

المؤلف الذي ابتكر وشارك في تأسيس
البرمجة اللغوية العصبية

دليل

ريتشارد بندلر

للدخول في

حالة الإيحاء



كيفية استخدام قوة التنويم
المغناطيسي لإحداث تغيير
دائم دون معاناة

Mays
Alhawal
Pharmacology

Natheem Ahmad



دليل
ريتشارد باندر
للدخول في حالة
الإيحاء

عبارات الثناء على هذا الكتاب

"هذا الكتاب الرائع موجه لأي شخص يهتم بتحسين حياته للأفضل؛ فهو بمثابة منجم من الذهب يحتوى على الرؤى الثاقبة والأساليب الفنية لواحد من أعظم العباقرة فى مجال التغيير الشخصى. فبمجرد استخدامك للأساليب الموجودة فى هذا الكتاب، فإنك ستزيد بشكل ضخم من مقدرتك على إحداث تغييرات مثيرة وداعمة لحياتك. إنه من أكثر الكتب التحفيزية والمتخصصة التى قرأتها إمتاعاً وإثارة إلى حد بعيد. ثق فى أنه سيغير حياتك!"

— د. "بول ماكينا"

المؤلف المشارك لكتاب *I Can Make You Thin*

ومقدم برنامج *I Can Make You Thin* بقناة تى إل سى

"على مدى سنوات طوال، كان أمام أى شخص يريد أن يتعلم مباشرة من "ريتشارد باندلر" خياران: إما أن يدفع مئات أو حتى آلاف الدولارات ليحضر تدريباً شخصياً أو يكتفى بالمواد المطبوعة، والتى على الرغم من روعتها، كانت متأخرة عن العصر بما يتراوح بين عشرة أعوام وثلاثين عاماً. ولكن بهذا الكتاب الجديد، تمت مواكبة العصر أخيراً – وبشكل أفضل من أى وقت سابق!"

— ميتشيل نايل

مؤلف كتاب *You Can Have What You Want*

"سوف يثير هذا الكتاب اهتمامك فقط إذا كنت تريد المزيد من السعادة، ونجاحاً غير محدود، وحرية كاملة، وسلاماً داخلياً عميقاً. أما إذا لم ترغب فى ذلك، فنحّه جانباً".

— د. "روبرت هولدن"

مؤلف كتابى *Happiness NOW* و *Success Intelligence*

"إن أداء "ريتشارد باندلر" يزداد تحسناً يوماً بعد يوم، فهذا الكتاب يلخص عمله السابق في مجال البرمجة اللغوية العصبية ويضيف إليه ثروة من المواد الجديدة؛ فالأمثلة والتمارين واضحة وثرية بالمعلومات ومفيدة. وبغض النظر عن مدى معرفة المرء بالبرمجة اللغوية العصبية، فهذا الكتاب يستحق القراءة واستخدامه كمصدر مهم. فلا بد من التعلم من خلال المعلم نفسه".

— د. روبرت ليفير

رئيس مركز بروميس للاستشفاء،

لندن، إنجلترا، ومدرب البرمجة اللغوية العصبية

إلى ابني جاي،

والى ابنتى إيزابيث،

والى الدكتورة جليندا باندلر -

المصاييح الثلاثة التى تنير حياتى.

المحتويات



١	تمهيد
٥	مقدمة
الجزء ١:	
أنماط العملية والاستنباط	
الطريقة التي يخلق بها الناس واقعهم، والكيفية التي نستطيع	
بها معرفة ذلك	
١٢	١. الأنماط والتعلم والتغيير كيف تتولى زمام عقلك؟
١٧	٢. الاستزادة مما ينفع سر التغيير السلس
٢٩	٣. تمثيل "الواقع" ميلاد الحرية الشخصية
٤١	٤. اللغة والتغيير الفن اللطيف لإلقاء التعويذات
٦١	٥. التوجيهات أو النتائج التخطيط للنجاح
٧٥	٦. الرؤية داخل الصندوق الأسود دلالات حركات الجسم ولحن الخطاب والإستراتيجيات
٨٩	٧. اختلافات النميطات الثانوية الاختلافات التي تصنع فرقاً

٨. قوة الاعتقاد

١٠٣ كلب البودل الأنيق وتأثير الدواء الوهمي

الجزء ٢

أنماط الاستقراء

التنويم المغناطيسى وفن خلق حالات قوية للتعلم

٩. تطوير مهاراتك

١١٦ الحالات المتغيرة والتنويم المغناطيسى وقوة التعلم

١٠. التنويم المغناطيسى والتحكم

١٢٩ النجاح حالة متغيرة

١١. فى الداخل وفى العمق

١٣٩ أنماط تكوين الغشية

١٢. غشية عميقة وسريعة فى ذات الوقت

١٥٥ الحث السريع وآليات تعميق الغشية

١٣. استحضار السلام الداخلى

١٦٥ الدخول إلى الغشية السابقة

١٤. الإبداع من خلال الفوضى

١٦٩ معترضات النمط، الحقائق المكسدة، والعقد المتداخلة

١٥. النميطات المتقدمة

١٨١ الحرية، المتعة، والأداء المبهم

الجزء ٣

نماذج الانتفاع

استخدام أدوات صنع الغشية

١٦. عودة إلى المستقبل

تغيير التاريخ الشخصى

١٧ . زحزحة حدود الماضي
التردد، الحدود، والحرية الكامنة وراءهما..... ٢٠٩

١٨ . إعادة ترتيب الماضي
سحر الذكريات الزائفة..... ٢٢٢

الجزء ٤

وضع الغشية في حيز التنفيذ:

جلسات العملاء

١٩ . بناء الغشية ١ ٢٢٢

بناء الغشية ٢ ٢٤٠

عملية تكوين الغشية ١ : الخوف من الإبر..... ٢٤٦

عملية تكوين الغشية ٢ : الخوف من الطيران..... ٢٦٩

غشية لتطير بها..... ٢٨٢

٢٠ . في الختام..... ٢٩١

٢٩٩ مسرد بالمصطلحات

الملفات المرجعية ٣٠٣

الملف المرجعي ١ : المرساة (المثبتات) والإرساء..... ٣٠٣

الملف المرجعي ٢ : المسندات الحسية..... ٣٠٧

الملف المرجعي ٣ : بعض من اختلافات التنوعات الحسية..... ٣٠٩

الملف المرجعي ٤ : موجز عن نموذج "ميتا" ٣١٠

الملف المرجعي ٥ : أنماط نموذج "ميلتون" ٣١٥

الملف المرجعي ٦ : طرق التوضيح والتعليق..... ٣٢٦

٢٢٩القراءات المقترحة والمصادر السمعية والبصرية
٢٣١المواقع الإلكترونية
	جمعية البرمجة اللغوية العصبية
٢٣٢شهادة اعتماد "ريتشارد باندلر"
٢٣٥الفهرس

تمهيد



إننى لمحظوظ للغاية أن أدعى لمراجعة هذا الكتاب لمؤلفه "ريتشارد باندلر"،
والذى يدور حول موضوع التنويم المغناطيسى والبرمجة اللغوية العصبية، فلمرة
أو مرتين فى العمر، قد يصادف المرء شخصاً مؤثراً بصدق، شخصاً يجعل
المستحيل ممكناً من أجل مصلحة من يحيطون به. فمن أول صفحة قرأتها
منذ عدة سنوات فى كتابه الأول *The Structure of Magic I*، أدركت أنه
واحد من أولئك البشر نادري الوجود. ومنذ ذلك الحين، درست مع "ريتشارد"
لعدة سنوات استفدت فيها كثيراً من تدريباته ومن رعايته، واللذين دائماً ما
يقدمهما بأعلى درجات اللطف والكرم والصبر.

ليس فى استطاعتى أن أدعى أن مراجعة مؤلفاته بالعمل السهل - ليس
بسبب قلة المادة التى اضطر لوضعها فى الكتاب (فقليل من الناس على هذا
الكوكب مبدع وخصب الإنتاج بانتظام مثل "ريتشارد")، بل لأنه من الصعب
معرفة ما ينبغى أن تحذفه من الكتاب.

لا يمكن اعتبار هذا الكتاب مثلاً موجزاً لمسيرة عمل "ريتشارد باندلر"، ولا
يمكن لأى كتاب منفرد من كتبه أن يكون كذلك؛ فهو بالأحرى واحد من سلسلة
أعمال جديدة مكتوبة بطريقته الخاصة والمميزة ليحيط الدارسين الجدد علماً
بالبرمجة اللغوية العصبية وتطويره المبدع الدائم فى هذا المجال والمجالات
المتعلقة به.

فى هذا الكتاب، يعود "ريتشارد" إلى جذوره - التنويم المغناطيسى، حالات
التغير، وعمل اللاوعى... والتى يمتنع دائماً عن تسميتها جميعاً بمسمى واحد.
ومنذ أول مرة التقى فيها "ريتشارد" بـ "ميلتون إريكسون" منذ ما يقرب من
أربعين عاماً، استرعى انتباهه بشدة كيف يمكن للتوفيق بين عمليات الوعى
واللاوعى أن يكون مؤثراً فى علاج الأمراض المعضلة وإزالة المشكلات العاطفية

المتأصلة وخلق ملامح مستقبلية مشرقة لأولئك المتأهبين للعمل. لكنه كان أيضاً مدفوعاً إلى البحث عن الحدود التي ترسخ ما يمكن تحقيقه... وهى الحدود التي لم يتوصل إليها بعد - على حد قوله.

إن المبادئ والعمليات والطرق والتدريبات التي كتب عنها هنا قد تبدو بسيطة، لكن لا تتخدع؛ فإن لها تأثيراً فعالاً، كما أن مقدره "ريتشارد" على التعليم الذي يتميز بالبساطة الواضحة - فى جوهره يرضى عليه لمسة من الاسترخاء تجعل الموضوعات بالغة الصعوبة والتعقيد أكثر سهولة؛ فمع ريتشارد لا يمكن تطبيق مبدأ "ما تراه هو ما تحصل عليه". فما تحصل عليه ليس فقط هو ما تناله بالفعل، بل إنه أكثر بكثير مما تعتقد أنه أعطاك إياه أو مما تظن أنك ستأخذه.

هذا الكتاب مقسم إلى ثلاثة أقسام رئيسية: حيث يتناول القسم الأول هيكل وآلية وطرق استنباط أنماط الوعي الإنسانى (كيف يخلق الناس عواملهم المتفردة، وكيف نعرف الطريقة التي يفكر بها أى شخص آخر). ويستكشف القسم الثانى الحالات المتغيرة ودورها فى التعليم السريع، بينما يلخص القسم الثالث بعضاً من تطبيقات هذه المبادئ والعمليات والطرق اللازمة لتحسين السلوك الإنسانى.

والفرض الأساسى من وضع المصادر الموجودة فى آخر الكتاب هو إرشاد القراء الذين يطالعون أعمال "ريتشارد" للمرة الأولى، وليس من أجل إبطاء السرد بمزيد من المعلومات الإضافية غير المجدية، وقد تمت الإشارة للمصادر المتعلقة بموضوع معين فى نفس الموضوع الرئيسى للعمل تاركاً للقراء - سواء كانوا من الدارسين الجدد للبرمجة اللغوية العصبية والتنويم المغناطيسى أو المتمرسين ذوى الخبرة - الخيار فى أن يرجعوا إليها حسب احتياجاتهم.

ويختتم الكتاب بنسخ فريدة من نوعها للنصائح التي قدمها "ريتشارد" لعملاء حقيقيين فى إطار مسيرة عمله.

إننى ممتن وبشكل خاص للمساعدة والدعم اللذين أبداهما "ريتشارد" بصبر كبير فى سد بعض من الفجوات العديدة فى معرفتى الخاصة، ولدعمه

لى فى تأليف كتابى الخاص *Magic in Practice* وتأسيس الجمعية الطبية للبرمجة اللغوية العصبية، والتي تأسست للترويج لمنهجه فى الشفاء والصحة فى المجال الطبى. وبالفعل فقد استفاد مئات الأطباء وكذلك زملاؤهم العاملون فى المجال الطبى (وأيضاً مرضاهم) من الدورات التدريبية فى الجمعية الطبية للبرمجة اللغوية العصبية.

أتمنى أن تستمتع بقراءة هذا الكتاب كما استمتعت أنا بمراجعته.

"جارنر تومسون"

مقدمة



لقد مرت أربعة عقود منذ أن شرعت فى تأليف كتابى الأول *The Structure of Magic, Volume 1*، وكان يدور حول كيفية استخدام المعالجين النفسيين للغة بدون وعى.

ومنذ ذلك الحين، وأنا أدرس وأصنّف السلوك اللاواعى، ليس فقط من وجهة نظر المعالجين النفسيين وممارسى التنويم المغناطيسى وكذلك ممارسى التواصل الروحى العظام، بل أيضا من وجهة نظر خبراء فى المجال الرياضى والعديد من المجالات الأخرى، هذا بالإضافة إلى الأشخاص الذين أحدثوا تغييرات جذرية فى حياتهم – سواء بمساعدة المعالجين النفسيين أو بدونها – وهم الأشخاص العظماء فى التعليم والاختراع والإبداع.

إن مجال عملى فى نمذجة هؤلاء الأشخاص وتطوير التكنولوجيات السلوكية، والذي كان يهدف إلى مساعدة الناس فى حل المشاكل وتحقيق الأهداف، كان ذا تأثير قوى على المدى الطويل، وفى كثير من الحالات كان ناجحاً جداً حتى فى المجالات التى عجز "الخبراء" الآخرون عن تقديم المساعدة فيها.

هذا الكتاب يمثل جزءاً صغيراً من بعض الأشياء التى كنت أقوم بها والأنماط التى كنت أدرجها فى كتبى القديمة، والتى تشمل كتب: *Trance-formations, Frogs into Princes, and The Structure of Magic* وأظن أن بعضاً من هذه الأشياء لا يزال مفيداً حتى الآن؛ فقد آتت ثمارها فى الماضى وما زالت تؤتى أكلها فى الحاضر، ولذلك أقدمها لك على أمل أن تستطيع التعلم من سنوات خبرتى.

وأود أن أوضح الفرق الحقيقى والدقيق بين طبيعة عملى والعلاج النفسى. فالأشخاص الذين يعرفوننى يعلمون أننى أرفض دائماً لقب "طبيب نفسى" وذلك للسبب التالى: كان معظم أطباء النفس يبحثون عن المرض ويحاولون

حمل المريض على فهم طبيعته ومن ثم يتمكن المريض من التحسن، وكان هؤلاء المعالجون يعتقدون أن الاستبصار هو المفتاح السحري للتغيير. إلا أنه على مدى سنوات وسنوات لم يبدُ أن التحليل النفسى قد أفاد شيئاً أكثر من تقديم أسباب للناس للتمسك بالطرق القديمة أو حتى تعزيز الحالة من خلال تكرار أخطاء الماضى.

وقد سعى إخصائيو علم النفس الآخرون إلى "تكييف" مرضاهم لينأوا بهم عن سلوكهم السيئ تجاه ما اعتبروا أنه سلوك جيد. ولهذا بالطبع يرى الأطباء النفسيون أن وضع علم النفس ضمن إطار طبي يعد خطوة كبيرة للأمام، فالآن يستطيع المعالجون والأطباء وصف الأدوية لمرضاهم الذين قد لا يشعرون بالتحسن بالضرورة؛ إلا أن ذلك لا يشغل اهتمامهم بالقدر الكافى. وما زال هناك أناس آخرون يؤمنون تماماً بالمنهج الميكانيكى للعقل ووظائفه؛ فهم ينظرون إلى العقل على أنه آلة معطلة أو بها خلل وتحتاج إلى ضبط مادى. وقد التقيت ذات مرة مع جراح أعصاب أخبرنى بأنه كان يعتقد أنه لا توجد مشكلة نفسية لا يستطيع حلها عن طريق استخدام "مبضع ومشرط". وقد كان خبيراً فى عمليات جراحة فصوص المخ الأمامية - وهى عمليات يُزال فيها جزء من القشرة الأمامية للمخ. صحيح أن المرضى كانوا يتخلصون من الشعور بالإحباط أو القلق، لكنهم كانوا يسيرون على غير هدى كالخراف الهادئة. وقد سألته عن سبب توقفه هو وزملائه عند الفص الأمامى للمخ، فلماذا لا يزيلون المخ بأسره؟ فبذلك سيتخلص المريض من أى مشكلة يعانى منها على الإطلاق.

إلا أن الأمور قد تقدمت كثيراً منذ ذلك الحين؛ فلم يعودوا يُجرون عمليات الفصوص الأمامية للمخ؛ حيث إن العقاقير القوية أصبحت تُحدث نفس النتيجة بشكل أكثر فاعلية. فإذا خرجت حالات بعض الأشخاص على السيطرة، فإنه يمكن التغلب عليها كيميائياً.

ومن ناحية أخرى، فإننى لم أكن أبداً بالشخص الذى يتعامل مع مشاكل المرضى على هذا النحو. ولم أكن أيضاً أريد أن أعالجهم وينتهى الأمر عند

هذا الحد، بل إننى كنت أريد أن أعلمهم كيف يحلون مشاكلهم الحالية والمشاكل الأخرى التى ربما تواجههم بعد أن يغادروا عيادتى بوقت طويل. وعندئذ، وعندما لمست مدى النجاح الذى قد يحدثه هذا المنهج، أردت أن أضع نفس الأسس للعاملين الآخرين فى تخصصات مساعدة الناس - ليس فقط المعالجين وإنما أى شخص يعمل فى مجال تعليم الآخرين. وقد أردت منهم أن يفهموا أنه ليس من الضرورى أن يكون الناس تائهين أو مرضى أو عالقين فى المشاكل طوال حياتهم، وأنه يجب ألا يتم التعامل معهم على أنهم معاقون؛ فهم ببساطة أمامهم خيارات عديدة غير تلك الخيارات التى سببت لهم المشاكل.

إننى أومن بعملية التعلم الإنسانى، فالبشر يتعلمون تلقائياً. فنحن نتعلم اللغة بدون مجهود لأننا وُلدنا ولدينا الأجهزة المناسبة التى نتمكن بواسطتها من تجميع وسائل التواصل مع أناس آخرين من جنسنا. إننا عبارة عن آلات لها القدرة على تعلم اللغة، ولكننا أيضاً آلات لها القدرة على تعلم السلوك.

تتحول بعض السلوكيات التى نتعلمها إلى عادات سيئة ويتحول البعض الآخر إلى عادات جيدة راسخة، ولكن حقيقة أننا نتعلم أى شىء فى أى وقت تعنى أننا نستطيع أن نتعلم أى شىء آخر - شىء أسرع وأفضل وأكثر نفعاً.

ونحن نعرف الآن أنه ليس بالضرورة أن يتطلب هذا الأمر الوقت أو العمل الشاق؛ فالبشر فى الواقع يتعلمون بشكل أفضل عندما يتعلمون بشكل أسرع، وأيضاً عندما يتعلمون فعل الأشياء بلا وعى حيث يتأتى للسلوك الانطلاق تلقائياً.

بالطبع، عندما نتعلم شيئاً جديداً فإنه يبدو صعباً فى البداية، غير أننا سرعان ما نتأقلم على السلوكيات التى ندأب على ممارستها؛ فعندما نتعلم كيف نقود دراجة لأول مرة فإننا نعمل على تحقيق التوازن والقيادة واستعمال البدال؛ كل هذا فى نفس الوقت - وهذا يبدو للوهلة الأولى أمراً مستحيلًا. وبعد ذلك تأتى لحظة سحرية نتمكن فيها من فعل هذا كله فى وقت واحد وبدون أى مجهود. ومنذ تلك اللحظة، وطوال بقية حياتنا، نستطيع القيادة واستخدام البدال حتى وإن لم نركب أى دراجة لسنوات طويلة.

ولأنتى إنسان متفائل، فإننى أتمنى أن يتم أخذ كل شىء وارد فى هذا الكتاب بشكل أبعد مما وُضع له. كثيراً ما يقول الناس إن الشخص المتفائل هو الذى يرى نصف الكوب الممتلئ، لكن الشخص المتفائل حقاً هو الذى ينظر خارج الكوب تماماً. إننا ننظر إلى المكان الذى يأتى منه السائل وكيف يأتى من حيث هو. ونحن ننظر إلى نوعية الحاويات التى قد نضع فيها السائل وكيف يمكننا نقله من مكان إلى آخر. ونحن ننظر إلى جميع الإمكانيات ومن ثم نبدأ فى استيعاب أننا لا نملاً تلك الزجاجات فقط، بل نستطيع ملء جميع الزجاجات من كل الأنواع بسوائل مختلفة ثم ننقلها إلى جميع أنحاء العالم. بمعنى آخر: إننا نبحث عما نستطيع فعله فى مكان آخر بطرق مختلفة ومن ثم نستطيع أن نبدأ فى فعل جميع الأشياء التى لم نقم بها من قبل مطلقاً.

وهذا ما يفعله الأشخاص الناجحون والمبدعون بشكل طبيعى. إن الأشخاص الناجحين فى عملهم - بل فى الواقع الأشخاص الناجحون فى أى مجال - لا ينظرون للمشكلات أو التحديات الحالية على المدى القصير؛ فهم لا يقتصرون على النظر إلى ماهيتها وإنما ينظرون إلى ما هو أبعد من ذلك، حيث يأخذون بعين الاعتبار الطريقة التى صارت بها الأمور على هذا النحو وكيفية تحسينها؛ فالأشخاص الناجحون يطبقون مبادئهم لحل الكثير والكثير من المشكلات ويفعلون الكثير والكثير من الأشياء الجديدة لأكثر عدد ممكن من الناس.

لذا فقد حان الوقت لتتعلم ركوب نوع جديد من الدراجات؛ وهى دراجة الحرية الشخصية. إننى مغرم دائماً بالقول إن السلاسل التى تكبل الحرية إنما هى موجودة فقط فى عقول الناس؛ فمخاوفك وشكوكك والأشياء المربكة لك وعاداتك والتزاماتك إنما هى نتائج ثانوية للطريقة التى تفكر بها، كما أن طريقة تفكيرك تُملئ عليك كيف تشعر وتتصرف وتعيش حياتك.

فإذا كنت تعاني من مخاوف مرضية - مثل الخوف من المرتفعات أو العناكب أو مقابلة أشخاص جدد - فليست هذه الأشياء بذاتها هى التى تخيفك، بل الذى يخيفك هو أنك قد تعلمت كيف تخاف من المرتفعات أو العناكب أو مقابلة أناس جدد؛ فالأطفال يولدون وبداخلهم خوفان اثنان فقط: الخوف من

السقوط والخوف من الضوضاء الصاخبة، وجميع المخاوف البشرية الأخرى هي مخاوف مكتسبة. لذا، فإذا كنت قد تعلمت الخوف، فبإمكانك أن تتعلم ألا تخاف. وإذا تعلمت أن تنجز شيئاً ما بطريقة معينة، فبإمكانك أن تتعلم كيف تفعله بطريقة مختلفة تماماً وأفضل؛ فالتعلم هو الطريق إلى الحرية الشخصية. ويعد كل من التنويم المغناطيسى والبرمجة اللغوية العصبية وسيلتين لجعل هذا الأمر سهلاً ومحبيباً للنفس.

الجزء ١



أنماط العملية والاستنباط
الطريقة التي يخلق بها الناس
واقعهم، والكيفية التي نستطيع بها
معرفة ذلك

الأنماط والتعلم والتغيير

كيف تتولى زمام عقلك؟

أقْد ألفتُ الكثير من الكتب وتحدثت إلى مئات الآلاف من الناس عن التنويم المغناطيسى والبرمجة اللغوية العصبية، إلا أنهم ما زالوا يخلطون بين الاثنين. وأتمنى فى هذا الكتاب أن أبسط المسألة. ففى رأى أن كل شىء، بطريقة أو بأخرى، عبارة عن تنويم مغناطيسى. فالناس ببساطة ليسوا خارج نطاق الغشية بل إنهم ينتقلون من حالة إلى أخرى من حالات الغشية؛ فليدبرهم حالات غشية خاصة بعملهم، وحالات غشية فى علاقاتهم، وفى أثناء قيادتهم للسيارات، وفى طريقة تربيتهم لأطفالهم، ومجموعة كبيرة من حالات الغشية الخاصة بمشاكلهم.

وإحدى خصائص الغشية أنه يمكن نمذجتها، أى تكرارها أو اتخاذها كعادة، وهى أيضاً الطريقة التى نتعلم بها.

فبعد أن نولد، تكون أمامنا معارف وخبرات كثيرة لنكتسبها - كل شىء بداية من المشى والكلام وإطعام أنفسنا إلى اتخاذ القرارات حول ما يجب علينا فعله طوال باقى حياتنا. إن عقولنا تتعلم وبسرعة كيف تنتج السلوك تلقائياً، وهذا بالطبع لا يعنى أن العقل يتعلم دائماً السلوك "المناسب" الذى ينتقيه لينتجه تلقائياً، بل إن عقولنا فى كثير من الأحيان تتعلم فعل أشياء بطريقة تجعلنا تعساء أو حتى مرضى.

نحن نتعلم عن طريق التكرار، وأى شىء نفعله لعدد كافٍ من المرات يتخذ طريقه العصبية فى المخ، وكل خلية عصبية تتعلم كيف تتصل وتنطلق بالارتباط مع غيرها من الخلايا، وهكذا يتم إرساء السلوك.

ويعد كل من النوم والأحلام جزأين مهمين فى عملية التعلم.

وقد كان "فرويد" يعتقد أن الأحلام مجرد "تحقيق لأمنية كامنة" - وربما

كانت كذلك بالنسبة له، أما بالنسبة لى، فأنا أعتقد أن الحلم عبارة عن تدريب يحدث خارج نطاق الوعي. فأنا عندما أكون بصدد فعل شيء لم أفعله من قبل، أميل إلى الذهاب إلى البيت وأنام وأتدرب على فعله طوال الليل، وهذه إحدى وظائف النوم الذي يتميز بحركة العين السريعة (REM). فنوم حركة العين السريعة هو الطريقة التي يعالج بها العقل الباطن الخبرات التي تم التعرض لها طوال اليوم. فهو عبارة عن تدريب متكرر، بالمعنى الحرفى، لقولية ما تم تعلمه حديثاً على المستوى العصبى. وتعد كل من المعلومات الوصفية ومادتها من الأمور المهمة للغاية فى عملية التعلم. فإذا لم يتم إعطاء العقل شيئاً محددًا ليتعامل معه، فإن ما سيعالجه سيكون محض هراء.

وإذا كنا نخطط للتحكم فى عملية التعلم لدينا، فيجب أن نفهم أن التكرار ليس وحده هو المهم بل السرعة أيضاً. لقد تم تصميم العقل لى يدرك الأنماط، ويجب أن يتم تقديم النمط بسرعة كافية ليصبح الإنسان قادراً على إدراك كنه هذا النمط.

إننا سنجد معظم الأشخاص يرسمون صوراً على هوامش كتبهم المدرسية ثم يقلبون الصفحات بسرعة ليجعلوا الصور تبدو وكأنها تتحرك. فكل صفحة بها صورتها الساكنة، لكن العقل سيجد نمطاً ما – وهو فى هذه الحالة الحركة – إذا تم تحريك الصور بالسرعة الكافية.

ولن يكون بمقدورنا أن نستمتع بالأفلام بدون هذه العملية، حيث لن يمكننا أبداً فهم القصة إذا ما رأينا إطاراً واحداً فى اليوم. لذلك عندما نحلم فإننا نقلب بين الأشياء لنتعلم، ولكننا لا نفعل ذلك على أرض الواقع؛ فالوقت "الداخلى" يختلف عن الوقت الحقيقى من حيث أننا نستطيع أن نمده أو نقصره. إننا نتعلم بسرعة غير عادية – حيث يمكننا أن ننجز فى خمس دقائق أثناء النوم ما ننجزه فى ثمانى ساعات أثناء الاستيقاظ. ويؤكد الباحثون المتخصصون فى النوم هذه الفكرة. فقد تبين أن الذين خضعوا للدراسة ورأوا أحلاماً طويلة ومعقدة عندما تم فحصهم عصبياً لم يحلموا بها إلا لدقائق أو حتى ثوانٍ فى كل مرة.

ولذلك فإن النوم يعد إحدى الطرق التي نبرمج بها أنفسنا ونعيد برمجتها، وإن كنت تشك في مقدرتك على فعل هذا، فجرب ما يلي هذه الليلة:

عندما تخلد للنوم، انظر إلى الساعة وقل لنفسك عدة مرات بحزم إنك ستستيقظ في وقت محدد، واضبط المنبه إن أردت؛ فإنك ستستيقظ قبل أن يرن جرس منبهك بثانية أو ثانيتين.

وهذا شيء صادفته في العديد من الثقافات المختلفة؛ فبعض الناس يرطمون الوسادة برؤوسهم برفق نفس عدد المرات المساوية للساعة التي يريدون الاستيقاظ فيها.

ويقوم البعض الآخر بالنقر على رؤوسهم أو على سواعدهم لتحديد الوقت الذي سيستيقظون فيه. ومهما كانت الطريقة التي يتم بها الأمر، فالمبدأ واحد وهو أنك "تعرف" بطريقة أو بأخرى أن هناك ساعة داخلية تستطيع ضبطها باستخدام طقس معين، وبغض النظر عن مدى عمق نومك، فإن هذه الساعة ستوقظك بكفاءة كأي منبه آخر.

فإذا استطعنا أن نبرمج أنفسنا على فعل شيء واحد صغير - مثل الاستيقاظ بدون منبه - فإن باستطاعتنا أيضاً أن نبرمج عقولنا على فعل أشياء كثيرة؛ فبإمكاننا أن نقرر الذهاب إلى السوق لنشتري ربما خبزاً ولبناً وزبداً وعلبتي عصير، ثم نقود السيارة لخمسة أميال لنصل إلى السوق، ونتجول بين آلاف المنتجات وربما نتكلم مع شخص ما عبر الهاتف الجوال ولكننا نظل نتذكر الخبز واللبن والزبد وعلبتي العصير.

أحياناً يتحداني بعض الأكاديميين بشيء يطلقون عليه اسم "الدليل". فهم يريدون أن يعرفوا النظرية التي أستند عليها فيما أقوله، ويريدون منى شرحها ويفضلون ذكر المراجع البحثية المناسبة، بل إن بعض الناس يطلبون منى الاستشهادات الصحيحة على الأشياء التي توصلت إليها. وأنا أرى أن مهمتى ليست أن أبرهن أو حتى أفهم كل شيء عن وظائف العقل، فأنا لست مهتماً كثيراً بالسبب وراء عمل أى شيء، إنما أريد فقط أن أعرف الكيفية، ومن ثم أتمكن من مساعدة الناس على إحداث التغيير الذي يريدونه والتأثير فيه.

والحقيقة أننا عندما نعرف الكيفية التي تحدث بها الأشياء، فإنه يصبح من السهل تغييرها. فنحن مخلوقات يسهل برمجتها – ولكنها فكرة غير شائعة مثلها في ذلك مثل الفكرة التي تظل في مكان ما دون أن يتم تداولها. وعندما بدأت في استخدام مصطلح "البرمجة" غضب الناس بشدة وقالوا أشياء من قبيل: "إنك تقول إننا كالألات. إننا بشر ولسنا أناساً آليين".

وفي حقيقة الأمر فإن ما قلته هو العكس تماماً. فنحن الآلة الوحيدة التي يمكنها أن تبرمج نفسها. "إننا يمكن أن نبرمج أنفسنا"، فيمكننا أن نضع برامج آلية مصممة خصيصاً كي تعمل بنفسها لمعالجة الملل والمهام البسيطة، ومن ثم نحرر عقولنا ونتفرغ لعمل أشياء أخرى أكثر إمتاعاً وإبداعاً.

وفي نفس الوقت، إذا كنا نعمل أشياء تلقائية لا ينبغي أن نعملها – مثل الإفراط في تناول الطعام أو التدخين أو الخوف من المصاعد أو العالم الخارجي أو الإحباط – فإننا نستطيع أن نبرمج أنفسنا لتغيير، وهذا ليس له صلة بالإنسان الآلي، بل إنه تصرف ينبع من أي روح حرة.

وبالنسبة لي، فإن تعريف الحرية هو القدرة على استخدام عقلك الواعي لتوجيه نشاطك اللاواعي؛ فالعقل الباطن له قوة هائلة لكنه يحتاج إلى توجيه، وبدون توجيه، فإنه من الممكن أن ينتهي بك المطاف وكأنك تبحث عن إبرة في كومة من القش... إلى أن تكتشف في النهاية أن ما تبحث عنه ليس له وجود على الإطلاق.

NATHANIEL

AHMAD

الاستزادة مما ينفع

سر التغيير السلس

ذات مرة قالت لى "فيرجينيا ساتير"، إخصائية العلاج الأسرى، شيئاً ظل عالقاً بذهنى لعدة سنوات، فقد قالت: "أتعلم يا "ريتشارد" أن معظم الناس يظنون أن غريزة البقاء هي أقوى غريزة لدى البشر، لكن الأمر ليس كذلك؛ فإن أقوى غريزة هي غريزة جعل الأشياء مألوفة".

وقد كانت على صواب، فأنا أعرف أشخاصاً يودون لو قتلوا أنفسهم لأنهم لا يستطيعون تحمل فكرة استمرار الحياة بدون الرفيق الذى مات أو الذى تركهم من أجل شخص آخر، بل إن مجرد التفكير فى الكيفية التى قد تختلف بها الأشياء يغمرهم بالخوف.

وهناك سبب لهذا؛ فالتعميم هو إحدى الطرق التى نضع بها نماذج للعالم؛ إذ إننا نحيا ونترعرع من خلال اعتياد الأشياء وجعلها مألوفة، ولكننا أيضاً نخلق بهذا مشاكل لأنفسنا.

فى كل يوم ترى أبواباً جديدة، لكنك على المستوى العملى تعرف أنها ليست إلا مجرد أبواب؛ فليس من الواجب عليك أن تدرك كنه كل باب وكيفية فتحه، كما أنك تصافح آلاف الأشخاص، وبرغم من أنك قد تصافح يداً جديدة فى كل مرة، إلا أن الحدث نفسه ليس جديداً؛ لأنك إلى حد ما تفعله "بنفس الشكل". فهناك ملف تم حفظه فى مقصورة عقلك يسمى "المصافحة بالأيدي".

لكن إن ذهبت إلى دولة مثل اليابان حيث تختلف العادات والتقاليد، فتمد يدك للمصافحة وينحنى لك أحدهم بدلاً من المصافحة العادية فهذا الفعل يهدم تماماً هذا النمط الذى بداخلك، ويجب عليك حينئذ أن تعود إلى حواسك لتستنتج الرد المناسب لذلك الموقف الجديد.

لكن هذه هي الطريقة التي من المفترض أن يعمل بها العقل؛ فعندما نفكر بطريقة سليمة فعلاً، فإننا نجعل كل شيء يبدو مألوفاً حتى يصبح النمط جامداً لا ينفع، وعندئذ نعيد النظر ونراجع الطريقة التي نفكر بها. وعلى الرغم من هذا، فإننا أحياناً نجعل شيئاً معيناً يبدو مألوفاً، وحتى عندما يمسي غير قادر على أداء وظيفته بصورة جيدة فإننا نظل متمسكين به، وعندئذ يختل نظام حياتنا. وبدلاً من أن نعيد صياغة الموقف ونأتى بسلوك جديد فإننا نستمر في فعل نفس الشيء بل ونصبح أكثر تمسكاً به.

يتحدث علماء النفس المعروفون عن "منطقة الراحة" فيما كان يجدر بهم تسميتها "منطقة الاعتياد"؛ فهذا هو الوصف الأدق لها، حيث تجد الناس يصرون في بعض المواقف على الأشياء غير المريحة لأنهم ببساطة قد اعتادوا عليها، وهم لا يدركون أن لديهم خيارات، أو ربما لأن الخيارات التي يقدمونها لأنفسهم - كأن يظلوا وحيدين لباقي حياتهم لأن شريكاً مستبداً قد فارقهم - تكون مروعة للغاية لدرجة أنهم يرفضون التغيير.

على مدى سنوات قام علماء النفس بتعذيب الفئران بجعلها تفعل أشياء مثل الجرى في المتاهات من أجل الحصول على قطع من الجبن. والشئ المثير للاهتمام في هذه التجارب هو أنه عندما قام العلماء بتغيير موقع قطع الجبن، فإن الفئران قامت بتجربة نفس الطريق ثلاث أو أربع مرات قبل أن تبدأ في استكشاف طرق أخرى محتملة. وإذا استبدلنا البشر بالفئران، فسنجد أنهم ما زالوا يحاولون مراراً وتكراراً على أمل أنهم إن ظلوا يفعلون نفس الشئ لعدد كاف من المرات فإنهم سيصلون إلى النتيجة التي يرغبون فيها.

وبصرف النظر عن أن هذه التجارب تثبت أن الفئران أذكى من البشر، فإنها توضح لنا أن الناس في الغالب سيتمسكون بعاداتهم حتى يتم إجبارهم على التغيير... أو يموتوا ليتجنبوا ذلك التغيير.

إن كل العمل الذي أؤديه لإحداث التغيير يعتمد على مبدأ واحد مهم، وهو أنتى أستمر في العمل لأستكشف ما يُجدي وما لا يُجدي، ثم أستبعد ما لا يجدي وأستبدل به أشياء أخرى تعمل بشكل أفضل، وهكذا الأمر بكل بساطة.

إن الطريقة التي أرى بها الأمر هي أن هناك ثلاث خطوات لإحداث تغيير قوى:

١. يجب أن يضيق الناس ذرعاً بالمشكلة التي يرون أنهم يريدون تغييرها حقاً.

٢. يجب أن يروا مشكلتهم من منظور جديد أو فى ضوء شىء جديد نسبياً.

٣. يجب أن تجد أو تخلق خيارات مغرية وأن تتم مواصلة العمل بها.

وكما قالت "فيرجينيا" أيضاً، إذا كان لدى الناس الخيار فإنهم سيختارون الأفضل، ولكن المشكلة هي أنهم غالباً ليس لديهم خيارات.

وقد ثبت فى هذه الحالات أن التنويم المغناطيسى أداة قيمة. وتحديدًا، فإننا يجب أن نغير حالة الوعي لدينا لفعل شىء جديد. فالتنويم المغناطيسى لا يجعل هذه العملية سهلة وحسب بل إنه يسمح لنا بتقليل أو إزالة أثر التجارب الماضية وينشئ ويضع مكانها تجارب جديدة أكثر نفعاً وكفاءة. ومن خلال التنويم المغناطيسى نستطيع مساعدة الناس على اكتشاف خيارات واستطلاعتها. ونظراً لأن اختزال عامل الوقت هو صفة مميزة لتلك الظاهرة التي نطلق عليها "الغشبية"، مثل الاختلاف الوقتى أثناء رؤية الأحلام، فإننا نستطيع أن نقود الناس خلال الخيارات بسرعة شديدة. إن أداة التعلم عن طريق حالات التغيير تمكننا من جعل الشخص الذى يخضع للتجربة يعتاد خبرة جديدة لتصبح مألوفة لديه فى جزء صغير جداً من الوقت الذى قد يستغرقه فى تعلم هذه التجارب فى حالة اليقظة.

ومن أجل أن يحدث هذا، فإننا نحتاج، إلى حدٍ ما؛ إلى تقليل التأثير السلبى الناجم عن التجارب السلبية السابقة للشخص محل الدراسة، وذلك لإفساح الطريق لتجارب جديدة أكثر نفعاً للشخص ولعالمه فى الوقت نفسه. إن الطريقة التي أعمل بها (وكذلك الأساليب الموضحة فى هذا الكتاب) تتيح فرصة التغيير لأى شخص ظل أسيراً للماضى.

وتمكن بعض الأنماط الواردة في هذا الكتاب الناس من أن "يخففوا من وطأة" ماضيهم بطريقة مختلفة، بينما تمكنهم نشاطات أخرى من النظر إلى ماضيهم وكأنه لم يعد يخصهم بأي شكل من الأشكال.

ولكن لكي نمارس أيًا من هذه الوسائل بطريقة إبداعية، يجب أن نفهم كيف يبتكر الناس تمثيلاتهم ورؤيتهم للعالم الذي يعيشون فيه، بالإضافة إلى فهم الطريقة التي تساعدنا بها في إيجاد المزيد من البدائل الجديدة والخلقة. أما معرفة سبب تصرفهم على النحو الذي يتصرفون به فهو أقل أهمية إلى حد بعيد، مقارنة بمعرفة ما يفعلونه لترسيخ حالات المشاكل لديهم وكيف يظلون عالقين بها. وعندما نعرف ذلك، فإنه من الممكن التوصل لحلول حتى لأكثر المشكلات صعوبة.

وعندما بدأت في هذا العمل، سألت العديد من الأطباء النفسيين عن أصعب المشكلات الطبية التي كانت تواجههم، فقال معظمهم بلا تردد: "الرهاب المرضى".

وهذه الإجابة سهل فهمها؛ فالأشخاص المصابون بالرهاب المرضى لديهم دائمًا استجابات توضح إصابتهم بهذا المرض، ودائمًا ما تحدث تلك الاستجابات بطريقة فورية؛ فهم لا يمكنهم أبدا نسيان الأمر الذي يسبب لهم الرهاب. وغالبًا ما يصف الناس أنفسهم بأنهم مصابون بـ "الرهاب المرضى"، بينما هم في الواقع يعانون نوعًا معينًا من الفزع غير المبرر. وبينما يحتاج الأشخاص المصابون بالاضطراب غير المبرر إلى تشخيص طبي، لا يحتاج الذين يصابون بالرهاب المرضى إلى ذلك؛ فبمجرد رؤيتهم للمصعد أو حتى التفكير فيه يصابون بحالة هستيرية، ولا يستطيعون التمييز بين أي شيء.

إن الرهاب المرضى حالة لا يمكن اكتسابها سواء من الوالد أو الشخص القائم على الرعاية، أو حتى من حادث انفعالي مثير. فالرهاب المرضى عبارة عن صورة حية لمقدرة المخ على تعلم الأشياء بسرعة - وغالبًا ما يحدث هذا خلال مازق منفرد.

لقد أثار الرهاب المرضى اهتمامى لأسباب عدة، ليس فقط لأننى كنت على استعداد لقبول تحدى فعل "المستحيل"، ولكن لأننى كنت أعرف مدى الفائدة التى ستتحقق عندما يتعلم الناس استخدام قدرة المخ ليتعلموا بسهولة ويسر وليتعرفوا على المزيد من الاستجابات المفيدة. تخيل مدى الاختلاف الذى قد تصبح عليه حياة أى شخص إذا تعلم كيف سيشعر بالبهجة التامة والفورية فى كل مرة يرى شريك حياته - والعكس صحيح.

وعلى الرغم من أن الناس غالباً ما يعوقهم الرهاب المرضى، فإنهم دائماً ما يكونون مبدعين بشكل مذهل ومصرين على التمسك به. إن ما يحتاجون إليه هو الدخول فى غمار تجربة مثيرة فريدة واتخاذ قرارات معقدة، وأن يكون لديهم استجابات فى وقت أقل من الوقت الذى يستغرقه الأمر فى وصف الرهاب المرضى. فإذا كانوا يخافون المرتفعات، فإنه يجب أن يعرفوا ما تعنيه كلمة "ارتفاع" على وجه الدقة لتتكون لديهم الاستجابة المناسبة.

لعل إحدى أغرب حالات الرهاب المرضى التى واجهتها كانت فى ولاية ميتشيجان. فقد سألت ثلاثمائة شخص عما إذا كان أى منهم يعاني رهاباً مرضياً شديداً حقاً، فرفع رجل مهذب ووسيم للغاية يده وكان يبلغ حوالى خمسين عاماً، وقال: "أنا أخاف من المرتفعات".

وكان هذا الأمر لا يبدو أنه رهاب مرضى شديد، لكن عندما دعوته للصعود على خشبة المسرح، والتى كانت على ارتفاع قدمين فقط، شحب وجهه وقال: "لا".

مددت يدي إليه وقلت: "اصعد درجة واحدة فقط"، ولكنه تراجع إلى الخلف وارتعشت ركبته (فى رأى، لقد كانت تلك حالة رهاب مرضى شديدة حقاً)، فتزلت أمام الجمهور، واستدرت حوله وحاولت أن أبدأ علاجى معه (انظر الفصل ١٦)، ثم سألته عن عمله الذى يكسب منه قوت يومه.

قال: "أنا طيار فى الخطوط الجوية"، ودفعتته تعبيرات رد فعلى إلى أن يقول: "أعرف فيم تفكر، لكن حالما أكون داخل الطائرة فالشعور يكون مختلفاً تماماً".

وشرح لى أن الصعود على سلم الطائرة بالنسبة له شىء مستحيل وأنه يستطيع فقط قيادة طائرات من طراز ٧٤٧، والتي يستطيع الصعود إليها عبر المصعد. وأخبرنى أنه عندما كان فى القوات الجوية كان يضطر لإغماض عينيه ثم بعد ذلك يتم رفعه إلى كابينة القيادة، وبمجرد أن يدخل الطائرة المقاتلة فإنه يشعر بتحسن. لم يكن هذا الرجل يستطيع صعود سلم الطائرة لكنه كان يستطيع أن يقودها بسرعة تبلغ ضعف سرعة الصوت ويسقط النابالم على أرجاء فيتنام بدون لحظة تردد.

لقد كانت مشكلته تكمن فى أنه صنع فروقات فى عقله عن ماهية مدى "الارتفاع". هذا الرجل لا يخاف من الصعود بل من النظر إلى أسفل. وعندما يرتفع بما فيه الكفاية يصبح شعوره عادياً، حتى إنه قال لى: "إنتى أصعد إلى الدور الثامن أو التاسع عبر المصعد وأستطيع أن أنظر من الشباك أو الشرفة دون أن أشعر بشىء لكن إذا ترجلت من المصعد فى الطابق الأول أصاب بالرهاب".

وعندما يكون فى أحد المصاعد الزجاجية فإنه لا يستطيع أن ينظر خارجه. إنه لا يستطيع أن يحتمل التجول أو النظر إلى الطابق الأول، لكنه يشعر بأمان فى حجرته التى تقع فى الطابق السادس عشر، والحل الوحيد عندما يصعد إلى حجرته هو أن يعطى ظهره لزجاج المصعد ويحملك إلى الحائط أو الباب. إن كيفية تفاعم حالة الرهاب المرضى عنده إلى هذا الحد الفريد هو أمر معقد جداً، إلا أنه لا يهمنى كثيراً، بل المهم هو أنه فرّق بين ارتفاع يظن أنه سيسقط منه وارتفاع آخر يظن أنه سيكون بمأمن فيه؛ فبمجرد وصوله إلى ارتفاع معين تتوقف حالة الرهاب المرضى عن العمل.

فى مكان ما فى عقله توجد نقطة انطلاق ونقطة انقطاع، وكلتاها واضحة جداً وكلتاها أيضاً تعمل خارج نطاق الوعى. إن نقطة الإنطلاق عنده للرهاب المرضى من المرتفعات هى أقل نقطة رأيتها فى حياتى.

هذا الرجل عندما ترك القوات الجوية وعمل طياراً تجارياً لم يجد أى مشكلة فى أن يقود طائرة مدنية كطائرات ٧٤٧، لكنه لم يكن قادراً على ارتقاء

درجة واحدة من درجات السلم. وبالطبع حاولت أن أعالجه بقدر ما أمكننى من سرعة؛ فأنا لا أحبذ ركوب طائرة يقودها شخص واهن يعانى الرهاب، وإنما أريد أناساً ثابتى الجنان مع ذكاء حاد لكى يعرفوا جيداً من أين يبدأ وينتهى الخطر الحقيقى.

ومن اللافت للنظر أن حالات الرهاب المرضى غالباً ما يغلفها نوع ما من الحس العقلانى؛ فالتناس يصابون بحالة من الرهاب تجاه شىء ما قد يسبب لهم الأذى فى ظروف معينة. فعندما يأتينى الناس ويقولون لى: "نريد ألا نخاف أبداً من العناكب، أو لا نريد أن نخاف من المرتفعات مهما كان ارتفاعها"، فإننى دائماً ما أقول لهم أن يتراجعوا قليلاً ويلقوا نظرة واقعية إلى ما يطلبون؛ ففى بلاد مثل أستراليا أو أفريقيا إذا لم تخف من العناكب فإن هذا شىء غاية فى الحمق، فهناك عناكب سامة جداً، وبالمثل فالرجل المصاب بالرهاب وجاءنى يقول أريد أن أرقص بلا خوف على سياج شرفة فى الطابق الرابع، يحتاج إلى مراجعة نفسه بشىء من الواقعية.

لذا فإن نتيجة شفاء الرهاب المرضى يجب أن تأخذ دائماً فى الاعتبار أن هناك جزءاً فى المخ يكون مسئولاً عن حماية الإنسان من الأخطار، وهذا الجزء يعمل بكفاءة عالية، وتكمن المشكلة الحقيقية فى رد الفعل المبالغ فيه؛ فالمخ يحتاج إلى مفهوم جديد ليكون قادراً على التغيير.

حينما بدأت التحقق من المشكلة كان الجميع يتجادلون حول المدخل الصحيح للعلاج النفسى، وكان هناك العشرات؛ إن لم يكن المئات، من المدارس النفسية المختلفة، والجميع يحارب ليثبت أن منهجه هو الصواب. والشىء المضحك فى هذا أن أيّاً منهم لم يكن على صواب؛ فلم يسع أى منهم فى الواقع إلى معالجة أى أحد من مشاكله. أما بالنسبة لى فأرى أنه من الغباء أن تتجادل مجموعة من الناس لا يمكنهم فعل شىء ما، حول الطريقة المثلى لعدم القيام به.

هؤلاء الإخصائيون حصروا أنفسهم فى دائرة النمذجة اللاواعية الخاصة بهم، وهو الأمر الذى أدى بهم إلى الفشل؛ فقد كانوا جميعاً ينظرون إلى محتوى تجربة مريضهم - أى يتساءلون عن السبب - وذلك ليكتشفوا مكنم الخطأ

ويبحثوا عن طرق إصلاحه. وكانوا يولون اهتمامًا كبيرًا لمحاولة تفسير ما يقوله مرضاهم ولا يلاحظون ما يقومون به فعلاً.

أما أنا فقد سلكت منهجًا مختلفًا؛ فقد قمت بنشر إعلان في صحيفة بحثًا عن أناس كانوا مصابين بالرهاب المرضى وتعافوا منه وعرضت أن أدفع لهم مقابل جلوسهم وتكلمهم عن تجاربهم. في الحقيقة لم أكن أتوقع أن أحصل إلا على عدد قليل، لكن كان هناك الكثير والكثير ممن سبق أن كانت عندهم حالات الرهاب وكانوا سعداء بأن يتحدثوا عن أنفسهم.

وكلهم لم يزيدوا أو ينقصوا عن نفس القصة؛ فقد قالوا أشياء مثل: "يوما ما بلغ بي الأمر حدًا لا يمكن السكوت عنه". فقلت: "هكذا إذن! يجب وضع نهاية لما يحدث!"، ثم قالوا جميعًا: "نظرت إلى نفسي وفجأة أدركت كم أنه من الغباء أن أتصرف على هذا النحو وبدأت في الضحك..." ومن ثم تغيروا.

لاحظت أنهم عند لحظة تغيرهم أصبحوا يشاهدون أنفسهم يتصرفون على هذا النحو. إن هؤلاء الذين تغلبوا على الرهاب لم يعودوا ينظرون إلى الأمر باعتبارها خبرة خاصة بهم، بل يتعاملون مع الأمر من منظور آخر - ألا وهو منظور المراقب الخارجى. ليس من المهم كم كانت حالة الرهاب مخيفة فإنها لم تعد تؤثر فيهم بنفس الطريقة وذلك عندما نظروا إليها من خلال وجهة نظر "موضوعية" ومنفصلة. فقد اكتشفوا من دون قصد كيف ينفصلون عن هذه التجربة المعقدة.

ومن ناحية أخرى فالأشخاص الذين مازالت لديهم حالة الرهاب، ما زالوا ينظرون إلى العناكب أو الطائرات أو المصاعد على أنها موجودة بالفعل، ذلك لأنهم يعيدون تقديم الفكرة من وجهة نظر أنهم بداخل التجربة، ويقوم جزء من المخ برد الفعل كما لو كانت التجربة تحدث حاليًا، وينغمسون أكثر وأكثر داخل حالة الرعب.

حتى إن كان لديهم جميعاً قصص مختلفة عن حالات الرهاب، فإن الفرق الوحيد الذى أراه كان فى طريقة عرضهم لتجربتهم أمام أنفسهم، وقد سعيت مع بعض هؤلاء الأشخاص المصابين بالرهاب إلى تطبيق ما علمتهم

إياه فجعلتهم يخرجون من أجسادهم ويلاحظون ردود أفعالهم كما لو كانوا يشاهدونها بعين شخص آخر موجود معهم فى الغرفة، وقد أثبتت هذه الفكرة نجاحها فتخلصوا من حالات الرهاب التى تعتر بهم بسرعة. فقد غيرت عقولهم الطريقة التى يدركون من خلالها الموقف وبذلك تلاشت مشاكلهم.

وكان رد الأطباء النفسيين بأن أرسلوا إلى المزيد والمزيد من المصابين بحالات الرهاب، وكان بعضهم مبدعاً ومثيراً للاهتمام فى طريقة تقديم مشكلته. فعلى سبيل المثال؛ هناك رجل يصاب بالرهاب عند مغادرته مدينة هانتينجتون بولاية أوهايو، حيث كان يقود سيارته فى البلدة وهو سعيد جداً، لكن عند وصوله إلى حدودها يكبح سيارته ويتغير مزاجه؛ وبالتالي فإنه لم يستطع أن يغادر المدينة لمدة أربع سنوات والنصف.

ولأننى دائماً ما أبحث عن أسهل وأسرع وسيلة لإنجاز الأشياء، فقد جعلته يتخيل أنه الرجل الخارق (سوبرمان)، وجعلته يتخيل أنه خرج من جسده ويطير بجواره ويتخيل نفسه يقود شاحنته ويطير لعدة أميال، ثم يرى نفسه يبدأ فى التعصب ويكبح سيارته ويحس بالفزع... لكنه ظل يطير!

