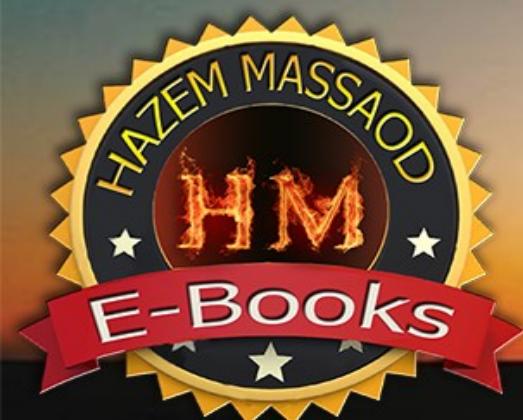


"أصح بشدة بقراءة هذا الكتاب"

-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 بيلوس

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلس الأمريكي لعلم النفس المهني

الغلاف الأمامي

"أُنصح بشدة بقراءة هذا الكتاب"

- جاك كافيفيلد
مؤلف مشارك في سلسلة شهورة دجاج لبروج وظهر كمعلم
في الفيلم الوثائقي "السر"

تجاوز قوة عقلك الباطن

7 مفاتيح

ل إطلاق قواك الكامنة

سي. جيمس جنسن

مع مقدمة وإسهامات بقلم

الدكتور لي بيوulos

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلس الأمريكي لعلم النفس المهني



حقوق الطبع والنشر

تجاوز قوة عقلك الباطن

7 مفاتيح لإطلاق قواك الكامنة

سي. جيمس جنسن

مع مقدمة وإسهامات بقلم
الدكتور لي بيلوس

حاصل على درجة الدكتوراه من المجلسالأمريكي لعلم النفس المهني



لتتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الانترنت www.jarir.com

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

تحذيد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان
هذه ترجمة عربية لطفلة اللغة الإنجليزية، أخذنا تصاريжи جهذا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن سبب
القىود المناسبة في طبلة الترجمة والتألحة عن تفاصيل الله، وأتحمل وحده عدد من الترجمات
والتصصيرات المختلفة لكلمات وبعارات معينة، فإذا نادى وبكل وضوح أنا لا أتحمل أي مسئولية ونظري
مسئوليتشا خاصة عن أي ضمادات ضئيلة مختلفة بملايين الكتب لأنها شراءه المادية أو ملائمه
لعرض معين، كما أنا نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما
في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر المرصدة، أو التدريب، أو غيرها من المصادر.

الطبعة الأولى

٢٠١٨ حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2018. All rights reserved.

لا يجوز إعادة انتاج أو تخزين هذا الكتاب أو في جزء منه باي نظام تخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله

باية وسيلة

الكترونية أو آلة

أو من خلال التصوير أو التسجيل أو باية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الانترنت أو آلة وسيلة أخرى بدون موافقة
صورية من الناشر هو عمل غير قانوني، رجاء شراء النسخة الالكترونية المنشورة فقط لهذا العمل وعدم

المشاركة في نشرة المواد الجميمة بوجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة الالكترونية أو باية وسيلة

أخرى أو التشجيع على ذلك، ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد الجميمة بوجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك، نقدر

دعوك 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 أنسح، 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 تحسن حيائنك عن طريق إعمال المبادئ والمفاهيم الواردة في هذا الكتاب. فإذا كنت ستقرأ كتاباً واحداً هذا العام، فليكن هذا الكتاب".

- هوارد بيهار، رئيس متყاعد لشركات مقاهي ستاربكس الدولية "مراجعة رائعة وتحديث متميز. لقد صمدت المبادئ الأساسية لهذا الكتاب أمام اختبار الزمن، وقد جعلته تحديات 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 آبرامز، شارك في تأسيس مؤسسة إنترميكس المالكة لموقع ماي سبيس "هذا الكتاب مكتوب ومنسق بطريقة مميزة، بحيث يمكن أن يقرأ 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 التنویر، ثم قراءته من المقدمة إلى الخاتمة؟ فأنا متأكد من أن هذا الكتاب سيزيد قيمة حياتك، كما فعل معي تماماً".

- لайл أندرسون، رئيس مجلس إدارة شركات لайл أندرسون ذات المسئولية 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 أسبوعاً عدداً، ويطلب تطبيقها سنوات وسنوات، وتتحققها في شكل هذا الكتاب المذهل".

- مارك ديكيسون، 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. وقادت الاقتباسات التي تمأخذها 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، فلن مستعداً لفورة من الحماسة!".

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

- مارك جايسن، مدير تنفيذي سابق في شركة مونتجوري لإدارة الأصول

"لقد كبرنا جميعاً 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 تتطوّي عليها فصول هذا الكتاب حياتي إلى الأبد ... كما ستفعل مع أي شخص يقرؤه".

- دوج جويت، مدير تنفيذي بشركة راجمين باور سيسنتر

"لقد انتهيت من قراءة كتابك الذي بمقدوره تغيير حياة المرء، وأود أن أعبر لك عن شكري وتهانئي الشخصي! لقد قرأت ما يزيد على مائتي كتاب سعياً إلى تعلم السبب وراء حدوث التجارب الإنسانية، وكيفية حدوثها أيضاً. كل هذا موجود في هذا الكتاب! قبل 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 شركة إم سي إم، إحدى شركات مجموعة مايزنباك
"هذا الكتاب يربينا طرقاً لدفع عملية استكشافنا لأنفسنا قدمًا، استناداً إلى المعرفة المستقة من كل من مؤاثرات 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 يمكن في عقلنا الباطن، كما يشير ميرفي وجنسن، كذلك مصدر سعادتنا وطاقتنا يقع هناك أيضاً، كما يذكرنا 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 جميعاً".

- د. مارلين ماندالا شليتز، رئيس سابق ومدير تنفيذي لمعهد العلوم العقلية
"لهذا الكتاب القدرة على تغيير حياتك تغييرًا شاملًا! أنا أضمن لك ذلك".

- جورج زيمير، مدير تنفيذي متلاعنة 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

إهداع

أهدى هذا الكتاب إلى أحفادي مايا وناكرو وكول ورئيس، وإلى كل أطفال هذا الكوكب. إن مستقبل حضارتنا متعلق بكم، ومن خلال تطور الوعي البشري يمكننا أن نعيش في عالم يعمه السلام؛ حيث يتسع على أجيالنا المستقبلية التخلص من فكرة القبول بانهاء حياة الآخرين بسبب اختلافهم في الدين، أو السياسة، أو أية أيديولوجيات أو معتقدات أخرى، تماماً كما أصبحت فكرة الرق فكرة غير مقبولة في الولايات المتحدة منذ منتصف القرن التاسع عشر.

نحن جميعاً مشاركون في كتابة واقعنا.

بومبا

مقدمة

بقلم: سي. جيمس جنسن

كان الدكتور جوزيف ميرفي رائداً 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". ولاحقاً تمت إعادة تسمية هذه الندوة ليصبح عنوانها أوميجا، ولكن أحبينا محتوى هذه الندوة؛ حيث لم نتعرض في حياتنا من قبل لمثل هذه الدروس.

وما تعلمناه في غضون الأيام الأربع تلک هو العلاقة القوية بين مناطق الوعي واللاوعي في العقل البشري. فتعلمنا كيف أن العقل الباطن دائمًا ما ينفذ "التعليمات" التي يعطيه إياباً العقل الوعي سواء أكانت هذه التعليمات إيجابية أم سلبية، فنحن نحدث أنفسنا دائمًا ("حديث النفس") بما نحب وما لا نحب، وما "تبرع" 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 "دائماً" ما يتميزون في مجالات، ويحققون في مجالات أخرى.

وما تعلمناه من "جون بويل" هو أننا نستطيع أن نتحمل بشكل شخصي مسؤولية 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 الأربعين التي تلت ذلك، لم أحضر ندوات أوميجا الدراسية فقط، بل أصبحت معلم أوميجا، شغوفاً بما أدرّسه، كما أني كنت أسأل "جون" في بعض الأحيان أين نَعْلَم محتوى هذه الندوات، وكانت الإجابة الوحيدة التي يجيبني بها أنه درس على يد شخص يدعى "جوزيف ميرفي". كان هذا قبل عصر الإنترن特؛ لذلك لم تكن هناك أية فرصة لأن أكتب اسم هذا الشخص على محرك البحث جوجل، كما أن "جون" لم يخبرني بأن "ميرفي" قد أَلَف كتاباً.

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

وفي عام ٢٠٠٥ ، أتى إلي صديقي "توم بابا" في مكتبي، وأعطاني كتاباً اعتد 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 جزءاً كبيراً من محتوى حلقات الأوميجا الدراسية، وأن ذكاء "جون بويل" تمثل في هيكلة ذلك المحتوى في شكل دورة دراسية تستمر أربعة أيام؛ الأمر الذي مكن المشاركين من "فهم" الموضوع والخروج بمجموعة من الأدوات التي تمكّنهم من تحقيق التغييرات التي يرغبون فيها في حياتهم أيّاً كانت.

وكما أوضحت سابقاً في هذه المقدمة، فقد كان الدكتور "جوزيف ميرفي" حقاً 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. أيضاً، يعد العالم الذي نعيشه اليوم مختلفاً بشكل كبير عما كان عليه قبل خمسين عاماً.

وكان أول ما فكرت فيه هو أن أراجع النص الأساسي للدكتور "جوزيف ميرفي"، وأن أدققه، وأن أضيف كلمات مثل "تمت مراجعته وتدعيقه" بعد عنوان قوة عقلك الباطن. ولكن فيما استمر بحثي وتدقيقني، وجدت الكثير من البيانات المعاصرة، التي مكنتني حقاً 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 أبحاثاً ونتائج جديدة في هذا المجال، وأضفت أيضاً الكثير من أدوات "كيف" التي لم تكن مدرجة في النص الأصلي.

وحتى يتتسنى للقارئ أن يفرق بكل سهولة بين النص الذي كتب 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 تدرس سواء في الجامعات أو المدارس.

وأنا أستمد أصدق تقديرني لهذه التعاليم من آلاف الناس على مدار أكثر من أربعين عاماً، هؤلاء الذين شاركوني عميق تجارب التحول التي يمرون بها، والتقديم المفاجئ والمذهل في صحتهم وعلاقتهم الاجتماعية، وعلاقتهم بأنفسهم، وكذلك أعمالهم وغير ذلك، وقد اتبعت هذه الشهادات نمطاً من تطبيق عدد من المبادئ السبعة الأساسية المذكورة في هذا الكتاب، أو تطبيقها كلها؛ ولهذا سمي هذا الكتاب 7 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 يتجلوا في مبني إمبائر ستبيت، بينما يعرفه الكثيرون من الأجانب، ومن يعيشون خارج المدينة. وعلى المنوال نفسه، ورغم أن لديك قواماً بدنياً واضحاً، فما زال بإمكانني أن ألفت انتباحك إلى بعض التراكيب النفسية والسيكولوجية التي تتجاهلها بداخل نسق جهازك البدني والعصبي.

وأمل بكل صراحة أن أقوم بأكثر من هذا. أمل أن آخذك في جولة على أصدعه الواقع المتاحة أمامك، وأن أكون دليلاً في رحلة بداخل أبعاد تراكيبك النفسية؛ لفتح أمامك مجالات كاملة من عقلك الواعي، لم تكن على وعي بها نسبياً. ولذلك آمل ليس فقط أن أوضح جوانب الشخصية متعددة الأبعاد، بل أن أعطي أيضاً كل قارئ لمحه من هويته الكبرى".

(أنصح بشدة بقراءة هذا الكتاب، Seth Speaks بقلم جين روبرتس*.)
وهذا أيضاً ما آمل أن أقدمه إليك أنا والدكتور "ميرفي" في الصفحات التالية.

* معظم كتب هذه السلسلة متوافرة لدى مكتبة جرير

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

تمهيد

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

يسري 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 والتخييلية التي شعرت بها في ذاك 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. وعلقنا الواقع، أو الأن، 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 ينبع من تفاعل غامض، ولا يمكن إثباته بين الجزيئات في المخ البشري؛ وبهذا فإن المادة تخلق العقل. وهذا يؤدي إلى اتجاهية اختزالية جداً، ومخلة بكينونتنا؛ فهذه نزعة تشاومية عن الإمكانيات البشرية وجودنا الأعمق.

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

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

ويمكن للعقل المنطقي أن يشكل حاجزاً يمنعنا من الاستفادة بشكل كامل من إمكاناتنا؛ فهو يحد من كفاءتنا بتركيزه الصارم، كما أن له فلسفة تجتنبنا من مسرح تجارب عقلنا الباطن، وهو مصدر قوتنا الحقيقي، فغابات عقولنا الأقدم تحتوي على إمكاناتنا الحقيقية، وهي حسنة، 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" ويتبعها، وهو "ينبغي أن نسط كل الأشياء قدر الإمكان، ولكن ينبغي أيضاً لا تُفرط 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 صداح 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، ومتى تغيرت معتقداتنا، فالمعنى الذي 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، وعلاقتنا، 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 تعيق التغيير.

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

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

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

الرغبة هي الأداة الأولى للفيام بالتغيير؛ فكل التغييرات التي تحدث، تكون بدايتها الرغبة، التي هي أدقى 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 يوقف العملاق القابع في داخلنا، وهو العقل الباطن الذي يغير من سلوكنا بعد ذلك ليصبح نبوءة تتحقق ذاتها؛ إذ إن التوقع هو السبب الجذري المسؤول عن الاستجابات الوهمية في الدراسات مزدوجة التعميم؛ فخفض سقف توقعاتك يضمن أنك لن تتحقق بالتأكيد.

والأداة الثالثة من أدوات التغيير عن العقل الباطن هي الخيال، أي خلق التصورات والسيناريوات حول المستقبل الناجح الذي تتمنى بلوغه. والخيال بيت الحياة في أهدافك، وهو الطاقة العقلية الازمة لتحقيق مستقبل مشرق.

ويعد هذا الكتاب صندوق أدوات عقلياً متكاماً، انتهى حكمه السنين، واحتزلها 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 يتوقف 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 اتحمل المسئولية
فهم العلاقة "الحقيقية" بين مناطق الوعي واللاوعي في العقل البشري...

كيف يمكن لهذا الكتاب أن يحقق المعجزات في حياتك؟

بكلم الدكتور جوزيف ميرفي

لقد رأيت المعجزات تحدث لرجال وسيدات في جميع مناحي الحياة، وفي كل أرجاء العالم. وهذه المعجزات ستحدث لك أيضاً، عندما تبدأ استخدام قوة عقلك الباطن الخارقة؛ فقد تم وضع هذا الكتاب ليعلمك أن تفكيرك الاعتيادي وخيالك يكتونان 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 للستخدام، بحيث يمكنك أن تطبقها على عالمك اليومي بكل سهولة. فلقد قمت بتدريس هذه العمليات البسيطة للرجال والنساء حول العالم، ومؤخراً 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 سألني الناس في جميع أنحاء العالم، ولآلاف المرات: "لماذا أصلي كثيراً ولا يستجاب لي؟"، ستجد سبب هذه الشكوى الشائعة في هذا الكتاب. إن الطرق الكثيرة لإثارة العقل، والحصول على ما تريده، يجعل من هذا الكتاب كتاباً قيمة جداً، كما تجعل منه أداة مساعدة متاحة دائماً 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، وتضميده جراحتك الجسدية والنفيسية، وإعلان حرية العقل المكبّل بالخوف، وتحريرك تماماً من قيود الفقر والفشل والبؤس والعزّز والإحباط. وكل ما عليك فعله هو أن تربط ما تود أن تصبح عليه بالجانبين العقلي والعاطفي منك، وسوف تستجيب قوى عقلك الباطن الخلاقة وفقاً 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 نريده، ولكننا نحصل على ما نتوقع أن نحصل عليه، إلا إذا كان ما نريده وما نتوقعه شيئاً واحداً، فعلى سبيل المثال، ربما تكون لدينا رغبة شديدة في أن يكون زواجنا، أو عملنا التجاري ناجحاً، ولكن إذا كان تيار الأفكار لدينا في عقولنا الواقعية هو "إن زواجي يتداعى" أو "إن عملي التجاري يفشل"، فهذه هي النتيجة التي نأمر عقلك الباطن بأن ينفذها.

ويرينا الدكتور "ميرفي" بصورة دقيقة لماذا لا يمكن أن تكون هناك نتيجة أخرى، كما يرينا بطريقة دقيقة أيضاً كيف أن الوعي التام بآليات التواصل وال العلاقة 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 تريده 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

بكل 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 تعرف منه عندما تحتاج إليه لتعيش حياتك بثراء وفرح.

وهناك من هم نائمون في سبات عميق؛ لأنهم لا يعرفون شيئاً عن منجم الذهب الموجود في داخلهم، والمتمثل في الذكاء اللانهائي، والحب الذي لا يعرف قيوداً. وأياً كان ما ترغب فيه، فإنه يمكنك أن تجلبه من هذا المنجم. إن قطعة فولاذ مغناطة سترفع من هذا الذهب مقدار وزنها اثنى عشرة مرة، وإذا قمت بإزالة مغناطة هذه القطعة، فلن تستطيع جذب ولو مثقال ريشة. وبالمثل، فهناك نوعان من الناس. هناك الشخص المغناط الذي تغمره الثقة بالنفس والإيمان بقدراته، فهو يعلم أنه ولد ليفوز وينجح. وهناك ذلك النوع من الأشخاص منزوع المغناطيسية، وهذا الشخص تملؤه المخاوف والشكوك، وتأتيه الفرص، فيقول: "قد أفشل، وقد أخسر أموالي، وسيسخر مني الناس". ولن يصل مثل هذا الشخص إلى ما يريد في حياته؛ لأنه خائف من أن يتقدم، إنه لن ييرح مكانه. عليك أن تُصبح شخصاً ممغناطاً، 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 تضفي 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 تفهم هذه القوة؛ حتى يتسع 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 روحي جديد، وسوف تتمكن من توليد قوة جديدة تساعدك على تحقيق أمالك وأحلامك. قرر الآن أن تجعل حياتك أكبر وأعظم وأكثر ثراءً ونبلاً من ذي قبل.

وهناك حكمة تقع في أعماق عقلك الباطن، كما تقع كذلك قوة ومخزون كبير من كل ما هو ضروري، وكل هذا ينتظر أن تتم تربيته والتعبير عنه. أبدأ 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 مفتاح العقل يمكنك أن تتفقى أفكاراً جديدة تمكنك 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 تقدر 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 حراك أن تكتشف هذا العالم الداخلي من الأفكار والمشاعر والقدرة والنور والحب والجمال. وعلى الرغم من أن هذا العالم خفي، فإن قواه جبار؛ ففي داخل عقلك الباطن ستجد الحل لكل مشكلة، والسبب وراء كل نتيجة؛ ولأن باستطاعتك أن تسبح هذه القوى الخفية، فستصل إلى امتلاك فعليٍّ لهذه القوة والحكمة الالزمة للتقدم في الحياة في رخاء وأمان وفرح.

لقد رأيت قوة العقل الباطن تتنشل أنساً من حالات عجز وشلل، وتجعلهم مرة أخرى أكثر قوة وحيوية، وقد ساعدهم عقولهم على التحرر والانطلاق، والتتمتع بالسعادة والصحة والطلة المبهجة. فهناك قوة علاجية إعجازية 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 المستحبيل تحقيق تقدم كبير في أي مسعى بالحياة في غياب أساسات جيدة تصلح للتطبيق في شتى المجالات. ويمكنك أن تصبح ماهراً في إدارة عمليات عقلك الباطن، وأن تستخدم قدراته وأن تمتقن بالنتائج بنسبة دقيقة لمعرفتك مبادئها، وكذلك تطبيقك إليها على أهداف وغایيات محددة وواضحة ترغب في الوصول إليها.

وتنتم 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 اختيارات 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 ستتقدم وسيعلو شأنك في الحياة.

وكما قال الدكتور بروس ليبيتون في كتابه الرائع **Spontaneous Evolution**^{**} يتحكم العقل الباطن في ٩٥٪ من سلوكياتنا ونشاطنا المعرفي لتنظيم الجينات من خلال برامج تتبثق في الأساس من نظام المعتقدات، فعندما نتحكم في معتقدات عقلك 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 ولآخرين، فأفكارك تتحقق وفقاً للقوانين العليا للفعل ورد الفعل، فالأفكار هي أفعال أولية أو مبدئية، ورد الفعل هو الاستجابة التي يطلقها عقلك الباطن، وتنماشى مع طبيعة

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

العقل الوعي والعقل الباطن

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

وعندما يفكر عقلك بطريقة صحيحة، وعندما تفهم الحقيقة، وعندما تكون الأفكار التي تودعها في عقلك الباطن أفكاراً بناءةً ومتناهضةً وخاليةً من الإضطراب، فإن قوة عقلك الباطن التي لها مفعول خارق ستستجيب لهذه الأفكار، وستجلب لك ظروفاً حياتيةً متناهضةً وبيئةً محيطةً جيدةً، كما ستجلب لك أفضل شيءٍ من كل شيءٍ. وعندما تبدأ في التحكم في عملية التفكير، فيمكنك أن تطبق قوة عقلك الباطن على أية مشكلة أو صعوبة تواجهها. وبعبارة أخرى، ستكون متعاوناً عمداً مع القوة غير المحدودة، وقانون السلطة المطلقة الذي يحكم كل الأشياء.

وبمعرفة التفاعل الذي يتم بين عقلك الوعي وعقلك الباطن ستتمكن من تغيير مجرى حياتك كاملاً. 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 تزيل عدم الانسجام والإضطراب والعزوز والقصور من حياتك، عليك أن تزيل السبب وراء كل تلك الأمور، وهو الطريقة التي تستخدم بها عقلك الوعي. وبعبارة أخرى، الطريقة التي تفكّر 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 الوعي؛ لهذا يسمى بالعقل التابع أو اللاوعي.

اختلافات بارزة وأنماط عمل رائعة

ستفهم الاختلافات الأساسية بهذا المثال: العقل الوعي 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 يتوجهون، إنهم ينفذون الأوامر فقط. وقد تصطدم السفينة بالصخور إذا قام الربان بإعطاء تعليمات خاطئة بناءً على بوصولته أو جهاز تحديد اتجاه السفن أو الأجهزة الأخرى. إن هؤلاء الرجال في غرفة المحركات يطيعونه؛ لأنه هو المسؤول وهو من يصدر الأوامر التي يتم تنفيذها بطريقة تلقائية؛ فأفراد الطاقم لا يناقشون القبطان، ولكنهم ينفذون الأوامر فقط.

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

لنلقي نظرةً أقرب على هذا، فهذا مجاز قوي جدًا. عقلنا الوعي كالقطبان 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 يشك في القبطان (الأوامر التي يصدرها العقل الوعي)، ولا يقوم بعمل اقتراحات بديلة، ولكنه ينفذ الأوامر (التعليمات) بدقة. إن عقلك الباطن أشبه بـ"ماكينة تنفيذ" (كالخدم مثلًا)، كل هدفها أن تكون في خدمة العقل الوعي، 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 اسمًا بعينه تود أن تتذكره، فسيحجب عقلك الباطن هذا الاسم حتى "لا تتذكره"؛ لأن هذه هي التعليمات التي وردت به باستمرار من العقل الوعي.

والعقل الباطن هو أداة فعالة جدًا، وبإمكاننا أن نوجهها لخدمتنا باستمرار لنصل إلى الحياة التي نرغب فيها فعلاً، بينما نتعلم بتراوٍ 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 "تقليدية عائلية" لمدة تزيد على عشرين عاماً. لقد حكيا للحاضرين كيف أن هذا أصبح جزءاً من محادثاتهم الذاتية والعائلية لسنوات. "نحن دائمًا 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 بـ"تغيير التعليمات التي يتلقاها العقل الباطن عبر الأساليب التي تم ذكرها في هذا الكتاب، وذلك بمراجعة أحاديثها الذاتية، وعبارات التعزيز (انظر إلى الفصل الثامن)". وقد تأقلمت خطاباً بعد هذا بعامين يخبرني بأن هذا النمط القديم قد تم التخلص منه، وأن كل أفراد العائلة لم يصابوا بالبرد لمدة تزيد على السنين. وقد عاشت العائلة في المنزل نفسه، والمدينة نفسها، والطقس نفسه، ولكن مع "صورة" صحية جديدة، لم تشتمل 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 مصرًا 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 سيفوز بأمرك، وستعيش حياتك وأنت تقضيك 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 الوعي) لا يحب عيش الغراب". هذا مثال مدهش لاختلافات بين العقل الباطن والعقل الوعي وأنماط عمل كل منها.

وقد تقول امرأة ما: "إذا شربت القهوة مساءً، فسأستيقظ في الساعة الثالثة فجراً"، ومتى شربت هذه المرأة القهوة نبهها عقليها الباطن، كأنه يقول لها: "رئيس يريديك أن تظل مستيقظة الليلة".

وعقلك الباطن يعمل طوال اليوم، ويقوم باتخاذ احتياطاته من أجل مصلحتك أنت، كأنه يجمع ثمار تفكيرك الاعتبادي، ويلقيها بين يديك.

ملخص موجز للأفكار الجديرة بالذكر:

١. إن مخزون الثروات يكمن في داخلك أنت، فابحث عن كل ما ترغب فيه هناك.
٢. السر الأعظم الذي امتلكه الكثير من العظام 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"، فسيوقظك عقلك الباطن في ذلك الوقت تماماً.
٤. إن عقلك الباطن هو المسئول عن أجهزة جسدك وبإمكانه أن يشفيك، فاذهب إلى النوم كل مساء، وفي رأسك فكرة كمال الصحة، وسيطريك عقلك الباطن في ذلك؛ لأنه خدمك الأمين.
٥. كل فكرة هي في حد ذاتها سبب، وكل ظرف هو أثر أو نتيجة.
٦. إذا أردت أن تلوف كتاباً، أو مسرحية رائعة، أو أن تلقى 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 لراحةك 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 سأله هذا السؤال في داخلك هو ما أحدهك عنه، وبينما أنت تقرأ هذه الكلمات ستجد نفسك تحدث نفسك باستمرار. وربما تتفق أو لا تتفق مع ما تقرؤه، وربما تكون أفكارك في بريد إلكتروني أنت بحاجة إلى أن ترسل رداً عليه، أو ربما تفك 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 الثرثرة، ومن المهم أن تصبح على علم بأن هذه الثرثرة تمد عقلك الباطن بالمدخلات والتعليمات أيضاً، وبينما أصبح أكثر معرفة وإدراكاً أن أفكارنا في هذه اللحظة تحدد بعض ملامح مستقبلنا، قد نختار 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. وسيتسع 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 مستوى لعقل البشري: المستوى الوعي أو العقلاني، وهناك المستوى اللاوعي أو غير العقلاني. وأنت تفكر بعقلك الوعي، وأيّاً ما كانت الأفكار التي تفكّر 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 تفكّر في أفكار جيدة، فالخير سيأتي تباعاً، وإذا كنت تفكّر أفكاراً سيئة، فلن ترى إلا كل ما هو سيء، 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 متtagماً وبناءً، ستستمتع بصحة جيدة، وبالنجاح والرخاء.

وراحة البال والصحة تكونان نتيجة حتمية عندما تبدأ التفكير والشعور بالطريقة الصحيحة، فأيّاً ما كان الذي تفكّر فيه وتحسّه، فإن عقلك الباطن سيتقبله، وسيأتي إليك به. والشيء الواحد اللازم منك فعله هو أن تجعل عقلك الباطن يتقبل فكرتك، وسيتكلّف قانون العقل الباطن بتحقيق تمام الصحة والعافية، أو الهدوء والسكينة، أو أيّاً ما كان الذي ترغب فيه. أنت تعطي الأمر، وتتصدر المرسوم، ويتحقق 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 الوعي.

ويوضح علماء النفس والأطباء النفسيون أنه عندما تنتقل الأفكار إلى عقلك الباطن، فإنها تحدث 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 جنّتها طوال حياتك ليحقق الغرض المنشود. إنه يعتمد على القوة والطاقة والحكمة الامتحندة التي تكمن بداخلك. إنه يجمع كل قوانين الطبيعة ليحصل على ما يريد. وفي بعض الأحيان يظهر عقلك الباطن قدرة على إيجاد حل فوري للصعب التي تواجهها، ولكن في بعض الأوقات الأخرى، قد يستغرق الأمر أياماً وأسابيع، أو أكثر، ليتحقق ذلك.

الفرق بين العقل الوعي والعقل الباطن

عليك أن تتذكر أن هذين المستويين لا يشكلان عقلين منفصلين، ولكنهما مجرد مجالين من النشاط داخل عقل واحد؛ فعقلك الوعي هو المسؤول عن التفكير ويقع عليه عبء الاختيارات. على سبيل المثال، أنت تختار كتاب ومنزلك وشريك حياتك، وتقوم باتخاذ جميع القرارات بعقلك الوعي. وعلى الجانب الآخر، ودون أي اختيار من جانب عقلك الوعي، 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 والوعي.

ويتقبل عقلك الباطن ما يُفرض عليه، أو ما تعتقد بإدراكك، وهو لا يفكر في الأشياء بطريقة منطقية كما يفعل العقل الوعي، 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 والهداة تستمر في عملها السلبي في العقل الباطن، وسيأتي الوقت الذي ستصبح فيه هذه الأفكار تجاربنا بصبغتها، التي ستتوافق مع مثل تلك الأفكار.

مثل صيني:

الأزهار (والحشائش) التي تجدها غداً تحدها البذور التي تغرسها اليوم، فانتبه لأي البذور تغرس!

(فأيها تسقي طوال اليوم؟)

وتذكر أن العقل الباطن لا ينخرط 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 الوعي أن شيئاً ما يكون صحيحاً، فإن عقلك الباطن سيقبل 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 الوعي هو "حارس البوابة"، وأن وظيفته الأساسية هي حماية العقل الباطن من الانطباعات الخطأ، وأنت الآن على علم بوحد 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 تنتهي إلى العقل الوعي. ولكنه يستجيب للأفكار التي ترد إليه من العقل الوعي، وهو لا يظهر تفضيلاً لأحد الأشياء التي يفرضها عليه العقل الوعي دون أشياء أخرى.

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

كان الدكتور "لي بولوس"، عضو المجلس الأمريكي للطب النفسي، الذي كتب تمهيد هذا الكتاب، متخصصاً ممارساً للعلاج النفسي ومعالجاً بالتنويم المغناطيسي في مدينة فانکوفر بمقاطعة برิตيش كولومبيا بكندا. وقد شاركت في عدة ورش عمل معه؛ حيث كان يقوم هو بتنويم أحد المشاركين نوماً خفيفاً، ثم يبدأ وخذ يده بدبوس، ثم يقول لهذا الشخص إنه يقوم الآن بحقنه بمادة تسبب التخدير ويقول له: "يدك الآن ستصبح مخدّرة جدًا"، ويخبره بذلك مراراً حتى يعترف هذا الشخص بأنه لا يستطيع الشعور بأي شيء في يده. ولكي يختبر "لي" "التخدير" في يد الشخص، كان يقرصه قرصنة 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 المعمق). 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، فيتنفس 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 المشاركون "محمية" من خلال تكرار إيحاءات قوية، بينما يسيرون على حمر مشتعل، وقد رأيت أنا هذا الطقس تتم تأديته عدداً 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 أيضاً بعض المرات التي يتعرض فيها بعض المشاركون في مثل هذه الطقوس للحروق في أقدامهم، ولكن في كل مرة من تلك المرات، اعترف هؤلاء بأنهم كانوا "يشكون كثيراً" في أنهم لن يتعرضوا للحروق.

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

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

لا يمكن لعقلك الباطن أن يجادلك كما يفعل عقلك الواعي، وبالتالي فإذا قمت بإعطائه إيحاءات خطأ، فسيقبلها كأنها صحيحة، وسيستمر في تحقيقها حالات 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 ومتاغمة، 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 الإيحاء البناءة والأخرى الهدامة

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

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

إذا لم تكن تستخدم الإيحاء الذاتي البناء كشخص بالغ، وهو نوع من العلاج التكيفي، فإن الانطباعات التي فرضت عليك في الماضي قد تسبب أنماطاً سلوكية تؤدي بدورها إلى فشل حياتك

الشخصية والاجتماعية. والإيحاء الذاتي هو وسيلة تحررك من كتلة التكيف الشفوي التي قد تحرّف أسلوب حياتك، ما يجعل اكتساب عادات جيدة أمراً صعباً.

