

كيف تبني عادات إيجابية
وتتخلص من عاداتك السلبية؟



بيتر هولينز

العادات
العصبية
NEURO
HABITS

Telegram:@mbooks90

عادات يومية للتحكم في كيمياء المخ

ترجمة: مروة مدين

دار دُون

Copyright © 2020 by Peter Hollins Arabic translation
rights arranged with PKCS Mind, Inc. through TLL
Literary Agency

بيتر هولينز: العادات العصبية، كتاب

الطبعة العربية الأولى: يناير ٢٠٢٤

رقم الإيداع: 2023/ 27954 - التقييم الدولي: 1 - 397 - 806 - 977 - 978

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للناشر
لا يجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة
بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب
لا تُعبر عن رؤية الناشر بالضرورة
وإنما تعبر عن رؤية الكاتب.

© دار دُون

عضو اتحاد الناشرين المصريين.

عضو اتحاد الناشرين العرب.

القاهرة - مصر

Mob +2 - 01020220053

info@dardawen.com

www.Dardawen.com

Neuro Habits

**Rewire Your Brain to Stop
Self-Defeating Behaviors
and Make the Right Choice
Every Time**

Peter Hollins

**Copyright © 2020 by Peter Hollins Arabic
translation rights arranged with PKCS
Mind, Inc. through TLL Literary Agency**

الفصل الأول

نظرة خاطفة على علم العادات

ما هي العادة؟

هل تعلم عدد العادات اليومية التي مارستها اليوم قبل أن تُشرع في قراءة هذا الكتاب؟ إنه عدد لا بأس به. ولقد مارستها تلقائياً ودون أدنى تفكير. فهل فكرت مثلاً في الكيفية التي ستغسل بها أسنانك، أو ستصنع بها قهوتك، أو تطلع بها على بريدك الإلكتروني؟ مع أنك في المرة الأولى التي مارست فيها أيًا من هذه العادات كنت بحاجة إلى أن تمنحها كامل تركيزك وانتباهك. أما اليوم، بعد أن مارست نفس الروتين مئات أو ربما آلاف المرات، أصبحت تقوم بها تلقائياً، تماقاً كوضع «التوجيه الذاتي» أو ما يُطلقون عليه «الطيار الآلي»؛ كما لو أنها تفعل نفسها بنفسها. بتعبير آخر، لقد أصبحت الأفعال الروتينية عادات.

ينظر الكثير منا إلى العادات من منطلق السلوك؛ لذلك عندما يحاول أحدهم التخلص من عادات سيئة أو تشجيع عادات حسنة، يتصور أن كل ما يحتاجه هو قوة الإرادة فقط لا غير لكي ينجح. ونرجع السبب في عدم التزامنا بالعادات إما لكسلنا أو لأننا لا نحاول بالقدر الكافي. والحقيقة هي أن العادات هي المظاهر السلوكية الخارجية للعمليات الداخلية للدماغ- أي أن علاقتها بقوة الإرادة علاقة ضعيفة للغاية.

العادات هي المسارات المختصرة التي يسلكها دماغك في الحياة، أو ما نسميه «الاستكشاف»، بمعنى أنها نماذج عقلية تُستخدم للتعامل مع الأنماط المعروفة أو المتوقعة من التجارب الحياتية. تساعدنا العادات على توفير الوقت والطاقة. فلو أننا استطعنا القيام بشيء ما بشكل تلقائي ودون تفكير كثير فيه، استطعنا توفير اهتمامنا وانتباهنا للأشياء الصعبة بالفعل. ولكن العادات ليست مجرد سلوكيات، بل هي التعبيرات الخارجية لعمليات مادية تحدث داخل دماغك.

هناك مقولة قديمة تقول: «الأعصاب التي تنطلق مغاً، ترتبط مغاً». وهذا يعني بشكل أساسي أن الدماغ عندما يكرر نفس الأنماط المرة تلو المرة فإن الخلايا العصبية المسئولة ترتبط مادياً وحرفياً ببعضها البعض ارتباطاً دائماً. أي أن العادة تكون مبرمجة داخل الدماغ فسيولوجياً.

لقد أدرك علماء الفسيولوجيا وعلماء الأعصاب منذ زمن طويل وجود علاقة عصبية تبادلية

معينة في سلوكنا اليومي، وأن عاداتنا الثابتة والروتينية توضح -في الحقيقة- وجود هياكل فسيولوجية مماثلة ثابتة داخل الدماغ.

إن الفهم الدقيق لكيفية تكوّن العادات في الدماغ وسببه هو ما يُقكّننا من إجراء تغيير حقيقي. وعندما نعرف مدى سلاسة ارتباط السلوك بفسولوجيا الدماغ وكيميائه الحيوية، سننظر حينها إلى أفعالنا والحالة النفسية الفصاحبة لها بعين جديدة. سَنتمكّن من إحداث تغيير حقيقي بداخلنا، سواء كنا نريد التوقّف عن التدخين، أو الاستيقاظ مبكرًا، أو التخلص من عادة الحديث السلبي مع النفس.

الشدرات الخارقة للدماغ من حيث المرونة العصبية

يملك دماغك خاصية بالغة الروعة تسمى المرونة العصبية. عندما وُلدت، لم يكن دماغك يعمل بكامل قدرته ووظائفه، ولكن تكويبه وقدرته على التعلّم هما اللذان جعلوا دماغك قادرًا على تكوين وصلات فيما بين خلاياه، والنمو، واكتساب المعرفة.

الدماغ القرن عصبيًا هو الدماغ القادر على التغيير. وهذا هو سبب اكتسابنا للعادات السيئة من الأصل، كما أنه -في نفس الوقت- السبب في قدرتنا على كسر تلك العادات واكتساب غيرها من العادات المفيدة.

يملك الناس القدرة على تغيير سلوكهم. ويمتلك الدماغ القدرة على التغيير فسيولوجيًا لدعم تغييرهم هذا. دعنا نلق نظرة فاحصة:

سنبحث في العادات من حيث الفكرة الشهيرة التي أوضحها «تشارلز ديهيج» في كتابه «قوة العادة» حول الحلقة ثلاثية الأجزاء للعادة. قد ترى هذا النموذج في أشكال مختلفة، وتحت مسميات مختلفة، ولكن خصائصها الرئيسية كلها واحدة.

الجزء الأول هو الفثير؛ إنه علامة أو إشارة تنبه دماغك للدخول في وضع يشبه «الطيار الآلي»، فتنمكّن من القيام بسلوك سبق لك أن تعلمته. هل تعرف تلك الحالة الذهنية التي تجد نفسك فيها عندما تكشف أنك وضعتك إلى منزلك دون أن تتذكّر كيف حدث ذلك؟ هذه هي الحالة الذهنية التي تحدث عنها «ديهيج»، والفثير هو الذي يُعطي على دماغك التحول إلى هذا الوضع.

قد يكون الفثير شخصًا، أو تغييرًا في البيئة، أو وقتًا معينًا من اليوم، أو حتى كلمة أو رمزًا. قد

يكون المثير لسلوك ما هو التصرفات الخاصة بسلوك سابق.

فمثلاً، الشخص الذي اعتاد تناول كأس من البيض بمجرد عودته إلى منزله بعد العمل. المثير هنا هو «العودة إلى المنزل»، وهو الذي يُعطي للدماغ تلقائياً إشارة بـ «تشغيل برنامج الإسراع إلى الحصول على كأس البيض في الحال».

بمجرد دخولك في هذا الوضع ، تسلك نفس السلوك، وتتصرف بنفس الروتين. العادات إجرائية- فهي في المجمل مجموعة من السلوكيات التي يسلكها الفرد خطوة بخطوة، كذلك الأفعال المتتابعة التي يقوم بها الإنسان كل يوم وهو يخطو إلى الحمام للاستحمام كل صباح. يمكن للمثير أن يحرض على السلوك الأول من سلسلة طويلة من العادات.

الخطوة الثالثة هي المكافأة؛ والمكافأة هي نتيجة مُمتعة تُساعد المرء على تعزيز السلوك، فيعرف الدماغ محطته التي سيعود لها فيما بعد كلما واجه نفس المثير. من المؤكد أنك لن تستطيع تمييز المكافأة في كل عادة من عاداتك اليومية الصغيرة، ولكن دماغك يستطيع.

يمكن للمكافآت أن تكون شيئاً صغيراً، كالشعور بأن أحوال العالم تسيّر على ما يرام، أو الشعور بشيء من النظام أو الاستقرار، أو الشعور بالاكتمال والألفة. يمكن أيضاً أن تكون المكافأة هي التخلص من شيء غير سار أو وضع يمثل تهديداً ما.

تفسر هذه الحلقة كيفية استمرار سلوكيات معينة أو عادات برغم معرفة المرء -بالمنطق وبالوعي- أنها ضارة به، أو برغم أنها لا تُحقق له رضا فورياً.

فمثلاً، عندما يأتي وقت الراحة في العمل، يكون هذا هو المثير الذي يُذكرك بالتوجه إلى الخارج للتدخين، وسرعان ما تجد نفسك هناك قبل حتى أن تُدرك ذلك. والسبب هو أنك دخلت على وضع «الطيار الآلي»؛ وحتى إن لم تغذ تستمتع بالتدخين الآن كسابق عهدك، ولكنك في يوم من الأيام شعرت بمتعة ما، والشعور بهذه المتعة أو «المكافأة»، هو ما عزز لديك العادة.

هذا هو إذن الشكل الخارجي للكيفية التي تتكون بها العادة، فماذا عن الذي يحدث فعلياً داخل الدماغ؟

يعزو علماء النفس المعرفي وعلماء الأعصاب نشوء العادات والتمسك بها إلى جزء من الدماغ يسمى الغُد القاعدية basal ganglia. يرتبط هذا الجزء من الدماغ بـ العواطف، والتعرف على الأنماط، والذاكرة.

هذه الآليات الدماغية ضرورية، لما تمنحه للبشر من مرونة هائلة وقُدرة على الاحتفاظ

بالإجراءات الروتينية التي أتقنوها. ومن ثم، أصبح بإمكانهم تأديتها وهم في وضع «الطياري الآلي»، في الوقت الذي يركز فيه «بقية الدماغ» على أمور أكثر أهمية.

هذه البقية من الدماغ هي ما تُعرف بشكل عام بـ «قشرة الفص الجبهي»، والتي ترتبط بمجموعة من الوظائف العليا للدماغ والوظائف التنفيذية مثل اتخاذ القرارات أو التخطيط أو حل المشكلات أو الإبداع. يستخدم المرء هذا الجزء من الدماغ أثناء تعلمه لشيء جديد، وما إن يُتقن هذا الشيء، يُترك الأمر بعدها للعقد القاعدية لتقوم هي بهذا الشيء بشكل روتيني، وهذا لا يُعدُّ نوعًا من التفكير على الإطلاق؛ فالدماغ بشكله أو بآخر يكون كالنائم أو كما نقول أحيانًا: «مفصلاً»؛ فلا يفعل سوى أنه يدير عملاً روتينيًا قديمًا لا يتطلب منه أي جهد عقلي أو قوة دماغية.

أليس من اللافت للنظر أن دماغك قد اكتشف هذه الطريقة للقيام بكل هذه الأنشطة المعقدة دون أن يكون حتى على دراية بها، ودون بذل أي طاقة معرفية إضافية؟ من المؤسف أن الآلية التي تُرشِّح العادات المفيدة تفعل نفس الشيء مع العادات الضارة. ولقد استطاع -في الواقع- علماء الأعصاب في معهد «ماساتشوستس» للتكنولوجيا تحديد ذلك الجزء من الدماغ الذي يعمل بمثابة «مفتاح» للتحويل بين الوضعين.

تمكَّن العلماء في أثناء التجارب التي أجريت على الجرذان من تشغيل عادة ما وإيقافها عن طريق معالجة بشكل ما لجزء من قشرة الفص الجبهي يسمى القشرة الحوفية *infralimbic cortex (IL)*. وهو جزء ضئيل من الدماغ الأعلى المُنشغل بوظائف أخرى، على الرغم من أن بقية العقد القاعدية ما زالت تتابع عملها بشكل تلقائي إلى حدٍ كبير. كان الباحثون مهتمون بكيفية الاستفادة من هذه المعلومة في علاج الأشخاص الذين يعانون من حالات عقلية مثل اضطراب الوسواس القهري، ثم اتضح أن هناك إمكانية واعدة لاستخدامها في مساعدة الأشخاص على التخلص من العادات السيئة أيضًا.

وقد حُلص العلماء كذلك إلى أن القشرة الحوفية هي المسئولة عن تحديد أنماط السلوك التي تظهر بشكل تلقائي لتعبّر عن العادات المتجذرة في الشخص. فقد يكون لديك مثلًا، عادات قديمة ولكنك لا تُمارسها، إلا أنها ما زالت مُتجذرة بداخلك، ويمكن استرجاعها في أي لحظة إذا لزم الأمر، كركوب الدراجة مثلًا.

هناك الكثير من العادات المختلفة المخترنة بداخلك، فتقوم القشرة الحوفية بتحديد الضروري منها واستعادته مرة أخرى، وذلك بمساعدة بعض العلامات والمثيرات.

لسوء الحظ، لم يتضح حتى الآن كيف يمكن للبشر استعارة قشرتهم الحوفية بشكل مباشر لتكون هناك إمكانية لتكرار هذه الدراسات. ولكن يبدو أن النتائج تشير إلى وجود مجال ما «لإيقاف» العادات السيئة واستبدالها بعادات أفضل بمساعدة الدماغ. إذا علمنا أن العقد القاعدية تعمل على تحويل العادات الروتينية الجديدة إلى عادات تلقائية، وأن القشرة الحوفية يمكنها أن تعمل كنوع من نظام المراقبة المتصل بالدماغ للتحكم في العملية، يمكن حينها اتخاذ الخطوات اللازمة لتعلم عادات جديدة أفضل والتخلص من العادات السيئة.

لنغذ إلى نموذج الخطوات الثلاث: أظهرت بعض الدراسات أن السلوكيات البيئية (أي المرتبطة ببيئته) غالبًا ما تكون مثيرات السلوك التلقائي. فالمرء -على سبيل المثال- ينهض من سريره، ويرتدي نعله، ويمسك بهاتفه بنفس الطريقة كل يوم عندما يكون في بيته. أما إذا ما كان يقضي ليلة في فندق مثلاً، فسُخِتل هذه الإجراءات الروتينية المعتادة. وفجأةً، يجذ نفسه منتبهًا وواعيًا للأفعال اليومية التي يقوم بها عادةً في منزله -بشكل تلقائي وغير واعٍ. وهذا من فعل القشرة الحوفية؛ فهي المفتحمة الآن وليست العقد القاعدية.

بناء على ما سبق، عندما نحاول كسر عادة ما، فمن المنطقي أن نفعل ذلك عن طريق تعطيل مثيراتها وعلاماتها. وهذا هو السبب في أن كثيرًا من الناس يزورون أنهم قادرين على التخلص بنجاح من عادة ما سيئة أثناء قضائهم إجازة. ويكون من الأفضل أيضًا -بالإضافة إلى تغيير البيئة- التخلص من جميع المكافآت المعروفة التي تعزز بقاء هذا السلوك.

سوف نلقي نظرةً في الفصول التالية على البحوث العلمية حول الظواهر الفسيولوجية والكيميائية العصبية التي تعزز عملية تكوّن العادات والحفاظ عليها وكسرها، وتحويل هذه العادات إلى رؤى قابلة للتنفيذ من شأنها تحسين عاداتنا. والهدف هو إيجاد طرق ملموسة لجعل التحول في عاداتنا الحياتية تحولاً واقعياً.

ربما كان غرس أقطاب كهربية في دماغنا بفرض تغيير تركيبه تغييرًا فعليًا ليس بالأمر الفتح دائفًا، لكن يظل بإمكاننا العمل من الخارج إلى الداخل؛ أي بتعديل سلوكنا لدعم العمليات الداخلية واستبدال العادات السيئة بعادات أفضل.

ستتخذ في هذا الكتاب أسلوبًا إيجابيًا، فلا مجال لليأس من كسر عادة ما أو تعلم شيء جديد. كل شيء ممكن.

المرونة العصبية من الأمور التي يمكن دائفًا اللجوء إليها والاستفادة منها في مجالنا هذا. ومفتاحنا في هذا هو التعرف على بنية العادات وكيفية عملها في حياتنا. بمجرد أن نفهم

علم الأعصاب المتعلق بالعادة، ستمكن من اتخاذ الخطوات العملية اللازمة لإزالة العلامات والمثيرات، وكذلك التخلص من المكافآت على السلوك غير المرغوب فيه، حتى نتمكن من إعداد أنفسنا لاكتساب عادات أصح وأكثر إنتاجية.

هناك شيء واحد سنضعه جانبًا في الوقت الحالي، ألا وهو فكرة أن التخلص من العادات السيئة يتعلق بالأخلاق، أو قوة الإرادة، أو الإجبار. جميعنا بشر، وكسر العادات القديمة يتطلب جهدًا ونية واعية. قد لا يكون بالأمر السهل، ولكن بإمكاننا- بل ويجب علينا- أن نطمح إليه.

ماذا يحدث في الدماغ عندما تتكوّن العادات؟

لقد ألقينا نظرة سريعة على جزأين كبيرين من الدماغ مسئولين عن حالتين عقليتين مختلفتين: وضع التحكم الواعي والفدرك، الموجود في القشرة الحوفية، ووضع «الطيّار الآلي» التلقائي الموجود في العقد القاعدية. لكن الدماغ بطبيعة الحال ليس بكيان ثابت؛ بل هو كيان ديناميكي، وخلايا الدماغ في تواصل مستمر مع بعضها البعض عن طريق مواد كيميائية في الدماغ تسمى الناقلات العصبية.

تنتج الخلايا العصبية ناقلات عصبية تعمل كزئبب كيميائية تتحرك في جميع أنحاء الدماغ، ومن الدماغ إلى الحبل الشوكي والعضلات وكل جزء من أجزاء الجسم. إن حركة الناقلات العصبية المتخصصة من مدّ وجزر تلعب دورًا هامًا في تكوين العادات والحفاظ عليها بنفس أهمية دور هياكل الدماغ، فهي تعمل معًا. ربما مرّ عليك من قبل أسماء لناقل عصبية مثل الدوبامين والسيروتونين، وتأثيرها على الحالة المزاجية، والتحفيز، بل وعلى السلوك الإدماني أيضًا.

عادة ما يبرز دور هذه الناقلات العصبية بشكل كبير في الطريقة التي تتكون بها العادات لدينا، سواء كانت عادة حسنة أو سيئة. لثقي نظرة على أحد المواد الكيميائية الهامة في الدماغ وهو الدوبامين. هذا الناقل العصبي هو رسول أو مبعوث كيميائي أساسي في أجزاء الدماغ المرتبطة بالحصول على المكافأة والشعور باللذة. عندما يسيطر عليك شعور جيد في أي لحظة من اللحظات، تأكد أن الدوبامين يلعب دوره في مكان ما، يفرز الجسم الدوبامين الذي يساعد الدماغ على الربط بين نشاط ما والشعور باللذة، أيًا كان هذا النشاط، سواء كان ممارسة الجنس، أو تناول طعام شهّي، أو تحقيق إنجاز ما، أو حتى استخدام أحد العقاقير.

ولهذا السبب يقال أحيانًا: إن الدوبامين يعمل كـ «جزء مكافأة»؛ فهو يدفعنا إلى تكرار

السلوكيات التي أشغرتنا بشعور طيب في الماضي، مما يعزز العادات المرتبطة بتلك السلوكيات. إذا تناولت وجبة شهية، فستطلق خلاياك العصبية ذفقة من الدوبامين الذي سيجعلك تشعر بسعادة كبيرة. هذا الشعور الجيد هو في أساسه مكافأة تعزز من إدراكك للسلوك، وتجعلك راغبًا في تكراره مستقبلاً عندما ترى علامة على نفس تلك الوجبة مرة أخرى. يُعدّ الدوبامين محركًا قويًا للحلقة ثلاثية الخطوات لتكوين العادة.

من ناحية أخرى، يمكن لعدم انتظام مستويات الدوبامين أن يؤثر بشكلٍ خطير على الذاكرة، والتركيز، والمزاج، بل وحتى على الحركة نفسها. عندما تنكسر الدورة المعتادة من «المكافأة/التعزيز»، ربما وجدنا أنفسنا منجذبين نحو أشياء قد تبدو ممتعة، في حين أنها في الواقع عكس ذلك.

لاحظ العديد من علماء النفس أن الفدمين لشيء ما غالبًا ما تكون مستويات الدوبامين منخفضة لديهم في بدايات إدمانهم. وقد يكون انجذابهم الشديد نحو المخدرات أو الكحول أو الطعام أو الإسراف في الإنفاق أو المقامرة أو الجنس راجع لرغبتهم في رفع مستويات الدوبامين المتدهورة بشكلٍ مزمن لديهم. إذ يقوم الدوبامين بإخبار الدماغ بماهية الأنشطة الفمتعة، وأيها يجب تكرارها. قد يسلك الأشخاص الذين تنخفض لديهم مستويات الدوبامين سلوكيات تؤدي إلى إطلاق الدوبامين، حتى وإن كانت ستضر بهم في نهاية المطاف. وبتعبير آخر، يتحوّل نظام المكافأة الصحية إلى نظام غير منضبط.

لا يرتبط انخفاض الدوبامين بالإدمان فحسب، بل بمجموعة من الصعوبات العقلية التي يواجهها الشخص مثل: القلق، وتقلب المزاج، وانخفاض الدافع، وضعف الرغبة الجنسية، والاكتئاب، وتدني احترام الذات، بل وحتى بالأفكار الانتحارية. يمكن أن يكون كل ما سبق نتاجًا لنقص الدوبامين. ونظرًا لأن الناقلات العصبية تؤثر على الجسم بأكمله، فإن عدم انتظامها يمكن أن يظهر لنا في مجموعة من الأعراض.

تؤثر الناقلات العصبية مثل الدوبامين على الكيفية التي نشعر بها ونتصرّف بها أيضًا. وبما أن بعض السلوكيات يتم تعزيزها من خلال آليات المكافأة، تُصبح العادات متجذرة بمرور الوقت. لن نكون مبالغين إذا قلنا: إن كيمياء الدماغ تؤثر على عاداتنا، وأن عاداتنا هي التي تُحدّد هويتنا كأشخاص. الدوبامين هو مادة كيميائية رئيسية في الدماغ، وذلك لأنه يحرك الكثير من سلوكنا المعتاد والفعتيمد على المكافأة، إلا أنه ليس بالمادة الكيميائية الوحيدة التي تدعم تجربتنا الحياتية وسلوكياتنا المستمرة. هناك مواد كيميائية أخرى مثل: السيروتونين، والجلوتامات،

لنغد الآن إلى موضوع «وُضْعِي» الدماغ الذي تناولناه في القسم السابق: وضع السلوك الواعي والفزكز والفؤججه نحو هدف ما (متصل بقشرة الفص الجبهي والقشرة الحوفية)، ووضع «الطيّار الالكي» أو العادة التلقائية (المتصل بالفقد القاعدية).

الوضع الأول ديناميكي، وذكي، ومين، لكنه يحتاج إلى الكثير من الطاقة العقلية.

والوضع الثاني يعتمد على التجارب السابقة للشخص؛ لذلك يمكنه أن يعمل بكفاءة دون بذل الكثير من الطاقة العقلية على الإطلاق.

لقد رأينا أن هناك مناطق خاصة في قشرة الفص الجبهي يمكن أن تتصرف بمثابة «مفتاح» يُحدّد للدماغ الوضع الذي سيعمل بناء عليه من هذين الوضعين. إلا أن هذه العملية تُدار فعليًا بواسطة مواد كيميائية عصبية هامة، وهي عبارة عن زُسل أو وسطاء كيميائيون يقومون بكل هذه العملية.

هنا يظهر الدوبامين، وكذلك السيروتونين؛ وهو مادة كيميائية أخرى في الدماغ تساعد على إشعار المرء بالسعادة. تميل أغلب الأبحاث حول الدوبامين إلى إظهار أن هذا الناقل العصبي يزيد من تكوين العادات في الفئران أثناء التجارب، وأن تدمير المناطق التي تنتج الدوبامين في الدماغ يمكن أن يُضعف عملية التعلم أو تكوين العادة. إلا أن العلاقة هنا ليست بالعلاقة المباشرة كما قد يبدو في الظاهر. فقد أظهرت أبحاث أخرى أن خفض مستويات الدوبامين يمكن أيضًا أن يرتبط بتحسين القدرة على السيطرة على العادات. لماذا؟

أفاد البعض أن مستويات الدوبامين المرتفعة يمكن في واقع الأمر أن تُساعد الدماغ على التحول من الوضع التلقائي إلى الوضع الواعي والفؤججه نحو هدف، على الرغم من أن سلوكيات بعينها يمكن أن تحفز إطلاق الدوبامين في أثناء الوضع التلقائي.

قد يكون الأمر أيضًا أن الناقلات العصبية الأخرى مثل السيروتونين تعمل على تخفيف التوازن بين الوضع الفؤججه والتلقائي. قد يُضعف انخفاض السيروتونين لدى البشر من عملية التحول من الوضع التلقائي إلى الوضع الموجه. كما أن نظام المواد الأفيونية في الدماغ والفتصل بنظام المكافأة، يعمل كوسيط يساعد على إحداث توازن عام للدماغ بين مختلف الحالات العقلية. ومن ثم يمكن اعتبار هذه الناقلات العصبية بمثابة وحدات تحكّم رئيسية، ومديرة لعمليات تكوين العادة.

يرتبط دور الدوبامين في تعزيز الشعور باللذة بواحدة من أشهر النظريات المتعلقة بالسلوك البشري. ولكي نكون أكثر دقة، ربما كان علينا أن نقول: إن هذه النظرية الأساسية تتماشى مع الدراسات التي أجريت على الدوبامين.

من بين كل التكهّنات التي قِيلَت حول مصادر «العادة»، يظل مبدأ اللذة أشهر هذه التكهّنات. وسبب شهرته هو أنه أسهلهم في فهمه. لقد أثير مبدأ اللذة لدى العامة لأول مرة من قِبَلِ أبو التحليل النفسي سيجموند فرويد. مع أن الباحثين منذ زمن أرسطو في اليونان القديمة لاحظوا مدى سهولة التلاعب بالشخص وتحفيزه من خلال اللذة والألم.

يؤكد مبدأ اللذة على أن العقل البشري يفعل كل ما يؤشّعه للبحث عن اللذة وتجنّب الألم. إنه مبدأ غاية في البساطة كما ترى. وبنفس هذه البساطة، سنجد حولنا بعضًا من أكثر محفّزات الحياة انتشارًا على مستوى العالم، وأكثرها توقعًا.

يستخدم مبدأ اللذة من قِبَلِ الـ «هُوَ». والـ «هُوَ» هي تعريف فرويد لأحد الكيانات الثلاثة التي تتحكّم في النفس (الآخرون، والأنا، والأنا العليا). وسنركّز فقط على الـ «هُوَ» اتساقًا مع أهدافنا في هذا الكتاب.

تشتمل الـ «هُوَ» على رغباتنا واحتياجاتنا الجسدية. ليس لديها أي شعور بضبط النفس؛ فهي بدائية ومليئة بالشوائب. إنها تسعى وراء كل ما يمكن أن يُحقّق للجسد رغباته من السعادة والإشباع. إن الدماغ يشعر باللذة كما يشعر الإنسان باللذة، سواء كان ذلك نتاج وجبة شهية أو تناول عقار. وأنسب مثال على هذا المبدأ في حقيقة الأمر هو مُدمن المخدرات؛ فلا شيء يمكن أن يوقّفه عن محاولة الحصول على جرعة أخرى من المخدّر الذي أدمنه.

هناك بعض القواعد التي تحكّم مبدأ اللذة وكيفية تحفيزنا.

كل قرار نتخذه في حياتنا يقوم على تحصيل اللذة أو تجنب الألم

إنها عادة شائعة لدى كل البشر على وجه الأرض. يتلخّص كل ما نقوم به-أيًا ما كان- خلال يومنا في كونه شكلاً من أشكال السعي وراء اللذة. فعندما نُنقِصُ على التلاجة بحثًا عن وجبة خفيفة سريعة، فهذا لأنك تتوقّ إلى طعم بعض الأطعمة. وعندما تقص شعرك بشكل ما، فذلك لاعتقادك بأن الشكل الجديد سيزيد من جاذبيتك في عيني شخص ما، مما يجعلك سعيدًا. وهذه

هي اللذة.

في المقابل، عندما ترتدي قناعاً واقياً أثناء استخدامك لموقد اللحام تجنبنا لتطير الشرر نحو وجهك وعينيك، فذلك لخوفك من الخطر والألم. لو أننا تتبعنا جميع قراراتنا، سواء كانت قصيرة المدى أو طويلة المدى فسنجد أنها تتبع جميعاً من مجموعة صغيرة من الملذات أو الآلام.

الجهد الذي يبذله الناس لتجنب الألم يفوق ذلك الذي يبذلونه للحصول على اللذة. وعلى الرغم من أن الجميع يبحث عن اللذة بقدر ما يستطيع، فإن عاداتهم المتعلقة بتجنب الألم أقوى بكثير في واقع الأمر. إن غريزة البقاء التي تسيطر على الشخص في موقف مهدد لحياته أكثر إلحاحاً من تلك التي تُسيطر عليه ليأكل حلواه المفضلة مثلاً. لذلك عند مواجهة المرء احتمال الألم، يعمل الدماغ على تجنب هذا الألم بجهد أكبر من الجهد الذي قد يبذله للحصول على اللذة.

تخيل مثلاً أنك تقف في منتصف طريق صحراوي. أمامك صندوق يمتلئ بالمال والمجوهرات الثمينة التي يمكنها أن توفر لك دعماً مالياً يكفيك بقية حياتك. وفي نفس الوقت هناك شاحنة مسرعة وخارجة عن السيطرة تقترب منك. ستتخذ قراراً بالقفز بعيداً عن الشاحنة بدلاً من الاستيلاء على صندوق المجوهرات؛ وذلك لأن غريزة تجنب الألم لديك-وأنت هنا تتجنب الموت نفسه- تفوق رغبتك في الحصول على اللذة.

عندما يشتد بك الحال وتكون قد واجهت قدرًا هائلًا من الألم، فلا بد وأن تبدأ في التصرف بالشكل الذي يجعلك تتفادى تكرار ذلك في المستقبل. الحيوان الجريح يكون لديه حافز أكبر من الحيوان الذي يشعر فقط بشيء من التعب.

تصوراتنا حول اللذة والألم هي دوافع أقوى بكثير من الحقائق

أي إن تصوراتنا هي التي تحرك القرية. قد تكون هذه التصورات معيبة في بعض الأحيان. وهي بالفعل معيبة في أغلب الأحيان، وهذا يفسر ميلنا إلى العمل ضد مصلحتنا.

وأفضل مثال يمكن أن أطرحه حول هذه القاعدة هو «الهالابينو تشابولين». إنها وجبة خفيفة من الوجبات التقليدية المكسيكية الحارة، وهي لذيذة الطعم ومنخفضة الكربوهيدرات. وبالمناسبة، كلمة تشابولين تعني «الجراد». أي إننا نتحدث عن جراد بنكهة الفلفل الحار. إنها حشرات.. تؤكل!

ربما كان لديك خبرة شخصية سابقة بطعم الجراد، وربما لم تذقه من قبل. ولكن فكرة تناول الجراد قد تجعلك تتوقف للحظة. ربما تخيلت أنك لن تستطيع أن تدخلها فمك. وربما دار بذهنك

أنك إذا قضمته منها قضمة فسئصاب بالفتيان. فربما تُعضُ عضوًا داخليًا من أعضاء الجرادة! إن «تصورك» لأكل الجراد هو ما سيدفعك بسرعة للتراجع عن تذوقه. ولكن تظل الحقيقة أنك لم تجزّب طعمه بالفعل. أنت تتصرف انطلاقًا من فكرتك حول النفور الذي سيسببه تناولك للجراد.

وإذا أصر أحد الأشخاص الذين جربوا المطبخ المكسيكي على إقناعك بأنه شهى الطعم بالفعل، خاصة إذا ما ظهي بشكل صحيح، قد تظل عاجزًا عن التغلب على تصورك الفطري لفكرة «تناول حشرة»!

اللذة والألم يتغيران مع الوقت

نحن نركّز -بشكل عام- على ما هو «هنا والآن»؛ بمعنى: ما الذي يُمكنني أن أحضل عليه في القريب وسيجلب لي السعادة؟ وأيضًا، ما الذي سيأتي قريبًا جدًا ويمكن أن يكون مؤلفًا للغاية ويجب علي تجنبه؟

عند التفكير في الشعور بالراحة، ننسجم أكثر مع القريب العاجل. إذ لن يؤثر فينا اللذة والألم اللذان قد يحدثان بعد أشهر من الآن أو سنوات تأنيًا كبيرًا. ما يهمنا هو ذلك الموجود على أعتاب بيتنا.. على بُعد خطوات منا. وهذه بطبيعة الحال طريقة أخرى تُظهر إلى أي مدى يمكن لتصوراتنا أن تكون معيبة، ولم نميل إلى المماثلة بشكل متكرر.

فمثلًا، عندما يحتاج المدخن إلى سيجارة، يكون هذا هو تركيزه الرئيسي في هذه اللحظة. وهو ما يجلب له بعض الراحة أو اللذة. وعندما يأتي وقت الراحة بعد حوالي خمس عشرة دقيقة سيتمكن من الخروج للاستمتاع بتلك السيجارة. إنه محور طقوسه اليومية. إنه لا يفكر في أن تدخين سيجارة في كل مرة «يحتاج إليها» يمكن أن يُسبب مشاكل صحية مؤلمة في مستقبل حياته. فهذه حقيقة بعيدة، في المستقبل، ولا تُحرّك سلوكه على الإطلاق. فهو في هذه اللحظة يحتاج لسيجارة؛ وذلك لأنه يشتهيها، بل وقد يُصاب بالصداع في الحال إذا لم يحصل عليها.

العاطفة تغلب المنطق

عندما يتعلّق الأمر بمبدأ اللذة، تطفئ مشاعرك على التفكير العقلاني. قد تعلم أن القيام بشيء ما سيكون فيه فائدة ما أو ضرر ما لك. ستكون متفهمًا لجميع الأسباب التي تجعله مفيدًا أو

ضارًا. ولكن إذا كانت «ال» هو غير المنطقية» لديك عازمة على إشباع رغبة معينة، فالراجح أنها ستنتصر. ولو دفعتك الـ«هو» للاعتقاد بأن القيام بشيء مفيد سيسبب لك الكثير من الضغط العصبي أو حتى نوعًا من عذم الرضا المؤقت، فسوف تكون هي المنتصرة في هذه الحالة أيضًا. بالعودة إلى مثال الفدحُن، لا شك أنه يعرف السبب وراء كون السجائر ضارة بصحة الإنسان. فقد قرأ كافة التحذيرات المكتوبة على علب السجائر. وربما رأى عندما كان في المدرسة صورة لرتة مُتهالكة نتيجة التدخين لسنوات. إنه يعرف كافة المخاطر التي يوشك أن يواجهها. ولكن تظل صورة تلك العلبة من السجائر ماثلة في ذهنه، ولتذهب كافة الأسباب العقلانية إلى الجحيم إذا ما كانت ستمنعه من الحصول على سيجارته. فعاطفته الموجهة نحو الحصول على اللذة هي التي تنتصر في النهاية.

