

"أنصح بشدة بقراءة هذا الكتاب"

-جاك كانفيلد

مؤلف مشارك في سلسلة *شورية دجاج للروح* وظهر كمعلم في الفيلم الوثائقي "السر"

تجاوز قوة عقلك الباطن



7 مفاتيح

لإطلاق قواك الكامنة

سي. جيمس جنسن

مع مقدمة وإسهامات بقلم

الدكتور لي بيولوس

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلس الأمريكي لعلم النفس المهني

الغلاف الأمامي

"أنصح بشدة بقرءة هذا الكتاب"

-جاك كانفيلد

مؤلف مشارك في سلسلة *شورية دجاج للروح* وظهر كمعلم
في الفيلم الوثائقي "السر"

تجاوز قوة عقلك الباطن

7 مفاتيح

لإطلاق قواك الكامنة

سي. جيمس جنسن

مع مقدمة وإسهامات بقلم

الدكتور لي بيولوس

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلس الأمريكي لعلم النفس المهني

مطبعة جسر
JARIR BOOKSTORE

حقوق الطبع والنشر

تجاوز قوة عقلك الباطن

7 مفاتيح لإطلاق قواك الكامنة

سي. جيمس جنسن

مع مقدمة وإسهامات بقلم
الدكتور لي بيولوس

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلس الأمريكي لعلم النفس المهني



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublishations@jarirbookstore.com

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان
هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيد المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن بكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونظمي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملامحة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملازمته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية من أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المتتالية، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2018. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو أية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك، ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك، نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

Original English language edition published by Waterfront Publishing
Copyright © 2015 by C.James Jensen.
All right reserved.

7 KEYS To Unlock Your Full Potential

by

C.James Jensen

With Foreword and Contributions by
Lee Pulos, Ph.D., ABPP



إشادات بهذا الكتاب

"نادراً ما أقرأ كتاباً يترك لدى القارئ فهماً أفضل للعلاقة المذهلة بين مناطق الوعي واللاوعي في العقل البشري؛ لذا أنصح، بشدة، بقراءة هذا الكتاب".

– **جاك كانفيلد، مؤلف مشارك في سلسلة شوربة دجاج للروح* وظهر كمعلم في فيلم "السر"**
"يأتي في بعض الأحيان كتاب يعرض على القارئ فرصة من شأنها أن تغير حياته بالكامل، وقد استطاع ميرفي وجنسن تأليف كتاب من هذه النوعية. وإنني أعرف بحكم التجربة المباشرة كيف يمكن أن تحسّن حياتك عن طريق إعمال المبادئ والمفاهيم الواردة في هذا الكتاب. فإذا كنت ستقرأ كتاباً واحداً هذا العام، فليكن هذا الكتاب".

– **هاوارد بيهار، رئيس متقاعد لشركات مقاهي ستاربكس الدولية**
"مراجعة رائعة وتحديث متميز. لقد صمدت المبادئ الأساسية لهذا الكتاب أمام اختبار الزمن، وقد جعلته تحديثات وإضافات جنسن كتاباً أكثر أهمية؛ فهو يحتوي على طريقة قوية وسهلة الاستخدام لتغيير حياتك إلى الأبد. ولا بد من أن يقرأ هذا الكتاب كل رائد أعمال".

– **جو أبرامز، شارك في تأسيس مؤسسة إنترميكس المالكة لموقع ماي سبيس**
"هذا الكتاب مكتوب ومنسق بطريقة مميزة، بحيث يمكن أن يقرأه الفرد مرة واحدة، ثم يتسلم زمام أمور حياته بطرق تظهر تحسينات إيجابية لا تصدق، فهل لي أن أقترح عليك أن تقرأ الكتاب بداية من الفصل الأخير عن التنوير، ثم قراءته من المقدمة إلى الخاتمة؟ فأنا متأكد من أن هذا الكتاب سيزيد قيمة حياتك، كما فعل معي تماماً".

– **لايل أندرسون، رئيس مجلس إدارة شركات لايل أندرسون ذات المسؤولية المحدودة**
"كانت بداية معرفتي بمثل تلك الإرشادات عندما كنت في التاسعة عشرة من العمر. لقد حضرت هذا المقرر الدراسي مع المدرس نفسه؛ حيث تعلم جيم جنسن هذه المواد. أنا مندهش من قدرة جيم على جمع هذه المواد، التي يستغرق تدريسها أسابيع عدة، ويتطلب تطبيقها سنوات وسنوات، وتنقيحها في شكل هذا الكتاب المذهل".

– **مارك ديكسون، المدير التنفيذي لشركة ترايفيلم برودكشنز**
"إن اختراق السماء أو أعماق المحيطات ليس أعظم الاكتشافات العلمية، إنما أعظمها هو القدرة على فهم ذاتنا الإعجازية. هذا هو الدليل التمهيدي لنبدأ ذلك، فكتاب جنسن مثالي بالنسبة إلى القرن الحادي والعشرين الذي يميل الناس فيه إلى العمل والأداء. وقد مهدت الأفكار المحورية لعمل الدكتور ميرفي البارز الطريق إلى ذلك. وقامت الاقتباسات التي تم أخذها من العديد من خيرة مفكري الجيل السابق بتوضيح أبرز نقاط هذا الكتاب وتدعيمها، ثم هناك الخطوات المحددة التي وضعها جيم لكيفية تطبيق أقوى هذه المبادئ على حياة أي شخص، فكن مستعداً لفورة من الحماسة!".

– **ستان فرايمث، رئيس مجلس إدارة متقاعد ومدير تنفيذي في شركات راجان ماكينزي**
"أفضل ما يمكنني قوله حول هذا الكتاب هو أنني أريد أن يقرأه كل طفل من أطفالتي، وأن يستوعب المفاهيم الواردة به، فأنا أعرف التأثير الفعال الذي يمكن أن يحققه هذا الكتاب، إذا طبقنا مبادئه على حياتنا".

– **مارك جايسنت، مدير تنفيذي سابق في شركة مونجمرى لإدارة الأصول**

"لقد كبرنا جميعًا ونحن نؤمن بمقولة: "ما نراه هو ما نؤمن به"، ولكن بعد قراءة كتاب جنسن، فأنا الآن أقدر أن "الإيمان يؤدي إلى الرؤية". إن تنمية هذا العالم وصلاحه تكمن في داخل كل فرد منا. ويعطينا هذا الكتاب مفتاح الدخول لقوة التنمية وتركيزها على تحقيق ما نأمله وما نعتقد. لقد غيرت الحكمة العظيمة التي تنطوي عليها فصول هذا الكتاب حياتي إلى الأبد... كما ستفعل مع أي شخص يقرؤه".

– **دوج جويت، مدير تنفيذي بشركة راجمين باور سيستمز**

"لقد انتهيت من فوري من قراءة كتابك الذي بمقدوره تغيير حياة المرء، وأود أن أعبر لك عن شكري وتهانئي الشخصية! لقد قرأت ما يزيد على مائتي كتاب سعيًا إلى تعلم السبب وراء حدوث التجارب الإنسانية، وكيفية حدوثها أيضًا. كل هذا موجود في هذا الكتاب! وقبل أن أقرأ كتابك، لم أتمكن قط من إشباع نهمي لمعرفة هذه الأمور، فلم أستطع أن أجد السبب وراء كيفية حدوث تلك التجارب!".

– **بوب مايس، مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركات ماديسين**

"إذا تم تطبيق المبادئ المذكورة في هذا الكتاب بانتظام، فستتغير الحياة بطريقة مذهلة فيما يتعلق بالنمو والنجاح المستقبلي".

– **جون مايزنباك، رئيس مجلس إدارة بشركة إم سي إم، إحدى شركات مجموعة مايزنباك**

"هذا الكتاب يرينا طرقًا لدفع عملية استكشافنا لأنفسنا قدمًا، استنادًا إلى المعرفة المستقاة من كل من مآثرات الحكمة التقليدية والبحث العلمي المعاصر. ويمكن لأي منا أن يخوض هذه المغامرة، وينهل من أعظم المناهل البشرية".

– **مايكل ميرفي، مؤسس معهد إيسالين ومؤلف كتاب The Future of the Body**

"عادة ما يعتقد البعض أن السبب الرئيسي وراء معاناة البشر يرجع لعوامل خارجية، إلا أن الحقيقة هي أنه يكمن في عقلنا الباطن، كما يشير ميرفي وجنسن، كذلك مصدر سعادتنا وطاقتنا يقع هناك أيضًا، كما يذكّرنا المؤلفان. إن قراءة هذا الكتاب حتمية لكل من يرغب في أن يصل إلى أقصى طاقاته الإنتاجية، وكما يوضح المؤلفان، فإن الوعي والإدراك "يجلبان الإرشاد والحرية والسكينة والطمأنينة". إن مغامرات اكتشافنا لإمكاناتنا في انتظارنا جميعًا".

– **د. مارلين ماندالا شلنيز، رئيس سابق ومدير تنفيذي لمعهد العلوم العقلية**

"لهذا الكتاب القدرة على تغيير حياتك تغييرًا شاملًا! أنا أضمن لك ذلك".

– **جورج زيمير، مدير تنفيذي متقاعد لشركة مينز ويرهاوس**

* متوافر لدى مكتبة جرير

مقولة للمؤلف

الإنسان هو الكائن الوحيد على وجه الأرض الذي باستطاعته أن يغير أسلوبه. وهو وحده المسئول عن تحديد غاياته. وأعظم ثورات جيلنا هي اكتشاف أن باستطاعة البشر تغيير جوانب حياتهم الخارجية، وذلك بتغيير توجهاتهم العقلية.

ويليام جيمس

إهداء

أهدي هذا الكتاب إلى أحفادي مايا وتاكر وكول وريس، وإلى كل أطفال هذا الكوكب. إن مستقبل حضارتنا متعلق بكم، ومن خلال تطور الوعي البشري يمكننا أن نعيش في عالم يعمه السلام؛ حيث يتعين على أجيالنا المستقبلية التخلي عن فكرة القبول بإنهاء حياة الآخرين بسبب اختلافهم في الدين، أو السياسة، أو أية أيديولوجيات أو معتقدات أخرى، تمامًا كما أصبحت فكرة الرق فكرة غير مقبولة في الولايات المتحدة منذ منتصف القرن التاسع عشر.

نحن جميعًا مشاركون في كتابة واقعنا.

بومبا

مقدمة

بقلم: سي. جيمس جنسن

كان الدكتور جوزيف ميرفي رائدًا في مجال علم نفس الصورة الذاتية. وكانت بداية انتباهي لدروسه في عام ١٩٦٩، على الرغم من أنني لم أكن أعرف اسمه، ولم أكن كذلك على علم بأنه هو من ألف كتاب قوة عقلك الباطن* في عام ١٩٦٣.

وفي أكتوبر من عام ١٩٦٩ حضرت أنا وزوجتي جيري ندوة دراسية بعنوان أنشطة إدارية *Executive Dynamics*، التي كان يدرسها مؤسسها الراحل "جون بويل". ولاحقًا تمت إعادة تسمية هذه الندوة ليصبح عنوانها أوميجا، ولكم أحببنا محتوى هذه الندوة؛ حيث لم نتعرض في حياتنا من قبل لمثل هذه الدروس.

وما تعلمناه في غضون الأيام الأربعة تلك هو العلاقة القوية بين مناطق الوعي واللاوعي في العقل البشري. فتعلمنا كيف أن العقل الباطن دائمًا ما ينفذ "التعليمات" التي يعطيه إياها العقل الواعي سواء أكانت هذه التعليمات إيجابية أم سلبية، فنحن نحديث أنفسنا دائمًا ("حديث النفس") بما نحب وما لا نحب، وما "نبرع" فيه وما لا نستطيع القيام به. وما سنتعلمه من هذا الكتاب هو كيف أن كلاً من سلوكياتنا ومعتقداتنا وأرائنا، وما نصدره من أحكام، تشكل وتكون ما نحن عليه وما سنصبح عليه. ويعيش معظم الناس حياتهم وهم مستمرون في اعتقاد أنهم "دائمًا" ما يتميزون في مجالات، ويخفقون في مجالات أخرى.

وما تعلمناه من "جون بويل" هو أننا نستطيع أن نتحمل بشكل شخصي مسئولية تغيير أو إعادة تشكيل معتقدات أو أنماط فكرية بعينها لم تعد تخدم مصالحنا، وهناك أدوات معينة يمكن أن نتعلم استخدامها، لنسهل على أنفسنا مثل هذه التغييرات، وسنتعلم هذه الأدوات في هذا الكتاب.

وعلى مدار الأعوام الأربعين التي تلت ذلك، لم أحضر ندوات أوميجا الدراسية فقط، بل أصبحت معلم أوميجا، شغوفًا بما أدرّسه، كما أنني كنت أسأل "جون" في بعض الأحيان أين تتعلم محتوى هذه الندوات، وكانت الإجابة الوحيدة التي يجيبني بها أنه درس على يد شخص يدعى "جوزيف ميرفي". كان هذا قبل عصر الإنترنت؛ لذلك لم تكن هناك أية فرصة لأن أكتب اسم هذا الشخص على محرك البحث جوجل، كما أن "جون" لم يخبرني بأن "ميرفي" قد ألف كتابًا.

وبعد أن فهمت وأتقنت مبادئ الأوميجا، بدأت أنظر إلى ما هو أبعد من الأوميجا في كل كتاب، وكل مؤتمر أحضره لأصقل فهمي للعقل الباطن، ولقوة أفكارنا المتعمدة. وأدت الكثير من الطرق التي سلكتها إلى مؤلف واحد فقط، الدكتور "جوزيف ميرفي".

وفي عام ٢٠٠٥، أتى إليّ صديقي "توم بابا" في مكثبي، وأعطاني كتابًا اعتقد أنني سأستمتع بقراءته. كان الكتاب يحمل اسم قوة عقلك الباطن بقلم الدكتور "جوزيف ميرفي". قلت في نفسي: "يا إلهي! هل يمكن أن يكون هذا هو جوزيف ميرفي نفسه الذي كان جون بويل قد تعلم على يديه؟"، في الحقيقة كان هو.

وبينما كنت أقرأ الكتاب، كلمة كلمة، أدركت أنه يشكل جزءًا كبيرًا من محتوى حلقات الأوميجا الدراسية، وأن ذكاء "جون بويل" تمثل في هيكله ذلك المحتوى في شكل دورة دراسية تستمر أربعة أيام؛ الأمر الذي مكن المشاركين من "فهم" الموضوع والخروج بمجموعة من الأدوات التي تمكنهم من تحقيق التغييرات التي يرغبون فيها في حياتهم أيًا كانت.

وكما أوضحت سابقًا في هذه المقدمة، فقد كان الدكتور "جوزيف ميرفي" حقًا هو أحد "الرواد الأوائل في مجال علم نفس الصورة الذاتية"، ومنذ أن ظهر كتابه للمرة الأولى في عام ١٩٦٣، فقد تمت إضافة المزيد والمزيد إلى هذا المجال المثير من خلال البحث فيه. أيضًا، يعد العالم الذي نعيشه اليوم مختلفًا بشكل كبير عما كان عليه قبل خمسين عامًا.

وكان أول ما فكرت فيه هو أن أراجع النص الأساسي للدكتور "جوزيف ميرفي"، وأن أدققه، وأن أضيف كلمات مثل "تمت مراجعته وتدقيقه" بعد عنوان قوة عقلك الباطن. ولكن فيما استمر بحثي وتدقيقي، وجدت الكثير من البيانات المعاصرة، التي مكنتني حقًا من أن أقدم نسخة القرن الحادي والعشرين من النص الأصلي للدكتور "ميرفي".

وما حاولت فعله في هذه النسخة المنقحة من الكتاب الأصلي بقلم الدكتور "ميرفي" هو أن أقدم إلى القارئ أبحاثًا ونتائج جديدة في هذا المجال، وأضفت أيضًا الكثير من أدوات "كيف" التي لم تكن مدرجة في النص الأصلي.

وحتى يتسنى للقارئ أن يفرق بكل سهولة بين النص الذي كُتب بقلم الدكتور "جوزيف ميرفي"، والنص الذي أضفته أنا، قمت باستخدام نوع الخط الأصلي الذي استخدمه الدكتور ميرفي، وهو غير مائل في الكلمات التي قام هو بكتابتها، بينما استخدمت نوع الخط المائل في تلك الكلمات التي أضفتها أنا.

وأتمنى أن تصبح هذه النسخة المنقحة طريقة فاعلة لتغيير حياة الكثير من الناس؛ حيث إن التعاليم الموجودة فيها لا تُدرس سواء في الجامعات أو المدارس.

وأنا أستمد أصدق تقديري لهذه التعاليم من آلاف الناس على مدار أكثر من أربعين عامًا، هؤلاء الذين شاركوني عميق تجارب التحول التي يمرون بها، والتقدم المفاجئ والمذهل في صحتهم وعلاقاتهم الاجتماعية، وعلاقاتهم بأبنائهم، وكذلك أعمالهم وغير ذلك، وقد اتبعت هذه الشهادات نمطًا من تطبيق عدد من المبادئ السبعة الأساسية المذكورة في هذا الكتاب، أو تطبيقها كلها؛ ولهذا سمي هذا الكتاب ٧ مفاتيح لإطلاق قواك الكامنة. وقد أقيمت الضوء على هذه المفاتيح في جدول المحتويات.

وكما جاء في كتاب "جين روبرتس" الرائع تحت اسم **Seth Speaks**:

"لقد سمعت أن الكثير من الناس قد عاشوا في مدينة نيويورك، ولم يتجولوا في مبنى إمباير ستيت، بينما يعرفه الكثيرون من الأجانب، ومن يعيشون خارج المدينة. وعلى المنوال نفسه، ورغم أن لديك قوامًا بدنيًا واضحًا، فما زال بإمكانني أن ألفت انتباهك إلى بعض التراكيب النفسية والسيكولوجية التي تتجاهلها بداخل نسق جهازك البدني والعصبي.

وآمل بكل صراحة أن أقوم بأكثر من هذا. آمل أن آخذك في جولة على أصعدة الواقع المتاحة أمامك، وأن أكون دليلك في رحلة بداخل أبعاد تراكيبك النفسية؛ لأفتح أمامك مجالات كاملة من عقلك الواعي، لم تكن على وعي بها نسبيًا. ولذلك آمل ليس فقط أن أوضح جوانب الشخصية متعددة الأبعاد، بل أن أعطي أيضًا كل قارئ لمحة من هويته الكبرى".

(أنصح بشدة بقراءة هذا الكتاب، **Seth Speaks** بقلم جين روبرتس*.)

وهذا أيضًا ما آمل أن أقدمه إليك أنا والدكتور "ميرفي" في الصفحات التالية.

*معظم كتب هذه السلسلة متوافرة لدي مكتبة جرير

Roberts, Jane. Seth Speaks. Prentice Hall, 1972 ***

تمهيد

بقلم: د. لي بولوس، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي

يسرني ويشرفني أن أكتب تمهيداً لهذا الكتاب الذي يستند إلى كتاب الدكتور "جوزيف ميرفي"، تحت اسم **قوة عقلك الباطن**، الذي قرأته منذ أكثر من أربعين عاماً مضت، وما زلت أتذكر الإثارة النفسية والتخليبية التي شعرت بها في ذلك الوقت.

وعلى الرغم من أن هذا الكتاب ليس هو الكتاب الذي قرأته في المرة الأولى، فإن "جيم جنسن" قد قام بتعديل هذا الكتاب بكل حكمة وحصافة، وأعاد تشكيل بعض المفاهيم التي كانت صحيحة في عام ١٩٦٣، كما أنه قد قام بإعادة تعريفها وتطويرها، بحيث تكون متسقة مع الأبحاث الحالية وعلم الأعصاب والنظرية النفسية المعاصرة.

إن جوهر كتاب الدكتور "ميرفي" لم يتغير. وعقلنا الواعي، أو الأنا، لا ينظر إلا إلى سطح الواقع والوعي، ولا يركز إلا على حدود الحواس البشرية الخمس فقط. وعلى الرغم من ذلك، فإن أجزاء أرواحنا التي لا نقدرها حق قدرها تقع أسفل سطح حياتنا المبتذلة وغير الممتعة.

وللأسف، فإن أغلب العلماء الآن يعتقدون أن العقل البشري ينبثق من تفاعل غامض، ولا يمكن إثباته بين الجزيئات في المخ البشري؛ وبهذا فإن المادة تخلق العقل. وهذا يؤدي إلى إجابة اختزالية جداً، ومخلة بكينونتنا؛ فهذه نزعة تشاؤمية عن الإمكانيات البشرية ووجودنا الأعمق.

وعلى الرغم من ذلك، فإن أفكار "جوزيف ميرفي" الرائعة عن عمق المستويات المختلفة لذكائنا وثنائها، وعن سراديب الوعي البشري قد ساعدت الملايين من الرجال والنساء على اكتشاف ما عرفناه في أعماق قلوبنا وعقولنا، ولكننا نسينا أننا نعرفه، وهو أننا نمتلك إمكانيات أكبر كثيراً مما تقوله لنا عقولنا التي تتبع المنطق.

إن هذا الكتاب هو تذكير ببعض الحكمة القديمة، مثل تلك التي تقول: "إن الإنسان هو حسيطة أفكاره". وكذلك العادات الأقدم، التي تقول: "إن المعتقدات هي التي توجه الإنسان".

ويمكن للعقل المنطقي أن يشكل حاجزاً يمنعنا من الاستفادة بشكل كامل من إمكانياتنا؛ فهو يحد من كفاءتنا بتركيزه الصارم، كما أن له فلسفة تجتثنا من مسرح تجارب عقلنا الباطن، وهو مصدر قوتنا الحقيقي، فغابات عقولنا الأقدم تحتوي على إمكانياتنا الحقيقية، وهي حدسنا، وإدراكنا غير العادي، وأحلامنا، وصلتنا بمجال المعرفة الكونية، ومنظورنا النفسي وغير المادي، وكذلك روحانياتنا بكل تأكيد.

ويمكن لجميع الأجيال أن تستفيد من هذا الكتاب، نظراً إلى أنه يمثل مغامرة ثورية يمكن فهمها واستخدامها من قبل جميع الأعمار ابتداءً من طفل في الثانية عشرة من عمره حتى أجداده، كما يتبع هذا الكتاب أيضاً أحد الأقوال المفضلة عند "آينشتاين" ويتبناها، وهو "ينبغي أن نبسط كل الأشياء قدر الإمكان، ولكن ينبغي أيضاً ألا نُفرط في تبسيطها".

وبقراءة هذا الكتاب، وجدت فرحة غامرة في اتباع المسح الشامل لأفكار "جوزيف ميرفي" و"جيم جنسن"، التي تراوحت بين إمكانية خلق المعجزات وكيفية إيقاظ إدراكنا الأعمق من أجل العلاج الجسدي والذهني، والتغلب على المعتقدات التي تقيدنا، والسلوكيات التي يحركها الخوف، واكتساب شعور داخلي باستحقاق الإدراك الشامل، وإيجاد أحلام سعيدة، وتجاوز العقبات،

والنجاح، وكيف نعيد تعليم عقلنا الباطن، وإعادة برمجته لنصل إلى الأهداف التي نبتغيها، ونخلق أفضل مستقبل ممكن، ونخطو إليه، ذاك المستقبل الأمثل المليء بالحب والنجاح. ولكن أكثر ما تردد صداه بداخلي في هذا الكتاب، هو كيف تكون حياتنا نسخة مطبوعة من معتقداتنا، نحن نخلق ما نركز عليه، كما أن معتقداتنا مسؤولة بشكل كبير عن تلك المجالات التي نجمع معظم تركيزنا عليها. إذن، فإن خبراتنا الحياتية ستتبع مجال تركيزنا، ومعتقداتنا وتوقعاتنا ونياتنا، فالمعاني التي تتضمنها أفكار "ميرفي" و"جنسن" لا حدود لها؛ إذ إننا إن لم نسيطر على معتقداتنا التي تقيدنا، فستسيطر هذه المعتقدات علينا، من خلال التأثير في صحتنا، وأعمالنا، وعلاقاتنا، والرخاء المالي، أو مجالات حياتنا الأخرى. والأهم من كل ما سبق هو أن "جنسن" يقدم لنا الأدوات والأساليب للتغلب على الأجسام النفسية المضادة التي نضعها في طريق تقدمنا ويمكنها أن تعوق التغيير.

ورغم ذلك، فإن السبب الجذري وراء أي نجاح أو فشل هو الاعتداد بالنفس. إنه المقر الرئيسي والرسمي، أو هو قاعدة العمليات التي تحدد نوعية التجارب التي نجذبها إلى حياتنا. إنه محور عجلة الحياة، التي تحتوي وتضم كل الأسلاك اللازمة لصنع أحلامنا، وعيش هذه الأحلام بكل سهولة دون بذل أي عناء أو جهد.

ومن خلال آلاف المرضى الذين رأيتهم على مدار السنوات باختلاف حالاتهم، فإنني أقدر أن ٩٥٪ منهم كانوا يعانون مشكلات في الاعتداد بالنفس، وهو الشعور بالجدارة والاستحقاق، أو الشعور بعدم الجدارة، الذي يؤثر في الشعور الداخلي باستحقاق الحب والنجاح، والتمتع بالصحة أو الرخاء.

ولكي نبسط الأمر، على الرغم من ذلك، قام هذا الكتاب وبطرق مختلفة بشرح الأدوات الثلاث الأكثر أهمية للتعبير عن العقل الباطن، أو لإعطائه صوتاً.

الترغبة هي الأداة الأولى للقيام بالتغيير؛ فكل التغييرات التي تحدث، تكون بدايتها الرغبة، التي هي أنقى تجليات السعي إلى الحصول على الإمكانيات أو إحداث تغيير. إنها الرغبة الدفينة التي تحرك الوحش. حتى أفلاطون استطاع إدراك أهمية الرغبة، التي كما يقول هو: "لا بد من أن تدفع الروح البشرية بجنون".

والأداة الثانية هي التوقع، الذي يتبع الرغبة مباشرة؛ فالتوقع يوقظ العملاق القابع في داخلنا، وهو العقل الباطن الذي يغير من سلوكنا بعد ذلك ليصبح نبوءة تحقق ذاتها؛ إذ إن التوقع هو السبب الجذري المسؤول عن الاستجابات الوهمية في الدراسات مزدوجة التعمية؛ فخفض سقف توقعاتك يضمن أنك لن تنجح بالتأكيد.

والأداة الثالثة من أدوات التعبير عن العقل الباطن هي الخيال، أي خلق التصورات والسيناريوهات حول المستقبل الناجح الذي تتمنى بلوغه. والخيال يبث الحياة في أهدافك، وهو الطاقة العقلية اللازمة لتحقيق مستقبل مشرق.

ويعد هذا الكتاب صندوق أدوات عقلياً متكاملًا، انتقى حكمة السنين، واختزلها في كلمات نستطيع فهمها واعتناقها بسهولة؛ كيف نطلق سراح ما مضى، ونحقق أكثر مما حلمنا به يوماً ما بكل سهولة؟ والأكثر أهمية أن هذا الكتاب يصلنا بالأعمال البطولية لذاتنا القوية، وبالكنز الكامن في داخلها الذي يتوق إلى من يكتشفه.

د. لي بولوس،

عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي
ومؤلف كتابي *The Biology of Empowerment*
و *The Power of Visualization*

٧ مفاتيح لإطلاق قواك الكامنة
www.unlock7keys.com

المفتاح اآمل المسئولة
فهم العلاقة "الحقفة" بفن مناطق الوعى واللاوعى فى العقل البشرى...

كيف يمكن لهذا الكتاب أن يحقق المعجزات في حياتك؟

بقلم الدكتور جوزيف ميرفي

لقد رأيت المعجزات تحدث لرجال وسيدات في جميع مناحي الحياة، وفي كل أرجاء العالم. وهذه المعجزات ستحدث لك أيضًا، عندما تبدأ استخدام قوة عقلك الباطن الخارقة؛ فقد تم وضع هذا الكتاب ليعلمك أن تفكيرك الاعتيادي وخيالك يكوّنان ويصممان ويشكلان حياتك؛ لأن الإنسان هو نتيجة ما يفكر فيه بعقله الباطن.

الصفة المميزة لهذا الكتاب

إن ما يميز هذا الكتاب هو أسلوبه البسيط والعملي؛ حيث يتم تقديم عدة أساليب وصيغ بسيطة قابلة للاستخدام، بحيث يمكنك أن تطبقها على عالمك اليومي بكل سهولة. فلقد قمت بتدريس هذه العمليات البسيطة للرجال والنساء حول العالم، ومؤخرًا حضر أكثر من ألف رجل وامرأة محاضرة خاصة في لوس أنجلوس، حيث قدمت أبرز ما تم تقديمه في صفحات هذا الكتاب. وستجذبك المميزات الخاصة بهذا الكتاب؛ لأنها توضح لك لماذا تحصل على عكس ما كنت ترغب فيه في بعض الأحيان، كما أنها تكشف لك الأسباب وراء ذلك. وقد سألتني الناس في جميع أنحاء العالم، ولآلاف المرات: "لماذا أصلي كثيرًا ولا يستجاب لي؟"، ستجد سبب هذه الشكوى الشائعة في هذا الكتاب. إن الطرق الكثيرة لإثارة العقل، والحصول على ما تريد، تجعل من هذا الكتاب كتابًا قيمًا جدًّا، كما تجعل منه أداة مساعدة متاحة دائمًا في وقت الشدة.

هناك عقل واحد مشترك بين البشر (إيمرسون)

إن قوة عقلك الباطن لها تأثير المعجزات. ومن هذا المنطلق، فإنني أحثك في الفصول التالية على أن تحوز هذه القوة الرائعة والخارقة؛ لما لها من قدرة على تغيير مجرى حياتك، وتضميد جراحك الجسدية والنفسية، وإعلان حرية العقل المكبل بالخوف، وتحريرك تمامًا من قيود الفقر والفشل والبؤس والعوز والإحباط. وكل ما عليك فعله هو أن تربط ما تود أن تصبح عليه بالجانبين العقلي والعاطفي منك، وسوف تستجيب قوى عقلك الباطن الخلاقة وفقًا لذلك. ابدأ الآن، اليوم، لكي ترى العجائب في حياتك!

"كل الأفكار تعد دعوات، والدعوات يُستجاب لها سواء أكانت بالخير أم بالشر".

تأمل هذه الجملة. كل الأفكار تعد دعوات، والدعوات يُستجاب لها سواء أكانت بالخير أم بالشر. إن أحد المبادئ الأساسية التي قام عليها هذا الكتاب هو أن أية فكرة يتعامل معها العقل الواعي بشكل مستمر، لا بد من أن تصبح حقيقة فعلية على يد العقل الباطن.

نحن لا نحصل على ما نريد، ولكننا نحصل على ما نتوقع أن نحصل عليه، إلا إذا كان ما نريده وما نتوقعه شيئًا واحدًا، فعلى سبيل المثال، ربما تكون لدينا رغبة شديدة في أن يكون زواجنا، أو عملنا التجاري ناجحًا، ولكن إذا كان تيار الأفكار لدينا في عقولنا الواعية هو "إن زواجي يتداعى" أو "إن عملي التجاري يفشل"، فهذه هي النتيجة التي نأمر عقلنا الباطن بأن ينفذها.

ويرينا الدكتور "ميرفي" بصورة دقيقة لماذا لا يمكن أن تكون هناك نتيجة أخرى، كما يرينا بطريقة دقيقة أيضًا كيف أن الوعي التام بآليات التواصل والعلاقة بين مناطق العقل الواعي ومناطق العقل الباطن في المخ البشري هو مفتاح خلق الحقائق التي نرغب فيها ونستحقها.

في الحياة، أنت لا تحصل على ما تريد في الغالب. ولكن ... إليك ما تحصل عليه: أنت تحصل على ما تتوقع الحصول عليه.

وفي نهاية المطاف، سوف يعاملك العالم بالطريقة نفسها التي تتوقع أن تُعامل بها.

****The Go- Givers***

بقلم كل من بوب بورج وجون مان

Burg, Bob and John David Mann, The Go-Givers. Portfolio Hardcover, 2007 [*](#)

الفصل الأول

مخزن الثروات بداخلك

إن الثروات غير المحدودة تحيط بك من كل جانب إذا فتحت عيون عقلك، ورأيت مخزن الثروات غير المحدود في داخلك. إنه منجم ذهب في داخلك، ويمكنك أن تغترف منه عندما تحتاج إليه لتعيش حياتك ببراء وفرح.

وهناك من هم نائمون في سبات عميق؛ لأنهم لا يعرفون شيئاً عن منجم الذهب الموجود في داخلهم، والتمثل في الذكاء اللانهائي، والحب الذي لا يعرف قيوداً. وأياً كان ما ترغب فيه، فإنه يمكنك أن تجلبه من هذا المنجم. إن قطعة فولاذ ممغنطة سترفع من هذا الذهب مقدار وزنها اثنتي عشرة مرة، وإذا قمت بإزالة مغنطة هذه القطعة، فلن تستطيع جذب ولو مثقال ريشة. وبالمثل، فهناك نوعان من الناس. هناك الشخص الممغنط الذي تغمره الثقة بالنفس والإيمان بقدراته، فهو يعلم أنه وُلد ليفوز وينجح. وهناك ذلك النوع من الأشخاص منزوع المغناطيسية، وهذا الشخص تملؤه المخاوف والشكوك، وتأتيه الفرص، فيقول: "قد أفضّل، وقد أخسر أموالي، وسيسخر مني الناس". ولن يصل مثل هذا الشخص إلى ما يريد في حياته؛ لأنه خائف من أن يتقدم، إنه لن يبرح مكانه. عليك أن تُصبح شخصاً ممغنطاً، وأن تكتشف السر الرئيسي في كل العصور.

السر الأعظم لكل العصور

في رأيك، ما السر الأعظم في كل العصور؟ هل هو الطاقة الذرية؟ أم القنبلة الهيدروجينية؟ أم السفر بين الكواكب؟ كلا، ليس أيّاً من ذلك. إذن، فما ذلك السر؟ أين يمكن أن نجده، وكيف يمكن أن نستخدمه؟ الإجابة بسيطة جداً، إن هذا السر هو القوة الإعجازية المدهشة التي وُجدت في عقلك الباطن، وهو آخر الأماكن التي قد يبحث فيها الناس عن مثل هذا السر.

قوة عقلك الباطن المدهشة

يمكنك أن تضيفي على حياتك المزيد من القوة والثراء والصحة والسعادة والفرح، عن طريق تعلم كيفية التواصل مع قوة عقلك الباطن وإطلاقها.

وأنت لست بحاجة إلى اكتساب هذه القوة! إنك تمتلكها بالفعل، ولكنك تحتاج إلى أن تتعلم كيف تستخدمها. أنت بحاجة إلى أن تتفهم هذه القوة؛ حتى يتسنى لك تطبيقها في جميع مجالات حياتك.

وبينما تتبع الأساليب البسيطة، والطرق التي يحويها هذا الكتاب، يمكنك أن تكتسب المعرفة الضرورية والفهم. وسوف يسري فيك إلهام يطلقه نور روحاني جديد، وسوف تتمكن من توليد قوة جديدة تساعدك على تحقيق آمالك وأحلامك. قرر الآن أن تجعل حياتك أكبر وأعظم وأكثر ثراءً ونبلاً من ذي قبل.

وهناك حكمة تقبع في أعماق عقلك الباطن، كما تقبع كذلك قوة ومخزون كبير من كل ما هو ضروري، وكل هذا ينتظر أن تتم تنميته والتعبير عنه. ابدأ الآن لتدرك إمكانات عقلك الباطن هذه، وستتشكل هذه الإمكانيات في عالمك الحقيقي.

ويمكن لذكاء عقلك الباطن أن يساعدك في كل ما تحتاج إلى معرفته، وفي هذا المكان، بشرط أن تكون متفتح العقل يمكنك أن تتلقى أفكاراً جديدة يمكنك من استحداث اختراعات جديدة، والقيام باكتشافات، أو تأليف كتب ومسرحيات. وأكثر من ذلك، يمكن لذكاء عقلك الباطن أن يساعدك في

معرفة أنواع مذهلة من المعارف ذات طابع مبتكر، دع هذا الذكاء يكشف عن نفسه وسوف يفتح لك سبيلاً للإبداع في حياتك حينما تقدره حق قدره.

ومن خلال حكمة عقلك الباطن، يمكنك أن تجذب الرفيق المثالي، أو الشريك المناسب للعمل. ويمكن لتلك الحكمة إيجاد المشتري المناسب لمنزلك، كما يمكنها أن توفر لك المال الذي تحتاج إليه، وكذلك الحرية المالية لتذهب إلى أي مكان ترغب فيه.

ومن حقا أن تكتشف هذا العالم الداخلي من الأفكار والمشاعر والقوة والنور والحب والجمال. وعلى الرغم من أن هذا العالم خفي، فإن قواه جبارة؛ ففي داخل عقلك الباطن ستجد الحل لكل مشكلة، والسبب وراء كل نتيجة؛ ولأن باستطاعتك أن تسحب هذه القوى الخفية، فستصل إلى امتلاكٍ فعليٍّ لهذه القوة والحكمة اللازمة للتقدم في الحياة في رخاء وأمان وفرح.

لقد رأيت قوة العقل الباطن تنتشل أناسًا من حالات عجز وشلل، وتجعلهم مرة أخرى أكثر قوة وحيوية، وقد ساعدتهم عقولهم على التحرر والانطلاق، والتمتع بالسعادة والصحة والطفلة المبهجة. فهناك قوة علاجية إجازية في عقلك الباطن يمكنها أن تساعد العقول المضطربة، والقلوب المنفطرة. وبإمكان هذه القوة أن تفتح باب سجن العقل وتحررك. إنها تستطيع أن تحررك من كل أنواع الاستعباد المادية والجسدية.

ضرورة وجود أساسات جيدة

إنه لمن المستحيل تحقيق تقدم كبير في أي مسعى بالحياة في غياب أساسات جيدة تصلح للتطبيق في شتى المجالات. ويمكنك أن تصبح ماهرًا في إدارة عمليات عقلك الباطن، وأن تستخدم قدراته وأنت متيقن بالنتائج بنسبة دقيقة لمعرفتك مبادئها، وكذلك تطبيقك إياها على أهداف وغايات محددة وواضحة ترغب في الوصول إليها.

وتتم الاستجابة لأفكارك؛ لأن عقلك الباطن هنا يعد "قاعدة عمل"، وأعني هنا بعبارة "قاعدة عمل" الطريقة التي يعمل بها أي شيء. على سبيل المثال، إن مبدأ، أو قاعدة عمل الكهرباء هي أنها تعمل من الجهد العالي إلى الجهد المنخفض. وأنت لا تغير قاعدة عمل الكهرباء عندما تستخدمها، ولكن يمكنك أن تستحدث اختراعات واكتشافات مذهلة تفيد البشرية بطرق لا تُحصى.

وكل تجاربك والأحداث التي تمر بها، وكل ظروفك وسلوكياتك، ما هي إلا ردود أفعال عقلك الباطن على أفكارك. وتذكر أن ما يجلب النتائج ليس الإيمان بالشيء والثقة به، بل الثقة بعقلك أنت هو ما يجلب النتائج المرجوة، فتوقف عن الثقة بالأشياء الزائفة والآراء والخرافات والمخاوف البشرية، وابدأ الثقة بالاختلافات والحقائق الأبدية في الحياة التي لا تتغير. حينها سنتقدم وسيعلو شأنك في الحياة.

وكما قال الدكتور بروس ليبتون في كتابه الرابع Spontaneous Evolution**

يتحكم العقل الباطن في ٩٥٪ من سلوكنا ونشاطنا المعرفي لتنظيم الجينات من خلال برامج تنبثق في الأساس من نظام المعتقدات، فعندما نتحكم في معتقدات عقلنا الباطن وفي مشاعرنا بشكل فردي وجماعي، نستعيد السيطرة الخلاقة على حياتنا.

ومن يقرأ هذا الكتاب ويطبق مبادئ العقل الباطن المنصوص عليها، فسيكون قادرًا على التفكير بطريقة علمية وفاعلة له وللآخرين، فأفكارك تتحقق وفقًا للقوانين العليا للفعل ورد الفعل، فالأفكار هي أفعال أولية أو مبدئية، ورد الفعل هو الاستجابة التي يطلقها عقلك الباطن، وتتماشى مع طبيعة

أفكارك. فاشغل عقلك بمفاهيم مثل التناغم والصحة والسلام وحسن النية، وسترى الأعاجيب تحدث لك.

العقل الواعي والعقل الباطن

من أفضل الطرق التي تستطيع من خلالها أن تعرف وظيفتي عقلك، هي أن تنظر إلى هذا العقل كأنه حديقة. وأنت البستاني، فأنت من يغرس الحبوب (الأفكار) في عقلك الباطن طوال اليوم، بناءً على طريقة تفكيرك المعتادة. وما تغرسه في عقلك الباطن ستجده في جسدك وبيئتك.

وعندما يفكر عقلك بطريقة صحيحة، وعندما تفهم الحقيقة، وعندما تكون الأفكار التي تودعها في عقلك الباطن أفكارًا بناءة ومتناغمة وخالية من الاضطراب، فإن قوة عقلك الباطن التي لها مفعول خارق ستستجيب لهذه الأفكار، وستجلب لك ظروفًا حياتية متناغمة وبيئة محيطة جيدة، كما ستجلب لك أفضل شيء من كل شيء. وعندما تبدأ في التحكم في عملية التفكير، فيمكنك أن تطبق قوة عقلك الباطن على أية مشكلة أو صعوبة تواجهها. وبعبارة أخرى، ستكون متعاونًا عمدًا مع القوة غير المحدودة، وقانون السلطة المطلقة الذي يحكم كل الأشياء.

وبمعرفة التفاعل الذي يتم بين عقلك الواعي وعقلك الباطن ستتمكن من تغيير مجرى حياتك كاملة. ومن أجل أن تغير الظروف الخارجية، عليك أن تغير السبب وراء تلك الظروف. ويحاول معظم الناس أن يغيروا الظروف والأحوال بالعمل مع هذه الظروف والأحوال. ولكي تُزيل عدم الانسجام والاضطراب والعوز والقصور من حياتك، عليك أن تزيل السبب وراء كل تلك الأمور، وهو الطريقة التي تستخدم بها عقلك الواعي. وبعبارة أخرى، الطريقة التي تفكر بها، وترسم بها الأشياء في عقلك.

إنه لأمر مذهل ومثير للإعجاب أن تلاحظ قدرتك على التحدث بشكل قاطع وبكل ثقة مع تلك الأصوات غير العقلانية لذاتك الداخلية وإسكاتها؛ وذلك لكي تجلب الهدوء والسلام والانسجام لعقلك. إن عقلك الباطن خاضع لعقلك الواعي؛ لهذا يسمى بالعقل التابع أو اللاواعي.

اختلافات بارزة وأنماط عمل رائعة

ستفهم الاختلافات الأساسية بهذا المثال: العقل الواعي كالربان أو القبطان الواقف على مقدمة السفينة. إنه يوجه السفينة، ويرسل الأوامر إلى طاقم السفينة في غرفة المحركات، الذين يتحكمون بدورهم في المراجل والأدوات والعدادات، إلخ. وهؤلاء الرجال في غرفة المحركات لا يعلمون أين يتجهون، إنهم ينفذون الأوامر فقط. وقد تصطم السفينة بالصخور إذا قام الربان بإعطاء تعليمات خاطئة بناءً على بوصلته أو جهاز تحديد اتجاه السفن أو الأجهزة الأخرى. إن هؤلاء الرجال في غرفة المحركات يطيعونه؛ لأنه هو المسئول وهو من يصدر الأوامر التي يتم تنفيذها بطريقة تلقائية؛ فأفراد الطاقم لا يناقشون القبطان، ولكنهم ينفذون الأوامر فقط.

والقبطان هو سيد سفينته وأوامره تُنفذ. وبالمثل، فإن عقلك الواعي هو القبطان أو الربان، وهو سيد سفينتك التي تمثل جسدك وبيئتك وكل علاقاتك. وعقلك الباطن ينفذ الأوامر التي تأمره بها بناءً على ما يصدقه عقلك الواعي، وعلى ما يعتبره حقيقة.

لنلق نظرة أقرب على هذا، فهذا مجاز قوي جدًا. عقلنا الواعي كالقبطان الذي يصدر الأوامر إلى الطاقم على السفينة، أو العقل الباطن في هذا المثال. والطاقم (العقل الباطن) هو المسئول عن السفينة تحت سطح الماء. لا يمكن للطاقم أن يرى، وكذلك لا يهتم بوجهته. إنه ينفذ الأوامر فقط،

ولا يهتم بما إذا كانت السفينة ستصطدم بأخرى أم بجبل جليدي، أو إذا كانت ستصل إلى وجهتها بسلام، فالطاقم (العقل الباطن) لا يصدر الأحكام مطلقاً. إنه لا يشكك في القبطان (الأوامر التي يصدرها العقل الواعي)، ولا يقوم بعمل اقتراحات بديلة، ولكنه ينفذ الأوامر (التعليمات) بدقة. إن عقلنا الباطن أشبهه بماكينته تنفيذ (كالخدم مثلاً)، كل هدفها أن تكون في خدمة العقل الواعي، لذلك إذا أخبرنا أنفسنا والآخرين باستمرار، بأنه "لا يمكنني أن أتذكر الأسماء أبداً" على سبيل المثال، فإن العقل الباطن سيستجيب بطريقة مشابهة، وبينما تبحث في ذاكرتك لتتذكر اسماً بعينه تود أن تتذكره، فسيحجب عقلك الباطن هذا الاسم حتى "لا تتذكره"؛ لأن هذه هي التعليمات التي وردته باستمرار من العقل الواعي.

والعقل الباطن هو أداة فعالة جداً، وبإمكاننا أن نوجهها لخدمتنا باستمرار لنصل إلى الحياة التي نرغب فيها فعلاً، بينما نتعلم بترؤ كيف نتعامل معها.

ما زلت أتذكر تلك الندوة التعليمية التي أجريتها منذ عدة سنوات، حينما حكى زوجان للحاضرين كيف أن كل فرد في أسرتهما يصاب بنزلة برد في شهر يونيو. وكانت نزلة البرد هذه تعد "تقليداً عائلياً" لمدة تزيد على عشرين عاماً. لقد حكيا للحاضرين كيف أن هذا أصبح جزءاً من محادثاتهم الذاتية والعائلية لسنوات. "نحن دائماً ما نصاب بالبرد في شهر يونيو" وبالتأكيد، فإن العقل الباطن نفذ هذه الأوامر، وظهرت أعراض البرد عند الجميع كل عام، وعند كل فرد من أفراد العائلة. وإذا لم يرد أحدهم أن يكسر هذا النمط، فسيرجع ذلك إلى "الجينات"، وسيظل يؤكد هذه النتيجة المطلوبة. والأمر الفكاهي في هذه القصة هو أن العائلة قامت بتغيير التعليمات التي يتلقاها العقل الباطن عبر الأساليب التي تم ذكرها في هذا الكتاب، وذلك بمراجعة أحاديثها الذاتية، وعبارات التعزيز (انظر إلى الفصل الثامن). وقد تلقيت خطاباً بعد هذا بعامين يخبرني بأن هذا النمط القديم قد تم التخلص منه، وأن كل أفراد العائلة لم يصابوا بالبرد لمدة تزيد على السنتين. وقد عاشت العائلة في المنزل نفسه، والمدينة نفسها، والطقس نفسه، ولكن مع "صورة" صحية جديدة، لم تشمل على نزلات برد ولم تسمح بحدوثها في شهر يونيو أو أي شهر آخر.

وعندما تقول للناس باستمرار: "لا يمكنني أن أتحمل نفقة ذلك"، فسيصدق عقلك الباطن كلمتك، وسيبذل كل جهده لضمان أنك لن تكون في وضع يسمح لك بشراء ما تريد. فما دمت مصرّاً على القول: "لا يمكنني تحمل شراء سيارة، أو نفقة هذه الرحلة إلى أوروبا، أو شراء هذا المنزل الجديد، إلخ"، فيمكنك أن ترتاح وتطمئن إلى أن عقلك الباطن سينفذ أوامرك، وستعيش حياتك وأنت تنقصك كل هذه الأشياء.

ومثال آخر بسيط: عندما تقول: "أنا لا أحب عيش الغراب"، ويأتي موقف يُقدم لك فيه عيش الغراب في صلصة أو سلطة، فستصاب بعسر هضم؛ لأن عقلك الباطن يقول لك: "سيدي (العقل الواعي) لا يحب عيش الغراب". هذا مثال مدهش للاختلافات بين العقل الباطن والعقل الواعي وأنماط عمل كل منهما.

وقد تقول امرأة ما: "إذا شربت القهوة مساءً، فسأستيقظ في الساعة الثالثة فجراً"، ومتى شربت هذه المرأة القهوة نبهها عقلها الباطن، كأنه يقول لها: "رئيسي يريدك أن تظلي مستيقظة الليلة". وعقلك الباطن يعمل طوال اليوم، ويقوم باتخاذ احتياطاته من أجل مصلحتك أنت، كأنه يجمع ثمار تفكيرك الاعتيادي، ويلقيها بين يديك.

ملخص موجز للأفكار الجديرة بالتذكر:

١. إن مخزون الثروات يكمن في داخلك أنت، فابحث عن كل ما ترغب فيه هناك.
 ٢. السر الأعظم الذي امتلكه الكثير من العظماء على مر العصور كان قدرتهم على التواصل مع قوى عقلهم الباطن وتحريرها، وبإمكانك أن تفعل الشيء نفسه.
 ٣. يمتلك عقلك الباطن حلولاً لكل المشكلات التي تواجهها. فإذا أردت أن تقترح على عقلك الباطن أن "تستيقظ في السادسة صباحاً"، فسبوقظك عقلك الباطن في ذلك الوقت تماماً.
 ٤. إن عقلك الباطن هو المسئول عن أجهزة جسدك وبإمكانه أن يشفيك، فإذهب إلى النوم كل مساء، وفي رأسك فكرة كمال الصحة، وسيطيعك عقلك الباطن في ذلك؛ لأنه خادمك الأمين.
 ٥. كل فكرة هي في حد ذاتها سبب، وكل ظرف هو أثر أو نتيجة.
 ٦. إذا أردت أن تُولف كتاباً، أو مسرحية رائعة، أو أن تلقي خطبة أفضل لجمهورك، فأوصل الفكرة إلى عقلك الباطن بمحبة وإحساس، وسيستجيب هو وفقاً لذلك.
 ٧. أنت قبطان سفينتك توجهها كيف تشاء. وكما على القبطان أن يوجه سفينته للوجهة الصحيحة (الأفكار والتخيلات)، فعليك أنت أيضاً أن تعطي الأوامر الصحيحة إلى عقلك الباطن الذي ينظم خبراتك ويديرها.
 ٨. لا تستخدم أبداً عبارات مثل: "لا يمكنني تحمل نفقة ذلك"، أو "لا يمكنني القيام بذلك"، فعقلك الباطن سيأخذ كلماتك تلك على محمل الجد، وسيضمن المال أو المقدرة على فعل ما ترغب فيه. بدلاً من ذلك عليك أن تقول: "يمكنني أن أفعل أشياء كثيرة باستخدام قوة عقلي الباطن".
 ٩. قانون الحياة هو قانون الإيمان، والإيمان هو فكرة في رأسك، فلا تضع إيمانك في تلك الأشياء التي تؤذيك أو تسبب لك الضرر، بل ضعه في عقلك الباطن ليكون سبباً لراحتك وإلهامك وتقويتك، وليعود عليك بالرخاء.
 ١٠. غير أفكارك وستستطيع تغيير حياتك.
- اسمح لي بأن أقدم لك تعريف "حديث النفس"، أو الحديث الداخلي، وهو ذلك الصوت الخافت في رأسك الذي يحدثك طوال الوقت. وإذا قلت: "أي صوت هذا؟"، فسأقول إن الصوت الذي سأل هذا السؤال في داخلك هو ما أحدثك عنه، فبينما أنت تقرأ هذه الكلمات ستجد نفسك تحدث نفسك باستمرار. وربما تتفق أو لا تتفق مع ما تقرأه، وربما تكون أفكارك في بريد إلكتروني أنت بحاجة إلى أن ترسل ردّاً عليه، أو ربما تفكر في طعام العشاء. هذا الصوت الخافت يطرح الأسئلة، ويجيب عنها أيضاً. الأمر عجيب حقاً، وفي بعض الأوقات تستطيع سماع الكثير من الأصوات "هناك".
- ولكن عقلك الواعي هو الذي يقوم بكل هذه الثثرة، ومن المهم أن تصبح على علم بأن هذه الثثرة تمد عقلك الباطن بالمدخلات والتعليمات أيضاً، وبينما نصبح أكثر معرفة وإدراكاً أن أفكارنا في هذه اللحظة تحدد بعض ملامح مستقبلنا، قد نختر أن نراقب هذه الأفكار بتركيز وحرص أكبر، ثم نبدأ إقصاء أو تغيير تلك الأفكار التي لا تخدم مصالحنا. والأخبار الجيدة هنا هي أنه بما أننا نستطيع التركيز على فكرة واحدة في كل مرة فقط، فبإمكاننا أن نتحكم في تلك الأفكار ونسيطر عليها. وسيوسع مفهومك لقوة حديث النفس وتقديرك له بينما نقدم إليك فكرة

التأكيد، وأساليب هذه الفكرة. وسنذهب في الفصل الثالث في تفاصيل أكثر بشأن هذا الموضوع بالغ الأهمية، الذي يسمى "الحديث الذاتي".

Lipton, Bruce H. and Steve Bhaerman. Spontaneous Evolution: Hay House, 2009 [**](#)

الفصل الثاني كيف يعمل عقلك؟

أنت تمتلك عقلاً، وينبغي أن تتعلم كيفية استخدامه. وهناك مستويان للعقل البشري: المستوى الواعي أو العقلاني، وهناك المستوى اللاواعي أو غير العقلاني. وأنت تفكر بعقلك الواعي، وأياً ما كانت الأفكار التي تفكر فيها في العادة، فإن هذه الأفكار تترسخ في عقلك الباطن، الذي يولد سلوكيات تبعاً لطبيعة أفكارك؛ فعقلك الباطن هو مقر مشاعرك، وهو كذلك العقل المبتكر؛ فإذا كنت تفكر في أفكار جيدة، فالخير سيأتي تباعاً، وإذا كنت تفكر أفكاراً سيئة، فلن ترى إلا كل ما هو سيئ، وهذه هي طريقة عمل عقلك.

والنقطة الأساسية التي ينبغي أن تتذكرها هي أنه بمجرد أن يتقبل العقل الباطن فكرة ما، يبدأ تنفيذها فوراً. والحقيقة الخفية والمثيرة هنا هي أن العقل الباطن يعمل على تنفيذ الأفكار الجيدة والسيئة على حد سواء. وعندما يتم تطبيق هذا القانون بطريقة سلبية فيكون هو نفسه سبباً للفشل والإحباط وعدم السعادة. وعلى الرغم من ذلك، عندما يكون تفكيرك متناغماً وبناءً، ستستمتع بصحة جيدة، وبالنجاح والرخاء.

وراحة البال والصحة تكونان نتيجة حتمية عندما تبدأ التفكير والشعور بالطريقة الصحيحة، فأيما ما كان الذي تفكر فيه وتحسه، فإن عقلك الباطن سيتقبله، وسيأتي إليك به. والشيء الواحد اللازم منك فعله هو أن تجعل عقلك الباطن يتقبل فكرتك، وسيتكفل قانون العقل الباطن بتحقيق تمام الصحة والعافية، أو الهدوء والسكينة، أو أيما ما كان الذي ترغب فيه. أنت تعطي الأمر، وتصدر المرسوم، ويحقق لك عقلك الباطن الفكرة التي ترغب فيها بكل إخلاص. إن القانون الذي يتبعه عقلك هو: إنك ستحصل على ردة فعل أو استجابة من عقلك الباطن وفق طبيعة الفكرة التي تدور في عقلك الواعي.

ويوضح علماء النفس والأطباء النفسيون أنه عندما تنتقل الأفكار إلى عقلك الباطن، فإنها تُحدث انطباعات في خلايا مخك. وبمجرد أن يتقبل عقلك الباطن أية فكرة، فإنه يشرع على الفور في وضعها محل التنفيذ؛ فهو يعمل بالربط بين الأفكار ويستخدم كل جزء من أجزاء المعرفة التي جنيتها طوال حياتك ليحقق الغرض المنشود. إنه يعتمد على القوة والطاقة والحكمة اللامحدودة التي تكمن بداخلك. إنه يجمع كل قوانين الطبيعة ليحصل على ما يريد. وفي بعض الأحيان يظهر عقلك الباطن قدرة على إيجاد حل فوري للصعاب التي تواجهها، ولكن في بعض الأوقات الأخرى، قد يستغرق الأمر أياماً وأسابيع، أو أكثر، ليحقق ذلك.

الفرق بين العقل الواعي والعقل الباطن

عليك أن تتذكر أن هذين المستويين لا يشكلان عقليين منفصلين، ولكنهما مجرد مجالين من النشاط داخل عقل واحد؛ فعقلك الواعي هو المسئول عن التفكير ويقع عليه عبء الاختيارات. على سبيل المثال، أنت تختار كتبك ومنزلك وشريك حياتك، وتقوم باتخاذ جميع القرارات بعقلك الواعي. وعلى الجانب الآخر، ودون أي اختيار من جانب عقلك الواعي، فإن قلبك لا يزال يخفق بشكل تلقائي، وكذلك عمليات مثل الهضم والدورة الدموية والتنفس تتم عن طريق عقلك الباطن، من خلال عدة عمليات مستقلة بذاتها عن التحكم المنطقي والواعي.

ويتقبل عقلك الباطن ما يُفرض عليه، أو ما تعتقده بإدراكك، وهو لا يفكر في الأشياء بطريقة منطقية كما يفعل العقل الواعي، كما أنه لا يناقشك أو يجادلك. إنه عبارة عن التربة الخصبة التي تتقبل أي نوع من البذور، سواء أكانت تلك البذور جيدة أم سيئة. وأفكارك نشطة، وربما يمكن تشبيهها بالبذور. والأفكار السلبية والهدامة تستمر في عملها السلبي في العقل الباطن، وسيأتي الوقت الذي ستصعب فيه هذه الأفكار تجاربنا بصبغتها، التي ستتوافق مع مثل تلك الأفكار.

مثل صيني:

الأزهار (والحشائش) التي تجدها غدًا تحدها البذور التي تخرسها اليوم، فانتبه لأي البذور تخرس!

(فأيها تسقي طوال اليوم؟)

وتذكر أن العقل الباطن لا يخرط في إثبات إذا ما كانت أفكارك حسنة أم سيئة، أو إذا ما كانت صحيحة أم خطأ، ولكنه يستجيب وفقاً لطبيعة هذه الأفكار أو الإيحاءات. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تفترض بعقلك الواعي أن شيئاً ما يكون صحيحاً، فإن عقلك الباطن سيتقبل هذا الشيء على أنه حقيقي حتى لو كان هذا الشيء زائفاً، وسيشرع في تحقيق النتائج التي تتبع هذا بالضرورة؛ لأنك افترضت على مستوى الوعي أنه صحيح.

القوة الهائلة للإيحاء

عليك أن تدرك الآن أن العقل الواعي هو "حارس البوابة"، وأن وظيفته الأساسية هي حماية العقل الباطن من الانطباعات الخاطئة، وأنت الآن على علم بواحد من قوانين العقل الأساسية: العقل الباطن سهل الانقياد وراء الإيحاء. وكما تعلم الآن، فإن العقل الباطن لا يقوم بعمل مقارنات أو مضاهاة، ولا يفكر في الأشياء بالمنطق، وهذه الوظيفة الأخيرة تنتمي إلى العقل الواعي. ولكنه يستجيب للأفكار التي ترد إليه من العقل الواعي، وهو لا يظهر تفضيلاً لأحد الأشياء التي يفرضها عليه العقل الواعي دون أشياء أخرى.

ويعرّف القاموس كلمة الإيحاء بأنها إضافة، أو الإصرار على إضافة فكرة ما إلى عقل أحدهم، إنها تلك العملية التي يتم فيها استقبال هذه الفكرة وتقبلها وتنفيذها.

كان الدكتور "لي بولوس"، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي، الذي كتب تمهيد هذا الكتاب، متخصصاً ممارساً للعلاج النفسي ومعالجاً بالتنويم المغناطيسي في مدينة فانكوفر بمقاطعة بريتيش كولومبيا بكندا. وقد شاركت في عدة ورش عمل معه؛ حيث كان يقوم هو بتنويم أحد المشاركين نومًا خفيفاً، ثم يبدأ وخز يده بدبوس، ثم يقول لهذا الشخص إنه يقوم الآن بحقنه بمادة تسبب التخدير ويقول له: "يدك الآن ستصبح مخدرة جداً"، ويخبره بذلك مراراً حتى يعترف هذا الشخص بأنه لا يستطيع الشعور بأي شيء في يده. ولكي يختبر "لي" "التخدير" في يد الشخص، كان يقرصه قرصة مؤلمة، فيقول الشخص "لا أشعر بشيء"، ثم يطلب من الشخص قيد الاختبار أن يخز نفسه بهذا الدبوس، ويخبره "لي": "لن يكون هناك ألم أو نزيف، ولن تصاب بأية عدوى من جراء ذلك"، ثم يقوم الشخص قيد الاختبار بوخز نفسه بالدبوس (غير المعقم). وبسبب قوة التعليمات التي أعطيت للعقل الباطن لا يستطيع الشخص الشعور بأي ألم، ولم يحدث نزيف، ولم تتبع ذلك أية عدوى. هذا رائع! أنا أعرف ذلك لأنني كنت أنا هو ذلك "الشخص" قيد الاختبار.

وقد رأيت بعض الأشخاص تحت التنويم المغناطيسي يتم إخبارهم بأن قطعة من الطباشير هي سيجارة مشتعلة، ثم يقوم المنوم المغناطيسي بلمس الشخص بقطعة الطباشير تلك، فينتفض الشخص المنوم مغناطيسيًا كأنه قد لسعته سيجارة مشتعلة فعلاً، ولكن سيكون من الصعب عليك أن تصدق ما سأقوله لك الآن. لقد ظهرت علامة حمراء على ذراع الشخص، وقد أصبحت "بثرة من الحرارة"، على الرغم من أن الشيء الوحيد الذي لمس ذراع الشخص هو مجرد قطعة طباشير عادية!

لقد سمع معظمكم، أو شاهد، أو شارك في "السير على النار" حيث تكون جلود أقدام المشاركين "محمية" من خلال تكرار إحياءات قوية، بينما يسيرون على جمر مشتعل، وقد رأيت أنا هذا الطقس تتم تأديته عددًا من المرات، بالإضافة إلى رؤية سكان فيجي الذين يقفون على الصخور الملتهبة دون أن يشعروا بأي شعور بالحرارة أو بالالتهاب.