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" صحيحاً تماماً أو خطأ تماماً (ولكن يعتقد في أن يكون صحيحاً)، وكما ذكر الدكتور "ميرفي" أعلاه:

لا يمكن لعقلك الباطن أن يجادلك كما يفعل عقلك الوعي، وبالتالي، فإذا قمت بإعطائه الإيحاءات الخطأ فسيقبلها كأنها صحيحة، وسيستمر في تحقيقها حالات 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 تعزيزاً، فقولك "أنا سيئ جداً في ... (يمكنك ملء الفراغ)" يعد أمراً 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. ليتون في كتابه [Spontaneous Evolution***](#): تشارك عقولنا بفاعلية في تشكيل العالم الذي نعيشه. وتبعاً لذلك فإن أمامنا فرصة أن نغير ذلك العالم إذا قمنا بتغيير معتقداتنا.

وحقيقة أن عقل المشاهد يؤثر في نتائج التجارب هي أحد الآراء المتعصمة التي تقدمها لنا الميكانيكا الكمية؛ فهذه الفيزياء الجديدة تعرف 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 جديّ جداً! فعندما قام الدكتور "ميرفي" بتأليف هذا الكتاب في عام ١٩٦٣ ، كان على أحد القراء أن يحدد إذا ما كان قد صدق 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 اعتقادتهم القديم، بينما أطلقوا على من صدق دروس الدكتور "ميرفي" اسم "المنفائفين" أو "المحظوظين".

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

شكراً لك دكتور بروس ليتون

٢. قانون التوقعات. نادراً ما يتخطى أي رجل أو امرأة توقعاتها. 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، لأنهم 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***

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 حقيقة.

ولا تدع التوقعات المتدنية تكون هي الحبل الذي يجذبك إلى أسف 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. وباستطاعتك أن تتصدى لهذه الأفكار الهدامة إذا علمت أن بإمكانك رفض كل هذه الإيحاءات السلبية إذا مدت عقلك الباطن بإيحاءات ذاتية إيجابية.

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

فيإيحاءات 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 يجادل 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 تحمل عقلك الباطن بهذه الأفكار السلبية، وهو يستجيب وفقاً لهذه الأفكار. وفي الحقيقة أنت تعترض طريق الخير الخاص بك، وهذا تجلب الإحباط والتقييد لحياتك.

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

أرجح عقلك، واسترخ، واترك الأمر، وأكذ 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 يملئه عليه عقلك الوعي. فإذا قلت: "لا يمكنني شراء ذلك"، فقد يكون الأمر صحيحاً، ولكن لا تقل ذلك، بل قم باختيار اعتقاد أفضل، وقل: "سأشترى هذا. أنا أتقبل ذلك في عقلي".
 ٣. أنت تملك سلطة الاختيار، فاختار الصحة والسعادة، وبإمكانك أن تختار أن تكون ودوداً، أو أن تكون عدائياً، فاختار أن تكون متعاوناً ومرحاً وودوداً ومحباً، وسيستجيب العالم كله لذلك. هذه هي الطريقة المثلثة لكتسب شخصية رائعة.
 ٤. عقلك الوعي هو "حارس البوابة" ووظيفته الأساسية هي حماية العقل الباطن من الأفكار والمعتقدات الخطأ، فاختار أن تؤمن بأن في الإمكان حدوث شيء ما جيد أو أنه يحدث الآن. وأعظم قدراتك هي قدرتك على الاختيار، فاختار السعادة والرخاء.
 ٥. إيحاءات الآخرين وتآكيدهم 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 جداً، فعادة ما "نقدس" أشخاصاً بأعينهم في حياتنا، قد تكون نياتهم صادقة تجاهنا، لكننا عادة ما نستهين بأثر كلماتهم علينا، خاصة إذا كانوا أطفالاً صغاراً، 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 تحكمًا تاماً، 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 نصف الحالة التي نختارها لحياتنا الصحيحة والسعيدة)".
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 هزل، وهو يحقق كل هذه الأشياء في الواقع.
 ٧. عقلك ليس شريراً، 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 أبداً: "ليس بإستطاعتي"، بل تغلب على هذا الخوف بأن تقول بدلاً من ذلك: "بإمكانني 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 . وتنظر أنك تتمتع بالقدرة على الاختيار، فاختار الحياة! اختار الحب! اختار الصحة! اختار السعادة!

١١. سيقبل عقلك الباطن ما يعتقد عقلك الوعي، ويقبله باعتباره حقيقياً، فلتؤمن بالفأل 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 فاعليةً وتأثيراً في سلوكنا وكفاءتنا من حديث النفس؛ حيث تحدد قوة هذا الحديث نتائج مساعدينا بشكل كبير سواء أكان هذا بالإيجاب أم بالسلب.

وتجدر بالذكر أننا نحدث أنفسنا بمعدل ٣٠٠-١٥٠ كلمة في الدقيقة أو ٥٠٠٠ كلمة يومياً! ونحن إما نزرع الأفكار السلبية في عقولنا طوال اليوم (وتطرق مثل هذه الأفكار هرمونات التوتر) أو نزرع فيها الأفكار الإيجابية (التي تطلق الهرمونات المسؤولة عن الشعور بالسعادة، كالدوبامين والسيروتونين والبيتا إندورفين).

وعندما كنا صغاراً كنا نتحدث بصوت مرتفع في بعض الأحيان. أتذكر أنتي عدت من العمل ذات ليلة، وصعدت إلى غرفة نوم أصغر أبنائي 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 وجده جالساً 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.

وكبار السن، 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 تكون وحدنا في مثل تلك الأوقات. وقدرأينا جميعاً أشخاصاً وحدهم في سياراتهم يخوضون محادثات حماسية مع أنفسهم (بالطبع، كانت مثل تلك المحادثات أكثر شيوعاً قبل ظهور الهواتف الخلوية).

وعندما نتحدث إلى الآخرين، نجري حديثاً داخلياً بيننا وبين أنفسنا، نسر 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 تكون وحدنا. إنه حديث الأحكام والتقييمات التي نمدح فيها أنفسنا على الإitan بشيء ما حسن، أو نذمها على الإitan بشيء ما سيئ.

وقد قلت في بداية هذا الفصل: "قد لا يكون هناك أي شيء أكثر فاعليةً وتأثيراً 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 يعني بالتحديد بقولنا: "الانتباه للمفكّر"؟ عندما يذهب شخص ما إلى الطبيب ويقول له: "أنا أسمع أصواتاً في رأسي"، سيتم إرساله في أغلب الأحيان إلى طبيب نفسي. والحقيقة هي أن كل الناس تقريباً يسمعون صوتاً 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 "مجانيين" يغمغمون ويحدثون أنفسهم طوال الوقت بلا انقطاع. حسناً، هذا لا يختلف كثيراً عما تفعله أنت، أو ما يفعله الكثير من الأشخاص "الطبيعيين" غير أنك لا تفعل ذلك بصوت عالي. وهذا الصوت يعلق على الأحداث، ويصدر الأحكام، ويقارن، ويشتكي، 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 يتخيّل مواقف مستقبلية محتملة الحدوث. هنا عادة ما يتخيّل هذا الصوت أشياء خطأ تحدث، أو يتخيّل نتائج سلبية؛ وهذا هو ما يُسمى بالقلق. وتصاحب هذا الصوت في بعض الأحيان صور خيالية، أو "أفلام ذهنية"، حتى لو كان الصوت ذاتاً 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 هوأسوا أداء الإنسان؛ فالعديد من الأشخاص يعيشون، وهناك قاتل طليق في عقولهم يهاجمهم ويعاقبهم باستمرار، ويفجّر لهم مصادر طاقاتهم الحيوية. إن هذا الصوت هو سبب البؤس والأمراض والشقاء المسكون 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 تتعدد في أذنك لسنوات وسنوات. هذا هو ما أعنيه بقولي: "الانتباه للمُفكِّر".

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 أداؤه مخيّباً للأمال. قد تتحدث هنا عن العزف على البيانو، أو امتحان مثلاً، أو عن حدث رياضي، أو أيّاً 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، أوأسوا 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 آسف لأن هذا لم يكن أفضل ما لديك في هذه اللعبة. أنا أتذكر أنني لعبت هكذا مرة. أنت لاعب ممتاز حقاً، وربما في الأسبوع المقبل ستتحقق 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 لظهور الجميع كم أنت بارع".

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

وبوصولنا "سن البلوغ" (أي عندما نصبح مراهقين) نكون قد كُوئنا 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 دائمًا عليها). خلاصة القول إننا نصبح سجناء معلوماتنا عن أنفسنا التي نقلها 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 بما 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 عقلك، 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 يُنمِي 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 المُحركة التي تحدد مستوى أدائنا في أي من مجالات الحياة سلباً وإيجاباً.

نحن كائنات معقدة متعددة الأوجه نتمتع، إلى جانب العديد من سبل الراحة، بالآيات وأدوات أخرى متاحة أمامنا، لم يعلمنا عنها شيئاً في المدرسة؛ لذلك تجد الكثيرين منا يهيمون في الحياة وهم غير مدركين تماماً كيف أصبحنا على ما نحن عليه، ولكن الأهم من ذلك، كيف يمكننا القيام بتغييرات بناءً 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"، مبدئين امتنانهم لعمائهم، ويكونون راضين بعيوبهم، وهذه هي الطريقة التي يعيشون بها بقية حياتهم.

ويبينما "نوقظ أنفسنا من حالة التنويم المغناطيسي" للخروج من غفوة معتقداتنا السلبية، وكذلك الغفوات الثقافية المحجمة لطاقاتنا، و"نعيد تنويم أنفسنا مغناطيسيًا" مرة أخرى للدخول في معتقدات جديدة؛ باستخدام عبارات تعزيزية (انظر الفصل الثامن)، يمكننا أن نمد نطاق عقولنا إلى مجالات جديدة لا سكون فيها، مقارنة بالسكون 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، ويعود العامان الأولان في حياتنا هما أكثر أعوام النمو نشاطاً وديناميكية وحيوية في حياتنا؛ وبما أننا لم نتعلم النطق بعد، فيتعذر على آبائنا وأمهاتنا إخبارنا بما لا نستطيع فعله، كما يتعرّض عليهم إخبارنا بأننا ننمو سريعاً. ففي هذين العامين، نتعلم كيف نمشي، وكيف نرتدي ملابسنا، وكيف نطعم أنفسنا، ونبداً نتعلم الكلام. وعلى الرغم من أن حصيلتنا اللغوية قليلة جدًا، فإننا نبدأ فهم ما يقوله والدانا لنا، وما يحدثنا بشأنه.

يتحدث المخ خمس لغات كهربائية 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 (٤-٥ هيرتز)، ومن سن عامين حتى سن السادسة تكون الموجات المخ أسرع قليلاً، حيث تكون ثيتاً (٨-٤ هيرتز)، ومن سن السادسة حتى الثانية عشرة تكون الموجات المخ أسرع قليلاً، حيث تصل إلى ألفا (١٢-٨ هيرتز)، ومن سن الثانية عشرة فصاعداً تكون الموجات المخ بيتاً (٤٠-١٢ هيرتز).

إذن، ما الذي يحدث عندما يكون أحدهم نائماً مغناطيسياً؟ تباطأ 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 تم فيه برمجة معتقداتنا، وهو أيضاً الوقت الذي تنشأ فيه جذور الاعتداد بالنفس والمفهوم الذاتي؟ لذلك، عندما نوقف أنفسنا من حالة التنويم المغناطيسي للخروج من غفوة معتقداتنا السلبية عن طريق استخدام عدة عبارات تعزيزية جديدة، فإننا بذلك نخلق معتقدات جديدة أكثر إيجابية.

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

نحن نتعلم من مصادر مخالفة

نحن نتعلم من مصادر مخالفة ونحن أطفال.

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

٢. نتحرك باتجاه الراحة ونبعد عن عدم الراحة.

خلاصة القول أننا نأتي إلى هذا العالم كأننا وعاء فارغ تماماً، ومع ذلك فإننا نبدو كأنّ لدينا رغبة عارمة وفضولاً نهماً للتعلم، وببلوغ سن الثانية تكون قد تعلمنا عدة كلمات، وسرعان ما نبدأ تطوير لغتنا الرئيسية أو الأساسية. وكل مدخلات البيانات التي نتلقاها تقريباً يكون مصدرها والدينا وأشقاءنا، فهم يشاركوننا آراءهم فيما هو حسن وما هو سيء، وما هو صواب وما هو خطأ، والسلوكيات التي يجب أن نتبعها ("فتاة حسنة")، والسلوكيات التي يجب أن نتحاشاها ("ولد شقي"). وبحلول سن السادسة، تكون قد كوننا عدة آراء قوية عن هوبيتنا وعالمنا (أصدقائنا وعائلتنا)، ونكون قد بدأنا التفكير في الأشياء التي قد نتفقها، والأشياء التي لن نبني فيها بلاءً حسناً.

ملحوظة مهمة: لا توجد علاقة بين أي من هذا وما نحن عليه فعلًا، ولكن توجد علاقة وثيقة بينه وبين ما نعتقد أننا عليه، أو ما نعتقد أننا ينبغي أن نصبح عليه.

فنحن لم نأت إلى هذا العالم بأفكار مسبقة عن معتقداتنا الدينية، أو توجهاتنا السياسية، أو وظائفنا التي سنشغلها، ولكن معظم المعلومات عنمن نحن، وما نحن، هي معلومات "موروثة" من معتقدات (وليس حائق بالضرورة) والدينا، أو أشقاءنا، 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 نقبل ما يقوله لنا هؤلاء، ونأخذه باعتباره حقيقة لا تقبل الشك. وبحلول سن السادسة، تكون قد دخلنا في المدرسة، وأمامنا معلمون ومدربون إضافيون يساعدوننا على اكتشاف مَنْ نحن، وما الذي نبرع فيه، وما الذي لا نبني فيه جيداً.

لقد ذكرنا قبلًا 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 حياله، 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، وسنناقش تلك النقطة بمزيد من التفصيل في الفصل السادس.

القطعة التالية مقتبسة من كتاب لـ نابليون هيل بعنوان:

*Outwitting The Devil: The Secret To Freedom And Success

هل سبق أن سمعت والداً ينهي جملة ينطقها الطفل؟ أو رأيت والداً 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 كثيراً، ولكنهما يعرفان في أعماقهما كيف أن الأطفال يقدّرون مساعداتهما تلك، ويعلمان كم أن والديهم جيدان. صحيح؟ في الحقيقة، قد يقول الطفل لنفسه: "إن أبي وأمي يعتقدان أنني لا أستطيع إنتهاء الأمر وحدي ... إذن، فلِمْ أهتم؟!"، وفي نهاية المطاف ستكون هذه "المساعدة" التي قدمها الوالدان هي ما يدمر ثقة الطفل بنفسه. يستطيع الوالدان أن يساعدوا الأطفال فعلياً في اكتساب عادة التفكير بأنفسهم دون مساعدة من أحد، إذا سمحوا لهم بتحمل المسئولية بحق!

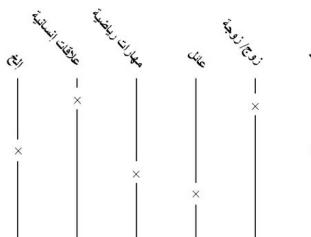
حتى الآن، عليك أن تفهم أن حديث النفس هو ما يشكل مفهومنا الذاتي. ما مفهومنا الذاتي؟ مفهومنا الذاتي هو الطريقة التي ننظر بها إلى أنفسنا. وتعريفه:

المفهوم الذاتي هو مجموع ومتوسط الأحكام القيمية التي نصوغها بحق أنفسنا، وتصوغها

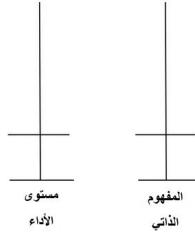
الآخرون بحقنا، كوالدينا عندما كنا صغاراً في كلٍ من نواحي حياتنا.

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 متمنياً 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. ودائماً ما تكون هناك علاقة تنازليّة بين مفهومنا الذاتي ومستوى أدائنا.



لقد تدرّب معظمنا على اعتقاد أنه بالعمل الجاد سيتحسن مستوى أدائنا، وب مجرد 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 مثلاً 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 كثيراً؛ حيث إنهم استطاعوا الوصول إلى فارق يبلغ عشر ثوانٍ، ولكن لم يستطع أحدهم أن يكسر حاجز الدقائق الأربع.

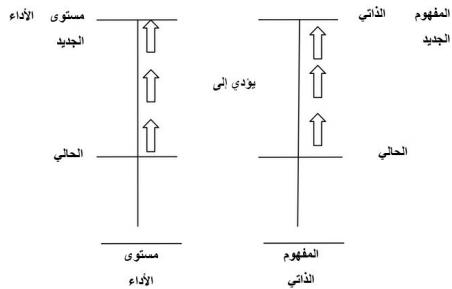
ثم ماذا حدث؟

في عام ١٩٥٤، أصبح "روجر بانستر"، 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 يجروا 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 يكتب بها الإنسان نفسه، وكانت تقول إنه من "المستحيل" أن يجري أحدهم ميلاً في أقل من أربع دقائق.

وتعود 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 لمكب الشوط. وفي معظم الأوقات تكون نتائج اللاعبين متسبة مع معدلاتهم، أو مع مفهومهم لذاتهم، فعندما يقدمون أداء أعلى من "المعدل" (مفهوم الذات)، هنا يطلق عليهم أنهم "منتبهون". وعندما يكون أداؤهم أقل من "المعدل"، نقول إن مستوى اللاعب قد هبط. والأمر سيان مع لاعبي الجولف الذين تكون أهدافهم متسبة مع مقياس قدرتهم.

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

تنظر أن مفهومنا الذاتي هو كيف نرى أنفسنا في أي جانب من جوانب الحياة، وأننا عندما نغير الصورة (سلباً أو إيجاباً)، فإننا نغير النتيجة التي هي أداؤنا (سلباً أو إيجاباً). وإذا أردنا أن نحسن من مستوى أدائنا، فلا بد من أن نحسن مفهومنا الذاتي.



لقد اكتسبنا جميعاً استجابات مشروطة، تحد من قدرتنا على أن نصبح كل ما نحن عليه حقاً، وبينما نستكمل معًا هذا الكتاب، سنريك أساليب لتقوم بعمليات جرد شخصية لما تحب وما لا تحب في نفسك؛ ما تعتقد أنك تبني حسناً فيه، وما تعتقد أنك لن تبني فيه بلاءً حسناً؛ ولكي تدرك أنماطاً 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، وستتمكننا من عمل تغييرات بطريقة أكثر سهولة مما كنا نتخيل يوماً. "التغيير" ليس كلمة سيئة، وليس من الضروري أن يصاحبها ذلك الجهد الذي نتخيل دائمًا أنه لا بد من أن يصاحبها.

والأآن لننظر نظرة أعمق إلى قوة عقلنا الباطن المذهلة، ثم ننتقل لتحقق فهماً أفضل للعلاقة بين عقلنا الوعي والباطن.

Hill Napoleon Annotated By Sharon L. Iechter. 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 يؤكّد رغبتك الشديدة في الحصول على هذا الشيء، ومن ثم تبدأ في بذل الأسباب للحصول على ما تريده. إن طموحات الإنسان لا تنتهي، فما إن يحصل على شيء تمناه حتى يبدأ في البحث عن رغبات أخرى وتطلّعات لحياة أفضل.

وعقلك الباطن لا يستريح؛ فهو مشغول دائمًا بأداء مهامه، وبإمكانك أن تكتشف قوة عقلك الباطن صانعة المعجزات هذه بأن تصرّح لعقلك الباطن قبل النوم بأنك تريدين إنجاز شيء ما، وستتبّعه 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 وتطلّعاتك 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 مَكَنَ النحات الإغريقي القديم "فدياس" من أن يجسد الجمال والأناقة والتناسق في تمثال من الرخام والبرونز. وهو من مكن الفنان الإيطالي "رافائيل" من رسم لوحة المادونا، وهو ما مكن "بيتهوفن" من تأليف سيمفونياته.

عقلك الباطن هو كتاب حياتك

أيًّا 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 ومواصف تمر بها في حياتك، أي أن ما تكتبه في الداخل، ستتجه في الخارج؛ فحياتك تتكون من جانبي، جانب موضوعي وجائب ذاتي، جانب ظاهر جلي، والآخر مستتر خفي، وجائب يمثل مستقرًّا للأفكار والمعتقدات، والآخر تتحقق فيه هذه الأفكار وتلك المعتقدات.

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

ولا يمكن لعقلك الباطن أن يجادل، بل يستجيب لما تعطيه من معلومات فقط. إنه يقبل بحكمك أو بالاستنتاجات النهائية لعقلك الوعي، ولهذا السبب فأنت مؤلف قصة حياتك؛ لأن أفكارك ومعتقداتك تُصبح هي خيراتك 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، وأيًّا 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 الوعي؛ فعندما تعمل هاتان القوتان معاً بانسجام وتوافق وسلام وتزامن، ستحظى بالسعادة والصحة والسلام، ولن يحدث أي شقاق أو تضارب عندما يعمل العقل الباطن مع العقل الوعي بتناجم 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 حقيقةً، فسيترجم إلى حالات ومواقف وخبرات، ومن هنا لا بد من تناجم 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 تناجم واتزان، فأنت هنا لتجعل مبدأ الحياة يعمل في تناجم، ولا بد من أن يكون المقدار الداخل مساوياً للمقدار الخارج، ولا بد من أن يكون الانطباع والتعبير متساوين. والسبب في كل ذلك الإحباط الذي تشعر به هو عدم تحقيق الرغبات التي تريدها (فالعمل 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 نؤدي أنفسنا بتلك الأفكار السلبية التي نضرمها. كم من مرة آذيت نفسك عندما غضبت، أو خفت من شيء ما، أو كنت غيراً أو حقوداً؟ هذه هي السوموم التي تدخل عقلك الباطن، ولم تكن مولوداً بها. أنت لم تولد بهذه السلوكيات السلبية. غير 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 رئاتك عن العمل، وكذلك الشهيق والزفير لا يتوقفان، حيث يمتص دمك الهواء لأنك مستيقظ، وتتم عمليات الهضم وعمليات الإفرازات الغذية، 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 (ستناقش بالتفصيل كيف يحدث هذا في الفصل الثالث عشر).

***The Brain That Changes Itself** في كتابه "نورمان دويج" كتب المؤلف الدكتور:

الأكثر مبيعًا 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 المسئولة عن كبح عواطفنا وغراائزنا، 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 التغير 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 الوعي 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 المتغيرة، 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 وسکينة 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 جسمك يساعدك على أن تتقيأه. وإن تناولت بعض السم دون قصد أيضاً، فإن جسمك سيسعى إلى محاولة إبطال تأثيره؛ لذلك إذا عملت وظائف جسمك جيداً، فستعود صحتك وحياتك إلى أفضل حال.

الصحة المثالية

ثمة طريقة رائعة لتوصيل فكرة الصحة المثالية إلى عقلك الباطن، وذلك من خلال التخييل 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، وشرح لها أن عقله الباطن سيقبل هذه الفكرة والصورة الذهنية عن الصحة المثالية.

تفهم الرجل الدور وأحس بنفسه فعلاً في مكتبه، كان يعلم أنه يعطي عقله الباطن شيئاً حقيقياً ليعمل عليه ويصدقه، كان عقله الباطن هو الفيلم الذي طبعت عليه الصورة. وفي يوم من الأيام، وبعد عدة أسابيع من عرض هذه الصورة على عقله، رن الهاتف دون موعد سابق، وظل يردد بينما كانت زوجته ومرضنته 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 جديرة بالذكر

١. العمليات الحيوية في جسد كتعمل وأنت نائم.

٢. قبل النوم، أرسل أمراً معيناً إلى عقلك الباطن، وسترى قوته التي تصنع المعجزات بنفسك.
٣. أيّاً كان الذي تطبعه في عقلك الباطن، فسيظهر على شاشة الأحداث والتجارب التي تمر بها؛ لذلك عليك أن تتبّه 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 مؤكداً: "أنا أؤمن بأن قوة العقل الباطن التي أعطتني هذه الرغبة تتحققها الآن من خلالي". وهذا من شأنه أن يحل كل الصراعات.
٧. يمكنك أن تتدخل في الإيقاع الطبيعي لقلبك ورئتيك والأعضاء الأخرى من خلال القلق والانزعاج والخوف. غذ عقلك الباطن بأفكار مثل التنااغم، والصحة، والسلام، وستعود جميع الوظائف في جسدك إلى طبيعتها.
٨. اجعل عقلك الواعي مشغولاً دائمًا بتوقع الأفضل، وسيقوم عقلك الباطن بالوفاء بذلك.
٩. تخيل النهاية السعيدة أو حل المشكلة، واسعّر ببهجة الوصول إلى ما ترغب فيه، وسيقبل عقلك الباطن ما تخيله 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". تماماً كما يحدث مع مفهومنا الذاتي، فنحن نأتي إلى هذا العالم دون أية عادات موروثة، وقد اكتسبنا عاداتنا كلها اكتساباً، وب مجرد أن يتم ذلك، تصبح هذه العادات استجابات مشروطة لبيئتنا ومدركاتنا الداخلية. إنه لمن المهم جداً أن نشير إلى أن الحفاظ على العادات هو خيار يعود علينا. 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 لاحقاً في هذا الفصل.

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

لأخذ قيادة السيارة مثلاً. عندما بدأت القيادة للمرة الأولى، لم تتفز 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، وارتكتبت بعض الأخطاء، كما تطلب الأمر الكثير من التركيز بكل تأكيد. وفي محاولاتك الأولى لقيادة السيارة، لم تستطع أن ترد على هاتفك، أو تستمع لأية كتب إلكترونية وأنت تقود. لقد كان هذا هو كل ما يمكن القيام به لتجنب الانعطافات الحادة أو الضغط بشدة على الفرامل، وماذا عن محاولاتك الأولى لركن السيارة بمحاذة رابية؟ (ما زالت ابنتاي جولي وجيل غاضبتين مني من وقت هذا التمرин).

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

١. إدخال البيانات؛

٢. والقرار.

وإليك ما يعنيه هذا من ناحية علوم المخ والأعصاب؛ حيث يقول المؤلف "دانيال كويل" في كتابه [The Talent Code](#):

إن قانون الموهوب مبني على اكتشافات علمية ثورية، من بينها عازل عصبي يسمى المايلين الذي يعتبره بعض علماء الأعصاب والأطباء مصدرًا مذهلاً لاكتساب المهارات، وإليك السبب: إن كل المهارات البشرية سواء أكانت لعب البيسبول أم العزف على البيانو تتشكل عن طريق سلسل من الألياف العصبية التي تحمل نبضات كهربائية 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، مما يجعل الإشارة أقوى وأكثر سرعة عن طريق منع هذه النبضات الكهربائية من التسرب خارج الألياف العصبية. وعندما نبدأ تشغيل

الدواير الكهربية هذه في أجسادنا بالطريقة الصحيحة - وذلك عندما نتدرّب على ضرب الكرة بالمضرب في حالة البيسبول أو نتدرّب على أداء فقرة فنية - فإن المailyin 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 المailyin، 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 تسرى خلال سلسلة من الخلايا العصبية - دائرة من الألياف العصبية. (٢) المailyin هو العازل الذي يغلف هذه الألياف العصبية، ويزيد من قوة الإشارة وسرعتها ودقتها. (٣) كلما شغلنا دائرة بعينها مرات أكثر، حسّن المailyin هذه الدائرة لأفضل ما يمكن، وأصبحت أفكارنا وحركاتنا أكثر قوة وسرعة ودقة.

في مثل القيادة الذي ذكرناه سابقًا، فإن البيانات المدخلة هي التعليمات التي تتلقاها من والدينا، ومدرسة تعليم القيادة، وأشقائنا الكبار، وأصدقائنا.

والنکرار هنا لا يحتاج إلى مزيد من التوضيح؛ فحن نستمر في "التمرين" (أي القيادة) مرات ومرات، حتى يصبح الأمر عادة. وكيف نعلم أن الأمر أصبح عادة؟ يُصبح الأمر عادة عندما لا نفك في عن عدم؛ حيث تصبح البيانات التي تدخل إلينا جزءاً لا يتجزأ من عقلك 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 تتنقل على مفاتيح البيانو دون أن تخطي، 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 محاولاته عزفها. لقدقرأ نوتة هذه المقطوعة في البداية بتراكيز كبير (دون أن يشغل بمحادثة أحدهم) وتدرّب عليها مرات ومرات حتى أصبح بمقدوره عزف المقطوعة باقتدار دون أن يضطر إلى التفكير في الأمر. لقد أصبح الأمر بالنسبة إليه نمطًا اعتماديًّا.

وفي المثل 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.

والامر نفسه يسري على الكتابة على الكمبيوتر؛ ففي البداية تعلمنا الكتابة، وبالكثير من التعليمات والأخطاء، أصبحت الكتابة أمرًا بدائيًّا.

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

سأقوم أولاً بعمل تعليل 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 نخلص 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، وليس ذلك الوهم أو تلك الصورة الخادعة عن ذاتك التي كيفت نفسك على تصديقها. وستعلم قريباً أن تحرير نفسك من كل تلك القيود التي كبرت 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 تتغرس عاداتنا السلبية فيما قبل سن السادسة، ويكون ما لدينا من ذكري عن اكتساب مثل هذه العادات السلبية مكتوبًا في داخلنا، وهذا من شأنه أن يؤثر في قراراتنا المستقبلية وكذلك سلوكنا، على الرغم من أننا لا نمتلك أية ذكري تعي كيف اكتسبنا هذا "الشعور". وبعد سن السادسة، ربما نكتب شعوراً بالخوف من شيء ما، ولكن الأحداث أو المعطيات التي تسببت في هذا الشعور ما زلت نذكرها بشكل واضح، وانطلاقاً من نظرتنا الخاصة لهذا الشعور، فقد لا يشكل "أنماط عادات سلبية".

وهناك نوعان من أنواع أنماط العادات السلبية، الأنماط المثبتة والأنماط القهارية.

أنماط العادات السلبية المثبتة

تحتوي هذه الأنماط على مفاهيم، مثل "لا يمكنني أن أقوم بـ ... وإلا فسيصيبني مكروه". غالباً ما تكون حالات الرُّهاب (الفوبيا) التي نعانيها كأشخاص بالغين، هي نتيجة تجارب نفسية مؤلمة وقعت في مرحلة مبكرة من الطفولة، وظلت ذكري 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 أيًّا كان عمرك. ولكن بعد سن السادسة سيحتفظ المرء بذكري حدث كهذا دون أن يتآلم 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 مرتعناً من الماء، ولكنه لا يعلم لماذا كل هذا الرعب؛ وذلك لأنه قد نسي تلك التجربة المؤلمة التي حدثت في طفولته. إن لديه عادة سلبية مثبتة تخلق في داخله ذعرًا عندما يقترب من الماء.

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

فالشخص البالغ الذي يعني رهاب الأماكن المغلقة ربما يكون قد انحبس مصادفة (أو عن عمد) في غرفته أو في خزانة، أو ربما في مصعد معطل. وبالنسبة إلى طفل صغير، فإن تجربة مثل تلك تكون صادمة جدًا. ومرة أخرى ربما تُكَبِّح تلك الذكري 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 المثبتة، 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 القهريّة

يقول لسان حال المصاب بـأنمط العادات السلبية القهريّة: "علىَّ أن أقوم بشيء ما، وإلا فسيصيبني مكروه".

هناك أنواع مختلفة ومتعددة من أنماط العادات السلبية القهريّة، ولكن هناك ثلاثة منها هي الأكثر شيوعاً:

١. الإفراط في الالتزام بالمواعيد.
٢. الإفراط في الترتيب والنظام.
٣. الإفراط في النشاط.