حب البقاء يطغى على كل شيء

عندما تنشط لدينا غريزة البقاء يتوقف كل شيء آخر في تكويننا النفسي والعاطفي. لو أننا واجهنا موقفًا مهددًا للحياة (أو موقفًا «نتصور» أنه يهدد حياتنا)، يُغلق الدماغ كل شيء آخر ويحولنا إلى آلة يتجه كل تفكيرها وتصرفاتها فقط إلى إرادة البقاء على قيد الحياة.

ليس هذا بمستغرب في حالة تجنُّب النتائج المؤلمة. فلا شك في أنك ستحاول القفز بعيدًا لتفادي الشاحنة الصغيرة القادمة تجاهك، وإذا لم تُقم بذلك، فلن تبقى على قيد الحياة. لن يسمح لك نظامك الذي خلقت به وفُطرت عليه باتخاذ هذا القرار أصلًا، بل سيبدل كل ما في وسعه لإبعادك عن طريق تلك الشاحنة.

إلا أن حب البقاء قد يلعب دورًا كذلك عندما نسعى للحصول على اللذة، حتى لو أدى ذلك إلى انزلاقنا فيما يؤذينا. وأوضح مثال على ذلك الطعام.

لنفترض أنك في مطعم وطلب شخص ما طبقًا ضخمًا من الناتشوز مملوءًا بالجبن والكريمة الحامضة واللحم الدهني ومجموعة أخرى من المكونات التي قد لا تكون بالخيارات الغذائية المناسبة لك. ربما استطعت مقاومته، فبعض الناس يفعل. ولكن قد لا تستطيع أيضًا، فتجد نفسك وقد التهمت نصف الطبق قبل أن تُدرك حقيقة ما فعلت!

لماذا؟ لأنك بحاجة إلى الغذاء من أجل البقاء. ودماغك يخبرك بوجود طعام في مكان قريب، ومن ثم فعليك تناوله. لن يهتم هنا أنه ليس بأفضل الأطعمة -من ناحية القيمة الغذائية- التي

يمكنك الحصول عليها، فغريزة البقاء لديك تخبرك بأنه لا بد من تناول واحدة من تلك الناتشون فحياتك نفسها تعتمد على ذلك!

إن كيمياء دماغنا تعمل بناء على هذين النقيضين الأساسيين للألم واللذة، وبعض الدوائر المعنية داخل دماغنا يتم تعزيزها أو تشويها بناء على تجاربنا الحياتية.

من المهم أن نعلم أننا يجب أن نأخذ نتائج مثل هذه الأبحاث بحذر؛ لأنها تركز بشكل أساسي على سلوك الحيوان في مواقف مختبرية، ومن ثم فهي «مصنوعة» إلى حد كبير. ومع ذلك، تخبرنا هذه النتائج بشيء مُقنع حول الطريقة التي يعمل بها دماغنا فيما يتعلق بالعادات: بأن العادات لها أساس كيميائي عصبي، وأنه يمكن تغييرها.

إن فهم سيكولوجية العادات، وتعلم كيفية تكوّن عادات جديدة إيجابية عوضًا عن تلك الأقل نفعًا يبدأ من الدماغ وتكوينه الفسيولوجي. تتكون العادة في ثلاث خطوات أساسية لها تأثيرات جسدية حقيقية في الدماغ، تظهر في صورة إطلاق ناقلات عصبية.

ربما اعتدت تناول وجبة خفيفة غير صحية، فتسعى للحصول على شيء من الحلوى بعد العشاء في كل ليلة. أنت تعلم أنك بحاجة للتوقف عن تناول الشوكولاتة والحلوى، بل إنك في بعض الليالي لا تستمتع بهذا السلوك، ولكنك في نفس الوقت لا تستطيع التوقف عنه. يبدو أن قوة الإرادة هنا غير كافية. ولكن لا تستسلم أو تشعر بالضيق من نفسك، بل راقبها. ربما اكتشفت أنك تستخدم السكر كنوع من العلاج الذاتي لتعزيز مستويات الدوبامين لديك بعد يوم طويل ومرهق. قد تلاحظ ظهور المثبر لديك مع انتهائك من وجبتك، ومع دخولك إلى المطبخ لتضع الأطباق في الحوض، إذ تبدأ على الفور في البحث في خزائن المطبخ عن الحلوى.

لقد أدركت أنك كنت تمارس هذا الروتين المعتاد لسنوات عدة، بل قد تشعر بنفسك وأنت تنزلق إلى وضع «الطيّار الآلي أو التلقائي»؛ حيث يبدو جسمك وكأنه يسيّر من تلقاء نفسه في هذا المسار.

في الفصول التالية، سنلقي نظرة عن كثب على الطرق العملية للتعامل مع الحلقة المكونة من ثلاث خطوات. ولكن في هذا المثال، مجرد الاعتراف بوجود خطوات ثلاث يعني أن بإمكانك البدء في وضع استراتيجية جيدة لكسر هذه العادة واستبدالها. يمكنك التخلص من المثبر من خلال تغيير روتينك اليومي في العشاء. يمكنك التوقف عن الاحتفاظ بوجبات خفيفة في المنزل. يمكنك أيضًا أن تعمل جاهدًا على استبدال هذه العادة بشيء آخر يفرز الدوبامين ويجعلك تشعر بالسعادة. يمكنك كسر الحلقة المفرغة ببساطة عن طريق تشتيت انتباهك. ولعل

الأهم من ذلك هو أنه يمكنك أن تصبر وتقاوم رغبتك الشديدة في تناول السكر؛ لأنك تعلم أنها مسألة وقت فقط، ويتخلّى بعدها دماغك عن روتينه القديم، ويتمسك بروتينه الجديد.

ملخص الفصل الأول

* العادات هي سلوكيات مكتسبة ومُتكررة، ولكنها ذات ارتباطات كيميائية عصبية وفسولوجية في الدماغ.

* يمتلك دماغك خاصية المرونة، بمعنى أن بإمكانه تجديد المسارات العصبية واستبدال العادات القديمة بعادات جديدة. وهذا ما يجعلنا قادرين على التعلّم والتكيف والتغيير.

* هناك ثلاث خطوات لتكوّن العادة: المثير الذي يشير إلى الدماغ لكي تدخل في وضع «الطيّار الآلي»، والسلوك الروتيني نفسه، والمكافأة التي تتبع السلوك وتعزّزه.

* الوسيط في العملية المذكورة أعلاه هو الدوبامين، والذي يشكّل الأساس الكيميائي العصبي لنظام المكافأة لدينا. عندما ينطلق الدوبامين نبدأ نحن في تكوين ذكريات عما أشعرنا باللذة ومنحنا إحساسًا جيدًا، فنكرر تلك السلوكيات.

* تعمل الهرمونات الأخرى مثل السيروتونين، وجابا، والنورإبينفرين على تعديل التوازن بين وضع «الموجه نحو الهدف» ووضع «الموجه بالعادة» للدماغ.

* إذا أردنا تغيير عاداتنا السيئة، علينا أن نعمل مع الآليات الفطرية لدماغنا.

* إن مبدأ اللذة هو حافز أساسي بسيط ولكنه قوي التأثير بالنسبة لكل سلوكيات الإنسان والحيوان. وينص على أن البشر يملكون الدافع للتصرف بما يقلل من الألم والمعاناة ويعظم من اللذة.

* يتعلق مبدأ اللذة بالبقاء على قيد الحياة، كما يعني أننا نسعى نحو تجنب الألم بجهد أكبر من جهدنا في السعي للحصول على اللذة. وهذا من شأنه أن يفسر السبب وراء صعوبة إجراء تغييرات إيجابية في الحياة بشكل استباقي، في حين أن تجنب العادات السلبية أسهل نسبيًا.

* تتفوق العاطفة على كل شيء: فما نعتبره ممتعًا هو ما يهمنا، وهذا حتفًا يعني أننا نركّز على الحاضر، ونتجاهل النتائج والعواقب بعيدة المدى، مما يعد سببًا آخر في صعوبة تغيير السلوك الراسخ.

* للتخلص من السلوكيات السيئة وغير المرغوب فيها واكتساب سلوكيات جديدة صحية نحتاج إلى فهم ماهية العادات، وتعلم كيفية تكوينها، والعمل مع ميولنا الكامنة بداخلنا من أجل إحداث تغييرات تدوم طويلاً.

الفصل الثاني

سيكولوجية تكوين العادة

عندما يتعلّق الأمر بالعادة، سنجد ترابطًا بين كل من الجوانب الفسيولوجية والنفسية والسلوكية، حيث يؤثر كل منها على الآخر.

عندما تُمارس عادة ما، يمتلئ دماغك بالنواقل العصبية التي تساعدك على تذكّر ذلك الفعل وتكراره (الجانب الفسيولوجي). تشعر بانجذاب نفسي قوي تجاه هذا الفعل من خلال العلامات والمثيرات التي ساعدت هذه المواد الكيميائية في الدماغ على ترسيخها (الجانب النفسي)، فيظهز سلوكك في شكل عادة روتينية (الجانب السلوكي).

سنتناول في هذا الفصل الجانب النفسي بشكلٍ أدقّ من بين هذا الثلاثي. لقد رأينا كيف تبدو العادات في الدماغ، والآن لننظر إلى كيفية تعبيرها عن نفسها في تجربتنا الحياتية. والأهم من ذلك، كيف يمكننا الاستفادة من هذه المعلومات لتحفيز أنفسنا على تكوين عادات حسنة، والابتعاد عن العادات السيئة؟

تكوين العادات من منظور نفسي

لقد عرفنا في الفصل السابق أن العادات هي في الأساس سلوكيات تلقائية، ومُتكررة، ولا واعية، تُمارسها دون أن نفكر فيها كثيرًا، وأن لها أساسًا كيميائيًا عصبيًا حقيقيًا في دماغنا.

إذا فهمنا كيف ولماذا تتشكّل العادات من الناحية الفسيولوجية، سنعرف كيف تتم العملية من الداخل إلى الخارج. ويمكن قول الشيء نفسه عن فهم كيفية تشكيل عاداتنا نفسيًا وكسرها. فكلما زاد فهمنا لهذه العملية، زادت فرصتنا في إجراء تغييرات دائمة من الخارج إلى الداخل.

ربما سمعت من قبل أن تكوين عادة جديدة يستغرق عددًا معينًا من الأيام، يتراوح بين الثلاثين يومًا والتسعين يومًا أو نحو ذلك. في إحدى الدراسات التي أجرتها فيليبيا لالي وفريقها، والتي نشرتها في المجلة الأوروبية لعلم النفس الاجتماعي، قُدرت أن المدة في المتوسط تقترب من ستة وستين يومًا، على الرغم من وجود ثباين هائل في النتائج، كما أن الأمر يعتمد على طبيعة العادة التي يحاول المرء تكوينها.

عملت لالي وزملاؤها بناءً على تعريف مألوف للعادات، وكان تفسيرهم أنه عند قيام المرء

بعمل ما وبشكل متكرر، فإن التكرار -بمرور الوقت- يخلق صلات عقلية تربط بين الفئير والسلوك، ومن ثم، عندما يواجه المرء في المستقبل نفس المثير، تقوم علامات ذلك السلوك باستدعاء العادة بشكل تلقائي.

هذه هي الحلقة ثلاثية الأجزاء المكونة للعادة، وقد تعرّفنا عليها بإيجاز في الفصل السابق؛ لذا فهناك أمران أساسيان وضروريان لتكوين العادة:

* يجب أن يتكرر السلوك بشكل منتظم (ليس بالضرورة بشكل يومي ولكن أن يكون التكرار كبيرًا)، ويجب أن يكون موحدًا، بمعنى أن يتم بنفس الطريقة في كل مرة.

* يجب أن يكون هناك ارتباط بين مثير ما أو بيئة محددة وبين السلوك الناتج.

ومن ثم، فلو أنك في موقف معين أو بيئة معينة، فإن سجل أفعالك الماضية سيدفعك إلى القيام تلقائيًا ودون تفكير منك بالسلوكيات التي سبق لك القيام بها. هذا أمر شديد الأهمية، إذ إنه الفرق بين إجبار نفسك على القيام بتمرين رياضي تكرهه، وبين الذهاب ببساطة إلى صالة الألعاب الرياضية؛ لأن هذا أمر اعتدت القيام به في الصباح، تمامًا كفسيل أسنانك. فمن الناحية النظرية، يمكنك القيام بعمل ما كل يوم، ولكن واقعيًا، لا يمكن اعتباره عادة إلا بعد أن تُصبح ممارستك له ممارسة مستمرة باتساق وتلقائية كاستجابة لمثير ما، وإلا فسيكون مجرد شيء استطعت إجبار نفسك على ممارسته بشكل متكرر.

إذا رغبتنا في تكوين عادات جديدة، فعليًا التأكد من أننا نحاكي العملية الطبيعية لتكوين العادة، ونصمم المواقف التي ستؤدي إلى تكوين العادة تصميمًا دقيقًا.

يمارس الكثير من الناس رياضة ما أو يتبعون نظامًا غذائيًا جديدًا، أو قد يحاولون بدء عادة جديدة مثل القراءة كل يوم، أو تطوير مهارة جديدة كالعزف على آلة موسيقية، ولكن إلى أن تصبح هذه الأنشطة منتظمة وتلقائية تمامًا، فهي ليست بعادات.

إذا تحدّثنا من الناحية المعرفية عن قوة الإرادة، فكلنا يعلم أنها أمر باهظ الثمن؛ إذ تحتاج من المرء قدرًا كبيرًا من الطاقة، كما أنها غير مستدامة وتذوّى سريعًا. إلا أن هدفنا في هذا الكتاب هو استخدام السلوكيات الفعّالة والسليمة بشكل يجعلها تُصبح عادة، ومن ثم تصبح مُستدامة. بتعبير آخر، إننا نقوم بكل الأفعال السليمة بشكل تلقائي عندما يتم استثارتها من خلال بيئتنا، ونمارسها بشكل منتظم وبدون تفكير.

تخيل للحظة لو أنك أصبحت تمارس كل السلوكيات المتعلقة بالتميز والنجاح بشكل تلقائي

ودون أن تضطر لأن تقول لنفسك: «علي أن أجبر نفسي على التدرب على عزف الكمان اليوم». تخيل لو أنك قمت بكل هذه الأشياء ببساطة، وبنفس القدر من الجهد العقلي الذي يتطلبه الاستحمام أو تناول العشاء. إن عدم فهم ماهية العادة غالبًا ما يؤدي بالناس إلى الفشل في اكتسابها بالشكل الصحيح. قد تستطيع إجبار نفسك على ممارسة هذا النشاط

أو ذلك، ولكن هذا لن يعني الكثير إذا نظرت إلى الصورة الأشم. إذا فهمت أن هناك ثلاث خطوات للعملية - وهم المثير والروتين والمكافأة- فهذا يعني أنك تستطيع تهيئة الظروف الملائمة لتكوين العادة، بدلاً من صراعك المستمر مع النشاط نفسه. لذلك، بناء العادات يحتاج منا إلى خلق البيئة المناسبة لتحفيز تلك العادات. ولو أنك نظرت عن كثب في عاداتك اليوم، لوجدت أنها قد تشكلت بنفس الطريقة. فكّر في أي شيء تفعله بشكل روتيني كل يوم، وستجد غالبًا أن هذا السلوك لم يصبح ثابتًا لديك لمجرد أنك قرّرت ذلك في يوم من الأيام. لقد ثبت بسبب الحلقة ثلاثية الأجزاء التي فعلت فعلها، فكانت النتيجة: العادة التي تمتلكها اليوم.

في واقع الأمر، من المستحيل ألا تتكون لدى المرء عادات؛ فهذا يحدث دون حتى أن تحاول، كما حدث فعليًا مع العديد من عاداتك الحالية. لكننا نهدف إلى التحكم بـ «وعي» في عملية تكوين العادات حتى نتمكن من توجيهه وتشكيل السلوكيات التي نرغب في جعلها جزءًا أصيلًا من حياتنا.

تذكر أن العادات هي محاولة دماغك لتقليل العبء العقلي، ووضع المهام المعروفة لك والتي تتقنها بالفعل في خلفية تفكيرك، ومن ثم تصبح قادرًا على التركيز على المهام الجديدة التي تتطلب منك جهدًا معرفيًا أكبر. وهذا يُبين لنا أنه يسهل على المرء تكوين عادة، ولكن يصعب عليه أن يُنشئها من الصفر. فركوب الدراجة مثلًا يكون صعبًا في البداية ويحتاج إلى انتباه كامل من الدماغ الأعلى الموجه نحو الهدف (قشرة الفص الجبهي لديك). ولكن بعد ذلك يتمكن المرء من القيام بذلك دون تفكير-حرفيًا. إذ تتولى العقدة القاعدية أو ما قد يسمى بـ «دماغ العادة» المسؤولية عنك. ربما شعرت بالخوف في طفولتك من ركوب الدراجة، وربما وُضِل خوفك إلى درجة رفضك لها. ولكن ما إن أصبح الأمر سهلًا وروتينيًا، بدأت تستمتع به. وربما أصبحت تحب ركوب الدراجة للمتعة التي تشعر بها. وهذا يبين لنا أن العادة يمكن أن تكون ممتعة، على الرغم من أن النشاط في البداية لم يكن ممتعًا.

هل بدأت تُدرك الآن الصعوبة الشديدة (وكذلك الأهمية الشديدة) لاكتساب عادات جديدة؟ وطالما أننا نعمل بوعي على اكتساب سلوك جديد (سواء لستين يَوْمًا أو أكثر)، فسيتلخّص ذلك في شيء واحد فقط: العمل الجاد. ولكن بعد ذلك، سنكتسب شيئًا من الإتقان ونألف الروتين،

وُصِّحَ حلقتنا ثلاثية الخطوات قادرة على تعزيز السلوك من خلال المكافأة من صديقك؛ ذلك الناقل العصبي المسقى بالدوبامين. بعد هذه النقطة تُصبح ممارسة هذه العادة أسهل من عدم ممارستها. وهذا هو النجاح.

ربما بدا ما نقوله آلية بسيطة إلى حدٍ يبعث على السخرية، ولكن الحقيقة بالفعل هي أن فهمنا لكيفية عمل العادات وكيفية تكوين عادات جديدة ربما يكون أكثر ما يمكن أن يفيدك في الحياة. بدايةً، العادات الجيدة تساعدك على التعلُّم. العادة تحملك وتعبرك بك الأجزاء المملة والرتيبة من العملية، أيًا كان نوعها. تساعدك العادة على التغلُّب على الهزيمة أو الفشل أو عدم اليقين أو التعب. إذ تجذ نفسك مستمرًا في طريقك. العادة تجعلك قويًا.

العادات تجعلك تخطو خطوات ثابتة ومنتزيدة نحو تحقيق أهدافك. والأكثر من هذا أنك تطوّر من شخصيتك واحترامك لذاتك زويذاً زويذاً. والإنسان هو مجموع أفعاله المتراكمة يوماً بعد يوم؟ عندما نتحدث عن الصفات الجديرة بالإعجاب مثل القيادة أو الإبداع أو التفاني، ألا نكون بذلك نتحدّث في حقيقة الأمر عن الأفعال المتكررة والمُتسقة التي نربطها بهذه السمات؟

إذا اعتمدنا على الغريزة البسيطة والفتنة اللحظية فلن نصل إلى ما هو أبعد من ذلك. إذا استسلمنا منذ التحدي الأول، فلن نتقدّم أبداً على طول مسارات الحياة، ولن نتعلّم أو نتطوّر ولن نخرج خارج حدود مناطق راحتنا. العادات اليومية هي الآلية التي تسمح لنا بالوصول إلى أحلامنا. العادة كالسيارة التي تأخذك إلى حيث تريد الذهاب، فتتحرك بك ميلاً وراء ميل. وإذا قمّت بما يفيد العادة التلقائية، حررت دماغك الأعلى ليتعلم المزيد ويتطور أكثر.

لا يقتصر إتقان العادات الجيدة على الأمور العملية فقط مثل الأكل الصحي مثلاً، بل يشمل كذلك النمو النفسي؛ كتغيير الحديت السلبي مع النفس أو تغيير عادات نقد الذات. عندما تغير من سلوكك تُجاه نفسك ستؤثر على صورتك الداخلية التي تتصورها عن ذاتك أنت شخصياً فيما يتعلق بكيانك واحترامك لذاتك وحشك الذاتي. وهذا يؤدي إلى خيارات أفضل وإرادة أقوى وأكثر وعياً، ومن ثم يعزّز «الحلقة الحميدة» التي ترشّخ المزيد من التطوير والإنجاز بمرور الوقت.

تكوين العادات وكسرها

الغريب في العادات هو أن منظومتها الشاملة مصمّمة لمساعدة دماغك، إلا أن العادات الفردية يمكن أن تكون ضارة إلى حدٍ غير معقول. توفّر معظم عاداتنا قدرًا هائلًا من الوقت (هل يمكنك

أن تتخيل لو أنك مضطراً لتعلم كيفية ارتداء حذائك من الصفر في كل صباح؟) وتمنحنا قدراً ضخفاً من الحرية والمرونة لـ «حفظ» مهارات معينة والمضي قدماً في الحياة.

لكن الحلقة الثلاثية الخطوات المكونة من الفئير والسلوك والمكافأة غرضة لتدخل عوامل أخرى. عندما تكون منظومة مكافأة الدوبامين غير منتظمة، قد يُدمن المرء تكرار أفعال معينة بشكل يبدو كما لو كان انسحاباً لآثار مكافأة الدوبامين. وبما أن عملية تكوين العادة تعتمد بشكل كبير على تكرار ما نجح في الماضي، فمن الممكن أن تكون بعض عاداتك المزممة قد تكونت في مرحلة الطفولة عندما لم يكن لديك من الرأي ما يجعلك تتحكم في الظروف أو المكافآت المرتبطة بسلوكيات معينة.

على الرغم من أن بعض العادات بسيطة جداً وتكتسب في وقت مبكر من حياة المرء، وشبه غريزية (مثل الاغتسال أو تناول الإفطار)، فإن البعض الآخر أكثر تعقيداً ويتطلب جهداً أولياً وبرمجة أكثر قليلاً (مثل قيادة السيارة، أو التحدث بلغة أخرى، أو العزف على آلة موسيقية). يمكن أن تكون العادات «حميدة» أو «سيئة»، ولكن هذا لا يعني أن العادات الحميدة تتطلب جهداً ذهنياً أكبر للحفاظ عليها- فقد يذهب بعضهم لممارسة رياضة الجري يوميًا بنفس السهولة التي يتنفسون بها، وقد يحاول البعض الآخر التدخين أكثر من مرة قبل أن يبدأ في الشعور بأي متعة منها. أيًا كانت عاداتك السيئة (سواء كانت قضاء أوقات طويلة أمام الشاشات، أو التدخين، أو تناول المشروبات الكحولية، أو الإفراط في تناول الطعام، أو الشهر لوقت متأخر من الليل)، قد يريحك معرفة أن الآليات التي تثبت هذه العادة لديك هي نفسها التي يمكنها أن تدعم عادات أخرى أفضل وأصح بنفس السهولة. العبء العقلي هو نفسه، باستثناء ما تتطلبه فترة تعديل السلوك الأولية.

علينا أن نقوم بتشريح العادات، سواء كانت حميدة أو سيئة؛ لأننا لا نستطيع أن نبدأ في عملية تغيير العادات السيئة إلى حميدة إلا بعد فهم تشريح العادة وسبب وجودها. المسألة ليست مجرد الرغبة الملحة في التغيير، أو أن تصبح شخصاً جيداً، أو أن تمتلك ما يكفي من قوة الإرادة. الأمر يتطلب التعامل بمهارة مع دوافعك الخاصة والعمليات العقلية اللاواعية لتصميم العادات بالشكل الذي ترغبه، والذي يجعلها تدعمك في حياتك التي تريدها.

لنلقِ نظرةً على فوائد العادة الحميدة لحياتك: تمضي أيامك بسلاسة أكبر، ويقل الوقت والجهد العقلي المبذولان في الأنشطة اليومية، فلا تقع ضحية للتعب الشديد. ليست هناك حاجة إلى الإكراه أو «الانضباط» الذين يتحدث عنهما الجميع عندما يتعلق الأمر بالعادات. وإنما ستجد نفسك تتصرف بسلاسة وتلقائية. مع وجود عادات أكثر، ستصبح أسرع وأكثر كفاءة بمرور

الوقت. ستوفر قدراتك العقلية العليا-مثل القدرة على حل المشكلات والإبداع- لأمر أهم.

يبدو الأمر جيدًا حتى الآن، ولكن هناك جوانب سلبية لاكتساب العادات، سواء الحميدة أو السيئة.

يمكن للعادات السيئة أن تُشعرنا بأننا عبيد بلا إرادة حرة، ويمكن أن تضر بصحتنا العقلية والجسدية، مما يؤدي إلى ضعف احترامنا لذاتنا، بل وربما الإضرار بعلاقاتنا بالآخرين وبعملنا. إذ نصبح أسرى حلقة مُفرغة لا مهزّب منها، فتفقد أجزاء كبيرة من حياتنا حيويتها وطاقاتها وتصبح جافة ميكانيكية.

وهذه الطبيعة الميكانيكية لا تقتصر على العادات السيئة فقط. فالعادات الحميدة لها عيوبها أيضًا. قد نشعر بالاستقرار والأمان طالما أننا نسير وفق روتيننا المعتاد، ولكننا في نفس الوقت نضيّق نطاق تفكيرنا ونُغلقه أمام المزيد من الوعي والتفكير الإبداعي. نحن نحرم أنفسنا من تعلم أي جديد، فلماذا نتصرف هكذا؟

لأن دماغنا مُقتنع بأن «كل شيء على ما يُرام، ولا حاجة للتغيير».

كما أن العادات الراسخة تُقلل من مرونتنا وقدرتنا على التكيف مع التغيير. فتجدنا ننزعج بشدة من كل ما يعترض روتيننا، وتقل قدرتنا على التفكير والاستجابة بشكل عفوي (كما لو أننا كنا نسير نيامًا). ليس بالضرورة أن تكون العادة سيئة لتكون سببًا في توتر علاقتنا مع الآخرين، أو لتجعلنا نتصرّف بعناد أو بعدم مرونة. وهذا سبب إضافي كافٍ لمعرفة كيفية تغيير عادة ما عندما تصبح غير مُجدية. بداية، علينا أن نكون على دراية بالأنواع المختلفة من العادات.

التصنيف النوعي للعادات

لكي نحقق هدفنا من هذا الكتاب سنقوم بتقسيم العادات إلى ثلاث فئات عامة:

- العادات الحركية

هي العادات التي نكتسبها لتساعدنا في أداء الأنشطة البدنية والعضلية اللازمة في حياتنا اليومية. وتشمل أنشطة مثل الوقوف، والمشي، والجري، والجلوس، والوقوف بأوضاع جسمية معينة، والالتزان، والقفز، وممارسة التمارين التي تتطلب عملاً منسقًا بين مختلف العضلات.

- العادات الفكرية

هي العادات المتعلقة بالعمليات المعرفية والعقلية الداخلية لدى الفرد، بما في ذلك أنشطة مثل الإدراك، وتحليل البيانات، وبناء الحجج المنطقية، واستخدام اللغة والتفكير العقلاني، وطرح الأسئلة، واختبار الفرضيات، والتوصل إلى الاستنتاجات وما إلى ذلك. وهي أمور تتباين بشدة بين السهولة والصعوبة.

- عادات الشخصية

هي التعبيرات النفسية عن شخصية كل منا وقيمه ومبادئه. والعلاقة بين العادات والشخصية تبادلية، إذ يحدد كل منهما الآخر ويقويه- فالعادات الحميدة ترسخ الشخصية الطيبة بمرور الوقت، والعكس بالعكس. عادات الشخصية هي ما يجعلنا نهتم بالكيفية التي نتصرف بها أكثر من اهتمامنا بنوعية التصرف. بمعنى، أن يكون المرء صادقًا ومجتهدًا، وأن يقول دائما كلمة «شكرا»، وأن يُمارس الامتنان، وأن يكون مستمعا جيدا، وأن يتمتع بعادات طيبة للعناية بالمنزل والحفاظ على نظافته وترتيبه، وأن يكتسب مهارات إدارة الوقت، وأن يتعلم الكتابة والحديث بشكل طيب، وأن يبقى على اطلاع على أحدث المستجدات. كل ما سبق هي عادات تحقق للمرء ما يفوق هدفها المباشر؛ إنها تعبر عن شخصيتنا الداخلية وتنقل قيمنا للآخرين. ومع الوقت ستجد أن العادات الشخصية الحميدة تؤدي إلى تنمية المشاعر الإيجابية واحترام قوي للذات، مما يمنحنا قدرًا هائلًا من الرضا النفسي.

يركز معظم الناس على العادات الفكرية والشخصية، وتلك الأفعال الروتينية التي تمثل مزيجًا من الثلاثة. قد تكتشف مع الفحص الدقيق أن العادة التي تحاول اكتسابها أو كسرها تتكوّن في واقع الأمر من عدة عادات أصغر- وهي ملاحظة شديدة الأهمية، وستصنع فارقًا كبيرًا في منهجنا ونحن نمضي قُدُمًا في طريقنا.

من المعروف أن الأب المؤسس لعلم النفس السلوكي ويليام جيمس كان لديه بعض «القواعد» الخاصة بتكوين عادات جديدة بشكلٍ فعّال، باستخدام الكثير من المعلومات التي تناولناها حتى الآن. كان يعتقد أنه عليك أولاً أن تبدأ بداية جيدة، يملؤها الكثير من الحماس والتحفيز في البداية، فلا تتردد في نواياك وتكون على يقين مما تفعل. ستساعدك هذه الطاقة في الفترات الأولى الصعبة وتدعمك. عليك فقط أن تبدأ، وتسعى وراء هدفك. ابدأ بسرعة وبدون أي تأخير.

كان اقتراحه التالي شديد الوضوح: استثمر؛ نظرًا لأن الشمة الرئيسية للعادة هي أنك تمارسها مرارًا وتكرارًا، فأنت بحاجة إلى ترسيخ السلوك في عقلك من خلال الاستمرار في ممارسته. قلّل من المماطلة والتشتت بأقصى ما تستطيع، خاصة في الأسابيع القليلة الأولى حيث لا تزال

العادة الجديدة غير راسخة بالقدر الكافي. استمر في طريقك مهما كان الأمر وبدون أي أعذار.

الخطوة التالية أن تتأكد من دعم بيئتك لك. أجز نفسك بمن يفهمون مهمتك، ولا يقاطعونك أو يشتتون انتباهك. تخلص من مثيرات السلوك السيئ، وإذا استطعت، حاول أن تبدأ روتينك الجديد على صفحة بيضاء؛ أي في مكان جديد، حيث يمكنك أن تبدأ حياة جديدة بعيدة عن تأثير المثيرات القديمة. لا تنس أن تكافئ نفسك بشكلي أو بأخر كلما مارست العادة الحميدة.

وأخيرًا، لا تتوقف، حتى عندما تتأصل هذه العادة في سلوكك وروتينك. وذلك لأنك كلما تدرّبت أكثر، ازدادت قوة هذه العادة، وقل احتمال انتكاسك.

إن عرضنا الأمر بهذا الشكل قد يدعو البعض للتساؤل: إذا كان اكتساب عادة جديدة بهذه السهولة، فلم لا يقوم الناس بذلك؟

بيّنت ورقة بحثية في مجلة علم النفس السريري أن أكثر من نصف (54%) الأشخاص الذين حاولوا إحداث تغيير إيجابي لم يتمكنوا من الاستمرار فيه لأكثر من ستة أشهر، وأن الشخص يقوم بنفس محاولة التغيير بمتوسط عشر مرات على مدى حياته. من الواضح إذن أن هناك شيئًا آخر له تأثير بشكلي ما.

لذا، لنطرح سؤالًا آخر: ما الذي يمنعنا من تكوين عادات جديدة أفضل؟

ما مشكلة العادات الجديدة؟

في أغلب الأحيان، لا أحد يتساءل عن ضرورة التغيير السلوكي. وإذا حدث وألقي هذا السؤال، ربما وجدت معظم الناس قادرين على كتابة قائمة بفوائد اتباع نظام غذائي صحي، أو ممارسة الرياضة، أو الإقلاع عن التدخين، أو تحسين التواصل في العلاقات، أو أي تعديلات أخرى شخصية وإيجابية. وحتى أولئك الذين لا يستطيعون ارتجال إجابة، يمكنهم معرفة ذلك بسهولة سواء من العائلة أو الأصدقاء أو الإنترنت. نحن نعلم منطقيًا أهمية التغيير. نحن نعلم أن الاستمرار في نفس المسار أمر ضار وله مجموعة من العواقب السلبية. نحن نعلم أن بقاء المرء ساكنًا يعني الاستمرار في المسار الضار.

فلم لا نغير إذن برغم كل ما نعلمه هذا؟!

لأن الكلام أسهل من الفعل. إن فهم فائدة التغيير من وجهة نظر فكرية يختلف تمامًا عن وضعه في محل التنفيذ، فالمعرفة لا تحل محل العمل. ومعرفة أهمية التغيير ليست كافية

لا شك أن الدماغ أداة رائعة في إمكانياتها، ولكن من قال إنها الدافع الوحيد لأفعالنا؟ في واقع الأمر، أكثر العوامل التي تُحركنا في الحياة لا علاقة لها بالمنطق! ويمكنك القول بأن المنطق-في الواقع- يحتل مرتبة متأخرة للغاية في قائمة العوامل المؤثر على تصرفاتنا اليومية.

لقد أصبحت أضرار التدخين على صحة الفرد موثقة ووشديدة الوضوح علميًا على مستوى العالم أجمع اليوم. ولن تجد من يقول لك: إن التدخين مفيد، حتى مُصنعي السجائر أنفسهم، وهم المطالبون قانونًا بتحذيرك من التدخين، وإخبارك بأنه يؤدي إلى الوفاة وإلى الإصابة بمختلف الأمراض. برغم كل ذلك، يظل كثير من الناس عاجزون عن الإقلاع عن التدخين؛ لأن إيمانهم للنيكوتين قوي للغاية. كما أنهم يخافون من الآثار الجسدية المؤلمة للانسحاب حال إقلاعهم عن التدخين. أدمغتهم المنطقية تعرف الفوائد، ولكن أجسادهم غير المنطقية لا تربد سوى السعي وراء المتعة وتجنب الألم.