إن تلك الحيلة هى التى أحدثت الاختلاف؛ فبداخل عقله لم يطر بهدوء فحسب بل ترك المدينة لأول مرة منذ سنوات. أما الآن، ولأن جزءاً من عقله يستطيع أن يدرك هذه التجربة كواقع، فقد استطعت أن أضع الحافز مع رد الفعل المرغوب فيه معاً، ثم أرسلته فى جولة بالسيارة وغاب لساعات وعندما عاد أبدى دهشته وقال إنه قاد السيارة إلى حدود المدينة ووصل إلى الجسر المؤدى إلى خارج هانتينجتون وظل ينتظر كل هذا الوقت لأن يصاب بالرهاب لكنه ظل يقود.

من الواضح أن بعض الأطباء النفسيين كانوا متشككين كثيراً، وظلوا يرددون أن التغيير يجب أن يكون مؤلماً وبطيئاً، لكننى رددت قائلاً: "حسناً، هذه ليست تجربتى. فقد تغيرت سريعاً لعدة مرات ولم يكن هناك أى متاعب".

فى الواقع جميعنا حدث له هذا الأمر؛ ربما حدث أن قرأت شيئاً فى كتاب غير حياتك فى لحظة، وربما قال شخص ما شيئاً غير على الفور ليس فقط

الطريقة التي تنجز بها أموراً معينة، وإنما حياتك كلها. يحدث هذا فجأة بدون أن تدركه جيداً؛ إذ برز شيء ما أنهى المشكلة وقدم الحل.

إنه ليستهويني من بين كل الأطياف المتحاربة قلة من الأطباء النفسيين المتأثرين في نواح متفرقة من البلاد، ويبدون قادرين على القيام بدور عملاء التغيير، وإن حب الاستطلاع ليدفعني لأن أعرف كيف يحدثون هذا التغيير. كان هذا هو الدور الذي أقوم به ولا يزال: إذا أردت أن تفعل شيئاً لكنك لم تعرف بعد كيف تفعله فابحث عن شخص يستطيع فعله واسأله. ونحن نسمى هذه العملية "بتشكيل النموذج"، وهي العملية التي قام البعض دون داع بتحويلها إلى عملية طويلة ومعقدة.

لقد أصابتني الدهشة في بداية تحققي من تشكيل النموذج عندما وجدت الأشخاص الناجحين يشعرون بالإطراء عندما يسألهم أحد عن كيفية وصولهم إلى النجاح، ويكونون في قمة السعادة عندما يتكلمون عن ذلك، وكانت المشكلة الوحيدة أنهم دائماً لم يعرفوا كيف وصلوا إلى هذا النجاح.

تدريب:

تغيير الأحاسيس عن طريق الانفصال

١. تذكر تجربة مازالت تشعرك بالحزن والإحباط. وفي أثناء تذكرك تأكد أنك تعيشها كما لو كانت تحدث الآن. حاول أن ترى كل شيء بعينك واشعر بكل الأحاسيس - بما في ذلك الانفعالات التي حدثت معها، واهتم خصوصاً بالأصوات المصاحبة؛ وهذا يشمل أى شيء قلته بنفسك أو قاله أى شخص آخر فى هذه الحادثة وربما يشمل أيضاً حديثك لنفسك. حاول عمل مذكرة عقلية لدرجة الألم الذى ما زالت تلك الذكرى تسببه لك.

٢. تظاهر الآن أو تخيل أنك تخرج من التجربة حتى تستطيع أن ترى نفسك كما لو أنك تراها على الشاشة وأبعد نفسك من المشهد... رويداً رويداً، وبينما تتحرك بعيداً لاحظ كيف أن الألوان تبهت والتفاصيل تتلاشى. حاول أن تبعد تلك التجربة بقدر ما تريد أن تراها تتلاشى من حياتك لترى فرقاً واضحاً فى الطريقة التى ترى بها الأحداث.

ملاحظة: إذا كنت لا ترغب فى الشعور بعدم الارتياح مرة أخرى، فباستطاعتك أن تترك التجربة بعيدة حيث هى، أو يمكنك حتى أن تشتتها فى الفضاء، واجعل الشمس تبتلعها.

تمثيل "الواقع"

ميلاد الحرية الشخصية

خرجت البرمجة اللغوية العصبية إلى النور منذ عدة سنوات، وعلى وجه التحديد في إحدى أمسيات الحلقات النقاشية حول التنويم المغناطيسى. كان الناس هناك فى حالة نوم مغناطيسى عميق وتبدو عليهم مظاهر النوم المغناطيسى.

وكان بعضهم يفعل أشياء مثل تحديد نطاق التفكير والهديان الإيجابى، والبعض الآخر كانوا يسيطرون على ضغط دمهم، حتى إنه كانت هناك فتاة أمكنها أن تسرع المعدل الذى تلتقط به عينها الصور مع ثبات باقى جسمها، لذلك كان بإمكانها أن ترى ما حولها يسير ببطء. وبدون أي تدريب مسبق على الإطلاق استطاعت أن تجرى حول صديق لى محترف فى الفنون القتالية. ومن وجهة نظرها كان كل شيء يمشى ببطء، بينما كان الأمر يبدو للمشاهد الخارجى أنها أسرع مرتين من صديقى.

وبالطبع تتفاوت مستويات الكفاءة من فرد لآخر، وهذا ما دفعنى إلى التفكير.

لقد أقر الأطباء النفسيون الذين درسوا التنويم المغناطيسى بوجود شيء يدعى "القابلية للتنويم المغناطيسى"، والذى يمكن قياسه - بمعنى أنه يمكن أن يكون هناك إنسان قابل للتنويم المغناطيسى أكثر من إنسان آخر. فى واقع الأمر أنا لا أومن بذلك، ولست من مؤيدى فكرة مقياس القابلية للتنويم المغناطيسى هذه، ولطالما كنت أتساءل: "هل بإمكان أى شخص أن يكون لديه مقياس؟ وهل رأى أحد هذا المقياس؟".

على الرغم من هذا فقد توصلت من خلال أبحاثى إلى أنه عندما تستخدم نفس المدخلات مع بعض الأشخاص فإن استجاباتهم تختلف من شخص

لآخر، وفي حالة التنويم المغناطيسي ينام البعض بعمق بينما قد لا يفعل ذلك آخرون. وفي رأيي فإن استنتاج السبب سهل جدًا؛ فإنك عندما توسع مجموعة من الأفراد ضرباً من نفس الارتفاع فإنك ستضرب البعض على الرأس بينما ستضرب الأكثر طولاً على ركبته. وهذا الأمر بدوره يطرح سؤالاً هو: ما الذي كان يفعله البعض بعقله بينما لم يقم الآخرون بفعله؟ ويبدو لي أن هؤلاء الأطباء النفسيين لم يكونوا يقيسون القابلية للتنويم المغناطيسي بل يقيسون عدم كفاءتهم هم أنفسهم.

يقول بعض الفلاسفة والعلماء إن العالم الذي ندركه ما هو إلا تمثيل للواقع، مهما كان ذلك الواقع. وقد أيد كل من "هانز فينجر" و"ألفريد كروزبسكي" و"جريجوري باتسون" هذا الرأي. وقد ناقشوا جميعاً الأوجه المختلفة لفكرة أن "رؤيتنا للواقع لا تتطابق تمام التطابق مع الواقع نفسه". كما توصلت بعض الحضارات القديمة إلى نفس الاستنتاج؛ فقد أدركوا منذ آلاف السنين أن كل ما هو خارج العقل لا يتطابق تمام التطابق مع ما هو داخله، وكانت طريقتهم للتعامل مع هذا الموقف أن تتأمل لسنوات عدة حتى يضيء العقل ويتبدد هذا "اللبس". لكن المشكلة ظلت أمام البعض منا. فحتى لو قبلنا أن خبراتنا نشأت من عقولنا، فماذا بعد؟ ماذا بإمكاننا أن نفعل بهذه المعرفة؟ وما الفرق الذي قد تحدثه؟

لقد كتبت في المجلد الأول من كتاب *The Structure of Magic* "أنا كبشر لا نتفاعل مباشرة مع العالم بل يخلق كل منا صورة تمثيلية للعالم الذي نحيا فيه؛ بمعنى أننا نضع خطة أو نموذجاً نستخدمه لتكوين سلوكنا، ويحدد تصويرنا للعالم إلى درجة كبيرة الشكل الذي ستكون عليه تجربتنا فيه، وكيف سننظر له وما الخيارات المتاحة لنا بينما نعيش فيه".

ما أردت قوله هو أن الناس الذين يخلقون الهذيان السلبية أو الإيجابية أو يصبحون فاقدين للذاكرة انتقائياً أو تتخدر سواعدهم في ورشة العمل تلك كانوا يصورون عالمهم بطريقة تختلف عن أولئك الذين لا يستطيعون فعل هذه الأشياء. لقد غيروا طريقة نظرهم للأشياء وغيروا معتقداتهم، والشئ المثير

للاهتمام هو أن التغيير لم يقتصر على تجربتهم الشخصية فحسب بل تعداه إلى بعض النواحي الفسيولوجية أيضا في بعض الحالات.

لذلك فإن التنويم المغناطيسى هو أمر لا غنى عنه فى تطوير البرمجة اللغوية العصبية؛ لأنه يتيح لنا استكشاف حالات التغيير. فعن طريق التنويم المغناطيسى يمكننا أن نوسع الحدود التى تحكمنا، وذلك لأنه عبارة عن وسيلة تتيح لنا معرفة حدود الممكن. وبمجرد رؤيتنا للأشياء التى كانت ممكنة فإننا ننظر كيف حدثت وما الذى نحتاج إليه لتكرار نفس النتائج. وبهذا المعنى نستطيع أن نفكر فى أن البرمجة اللغوية العصبية هى "أساس" التنويم المغناطيسى.

لقد كان من الصعب أن نلجأ إلى الطب النفسى، ليس فقط لأن معظم "الخبراء" يحاربون بعضهم ليقرروا نظرية من هى الأصح، بل لأنهم أيضا يركزون فقط على أسباب تعرض الناس للمرض أو الجنون أو كيفية فشلهم. لقد قضيت فصل شتاء كاملاً بمنزل طبيب نفسى صديق، ومن فرط سأمى قمت بقراءة كل ما لديه من كتب، لقد كانت تجربة جيدة؛ فبإمكان مئات النصوص لكل هؤلاء الأطباء والأساتذة الجامعيين أن تخبرك بكل ما تريد أن تعرفه عن أسباب تعرض الناس للمرض أو الجنون، لكنك لن تجد ولو حتى لمحة عن كيفية مساعدتهم على التعافى، بل إنه لا يبدو أنهم حتى فكروا فى أن اتباع هذا المنحى ذو فائدة.

كيف يُشفى الناس؟ كان هذا هو السؤال الذى طرحته على نفسى مراراً وتكراراً. فالناس يُشفون أحياناً بمساعدة الأطباء أو الأطباء النفسيين، بينما يُشفى الآخرون بأنفسهم.

لكننى أجد نفسى مهتماً بأكثر من هذا؛ إذ إننى أريد أن أعرف كيف يحقق الناس أهدافهم، وما الذى يجعل بعضهم ناجحاً بشكل استثنائى فى مجاله، وأرغب أيضاً فى أن أعرف كيف يحقق الناس التميز.

لقد حقق بعض الإخصائيين فى وقت ما نتائج أفضل من زملائهم. لقد عاشوا ومارسوا مهنتهم فى أجزاء مختلفة من البلاد، وكانت طرقهم مختلفة ولم يعرفوا أى شىء عن بعضهم أو الطريقة التى يعمل بها أى منهم. لكن الذين

رأوا أعمالهم وصفوا نتائجهم بأنها سحرية - وبالفعل كانت هي كذلك مقارنة بنتائج نظرائهم.

وقد امتدح أتباعهم موهبتهم أو عبقريتهم أو فطنتهم كما لو أن هذا يفسر إمكانياتهم، لكن لم يفهم أحد وقتها كيف أصبحوا بهذه الطريقة، بل وحتى الإخصائيون أنفسهم.

وبصفتي عالماً ومتخصصاً في الرياضيات عرفت أن هناك معادلة وأردت أن أعرف ماهية هذه المعادلة. وإذا كنت بصدد التعريف بهذا الأمر فقد عرفت أنه يمكننا إعادة إنتاج هذه المعادلة أو حتى تعليمها لأناس آخرين؛ فالجميع بإمكانه أن يكون ساحراً في مجاله.

لقد قضيت بعض الوقت مع "جون جريندر" لندرس عن قرب هذه الأعمال السحرية لهؤلاء الإخصائيين. فبدأت أولاً بالإخصائية الأسرية "فيرجينيا ساتير" وإخصائي العلاج بالجشطات "فريتز بيرلز" و"ميلتون إريكسون" المعلم الأكبر للتنويم المغناطيسى الحديث. فقد شاهدناهم أثناء عملهم، وبدلاً من أن نفهم فحوى ما كانوا يفعلون، ركزنا أكثر على البناء اللغوي لما يقولونه، وعلى أفعالهم. وبمجرد أن نظرنا إليها بهذه الطريقة اندفعت الأساليب وانطلقت في كل مكان - متمثلة في الأسئلة التي يسألونها والكلمات والإيماءات التي يستخدمونها والنعمة ومدى شدة الصوت الذي ينطقون به. وبدأنا نلاحظ أنه على الرغم من اختلاف شخصياتهم فقد كانت لديهم خصائص مشتركة.

والشيء المثير في هذا أن كلاً منهم كان يتصرف على سجيته، وكان لكل خطته ونموذجه في العلاج وبينهم أوجه شبه واختلاف. وغالباً لم يكن لديهم أي فكرة عن سبب نجاح أي شيء يفعلونه، لكنهم كانوا جميعاً يتشاركون الاعتقاد بأن النموذج الذي يرى به مرضاهم العالم هو نموذج قابل للتغيير. وبغض النظر عما فعلوه أو ما اعتقدوا أنهم كانوا يفعلون، فقد كان الجميع يؤمن بتوسيع وإثراء التجربة الشخصية لكل مرضاهم.

يتميز مجال البرمجة اللغوية العصبية عن غيره من المجالات بأنه لا يوجد شخصان يتمتعان تماماً بنفس الخبرة فيه. وتعتمد الخطة والنموذج

الليدان وضعهما كل منهما لخلق الإحساس بالكون والتمعن فيه جزئياً على هذه الخبرات والطرق المميزة التي يستخدمها كل منهم. وبناءً عليه يختلف نموذج كل شخص إلى حد ما عن نموذج الآخرين؛ إذ إن كلاً منا يعيش واقعاً مختلفاً عن غيره، فبعضنا غنى والآخر فقير.

وهذه الحقيقة وحدها لا تسبب مشاكل؛ فلدينا شيء يُدعى التوافق أو الواقع المشترك. بمعنى أننا في أغلب الأحيان نوافق بدرجة أو بأخرى على أن نساير نفس الهديانات، وهذا شيء مفيد. إننا نحتاج إلى قواعد محددة يجب أن نسير عليها جميعاً ويجب أن نتوصل إلى اتفاق حول ما هو جيد وما هو رديء، ويجب أيضاً أن نفرق بين اليمين والشمال، وهو الأمر الذي اكتشفته بنفسى عندما زرت المملكة المتحدة لأول مرة ورأيت أنهم يقودون السيارات على الجهة الأخرى من الطريق على عكس الأمريكان. وعندما تنزل على الرصيف وتنظر إلى شارع وحيد الاتجاه، فلن يكون من الجيد أن يظل ذهنك مشغولاً بالتفكير في النموذج الذي يصلح لمكان آخر غير الذي توجد فيه.

فإذا كان هناك نموذج ما أو خطة تصور الواقع الذي تصفه على النحو المطلوب فإن الشخص الذي وضعها سيؤدي في الغالب واجبه على النحو المطلوب في العالم الذي يحيا فيه. لكن التجربة تخبرنا أن الأشخاص الذين يأتون إلينا وبداخلهم الألم يشعرون بالإحباط، وأنهم مكبلون وليس لديهم أى شعور بالاختيارية. بمعنى آخر: ليس العالم هو الذي يكبلهم وإنما ضحالة خططهم هي التي تسبب لهم المعاناة والألم.

لذلك، فإنه من الأسهل والأكثر فائدة أن تغير خطة شخص ما بدلاً من أن تغير مجال فكره الذي يسير عليه. وقد كان المعالجون الذين كنا نقتدى بهم يوضحون لنا هذا المنهج من خلال سلوكياتهم الخاصة.

وعلى الرغم من حقيقة أن هناك بعض الأشخاص - أطباء نفسيون في المعتاد - يعتقدون أن التغيير لا يمكن أن يحدث إلا بعد الكثير من الوقت والجهد والتنويم المغناطيسي - فقط إذا لم يكن المريض ممانعاً، فقد أظهر لنا الإخصائيون ذوو الفاعلية والمرضى الذين "تغيروا للتو" أن التغيير يمكن أن

يكون أكثر سرعة وسهولة. ولم تكن الأدوات لتحقيق هذا الأمر متاحة في ذلك الوقت، لذا كان من الواجب على أن أوجدها. وقد تم هذا من خلال البرمجة اللغوية العصبية؛ فقد استطعت أن أطور مبادئ يمكن تعلمها وكذلك عمليات وأساليب باستطاعتها أن تجعل التغيير منظمًا وسهلاً.

وكما أوضحت في المجلد الأول من كتاب *The Structure of Magic* فإن الإدراك والخبرة عمليتان نشيقتان وليستا غير فاعلتين. إننا جميعاً نكون تجربتنا الشخصية من "تأثيرات" العالم الخارجى، والسبب وراء أننا لا ننتهى لنفس النموذج أن تجربتنا تحكمها بعض القيود: قيود جهازنا العصبى الشخصى (قيود عصبية)، وقيود المجتمعات التى نعمل فيها (قيود اجتماعية)، وقيود التاريخ الفريد لكل شخص (قيود شخصية).

إن نماذج البرمجة اللغوية العصبية التى طورناها آنذاك لشرح هذه العملية كانت مبسطة لكنها ظلت صالحة للتطبيق بطريقة ملحوظة على مدى السنين؛ وخصوصاً النموذج الذى يقول إننا جميعاً نستخدم حواسنا الخمسة إلى حد ما، بطريقة تختلف من شخص لآخر، لمعالجة المدخلات، وتعتمد النماذج التى وضعناها على الحواس التى نفضلها وعلى المعلومات التى نأخذها، وكم من المعلومات نترك، وكيف نفسر المعلومات الداخلة وللإيجاز:

القيود العصبية: إننا نستقى معلوماتنا من العالم الخارجى عن طريق مدخلات خمسة وهى القنوات الحسية - المرئية والسمعية والحسية الحركية (اللمس) والشم والتذوق. وكل حاسة لها نفس الثقل الذى للأخرى إلا أننا نفضل واحدة أو اثنتين عن الباقي. ونحن بالطبع نعلم أن هناك تشابكاً كبيراً بين أجزاء المخ المسؤولة عن معالجة حواسنا، لكن واحدة أو أخرى تهيمن على خبراتنا، وهذا ما يعرف بالترتيب الحسى أو نظام الحس المفضل.

القيود الاجتماعية. نحن نخضع كأفراد فى مجتمع معين إلى عدد من المرشحات المتفق عليها، وأهمها اللغة التى ولدنا ونحن نتكلمها.

فكلما كانت لغتنا محددة ومميزة، وكلما كنا قادرين على تحديد الفوارق، كانت تجربتنا أثيرى، وهذا هو المفهوم الأساسى لممارسة البرمجة اللغوية العصبية

والتنويم المغناطيسى. الكلمات هي القوة، وستساعدك الأنماط اللغوية التي ستتعلمها في هذا الكتاب على استغلال هذه القوة لتساعد نفسك والآخرين.

القيود الشخصية. كما هو ظاهر من الاسم فإن الفئة الثالثة من القيود تنشأ من تجربتنا الشخصية. لقد ولدنا جميعاً داخل مجموعة معينة من الظروف، وفي مراحل نمونا نواجه كماً متزايداً من الخبرات، والتي بدورها تؤدي إلى ميلنا لأشياء بعينها وعدم حبنا لأشياء أخرى، وتصنع أيضاً العادات والقوانين والمعتقدات والقيم. ويمكن أن تصبح الخطة التي نصنعها من هذه الأشياء ثرية ومفيدة أو عقيمة وهدامة، وما لم نفهم كيف نخلق عالمنا الشخصي فسنظل نحيا في حيرة وألم.

لا يعيش الناس تعساء باختيارهم حتى وإن بدا الأمر كذلك في بعض الأحيان. إن البرمجة اللغوية العصبية لا تنظر إلى الناس على أنهم سيئون أو مجانين أو مرضى، بل إن وجهة نظرنا تقول بأنهم يعملون وفق خطة عقيمة محدودة الخيارات، وعندما أرادوا أن يحولوا مسارهم فإنهم أخطأوا في وضعهم للخطة الواقعية، وهذا ما عنيناه بقولنا إن: **الخطة ليست هي المأوى.**

إن ثراء أو ضحالة خططنا تسببها ثلاث آليات للترشيح: الحذف والتشتت والتعميم، وهذه هي كل العمليات التي نحتاج إليها لإدارة المعلومات التي ترد إلينا حتى لا نفرقنا هذه المعلومات. وتحدث المشكلة عند حذف معلومة خاطئة أو تشويهها أو تعميمها، ومن ثم تخلق لدينا أنماطاً لا تدعم سعادتنا، أو تنتقص منها.

الحذف. يحدث الحذف عندما نولى اهتماماً لأجزاء معينة من خبرتنا على حساب الأجزاء الأخرى، وهو الأمر الذي نفعله بصورة طبيعية. تخيل أنك تتكلم مع صديق لك في غرفة مزدحمة فإنك تتجاهل الأصوات الأخرى تلقائياً حتى تسمع شخصاً ما ينطق اسمك في الجانب الآخر من الغرفة.

إن الحذف آلية مفيدة وضرورية لنتأكد أن عالمنا يظل في حجمه العادي، لكنه في بعض الحالات يخلق آلاماً ومعاناة. فعلى سبيل المثال لم أقابل على الإطلاق شخصاً محبباً يتذكر وقتاً كان فيه سعيداً، وكلما انشغل الذهن بالأمور التي تثير الإحباط، كلما أصبح المرء بعيداً عن تذكر الأوقات السعيدة. وبالمثل فإن

الذين يعانون، أمراضاً مزمنة لا يلاحظون تلك الأوقات التي كان فيها الألم قليلاً أو غير موجود، ويعتقد البعض أن العالم مكان يمتلئ بالأعداء، ولكنهم ببساطة يعجزون عن رؤية أن هناك أناساً يعتنون بالآخرين ويمدون يد المساعدة لهم.

التشويه. إن صفة التشويه توجد وبكثرة عند كل المبدعين. إننا نحتاج لأن نكون قادرين على تحويل معنى - يُشَوِّه الواقع الحال - إلى القدرة على خلق شيء جديد (إن الكتاب والفنانين العظام هم خبراء في التشويه). ومع ذلك فإننا ككائنات نمطية نميل إلى تشويه الحقيقة بالطريقة التي تسبب لنا الألم والمعاناة.

كنت منذ سنوات عدة في مطعم واستمعت إلى زوجين على الطاولة المجاورة يتشاجران، فقال الزوج شيئاً ممتعاً حقاً - كان من الواضح أنه يريد تهدئة زوجته - فردت هي سريعاً قائلة: "إنك فقط تقول إنك تريد أن تجعلني أفضل!".

لقد كان الزوج يريد بالفعل أن يجعلها أفضل ولا خطأ في هذا على حد ما رأيت، لكنها شوهدت قصده من تهدئة الموقف إلى فعل عدائي، لذلك ملت نحوهما وقلت: "حقاً إنه شيء سيئ أن يفعل هذا؛ يريد أن يُشعر المرأة التي أحبها بالسعادة؟"، فجلسا لبرهة مندهشين ثم ضحكا واستأنفا حوارهما بشكل أفضل.

التعميم. الآلية الثالثة هي التعميم - وهي العملية التي بها يتخذ شخص ما تجربة أو اثنتين ويقرر أن كل الأشياء تسير على نفس المنوال في جميع الأوقات.

إن التعميم أداة مفيدة في التعلم، فإذا جرحنا أنفسنا من غير قصد بأداة حادة فإننا سنعمم إلى حد ما حقيقة أن "كل" أداة حادة تستطيع أن تجرحنا، ومن ثم نأخذ حذرنا عند التعامل معها. ولقد تعلمنا على مدى مئات الآلاف من السنين أن نظل أحياء عن طريق التعميم.

والتعميم كما ذكرنا هو الآلية التي من خلالها يعرف بها الناس في جميع أنحاء العالم كيف تُفتح الأبواب، لأنهم ببساطة عمموا المعلومة من أول أو ثاني

تجربة، لكن التعميم أيضا هو أصل مشاكل عدة. وأذكر عندما كنت في المدرسة فقد اعتقد المعلمون أننا - نحن الذين نستخدم اليد اليسرى - يجب أن نجبر على الكتابة باليد اليمنى. وكانت طريقتهم هي أن يمروا بين مكاتبنا ويضربوننا بالمساطر إذا ما وجدونا نكتب باليد "اليسرى".

وفيما بعد جعلت كل شيء يجرى على طريقتى. فبالنسبة لشخص مثلى مازال أعسر فقد حولت كل أبوابى للجهة اليسرى حتى تصبح الأشياء أيسر لى. ففى كل مكان يفتح الباب للداخل بينما يُفتح بابى للخارج؛ وأشعر بارتياح هكذا.

مع ذلك فإن أصدقائى عندما يأتون لزيارتى ويحاولون الدخول يقولون: "إن بابك عالق" ثم آتى وأفتح لهم الباب للخارج ثم يتكرر نفس الشيء فى المرة القادمة، ذلك لأن البرنامج الراسخ فى عقلهم عن حركة الباب لا يستطيع التماشى مع هذا الاستثناء لتعميمهم الطريقة التى "يجب" أن تُفتح بها الأبواب. ويمكن أن يكون للتعميم عواقب وخيمة على حياة الناس عندما لا يستطيعون أن يتخلصوا من التعميم الذى لم يعد قائماً. فربما يقرر شخص ما كان يُساء معاملته فى الصغر أنه يجب أن يخاف من كل الرجال (أو السيدات) أو رموز السلطة ويكرههم. والشخص الذى عانى الإخفاق فى علاقات كثيرة ربما يقرر أن الحب إنما هو للفاشلين ثم ينسحب ويعيش حياة منعزلة. وقد يستمر العجز فى العلاقة الحميمة لدى بعض الرجال لأنهم يعتقدون أن الإخفاق لمرة واحدة يعنى أن ذلك سيحدث فى كل مرة.

ويحدث التعميم بصورة أساسية عندما يطبق شخص ما قاعدة واحدة على جميع المواقف المتشابهة مع الحدث الذى تكونت فيه القاعدة الأولى؛

فينتقل السياق من "واحد" إلى "كل" ومن "أحياناً" إلى "دائماً".

وعندما نفهم هذه الآلية فإنها تجعلنا نتفهم بعض السلوكيات التى قد تبدو غريبة أو مستهجنة. وإذا أدركنا أن القاعدة تصبح ذات معنى فقط إذا وضعت فى السياق المناسب فباستطاعتنا أن نبدأ بمساعدة الناس على إعادة السلوك للموقف المصاحب الذى نشأ فيه، أو جملة المواقف التى نشأ فيها هذا السلوك، أو المساعدة فى خلق سلوكيات مناسبة جديدة وكثيرة. واستناداً لهذا المنهج

في البرمجة اللغوية العصبية نستطيع أن نقول إلى حد ما إن كل السلوكيات لها هدف إيجابي.

ولن نتحقق الحرية إلا عندما نستعيد المعلومات الصحيحة لتعديل الخطة العقيمة؛ فعالمنا يبدأ في استكشاف كيفية بناء واقع كل فرد ونفتح، نحن والآخرون، أنفسنا على مجموعة كبيرة من الخيارات والفرص بدلاً من محاولة تخفيف آلام الناس وتخليصهم من ردود أفعالهم غير المرغوب فيها - لجعل الناس "متحررين" من الإحباط أو القلق أو الاضطراب في الأكل - فإننا نخلق لهم خيارات جديدة، مؤمنين بأنهم عندما يكون لديهم خيارات أكثر وأفضل عن ذي قبل، فإنهم سيقومونها على أسس أكثر ثباتاً.

تدريب: تعرف على مفضلاتك الحسية

في استطاعتك أن تجرى هذا التدريب مع شريك أو بمفردك. إذا كنت بمفردك فهذا يساعدك على أن تتكلم بأعلى صوتك، ومن الممكن تسجيله على شريط لتراجعه فيما بعد.

١. تخيل بقدر ما تستطيع من وضوح أنك تمشي على الشاطئ - قد يكون شاطئاً تعرفه أو مجرد خيال - وهدفك هو أن تصف هذه التجربة بقدر ما تستطيع من تفاصيل، وناوب استخدام حواسك الخمس الواحدة تلو الأخرى. صف أولاً كل شيء، تراه - لون السماء والمحيط وطيور النورس المحلقة في الهواء، ودرغوة الماء الناتجة عن انكسار الأمواج على الصخور السوداء، والملابس الملونة للأطفال الذين يلعبون في الرمال... الخ، ثم انتقل إلى حاسة أخرى ولتكن السمع مثلاً: صف كل شيء يمكنك سماعه، بداية من صوت أقدامك على الشاطئ إلى صوت نغير سفينة بعيدة. واستمر حتى تكمل وصفك مستخدماً جميع حواسك الخمس.

٢. والآن راجع وصفك ولاحظ هل كان من السهل أن تصف صوراً، أن تسمع أصواتاً، أو أن تحس بالموجودات المحيطة كدرجة حرارة الهواء على بشرتك. هل كان من السهل أن تشم رائحة الملح في الهواء أو طعم الشطائر الساخنة من مطعم الشاطي؟ أحد هذه المشاعر ستكون هي المهيمنة؛ فهذه هي حاستك المفضلة.

ملاحظة: إن تفضيلك لحاسة ما لا يعني أنك لا تستخدم الحواس الأخرى أو أنك تستخدمها في كل المواقف؛ فإننا نميل لاستخدام كل الحواس في معالجة المعلومات، لكن بعضها يُستخدم بدرجة أكبر أو أقل.

اللغة والتغيير

الفن اللطيف لإلقاء التعويذات

لقد استخدمت مصطلح "التعويذات" فى المجلد الأول من كتابى *The Structure of Magic* لوصف استخدام اللغة فى إحداث التغيير وذلك لسبب وجيه، وهو أن الكلمات كما يعرفها جيداً جميع الفلاسفة والأطباء النفسيين والمشعوذين والكتّاب لها تأثير السحر. فعندما أدعو مرضاى لأن "يجلسوا لألقى عليهم التعويذة" فإن الغموض فى هذه الحالة يكون متعمداً؛ حيث أريد أن يكون مرضاى مستعدين لإمكانية التغيير ومستعدين أيضاً لإدراك أن التغيير قد يبدو كما لو كان سحراً، وغالباً ما يكون كذلك.

أحد الجوانب المهمة فى مساعدة الناس على التغيير هو أن تتأكد من أن تجعلهم يشعرون بأنك تتفهم مشكلتهم، ثم تحركهم بأسرع ما يمكن من حالة المشكلة إلى الحل الذى أعدده لهم - والكلمات هى الوسيلة الرئيسية التى من خلالها تستطيع أن تحدث هذا النوع من التغيير.

ومن خلال مشاهدتى لعمل "فيرجينيا ساتير" لاحظت أنها تميل إلى التفكير بنفس الطريقة التى يفكر بها المريض من خلال مستقبلاته الحسية - أى الكلمات والعبارات التى توضح أى حاسة لها الهيمنة من بين الحواس الخمس أثناء التكلم.

فربما يقول أحدهم: "أشعر بأن كل شىء يوضع على أكتافى فلا أستطيع أن أتحرك إلى الأمام أو إلى الخلف ولا أرى مخرجاً من هذا". فإنها سترد قائلة: "أشعر بأن ثقل مشاكلك يوقفك عن البحث عن طريقك وأنه لم يتضح بعد أفضل طريق يمكنك سلوكه...".

لقد استخدمت هذه الطريقة بديهيّاً وحققت صلوات وثيقة مع مرضاها.

من ناحية أخرى، دائماً ما ألاحظ الإخصائيين الذين ليس لديهم أى فكرة عن مفهوم التفضيل الحسى لمرضاهم وإنما يتبعون طريقة مكررة فى الكلام مع جميع الأشخاص الذين يقابلونهم. ففى ردهم على جملة: "أشعر بأن كل شىء يوضع على كاهلى" ربما يقول الإخصائى قليل الخبرة: "حسناً، استمع لما أقوله لتستطيع أن ترى ضوءاً فى آخر النفق". فهؤلاء الإخصائيون يتكلمون لغة مختلفة عن تلك التى يتكلمها مرضاهم، بل ويشعر مرضاهم أن أحداً لا يستمع إليهم أو يفهمهم. وأحياناً ينتهى الأزواج إلى طريق مسدود لأنهم لم يدركوا هذه الاختلافات. فربما يُعبر أحدهم - الشخص الذى يميل فى تفضيلاته الحسية إلى حاسة البصر - عن حبه فى شكل هدايا وورود، بينما الآخر - الشخص الذى يميل فى تفضيلاته الحسية إلى حاسة السمع - يشعر بالإهمال لأن كلمة مثل "أحبك" لا تقال أبداً بصوت عالٍ.

فحالما تتجح فى مساييرة النظام الحسى للشخص الآخر فبإمكانك أن تأخذه إلى اتجاه جديد من أجل زيادة مقدرته على إحراز تقدم فعّال ولإحداث تغيير مستمر. إننا لا نريد أن يظل الشخص الخاضع للعلاج فى نموذج معالجة واحد؛ ففقدان المرونة قبل كل شىء يضع الشخص فى مشاكل.

وهذا كان أحد اعتراضاتى على طريقة "مونتسورى". فعندما تم تحديد أن الطفل الذى يميل فى تفضيلاته الحسية إلى الطريقة الحسية الحركية (اللمس) كان يتم تعليمه على الطرق الحسية الحركية فقط، كما أن الطفل الذى يميل فى تفضيلاته الحسية إلى البصر كان يتعلم عن طريق البصر فقط، والطفل السمعى كان يتعلم عن طريق السمع فقط، وبذلك نعيق أو نخدر نموهم وإمكانياتهم؛ فقد توقفوا عند حاسة واحدة بينما يتضمن التعليم الجيد الجمع بين الحواس الأخرى لتحسين مقدرة الفرد.

إن توسيع نطاق خبرة المريض عن طريق توسيع حدود النموذج الشخصى له، هو الطريقة المحورية التى اتخذها كل الإخصائيين ذوى الفاعلية والأساتذة الذين درست على أيديهم. والصفات الأخرى للإخصائيين والأساتذة ذوى الفاعلية تشمل:

- يميلون لأن يكونوا هم المبادرين وأن يكونوا صرحاء تجاه النتائج بدلاً من إضفاء الطابع الرسمي على مناهجهم.
- حدة حواسهم الإدراكية تطورت بشكل جيد، ولذا يستجيبون لمرضاهم لحظياً بدلاً من التفكير فيما يجب عمله.
- يظهرون مرونة سلوكية ويجربون مناهج مختلفة ويعملون في اتجاه تطوير هذه الصفة عند مرضاهم.
- يشتركون في الاعتقاد - ليس بالضرورة أن يظهروا ذلك صراحة - أن أهم شيء في مشكلة المريض هو أن يتم تغيير أساسها لا محتواها.
- ينظرون إلى الحالات المرضية الصعبة باعتبارها تحدياً جديداً وفرصة للتعلم.
- يعتبرون أن حالات المرضى هي محاولة للتعامل مع مشكلة لا كدليل على أن المرضى منكسرون أو عاجزون.
- لديهم مهارات معينة لاواعية أو بديهية وأنماط سلوكية مشتركة.

ومن بين هذه الصفات المشتركة يأتي نوع الأسئلة التي يطرحونها، وهؤلاء الناس بطريقة ما يبدو أن لديهم القدرة على طرح أسئلة من شأنها أن تضع المريض على طريق الشفاء. عندما حللنا منهج الإخصائيين والأساتذة وجدنا أنهم يركزون قليلاً على أخذ مزيد من المعلومات عن أصول المشكلة ويولون كثيراً من الاهتمام لمساعدة مرضاهم على استعادة المعلومات المحذوفة والمشوهة والتعميمية، وبهذه الطريقة يستطيع المريض أن يتعرف على خريطته الداخلية. وفي المجلد الأول من كتابي *The Structure of Magic*، تناولت الفوارق التركيبية اللغوية كنموذج شخصي، والتي كان يقصد بها استكشاف الأساس والتمثيل الحسي الكامن (الأساس العميق) للأفكار والتعبيرات (الأساس السطحي) الذي يأتي بعد ترشيح المعلومات عن طريق عمليات الحذف والتشويه والتعميم. وتوجد نسخة مبسطة للنموذج مشروحة في الملف المرجعي رقم ٤ (صد ٣٢٤)، وأقترح أن تقضى بعض الوقت لدراسة وممارسة الأنماط المختلفة وتحدياتها. أما الفصل الذي يليه فقصد به إعطاء إحساس ما يمكن أن تشعر به عند إجادة النموذج.

وعلى مدى سنوات، رأى الناس النموذج الشخصى على أنه شكل من أشكال العلاج، ربما لأن الكتاب احتوى على نسخة من جلسة علاج وعرض كلا من مخالفات المريض لنموذج "ميتا" والتحديات التى واجهت الإخصائى. لكن نموذج "ميتا" لا صلة له بالعلاج، إنما هو نمط لغوى قوى يمكن تكراره ويستخدم فى كشف نوعية المعلومات. لذلك عندما أستخدم هذا النموذج فإننى أسأل أولاً عن أكبر كم ممكن من المعلومات. وقد بدأت فى أخذ الطريق المعاكس لنموذج "ميتا" المشروح فى المجلد الأول من كتابى *The Structure of Magic*.

والهدف من نموذج "ميتا" هو أن تكون دقيقاً عندما تطرح نوعية الأسئلة التى ستساعدك على أن تكتشف كيف تؤثر مشكلة شخص ما عليه، لتتأكد من تغيير هذه المشكلة فقط وليس أى شىء آخر فى حياته. يأتى شخص ما ويقول: "أنا محبط".

فإننى أتحدى التعميم (المحدد العام) فى الجملة التى قالها وذلك بأن أسأله: "هل تشعر بذلك فى كل لحظة من لحظات كل يوم؟ حتى وأنت تأخذ حمامك؟". ربما يقر بذلك قائلاً: "حسناً، ليس على الدوام". ثم أسأل: "إذن كيف تعرف متى تكون محبطاً؟".

ربما يجيب البعض: "أكون محبطاً عندما يكون لدى وقت فراغ". ومع تطبيق نموذج ميتا لا يوجد سبب لأن أتوقف، فأسأل: "كيف تعرف أن لديك وقت فراغ؟".

فيجيب: "لأن عقلى يسرح فى...".

"هكذا إذن، إنه شرود العقل"، وهنا نبدأ حيث حصلت الآن على صفة المعلومة. فأسأل: "عندما يشرد عقلك، فماذا يفعل بالضبط؟"، ومن هنا تتبع كل التفاصيل عن الكيفية التى يكون الشخص التجربة، حيث يقول: "تمر الصور أمام عيني وتنتقل الأصوات وتتدفق المشاعر من هنا إلى هناك أو بأى شكل عشوائى". ما يحدث بالفعل فى هذا المنهج أنك تُعرف التجربة على أنها عدائية بدلاً من أنها خارج سيطرة الشخص وتقول أشياء مثل: "حسناً، عندما ترسم صورة لـ "س" وتقول لنفسك "ص" فتشعر بـ "أ"...". فهذه هى العملية كلها،

وبمجرد أن يتم التعبير عنها بمصطلح العملية فإنها تقتضى أن تكون متاحة للتغيير.

وإذا قبلنا الطريقة الأخرى فى قول الأشياء، "أعانى من إحباط" أو "مشكلتى فى إحباطى" فإن المتكلم قد حول الفعل إلى اسم (التطبيع)، وبفعله هذا يكون قد حذف المعلومات مثل حقيقة أنه يخلق الصور، ويقول هذه الأشياء فى رأسه، ويشعر بهذه المشاعر السيئة.

كل جملة مما سبق لها فاعل غير مذكور (إشارة إلى المسئول عن الحدث المشكومنه) وبمجرد أن تستعيد الفاعل فإنك تُرجع للمريض قوته وإحساسه بالمسئولية. إننى أستخدم عبارة: "إن ما تقوله لى هو..." لاستعادة الفاعل المذكور. ربما يقول: "أنا لست سعيداً" ويدعى أنه لم يشعر "بالسعادة الحقيقية أبداً".

أستطيع أن أختار؛ إما أن أتحداه بسؤالهم: "أبداً؟"، أو يمكننى أن أقول شيئاً مثل: "إنك تخبرنى بأنك لن تستطيع أن تكون سعيداً". سيقول: "نعم، هذا صحيح".

لذا أطرح السؤال: "وكيف تعرف هذا؟"، ذلك لأنه يتحدث عن الحالة الذهنية الخاصة به، وليس عن طبيعة الواقع. سيجيب: "حسناً، إنما أعرف هذا لأن...".

سأجيب: "لا، لا، لا أريد أن أعرف لماذا وإنما أريد أن أعرف كيف". سيقول شيئاً على غرار: "لأنى لم أكن أبداً سعيداً حقاً".

سأتابعه فى الحديث قائلاً: "حسناً، إذا كنت لم تجرب شيئاً ما، فكيف تعرف أنك تحبه أم تكرهه؟ ربما لا تكون السعادة أمراً جميلاً كما هو متخيل؛ فالناس السعداء ربما يكونون فى الحقيقة تعساء، ومن الممكن أنهم يتظاهرون بالسعادة وربما تكون خدعة كبيرة".

ربما يقول: "حسناً، أعرف ذلك لأنى مررت بلحظات سعيدة".

فأقول: "هكذا إذن، هناك لحظات سعيدة. كيف كانت تبدو؟".

إن استخدام نموذج ميتا يتطلب قدرًا من اللياقة والكياسة. فبترحك

الأسئلة دون فهمها فإن ذلك لا يعطيك النتيجة التي ترغب بها، حيث يجب أن تضع دائماً في اعتبارك تغير اللغة التي تطرح بها الأسئلة. فعلى سبيل المثال غالباً، وفي أثناء إخراجى لشخص ما من حالة الغشية أقول له: "ارجع وتذكر هذا الشعور السيئ للمرة الأخيرة". ولا أحد على الإطلاق يتساءل عما أقصده أو يبدي استفهاماً. فأقول: "هل شعرت به؟".

فيقول: "من الصعب أن أشعر به الآن".

فأقول: "حاول أكثر".

والآن سواء شعروا بجزء منه أو كله فليس لذلك أهمية؛ ذلك لأنهم قد قبلوا للتو أن الشعور السيئ يمكن - بل وسيتم - الشعور به "للمرة الأخيرة".

لقد تم تصميم أسئلة نموذج ميتا لجمع المعلومات، وباستطاعتك أن تفكر في النموذج نفسه على أنه سيف يقطع المعانى؛ فهو يرتب الأمور ويصنفها، ويميز الأشياء التي تعمل من الأشياء التي لا تعمل، ويتحرك دائماً باتجاه النتيجة التي تريدها.

لذلك مهما كان الشيء الذي يريدونه فإن رسالتك هي: "حسنًا، دعونا نتخلّ عن جميع الأشياء التي لن تساعدكم في الوصول لتلك المرحلة".

فالناس سيخبرونك بأنهم يريدون أشياء مثل: "إنهم يشعرون بالراحة عند التكلم علانية". والافتراض هنا - ومن الجيد أن تبدأ به - أن ما يسعون من أجله شيء جميل، وباستطاعتك أن تتحدى ما يسميه نموذج ميتا بالمحدد العام بأن تسأل: "هل تقول إنك ترغب في النوم أمام مشاهدك؟".

سيقول: "لا، بالطبع لا. ربما... أود أن يحبني الناس".

ربما تجيب: "بدون أى سبب؟ حيث تريداهم فقط أن يلتقوا حولك بأعداد كبيرة ويحبوك؟".

سيقول: "يا إلهي! ليس هذا ما أريده، إنما أريد...".

فتقوم باستبعاد الأشياء التي لا معنى لها حتى يشرح لك في النهاية قائلاً: "انظر، حسنًا أريد أن أكون هادئًا بحذر ومتنبهًا، وأريد أن أجذب انتباه الجماهير وأراهم مستمتعين" إلخ.

ومن ثم يدركون أنهم كانوا يفوضون في أعماقهم، ليروا أنفسهم خائفين وبيللهم العرق ويصبح صوتهم أجش وكل الجمهور يضحك وأنت تقول: "خطة جيدة. هذا سيصل بك إلى المكان المناسب".

إنهم لم يدركوا فقط أن سلوكهم القديم لم يكن أمراً جيداً، بل إنهم، أيضاً، أدركوا أنهم كانوا يفعلونه هو عادة وبغير وعى أيضاً. إنك بسؤالك لأسئلة نموذج ممتا تنقل سلوكهم إلى منطقة الوعي. حرك الوعي ببطء وابدأ في حذف الأشياء التي لا معنى لها، فإنه سيخبرك بكل شيء تريد معرفته، بما في ذلك ما عليك عمله مستقبلاً.

إن إحدى حالاتي المفضلة هي التي ذكرتها في كتاب *Magic in Action*، والتي تدور حول المرأة التي كانت تصاب بالذهان عندما يتأخر أي شخص تنتظر لقاءه عن مواعده، وكانت تتلقى العلاج منذ ثماني سنوات وعالجها ثلاثة إخصائيين أعرفهم، وعندما يسألها أي شخص لماذا لديها ردود الفعل هذه تقول: "لا أعرف".

لكن عندما قالت: "لدي مشكلة، فأنا منغلقة جداً"، علمت أن الحل يكمن في دفع هذه الصور بعيداً. فقد كانت تتخيل صوراً لحوادث طرق فظيعة، وتطور الأمر حتى إنها أصبحت ترى تلك الحوادث المتخيلة بشكل أقرب وأكبر وأكثر تفصيلاً، حتى إنها اشتمت رائحة المعدن المحترق والدم الدافئ ينتشر على جلدها، وهذه الصور تصيب أي شخص بالرعب. لقد جعلتني أعرف أنني بحاجة إلى طرد هذه الصور وتقليلها شيئاً فشيئاً حتى تتلاشى، وهذا ما فعلناه ونجح - كل هذا في جلسة مدتها خمس عشرة دقيقة.

الخطأ في التشخيص

إنني لا أحاول تشخيص الناس على هذا المنهج بل أحاول أن أخطئ التشخيص. فعندما يأتيني الناس ويقولون إنهم مُحبَطون فإنني أريدهم أن يطرحوا مشاكلهم جانباً بأسرع ما يمكن وأدفعهم للضحك، ولذلك بعد هذه الجلسة فإن كل مرة يشعرون فيها بالإحباط فإنهم ينفجرون ضحكاً.

أريد أن أعطيهم مشكلة يتعلمون منها بشكل أفضل. إننى غالباً ما أسمع للمرضى وأفكر: "يا لها من مشكلة سيئة صغيرة! إنهم يستحقون مشكلة أكبر وأفضل". إنهم بحاجة لأن يجدوا إجابة عن أسئلة مثل: "كم أستطيع أن أتحمل من السعادة؟ ما هو الكم الذى أستطيع إنجازه فى حياتى؟ كيف أستطيع أن أشعر بالسعادة الفامرة فى كل مرة أقابل أو أشاهد زوجى أو زوجتى؟".

إذا توقف الناس عن السؤال فإن عقولهم لن تتعلم. إننى أعلم دائماً متى تأتى الأسئلة، لذا فأنا أستخرج أفضل سؤال وأقول: "توقف وقل لنفسك: "حان الوقت لأن تقول شيئاً، ما الذى على فعله؟""، فأقوم وأفتح الفهرست المرجعى (الذى يقول ما الذى على فعله). إنه ليس أنيقاً لكنه مفيد.

كل الأمثلة السابقة توضح كيفية عمل نموذج ميتا. فالأسئلة تقودنا مباشرة إلى حيث نريد أن نذهب، ذلك لأننا ننظر إلى ترتيب الأسئلة وتركيبها وليس محتواها، وإذا خضت فى المحتوى فإنك ستغرق لأن المحتوى لانهاى. نعلم جميعاً كيف أن سؤال الأطفال الصغار "لماذا" يمكن أن يستمر إلى ما لانهاية، ولا يمكننا تجاهل حقيقة أن استخدام الطبيب النفسى لتلك الطريقة، يعنى أن العلاج قد يستمر لعدة أعوام.

إننى لا يهمنى فى شىء سبب حدوث الأشياء ولا أحاول أن أقرأ أفكار مرضاى ولا أشجعهم على قراءة أفكارهم، بل إننى أريد الإجابات التى تقودنى إلى إحداث التغيير. وعليك أن تعرف كيف تطرح السؤال المناسب تماماً، ثم يتوجب عليك أن تعرف كيف تعطى الاقتراح الصحيح فقط بالطريقة المناسبة لتعظيم النتيجة التى تريدها. فكونك قادراً على أن تتحرك بسلاسة بين معرفة كيفية حدوث الأشياء وما يجب عليك أن تفعل حيالها، هو ما تدور حوله البرمجة اللغوية العصبية الصحيحة.

وهذا هو سبب نجاح أنماط "ميلتون" فى هذا المجال. أحياناً ما يقال إن نمط "ميلتون" (انظر الملف المرجعى رقم ٥، ص ٢٢٩) هو صورة مطابقة لنموذج ميتا، لكن بينما تم تصميم نموذج ميتا لاكتساب نوعية المعلومات فإن نموذج "ميلتون" - والمشتق من الأنماط التى تم تصنيفها من أعمال "إريكسون" - يستخدم

اللغة بطريقة "مليئة بالفنون الغامضة" وذلك لإحداث الغشية وتعزيز التغيير. غالبًا ما يُزعم أنني كنت أعلم كثيرًا عن التنويم المغناطيسى قبل أن أسمع بـ "ميلتون إريكسون" لكن الحقيقة أنه عندما أخبرنى "جريجورى باتسون" لأول مرة عن "ميلتون" لم أكن أعرف عن ذلك شيئًا. لذلك فقد جمعت أعماله الكاملة ومقالاته فى الجرائد وكل شىء استطعت أن أجده من مؤلفاته وقرأتها جميعًا. والشىء الممتع الذى وجدته أنه كان يدعى أنه توصل إلى نتائج لم يزعم أحد أنه يستطيع تحقيقها.

لقد أثارت مزاعم "ميلتون" اهتمامى فذهبت وأتيت بكل كتاب - فى الواقع مئات الكتب - عن التنويم المغناطيسى وقرأتها جميعًا، وجربت معظمها على جارة لى غير عادية كانت تعاني رهاب الخلاء والحساسية وكل أنواع الأمراض، وقد شُفيت منها جميعًا. لذلك عندما جاء الوقت لأن أرى "ميلتون" مباشرة كان لى إلى حد ما الكثير من الخبرات، وحللت بالفعل أنماطه اللغوية من خلال مقالاته الصحفية ومؤلفاته.

وكان من الواضح جدًا أن الناس الذين عرفوه كانوا فى حيرة من أمره، كما كانوا مع "فيرجينيا ساتير" و "فريتز بيرلز".

إن "فيرجينيا"، والتى كانت تحقق نتائج جيدة باستمرار، لم تدع أن منهجها هو المنهج الصحيح فى العلاج، بل إن كل ما قالته إنه يمكن مساعدة الناس بسهولة أكثر إذا اشترك جميع أفراد العائلة بدلًا من الفرد وحده. وكانت مقدرتها على ملاحظة الأنماط وتوقع السوك شيئًا استثنائيًا. فى إحدى المرات عندما كنت أوصولها لزيارة عائلة وكانت لديهم ابنة مصابة بالصرع وتم اعتبارها جانحة، قالت لى: "لاحظ ما يحدث؛ فى منتصف الجلسة ستعترىها النوبة، ولحظة تكلمى مع واحد من أفراد العائلة فإنها ستسقط وقد تم شفاؤها"، وهذا ما حدث من غير شك، وهذه هى طبيعة الأشياء التى تحدث لـ "فيرجينيا". لكن من أهم صفاتها أنها كانت صلبة لا تلين، وكانت متقدة الحماس وجميلة وعطوفة لكنها لم تستسلم أبدًا؛ فلا يهمها إن تطلب عملها أن تعمل اثنتى عشرة ساعة فإنها ستظل تعمل حتى يحدث التغيير الذى تسعى من أجله.

كانت "فيرجينيا" ممارسة ممتازة للتنويم المغناطيسى، وهو شىء أنكره بشدة فى البداية. لقد شاهدت شرائطها هى و"إريكسون"؛ فقد قالوا نفس الشىء تمامًا فى أول عشر دقائق. إلا أن "فيرجينيا" كان لديها نغمة أحلى من "ميلتون". فقد كان أداؤه قريباً من "بوريس كارلوف" وكان أداؤها هو الأجل على الإطلاق. لقد كانت ممارسة رائعة للتنويم المغناطيسى، لكنها كانت تقول إنه فقط مجرد تدريب يحتاج إلى تركيز. وتكلمت عن أن كل واحد من الناس فريد من نوعه، وكيف أن كل إنسان لا مثيل له على مستوى العالم فى بصمة أصابعه، إلخ. والآن أنتقل إلى شريط "ميلتون" وهو بدوره يتكلم عن شخصيات مرضاه وتفردهم، وكيف أن بصمات أصابعهم فريدة - وهى نفس المفاهيم المستخدمة، وبنفس الترتيب.