تذكر أن معظم هذه الأنماط كانت متصلة فيما قبل سن السادسة؛ لذلك فلنر كيف يمكن للفرد أن يصبح مصاباً بالوسواس تجاه الالتزام بالمواعيد ("لا بد من أن أكون هناك في الموعد وإن فسيحدث ..."). من المنطقي بما أكتسبنا هذه الأنماط السلوكية قبل سن السادسة، أن نكون قد اكتسبناها من أحد الوالدين أو كليهما (أو أيّاً كان من قام بهذا الدور الأبوي). ومن المهم أيضاً أن نشير إلى أن الوالد الذي "ساعدنا" على اكتساب نمط تلك العادة السلبية المتمثلة في الإفراط في الالتزام بالمواعيد قد اكتسبها هو نفسه من قبل.

والآن لنر كيف أصبح "جيبي" الصغير مصاباً بالوسواس القهري في حالة الالتزام بالمواعيد قبل سن السادسة، كما أشرنا سلفاً، فإن الوالد شخص ملتزم بالمواعيد بشكل جنوني، فهو لا ي肯 عن نصحه، وهو يتوجه مهرولاً إلى المنزل (والمكتب والمبارات الرياضية، إلخ) صارخاً بتلك العبارة: "إن لم تستطع الوصول في الوقت المحدد، فكن هناك مبكراً!!" ولم تكن أمّام الصبي "جيبي" المسكين أية فرصة. كان يلعب في منزل صديقه في الجهة المقابلة من منزله، ورجع متأخراً عن موعد العشاء بخمس عشرة دقيقة. في المرة الأولى التي فعل فيها ذلك سمع محاضرة عن عدم التأخر عن المواعيد. وفي المرة الثانية، تلقى تهديداً من والده لأن يرسله إلى غرفته مثلاً. وفي المرة الثالثة، فقد والده أعصابه تماماً! ولم يطل الوقت حتى "فهم" جيمي ما يريد والده، فاكتسب ذلك النمط القهري السلبي الذي يقول: "لا بد من أن أصل في الوقت المحدد وإن ...". (ولم يكن ما ملأ تلك الفراغات بالأمر السائع بالنسبة إلى ذلك الطفل الصغير ذي الأعوام الأربع). إذن، فقد كان هذا مثلاً واضحاً وواقعاً عن كيفية اكتساب نمط انتيادي 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 "جيبي"؛ فهو لم يتصرف بطريقة عقلانية أو منطقية عندما كان الأمر يتعلق باحتمالية الوصول متأخراً.

وقد قام "جون بويل"، مؤسس حلقة الأوميجا الدراسية، بالعمل مع شرطة سان دييجو كثيراً، واكتشف أن ٨٠٪ من حوادث السيارات التي تقع في مقاطعة سان دييجو بسببها السرعة الزائدة من أشخاص "يهرعون" أو "متاخرين عن موعدهم". وتخيل شخصاً مصاباً 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. سيسأب بالجذون لبرهه، وسيقود السيارة بسرعة تفوق الحد الأقصى المقرر للسرعة، وسيخاطر بتخطي الإشارات الحمراء وسيتعرض لحادث مريع. وعبارة التعزيز الازمة لكسر هذه المخاوف الظاهرة هي "من الجيد أن أصل في الوقت المحدد، ولكنه ليس أمراً ضروريّاً".

لقد ذكرنا نوعين آخرين من الأنماط الاعتيادية الظاهرة الأكثر شيوعاً، وهما المصاب بالإفراط في الترتيب والنظام والإفراط في النشاط. وإليكم أم الطفلة "ماري" البالغة من العمر أربعة أعوام، وهي امرأة مصابة بالوسواس القهري من جهة الترتيب والنظام، ودائماً 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. (غالباً ما كان والدها يصرخ على جميع الأولاد للإسراع بركوب السيارة وإلا تأخروا على المدرسة). وتتشيّط الأم غضباً طوال اليوم في انتظار وصول "ماري" إلى المنزل بعد المدرسة، فهذه هي المرة الثالثة التي لم ترتب فيها ماري سريرها. أعتقد أنك تخيل الموقف الآن.

ويُكتسب نمط الإفراط في النشاط من أحد الوالدين - أو كليهما - الذي لا بد من أن يكون مشغولاً طوال اليوم في القيام بشيء ما. إنه لا يرتاح أبداً، ودائماً ما تجده يردد العبارات التالية في المنزل: "هل ستجلس طوال اليوم هكذا تشاهد أفلام الرسوم المتحركة دون أن تفعل شيئاً؟ لماذا لا تقرأ تلك الكتب التي اشتريتها لك؟ (ربما لم يعلم هذا الوالد أن أيّاً من جيمي وماري ذوي الأعوام الأربع لم يتعلما القراءة بعد)"، أو تتمرن على الرميات الحرة في كرة السلة؟" وهذا تستمر السلسلة.

ولأهمية وقيمة تحديد الأنماط الاعتيادية السلبية اعتباران، هما:

١. التخلص من النزعة الظاهرة التي تمارسها هذه الأنماط عليك، واكتساب حس التصرف المنطقي حيال أي شيء تصبح تصرفاتك بخصوصه قهريّة (خارجية عن إرادتك).
٢. كسر تسلسل الأمر في العائلة للhilولة دون انتقال هذا النمط السلوكي الظهري نفسه إلى أطفالك.

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

و سننتقل 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 مقتطفاً 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 تتبعها حول كينونتنا - مثل "أنا متدين" أو "أنا مذنب" - تقدم إلينا مناظير أخرى. فإذا تمكنا بهذه النظريات باعتبارها مجرد نظريات بحثة - فإذا قلنا: "أنا عدي مجموعة معينة من المعتقدات، ولا أعلم إن كانت صحيحة فعلاً أم لا، ولكنني أعمل بها أحياناً" - فلن تكون الحياة بهذه الصعوبة. المشكلة أن هذه النظريات تغرس فينا ونحن صغار، ما يجعلنا ننظر إلى أنفسنا والعالم من حولنا بطريقة آلية انطلاقاً من تلك المناظير. نحن لا نعمل بها أحياناً، ولا نختار أن نعمل بها. وتنقل عملية التنفيذ ليس المعرفة الثقافية فقط، ولكن القيد أيضاً.

إن أنظمة معتقداتنا التي لم تخضع للفحص والتمحيص هي التي تتحكم في أسلوب حياتنا، ما يدفعنا إلى أن نسأل ما الذي يمكننا فعله لنحيا حياة أفضل؟ أو لا نكتشف النظريات التي غرست فينا، ونتعرف عليها عن قرب، ثم نتخذ بعض القرارات الحكيمية 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 المسئولة 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 الخاصة بعقلك
الباطن القرارات التي تتخذها، وأنماط سلوكياتك، إلى حدٍ كبير

الفصل السابع

فهم العلاقة بين العقل الوعي والعقل الباطن

يقول الدكتور "ميرفي" في الفصل الخامس:

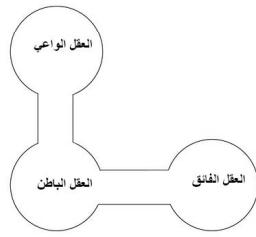
يرجع السبب في وجود هذا الكم الهائل من الفوضى والرؤس في هذا العالم إلى عدم فهم الناس طبيعة التفاعل الذي يحدث بين عقلهم الباطن وعقلهم الوعي، فعندما تعلم هاتان القوتان معاً بتناغم وتواافق وسلم وتنزامن، ستحظى بالسعادة والصحة والسلام، ولن تكون هناك أية أسلقام، أو تضاربات. عندما يعمل العقل الباطن مع العقل الوعي بتناغم وسلم.

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

هناك ثلاثة مناطق في العقل تُشكل المنبع الأساسي لطريقة تفكيرنا وإبداعنا وكيفية اتخاذنا القرارات بالصورتين الوعائية واللاوعية. وهذه المناطق الثلاث هي: العقل الوعي، 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" يتوجه ناحية السبورة، ويرسم الدوائر الثلاث التالية التي ستجدها في الصفحة التالية.
وهذا هو ما تعلمه 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 وتتخزنها. ويمكننا أن نتخيل أن العقل الباطن هو القرص الصلب بلغة الكمبيوتر. والمذهل في الأمر أن كل شيء، رأيناه أو سمعناه، أو عشناه، أو شعرنا به بعد المرور بمثل هذه الخبرات منذ ولادتنا حتى الآن، مُخزّن 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، وغالباً ما تتشكل حالات الرهاب (الفوبيا) والمخاوف التي تضرب بجذورها عميقاً فينا، في الصغر، وبعد البلوغ، ننسى من أين أنت تلك المخاوف؛ ولكننا نعلم علم اليقين أن ظروفاً أو مواقف بعينها تثير فينا سلوكيات غالباً ما تكون غير منطقية إلى حدٍ كبير.



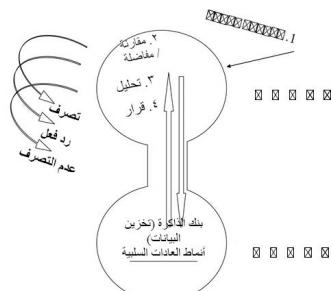
بالإضافة إلى ذلك، فإن أنماط عاداتنا السلبية تخزن في عقلنا الباطن؛ لذلك تخيل أن هذا هو **شكل العقل الباطن**.



وكما سنعرف الآن، فإن البيانات المخزنة في عقلنا الباطن تحدد شكل تصرفاتنا وسلوکنا بشكل كبير، وبما أن أحدها لم يمر بالتجارب نفسها التي يمر بها الآخرون في الحياة، ولم يتعرض لبيانات كالتي تعرض لها الآخرون، فلا يمكن أن نتوقع أن نجد اثنين منا يتصرفان بالطريقة نفسها أبداً. غالباً ما يكون هذا هو السبب في أننا نعتقد أن أحدهم مجنون، أو أن هناك خطيباً ما لديه، عندما نرى أنه يتصرف في موقف ما بشكل مختلف عما كنا سنفعل نحن لو كنا في الموقف نفسه، فكل سلوکياتنا مشروطة ببيانات 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. حلل ما قمنا بتمييزه.
٤. نتخذ قراراً 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 الوعي؛ فنحن نرى ونسمع ونتذوق الأشياء. (كما نتمتع أيضًا بكثير من الحواس، التي تتخطى الحواس الخمس الأساسية التي ما زالت تدرس في المدارس. على سبيل المثال، الحدس، والشعور بالتوازن، إلخ).

٢. المقارنة. وفي الوقت نفسه، نلجم 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 نمتلك عنه أية بيانات؟

٣. التحليل. بمجرد أن نستعيد البيانات التي تخبرنا بطبيعة ما نتلقاه، نسأل أنفسنا: "هل هذا شيء جيد؟ أم سيئ؟ وهل سيجعلني سعيدًا؟ أم حزينًا؟ أم مرتاحًا؟" إلخ.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن الأطفال يتعلمون من مصادر آمنة أساسين:

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

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

٤. القرار. بمجرد أن ننتهي 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 أيضًا على معتقداتنا، وتوجهاتنا، وأرائنا 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" حرفيًا، 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، فنتعلم عنه، ونتكيف معه؛ لأن هؤلاء المتمسكون بقناعاتهم في الوقت الذي تحدث فيه التغيرات، 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 جدًا عن كل شيء تقريبًا، ولا يُبدون إلا قليلاً من الاهتمام بالتفكير في وجهات النظر المختلفة، أو أية معلومات أو بيانات قد تتسبّب في أن يغيروا وجهات نظرهم أو آرائهم.

أما هؤلاء الذين "يسعون إلى التعلم دومًا" فيرون أن عملية التعلم هي عملية مستمرة طوال حياة الإنسان، وهم دائمًا في حالة بحث عن بيانات جديدة تختبر افتراضاتهم الموجودة عندهم سابقاً، كما أنهم دائمًا 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 تتسبّب في اتخاذهم قرارات قد لا تخدم مصالحهم. وهؤلاء الأشخاص أنفسهم دائمًا ما يكونون في حالة تحقق، والعثور على الصواب أهم بالنسبة إليهم من أن يكونوا "على صواب".

لتر ردة فعل ثلاثة أشخاص مختلفين تماماً 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 حالياً، وأطلب من الحضور أن يصعد ثلاثة متظوعين منهم على المنصة، فتتطوع ثلاثة سيدات، "ماري" و"سالي" و"جين"؛ فأطلب منها 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 أحداً، 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. عندئذٍ أقول: "حسناً، بما أننا نعرف الآن بأنه ليس هناك أي سبب منطقي يدفع أحدهم إلى الخوف من هذا الثعبان، فسأقدم لكم حيواني الأليف لاري"، وأخرج من حقيبي ثعباناً حياً وأضعه على الطاولة.

و قبل أن يصل الثعبان ولو إلى سطح الطاولة، تنتفض "ماري" في الهواء مطلقة صرخة عالية جداً، بينما تهرب من فوق المنصة، وتتجه إلى الممر الخارجي، ثم تتصرف ولا نراها مجدداً. ماذا حدث حالاً؟ حسناً، لتناول النقاط الأربع التي كنا نتحدث بشأنها من فورنا.

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

٢. المقارنة. تلجم "ماري" إلى عقلها الباطن (بنك الذاكرة)، وتتجدد بعض البيانات التي تخبرها سريعاً 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 يتطلب جزءاً من الثانية ل تستحضر الصورة المسجلة في عقلها الباطن عن هذا الصبي الصغير الذي يدعى "جيسي جنسن"، الذي كان يطاردها بثعبان مخطط وضعه على ظهرها عندما كانتا في الصف الثالث. هنا اتخذت "ماري" قراراً يسري طوال حياتها لأنها لن تقترب من ثعبان بعد ذلك أبداً. وفي الحقيقة، إذا كانت "ماري" شاهد فليماً، وظهر ثعبان على الشاشة، فستفلق عينيها، أو ستترك الغرفة كلها. فكر في هذا. يمكن لصورة في مجلة لهذا الشيء أن تسبب لها قلقاً وتتوترّاً كبيراً، مجرد صورة وليس ثعباناً حقيقياً. وهذا بناءً على شيء حصل لها في الماضي، وليس بناءً على حقيقة الموقف (كان الثعبان سيففز من الصورة وسيخنقها). وقبل أن ن Epoch على سلوك "ماري" وتصرفها، فمن متأكداً أن لكل منا "ثعبانه" الخاص الذي يجعلنا نأتي بتصورات غير منطقية في مواقف معينة.

٤. القرار. هذا واضح تماماً، فبناءً على تحليلها السريع، تتخذه "ماري" قراراً تفاعلياً وتقول: "حسناً يا قوم. سأهرب"، متبعة ذلك بصرخات، بينما تجري في الممر إلى خارج البناء 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 تبقيها في منزلها حيث تقطن. (لا يحب أحد أن يزورها في منزلها الآن).

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

١. تدرك حواس/عيناً "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 تماماً ولعلها تتساءل الآن، ما الذي جعلها تتطوع وتتصعد إلى المنصة. إنها لا تحب الثعابين، ولكنها لا تعاني الخوف منها؛ لذلك "المتنصرف" جين أو لنقل إنها ظلت محايضة 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 المدخلة التي تتعلق بالموقف. خلاصة القول، إننا جميعاً نتخذ قرارات تستند ليس إلى الإمكانيات غير المحدودة المتاحة أمامنا جميعاً، ولكنها تستند بشكل كبير إلى الأحداث والمعلومات التي خزنّاها من الماضي. كم عدد المرات التي جلس فيها وجردت نفسك من كل التوجهات والأراء والمشاعر والـ"الحقائق"، وحمنت كيف تود أن تفكّر أو تشعر بشكل مختلف حال بعض هذه الأشياء. المشكلة أن معظم الناس لا يفعلون هذا؛ لأنهم لا يعرفون كيف يتغيرون. إنهم يستسلمون بخضعون لتقدير ذاتي، وحديث نفسي يقول: "دائماً ما كنت جيداً في ... ، ودائماً ما كنت سعيداً في ...". ثم يواصلون طريقهم في الحياة بالطريقة نفسها التي كانوا يستخدمونها. إنهم تقرّباً كالإنسان الآلي الذي تكون أفعاله محددة مسبقاً في المنطقة الواقعة 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 يملّيها العقل الواقعي. سأعيّد ما قلته لنؤي بطريقة مختلفة؛ إن العقل الباطن هو خادم متاح لخدمتنا ليلاً نهار، وهو لا يصدر الأحكام ولا يخبرنا إذا ما كنا مخطئين أم لا، بل ينفذ التعليمات التي يتلقاها من "رئيسه"، وهو العقل الواقعي. (تذكرة مثل ربان السفينة وطاقة 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.

و قبل 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 لرؤيه أشياء بعينها من زاوية شخصية فقط. وهذا هو المصدر الذي تتبع منه تحيزاتنا.

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

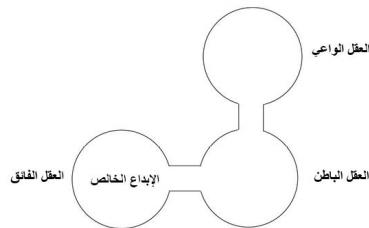
وما يجب فهمه هنا هو أننا عندما نتلقى شيئاً ونميزه بما يتطابق مع نمط عادة سلبية، فإن أثر هذا الشيء يوقف عمل "المُحلل"، ونستجيب بما يتسق والطريقة نفسها التي كنا نستجيب بها من قبل في مثل ذلك الموقف؛ أي أننا نتصرف بطريقة غير عقلانية بالمرة.

وبمجرد أن نميز أنماط العادات السلبية، يمكننا أن ندخل بيانات جديدة في عقلنا الباطن، ستساعدنا على اتخاذ الإجراء الذي نرغبه 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 الوعي.

برجاء ملاحظة أن الدكتور "ميرفي" لم يشر إلى هذا النوع من العقل؛ وذلك لأن أكثر الأعمال والدراسات التي أجريت على هذه المنطقة من العقل تمت بعد تأليف الدكتور "ميرفي" لكتاب 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 تستقبل فيها الإلهام والحلول الإبداعية، إنه المنطقة التي توجد فيها المعلومات اللازمية لحل المشكلات التي تستعصي على البيانات المخزنة في عقلنا الباطن، أو في بنك الذاكرة. ويبدو أن "العاقرة" يمتلكون القدرة على استغلال هذا المخزون الهائل من المعلومات ساعة يشاءون.



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

باختصار، نحن أمام ثلث مناطق من العقل البشري، تتفاعل فيما بينها: العقل الوعي، 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 بعضاً، ولكن الوعد الذي يقدمه هذا الكتاب هو أنك بمجرد أن تتعلم وظائف كل جزء من هذه الأجزاء العقلية وفهمها فهماً كاملاً، بالإضافة إلى استخدام الأدوات التي سنمدك بها لمراجعة المعلومات القديمة وغير الصالحة، وإدخال بيانات جديدة تساعدك على الوصول إلى أهدافك بطريقة أكثر سهولةً من ذي قبل، فستتمكن من أن تسيطر حًّا وفعليًّا على حياتك وتوجهها كما تريده، فأنت لست مضطراً إلى أن تعيش حياتك في دور الضحية العاجزة بعد الآن.

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

فإذا لم تكن تحب ما تمر به الآن، فلا بد أن تغير طبيعة أفكارك وتعلماتك الواقعية. ولا بد أن تعدل نوع الرسائل التي ترسلها من خلال أفكارك إلى جسدك وأصدقائك وزملائك.

بعلم جين روبرتس **The Nature of Personal reality*
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 التقويم المغناطيسي إيحاءات قوية من شأنها أن تتسبب في رفع مستوى أدائهم بطرق غير طبيعية إذا صدق أولئك الأشخاص المنومون مغناطيسيًا هذه الإيحاءات. وعبارة "غير طبيعية" المستخدمة هنا هي وصف حرفي لسلوك الشخص عندما يتم تعطيل تصوره الذهني اللاشعوري لما هو "طبيعي" مؤقتاً، وجعل التعليمات والإيحاءات تحل محل "الحدود الطبيعية" بحيث تتسبب مثل هذه التعليمات والإيحاءات في رفع مستوى أداء الشخص الواقع تحت تأثير التقويم إلى مستويات أعلى كثيرة مما كان الشخص عليه قبل تعرضه للتقويم المغناطيسي.

وقد تم تقويم 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 ثبتت صحة هذه "الحقيقة".

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 التقويم المغناطيسي التي دفعتهم إلى تصديق البيانات الخطأ التي أعطوا إياها وهمأطفال 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 عقلنا الباطن ببيانات محدثة، وموضوعية، وحقيقة، تنسق مع ما نريد أن تكون عليه اليوم، وليس ما اعتدنا أن تكون عليه! وقد صاغ الدكتور ميرفي مصطلحًا آخر للإيحاء الذاتي وهو التعزيز.

لقد عرّفنا التعزيز سابقًا بأنه "التصريح بحقيقة أو اعتقاد ما (سواء أكان إيجابياً أم سلبياً)، يقودك تجاه النتيجة النهائية التي تتوقعها". وقد يكون هذا التصريح حقيقياً، وقد لا يكون كذلك، ولكننا نعتقد أنه حقيقي، ونتصرف على هذا الأساس. فقد لا تكون "النتيجة النهائية التي تتوقعها" هي النتيجة التي تريدها أيضاً. ولكن إذا صدقت العبارة التي تقول "أنا لم أكن قط بارعاً في ..."، فإنك تحبس نفسك داخل هذه الحقيقة "المقدمة"، وتترجم عقلك الباطن ببيانات تنسق مع هذه القيود، حتى يضمن العقل الباطن أن سلوكك سيتسق دائمًا مع كل ما يدعم اعتقادك.

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

- أنا زوج رائع.
- أنا زوج حquier.
- أنا والد محب لأولادي وصبور عليهم.
- أنا دائمًا ما أفقد رباطة جأشي أمام أطفالى / أعتقد أننى لست والدًا كفافًا.
- أنا كفاء جدًا ومنظم جدًا.
- أنا مهمل ولا يمكنني إيجاد شيء أبداً.

٠ أنا متحدث رائع.

٠ أنا دائمًا ما أتوتر وأفسد الأمور عندما أواجه مجموعة من الناس.

تذكر أننا قلنا إن التعزيز هو التصريح بحقيقة أو اعتقاد ما (سواء أكان إيجابيًّا أم سلبیًّا). بعبارة أخرى، قد لا يكون الأمر حقيقیًّا "في الواقع"، ولكنه "كذلك" لأننا نراه كذلك.

ونحن لم نولد منظمين، أو غير منظمين، كما أننا لم نولد بمهارة التحدث بطلاقة أمام جموع من الناس، وكل ما هنالك أننا اكتسبنا توجهاًتنا، وسلوكياتنا، وأراءنا، ومفهومنا لذاتنا حيال هذه الأشياء (السلبي منها والإيجابي)، فقد أعطانا الأشخاص الذين يتمتعون بسلطة علينا بيانات "ظنية"، عندما كنا في سن صغيرة، (وربما لم تكن حقيقة)، ففهمناها نحن باعتبارها حقيقة فعلًا. وعلى مدار السنين، كانت هذه التوجهات والأراء متصلة 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 جدًا، كيف يمكن لأشخاص عقلاً أن يقتل بعضهم بعضاً بسبب الخلافات فيما بينهم؟ هذا شيء لا يصدق!

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

وهكذا فقد عرفنا أن عبارات التعزيز لها تأثيرها البالغ.

ولهذا، فلم لا نستخدم هذه العملية نفسها لنغير 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 الأووميغا، الراحل "جون بويل" (انظر المقدمة). عندما بدأت استخدام هذا الأسلوب في بداية الأمر، كنت متشككًا إلى حد ما بشأن الوصول إلى التغيير المطلوب فقط عن طريق تكوين جملة جديدة تصف ما كنت أود أن أكونه. وكان الآخرون من حضروا هذا المؤتمر من قبل، واستخدموه هذا الأسلوب لفترة من الوقت يفخرون بما وصلوا إليه من نجاح. بدا أن هذا الأسلوب لا يعرف حدودًا فيما يخص مجالات الحياة التي قام بالتأثير فيها بشكل إيجابي.

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

وبعد أربعين عامًا ما زلت أستخدمه، وإن كان هذا لا يعني أنني لم أعاشر 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 لدى 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.

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

لنفترض أنك تريد استخدام عبارات لتعزيز التمتع بصحة جيدة، ولنستخدم إنفاس الوزن مثلاً على ذلك؛ فإذا كان وزنك اليوم يساوي ١١٥ كيلوجراماً "وأعك الحالي"، وترید الوصول إلى ٨٨ كيلوجراماً فقط، فيمكنك صياغة عبارة تعزيز تقول: "يبدو مظهري جيداً، كما أنسى أشعر بأنني أفضل حالاً وزبني ٨٨ كيلوجراماً". فاعل هذه الجملة ضمير المتكلم "أنا" وفعلاً في زمن المضارع، ووصف الغاية النهائية كأنها كانت واقعاً متحققاً اليوم. وإياك أن تكتب عبارة تعزيز 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 تعزيز داعمتين، مثل: "أكل كمية من الطعام تسمح لي بالحفاظ على وزني عند ٨٨ كيلوجراماً". أو "أستمتع بممارسة التمارين يومياً، ولا أفوّت يوماً بلا تمرин".

نذكر أن الهدف من وراء عبارات التعزيز هو تغيير سلوكياتنا؛ فعبارة التعزيز التي تقول: "أبدو جيداً المظهر، وأشعر بأنني أفضل حالاً وزبني كيلو جرام" لا تعطينا الإذن بأن نأكل ليل نهار!

ومن المهم أن تقوم بكتابة عبارة التعزيز التي تدعم الخيالات التي تكون صورة عقلية عن النجاح الذي تود تحقيقه؛ على سبيل المثال، عندما تقول لنفسك: "أتمتع بعلاقة ممتازة مع ..."، فإنك تتخيل نفسك أنت وهذا الشخص معًا في وضع تستمتعان فيه بصحبتكم معًا، وتتمتعان "بعلاقة ممتازة". يمكن أن تكون هذه الصورة صورة عقلية عن تجربة مضت استمتعنا فيها معًا، أو صورة تخيلية ترسمها في ذهنك لتدعيم عبارتك التعزيزية، ويتم تسجيل كلتا الصورتين (الحقيقة أو التخييل) في العقل الباطن، لأن الأمر قد حدث فعلًا شريطة أن تكون تلك الصورة مدرومة بانفعالات قوية إيجابية.

وهذه الخطوة الأخيرة - الدعم الانفعالي - خطوة مهمة جدًا؛ فعلى سبيل المثال، عندما يمر الناس بتجربة التقهر العمري بالتوبيخ المغناطيسي، فإنهم لا يتذكرون تجربة مرئية حية من الماضي فقط، ولكنهم يمرون بالانفعالات نفسها المرتبطة بهذه التجربة أيضًا؛ فإن كانت هذه التجربة سعيدة فقد يشعرون في الضحك، أما إذا كانت تجربة مؤلمة فقد يجعلهم هذا يذرفون دموعهم، وكل هذا تحت تأثير التقويم. ومن المهم أن نفهم أن الهدف من اللغة (الكلمات) هو خلق صورة عقلية، أو الوصول إليها. إنها الصورة (وليس 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. أقرأ 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 تعزيز من عشر ثوانٍ إلى خمس عشرة ثانية، وينبغي أن تكررها من ثلاثة 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 تعزيزية في بطاقات 5×3 سم، أو على الأجهزة المحمولة التي يبقونها بجانب أسرّتهم. وإذا قفزنا للفصل الرابع عشر في هذا الكتاب، فسنجد 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 لتأقير 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 تحديد رغباتك وكذا منع قبول عقلك الباطن هذه الرغبات غير موجودة. وعندما تتخيل حقيقة الرغبات التي حققتها وتشعر بلذة الإنجاز، سيتحضر 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 منفصلان تماماً. وبالنهاية، ستشعر بأنك "فقدت شيئاً" في اليوم الذي لا تؤدي فيه هذه التدريبات.

وأنا شخصياً أحرص على التدرب على عبارات التعزيز يومياً، ولدي فقرة مكتوبة تأتي قبل عبارات التعزيز، التي تقول:

أستمتع بقراءة عبارات التعزيز أول شيء كل صباح، وأخر 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

*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 أبداً 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 تدرك أنه ليس في استطاعة أحدهم تغيير معتقداتك، ولا باستطاعته أن يجبرك على تقبل هذه التغيرات. فأنت وحدك من يمكنك تغيير معتقداتك، 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 للتخييل 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 مظهري حسناً وأشعر بأنني 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 يتصرف 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، فتقصرهم الصورة الواضحة لما سيبدو الأمر عليه عند تحقيق تلك الأهداف؛ وذلك لأن عبارة التعزيز التي تقول: "أريد منزلًا أفضل"، التي لا تدعمها صورة واضحة عن شكل هذا المنزل تبدد الطاقة المطلوبة لتحقيق هذا الهدف والاستماع به.

وعندما كنت صغيراً، كنت أخذ 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 تسرع 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 آية 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، سندرك بأمثلة محددة عن كيفية حدوث ذلك. والشيء الذي يجب تذكره هنا هو أن ما يتم تسجيله في عقلك الواعي ليس الكلمات، وإنما الصور (الخيالات) التي تخلقها 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 المسئولة عن تخزين الأحداث والمعلومات في المخ، ثم

يدخل الدكتور مسباراً 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 تخزن 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 أدائنا 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 يتبع على "ويلدر بينفيلد" فتح الجمجمة جراحياً، وإدخال مسبار الكهربائي في المخ لتحفيز القشرة الدماغية، وعندما يشغل "باسكال ليون" الماكينة، و يجعل إصبعي يتحرك، أشعر تماماً بما شعر به مرضى "بينفيلد" عندما فتح جمامهم وقام بتحفيزها بمسابيره الكهربائية.

وقد نجح الدكتور "باسكال ليون" نجاحاً كبيراً في تسريع عملية تعلم من فقدوا أبصارهم طريقة برail 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 لأمخاخنا.

وسيدرس الطريقة التي تغير بها الأفكار المخ، مستخدماً في ذلك أسلوب التحفيز المغناطيسي عبر الجمجمة للاحظة 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 نobel، الذي أمضى أواخر حياته يبحث بلا جدوى عن مرنة المخ - اقتراحاً في عام ١٨٩٤ مفاده أن عضو الأفكار؛ وهو المخ، هو عضو طبع وقابل للتحسين - في حدود معينة - من خلال أداء تمارين أو ممارسات عقلية موجهة توجيهًا صحيحة. 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" بمخيشه صورة لمح 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 والمخيلاة البشرية تؤديان فعلًا لتغيرات فيزيائية.

كانت تفاصيل التجربة التي تعتمد على التخيل بسيطة، والتقطت فكرة العالم "كاجال" لاستخدام البيانو. في هذه التجربة، علم "باسكار 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 يومياً على مدار خمسة أيام، وتخيلوا أنهم يعزفون هذه المقطوعة ويستمعون لها، أما المجموعة الثانية - مجموعة الممارسة الفعلية - فقامت بالعزف على الجيتار ساعتين يومياً على مدار خمسة أيام. وقد تم إجراء تخطيط مخ كلتا المجموعتين قبل إجراء التجربة، وفي كل يوم من أيام التجربة وبعد أن انتهت التجربة. بعد ذلك طلب من كلتا المجموعتين عزف المقطوعة، وقام الحاسب الآلي بحساب دقة أداء كل مجموعة منها.

وجد "باسكار ليون" أن كلتا المجموعتين تعلمت عزف المقطوعة، كما وجد أن تخطيط المخ الذي أجري لكل منها متشابه تقريباً، 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. وبحلول نهاية اليوم الخامس من التجربة، كانت التغيرات التي حدثت في إشارة الجهاز الحركي للعضلات هي نفسها في المجموعة، وقد بلغت درجة الدقة في المجموعة التي اتبعت نمط الممارسات العقلية، درجة دقة المجموعة نفسها التي عزف أعضاؤها المقطوعة فعلياً في اليوم الثالث.