هذه العوائق غير المنطقية تأتي من عدة اتجاهات سنقسمها إلى ثلاثة فئات: العوامل الواعية، والعوامل اللاواعية، والعوامل الخارجية. تمثل هذه الفئات الثلاث عمليات تفكيرنا أثناء الحياة اليومية تمثيلًا دقيقًا. قد ندرك الكثير من الأمور التي تحدث من قُدراتنا، لكننا لا ندرك كل تلك الأشياء التي تعوقنا إدراكًا واعيًا. وربما سقطنا في بعض الأحيان رغما عننا فريسةً للتأثير الخارجي.

العوامل النفسية الواعية

يأتي بعض من ردود أفعالنا السلبية تجاه فكرة التغيير من مصادر ندرکها جيدًا. إنها مشاكل سابقة، ونحن على وعي بأننا نحاول التعامل معها. إنها مواقف نحملها بداخلنا تجاه أنفسنا. وعلى الرغم من صعوبة التغلب على هذه الأفكار الذاتية، فإنها ليست مُستحيلة، بل إن تشخيصها وعلاجها أسهل بكثير من العوامل اللاواعية التي سنتناولها لاحقًا. لكن قيودنا الواعية شديدة الأهمية، ويجب مراقبتها لتقليلها قدر الإمكان، تشمل هذه القيود ما يلي:

تدني احترام الذات وضعف الثقة بالنفس

كأن يقول أحدهم مثلًا: «لا أستطيع! أنا لست بالقوة ولا بالانضباط الكافي للقيام بذلك!».

إن الشعور بعدم القدرة على القيام بشيء هو من أكثر العوامل الداخلية شيوعًا بين الناس. فنرى أنفسنا على أننا: لا نحسن فعل كذا وكذا، أو لسنا أقوياء، أو لسنا أذكاء، أو لسنا بالرشاقة المطلوبة للقيام بكذا وكذا. إننا كثيرًا ما نقارن أنفسنا بالآخرين، وننظر إلى السهولة التامة التي تبدو لنا عندما يقومون بأشياء نريد القيام بها، ثم نظن أننا لن نصل أبدًا إلى مستواهم ذلك من الإجادة. «لن أكون بموهبة ذلك الممثل، أو ذلك المغني، أو ذلك المتحدث الجماهيري، أو ذلك السياسي، أو حتى صديقنا الذي يبدو أنه يحسن التعامل مع كل شيء». إننا نعقد هذه المقارنات الظالمة دومًا، وننسى أن من نقارن أنفسنا بهم كانوا في يوم من الأيام في نفس مستوى خبرتنا الآن.

الصورة الذاتية السلبية

كأن يقول أحدهم مثلًا: «أنا لست من النوع الذي يفعل هذا. ولن أكون كذلك أبدًا». وهذا يشبه تدني احترام الذات، إلا أنه قد يكون أكثر تدميرية ومأساوية. فهو ليس مجرد الشعور بعدم قدرتنا على القيام بشيء ما، بل الاعتقاد أننا لا نستحق أصلًا القيام به، وهذا هو ما يسمى بالصورة الذاتية السلبية.

تنفلق أمامنا كل إمكانيات التغيير والعمل الفعلي؛ لأننا -نشعر أننا- لا نستحق. هذا النوع من التفكير أكثر خطورة من تدني احترام الذات؛ لأنه يعني أننا محكوم علينا بحياة غير مرضية، ومن ثم، فحتى محاولة تغيير أنفسنا هي مجرد تضييع للوقت.

قد يظل الشخص الذي يعاني من تدني احترامه لذاته معتقدًا أنه يحق له على الأقل أن يحيا حياة أفضل، لكن الشخص الذي يحمل صورة ذاتية سلبية يؤمن أنه لا يستحق أي نوع من الإيجابية على الإطلاق. فلسان حاله يقول: «أنا لا أستحق أن أستمع بعلاقة سعيدة؛ لأنني من المحكوم عليهم بالفشل طوال حياتي». أو «أنا لا أستحق النجاح في عملي، فهذا المستوى من النجاح لا يحصل عليه إلا من هم أفضل مني».

الإفراط في تحمل الألم أو الصعوبات

كأن يقول أحدهم لنفسه مثلًا: «ربما كان شعالي المستمر نتيجة إفراطي في التدخين، ولكن أعراض الانسحاب ستكون أسوأ بكثير».

إن القوة والقدرة على التحمل في الأوقات الصعبة تعد من السمات الجيدة، ولكن إذا لم يتم التحقق من حقيقتها فقد تخفي عنا حقيقة وضعنا. فإذا عانى أحدهم من أذى أو محنة أو ضيق لمجرد إيمانه بأن الأمور سوف تتحسن في النهاية، فقد يجعله هذا يتقاعس عن العمل. فيرى أنه «ربما كان الوضع الحالي سيئًا، لكن محاولة التصرف حياله قد يزيد الأمر سوءًا». ومن ثم لا أحد يتصرف، وبالتالي لا شيء يتغير. ويمكن أيضًا أن يحدث هذا في صورة إنكار بسيط ورفض الاعتراف بحدة الألم أو الصعوبات لتجنب اتخاذ أي إجراء.

تجنب المواجهة

كان يقول أحدهم لنفسه مثلًا: «كلا! لا أريد أن أزعجهم وأجعل الوضع يبدو محرّجًا».

إن فعل التغيير يستلزم حتمًا نوعًا من الصراع. من المؤكد أنك ستشعر بتوتر داخلك. لكنك قد تتصادم أيضًا في الخارج مع أشخاص آخرين غير متناغمين مع التغيير الذي تمرّ به أو من المعارضين له أو غير المتعاونين بشأنه. وبدلًا من التعامل مع هذا النوع من المواجهات بطريقة بناءة، قد يميل المرء إلى التراجع إلى قوقعته المألوفة، ويتجنب مواجهة العواقب.

الخوف من الفشل أو الرفض

كان يقول أحدهم لنفسه مثلًا: «سوف يسخر الجميع من لوحاتي بلا شك؛ ولذلك لن أشارك في دورة الرسم تلك».

إن كل محاولة للتغيير تحمل في طياتها خطر خيبة الأمل. لكن احتمال الفشل بالنسبة للبعض يُعدّ شيئًا مرعبًا: فهو يُعزّز خوفهم بشأن مستوى قدراتهم، أو من عدم وجودها من الأساس، مما يدفعهم للاعتقاد بأن عدم المحاولة أفضل. وبالمثل، فإن الخوف المبالغ فيه من التعرّض للرفض أو النقد من الآخرين يمكن في كثير من الأحيان أن يشلّ جهود الفرد نحو التغيير؛ ولذلك قد يرفض التغيير المقترح بشكل استباقي قبل أن يتعرّض للرفض. إن مستوى معاناة هذا النوع من الأشخاص قبل المحاولة، أقل بكثير جدًا مما لو حاولوا وتأكد لهم مدى عجزهم أو عدم موهبتهم.

العوامل النفسية اللاواعية

تتميز المواقف الواعية بأنها على الأقل معروفة جيدًا وبدرجة كافية لأن نتعرف عليها بسرعة إلى حد ما. أما بالنسبة للعوامل اللاواعية، فالأمر ليس كذلك. هذه القوى تعمل دون علمنا، وتؤثر سلبًا على دافعنا للتغيير دون أن ندرك ذلك (أو ندرك وجودها من الأساس). إنها شديدة الأثر على تآكل مواقفنا الذاتية، وغالبًا ما تتكرر في حياتنا على مدى فترة طويلة جدًا من الزمن، إلى الحد الذي قد يؤدي إلى تغيير مسار حياتنا بأكملها. هذه هي الأفكار والمعتقدات السلبية التلقائية التي يسعى العلاج السلوكي المعرفي إلى التخلص منها.

تتشارك العديد من هذه العوامل اللاواعية في نقاط مع العوامل الواعية التي ناقشناها للتو. إلا أن العوامل الواعية يمكن أن تكون أخطر بكثير؛ لأنها تُدمر هوياتنا -أحيانًا- دون أن نكتشفها. وبالتالي فهي مغروسة في كياننا بصورة أكبر.

المعتقدات والأحاديث الذاتية المُقيِّدة

كان يقول أحدهم: «هذا مستحيل بالنسبة لي! لم أكن من هذا النوع من الناس أبدًا في حياتي».

وهذا يشبه السلبية الواعية الناتجة عن تدني احترام الذات وضعف الصورة الذاتية. لكن هذه المعتقدات تتأصل فينا في طفولتنا وتُصبح جزءًا من أنفسنا دون أن نعلم. إن الأحاديث الذاتية المقيِّدة تقيد رؤيتك بشأن ما يمكنك أو يناسبك القيام به. إنها ترى الحياة من خلال عدسة سوداء، ملؤها التشاؤم والشك. تُفقدك ثققتك في الحظ الحسن أو في الإيجابية. فتتحيا متوجسًا من الكوارث ورافضًا للسعادة. وإذا لم تتبسق قصة ما مع وجهة نظرك المعارضة فسوف تجعلها أنت متسقة بأن تقول: «لن أقبل هذه الترقية لأن هذا المستوى من النجاح يجعل من الناس حمقى» أو «الوقوع في الحب والحميمية أمر مبالغ فيه، وغير مريح وعادة ما يكون مكلفًا للغاية، ليس لدي وقت لذلك». هذه هي القصة التي ستظل تُخبر بها نفسك عن نفسك، وقد صبغتها بألوان سلبية. لقد ظللت تفعل ذلك لمدة طويلة حتى أصبح جزءًا من هويتك. لقد أصبحت غير قادر حرفيًا على التفكير بطريقة مختلفة، كما أن نظرتك للعالم أصبحت منحرفة بشكل سيئ وضار.

العقلية الثابتة

كان يقول أحدهم: «لن أتحسن أبدًا، لقد كُتِب علي أن أظل سيئًا إلى الأبد».

تُعلن العقلية الثابتة أن ما نملكه من سمات ثابت وغير قابل للتغيير. فذكاؤنا ومزاجنا وشخصيتنا ومواهبنا الإبداعية لا يُمكن تغييرها تغييرًا كبيرًا؛ ولذلك تُعزف العقلية الثابتة النجاح على أنه مدى تنافس سماتنا مع سمات الآخرين، وعادة ما يكون ذلك بطريقة كميّة. وبما أن هذه السمات لا يمكن تغييرها أو تحسينها أبدًا وفقًا للعقلية الثابتة، فلن ننتصر إلا من خلال إثبات تفوق سماتنا على سمات غيرنا. الشخص ذو العقلية الثابتة يخشى الفشل، ويعتبره دليلًا على غباء الشخص أو عذم موهبته أو افتقاره إلى الشخصية السليمة، وهي أشياء لا يمكن تغييرها.

إلا أن «عقليات النمو» موجهة نحو مبدأ مفاده: أن السمات الشخصية مرنة، ويمكن تحسينها باستمرار، ولسان حالها يقول: بإمكانك زيادة ذكائك، وبإمكانك تعلّم المزيد من المواهب وصلها. بإمكانك تعديل شخصيتك.

ولذلك تُرحب عقلية النمو بالتحديات، وترى في الفشل فرصة للتعلّم، ومُنطلقًا نحو المزيد من تحسين القدرات، وليس دليلًا على عذم الذكاء أو عدم القدرة.

يمكن زرع هذه العقلية في المرء في سن مبكرة للغاية، فتصبح مفتاحًا لسلوكياته ومواقفه تجاه النجاح والفشل في كل شيء، سواء على المستوى المهني أو الشخصي؛ ولذلك فهي ذات أثر مباشر على قدرتنا على الشعور بالرضا والسعادة.

أما العقلية الثابتة، فلسان حالها يقول: هذه الوظيفة تتطلب مهارات لا أجيدها، ولن أجيدها أبدًا، بينما تقول عقلية النمو: «إنها وظيفة صعبة؛ ولذا فأنا متشوق للبدء فيها!».

التجارب السابقة أو الصدمات

كأن يقول أحدهم: «لقد كان الأمر سيئًا للغاية في المرة السابقة؛ ولذلك من المحتمل أن يتكرر ذلك هذه المرة أيضًا».

تؤثر تجاربنا السابقة تأثيرًا مستمرًا ومباشرًا على كيفية تعاملنا مع مواقف معينة أو حتى مع تجنبها. يحدث هذا أحيانًا دون أن نشعر به.

تنبع معظم استجاباتنا لمثل هذه المحفّزات-وحتى المحفّزات نفسها- من اللاوعي. فلا نفهم سبب نفورنا أو اشمئزازنا من أشياء معينة، أو ما الذي أدى إلى وجود تلك المشاعر السلبية من الأصل. ومن ثم، يجد المرء نفسه -بمنتهى السهولة- رافضًا لتغيير سلوكه الحالي أو يحاول تجنب سلوك غير مألوف. فقد يخاف أحدهم من الالتزام العاطفي؛ لأن والديه لم يكونا سعداء

في حياتهما معاً، أو كانا يسينان لبعضهما البعض. وقد يخاف آخر من تعلم القيادة؛ لأنه تعرض لحادث سير في طفولته.

العوامل البيئية الخارجية

إنه العنصر الثالث للتجنب في عملية تغيير السلوك، وهو من الأهمية بمكان بحيث يستحق فصلاً خاصاً به؛ لذا سأتناوله لاحقاً في فصل آخر من هذا الكتاب. لكنني أذكرها هنا بإيجاز؛ لأن الحواجز البيئية «تعمل» جنباً إلى جنب مع القوى الداخلية التي تمنعنا من تغيير سلوكنا. ومن الجدير بالذكر أن بعضها مشروع ومقبول، بينما البعض الآخر مجرد مبررات لتجنب القيام بأي إجراء.

نقص الخبرة العملية أو التعليم

كان يقول أحدهم: «أنا لا أعرف حتى ما الذي لا أعرفه!».

الأمر ببساطة أنك لا تملك (أو تعتقد أنك لا تملك) القدر الكافي من التعليمات أو التدريب أو المعلومات للمضي في التغيير الذي تريده. ومن ناحية أخرى، لا يمكنك العثور على أي طريقة لتحصيل هذه المعرفة، حتى في ظل هذا العصر الذي تفيض فيه المعلومات في كل مكان. كما لو أن لسان حالك يقول: «أنا لا أعرف كيف أغلي الماء، فكيف سأتعلم طهي الطعام الهندي؟». أو «ليس بمقدوري تحمل تكاليف دروس التأمل؛ لذلك من الأفضل أن أنسى هذا الأمر».

والحصول على المعلومات لم يكن في يوم من الأيام أسهل منه في عصرنا هذا، بل إن كثرة المعلومات المتاحة قد يتسبب في حدوث شللٍ في تحليلها. ومع ذلك لا يزال بعض الناس لا يعرفون من أين تكون البداية.

التزامات ضخمة

كان يقول أحدهم: «ليس لدي أي وقت لهذا الأمر. أنا أعمل ولدي سبعة أطفال وثمانية كلاب!».

تتراكم مسؤوليات الشخص البالغ إلى أن تصبح فوق احتمالها: الأسرة، وشريك الحياة،

والأطفال، والمنزل، والعمل، والصيانة، وصيانة السيارة، والفواتير إلخ. وهذا لا يؤثر فقط على جدول الزماني للعمل على التغيير، بل يمكن أيضًا أن يستنزفه لدرجة ألا يدرك حتى التغييرات التي يتعين عليه القيام بها.

«لا تقلق بالطبع! فما بين اصطحاب الأولاد للمدرسة، ودروس كرة القدم، والانتهاه من هذا المشروع الخاص بعلمي، وإصلاح مزارب السقف، وتذكر عيد ميلاد أختي، وتنظيف الثلاجة، لا شك أني سأبدأ في ممارسة التمارين!».

ربما كان هذا قلقًا حقيقيًا ومشروعًا للشخص، ولكنه غالبًا ما يحتوي على نوع من المبالغة في تقدير الوقت اللازم للبدء فعليًا في تغيير السلوك. فتخصيص ١٥ دقيقة كل يوم ليس بالأمر الصعب، ولكن.. يظل القول أسهل من الفعل.

السمة كبيرة والبزكة صغيرة

كأن يقول أحدهم: «المكان هنا جيد بالنسبة لي. لا تقلق».

إذا كنت تجيذ العمل في بيتك الحالية، وترى أنك تعمل بمستوى أعلى من الآخرين، وتشعر بأنك أفضل بكثير من أي شخص آخر في محيطك، لدرجة أنك لا ترى سببًا لتحسين مستواك، فاعلم بصراحة أنك إما أن تكون مرتاحًا للغاية أو معزولًا للغاية عن العواقب السلبية. ربما هذا ليس بالأمر السيئ، ولكنه بالتأكيد لن يُشعرك بالرغبة في التغيير.

بيئة ضارة أو معارضة

كأن يقول أحدهم: «إنه لا يتوقف أبدًا عن محادثتي؛ ولذلك لا أستطيع أن أجد لي مفرًا!».

في بعض الأحيان تكون الظروف من حولنا ضارة أو ذات تأثير شديد الضرر على طبيعتنا، أو لا تحتوي على العناصر التي نحتاجها لبدء برنامج التغيير. قد لا يتمكن الشخص شديد الانطوائية من العمل جيدًا في مكان مزدحم أو صاحب. وقد يشعر الشخص الذي يعيش في مجتمع شديد المحافظة بالإحباط عند دراسة الثقافات الأخرى المختلفة. هناك العديد من الطرق التي تؤثر بها بيئاتنا المباشرة علينا، وسوف نتناولها لاحقًا.

كان يقول أحدهم: «لم يَقم أحدٌ بهذا الأمر، أأقومُ به أنا؟! سيضحكون علي ويعتقدون أنني غبي!».

هذا أحد المظاهر الخارجية لتجنب المواجهة والخوف من الرفض الذي سبق وأن ناقشناه.

اعلم أنه في بعض الأحيان، قد تجد نفسك جزءًا من مشهد اجتماعي مليء بالأشخاص الذين لا يبدوون أي اهتمام بك أو بما تحاول القيام به. ربما كانوا هم في الواقع كسالى ومن النوع المقاوم للتغيير على مستوى المجموعة. إنهم لا يباليون بالتغيير ويسحبونك بقوة إلى مستواهم في الأسفل، ويقللون من أي جهد أو اهتمام من جانبك. هذا هو ما يسمى بالجمود الاجتماعي.

من ناحية أخرى، قد يكون الخوف من الرفض نابغًا من الخوف من أن التغيير الذي قمت به سيؤدي إلى تعطيل النظام الاجتماعي من حولك إلى درجة أن تُعامل معاملة المنبوذين. كما لو أن لسان حالك يقول: «إذا بدأت برنامجًا للتمارين الرياضية فكل من معي في صالة الألعاب الرياضية سيضايقني أو يزي أي أعمل بجد أكثر من اللازم». (إذا كان هذا هو شعورهم بالفعل، فربما وجب عليك العثور على أصدقاء أفضل!) إن أي شخص يفكر في إحداث تغيير في حياته لا بُد وأن يواجه معارضة، سواء من نفسه أو من الآخرين. وبإمكاننا التغلب على كل هذه القوى المعارضة - حتى تلك التي لا نلاحظها أو نفهمها. قد يبدو الأمر صعبًا للغاية في البداية، لكنه قابل تمامًا للتحقق. إن فهم العقبات جزء مهم من المعركة. فالطبيب لن يجري أبدًا العملية إلا بعد فهم ما يجب عليه إزالته.

عادة ما تكون البداية هي أصعب جزء في عملية التغيير. وهذا يعتمد على قوة دوافعنا ووضوحها. وهذا ما سنتناوله لاحقًا.

ملخص الفصل الثاني

* تكوين عادات جديدة له مكون فسيولوجي ونفسي وسلوكي، ومن خلال فهم سيكولوجية الطريقة التي تتكون بها العادات وتنكسر، يمكننا العمل على خلق عادات أفضل.

* يجب أن يكون السلوك موحّدًا، ويجب أن يتكرر بانتظام، ويجب أن يتبع مثيرًا موجودًا في البيئة المحيطة بشكل تلقائي. لا يتطلب الأمر أي جهد واعٍ. قد يكون إنشاء السلوك أمرًا صعبًا في البداية، ولكنه بمرور الوقت يصبح أسهل. كما أن الأمر قد لا يكون ممتعًا في البداية، ولكن بمرور

* من خلال فهم حلقة تكوين العادة المكونة من ثلاث خطوات يمكننا تهيئة البيئة اللازمة لدعم العادات الجديدة مع تثبيت العادات القديمة.

* هناك أنواع مختلفة من العادات، ويمكن أن يكون لكل منها مزايا وعيوب، سواء كانت «حميدة» أو «سيئة».

* على الرغم من أننا منطقيًا وفكريًا نعرف ما يجب علينا فعله، فإننا لا نفعله. لماذا؟ لأننا في معظم الأحيان لا نعمل حقًا وفوق إرادتنا الحرة الواعية. هناك ثلاث فئات من القيود التي تحول دون القيام بما نريده حقًا: العوامل الواعية، والعوامل اللاواعية، والعوامل الخارجية.

* العوامل الواعية هي تلك التي نعرفها ونخبر أنفسنا بها. إنها ما نكرره عندما نفضل أو نقدر عدم القيام بشيء. وهي تشمل: تدني احترام الذات، والصورة الذاتية السلبية، والإفراط في تحمل الألم أو الصعوبات، وتجنب المواجهة، والخوف من الفشل والرفض.

* العوامل اللاواعية تشبه العوامل الواعية، لكنها متأصلة بعمق في هويتنا، إلى درجة أننا لا ندرك أننا نحمل هذه المعتقدات. إنها أنماط تفكيرنا التلقائية. وهي تشمل: المعتقدات المقيّدة، والأحاديث الذاتية، وامتلاك عقلية ثابتة، والوقوع ضحية للتجارب المؤلمة.

* العوامل الخارجية مثل الضغوط البيئية والاجتماعية التي تمنعنا من اتخاذ الإجراءات اللازمة. بعض هذه الأمور مشروعة، وبعضها مجرد أعذار. وتشمل: الافتقار إلى المعرفة، وكثرة الالتزامات، والراحة المفرطة، والبيئات الضارة، والجمود الاجتماعي، والرفض.

الفصل الثالث

خطة عمل من أجل تغيير دائم

في الفصل السابق ألقينا نظرة فاحصة على ماهية العادة، وأنواع العادات التي نمارسها في حياتنا، وكيف تتشكل العادة على وجه التحديد من منظور سلوكي، وكذلك من منظور كيميائي عصبي. كما رأينا أيضًا الجانب النفسي وراء تكوين العادات، ولماذا يصعب علينا أحيانًا كسر عادات سيئة واكتساب عادات أفضل. أما في هذا الفصل، فسنجمع كل هذا معًا للإجابة عن السؤال الذي قد يكون أهم سؤال بالنسبة لك:

كيف يمكنك تغيير عاداتك بشكل «دائم»؟

يرجع الأمر كله إلى المرونة العصبية وكيفية استخدامها لصالحنا. وبعد أن وضعنا الأساس، حان الوقت الآن لدراسة الطرق التي يمكن من خلالها التعامل مع ما يجري فعليًا داخل أدمغتنا. ولا بُد من التكرار مرة ثانية: إنك تُمارس عادات لا حصر لها كل يوم، بل كل لحظة في حياتك، سواء كنت واعيًا بها أم لا.

إن تكوين العادة من أسهل الأشياء في هذا العالم، ولقد فعلت ذلك طوال حياتك، ودون أدنى تفكير منك. لكن أن تكتسب عادة بشكل عمدي وواعٍ، فهذه قصة أخرى. بمجرد أن تفهم المبادئ الأساسية في هذا الفصل، ستتمكن من تطبيقها على مجموعة من السياقات والعادات والأهداف.

الحسنُ والسيئُ سواء بالنسبة للدماغ!

ربما تكون قد لاحظت أننا في نقاشنا السابق حول الخطوات الثلاث لتكوين العادة لم نحدد إذا كانت العادات حميدة أم سيئة؛ صحية أم غير صحية؛ مثمرة أم غير مثمرة؛ وذلك لأن العادة بالنسبة للدماغ مجرد عادة وليس أمرًا أخلاقيًا. بمعنى أن الهدف الرئيسي للدماغ من تكوين العادة هو الحفاظ على طاقتك المعرفية، بصرف النظر إذا ما كان العادة سلبية أو إيجابية. فالعادة هي جزء طبيعي من التجربة العقلية البشرية، وهي محايدة من حيث قيمتها مثل عملية التنفس أو الهضم.

إن عقلك اللاواعي والتلقائي لا يستطيع التمييز بين العادات الحميدة والسيئة. إنه لا يعرف سوى اتخاذ أسهل الطرق بالنسبة له، وهي الطرق التي نجحت من قبل. لكنه لا يهتم بما إذا كانت

تلك الطرق أو الإجراءات تمثل خطرًا على مستقبلك، أو ستجلب لك التعاسة على المدى البعيد.

الطريف أن عقلك الواعي يعلم كل هذا؛ فعقولنا الغليا تميز بين العادات التي تُقربنا من تحقيق أهدافنا وتلك التي تبعدنا عنها. وربما كان هذا العقل الواعي هو الذي دفعك إلى قراءة هذا الكتاب في المقام الأول، ربما لأنك تعلم بالفعل أن عاداتك الحالية لم تُعد فعالة.

يقوم مجال التنمية البشرية بأكمله على فكرة أننا نستطيع تغيير سلوكنا، بل ويجب علينا ذلك. وأننا إذا أردنا تحقيق ذلك بقوة كافية، فسيمكننا كسر عاداتنا القديمة لنصبح أفضل، فنُقلع عن الإدمان، أو نقلل من وزننا الزائد، أو نكسب المزيد من المال أو أي شيء آخر. لكن حقيقة الأمر هي أن عاداتك -حتى وإن كان عقلك يعتقد أنها مفيدة- هي نفسها التي تقف في طريقك للتغيير وإليك ما أقصد: هناك تعارض مباشر بين العادة والتغيير. فتغيير العادة معركة؛ معركة بين الطرق الراسخة والثابتة لممارسة الأشياء، وبين الطاقة المطلوبة للخروج من هذه العادة وممارسة شيء مختلف.

المشكلة في الطرق العادية هي أننا نفكر في التغيير على المستوى الواعي الأعلى وليس على مستوى اللاوعي -وهو الأعمق- لدينا. ولذلك قد تكون على علم تام بأن عادة ما تضرك، ولكنك مستمر في ممارستها على جميع الأحوال. ولا تعرف سببًا لذلك. فقوة الإرادة لا تُجدي نفعًا هنا. والإجبار كذلك لا يجدي نفعًا. السبيل الوحيد لكي تغير من عاداتك هو أن تعمل على «المستوى» الذي تتكوّن به العادة.

إن تعريف العادة الحميدة أمر بسيط: إنها العادة ذات الأثر الإيجابي على أهداف حياتك العامة، أو صحتك، أو صالحك. وفي المقابل، العادة السيئة هي تلك العادة التي تعمل بوضوح ضد أهداف حياتك العامة، أو صحتك، أو صالحك.

فوائد العادة الحسنة تراكمية، وآثارها ملموسة في حياتك؛ فغسيل أسنانك يعني عدم إصابتك بالتسوس. والذاكرة -ولو بقدر بسيط كل يوم- تعني أنك مستعدٌ للاختبار في أي وقت. واستثمار مبلغ صغير من المال شهريًا يعني زيادة مدخراتك. أما العادات السيئة فهي الاتجاه العكسي بطبيعة الحال؛ حيث تبعدك عن أهدافك التي حددتها لنفسك، أو تؤثر سلبيًا على صحتك أو صالحك بشكل عام. فكل سيجارة تدخنها، وكل تمرين رياضي تتكاسل عنه، وكل إفراط في تناول السكر، وكل مرة تقضم فيها أظافرك، وكل لحظة تقضيها في الاستماع إلى حديث نفسك السلبي.. كل هذه الأشياء تقتطع من الأشياء الطيبة في حياتك.

وهذه هي النقطة التي قد تبدو مخادعة فيما يتعلق بالعادات: قد تبدو التأثيرات ضئيلة على

مستوى اليوم الواحد، ولكنها تتزايد بمرور الأيام. إن تناول ثلاث قطع من كعكة الدوناتس في يوم واحد لن يشكل فارقاً مذكوراً، ولكن تناول ثلاث قطع دوناتس يوميًا، ولسنوات متتالية سيكون له بكل تأكيد تأثير سلبي.

قد تسأل نفسك قائلًا: ماذا عن تلك العادات التي تقع في منطقة وسط؛ أي تلك العادات المحايدة التي لا تقربك من أهدافك ولا تبعدك عنها، وإنما تبقى في مكانك حيث أنت؟ الإجابة: لو أنها توفر لك جهدًا عقليًا، ولا تُحدث فرقًا يذُكر، فهي غير مهمة. ولكن إذا أردت الصدق، فالحقيقة هي أن الكثير من العادات التي نعتقد أنها غير ضارة تكلفنا تكاليف باهظة على المدى الطويل وبشكل غير مباشر، ومثال على ذلك ما يطلق عليه: تكلفة الفرصة البديلة.

تكلفة الفرصة البديلة هي كل ما نخسره بسبب تشبثنا بعادة معينة، مما يجعل هذه العادة تستحوذ على المكان الذي كان من الممكن أن تحتله عادة أخرى أفضل. ربما تكون معتادًا على تناول أصناف بعينها مرارًا وتكرارًا، ومن ثم تخسر فرصة التعرف على أصناف أخرى طيبة، والتي قد تحتوي على عناصر غذائية أنت بحاجة إليها. صحيح أن كونك صعب الإرضاء فيما يخص تناول الطعام هو عادة غير ضارة إلى حد ما، ولكن السؤال هنا: لماذا تحتفظ بهذه العادة إذا لم تكن تحسن حياتك بأي شكل من الأشكال؟

كيف تُنشئ عادة جديدة

لو لم تكن قوة الإرادة المطلقة أو التمني فعالًا، فما الذي يمكن أن يكون فعالًا إذن؟ دعنا نلقي نظرة أقرب على الأمر ونأخذ مهمة واحدة بعينها: كيفية إنشاء عادات جديدة من الصفر.

ولنتحدث مرة أخرى عن حلقة التحفيز- الروتين- المكافأة التي يقوم عليها تكوين العادة. سنأخذ في الاعتبار مجموعة من الأساليب السلوكية المختلفة، ولكن سنحتاج أولاً إلى معرفة العادات التي نود اكتسابها فعليًا؛ من التمارين الرائعة في هذا المجال، أن تأخذ قطعة من الورق وتقسّمها إلى ثلاثة أعمدة؛ كل عمود منها يحمل عنوانًا: المحفز، الروتين، المكافأة، على التوالي. في العمود الأول اختر حوالي خمس عادات جديدة تود اكتسابها بناءً على أهدافك واهتماماتك. من المفترض ألا يكون هذا بالأمر الصعب، فلو أنك مثلًا غير راضٍ عن مستوى لياقتك البدنية، فلتحدد هدفك مثلًا: بأن تكون عذاء أفضل، ومن ثم تُقرر أن تجري لمدة عشرين دقيقة في كل صباح. لو كان هدفك الحصول على إجازة ممتعة في نهاية العام، فقد تقرر أن تعتاد على توفير

الخطوة التالية، هي تحديد المحفزات التي ستحفزك على أداء هذه العادة الجديدة. ومن الأفكار الجيدة في هذا الشأن فكرة «التحميل»؛ أي أن تُخفّل عاداتك الجديدة على عاداتك القديمة. فلو أنك مثلاً قد اعتدت غسل أسنانك صباح كل يوم، وبالتزام كامل، فاربط بين هذه العادة وعادة الجري، بأن ترتدي حذاءك الرياضي بمجرد انتهائك من غسل أسنانك كل يوم صباحاً. ولو أنك تقوم بأعمالك البنكية على الإنترنت مساء كل أحد، اجعل من هذه العادة المثير الذي يجعلك تدخر مبلغاً ما في وعاء إيداري جانبي خاص.

وأخيراً، عمود المكافأة. أنت بحاجة لاستخدام ذكائك في هذه النقطة. خُطط لفعل شيء ما فور ممارستك للعادة التي ترغب في اكتسابها، ومن ثم تعزز هذه العادة، مما يوصل إلى دماغك رسالة معناها: «فلنعمل ذلك ثانية»، باللغة التي يفهمها الدماغ، ألا وهي الدوبامين.

سيكون بإمكانك حينها تأجيل تناول أول فنجان قهوة لك في اليوم-والذي تحبه كثيراً- إلى حين الانتهاء من ممارسة الجري. وسيكون بإمكانك أن تمنح نفسك دقائق تحلم فيها بالإجازة التي ستحصل عليها كل أسبوع بعد أن تضع بعض المال بشكل جدي في وعائك الادخاري. ليس المهم ما تفعله، المهم أن يعتبره دماغك أمراً ممتعاً حقاً.

خذ وقتك الكافي لتستمتع بمكافأتك، كما لو كنت تعتصر كل قطرة دوبامين ممكنة من هذه التجربة! هناك الكثير من الناس ممن يرون أن مجرد الشعور بالفخر بما أنجزوه هو أفضل مكافأة بالنسبة لهم.

هناك من يقوم بعملية متابعة بصرية لمدى تقدمه، فيستخدم قوائم بالمهام المطلوبة منه، ويشعر بالسعادة في كل مرة يشطب فيها شيئاً من القائمة. وربما وضع لنفسه ملصقاً ذهبياً كتعبير عن إنجازه. إنها طريقة صحية للغاية لمكافأة نفسك؛ لأنك تستمد شعورك بالمتعة من الفعل نفسه، مما يعزز لدى عقلك فكرة أن هذا شيء تحبه وتستمتع به، بل وترغب في الاستمرار في ممارسته.

إذا أخذت الوقت الكافي للتخطيط لذلك بعناية، فإن مكافأتك على سلوك واحد يمكن أن تتحول إلى مثير لسلوك آخر، فتكون كمن ضرب عصفورين بحجر واحد. فيمكنك مثلاً أن تستمتع بفنجان قهوتك حتى آخر قطرة، وما إن تنتهي منه يكون ذلك مؤشراً لك لتناول فيتاميناتك. ستجد في محصلة الأمر أن يومك عبارة عن مجموعة من العادات الصحية التي توصل بعضها إلى بعض، مما يؤدي إلى ممارستك المزيد من العادات الصحية. وهذا العكس تماماً

لدوامه السلوكيات السيئة تلك، التي يُغذي بعضها بعضًا، وتسحبك معها إلى القاع.