وأود أن أنبه إلى أنني قد رأيت أيضًا بعض المرات التي يتعرض فيها بعض المشاركين في مثل هذه الطقوس للحروق في أقدامهم، ولكن في كل مرة من تلك المرات، اعترف هؤلاء بأنهم كانوا "يشكون كثيرًا" في أنهم لن يتعرضوا للحروق.

وتخيل أنك تطلق مثل هذه القوى لتساعدك على الوصول إلى أهدافك، والأشياء التي ترغب فيها حقًا في حياتك بكل سهولة. تخيل قدرتك على إيقاف هذا الصوت في داخلك الذي يفضل أن يذكرك دائمًا بمخاوفك وشكوكك. تخيل استخدام مثل هذه القوى للتحكم في الصحة والحالة الجسدية بطريقة استباقية؛ فهذا هو ما سنتجه إليه بينما ننتهي من هذا الكتاب.

لا يمكن للعقل الباطن أن يفكر بالطريقة نفسها التي يفكر بها العقل الواعي

لا يمكن لعقلك الباطن أن يجادل كما يفعل عقلك الواعي، وبالتالي فإذا قمت بإعطائه إحياءات خطأ، فسيتقبلها كأنها صحيحة، وسيستمر في تحقيقها كحالات وخبرات وأحداث تمر بها فعلاً. وكل تلك الأشياء التي حدثت لك مبنية على أفكار تم فرضها على عقلك الباطن من خلال المعتقدات. فإذا قمت بتوصيل مفاهيم غير صحيحة إلى عقلك الباطن، فإن الطريقة الأكيدة للتغلب عليها هي المداومة على التفكير في أشياء بناءة ومتناغمة، مع تكرارها باستمرار، ومن ثم يستقبلها عقلك الباطن، وبذلك تتكون مجموعة جديدة من العادات الفكرية والحياتية الصحية؛ وهذا لأن عقلك الباطن هو المقر الذي تنشأ فيه العادات.

قوة الإحياء البناءة والأخرى الهدامة

بعض التوضيحات والتعليقات على الإحياء الخارجي: الإحياء الخارجي هو ذلك الذي يأتي من أشخاص آخرين. وعلى مر العصور، لعب الإحياء دورًا في حياة الإنسان في كل فترة زمنية، وفي كل دولة في هذا الكوكب. وقوة الإحياء هي القوة المهيمنة في العقائد في الكثير من أنحاء العالم.

وقد نستخدم قوة الإحياء لتهديب أنفسنا والتحكم فيها، ولكن يمكن أن تُستخدم أيضًا للتحكم في الآخرين الذين لا يعرفون قوانين العقل، وقوة الإحياء في شكلها البناء تكون رائعة، أما في شكلها الهدام، فهي أحد أكثر أنماط الاستجابة العقلية هدمًا، وينتج عنها أنواع من البؤس والفشل والمعاناة والمرض، وكذلك أنماط سلوكية كارثية.

إذا لم تكن تستخدم الإحياء الذاتي البناء كشخص بالغ، وهو نوع من العلاج التكيفي، فإن الانطباعات التي فُرِضت عليك في الماضي قد تُسبب أنماطًا سلوكية تؤدي بدورها إلى فشل حياتك

الشخصية والاجتماعية. والإيحاء الذاتي هو وسيلة تُحررك من كتلة التكيف الشفوي التي قد تُحرّف أسلوب حياتك، ما يجعل اكتساب عادات جيدة أمرًا صعبًا.

ثمة كلمة أخرى تحمل معنى الإيحاء الذاتي نفسه هي التعزيز، ونحن نعرفه بأنه:

"تقرير بالإيجاب أو بالسلب بحقيقة أو بمعتقد يؤدي بك إلى النتيجة النهائية التي تتوقعها".

توجد هنا نقطتان مهمتان:

١. قد يكون هذا "التقرير بحقيقة أو بمعتقد" صحيحًا تمامًا أو خطأ تمامًا (ولكن يُعتقد في أن يكون صحيحًا)، وكما ذكر الدكتور "ميرفي" أعلاه:

لا يمكن لعقلك الباطن أن يجادل كما يفعل عقلك الواعي، وبالتالي، فإذا قمت بإعطائه الإيحاءات الخطأ فسيتقبلها كأنها صحيحة، وسيستمر في تحقيقها كحالات وخبرات وأحداث تمر بها. وكل تلك الأشياء التي حدثت لك مبنية على أفكار تم فرضها على عقلك الباطن من خلال المعتقدات".

وأي تقرير بعد كلمة "أنا....." يعد تعزيزًا، فقولك "أنا سيئ جدًا في ... (يمكنك ملء الفراغ)" يعد أمرًا يتم إصداره إلى العقل الباطن، لكي يجعل من هذا التقرير حقيقة واقعة. وبالمثل، فإن التقرير (أي التعزيز) بقولك: "أنا بارع فعلاً في " سيتسبب في أن يجعل العقل الباطن هذا الاعتقاد حقيقة واقعة.

وكما يقول الدكتور بروس إتش. ليبتون في كتابه Spontaneous Evolution***:

تتشارك عقولنا بفاعلية في تشكيل العالم الذي نعيشه. وتبعًا لذلك فإن أماننا فرصة أن نغير ذلك العالم إذا قمنا بتغيير معتقداتنا.

وحقيقة أن عقل المشاهد يؤثر في نتائج التجارب هي أحد الآراء المتعمقة التي تقدمها لنا الميكانيكا الكمية؛ فهذه الفيزياء الجديدة تعترف بأننا لسنا مجرد مشاهدين صامتين لعالمنا، ولكننا مشاركون فاعلون في مجرياته ... لقد استطاعت الفيزياء الكمية أن تتحقق بشكل مطلق من أن المعلومات التي تعالجها عقولنا تؤثر في شكل العالم الذي نعيش فيه.

هذا أمر جدّي جدًا! فعندما قام الدكتور "ميرفي" بتأليف هذا الكتاب في عام ١٩٦٣، كان على أحد القراء أن يحدد إذا ما كان قد صدّق فعلاً ما ذكره الدكتور "ميرفي" في كتابه. وعلى الرغم من أن الدكتور "ميرفي" كان يعلم أن ما يعلمه للناس حقيقي، فإنه لم يستطع أن يثبت ذلك بالبحث أو بالتحليل العلمي؛ ولذلك، فقد ارتدى من لم يثقوا بكلام الدكتور "ميرفي" عباءة "الضحية"، واستمروا عالقين في نظام اعتقاداتهم القديم، بينما أطلقوا على من صدق دروس الدكتور "ميرفي" اسم "المتفائلين" أو "المحظوظين".

أما اليوم فيمكن للناس أن يُفصّوا حاجتهم إلى الثقة أو عدم الثقة؛ حيث إنه بإمكان أي عقل أن يجد الأدلة العلمية للتحقق من صحة هذه الدروس.

شكرًا لك دكتور بروس ليبتون

٢. قانون التوقعات. نادرًا ما يتخطى أي رجل أو امرأة توقعاتهما. وتذكر أن التعزيز هو "تقرير بالإيجاب أو بالسلب بحقيقة أو بمعتقد يؤدي بك إلى النتيجة النهائية التي تتوقعها"، وليس "النتيجة النهائية التي تريدها"، فنحن لا نحصل على ما نريد، ولكننا نحصل على ما نتوقع أن نحصل عليه؛ فالأشخاص أصحاب أعلى معدل أداء يمتلكون توقعات أعلى، وهم يتمسكون بهذه التوقعات في عقولهم بكل ثبات، كأنهم قد وصلوا إلى هذا الهدف الذي يريدون الوصول إليه بالفعل.

وأنت ترى وتشعر بما تتوقع أن تراه وتشعر به. والعالم كما تعرفه أنت هو صورة من التوقعات التي لديك، والعالم كما يعرفه الإنسان هو التجسيد العام للتوقعات الخاصة بكل فرد.

*The Nature of Personal Reality*****، بقلم جين روبرتس

وإذا أردت أن تحسن من أدائك أو إذا أردت أن تغير سلوكك في أي مجال من مجالات حياتك، فلا بد من أن تتبنى صورة عقلية لهذا الإنجاز الذي ترغب في تحقيقه، وأن تتمسك بتلك الصورة كأنها نتيجة حقيقية.

ولا تدع التوقعات المتدنية تكون هي الحبل الذي يجذبك إلى أسفل ويخرب جهودك التي تبذلها للوصول إلى الأهداف.

بإمكانك التصدي للإيحاءات السلبية

أمسك بالجريدة في أي يوم، وستقرأ عشرات الموضوعات التي يمكنها زرع بذور الخوف والقلق والتردد والهلاك الوشيك، فإذا قبلت هذه الأفكار، فقد تتسبب لك في فقدان الرغبة في الحياة. وبإستطاعتك أن تتصدى لهذه الأفكار الهدامة إذا علمت أن بإمكانك رفض كل هذه الإيحاءات السلبية إذا مددت عقلك الباطن بإيحاءات ذاتية إيجابية.

وتحقق باستمرار من تلك الإيحاءات السلبية التي يقدمها الناس إليك، فلست مضطراً إلى التأثر بهذه الإيحاءات.

فإيحاءات الآخرين هذه لا تمتلك أية سلطة عليك مطلقاً، عدا تلك السلطة التي تعطيها إياها من خلال أفكارك أنت. ولا بد من أن تعطيها أنت موافقة عقلية منك؛ وعليك أن تستضيف أنت هذه الأفكار وترحب بها، حتى تعطيها السلطة عليك. بعد ذلك، تصبح هذه الأفكار التي قدمها إليك الآخرون هي أفكارك أنت، وتذكر أنك تمتلك القدرة على الاختيار. فاختر الحياة! اختر الحب! اختر الصحة الجيدة!

العقل الباطن لا يجادل

إن عقلك الباطن لا يتجادل معك، أو يرد عليك أفكارك، ولا يقول: "لا ينبغي لك أن تجبرني على ذلك". وعلى سبيل المثال، عندما تقول: "لا يمكنني أن أفعل ذلك" ... "أنا متقدم في السن الآن" ... "لا يمكنني أن أحقق هذا الالتزام" ... "لا أعرف من السياسي الذي على حق"، فأنت بذلك تُحمّل عقلك الباطن بهذه الأفكار السلبية، وهو يستجيب وفقاً لهذه الأفكار. وفي الحقيقة أنت تعترض طريق الخير الخاص بك، وهكذا تجلب الإحباط والتقييد لحياتك.

وعندما تكون في عملية بحث عن حل مشكلة ما، فسيستجيب عقلك الباطن، ولكنه يتوقع منك أن تتوصل في عقلك الواعي إلى قرار وحكم حقيقيين. ولا بد من أن تسلّم بصحة أن الإجابة تكمن في عقلك الباطن. على الرغم من ذلك، عندما تقول: "لا أعتقد أن هناك مخرجاً من هذه المشكلة؛ لقد اختلط عليّ الأمر، وأنا الآن مشوش الفكر، لماذا لا أستطيع أن أجد حلاً؟"، فأنت بذلك تزيل مفعول رغبتك في أن تجد الحل.

أرح عقلك، واسترخ، واترك الأمر، وأكد لنفسك: "عقلي الباطن يعلم الحل. إنه يستجيب لهذا الآن. وأنا ممتن لأنني أعلم أن ذكاء عقلي الباطن غير المحدود يعلم كل شيء، وهو يكشف لي أفضل الحلول الآن".

استعراض أبرز النقاط

١. فكر في الخير، يتدفق الخير إليك. وإذا فكرت في الشر، فسيأتي إليك، فأنت رهين ما تفكر فيه طوال اليوم.

٢. عقلك الباطن لا يجادلك، بل هو يتقبل ما يمليه عليه عقلك الواعي. فإذا قلت: "لا يمكنني شراء ذلك"، فقد يكون الأمر صحيحًا، ولكن لا تقل ذلك، بل قم باختيار اعتقاد أفضل، وقل: "سأشتري هذا. أنا أتقبل ذلك في عقلي".

٣. أنت تملك سلطة الاختيار، فاختر الصحة والسعادة، وبإمكانك أن تختار أن تكون ودودًا، أو أن تكون عدائيًا، فاختر أن تكون متعاونًا ومرحًا وودودًا ومُحبًا، وسيستجيب العالم كله لذلك. هذه هي الطريقة المثلى لتكتسب شخصية رائعة.

٤. عقلك الواعي هو "حارس البوابة" ووظيفته الأساسية هي حماية العقل الباطن من الأفكار والمعتقدات الخاطئة، فاختر أن تؤمن بأن في الإمكان حدوث شيء ما جيد أو أنه يحدث الآن. وأعظم قراراتك هي قدرتك على الاختيار، فاختر السعادة والرخاء.

٥. إحصاءات الآخرين وتأكيدهم لا تتمتع بالسلطة الكافية لتسبب لك الأذى. والسلطة الوحيدة هي سلطة أفكارك ومعتقداتك، فبإمكانك أن ترفض معتقدات الآخرين وأفكارهم، وتعزز الجيد فقط؛ فأنت تمتلك قوة اختيار ردة فعلك.

هذه النقطة مهمة جدًا، فعادة ما "نُفَس" أشخاصًا بأعينهم في حياتنا، قد تكون نياتهم صادقة تجاهنا، لكننا عادة ما نستهيّن بأثر كلماتهم فينا، خاصة إذا كنا أطفالًا صغارًا؛ فالوالدة أو الوالد الذي يقول في إحباط: "ما خطبك؟! لا يفهم الأثر الذي قد يسببه مثل هذا" التقرير بحقيقة أو اعتقاد ما "للطفل.

وبينما نبدأ فهم تعاليم الدكتور ميرفي بشكل كامل، يمكننا أن نتحكم في حياتنا تحكّمًا تامًا، ونحرر أنفسنا من قيود الآثار السلبية لتعليقات الآخرين غير الموثوق بها. يمكننا أن نبتسم ونقول: "أنا لن أتقبل هذا النقد الهدام؛ لأن الحقيقة هي أنني (ثم نَصِفُ الحالة التي نخترها لحياتنا الصحيحة والسعيدة)".

وفي الحقيقة، فإن كلمات الآخرين لا تحمل أي نوع من أنواع السلطة علينا. إنما ما يؤثر فينا فعلاً يكمن في كيفية اختيارنا فهم كلماتهم وتفسيرها من خلال حديث النفس.

٦. انتبه لما تقول، فعليك أن تنتبه لكل كلمة، فلا تقل: "سأفشل ... سأخسر وظيفتي ... لا يمكنني أن أسدد الإيجار"؛ فعقلك الباطن لا يأخذ الأمور بشكل هزلي، وهو يحقق كل هذه الأشياء في الواقع.

٧. عقلك ليس شريرًا، لا هو ولا أية قوة طبيعية؛ فالأمر يعتمد على كيفية استخدامك للثروة التي بين يديك؛ لذا استخدم عقلك لتساعد وتلهم كل من حولك.

٨. لا تقل أبدًا: "ليس باستطاعتي"، بل تغلب على هذا الخوف بأن تقول بدلًا من ذلك: "بإمكاني فعل أشياء كثيرة باستخدام قوة عقلي الباطن".

٩. ابدأ تفكيرك من مُنطلق كل حقائق الحياة ومبادئها، ولا تبدأ من مُنطلق الخوف والجهل والخرافات. ولا تسمح للآخرين بأن يفكروا لك (أي أن يزرعوا أفكارهم في رأسك)، بل اختر أفكارك ومعتقداتك، واتخذ قراراتك بنفسك.

١٠. أنت قائد روحك (عقلك الباطن)، وأنت سيد حياتك. وتذكر أنك تتمتع بالقدرة على الاختيار، فاختر الحياة! اختر الحب! اختر الصحة! اختر السعادة!

١١ . سيتقبل عقلك الباطن ما يعتقد عقلك الواعي، ويتقبله باعتباره حقيقياً، فلتؤمن بالفعل الطيب والهداية الإلهية والسلوك الصحيح وكل نعم الحياة.

Lipton, op. cit., p. 3

Roberts, Jane, The Nature of Personal Reality. Amber-Allen Pub., New World Library, ****

1994

المفتاح ٢
حديث النفس
فهم القوة المذهلة لحديث النفس

الفصل الثالث

حديث النفس

قد لا يكون هناك أي شيء أكثر فاعلية وتأثيرًا في سلوكنا وكفاءتنا من حديث النفس؛ حيث تحدد قوة هذا الحديث نتائج مساعدتنا بشكل كبير سواء أكان هذا بالإيجاب أم بالسلب.

وجدير بالذكر أننا نحدث أنفسنا بمعدل ١٥٠-٣٠٠ كلمة في الدقيقة أو ٥٠٠٠٠ كلمة يوميًا! ونحن إما نزرع الأفكار السلبية في عقولنا طوال اليوم (وتطلق مثل هذه الأفكار هرمونات التوتر) أو نزرع فيها الأفكار الإيجابية (التي تطلق الهرمونات المسؤولة عن الشعور بالسعادة، كالدوبامين والسيروتونين والبيتا إندورفين).

وعندما كنا صغارًا كنا نتحدث بصوت مرتفع في بعض الأحيان. أتذكر أنني عدت من العمل ذات ليلة، وصعدت إلى غرفة نوم أصغر آبائي لأراه قبل أن يخلد إلى النوم. وبينما كنت أقترب من باب غرفته سمعت ثرثرة وجلبة، فظننت أن أحد أصدقائه أو بعضهم موجودون معه في الغرفة. وعندما فتحت الباب وجدته جالسًا على الأرض، فيما ظهره لي وهو يلعب بالدمى. لقد كان يخوض تلك المحادثة الخيالية الحماسية، ولكن كان صوت كل دمية هو في الحقيقة صوت ابني. لقد كان يستمتع بتجربة حقيقية (بالنسبة إليه) مع أصدقائه الدمى.

وكبالغين، فقد تعلمنا كيف نبقي هذه المحادثات في داخلنا، على الرغم من أننا قد نفاجئ أنفسنا بين الحين والآخر بقول هذه الأفكار بصوت عالٍ، رغم أننا قد نكون وحدنا في مثل تلك الأوقات. وقد رأينا جميعًا أشخاصًا وحدهم في سياراتهم يخوضون محادثات حماسية مع أنفسهم (بالطبع، كانت مثل تلك المحادثات أكثر شيوعًا قبل ظهور الهواتف الخلوية).

وعندما نتحدث إلى الآخرين، نجري حديثًا داخليًا بيننا وبين أنفسنا، نفسر فيه ما يحاول هذا الشخص قوله في الوقت الذي يتحدث فيه هذا الشخص نفسه، مجهزين بذلك ردنا على كلامه، فيما لا نزال "نسمع" هذا الشخص وهو يتكلم.

وعلى الرغم من ذلك، فإن أكثر المحادثات قوة هي تلك التي نحدث بها أنفسنا عندما نكون وحدنا. إنه حديث الأحكام والتقييمات التي نمدح فيها أنفسنا على الإتيان بشيء ما حسن، أو ندمها على الإتيان بشيء ما سيئ.

وقد قلت في بداية هذا الفصل: "قد لا يكون هناك أي شيء أكثر فاعلية وتأثيرًا في سلوكنا وكفاءتنا من حديثنا لأنفسنا"، فكيف هذا؟

كان ولا يزال حديث النفس هو ما يشكل مفهومنا الذاتي،

ففي كتاب *The Power of Now*، يناقش المؤلف إيكهارت تول حديث النفس تحت عنوان "تحرير النفس من العقل".

حيث يقول تول:

ماذا نعني بالتحديد بقولنا: "الانتباه للمُفكر"؟ عندما يذهب شخص ما إلى الطبيب ويقول له: "أنا أسمع أصواتًا في رأسي"، سيتم إرساله في أغلب الأحيان إلى طبيب نفسي. والحقيقة هي أن كل الناس تقريبًا يسمعون صوتًا أو العديد من الأصوات في رؤوسهم طوال الوقت، وهذه الأصوات هي ذلك التفكير اللاإرادي الذي لا تدرك أنك تتمتع بالقدرة على إسكاته، إنها الحوارات والأحاديث الداخلية المستمرة.

وربما تكون قد مررت في الشارع بأشخاص "مجانين" يغمغمون ويحدثون أنفسهم طوال الوقت بلا انقطاع. حسناً، هذا لا يختلف كثيراً عما تفعله أنت، أو ما يفعله الكثير من الأشخاص "الطبعيين" غير أنك لا تفعل ذلك بصوت عالٍ. وهذا الصوت يعلق على الأحداث، ويصدر الأحكام، ويقارن، ويشتكى، ويحب، ويكره، وهكذا. ومن غير الضروري أن تكون للصوت صلة بالموقف الذي تجد نفسك فيه في تلك اللحظة، فقد يحيي هذا الصوت الماضي القريب أو البعيد، أو ربما يكرر شيئاً ما، أو يتخيل مواقف مستقبلية محتملة الحدوث. هنا عادة ما يتخيل هذا الصوت أشياء خطأ تحدث، أو يتخيل نتائج سلبية؛ وهذا هو ما يُسمى بالقلق. وتصاحب هذا الصوت في بعض الأحيان صور خيالية، أو "أفلام ذهنية"، حتى لو كان الصوت ذا صلة بالموقف الحالي، فسوف يفسر هذا الصوت ذلك الموقف في حدود خبرات الماضي؛ لأن الصوت ينتمي إلى عقلك المبرمج الذي هو نتيجة كل ما مررت به، بالإضافة إلى تلك العقلية الثقافية الجماعية التي ورثتها؛ لذلك فأنت ترى الحاضر، وتحكم عليه بعيون الماضي، ثم تحصل على صورة مشوهة تماماً لهذا الحاضر. وليس من النادر أن يكون هذا الصوت هو أسوأ أعداء الإنسان؛ فالعديد من الأشخاص يعيشون، وهناك قاتل طليق في عقولهم يهاجمهم ويعاقبهم باستمرار، ويجفف لهم مصادر طاقاتهم الحيوية. إن هذا الصوت هو سبب البؤس والأمراض والشقاء المسكوت عنه الذي يعانيه هؤلاء الناس.

والخبر الجيد هو أنك باستطاعتك تحرير نفسك من عقلك، فهذا هو التحرير الحقيقي الوحيد. ويمكنك أن تقوم بالخطوة الأولى الآن، بأن تستمع إلى هذا الصوت بداخلك بقدر ما تستطيع، وانتبه تحديداً لأية أنماط تفكير مكررة، أو لهذه الأصوات العقلية التي كانت تتردد في أذنك لسنوات وسنوات. هذا هو ما أعنيه بقولي: "الانتباه للمُفكر".

وكـ "شخصيات ذات سلطة" في حياة الأطفال (كوننا آباء، أو مدربين، أو مدرسين، أو أشقاء أكبر سنًا)، فنحن بحاجة إلى أن نكون على وعي تام بكيفية التحدث عن أداء الطفل عندما يكون أدائه مخيباً للآمال. قد نتحدث هنا عن العزف على البيانو، أو امتحان مثلاً، أو عن حدث رياضي، أو أيًا ما يكون، فالأطفال يتأثرون جداً؛ بحيث إنهم قد يصدقون حرفياً ما يصدره عليهم والداهم من أحكام عن مستوى أدائهم.

إذن، ما الذي يجب علينا فعله كمدربين، أو كوالدين، أو كمعلمين عندما يؤدي الطفل بطريقة أقل من إمكاناته، أو أسوأ مما يقدمه في الأحوال الطبيعية؟ من الواضح أنه ينبغي لنا أن نكون "صورة" في عقولهم تتماشى مع كيفية رؤيتنا لهم. ومثال على ذلك: "بني، أنا أسف لأن هذا لم يكن أفضل ما لديك في هذه اللعبة. أنا أتذكر أنني لعبت هكذا مرة. أنت لاعب ممتاز حقاً، وربما في الأسبوع المقبل ستحقق أفضل ما لديك!".

أو "عزيزي، أنت تؤدي هذه الأنشودة في المنزل أفضل من ذلك مرات ومرات. أنا أتحدى أنك لن تستطيع الانتظار حتى موعد الأداء المقبل لتظهر للجميع كم أنت بارع".

فحديث النفس لدينا ونحن صغار يتأثر بشكل كبير بتلك المدخلات التي نتلقاها من هؤلاء الذين نقدرهم ونحبهم أكثر، وكما سنرى في الفصل التالي، إن حديث النفس هو ما يشكل مفهومنا لأنفسنا.

وبوصولنا "سن البلوغ" (أي عندما نصبح مراهقين) نكون قد كوّننا رأياً واضحاً عن مدى مهارتنا أو عدم مهارتنا، وما نحب أو ما لا نحب، والشخصيات التي نُحب الوجود بقربها أو الشخصيات التي نحاول تجنبها، وما إلى ذلك. كما نتقبل كـ "حقيقة" أن هذه هي الطريقة التي نحن عليها (التي

سنكون دائماً عليها). خلاصة القول إننا نصبح سجناء معلوماتنا عن أنفسنا التي نقبلها خطأ باعتبارها حقيقة، وبما أن معظمنا لم يتعلم قط كيفية إجراء تغييرات بناءة في سلوكنا، فإننا نكمل طريق حياتنا كأننا نفعل ذلك بطريقة آلية.

وختاماً، فإن حديث النفس يشكل مفهومنا الذاتي عن أنفسنا، ومفهومنا الذاتي يحدد مستوى الأداء الذي نقدمه. وبما أننا ثابتون على الأداء بحسب مفهومنا الذاتي، فإننا نحدث أنفسنا عما وصلنا إليه من مستوى؛ الأمر الذي يعزز مفهومنا الذاتي، ما يؤكد بدوره أننا سنستمر في الوصول إلى المستوى نفسه الذي نصل إليه في كل مرة.

وحديثنا لأنفسنا أشبه بمحطة إذاعية في عقلنا، فهل نستمع نحن للمحطة الصحيحة؟ هل ينبغي لنا أن نغير المؤشر إلى محطة أخرى؟ هل نعرف كيف نفعل ذلك؟ بالبقاء منتبهين! (أقصد التورية) سنكتشف الآن كيف يشكل حديث النفس مفهومنا الذاتي أو إدراكنا لأنفسنا.

*

Tolle, Eckhart. The Power of Now. New World Library, 2004

المفتاح ٣

مفهوم الذات

فهم كيف يكون مفهومك لذاتك هو الآلية المنظمة التي تحدد مستوى أدائك
في شتى مجالات الحياة

الفصل الرابع

كيف يُنمي حديثنا لأنفسنا مفهومنا الذاتي؟

في هذا الفصل سنتعلم كيفية تكوين مفهومنا الذاتي، وتأثيره الكبير في القرارات التي نتخذها، ونتائج مثل هذه القرارات، فالأمر يبدأ وينتهي عند فهمنا لقوة مفهومنا الذاتي، وإدراك أن المفهوم الذاتي هو القوة المُحرّكة التي تحدد مستوى أدائنا في أي من مجالات الحياة سلبيًا وإيجابيًا.

نحن كائنات معقدة متعددة الأوجه نتمتع، إلى جانب العديد من سبل الراحة، بأليات وأدوات أخرى متاحة أمامنا، لم نعلمها عنها شيئًا في المدرسة؛ لذلك تجد الكثيرين منا يهيمنون في الحياة وهم غير مدرّكين تمامًا كيف أصبحنا على ما نحن عليه، ولكن الأهم من ذلك، كيف يمكننا القيام بتغييرات بنّاءة في أي من مجالات حياتنا التي قد لا تكون على قدر ما نرغب فيه نحن. وبعبارة غاية في البساطة، فإن معظم الناس لا يعرفون كيف يتغيرون، وبالتالي يريحون أنفسهم بشعار داخلي فحواه "هذا هو ما أنا عليه"، مبددين امتنانهم لنعمائهم، ويكونون راضين بعيوبهم، وهذه هي الطريقة التي يعيشون بها بقية حياتهم.

وبينما "نوقظ أنفسنا من حالة التنويم المغناطيسي" للخروج من غفوة مُعتقداتنا السلبية، وكذلك الغفوات الثقافية المحجّمة لطاقتنا، و"نعيد تنويم أنفسنا مغناطيسيًا" مرة أخرى للدخول في معتقدات جديدة؛ باستخدام عبارات تعزّيزية (انظر الفصل الثامن)، يمكننا أن نمد نطاق عقولنا إلى مجالات جديدة لا سكّون فيها، مقارنة بالسكّون الذي يغشى مجالنا القديم. لنعد إلى الخلف لنرى كيف أصبحنا على ما نحن عليه الآن، أو ما يطلق عليه "هذا هو ما أنا عليه".

العامان الأولان

حينما نولد، فإننا نولد وبين أيدينا كل الطاقات والإمكانات، وأعني بهذا أننا لا نمتلك أية معلومات تقول إننا لا نستطيع القيام بشيء ما، ويعدّ العامان الأولان في حياتنا هما أكثر أعوام النمو نشاطًا وديناميكية وحيوية في حياتنا؛ وبما أننا لم نتعلم النطق بعد، فيتعذّر على آبائنا وأمّهاتنا إخبارنا بما لا نستطيع فعله، كما يتعذّر عليهم إخبارنا بأننا ننمو سريعًا. ففي هذين العامين، نتعلم كيف نمشي، وكيف نرتدي ملابسنا، وكيف نطعم أنفسنا، ونبدأ تعلم الكلام. وعلى الرغم من أن حصيلتنا اللغوية قليلة جدًا، فإننا نبدأ فهم ما يقوله والدانا لنا، وما يحدثاننا بشأنه.

يتحدث المخ خمس لغات كهربية مختلفة

تعلمت ما يلي على يد الدكتور "لي بولوس"، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي، في إحدى ورش عمله:

منذ لحظة الولادة حتى سن عامين تكون الموجات المخية هي موجات دلتا بالأساس (١.٥-٤ هيرتز)، ومن سن عامين حتى سن السادسة تكون موجات المخ أسرع قليلًا، حيث تكون ثيتا (٤-٨ هيرتز)، ومن سن السادسة حتى الثانية عشرة تكون موجات المخ أسرع قليلًا، حيث تصل إلى ألفا (٨-١٢ هيرتز)، ومن سن الثانية عشرة فصاعدًا تكون موجات المخ بيتا (١٢-٤٠ هيرتز).

إذن، ما الذي يحدث عندما يكون أحدهم نائمًا مغناطيسيًا؟ تتباطأ موجات المخ بيتا إلى ثيتا أو ألفا (تكون حالة النوم الأمثل عند ٧.٣ هيرتز).

ولذلك، فإننا نكون في أكثر الحالات عرضة للتنويم المغناطيسي بين سن الثانية والثانية عشرة. لماذا؟ أليس هذا هو الوقت الذي تتم فيه برمجة مُعتقداتنا، وهو أيضًا الوقت الذي تنشأ فيه جذور الاعتداد بالنفس والمفهوم الذاتي؟ لذلك، عندما نوظف أنفسنا من حالة التنويم المغناطيسي للخروج من غفوة مُعتقداتنا السلبية عن طريق استخدام عدة عبارات تعزيزية جديدة، فإننا بذلك نخلق مُعتقدات جديدة أكثر إيجابية.

أما اللغة الكهربية الخامسة من لغات المخ، فهي الجاما (٤٠-٢٠٠ هيرتز)، ويتم رصدها في الحالات التي يكون فيها أداء المخ عاليًا.

نحن نتعلم من مصدرين مختلفين

نحن نتعلم من مصدرين مختلفين ونحن أطفال.

١. نتعلم عن طريق تقليد أحد الوالدين أو كليهما. لماذا؟ لأن والدنا هما المصدر الأول للحب. وكأطفال صغار، نكون في أمس الحاجة إلى الكثير من الحب، لدرجة أننا نتصرف بطريقة نعتقد أنها ستُرضي والدنا؛ فيبدو الأمر كأننا "نُكافأ" بالحصول على المزيد من الحب منهما إذا جعلناهما سعيدين.

٢. نتحرك باتجاه الراحة ونبتعد عن عدم الراحة.

خلاصة القول أننا نأتي إلى هذا العالم كأننا وعاء فارغ تمامًا، ومع ذلك فإننا نبدو كأن لدينا رغبة عارمة وفضولًا نهمًا للتعلم، وبلوغ سن الثانية نكون قد تعلمنا عدة كلمات، وسرعان ما نبدأ تطوير لغتنا الرئيسية أو الأساسية. وكل مُدخلات البيانات التي نتلقاها تقريبًا يكون مصدرها والدنا وأشقاءنا، فهم يشاركوننا آراءهم فيما هو حسن وما هو سيئ، وما هو صواب وما هو خطأ، والسلوكيات التي يجب أن نتبعها ("فتاة حسنة")، والسلوكيات التي يجب أن نتحاشاها ("ولد شقي"). وبحلول سن السادسة، نكون قد كوّننا عدة آراء قوية عن هويتنا وعالمنا (أصدقائنا وعائلتنا)، ونكون قد بدأنا التفكير في الأشياء التي قد نتقنها، والأشياء التي لن نبلي فيها بلاءً حسنًا.

ملحوظة مهمة: لا توجد علاقة بين أي من هذا وما نحن عليه فعلاً، ولكن توجد علاقة وثيقة

بينه وبين ما نعتقد أننا عليه، أو ما نعتقد أننا ينبغي أن نصبح عليه.

فنحن لم نأتِ إلى هذا العالم بأفكار مسبقة عن معتقداتنا الدينية، أو توجهاتنا السياسية، أو وظائفنا التي سنشغلها، ولكن معظم المعلومات عن نحن، وما نحن، هي معلومات "موروثة" من معتقدات (وليست حقائق بالضرورة) والدنا، أو أشقائنا، أو معلمينا، أو مدربينا، وكل هؤلاء "الأشخاص القدوة" الذين ننظر إليهم نظرة احترام وإجلال ونحن صغار، خاصة ونحن صغار جدًا. وبما أننا لا نملك أية بيانات مناقضة لتلك التي نتلقاها، فإننا نتقبل ما يقوله لنا هؤلاء، ونأخذه باعتباره حقيقة لا تقبل الشك. وبحلول سن السادسة، نكون قد دخلنا في المدرسة، وأمامنا معلمون ومدربون إضافيون يساعدوننا على اكتشاف من نحن، وما الذي نبرع فيه، وما الذي لا نبلي فيه جيدًا. لقد ذكرنا قبلاً مفهوم حديث النفس؛ لذلك فمن خلال حديثنا مع أنفسنا، فإننا نعزز ما قد تلقيناه أو تعلمناه.

إن حديث النفس هو ما يشكل مفهومنا الذاتي ويحدده؛ لذلك فإن ما قاله لنا والدانا أو الآخرون ليس هو ما يشكل مفهومنا عن أنفسنا، بل كيفية تفسيرنا نحن لما يقوله الآخرون، وكيفية شعورنا بحياله، وكما سنتعلم لاحقاً، فإن الهدف من اللغة هو خلق صورة في العقل، أو الوصول إليها، وغالباً ما تكون هذه الصور مصحوبة بمشاعر وأحاسيس؛ ولذلك فإن حديثنا الداخلي مع أنفسنا يخلق صوراً وأحاسيس يتم تخزينها في الجزء اللاواعي من العقل، وهي التي تؤثر في سلوكياتنا المستقبلية، وسناقش تلك النقطة بمزيد من التفصيل في الفصل السابع.

القطعة التالية مقتبسة من كتاب لـ نابليون هيل بعنوان:

*Outwitting The Devil: The Secret To Freedom And Success

هل سبق أن سمعت والدًا ينهي جملة ينطقها الطفل؟ أو رأيت والدًا ينهي واجبات طفله المنزلية؟ هل تذكر تلك المعارض الخاصة بمادة العلوم، التي بدا أن الأطفال قد حظوا فيها بـ"مساعدة" خارجية لإتمام مشروعاتهم؟ من الممكن أن يكون الوالدان قد "ساعدوا" الأطفال كثيرًا، ولكنهما يعرفان في أعماقهما كيف أن الأطفال يقدرون مساعدتهما تلك، ويعلمان كم أن والديهم جيدان. صحيح؟ في الحقيقة، قد يقول الطفل لنفسه: "إن أبي وأمي يعتقدان أنني لا أستطيع إنهاء الأمر وحدي ... إذن، فلم أهتم؟!"، وفي نهاية المطاف ستكون هذه "المساعدة" التي قدمها الوالدان هي ما يدمر ثقة الطفل بنفسه. يستطيع الوالدان أن يساعدوا الأطفال فعليًا في اكتساب عادة التفكير بأنفسهم دون مساعدة من أحد، إذا سمحوا لهم بتحمل المسؤولية بحق!

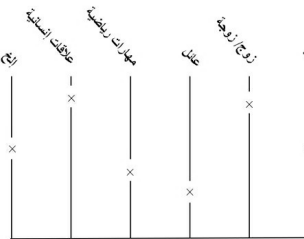
حتى الآن، عليك أن تفهم أن حديث النفس هو ما يشكل مفهومنا الذاتي. ما مفهومنا الذاتي؟ مفهومنا الذاتي هو الطريقة التي ننظر بها إلى أنفسنا. وتعريفه:

المفهوم الذاتي هو مجموع ومتوسط الأحكام القيميّة التي نصوغها بحق أنفسنا، ويصوغها

الآخرون بحقنا، كوالدينا عندما كنا صغارًا في كلِّ من نواحي حياتنا.

نحن نتمتع بمفهوم ذاتي شامل يساوي "مجموع ومتوسط" عدة مفاهيم ذاتية فردية.

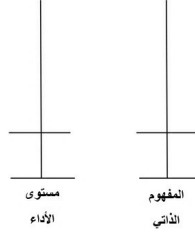
المفاهيم الذاتية الفردية



نحن نمتلك المئات من المفاهيم الذاتية، ففي مجال "المهارات الرياضية" قد يكون مفهومنا لذاتنا متدنياً في مجال لعب الجولف، وقد يكون مرتفعاً في مجال التزلج على الجليد، وهكذا.

المبدأ الأساسي هنا هو أن المفهوم الذاتي عن أنفسنا هو الميكانيكية المحركة التي تحدد مستوى أدائنا في كل ناحية من نواحي حياتنا.

ودائمًا ما تكون هناك علاقة تناظرية بين مفهومنا الذاتي ومستوى أدائنا.



لقد تدرّب معظمنا على اعتقاد أنه بالعمل الجاد سيتحسن مستوى أدائنا، وبمجرد أن يتحسن بالفعل، سنكون قادرين على أن ننظر إلى أنفسنا بطريقة أفضل، أو سنسمح لمفهومنا الذاتي بأن يتحسن. ولحسن الحظ، فإن الأمر لا يسير بهذه الطريقة، وهذا لا يعني بحال من الأحوال أننا نقلل قدر التعليمات والتدريبات والتمرينات وقيمتها، ولكن علاقة السببية تتمثل في أن المفهوم الذاتي يحدد كيفية تكوين مستوى أدائنا.

سأذكر مثالاً يوضح هذه النقطة بجلاء.

كان هناك اعتقاد سائد بين العدائين قبل عام ١٩٥٤ عن أنه من المستحيل أن يقطع أحدهم مسافة ميل في أقل من أربع دقائق، ومنذ أن اخترع الإنسان ساعة التوقيت، وبعد عشرات الآلاف من السباقات على مدار عقود، لم يُسجل أن أحدهم استطاع جري ميل في أقل من أربع دقائق، على الرغم من اقتراب العدائين من الوصول إلى ذلك كثيرًا؛ حيث إنهم استطاعوا الوصول إلى فارق يبلغ عشر ثوانٍ، ولكن لم يستطع أحدهم أن يكسر حاجز الدقائق الأربع. ثم ماذا حدث؟

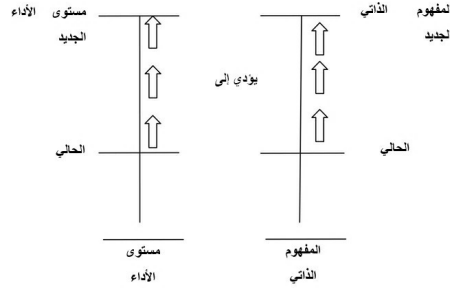
في عام ١٩٥٤، أصبح "روجر بانيستر"، وهو طالب في كلية الطب من بريطانيا العظمى هو أول عداء في التاريخ يجري مسافة ميل في أقل من أربع دقائق. ماذا في ذلك؟ ما في ذلك أن ١٦ عداءً آخرين استطاعوا أن يجرّوا مسافة الميل في أقل من أربع دقائق في السنوات الثلاث التالية. لم يكن هناك أي تغيير في المعدات (الأحذية أو أرضية مضمار الركض) ولم يكن هناك أي تقدم في الأساليب أو منهجية التمارين، ولكن تم كسر القيود التي يكبل بها الإنسان نفسه، وكانت تقول إنه من "المستحيل" أن يجري أحدهم ميلاً في أقل من أربع دقائق.

وتعد المشاركة في الأنشطة الرياضية أمثلة جيدة على اتساق أداء الفرد مع مستوى مفهومه الذاتي. ففي لعبة البيسبول، يكون للضاربين معدل ضربات، أما الرامون فيكون لديهم معدل لمكسب الشوط. وفي معظم الأوقات تكون نتائج اللاعبين متنسقة مع معدلاتهم، أو مع مفهومهم لذاتهم، فعندما يقدمون أداء أعلى من "المعدل" (مفهوم الذات)، هنا يطلق عليهم أنهم "منتبهون". وعندما يكون أدائهم أقل من "المعدل"، نقول إن مستوى اللاعب قد هبط. والأمر سيان مع لاعبي الجولف الذين تكون أهدافهم متنسقة مع مقياس قدرتهم.

إذن، فلماذا نخرّب نجاحنا عندما نبدأ تقديم أداء أفضل كثيرًا من مفهومنا الذاتي؟ لأن مفهومنا الذاتي، كما قلنا، هو العامل المنظم الذي يحدد مستوى أدائنا.

تذكر أن مفهومنا الذاتي هو كيف نرى نحن أنفسنا في أي جانب من جوانب الحياة، وأنا عندما نغير الصورة (سلبًا أو إيجابًا)، فإننا نغير النتيجة التي هي أدائنا (سلبًا أو إيجابًا).

وإذا أردنا أن نحسن من مستوى أدائنا، فلا بد من أن نحسن مفهومنا الذاتي.



لقد اكتسبنا جميعًا استجابات مشروطة، تحد من قدرتنا على أن نصبح كل ما نحن عليه حقًا، وبينما نستكمل معًا هذا الكتاب، سنريك أساليب لتقوم بعمليات جرد شخصية لما تحب وما لا تحب في نفسك؛ ما تعتقد أنك تبلي حسنًا فيه، وما تعتقد أنك لن تبلي فيه بلاءً حسنًا؛ ولكي تدرك أنماطًا سلوكية معينة قد ترغب في تغييرها. وبعد أن نحدد معًا الأشياء التي نرغب في تغييرها في حياتنا سنتعلم بعد ذلك خطوة خطوة الإجراءات والأساليب التي تمت تجربتها، وستمكنا من عمل تغييرات بطريقة أكثر سهولة مما كنا نتخيل يومًا. "التغير" ليس كلمة سيئة، وليس من الضروري أن يصاحبها ذلك الجهد الذي نتخيل دائمًا أنه لا بد من أن يصاحبها. والآن لننظر نظرة أعمق إلى قوة عقلنا الباطن المذهلة، ثم ننتقل لنحقق فهمًا أفضل للعلاقة بين عقلنا الواعي والباطن.

Hill Napoleon Annotated By Sharon L. lechter. Outwitting The Devil: The Secret To*
Freedom And Success. Sterling. 2011

الفصل الخامس

قوة العقل الباطن التي تصنع المعجزات

يتمتع عقلك الباطن بقدرة هائلة؛ فهو يرشدك ويشجعك على العمل والنجاح والتقدم. إن تكرار التفكير حول شيء معين يؤكد رغبتك الشديدة في الحصول على هذا الشيء، ومن ثم تبدأ في بذل الأسباب للحصول على ما تريد. إن طموحات الإنسان لا تنتهي، فما إن يحصل على شيء تمناه حتى يبدأ في البحث عن رغبات أخرى وتطلعات لحياة أفضل.

وعقلك الباطن لا يستريح؛ فهو مشغول دائماً بأداء مهامه، وبإمكانك أن تكتشف قوة عقلك الباطن صانعة المعجزات هذه بأن تصرح لعقلك الباطن قبل النوم بأنك تريد إنجاز شيء ما، وستبتهج عندما تكتشف أن القوى التي بداخلك قد تم تحريرها لتؤدي بك إلى النتيجة المرجوة. والعقل الباطن، إذن، مصدر للطاقة والتحفيز.

إن عقلك الباطن هو مصدر طموحاتك وتطلعاتك وحافزك لمساعدة الآخرين. من خلال العقل الباطن استطاع "شكسبير" أن يرى حقائق كبيرة وعظيمة لم يرها الناس العاديون في زمانه. وبلا شك، كان العقل الباطن هو من مكّن النحات الإغريقي القديم "فيدياس" من أن يجسد الجمال والأناقة والتناسق في تمثال من الرخام والبرونز. وهو من مكن الفنان الإيطالي "رفائيل" من رسم لوحة المادونا، وهو ما مكن "بيتهوفن" من تأليف سيمفونياته.

عقلك الباطن هو كتاب حياتك

أيًا كانت الأفكار، أو المعتقدات، أو الآراء، أو النظريات، أو العقائد، والمبادئ التي تكتبها، أو تطبعها، أو تفرضها على عقلك الباطن، فإنك ستواجهها كشيء ملموس في ظروف وأحوال ومواقف تمر بها في حياتك، أي أن ما تكتبه في الداخل، ستجده في الخارج؛ فحياتك تتكون من جانبين، جانب موضوعي وجانب ذاتي، جانب ظاهر جلي، والآخر مستتر خفي، وجانب يمثل مستقرًا للأفكار والمعتقدات، والآخر تتحقق فيه هذه الأفكار وتلك المعتقدات.

ومعتقداتك يتلقاها المخ، وهو العضو المسئول عن التفكير المنطقي الواعي في العقل، فعندما يتقبل عقلك الواعي أو الموضوعي إحدى الأفكار تقبلًا تامًا، يتم إرسال هذه الفكرة إلى مجموعة من الشبكات العصبية، ويمكن أن نطلق على هذه الشبكة مخ العقل، حيث تصبح المعلومة لحمًا ودمًا يسير على قدمين في حياتك.

ولا يمكن لعقلك الباطن أن يجادل، بل يستجيب لما تعطيه من معلومات فقط. إنه يقبل بحُكمك أو بالاستنتاجات النهائية لعقلك الواعي، ولهذا السبب فأنت مؤلف قصة حياتك؛ لأن أفكارك ومعتقداتك تُصبح هي خبراتك التي تلقاها وتمر بها، وفي هذا الصدد يقول الكاتب الأمريكي رالف والدو إمرسون: "الإنسان هو حصيلة أفكاره".

ما ينطبع في العقل الباطن هو ما تراه في الواقع

يقول ويليام جيمس، أبو علم النفس الأمريكي، إن القوة التي من شأنها تغيير العالم تكمن في العقل الباطن؛ فذكاء العقل الباطن وحكمته لا يعرفان قيودًا، وأيًا كان ما تطبعه في عقلك الباطن، فسيفعل المستحيل ليجعلك تحصل على ما أردت؛ لذلك عليك أن تطبع عليه الأفكار الصحيحة والبناءة.

والسبب وراء وجود فوضى وبؤس بهذا الكم في هذا العالم هو أن الناس لا يفهمون التفاعل الذي يحدث بين عقلهم الباطن وعقلهم الواعي؛ فعندما تعمل هاتان القوتان معًا بانسجام وتوافق وسلام وتزامن، ستحظى بالسعادة والصحة والسلام، ولن يحدث أي شقاق أو تضارب عندما يعمل العقل الباطن مع العقل الواعي بتناغم وسلام.

وأياً كان الذي ينطبع في عقلك الباطن، فسيعرض على شاشة الزمن. وهذا ما نادى به أعظم فلاسفة وقادة كل العصور، وأياً ما كان الذي تراه حقيقياً، فسيترجم إلى حالات ومواقف وخبرات، ومن هنا لا بد من تناغم الحركة مع العاطفة. هذا هو قانون الحياة الأعظم.

ثم ستجد بعد ذلك قانون الفعل ورد الفعل، والسكون والحركة في الطبيعة. ولا بد من أن يستوي هذان أيضاً حتى يكون هناك تناغم واتزان، فأنت هنا لتجعل مبدأ الحياة يعمل في تناغم، ولا بد من أن يكون المقدار الداخل مساوياً للمقدار الخارج، ولا بد من أن يكون الانطباع والتعبير متساويين. والسبب في كل ذلك الإحباط الذي تشعر به هو عدم تحقيق الرغبات التي تريدها (فالعقل الذي لا ينتهي يولد الإحباط).

ما فكرتك عن نفسك أو شعورك بنفسك الآن؟ كل جزء من كينونتك يعبر عن هذه الفكرة، فحيويتك، وجسدك، وحالتك المادية، والأصدقاء والمستوى الاجتماعي كذلك، كل ذلك يمثل انعكاساً كاملاً لفكرتك عن نفسك. هذا هو المعنى الحقيقي لما هو موجود في عقلك الباطن، الذي تتم ترجمته إلى واقع في كل مرحلة من مراحل حياتك.

نحن نؤذي أنفسنا بتلك الأفكار السلبية التي نضمها. كم من مرة آذيت نفسك عندما غضبت، أو خفت من شيء ما، أو كنت غيوراً أو حقوداً؟ هذه هي السموم التي تدخل عقلك الباطن، ولم تكن مولوداً بها. أنت لم تولد بهذه السلوكيات السلبية. غدِّ أفكار عقلك الباطن التي تمنحك الحياة، وستزيل كل هذه الأنماط السلبية المغروسة هناك. وبينما تستمر في هذا، سيتم مسح الماضي كله ولن تتذكره مرة أخرى.

وظائف الجسد والنوم

فيما أنت نائم، أو تستسلم للنوم في سريرك، فإن كل الوظائف الحيوية في جسدك تعمل دون مساعدة. على سبيل المثال، وبينما أنت غارق في النوم، يستمر قلبك في النبض بصورة دائمة، ولا تتوقف رئتاك عن العمل، وكذلك الشهيق والزفير لا يتوقفان، حيث يمتص دمك الهواء كأنك مستيقظ، وتتم عمليات الهضم وعمليات الإفرازات الغدية، وكذلك كل العمليات الغامضة الأخرى التي تحدث في جسدك. والشعر في وجهك يستمر في النمو سواء أكنت نائماً أم مستيقظاً. ويخبرنا العلماء بأن الجلد يفرز عرقاً في أثناء النوم أكثر كثيراً من الساعات التي تكون مستيقظاً فيها. وتكون عيناك وأذناك وحواسك الأخرى نشطة في أثناء النوم أيضاً. وقد اكتشف الكثير من العلماء العظام، مثلاً، في أثناء نومهم، حلولاً لمشكلات معقدة كانوا يواجهونها. لقد رأوا تلك الحلول في الأحلام (سنناقش بالتفصيل كيف يحدث هذا في الفصل الثالث عشر).

كتب المؤلف الدكتور "نورمان دويدج" في كتابه **The Brain That Changes Itself** الأكثر مبيعاً على قوائم جريدة نيويورك تايمز:

إن أحدث فحوص المخ البشري تظهر أننا عندما نحلم، ينشط ذلك الجزء في المخ المسئول عن معالجة الشعور، وكذلك معالجة البقاء الجنسي وغرائزنا العدوانية. وفي الوقت نفسه تُظهر هذه

الفحوص أن القشرة الجبهية المسؤولة عن كبح عواطفنا وغرائزنا، تصبح أقل نشاطاً من المعدلات الطبيعية. وبحضور الغرائز وغياب الكوابح، يمكن للعقل وهو في حالة الحلم أن يظهر اندفاعات يكبحها الإنسان عادة وهو في حالة الوعي.

وتشير الكثير من الدراسات إلى أن النوم يؤثر في التغيير المرن للمخ عن طريق السماح لنا بتعزيز التعليم والذاكرة؛ فعندما نتعلم مهارة في أثناء النهار، سنكون أفضل في هذه المهارة في اليوم التالي إذا حظينا بنوم هنيء في تلك الليلة؛ ما يؤكد صحة العبارة الشائعة "النوم على المشكلة".

وكثيراً ما يتدخل عقلك الواعي في دقات قلبك، وفي عملية التنفس في رئتيك، وكذلك في وظائف المعدة والأمعاء بالقلق والانزعاج، والخوف والإحباط؛ حيث تتدخل أنماط التفكير هذه في وظيفة عقلك الباطن المتناغمة؛ لذلك إذا شعرت بالاضطراب الذهني، فإن أفضل ما يمكنك فعله هو الاسترخاء والابتعاد عن كل ما يضايقك، والتوقف عن التفكير في أي شيء. وتحدث مع عقلك الباطن، وأخبره بأن يتسلم زمام الأمور في هدوء وسكينة ونظام، وستجد أن جميع وظائف جسدك حينها قد عادت إلى طبيعتها. واحرص على الحديث مع العقل الباطن بثقة وقناعة، وسيذعن هو لأمرك.

إن عقلك الباطن يسعى إلى حفظ حياتك وصحتك مهما كلفه الأمر؛ فهو ما يتسبب في حبك لأطفالك؛ الأمر الذي يعكس أيضاً رغبة غريزية في الحفاظ على حياة الإنسان. لنفترض أنك أكلت بعض الطعام الفاسد عن غير قصد، فإن جسدك يساعدك على أن تتقيأه. وإن تناولت بعض السم دون قصد أيضاً، فإن جسدك سيسعى إلى محاولة إبطال تأثيره؛ لذلك إذا عملت وظائف جسدك جيداً، فستعود صحتك وحياتك إلى أفضل حال.

الصحة المثالية

ثمة طريقة رائعة لتوصيل فكرة الصحة المثالية إلى عقلك الباطن، وذلك من خلال التخيل العلمي أو المنظم. لقد أخبرت رجلاً كان يعاني شللاً وظيفياً بأن يقوم بتكوين صورة ذهنية له، وهو يسير في مكتبه، ويلمس المكتب، ويرد على الهاتف، ويفعل كل الأشياء التي كان سيفعلها في العادة لو كان سليماً معافى، وشرحت له أن عقله الباطن سينتقل هذه الفكرة والصورة الذهنية عن الصحة المثالية.

تَقَمَّصَ الرجل الدور وأحس بنفسه فعلاً في مكتبه، كان يعلم أنه يعطي عقله الباطن شيئاً حقيقياً ليعمل عليه ويصدقه، كان عقله الباطن هو الفيلم الذي طُبعت عليه الصورة. وفي يوم من الأيام، وبعد عدة أسابيع من عرض هذه الصورة على عقله، رن الهاتف دون موعد سابق، وظل يرن بينما كانت زوجته وممرضته في الخارج. كان الهاتف يبعد عن الرجل بنحو أربعة أمتار، ولكنه استطاع أن يرد عليه، لقد شُفي في هذه الساعة. لقد استجاب للصورة التي كانت في ذهنه، ثم أتى الشفاء.

لقد كان هذا الرجل يعاني عقبة عقلية منعت الدفقات والأوامر العقلية من الوصول إلى قدمه؛ لذلك كان الرجل يقول إنه لا يستطيع المشي. وعندما حول انتباهه إلى الناحية الإيجابية، تدفقت القوة من خلال انتباهه، وتمكن من المشي.

أفكار جديدة بالتذكر

١. العمليات الحيوية في جسدك تعمل وأنت نائم.

٢. قبل النوم، أرسل أمرًا معينًا إلى عقلك الباطن، وسترى قوته التي تصنع المعجزات بنفسك.
٣. أيًا كان الذي تطبعه في عقلك الباطن، فسيظهر على شاشة الأحداث والتجارب التي تمر بها؛ لذلك عليك أن تنتبه لكل الأفكار التي تسكن عقلك الواعي.
٤. الفعل ورد الفعل قانون معروف، وأفكارك هي الفعل، ورد الفعل هو استجابة عقلك الباطن الميكانيكية لهذه الأفكار، فانتبه لأفكارك!
٥. السبب وراء الإحباط هو الرغبات التي لم نستطع تلبيتها؛ فإذا ركزت على العوائق والصعاب، فسيستجيب عقلك الباطن بناءً على ذلك، وبذلك تكون أنت من يمنع الخير عن نفسه.
٦. سيتدفق مبدأ الحياة من خلالك بتناغم وبشكل متوازن إذا قلت لنفسك بكل وعي مؤكدًا: "أنا أو من بأن قوة العقل الباطن التي أعطتني هذه الرغبة تحققها الآن من خلالي". وهذا من شأنه أن يحل كل الصراعات.
٧. يمكنك أن تتدخل في الإيقاع الطبيعي لقلبك ورنيتك والأعضاء الأخرى من خلال القلق والانزعاج والخوف. غدِّ عقلك الباطن بأفكار مثل التناغم، والصحة، والسلام، وستعود جميع الوظائف في جسدك إلى طبيعتها.
٨. اجعل عقلك الواعي مشغولًا دائمًا بتوقع الأفضل، وسيقوم عقلك الباطن بالوفاء بذلك.
٩. تخيل النهاية السعيدة أو حل المشكلة، واشعر ببهجة الوصول إلى ما ترغب فيه، وسيتقبل عقلك الباطن ما تتخيله وما تشعر به وسيحققه.

Doidge, Norman. The Brain That Changes Itself: Stories of Personal Triumph from the ^{***}
.Frontiers of Brain Science. Penguin. 2007

الفصل السادس

أنماط العادات: في البداية، نحن نشكّل العادات، ثم تشكّلنا العادات بعد ذلك
سأكرر عنوان هذا الفصل، "في البداية، نحن نشكّل العادات، ثم تشكّلنا العادات بعد ذلك". تمامًا كما يحدث مع مفهومنا الذاتي، فنحن نأتي إلى هذا العالم دون أية عادات موروثّة، وقد اكتسبنا عاداتنا كلها اكتسابًا، وبمجرد أن يتم ذلك، تصبح هذه العادات استجابات مشروطة لبيئتنا ومدرّكاتنا الداخلية. إنه لمن المهم جدًا أن نشير إلى أن الحفاظ على العادات هو خيار يعود إلينا. ولكي تدعمنا هذه العادات، ولكي تحقق أغراضنا، لا بد من أن نمارس هذه العادات بتأنٍ ووعي، ولكن الأهم من ذلك، أن نتمتع بالقدرة على تغيير أية عادة قد لا تكون مفيدة لنا.

ونحن أمام نوعين من أنماط العادات، العادات الإيجابية والعادات السلبية؛ حيث تشتمل أنماط العادات الإيجابية على المشي، والكلام، والأكل، وقيادة السيارة، أو آلاف الأشياء الأخرى، فيما تحتوي أنماط العادات السلبية دائمًا على عنصر الخوف. وسنتحدث بمزيد من التفصيل عن أنماط العادات السلبية لاحقًا في هذا الفصل.

وأنماط العادات هي شيء مثير للدهشة؛ لأن هذه الأنماط تمكّننا من القيام بالعديد من الأشياء في الوقت ذاته. وبما أننا نستطيع التفكير في شيء واحد فقط في عقلنا الواعي، فسيكون من الصعب جدًا (أو من الخطر؟) محاولة ممارسة عدد من الأنشطة في وقت واحد.

لنأخذ قيادة السيارة مثالًا. عندما بدأت القيادة للمرة الأولى، لم تقفز إلى السيارة، وتشغل المحرك، ثم تنقل الغيار، وتنطلق هكذا ببساطة، بل لم تكن تعرف ما الذي ينبغي لك فعله؛ لذلك فقد تعلمت عن طريق تلقي المساعدة من شخص ما (أحد الأبوين أو كليهما)، وعن طريق تعليمات القيادة كيف تقود سيارة، وقد تطلب منك الأمر بعض الوقت، وارتكبت بعض الأخطاء، كما تطلب الأمر الكثير من التركيز بكل تأكيد. وفي محاولتك الأولى لقيادة السيارة، لم تستطع أن ترد على هاتفك، أو تستمع لأية كتب إلكترونية وأنت تقود. لقد كان هذا هو كل ما يمكنك القيام به لتتجنب الانعطافات الحادة أو الضغط بشدة على الفرامل، وماذا عن محاولتك الأولى لركن السيارة بمحاذاة رابطة؟ (ما زالت ابنتاي جولي وجيل غاضبتين مني من وقت هذا التمرين).

حسنًا، لقد فهمت الأمر الآن. نحن نكتسب العادات من خلال:

١. إدخال البيانات؛

٢. والتكرار.

وإليك ما يعنيه هذا من ناحية علوم المخ والأعصاب؛ حيث يقول المؤلف "دانيال كويل" في كتابه

The Talent Code*:**

إن قانون المواهب مبني على اكتشافات علمية ثورية، من بينها عازل عصبي يسمى المايلين الذي يعتبره بعض علماء الأعصاب والأطباء مصدرًا مذهبًا لاكتساب المهارات، وإليك السبب: إن كل المهارات البشرية سواء أكانت لعب البيسبول أم العزف على البيانو تتشكل عن طريق سلاسل من الألياف العصبية التي تحمل نبضات كهربية متناهية الصغر، وهي إشارة تسري خلال دائرة كهربية. والدور الحيوي الذي يؤديه المايلين هو أنه يغطي هذه الألياف العصبية، كما يغطي العازل المطاطي الأسلاك الكهربائية المصنوعة من النحاس، ما يجعل الإشارة أقوى وأكثر سرعة عن طريق منع هذه النبضات الكهربائية من التسرب خارج الألياف العصبية. وعندما نبدأ تشغيل

الدوائر الكهربائية هذه في أجسادنا بالطريقة الصحيحة - وذلك عندما نتدرب على ضرب الكرة بالمضرب في حالة البيسبول أو نتدرب على أداء فقرة فنية - فإن المايلين يستجيب عن طريق تكوين طبقات من العازل حول تلك الدائرة العصبية، وكل طبقة جديدة من هذه الطبقات العازلة تعني إضافة جزء قليل من المهارة والسرعة، وكلما زاد سُمك المايلين، كانت درجة العزل أفضل، وكانت حركاتنا وأفكارنا أكثر سرعة ودقة.

ويردف كويل:

وتقوم هذه الثورة العلمية على ثلاث حقائق بسيطة: (١) كل حركة أو فكرة أو إحساس هو إشارة كهربية محددة التوقيت تسري خلال سلسلة من الخلايا العصبية - دائرة من الألياف العصبية. (٢) المايلين هو العازل الذي يغلف هذه الألياف العصبية، ويزيد من قوة الإشارة وسرعتها ودقتها. (٣) كلما شغلنا دائرة بعينها مرات أكثر، حسن المايلين هذه الدائرة لأفضل ما يُمكن، وأصبحت أفكارنا وحركاتنا أكثر قوة وسرعة ودقة.