لقد تطلب الأمر منها وقتاً حتى أقرت بذلك، لكنها أخيراً جاءت لزيارتى بل وحتى طلبت منى أن أستعمل التنويم المغناطيسى لمعالجة مشكلة شخصية لديها. قابلت "فيرجينيا" "ميلتون" وكانت تظن أن شكله مروع وأنه ليس لديها أى شىء تفعله حيا له. يجب أن أقر بأننى فهمت لماذا فكرت بهذه الطريقة؛ فقد كان على كرسى متحرك حيث أصابه شلل الأطفال مرتين، وكان يعانى أعراض ما بعد شلل الأطفال ويرتدى منامة أرجوانية وفى حالة لاوعى ويتواصل طوال الوقت عن طريق التلميح حتى وإن لم يحتج إلى ذلك لكنه كان يفعلها لإمتاع نفسه. ومن المدهش أنه على الرغم من اختلافاتهما فإن "ميلتون" و"فيرجينيا" فى رأى هما الأفضل فى الحصول على النتائج.

وكان عمل "فريتز" أيضاً من صميم التنويم المغناطيسى لأنه كان يقول لمرضاه بأن يهدوا مع أقاربهم الموتى على الكراسى الخالية - وماذا يكون هذا إذا لم يكن نوماً مغناطيسياً عميقاً فى حالة اللاوعى؟

فى الواقع لم يكن لـ "فريتز" سجل جيد لتسجيل شفاء المرضى. الجميع كان منبهراً بأعماله لكنه لم يحصل على نتائج جيدة. فعلى سبيل المثال، لم يكن يشعر بالأرق فجأة ليكون قادراً على النوم، وكان صريحاً جداً بخصوص أنه لا يستطيع أن يعمل مع الأطباء النفسيين أو المرضى منفصلي الشخصية وإنما فقط مع المصابين بـ "الأمراض العصبية".

ومع ذلك ففي إحدى المرات استطاع أن يعالج أحد مرضاه من الضعف في العلاقة الحميمة وذلك بأن جعله يفكر في أنفه ثم أعضائه ثم أنفه مرة أخرى، ولم يستطع أن يفسر كيف نجح الأمر وإنما قال إن هذا شيء يناسب نظريته. ونحن الآن نعرف طبعاً أن العصب الموصل للأنف والأعضاء التناسلية في الجهاز الحركي بجوار بعضهما تماماً؛ فإذا حركت أنفك فإن هذه الأعضاء ستتحرك أيضاً، وإذا قمت بتوسيع أنفك أو حركتها لأعلى أو لأسفل فإنك ستثير تلك الأعضاء أيضاً.

وعندما نشرت الأنماط التي أعلنت عنها لأول مرة على غرار نموذج "ميلتون" كان مسروراً جداً، وعلى الرغم من ذلك فقد ألمح إلى أنهم يمثلون فقط جزءاً مما عنده من نماذج. قد يكون منهج "ميلتون" معقداً جداً. فقد كان محددًا للغاية فيما يتعلق بمفهوم "كونه منوماً مغناطيسياً" ويصر على أن يُخضع كل مرضاه للتنويم المغناطيسي الاستثنائي قبل أن يخطو خطوة أخرى في طريق العلاج.

لقد كنت مهتماً جداً بالمدى الذي أستطيع أن أصل إليه في طريق التنويم المغناطيسي، ولهذا قمت بتجريب كل شيء زعم أنه من الممكن أن تجربه. لم يكن هذا سعياً إلى إثبات عدم صحته، بل لأنه إن استطعت أن أحقق نفس النتائج، فإننى سأعرف أن هناك عالماً من الأشياء التي يمكن أن أجربها.

لقد جربت أشياء لم يجربها أحد من قبل؛ حيث إننى أردت أن أكتشف النتائج التي يمكن تحقيقها مع اللاوعي الخفيف واللاوعي العميق، وأردت أيضاً أن أعرف المدى الذي يمكننا الوصول إليه. يجب أن أعترف أن الكثير من مرضاي قد خاضوا في كثير من الأشياء المطلوبة منهم، حتى يمكننى أن أجد أسهل الطرق لإنجاز الأشياء.

إن الناس الذين يستحقون الإشادة والثناء عن أعمالهم هم الذين جاءوا إلى عندما تقطعت بهم السبل. في الواقع لا يأتيني أحد في بداية المشكلة وإنما يأتون فقط عندما ييأس منهم الآخرون. فهم يقولون دائماً: "أنت آخر آمالي"، فأرد عليهم قائلاً: "إذن أنت في مشكلة كبيرة".

لكننى لا أستسلم أبداً؛ حيث تعلمت هذا من "فيرجينيا"، بالإضافة إلى

أنتى صلب لا ألين. لقد تعلمت أنه إذا لم يستجب شيء للعمل فجرب شيئاً آخر فالفشل بعينه هو أن تتوقف عن العمل، وأنا لم أتوقف أبداً.

فى الواقع العملى، لم يستخدم "إريكسون" كل الأنماط التى أصبحت تُعرف بنموذج "ميلتون"، ولا أنا كذلك. ولأنتى اهتمت بما كتبه "إريكسون" و"ساتير" و"بيرلز" وبما جمعه الأناص "العاديون" فقد أصبح من الممكن أن أنشئ تكنولوجيا شاملة فى تطبيقها وسريعة ويستطيع أن يتعلمها أى أحد. وببساطة فإن اللغة التى نستخدمها لها تأثير مباشر على الجهاز العصبى للمستمع، وكذلك اللغة التى نستخدمها فى الحديث مع أنفسنا وعن أنفسنا تؤثر أيضاً على جهازنا العصبى.

لن يستخدم الجميع أنماط "ميلتون" بنفس الطريقة، بل سيجد الأشخاص الذين أصبحوا على دراية كاملة بها أنهم يميلون إلى بعض التفضيلات بعينها، وسيطورون بشكل طبيعى أساليبهم المميزة بأنفسهم.

لحن الخطاب المؤقت

من جانبى فإننى أجد ألحان الخطاب المؤقتة - وهى الكلمات التى تشير إلى الوقت ومروره - قوية بطريقة لا يمكن تصورها. إننى أستخدم ألحان الخطاب المؤقتة كرابط - "عندما تلتقط أنفاسك ببطء ثم تزفرها فإنك ستشعر بالاسترخاء، بينما تفكر فى هذا لآخر مرة...". إلا أن هناك طرقاً أخرى كثيرة لاستخدام ألحان الخطاب المؤقتة، بما فى ذلك اللبس المؤدى إلى زيادة القابلية للإيحاء - على سبيل المثال:

قبل أن توقف نفسك عن منع فكرة أنك لا تعرف ما الذى سيحدث فيما بعد، فإن الفكرة ستكون حاضرة، لكن قبل أن نبدأ فى مواصلة الحديث بصدد ما هو غير مهم تجاه ما لا تعرفه، فستجد أنك بدأت للتوفى التراجع، وذلك لأن الماضى ما هو إلا جزء من المستقبل يندثر الآن...

الفقرة السابقة توضح كيف يمكن وضع الأنماط اللغوية على شكل طبقات. وبعيداً عن ألحان الخطاب المؤقتة فإن الجملة الأخيرة مليئة بازدواج المعانى - كلمات وعبارات يمكن أن يكون فيها أكثر من معنى - تاركة المجال لـ "العقل الباطن" ليستكشف البدائل التي لم تذكر بوضوح.

وهناك سبب آخر يجعلنى أرى ألحان الخطاب المؤقتة مهمة بشكل خاص، ذلك لأنها توضح الفرق المهم بين الماضى والمستقبل. إن أفضل شيء فى الماضى هو أنه انتهى، وعندما لا يتعامل الناس مع الماضى على أنه انتهى فإنهم ليسوا مستعدين بعد للمضى قدماً نحو المستقبل. ولهذا أحب الغموض بشكل خاص فى جملة "الماضى ما هو إلا مستقبل يندثر الآن..." (أقترح أن تعيد قراءة هذه الجملة بعناية لتكشف كم المعانى التي تحويها).

كثافة الدلالة اللفظية

إننى دائماً ما أتكلم عن كون الناس غاضبين أو تعساء أو محبطين على أن هذا الأمر سيكون "آخر مرة". إننى أحب ما يعرف بـ "كثافة الدلالة اللفظية" فى لحن الخطاب وهو موضوع قضى اللغويون فى مناقشته وقتاً طويلاً. على سبيل المثال، لا يترصد أحد لأحد علانية؛ فالفعل "يترصد" يحتوى على كل المعانى الضمنية التي لا تحتاج إلى أن تذكر. فعندما تقول إن شخصاً ما يتجول حول جمهرة من الناس كتعبير موازٍ لـ "يترصد لجمهرة من الناس"، فإن كثافة الدلالة اللفظية لها تأثير أكبر.

كلمات ألحان الخطاب المؤقتة مثل - "الأخير" و "الأول" و "بعد" و "مرة أخرى" - كلها تحتوى على كثافة دلالية لفظية. والعبارات التي تحتوى على كلمات مثل "عندما" مثل: ("عندما تبدأ فى فعل "س" فإنك ستجد شيئاً مهمّاً) ومثل "القادم" ("عندما تراه المرة القادمة فإنك ستشعر بـ "ص") تتيح لك فعلاً أن تتخذ اقتراحات ما بعد التنويم المغناطيسى لتعظيم التأثير. إننى أعتقد أن ألحان الخطاب المؤقتة أجهزة استهداف تسمح لك بأن تضع المشاعر وأن تكبرها أو تصغرها بقوة ودقة.

وترتبط ألحان الخطاب المؤقتة مباشرة بالافتراضات، وهذه الافتراضات بمعناها الحرفي "تفترض" أو تزعم أن شيئاً ما موجود على الرغم من أنه لم يُذكر بوضوح. فإن سؤالاً مثل: "عندما تستيقظ، هل بإمكانك أن تغلق الباب؟" يحوى عددًا من الافتراضات: المستمع سيستيقظ، وأن هناك بابًا، وأنه قادر على إغلاق الباب، وهكذا.

هناك الكثير من البيئات النحوية الخاصة بالافتراضات تعتمد بشكل كبير على ألحان الخطاب المؤقتة؛ فكلمة "عندما" في المثال السابق لحن خطاب مؤقت يؤيد الافتراضات، وقد وجدت أن هذه الطريقة هي طريقة قوية جدًا وخصوصًا عندما تتكلم عن فعل شيء "لآخر مرة" أو عدم الشعور بشيء "مرة أخرى أبدًا أبدًا أبدًا".

وهناك أيضًا كلمات رائعة وبسيطة وفعالة مثل "توقف"؛ فأغلب الناس لا يظنون أن كلمة "توقف" لحن خطاب مؤقت، لكنني عندما أرى الناس يبدأون الدخول في دوامة سلوكية ستدور إلى ما لا نهاية - وذلك عندما يعتر بهم شعور سيئ أو تعتر بهم نوبة خوف - فإنني أقول لهم "توقفوا"، ومن المدهش أنهم دائمًا ما يتوقفون.

أضف إلى هذا عبارة مثل "تراجع"، وستجد أن لديك أدوات فعالة أكثر. فعندما يجلس شخص ما فلا يمكنه أن يتراجع جسمانيًا؛ لذلك عندما تقول "توقف وتراجع واشعر بشيء مختلف هذه المرة"، فإنه يشعر من أعماقه بما يجب عليه فعله.

وكلمة أخرى من ألحان الخطاب المؤقتة بطبيعتها هي كلمة "جديد". فكلمة "جديد" تدل ضمناً على أنك ستفعل شيئاً في المستقبل؛ لذلك "فإن الشعور القديم الذي سيصبح ماضياً لن يُشعرك بالرضا بالقدر الذي ستشعر به عندما تجد مشاعر جديدة تلوح في الأفق... الآن".

وكلمة "الآن" واحدة من أقوى كلمات ألحان الخطاب المؤقتة لدى ممارسي التشويم المغناطيسي. من الممكن أن يكون الناس سلبيين وخصوصًا في حالات التغيير؛ لذلك يجب عليك أن تخبرهم بما يجب عليهم فعله ومتى يفعلونه ومتى

يبدون فعله... والآن بالطبع هو الوقت المناسب. فإذا قلت للناس أن "يفوضوا بأفكارهم عميقاً" فهذا لا يعنى أنهم سيفعلون، بل إننى سأقول لهم متى بالضبط يفعلون أى شىء أريدهم أن يفعلوه: "سيرتخى ذراعك... الآن"; "فى خلال دقيقتين ستجد أن هذه الأفكار تدخل عقلك، وبين لحظة وأخرى ستجد...".

إن الغموض نمط مفيد عندما يتم استخدامه مع شخص مشوش الإدراك وليس عنده ثقة بنفسه، فأنا سأتكلم من خلاله إلى أجزاءه الأخرى محاولاً التسلسل إليه من الباب الخلفى إلى الباب الأمامى، بدلاً من الدخول من الباب الأمامى إلى الباب الخلفى. بالطبع إن حصلت على تعاون الشخص الخاضع للتجربة فإننى سأستخدمه، وذلك بأن أجعل الجزأين، الواعى واللاواعى من العقل، يقومان بنفس الشىء؛ فكلما نظمت مصادر الشخص، حصلت على نتائج أفضل.

الترقيم وغموض المدى

تتطلب التقسيمات المعروفة بالترقيم وغموض المدى اهتماماً خاصاً؛ فهم ليسوا مؤثرين بأنفسهم فقط لكنهم أيضاً مقيدون بألحان الخطاب المؤقتة. "بمرور الوقت ومراراً وتكراراً ستبدأ المشاعر القديمة بالتلاشى"; "هذه المشاعر القديمة نفسها ستأتى وللمرة الأخيرة قبل أن تشعر بها تتلاشى...". إن هذه الأنماط من الصعب أن يتجاوب العقل الواعى معها، لكنه سهل جداً على مراكز معالجة اللغة فى المخ أن تتعامل معها. لا أعرف كم عدد المرات التى أعطى الناس فيها اقتراحات فينظرون إلى ويقولون باستغراب: "ما هذا؟"... ثم يقومون بما أخبرتهم به حرفياً وفى الوقت المناسب، لأنهم قد تلقوا علامات خاصة مؤقتة.

الآن خذ دقيقة أو اثنتين لتجد فكرة جديدة...

لقد استخدم "ميلتون" عبارة "عقلك الباطن الآن" (بمعنى "أنت غير واعي الآن") مرات ومرات كثيرة. إنه لشىء غامض، لكن بمجرد أن تستخدم ألحان الخطاب المؤقتة بعد كلمة "الباطن" تصبح صيغة أمر أيضاً. ومثل "عقلك

الباطن يحتاج الآن... إلى أفكار جديدة"، "الآن عقلك الباطن يحتاج إلى أن يعرف أكثر عن اللاوعى الآن... ستري أنك لا تفعل ما ترى أن المستقبل يأتي به الآن...".

كل هذه الأنواع من عبارات ألحان الخطاب المؤقتة تمنحك مجالاً عظيماً لتضع محتوى فى كلا الجانبين. إنها تدل على تحديد الاتجاه وإلى أين تريد أن تسير الأمور. إن ما تفعله فى التنويم المغناطيسى هو أن تقود العقل الواعى لشخص ليسلك طريقاً معيناً، ويجب عليك أن تقرر ما إذا كان هذا الطريق يؤدي إلى ماضيه أم إلى مستقبله؛ فهناك بعض الأشياء التى تريد أن يلقبها خلف ظهره، وهناك أمور أخرى تريد منه أن يبقبها حاضرة أمامه، وأشياء أخرى تريدها أن تذهب بلا رجعة.

وضع اللغة موضع التنفيذ

التحذير هو التحذير... وكلما كنت حذراً بشأن الطريق الذى لا يجب أن تسلكه... فإنك تحتاج إلى علامات فى عقلك تقول توقف، تراجع، إنك تسير فى الطريق الخطأ، وفى الولايات المتحدة يضعون هذه العلامات على الطرق السريعة فى المنعطفات الحادة حتى لا تسير فى الطريق الخطأ وينتهى بك المطاف إلى أن تقود فى الاتجاه المعاكس. إننى أقوم بتركيب هذه العلامات فى رأسك، والتى تقول: تراجع، إنك تسير فى الطريق الخطأ!

الآن توقف، ارجع بعقلك وتذكر الفكرة التى خطرت لك للتو، فقط تقدم لتري العلامة الموضوعية على المدخل والتى قد تكون: إنها فكرة سيئة. تراجع فأنت تسير فى الطريق الخطأ... الآن. ثم انظر إلى العلامات التى تدلك إلى أين يجب أن تتوجه: البهجة أمامك. السعادة قادمة. الخيارات أمامك. والماضى خلفك، فاتركه خلفك. والآن عندما تتقدم فى الوقت - لأنه لا يكفى أن تبقى فى الحاضر - ينبغى أن تتقدم لما بعد الآن؛ لأن المستقبل قادم والماضى فى الخلف؛ لذلك يجب ألا تفكر فى الماضى إطلاقاً مرة أخرى. لا تتس أبداً ما عليك تذكره، وتذكر دائماً ما عليك ألا تتساه... الآن، وبالتالى

فإنك ستقوم بالأمر على الوجه المناسب لأنك مرة أخرى (أحب تعبير "مرة أخرى") ، ستجد غداً أفضل بكثير.

"نعم، اليوم" (أحب هذا التعبير أيضاً لأنه ملئ بالغموض المنطقي، "نعم اليوم") وعندما يأتي الكلام عن الأمل فإن تعبير "نعم اليوم" ليس له أى تأثير. الآن...

لاحظ كيف تتكدر كثافة أنماط اللغة. فعندما تكون لديك ألحان الخطاب المؤقتة والافتراضات وعندما تكدر الافتراضات – ثلاثة على الأقل فى المرة الواحدة – فإنه يصبح من الصعب جداً على المستمع أن يتابع عن طريق العقل الواعى، لذلك فإنه ينتج تأثيراً قوياً جداً على العقل الباطن للمستمع.

وهناك نمط آخر أنا مُغرم به بشكل خاص، وهو نمط "كلما، فإنك". فإننى أستخدم هذا النمط طوال الوقت وخصوصاً مع الشخص الذى يتراكم عنده الإنكار فى صورة طبقات بعضها فوق بعض، "كلما حاولت أن توقف نفسك عن منع ما تعرف أنك لا تستطيع فهمه، فإنك ستكون قادراً على فعل ذلك؛ ففى محاولتك الاستمرار فى عدم فعلك شيئاً ما، لن تكون قادراً على إغفال رؤية ما يحدث".

إن الغرض هو أن ترهق عقلك الباطن، وفور حدوث هذا فإن الأبواب ستفتح وبإمكانك أن تنتج سيلاً من الاقتراحات.

ودائماً ما أقول إننى لست ممارساً للتنويم المغناطيسى بقدر ما أنا "متحدث محنك يجيد الإيحاء"؛ حيث إن أغلب الناس يقدمون اقتراحات لطيفة وغير مباشرة، وأنا أقوم بإدخال الأشياء من كل جانب وبكل طريقة أستطيع.

إن التكلم من خلال العملية اللاواعية إلى شخص ما عن طريق الكثافة الدلالية اللفظية هو شكل من أشكال الفنون – إنه تقريباً مثل كتابة شعر جيد لكنه لا يأتى من تلقاء نفسه وليس نابعاً من موهبة فطرية، بل إنه شئ تطوره بنفسك، وطريقة تطويره هى عن طريق الممارسة.

إننى أوصى بأن تقضى يومين لدراسة نوع معين من البيئات الدلالية واليوميين التاليين لدراسة نوع آخر. يمكنك الرجوع إلى الملفين المرجعيين ٤ و ٥ (ص ٣٢٤ و ٣٢٩) وذلك لمزيد من التوضيح والإلهام، لكن لى يصبح بمقدورك أن تنتج

أنماطًا دون الحاجة إلى التفكير فيها، فإنه يجب أن تكتب صفحات وصفحات عن كل نمط، وأن تعيد تشكيل عقلك ليصبح كل شيء مألوفًا وسهلاً.

وإذا لم يكن لديك الكثير من الأمثلة لما يجعل الأشياء مختلفة، فإنه من الصعب جدًا أن تجعل نفسك معتادًا عليها. إن لغة التنويم المغناطيسي والأنماط وحالات التنويم المغناطيسي هي حجر الأساس؛ فإن لم تكن تعرف حروف الأبجدية فإنه من الصعب جدًا أن تكتب أى شيء.

يظن الناس دائمًا أنني شخص مُعقّد. صحيح أنني أعرف الكثير من الأشياء المعقدة، لكن عند تعاملى من البشر فإنه لا يوجد تعقيد مطلقًا. لقد كسرت أشياء على مدى سنين وتعلمت كيف تعمل وجربت كيف أجعلها صالحة للعمل بشكل فعال. لقد درست الأنماط اللغوية لكي أستطيع أن أنتجها تلقائيًا وبدون وعى فى عدة أشكال معقدة، وبالتالي فإننى لست بحاجة إلى التفكير فيها بعد الآن - إننى فقط أفعالها بينما أضع نصب عيني ما أريد أن أصل إليه.

هذه هي الأشياء التى تحرر الناس.

التدريب ١: نموذج "ميتا"

١. ارجع إلى ملف المراجع رقم ٤ وابدأ فى ملاحظة أنماط نماذج ميتا واقض يومين فى كل واحد منها واهتم خصوصًا باللغة التى تسمعها ولاحظ الخروقات التى تحدث. إن اللقاءات التليفزيونية مع أى سياسى هي مصدر ثرى من مصادر خروقات نماذج ميتا.
٢. عندما تصبح مُلمًا بكل نمط، دوّن باختصار بعض التحديات التى ستستخدمها فى المواقف الحقيقية.

التدريب ٢: نموذج "ميتا"

١. بمساعدة شريك، ناقش المشاكل الواقعية والخيالية؛ حيث إن المستمع سيدون الخروقات في نموذج ميتا وسيعمل على تحديها، ويحاول دائماً أن يتوصل إلى استعادة المعلومات التي حُذفت أو سُوهت أو عُممت.
٢. غير الأماكن وكرر.

التدريب ١: نموذج "ميلتون"

١. راجع الأمثلة المذكورة في ملف المراجع رقم ٥ وابتدع عشرين مثالاً على الأقل من عندك.

التدريب ٢: نموذج "ميلتون"

١. حدد نتيجة تود أن تصل إليها مع عميل. اختر من ثلاثة إلى خمسة أنماط من نماذج "ميلتون"، وابتدع مُحفزاً تحادثياً، وذلك بربط الأنماط مع حروف العطف أو الروابط المؤقتة. كرر النمط ثلاث مرات حتى يتضمن كل حافز ما بين تسعة أمثلة وخمسة عشر مثالاً من لغة التنويم المغناطيسي.

التوجيهات أو النتائج

التخطيط للنجاح

يشترك كل الأشخاص الناجحين الذين درست حالتهم فى صفتين مهمتين هما: أنهم يعرفون أين يذهبون، وأنهم مستعدون للقيام بكل ما هو ضرورى لينتقلوا من حيث هم الآن إلى المكان الذى يرغبون فيه، وهذا ما أريد من قارئى هذا الكتاب أن يطوروه، من أجل أنفسهم ومن أجل الناس الذين يستطيعون أن يساعدهم مثل أصدقائهم وعائلاتهم وعملائهم.

إن لاعبى الجولف العظام يقولون: الممارسة الممارسة الممارسة، كما أن لاعبى كرة القاعدة يقضون وقتهم فى أماكن التدريب المخصصة لضرب الكرات، والناس يرمونها إليهم لساعات وساعات وساعات، أما الموسيقيون المحترفون فيقضون ساعات فى الممارسة أكثر من تلك التى يؤدون فيها على المسرح. لقد عملت مع ساحر أوراق اللعب، حيث كان يجلس هناك ويقوم بنفس الخدعة مرات ومرات ومرات، والأمر المثير للاهتمام هو أنه كلما يقع أحد هؤلاء الناس فى خطأ أو يقصرون فى هدفهم فإنهم لا يشتكون من أنهم أخطأوا ولا أن أداءهم لم يكن على المستوى المطلوب أو يبأسون – إنهم ببساطة يضحكون ويهزون أكتافهم بلامبالاة ويكررون المحاولة مرة أخرى حتى تتم بشكل سليم. كانت إستراتيجية الساحر أن يصنع فيلماً عن الكيفية التى يفترض أن تتحرك بها يده عند نجاح الخدعة، ثم يتحرك بعد ذلك ويخطو داخل الصورة – ويدس يده داخل اليد التى تستطيع أن تؤدى الخدعة بنجاح – ويحاول تكرار الفعل. وهذا ما يفعله – أو شيئاً مشابهاً لهذا – معظم لاعبى القوى الناجحين، لأنهم يعلمون كيف يبدو الكمال. فهم يرون الأمر الذى يودون تحقيقه وهو يؤدى بشكل مثالى، ثم يدخلون فيه ويحاولون القيام به، ويعلمون أنهم نجحوا عندما يشعرون بالرضا عما قاموا به.

إنه لمن المهم أن تعرف أنهم لا يشعرون بالسوء عندما لا ينجحون في فعل ما يطمحون إليه بطريقة صحيحة، ففي هذه الحالة لا تتتابهم أى مشاعر على الإطلاق، لكنهم عندما يفعلونه بطريقة صحيحة فإنهم يحسون بشعور أفضل، وكلما كانت النتيجة جيدة فإنهم يحسون بشعور أفضل وأفضل، وهذا يبنى بداخلهم الشعور بإدمان المحاولة. حتى إن توصلوا لعملها بطريقة سليمة مرة واحدة من أصل عشر محاولات، فهذا الشعور بالرضا يجعلهم يشعرون أنها تستحق المحاولة؛ فهم يفتحون المحاولات التسع من أجل العاشرة، وبعد وقت فإنهم ينجحون في اثنتين من عشر ثم أربع من عشر، ثم يستمرون لأنه سيطر عليهم الشعور الجيد.

وعلى النقيض يشعر الكثير بالسوء عندما لا ينجح شيء قررروا فعله؛ ولهذا أقول دائماً: "الإحباط يأخذ التخطيط الكافي".

وهذا يختلف عن المنهج التعليمي الذي يربط العقوبة بالفشل ويربط الشعور الجيد بعقدة الارتجاع المسبق، والتي تجعل الناس يُطورون نشاطهم اعتماداً على الشعور بالأفضل. وعندما توضع هذه الإستراتيجية في موضعها الصحيح فإن الناس لن يهتمهم أن يفشلوا أول مرة أو حتى رابع مرة؛ ذلك لعلمهم كيف يكون الشعور عند النجاح.

إن الإستراتيجية التي نجحت مع الرياضى والساحر يمكن أن تنجح معنا أيضاً؛ فكلنا نمارس ألعاباً بطريقة أو بأخرى - فالعمل والعلاقات والتربية والاستجمام كلها ألعاب، ونحن نتعلم أيضاً لعبها على قدر استطاعتنا، ونحتاج إلى أن نتحرك في اتجاهات مفيدة ومناسبة ومرغوبة. إننا إذا حاولنا أن نجتاز طريقنا عن طريق تجنب الألم وعدم الراحة، فسنجد أننا نمشى إلى الخلف ولن نعرف المشكلة التي سنقع فيها. وإذا بنينا عقدة الارتجاع المسبق فإننا نتحرك صوب السعادة وليس هرباً من الألم، إننا نسعى وراء شيء نحبه ونعلم أى اتجاه نسلك.

يتحدث كثير من المبرمجين اللغويين العصبيين عن أنهم يحصلون على نتائج جيدة. إننى أتكلم عن وضع الاتجاهات الصحيحة وهذا فرق مهم. إننى

أريد أن يسلك الناس اتجاهًا وأن يظلوا سائرين عليه، كما أريدهم أن يندمجوا في عملية الحياة؛ فكلما يأتيني أحد ويقول: "أريد أن أكون سعيدًا"، فإننى دائماً ما أرد بقولى: "أسف، فقد ذهب زمن المعجزات ويجب أن تكون أكثر تحديداً". يمكنك أن تكون سعيداً فحسب، لكن بمقدورك أن تفعل الأشياء بسعادة، فالعيش سعيداً يتضمن الاهتمام والاستمتاع بفعل كل شيء تفعله، وليس شيئاً يحدث وفجأة تُصبح سعيداً إلا إنك تتعلم أن تكون سعيداً باتباع الحكمة القديمة التى تدور حول التوقف عن شم الورود والبدء بالاستمتاع بالنظر إليها ولبسها والمشى بجوارها وكل شيء فيها. باستطاعتك أن تتعلم كيف تستمتع بكل شيء؛ فتستطيع أن تحب النوم والاستيقاظ وتحضير الفطور والذهاب للعمل، وكلما ازدادت الأشياء التى تفعلها بسعادة فإن حياتك ستكون أسعد.

إن أحد مناهجى فى مساعدة الناس على تحسين حياتهم أن أجعلهم فى منطقة اللاوعى الخفيف، وأن أخلق أحاسيس جيدة لهم وأوجههم إلى الطريق حيث يستطيعون رؤية أنفسهم وهم يتصرفون بطريقة مختلفة؛ إذ باستطاعة الجميع أن يتعلموا كيف يتصرفون بطريقة مختلفة إلى حد ما، وباستطاعة أى أحد أن يتعلم كيف يخلق أحاسيس طيبة. فيجب عليهم أولاً أن يعلموا كيف يكون هذا الشعور، وساعتها فقط يستطيعون أن يخططوا كيف يحققون هذه السعادة لأنفسهم.

وبالطبع يستغرق التخطيط بعض الوقت، إلا أنه وقت مستغل بشكل جيد ولن يضيع هباءً. ولأن معظم الناس يرسمون خططهم هكذا كيفما اتفق (هل تعتقد أن الشخص الذى يعانى الحصر النفسى لا يخطط للتعرض لنوبة فزع عندما يدخل المتجر، أو أن الذين يعانون عرض الوسواس القهرى لا يخططون للتصرف إجبارياً فى بعض الأوقات خلال اليوم؟). فبإمكانك أيضاً أن ترسم خططك بصورة سليمة وتتأكد من أنك وصلت إلى النتيجة التى ترغبها. إن الخطوة الأولى دائماً هى أن تصنع خيارات وهذا ليس تماماً مثل اتخاذ الاختيار السليم أو أن تفعل الشيء السليم ثم تأمل أن هذا سيمنحك الشعور الطيب، وهذا هو أساس العديد من برامج التطوير الذاتى، وهو أيضاً الطريق

إلى الإحباط والسبب سهل جداً: إننا غالباً ما نعرف ما الذى ينبغى علينا فعله وكيف ينبغى علينا أن نشعر... وليس تجنب ما يجعلنا نشعر بالسوء.

وهذا ما يحدث عندما تنقصنا المرونة فى وقت الاختيار. فإذا كان لدينا اختيار واحد فإننا سنعجز عن الحركة، أما إذا كان لدينا اختياران فإننا سنتذبذب أمامهما، أما إذا كان لدينا ثلاثة خيارات أو أكثر فإننا سنبدأ فى الشعور بالتحسن.

عندما أتكلم عن امتلاك الخيارات فإننى لا أقصد هذا المعنى السطحي بل المعنى العميق؛ إنه يعنى أن تتعلم كيف تحس بشعور مختلف وأن تتأكد من الإحساس بالشعور الأفضل عندما تتحرك فى الاتجاه الذى تريد أن تذهب فيه. عندما تكلمت "فيرجينيا" عن أن يكون لديك اختيار فإنها لم تتكلم عن معرفته عقلياً، بل عن الحاجة إلى تجربة الاختيار عصبياً قبل أن تمارس الاختيار الطوعى.

ربما نوافق جميعاً على أننا عندما نركب الطائرة فإن أفضل اختيار هو أن نشعر بالهدوء بدلاً من الرعب، لكن هذا لا يعنى أن لديك الخيار لتكون هادئاً - على الأقل ليس قبل أن يكون بمقدورك أن تشعر إما بالهدوء أو الرعب، وعندئذ يكون لديك الخيار.

إن الكثير منا يعرف ما الذى ينبغى علينا فعله إلا أننا لا نفعله، فنحن نعرف أننا لا يجب أن نأكل كعكة الشوكولاتة لكننا نأكل منها. وأنا مصاب بمرض السكر وأكل الحلويات وأعلم أنني لا ينبغى أن أفعل ذلك، وأعلم جيداً أنني سأخذ مزيداً من الأنسولين قبل تناول العشاء للتعويض، لكن إذا لم يكن لديك خطة فإن الاختيارات الخطأ ستؤذيك، فعلى سبيل المثال: كثير من الرجال يعلمون أنه لا ينبغى أن ينظروا إلى النساء الأخريات عندما يكونون متزوجين لكنهم لا يستطيعون أن يوقفوا أنفسهم؛ فهؤلاء حقيقة ليس لديهم الخيار بالأهتماموا، إنهم فقط لا يعرفون كيف يُحجّمون ذلك لأنهم لا يعرفون الشعور المترتب على هذا.

وبالنسبة لى فإن معنى أن يكون لديك الخيار هو أنك قادر على أن تشعر بأكثر من شىء؛ وبالنسبة لمعظم الناس فإنه استجابة مثيرة مستقيمة.

إن التفكير الداخلى ليس اختيارياً. إن الاختيار يكون اختياراً عندما تفكر فى غرض ما، وليس عندما تكون ضحية أفكارك، والاختيار يعنى أن لديك مجموعات مختلفة من الأشياء الممكنة، ومن ثم تستطيع أن تختار بينها، كذلك يعنى الاختيار أن تختار بكل إرادة مع وجود فكرة واضحة للاتجاه أو النتيجة التى ستترتب على اختيارك، لا أن تختار ثم تشعر بالندم بعد ذلك لأنك اخترت شيئاً آخر.

إن أغلب الناس الذين يشكون من كونهم عالقين فى مشاكلهم سوف يجادلون بصدد ما يجعلهم ينخرطون فى هذا الأمر، ومدى قوته وهيمنته وتفرد. إن النقطة الأساسية هنا أن هؤلاء ماداموا يفكرون بهذه الطريقة فإن ذلك التفكير سيسيطر عليهم، إن هذا الشئ ليس قوياً حقيقة وليس بالمتفرد كما يظنون؛ بل إنهم فقط اعتادوا تصويره بهذه الطريقة ولم يفهموا بعد أن هناك خيارات أخرى يمكن اتخاذها.

فى الواقع إن كل ما أحاول دفع الناس إلى فعله هو أن يدخلوا فى حالات هم بالفعل منخرطون فيها بأية حال، إن كل ما أريده منهم هو أن يبقوا هناك وأن يثقوا بشكل أكبر فى هذه العملية الطبيعية المتأصلة لديهم، بدلاً من التدقيق فى التفاصيل الحادة التى ترعبهم. يجب أن يفكروا فى أى صورة يريدون أن يجعلوها تختفى عن طريق طلائها باللون الأبيض، وهم لا يبحثون فى أصولها ولا يناقشون المعنى وإنما يبيضونها فقط بنفس الطريقة التى تقوم بها الأفلام عند نهايتها.

هذا النمط سهل : قم بتبييض الصورة التى لا ترغب فى وجودها، ثم بدلها فى الحال بصورة تحبها، قم فقط بالتحكم بزر التبييض و قم بتشغيله حتى تجعل الصورة تختفى وتصبح غير واضحة. إذا قمت بتكرار هذه المحاولة خمس مرات فلن تستطيع أن تتذكرها حتى إن حاولت ذلك.

يبدو أن العقل الباطن يفهم هذه العملية البسيطة كأمر مسلم به: كأنك تقول له ليس هذا بل ذاك - ليس من أ إلى ب، بل من أ إلى ت. وبمجرد أن يقبل عقلك اللاواعى هذه الرسالة فإنه يستمر فى عملها. وبدلاً من التفكير

فى الأشياء التى لا تجدى أى نفع، فإنك تجعل نفسك تفكر فى الأشياء التى تنقلك إلى حيث تريد.

من المهم أن تدرك أنه يقوم بذلك دون خوف، وذلك على النقيض مما يعتقد الكثير من رجال الدين والآباء والمعلمين، ليس الخوف هو ما يحرك الناس للأمام، فالخوف يوقفنا لوقت قصير، وهذا سبب وجوده لدينا. تلك الاستجابة تعرف باسم الكر والفر، لكن سواء أقاتلت أم هربت فإنك مازلت تتردد جيئةً وذهاباً داخل نظامك العصبى البدائى وليس هذا الجزء من عقلك الذى تم تطويره لتصميم واتباع الخطط.

البعد عن الماضى

حيث إن الناس يقلقون جداً بصدد الماضى فإننى لم أعد أخذه فى الحسبان. ومن أجل مساعدة الناس على التغلب على مشاكلهم فإننى أقوم بمسحها تماماً من ذاكرتهم، وأستبدلها بأشياء أخرى تجذب الناس بصورة أكبر. يُقال غالباً إنه يُمكن توجيه الناس إما أن يهربوا من الأشياء السيئة أو ينجذبوا إلى الأشياء الإيجابية، لكننى أعمل على إبراز رغبات الناس وآمالهم وأحلامهم وأجعلها أشياء لا يمكن مقاومتها.

فإذا تكلموا عن الالتزامات أو الدوافع التى لا تقاوم، فإننى أريدهم أن يلتزموا بالتحرك فى الطريق، بنفس الطريقة التى يتصرفون بها إذا وجدوا فى طريقهم مصادفة رزمة نقود من فئة المائة دولار، فإنهم يلتقطونها على الفور، ولا تصدر عقولهم رد فعل من نوع "لا تفعل، فأنت لا تعرف أين كانت؛ فربما تحتوى على جراثيم"، بل إنهم فقط يذهبون إليها.

يجب عليهم أن يكون لديهم نفس التلقائية فى رد الفعل عندما يكون لديهم أفكار فى أذهانهم تستحق الإنجاز، مثل: تقييم علاقاتهم، وأن يخبروا أطفالهم عن مدى حبهم لهم، وأن يسعوا للظفر بالوظيفة التى يريدونها. يجب عليهم أن يحددوا الأمور المهمة التى تجدى نفعاً ويركزوا عليها، وليس على ما ينغص حياتهم.

إننى أريدهم أن يرجعوا دائماً إلى مشاعرهم وأن يبدأوا فى معرفة كيف يُسعدون الأشخاص الذين يهتمون لأمرهم، وكيف يتصرفون فى المواقف التى يريدون فيها أن يتركوا انطباعاً حسناً لدى شخص مهم وأن يتأكدوا أنهم لن يفعلوا الأشياء البلهاء. وبدلاً من ذلك فإنهم يفرقون فى القلق وينزعجون من كونهم قلقين، وبالتالي يصبحون أكثر قلقاً نتيجة لذلك.

إنك لن تتجنب المتاعب ولن تحقق أحلامك بالتفكير فى الأشياء البلهاء التى تستطيع فعلها والتدقيق فى كل شعور سيئ قد يحدث لك، ومن ثم تحاول أن تتأكد من أن هذه الأشياء لن تحدث مرة أخرى، إن هذه الأشياء تُعيقك.

إن الإختيار سهل، إما أن تخطط وتتخذ الخطوات العملية التى تضعك فى الاتجاه الذى تريده، أو أن تتماشى مع الأفكار والمشاعر والتجارب التى تهددك. إن العملية الأولى تُسمى "التفكير" والثانية تسمى "التفاعل" - وأنت إما أن تتفاعل أو أن تفكر وتخطط.

إننى أقوم بتعليم دروس عن كيفية التفكير والتخطيط، وقد تعلمت أن أفعلها بسرعة جداً. فعندما يأتى إلى الناس ويبدأون فى التكلم عن مشكلتهم، فإننى أكون قد سمعت هذا الأمر ورأيتة كثيراً من قبل. بل وأتصور أن أغلب الناس الذين هم فى مجال تخصصى يعرفون هذا الشعور جيداً. عندما يأتى إلى الناس فإننى أعرف جيداً الطريق الذى ينبغى عليهم الذهاب إليه والدخول فيه، إلا أنهم لا يتوقفون عن إعطائى قائمة بالأمور التى يريدون التوقف عن التفكير فيها، وما لا يريدون أن يشعروا به.

والأشياء التى لم يدركوها بعد هى كل الأشياء التى يحتاجون إليها كي يعيشوا بسعادة ونجاح.

إننى أقول للناس على مدى سنوات وسنوات ألا يسمعوا فقط إلى ما يقوله عملاؤهم، ولا إلى الأشياء التى لم يتكلموا عنها، لأن الأمور الضمنية والمخفية فى كلامهم هى بالفعل ما يحتاجون إليه. فعلى سبيل المثال: إذا لم يستطع شخص ما أن يتهجى، فهذا ليس بسبب وجود خطأ ما به، بل لأنه لا توجد لديه

إستراتيجية جيدة للتهجى. فإذا كان هناك أشخاص خجولون فهذا لأنهم لا يعتقدون أن الناس سيحبونهم، وهذا يختلف تمامًا عن اعتقادهم أن الناس لا يحبونهم بالفعل. إنهم ببساطة لا يضعون فى حساباتهم أن الناس يحبونهم لأنهم كذلك أو لذواتهم، ولذا فإنهم عندما يلتقون أناسا يعرفونهم لأول مرة فإنهم يشعرون بالعصبية والخجل ولا يتصرفون بطبيعتهم، لذلك فإن الناس لا يحبونهم، إنها نبوءة ذاتية التحقيق.

ولأننى دائماً أبحث عن أقصر طريق لأوصل الناس حيث يريدون بأكثر السبل راحة وبأقصى درجة من المتعة، فإن الأسلوب الذى أستخدمه يتغير فى نفس الوقت الذى أتغير فيه، ولقد قمت على مدى سنوات بتجنب العديد من العمليات التى اعتُبرت ثورية فى هذا الوقت - ليس لأنها لم تنجح وإنما لأننى وجدت شيئاً يوصلنى إلى نفس النتيجة بسرعة أكبر وسهولة أكثر.

ومع ذلك، فإننى استطعت أن أفعل هذا لأننى بنيت أساساً للتجربة، إننى أعرف كيف تعمل هذه الأدوات والأساليب، ولذلك فإننى فى موقع يمكننى من تطويرها باستمرار، لكننى أريد فى البداية أن أرسخ هذه الأساسات التى سأبنى عليها، وإننى أحثك على أن تفعل الشيء ذاته.

بناء مهاراتك

إذا أصبحت بارعاً فى فهم الأنماط التى تمت مناقشتها هنا وممارساً للمهارات، فإنك لن تتمكن فقط من تطبيقها بثقة على نفسك وعائلتك وأصدقائك وعملائك، ولكنك ستكون أيضاً قادراً على تطوير مناهج لنفسك، بل وحتى المساهمة فى تطوير هذا المجال أكثر وأكثر.

تدريب: سرقة المهارة

١. حدد "قدوة" – أى شخص ما تود تقليد أدائه البدنى، وأمض أطول وقت ممكن فى دراسة هذه القدوة بدنياً أو على شرائط فيديو أو على أسطوانات DVD. واسترخ وأنت تشاهده واستمع وتمعن فى تدفق الأداء.
٢. وعندما تشعر أنك تعرفت جيداً على أداء القدوة، أغلق عينيك واسترخ وقم بوضع دور نموذجى لك يقوم بأداء سلسلة الأفعال على مستوى عال من التميز. وبرؤيتك وسماعك لكل شىء هناك فإنك تبني نموذجاً على هذا القدر من الكفاءة.
٣. وعندما تشاهد هذا الأداء لوقت ما، تحرك حول الصورة العقلية لدورك النموذجى واخطُ بداخله، تخيل أنك قادر على الرؤية من خلال أعين التفوق وعلى السماع بأذن التفوق وأن تحس بأحاسيس التفوق.
٤. اجتز نفس سلسلة الأفعال لكن من الداخل، ولاحظ هذه المرة كيف يشعر بدنك حينما تفعل هذا وكرر هذا عدة مرات حتى يصبح لديك الشعور بمعرفة هذا الإحساس.
٥. اخطُ خارج الدور النموذجى لبدنك وفى نيتك أن تحتفظ بما تقدر عليه من مهارات عندما تعود إلى وعيك الطبيعى فى حالة الاستيقاظ.
٦. مارس بأسرع ما يمكن (وبأقصى ما يمكنك) المهارات التى استعرتها، ولاحظ كيف يحسن هذا التمرين من أدائك.
٧. كرر التدريب بأكمله واجمع معه ممارسة حقيقية تمارسها على الأقل مرة فى اليوم لأول واحد وعشرين يوماً، ثم مرة واحدة أسبوعياً على الأقل للحفاظ عليها.

الاسترخاء والذهاب إلى الداخل والبدء في ممارسة حقائق جديدة هو ما يسمى، قطعاً، بحالة اللاوعي أو الغشبية، وهي مهارة مهمة لا بد من تطويرها وخصوصاً مع قوة اللاوعي. هناك فرق حقيقى بين الوضوح اللامنطقى لحلم التنويم المغناطيسى والتفكير البسيط فى شىء ما، وهو؛ أن يُقال لك كيف تفعل شيئاً ما، يختلف عن الاسترخاء بعمق والدخول فى حالة حيث تعيش تجربة تستخدم فيها كل حواسك؛ فواحدة تغير الجهاز العصبى والأخرى لا تغيره.

خطوات الإنجاز

كان السقوط البصرى المفاجئ أحد الأساليب الأولى التى طورتها، وقد تم تصميمه لسد الفجوات بين حالة الحاضر والحالة المرغوبة، وبناء الطاقة والحماس للحفاظ على تقدم الحركة للأمام حتى النهاية. إن ما يجعل هذا الأسلوب مختلفاً عن باقى المناهج التى تضع الهدف والتخطيط والبواعث على تحقيق هذا الهدف، هو أنه لا يدعك تحس بالشعور المصطنع بأنك جيد، لكن يجعلك تشعر بالقوة والأحاسيس الإيجابية التى تتضاعف عند اتباعك سلسلة من الخطوات المحددة التى يمكن تحقيقها. وبجانب التخطيط الفعال فإن أسلوب السقوط البصرى المفاجئ مازال يثبت أنه أداة فعالة فى تعيين اتجاهك وفى تحديد الأفعال الرئيسية التى عليك اتخاذها.

تدريب: السقوط البصرى المفاجئ

١. ضع تقديمًا واضحًا لنفسك عن وضعك الآن (حالتك الحالية) بكل مشاكلك.
٢. انظر إلى نفسك كما لو كنت قد تغلبت على مشاكلك، وكن واضحًا جدًا في كيفية تصرفك وفيما ستقوله وما ستشعر به، واجعل الصورة واضحة وثرية في تفاصيلها كلما كان ذلك ممكنًا واستخدم جميع حواسك.
٣. ضع صورة واحدة في كل يد واجعلها ممتدة أمامك مع وجود فاصل بينهما، هذا الفاصل يمثل المنطقة التي لم تكتشفها بعد والخطوات غير المحددة الواقعة بين الحالتين.
٤. ابدأ في بناء سلسلة من الصور أو الأفلام للخطوات المنطقية من حالة إلى أخرى، وقم بتعديل كل صورة أو فيلم إطارًا بإطار، وقم بتغيير كل ما يحتاج إلى تغيير حتى تصبح كل واحدة مكتملة تمثيليًا بذاتها، وهي مرحلة تقدمية في عملية التغيير.
٥. وعندما يصبح أمامك ما بين عشر واثنى عشرة مرحلة، ابدأ ببطء في ضم يديك معًا لتهدم كل المراحل وتجمعها في عملية واحدة.
٦. أحضر يديك المضمومتين باتجاه بدنك وقم باستجماع الحالة الجديدة داخل بدنك واصنع شعورًا جديدًا يمثل الفعل والنجاح.
٧. أدر هذا الشعور بسرعة أكبر وأكبر، وضاعف هذا الشعور واسمح له بأن ينتشر بكل بدنك واجعله يتغلغل في كل عضلة وكل عضو وكل عصب وكل خلية. وبينما تفعل هذا، انظر إلى أي اتجاه تريد أن تذهب وقرر بوضوح ما الذى تحتاج إلى أن تفعله أولاً، وانظر إلى نفسك وأنت تأخذ الخطوة الثانية ثم الثالثة واستمر في تدوير ومضاعفة هذا الشعور حتى تشعر أنك مُجبر على أن تنهض وتذهب إليه.

التخطيط المحكم

أحياناً عندما يضع الناس خططاً تسير خطوة بخطوة لتنفيذ نتائج محددة فإنهم يجدون أنفسهم مُحاطين بمشاكل كثيرة. وتأتى النتائج مُربكة أو معقدة بدرجة أكبر، ولا يستطيعون أن يفرقوا بين الخطوات التى ستحملهم إلى الطريق الذى يريدونه والخطوات الأخرى التى ستضلّهم. إن طريقة التخطيط أدناه توضح الاتجاه والنتائج، وفى الوقت ذاته تضمن أن الخطوات المناسبة فقط ستدخل الخطة.

تأكد من أنك راعيت الشروط الصحيحة للبناء الجيد عندما تبدأ فى التخطيط، وفى البرمجة اللغوية العصبية تكون النتيجة المعينة قد تم التخطيط لها بطريق صحيحة – وغالباً ما يتم تحقيقها – وذلك عندما:

١. توضع فى صيغة إيجابية (بمعنى ما الذى أريده وليس ما الذى لا أريده).
٢. يقوم الفرد بإنشائها والحفاظ عليها (أن يتخذ الإجراءات الاحتياطية وأن يكون ذا شخصية مستقلة).
٣. تأخذ بعداً بيئياً (إما أن يلتزم بالحالة كما يُرغب فيها أو أن يتصادم سلبياً مع المواطن الأخرى فى حياة الحالة الخاضعة للاختبار).
٤. يتم اختبار التجربة (التي تعتمد على الحس؛ اعتماداً على ما ستراه الحالة الخاضعة للاختبار أو تسمعه أو تحسه أو ربما ما تتذوقه أو تشمه).

هذه الحالات من التخطيط المبنى بشكل صحيح يتم عرضها كقائمة اختبار بسيط، حتى تضمن أنك و/أو الشخص الذى تعمل معه واضحاً ومركزاً على مهامك.

تدريب: التخطيط المحكم

١. اخطُ بداخل صورة مليئة بالأحاسيس عن الطريقة التي ستتعامل بها وكلامك وتفكيرك وإحساسك عندما تكون مُتوافقاً تماماً مع اتجاهك الجديد المفضل. ومن أجل تضخيم التجربة تخيل أنك تقضى يوماً ممتعاً مع الموارد الجديدة التي فى موضعها وقم بتدويرها وبنائها داخل مشاعرك الجيدة.
 ٢. اسأل نفسك ما الذى تحتاج لعمله قبل أن تقضى يومك الرائع، ودون إجابتك.
 ٣. وعندما تتعرف على هذا، اسأل نفسك بعض الأسئلة: ما الذى تحتاج إلى عمله تَوَّاقباً قبل أن تحقق هذه الخطوة، ودون الإجابة.
 ٤. كرر هذا حتى ترجع إلى نقطتك الأولى. لديك الآن كل الخطوات الرئيسية التى تحتاج إليها لتنقلك من حالتك الحالية إلى الحالة التى ترغب بها.
 ٥. قم بعناية بإعطاء تاريخ بداية ونهاية لكل خطوة، وتأكد من أنها جميعاً قد تم الانتهاء منها فى مواعيدها حسب الجدول.
- ملاحظة: إن المهمات المعقدة يمكن تقسيمها إلى أجزاء صغيرة، وكل جزء يمكن تشكيله عكسياً حسب الخطة السابقة، لذا تأكد من عدم تضارب مواعيد البدء والنهاية.

الرؤية داخل الصندوق الأسود

دلالات حركات الجسم ولحن الخطاب والإستراتيجيات

حاول إخصائيو السلوك الاعتماد على ما وضعه "بى. إف. سكينر"، وأن يحلوا مشكلة التفكير عن طريق تنحية المخ جانباً - بشكل حرفى؛ فقد فسروا السلوك باعتباره نتيجة لمحفز يدخل "الصندوق الأسود" (المعروف بالمخ، أكثر عضو معقد فى العالم) ويخرج كرد فعل، فقررروا أن ما حدث بين "س" و "ص" يجب ألا يؤخذ فى الاعتبار، وذلك بسبب أنه لا يمكن أن يُشاهد. لقد كانوا مخطئين.

فالناس تسرب مفاتيح دلالية من كل مسامهم عن كيفية معالجة المعلومات. فى الواقع لا يستطيع الناس أن يتجنبوا التواصل حتى عندما يختارون ألا يقولوا شيئاً.

ما زال علماء النفس وأطباؤه يُدخلون أنفسهم فى المشاكل لأنهم يصرون على الدفاع عن نظرياتهم ويحاولون تفسير تجربة مرضاهم، بدلاً من الاستماع وملاحظة ما يحدث للشخص الذى أمامهم.

يقول البعض إنك تستطيع الوصول إلى الحقيقة من خلال تداعى المعانى، وآخرون يقولون من خلال تحليل الأحلام، وهناك آخرون اعتقدوا (وما زالوا) أنه كلما ازداد عدد المرات التى يستعرض فيها المصابون بالصدمة العصبية خبرتهم فى هذا الصدد فإنهم سيشعرون بالتحسن. إذا كان هذا صحيحاً، فإن كل الذين يعانون حالات مثل اضطراب ما بعد الصدمة العصبية سيشفون أنفسهم، حيث إن استعراض خبرتهم الماضية واسترجاعها بشكل هوسى هو صفة مميزة للمشكلة التى يعانونها.

إن أكبر لغز يواجهنى هو كيف أن مجالاً كاملاً مثل علم النفس يمكن أن

تفوته حقيقة أنه عندما يُفكر الناس فإن أعينهم تتحرك في اتجاهات معينة وحتى الآن فإن بعض الباحثين يسألون عن مدلول هذا - على الرغم من أن الدليل أمامهم مباشرة.