هذه التقنية البسيطة، بخلاف أنها ستزيد من احتمالية استمرارك خلال الفترة الانتقالية وتجعل عاداتك الجديدة شيئًا ملموسًا بالنسبة لك، ستجلب لك أيضًا مزيدًا من الراحة. فلن تُصبح مُجبرًا على فعل شيء، أو مضطرًا للضغط على نفسك بما يُشعرك بالبؤس. على العكس، ستكون كمن يجدول مجموعة من الجرعات الصغيرة من الدوبامين موزعة على مدار اليوم. ستصبح مستويات الطاقة لديك أكثر اتزانًا وثباتًا، وستصل إلى تلك المرحلة التي نتمنى جميعًا الوصول إليها، وهي التطلع إلى القيام بما فيه صالحنا، ثم الاستمتاع به، ثم الشعور بالفخر والرضا من جراء ذلك.

ليس من الضروري أن تُمارس العادة بشكل يومي. فهناك مثلًا من يُقلل من ثقل إقراره الضريبي السنوي على نفسه بأن يُخطط لرحلة رائعة يكافئ بها نفسه بمجرد تقديمه لإقراره الضريبي.

ويجدر بنا أن نذكر أن الحلقات الأصغر من العادات أسهل في غرسها من الحلقات الأكبر. وهذا لأنك تمنح عقلك المزيد من الفرص لتعزيز هذه العادة من خلال المكافأة. وبناء على ذلك، يمكنك أن تحاول قذّر الإمكان كسر العادات الأقل تكرارية، فتقل ممارستك لها مع الوقت.

ما إن تأخذ وقتك الكافي لمحاولة تعزيز عادة جديدة، يمكنك إعادة تقييم قائمتك الأصلية ومعرفة ما إذا كنت بحاجة لإجراء تعديلات عليها.

ما إن تستقر العادة جيدًا لن تكون بحاجة إلى مكافأة نفسك باستمرار. من ناحية أخرى، إذا لم تستقر هذه العادة، فقد تحتاج إلى إعادة التفكير في المثيرات، أو منح نفسك مكافأة أفضل بالنسبة لك.

لاحظ أنك لم تُجبر نفسك على شيء خلال هذه العملية، ولم تستخدم قوة الإرادة. لقد عملت فقط من خلال المثيرات والمكافآت، وهي المكونات الفعلية لبنية تكوين العادة. إن الحلقة المكونة من ثلاث خطوات هي حلقة بسيطة. وهناك عددٌ لا نهائي من الطرق التي يمكن من خلالها استخدامها ما إن نفهمها. واستخدام التأكيدات هي من أذكى الطرق لتعزيز هذه العملية. والتأكيد هو في الأساس اعتقاد تخبر نفسك به مرارًا وتكرارًا حتى يُصبح تلقائيًا، وحتى تتحول الفكرة إلى شيء تؤمن به حقًا من داخلك.

تذكر أن دماغك يحب التكرار. إن ما تفعله كثيرًا وبانتظام يوحى لدماغك بأن هذا هو ما يجب فعله. بتعبير آخر، كلما أخبرت دماغك بشيء ما، اعتقد بوجوده صحته.

لذلك عندما تستيقظ من النوم وتغسل أسنانك وتقول لنفسك على الفور هذا التأكيد: «كم أتشوق للجري، أنا أحب الجري». ثم تذهب للجري فعلاً. قد يبدو لك الأمر سخيًا، لكنك ستبدأ في تصديقه بعد فترة. غالبًا ما تسبق العادات العقلية، والمعتقدات والتصورات التغييرات السلوكية الخارجية. ولكن يمكنك أيضًا تحفيز العملية من خلال تشجيع دماغك على الاعتقاد بأنه يمتلك تلك العادة بالفعل.

هناك طريقة أخرى لاستيعاب العملية المكونة من ثلاث خطوات، وهي استخدام عبارة «إذا، فسوف». والتي تُلخص جوهر الفئير والمكافأة. كأن تقول لنفسك في الصباح مثلًا: «إذا ذهبت لممارسة الجري، فسوف تتحسن لياقتي البدنية، وسأشعر بالرضا عن نفسي، وسأستمتع بفنجان من القهوة بعد ذلك». سنتناول هذه التقنية بمزيد من التفصيل لاحقًا.

إذا فهمنا بنية العادة، استطعنا بناءها بأنفسنا. تكمن الفكرة في إيجاد الظروف التي تعلم أنها ستنشط ارتباطات عقلية معينة بشكل تلقائي، وتؤدي إلى استجابة مُتعارف عليها مسبقًا، تم تكييفها من خلال التكرار (والدوبامين!). إن مجرد استخدام المثيرات والظروف البيئية الصحيحة يجعلك قادرًا على استدعاء السلوكيات التي تريدها إلى أن تتحول إلى سلوكيات تلقائية. وهنا ستصبح في غير حاجة إلى استخدام قوة الإرادة أو بذل الجهد، ويصبح السلوك الصحيح سهلًا وعفويًا.

عادة ما تكون العادات الفتجذرة أقوى، بصرف النظر عن مدى انضباطك أو تحفيزك. ولتغيير السلوك للأبد، فنحن بحاجة إلى إعادة صياغة عاداتنا، وليس المزيد من التركيز على دوافعنا أو قوة إرادتنا.

الجميل في الأمر أنك تستطيع إجراء تغييرات كبيرة ودائمة في حياتك حتى لو كنت كسولًا بعض الشيء، أو غير متحمس، أو فشلت عدة مرات من قبل.

في عالم تغيير السلوك وتحسين الذات، تستطيع أن ترى بنفسك الفارق بين الأساليب التي تُغيّر اكتساب العادة أمرًا سهلًا ومفروغا منه، وتلك الأساليب التي تعلم أن التغيير الحقيقي لن يحدث إلا إذا جعلته أنت عادة. إنه تحوّل في المنظور، وإعادة صياغة للأهداف؛ إنه الفارق بين أن تقول: «أتمنى أن تُصبح عضلات البطن لديّ أقوى» و أن تقول: «أنا أبذل مجهودًا حقيقيًا لجعل تمارين البطن عادةً أمارسها يوميًا».

لقد توصلت العديد من مختلف المدارس الفكرية-كل منها بشكل مستقل- إلى مختلف التقنيات التي نجد بعد الفحص الدقيق- أنها في الواقع ليست سوى «الحلقة ذات الثلاث

خطوات» التي سبق وأوضحناها، ولكن باختلافات طفيفة فقط.

سواء كنا نتحدث عن الرغبة في الحد من التبذير في الإنفاق، أو تناول طعام أفضل، أو ممارسة الرياضة، أو الإقلاع عن الإدمان الضار، أو ممارسة مهارة ما، أو الحياة وفقًا لنمط صحي للحياة، كل ذلك يتحقق بشيء واحد ثبت نجاحه مرات ومرات، ألا وهو: تكرار السلوك وإلحاقه بمكافأة لتعزيزه.

هناك ورقة علمية نشرت عام ٢٠٠٨ في المجلة الدولية للشمعة من قبل لالي وزملائها، والتي بحثت فيما إذا كان تكوين العادة له دور أفضل في مساعدة المشاركين -في الدراسة- على الحفاظ على أنماط حياة أصح، من الطرق غير المتعلقة بالعادة. وجد البحث أن أولئك الذين يستخدمون الروتين، ويحددون العلامات (الدالة على العادة)، ويستبدلون العادات، ويراقبون أنفسهم قد فقدوا وزنًا أكبر من أولئك الذين لم يفعلوا ذلك. المثير للاهتمام أن العادات تقوى كلما استمر المشاركون في برنامجهم لفترة أطول.

وفي السياق نفسه، أظهرت دراسة أجراها كوشال وزملاؤه في المجلة البريطانية لعلم نفس الصحة عام ٢٠١٧ أنه عندما تم تدريب الأشخاص على كيفية إعداد علامات العادة لأنفسهم، وكيفية زيادة استمتاعهم بأنشطة معينة، وكيفية تعزيز العادات الحميدة، أظهروا نشاطًا بدنيًا أكبر مقارنة بالمجموعة الضابطة (2). واستخدمت ورقة بحثية، تقدم بها بيدرسن وآخرون في عام ٢٠١٤، نهجًا مشابهًا لجعل العاملين في المكاتب يقضون وقتًا أقل في الجلوس ووقتًا أطول في ممارسة النشاط البدني.

هناك عدد لا يحصى من الأبحاث المشابهة والتي تظهر نتائج مماثلة؛ فعندما يُصبح التغيير السلوكي أمرًا معتادًا، يظل ثابتًا. ولكن ما هي التقنيات المستخدمة بالضبط في هذا الكم الهائل من الدراسات؟

القاسم المشترك بينها جميعًا هو أنها تستغل الطريقة التي يعمل بها الدماغ بطبيعته. وبالرغم من احتوائها على الكثير من النصائح، ولكن يصعب في الحقيقة تحديد تقنية واحدة أو طريقة بعينها لتنجح ١٠٠% في حياة كل فرد على اختلاف البشر. ومع ذلك، كانت هناك مقالة متعمقة نشرها جاردنر وريبار في عام ٢٠١٩ حول القواسم المشتركة بين معظم التدخلات السلوكية، وقد وجدوا بعض العوامل الرئيسية التي كان لها الأثر الأكبر:

١- كزّر السلوك باستمرار في نفس سياقه

التكرار مهم، ولكنه يجب أن يتم في نفس البيئة في كل مرة حتى يتمكن عقلك من إنشاء

ارتباطات يمكن تحفيزها بشكل يُعتمد عليه في المرات التالية. فمثلاً، وضع دواء مهم بالقرب من حوض الحمام وتناوله كل صباح عندما تغسل أسنانك- حيث تقترب العادة نفسها بحوض الحمام نفسه يوماً بعد يوم. يعد هذا الجانب أقوى وسيلة لترسيخ العادات الجديدة، (كما أنه يخبرنا بشيء مثير للاهتمام حول كيفية كسر العادات، وهو الأمر الذي سنتناوله في القسم التالي).

٢- عزز العلامات والمحفزات

أنت بحاجة إلى شيء ما لاستثارة الاستجابة السلوكية المكتسبة مسبقاً، حتى ولو كنت في نفس البيئة ونفس السياق. بناء على المثال المذكور أعلاه بخصوص غسل الأسنان، إذا ذهبت لاستخدام حوض الحمام ذاك في وقت مختلف خلال اليوم لغسيل يدك مثلاً، لن تتم استثارتك لتناول الدواء مرة أخرى-فما يستثير السلوك هو الجمع بين السياق والمثير.

وفي مثال آخر، هو استخدام المنبه لاستثارتك لبدء العمل، أو تناول كوب من شاي الأعشاب ليلاً لتحفيزك على الاسترخاء في المساء، أو الخروج من الدُش لبدء روتينك اليومي لترتيب حمامك.

٣- خطط للمستقبل بشكل واضح

تخطيط أفعالك مسبقاً يفتح لك نافذة لتختار بوعي الطريقة التي تود التصرف بها، وتعطيك قدرًا من التحكم في البيئة المحيطة، والعلامات السابقة واللاحقة للعادة المرغوبة. يمكن أن يكون هذا من خلال رسم مخطط للخطوات الثلاث كما شرحناه سابقاً، أو يمكن ببساطة أن تقول لنفسك: «عندما أستقل القطار هذا المساء فسيكون هذا علامتي للقراءة قليلاً في كتابي الإسباني».

٤- حدد الأهداف وبين المعالم الرئيسية للوصول إليها

ما يبدو أنه نجاح في كثير من الأحيان بالنسبة للأشخاص في هذه الدراسات، بصرف النظر عما كانوا يحاولون تحسينه، هو وجود خارطة طريق واضحة لما كانوا يفعلونه، وكيف يفعلونه. لقد كان أداؤهم أفضل عندما كان لديهم تعليمات واضحة، خطوة بخطوة، حول ما يتعين عليهم القيام به، وتوقيته. وهذا منطقي إذا ما فكّرت فيه لوهلة. فغالبا ما تكون العادات حُظية وإجرائية، بمعنى أن كل خطوة تؤدي إلى ما بعدها. عند معرفة جميع خطوات العادة وترتيبها، ستسهل ممارستها كثيرًا حينها. لذا، قم بتقسيم أهدافك إلى خطوات، وضعها أمامك: فم أولاً بارتداء ملابسك الرياضية، ثم فم بتمارين التمدد، ثم تمارين القوة، ثم تمارين القلب، ثم التهدئة، وأخيراً الاستحمام، وهكذا.

لو استطعت أن تجعل كل عادة فردية لك تشير إلى العادة التالية لها في السلسلة، ستكون بذلك قد نجحت في جعل يومك سلسًا وسهلاً. وهناك جانب آخر من هذا الأمر، وهو أن تمنح نفسك فرصة للتدريب. درّب نفسك من خلال الخطوات الفردية خطوة بخطوة. تدرب على الحركة الجديدة أو التقنية الجديدة بأسلوب «الحركة البطيئة» في البداية إلى أن تنطبع في ذهنك.

٥- راقب نفسك

تذكر هذه النصيحة: «ما يُقاس، يتحسّن». عندما تراقب سلوكك ستتمكن من معرفة ما نجح منه وما فشل. إن الفعل البسيط المتمثل في تتبع سلوكك يمكن أن يكون بمثابة مكافأة أيضًا، فمن المفيد لك أن تتبّع تقدمك لكي تمنح عقلك هدفًا صغيرًا يحتفل به، ويشعر بالرضا عن نفسه. كما أنك بذلك تؤكد لنفسك أن هذا الشعور شعور جيد، ومن ثم «سأستمر فيما أفعل».

ولقد وجد جاردنر وريبار عوامل أخرى وراء النجاح المتفاوت بين المشاركين في التجربة، ولكن العناصر التي ذكرناها أعلاه كانت الأكثر مسؤولية عن النتيجة الإيجابية. وشملت التقنيات الأخرى تغيير البيئة المحيطة بالفرد تغييرًا ماديًا (سواء بإضافة المزيد من المثيرات أو المكافآت أو إزالتها)، والبحث عن الدعم الاجتماعي (الذي يُعد مرة أخرى شكلاً من أشكال المثيرات أو المكافأة أو كليهما)، والتركيز على النجاحات السابقة، وإعادة صياغة الموقف، وتجنب التعرض للمثيرات، ومقارنة النفس بالآخرين، أو الحصول على تعليقات حول سلوك المرء، أو استخدام المهام المتدرجة (أي البدء بخطوات صغيرة ثم الاستمرار عليها حتى الوصول إلى العادة المرغوبة).

والآن، في ظل وجود العديد من التقنيات والأساليب المختلفة، كيف سيمكنك وضع خطة لتعديل سلوكك؟ إذ لا توجد حلول تناسب الجميع. إن التقنية التي ستختارها يجب ألا تكون مختصة بالعادة المعنية فقط، بل يجب أن تكون مناسبة لك كفردي فريد في حدّ ذاته. علاوة على ذلك، من غير المرجح أن تكون أي من هذه التقنيات كافية وحدها. ولكي تحقّق أقصى قدر من التأثير يجب الجمع بينهما.

تأكّد من تناولك لكل مرحلة في الحلقة ذات الثلاث خطوات. أنت بحاجة إلى إنشاء مثير أو علامة في البيئة (الخطوة الأولى)، وتحتاج إلى إنشاء سلوك محدد بوضوح وقابل للتكرار (الخطوة الثانية)، وتحتاج إلى مكافأة أو معزز لترسيخ السلوك (الخطوة الثالثة). بتعبير آخر سيكون عليك تكوين عادات جديدة في بداية العملية وفي وسطها وفي نهايتها.

لفترض أنك تريد اكتساب عادة جديدة تتمثل في تناول المزيد من الفواكه والخضراوات كل يوم. يمكنك تحديد هدف واضح ومحدد: تناول خمس حصص على الأقل من الفاكهة والخضراوات يوميًا، واحدة على الإفطار واثنتان على الغداء والعشاء. بعد ذلك، عليك أن تفكر في الجزء الأول من العملية، وهو الفئير أو العلامة. يمكنك إجراء بعض التغييرات في بيئتك المحيطة، كأن تضع الفاكهة على مكتبك، وتؤكد من وجود حصص جاهزة من السلطة في الثلاجة دائمًا.

بالنسبة للإفطار، يمكنك البدء بتناول موزة مع دقيق الشوفان كل يوم. ضع الموز بجوار الشوفان مباشرة، بحيث يكون الارتباط واضحًا-فكلما تناولت دقيق الشوفان، تناولت بعده موزة. أوجد علامات مماثلة لوجبات اليوم الأخرى. فمثلًا، احرص على وجود الخضراوات المجمدة في متناول يدك عند الطهي في المساء، واستبدل الحلويات والشوكولاتة بالفواكه للتحلية.

بالنسبة للخطوة الثانية، يمكنك البحث عن طرق لتسهيل ممارسة هذه العادة على نفسك. يمكنك دعم عادتك الجديدة من خلال التأكيدات الإيجابية، والثناء على النفس في كل مرة تمارسها بشكل صحيح. استمر في تذكير نفسك بالسبب الذي جعلك ترغب في اكتساب هذه العادة من الأصل، وذلك من خلال استخدام عبارة «إنذا/ فسوف». فتقول مثلًا: «إذا داومت على تناول الطعام بشكل صحي، فسوف أصبح أكثر صحة وسعادة».

اطلب دعم من حولك، أو حاول التخطيط لوجبات اليوم التالي في الليلة السابقة له حتى لا تعطي لنفسك فرصة الاستسلام للإغراءات غير الصحية.

بالنسبة للخطوة الأخيرة، فكل في مكافآت وحوافز. قل لنفسك إنك إذا تمكنت من تحقيق هدفك لمدة أسبوع واحد، فسوف تشتري لنفسك شيئًا من الحلوى. ويمكنك التركيز أكثر على التحفيز الداخلي من خلال الحصول على الفواكه والخضراوات التي تفضلها. إذا كان هناك شيء ما في جدولك اليومي يمثل لك متعة حقيقية، فامتنع عن تناوله حتى نهاية اليوم، بعد أن تكون قد حققت هدفك بتناول خمس حصص يومية، فيكون هو مكافأتك الكبرى. سوف تساعدك الأشياء الصغيرة-مثل وضع علامات على رسم بياني على باب الثلاجة تشير إلى إنجازك- لأنها تعطي دماغك دفقة صغيرة من الدوبامين.

نستطيع أن نقول: إنه لا يوجد من بين هذه التقنيات ما يمكن اعتبارها التقنية الرائدة، إلا أن المهارة تكمن في الجمع بينها جميعًا بشكل صحيح. بقليل من الصبر، ستجد نفسك وقد أصبحت تمارس السلوكيات التي كانت صعبة عليك-منذ شهور قليلة- ممارسة طبيعية وبسهولة. قد تجد

نفسك مثلًا تفتقد الموز الصباحي وترغب في تناوله، وسئدهش من صعوبة كسر العادات التي تشكّلت بهذه الطريقة.

على الرغم من أن هذه العادات شديدة الصغر قد تبدو غير مؤثرة، أو لا تصنع فرقًا، فإن صغر حجمها يُعد في واقع الأمر فضيلة. فثكرار التغييرات الصغيرة والمتواضعة أسهل على الإنسان بكثير، وكذا المحافظة عليها على المدى الطويل، مما يعني أنها تتحول إلى عادة بشكلٍ أسرع. بينما قد تبدو الإجراءات الكبرى وشديدة الطموح مُلهمة للغاية في البداية فقط، ولكنها غالبًا ما تمثل خطوات غير واقعية، ويصعب الحفاظ عليها.

في الفصول التالية، سنتناول نصائح وحيلاً وتقنيات محددة يمكن تجربتها لتحسين عاداتك ومن ثم تحسين حياتك بأكملها. وطالما فهمت بوضوح الآلية الأساسية للحلقة ذات الثلاث خطوات فستتمكن من النجاح إذا استخدمت أي تقنية.

من ناحية أخرى، فإنّ عدم فهم مبادئ تكوين العادات وتغيير السلوك سيؤدي إلى الفشل وإن استخدمت أفضل الاستراتيجيات من الناحية العلمية.

من أجل تغيير حقيقي ودائم بممارسة عادات جديدة عليك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

- * ما هي أهدافي وكيف أخطط لتحقيقها بالتحديد خطوة بخطوة؟
- * هل يمكنني تحديد الحلقة ذات الثلاث خطوات في العادة التي أرغب في اكتسابها؟
- * هل يمكنني إجراء تغييرات على كل خطوة من الخطوات الثلاث؟

كيف تغيّر العادة دون كسرها

ربما لاحظت في المثال السابق، حول كيفية اكتساب عادة تناول المزيد من الفواكه والخضراوات، أنّ إحدى التقنيات كانت باستبدال عادة غير صحية (تناول الحلوى بعد العشاء) بعادة صحية (تناول الفاكهة). عندما نعرف ما يجب علينا فعله بشأن الفثيرات والروتين والمكافآت، سيكون من المنطقي بالنسبة لنا أن نرى أن استبدال عادة سيئة بعادة حميدة أسهل بكثير من التخلص تمامًا من العادة السيئة.

إذا كنت واعيًا بالقدر الكافي واستطعت التوفيق بين العادة القديمة والجديدة، فستتمكن من الانتقال بسلاسة تامة من واحدة لأخرى، ودون أن تشعر بأنك كما لو كنت قد قُمت بتغيير مهول

أو مرهق.

تذكر أن العادات تقوم على ما هو «أسهل وأسرع». وبدلاً من قمع شيء ما بأكمله، أعد تشكيل الموجود بقدر الإمكان.

لقد رأينا كيف أن الدماغ لا يُميز على وجه الحقيقة بين العادة الحميدة والسيئة؛ لذا، إذا تمكنت من إزالة بعض عناصر العادة واستبدالها بأخرى، تكون بذلك قد استخدمت عقلك التلقائي اللاواعي لصالحك. فتقوم بإجراء تعديلات صغيرة على برنامج عقلي تقوم فعلياً بتشغيله وبدون مجهود.

الجانب السلبي الوحيد في هذا الأمر، أنك يجب أن تكون على دراية بالعادة التي تؤد تغييرها.. فالقول أسهل من الفعل.

أولاً: حدّد العادة التي تُمارسها فعلياً (مثال: تناول الحلوى بعد العشاء). افضّ بعض الوقت في التحقق من تأثير هذا السلوك. صحيح أنك تعرف أنه غير صحي، ولكنك ما زلت بحاجة لإقناع نفسك أكثر وذلك من خلال حساب فعلي للتكلفة التي تتحملها صحتك العقلية والجسمانية والعاطفية.

اسأل نفسك عن فائدة هذه العادة حالياً بالنسبة لك. فلم تكن لتمارس عادة ما لم تكن قد أفادتك بطريقة أو بأخرى. لذلك لا فائدة من أن تقول ببساطة: إنها لا لزوم لها. حدّد سبب وجودها في حياتك، وستتمكن من العثور على بديل صحي يُلبي لك نفس الحاجة. فمثلاً، تناول الحلوى بعد العشاء يُعتبر أمراً رائعاً، لكن العادة قد تتعلّق أكثر بالرغبة في تذوق شيء خلو، ومجرد الاستمتاع بممارسة هذا الأمر كطقس تُحبّه، هو الأمر الذي تستطيع تحقيقه في حالة تناولك لبديل أصح، ألا وهو الفاكهة.

كلما كانت العادة الجديدة تُشبه العادة القديمة من حيث إشباعها للحاجات، كان الانتقال إلى العادة الجديدة أسهل، وفرصة بقائها أكبر. تمعّن في المشاعر المرتبطة بهذه العادة. هل تفعل أشياء معينة لتخفيف التوتر أو عندما تشعر بحنين لشيء ما، أو لإلهائك عن شيء ما؟ ماذا يعني لك هذا السلوك ومتى كانت المرة الأولى التي قررت فيها تكراره؟

عندما تستبدل عادة قديمة بعادة جديدة، لا تستبدل العادة نفسها فحسب، بل كل المثيرات والمكافآت المرتبطة بها.

فمثلاً: غالباً ما تزي حُطط علاج إدمان الكحول أنك عندما تتوقف عن الشرب، فلا بُد من أن

تحرص على عدم التواجد باستمرار مع نفس الأشخاص الذين يحفزونك على الشرب، أو يمثلون لك مكافأة بشكل غير مباشر.

وأخيرًا، ضع في اعتبارك أن العادات ثلاثية الأبعاد؛ بمعنى أنها تتعلق بأفكارك ومشاعرك وسلوكك وبالدائرة الأوسع من علاقاتنا ونمط حياتنا. لا يمكننا تغيير جزء واحد من الصورة دون التأثير على بقية الأجزاء، ولو أننا نسعى لتغيير دائم، فعلينا معالجة كل جوانب هذه العادة.

خذ عادة قضم الأظافر كمثال. للتخلص من هذه العادة، عليك أن تفكر ليس فقط في الخطوات الثلاث، ولكن أيضًا في مناطق أخرى من حياتك تتعلق بهذا الأمر. الجانب البدني: فهذه العادة هي فعل بدني مشروط، ويتكرر دون قصد، وله تأثير حقيقي على البدن (أظافر مؤلمة ودامية!).

قد تلجأ لوضع مادة مرة الطعم على أظافرك لمنع نفسك من قضم أظافرك لاشعوريًا. إن هذا يمنع دماغك تلقائيًا من إطلاق مواد كيميائية عصبية كمكافئة كلما قُضمت أظافرك بدلًا من ذلك، دُرب نفسك على التفكير في الأمر بهذا الشكل: قضم الأظافر = أمرًا مثيرًا للاشمئزاز!

الجانب العاطفي والنفسي: هذه العادة تُنجم عن ضغوط بيئية، وتعمل على تقليل القلق. وقد ترسخت على مدى سنوات كآلية للتكيف، وكشيء تربطه بشعورك بأن الأمور خارجة عن سيطرتك. لمعالجة هذه المشكلة، حاول استبدال قضم الأظافر بالتأمل الموجه الذي من شأنه أن يجعلك تشعر بمزيد من القوة واستعادة القدرة على السيطرة على الأمور.

الجانب السلوكي: عندما تلاحظ أن المواقف العصبية تُشير إلى قضم الأظافر، استبدل هذا السلوك بنوع من السلوكيات التي يمكن تسميتها بـ «قاطع الدائرة الكهربائية»، أي أن تجلس على يديك فور ملاحظتك لتوترك.

يمكنك أن ترى الأمر بمنظورٍ أوسع وتتساءل عن سبب وجود الفئيرات من الأصل - تستطيع أن تفعل الكثير للتخلص من عادة قضم الأظافر الناجمة عن التوتر، وقد يكون الأكثر فاعلية أن تترك تلك الوظيفة التي تسبب لك قدرًا كبيرًا من الضغط. وهذا ما يسبب لك القلق الشديد في المقام الأول.

وبالمثل، قد تحتاج العادات المتأصلة بعمق في داخلك إلى تدخلات على مستوى أكبر مثل الانتقال من منزل إلى آخر، أو تغيير الوظيفة أو المهنة، أو ترك علاقة ما في حياتك، أو إعادة تشكيل نمط حياتك بشكل جذري. وهذا كله يقع في نطاق تغيير البيئة لإحداث التغيير المطلوب في السلوك.

ومع ذلك، فالتغييرات الإضافية الصغيرة بالنسبة لمعظمنا والتي تتراكم مع الوقت هي السر الحقيقي للتحويل والتطور. لا داعي للامتناع المفاجئ عن العادة، أو أن تُحدِّث نفسك بخطاب حماسي، أو إجبار نفسك على شيء.

القاعدة العامة هي أن التغيير الصغير الذي يُمكنك الحفاظ عليه أكبر قيمة من التغيير الكبير الذي لا يُمكنك الحفاظ عليه. هذا هو المبدأ الذي تستند عليه فلسفة كايزن اليابانية، وهي ببساطة: فن التحسين المستمر. ولكن هذا لا يعني أن تعمل على الوصول تدريجيًا إلى أن تتناول عشرات الموزات يوميًا على الإفطار. وإنما تعني ببساطة أن تُعيد صياغة وجهة نظرك بعيدًا عن الأهداف النهائية والتركيز على التحولات الصغيرة التي تستطيع القيام بها فعليًا يوميًا بعد يوم.

تذكر أن السلوك يستغرق وقتًا ليصبح عادةً. تقوم العملية التي نستكشفها هنا، والمكوّنة من ثلاث خطوات، على الفترة الانتقالية التي تعبر المسافة بين مكانك الآن والمكان الذي تريد أن تصل إليه. في نهاية المطاف، ستجد أن العادة قد بدأت من تلقاء نفسها. لكن عليك بالصبر.

يمكننا استغلال نظام المكافأة العصبية في أدمغتنا من خلال مكافأة أنفسنا. ولكن ماذا يحدث عندما نرتكب خطأ ونُستاء من ذلك؟ إنها خطوة حاسمة في الرحلة؛ لذا فنحن لا نريد التوقف لنفكر في تعاستنا ونرسخ لدينا الارتباطات السلبية. فهذا سيقفل من احتمالية تكرارنا للسلوك الإيجابي.

عليك أن تخبر نفسك (وتؤمن) أن الزلات وال فشل أمر طبيعي. هناك منحى للتعلّم، وفترة انتقالية، وتعديل سيكون أحيانًا غير لطيف. إن كيفية استجابتك لهذا الخطأ أكثر أهمية من حقيقة الخطأ نفسه. صحّح الخطأ، وسيصبح تأثيره في حدوده الدنيا. عليك فقط أن تستمر.

ذكّر نفسك على الدوام بتعديل ما ثبت لك عدم صلاحيته. وقوع الخطأ لا يجعل رحلتك كلها خطأ. ولكن إذا مضيت في طريقك، وتعلّمت من أخطائك، فستحولها إلى رصيد في صالحك. يفضل الناس أحيانًا في حُطّطهم، لا بسبب صعوبة الخطة، ولكن بسبب خوفهم من التخلّي عن عاداتهم القديمة، ومعتقداتهم القديمة، ومناطق راحتهم القديمة. عليك أن تذكّر نفسك، عند كل نقطة من هذه النقاط، بسبب رغبتك في التغيير، وبثكّلفة عدم التغيير.

ملخص الفصل الثالث

* دماغك لا يستطيع التمييز بين العادة الصحية وغير الصحية، فكلاهما يتشكّل بنفس الطريقة

تماما بالنسبة له.

* لا يمكننا تغيير العادات إلا بعد جعل اللاواعي واعيا، والسيطرة بشكل متعمد على العمليات التلقائية التي تؤدي إلى تكوين العادة. العادات صغيرة ولكنها تراكمية في تأثيرها. العادات السيئة تضرُ بصحتنا وعلاقاتنا وحياتنا، في حين أن العادات الحميدة تخلُق شخصية جيدة، وتؤدي إلى النجاح والازدهار، وتعزز «الدورة الحميدة» التي تؤدي إلى المزيد من العادات الحميدة.

* لبناء عادة حميدة، نحن بحاجة إلى فحص الحلقة المكونة من ثلاث خطوات في سلوكنا والعمل على إجراء تغييرات على كل مستوى.

* حدّد العادة التي ترغب في اكتسابها، وابحث عن كُتُب عن المثيرات المحتملة التي تسبق العادة، والمكافأة التالية التي تعززها من خلال نظام المكافأة المعتمد على الدوبامين.

* قُم ببناء المثير المناسب لحياتك أنت. احرص على مكافأة نفسك لكي ترسخ هذه العادة في كل مرة تسلك فيها هذا السلوك. استمر في تكرار نفس السلوك في نفس السياق البيئي، وتتبع التقدم الذي تُحرزه.

* يستغرق السلوك الجديد وقتًا حتي يُصبح راسخًا، ومن ثم فأنت بحاجة إلى الصبر والتفاني في هذه الأثناء. هناك العشرات من الآليات المثبتة علميًا التي تُشجع على تكوين العادات، ولكنها جميعًا مجرد أشكال مختلفة لنفس نظرية «حلقة الخطوات الثلاث». عندما محاولة اكتساب عادة جديدة، مارسها بشكل مستمر ومنتظم وكزرها قدر الإمكان، وخطط للمستقبل تخطيطًا واعيًا، أو جد العلامات والمحفزات، وقُم بتقسيم الأهداف الأكبر إلى مراحل أصغر يسهل التحكم فيها.

* عند محاولة التخلص من عادة سيئة، تذكّر وجوب معالجة العوامل البدنية والعاطفية والنفسية والسلوكية والبيئية أيضًا.

* عند اتخاذ قرار بشأن الأسلوب المناسب لتكوين العادة، حدّد أولاً هدفك العام، ثم حدّد الخطوات الثلاث: المثير، والعادة، والمكافأة، حتى تتمكن من إجراء التغييرات المطلوبة في كل خطوة.

الفصل الرابع

كثير من الحسن قليل من السيئ

ركزنا في الأمثلة السابقة على عادات صغيرة للغاية وبسيطة مثل تناول طعام أفضل أو ممارسة المزيد من النشاط. وهناك افتراض بأننا إذا تمكنا من دمج هذه الأنواع من السلوكيات في حياتنا فسنصبح أشخاصاً أصح وأسعد بشكل عام. وهدفنا النهائي هو تطوير شخصياتنا وأنفسنا كبشر.

الإنسان هو خلاصة أفعاله

عندما نسعى جاهدين لمحاكاة سلوك معين، فذلك لرغبة منا في أن نكون الشخص الذي ترتبط صورته بذلك السلوك. ومن ثم فإن فنُّ اكتساب العادات الحسنة يعتمد على «الكيفية». والسبب وراء رغبتنا في اكتساب هذه العادات هو أن نصبح أفضل في أشخاصنا وأفعالنا يوماً بعد يوم. وينبغي أن نفعل ذلك بذكاء ومهارة، وليس بشكلٍ حادٍ قاطع. بمعنى، بما أن الدماغ يحب العادات، فهذا ممتاز أعطه عادات، ولكن اجعلها عادات حسنة.

الالتزام أفضل من قوة الإرادة

أن يرغب المرء في التغيير فهذا معروف وسهل، ولكن الصعوبة تظهر عند التنفيذ؛ فالأفعال أصعب من الأقوال. ربما تضيق بشدة من وضعك الحالي، ولكن مهما بلغ حجم ضيقك هذا فلن يكون كافياً لتغيير وضعك إلى الأفضل. والسؤال هنا ليس في المعرفة أو المهارة أو العاطفة أو العزيمة (على الرغم من أهمية كل ما سبق). لكن السر يكفُّ في الالتزام.