وعلى الرغم من ذلك، فلم يكن مستوى تحسن المجموعة الأولى - مجموعة الممارسة العقلية - لخمسة أيام كبيراً كمستوى تحسن المجموعة الثانية؛ مجموعة الممارسة الفعلية. ولكن عندما تم إعطاء المجموعة الأولى جلسة للتدريب مدتها ساعتان، تحسن أداؤها 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 واحداً من أكثر أشكال الممارسات العقلية تطوراً وتقدماً هو "الشطرنج العقلي"، الذي يلعب دون رقعة أو قطع الشطرنج؛ حيث يتخيّل اللاعبون الرقعة والحركات نفسها عن طريق تتبع موقع القطع. وقد استخدم الناشط السوفيتي في حقوق الإنسان "أنطولي 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 أربعين يوم في الحبس الانفرادي في زنزانة مظلمة شديدة البرودة، لا تزيد مساحتها على مترين ونصف المتر. وعادة ما ينهر المساجين السياسيون الذين يتم عزلهم في مثل تلك الزنزانين عقلياً؛ لأن مخ الإنسان بحاجة إلى محاكاة المؤثرات الخارجية، وإلا أصبح بالجنون. خلال هذه الفترة الطويلة من الحرمان الحسي، قام "شارانسكي" بـ"الشطرنج العقلي" لشهر متالية، الأمر الذي ساعده على وقاية عقله من التعرض للتلف. كان شارانسكي يلعب بالقطع البيضاء والقطع السوداء أيضاً؛ حيث كان هو نفسه اللاعب والمنافس، وكان يتخيّل اللعبة في عقله، وهذا يعد تحدياً رائعاً للعقل. وقد أخبرني "شارانسكي" ذات مرة ممازحاً بأنه استمر في اللعب على الرغم من صعوبة الأمر، معتقداً أنه سيجد الفرصة ليصبح بطلاً دولياً فيه. وعندما كان "جاربي كاسباروف" بطل

العالم حينها بياري عدداً من الشخصيات، منهم رئيس وزراء إحدى الدول وبقية وزراء الحكومة، فاز عليهم جميعاً ما عدا "شارانسكي".

... ومن الناحية العلمية فيما يخص الجهاز العصبي، فإن تخيل القيام بأمر ما والقيام به فعلياً ليساً أمرين مختلفين كما يبدو، ولهذا فإن التخيل هو أحد الأسباب التي تجعل بإمكاننا تغيير عقولنا. فعندما يُغلق الناس أعينهم ويتخيلون شيئاً 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.

شكراً 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 أوريغون عائداً من لوس أنجلوس، قرأت كتاباً بعنوان *The Inner Game of Tennis* للكاتب "تيموثي جلواي". وكثيراً ما أعجبت بكتابات "تيموثي"، حتى إنني بحثت عنه ودعوته إلى الحضور إلى بورتلاند للقاء محاضرة أمام فريق إدارة شركتي وفرع منظمة يونج بريزيدننس في أوريغون. ونتيجة لذلك كنت مع "تيموثي" صدقة وشراكة، وحتى يومنا هذا أعتبر أن "تيم" أعظم المعلمين في حياتي. لقد علمني حقاً السر واللغز العقلي لتقديم أفضل أداء في أي من مجالات الحياة، وقد استخدم لعبة التنس مجازاً أو تشبيهاً لهذه الدروس والأفكار.

وفي عام ١٩٧٦، وجه "تيم" إلى زوجتي "جيри" الدعوة للاتحاق به وبمجموعة أخرى من الأشخاص في كوبر ماونتن بكوروارادو. وقد أصبحت تجربة التزلج على الجليد في كوبر ماونتن هي موضوع كتاب "تيم" الجديد؛ حيث أطلق عليه اسم *Inner Skiing*. وقد كنت أنا وزوجتي نمارس التزلج منذ نعومة أظافرنا؛ فقد كنت عضواً في فريق التزلج في المدرسة الثانوية، وكانت أشارك في مسابقات الهواة، حتى بلغت سن الخمسين، حتى وأنا أكتب هذه الكلمات، فإنني أستمتع أنا وزوجتي بالتزلاج في صن فالي بولاية آيдаهو. وما أود قوله هنا: إنني لست حديث عهد بالتزلاج، ولا بالتعليمات التقليدية عنه.

كنا نحو ٣٠ شخصاً تقريباً تجمعنا معاً في كوبر ماونتن، لنجرب أسبوعاً من "التزلج العقلي". وكما يعلم من يمارسون التزلج منكم، فإن تعليمات التزلج التقليدية شديدة السطحية؛ حيث يراقب المعلم وأنت تترزلج عدة مرات، ثم يقول لك "اثن ركبتين" أو "اضغط بوزنك وأنت تترزلج نازلاً من المنحدر" ... إلخ. إن عملية التزلج بأكملها عملية ميكانيكية تماماً.

ولم يحدث أي من هذا في كوبر ماونتن، ومع ذلك فقد ازداد إتقاننا للتزلج بشكل كبير. لقد بدأنا في كل يوم التجمع معاً بعد الإفطار في إحدى قاعات الفندق الذي كنا نمكث فيه تلك الفترة. وكنا نرتدي ملابس التزلج، ثم دعينا إلى الاستلقاء على الأرض على سجادة بتلك القاعة. مارست المجموعة تمارين الاسترخاء العميق، ثم طلب منا أن نتخيل أنفسنا ونحن نترزلج مغلقين أعيننا. وقد أعطينا عدة تصورات بصرية مختلفة، مثل التضاريس، وقضاء التزلج المختلفة، والمنحدرات الزلقة، والمنحدرات المعتدلة، والأخرى شديدة الانحدار. وفي كل تصور كان يطلب منا أن نتخيل أنفسنا نترزلج 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 نزوًلا لسفح الجبل منعطفاً في أثناء ذلك من ١٠ إلى ١٥ مرة تقريرياً، ثم سنتبعه نحن بالتزلج نزوًلا كل فرد على حدة. وبينما يصل كل فرد منا إليه، كان يسأله سؤالاً واحداً: "كيف تجد التزلج مقارنة بما قمت بخيله 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: "حسناً، عليك أن تُركز 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 يكتفي بقول: "كن أكثر وعيًا بشكلك، بينما كنت تتزلج في مخيلتك هذا الصباح".

ملحوظة مهمة جدًا:

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

وهذه حقيقة مهمة جدًا مرتبطة بالتخيل؛ حيث إنها تصبح الصورة العقلية اللاشعورية المُسجلة، 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 متزنًا أكثر". لم يكن المعلم ليجيب 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 أدواؤنا في التحسن دون أية تعليمات. لقد كنا نحن من نعلم أنفسنا. وقمنا بتمرين مذهل جدًا ذات يوم عندما كنا على قمة منحدر وعر. هذه المنحدرات هي الأكثر صعوبة بين منحدرات التزلج كلها على الجبل. فكَ المحاضر رباط حذائه تماماً وطلب منا أن نفعل مثله، وقال: "عندما أصل إلى أسفل المنحدر، فليتزلج كل واحد منكم نزوًلا إلى، كلُّ على حدة". بعد ذلك انطلق متزلجاً بكل مهارة، وعندما وصل إلى سفح المنحدر، توقف فجأة وغرز عصي التزلج في الجليد، وخلع حذاءه 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 صعيد 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.

ذلك 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

تماماً؛ الأمر الذي يعد النقيض الكامل لأية تعليمات تقليدية تلقيتها.

إن الذات الأولى تصرخ دائمًا طالبة الانتباه، كما أنها هي ذلك الصوت الخفيض الذي يحب أن يحكم على الأمور كلها. وعندما أدركت لأية درجة يمكن أن تكون الذات الأولى مدمرة، وإلى أي مدى يمكنها أن تشتت انتباхи، فإتنى أخبرها بلطف (ليس بكل لطف) عندما يبدأ صوتها يرتفع أن "تنصرف"، ثم أعيد نفسي إلى اللحظة الحالية.

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

هل نحن بحاجة إلى ذكر المزيد من الأمثلة؟!

بيت القصيد أن ما تخيله وما نعتقد به وما نفكر فيه هو ما نصبح عليه.

Doige, o.p. cit., p. 31 [**](#)

الفصل العاشر

اكتساب قوة الشخصية

بِقَلْمِ دُ. لِي بُولُوس، عَضُوِّ الْمَجْلِسِ الْأَمْرِيْكِيِّ لِلْطَّبِّ النُّفْسِيِّ
فِي مُقْدَمَةِ هَذَا الْكِتَابِ، يَقُولُ الدُّكْتُورُ "لِي بُولُوس":

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 بالجدرة 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 مشكوراً 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، وأننا 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 ظاهرياً.

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 لهم الحب عن أن يستقبلوه.

إذا كنت تتمتع بجهاز مناعة صحي، فهل يعني هذا أنك لن تتعرض أبداً لوعكة صحية؟ بالطبع لا، ولكن ستكون أقل عرضة للإصابة بالأمراض، كما أنك ستشفي سريعاً إذا مرضت في يوم من الأيام. وبالمثل، فإن التمتع بمستوى عالي من الاعتداد بالنفس لا يعني أنك لن تتعرض أبداً للشعور بالقلق، أو الشقاء، أو الإحباط، أو بالانهزام أحياناً، فمزاجياً أن تتمتع بقدر كبير من الاعتداد بالنفس هي أنك تتمتع بمهارات قوية للصدمات النفسية، فإذا كنت تحاول بلوغ هدف ما، واصطدمت بنهاية مسدودة في طريقك إليه، فستثابر وتعاود الكراهة، وقد لا تنجح عدة مرات، ولكنك ستنتج أكثر مما ستفشل. لقد قال أحد كتاب المديرين لمجموعة من الناس كانت تحضر ندوة كنت أنظمها: "لقد صرعتني الحياة خمس مرات، ولكنني نهضت ستة". إن المدير الناجح يفشل في المتوسط بمقدار مرتين أو ثلاث مرات قبل أن ينجح أخيراً.

وهؤلاء الذين يعوزهم الاعتداد بالنفس قد يثابرون لبعض الوقت في بعض الأحيان، ولكنهم سيخفقون أكثر مما سينجحون. ويولد اعتمادنا بأنفسنا مستوى معيناً 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 بروزاً وباستمرار في العلاقات الشخصية؛ فإذا كان الشخص لا يشعر بأنه جدير بالحب، فسيجد صعوبة في تصديق أن أحدهما آخر يحبه، ودائماً ما سيجد طريقة لهم 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 أدائنا، أو فاعليتنا، أو نجاحنا مع اعتدادنا بأنفسنا في كل مجال، فعلى سبيل المثال، ربما كنت تتمتع بقدر كبير من الاعتداد بالنفس كمدير ومحثث، 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 ستتوافق كفاءتك في هذا المجال مع مستوى اعتدادك بنفسك فيه.

وإذا رسمت خطًا بيانيًّا يمثل جميع مجالات حياتك، ويكون من عالي ارتفاع مستوى الاعتداد بالنفس، وانخفاض مستوى الاعتداد بالنفس، فستنتهي الحال بهذا الرسم على شكل خط متعرج صعودًا وهبوطًا 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 للتغيير المعتقدات المُقيّدة في مجالات حياتية محددة، وكذلك إعادة تأهيل وبرمجة عقلك الباطن بعبارات التعزيز والتخيّلات الموجّهة و/ أو التنويم الإيحائي الذاتي سيعمل أيضًا 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 الجامحة، إن جاز التعبير، التي تنطوي تحتها معتقداتنا ومثلنا العليا وصورتنا الجسدية، التي تمثل جزءًا مهمًّا 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 عامًا مضت بعد طباعة كتاب جراح التجميل الدكتور "ماكسويل مالتز" تحت عنوان *Psycho-Cybernetics*. في هذا الكتاب، وصف الدكتور "مالتز" كيف أنه يتطلع لإجراء عمليات تجميل في السجن المحلي لمدة يوم واحد أسبوعيًّا. 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 جدًّا 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 الكثريين.

وفي كتابات لاحقة له، شرح الدكتور "مالتز" حالة سيدتين قاما بإجراء جراحات تجميلية مؤثرة في وجهيهما، ولما حان وقت تقييمهما لشكليهما بعد إزالة الضمادات وزوال التورم الناتج عن العمليات، نظرت كلتاهم وأعادتا النظر إلى نفسيهما، ثم قالت كل منهما في حزن و Yas و استنكار: "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، وليس تلك الزخارف الخارجية التي نطلق عليها اسم الجمال.

وعلى المنوال نفسه، أتذكر مقابلة صريحة وصفت فيها "إлизابيث تايلور" نفسها بأنها "قصيرة وبدينة، وأمتلك فخذين مريعتين، فأنا أكره شكل أنفي، وعيناي بعيدتان عن بعضهما كثيراً، كما أنني لا أحب شكل وجهي. أحياناً أتمنى لو أن باستطاعتي تغيير شكري بالكامل". هذا وصف ذاتي لواحدة من أجمل نساء العالم عن نفسها. ولا عجب أنها قد ارتكبت عدداً من السلوكيات المؤذية للنفس: كالأكل بشراهة، وتعاطي المخدرات، وتناول المشروبات الكحولية، وعرضت نفسها لعدد من الحوادث، وأجرت العمليات الجراحية، وتزوجت ثمانى 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 العوائق النفسية التي تلتصق بنا جمياً بدرجات متغيرة في رحلة حياتنا.

وأولى تلك الخصائص هي تمثيل دور الضحية. فمن يلعب دور الضحية يتمتع بمستوى متدين من الاعتداد بالنفس وأحياناً ما يكون اعتقاده بنفسه منعدماً؛ فهو يشعر بالأسى على نفسه، كما يشعر بأنه قد ظلم في هذه الحياة، ويشعر أيضاً بأن الجميع لا يقدرون حق قدره ويسقطون فهمه، وأنهم يعاملون بطريقة غير منصفة. والضحايا نادراً ما يعترفون بمسؤوليتهم عن أي شيء؛ لذلك سيحاولون أن تقوم أنت بعمل الأشياء من أجلهم، وكثيراً ما يحاولون التلاعب بالناس من خلال جعلهم يشعرون بالذنب تجاههم؛ ليقوم هؤلاء بإيقاظهم، ولكن هؤلاء "المنقذين" لن يستطيعوا القيام بالكثير من أجلهم. ودائماً ما يشعر الضحايا بأن أحداً ما قد خذلهم أو تخلى عنهم، حتى يتسلى لهم إلقاء تبعة فشلهم على الآخرين أو على الظروف.

ويعطي الضحايا قوة للماضي: "لو أنني حظيت بوالدين غير والدي، لو أن والدي كان غبياً..." إنهم دائماً 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 غالباً ما يصيب هؤلاء الذين يقفون عند الدرجات الدنيا من سلم الحياة، ولكن منذ عامين، أتت إليَّ إحدى السيدات ترتدي ملابس جلدية سوداء اللون مطعمه بالسلسل، وعلى وجهها ترتسم تعابير الغضب والانزعاج. وبينما كنت أدون تاريخ حالتها، أخبرتني بأنها كانت تتناقضى مبالغ من المال من رجال كانت تتولى إذلالهم ومعاملتهم معاملة سيئة. وتساءلت بصوت مرتفع أي نوع من الرجال هؤلاء الذين يعرضون أنفسهم لهذا القدر من الإذلال. قالت هذه السيدة إن أحد العملاء لديها كان قاضياً في محكمة عليا، وأن اثنين آخرين كانوا رجلي أعمال ناجحين، وأخر كان محامياً. صدمت من كلامها. وأخبرتني أيضاً بأن هؤلاء قد وصلوا إلى مكانة عالية جداً 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.

لتنقل الآن إلى الخاصية الثانية من خصائص تدني الاعتداد بالنفس وهي **المظلومية**؛ فقد تربى الكثير منا وارتبط بثقافة تندح مناقب التعلم من خلال الألم "لن تتعلم دون أن تتألم"، كما وقررت ثقافتنا الكفاح والنضال، وتمثل أهم مناقب قادة الفكر الديني في كفاحهم، والصعب التي واجهوها، والتضحيات التي قدموها. لقد دخل هذا في عقلكم الفائق حتى إن بعض الناس لا يشعرون بأنهم قد حققوا شيئاً إذا حققوه دون كفاح، أو نضال، وألم، وال تعرض للفشل عدة مرات قبل تحقيقه في

النهاية، وهكذا. ولكن لنلق نظرة متفحصة أكثر على بعض خصائص المظلومية، حتى نستطيع تمييزها، وإذا كانت تتطبق علينا، فنبذل 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 علىي أن أتخطاها" ... وهكذا.

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

ومن المهم أن تتأمل في صمت هذه المسألة الخطيرة، وتوليها عناية خاصة، خصوصاً أنه قد ثبت أنها قادرة على تأخير الأشخاص، والتقليل من إحساسهم بقيمة ذاتهم، وروح المبادرة والدافع إلى الإنجاز، فكثيراً ما أسمع كلمة: "أنا لا أستحق ..."، أو "أنا لست أهلاً ل...", أيًّا ما كان الأمر. وأنا في مكتبي أدون تاريخ مرضي، وغالباً ما يكون هؤلاء أشخاصاً المتعلمين ومتقدفين 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 كثيراً وهم أطفال، يعانون إحساساً متديناً بالإذلال، وعدم الاستحقاق. وينتهي الأمر أيضاً بالأطفال أو البالغين الذين لم يلقو التقدير أو التعاطف بالأسف لوجودهم. ومدى الخزي الذي يشعر به الشخص هو ما يحدد إذا ما كان من الأفضل معايشه بمساعدة طبيب نفسي محترف أم لا.

وبسبب الإحساس القوي بالشك وانعدام الثقة بالنفس، فإن من يرتكزون على دعائم هشة (مجازاً) دائماً ما يعتذرون عن آرائهم، أو عن وجودهم، وسيبحنون أمام الناس فقط لإرضائهم كي يتجنروا أي نوع من أنواع الرفض. وعلى المنوال نفسه، فإن من يعانون تدني مستوى اعتمادهم بالنفس يخشون التغيير؛ وذلك لأن منطقة الراحة الخاصة بهم تكون ضيقة، ونادرًا ما يحاولون التغير 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 تماماً، فنادرًا ما ترى شخصاً يتمتع بمستوى مرتفع من الاعتداد بالنفس يقبل بالزواج من شخص ليس لديه أي اعتماد بنفسه. وأحياناً ما تنتهي الزيجات أو العلاقات؛ لأن أحد الشركين قد قرر أن يكون أفضل مما هو عليه، فجد 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 راحته؛ لذلك نجد أن أمثل هؤلاء عادة ما يرحلون ويتربكون شركاء هم.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن الأشخاص الذين يعانون تدني الاعتداد بالنفس، يسعون إلى الحصول على قيمة لأنفسهم من خلال تحقيق الشهرة وكسب رضا الناس، فنجدهم يمتلكون الكثير من الأشياء، كما يحاولون أن يُحسّنوا مظهرهم بإجراء العمليات التجميلية، أو الانتهاكات الجسدية. وهذه الأشياء تجعلنا نشعر بالتحسن، ولكنه يكون شعوراً مؤقتاً، كما أن تغيير جزء من جسد الشخص يمكن أن يسهم في زيادة إحساس الشخص بقيمة، 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 نشارك ما قمنا بذكره في الكتاب حتى هذه اللحظة هو أن تقويم بجرد لكل ما يتغير عليه تغييره، أو التوقف عن فعله، حتى يتسمى لك بناء شخصية قيمة، وزيادة قيمة تلك الشخصية! وتذكر أن الاختيار أهم من معتقداتنا التي تشكل حجر الأساس في وجودنا في هذا العالم! فيمكننا أن نختار أن نبقى في الوضع الحالي، أو في منطقة راحتنا، أو أن نجرب قلق التغيير، فنخلق مساراً حياتياً مختلفاً. ومن الجلي في اختيارك قراءة هذا الكتاب أنك قد قررت التخلي عن المعتقدات القديمة وبث الحياة في الجديد منها.

وإليك تذكيراً مختصراً عن كيف أن ما يقرب من ٧٠ ألفاً من المستقبلات النشطة الموجودة على خلايانا تستجيب لترددات أو إشارات معينة. بعض هذه المستقبلات تستجيب للبيئة الخارجية المحيطة بنا، ولكن كثيراً من هذه المستقبلات مبرمج على الاستجابة لذبذبات وترددات توجهاتنا الفكرية ومعتقداتنا. وحينما نوقف نحن التردد الذهني للمعاناة والمظلومية، مثلاً، 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 المصادر على الآخرين، فسوف تستجيب م المستقبلات أخرى لترددات الجديدة، والذبذبات الأكثر تحفيزاً، وستطلق دفقات من جزيئات العافية والشعور بالسعادة، التي ستsem بدورها في خلق إحساس أكبر بالنفقة بالنفس لتقبل المجازفة بإجراء التغييرات المطلوبة في حياتنا.

لنتنقل الآن ونلق نظرة على بعض السمات التي يشتراك فيها أولئك الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس بحسب 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، بدلاً من أن يحلموا بمستقبلهم هم. وهناك طريقتان لإنشاء واقعنا: أن نضع الأهداف ونصمم مستقبلاً أفضل، أو أن نسمح لأي شيء يأتي في طريقنا بأن يشكل واقعنا. والطريقتان تعلمان. والأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يحبون أنفسهم بشكل كافٍ يجعلهم يحلمون ويخلقون مستقبلاً أفضل يسيرون إليه.

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

ومن يمتهنون بمستوى عالٍ من الاعتداد بالنفس يعيشون حياتهم يحلون المشكلات، ويكونون احتراماً للحقائق والواقع؛ 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 يُخدرن أنفسهم بالنكaran، ولا بالم捺رات الأخرى كتعاطي المدمرات ومعاقرة الكحوليات.

والأكثر أهمية، أنهم لا يتربدون في مسامحة أنفسهم والآخرين؛ فهم يطلقون سراح الماضي، ولا يحاولون جعل الوقت الحالي يتکيف مع الماضي عن طريق حمل الضغائن والأحقاد، والسعى 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 سابقاً، فإن كل أنواع الشفاء لا بد من أن تمر من باب العفو والتسامح.

وثمة ميزة أخرى للأشخاص الذين يمتهنون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس، وهي أن الناس الذين يقدرون أنفسهم يقدرون الآخرين، ويعاملونهم باحترام أيضاً، فلن تسمع أبداً تعليقات تفيد التحيز العرقي من أشخاص يشعرون تجاه أنفسهم بمشاعر إيجابية. إنهم يفضلون إضفاء الشرف والاحترام على الناس بصرف النظر عن توجهاتهم، أو معتقداتهم الدينية، أو أعمارهم، أو أعرافهم.

وكما أشرنا سابقاً، فإن الأشخاص أصحاب الثقة الكبيرة بالنفس يكونون علاقات مزدهرة، وليس علاقات ضارة؛ فهم يمتهنون بمهارات تواصل صادقة ومنفتحة، ويبحثون عن الصفاء في العلاقات بدلاً من الخوف منه. وإذا أبدوا رأياً في حدث ما، فإنهم يتحملون مسؤولية مشاعرهم، وبدلًا من أن يلوموك "أنت"، سيعبرون بما يشعرون به بجملة، مثل: "أناأشعر 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 شخصاً ثرثراً أو متسلطاً، مثلاً، فإن التواضع هو أن تكون منفتحاً 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 مختلفاً هذه المرة؛ فالتواضع هو أن ترى كل لحظة وكل تجربة شيئاً جديداً 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 أيّاً ما اخترت أن تفعل لتسمهم في خلق إحساس أكبر بالسعادة، أو بالحماس، فقد ذكرت السيدات اللائي شاركن في أحد برامج الإعاقة الاجتماعية أنهن قد شعنن بالارتياح الداخلي العميق، وبالابتهاج كذلك، والثقة بالنفس، وقل شعورهن بالإحباط والإحساس بالآلام والأوجاع، وذلك عن طريق التطوع في خدمة المسنين في دور الرعاية.

والأشخاص الذين يمتهنون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس يمتهنون بدرجة كبيرة من الإحساس بالمسؤولية أيضاً. وسأعطيك مثلاً 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 يتحمله تواضعني. ولكن بدلاً من ذلك، وعلى الرغم من حزنه وحرسته، قال لي:

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

كما أن من يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس منفتحون أكثر على المشاعر الروحانية أيضًا، وعلى الإحساس بالتواصل مع كل الكائنات الحية كالبشر وغيرهم، ومنفتحون أيضًا على إدراك أن هناك قوة أعلى، وعلى كيفية زيادة تواصلهم مع تلك القوة الخالقة، كما يكنون أيضًا 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. وأخيرًا، فإن من يتمتعون بدرجة كبيرة من الاعتداد بالنفس سيدافعون عن تألقهم وتألق الآخرين بدلاً من دافعهم عما يقوضهم.

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

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 التخلُّي عن قوتهم والسماح للآخرين بتعريفهم.

ثانيًا، وربما هو الأكثر أهمية، أن هؤلاء الأشخاص يتبنون إصدار الأحكام بأي شكل من الأشكال. لا بأس بحسن التمييز، ولكن عندما تحكم على شخص ما، فأنت تحكم على جزء من نفسك فيه، ولا تتفق 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 ضمنيًّا 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 بالحقيقة تقريبًا خلال ساعات الاستيقاظ، أو ما يساوي ٤٥ ألف كلمة حتى ٥٠ ألفًا يوميًّا! 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 يراغبون طبيعة حديثهم لأنفسهم بانتباه؛ ليعرفوا إذا ما كانوا "يذرون" 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 أشخاصًا "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 يرعاهم الآخرون.

ولحسن الحظ، فبإمكاننا التحكم في كل ما ذكرناه سابقاً بالعقل الوعي، 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 جيد فقط؟" نحن جميعاً نعلم الحكمة العظيمة التي تقول: "حب لأخيك ما تحب لنفسك"، ولا يمكن أن تحب أخيك إن لم تكن تحب نفسك؛ ففأقد الشيء لا يعطيه.

وهنا تنتهي مساهمة زميلي لي بولوس التي لا تقدر بثمن. أشكرك جزيلاً 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 الارتفاع بمستوى اعتمادك بنفسك:

"أنا أحب نفسي دون قيد أو شرط".

"أنا لا أقل أبداً 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 الأربع الماضية، لعب معهد العلوم العقلية دوراً محفزاً في تطور العلاج الطبي والبحث العلمي المترافق 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، وهذا هو ذا الآن يشق طريقه في مجال العلوم الفيزيائية المترافق عليها. ويستمر بحثنا الرائد في الألغاز الدائمة، بما في ذلك التبصر والحياة بعد الموت والصلة وعلاقتها بالاستشفاء والتجارب المُغيرة، في توسيع نطاق الموضوعات المقبولة في البحث العلمي. باختصار، يستمر معهد العلوم العقلية في مد حدود فهمنا لأنفسنا ولواقعنا.

د. مارلين ماندالا شلتيتز، الرئيسة والمديرة التنفيذية السابقة لمعهد العلوم العقلية

نحن نقرأ عن المخ والعقل الواعي، ولا تزال هناك أدلة علمية تزداد يوماً 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 تغيير التوجه العقلي عند المريض يساعد في مرحلة العلاج.

لم يقم مطلقاً 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 يدعى 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.

وتتركز الإجراءات العلاجية النفسية المعاصرة على حقيقة أن ذكاء عقلك الباطن وقوته تستجيبان للعلاج. إن الممارس العلاجي النفسي 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: تخيل النتيجة التي ترغب فيها وأشعر بواعيتك؛ 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، والغُصُب، والريح، والأرض - لأن كل شيء هو كائن حي. وهذا المبدأ يعمل مع الحيوانات والخضروات والمعادن كفحة طبيعية وقانون للنمو. والإنسان واع بهذا المبدأ، ويمكنه أن يعمل به ويتعد عن كل ما يضره ليغدق على نفسه النعم بطرق لا حصر لها.

وهناك عدة مناهج وأساليب وطرق لحفظ الصحة، ولكن هناك طريقة واحدة للاستشفاء، وهي قدرة الله.

قانون الاعتقاد

كل الديانات الموجودة في العالم تمثل نوعاً من أنواع الاعتقاد أو الإيمان، ويتم شرح هذه المعتقدات وتفسيرها بأشكال كثيرة. وقانون الحياة هو الاعتقاد، فما الذي تعتقده أو تومن 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 يصدقه عقلك هو الفكرة التي يفكر فيها عقلك.

ومن الحمق 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 والتخييل الموجه هما الوظيفة المشتركة بين العقل الباطن والعقل الوعي التي يتم توجيهها علمياً.

عبارات التعزيز هي الوظيفة الذكية والمتزامنة بين مستويات العقل الوعي 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. وبicular إلى عبارات التعزيز في بعض الأحيان بأنها العلاج النفسي، وثمة مصطلح آخر لها هي الصلوات العلمية.

وفي عملية عبارات التعزيز، أنت تختر فكرة بعينها بكل وعي، أو تختر 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 واضح (انظر الفصل الثامن).

لنفترض أنك ترغب في التخلص من صعوبة ما تواجهها باستخدام عملية التعزيز. فأنت تعي أن مشكلتك - أيّاً 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 ينفع، وستصحح هذه الحقائق المعتقدات العقلية الخطأ.

اشكر الله الذي يمنحك الشفاء، ثم أبقى عقلك بعيداً عن تلك الصعوبة التي تواجهها حتى تشعر بأنه قد تم إرشادك. وحينما تؤكّد لنفسك أمراً، 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 المعالج بالإيمان هو من يعالج الناس دون أن يكون لديه أي فهم علمي للقوى المشتملة عليها تلك العملية. ربما يدعى أنه يتمتع بموهبة خاصة في الشفاء، والصحيح أن الشفاء بالإيمان الحقيقي هو الإيمان بقدرة الله على شفائك، لا بالإيمان 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 صحيحاً كما أوضحتنا بالفعل في هذا الفصل.

في عام ١٧٧٦ ادعى الطبيب السويسري "فرانز أنتون ميزمير" أنه اكتشف علاجاً للعديد من الأمراض، عندما حقن أجساداً مريضة بمغناطيسة اصطناعية. بعد ذلك بفترة، تخلى عن هذه المغناطيسة وطور نظرية المغناطيسية الحيوانية، والتي تقول إن هناك سائلًا مغناطيسياً يغمر الكون كله، ولكنه يزداد نشاطاً في الجنس البشري.

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

وانطلق ميزمير إلى باريس، وفي أثناء وجوده هناك، كونت الحكومة الفرنسية لجنة من الأطباء وأعضاء الأكاديمية العلمية، وكان "بنيامين فرانكلين" عضواً 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، وعزازها البعض إلى المغناطيسية على يد الدكتور "ميزمير". وأطلق "برايد" على التنويم المغناطيسي "فسيولوجيا 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 رنتيه كانت مصابة بالعدوى، وأظهرت الأشعة والتحاليل إصابتها بداء السل. وقبل أن يذهب إلى النوم في كل ليلة، كان صديقي يؤكّد لنفسه: "يتم الآن تجديد

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

هذه ليست بالضبط الكلمات التي كان يقولها، ولكنها تمثل جوهر ما كان يؤكده لنفسه. وبعد شهر كان صديقي قد تعافى تماماً، فقد أظهرت الأشعة السينية التي أجرتها لاحقاً شفاءً تاماً. وأردت أن أعرف الطريقة التي اتبعها؛ 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 شيئاً جيداً يعمل عليه وأنا نائم"، وكانت تلك إجابة حصيفة حقاً؛ فالتفكير في التنازع والعافية التامة، لم يسم صديقي المشكلات التي كان يعانيها باسمها.

وأنصحك بشدة أن تتوقف عن الحديث عن العلل التي تعانيها، أو أن تذكرها بأسمائها؛ فالشيء الوحيد الذي تتغذى عليه هذه الأشياء وتتمو هو انتباحك وخوفك منها. كعالم النفس الذي ذكرته سابقاً، عليك أن تصبح جراح عقول، وحينها ستتخلص من هذه المشكلات التي تواجهها، كما يتم تشذيب الشجرة من الأغصان الميتة.

أما إذا ما واظبت على تسمية الآلام والأعراض التي تعانيها، 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، فاما عقلك بحقائق الحياة الرائعة، وسر في دربك بنور الحب.