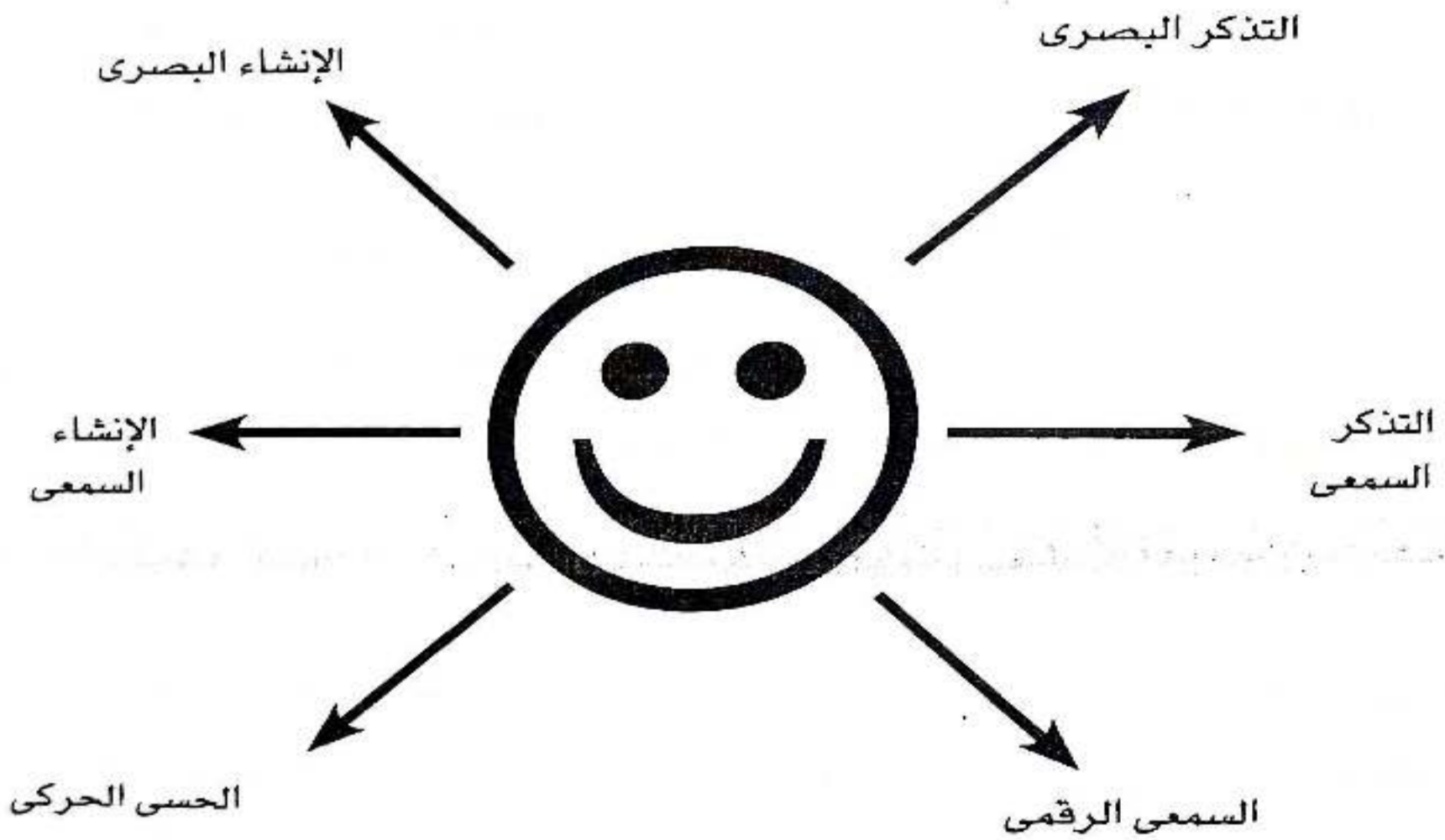
علاوة على ذلك، فإن الاتجاه الذين يحركون إليه أعينهم يجرى على نمط معين. فعندما يعمل الأشخاص الذين يستخدمون اليد اليمنى في الكتابة على استدعاء صور من ذاكرتهم فإن أعينهم تميل إلى التحرك جهة الأعلى واليسار؛ وعندما يتخيلون صوراً لأشياء لم يروها من قبل فإن أعينهم تذهب جهة الأعلى واليمين. وعندما يكلمون أنفسهم فإن أعينهم تذهب لأسفل وإلى اليسار (أحياناً تنظر أعينهم إلى الأمام ويتشبت تركيزهم)؛ وعندما يشعرون بإحساس عميق فإن أعينهم تذهب لأسفل وإلى اليمين. وبالنسبة للأشخاص العُسر فإن هذا النمط غالباً ما يكون العكس.

لقد لاحظت هذا جيداً في أيام عملي الأولى، فإنه من الصعب ألا تلاحظ هذا وأنت على المنصة وتسال أربعمئة شخص أن يتذكروا شيئاً حدث لهم، وأمامك أربعمئة زوج من الأعين يذهبون جميعاً لأعلى وإلى اليسار عندما يُفكرون: "حسناً، دعنا نر...".

ومن الصعب أيضاً ألا تلاحظ أن الناس ينظرون إلى أسفل عندما يكونون محبطين وأن أعينهم تتحرك بسرعة من جانب لآخر، وأنه عندما يكلمون أنفسهم عن مدى شعورهم بالسوء فإن أعينهم تتجه إلى أسفل واليمين.

وعلى الرغم من الجدل الذي أثارته هذه الملاحظة في الأوساط المختصة، فإن الناس يدركون هذا بالفطرة. ويقوم الممثلون باتباع هذا النمط في الأفلام الصامتة، ويمكنك أيضاً رؤية هذا في أفلام الرسوم المتحركة لـ Betty Boop في عشرينيات القرن الماضي، لكن علم النفس فاته هذا، لأنه وببساطة لم يكن علماء النفس أنفسهم يعملون على ملاحظة السلوك الإنساني أو الاستماع إلى الناس وهم يتكلمون. لقد زعموا أنهم كانوا يفعلون ذلك لكنهم كانوا على وجه الحقيقة يفسرون السلوك - وعندما تفعل ذلك فإنك تكون مشغولاً جداً عن الاهتمام الكامل بالشخص الذي أمامك.

لقد كنت قادرًا على ملاحظة هذا بالإضافة إلى عدد كبير من الأشياء الأخرى عن السلوك الإنساني، ذلك لأنني اتبعت منهجًا في التعامل مع الأشياء ليس كطبيب نفسي ولكن كعالم مختص بالمعلومات. لقد كنت أركز اهتمامي أكثر على ملاحظة ما يحدث واكتشاف ما الذي يعنيه، أكثر من اهتمامي بوضع نظرية ومحاولة إجبار سلوك العميل على التوافق معها.



الشكل ٦ - ١ كيفية إدخال المعلومات عند الأشخاص الذين يستخدمون اليد اليمنى؛ والأشخاص العُسر غالبًا العكس.

ممارسو البرمجة اللغوية العصبية الجيدون يفحصون بطريقة روتينية استجابات الأشخاص الذين يخضعون للتجربة عن طريق طرح أسئلة معينة ثم يفحصون النتائج. ربما يُظهر بعض الأشخاص أنماطًا خاصة لإدخال المعلومات عن طريق العين، إلا أن تلك الأنماط تظل متوافقة وثابتة، وسترتب الحركات الدلالية للعين بشكل منتظم يتوافق معها. وإليك بعض الأسئلة التي يمكنك أن تطرحها:

التذكر البصرى (الذاكرة المستحضرة):

- كيف جئت إلى هنا اليوم؟
- هل كان هناك أشخاص كثيرون فى الحافلة؟
- هل انتهوا من طلاء الباب الذى بالأسفل؟ ما اللون الذى هو عليه الآن؟

الإنشاء البصرى:

- كيف ستبدو لو فقدت الوزن الذى ترغب فى فقدانه؟
- هل باستطاعتك أن تتخيل الحيوان الذى له جسم فيل وعنق ورأس زرافة؟

التذكر السمعى:

- ما الكلمة الرابعة فى النشيد الوطنى؟
- هل بإمكانك أن تفكر فى صوت احتكاك الأظافر على السبورة؟

الإنشاء السمعى:

- هل تستطيع تخيل صوت ندفة الثلج عندما تسقط على الوسادة؟
- هل تستطيع أن تغنى أول ثلاث قطع موسيقية من أغنية Three Blind Mice فى ذهنك - بالعكس؟

السمع الرقعى (كلمات أو أصوات - التكلم مع النفس):

- ما الذى تقوله فى ذهنك لتستيقظ فى الصباح؟
- ما الذى تقوله بالضبط الآن عندما تقول إنك لا تستطيع أن تسترخى؟

الحسى الحركى:

- هل بإمكانك أن تتخيل الشعور الذى ينتابك عندما تربت على قطة؟
- أى يديك أدفاً من الأخرى؟

نمط: فحص المعالجة الداخلية

١. ضع قائمة بالأسئلة المتعددة لكل فئة تنظيمية، وصفها بطريقة خطابية كلما أمكنك ذلك.

٢. اختبر أسئلتك مع أنماط مختلفة واحتفظ بسجل لها. انتقل دورياً بين الفئات بطريقة منظمة لتختبر انسجام إجاباتهم (ونوعية أسئلتك).

عندما يتعلم الناس دلالات حركات الجسم فإنهم يخرجون للعالم ليجدوا أنفسهم فجأة وسط فيلم لـ Fellini؛ حيث يتكلم الناس إلى بعض أو يحاولون التفكير فيما يشترونه من المتجر فتنتقل أعينهم بين الأرفف بطريقة غريبة – وهم غير واعين تماماً وهم يفعلون ذلك، وغير واعين أيضاً بكم المعلومات الهائل الذي يخرجونه عن الكيفية التي يفكرون بها.

إلا أنه من المهم أيضاً أن تسمع كما تشاهد، ويتطلب الأمر بعض الجهد لصرف انتباه شخص ما بعيداً عن فحوى مشكلته – قصة السبب وراء تفكيرهم أنهم كانوا مضطرين لأن يصبحوا ما هم عليه – وتطبيقها على الكيفية التي يعبرون بها عن أنفسهم. عندما تقوم بالاستماع والمشاهدة، فإن ذلك ينتج نمطاً شيقاً آخر – وهو ألحان الخطاب في النظام التمثيلي أو ألحان الخطاب الحسية المفضلة.

نعرف من الفصل ٣ أن الناس يستخدمون نظام الحواس المفضلة، فالناس يستخدمون نطاقاً واسعاً من الكلمات والعبارات التي تمدنا بالمفاتيح التي تدلنا على الحواس التي يستخدمونها لمعالجة المعلومات.

وهنا بعض الأمثلة (انظر الملف المرجعي ٢ (ص ٣٢١) لمزيد من الأمثلة):
 البصرى: "أرى ما تهدف إليه"، "وصلتني صورة ما تقول".
 السمعى: "هذا يبدو جيداً"، "أسمع ما تقول".
 الحسى الحركى: "هذا شعور طيب"، "لقد أمسكت الحقيقة".

وبمقارنة مفاتيح إدخال المعلومات عن طريق العين مع ألحان الخطاب الحسية تتأكد غالباً الطريقة المفضلة لمعالجة البيانات لدى المتكلم، ولكنه أيضاً يمكن أن يكون مؤشراً مفيداً على المعلومات التي هي خارج إدراك وعي المتكلم، فعلى سبيل المثال، ربما تسقط حادثة ما من الإدراك الواعي، لكن ربما تقترح مفاتيح التذكر البصرى والسمعى أن الحادثة تؤثر على المستوى اللاواعى لهذا الشخص. إننى أعتقد وبشدة أن العقل البشرى يقوم بتخزين كل شىء يحدث لنا. لقد كان عندى أشخاص رجعوا إلى الطفولة باستخدام التنويم المغناطيسى العميق حتى إنهم كانوا يتذكرون جلوسهم على ركبة والديهم، وكانوا قادرين على تذكر كل كلمة قرأوها فى كتاب رأوه منذ أربعين عاماً، بل وحتى قبل أن يتعلموا القراءة.

لذلك عندما يقول شخص لى: "أنا لا أستطيع أن أرسم. ليس عندى أى موهبة"، بينما ينظر ناحية اليسار، فإننى أستطيع تأكيد أنه يتذكر عن طريق اللاوعى قول شخص ما له ذلك، ربما قبل عدة سنوات.

وهذا هو النقطة الفاصلة التى أستخدمها عندما أسأل سؤالى المفضل فى النموذج الشخصى: "كيف تعرف؟".

وحتماً سيقول: "لا أعرف، فقط لا أستطيع".

لاحظ أن كلمة "فقط" دائماً ما تشير إلى أن المتكلم على حافة إدراكه الواعى وذلك عن طريق الإصرار، ويحتاج فقط إلى مساعدتك لتوصيله بنموذجه اللاواعى.

ويمكن أن تكون العملية التى ينتهى بها المتكلم مثل: "حسناً حصلت على هذه الصورة فى المدرسة الابتدائية من مدرس الفنون الذى كان يعلمنى ويقول بهذا الصوت الازدرائى: "إنك لن تستطيع أن ترسم، ليس عندك الموهبة"، وتجرعت هذا الشعور وكتمته فى داخلى، كما كان والدى يقول لى دائماً كم كنتُ غيبياً ولا أستطيع فعل أى شىء بالطريقة الصحيحة، لذا ما الفائدة من محاولتى؟ كان هناك الكثير من الناس فى حياتى قالوا لى هذا ويجب أن يكون هذا صحيحاً".

بعض الأطباء النفسيين قد يرى عمله طوال العمر وسيارة بورش جديدة ومنزل على الساحل فى جملة مثل هذه، بينما سيلاحظ الخبير الممارس للبرمجة اللغوية العصبية شيئاً آخر.

فالأمر لا يقتصر على كون المتكلم مدفوعاً فقط بتذكر صور أشخاص ذوى أهمية بالنسبة له والتعبيرات التى قالوها، لكن هذه التعبيرات سببت مشاعر معينة، والتى بدورها تذكره بكل الأشخاص المهمين والتعبيرات التى قالوها... إلخ، وهكذا يدور الأمر فى حلقة لا تنتهى.

إن تتابع الإنشاءات البصرية والسمعية والحسية هى ما نسميه بالإستراتيجية؛ فالناس لديهم إستراتيجيات لعمل كل شىء، بداية من القيام من الفراش فى الصباح إلى اختيار الشريك المناسب للزواج. إن خصائص كل إستراتيجية هى أن الشخص الذى يستخدمها يجب أن يمر من خلال نفس تسلسل الخطوات للحصول على النتيجة المتوقعة.

هل بإمكان الشخص أن يرسم؟ بلا شك يستطيع، لكن المشكلة هنا أن الإستراتيجية التى استخدمها للشعور بالاستياء من أنه "ليس لديه موهبة" تختلف تماماً عن الإستراتيجية التى يستخدمها الأشخاص الذين يرسمون ببراعة.

لقد اكتشفت هذا عندما كنت أشاهد رجلاً يرسم بجانب النهر؛ فقد كان يطيل النظر إلى المشهد أمامه، ثم ينظر إلى لوحته ويخط بفرشاته مرة أو مرتين ثم ينظر ثانية إلى المشهد، إلخ.

وأخيراً ذهبت إليه وسألته مباشرة: "كيف تعرف أنك ترسم ما تراه على لوحتك؟"

فكر برهة ثم قال: "حسناً، بينما أنظر إلى المنظر الذى أريد أن أرسمه، أشعر بعصب فى عطفى يسرى من فرشاتي إلى المنظر الخارجى، وبينما أتتبع تفاصيل المشهد عقلياً فإن العصب يحرك يدي بنفس الطريقة وأستطيع أن أشعر بأن العلامات التى على لوحتى صحيحة".

ومنذ ذلك الحين قمت بتعليم هذه الإستراتيجية لمئات من الناس: كلهم كانوا يعتقدون بأنهم لا يستطيعون أن يرسموا، والآن هم فنانون أكفاء ومتحمسون.

إن المفتاح الرئيسى لمساعدة الناس على جعل أفكارهم متفائلة هو أن تعلم كيف يستخدمون حواسهم وكيف يرتبون معالجتهم الداخلية ليحصلوا على نتيجة معينة. وفى حالة رغبتك فى استخراج وتسجيل الاستراتيجيات بشكل اصطلاحى فإن نظام الملاحظة فى الملف المرجعى ٦ غالباً ما يُستخدم (النظر ص ٢٤٠) فى هذا الصدد. ومع ذلك فإن المعرفة من خلال الممارسة، مثلها فى ذلك مثل كل أنماط وأساليب البرمجة اللغوية العصبية، تتيح للفرد ملاحظة تسلسل الأنماط دون تشتت كبير.

إن الطريقة التى يتعلم بها الأطفال التهجى هى أمر ذو دلالة عرضية يبين كيف أن النظام التعليمى أصبح عالقاً فى الطرق القديمة للتفكير. من المعتقد أن بعض الناس مهرة فى التهجى فطرياً بينما الآخرون غير ذلك. بالطبع عندما استمعت إلى هذا اهتمت فى الحال بمعرفة الفوارق الفعلية بين الاثنين.

عندما كنت فى المدرسة أخبرونا أن التهجى هو الأصوات، فيجب عليك أن تتطق الكلمة ببطء ثم تكتبها بالطريقة التى نطقها بها - كانت هذه هى الإستراتيجية الوحيدة المعترف بها. لكن بالطبع يجب أن تتذكر كل أنواع القواعد مثل "تأتى I بعد e و C"، وهناك بعض الحروف الساكنة وأن تتهجى "cat" بحرف الـ "c" ولوحتى أنها تنطق "k"، بل إنه جاء فى عقلى أنك لا تستطيع أن تتهجى "phonetic" بطريقة صوتية سليمة.

بل إن النظام يعتريه النقص فى مفهومه وأن هناك أشياء مثل كلمة من الدرجة الثانية وكلمة من الدرجة الثالثة إلخ - وهذا كله كلام لا معنى له. هناك فقط كلمات، وعندما تعرف كيفية فإنه من الممكن أن تتهجى أى واحدة منها.

عندما صنفت نماذج المتهجين المهرة اكتشفت السبب؛ إذ إن هؤلاء الناس لا يتعاملون مع الكلمات باعتبارها أصواتاً، بغض النظر عن أن الكلمات هى بالفعل سماعية، فإنهم ينتقلون إلى القناة البصرية. إنهم يصنعون صوراً للكلمات. لقد وضعت هذا نصب عيني وذهبت إلى مدارس لا يستطيع الأطفال فيها

أن يتهجوا وعلمتهم كيف يصنعون صوراً للكلمات وينسخونها على الكراسي، فجأة أصبح المتهجون السيئون مهرة.

ونفس الشيء أيضاً ينطبق على الرياضيات والعلوم وتعلم كل شيء، أما الأشخاص الذين يُقال عنهم إنهم موهوبون بالفطرة فإنهم ببساطة لديهم إستراتيجيات عقلية خاصة.

اعتاد الراحل "روبرت أنتون ويلسون"، الكاتب والمفوه ذو الإنتاج الخصب وأحد أصدقائي القدامى، أن يقرأ على الشعر لساعات، وعندما سألته كيف يحفظ هذا الشعر كله قال: "حسناً، هذا الشعر مدون على صفحة كبيرة جداً وإننى فقط أقرأ منها".

أى شخص يرى "بوب" يلقي خطاباً فإنه سيفهم فى الحال ماذا يعنى. فبينما يتكلم "بوب" فإنه يحرك رأسه من جانب لآخر "ليقرأ" الجمل التى كتبت هناك، وذلك لأن الصورة التى صنعها فى رأسه كانت كبيرة، وهى عشرون قدماً ارتفاعاً وعشرون قدماً عرضاً بحروف كبيرة وتحوى الكثير من المعلومات؛ فمن السهل قراءتها وتذكرها.

إن استراتيجيتى مختلفة إلى حد ما، فعندما كنت فى المدرسة حاولت حفظ الشعر عن طريق الاستظهار والصم، وبعد سطر واحد أصبحت الأمور صعبة. لذلك، ولأنى مهتم بالموسيقى، والكلمات يسهل تذكرها مع وجود اللحن، فتعلمت كيف أحولها إلى أغنية، وبذلك أصبحت أفضل وأفضل فى حفظها لأنها كانت ممتعة.

إذا كان لديك الإستراتيجية العقلية الصحيحة، فهذا لا يعنى أنك لست محتاجاً إلى ممارسة أية مهارة، بل يعنى أنها نجحت وأنت تستمتع بها، ولذلك ستمارسها أكثر وأكثر.

تدريب: إستراتيجية البرمجة اللغوية العصبية للتهجى

١. أوجد كلمة تود أن تستطيع أن تتهاجها. تأكد من وجود مثال للتهجى الصحيح أمامك.
٢. تخيل لوح كتابة أبيض كبيراً على أعلى اليسار فى ذهنك الداخلى وتخيل أنك تكتب الكلمة بحروف كبيرة وواضحة على لوح الكتابة وحرك يدك بينما تكتب، واجعل كل حرف بلون مختلف إذا أردت - وربما تختار أن تلون كل صنف من الكلمات بلون مختلف: فالأفعال يمكن أن تكون برتقالية والأسماء زرقاء، وهكذا.
٣. تأكد أن الكلمة قد تم تهجئتها بصورة صحيحة بمقارنة التعبيران الداخلية مع الكتاب أو القاموس الذى أمامك. اصنع مذكرة صغيرة عما تشعر به (الإحساس الذى ينتابك) عند توافق الحروف.
٤. والآن أغمض عينيك وتهجّ الكلمة بصوت عال عند "قراءتها" من المسودة التى فى ذهنك. راجع ثانية الحروف المطبوعة فى ذهنك وإحساسك بأنها صحيحة.
٥. تحدّ نفسك بتعريف الحرف الرابع من اليسار والثالث من الآخر وكل حرف تالٍ لتلك الحروف وكل الحروف المتحركة، وهكذا. وأخيراً تهجّ الكلمة بصوت عالٍ من الأمام ومن الخلف. ضعها فى ملف داخل ذهنك لكن أخرجها من وقت لآخر لتقوية هذه العملية.

إنجاز المهام

عندما يكون لدى الناس مشاكل فى إنجاز المهام، فإن هذا غالباً ما يكون بسبب وجود الكثير من السخف فى إستراتيجياتهم. فعندما تكون هناك خطوات كثيرة أو الكثير من الحديث النفسى، يكون هناك الكثير من الاقتتال

النفسي، ويكون لديك كل هذه المشاعر المفرطة، حتى عندما تحاول إنجاز مهام بسيطة نسبيًا.

أن يكون لديك إستراتيجية مُعقدة فهذا بالطبع شيء عملي حقًا عندما تقدم على إنجاز شيء معقد، لكن إذا كنت بصدد إنجاز أمر بسيط فإن إستراتيجيتك لا بد أن تكون بسيطة بقدر بساطة هذا الأمر.

من الجدير بالاهتمام أن تنظر إلى الكسالى لترى كيف يحدث ذلك؛ فالأشخاص الكسالى لا يقومون أبدًا بأكثر مما يجب عليهم أن ينجزوه، وهم يسهلون الأمور على أنفسهم.

إننى أساسًا كسول إلى حد ما، وهذا يبين كيف أدركت قيمة البساطة وتسهيل الأمور. إننى أقوم بإنجاز الأشياء بأسهل طريقة، فلدى زوج من النظارات أتركهما على جهاز الكمبيوتر، لذا عندما أجلس لايتوجب على أن أقول: "اللجنة، أريد نظارتى". زوج النظارات هذا من النوع الرخيص الذى يمكن الحصول عليه من أى صيدلية أو متجر تجميل ولا تكلف أكثر من عشرة دولارات، إلا أنها توفر على قطع الغرفة ذهابًا وإيابًا أكثر من خمس وتسعين مرة فى اليوم.

عندما يخطط أى كسول محترم ليكون كسولًا فالحياة تصبح أسهل، لكن إذا كان عليك فعل شيء فتنسى أمرا ما وتقلق بشأن شيء آخر فإن هذا عمل كثير - وإذا قلت: "حسنًا، أنا لست منظمًا"، فإن الحقيقة أنك منظم ولكن بطريقة ليست ذكية. والنقطة المحورية هنا أنك منظم لأنك دائمًا ما تفعل أو لاتفعل نفس الشيء بنفس الطريقة. وإذا كنت غير منظم كما تعتقد، فإن كل شيء سيحدث بطريق عشوائية، وهذا ما لا يحدث فى الواقع.

فعندما تكون الخطة فى عقلك معقدة جدًا وهناك شيء تريده ليس موجودًا، فبدلاً من قولك: "من الآن فصاعدًا، وقبل أن أغادر المنزل، سأتذكر هذا"، فإنك تقول: "كان يجب على أن أتذكر هذا" أو "ما كان يجب على أن أنساه".
ضع هذا فى ذهنك ببساطة: إذا قلت لنفسك أوامر سيئة فالأشياء السيئة ستحدث.

لا يتعلق الأمر السيئ بما هو صواب أو خطأ، أخلاقى أو غير أخلاقى، بل الموضوع يدور حول كيف تمت صياغة الأمر. فأغلب الناس يقولون لأنفسهم ما الذى لا يجب عليهم فعله ثم يدهشون عندما لا يتحقق الذى ظنوا أنهم خططوا له. فإذا قلت لنفسك، لم يكن ينبغى أن أنسى رقم التليفون، فإن عقلك يسمع "انس رقم التليفون هذا، انس رقم التليفون هذا"، وبالطبع ستنسى.

تقريباً فى كل وقت أكون فيه فى مطعم فإن بعض الآباء عندما يرون أطفالهم يحاولون تناول كوب زجاجي فإنهم ينظرون إلى أولادهم ويقولون: "لا تسكبه"، وفى التوينسكوب الكوب، وذلك ببساطة لأن العقل اللاواعى لا يعالج النفى. عندما تعطى نفسك أوامر فعليك أن تنجزها بنجاح. اختر تحدياً بسيطاً حيث تبدأ فى تخيل صور صغيرة عن إنجاز مهام صغيرة مثل أن تتذكر مفاتيحك أو حقيبتك. قرر أين تضعهما حتى يبقىا تحت النظر عندما يحين وقت مغادرة المنزل. تعوّد أن تسأل عدة أسئلة مثل: متى سأستخدم هذا الشيء ثانية؟ هذا هو السؤال السحري؛ فعندما تضعهما حيث تكون مستعداً فإنك لن تقلق حيالهما عندما تكون جاهزاً للمغادرة.

إن أسرع طريقة لتشغيل إستراتيجية بسيطة مثل هذه هو أن ترى نفسك وأنت تُنجز الأمر ثم تقدم عليه فعلاً. ثم - بحيوية - افعل الشيء فى التو، وسرعان ما سيصبح أمراً معتاداً بالنسبة لك.

يشكو الناس غالباً للإخصائيين من مشاكل مثل التسويف، لكن التسويف ليس مشكلة نفسية، بل إنه نوع ما من الترتيب العقلى.

يثور بعض الناس على انتهاج هذا النهج فى الحياة، فهم يعتقدون أنه سهل جداً، لكن نظرتى للأشياء أن ليس هناك خطأ فى أن تكون الأشياء سهلة.

بعض خبراء الفنون القتالية يستخدمون منهجاً مشابهاً فى تعلم حرفتهم؛ فهم يشاهدون المعلم يفعل شيئاً ثم يتخيلون صورتهم وهم يفعلونه ثم يخطون داخل الصورة ثم يتكيفون على الحركات فى خيالهم.

وفى بعض مدارس الفنون القتالية اليابانية هناك تلاميذ يستعرضون الحركات مراراً وتكراراً ويواجهون الانتقاد حتى يؤدوها بشكل سليم. وتلاميذ

الفنون القتالية الصينيون يرسمون صورة لأنفسهم وهم يؤدون الحركات ببراعة مثل المعلم دون حتى أن يقفوا على بساط أداء اللعبة. ويكررون هذه الصور مرات ومرات ثم يقلبون الصورة ويخطون داخل صورة المعلم ويؤدون الحركات. وفي هذه الحالة يقوم المعلم بإرشاد تلاميذه عن كيف تخطط وكيف تتجح.

وأنا بدوري أطلب من قارئى هذا الكتاب أن يفعلوا نفس الشيء: أعط نفسك بعض الوقت للتخطيط، وارسم الخطة فى رأسك وقرر كيف تفعل شيئاً ما بطريقة مختلفة.

إذا خطت لأن تكون الأشياء التى تريدها أكثر عاطفية وجاذبية فأليك هذا السر. ارسم صوراً مفعمة بالحياة وضعها حيث رأيت الأشياء التى شعرت تجاهها بالعاطفية. انظر ما الذى يجب عليك فعله أولاً، ثم الذى يليه ثم الذى يلى ذلك. عليك أن تعلم إلى أين أنت تتوجه - وقبل كل شيء، اجعل الوصول إليه شيئاً جديراً بالاهتمام.

تدريب: إنجاز المهام

١. اختر موقفاً تكون فيه غير ممسك بزمام الأمور - ليس بسبب أنه ينقصك الخبرة والمهارات، بل بسبب أن عواطفك تخرج أفضل ما عندك. وأحد الأمثلة على ذلك يمكن أن يكون خوفك من النجاح أو من الفشل.
٢. وعند هذه النقطة عليك أن تفهم أن هذا ببساطة سلوك يوقفك عن فعل ما تعرف أن عليك فعله، لذلك عليك أن تقرر بحق ما الذى ستفعله عندما تمتلك زمام الأمور ثانية. اختر مثلاً محددًا من هذا السلوك، ويفضل أن يكون سلوكاً يمكن تجربته بشكل سريع.
٣. اجلس باسترخاء وفكر وتخيل نفسك جالساً إلى الخلف قليلاً وأعلى من وضع جسدك الحقيقى. وانظر بعين عقلك إلى ما خلف رأسك وعرض

- أكتافك، وانظر كيف تبدو ملابسك من هذه النقطة واجعل هذه الصورة مجسمة بالكامل كلما أمكنك ذلك.
٤. والآن تخيل نفسك وأنت تبدأ في النهوض، وبينما تتخيل ذلك انهض فعلاً، وبذلك يتوافق وضعك الحقيقي مع الصورة المتخيلة في ذهنك.
٥. كرر هذا التخيل والفعل عدة مرات وحاول أن يكون أسرع كل مرة حتى تشعر أن قدمك تشدها حيوية الصورة التي رسمتها.
٦. تخيل أنك تقف إلى الخلف قليلاً وأعلى من الصورة التي رسمتها لنفسك عند بدء نشاطك الذي تعرفت عليه في الخطوة رقم ٢، وتأكد أن الصورة في نفس موقعها ولها نفس صفات تدريب الوقوف.
٧. مارس النشاط من البداية إلى النهاية عدة مرات، ومارسه أسرع وأسرع، واخطُ داخل الصورة كل مرة حتى تشعر بنفس إحساس "شد" قدمك كما حدث من قبل.
٨. اختبر هذا التدريب وذلك ببدء النشاط واتبع جميع خطواته لثلاث مرات على الأقل. ثم اجلس بهدوء لعدة دقائق وتخيل كيف سيتخلف وتتحسن حياتك عندما تُعمم هذه المهارة وتُطبقها بالمثل على مناحي حياتك المناسبة والمفيدة.

اختلافات النميطات الثانوية

الاختلافات التي تصنع فرقاً

كانت ملاحظة لحن الخطاب في النظام التمثيلي مفتاحاً لأبواب كثيرة لى وخصوصاً عندما بدأت أستمع أكثر، وإذا قمت بجمع كل المدركات البصرية والسمعية والحسية التي يُصدرها الناس فإنك ستبدأ في سماع شيء مختلف آخر. سيبدأ الناس في التكلم عن الحواس وكأن لها خواص مميزة، فالصورة على سبيل المثال يمكن أن تكون "مشرقة" أو "باهتة" أو "واضحة"، بينما يبدو الصوت "حاداً" أو "جهورياً" أو ربما يبدو كأنه يأتي من أحد جانبي الرأس. وكذلك الأحاسيس لها اختلافات مميزة مثل: "الفتور" و "الخفقان" و "الاختلاج" و "الجيشان" إلخ.

كلما ازداد استماعي للآخرين، كثر سماعي للناس يقولون إن لديهم أفكاراً "كبيرة" و "لامعة"، أو إنهم لا يستطيعون "التركيز" في الأشياء؛ إذ إن لديهم مشاكل "ثقيلة" وذكريات "مربكة" و "يحتاجون إلى أن يبتعدوا قليلاً" عن مشاكلهم.

لقد شاهدت بقدر ما سمعت، ولاحظت أن الناس كانوا يحركون أجسامهم بنفس الطريقة التي تشابه تجاربهم، كما لو أنها كانت حقيقة. فإذا لم يستطيعوا أن "يبتعدوا عن" المشكلة أو أنها كانت "ثقيلة جداً" فإنهم يتحركون للخلف كما لو أنهم يريدون التراجع، أو يرتطمون بالمقعد تحت وطأة ثقل المحن التي يمرون بها. وعندما يتذكرون بعض تجارب الماضي الفظيعة ينظرون لأعلى ثم للجانب الأيسر، فإن بؤبؤ أعينهم يتمدد من الخوف، كلما رسموا صوراً تزعجهم فعلاً، كان يبدو عليهم وكأنهم ينظرون إلى صور بحجم حياتهم أو ربما أكبر.

لقد كانوا أيضًا يُصدرون تلميحات وإشارات لها دلالتها. فإذا كانوا يشعرون بالتوتر أو اضطراب أو أمر يجثم على صدورهم فإنهم يعركون أيديهم في اتجاه معين، وإذا سألتهم مباشرة ما الذى كان يحدث ستجدهم قادرين على أن يصفوا لك ما حدث بالتفصيل. ربما تكون صورهم "كبيرز" وملونة ومتحركة"، وربما يكون خوفهم "باردًا ولزجًا" ويجثم على صدورهم وكأنه "ثقيل ولا يتحرك".

غالبًا ما يكون هناك حديث داخلي يجرى. وفى هذا الوقت رفض العديد من الأطباء النفسيين قبول أن كل شخص له صوت داخلي بالفطرة. وقد اعتبر هذا إحدى علامات الاضطراب العنيف لدى الأطباء النفسيين. والآن تقبل أطباء الأعصاب أن الحديث النفسى الداخلى هو إحدى الطرق التى تفكر بها ونجرب بها الأفعال قبل أن ننفذها على المستوى المادى. إن ما يجعلنا عقلاء هو علمنا أننا نحن الذين ننشئ الحديث النفسى الداخلى؛ فالأشخاص الذين يعانون الهلاوس السمعية فقدوا قدرتهم على حفظ الاختلاف بين الداخل والخارج. وقد استطعت فى أكثر من حالة أن أساعد الأشخاص الذين تم تشخيص حالتهم على أنهم مصابون بانفصام الشخصية على استعادة رشدهم، وذلك بمساعدتهم فى أن يجدوا الطريق الذى يميز بين ما يأتى من الخارج وما يأتى من الداخل.

لقد علمت أن الحديث الداخلى ظاهرة طبيعية منذ وقت طويل قبل أن يقبل علم النفس هذه الحقيقة، وكان ذلك أيضًا درسًا تعلمته من التجربة الشخصية. لقد أتانى رجل يشتكى من أن حديثه مع نفسه يدفعه إلى الجنون ويريد أن يتوقف عن هذا الأمر برمته، وكلما حاولت إثناؤه عن هذا كان يصبر على أن أفعل شيئًا لإيقافه. فقرررت أن تعليمه درسًا أفضل من أى شىء آخر، فوضعت فى حالة اللاوعى العميق وقلت له أن يفلق قناة السمع الرقعى وقام بذلك - وأصبح غير قادر على الحركة إطلاقًا، وسيبدو لأى مراقب أنه أصبح فاقد الحس. تركته على تلك الحال لمدة قصيرة ثم أعدت له القدرة على التحدث النفسى - مع بعض التعديلات.

كانت مشكلته أمرًا شائعًا بشكل ما، فإن الصوت الذى يتحكم فى العديد

من الناس عادة ما يكون نقدياً جداً، كما أنه أيضاً لا يكتفى بقول أشياء بغيضة ولكن أيضاً نغمته لاذعة وكريهة. والصوت اللاذع والخطير الذى يتكرر داخل الرأس طبيعى أن يكون له تأثير عكسى على الطريقة التى تشعر بها - من المحتمل أن يكون هذا التأثير أكبر مما قيل فى الواقع.

عند تعاملى مع الافتراض الذى يقول إنه ربما يكون من الصعب تغيير ما يقوله له صوته الداخلى، جربت طريقاً مختلفاً.

فقد قلت لهذا الرجل أن يبحث عن منظم الصوت فى عقله ويخفض الصوت إلى النهاية، ثم قلت له أن يجد منظم نغمة الصوت وأن يغير النغمة، وعندما عاد الصوت كان يقول نفس الأشياء لكن بصوت رخيم وجذاب بدرجة لا يمكن تصديقها مثل صوت "شون كونرى" فى أحد أفلام "جيمس بوند" الأولى. وقد فعل ذلك بالضبط وانتهت مشكلته.

أحياناً عندما أحكى هذه القصة يسألنى شخص ما ويقول: "هل لدينا فعلاً منظم للصوت والنغمة فى رؤوسنا؟"، وتكون إجابتى: "إذا كنت تريد ذلك فستفعل".

إن النقطة الرئيسية هنا هى أننا بينما نعرف النماذج الحسية التى يستخدمها الشخص الذى يخضع للتجارب والتسلسل الذى يرتب على أساسه تجربته، وكلاهما مهم، هناك طريقة أخرى لإحداث تغيير سريع، وذلك أننا عندما نغير صفات النماذج الحسية - النميطات الحسية - فإننا نغير التجربة نفسها.

إذا رجعت إلى بعض التدريبات الأولى فى هذا الكتاب فسترى كيف أنك تعلمت بالفعل كيف تغير تجربتك الشخصية عن طريق معالجة الشكليات الحسية. إن تذكر شىء مرتبط أو غير مرتبط هو اختلاف فى الشكليات الحسية، فعلى سبيل المثال فإن تحريك الصورة قريباً وبعداً هو أيضاً اختلاف فى الشكليات الحسية، وتوجد قائمة أكثر تفصيلاً وإسهاباً فى الملف المرجعى رقم ٢ (انظر ص ٢٢٣).

كل هذا جيد من الناحية المنطقية، حيث إنه من المعروف أن كل قنوات الإدخال تحتوى على عدد من المستقبلات المتخصصة. فالنظر على سبيل

المثال يحتوى على القدرة على تمييز الألوان والحركة والضوء والظلام، بينما الحس (كل من اللمس والمشاعر الداخلية) يمكن أن يشمل الضغط والحرارة والتوجيه إلخ. ونوعية الصوت لا يمكن فقط تمييزها، لكن يمكن تمييز الاتجاه القادم منه الصوت ومدى ارتفاعه إلخ.

وينتج عن هذا أننا نملك القدرة على بناء مجموعة معقدة جداً من النماذج الحسية وتفريعاتها للإجابة عن المدخلات المختلفة. ويعنى ذلك أيضاً أننا لدينا القدرة على ترتيب هذه الأنماط فى تتابعات خاصة للغاية لتغيير استجاباتنا. وهناك على الأرجح عدد لا متناه من الشكليات الثانوية التى يستخدمها الناس، إلا أن بعضها يتكرر أكثر من الأخرى بالنسبة للبصر، لأن الصفات التى تحدث اختلافًا لعديد من الناس هى حجم وبريق الصورة الداخلية، وبعدها عن الشكل، سواء أكانت ملونة أم لا، وسواء أكانت ثابتة أم متحركة. أما السمع فإن النغمة غالباً ما تكون أهم من المعنى الحقيقى للكلمات. فكر فى كم طريقة يستطيع بها المرء قول كلمة "أحبك" - بإخلاص وعاطفة أو بسخرية ورفض. من ناحية الإحساس بالحركة فإن الناس يميلون إلى أن يكونوا واعين أكثر بمكان الشئ المحسوس وشدته، وبشكل خاص اتجاهه.

وهناك اختلافان فى النميطات الحسية على درجة كبيرة من الأهمية، وهما التناظر والرقمية؛ فالاختلافات فى التناظر تتغير بالتسلسل مثل مفتاح الإعتام، بينما الاختلافات الرقمية توجد فقط فى حالة واحدة أو أخرى مثل مفتاح الفتح والإغلاق. فجعل الصورة أكثر إشراقاً أو ظلمة هو تغير تسلسلى، بينما يعتبر الربط بالصورة أو الانفصال عنها تغييراً رقمياً.

إننى أعتبر أن النميطات الحسية هى على الأرجح أهم شئ فعلته حتى الآن؛ فهى تتيح لنا رسم خرائط تظهر لنا بدقة هائلة كيف يعمل العقل اللاواعى لإنتاج النتائج المرغوبة وغير المرغوبة. وبينما يظهر لنا النموذج الإستراتيجى كيفية أداء العمل بالتسلسل، فإن نموذج النميطات الحسية يوضح لنا كيفية أداء العمل بالتزامن فى وقت واحد.

الحرفية فى الوصف

عندما ظهرت كتبى فى السبعينات كتبت عن حقيقة أنه عندما يتكلم الناس عن التعبيرات فإنهم يقيمونها داخل عقولهم ويميلون لأن يكونوا حرفيين جدًا، وكانت هذه أول مرة فى تاريخ علم النفس يقدم فيها شخص ما هذه الملاحظة. ومن السهل جدًا أن تختبرها، ومع ذلك، فإن هناك بعض المتخصصين ما زالوا يعتبرونها أسهل مما ينبغى.

فعلى سبيل المثال: عندما يأتى إلى شخص ويقول لى إنه يواجه صعوبات مع مشكلة "تتبع من التناسب"، فأنا لا أريد أن أعرف ما هى المشكلة لأننى أعرف أنه رسم صورًا كبيرة جدًا عن المشكلة. عندما يقول الناس إن لديهم مشكلة هم "قريبون منها للغاية" أو أنهم "يحتاجون إلى وجهة نظر صائبة بشأنها"، فإنهم سيستفيدون بطريقة نموذجية إذا ابتعد عنهم التصوير الداخلى أو انحرف بطريقة أو بأخرى.

يمأطل البعض ويقول: "حسنًا، إنها بعيدة جدًا"، ويقتلع الصورة ويجعلها أكثر قربًا ويجعل الشخص الذى يجرى عليه الاختبار يُسرع العمل أكثر وبدقة أكبر.

يجب علينا جميعًا أن تكون لدينا طرق لحث سلوكنا، لكن الإستراتيجية وحدها لا تكفى لإنجاز هذا العمل. إن التمييطات الحسية هى التى تطلق شرر التغيير، لذلك عندما تُكتب الإستراتيجيات فإن الأسهم الصغيرة التى بين النمذجة تمثل التغييرات التى أحدثها الشخص الخاضع للاختبار من خلال - دعنا نقل - التفكير فى الصور إلى التحدث من خلال الكلمات وحتى الشعور بها. وبينما تتغير الشكليات الحسية لكل نظام فإن الإستراتيجية تتحرك إلى الخطوة التالية وللخطوة التى تليها.

وخارج البرمجة اللغوية العصبية فإن التفكير غير مفهوم، فالأطباء النفسيون يتكلمون عن الأفكار كما لو كانت أشياء، بل على الأصح كأنها كرات من الرخام داخل كيس. لكن الأمر لا يعنى أنه إذا كان لديك أفكار فأنت تفكر. قد تفكر فى الصور والكلمات والمشاعر والأذواق والروائح، وهذه عملية حركية وتتحول بنظام

ثابت وتحفزها التغييرات التي نقوم بها في الحجم والمسافة والموقع والاتجاه إلى
والإحساس بهذه الانتقالات يُحدث حالات متغيرة بدرجة أو بأخرى.

وبين هذين النموذجين - الإستراتيجيات والتغيرات في الأشكال الحسية
- يكون الطريق لبناء حالة جديدة من الوعي في الاستيقاظ والحالات
المتغيرة. ومن خلال إعطاء الناس دروسًا عملية وسريعة التطبيق عن التفكير
بصورة مختلفة، فإنك تساعدك على الإحساس والتصرف بصورة مختلفة،
وهذه النماذج تتيح لنا استنباط كيف يكونون نماذجهم بدقة، وما الذي يجعلها
مترابطة ويدفعها إلى الأمام.

إن ما أريده لكل شخص هو أن يكون قادرًا على تعلم كيف يحسن عقله؛ وهذا
يعنى تعلم استراتيجيات ومهارات جديدة وذلك على أساس متناسق ومنهجي.
إننا نريد ان ننتج أناسًا يعيشون في عصر يتخذ فيه معدل تطور المعلومات
شكلًا هندسيًا وليس خطيًا. إننا نريد أن نطور طرقًا لجعل هذا ممكنًا؛ لذلك
سوف نعمل على تعلم مهنتنا ونكرر عملية التعلم مرة ثانية كل سنتين أو ثلاث
سنوات بدلاً من فعل الأشياء بنفس الطريقة التي نفعلاها بها لعقود.

وهذا التغيير يحدث بالفعل إلى حد ما. فمن الواجب أن نشترى جهاز
كومبيوتر جديد كل ثلاث سنوات، وإنه لشيء روتيني أن تتعلم كيف تُشغل
الجهاز الجديد. إننى أتذكر أول جيل من أجهزة التحكم عن بعد، وأنه كان
يجب عليك أن تحفظ كل زر، والآن لديك جهاز تحكم واحد لخمسة أشياء
مختلفة. فإذا ضغطت على الزر الخطأ فإنك لن تسمع الصوت لأنه لم يعد
هناك أزرار في جهاز التلفاز ولن يمكنك ببساطة أن تقوم بقلقه وفتحه من
جديد، لذا يجب عليك التأكد من أن كل شيء يتم عمله بالترتيب الصحيح -
التسلسل والتسلسل والتسلسل.

ونفس الشيء صحيح ليس فقط مع الأجهزة في حياتك والأجهزة في
النظام التعليمي لكن مع الأجهزة في عقلك أيضًا؛ هذه الأنظمة الداخلية يجب
أن تكون متطورة مثل التي بالخارج، فأنت لا تستطيع أن تعير اهتمامك لأمر ما
إذا كنت لا تعرف كيف تفعل ذلك.

قبل أن تتعلم كيف تعطى الناس الاقتراح المناسب يجب عليك أن تعرف كيف تسأل السؤال المناسب، والأسئلة المناسبة هي التي تخبرك كيف تسير المشكلة وليس ما يعتقد الشخص أو الإخصائي الذي يعالجه أنه يحدث.

إن التغيير الفعّال يحدث فقط عندما تعرف كيف تفصل حياة الانسان الذى أمامك. ومعرفة التفاصيل تتطلب معرفة كيف يخلق الناس حقائقهم، وما الشكليات الحسية التى يستخدمونها وأين يضعون معتقداتهم القوية إلخ. هناك العديد من الاستعدادات التى يجب أن يتم تنفيذها. إننى لا أقوم فقط بإدخال الناس الحجرة وأنقلهم إلى حالة اللاوعى، بل إننى أعرف التفاصيل لأكتشف أين أصولهم وخصومهم لأستطيع أن أحرك الأشياء من كونها خصوصاً إلى كونها أصولاً، ولأستطيع أن أحرك الأشياء التى يعتقدون أنها أصول، ولكنها مجرد تفاهات، إلى كونها خصوصاً.

إننى منهجى حىال هذا الأمر؛ فلقد قمت بإعادة تكوين قائمة نموذجية لطرح أسئلة، لذلك فإننى لا أريد الكثير من التفاصيل، لكننى أريد تفاصيل من نوع آخر. إننى أطرح عليهم الأسئلة التى تخبرنى ما الذى يدور فى أذهانهم؛ فأسألهم كيف يعرفون الأشياء وأين موقع الصور، وهل لها حدود أم لا وهل هى صور كبيرة جداً أم صغيرة وهل هى قريبة أم بعيدة. أريد أن أعرف: هل هناك صوت وهل هو أمام أم خلف الصورة، على يسارها أم على يمينها، وهل يبدو أن الصوت قادم أم يبعد؟ وأى صوت هذا؟ وهل يبدو أنه عصبى أم غاضب أم عالٍ أم هادئ؟ وما الطريقة التى تتحرك بها المشاعر؟ وأين بدأت؟ وإلى أين تتجه؟ وكلما كثرت التفاصيل التى أجمعها كان من السهل على أن أرسم خريطة ما على فعله.

إننى غالباً ما أفكر فى هذا الأمر وكأننى أتقدم إلى وظيفة للعمل فيها بشكل مؤقت، وأريد أن أعرف على وجه التحديد كيف بدأت مشاكلهم لأستطيع تحديد ما الذى على فعله لمساعدتهم.

إن معظم وسائل التغيير مجازية أو مجسمة، فعلى سبيل المثال، يتكلمون عن "أجزاء" الناس - "جزء قلق" أو "جزء غاضب". وفى الواقع ليس هناك

"جزء"، كما أنه ليس هناك أنا حقيقى أو طاقة غريزية أو لاوعى حقيقى. إنها ببساطة طرق للتحدث عن المفاهيم المجردة، لكن بمجرد أن تتوقف عن تجسيد العمليات الداخلية وتبدأ فى الحديث عنها شفهيًا - بمصطلحات الشكليات الحسية - فإنه يصبح من الواضح أنك تريد أن تأخذ قائمة مفصلة. إنه شيء على قدر كبير من الأهمية أن تكتشف الفرق بين ما يؤمن به الفرد وبين ما لا يؤمن به، ذلك لأن أهم جزء فى تغيير حياة الناس هو ترسيخ الاعتقاد بأن التغيير أمر ممكن. عندما تكتشف ما الذى قرر فعله شخص ما فى مقابل الأشياء التى لم يقرر أن يفعلها، فبإمكانك أن تجعله يقرر فعلها، وبذلك سيميل إلى أن يكون ناجحًا.

إن عملية خلق الواقع لها طابع خاص جدًا، لذلك فأنت بحاجة إلى أن تعرف كثيرًا عن كل شخص وكيف يقدم الأشياء إلى نفسه. ومع ذلك فإن هناك بعض التعميمات الكبيرة التى يمكننا أن نعتمد عليها أثناء أخذنا للقائمة التفصيلية. وأكثر هذه التعميمات شيوعًا هى: إذا كانت تجارب الماضى قد سببت صدمة للناس وما زالوا يعيشونها وتؤرق أذهانهم باستمرار، فإن صورهم ستكون بالتأكيد كبيرة جدًا... بينما لا يجب أن تكون كذلك. لا يمكن أن يرهبك الماضى إذا لم تستطع معاودة اختباره بحجمه الطبيعى. لقد عملت مع العديد من المصابين بالصددمات النفسية - الناجين من المذبحة النازية والذين تعرضوا للاغتصاب أو للضرب أو للسلب - وكلهم كانوا يرون صورهم الداخلية بنفس الطريقة.

وعلى الرغم من ذلك فإن الأشياء التى تستحق أن يتذكروها فى ماضيهم لا يتذكرونها فى صورتها الكبيرة. وعندما تعرف أين تكمن فى عقولهم تلك الأشياء التى حدثت لهم فى الماضى، ومدى ضخامتها، سواء أكانت صورًا أم أفلامًا وما نوعية الصوت الذى يعتر بهم، وهكذا، فأنت تقذف بتلك الأشياء فجأة إلى ما هم عليه اليوم.

ولذا فإن الغرض من أخذ القائمة التفصيلية هو من أجل التعرف على كيفية بناء منهجك فى مساعدة شخص ما على التغيير.

إن الناس غالبًا ما يُقال لهم دعوا الماضى يذهب، ولكن لا أحد يقول لهم كيف يفعلون ذلك. فإذا ما قال لك شخص ما إن عليك أن يكون لديك ثقة بالنفس كبيرة، فإن هذا لا يساعدك على الإطلاق إذا لم يُقل لك كيف تفعل هذا عقليًا لتصبح أكثر ثقة بالنفس. ومع ذلك فإن كل شخص لديه ثقة بالنفس فى بعض الحالات وبخصوص بعض الأشياء، برغم أنه قد لا يكون لديه تلك الثقة فى البعض الآخر. لذلك فإن اكتشاف كيف تكون لديهم ثقة بالنفس فى حالات خاصة وتعليمهم ما الذى عليهم إدخاله فى هذه الصفة وما الذى عليهم إخراجها منها هو البناء الأساسى للتغيير. بعض الناس يعتقدون تمامًا أنه لا يمكن لأحد أن يحبهم. إنهم يتجنبون الخروج لمقابلة الناس، وحتى ولو فعلوا ذلك - فإنه دائمًا ما يساورهم الشك. إنه مما يثير الاهتمام حقا كيف يكون الناس متأكدين تماما بشأن الشكوك التى تتتابهم. إذا استطعت أن تفهم أنه كى يكون لديهم شك فلا بد أن يكون لديهم يقين، يمكنك بعد ذلك أن تعرف ما الذى يثقون به وتبدأ فى تشكيكهم فى قيودهم وإعطائهم الثقة فى الأشياء التى يريدونها.

عندما يقول لى الناس إنهم محبطون فإننى لا أسألهم: "من ماذا؟"، وإنما أسأل: "كيف تعرف ذلك؟ ربما تكون سعيدًا فى الحقيقة؟".
إنهم يقولون أشياء مثل: "لا، فإننى استيقظت فى الصباح وشعرت بثقل جاثم على صدرى وغمامة سوداء على رأسى، فقلت لنفسى: "إننى حقا أشعر بالإحباط..."."

ومن عبارة مثل هذه يكون لدينا معلومات مفيدة عن تسلسل سلوك المتكلم، بالإضافة إلى النميطات الحسية التى يستخدمها ليرمز إلى التعبير الذى سماه "إحباطًا".

لقد قابلت شخصًا يتكلم بنغمة كئيبة عن كل شىء قام بفعله. إنه يُمتع نفسه بالفعل، لكنه عندما يتذكر هذه الأفعال فإنها تكون سوداء ويصبغها بالكآبة ويقول أشياء مثل: "حسنًا، إننى كنت وقت تذكرها سعيدًا، لكن عندما أفكر فيها الآن لا أكون سعيدًا".

لقد قام بفعل ذلك بطريقة منهجية مع كل ذكرى، وهذا ما جعله يشعر بالاستياء.

لقد نجمت هذه الحالة من أن والدته كانت تقول دائماً إنها "منتعشة كزهرة وردية اللون" عندما تكون في خير حال، ولذا بالنسبة له، فإن الصور التي تبدو جيدة يجب أن تكون وردية اللون. وإذا ما شعرت بأنها ليست على ما يرام فإنها تشعر أنها "كئيبة كاللون الأزرق"، وكانت هذه هي الطريقة التي يتكلم بها جيلها، ولكن بعد سنوات من تدريبيه كطفل فقد أخذ ببساطة هذا السلوك بدون وعى وبطريقة تلقائية.