الالتزام هو ما يجعلك تعود إلى عاداتك اليومية الحسنة، يوماً وراء يوم، حتى وإن كانت مملة أو صعبة أو مؤلمة. ليس هناك أسهل من أن تقول: «لقد قُزرت كذا»، طالما أن تفكيرك مُنحصر في النتيجة النهائية والرضا الذي ستشعر به بعد الإنجاز الذي ستحققه. أنت تفكر في النتيجة وليس في الطريق. وهذه «النتيجة النهائية» التي تحلُمُ بها، ليست سوى جزء صغير من الصورة الكاملة. إنها نهاية الرحلة. أما معظم الرحلة فيتكون من خطوات أصغر، وأكثر مللاً، ويجب القيام بها يومياً، وبجدِّ.

مرة أخرى، الأمر لا يتعلق بالإجبار أو قوة الإرادة، وإنما بالصبر المطلوب للحفاظ على التزامك؛ بأن تختار طريقًا وتستمر عليه. يمكننا اعتبار العادة بمثابة الوحدات الصغيرة المكونة لأحلامنا الكبيرة. الالتزام هو الرغبة في تجميع هذه الأحلام معًا، خطوةً بخطوة. قد يعمل الشُّغف والتحفيز كقوة دافعة في البداية، ولكن كما هو الحال في الزواج مثلًا، الالتزام ضروري ليساعدك على الفضي قُدقًا، سواء في السراء أو الضراء.

عندما يكون لدينا دافع قوي، فهذا هو أنسب وقت لإشراك الأجزاء الواعية والموجهة من دماغنا في وضع الخطط، وتقييم عاداتنا الحالية، وإعادة صياغة فعالة للحلقة الثلاثية المكونة من الفئير والعادة والمكافأة. إذا قمنا بهذه الخطوة بشكلٍ صحيح، وتحلينا بالصبر الكافي إلى أن تترسخ العادات الجديدة، سنتمكن في النهاية من فضل الدماغ الموجه نحو الأهداف، والعودة إلى السلوكيات التلقائية، فتصبح هي القائد.

تساعدنا العادات الحسنة على الاستمرار في العمل نحو تحقيق أهدافنا، والبقاء على المسار الصحيح، حتى في الأيام التي نشعر فيها بالكسل وعدم القدرة على توفير الكثير من الطاقة العقلية. عندما يكون لدينا الطاقة والدافع، يمكننا بناء أنظمة وآليات تحملنا تلقائيًا أثناء الأوقات التي نفتقر فيها إلى تلك الطاقة. إنها مسألة زخمٍ سلوكي.

ربما كان واحدًا من أكبر المفاهيم الخاطئة في التنمية الذاتية هو أن المرء بحاجة إلى الإلهام من أجل التغيير، وأنه بمجرد أن الهدف النهائي سيكون رائعًا، فيجب أن تكون عملية التغيير رائعة أيضًا. يعتقد الكثير منا -دون وعي منهم- أن مع تحسُّن الحال يجب أن يشعر المرء بأنه أفضل، وأنه إذا بدت العملية غير مريحة أو غير مألوفة أو صعبة، فهذا دليل على أننا نفعل شيئًا خاطئًا، ومن ثم نتوقَّف عن العمل قبل الأوان.

تخيل شخصًا يريد أن يفقد الكثير من وزنه؛ قد يمتلئ بالحماسة في بداية الأمر، حيث إن الأجزاء العليا من دماغه الواعي تزي جميع الأسباب المنطقية لضرورة أن يُحاول فُقَد الوزن، ومن ثم فهو يتطلع إلى الوصول إلى الهدف النهائي، ويقرر أن هذا هو بالضبط ما سيمنحه شعورًا أفضل، ومظهرًا أفضل كذلك. من السهل أن تتحمَّس لتلك الرؤية. ولكنك تعلم كيف تسير الأمور بعد ذلك: تتلاشى الحماسة الأولية، ثم يبدأ موكب الإغراءات والمثيرات في الهجوم، ومن ثم يبدأ المرء في الاستسلام والعودة لعاداته القديمة -ربما على الفور. ويبدأ ذلك الهدف الكبير الذي كان في خياله كما لو أنه أصبح صعبًا وبعيد القنال تمامًا، في حين أن تلك الكعكة المفطاة بالكريمة تبدو له قريبة جدًا وفي متناول يده، وسشعره بالارتياح في الحال!

اعلم أن التزامك لن يجعل الأمور سهلة، ولكنه يجعلك أنت مستعدًا لأي احتمال. فأيا كانت الظروف بالنسبة لك، سيظل عملك على ما هو عليه دائمًا: ستمارس العادة كما حُظّطت لها لا أكثر ولا أقل. ستكون قادرًا على أن تظل متسقًا. ستكون قادرًا على إجراء تحسينات تدريجية ولو بقدر ضئيل ولكن باستمرار.

قد تكون هذه التغييرات صغيرة إلى درجة تجعلها غير قابلة للتسجيل على مستوى اليوم، ولكن بعد عام كامل مثلًا ستكون النتائج التراكمية لا يستهان بها.

لن تشغل بخيبة أمل عندما تصعد على الميزان لترى أن وزنك لم ينقص سوى كيلو واحد بعد أسابيع من النظام الغذائي. فلن تقارن هذا التحسن الطفيف بالكم الهائل من الوزن الذي تأمل في النهاية في فقدانه، وبالتالي يمكنك رؤية كل مكسب صغير على حقيقته، وهي أنه خطوة في الاتجاه الصحيح- مهما كان صغيرًا.

ابدأ بالقيام بأصغر شيء متاح لك. غير ممكن؟ إذن اجعلها أصغر، الفهم أن تستمر في التقدم. إنها حُدة نفسية رائعة تستخدمها عندما تشعر بافتقارك للدافع- فحتى لو كنت متعبًا في يوم ما، انهض من فراشك ومارس تمرين ضغط واحدًا فقط ثم غُد إلى الفراش مرة أخرى. بالنسبة لعقلك، لقد احترمت التزامك بالحفاظ على لياقتك وحافظت على الاستمرارية بلا انقطاع. الالتزام أفضل من قوة الإرادة. أما الحجم والكثافة أقل أهمية من الاستمرارية.

قد يلجأ بعضهم للطرق الفختصرة أو الغش، وقد يبدو ذلك لهم شيئًا عاديًا، ولكن الحياة ليست كذلك. فمهما كانت روعة هدفك النهائي فإنَّ الطريق المؤدي إليه يحتوي حتمًا على بعض الأجزاء العادية، بل والفمّلة. تخلّص من فكرة أنك يجب أن تكون منضبطًا للغاية أو شديد الذكاء أو قويًا. كل ما عليك، هو أن تواصل عملك الجاد بلا توقّف وفقط. المفارقة هي أن هذه الأهداف الصغيرة ستوصلك إلى النهاية بشكل أسرع وأكثر موثوقية.

القاعدة الأساسية هي التركيز على العملية نفسها وليس على النتيجة. ركّز في الحاضر وما يمكنك فعله هنا والآن. ركّز على العادات التي يمكنك بناؤها والحفاظ عليها. ركّز على الخطوة التالية فقط وليس على الأربعين خطوة التالية. قزّر هدفك الكبير في البداية، ولكن ضعه جانبًا بعد ذلك حتى تركز على طريقك.

تابع تقدّمك وراقب نفسك وامنحها مكافأة على كل خطوة تخطوها. قد يُصادفك يوم لا تفعل فيه سوى القليل. لا يهم. حاول أن تفعل المزيد في اليوم التالي. تسامح مع أخطائك وامض في طريقك. إذا أخطأت، غُد إلى عادتك الجيدة في أقرب فرصة، فلا فائدة من تحويل خطأ صغير

إلى خطأ أكبر لمجرد ضيقك من خطتك.

وأخيرًا، لا تكن وحدك في هذه العملية. لقد وجدت الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD) في إحدى الدراسات أن إشراك شخص آخر معك في التزامك يمنحك فرصة بنسبة 75% لإكماله. وترتفع هذه النسبة إلى 95% إذا قُمت بتحديد موعد ثابت لما يسمى بـ «موعد المساءلة» لتتبع تقدمك الذي أحرزته وتقييمه؛ لذا اجعل التزامك معلناً لآخرين (تختارهم)، واسمح لهم بمساعدتك على الحفاظ عليه.

يمكن أن يكون الآخرون بمثابة مثيرات لنا لسلوك أفضل، أو مكافآت لتعزيز العادة السليمة وذلك عندما يقدمون لنا الثناء والدعم والاعتراف بإنجازاتنا. فالإنسان كائن اجتماعي بطبيعته، والعادات التي نكتسبها لا تأتي من فراغ. كما أننا لا نودُّ تغييرها في فراغ أيضاً أو بفعولٍ عمن حولنا. شارك حُطتك وأهدافك مع المقربين منك، وقد تُفاجأ بمدى استعدادهم لتقديم يد العون. إن اكتساب عادة صحية جديدة أمرٌ بسيط، ولكنه ليس بالأمر السهل. حدّد هدفًا، واختر إجراء يساعدك على الاقتراب من هدفك، ثم خُطِّط للوقت والكيفية التي ستتم بها هذا الإجراء. تأكّد من تعزيز الحلقة الثلاثية من الفحُز والعادة والمكافأة، وحافظ على الاستمرارية. كن صبورًا وملتزمًا لمدة تتراوح بين السنتين والتسعين يومًا، وهي المدة التي تحتاجها العادة لكي تصبح راسخة.

إلا أن هناك مهارة أكثر أساسية يتم إتقانها في خلفية هذه العملية التغييرية التي تقوم بها. فمن خلال تنمية صفتي الصبر والانضباط لديك، ومن خلال التحديد الواعي للأهداف التي تتوافق مع قيمك، ومن خلال العمل عن بصيرة مع عقلك اللاواعي، فأنت بذلك تكتسب أعظم المهارات على الإطلاق، ألا وهي القدرة على التعلُّم والتغيير والتطور. إنها المهارة التي لا تفقد قيمتها أبدًا، وتُثري حياتك بغض النظر عن الطريقة التي تستخدمها بها.

اكتساب عادة أساسية وعادات حسنة أخرى جانبية

بناء على ما سبق، يمكن أن نبدأ الحديث عن «العادات الأساسية»، أو تلك العادات الحسنة التي يبدو أنها تجتذب إليها مجموعة أخرى من العادات الحسنة. لقد تناولنا فيما سبق أنواعًا مختلفة من العادات- البدنية والفكرية والشخصية. من بين كل تلك العادات، أيها تعتقد أنها سيكون لها أكبر الأثر في إحداث فارق حقيقي في حياتك؟

تميل العادات «الغلبا» بشكل عام إلى أن تكون الأقوى، نظرًا لقدرتها على التأثير على العادات الأدنى منها (أي من الأعلى إلى الأسفل). فمثلًا، لو أنك تتميز بعادة شخصية قوية مثل الصبر، فستقوم تلقائيًا بتحسين عاداتك البدنية (مثل ممارسة الرياضة، والصبر عندما تحقق تقدمًا، ضئيلاً في صالة الألعاب الرياضية)، وعاداتك الفكرية (فصبرك يجعلك قادرًا على الفضي فُذفاً، وقراءة كتاب صعب والتعلم منه).

من المؤكد أن العادات البدنية والفكرية يمكن أن تؤدي إلى اكتساب عادات شخصية على المدى الطويل (أي من الأسفل إلى الأعلى)، ولكن ليس بالضرورة أن تفعل ذلك. فربما رأيت شخصًا يتمتع بحالة بدنية رائعة وبذكاء شديد ولكن حياته غير مُتسقة مع بعضها.

تكمن روعة العادة الأساسية في كونها تسمح بدرجة من التركيز، وعندما تركز على أهم عادة، تتبعها بقية العادات بشكل طبيعي.

فمثلًا: سوء إدارة الوقت: هي عادة تؤدي إلى أسلوب في التصرف يغلب عليه التجنب والمماطلة. وتأثير هذه العادة يظهر على كل شيء تقريبًا في حياة المرء. فقد يتأخر عن موعد عاطفي أو مقابلة عمل، وقد يفوت مواعيد تسليم المهام، وقد يتسبب بشكل عام في إزعاج من حوله. الأسوأ من ذلك، أن أي جهد يُبذل لتحسين العادات الصغيرة التي لا علاقة لها بالعادة الأساسية، سوف تتأثر سلبيًا بسبب سوء إدارته للوقت. فمثلًا، قد تحاول حضور فصل أسبوعي للتدريب، ولكنك دائمًا ما تفوت العشر دقائق الأولى منه.

أما العادة الأساسية الحسنة، فيمكن أن تكون: التأمل اليومي، أو الالتزام بالقراءة المستمرة وتعلم الجديد باستمرار، أو عادات غذائية جيدة تدعم البقاء بصحة وحيوية مدى الحياة.

ولقد رأينا فعليًا أنه لا يوجد شخصان لهما نفس العادات الأساسية؛ لأننا نختلف فيما نواجهه من تحديات، وما نملكه من قيم وأهداف. لكل منا أولوياته المختلفة بناء على مرحلة حياته. فما تراه أهم شيء في الحياة كشخص بالغ، سوف يتغير بكل تأكيد مع تقدمك في العمر، أو عندما تنجب أطفالًا، أو في مراحل حياتك الانتقالية.

ومع ذلك، هناك عدد قليل من الفئات العامة، من العادات الأساسية، التي قد ترغب في أخذها في الاعتبار عند التفكير في العادات التي من شأنها أن تخدمك بشكل أفضل في حياتك.

الصحة الجيدة أمرٌ أساسي في الحياة. على الرغم من أن العادات البدنية الحسنة لن تُساعدك في حلّ مشاكل كبرى في حياتك كالمشاكل الزوجية، فإنها تسهّل من هذه المهمة. إذا أردنا النجاح في المجال البدني، فعلينا حتمًا التركيز على النظام الغذائي السليم، والنشاط البدني، أو ممارسة الرياضة. إذا كانت هذه هي عاداتك الأساسية، فسينتج عنها العديد من النتائج الحسنة: قد تزيد من طول عمرك، وتجنبك المرض، وتُحسّن من حياتك الجنسية، وتجعلك تبدو في مظهر أفضل، وتتمتع بمزيد من الطاقة، وتكون أكثر مرونة، وتحافظ على مزاج أفضل، وتبطّن من ظهور آثار التقدم في السن عليك.

ربما استطاع بعضهم تحقيق شيء مما سبق لبعض الوقت، ولكن لن يمكنهم تحقيق ذلك أو ما هو أعلى منه من الأهداف على المدى البعيد لو أنهم أصروا على تناول الوجبات السريعة طوال اليوم، وشرب الكحول، والتدخين، وعدم ممارسة الرياضة أبدًا. فالدماغ جزء من البدن، وإذا لم تعتني ببدنك، سيتدهور حاله ولن يقوم بوظائفه كما يجب. لن تستطيع الحفاظ على دوافعك وشغفك وقدرتك المعرفية إذا كان بدنك مهددًا صحيًا.

أمثلة على العادات الأساسية البدنية: الجري اليومي، ونظام مثسّق من المكملات الغذائية، وإجراء فحص سنوي شامل، وتمارين التمدّد قبل النوم يوميًا، والصيام، وتجنب الوجبات السريعة، وشرب الكثير من الماء يوميًا، والحفاظ على عادات صحية للنوم، وتجنب الكحول.

العادات الأساسية الفكرية

من المثير للاهتمام حقًا عدد الأشخاص العظماء الذين يعزّون نجاحهم إلى عادة القراءة اليومية. ربما يكون تعزيز قدراتك النقدية، والتفكير التحليلي، وتوسيع حصيلتك اللغوية، وتعلّم أشياء جديدة من أكثر المهارات القابلة للتحوّل إلى عادات أخرى. فعندما يكون لديك عادات أساسية فكرية، فإنك تبزّع في عملية التعلّم نفسها، ويتحسّن كل نشاط تشارك فيه. تشمل العادات الأساسية الفكرية: القراءة، والكتابة، والتعلّم (للمهارات والمعرفة)، والتدريس، والانخراط في الفنون أو اللغات.

من أمثلة العادات الأساسية الفكرية: المشاركة في نوادي المناظرة، أو لعب الشطرنج أو الألعاب الاستراتيجية الأخرى، أو قراءة الكُتب الدراسية، أو أخذ دورات عبر الإنترنت أو الدبلومات الفصغرة، أو تعلّم الحديث إلى العامة بشكلٍ جيد، أو دراسة الفلسفة، أو تعلّم لغة جديدة، أو الالتحاق رسميًا بدراسة جامعية، أو حتى السفر بشكل منتظم، وهي واحدة من أكثر

العادات الأساسية العاطفية

غالبًا ما تُهمل هذه العادات، بالرغم من دورها الكبير في الواقع في إعداد الشخص لعيش حياة مثمرة وذات معنى. لا أحد يعيش بمعزلٍ عن حوله. نحن جميعًا نتواصل مع الآخرين، ونتواصل ككائنات عاطفية. تكفّن في جذور الكثير من عاداتنا؛ مشاعرٌ وذكرياتٌ ومخاوفٌ ورغباتٌ. والحفاظ بتمكّن من الجانب العاطفي من تجربتنا الإنسانية يعزّز من باقي أنشطتنا الحياتية.

قد يصعب تحديد العادات العاطفية بدقة؛ وذلك لأن قياسها أمر لا يملكه إلا الشخص نفسه. وغالبًا ما يصعب التمييز بينها وبين السمات الشخصية الحسنة أو الذكاء العاطفي.

من أمثلة العادات الأساسية العاطفية: طلب آراء الآخرين بشكلٍ روتيني (وقبولها!)، وتحمل المسؤولية، وتحسين الشخص لنفسه، والصدق عند التعبير عن الرأي، ومعرفة كيفية الحفاظ على حدود جيدة مع الآخرين باستمرار، وأن يكون في حالة «نظافة عاطفية»، والعمل بجد ليكُون واعيًا لذاته ومتواضعًا، والتمتع بالتعاطف مع الذات، وما إلى ذلك.

العادات الأساسية الروحية

قد يخبرك بعض الناس بكل ثقة أن العادات الروحية تدغم كل شيء آخر في حياتهم، سواء كان ذلك عن طريق التأمل أو التواصل مع الطبيعة، أو الصلاة، أو العمل الخيري، أو الإبداع، أو التأمل. هذه هي العادات التي تربط الشخص بالمعنى الأسمى للهدف، وتزوده بنوعٍ من الطاقة الذي لا يمكن أن يأتي إلا من معرفة أنه جزء من كلٍّ أكبر.

قد يكون هذا مثل تدوين اليوميات للتفاعل مع صوتك الداخلي أو حدسك، أو القيام بعمل مجتمعي لتثبيت نفسك، أو مساءلة نفسك باستمرار عن رؤيتك للحياة، وتجاوز الأمور الدنيوية.

حتى لو لم تعتبر نفسك متديّنًا أو كنت ترى في نفسك بعضًا مما ذكرنا، فمن الجدير أن تسأل نفسك عن الكيفية التي يُمكن أن تُدغم بها أبعادك الروحية الغلbia، أيًا كان الشكل الذي تتصورها به.

يجذ الكثير من الناس أنفسهم مُجبرين على التفكير في هذا الجانب من الحياة بعد أن يكونوا قد حققوا حياة ناجحة من الناحية الموضوعية، وبالرغم من ذلك لا يزالون يشعرون بالفراغ والضياع. ممارسة القليل من التأمل الذاتي سيساعدك على التكيف مع العادة الوحيدة التي ستخدم حياتك على أحسن وجه على الفور.

تركز الكثير من أدبيات التنمية الذاتية على عادات صغيرة ومحددة مثل شرب المزيد من الماء، وممارسة تمارين التمدد، والابتسام للغرباء، والنوم جيدًا، والقراءة، والتوقف لمدة خمس دقائق لليقظة ذهنيًا، وتجنب العبارات الفهمة في المحادثات، والوقوف في وضعية أفضل للجسم. ولكن إذا اخترت عادة واحدة أو اثنتين فقط من العادات الأساسية، فإن كل العادات الصغيرة التابعة ستأتي واحدة تلو الأخرى.

فمثلًا: إذا التزمت بكتابة يومياتك وممارسة التأمل، سيحسن ذلك بشكل غير مباشر من احترامك لذاتك ووعيك الذاتي، ومن ثم سيؤثر ذلك على كل شيء آخر، بداية من الطريقة التي تتحدث بها مع الناس، مرورًا باختياراتك الغذائية، ووصولًا إلى كيفية تعاملك مع الشدائد. بتبنيك لعادة واحدة كبرى، ستجذب العشرات من العادات الصغرى الأخرى.

اسأل نفسك:

* ما هي مجالات الحياة التي أواجه فيها أصعب التحديات حاليًا، أو التي أجد فيها أكبر فرصة للنمو؟

* ما هو نوع العادة الأساسية التي من شأنها أن تُخدم هذه الحاجة على أفضل وجه؟

* اكتب قائمة بالأنشطة المختلفة التي يمكنك القيام بها لاكتساب هذه العادة الأساسية. ثم حدد عادة واحدة من القائمة ترى أن سيكون لها أكبر الأثر عليك.

* التركيز على هذه العادة. ما أصغر جزء مُستدام يمكنك القيام به تجاه هذه العادة؟ على سبيل المثال، ربما يكون عبارة عن قراءة عشر صفحات فقط، أو المشي لمدة خمس عشرة دقيقة لا غير، أو تقليل التدخين بمقدار سيجارة واحدة فقط يوميًا.

التخلص من العادات السيئة

لقد رأينا أن أفضل طريقة «للتخلص» من عادة سيئة ليس بالتخلص منها تمامًا، وإنما باستبدالها أو تحويلها لعادة أخرى. يفضل دائمًا العمل مع العادات على مستويين؛ بمعنى اكتساب

العادات الحسنة، والتخلص من العادات السيئة. يجب أن يتم هذان الأمران معاً. فلو أنك أقلعت عن التدخين ووجدت نفسك فتململاً وتشتتاً شيئاً يُخلصك من ثقلملك، فقد ينتهي بك الأمر إلى اكتساب عادة جديدة سيئة، ألا وهي الإفراط في تناول الطعام، وبالتالي فبشمل الهدف! يفضل الجهد الإجمالي عندما تتخلص من الأشياء السيئة دون أن تعزز الأشياء الحسنة.

من ناحية أخرى، يمكنك الالتزام بتناول المزيد من الفواكه والخضراوات لتكون بصحة أفضل، وتحقق هذا الهدف بالفعل. ولكن ربما لا يعني ذلك لك الكثير إذا ما نظرت إلى عاداتك الأخرى المتمثلة في تناول ثلاث قطع من الدوناتس يوميًا، مما يهدم كل مجهودك في سبيل الحصول على صحة أفضل.

يفشل الجهد الإجمالي عندما تُعزز العادة الحسنة، ولا تفعل شيئاً لتتخلص من العادة السيئة؛ لذا فالاستراتيجية الذكية هنا هي العمل على تقليل العادات السيئة في نفس الوقت الذي تُبني فيه عادات حسنة. ولا توجد طريقة أفضل لهذا من تحويل عاداتك السيئة إلى عادات أفضل.

تعريف العادة السيئة

إذا كنت ممن يعرفون بالفعل عاداتهم السيئة، فعليك أن تفحص ذلك. ولكن هل أنت بالفعل متأكد ١٠٠٪ من أنك على دراية كاملة بجميع السلوكيات الروتينية التي تعوقك حاليًا؟ حتى وإن لم تكن سيئة في حد ذاتها، فهل تقوم حقًا بالأشياء بأمثلي طريقة مُمكنة؟

تأمل الأمر: السمة المميزة للعادة هي أنها تلقائية، وأنت تُمارسها دون تفكير. هذا يعني أنك ربما تكون في واقع الأمر غير مُدرك بعد لأكثر عاداتك عنادًا وضررًا.

كيف يمكنك إذن أن ترى شيئاً لم يعتد دماغك حتى على ملاحظته؟!

بناء على ما نعرفه عن السلوك الروتيني يمكننا البحث عن علامات تُدّلنا على وجود عادات تلقائية وغير واعية وخاصة تلك التي تضر بنا. قد لا نكون واعين أثناء ممارسة هذه العادة، وفي هذه الحالة يمكن البحث عن علامات لها قبل وبعد العادة. إشارة الخطر الواضحة هي ما نسميه بـ «التنافر المعرفي»، ويُشير إلى عدم التوافق بين أفعالك وما تزعمه من قيم ومعتقدات.

فمثلاً، قد تكون من مُحبي الحيوانات والمهتمين بشئونها وصالحها، وتعتقد أن تناول اللحوم أمر خاطئ، ومع ذلك تتناول اللحوم. وقد تعتبر نفسك كاتبًا، مع أنك لم تكُتب كلمة في ورقة منذ سنوات.

إذا تمكنت من تحديد حالات عدم التوافق هذه في حياتك اليومية، فمن المحتمل أن تكون هناك بعض السلوكيات المكتسبة والمتأصلة كامنة وراءها.

لا يكفي أن تعلم الصحيح من الخطأ، أو أن تفهم فكريًا سبب كون هذه العادة ضارة بك. إذا وجدت نفسك تردد عبارات من نوع «أعلم أنه أمر سيئ، ولكن لا يمكنني التوقف عن القيام بكذا»، فمن المحتمل أن يكون «كذا» هذا سلوكًا معتادًا. وإن لم يكن كذلك، فسيقوم الجانب التبريري من تفكيرك باختيار طريقة أخرى مختلفة وواعية للتصرف.

راقب نفسك لترى إذا ما كنت تبذل مجهودًا للعثور على الجانب الإيجابي من السلوك الذي تعلم أنه سيئ بالنسبة لك. فمثلاً، عندما تقول: «أعلم أن ثلاث كعكات يوميًا أمر زائد عن الحد، لكنني أعتبره نوعًا من العناية بنفسني؛ إنني أعتبره الهدئي الخاص بي!».

هذا ما يسمى بالتبرير. وهي آلية دفاعية مصممة لحمايةك من الحقيقة غير المريحة المتمثلة في أنك تضر نفسك بشكل مباشر. إنك تقول لنفسك: إن التصرف -الذي هو ضار لك بالأساس- في مصلحتك!

راقب السلوكيات التي تشعر بالعجز عن التوقف عنها، على الرغم من علمك بوجود ذلك. إن تلقائية السلوك دليل واضح على أنه قد ترسخ بداخلك من خلال الحلقة ثلاثية الخطوات. انظر عن كثب، فقد ترى الفثير والمكافأة اللذين يثبتان هذا السلوك. لاحظ إذا ما كنت تعمل بشكل تلقائي -على وضع الطيار الآلي- وهنا ستعلم أن غقدك القاعدية هي الفتحمة الآن.

حاول أن تلاحظ الحالات التي تشعر فيها بأنك مجبر على التصرف بشكل ما بدون سبب واضح، فربما تكون قد تعرضت لمثير ما دون أن تشعر.

إذا كان عقلك اللاواعي يتبع إشارات مترسخة داخلك، فهذا لا يعني أنه يعلم بذلك. وهذا ما يستغله المعلنون عند تصميم حملاتهم الإعلانية. فلو أنك قد انتابتك في وقت سابق رغبة جنونية مفاجئة في تناول ماكدونالدز، ابحت في الفترة السابقة لهذه الرغبة وانظر فربما تكون قد اسئثيرت فيك هذه الرغبة فجأة نتيجة مشاهدةك لشخص يتناول «بيج ماك» في إعلان تلفزيوني مثلاً.

تذكر كذلك أن السلوك والإدراك لا يعملان وحدهما، فهناك العاطفة كذلك، وهي جزء كبير من المعادلة. يمكن أن تدل بعض الإشارات العاطفية إلى وجود سلوك معتاد. ابحت عن التغييرات المفاجئة في حالتك المزاجية، أو شاهد كيف تعمل سلوكيات معينة على تغيير شعورك. هل

تبحث عن شيء يهذئك أو يندشطك؟ هل هناك عادة معينة تعمل بمثابة إلهاء لك أو كآلية للتكيف؟

وأخيرًا، هناك طريقة واضحة لاكتشاف العادة اللاواعية التي تمثل لك ضررًا حقيقيًا، وهي البحث عن نتائجها في حياتك، في علاقاتك مثلًا أو في مجال عملك. هل هناك سلوكيات معينة تقلل من قدرتك على التواصل مع الآخرين، وكسب العيش، أو أن تكون والذا جيدًا، أو أن تظل بصحة طيبة، وما إلى ذلك؟

العادة الفدمرة ليست مجرد تلك الكلمات الكبيرة المثيرة للخوف مثل إدمان المخدرات، بل تشمل كذلك العادات المزعجة والفنفرة للناس، أو عادات العمل التي تسبب لك المشاكل أو تضر بأدائك في العمل فعلًا. فإذا كان الناس يشكون باستمرار من مقاطعتك لحديثهم، أو وصولك متأخرًا عن كل موعد محدد، أو من عدم استخدامك للألات المستخدمة في مكان العمل بشكل سليم، فربما وجب عليك هنا أن تولي الأمر مزيدًا من الانتباه.

في النهاية، على الرغم من أننا نتحدث عن سلوكيات واضحة كالإدمان مثلًا، إلا أن بعض أكثر عاداتنا تدميرًا للذات هي تلك التي تتعلق بما «لا نفعه». فرفض دعوات المناسبات الاجتماعية، وتجنب الفحوصات الطبية، والمماطلة في ممارسة التمارين الرياضية... إلخ ليست بالسلوكيات السيئة في حد ذاتها، ولكنها تعبر عن «غياب» السلوك السليم.

في محاولتك التعرف على العادات السيئة في حياتك، لا تبحث عن الأذى أو الضرر الواضح فقط. ابحث كذلك عن جميع الطرق التي تسلكها لكي لا تمضي فُذما في طريقك، أو لكي لا تبذل المزيد من الجهد، أو لكي لا تخاطر. فقد تجد لديك عادة يصعب ملاحظتها، مثل النفور الشديد من المخاطرة، أو الانسحاب من المجتمع عند الشعور بالتوتر. هذه الميول يصعب اكتشافها للغاية، ولكنها ذات تأثير سلبي على حياتك.

كسر العادة السيئة

الانتباه إلى تصرفات الفرد دائمًا يكون هو البداية. إن إدراك أنفسنا وسلوكنا هو فوز بـ ٥٠٪ من المعركة. العادات تُمارس بشكلٍ غير واعٍ. إذا أصبحنا واعين بها، تمكنا من السيطرة عليها. بتعبير آخر، علينا التوقف عن ترك حياتنا ليقودها غيرنا، والبدا في قيادة سلوكنا.

واحدة من «العادات الأساسية» العظيمة، هي أن تجبر نفسك قُدر الإمكان على العودة إلى

الوعي، وفهم سبب ممارستك لسلوكيات معينة. لست بحاجة لأن تُفرد جلسة تأمل كاملة لكل شيء، ولكن لا تقبل أي شيء بناء على مظهره الخارجي فقط.

اسأل نفسك: لماذا تتناول مشروبًا آخر، أو تتجاهل مكالمة صديقك، أو تشتري تلك الأداة؟ ما هو شعورك بعدما تصرفت بذلك الشكل؟ وما معنى ذلك؟ لماذا فعلت ما فعلت؟ وماذا كانت النتيجة؟

اخرج من الطرق المختصرة، وأوقف «الطيار الآلي». انتبه إلى ما يفعله دماغك بدلًا من ترك نفسك تحت رحمة ما يفعله هو. هذا التحول البسيط في المنظور سيمنحك القوة والقدرة على أن تصبح عاملاً واعيًا وليس مجرد عبد مطيع لعاداتك المتأصلة فيك.

ربما بدأ الأمر بسيطًا، لكن هذه هي الخطوة الأولى - غير القابلة للنقاش - في سبيل تخفيف قبضة العادة السيئة. ما إن تصبح واعيًا بما تفعله، ستتمكن من التعامل مع المثيرات والعلامات، بالإضافة إلى المكافآت للوصول إلى السلوكيات التي تريدها.

لقد استقيننا المبادئ المبينة أدناه من المنظور السلوكي الكلاسيكي في علم النفس. أي أنه من خلال فهم آليات السلوك، والسبب والنتيجة، واللذة والألم، سيمكنك التنبؤ بهذا السلوك، بل والتحكّم فيه أيضًا.

* استخدم التعزيز الإيجابي لتحفيز إطلاق الدوبامين، وتوجيهه إلى هدفك الذي تختاره. التعزيز الإيجابي هو إضفاء نوع من المتعة على الأمر. إن العادة السيئة تحفز إطلاق الدوبامين أيضًا؛ لذا ستحتاج إلى إيجاد مكافأة تضاهيه. كيف يمكنك جعل عدم ممارسة هذه العادة القديمة أمرًا ممتعًا ومجزئيًا؟ يمكنك أن تحاول الإقلاع عن التدخين من خلال جعل كل دولار تنفقه على السجائر يُنفق على شيء تحبه أكثر. من ناحية أخرى، يمكنك استبدال التدخين بعادة أخرى أفضل مثل مضغ العلكة (اللبان). استخدم التعزيز الإيجابي لتدمير المثير، كالتخلص من الوجبات الخفيفة المغرية من المطبخ.

* استخدم التعزيز السلبي، بمعنى إبعاد شيء ما لزيادة فرصة حدوث سلوك ما. عندما ينطلق الصوت المنبه في سيارتك بصوت عالٍ حتى تضع حزام الأمان، فهذا نوع من استخدام التعزيز السلبي لتشكيل سلوكك. والمكافأة هي إزالة الشيء المزعج. إن الشعور المزعج بالذنب، أو التذكيرات المستمرة بشيء ما هي طرق للتأكد من قيامك بالسلوك الذي تحاول أن تجعله اعتياديًا. والشعور بالذنب هو أحد الطرق لتحقيق ذلك. إذا حقلك الآخرون المسؤولية، فقد تقوم بتصرف ما لمجرد تجنب إشعارهم بالإحباط أو إحراج نفسك. والتعزيز السلبي، بطبيعة الحال،

أفضل في قدرته على خلق عادات حسنة من القضاء على العادات السيئة.

* استخدم العقاب للتقليل من تكرار السلوك. إن القيام بهذه العادة السيئة يحفز إطلاق الدوبامين ويعزز المشاعر الإيجابية، وللحد من هذا التأثير، فم بربط هذه العادة بإزالة المتعة أيضًا. لذلك، مع كل سيجارة تدخنها، سيأخذ صديقك عشرة دولارات من حسابك البنكي ويتبرع بها للأعمال الخيرية. اجعل العادة مُملة، أو مهينة، أو مزعجة، أو صعبة التنفيذ. هناك من يقوم بتجميد بطاقات الائتمان الخاصة به في كتل عملاقة من الثلج، حتى يصبح عليه الانتظار لفترة طويلة إلى حين ذوبان الثلج ليتمكن من استخدامها في عمليات الشراء الاندفاعية. كما أن استخدام طلاء أظافر ذي طعم مر لوقف قضم الأظافر يُعد عقابًا كذلك، فما كان يسبب المتعة أصبح الآن يثير الاشمئزاز.