يضيف "لي بولوس":

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

إن الأعراض هي إشارة من الجسد والعقل تقول إنك لا بد أن تحدث تغييراً حول شيء ما في حياتك. أو لا يهمس الجسد، ثم يتكلم، وإذا لم تستمع له يصبح، وإذا لم يجد الأمر نافعاً، 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 طباتك ورغباتك مع عقلك الباطن.
٣. تخيل الغاية التي ترغب فيها، وأشعر 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 يؤذيك، ويسبب لك الضرر، فضع إيمانك في الصحة المتكاملة والرخاء والسلام الداخلي والثروة والإرشاد الإلهي.
٦. الأفكار العظيمة والنبلية التي تسكنك وتفكير فيها تصبح أعمالاً عظيمة.
٧. قم بالاستفادة من قوة العلاج بالصلة في حياتك، واختر فكرة معينة، أو خطة بعينها، أو صورة ذهنية، وتابعها، وبينما تظل مخلصاً لها بتوجهاتك، ستتم الاستجابة لك.
٨. تذكر دائماً أنك إذا أردت العلاج فعلاً، فبإمكانك الحصول عليه إذا كنت مؤمناً،

٩. الإيمان بالشفاء يعني أنه قد يحصل الشخص على نتائج الشفاء بسبب إيمانه بقدرة الله.
١٠. ادع من أجل أحبائك المرضى، وصف ذهنك، وستشعر بأفكار الصحة والحيوية وتمام العافية، وستُبعث 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 العميقه التي أكون فيها، فإنني أدمج عبارات التعزيز الخاصة بي، حيث يكون العقل الباطن في أقصى درجات الاستجابة، عندما يكون العقل الواعي في أعمق 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 أيواهو، وكانت مصاباً بوعكة صحية؛ إذ كنت أعاني التهاباً بالحلق، ولم يبدأ على أن حالي ستحسن قريباً (هذا على غير العادة بالنسبة إلى). 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 شهراً أو أكثر لأنعافي تماماً 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 حالي، قائلاً: "أنا أقدر طريقتك الإيجابية، ولكن كرات الدم البيضاء والحرماء 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 تأملية عميقه جداً، وتخيلت طاقة على شكل وهج أبيض، تشفى جسدي، وتعيد خلايا دمي إلى طبيعتها. لا أعتقد أن النعاس قد غلبني، ولكنني كنت في أعمق درجات الاسترخاء (الدرجة ثيتا) لأطول فترة مررت بها. لقد كان شيئاً مذهلاً.

وفي الصباح، شعرت بأنني مفعم بالطاقة، حتى إنني اتصلت بزوجتي، وطلبت منها أن تأتي إلى 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 أغادر المستشفى، وأخبرني بأنني لن أكون قادرًا على الجري حتى لأقل من خمسين متراً. ولكني ركضت لمسافة تزيد على عشرة كيلومترات، وشعرت بشعور أكثر من رائع!

وعندما عدت إلى المستشفى كان صديقي الطبيب - الذي أخبرني بكل لطف بأنني مجرون - قد وصل. فطلبت منه أن يسحب عينة دم من ذراعي، ويتصل بي في منزلي عندما تأتيه نتيجة التحاليل. ولاحقاً، اتصل بي وأخبرني بأنني على 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 شيئاً كهذا من قبل، ولا أنا في الحقيقة. لم يكن هناك أي تفسير علمي لما حدث. ولكن في أعمقني كنت أعلم أنني قد شفيت بسبب حالة الاسترخاء العميقه التي كنت فيها،

وكذلك اعتقادي الراسخ بأن الله سيشفيني. لم أحدث جلبة حول الأمر، ولكنني اكتفيت بقول: "شكراً يا إلهي"، وذهبت إلى عملي.

والآن وبعد مضي نحو ٣٠ سنة، وأنا أقرأ كلمات الدكتور "ميرفي" فإبني أتفهم تماماً 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.

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

Roberts, op. cit., p. 13 *

الفصل الثاني عشر

العقل الباطن ينزع إلى الحياة بطبيعته

قدمت مفهوم العقل الفائق في الفصل السابع باختصار، فائلاً:

العقل الفائق هذا هو مصدر الإبداع الخالص عندها، إنه تلك المنطقة من العقل التي تستقبل فيها الإلهام والحلول الإبداعية، إنه المنطقة التي توجد فيها المعلومات اللازم حل المواقف والمشكلات التي تستعصي على البيانات المخزنة في عقلنا الباطن، أو في بنك الذاكرة. ويبدو أن "العبارة" 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 المتبقى 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 ضيق.

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

ودائماً ما يكون عقلك الفائق على اتصال دائم بالطموح والإلهام، كما تتبع الرؤى الكبرى، والحياة الأفضل من العقل الفائق. وأعمق قناعاتنا هي تلك القناعات التي لا تستطيع الجدال بشأنها بشكل منطقي؛ لأن هذه القناعات لا تكون نابعة من العقل الواعي، ولكنها تتبع من العقل الفائق. ويتحدث عقلك الفائق معك بالحدس والنزوات، والحس الداخلي والهواجس والدوافع والأفكار، ودائماً ما يأمرك بأن ترقي وتنمو وتتقدم وتغامر وتصعد الدرجات العليا. 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 و Mayer تدل على الشجاعة والتحمل في أثناء زلزال سان فرانسيسكو، وحريق الثامن عشر من إبريل لعام ١٩٠٦. لقد اشتغلت الرغبة الدفينة فيهم ودفعتهم لإنقاذ الآخرين مهما كلفهم الأمر، وقد استجاب العقل الفائق بناءً على ذلك.

والفنانون والشعراء والخطباء المفوهون والكتاب العظام يستمدون 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 ألهمَ القصة جزءاً جزءاً، كمسلسل. وهذا يوضح كيف أن عقلك الفائق سينطق بأشياء عقلانية وحكيمة لا يعلم عقلك الواعي عنها شيئاً.

لقد أسرَ "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 ساعدته 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 حلوًا كاملة، وحلوًا 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 إلى كائنات عجيبة في أحلامي بالقصص وأنا أكتبها".

وهناك مبدعون مشهورون آخرون ينسبون الفضل في إبداعاتهم بسبب العقل الفائق الذي منهم الله إياه؛ فقد بدأ "موزار特" بكتابه موسيقاه وهو في سن الثالثة. ونشر أول الحانه الموسيقية في سن السادسة. ولم يكن "موزار特" مؤلفاً موسيقياً باعترافه هو، حيث قال: "أتني الموسيقى إلى فنسخها، 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 موسيقياً في مرة واحدة دون أي تعديل، أو إعادة كتابة هذا اللحن.

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

وقال "سترافيński": "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 أقرؤها أنا بعد ذلك في دهشة كبيرة؛ لأنني لا أعلم أنني كنت على علم بهذه الأشياء".

الخيال أهم بكثير من المعرفة.

أبرت أينشتاين

كيف يصور الجسد عمل العقل؟

يتطلب التفاعل بين عقلك الباطن وعقلك الوعي تفاعلاً مشابهاً بين الأجهزة العصبية المتصلة بهما. والجهاز المخي الشوكي (الجهاز العصبي المركزي) هو عضو العقل الوعي، والجهاز العصبي الودي هو عضو العقل الباطن. والجهاز المخي الشوكي هو القناة التي تستقبل من خلالها الإدراك الوعي 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 الوعائية والاختيارية. والجهاز العصبي الودي، الذي يُشار إليه في بعض الأحيان بأنه الجهاز العصبي الإرادي 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 واعٍ؛ 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 تتحكم في الأجهزة

الصوتية؛ ثم يمر بالقص الصدري باعثاً بفروع إلى القلب والرئتين؛ وأخيراً وبمروره من الحجاب الحاجز، يفقد هذا العصب العشاء 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 نعزّو الأنشطة الموضوعية إلى الجزء الأمامي من المخ، ونعزّو الأنشطة الذاتية إلى الجزء الخلفي منه، بينما يشترك الجزء الأوسط منه في خصائص كل منها".

الاعتناء بالجسد

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

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 الوعي بدلائه التي يجمعها من خلال الحواس الخمس المبنية على المظاهر الخارجية، ما يؤدي إلى التأرجح 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، فليس 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 توافق 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 التناحر والقصور بجميع أشكالهما. ويخبرنا العلماء بأننا نجدد أجسادنا مرة كل أحد 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 والحدق والكره، فلا تلومن إلا نفسك.

أنت الحاصل النهائي لأفكارك، ويمكنك أن تتوقف عن استقبال هذه الأفكار والصور السلبية. والطريقة الوحيدة لتخالص بها من الظلم 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 معافي 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 المتصل فيها، وهو السعي دائمًا وأبدًا 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 مريضًا؛ فهذا يعني أنك تسير عكس تيار الحياة، وأنك تفك بطريقة سلبية. وقانون الحياة هو قانون النمو، والطبيعة كلها تشهد على عمل هذا القانون عن طريق التفاعل الصامت والمستمر معه. فأينما كان هناك نمو وتفاعل، كانت هناك حياة. وأينما كانت هناك حياة، فلا بد من أن يكون هناك تنااغم وتواءم، وأينما كان هناك تنااغم وتواءم، وجدت الصحة والعافية.

وإذا كانت أفكارك متناغمة مع مبدأ عقلك الباطن المبدع، فأنت منسجم مع مبدأ الاتساق والانسجام الفطري. وإذا استقبلت أفكارًا لا تتوافق مع هذا المبدأ، فستتعلق بك هذه الأفكار، وستقلفك 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 والحدق والكراهية، وكل الأفكار الهدامة الأخرى التي تميل إلى أن تحطم وتدمير الأعصاب والغدد في جسدك؛ لأنسجة الجسدية التي تحكم في التخلص من الفضلات.

نقاط للمراجعة

١. عقلك الباطن يحتاج إلى أفكارك الإيجابية لا السلبية.
٢. قم بشحن عقلك الباطن بمهمة إيجاد حل لكل مشكلة قبل النوم وسيستجيب لك.
٣. راقب أفكارك؛ فكل فكرة تتقبلها كحقيقة، يرسلها عقلك إلى الضفيرة الشمية - المخ البطني - وتحول إلى واقع تعشه في عالمك.
٤. اعلم أن بإمكانك إعادة تشكيل ذاتك إذا أعطيت عقلك الباطن مخططاً جديداً ليعمل عليه.
٥. يميل عقلك الباطن نحو الحياة دائمًا، ومهما تكن تكون مع عقلك الوعي؛ فعد عقلك الباطن بأفكار حقيقة؛ فعقلك الباطن دائمًا ما يُعيد إنتاج ما تفك فيه بناءً على الأنماط الفكرية للعقل.
٦. أنت تبني جسداً جديداً كل أحد عشر شهراً، فاجعل جسدك متجدداً بتجديد أفكارك والمُحافظة عليها كذلك.
٧. من الطبيعي أن تكون صحيحاً، ومن غير الطبيعي أن تكون مريضاً، وكل هذا يمكن في مبدأ الاتساق والانسجام الفطري الموجود بداخلك.
٨. أفكار مثل الخوف والقلق والتوتر تمزق الأعصاب والغدد وتدميرها؛ ما يسبب لك أنواعاً من الأمراض العقلية والجسدية.
٩. ما توكله بوعيك وتشعر بحقيقة واقعه سيظهر في عقلك وجسدك وحياتك؛ فصم على أن تؤك لنفسك الأمور الجيدة دائمًا، وانعم 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 الوعي، 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.

ـ ويليس هارمان*

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

من المهم أن نفهم أن العقل الوعي والعقل الباطن والعقل الفائق هي جميعاً طبقات من عقلنا البشري الواحد، وكل منها له وظائف خاصة به. وقد استقضنا في شرح وظائف العقل الوعي 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 مسبوقة.

أولاً، دعونا نتعرف على وظائف وخصائص العقل الفائق:

١. العقل الفائق هو مصدر الإبداع في أنقى صورة.

• لا يمكن للعقل الوعي أن يتذكر؛ فهو يستبط البيانات المخزنة سابقاً في العقل الباطن، أو يتوصل إلى البيانات والتعليمات الموجودة في مصادر أخرى كالأشخاص (الخبراء)، والكتب، والكمبيوتر، وما إلى ذلك.

• يمكن للعقل الوعي 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 الوعي والعقل الباطن، وقد أعطينا أمثلة في الفصل السابق بهؤلاء الفنانين الذين أنت إليهم إبداعاتهم (فن، وكتابات وأشياء أخرى) ولم تأتِ منهم.

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

- الفن يأتي للفنانين

- الآلات للمخترعين

- الشعر والنشر للكتاب، 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.

بـ التحفيز المقيد: وهذا يعني القيام بشيء ما علينا القيام به، وقد يكون رغبة أو حاجة شخص آخر في الغالب كالمدير، 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 محفزين بطريقة بناء للقيام بالأعمال، فنادرًا ما نشعر بالإنهاك أو التعب عندما نقوم بالأشياء التي نحب القيام بها، بينما تثور قوانا ونحن نقوم بالأشياء التي "يتحتم علينا القيام بها".

ومن المهم أن نجعل التحفيز البناء حليفنا، وأن نقل أو نتخلص قدر الإمكان من تلك الأشياء التي "لا بد من أن نقوم بها". وتغيير لغة حديث النفس من "أنا مضطرب" 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 يحيطها إليه العقل الواعي؛ ليعطي أفضل حل ممكن في ذلك الوقت.

وكلمة "في ذلك الوقت" مهمة هنا، فإذا اخترت ألا تنفذ الحل عندما تتقاه من عقلك الفائق، فقد يتبعين عليك أن تطلب منه مجدداً أن يمدك بحلول لمشكلاتك، 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 مضطرباً 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 يعمّل على حل أية مشكلة، فيما لا يزال العقل الواعي منشغلاً بها.

عندما "يقلقا 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. وسنرى في هذا الفصل كيف يمكنك أن تبعث المشكلة إلى عقلك الفائق بطريقة إيجابية.

والقلق بشأن شيء ما هو مضيعة كبيرة للوقت! (حرفيًا). فعندما نحاول مرارًا حل إحدى المشكلات على مستوى العقل الوعي، ولكننا نكون غير قادرين على حلها، فإننا نسلم عقلكن الفائق المشكلة، ونحن على يقين بأننا سنتلقى أفضل حل لها، ثم بعد ذلك نفصل أنفسنا عن المشكلة، وذلك على مستوى العقل الوعي.

والحلول الرائعة تأتينا من العقل الفائق خلال لحظات الراحة والاسترخاء (العقلاني).

أكبر:

لا يمكن للعقل الفائق أن يعمل على حل أية مشكلة فيما لا يزال العقل الوعي منشغلًا بها.

٧. يحتوي العقل الفائق على جميع دوائر المراقبة والرصد.

هذه تجربة مررنا بها جميًعاً 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 مبكراً جدًا؛ لأن الجو حالك الظلم، فتنقلب على جنبك، وتنتظر إلى الساعة الرقمية، فتجدها الثالثة وتسعاً 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 صديفك يخبرك بأن وقت الاستيقاظ قد حان. ولكن من هذا الذي ساعده على الاستيقاظ فعلًا؟ 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 وأثار تلك الأفعال تنسجم مع مستوى مفهومنا الذاتي.

إذا كان مفهومنا الذاتي المتعلق بالذاكرة يقول: "أنا لا أستطيع تذكر الأسماء أبدًا"، فإن العقل الفائق سيعرف تذكرنا لاسم الشخص من أجل أن " يجعل آثار أفعالنا تننسجم 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 عقلك الباطن، فسنستمر في التصرف بالطريقة نفسها مرات ومرات. وال فكرة هنا هي أن تغيير الصورة، ونحن نفعل ذلك من خلال حديث النفس باستخدام عمليات التعریز وأساليبه (انظر الفصل الثامن).

وكما ذكرنا آفًا، فإن المبدأ الأساسي هو:

إن أية فكرة، إيجابية كانت أم سلبية، يتعامل معها العقل الوعي 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 يتبعين على الإداري اتخاذ مائة قرار، فغالباً 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 التغيرات التي تقوم بها. وبالتالي، 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.
٢. قم بكتابتها.
٣. احرص على توضيح المشكلة، واعلم أي الأجزاء بالضبط بحاجة إلى الحل.
٤. 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 أيضاً".
٥. اجمع البيانات.
٦. يمكن أن تكون هذه البيانات من خبراتك وتجاربك المخزنة في عقلك الباطن.
٧. يمكنك أن تستعين بمستشار أو "خبير".
٨. ابحث عن البيانات المدونة في الكتب والتقارير، وفي الإنترنت وهكذا.

يجب ألا تستغرق هذه العملية جميعها وقتاً 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 وببيضاء"، 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 أيّاً من تلك الحلول التي أتيت بها غير ذي جدوى.

كيف تحيلها إلى عقلك الفائق؟

أ) قم بتكرار المشكلة التي قمت بتحديدها في عقلك.

ب) اطلب من عقلك الفائق أن يتسلم المشكلة ويعطيك أفضل الحلول الممكنة، وأن تمتiqن 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؛ لنقيس التقدم الذي حققه عقلك الفائق.

فكم 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 سيجيء 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 لرؤيه ما، ولكنك ستتعلم أن هذا الحل قد أتى إليك من العقل الفائق؛ لأنه سيكون حلاً شاملًا. 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 منهماً 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 علىَّ في حل مشكلات ما. ووصلت إلى أحد الاجتماعات دون أن أكون قد توصلت إلى حل المشكلة، ولكنني كنت لا أزال أثق بأن الحلول ستأتيني بمجرد أن يحين دورني في الحديث. وحينما أفتح فمي وتبعد الضوضاء في الظهور، يأتياني أفضل الحلول. وعلى الرغم من أنني أعلم كيف ي عمل الأمر، فإنني أدهش به كالجميع. وهذا الأمر يؤتي ثماره في كل مرة تقريباً.

وقد تساءل، من أين تأتي المعلومات؟

واحدة من النظريات هي نظرية "كارل يونج" عن اللاوعي الجماعي، التي ينظر فيها بأنه عند مرحلة ما من الإدراك الأعمق، تكون جمیعاً على تواصل بكل شخص في هذا الكون. وهنا يمكن تطبيق نظريات، مثل نظرية الإدراك الحسي الفائق أو ما يطلق عليه الحالة السادسة، وكذلك نظرية التخاطر الذهني، فكوننا لا نستطيع رؤية شيء ما، لا يعني أن هذا الشيء ليس موجوداً.

وستكشف لنا العلوم الأكثر تقدماً كيف يمكننا الدخول في هذا الحقل الكمي من المعلومات. ويشير "رالف والدو إمرسون" إلى هذا باعتباره التجمع الشامل لكل المعلومات والمعرف، التي نستطيع جميعاً 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 التدوير على كل الأسئلة والمشكلات التي تم إحالتها إلى العقل الفائق، الذي يتطابق مع العقل الواحد. حينها ستكون حلول هذه المشكلات هي الأفضل ليس للفرد فقط، ولكن لنا جميعاً؛ فالعقل الفائق لا يعرف العقبات، أما العقبات التي نلاقيها فهي نتاج اعتقادنا أن العقل البشري مقيد بحدود.

وتكميل الشخصية يدل على الاتحاد بين العقل الوعي ومساعدة العقل الفائق حتى تكون كينونة الشخص كلها - العقل الباطن والعقل الفائق والعقل الوعي - 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 ترجوها؟

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* اعتدنا قول: "بذل جهداً لتصل إلى ما تريد"، هو "أن المحاولة تتدخل مع الأداء". وفي مجموعتنا كنا قد نقول: "دع ما تريده يأتِ إليك!"، وعندما كنا نجد أنفسنا غير قادرین على حل أمر ما، كنا نقول: "ترى، هل بذلنا جهداً أكبر مما ينبغي؟". وكما قال الدكتور "ميرفي" سابقاً: "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 عقلهم الباطن (والفائق) فهماً كاملاً. فعندما تعلم كيف يعمل عقلك، ستكسب قدرًا من الثقة. وينبغي لك أن تذكر 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 جميعاً، الحسن منها والسيء. وبناءً على ذلك، إذا استخدمت هذه القوانين بشكل سلبي، فسيسبب لك الأمر المتاعب والفشل والارتباك. وعندما تستخدمها بشكل بناء، فسترشدك إلى الحرية والسلام والنجاح.

ويكون الحصول على الحلول الصحيحة أمراً حتمياً عندما تكون أفكارك إيجابية وبناءة. ومن هذا المنطلق، من الواضح تماماً 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 بالحقيقة. وعليك أن تقدم طلبك إلى عقلك، وكلك ثقة، وسيتولى عقلك الباطن الأمر وسيتحقق ما تريده. وستفشل دائمًا في الحصول على ما تريده إذا اتبعت سياسة الإجبار؛ فعقلك الباطن لا يستجيب لهذه السياسة، ولكنه يستجيب لما يتقبله عقلك الواعي.

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

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

على رسلك

تجاذل أحد أصحاب المنازل ذات مرة مع عامل الإصلاحات؛ لأن ذلك الرجل طالب صاحب المنزل بمائتي دولار نظير إصلاحه غلاية الماء، التي قام فقط بتنبيه أحد المسامير بها، فما كان من العامل إلا أن قال: "إن ثمن المسمار المفقود هو خمسة سنتات فقط، ولكنني أطلب مائة وتسعة وتسعين دولاراً وخمسة وتسعين سنتاً 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 مهتماً 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 تعافت 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 كأنك ستحققها، ليس بالمستقبل البعيد، ولكن الآن.

لا تعتقد وجود منافس، واستخدم مخيّلتك وليس قوّة إرادتك

لا تعتقد وجود منافس لعقلك الباطن عندما تلجم إرادتك، ولا تستخدم قوّة 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 قوّة العقل الباطن ليس أمراً منطقياً، 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 تريده؛ فالطرق الأكثر سهولة هي الأفضل.

قانون الجهود العكسي والسبب وراء حصولك على عكس ما تريده

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

فعلى 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 ستتعارض مع مخيّلتك 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.

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

فإذا كنت تقول: "أنا أريد أن أتعافي، 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 أبداً أن تُجبر العقل الباطن على تقبل الأفكار باستخدام قوة الإرادة؛ فهذه المحاولات مصيرها الفشل، وستحصل على مقابل ما تريده.

والتجربة التالية هي خبرة شائعة نسبياً، فعندما يُمسك الطالب بورق الامتحان، ويشرعون في القراءة الأسئلة، فإنهم يجدون أن كل ما ذاكروه قد اختفى فجأة، فتصبح عقولهم صحفاً بيضاء، ولا يستطيعون تذكر معلومة واحدة. وكلما صروا على أسنانهم واستدعوا قوة إرادتهم لتنكر أي شيء، هربت منهم الإجابات. ولكن عندما يغادرون قاعة الامتحان، ويبدا الضغط العقلي الذي كان عليهم يتلاشى، فإن الإجابات التي كانوا يبحثون عنها منذ قليل تتذبذب 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 يُحل النزاع القائم بين ما نرحب فيه وما نتخيله

إن استخدام القوة العقلية يعني أن تعتقد مسبقاً أن هناك معارضة لما تريده. وعندما يركز عقلك على الوسائل التي تحاول أن تحل بها المشكلة، فهو لم يعد مرتكزاً على العائق أو على المشكلة ذاتها. وسيستطيع عقلك أن يحل مشكلتك عندما ينتهي النزاع القائم بين جزأيه، وربما يتم تقديم الثنائي المتفق على أنها أنت ورغباتك، أو تصوراتك ومشاعرك، أو أفكارك وانفعالاتك، أو رغباتك 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 تحبيذ رغباتك، وكذا حرمان عقلك الباطن من تقبل الأفكار والتصورات الإيجابية لن تكون موجودة. وعندما تخيل 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، مقتطعين بأن ما يتخيلونه ويشعرون به باعتباره شيئاً حقيقياً لا بد من أن يلقوه حتماً.

أفكار جديرة بالذكر

١. الإجبار العقلي، أو بذل كثير من الجهد يظهر القلق والخوف اللذين سيقفان في طريق تحقيق ما تريده، فتمهل.

٢. عندما يكون عقلك مسترخيًا وتقبل أنك فكرة ما، فإن عقلك الباطن يعمل فوراً على تنفيذ تلك الفكرة.

٣. فكر وخطط للوصول إلى ما تريده بعيداً عن الطرق التقليدية، واعلم أن هناك حلّاً لكل مشكلة.

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

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

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

فاحرص على أن تنام في سلام لتنستيقظ في وئام.

الفصل الخامس عشر

كيف تستخدم قوة عقلك الباطن في تحقيق الثروة؟

إذا كنت تواجهه صعوبات مالية، وإذا كنت تحاول تدبر أمور معيشتك، فهذا يعني أنك لم تقنع عقلك الباطن بأنك دائمًا ما ستحصل على الكثير، ودائماً ما سيتبقي من ذلك ما تدخله. 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 عنده الوعي بأن لديك الخير الوفير، وذلك عن طريق غرس أفكار، مثل الثراء والوفرة في عقلك.

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 بالثراءات 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. أجعل عقلك يرتكز 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 الحقيقة التي في داخلك، وتمعن النظر فيها. ولن يكون هناك تضارب في عقلك عندما تقول: "الثروة"، والأكثر من ذلك أن الشعور بالثراء والغني سيزداد من داخلك، بينما تخوض في فكرة الثراء.

والشعور بالثراء يولد الثراء؛ أجعل 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، فاختر 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 والممتعة (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.

فكرة 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، فالدفاتر الانفعالية التي تغرسها في الصور المرئية هي "الوقود" اللازم لإنجاح هذه العملية ذات الخطوات الثلاث.

المصدر الحقيقي للثراء

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

وال فكرة التي أود أن أؤكدها هي أنك إذا أقمعت 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 رائعًا؟ أنا مبتهج حقاً لثراء هذا الرجل، وأتمنى أن يزداد ثراء أكثر وأكثر".

عندما تستسلم لأفكار الحسد والحدق، وتعطيها مساحة من التفكير، يكون هذا أمراً بالغ الضرر؛ لأن مثل هذه الأفكار تضعف في موقف سلبي؛ لذلك فإن الثراء ينبع من داخلك ولا يأتي إليك، فإذا كنت متضرراً أو منزعجاً من ثراء أحدهم، فأعلن فوراً وبأية طريقة ممكنة أنك تمنى له من كل قلبك أن يزداد ثراء، 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.

اذهب إلى النوم وازدد ثراءً

مارس الأسلوب التالي، حينما تخلد إلى النوم في المساء. رد كلمة "الثراء" بهدوء وسلامة وإحساس عالي. أعد الأمر مراراً وتكراراً، رددتها حتى تستغرق في النوم وعلى شفتينك كلمة واحدة "الثراء". وستدش من نتيجة ذلك؛ إذ سيلحقك 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 ثريًا بأكثر الطرق سهولة وبمساعدة عقلك الباطن الذي يساندك دائمًا وأبدًا.
٢. الثراء هو قناعة تنبع من الداخل، فاغرس فكرة الثراء في عقليتك.
٣. مشكلة الكثيرين أنهم تنقصهم وسائل الدعم الخفية.
٤. رد كلمة "الثراء" لنفسك بهدوء وروية لمدة خمس دقائق قبل النوم، وسيحقق عقلك الباطن الثراء الذي تحلم به وتلقاء في حياتك.
٥. الشعور بالثراء يولد الثراء. ضع هذه الجملة نصب عينيك طوال الوقت.
٦. لا بد من أن يتواافق عقلك الباطن مع عقلك الوعي؛ فعقلك الباطن يتقبل ما تشعر بحقiqته في واقعك، ويقبل 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 أتنعم ليلاً ونهاراً بكل ما أرغب فيه".
٨. توقف عن كتابة شيكات على بياض، وذلك كقولك "ليس هناك ما يكفي لـ..." أو "هناك نقص بـ...". إلخ، فمثل هذه العبارات تصافع من خسائرك.
٩. قم بإيداع أفكار الرخاء والثراء والنجاح في عقلك الباطن، وستحصل منه على فوائد مركبة.
١٠. لا ينبغي أن تتفقىء بعقلك عبارات التعزيز التي صفتها، وردتها على نفسك؛ فهذا النفي سيبطل مفعول الأفكار الجيدة التي قمت بترديدها في الحال.
١١. يمكن 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 العانقان اللذان يقنان في طريق تدفق الإحساس بالثراء، فابتهدج لرعد الآخرين.

الغنى في مقابل الثراء

أود أن أضيف تعليقاً بسيطاً عن أهمية الحفاظ على التوازن في حياتنا في أثناء محاولاتنا 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 للثروة" عادة ما يصاحبه نمط حياة غير صحي، خال من التغذية السليمة والصحة البدنية، وقد يتسبب في مفارقتنا الحياة مبكراً!

والأمر يتطلب أن يكون مالك مال لكي تكون ذا ثروة، ولكنه لا يتطلب المال لكي تكون ثريًا، فيمكن أن يكون "غاندي" و"السيدة تريزا" وأخرون كثرون 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 لقضائها 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، تماماً كما يحدث في العلاقات الحميمية. ففي المرات الأولى يكون الأمر رائعاً، ثم يُصبح مملأً. ولو وضعت أكثر خمسة أشخاص سعادة تعرفهم في قائمة، فلن يتعلق الأمر بالراتب الذي يتلقونه؛ 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 الحقيقة والدائمة يوم أن تدرك بوضوح أن بإمكانك التغلب على أي ضعف - يوم أن تدرك أن عقلك الباطن يمكن أن يكون سبباً في حل مشكلاتك، ومداواة 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 ربحتجائزة، وربما شعرت بالسعادة عندما خطبت أرق فتاة، أو عندما تمت خطبتك لأكثر الرجال وسامة. يمكنك الاستمرار وتذوين عدد لا حصر له من التجارب التي مررت بها وجعلتك سعيداً، ولكن مهما كانت روعة هذه التجارب، فإنها لم تمنحك السعادة الحقيقة والدائمة؛ فهي مجرد سعادة عابرة.

يجب أن تختر 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، وتحل 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 يغنى، ويصفر، ومليناً بحـس الفـakahـة، فـسألـته عن سـر سـعادـته، وـكانـت إـجابـته: "إنـها عـادـتي أـن أـكون سـعيـداً؛ فـفي كـل صـبـاح عـندـما أـستـيقـظ، وـفي كـل مـسـاء قـبـل النـوم، أـدـعـو الله أـن يـحـفـظ عـائـلـتي، وـالـمـاحـصـيلـ، وـالـمـاشـيـة، وـأـحـمد الله عـلـى الـمحـصـول الـواـفـرـ".

لقد مارس هذا المزارع هذا السلوك أكثر منأربعين 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 باللغة الأهمية فيما يخص السعادة، يجب أن ترغب بصدق في الشعور بالسعادة، فهناك أشخاص شعروا بالإكتئاب، والإحباط، والحزن لوقت طويل، وعندما شعروا فجأة بالسعادة جراء أخبار رائعة، وجيدة، ومبهجة، تصرفوا مثل المرأة التي قالت لي ذات مرة: "من الخطأ أن تفترط في الشعور بالسعادة!؛ فقد اعتادوا النمط العقلي القديم، فلا يشعرون بالأمان تجاه هذا الشعور الجديد بالسعادة، ويتوقفون إلى الشعور السابق بالإحباط والتعاسة.

وكنت أعرف امرأة في إنجلترا تعاني الروماتيزم لعدة سنوات، وكانت تربت ركبتيها وتقول: "الروماتيزم اليوم سيء، 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 تسميتها. ولم تكن هذه السيدة تريد الشعور بالسعادة. وقد اقترحـت عليها بعض الإجراءات العلاجية، فدونـت لها بعض عبارات التـعزيز، وقلـت لها إذا أـعـارت هذه الحقائق اهـتمـاماً، فـسيـتـغير سـلـوكـها العـقـلي دونـشـكـ، وـسيـنـعـكـس ذلك علىـإـيمـانـها، وـثـقـتها باـسـتـعادـة صـحتـها. ولكنـها لمـتـهـمـ بهـذا العـلاـج؛ إذـ بدـاـ أنـ هـذـا نـمـط عـقـلي سـقـيمـ وـغـرـيبـ لـدىـ بـعـضـ الأـشـخـاصـ، يـسـتـمـتـعـونـ فـيـهـ بـالـشـعـورـ بـالـبـؤـسـ، وـالـتـعـاسـةـ.