لقد نشأت المشاكل لأنه لم يدرك أنه كان يفعل ذلك، وكان لديه ميل لتحويل كل ذكرياته الطيبة إلى سيئة وذلك بتحويل كل شيء وردى إلى أزرق. لقد كان يستخدم "نمط سويش" على طريقته الخاصة (انظر الفصل ٨) وذلك بتحويل كل شيء كان جيداً وسعيداً إلى محبط وكئيب.

عندما تنظر عن قرب إلى نمطه تدرك أنه في الواقع لم يكن مُحبطاً أثناء اليوم الذي كان يفعل فيه ما فعل، لكن عندما يفكر في هذا اليوم ويتذكر ما كان يفعله يُحول كل شيء جيد إلى كئيب.

إن بإمكانه أن يقضى العشرين سنة القادمة في التكلم إلى طبيب الأمراض النفسية عن لماذا جعلته أمه يشعر بهذا، أو أن يتعلم كيف يُحرك الأشياء إلى الطريق الآخر - وهو بالضبط ما فعله.

إن الشيء الأكثر أهمية هو أنه تعلم شيئاً عن كيف يعمل عقله، لذلك فباستطاعته أن يستخدمه طوال عمره. أعط إنساناً سمكة وسيكون لديه العشاء، لكن إذا علمته كيف يصطاد فسيأكل بقية عمره. وعندما انصرف هذا الرجل لم يكن فقط قادراً على تذكر الأشياء الطيبة عن أشياء معينة، لكنه عرف أيضاً أنه طالما استطاع التغلب على خوف واحد فإنه يستطيع أن يتغلب على أي خوف.

لقد تغيرت حياتي ساعة أن عرفت أن الطريقة التي يتكلم بها هؤلاء الناس كانت حرفية. لقد بدأت أجعلهم يرسمون صوراً أكثر وردية، أو صوراً أفضل

منها بطريقة أخرى، وما كنت متأكداً منه هو أنهم كانوا يهتزون فرحاً. كان أحد عملائي يشعر كأنه محبوس داخل كتلة من الأسمنت طوال الوقت، لذلك قمت بالطرق على رأسه وشق الأسمنت وتكسيه إلى قطع حتى انتهت منه، وطوال الوقت الذي كنت أقوم فيه بهذا كان يظن أن ما أفعله كان حمقاً، لكن هذا لم يغير حقيقة أنه قد شعر بهذا. في الواقع لقد شعر بهذه الطريقة لأنه كان لديه صور تحوطه وتلفه من كل جانب - كل شيء كان سيخرج عن نطاق تركيزه وسيبدو كأنه هراء، لكنها كانت صورة فقط، وبمجرد أن طرقتنا عليها بدأت الطبقة الخرسانية في التهشم، والتبعثر في كل مكان. إن معرفة كيف تعمل النميطات الحسية وتعلم كيف نتعامل معها يجعل التغيير سهلاً، كما أنها تتيح لنا عمل تغييرات جوهرية في حياة الإنسان بدون حتى أن نعرف تفاصيل المشكلة، وهذا يتيح لنا أيضاً عمل تغيير خال من المحتوى.

عند العمل على التدريب القادم، قم دائماً بمراجعة قائمة الشكليات الحسية في الملف المرجعي رقم ٣ (انظر ص ٣٢٣) لكن احتفظ أيضاً بملاحظاتك الخاصة.

تدريب: التغيير في النميطات الحسية ١

١. قم باختيار تجربة ممتعة من الماضي وأول اهتمامًا خاصًا بكيفية تذكرها. لا تركز كثيرًا على ما حدث وإنما على رسم صورة له. ما هي الشكليات الحسية لهذه الصورة (ارجع إلى ملف المرجع ٣) وتأكد أيضًا من أنك تولى اهتمامًا للأصوات والمشاعر التي تُكون الذاكرة كلها. لاحظ ما الذي تشعر به عندما تشعر ثانية بذكرى جيدة.

٢. ابدأ في دفع الصورة إلى الأفق واجعلها تصغر وتصير أقل وضوحًا، واستنزف أي لون فيها بينما تمشي. وعندما تبدو كنقطة في الأفق لاحظ كيف تغيرت مشاعرك. معظم الناس يجدون أن متعتهم قلت بدرجة كبيرة.

٣. قم بإرجاع الذاكرة إلى وضعها السابق واستعد أشكالها الحسية الأصلية حتى تشعر بنفس الشيء الذي شعرت به عندما بدأت الصورة.

٤. قم بإحضار الصورة إليك وضاعف حجمها واجعلها تبتد أكبر وأوضح وأكثر تفصيلاً. اخط مباشرة إلى الصورة واستمتع بكل شيء بكل حواسك. يجب أن تكون التجربة أكثر واقعية وأكثر قوة.

٥. ارجع بالذاكرة إلى مكانها الأصلي، وطم باستعادة أشكالها الحسية الأصلية مرة أخرى.

تدريب: التغيير فى النميطات الحسية ٢

لا يستجيب كل شخص إلى نفس التغييرات الحسية، لذا فمن المهم أن تتعرف أنت وعميلك على أكثر التغييرات التى تُجربها تأثيراً، وغالباً فإن تغييراً واحداً أو اثنين يمثلان نقلة كبيرة.

١. ارجع إلى الذكرى السابقة واستخدم قائمتك للنميطات الحسية من ملف المرجع ٣ وقم بتغييرها مرة كل تجربة، ولاحظ التغيير، ثم قم بتغيير الشكل الحسى إلى وضعه الأصىلى قبل الانتقال إلى التالى. استمر فى هذا حتى تتغير كل الذاكرة. وتذكر استعادة أشكالها الحسية الأصلية.

ملاحظة: ستجد بعد وقت من الممارسة أن تغييرات شكلية حسية معينة تظهر مراراً، وخصوصاً الاتحاد/عدم الاتحاد والموقع والحجم والمسافة واللون والحركة. وبعد وقت أكثر من الممارسة ستبدأ فى القدرة على قراءة الأشكال الحسية للخاضع للاختبار دون طرح أسئلة عليهم، فعلى سبيل المثال: الشخص المتحد مع الذاكرة يتكلم ويتصرف بطريقة مختلفة تماماً عن الشخص غير المتحد معها.

قوة الاعتقاد

كلب البودل الأنيق وتأثير الدواء الوهمي

أحد الأشياء التي اكتشفتها منذ وقت طويل أن كثيراً من الناس في ورش العمل التي نعقدتها يكونون قادرين على التنويم المغناطيسى ويفعلونها جيداً جداً - وفجأة، بعد ذلك، توجد نقطة لا يستطيعون بعدها فعل أشياء معينة؛ فهم أو شركاؤهم إلى حد ما لا يستطيعون القيام ببعض الظواهر المرتبطة باللاوعي العميق مثل فقدان الذاكرة أو الهديان الإيجابي أو السلبي أو التحكم في الألم.

ويعتقد "ميلتون إريكسون" أن معظم الناس يمكن أن يتم تنويمهم مغناطيسياً، ويقول إنه إذا مكثت مئات الساعات مع عملائك، فإنهم في النهاية سيتعلمون القيام بأي ظاهرة ترتبط بالتنويم المغناطيسى.

إن المشكلة بالنسبة إلى - والتي أعتقد أنها موجودة لدى معظم الناس - هي أنتى لا أملك ذلك القدر من الوقت؛ لذلك فقد بدأت في اتخاذ منهج جديد.

في أحد الأيام قال لى شخص كنت أعمل معه إنه يستطيع تحقيق كل آثار التنويم المغناطيسى باستثناء الهديان الإيجابى. إن الهديان الإيجابى هو القدرة على خلق تعبيرات كاملة وحقيقية لأشياء لا توجد في الحقيقة.

لقد اعتقدت أن هذا الشخص يهذى طوال حياته؛ إذ إن معظم الناس يهدون دون أن يدركوا هذا، ونحن قادرون - إذا توافرت الشروط المناسبة - على إحداث "ظاهرة اللاوعي العميق" بشكلها المتعارف عليه في حالة الاستيقاظ الطبيعى. على سبيل المثال كم مرة كنت متأكداً أنك رأيت صديقاً يمر عبر الطريق، وعندما نظرت ثانية رأيت أنه لا يشبهه على الإطلاق؟ هل مر عليك وقت تنظر فيه إلى تعبيرات شريك حياتك "وعرفت للتو" أنه غاضب

– وبعد ذلك عندما يستدير ترى أنه كان مشغولاً بشيء آخر؟ هذا هو الهديان في حال الاستيقاظ.

وعند هذا الحد قلت له أن ينظر إلى المنضدة ويفلق عينيه ويعد حتى أربعة وعندما فتح عينيه رأى شيئاً أدهشه – صورة مفعمة بالحياة أمامه على المنضدة.

لقد أغلق عينيه وبدأ في العد، وبينما هو يفعل هذا دستت صورة لفلان أحد كتبي، والذي صادف أن كان معي. وفتح عينيه ورأى الصورة وقلت له في الحال أن يغلق عينيه ثانية.

فدستت الصورة تحت المنضدة وقلت له أن يفتح عينيه وأن ينظر إلى جانبه ليرى كلب البودل الفرنسي الأنيق الذي يبلغ طوله ست أقدام. وعندما فتح عينيه – كان هناك: كلب البودل العملاق، لقد كان مندهشاً، وأغلق عينيه ودخل في حالة لاوعى عميق. وبعد ذلك تلاشت تماماً مشاكله في خلق الهديان الإيجابي.

لقد خدعته بالطبع، لكن ما أدهشني أن حيلًا بسيطة كهذه يمكنها أن تغير اعتقاد أي شخص عن إمكانياته. لقد تحول من الاعتقاد بأنه عاجز، إلى كونه قادرًا على فعل شيء يُعتقد على نطاق واسع أنه أحد وظائف حالات اللاوعى العميق المرتبطة بالسير أثناء النوم – وفي هذا الجزء من الثانية أصبح شخصًا واثقًا من نفسه.

وبالنسبة لي فإن أروع شيء في هذه التجربة هو أنه وجد نفسه قادرًا على فعل أشياء كثيرة بعد هذا؛ لأنه ببساطة غير اعتقاده من شخص مقيد إلى شخص قادر على فعل أشياء استثنائية، وهذه هي السرعة التي يكتسب بها العقل الخبرات الجديدة إذا تعلمنا كيف نتواصل معه باللغة التي نفهمها.

إن الاعتقاد بأنه سيئ في تعلم شيء ما بعينه، أفسح المجال للاعتقاد بأنه "إذا استطعت أن أتعلم هذا، فإنني أستطيع تعلم أي شيء". وفي لغة البرمجة اللغوية العصبية فقد تم "تعميمها" في مجالات أخرى في حياته – لقد أصبح متعلمًا جيدًا لأنه تخلى عن الاعتقاد بأنه لا يستطيع التعلم.

وبالطبع، عندما يتغلب شخص ما على مشكلة بطريقة استثنائية، فهناك دائماً شخص ما يقول شيئاً مثل: "يا للدهشة! هذا فقط بسبب أنه يعتقد أنه أفضل".

فأقول: "بالضبط".

إن الاعتقاد له قوة هائلة فى كل الثقافات، وهذا ما يؤكد لنا تأثير الدواء الوهمى؛ حيث إن كل المواد الفعالة فى الأدوية أو العقاقير قد تم اختبارها بالمقارنة مع الأدوية الوهمية، وقد أثبتت الأدوية الوهمية بدرجة أو بأخرى أنها تنجح دائماً، بينما العقاقير الحقيقية أحياناً لا تنجح.

يقول لنا العلماء إن هذا بسبب أن الأدوية الوهمية تخدع الشخص بطريقة ما، لكن الأمر أكبر من مجرد مسألة الاعتقاد؛ فمن المثير للاهتمام أن الناس إذا اعتقدوا أن الدواء الوهمى يحرك الشفاء الطبيعى بطريقة ما فى أجسامهم فإنهم سيستجيبون للعلاج حتى إن علموا أنه دواء وهمى، وفى الواقع فإن استجابتهم تزداد فى حالات كثيرة.

لقد قررت منذ سنوات عديدة استخدام هذه الظاهرة، فقامت بالاشتراك مع زملاء لى بتسويق زجاجات بها كبسولات فارغة مع نشرات بحثية مطبوعة توضح كيف يعمل الدواء الوهمى. فإذا نظر المريض إلى المؤشر ووجد أن الدواء الوهمى نجح مع خمسة من ستة أشخاص يعانون المرض الذى يعانيه، فإنه لن يتردد فى أن يكون الشخص السابع. كانت فكرتنا أن ننتهى من أول طرح لنا ثم نقوم بتسويق "دواء وهمى جديد مطور - مع ٤٠٪ مواد غير فعالة".

ثم تدخلت مؤسسة حكومية ما وقال لنا أحد مندوبيها إن هذا لن ينجح، فأطلعناه على بحثهم الذى يقول إنه نجح بالفعل، فرد قائلاً: إن هذا غير قانونى، فلم نوافقه الرأى؛ فكيف يكون بيع كبسولات فارغة لأشخاص يعلمون أنها كذلك غير قانونى؟ وفى النهاية، قالوا لنا إنهم لن يسمحوا بهذا لأنه "غير أخلاقى".

وعندما كنت أقوم بمعالجة العملاء الذين يحتاجون إلى مساعدة إضافية كنت أعطيهم الدواء الوهمى، إنهم لم يعلموا فقط أنه دواء وهمى بل كان

لديهم الاعتقاد - والذي حرصت أن أعطيهم أيضًا إياه - بأن علمهم بأنه دواء وهمي سيجعله أكثر تأثيرًا، وفي الواقع فإنني لست قلقًا هذه الأيام حيال الدواء الوهمي؛ لأنني أستخدم أي شيء متاح - عادة حبات العنب، فإنه يأتى بنتيجة أيضًا.

وبالتالي؛ فإن كان للاعتقاد هذه القوة الهائلة فتوقف لدقيقة وفكر في الأشياء الهائلة الرائعة التي يمكن أن تكون لديك أو التي يمكن أن تفعلها إذا أخذت الاعتقاد - الذي يحول بينك وبين تعلم أي شيء جديد بسرعة وببساطة - بشكل أسرع مما يمكنك تخيله، وقمت ببساطة بتغييره. ما الذي ستكون عليه إذا استطعت أن تستخدم مزيدًا من قدراتك العقلية لتغير حالته، حتى يتسنى لك عندما تفتح عينيك أن ترسم شيئًا غاية في الروعة - بل وحتى أكثر روعة من كلب بودل أنيق طوله ست أقدام؟

إذا أردت أن تستفيد الاستفادة القصوى من هذا الكتاب، فتوقف هنا واكتب المعتقدات التي تود هجرانها والتغييرات التي تود إبدالها بها. ضعها في عمودين متلاصقين، وفي العمود الثالث اكتب بالتفصيل كيف ستتحسن حياتك حال حدوث هذه التغييرات، وتأكد من أن تكون قائمتك محددة حسيًا - بمعنى أن توضح ما الذي ستراه وتسمعه وتحسه بل وحتى تشمه وتتذوقه حال تغير معتقداتك.

لقد كانت الأسئلة التي طرحتها على نفسي بعد حادثة كلب البودل كالتالي: ما الذي كان يجرى بالتحديد داخل هذا الشخص، والذي جعل من الممكن أن يغير اعتقاده؟ وكيف جعل شيئًا ما يحدث، فقط بعد دقائق من كونه "مستحيلًا"؟ ومثل أي شيء آخر، كنت متأكدًا من أن هذه مهارة يمكن تعلمها، وأن كل شخص يجب أن يكون قادرًا على تعلمها وتجريبها في وقت أقل من مئات الساعات التي اعتقد "إريكسون" أنها ضرورية.

لقد فهمت أن التغيير يمكن أن يحدث فقط إذا تغيرت الطريقة التي تخزن بها المعتقدات في المخ، فيجب أن تختلف الطرق التي نشفر بها المعتقدات إلى أشياء ممكنة وأشياء أخرى غير ممكنة بطريقة أو بأخرى. يبدو منطقيًا أنه

إذا غيرنا بناء الأمور التي لا تمت بصلة للمعتقدات إلى نفس البناء الذي نستخدمه لتخزين المعتقدات القوية الإيجابية، فإن تجربتنا سوف تتغير. وقد اكتشفت هذا بسهولة جدًا - بمشاهدة وسماع الناس أمامي. لقد أصبحت مساعدة الناس على التغيير بجعلهم يستخدمون المعتقدات جزءًا مهمًا الآن مما أقوم به.

إن جزءًا من سبب أن الناس لا يستطيعون إحداث تغييرات مهمة في حياتهم أو فعل أشياء، مثل الدخول في حالات اللاوعي، هو أنهم لا يعتقدون أن بإمكانهم فعل ذلك وليس لأنهم لا يستطيعون. إن ما يفعلونه حقيقة هو أنهم يقومون باقتراح ما بعد التنويم المغناطيسي. إنهم اعتقدوا بطريقة ما أن شيئًا ما "صعب جدًا"، أو أنه لا يمكن تنويمهم تنويمًا مغناطيسيًا، مثل أناس آخرين. قد يأتي هذا الاعتقاد من أي مكان تقريبًا؛ فربما قام ممارس التنويم المغناطيسي بمحاولة تنويمهم ولكنه أخفق، أو أن إحصائيًا أخفق في إدخالهم في حالة اللاوعي، وظنوا أنهم ملامون على ذلك بطريقة ما.

لقد ساعدت أناسًا على تغيير معتقداتهم مرات عدة؛ ففي إحدى المرات قام طبيبان نفسيان بإحضار امرأة كانت قد أحرزت درجة صفر في مقياس هيلجارد للقابلية للتنويم المغناطيسي، في حلقة نقاش قدمتها في "ويتشيتا" بولاية كنساس. وقالوا: "هذه المرأة لا يمكن تنويمها مغناطيسيًا على الإطلاق". فنظرت إليها وقلت: "هل أنت لا يمكن تنويمك مغناطيسيًا؟" فاتسع بؤبؤها وقالت بالحرف الواحد بنغمة أحادية: "لا يمكن تنويمى مغناطيسيًا"، بنفس طريقة ونغمة شخص يقوم بتنفيذ اقتراح ما بعد التنويم المغناطيسي. فقامت بإحضارها إلى المنصة وقمت باستعراض كل ظواهر التنويم المغناطيسي التي أتذكرها، فقد أدخلتها في الهذيان الإيجابي والسلبي وأدخلتها في ظاهرة اللاوعي العميق - واتجهت للأطباء النفسيين وقلت: "حسنًا، أعتقد أنكم مخطئون".

فقالوا: "يا للدهشة... ربما يكون السياق أو الظروف المحيطة هي السبب".

فقلت: "هل تظنون أن حقيقة أنها أمام سبعمائة شخص ستفعلها بسهولة؟"
فردوا قائلين: "نعم".

والحقيقة أنهم بدأوا بالقول إنه من المستحيل إدخالها في ظاهرة اللاوعي
وقالوا إنهم "أثبتوا" أن ذلك أمر مستحيل، على الرغم من أن لديهم جهاز
قياس القدرة على التنويم المغناطيسى، والذي من المعتقد أن يكون صالحاً من
الناحية العلمية.

فقلت لهم: "ربما يجب عليكم أيها الأصدقاء أن يكون لديكم سبعمائة
شخص ليجعل ذلك أسهل؛ لأن الناس عندما يكونون خائفين فإنهم يتراجعون
إلى حالة اللاوعي العميق. وفي بعض الأحيان تجد أنه من الصعب على
البعض أن يتم تنويمهم مغناطيسياً عندما يكونون وحدهم مع الإخصائى فى
العيادة".

إن ما قلته بالفعل هو أن الناس يستجيبون بطريقة مختلفة فى سياقات
مختلفة، وهذا يعنى أنه من الواجب تطوير انسيابية تبديل السياقات أوفى
بعض الاحيان تجعلهم يهدون فى السياق المناسب.

الذاكرة والتغيرات فى النميطات الحسية

إن تغيير التجربة أمر سهل للغاية، حيث يقوم الكثير من الإخصائين
بجعل الناس يفكرون فى ماضيهم ويعيدون الإحساس بالأحداث التى سببت
لهم صدمة ولا يدركون أن الأشكال الحسية تتغير عندما يعيشون هذه الحالة
ثانية، عند مستوى معين فإن الشخص الذى يتذكر يشعر أنها حقيقية كما لو
كان يعيش هذه التجربة ثانية.

لقد ثارت ثائرتى عندما سمعت أن هذه الأشياء تحدث؛ لأن هناك أشياء
يضعها الناس فى الماضى وينسونها لأسباب وجيهة: لقد فعلوها للتو وانتهت
وتحتاج لأن تُشفّر على أنها ماض.

فى بعض الأحيان إذا كانت التجربة صادمة جداً وأصبح الشخص فاقداً
الذاكرة يقع فى أيدي الإخصائين الذين يصرون على أنه يجب أن يتذكر كل

التفاصيل، وهذا شيء لا معنى له: فإن العقل اللاواعى وقائى جداً؛ وفى بعض الأحيان يجعلنا نفقد الذاكرة لسبب جيد جداً، فالأشياء التى حدثت مريعة جداً لتذكرها.

ومع ذلك فى بعض الأحيان تتسبب تجارب الماضى فى مضايقة الأشخاص كما لو أنها تستمر فى الحدوث - وفى هذه الحالة قد يمكن الاستفادة من تغيير نميطاتها الحسية.

وللقيام بذلك بشكل صحيح، فإنك تحتاج لأن تتأكد من أن الناس الذين تعالجهم مصممون على النجاح، وفى الغالب فإنهم لا يكونون كذلك لأنهم ببساطة لا يعرفون بالدرجة الكافية أنهم لا يعرفون أن لديهم خيارات ولا يعرفون كيف يكونون مصممين على السعى وراء هذه الخيارات.

لكنهم بالطبع يستطيعون أن يكونوا مصممين على أشياء فى مجالات أخرى فى الحياة، وغالباً ما أقوم بتسجيل أشكالهم الحسية فى المجالات الأخرى التى يصممون على فعلها والأشياء التى يودون تحقيقها ومن ثم اجعل رغباتهم فى نفس قوة تصميمهم، وفى بعض الأحيان يجب عليك أن تختار الحالة التى ستفى باحتياجاتهم بطريقة أفضل. إننى غالباً ما أقوم بذلك لأنهم ببساطة إن عرفوا ما الذى عليهم فعله وكيف يفعلونه فإنهم لن يحتاجوا إلى فى المقام الأول.

والشئ المهم الآخر الذى عليك تذكره عندما تفعل هذا النوع من التغيير هو السرعة، فإن العقل يتعلم بسرعة والتعليم يجب ألا يكون بطيئاً - فى الواقع إذا تم تقديم المعلومات بصورة بطيئة جداً فإن العقل لن يتعلم لأنه لن يستطيع أن يكتشف نمطاً ما، فالأنماط تعطى معنى فقط عندما يتم عرضها بسرعة.

لقد استخدمت فى أحد الأنماط التى طورتها فى البداية هاتين القدرتين للعقل وهما: تغيير تجربته بتغيير الأشكال الحسية وإحداث التغييرات بسرعة، وكان هذا نمط "سويش"، وقد تم تطويره أساساً لنقل الناس من حالتهم الحالية إلى الحالة المرغوب فيها بتدبير ودقة.

تدريب: نمط "سويتش"

١. فكر في شعور أو رد فعل أو سلوك تود تغييره وهذه الصيغة مفيدة خصوصاً في التعامل مع المشاعر التي تُجبر الناس على التصرف بطريقة لا تطابق صورتهم الداخلية.

٢. أغلق عينيك وانظر ما الذي يحدث من وجهة نظر مرتبطة. فإذا كان سلوكاً فعرف نقطة انطلاق التسلسل، وضع إطاراً حوله واجعله واضحاً وحاد الملامح.

٣. والآن انظر إلى نفسك (فك الارتباط) كما لو أنك قد أحدثت التغيير بالفعل، انظر إلى ما ستفعل واستمع إلى ما ستقول وتأكد من أن هذا التقديم هو الأفضل للإجراء الذي تتخذه في الخطوة ٢.

٤. قلص من حجم الصورة التي ترغب بها حتى تصبح مربعاً صغيراً أسود وضعه في زاوية أول صورة ترسمها.

٥. والآن قم بطلاء الصورة الكبيرة بالأسود وقلصها بينما في نفس الوقت كبر الصورة الثانية ووضحها حتى تغطي الصورة الأولى كلياً، واسمع أو اصنع صوتاً لـ س-و-ي-ت-ش بينما تفعل ذلك. افتح عينيك "لكسر الحالة".

كرر هذا خمس مرات ثم اختبر رد فعلك على المسبب الأساسي. وكثيراً ما يجد الناس صعوبة في استعادة الصورة والشعور الأصليين ويتحولون ببساطة إلى الحالة الثانية.

و بمجرد أن تبدأ بفهم تقنيات التغيير، فباستطاعتك أن تفهم كيف أن الشخص الذي تكلمت معه سابقاً استطاع أن ينتقل في عدة دقائق من كونه غير قادر على خلق الهديان الإيجابي وحتى اللاوعي العميق إلى كونه قادراً على أن يهدى ويرى كلب البودل الأنيق الذي يبلغ طوله ست أقدام لقد تغيرت معتقداته - وكذلك النميطات الحسية لمعتقداته - تلقائياً.

إن مجرد إيمانك بشيء لا يجعله حقيقياً، فالبرمجة اللغوية والعصبية - وخصوصاً معالجة النميطات الحسية الخاصة بك - تعطيك الوسائل لمراجعة معتقداتك وتقرير أيها مفيد ويستحق الحفاظ عليه وما الذي سيفيد حياتك إن تم تغييره.

وبمجرد أن تعرف أن الأشياء التي تؤمن بها تختلف في بنائها عن الأشياء التي لا تؤمن بها ساعتها تكون لديك الوسائل، حرفياً، لتغير عقلك، وأحد أكثر الأشياء إفادة في تغيير معتقداتك الآن هو أن باستطاعتك أن تتعلم أشياء جديدة - وخصوصاً الأنماط الموجودة في هذا الكتاب - بسرعة وسهولة. يعتقد أكثر الناس أنه يجب عليهم أن يجاهدوا أو أن عليهم قضاء وقت طويل في تعلم شيء جديد. كيف ستتغير حياتك إذا كنت متعلماً جيداً - أو شخصاً يستطيع أن يصبح بسهولة ماهراً في البرمجة اللغوية العصبية وماهراً في حالات اللاوعي، وماهراً في أي شيء أعددت عقلك للخوض فيه؟ إنك ستظل بحاجة إلى ممارسة مواد جديدة لكن هذا النمط سيساعدك على الشعور بأنه ضمن قدراتك، ومن ثم يكون أمراً ممتعاً للممارسة.

تدريب: نمط تغيير الاعتقاد أن تصبح متعلماً بارعاً

١. قم بإيجاد اعتقاد يقف عقبة في طريقك لتعلم شيء جديد بسهولة، شاهد واسمع وحس بنفسك وأنت تحاول لكنك لا تنجز شيئاً من أهدافك، من المحتمل أنك ستكون قادراً على إيجاد الكثير من الأمثلة منذ أيام كنت في المدرسة، لاحظ كل النميطات الحسية لعدم الإنجاز الجيد واكتب ملاحظاتك حتى تكون منهجياً في عملك.
٢. قم بإيجاد معتقد قوى ومفيد عن شيء تمتاز فيه بالفعل. ولا يُشترط أن يقع ضمن نفس الفئة التي تمت الإشارة إليها في هذا الكتاب؛ بل

ببساطة قم بإيجاد شيء تعرف أنك بارع في عمله، وقم بفحص صفات
بنفس الطريقة السابقة.

٣. قارن الاثنين ولاحظ الفروق وأول اهتمامًا خاصًا بحجم كل صورة
ومواقعها في عقلك، وهل تحتويان، أو إحداهما، على حركة.

٤. قم بدفع صورة تقييد الاعتقاد بعيدًا في الفضاء حتى تبدو أصغر من
ثقب، ثم قم بتحويلها إلى أن تصطف في موقع معتقداتك الإيجابية. ثم
أحضرها سريعًا أمامك في الموقع الجديد وقم بتحويل الأشكال الحسية
الأصلية حتى تصبح نظيرة للمعتقدات التي هي في قمة الثقة والإتقان.
تخيل نفسك وأنت تسقط في حالة استرخاء عميق والتي تستوعب فيها
المعلومات بسهولة وتكون معدة لاستكشاف وممارسة مهاراتك الجديدة
بالتزام عميق.

٥. قم بتعميق الحالة عن طرق معالجة الأشكال الحسية واخلط داخل هذه
الحالة من اللاوعي العميق وأول اهتمامًا خاصًا للأحاسيس المتحددة
مع كونك متعلمًا بارعًا. وعندما تتعرف على إحساس قوى جدًا، ثبته
بأن تضغط بشدة على نقطة معينة في جسمك مثل شحمة الأذن أو
مفصل إصبع حتى تستطيع بسهولة الدخول إلى الحالة في وقت لاحق
بالضغط على أو إطلاق المرساة وتذكر التجربة التي عملتها في الخطوة
٤ بكاملها كلما أمكنك ذلك.

٦. وبيطء ارجع إلى الغرفة مرة أخرى وأحضر معك كل الأشياء التي
تعلمتها وكذلك المعرفة أنه يمكنك أن تعيد هذه التمارين مرارًا وتكرارًا
حسب رغبتك، وقم بمضاعفة حدة التجربة كل مرة.

إن الأدوات الواردة في هذا الكتاب تتيح للناس أن تفكر وتشعر بطريقة مختلفة وجيدة، وتعطيهم الوسائل لتغيير أنفسهم والتحرك باتجاه ما يريدون؛ وأنا لا أريد أن يقتصر الناس على الرغبة في الأشياء، بل أريد لهم أن ينجذبوا إليها بسلوكيات جديدة.

إن الأشخاص الناجحين في كل المجالات سواء كانوا أطباء أو كيميائيين أو عازفين أو موسيقيين أو مخترعين لأشياء رائعة لديهم جميعاً حافز، وكذلك الذين تركوا بصمة في مجال الطب والتعليم. إنني لا أتكلم عن الحافز الشخصي من النوع أ، لكن عن حافز حب الاستطلاع، إنهم متحفزون للقيام بما يحققون فيه إنجازاً كل مرة يقومون فيها بعمله.



أنماط الاستقراء

التنويم المغناطيسي

وفن خلق حالات قوية

للتعلم

تطوير مهاراتك

الحالات المتغيرة والتنويم المغناطيسى وقوة التعلم

عندما تصبح ممارساً مؤهلاً للتنويم المغناطيسى عندئذ يكون لديك مهارة مهمة عليك تطويرها، سم هذه المهارة ما شئت: "تنويم مغناطيسى" أو "تأمل" أو "حالة متغيرة" فإن هذا لا يهم، بل إن أهم شيء هو أنك تتعلم كيف تتحكم فى حالة إدراكك - وكذلك حالات الأشخاص الذين يأتونك لمساعدتهم - حتى تستطيع استخدام أداة قوية لزيادة القدرة على التعلم.

إننا نملك القدرة على تطوير مهاراتنا، فكلما ازددنا معرفة بكيفية استخدام أيدينا، مثلاً، ازدادت الأشياء الرائعة التى باستطاعتنا عملها، فلدى بعض الفنانين ذلك التحكم المتقن، فباستطاعتهم أن ينحتوا مشاهد كاملة على رأس دبوس، وأنا ليس باستطاعتى أن أفعل ذلك، لأننى لم أطور هذه الدرجة الخاصة من التحكم، وهناك موسيقيون لديهم تحكم غير عادى فى أصابعهم على لوحة العزف، وباستطاعتى أن أعزف إلى درجة ما، ولو أنتى أوليت اهتماماً أكبر بالسلم الموسيقى وبالممارسة فسأصبح موسيقياً رائعاً.

وكذلك الحال مع حالتك الإدراكية، فكونك قادراً على وضع نفسك فى حالة الاسترخاء، حالة التأمل العميق، ينبغى أن تصبح مهارة طبيعية مثلها مثل التنفس.

يخلط الناس أحياناً بين الفرق بين التنويم المغناطيسى والتأمل، وفى رأى أنهما حالتان متشابهتان جداً باستثناء أن التنويم المغناطيسى له طريق أو نتيجة تقررهما قبل البدء فيها، بينما التأمل لا شكل له، وشخصياً، عندما أريد أن أدخل فى حالة متغيرة فإننى أريد فعل شيء ما: أريد أن أعرف متى سأدخل فيها ومتى سأخرج منها وأريد أن أعرف ما الذى سأفعله وأنا هناك. والتأمل بالنسبة لى لا يتم توجيهه بالطريقة الكافية، لكنه فى الحقيقة حالة فردية تختلف من شخص لآخر.

إذا أردت أن تتجزأ أى شىء عن طريق التنويم المغناطيسى الذاتى فإنك تخطط له قبل أن تبدأ. إنك عندما تقوم الآخرين مغناطيسيًا، فى الواقع كلما جميلة، فإنك تحاول أن تستثير بداخلهم حالة معينة. إنك تقوم باستخدام الصور والمشاعر والصور الكلامية، وإذا كان لديك المهارة الكافية كمتواصل، فإنك ستضعهم فى حالة متغيرة. والمعرفة التامة بكيفية حدوث هذا وإنجازه بدقة هو ما يجعل الفرد ممارسًا ماهرًا للتنويم المغناطيسى.

بالطبع ليس كل من ينصب نفسه على أنه ممارس للتنويم المغناطيسى أن يكون بالضرورة ماهرًا فى ذلك، وكان هذا أحد أول الأشياء التى تعلمتها عندما بدأت هذا المجال.

على سبيل المثال: لقد تصادفت مع هذا الشىء الذى ذكرته الذى يدعى "ميزان قابلية التنويم المغناطيسى" والذى تم تصميمه لقياس مدى قابلية الشخص للخضوع للتنويم المغناطيسى، وفى رأى أنه يعمل كمقياس لعدم كفاءة ممارس التنويم المغناطيسى وليس قابلية الشخص الذى يتم إجراء التنويم المغناطيسى له.

لقد ذهبت إلى معمل "إيرنست هيلجارد" منذ سنوات عدة، فقيل لى إن بعض الناس يحرزون صفرًا وهذا يعنى أنه لا يمكن إطلاقًا أن يتم تنويمهم مغناطيسيًا، بينما الأشخاص الذين يحرزون درجة عالية فإن هذا يعنى أنهم يستطيعون أن يفعلوا الهديان الإيجابى أو أى ظاهرة أخرى "متقدمة" من التنويم المغناطيسى.

إننا نعرف أن كل ما يسمى بظواهر التنويم المغناطيسى - فقدان الذاكرة وفقدان الحس وتصلب الذراع والهديان الإيجابى والسلبى إلخ - يمكن رؤيتها أثناء حالة الاستيقاظ الطبيعية، لذا فإن هذا لا معنى له ضمن هذا المعيار. فكر كم مرة هذيت سلبياً عن المكان الذى تركت فيه مفاتيح سيارتك؛ وقد تركتها على المنضدة لكنها ليست موجودة هناك حيث ذهبت لتجدها، حتى أشار إليك أحد ما بوجودها تحت ناظريك.

إن اختبارات التنويم المغناطيسى نفسها تجرى كالاتى: يقوم الباحثون بتشغيل شريط تسجيل بينما يجلس الناس هناك ويستمعون، وتكون الدرجة التى يستطيعون الوصول بها إلى حالة متغيرة ظاهرياً والدخول فى ظاهرة من ظواهر التنويم المغناطيسى هى مقياس قابليتهم للتنويم المغناطيسى.

وكانت المشكلة هى أنه حتى استقراء التنويم المغناطيسى لم يكن جيداً على الشريط، لقد كان رتيباً وغير إبداعى، وكذلك كانت الطريقة التى رأته عليها، ولقد أثبت الاختبار فقط أن قلة معينة من الناس يمكنهم أن يلجأوا إلى اللاوعى من فرط سأمهم.

لقد استطعت أن أضع استقراء التنويم المغناطيسى على شريط وأن أقوم بتنويم الكثير من الناس مغناطيسياً - وعلى الرغم مع ذلك فإن ميزان "هيلجارد" مازال رسمياً ينال المصداقية على أنه صالح من الناحية العلمية.

إن الاعتقاد بأنك تحتاج إلى التكلم بنفس النغمة لوضع شخص ما فى حالة اللاوعى هو شئ محورى فى هذا المنهج للتنويم المغناطيسى، لقد اعتقد الباحثون فى هذا المنهج باعتباره مناسباً لوضع الشخص فى الحالة المتغيرة - لكن الحقيقة أنك تتكلم بنغمة واحدة عندما ترغب فى التحدث بطريقة غير مناسبة. وإذا تكلمت بطريقة مناسبة وببطء، وتغير نغمة صوتك وتخفزه عندما تعطى الأوامر فإن الناس سيستجيبون بصورة أكبر.

مثل هذه الأنواع من الاعتقادات أوجدت موقفاً يعتقد فيه أن عددًا محدوداً من الناس قادرين على تحقيق عدد محدود من الأشياء، وهذا سبب أن التنويم المغناطيسى قد استخدم بدايةً فى الأشياء البسيطة مثل جعل الناس يخفزون من أوزانهم ويقلعون عن التدخين، وفى الواقع لم يكن الإخصائيون يملكون أدوات لمعالجة الأشكال الأكثر تعقيداً.

وعلى النقيض، فإنك فى حالة تدريبك على أن تصبح طبيباً نفسياً، فإنك ستتعلم كيف تعطى عقاقير لمعالجة مشاكل عاطفية، وإذا كنت عالم نفس فإنك ربما تعلمت شيئاً عن العلاج الاشرطى أو المنفر، حيث تعرض مرضاك

للسجائر، ثم تعطيهم صدمات كهربية لدفعهم للإقلاع عن التدخين. وربما تدربت على جعل الناس يتحدثون مع أفكارهم لتغيير سلوكهم.

إن المشكلة هي أنك ببساطة لم يتم تعليمك كيف تساعد عملاءك على التفكير بصورة مختلفة، وأن تغير من الطريقة التي يحسون بها ويتغلبون على الإدمان الفسيولوجي، أو أن يقوموا بأشياء عملية فعلاً مثل تطوير فقدان الذاكرة للتجارب الصادمة حتى لا يضطروا إلى معايشة الماضي مراراً وتكراراً حتى يصبحوا معاقين وظائفياً، بل إن حتى العلماء النفسيين لم يتعلموا أن هذه الأشياء ممكنة.

وحيث إن النموذج لم يكن موجوداً كان من الواجب أن أطور الأدوات من البداية حتى أنجز هذا. لقد أنجزت هذا عن طريق عملية بسيطة ومنطقية لإيجاد أولئك الذين قاموا بالفعل بما أود دراسته، ووجدت أناساً قد تعافوا "تلقائياً" من بعض التجارب البائسة ثم تفحصت بعناية الشيء الذي قاموا به ويختلف عن الذين لم يتعافوا من صدماتهم.

لقد أصبح التنويم المغناطيسى أداة مفيدة. لقد طورت استراتيجيات جديدة وجيدة، وواتتني فكرة جيدة أن أقوم بتطبيق التنويم المغناطيسى ثم أقوم باستخدام هذه الاستراتيجيات في الحالة المتغيرة، والحقيقة أننا نتعلم أفضل عندما نكون في حالة متغيرة أكثر مما نكون في حالتنا الطبيعية من الإدراك، وإن لم يكن هذا صحيحاً، لكننا تعلمنا أن نحل مشكلاتنا في جميع الأوقات ببساطة بمجرد التفكير فيها.

لذلك، فإن التنويم المغناطيسى يمكن النظر إليه باعتباره حالة تعليمية والتي نستطيع فيها أن نحسن تفكيرنا ونصقل استراتيجياتنا. وهذا بالطبع يحدث بطريقة تلقائية في بعض الأحيان. لقد وجد الكثير من الناس أفكاراً وحلولاً رائعة لمشاكلهم وقد أتتهم هذه الأفكار والحلول عندما كانوا نائمين أو عندما انخرطوا في حالات عميقة من الاسترخاء والتأمل.

"ألبرت أينشتاين" على سبيل المثال، اعتقد أن التجارب هي ببساطة طريقة أخرى لوصف الهذيان، فقد دخل في حالة عميقة من الحالات المتغيرة وتخيل

نفسه راكباً على فوتون ضوئى. ولم تكن هذه حالة استيقاظ طبيعية. ووصف "لينوس باولينج" تراكب الذرات بداخل الجزيئات وفاز بجائزة "نوبل". ولم تكن هذه أيضاً حالة استيقاظ طبيعية، ولقد أصبح من الواضح أننا لدينا القدرة على الدخول وبعمق إلى الحالات المتغيرة ذات الإبداع المتألق، وهذه ببساطة طرق بديلة للتفكير تختلف عن حالة الاستيقاظ "الطبيعية".

وعلى الرغم من الإمكانيات التي يقترحها هذا المنهج، ومئات السنين من الخبرة التي اكتسبناها في مجال تطبيق أساليب اللاوعى، فما زال هناك الكثير من الناس الذين يخافون التنويم المغناطيسى.

وأحد الأسباب أن عدداً لا بأس به من الأشخاص المفتقدين للكفاءة يمارسون التنويم المغناطيسى، وهناك سبب آخر هو أنه أحياناً لا يقوم الناس بتنفيذ الاقتراحات التي تعطونها لهم أثناء التنويم المغناطيسى، وأغلب الذين يعملون في مجال المعالجة لا يحبون فكرة أنه من الممكن أن يفشلوا، إذا استطعت أن تصل بالناس إلى التحرر، وكلمة قالوا شيئاً، قلت لهم: "وكيف تشعر حيال هذا الأمر"، فإنك بذلك لا تجازف بالقدر الكافى.

إن المشكلة فى هذا المنهج هى أنك أيضاً لا تساعد الناس على التغيير، إنه منهج غير منظم وفضفاض وليس له أى نتيجة موجهة.

من ناحية أخرى، فإن البعض منا الذين يلتزمون بصراحة وبعنف باستخدام التنويم المغناطيسى مستعدون لتحمل المخاطر. إننا نريد بالفعل أن نجعل الناس يفقدون أوزانهم الزائدة وأن يقلعوا عن التدخين وألا يخافوا من عبورهم الجسر أو ركوب الطائرة. إننا لا نهتم بالمشاكل ونهتم أكثر بالطرق الجديدة للتعامل والتصرف.

بعض الإخصائيين يقومون بتوسيع آفاقهم، وأفضلهم، على الأقل، مستعد لتجريب وسائل جديدة، ذلك لأنهم يبدأون التفكير فى النتيجة النهائية. وحتى كلمة "التنويم المغناطيسى" مازالت تسبب لأغلبية "الخبراء" قلقاً كبيراً والذي يُعد رد فعل غير ملائم ومفرطاً، إننى أعتقد أنه قد حان الوقت لتتوقف عن النظر إلى التنويم المغناطيسى على أنه شىء مخيف، فهذه بداية ألفية جديدة

وأصبح الناس أذكى من ذى قبل . إنهم يطورون طرقًا جديدة لإنجاز الأشياء بصورة أكبر، فبينما هم يكبرون يستخدمون أجهزة الكمبيوتر ويلعبون ألعاب الفيديو والتي من المستحيل لعبها في حالة استيقاظ عادية. هذه الألعاب تخلق حالات قوية من الحالات المتغيرة والتي يستطيع الناس فيها أن يتغيروا حتى في علاقاتهم مع العالم والوقت، ومن أجل اللعب يجب عليهم أن يصبحوا خبراء بارعين في ممارسة مهارة متقدمة للغاية من مهارات التنويم المغناطيسى ألا وهى مهارة تزييف الوقت، وذلك من أجل أن يكونوا قادرين على مواكبة سرعة اللعبة. ويقصد بذلك أن نحصل على توافق أكبر لحركة العين، إلا أن الأهم من ذلك أن هذه الألعاب تقوم فى الأساس على التكنولوجيا التي ستستخدم من أجل جعلنا أذكى وأسرع، سواء بتعليم الناس إجراء العمليات الدقيقة أو إطلاق السفن الفضائية. إن المعدات الإلكترونية التي نتعامل معها تقوم بالفعل بتغيير الطريقة التي نفكر بها.

إن واحدة من أهم الخطوات المستقبلية فى التنويم المغناطيسى هى مجال تصميم الهندسة البشرية (دى إتش إى). عندما طورت هذا بدأت فى أخذ الآلات الموجودة بالخارج وأضعها بالداخل وأجعلها تعمل بدقة متساوية وفعالة. فعلى سبيل المثال: إذا كان لديك أداة قياس دقيقة بشكل خاص فى العالم الخارجى وتعلمت كيف تبنى واحدة متشابهة تمامًا فى العالم الداخلى فإن قدراتك ستتحسن بشكل مثير، فإذا كان لدى أداة موسيقية إلكترونية لتأليف الأصوات والتي باستطاعتها أن تصدر وتسجل ستة عشر مسارًا صوتيًا، فليس هناك سبب لعدم استطاعتى بناء نفس الآلة فى رأسى. ومن ثم أستطيع عمل نفس الشيء فى ذهنى و"أشغلها"، فى حالة الوقت المزيّف، حتى أحب ما أسمع، ثم أجلس على الآلة الحقيقية وأسجلها حقيقة.

وعلى الرغم من أنتى يجب على أن أسافر آلاف الأميال بالطائرة من أجل عملى فإننى لا أحب الطيران، لذلك فإننى لحظة ركوب الطائرة أدخل فى حالة اللاوعى العميق وأغوص بالداخل وأستمتع باللعب فى الملاعب المتخيلة بداخل عقلى. فهذا هو المكان الممتلئ بكل الأشياء التي أمتلكها فى العالم الخارجى بالإضافة

إلى كثير من الإبداعات الرائعة، فعلى سبيل المثال، لدى جهاز تليفزيون يتبع لإعادة تشغيل البرامج التليفزيونية القديمة عندما أرغب فى مشاهدتها. ولدى أفضل جهاز تجسيم الصوت فى العالم برأسى، ولدى أيضاً فرقة موسيقية وجوقة من المنشدين، وأستطيع أن أجعلهم يغنون ويعزفون أى شىء أرغب فيه.

إننى لم يكن عندى هذه الأشياء على الإطلاق - أو حتى تخيلت أن أمتلكها - حتى تعلمت الدخول فى الحالات المتغيرة وأن أستخدم الاستراتيجيات التى تعلمتها من الأشخاص الآخرين.

لذلك، فإنه من المحزن أن ينظر البعض إلى التنويم المغناطيسى نظرة شك، لأنهم ببساطة يتبنون الاعتقاد الذى لا أساس له وهو أنه "سيئ ولا يأتى بنتيجة"، بالطبع هؤلاء الناس لا يشرحون كيف أن أى شىء لم ينجح يكون سيئاً، لكن هذا لا يمنعهم من أن يطرحوا اعتراضاتهم.

لقد حارب "ميلتون إريكسون" لسنوات محاولاً جعل التنويم المغناطيسى شرعياً، وأعتقد أن الطريق لفعل هذا هو أن يجعله مقصوراً على الأطباء وأطباء الأسنان.

ولسوء الحظ، فإن هؤلاء الناس ليسوا فى المكان المناسب لاستخدامه، فإنهم ببساطة ليس عندهم الوقت، وأفضل أن يعملوا مع أشخاص آخرين - خبراء فى إحداث الغشية أو حالة اللاوعى - يقومون بإعداد المرضى لهم حتى يستطيعوا أن يبدأوا عملهم.

منذ سنوات عدة قمت بتعليم مجموعة من المرضى الذين يعانون من ألم أسنانهم كيف يكونون قادرين على الدخول فى حالة لاوعى عميق وأن يسيطروا تماماً على الألم، ثم أبعث بهم ليخلعوا الأضراس التى تؤلمهم. واعتماداً على هذا وحده، قال مسئول من جمعية الأسنان الأمريكية وقتها إن المدخل الوحيد الفعال والمتاح للتعامل مع رهاب الأسنان هو البرمجة اللغوية العصبية.

ويستطيع الأطباء أيضاً أن يتعلموا الكثير من البرمجة اللغوية العصبية لأنه عندما يُنظر إلى التنويم المغناطيسى من خلال عين البرمجة اللغوية العصبية، فإنه يصبح أداة قوية لتحقيق نتائج غير ممكنة الحدوث فى حالة الاستيقاظ.

"العادية"، إن ما يجعل البرمجة اللغوية العصبية قوية هو أنها تعلم الناس كيف يكون لديك حرية أكثر وكيف تكون أكثر ذكاءً وكيف تصبح أكثر موهبة. وهى أيضاً تعلمك كيف تفعل الأشياء بسهولة أكثر؛ لأنك لن تضطر إلى قضاء ساعات كثيرة فى الإعداد والعمل المضى.

إن البرمجة اللغوية العصبية تطورت من خلال دراستنا للتنويم المغناطيسى، لكن بينما كان "ميلتون إريكسون" مسبقاً لقضاء آلاف الساعات لإحداث تغيير فعال لشخص ما، فإننى أردت أن أحصل على نفس النتائج فى وقت أقل بكثير. والآن باستطاعتى أن أفعل ذلك - وأيضاً تعليمه للآخرين - ذلك لأننى مارست التنويم المغناطيسى لسنوات كثيرة وأعلم تماماً كيف أعدل من سلوكى لأجعل من السهل على الشخص الذى أعمل معه الدخول فى الحالة المناسبة. وهذه قدرة مهمة يجب تطويرها: فلكى تُغير الناس يجب عليك أن تغير من سلوكك، فإذا أردت أن تدخل شخصاً ما فى حالة مختلفة - ولنقل فى حالة الغشية - فيجب عليك أولاً أن تكون قادراً على دخولها.

إن إحدى الطرق التى يتعلم بها الناس هى مضاهاة الآخرين أو تقليدهم. ونحن نسميها "التسلية". يوجد هناك علامات معينة لتطوير اللاوعى يختارها الناس ويتبعونها دون إدراك، وذلك حتى يدخلوا بدورهم فى اللاوعى العميق. لذلك قبل أن يحدث هذا، فإنه من المهم لأى أحد يرغب فى أن يكون مؤهلاً وكفئاً فى البرمجة اللغوية العصبية والتنويم المغناطيسى أن يتعرف على حالات التنويم المغناطيسى نفسها، ومن ثم يتعلم كيف يتحكم فيها. من الناحية النظرية يجب عليك أن تكون قادراً على الدخول فى حالات اللاوعى لكن لا تفقد نفسك فيها. عندما تعمل مع أناس آخرين فإنك تحتاج لأن تكون مثلاً يحتذى به، وتحتاج أيضاً لأن تكون قادراً على أن تظل على اتصال بهم.

عندما بدأت لأول مرة فى دراسة التنويم المغناطيسى وجدت أن هناك دورات تدريبية كاملة تتحدث عن كيف تدخل الناس فى حالة التنويم المغناطيسى دون أن تدخل نفسك فى حالة الغشية - وهذا فى حد ذاته شئ مثير للسخرية، فإذا كان الأمر جيداً بما فيه الكفاية لعميلك فهو كذلك بالنسبة لك، يجب عليك أن

تتأكد من أنك وأنت تتعلم الدخول في حالة الغشبية أو اللاوعى أنك ما زلت قادرًا على التكلم والرؤية والسمع والتصرف والرد - وهذا يأتي فقط بالممارسة. إنه لمن المهم جدًا وأنت تستخدم التنويم المغناطيسى أن تجعل ما تريد تحقيقه نصب عينيك، وهو وضع الناس في حالات رائعة من الاسترخاء، ثم تجعلهم يواجهون مشاكلهم مستخدمين كل الموارد التي لم يعلموا أنهم يمتلكونها، وهذا هو الطريق لمساعدتهم على تغيير معتقداتهم عما يمكنهم فعله. وعندما ترجعهم ثانية فإن حالة استيقاظهم لن تكون كما كانت عليه قبلاً، وهذه هي الحكاية برمتها. هذا هو ما يُسمى بالتعلم.

وستتعلم في هذا الكتاب لاحقًا بعض الأنماط اللغوية القوية المعقدة والتي تقود الناس دون جهد إلى حالة اللاوعى، لقد قمت بدراسة الأنماط اللغوية لعدة سنوات، ودونت مئات النسخ المختلفة لكل نمط، لذلك أستطيع الآن تكوينها تلقائيًا ودون وعى، إننى لا أحتاج إلى التفكير فيهم ثانية، وكذلك ستصبح أنت إذا تعلمت لغة الإقناع، وأن تعرف كيف تبدو حالة الغشبية وكيف تحس بها، وأن تجعل عميلك ينخرط فيها ويشعر بمثل ذلك تمامًا.

تعلم كيف تدخل في حالة اللاوعى

إذا كنت الآن حديث العهد بالتنويم المغناطيسى، فمن المهم أن تمتلك خبرة الدخول والخروج في حالة اللاوعى بسرعة كلما أمكنك ذلك. أحد الأمور الممكنة في هذا الصدد، هو أن تبحث عن ممارس للتنويم المغناطيسى ذى مهارة وشهرة عالية وقم بشرح ما تريده تمامًا. اجعله يُدخلك في حالة اللاوعى واجعله يقترح عليك فى مرحلة ما بعد النوم أنك عندما تلمس نفسك على ظهر يدك بطريقة محددة وفى مكان خاص فإنك سترجع إلى حالة اللاوعى بسهولة ودون جهد، وهذا ما نسميه بـ "الإرساء" وهى مهارة من صميم البرمجة اللغوية العصبية.

تدرب على لمس ظهر يديك الأخرى (بدء الإرساء)، كرر هذا وقم بالدخول والخروج من اللاوعى حتى يصبح الأمر مألوفًا وسهلاً.

وحيالما تشعر بالراحة والاعتیاد تجاه التجربة ویصبح الانتقال بین الوعي واللاوعي سهلاً، تدرب على إبقاء عینیک مفتوحتين أثناء حالة اللاوعي، ثم اجلس مع شخص آخر وابدأ بمجاراته على نفس معدل التنفس، ثم أعد دخول حالة اللاوعي عن طریق إطلاق الإرساء.