في مثال القيادة الذي ذكرناه سابقاً، فإن البيانات المُدخلة هي التعليمات التي نتلقاها من والدينا، ومدرسة تعليم القيادة، وأشقائنا الكبار، وأصدقائنا.

والتكرار هنا لا يحتاج إلى مزيد من التوضيح؛ فنحن نستمر في "التمرين" (أي القيادة) مرات ومرات، حتى يصبح الأمر عادة. وكيف نعلم أن الأمر أصبح عادة؟ يُصبح الأمر عادة عندما لا نفكر فيه عن عمد؛ حيث تصبح البيانات التي تدخل إلينا جزءاً لا يتجزأ من عقلنا الباطن، بعبارة أخرى: نحن نقوم بتسليم النشاط (والنشاط في هذه الحالة هو القيادة) إلى العقل الباطن الذي يقوم به، بينما تكون المساحة متاحة أمام العقل الواعي للقيام بأنشطة أخرى كالتحدث مع رفيق يجلس إلى جانبك، أو الاستماع إلى شيء ما في الراديو بينما تقود. هل ذهبت مرة إلى مطعم ولاحظت عازف البيانو يعزف نوتة رائعة، بينما يتحدث مع أحد الزبائن. إن أيدي العازف تنتقل على مفاتيح البيانو دون أن تُخطئ، بينما يصب العازف كل تركيزه على محادثة الزبون. ولا داعي إلى أن نقول إن العازف لم يتمكن من عزف هذه المقطوعة بكفاءة عالية في أولى محاولات عزفها. لقد قرأ نوتة هذه المقطوعة في البداية بتركيز كبير (دون أن ينشغل بمحادثة أحدهم) وتدريب عليها مرات ومرات حتى أصبح بمقدوره عزف المقطوعة باقتدار دون أن يضطر إلى التفكير في الأمر. لقد أصبح الأمر بالنسبة إليه نمطاً اعتيادياً.

وفي المثال نفسه، إذا طلب أحدهم من هذا العازف أن يعزف مقطوعة يمتلك لها نوتة أمامه، ولكنه لم يحفظها من قبل، هنا يمكن للعازف أن يقرأ النوتة بينما يعزفها، ولكنه لن يستطيع أن يحدث أحدهم في أثناء عزفه؛ لأن تركيزه الكامل سيكون منصباً على قراءة النوتة فقط.

والأمر نفسه يسري على الكتابة على الكمبيوتر؛ ففي البداية تعلمنا الكتابة، وبالكثير من التعليمات والأخطاء، أصبحت الكتابة أمراً بديهياً.

لذلك، وكما قلنا سابقاً فإن أنماط العادات هي طريقة رائعة؛ لأنها تسمح لنا بالقيام بالكثير من الأشياء المختلفة دون أن نعطي الأمر جزءاً من عقلنا الواعي، ولكن الآن سنناقش كيف يمكن لأنماط العادات، خاصة أنماط العادات السلبيّة، أن تؤثر في سلوكنا بطريقة سلبية، وقد تُسبب لنا الضرر والأذى في بعض الأحيان.

سأقوم أولاً بعمل تعليق واحد على العادات السيئة. العادات السيئة هي ببساطة "عادات سيئة"، تلك العادات التي اكتسبها الفرد بمرور الوقت، ويبدو التخلص منها صعباً، مهما تمنى المرء التخلص

منها. ويصنفها المحترفون في هذا المجال بأنها نوع من أنواع "الإدمان". ولكن لكي نُخلص أنفسنا من عادة "سيئة" سنستخدم الأساليب والأدوات الواردة في هذا الكتاب للقيام بأي تغيير نرغب فيه (انظر الفصل الثامن، "عبارات التعزيز وأساليب التعزيز"). بيت القصيد هو أنه يجب ألا تكون بالضرورة "سجين" المعتقدات القديمة، أو السلوكيات، أو العادات العتيقة التي قد تقف عقبة في طريق إدراكك لذاتك الحقيقية، وليست ذلك الوهم أو تلك الصورة الخادعة عن ذاتك التي كيفت نفسك على تصديقها. وستعلم قريباً أن تحرير نفسك من كل تلك القيود التي كبلت بها نفسك ليست مهمة شاقة بالضرورة، ولا تتطلب وقتاً كثيراً للتأمل والتفكير. والآن ننتقل إلى الحديث عن أنماط العادات السلبية.

ذكرنا سابقاً أن كل أنماط العادات السلبية تشتمل على عامل الخوف، وفي أغلب الأحيان تنغرس عاداتنا السلبية فينا قبل سن السادسة، ويكون ما لدينا من ذكرى عن اكتساب مثل هذه العادات السلبية مكتوباً في داخلنا، وهذا من شأنه أن يؤثر في قراراتنا المستقبلية وكذلك سلوكنا، على الرغم من أننا لا نمتلك أية ذكرى تعي كيف اكتسبنا هذا "الشعور". وبعد سن السادسة، ربما نكتسب شعوراً بالخوف من شيء ما، ولكن الأحداث أو المعطيات التي تسببت في هذا الشعور ما زلنا نذكرها بشكل واضح، وانطلاقاً من نظرتنا الخاصة لهذا الشعور، فقد لا يشكل "أنماط عادات سلبية".

وهناك نوعان من أنواع أنماط العادات السلبية، الأنماط المثبطة والأنماط القهرية.

أنماط العادات السلبية المثبطة

تحتوي هذه الأنماط على مفاهيم، مثل "لا يمكنني أن أقوم ب... وإلا فسيصيبني مكروه".

غالباً ما تكون حالات الرهاب (الفوبيا) التي نعانيها كأشخاص بالغين، هي نتيجة تجارب نفسية مؤلمة وقعت في مرحلة مبكرة من الطفولة، وظلت ذكرى هذه التجارب مكتوبة على سبيل المثال، قد يمر طفل بتجربة السقوط في حوض السباحة قبل أن يتعلم السباحة. وفكرة أنك قد تغرق هي فكرة مرعبة جداً أياً كان عمرك. ولكن بعد سن السادسة سيحتفظ المرء بذكرى حدث كهذا دون أن يتألم منه بالضرورة أو يصاب برهاب الماء. ومع ذلك فإن هذا الطفل سيكتسب خوفاً داخلياً من النزول في الماء؛ بسبب هذا الحدث الذي هدد حياته.

وبعد بلوغ هذا الطفل، قد يكون مرتاعاً من الماء، ولكنه لا يعلم لماذا كل هذا الرعب؛ وذلك لأنه قد نسي تلك التجربة المؤلمة التي حدثت في طفولته. إن لديه عادة سلبية مثبطة تخلق في داخله ذعراً عندما يقترب من الماء.

"لا يمكنني أن أنزل إلى الماء، وإلا فسيصيبني مكروه".

فالشخص البالغ الذي يعاني رهاب الأماكن المغلقة ربما يكون قد انحس مصادفة (أو عن عمد) في غرفته أو في خزانه، أو ربما في مصعد معطل. وبالنسبة إلى طفل صغير، فإن تجربة مثل تلك تكون صادمة جداً. ومرة أخرى ربما تُكبح تلك الذكرى المؤلمة في عقل الشخص البالغ؛ إلا أنه يشعر بضيق شديد، وربما ذعر من الوجود في الأماكن المغلقة.

وقد تجده يقول: "لن أدخل هذه الغرفة الصغيرة المظلمة حتى لا يصيبني مكروه".

هذه أمثلة على أنماط العادات السلبية المثبطة، التي يشتمل كل منها على عامل الخوف، وقد وقعت قبل سن السادسة.

ويقدم لنا الدكتور "ميرفي" أدوات للتغلب على مثل هذه المخاوف في الفصل الحادي والعشرين من هذا الكتاب.

أنماط العادات السلبية القهرية

يقول لسان حال المصاب بأنماط العادات السلبية القهرية: "عليّ أن أقوم بشيء ما، وإلا فسيصيبني مكروه".

هناك أنواع مختلفة ومتعددة من أنماط العادات السلبية القهرية، ولكن هناك ثلاثة منها هي الأكثر شيوعًا:

١. الإفراط في الالتزام بالمواعيد.

٢. الإفراط في الترتيب والنظام.

٣. الإفراط في النشاط.

تذكر أن معظم هذه الأنماط كانت متأصلة فينا قبل سن السادسة؛ لذلك فلنر كيف يمكن للفرد أن يصبح مصابًا بالوسواس تجاه الالتزام بالمواعيد ("لا بد من أن أكون هناك في الموعد وإلا فس يحدث..."). من المنطقي بما أننا اكتسبنا هذه الأنماط السلوكية قبل سن السادسة، أن نكون قد اكتسبناها من أحد الوالدين أو كليهما (أو أيًا كان من قام بهذا الدور الأبوي). ومن المهم أيضًا أن نشير إلى أن الوالد الذي "ساعدنا" على اكتساب نمط تلك العادة السلبية المُتمثلة في الإفراط في الالتزام بالمواعيد قد اكتسبها هو نفسه من قبل.

والآن لنر كيف أصبح "جيمي" الصغير مصابًا بالوسواس القهري في حالة الالتزام بالمواعيد قبل سن السادسة، كما أشرنا سلفًا، فإن الوالد شخص ملتزم بالمواعيد بشكل جنوني، فهو لا يكف عن نصحه، وهو يتوجه مهرولاً إلى المنزل (والمكتب والمباريات الرياضية، إلخ) صارخًا بتلك العبارة: "إن لم تستطع الوصول في الوقت المُحدد، فكن هناك مبكرًا!" ولم تكن أمام الصبي "جيمي" المسكين أية فرصة. كان يلعب في منزل صديقه في الجهة المقابلة من منزله، ورجع متأخرًا عن موعد العشاء بخمس عشرة دقيقة. في المرة الأولى التي فعل فيها ذلك سمع محاضرة عن عدم التأخر عن المواعيد. وفي المرة الثانية، تلقى تهديدًا من والده كأن يرسله إلى غرفته مثلًا. وفي المرة الثالثة، فقد والده أعصابه تمامًا! ولم يطل الوقت حتى "فهم" جيمي ما يريد والده، فاكتمب ذلك النمط القهري السلبي الذي يقول: "لا بد من أن أصل في الوقت المُحدد وإلا...". (ولم يكن ما ملأ تلك الفراغات بالأمر السائغ بالنسبة إلى ذلك الطفل الصغير ذي الأعوام الأربعة). إذن، فقد كان هذا مثالًا واضحًا وواقعيًا عن كيفية اكتساب نمط اعتيادي سلبي يحتوي على عامل الخوف قبل بلوغ السادسة من العمر. وقد تتساءل: "ماذا في ذلك؟ كيف يمكن لمثل هذا أن يؤثر في شخص بالغ؟" الإجابة: بالطريقة نفسها التي أثر بها ذلك في والد الصغير "جيمي"؛ فهو لم يتصرف بطريقة عقلانية أو منطقية عندما كان الأمر يتعلق باحتمالية الوصول متأخرًا.

وقد قام "جون بويل"، مؤسس حلقة الأوميجا الدراسية، بالعمل مع شرطة سان دييجو كثيرًا، واكتشف أن ٨٠٪ من حوادث السيارات التي تقع في مقاطعة سان دييجو سببها السرعة الزائدة من أشخاص "يهرعون" أو "متأخرين عن مواعيدهم". وتخيل شخصًا مصابًا بالهوس في الالتزام بالمواعيد في طريقه إلى مقابلة أهم عملائه، ويعتقد في قرارة نفسه أنه سيتأخر عليه. ستسيطر عليه مخاوف وهمية من أن يخسر هذا العميل، وإذا خسره، فسيطرده رئيسه في العمل، وستهجره

زوجته، إلخ. سيصاب بالجنون لبرهة، وسيقود السيارة بسرعة تفوق الحد الأقصى المقرر للسرعة، وسيخاطر بتخطي الإشارات الحمراء وسيعرض لحادث مريع. وعبرة التعزيز اللازمة لكسر هذه المخاوف القهرية هي "من الجيد أن أصل في الوقت المحدد، ولكنه ليس أمرًا ضروريًا".

لقد ذكرنا نوعين آخرين من الأنماط الاعتيادية القهرية الأكثر شيوعًا، وهما المصاب بالإفراط في الترتيب والنظام والإفراط في النشاط. وإليك أم الطفلة "ماري" البالغة من العمر أربعة أعوام، وهي امرأة مصابة بالوسواس القهري من جهة الترتيب والنظام، ودائمًا ما تجدها تجوب المنزل باحثة عن أي شيء ليس في مكانه، فالويل كل الويل لـ "ماري" الصغيرة إذا نسيت أن ترتب سريرها في أحد الأيام، أو تركت ملابس نومها على الأرض. (غالبًا ما كان والدها يصرخ على جميع الأولاد للإسراع بركوب السيارة وإلا تأخروا على المدرسة). وتستشيط الأم غضبًا طوال اليوم في انتظار وصول "ماري" إلى المنزل بعد المدرسة، فهذه هي المرة الثالثة التي لم ترتب فيها ماري سريرها. أعتقد أنك تتخيل الموقف الآن.

ويكتسب نمط الإفراط في النشاط من أحد الوالدين – أو كليهما – الذي لا بد من أن يكون مشغولًا طوال اليوم في القيام بشيء ما. إنه لا يرتاح أبدًا، ودائمًا ما تجده يردد العبارات التالية في المنزل: "هل ستجلس طوال اليوم هكذا تشاهد أفلام الرسوم المتحركة دون أن تفعل شيئًا؟ لماذا لا تقرأ تلك الكتب التي اشتريتها لك؟ (ربما لم يعلم هذا الوالد أن أيًا من جيمي وماري ذوي الأعوام الأربعة لم يتعلما القراءة بعد)، أو تتمرن على الرميات الحرة في كرة السلة؟" وهكذا تستمر السلسلة.

ولأهمية وقيمة تحديد الأنماط الاعتيادية السلبية اعتباران، هما:

١. التخلص من النزعة القهرية التي تمارسها هذه الأنماط عليك، واكتساب حس التصرف المنطقي حيال أي شيء تصبح تصرفاتك بخصوصه قهرية (خارجة عن إرادتك).

٢. كسر تسلسل الأمر في العائلة للحيلولة دون انتقال هذا النمط السلوكي القهري نفسه إلى أطفالك.

لقد تعلمنا الآن القليل عن كيفية تأثير المفهوم الذاتي في أدائنا، وكيف نكوّن مفهومًا ذاتيًا عن أنفسنا، وقيمة وفائدة العادات الإيجابية والعوائق المتصلة بالأنماط الاعتيادية السلبية.

وسننتقل الآن إلى محاولة فهم مناطق الوعي، ومناطق اللاوعي في العقل بصورة أفضل، وكيف يتفاعل بعضهما مع بعض في تحديد خياراتنا في كل شيء نقوم به. وكجزء من هذا التحول، أود أن أشارككم مقتطفًا من مقال قرأته بقلم الدكتور "تشارلز تارت" في قسم فرعي تحت عنوان *"Who am I – The Beliefs Experience"* (أو "من أكون؟ أثر المعتقدات في الواقع")

يقول الدكتور تارت:

إن النظريات أو أنظمة المعتقدات التي نتبعها حول كينونتنا - مثل "أنا متدين" أو "أنا مذنب" - تقدم إلينا مناظير أخرى. فإذا تمسكنا بهذه النظريات باعتبارها مجرد نظريات بحتة - فإذا قلنا: "أنا عندي مجموعة معينة من المعتقدات، ولا أعلم إن كانت صحيحة فعلاً أم لا، ولكنني أعمل بها أحيانًا" - فلن تكون الحياة بهذه الصعوبة. المشكلة أن هذه النظريات تغرس فينا ونحن صغار، ما يجعلنا ننظر إلى أنفسنا والعالم من حولنا بطريقة آلية انطلاقًا من تلك المناظير. نحن لا نعمل بها "أحيانًا"، ولا نختار أن نعمل بها. وتنتقل عملية التثقيف ليس المعرفة الثقافية فقط، ولكن القيود أيضًا.

إن أنظمة مُعتقداتنا التي لم تخضع للفحص والتمحيص هي التي تتحكم في أسلوب حياتنا، ما يدفعنا إلى أن نسأل ما الذي يمكننا فعله لنحيا حياة أفضل؟ أولاً نكتشف النظريات التي غرست فينا، ونتعرف عليها عن قرب، ثم نتخذ بعض القرارات الحكيمة حيال إذا ما كنا سنستمر في اعتناق هذه النظريات بشكل أوتوماتيكي أم لا. "هل أرغب في أن أعتقد أن هذا هو ما أنا عليه؟" دعونا لا نخلط نظرياتنا عن أنفسنا بحقيقة كينونتنا، وبما يمكن أن نكتشفه من خلال الملاحظة المباشرة، على الرغم من أن هذه النظريات قد تكون هي المسؤولة عن جزء كبير من حياتنا. وكما قلت، من زاوية الأفكار والنظريات المغروسة في الصغر، فأنا لا شيء: أنا لست شيئاً، ولكنني عبارة عن عملية مفتوحة للتغيير المستمر****.

شكراً لك دكتور تارت.

Coyle, Daniel, The Talent Code. Bantam: 2009

Tart, Charles T. "What Death Tells Us About Life" Death: Window to the Infinite. No. 17 ****
(2007-2008): 30-35. IONS, Shift In Action

المفتاح ٤

التوجيه الذاتي

فهم الكيفية التي تحدد بها البيانات المخزنة في بنك الذاكرة الخاص بعقلك
الباطن القرارات التي تتخذها، وأنماط سلوكياتك، إلى حدٍ كبير

الفصل السابع

فهم العلاقة بين العقل الواعي والعقل الباطن

يقول الدكتور "ميرفي" في الفصل الخامس:

يرجع السبب في وجود هذا الكم الهائل من الفوضى والبؤس في هذا العالم إلى عدم فهم الناس طبيعة التفاعل الذي يحدث بين عقلهم الباطن وعقلهم الواعي، فعندما تعمل هاتان القوتان معًا بتناغم وتوافق وسلام وتزامن، ستحظى بالسعادة والصحة والسلام، ولن تكون هناك أية أسقام، أو تضاربات. عندما يعمل العقل الباطن مع العقل الواعي بتناغم وسلام.

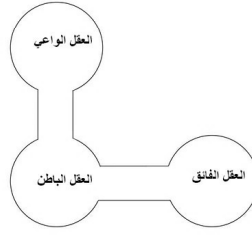
والآن لننظر من كتب إلى التفاعل الذي يتم بين العقل الواعي والعقل الباطن الذي يتحدث عنه الدكتور ميرفي، ونرى كيف أن البيانات المُخزنة في العقل الباطن تحدد بشكل كبير القرارات التي نتخذها، وطبيعة سلوكنا.

هناك ثلاث مناطق في العقل تُشكل المنبع الأساسي لطريقة تفكيرنا وإبداعنا وكيفية اتخاذنا القرارات بالصورتين الواعية واللاواعية. وهذه المناطق الثلاث هي: العقل الواعي، والعقل الباطن، والعقل الفائق. وهذه المناطق لا تشكل ثلاثة عقول منفصلة، ولكنها تشكل ثلاثة مجالات للعقل البشري.

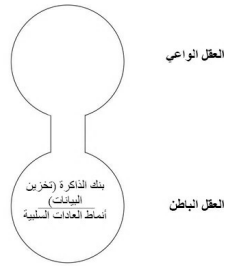
وعندما حضرت ندوة أنشطة إدارية (التي أطلق عليها اسم أوميجا فيما بعد) في عام ١٩٦٩، كما أشرت في مقدمة الكتاب، أتذكر أن مؤسس هذه الندوة الدكتور "جون بويل" يتجه ناحية السبورة، ويرسم الدوائر الثلاث التالية التي ستجدها في الصفحة التالية.

وهذا هو ما تعلمته من شرحه كيفية تفاعل مناطق العقل الثلاث هذه.

سنبدأ بالعقل الباطن. فواحدة من الوظائف الأساسية للعقل الباطن هي تخزين البيانات، إنها تلك المساحة من العقل البشري التي تسجل الذكريات وتخزنها. ويمكننا أن نتخيل أن العقل الباطن هو القرص الصلب بلغة الكمبيوتر. والمذهل في الأمر أن كل شيء، رأينا أو سمعناه، أو عشناه، أو شعرنا به بعد المرور بمثل هذه الخبرات منذ ولادتنا حتى الآن، مُخزَّن في عقلنا الباطن، أو وحدة التخزين، كل شيء. ويمكن أن نستعيد ما "نسيناه" مرة أخرى من خلال استخدام بعض التركيبات الكيميائية، أو التقهقر العمري بالتنويم المغناطيسي؛ حيث يستخدم الكثير من الأطباء النفسيين التنويم المغناطيسي كأسلوب لإعادة استكشاف التجارب المؤلمة التي حدثت في الطفولة المبكرة وربما لا يزال لها أثر سلبي، أو أثر ضار في سلوك الفرد بعد البلوغ، وغالبًا ما تتشكل حالات الرهاب (الفوبيا) والمخاوف التي تضرب بجذورها عميقًا فينا، في الصغر، وبعد البلوغ، ننسى من أين أتت تلك المخاوف؛ ولكننا نعلم علم اليقين أن ظروفًا أو مواقف بعينها تُثير فينا سلوكيات غالبًا ما تكون غير منطقية إلى حدٍ كبير.



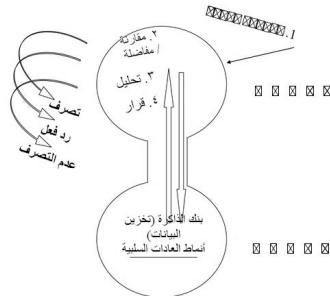
بالإضافة إلى ذلك، فإن أنماط عاداتنا السلبية تُخزن في عقلنا الباطن؛ لذلك تخيل أن هذا هو شكل العقل الباطن.



وكما سنعرف الآن، فإن البيانات المخزنة في عقلنا الباطن تحدد شكل تصرفاتنا وسلوكنا بشكل كبير، وبما أن أحدنا لم يمر بالتجارب نفسها التي يمر بها الآخرون في الحياة، ولم يتعرض لبيانات كالتى تعرض لها الآخرون، فلا يمكن أن نتوقع أن نجد اثنين منا يتصرفان بالطريقة نفسها أبدًا. وغالبًا ما يكون هذا هو السبب في أننا نعتقد أن أحدهم مجنون، أو أن هناك خطبًا ما لديه، عندما نرى أنه يتصرف في موقف ما بشكل مختلف عما كنا سنفعل نحن لو كنا في الموقف نفسه، فكل سلوكياتنا مشروطة بالبيانات التي جمعناها طوال حياتنا، التي تثير استجابتنا.

وتحدث أربعة أشياء أساسية في مستوى العقل الواعي:

١. تدرك حواسنا المثيرات الواردة.
٢. نمر بمرحلة من المقارنات أو المفاضلة أو التمييز.
٣. نحلل ما قمنا بتمييزه.
٤. نتخذ قرارًا إما بالتصرف أو برد فعل أو بعدم التصرف.



لنشرح كل واحدة من هذه الوظائف. وسنستخدم النموذج التالي لتسهيل الشرح والتوضيح:
١. الإدراك. تدرك حواسنا المثيرات الواردة بالعقل الواعي؛ فنحن نرى ونسمع ونذوق الأشياء.
(كما نتمتع أيضاً بكثير من الحواس، التي تتخطى الحواس الخمس الأساسية التي ما زالت تُدرّس في المدارس. على سبيل المثال، الحدس، والشعور بالتوازن، إلخ).

٢. المقارنة. وفي الوقت نفسه، نلجأ إلى العقل الباطن لتحديد طبيعة ما نتلقاه وتمييزه. هل هو سيارة؟ هل هو طائرة، أم قارب، أم طائر، أم فيل، أم نوع من الأطعمة، أم صديق، أم عدو، أم أنه شيء لا نملك عنه أية بيانات؟

٣. التحليل. بمجرد أن نستعيد البيانات التي تخبرنا بطبيعة ما نتلقاه، نسأل أنفسنا: "هل هذا شيء جيد؟ أم سيئ؟ وهل سيجعلني سعيداً؟ أم حزيناً؟ أم مرتاحاً؟" إلخ.
وكما ذكرنا سابقاً، فإن الأطفال يتعلمون من مصدرين أساسيين:

• تقليد أحد الأبوين أو كليهما (بما أن الوالدين هما المصدر الأساسي للحب والحنان، فإننا سنقوم بأي شيء لكي ننال رضاها).

• التوجه نحو ما يجعلنا نشعر بالارتياح والابتعاد أو تجنب كل ما قد يتسبب في شعورنا بعدم الارتياح.

٤. القرار. بمجرد أن ننهي من هذا التحليل الداخلي، سنقوم باتخاذ قرار إما بعمل شيء ما، أو باتخاذ ردة فعل، أو بعدم القيام بشيء على الإطلاق.

لذلك، فالخلاصة هي أننا جميعاً نقوم باتخاذ قرارات تستند بشكل كبير إلى الخبرات السابقة التي مررنا بها، أو البيانات التي استعدناها عن شيء ما قد يكون حقيقياً، أو غير حقيقي. وتشتمل هذه البيانات أيضاً على مُعتقداتنا، وتوجهاتنا، وآرائنا التي نشكلها منذ ولادتنا حتى يومنا هذا، التي ربما ثبت عدم صلاحيتها. ويصبح الكثيرون منا "سجناء" بياناتهم؛ فالبيانات التي لدينا، أو عقلنا الباطن مثل البرامج التي "تشغلنا" حرفياً، فنحن جميعاً نعمل باستخدام برامج بعينها (مثل "أنظمة الاعتقاد") ربما ثبت عدم صلاحيتها تماماً.

وكما يقول المؤلف الأمريكي الحاصل على وسام الحرية الرئاسي إيريك هوفر في جملته الرائعة:
علينا أن نكون منفتحين على التغيير، فننتعلم عنه، ونتكيف معه؛ لأن هؤلاء المتمسكين بقناعاتهم في الوقت الذي تحدث فيه التغييرات، سيجدون أنفسهم يعيشون في عالم لم يعد موجوداً.

نحن جميعاً نعرف هؤلاء الذين لا يسمحون بمناطق "رمادية" في حياتهم، فكل الأشياء أمامهم إما بيضاء أو سوداء. إنهم يمتلكون آراء معينة، ومؤكدة جداً عن كل شيء تقريباً، ولا يُبدون إلا قليلاً من الاهتمام بالتفكير في وجهات النظر المختلفة، أو أية معلومات أو بيانات قد تتسبب في أن يغيروا وجهات نظرهم أو آراءهم.

أما هؤلاء الذين "يسعون إلى التعلم دوماً" فيرون أن عملية التعلم هي عملية مستمرة طوال حياة الإنسان، وهم دائماً في حالة بحث عن بيانات جديدة تختبر افتراضاتهم الموجودة عندهم سابقاً، كما أنهم دائماً ما يكونون على استعداد لأن يتعمقوا في تحليل البيانات التي تحتويها وحدة الذاكرة في عقلهم الباطن، ليحددوا ما "البرامج" التي قد تكون بحاجة إلى التحديث، وما البيانات العتيقة التي قد تكون خاطئة، وقد تتسبب في اتخاذهم قرارات قد لا تخدم مصالحهم. وهؤلاء الأشخاص أنفسهم دائماً ما يكونون في حالة تحقق، والعتور على الصواب أهم بالنسبة إليهم من أن يكونوا "على صواب".

لنرد فعل ثلاثة أشخاص مختلفين تمامًا في موقف واحد متماثل، ليس بناءً على صدق أو حقيقة الموقف، ولكن بناءً على خبراتهم السابقة. تخيل أنني أقوم بإلقاء محاضرة عن موضوع أكتب عنه حاليًا، وأطلب من الحضور أن يصعد ثلاثة متطوعين منهم على المنصة، فتنطوع ثلاث سيدات، "ماري" و"سالي" و"جين"؛ فأطلب منهن أن يجلسن على طاولة مستديرة، وأخبرهن بأننا سنتحدث عن الثعابين، وعن نوع منها على وجه الخصوص يسمى "الأفعى المخططة"، وأخبرهن بأن هذا النوع ليست له أسنان، ولا يمكنه أن يعض أحدًا، ولا يأكل الحشرات، ثم أكمل حديثي بتأكيد أنه ليس هناك سبب منطقي يدفع أحدهم إلى الخوف من هذا النوع. من حيث المبدأ توافق السيدات الثلاث على كلامي. عندئذ أقول: "حسنًا، بما أننا نعترف الآن بأنه ليس هناك أي سبب منطقي يدفع أحدهم إلى الخوف من هذا الثعبان، فسأقدم لكم حيواني الأليف لاري"، وأخرج من حقيبتي ثعبانًا حيًّا وأضعه على الطاولة.

وقبل أن يصل الثعبان ولو إلى سطح الطاولة، تنتفض "ماري" في الهواء مطلقة صرخة عالية جدًا، بينما تهرب من فوق المنصة، وتتجه إلى الممر الخارجي، ثم تنصرف ولا نراها مجددًا. ماذا حدث حالًا؟ حسنًا، لنتناول النقاط الأربع التي كنا نتحدث بشأنها من فورنا.

١. الإدراك. تدرك الحواس، والحاسة المستخدمة في هذه الحالة هي عيناها، صورة شيء حي طويل ونحيل يتحرك بنمط متعرج.

٢. المقارنة. تلجأ "ماري" إلى عقلها الباطن (بنك الذاكرة)، وتجد بعض البيانات التي تخبرها سريعًا بأن هذا "ثعبان".

٣. التحليل. لكي تحدد "ماري" إذا ما كان هذا الشيء سيشعرها بالراحة، ويجلب لها السعادة أم أنه سيشعرها بعدم الراحة، فإن الأمر تطلب جزءًا من الثانية لتستحضر الصورة المسجلة في عقلها الباطن عن هذا الصبي الصغير الذي يدعى "جيمي جنسن"، الذي كان يطاردها بثعبان مخطط وضعه على ظهرها عندما كانا في الصف الثالث. هنا اتخذت "ماري" قرارًا يسري طوال حياتها بأنها لن تقترب من ثعبان بعد ذلك أبدًا. وفي الحقيقة، إذا كانت "ماري" تشاهد فيلمًا، وظهر ثعبان على الشاشة، فستغلق عينيها، أو ستترك الغرفة كلها. فكر في هذا. يمكن لصورة في مجلة لهذا الشيء أن تسبب لها قلقًا وتوترًا كبيرًا، مجرد صورة وليس ثعبانًا حقيقيًا. وهذا بناءً على شيء حصل لها في الماضي، وليس بناءً على حقيقة الموقف (كأن الثعبان سيقفز من الصورة وسيخنقها). وقبل أن نضحك على سلوك "ماري" وتصرفها، فكن متأكدًا أن لكل منا "ثعبانه" الخاص الذي يجعلنا نأتي بتصرفات غير منطقية في مواقف معينة.

٤. القرار. هذا واضح تمامًا، فبناءً على تحليلها السريع، تتخذ "ماري" قرارًا تفاعليًا وتقول: "حسنًا يا قوم. سأهرب"، متبعة ذلك بصرخات، بينما تجري في الممر إلى خارج البناية كلها.

والآن لنر كيف ستتصرف "سالي" في هذا الموقف. لقد نشأت "سالي" في مزرعة، وكانت تعيش بين الحيوانات طوال حياتها. إنها تحب الحيوانات، هل تعلم ما نوع الحيوانات المفضل لديها؟ أجل، الثعابين. في الحقيقة، إنها تمتلك أصلة البواء العاصرة (نوع من الثعابين الطويلة، التي تقتل فريستها عن طريق العصر) كحيوان أليف لها، وتحب أن تبقىها في منزلها حيث تقطن. (لا يجب أحد أن يزورها في منزلها الآن).

وهكذا تمر "سالي" بعملية اتخاذ القرار نفسها كالتالي مرت بها "ماري":

١. تدرك حواس/عينا "سالي" الثعبان.

٢. بالمقارنة، تحدد أن هذا الشيء "ثعبان".

٣. التحليل السريع يثير إحساساً بالمودة.

٤. تتخذ سالي قراراً بالتقدم تجاه الثعبان وإمساكه وتقبيله وفعل ما يفعله الأشخاص الذين يحبون الثعابين.

والآن ننتقل إلى "جين". ذهلت "جين" من هذا الموقف تمامًا ولعلها تتساءل الآن، ما الذي جعلها تتطوع وتصدق إلى المنصة. إنها لا تحب الثعابين، ولكنها لا تعاني الخوف منها؛ لذلك "لم تتصرف" جين أو لنقل إنها ظلت محايدة طوال الموقف.

وهكذا في هذا المثال الصغير نجد أنفسنا أمام ثلاثة أفراد يقدمون ثلاث استجابات مختلفة لموقف واحد، ليس بناءً على حقيقة الموقف أو صدقه، ولكن بناءً على الخبرات الشخصية أو البيانات المُدخلة التي تتعلق بالموقف. خلاصة القول، إننا جميعًا نتخذ قرارات تستند ليس إلى الإمكانيات غير المحدودة المتاحة أمامنا جميعًا، ولكنها تستند بشكل كبير إلى الأحداث والمعلومات التي خزناها من الماضي. كم عدد المرات التي جلست فيها وجردت نفسك من كل التوجهات والآراء والمشاعر و"الحقائق"، وخننت كيف تود أن تفكر أو تشعر بشكل مختلف حيال بعض هذه الأشياء. المشكلة أن معظم الناس لا يفعلون هذا؛ لأنهم لا يعرفون كيف يتغيرون. إنهم يستسلمون ويخضعون لتقييم ذاتي، وحديث نفسي يقول: "دائمًا ما كنت جيدًا في ... ، ودائمًا ما كنت سيئًا في ...". ثم يواصلون طريقهم في الحياة بالطريقة نفسها التي كانوا يستخدمونها. إنهم تقريبًا كالإنسان الآلي الذي تكون أفعاله محددة مسبقًا في المنطقة الواعية من عقله، التي تواصل إعطاء التعليمات لتلك المنطقة اللاشعورية أو الباطنة.

إن العقل الباطن هو آلية أوتوماتيكية التحكم، وتعمل طوال اليوم نيابة عنا، منفذة التعليمات التي يملئها العقل الواعي. سأعيد ما قلته لتوي بطريقة مختلفة؛ إن العقل الباطن هو خادم متاح لخدمتنا ليل نهار، وهو لا يُصدر الأحكام ولا يخبرنا إذا ما كنا مخطئين أم لا، بل ينفذ التعليمات التي يتلقاها من "رئيسه"، وهو العقل الواعي. (تذكر مثال ربان السفينة وطاقمه في الفصل الأول). يعد العقل الباطن أفضل أداة نمتلكها، فمن خلالها نستطيع تحقيق أي تغيير إيجابي في أي مجال من حياتنا، إذا استخدمناه بصورة صحيحة؛ فنحن بحاجة إلى أن نفهم بشكل أفضل قوة حديث النفس الخاص بنا، كما أننا بحاجة إلى أن نسيطر بطريقة أفضل على ما نطلبه من عقلنا الباطن. يريك هذا الكتاب كيف تفعل ذلك.

وقبل أن نناقش العقل الفائق باختصار، سنلخص ما قلناه حتى الآن. إن قراراتنا الحالية تستند بشكل كبير إلى الخبرات السابقة أو المعلومات التي نمتلكها عن شيء ما. وسنعرف كيف نعدل أو نغير تلك البيانات التي نريد تغييرها. فنحن بحاجة إلى أن نفهم أننا تكيفنا لرؤية أشياء بعينها من زاوية شخصية فقط. وهذا هو المصدر الذي تنبع منه تحيزاتنا.

وبمجرد أن نحصل على الأدوات التي نستطيع من خلالها تحقيق التغيير الإيجابي، ونتعلم كيف نستخدمها، فستكون أمامنا فرصة كبيرة جديدة للتحقق من عقلنا الباطن لكي نحدد أيًا من البيانات لم يعد صالحًا للتجارب الحياتية الحالية.

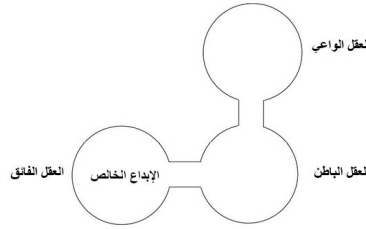
وما يجب فهمه هنا هو أننا عندما نتلقى شيئًا ونميزه بما يتطابق مع نمط عادة سلبية، فإن أثر هذا الشيء يوقف عمل "المحلل"، ونستجيب بما يتسق والطريقة نفسها التي كنا نستجيب بها من قبل في مثل ذلك الموقف؛ أي أننا نتصرف بطريقة غير عقلانية بالمرّة.

وبمجرد أن نميز أنماط العادات السلبية، يمكننا أن ندخل بيانات جديدة في عقلنا الباطن، ستساعدنا على اتخاذ الإجراء الذي نرغب فيه، كما أن ذلك سيخلصنا أيضًا من وطأة أنماط العادات السلبية الشديدة على نفوسنا.

والمنطقة الثالثة من مناطق العقل هي العقل الفائق. وكلمة "الفائق" هنا تعني الأعلى، وفي هذه الحالة هو فوق أو ما وراء العقل الواعي.

برجاء ملاحظة أن الدكتور "ميرفي" لم يشير إلى هذا النوع من العقل؛ وذلك لأن أكثر الأعمال والدراسات التي أجريت على هذه المنطقة من العقل تمت بعد تأليف الدكتور "ميرفي" للكتاب عام ١٩٦٣. وهذا النوع من العقل هو جزء مهم جدًا من كينونتك الكلية، حتى إنه لا بد من أن يدرج في أية مناقشة حول إيجاد حلول فعلية وخلاقة للمشكلات. وفي الفصل الثالث عشر، سأوضح عملية الوصول إلى هذه المنطقة من العقل خطوة خطوة.

والعقل الفائق هذا هو مصدر الإبداع الخالص عندنا، إنه تلك المنطقة من العقل التي نستقبل فيها الإلهام والحلول الإبداعية، إنه المنطقة التي توجد فيها المعلومات اللازمة لحل المشكلات التي تستعصي على البيانات المخزنة في عقلنا الباطن، أو في بنك الذاكرة. ويبدو أن "العباقر" يمتلكون القدرة على استغلال هذا المخزون الهائل من المعلومات ساعة يشاءون.



والعقل الفائق هو مصدر المعلومات والطاقة المجانية عندما نكون متحفزين للقيام بشيء بناء. سنناقش هذا بالتفصيل لاحقًا أيضًا.

باختصار، نحن أمام ثلاث مناطق من العقل البشري، تتفاعل فيما بينها: العقل الواعي، والعقل الباطن، والعقل الفائق. ومع ذلك، فإننا نميل إلى أن نهيم في الحياة بطريقة تلقائية، نبرع فيما نبرع فيه، ونترك ما لا نبرع فيه، ونرتكب الأخطاء نفسها مرة بعد مرة، إلا إذا علمنا، وكنا على وعي بطريقة تفاعل تلك المناطق العقلية الثلاث بعضها بعضًا، ولكن الوعد الذي يقدمه هذا الكتاب هو أنك بمجرد أن تتعلم وظائف كل جزء من هذه الأجزاء العقلية وتفهمها فهمًا كاملاً، بالإضافة إلى استخدام الأدوات التي سنمدك بها لمراجعة المعلومات القديمة وغير الصالحة، وإدخال بيانات جديدة تساعدك على الوصول إلى أهدافك بطريقة أكثر سهولة من ذي قبل، فستتمكن من أن تسيطر حقًا وفعليًا على حياتك وتوجهها كما تريد، فأنت لست مضطرًا إلى أن تعيش حياتك في دور الضحية العاجزة بعد الآن.

نحن نصنع واقعنا الشخصي من خلال اعتقادنا الواعي بأنفسنا وبالآخرين وبالعالم ... ولسنا تحت رحمة العقل الباطن، ولسنا عاجزين أمام قوى لا نستطيع فهمها؛ فالعقل الواعي يوجه الأنشطة اللاواعية، وهو يمتلك سلطة على كل القوى التي بداخلنا. ويتم تنشيط هذه القوى وتفعيلها وفقًا لأفكارنا عن الحقيقة ...".

فإذا لم تكن تحب ما تمر به الآن، فلا بد أن تغير طبيعة أفكارك وتطلعاتك الواعية. ولا بد أن تعدل نوع الرسائل التي ترسلها من خلال أفكارك إلى جسدك وأصدقائك وزملائك.
The Nature of Personal reality * بقلم جين روبرتس
والآن لننتقل إلى "الأدوات".

Roberts, op. cit., p. 13*

المفتاح ٥

عبارات التعزيز والتصور

فهم أهمية إتقان الاستخدام الصحيح لعبارات التعزيز وأساليبه

الفصل الثامن

عبارات التعزيز وأساليبه

قدم إلينا الدكتور ميرفي في الفصل الثاني مصطلح "الإيحاء الذاتي"، وشرح لنا كيف يمكن إعطاء الأشخاص الواقعين تحت تأثير التنويم المغناطيسي إيحاءات قوية من شأنها أن تتسبب في رفع مستوى أدائهم بطرق غير طبيعية إذا صدق أولئك الأشخاص المنوّمون مغناطيسيًا هذه الإيحاءات. وعبارة "غير طبيعية" المستخدمة هنا هي وصف حرفي لسلوك الشخص عندما يتم تعطيل تصوره الذهني اللاشعوري لما هو "طبيعي" مؤقتًا، وجعل التعليمات والإيحاءات تحل محل "الحدود الطبيعية" بحيث تتسبب مثل هذه التعليمات والإيحاءات في رفع مستوى أداء الشخص الواقع تحت تأثير التنويم إلى مستويات أعلى كثيرًا مما كان الشخص عليه قبل تعرضه للتنويم المغناطيسي.

وقد تم تنويم معظمنا مغناطيسيًا على يد أولياء أمورنا؛ لنصدق أشياء عن أنفسنا، وبالتالي صدقنا القيود المصاحبة لهذه الأشياء، على الرغم من عدم صحتها بكل بساطة. ولكن باعتقاد صحة هذه الأشياء وصدقها، فإننا نتصرف ونسلك بطريقة تثبت صحة هذه "الحقائق".

وقد أخبرني المعالج بالتنويم المغناطيسي الدكتور لي بولوس، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي، بأن أكبر التحديات التي واجهها في معالجة المرضى المصابين بصدمات هو مساعدتهم على الخروج من حالة التنويم المغناطيسي التي دفعتهم إلى تصديق البيانات الخطأ التي أعطوا إياها وهم أطفال صغار، والانتباه إلى التكرار المستمر لهذه البيانات؛ الأمر الذي أدى بهم إلى حالاتهم التي هم عليها الآن.

ولنبحث الآن كيف يمكن للاستخدام البناء لعبارات التعزيز أن يساعدنا على إعادة برمجة عقلا الباطن ببيانات محدثة، وموضوعية، وحقيقية، تتسق مع ما نريد أن نكون عليه اليوم، وليس ما اعتدنا أن نكون عليه! وقد صاغ الدكتور ميرفي مصطلحًا آخر للإيحاء الذاتي وهو التعزيز. لقد عرفنا التعزيز سابقًا بأنه "التصريح بحقيقة أو اعتقاد ما (سواء أكان إيجابيًا أم سلبيًا)، يقودك تجاه النتيجة النهائية التي تتوقعها". وقد يكون هذا التصريح حقيقيًا، وقد لا يكون كذلك، ولكننا نعتقد أنه حقيقي، ونتصرف على هذا الأساس. فقد لا تكون "النتيجة النهائية التي تتوقعها" هي النتيجة التي تريدها أيضًا. ولكن إذا صدقت العبارة التي تقول "أنا لم أكن قط بارعًا في..."، فإنك تحبس نفسك داخل هذه الحقيقة "المقيدة"، وتبرمج عقلك الباطن ببيانات تتسق مع هذه القيود، حتى يضمن العقل الباطن أن سلوكك سيتسق دائمًا مع كل ما يدعم اعتقادك.

ونستخدم جميعنا عبارات التعزيز طوال حياتنا؛ فأية جملة نقولها لأنفسنا أو للآخرين، وتأتي بعد ضمير المتكلم "أنا" هي تعزيز لأمر ما. وتعد الأمثلة التالية كلها عبارات تعزيرية:

- أنا زوج رائع.
- أنا زوج حقير.
- أنا والد محب لأولادي وصبور عليهم.
- أنا دائمًا ما أفقد رباطة جأشي أمام أطفالي/ أعتقد أنني لست والدًا كفئًا.
- أنا كفء جدًا ومنظم جدًا.
- أنا مهمل ولا يمكنني إيجاد شيء أبدًا.

• أنا متحدث رائع.

• أنا دائماً ما أتوتر وأفسد الأمور عندما أواجه مجموعة من الناس.

تذكر أننا قلنا إن التعزيز هو التصريح بحقيقة أو اعتقاد ما (سواء أكان إيجابياً أم سلبياً). بعبارة أخرى، قد لا يكون الأمر حقيقياً "في الواقع"، ولكنه "كذلك" لأننا نراه كذلك. ونحن لم نولد منظمين، أو غير منظمين، كما أننا لم نولد بمهارة التحدث بطلاقة أمام جمع من الناس، وكل ما هنالك أننا اكتسبنا توجهاتنا، وسلوكياتنا، وآراءنا، ومفهومنا لذاتنا حيال هذه الأشياء (السلبى منها والإيجابى)، فقد أعطانا الأشخاص الذين يتمتعون بسلطة علينا بيانات "ظنية"، عندما كنا في سن صغيرة، (وربما لم تكن حقيقية)، ففهمناها نحن باعتبارها حقيقة فعلاً. وعلى مدار السنين، كانت هذه التوجهات والآراء متأصلة في داخلنا حتى صدقنا منها ما صدقنا، وأصبح كل ما صدقناه "حقائق" لا يمكن زعزعتها.

هل تعلم، على سبيل المثال، أن عدد من قُتلوا بسبب اختلاف الآراء في تاريخ الحضارة البشرية كبير جداً، كيف يمكن لأشخاص عقلاء أن يقتل بعضهم بعضاً بسبب الخلافات فيما بينهم؟ هذا شيء لا يُصدق!

ولا أستخدم هذا المثال إلا لكي أوضح أن عبارات التعزيز مؤثرة (إيجابياً أو سلبياً). وقد تم الوصول لكل هذا عن طريق عبارات التعزيز. "أنا أعتقد..."، و"أنا أستطيع..." إلخ. وتشكل هذه العملية مفهومنا الذاتي عن أنفسنا أيضاً.

وهكذا فقد عرفنا أن عبارات التعزيز لها تأثيرها البالغ.

ولهذا، فلم لا نستخدم هذه العملية نفسها لتغيير تصرفاتنا وسلوكنا، ونحقق التغيير البناء في حياتنا؟ لذلك سأعرفكم في هذا الفصل كيفية القيام بذلك.

كانت المرة الأولى التي أتعرف فيها بهذا الأسلوب في عام ١٩٦٩، عندما حضرت "ندوة أوميجا" التي كان يدرس فيها مؤسس الأوميجا، الراحل "جون بويل" (انظر المقدمة).

عندما بدأت استخدام هذا الأسلوب في بداية الأمر، كنت متشككاً إلى حد ما بشأن الوصول إلى التغيير المطلوب فقط عن طريق تكوين جملة جديدة تصف ما كنت أود أن أكونه. وكان الآخرون ممن حضروا هذا المؤتمر من قبل، واستخدموا هذا الأسلوب لفترة من الوقت يفخرون بما وصلوا إليه من نجاح. بدا أن هذا الأسلوب لا يعرف حدوداً فيما يخص مجالات الحياة التي قام بالتأثير فيها بشكل إيجابي.

فقد تحسنت مجالات حياتية، مثل العلاقات الاجتماعية، وعلاقة الآباء والأمهات بأبنائهم، وكذلك الأحوال الصحية والمادية في حياة من أدلوا بشهادتهم حول استخدامهم أسلوب عبارات التعزيز للوصول إلى التغييرات المنشودة. ورأيت أنه إذا نجح هذا الأسلوب معهم، فلم لا ينجح معي؟

وبعد أربعين عاماً ما زلت أستخدمه، وإن كان هذا لا يعني أنني لم أعان أي فشل في أثناء استخدامه طوال تلك المدة، ولكنني أريد أن أقول إن جودة الأسلوب الذي أفكر به تغيرت إلى الأفضل؛ الأمر الذي نتج عنه تغير إيجابي كبير في الطريقة التي اخترت أن أعيش بها حياتي. وقد سمعت ذات مرة هذه الجملة: "نحن نعلم ما نحتاج إلى تعلمه أشد الاحتياج"، ولا شك في أن لدي مساحة كبيرة لمزيد من النمو والتطور، وأطبقها بكل بحماس.

والآن لننتقل إلى الجزء الذي نتعلم فيه كيف نكتب ونستخدم عبارات التعزيز.

سنفترض أن أمامك قائمة بالأشياء التي تود تحقيقها، أو التي ترغب فيها، ويمكنك الآن أن تستخدم عبارات التعزيز كأسلوب إضافي يعينك على الحصول على هذه الأشياء، ومن خلال التكرار اليومي لهذه العبارات، بالإضافة إلى التخيلات والمشاعر القوية، فستضبط أو تعيد ضبط عقلك الباطن ليساعدك على الوصول إلى أهدافك.

وعندما تقوم بكتابة عبارة التعزيز، اجعل فاعل الجملة ضمير المتكلم "أنا" والفعل في زمن المضارع مع وصف الغاية النهائية، التي ترغب في الوصول إليها، كأنها متحققة اليوم على أرض الواقع.

بعبارة أخرى، لا تقل: "سوف تتحسن علاقتي مع ... " أو "سوف يتحسن أداء شركتي" (أي أنك تتمنى شيئاً أفضل في المستقبل). وبدلاً من ذلك، قل: "أتمتع بعلاقة ممتازة مع ... " أو "أنا رجل أعمال ناجح جداً، ودائماً ما أجد طرقاً أحسن بها عملي يومياً".

لنفترض أنك تريد استخدام عبارات لتعزز التمتع بصحة جيدة، ولنستخدم إنقاص الوزن مثلاً على ذلك؛ فإذا كان وزنك اليوم يساوي ١١٥ كيلوجراماً "واقعك الحالي"، وتريد الوصول إلى ٨٨ كيلوجراماً فقط، فيمكنك صياغة عبارة تعزز تقول: "يبدو مذهري جيداً، كما أنني أشعر بأنني أفضل حالاً ووزني ٨٨ كيلوجراماً". فاعل هذه الجملة ضمير المتكلم "أنا" وفعلها في زمن المضارع، ووصفت الغاية النهائية كأنها كانت واقعاً متحققاً اليوم. وإياك أن تكتب عبارة تعزز تقول: "وزني ليس زائداً"؛ وذلك لأن التأكيد هنا هو أنك زائد الوزن، وهذه هي الصورة العقلية التي لا تود أن تراها.

يمكنك أيضاً أن تكتب عبارتي تعزز داعمتين، مثل: "أكل كمية من الطعام تسمح لي بالحفاظ على وزني عند ٨٨ كيلوجراماً". أو "أستمتع بممارسة التمارين يومياً، ولا أفوت يوماً بلا تمرين". تذكر أن الهدف من وراء عبارات التعزيز هو تغيير سلوكياتنا؛ فعبارة التعزيز التي تقول: "أبدو جيد المظهر، وأشعر بأنني أفضل حالاً ووزني كيلو جرام" لا تعطينا الإذن بأن نأكل ليل نهاراً!

ومن المهم أن تقوم بكتابة عبارة التعزيز التي تدعم الخيالات التي تكوّن صورة عقلية عن النجاح الذي تود تحقيقه؛ على سبيل المثال، عندما تقول لنفسك: "أتمتع بعلاقة ممتازة مع ..."، فإنك تتخيل نفسك أنت وهذا الشخص معاً في وضع تستمتعان فيه بصحبتكما معاً، وتتمتعان "بعلاقة ممتازة". يمكن أن تكون هذه الصورة عقلية عن تجربة مضت استمتعتم فيها معاً، أو صورة تخيلية ترسمها في ذهنك لتدعم عبارتك التعزيزية، ويتم تسجيل كلتا الصورتين (الحقيقية أو التخيلية) في العقل الباطن، كأن الأمر قد حدث فعلاً شريطة أن تكون تلك الصورة مدعومة بانفعالات قوية إيجابية.

وهذه الخطوة الأخيرة - الدعم الانفعالي - خطوة مهمة جداً؛ فعلى سبيل المثال، عندما يمر الناس بتجربة التقهقر العمري بالتنويم المغناطيسي، فإنهم لا يتذكرون تجربة مرئية حية من الماضي فقط، ولكنهم يمرون بالانفعالات نفسها المرتبطة بهذه التجربة أيضاً؛ فإن كانت هذه التجربة سعيدة فقد يشرعون في الضحك، أما إذا كانت تجربة مؤلمة فقد يجعلهم هذا يذرفون دموعهم، وكل هذا تحت تأثير التنويم. ومن المهم أن نفهم أن الهدف من اللغة (الكلمات) هو خلق صورة عقلية، أو الوصول إليها. إنها الصورة (وليست الكلمات) التي يتم تسجيلها في العقل الباطن بجانب المشاعر والانفعالات المرتبطة بهذه الصورة. وهذا هو السبب في أهمية الخيالات أو الصور المصحوبة

بالمشاعر والانفعالات التي تدعم الكلمات، وسنتناول هذه النقطة بمزيد من التفصيل في الفصل التالي.

إجمالاً، تتكون عملية التعزيز من ثلاث خطوات:

١. اقرأ عبارة التعزيز على مسامعك.
٢. تخيل حدثاً وقع في الماضي، أو سيقع في المستقبل، أو تخيل حدثاً خيالياً يدعم عبارتك هذه.
٣. أضف المشاعر والانفعالات الإيجابية السارة في هذه الخيالات.

ينبغي أن تدوم كل عبارة تعزز من عشر ثوانٍ إلى خمس عشرة ثانية، وينبغي أن تكررهما من ثلاث إلى خمس مرات، وعادة ما يكون من الأفضل ألا يكون أمامك أكثر من ١٥ عبارة في كل مرة، كما هي الحال مع الأهداف.

وتكون عقولنا في أفضل حالاتها لاستقبال عبارات التعزيز في الصباح عندما نستيقظ، أو في الليل قبل أن ننام. وأعرف الكثير من الأشخاص الذين يحتفظون بعبارات تعزيرية في بطاقات ٥×٣ سم، أو على الأجهزة المحمولة التي يبقونها بجانب أسرّتهم. وإذا قفزنا للفصل الرابع عشر في هذا الكتاب، فسندج الدكتور "ميرفي" يقول:

ستتجنب الصراع بين رغباتك وخيالاتك عند الدخول في حالة من النعاس، تهبط فيها جميع مستويات الجهد المبذول إلى أدنى مستوياتها؛ ففي هذه الحالة يكون العقل الواعي مغيباً بشكل كبير، وأفضل الأوقات لتلقيح العقل الباطن بأفكار إيجابية هي قبل النوم مباشرة؛ وذلك لأن أقصى درجات فاعلية العقل الباطن ونشاطه تحدث قبل النوم، وبعد الاستيقاظ في الصباح مباشرة. وفي هذه الحالة، تكون الأفكار والتخيلات السلبية التي تعمل على تحييد رغباتك وكذا منع قبول عقلك الباطن هذه الرغبات غير موجودة. وعندما تتخيل حقيقة الرغبات التي حققتها وتشعر بلذة الإنجاز، سيستحضر عقلك الباطن تحقيق هذه الرغبة.

ويمكن للتدريب اليومي على عبارات التعزيز أن يحقق تغييرات مذهلة في حياة الفرد، ولكن شأنها شأن أي شيء آخر، فإن معرفة كيفية صياغة عبارات التعزيز وتنفيذها شيئاً من مفصلان تماماً. وبالتكرار اليومي للتدريب على عبارات التعزيز سيتحول الأمر إلى عادة، ومثلها مثل العادات الأخرى، ستشعر بأنك "فقدت شيئاً" في اليوم الذي لا تؤدي فيه هذه التدريبات. وأنا شخصياً أحرص على التدريب على عبارات التعزيز يومياً، ولديّ فقرة مكتوبة تأتي قبل عبارات التعزيز، التي تقول:

أستمع بقراءة عبارات التعزيز أول شيء كل صباح، وآخر شيء في المساء، وتزرع التدريبات اليومية على عبارات التعزيز مع التخيلات والانفعالات القوية المدعمة لها في عقلي الباطن القيم والأهداف والسلوكيات والتوجهات التي أراها مهمة في إثراء حياتي.

نحن أمامنا خيار التخلص من المعتقدات السلبية، وأقتبس هنا من كتاب *The Nature of Personal Reality*

إليك قائمة أكثر تحديداً بالمعتقدات، التي يمكن أن ترى أيّاً منها في نفسك.

١. أنا مريض، ودائماً ما كنت كذلك.
٢. هناك شيء خطأ فيما يتعلق بالمال؛ فمن يملكونه طماعون وماديون أكثر من الفقراء. إنهم أناس تعساء ومتكبرون.
٣. أنا لست مبدعاً، ولا أتمتع بأية مخيلة.

٤. لا يمكنني أن أفعل أبدًا ما أرغب في فعله.

٥. الناس لا يحبونني.

٦. أنا بدين.

٧. دائمًا ما أعاني سوء الحظ.

هذه كلها معتقدات يتمسك بها الكثير من الناس، ومن يؤمنون بها سيرونها في تجاربهم الحياتية؛ ولذلك دائمًا ما يبدو أن البيانات المادية تعزز المعتقدات، ولكن المعتقدات هي التي شكلت الواقع ... يجب أن تُدرك أنه ليس في استطاعة أحدهم تغيير مُعتقداتك، ولا باستطاعته أن يجبرك على تقبل هذه التغيرات. فأنت وحدك من يمكنه تغيير مُعتقداتك، وذلك من خلال المعرفة والتطبيق.

أتمنى بعد أن قرأت هذا الجزء، أن تكون قد اكتسبت - وأن تواصل اكتساب - المعرفة، وفهم النظرية القائم عليها هذا الكتاب. وبقراءة هذا الفصل، تكون قد حصلت على "التطبيقات"؛ أي الأدوات.

وبالاستمرار في القراءة، سنعرف الآن قوة التخيلات الموجهة، وأهمية خلق صور عقلية واضحة حول النهايات التي نرغب فيها، ونتوقع حدوثها، والتمسك بمثل هذه الصور.

*

-

Roberts, op. cit., p.13 *

الفصل التاسع

القصدية: القوة الخفية للتخيل الموجه

- كما عرفنا في الفصل السابق الذي جاء تحت عنوان "عبارات التعزيز وأساليبه" فإنك:
١. تقرأ عبارة التعزيز على نفسك، بحيث يكون فاعل الجملة ضمير المتكلم "أنا" وفعلها في زمن المضارع مع وصف الهدف النهائي كأنه قد تم تحقيقه، مثل: "يبدو مذهري حسناً وأشعر بأني أفضل حالاً عند وزن (الهدف)".
"أحب (فلاناً) بلا قيد أو شرط، وأتمتع بعلاقة طيبة معه/معها".
 ٢. تكون صورة ذهنية ترى فيها نفسك وقد حققت هذا الهدف.
 ٣. تشعر بالانفعال الرائع الذي يصاحب تحقيق هذا الهدف.
- حيث يتصف الأشخاص الناجحون في حياتهم بأن لديهم صورة ذهنية واضحة جداً لما يريدون تحقيقه، ولما يريدون الوصول إليه، وصورهم الذهنية تلك دقيقة دقة أشعة الليزر؛ فإذا كان حلمهم الانتقال إلى منزل أفضل، فستكون لديهم صورة واضحة لشكل هذا المنزل وتصميمه: عدد غرف النوم، وهل هو منزل مكون من طابق واحد أم من طابقين، وحمام السباحة، والجيران، والسعر التقريبي لهذا المنزل، إلخ. أما من يعجزون عن تحقيق أهدافهم، فتنقصهم الصورة الواضحة لما سيبدو الأمر عليه عند تحقيق تلك الأهداف؛ وذلك لأن عبارة التعزيز التي تقول: "أريد منزلاً أفضل"، التي لا تدعمها صورة واضحة عن شكل هذا المنزل تبديد الطاقة المطلوبة لتحقيق هذا الهدف والاستمتاع به.

وعندما كنت صغيراً، كنت آخذ عدسة مكبرة في يوم شديد الحرارة، وأسلط أشعة الشمس من خلال هذه العدسة على قطعة من الورق؛ لتشتعل بعدها. الشائق في الأمر أنني إذا أمسكت بهذه العدسة المكبرة تحت أشعة الشمس ومررت بها على ذراعي بلا هدف، فلن أشعر بأي شيء على الإطلاق، ولو بجزء ضئيل من الحرارة. ولكن لو أنني ركزتها، مثلاً، على بقعة محددة من ذراعي، فسأحرك العدسة سريعاً عن ذراعي في غضون ثوانٍ، وإلا فسأعاني حرقاً شديداً. لماذا؟ فكر في الأمر. إن مصدر الطاقة وهو الشمس دائم ومستمر، ولكن عندما يتم تثبيت العدسة المكبرة على شيء ما، فإنها تسخر هذه الطاقة، وتضاعفها مرات ومرات، والشيء نفسه يحدث عندما نكون واضحين تماماً بشأن ما نريد، وعندما نستمر في تمسكنا بتلك الفكرة (الصورة) وبشدة الانفعال المرتبطة بها، حينها نقوم نحن بتسخير ومضاعفة قوة العقل الباطن لتحقيق هذه الصورة، وتحويلها إلى أمر واقع في حياتنا، وفي الفصل الثالث عشر "العقل الفائق وحل المشكلات بطريقة إبداعية" سنتعلم المبدأ الأساسي الذي يقول: "إن أية فكرة يتعامل معها العقل الواعي بشكل مستمر، لا بد من أن تتحول إلى حقيقة فعلية (إيجابية أو سلبية) على يد العقل الفائق".

وبينما نشق طريقنا خلال هذا الفصل، سنمدك بأمثلة محددة عن كيفية حدوث ذلك. والشيء الذي يجب تذكره هنا هو أن ما يتم تسجيله في عقلنا الواعي ليس الكلمات، وإنما الصور (الخيالات) التي تخلفها هذه الكلمات، وكذلك الانفعالات المرتبطة بهذه الصور. وقد تم إثبات هذا علمياً على يد الدكتور "ويلدر بينفيلد"، متخصص الأعصاب بجامعة مونتريال؛ فقد كان الدكتور "بينفيلد" يضع الشخص تحت مخدر موضعي، بحيث يكون الشخص مستيقظاً، ثم يزيل الدكتور "بينفيلد" قطعة من الجمجمة فوق المنطقة المسؤولة عن تخزين الأحداث والمعلومات في المخ، ثم

يدخل الدكتور مسبارًا إلى المخ ويروي الشخص تجربة مر بها من قبل في حياته كأنها تحدث الآن! فإذا كانت هذه التجربة سعيدة فإن الشخص يبتسم ويضحك، وإذا كان تعيسة فإن الشخص يبكي ويجزع. وإذا أزال الدكتور "بينفيلد" هذا المسبار ووضعه مرة أخرى في المكان نفسه، كان الشخص يعبر عن هذه التجربة الشخصية نفسها. والأمر أشبه بشخص يضغط على زر الإعادة في جهاز تسجيل.