لـمـاـ تـخـارـ التـعـاسـةـ؟

يـختارـ العـدـيدـ مـنـ الـأـشـخـاصـ الشـعـورـ بـالـتـعـاسـةـ مـنـ خـلـالـ تـبـنيـ هـذـهـ الـأـفـكـارـ: "اليـومـ يـوـمـ أـسـودـ، سـيـكـونـ كـلـ شـيـءـ سـيـئـاـ"، وـ"لـنـ أـنـجـحـ"، وـ"الـجـمـيعـ ضـدـيـ"، وـ"الـعـمـلـ سـيـئـ"، وـ"سـيـزـدـادـ الـأـمـرـ سـوـءـاـ"، وـ"أـنـاـ دـائـمـاـ مـتـأـخـرـ"، وـ"أـنـاـ لـاـ أـرـتـاحـ أـبـداـ"، وـ"هـوـ يـسـتـطـيـعـ أـمـاـ أـنـاـ فـلاـ"، فـإـذـاـ كـنـتـ تـتـصـفـ بـهـذـاـ التـوـجـهـ الـعـقـليـ، فـأـوـلـ شـيـءـ سـيـحـدـثـ فـيـ الصـبـاحـ أـنـكـ سـتـسـتـدـعـيـ كـلـ هـذـهـ الـأـفـكـارـ، وـسـتـكـونـ تعـيـسـاـ جـداـ". وـأـعـلـمـ أـنـ الـعـالـمـ الـذـيـ تـعـيـشـ فـيـهـ يـتـحـدـدـ بـشـكـلـ كـبـيرـ وـفـقـاـ لـمـاـ يـدـورـ فـيـ عـقـلـكـ. قـالـ الفـيـلـيـسـوـفـ وـالـحـكـيمـ الـرـوـمـانـيـ الـعـظـيمـ "مارـكـوسـ أـورـيلـيوـسـ": "أـفـكـارـ إـلـنـسـانـ هـيـ مـاـ تـصـنـعـ حـيـاتـهـ"، كـمـاـ قـالـ "إـمـرـسـونـ"، أـعـظـمـ فـيـلـيـسـوـفـ أـمـرـيـكـيـ: "الـمـرـءـ هـوـ مـاـ يـفـكـرـ فـيـهـ طـوـالـ يـوـمـ؟؛ فـالـأـفـكـارـ الـتـيـ تـرـدـدـهـاـ فـيـ عـقـلـكـ عـادـةـ مـاـ تـتـحـقـقـ فـيـ شـكـلـ مـادـيـ".

واـحـرـصـ عـلـىـ دـمـ الـانـجـرافـ فـيـ الـأـفـكـارـ السـلـبـيـةـ، وـالـانـهـامـيـةـ، أـوـ الـقـاسـيـةـ، وـالـمحـبـطـةـ، وـذـكـرـ عـقـلـكـ دـائـمـاـ بـأـنـكـ لـاـ يـمـكـنـ أـنـ تـمـرـ بـتـجـربـةـ خـارـجـ نـاطـقـ تـفـكـيرـكـ الشـخـصـيـ.

لـقـدـ وـجـدـ أـنـ السـعـادـةـ هـيـ حـصـادـ الـعـقـلـ الـهـادـيـ

بـيـنـمـاـ كـنـتـ أـقـيـ مـحـاضـرـةـ فـيـ سـانـ فـرـانـسـيـسـكـوـ مـنـذـ بـعـضـ سـنـوـاتـ، سـأـلـتـ رـجـلـاـ كـانـ تعـيـسـاـ وـمـكـتـئـاـ جـداـ لـأـنـ عـمـلـهـ لـاـ يـسـيـرـ عـلـىـ مـاـ يـرـامـ، كـانـ مـديـراـ عـامـاـ، وـكـانـ قـلـبـهـ مـلـيـئـاـ بـالـغـضـبـ تـجـاهـ نـائـبـ رـئـيـسـ الـشـرـكـةـ، وـرـئـيـسـهـ، وـزـعـمـ أـنـهـمـ يـعـارـضـانـهـ. وـنـتـيـجـةـ لـلـحـرـبـ الدـائـرـةـ فـيـ دـاخـلـهـ كـانـ الـعـمـلـ فـيـ حـالـةـ تـرـاجـعـ، وـلـمـ يـتـلـقـ أـيـةـ حـسـةـ، أـوـ مـكـافـأـةـ نـظـيرـ أـرـبـاحـ أـسـهـمـ الـشـرـكـةـ فـيـ الـبـورـصـةـ. وـكـانـتـ هـذـهـ هـيـ الـطـرـيقـةـ الـتـيـ حلـ مـشـكـلـةـ عـمـلـهـ بـهـاـ، كـانـ أـوـلـ شـيـءـ يـقـومـ بـهـ فـيـ الصـبـاحـ، أـنـ يـرـدـ التـالـيـ: "جـمـيعـ الـعـالـمـلـينـ فـيـ شـرـكـتـنـاـ أـمـنـاءـ، وـصـادـقـونـ، وـمـتـاعـونـ، وـمـخـلـصـونـ، وـحـسـنـوـ النـيـةـ تـجـاهـ الـجـمـيعـ. إـنـهـمـ الـحـلـقـاتـ الـعـقـلـيـةـ وـالـرـوـحـيـةـ فـيـ سـلـسلـةـ نـموـ الـشـرـكـةـ، وـانـتـعـاشـهـاـ، وـازـدـهـارـهـاـ. أـنـاـ أـكـنـ الـحـبـ، وـالـسـلـامـ، وـحـسـنـ الـنـيـةـ مـنـ خـلـالـ أـفـكـاريـ، وـكـلـمـاتـيـ، وـنـيـاتـيـ لـشـرـيكـيـ الـاثـتـيـنـ، وـلـجـمـيعـ مـنـ فـيـ الـشـرـكـةـ. وـإـنـ رـئـيـسـ الـشـرـكـةـ وـنـائـبـهـ يـتـبـعـانـ الـمـبـادـيـةـ الـأـخـلـاقـيـةـ فـيـ مـشـروـعـاتـهـمـاـ كـلـهـاـ. وـالـقـرـاراتـ فـيـ عـقـلـيـ الـبـاطـنـ تـتـخـذـ مـنـ خـلـالـيـ؛ فـصـفـقـاتـنـاـ التـجـارـيـةـ لـاـ تـتـمـ إـلـاـ بـوـاسـطـةـ الـخـطـوـاتـ السـلـيـمـةـ، وـتـتـسـمـ عـلـاقـاتـنـاـ الـمـتـبـادـلـةـ بـالـلـوـدـ وـسـلـامـةـ الـنـيـةـ. وـأـنـاـ أـبـعـثـ رـسـلـ السـلـامـ، وـالـحـبـ، وـالـنـيـةـ الـحـسـنـةـ لـكـلـ مـنـ فـيـ الـمـكـتبـ، وـسـادـ السـلـامـ، وـالـوـئـامـ عـقـولـمـنـ فـيـ الـشـرـكـةـ وـقـلـوبـهـمـ جـمـيـعـاـ، بـمـنـ فـيـهـمـ أـنـاـ. وـالـآنـ أـبـدـاـ يـوـمـاـ جـدـيـداـ وـأـنـاـ مـلـيـئـاـ بـالـإـيمـانـ، وـالـثـقـةـ بـنـفـسـيـ وـبـالـآخـرـينـ".

كـانـ هـذـهـ المـدـيرـ التـنـفـيـذـيـ يـكـرـرـ هـذـاـ الـكـلامـ ثـلـاثـ مـرـاتـ كـلـ صـبـاحـ بـيـطـءـ وـاسـتـرـخـاءـ، شـاعـرـاـ بـمـصـدـاقـيـةـ مـاـ يـقـولـهـ، وـعـنـدـمـاـ تـرـاـوـدـهـ الـأـفـكـارـ الـمـخـيـفـةـ، أـوـ الـغـاضـبـةـ خـلـالـ يـوـمـ، يـقـولـ لـنـفـسـهـ: "يـهـيـمـنـ عـلـىـ عـقـلـيـ السـلـامـ، وـالـوـئـامـ، وـالـعـدـلـ طـوـالـ الـوقـتـ".

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 مكتبهما، وأثنى على عمله، وأفكاره الجديدة البناءة، وأكدوا مدى سعادتهم بوجوده معهما كمدير عام. وكان سعيداً باكتشاف أن المرء يجد السعادة داخل نفسه.

العقبة ليست موجودة في الواقع

قرأت مقالاً في جريدة منذ بضع سنوات كان يتحدث عن حسان فزع عندما مر بجانب جذع شجرة على الطريق. بعدها أصبح الحسان يشعر بالفزع كلما مر بجانب الجذع. نزع المزارع الجذع تماماً، وحرقه، وسوى أرض الطريق القديم، ومع ذلك ولمدة خمسة وعشرين عاماً كلما مر الحسان 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 تتفق 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، وعندما سوف تتحقق أحالمك.

٣. عندما تفتح عينيك في الصباح، قل لنفسك أنا اخترت أن أكون سعيداً اليوم. أنا اخترت النجاح اليوم، أنا اخترت حسن التصرف اليوم. أنا اخترت الحب، وحسن النية اليوم كاملاً. أنا اخترت السلام. أغمير 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، واعشر بها واقعاً، وسوف تتحقق.

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

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

٧. ولا توجد عقبة لسعادتك؛ فالأشياء الخارجية ما هي إلا نتائج، وليس أسباباً. 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، وأشعر 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 سماً عقليًا، يسرق منك الحيوية، والحماس، والقدرة، 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، وعندما يكون رأيك في هذا الشخص هو أفكارك؛ لأنك تفكر فيه، وأفكارك مبدعة؛ ولذلك أنت في الواقع تكون رأياً 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 أياً كانت، ولا المؤسسات التي ينتمي إليها الشخص أياً 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 الحق، 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 ناضجاً عاطفياً، فلن ترد على النقد والبغض النابع من الآخرين بسلبية، وحين تتأثر سلبياً، فهذا يعني أنك انحدرت إلى المستوى العقلي المتدني، وأصبحت داخل المحيط السلبي للأخر، فعرف نفسك بهدفك في الحياة، ولا تسمح لأي شخص، أو مكان، أو شيء بأن يجعلك تتحرف عن سلامك الداخلي، وهدوئك، وسلماتك الصحية.

معنى الحب داخل العلاقات الإنسانية المترافقمة

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، وتتبهه، زاد ما يعود عليك.

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

الترضية لا تربح أبداً

لا تعطِ 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، وتكتشف المزيد، والمزيد من الحكمة التي أنعم الله بها عليك، والحقيقة والجمال اللذين منحهما الله الجميع في العالم. وابقَ ملتزماً بمتلك العلية، وتأكد بشكل قاطع، وكامل أن أيّاً كان ما يسهم في سلامك، وسعادتك، واكتفائك سيجعلك تدعوا لجميع من يمشون على الأرض، فوئام الجزء، هو وئام الكل؛ فالجزء في الكل، والكل في الجزء. وكل ما تدين به للأخر هو الحب، والحب هو تطبيق قانون الصحة، والسعادة، والسلام العقلي.

نصائح مفيدة في العلاقات الإنسانية

١. عقلك الباطن آلة تسجيل تعيid تشغيل ما تفكر فيه عادة فكر في الآخر بشكل جيد، وعندها ستكون في الواقع تفكر في ذاتك بشكل جيد.
٢. الكره، والبغض سُم عقلي؛ فلا تفكر بالسوء في الآخر، وبذلك تفكر بالسوء في نفسك. أنت المفكر الوحيد في عالمك، وأفكارك مبدعة.
٣. عقلك وسط خلق، 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 بعده 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 ناضجاً عاطفياً، واسمح لآخرين بأن يختلفوا عنك، فإن لديهم الحق الكامل للاختلاف معك، وأنت لديك الحق الكامل لتخالف معهم، ولكن يمكنك أن تختلف في الرأي دون أن تصبح بغيضاً.
٧. تستشعر الحيوانات خوفك، فتهاجمك. ولكن إذا كنت تحب الحيوانات، فلن تهاجمك أبداً. والعديد من الأشخاص غير المهدبين 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 المتوازنة.

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 تجتنب أنت الحظ الجيد لنفسك.

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

اقراب اليوم الذي لا نتسرع فيه في إصدار الأحكام

كم منا يحب أن تصدر 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 تقديرًا، ونشرع بقيمتنا، ونشعر بأننا محظوظون، ولكن دون أن يحكم علينا.

مؤخرًا قرأت صفحة قصيرة في الرسالة الإخبارية لمعهد هيرت ماث كتبتها واحدة من الموظفين، وهي "كيف آللين"؛ حيث كتبت "كيف":

كانت زميلتي في الكلية تعتقد أن الكاميرا الموجودة أعلى الباب الأمامي للشركة التي تعمل بها، وُضعت لرؤية المتقدمين للوظائف، فهي تتظر 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، ترك الرجل الذي حكم 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؟ فنادرًا ما نفكر في أن الحكم على الشخص الآخر، أو لومه له الأثر العلil ذاته في الشخص المصدر للحكم، كما هو في المثلبي، 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 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 دائمًا مترددًا تجاهنا، ولم يرحب بنا مطلقاً، أو يهتم بوجودنا. وقد نما لدى الشعور بأنه لا يعبأ بأن كنا زبائن دائمين لمطعمه أو لا. وعلى مر السنين بدأت أشعر بأنه إما لا يحبنا، أو أنه بارد، وغير دود، ولكن بدا أن الصفة الأخيرة غير متناسقة مع ود موظفيه وابتهاجهم.

وفي هذه الأمسيه وصلنا مبكراً قبل زحام العشاء، وجلسنا تحت إحدى المظلات القريبة من المنضدة الخالية. وبعدها من تومي ثلاثة أو أربع مرات بمظلتنا دون أن يلقي السلام، أو يغيرنا اهتماماً، قررت مواجهته؛ لأنني 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 لبعض دقائق؟"، جلس تومي إلى جنبي في مواجهة زوجتي.

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

بعدما صمت برهة، واجهني تومي بابتسامة كبيرة، وقال: "جيم، هناك شيء لا تعرفه عنّي. أنا كيف. أنا حتى لا أراك (أو أرى أي شخص آخر) عندما تأتي إلى هنا، وإذا لم أتعرف على "صوتوك" 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 معتمدًا على معلومات غير صحيحة كلّياً، وبيانات من عقلي الوعي. في الواقع لقد ألهمني لأدرج هذه القصة في كتابي"، ثم ضحكتنا جميعاً، وغمّرنا 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 آلن" الأمر بقولها:

التقدير الصادق هو من أسرع الطرق للتخلص من إصدار الأحكام واللوم، ف شأنه 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. واعتذر على شيء تقدره بدلاً من النقد، وسوف تشعر بشعور أفضل. والأهم أنك ستبدأ رؤية الآخرين، ورؤيه المواقف بمنظور مختلف كلّياً.

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

الفصل الثامن عشر

من الفرد إلى الجماعة مبادئ القيادة المستنيرة

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

في موسم كرة القدم عام ٢٠١١، حضرت مباراة فريق سيهوكس سياتل في مواجهة فريق سانت لويس رامز، حيث فاز فريق سياتل، وحصد بطولة الدوري. ولم ألتقي بمدرب سيهوكس "بيتي كارول"، ولكنني كنت أكن إعجاباً كبيراً لسلوكه المتسق والمتفائل؛ إذ بدا أنه دائماً إيجابي، ويتوقع نتائج إيجابية. ولو قدر لي الاشتراك في إحدى الفرق الرياضية، لرأيت دائماً أن اللعب تحت قيادة المدرب "كارول" ممتع.

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

إنها شركات يشعر الفرد بمتاعة العمل لأجلها، حيث تعرف الإدارة أعضاء وحدة العمل بكل ما هو إيجابي، وبالنتائج الناجحة. وهذا لا يعني أن الأخطاء لا تحدث، أو أنه لا يوجد نقداً بناءً أبداً، وربما في بعض الأحيان تكون هناك حاجة إلى استبدال الموظف، وإنما هذا يعني أن المناخ العام داخل مكان العمل إيجابي جداً، وفي هذه البيئة يصبح العمل متنة.

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 سلوكاً يريد رصد الناس وهم يقومون بشيء خطأ، فيؤنبونهم "ويقللون من شأنهم". عادة ما يتصرف هؤلاء المديرون بتندني مستويات المفهوم الذاتي، وترتكز كل محاولاتهم على أن يبيدوا مهمن من خلال تحذير الآخرين، ثم يتساءلون لماذا لا يستطيعون العثور على "أشخاص جيدين" يعملون لدى شركاتهم. الأشخاص ذوو المستويات المتقدمة 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، وصادقاتهم الشخصية بالتكبر وعدم الاحترام ذاته.

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

وهناك عبارتا تعزيز ممتازتان للمساعدة على تطوير المشاعر بالعلاقات الإنسانية:

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

و

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

في العبارة الأولى تُستخدم كلمة "جميع" للتاكيد. بالطبع لن "نقدر بدفء" شخصاً مضطرباً، أو شخصاً تسبب في ضرر كبير.

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

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

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

ولم ألتقي 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 وسعوا نشاطهما في توصيل السعادة إلى الموظفين، وعائلاتهم، والبائعين، والمساهمين، وكل من تواصل معه شركه زابوس. لقد فهم توني الأمر! (أنصحك بشدة بقراءة الكتاب).

هذه الأنواع من أنماط الإدارة وثقافات الشركات "العصيرية"، 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 ممعكوس؛ حيث يتفهم القادة المستويون 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 تحدياً أمام الفرد؛ ليصبح أكثر إنتلاجاً في عمله. ويرى القائد دوره مساعداً لإزالة العقبات والحدود ليضاعف الأداء.

دعني أشاركك نموذجاً بين 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 الذي (الرتبة) بقدر ما يحترم الشخص الذي يرتدي هذا الذي. 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 ربحنا 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 التسلل 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".
- "سلاح بكل ما يلزم".
- "فأنهاجم بكل قواتنا".
- "ليس هذا وقت الانسحاب".
- "قد تم تسريرك".
- وهذا، وهكذا.

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

"جنسن، يجب لا 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 فصالك. 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.

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

بأفواهم مطبقة، وقاموا بما يُؤمرُون به.

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

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

وببدأ المزيد والمزيد من القادة ينظرون إلى أنفسهم كمعلمين ومراقبين، وبدلاً من السعي إلى فرض سلطتهم الشخصية، أدركوا قيمة منح السلطة لآخرين. 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 المستثير ليس الذي يخدمه الآخرون، وإنما من يبقى في خدمة زملائه العاملين.

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

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

أتذكر مقوله 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 أنتي خاطبتي عدداً هائلاً من المستمعين، وطرحت عليهم السؤال التالي: "كم منكم يحب أن يتلقى نقداً؟"، فلن يرفع يده إلا عدد قليل جداً منهم على الأرجح.

ويمكن للنقد، إذا تمت صياغته بشكل صحيح وبنية حسنة، أن يكون أداة تعليمية ممتازة، ولكن دعنا أو لا نعرف الكلمة ذاتها، ونفرق بين النقد البناء والنقد الهدام، وكذلك كيف أن صياغة النقد ضرورية؛ حيث يجب أن يبقى تركيزنا منصباً 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) فيعلم الشخص الموجه إليه النقد، فلو أعددت سؤالاً: "كم منكم يحب أن يتلقى نقداً؟"، 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 التوجيه، ويقال لنا كم نحن سيئون؛ لأننا فعلنا شيئاً "خطأ". وتسبب ذلك في أن يجعلنا نشعر بالذنب أو بالسوء تجاه أنفسنا، وكثيراً ما قادنا إلى الشعور بأن لا قيمة لنا. وعندما نتلقي انتقاداً بشكل متكرر من قبل أصحاب السلطة علينا، ينهار احترامنا لأنفسنا وينخفض مفهوم الذات لدينا بشكل عام.

وتخيّل وأنت طفل صغير يقول لك عملاق (مثل الأب، أو الأم)، "ما خطبك؟!" لأنك سكبت كوب الحليب، أو لأنك حضرت متأخراً خمس دقائق على العشاء؟ هذا جنون. فهذا السلوك الأبوي يشكل نمطاً داخلياً لدى الطفل يصرخ بصوت عالٍ داخل رأسه: "أكره أن أتلقي انتقاداً"، والأسوأ أن يؤدي إلى حديث النفس المقلل من شأن الذات مثل: "لا يمكنني القيام بأي شيء بشكل صائب"، "لا يمكن أن أصبح جيداً مثل شقيقتي (أو شقيقتي)"، إلخ. ومن هنا تمثل كيفية إدارة النقد مع الأطفال عاملًا بالغ الأهمية في رفع أو تقليل مستوى احترام الطفل لنفسه ومفهومه الذائي عن نفسه، فالعديد من البالغين يتلقون علاجاً نفسياً، ليحررهم من ذكريات الطفولة المبكرة عندما قيل لهم إنهم سيئون أو فاشلون، أو لا قيمة لهم (مثل لست جديراً بشيء).

إذن ماذا نفعل عندما يقوم طفلنا بتصرف غير مقبول، كأن يلقي حبراً على نافذة الجار، أو "يستعير" سيارة الأم للتتزه 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 التذبيب النفسي، مثل الصراخ، والصياح، فيمكن أن يكون له أثر طويل المدى يضعف الشخص الذي تلقي الصراخ.

إذن ماذا نفعل؟

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

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

هذا مثل مبالغ فيه، ومبسط جداً، ولكن الرسالة هي، عندما ننتقد شخصاً (خاصة إذا كان شخصاً نحبه، مثل الطفل أو شريك الحياة)، فيجب أن تتأكد أن نيتنا هي مساعدة الشخص الذي يوجه إليه الانتقاد أو تحسين سلوكه، وليس مجرد ذريعة للتفاف 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 المتلقى 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 مواعيده بشكل دائم، وقد سمعت من بعض عملائنا أنك لا تعود الاتصال بهم فوراً. لقد مررت بهذه المشكلة أنا أيضاً، ودعني أشاركك النظام الذي اتبعته ليؤهلك لأن تكون أكثر كفاءة فيما يخص إدارة مواعيدي، وبالنسبة إلى شخصياً، فقد أدى ذلك إلى ارتفاع في نسبة المبيعات؛ لأنني من خلال إدارة وقتى بشكل أكثر كفاءة، تمكنت من زيادة عدد مكالمات المبيعات التي أجريتها في الوقت الذي أحافظ فيه على علاقتي بالعملاء من خلال الإجابة عن استفساراتهم أو احتياجاتهم. فدعني أراك كيف قمت بذلك، فانت لديك القدرة لأن تصبح واحداً من أفضل رجال المبيعات". والنقطة الأساسية في النقد، أن تكون حازماً فيما يخص الفعل، ولكن كن رحيمًا 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.

تقفيت اتصالاً مؤخراً من صديق بدأ المحادثة بقول: "أريد أن أكفر عن خطئي"، وعندما سأله 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 اعتقاد بالفعل أنه أرسله، ولكنه أدرك بعدها أن صديقي لم يكن الشخص الذي أرسل إليه الكتاب، فأجاب أنه اعتقاد بصدق أنه أرسل الكتاب إلى صديقي في الوقت الذي قال لي فيه ذلك، ومع ذلك بدا في حالة مريرة، واعترف بأنه يشعر بشعور سيء.
بلا ريب كنت مدهوشًا.

قلت له: "أنت لم تكذب، أنت ببساطة أخطأ، 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 العشاء متأخرین 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! فقد زُرِع داخلنا أن الأخطاء ليست سيئة فحسب، وإنما نحن سيئون إذا اقترفناها أيضًا بالطبع بمجرد أن كبرنا نسينا كل هذا الهراء. أليس كذلك؟ خطأ.

فصديقي هذا الذي اتصل بي صباحًا "للكفر عن خطئه" في منتصف الثلاثينات من عمره، ولكن ماذا حدث (في عقله) عندما ارتكب خطأً بسيطًا؟ ماذًا عن ذلك ... "لقد اقترفت خطأً هذا سيئ. أنا سيئ. لقد كذبت على جيم. أنا كاذب. لماذا أفسد كل شيء دائمًا؟... 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 نIRO"، وفي نهاية الفيلم بعد شارة النهاية، عُرضت لقطات من التصوير، وكما تعرف تحدث هذه المواقف المضحكة في أثناء تصوير الفيلم؛ حيث يتلعلم الممثل في الحوار، ويقترب خطأً. وفي الواقع ظهر المخرج في اللقطات، وهو يطلب الإعادة "مرة أخرى"، وأيًّا 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، وعدمأخذ الأمور بهذه الجدية عندما نرتكب خطأً. هذا لا يعني أننا لن نقبل 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).

يمكنا أن نتعلم من أخطائنا، فمن الجيد أن نحاول، ونتجنب تكرار الخطأ نفسه مرارًا وتكرارًا، ولكن دون أن نجد أنفسنا (أو من نحبهم) لمجرد اقتراف خطأً بسيط. إذا كان الأمر ضروريًا، فلنعتذر، ثم نتخطي الأمر.

"أحب نفسي دون شروط".

"أنا لا أحط 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 يتوكى الكمال، ربما يكون أحد الوالدين، أو أخًا، أو معلمًا، أو مدربًا، أو صديقًا، أو مديرًا؛ حيث يهدفون جميًعا إلى جعلك شخصًا أفضل.

عادة يرث من يتوكىون الكمال "صفة" توكي الكمال.

لا أنوي أن أصدر حكمًا هنا على توكي الكمال، ولكنني أريد أن أشير إلى ملاحظاتي، فعلى مدار الوقت، يميل متوكلو 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 وفرحاً أكبر، ويعزز قيمة حياتك الشخصية، إضافة إلى هؤلاء المهمين بالنسبة إليك.

وأعتقد أنه حمل كبير أن تتربي على يد شخص يتولى الكمال، أو أن يكون مدربك هكذا. فقلما سيرتفق أداوك أو سلوكاك إلى مستوى توقعاته، وعلى مدار الوقت، ستتعرض لخطر انهيار اعتدالك بنفسك من جراء تكرار الشعور بأنك لست "جيداً 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 كافياً؛ فنظرية هذا الشخص للعالم منصبة على التركيز على ما هو خطأ، بدلاً من التركيز على الصواب.

وتخيّل مثل لاعب جمباز طموح قام بأداء رائع، حتى إن كل جمهور المتفرجين وقفوا احتفاء به، وقيم الحكم أداؤه 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 سيتفوّه بها مدرب يسعى إلى الكمال على الأرجح: "عمل جيد، ولكن دعني أشر إلى ما تحتاج إلى تحسينه، وهو السبب في الفرق بين ٩.٨ و ١٠"، ثم يستكمل في الإشارة إلى الأشياء التي أخفق في أدائها، وعلى الرغم من أنه مصيبة في تحليله، فإنه لم يحتفّ به. عندها سيترك اللاعب الحلبة وهو يفكّر في أخطائه بدلاً من التفكير في نجاحاته. وعلى مدار الوقت سيصبح هذا المدرب " وسيطًا نفسياً ثقيل الظل". وسيتمثل تأثيره النفسي في شعور اللاعب بأنه أقل مما يستحق، وهذا لأنّه لم يصل إلى توقعات الشخص الذي يدرّبه، أو يعلمه، أو يدير شؤونه.

وربما تسأل: "حسناً، كيف يحسن الشخص أداؤه 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 وفقاً لمعاييره، شيئاً مختلفاً عن المدرب المتوجّي 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! لاحتفل".

وربما يكون لدى المدرب بعض الأفكار البناءة، أو الملاحظات التدريبية كذلك، ولكنه سعيد حقاً بأداء اللاعب، والآن بالتأكيد ليس الوقت المناسب ليقدم اقتراحات إضافية. بهذه الطريقة سيترك اللاعب الحلبة وهو يفكّر في أدائه ... "لقد فعلتها اليوم، أشعر بشعور رائع؛ وكل هذه التمارين، والعمل الشاق أتي بثماره!" أي أنه رحل ومعه الفرصة لمراجعة كل الأشياء الصحيحة التي قام بها، وبينما يتمدّد مستيقظاً في فراشه لا يقدر على النوم من فرط السعادة، يرى في عقله هذه القفزة العظيمة التي قفزها من فوق الحصان، والمشاهدين وهم يتقاتلون احتفاء به، والحكام وهم يحملون درجاته، وعنق زملائه له، وتحيته على أدائه ... إلخ. فهو حرفيًا يشعر بالإبتهاج تجاه نفسه وتتجاه قيمته.

وسوف يأتي يوم الاثنين قريباً 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 يقتصر على الأشياء التي يريد تحسينها. دع المدرب يصبح الشخص الذي يسهل الأمور لمساعدة اللاعب على القيام بالتحسين الذي يريد، 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 ملحوظتهم للتميز. وتحدث الرياضيون وتكلموا عن "التدفق"، أو "المنطقة المثلثى"، وإذا دخلت المنطقة المثلثى من حين لآخر فهذا عظيم، ولكن أن 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 تربيتهم أو تربيتهم يوماً ما.

نقطة أخيرة. احذر من يتroxون الكمال في موقع القيادة، وتنظر أنهم قد تربوا بدورهم على أبيدي أشخاص متوجين 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 العنتيرية التي تبدو عليهم ظاهرياً)، وهم يميلون إلى التسويف، ويمكن أن يسقطوا الشركة في الهاوية؛ بسبب عدم ثقفهم، وعدم قدرتهم على اتخاذ القرارات المصيرية (ومن جديد، كل ذلك ناتج عن الخوف من الفشل).

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

الفصل العشرون

تقبل المسئولية الشخصية لاختياراتنا وردود أفعالنا على الأحداث الخارجية لأكثر من ٢٠ عاماً كانت لدى مقوله 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 الأسى تتطلب بالطبع "رد فعل مثيراً للغضب"، ولكننا هنا نتحدث عن الأحداث اليومية التي يتعامل معها الكثيرون ببساطة ودون توتر، بينما يتفاعل آخرون مع المواقف ذاتها بغضب وبغض، وغيرها، وقدر هائل من الضغط العصبي. وهؤلاء الذين يمررون 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 المقوله القائلة: "لا توجد مواقف مثيرة للضغط العصبي، وإنما هناك ردود أفعال مثيرة للضغط العصبي فقط"، فيأخذون على عاتقهم ويتحملون مسئولية رد الفعل الذي يختارونه. ولا يعني ذلك أنهم لا يمررون 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 أناساً 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 ذهنياً وعاطفياً في الماضي.

وعلى العكس فإن هؤلاء الذين يتقبلون مسئولية الأحداث في حياتهم، لا يهدرون طاقتهم العاطفية في تكرار الذكريات القديمة، ولا يعيشون في كوابيس الحكم الخطأ أو القرار السيء، أو قلة الحظ، والتفكير بطريقة "ماذا كان سيحدث لو...، أو كان يجب على...".

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

وهؤلاء الأشخاص في منتهى المرونة، فهم يتعاملون مع المصائب باعتبارها مؤقتة، ويعرف قاموس ويسترن 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 من جدًا، وأتعافي بسرعة من المصائب، وسوء الحظ.

إن هؤلاء الذين يعيشون حياتهم وهم يتحملون مسؤولية 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 لإنقاء كلمة في حفل عشاء، وقال إنه مذعور من فكرة التحدث أمام ألف شخص، ولكنه تغلب على خوفه بهذه الطريقة: كان يجلس على مقعد مريح لمدة أيام لمدة خمس دقائق، ويقول لنفسه ببطء وهدوء وإيجابية: "سوف أسيطر على هذا الخوف، أنا أتغلب عليه الآن. أتحدث بتوازن وثقة. أنا مسترخ، وأشعر بالارتياح". لقد استخدم قانوناً مجرياً وطرد الخوف من عقله.

إن العقل الباطن ينقاد إلى الإيحاءات، وتحكم فيه الإيحاءات تحكماً تاماً، وعندما تهدى عقلك وتسترجي، تغرق أفكار العقل الوعي في العقل الباطن خلال عملية أشبه بعملية التناقض، التي تعمل على عزل السوائل بمرورها عبر غشاء نصف نافذ. وحينما تغوص هذه الذور، أو الأفكار الإيجابية في العقل الباطن، تنمو، وعندما تصبح هادئاً ومتوازناً ومطمئناً.

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، وأنك 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 يوماً من الوقوف والتحدث أمام الجماهير، وقد تغلبت على ذلك بأن وقفت أمام الجماهير، وفعلت ما تخشاه، وعندما مات الخوف. عندما تؤكد بإيجابية أنك ستسيطر على مخاوفك، وتصل إلى قرار نهائي في عقلك الوعي، فانت تطلق قدرة عقلك الباطن، التي تتدفق في رد فعل طبيعية أفكارك.