وبینما تقوم بذلك استمر فی الحديث إليه، ویفضل أن یكون الحديث عن أوقات وتجارب الرفاهية والسلام والاسترخاء، ولاحظ التغيرات التي تحدث لكليهما بینما تدخلان حالة اللاوعي المشتركة.

وفی نفس لحظة دخولك حالة اللاوعي فإن نوعية صوتك ستتغير، وسيتغير تنفسك وستظهر عليك بعض العلامات الجسدية – علامات دخولك حالة الغشية – والتي ستؤثر بقوة على الشخص الذي معك.

علامات الدخول فی حالة اللاوعي

كلما زادت ممارستك للتنويم المغناطيسي كان من السهل عليك إدراك علامات الدخول فی حالة الغشية. يبدو الناس مختلفين وهم فی حالة اللاوعي أو الغشية. ومن السهل جداً أن تميز حالة الاسترخاء لدى الآخرين. وكلما كنت قادراً على دفع نفسك لمزيد من الاستبصار وحدة الذهن، فباستطاعتك أن تزيد قدرتك على تعميق حالات اللاوعي لديهم بطريقة غير رسمية.

قام الكثير من الخبراء بتدوين أكثر من مائة علامة على الدخول فی حالة الغشية، الشيء الذي يجعل الأمر أكثر تعقيداً. أنت بحاجة إلى أن تركز فقط على عددٍ من أكثرها وضوحاً.

ابحث عن:

- تباطؤ معدل التنفس
- اتساع البؤبؤ
- احتقان الشفة السفلى بالدم
- تباطؤ والتهتهة فی الكلام
- ارتخاء متزايد فی عضلات الوجه وشكل الجلد

- التغير في معدل تحرك الجفنين (سرعة وبطئاً)
- تزايد جمود الأعضاء
- فتح وإغماض الجفنين طبيعياً

والآن فكر فيما يمكنك تحقيقه عندما تطبق هذه الأدوات بطريقة منهجية.

تدريب: استخدام علامات الدخول في حالة اللاوعي

١. اجلس في مواجهة شريكك، خذ نفساً عميقاً وأخرجه، وأتح لنفسك الاسترخاء. راقب شريكك دون أن تتكلم وبنظرة رقيقة وخفيفة ودون رؤية مركزة.
٢. وكل مرة تلاحظ على شريكك علامة من علامات الدخول في حالة الغشبية أومى ببساطة، وقم بتضخيم العلامة التي لاحظتها (ارجع إليها بشكل مبالغ فيه إلى حد ما) ثم انتقل إلى علامة أخرى ملاحظاً ما إذا كان شريكك قد بدأ في تطبيق العلامة، على سبيل المثال: إذا قل معدل حركة جفنه قلل من معدل حركة جفنه وقلل من تركيز رؤيتك أكثر.
٣. كرر هذه الخطوات حتى يغلق شريكك عينيه طبيعياً.
٤. وعندما يحدث هذا عزز العلامات الأخرى للانخراط في الغشبية بعبارات رقيقة مثل: "جيد جداً" أو "أحسن".
٥. أتح لشريكك أن يسترخي في حالة اللاوعي ثم اقترح عليه أن يعود إلى حالة الوعي مستيقظاً وأن يشعر بالاسترخاء والشعور التام بالاستيقاظ، غير الأماكن وكرر.
٦. إذا كان لديك شريك ثالث يتدرب فاجعله يجلس ويراقب ردود الأفعال بين ممارس التنويم المغناطيسي والشخص الخاضع للعلاج، وعندما يأخذ كل منكم دوره فعلى ثلاثكم أن تتشاركوا في الخبرات.

وغالباً ما يشعر كل من ممارس التنويم والشخص الخاضع للعلاج بتغيير في إدراكهما. وسيدخل المراقب أيضاً في حالة اللاوعى. هذا تدريب قوى جداً في بناء المهارة، لكنه في الوقت ذاته إشارة قوية إلى السهولة التي يمكننا أن نفضي بها إلى حالات الوعى المتغير لدى الآخرين. فمجرد ملاحظة تطور حالة اللاوعى عند شخص واحد، تكون في الغالب كافية لأن تجعل المراقب يغير من حالته الإدراكية لتماثل حالة الشخص الخاضع للعلاج.

كيفية عمل التنويم المغناطيسى الذى يتم على منصة

يستقى الكثير من الناس معلوماتهم عن التنويم المغناطيسى من خلال مشاهدتهم لممارسى التنويم المغناطيسى على المسرح والتلفاز، وهناك اختلافات ومتشابهات بين ما يقوم به ممارس التنويم المغناطيسى وتصرفات الشخص الذى يريد مساعدة الناس في تحسين عقولهم وتحقيق أهدافهم. إن أول شيء يجب عليك ملاحظته هو أن أغلب ممارسى التنويم المغناطيسى يبدأون بثلاثين أو أربعين متطوعاً من مشاهديهم. ربما لا تلاحظ هذا الجزء على التلفاز ذلك لأن الهيئات الحكومية تحظر الاستقراء الحقيقى على الشاشة، وهذه بالطبع مزحة لأنك عندما تعرف ما الذى تبحث عنه، فإنك ستجد التنويم المغناطيسى في كل مكان، فرجل الدين يبحث مشاهديه على التبرع بالأموال ليشعروا بالسعادة، وكذلك البرامج الإعلانية المتأخرة ليلاً تعرض مجوهرات رخيصة للذين يشعرون بالأرق، والسياسيون الذين يحثون الناخبين على المشاركة هؤلاء جميعاً يستخدمون طرقاً من التنويم المغناطيسى. ومثل الشخص المجبر على رؤية برامج التسوق ليلاً، فإن الأشخاص الذين يتطوعون للصعود على مسرح ممارس التنويم المغناطيسى قد أعدوا سلفاً ليدخلوا في "التجربة". بل حتى إن البعض منهم قد سبق أن أدخلهم ممارس التنويم المغناطيسى في هذه الحالة في وقت وعرض آخرين. ويريدون أن يكونوا جزءاً من هذه المجموعة من هذه التجربة.

يقوم ممارس التنويم المغناطيسى بإجراء سلسلة من "الاختبارات" فيأمر برفع ذراع واحدة وتشبيك الأيدي بحيث يكون غير قادر على فصل إصبع الخ. وهذا ببساطة لرؤية من سيطيع الأوامر.

وفى كل مرة يتم إرسال الأشخاص إلى مقاعدتهم، ولذا يرى ويتعلم باقى المتطوعين على مستوى اللاوعى ما هو المطلوب منهم وهم فى الواقع فى حالة معينة. وعندما يبقى قلة من الذين تم اختيارهم يتأكد ممارس التنويم المغناطيسى أنه سيعمل مع أناس يريدون التعاون ويعرفون المطلوب منهم ويميل باقى استقرائه لأن يكون عرضاً عادياً، حيث إن أغلب عمله قد تم إنجازه بالفعل.

وتلعب التوقعات فى نوع التنويم المغناطيسى الذى أعمل به دوراً أيضاً، لكنها بلا شك تمثل كل شيء، فأنا لى خطاب فى إطار ومعلق على حائط مكتبى مكتوب فيه أنتى "أفضل ممارس للتنويم المغناطيسى فى العالم". إننى لا أحتفظ به لأرضى غرورى؛ بل لأنتى أعلم أن كل شخص يأتى لى ليحدث بعض التغييرات سيقراً هذا الخطاب. والبعض منهم يجلس بعد قراءته ويدخل فى حالة اللاوعى قبل أن أقول أى شيء.

إن أحد أهم الاختلافات بين التنويم المغناطيسى الذى يتم على منصة ونوع عملى، هو أن التنويم المغناطيسى على المنصة يضيف المصدقية على فكرة أن بعض الناس لا يمكن تنويمهم مغناطيسياً، بينما لم أقابل أحداً على الإطلاق لا يمكن تنويمه مغناطيسياً - طالما كنت مستعداً لأخذ الوقت الكافى ومولياً الانتباه لردود أفعالهم وأعدل من سلوكى وفقاً لها.

بالطبع ستقابل دائماً أشخاصاً يدخلون فى حالة اللاوعى العميق ويسيطرون أثناء نومهم ثم يفيقون ويقولون: "إننى لم أكن نائماً مغناطيسياً، فقد كان باستطاعتى سماع كل شيء والشعور بكل شيء"، ويكون ردى دائماً أن هناك بالفعل حالة من الوعى والتى فيها لا نسمع ولا نشعر بأى شيء، هذه الحالة هى الموت، وعلما هو تجنبها بقدر الإمكان.

يقوم ممارس التنويم المغناطيسى بإجراء سلسلة من "الاختبارات" فيأمر برفع ذراع واحدة وتشبيك الأيدي بحيث يكون غير قادر على فصلها إلخ. وهذا ببساطة لرؤية من سيطيع الأوامر.

وفى كل مرة يتم إرسال الأشخاص إلى مقاعدهم، ولذا يرى ويتعلم باقر المتطوعين على مستوى اللاوعى ما هو المطلوب منهم وهم فى الواقع فى حالة معينة. وعندما يبقى قلة من الذين تم اختيارهم يتأكد ممارس التنويم المغناطيسى أنه سيعمل مع أناس يريدون التعاون ويعرفون المطلوب منهم ويميل باقى استقرائه لأن يكون عرضاً عادياً، حيث إن أغلب عمله قد تم إنجازها بالفعل.

وتلعب التوقعات فى نوع التنويم المغناطيسى الذى أعمل به دوراً أيضاً، لكنها بلا شك تمثل كل شيء، فأنا لدى خطاب فى إطار ومعلق على حائط مكتبى مكتوب فيه أنتى "أفضل ممارس للتنويم المغناطيسى فى العالم". إننى لا أحتفظ به لأرضى غرورى؛ بل لأننى أعلم أن كل شخص يأتى لى ليحدث بعض التغييرات سيقراً هذا الخطاب. والبعض منهم يجلس بعد قراءته ويدخل فى حالة اللاوعى قبل أن أقول أى شيء.

إن أحد أهم الاختلافات بين التنويم المغناطيسى الذى يتم على منصة ونوع عملى، هو أن التنويم المغناطيسى على المنصة يضيف المصدقية على فكرة أن بعض الناس لا يمكن تنويمهم مغناطيسياً، بينما لم أقابل أحداً على الإطلاق لا يمكن تنويمه مغناطيسياً - طالما كنت مستعداً لأخذ الوقت الكافى ومولياً الانتباه لردود أفعالهم وأعدل من سلوكى وفقاً لها.

بالطبع ستقابل دائماً أشخاصاً يدخلون فى حالة اللاوعى العميق ويسيرون أثناء نومهم ثم يفيقون ويقولون: "إننى لم أكن نائماً مغناطيسياً، فقد كان باستطاعتى سماع كل شيء والشعور بكل شيء"، ويكون ردى دائماً أن هناك بالفعل حالة من الوعى والتى فيها لا نسمع ولا نشعر بأى شيء، هذه الحالة هى الموت، وعملنا هو تجنبها بقدر الإمكان.

التنويم المغناطيسى والتحكم

النجاح حالة متغيرة

إن جزءاً من المفاهيم الخاطئة حول التنويم المغناطيسى ينبع من الكلمة نفسها، فالتنويم المغناطيسى بالنسبة لى مصطلح قد تم تعريفه بصورة خاطئة، فالتنويم المغناطيسى وإجراءات التنويم المغناطيسى تدور ببساطة حول التحكم فى الحالات المتغيرة، وهناك العديد من أنواع الحالات المتغيرة بعدد الأشخاص الذين يتصورون ذلك، والاحتمالات لا حدود لها.

إن الرياضيين العظماء يدخلون الحالات المتغيرة لإنجاز ما يفعلونه، وإذا سألت أى أحد منهم فإنهم سيقولون أشياء مثل: "إننى أنتظر الضوء الأخضر ثم أتراجع وكل ما أريده هو الحصول على أكبر نتيجة"، "عندما أجرى فإنه يبدو لى أنتى أجرى فى نفق طويل وأدرك أن المتسابقين الآخرين والجمهور خارجه وأن كل ما يجب على فعله هو أن أبقى فى نفقى وأواصل الجرى".

يجب عليك أن تدخل فى حالة متغيرة خفيفة لى تكون قادراً فقط على تهجى كلمة ما بشكل صحيح.

عندما يتكلم ممارسو التنويم المغناطيسى عن "الغشية" فإنهم فى الواقع يتكلمون عن اللاوعى "العميق" أو "السير أثناء النوم"، والطريقة التى يعرفون بها هذه الحالة تكون وفق ظاهرة التنويم المغناطيسى التى يكون الشخص الخاضع للعلاج قادراً على إبدائها.

إن أحد أكبر الاعتقادات الخاطئة هو أن نظن أن حالات التنويم المغناطيسى نادرة، وأنها تحت سيطرة شخص آخر، بينما الحقيقة هى أنك تمتلك بالفعل زمام نفسك فى الحالات المتغيرة أكبر من حالة الاستيقاظ.

فى إحدى الندوات تحدثانى شخص ما فى أن أجعل شخصاً ما يصبح مثل الدجاجة وهو فى حالة اللاوعى، وعندما قلت إننى لست بحاجة إلى إدخال

أحد في حالة اللاوعي لأجعله يقول ذلك وبدا الرجل متشككاً، لذلك قلت
 "حسنٌ، لكن قل لي أولاً كيف يبدو صوت الدجاجة".
 فقال: "بالتأكيد - إنه مثل ذلك كاك كاك كاك...".
 فقلت: "حسنًا... هل هناك أي أسئلة أخرى؟".

والأمر أن الناس غالباً ما يقومون بفعل ما تريده منهم إذا أنت فقط
 ببساطة بسؤالهم، إنني لست قلقاً من ناحية جعل الأشخاص يقومون بقلوب
 أعينهم عندما أقوم بتنويمهم مغناطيسيًا، إنني فقط أطلب منهم ذلك وهذا
 يوفر الكثير من الوقت.

ينبغي أن يتم استخدام حالة اللاوعي في مواقف أكثر تحدياً غير جعل
 الناس يتصرفون مثل الحيوانات؛ لأن الناس عندما يدخلون في الحالات المتغيرة
 فإنهم لا يقومون فقط بكبت مشاعرهم، بل وكذلك معتقداتهم عما يظنون أنه
 ممكن - وهذا قد يؤدي إلى نتائج استثنائية، فمن المحتمل أن يحتاجوا إلى
 التفكير فيها بعمق لإحداث التغييرات المطلوب إحداثها في الداخل، لكن عندما
 يبدأون في إحداثها فإن بإمكانهم حينئذ أن يتحكموا في معدل ضربات القلب
 وضغط الدم والتجارب المؤلمة... وأيضاً يمكنهم - وربما هذا هو الأهم - أن
 يتحكموا في أفكارهم ومعتقداتهم. وعندما يغير الناس ما يؤمنون به فإن
 بإمكانهم أن يغيروا حياتهم.

فعلى سبيل المثال: من الممكن تماماً تقريباً لأي ممارس للتنويم المغناطيسي
 أن يقوم بإدخال شخص ما يخاف من الثعابين في حالة اللاوعي وأن ينظروا
 إلى عدد كبير من الثعابين دون أي خوف إطلاقاً، وإذا كنت ممارساً جيداً
 للتنويم المغناطيسي فإن بإمكانك جعلهم يحضرون هذا التغيير معهم خارج
 حالة اللاوعي حتى يستمر عدم خوفهم إلى الأبد.

وكما قلت مراراً وتكراراً فإن البرمجة اللفوية العصبية ولدت من رحم
 دراسة متمعنة لعمليات التنويم المغناطيسي وطرح هذا السؤال: كيف يمكن
 للمرء أن يفعل هذا في حالة اللاوعي العميق؟

منذ سنوات عدة أتاني "جريجوري باتسون" في منزلي ليراني وأنا أعمل

مع شخص أحاول إدخاله فى حالة اللاوعى العميق، وشاهد بتمعن لبرهة ثم همس لى قائلاً: "اجعله يتكلم إلى الورااء".

فقلت: "ما-ذ-ا؟" لأن هذا بدا مستحيلاً، لكن "جريجورى" كان مصرّاً. فرفعت ذراع هذا الفتى الذى يبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً وقلت: "الآن اذهب إلى الداخل لإجراء التعديلات العقلية والجسمية اللازمة لكى تتكلم إلى الورااء، سيخرج صوتك كما لو أنك قمت بتسجيل شريط ثم جعلته يعمل إلى الورااء، قم بإجراء كل التعديلات وعندما تكون جاهزاً أريدك أن ترفع أصبعاً لإعلامى...".

مرت دقيقتان أو ثلاث ورفع أصبعه، وقمت بإخراجه من حالة اللاوعى وبدأ يتكلم - وبدأ تماماً كما لو أن شريط التسجيل يرجع إلى الخلف، فتكلم عدة جمل ثم رد "جريجورى" وتكلم إلى الورااء هو الآخر.

وجلس الاثنان يتكلمان إلى الورااء وإلى الأمام مدة طويلة، حتى أدخلت الفتى مرة أخرى إلى حالة اللاوعى. وأذكر أننى قلت لنفسى: كيف يمكن لشخص فى هذا العالم أن يفعل هذا؟ وقلت له إنه عندما يخرج من حالة اللاوعى فإنه سيشرح لى بالتفصيل كيف كان من الممكن أن يتكلم إلى الورااء.

وخرج من حالة اللاوعى وشرح لى كيف أنه فكر فيما يود قوله وطبع هذا فى عقله وتهجاه صوتياً وأخرج الحروف ببساطة ووضعها فى الترتيب المعاكس ونطقها، والآن وبمجرد شرحه لى بدا الأمر سهلاً، وكانت خطته هى أن يذهب أولاً من الإنجليزية العادية إلى صوتيات الإنجليزية ويقلب الأحرف ثم يقوم بنطقها.

وهذا يبين بوضوح أنه بمجرد أن تكون لديك استراتيجية لفعل شىء، فإن "المستحيل" لا ينقلب فقط إلى ممكن بل إلى شىء سهل. إن حقيقة أنه استطاع فعل هذا فى حالة اللاوعى كان بسبب أنه ليس لديه حدود ليعتقد أن هذا غير ممكن، ومن ناحية أخرى، كنت جالساً هناك فى حالة استيقاظ وكنت أظن أن هذا غير ممكن، وعلى الرغم من هذا فقد استطعت أن أجعل شخصاً ما يفعلها.

بالطبع أردت أن أعرف كيف فعل "جريجورى" نفس الشيء بالطبع لأنه
يكن فى حالة تنويم مغناطيسى كما كان ظاهراً، وشرح لى قائلاً إنه عندما كان
يدرس هو وزملاؤه أفلام "أدولف هتلر" محاولين اكتشاف كيف كان باستطاعته
أن يؤثر على هذه الأعداد الهائلة من الناس وأعادوا تشغيل هذه التسجيلات
الصوتية إلى الوراء، ليروا ما إذا كان هناك أى رسائل خفية.

وتبين أن "جريجورى" قد تبنى إستراتيجية ذهنية مماثلة ليتعلم كيف
يتكلم إلى الوراء، وأصبح جيداً فى هذا فيما بعد حتى أنه كان باستطاعته أن
يسمع الجملة ثم يتحدث بها إلى الوراء، وكان يقوم بهذا ليحاول التواصل مع
حالات الفصام. فى الواقع لم تنجح هذه الفكرة لكنه حاول على الأقل. لقد
جرب "جريجورى" العديد من الأشياء المختلفة والتي كانت مثار الإعجاب،
لكن تبين أن التحدث إلى الوراء لم يساعد كثيراً.

لقد كنت دائماً مهتماً بكيف يقوم الناس بفعل أشياء معينة وكيف أنه
بمعرفة هذا يمكن مساعدة الناس على تحقيق أهدافهم. إن اكتشاف كيف أن
شخصاً ما أنجز بنجاح مهمة عقلية لهو أساس البرمجة اللغوية العصبية. لعل
الجزء الذى أحبه جداً هو اكتشاف الأعماق اللانهائية للإبداع. إننى عندما
أقوم بتعليم التنويم المغناطيسى فإننى أسميه "التنويم المغناطيسى التجريبي"
ليس لأننى أشكك ما إذا كان موجوداً أم لا، لكن لتحديد لحظة الإبداع حيث
يجد الأشخاص حلولاً لمواقف تبدو وكأنها مستحيلة.

وعلى مدى الأربعين سنة الماضية فهمت الكثير عن مدى إمكانية استخدام
حالات الإدراك للأشخاص لإحداث تغيير جذرى. وحدث أن اعتقدت أن جزءاً
مهماً من تحقيق التغيير هو روح الفكاهة.

فليس كل شخص لديه روح الدعابة، لذلك ليس كل شخص يستطيع أن
يستخدم الدعابة. لكننى أستخدمها طوال الوقت لأننى أومن بأنه من المهم
جداً أن يتعلم الناس كيف يضحكون على أفكارهم والصعوبات التى تواجههم
لأنه فى لحظة بدئهم الضحك فإنهم يقومون بإيجاد الأساس الكيميائى والذى
على أساسه يحدث التغيير.

وكما نعلم، فإن كل شخص تأثر بنظريات "فرويد" مازال يؤمن بأن البصيرة تحدث التغيير، وأن الفهم يساعد على التحرر من المعاناة والألم. وعلى الرغم من ذلك فإن الأمور لا تجرى على هذا النحو فى الواقع بغض النظر عن مدى شدة وطول المحاولة.

كان يأتى إلى الكثير من المرضى الذين يعلمون جيداً من أين ينبع خوفهم. فأحدهم قد يكون عانى من تجربة الغرق وأصبح لديه خوف رهيب من الماء أوروبما يكون قد مر بعدة علاقات مع أشخاص غير جديرين بالثقة وأصبح الآن لا يثق بأحد، أوروبما تعرضوا إلى التحرش على أيدي غرباء فيظنون أن جميع الرجال سيئون. إن حقيقة أنهم فهموا شيئاً لا يعنى أنهم سيتصرفون بطريقة مختلفة، إن تغيير السلوك يمكن أن يأتى فقط من تغيير أنظمة الاعتقاد ومن الطريقة التى نعمل بها تجربتنا.

عندما كنا أطفالاً تعلمنا ألا نضع أيدينا فى النار لأنه قبل أن نفعل ذلك فإن والدينا يأمراننا، وهما يصرخان، بألا نفعل، فهذا يشعرنا بالخوف فنسحب أيدينا. صوت عالٍ فخوف، ونار فخوف، ثم نصبح قريباً أذكياً بما فيه الكفاية لئلا نضع أيدينا فى النار؛ فلا يجب علينا أن نحرق أيدينا لتعلم، فنقوم بالتعميم من حدث لآخر.

المشاكل الناجمة عن المبالغة فى التعميم

مع ذلك فإننا أحياناً ما نبالغ فى التعميم وهذه هى النقطة التى نحتاج لأن نعيد توجيه تفكيرنا فيها، فالأشخاص الذين يصابون بنوبات الخوف بطريقة عشوائية يستجيبون لأشياء لا يحتاجون إلى الخوف منها، فالأشخاص الذين يعانون من اضطراب الوسواس القهرى يبنون طقوساً للراحة لا يحتاجون إليها، إذ إن جميعنا نعلم أن غلق الباب ثمانى مرات لن يزيد فى غلقه عما إذا ما أغلقته مرة واحدة، لكن عندما يبدأون بممارسة هذه الطقوس فإنهم يخلقون شعوراً مزيفاً بالراحة ذلك لأنهم قد بنوا داخل النموذج الخاص بهم اعتقاداً مفاده أن خوفهم سيذهب إذا قاموا بهذه الطقوس.

والآن إلى حد ما فإن كل شخص لديه نفس الموقف، فقد بنى جميعنا مجموعة من التعميمات التي يعمل بعضها جيداً لصالحنا والبعض الآخر ليس كذلك لأن القدرة على اختبار عالمنا وتوسيعه يمكن تحقيقها بشكل أفضل في إحسان حالات الوعي المتغيرة، ذلك لأن حالة الوعي يوجد بها جميع معتقداتنا بما فيها المعتقدات التي تضع القيود، وإنه لمن المهم أن نوسع الوعي الإنساني عن طريق الدخول في حالة الاسترخاء والتفكير في المخاوف والشكوك والرغبات والدوافع وكل الأشياء الأخرى التي نحتاج إليها بشكل أكبر أو أقل لتوسيع قدراتنا.

عندما بدأت في دراسة الأطباء النفسيين قمت بالتركيز على تفاصيل ما يقومون بفعله، وفي مرحلة مبكرة بدا من الواضح أنهم جميعاً يمارسون التنويم المغناطيسى دون أن يدركوا كنهه، فلدى "فريتز بيرلز" مرضى يعانون من مرض الهلوسة، بينما ينكر أنه يعالج عن طريق التنويم المغناطيسى وعلى الرغم من ذلك فإن الهلوسة الإيجابية لهي نتاج حالة عميقة من حالات الإدراك المتغير وكذلك "فيرجينيا ساتير" التي كان لديها "التركيز" وعمليات التأمل التي تمثل حالة عميقة من التنويم المغناطيسى. وكان "ميلتون إريكسون" فقط هو الذي يستخدم التنويم المغناطيسى وعلى دراية به.

لم يكن هدفى هو دراسة هؤلاء الأشخاص وعمليات التنويم المغناطيسى التي يقومون بها، حتى إن كانوا لا يعترفون به، بل كان هدفى أن أكون قادراً على الذهاب لأبعد مما وصلوا إليه، وعلى مدى أربع سنوات قمت بأخذ نماذج لأشخاص استثنائيين، لقد كنت قادراً على تطبيق الأشياء التي تعلمتها وكذلك عمل أشياء في التنويم المغناطيسى لم يحلم الأشخاص الذين قمت بأخذ نماذجهم بالقدرة على فعلها.

كان هذا ممكناً لأنهم جميعاً قد اعتقدوا بالأنظمة التي قيدتهم بطريقة أو بأخرى. بل وحتى أفضل ممارس للتنويم المغناطيسى قابلته يعتقد بأن هناك بعض الأشخاص لا يمكن تنويمهم مغناطيسياً، بينما لم أقابل أحداً لا يمكن تنويمه مغناطيسياً حتى الآن. إن الأشخاص الوحيديين الذين لا يمكن تنويمهم مغناطيسياً هم الذين لا يوجدون بالحجرة.

بالطبع يمكن لأحدهم أن يضع يده فى أذنه ويفمض عينيه ويرفض الاستماع ومن ثم لا يمكن أن يتم تنويمه مغناطيسياً. لكن فى أغلب الحالات جميعنا عندما نتكلم إلى بعضنا نستخدم نفس العمليات التى يتم استخدامها فى التنويم المغناطيسى. إن الاختلاف الوحيد هو أن ممارس التنويم المغناطيسى أكثر دقة.

هناك بعض ممارسى التنويم المغناطيسى يستطيعون فقط تنويم أشخاص بأعينهم دون غيرهم، لكن هذا غالباً ما يكون بسبب أنهم تفوقوا فى استقراء واحد محدد.

إننى دائماً ما أحاول أن أعلم الناس كيف يسترخون بالدرجة الكافية ليستجيبوا لمن أمامهم بالضبط، ابحث عن نقطة تفرد الحالة وتعامل معها. تعلم كيف تكون قادراً على تغيير كل شىء بدءاً من نغمة وإيقاع صوتك وحتى مظهرك الخارجى، فى الواقع ينبغى أن تكون قادراً على أن تغير حتى حالة وعيك عندما ترغب فى ذلك، عندئذ وبينما تدخل لعالمهم يمكنك أن تؤثر فيهم بعمق - حتى فى مستوى المكونات البنائية الإدراكية فى طفولتهم المبكرة.

وعندما يمكنك أن تفعل هذا فإنك تستطيع بسهولة أن تشجع وتؤثر فى الناس ليتحركوا إلى أبعد من قيودهم مهما كانت.

بعض الاستراتيجيات تتطلب وجود حالة متغيرة، ليس فقط لتطبيق تلك الاستراتيجيات، لكن أيضاً لوضعهم موضع الفعل، فمثلاً لاعبو الجولف العظام الذين قمت بأخذ نماذجهم كانوا يستعدون لضرب الكرة بأن يميلوا ميله صغيرة، ثم ينظروا لأسفل ناحية العشب الأخضر، ثم يميلوا ميله ثانية صغيرة ثم ينظروا ثانية إلى العشب الأخضر وهم ينتظرون اللحظة التى يبدأ العشب الأخضر "بالانكماش"، وهذا لن يحدث فى حالة الاستيقاظ.

تطلب بعض الاستراتيجيات حالة متغيرة تماماً ويتطلب البعض الآخر تغيرات بسيطة، فمثلاً لإطلاق النار من مسدس وإصابة الهدف بدقة عالية قد يستلزم الأمر الدخول فى حالة غشية عميقة نسبياً، بينما كل ما تتطلبه استراتيجيات الذاكرة الجيدة حالات لاوعى خفيفة.

إن إحدى أفضل استراتيجيات الذاكرة التي قابلتها كانت امرأة من الهند. فقد أتت إلى حلقة نقاشية مع ثمانين آخرين، وعندما سألت هل لأي أحد مهارة غير عادية فرفعت يدها وقالت: "أستطيع أن أتذكر اسم كل شخص أقابله". فقامت بإحضارها أمام مجموعة من الأشخاص وجعلت كل شخص من الثمانين يقول اسمه، ثم أرسلتهم إلى الخارج وبعد وقت قليل أرجعتهم وجعلتهم يجلسون في أماكن مختلفة فانطلقت عبر الحجرة وتعرفت على كل فرد منهم. كانت استراتيجيتها كالتالي: عندما يقول شخص ما اسمه أو اسمها فإن المرأة تكرر الاسم بداخل عقلها بينما تبحث بعينها عن صفة جسمانية غير عادية، ثم تقوم برسم صورة كارتونية كبيرة مما رآته ثم تقول الاسم مجدداً بينما تكتبه تحت الصورة، وفي النهاية تفتح عينيها وتنظر إلى الشخص وتسأله: "هل اسمك هو 'س'؟"، وتتأكد من مطابقته وعندما يقول "نعم"، فإنها تقوم بتقليص حجم الصورة حتى تتساوى مع حجم وجهه الطبيعي ثم تنتقل إلى الشخص التالي، وعندما ترى الشخص ثانية فإن الصفة غير العادية تظهر في عقلها وتكون مصاحبة لصوت الاسم وشكل كتابته. ولا يهم هنا كم مضى من الوقت بين تقديم الناس لها ومقابلتها لهم ثانية فإنها لن تنسى أسماءهم. وبالتمعن في استراتيجيتها يمكننا إدراك أن الصورة قد تم تحويلها إلى شفرات غنية في مضمونها، وحيث إن التشفير كان دقيقاً فإن فك التشفير كان سهلاً.

بالطبع يمكن أن يجادل بعض العلماء ضد تسمية أي منها "باللاوعي" - لكن سواء أسميتها حالة لاوعي أو حالة متغيرة أو حتى فقط "عملية تذكّر"، فذلك كله لا يعدو كونه مجرد وصف.

يجب أن نضع في أذهاننا أن كلمات مثل "التنويم المغناطيسي" و "اللاوعي" هي عمليات وأفعال تحولت إلى أسماء، إنها ليست "أشياء" حقيقية بل إنها ما نسميه "عمليات تطبيع".

عندما شرعت في دراسة التنويم المغناطيسي، حاول بعض الذين أعرفهم إثتائي عن هذا الأمر، كان هذا أمراً سيئاً، ولم يفلح معي، كل ما نجم عنه

هو إخماد الأمر لبرهة وما إلى ذلك، إن فائدة التنويم المغناطيسى تتمثل فى استخدامه لكى تجعل من نفسك متواصلًا جيدًا سواء أكنت بائعًا أم طبيبًا نفسيًا أم معلمًا أم موظف استقبال أم طبيب أسنان، إنها مهارة تساعدك على التفاعل بصورة جيدة مع الآخرين وتجعل وظيفتك أكثر كفاءة وحياتك أسهل. ومما يثير السخرية أن بعض الولايات بل وحتى بعض الدول تحرم استخدام التنويم المغناطيسى، فهناك قوانين فى الولايات المتحدة تقضى بعدم استخدامها مع عناصر الجيش، ولا يمكنك أيضًا ممارستها فى المدرسة أو عرضها على قنوات التلفاز، على الرغم من أن ما يحدث مع جميع الأشخاص الذين يتعرضون للتنويم المغناطيسى هو إطلاق العنان للتصور واستخدام خيالهم والتظاهر برؤية أشياء، أتذكر أنتى ذهبت إلى صف الكيمياء، حيث قال لنا البروفيسور أن نتخيل مرآة تعكس جزيئًا لولبيًا والتي علينا أن نلفه فى الاتجاه المعاكس، بالنظر فقط إلى الانعكاس فى المرآة وليس "الجزيء الحقيقى" أمامنا.

يستطيع بعض الأشخاص أن يفعلوا هذا بينما لا يستطيع الآخرون. ذلك لأن حالة الاستيقاظ لدى البعض لا تسمح بفعل هذا النوع من تخيل الصور بينما يستطيع الآخرون، وهذه هى الحالة المتغيرة العميقة. كان هناك وقت تُستخدم فيه عبارة "حالة متغيرة" فى مجال التنويم المغناطيسى باعتبارها أمرًا نظريًا، لكن مع التطورات فى الفحص العصبى يمكننا تبين تغيرات يمكن قياسها تحدث فى المخ، ويتضمن البحث الذى أقوم عليه ست عشرة قراءة مأخوذة من كل من نصفى المخ. إن ما فعلته هو جعل الناس يتأملون أو يمارسون نشاطات عقلية ممتعة. وكنت قادرًا على رؤية حدوث التغيرات. فقد استطعنا أن نرى المخ وهو ينتقل من الحالة بيتا إلى الحالة ألفا، وفى بعض الأحيان إلى الحالة إبسلون. وهؤلاء الأشخاص الذين كان لديهم لحظات إبداعية أبدوا درجة منخفضة من الألفا مع درجة الثيتا التى بدت كنمط متناسق جدًا، ولهذا فإن الحالات المتغيرة ليست غير منظمة أو عديمة الشكل؛ بل يمكن تبين مدى دقتها.

لدينا الآن أجهزة يمكنها جعل العقل يدخل فى أنماط عديدة ويكون قادرًا على تحملها، تتراوح بين الاسترخاء العميق و الإدراك التام، وقريباً سنكون قادرين على أن نحصل على استجابة مباشرة و متزامنة من عملائنا، ومن ثم سنكون قادرين على ملاحظة وظائف عقولهم بدرجة أكثر دقة عما نستطيع فعله الآن عن طريق الفحص باستخدام الرنين المغناطيسى أو التصوير المقطعى. عندما بدأت منذ سنوات عدة، بدأت باستخدام واحد من الأجيال الأولى من أجهزة الرنين المغناطيسى MRI وقع اختياري - من بين كل الحالات - على حالات الرهاب من الأماكن المغلقة، كان على أن أثبتهم إلى الجزء المتحرك من الجهاز لأجبرهم على الولوج إلى الجزء المغلق من الجهاز، لكن عندما فعلوا ذلك رأينا أن لديهم جميعاً بعض الأشياء المشتركة. فعلى سبيل المثال توقف أحد شطرى الدماغ تماماً بينما بالغ النصف الآخر فى العمل مصحوباً بتسارع ضربات القلب والتنفس.

لكن بعد ذلك، عندما بدأت أطبق عليهم العلاج الأصيل الذى طورته منذ سنوات ووضعتهم ثانية فى الآلة كان كل من شطرى الدماغ هادئاً بينما أظهر فحصهما أن كلا من الشطرين أصبح نشطاً، إن هذا الاكتشاف يخبرنا بأنهم أجروا تغييرات فسيولوجية وعصبية وكيميائية وعقلية يمكن أن تستمر معهم طوال عمرهم؛ لأنهم ببساطة تعلموا كيف يستخدمون عقولهم بطريقة مختلفة. هذه هى الطريقة التى أفكر بها لإحداث التغيير منذ ذلك الحين، إن كونك قادراً على إحداث تغيير مستديم يعنى أنه حدث على المستوى الكيميائى العصبى وليس فقط بعض المفاهيم الفسيولوجية الغامضة، إن "التحكم" لا ينبغى أن يكون سؤالاً عن قوة الإرادة أو المجهود. بل يجب أن ينبع من طرق جديدة فى التفكير، إننا بمارستنا لما نفعله فى البرمجة اللغوية العصبية فإننا نقوم حرفياً بإعادة تشكيل أنماط عقولنا، وإذا قمنا بهذا بشكل صحيح وبالتتابع الصحيح فإننا نحصل على نوع من التحكم يعنى أننا نستطيع أن نتقل من التسلسلات التى تنتج الألم والخوف، ونتوجه إلى تلك التى تعطينا الحرية والفرصة والاختيار.

فى الداخلى وفى العمق

أنماط تكوين الفشية

بمجرد أن نشرت كتاب *Trance-formations* منذ ما يزيد على ربع قرن، حتى أصبح حجر الزاوية لكل الكتب التى تناولت التنويم المغناطيسى، وحتى الآن وبعد نفاذ طبعته، تبقى المتاجرة فى نسخ هذا الكتاب بأضعاف سعره الأسمى. قبل هذا الوقت كان يُنظر للتنويم المغناطيسى على أنه أمر غريب لا يمكن البحث فيه، وتبنى معظم ممارسى التنويم المغناطيسى مدخلاً توجيهياً محضاً. وكان هناك اعتقاد منتشر على نطاق واسع، أن على من يمارس التنويم المغناطيسى أن يتحكم فى إرادة الحالة التى بين يديه ويقوم بإدخال صاحبها فى حالة النوم المغناطيسى عن طريق أوامر مكررة ورتيبة.

وبالتالى يمكن التكهن بأن عدداً محدوداً من الناس قد استجابوا لذلك، ولم يفترض أحد على الإطلاق أن هذا ربما يكون خطأ من ممارس التنويم المغناطيسى، حيث من المفترض أن كل شخص يمكن أن يتم تنويمه مغناطيسياً بدرجة أو بأخرى، وتم اعتبار هذا على أنه سمة شخصية مثلها فى ذلك مثل حجم قدمك ولون عينيك، وإذا واجهتك صعوبة فى الدخول إلى حالة اللاوعى، أو عدم القدرة على الدخول فى ظاهرة اللاوعى العميق، فإن هذا يعتبر خطأ عندك أنت وليس فى ممارس التنويم المغناطيسى.

حتى "ميلتون إريكسون" اعتقد أن الأشخاص الذين يخضعون للعلاج يجب أن يتم "تدريبهم" حتى يصبحوا حالات يمكن تنويمها مغناطيسياً، ولا يزال أغلب تابعيه يرون أنه معجزة عصره، لكنه لم يخف حقيقة أنه أحياناً كان يقضى ما بين مائة وألف ساعة لتهيئة مريضه للعلاج، وكانت فكرة أن التنويم المغناطيسى شىء يمكن لأى أحد أن يعايشه أو أن يجعل شخصاً آخر يعايشه،

فلما نشرت كتابي، تغيرت كل تلك المفاهيم، حيث تبين أن التنويم المغناطيسي ظاهرة طبيعية ويمكن لأي شخص ممارستها، وأن إدخال الأشخاص في حالة اللاوعي - بل وحتى حالة اللاوعي العميق - مهارة سهلة التعلم وأن التنويم المغناطيسي يمكن أن يكون أداة يمكن أن يطبقها الإخصائيون والمعلمون في كثير من المجالات لمساعدة مرضاهم وطلابهم على التعلم.

لقد كان هذا هو الكتاب الأول الذي يوضح أن التنويم المغناطيسي له أساس بنائي وهذا الأساس يمكن أن يتم تأطيره وتعلمه وتعليمه.

وقد أبرزت في هذا الكتاب أنماطاً عدة للتنويم المغناطيسي جميعها يمكن تطبيقها في الحال، وهذه الأنماط قد تم نمذجتها أو استخلاصها من أعمال "ميلتون إريكسون" أو تطويرها من أعمال في هذا المجال، إن الغرض من إبداء "البناء الداخلي" لهذه الأنماط هو تشجيع ممارسي التنويم المغناطيسي لأن يكونوا ذوي منهج، ولم يقصد أبداً القول بأن هذه الأنماط تمثل "الطريقة المثلى" لممارسة التنويم المغناطيسي ولا أن يقوم ممارسي التنويم المغناطيسي بتفضيل واحد على آخر.

مع ذلك، وخلال وقت قصير، تم تقليد هذه الأنماط وإعادة إنتاجها مرات ومرات عدة. وكل كتاب يصدر وكل "مبدع" جديد لهذه التقنيات يقدمها باعتباره قد نحتها من الصخر.

إن ما يحتاج الناس لفهمه هو أنه ليست هناك طريقة استقرار أفضل من مثيلاتها بشكل مطلق، فإن أفضل العوامل التي تحدد ما إذا كانت الحالة التي بين يديك ستدخل في حالة اللاوعي هي معدل كلامك ونبرته ووضع التنفس وقدرتك الكلية على تغيير حالتك بطريقة غير واعية لإرشادها لحالة متغيرة وإدخالها فيها. ولذلك فإن الأنماط الخاصة والتمارين التي ستتوالى قصد بها أن تكون مرشداً وسبيلاً لتطوير حالة من المرونة، إن خبرتي تقضي بأن إخفاق شخص ما في الدخول بحالة من التنويم المغناطيسي ليس له أي صلة "بإمكانية تنويمه مغناطيسياً من عدمها" وأن مدار الأمر كله مرتبط بقدرته ممارسة التنويم المغناطيسي على التجاوب الخلاق مع الشخص المراد تنويمه مغناطيسياً.

إذا كنت جديداً فى مجال التنويم المغناطيسى فإننى أقترح أن تتدرب على كل نمط حتى يصبح سهلاً وطبيعياً بالنسبة لك، وليس من الضرورى أن يكون لديك شخص تتدرب عليه، لكن الأهم هو أن تتدرب على الأمر وكأنك تمارسه فعلياً، فتكلم بصوت عالٍ واستمع إلى نغمة صوتك وغير من أدائك دائماً. ومن الممكن أن تسجل محاولاتك الأولى، ثم استمع إليها فيما بعد لتعرف ما إذا كان لها أى تأثير عليك، وإذا لم تستطع أن تدخل نفسك فى حالة اللاوعى، فمن غير المحتمل أن تدخل غيرك فيها.

الإيقاع والنغمة

إن إحدى خصائص الحديث الذى يُستخدم لإحداث حالة الغشية هى استخدام الكلمات والعبارات الانتقالية والرابطة. إن الممارس الكفاء للتنويم المغناطيسى يتكلم بنعومة وبطريقة غير متكلفة وبجمل قليلة يمكن إدراك نهاياتها، وعلى الرغم من أن ربط عبارات مع عبارات وربط جمل مع أخرى قد لا يكون أمراً سليماً من ناحية التركيب النحوى أو المنطقى، إلا أن تأثيره يكون مهدتاً ومثبتاً للمستمع. كان "ميلتون إريكسون" هو سيد الإيقاع على الرغم من أن صوته كان أجش ومنخفضاً، لقد حقق هذا عن طريق عدة طرق من بينها طريقته فى تحريك جسده من ناحية لأخرى لتوجيه عبارات معينة باتجاه العقل الباطن للمستمع، وفى تجميعى وتصنيفى لأنماط "ميلتون" فقد حددت عدداً من الروابط، بعضها أقوى من الأخرى، وكما هو الحال مع كل الأنماط اللغوية فإننى أقترح وبشدة ألا تكتفى بالدراسة المتمعنة للمفاتيح المصادرة بنهاية هذا الكتاب لكن يمكنك تأليف وكتابة الكثير من النسخ الخاصة بك كلما أمكنك ذلك. ربما كانت الوسيلة الأسر، لكنها الأضعف، فى ربط الجمل، هى استخدام حروف العطف البسيطة من قبيل: "و"، "وهكذا" و... بينما تفعل ذلك... تعلم أن تستمع لصوت ذاتك... وهكذا يمكنك تطوير إحساسك بالتناغم والثقة بنفسك... وهكذا يمكنك تعظيم قدراتك إلى ما يفوق كل ما كنت تتصور أنت... أو غيرك... أنه أمر محتمل...

الطريقة الثانية، والأكثر قوة، هي الربط الناتج عبر ما نسميه، حسب نموذج "ميلتون"، "السببية الضمنية"، وببساطة نقوم في هذا النموذج بتضمين سبب لا نطرحه بشكل صريح، وهذا لأن عدم تقرير حالة السببية بشكل صريح يجعل من الصعب جداً مقاومتها. إن استطعت أن تدرج التسبب الضمني في كلامك العادي وكذلك التواصلات التنويمية، فإنك سوف تعظم بشكل مطرد قدرتك على التأثير في الآخرين، وبينما تتساءل بداخلك عما يعنيه ذلك لحياتك العملية والخاصة، يكون عقلك الباطن قد بدأ فعلياً بالتفكير في طرق جديدة لتطبيق تلك التوجيهات.

ما يساوى ذلك قوة هو نموذج السبب والنتيجة، والذي يفترض أن حدثاً يتسبب في حدوث آخر، فقد وقع الثانى لأن الأول قد وقع، وربما وضعت كلمة "لأن" في الجملة وربما حذفت، هذه النماذج كلها مذكورة في قسم المراجع، وهو ما يعنى أن لديك مرجعاً ترجع إليه في هذا الأمر، وكلما أكثر من ممارسة تلك الأنماط، زادت قدرتك التلقائية على توليدها؛ لأن التكرار يضمن لك تذكرها في العقل الواعى والعقل الباطن على السواء.

تمرين: خلق المحرضات

حدد الحالة التي تود إثارتها داخل الحالة التي تود تنويمها مغناطيسياً، وحدد على الأقل ثلاثة محرضات يستغرق كل منها عشر دقائق، مستخدماً ثلاثة أمثلة لكل نموذج من النماذج الثلاثة التالية بالترتيب:

١. أساليب العطف البسيطة
٢. السببية الضمنية
٣. أمثلة على نموذج السبب والنتيجة

هذا ينتج تسع عبارات لتنقية وتطوير كل حالة تنويم.

ملاحظة: أنا لا أقترح هنا استخدام نصوص سابقة التجهيز والكتابة فالمراد من هذا التمرين وغيره مما يرد في هذا الكتاب هو مساعدتك على أن تتعلم كيف تبتكر على نحو تلقائى أى محرض تختاره.

فتغمة الحديث المناسبة عنصر غاية فى الأهمية لأى تغيير مؤثر وفعال، وأنا لا أعنى مجرد الكلمات التى تنطق بها لمستمعك، فأنت تشمل جسده كله بصوتك؛ فتنمهاهى كل خلية فيه بكل موجة من موجات صوتك، وكثيرة هى المرات التى حضرت فيها ورش عمل للتتويم المغناطيسى، حيث أسمع شخصاً ينادى بأجش صوت قائلاً: "استرخِ الآن... أنت تشعر باسترخاء أكبر الآن...". فتدرك من البداية أن هذا لن يفلح.

"الصوت الحسن" ليس بالضرورة ميزة وُلدت بها، لكنه بالطبع شىء يمكنك اكتسابه، فبمرور الزمن، تمكنت من إكساب صوتى القدرة على تغيير نبراته على نطاق واسع، وعلى أى نحو تتصوره، فبإمكانى تقليد صوت "إريكسون" فى نبرته وهيئته تماماً كما أخرج صوتى الطبيعى.

عادة ما أدفع من معى فى ورش العمل للقيام بالخطوات التالية:

١. ضع يدك على جبهتك، وقل بصوت عالٍ وحاد النبرة: "هذه جبهتى!".
٢. والآن، المس أنفك، وتحدث من أنفك قدر الإمكان قائلاً: "هذا أنفى".
٣. المس فمك، وقل بصوت أكثر عمقاً: "هذا فمى".
٤. المس الآن صدرك، وعمق صوتك بشكل أكبر قليلاً وأنت تقول: "هذا صدرى".
٥. وأخيراً، المس بطنك وقل كما لو أنك تعنى ما تقول: "هذه معدتى، ولو تحدثت من هنا فبإمكانى التأثير على كل شخص أقابله، وأن أكسب الملايين، وأن أحصل على أمتع حياة غرامية...".

الهيئة الأخرى الذى ينبغى خلقها هى هيئة السلطة والمصداقية، والأمر ببساطة يتمثل فى القدرة على إلباس صوتك الهيئة المناسبة حين تنطق.

• كقاعدة عامة، حين تسأل سؤالاً، فإن نبرة الحديث تتصاعد تدريجياً بنهاية السؤال.

• حين تتكلم بجمل عادية، فإن نبرة الحديث تكون محايدة.

• وحين تلقى بياناً أو تصدر أمراً، فإن نبرة السؤال تنتهى بالهبوط تدريجياً.

معرفتك بهذه القواعد البسيطة تزيد من مرونتك بشكل كبير، ومن ثم فاعليتك، كمنوم مغناطيسي، فمن خلال خفض نبرة صوتك في نهاية ما يبدو ظاهرياً أنه سؤال، فإن ما قد يصل لعقل مستمعك الباطن هو صيغة الأمر. كرر بصوت عالٍ جملة: "هل تود الاسترخاء الآن؟"، قلها مرة بصوت يتدرج تصاعدياً في النهاية ثم أخرى بصوت يتدرج تنازلياً ولاحظ الفرق بين الجملتين في جرسهما ومدى عمقهما، ويذكر طلابي أنهم يجدون أنفسهم أكثر ثقة وثباتاً وسيطرة حين يتمكنون من التحكم في جرس أصواتهم، والنساء على وجه الخصوص يمكنهن اكتساب المزيد من السلطة عبر تلك الطريقة.

تمرين: تغيير نبرة الصوت

اختر جزءاً من هذا الكتاب أو أي كتاب آخر واقراً منه بصوت عالٍ وحاول أن تقوم بالأمور التالية بالترتيب:

١. التدرج في تصعيد نبرة الحديث مع نهاية كل جملة
٢. عدم تلوين نبرة الكلام في كل جملة
٣. التدرج تنازلياً في نهاية كل جملة

والآن، على مدار يوم كامل حاول أن تقوم بتطبيق التدرج التنازلي في نبرة الكلام، ومن غير المحتمل أن تنجح في تحقيق ذلك، لكن بالممارسة سيصبح الأمر يسيراً وطبيعياً، وسيزيد على نحو كبير من سلطتك على من تقابل دون تحدٍ مباشر لهم.

توجيه انتباه الحالة

عرف "إريكسون" الغشبية بأنها "اختزال الطبيعة المتعددة لبؤرة الانتباه وتقليصها"، وما قاله هو تعبير تعوزه الرشاقة يُقصد به أن التنويم يسمع لنا بتضييق مجال انتباهنا حتى نركز على منطقة محددة جداً من تجربتنا الذاتية

وبعبارات أخرى يمكننا تعريف الغشبية بأنها تحويل الانتباه الظاهرى للمنوم إلى تجربته الداخلية، فمتى حولنا انتباهنا نحو الداخل، بدأت حالتنا فى التغير... أو استسلمنا لغفوة التنويم، ومتى توجهت بؤرة انتباه المنوم للخارج، عاد إلى حياته الطبيعية اليقظة.
إن المعرفة بما سبق تمثل مرشدًا منهجيًا لممارس التنويم المغناطيسى المبتدئ، حيث يحدد "الشكل" الذى تكون عليه محرضاته واللغة التى يستخدمها.

مسايرة الحالة

عند الجمع بين التوجيه من الخارج للداخل وبين "المسايرة"، فإن تجربة الحالة توفر نموذجًا يسهل تذكره للقيام بالتنويم الذى يكون طبيعيًا وفعالًا على حد سواء. والمسايرة سلوك ينبئ الحالة بأنك واع ومقدر لتجربتهم، فضلًا عن كونها آلية تغذية راجعة لك لتوجيههم خلال الغشبية.
وترتكز فاعلية هذه الأداة بالكامل، تقريبًا، على خلق وتكديس اتفاق وراء آخر، ثم ربط ذلك بأمر محدد، فإذعان الحالة يزداد للدرجة التى تمكننا من الحصول على قبولها، حتى لو كان هذا القبول يخص أمورًا لا ترتبط بما هو موضع البحث لحظتها.
ولنبسط الأمر بشكل أكبر: لو أننا استطعنا الحصول على قبول شخص ما لحقيقتين أو ثلاث لا يمكن الشك بها (تلك التى يمكنه اختبارها حسيًا)، فالأقرب أن بالإمكان الحصول على قبوله فى افتراضات غير حسية تعرضها عليه.
مثال: "أنت جالس فى كرسيك، قدماك على الأرض، ويداك فى حجرى... ويمكنك البدء فى استشعار حالة من الاسترخاء تتسلل إليك".
إن الجمل الثلاث الأولى هى حقائق لا يكتنفها الشك، أما الرابعة فهى إيعاز أو أمر.
المهم فى هذا الإجراء حتى ينجح، أن يتلافى المنوم استخدام أى رأى أو حكم خاص فى الجمل الثلاث الأولى، فلا ينبغى له القول مثلًا: "أنت تجلس مرتاحًا فى كرسيك...". لأن الراحة هنا أمر يمكن نفيه ببساطة. فربما كانت

الحالة تعاني ألماً بالظهر أو صداعاً، ولعل الكرسي كان ناعماً أكثر من اللازم
الترتيب هنا هو أن تقوم بمسايرة الحالة (في ثلاث مرات على الأقل)
ثم توجيهه باقتراح يتماشى مع الخلاصة التي قررتها.
إن التحريض هنا يعتمد على سلسلة متتابعة من الجمل المسايرة / الموجهة
ومع ازدياد استرخاء الحالة، يزداد توجيهه الداخلي.
يمكنك أن تزيد من مرونتك وفاعليتك كمنوم مغناطيسي إذا تعلمت كيف تبني
جمالاً غامضة لكنها تبقى غير قابلة للجدل أو الشك: كأن تقول: "استشعر حرارة
الشمس على بشرتك" خير من قولك: "استشعر دفء الشمس على بشرتك"
وستظهر جدوى تلك القدرة بشكل خاص في نماذج التنويم التي سيلى عرضها.
وتذكر: كلما قلت لديك الفكرة المسبقة، تضاءلت احتمالية خطئك، وكلما كنت
أشد تركيزاً في العمل، زادت فرصك في مسايرة التجربة الداخلية للحالة.