العمل من خلال أسلوب المتعة والعقاب، وتعديل المثيرات والمكافآت يمكن أن يمنحك السيطرة على العادات التلقائية. طالما أنك تتذكر أن عقلك يبحث باستمرار عن الطرق المختصرة وينشئ الارتباطات، احرص على أن يجعل ذلك في صالح العادات التي توذ اكتسابها. عندما تكون أفكارك ومشاعرك وأفعالك في حالة وعي عام، ستتمكن من التعرف على طبيعة الفتحة والمكافأة، ومن ثم تكرر العملية.

الوعي يجعل التغيير ممكنًا. عندما تتناول طعامًا غير صحي، أو تماطل، أو تتناول مادة ضارة، فأنت على دراية بما تفعله بجسمك وعقلك وعلاقاتك ومصالحك العامة. أنت تُدرك أنه ليس بالخيار الجيد ولا المنطقي. ضُعب على نفسك القيام بأفعال لا تتوافق مع قيمك؛ زد من التنافر المعرفي حتى يصبح واضحًا وغيّر مريح لك، فيكون من الصعب عليك تجاهله.

على الرغم من أن الإدراك الواعي ليس كافيًا في حد ذاته (فقد رأينا أن الاستجابات المشروطة اللاواعية يمكن أن تكون أقوى)، فإنه يمكن أن يُساعدك في تعريفك بالتكلفة الحقيقية التي تتكبدها من أجل هذه العادة. أعد صياغة تصرفاتك بطريقة تُقلل من إيجابيات عادتك وتركّز على سلبياتها.

لنفترض أنك شخص لا يستطيع السيطرة على إدمانه للتسوق عبر الإنترنت. عندما تُصبح أكثر وعيًا ستلاحظ سلوكيات أخرى تساعد على استمرار هذه العادة -مثل أنك لا تهتم بالتحقق من رصيدك البنكي، وأنك دائنًا تلجأ للأعذار والمبررات لإنفاق المال، وأنك تنسى ما اشتريته في الحال، ما إن تذهب فؤرة الإثارة والسعادة بما اشتريته.

يمكن لإدمان الإنفاق أن يصل إلى مرحلة خطيرة. إلا أنه بإمكانك التعامل مع المشكلة من

خلال قيمك الأخرى. اجلس مع نفسك وحاول أن تعرف بصدق التكلفة الحقيقية لهذه العادة: فأنت تقوم بشكل غير مباشر بتمويل الصناعات الاستغلالية، والمصانع المستغلة للعمال في الخارج للحصول على تلك العروض المغرية. كما أنك تبذّر الأموال التي يمكنك إنفاقها لتأمين مستقبل أطفالك، أو إدخارها أو غيرها من الخيارات الأفضل. اجمع بيانات حول المبلغ الذي أنفقته حتى حينه.

إن العقاب والمكافأة المباشرين أمرٌ واحد، ولكن هناك الكثير مما يمكن قوله لتوسعة إدراك الواعي بما ينطوي عليه سلوكك فعليًا، وما يفعله بك وبالأخرين. يمكن أن يساعد استخدام التعزيز الإيجابي والسلبي أيضًا على إيقاف العادات السيئة التلقائية، ولكنها حلول قصيرة المدى. أما على المدى الطويل، فسيساعدك هذا التحول في المنظور على أن تصبح واعيًا بأثر هذه العادة في حياتك، كما سيساعدك على التخلص منها طوعًا. نعود ونكرر فنقول: استبدال العادة أفضل من كسرها.

دعنا نلقي نظرة فاحصة على الطرق العملية للجمع بين ما تعلمناه حتى نتمكن في الوقت نفسه من تقليل العادات السيئة وبناء عادات حسنة. سنحتفظ بالفئتين، وسنحتفظ بالمكافأة، ولكننا سنغير الجزء الأوسط، ألا وهو العادة نفسها.

فمثلًا، عوضًا عن شرب الكحول عند الخروج مع آخرين، يمكنك تناول مشروب غير كحولي. ما زال الخروج مع أصدقائك يعمل كمثير لك، وما زلت تحصل على مكافأة الإمساك بشيء والدوران به بين الناس أثناء حديثك معهم، ولكنك استبدلت العادة الضارة (شرب الكحول) بعادة أفضل (مشروب عادي). إذا كنت واعيًا ومنتبهًا، ستبحث بعمق لفهم الجانب العاطفي لعادتك، والذي سيخبرك أين تكفن المكافأة. ومن ثم يمكنك العثور على بديل مقنع.

إذا أدركت أن تضييعك للوقت على مواقع التواصل الاجتماعي على الإنترنت راجع إلى الملل أو الإرهاق، فانتبه حين يُطل الشعور بالملل برأسه عليك، وألزم نفسك بعمل شيء آخر مثير للاهتمام وأكثر إفادة بالنسبة لك، أو اعتبره علامة على حاجتك إلى القيلولة.

تخلص من العادات عن طريق استدعاء عادات جديدة- قم بتغيير بيئتك، أو غير الأشخاص الذين تقضي وقتك معهم. اتخذ طريقًا مختلفًا للذهاب إلى العمل، أو افعل عكس ما أنت معتاد على فعله، وانظر ماذا سيحدث. إن القيام بكل هذا سيخرج عقلك من وضع «الطيّار الآلي» ويجعلك أكثر وعيًا، ويقودك إلى أن تظل تتساءل: هل هناك شيء أفضل يُمكنني فعله الآن؟

من المحتمل أن تكتشف أن المكافآت التي تحافظ على استمرار عاداتك القديمة ليست

بالمكافآت العظيمة على الإطلاق. ربما جلبت لك المتعة في وقت ما من حياتك، أو أشعرتك بالرضا مقارنة بشيء آخر، ولكن إذا نظرت عن كثب فسترى أنها لم تغذ بالفائدة الكافية التي تجعلك مستمرًا في سلوكك الفضر.

إن منظورك للفائدة هو ما يبيحك محاصرًا. وبما أن المنظور يتغير، فإن وعيك بما تفعله في هذه اللحظة سيمكّنك من النظر إلى هذه العادات بشكل أصدق وتعديلها كما يجب. هل قضاء ساعات وساعات على وسائل التواصل الاجتماعي أمر مفرّج حقًا؟

اجعل الحلقة الثلاثية المكونة من الفئير-العادة-المكافأة بهذا الشكل: التذكير- الروتين- المكافأة. يمكن أن يكون ما يحفزك هو وقت معين من اليوم، أو مكان، أو وجود أشخاص معينين، أو حالتك العاطفية، أو إجراء معين تُثبّغه دائمًا بإجراء آخر معين. استخدم أيًا مما سبق لصالحك، وأعد صياغته ليكون بمثابة تذكير للقيام بشيء آخر أفضل.

إحدى الطرق للقيام بذلك بطريقة منهجية هي تحديد العادة السيئة التي تريد استبدالها وجمع أكبر قدر ممكن من البيانات عنها. سجّل الزمان والمكان والأفعال السابقة والحالة العاطفية العامة التي تصاحب هذه العادة.

فمثلًا: إذا كانت العادة السيئة التي تؤدّ التخلص منها هي إضاعتك لوقت طويل وأنت تُمسك بهاتفك:

المكان: في الحافلة العامة متجهًا للعمل.

الوقت: التاسعة صباحًا.

الحالة العاطفية: أشعر بالملل والتوتر.

الإجراء أو المثير السابق: الاستعداد للذهاب إلى العمل، وركوب الحافلة.

المكافأة: الإلهاء والحد من الملل.

تأثير العادة: المزيد من التوتر.

فم بما سبق بقدر ما تستطيع ومع أكثر اللحظات الخفية التي تكتشف فيها قيامك بهذا السلوك. قد يستغرق هذا الأمر أيا ما قليلة، ولكن كن صبورًا. هدفك هو العثور على أنماط سلوكية لديك. قبل أن تبدأ في إجراء التغييرات، تسلّح بالمعلومات أولاً، وبعد ذلك، كن واثقًا من قدرتك على إجراء تغييرات واقعية. ومن الأفضل دائمًا أن تبدأ بداية صغيرة وبخطوات صغيرة.

انظر إلى الملاحظات التي جمعتها وفكر فيما يمكنك تغييره. لو طبقنا على المثال السابق الخاص باستخدام الهاتف لساعات طويلة، ففكر في سبب سلوكك هذا. ستجد أن السبب هو شعورك بالملل والتوتر. كما أنه ليس هناك ما يمكن عمله في الحافلة على أي الأحوال. وإذا فكرت أكثر قليلاً، ربما وجدت أن سلوكك هذا يحدث عندما تكون في وضع لا تعرف ماذا تفعل فيه. بل قد تلاحظ أن تصفحك للقصص الإخبارية، أو المنتديات المرهقة يزيد من شعورك بالضيق. أحياناً ما نعجز عن إدراك مدى عدم منطقية ما نفعل، إلى أن نراه مكتوباً على الورق أمام أعيننا: الشيء الذي تفعله بسبب توترك هو ما يسبب لك المزيد من التوتر. ومن ثم فهذا السلوك لا يفيدك بشيء على الإطلاق.

بملاحظة هذه الأنماط، يمكنك وضع خطة. ما هو السلوك الذي يمكنك اتباعه ليساعدك بالفعل على تقليل التوتر وتخفيف القلق ولكن بطريقة صحية؟

إذا قررت أن تلجأ إلى القراءة مثلاً بدلاً من الهاتف، فابدأ باختيار بعض الكتب التي كنت تنوي قراءتها منذ فترة، ولم يكن لديك حينها الوقت الكافي لها إطلاقاً. خطط مسبقاً بأن تضع واحداً في حقيبتك التي تحتفظ عادة فيها بهاتفك.

والآن، عندما تصبح الساعة التاسعة صباحاً، وتبدأ في الشعور بالملل والتوتر، وتحاول الإمساك بهاتفك، لن تجذ هاتفك، بل ستجد كتاباً بدلاً منه. اقرأه. ربما انتابك رغبة في تصفح هاتفك بدلاً من الكتاب، ولكن تذكر الالتزام؛ ستلتزم بالبديل. ثم إنك ستقرأ الكتب التي تحبها؛ ولذلك قل لنفسك: «أنا أحب القراءة». في غضون أسابيع قليلة، تابع ما أحرزته من تقدم؛ ستجد أن الوقت الذي تقضيه على الشاشة قد انخفض، كما انخفض حجم توترك في الصباح من كل يوم. وبذا تكون قد نجحت!

ولكن انتبه إلى أن هذا قد لا ينجح في التو. ربما كان عليك إجراء بعض التعديلات مع مرور الوقت. قد تدرك بعد فترة مثلاً، أن القراءة ليست البديل المناسب؛ لأن ما كان يجذبك إلى هاتفك لم يكن الكلمات التي تقرأها، وإنما حركة تمرير أصابعك على الشاشة أثناء التصفح. لذا عليك أن تفكر في نشاط آخر أنسب لك. قد يكون مناسباً للبعض مثلاً، اللجوء لأحد أعمال الإبرة، والذي يتميز بأنه يجعلك تعمل بنصف عقل، ويشغل يديك، ولكنه نشاط مريح أثناء طريقك للعمل.

هدفنا مما سبق أن نجعل اللاواعي واعياً. يُفاجأ معظم الناس ببعض ما قد يكتشفونه عن أنفسهم عندما يفتحون عقولهم وينظرون نظرة جادة على سلوكياتهم ومثيراتهم ومكافأاتهم.

اتبع أسلوب العالم المحايد الذي يلاحظ الأنماط ببساطة ويسجلها. لا تأخذ أي شيء كأمر

تساءل دائفا: ما الذي يجذبك بالضبط لعادة معينة؟ في معظم الأحيان تكون المكافأة التي تسعى للحصول عليها شيئاً طبيعياً وإنسانياً، مما يعني أن هناك طريقة صحية وعادية لتلبية حاجتك بشكل مباشر.

نحتاج جميعاً إلى الشعور بالرضا في الحياة، والشعور بأن هناك من يهتم بأمرنا. أن نحصل على حياة ذات معنى. أن نجذب التجديد والإثارة. أن نشعر بالثقة في أنفسنا. إذا استطعت العثور على طرق ذكية وصحية لتلبية هذه الاحتياجات الطبيعية للغاية، تكون قد تحزرت من قبضة العادات السيئة. ومع مرور الوقت، قد تبدأ في التساؤل عن سبب تمسكك بها فيما سبق.

ملخص الفصل الرابع

* العادات هي تجارب عقلية مصفمة لتوفير الطاقة العقلية والوقت والجهد؛ فأنت لا تحتاج إلى الإكراه أو قوة الإرادة لاكتساب عادات جديدة، بل تحتاج فقط إلى فهم كيفية اكتسابها بشكل طبيعي، بالإضافة إلى ما يكفي من الالتزام والانضباط للالتزام بالخطة التي تختارها لنفسك.

* لا بأس من ارتكاب الأخطاء، أو الكسل لبعض الوقت، أو الشعور بانعدام الدافع. ولكن مع العادات الحسنة، الأهم هو الاستمرارية مهما كان الأمر.

* التغييرات الإضافية الصغيرة التي تتراكم هي مفتاح الوصول إلى الأهداف الكبيرة. يجب أن نركز على العملية وليس النتيجة.

* عندما تُعلن مسؤوليتك أمام الآخرين من خلال إخبارهم بالتزامك، تزيد احتمالية حفاظك على عاداتك وتحقيق هدفك.

* العادة الأساسية هي العادة الفوقية التي تجتذب العديد من العادات الصغيرة ذات الصلة. من خلال التركيز على اكتساب العادة الأساسية التي تهتم أكثر، لن تحتاج إلى العمل على بناء العشرات من العادات الصغيرة.

* العادات الأساسية يمكن أن تكون بدنية، أو فكرية، أو عاطفية، أو روحية. وهي تشجع في النهاية على تنمية شخصية أقوى وأكثر سعادة ومرونة.

* كسر العادات السيئة أمر صعب ولكنه ليس بمستحيل؛ نظراً لأن الكثير منا غافلون عن وجود

عادتنا السيئة، فنحن بحاجة إلى الصدق والوعي الذاتي لندرك سبب تصرفنا بالشكل الذي نتصرف به.

* للتعرف على عادة سيئة، ابحث عن الآليات الدفاعية مثل التبرير المفرط، والتنافر المعرفي، وعدم الاتساق العاطفي، والسلوك التلقائي الذي تعجز عن التحكم فيه، والآثار السلبية على صحتك أو علاقاتك أو حياتك العملية.

* يمكنك استخدام التعزيز الإيجابي، أو التعزيز السلبي، أو العقاب لتجنب عادة سيئة، أي بزيادة الألم، أو تقليل الفتحة المرتبطة بهذه العادة، أو زيادة الفتحة المرتبطة بعادة بديلة. التغيير في المثيرات والمكافآت يُقلل من احتمالية تكرار السلوك.

* من السهل استبدال العادة بدلاً من التخلص منها. احتفظ بالمثير والمكافأة كما هما، ولكن استبدل العادة نفسها بأخرى أكثر إيجابية.

الفصل الخامس

كيف تكبح نفسك

عند الحديث عن فعالية العادات، فأنت بحاجة إلى منهج شامل، يبدأ من الأساسيات. وبما أننا قمنا بتغطية هذه الأساسيات، نستطيع الآن إلقاء نظرة على بعض تقنيات تعديل السلوك الشائعة. يجب أن تكون -عند هذه النقطة- قادرًا على أن تزي بوضوح سبب فعاليتها الشديدة، وكيفية تصميم كل منهج بما يتناسب مع وضعك أنت دون غيرك.

كنا قد أشرنا بالفعل -فيما سبق- إلى بعض الطرق المذكورة أدناه، وبعضها الآخر سيكون جديدًا بالنسبة لك. تذكر دائمًا الحلقة ذات الثلاث خطوات الأساسية المكونة للعادة قبل أن تختار أي أسلوب أو تحاول تطبيقه. وتذكر ماهية العادة (أنها تلقائية، وغير واعية، ومتكررة) حتى تعرف بالضبط كيفية التغلب عليها. والأهم من ذلك كله، تذكر أن النجاح لن يكون على الفور، فحتى أكثر المنهجيات فعالية تحتاج إلى الالتزام والصبر والتكرار الواعي. والآن.. دعنا نبدأ.

تحكم في اندفاعاتك

من أفضل الطرق لإجادة تكوين العادات الإيجابية أن تتعلم التحكم في اندفاعاتك، إنها كالقطين المتنافرين؛ أحدهما مستقرٌ ويعتمد عليه مثل بندول الإيقاع، والآخر لا يمكن التنبؤ به مثل البركان.

الاندفاعية هي الحاجة المفاجئة للقيام بشيء ما (أو عدم القيام به). وهي رغبة لا يمكن السيطرة عليها. غالبًا ما يتصرف المرء بناء على هذه الاندفاعات دون زوية أو تخطيط. ويمكن أن تظهر فجأة هكذا من حيث لا تعلم لتغيّر مسار يومك بأكمله.

هنا تموت العادة؛ لأنك تقع تحت رحمة نزوة هي وليدة لحظتها. ولا يمكنك الانخراط في كليهما معًا في نفس الوقت. السيطرة على الاندفاعات هي مفتاح الانضباط المستمر.

تخيل مثلًا أنك تعزف على البيانو في حفل كبير، وفجأة تنتابك الرغبة في حك وجهك. الحكّة ليست ملحة، ولا مهمة، ولكنها تزعجك، وتريد أن تتصرف جياها لتتخلص منها. هل ستتوقف عن الأداء لحك وجهك، أم ستجاهل الأمر حتى لا يلهيك عن عملك في هذه اللحظة؟

أي أنك ستكون بحاجة لوضع هذه الاندفاعات جانبًا والاستمرار في عادتك.

يندر أن تظهر لنا ضرورة قمع تلك الاندفاعات ظهورًا واضحًا، كما هو الحال في المثال المذكور أعلاه. ففي هذا المثال، نحن لا ندرك إلى أي مدى ستبعدنا اندفاعتنا تلك عن طريقنا (لاكتساب العادة). إذ تتراكم آثار هذه الاندفاعات بمرور الزمن، وتزيد من الوقت اللازم لك لاستعادة تركيزك والعودة إلى عادتك التي تحاول اكتسابها.

كيف يمكننا هزيمة هذا النوع من الأعداء؟

أولًا، يجب أن نفهمه. لقد كانت الاندفاعات موضوعًا للبحث النفسي لسنوات عدة. فقد وجد باحثون في الآونة الأخيرة، يعملون في المختبر الأوروبي للبيولوجيا الجزيئية روابط قوية بين جزأين من الدماغ يتعلقان بالتحكم في الاندفاعات:

١- قشرة الفص الجبهي: وهو جزء من الدماغ مسئول عن الإدراك المعقد، والشخصية، واتخاذ القرار، والسلوك الاجتماعي.

٢- جذع الدماغ: وهو جزء من الدماغ مسئول عن تنظيم الوظائف اللاإرادية الأساسية مثل معدل ضربات القلب والتنفس.

وهذا يعني أننا نمتلك عددًا كبيرًا من الروابط التي تسمح لنا بالتنظيم الذاتي والتحكم في أنفسنا. الأمر يحتاج فقط إلى تفكير وإع داخل قشرة الفص الجبهي لدينا، ينتقل بعدها إلى جذع الدماغ للوصول إلى الهدوء والاسترخاء. عندما يكون لدينا رابط قوي بين الاثنين، فيمكننا تحسين ممارسة العادات.

إلا أن العلماء بينوا من خلال دراستهم أن هناك حالة تعرف باسم الهزيمة الاجتماعية (وهي حالة عاطفية سلبية) لدى الفئران أضعفت الاتصال بين قشرة الفص الجبهي وجزء من جذع الدماغ الذي يلعب دورًا في الاستجابات الدفاعية. عندما تضعف الضلات، تُصبح الفئران أكثر اندفاعية ووحشية، ويصعب تهدئتها. عندما استخدم الباحثون دواءً لمنع الاتصال تمامًا بين قشرة الفص الجبهي وجذع الدماغ، أظهرت الفئران سلوكًا أكثر اندفاعية.

كيف ينطبق هذا في حالة البشر؟

يلقي هذا البحث الضوء على ما يحدث في دماغك عندما تحاول التحكم في اندفاعاتك. إذا كنا في حالة عاطفية، يضعف الاتصال بين قشرة الفص الجبهي وجذع الدماغ. فنصبح أكثر اندفاعاً وأقل وعياً بأنفسنا. لا يمكن أن نتناول أدوية لتقوية اتصالاتنا العصبية والحفاظ على عاداتنا، ولكن يمكن أن نحاول التأكد من أن قشرة الفص الجبهي لدينا تعمل قدر الإمكان. وهذا يظهر في صورة اتخاذ قرارات بناء على التحليل والعقلانية وليس على العاطفة. لا يمكن للعادة أن تنتصر أمام الإلحاح والقلق والخوف؛ لذلك عليك أن تضع هذه المشاعر جانباً حتى تستمر في طريقك. عندما نفكر بجذع دماغنا، وهو الأمر الذي لا نستطيع التحكم فيه دائماً، تختفي العادة فجأة، كما لو أنك ألقيتها من النافذة. هناك تقنيات يمكن تنفيذها لدعم رغبتنا في التحكم في اندفاعاتنا بشكل أفضل. وهذه التقنيات تدور بشكل عام حول إيجاد نوع من التأخير بين شعورك بالاندفاع وبين رد فعلك. بمعنى آخر، كلما زادت المسافة بين شعورك بالحكمة (بناء على مثال عزف البيانو) وهرش الحكمة، كان ذلك أفضل. ستجد أن الاندفاع عادة ما تختفي من تلقاء نفسها، مما يثبت أنها تأتي متكررة في ثوب الأهمية والضرورة، بينما هي ليست كذلك في حقيقة الأمر.

قوة العشرة

إذا استطعت تأخير التصرف الذي تحرضك اندفاعتك عليه، فغالباً ما سيمكنك التغلب عليها. تستطيع أن تستخدم آلية أخذ نفس، والعد ببطء إلى عشرة، لتمنح نفسك فهلة من الوقت. إذا شعرت في أثناء ذلك بالرغبة في الاستسلام، حاول أن تثابر أكثر وتتحمل لعشر ثوانٍ أخرى فقط، ثم حاول أن تفعل شيئاً آخر لعشر ثوانٍ أخرى. هذه هي قوة العشرة- فكبح نفسك يتطلب اعتياداً، كما يتطلب منك التدريب على عدم التصرف فور شعورك بالاندفاع. قوة العشرة تُزيل من اندفاعتك الشعور بالحاجة إلى التصرف الفوري. تذكر أنه عندما يفقد جذع دماغك سيطرته على تصرفاتك، تتسلم قشرة الفص الجبهي القيادة والسيطرة.

هناك بعض الاندفاعات لن يجدي معها نفعاً أسلوب العد لعشرة. فمثلاً، عندما تؤدّ شراء شيء ما برغم من عدم حاجتك إليه على الحقيقة، فبدلاً من التقاطه والتوجه به إلى ماكينة الدفع على الفور، انتظر عشر دقائق، وهي القوة الثانية للعشرة. إنه نفس النوع من التكتيكات التحويلية التي وجد علماء الأعصاب أنها شديدة الفعالية في مكافحة كل من الإنفاق الاندفاعي والتسوق الاندفاعي كذلك. عشر دقائق فقط كفيلة بأن تقلل من استجابة الدماغ المتعطشة للمكافأة إلى حد كبير. بدلاً من التسرع في شراء المنتج، حاول أن تغادر المتجر لعشر دقائق، وستقل احتمالية

عودتك للشراء مرة أخرى. غالبًا ما تتبدد الدفقة العاطفية في غضون عشر ثوانٍ. ربما أفسح لك رد فعلك الأولي هذا المجال للتفكير المتعقل.

عشر ثوانٍ ليست بالمدة الطويلة التي لا يمكن احتمالها. فقط عشر ثوانٍ. ضع هذا الشعار في ذهنك وتجاوز منطقة الخطر؛ أي تلك الفترة التي يكون جذع دماغك هو المُتحكَّم في أفعالك.

ضع اسمًا لمشاعرك بوضوحها لك

الشخص الذي لا يفهم مشاعره سيتصرف على الأرجح بان دفاعية. إذا لم تتمكن من تحديد متى تشعر بالغضب أو بالتوتر أو بالإحراج أو بالخجل، فربما تصرّفت بأسلوب يزيد الأمور سوءًا. ثم إنك إذا لم تُدرك ما تشعر به، فلن تتمكن من إيقافه. لنفترض مثلًا، أنك تجادلت مع شخص ما، وخرجت من المكان غاضبًا، صافقًا الباب ورائك. هذه السلوكيات تُعبر عن غضب المرء، لكنها تُحدث بسرعة، وباندفاعية حتى إنه لم يفكر بعوي فيما يفعل، وإنما اتخذ رد فعلٍ فقط. لو أنك توقفت للحظة لتفكر في سبب رغبتك في الخروج من الباب، وفي مدى غضبك، ربما كان لديك فرصة أفضل للتخفيف من رد فعلك. وبدلًا من المغادرة غاضبًا، كان يمكن أن تقول: «أنا غاضب الآن، يجب أن أتعامل مع غضبي هذا أولاً وسوف أُرُدُّ بعد أن يزول».

يؤدي هذا الأسلوب إلى إزالة الاندفاعية الحادة من الموقف، ويزيد من فرصة تحسن الأمور بمجرد تهدئة الوضع. كما أنه يُظهر لك أعراضًا محددة -مثل الغضب، والاستياء، والمرارة، والإحباط- والتي يمكنك أن تصنع لها خارطة طريق لتتمكن من التعامل معها لاحقًا. لن يكون أيًا من هذا كله ممكنًا إذا لم تُسمِّ مشاعرك باسمها. لا بأس من الشعور بالغضب أو بالإحراج أو بالإحباط، أو بالخجل. كلها مشاعر مقبولة. ما ليس مقبولًا، أن تلجأ على الفور لمثل ردود الأفعال تلك، لتكون هي الطريقة التي تستجيب بها وتتصرف على أساسها بشكل اندفاعي. عندما تتوقف للحظة لتحديد ما تشعر به، غالبًا ما ستدرك أن الأمور ليست بالإلحاح الذي تعتقده.

دَوِّن الحقائق

تدوين حقيقة الموقف يساعدك على التمييز بين الحقيقي فيه وغير الحقيقي، وما هي النتائج المثالية التي ترجوها منه. وهذا يرتبط بقوة العشرة؛ تلك المدة التي تتوقف فيها لفرز الحقائق قبل أن تتصرف بان دفاع بسبب سيطرة جذع الدماغ. ونظرًا لأن سرعة تدوينك أبطأ بكثير مما تعتقد، فسيؤدي هذا إلى إبطاء رد الفعل نفسه. وهذا شيء جيد بالنسبة لقشرة الفص الجبهي

ومن ثم، فعندما تريد التوقف عن شيء ما، أو عندما تريد تأخير البدء فيه، أو عندما تشغف فجأة بالحاجة إلى القيام بشيء غير مثمر أو مشئت لانتباهك، دؤن الحقائق. دؤن الموقف، وما تريد القيام به، وما التصرف البديل الذي ينبغي عليك القيام به. دؤن النتيجة المثالية التي تمنها وكيف تختلف عن الطريق الذي كنت لتتخذه لو أنك استسلمت لاندفاعيتك.

سلط الضوء فقط على ما هو واقعي، واترك الباقي. لا تدؤن مشاعرك أو عواطفك أو مخاوفك أو أسباب قلقك؛ لأنها قد تكون مختلطة ومتعارضة. لذلك دؤن الأمور الواضحة فقط. عندما تكون لديك صورة واضحة عن الحقائق فقط ولا شيء غيرها، سترى الموقف بموضوعية، وستعرف ما يجب عليك فعله. هذا يسمح لك بالرؤ بطريقة أكثر اعتدالاً، بالإضافة إلى أنه يساعدك على تصنيف ما حدث بالفعل في مقابل ما «اعتقدت» أو «شعرت» أنه قد حدث.

لنفترض مثلاً، أنك واجهت خلافاً مع رئيسك في العمل، وكان تفكيرك الاندفاعي يضغط عليك في اتجاه الاستقالة من وظيفتك والبحث عن وظيفة جديدة. تدوين الحقائق هنا سيساعدك على توضيح الموقف والتمييز بين المشاعر والحقائق. ربما تكون الحقائق هي أن رئيسك ألقى عليك باللوم بسبب موقف ما، وأنت لم تتمكن من رواية القصة من زاويتك الخاصة. فلقد عملت في هذه الوظيفة لمدة ثماني سنوات. أنت العائل الأساسي لأسرتك، ولديك مزايا جيدة بالإضافة إلى راتبك. ولم تتحدث بعد مع إدارة الموارد البشرية للمساعدة في حل الموقف. وودت لو أنك لكفته في أنه ثم استقلت ورحلت.

كل ما سبق لن يصل بك إلى النتيجة المرجوة؛ فالنتيجة المرجوة هي أن تجد من يستمع إليك، وأن تكون أكثر حزماً، وأن تحافظ على وظيفتك. هنا سيتضح لك فجأة بعد أن تمهلت لبعض الوقت، وتفحصت الحقائق- ما يجب عليك فعله للتصرف في مثل هذه المواقف، وبعيدا عن الاندفاعية.

أسأل «لماذا» خمس مرات!

الاستراتيجية الأخيرة للتحكم في اندفاعيتك هي: التساؤل عن السبب. يدور هذا التكتيك حول الوصول إلى جذور اندفاعيتك، على أمل الوصول إلى معلومات جديدة عن نفسك، اطرح نفس السؤال على نفسك أو سؤالاً مشابهاً خمس مرات متتالية، وسوف تفاجأ عندما تحصل في كل مرة على إجابة مختلفة عن سابقتها! إذ إنك تجبر نفسك على تبرير سبب تغلب الاندفاعية

على العادة. بعد هذه العملية، إما إنك ستكون قادرًا على الإجابة عن السبب بشكل كافٍ، أو ستصل إلى نتيجة مفادها أنه مجرد نوع من الاندفاعية التي لا ينبغي أن تتصرف على أساسها. الاندفاعية ليست مبنية أبدًا على تحليل عميق، لذلك لا تتوقع أن تكون قادرًا على الإجابة عن السبب أكثر من مرة أو مرتين. ومن ثم، لو استطعت الإجابة عن السبب في كل هذه المرات، فسيحتاج إلى مرحلة اختبارٍ لمدى أهمية الأمر وإلحاحه.

مثال عملي:

لنفترض أن لديك شعورًا اندفاعيًا لكسر انضباطك في الإنفاق وشراء سترة جديدة.

١- لماذا تريدها؟

تعجبني.

٢- لماذا تريدها؟

سعرها ممتاز (ما زلت تحت تأثير اندفاعيتك)

٣- لماذا تريدها؟

لا أملك سببًا حقيقيًا سوى رغبتني في ذلك.

٤- لماذا تريدها؟

تبدو رائعة بالنسبة لي.

٥- لماذا تريدها؟

أعتقد أنني لا أريدها على الحقيقة.

بمجرد أن تسأل نفسك «لماذا» خمس مرات، بخمس طرق مختلفة، ستكون قد استخلصت المزايا والعيوب الرئيسية حول سبب وجوب شراء السترة من عدمه. ولقد توصلت في الحقيقة إلى عدم وجود ما يبرر اندفاعيتك هذه. لو كنت بحاجة حقيقية لهذه السترة، لكانت إجاباتك أفضل أو أكثر إقناعًا مثل «لأن سترتي الأخرى ممزقة»، أو «لدي حفل زفاف قادم»، أو «أريد أن أبدو في صورة جيدة في موعدي القادم» في تلك الحالات أنت لا تتعامل مع اندفاعية مُتكررة في صورة «حاجة»، وإنما هي حاجة «فعلية».

حتى لو لم يوصلك هذا الأسلوب إلى النقطة التي تُدرك فيها أنك لا تستطيع الإجابة عن

السبب خمس مرات (وهو ما يعتبر راية حمراء لتنبهك)، سيجبرك على الأقل على التوقف والتفكير في قراراتك. مهما كانت النتيجة، لقد أصبحت الآن أكثر وعيًا، مما يزيد من احتمالية أن تُصبح أكثر انضباطًا في حياتك اليومية.

التصور: الرؤية تصديق

تحدثنا في فصل سابق عن استخدام الحديث الذاتي والتصور لخداع الدماغ لكي تعتقد بأن شيئًا ما قد أصبح عادة بالفعل. عندما تلتفت الانتباه إلى فوائد العادة الحسنة وتجاهل إيجابيات العادات السيئة، فهذه مهارة. إنها مهارة إنشاء روابط تُرشد دماغك إلى أنه يريد تكرار العادات الحسنة بدلًا من العادات السيئة. دعنا نُلقي نظرة فاحصة على تقنية التصور، وهي أداة بسيطة ولكنها شديدة الفعالية في البحث عن عادات أفضل.

التصور ببساطة هو نوع من الخيال التفصيلي، حيث تستخدم عين عقلك لتتصور نفسك وأنت تنفذ كل ما تخطط لإنجازه. يُساعدك التصور على بناء نوع من الوعي والتوقع. إنها بروفة عقلية لفهم التجربة والعواطف المرتبطة به. وهي فعالة بالفعل.

أجرى الباحث الأسترالي آلان ريتشاردسون تجربة على التصور على مجموعة من لاعبي كرة السلة، حيث قام بتقسيمهم إلى ثلاث مجموعات مختلفة، وأعطى كلاً منهم مهمة مدتها عشرين يومًا تتضمن رميات حرة.

تدرت جميع المجموعات بدنيًا على تنفيذ الرميات الحرة في الأيام الأولى والأخيرة من فترة العشرين يومًا. تم توجيه إحدى المجموعات للتدرب على تنفيذ رميات حرة لمدة عشرين دقيقة كل يوم. وتم توجيه مجموعة ثانية بعدم القيام بأي شيء بين اليوم الأول واليوم العشرين. ثم ظُلب أخيرًا من المجموعة الثالثة فقط أن «تخيل» نفسها وهي تقوم برميات حرة بين اليوم الأول والأخير من التجارب.

لم تكن هذه العملية تعني فقط أن اللاعبين تصوروا أنفسهم وهم يسدّدون التسديدات بنجاح، بل تضمنت أيضًا تصور رمياتهم الحرة الضائعة، والتدرب على تصحيح تسديداتهم.

كانت النتائج لافتة للنظر؛ المجموعة التي تدرت بدنيًا لمدة عشرين يومًا عزّزت معدل نجاح الرمية الحرة بنسبة ٢٤%. لكن الفئير للدهشة أن مجموعة التصور تحسّنت أيضًا بنسبة ٢٣%، وهو ما يُعادل تقريبًا تحسّن الفرقة المدربة. وكما هو متوقّف، لم تتحسن المجموعة التي لم تفعل أي

شيء على الإطلاق.