وكما عرفنا في الفصل السابع، فإن كل تجربة مررنا بها في حياتنا، وكذلك الصور والمشاعر والانفعالات المرتبطة بهذه التجارب تُخزن في المنطقة اللاشعورية في عقلنا البشري، كما أنها تؤثر جميعها في سلوكنا الحالي.

والسطور التالية هي دليل علمي عن الطريقة التي تؤثر بها التخيلات في أداؤنا في الحياة. الدكتور "ألفارو باسكال ليون"، هو أستاذ علم الأعصاب في مركز بيت إيزريل ديكونيس الطبي في كلية هارفارد للطب.

وبالعودة لكتاب الدكتور "دويدج" *The Brain That Changes Itself*، يحكي الدكتور "دويدج" كيف تفوق الدكتور "باسكال ليون" على التكنولوجيا التي طورها الدكتور "بينفيلد" من خلال عملية تحفيز مغناطيسي عبر الجمجمة، كما يقول الدكتور "دويدج":

كان يتعين على "ويلدر بينفيلد" فتح الجمجمة جراحيًا، وإدخال مسباره الكهربائي في المخ لتحفيز القشرة الدماغية، وعندما يشغل "باسكال ليون" الماكينة، ويجعل إصبعي يتحرك، أشعر تمامًا بما شعر به مرضى "بينفيلد" عندما فتح جماجمهم وقام بتحفيزها بمسابيره الكهربائية.

وقد نجح الدكتور "باسكال ليون" نجاحًا كبيرًا في تسريع عملية تعلم من فقدوا أبصارهم طريقة برايل باستخدام أساليب التحفيز المغناطيسي عبر الجمجمة هذه.

ويستمر الدكتور "دويدج" في مناقشة نجاح الدكتور "باسكال ليون" في إثبات قوة التخيل الموجه وعلاقته بالأداء:

إن مشروعه التالي سيعتبر ثورة كبيرة؛ وذلك لأنه سيوضح أن بإمكان أفكارنا تغيير الهيكل الأساسي لمخاخذنا.

وسيدرس الطريقة التي تغير بها الأفكار المخ، مستخدمًا في ذلك أسلوب التحفيز المغناطيسي عبر الجمجمة لملاحظة التغيرات التي تحدث في أصابع الأشخاص الذين يتعلمون العزف على البيانو. وقد قدم أحد أبطال "باسكال ليون" - الإسباني "سانتياجو رانون كاجال"، عالم تشريح الأعصاب الشهير والحاصل على جائزة نوبل، الذي أمضى أواخر حياته يبحث بلا جدوى عن مرونة المخ - اقتراحًا في عام ١٨٩٤ مفاده أن عضو الأفكار؛ وهو المخ، هو عضو طيِّع وقابل للتحسين - في حدود معينة - من خلال أداء تمارين أو ممارسات عقلية موجهة توجيهاً صحيحًا. وفي عام ١٩٠٤، قال إن الأفكار التي يتم تكرارها في "الممارسات العقلية" تقوي الوصلات العصبية الحالية، وتخلق وصلات جديدة، كما أنه كان يظن أن هذه العملية بالتحديد ستكون صريحة وواضحة في الأعصاب التي تتحكم في الأصابع في حالة عازفي البيانو الذين يقومون بالكثير من التدريب العقلي.

وقد رسم "رانون كاجال" بمخيلته صورة لمخ مرن، ولكن كانت تنقصه الأدوات اللازمة لإثبات ذلك. ويعتقد "باسكال ليون" الآن أنه أمام هذه الأداة، وهي التحفيز المغناطيسي عبر الجمجمة؛ ليختبر إذا ما كانت الممارسات العقلية والمخيلة البشرية تؤديان فعلاً لتغيرات فيزيائية.

كانت تفاصيل التجربة التي تعتمد على التخيل بسيطة، والتقطت فكرة العالم "كاجال" لاستخدام البيانو. في هذه التجربة، علم "باسكال ليون" مجموعتين من الأشخاص، لم يسبق لأي منهم أن تعلم العزف على البيانو، سلسلة من المعزوفات الموسيقية، وأراهم فيها أي الأصابع تتحرك، وتركهم يستمعون للموسيقى، وهي تُعزف، ثم جلس أعضاء إحدى هاتين المجموعتين - مجموعة الممارسات العقلية - أمام لوحة مفاتيح بيانو كهربائي لمدة ساعتين يوميًا على مدار خمسة أيام، وتخليلوا أنهم يعزفون هذه المقطوعة ويستمعون لها، أما المجموعة الثانية - مجموعة الممارسة الفعلية - فقامت بالعزف على الجيتار ساعتين يوميًا على مدار خمسة أيام. وقد تم إجراء تخطيط مخ لكلتا المجموعتين قبل إجراء التجربة، وفي كل يوم من أيام التجربة وبعد أن انتهت التجربة. بعد ذلك طُلب من كلتا المجموعتين عزف المقطوعة، وقام الحاسب الآلي بحساب دقة أداء كل مجموعة منهما.

وجد "باسكال ليون" أن كلتا المجموعتين تعلمت عزف المقطوعة، كما وجد أن تخطيط المخ الذي أجري لكل منهما متشابه تقريبًا، وذلك من حيث التغيرات التي وقعت في أمخاخ كل مجموعة. ومن اللافت للنظر أن الممارسات العقلية وحدها أوجدت التغيرات نفسها التي أوجدتها الممارسات الفعلية لعزف المقطوعة في الجهاز الحركي. وبطول نهاية اليوم الخامس من التجربة، كانت التغيرات التي حدثت في إشارة الجهاز الحركي للعضلات هي نفسها في المجموعتين، وقد بلغت درجة الدقة في المجموعة التي اتبعت نمط الممارسات العقلية، درجة دقة المجموعة نفسها التي عزف أعضاؤها المقطوعة فعليًا في اليوم الثالث.

وعلى الرغم من ذلك، فلم يكن مستوى تحسن المجموعة الأولى - مجموعة الممارسة العقلية - خمسة أيام كبيرًا كمستوى تحسن المجموعة الثانية؛ مجموعة الممارسة الفعلية. ولكن عندما تم إعطاء المجموعة الأولى جلسة للتدريب مدتها ساعتان، تحسن أدائها العام حتى وصل إلى مستوى المجموعة الثانية التي وصلت إليه في خمسة أيام من العزف؛ لذلك فمن الواضح أن الممارسة أو التدريب العقلي هو طريقة فعالة لنعد أنفسنا لتعلم المهارات مع أقل تدريب عملي ممكن.

ويكمل الدكتور "دويدج" ****:**

إن واحدًا من أكثر أشكال الممارسات العقلية تطورًا وتقدمًا هو "الشطرنج العقلي"، الذي يلعب دون رقعة أو قطع الشطرنج؛ حيث يتخيل اللاعبون الرقعة والحركات نفسها عن طريق تتبع مواقع القطع. وقد استخدم الناشط السوفيتي في حقوق الإنسان "أناتولي شارانسكي" هذا الشطرنج العقلي لكي ينجو بحياته في السجن؛ فقد وجهت إلى "شارانسكي" المتخصص في مجال الكمبيوتر تهمة التجسس لصالح الولايات المتحدة في عام ١٩٧٧، وأمضى تسع سنوات في السجن منها أربعمئة يوم في الحبس الانفرادي في زنزانة مظلمة شديدة البرودة، لا تزيد مساحتها على مترين ونصف المتر. وعادة ما ينهار المساجين السياسيون الذين يتم عزلهم في مثل تلك الزنازين عقليًا؛ لأن مخ الإنسان بحاجة إلى محاكاة المؤثرات الخارجية، وإلا أصيب بالجنون. خلال هذه الفترة الطويلة من الحرمان الحسي، قام "شارانسكي" بلعب الشطرنج العقلي لشهور متتالية، الأمر الذي ساعده على وقاية عقله من التعرض للتلف. كان شارانسكي يلعب بالقطع البيضاء والقطع السوداء أيضًا؛ حيث كان هو نفسه اللاعب والمنافس، وكان يتخيل اللعبة في عقله، وهذا يعد تحديًا رائعًا للعقل. وقد أخبرني "شارانسكي" ذات مرة مازحًا بأنه استمر في اللعب على الرغم من صعوبة الأمر، معتقدًا أنه سيجد الفرصة ليصبح بطلًا دوليًا فيه. وعندما كان "جاري كاسباروف" بطل

العالم حينها يباري عددًا من الشخصيات، منهم رئيس وزراء إحدى الدول وبقية وزراء الحكومة، فاز عليهم جميعًا ما عدا "شارانسكي".

... ومن الناحية العلمية فيما يخص الجهاز العصبي، فإن تخيل القيام بأمر ما والقيام به فعليًا ليسا أمرين مختلفين كما يبدو، ولهذا فإن التخيل هو أحد الأسباب التي تجعل بإمكاننا تغيير عقولنا. فعندما يُعلق الناس أعينهم ويتخيلون شيئًا كالحرف "أ" على سبيل المثال، فإن قشرة الإبصار الأساسية تضيء كأن الشخص كان ينظر فعلاً إلى الحرف "أ" أمامه. وتظهر الصور المخية أن العديد من أجزاء المخ التي تنشط في أثناء تخيل شيء ما هي نفسها الأجزاء التي تنشط عند رؤية هذا الشيء في الواقع.

شكرًا لك دكتور "دويدج".

والآن سأطلعكم على تجربة حياتية وقعت بالفعل، ستوثق قوة التخيل الموجه وتدعمها. في عام ١٩٧٥ وأنا في طريقي إلى منزلي في بورتلاند بمدينة أوريجون عائدًا من لوس أنجلوس، قرأت كتابًا بعنوان The Inner Game of Tennis للكاتب "تيموثي جالواي". وكثيرًا ما أعجبت بكتابات "تيموثي"، حتى إنني بحثت عنه ودعوته إلى الحضور إلى بورتلاند لإلقاء محاضرة أمام فريق إدارة شركتي وفرع منظمة يونج بريزيدنتس في أوريجون. ونتيجة لذلك كونت مع "تيموثي" صداقة وشراكة، وحتى يومنا هذا أعتبر أن "تيم" أعظم المعلمين في حياتي. لقد علمني حقًا السر واللغز العقلي لتقديم أفضل أداء في أي من مجالات الحياة، وقد استخدم لعبة التنس مجازًا أو تشبيهًا لهذه الدروس والأفكار.

وفي عام ١٩٧٦، وجه "تيم" إليّ وإلى زوجتي "جيرى" الدعوة للالتحاق به وبمجموعة أخرى من الأشخاص في كوبر ماونت بركولورادو. وقد أصبحت تجربة التزلج على الجليد في كوبر ماونتنن هي موضوع كتاب "تيم" الجديد؛ حيث أطلق عليه اسم Inner Skiing.

وقد كنت أنا وزوجتي نمارس التزلج منذ نعومة أظافرنا؛ فقد كنت عضوًا في فريق التزلج في المدرسة الثانوية، وكنت أشترك في مسابقات الهواة، حتى بلغت سن الخمسين، حتى وأنا أكتب هذه الكلمات، فإنني أستمتع أنا وزوجتي بالتزلج في صن فالي بولاية أيداهو. وما أود قوله هنا: إنني لست حديث عهد بالتزلج، ولا بالتعليمات التقليدية عنه.

كنا نحو ٣٠ شخصًا تقريبًا تجمعنا معًا في كوبر ماونتنن، لنجرب أسبوعًا من "التزلج العقلي". وكما يعلم من يمارسون التزلج منكم، فإن تعليمات التزلج التقليدية شديدة السطحية؛ حيث يراقبك المعلم وأنت تتزلج عدة مرات، ثم يقول لك "اثن ركبتك" أو "اضغط بوزنك وأنت تتزلج نازلًا من المنحدر" ... إلخ. إن عملية التزلج بأكملها عملية ميكانيكية تمامًا.

ولم يحدث أي من هذا في كوبر ماونتنن، ومع ذلك فقد ازداد إتقاننا للتزلج بشكل كبير. لقد بدأنا في كل يوم التجمع معًا بعد الإفطار في إحدى قاعات الفندق الذي كنا نمكث فيه تلك الفترة. وكنا نرتدي ملابس التزلج، ثم دُعينا إلى الاستلقاء على الأرض على سجادة بتلك القاعة. مارست المجموعة تمارين الاسترخاء العميق، ثم طُلب منا أن نتخيل أنفسنا ونحن نتزلج مغلقين أعيننا. وقد أعطينا عدة تصورات بصرية مختلفة، مثل التضاريس، وقضبان التزلج المختلفة، والمنحدرات الزلقة، والمنحدرات المعتدلة، والأخرى شديدة الانحدار. وفي كل تصور كان يُطلب منا أن نتخيل أنفسنا نتزلج في هذا الموقف. وقمنا بأداء هذا التدريب لمدة تتراوح بين ثلاثين وخمس وأربعين دقيقة، ثم نقوم بعدها ونذهب إلى التزلج على المنحدرات.

وبمجرد أن نصل إلى المنحدرات، كان المحاضر (يمكننا أن نطلق عليه وصف مدرب) يخبرنا بأنه سيتزلج نزولاً لسفح الجبل منعطفاً في أثناء ذلك من ١٠ إلى ١٥ مرة تقريباً، ثم سنتبعه نحن بالتزلج نزولاً كل فرد على حدة. وبينما يصل كل فرد منا إليه، كان يسأله سؤالاً واحداً: "كيف تجد التزلج مقارنة بما قمت بتخيله هذا الصباح؟"، فيرد عليه الشخص الذي وجه إليه سؤاله: "كنت أتحرك بالنصف العلوي من جسدي كثيراً" أو "أعتقد أنني كنت أنحني كثيراً" وهكذا. وبعدها يقول المحاضر بكل بساطة: "حسنًا، عليك أن تركز أكثر على شكلك وأنت تتزلج في مخيلتك هذا الصباح".

لم يكن هناك أي اتفاق أو اختلاف مع تقييمنا أنفسنا من قبل المحاضر. ولم تكن هناك أية تعليمات تصحيحية منه. كان يكفي بقول: "كن أكثر وعياً بشكلك، بينما كنت تتزلج في مخيلتك هذا الصباح".

ملحوظة مهمة جداً:

عندما تتخيل نفسك وأنت تقوم بأمر ما، فلن ترى نفسك تقوم بارتكاب أخطاء؛ ففي التزلج، لن ترى نفسك وأنت تسقط، بل ترى نفسك تتزلج بكل بساطة وسلاسة. وإذا كنت تتخيل ضربتك كرة جولف مثلاً، فلن ترى نفسك تخطئ الهدف، ولكنك ستري نفسك تصيب الهدف. وإذا كنت تتخيل نفسك تعزف على البيانو، فلن ترى نفسك تضغط على المفاتيح الخطأ، بل ستري نفسك تعزف بكل سلاسة.

وهذه حقيقة مهمة جداً مرتبطة بالتخيل؛ حيث إنها تصبح الصورة العقلية اللاشعورية المسجلة، كما تصبح هي التعليمات التي توجهها لعقلك الباطن عن الكيفية التي سيكون عليها أداؤك. ولما تزلجنا مرة أخرى، كان المحاضر يسألنا: "كيف وجدت ذلك؟"، ونجيب نحن: "لم أنحن كثيراً، كما أن الجزء العلوي من جسدي كان متزناً أكثر". لم يكن المعلم ليحجب بـ "جيد" أو "سيئ"، لكنه كان يقول فقط: "عظيم، استمر فقط في التركيز على شكلك وأنت تتزلج في مخيلتك هذا الصباح".

وخلال ذلك الأسبوع، استمر أداؤنا في التحسن دون أية تعليمات. لقد كنا نحن من نعم أنفسنا. وقمنا بتمرين مذهل جداً ذات يوم عندما كنا على قمة منحدر وعر. هذه المنحدرات هي الأكثر صعوبة بين منحدرات التزلج كلها على الجبل. فكَّ المحاضر رباط حذائه تماماً وطلب منا أن نفعل مثله، وقال: "عندما أصل إلى أسفل المنحدر، فليتزلج كل واحد منكم نزولاً إليّ، كلٌّ على حدة". بعد ذلك انطلق متزلجاً بكل مهارة، وعندما وصل إلى سفح المنحدر، توقف فجأة وبرز عصي التزلج في الجليد، وخلع حذائه تماماً، وهبط على الجليد بقدميه العاريتين بكل دقة ومهارة. كنا جميعاً مشدوهين مما حدث.

وعندما حان دوري للتزلج، دفعت نفسي عن قمة المنحدر، وقمت بعمل عدة منعطفات خرقاء، وسمعت صوتاً بداخلي يصرخ: "أنت ستقتل نفسك!"، ولكن على سعيد آخر، أدركت أن التدريب الذي استغرق أسبوعاً كان عن إسكات هذا الصوت الذي يتكون من الخوف والريبة (ما يطلق عليه تيم الذات الأولى) والوثوق بأن ذاتي الأخرى (الذات الثانية) تعلم تماماً ما تفعله، إذا استطعنا إبعاد الذات الأولى عن طريقها.

لذلك أخبرت الذات الأولى بكل لطف أن "تخرس!"، واستسلمت للوثوق بأن الذات الثانية تعلم تماماً ما تفعله. وتزلجت ما تبقى من هذا المنحدر كما يفعل المتزلجون المحترفون، وقد خلعت حذائي

تمامًا؛ الأمر الذي يعد النقيض الكامل لأية تعليمات تقليدية تلقيتها.
إن الذات الأولى تصرخ دائمًا طالبة الانتباه، كما أنها هي ذلك الصوت الخفيض الذي يجب أن يحكم على الأمور كلها. وعندما أدركت لأية درجة يمكن أن تكون الذات الأولى مدمرة، وإلى أي مدى يمكنها أن تشتت انتباهي، فإنني أخبرها بلطف (ليس بكل لطف) عندما يبدأ صوتها يرتفع أن "تنصرف"، ثم أعيد نفسي إلى اللحظة الحالية.

لذلك فإن أيًا كان ما تتخيله وتفرضه على عقلك الباطن، ستجده وستلاقيه في واقعك وحياتك. وبينما أنهى هذه السطور، هأنذا الآن أشاهد الألعاب الأولمبية الشتوية لعام ٢٠١٠ في ويسلر في مقاطعة كولومبيا البريطانية، حيث تستمر فيزا في عرض إعلان، حيث رسمت الحاصلة على الميدالية الذهبية في التزلج على جبال الألب اللاعبة "جوليا" مانكوسو صورة لنفسها عندما كانت في التاسعة من عمرها. كانت الصورة تظهر "جوليا"، وهي تفوز بالميدالية الذهبية للتزلج للنساء. ومنذ كانت "جوليا" في سن التاسعة، كانت تنظر إلى هذه الصورة كل يوم تقريبًا. وفي عام ٢٠٠٦ في الألعاب الأولمبية الشتوية، فازت "جوليا" بالميدالية الذهبية للتزلج، وهي في الحادية والعشرين من عمرها.

هل نحن بحاجة إلى ذكر المزيد من الأمثلة؟!

بيت القصيد أن ما نتخيله وما نعتقد به وما نفكر فيه هو ما أصبح عليه.

Doige, o.p. cit., p. 31 **

الفصل العاشر

اكتساب قوة الشخصية

بقلم د. لي بولوس، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي

في مقدمة هذا الكتاب، يقول الدكتور "لي بولوس":

من بين آلاف المرضى الذين رأيتهم على مدار السنوات باختلاف حالاتهم، فإنني أقدر أن ٩٥٪ منهم كانوا يعانون مشكلات في الاعتداد بالنفس، وهو الشعور أو عدم الشعور بالجدارة والاستحقاق، الذي يؤثر في الشعور الداخلي باستحقاق الحب، أو النجاح، أو التمتع بالصحة، أو الرخاء.

وبسبب أهمية الاعتداد بالنفس وعلاقته بهذا الكتاب ككل، فقد طلبت من الدكتور "لي" أن يتفضل مشكورًا بكتابة هذا الفصل عن هذا الموضوع.

وقد كتب ما يلي:

إن الاعتداد بالنفس هو جهاز المناعة للعقل والروح، إنه شعورنا بأننا قادرون على التعامل مع التحديات الأساسية التي نواجهها في الحياة، والشعور بالسعادة، وبأننا ذوو قيمة، وأنا نستحق السعادة. وهؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بقدر كبير من الاعتداد بالنفس هم هؤلاء الذين يشعرون بأنهم مؤهلون للنجاح في حياتهم. والاعتداد بالنفس الصحي وغير الزائف هو أن تشعر بأنك على ما يرام حتى لو لم تكن الأمور كذلك ظاهريًا.

أما احترام الذات فيتعلق بقيمتنا كأشخاص؛ يقين داخلي وشعور بالسعادة والنجاح في الحياة والشعور باستحقاق جذب الحب واستقباله، والسماح له بالدخول في حياتك. وهؤلاء الذين ينقصهم الاعتداد بالنفس يجدون أنه من الأسهل أن يقدموا هم الحب عن أن يستقبلوه.

فإذا كنت تتمتع بجهاز مناعة صحي، فهل يعني هذا أنك لن تتعرض أبدًا لوعكة صحية؟ بالطبع لا، ولكنك ستكون أقل عرضة للإصابة بالأمراض، كما أنك ستشفى سريعًا إذا مرضت في يوم من الأيام. وبالمثل، فإن التمتع بمستوى عالٍ من الاعتداد بالنفس لا يعني أنك لن تتعرض أبدًا للشعور بالقلق، أو الشقاء، أو الإحباط، أو بالانهزام أحيانًا، فمزايًا أن تتمتع بقدر كبير من الاعتداد بالنفس هي أنك تتمتع بممتصات قوية للصدمات النفسية، فإذا كنت تحاول بلوغ هدف ما، واصطدمت بنهاية مسدودة في طريقك إليه، فستتأثر وتعاود الكرة، وقد لا تنجح عدة مرات، ولكنك ستنتج أكثر مما ستفشل. لقد قال أحد كبار المديرين لمجموعة من الناس كانت تحضر ندوة كنت أنظمتها: "لقد صرعتني الحياة خمس مرات، ولكنني نهضت سنًا". إن المدير الناجح يفشل في المتوسط بمقدار مرتين أو ثلاث مرات قبل أن ينجح أخيرًا.

وهؤلاء الذين يعوزهم الاعتداد بالنفس قد يثابرون لبعض الوقت في بعض الأحيان، ولكنهم سيخفقون أكثر مما سينجحون. ويؤد اعتدادنا بأنفسنا مستوى معينًا من الترقب والتوقع، وتصبح هذه التوقعات نبوءات محققة لذاتها.

وبينما يظهر إحساسنا بالاعتداد بأنفسنا في مناح كثيرة من الحياة، فإن ذلك الإحساس يظهر بشكل أكثر بروزًا وباستمرار في العلاقات الشخصية؛ فإذا كان الشخص لا يشعر بأنه جدير بالحب، فسيجد صعوبة في تصديق أن أحدًا آخر يحبه، ودائمًا ما سيجد طريقة لهدم وتدمير العلاقة بطريقة

أو بأخرى، فهل حاولت من قبل أن تعرب عن حبك لشخص لا يشعر بأنه جدير بالحب؟ ليس هناك ما يمكنك أن تقوم به لتجعله يقتنع بحبك له.

وتختلف مستويات اعتدادنا بأنفسنا باختلاف مجالات حياتنا بالطبع، وسيتوافق كل من أداؤنا، أو فاعليتنا، أو نجاحنا مع اعتدادنا بأنفسنا في كل مجال، فعلى سبيل المثال، ربما كنت تتمتع بقدر كبير من الاعتداد بالنفس كمدير ومتحدث، وسيتوافق أداؤك أو مستوى كفاءتك مع اعتدادك بنفسك. وربما تتمتع بقدر ضئيل من الاعتداد بالنفس فيما يخص ميكانيكية الأشياء، أو استبدال قطع الغيار، أو في تشغيل الأجهزة والمعدات، فتطلق على نفسك، أو يطلق عليك أصدقاؤك لقب "الأخرق" في هذا المجال. وربما تتمتع بمستوى متوسط من الاعتداد بالنفس كوالد أو كزوج، وهنا سنتوافق كفاءتك في هذا المجال مع مستوى اعتدادك بنفسك فيه.

وإذا رسمت خطأً بيانياً يمثل جميع مجالات حياتك، ويتكون من عاملي ارتفاع مستوى الاعتداد بالنفس، وانخفاض مستوى الاعتداد بالنفس، فستنتهي الحال بهذا الرسم على شكل خط متعرج صعوداً وهبوطاً على الأرجح. وهنا يأتي دور علماء النفس، حيث يحسبون متوسط هذا الشكل البياني، ويخرجون بما يسمى بالعامل "ع"، وهو مستوى الاعتداد بالنفس العام.

وبالطبع فإن الاستفادة من تمارين بعينها لتغيير المعتقدات المُقَيِّدة في مجالات حياتية محددة، وكذلك إعادة تأهيل وبرمجة عقلك الباطن بعبارة التعزيز والتخيلات الموجهة و/ أو التنويم الإيحائي الذاتي سيعمل أيضاً على تحسين مستوى كفاءتك في كل تلك المجالات المختلفة.

ولذلك، فإن الاعتداد بالنفس سمة نكتسبها بأنفسنا، أما مفهومنا الذاتي فهو أعم وأشمل من الاعتداد بالنفس، كما أنه المظلة الجامعة، إن جاز التعبير، التي تنطوي تحتها معتقداتنا ومثلنا العليا وصورتنا الجسدية، التي تمثل جزءاً مهماً من مفهومنا الذاتي، وتشمل مسؤولياتنا وأصولنا وحدودنا وقدراتنا. واعتدادنا بأنفسنا أحد أهم مكونات مفهومنا الذاتي.

وقد استرعت أهمية الاعتداد بالنفس الانتباه للمرة الأولى منذ أكثر من أربعين عاماً مضت بعد طباعة كتاب جراح التجميل الدكتور "ماكسويل مالتز" تحت عنوان **Psycho-Cybernetics** في هذا الكتاب، وصف الدكتور "مالتز" كيف أنه يتطوع لإجراء عمليات تجميل في السجن المحلي لمدة يوم واحد أسبوعياً. وبعد عامين أو أكثر، هاتفه مأمور السجن، ودعاه إلى مكتبه، وأشار إلى أن الرجال الذين أجريت لهم عمليات تجميل لم يرتكبوا جرائم مرة أخرى، وبذلك فلم يعودوا إلى السجن بعد إطلاق سراحهم. وأدرك الدكتور "مالتز" أن المساجين شعروا بشعور أفضل حيال أنفسهم بعد أن تم تحسين صورتهم الجسدية التي أشرت سابقاً إلى أنها جزء مهم جداً من مفهومنا الذاتي. فتوصل الدكتور "مالتز" إلى أن الاعتداد بالنفس هو "الاكتشاف الأهم في القرن العشرين". وعلى الرغم من ذلك، فإن هذا التوصيف لا يسري بالضرورة على الكثيرين.

ففي كتابات لاحقة له، شرح الدكتور "مالتز" حالة سيدتين قامتا بإجراء جراحات تجميلية مؤثرة في وجهيهما، ولما حان وقت تقييمهما لشكليهما بعد إزالة الضمادات وزوال التورم الناتج عن العمليات، نظرت كلتاها وأعادتا النظر إلى نفسيهما، ثم قالت كل منهما في حزن ويأس واستنكار: "لا أبدو مختلفة كثيراً. لا، لم أتغير كثيراً، ما زلت أشعر بنفس ما كنت أشعر به قبل ذلك حيال نفسي". هنا أدرك الدكتور "مالتز" أن الصورة الذاتية شيء داخلي بالنسبة إلى الكثير من الناس، وليست تلك الزخارف الخارجية التي نطلق عليها اسم الجمال.

وعلى المنوال نفسه، أتذكر مقابلة صريحة وصفت فيها "إليزابيث تايلور" نفسها بأنها "قصيرة وبدينة، وأمتلك فخذين مريعتين، فأنا أكره شكل أنفي، وعينياني بعيدتان عن بعضهما كثيرًا، كما أنني لا أحب شكل وجهي. أحيانًا أتمنى لو أن باستطاعتي تغيير شكلي بالكامل". هذا وصف ذاتي لواحدة من أجمل نساء العالم عن نفسها. ولا عجب أنها قد ارتكبت عددًا من السلوكيات المؤذية للنفس: كالأكل بشراهة، وتعاطي المخدرات، وتناول المشروبات الكحولية، وعرضت نفسها لعدد من الحوادث، وأجرت العمليات الجراحية، وتزوجت ثماني زيجات، وهكذا. إن الاعتداد بالنفس هو عملية داخلية وذاتية بحتة.

وما أود الانتقال إليه الآن هو وصف بعض خصائص تدني الاعتداد بالنفس. وحينما نعي بعض تلك الخصائص سنتمكن من تحقيق التغيير بالوعي والإدراك، كما ستتاح أمامنا فرصة التخلص من بعض العواقل النفسية التي تلتصق بنا جميعًا بدرجات متفاوتة في رحلة حياتنا.

وأولى تلك الخصائص هي **تمثيل دور الضحية**. فمن يلعب دور الضحية يتمتع بمستوى متدنٍ من الاعتداد بالنفس وأحيانًا ما يكون اعتداده بنفسه منعدماً؛ فهو يشعر بالأسى على نفسه، كما يشعر بأنه قد ظلم في هذه الحياة، ويشعر أيضًا بأن الجميع لا يقدرونه حق قدره ويُسيئون فهمه، وأنهم يُعاملون بطريقة غير منصفة. والضحايا نادرًا ما يعترفون بمسئوليتهم عن أي شيء؛ لذلك سيحاولون أن تقوم أنت بعمل الأشياء من أجلهم، وكثيرًا ما يحاولون التلاعب بالناس من خلال جعلهم يشعرون بالذنب تجاههم؛ ليقوم هؤلاء بإنقاذهم، ولكن هؤلاء "المنقذين" لن يستطيعوا القيام بالكثير من أجلهم. ودائمًا ما يشعر الضحايا بأن أحدًا ما قد خذلهم أو تخلى عنهم، حتى يتسنى لهم إلقاء تبعه فشلمهم على الآخرين أو على الظروف.

ويعطي الضحايا قوة للماضي: "لو أنني حظيت بوالدين غير والديّ، لو أن والدي كان غنيًا...". إنهم دائمًا ما يلقون باللوم على الآخرين، وهو نوع رخيص من القوة، القوة الوحيدة التي يمتلكونها. أود أن أقدم إضافة بسيطة هنا. قد يشعر البعض بأن تدني الاعتداد بالنفس غالبًا ما يصيب هؤلاء الذين يقفون عند الدرجات الدنيا من سلم الحياة، ولكن منذ عامين، أتت إليّ إحدى السيدات ترتدي ملابس جلدية سوداء اللون مطعمة بالسلاسل، وعلى وجهها ترتسم تعابير الغضب والانزعاج. وبينما كنت أدون تاريخ حالتها، أخبرتني بأنها كانت تتقاضى مبالغ من المال من رجال كانت تتولى إذلالهم ومعاملتهم معاملة سيئة. وتساءلتُ بصوت مرتفع أي نوع من الرجال هؤلاء الذين يعرضون أنفسهم لهذا القدر من الإذلال. قالت هذه السيدة إن أحد العملاء لديها كان قاضيًا في محكمة عليا، وأن اثنين آخرين كانا رجلي أعمال ناجحين، وآخر كان محاميًا. صدمت من كلامها. وأخبرتني أيضًا بأن هؤلاء قد وصلوا إلى مكانة عالية جدًا في مجالات عملهم، ولكنهم لم يشعروا بأن هذا هو مكانهم. كانت تلك الجلسة تعد مفاجأة لي، وكان ذلك اليوم هو أحد الأيام التي يتقمص فيها المريض دور المعلم.

لننتقل الآن إلى الخاصية الثانية من خصائص تدني الاعتداد بالنفس وهي **المظلومية**؛ فقد تربي الكثير منا وارتبط بثقافة تمتدح مناقب التعلم من خلال الألم "لن نتعلم دون أن نتألم"، كما وفّرت ثقافتنا الكفاح والنضال، وتتمثل أهم مناقب قادة الفكر الديني في كفاحهم، والصعاب التي واجهوها، والتضحيات التي قدموها. لقد دخل هذا في عقولنا الفائق حتى إن بعض الناس لا يشعرون بأنهم قد حققوا شيئًا إذا حققوه دون كفاح، أو نضال، وألم، والتعرض للفشل عدة مرات قبل تحقيقه في

النهاية، وهكذا. ولكن لنلق نظرة متفحصة أكثر على بعض خصائص المظلومية، حتى نستطيع تمييزها، وإذا كانت تنطبق علينا، فنبدل ما بوسعنا للتخلص منها. وأولى خصائص المظلومية هي الشعور بأنك لست محل تقدير، كأن تقول: "لا أحد يعلم ما أمر به، ولا أحد يعمل بكد مثلي، ولا أحد يقدر الصعوبات التي أواجهها، والعقبات التي عليّ أن أتخطاها" ... وهكذا.

وغالبًا ما يشعر المتظلمون بأنهم يلقون معاملة سيئة، أو لا يلقون التقدير المناسب، كما أنهم يشعرون بنوع من اليأس، ودائمًا ما يشعرون بأن الآخرين لا يفهمونهم بالطريقة الصحيحة. وثمة خاصية أخرى من خصائص تدني الاعتداد بالنفس تحوم حول الإحساس بعدم الاستحقاق؛ الأمر الذي قد يؤخرك ويثبتك في الماضي، وعدم الاستحقاق أيضًا يجعل من النجاحات المستقبلية أمرًا بعيد المنال، كما أن هذا الشعور يبطئ من الزخم الذي تكتسبه في المستقبل من النجاحات التي تحققها. إنه يجمدك في الماضي، أو يأخذك إلى ما كنت عليه قبل ذلك، بدلًا من أن يأخذك إلى ما تريد الذهاب إليه.

ومن المهم أن تتأمل في صمت هذه المسألة الخطيرة، وتوليها عناية خاصة، خصوصًا أنه قد ثبت أنها قادرة على تأخير الأشخاص، والتقليل من إحساسهم بقيمة ذاتهم، وروح المبادرة والدافع إلى الإنجاز، فكثيرًا ما أسمع كلمة: "أنا لا أستحق..."، أو "أنا لست أهلاً لـ..."، أيًا ما كان الأمر. وأنا في مكتبي أدون تاريخ مرضاي، وغالبًا ما يكون هؤلاء أشخاصًا متعلمين ومتقنين يشغلون مناصب مرموقة.

والخاصية التالية من خصائص تدني الاعتداد بالنفس وتقديرها، هي الخزي، فلا يوجد إحساس يجرح النفس أو يصيبها كما يفعل الخزي؛ فهو السبب الأساسي وراء الكثير من الصراعات البشرية، فالأشخاص الذين كانوا يُعاملون باستهزاء وازدراء، وتخوين وتعسف، أو نبذ وخذلان، أو تعرضوا للعقاب كثيرًا وهم أطفال، يعانون إحساسًا متدنيًا بالإذلال، وعدم الاستحقاق. وينتهي الأمر أيضًا بالأطفال أو البالغين الذين لم يلقوا التقدير أو التعاطف بالأسف لوجودهم. ومدى الخزي الذي يشعر به الشخص هو ما يحدد إذا ما كان من الأفضل معالجته بمساعدة طبيب نفسي محترف أم لا.

وبسبب الإحساس القوي بالشك وانعدام الثقة بالنفس، فإن من يركزون على دعائم هشة (مجازًا) دائمًا ما يعتذرون عن آرائهم، أو عن وجودهم، وسينحنون أمام الناس فقط لإرضائهم كي يتجنبوا أي نوع من أنواع الرفض. وعلى المنوال نفسه، فإن من يعانون تدني مستوى اعتدادهم بالنفس يخشون التغيير؛ وذلك لأن منطقة الراحة الخاصة بهم تكون ضيقة، ونادرًا ما يحاولون التغيير والخروج من هذه المنطقة لمواجهة شخص قد تختلف آراؤه معهم.

ولأن الطيور على أشكالها تقع، ونظرًا إلى انعدام الأمن الداخلي عند هؤلاء الأشخاص، فإن من يعانون تدني مستويات الاعتداد بالنفس دائمًا ما تنتهي بهم الحال مع أشخاص مثلهم تمامًا، فنادرًا ما ترى شخصًا يتمتع بمستوى مرتفع من الاعتداد بالنفس يقبل بالزواج من شخص ليس لديه أي اعتداد بنفسه. وأحيانًا ما تنتهي الزيجات أو العلاقات؛ لأن أحد الشريكين قد قرر أن يكون أفضل مما هو عليه، فنجد هذا الشخص يلتحق بالدورات، ويقرأ الكتب، ويحضر الندوات، وبينما ينضج وتصبح قوته الذاتية أكبر، يكتشف أن القليل فقط هو ما يربط بينه وبين شريك حياته الذي قرر أن يبقى في منطقة راحتته؛ لذلك نجد أن أمثال هؤلاء عادة ما يرحلون ويتركون شركاءهم.

وكما ذكرنا سابقًا، فإن الأشخاص الذين يعانون تدني مستوى الاعتداد بالنفس، يسعون إلى الحصول على قيمة لأنفسهم من خلال تحقيق الشهرة وكسب رضا الناس، فجندهم يمتلكون الكثير من الأشياء، كما يحاولون أن يُحسنوا مظهرهم بإجراء العمليات التجميلية، أو الانتهاكات الجسدية. وهذه الأشياء تجعلنا نشعر بالتحسن، ولكنه يكون شعورًا مؤقتًا، كما أن تغيير جزء من جسد الشخص يمكن أن يسهم في زيادة إحساس الشخص بقيمته، ولكن أقولها مرة أخرى، من الأفضل تغيير الاعتداد بالنفس من الداخل للخارج وليس العكس.

وأنا أعتقد أن كل شخص في العالم يعاني بعض المشكلات والشكوك والتساؤلات حول ثقته بنفسه واعتداده بذاته. والسبب في أننا نشاركك ما قمنا بذكره في الكتاب حتى هذه اللحظة هو أن تقوم بجرد لكل ما يتعين عليك تغييره، أو التوقف عن فعله، حتى يتسنى لك بناء شخصية قيمة، وزيادة قيمة تلك الشخصية! وتذكر أن الاختيار أهم من مُعتقداتنا التي تشكل حجر الأساس في وجودنا في هذا العالم! فيمكننا أن نختار أن نبقي في الوضع الحالي، أو في منطقة راحتنا، أو أن نجرب قلق التغيير، فنخلق مسارًا حياتيًا مختلفًا. ومن الجلي في اختيارك قراءة هذا الكتاب أنك قد قررت التخلي عن المعتقدات القديمة وبث الحياة في الجديد منها.

وإليك تذكيرًا مختصرًا عن كيف أن ما يقرب من ٧٠ ألفًا من المستقبلات النشطة الموجودة على خلايانا تستجيب لترددات أو إشارات معينة. بعض هذه المستقبلات تستجيب للبيئة الخارجية المحيطة بنا، ولكن كثيرًا من هذه المستقبلات مبرمج على الاستجابة للذبذبات وترددات توجهاتنا الفكرية ومُعتقداتنا. وحينما نوقف نحن التردد الذهني للمعاناة والمظلومية، مثلًا، فستتوقف هذه المستقبلات عن إطلاق هرمونات التوتر. وحينما نبدأ بث الحياة في سلوكيات جديدة، سواء إذا تمثلت تلك السلوكيات في المزيد من حب الناس، أو المزيد من التسامح، أو تقليل الرغبة في المصادرة على الآخرين، فسوف تستجيب مُستقبلات أخرى للترددات الجديدة، والذبذبات الأكثر تحفيزًا، وستطلق دفقات من جزيئات العافية والشعور بالسعادة، التي ستسهم بدورها في خلق إحساس أكبر بالثقة بالنفس لتقبل المجازفة بإجراء التغييرات المطلوبة في حياتنا.

لننتقل الآن ونلق نظرة على بعض السمات التي يشترك فيها أولئك الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس بنسب متفاوتة.

أما السمة الأولى، فهي أن هؤلاء الأشخاص دائمًا ما يبحثون عن تحديات ومحفزات الأهداف الجديرة بالاهتمام، التي تستحق بذل الجهد في سبيل تحقيقها، ولا شك في أن الأهداف هي الدافع وراء كل الأنشطة التي يقوم بها البشر، وليس من الضروري ولا من الممكن كذلك أن نحقق كل الأهداف التي نحلم بها، ولكنها تساعدنا على أن نصبح أفضل مما كنا عليه. والأهداف كالأحلام، ويسمح الكثير من الناس لأنفسهم بالدخول في أحلام الآخرين، بدلًا من أن يحلموا بمستقبلهم هم. وهناك طريقتان لإنشاء واقعا: أن نضع الأهداف ونصمم مستقبلًا أفضل، أو أن نسمح لأي شيء يأتي في طريقنا بأن يشكل واقعا. والطريقتان تعلمان. والأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يحبون أنفسهم بشكل كافٍ يجعلهم يحلمون ويخلقون مستقبلًا أفضل يسيرون إليه.

ويدرك هؤلاء الأشخاص أيضًا أن الأشياء المادية كالسيارات الفارهة، أو القصور الفخمة هي عرض من أعراض النجاح، ولكنها ليست النجاح الحقيقي؛ فالنجاح الحقيقي يمثل أمرًا جوهريًا في الطريقة التي تعامل بها نفسك، أو عائلتك، أو الآخرين.

ومن يتمتعون بمستوى عالٍ من الاعتداد بالنفس يعيشون حياتهم يحلون المشكلات، ويكونون احترامًا للحقائق والوقائع؛ لكونهم حاضرين في هذه اللحظة من الزمن عندما يتحدث إليهم أحدهم. إنهم شغوفون بالوعي بأنفسهم، وكذلك للتشخيص الصادق لذاتهم ولعالمهم الداخلي وليس الخارجي فقط، كما أنهم لا يُخدرون أنفسهم بالنكران، ولا بالمخدرات الأخرى كتعاطي المخدرات ومعاقرة الكحوليات.

والأكثر أهمية، أنهم لا يترددون في مسامحة أنفسهم والآخرين؛ فهم يطلقون سراح الماضي، ولا يحاولون جعل الوقت الحالي يتكيف مع الماضي عن طريق حمل الضغائن والأحقاد، والسعي إلى الانتقام. إنهم يدركون أن المساجين ليسوا هم من يقضون أغلب أوقاتهم في السجن، ولكن حارس السجن هو المسجون الحقيقي؛ لأنه هو من يقضي جل وقته في السجن. فإذا كنت تبقي أحدهم رهينة لمشاعرك، إذن فستصبح أنت السجين؛ لذلك، وكما ذكرنا سابقًا، فإن كل أنواع الشفاء لا بد من أن تمر من باب العفو والتسامح.

وثمة ميزة أخرى للأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس، وهي أن الناس الذين يقدرّون أنفسهم يقدرّون الآخرين، ويُعاملونهم باحترام أيضًا، فلن تسمع أبدًا تعليقات تفيد التحيز العرقي من أشخاص يشعرون تجاه أنفسهم بمشاعر إيجابية. إنهم يفضلون إضفاء الشرف والاحترام على الناس بصرف النظر عن توجهاتهم، أو مُعتقداتهم الدينية، أو أعمارهم، أو أعراقهم.

وكما أشرنا سابقًا، فإن الأشخاص أصحاب الثقة الكبيرة بالنفس يكونون علاقات مزدهرة، وليست علاقات ضارة؛ فهم يتمتعون بمهارات تواصل صادقة ومنفتحة، ويبحثون عن الصفاء في العلاقات بدلًا من الخوف منه. وإذا أبدوا رأيًا في حدث ما، فإنهم يتحملون مسؤولية مشاعرهم، وبدلًا من أن يلوموك "أنت"، سيعبرون عما يشعرون به بجملة، مثل: "أنا أشعر بهذا نتيجة ما حدث".

ثمة مكون آخر يتمثل في التواضع، وهذا لا يعني التواضع الزائف، أو تزييف حقيقتك، ولكن بصرف النظر عن عدد المرات التي رأيت فيها شخصًا ثرثارًا أو متسلطًا، مثلًا، فإن التواضع هو أن تكون منفتحًا على كل لحظة في الحياة كأنها شيء جديد عن طريق عدم الحكم على كذا وكذا بأنه شيء مزعج، والأهم من ذلك، أن التواضع هو أن تدع هذا الشخص أو ذاك يكون مختلفًا هذه المرة؛ فالتواضع هو أن ترى كل لحظة وكل تجربة شيئًا جديدًا دون المصادرة عليه بحكم مسبق.

والإيثار سمة أخرى من سمات الاعتداد بالنفس، وهو أن تكون على استعداد لمساعدة الآخرين أو خدمتهم، سواء كان عن طريق العمل التطوعي، أو عن طريق لعب دور الأخ الأكبر، أو الأخت الكبرى، أو أيًا ما اخترت أن تفعل لتسهم في خلق إحساس أكبر بالسعادة، أو بالحماس، فقد ذكرت السيدات اللاتي شاركن في أحد برامج الإعانة الاجتماعية أنهن قد شعرن بالارتياح الداخلي العميق، وبالابتهاج كذلك، والثقة بالنفس، وقل شعورهن بالإحباط والإحساس بالألام والأوجاع، وذلك عن طريق التطوع في خدمة المسنين في دور الرعاية.

والأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يتمتعون بدرجة كبيرة من الإحساس بالمسؤولية أيضًا. وسأعطيك مثالًا على ذلك. منذ فترة ليست بالبعيدة، اتصل بي أحد الأصدقاء، وعرض عليّ أن يدعوني إلى الغداء، في مقابل أن يحدثني عن شعوره بعد هجران زوجته له، فقلت في نفسي: "آه، إنه يود أن يلقي باللوم عليها، ويريد أن يشعر ببعض الشفقة على الذات". وهذا أكثر من أن يتحملة تواضعي. ولكن بدلًا من ذلك، وعلى الرغم من حزنه وحسرتة، قال لي:

"لقد عرفتني طوال سنوات، وكنت معي في العديد من المناسبات. فما الذي كنت أقوم به، أو ما الذي كان بمقدوري القيام به أو عدم القيام به، بخصوص التعامل مع زوجتي؟" كنت على وشك البكاء تقريباً؛ لأنني شعرت بألمه، ومع ذلك، فقد كان يريد أن يتحمل مسؤولية ما حدث بدلاً من أن ينهك قواه في إلقاء اللوم على زوجته، أو في الشعور بالشفقة على ذاته. بعبارة أخرى، لقد علم صديقي هذا أنه مسئول عن تشكيل حياته وواقعه، وأن أيًا كان ما فعل أو لم يفعل، هو ما انتهى به إلى هذا الفصل الحزين في حياته. ولكنه أفضى به أيضاً إلى تعلم الكثير عن نفسه وعن شخصيته بمرور الوقت.

كما أن من يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس منفتحون أكثر على المشاعر الروحانية أيضاً، وعلى الإحساس بالتواصل مع كل الكائنات الحية كالبشر وغيرهم، ومنفتحون أيضاً على إدراك أن هناك قوة أعلى، وعلى كيفية زيادة تواصلهم مع تلك القوة الخلاقة، كما يكونون أيضاً تقديرًا أكبر بسبب ما هم فيه من نعم، ولكيفية العطاء للآخرين وحبهم أكثر. إن معاني الروحانية كثيرة بالطبع بكثرة الناس، وأنا واثق بأنك ستجد طريقة تفسر بها هذا التعريف لنفسك. وأخيراً، فإن من يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس سيدافعون عن تألقهم وتألق الآخرين بدلاً من مدافعتهم عما يقوضهم.

ولكن ما الذي يمكننا فعله على المستوى الواعي لشحن قوتنا الذاتية الداخلية دون أن نقضي سنوات في العلاج النفسي، أو الاستكشافات النفسية؟ هل يمكن تبسيط وترشيح كل ما ذكرناه سابقاً؟ نعرض فيما يلي أربع سمات للاعتداد بالنفس، التي أشاركها مع كل مرضاي؛ نظرًا إلى أنه يمكن التحكم في هذه السمات وإدارتها بالعقل الواعي.

فمن يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس لديهم حدود مثالية، وباستطاعتهم أن يقولوا "لا" لكل ما يرون أنه لا يتناسب معهم. بعبارة أخرى، هم يختارون أن يعرفوا أنفسهم، وحاجاتهم، ومعتقداتهم، بدلاً من التخلي عن قوتهم والسماح للآخرين بتعريفهم.

ثانيًا، وربما هو الأكثر أهمية، أن هؤلاء الأشخاص يتجنبون إصدار الأحكام بأي شكل من الأشكال. لا بأس بحسن التمييز، ولكن عندما تحكم على شخص ما، فأنت تحكم على جزء من نفسك فيه، ولا توافق على هذا الجزء فيك أنت؛ فالأحكام تحجز على جزء منك في الماضي، وتحجب بصرك عن شخصيتك الحقيقية. وبذلك، فإن كل الأحكام التي نصدرها على الآخرين هي ضمناً أحكام نصدرها على أنفسنا، ولكي تتعلم كيف تحب نفسك لا بد من أن تتعلم كيف تحب الآخرين.

ثالثًا، وكما ذكرنا سابقًا، فإن حديث النفس أو الحديث الداخلي يغطي من ١٥٠ حتى ٣٠٠ كلمة بالدقيقة تقريباً خلال ساعات الاستيقاظ، أو ما يساوي ٤٥ ألف كلمة حتى ٥٠ ألفاً يومياً! وبما أن العقل الباطن يعامل جميع الأفكار معاملة "الصلوات" (فهو لا يميز)، فما الذي "تصلي" أنت من أجله طوال اليوم؟ ومن يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يراعون طبيعة حديثهم لأنفسهم بانتباه؛ ليعرفوا إذا ما كانوا "يخدرون" عقولهم طوال اليوم بأفكار جيدة أو بأفكار سيئة. هل نقوم بزراعة الحشائش الضارة في حديقة عقلنا الباطن، أم نقوم بزراعة الأزهار؟

ورابعًا، فإن الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يشعرون بأنهم جديرون بإعطاء الناس والأخذ منهم على حد سواء. وعامة، سيكون هؤلاء الذين يعانون مستويات متدنية من الاعتداد بالنفس أشخاصاً "يسعون إلى إرضاء الآخرين"، وسيكونون كثيري المجاملة، حتى لا

يغامروا برفضهم من قبل الآخرين عند التعبير عما يدور في عقولهم. وفي بعض الأحيان، فإن الحالة الوحيدة التي يمكن أن يبرر فيها هؤلاء الأشخاص لأنفسهم الأخذ من الآخرين هي عندما يتعرضون لحادثة، أو عندما "يمرضون"؛ الأمر الذي يجعل من المقبول بالنسبة إليهم أن يرفعهم الآخرون.

ولحسن الحظ، فبإمكاننا التحكم في كل ما ذكرناه سابقًا بالعقل الواعي، بأن تُعطي الآخرين من قلبك، وأن تحتفي بنفسك وبالآخرين دون أية أحكام أو تمييز.

والأفكار السلبية والمُقيدة للذات هي العدو الحقيقي الذي لا بد لنا من مواجهته؛ فهذا العدو يضعف روحنا وعقلنا وإحساسنا بأنفسنا، والطريقة التي نقدر بها ذاتنا؛ أي ثقتنا بأنفسنا.

وعادة ما يسألني الناس: "هل كل هذا القلق حول الاعتداد بالنفس الذي ظهر مع العصر الحديث هو أمر جديد فقط؟" نحن جميعًا نعلم الحكمة العظيمة التي تقول: "حب لأخيك ما تحب لنفسك"، ولا يمكنك أن تحب أخاك إن لم تكن تحب نفسك؛ ففاقد الشيء لا يُعطيه.

وهنا تنتهي مساهمة زميلي لي بولوس التي لا تقدر بثمن. أشركك جزيلًا يا لي بولوس على هذه المساهمة الرائعة.

إن من يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يعرفون هذه الأفكار. إنهم يفهمون هذه المبادئ، كما يطبقون الأدوات التي أجملناها في هذا الكتاب لكي يرتقوا بمستوى ثقتهم بأنفسهم.

ومن أبدع عبارات التعزيز التي تستطيع بها الارتقاء بمستوى اعتدادك بنفسك:

"أنا أحب نفسي دون قيد أو شرط".

"أنا لا أقلل أبدًا من قيمة نفسي (أو الآخرين) بالنقد الهدام".

Maltz, Maxwell. Psycho-Cybernetics, A New Way to Get More Living Out of Life. [****](#)
.Pocket.1989

الفصل الحادي عشر

الاستشفاء العقلي في العصور الحديثة

على مدار العقود الأربعة الماضية، لعب معهد العلوم العقلية دورًا محفّرًا في تطور العلاج الطبي والبحث العلمي المتعارف عليه. وقد أسهمت أبحاثنا حول دور العقل الواعي في الاستشفاء على فهم كيفية تأثير العقل في الصحة الجسدية بدرجة كبيرة. وساعد عملنا على تحويل طب الجسم والعقل من فكرة هامشية لعنصر حيوي في جميع المراكز الطبية في الولايات المتحدة وفي العالم. وقد أطلق بحثنا الأصلي حول فوائد التأمل والإدراك شرارة التطوير لطرق وأفكار علمية جديدة عن كيفية صقل أقصى قدراتنا. وقد جابه عملنا العلمي الرائد في مجال الترابط من خلال الوقت والمكان المفاهيم التقليدية لطبيعة الواقع، وها هو ذا الآن يشق طريقه في مجال العلوم الفيزيائية المتعارف عليها. ويستمر بحثنا الرائد في الألغاز الدائمة، بما في ذلك التبصّر والحياة بعد الموت والصلاة وعلاقتها بالاستشفاء والتجارب المُغيّرة، في توسيع نطاق الموضوعات المقبولة في البحث العلمي. باختصار، يستمر معهد العلوم العقلية في مد حدود فهمنا لأنفسنا ولواقعنا.

د. مارلين ماندالا شليتز، الرئيسة والمديرة

التنفيذية السابقة لمعهد العلوم العقلية

نحن نقرأ عن المخ والعقل الواعي، ولا تزال هناك أدلة علمية تزداد يومًا بعد يوم تدعم دور العقل في تسهيل علاج الجسد. أتمنى أن تستمتعوا بهذا الفصل الذي كتبه الدكتور "ميرفي"، الذي سأذكر في نهايته تجربة شفاء شخصية عشتها في عام ١٩٨١، التي تدعم تعاليم الدكتور "ميرفي" بشكل كامل.

من المؤكد أن الجميع مهتمون بالاستشفاء والعلاج من الحالات الجسدية وكذلك الأمور البشرية. إن تغير التوجه العقلي عند المريض يساعد في مرحلة العلاج. لم يقم مطلقًا أي ممارس عقلي أو روحاني أو طبيب نفسي أو عالم نفسي أو طبيب مُعالج بشفاء مريض من قبل قط. بل إن الطبيب النفسي أو عالم النفس يبدأ في إزالة العقبات العقلية في عقل المريض، حتى يؤهله للرجوع إلى حالته الصحية السابقة. وبالمثل، فإن الجراح يزيل العقبة الجسدية ما يسمح لطبيعة الجسم بالعمل كسابق عهدها. ليس هناك أي طبيب أو جراح أو ممارس للطب العقلي يدعي أنه "قام بشفاء المريض". إن القوة الشافية الوحيدة هي قدرة الله. وهناك طرق كثيرة ومختلفة تُستخدم في إزالة العقبات النفسية والانفعالية والجسدية التي تؤخر العلاج.

وترتكز الإجراءات العلاجية النفسية المعاصرة على حقيقة أن ذكاء عقلك الباطن وقوته تستجيبان للعلاج. إن الممارس العلاجي النفساني يدخل غرفته ويغلق الباب عليه؛ الأمر الذي يعني أنه يسكن عقله ويسترخي ويصرف عن ذهنه ما يشغله ويفكر في العلاج. إنه يغلق باب ذهنه أمام جميع المُلهيات والمظاهر الخارجية،

وأكثر الأشياء روعة أن تعرف ما يلي: تخيّل النتيجة التي ترغب فيها واشعر بواقعيتها؛ ثم سيبدأ العلاج. هذا هو معنى أن تُصدق بأنك قد حصلت على ما تريد وستحصل عليه. هذا هو ما يفعله العالم النفسي المعاصر عندما يمارس العلاج الاستشفائي.

عملية واحدة للعلاج

هناك مبدأ علاج واحد وشامل يعمل مع كل شيء - مع القطة، والكلب، والشجرة، والعُشب، والرياح، والأرض - لأن كل شيء هو كائن حي. وهذا المبدأ يعمل مع الحيوانات والخضراوات والمعادن كقوة طبيعية وقانون للنمو. والإنسان واع بهذا المبدأ، ويمكنه أن يعمل به ويبتعد عن كل ما يضره ليغدق على نفسه النعم بطرق لا حصر لها. وهناك عدة مناهج وأساليب وطرق للحفاظ على الصحة، ولكن هناك طريقة واحدة للاستشفاء، وهي قدرة الله.

قانون الاعتقاد

كل الديانات الموجودة في العالم تمثل نوعًا من أنواع الاعتقاد أو الإيمان، ويتم شرح هذه المعتقدات وتفسيرها بأشكال كثيرة. وقانون الحياة هو الاعتقاد، فما الذي تعتقده أو تؤمن به عن الحياة ونفسك وهذا الكون؟

الاعتقاد هو فكرة في عقلك تتسبب في توزيع القوة التي في عقلك الباطن على جميع مراحل حياتك بحسب عادات التفكير الخاصة بك؛ لذلك فالاعتقاد الذي يصدق عقلك هو الفكرة التي يفكر فيها عقلك.

ومن الحق أن تعتقد في شيء يؤذيك أو يضرك. وتذكر أن هذا الشيء ليس هو ما يضرك أو يسبب لك الأذى، ولكن الاعتقاد الذي يوجد في عقلك، الذي يخلق النتيجة هو ما يفعل؛ فكل تجاربك وكل أفعالك وكل الأحداث والظروف التي مررت بها ليست سوى انعكاسات لأفكارك أنت.

عبارات التعزيز والتخيل الموجه هما الوظيفة المشتركة بين العقل الباطن والعقل الواعي التي يتم توجيهها علمياً.

عبارات التعزيز هي الوظيفة الذكية والمتناغمة والمتزامنة بين مستويات العقل الواعي والعقل الباطن، التي يتم توجيهها تحديداً تجاه أغراض بعينها، ففي الصلوات، لا بد أن تعلم ما الذي تفعله ولم تفعله. لا بد أن تثق بقانون الاستشفاء. ويشار إلى عبارات التعزيز في بعض الأحيان بأنها العلاج النفسي، وثمة مصطلح آخر لها هي الصلوات العلمية.

وفي عملية عبارات التعزيز، أنت تختار فكرة بعينها بكل وعي، أو تختار صورة عقلية أو خطة ترغب في تجربتها. وتدرك قدرتك على توصيل هذه الفكرة أو الصورة الذهنية لعقلك الباطن عن طريق الشعور بواقع الموقف المراد. وحينما تظل مؤمناً بتوجهك العقلي، فستتم الاستجابة لعباراتك التي تلوتها؛ فعبارات التعزيز هي عملية عقلية واضحة لهدف أو غرض محدد وواضح (انظر الفصل الثامن).

لنفترض أنك ترغب في التخلص من صعوبة ما تواجهها باستخدام عملية التعزيز. فأنت تعي أن مشكلتك - أيًا ما كانت هذه المشكلة - لا بد من أن سببها أفكار سلبية تحركها المخاوف، وتستقر في عقلك الباطن، وإذا استطعت تنظيف عقلك من هذه الأفكار، فسيتحقق لك العلاج.

لذلك فأنت تتجه نحو العلاج الصحيح، وتتعلم الطرق للوصول إليه، وبينما تنتقل بين هذه الحقائق، سيبدأ خوفك ينقشع، وستصحح هذه الحقائق المعتقدات العقلية الخاطئة.

اشكر الله الذي يمنحك الشفاء، ثم أبق عقلك بعيداً عن تلك الصعوبة التي تواجهها حتى تشعر بأنه قد تم إرشادك. وحينما تؤكد لنفسك أمرًا، فأنت ترفض أن تعطي أية قوة للظروف والحالات

السلبية.

الشفاء بالإيمان: ماذا يعني؟

إن ما اصطلح عليه تحت اسم الشفاء بالإيمان قد لا يقصد به الإيمان بمفهومه السليم، والشخص المُعالج بالإيمان هو من يعالج الناس دون أن يكون لديه أي فهم علمي للقوى المشتملة عليها تلك العملية. ربما يدعي أنه يتمتع بموهبة خاصة في الشفاء، والصحيح أن الشفاء بالإيمان الحقيقي هو الإيمان بقدرة الله على شفائك، لا الإيمان بالأشخاص المعالجين أو المشعوذين. ومن شأن التصرف الصحيح أن ينقلك من حالة الخوف والقلق إلى حالة الإيمان والأمل أن يتسبب في تعافيك وعلاجك. وهناك العديد من الأشخاص الذين يدعون أن نظرياتهم الشخصية هي النظرية الأكثر صحة؛ لأنها قد قدمت نتائج طيبة. وهذا لا يمكن أن يكون صحيحًا كما أوضحنا بالفعل في هذا الفصل.

في عام ١٧٧٦ ادعى الطبيب السويسري "فرانز أنتون ميزمير" أنه اكتشف علاجًا للعديد من الأمراض، عندما حقن أجسادًا مريضة بمغانط اصطناعية. بعد ذلك بفترة، تخلى عن هذه المغانط وطور نظرية المغناطيسية الحيوانية، والتي تقول إن هناك سائلًا مغناطيسيًا يغمر الكون كله، ولكنه يزداد نشاطًا في الجنس البشري.

وزعم أن هذا السائل المغناطيسي، الذي كان ينتقل من جسده إلى أجساد مرضاه قد عالجهم، فتوافدت الحشود عليه، وُعولج الكثيرون منهم بطريقة تدعو إلى الإعجاب.

وانتقل ميزمير إلى باريس، وفي أثناء وجوده هناك، كونت الحكومة الفرنسية لجنة من الأطباء وأعضاء الأكاديمية العلمية، وكان "بنيامين فرانكلين" عضوًا فيها، للتحقق من طريقة علاجه. وأقر التقرير بريادة الحقائق التي توصل إليها "ميزمير"، ولكنه ذكر أنه لا توجد أدلة كافية لإثبات صحة نظريته بشأن السائل المغناطيسي، وأشار التقرير إلى أن النتائج التي حققها كانت بفضل خيالات المرضى.