الخوف من الفشل

أحياناً يحضر شباب من الجامعة المحلية لاستشارتي، وكذلك معلمون، ويبدو عادة أنهم يعانون فقدان ذاكرة وقت الامتحانات، والشكوى دائمة 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 جميعاً مهوسون بفكرة الفشل؛ فالخوف هو السبب في فقدان الذاكرة المؤقت، وهو سبب التجربة كاملةً. 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 خائفاً وقلقاً لعدة أيام قبل الامتحان، وتصبح هذه الأفكار السلبية مشحونة بالخوف.

فالأفكار المغلقة بانفعال الخوف القوي تصبح حقيقة في العقل الباطن. وبعبارة أخرى، كان هذا الشاب يتطلب من عقله الباطن أن يرى أنه يفشل، وهذا بالفعل ما كان يحدث؛ إذ وجد نفسه يوم الامتحان مصاباً 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 تدريسه الطبي. علاوة على ذلك تعلم أن عقله الباطن متواضع ومستقى جيد، ولكي تصبح على صلة به يجب أن تكون مسترخيًا وهادئًا وواثقًا بنفسك.

بدأ كل ليلة وكل صباح يتخيّل أمه وهي تنهئه على درجاته الرائعة، وكان يحمل في يده خطاباً تخيليًّا منها، وبدأ يتخيّل 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. وباتباع هذا الإجراء، لم تكن أمامه عقبة في النجاح في الامتحانات. بعبارة أخرى، لقد هيمنت عليه الحكمة الموضوعية، وأرغمه 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 من أحدهم بتجربة سيئة في الماء وهو صغير، كان يتعرض للدفع عنوة في المياه دون أن يكون قادرًا 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 جسمي لأعلى، وسحبني الماء إلى أسفل ثلاث مرات. وما زلت أستطيع تذكر المياه الداكنة وهي تتطلع رأسي، ولها تجيئ استجابةً 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 المسيح، وانظر إلى المياه، وقل بصوت عالي وقوياً: "سوف أسيطر عليك. أستطيع الهيمنة عليك" ثم انزل الماء، وتعلم السباحة، وتغلب على خوفك"، وبالفعل هذا ما فعلته، وسيطرت على الماء. فعندما تبني عقلي سلوكاً جديداً أصبحت مليئاً بالقوة، والإيمان، والثقة، وتمكن 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 تُحدِث المعجزات. جربها!

لنفترض أنك تخاف المياه، أو الجبال، أو مقابلات العمل، أو كنت تخاف الأماكن المغلقة. إذا كنت تخشى السباحة، فابداً الآن الجلوس لمدة تتراوح بين خمس وعشرين دقائق لثلاث أو أربع مرات في اليوم، وتخيل أنك تسبح. في الواقع أنت تسبح في عقلك. إنها تجربة ذاتية، فقد غمرت نفسك عقليًّا 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 يتتطور إلى عقلك الباطن، وبعدها سوف تجبر على التعبير عن الصورة، وستتشابه الحقيقة مع الصورة التي انطبع في أعماق عقلك؛ فهذا هو قانون العقل الباطن.

ويمكنك تطبيق التقنية ذاتها إذا كنت تخشى الجبال أو المرتفعات. وتخيل أنك تتسلق جبلًا، وأشعر بواقعية الأمر كله، واستمتع بالمشهد، وأنت تعرف أنك إذا استمررت في فعل ذلك عقليًّا، فستقوم بذلك جسديًّا بسهولة وراحة.

الخوف الطبيعي، والخوف غير الطبيعي

يُولد الإنسان وهو يخشى شيئاً فشيئاً فقط؛ الخوف من السقوط، والخوف من الأصوات المرتفعة. وهذا أمر طبيعي لأنهما يمثلان نوعاً من نظام الإنذار الذي حُلِّفَ به كوسيلة للحفاظ على النفس، ما يعني أن الخوف الطبيعي جيد. فإذا سمعت صوت سيارة آتية من خلفك في الطريق، فستتحي جانبًا لتتقذ نفسك، وبتصرفك هذا قد تغلبت على الخوف اللحظي من احتمالية تعرضك للدهس، أما بقية المخاوف فقد زرعت داخلك من قِبَل 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.

وهناكأشخاص يخافون من أن شيئاً مأساوياً سيحدث لأبنائهم، وأن هناك كارثة مخيفة ستحل بهم. وعندما يقرأون عن وباء أو مرض نادر، يعيشون في ذعر من أنهم مصابون به، حتى إن بعضهم يتصورون أنهم مصابون بالمرض بالفعل، وكل هذا يندرج تحت الخوف غير الطبيعي.

حل الخوف غير الطبيعي

فكراً في الشيء المضاد لخوفك؛ وذلك لأن بقاءك في أقصى درجات الخوف يعني الجمود والتدحرج العقلي والجسدي. وعندما يظهر الخوف، فإنه يأتي مصحوباً برغبة في شيء يضاد ما نخافه. وجه انتباحك إلى هذا الشيء المرغوب فيه فوراً. وانغمس وانشغل برغبتك، واضعاً 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 تتحقق أبداً. وعليه سيكون السلام والثقة من نصيبك.

لقد فصل نفسه

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

حرر نفسك من المخاوف كلها

تعلم عجائب عقلك الباطن، وكيف يعمل، وبيئي 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 لتحرير من الخوف

١. قم بما تخاف منه، وسيموت 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. ويطير 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 رائعاً.
٥. الخوف سبب فقدان الذاكرة وقت الامتحانات الشفوية والتحريرية، ويمكنك التغلب على هذه الحالة بتكرار عبارة التعزيز باستمرار التي تقول: "لدي ذاكرة ممتازة لكل شيء أحتاج إلى معرفته"، أو تخيل صديقاً وهو يهنتك على نجاحك اللامع في الامتحان. ثابر وسوف تربح.
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 فسيء جدًا ومدمر. فإذا أطلقت لنفسك العنان في الأفكار المخيفة، فسينتاج 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 انتباحك وإخلاصك فورًا لرغباتك المناقضة لما تخافه؛ فهذا هو الحب الذي يطير بالخوف.
٩. إذا كنت تخاف الفشل، فأعر انتباحك للنجاح، وإذا كنت تخاف المرض، ففك في صحتك الممتازة، وإذا كنت تخاف حدوث حادث، فاطلب من العناية الإلهية إرشادك وتوجيهك.
١٠. قانون الاستبدال العظيم هو الحل للخوف، فإذاً ما كان ما تخشاه، يمكنك أن تستبدل به شيئاً ترغب فيه. فإذا كنت مريضاً، فرغبتك هي الصحة. وإذا كنت في سجن الخوف، فإن رغباتك هي الحرية. وتوقع الجيد. وركز عقليًا على ما هو جيد، واعرف أن عقلك الباطن سوف يستجيب لك دائمًا، 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 إيحاءات الآخرين أو عباراتهم أو تهديداتهم فليست لها قدرة، وإنما القدرة كامنة داخلك. وهناك قدرة مبدعة، وهي تتحرك بتتاغم وانسجام دون تنازع أو تناحر، إنها مصدر الحب.

الفصل الثاني والعشرون

بعض الأفكار الإضافية حول الخوف، وعلاقته بالغضب

أحببت تشبهه 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 تقريباً. الآن دعنا نرفع درجة الضغط العصبي على مقياس الخوف، ونضع اللوح الخشبي ذاته على سطح مبنيين مكونين من ٥ طابقاً.

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

أما فوق الطابق الخامس، فسينبطح أغلب الناس على بطونهم، ويزحفون بحذر نحو ثلاثة سنتيمترات في المرة. وسوف يرتدون خوذة، ومظلة، وسيصرون على وجود شبكة أمان لتتقافهم 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 شيئاً أسوأ من الخوف يمكن أن يتسبب في عرقلة التقدم والنمو؛ فبمقدور الخوف العميق شل حركتنا كلياً، إذن، مما الذي يتquin علينا تعلمه بخصوص الخوف حتى تتغلب عليه بشكل أفضل؟

أولاً، يجب أن ندرك ونفهم أن الخوف ليس حالة حقيقة، وإنما هو مزيج من الأفكار والأحساس عن حالة ما، وبما أننا نمتلك القدرة على التحكم في أفكارنا، فلدينا الأدوات اللازمة للتتعامل 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 مثالياً، لذا دعنا نقبل لدقائق فكرة أن الخوف جزء من الحالة الإنسانية، مع أنك ستلتقي من وقت لآخر بأفراد يبدو أنهم لا يشعرون بالخوف أبداً.

يمكننا تعريف كلمة "خوف" كالتالي:
توقعات خطأ تبدو حقيقة.

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

يمر أغلب الناس بعدد محدود جدًا من المواقف المهددة للحياة، وأتحدث هنا عن موقف مثل أن تكون في جولة تنزه، وتتجد نفسك فجأة محاصراً بين مجموعة من الدببة، انتبه! عندما يواجه الناس موقف خوف حقيقياً، يميلون إلى التصرف بأقصى قوة لديهم، وتصل إلى حد القوة الخارقة

للطبيعة، فجмиعاً سمعنا عن الأم التي تزن نحو ٥٤ كيلوجراماً، ووُجدت طفلها عالقاً أسفل سيارة، دون أن تفكر ولو للحظة واحدة رفعت السيارة عن الأرض حتى تفسح المجال لشخص آخر كي يسحب الطفل بعيداً. وكان يمكن لهذه الأم أن تمارس التمارين الرياضية، وترفع الأثقال طوال حياتها، ومع ذلك لا تتمكن أبداً من رفع سيارة دون هذا الأدرينالين الإضافي الذي نتج عن هذا الموقف المهدد للحياة.

ولكن هذا ليس نوع الخوف الذي يمر به أغلبنا يومياً، الذي يمكن أن يبقينا مستيقظين، وعادة ما يتجلّى في بعض أشكال عدم الراحة. الخوف الوهمي هو توقع حدوث شيء سيء، لا يحدث عادة إلا إذا عززنا هذه الأفكار المخيفة بعمق في عقلنا الباطن، حتى يصبح الخوف حقيقةً 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 حلّت المعلومات الحقيقية محل الركيزة الخطأ التي كانت أساس الأفكار والمشاعر المخيفة، في الوقت الذي يمكن أن تكون المعلومات الحقيقة فيه مغايرة تماماً للأفكار الأصلية الأولى التي تجلّت في شكل خوف.

إذن، كيف يمكن لكل ذلك أن يساعدك على التعامل مع خوفك الشخصي؟

كثيراً ما اعتدت 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، ١ *Conversation with God (book)* ****، وصفاً تفصيلياً للعلاقة بين الخوف والحب. أعتقد أن والش كان مصيباً في هذه النقطة. ودعوني أشارككم بعض المقتطفات من كتابه حول موضوع الحب والخوف.

يقول "والش":

تبعد 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 طرفاً قطبية عظمى

...

يكل والش:

"هاتان هما النقطتان - ألفا (البداية) وأوميجا (النهاية) - اللتان تسمحان بوجود النظام الذي يطلق عليه "النسبة".

ومن دون هاتين الفكرتين ما كانت لتوجد أية فكرة أخرى؛ وكل 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، وكل فعل يقوم به الإنسان قائماً 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، والخصوص، والإصرار على نيل الشيء، أو التخلّي عنه، والاحتفاظ بالشيء، أو مشاركته، والوحدة

أو الانفصال؛ فكل خيار حر اتخذه في حياتك ناتج عن واحدة من الفكرتين المحتملتين، فإذا فكرة الحب، أو فكرة الخوف.

وما الخوف إلا طاقة تتضاءل، وتنتفع، وتتوارى، وتحترز، وتحصر، وتضر.

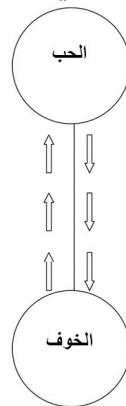
أما الحب فطاقة توسع، وتنفتح، وتشعر، وتستمر، وتكشف، وتشترك، وتداوي.

الخوف ي Kelvin أجسادنا، أما الحب فيسمح لأجسامنا بالانطلاق. الخوف يدعونا إلى الإمساك على ما بين أيدينا وحبه عن الآخرين، أما الحب فيدعونا إلى عطاء كل ما نملك. الخوف يخنق، بينما الحب يحتضن. الخوف يسجن، أما الحب فيمنح الحرية. والخوف يثير 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 نيل والش.

عندما قرأت هذه الكلمات للمرة الأولى، رسمت في عقلي هذه الصورة:



فشأنى شأن العديد من الناس، أفكر بشكل بصري، حيث تكون الكلمات صوراً في عقلي. وبهذا الرسم التوضيحي رأيت بوضوح أن الحب، والخوف طرفاً 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 موضعني نسبة إلى هذه الدوائر، كما صرت أعرف إلى أين أريد التوجّه، 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 ستشدّني من جديد للعودة إلى مؤسسة الحب.

وتذكر المبدأ الأساسي الذي يقول: "إن أية فكرة، إيجابية كانت أو سلبية، يتعامل معها العقل الوعي بشكل مستمر، لا بد من أن تتحول إلى حقيقة فعلية على يد العقل الفائق".

وحيينما نفهم جيداً أننا نحن من نخلق واقعنا، وأن هذا الواقع يتشكل بتأثير أفكارنا، سيصير التحكم في أفكارنا حاجة إلزامية وقيمة لا تقدر بثمن. فإذا تشبّثنا بحبال الخوف، واستمررنا في تردده في عقولنا مراراً وتكراراً (مثل "سيبوء مشروعي 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 يتبعنا تكوين مجرى جديد لحدث النفس الذي يدعم النتيجة النهائية التي نرغب فيها، فعلى سبيل المثال: "لدي 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 تخفق، 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 المتواقة مع قيمنا وأهدافنا، سيكون لدينا تأثير أكبر في تصرفاتنا والنتائج المتواقة 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 مما نتوقعه نحن. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يتصرف طفل في عائلة بطريقة ما تغضبه الآباء، بينما نجد أن السلوك ذاته في عائلة أخرى لا يغضبه الآباء على الإطلاق؛ أو في مجال العمل، قد تقول لزميلك: "ألا تغضب عندما يرفع المدير صوته؟"، فيجيبك زميلك: "كلا، فأنا أجده مسليناً".

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 تتاح لنا فرصة التفكير في رد فعل مختلف تجاه الموقف ذاته دون غضب؛ وبالتالي الذاتي لرد الفعل يمكن أن تتوصل إلى ما يلي: "لماذا أشعر بالاستياء دائماً عندما يترك أطفالي 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 أنثر الباب مفتوحاً؟ هل توجد طريقة أفضل للتعامل مع هذا السلوك دون انزعاج؟".

يعد هذا النوع من الأسئلة الاستنباطية صحيّاً، ويمكن أن يؤدي إلى شعور أفضل بالارتياح، إلى جانب تحسين العلاقات الإنسانية.

وهل الغضب شيء سيئ؟ لا أعرف إن كان استخدام الكلمة سيئ لائقاً أم لا، ولكنني 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 ألفت "لورا هووكسلي" كتاباً مفيداً 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 كثيراً. أعدت "ماري" عشاءً شهيّاً لزوجها "جون"، حيث كانت تتطلع إلى قضاء أمسية هادئة ورومانسية معه، ولكن جون مر بيوم محبط بشكل غير عادي في العمل، وكان يستشيط غضباً طوال طريقه إلى المنزل، وعندما دخل من الباب الأمامي، حيث زوجته بابتسمة، قائلة: "كيف كان يومك يا عزيزي؟"، فأجاب "جون": "كان الأسوأ! يجب أن تأتي إلى العمل مكاني يوماً بدلاً من المكتب لمشاهدة التلفاز طوال اليوم!".

كما قالت "لورا هووكسلي": "أنت لست الهدف؛ فقد كان شعور "ماري" يقول "أحبك يا جون"، ولكن "جون" لم "ير" ماري كذلك؛ لأنه كان غاضباً جدًا من رئيسه في العمل. وما حدث أن "ماري" اعترضت طريقه فقط، فكان يمكن أن يصب غضبه على كلبه (فربما كان ليشكله)، ليتلقي غضب جون المكتوب.

وربما تضحك من هذا المثال، ولكن لا يمكن إنكار هذا التناقض؛ فنحن عادة ما نجرح بشكل أكبر من نحبهم أكثر.

فكرة في غضب الناس على الطريق، والسلوك الجنوني الذي يقوم به البعض في أثناء القيادة. ولهذا السبب يحتوي إناء الطبخ بالضغط صماماً للبخار، وذلك لكي ينفس عن ضغط البخار عندما يرتفع الضغط جدًا حتى لا ينفجر الإناء. ونحن أيضاً يمكننا تطوير صمام بخار خاص بنا عن طريق الاشتراك في رياضات مفعمة بالحيوية، والاسترخاء، أو أية أنشطة يمكن أن تساعد على تقليل الضغط العصبي.

وعلى الرغم من أنني لم أَ دراسة تربط بين الغضب وأسلوب الحياة، فإنني أخمن أن الأشخاص الذين يأكلون جيداً، ويمارسون تمارين رياضية يومياً، ولا يعاقرون المخدرات، ويأخذون قسطاً كافياً من النوم، يمررون بنوبات غضب أقل كثيراً 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 جزءاً من حياته.

أخيراً، 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. وكثيراً ما كانت التمارين الرياضية والحمية جزءاً من التوصيات، ولكن يدرك المزيد، والمزيد من المشتغلين بمجال المهن الصحية اليوم منافع اليوجا والتاي تشى والاسترخاء.

فانظر إلى كلمة مرض *disease*، عندما نصلها نجدها تعني *dis-ease* أي عدم الراحة، فكثيراً ما يكون الاعتنال الجسدي ناتجاً عن عدم الراحة عقلياً أو عاطفياً.

وكقاعدة عامة يمكن أن يساعدك الإيمان بالمقوله التالية "لا توجد مواقف مثيرة للضغط العصبي، وإنما ردود فعل مثيرة للضغط العصبي".

وعندما نقبل تحمل مسئولية اختيارنا الشعور بالغضب، سنكون أكثر ميلاً إلى الاعتذار، وإصلاح الضرر الذي تسربنا 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، لا 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 يجعلنيأشعر بهذه المشاعر؟ ما الذي يخيفني؟ هل أريد الاستمرار في هذا الشعور؟"، إن كانت الإجابة "لا"، فغير الصورة العقلية داخلك إلى صورة أخرى سعيدة. فكر فيما تحب، وكل ما تشعر بالامتنان له في حياتك، واترك الخوف طواعية، وابدا العودة إلى دائرة الحب اللانهائية.

وكما قال "جون ميلتون" في قصيدته "الفردوس المفقود": فالعقل هو الذي يحمل المكان، وهو الذي يمكن أن يحيل الفردوس جحيناً، 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 لتحول 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 التهديد الأول، وسبب أغلب مشكلاتنا. ويقدم الضغط العصبي تفسيرًا بسيطًا لأسباب إصابتنا بالأمراض، وشعورنا بالإحباط، والملل، والإنهاك، أو لجئنا إلى المخدرات. وبعد 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 حمل فيها الضغط العصبي سبب الوفاة، وهناك العديد من المواقف المدونة عن أشخاص وضعوا وسط أحداث مثيرة للضغط العصبي نفسياً وماتوا فجأة، فعلى سبيل المثال هناك "فيليب الخامس" ملك إسبانيا، الذي سقط صريحاً 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 أصابتها 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" تفكك 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 انطباعاً خطأً عن أن ما يحدث لنا أهم من كيفية تلقينا له، وهو الأمر الذي يعود بنا إلى مقوله 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".

وطللت أسطورة الضغط العصبي والمرض مستمرة في النمو؛ حتى أصبح الضغط العصبي في القرن الحادي والعشرين كبس 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 الجسم، والعكس"، وبعبارة أخرى، إن العقل والجسد وجهان لعملة واحدة، وكل منهما يؤثر في الآخر باستمرار، فالآفاق والمعتقدات والتخيلات ليست مجرد أشياء مجردة من العقل، وإنما خلايا كهربية لها نتائج نفسية.

وفي كتابه *The New Brain* ***** أشار طبيب الأعصاب دكتور "ريتشارد ريسنستاك" إلى أن هناك زيادة رهيبة في نسب إصابة الأطفال باضطراب نقص الانتبا (ADD)، واضطراب نقص الانتبا نتيجة فرط النشاط (ADHD) في الفترة من العشرة إلى الخمسة عشر عاماً الماضية. وعلى الرغم من وجود أسباب مختلفة لهذه الزيادة الخطيرة، فإن هناك سبباً متكرراً يتمثل في الارتفاع الملحوظ في تعدد المهام الناجم عن إرسال الفاكسات والمراسلة بالبريد الإلكتروني، والرسائل النصية، ونشر التغريدات، ومشاهدة المقاطع الموسيقية التي ت تعرض من

ثماني إلى مائة صورة في الدقيقة الواحدة، والهاتف المحمولة، والتعرض المتكرر لمشاهد العنف، والحواسيب المحمولة، والإلترنوت، والقائمة تطول؛ فالعصر الحديث يعيid برمجة أدمغتنا. ومن بعض أعراض اضطراب نقص الانتباه التأجيل المستمر، والشعور بعدم الإنجاز، والقيام بعدة مشروقات في الوقت نفسه، وصعوبة متابعتها، وفقدان التركيز بسهولة، والاندفاع، وعدم القدرة على تحمل الإخفاق، ومشكلات مزمنة في الاعتداد بالنفس، ويوجد على الأقل أحد عشر عرضًا 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 لاحقًا.

وفي دراسة حديثة أعلنت الدكتورة "بيتسى 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 وفقًا 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، وصف الضغط العصبي في العمل بأنه وباء، وفي المقال ذاته أشير إلى أن ثلث حالات الأزمات القلبية تحدث بين الساعة السابعة صباحًا والتاسعة صباح يوم الاثنين، وأن ٨٠٪ من حالات السكتات الدماغية عند الرجال تحدث بين الساعة الثامنة صباحًا والظهيرة أيام الاثنين. وقد أجريت الدراسة بمعرفة شركة نورثويسترن ناشيونال ليف إنسورانس على ٦٠٠ موظف أمريكي، كما توصلت الدراسة إلى أدلة إضافية تثبت أن واحدًا من كل سبعة موظفين يستقيلون من وظائفهم؛ لأن الضغط العصبي أكبر مما يتحملون، وتلث 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، وألم العضلات، والصداع.

وفي الوقت نفسه، قدر المعهد الأمريكي للضغط النفسي أن ما بين ٧٠٪ و٩٠٪ من زيارات المرضى للأطباء ترجع إلى رد فعل للضغط النفسي.

وبحث عالم الأعصاب بجامعة ستانفورد "روبرت سامبوليسي"، وكتب باستفاضة عن كيف يؤدي الضغط العصبي المزمن إلى إفراز الأدرينالين، والكورتيزون، وهما هرمونان ناتجان عن الضغط العصبي، ويمكن أن يؤديا بدورهما إلى نقص بنسبة تتراوح بين ١٢٪ و١٥٪ 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. ووصف أحد علمائي، وهو مدير تنفيذي رفيع المستوى، يمر بمستوى مرتفع للغاية من الضغط العصبي بأن له "ذاكرة مليئة بالثغرات".

وعلمهه كيفية اتباع تقنية الحرية النفسية، التي تعمل من خلال تحفيز النقاط الإبرية في البنية الكهربائية أو الحيوية للجسم، ولقد أتعجب بشدة بانخفاض مستوى الضغط العصبي بهذه الطريقة بمعدل واحد بدلاً من تسعه على مقياس من عشرة بعد مرور ساعة. واتصل بي بعدها بثلاثة أيام؛

ليقول لي إنه لم يعد "يلقط" أنفاسه بصعوبة، والضغط الذي كان يشعر به في جسده "شبه اختفى كلّياً"، واستطاع أن ينام ليلاً.

والأخبار الجيدة أن المخ مرن، وأن مرؤنة 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 "نشرع 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 مناح محددة في حياتهم، وفي بعض الأحيان يتعلق الأمر بوظيفتهم المطلوب منهم أداؤها، أو بأمر متعلق بالعائلة، أو بعلاقة خاصة، فإن أغلب الناس مشغولون جدًا، 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 الهروس 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 والتعرّف باحتياجاتهم. بالطبع إن عدم اليقين والخوف والشكك في القدرات الشخصية جميعها تؤدي إلى الشعور بافتقد الاعتداد بالنفس، الذي يتحول إلى دائرة مفرغة من تدمير الذات.

وقضت عالمة النفس الدكتورة "جوديث 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.

وقالت 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 مسؤول عن أمراض مختلفة. علاوة على ذلك ظل مستوى الكورتيزول لدى الأشخاص الذين تلقوا "تدريب الإصرار" منخفضاً، حتى بعد مرور 18 شهراً، كما أصبح هؤلاء الأشخاص أكثر صحة، وقل احتياجهم إلى الدواء مقارنة بـ هؤلاء 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 يمررون بأحداث خارجة عن سيطرتهم يضعف جهاز مناعتهم، وي تعرضون للإصابة بالعدوى، وأمراض أخرى أكثر من غيرهم.

وفيما قد يفسر التنويم المغناطيسي، أو حديث النفس كيف نمكّن أنفسنا من أسباب القوة، أو نحدّ من قدراتنا خلال رحلتنا في الحياة، فما الذي يمكننا فعله لتقوية صورتنا الذاتية أيضًا، واعتدادنا بأنفسنا؟

وواحدة من أكثر الملاحظات التي أراها لدى عمالائي هي أنهم مصابون برهاب التصادم، فهم مستعدون للقيام بأي شيء لتجنب التعبير عن المشاعر السلبية، أوأخذ موقف الدفاع عن أنفسهم. والمشكلة أن أيًّا كانت المشاعر السلبية التي "يراكِمها" 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 تتتجاذبها الآن لتشعكس في جزء من جسدي؟".

واشتكت واحدة من عمالائي من غضب كبير تكتمه داخلها تجاه زوجها المتغطرس المتحكم، ولكنها لا تعرف كيف تعبّر عن نفسها، أو تتعامل معه. وبعد نقاش مهم، اقترحـت أن تعبّر عن نفسها بالطريقة التالية: "لدي شيء أريد قوله لك يمكن أن يكون جارحاً، 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 علاقتهما بدأت تنهار. والفكرة هي كلما كان الفرد أكثر شفافية وصدقًا في مشاعره، كانت صحته النفسية والجسدية أفضل. ولكن عندما يتتجذب الشخص أو يخفي التعبير عن حنقه أو غضبه، سيفسر تعبيره عن الحب. وكلما زادت مصداقية الشخص في التعبير عن الغضب، دون أن يضر أحدًا، كان تعبيره عن الحب أكثر توسيعًا وعمقًا.

وخلال عملي مع المتزوجين، وباتباع تاريخهم الذي سردوه، أطلب منهم أن يخرجوا بالتناوب ما في "جعبتهم من شكاوى" تراكمـت عبر السنين. والقاعدة الأساسية الوحيدة أنه غير مسموح للمستمع أو الشخص الذي يتلقى الشكاوى المتراكمة أن يدافع عن نفسه، وب مجرد أن يخرج كل منهما ما في "جعبته"، لا يستطيعان العودة مرة أخرى، وتذكير الطرف الآخر بأخطائه، أو آثامه، أو خطایاه التي يمكن أن يكون قد ارتكبها منذ سنوات. ومن هنا يقوم كل طرف بطلب تغيير بسيط يوافق عليه الطرفان من شأنه أن يقوی العلاقة أو يحسنها.

وهذه أداة تواصل رائعة تشجع على مصداقية المشاعر والشفافية، وتتيح الفرصة أمام الشخص للتحلي بالإقدام والحزم، خاصة إذا كان الشخص يتصرف برهاب التصادم، وبهاب الدفاع عن نفسه. ومن شأن هذا الأسلوب أن يخلق شعوراً 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 أملـي، وأشعر الآن بأنني أقرب إليه".

وعليه فمن المهم خلق أجسام عقلية مضادة لتحييد الأفكار السامة. عندما تجد نفسك تدخل 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 بدلاً من أن أسقي الورد؟".

ولأننا جميعاً نكافح من أجل الوصول إلى الصحة المثلثـي، فإن أعراض الإعياء رسالة من عقـلـنا الباطـنـ بأنـنـاـ نـحـتـاجـ إـلـىـ تـغـيـرـ شـيـءـ فـيـ حـيـاتـنـاـ. فإذا كنت تمر بعرض جسدي، فلا تهرب منه، وإنما أشعر بوجوده الحقيقي في جسـدـكـ، ودع المشاعـرـ المتعلقةـ بهـ تـدـفـقـ بـحـرـيـةـ. وإذا سـمحـتـ لهاـ بـأنـ

تتدفق بحرية، فيمكن أن تقودك إلى الأسباب أو المعتقدات الأصلية التي تؤدي إلى الأعراض الجسدية.

رغم أن أرواحنا قد تتصدع وقد ينهاز وعياناً، مع أن أغلبنا يفتقر إلى الأدوات المهمة، أو المنظور اللازم لخلق السيطرة الانفعالية والصحة المثلثي، فإن كلاً من "مايكل ميرفي"، و"جورج" ليونارد في كتابهما The Life We Are Given يصفان واحداً من أفضل البرامج التي عرفتها لتحقيق أعلى معدل من الصحة النفسية والعاطفية والجسدية، والمحافظة عليها. وال فكرة 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 ووحدهما، 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. ويشارك جميع المشاركون 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 لنوضح كل فرد: الأولى هي الرؤية الواضحة للهدف المراد تحقيقه، الثانية هي قول عبارات التأكيد لدعم التغيير المستمر، والثالثة هي التمارين الجسدية لكل من العقل والجسد، ويتبعها التأمل والرؤية.

وبعض النتائج التي أقرها المشتركون خلال هذا المشروع كانت غير عادية، وأشبه بالمعجزات؛ حيث أصبحت سيدة باعتام عدسة العين في سن الأربعين. وكان والدها قد أصيب بالعمى بسبب إعتام عدسة العين، وبذا أنها حالة متوازنة في العائلة. بعد تشخيص حالتها بعامين، وز堰ادة إعتام عدسة العين لديها، الذي بدا أنه يؤثر في رؤيتها، اشتراك في برنامج "ميرفي" و"ليونارد"؛ حيث كانوا يلقون صباح كل سبت لمدة ساعتين. واختارت عبارة تعزيز تنص على ما يلي: "شُفِيتُ عيني من إعتام عدسة العين، ورؤيتي تزداد قوة كل يوم". وقال طبيبهما: "لن تتحسن عيناك أبداً" ، فغيرت الطبيب. وبينما كانت تمارس التمارين، أو التمارين الجسدية، قررت أن عبارة التعزيز

الخاصة بها يجب أن تكون أكثر تحديداً فقالت: "عدسات عيني ليس بها اعتام"، 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 عينها اليسرى صافية تماماً، تنعم بالصحة، وعينها اليمنى عليها غمامه بسيطة غير ملحوظة، التي لا ترقى إلى أن يطلق عليها اعتام.

ويكمن مفتاح هذا النجاح غير العادي في الممارسة المستمرة والمركزة، أكثر من الموهبة، التي هي مفتاح الأداء الرائع في أي مجال. وقدم ميرفي وليونارد عدداً من الأمثلة الملهمة للحالات الناجحة في كتابهما، وكانت قاعدتهما هي "مراقبون، لا خبراء"، وبعبارة أخرى، لا تسلم نفسك إلى خبير؛ لأنك سينمي فيك غريزة الانكالية في كثير من الحالات، وإنما الجأ إلى مراقبين، واستخدم قدرتك الشخصية لخلق مستقبل أفضل، أكثر صحة وسعادة وبريقاً قدر الإمكان.