خلاصة هذه الدراسة هو أن التصور يحدث تغييرات، حتى وإن لم يكن مصحوبًا بعمل بدني فعلي. يمكن تكييف الدماغ وتقوية مساراته العصبية، تمامًا كما يحدث مع العضلات وجهاز القلب والأوعية الدموية. يمكن للتصور أن يساعد في جعل الدماغ متوافقًا مع أي نشاط بدني، ويمكن أن يكون وسيلة رائعة لدعم جهودنا أكثر. أن ترى، معناه أن تؤمن وتعتقد، بغض النظر عن نوع هذه الرؤية.

استخدم هذه الأداة لتحقيق أي شيء تؤدّ تحقيقه.

فمثلًا: تخيل موقفًا تخاف منه، واختر في عقلك كافة الخيارات الصعبة وغير السارة. تخيلها بأكبر قدر ممكن من التفاصيل. ما هو شعورك؟

هنا سنفهم أن خوفنا نابع من جهلنا، ومن ثم نبدأ في تدريب أنفسنا على التآلف مع الأوضاع غير المريحة، بل والشعور بالراحة معها. إننا جميعًا تقريبًا نتردد أمام المواقف الغريبة ونشعر بالرغبة في الإسراع بالعودة إلى مناطق راحتنا؛ لذلك فإن تصور المواقف المحفوفة بالمخاطر بأكبر قدر من التفاصيل، يجعلك تتآلف معها، مما سيقلل من رغبتك الفطرية في العودة لمنطقة راحتك.

التصور سهل، ولكن كما هو الحال مع أي عملية، فإنه يتم بشكل أفضل عندما يسير بخطوات موجهة. من المفيد أن تتعامل مع التصور على أنه تأمل - بمعنى أنه نوع من الانغماس الهادئ في أمر ما لفترة ما، تركز خلالها في أفكارك وخيالك. هناك إحدى التقنيات الفعالة في هذا الشأن وتعتمد على خمس خطوات:

١- الاسترخاء: تتضمن الخطوة الأولى إدخال نفسك في حالة من الهدوء البدني والعقلي، وهذا يحتاج إلى عدة أشياء، مثل: أن تجد مكانًا هادئًا، وأخذ أنفاس عميقة ومدروسة، وإغلاق عينيك للدخول في حالة تأملية.

٢- تخيل البيئة: الخطوة الثانية هي بناء صورة ذهنية مفضلة للموقف، والمناطق المحيطة، والأشياء التي ستعمل عليها بشكل محدد في النهاية.

٣- النظر إلى المشهد من منظور شخص ثالث: الجزء الثالث من هذه الطريقة هو أن تتخيل أنك تمارس نشاطًا ما ولكن بطريقة شخص آخر، كيف ستبدو في عيني الآخرين الذين يراقبونك؟

٤- المشاهدة الأولى للتصوّن: الجزء الرابع هو أن تتخيل نفسك تخيلًا مكثفًا وأنت تمارس النشاط،

فتتعرف على رد فعل حواسك وعواطفك وشعورك أثناء ممارستك له.

٥- العودة إلى الواقع: يتضمن الجزء الأخير العودة ببطء من تصورك إلى عالمنا المادي، والاستعداد لمواجهة التحدي بشكل حقيقي.

دعنا نجرب عينة من التصور مع موقف يمكن أن يثير الرعب والفرع التام لدى البعض: إلقاء خطاب على جمهور.

إلقاء خطاب جماهيري ليس بصعوبة القفز من الطائرة أو المشاركة في قتال بالسيوف. لكن البعض من أقوى الأشخاص في العالم يشعرون بالخوف من الوقوف أمام جمهور والتحدث إليه مباشرة. إليك كيف يمكنك أن تتصور هذا الموقف من خلال تطبيق الخطوات الخمس التي ذكرناها للتو أعلاه:

١- استرخ: ابحث عن مكان هادئ لن تتعرض فيه للإزعاج أو المقاطعة لدقائق، وتستطيع أن تبقى فيه مستلقيًا على الأريكة أو السرير مع إغلاق النوافذ والأبواب. تنفّس بعمق من معدتك. خذ ما يكفيك من الوقت اللازم لكي تهدأ جميع المناطق المتوترة في جسمك، وأخيرًا، أغمض عينيك.

٢- تخيل البيئة: فم بإجراء مسح تفصيلي للغرفة والمساحة التي ستلقي فيها خطابك. تصوّر الكراسي التي سيجلس عليها الجمهور. تخيل إضاءة الغرفة وإحساسها، بداية من مستوى سطوع المصابيح العلوية وحتى مكيف الهواء. هل المسرح مرتفع عن الأرض؟ هل هناك منصة ستقف خلفها؟ هل سيكون هناك ميكروفون أم ستضع سماعة رأس؟ تخيل كيف سيبدو كل منهما.

٣- انظر إلى المشهد من منظور شخص ثالث: أنت الآن واحد من الأشخاص الجالسين بين الجمهور الذي يشاهدك وأنت تتحدث. تزي نفسك مرتديًا بدلة، واقفًا منتصبًا، وتلقي الكلمات بشكل واضح ومباشر، وترفع من نبرة صوتك لتوضيح نقطة ما أو تخفض صوتك لإلقاء نكتة. أنت ترى جميع إيماءات اليد وإمالة الرأس وتعبيرات الوجه التي قد تراها إذا كنت تُشاهد الخطاب بدلًا من إلقائه.

٤- شاهده كأول شخص: في هذه المرحلة، غد إلى نفسك وإلى إلقاء الخطاب ومخاطبة الجمهور. اسمع كلماتك داخل رأسك. لاحظ المسافة بين فيمك والميكروفون. انظر إلى وجوه الجمهور أثناء انتباههم. اسمع صدى صوتك يتردد في أرجاء الغرفة، سواء كان ضعيفًا أو شديدًا، اشعر بيديك تستريح على السطح الخشبي للمنصة. انظر إلى الكلمات المطبوعة على الصفحة التي تقرأ منها، أو ربما ستتخيل نفسك وأنت تتحرك على المسرح وتتحدث بدون نص مكتوب.

اشعر بكيفية تفاعل جسمك: الطاقة العصبية في أمعائك، والوضوح في رأسك، وتدفق الدم في ذراعيك وساقيك. اسمع التصفيق في النهاية، إلى حدّ سماع تصفيق كل فرد في القاعة.

٥- الختام: بعد أن يتلاشى المشهد من ذهنك، أفضّ بعض الوقت لتعود إلى الحاضر ببطء. وتذكّر المشهد الذي حدث للتوّ، وضع علامة على كل شعور سوف تكون بانتظاره أثناء إلقاء الخطاب. تذكّر بالضبط كافة الخيارات التي قُمت بها والتي كانت جريئة ومُتحدية في مقابل تلك المحافظة والمتخوفة. ثم افتح عينيك بهدوء.

لقد جعل هذا التصور من عملية إلقاء الخطاب أمرًا مثيرًا للحماسة بشدة. تخيل ما يمكنك فعله إذا ما قفزت بالمظلات أو بارزت بالسيف.

نحن نطلق على العملية التي وصفناها للتوّ اسم «التصور». لكن هذه الصياغة ليست دقيقة تمامًا، نظرًا لأن معظم الناس يربطون التصور برؤية الأشياء بالعين المجردة. ربما كان المصطلح الأدق لتسمية هذه العملية هو الخيال متعدّد الحواس، أو البروفة العقلية؛ لأن العملية بأكملها مُستمدّة من جميع الحواس التي نمتلكها:

البصرية: حاسة البصر.

السمعية: حاسة السمع.

الحركية: حاسة اللمس.

الشمية: حاسة الشم.

الذوقية: حاسة التذوق.

ربما كان من الأسهل علينا أن نتخيل صورًا أثناء البروفة الذهنية، ولكن لا يجب أن نُقلل أبدًا من قوة الحواس الأربع الأخرى، بالإضافة إلى الأحاسيس العاطفية. إنها مسنولة عن بعض أقوى ذكرياتنا: صوت فرقة موسيقية نحبها، أو رائحة ظهيرة يوم ممطر، أو طعم الآيس كريم، أو ملمس غريب لسترة ارتديناها. حاول أن تدمج الحواس الأخرى قدر المستطاع أثناء التصور بالإضافة إلى الكيفية التي يظهر بها المشهد للعين.

أظهرت الدراسات أن كيمياء الدماغ تعالج الذكريات الفُتخيلة - أي التصور- بنفس الطريقة التي تتعامل بها مع الذكريات الفعلية. إذا كنت تستطيع التصور على مستوى عميق، باستخدام جميع الحواس الخمس والإسقاطات العاطفية، فإن دماغك سوف يغرس المشهد داخله على أنه تجربة حقيقية مررت بها بالفعل. عندما تتخيل أنك تتزلج على الماء، أو تلعب كرة القدم

باحترافية، أو أن هناك نيران تنطلق عليك من مدفع، فإن دماغك سيفترض أنك قمت بذلك بالفعل، وأن هذا حدث بالفعل. قد تكون أكثر ذكاءً وعيًا من الناحية المنطقية، ولكن من الناحية العاطفية ستكون أكثر توازنًا وهدوءًا، وعلى استعداد لمواجهة الشدائد.

عندما تكون على وشك القيام بشيء لم تفعله من قبل، فإن معظم القلق والتوتر الذي تشعر به يقع قبل أن تشزع أصلًا في العمل. عادة ما يظهر التوتر الذي تشعر به عند قيامك بشيء جديد عندما «تستشعر» أنك ستقوم به. أي في وقت سابق للفعل نفسه. ولكن عندما تبدأ فعليًا في القيام به، يزول معظم ذلك القلق.

ولذلك، إذا كان الدماغ يتعامل مع التصور بنفس الطريقة التي يتعامل بها مع الذكريات الحقيقية، تستطيع أن تخدع عقلك لبناء إيمانك بنفسك وبقدراتك. ولو أنك قمت بعملية التخيل هذه بدقة كافية، فسوف يفهم دماغك أن الخوف الذي يؤدي إلى استجابة صفرية أو لا استجابة على الإطلاق، هو خوف لا لزوم له وضار بك.

تقنية إذا/فسوف

العقل معتاد فعليًا على الجمل الشرطية مثل عبارات إذا ... / فسوف، حتى لو لم تلحظ ذلك من قبل. فهذه هي الحلقة ثلاثية الخطوات: يتذكر الدماغ أنه في آخر مرة ظهر فيها مثير ما، وقام هو بسلوك يتعلق به، حصل بعدها على مكافأة ممتعة. بتعبير آخر، كأن دماغك يقول: «لو قمت بهذا السلوك في بيئة معينة مع وجود مثير معين، فسأتلقي نفس النتيجة».

هناك تقنية مفيدة في هذا الشأن، تتعامل مباشرة مع العلاقة بين الإشارة والروتين كما هو موضح في «عادة ذهيج»، وهي تقنية إذا/فسوف. وتعرف أحيانًا أيضًا باسم نية التنفيذ، أو بتعبير آخر: جعل نيتك سهلة التنفيذ. الجزء الخاص بـ «إذا» يتوافق مع الإشارة، في حين أن الجزء «فسوف» يُشير إلى الروتين.

هناك حقيقة بسيطة تقول: إن هناك فجوة كبيرة جدًا بين ما تريد القيام به وما تقوم به فعليًا. ومهما كانت العوائق، مثل عوامل التشتيت، أو عدم الكفاءة، أو المماطلة، فإن الاستمرارية تجعل من اكتساب العادة أمرًا أسهلًا.

تأخذ عبارة «إذا/فسوف» الشكل التالي: إذا حدث س، فسوف أفعل ص. هذا كل ما في الأمر. أي أنك تخطط للأمر مسبقًا. وهناك طريقتان لفعل ذلك، مما يسهل بناء العادات؛ لأن كل ما عليك

فعله هو أن تجعل الإجراء المطلوب منك نتيجة طبيعية لشيء سوف يحدث بالتأكيد. عندما تكون الأفعال متسلسلة ومخططة بشكل مُسبق يزيد احتمال وقوعها.

وإليك مثال سريع: إذا كانت الساعة ٣ مساءً يوم الأحد فسوف تتصل بوالدتك. ولنكون أكثر تحديداً وتطويلاً للأمر، يمكنك أن تقول: إذا جاءت الثالثة مساءً، فسوف أشرب لترين من الماء، أو «إذا جاءت التاسعة مساءً فسوف أغسل أسناني».

هذه أمثلة على متى تُستخدم قاعدة (إذا/فسوف) لتحقيق هدف محدد، وهو النوع الأول من الاستخدام. يمكن أن يكون «س» حدثاً أو موعداً، أو شيئاً يحدث بشكل يومي، تختاره أنت، ويكون «ص» فعل محدد سوف تقوم به.

عبارة (إذا/فسوف) تأخذ أهدافك وعاداتك المرغوبة من الأثير أو من العالم غير الملموس وتربطها بلحظات ملموسة في يومك.

فمثلاً: عادة الأكل الصحي أو شرب المزيد من الماء لها وصفة طبية محددة، والتعهد بالاهتمام بأسنانك هو أمر يتم بشكل يومي. فبدلاً من العموميات، حدّد الوقت والمكان المناسبين للتصرف. ربما بدا لك الكلام تبسيطياً. وهو كذلك بالفعل. ولكن ثبت أن احتمال نجاحك يزيد بمقدار مرتين إلى ثلاث مرات إذا استخدمت خطة (إذا/سوف) عما إذا لم تستخدمها. في إحدى الدراسات، استطاع ٩١% من الأشخاص الذين استخدموا خطة (إذا/فسوف) الالتزام ببرنامج للتدريب في مقابل ٣٩% ممن لم يستخدموها.

قام بيتر جولويتزر، عالم النفس بجامعة نيويورك، والذي أوضح لأول مرة قوة قاعدة (إذا/فسوف)، قام بمراجعة نتائج ٩٤ دراسة استخدمت هذه التقنية، ووجد معدلات نجاح أعلى بكثير لأي هدف يمكن أن يخطر ببالك، بداية من زيادة الاعتماد على وسائل النقل العام في الاستخدام، ووصولاً إلى تجنب الأفكار النمطية والمنحازة.

هذا النقص الملحوظ في الاختيارات يجعل إيجاد المرونة العصبية التي تريدها أسهل، إذ لا توجد مسارات أخرى. فالأمر يُشبه بشكل ما بناء بيئة غنية لعقلك، فعندما تنعبد الخيارات إلا من خيار واحد، تُضطر الروابط العصبية إلى النمو.

السبب الرئيسي وراء نجاح عبارات (إذا/سوف) هو أنها تتحدث بلغة دماغك، وهي لغة الاحتمالات. يجيد البشر عملية وضع المعلومات في صورة «إذا حدث س، فسوف ص»، واستخدام هذه العملية (غالباً دون وعي) لتوجيه سلوكهم. إنه أساس اتخاذ القرار، والذي غالباً ما يكون لا شعورياً ولحظياً. يعمل الدماغ من خلال تقييم الإيجابيات والسلبيات، وغالباً ما

يحدث ذلك في الجهاز الحوفي دون أن ندركه.

إن تحديد موعد ومكان تحقيق الهدف، يخلق رابطًا في دماغك بين الموقف أو الإشارة (الجزء الخاص بـ إذا) وبين السلوك الذي يجب اتباعه (الجزء الخاص بـ سوف).

لنفترض أن زوجة كانت تنسى أن ترسل رسالة نصية إلى زوجها تخبره فيها بأنها سوف تعمل لوقت متأخر ولن تستطيع تحضير العشاء. كيف يجب أن تتصرف لحل هذه المشكلة باستخدام قاعدة (إذا/سوف)؟ عليها أن تقرر وتقول لنفسها: «إذا جاءت السادسة مساءً، وما زلت في العمل، سأرسل رسالة نصية إلى زوجي».

ما حدث الآن هو أنها قد ضبطت دماغها مباشرة على أن وضع «الوجود في العمل حتى السادسة مساءً» يستدعي «إرسال رسالة نصية إلى زوجها».

أي أن موقف أو إشارة «الوجود حتى السادسة مساءً في العمل» يصبح نشطًا للغاية. يبدأ الدماغ، فيما تحت مستوى الوعي، بمسح البيئة المحيطة والبحث عن الجزء الخاص بـ «إذا» من التقنية المستخدمة. بمجرد حدوث الجزء «إذا»، يتبعه الجزء الخاص بـ «سوف» تلقائيًا.

ليس عليك أن تراقب هدفك بوعي، فخططك ستتم حتى لو كنت مُنشغلًا.

أفضل ما في الأمر، هو أنه من خلال اكتشاف المواقف وتوجيه السلوك دون بذل جهد واعٍ، تصبح خطط (إذا/سوف) أقل إرهاقًا بكثير، وتتطلب قدرًا أقل من قوة الإرادة. إنها تمكنا من الحفاظ على عادتنا عندما تكون هناك حاجة إليها حقًا، والتعويض عنها عندما لا يكون لدينا ما يكفي من الطاقة العقلية.

الاستخدام الثاني لتقنية (إذا/سوف) يرتبط أيضًا بتحقيق هدف محدد، ولكنه يساعدنا على تجنب الفشل في تحقيق هذا الهدف. ستظل تستخدم قاعدة (إذا س/فسوف ص)، ولكن س ستكون موقفًا غير متوقع، تريد إبقائه تحت السيطرة والتعامل معه.

في الاستخدام الأول للقاعدة، كانت س ببساطة عبارة عن أي موقف أو حدث يومي. أما هنا، في الاستخدام الثاني، فإن س هو شيء قد لا يحدث ولكنك توذ أن تكون على استعداد له. فمثلًا، إذا كنت ترغب في اكتساب عادة شرب الماء، وإذا كنت تتناول الطعام في أحد المطاعم، فستحصل على الماء بالليمون فقط. إنه موقف حدوثه غير مؤكد، ولكنه يساعدك على الالتزام بعادتك من الناحية الأخرى.

تخيل مختلف المواقف قبل أن تتعرض لموقف خطير، وسوف ترى كيف ستعمل هذه التقنية

لصالحك. إنك بذلك تكون كمن يُنشى لنفسه قاعدة يجب أن يلتزم بها. فعندما تفكر في الأمر مسبقًا، ستلتزم بهذا المبدأ التوجيهي من أول لحظة لتعزُضك للموقف، ولن تضطر إلى اتخاذ قرار محفوف بالمخاطر في جُضم اللحظة. توقّع ما سيحدث لتكون سابقًا بخطوة.

وكمثالٍ آخر، لنفترض أنه يوم ميلادك، ولكنك تتبع نظامًا غذائيًا صارمًا، وزملاؤك في العمل يميلون إلى إقامة حفلات مفاجئة، ومن ثم يمكن أن يُقيموا لك واحدةً.

ستقول: «إذا أحضروا تورتة، فسوف أرفضها، وأشرب كوبًا من الماء على الفور».

ويمكن في سياق آخر أن تكون ممن يعانون من المماطلة، وتستقر على مشروع كبير عليك الانتهاء منه. يمكنك أن تقول: «إذا رن الهاتف، فسوف أتجاهله إلى أن أنتهي من عملي».

إن طريقة (إذا/سوف) تجبرك على تخيل نفسك في مواقف متكررة قد تجعلك ترتد إلى عاداتك السيئة، ومن ثم فإن هذه الطريقة تساعدك على الاستعداد لمثيرات تلك العادات. كما تُساعدك على التخلص من بقايا المبررات والأعذار الكاذبة لفعل الشيء الخطأ (أو حتى عدم القيام بأي شيء)، مما يزيد من التزامك بتحقيق أهدافك.

البيئة الاجتماعية والمادية

العادات متأصلة في الإنسان بسبب تجاربه الأوليه مع المثيرات، فنادراً ما ينشأ السلوك من العدم أو من تلقاء نفسه؛ لذا، إذا كانت السلوكيات والعادات هي نتيجة للتكيف مع البيئة، فلماذا تتجاهل النصائح المقدمة في هذا المجال هذه العوامل البيئية تمامًا، وتجعل تركيزها منصبًا على الفرد وحده بمعزل عما حوله؟ على الرغم من أن كل واحد منا لديه قدر معين من قوة الإرادة، وجميعنا مسئولون عن أفعالنا، إلا أن البيئة المحيطة بنا، والأشخاص الذين نرتبط بهم يحدثون فارقًا كبيرًا في الطريقة التي نتصرّف بها.

قد تكون أكبر العقبات التي نواجهها في تغيير سلوكنا هي تلك التي يبدو لنا أننا لا نملك وسيلة للسيطرة عليها، ألا وهي بيئتنا.

إنها عامل يتم التغاضي عنه في الغالب، أو التقليل من أهميته. بالرغم من أنها يمكن أن تكون أقوى مصادر الدعم أو أكثر القوى فتكًا في ضررها.

يمكن أن تكون البيئة هي الغنصر الحاسم في كون الشيء ممكنًا أو ميئوسًا منه أو لا مفرّ منه. إذا أردت أن تُصبح عازفًا عظيمًا للبيانو، كيف يمكن لبيئتك أن تؤثر على تحسّنك من عدمه؟

فمثلاً: ماذا لو كنت تعمل في مستودع لآلات البيانو؟ ماذا لو كان التدريب على البيانو في منطقة لا يسهل عليك الوصول إليها؟ إن، يمكن لبيئتك أن تجعل من الأمر شيئاً ممكناً بالنسبة لك أو مستحيلاً عليك.

إن البيئة الداعمة تعزز السلوكيات الإيجابية، وتلبي احتياجات أولئك الذين يلتزمون بالممارسات السليمة. أما البيئات غير الداعمة أو المثبطة، يمكن أن تتسبب في شعور المرء بالتعب واليأس إلى أن يحقق النجاح المرجو. غالباً ما تكون البيئة غير الداعمة سبباً حقيقياً في المشاكل التي قد ينسبها البعض إلى ضعف الإرادة أو عدم الانضباط أو قلة التصميم.

أفضل مثال على دور البيئة في حياة الفرد يتجلى في الفصل الدراسي. هناك دراسات لا نهائية في هذا الشأن (دورمان وألدريدج وفريزر، ٢٠٠٦، بوكولز وشيفلر، ٢٠٠٩) تشير إلى كيف تؤدي الفصول الدراسية الداعمة، التي تسود فيها الثقة والتشجيع وحرية السؤال، إلى نتائج ودرجات اختبار أفضل من تلك التي تفتقر إلى الموارد-حتى تصل إلى درجة الانعدام-وتعاني من تدني معنويات المعلمين، ونقص الدعم.

ابتكر عالم النفس الألماني الأمريكي كيرت لوين، أحد مهندسي علم النفس الاجتماعي، معادلة نظرية تُعد من أشهر المعادلات في هذا المجال: $B = f(P, E)$.

حيث تؤكد معادلة لوين ببساطة أن السلوك (B) هو وظيفة (f) لشخص (P) داخل بيئته (E).

السلوك هو مزيج من السمات الفريدة للشخص، والعوامل الكابحة أو المشجعة في البيئة المادية المحيطة به. وقد تعارضت مقولة لوين مع النظريات المقبولة عمومًا والتي ادّعت أن ماضي الشخص هو العنصر الحاسم في سلوكه (أهم، وفرويد). حيث كان يعتقد أن وضع الشخص في موقف حالي هو ما يملئ عليه سلوكه. قد يكون هذا صحيحًا بالنسبة لكل من الأفعال والعادات اليومية، ولكن ليس بالضرورة مع الارتباطات والعواطف الأساسية.

يمكن تقسيم البيئة إلى كيانين: مادي واجتماعي. تشمل العوامل البيئية المادية كل شيء داخل مساحة معينة، يمكن للمرء إدراكه بالحواس الخمس: الصوت، أو النظافة، أو الظلام، أو الضوء. عندما يتعلّق الأمر بتغيير سلوكك، فقد يكون هذا شيئاً غائباً تمامًا من الناحية المادية، بمعنى أنه لا يُرى بالعين أو لا يتخيله عقل.

أما العوامل الاجتماعية فتشمل كل شيء، بداية من الأشخاص الذين تحيط نفسك بهم، والعادات والتقاليد وحتى أسلوب التواصل ونماذج الدعم والسلوك.

نظرًا لأن البيئة ينظر إليها عادة على أنها تُفرض على الشخص، قد يعتقد بعضهم أنه من المستحيل تغيير العوامل البيئية أو تغيير البيئة نفسها. ولكن هذا غير صحيح. يمكنك تغيير محيطك المادي وعلاقاتك الشخصية وخلق مواقف تشجع نجاحك.

تحسين بيئتك

إن تعديل بيئتك يُسهّل للغاية من عملية تغيير سلوكك. يساعدك الإعداد الجيد على ترك طرق التفكير الثابتة التي لم تكن على دراية بها، وتفتح لك طرقًا جديدة تمامًا تستعيد حماسك وتحفّز جهدك.

ربما بدت هذه الفكرة مُحبطة بعض الشيء. فالبشر يفضلون أن يُكلل النجاح عملهم الجاد، وعزمهم وجهدهم وإصرارهم. وعلى العكس من ذلك، فإننا نرجع الفشل إلى أوجه القصور في قوة الإرادة أو القدرة أو الموهبة أو الأداء. ومن المؤكد أن كل هذه العوامل الشخصية لها أهمية كبرى في إنجازاتنا (أو في عدم وجودها أيضًا).

ولكن عندما تدرس كيفية تطوّر السلوك البشري على مدى فترة زمنية طويلة، فستجد أن البيئة غالبًا ما تلعب دورًا أكبر من الدافع أو المهارة في تحقيق النجاح. البيئة هي القوة الخفية التي توجّه سلوك الإنسان. صحيح أن الحافز والكفاءة والعمل أمور هامة، ولكن غالبًا ما تتغلب البيئة المحيطة التي نعيش فيها على هذه السمات.

في جدلية أيهما أكثر تأثيرًا على الفرد: الطبيعة أم التنشئة، تنتصر العادات والسلوك

لـ«التنشئة». العوامل الخارجية شريك غير مرئي في تشكيل تفاعلنا وتصرفاتنا. مع الوقت، تؤثر البيئة على أفعالنا وممارساتنا على نطاقٍ أوسع مما تفعله «طبيعتنا»، أي مواهبنا ومعتقداتنا. ويمكننا تعديل تلك البيئة المحيطة حتى نتمكن من استخدام مواهبنا ومهاراتنا في اتخاذ القرار بأنجح طريقة ممكنة.

صمّم بيئتك لاتخاذ القرارات السليمة

أجرى «برايان وانسينك» من جامعة كورنيل دراسة عن العادات الغذائية في عام ٢٠٠٦، وتوصل إلى اكتشاف مثير للاهتمام. عندما تحول الناس من استخدام أطباق تقديم قطرها ١٢ بوصة إلى أخرى قطرها ١٠ بوصات، انتهى بهم الأمر إلى تناول طعام أقل بنسبة ٢٢٪.

كانت هذه النتيجة شديدة الفعالية لدرجة أن الكتاب في مجال التغذية استخدموها فيما بعد في كتاباتهم باعتبارها نصيحة لنجاح النظام الغذائي، إلى حد أن بعضهم تبلى استخدام أطباق صغيرة أو حصص أصغر من الطعام للحد من الشهية.

ويعد هذا مثالاً رائعاً على أن تعديلاً بسيطاً في البيئة من شأنه أن يحسن من عملية صنع القرار. كان التغيير في حجم الطبق تغييراً صغيراً، بلغ بوصتين- أي أقل من عرض الهاتف الذكي- ولكنه أدى إلى انخفاض في الاستهلاك يزيد على الخمس.

ومع تكرار هذا التعديل البسيط على مدى الوقت، يمكن بناء عادات حسنة لإحداث تأثيرات كبيرة.

تتميز هذه الممارسة بمرونة للتكيف والتغيير أكثر مما قد تتخيل. المبدأ هنا هو أن تجعل بيئتك أكثر استثارة للعادات الحسنة التي ترغب في زيادتها، والحد من العادات السيئة التي تريد التخلص منها، والتأكد من أن هذه المثيرات تتناسب مع أسلوب حياتك.

إذا كنت تريد المزيد من المثيرات للعزف على آلة موسيقية مثلاً، فيمكنك أن تُخصص مكاناً مستديماً للآلة في منتصف الغرفة، بشكل يوضح مكان العزف بالضبط.

إذا أردت ممارسة المزيد من التمارين الرياضية، فيمكنك أن تختار صالة ألعاب رياضية تكون في طريق ذهابك إلى العمل وعودتك منه، بدلاً من أن تختار واحدة بعيدة يصعب الوصول إليها. كما يمكنك وضع حقيبتك الرياضية أمام باب منزلك بحيث يسهل عليك التقاطها في أي وقت. يمكنك كذلك أن تختار أحذيتك من النوع الذي يصلح لممارسة الرياضة. وأخيراً، إذا كنت تريد التقليل من مماطلتك لإنهاء مشروع عمل ما، يمكنك ترك ملصقات التذكير الملونة Post-it بجوار مقابض الأبواب وبجوار محفظتك (وهي الأماكن التي سيتعين عليك لمسها)، وضع مشروع العمل في مكان لا يمكنك تجاهله، وأخف تلك الإغراءات التي قد تُشتت انتباهك.

إن تقليل العادات السيئة يعتمد على مبدأ «البعيد عن العين بعيد عن القلب».

فمثلاً: غالباً ما تضع محلات السوبر ماركت سلعاً باهظة الثمن في مستوى نظر العملاء لزيادة فرصة شرائها. أما في البيت، فيمكن للمرء أن يفعل العكس، فيضع الأطعمة غير الصحية بعيداً عن الأنظار، ويخزنها في مستويات أقل وضوحاً أو يصعب الوصول إليها. ضع الشوكولاتة داخل خمس حاويات داخل بعضها، كتلك العرائس الروسية التي ما إن تفتح واحدة حتى تجد أخرى بداخلها، ثم ضعها في خزانة، وانظر كيف سيتغير مدى إقبالك عليها بعد ذلك.

لكي تتوقف عن التدخين، فكّر في إزالة كافة منافض السجائر (الطفايات) من داخل المنزل، ووضعتها في أبعد مكان ممكن. صبّ عملية التدخين على نفسك.

ولكي تتجنب الجلوس طوال اليوم، اجعل مكتبك من ذلك النوع القائم، الذي يستلزم منك الوقوف طوال معظم ساعات العمل.

تتلخص الفكرة في التخلّص من «الاضطرار» إلى اتخاذ القرارات؛ لأن الاضطرار هو النقطة التي نواجه عندها العقبات عادة. فالاعتماد على قوة الإرادة والانضباط هو أمن أقل ما يقال عنه، إنه محفوف بالمخاطر. لذا فمّ بتهيئة بيئة تساعدك على تنفيذ قراراتك وجعل العادات الحسنة هي الخيار الأول. وعندما ثقل من «الاضطرار» إلى اتخاذ القرار، فأنت بذلك تُعِدُّ نفسك لتخليص روتينك من العادات السيئة، كما يحتمل أن توفر القليل من الوقت الذي تستغرقه في عمليات اتخاذ القرار.

يطلق المؤلف «ميهالي سيكيزنتميهالي»، والمعروف بكتابه «التدفُّق»، على هذا المنهج العام لتغيير البيئة، تغيير طاقة التنشيط لدى الفرد- فكلما قلّت طاقة التنشيط المطلوبة لاتخاذ قرارات جيدة وتكوين عادات جيدة، كان ذلك أفضل. وعلى النقيض من ذلك، كلما زادت طاقة التنشيط لممارسة العادة السيئة، كان ذلك أفضل. أيضًا النظر إلى طاقة التنشيط على أنها القدر الإجمالي من الجهد الذي يرغب الأشخاص في بذله. عندما نتخذ قرارًا واعيًا لجعل الأنشطة الصعبة أكثر سهولة، نزيد من فرص تحولها إلى تغييرات دائمة في نمط الحياة.

تحسين دعمك الاجتماعي

إعداد بيئتك المادية هو خطوة كبيرة وسهلة التصوير إلى حدّ ما- كما ذكرنا في أمثلة سابقة مثل تقليل الشوكولاتة، وزيادة التذكيرات، وتقليل المشتتات. ولكن إذا لم يكن لديك بنية اجتماعية قوية تعزّز عاداتك الحسنة، فأنت معرض للتعثّر في كل مرة تخرج فيها من بيئتك. هذا هو الجانب السلبي للتغيير في بيئتك المادية، فهو لا ينجح إلا عندما تكون أنت فيه. ومع ذلك، فالدعم الاجتماعي معنا وحولنا ليلاً ونهارًا.

قامت دراسة حديثة أجرتها مجلة «نيو إنجلاند الطبية» بتحليل دقيق لشبكة اجتماعية تتكون من ١٢٠٦٧ شخصًا. وقد تمّت مراقبتهم لمدة ٣٢ عامًا بين عامي ١٩٧١ و٢٠٠٣. وكان لدى المحقّقين معلومات تفصيلية عن الصلات التي بينهم: من هم الأصدقاء، ومن الأزواج، ومن الأشقاء، والجيران، وما إلى ذلك. كما قاموا بتتبع مقدار وزن كل شخص في الشبكة في أوقات

محددة خلال تلك العقود الثلاثة. ووجدوا أن أعضاء هذه الشبكة يميلون إلى اكتساب مزيد من الوزن عندما يفعل أصدقاؤهم ذلك، مما يزيد من فرص إصابتهم بالشممة بنسبة ٥٧٪. ولكن الحال لم يكن كذلك عندما تغيرت أوزان أفراد الأسرة؛ إذ جاء الارتباط بشكل أساسي من الأصدقاء والأشخاص الذين كان تفاعلهم معهم كبيرًا. وسواء كان هؤلاء الأصدقاء متواجدين في مكان قريب أو في بلاد بعيدة، فقد حافظوا على نفس التأثير. وكان الأصدقاء المقربون أكثر عرضة لزيادة الوزن، فإذا أصيب أحد الأصدقاء بالشممة، زادت فرصة إصابة الآخر بالشممة بنسبة هائلة بلغت ١٧١٪.

إن المحيطين بنا لهم تأثير كبير للغاية على حياتنا؛ سواء علموا ذلك أم لم يعلموا. ويمكنهم دعمنا أو تثبيط عزيمتنا، أو عدم المبالاة بأهدافنا على الإطلاق. فلنفترض مثلًا أنك تريد تعلم العزف على البيانو، لكن ثلاثة من أصدقائك المقربين كان رأيهم أن عازفي البيانو ما هم إلا مهووسون وفشلة.

ما هي احتمالية استمرارك نحو تحقيق هدفك، مع علمك بالضغوط الاجتماعية والوصفات المرتبطة به؟ يميل الإنسان إلى اعتبار سلوكيات المحيطين به تجاهه أنها انعكاس لعلاقته بهم. ولكن كما أننا نستطيع تغيير بيئاتنا المادية، يمكننا أيضًا تغيير بيئاتنا الاجتماعية.