تمرين: استخدام الحقائق القاطعة لإثارة حالة التنويم

اكتب أحد المثيرات مستخدماً النموذج التالي:

١. ثلاث جمل مقطوع بصحتها، متبوعة بافتراضك للراحة والاسترخاء
المتزايدين، بعد تكرار هذه الخطوة ثلاث مرات يكون لديك تسع جمل
مسايرة وثلاثة افتراضات. الآن، أضف...
٢. حقيقتان مؤكدتان، وافتراضان "بالارتياح". كرر ذلك ثلاث مرات.
أضف...
٣. جملة واحدة لحقيقة مؤكدة وثلاث جمل تعميق لغشية التنويم، وكرر
ذلك ثلاث مرات.
٤. أضف العديد من الاقتراحات التي تستمتع بها الحالة لثلاث أو أربع
دقائق من الارتياح والنشوة العميقة، ثم عد لحالة اليقظة الكاملة.

جرب طريقة استثارة الغشية تلك مع شريك.

التداخلى

إن تأصيل العلاقة من خلال التوفيق بين سلوك الحالة والمستقبلات الحسية المفضلة لديه أمر مهم، لكنه ليس بالأهمية التى يود بعض "خبراء" البرمجة اللغوية العصبية جعلنا نؤمن بها، فأنت لست بحاجة لحجم كبير من العلاقة، بل فقط ما يكفى لكى يفهم عميلك ما تقوم به.

إذا حدثك شخص ما بالصور، فينبغى أن ترد عليه بالصور حتى يكون فهمه أفضل، لكن بالتأكيد لن يكون الفهم أقصى نتيجة ترجوها؛ فالتغيير هو النتيجة الأهم؛ والتعلم هو النتيجة الأهم.

إنتى دائماً ما أعجب من بعض مدعى الخبرة فى البرمجة اللغوية العصبية الذين يقابلوننى ليؤكدوا لى ما أعنيه فعلاً، وهؤلاء عادة أشخاص لم يشهد بخبرتهم سوى أنفسهم، استيقظوا يوماً ما وقالوا لأنفسهم: "ها، تذكرت - إنتى أنا من اخترع البرمجة اللغوية العصبية"، ورغم أنتى أسست لهذا الحقل من العلم وعملت به طيلة أربعين عاماً، يأتى إلى أناس ليخبرونى بالمنهج الكامل فى البرمجة اللغوية العصبية.

أحد أكثر الأمور التى سمعت بها هو أهمية خلق العلاقة، وفى هذا المجال، هناك مؤلفات كاملة تدور حول كيفية خلق العلاقة. ولطالما قلت إنك إن كنت بحاجة لخلق علاقة، والذى لا أظنه ضرورياً معظم الوقت، فإن باستطاعتك خلقها من خلال التوفيق بين السلوكيات.

ولكنّ ثمة أوقاتاً لا تكون بحاجة لها، فأنت لا تريد أن تكون على علاقة بشخص مصاب بجنون العظمة مثلاً، أنا بالطبع لا أحب ذلك، فأنا أخيفهم بشدة حتى يحبوا التغيير.

"أندى" هو أحد هؤلاء المصابين بجنون العظمة، وكان يشكو من أمر غريب: كان يقول إن الناس تخرج من التليفزيون وتتبعه، ومجرد ذكر الفكرة أثار أعصابى، لكننى لم أستطع تجاوزها.

كان طبيباه المعالجان معارضين بشدة لإيقاف الأدوية عنه بشكل مؤقت

تحسبًا "لخروجه على السيطرة" حسب قولهما، وقد أوضحت لهما أن كلا منهما يتجاوز طوله الست أقدام وأنه بالكاد يصل إلى صدريهما.

وهكذا أتيا به إلى هذا المكان، حيث تقرر أن يتم تصوير مقابلتى معهما. وحين وصل، كان فى المكان أضواء وكاميرات وفنيون وأناس يشاهدوننا - وهو بالطبع مشهد يؤكد حالة الفصام التى لديه.

وقد أتى معى أخوه الذى كان مقرَّبًا منه وأخبرنى بأنه كان يطمح لأن يشرعًا معًا فى القيام برحلة، وهى الأمنية التى خططا لتحقيقها منذ كانا صبيين لكنهما لم يقوما بها أبدًا، ويقول إنهما لم يتمكنوا من القيام بها لأن أخاه لا يكف أبدًا عن الشجار والحديث مع أشخاص وهميين.

وسألته: "مثل من؟" ولم يكن هذا هو السؤال الذى قد يسأله أغلب الناس، لكننى رأيت فى الصميم، فقال الأخ إنها شخصيات تليفزيونية تخرج لتبدأ فى الشجار مع أخيه - خصوصًا شخصية "مارى" فى مسلسل "ذا ليتل هاوس أون ذا برايرى"، وهو عرض كان شهيرًا جدًا فى ذلك الوقت، ويقول الأخ إن ما يهيج أخاه غير ذلك، أن يمسه أحد، خاصة الأشخاص ذوى الشعر الطويل (مما جعل شعرى الطويل حينئذ مرشحًا ليكون مصدرًا للإثارة).

حين وصل "أندى"، بدا لى أنه أطف من قابلت من مرضى جنون الشك أو جنون العظمة؛ لأنه كان أمينًا جدًا بشأن كل شىء كان يفعله، فقد أخبرنى بالتفصيل كيف أن "مارى" خرجت له من التليفزيون وأخذت تتبعه فى كل الأرجاء تزعجه وتدفعه للجنون. وفى إحدى المرات خرج له من التلفاز واعظ وتبعه فى كل مكان صائحًا فيه بأن كل أفعاله خطايا.

نظر لى "أندى" نظرة مدققة جدًا ثم قال: "وأخبرنى بأن أحذر أصحاب الشعر الطويل".

ملت للأمام، وصحت به وأنا ألمس ركبته: "لا تقلق بهذا الشأن". جفل "أندى" وارتد للخلف سريعًا، فتحركت أنا للأمام وقلت له: "أندى" لقد أخبرونى بأنك مصاب بالفصام"، رد "أندى" بالإيجاب ثم تابع مقدمًا لى عرضًا مفصلاً ومهنيًا على ما يبدو لتشخيص مرضه.

حين انتهى، قلت له: "آندى"، أنت لا تعاني من فصام"، فبدأ الغضب الشديد على وجهي طبيبيه اللذين أحضراه؛ فقد كان هذا هو تشخيصهما بالنهاية، وبدأ "آندى" غاية في الارتباك، فتابعت القول: "المشكلة ليست في الفصام، بل هي مشكلة الذوق السيئ".
فقال: "ماذا تعنى؟".

فقلت: "آندى"، هل سمعت من قبل قط بقناة ديسكفري؟".
فساد الصمت قليلاً بينما كان "آندى" يفكر في الأمر، وفجأة انزاح بحر الفصام الذي كان أمامنا، وفجأة بدأ الطبيبان ينظران بحسد نحو "آندى".
فقلت له: "آندى" إنك تعاني مرضاً يساوي ملايين الدولارات، فكم من الناس يأمل لو يدفع عدة آلاف من الدولارات ليتمكن مما يمكنك أنت القيام به؟ فكر بكل مندوبي المبيعات الجائلين الذين يبقون بعيداً عن بيوتهم طويلاً وتظل لديهم الفرصة في الاستمتاع دون الخوض في متاعب مع زوجاتهم".
فنظر لي "آندى" وقال: "هل تظن؟".

فرددت: "هناك شيء آخر، لقد كنت في كل ما مضى تشاهد عروض الكرتون غير المناسبة، فهل سبق لك أن شاهدت حلقات "باجز بنى" التي كانت يد الرسام تدخل فيها إلى الكادر وتمحو ساق "باجز"؟" وحين يبدأ بالشكوى يمحو الرسام فمه؟".
فأجاب قائلاً: "أوه، بلى، لقد رأيت تلك الحلقة"، فقامت باصطناع إشارة مكبرة جداً وكأنني فيها أعطيه قلم رصاص ضخماً جداً، وقلت: "حسناً، أريدك أن تأخذ هذا القلم وتمحو به فم "مارى"".

فتناول "آندى" "القلم" وعلى وجهه تصميم شديد، واستدار، وقام بما طلبته منه دون سؤال واحد، ثم عاد لمجسسه وبدأ في الضحك مستشعراً القوة في نفسه فقلت: "لا تتوقف عند هذا الحد، امحُ الآن رأسها كله وضع رأس زرافة مكانها، ليس أسوأ ما يمكن أن يحدث أن تنتاب المرء هلاوس، إنما الأسوأ أن تقهره تلك الهلاوس".

حتى بعد ما عملت مع "آندى"، عاد به الطبيبان وأوسعاه أدوية "تحسباً للطوارئ"، وأصبح ارتباطه شديداً بالأدوية، وعاد "آندى" لحالة الفصام.

ولذا قمت بإرسال شريط الفيديو الذى سجلت عليه جلستنا إليه وجعلته
ما حدث بينما كان تحت تأثير العقاقير.

بعد فترة، أصبح قادراً على ممارسة الإجراء الجديد الذى علمته إياهم
تناول العقاقير أو دونها؛ لأن تلك كانت مهارة عقلية لا أكثر.

هلاوس "أندى"، فى نظرى، ليست أسوأ ممن يأتينى ليقول لى: "إننى
غير قادر على الشعور بالسعادة" أو من يقول: "إننى غير قادر على أن أعيش
الحب" وتكون إجابتى: "لن تشعر به طالما اعتقدت ذلك - لأنه طالما فكرت
فيما لا يمكنك فعله، فلن تتمكن من فعله".

وكما ذكرت سلفاً، من المهم أن توفق فى البدء بين الأنظمة التمثيلية الحسية
لدى الحالة، ومن ثم تقوم بتجاوزها لكل الأنظمة الأخرى، بهذا تزيد من قدرة
الشخص على تلقى ومعالجة المعلومات، فأنت بهذا تفتح ممرات جديدة داخل
مخه، ومن الممكن النظر إلى ما أقوم به على أنه توسيع لأنظمة الناس التمثيلية
الحسية بدرجة عالية من التحديد، للحصول على نتيجة معينة.

من الناحية العصبية، يمكننا القول بأن كل الأنظمة تتداخل داخل المخ
والاختلاف بين شعور وصور، وبين شعور وصوت هو اختلاف بالغ الضالة،
فهناك اختلاط واسع بين هذه الأشياء.

بالطبع لا يكون الناس فى الغالب واعين بواحد من تلك الأنظمة التمثيلية
الحسية أو غيرها، وهنا تكمن مشكلتهم، فحين يقول أحدهم: "إننى أعانى فى
وظيفتى"، أو يقول: "إننى أعانى مشكلة أود الخروج منها"، فهذا يشير إلى
كيفية رؤيته للتجربة التى يمر بها، ولا يعنى أنه يعرف ما يفعله بالفعل، وتبقى
الحقيقة أنه ليس لمجرد أننا لا نرى بعض الصور أو أننا لسنا مدركين للحوار
الداخلى لدينا، أن يعنى هذا أنهما غير موجودين.

من اليسير تحديد مواطن المشكلات لدى الناس من خلال توجيه أسئلة
من نموذج ميتا (انظر الملف المرجعى رقم ٤ فى صفحة ٢١٠). فمثلاً قد
يشكو أحدهم قائلاً: "إننى مكتئب"، فيكون ردك بالسؤال: "وكيف عرف
أنك كذلك؟". إننى دائماً ما أتجه مباشرة نحو الأسئلة الكبرى - تلك التى

تمدنى بأكبر قدر من المعلومات، ومثال ذلك: "كيف عرفت؟" أو "ماذا تعنى بذلك؟".

وعادة ما يجيب: "لست أدرى، هو شعور فحسب"، ومن ثم تجيب: "حسن، كيف تعلم أنك اكتأبت؟ كيف تعلم حين تصاب به؟ كيف تعلم أنك لست سعيداً حقاً؟".

إنك تستمع بهذا لمعلومات حسية التحصيل - وأنت أيضاً تولى اهتمامك لما بين سطورها، أى المعانى غير الظاهرة، لا يمكننا أن نتجاهل حقيقة أن الشخص قد تكون كل أنظمتة الحسية فى وضعها المناسب، لكنه لا يستخدمها جميعاً فى وعيه، وهذا يجيب عن كثير من الأسئلة التى تستفسر عن مكن مشكلته. فإن لم يكن الشخص قادراً على رؤية الصور التى يشتكى منها فلا فرصة لديه لتغييرها، الأمر بهذه البساطة.

من السهل إذن، أن ترى تلك المشاكل موجودة فى النظام التمثيلى الحسى "التوارى"، لكن ينبغى أن نكون واعين أننا حين نساعد الناس على بسط نطاق إدراكهم إلى نظمهم التمثيلية الحسية، فإننا فى الوقت ذاته نفتح مصادر لوعيهم اليقظ قد أغلقت فيما سبق. وبهذا، يتضح سريعاً أن الشخص الذى يحول إدراكه من نظام تمثيلى إلى آخر يقوم فى الوقت ذاته بتغيير عقله الواعى على نحو عميق. إن العقل اليقظ "الطبيعى" عادة ما يتوافق مع اندماج الفرد مع النظام الحسى المفضل لديه - والمعتاد إليه بطبيعة الحال. وتجاوز الأنظمة يغير الحالات سريعاً. فحين يبدأ شخص يميل إلى النظام الحسى البصرى إلى الانتباه لمشاعره، فإنه يقع فى غشية التنويم، ومن يغلب على وعيه النظام الحسى السمعى، وأراد تكوين الصور، يقع فى غشية التنويم. ومن يغلب عليه وعيه الحركة وأراد أن يتعلم تكوين الصور المفعمة بالحيوية، فإنه يقع فى غشية التنويم.

إن أيسر سبيل لتوسيع نطاق الأنظمة الحسية، هو من خلال المجاوزة. وكما يفهم من كلمة المجاوزة، فإن الشخص يتحول من نظام حسى إلى آخر، محققاً الشراء لتجربته وإمكاناته.

تمرين: التداخل لزيادة المهارات

١. فكر بنشاط بدني تستمتع بفعله - الجري، الرقص، ركوب الدراجة، كأمثلة. كون له صورة داخلية متوهجة قدر الإمكان، مستخدماً النظام الحسي التمثيلي التي تجده أيسر لديك. فيمكنك مثلاً، أن تتصور الطريق يمر سريعاً تحت عجلات دراجتك، متصوراً ساقيك وهما تعلوان وتنخفضان بشكل منتظم، ويديك قابضتين على المقود.
٢. الآن، أضف مثلاً لواحد أو اثنين من الأنظمة الحسية الغائبة، كأن تتخيل مثلاً وأنت تنظر للطريق أسفل دراجتك، صوت الإطارات على الأرض وحاول أن تركز عليه.
٣. حين تنجح في إضافة وسيط حسي ثانٍ، فكر في ثالث وأضفه - ربما يكون شعورك بركبتك تعلوان وتنخفضان أثناء ضغطك على الدواسات.
٤. واصل العملية، وأضف بشكل منهجي نطاقاً آخر من الوسائط الحسية حتى يكون لكل وسيط منها ثلاثة أمثلة على الأقل.
٥. لاحظ كيف يغير هذا من واقع التجربة لديك.
٦. إن استطعت، قم بالتجربة فعلياً، لترى كيف يحسن تداخل الوسائط الحسية من أدائك.

من الضروري أن نحدث التداخل بين الأنظمة حتى نتمكن من التعلم ونحقق التغيير، وبالتالي فإن التداخل ليس آلية بتويم قوية بل هو أداة تعليمية غير محدودة الإمكانية.

تمرين: القداخل كباعث لغشية التنويم

١. اعمل فى هذا مع شريك، اطلب منه أن يخبرك بمكان يمثل له خصوصية ما، لاحظ وسيطه الحسى المحبب له.
٢. ادعه لأن يغلق عينيه وأن يرافك فى زيارة لهذا المكان، بادئاً بالقول: "وأنت تتخيل كونك فى هذا المكان، يمكنك أن...،" وابدأ فى تطوير التجربة مستخدماً سلسلة من العبارات المسائرة لنظامه الحسى المفضل، ثم أدخل نظاماً حسيّاً آخر، راقب عن كثب الاستجابة غير الناطقة التى يبديها، فإن أظهر ارتياحاً، واصل.
٣. اعرض العديد من عبارات المسائرة، ثم انتقل لنظام حسى آخر.
٤. تابع ذلك حتى تدخل ثلاثة أنظمة حسية (أو ربما خمسة لو أمكن).
٥. دعه يتأمل للحظات، ثم اطلب منه العودة للعقل الواعى بمجرد أن يصبح مستعداً لذلك.

تحاش أن تكون محدداً للغاية، فتقول: "لون السماء" بدلاً من "السماء الصافية الزرقاء"، وتقول: "حرارة الهواء على بشرتك" بدلاً من: "النسيم الدافئ" تلك طريقة صعبة، لكنها فعالة للغاية نحو غشية تنويم عميقة، فغموض العبارة كان سمة مميزة فى أداء "إريكسون" وقد صنف فى نموذج "ميلتون".

ملاحظة: من المقبول تماماً أن تستخدم كلمات من قبيل: "لست أدري ما لو..." لعمل توجيه خالٍ من المضمون، فمثلاً: "الآن لا يمكننى أن أعرف ما إذا كان هناك سحب فى السماء أم لا، لكن بإمكانك أن تنظر باهتمام للون السماء... خاصة... الفارق عند الأفق بين السماء والماء... والألوان والأصوات والضوء على صفحة الماء نفسه... وكيف تشعر بالهواء الذى يلامس وجهك... أو، إذا ما كان هناك أى شخص بالجوار وما إن كنت تستطيع سماع أصوات أم لا... أو أنك تستمتع بالبقاء وحيداً...".

غشية عميقة وسريعة في ذات الوقت

الحث السريع وآليات تعميق الغشية

بوجود كل الأدوات التي أصبحت في متناولك الآن، ينبغي أن يكون التنويم المغناطيسي عملية سريعة، وذلك على الرغم من أن هناك أناسًا لا يزالون يطبقون طرقًا أصبحت خارج نطاق الزمن، مثل الاسترخاء المتدرج، أو الحث السلمي، والذي يتم فيه دفع الحالة لتخيل سلم ثم النزول عليه حتى الوصول إلى الغشية، وما أراه هو أنه لو أمكنهم توهيم سلم، فمعنى هذا أنهم دخلوا غشية التنويم فعلاً.

هذه الأيام، لم أعد أقضى الساعات والساعات التي اعتدت أن أستغرقها من قبل لإحداث حالة التنويم، ولقد اكتشفت أن معظم الناس يتقلبون بين الحالات المتغيرة طوال الوقت، وأننى إذا أحسنت مراقبتهم، وأمسكت بهم في الحالة المناسبة، ودعمت ما يقومون به فعلاً، فذاك هو الطريق السريع إلى التنويم. مع ذلك، ورغم أننى لم أعد أستخدم مستحضات التنويم المطولة، وأريدك، عزيزى القارئ، أن تطور طرقًا سريعة، فإننى أرى أن قضاء الوقت فى التدريب على الأمور الأساسية كما بينتها فى هذا الكتاب، مثلما قضيت أنا ساعات طوالاً فى التجريب عندما بدأت فى هذا الأمر، هو وقت قد أنفق فى محله تمامًا، فمن بين فوائد هذا الوقت بالنسبة لى أننى تعلمت كيف أرتب لغتى كي أتمكن من استخدام عنصر الغموض فيها، وخلق مستويات متعددة من الحديث، والحديث إلى الناس وهم فى العقل الواعى والباطن فى الوقت ذاته. وقد تعلمت أمرًا غاية فى الأهمية أيضًا، وهو كيف أحدد مواطن الانتقال المرحلى، حتى أتمكن من توجيه أوامر مباشرة دون أن يميزها المتلقى، فحين يخبرنى أحدهم بأنه عصبى للغاية، أقول له: "إن ما تقوله لى يعنى أنك لا تستطيع أن..." [ثم أنتقل

لمرحلة أخرى، فأرفع صوتي قليلاً، ثم أستخدم النبيرة المتدرجة في الهبوط مع النهاية وأنا أوجه الأمر [فأقول: "استرخ وأطلق عصبيتك" وأكرر هذا النموذج عدة مرات، ومع الوقت أصل إلى النقطة التي أبدأ فيها بالفعل الحث على الدخول في الغشية والتي تكون الحالة قد دخلتها فعلاً.

وهناك ميزة أخرى غاية في الأهمية في التنويم السريع وهي التوقيت - توقيت كلامك، إيقاع صوتك، وأى الكلمات تختار لتكون نقطة تحول في كلامك، حيث إن الناس في العادة لا يتعاملون مع قواعد اللغة بشكل نمطي خصوصاً إذا كانوا في غشية تنويم مغناطيسي، ولذا فقد بذلت وقتاً طويلاً في التركيز على العبارات ثنائية الكلمات والتي هي عماد تطور الكلام عند الصغار، وهذه النماذج ما زالت كامنة في خلفيات عقولنا، وحين تستخدمها فإنك تتلقى استجابة قوية للغاية، ومن الأمثلة على تلك العبارات: استرخ الآن. اشعر بالتحسن. راحة وثيرة. تعلم الآن. أشعر بالأمان.

سبق أن قلت إنه بإمكانك من خلال مراقبتك لعميلك، أن تدرك متى ينتقل إلى حالة مغايرة، إلا أن هذه الدرجة من المراقبة تحتاج لاكتسابها من خلال الممارسة والخبرة. وهذا هو السبب الذي دفعني لأفرغ هذه المساحة الكبيرة للحديث عن المساييرة اللفظية، وأرى أن عليك أن تبرع أولاً في المساييرة اللفظية، وذلك قبل الانتقال إلى الطرق الأخرى للتمكن من الدخول إلى نموذج العالم الذي يتصوره المريض.

لقد أصبحت أميل للمراقبة أكثر مما كنت أفعل في السابق، فأنا أرقب بؤبؤ عيني العميل، وأرقب شفته السفلى، توتر عضلاته، تلوونات جلده. أنا أعلم كيف تتغير هذه الأشياء أثناء دخول العميل إلى غشية التنويم المغناطيسي، فمثلاً، حين يبدأ التغير في حالة العميل، تحمر شفته السفلى وتسرى فيها الدماء، وتضيق مسام جسده، ويتسع بؤبؤ العين.

إنني أراقب تغيرات كهذه، وأجاريها. فتبدأ أنفاسي في التوالى بذات الدرجة التي يسير عليها العميل، فأخذها من فمى وأخرجها ببطء من ثقبى أنفى، حتى أدفع نفسى للاسترخاء، وحتى لو بدءوا بالتنفس على نحو مغاير،

حيث يتنفسون من أنوفهم وأفواههم في ذات الوقت، فلو ملت أنا إلى الأمام حال الشهيق ثم أزفر من أنفى وأرتد ثانية للخلف، فإنهم سرعان ما سيتبعون نمطى فى التنفس، ويبدأون هم أيضاً فى الاسترخاء، فلو أنهم تبعوك دون حديث منك، كان ذلك أفضل.

لكن هذا لا يعنى أنتى أعمل بشكل غير مباشر تماماً، فالحقيقة أنتى أعطى الأوامر المباشرة بالقدر المطلوب بالضبط، وفكرة التنويم غير المباشر ليست دقيقة عند المنومين المؤيدين لنهج "إريكسون"، فقد استخدم الكثير من الغموض فى عمله، ولأنه استخدم فى عمله عملاء لم يتمكنوا من تتبع توجيهاته، فقد سمى تابعوه ذلك بالتنويم غير المباشر، وهذا لا يعد تنويماً غير مباشر إلا من قبيل كونه قد حفز بحثاً فوق اشتقاقى فى نفوس عملائه - بمعنى أنه كان يخبره بشيء غير محدد سوف يحدث وهذا الشيء سوف يقوده إلى حالة الاسترخاء، ويدعه يقرر ماهية هذا الشيء.

بالطبع سيقوم العميل بالبحث فى نفسه قائلاً: "يا إلهى، إننى أشعر بشيء ما، لا بد أنتى كذلك بالفعل" كان "إريكسون" غير محدد، إلا أن "ميلتون" كان فى كثير من الأحوال واحداً من أكثر المنومين المغناطيسيين - الذين قد ترغب فى مقابلتهم - حرصاً على التحديد. لقد كانت لديه خمسة أهداف فقط لمعاياة عملائه: "أخرج من المستشفى، احصل على وظيفة، تزوج، أنجب أطفالاً، ثم أرسل لى هدية"؛ كان هذا تعريف العلاج لديه.

أما طريقتى فهى أوسع نطاقاً من ذلك، فليس كل الناس يبدأون الرحلة من المستشفى ولست أريد منهم هدايا، فيمكننا حذف هذا البند، ثم أنتى لا أرى أن من الضرورى أن يتزوجوا وينجبوا أولاداً. لكننى أرى أن من الضرورى عليهم الحصول على عمل يحقق لهم الرضا، وأن يقيموا علاقات تحقق لهم السعادة، وأعتقد أن من الضرورى بالنسبة لهم أن يحصلوا على بعض المرح - بل الكثير منه، إن السبب الذى يصل بالناس إلى غاية التعاسة أنهم يمارسونها لساعات طوال حتى أنهم يصلون إلى درجة إتقانها. فقد تعدى أمر التعاسة لديهم مجرد العادة، حتى أصبح سلوكاً محترفاً.

عمومًا، ليس من المهم إن كنت سأبثهم توجيهاتي لفظًا أو ضمناً، فسواء
ضمنت توجيهاتي بشكل رمزي، أو نظرت لعميلي مباشرة وقلت له: "استرخ"
وحين يجيب، سوف أرد: "استرخ أكثر"، ثم أنظر إليهم بشكل أكثر عمقاً،
تماماً كما لو أنني أنظر في دواخلهم، وأقول: "أكثر... أكثر... أكثر"، وأنا أميل
إلى الأمام مع كل كلمة، منهيًا كل كلمة بهبوط نبري في كلامي، فإذا كانوا
يستجيبون لذلك، فلم نجعل الأمر أكثر تعقيداً مما هو عليه؟

لقد أصبحت مدركاً تمام الإدراك للنحو الذي ترف فيه العيون، فهناك رفة
عين واعية وأخرى تجري بلا وعى من صاحبها، فرموش العين تنفلق بشكل أكثر
بطئاً عندما تكون الرفة غير واعية وتبقى مغلقة وقتاً أكبر مما يكون في رفة
العين الواعية، حين يحدث ذلك، أدرك أن انتباه الشخص قد بدأ في الاتجاه
نحو داخله، وقد بدأ في الاسترخاء، وهنا أقوم أنا بدعم هذه الحالة، بأن أومئ
قائلاً: "هذا جيد" ثم أبدأ في الرف بعيني ببطء بالطريقة ذاتها لدى العميل،
وبينما يقوم العميل بالشئ ذاته، أقول له: "أغلق عينيك".

وعندئذ أراقب جفنيه وهما يتغلقتان، فإن أغلق عينيه بسرعة شديدة،
سأطلب منه أن يفتحهما ثانية، ثم يغلقيهما بعد ذلك، قائلاً: "فقط وأنت تنام"
وهي عبارة مربكة للعقل الواعي، لكن حين يتفهمها العقل الباطن، يستجيب
العميل بأن يرف بعينه رفة مزدوجة. وحين أرى هذه الرفة المزدوجة، أدرك
أن العميل يتجه نحو الغشبية التنويمية، ولذا أنظر له عن كثب وأقول مؤكداً:
"حسناً، حسناً" مخفضاً من نبرة صوتي، وداعماً لأي إشارة تُطور من حالة
الغشبية.

أحد أكثر محرضات التنويم التي أستخدمها سرعة وقوة، أن أميل على
العميل، وأتناول يده، محيطاً معصمه بسبابتي وإبهامي، وفي حالة الضرورة،
أدير اليد حتى يكون ظهر المعصم في الأعلى وأرتفع باليد حتى مستوى الكتفين
ثم أدفعها إلى الخلف باتجاه جسد العميل.

الآن، لو تم ذلك على نحو قوى جداً، لأصبحت حركة من حركات ثني
المعصم في ألعاب الدفاع عن النفس، إن جمع تلك الحركات بتلك الطريقة

المعينة يجعل الذراع تشعر بالاسترخاء، ومن خلال القيام بها، ثم دفع الذراع للخلف، يقترب الأمر من إحداث نوع من التصلب أو التخشب في الذراع. في تلك اللحظة، أقول: "تمسك به للحظة"، لكن قولى به غموض بشأن ما ينبغي التمسك به، هل هي فكرة الاسترخاء، أم أنه التمسك بالذراع ذاته؟ هل هي فكرة:

الذهاب بعيدًا وعميقًا مع العلم بأنك لا تعلم إلى أين أنت ذاهب لكنك تعلم أنك في سبيلك للراحة، ولذا فإن السؤال الذي يطرح نفسه دائمًا: إلى أي مدى يمكنك التوغل في تلك الحال من السعادة؟ هل يمكنك أن تحدث شعور الاسترخاء في جبهتك وركبتك في ذات الوقت؟ هل يمكنك الاسترخاء بمقدم جسدك وبظهره في آن واحد؟ وماذا عن أذنيك وفتحة أنف واحدة؟ ليس المهم في الحقيقة موضع الاسترخاء، المهم هو أننا نقوم به... الآن...

في حالة العقل الواعي، لا يمكن للناس سوى معالجة بضعة أوامر قليلة في وقت واحد، ولذا فإنه حين تكدر طلبات بهذا الشكل، يكون من الصعب جدًا معالجتها جميعًا، ولذا فإنها تمر عبر تيار إزاحي من الاتصال غير الواعي للتعامل معها. ولما كانت يد العميل مرفوعة، وقد تركتها، وظلت في مكانها، فهذا يعني أنها في حالة تصلب. ليس هناك داع لاستخدام أوامر مطولة للوصول إلى حالة رفع الذراع في الهواء وجعلها متصلبة. لأن رفع يدك أصعب بكثير من إنزالها، ولذا، أقوم برفعها لهم، ثم أطلب منهم "إنزالها فقط بنفس معدل استرخائهم ودخولهم في غشية عميقة..." لاحظ التأثير الانفصالي للكلمات. فما تم التسليم به هو أنهم لم يعودوا متحكمين في ذراعهم، إذن، لا بد من وجود متحكم، ألا وهو "اللاوعي".

كبدل لمسألة رفع الذراع، فإنني أبدأ أحيانًا لجذب المعصم، وهز اليد، واستشعار ما إذا كانت عضلاتها مسترخية أم لا، ثم ألقى بالذراع لأسفل وأنا أقول للعميل: "أسقط ذراعك ومعها وعيك" ويكون التأثير فوريًا، ويسترخي العميل في التو.

السيطرة وتعميق الغشبية

إن إحدى السبل لتفسير تلك الظواهر ترجع لما يعرف بمبدأ السيطرة، إذ إن الناس في مجتمعنا يحتفظون بأفكار محددة عما يرونه تنويماً حقيقياً. تخشب الذراع - الجلوس بلا حراك مدة والذراع ممدودة - يعد إحدى علاماته، فهو شيء لا يفعله الناس في حياتهم الواعية. ولذا، فبمجرد حدوثه، يزيد ذلك من مصداقيتك كمنوم.

لكن لما لم يكن هناك من غرض مفيد في الإبقاء على ذراع عميل متخشب طيلة جلسة التنويم، فإن بإمكاننا استخدام الهيمنة لتعميق الغشبية أكثر وأكثر، قل ببساطة للعميل: "وبينما تبدأ يدك في النزول، وفي حركات غير واعية بالمرّة... تعمق أكثر في الغشبية... لكن ليس أسرع من مقدار استعدادك لهذا...".

كثير من المبتدئين في مجال التنويم يقلقون دون داع حول ما إذا كانوا يستطيعون دفع الغشبية لمرحلة "عمق كافٍ"، والسؤال، درجة عمق يكفي لأي شيء بالضبط؟

أنا لا أرى ضرورة لأن يدخل كل شخص في مرحلة نوم عميق حتى نحدث التغيير. والحق أنني غالباً ما أجد لذلك أثراً داعياً للانفصال، ويميل الناس لنسيان ما هو مطلوب منهم إذا وجهت لهم أوامر مناسبة في مرحلة ما بعد التنويم.

إنني أضع الناس في حالات تتغير بالقدر الكافي فقط للسماح لهم بالانخراط في سلوكيات جديدة تمكني بعدها من إعادة ربطهم بحالة الوعي. إنني بحق، أريد للناس أن تكون لهم السيطرة على أنفسهم. كان كل ما أراده "ميلتون" منهم أن يحققوا استجابة، فإن كان العميل مكتئباً، أراد هو منه التوغل إلى حالة يشعر فيها بالتفاؤل. إنه لا يريد لهم في حالة سيطرة حقيقية على وعيهم.

إنني أريد منهم أن يكونوا قادرين على التحكم في حالة الاكتئاب تلك، وتقول "فيرجينيا": "إن كان الناس يمتلكون الخيارات، فإنهم دائماً سيختارون الخيار الأفضل"، ومهمتنا، كما أراها، هي أن أمنحهم الخيارات.

إن تعميق حالة التنويم بالقدر الكافي فقط للتمكن من العمل بفاعلية في ذات الوقت الذي تحافظ فيه على التحكم في مقدار عمق التنويم الذي يخضع له الشخص، لهو أمر بسيط وسهل إذا ما طبقنا ما يعرف بآلية "التجزئة". يحدث ذلك من خلال قيادة العميل للدخول في حالة التنويم، ثم إخراجها منها ثانية، بمجرد استقراره بها، وتكرار تلك العملية وفي كل مرة سيدخل في حالة نوم أعمق.

ومع ذلك ينبغي أن تكون حذرًا جدًا من عمل ذلك بشكل مفرط، فإنك إن تماديت في فعل ذلك، فقد يرد العميل برفض العودة من حالة التنويم، وهو الوضع الذي تفقد فيه دورك الموجه، وستكون في حاجة للدعم من أجل استعادة العلاقة. هناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكن بها خلق حالة التنويم وتعميقها، ونحن نقوم بها طوال الوقت، والنقطة المحورية التي ينبغي تذكرها هي أن ممارس التنويم يعمل كآلية تغذية ارتجاعية لحالة العميل، ومع تحسن قدراتك على بسط وتدعيم الغشبية دون حديث، فإنك ستعرض العميل لتجارب أكثر ثراء وفاعلية.

وقد أتاح لنا المسح العصبى أن نعرف أنه متى دخل الشخص في غشبية التنويم المغناطيسى، فإن هناك تغييرات حقيقية تحدث في المخ، فتقنيات تتبع الموجات الدماغية، مثل تقنية "مايند سبا"، والتي قمت بتصميم بعض البرامج لها، تتيح لنا أيضًا تحفيز حالات متغيرة خاصة باستخدام الأضواء ونبرات الصوت. من المثير حقًا أن تدرك أن كل ما توصلنا إليه حتى الآن هو مجرد خدش سطحى فيما قد يكون قائمًا فعليًا، ورغم أن شهرتى الكبرى كانت من خلال عملى كمنوم وخبير فى البرمجة اللغوية العصبية، فإننى لم أتوقف قط عن كونى عالم طبيعة، وهو ما مكننى من التعرف على التقنيات الأكثر تقدمًا من تلك التى نستخدمها بالفعل.

أثناء تأليفى لهذا الكتاب، كنت أعمل مع فريق رائد من العلماء على تطوير تقنيات ستزيد بشكل كبير من قدرتنا على فهم، وقياس، وتغيير الطريقة التى يعمل بها المخ.

ومن منطلق أن التطور التقنى يواكب التطور الذاتى، فإننا سوف نجد طرقاً جديدة تسمح لنا بتسريع وتيرة تطورنا. لكن إلى أن يحدث ذلك، تظل أفضل وسيلة لإنجاز ذلك هى استخدام نظامنا الحسى - وخصوصاً قدرتنا على الملاحظة وحتى لو لم تكن قد قمت بالتنويم من قبل، فهذا لا يعنى أنك لم تره من قبل، تذكر تلك المرات التى رأيت فيها أناساً بالمصعد وعندما يفتح باب المصعد لا يخطون للخروج، وأولئك الذين يقفون عندما تكون إشارة المرور حمراء، وعندما تتغير الإشارة لا يتحركون، فكر فى ذلك التعبير الذى يعلو وجه طفلك حين يتعرض للمضايقة، وعينيه اللتين تفقدان التركيز، والوهن الذى يعلو بشرته، وتوقفه عن حركات البلع اللاإرادى. هذه كلها نوبات نوم مصفرة، وكلما أكثرت من ملاحظة انخراط الناس فى تلك النوبات العرضية، كنت أكثر اعتياداً على هذه الإشارات، بما يسمح لك بأن تكون حلقة تغذية ارتجاعية لدعم وتوجيه حالتهم المتغيرة.

إن الغاية من التنويم هى وضع الناس فى حالة يكون فيها المخ أكثر مرونة، وأكثر قدرة على التسامح مع المشكلات وإيجاد حلول لها. فكل معتقداتنا، ومخاوفنا، وحدودنا، تنحصر فى أوضاع محددة من حالة الوعي، وأنت لا تستطيع أن تشعر بالخوف إن كنت فى حالة من الاستمتاع؛ ولا تستطيع أن تشعر بالتوتر، فى الوقت الذى تكون فيه عضلاتك مسترخية وتتفكك بطيئاً ومنتظماً.

إن التعلم المشروط بالحالة أمر عايشناه جميعاً ولمرات عديدة، فلعلك مثلاً ذاكرت بجد فى المنزل ذات مرة، وحين دخلت الاختبار باليوم التالى فى المدرسة أو الكلية، وجدت أنك لا تذكر أى شىء، لكنك حين عدت للمكان الذى درست فيه أول مرة، تدفقت إلى ذهنك كل المعرفة التى حصَّلتها.

الشاهد من هذا أننا بحاجة إلى أن نكون فى الحالة المناسبة حتى نقوم بالفعل المناسب، وهناك العديد من الأنشطة التى تتم تهيئتها على هذا النحو، وأبطال الرياضة يعرفون هذا جيداً؛ فهم غالباً ما يتبعون طقوساً دقيقة جداً حتى يضعوا أنفسهم فى الحالة المثلى للأداء، وذلك لأنهم يدركون بالتجربة أن أداءهم سيكون أفضل بشكل كبير.

وعلى النقيض من ذلك، إذا شعر الناس بالتوتر، فإنهم لا يتمكنون من الأداء على نحو مثالى، فإذا زاد مستوى التوتر بدرجة معينة، لا يتمكن الناس حتى من القيام بعمليات حسابية بسيطة مثل الجمع، أو الطرح، أو حتى قراءة تعليمات الأمان المعلقة على باب غرفة الفندق الذى ينزلون فيه فى حالة حدوث حريق. لقد وضع هذا الكتاب ليتمكنك من تغيير المدركات الحسية للتجارب غير المرغوبة، بأن تطبق نماذج سويتش، وأن تخلق تسلسلات جديدة حتى تكون لك استراتيجيات جديدة تنفذها حالة الوعي، وباختصار، لقد وضع هذا الكتاب للوصول بأدائك كإنسان إلى أقصى درجة ممكنة.

ولأننا نعرف أن التوتر لا يسمح للإنسان بالأداء بشكل جيد، وعليه فإن علينا بعد أن نكون قادرين على الوصول لمراحل عميقة من الاسترخاء، أن نكون أيضاً قادرين على تغيير معتقداتنا، وأن نغير رؤيتنا للأشياء التى تلقى بظلالها فى تغيير فهمنا، ومشاعرنا، وسلوكنا.

إنه حتى فى أقدم الثقافات المعروفة، كان معروفًا أن الأشخاص يمكنهم تحسين أدائهم ونوعية حياتهم - والخطوة الأولى فى ذلك دائماً، هى القدرة على الوصول إلى حالة متغيرة تميز بالاسترخاء.

لقد درست العديد من أنواع التأمل المختلفة فى العديد من البلدان، حيث زرت العديد من المعابد وتحدثت مع كل معلم روحى قابلته. وربما اختلفت طرقهم، لكنهم جميعاً قالوا بشكل أو بآخر الشئ ذاته: تعلم كيف تتأمل وممارسة التأمل بشكل منتظم، وسوف تنزاح مشاكلك بعيداً، وستكون أكثر استنارة كفرد، وأكثر فاعلية كشخص منوط به عمل ما. ستكون أفضل نحو عائلتك، ستكون زوجاً أفضل وأباً أفضل، شريكاً أفضل و صديقاً أفضل.

أنا لا أرى ذلك أمراً غير واقعى، لكن غيرى قد يرونه بعيد الاحتمال. إن من يمارسون التأمل يكونون أكثر اتزاناً، فبدلاً من ترك التوترات اليومية تتراكم بشكل لا نهائى، فإنهم يجدون لأنفسهم مكاناً يجلب لهم السلام، والسكينة، والتجدد.

والناس فى حاجة لهذه الفوائد اليوم، كحاجتهم لها فى الهند القديمة - بل ربما أكثر احتياجاً الآن. لكن الوقت سلعة شحيحة. فليس لدى كل منا

الوقت الذي يمكنه فيه الانفصال عن الدنيا والتأمل لساعات في كل مرة، ولكن
نساعد الناس على معايشة السلام والراحة في هذا العصر، علينا أن نندفع
سريعاً في غشية التنويم.

بينما كنت في السابق أستغرق ساعة في تنويم الأشخاص، فإنني الآن أقض
في ذلك ثلاث دقائق فقط، وهذا لأنني أصبحت معتاداً على عملية التنويم ك
الاعتياد، وأنا لا أتوقع هذا من الذين بدأوا لتوهم العمل كمنومين، لكنني أتوقع
أن بإمكانهم تعلم فعل الشيء ذاته، وبالطبع أتوقعه من أولئك الذين مارسوا
لمدة طويلة.

وللأسف، فإن البعض ممن يعمل في هذا المجال، لا يتوقعون من أنفسهم
شيئاً كهذا. فقد وجدوا أن طريقة ما قد أفلحت معهم، فبقوا عليها، لكنهم إن
لم يكونوا متأهبين لتحدي ذواتهم، فلن يتمكنوا أبداً من تجاوز المرحلة التي
وصلوا إليها.

إن مقياس تحسنك في القيام بالتنويم، يرتبط بمدى سرعتك في تنويم
الناس، فكلما كنت أسرع، زاد عدد من يمكنك العمل معهم، وتنوعت الصعوبات
التي يجب أن تكون قادراً على حلها.

إن هذه التقنيات قد صممت لكي تساعد الناس على التفكير بشكل أكثر
إبداعاً وإيجابية، ولتحقيق عمق أكبر لمشاعرك، وخلق قدر أكبر من المرونة في
سلوكهم، وفوق ذلك كله، تمكين الناس من التعلم بشكل أسرع بكثير من ذي
قبل.

استحضار السلام الداخلى

الدخول إلى الفشية السابقة

إثارة الفشية السابقة أمر يسير ومعروف للجميع، وهذا لأن كل إنسان يمر في وقت ما بواحدة من الحالات المتغيرة، ومعاودة المرور بتلك التجربة يثير استجابات سلوكية وكيميائية عصبية تكاد تكون مطابقة للتجربة الأولى، وبعبارة أخرى، كلما زاد عدد الحواس التي نستخدمها في إعادة استحضار تلك التجربة، كانت الذكرى أكثر واقعية.

مستحضات الفشية السابقة ربما تشير إلى حادثة معينة (والتي ينبغي أن يكون النوم على علم بها بالضرورة) أو ربما تستعين بأمثلة وتجارب عامة، كما في المثال الذى سيرد ذكره فى أسفل.

لكى تصبح متمرسًا بهذا النوع من المثيرات وغيره عليك بالدراسة والممارسة. نموذج "ميلتون" يوضح نماذج للغة التى يمكنها إثارة تجربة غشية سابقة، وكذلك يمكنك الممارسة من خلال ابتكار مثيراتك الخاصة، وتدوينها كتابة، واختبارها على أشخاص آخرين، أو حتى على نفسك (بالطبع سوف تحتاج لتسجيلها فى هذه الحالة).

حين بدأت دراسة التنويم، دونت مئات المثيرات التى نقلتها عن خبراء فى المجال، مثل "ميلتون إريكسون"، ليس لكى أكون نسخة طبق الأصل منهم، ولكن لكى يتم غرس النماذج التى عينتها فى عقلى الباطن، ولأتمكن من استرجاعها متى احتجت إليها.

وهذا هو ما يجعلنى قادرًا على خلق المثيرات كالوارد فى المثال التالى، وقد فعلت ذلك عدة مرات من قبل...

الغشية السابقة: مثال

الجزء ٢: أنماط الاسترخاء

وأنت تعود للوراء وتتذكر تلك التجربة الأصلية... والتي ربما جرت أثناء تعرضك للتنويم سابقاً، أو حتى... حين كنت بين يدي طبيب أسنانك، والذي ربما... أعطاك بعضاً من أكسيد النيتروز... وأنت تعلم أن هذا الغاز يجعلك... تشعر بالارتياح... أو لعل ذلك كان في تجربة أخرى، حيث شعرت فعلياً بالراحة والاسترخاء... وتذكر... أول شيء سمعته... وأول شيء شعرت به... ثم ما تذكر أنك سمعته بعد ذلك... وما تذكر أنك شعرت به بعد ذلك... وهكذا... وبينما أنت تجلس هنا، وتنظر نحوي، أغلق عينيك فحسب وتذكر شعور كونك هناك، في ذلك المكان.

و... لو أنك تأملت، يمكنك أن تغوص وتفكر فيما تشعر به حين تكون في حال من التأمل العميق... و أي مكان من جسديك يستشعر تلك الحالة أولاً؟ وبأي شكل يتحرك... بينما تزداد استرخاء؟ بعد ذلك قم حرفياً بحمل هذا الشعور وبسطه حتى يدور سريعاً... ولدي ميل حقيقي إلى... إلى أن أتنفس تماماً بذات معدل الشخص الذي أمامي... وأن أسترخي... وبينما أنا في استرخائي... سوف أقول له... استرخ، وأنت جالس هناك... وسوف تتساءل عما يجري... وربما تجد لديك ميلاً للحديث مع نفسك، و... إذا تعين عليك ذلك... تحدث لنفسك ببطء... وفي صوت منخفض، أو قم بالعد فحسب... ٢٠... ١٩... ١٧... ومع كل عدة... واصل العد تنازلياً... مضيفاً بعض التثاؤبات، تثاؤبات بطيئة... وإذا شعرت بالاسترخاء، قل فقط آآه... واستشعر استرخاء أكبر... وإذا شعرت بنفسك طافياً قليلاً لأعلى، فلا تقلق بهذا الشأن... فقط اطفأ بنفسك لأسفل... لأنك تدرك الفرق بين حالة الاسترخاء وحالة اللااسترخاء... إن الأمر أشبه بكونك طافياً على الماء... وأنت تعرف الفرق بين الأسفل والأعلى، ولذا حرر نفسك وحسب... واتجه لأسفل...

وكلما حاولت إيقاف نفسك... وأحسست بالقلق وانتابتك التساؤلات عما إذا كنت تفعل الأمر على النحو الصائب أم لا... إذا كنت قلقاً بصدد ما إذا كنت تسترخي فعلاً... فهذا ليس صواباً، فما الذي تبقى إذن... أن تذهب

أعمق وأعمق... وأن تتعلم... وتفهم... وتتذكر الاسترخاء، وكلما تنشقت نفساً، وأخرجته... وفكرت فى كلمة... لين... إنتى أحب هذه الكلمة لأنك... إن أمعنت فى الإحساس باللين والارتياح... فيمكنك أن تلين عضلاتك... يمكنك أن تلين بؤرة الصور فى مخك... يمكنك حتى أن تلين حوارك الداخلى ويمكنك أن تتشاءب أكثر... وأن تذهب أعمق وأعمق... إلى... إلى أعماق لم تطرقها من قبل فى حالة الاسترخاء لديك... ما كان فى خلفية عقلك يتقدم لواجهته، وما اعتدته مصدر قلق لك، وما اعتدته مصدر حنق ها هو الآن يختفى ببساطة...

وإذا كونت صورة فى عقلك، فككها، وادفعها فى الفراغ، و... وإذا وجدت صوتاً يتحدث، دعه يذهب بعيداً عنك... واسبح لأسفل فحسب... اسبح إلى حالة الراحة، وبينما تستمع إلى صوتى، كن مدركاً أن كل كلمة لها ما تعنيه... إنها معجزة اللغة التى تجعلنا نفهم الأشياء... التى تجعلنا نفهم معنى الأشياء قبل أن ندرك كنهها فعلاً، وحين أقول لك كلمة "لين"، فإن جسدك يعرف ما تعنيه الكلمة... و... وحين أقول كلمة "نم الآن" فأنت تعرف ما تعنيه...

وحين أقول لك بأن اللاوعى لديك يود مساعدتك... فإن اللاوعى لديك الآن يود القيام بأشياء محددة. إن عقلك الباطن لطالما وفر لك الحماية... فإن طار شىء باتجاه عينيك، فإنها ترف... إن سار أحدهم باتجاهك، فإن مدى نظرك المحيطى يتعرفه، فتنحول إلى وضعية الانتباه، وحين تفعل...، فإنك تسترخى، تسترخى فعلاً، مع إحساس متعاظم من الراحة... وكلما تعمقت، زادت درجة راحتك... وتذكر أن تبتسم، لأن من الجيد أن تعرف... أن عقلك الباطن يساعدك الآن على فعل الأشياء، والذى لولاه ما تمكنت من فعلها... إن الأمر كما لو أنك فى حلم؛ لأنك حين تحلم لا تكون مدركاً بأنك تحلم... ولذا فإن الحلم الذى تعيشه الآن... هو ذاك الحلم الذى تعلو فيه رغباتك وتحلق فى الهواء، وتعلو فيه أمنياتك، وتتقهقر فيه مخاوفك ومكامن قلقك؛ لأنك... حين تتحرك للخلف، وتتجه إلى أعماق أعماقك، ينقلب ما فى الأعماق على السطح وما فى الداخل إلى الخارج. إن ما يحدث هو أن عقلك الباطن الآن... سوف يساعدك على أن تحرك هذه الأفكار من حالة الراحة، إلى حالة السعادة الأبدية... لأنه فى هذه الحالة... الشىء الوحيد الذى عليك أن تعرفه... هو أن هناك سعادة فى نهاية النفق.

تمرين: حث الغشبية السابقة

١. حدد ثلاثة أمثلة واقعية عامة للأوقات التي يسترخى فيها الناس

بعمق.

٢. مستخدماً نموذج "ميلتون" كدليل لك، ابتكر ثلاثة محركات مدة كل منها

عشر دقائق، تكون مصممة لخلق وتعميق تجربة من الراحة والسلام

والاسترخاء من خلال الربط بين الإشارات "الموضوعة بغموض متقن"

وبين أدوات الربط والعبارات المؤقتة، وغيرها من الآليات التي ذكر

سلفاً. حافظ على عدم التحديد في لغتك - بمعنى ألا تخبر العميل بما

يشعر به، ولكن أن تطرح له خيارات وبدائل يكون عليه الاختيار من

بينها.

٣. انتقل بين كل مدخل حسي و ما يليه حتى تعمق التجربة وتثريها.

٤. اختبر المثير، سواء على شخص آخر، أو بتسجيله وتجربته على

نفسك.

ملاحظة: احرص على أن تكون توجيهاتك للعميل واضحة بأن ينهي

الغشبية ويعود، بكامل يقظته وانتباهه.

الإبداع من خلال الفوضى

معارضات النمط، الحقائق المقدسة، والعقد المتداخلة

إن اعتراض الأنماط النفسية الحركية للشخص هو أمر قد يكون مربكاً للغاية وحين يقع الناس في حالة من الارتباك يكون لديهم ميل للتعلق بأول جملة تطرأ على مسامعهم ويكون لها معنى لديهم، ومن الناحية اللغوية، فإننى غالباً ما أضع جمل النفي وجمل المسلمات ورائاً أخرى حتى أرهق العقل الواعى المسيطر، وأتمكن من الدخول إلى العقل الباطن غير المسيطر.

معارضات النمط يمكن أن تتخذ أشكالاً عديدة وأن تكون غاية في الفاعلية. وأول هذه الأشكال التي استخدمتها كان مع امرأة مؤيدة لمساواة الرجل بالمرأة وتسمى "فيليس"، وكانت "فيليس" تسعى للتحرر. لكنها ظلت تشكو للمجموعة التي كانت تحضر معها من أن الجميع يتقدمون على حسابها ويستغلونها. كانت شريكها في الغرفة تستغلها دائماً في تنظيف الأطباق، ولا أحد غيرها يرتب الغرفة، إنهم لا يقدرونها، وغير ذلك من الشكاوى.

وفي النهاية، التفتُّ لها وقلت: "ما الخطب، ألا يمكنك قول "لا" أبداً لمن حولك من الناس؟".

فنظرت لى وقد شحب وجهها، وقالت: "لا، أنا لا أستطيع قول "لا" للناس".

فسألتها: "ماذا تقصدين؟".

فأجابت: "لو أنتى قلت لهم لا، فسيموتون".

لقد كانت تؤمن بذلك حرفياً. لقد فهمت ذلك لأنها خاضت تحليلاً نفسياً واكتشفت أنها حين كانت طفلة، قررت أمها هجر والدها، الذى كان مدمناً للشراب، وقد رجاها الوالد أن تبقى معه، لكنهما هجرتاه - وحين عادتا

والباطن في آن واحد، والمشكلة هي أن الشخص ربما يرغب بعقله الواعي أن يقول لا، لكنه إن شعر في اللاوعي بأنه في خطر، تكون نتيجة الصراع بين الوعي واللاوعي هي شل حركة الشخص. فقط حين تتسق رغبات الوعي واللاوعي في ذات الاتجاه يمكن للشخص أن ينخرط في أفعاله بإخلاص كامل.

أذكر أنني رأيت "فيليس" بعد عدة سنوات من ذلك التاريخ، لم تكن ترتدي ثياب الأنثى التي تتعنى حرية المرأة كما كانت حينذاك، بل كان لباسها أقرب لمدير تنفيذي في شركة، واتضح لي أنها أصبحت كذلك فعلاً.