وبعد هذا بفترة قصيرة، تم نفي "ميزمير"، ومات في عام ١٨١٥. وبعد هذا بفترة وجيزة، أخذ الدكتور "برايد" من مدينة مانشستر على عاتقه مسؤولية إثبات أن السائل المغناطيسي لم تكن له علاقة بالنتائج التي توصل إليها الدكتور "ميزمير". وتوصل الدكتور "برايد" إلى أنه يمكن إدخال المرضى في حالة من النوم المغناطيسي عن طريق تركيز أبصارهم على لهب الشمعة المحترقة، التي من خلالها يمكن إيجاد نتائج كثيرة للظاهرة المعروفة، وعزاها البعض إلى المغناطيسية على يد الدكتور "ميزمير". وأطلق "برايد" على التنويم المغناطيسي "فسولوجيا الجذب" (والجذب هنا له معنى الانغماس).

ويمكنك أن ترى أن النتائج التي توصل إليها الدكتور "ميزمير" كانت جراء مخيلة المرضى النشطة، مع إحياء قوي بالصحة والعافية لعقولهم الباطنة، ويمكن أن نطلق على كل هذا إيمان خيال المرضى؛ حيث إنه لم يكن هناك أي فهم لكيفية الحصول على هذه النتائج في تلك الفترة من الزمن.

تحرير النشاط الحركي للعقل الباطن

أخبرني صديقي عالم النفس بأن إحدى رثتيه كانت مصابة بالعدوى، وأظهرت الأشعة والتحليلات إصابتها بداء السل. وقبل أن يذهب إلى النوم في كل ليلة، كان صديقي يؤكد لنفسه: "يتم الآن تجديد

وتنظيف كل خلية وعصب ونسيج وعضلة في رثتي، كما تتم إعادة جسدي كله إلى العافية والتناغم".

هذه ليست بالضبط الكلمات التي كان يقولها، ولكنها تمثل جوهر ما كان يؤكد لنفسه. وبعد شهر كان صديقي قد تعافى تمامًا؛ فقد أظهرت الأشعة السينية التي أجراها لاحقًا شفاءً تامًا. وأردت أن أعرف الطريقة التي اتبعتها؛ لذلك سألته لماذا قام بترديد تلك الكلمات قبل النوم. وكان هذا رده: "يستمر النشاط الحركي للعقل الباطن في العمل حتى خلال فترة نومك؛ ولذلك، أعطي لعقلي الباطن شيئًا جيدًا يعمل عليه وأنا نائم"، وكانت تلك إجابة حكيمة حقًا؛ فبالفكر في التناغم والعافية التامة، لم يسمّ صديقي المشكلات التي كان يعانيتها باسمها.

وأنصحك بشدة أن تتوقف عن الحديث عن العلة التي تعانيتها، أو أن تذكرها بأسمائها؛ فالشيء الوحيد الذي تتغذى عليه هذه الأشياء وتنمو هو انتباهك وخوفك منها. كعالم النفس الذي ذكرته سابقًا، عليك أن تصبح جراح عقول، وحينها ستخلص من هذه المشكلات التي تواجهها، كما يتم تشذيب الشجرة من الأغصان الميتة.

أما إذا ما واطبت على تسمية الآمك والأعراض التي تعانيتها، فستمنع النشاط الحركي في عقلك الباطن، ما يعني أنه سيتوقف عن إفراز القوة الشافية والطاقة اللازمة للتعافي. والأهم من ذلك، وبناءً على قانون عقلك، فإن هذه التخيلات تبدأ التحور لتأخذ شكل الشيء الذي تخاف منه، فاملأ عقلك بحقائق الحياة الرائعة، وسر في دربك بنور الحب.

يضيف "لي بولوس":

التفكير الشائع الآن بين الكثير من أطباء العقل والجسد هو أن هناك إحساسًا قد تم التعامل معه، أو "حشوه" في العقل مع كل مرض يصاب به الإنسان. فما الإحساس الذي لم يتم التعامل معه (عادة الغضب والتوتر، إلخ)؟

إن الأعراض هي إشارة من الجسد والعقل تقول إنك لا بد أن تحدث تغييرًا حول شيء ما في حياتك. أولاً يهمس الجسد، ثم يتكلم، وإذا لم تستمع له يصيح، وإذا لم يجد الأمر نافعًا، فسيصرخ: "لقد تأخرت!".

ملخص أدوات اكتساب الصحة

١. اكتشف علاجك الصحيح، واعلم أن التوجيه الصحيح لعقلك الباطن سيساعدك في ذلك.
٢. ضع خطة محددة لتعامل طلباتك ورغباتك مع عقلك الباطن.
٣. تخيل الغاية التي ترغب فيها، واشعر بوقوعها وتتبعها، وستحصل على نتائج مذهلة.
٤. حدد معنى الإيمان بالنسبة إليك، واعلم أن الإيمان فكرة مترسخة، وأن ما تفكر فيه هو ما تجده.
٥. من الحماقة أن تؤمن بالأمراض، أو بأي شيء يؤديك، ويسبب لك الضرر، فضع إيمانك في الصحة المتكاملة والرخاء والسلام الداخلي والثروة والإرشاد الإلهي.
٦. الأفكار العظيمة والنبيلة التي تسكنك وتفكر فيها تصبح أعمالاً عظيمة.
٧. قم بالاستفادة من قوة العلاج بالصلاة في حياتك، واختر فكرة معينة، أو خطة بعينها، أو صورة ذهنية، وتابعها، وبينما تظل مخلصًا لها بتوجهاتك، ستتم الاستجابة لك.
٨. تذكر دائمًا أنك إذا أردت العلاج فعلاً، فبإمكانك الحصول عليه إذا كنت مؤمنًا،

٩. الإيمان بالشفاء يعني أنه قد يحصل الشخص على نتائج الشفاء بسبب إيمانه بقدرة الله.
١٠. ادعُ من أجل أحبائك المرضى، وصفِّ ذهنك، وستشعر بأفكار الصحة والحيوية وتمازج العافية، وستبث هذه الأفكار من جديد في عقول أحبائك.

بحلول عام ١٩٧٤ بدأت أنا وزوجتي ممارسة التأمل (التأمل خارج نطاق الواقع). واليوم ما زلنا نستمتع بفوائد التأمل المنتظم العديدة. وفي حالة التأمل العميقة التي أكون فيها، فإنني أدمج عبارات التعزيز الخاصة بي، حيث يكون العقل الباطن في أقصى درجات الاستجابة، عندما يكون العقل الواعي في أعماق حالات الهدوء والسكينة، أو ما يعرف بالحالة "التنويمية".

وكما يصف الفصل الذي قرأته من فورك قوة العقل الباطن في تسهيل الشفاء الجسدي (والعقلي)، فاسمح لي بأن أشارك قصة شخصية ليس عندي أي تفسير علمي لها.

في عام ١٩٨١ كنا نعيش في صن فالي بولاية أيداهو، وكنت مصابًا بوعكة صحية؛ إذ كنت أعاني التهابًا بالحلق، ولم يبدو عليَّ أن حالتي ستتحسن قريبًا (هذا على غير العادة بالنسبة إليَّ). وذهبت إلى طبيب صديق، فقام بفحصي وأخبرني بأنني مصاب بحالة ارتفاع حاد في عدد كرات الدم البيضاء. في الحقيقة، أصر صديقي على أن أبقى في المستشفى هذه الليلة من أجل تعليق بعض المحاليل، والقيام بعدة أشياء أخرى. وأخبرني صديقي بأن الأمر قد يستغرق شهرًا أو أكثر لأتعاوى تمامًا من ذلك الداء. ولم أكن لأقبل بهذا؛ لأنني كنت على وشك أن أبدأ وظيفة جديدة بحلول الأسبوع المقبل؛ الأمر الذي قد ينتج عنه ارتحالنا إلى مدينة سياتل بواشنطن، فتبسم صديقي الطبيب بطريقة فيها عطف على حالتي، قائلاً: "أنا أقدر طريقتك الإيجابية، ولكن كرات الدم البيضاء والحمراء في دمك ..."، ثم أكمل يخبرني بوصف طبي عن أسباب احتياج الأمر إلى الكثير من الوقت لاستعادة عافية جسدي.

كان الإصرار على شفاء جسدي في تلك الليلة يملؤني.

فذهبت في حالة تأمل عميقة جدًا، وتخيلت طاقة على شكل وهج أبيض، تشفي جسدي، وتعيد خلايا دمي إلى طبيعتها. لا أعتقد أن النعاس قد غلبني، ولكنني كنت في أعماق درجات الاسترخاء (الدرجة ثيتا) لأطول فترة مررت بها. لقد كان شيئًا مذهلاً.

وفي الصباح، شعرت بأنني مفعم بالطاقة، حتى إنني اتصلت بزوجتي، وطلبت منها أن تأتي إليَّ بحذاء الركض وسروال وقميص، وطلبت من الممرضات أن يزلن الأنابيب الصغيرة المثبتة في ذراعي، وأخبرت الطبيب المناوب بأنني سأذهب لممارسة الركض. لم يرد هذا الطبيب أن أغانر المستشفى، وأخبرني بأنني لن أكون قادرًا على الجري حتى لأقل من خمسين مترًا. ولكنني ركضت لمسافة تزيد على عشرة كيلومترات، وشعرت بشعور أكثر من رائع!

وعندما عدت إلى المستشفى كان صديقي الطبيب - الذي أخبرني بكل لطف بأنني مجنون - قد وصل. فطلبت منه أن يسحب عينة دم من ذراعي، ويتصل بي في منزلي عندما تأتيه نتيجة التحاليل. ولاحقًا، اتصل بي وأخبرني بأنني عليَّ العودة إلى المستشفى لكي يقوموا بإجراء تحليل دم آخر. ورجعت إلى المستشفى كما طلب مني، وأجريت تحليل دم للمرة الثانية، وظهرت نتيجته سلبية.

لم يكن صديقي قد رأى شيئًا كهذا من قبل، ولا أنا في الحقيقة. لم يكن هناك أي تفسير علمي لما حدث. ولكن في أعماقي كنت أعلم أنني قد شفيت بسبب حالة الاسترخاء العميقة التي كنت فيها،

وكذلك اعتقادي الراسخ بأن الله سيشفيني. لم أحدث جلبة حول الأمر، ولكنني اكتفيت بقول: "شكرًا يا إلهي"، وذهبت إلى عملي.
والآن وبعد مضي نحو ٣٠ سنة، وأنا أقرأ كلمات الدكتور "ميرفي" فإنني أفهم تمامًا الآن الديناميكية التي أنتجت هذه القوة الشافية، وأعرف الآن مدى قوة عقلي الباطن.
والنقطة المطلوب توضيحها هنا تتمثل في أن كل تعافٍ أو شفاء هو نتيجة تقبل حقيقة أساسية واحدة: يتشكل هذا الأمر عن طريق تلك السمات الداخلية، التي تعطيها الحيوية، وذلك الهيكل يتبع التوقعات، ويمكن تغيير هذا الأمر في أي وقت عن طريق تفعيل وتنشيط الملكات الإبداعية المتأصلة في الوعي البشري كله.

**** *The Nature of Personal Reality* ، جاين روبرتس ****

Roberts, op. cit., p. 13 *

الفصل الثاني عشر

العقل الباطن ينزع إلى الحياة بطبيعته

قدمت مفهوم العقل الفائق في الفصل السابع باختصار، قائلاً:

العقل الفائق هذا هو مصدر الإبداع الخالص عندنا، إنه تلك المنطقة من العقل التي نستقبل فيها الإلهام والحلول الإبداعية، إنه المنطقة التي توجد فيها المعلومات اللازمة لحل المواقف والمشكلات التي تستعصي على البيانات المخزنة في عقلنا الباطن، أو في بنك الذاكرة. ويبدو أن "العباقر" يمتلكون القدرة على استغلال هذا المخزون الهائل من المعلومات ساعة يشاؤون. وقلت أيضاً: "لم يشر الدكتور "ميرفي" إلى العقل الفائق؛ حيث إن معظم الأعمال في هذا المجال البحثي قد تمت بعد أن قام الدكتور "ميرفي" بتأليف كتابه في عام ١٩٦٣". وفي الجزء المتبقي من هذا الكتاب، سأستبدل "العقل الفائق" بمصطلح "العقل الباطن" (بخط مائل) الذي يستخدمه الدكتور ميرفي إذا وافق تعريفه تعريف العقل الفائق الذي ذكرناه في هذا الكتاب (يتناول الفصل الثالث عشر وظائف العقل الفائق وسماته بالتفصيل).

إن أكثر من ٩٠٪ من الحياة التي تعيشها خاضعة للعقل الباطن؛ لذلك فإن الرجال والنساء الذين يفشلون في استخدام هذه القوة المذهلة يعيشون في حدود ضيقة.

والعمليات التي يقوم بها عقلك الباطن هي عمليات بناءة، وتنزع إلى الحياة، فعقلك الباطن يؤدي وظيفته بشكل يومي، ودون راحة، ودائماً ما يحاول مساعدتك والحفاظ عليك من كل سوء.

ودائماً ما يكون عقلك الفائق على اتصال دائم بالطموح والإلهام، كما تنبع الرؤى الكبرى، والحياة الأفضل من العقل الفائق. وأعمق قناعاتنا هي تلك القناعات التي لا تستطيع الجدل بشأنها بشكل منطقي؛ لأن هذه القناعات لا تكون نابعة من العقل الواعي، ولكنها تنبع من العقل الفائق. ويتحدث عقلك الفائق معك بالحدس والنزعات، والحس الداخلي والهواجس والدوافع والأفكار، ودائماً ما يأمرك بأن ترتقي وتنمو وتتقدم وتغامر وتصعد الدرجات العلا. والدافع وراء الحب، ووراء إنقاذ حياة الآخرين، يأتيك من أعماق العقل الفائق. وعلى سبيل المثال، أولئك المقعدون والمعوقون الذين ظلوا مقيدين في السرير لفترات طويلة من الوقت، قد قاموا بأعمال ومآثر تدل على الشجاعة والتحمل في أثناء زلزال سان فرانسيسكو، وحريق الثامن عشر من إبريل لعام ١٩٠٦. لقد اشتعلت الرغبة الدفينة فيهم ودفعتهم لإنقاذ الآخرين مهما كلفهم الأمر، وقد استجاب العقل الفائق بناءً على ذلك.

والفنانون والشعراء والخطباء المفوهون والكتاب العظماء يستمعون لقوة العقل الفائق، ثم يحل عليهم الإلهام بعد ذلك. على سبيل المثال، قبل أن يذهب "روبرت لويس ستيفنسون" إلى النوم، اعتاد أن يملأ عقله الفائق بمهمة تطوير حبات القصص والروايات وهو نائم. لقد اعتاد أن يفكر بعقله الفائق في قصص شائقة يمكن بيعها في السوق، عندما أوشك رصيده البنكي على النفاد. وفي هذا الصدد يقول "ستيفنسون" لقد ألهم القصة جزءاً جزءاً، كمسلسل. وهذا يوضح كيف أن عقلك الفائق سينطق بأشياء عقلانية وحكيمة لا يعلم عقلك الواعي عنها شيئاً.

لقد أسرَّ "مارك توين" للعالم كله في العديد من المناسبات بأنه لم يعمل في حياته مطلقاً. لقد كانت قصصه الساخرة، وأعظم كتاباته ترجع إلى حقيقة أنه استغل المصدر الذي ساعده على التفكير، وهو عقله الفائق.

والمثير في المثال الذي ذكره الدكتور "ميرفي" عن قدرة "روبرت لويس ستيفنسون" على التواصل مع عقله الفائق، هو أن الحلول التي "تأتي إلينا" من هذه المنطقة من العقل تكون حلولاً كاملة، وحلولاً تامة؛ فعندما كان "ستيفنسون" يكتب فصلاً في أحد كتبه، لم يكن يتحتم عليه أن يعدل أو يعيد كتابة ما قام بكتابته. لقد كان يقول: "تأتي إليَّ كائنات عجيبة في أحلامي بالقصص وأنا أكتبها".

وهناك مبدعون مشهورون آخرون ينسبون الفضل في إبداعاتهم بسبب العقل الفائق الذي منحهم الله إياه؛ فقد بدأ "موزارت" بكتابة موسيقاه وهو في سن الثالثة. ونشر أول ألحانه الموسيقية في سن السادسة. ولم يكن "موزارت" "مؤلفاً موسيقياً" باعترافه هو، حيث قال: "تأتي الموسيقى إليَّ فأنسخها، ولكنني لست بمؤلف لها".

كان "موتسارت" يسمع رنة الوتر الموسيقي ويكتبها، ثم بعد ذلك يسمع البوق والبيانو والآلات الأخرى و"ينسخ" ما سمع. وعندما ينتهي، تكون الموسيقى التي نسخها عظيمة. لم تكن هناك أية حاجة إلى أن يراجع ما كتب. ربما تتذكر الفيلم السينمائي *Amadeus*، لقد حاولوا بكل جهد أن يجعلوا من "موتسارت" محتالاً؛ لأن الذين يؤلفون الموسيقى يقولون إنه من "المستحيل" أن تبدع لحنًا موسيقيًا في مرة واحدة دون أي تعديل، أو إعادة كتابة هذا اللحن.

وقال "بيتهوفن": "في تلك اللحظات التي أشعر فيها بالإلهام تتدفق الموسيقى لأذني". وعندما أصبح أصم تمامًا فيما بعد، قام بتأليف بعض أفضل موسيقاه.

وقال "سترافينسكي": "لقد سمعت شيئاً، وكتبت ما سمعت. لقد كنت مجرد قناة تنتقل فيها الموسيقى".

واستخدم "رالف والدو إمرسون" الكتابة التلقائية؛ فقد قال: "أجلس إلى مكتبي، وأمسك بالقلم في يدي، ثم تستولي قوة غريبة على ذراعي، وتجبر يدي على كتابة أشياء أقرأها أنا بعد ذلك في دهشة كبيرة؛ لأنني لا أعلم أنني كنت على علم بهذه الأشياء".

الخيال أهم بكثير من المعرفة.

ألبرت أينشتاين

كيف يصور الجسد عمل العقل؟

يتطلب التفاعل بين عقلك الباطن وعقلك الواعي تفاعلاً مشابهاً بين الأجهزة العصبية المتصلة بهما. والجهاز المخي الشوكي (الجهاز العصبي المركزي) هو عضو العقل الواعي، والجهاز العصبي الودي هو عضو العقل الباطن. والجهاز المخي الشوكي هو القناة التي تستقبل من خلالها الإدراك الواعي عن طريق الحواس الخمس، ويتحكم هذا الجهاز في حركة جسدك. ولهذا النظام خلاياه العصبية الخاصة به في المخ، وهو القناة التي تسير فيها أفعالك العقلية الواعية والاختيارية. والجهاز العصبي الودي، الذي يُشار إليه في بعض الأحيان بأنه الجهاز العصبي اللاإرادي له مركزه في الكتلة العقدية في مؤخر المعدة، ويعرف باسم الضفيرة الشمسية، وفي بعض الأحيان يُطلق عليه المخ البطني. وهذا الجهاز هو القناة التي تسير فيها الأفعال العقلية التي تدعم العمليات الحيوية في جسدك بشكل لا واع؛ لهذا نقول عادة: "ما الذي يخبرك به إحساسك الداخلي؟".

وقد يعمل الجهازان بصورة منفصلة أو بصورة متزامنة. ويقول القاضي "توماس تروارد"****: "يمر العصب المبهم من منطقة المخ كجزء من النظام الإرادي، ومن خلاله نتحكم في الأجهزة

الصوتية؛ ثم يمر بالقفص الصدري باعثاً بفروع إلى القلب والرئتين؛ وأخيراً وبمروره من الحجاب الحاجز، يفقد هذا العصب الغشاء الخارجي الذي يميزه عن أعصاب الجهاز الإرادي الأخرى، ويصبح واحداً من أعصاب الجهاز العصبي الودي، وبذلك يكون خطأً واصلاً بين الجهازين، ويجعل الإنسان كياناً جسدياً واحداً".

"وبالمثل فإن العديد من مناطق المخ تظهر صلتها بالأنشطة العقلية الموضوعية منها والذاتية على التوالي، وبصفة عامة فقد نعزو الأنشطة الموضوعية إلى الجزء الأمامي من المخ، ونعزو الأنشطة الذاتية إلى الجزء الخلفي منه، بينما يشترك الجزء الأوسط منه في خصائص كل منهما".

الاعتناء بالجسد

عندما تقوم بدراسة الجهاز الخلوي في جسم الإنسان، وتركيبية الأعضاء كالعيون، والأذان، والقلب، والكبد، والمثانة وغيرها، ستعلم أنها تتكون من مجموعة من الخلايا التي تؤدي وظائفها، وتكون قادرة على استقبال الأوامر وتنفيذها بديهيًا.

والدراسة الدقيقة للكائنات وحيدة الخلية توضح لك ما يحدث في جسدك من عمليات معقدة. وعلى الرغم من أن هذه الكائنات لا تحتوي على أية أجهزة أو أعضاء، فإنها ما زالت تمثل دليلاً على تأدية الوظائف الأساسية كالحركة، والتغذية، والهضم، والامتصاص، والإخراج.

والصعوبة تكمن في التدخل الدائم للعقل الواعي بدلائله التي يجمعها من خلال الحواس الخمس المبنية على المظاهر الخارجية، ما يؤدي إلى التآرجح باتجاه اعتقادات ومخاوف خطأ. وعندما يتم تسجيل هذا الخوف وتلك الاعتقادات الخطأ، بالإضافة إلى الأنماط السلوكية السلبية في العقل الباطن من خلال التهيئة النفسية والانفعالية، فليست هناك أية فرصة أخرى أمامه سوى أن يتصرف على أساس المخططات المقدمة إليه.

فعقلك الباطن يتمتع بحياته الخاصة، التي دائماً ما يكون هدفها التناغم والصحة والسلام.

كيف يتدخل الإنسان في مبدأ الانسجام الفطري؟

لكي نفكر بطريقة صحيحة، من الناحية العلمية، لا بد أن نعرف "الحقيقة" ، وأن تعلم الحقيقة هو أن تكون في توازن وتناغم مع عقلك الباطن وذكائه الذي يتحرك دائماً صوب الحياة.

وكل فكر أو عمل لا يكون متسقاً أو متناغماً، سواء عن جهل أو عن قصد، سيؤدي إلى التنافر والقصور بجميع أشكالهما. ويخبرنا العلماء بأننا نجدد أجسادنا مرة كل عشر شهراً؛ لذلك فإن أعمارنا لا تتجاوز أحد عشر شهراً، وذلك من وجهة النظر الفيزيائية؛ لذلك إذا قمت بإدخال الضعف إلى جسدك عن طريق الخوف والغضب والحقد والكراهة، فلا تلومن إلا نفسك.

أنت الحاصل النهائي لأفكارك، ويمكنك أن تتوقف عن استقبال هذه الأفكار والصور السلبية. والطريقة الوحيدة لتتخلص بها من الظلام هي الدخول في النور، كما أن الطريقة التي تتغلب بها على البرد هي التدفئة والحرارة، والطريقة التي تتغلب بها على الأفكار السلبية هي أن تستبدل بمثل هذه الأفكار أفكاراً أخرى إيجابية، وصمم على تأييد الأفكار الجيدة، وسيزول كل سوء من حياتك.

لماذا من الطبيعي أن يكون المرء معافى ونشيطاً وقوياً، ومن غير الطبيعي أن يكون مريضاً؟

إن الطفل الطبيعي الذي يولد في هذا العالم يكون مكتمل الصحة والعافية، وتكون أعضاؤه ووظائفه على أفضل ما يكون. هذه هي الحالة الطبيعية للإنسان، وينبغي أن نظل أصحاء ونشطاء وأقوياء. وأقوى غرائزك هي غريزة الحفاظ على النفس، وتشكل أقوى حقيقة عملية مستمرة ومتصلة بداخلك؛ لذلك، فمن المفترض أن كل أفكارك وآرائك ومعتقداتك ستعمل بصورة أفضل عندما تكون متناغمة مع المبدأ المتأصل فينا، وهو السعي دائماً وأبداً إلى صون أنفسنا وحمايتها طوال حياتنا. ونستنتج من هذا أنه من الممكن استعادة هذه الأوضاع الطبيعية بسهولة أكبر من استحداث هذه الأوضاع غير الطبيعية.

ومن غير الطبيعي أن يكون المرء مريضاً؛ فهذا يعني أنك تسير عكس تيار الحياة، وأنت تفكر بطريقة سلبية. وقانون الحياة هو قانون النمو، والطبيعة كلها تشهد على عمل هذا القانون عن طريق التفاعل الصامت والمستمر معه. فأيما كان هناك نمو وتفاعل، كانت هناك حياة. وأيما كانت هناك حياة، فلا بد من أن يكون هناك تناغم وتواؤم، وأيما كان هناك تناغم وتواؤم، وُجدت الصحة والعافية.

وإذا كانت أفكارك متناغمة مع مبدأ عقلك الباطن المُبدع، فأنت منسجم مع مبدأ الاتساق والانسجام الفطري. وإذا استقبلت أفكاراً لا تتوافق مع هذا المبدأ، فستعلق بك هذه الأفكار، وستقلقك وتزعجك وتسبب لك الأذى والمرض، وربما تسبب لك الوفاة إذا استمر الأمر.

وعند علاج الأمراض، لا بد من أن تزيد من التحدث بإيجابية مع عقلك الباطن، ويمكن الوصول إلى هذا عن طريق التخلص من الأفكار السلبية، مثل الخوف والقلق والتوتر والحقد والكراهية، وكل الأفكار الهدامة الأخرى التي تميل إلى أن تحطم وتدمر الأعصاب والغدد في جسدك؛ الأنسجة الجسدية التي تتحكم في التخلص من الفضلات.

نقاط للمراجعة

١. عقلك الباطن يحتاج إلى أفكارك الإيجابية لا السلبية.
٢. قم بشحن عقلك الباطن بمهمة إيجاب حل لكل مشكلة قبل النوم وسيستجيب لك.
٣. راقب أفكارك؛ فكل فكرة تتقبلها كحقيقة، يرسلها عقلك إلى الضفيرة الشمسية - المخ البطني - وتتحول إلى واقع تعيشه في عالمك.
٤. اعلم أن بإمكانك إعادة تشكيل ذاتك إذا أعطيت عقلك الباطن مخططاً جديداً ليعمل عليه.
٥. يميل عقلك الباطن نحو الحياة دائماً، ومهمتك تكون مع عقلك الواعي؛ فغذِّ عقلك الباطن بأفكار حقيقية؛ فعقلك الباطن دائماً ما يُعيد إنتاج ما تفكر فيه بناءً على الأنماط الفكرية للعقل.
٦. أنت تبني جسداً جديداً كل أحد عشر شهراً، فأجعل جسدك متجدداً بتجديد أفكارك والمحافظة عليها كذلك.
٧. من الطبيعي أن تكون صحيحاً، ومن غير الطبيعي أن تكون مريضاً، وكل هذا يكمن في مبدأ الاتساق والانسجام الفطري الموجود بداخلك.
٨. أفكار مثل الخوف والقلق والتوتر تمزق الأعصاب والغدد وتدمرها؛ ما يسبب لك أنواعاً من الأمراض العقلية والجسدية.
٩. ما تؤكد به بوعيك وتشعر بحقيقة واقعه سيظهر في عقلك وجسدك وحياتك؛ فصمم على أن تؤكد لنفسك الأمور الجيدة دائماً، وائتم بحياة رائعة.

The Edinburgh Lectures on Mental Science. New York: Robert McBride & Co., *****
.1909

المفتاح ٦

حل المشكلات بطريقة إبداعية
فهم القوة الإعجازية للعقل الفائق،
المنطقة الثالثة من العقل البشري

الفصل الثالث عشر

العقل الفائق وحل المشكلات بطريقة إبداعية

العقل الفائق هو أهم أجزاء النفس البشرية، ولا يمكن الوصول إليه عادة بالإدراك الواعي، ولكن يمكن دعم الوصول إلى العقل الفائق من خلال الممارسات التأملية، والمرور بأزمات حياتية، وتبني توجهات عقلية معينة (كالتجرد من العالم المادي)، وكذلك اتباع أساليب الإيحاء الذاتي، والقيام ببعض الطقوس الفكرية، إلخ.

_ ويليس هارمان*_

العقل الفائق هو جزء مهم من كينونتنا، ولا بد من أن يدخل ضمن أي نقاش عن حل المشكلات بطرق إبداعية حقيقية.

من المهم أن نفهم أن العقل الواعي والعقل الباطن والعقل الفائق هي جميعًا طبقات من عقلنا البشري الواحد، وكل منها له وظائفه الخاصة به. وقد استفضنا في شرح وظائف العقل الواعي والعقل الباطن في الفصل السابع. وكما وعدت، فإننا الآن على وشك سبر أغوار العقل الفائق، كما أننا سنقدم إليك إجراءات تتبعها خطوة بخطوة من أجل إشراك العقل الفائق في حل المشكلات بطرق غير مسبقة.

أولاً، دعونا نتعرف على وظائف وخصائص العقل الفائق:

١. العقل الفائق هو مصدر الإبداع في أنقى صورة.

• لا يمكن للعقل الواعي أن يبتكر؛ فهو يستنبط البيانات المخزنة سابقًا في العقل الباطن، أو يتوصل إلى البيانات والتعليمات الموجودة في مصادر أخرى كالأشخاص (الخبراء)، والكتب، والكمبيوتر، وما إلى ذلك.

• يمكن للعقل الواعي أن يحل المشكلات من خلال التفكير الاستقرائي عندما يتوصل إلى البيانات التي تقدم حلولاً لهذه المشكلات.

• يستطيع العقل الفائق الوصول إلى بيانات ليست مخزنة في العقل الباطن؛ فهو يستطيع الوصول حرفيًا إلى معرفة، تؤدي إلى تحقيق "إبداع" يفوق التفكير الطبيعي للعقل الواعي والعقل الباطن، وقد أعطينا أمثلة في الفصل السابق بهؤلاء الفنانين الذين أتت إليهم إبداعاتهم (فن، وكتابات وأشياء أخرى) ولم تأت منهم.

الاستنتاج: تأتي الفكرة (أو الأفكار) من المستوى الذي يعمل عليه (ويرغب فيه) العقل الواعي.

- الفن يأتي للفنانين

- الآلات للمخترعين

- الشعر والنثر للكُتَّاب، وما إلى ذلك.

٢. يستطيع العقل الفائق تقديم التحفيز الموجه نحو الهدف.

هناك نوعان من أنواع التحفيز:

أ. التحفيز البناء: وهذا عندما يحفزنا عقلنا للوصول أو الحصول على شيء ما نرغب في حدوثه فعلاً.

ب. التحفيز المقيد: وهذا يعني القيام بشيء ما علينا القيام به، وقد يكون رغبة أو حاجة شخص آخر في الغالب كالمدبر، أو الوالدين، أو المعلم، أو غير ذلك؛ فالأمر ليس رغبتنا نحن، ولكننا نقوم به؛ لأنه يتحتم علينا ذلك.

ولا يمدنا العقل الفائق بطاقة متدفقة إلا عندما نكون مُحفزين بطريقة بناءة للقيام بالأعمال، فنادراً ما نشعر بالإرهاك أو التعب عندما نقوم بالأشياء التي نحب القيام بها، بينما تخور قوانا ونحن نقوم بالأشياء التي "يتحتم علينا القيام بها".

ومن المهم أن نجعل التحفيز البناء حليفنا، وأن نقلل أو نتخلص قدر الإمكان من تلك الأشياء التي "لا بد من أن نقوم بها". وتغيير لغة حديث النفس من "أنا مضطر" إلى "أنا أختار" يقلل ويخلصنا من استنزاف الطاقة الذي يحدث عندما يكون التحفيز مقيداً.

٣. يعمل العقل الفائق على المستوى اللاواعي.

- ليس بإمكانك مراقبته.

- ليس هناك مكان يمكنك البحث عنه فيه.

٤. يتمتع العقل الفائق بحاسوبه الخاص المنفصل عن الأجزاء الأخرى من العقل، الذي سيحل أية مشكلة يحيلها إليه العقل الواعي؛ ليعطي أفضل حل ممكن في ذلك الوقت.

وكلمة "في ذلك الوقت" مهمة هنا، فإذا اخترت ألا تنفذ الحل عندما تتلقاه من عقلك الفائق، فقد يتعين عليك أن تطلب منه مجدداً أن يمدك بحلول لمشكلتك؛ لأنه قد تضاف متغيرات جديدة إلى المعادلة بمرور الوقت. وقد يعطيك العقل الفائق الحل نفسه الذي أعطاك إياه سابقاً، أو حلاً جديداً أكثر صلة وارتباطاً بمشكلتك في ثوبها الجديد، أو بموقفك في شكله الحالي. ولست مضطراً إلى أن تستخدم العقل الفائق للعمل على حل كل مشكلة؛ حيث إن بإمكانك حل ٩٠٪ من المشكلات التي تواجهها باستخدام عقلك الواعي بمجرد أن يصل هو إلى المعلومات والبيانات حول هذه المشكلة.

٥. يمكن للعقل الفائق أن يصل فوراً إلى البيانات المخزنة في العقل الباطن، كما أن بإمكانه التعرف على الفعال منها وغير الفعال في أثناء معالجته هذه البيانات.

تذكر أن البيانات المخزنة في العقل الباطن هي ذكريات التجارب والخبرات السابقة، بالإضافة إلى الانفعالات المرتبطة بهذه الخبرات. ويحتوي العقل الباطن على "الحقائق" التي تعلمناها في وقت سابق من حياتنا أيضاً، وقد تكون خطأ تماماً أو ليست ذات صلة بالاحتياجات الحاضرة. ومع ذلك فإن هذه البيانات الخطأ قد تشكل عائقاً يمنعنا من الوصول إلى أو استقبال "حقيقة" أو واقع موقف ما. وبإمكان العقل الفائق أن يقودنا إلى الحقيقة.

٦. لا يمكن للعقل الفائق أن يعمل على حل أية مشكلة، فيما لا يزال العقل الواعي منشغلاً بها.

عندما "يقلقنا شيء ما حتى الموت" ولا نستطيع أن نصرف الأمر عن ذهننا (على مستوى العقل الواعي)، فإننا بذلك نمنع العقل الفائق من التفكير في الحل الذي نحن بحاجة إليه. وسنريك في هذا الفصل كيف يمكنك أن تبعث المشكلة إلى عقلك الفائق بطريقة إيجابية.

والقلق بشأن شيء ما هو مضيعة كبيرة للوقت! (حرفياً). فعندما نحاول مرارًا حل إحدى المشكلات على مستوى العقل الواعي، ولكننا نكون غير قادرين على حلها، فإننا نسلم عقلنا الفائق المشكلة، ونحن على يقين بأننا سنتلقى أفضل حل لها، ثم بعد ذلك نفصل أنفسنا عن المشكلة، وذلك على مستوى العقل الواعي. والحلول الرائعة تأتي من العقل الفائق خلال لحظات الراحة والاسترخاء (العقلي). أكرر:

لا يمكن للعقل الفائق أن يعمل على حل أية مشكلة فيما لا يزال العقل الواعي منشغلاً بها.

٧. يحتوي العقل الفائق على جميع دوائر المراقبة والرصد.

هذه تجربة مررنا بها جميعًا عدة مرات، ولنقل إنك تستيقظ عادة في السادسة صباحًا تقريبًا. ولكن في صباح غد ستذهب في عطلة، وأمامك رحلة جوية في الصباح الباكر، وترغب في أن تستيقظ في الرابعة صباحًا، فتضبط المنبه، وقد تتصل بصديق لك سيسافر معك، وتطلب منه أن يتصل بك في الرابعة إذا لم يكن يُمانع. وبينما تتجه إلى السرير، تخبر نفسك بكم هو مهم أن تستيقظ في الرابعة، ثم تغط في نوم عميق، وبعد عدة ساعات تستيقظ. أنت تعلم أن الوقت ما زال مبكرًا جدًا؛ لأن الجو حالك الظلام، فتقلب على جنبك، وتنظر إلى الساعة الرقمية، فتجدها الثالثة وتسعًا وخمسين دقيقة صباحًا. وبينما تتحول الشاشة لتشير إلى حلول الرابعة، تطفئ المنبه، ثم تضيء الأنوار وتجلس على حافة السرير، وتفكر في العطلة التي على وشك أن تبدأ، ويرن هاتفك، فتسمع صوت صديقك يخبرك بأن وقت الاستيقاظ قد حان. ولكن من هذا الذي ساعدك على الاستيقاظ فعلاً؟ إنه عقلك الفائق؛ لأن هذه هي التعليمات التي تلقاها منك قبل أن تخلد إلى النوم. العقل الفائق يقظ؛ فهو يحتوي على جميع دوائر المراقبة والرصد.

٨. يجعل العقل الفائق كل أفعالك وآثار تلك الأفعال تنسجم مع مستوى مفهومنا الذاتي.

إذا كان مفهومنا الذاتي المتعلق بالذاكرة يقول: "أنا لا أستطيع تذكر الأسماء أبدًا"، فإن العقل الفائق سيعوق تذكرنا لاسم الشخص من أجل أن "يجعل آثار أفعالنا تنسجم مع مستوى مفهومنا الذاتي". وتذكر أن مفهومنا الذاتي يحدد مستوى الأداء الذي نقدمه في أي مجال من مجالات الحياة (انظر الفصل الرابع).

فإذا لم نغير "صورة أنفسنا" التي تم تسجيلها في عقلنا الباطن، فسنستمر في التصرف بالطريقة نفسها مرات ومرات. والفكرة هنا هي أن تغيير الصورة، ونحن نفعل ذلك من خلال حديث النفس باستخدام عمليات التعزيز وأساليبه (انظر الفصل الثامن).

وكما ذكرنا آنفًا، فإن المبدأ الأساسي هو:

إن أية فكرة، إيجابية كانت أم سلبية، يتعامل معها العقل الواعي بشكل مستمر، لا بد من أن تتحول إلى حقيقة فعلية بمساعدة العقل الفائق.

ويليام جيمس (بتصرف)

نحن نتحمل كامل مسؤولية كل ما يحدث في حياتنا.

أجل هناك أشياء تحدث على الرغم منا، ولكن هذا قليل جدًا؛ حيث تكون حياتنا على خير ما يرام عندما نتحمل مسؤولية كل أفعالنا.

خمس خطوات تتبعها لحل المشكلات بطرق إبداعية

سنورد فيما يلي خمس طرق تصف كيفية إشراك العقل الفائق في مساعدتنا على حل المشكلات عندما نصل إلى "نهاية مسدودة" لإيجاد حل للمشكلة.

١. حدد المشكلة.

٢. اجمع البيانات.

٣. حاول حل المشكلة بمساعدة العقل الواعي.

٤. إذا لم تستطع حل المشكلة على مستوى العقل الواعي، فقم بتسليم المشكلة إلى العقل الفائق.

٥. حاول إلهاء عقلك الواعي بشيء آخر.

في كتاب *The Effective Executive* **الرائع، يفرق "بيتر دراكر" بين الكفاءة والفاعلية؛ فيقول: "الكفاءة هي القدرة على القيام بالأعمال بشكل صحيح، والفاعلية هي القدرة على القيام بالأشياء الصحيحة". ويؤكد أنه إذا كان يتعين على الإداري اتخاذ مائة قرار، فغالبًا ما يكون هناك خمسة فقط من هذه القرارات ليس لها أي مردود على العمل.

والنقطة التي تمت إثارتها هنا، هي أنك لست بحاجة إلى حاسوب خارق؛ لكي يحسب لك التغييرات التي تقوم بها. وبالمثل، فأنت لست بحاجة إلى إشراك العقل الفائق في العمل على حل جميع المشكلات التي تواجهها.

لذلك نذكر الخطوات الخمس الواجب اتباعها لحل المشكلات بطرق إبداعية:

١. حدد المشكلة.

• قم بكتابتها.

• احرص على توضيح المشكلة، واعلم أي الأجزاء بالضبط بحاجة إلى الحل.

• قال الدكتور "جاردنر ميرفي"، وهو عالم نفسي معروف ورئيس الجمعية الأمريكية للبحوث النفسية: "بمجرد أن أحدد المشكلة الصحيحة، فإنني أحصل على أفضل الحلول الممكنة لها، كما أنني أستطيع حل ٦٥٪ من المشكلات التي أواجهها بطريقة صحيحة بهذه الطريقة أيضًا".

٢. اجمع البيانات.

• يمكن أن تكون هذه البيانات من خبراتك وتجاربك المخزنة في عقلك الباطن.

• يمكنك أن تستعين بمستشار أو "خبير".

• ابحث عن البيانات المدونة في الكتب والتقارير، وفي الإنترنت وهكذا.

يجب ألا تستغرق هذه العملية جميعها وقتًا طويلاً. ويريد المهووسون بجمع المعلومات أن يعرفوا "أكثر" قبل أن يتخذوا القرار؛ لذلك فقد يميلون إلى المماطلة التي تكون نابعة من الخوف من الفشل.

٣. حاول أن تحل المشكلة لمساعدة العقل الواعي.

نحن نعمل على حل المشكلة عن طريق العقل الواعي، وهناك مشكلات "سوداء وبيضاء"، يكون لها حل واحد صحيح، وهناك مشكلات قد يكون لها أكثر من حل، وتتمثل فيها المهارات التطبيقية في القدرة على إعطاء الأولوية لأفضل الحلول الممكنة.

وتكون السرعة في هذه المرحلة الثالثة هي الجوهر، وسيتم حل أغلب المشكلات في غضون هذه الخطوات الثلاث الأولى على مستوى العقل الواعي.

٤. إذا لم تستطع حل المشكلة على مستوى العقل الواعي، فقم بتسليمها إلى عقلك الفائق.

متى تحيلها إلى عقلك الفائق؟

عندما تجد نفسك تكرر الحلول الممكنة. بعبارة أخرى، عندما تحدد المشكلة بكل وضوح، وتجمع المعلومات بعد بحث عميق وشامل، وتضع الحلول الممكنة كلها في قائمة، ومع ذلك تجد أن أيًا من تلك الحلول التي أتيت بها غير ذي جدوى.

كيف تحيلها إلى عقلك الفائق؟

(أ) قم بتكرار المشكلة التي قمت بتحديددها في عقلك.

(ب) اطلب من عقلك الفائق أن يتسلم المشكلة ويعطيك أفضل الحلول الممكنة، وأنت متيقن بأنك ستحصل على الحل؛ لأنك قد قمت بتسليمها إلى عقلك الفائق.

(ج) إذا كان هناك وقت محدد لحل تلك المشكلة، فأعلم عقلك الفائق بذلك.

٥. حاول إلهاء عقلك الواعي بشيء آخر.

(أ) افصل عقلك الواعي عن المشكلة، كأن تذهب للعب الجولف مثلاً؛ فالإبداع هو نتاج الراحة.

(ب) لا تعد المشكلة إلى عقلك الواعي؛ لتقيس التقدم الذي حققه عقلك الفائق.

فكما نقول: "لا تنبش الحبوب من الأرض بعد زراعتها". فعندما تحيل المشكلة إلى عقلك الفائق، فلا بد من أن تتحلى بالإيمان نفسه الذي يتحلى به المزارع الذي يغرس البذرة في الأرض، ويثق بأنه سيجني محصولاً في النهاية.

كيف تعلم إذا كان الحل الذي توصلت إليه هو من العقل الفائق؟

لن تدق الأجراس معلنة ذلك، ولن تتراءى لك كائنات نورانية في دخان ملون كإشارة لرؤية ما، ولكنك ستعلم أن هذا الحل قد أتى إليك من العقل الفائق؛ لأنه سيكون حلاً شاملاً. لن تكون هناك أية خيوط تربطك بالمشكلة بعد تطبيق الحل. وربما يراودك شعور بالكدر؛ لأن الحل الذي ظهر لك بسيط، ومع ذلك فهو شامل؛ لدرجة أنك قد تقول لنفسك في حديث داخلي: "لماذا لم أصل إلى مثل هذا الحل؟".

وعادة ما سيأتيك الحل عندما تكون منغمماً في القيام بشيء لا يتطلب بذل جهد؛ فقد تكون في سيارتك، أو تكون غارقاً في أحلام اليقظة، أو ربما تكون قد استيقظت في الحال بعد ساعات رائعة من النوم.

لقد ذهبت إلى اجتماعات مع أناس آخرين، يعتمدون عليّ في حل مشكلات ما. ووصلت إلى أحد الاجتماعات دون أن أكون قد توصلت إلى حل للمشكلة، ولكنني كنت لا أزال أثق بأن الحلول ستأتيني بمجرد أن يحين دوري في الحديث. وحينما أفتح فمي وتبدأ الضوضاء في الظهور، يأتيني أفضل الحلول. وعلى الرغم من أنني أعلم كيف يعمل الأمر، فإنني أدهش به كالجميع. وهذا الأمر يوتي ثماره في كل مرة تقريباً.

وقد تسأل، من أين تأتي المعلومات؟
واحدة من النظريات هي نظرية "كارل يونج" عن اللاوعي الجماعي، التي ينظر فيها بأنه عند مرحلة ما من الإدراك الأعمق، نكون جميعًا على تواصل بكل شخص في هذا الكون. وهنا يمكن تطبيق نظريات، مثل نظرية الإدراك الحسي الفائق أو ما يُطلق عليه الحاسة السادسة، وكذلك نظرية التخاطر الذهني، فكوننا لا نستطيع رؤية شيء ما، لا يعني أن هذا الشيء ليس موجودًا. وستكشف لنا العلوم الأكثر تقدمًا كيف يمكننا الدخول في هذا الحقل الكمي من المعلومات. ويشير "رالف والدو إمرسون" إلى هذا باعتباره التجمع الشامل لكل المعلومات والمعارف، التي نستطيع جميعًا الوصول إليها عند مستوى أعمق من الإدراك. وبالنسبة للبعض؛ فإنهم قد يطلقون على هذا اسم القوة الروحية. وبصرف النظر عن اختلاف الآراء، فإن الأمر يعمل مع الجميع بالطريقة نفسها. والعقل الفائق، وكل مفهوم عندنا عن مساعدته له أثر كبير في تغيير حياة الكثير منا. يشتمل التنوير على كل الأسئلة والمشكلات التي تتم إحالتها إلى العقل الفائق، الذي يتطابق مع العقل الواحد. حينها ستكون حلول هذه المشكلات هي الأفضل ليس للفرد فقط، ولكن لنا جميعًا؛ فالعقل الفائق لا يعرف العقبات، أما العقبات التي نلاقيها فهي نتاج اعتقادنا أن العقل البشري مقيد بحدود.

وتكامل الشخصية يدل على الاتحاد بين العقل الواعي ومساعدة العقل الفائق حتى تكون كينونة الشخص كلها - العقل الباطن والعقل الفائق والعقل الواعي - خالية من الصراعات وموجهة نحو الأهداف نفسها.
ويليس هارمان

**Harman, Willis and Rheingold, Howard. Higher Creativity: Liberating the Unconscious for Breakthrough Insights: Tarcher, 1984.

*** Drucker, Peter F, The Effective Executive: Guide to Getting the Right Things Done. Harper Paperbooks; Revised Edition, 2006

الفصل الرابع عشر

كيف تحصل على النتائج التي تريدها؟

إن السببين الرئيسيين وراء الفشل هما قلة الثقة وبذل الكثير من الجهد. لقد أشرت إلى "تيم جالوي" في هذا الكتاب مرات عديدة. وأحد أهم الأمور التي تعلمتها من كتابه *The Inner Game of Tennis*، هو "أن المحاولة تتداخل مع الأداء". وفي مجموعتنا كنا قد اعتدنا قول: "ابذل جهدًا لتصل إلى ما تريد"، والآن وبعد أن قابلنا "تيم" تغيرت لغتنا، فأصبحنا نقول: "دع ما تريد يأت إليك!"، وعندما كنا نجد أنفسنا غير قادرين على حل أمر ما، كنا نقول: "تري، هل بذلنا جهدًا أكبر مما ينبغي؟".

وكما قال الدكتور "ميرفي" سابقًا: "السببان الرئيسيان وراء الفشل هما قلة الثقة وبذل الكثير من الجهد".

يعترض الناس سبيل الأشياء التي يريدون الوصول إليها، وذلك من خلال فشلهم في فهم أعمال عقولهم الباطن (والفائق) فهمًا كاملًا. فعندما تعلم كيف يعمل عقلك، ستكسب قدرًا من الثقة. وينبغي لك أن تتذكر أنه حينما يقبل عقلك الباطن بفكرة ما، فإنه يبدأ تنفيذها في الحال، فيستخدم في ذلك مصادره، كما يحرك قوانين عقلك الروحية والذهنية (العقل الفائق). وهذا القانون يسري على مستويات الأفكار جميعًا، الحسن منها والسيئ. وبناءً على ذلك، إذا استخدمت هذه القوانين بشكل سلبي، فسيصيب لك الأمر المتاعب والفشل والارتباك. وعندما تستخدمها بشكل بناء، فسترشدك إلى الحرية والسلام والنجاح.

ويكون الحصول على الحلول الصحيحة أمرًا حتميًا عندما تكون أفكارك إيجابية وبناءة. ومن هذا المنطلق، من الواضح تمامًا أن الشيء الوحيد الذي يتحتم عليك فعله من أجل أن تستطيع التغلب على النجاح، هو أن تجعل عقلك الباطن يتقبل فكرتك، أو طلبك عن طريق الشعور بواقعية تلك الفكرة أو هذا الطلب في اللحظة الحالية، وسيقوم عقلك بالبقية. وعليك أن تقدم طلبك إلى عقلك، وكلك ثقة، وسيتولى عقلك الباطن الأمر وسيحقق ما تريد.

وستفشل دائمًا في الحصول على ما تريد إذا اتبعت سياسة الإيجار؛ فعقلك الباطن لا يستجيب لهذه السياسة، ولكنه يستجيب لما يتقبله عقلك الواعي.

وقد ينتج فشلك في الحصول على ما تريد من مثل هذه العبارات: "الأمور تزداد سوءًا"، و"لن أحصل أبدًا على ما أريد"، و"أنا لا أرى أي مخرج من هذا"، و"الأمر ميئوس منه"، و"لا أعلم ما عليّ فعله"، و"أنا مشوش الآن"، فعندما تستخدم مثل هذه العبارات، لن تحصل على أي رد أو تفاعل من عقلك الباطن لما تريد.

فإذا ركبت سيارة أجرة وأعطيت السائق أكثر من عشرة اتجاهات؛ ليذهب إليها في أقل من خمس دقائق، فسيصبح الرجل مشوشًا، وغالبًا ما سيرفض أن يوصلك إلى أي مكان. والأمر كذلك عندما نتحدث عن **العقل الفائق**، فلا بد من أن تكون هناك فكرة محددة وواضحة تمامًا في عقلك، ولا بد من أن تصل إلى القرار النهائي الذي يخبرك بأن هناك مخرجًا من مشكلتك، وأن هناك حلًا لمعضلتك؛ فذكاء **عقلك الفائق** الذي لا يعرف حدودًا هو وحده من يعرف الحل. وعندما تصل في عقلك إلى هذه النتيجة المحددة تمامًا، فإن عقلك يكون قد اتخذ قراره حينها، وسيحقق لك كل ما تعتقده.

على رسلك

تجادل أحد أصحاب المنازل ذات مرة مع عامل الإصلاحات؛ لأن ذلك الرجل طالب صاحب المنزل بمائتي دولار نظير إصلاحه غلاية الماء، التي قام فقط بثنيت أحد المسامير بها، فما كان من العامل إلا أن قال: "إن ثمن المسمار المفقود هو خمسة سنتات فقط، ولكنني أطلب مائة وتسعة وتسعين دولارًا وخمسة وتسعين سنتًا لقاء معرفتي بما يتعين فعله بالضبط".

وبالمثل، فإن عقلك الباطن هو عامل الإصلاحات الأول، صاحب الخبرة كلها، الذي يساعدك على معرفة طرق وأساليب علاج جسدك، كما يعلم كيفية إصلاح علاقاتك، ولكن العامل الأساسي هنا هو الاسترخاء. "على رسلك"، ولا تكن مهتمًا بالتفاصيل والأدوات، ولكن حدد النتيجة المرغوبة. حاول أن تصل إلى شعور الحل الرائع لكل مشكلاتك، سواء أكانت صحية أم مالية أم كانت في العلاقات أم في عملك. وتذكر كيف كان شعورك بعد أن تعافيت من حالة الإعياء الشديد. وضع في اعتبارك أن مشاعرك هي معيار كل ما يحفظه عقلك الباطن. ولا بد من أن تشعر بالفكرة الجديدة التي تتبناها كأَنَّك ستحققها، ليس بالمستقبل البعيد، ولكن الآن.

لا تعتقد وجود منافس، واستخدم مخيلتك وليس قوة إرادتك

لا تعتقد وجود منافس لعقلك الباطن عندما تلجأ إليه، ولا تستخدم قوة إرادتك، بل تخيل النهاية التي ترغب في الوصول إليها. وستجد أن تفكيرك يحاول أن يقف في طريق الوصول إلى غايتك؛ وذلك عن طريق إخبارك بأن اعتقاد قوة العقل الباطن ليس أمرًا منطقيًا، ولكن عليك أن تصر على التحلي بالثقة، وتخيل نفسك قد تخلصت من المشكلة التي كانت تؤرقك، وتخيل المشاعر التي يمكن أن تشعر بها عند وصولك إلى غايتك، ولا تحاول اتباع كل ما يعطلك أو يعوقك عن سرعة الوصول إلى ما تريد؛ فالطرق الأكثر سهولة هي الأفضل.

قانون الجهد العكسي والسبب وراء حصولك على عكس ما تريد

قام عالم النفس الفرنسي الشهير "كوي" بتعريف قانون الجهد العكسي كما يلي: "عندما تتعارض رغباتك مع خيالاتك، فإن مخيلتك هي التي ستفوز دائمًا".

فعلَى سبيل المثال، إذا طلب منك أن تسير على لوح خشبي على الأرض، فإنك ستفعل ذلك دون تردد. والآن فلنفترض أن هذا اللوح نفسه كان بين جدارين ارتفاعهما نحو سبعة أمتار، فهل كنت لتمشي عليه؟ إن رغبتك في المشي عليه ستعارض مع مخيلتك أو خوفك من السقوط. وفي النهاية فإن الفكرة التي ستفوز هي فكرة خوفك من السقوط، وسيتم إلغاء رغبتك، أو إرادتك، أو جهدك المبذول للمشي على اللوح الخشبي.

ودائمًا ما يهزم الجهد العقلي المبذول نفسه، ما يؤول دائمًا إلى عكس ما يرغب به الفرد، فالإيحاء بالضعف أمام التغلب على الموقف يسيطر على العقل؛ حيث إن الفكرة المسيطرة هي التي دائمًا ما تتحكم في العقل، وسيقبل عقلك الباطن أقوى الفكرتين المتعارضتين؛ لذلك فإن عدم بذل جهد هو أفضل طريقة يمكن اتباعها للوصول إلى ما نبتغي.

فإذا كنت تقول: "أنا أريد أن أتعاوى، ولكنني لا أستطيع"، أو "أنا أحاول بجهد"، أو "أنا أجبر نفسي على قراءة عبارات التعزيز الخاصة بي"، أو "أنا أستخدم كل إرادتي"، فلا بد من أن تدرك أن خطأك يكمن في ذلك الجهد. ولا تحاول أبدًا أن تُجبر العقل الباطن على تقبل الأفكار باستخدام قوة الإرادة؛ فهذه المحاولات مصيرها الفشل، وستحصل على مقابل ما تريد.

والتجربة التالية هي خبرة شائعة نسبيًا، فعندما يُمسك الطلاب بورق الامتحان، ويشرعون في قراءة الأسئلة، فإنهم يجدون أن كل ما ذكروه قد اختفى فجأة، فتصبح عقولهم صحفًا بيضاء، ولا يستطيعون تذكر معلومة واحدة. وكلما صرخوا على أسنانهم واستدعوا قوة إرادتهم لتذكر أي شيء، هربت منهم الإجابات. ولكن عندما يغادرون قاعة الامتحان، ويبدأ الضغط العقلي الذي كان عليهم يتلاشى، فإن الإجابات التي كانوا يبحثون عنها منذ قليل تتدفق في عقولهم بطريقة محيرة. إن سبب فشلهم في التذكر هو محاولتهم الحثيثة للتذكر. هذا مثال على قانون الجهد العكسي الذي تحصل فيه على عكس ما ترغب فيه.

لا بد من أن يحل النزاع القائم بين ما نرغب فيه وما نتخيله

إن استخدام القوة العقلية يعني أن تعتقد مسبقًا أن هناك معارضة لما تريد. وعندما يركز عقلك على الوسائل التي تحاول أن تحل بها المشكلة، فهو لم يعد مركزًا على العائق أو على المشكلة ذاتها. وسيستطيع عقلك أن يحل مشكلتك عندما ينتهي النزاع القائم بين جزأيه، وربما يتم تقديم الثنائي المتفق على أنهما أنت ورغبتك، أو تصوراتك ومشاعرك، أو أفكارك وانفعالاتك، أو رغبتك ومخيلتك.

تجنب وقوع كل أنواع الخلاف بين رغباتك ومخيلتك، وذلك عن طريق الدخول في حالة من التنويم والنعاس، التي تنخفض فيها كل الجهود المبذولة إلى أدنى مستوياتها. وأفضل الأوقات التي تستطيع فيها حشو عقلك الباطن بالأفكار هي فترة قبل النوم. والسبب وراء ذلك هو أن أعلى درجات ظهور العقل الباطن وتجليه تكون في تلك الفترة، وبعد استيقاظنا مباشرة. وفي هذه الحالة، مثل تلك الأفكار والتصورات السلبية التي تميل إلى تحييد رغباتك، وكذا حرمان عقلك الباطن من تقبل الأفكار والتصورات الإيجابية لن تكون موجودة. وعندما تتخيل واقعية الرغبة التي تم تحقيقها والشعور بها، وتشعر بالانفعال الناتج عن النجاح في تحقيق شيء ما، فإن عقلك الباطن يساعدك على تحقيق هذه الرغبة لك.

وقد استطاع كثير من الناس حل مشكلاتهم والمعضلات التي تقلقهم باتباع طريقة التخيل الموجه المنضبط، الذي يكون تحت السيطرة، مقتنعين بأن ما يتخيلونه ويشعرون به باعتباره شيئًا حقيقيًا، لا بد من أن يلقوه حتمًا.

أفكار جديدة بالتذكر

١. الإحبار العقلي، أو بذل كثير من الجهد يظهر القلق والخوف اللذين سيقفان في طريق تحقيقك ما تريد، فتمهل.

٢. عندما يكون عقلك مسترخيًا وتتقبل أنت فكرة ما، فإن عقلك الباطن يعمل فورًا على تنفيذ تلك الفكرة.

٣. فكر وخطط للوصول إلى ما تريد بعيدًا عن الطرق التقليدية، واعلم أن هناك حلًا لكل مشكلة.

٤. الشعور بالصحة يولد الصحة والعافية، والشعور بالغمى يولد الغنى والثروة، فانتبه لما تشعر.

٥. مخيلتك هي أقوى ما تمتلك، فتخيل كل ما هو جيد وحسن؛ فأنت نتاج ما تتخيله.

٦. تجنب الخلاف والصراع بين عقلك الواعي وعقلك الباطن من خلال الدخول في حالة من النعاس. وتصور أنك حققت كل ما ترغب فيه، وكرر الأمر مرات ومرات، وذلك قبل النوم.

فاحرص على أن تنام في سلام لتستيقظ في وئام.

الفصل الخامس عشر

كيف تستخدم قوة عقلك الباطن في تحقيق الثروة؟

إذا كنت تواجه صعوبات مالية، وإذا كنت تحاول تدبير أمور معيشتك، فهذا يعني أنك لم تقنع عقلك الباطن بأنك دائماً ما ستحصل على الكثير، ودائماً ما سيتبقى من ذلك ما تدخره. إنك تعرف أشخاصاً يعملون ساعات قليلة أسبوعياً، ومع ذلك فإنهم يتمكنون من كسب مبالغ مالية كبيرة، إنهم لا يكدحون ولا يبذلون كثيراً من الجهد. إن عيش الحياة دون بذل الكثير من الجهد هو أفضل الأمور، فافعل الأمور التي تحب القيام بها، وقم بها لسعادتك.

الثروة مصدرها العقل

إن الثروة - ببساطة - هي قناعة راسخة بالعقل الباطن، فأنت لن تُصبح مليونيراً فقط عندما تقول: "أنا مليونير، أنا مليونير"، ولكن سينمو عندك الوعي بأن لديك الخير الوفير، وذلك عن طريق غرس أفكار، مثل الثراء والوفرة في عقليتك.

وسائل الدعم الخفية لديك

المشكلة التي يواجهها أغلب الناس هي أنهم لا يمتلكون أية وسائل دعم خفية، فعندما تتداعى شركاتهم أو أعمالهم، أو عندما تهبط سوق الأسهم، أو عندما يخسرون استثماراتهم، تجد هؤلاء عاجزين وبائسين. والسبب في ذلك هو أنهم لا يعلمون كيف يستغلون عقلهم الباطن. إنهم لا يعرفون شيئاً عن المعين الذي لا ينضب في داخلهم.

فالشخص صاحب العقلية الفقيرة يجد نفسه فقيراً، ودائماً ما تحيط به الظروف التي تسبب له الفقر. والشخص الذي تملأ عقله أفكار الغنى والثروة، تجده لا ينقصه شيء. وأنت بإمكانك التمتع بالثروات وكل ما تحتاج، بل أكثر من ذلك، حتى إنك لن تكون بحاجة إلى الادخار. إن كلماتك تتمتع بالقوة التي يمكن بها تنظيف عقلك من الأفكار الخطأ، وغرس الأفكار الصحيحة بدلاً منها.

الطريقة النموذجية لبناء الوعي بالثروة

ربما تقول في نفسك في أثناء قراءتك هذا الفصل: "أنا بحاجة إلى النجاح والثروة"، فإليك ما ينبغي فعله لتحصل على ذلك، ردد على نفسك هذه الكلمات "الثروة - النجاح" ثلاث أو أربع مرات، ولمدة خمس دقائق يومياً، فإن هذه الكلمات تتمتع بقوة مذهلة. إنها تمثل قوة العقل الباطن الداخلية. اجعل عقلك يركز على هذه القوة الأساسية في داخلك، وحينها ستظهر في حياتك الظروف والحالات التي تتناسب مع طبيعة هذه الصفات، فأنت لا تقول: "أنا ثري"، ولكنك تخوض في القوى الحقيقية التي في داخلك، وتمعن النظر فيها. ولن يكون هناك تضارب في عقلك عندما تقول: "الثروة"، والأكثر من ذلك أن الشعور بالثراء والغنى سيبزغ من داخلك، بينما تخوض في فكرة الثراء.