عندما يتعلق الأمر بمواقف الآخرين السلبية أو لامبالاتهم بما نفعل، فيجب أن نعلم أن هذا يخصهم هم، ولا يخصنا نحن. إذا عبروا عن وجهة نظر سلبية بشأن شيء ما نحن نريده، فربما كان ذلك نتاج شعورهم بالحسد أو الاستياء؛ لأنهم لا يملكون الشجاعة لفعل ما نفعله نحن. إذا كنت متوترًا أو متحمسًا بشأن وظيفة جديدة تفي باهتماماتك، فربما أحمدوا حماسك؛ لأنهم عالقون في عمل سيئ لا يستطيعون منه فكاكًا.

إذا كنت متحمسًا لشراء منزلك الأول، فقد يحبطونك من خلال إصدار أحكام مهينة حول الحي الذي ستنتقل إليه - فقط لأنهم لا يستطيعون شراء منزل بأنفسهم.

إذا أظهرنا نحوك لا مبالاة، فهذا لا يعكس سوى أنك لست في أولويات اهتمامهم. وهو أمر جيد في حد ذاته، فليس عليك أن تكون كذلك. قد لا يكون حماس أصدقائك مثل حماسك للعثور على مدرب شخصي جديد، أو حضور فصل دراسي لتوسيع مهارتك في مجال جديد، نظرًا لعدم أهمية ذلك بالنسبة لهم. في المقابل، قد لا يتوقعون منك أنت أيضًا تحمسًا شديدًا بشأن نظامهم الغذائي الجديد أو دورة لتعلم الموسيقى.

لا يُعد أي من هذه المواقف في حد ذاته سببًا لإنهاء الصداقة، ولكن من الممكن أن تُحيط

نفسك بإطار اجتماعي أكثر دعماً لاحتياجاتك- على الأقل يكون لديه من الاهتمام ما يكفي لتشجيعك بكلمة، وسؤالك من حين لآخر عما أحرزته من تقدم. صحيح أننا لا نختار عائلاتنا، ولكننا نحن من يتحكم في دوائر صداقتنا؛ فعلينا أن نختار من يساعدنا على تحقيق أهدافنا. يمكنك مثلًا مراقبة الأعضاء الاجتماعيين الذين يمكن أن يكون لهم دور محدد في البيئة الداعمة لك.

شريك المساءلة

إنه الشخص الذي يُشاركك نجاحاتك، ويعمل كمحفّزٍ لك، ويبقيك على المسار الصحيح. إنه الشخص الذي تبُلّغه بما فعلت (يوميًا أو أسبوعيًا أو شهريًا) حتى تتأكد من أنك تفعل ما يجب عليك فعله، كما يفعل هو بدوره الشيء نفسه. إنكم تتشاركون في التحديات والاهتمامات والانتصارات مع بعضكم البعض، وتجددون بعضكم البعض من خلال تحديات العمل، والمواقف العائلية، والقضايا الصحية، والأمور العملية اليومية، والطموحات، والأهداف.

إنه يُعد بمثابة مجلس، مسموع الصوت بالنسبة لك، للأفكار والخبرات، كما أنك أنت كذلك بالنسبة له. إن فرص النمو المتبادل مع شريك المساءلة فرص ممتازة.

الموجهون، والقُدوات، والمعلمون

إذا بحثنا فيمن حولنا، ربما وجدنا شخصًا أو شخصين نستطيع أن نتخذهم قُدوة لما نود أن نكون عليه. لا نعني أن نصل بإعجابنا بهم إلى درجة عبادة الأبطال، كما يحدث كثيرًا. ولكن من المهم قضاء أكبر قدر ممكن من الوقت مع هؤلاء الأشخاص لرؤية عاداتهم على أرض الواقع. راقب أفضل ممارساتهم وطريقة تفكيرهم، وتدرب على تقليدها لمعرفة مدى تأثيرها على سلوكك، بل وامنح كذلك للتواصل معهم وطلب توجيه مباشر منهم.

لا شك أن هناك احتمالًا ألا يكونوا -في حقيقتهم- كما كنت تعتقد، وهذا أمر جيد. ليس من الضروري أن يكونوا أبطالًا خارقين، وربما كانت رؤيتهم كأشخاص عاديين أفضل لك في رحلتك، إذ يجعلها أسهل. فقط ضع في اعتبارك أنك بحاجة لأن تتعلم منهم ما تحتاجه فقط، وليس كل شيء.

تقول واحدة من إحدى النظريات الفثيرة للاهتمام بأنك المتوسط بين الخمسة أشخاص الذين تقضي أغلب الأوقات معهم؛ فقد يكونوا كلهم من نفس النوع، وقد يكونوا مختلفين تمامًا عن بعضهم البعض، لكنهم في النهاية يؤثرون تأثيرًا كبيرًا على أفكارك وأفعالك.

المعنى الضمني هنا هو أننا بحق نتاج بيئاتنا الاجتماعية، وأنا نلتقط عددًا لا يحصى من الأفكار بمجرد وجودنا في حضور الناس.

هل هذه الحقيقة إيجابية أم سلبية؟ دورك أنت أن تعرف إجابة هذا السؤال، أنت لا تريد أن تكون ذلك العضو الذي يوصف بصيغ المبالغة من نوع: الأذكي، أو الأجمل، أو الأغنى - في أي مجموعة بعينها- لأن هذا يعني أن بقية الأشخاص المتوسطة تسحبك إلى الأسفل. المقصود هنا أنك إذا كنت تريد حقًا إعطاء الأولوية لتحقيق أهدافك؛ فأنت بحاجة إلى العثور على مجموعة أخرى لقضاء بعض الوقت معها. أجز نفسك بعازفي بيانو أفضل، أو رجال أعمال أكثر ذكاءً، أو رؤاد أعمال أكثر انضباطًا.

إنها عملية غير مريحة بطبيعتها؛ لأنها ستتطلب منك على الأرجح البحث عن أشخاص يثيرون الخوف بداخلك، فتشعر كأنك سمكة صغيرة في بركة كبيرة. فالإنسان عدو ما يجهل. إلا أن هذه العملية عنصر ضروري للتقدم للأمام والصعود لأعلى. لا تتخل عن أصدقائك أو شبكتك الاجتماعية أو مجموعتك؛ كُن مُدرِكًا فقط لنقاط قوة الأشخاص من حولك، اجعل التعامل معك سهلًا كي يشعر الآخرون أن دعمهم لك لا يتطلب منهم جهدًا كبيرًا أكثر من الدعم العاطفي المستمر؛ فهذا لا يرهق الآخرين كثيرًا، مما يجعل الاحتفاظ بهم أسهل. احرص على إشعارهم بأهميتهم بالنسبة لك، وبتقديرك لهم سواء كانوا مشاركين في حياتك اليومية أو إذا كانوا في نطاق بعيد.

إن الجهد المطلوب لتغيير بيئاتنا ليس بالأمر المُرهِق، فمعظم الجهد يتركز في إجراء تعديلات صغيرة وذات معنى حتى تغير من تدفق الحياة من حولك، وهذا في حد ذاته يكفي لبدء أنماط حياتية جديدة وتغيير السلوك للأفضل.

* تتمتع البيئات التي نتواجد فيها بقُدرة مُذهلة على التأثير على مدى تحقيقنا لأهدافنا من

عدمه. يمكن أن تكون البيئات مُشجعة أو مُثبطة؛ قد تجعل الأمور ممكنة وقد تجعلها مُستحيلة.

* يمكن تقسيم البيئة إلى بيئة مادية واجتماعية؛ وكلاهما مهم.

* إن تجهيز بيئتك المادية لتحقيق نجاح أكبر يتطلب منك تسهيل الأمر، والتقليل من طاقة التنشيط للمضي في العادات الحسنة، بينما تزيد من صعوبة استمرار العادات السيئة، والهدف هنا هو جعل القرارات السليمة هي التصرف المبدئي الأسهل بالنسبة لك.

* قد يكون تجهيز بيئتك الاجتماعية أمرًا صعبًا، ولكنه شديد الأهمية والفعالية نظرًا لأنك تعيش فيها ليلاً ونهارًا، وتتأثر بها طوال الوقت. أنت المتوسط بين الخمسة أشخاص الذين تقضي معظم وقتك معهم، فعليك أن تبحث عن «شريك للمساءلة»، وموجهين، وقذوات، وأشخاص جدد بشكل عام للتواصل معهم.

الفصل السادس

أخطاء تصميم العادة

لقد بدأنا هذا الكتاب بحقيقة لا مفرّ منها: وهي أن الناس يجدون صعوبة بالغة في التغيير. أتذكر الدراسة التي بينت أن الأشخاص يحاولون عشرَ مرات في المتوسط التخلص من عادة سيئة أو تعلم عادة حسنة؟

لقد بحثنا الأسباب التي تدفع إلى تغيير السلوك: لماذا يتصرّف الناس بالطرق التي يتصرفون بها. ودرسنا كيف يمكننا التحكم في كيمياء دماغ الإنسان ونفسيته، وكيفية استغلالهما لتحسين حالتنا، ولكن حتى مع كل ما عرفناه، قد تظهر بعض المشاكل. فإذا اتبعت خطة خاطئة أو غير فعالة تركز على العادات الخاطئة، أو بها خطأ استراتيجي؛ فلن تنجح في إجراء التغييرات التي تسعى إليها.

لهذا السبب يُلقى هذا الفصل نظرةً على بعض العيوب الشائعة في تصميم العادة. فهناك عيوب يمكن أن تُعرقل جهودك لتغيير السلوك، أو تُبقيك على نفس المسار الذي لا يتغير أبدًا، ولكن كما هو مبدأنا في هذا الكتاب؛ الخلل والضعف أمرٌ مقبول. وطالما أن لدينا إدراكًا واعيًا، والتزامًا، وفهمًا سنتمكن من تحويل الخلل والضعف لصالحنا.

أخطاء «بي جي فوج» من أجل التغيير

حدد «فوج» بعض الأخطاء الشائعة في التفكير والتصوير وفي التعامل مع التغيير السلوكي- وكيفية تكييف المرء لطريقة تفكيره لتصحيح مساره ودفع التغيير إلى الأمام.

الاعتماد على قوة الإرادة من أجل التغيير بعيد المدى

إن قوة الإرادة برغم كل مزاياها تعد موردًا محدودًا وغير ثابت. صحيح أن بإمكانك تجديده بطبيعة الحال، لكن لا يمكن الاعتماد عليه على المدى البعيد لتغيير السلوك.

إن محاولة الحفاظ على ممارسة الرياضة، أو نظام غذائي، أو نظام عمل منضبط بناءً على الإرادة المطلقة وحدها يمكن أن يؤدي إلى استنزاف الملكات العقلية التي تتحكّم في الإرادة، ومن ثم يؤدي إلى ما يسميه العلماء «استنزاف الأنا».

الحل الذي توصل إليه «فوج» هو التظاهر بأن قوة الإرادة ليست خيارًا متاحًا من الأصل؛ وبناء على ذلك، اغفل على توجيه تركيزك إلى التغييرات السلوكية الأصغر التي يمكن أن تؤدي في نهاية المطاف إلى تحولات واسعة النطاق- كُن كمن يبني سلوكه الجديد قالبًا قالبًا. ومن هنا تأتي الأهمية الشديدة لتجهيز بيئتك حتى تدعم سلوكياتك الإيجابية.

محاولة القيام بقفزات كبيرة بدلًا من الخطوات الصغيرة

إننا ننظر إلى التغيير باعتباره حدثًا كبيرًا وساحقًا، وليس سلسلة من الخطوات الصغيرة التي تؤدي عمليًا إلى حل إيجابي. نحن نحتفل عندما يفوز فريق البيسبول ببطولة العالم، وليس عندما يفوز بالمباراة الأولى في تدريب موسم رياضي محلي.

تعمل وجهة النظر هذه على تقويض حقيقة أن التغيير يتطلب الكثير من العمل بخطوات صغيرة لكي ينجح، كما أن وجهة النظر هذه يمكن أن تشوّه استراتيجيتنا.

إننا نشعر بالإحباط عندما نخسر كيلو جرام واحد من وزننا على مدار أسبوع كامل، أو عندما لا تكون لدينا معرفة كاملة بالمادة الدراسية بعد قراءتها مرة واحدة فقط. قد يقودنا هذا إلى محاولة بذل جهود كبيرة في وقت بسيط، فتكون كالقفزات.

مرة أخرى، يحدثنا «فوج» على التركيز على الصورة الأصغر، والاحتفال بالتقدم الذي نحزّه بخطوات صغيرة. إن تحقيق الهدف الأكبر أمر جيد، لكن بناء سلوكيات جديدة يعتمد على تراكم انتصارات أصغر ومهمة في نفس الوقت. كل شيء يبدأ صغيرًا. وقد يصعب علينا أحيانًا -من صغره- أن نرى مدى مساهمته في تحقيق الهدف النهائي. ولكن الحقيقة أنه يستطيع ذلك، ويحققه بالفعل.

محاولة إيقاف السلوكيات القديمة بدلًا من خلق سلوكيات جديدة

إن النجاح في التوقف عن عادة سيئة بطريقة فورية ونهائية هو استثناء وليس القاعدة، إننا نقطع على أنفسنا العهود بالتوقف عن التدخين أو الشراب من خلال التوقف التام عن العادة، وكثيرًا ما يفشل هذا الأسلوب؛ وذلك لأننا لم نتوصل إلى حل حقيقي للربغبة الشديدة التي تتناؤنا. صحيح أنك قلت لنفسك إنك سوف تتعامل مع الضيق الذي ستشعر به من جراء حرمانك من عادتك، لكنك قلت ذلك وأنت لا تعلم كيف ستفعل ذلك فعليًا! فدماغك ما زال -في الحقيقة-

راضياً عن السلوك القديم -الذي توقفت عنه- وهو ليس سعيداً بتوقفك!

فما الحل؟

الحل هو استبدال السلوك أو الروتين القديم بسلوك جديد. وهذا السلوك الجديد يقدم نوعاً من المكافأة التعويضية التي يمكن للدماغ فهمها. إذا كنت تحاول الإقلاع عن تناول الحلوى في حين أن عقلك يتوق إلى المكافأة، فحاول تناول قطعة من الفاكهة الصحية. إذا كنت ترغب في تدخين سيجارة، فحاول العثور على نشاط حركي - مثل العزف على البيانو أو تنظيف المنزل - يمنحك شعوراً بالإنجاز. أن تخبر شخصاً بأن عليه التوقف عن الانغماس في عادة ما، هو أمر صعب؛ لذا الأفضل هو استبدال هذا الشعور بشيء آخر مثير وأكثر استدامة.

التصديق بأن المعلومات تؤدي إلى اتخاذ إجراء

إن مجرد معرفة الحقائق حول موقف معين لا تساوي العمل عليه. المعرفة شيء والعمل شيء آخر. بدلاً من مجرد جمع المزيد من المعلومات حول ما يجب عليك القيام به، ابدأ في تطبيق المعلومات في مواقف حقيقية. ركّز على تحديد مثيراتك، وتعديل أنماطك، وبذل الجهد، وتسجيل نتائجك بشكل منتظم. وكما قال «مايك تايسون» ذات مرة: «كل شخص يظل على اعتقاده بأن لديه خطة حتى يتلقى لكمة في وجهه». عندما تبدأ في العمل، قد تُفاجأ بأن كل خططك التي بنيتها على ما جمعته من معلومات، عديمة الفائدة ولن تُناسبك. وهنا سيكون عليك أن تتخلى عن تلك الخطط على الفور.

السعي لتغيير السلوك إلى الأبد، وليس لفترة قصيرة

يشبه هذا الخطأ الثاني لفوج: محاولة إجراء تغييرات ضخمة بدلاً من إجراء تغييرات صغيرة، ولكن هذا الفشل يتعلق بعنصر الوقت وليس بحجم التغيير. إن الحديث بعبارات مفردة الطموح عن أننا سوف نتخلص من السيئ في حياتنا وملتزم بما هو خير وطيب وجيد إلى الأبد، فهذا يشوه حقيقة التغيير. فالتغيير هو خلاصة عدة تغييرات صغيرة تم تنفيذها بأمانة على مدى فترة زمنية طويلة. ولهذا السبب تركز البرامج المكونة من اثنتي عشرة خطوة على «الآن» وتتبع التقدم «يوماً بيوم».

إن حل هذه المشكلة واضح إلى حد ما: اجعل أهدافك في نطاق زمني قصير، وتقبل

الإنجازات التي تحققها على مستوى اليوم الواحد، لا تحاول أن تأكل الفطيرة بأكلها دفعة واحدة؛ لأنك ستهزم نفسك نفسيًا، بل تناول شريحة واحدة في كل مرة، وركّز على الحاضر، وانظر إلى ما يمكنك فعله لمواصلة التقدم للأمام، عندما يتعلّق الأمر بالسلوك والعادات، ركّز على ما يمكنك فعله في الوقت الحالي فقط.

أخطاء جيمس كلير التي تتسبب في فشل العادات الجديدة

يقوم جيمس كلير «بدراسة الأشخاص الناجحين عبر مجموعة واسعة من التخصصات، للكشف عن العادات والروتين الذي يميز هؤلاء الأشخاص عن غيرهم في مجالاتهم، ويشارك النتائج التي توصل إليها في رسالة إخبارية واسعة الانتشار».

كشف جيمس كلير، بعد بعض سنوات من الفحص الدقيق، عن بعض الأخطاء النموذجية التي تحول دون ترسخ العادات الجديدة لدى الأشخاص الذين يحاولون تغيير سلوكهم. يقدّم كل من كلير وفوج بعض وجهات النظر المتشابهة حول هذه الأخطاء، لكن كلير يحدد خطئين آخرين شائعين يرتكبهما أولئك الذين يسعون إلى تغيير سلوكياتهم وعاداتهم.

البحث عن نتيجة، وليس عن طقوس

نحن نميل في المجتمع المعاصر إلى تقدير المكافأة أو النتيجة النهائية، فتجدنا نتطلع إلى فقد ١٠٠ رطل من وزننا، وزيادة إنتاجيتنا بنسبة ١١٠٪، والحصول على المركز الأول في الماراثون... إلخ. قد نقدر الجهد المبذول، ولكن إذا لم يحقق النتائج التي نريدها بالضبط كما نريدها، فإننا نعتبر أن هذا الجهد قد فشل.

المشكلة في هذا، كما يقول كلير، هي أن «الأهداف الجديدة لا تؤدي إلى نتائج جديدة». أنماط الحياة الجديدة هي التي تفعل؛ ولهذا السبب، فهو يقترح أنه علينا أن نتصور عملية تغيير السلوك على أنها شيء يحدث كل يوم، تمامًا مثل الطقوس اليومية، ويومًا بعد يوم، تتراكم هذه الطقوس وتؤدي إلى تغييرات قوية في نمط الحياة. قد يكون من المحبط ألا نرى آثارًا فورية في غضون يوم أو يومين من تغيير السلوك، ولكن يمكننا قياس التقدم بشكل تدريجي أكثر، بعد عام، أو شهر، أو حتى أسبوع.

تكفن الصعوبة في تركيز كل أفكارك وعواطفك وجهودك على كيفية الحفاظ على هذه

الطقوس. ركّز على الركض لمدة ١٥ دقيقة، أو ٢٠ دقيقة من التأمل، أو ٣٠ دقيقة من الدراسة، أو ساعة كاملة من التدريب على الموسيقى كل يوم. يمكنك تحسين تلك الطقوس أو الإضافة إليها طوال ممارستك لها، لكن اجعل عقلك موجّها نحو الروتين في حدّ ذاته.

افتراض أن التغييرات الصغيرة لا تمثل إضافة تُذكر

تمضي هذه النقطة على نفس المنوال، إذ إن تركيزنا على المكاسب الكبيرة يُقلل من أهمية الصبر حتى نحققها.

يقول كلير: إن هذا يقودنا إلى الاعتقاد بأن «الإنجازات يجب أن تكون كبيرة لإحداثِ فُزقي». ويجب أن نكرر: إن العادات التي نمتلكها اليوم هي نتيجة تراكم الخيارات السليمة والسيئة التي اخترناها على مدار سنوات وسنوات.

ويقترح كلير-على غرار تطوير الطقوس- التركيز على التغييرات الصغيرة وتطويرها على مدى نطاق زمني متسلسل، للمساعدة في إحداث تغييرات سلوكية على طول هذا النطاق الزمني. يقول كلير: «قم ببناء السلوك أولاً، وافلّق بشأن النتائج لاحقاً».

ملخص الفصل السادس

* تتخذ أخطاء التصميم النفسي للعادة -التي نواجهها عند تغيير سلوكنا- عدّة أشكالٍ يمكن توقعها. أوضح «بي جي فوج» بعض هذه الأمور مثل: الاعتماد على قوة الإرادة والسلوك المنضبط، والتحرك بخطوات واسعة لا بخطوات صغيرة، ومحاولة إيقاف السلوكيات القديمة بدلاً من بدء سلوكيات جديدة، والاعتقاد بأن المعلومات بدون إجراء يُتخذ سوف تؤدي إلى التغيير، ومحاولة تغيير السلوك إلى الأبد بدلاً من مجرد تغييره لمدة قصيرة.

* أوضح جيمس كلير أيضًا خطأين في تصميم تغيير سلوكنا: البحث عن النتيجة قبل كل شيء، وافتراض أن التغييرات الصغيرة لا تضيف شيئاً.

دليل مختصر

الفصل الأول: نظرة خاطفة على علم العادات

* العادات هي سلوكيات مكتسبة ومتكررة، ولكنها ذات ارتباطات كيميائية عصبية وفسولوجية في الدماغ.

* يمتلك دماغك خاصية المرونة، بمعنى أن بإمكانه تجديد المسارات العصبية واستبدال العادات القديمة بعادات جديدة. وهذا ما يجعلنا قادرين على التعلم والتكيف والتغير.

* هناك ثلاث خطوات لتكوين العادة: الفئيز الذي يشير إلى الدماغ لكي تدخل في وضع «الطيّار الآلي»، والسلوك الروتيني نفسه، والمكافأة التي تتبع السلوك وتعزّزه.

* الوسيط في العملية المذكورة أعلاه هو الدوبامين، والذي يشكّل الأساس الكيميائي العصبي لنظام المكافأة لدينا. عندما ينطلق الدوبامين نبدأ نحن في تكوين ذكريات عما أشعرنا باللذة ومنحنا إحساسًا جيدًا، فنكزّر تلك السلوكيات.

* تعمل الهرمونات الأخرى مثل السيروتونين، وجابا، والنورإبينفرين على تعديل التوازن بين وضع «الموجه نحو الهدف» ووضع «الموجه بالعادة» للدماغ.

* إذا أردنا تغيير عاداتنا السيئة، علينا أن نعمل مع الآليات الفطرية لدماغنا.

* إن مبدأ اللذة هو حافز أساسي بسيط ولكنه قوي التأثير بالنسبة لكل سلوكيات الإنسان والحيوان. وينض على أن البشر يملكون الدافع للتصرف بما يُقلل من الألم والمعاناة ويعظم من اللذة.

* يتعلق مبدأ اللذة بالبقاء على قيد الحياة، كما يعني أننا نسعى نحو تجنب الألم بجهد أكبر من جهدنا في السعي للحصول على اللذة. وهذا من شأنه أن يفسّر السبب وراء صعوبة إجراء تغييرات إيجابية في الحياة بشكل استباقي، في حين أن تجنب العادات السلبية أسهل نسبيًا.

* تتفوق العاطفة على كل شيء: فما نعتبره ممتعًا هو ما يهمنا، وهذا حتفًا يعني أننا نركّز على الحاضر، ونتجاهل النتائج والعواقب بعيدة المدى، مما يعد سببًا آخر في صعوبة تغيير السلوك الراسخ.

* لتخلص من السلوكيات السيئة وغير المرغوب فيها واكتساب سلوكيات جديدة صحية نحتاج

إلى فهم ماهية العادات، وتعلّم كيفية تكوّنها، والعمل مع ميولنا الكامنة بداخلنا من أجل إحداث تغييرات تدوم طويلاً.

الفصل الثاني: سيكولوجية تكوين العادة

* تكوين عادات جديدة له مكوّنٌ فسيولوجي ونفسي وسلوكي. ومن خلال فهم سيكولوجية الطريقة التي تتكوّن بها العادات وتنكّس، يمكننا العمل على خلق عادات أفضل.

* يجب أن يكون السلوك موحدًا، ويجب أن يتكرر بانتظام، ويجب أن يتبع مثيرًا موجودًا في البيئة المحيطة بشكل تلقائي. لا يتطلب الأمر أي جهد واعٍ. قد يكون إنشاء السلوك أمرًا صعبًا في البداية، ولكنه بمرور الوقت يصبح أسهل. كما أن الأمر قد لا يكون ممتعًا في البداية، ولكن بمرور الوقت تزداد متعته.

* من خلال فهم حلقة تكوين العادة المكونة من ثلاث خطوات يمكننا تهيئة البيئة اللازمة لدعم العادات الجديدة مع تثبيط العادات القديمة.

* هناك أنواع مختلفة من العادات، ويمكن أن يكون لكل منها مزايا وعيوب، سواء كانت «حميدة» أو «سيئة».

* على الرغم من أننا منطقيًا وفكريًا نعرف ما يجب علينا فعله، فإننا لا نفعله. فلماذا؟ لأننا في معظم الأحيان لا نعمل حقًا وفوق إرادتنا الحرة الواعية. هناك ثلاث فئات من القيود التي تحول دون القيام بما نريده حقًا: العوامل الواعية، والعوامل اللاواعية، والعوامل الخارجية.

* العوامل الواعية هي تلك التي نعرفها ونخبر أنفسنا بها، إنها ما نكرره عندما ن فشل أو نقرر عدم القيام بشيء؛ وهي تشمل: تدني احترام الذات، والصورة الذاتية السلبية، والإفراط في تحمل الألم أو الصعوبات، وتجنب المواجهة، والخوف من الفشل والرفض.

* العوامل اللاواعية تشبه العوامل الواعية، لكنها متأصلة بعمق في هويتنا، إلى درجة أننا لا ندرك أننا نحمل هذه المعتقدات. إنها أنماط تفكيرنا التلقائية. وهي تشمل: المعتقدات المقيّدة، والأحاديث الذاتية، وامتلاك عقلية ثابتة، والوقوع ضحية للتجارب المؤلمة.

* العوامل الخارجية مثل الضغوط البيئية والاجتماعية التي تمنعنا من اتخاذ الإجراءات اللازمة. بعض هذه الأمور مشروعة، وبعضها مجرد أعذار؛ وتشمل: الافتقار إلى المعرفة، وكثرة الالتزامات، والراحة المفرطة، والبيئات الضارة، والجمود الاجتماعي، والرفض.

* دماغك لا يستطيع التمييز بين العادة الصحية وغير الصحية، فكلاهما يتشكل بنفس الطريقة تمامًا بالنسبة له.

* لا يمكننا تغيير العادات إلا بعد جعل اللاواعي واعيًا، والسيطرة بشكل متعمد على العمليات التلقائية التي تؤدي إلى تكوين العادة. العادات صغيرة ولكنها تراكمية في تأثيرها. العادات السيئة تضر بصحتنا وعلاقاتنا وحياتنا، في حين أن العادات الحميدة تخلق شخصية جيدة، وتؤدي إلى النجاح والازدهار، وتعزز «الدورة الحميدة» التي تؤدي إلى المزيد من العادات الحميدة.

* لبناء عادة حميدة، نحن بحاجة إلى فحص الحلقة المكونة من ثلاث خطوات في سلوكنا والعمل على إجراء تغييرات على كل مستوى.

* حدّد العادة التي ترغب في اكتسابها، وابحث عن كغّب عن المثيرات المحتملة التي تسبق العادة، والمكافأة التالية التي تعززها من خلال نظام المكافأة المعتمد على الدوبامين.

* قم ببناء المثير المناسب لحياتك أنت، احرص على مكافأة نفسك لكي ترسخ هذه العادة في كل مرة تسلك فيها هذا السلوك، استمر في تكرار نفس السلوك في نفس السياق البيئي، وتتبع التقدم الذي تحرزه.

* يستغرق السلوك الجديد وقتًا حتى يُصبح راسخًا، ومن ثم فأنت بحاجة إلى الصبر والتفاني في هذه الأثناء. هناك العشرات من الآليات المثبتة علميًا التي تشجّع على تكوين العادات، ولكنها جميعًا مجرد أشكال مختلفة لنفس نظرية «حلقة الخطوات الثلاث». عندما محاولة اكتساب عادة جديدة، مارستها بشكل مستمر ومنتظم وكزرها قدر الإمكان، وخطط للمستقبل تخطيطًا واعيًا، أو جد العلامات والمحفزات، وقم بتقسيم الأهداف الأكبر إلى مراحل أصغر يسهل التحكم فيها.

* عند محاولة التخلص من عادة سيئة، تذكّر وجوب معالجة العوامل البدنية والعاطفية والنفسية والسلوكية والبيئية أيضًا.

* عند اتخاذ قرار بشأن الأسلوب المناسب لتكوين العادة، حدّد أولًا هدفك العام، ثم حدد الخطوات الثلاث: المثير، والعادة، والمكافأة، حتى تتمكن من إجراء التغييرات المطلوبة في كل

الفصل الرابع: كثيرٌ من الحَسَن قليلٌ من السيئ

- * العادات هي تجارب عقلية مصفّمة لتوفير الطاقة العقلية والوقت والجهد؛ فأنت لا تحتاج إلى الإكراه أو قوة الإرادة لاكتساب عادات جديدة، بل تحتاج فقط إلى فهم كيفية اكتسابها بشكل طبيعي، بالإضافة إلى ما يكفي من الالتزام والانضباط للالتزام بالخطة التي تختارها لنفسك.
- * لا بأس من ارتكاب الأخطاء، أو الكسل لبعض الوقت، أو الشعور بانعدام الدافع. ولكن مع العادات الحسنة، الأهم هو الاستمرارية مهما كان الأمر.
- * التغييرات الإضافية الصغيرة التي تتراكم هي مفتاح الوصول إلى الأهداف الكبيرة. يجب أن نركز على العملية وليس النتيجة.
- * عندما تعلن مسؤوليتك أمام الآخرين من خلال إخبارهم بالتزامك، تزيد احتمالية حفاظك على عادتك وتحقيق هدفك.
- * العادة الأساسية هي العادة الفوقية التي تجتذب العديد من العادات الصغيرة ذات الصلة. من خلال التركيز على اكتساب العادة الأساسية التي تهتمك أكثر، لن تحتاج إلى العمل على بناء العشرات من العادات الصغيرة.
- * العادات الأساسية يمكن أن تكون؛ بدنية، أو فكرية، أو عاطفية، أو روحية. وهي تشجع في النهاية على تنمية شخصية أقوى وأكثر سعادة ومرونة.
- * كسر العادات السيئة أمرٌ صعبٌ ولكنه ليس بمستحيل؛ نظرًا لأن الكثير منا غافلون عن وجود عاداتنا السيئة، فنحن بحاجة إلى الصدق والوعي الذاتي لنذكر سبب تصرفنا بالشكل الذي نتصرف به.
- * للتعرف على عادة سيئة، ابحث عن الآليات الدفاعية مثل التبرير المفرط، والتنافر المعرفي، وعدم الاتساق العاطفي، والسلوك التلقائي الذي تعجز عن التحكم فيه، والآثار السلبية على صحتك أو علاقاتك أو حياتك العملية.
- * يمكنك استخدام التعزيز الإيجابي، أو التعزيز السلبي، أو العقاب لتجنب عادة سيئة، أي بزيادة الألم، أو تقليل المتعة المرتبطة بهذه العادة، أو زيادة الفتحة المرتبطة بعادة بديلة. التغيير في

المثيرات والمكافآت يقلل من احتمالية تكرار السلوك.

* من السهل استبدال العادة بدلاً من التخلص منها، احتفظ بالمثير والمكافأة كما هما، ولكن استبدل العادة نفسها بأخرى أكثر إيجابية.

الفصل الخامس: كيف تكبح نفسك

* تتمتع البيئات التي نتواجد فيها بقدرة مذهلة على التأثير على مدى تحقيقنا لأهدافنا من عدمه. يمكن أن تكون البيئات مُشجعة أو مثبطة؛ قد تجعل الأمور ممكنة وقد تجعلها مستحيلة.

* يمكن تقسيم البيئة إلى بيئة مادية واجتماعية، وكلاهما مهم.

* إن تجهيز بيئتك المادية لتحقيق نجاح أكبر يتطلب منك تسهيل الأمر، والتقليل من طاقة التنشيط للفضي في العادات الحسنة، بينما تزيد من صعوبة استمرار العادات السيئة، والهدف هنا هو جعل القرارات السليمة هي التصرف المبدئي الأسهل بالنسبة لك.

* قد يكون تجهيز بيئتك الاجتماعية أمرًا صعبًا، ولكنه شديد الأهمية والفعالية نظرًا لأنك تعيش فيها ليلاً ونهارًا، وتتأثر بها طوال الوقت. أنت المتوسط بين الخمسة أشخاص الذين تقضي معظم وقتك معهم، عليك أن تبحث عن «شريك للمساءلة»، وموجهين، وقُدوات، وأشخاص جدد بشكل عام للتواصل معهم.

الفصل السادس: أخطاء تصميم العادة

* تتخذ أخطاء التصميم النفسي للعادة -التي نواجهها عند تغيير سلوكنا- عدة أشكالٍ يمكن توقعها. أوضح «بي جي فوج» بعض هذه الأمور مثل: الاعتماد على قوة الإرادة والسلوك المنضبط، والتحرك بخطوات واسعة لا بخطوات صغيرة، ومحاولة إيقاف السلوكيات القديمة بدلاً من بدء سلوكيات جديدة، والاعتقاد بأن المعلومات بدون إجراء يُتخذ سوف تؤدي إلى التغيير، ومحاولة تغيير السلوك إلى الأبد بدلاً من مجرد تغييره لمدة قصيرة.

* أوضح جيمس كليبر أيضًا خطأين في تصميم تغيير سلوكنا: البحث عن النتيجة قبل كل شيء، وافترض أن التغييرات الصغيرة لا تُضيف شيئًا.

الهوامش

(1) GABA: اختصار حمض جاما-أمينوبوتيريك؛ وهو ناقل عصبي رئيسي في الجهاز العصبي المركزي في الثدييات، ويلعب دورًا رئيسيًا في الحد من استثارة الخلايا العصبية، كما أنه المسئول المباشر عن تنظيم العضلات [المترجم].

(2) المجموعة الضابطة control group: هي المجموعة التي لم يتم تعريضها لتأثير المتغير التجريبي في التجارب العلمية. وأهمية هذه المجموعة تكمن في أنها أساس الحكم على مدى الفائدة الناتجة عن تطبيق المتغير التجريبي [المترجم].

Telegram:@mbooks90