واحد من أغذار الحياة هو: "لماذا يعيش بعض الناس حياتهم دون الإصابة بمرض، أو يصابون به مرات قليلة، بينما ينهاز آخرون أمام كل حشرة يلتقطونها؟". في كتابه الرائع *The Immune System* يقول "هنري دريهير" إن الحفاظ على الشباب والصحة

مرتبط بسبع خصال شخصية؛ حيث يمتاز الأشخاص الأصحاء بالآتي:

١. الانتباه لإشارات السعادة والألم النابعة من العقل والجسد مثل الإرهاق والغضب والحزن.
٢. الثقة والقدرة على البوج بأسرارهم / وجروهم وحقيقة مشاعرهم أمام الآخرين بدلاً من "تراكم" المشاعر السلبية وكتتها في الداخل.
٣. إنهم يتمتعون بثلاثة أشياء، الشعور بالسيطرة على صحتهم وجودة حياتهم، والتزامهم القوي تجاه عملهم وعلاقاتهم، والقدرة على رؤية الضغط العصبي كتحدٍ بدلاً من رؤيته كتهديد.
٤. حازمون بشأن احتياجاتهم ومشاعرهم.
٥. يميلون إلى تكوين العلاقات اعتماداً على الحب غير المشروع بدلاً من خيبة الأمل.
٦. يؤثرون مساعدة الآخرين وخدمتهم.
٧. يبدون رغبة في أن يكونوا صادقين عاطفياً 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، فالوعي يأتي الاختيار والالتزام. وتشمل السيطرة الشعورية اتخاذ قرار ببدء 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 عاماً، بعيداً عن التنبؤ المغناطيسي والتأمل، كان هناك القليل الذي يمكن تقديمها إلى الأشخاص الذين يعانون الضغط العصبي، أو الرهاب، أو الجروح، أو القلق، أو الإحباط. بينما منذ خمسة وعشرين عاماً طور عالم النفس الدكتور "روجر كالاهان" تقنية تعتمد على نظرية مواضع الوخذ الإبري، وأساليب علاج نابعة من تطبيقات و تعاليم دراسات حركات الجسم 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 عاماً، وعلمتهما لأغلب عملي في الجلسة الأولى، وبهذه الطريقة يمكن للعميل أن يبدأ استخدام تقنية الحرية النفسية معتمداً على نفسه في المنزل، وبمجرد أن يجيد التقنية، يمكن أن يعالج نفسه في أقل من دقيقة.

وتعمل تقنية الحرية النفسية EFT مع تشيرينا الحيوي، فعلى مدار أكثر من أربعة آلاف سنة، ظهرت فكرة التسريح الحيوي في كل من الهند والصين، وتشير إلى أن هناك أنهاراً من الطاقة أو مسارات لقدرتنا الحيوية وطاقتنا في الحياة تتدفق من أجسامنا. ويمكن اعتبار ذلك مطابقاً أو على الأقل مشابهاً لشبكة الأنهار غير المرئية في الأرض.

وتسمى هذه المسارات في الطب الآسيوي "مسارات الطاقة"، وهي أنهار حيوية تتدفق خلال اثنين 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 تشع ضوءاً يمكن رؤيته فعلياً بالأشعة تحت الحمراء. وقد وجد الباحثون أن الضغط النفسي والخوف والمرض تؤدي إلى تقليل كمية الضوء أو الطاقة المنبعثة من مسارات الطاقة، ونقطات الوخز، وأن الوخز بالإبر، أو بتقنية الحرية النفسية، من خلال النقر على بعض النقاط أو فركها يزيد من كمية الضوء المنبعث.

وهناك اثنا عشر مساراً للطاقة في الجسم تصل إلى اثنى عشر عضواً مختلفاً، وتغذي اثنى عشرة مجموعة عضلية منفصلة. وبالإضافة إلى ذلك، هناك نوعان من مسارات الطاقة الناقلة، أحدهما ذلك الذي يتذبذب فيه "البيان" أو الطاقة المسكنة، وينتقل "البيانج" أو الطاقة المنشطة عن طريق مسار ناقل الطاقة الثاني.

وهناك إجراءان تمهديان بسيطران يجب القيام بهما قبل نقر أو فرك نقاط الوخز العلاجية الائتني 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، والعاطفة المرتبطة بمسار طاقة المعدة هي التوتر والقلق، وهكذا.

ومن الأهمية بمكان أيضاً أن نعرف أنه يجب التركيز على المشكلة أو القضية في أثناء العلاج. ورغم أن ذلك قد يبدو منافياً للمنطق، فإني 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 الائتني عشرة بالترتيب، يعمل فرك نقاط الوخز على تحفيز المخ لإفراز الإندورفين بيتاً، وهو عبارة عن جزيئات الميرفين الطبيعي في الجسم، وهو أقوى سبعاً وعشرين مرة من الميرفين الصناعي، مما الذي يفرز الإندورفين بيتاً أيضاً؟ التمارين الرياضية، الضحك، الموسيقى العذبة، العلاقة الزوجية الحميمة، الوخز بالإبر، وبطبيعة الحال، تقنية الحرية النفسية.

وعلى سبيل المثال، رأيت مؤخرًا امرأة شابة تم تحويلها إلى؛ 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 عنها بشكل أكثر عمقاً، تبين أن هناك وترتين في كمانها الرمزي يعززان نغمة نشاراً: الأول، القيادة ليلاً في المطر،

والثاني، الدوران يساراً الذي تسبب في وقوع الحادث الذي حطم سيارتها كاملاً تقريباً. وقد جربنا تقنية الحرية النفسية لوتري الكمان "الجديدين" اللذين يعزفان نغمات نشاز، حتى استطعنا النزول بدرجة الأوتار الثلاثة إلى درجة واحدة، فانفرجت أساريرها عن ابتسامة كبيرة، قائلة: "الآن أستطيع أن أتنفس، فلم أعد أشعر بالذعر أو الهلع عند التفكير في القيادة في الأجواء الممطرة أو الدوران يساراً".

وفيما تتابع تحفيز سلسلة نقاط الوخذ، سيجد معظم الناس أن اثنتين أو ثلاثة أو أربع نقاط من نقاط الوخذ تسترخي جداً. وأنصح بأن تقضي المزيد من الوقت في تحفيز هذه النقاط؛ وذلك لأن العواطف المرتبطة بمسارات الطاقة تلك ستكون أكثر التحامًا بمشكلتك.

عقب النزول بحدة الخوف، أو الضغط النفسي، أو الاكتئاب إلى واحد على مقياس الحالة النفسية SUD، فستضعف عندئذ عبارة تعزيز إيجابية لدعم الاعتقاد الأكثر تحفيزاً. على سبيل المثال، إذا كانت مشكلتك هي الضغط النفسي أو الفلق، فستحرز كل نقاط الوخذ بالرأس والجسم في التسلسلي 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 الوخذ كاملاً في أقل من دقيقتين. هذا وستتعرف على طرق إعداد عبارات التعزيز الإيجابية والتسلسل العلاجي لها خطوة خطوة في ملحق هذا الكتاب مدعماً برسومات توضيحية لمساعدتك على تحديد نقاط الوخذ 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. وجدير 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 بعدها جديداً للسيطرة والتمكن 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's Sons. 1995.

***** Dreher, Henry. *The Immune Power Personality*. A Dutton book. 1995

المفتاح ٧

أطلق قواك الكامنة

فهم حقيقتنا الفعلية وال الحاجة إلى التخلص من "مخالفاتنا 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.
لاؤ - نسو

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 تخزن 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 سيء، وما هو صواب وما هو خطأ (ليس دائمًا الحقيقة، ولكن مفهومه للحقيقة يعتمد على المعلومات السابقة والتجارب المخزنة في العقل الباطن). إنه يوجهنا إلى التحرك إلى الأمام تجاه هذه الأحداث، والموافق التي من شأنها أن تتحقق لنا الراحة، وتشعرنا بالسعادة، وتجنب تلك المواقف التي يمكن أن تسبب القلق والاضطراب (أي أنه يتحرك باتجاه السعادة، ويتجنب التهاسة).

٣. العقل الفائق هو مصدر إبداعنا في أنقى صوره، ويمنح الجزء الواعي في عقولنا القدرة على الوصول إلى البيانات أو المعلومات غير المخزنة في ذاكرة عقلنا الباطن، كما يمنحك العقل الفائق طاقة متداولة 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 أيًّا ما كانت وسيلة قراءتك لصفحات هذا الكتاب، قد صنعت بواسطة أفكار العقل الواعي، كما كتبت الكلمات بالطريقة نفسها. والعقل الواعي هو مبدع المقدد الذي تجلس عليه، أو الفراش الذي تستلقى فوقه. وانظر حولك في الغرفة، واعلم أن كل شيء تراه عيناك إنما هو من إبداع مقاصد واعية.

إذن، فقد حبانا الخالق بنعمة الإبداع الإعجازية؛ فنحن من نبدع واقعنا 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 أختم هذا الكتاب بمشاركتي ورقة بحثية كتبها عن التنوير في ذكرى ميلادي عام ٢٠٠١. ستجدون أن بعضًا مما هو مكتوب فيها عبارة عن تكرار لما قرأتموه بالفعل في هذا الكتاب. وقد

فكرت في مراجعتها وتقييدها لحذف كل ما هو مكرر ومعاد، لكنني شعرت بأن ذلك سيخل بموضوع التدوير، وفي الإعادة إفاده؛ لذا إليكم الورقة:
عن التدوير
(٢٠٠١ فبراير، ٢٠٠١)

السبعينيات! يا له من عقد مثير!
قبل أن أتحدث عن التدوير، دعوني أقدم إليكم منظوراً تاريخياً لهؤلاء الذين لم يكونوا قد وصلوا إلى مرحلة البلوغ في السبعينيات.
أشك في أنه يوجد في التاريخ الحديث حقبة أكثر تطوراً اجتماعياً من العشرين عاماً بين منتصف خمسينيات القرن الماضي والسبعينيات.
وكان 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 يتجلبون الزواج في سن مبكرة؛ حيث كان الزواج في سن كبيرة وقتها عيباً، وغير مقبول من المجتمع.
ولم يكن مصطلح "حرية المرأة" قد ظهر وقتها، وكان الناشط السياسي "رالف نادر" ما زال طالباً 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 حتماً بمجرد أن تناح له أية فرصة.
وكان اختراع حبوب منع الحمل وظهورها دافعاً مهماً لما أصبح فيما بعد يعرف بالثورة الاجتماعية، كما بدأ الأهل في تخفيف متطلبات الزواج، ما يحملنا إلى السبعينيات، حيث أصبح بإمكان الشباب الزواج دون الخوف من إنجاب الأطفال، وتحمل المسئولية مبكراً.
ذلك ظهر عامل آخر أحدث تأثيراً جذرياً في المجتمع، ألا وهو حرب فيتنام.
حيث كانت حرب فيتنام أول حرب يتم تصويرها تليفزيونياً، ويتمكن الأشخاص العاديون من رؤيتها على شاشات التلفاز في المنازل بالألوان. فلم يكن أفراد الأسرة يعتقدون 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 السبعينيات كان المجتمع قد تغير كثيراً؛ 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 "مهرashi ماهيش يوجي" رياضة التأمل واليوغا إلى الغرب.
وتخيّل حدوث كل ذلك خلال عشرين عاماً 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، والعقاقير الاجتماعية المجربة، وبدأ الناس يسألون أكثر وأكثر: "لماذا أنا هنا؟ ما الهدف من كل ذلك؟ ما غايتها في الحياة؟".

وفي عام ١٩٧٥ أعطاني صديق نسخة من الكتاب الأكثر مبيعاً *The Inner Game of Tennis* للكاتب "تيم جالوي". وأنذر قراءتي الكتاب على متن الطائرة في رحلتي من لوس أنجلوس إلى بورتلاند. وشعرت بالإلهام بصورة لا تصدق جراء استخدام تيم للتتس 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 ماليبو 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 التقىهم في حياتي؛ إذ بدا أن لديه إجابة عميقة عن أي سؤال يمكن أن أوجهه بصرف النظر عن الموضوع. وكانت أظن أنه لا يوجد إنسان يمكن أن يتعلم كل هذا، وبطريقة ما افتح "تيم" على مصادر يتلقى منها المعلومات وراء ما "يعرفه" هو شخصياً. وبعد مرور بعض الوقت، وقضاء العديد من الأوقات معًا، سألت تيم: "ما التنوير؟": (تذكر أن في مسرح برودواي كان فريق "هير" يغدون شروق عصر الشمس، وكانت كلمة "تنوير" قد وجدت طريقها داخل ثقافتنا، وكانت "شيرلي ماكلين" تحكي لنا رحلتها في كتاب *Out On a Limb*). إذن، إلى التنوير.

لا أذكر كلمات "تيم" بالضبط، ولكني أعتقد أنني ذكر 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 أرداه 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، يتبع علينا التخلص بالقدرة على التخلص عن بعض ما نعتقد أنه حقيقتنا.

ولوصول الفرد إلى التنوير الحقيقي، يصبح النصح عبارة عن عملية تخلص فيها عن الأشياء، فقد تعلمنا أن نصدق أن النصح يعني أن نمتلك المزيد، فأصبحنا مدمني امتلاك المزيد؛ سيارة أفضل، منزل أكبر، لعب أكثر ... إلخ.

أما "تيم" فلمح إلى أن النصح الحقيقي سيتحقق عندما نبدأ التخلص والاستغناء عن هذه الأشياء التي تتدخل 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 جئنا 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 مهمن وبصمة في تشكيلنا لتصبح ما نعتقد أنه حقيقتنا. إن "الصورة التي نعتقدها عن أنفسنا" شخصيتنا، أو وصف ذاتنا للأخرين، 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) ليس أكثر من مجرد عادة، ولكن يتبع علينا الأمر ونؤمن بأن هذه العادة هي حقيقتنا، وعليه لا نضع في اعتبارنا فكرة التغيير، أو التخلّي عن هذه الصورة، فنحن ببساطة نقول: "هذا أنا. أنا دائمًا (اماً الفراغات)".

فقط عندما ندرك أن حقيقتنا غالباً مختلفة جذريًا عن نظرتنا إلى أنفسنا، عندها نبدأ النضج، ومرة أخرى يكون النضج بطرح الخرافات والمعتقدات الخطأ التي تعيق نضجنا وتطورنا إلى الآن، وحينها سنرى أخيرًا الفرق بين الحقيقة ومنظورنا الخطأ عن "الحقيقة".

ويجلب هذا الإدراك قدراً عظيماً من التمكين والتحرر؛ إذ يصبح الشخص المستثير مسؤولاً مسئولة كلية عن تصرفاته، ولا يلعب دور الضحية مرة أخرى. هذا هو التنوير.

وأخيراً، فهناك فرق بين معرفة هذه الحقيقة والعمل بها؛ فهما لا يستويان دائمًا 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 كون 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 مستثير بالضرورة، فكما يقال إننا نعلم ما نحتاج إلى تعلم.

فكم أقول عن علاقتي بالله: إن الله دائمًا معي، ولكنني لست دائمًا مع الله. أشكركم على متابعتي أنا والدكتور "ميرفي" خلال هذه الرحلة؛ فأنتم رائعون كما أنتم حقيقة، فتقبلوا عظمتكم.

تخيل القاطرة البحرية وهي تمرر عباب البحر بقوة تسحب زورقاً مليئاً بالمخلفات. فكر في الزورق باعتباره "حمولة إضافية". تخيل الزورق وهو يحمل "المخلفات" التي جمعتها طوال الطريق كله، وليس لها علاقة باختيارات حياتك اليوم، ففي منازلنا نلقى بالمخلفات يومياً، فلماذا لا تقوم بالمثل مع عقلك؟ وهل 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 إليها.

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 تفكّر 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.

بِقلم جين روبرتس. **The Nature of Personal Reality*

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 دائمًا لحمل "الأوامر" التي يعطيه إياها الجزء الوعي في العقل. الآن، وقد فهمنا أن العقل الباطن لا يدرس قيمة "أوامرنا"، وإنما يطبق هذه "التعليمات" وحسب، وعندما سنجد أننا أصبحنا أكثر وعيًا في انتقاء حديثنا النفسي مع أنفسنا، وماذا نقول.

وربما كان يتبعنا علينا "إلغاء" أفكار محددة أو عبارات بعينها كثيرًا ما تقال في وقت خيبة أمل، وأن نستبدل بها لغة متوافقة مع الصورة التي نريد أن تكونها. فعلى سبيل المثال: "كيف أتصرف بهذا الغباء، ولا أطلع على مفكري، وأتأخر مرة أخرى عن الاجتماع! سحقاً، يبدو أنني أفعل ذلك طوال الوقت!".

احترس! أهذه هي الطريقة التي نريد أن نأمر بها عقلاً 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: "كل يوم، وبكل الطرق سأصبح أكثر التزاماً ونظاماً ودقة في المواعيد. إن مفكري أداة عظيمة لتأكد من حضوري الاجتماعات في موعدها دائمًا. وأشعر بالرضا عن نفسي؛ لأنني منضبط في مواعيدي ومنظم دائمًا".

يجب أن تردد هذه العبارة من مرتين إلى ثلاثة مرات؛ لأننا نريد أن نمحو العبارة السلبية كليةً (أو نلغيها)، ونترك صورة ذهنية واضحة في العقل الباطن عن "ذاتك الجديدة" التي "تشعر بالسعادة من حقيقة أنك ملتزم بمواعيدهك 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 ترددي 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 بتأثير على هذه المجموعة اسم "الواقفين من جديد على أقدامهم"؛ نظراً إلى أن التغييرات التي حدثت في حياتهم الحقيقة، من تغيرات إيجابية، ونصح في العلاقات، وحيوية في العلاقات العائلية، وتحسن في الأداء الرياضي، ونجاح في العمل... إلخ، بدا أنها تغيرات لا نهاية لها، وأن أكبر مصدر أكيد لدعمهم في هذا النجاح كان التزامهم بممارسة عبارات التعزيز التي دمجوها في نظام حياتهم اليومي.

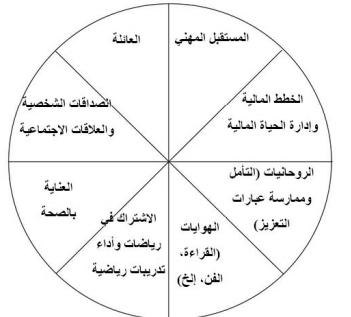
وتذكر أن عبارات التعزيز أداة قوية لمساعدتك على تحقيق أهدافك. ومن الأفضل أن تدون أهدافك في ورقة، ثم ترتبها وفقاً لأولوياتها بالنسبة إليك. كذلك من الأفضل إلا يزيد عدد أهدافك على 15 هدفاً في المرة الواحدة، وكلما تحقق هدف واحد في المرة، يمكنك دائمًا إضافة هدف تالي.

ذلك يعني أضعف أنه من المهم أن نبني توازنًا عند تحديد أهدافنا، فجميعنا رأينا أشخاصاً حققوا نجاحاً مبهراً في حياتهم العملية، على سبيل المثال، وفي المقابل نجد أن صحتهم وعلاقاتهم العائلية

تدور.

التوازن ضروري، ففكر في كل قطاع على حدة في هذه الدائرة الموجودة أدناه باعتباره معيّراً عن أهم مناحي حياتك. وبعدها تملأ كل قطاع، ربما تكون لديك دائرة كهذه:

عجلة التوازن في الحياة



هذه مجرد أمثلة، فالمفتوح 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، وأننا قادرون بالفعل على تحقيق "هذه المعتقدات" عندما نستغل الأدوات التي منحنا الله إياها، ونملكونها دائمًا، ولكنها تحتاج إلى أن نصلقها قليلاً، وننزل عنها الغبار المتراكم عليها بمرور الوقت نتيجة عدم الاستخدام. وعندئذ تكون 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 وزبني كجم".

"أكل ما يكفي للحفاظ على وزني المثالي البالغ كجم".

"استمتع 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 تتحقق 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. وليس الكلمات التي نسجلها في عقلك الباطن، وحسب، وإنما الصور التي تكونها كلماتنا مصحوبة بالإحساس أو الشعور المتعلق بهذه الصور.

والآن دعوني أشاركم 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 حبًا 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 استمررنا 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 لذلكالمضطرب 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 لطفليه: "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 شایان 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 بالเทคโนโลยيا والمعلومات، يبدو أن الشخص تزداد سرعته على عجلة الحياة، فكل يوم نرکض 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 بالترانكم دون أن يكون هناك منفعة صحي يتيح لنا التوفيق 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. "لدي إصرار ذاتي، وأسمح للأخرين 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.

"لدي إصرار ذاتي كامل، وأسمح للأخرين بالحق ذاته".

٦. "أنا مسؤول مسئولية كاملة عن ردود أفعالي جميعها لكل الناس والأحداث".

كان من المهم جداً تخصيص فصل كامل في هذا الكتاب لهذا الموضوع (انظر الفصل العشرين، "قبل 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، وتطبيقاتها.

تحياتي

الملحق بـ

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** على مقياس من ١٠-١، تعمل تقنية الحرية النفسية بالشكل الأمثل عندما يتخطى القلق ١ أو الخوف، أو أيّاً ما كانت مشكلتك، ٦-٥ درجات.
- الخطوة** ابدأ العلاج بتصحيح التشوش العصبي (انظر الرسم المرفق، ووصف المصطلحات).
- ٢ ضع ثلاثة أصابع على سرة البطن، ثم ذلك مواضع الترقّة (مسار الكلّي ٢٧) بابها م
- الخطوة** وبنصر اليد الأخرى لمدة عشر ثوانٍ.
- ٣ مسار الكلّي ٢٧ - توجد أسفل الوريد الوداجي بنحو ٢ سم، ونحو ٤ سم من خط الخطوة المنتصف، حتى تشعر بفراغ في الفقرات عادة ما يكون ليّاً.
- ٤ **أ** ذلك النقطة الملفية العصبية (موقع لين فوق القلب) لمدة تتراوح بين ٥ - ٧ ثوانٍ (تشبيه ملحوظة: توضيحي، فكر في الأمر كأنك تصل فتيلًا كهربائيًا داخل صندوق الفتيل في جسدك).
- الخطوة** بينما تدلّك "المنطقة اللينة"، ربما ترغب في قول العبارة التعزيزية لتسامح نفسك (اختيارية):
- (أ) أتقبل نفسي كليًّا من كل أعمامي حتى إن كنت أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات.
 - (ب) مع أنني أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات، فإنني أسامح نفسي من كل أعمامي على أي شيء ربما فعلته أسمهم في وصولي إلى هذه الحالة.
 - (ج) مع أنني أعاني القلق/ الخوف/ المشكلات، فإنني أتقبل نفسي كليًّا، وأسامح نفسي، وأسامح أي شخص آخر ربما أسمهم في وصولي إلى هذه الحالة.
- "معظم أشكال العافية تأتي من التسامح مع الذات ومع الآخرين".
- الدكتورة كارولين ميس.
- عند التركيز على الخوف/ القلق/ المشكلات (مثلاً، التركيز على وتر الكمان الذي يعزف نغمة "نشازًا") فقم إما بتدليك أو فرك مواضع الوخذ الإبري التالية لمدة ١٠-٧ ثوانٍ.

مسارات الطاقة العاطفة	الموضع
بداية الحواجب	الثانية ٢
الغضب، والحنق	ما يقرب من ١ ونصف سمت خارج طرف المراة ١
القلق، والضغط النفسي	المعدة
أسفل العينين (أسفل المقلة، المس أسفل الوريد المهيمن الإلراج المحجرين)	العينين
الخجل	٢٦
الخوف	إدراك
القلق من المستقبل، والأمان	وريدي ٢٤
	أسفل الشفاه

الترقوة	أسفل الذراع (نحو ١٠ سم أسفل الإبط)
الطرف الداخلي لظفر الإبهام	عدم تحمل
الطرف الداخلي لظفر السبابية	الرئة
الطرف الداخلي لظفر الوسطى	الأمعاء الغليظة والأسى
الطرف الداخلي لظفر الخنصر	الندم، والغيرة، والعجز
نقطة ضرب الكاراتيه (الحافة الخارجية لليد)	المحرك الثلاثي الجنسي
	الغضب، والحب
	الحزن، والفرح
	الأمعاء الدقيقة

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 "حبسة" 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 يخض العلاج (بالتدليك أو الفرك) 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". فابداً بالتصحيح من سرة البطن مرة أخرى، وأعد بروتوكول العلاج.

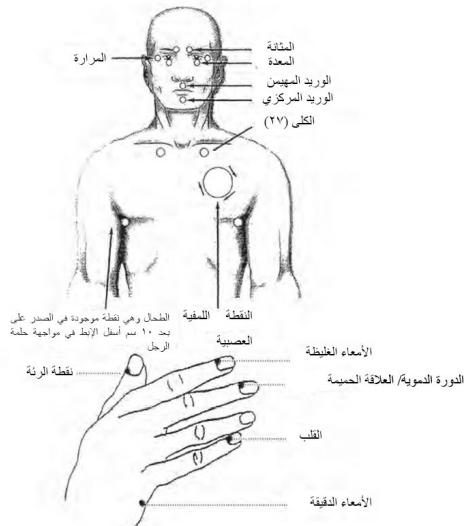
وليس ضروريًّا القيام بالتصحيح من سرة البطن في كل مرة، قم فقط بذلك إذا لم تشعر بالحاجة إلى التدليك أو الفرك في مكان آخر بالأسفل.

تغيير الاتجاه النفسي

يتعلق تغيير الاتجاه النفسي بنظرية الطاقة التببية، 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 بدمير العقل الباطن ذاته.

ابدا العلاج بعد تصحيح "سرة البطن" من خلال تدليك النقط المفهية العصبية عكس اتجاه عقارب الساعة (تشبيه 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 الفرك.

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.drpulos.com

كتب - دي في دي - أسطوانات برامج - تحميلات بصيغة Em Bi Thri - 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 انتباحك، فهذا يشير إشارة واضحة إلى المرتبة التي وصلت إليها في سلم التطور. أشكرك، وأرجح بك كرفيق للمساهمة في تغيير جودة الحياة على سطح كوكبنا.

ثانياً، أود أن أشكر أكثر من ٥٠٠ موظف كان لي شرف العمل معهم في ثلاثة شركات على مدار ٣٠ عاماً. أصبحت كل شركة منها شركة رائدة في مجالها، مع العلم أن العديد من المبادئ الواردة في هذا الكتاب كانت مطبقة بشكل كبير مع موظفيها. ولهؤلاء الذين اختاروا مشروب "كول أيد": لقد شهدت العديد من التغيرات المهمة على الصعيدين الشخصي والعملي، "أحبكم جميعاً" دون شرط.

كما أتوجه بالشكر إلى زوجتي جيري التي قرأت عدة مسودات مرات عديدة، وزودتني بآرائها البناءة للمساعدة على إخراج هذا الكتاب في أفضل ثوب ممكن.

والشكر موصول إلى مساعدتي لمدة ١٧ عاماً، 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 فاجاني في عيد ميلادي السبعين، وقالا لي إن هديتي كانت قضاءهما أربع ساعات في قراءة المسودة الأخيرة للكتاب، حيث حصلا سراً على نسخة من المسودة من ماري، وأدت ملاحظاتهما إلى العديد من التغيرات في المسودة النهائية لهذا الكتاب.

ولا يفوتنـي أن أشكـر ابنتـي جـيل وزوجـها جـاسـون آنـدـرسـونـ، لـمسـاهـمـاتـهـماـ وـمسـاعـدـتـهـماـ عـلـىـ تصـمـيمـ الرـسـومـاتـ الـبـيـانـيـةـ. وكـذـلـكـ أـشـكـرـ أـبـنـاءـنـاـ بـرـايـنـ، وجـيهـ جـيهـ وزـوجـتهـ الجـمـيلـةـ وـبـنـديـ، لـدعـمـهـمـ المـسـتـمرـ، وـأـخـصـ بالـشـكـرـ جـيهـ جـيهـ، وـوـبـنـديـ لـالـمسـاعـدـةـ الـنقـيـةـ.

وأـتـوجهـ بـجـزـيلـ الشـكـرـ إـلـىـ كـلـ النـاسـ الـذـيـنـ أـسـهـمـواـ فـيـ خـروـجـ هـذـاـ الكـتـابـ لـلـنـورـ. أـشـكـرـ يـاـ بـيلـ جـلاـدـسـتوـنـ عـلـىـ قـيـادـتـكـ، وـأـشـكـرـ كـلـ العـامـلـيـنـ فـيـ دـارـ وـوـترـ سـاـيدـ بـرـوـدـكـشـنـ، فـأـنـتـ فـرـيقـ مـمـيـزـ.

وأـتـوجهـ بـالـشـكـرـ مـنـ صـمـيمـ قـلـبـيـ إـلـىـ صـدـيقـ عمرـيـ الدـكـتـورـ لـيـ بـولـوسـ، الـذـيـ تـكـرمـ، وـخـصـصـ مـنـ وـقـتـهـ، وـمـنـحـيـ عـصـارـةـ خـبـرـتـهـ الـعـمـلـيـةـ فـيـ هـذـاـ الكـتـابـ. لـقـدـ أـثـرـتـ صـدـاقـتـكـ حـيـاتـيـ مـنـ خـلـالـ العـدـيدـ

مـنـ الـرـحـلـاتـ وـالـاـكـتـشـافـاتـ الـمـثـيـرـةـ وـالـحـافـلـةـ بـالـمـتـعـةـ.

وـأـخـيرـاـ، أـخـصـ بالـشـكـرـ فـرـيقـ عـمـلـ شـرـكـةـ تـرـيـ فـيلـ بـرـوـدـكـشـنـ، وـرـئـيـسـهـاـ التـنـفـيـذـيـ مـارـكـ دـيـكـسـونـ،

مـعـ خـالـصـ التـقـدـيرـ لـأـعـضـاءـ فـرـيقـ مـاـيـكـ مـورـيـسـوـ، وـكـاتـهـارـيـلـ، وـكـوـاـ كـولـرـ، عـلـىـ تصـمـيمـ الغـلـافـ،

وـإـعـادـةـ إـدـارـةـ المـوـقـعـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـ www.unlock7keys.com. أـشـكـرـكـ عـلـىـ روـيـتـكـمـ فـيـ

ابـتكـارـ أـداـةـ تـتـيحـ لـنـاـ تـأـكـدـ مـنـ اـنـتـشـارـ قـرـاءـةـ هـذـاـ الكـتـابـ عـلـىـ النـحـوـ الـوـاجـبـ.

أـشـكـرـكـ جـمـيعـاـ.

جـيمـ

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 عالميًّا، يتفانون في إظهار قدراتنا العالية. نحن نؤمن بأن الوعي ضروري لتغيير الأنماط الفكرية التي ستؤدي بدورها إلى عالم أكثر استقرارًا، كما نشجع الاكتشافات المفتوحة عقليًّا 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 البيني 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 فوندري وarf على نهر بيتالوما وسط مدينة بيتالوما.

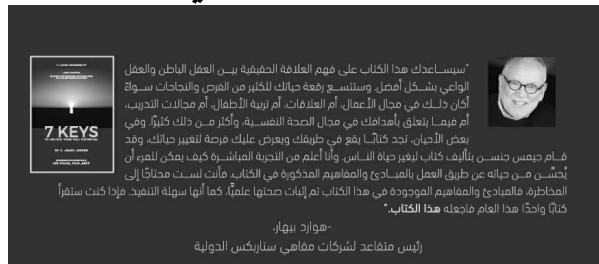
2nd St., Suite 200, Petaluma. Ca 94952-5120 625

تلفون: ٣٥٠٠-٧٧٥-٧٠٧

فاكس: ٧٤٢٠-٧٨١-٧٠٧

الموقع الإلكتروني: www.noetic.org

الغلاف الخلفي



وأصبح بهم فعلاً يمشوا معاً متقدّماً للذكورين إلهاهيين، أصبحت كل هؤلاء شرطة إلهاه في معاشرنا، ونحوهم جدهم ذريعاً من هذا الحاجة الذي صفت به هؤلاء التشكيرين إلهاهيين والمؤطهرين الذين نسبوا الكثير إلى المدارس التي يُدرّس في هذا الكتاب.

ولفهم بهم الآباء ينعدم دعوات الاستشارة والدروس للشركات الشائكة، ومنوسطة العلوم، وهو أبداً عارٍ في منتدى أصحاب الشراكـات الإلهـيـة، كما ينعدم دعواتهم في مجالس إلهاه مفهوم العلوم العقلية بآراء الآباء، كما ينشئ مذهب الأباء

ويعيش جيم وزوجته جيري في سياتل بواشنطن.
رئيس فريق سينمائي أمريكي يدعى جوني هيلبرت.



ISBN 628-1072-09-068-5