والشعور بالثراء يولد الثراء؛ اجعل هذه الجملة أمامك في جميع الأوقات، فعقلك الباطن يعتبر بنكاً أو مؤسسة مالية شاملة تستثمر ما تقوم بإيداعه، سواء أكان ذلك فكرة عن الثراء، أم عن الفقر، فاحتر الثراء.

تذكر الخطوات الثلاث التي ذكرناها في أثناء استخدام عبارات التعزيز (الفصل الثامن):

١. اقرأ عبارة التعزيز على نفسك.

٢. تخيل تجربة مضت، أو تجربة مستقبلية، أو أخرى خيالية لم تمر بها وتدعم عباراتك.

٣. قم بغرس المشاعر الإيجابية والتمتعة (الانفعالات) في مخيلتك.

إذا اكتفى المرء بقول: "أنا ثري" دون اتخاذ الخطوتين الثانية والثالثة، فستكون العملية غير مكتملة. وكما قلنا، فإن الغرض من اللغة (أي الخطوة الأولى) هو خلق صورة تدعم الكلمات. لقد ثبت علمياً أن الكلمات ليست هي ما يتم تسجيله في العقل الباطن، ولكنها الصور المرئية والمشاعر والانفعالات المصاحبة لهذه الصور.

فكر في الخطوة الثالثة باعتبارها "القوة" التي تشعل مخيلتك فعلاً. وبإمكانك أن تحصل على سيارة رائعة ذات محرك خارق؛ ولكن دون الوقود فلن تستطيع الذهاب بالسيارة إلى أي مكان، فالدفقات الانفعالية التي تغرسها في الصور المرئية هي "الوقود" اللازم لإنجاح هذه العملية ذات الخطوات الثلاث.

المصدر الحقيقي للثراء

إن الأفكار لا تنفد أبداً من عقلك الباطن (العقل الفائق)؛ فهناك عدد لا نهائي من الأفكار على أتم استعداد لتندفق إلى عقلك الواعي، وتتحول بعد ذلك إلى أموال في جيبك بطرق لا حصر لها. وستستمر هذه العملية في الحدوث معك بصرف النظر عما إذا كانت سوق الأسهم ترتفع أم تنخفض، أو إذا ما انخفضت قيمة العملة أم لا، فتراؤك لا يعتمد أبداً على السندات، ولا على الأسهم، ولا على الأموال التي في البنوك؛ فهذه مجرد رموز فقط؛ وبالطبع هي ضرورية ولها فوائدها، ولكنها ما زالت رموزاً.

والفكرة التي أود أن أؤكد لها هي أنك إذا أقتعت عقلك الباطن بأنك ثري، وأن الثراء لا يفارقك أبداً، فدائماً وأبداً ما ستكون ثرياً، بصرف النظر عن شكل هذا الثراء.

العائق الشائع أمام تحقيق الثراء

هناك إحساس يمنع الثراء من دخول حياة الكثيرين. ومعظم الناس يعلمون أمره، بعد أن يكونوا قد عانوا كثيراً، إنه الحسد. على سبيل المثال، إذا رأيت منافساً لك يقوم بإيداع مبلغ كبير من المال في البنك، وكل ما تملكه أنت مبلغ هزيل من المال، فهل يجعلك هذا حاسداً؟ هناك طريقة واحدة للتغلب على هذا العائق، وهي أن تقول لنفسك: "أليس هذا رائعاً؟! أنا مبتهج حقاً لثراء هذا الرجل، وأتمنى أن يزداد ثراء أكثر وأكثر".

عندما تستسلم لأفكار الحسد والحقد، وتعطيها مساحة من التفكير، يكون هذا أمراً بالغ الضرر؛ لأن مثل هذه الأفكار تضعك في موقف سلبي؛ لذلك فإن الثراء ينبع من داخلك ولا يأتي إليك، فإذا كنت متضرراً أو منزحاً من ثراء أحدهم، فأعلن فوراً وبأية طريقة ممكنة أنك تتمنى له من كل قلبك أن يزداد ثراءً، فهذا من شأنه أن يقضي على أثر الأفكار السلبية الموجودة في عقلك، ويقدم إليك قدرًا من الثراء أكبر، ويتدفق من داخلك، وذلك بحكم قانون العقل الباطن.

أذهب إلى النوم وازدد ثراءً

مارس الأسلوب التالي، حينما تخلد إلى النوم في المساء. ردد كلمة "الثراء" بهدوء وسلاسة وإحساس عالٍ. أعد الأمر مراراً وتكراراً، ردها حتى تستغرق في النوم وعلى شفقتك كلمة واحدة "الثراء". وستدهش من نتيجة ذلك؛ إذ سيلاحقك الثراء على هيئة شلال من الاكتفاء والوفرة في الأشياء. وهذا مثال آخر على قوة عقلك الباطن التي لها مفعول عجيب.

استعن بقوى عقلك لخدمتك

١. اتخذ قرار أن تكون ثرياً بأكثر الطرق سهولة وبمساعدة عقلك الباطن الذي يساندك دائماً وأبداً.
٢. الثراء هو قناعة تنبع من الداخل، فاغرس فكرة الثراء في عقليتك.
٣. مشكلة الكثيرين أنهم تنقصهم وسائل الدعم الخفية.
٤. ردد كلمة "الثراء" لنفسك بهدوء وروية لمدة خمس دقائق قبل النوم، وسيحقق عقلك الباطن الثراء الذي تحلم به وتلقاه في حياتك.
٥. الشعور بالثراء يولد الثراء. ضع هذه الجملة نصب عينيك طوال الوقت.
٦. لا بد من أن يتوافق عقلك الباطن مع عقلك الواعي؛ فعقلك الباطن يتقبل ما تشعر بحقيقته في واقعك، ويتقبل الفكرة المسيطرة فقط؛ لذلك فإنه من الضروري أن تكون الفكرة المسيطرة هي الثراء، وليس الفقر.
٧. بإمكانك التغلب على أي صراع عقلي يتعلق بالثراء، وذلك عن طريق ترديد عبارة التعزيز التالية: "إنني أتعم ليلاً ونهاراً بكل ما أُرغب فيه".
٨. توقف عن كتابة شيكات على بياض، وذلك كقولك "ليس هناك ما يكفي لي..." أو "هناك نقص ب..." إلخ، فمثل هذه العبارات تضاعف من خسارتك.
٩. قم بإبداع أفكار الرخاء والثراء والنجاح في عقلك الباطن، وستحصل منه على فوائد مركبة.
١٠. لا ينبغي أن تنفي بعقلك عبارات التعزيز التي صغتها، ورددتها على نفسك؛ فهذا النفي سيبطل مفعول الأفكار الجيدة التي قمت بترديدها في الحال.
١١. يكمن مصدر ثرائك الحقيقي في أفكار الثراء التي تسكن عقلك؛ فقد ينطوي عقلك على فكرة تساوي ملايين الدولارات، وسيقدم لك عقلك الباطن كل الأفكار التي تبحث عنها.
١٢. الحسد والغيرة هما العائقان اللذان يقفان في طريق تدفق الإحساس بالثراء، فابتهج لرغد الآخرين.

الغنى في مقابل الثراء

أود أن أضيف تعليقاً بسيطاً عن أهمية الحفاظ على التوازن في حياتنا في أثناء محاولتنا السعي وراء الثروة. لقد سمعنا كلنا قصة الشخص الذي يغادر منزله في السادسة صباحاً، قبل أن يستيقظ الأولاد، ويصل إلى المنزل في وقت متأخر من الليل بعد أن يكون أطفاله قد استسلموا للنوم. إن الضغط الواقع علينا في أثناء "ملاحقتنا الثروة" عادة ما يصاحبه نمط حياة غير صحي، خال من التغذية السليمة والصحة البدنية، وقد يتسبب في مفارقتنا الحياة مبكراً!

والأمر يتطلب أن يكون معك مال لكي تكون ذا ثروة، ولكنه لا يتطلب المال لكي تكون ثرياً، فيمكن أن يكون "غاندي" و"السيدة تريزا" وآخرون أكثر هم نماذج الثراء العظيم أمامنا؛ إذ لا يمكن قياس ثرائهم بمقاييس مالية.

والاتزان هو المفتاح في سعينا وراء الثروة؛ فالأشخاص الذين يراعون الاتزان يكرسون فترة زمنية لقضائهم مع عائلاتهم تساوي الفترة التي يعملون بها، كما يكرسون وقتاً لصحتهم ولحياتهم الاجتماعية والروحية، وكذلك وقتاً لتحقيق أهدافهم الشخصية.

يقول "مايكل جوزيفسون" مؤسس معهد جوزيفسون للأخلاقيات:

إن اقتناء الأشياء أشبه بتعاطي العقاقير؛ ففي هذه الحالة، يستجيب الجسد استجابة سريعة، ويتحتم على الفرد حينها أن يتعاطى كمية أكبر ليحصل على التأثير نفسه، تمامًا كما يحدث في العلاقات الحميمة. ففي المرات الأولى يكون الأمر رائعًا، ثم يُصبح مملاً. ولو وضعت أكثر خمسة أشخاص سعادة تعرفهم في قائمة، فلن يتعلق الأمر بالراتب الذي يتقاضونه؛ فالأشخاص السعداء فعلاً ليسوا سعداء لما يمتلكون، ولكن سعادتهم ترجع إلى مفهومهم عن أنفسهم.

الفصل السادس عشر العقل الباطن والسعادة

قال "ويليام جيمس" إن أعظم اكتشافات القرن التاسع عشر لم يكن في حقل العلوم الفيزيائية، وإنما كان قدرة العقل الباطن الممزوجة بالإيمان؛ ففي داخل كل إنسان مخزون من القوة لا حدود له، يمكن من خلاله أن يتغلب على أية مشكلة في العالم.

وسوف تغمر حياتك السعادة الحقيقية والدائمة يوم أن تدرك بوضوح أن بإمكانك التغلب على أي ضعف - يوم أن تدرك أن عقلك الباطن يمكن أن يكون سبباً في حل مشكلاتك، ومداداة جسدك، وتأهيلك إلى تحقيق حلمك الذي تتوق إليه.

وربما شعرت بالسعادة الغامرة عندما رزقت بمولودك الأول، أو عندما تزوجت، أو عندما تخرجت في الجامعة، أو عندما حققت انتصاراً عظيماً أو ربحت جائزة، وربما شعرت بالسعادة عندما خطبت أرق فتاة، أو عندما تمت خطبتك لأكثر الرجال وسامة. يمكنك الاستمرار وتدوين عدد لا حصر له من التجارب التي مررت بها وجعلتك سعيداً، ولكن مهما كانت روعة هذه التجارب، فإنها لم تمنحك السعادة الحقيقية والدائمة؛ فهي مجرد سعادة عابرة.

يجب أن تختار السعادة

إن السعادة حالة عقلية، فأنت تملك حرية اختيار السعادة. وربما يبدو هذا الكلام بسيطاً إلى حد غير عادي، والحقيقة أنه كذلك. ربما كان هذا سبب تعثر الناس في طريقهم إلى السعادة؛ لأنهم لا يرون بساطة مفتاح الحياة؛ فأعظم الأشياء في الحياة بسيطة، وحيوية، ومبدعة، وتمنح شعوراً بالراحة والسعادة.

لقد جعل السعادة عادته

منذ عدة أعوام، مكثت أسبوعاً في منزل مزارع في مقاطعة كونيمارا في الساحل الغربي بأيرلندا. كان المزارع دائماً يغني، ويصفر، ومليناً بحس الفكاهة، فسألته عن سر سعادته، وكانت إجابته: "إنها عادتي أن أكون سعيداً؛ ففي كل صباح عندما أستيقظ، وفي كل مساء قبل النوم، أدعو الله أن يحفظ عائلتي، والمحاصيل، والماشية، وأحمد الله على المحصول الوافر". لقد مارس هذا المزارع هذا السلوك أكثر من أربعين عاماً، وكما تعرف تتغلغل الأفكار المكررة بانتظام ومنهجية داخل العقل الباطن، وتصبح عادة، وقد اكتشف المزارع أن السعادة عادة.

يجب أن ترغب في السعادة

توجد نقطة بالغة الأهمية فيما يخص السعادة، يجب أن ترغب بصدق في الشعور بالسعادة، فهناك أشخاص شعروا بالاكئاب، والإحباط، والحزن لوقت طويل، وعندما شعروا فجأة بالسعادة جراء أخبار رائعة، وجيدة، ومبهجة، تصرفوا مثل المرأة التي قالت لي ذات مرة: "من الخطأ أن تفرط في الشعور بالسعادة!"; فقد اعتادوا النمط العقلي القديم، فلا يشعرون بالأمان تجاه هذا الشعور الجديد بالسعادة، ويتوقون إلى الشعور السابق بالإحباط والتعاسة.

وكنت أعرف امرأة في إنجلترا تعاني الروماتيزم لعدة سنوات، فكانت تربت ركبتيها وتقول: "الروماتيزم اليوم سيئ، لا يمكنني الخروج، إن مرض الروماتيزم يجعلني بائسة".

وقد نالت هذه السيدة العجوز العزيزة الكثير من الاهتمام من ابنها، وابنتها، وجيرانها بسبب مرضها، حتى أصبحت تستمتع بـ"المأساة" كما تسميها. ولم تكن هذه السيدة تريد الشعور بالسعادة. وقد اقترحت عليها بعض الإجراءات العلاجية، ففوننت لها بعض عبارات التعزيز، وقلت لها إذا أعارت هذه الحقائق اهتماماً، فسيتغير سلوكها العقلي دون شك، وسينعكس ذلك على إيمانها، وثقتها باستعادة صحتها. ولكنها لم تهتم بهذا العلاج؛ إذ بدا أن هذا نمط عقلي سقيم وغريب لدى بعض الأشخاص، يستمتعون فيه بالشعور بالبؤس، والتعاسة.

لماذا تختار التعاسة؟

يختار العديد من الأشخاص الشعور بالتعاسة من خلال تبني هذه الأفكار: "اليوم يوم أسود، سيكون كل شيء سيئاً"، و"لن أنجح"، و"الجميع ضدي"، و"العمل سيئ، وسيزداد الأمر سوءاً"، و"أنا دائماً متأخر"، و"أنا لا أرتاح أبداً"، و"هو يستطيع أما أنا فلا"، فإذا كنت تتصف بهذا التوجه العقلي، فأول شيء سيحدث في الصباح أنك ستستدعي كل هذه التجارب، وستكون تعيساً جداً. واعلم أن العالم الذي تعيش فيه يتحدد بشكل كبير وفقاً لما يدور في عقلك. قال الفيلسوف والحكيم الروماني العظيم "ماركوس أوريليوس": "أفكار الإنسان هي ما تصنع حياته"، كما قال "إمرسون"، أعظم فيلسوف أمريكي: "المرء هو ما يفكر فيه طوال اليوم؛" فالأفكار التي ترددها في عقلك عادة ما تتحقق في شكل مادي.

واحرص على عدم الانجراف في الأفكار السلبية، والانهازمية، أو القاسية، والمحبطة، وذكّر عقلك دائماً بأنك لا يمكن أن تمر بتجربة خارج نطاق تفكيرك الشخصي.

لقد وجد أن السعادة هي حصاد العقل الهادئ

بينما كنت ألقى محاضرة في سان فرانسيسكو منذ بضع سنوات، سألت رجلاً كان تعيساً ومكتئباً جداً لأن عمله لا يسير على ما يرام، كان مديراً عاماً، وكان قلبه مليئاً بالغضب تجاه نائب رئيس الشركة، ورئيسها، وزعم أنهما يعارضانه. ونتيجة للحرب الدائرة في داخله كان العمل في حالة تراجع، ولم يترك أية حصة، أو مكافأة نظير أرباح أسهم الشركة في البورصة. وكانت هذه هي الطريقة التي حل مشكلة عمله بها، كان أول شيء يقوم به في الصباح، أن يردد التالي: "جميع العاملين في شركتنا أمناء، وصادقون، ومتعاونون، ومخلصون، وحسنو النية تجاه الجميع. إنهم الحفقات العقلية والروحية في سلسلة نمو الشركة، وانتعاشها، وازدهارها. أنا أكنُ الحب، والسلام، وحسن النية من خلال أفكاري، وكلماتي، ونياتي لشريكيّ الاثنين، ولجميع من في الشركة. وإن رئيس الشركة ونائبه يتبعان المبادئ الأخلاقية في مشروعاتهما كلها. والقرارات في عقلي الباطن تتخذ من خلالي؛ فصفقاتنا التجارية لا تتم إلا بواسطة الخطوات السليمة، وتتسم علاقاتنا المتبادلة بالود وسلامة النية. وأنا أبعث رسل السلام، والحب، والنية الحسنة لكل من في المكتب، وساد السلام، والوئام عقول من في الشركة وقلوبهم جميعاً، بمن فيهم أنا. والآن أبدأ يوماً جديداً وأنا مليء بالإيمان، والثقة بنفسي وبالأخرين".

كان هذا المدير التنفيذي يكرر هذا الكلام ثلاث مرات كل صباح ببطء واسترخاء، شاعراً بمصداقية ما يقوله، وعندما تراوده الأفكار المخيفة، أو الغاضبة خلال اليوم، يقول لنفسه: "يهيمن على عقلي السلام، والوئام، والعدل طوال الوقت".

ولأنه استمر في تهذيب عقله بهذه الطريقة، توقفت الأفكار الضارة جميعها، وعم السلام عقله، وحصد ما زرعه.

بعد ذلك راسلني ليطلعني على التأثير الذي حدث بعد نحو أسبوعين من إعادة ترتيب عقله، حيث استدعاه كل من رئيس الشركة ونائب الرئيس في مكثبهما، وأثنيا على عمله، وأفكاره الجديدة البناءة، وأكدوا مدى سعادتهما بوجوده معهما كمدير عام. وكان سعيدًا باكتشاف أن المرء يجد السعادة داخل نفسه.

العقبة ليست موجودة في الواقع

قرأت مقالاً في جريدة منذ بضع سنوات كان يتحدث عن حصان فزع عندما مر بجانب جذع شجرة على الطريق. بعدها أصبح الحصان يشعر بالفزع كلما مر بجانب الجذع. نزع المزارع الجذع تمامًا، وحرقه، وسوى أرض الطريق القديم، ومع ذلك ولمدة خمسة وعشرين عامًا كلما مر الحصان في المكان الذي كان به الجذع، يفزع؛ حيث كان يفزع من ذكرى الجذع.

ليست هناك عقبة أمام سعادتك إلا أفكارك، فهل يمنعك الخوف، أو القلق من السعادة؟ إن الخوف فكرة في عقلك، ويمكنك أن تتقّب في عقلك الآن في هذه اللحظة، وتزرع مكانه الإيمان بالنجاح، والإنجاز، والانتصار على كل المشكلات.

ملخص خطوات السعادة

١. قال "ويليام جيمس" إن أعظم اكتشافات القرن التاسع عشر كان اكتشاف قدرة العقل الباطن الممزوجة بالإيمان.

٢. توجد قدرة هائلة داخلك، وسوف تأتي لك السعادة عندما تثق بهذه القدرة، وعندها سوف تتحقق أحلامك.

٣. عندما تفتح عينيك في الصباح، قل لنفسك أنا اخترت أن أكون سعيدًا اليوم. أنا اخترت النجاح اليوم، أنا اخترت حسن التصرف اليوم. أنا اخترت الحب، وحسن النية اليوم كاملاً. أنا اخترت السلام. اغمر هذه العبارات بالحب والاهتمام، فمن خلالها ستختار السعادة.

٤. يجب أن ترغب بصدق في الشعور بالسعادة. ولا يمكن إنجاز أي شيء دون رغبة، فالرغبة هي أمنية لها جناحان من الخيال والإيمان، فتخيل تحقيق رغبتك، وأشعر بها واقعًا، وسوف تتحقق.

٥. في حال الاستمرار في التفكير في الخوف، والقلق، والغضب، والكراهة، والفشل، سوف تصاب بالإحباط والتعاسة الشديدين. وتذكر أن أفكارك هي التي تصنع حياتك.

٦. لا تستطيع شراء السعادة بكل المال الموجود في العالم، فبعض المليونيرات سعداء جدًا، وبعضهم تعساء جدًا، وهناك من يمتلكون القليل وسعداء جدًا، وبعضهم تعساء جدًا. فإن مملكة سعادتك تكمن في فكرك وشعورك.

٧. ولا توجد عقبة لسعادتك؛ فالأشياء الخارجية ما هي إلا نتائج، وليست أسبابًا. فخذ الإشارة من داخلك. أفكارك هي السبب، والسبب الجديد يؤدي إلى التأثير الجديد، فاختر السعادة.

الفصل السابع عشر عقلك الباطن وتناغم العلاقات الإنسانية

بمطالعتك هذا الكتاب ستعلم أن عقلك الباطن آلة تسجيل تنتج ما تطبعه داخلها بكل دقة. وهذا أحد أسباب تطبيق القاعدة الذهبية في العلاقات الإنسانية، ففكر في الناس بالطريقة التي تحب أن يفكروا بها فيك، واشعر نحو الناس بالطريقة التي تحب أن يشعروا بها نحوك، وعامل الآخرين كما تحب أن يعاملوك.

فعلى سبيل المثال، ربما تكون مهذبًا ولطيفًا تجاه أحدهم في المكتب، ولكن بمجرد أن ينصرف من أمامك تعتمل في عقلك مشاعر النقد اللاذع والاستياء الشديد تجاهه، ومثل هذه الأفكار السلبية مدمرة جدًا لك، فهي كالسم، فأنت في الواقع تتجرع سمًا عقليًا، يسرق منك الحيوية، والحماس، والقوة، والرشد، والنية الحسنة. وتتوغل هذه الأفكار، والمشاعر السلبية داخل عقلك الباطن، وتسبب لك كل الصعاب، والعلل في حياتك.

المفتاح الرئيسي للعلاقات السعيدة مع الآخرين

إن الحكم على الآخر يعني التفكير والوصول إلى حكم ذهني أو نتيجة في عقلك، وعندها يكون رأيك في هذا الشخص هو أفكارك؛ لأنك تفكر فيه، وأفكارك مبدعة؛ ولذلك أنت في الواقع تُكوّن رأيًا حول ما تشعر به، وتفكر فيه تجاه هذا الشخص من خلال تجربتك الشخصية، كذلك فإن ما تقدمه إلى الشخص الآخر هو ما تقدمه إلى نفسك؛ لأن عقلك وسيلة مبدعة.

وعقلك الباطن نزيه، وغير متغير، فلا يضع في اعتباره الأشخاص، ولا الانتماءات أيًا كانت، ولا المؤسسات التي ينتمي إليها الشخص أيًا كان نوعها، فلا هو متعاطف، ولا انتقامي، فالطريقة التي تفكر بها، وتشعر بها، وتتصرف من خلالها تجاه الآخرين تعود عليك.

الوصول إلى النضج العاطفي

إن ما يقوله أو يفعله الآخر لا يغضبك، أو يسبب لك إزعاجًا في الواقع، إلا إذا سمحت أنت له بذلك، فالطريقة الوحيدة التي تمكنه من إزعاجك تكون من خلال أفكارك الشخصية، فعلى سبيل المثال إذا شعرت بالغضب، يجب أن تمر بأربع مراحل في عقلك، الأولى أن تفكر فيما قاله الشخص، ثم تصاب بالغضب، وتكون مشاعر الحنق، ثم تقرر التصرف تجاه ما قيل، وربما ترد على ما قاله، فتقوم برد فعل من نوع ما. وكما ترى الفكر، والمشاعر، ورد الفعل، والفعل، جميعها تحدث في عقلك.

أما عندما تصبح ناضجًا عاطفيًا، فلن ترد على النقد والبغض النابع من الآخرين بسلبية، وحين تتأثر سلبياً، فهذا يعني أنك انحدرت إلى المستوى العقلي المتدني، وأصبحت داخل المحيط السلبي للآخر، فعرف نفسك بهدفك في الحياة، ولا تسمح لأي شخص، أو مكان، أو شيء بأن يجعلك تنحرف عن سلامك الداخلي، وهدونك، وسلامتك الصحية.

معنى الحب داخل العلاقات الإنسانية المتوائمة

قال مؤسس التحليل النفسي، النمساوي "سيجموند فرويد"، إن الشخصية إذا افتقرت إلى الحب تمرض، وتموت. ويتضمن الحب التفاهم، والنية الحسنة، واحترام الآخر، فكلما زاد الحب الذي تبعثه، وتبثه، زاد ما يعود عليك.

أما إذا جرحت كبرياء الآخر، وجرحت احترامه لذاته، فلن تتمكن من اكتساب مودته. يجب أن تدرك أن كل شخص يريد أن يكون محبوبًا، ويشعر بالتقدير، ويشعر بأنه مهم في العالم، واعلم أن الشخص الآخر يدرك ما يستحقه، وهو مثلك يشعر بأنه خُلق ليلعب دورًا ما، شأنه شأن الجميع، فعندما تقوم بذلك بشكل واعٍ، وبمعرفة، فأنت تبني الشخص الآخر، وسوف يترد إليك الحب الذي قدمته، وحسن النية.

الترضية لا تريح أبدًا

لا تعط أي شخص في العالم القدرة على أن ينحيك عن هدفك، وعن وجهتك في الحياة، التي من خلالها تتمكن من التعبير عن مواهبك الخفية للعالم، وخدمة البشرية، وتكشف المزيد، والمزيد من الحكمة التي أنعم الله بها عليك، والحقيقة والجمال اللذين منحهما الله الجميع في العالم. وابق ملتزمًا بمثلك العليا، وتأكد بشكل قاطع، وكامل أن أيًا كان ما يسهم في سلامك، وسعادتك، واكتفائك سيجعلك تدعو لجميع من يمشون على الأرض، فونام الجزء، هو وئام الكل؛ فالجزء في الكل، والكل في الجزء. وكل ما تدين به للآخر هو الحب، والحب هو تطبيق قانون الصحة، والسعادة، والسلام العقلي.

نصائح مفيدة في العلاقات الإنسانية

١. عقلك الباطن آلة تسجيل تعيد تشغيل ما تفكر فيه عادة ففكر في الآخر بشكل جيد، وعندها ستكون في الواقع تفكر في ذاتك بشكل جيد.
٢. الكره، والبغض سم عقلي؛ فلا تفكر بالسوء في الآخر، وبذلك تفكر بالسوء في نفسك. أنت المفكر الوحيد في عالمك، وأفكارك مبدعة.
٣. عقلك وسط خلاق، ولذلك فإن ما تفكر فيه، وتشعر به تجاه الآخر، يتجسد في تجربتك الشخصية. وهذا هو المعنى النفسي للقاعدة الذهبية؛ لذا فكر في الآخرين كما تحب أن يفكروا فيك.
٤. الخير الذي تفعله، والطيبة التي تقدمها، والحب، والنية الحسنة كلها تعود إليك مضاعفة بعدة طرق.
٥. أنت المفكر الوحيد في عالمك. وأنت المسئول عن طريقة تفكيرك في الآخر، فتذكر أن الشخص الآخر غير مسئول عن طريقة تفكيرك فيه؛ فإن أفكارك هي نتاجك، فكيف تفكر الآن في الآخر؟
٦. كن ناضجًا عاطفيًا، واسمح للآخرين بأن يختلفوا عنك، فإن لديهم الحق الكامل للاختلاف معك، وأنت لديك الحق الكامل لتختلف معهم، ولكن يمكنك أن تختلف في الرأي دون أن تصبح بغيضًا.
٧. تستشعر الحيوانات خوفك، فتهاجمك. ولكن إذا كنت تحب الحيوانات، فلن تهاجمك أبدًا. والعديد من الأشخاص غير المهذبين حساسون شأنهم شأن الكلاب، والقطط، والحيوانات الأخرى.
٨. حديثك الداخلي مع نفسك، يمثل أفكارك الصامتة، وشعورك الصامت، ولقد مررت به من خلال ردود أفعال الآخرين نحوك.
٩. حب لغيرك ما تحبه لنفسك؛ فهذا هو مفتاح العلاقات الإنسانية المتوائمة.

١٠. لا يستطيع الآخر إزعاجك، أو إثارة غضبك إلا إذا سمحت له بذلك، وأفكارك مبدعة، فحافظ عليها.

١١. الحب هو الحل للتعايش مع الآخرين، والحب هو التفاهم، والنية الحسنة، واحترام الآخر.

١٢. افرح بنجاح وترقية وثروة الآخر؛ فبذلك تجتذب أنت الحظ الجيد لنفسك.

١٣. كل ما تدين به للآخر في العالم هو الحب، والحب هو أن تتمنى لغيرك ما تتمناه لنفسك، كالصحة، والسعادة، وكل نعم الحياة.

اقترب اليوم الذي لا نتسرع فيه في إصدار الأحكام

كم منا يحب أن تُصدر تجاهه الأحكام؟ أنا لا أحب أن يصدر أحدهم أحكاماً عليّ، وأفترض أنك أيضاً لا تحب ذلك.

لا يحب الناس أن يكونوا في موضع المحكوم عليهم، خاصة الأحكام المسبقة، فنحن نبحث أولاً عن أن يفهمنا الآخرون، وبالفهم نأمل أن نلقى تقديراً، ونشعر بقيمتنا، ونشعر بأننا محبوبون، ولكن دون أن يُحكم علينا.

مؤخراً قرأت صفحة قصيرة في الرسالة الإخبارية لمعهد هيرت ماث كتبتها واحدة من الموظفين، وهي "كيم ألين"؛ حيث كتبت "كيم":

كانت زميلتي في الكلية تعتقد أن الكاميرا الموجودة أعلى الباب الأمامي للشركة التي تعمل بها، وُضعت لرؤية المتقدمين للوظائف، فهي تنظر من خلال الكاميرا، وتقرر فوراً إن كان الشخص يستحق وقتها أو لا.

وفي عدة مناسبات بدلاً من فتح الباب على مصراعيه لتتمكن من الرؤية بوضوح، تترك الرجل الذي حُكم عليه دون أن يشك في شيء يرحل وهو يعتقد أنه لا يوجد أحد بالشركة.

وأغلبنا لا يفضل أن يكون في موضع المحكوم عليه؛ لأننا لا نحب هذا الشعور. ومع ذلك كم مرة ننظر إلى الآخرين من خلال الكاميرات التي فرضنا ذاتنا فيها؟ فنادراً ما نفكر في أن الحكم على الشخص الآخر، أو لومه له الأثر العليل ذاته في الشخص المصدر للحكم، كما هو في المتلقي، وهو الضغط العصبي.

وذات ليلة ذهبت أنا وزوجتي إلى أحد مطاعمنا المفضلة في سياتل، ويقع المطعم على الجانب الآخر من الطريق للفندق الذي أقمنا فيه لمدة الـ ١٣ عاماً الماضية قبل أن نعود إلى سياتل عام ٢٠٠٦. وعلى مدار السنين تعرفنا على موظفي المطعم، وكنا نشعر بالترحاب والتقدير من خلال

ترحيبهم الحار بنا، وتذكرهم أسماءنا.

ولكن أحد المديرين (سوف أطلق عليه اسم "تومي") كان يبدو دائماً متردداً تجاهنا، ولم يرحب بنا مطلقاً، أو يهتم بوجودنا. وقد نما لديّ الشعور بأنه لا يعبأ بأن كنا زبائن دائمين لمطعمه أو لا. وعلى مر السنين بدأت أشعر بأنه إما لا يحبنا، أو أنه بارد، وغير ودود، ولكن بدا أن الصفة الأخيرة غير متناسقة مع ود موظفيه وابتهاجهم.

وفي هذه الأمسية وصلنا مبكراً قبل زحام العشاء، وجلسنا تحت إحدى المظلات القريبة من المنضدة الخالية. وبعدها مر تومي ثلاث أو أربع مرات بمظلتنا دون أن يلقي السلام، أو يعيرنا اهتماماً، قررت مواجهته؛ لأتبين إن كنت قمت بشيء، أو قلت شيئاً أزعجه في إحدى المرات؛ لذا

عندما مر بنا في المرة التالية قلت له: "تومي، هل يمكن أن تجلس وتشاركنا الحديث لبضع دقائق؟"، جلس تومي إلى جانبي في مواجهة زوجتي.

بعدها قلت: "كما تعرف يا تومي، نأتي هنا منذ أكثر من ٢٠ عامًا، ونحن نهنتك على تطوير المكان، والاحتفاظ بعمالة ودودة، وعلى درجة عالية من الكفاءة، ولكنّ لديّ سؤالاً، أنت لم تلق علينا التحية مطلقاً، وتولد لديّ شعور بأنك لا تبالي بما لو لم نأتِ حتى إلى هنا، وببساطة أريد أن أعرف إن كنت قلت شيئاً، أو فعلت شيئاً ربما أزعجك، وإذا حدث ذلك، فأود أن أصلح الأمور".

بعدها صمت برهة، واجهني تومي بابتسامة كبيرة، وقال: "جيم، هناك شيء لا تعرفه عني. أنا كيف. أنا حتى لا أراك (أو أرى أي شخص آخر) عندما تأتي إلى هنا، وإذا لم أتعرف على "صوتك" لا يمكن أن أعرف أنك هنا".

كان دوري لأصمت برهة، ثم بدأت الضحك، وقلت: "هذه أفضل قصة سمعتها يا تومي، لقد كنت أصدر أحكاماً عليك لبعض الوقت معتمداً على معلومات غير صحيحة كلياً، وبيانات من عقلي الواعي. في الواقع لقد ألهمتني لأدرج هذه القصة في كتابي"، ثم ضحكنا جميعاً، وغمرنا الحب. الآن عندما نذهب إلى المطعم ونرى "تومي"، أذهب إليه، وأقول: "أهلاً تومي، نحن جيم، وجيري، كيف حالك؟"، ودائماً ما نقضي وقتاً ممتعاً، ونتحدث بشكل ودود.

إصدار الأحكام، لقد جعلني أوجه إلى نفسي سؤالاً، كم مرة تسرعت في الوصول إلى نتيجة وفقاً لمعلومات محدودة جداً، أو خطأ، وفي الغالب كل مرة أتوصل فيها إلى نتائج أو آراء تكون خطأ. وقد لخصت "كيم ألين" الأمر بقولها:

التقدير الصادق هو من أسرع الطرق للتخلص من إصدار الأحكام واللوم، فشأنه شأن بقية المشاعر الإيجابية، يؤدي التقدير إلى تحسين الأداء الإنساني، بما في ذلك الطريقة التي يحل بها المخ المعلومات؛ فهو يسمح للقدرة العقلية برؤية المواقف، والآخرين، من منظور أبعد.

لذا في المرة المقبلة التي تجد نفسك فيها تتسرع في إصدار حكم، افتح الباب. واعثر على شيء تقدره بدلاً من النقد، وسوف تشعر بشعور أفضل. والأهم أنك ستبدأ رؤية الآخرين، ورؤية المواقف بمنظور مختلف كلياً.

أشكرك يا "كيم". لقد اقترب اليوم الذي لا نتسرع فيه في إصدار الأحكام.

الفصل الثامن عشر

من الفرد إلى الجماعة مبادئ القيادة المستتيرة

هل تساءلت من قبل لماذا يبدو على بعض الأشخاص أنهم يحبون الجميع، بينما يبدو آخرون متذمرين، وناقدين باستمرار مهما كان الأمر تافهًا؟

في موسم كرة القدم عام ٢٠١١، حضرت مباراة فريق سيهوكس سياتل في مواجهة فريق سانت لويس رامس، حيث فاز فريق سياتل، وحصد بطولة الديفينج. ولم ألتق بمدرّب سيهوكس "بيتي كارول"، ولكنني كنت أكنّ إعجابًا كبيرًا لسلوكه المتسق والمتفائل؛ إذ بدا أنه دائمًا إيجابي، ويتوقع نتائج إيجابية. ولو قدر لي الاشتراك في إحدى الفرق الرياضية، لرأيت دائمًا أن اللعب تحت قيادة المدرب "كارول" ممتع.

وفي عالم الأعمال، كُتبت الكثير حول ثقافات المؤسسات، وتأثيرها الممكن (إيجابيًا أو سلبيًا) في نجاح الشركة. لقد سعدت بكوني جزءًا من إدارة الشركات؛ حيث القادة مدربون على "رصد الموظف" وهو يقوم بشيء صائب (بدلًا من رصده وهو يقوم بشيء خطأ)، ثم يعززون هذا السلوك بالمدح، والدعم الإيجابي.

إنها شركات يشعر الفرد بمتعة العمل لأجلها، حيث تعرّف الإدارة أعضاء وحدة العمل بكل ما هو إيجابي، وبالنتائج الناجحة. وهذا لا يعني أن الأخطاء لا تحدث، أو أنه لا يوجه نقدًا بناءً أبدًا، وربما في بعض الأحيان تكون هناك حاجة إلى استبدال الموظف، وإنما هذا يعني أن المناخ العام داخل مكان العمل إيجابي جدًا، وفي هذه البيئة يصبح العمل متعة.

كذلك فإن شهرة الشركات التي تحرص على تقدير جودة موظفيها، ومكان العمل الذي يدعم النضج الشخصي، إضافة إلى تدريب الموظفين، تجذب الموظفين الذين يتمتعون بقدر عالٍ من الاعتداد بالنفس؛ إذ يفضل الناس العمل في مكان يشعرون فيه بالتقدير، وبقيمتهم عكس الأماكن التي يشعرون فيها بالنقد والدونية. والقاعدة نفسها تسري خارج نطاق العمل.

ويبدو أن بعض المديرين يستيقظون بروح سلبية كل صباح، ويذهبون إلى العمل وهم يتبعون سلوكًا يريد رصد الناس وهم يقومون بشيء خطأ، فيؤنبونهم "ويقللون من شأنهم". عادة ما يتصف هؤلاء المديرين بتدني مستويات المفهوم الذاتي، وترتكز كل محاولاتهم على أن يبدوا مهمين من خلال تحقير الآخرين، ثم يتساءلون لماذا لا يستطيعون العثور على "أشخاص جيدين" يعملون لدى شركاتهم. الأشخاص ذوو المستويات المتدنية من المفهوم الذاتي هم فقط من يقبلون العمل في مناخ سلبي كهذا، وبالنسبة إليهم الأمر يتعلق بتلقي راتب شهري، وحسب، أما "المتعة" فهي شيء خارج العمل، وللأسف فإن الأشخاص الذين يديرون شركاتهم بهذا السلوك السلبي، عادة ما يديرون عائلاتهم، وصدقاتهم الشخصية بالتكبر وعدم الاحترام ذاته.

وأفضل القادة الذين عرفتهم لديهم مهارات ممتازة في العلاقات الإنسانية؛ فهم يحبون الناس بصدق، وهذا هو سلوكهم، والسلوك اختياري شخصي؛ لذا لماذا لا نختار تقدير مهارات العلاقات الإنسانية؟ وستصبح الحياة أكثر متعة، وكل شيء سيصبح على ما يرام بجهد أقل؛ لأن الفرق الجيدة ما هي إلا نتيجة للرؤى المشتركة، حيث يهتم كل عضو في الفريق بكلا الهدفين الفردي، وأهداف زملائه أيضًا.

وهناك عبارتا تعزيز ممتازتان للمساعدة على تطوير المشاعر بالعلاقات الإنسانية:

"أشعر بتقدير دافئ غير مشروط لجميع الناس طوال الوقت".

و

"أتمتع بالعزيمة والإصرار، وأسمح للآخرين بالحق ذاته!".

في العبارة الأولى تُستخدم كلمة "جميع" للتأكيد. بالطبع لن "نقدر بدفء" شخصًا مضطربًا، أو شخصًا تسبب في ضرر كبير.

وأهم جزء في العبارة الثانية، "وأسمح للآخرين بالحق ذاته!"; فالعديد من الناس لديهم عزيمة وإصرار، ولكنهم لا يسمحون للآخرين بالحق ذاته. ويميل هؤلاء الناس إلى أن يكونوا بغضاء باستمرار. وعندما "نسمح للآخرين بالحق ذاته"، يمكننا أن نقبل الاختلاف دون أن نفسد للود قضية.

وجود هدف شخصي لتطوير علاقات إنسانية عظيمة أمر يستحق التقدير، وسوف يضيف قيمة لمن يسلكون هذا المسلك.

ف قادة الشركات، والمؤسسات الذين يتمتعون بمهارات عظيمة في العلاقات الإنسانية، يقيمون الموظفين ويحبونهم بصدق، ليس كموظفين فقط، وإنما كأفراد.

ولم ألتق بـ "توني هسيا" الرئيس التنفيذي لشركة زابوس، ولكنني كنت أشعر بالإلهام، وأنا أقرأ كتابه **Delivering Happiness*****، وعلى الرغم من أن البداية كانت خدمة العملاء، فإن "توني" وفريقه وسعا نشاطهما في توصيل السعادة إلى الموظفين، وعائلاتهم، والبايعين، والمساهمين، وكل من تتواصل معه شركه زابوس. لقد فهم توني الأمر! (أنصحك بشدة بقراءة الكتاب).

هذه الأنواع من أنماط الإدارة وثقافات الشركات "العصرية"، لم تكن محور اهتمام الكثير من المناقشات داخل الشركات خلال الأعوام الخمسين الماضية. وتعد أغلب أساليب الإدارة تقليدية، وتدار من القمة إلى القاع، كما أن اهتمامها، أو صبرها على سماع الأفكار، أو تلقي معلومات من العمالة محدود. ويشجع هذا السلوك النمو السريع لنقابات العمال؛ حيث إن تسلسل المنظمة الهرمي مقدس، ويعيش أغلب الموظفين في خوف من إزعاج "الرئيس".

أما اليوم في المؤسسات الناجحة التي تجاوزت نموذج الإدارة العتيق، فإن الهرم أصبح شبه معكوس؛ حيث يتفهم القادة المستنثرون قيمة "خدمة" من "يعملون تحت إشرافهم"، فهم يتلقون باستمرار معلومات، وردود أفعال من موظفيهم، حتى يتمكنوا من فهم المشكلات بشكل أفضل، والأمور التي قد تمثل تحديًا أمام الفرد؛ ليصبح أكثر إنتاجًا في عمله. ويرى القائد دوره مساعدًا لإزالة العقبات والحدود ليضاعف الأداء.

دعني أشاركك نموذجًا يبين الفرق بين مهارات شغل المناصب القيادية في الماضي مقارنة بالتطور الذي حدث في القيادة في القرن الحادي والعشرين.

النموذج القديم	النموذج الحديث
القوة الشخصية	تمكين الآخرين
السيطرة	التأثير
الحصول على الخدمة	خدمة الآخرين

كتبت العديد من الكتب حول تطوير الشركات، وأسلوب، وبنية الإدارة. فكر للحظة في أن أكثر من ٩٠٪ من العمالة في الولايات المتحدة في عام ١٩٠٠ كانوا يعملون في الزراعة، وكان أغلبهم مزارعين ذكوراً، وكانت الثورة الصناعية في مهدها، وبعد مرور خمسة عشر عاماً التحق شباب الطبقة ذاتها في الخدمة العسكرية للخدمة في الحرب العالمية الأولى. وكانت الحرب للكثيرين تمثل "نموذج" الإدارة الأول.

وكان هذا نموذجاً هرمياً بالضرورة لكي تسير الأمور بشكل جيد. وكان يجب أن يكون هناك فهم واضح للرتب؛ حيث تعلم الفرد احترام الزي (الرتبة) بقدر ما يحترم الشخص الذي يرتدي هذا الزي. ومن جديد كان هذا مفهوماً (ومحل تقدير) تحت نيران العدو، فلا يوجد اعتبار لـ"التفكير الاجتماعي"، أو "استطلاع آراء المجندين" للحصول على معلومات، وأفكار. ولقد ربحتنا الحرب؛ بسبب القيادة القوية، والإستراتيجية العظيمة في التخطيط، والمجندين الذين اتبعوا الأوامر بحذافيرها.

إذن ما علاقة كل ذلك بتطور الشركات؟

عندما عاد القادة إلى أرض الوطن، انتقلت الكثير من العائلات إلى المدن الكبرى، وهجرت الأراضي الزراعية. وكان سهلاً على هؤلاء الشباب التسلسل إلى الشركات، والمؤسسات ذات البنية الإدارية المماثلة. حتى إن اللغة المستخدمة في الجيش أصبحت شائعة في مكان العمل، مثل:

- "نحن أسرى هذا الأمر إلى أن ننجزه".
- "علينا أن نستخدم كل أسلحتنا لإنجاز هذا الأمر".
- "مسلح بكل ما يلزم".
- "فلنهاجم بكل قواتنا".
- "ليس هذا وقت الانسحاب".
- "قد تم تسريحك".
- وهكذا، وهكذا.

أهم الحوافز التي كانت تدفع الناس إلى شغل المناصب القيادية وفقاً للنموذج القديم، هي فرض سطوتهم الشخصية، والقدرة على السيطرة على الآخرين، وتنفيذ أوامره من قبل القوة العاملة، أما التواصل فيأتي من أعلى شخص في قمة الشركة إلى الأقل في المنصب؛ حيث كانت المناصب مهمة جداً، ويجب ألا تشكك في شخص يشغل منصباً أعلى منك.

"جنسن، يجب ألا تتحدث مع رؤسائك بهذه الطريقة!" لم تكن عبارة كهذه غير شائعة لدى الرؤساء؛ ليختالوا بسلطتهم من خلال التوبيخ المصحوب بالصوت العالي في حضور الزملاء العاملين. لم تكن هناك أقسام الموارد البشرية، وقوانين الحماية من التحرش.

وكان المناخ الأساسي للشركة قائماً على الخوف؛ الخوف من أنك ربما تفعل، أو تقول شيئاً يمكن أن يؤدي إلى فصلك. كان المناخ السائد قمعياً، وتحت القشرة الخارجية للرئيس المسيطر يختبئ شخص يقوده الخوف والشك؛ الخوف من الفشل، والخوف من أن يعرف الآخرون مواطن ضعفه، وشكوكه حول إذا ما كان لديه "العاملون المناسبون" للنجاح أم لا.

وأدى هذا النوع من المناخ إلى جذب العاملين أصحاب المفهوم الذاتي المتمدني، الذين يشعرون حرفياً بأنهم "لا قدر لهم"، والذين يعتبرون أن حافزهم الأساسي هو النجاة من الفصل، فاحتفظوا

بأفواههم مطبقة، وقاموا بما يُؤمرون به.

وبمرور الوقت، وتمكن المزيد والمزيد من الأشخاص من الالتحاق بالجامعة، وازدياد مستوى التعليم العام، حلت الخمسينيات، وظهرت بشكل هائل المؤتمرات والكتب والتعاليم التي كانت تناقش موضوع اكتشاف الذات، وأهمية تطوير المفهوم الذاتي، والاعتداد بالنفس.

وبدأنا رؤية المزيد والمزيد من القادة المستنيرين، قادة يدركون بحق براعة الروح الإنسانية لدى كل الناس، قادة أصحاب مفهوم ذاتي سليم، ويقدرّون الأفكار المبدعة والحلول التي يمكن أن تصدر عن أي شخص في الشركة. ولقد خلقوا مناخًا يعزز الانفتاح، وطوروا أنظمة لمكافأة تلك الإسهامات الرائعة وتقديرها.

وبدأ المزيد والمزيد من القادة ينظرون إلى أنفسهم كمعلمين ومراقبين، وبدلاً من السعي إلى فرض سلطتهم الشخصية، أدركوا قيمة منح السلطة للآخرين. وبدلاً من التحكم في موظفيهم، حاولوا إلهامهم والتأثير فيهم، وأدركوا أنه عندما تتحكم في شخص ما، فلن تستطيع التأثير فيه، فعلى سبيل المثال، كأب، هل تفضل التحكم في أبنائك، أم التأثير فيهم؟ أتمنى أن تكون الإجابة واضحة. وفي النهاية، فإن القائد المستنير ليس الذي يخدمه الآخرون، وإنما من يبقى في خدمة زملائه العاملين.

فأي مناخ عمل تختار العمل فيه؟ سؤال آخر أفترض أن إجابته واضحة.

وعندما يتبنى القادة هذه القيم والمبادئ بوضوح، فهم لا يملكون موظفيهم، وإنما يحملون على عاتقهم المساعدة لتسهيل نجاح الآخرين (قيمة أخرى)، ولكنهم يعرفون أنهم لا يملكونهم، كما تقابل الترقيات بالمدح والمباركة، حتى إذا أدى ذلك إلى ترك الموظف الشركة والذهاب إلى العمل في شركة أخرى، أو إنشائه شركته الخاصة.

أتذكر مقولة من كتاب **Flow****** حيث يقول المؤلف:

يتصرف المعلمون المثاليون (مثل المديرين) كالجسور التي تدعو طلابها إلى العبور فوقها، بمجرد تسهيل العبور، فإنها تنهار بسعادة سامحة لطلابها ببناء جسورهم الخاصة.

*** Hsieh, Tony, Delivering Happiness. Hachette Book Group: June, 2010

***** Csikszentmihalyi, Mihaly, Flow: The Psychology of Optimal Experience. Harper Perennial Modern Classics: July, 2008

الفصل التاسع عشر

النقد البناء والتعامل مع الأخطاء وأخطار البحث عن الكمال

لو أنني خاطبت عددًا هائلًا من المستمعين، وطرحت عليهم السؤال التالي: "كم منكم يحب أن يتلقى نقدًا؟"، فلن يرفع يده إلا عدد قليل جدًا منهم على الأرجح.

ويمكن للنقد، إذا تمت صياغته بشكل صحيح وبنية حسنة، أن يكون أداة تعليمية ممتازة، ولكن دعنا أولاً نعرف الكلمة ذاتها، ونفرق بين النقد البناء والنقد الهدام، وكذلك كيف أن صياغة النقد ضرورية؛ حيث يجب أن يبقى تركيزنا منصبًا على سلوك معين، أو إجراء معين دون أن نمس احترام الفرد لذاته.

لنعرف النقد.

النقد الهدام يقلل من شأن الشخص الموجه إليه النقد.

أما النقد البناء (أو الإخباري) فيعلّم الشخص الموجه إليه النقد، فلو أعدت سؤالي: "كم منكم يحب أن يتلقى نقدًا؟"، وكان مفهومك لمصطلح النقد هو "تقييم موضوعي حول سلوكك وأفعالك بغرض مساعدتك على التحسن"، فسيرفع أغلب الحضور أيديهم على الأرجح.

ومشكلتنا مع كلمة نقد هي أن أغلب ذكرياتنا المبكرة عن تلقي النقد كانت بتلقي نقد هدام؛ حيث يوجه إلينا التوبيخ، ويقال لنا كم نحن سيئون؛ لأننا فعلنا شيئًا "خطأ". وتسبب ذلك في أن يجعلنا نشعر بالذنب أو بالسوء تجاه أنفسنا، وكثيرًا ما قادنا إلى الشعور بأن لا قيمة لنا. وعندما نتلقى انتقادًا بشكل متكرر من قبل أصحاب السلطة علينا، ينهار احترامنا لأنفسنا وينخفض مفهوم الذات لدينا بشكل عام.

وتخيل وأنت طفل صغير يقول لك عملاق (مثل الأب، أو الأم)، "ما خطبك؟! لأنك سكبت كوب الحليب، أو لأنك حضرت متأخرًا خمس دقائق على العشاء؟ هذا جنون. فهذا السلوك الأبوي يشكل نمطًا داخليًا لدى الطفل يصرخ بصوت عالٍ داخل رأسه: "أكره أن أتلقى انتقادًا"، والأسوأ أن يؤدي إلى حديث النفس المقلل من شأن الذات مثل: "لا يمكنني القيام بأي شيء بشكل صائب"، "لا يمكن أن أصبح جيدًا مثل شقيقي (أو شقيقتي)"، إلخ. ومن هنا تمثل كيفية إدارة النقد مع الأطفال عاملاً بالغ الأهمية في رفع أو تقليل مستوى احترام الطفل لنفسه ومفهومه الذاتي عن نفسه، فالعديد من البالغين يتلقون علاجًا نفسيًا؛ ليحررهم من ذكريات الطفولة المبكرة عندما قيل لهم إنهم سيئون أو فاشلون، أو لا قيمة لهم (مثل لست جديرًا بشيء).

إذن ماذا نفع عندما يقوم طفلنا بتصرف غير مقبول، كأن يلقي حجرًا على نافذة الجار، أو "يستعير" سيارة الأم للتنزه بينما الأب والأم بالخارج مساء؟ فهل هذا يعني أنه لا يوجد عقاب على التصرف غير المحمود؟

بالطبع هناك عقاب، نأمل أن يقتصر على منع الامتيازات، أو منعه من الخروج من غرفته، إلخ. أما التعذيب النفسي، مثل الصراخ، والصياح، فيمكن أن يكون له أثر طويل المدى يضعف الشخص الذي تلقى الصراخ.

إذن ماذا نفع؟

الإجابة هي الحفاظ على التركيز بشكل كامل على السلوك، وليس على الفرد، أي "انتقد الفعل وليس الفاعل".

على سبيل المثال يمكن أن يقول الأبوان: "جون، ما فعلته غير مقبول كلياً، فنحن نحبك يا جوني، ولكننا لا نحب ما فعلته. نحن لا نوافق على هذا السلوك الذي قمت به، ولا نفعله في عائلتنا. أنت شخص جيد، ولكن ما قمت به خطأ، دعنا نناقش ما حدث".

هذا مثال مبالغ فيه، ومبسط جداً، ولكن الرسالة هي، عندما ننتقد شخصاً (خاصة إذا كان شخصاً نحبه، مثل الطفل أو شريك الحياة)، فيجب أن نتأكد أن نيتنا هي مساعدة الشخص الذي يوجه إليه الانتقاد أو تحسين سلوكه، وليس مجرد ذريعة للتنفيس عن غضبنا أو خيبة أملنا، فاحفظها قاعدة، ومن الأفضل أن نؤجل النقد عندما نكون غاضبين؛ فهذا هو الوقت الذي يحدث فيه النقد الهدام. وفي مجال العمل، يطور المديرون والقادة أسلوب النقد البناء أو الإخباري؛ فهم على استعداد لمساعدة الموظف أو تصويب أدائه بطريقة تزيد في الواقع من احترام الشخص المتلقي للانتقاد لذاته.

مثال: "جون، في أثناء مراجعتنا للعمل أمس، أشرت إلى أنك تريد جني المزيد من المال، وفي شركتنا يعني ذلك القيام بمبيعات أكثر، وأنت رجل مبيعات جيد، ولكنني لاحظت أنك لا تدون مواعيدك بشكل دائم، ولقد سمعت من بعض عملائنا أنك لا تعاود الاتصال بهم فوراً. لقد مررت بهذه المشكلة أنا أيضاً، ودعني أشاركك النظام الذي اتبعته ليؤهلني لأن أكون أكثر كفاءة فيما يخص إدارة مواعيدي، وبالنسبة إليّ، شخصياً، فقد أدى ذلك إلى ارتفاع في نسبة المبيعات؛ لأنني من خلال إدارة وقتي بشكل أكثر كفاءة، تمكنت من زيادة عدد مكالمات المبيعات التي أجريها في الوقت الذي أحافظ فيه على علاقتي بالعملاء من خلال الإجابة عن استفساراتهم أو احتياجاتهم. فدعني أرك كيف قمت بذلك، فأنت لديك القدرة لأن تصبح واحداً من أفضل رجال المبيعات".

والنقطة الأساسية في النقد، أن تكون حازماً فيما يخص الفعل، ولكن كن رحيماً مع الناس، فمرة أخرى انتقد الفعل وليس الفاعل.

إذن كيف نتعامل مع الأخطاء بشكل بناء بحيث لا نفسد العملية برمتها؟
الأخطاء - كلمة مثيرة للاهتمام، وسوف نناقشها بالتفصيل حالاً.

تلقيت اتصالاً مؤخرًا من صديق بدأ المحادثة بقول: "أريد أن أكفر عن خطئي"، وعندما سألته أي خطأ بالتحديد، أبلغني بأنه قال لي إنه أرسل كتاباً إلى صديق لي بينما لم يفعل؛ إذ قال إنه أرسل كتابين ذلك اليوم، واعتقد أنه أرسل أحدهما إلى صديقي، ثم قال: "لقد كذبت". وهي كلمة أخرى مثيرة للاهتمام.

فسألته هل عندما أبلغني بأنه أرسل الكتاب إلى صديقي كان يعرف أنه لم يفعل، أم أنه اعتقد بالفعل أنه أرسله، ولكنه أدرك بعدها أن صديقي لم يكن الشخص الذي أرسل إليه الكتاب، فأجاب أنه اعتقد بصدق أنه أرسل الكتاب إلى صديقي في الوقت الذي قال لي فيه ذلك، ومع ذلك بدا في حالة مريضة، واعترف بأنه يشعر بشعور سيئ.

بلا ريب كنت مدهوشاً.

قلت له: "أنت لم تكذب، أنت ببساطة أخطأت، فلم تجلد نفسك لمجرد ارتكاب خطأ؟".

للأسف تكيف العديد منا في وقت مبكر من حياتهم على اعتقاد أنه من السيئ أن ترتكب خطأ، ثم الاعتقاد أننا سيئون، فإذا سكبنا الحليب نوبخ، وإذا اتسخت ملابسنا يوجه لنا اللوم، وإذا حضرنا للعشاء متأخرين يتم عقابنا بالرجوع إلى الغرفة، وإذا غفلنا عن القيام بالواجبات المدرسية لم يسمح لنا بمشاهدة التلفاز، وإذا كان أداؤنا في الامتحان سيئاً ... وهكذا.

هذا جنون! فلقد زرع داخلنا أن الأخطاء ليست سيئة فحسب، وإنما نحن سيئون إذا اقترفناها أيضاً. بالطبع بمجرد أن كبرنا نسينا كل هذا الهراء. أليس كذلك؟ خطأ.

فصديقي هذا الذي اتصل بي صباحاً "ليكفر عن خطئه" في منتصف الثلاثينات من عمره، ولكن ماذا حدث (في عقله) عندما ارتكب خطأً بسيطاً؟ ماذا عن ذلك ... "لقد اقترفت خطأً. هذا سيئ. أنا سيئ. لقد كذبت على جيم. أنا كاذب. لماذا أفسد كل شيء دائماً؟" ... ثم يغمى عليه. أتضحك؟! ولكن هكذا يتعامل العديد من الناس مع اقتراف الأخطاء.

لا يمر أحدنا في الحياة دون أن يرتكب خطأً، ولكن كيفية التعامل مع الخطأ هي أساس شعورنا بالراحة، فبعض الناس يجلدون أنفسهم، بينما يضحك آخرون على أخطائهم.

شاهدت أنا وزوجتي فيلم "showtime" في إحدى الأمسيات من بطولة "إيدي ميرفي" و"روبرت دي نيرو"، وفي نهاية الفيلم بعد شارة النهاية، عُرضت لقطات من التصوير، وكما تعرف تحدث هذه المواقف المضحكة في أثناء تصوير الفيلم؛ حيث يتلثم الممثل في الحوار، ويفتقر خطأً. وفي الواقع ظهر المخرج في اللقطات، وهو يطلب الإعادة "مرة أخرى"، وأياً كان عدد الإعادات المطلوبة حتى يخرج المشهد بشكل سليم، فماذا كان رد فعل الممثلين الذين ارتكبوا الخطأ؟ إنهم يضحكون بشدة! وكذلك فريق العمل جميعه، والمشاهدون.

ونحن نحتاج إلى تخفيف العبء عن أنفسنا، وعدم أخذ الأمور بهذه الجدية عندما نرتكب خطأً. هذا لا يعني أننا لن نتقبل تحمل المسؤولية، ولكن ببساطة نعترف (لأنفسنا، أو للآخرين) بأننا ارتكبنا خطأً.

إنهم يضعون ممحاة في القلم الرصاص، وعازل حماية للهاتف المحمول؛ حتى يساعدونا على التعامل مع أخطائنا. (ولكن إذا تعمدنا صدم سيارة أحدهم، فهذا ليس خطأً، هذا صدام مباشر! هناك فرق).

يمكننا أن نتعلم من أخطائنا، فمن الجيد أن نحاول، ونتجنب تكرار الخطأ نفسه مراراً وتكراراً، ولكن دون أن نجد أنفسنا (أو من نحبه) لمجرد اقتراف خطأ بسيط. إذا كان الأمر ضرورياً، فلنعتذر، ثم نتخط الأمر.

"أحب نفسي دون شروط".

"أنا لا أخط من شأن نفسي من خلال النقد الهدام".

"أتمنى التوفيق لكل الناس طوال الوقت".

أخطار البحث عن الكمال

كان، أو سيكون، لكل واحد منكم علاقة من نوع ما بشخص يتوخى الكمال، ربما يكون أحد الوالدين، أو أختاً، أو معلماً، أو مدرباً، أو صديقاً، أو مديراً؛ حيث يهدفون جميعاً إلى جعلك شخصاً أفضل.

عادة يرث من يتوخون الكمال "صفة" توخي الكمال.

لا أنوي أن أصدر حكماً هنا على توخي الكمال، ولكنني أريد أن أشير إلى ملاحظاتي، فعلى مدار الوقت، يميل متوخو الكمال كنوع من الواجب إلى إلقاء عبء المثالية على هؤلاء الذين يخضعون لسلطتهم أو نفوذهم، وإذا كان هناك أشخاص من هذا النوع في حياتك، فإن الخيار بوضوح يعود

إليك في تحديد إذا ما كان استمرارهم سوف يجلب إليك سعادةً وفرحًا أكبر، ويعزز قيمة حياتك الشخصية، إضافة إلى هؤلاء المهمين بالنسبة إليك.

واعتقد أنه حمل كبير أن تتربى على يد شخص يتوخى الكمال، أو أن يكون مديرك هكذا. فقلما سيرتقي أداؤك أو سلوكك إلى مستوى توقعاته، وعلى مدار الوقت، ستعرض لخطر انهيار اعتدادك بنفسك من جراء تكرار الشعور بأنك لست "جيدًا بما يكفي" في عيون الشخص الذي تحبه أو تحترمه. وفي العائلات بالتحديد تتناقل صفات توخي الكمال من جيل لآخر.

فهل حان الوقت لتكسر هذه السلسلة؟

مشكلة توخي الكمال أن الامتياز قلما يكون كافيًا؛ فنظرة هذا الشخص للعالم منصبه على التركيز على ما هو خطأ، بدلًا من التركيز على الصواب.

وتخيل مثال لاعب جمباز طموح قام بأداء رائع، حتى إن كل جمهور المنفرجين وقفوا احتفاءً به، وقيم الحكام أداءه بدرجة ٩.٨، وحصل على المركز الأول. فمن الطبيعي أن يقول له مدربه: "أداء منقطع النظير! أنت عظيم! انظر إلى أي مدى تطورت"، كلمات من هذا القبيل تجعل اللاعب يشعر بروعة الإنجاز والرضا عن نفسه وعن أدائه.

الآن دعنا ننظر إلى المثال ذاته، ولكن مع الكلمات التي سيتفوه بها مدرب يسعى إلى الكمال على الأرجح: "عمل جيد، ولكن دعني أشير إلى ما تحتاج إلى تحسينه، وهو السبب في الفرق بين ٩.٨، و١٠"، ثم يستكمل في الإشارة إلى الأشياء التي أخفق في أدائها، وعلى الرغم من أنه مصيب في تحليله، فإنه لم يحتف به. عندها سيترك اللاعب الحلبة وهو يفكر في أخطائه بدلًا من التفكير في نجاحاته. وعلى مدار الوقت سيصبح هذا المدرب "وسيطًا نفسيًا ثقيل الظل". وسيتمثل تأثيره النفسي في شعور اللاعب بأنه أقل مما يستحق، وهذا لأنه لم يصل إلى توقعات الشخص الذي يدرسه، أو يعلمه، أو يدير شؤونه.

وربما تسأل: "حسنًا، كيف يحسن الشخص أداءه إذا لم يخبره أحد بما عليه تحسينه؟". سؤال وجيه.

ما نتحدث عنه هنا هو كيف يتم تدريب أحدهم؛ إذ يعتمد التدريب على تحسين الأداء. وسيقول المدرب غير الساعي إلى الكمال، الذي يقبل بالتميز وفقًا لمعايير، شيئًا مختلفًا عن المدرب المتوخي للكمال بعد انتهاء أداء لاعب الجمباز.

هذا أفضل أداء لك في حياتك، كم كنت رائعًا! لا أستطيع انتظار يوم الاثنين حتى نرى شريط الأداء المسجل معًا. عمل عظيم! لنحتفل".

وربما يكون لدى المدرب بعض الأفكار البناءة، أو الملاحظات التدريبية كذلك، ولكنه سعيد حقًا بأداء اللاعب، والآن بالتأكيد ليس الوقت المناسب ليقدم اقتراحات إضافية. بهذه الطريقة سيترك اللاعب الحلبة وهو يفكر في أدائه ... "لقد فعلتها اليوم، أشعر بشعور رائع؛ فكل هذه التمرينات، والعمل الشاق أتى بثماره!" أي أنه رحل ومعه الفرصة لمراجعة كل الأشياء الصحيحة التي قام بها، وبينما يتمدد مستيقظًا في فراشه لا يقدر على النوم من فرط السعادة، يرى في عقله هذه الفقرة العظيمة التي قفزها من فوق الحصان، والمشاهدين وهم يتقافزون احتفاءً به، والحكام وهم يحملون درجاته، وعناق زملائه له، وتحبته على أدائه ... إلخ. فهو حرفيًا يشعر بالابتهاج تجاه نفسه وتجاه قيمته.

وسوف يأتي يوم الاثنين قريبًا بما يكفي، وبعد مشاهدة التسجيل مع مدربه، ربما يقول المدرب الجيد: "هل ترى أي شيء تريد تحسينه؟"، حيث يمكن للاعب أن يرى الفرق. دع اللاعب يقترح الأشياء التي يريد تحسينها. دع المدرب يصبح الشخص الذي يسهل الأمور لمساعدة اللاعب على القيام بالتحسين الذي يريده، إذا كان يحتاج إلى تحسين.

إن الأداء المثالي، أو الدرجات الكاملة "١٠" ببساطة هي لحظة اليقين، عندما يشعر النجوم بالانتظام، وأن كل شيء يسير على ما يرام في ملاحظتهم للتمييز. وتحدث الرياضيون وتكلموا عن "التدفق"، أو "المنطقة المثلى"، وإذا دخلت المنطقة المثلى من حين لآخر فهذا عظيم، ولكن أليس تكون الحياة أكثر متعة، وأقل توترًا إذا ضبطنا مقياسنا الداخلي من مثالي إلى ممتاز؟

فاحرص على أن تكون الحياة أكثر متعة لهؤلاء الأطفال الصغار الذين ربما تتولى تدريبهم أو تربيتهم يومًا ما.

نقطة أخيرة. احذر ممن يتوخون الكمال في مواقع القيادة، وتذكر أنهم قد تربوا بدورهم على أيدي أشخاص متوخين للكمال حسني النية، فبسبب توجههم نحو الخطأ، الممزوج بإحساس عدم الاستحقاق، يكونون في بعض الأحيان غير واثقين بأنفسهم، وينتابهم خوف هائل من الفشل (على الرغم من العنترية التي تبدو عليهم ظاهريًا)، وهم يميلون إلى التسوية، ويمكن أن يسقطوا الشركة في الهاوية؛ بسبب عدم ثقتهم، وعدم قدرتهم على اتخاذ القرارات المصيرية (ومن جديد، كل ذلك ناتج عن الخوف من الفشل).

ورغم أن طريق النجاح دائمًا تحت الإنشاء، فسوف ننتفع جميعًا من القليل من النقد والحب غير المشروط، وتقبل الإخوة والأخوات، وإدراك أننا كندفات الثلج، لا يشبه أحدنا الآخر. كما أن منهج "مقاس واحد يناسب الجميع" غير محتمل ببساطة.

الفصل العشرون

تقبل المسؤولية الشخصية لاختياراتنا وردود أفعالنا على الأحداث الخارجية لأكثر من ٢٠ عامًا كانت لديّ مقولة معلقة على الجدار في مكتبي، تقول:

لا توجد مواقف مثيرة للضغط العصبي، وإنما هناك فقط ردود أفعال مثيرة للضغط العصبي استخدمت كلمة لا للتأكيد. نعم هناك أحداث بالغة الأسي تتطلب بالطبع "رد فعل مثيرًا للغضب"، ولكننا هنا نتحدث عن الأحداث اليومية التي يتعامل معها الكثيرون ببساطة ودون توتر، بينما يتفاعل آخرون مع المواقف ذاتها بغضب وبغض، وغيره، وقدر هائل من الضغط العصبي. وهؤلاء الذين يمرون بهذا القدر من الضغط العصبي، والألم المصاحب له وقلة الراحة، لا يدركون أن اختيار الاستجابة أو رد الفعل الذي قاموا به هو السبب في الجرح الذاتي الذي يعانونه، أما هؤلاء الذين يؤمنون ويدعمون المقولة القائلة: "لا توجد مواقف مثيرة للضغط العصبي، وإنما هناك ردود أفعال مثيرة للضغط العصبي فقط"، فيأخذون على عاتقهم ويتحملون مسؤولية رد الفعل الذي يختارونه. ولا يعني ذلك أنهم لا يمرون بمشاعر الغضب، وغيرها من المشاعر السلبية، ولكن يعني ببساطة أن لديهم القدرة على التعرف بسهولة على سبب شعورهم بهذه المشاعر، ويمكنهم اختيار عدم الشعور بالضغط العصبي، ويمكنهم أن يحولوا هذه المشاعر التي تتسبب في توترهم بسرعة.

أعرف أن هذا يبدو غير مقبول، ولكن العديد منا يعرفون أناسًا لا يبدو أنهم يشعرون بالسعادة إلا إذا كانوا غير سعداء. وتحقق بنفسك؛ فهم يشعرون بأنهم ضحية سوء حظهم، ويتمادون في لوم الآخرين، أو لوم أحداث معينة لشعورهم بالضغط العصبي والمشاعر السيئة، فيهدرون الكثير من "وقتهم الحاضر"؛ بسبب التمادي في الانغماس ذهنيًا وعاطفيًا في الماضي. وعلى العكس فإن هؤلاء الذين يتقبلون مسؤولية الأحداث في حياتهم، لا يهدرون طاقتهم العاطفية في تكرار الذكريات القديمة، ولا يعيشون في كوابيس الحكم الخطأ أو القرار السيئ، أو قلة الحظ، والتفكير بطريقة "ماذا كان سيحدث لو...، أو كان يجب على...".

وبدلاً من ذلك، فإنهم يتخطون الموقف، مع أنهم لا يزالون يشعرون بالألم، ولكنهم سرعان ما يعيدون التركيز على الحاضر، ويقولون بسرعة لأنفسهم: "حسنًا، ربما تكون هذه "مصيبة" ولكن الأمر انتهى! ولا يمكنني تغيير ما حدث، ولكن بإمكانني التأثير في حديثي لنفسي الحالي، والاهتمام بالرؤية أو الصورة التي أريدها".

وهؤلاء الأشخاص في منتهى المرونة، فهم يتعاملون مع المصائب باعتبارها مؤقتة، ويعرف قاموس ويبستر كلمة "مرونة" بأنها القدرة على التعافي السريع من المرض، والتغيير، وسوء الحظ؛ أو بعبارة أخرى القدرة على الطفو.

فالأشخاص المرنون لديهم قدرة على "التعافي"، فهم يركزون على أهدافهم، ويمارسون، ويعيشون بتعاليم دكتور "ميرفي"؛ حيث يقول عبارة تأكيد رائعة للتعامل مع المصائب: **أتعامل مع المصائب كلها باعتبارها مؤقتة، فأنا مرن جدًا، وأتعافى بسرعة من المصائب، وسوء الحظ.**

إن هؤلاء الذين يعيشون حياتهم وهم يتحملون مسئولية تصرفاتهم يتحركون بسرعة لتعويض التصرف بطريقة غير محببة، كما أنهم أشخاص متسامحون؛ ليس مع أنفسهم فقط، وإنما مع الآخرين أيضًا.

الفصل الحادي والعشرون

كيف تستخدم عقلك الباطن للتخلص من الخوف؟

قال لي أحد تلاميذي إنه مدعو لإلقاء كلمة في حفل عشاء، وقال إنه مذعور من فكرة التحدث أمام ألف شخص، ولكنه تغلب على خوفه بهذه الطريقة: كان يجلس على مقعد مريح لعدة أيام لمدة خمس دقائق، ويقول لنفسه ببطء وهدوء وإيجابية: "سوف أسيطر على هذا الخوف، أنا أتغلب عليه الآن. أتحدث بتوازن وثقة. أنا مسترخٍ، وأشعر بالارتياح". لقد استخدم قانونًا مجربًا وطرد الخوف من عقله.

إن العقل الباطن ينقاد إلى الإيحاءات، وتتحكم فيه الإيحاءات تحكّمًا تامًّا، وعندما تهدي عقلك وتسترخي، تغرق أفكار العقل الواعي في العقل الباطن خلال عملية أشبه بعملية التناضح، التي تعمل على عزل السوائل بمرورها عبر غشاء نصف نافذ. وحينما تغوص هذه البذور، أو الأفكار الإيجابية في العقل الباطن، تنمو، وعندها تصبح هادئًا ومتوازنًا ومطمئنًا.

عدو الإنسان الأعظم

يقال إن الخوف عدو الإنسان الأعظم. الخوف سبب الفشل، والمرض، وضعف العلاقات الإنسانية؛ حيث يخاف ملايين الناس من الماضي، والمستقبل، وتقدم العمر، والجنون، والموت؛ فالخوف فكرة داخل عقلك، وأنت خائف من أفكارك الذاتية.

افعل ما تخشاه

قال الفيلسوف والشاعر "رالف والدو إمرسون". "افعل الأشياء التي تخشاه، ووقتها سيموت الخوف بالتأكيد".

وكان كاتب هذا الفصل يملؤه الرعب يومًا من الوقوف والتحدث أمام الجماهير، وقد تغلبت على ذلك بأن وقفت أمام الجماهير، وفعلت ما أخشاه، وعندها مات الخوف. عندما تؤكد بإيجابية أنك ستسيطر على مخاوفك، وتصل إلى قرار نهائي في عقلك الواعي، فأنت تطلق قدرة عقلك الباطن، التي تتدفق في رد فعل لطبيعة أفكارك.

الخوف من الفشل

أحيانًا يحضر شباب من الجامعة المحلية لاستشارتي، وكذلك معلمون، ويبدو عادة أنهم يعانون فقدان ذاكرة وقت الامتحانات، والشكوى دائمًا هي: "أعرف الإجابات بعد انتهاء الامتحان، ولكنني لا أستطيع تذكر الإجابات خلال الامتحان".

والفكرة التي تحقق نفسها هي التي نعطيها تركيزنا كله؛ حيث أجد أننا جميعًا مهوسون بفكرة الفشل؛ فالخوف هو السبب في فقدان الذاكرة المؤقت، وهو سبب التجربة كاملة.

وهناك طالب في كلية الطب، كان أكثر الطلاب ذكاءً في دفعته، ومع ذلك وجد أنه يفشل في الإجابة عن أبسط الأسئلة وقت الامتحانات الشفوية أو التحريرية؛ ففسرت له السبب بأنه يكون خائفًا وقلقًا لعدة أيام قبل الامتحان، وتصبح هذه الأفكار السلبية مشحونة بالخوف.

فالأفكار المغلفة بانفعال الخوف القوي تصبح حقيقة في العقل الباطن. وبعبارة أخرى، كان هذا الشاب يطلب من عقله الباطن أن يرى أنه يفشل، وهذا بالفعل ما كان يحدث؛ إذ وجد نفسه يوم الامتحان مصابًا بما يعرف في علم النفس بفقدان الذاكرة الانتقائي.

كيف تغلب على خوفه؟

لقد تعلم أن عقله الباطن هو مخزن الذاكرة، وأن له قدرة ممتازة على تسجيل كل ما يسمعه، ويقرؤه خلال تدريبه الطبي. علاوة على ذلك تعلم أن عقله الباطن متجاوب ومستقبل جيد، ولكي تصبح على صلة به يجب أن تكون مسترخياً وهادئاً وواثقاً بنفسك.

بدأ كل ليلة وكل صباح يتخيل أمه وهي تهنئه على درجاته الرائعة، وكان يحمل في يده خطاباً تخيلياً منها، وبدأ يتخيل النتائج السعيدة، وبدأ يستحضر رد فعله، أو استجابته داخله. لقد هيمنت قدرة العقل الباطن، ووجهت العقل الواعي وفقاً لذلك. لقد تخيل النتيجة النهائية، ولذلك كان مستعداً للقيام بكل ما بوسعه لبلوغ هذه النهاية. وابتاع هذا الإجراء، لم تكن أمامه عقبة في النجاح في الامتحانات. بعبارة أخرى، لقد هيمنت عليه الحكمة الموضوعية، وأرغمته على الثقة بنفسه.

الخوف من الماء، والجبال، والأماكن المغلقة، وما إلى ذلك

هناك العديد من الأشخاص يخافون ركوب المصعد، أو تسلق الجبال، أو السباحة في الماء. وربما مر أحدهم بتجربة سيئة في الماء وهو صغير، كأن يتعرض للدفع عنوة في المياه دون أن يكون قادراً على السباحة، وربما تم احتجازه في المصعد بعد أن تعطل، فسببت له التجربة خوفاً من الأماكن المغلقة.

وقد مررت شخصياً بتجربة مماثلة عندما كنت في سن العاشرة، حينما سقطت بالخطأ في حمام السباحة، وأخذت أحاول دفع جسدي لأعلى، وسحبني الماء إلى أسفل ثلاث مرات. وما زلت أستطيع تذكر المياه الداكنة وهي تبتلع رأسي، ولهائي استجداءً لبعض الهواء، حتى سحبني ولد آخر في اللحظة الأخيرة. حفرت هذه التجربة في عقلي الباطن، وظللت أخشى المياه لأعوام. وقال لي عالم نفسي كبير: "اذهب إلى المسبح، وانظر إلى المياه، وقل بصوت عالٍ وقوي: "سوف أسيطر عليك. أستطيع الهيمنة عليك" ثم انزل الماء، وتعلم السباحة، وتغلب على خوفك"، وبالفعل هذا ما فعلته، وسيطرت على الماء. فعندما تبنى عقلي سلوكاً جديداً أصبحت مليئاً بالقوة، والإيمان، والثقة، وتمكنت من التغلب على خوفي.

التقنية الرئيسية للتغلب على أي نوع من الخوف

سأتحدث فيما يلي عن وسيلة وتقنية للتغلب على الخوف قمت بتدريسها في برامجي التعليمية، وهي تحدث المعجزات. جربها!

لنفترض أنك تخاف المياه، أو الجبال، أو مقابلات العمل، أو كنت تخاف الأماكن المغلقة. إذا كنت تخشى السباحة، فابدأ الآن الجلوس لمدة تتراوح بين خمس وعشر دقائق لثلاث أو أربع مرات في اليوم، وتخيل أنك تسبح. في الواقع أنت تسبح في عقلك. إنها تجربة ذاتية، فقد غمرت نفسك عقلياً في المياه، وتشعر بقشعريرة بسبب الماء، وبحركة ساقيك وذراعيك. إنه نشاط عقلي حقيقي، وحيوي، ومبهج. إنه ليس حلم يقظة كسولاً، فأنت تعرف أن ما تمر به في خيالك سوف يتطور إلى عقلك الباطن، وبعدها سوف تجبر على التعبير عن الصورة، وستتشابه الحقيقة مع الصورة التي انطبعت في أعماق عقلك؛ فهذا هو قانون العقل الباطن.

ويمكنك تطبيق التقنية ذاتها إذا كنت تخشى الجبال أو المرتفعات. وتخيل أنك تتسلق جبلاً، وأشعر بواقعية الأمر كله، واستمتع بالمشهد، وأنت تعرف أنك إذا استمرت في فعل ذلك عقلياً، فستقوم بذلك جسدياً بسهولة وراحة.

الخوف الطبيعي، والخوف غير الطبيعي

يُولدُ الإنسان وهو يخشى شيئين فقط؛ الخوف من السقوط، والخوف من الأصوات المرتفعة. وهذا أمر طبيعي لأنهما يمثلان نوعًا من نظام الإنذار الذي خُلِقَ به كوسيلة للحفاظ على النفس، ما يعني أن الخوف الطبيعي جيد. فإذا سمعت صوت سيارة آتية من خلفك في الطريق، فستنتحي جانبًا لتتقذ نفسك، وبتصرفك هذا قد تغلبت على الخوف اللحظي من احتمالية تعرضك للدهس، أما بقية المخاوف فقد زرعت داخلك من قِبل والديك، وأقاربك، ومعلميك، وكل من كان لهم تأثير فيك في السنوات الأولى من حياتك.

الخوف غير الطبيعي

يحدث الخوف غير الطبيعي عندما يترك الإنسان العنان لخياله. كنت أعرف سيدة تلقت دعوة إلى رحلة حول العالم بالطائرة، فبدأت قص كل التقارير المنشورة في الصحف عن كوارث الطائرات. وتصورت نفسها وهي تسقط في المحيط، وتغرق ... إلخ. هذا خوف غير طبيعي، فإذا استمرت في هذا التصور، فقد ينالها ما تخاف منه. وهناك أشخاص يخافون من أن شيئًا مأساويًا سيحدث لأبنائهم، وأن هناك كارثة مخيفة ستحل بهم. وعندما يقرأون عن وباء أو مرض نادر، يعيشون في ذعر من أنهم سيصابون به، حتى إن بعضهم يتصورون أنهم مصابون بالمرض بالفعل، وكل هذا يندرج تحت الخوف غير الطبيعي.

حل الخوف غير الطبيعي

فكر في الشيء المضاد لخوفك؛ وذلك لأن بقاءك في أقصى درجات الخوف يعني الجمود والتدهور العقلي والجسدي. وعندما يظهر الخوف، فإنه يأتي مصحوبًا برغبة في شيء يصاد ما نخافه. وجه انتباهك إلى هذا الشيء المرغوب فيه فورًا. وانغمس وانشغل برغبتك، واضعًا في اعتبارك أن كل ما هو ذاتي يتغلب على كل ما هو موضوعي. وسيمنحك هذا السلوك ثقة بالنفس، ويرفع من روحك المعنوية، حيث سيتحرك عقلك الباطن في صالحك، ولن تخفق أبدًا. وعليه سيكون السلام والثقة من نصيبك.

لقد فصل نفسه

قال لي المدير العام لإحدى الشركات إنه ظل لمدة ثلاث سنوات يخاف فقدان وظيفته. وكان يتخيل الفشل دائمًا. لم يكن هناك ما يخيفه، وإنما كانت مجرد فكرة خانقة مرضية في عقله. عبر خياله الحي عن خوفه من فقدان وظيفته في شكل توتر وعصبية، وفي النهاية طُلب منه تقديم استقالته. في الواقع لقد فصل نفسه؛ إذ إن الصورة السلبية وإحباطات المخاوف التي كانت تسيطر على عقله الباطن هي التي أدت إلى تلك الاستجابة ورد الفعل بتلك الطريقة؛ فهذه المخاوف جعلته يقترب الأخطاء، ويتخذ قرارات حمقاء، أدت إلى فشله كمدير عام. وكان من الممكن ألا يفصل أبدًا، لو أنه تحرك إلى الاتجاه المقابل لهذه المخاوف في عقله.

حرر نفسك من المخاوف كلها

تعلم عجائب عقلك الباطن، وكيف يعمل، ويؤدي وظيفته. أتقن الأساليب التي وصفت لك في هذا الفصل، ومارسها الآن، اليوم! سوف يستجيب عقلك الباطن، وسوف تتحرر من المخاوف كلها.

سر في هذا الطريق لتتحرر من الخوف

١. قم بما تخاف منه، وسموت الخوف. قل لنفسك، بثقة وإيمان: "سوف أسيطر على هذا الخوف"، وستفعل ذلك.
٢. الخوف فكرة سلبية في عقلك، استبدل بها فكرة أخرى بناءة؛ فالثقة أكبر من الخوف.
٣. الخوف هو العدو الأكبر، وهو سبب الفشل، والمرض، والعلاقات الإنسانية الضعيفة. ويطيح الحب بالخوف؛ حيث إن الحب مشاعر متصلة بكل ما هو جيد في الحياة. أحب الصدق، والنزاهة، والعدل، والنية الحسنة، والنجاح، وعش في توقع الأفضل، وعندها سيأتي الأفضل لك دون شك.
٤. أبطل الخوف بنقيضه، مثل: "أنشد ببراعة، أنا متوازن، وهادئ، ومطمئن"، وسوف تحصد مقابلًا رائعًا.
٥. الخوف سبب فقدان الذاكرة وقت الامتحانات الشفوية والتحريرية، ويمكنك التغلب على هذه الحالة بتكرار عبارة التعزيز باستمرار التي تقول: "لديّ ذاكرة ممتازة لكل شيء أحتاج إلى معرفته"، أو تخيل صديقًا وهو يهنئك على نجاحك اللامع في الامتحان. ثابر وسوف تريح.
٦. يولد الإنسان ولديه شعور بالخوف من شيئين فقط، الخوف من السقوط، والخوف من الأصوات المرتفعة. والمخاوف الأخرى مكتسبة، فتخلص منها.
٧. الخوف الطبيعي جيد، أما الخوف غير الطبيعي فسيئ جدًا ومدمر. فإذا أطلقت لنفسك العنان في الأفكار المخيفة، فسينتج عن ذلك خوف غير طبيعي، وهوس، وتعقيدات لا حدود لها؛ فالخوف من شيء بشكل مستمر سيخلق شعورًا بالذعر والرعب.
٨. يمكنك التغلب على الخوف غير الطبيعي عندما تعرف قدرة عقلك الباطن على تغيير الظروف، وتستحضر الرغبة المبهجة إلى قلبك. وأعر انتباهك وإخلاصك فورًا لرغبتك المناقضة لما تخافه؛ فهذا هو الحب الذي يطيح بالخوف.
٩. إذا كنت تخاف الفشل، فأعر انتباهك للنجاح، وإذا كنت تخاف المرض، ففكر في صحتك الممتازة، وإذا كنت تخاف حدوث حادث، فاطلب من العناية الإلهية إرشادك وتوجيهك.
١٠. قانون الاستبدال العظيم هو الحل للخوف، فأياً ما كان ما تخشاه، يمكنك أن تستبدل به شيئاً ترغب فيه. فإذا كنت مريضاً، فرغبتك هي الصحة. وإذا كنت في سجن الخوف، فإن رغبتك هي الحرية. وتوقع الجيد. وركز عقلياً على ما هو جيد، واعرف أن عقلك الباطن سوف يستجيب لك دائماً، فهو لا يخفق أبداً.
١١. الأشياء التي تخاف منها لا توجد بالفعل، وإنما هي مجرد أفكار في عقلك، والأفكار مبدعة. فكر في السعادة، وستأتيك السعادة.
١٢. انظر إلى مخاوفك، واحملها في نور العقل. تعلم الضحك من مخاوفك؛ فهذا هو أفضل علاج.
١٣. لا يمكن أن يزعجك شيء سوى أفكارك الذاتية، أما إichاعات الآخرين أو عباراتهم أو تهديداتهم فليست لها قدرة، وإنما القدرة كامنة داخلك. وهناك قدرة مبدعة، وهي تتحرك بتناغم وانسجام دون تنازع أو تناحر، إنها مصدر الحب.

الفصل الثاني والعشرون

بعض الأفكار الإضافية حول الخوف، وعلاقته بالغضب

أحببت تشبيه الدكتور "ميرفي" في الفصل الرابع عشر، حينما شبه الفرق بين الأفكار العقلية للإنسان وخياله بالسير فوق لوح خشبي، ثم السير فوق اللوح الخشبي ذاته، ولكن بعد رفعه عن الأرض بمقدار ٦ أمتار تقريبًا. الآن دعنا نرفع درجة الضغط العصبي على مقياس الخوف، ونضع اللوح الخشبي ذاته على سطح مبنيين مكونين من ٥٠ طابقًا.

فمن المفارقات العجيبة أن السير فوق لوح خشبي واقع بين مبنيين، أو السير فوق اللوح ذاته وهو ملقى على سطح الأرض يتطلب المهارات الحركية ذاتها، غير أن الإدراك الحسي يفارق الصعوبة يختلف فعليًا، ففي مستوى الأرض يمكنك أن تتجاوز بعض الخطوات، وتسير بظهورك، وتقول في الوقت نفسه بعض النكات لأصدقائك السائرين إلى جانبك على الأرض.

أما فوق الطابق الخمسين، فسينبطح أغلب الناس على بطونهم، ويزحفون بحذر نحو ثلاثة سنتيمترات في المرة. وسوف يرتدون خوذة، ومظلة، وسيصرون على وجود شبكة أمان لتتلقفهم أسفل الطوابق الخمسين!

وإذا سمحنا للخوف بأن يسيطر علينا، فإنه يمكن أن يتحول إلى عامل يضعفنا بشكل بالغ، وعقبة كبيرة في طريق تحقيق أهدافنا ورغباتنا.

وهنا بعض الأفكار الإضافية المكملة للفصل السابق للدكتور "ميرفي" تحت عنوان "كيف تستخدم عقلك الباطن في التخلص من الخوف؟".

لا أعتقد أن هناك شيئًا أسوأ من الخوف يمكن أن يتسبب في عرقلة التقدم والنمو؛ فبمقدور الخوف العميق شل حركتنا كليًا، إذن، فما الذي يتعين علينا تعلمه بخصوص الخوف حتى نتغلب عليه بشكل أفضل؟

أولاً، يجب أن ندرك ونفهم أن الخوف ليس حالة حقيقية، وإنما هو مزيج من الأفكار والأحاسيس عن حالة ما، وبما أننا نمتلك القدرة على التحكم في أفكارنا، فلدينا الأدوات اللازمة للتعامل مع مشاعر الخوف بداخلنا، ولكنها شأنها شأن غيرها من الأدوات لن تصبح ذات قيمة إلا إذا عرفنا كيفية استخدامها.

قبل أن نتطرق إلى جزء "الكيفية" في نقاشنا، فدعنا نوسع نطاق تفكيرنا ليطول مفهوم الخوف. نريد أن نفحص الخوف من منظور واقعي، وليس مثاليًا؛ لذا دعنا نقبل لدقيقة فكرة أن الخوف جزء من الحالة الإنسانية، مع أنك ستلتقي من وقت لآخر بأفراد يبدو أنهم لا يشعرون بالخوف أبدًا.

يمكننا تعريف كلمة "خوف" كالآتي:

توقعات خطأ تبدو حقيقية.

ولنقسم فكرة الخوف إلى مواقف تهدد الحياة، سنطلق عليها في نقاشنا "الخوف الحقيقي"، والمواقف الخيالية (مخاوف في العقل فقط) وسنطلق عليها "الخوف الوهمي".

يمر أغلب الناس بعدد محدود جدًا من المواقف المهددة للحياة، وأتحدث هنا عن مواقف مثل أن تكون في جولة تنزه، وتجد نفسك فجأة محاصرًا بين مجموعة من الدببة، انتبه! عندما يواجه الناس موقف خوف حقيقيًا، يميلون إلى التصرف بأقصى قوة لديهم، وتصل إلى حد القوة الخارقة

للطبيعية، فجميعنا سمعنا عن الأم التي تزن نحو ٥٤ كيلوجرامًا، ووجدت طفلها عالقًا أسفل سيارة، ودون أن تفكر ولو للحظة واحدة رفعت السيارة عن الأرض حتى تفسح المجال لشخص آخر كي يسحب الطفل بعيدًا. وكان يمكن لهذه الأم أن تمارس التمارين الرياضية، وترفع الأثقال طوال حياتها، ومع ذلك لا تتمكن أبدًا من رفع سيارة دون هذا الأدرينالين الإضافي الذي نتج عن هذا الموقف المهدد للحياة.

ولكن هذا ليس نوع الخوف الذي يمر به أغلبنا يوميًا، الذي يمكن أن يبقينا مستيقظين، وعادة ما يتجلى في بعض أشكال عدم الراحة. الخوف الوهمي هو توقع حدوث شيء سيئ، لا يحدث عادة إلا إذا عززنا هذه الأفكار المخيفة بعمق في عقلنا الباطن، حتى يصبح الخوف حقيقة نتيجة لتوقعه. وإذا لم يحدث "الشيء السيئ"؛ فهذا لأن الشخص الذي يشعر بالخوف، اكتشف معلومات جديدة، أو حقيقة الموقف، ما أدى إلى اختفاء هذا الخوف الوهمي؛ حيث حلت المعلومات الحقيقية محل الركيزة الخطأ التي كانت أساس الأفكار والمشاعر المخيفة، في الوقت الذي يمكن أن تكون المعلومات الحقيقية فيه مغايرة تمامًا للأفكار الأصلية الأولى التي تجلت في شكل خوف.

إذن، كيف يمكن لكل ذلك أن يساعدك على التعامل مع خوفك الشخصي؟

كثيرًا ما اعتقدت أن الكره عكس الحب، ثم قرأت كتاب "جيرالد جامبولسكي" بعنوان "Love is Letting Go of Fear" [****](#). وساعدني الدكتور "جامبولسكي" على رؤية الأشياء من منظور مختلف؛ حيث بدأت أدرك أن مشاعر الكره والغضب وغيرها من المشاعر السلبية جميعها ناتجة عن الخوف؛ فالخوف من فقدان شيء هو ما يجعلنا غاضبين عادة. ويمكن أن يتمثل هذا "الشيء" في فقدان وظيفتنا، أو فقدان شريك حياتنا، أو فقدان حب أولادنا، أو فقدان صحتنا، إلخ.

أورد "نيال دونالد والش" في كتابه، "Conversation with God (book 1)" [*****](#)، وصفًا تفصيليًا للعلاقة بين الخوف والحب. أعتقد أن والش كان مصيبًا في هذه النقطة. ودعوني أشارككم بعض المقتطفات من كتابه حول موضوع الحب والخوف.

يقول "والش":

تتبع كل سلوكيات الإنسان عند أعمق مستوياتها من إحدى عاطفتين - الخوف، أو الحب. وفي الحقيقة لا توجد إلا هاتان العاطفتان - وهما كلمتان فقط في لغة الروح، وهما طرفا قطبية عظمى

...

يكمل والش:

"هاتان هما النقطتان - ألفا (البداية) وأوميغا (النهاية) - اللتان تسمحان بوجود النظام الذي يطلق عليه "النسبية".

ومن دون هاتين الفكرتين ما كانت لتوجد أية فكرة أخرى؛ فكل فكر إنساني، وكل سلوك بشري ناتج إما عن الحب، أو الخوف. ولا يوجد دافع إنساني آخر، وكل الأفكار الأخرى ما هي إلا مشتقات لهاتين العاطفتين، فكل فعل يقوم به الإنسان قائم إما على الحب أو الخوف، ولا يقتصر الأمر ببساطة على ما يخص العلاقات الإنسانية وحسب، وإنما يشمل كل القرارات التي تؤثر في العمل، والصناعة، والسياسة، والدين، وتعليم صغيرك، والبرامج الاجتماعية للدول، والأهداف الاقتصادية في مجتمعك، والقرارات المتعلقة بالحرب والسلام، والهجوم، والدفاع، والعنف، والخضوع، والإصرار على نيل الشيء، أو التخلي عنه، والاحتفاظ بالشيء، أو مشاركته، والوحدة

أو الانفصال؛ فكل خيار حر اتخذته في حياتك ناتج عن واحدة من الفكرتين المحتملتين، فإما فكرة الحب، أو فكرة الخوف.

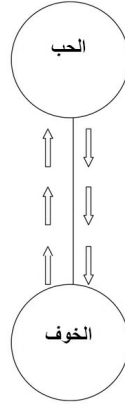
وما الخوف إلا طاقة تتضاءل، وتنقطع، وتتوارى، وتختزل، وتحصر، وتضر.

أما الحب فطاقة تتوسع، وتنتفح، وتتشع، وتستمر، وتكشف، وتشارك، وتداوي.

الخوف يكبل أجسادنا، أما الحب فيسمح لأجسامنا بالانطلاق. الخوف يدعونا إلى الإمساك على ما بين أيدينا وحجبه عن الآخرين، أما الحب فيدعونا إلى عطاء كل ما نملك. الخوف يخنق، بينما الحب يحتضن. الخوف يسجن، أما الحب فيمنح الحرية. والخوف يُثير الغضب، أما الحب فيغرس السلام والسكينة. الخوف يهاجم، أما الحب فيصلح.

إن كل فكرة، أو كلمة، أو نية لدى الإنسان ناتجة عن إحدى العاطفتين. وليس لديك خيار في ذلك؛ لأنه لا توجد خيارات أخرى، ولكن لديك حرية اختيار أيهما تتبع".
أشكرك يا نبال والش.

عندما قرأت هذه الكلمات للمرة الأولى، رسمت في عقلي هذه الصورة:



فشأنى شأن العديد من الناس، أفكر بشكل بصري، حيث تكوّن الكلمات صورًا في عقلي. وبهذا الرسم التوضيحي رأيت بوضوح أن الحب، والخوف طرفا قطبية، وفي أي وقت إما تغمرنا عاطفة الحب، أو تهيمن علينا عاطفة الخوف، أو نعيش حالة ما بين العاطفتين منتقلين من قطب إلى آخر. وبهذا الإدراك، صرت كلما أحس بالخوف، أعرف موضعي نسبة إلى هذه الدوائر، كما صرت أعرف إلى أين أريد التوجه، وإذا كنت في موضع لا أريد أن أكون فيه، فإنه يمكنني اتخاذ إجراء تصحيحي عن وعي تام (في تفكيري)، وترميم أفكاري بأفكار الحب، والعرفان التي ستشدني من جديد للعودة إلى مؤسسة الحب.

وتذكر المبدأ الأساسي الذي يقول: "إن أية فكرة، إيجابية كانت أو سلبية، يتعامل معها العقل الواعي بشكل مستمر، لا بد من أن تتحول إلى حقيقة فعلية على يد العقل الفائق".

وحيثما نفهم جيدًا أننا نحن من نخلق واقعنا، وأن هذا الواقع يتشكل بتأثير أفكارنا، سيصير التحكم في أفكارنا حاجة إلزامية وقيمة لا تقدر بثمن. فإذا تشبثنا بحبال الخوف، واستمررتنا في ترديده في عقولنا مرارًا وتكرارًا (مثل "سيبوء مشروعني بالفشل"، "زوجي لم يعد يحبني"، إلخ)، فهذا هو ما سيحدث في الواقع بكل تأكيد؛ بسبب العقل الفائق.

لذا عندما نعي مخاوفنا، وكيف نتحدث إلى أنفسنا بشأن الخوف (حديث النفس)، سنتمكن من إعادة صياغة ما نقوله - في عقولنا - عن الموقف الذي نعتقد أنه يسبب لنا الخوف، فنحن بحاجة إلى

تخيل صورة إيجابية لما نريد بدلاً من الصورة السلبية، كما يتعين علينا تكوين مجرى جديد لحديث النفس الذي يدعم النتيجة النهائية التي نرغب فيها، فعلى سبيل المثال: "لديّ كل القدرات في العالم لتأسيس مشروع ناجح، وفي كل يوم سيصبح مشروع أفضل"، أو "أحب شريك حياتي حباً غير مشروط، وكل يوم يزداد حبنا قوة أكثر وأكثر".

وهذا لا يعني أن المشروعات لا تتحقق، وأن الأزواج لا ينفصلون، فكما تقول الملصقات التي توضع على بعض السيارات "الأشياء السيئة تحدث!".

ولكن الأشخاص الذين يبدو أن حياتهم تسير دائماً بشكل ناجح، تعلموا بشكل واعٍ أو غير واعٍ قيمة حديث النفس، وحقيقة أن أفكارهم مبدعة.

وفيما يتعلق بالتعامل مع الخوف، فإن حديث النفس يرتبط بإدراك أننا جميعاً لدينا القدرة على التحكم في أفكارنا؛ وعندما نبذل جهداً أكبر في الحفاظ على أفكارنا المتوافقة مع قيمنا وأهدافنا، سيكون لدينا تأثير أكبر في تصرفاتنا والنتائج المتوافقة معها.

وإذا كان ٩٩٪ من مخاوفنا قد ولدت داخل أفكارنا، وإذا تعلمنا كيف نتحكم في أفكارنا بشكل أكثر فاعلية، فإنه يمكننا حينها استئصال الخوف القهري الذي يسعى إلى السيطرة على حياتنا في أحيان كثيرة.

والآن لنناقش العلاقة بين الخوف والغضب.

وكما ذكرنا سابقاً في هذا الفصل "الخوف من فقدان شيء هو ما يجعلنا غاضبين عادة. ويمكن أن يتمثل هذا "الشيء" في فقدان وظيفتنا، أو فقدان شريك حياتنا، أو فقدان حب أولادنا، أو فقدان صحتنا ... إلخ".

ضع في اعتبارك احتمالية أن أغلب مشاعر الغضب موجهة ذاتياً. أعني بذلك أننا عندما نشعر بالغضب، عادة ما يكون ذلك رد فعل لشيء منقوص داخلنا، أثاره حدوث شيء ما، أو سلوك ما، على نحو مختلف عما نتوقعه نحن. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يتصرف طفل في عائلة بطريقة ما تغضب الآباء، بينما نجد أن السلوك ذاته في عائلة أخرى لا يغضب الآباء على الإطلاق؛ أو في مجال العمل، قد تقول لزميلك: "ألا تغضب عندما يرفع المدير صوته؟"، فيجيبك زميلك: "كلا، فأنا أجده مسلياً".

وما أقصده هنا أنه عندما نحس أو نشعر بالغضب، يمكننا التعامل معه بشكل أكثر كفاءة إذا فهمنا (عقلياً) أن مشاعرنا هي شيء خاضع لاختيارنا، أكثر منه نتيجة سلوك شخص آخر؛ فإذا تحملنا مسؤولية مشاعر الغضب لدينا (بدلاً من الشعور بأننا ضحية الآخرين)، فسوف نتاح لنا فرصة التفكير في رد فعل مختلف تجاه الموقف ذاته دون غضب؛ فبالتحليل الذاتي لرد الفعل يمكن أن نتوصل إلى ما يلي: "لماذا أشعر بالاستياء دائماً عندما يترك أطفالنا الباب الأمامي مفتوحاً؟ هل أريد حقاً أن أنفعل في كل مرة يحدث فيها هذا السلوك؟ وهل أتصرف بهذه الطريقة؛ لأن أبي اعتاد أن يغضب عندما كنت أترك الباب مفتوحاً؟ هل توجد طريقة أفضل للتعامل مع هذا السلوك دون انزعاج؟".

يعد هذا النوع من الأسئلة الاستنباطية صحيحاً، ويمكن أن يؤدي إلى شعور أفضل بالارتياح، إلى جانب تحسين العلاقات الإنسانية.

وهل الغضب شيء سيئ؟ لا أعرف إن كان استخدام كلمة سيئ لائقاً أم لا، ولكني سأستخدم مصطلح (غير صحي)، ناهيك عن قول إن الغضب كان السبب في إفساد العديد من العلاقات،

وهناك أدلة كثيرة تشير إلى أن الغضب طويل المدى يمكن أن يؤدي إلى مشكلات صحية، بما فيها السرطان.

وقد ألقت "لورا هوكسلي" كتابًا مفيدًا جدًا بعنوان ***You Are Not the Target*** ***** يشير إلى المبدأ نفسه: إن أغلب مشاعر الغضب نابعة من الذات؛ فعندما يتصرف أحدهم بطريقة غاضبة تجاهك، فعادة ما يرجع ذلك إلى وجودك أمامه وقت غضبه الذي كان سيتم التعبير عنه بأية حال من الأحوال.

ودعني أعطك مثالاً، ربما يضحكك، ولكن للأسف يحدث في الواقع كثيرًا. أعدت "ماري" عشاءً شهياً لزوجها "جون"، حيث كانت تتطلع إلى قضاء أمسية هادئة ورومانسية معه، ولكن جون مر بيوم محبط بشكل غير عادي في العمل، وكان يستشيط غضبًا طوال طريقه إلى المنزل، وعندما دخل من الباب الأمامي، حيته زوجته بابتسامة، قائلة: "كيف كان يومك يا عزيزي؟"، فأجاب "جون": "كان الأسوأ! يجب أن تأتي إلى العمل مكاني يومًا بدلًا من المكوث لمشاهدة التلفاز طوال اليوم!".

كما قالت "لورا هوكسلي": "أنت لست الهدف"؛ فقد كان شعور "ماري" يقول "أحبك يا جون"، ولكن "جون" لم "ير" ماري كذلك؛ لأنه كان غاضبًا جدًا من رئيسه في العمل. وما حدث أن "ماري" اعترضت طريقه فقط، فكان يمكن أن يصب غضبه على كلبه (فربما كان ليركله)، ليتلقى غضب جون المكبوت.

وربما تضحك من هذا المثال، ولكن لا يمكن إنكار هذا التناقض؛ فنحن عادة ما نجرح بشكل أكبر من نحبهم أكثر.

فكر في غضب الناس على الطريق، والسلوك الجنوني الذي يقوم به البعض في أثناء القيادة. ولهذا السبب يحتوي إناء الطبخ بالضغط صمامًا للبخار، وذلك لكي ينفس عن ضغط البخار عندما يرتفع الضغط جدًا حتى لا ينفجر الإناء. ونحن أيضًا يمكننا تطوير صمام بخار خاص بنا عن طريق الاشتراك في رياضات مفعمة بالحياة، والاسترخاء، أو أية أنشطة يمكن أن تساعد على تقليل الضغط العصبي.

وعلى الرغم من أنني لم أرَ دراسة تربط بين الغضب وأسلوب الحياة، فإنني أخمن أن الأشخاص الذين يأكلون جيدًا، ويمارسون تمارين رياضية يوميًا، ولا يعاقرون المخدرات، ويأخذون قسطًا كافيًا من النوم، يَمرون بنوبات غضب أقل كثيرًا من الأشخاص أصحاب الوزن الزائد، الذين يأكلون أكثر من حاجتهم، ويعاقرون المخدرات.

هذا ويتعلق أسلوب الحياة بالاعتداد بالنفس؛ فالشخص الذي ينظر إلى نفسه نظرة دونية أكثر عرضة للإحساس بالغضب من كل شيء حوله، والشعور بأنه ضحية كل الأحداث السيئة، والعلاقات ... إلخ، التي تشكل جزءًا من حياته.

أخيرًا، وكما أشرت من قبل، يوصي الأطباء، وغيرهم من المشتغلين بمجال المهن الصحية، مرضاهم بضرورة تعزيز أسلوب حياتهم، والاشتراك في أنشطة تساعد على تخفيف الضغط العصبي. وكثيرًا ما كانت التمارين الرياضية والحماية جزءًا من التوصيات، ولكن يدرك المزيد، والمزيد من المشتغلين بمجال المهن الصحية اليوم منافع اليوجا والتاي تشي والاسترخاء.

فانظر إلى كلمة مرض ***disease***، عندما نفصلها نجدها تعني ***dis-ease*** أي عدم الراحة، فكثيرًا ما يكون الاعتلال الجسدي ناتجًا عن عدم الراحة عقليًا أو عاطفيًا.

وكقاعدة عامة يمكن أن يساعدك الإيمان بالمقولة التالية "لا توجد مواقف مثيرة للضغط العصبي، وإنما ردود فعل مثيرة للضغط العصبي".

وعندما نتقبل تحمل مسئولية اختيارنا الشعور بالغضب، سنكون أكثر ميلاً إلى الاعتذار، وإصلاح الضرر الذي تسببنا فيه نتيجة اختيارنا القيام برد فعل غاضب تجاه شيء ما.

إذن، ما العلاقة بين الخوف والغضب؟

هل يمكنك التفكير في أي رد فعل غاضب لا يحتوي على عنصر خوف؟

إن كان الغضب بسبب الطريق، ألا يوجد خوف من احتمالية وقوع حادث؟ وإذا كان الغضب تجاه الزوج، ألا يوجد خوف من أنه قد يتركك ويتزوج بأخرى؟ وإذا كان الغضب من رئيس العمل، أليس بسبب خوف من فقدان العمل؟

في المرة التالية التي تشعر فيها بالغضب، قل لنفسك ببساطة: "انتهى الوقت! ما الذي يجعلني أشعر بهذه المشاعر؟ ما الذي يخيفني؟ هل أريد الاستمرار في هذا الشعور؟"، إن كانت الإجابة "لا"، فغيّر الصورة العقلية داخلك إلى صورة أخرى سعيدة. فكر فيمن تحب، وكل ما تشعر بالامتنان له في حياتك، واترك الخوف طواعية، وابدأ العودة إلى دائرة الحب اللانهائية.

وكما قال "جون ميلتون" في قصيدته "الفرديوس المفقود":

فالعقل هو الذي يحمل المكان، وهو الذي يمكن أن يحيل الفرديوس جحيماً، والجحيم فردوساً.

***** 1 Jampolsky, Gerald, and Hugh Prather. Love is letting Go of Fear. Celestial Arts. 2004

***** Walsch, Neale Donald. Conversations with God (Book 1). Putnam Adults. 1996.

***** Huxley, Laura, You Are Not the Target. Marlowe 7 Company: May, 1998

الفصل الثالث والعشرون

السيطرة على الانفعالات: خطوات منطقية لتحوّل حياتي شامل

بقلم د. لي بولوس، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي

واحدة من أكبر الخرافات التي لا تزال سائدة في مجال الطب العقلي/ الجسدي أن الضغط العصبي هو الشرير الأول، وسبب أغلب مشكلاتنا. ويقدم الضغط العصبي تفسيرًا بسيطًا لأسباب إصابتنا بالأمراض، وشعورنا بالإحباط، والملل، والإنهاك، أو لجوئنا إلى المخدرات. ويعد الضغط العصبي عاملاً محتملاً لحدوث المرض المفاجئ، ولا يمكن إغفاله واعتباره عاملاً غير مهم، ولكن لا يمكن في الوقت نفسه تحميله أسباب كل اختلالاتنا الوظيفية.

وتوجد العديد من الأمثلة التي حُمل فيها الضغط العصبي سبب الوفاة، وهناك العديد من المواقف المدونة عن أشخاص وضعوا وسط أحداث مثيرة للضغط العصبي نفسيًا وماتوا فجأة، فعلى سبيل المثال هناك "فيليب الخامس" ملك إسبانيا، الذي سقط سريعًا بمجرد سماعه خبر هزيمة إسبانيا هزيمة منكرة، وكذلك إمبراطور الرومان "نيفا" الذي مات بسبب غضبه من عضو مجلس الشيوخ الذي أهانه.

وفي التاريخ الحديث هناك وفاة زوجة صاحب الفندق الذي قُتل فيه "مارتن لوثر كينج"؛ حيث أصابها سكتة دماغية بعد ساعات معدودة من مقتله، وماتت بعدها. كذلك الرئيس الأمريكي السابق "ليندون جونسون" الذي قال إنه سوف يموت إذا سقط برنامج "المجتمع العظيم"، وبالفعل أصابته سكتة قلبية في اليوم التالي لإعلان إدارة "نيكسون" تفكيك برامج الرئيس السابق كاملة، وتطول القائمة.

في كل هذه الأمثلة تم تعريف الأحداث المثيرة للضغط العصبي بأنها عامل خطير بدلاً من التركيز على كيفية تلقي الشخص هذه الأحداث، ما ترك انطباعًا خطأ عن أن ما يحدث لنا أهم من كيفية تلقينا له، وهو الأمر الذي يعود بنا إلى مقولة ويليام أوسلر، الطبيب العظيم في القرن التاسع عشر، الملقب بأبي الطب الحديث، التي يقول فيها: "ليس المرض المصاب به المريض هو المهم، ولكن الأهم المريض المصاب بالمرض".

وظلت أسطورة الضغط العصبي والمرض مستمرة في النمو؛ حتى أصبح الضغط العصبي في القرن الحادي والعشرين كبش الفداء لكل مشكلاتنا، ومع ذلك هناك دلائل مهمة عن أشخاص احتفظوا بصحتهم وسط الضغط العصبي اليومي، والظروف التي تؤدي إلى ضغط نفسي هائل. قال الطبيب اليوناني أبقراط: "أياً كان ما يحدث في العقل فإنه يؤثر في الجسد، والعكس"، وبعبارة أخرى، إن العقل والجسد وجهان لعملة واحدة، وكل منهما يؤثر في الآخر باستمرار، فالأفكار والمعتقدات والتخيلات ليست مجرد أشياء مجردة من العقل، وإنما خلايا كهربائية لها نتائج نفسية.

وفي كتابه *The New Brain* ***** أشار طبيب الأعصاب دكتور "ريتشارد ريستاك" إلى أن هناك زيادة رهيبية في نسب إصابة الأطفال باضطراب نقص الانتباه (ADD)، واضطراب نقص الانتباه نتيجة فرط النشاط (ADHD) في الفترة من العشرة إلى الخمسة عشر عامًا الماضية. وعلى الرغم من وجود أسباب مختلفة لهذه الزيادة الخطيرة، فإن هناك سببًا متكررًا يتمثل في الارتفاع الملحوظ في تعدد المهام الناجم عن إرسال الفاكسات والمراسلة بالبريد الإلكتروني، والرسائل النصية، ونشر التغريدات، ومشاهدة المقاطع الموسيقية التي تعرض من

ثمانى إلى مائة صورة في الدقيقة الواحدة، والهواتف المحمولة، والتعرض المتكرر لمشاهد العنف، والحواسيب المحمولة، والإنترنت، والقائمة تطول؛ فالعصر الحديث يعيد برمجة أدمغتنا. ومن بعض أعراض اضطراب نقص الانتباه التأجيل المستمر، والشعور بعدم الإنجاز، والقيام بعدة مشروعات في الوقت نفسه، وصعوبة متابعتها، وفقدان التركيز بسهولة، والاندفاع، وعدم القدرة على تحمل الإخفاق، ومشكلات مزمنة في الاعتداد بالنفس، ويوجد على الأقل أحد عشر عرضاً آخر للمرض. ويوجد الآن ستة أنواع مختلفة من اضطراب نقص الانتباه التي يمكن علاجها بالدواء، أو بالتدريب على الارتجاع العصبي، أو بتقنية الحرية الانفعالية (EFT) التي سأتناولها بمزيد من التفصيل لاحقاً.

وفي دراسة حديثة أعلنت الدكتورة "بيتسي سبارو"، عالمة النفس بجامعة كولومبيا، أن محرك البحث جوجل يغير أدمغتنا؛ فعندما نعرف أين نجد المعلومات تقل احتمالية تذكر المخ لها، وهو نوع من فقدان الذاكرة يسمى "تأثير جوجل". وقد أشارت في دراستها المنشورة في مجلة ساينس إلى أن الذاكرة البشرية تعيد تنظيم نفسها وفقاً لمكان المعلومات، متكيفة مع التكنولوجيا الحديثة بدلاً من الاعتماد على الذاكرة الفطرية؛ أي أن الأشخاص يتذكرون أين يعثرون على المعلومات أكثر من تذكرهم المعلومات نفسها.

وفي دراسة أخرى، وُصف الضغط العصبي في العمل بأنه وباء، وفي المقال ذاته أشير إلى أن ثلث حالات الأزمات القلبية تحدث بين الساعة السابعة صباحاً والتاسعة صباح يوم الاثنين، وأن ٨٠٪ من حالات السكتات الدماغية عند الرجال تحدث بين الساعة الثامنة صباحاً والظهيرة أيام الاثنين. وقد أجريت الدراسة بمعرفة شركة نورثويسترن ناشيونال لايف إنشورانس على ٦٠٠ موظف أمريكي، كما توصلت الدراسة إلى أدلة إضافية تثبت أن واحداً من كل سبعة موظفين يستقيلون من وظائفهم؛ لأن الضغط العصبي أكبر مما يتحملون، وثلث الموظفين يفكرون بجدية في الاستقالة من وظائفهم؛ بسبب ضغط العمل. إضافة إلى أن ثلاثة من كل أربعة موظفين يتعرضون "بانظام" للإصابة ببعض الأمراض الناتجة عن الضغط العصبي، مثل الإجهاد، أو الإرهاق، والقلق، وآلام العضلات، والصداع.

وفي الوقت نفسه، قدر المعهد الأمريكي للضغط النفسي أن ما بين ٧٠٪ و ٩٠٪ من زيارات المرضى للأطباء ترجع إلى رد فعل للضغط النفسي.

وبحث عالم الأعصاب بجامعة ستانفورد "روبرت سامبولسكي"، وكتب باستفاضة عن كيف يؤدي الضغط العصبي المزمن إلى إفراز الأدرينالين، والكورتيزون، وهما هرمونان ناتجان عن الضغط العصبي، ويمكن أن يؤديا دورهما إلى نقص بنسبة تتراوح بين ١٢٪ و ١٥٪ في شق الحصين، وهو عبارة عن محطات الذاكرة الرئيسية في المخ الانفعالي، وهو ما يفسر سبب معاناة الأشخاص المصابين بضغط نفسي بعد الإصابة جراء حادث أو عراك، مشكلة ملحوظة مع فقدان الذاكرة قصيرة المدى، والتذكر. وُوصف أحد عملائي، وهو مدير تنفيذي رفيع المستوى، يمر بمستوى مرتفع للغاية من الضغط العصبي بأن له "ذاكرة مليئة بالثرغرات".

وعلمته كيفية اتباع تقنية الحرية النفسية، التي تعمل من خلال تحفيز النقاط الإبرية في البنية الكهربائية أو الحيوية للجسم، ولقد أعجب بشدة بانخفاض مستوى الضغط العصبي بهذه الطريقة بمعدل واحد بدلاً من تسعة على مقياس من عشرة بعد مرور ساعة. واتصل بي بعدها بثلاثة أيام؛

ليقول لي إنه لم يعد "يلتقط" أنفاسه بصعوبة، والضغط الذي كان يشعر به في جسده "شبه اختفى كلياً"، واستطاع أن ينام ليلاً.

والأخبار الجيدة أن المخ مرن، وأن مرونة المخ يمكن أن تستعيد وظائفه الطبيعية بمجرد انخفاض مستوى الضغط العصبي، والقلق، إضافة إلى تغيير أسلوب الحياة.

وعلى الرغم من أن أغلب الناس يستخدمون مصطلح "نشعر بالقلق" ليصفوا ما يشعرون به، فإن الأغلبية لا تعي الظروف المؤدية فعلاً إلى الضغط النفسي، فهم يرون الضغط العصبي كنتيجة إلى عدم الحيلة، أو عدم القدرة على التحكم في مناخ محددة في حياتهم، وفي بعض الأحيان يتعلق الأمر بوظيفتهم المطلوب منهم أدائها، أو بأمر متعلق بالعائلة، أو بعلاقة خاصة، فإن أغلب الناس مشغولون جداً، حتى إنهم لا يستطيعون التفكير في سبب شعورهم بذلك، بالضغط العصبي كعرض في حد ذاته.

وبالطبع يؤدي ذلك إلى عدم النوم، حيث يذهب الفرد إلى الفراش، وهو يحاول التعامل مع التحديات من خلال الهوس بالحديث النفسي السلبي مراراً وتكراراً، وإلى عرض آخر وهو عدم القدرة على التحكم في الغضب، والذي يمكن أن يكون متعلقاً برغبة في مستوى مثالي لم تكتمل، وهي الناتجة عن الخوف من الفشل بدلاً من الرغبة في النجاح. وعادة ما يمنح الأشخاص المفتقرون إلى الإصرار، أو هؤلاء الذين يهتمون بإرضاء الجميع قدرتهم إلى الآخرين بدلاً من محاولة إثبات أنفسهم والتعريف باحتياجاتهم. بالطبع إن عدم اليقين والخوف والتشكك في القدرات الشخصية جميعها تؤدي إلى الشعور بافتقاد الاعتداد بالنفس، الذي يتحول إلى دائرة مفرغة من تدمير الذات.

وقضت عالمة النفس الدكتورة "جودث رودن" وقتاً طويلاً من تاريخها المهني في البحث عن أهمية السيطرة، وقالت إن الشعور بالسيطرة والإصرار الذاتي لهما أهمية مركزية في التأثير في الصحة النفسية، والجسدية، وربما على الحفاظ على روح الشباب لدى المتقدمين في السن.

وقاست دكتورة "رودن" وزملاؤها الهرمونات المتعلقة بالضغط العصبي لدى مجموعات من المقيمين في دور رعاية كبار السن، ثم علموا المقيمين مهارات تساعدهم على التعامل بشكل أفضل مع الضغوطات النفسية اليومية. وتعلموا أن يقولوا لا عند رغبتهم في عدم فعل شيء ما دون القلق من إهانة الآخرين، وكذلك تلقوا تدريباً على الإصرار ومهارات إدارة الوقت.

وبعد التدريب، انخفض مستوى الكورتيزول في الدم لدى هؤلاء الأشخاص بشكل ملحوظ، وهو هرمون متعلق بالضغط العصبي بشدة، وهو هرمون مسئول عن أمراض مختلفة. علاوة على ذلك ظل مستوى الكورتيزول لدى الأشخاص الذين تلقوا "تدريب الإصرار" منخفضاً، حتى بعد مرور ١٨ شهراً، كما أصبح هؤلاء الأشخاص أكثر صحة، وقل احتياجاتهم إلى الدواء مقارنة بهؤلاء الذين لم يتعلموا مهارات المقاومة.

وكذلك فإن السيطرة أو عدمها متعلقان بقدرتنا على محاربة المرض، فجهاز المناعة جهاز "الدفاع" عن الجسم، ولكن عندما نشعر بأننا "دون حماية" مع شعور ضئيل بالسيطرة، ينهار جهازنا الدفاعي، حيث أقرت الدكتورة رودن بأن الأشخاص الذين يمرون بأحداث خارجة عن سيطرتهم يضعف جهاز مناعتهم، ويتعرضون للإصابة بالعدوى، وأمراض أخرى أكثر من غيرهم.

وفيما قد يفسر التنويم المغناطيسي، أو حديث النفس كيف نمكن أنفسنا من أسباب القوة، أو نحد من قدراتنا خلال رحلتنا في الحياة، فما الذي يمكننا فعله لتقوية صورتنا الذاتية أيضًا، واعتدانا بأنفسنا؟

وواحدة من أكثر الملاحظات التي أراها لدى عملائي هي أنهم مصابون برهاب التصادم، فهم مستعدون للقيام بأي شيء لتجنب التعبير عن المشاعر السلبية، أو أخذ موقف للدفاع عن أنفسهم. والمشكلة أن أيًا كانت المشاعر السلبية التي "يراكمها" الشخص بعضها فوق بعض، سوف تتحول في النهاية إلى "شحنة"، وستجد هذه المشاعر غير المعبر عنها مع الوقت مكانًا ترقد فيه في جزء ما في الجسم. وهذه واحدة من أحجار أساس الحالات النفسية، وكما قالت واحدة من صديقاتي الطبيبات لمريضتها: "إن الجسد بلورة الأفكار، فما المشاعر التي تتجنبينها الآن لتنعكس في جزء من جسدك؟".

واشتكت واحدة من عملائي من غضب كبير تكتمه داخلها تجاه زوجها المتغطرس المتحكم، ولكنها لا تعرف كيف تعبر عن نفسها، أو تتعامل معه. وبعد نقاش مهم، اقترحت أن تعبر عن نفسها بالطريقة التالية: "الذي شيء أريد قوله لك يمكن أن يكون جرحًا، ولكنني لا أقصد جرحك، وإنما تقوية علاقتنا، فهل هذا وقت مناسب لأخبرك بما أشعر به؟". قالت ذلك، وكانت المرة الأولى التي يستمع فيها إليها، ويعرف مشاعرها، ويقبل بعض التغييرات؛ حيث إن علاقتها بدأت تنهار. والفكرة هي كلما كان الفرد أكثر شفافية وصدقًا في مشاعره، كانت صحته النفسية والجسدية أفضل. ولكن عندما يتجنب الشخص أو يخفي التعبير عن حنقه أو غضبه، سيضعف تعبيره عن الحب. وكلما زادت مصداقية الشخص في التعبير عن الغضب، دون أن يضر أحدًا، كان تعبيره عن الحب أكثر توسعًا وعمقًا.

وخلال عملي مع المتزوجين، واتباع تاريخهم الذي سردوه، أطلب منهم أن يخرجوا بالتناوب ما في "جعبتهم من شكاوى" تراكمت عبر السنين. والقاعدة الأساسية الوحيدة أنه غير مسموح للمستمع أو الشخص الذي يتلقى الشكاوى المتراكمة أن يدافع عن نفسه، وبمجرد أن يخرج كل منهما ما في "جعبته"، لا يستطيعان العودة مرة أخرى، وتذكير الطرف الآخر بأخطائه، أو آثامه، أو خطاياهم التي يمكن أن يكون قد ارتكبها منذ سنوات. ومن هنا يقوم كل طرف بطلب تغيير بسيط يوافق عليه الطرفان من شأنه أن يقوي العلاقة أو يحسنها.

وهذه أداة تواصل رائعة تشجع على مصداقية المشاعر والشفافية، وتتيح الفرصة أمام الشخص للتخلي بالإقدام والحزم، خاصة إذا كان الشخص يتصف برهاب التصادم، ويهاب الدفاع عن نفسه. ومن شأن هذا الأسلوب أن يخلق شعورًا بالمساواة، حتى إن كان أحد الطرفين يميل إلى السيطرة والتحكم. فكما قالت إحدى عميلاتي بعد الجلسة: "لم أعد أشعر بأنه لا قيمة لي؛ فقد استمع زوجي لي، وتفهم خيبة أمني، وأشعر الآن بأنني أقرب إليه".

وعليه فمن المهم خلق أجسام عقلية مضادة لتحديد الأفكار السامة. عندما تجد نفسك تخر عقلك بـ"التنويم المغناطيسي السيئ"، أو حديث النفس السلبي، اسأل نفسك لماذا تفعل ذلك؟: "لماذا أزرع الأعشاب الضارة في حديقة عقلي الباطن، وأسقيها كل يوم بدلًا من أن أسقي الورد؟".

ولأننا جميعًا نكافح من أجل الوصول إلى الصحة المثلى، فإن أعراض الإعياء رسالة من عقلنا الباطن بأننا نحتاج إلى تغيير شيء في حياتنا. فإذا كنت تمر بعرض جسدي، فلا تهرب منه، وإنما اشعر بوجوده الحقيقي في جسدك، ودع المشاعر المتعلقة به تتدفق بحرية. وإذا سمحت لها بأن

تندفق بحرية، فيمكن أن تقودك إلى الأسباب أو المعتقدات الأصلية التي تؤدي إلى الأعراض الجسدية.

رغم أن أرواحنا قد تنصدع وقد ينهار وعينا، مع أن أغلبنا يفتقر إلى الأدوات المهمة، أو المنظور اللازم لخلق السيطرة الانفعالية والصحة المثلى، فإن كلاً من "مايكل ميرفي"، و"جورج" ليونارد" في كتابهما *The Life We Are Given* ***** يصفان واحدًا من أفضل البرامج التي عرفت لتحقيق أعلى معدل من الصحة النفسية والعاطفية والجسدية، والمحافظة عليها. والفكرة الأساسية في هذا البرنامج أن أي تغيير طويل المدى يتطلب ممارسة مستمرة، وليس مجرد دورة دراسية في إصلاح الأمور.

ويحوي البرنامج ضمنياً الإشارة إلى أن كل فرد منا لديه مقومات أو مهارات بشرية مستترة لم تكتشف بعد. ثانياً إن التغيير يجب أن يكون موسعاً، ولا يشمل الجسد والعقل وحدهما، وإنما القلب والروح أيضاً.

والتطبيق المتدرج في الكتاب، الذي وضعه "ميرفي" و"ليونارد"، مصمم للأشخاص أصحاب الحياة المشغولة، ويشمل الالتزامات التالية:

١. تأسيس هدف واضح وإنجاز عقلي أو جسدي له مردود إنساني إيجابي.
٢. تكوين عبارات اعتقاد أو عبارات تعزيز واستخدامها يومياً من أجل إحداث تغيير إيجابي ملحوظ. ويتشارك جميع المشاركين عبارة تعزيز واحدة، وهي: "إن كل ما في متوازن وحيوي وصحي"، إضافة إلى عبارات التعزيز الفردية المحددة.
٣. اتباع تدريب، أو نشاط جسدي مثل اليوجا، أو كي جونج، أو تاي تشي، التي تتضمن بعض تمارين الاستطالة والقوة.
٤. تنتهي كل جلسة تدريب بقضاء عشر دقائق من التأمل والرؤية.
٥. يختار كل شخص جزءاً محدداً من جسده أو عقله يريد علاجه.
٦. تطوير القدرات العقلية بالقراءة والكتابة والمناقشة.
٧. أن يعي الشخص كل شيء يأكله، ولكن عليه التركيز على الأطعمة قليلة الدهون، ومرتفعة الألياف.

٨. الانفتاح على الآخرين قدر الإمكان بالحب والخدمة، مع تغذية الاحتياجات العاطفية الخاصة أيضاً.

هناك ثلاثة أشياء مهمة لنضج كل فرد: الأولى هي الرؤية الواضحة للهدف المراد تحقيقه، الثانية هي قول عبارات التأكيد لدعم التغيير المستمر، والثالثة هي التدريبات الجسدية لكل من العقل والجسد، ويتبعها التأمل والرؤية.

وبعض النتائج التي أقرها المشتركون خلال هذا المشروع كانت غير عادية، وأشبه بالمعجزات؛ حيث أصيبت سيدة بإعتام عدسة العين في سن الأربعين. وكان والدها قد أصيب بالعمى بسبب إعتام عدسة العين، وبدا أنها حالة متوارثة في العائلة. بعد تشخيص حالتها بعامين، وزيادة إعتام عدسة العين لديها، الذي بدا أنه يؤثر في رؤيتها، اشتركت في برنامج "ميرفي" و"ليونارد"؛ حيث كانوا يلتقون صباح كل سبت لمدة ساعتين. واختارت عبارة تعزيز تنص على ما يلي: "شُفِيتْ عينا من إعتام عدسة العين، ورؤيتي تزداد قوة كل يوم". وقال طبيبها: "لن تتحسن عينك أبداً"، فغيرت الطبيب. وبينما كانت تمارس التمارين، أو التدريبات الجسدية، قررت أن عبارة التعزيز

الخاصة بها يجب أن تكون أكثر تحديدًا فقالت: "عدسات عيني ليس بها إعتام"، وإضافة إلى ذلك كانت تقوم بتدريبات الطاقة لتمرر طاقة الشفاء إلى العدسات المصابة بالإعتام. كذلك كانت تتخيل ماء يغمر العدسات، أو أن العدسات تنظف نفسها، وبعد مرور عام، وصف لها الطبيب نظارة شمسية؛ إذ قال إن عيناها اليسرى صافية تمامًا، تنعم بالصحة، وعيناها اليمنى عليها غمامة بسيطة غير ملحوظة، التي لا ترتقي إلى أن يطلق عليها إعتام.

ويكمن مفتاح هذا النجاح غير العادي في الممارسة المستمرة والمركزة، أكثر من الموهبة، التي هي مفتاح الأداء الرائع في أي مجال. وقدم ميرفي وليونارد عددًا من الأمثلة الملهمة للحالات الناجحة في كتابهما، وكانت قاعدتهما هي "مراقبون، لا خبراء"، وبعبارة أخرى، لا تسلم نفسك إلى خبير؛ لأنه سينمي فيك غريزة الانتكالية في كثير من الحالات، وإنما الجأ إلى مراقبين، واستخدم قدرتك الشخصية لخلق مستقبل أفضل، أكثر صحة وسعادة وبريقًا قدر الإمكان.

واحد من ألغاز الحياة هو: "لماذا يعيش بعض الناس حياتهم دون الإصابة بمرض، أو يصابون به مرات قليلة، بينما ينهار آخرون أمام كل حشرة يلتقونها؟". في كتابه الرائع *The Immune Power Personality* يقول "هنري دريهر" إن الحفاظ على الشباب والصحة مرتبط بسبع خصال شخصية؛ حيث يمتاز الأشخاص الأصحاء بالآتي:

1. الانتباه لإشارات السعادة والألم النابعة من العقل والجسد مثل الإرهاق والغضب والحزن.
2. الثقة والقدرة على البوح بأسرارهم/ وجروحهم وحقيقة مشاعرهم أمام الآخرين بدلًا من "تراكم" المشاعر السلبية وكتبتها في الداخل.
3. إنهم يتمتعون بثلاثة أشياء، الشعور بالسيطرة على صحتهم وجودة حياتهم، والتزامهم القوي تجاه عملهم وعلاقاتهم، والقدرة على رؤية الضغط العصبي كتحديّ بدلًا من رؤيته كتهديد.
4. حازمون بشأن احتياجاتهم ومشاعرهم.
5. يميلون إلى تكوين العلاقات اعتمادًا على الحب غير المشروط بدلًا من خيبة الأمل.
6. يؤثرون مساعدة الآخرين وخدمتهم.
7. يبدون رغبة في أن يكونوا صادقين عاطفيًا في اكتشاف أوجه مختلفة لشخصياتهم، سواء أكانت سيئة أم جيدة، ويبحثون عن القوة الداخلية للاعتماد عليها في حالة التحديات أو الإخفاقات.

وبما أنه ليس بإمكان كل إنسان التغيير الفوري إلى أسلوب تفكير جديد، ونفس جديدة، فبالوعي يأتي الاختيار والالتزام. وتشمل السيطرة الشعورية اتخاذ قرار ببداية إعادة تكوين أنفسنا بالسرعة المناسبة لكل فرد منا، وأسلوب الحياة للوصول إلى مكاسب وسعادة وصحة على المدى الطويل.

وعندما كتب دكتور "ميرفي" أول طبعة من كتابه منذ ما يقرب من خمسين عامًا، بعيدًا عن التنويم المغناطيسي والتأمل، كان هناك القليل الذي يمكن تقديمه إلى الأشخاص الذين يعانون الضغط العصبي، أو الرهاب، أو الجروح، أو القلق، أو الإحباط. بينما منذ خمسة وعشرين عامًا طور عالم النفس الدكتور "روجر كالاهاان" تقنية تعتمد على نظرية مواضع الوخز الإبري، وأساليب علاج نابغة من تطبيقات وتعاليم دراسات حركات الجسد التي عرفها باسم علاج المجال الفكري. وشملت عملية علاجه تقنية الحرية النفسية، التي تعتمد بشكل أو بآخر على التفكير النظري ذاته لعلاج المجال الفكري، وإنما أسهل في التعلم ولها الفاعلية ذاتها.

ولقد استخدمت التقنيتين لما يقرب من عشرين عامًا، وعلمتهما لأغلب عملائي في الجلسة الأولى، وبهذه الطريقة يمكن للعميل أن يبدأ استخدام تقنية الحرية النفسية معتمدًا على نفسه في المنزل، وبمجرد أن يجيد التقنية، يمكن أن يعالج نفسه في أقل من دقيقتين.

وتعمل تقنية الحرية النفسية EFT مع تشريحنا الحيوي، فعلى مدار أكثر من أربعة آلاف سنة، ظهرت فكرة التشريح الحيوي في كل من الهند والصين، وتشير إلى أن هناك أنهارًا من الطاقة أو مسارات لقدرتنا الحيوية وطاقتنا في الحياة تتدفق من أجسامنا. ويمكن اعتبار ذلك مطابقًا أو على الأقل مشابهًا لشبكة الأنهار غير المرئية في الأرض.

وتسمى هذه المسارات في الطب الآسيوي "مسارات الطاقة"، وهي أنهار حيوية تتدفق خلال اثنتي عشرة نقطة، وتكون أساس مواضع الوخز الإبري وتقنية الحرية النفسية، وهي تشمل نقاط الوخز الإبري التي يمكن تحفيزها من أجل العلاج، وقد توصل الفيزيائيون الصينيون والأطباء الألمان إلى أن مسارات الطاقة تنبع ضوءًا يمكن رؤيته فعليًا بالأشعة تحت الحمراء. وقد وجد الباحثون أن الضغط النفسي والخوف والمرض تؤدي إلى تقليل كمية الضوء أو الطاقة المنبعثة من مسارات الطاقة، ونقاط الوخز، وأن الوخز بالإبر، أو بتقنية الحرية النفسية، من خلال النقر على بعض النقاط أو فركها يزيد من كمية الضوء المنبعث.

وهناك اثنا عشر مسارًا للطاقة في الجسم تصل إلى اثني عشر عضوًا مختلفًا، وتغذي اثنتي عشرة مجموعة عضلية منفصلة. وبالإضافة إلى ذلك، هناك نوعان من مسارات الطاقة الناقلة، أحدهما ذلك الذي يتدفق فيه "البين" أو الطاقة المسكنة، وينتقل "اليانج" أو الطاقة المنشطة عن طريق مسار ناقل الطاقة الثاني.

وهناك إجراءان تمهيديان بسيطان يجب القيام بهما قبل نقر أو فرك نقاط الوخز العلاجية الاثنتي عشرة على الرأس والجسم والأصابع. ومن الأهمية بمكان أن نعرف أن لكل مسار طاقة أو نقطة علاجية عاطفة ترتبط بها. وعلى سبيل المثال، فإن العواطف المرتبطة بمسار طاقة المثانة هي الصدمة والخوف، والعاطفة المرتبطة بمسار طاقة المرارة هي الغضب، والعواطف المرتبطة بمسار طاقة المعدة هي التوتر والقلق، وهكذا.

ومن الأهمية بمكان أيضًا أن نعرف أنه يجب التركيز على المشكلة أو القضية في أثناء العلاج. ورغم أن ذلك قد يبدو منافيًا للمنطق، فإنني أطلب من الحالات التي أقدم لها العلاج اعتبار نفسها آلات كمان، وإذا كانت مشكلتهم هي القلق، يصدر الوتر الأول من الكمان نغمة توصف بالنشاز تمثل قلقهم. ومع تركيزهم على المشكلة في أثناء تحفيز نقاط الوخز الاثنتي عشرة بالترتيب، يعمل فرك نقاط الوخز على تحفيز المخ لإفراز الإندورفين بيتا، وهو عبارة عن جزيئات الميرفين الطبيعي في الجسم، وهو أقوى سبعة وعشرين مرة من الميرفين الصناعي، فما الذي يفرز الإندورفين بيتا أيضًا؟ التمارين الرياضية، الضحك، الموسيقى العذبة، العلاقة الزوجية الحميمة، الوخز بالإبر، وبطبيعة الحال، تقنية الحرية النفسية.

وعلى سبيل المثال، رأيت مؤخرًا امرأة شابة تم تحويلها إليّ؛ لأنها كانت تعاني اضطرابات ما بعد الصدمة، بعد تعرضها لحادث سيارة خطير. وقد استطعنا "إعادة ضبط" وتر الكمان الأول من ثمانية إلى واحد على مقياس من عشر نقاط، ما أدى إلى تراجع ملحوظ في خوفها وقلقها من القيادة. بيد أنها قالت: "ما زلت أشعر بأنني لست على ما يرام". وحينما بحثنا حالتها بشكل أكثر عمقًا، تبين أن هناك وترين في كمانها الرمزي يعزفان نغمة نشازًا: الأول، القيادة ليلاً في المطر،

والثاني، الدوران يسارًا الذي تسبب في وقوع الحادث الذي حطم سيارتها كاملة تقريبًا. وقد جربنا تقنية الحرية النفسية لوترى الكمان "الجديدين" اللذين يعزفان نغمات نشاز، حتى استطعنا النزول بدرجة الأوتار الثلاثة إلى درجة واحدة، فانفجرت أساريرها عن ابتسامة كبيرة، قائلة: "الآن أستطيع أن أتنفس، فلم أعد أشعر بالذعر أو الهلع عند التفكير في القيادة في الأجواء الممطرة أو الدوران يسارًا".

وفيما تتابع تحفيز سلسلة نقاط الوخز، سيدجد معظم الناس أن اثنتين أو ثلاثًا أو أربع نقاط من نقاط الوخز تسترخي جدًا. وأنصح بأن تقضي المزيد من الوقت في تحفيز هذه النقاط؛ وذلك لأن العواطف المرتبطة بمسارات الطاقة تلك ستكون أكثر التحامًا بمشكلاتك.

عقب النزول بحدة الخوف، أو الضغط النفسي، أو الاكتئاب إلى واحد على مقياس الحالة النفسية SUD، فستضع عندئذٍ عبارة تعزيز إيجابية لدعم الاعتقاد الأكثر تحفيزًا. على سبيل المثال، إذا كانت مشكلاتك هي الضغط النفسي أو القلق، فستحفز كل نقاط الوخز بالرأس والجسم في التسلسل مع تكرار عبارة تعزيز، مثل: "أشعر بالثقة والهدوء والاسترخاء".

وبمجرد ممارسة هذا الإجراء على نفسك مرتين أو ثلاث مرات، سيسهل عليك حفظ ذلك التسلسل بحيث تتمكن في المستقبل من استكمال نظام نقاط الوخز كاملًا في أقل من دقيقتين.

هذا وستتعرف على طرق إعداد عبارات التعزيز الإيجابية والتسلسل العلاجي لها خطوة خطوة في ملحق هذا الكتاب مدعمًا برسومات توضيحية لمساعدتك على تحديد نقاط الوخز على الرأس والجسم واليدين.

وقد أحدثت تقنية الحرية النفسية ثورة في الطريقة المتبعة من جانب العديد من الممارسين لعلاج الصدمات النفسية، والرهاب البسيط والمعقد، ونوبات الذعر، والإدمان، والاكتئاب، والغضب، والضغط النفسي، والقلق العام، والألم والأرق. وجددير بالذكر أن هناك الآن ٧٠ ألف ممارس للعلاج بتقنية الحرية النفسية في خمس وخمسين دولة.

وبالقليل من الممارسة ومراجعة بروتوكول تقنية الحرية النفسية المرفق في الملحق، ستضيف بعدًا جديدًا للسيطرة والتحكم الشعوري في حياتك؛ فأتمنى لك التوفيق في رحلتك إلى مستقبل أفضل وأروع.

Restak, Richard. The New Brain: How the Modern Age is rewiring Your Mind. Rodale Books. 2003

Murphy, Michael, and George Leonard. The Life We Are Given: A Long-term Program for Realizing the Potential of Body, Mind, Heart and Soul. G.P. Putnam Sons. 1995.

Dreher, Henry. The Immune Power Personality. A Dutton book. 1995

المفتاح ٧

أطلق قواك الكامنة

فهم حقيقتنا الفعلية والحاجة إلى التخلص من "مخلفاتنا العقلية" بشكل

يومي.

الفصل الرابع والعشرون المضي قدماً ... دعوة إلى طريق التنوير

في رحلة بحثنا عن المعرفة،
يضاف شيء كل يوم.
أما في رحلة بحثنا عن التنوير،
فيسقط شيء كل يوم.
لاو- تسو

ما الذي تعلمناه، إذن؟ يجب أن يكون لدينا فهم واضح لثلاث مناطق في عقلنا (العقل الواعي،
والعقل الباطن، والعقل الفائق)، وكيف يتفاعل بعضها مع بعض.

١. العقل الباطن هو "قرصنا الصلب" الذي تُخزن فيه معرفتنا، وخبراتنا، ومشاعرنا المرتبطة بها. والعقل الباطن في حالة عمل دائمة لتنفيذ التعليمات المقدمة إليه من العقل الواعي، سواء أكانت تعليمات نافعة أم ضارة. ولا يصدر العقل الباطن أحكاماً، ويهرع للمساعدة على تحقيق الأمنيات والأوامر المقدمة إليه من العقل الواعي، كذلك يراقب العقل الباطن ويدير كل وظائف الجسم.

٢. العقل الواعي هو ضابط المرور، فهو يحدد ما هو جيد وما هو سيئ، وما هو صواب وما هو خطأ (ليس دائماً الحقيقة، ولكن مفهومه للحقيقة يعتمد على المعلومات السابقة والتجارب المخزنة في العقل الباطن). إنه يوجهنا إلى التحرك إلى الأمام تجاه هذه الأحداث، والمواقف التي من شأنها أن تحقق لنا الراحة، وتشعرنا بالسعادة، وتجنب تلك المواقف التي يمكن أن تسبب القلق والاضطراب (أي أنه يتحرك باتجاه السعادة، ويتجنب التعاسة).

٣. العقل الفائق هو مصدر إبداعنا في أنقى صورته، ويمنح الجزء الواعي في عقولنا القدرة على الوصول إلى البيانات أو المعلومات غير المخزنة في ذاكرة عقلنا الباطن، كما يمنحنا العقل الفائق طاقة متدفقة عندما يتم تحفيزنا بشكل بناء.

ومن المهم فهم أن الوعي يخلق المادة والشكل، ولكن المادة لا تخلق الوعي؛ فالكتاب، أو الكيندل، أو الآي باد، أو أيًا ما كانت وسيلة قراءتك لصفحات هذا الكتاب، قد صنعت بواسطة أفكار العقل الواعي، كما كتبت الكلمات بالطريقة نفسها. والعقل الواعي هو مبدع المقعد الذي تجلس عليه، أو الفراش الذي تستلقي فوقه. وانظر حولك في الغرفة، واعلم أن كل شيء تراه عينك إنما هو من إبداع مقاصد واعية.

إذن، فقد حبانا الخالق بنعمة الإبداع الإعجازية؛ فنحن من نبدع واقعا الشخصي من خلال وعينا. والآن وقد صرنا نعرف كيف تجري الأمور، وأصبحنا نمتلك الأدوات اللازمة لإبداع ما نريد (انظر الفصل الثامن، "عبارات التعزيز وأساليب التعزيز")، يمكننا أن نبدأ التخلص من المعتقدات الخطأ، والبيانات المغلوطة، التي نحملها داخلنا، التي لم تعد تخدمنا.

وإلى التنوير .

أود أن أختتم هذا الكتاب بمشاركتي ورقة بحثية كتبتها عن التنوير في ذكرى ميلادي عام ٢٠٠١. وقد ستجدون أن بعضاً مما هو مكتوب فيها عبارة عن تكرار لما قرأتموه بالفعل في هذا الكتاب. وقد

فكرت في مراجعتها وتنقيحها لحذف كل ما هو مكرر ومعاد، لكنني شعرت بأن ذلك سيخل بموضوع التنوير، وفي إعادة إفادة؛ لذا إليكم الورقة:
عن التنوير

(٢١ فبراير، ٢٠٠١)

السبعينيات! يا له من عقد مثير! قبل أن أتحدث عن التنوير، دعوني أقدم إليكم منظورًا تاريخيًا لهؤلاء الذين لم يكونوا قد وصلوا إلى مرحلة البلوغ في السبعينيات.

أشك في أنه يوجد في التاريخ الحديث حقبة أكثر تطورًا اجتماعيًا من العشرين عامًا بين منتصف خمسينيات القرن الماضي والسبعينيات.

وكانت أغلب الزيجات الأمريكية في الخمسينيات "تقليدية"؛ حيث يكون الزوج هو المصدر الاقتصادي للأسرة، بينما الزوجة ربة منزل، وأم مهيمنة، ونتج عن هذه الزيجات حدوث حمل غير مخطط له (فلم يكن هناك حبوب منع الحمل وقتها!).

وكان الشباب يتعجلون الزواج في سن مبكرة؛ حيث كان الزواج في سن كبيرة وقتها عيبًا، وغير مقبول من المجتمع.

ولم يكن مصطلح "حرية المرأة" قد ظهر وقتها، وكان الناشط السياسي "رالف نادر" ما زال طالبًا في الكلية حينها، وعليه كان قانون حماية المستهلك لا يزال في مهده، ولم تكن هناك حركات تنادي بحرية الأفراد.

لذا تخيل قدر كبت الشخصية والتوتر الاجتماعي الذي كان سينفجر حتمًا بمجرد أن تتاح له أية فرصة.

وكان اختراع حبوب منع الحمل وظهورها دافعًا مهمًا لما أصبح فيما بعد يعرف بالثورة الاجتماعية، كما بدأ الأهل في تخفيف متطلبات الزواج، ما يحملنا إلى الستينيات، حيث أصبح بإمكان الشباب الزواج دون الخوف من إنجاب الأطفال، وتحمل المسؤولية مبكرًا.

كذلك ظهر عامل آخر أحدث تأثيرًا جذريًا في المجتمع، ألا وهو حرب فيتنام.

حيث كانت حرب فيتنام أول حرب يتم تصويرها تليفزيونيًا، ويتمكن الأشخاص العاديون من رؤيتها على شاشات التلفاز في المنازل بالألوان. فلم يكن أفراد الأسرة يعتادون مشاهدة أحداث حرب وهم يتناولون العشاء، وتساءل الناس عن سبب هذا الدمار، وبدأ الطلاب في الثورة، ثم حدثت واقعة إطلاق الرصاص بجامعة كينت.

وفي نهاية الستينيات كان المجتمع قد تغير كثيرًا؛ إذ اقتحمت المجتمع أنماط جديدة كألوان الموسيقى الحديثة كفريق البيتلز، حتى إن موسيقى "هير" كانت الموسيقى رقم واحد على مسرح برودواي، حتى نظام الطعام تغير؛ إذ انتشرت أشكال طعام ومشروبات جديدة، وبدأت المرأة تطالب بحقوقها، وطالب "رالف نادر" بحقوق المستهلك، وجلب "مهراشي ماهيش يوجي" رياضة التأمل واليوجا إلى الغرب.

وتخيل حدوث كل ذلك خلال عشرين عامًا فقط؛ حيث أصبح بإمكان الناس ممارسة سلوكهم وأنشطتهم بحرية دون الخوف من انتقاد المجتمع.

وبدأت حركة التطور الإنساني بقوة دون الحاجة إلى كتب المساعدة الذاتية، والمؤتمرات، والعقاير الاجتماعية المجربة، وبدأ الناس يسألون أكثر وأكثر: "لماذا أنا هنا؟ ما الهدف من كل ذلك؟ ما غايتي في الحياة؟".

وفي عام ١٩٧٥ أعطاني صديق نسخة من الكتاب الأكثر مبيعاً *The Inner Game of Tennis* للكاتب "تيم جالوي". وأتذكر قراءتي الكتاب على متن الطائرة في رحلتي من لوس أنجلوس إلى بورتلاند. وشعرت بالإلهام بصورة لا تصدق جراء استخدام تيم للتنس كوسيلة تشبيه بسيطة ترمز إلى اللعبة الداخلية للحياة مع تركيزه على الأداء.

وبمجرد وصولي إلى المنزل، حملت الهاتف وبدأت الاتصال بالأسماء، والمعاهد المذكورة في الكتاب، في محاولة مني للوصول إلى "تيم". وبعد نحو عشرة اتصالات هاتفية، توصلت إليه أخيراً في منزله في مالبينو في كاليفورنيا. وكانت كلماتي الأولى هي: "تيم، أنت لا تعرفني، ولكنني أعرفك لأنني فرغت من قراءة كتابك في الحال. وأود أن أدعوك إلى الحضور إلى بورتلاند كضيف (لقاء مقابل مادي) للحديث مع موظفينا". وبالفعل حضر.

ويعد "تيم" من أوضح المفكرين الذين التقيتهم في حياتي؛ إذ بدا أن لديه إجابة عميقة عن أي سؤال يمكن أن أوجهه بصرف النظر عن الموضوع. وكنت أظن أنه لا يوجد إنسان يمكن أن يتعلم كل هذا، وبطريقة ما انفتح "تيم" على مصادر يتلقى منها المعلومات وراء ما "يعرفه" هو شخصياً. وبعد مرور بعض الوقت، وقضاء العديد من الأوقات معاً، سألت تيم: "ما التنوير؟" (تذكر أن في مسرح برودواي كان فريق "هير" يغنون شروق عصر الشمس، وكانت كلمة "تنوير" قد وجدت طريقها داخل ثقافتنا، وكانت "شيرلي ماكلين" تحكي لنا رحلتها في كتاب *Out On a Limb*). إذن، فإلى التنوير.

لا أذكر كلمات "تيم" بالضبط، ولكني أعتقد أنني أذكر ما كان يعنيه (لذا فسامحني يا "تيم" إذا أعطيت نفسي الحق في تعديل ما قلته في هذا الصدد). فحوى ما سمعته أن التنوير هو العملية التي نبدأ فيها اكتشاف أن كل شيء أردنا أن نكونه يوماً ما، هو بالفعل حقيقتنا، وهي الحقيقة المغلفة بهذا الجلد الذي يسمى "نحن"؛ حيث يوجد بالفعل الحب الشامل، والحقيقة الشاملة، والحكمة، والمعرفة، والذكاء، والجمال، إلخ. ولكن للاستزادة من ذلك، وهو ما نمتلكه فعلياً بين أيدينا في الواقع، يتعين علينا التحلي بالقدرة على التحلي عن بعض ما نعتقد أنه حقيقتنا.

ولوصول الفرد إلى التنوير الحقيقي، يصبح النضج عبارة عن عملية نتخلى فيها عن الأشياء، فلقد تعلمنا أن نصدق أن النضج يعني أن نمتلك المزيد، فأصبحنا مدمني امتلاك المزيد؛ سيارة أفضل، منزل أكبر، لعب أكثر... إلخ.

أما "تيم" فلمح إلى أن النضج الحقيقي سيتحقق عندما نبدأ التحلي والاستغناء عن هذه الأشياء التي نتدخل في قدرتنا على التعبير عن حقيقتنا الفعلية. وأؤمن بالكثير مما كان يعنيه "تيم" بأننا يجب أن نتخلص من المعتقدات، والسلوكيات، والنظرة الرجعية التي ننظر بها إلى العالم، ولم يعد بمقدورها خدمتنا بشكل جيد.

وعندما جننا إلى هذا العالم للمرة الأولى كنا لا نعلم شيئاً، ليست لدينا آراء، ولا سلوكيات، وأظن أن هذا هو أحد أسباب انجذابنا إلى الأطفال والرضع؛ حيث نعجب بالبراءة واعتقاد أنه لا يوجد مستحيل.

كذلك لدى الآباء، والمعلمين، والمدربين، وغيرهم من الأشخاص الذين نشعر تجاههم بالإعجاب في طفولتنا أثر مهم وبصمة في تشكيلنا لنصبح ما نعتقد أنه حقيقتنا. إن "الصورة التي نعتقدنا عن أنفسنا" شخصيتنا، أو وصف ذاتنا للآخرين، هي ما يجعلنا نتصرف بطريقة ما تتوافق مع هذا الوصف؛ فالكثيرون منا يسيرون في الحياة دون أن يفهموا أو يعوا أن هذا الوصف (أو الصورة الذاتية) ليست أكثر من مجرد عادة، ولكن يلتبس علينا الأمر ونؤمن بأن هذه العادة هي حقيقتنا، وعليه لا نضع في اعتبارنا فكرة التغيير، أو التخلي عن هذه الصورة، فنحن ببساطة نقول: "هذا أنا. أنا دائماً (املاً الفراغات)".

فقط عندما ندرك أن حقيقتنا غالباً مختلفة جذرياً عن نظرتنا إلى أنفسنا، عندها نبدأ النضج، ومرة أخرى يكون النضج بطرح الخرافات والمعتقدات الخطأ التي تعوق نضجنا وتطورنا إلى الآن، وحينها سنرى أخيراً الفرق بين الحقيقة ومنظورنا الخطأ عن "الحقيقة".

ويجلب هذا الإدراك قدرًا عظيمًا من التمكين والتحرر؛ إذ يصبح الشخص المستنير مسئولاً مسؤولة كلية عن تصرفاته، ولا يلعب دور الضحية مرة أخرى.

هذا هو التنوير.

وأخيراً، فهناك فرق بين معرفة هذه الحقيقة والعمل بها؛ فهما لا يستويان دائماً في المعنى، فنحن نقضي وقتاً طويلاً ونبذل جهداً كبيراً في صنع عاداتنا القديمة، ونجد صعوبة في تغييرها في بعض الأحيان، ولكنه (أي تغيير تلك العادات) سيصير أكثر سهولة بمجرد أن نعرف أننا نحن من كوّن تلك العادة التي نفهم بوضوح أنها مجرد عادة لا أكثر ولا أقل.

وخلاصة القول: إن الحصول على معلومات حول أي موضوع، وهو التنوير في هذه الحالة، لا يبرهن على أن الشخص الذي يتحدث أو يكتب عن التنوير مستنير بالضرورة، فكما يقال إننا نعلم ما نحتاج إلى تعلمه.

فكما أقول عن علاقتي بالله: إن الله دائماً معي، ولكنني لست دائماً مع الله.

أشكركم على متابعتي أنا والدكتور "ميرفي" خلال هذه الرحلة؛ فأنتم رائعون كما أنتم حقيقة، فتقبلوا عظمتكم.

تخيل القاطرة البحرية وهي تمخر عباب البحر بقوة تسحب زورقاً مليئاً بالمخلفات. فكر في الزورق باعتباره "حمولة إضافية". تخيل الزورق وهو يحمل "المخلفات" التي جمعتها طوال الطريق كله، وليست لها علاقة باختيارات حياتك اليوم، ففي منازلنا نلقي بالمخلفات يومياً، فلماذا لا تقوم بالمثل مع عقلك؟ وما أنت ذا الآن تعرف كيف تفعل ذلك.

كل ما نحتاج إليه هو قطع الحبل الذي يسحب المخلفات، ونحرر الطاقة من القاطرة (أنفسنا) التي يمكنها الآن الإبحار بسعادة بها في مياه الحياة، بعد أن تخلصت من عبء سحب وزن لا حاجة بها إليه.

لكم جميعاً الكثير من الحب، وعالم أفضل يمكن أن نشارك جميعنا في بنائه كإرثنا الشخصي، وهديتنا إلى أطفالنا، وأحفادنا.

لا يُعرف الفنان بالألوان التي يستخدمها؛ فهو فقط يعرف أنه اختارها، ويلون بها اللوحة باستخدام الفرشاة؛ لذا ارسم واقعك بأفكارك بالطريقة نفسها، فأنت لست أفكارك، ولا ما تفكر فيه ... أنت الذات التي تجرب هذه الأفكار، فإذا وجد الرسام أن يده اتسخت بالأصباغ في نهاية اليوم، يمكنه أن

يغسل البقع بسهولة؛ فهو يعرف طبيعتها، أما إذا فكرت في أن أفكارك المُقيدة جزء منك، وبناءً عليه هي متصلة بك دائمًا، فلن تفكر في غسلها أبدًا.

The Nature of Personal Reality *بقلم جين روبرتس.

Roberts, op. cit., p. 13*

الملحق أ

ورشة عمل عبارات التعزيز

إن إحدى القيم العظيمة المرجوة من قراءة هذا الكتاب، أن يتمكن القارئ من فهم قدرة حديث النفس بشكل كامل (الفصل الثالث)، وأن العقل الباطن حاضر ومستعد دائماً لحمل "الأوامر" التي يعطيه إياها الجزء الواعي في العقل. الآن، وقد فهمنا أن العقل الباطن لا يدرس قيمة "أوامرنا"، وإنما يطبق هذه "التعليمات" وحسب، وعندها سنجد أننا أصبحنا أكثر وعياً في انتقاء حديثنا النفسي مع أنفسنا، وماذا نقول.

وربما كان يتعين علينا "إلغاء" أفكار محددة أو عبارات بعينها كثيراً ما تقال في وقت خيبة أمل، وأن نستبدل بها لغة متوافقة مع الصورة التي نريد أن نكونها. فعلى سبيل المثال: "كيف أتصرف بهذا الغباء، ولا أطلع على مفكرتي، وتأخر مرة أخرى عن الاجتماع! سحفاً، يبدو أنني أفعل ذلك طوال الوقت!".

احترس! أهذه هي الطريقة التي نريد أن نأمر بها عقلنا الباطن عندما يكون هدفنا أن نصبح أكثر التزاماً بالمواعيد وأكثر انتظاماً؟ بالطبع لا. إذن، إذا وجدنا أنفسنا نقول عبارة كهذه وقت الغضب أو وقت الشعور بخيبة أمل، فعلينا ببساطة أن نضغط على زر "توقف"، ثم نتنفس بعمق ونقول "امح"، وسوف نتخيل أنفسنا ونحن نمحو هذه العبارة السلبية التي قلناها من فورنا.

نأخذ نفسين آخرين، وبابتسامة في قلوبنا نقول لأنفسنا: "ككل يوم، وبكل الطرق سأصبح أكثر التزاماً ونظاماً ودقة في المواعيد. إن مفكرتي أداة عظيمة لأتأكد من حضوري الاجتماعات في موعدها دائماً. وأشعر بالرضا عن نفسي؛ لأنني منضبط في مواعيدي ومنظم دائماً". يجب أن تردد هذه العبارة من مرتين إلى ثلاث مرات؛ لأننا نريد أن نمحو العبارة السلبية كلياً (أو نلغيها)، ونترك صورة ذهنية واضحة في العقل الباطن عن "ذاتك الجديدة" التي "تتشعر بالسعادة من حقيقة أنك ملتزم بمواعيدك ومنظم".

وفي الفصل الثامن "عبارات التعزيز وأساليب التعزيز" ذكرت أنني كنت متشككاً في البداية من صحة أنني سأتمكن من إحداث تغييرات إيجابية في سلوكي بمجرد ترديدي بعض الكلمات على نفسي، كما قلت كذلك إن أكبر دليل على تأثير عبارات التعزيز هو طلاب المجموعة أنفسهم الذين حضروا الندوة السابقة، وكانوا يحضرون دورة تنشيطية؛ حيث أطلق جون بويل بتأثر على هذه المجموعة اسم "الواقفين من جديد على أقدامهم"؛ نظراً إلى أن التغييرات التي حدثت في حياتهم الحقيقية، من تغييرات إيجابية، ونضج في العلاقات، وحيوية في العلاقات العائلية، وتحسن في الأداء الرياضي، ونجاح في العمل... إلخ، بدا أنها تغييرات لا نهاية لها، وأن أكبر مصدر أكيد لدعمهم في هذا النجاح كان التزامهم بممارسة عبارات التعزيز التي دمجوها في نظام حياتهم اليومي.

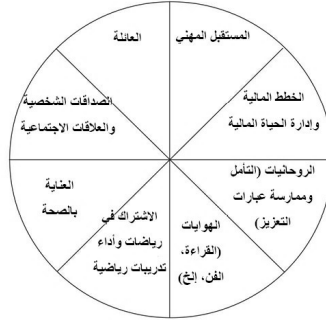
وتذكر أن عبارات التعزيز أداة قوية لمساعدتك على تحقيق أهدافك. ومن الأفضل أن تدون أهدافك في ورقة، ثم ترتبها وفقاً لأولوياتها بالنسبة إليك. كذلك من الأفضل ألا يزيد عدد أهدافك على ١٥ هدفاً في المرة الواحدة، وكلما تحقق هدف واحد في المرة، أمكنك دائماً إضافة هدف تالٍ.

كذلك دعني أضف أنه من المهم أن نبني توازناً عند تحديد أهدافنا، فجميعنا رأينا أشخاصاً حققوا نجاحاً مبهرًا في حياتهم العملية، على سبيل المثال، وفي المقابل نجد أن صحتهم وعلاقاتهم العائلية

تدهورت.

التوازن ضروري، ففكر في كل قطاع على حدة في هذه الدائرة الموجودة أدناه باعتباره معبراً عن أهم مناحي حياتك. وبعدها تملأ كل قطاع، ربما تتكون لديك دائرة كهذه:

عجلة التوازن في الحياة



هذه مجرد أمثلة، فالمفتاح بين يديك لتحديد ما أهم الأشياء في حياتك، وهذا أمر يختلف من شخص لآخر.

وبمجرد أن تحدد أهدافك بوضوح، ستحتاج إلى تكوين صورة ذهنية عن كيف سيبدو إنجاز هذه الأهداف في حياتك الشخصية. ملحوظة مهمة: لا تكون صورة مقيدة بمن تعرف، أو لا تعرف، أو كم من المال لديك، أو كم من المال الذي لا تملكه، ولكن العب لعبة "صنع اعتقاد" من خلال تكوين صور تتوافق مع أهدافك في عالم مثالي؛ لأنك ستكتشف أنه عالم مثالي، وأنا قادرون بالفعل على تحقيق "هذه المعتقدات" عندما نستغل الأدوات التي منحنا الله إياها، ونملكها دائماً، ولكنها تحتاج إلى أن نصقلها قليلاً، ونزيل عنها الغبار المتراكم عليها بمرور الوقت نتيجة عدم الاستخدام. وعندئذ نكون صورة واضحة عن أهدافنا، وكيف ستبدو هذه الصورة، بالتفصيل، عندما تتحقق في حياتنا اليومية، ثم نصوغ الكلمات التي تدعم هذه الصورة (الهدف) كأنها حقيقة بالفعل الآن، فعلى سبيل المثال:

"أبدو جيداً، وأشعر بالسعادة ووزني كجم".

"أكل ما يكفي للحفاظ على وزني المثالي البالغ كجم".

"أستمتع بفوائد التمارين الرياضية كل يوم، ولا أغفل ممارستها أبداً".

عندما أقول هذه العبارات (عبارات التعزيز) لنفسي (الكلمات)، أرى النتيجة التي أريدها (الصورة) في عقلي كأنها تحققت بالفعل اليوم، وأشعر بالسعادة (الشعور) "بأنني أبدو جيداً، وسعيداً بوزن كجم".

ملحوظة مهمة: كما قلت من قبل في هذا الكتاب، الهدف من اللغة هو تكوين صورة، أو الوصول إليها. وليست الكلمات التي نسجلها في عقولنا الباطن، وحسب، وإنما الصور التي تكونها كلماتنا مصحوبة بالإحساس أو الشعور المتعلق بهذه الصور.

والآن دعوني أشارككم بعض عبارات التعزيز التي حققت تحسناً جوهرياً في حياة العديدين. وإذا كانت هذه المرة الأولى التي تمارس فيها عبارات التعزيز، فأنصحك بأن تقول هذه العبارات الست التالية فقط لمدة ٣٠ يوماً قبل أن تبدأ إضافة عبارات تعزيز إضافية:

١. "أنا أعجب بـ (أحب) نفسي دون شروط".

هذه هي الصلة بكل الأهداف الأخرى. إنها عبارة تعزيز يجب أن تتوقع قولها لما تبقى من حياتك. إنها عبارة تعزيز تبني صورة ذاتية عالية؛ إذ لا يمكننا أن نعطي حباً لشخص آخر أكثر مما نشعر به تجاه أنفسنا.

ومع الأطفال من الجيد أن تعلمهم قول: "أنا معجب بنفسي"، مع الوقت ستتحول هذه العبارة إلى "أحب نفسي"، وستتحول إلى: "الآن لأنني أحب نفسي، أشعر بأنني أحب الجميع".
٢. "لا أحط من شأن نفسي أبداً باتباع النقد الذاتي الهدام".
لا جدوى من استخدام عبارة التعزيز الأولى "أنا معجب بنفسي" إذا استمررتنا في جلد أنفسنا بالنقد الذاتي الهدام والمهين.

يتقبل بعض الناس أصحاب الصورة الذاتية المتدنية النقد أسهل من تقبل المجاملات. ولهؤلاء أقول: "ماذا إذا استمر صديقك المقرب في مخاطبتك طوال اليوم بالطريقة ذاتها التي تخاطب بها نفسك؟ هل ستحب قضاء الوقت مع هذا الشخص؟ بالطبع لا".
توقف عن النقد الذاتي الهدام فوراً.

"لن أحط من شأن نفسي (أو الآخرين) من خلال النقد الذاتي الهدام".
٣. "أشعر بتقدير حار غير مشروط لكل الناس طوال الوقت".

(الاستثناء الوحيد لذلك المضطرب عقلياً الذي لا يستطيع قانونياً أو طبياً معرفة الصواب من الخطأ).

صممت عبارة التعزيز "أشعر بتقدير حار غير مشروط لكل الناس طوال الوقت" لتكوين علاقات إنسانية أسمى. وهذه عادة رائعة تتحلى بها، وذلك لأن الأشخاص الذين يتحلون بهذه القناعة، يركزون على جوهر الفرد (الخيرية)، التي تلتبس في بعض الأحيان مع سلوك الشخص، فكما كتبنا في الفصل التاسع عشر، انتقد الفعل، وليس الفاعل. وربما يقول أب لطفله: "أحبك جوني/ماري، ولكنني لا أحب ما فعلت. أنت أفضل من ذلك، ونحن لا نتوقع منك القيام بهذا (السلوك) مرة أخرى"، فالنية هنا انتقاد الفعل، مع عدم المساس بصورة الشخص الذاتية.
وأخيراً فإن الأشخاص الذين يتحلون بالتقدير للجميع يشعرون بتعاطف عظيم، فهم يدركون أن كل شخص له رحلة حياة مختلفة، واختلاف الرحلة يمكن أن يجعل الناس يتصرف بعضهم بشكل مختلف جذرياً عن بعض في الموقف نفسه.

وهناك مثل قديم في قبيلة شايان يقول: "قبل أن تغضب من شخص آخر، امش ميلاً بحذائه".
"أشعر بتقدير حار لكل الناس طوال الوقت".

٤. "أقدر على الاسترخاء في أي وقت وكل يوم، وأصبح أكثر صحة عقلياً وجسدياً مع كل عبارة تعزيز أقولها".

هناك أدلة علمية متزايدة على أن العديد من المشكلات الصحية تتعلق بالتوتر والضغط النفسي وقدرتنا على الاسترخاء؛ ففي عالم يضج بالتكنولوجيا والمعلومات، يبدو أن الشخص تزداد سرعته على عجلة الحياة، فكل يوم نركض بسرعة أكبر غير أنه يبدو أننا لا نتقدم إلى الأمام. فنحن بحاجة إلى إدارة الضغط النفسي في حياتنا، وأخذ الأمور ببساطة، فإذا سمحنا للضغط النفسي بالتراكم دون أن يكون هناك متنفس صحي يتيح لنا التنفيس عن هذا الضغط، مثل ممارسة الرياضة والتأمل ... إلخ، فنحن بذلك نعرض أنفسنا للإصابة بالأمراض الجسدية.

فمن فضلك أعد قراءة مقطع المقدمة في الفصل الحادي عشر بقلم "مارلين شليتز" "الاستشفاء العقلي في العصور الحديثة"، فإن عبارة التعزيز الرابعة هي خطوة نحو تذكيرنا باحتياجنا إلى الاسترخاء، وعمل توازن في حياتنا.

٥. "لديّ إصرار ذاتي، وأسمح للآخرين بالحق ذاته".

ليس لدى العديد منا مشكلة من الجزء الأول من هذه العبارة التعزيزية، ولكن ربما نقاوم قليلاً عندما يطالب شريكنا في العمل، أو الزوج، أو آخرون بحقهم في الشيء نفسه.

"لديّ إصرار ذاتي كامل، وأسمح للآخرين بالحق ذاته".

٦. "أنا مسئول مسئولية كاملة عن ردود أفعالي جميعها لكل الناس والأحداث".

كان من المهم جداً تخصيص فصل كامل في هذا الكتاب لهذا الموضوع (انظر الفصل العشرين، "تقبل المسئولية الشخصية لاختياراتنا وردود أفعالنا على الأحداث الخارجية").

ابداً استخدام هذه العبارات التعزيزية الست الآن، وهذه العبارات فقط لمدة ٣٠ يوماً، وسوف يقول لك الناس: "ماذا تفعل؟ أنت مختلف!"، إنهم يقصدون بذلك تغييراً إيجابياً وبناءً.

ملخص:

تعد عبارات التعزيز أدوات قوية بشكل لا يصدق في حياتنا عندما يتم توجيهها بشكل صحيح، فمن فضلك أعد قراءة الفصل الثامن، "عبارات التعزيز وأساليبها"؛ وحيث إننا ذكرنا أفضل وقت لقول عبارات التعزيز، وغيرها من الملاحظات المساعدة، فلن أكررها مرة أخرى.

أتمنى أن يكون هذا الملحق مفيداً لك في توسيع فهمك لعبارات التعزيز، وتطبيقها.

تحياتي

الملحق ب

دكتور بولوس – مغامرات التعلم

بروتوكول العلاج بتقنية الحرية النفسية

إن الهدف الرئيسي من استخدام تقنية الحرية النفسية هو التخلص من أية عقبات في نظام مسارات الطاقة، أو نظام الدورة الكهربائية في الجسم.

الخطوة ١	على مقياس من ١-١٠، تعمل تقنية الحرية النفسية بالشكل الأمثل عندما يتخطى القلق أو الخوف، أو أيًا ما كانت مشكلتك، ٥-٦ درجات.
الخطوة ٢	ابدأ العلاج بتصحيح التشوش العصبي (انظر الرسم المرفق، ووصف المصطلحات). ضع ثلاثة أصابع على سرة البطن، ثم دلك مواضع الترقوة (مسار الكلى ٢٧) بإبهام وبنصر اليد الأخرى لمدة عشر ثوانٍ.
الخطوة ٣	مسار الكلى ٢٧ - توجد أسفل الوريد الوداجي بنحو ٢ سم، ونحو ٤ سم من خط المنتصف، حتى تشعر بفراغ في الفقرات عادة ما يكون لينًا.
الخطوة ٣ أ	دلك النقطة اللمفية العصبية (موضع لين فوق القلب) لمدة تتراوح بين ٥-٧ ثوانٍ (تشبيه ملحوظة: توضيحي، فكر في الأمر كأنك تصل فتيلًا كهربائيًا داخل صندوق الفتيال في جسدك).
الخطوة ٤	بينما تدلك "المنطقة اللينة"، ربما ترغب في قول العبارة التعزيزية لتسامح نفسك (اختيارية): (أ) أتقبل نفسي كليًا من كل أعماقي حتى إن كنت أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات. (ب) مع أنني أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات، فإنني أسامح نفسي من كل أعماقي على أي شيء ربما فعلته أسهم في وصولي إلى هذه الحالة. (ج) مع أنني أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات، فإنني أتقبل نفسي كليًا، وأسامح نفسي، وأسامح أي شخص آخر ربما أسهم في وصولي إلى هذه الحالة. "معظم أشكال العافية تأتي من التسامح مع الذات ومع الآخرين". -الدكتورة كارولين ميس. عند التركيز على الخوف/ القلق/ المشكلات (مثال، التركيز على وتر الكمان الذي يعزف نغمة "نشارًا") فقم إما بتدليك أو فرك مواضع الوخز الإبري التالية لمدة ٧-١٠ ثوانٍ.

الموضع	مسارات الطاقة	العاطفة
بداية الحواجب	المثانة ٢	جرح، وخيبة أمل
ما يقرب من ١	ونصف سم خارج طرفي المرارة ١	الغضب، والحنق
العينين	المعدة	القلق، والضغط النفسي
أسفل العينين	(أسفل المقلة، المس أسفل الوريد	المهيمن الإحراج
(المحجرين)	٢٦	الخجل
أسفل الأنف	إدراك	الخوف
أسفل الشفاه	وريد ٢٤	القلق من المستقبل، والأمان

الكلية ٢٧	تحقير	الترقوة
الطحال ٢١	عدم تحمل	أسفل الذراع (نحو ١٠ سم أسفل الإبط)
الرئة ١١	الشعور بالذنب، والحزن،	الطرف الداخلي لظفر الإبهام
الأمعاء	الغليظة والأسى	الطرف الداخلي لظفر السبابة
١	الندم، والغيرة، والعجز	الطرف الداخلي لظفر الوسطى
المحرك	الثلاثي الجنسي	الطرف الداخلي لظفر الخنصر
٩	الغضب، والحب	نقطة ضرب الكاراتيه (الحافة الخارجية لليد)
القلب ٩	الحزن، والفرح	
الأمعاء الدقيقة ٣		

وتر الطاقة - ثبت إصبع على "العين الثالثة"، وإصبع أسفل الشفاه. تنفس ثلاث مرات بعمق بينما تركز على المشكلة.

ملحوظة: إذا بدا أن نقطة من النقاط العلاجية أكثر راحة/فاعلية، فاقض وقتاً أطول في تحفيز هذه النقطة، فقد تكون هناك طاقة أكبر "حبيسة" في مسار الطاقة.

التشتت العصبي

السبب في بدء التصحيح من "سرة البطن" هو تصحيح ما يطلق عليه متخصصو حركات الجسم "تبديل القطبين" أي تعطيل أكثر عمقاً لدوائر الطاقة وتيار الطاقة.

مهم! مهم! مهم!

إذا لم يخفض العلاج (بالتدليك أو الفك) بالوخز الإبري مستوى قلقك أقل من ٣ أو ٤ درجات على مقياس من ١٠ درجات، فهذا يعني أن مستوى القلق أو المشكلة فاق قدرة نظامك على "التحمل"، أي أنه أدى إلى تعطيل "قاطع التيار". فابدأ بالتصحيح من سرة البطن مرة أخرى، وأعد بروتوكول العلاج.

وليس ضرورياً القيام بالتصحيح من سرة البطن في كل مرة، قم فقط بذلك إذا لم تشعر بالحاجة إلى التدليك أو الفك في مكان آخر بالأسفل.

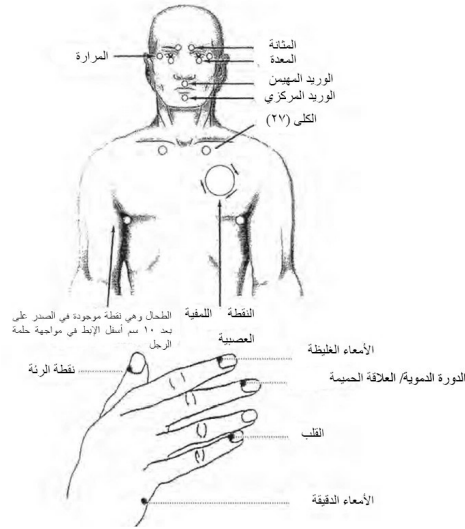
تغيير الاتجاه النفسي

يتعلق تغيير الاتجاه النفسي بنظرية الطاقة التبتية، و"النمط الثامن" لتدفق الطاقة في الجسم. ويحدث تغيير الاتجاه النفسي عندما يعتقد العقل الباطن أنه لا يستطيع التغلب على المشكلة، أو إذا كانت هناك مشكلات متعلقة بتدمير العقل الباطن لذاته.

ابدأ العلاج بعد تصحيح "سرة البطن" من خلال تدليك النقط اللمفية العصبية عكس اتجاه عقارب الساعة (تشبيهه آخر: فكر في هذا الإجراء القصير كأنه "زر إعادة تشكيل كهربائي")، وهو ما يعيد ترتيب الأقطاب، وعليه يسمح لمسار الطاقة "باستقبال" الطاقة الصادرة عن التدليك، أو الفك.

استمتع، مع أطيب تمنياتي بالنجاح

الدكتور لي بولوس، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي



لمزيد من المعلومات عن تقنية الحرية النفسية للدكتور بولوس، والتنويم المغناطيسي، وتقنيات التخيل، يرجى التفضل بزيارة موقع:

www.drpuhos.com

كتب - دي في دي - أسطوانات برامج - تحميلات بصيغة إم بي ثري - ندوات

قراءات مقترحة

- The Nature of Personal Reality by Jane Roberts .1
- .Higher Creativity by Willis Harman, Ph.D .2
- Psychocybernetics by Dr. Maxwell Maltz .3
- Creative Visualization by Shakti Gawain .4
- The Power of Now by Eckhart Tolle .5
- .Love is Letting Go of Fear by Gerald Jampolsky, M.D .6
- .The Biology of Belief by Bruce Lipton, Ph.D .7
- The Inner Game of Tennis by W. Timothy Gallwey .8
- .The Brain That Changes Itself by Norman Doidge, M.D .9
- Seat of the Soul by Gary Zukav .10

شكر وتقدير

بداية، أود أن أتوجه بأسمى عبارات الشكر إليك أنت، أيها القارئ، وبما أن عنوان هذا الكتاب قد جذب انتباهك، فهذا يشير إشارة واضحة إلى المرتبة التي وصلت إليها في سلم التطور. أشكرك، وأرحب بك كرفيق للمساهمة في تغيير جودة الحياة على سطح كوكبنا.

ثانيًا، أود أن أشكر أكثر من ٥٠٠٠ موظف كان لي شرف العمل معهم في ثلاث شركات على مدار ٣٠ عامًا. أصبحت كل شركة منها شركة رائدة في مجالها، مع العلم أن العديد من المبادئ الواردة في هذا الكتاب كانت مطبقة بشكل كبير مع موظفينا. ولهؤلاء الذين اختاروا مشروب "كول أيد": لقد شهدت العديد من التغييرات المهمة على الصعيدين الشخصي والعملية، "أحبكم جميعًا" دون شروط".

كما أتوجه بالشكر إلى زوجتي جيرى التي قرأت عدة مسودات مرات عديدة، وزودتني بآرائها البناءة للمساعدة على إخراج هذا الكتاب في أفضل ثوب ممكن.

والشكر موصول إلى مساعدتي لمدة ١٧ عامًا، ماري فابيش، التي كتبت كل كلمة في هذا الكتاب، العديد من المرات، إضافة إلى مشاركتها التحريرية. أشكرك شكرًا جزيلاً يا ماري.

وأخص بالشكر ابنتنا جولي وزوجها تيد كالموس، اللذين فاجأني في عيد ميلادي السابعين، وقالوا لي إن هديتي كانت قضاءهما أربع ساعات في قراءة المسودة الأخيرة للكتاب، حيث حصلنا سرًا على نسخة من المسودة من ماري، وأدت ملاحظتهما إلى العديد من التغييرات في المسودة النهائية لهذا الكتاب.

ولا يفوتني أن أشكر ابنتي جيل وزوجها جاسون أندرسون، لمساهمتهما ومساعدتهما على تصميم الرسومات البيانية. وكذلك أشكر أبناءنا براين، وجيه جيه وزوجته الجميلة ويندي، لدعمهم المستمر، وأخص بالشكر جيه جيه، وويندي للمساعدة التقنية.

وأتوجه بجزيل الشكر إلى كل الناس الذين أسهموا في خروج هذا الكتاب للنور. أشكرك يا بيل جلاستون على قيادتك، وأشكر كل العاملين في دار ووتر سايد برودكشنز، فأنتم فريق مميز.

وأتوجه بالشكر من صميم قلبي إلى صديق عمري الدكتور لي بولوس، الذي تكرم، وخصص من وقته، ومنحني عصارة خبرته العملية في هذا الكتاب. لقد أثرت صداقتك حياتي من خلال العديد من الرحلات والاكتشافات المثيرة والحافلة بالمتعة.

وأخيرًا، أخص بالشكر فريق عمل شركة تري فيلم برودكشنز، ورئيسها التنفيذي مارك ديكسون، مع خالص التقدير لأعضاء الفريق مايك موريسرو، وكاتهاريل، وكوا كولر، على تصميم الغلاف، وإعداد وإدارة الموقع الإلكتروني www.unlock7keys.com. أشكركم على رؤيتكم في ابتكار أداة تتيح لنا التأكد من انتشار قراءة هذا الكتاب على النحو الواجب.

أشكركم جميعًا.

جيم

شكر خاص

أود أن أقدم شكرًا خاصًا لمنظمة تمثل لي أهمية كبيرة. أدعوكم لاكتشاف كيف يمكن أن تمثل تعاليمها قيمة في حياتكم.

معهد العلوم العقلية

رؤيتنا

يعد معهد العلوم العقلية حركة ناشئة تهدف إلى خلق مواطنين واعين عالميًا، يتفانون في إظهار قدراتنا العالية. نحن نؤمن بأن الوعي ضروري لتغيير الأنماط الفكرية التي ستؤدي بدورها إلى عالم أكثر استقرارًا، كما نشجع الاكتشافات المنفتحة عقليًا للوعي عبر تلاقي العلم بالروح، مستلهمين الاكتشافات العظيمة عبر التاريخ الإنساني التي نبعت من الرؤى والبداهة، التي استفادت من العقل والمنطق. ولدينا قناعة تامة بأن الاستفسارات الممنهجة حول الوعي ستحفز إحداث تغييرات إيجابية ملموسة في العالم. وتقوم رؤيتنا في إطار هذه العملية على المساعدة على بلورة نظرة جديدة للعالم، تحترم وتقدر التواصل والاعتماد البيئي الأساسي، وتشجع ازدهار الحياة بكل أشكالها الرائعة.

رسالتنا

توسيع نطاق معرفتنا بطبيعة وقدرات العقل والوعي، وتطبيق هذه المعرفة في تعزيز سبل الراحة الإنسانية وجودة الحياة على هذا الكوكب.

لدى المعهد مقران:

• إيرث رايز في مقر معهد العلوم العقلية، يقع مركز التغيير على مساحة ٢٠٠ فدان في رولينج هيلز على بعد ما يقرب من ١٠ دقائق من وسط مدينة بيتالوما.

San Antonio Rd., Petaluma, CA 94952 USA 101

• تقع مكاتب الأبحاث والتعليم الخاصة بالمعهد في فوندرى وارف على نهر بيتالوما وسط مدينة بيتالوما.

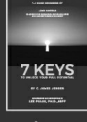
2nd St., Suite 200, Petaluma. Ca 94952-5120 625

تليفون: ٧٠٧-٧٧٥-٣٥٠٠

فاكس: ٧٠٧-٧٨١-٧٤٢٠

الموقع الإلكتروني: www.noetic.org

الغلاف الخلفي



"سيساعدك هذا الكتاب على فهم العلاقة الحميمة بين العمل الباطن والعمل الواعي بشكل أفضل وستستوعب رغبة جيتك للكثير من المصروفات والتجارب سواء أكان ذلك في مجال الأعمال، أم العلاقات، أم تربية الأطفال، أم مجالات التدريب، أم فيما يتعلق بأهدافك في مجال الصحة النفسية، وأكثر من ذلك بكثير. وفي بعض الأحيان، تجد كتابًا يقع في طريقك ويعرض عليك فرصة لتغيير حياتك، وقد قام جيمس جينسن بتأليف كتاب ليعبر حياة الناس، وأنا أعلم من التجربة المباشرة كيف يمكن للمرء أن يُحسن من حياته عن طريق العمل بالصادق والمفاهيم المذكورة في الكتاب، فأنت لست محتاجًا إلى المحاضرة، فالصادق والمفاهيم الموجودة في هذا الكتاب تم إثبات صحتها علميًا، كما أنها سهلة التنفيذ، فإذا كنت ستقرأ كتابًا واحدًا هذا العام فاجعله **هذا الكتاب**."



-هوراد بيوار-

رئيس متفاعد لشركات معاهي ستاركس الدولية



بتدءه عن المؤلف

بدأ جيمس جينسن حياته المهنية موظف مبيعات في مؤسسة الموسوعة البريطانية في آخر سنواته في الجامعة، وفي غضون سبع سنوات أصبح مدير المبيعات الدولية المسؤول عن المبيعات في جميع أنحاء العالم. وفي عامه الثامن والعشرين، أصبح نائب رئيس ومدير تنفيذي لـ Great Books of the Western World وهو أحد فروع مؤسسة الموسوعة البريطانية. وفي العام (1969) نفسه حضر جيم و زوجته جيري ندوة علمية مدتها أربعة أيام كان لها أثر كبير في حياته إلى الأبد. وكما هو مذكور في المقدمة، فقد أصبح جيم تلميذًا سريعًا ومعلقًا كبيرًا للعديد من المبادئ التي ذُكرت في **هذا الكتاب**.

وأصبح جيم أيضًا رئيسًا ومديرًا تنفيذيًا لشركتين إماميتين، أصبحت كل منهما شركة رائدة في مجالها، ويعزو جيم جزءًا كبيرًا من هذا النجاح الذي حققه مع هاتين الشركتين إلى الإدارة والموظفين الذين تبوأوا الكثير من المبادئ التي ذُكرت في هذا الكتاب.

وتقوم جيم الآن بتقديم خدمات الاستشارة والتدريب للشركات الناشئة والمتوسطة الحجم وهو أيضًا عضو بارز في منتدى أصحاب الشركات العالمي، كما يقدم خدماته في مجلس إدارة معهد العلوم العقلية بجامعة آسين، كما أنه يشغل منصب نائب رئيس في مجموعة أمريكان جلوبال هيلث.

ويعيش جيم و زوجته جيري في سانلي بواشنطن.

"نادراً ما أقرأ كتابًا يستطيع أن يفهمني العلاقة بين العمل الواعي والعمل الباطن بهذا الشكل، وأنا أوصي بشدة بقرائته."

-جاك كانزلباد-

مؤلف مشارك في سلسلة شوية دجاج للروح وطور كعصم في الفيلم الوثائقي "النسر"