لقد ظلت أنثى، لكن بطريقة مختلفة. فبدلاً من أن تبقى الفتاة التي لا تستطيع أن تقول لا، فقد أصبحت الرئيسة الآن. وأرجح أنها كانت تقول لا لكثير من الناس - خاصة حين يطالبون بعلاوات.

لقد ركزت لفترة طويلة على اعتراض النمط لأنني أدركت أن كل تلك المعتقدات القوية ترتد على أصحابها في نقطة معينة. فأولئك الذين يزعمون أنهم على غير يقين من أي شيء، يكونون على يقين من هذا. وأولئك الذين أدمنوا التأجيل لن يطبقوا صبراً الانتظار. إن كل الأنماط المعنوية تحمل في طياتها هذه المفارقة.

وتأجيج تلك المفارقة هو ما يثير الضحك.

اعتراض المصافحة

لقد استخدم "ميلتون إريكسون" آلية اعتراض النمط والإرباك في مناسبات عديدة. وفي كل مكان أذهب إليه يطالبني البعض بأن أقوم بأسلوب اعتراض المصافحة الذي أقره "ميلتون". ومع هذا، فإن عليّ أن أقر بأن "ميلتون" لم يقم باعتراض المصافحة أبداً بالطريقة التي أدبته أنا بها، فمنذ أن أصيب بالشلل، لم يستطع تنفيذ الحركات بالسلاسة والسرعة المطلوبة.

لكنني أقر له بإلهامى بالفكرة. لقد رأيتته يتعرف على شاب معتد بنفسه ذات مرة، وهي صفة يحب "ميلتون" كسرهما لدى مدعيها. كان الشاب على يقين من أنه يعلم كل شيء عن التنويم المغناطيسي وأن "ميلتون" ليس لديه ما يضيفه إليه.

لكن حين كان التعارف بينهما، أمسك "ميلتون" يده المشلولة بيده السليمة ومدّها ببطء نحو زائره بما يفسر برغبة طبيعية في المصافحة. كان تأثير دفع طرف مشلول في وجه الرجل غير متوقع على الإطلاق حتى أن الرجل ارتبك لبعض الوقت. و "ميلتون" يحب هذا الارتباك وغالباً ما يستغله عامداً لخلق الغشبية التنويمية، وبينما كان الشاب يفتح فمه ثم يغلقه دون حديث، مال نحوه "ميلتون" قائلاً جملة الأثيرة:

"والآن... دعنا نتحدث معك كطفل...".

إن صدمة الحركة التي قام بها "ميلتون" وغموض عبارته، كانا من التأثير بحيث جعل الشاب يدخل في غشبية عميقة على الفور، وبدأ في الارتداد بالزمن إلى عهد طفولته بينما يقوم "ميلتون" بتأديبه على سوء أخلاقه.

إن السبب في ارتباك الرجل كان بسيطاً، إذ إنه في كل الثقافات، توجد لدى الناس أنماط نفسية حركية معينة - نحن نسمى بعضها "تقاليد" - يتبعونها بشكل تلقائي. والمصافحة هي أحد أشهر هذه الأنماط في الغرب.

يعتبر هذا الأمر نموذجاً مثالياً للاستجابة الفطرية للمثيرات، فإن مد أحدهم يده إلينا، فإننا نرد بمصافحتها بشكل آلي. فليس ثمة إشكالية بين مد اليد ومصافحتها. فنحن وملايين غيرنا من الناس، خلقنا هذا التعميم وعملنا وفقاً له بمنتهى السعادة.

وطالما سار السلوك على هذا النحو، فلا مشكلة. لكن لو حدث أن تعرض السلوك لاعتراض أو إرباك - وطالما حدث الإرباك، أمكن تكوين الغشبية، لأن المخ يكون في حال تطلع والتماس لتوجيهات فيما ينبغي فعله بعد ذلك.

إن اعتراض المصافحة، كما تم ترتيبه آنفاً، يكسر بشكل متعمد نمط الاستجابة للمثير، مدخلاً افتراضات أخرى غير متوقعة، قبل أن ينحيا مرة أخرى بإتمام المصافحة. ويكون العميل فاقداً للذاكرة تماماً لما بين الاعتراض وتتمام المصافحة. حتى لو لم تكن قد استخدمت اعتراض المصافحة كما هو معروض هنا فأرى أن تمارسه مع زميل حتى تتقنه تماماً، فهذا سيزيد قدرتك على خلق الإرباك أو تمييزه، ثم استخدامها بشكل خلاق لصنع غشبية التنويم.

تمرين: اعتراض المصافحة

١. امدد يدك اليمنى نحو زميلك كما لو أنك تصافحه، افعل ذلك بثقة، وانظر في عين رفيقك حال ذلك.
٢. وأثناء مده يده ليلتقط يدك، مد يدك اليسرى وخذ بها يده الممتدة، بحيث يكون إبهامك في ظهر يده، وأصابعك تحيط رسغ يده.
٣. وفي الحال أدر يده عكس عقارب الساعة وخذ راحة يده في اتجاه وجهه حتى لا يكون بينهما إلا بوصات قليلة.
٤. وفي ذات الوقت أشر بسبابة يدك اليمنى نحو راحة يده وأنت تقول "انظر" في صوت أمر.
٥. وبينما يشرع هو في التركيز براحة يده، حركها قليلاً للخلف وللأمام، وواصل حديثك قائلاً: "في يدك، وراقب تغير التركيز في عينيك... وأثناء إمعانك النظر في تفاصيل راحة يدك، يمكنك إنزال يدك لأسفل...".
٦. في هذه اللحظة، قم بتحريك اليد في حركات صغيرة غامضة حتى تشعر بعضلات يده تتيبس بين يديك، ثم دعها، وواصل القول:
٧. "... في حركات صادقة وغير واعية... راقب، أثناء حدوث ذلك، كيف أن جفنيك قد بدأ في الانغلاق... وأن يدك تنجرف إلى أسفل، وعيناك تنغلقان تماماً، لكن بذات المعدل الذي تكون مستعداً به للدخول في حالة عميقة ومسترخية ومرتاحة...".
٨. تابع الحديث بلغة تنويم، مدعماً انجراف يده لأسفل ومعماً الحالة التي وصل إليها من خلال دعم أي إشارة ولو ضئيلة في اتجاه تطوير الغشبية. تأكد من أن الحركات هي لا شعورية فعلاً. يمكنك أن تتبين ذلك عندما تكون الحركات صغيرة ومتشنجة أكثر من كونها سريعة وسلسة. إن حرك يده لأسفل بسرعة أكبر من اللازم، فالتقط يده

بأصبعك السبابة، وقل: "ليس بهذه السرعة، لقد قلت لك، فى حركة لا شعورية صادقة..." وأنت أثناء ذلك تقوم بهزة يده. وحين تشير برودة فعل متخشبة فى يده، دعمها بقولك: "حسن، حسن" ثم واصل توجيهاتك له. وفى أى مرحلة يمكنك إيقاف الحركة التنازلية لذراع، بينما تبدأ فى إدراج أى اقتراحات أو أوامر تكون ذات صلة، ثم تخبره ببساطة أن بإمكانه مواصلة الحركة التنازلية قائلاً: "حتى تلمس يدي، ويمكننا التصافح، كما لو أن شيئاً لم يحدث".

٩. حين تصل يده إلى مستوى الخصر، اشدد عليها مصافحاً إياه، واطلب منه أن يفتح عينيه قائلاً: "الآن..."

فى ذلك الوقت، كان من المعتقد أن اعتراض المصافحة هو أسرع طريقة للتنويم. ومنذ ذلك الحين، قمت بتطوير طرق أسرع، وكلها تعتمد على قدرتي على ملاحظة الغشبية وهى تسير بشكل طبيعى وعلى قدرتي على تغيير مسلكى اللفظى وغير اللفظى تبعاً لذلك.

بعض طرق الإرباك يمكن أن تكون مزعجة ومشوشة. وبعضها قد يكون أكثر لطفاً، وبذات القدر من التأثير.

تكديس الحقائق

أحد الأنماط التى كتبت عنها فى كتابى أشكال الغفوة، نمط كان اسمه "تكديس الحقائق"، وفى هذه العملية نعد إلى تضمين قصة فى أخرى، حتى لا يصبح السامع على يقين من وجود الحقيقة فى أى من مستويات القصة، ويكون أثر ذلك مربكاً على نحو معتدل، ويعتمد الأمر على طبيعة القصص. وأسهل طريقة لتكديس الحقائق أن تبدأ بالقول:

ذات مرة كان لدى عميل، يشبهك إلى حد ما... (هذا يجعله أقرب للاسترخاء لما كانت القصة تخص شخصاً آخر)... وكانت عنده مشكلة مشابهة... (مسايرة)

... والتي كانت تبقىه يقظًا دون نوم كحالك... (مسايرة أكبر)... حتى قابل صديقًا. والذي قال له: "إن القلق بشأن المشكلة لن يحلها" (اقتراح) إن أمي كانت دائماً تقول: "حدد ما يمكنك تغييره، وغيره. واقبل ما لا يمكنك تغييره، واسترخ، وامنض في حياتك" (اقتراح)، وقد أدرك أنه كان يضع تركيزه فيما لا يريد، وقال: "من الأكثر أهمية أن تحدد ما تريده" (اقتراح)، وقال أيضاً ...

بمرور الوقت يفقد السامع سياق الحقيقة فيما تتحدث عنه. ويتمثل التأثير في حالة من الارتباك الخفيف.

بمجرد انتقالك عبر مستويات متعددة من الحقائق، يمكنك إدراج تعليمات لعملية التي تريد من العميل تنفيذها. يمكنك استخدام أي من النماذج اللغوية ذات الصلة، وبالخصوص نموذج "ميلتون" "نموذج الاستشهادات"، كما يمكنك استخدام أي من الآليات المستعرضة في هذا الكتاب. سيكون العميل أقرب إلى الإذعان والمسايرة، وسيكون أيضاً في حالة فقدان للذاكرة بشأن التوجيهات التي وجهت له على التحديد. لكنه يتوقع أن تجربته وسلوكه سيتغيران على الفور بشكل واضح.

تمرين: تكديس الحقائق

١. قرر سلفاً النتيجة التي تصبو إلى تحقيقها. وتأكد من أنها تفي بكل اشتراطات التكوين المثالي.
٢. كوّن مجموعة متلاحقة من القصص أو النوادر، كل منها تقود للأخرى، كما هو موضح في المثال السابق. استخدم نموذج "ميلتون" "نموذج الاستشهادات" وأي نموذج آخر يلبي متطلبات عملك.
٣. قم بتضمين التوجيهات العملية في واحدة أو أكثر من القصص. وأيسر طريقة لفعل ذلك أن تقول ببساطة: "ثم قال، افعل كذا...".
٤. اختبر حقائقك المكدسة على شريك.

العقد المتداخلة

لما كان التعلم هو جوهر العمل الذى أقوم به، فإننى دائماً ما أبحث عن طرق أسرع لتثبيت المعلومات داخل الأشخاص الذين يأتون إلى. وقد ابتكرت عملية التثبيت اللاشعورى، والتي من بين كل آليات التواصل متعدد المستويات التى يضيق المقام لحصرها هنا، تستخدم آلية العقد المتداخلة. فالعقد تعد آليات قوية لحث الحالات المتغيرة بشكل سريع، وحين تدرج المعلومات والتوجيهات بشكل سديد، داخل العقد المتداخلة، لا يكون العميل مدركاً فى الغالب بأنه قد تلقاها ويعجب لاحقاً من مقدار تغير أفكاره، أو مشاعره، أو سلوكه.

تكون العقد المتداخلة كما ترغبها فى البساطة أو التعقيد. وبينما تبدأ فى تعلم كيفية التحكم فى تلك الآلية القوية من التواصل، ستكون بحاجة لبعض الترتيب الدقيق. لكنها كأى مهارة أخرى تكتسبها، فإن الممارسة المنتظمة تجعلها أكثر سهولة بالنسبة لك.

إن المبادئ التى تعتمد عليها العقد المتداخلة هى الرغبة الجبرية التى جبل عليها العقل الواعى لتكوين معنى منطقى لما يتلقاه من معلومات، وكذلك قدرة العقل الباطن على تتبع تيارات متعددة من المدخلات والسعى لإتمام أى عمل غير منجز أو عقدة.

وفتح وغلق العقد هو جوهر ما يتم فى رواية القصص، والأطفال ينجذبون على نحو آلى إلى قصص الإثارة. والطريقة التقليدية لفتح عقدة قصصية مع طفل، أن تبدأ بالقول: "ذات مرة..." وذاك، على ما يبدو لى، مجال آخر يُفقد فيه مبدأ التعلم، فليس لأننا نريد تعليم الناس شيئاً، لا ينبغى تسليتهم - ومن هنا كان مفهوم "التعلم بالتسلية".

ويمكن أن تكون للعقد المتداخلة عدة أغراض:

- أولها بالطبع، أن تحوز اهتمام السامع وتحول دون النهاية المبسرة. ففى اللحظة التى يقول فيها الشخص: "أو، نعم، إننى أعلم ذلك" فإن أياماً

- يلى ذلك من معلومات لن يتقبله، فحين يقول أحدهم "أها" فهو يعنى انغلاق مخه أمام ما تقول.
- يمكن للعقد المتداخلة أيضاً أن تصل أو "تربط" بين الحالات المختلفة داخل المستمع. فمن خلال انتزاع استجابة عاطفية مختلفة فى كل مرحلة، يمكنك قيادة العميل إلى أى اتجاه تريد.
 - تكون المعلومات أو التوجيهات العملية مضمنة داخل العقد، ولذا، فإنه أثناء احتكام العقدة، تتهاوى المعلومات فى العقل الباطن للمستمع وينسى "التثبيت" الفعلى الذى جرى.



الشكل ١٤ - ١ : نموذج عقدة بسيطة

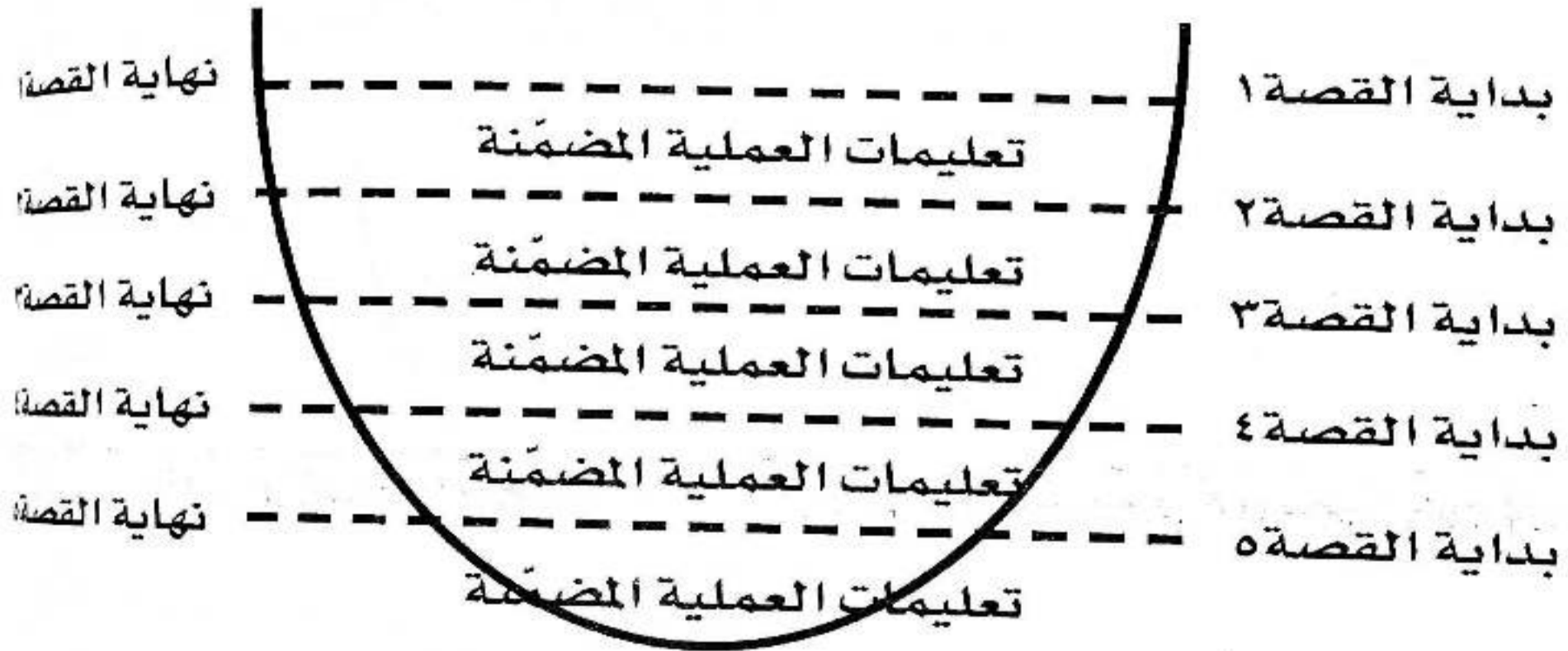
يمثل الشكل عقدة بسيطة، حيث تبدأ فيه قصة، ثم يتم تطويرها لإدراج المعلومات أو تعليمات العملية، ثم يتم إنهاؤها.

العقد المتداخلة، كما يوحي الاسم، تكون مركبة وتستخدم قصصاً متعددة. فتقطع القصة الأولى فى جزء منها لتبدأ الثانية. وهكذا تترك الثانية دون إنهاؤها لتبدأ أخرى. يزداد شغف السامع مع قليل من الإحباط لعدم معرفته بما تنتهى عليه القصص. تدرج المعلومات أو التوجيهات فى كل مستوى من مستويات العملية، أو قبل أن تبدأ مباشرة إتمام العقد فى ترتيب عكسى.

وعلى النحو التالى تجرى العملية (استخدام العقد المتداخلة): ابدأ القصة الأولى (أدرج معلومات، إن أردت)، قاطع لتبدأ القصة الثانية (أدرج معلومات

إن أردت)، قاطع لبدء القصة الثالثة (أدرج معلومات). أنه القصة الثالثة، أن الثانية، أنه الأولى.

التدريب التالي سيستخدم خمس عقد، لكن مع الخبرة يمكن أن يزداد العدد. ففي كل تدريباتي أستخدم العديد من العقد، لكل منها نتيجة مختلفة في العقل. يمكن إتمام العقد في ذات المحادثة، أو في ساعات، أو على مدى أيام، أو على مدى عدة أسابيع كما هو الحال في بعض تدريباتي.



الشكل ١٤-٢: نموذج العقد الخمس دخولاً وخروجاً

هذا الشكل يمثل نموذج العقد الخمس دخولاً وخروجاً. في كل مرحلة، تبدأ قصة، وتقاطع للسماح بإدراج المعلومات، ثم تبدأ القصة الثانية. ويتم تكرار العملية عبر القصص الخمس، والتي يجب إتمامها في ترتيب عكسي، فبدأً بالخامسة وتنتهي بالأولى كالتالي: ٥ - ٤ - ٣ - ٢ - ١.

تمرين: العُقد المتداخلة – دخولاً وخروجاً

١. قم أولاً بتحديد التوجيهات الخمسة، أو المعلومات التي تود تضمينها. قد تكون هذه أو امر مبطنة، أو توجيهات صريحة، أو تمرينات، إن كان المقام مقام تعلم.
٢. ثم جد خمس قصص، يوافق كل منها حالة مزاجية أو يثيرها (الفضول مثلاً) عند السامع.
٣. رتب النموذج الخماسي العُقد، مستخدماً العدد كدليل.
٤. مارس النموذج إما مع شريك أو على شريط تسجيل.

ملاحظة رقم ١: تذكر أنه إذا تم وضع عدة طبقات من تعليمات العملية، فإنها أيضاً ستثبت بترتيب عكسي – من الأخير إلى الأول.

ملاحظة رقم ٢: يلقي المبتدئون غالباً متاعب في التحول من قصة إلى التي تليها. يمكنك استخدام عبارات من قبيل: "صحيح، هذا يذكرني ب...". أو التقط كلمة أو عبارة من آخر جملة واستخدمها كنقطة بدء للعبارة التالية، ومع الممارسة، ستكسب الخبرة بالتحويلات المختلفة المرونة والثقة.

النميطات المتقدمة

الحرية، المتعة، والأداء المبهم

إن قدرتنا على التخطي من حاسة إلى أخرى، يمكن أن تكون أداة قوية خلاقة، وفي الوقت ذاته يمكن أيضاً أن تسبب مشاكل ضخمة إذا لم نتعلم كيف يعمل هذا التواكب وكيفية التحكم فيه.

والتخطي يحدث بدرجات مختلفة، وبتأثيرات مختلفة، ومع أشخاص مختلفين، ويحدد علماء النفس ما يعتبرونه قدرة نادرة لدى بعض الناس حيث إنهم يضطرون لتحويل حاسة إلى أخرى، وهذه الظاهرة، وتسمى الحس المواكب، تصف قدرة بعض الأشخاص على سماع الألوان، وقدرة آخرين على تذوق الأصوات. وغالباً ما يستخدم هؤلاء الأشخاص الذين يعدون موهوبين على نحو خاص جداً - والمميزين حسب قول الخبراء وعلماء النفس - الحس المواكب، بموازاة طرق اعتيادية للغاية في معالجة المعلومات، وذلك لتحقيق نتائج مبهرة. بينما لو حدث أن تشوشت الحواس واختلطت دون استراتيجية لتصنيفها بشكل مناسب، فإن النتيجة ستكون معاناة هائلة.

ورغم أن البعض من خبراء التنمية يعتقدون أن كل المواليد يتمتعون بالحس المواكب حال ولادتهم ثم يتعلمون تدريجياً كيف يفصلون بين منتجهم الحسى فى قنوات مختلفة، إلا أن الاعتقاد العام فى الحس المواكب أنه قدرة نادرة وشاذة بين البالغين.

هذا لا يعنى القول بأننا لا نستطيع أو أننا لا نستخدم الحس المواكب. فبدرجات متفاوتة يخلط معظم الناس عند التعرض للضغط بين الشكل والصوت أو اللون والمذاق.

فى السابق، وحين كنت تعمل على تخليق الغشبية السابقة البسيطة، كنت أنت أو من يقوم بتويعك تعمل على تعميق تجربة الغشبية من خلال التجاوز

من حاسة إلى أخرى بهدف إثراء التجربة. حين تشعر بأن عينيك قد بدت في الإنغلاق، يمكنك أن تلاحظ التغيير في تركيز عينيك، وحين تلاحظ ارتفاع وهبوط صدرك، يمكنك أيضاً سماع ذلك الصوت اللطيف الناجم عن تلاحم دخول وخروج الهواء في رئتيك، وكونك قادراً على التحول من صورة حسية إلى أخرى، فإن ذلك يخلق تجربة أثرى وأكثر اكتمالاً، كما أنه يمدك بأدوات أكثر لخلق مهارات جديدة رائعة لا يحد قدرتها سوى خيالك.

في وقت مبكر للغاية، اكتشفت أن التخطي من حاسة إلى أخرى لم يكن أمراً ممكناً فقط، بل إنه مصدر الإبداع، وبالنسبة لآخرين، هو مصدر للخوف والارتباك، فرغم أن التجربة الحسية الداخلية الرائعة التي نشعر بها أثناء سماعنا للموسيقى تختلف عن تلك السيئة التي تحدث حين نسمع النبرة المزعجة لصوت أحد الزملاء، إلا أن العملية واحدة. تلك هي وظيفة ما يسمى "بالمنطق المبهم" - وهو ما يحدث عندما يختلف النظام الحسي التمثيلي المستخدم كقناة إدخال عن النظام المستخدم كقناة إخراج، فبعض الناس يتبعون نمطاً شعورياً سمعياً، بينما آخرون يتبعون نمطاً شعورياً بصرياً.

في أي مرة تقوم فيها بالتواصل مع الآخرين، كُن على يقين من أن الكلمة قوة، وأن الطريقة التي تستخدم بها الكلمات يجب أن تكون دقيقة كالنتائج التي ترغب فيها. أنا حين أوجه أوامر أثناء التنويم، أقوم ببناء المنطق المبهم، فمثلاً، قد يكون أمامي عميل تحت تأثير الغشبية، ومع علم مسبق لدي بأن لديهم ذكريات تخيفهم، أقول:

في لحظة ما (تفادياً لقول ليس فوراً) سوف أطلب منك العودة والنظر في تلك الذكرى، لكن لا أريد منك أن تنظر لها مثلما كنت تفعل في السابق، فمن الآن وصاعداً، كلما شعرت بالخوف وأنت تستعرض تلك الذكرى، انكمشت واهتزت صورتها، وكلما نظرت فيها أكثر، بهتت وتلاشت في الفراغ، وكلما زاد الألم الذي تسببه، زادت بعداً وخفوتاً...

التعامل مع تنفيذ المشاعر

حين بدأت القيام بالتنويم المغناطيسى، تم تحذيرى مما يسمى بالتنفيسات. وهى نوبات هيجان مفاجئ للمشاعر التى تحدث لدى بعض الأشخاص وهم ينسلون إلى حالة الاسترخاء، فبدلاً من الاستسلام، فإنهم يبدأون فى الثورة. وأحياناً ما تكون التنفيسات شديدة جداً حتى أن الشخص يدخل فعلياً فى نوبات تشنج. أنا أعتقد أن هذه التنفيسات تحدث لأن بعض الناس لم يسبق لهم قط أن جربوا الاسترخاء بشكل فعلى، وأن التجربة تكون غير مألوفة للدرجة التى تجعلهم يخافونها. وفى اللحظة التى أرى فيها أى علامة لهذه التنفيسات، بدلاً من أن أخرج الشخص من غشيته كما قيل لى إنه الواجب على فعله، فإننى أتخذ منهجاً مختلفاً بالكلية. وقد استلهمت منهجى هذا من فيلم قديم لـ "جون وين". فى هذا الفيلم، كان "جون" مصاباً بإصابة خطيرة ويشعر بالألم شديد، لكنه قال: "حسنٌ، أقله أن شعورى بالألم يؤكد لى أنتى على قيد الحياة" أذكر أنتى قلت فى أول مناسبة حدثت فيها حالة تنفيس لعميل لى: "حسنٌ، اعلم أن شعورك بهذا الخوف يجعلك تدرك أنك على قيد الحياة، وكلما ازدادت وعياً بهذا الخوف، انسل بعيداً، وبقدر زيادة يقينك بأنك على قيد الحياة ستشعر بالتحسن" فاخترت حالة التنفيس فى الحال.

فى مناسبة أخرى، شرد عميل منوم فى حالة كريمة للغاية. فقلت له: "هذا وضع كريمة، وعلى قدر كراهته، على قدر سخطه" فانفجر العميل ضاحكاً، تماماً كما يفعل الصغار حين يبدأون بالبكاء، فتتظاهر أنت بالبكاء، ثم تنفجر فى الضحك فينفجرون بدورهم فى الضحك. هذا يحدث لأن بإمكان الناس الانتقال السريع من حالة إلى أخرى، ومن نظام حسى إلى آخر.

الربط بين بداية المشكلة - أو بين نقطة سابقة لبدايتها - وبين ردة فعل جديدة وبناءة، يعد منهجاً مفيداً، إننى أحب الوصول إلى هذا التحول فى مرحلة مبكرة قدر الإمكان فى تسلسل العمل. وبعض الناس يعتقدون خطأ أن هذه الآلية هى اعتراض النمط، لكنه فى الحقيقة شكل للتركيب اللغوى الغامض للكلام.

إننى متخصص بالرياضيات وعالم كمبيوتر، والرياضة بالنسبة لى ليس علمًا محضًا؛ بل علم سلوكى، فالرياضيات وبرمجة الحواسيب هى نماذج للسلوك البشرى وهى تعبير عن الطريقة التى يعمل بها المخ البشرى. فالبشر القدرة على الجمع بين أمرين والاختيار بينهما، مما يعنى أنه إذا وصل إلى نقطة معينة فيمكنه الاتجاه فى هذا الطريق أو ذاك. وتلك حقيقة نافذة جدًا عند محاولتك مساعدة الناس ممن يعانون مشكلات من قبيل الربو، نوبات القلق، والتى تتميز بزيادة النشاط النفسى.

أحد المناهج التى اتبعتها لسنوات عديدة مضت، هو وضع الشخص فى حالة استرخاء عميقة للغاية، ثم أطرح توجيهى لمرحلة ما بعد التنويم بأنه حين يخرج من الغشية عليه أن يعود ثانية فى اللحظة التى أربّت فيها على ركبته. ثم أخرج الشخص من غشيته، وفى ذات اللحظة تحديدًا أحفز نوبة الفزع التى يعانىها، ثم فى اللحظة المناسبة أجره إلى الاسترخاء. أحفز نوبة الربو، ثم أجره للاسترخاء، أحفز حالة ارتفاع ضغط الدم، ثم إلى الاسترخاء، وأكرر هذا مرارًا وتكرارًا حتى يبدأ فى الحدوث من تلقاء نفسه.

إن الحالة الوحيدة التى قد تصيبك فيها نوبة فزع هى عندما تتوتر على المستوى البدنى وتحبس أنفاسك، فلا يمكنك الوصول لهذه النوبة إن كنت مسترخيًا بحق. ولا يمكن أن تصاب بنوبة الصرع أو نوبة ثورة أو هياج إن كنت فى حالة من الاسترخاء العميق.

أحد عملائي - وهو شخص لطيف حقًا - أرسلته لى المحكمة لأنه هاجم رجلًا على الملأ وهو فى حالة من الغضب الأعمى، فقال لى: "إننى حتى لا أذكر فعلى هذا، لقد داس الرجل على قدمى، فأنخرطت فى ضربه وحسب".

ذهب الرجل للعلاج، فأخبره المعالج بأنه يعانى من "الزر الساخن" وفه بين المعالج أنه إذا كنت تعانى من الزر الساخن فلا شىء يمكنك فعله حيال ذلك. وقد أعجبنى "التفاؤل" الكامن فى العبارة - حيث الاعتقاد بأنك لو كنت شخصًا يثور غاضبًا بشكل لحظى، فإنه لا سبيل لك فى منع ذلك، وبالطبع أدرك عميلى أنه سينتهى به الحال إلى السجن.

و حين أخبرني بذلك كله، سألته: "أنت إذن تعاني الزر الساخن، ولن يذهب عنك".

فقال: "نعم".

فقلت: "تقول إن لديك الزر الساخن؟".

فقال "صحيح".

فقلت في نفسي: "علينا بالبارد إذن!" وفي تلك اللحظة أدركت ما على فعله بالضبط.

وضعتة في غشية عميقة، وجعلته يشعر بالاسترخاء والارتياح الكاملين، ثم بزرى البارد. وبمجرد أن ربطت بين الاثنين، دفعت الزر الساخن وفي الوقت ذاته تحفز الزر البارد. وبعدها دهست قدمه. فلم يفعل سوى أنه ابتسم، وضحك، واسترخى.

من المهم جداً أن تظل محتفظاً بدعم احتياطي لإيجاد مكن بداية المشكلة، من ثم تضخ آليات العلاج قبل تفاقم المشكلة، فلو أنك وصلت لمرحلة الغضب العارم، فسيكون من الصعب عليك أن تخرج منها، ولو أنك وصلت إلى حال التوتر، فسيشق عليك الاسترخاء.

أيام كنا لانزال نستخدم الشرائط المسجلة، اتصلت بي كل الشركات العاملة في مجال علم النفس، طالبة منى تسجيل شريط لخفض التوتر. فكنت أقول: "هلا وضعنا شريطاً يحول دون وقوع الناس في حالات التوتر من الأصل؟" وكانت الإجابة على الدوام: "كلا، فلا بد أن يقع الجميع في نوبات توتر".

وقد تبين أن ذلك غير صحيح. إن علمت ما يفجر حالات التوتر، أمكنك تنشيط حالة استرخاء لا تبالى فيها بحالة الضغط الحاصلة - حالة تتمكن فيها من القيام بما عليك فعله وحسب دون الشعور بأية مشاعر بغيضة.

كل واحدة من تلك المشكلات، هي في الحقيقة واحدة من الحالات المتغيرة. فالغضب حالة متغيرة. وكذلك الهيجان، والاكتئاب والقلق والخوف. وأي حالة للوعي يمكن إثارتها بأخرى غيرها. ولذا، فإن بإمكاننا ترتيب الأمور حتى تثير

حالة متغيرة حالة أخرى متغيرة مرغوبًا فيها أكثر من الأولى، واقتراح ما هو الغشبية هو أداة قوية لتحقيق ذلك، والإرساء أو الربط يسير هذه العملية نحو أفضل.

تمرين: الزر الساخن/البارد

١. فكر باستجابة شعورية تعاني منها تود تغييرها - مثلًا، التوتر الاكتئاب، الغضب، أو القلق. وللحظات سريعة جدًا، اشمل نفسك كلًا بالشعور الذي اختبرته في آخر مرة مررت بها فيها بتلك التجربة. حاول أن ترى ما كنت تراه فيها، وأن تسمع ما سمعته فيها، وأن تشعر بما كنت تشعر به بالضبط.
٢. والآن، اخرج من التجربة وقم ببطء بإعادتها عكسيًا كفيلم سينمائي حتى تجد اللحظة الأولى التي تبدأ فيها الاستجابة بالظهور. ثم عد بالفيلم لقطة واحدة فقط للخلف، وتخيل ذلك كزر أحمر كبير - زر الساخن - على ركبتك اليسرى.
٣. افتح عينيك، غير وضعك، ثم أغلق عينيك ثانية.
٤. والآن، تنشق من ثلاثة إلى خمسة أنفاس، محاولًا أن تجعل زفيره أطول من شهيقها قليلًا، استشر "رابط الغشبية لديك"، أو وجه عقلك الباطن ليسبح بك عميقًا في حالة من الاسترخاء والاستمتاع. أدر شعور الراحة والاسترخاء حتى يبدأ بالانتشار في أرجاء جسدك.
٥. حالما تصل الحالة لذروتها، تخيل زرًا أخضر كبيرًا "باردًا" على ركبتك اليمنى. استمر في ضغط الزر عدة مرات، مزيدًا حالة استرخائك عمقًا مع كل ضغطة.
٦. افتح عينيك واضغط زر الساخن. وفي الحال اضغط زر البارد واستمر في ذلك لثوانٍ. ثم أطلق الساخن واستمر في ضغط البارد.

وتصور مدى اختلاف استجابتك لو أن ما لديك هو الزر البارد لا الساخن. احرص على التحول من نظام حسى تمثيلي إلى آخر بينما تفعل ذلك: فلو كان رد الفعل الأول فى شكل صورة، فاحرص على أن تنهى بشعور قوى جداً ترغب فيه؛ وإن كان رد الفعل الأول شعوراً، فاحرص على أن تنهى بصورة لحالة قلقك وهى تطير بعيداً فى الفراغ، وهكذا.

٧. أعد الخطوة من أربع إلى ست، حتى يصبح إطلاق الزر الساخن مرهوناً بشكل أوتوماتيكي بإثارة الاستجابة الباردة.

إن الحس المواكب أو المنطق الغامض يمكن أن يستخدم أيضاً لزيادة الإبداع. فالمفتاح لتجارب غير عادية فعلاً، لا يكمن فقط فى تغيير النظم الحسية لكن أيضاً فى التلاعب الماهر بالمكونات الحسية لهذه الأنظمة. من الآن فصاعداً، تكون قد توفرت لديك القدرة على خلق تجارب تزداد تعقيداً وتفصيلاً بسهولة نسبية - مثلاً، تخيل نفسك واقفاً أو جالساً بجوار نار تمور فى يوم شتاء بارد، وبينما أنت كذلك، راقب ألسنة اللهب المتراقصة، راقب التغيير الرائع فى ألوانها، واشتم دخان الخشب الحاد الرائحة، واستشعر جانب جسدك القريب للنيران وقد أصبح أكثر دفئاً من الآخر. وأنت تسمح للدفع بالانتشار والتمدد فى أرجاء جسدك أكثر وأكثر، أسرع وأسرع، مدركاً أنك بالفعل على حافة تجربة جديدة رائعة؛ لأنك على وشك استخدام بعض المهارات التى تعلمتها لخلق آلية جديدة بالكلية، وبينما تفكر فى ذلك، أريدك أن تبدأ فى التساؤل، وأنت تزداد دفئاً وارتياحاً، ما الذى قد يحدث، وما مدى الغرابة، لو أن المكونات الحسية لنظام حسى أثرت فى المكونات الحسية لنظام حسى آخر متى أردت أنت ذلك. ما الذى سيحدث حينها، وكيف يمكن أن يحدث ذلك؟

حين كان "ميلتون إريكسون" يقوم بتجريب ظاهرة التنويم المغناطيسى، قام ببعض ما يلفت النظر، ومن بين ذلك أنه أثار حالات عمى ألوان مؤقتة. لكنه حين

فعل ذلك، حدثت أمور غريبة. فبعض الناس أصيب بعمى أصوات. هذه الأحداث وغيرها من أشباهها تمثل أشكالاً من تداخل أنظمة حسية مع غيرها. الآن، ما ستفعله - سواء مع زميل، أو حتى وأنت تقرأ هذه الكلمات الآن هو أن تتأمل، مثلاً، لو أنك قررت الانجراف إلى غشية تنويم، وأن هذه الغشية كانت من العمق حيث بدأ عقلك الباطن في القيام بكل التغييرات الضرورية مثل التحكم بالألم، والذي يمكن إنجازه، بالنسبة لك، من خلال استشعار أن كل شيء تشعر به يتحول إلى إحدى ذراعيك حاملاً كل درجة من الضغط ومحولاً إياها إلى كتلة، بموقع محدد، فأينما تم لمسك حددت الصوت الذي سمعت، حتى إذا ربت أحدهم على ذراعك لم تشعر بأي شيء، لكنك ستسبب صوتاً لشيء رائع، إنها طريقة أكثر من ممتعة للتعامل مع التحكم في الألم... رأيت، غالباً ما يحدث هذا على نحو مختلف، وعقلك الباطن يفهم هذا بشكل تام. ولذا، عليك الآن، أو بعد بضع لحظات، وعلى ذراعك الأخرى أن تبدأ باستشعار وجود مكعب من الثلج عليه، وأن هذا المكعب يزداد برودة للدرجة التي إن وضعت مكعباً من الثلج على شيء ما مدة كافية، وإذا ما وُخِزَ بإبرة، لم تشعر بشيء على الإطلاق.

والآن، دع الثلج يتلاش، ودع انتباهك ينصرف نحو الذراع الأخرى، ودع عقلك الباطن يتخيل ما سيكون عليه الأمر لو أنك أخذت أي نظام حسي واخترت أن تأخذ من مكوناته لتضعه في نظام حسي آخر. وأريد، لأهداف هنا أن يأخذ عقلك الباطن لحظات يراجع فيها قائمة المكونات الحسية في هذا الكتاب، وأريدك أن تدرك، دون سبب محدد، أنه لا حاجة لأن تتردد ولا حاجة لأن تنتظر، فقط عليك أن تختار بضعة مكونات حسية وتتحرك بها من نظام حسي إلى آخر. تصور الطرق التي يمكنك بها فعل ذلك، فقد انتهى بي الحال مثلاً، في آخر مرة فعلت فيها ذلك، إلى أنني وجدت نفسي أعزف أغنيات على ذراع شخص رافع ذراعه مع نغمة الغناء وخافض إياها مع انخفاضها، وكلما ضغطت ارتفع الصوت، وبينما كنت أغنى أجريت عملية جراحية على هذه

الذراع، ولم يشعر صاحبها بأى شيء. إلا أنه لاحظ أن الأغنية التي كان يستمع لها كان في خلفيتها بعض السكون الغريب.

والآن، هناك شيء آخر هو أن تأخذ مكونًا سمعيًا خارجيًا، وتحيل صوته إلى شعور، وكتلته قد تصبح ضغطًا على هذا الشعور، وهكذا.

بأقصى سرعة عملية، أريدك أن تدخل في حالة متغيرة مع زميل وابدأ التجربة مع أى مشاعر حسية حركية من خلال تحويلها إلى أصوات أو صور. كن مبدعًا، فكر في تطبيقات. فمثلاً، إذا كان بعض الناس يتوقون لمواد ممنوعة معينة، يمكنك تغيير هذه الرغبة إلى صورة، وتشكل هذه الصورة بحيث كلما زاد الشعور حدة، تلاشت الصورة وابتعدت.

تمرين: الحس المواكب وتغيير الأنماط

هذا التدريب معد من أجل زيادة مقدار مرونتك ولكي يمدك بقالب تشكيل آليات تكون جديدة ومناسبة لأي موقف تتعامل معه.

١. حدد النتيجة المرجوة. راجع عبر كل المكونات الحسية كيف يكون تصرفك أو تصرف عميلك أو شعوره، أو بصره، وغيرها، حين يعاين فعليًا النتيجة المحددة.

٢. حدد كل ما يقف عائقًا أمام تحقيق تلك النتيجة. فمثلاً حين تكون النتيجة الرغبة في امتلاك الثقة في مقابلة الناس والاستمتاع بما يجد من مواقف؛ فتكون صوراً من قبيل: "سأضع نفسي في موقف الأحمق" مع صوت يقول: "لا تفكر في مجرد المحاولة" مع شعور فحواه "مخيف"، تكون كلها عوائق في طريق تحقيق تلك النتيجة.

٣. أشر إلى مجموعة شاملة من المكونات الحسية واختر ثلاثة بشكل عشوائي. يمكن أن تكون لونا/ أبيض وأسود، وصوتاً/ صمماً (كلاهما رقمي)، وموقعاً لشعور حسي حركي.

٤. جرب تحويل الشعور الرهيب إلى صوت منشار يصدر صريراً مسكناً الصوت ثم مشغلاً إياه ثم مسكناً إياه ثانية مع مراقبة الاستجابة الناشئة، أو بتحويل صوت الناقد الذاتي إلى شلال صغير من الألوان عدل الألوان لتكون براقاً وجذابة. واصل التجريب مع كل مكون حسي حتى تجد تحولاً حسيّاً حركياً واحداً أو أكثر يعمل على تحويل التجربة برمتها.

٥. ألحق بالحالة مثيراً يمكن شريك التجربة من دخولها أي ساعة يشاء.

إن نماذج الحس المواكب تفتح أمامك العديد من الخيارات. إذا ضمننت التجربة إشارات أصابع، سوف تزيد من مرونة أدائك. في حال انجراف عميلك أكثر وأكثر في غفوته، قم بتوجيه الإشارات الأصبعية، ثم اطلب من عقله الباطن أن يتفق مع المدة التي حددتها بإشارتك، والتي قد تكون خمس أو عشر دقائق، والتي سيقوم خلالها بعمل كل التعديلات الضرورية، على مستوى العقل الباطن، لكل المكونات الحسية التي اخترتها.

الجزء الثاني



نماذج الانتفاع

استخدام أدوات

صنع الغشبية

عودة إلى المستقبل تغيير التاريخ الشخصي

إن إحدى أفضل الطرق لتجاوز الماضى التعيس وضمان مستقبل سعيد وناجح هى أن تتعود على إشعار نفسك بالتحسن بلا سبب محدد، فإن استيقظت فى كل صباح بحالٍ جيدة، فمعنى ذلك أنك ستتخذ قرارات أفضل فيما ينبغى فعله فى حياتك.

إن الناس يتسببون لأنفسهم فى المشكلات طوال الوقت، فبعضهم ينفصل عن شريكة حياته ثم يخرج ليحتسى الشراب حتى الثمالة ويقابل أناساً آخرين، وبعد ساعتين من معاقرة الشراب يخبر تلك التى لاقاها للتو بأنه يحبها حباً جمًّا، وفى صباح اليوم التالى يستيقظ ليجد نفسه فى الفراش مع قطعة من الخشب.

أحياناً يتصرف الناس بحمق، ثم يعودون للقول بأنهم تصرفوا كذلك بفعل "الارتباك"، لكن ما اكتشفته عبر السنين أن الارتباك ليس حالة تقود إلى الوقوع فى حماقة، بل هو مدخل لفهم جديد لما هو قائم.

إذا بدأت بالتفكير فى الأمور باعتبارها صعبة، فستصبح كذلك فعلاً. إذا بحثت عما يجعل أمراً ما مستحيلاً، فسوف تجده كذلك، إلا أنك لو اتبعت نهجاً يؤمن بأن الحقيقة الوحيدة هى لحظة اليقظة التى تحياها الآن، فلن تعجز. لذا فلو تعلمت كيف تغير شعورك إلى وضعية مختلفة، فهذا سيغير مستقبلك تماماً وإلى الأبد.

بعد فترة، ستبدأ فى الشعور بالتحسن دون أن تدري السبب. لكن، كما تعلم، لست بحاجة لأن تفهم السبب؛ أنت بحاجة فقط لتعرف كيف تبدل الشعور الإيجابى بالمشاعر السلبية الأولى - أو ربما كان أفضل أن تتجاوز تلك

المشاعر السلبية وتعود إلى تلك النقطة التي سبقت شعورك بالسوء، ومن ثم تبدأ في السير بطريق جديد.

تمرين: كم من السعادة يمكنك تحمله؟

١. أريد دعوتك للتفكير في وقت ومكان شعرت معهما بسعادة غير عادية. وحين ترسم البسمة على وجهك ستعرف متى شعرت بهذا الشعور المميز.
٢. لاحظ كيف تتذكر الحدث؛ وتصور بالضبط ما رأيته فيه، واستحضر ما سمعته فيه، ولاحظ كيف تحل بك ذات المشاعر التي شعرت بها فيه.
٣. والآن، وباستخدام القائمة الواردة في الملف المرجعي رقم ٣، ابدأ بتغيير التنويعات الحسية واحداً تلو الآخر. فإن لم يحدث تغيير ذو بال، أعد الوضع لما كان عليه. فإذا احتدت التجربة وأصبحت أكثر إلحاحاً، قم بأقصى تحول ممكن. حين تقوم بكل التغييرات التي تبدو ممكنة، اصنع دائرة في مركز تلك التجربة التي استحضرتها وافتحها سريعاً، لتكون كغالق الكاميرا، حتى ترى نفسك تعيش التجربة بضعف قدر السعادة التي كانت فيها فعلاً. ضاعف بريق الألوان، وحدتها، واجعل صوت الرضا التام يدوي في ردهات عقلك، حتى إن كل خلية في جسدك تصيح انتشاء...أها!
٤. افعل ذلك مرتين أو ثلاثاً، دافعاً مشاعر السعادة قدر ما يمكن، ثم ثبتها لتجعلها متاحة لك في كل وقت تريد (انظر الملف المرجعي رقم ١).
٥. راقب اتجاه حركة شعور السعادة هذا، واربط بين نقطتي البداية والنهاية. وابدأ بتدويره بينما تفكر ببعض الأوقات من حياتك الماضية ومستقبلك، حيث يمكنك الاستفادة بهذه التغييرات في هذه المناطق.

٦. ادخل إلى تلك الذكرى المستقبلية، ثم أنزل مرساتك، وانظر، واستمع واستشعر قدر الإمكان مدى الفائدة التي قد تتلقاها من كل هذه السعادة المندفعة من تلك التجربة... الآن.

٧. قم بهذه التجربة مرتين أخريين بسيئاريوهات مختلفة، ثم توقف للسماح لعقلك ببدء تعميم العملية على مناحٍ ربما لم تكن فكرت بها بشكل واع، لكنها قد تكون مفيدة ومناسبة.

غالبًا ما يقول الناس الذين يعانون من مشكلات كلامًا من قبيل: "لو أن لي الفرصة لأبدأ حياتي من جديد، لقمّت بالأمر بشكل مختلف" أو تلك العبارة الأثرية: "إنني أعانى من كل تلك الفضائح لأنها حدثت لي في طفولتي". وتكون إجابتي: "حسنًا، قم بتغييرها، لا يكون الوقت متأخرًا أبدًا للحصول على طفولة سعيدة".

الناس أمام رد فعلى "غير المتعاطف" بين مصدوم، وبين ضاحك لأنه يدرك أن هذا صحيح فعلاً.

نحن بالطبع لا نستطيع تغيير ما يقع بنا. لكن بالطبع يمكن أن نغير ردة فعلنا تجاهه - سواء كان فى العقل الباطن أو الواعى. إن فكرة كوننا جميعاً ضحايا تجارب الماضى هى فكرة جذابة جداً للعديد من المحللين النفسيين والمستشارين النفسيين. لكن على حد علمى، فإنه لا يوجد أى دليل على أن هذا يكون السر فى كل الحالات. إذا كان هذا الأمر صحيحاً، لما وجدنا لدينا موقفاً تعرض فيه شخصان لنفس الخبرة المؤلمة فانهما أحدهما واجتاز الآخر الأمر تماماً.

الحقيقة هى أنه لما كان الماضى قد ولى، فإن الضحايا لا بد أنهم يتصرفون حيال ذكراه بطريقة تسبب لهم مشاكل فى الحاضر. ليست المصيبة التى حلت هى ما يسبب الخلل الوظيفى الذى يعانونه بقدر ما هو من جراء ردة الفعل حيال تلك المصيبة.

على مدار سنوات، عالجت المشكلة بطرق مختلفة، مصمماً نماذج عمل تحرر الناس من طغيان المعتقدات البائدة، وعبارة "تغيير الماضي" تصف مجموعة من الآليات التي وضعتها لمساعدة العملاء على التفاعل بشكل مختلف حيال التعميمات التي يكونونها كنتيجة لتجارب كارثية سابقة. هذا ليس توغلاً في ماضي المريض، مرة بعد مرة. إننا بحاجة إلى الحد الأدنى من المعلومات - أو في الغالب لا نحتاج لأي معلومات - وذلك لمساعد الناس على تغيير ردة فعلهم حيال الماضي.

العلاج السريع للرهاب

أول وأكثر المناهج شهرة هو بالقطع نموذج التفكيك البصري / الحسي الحركي، أو علاج السريع للرهاب. وكما ذكرت في الجزء الأول من هذا الكتاب، فعلاج الرهاب مجد من خلال نموذج التفكيك، فبدلاً من تكرار التطرق للسبب المحدث للرهاب كما لو أنه يحدث الآن، فإن المريض يتعلم كيف يفك الارتباط - والخروج من دائرة المتحدث عن نفسه ليروي الأمر من منظور الشخص الثاني، حتى إذا رواها لم تملك عليه تفكيره.

يعرف علماء النفس أن معظم مشكلات الناس تكون بسبب تاريخهم، لكنهم يعتقدون أن فهم هذا التاريخ سوف يعمل بشكل مذهل على إنهاء هذه المشكلات. وكانت تلك فكرة طيبة، لو أنها أفلحت. لكنها لم تفلح.

إن أتباع المدرسة القديمة من المحللين النفسيين يلقون باللوم بعد هذا على المريض لمقاومته التحسن أو عدم استعداده للتغيير. وأرى أن هذا هراء، وخيارهم يكون بين تركهم حتى يصبحوا مستعدين للتغيير، وإما أن يدفعوهم للاستعداد له. إن الناس أحياناً ما تتردد في قبول خيار جديد، إما لأنهم لن يتبعوا الإستراتيجية الصائبة نحو هذا الخيار، وإما لأنهم لم يتجاوزوا بعد بداية المشكلة. إذا تملك الناس الخوف من المصاعد، أو من إساءة المعاملة في علاقات عنيفة، فإنهم يجمعون ما يكفي من التجارب حتى يصلوا لشعور لا يحتمل عن التجربة. وليس للأمر علاقة بتمنع المريض، بل يتعلق الأمر كله بمحدودية فكر المعالج وجموده.

إن تبصر المشكلة لن يفيد وحده. أعرف رجلاً كان مصاباً برهاب الماء، سقط في الماء حين كان في الخامسة من عمره وكاد يفرق وسُحب للشاطئ باعتباره قد مات إكلينيكيًا، ثم تم إنعاشه. ومنذ ذلك الحين، وهو يرهب الماء ويتذكر الحادثة بالكامل بجميع تفاصيلها. وحين ذهب إلى المعالج، طلبت المعالج أن يعيد معايشة الحادث... لكنه ظل يخاف الماء.

لم يكن خوف الرجل بسيطاً، فأمامنا شخص لا يستطيع الاستحمام، وضع قدمه في حوض الاستحمام، أو حتى غسل شعره، إنه رجل يمسح جسده بقماش مبلل حتى ينظف نفسه. لقد بنى الرجل فكرته عن الماء وبالغ في تعميمها للدرجة التي جعلته غير قادر على التحكم في حياته.

إن معرفة كل التفاصيل في العالم لن تغير هذه الاستجابات؛ فما سبب هذه الاستجابات هو أن يقرر المرء أنه قد اكتفى بما هو فيه - أن يعلم حاجته للتصرف ذهنياً بشكل مختلف عما كان عليه حتى الآن. إنه بحاجة للانفصال عن تلك التجربة، عليه أن يبدأ مع شخص ما يحاول إنعاشه من جديد، ثم يتحرك عائداً لمعايشة التجربة بأكملها. وحين يفعل، سيشعر باختلاف، لأن مخه سيعالج الأمر على نحو مختلف. وحين يشعر باختلاف، سيتمكن من فعل الأمور التي كانت تخيفه والتي كان يتحاشاها من قبل.

إن هدفي من فحوى التجربة يمتد فقط لمعرفة مدى تأثيرها في احتفاظ المريض بغضبه. إنني لا أريد التوغل بشدة في الماضي؛ لأنني لا أريد زيادة الخوف. إنني لست اختصاصياً نفسياً، ولذا فإن هدفي ليس تبصرة مرضى لكن هدفي هو أن أمنحهم الحرية الشخصية.

يتهمني البعض بأنني أضع الناس في حالة من الإنكار - وهم على حق في زعمهم هذا. إنني أريد تمكين الناس من إنكار حاجتهم للمشاعر السلبية فيما تبقى من حياتهم.

والآن، أصبح من الواضح أن تغيير المعطيات الحسية في استعراضنا لتجربة ما، هو أسرع وأيسر وسيلة لتغيير مشاعرنا تجاهها. والتوحيد وفك الارتباط فوارق مهمة ينبغي تطبيقها، فمعظم الناس يجدون فارقاً ضخماً في

شعورهم حيال شيء ما يعانونه بين كونهم متحدين معه أو منفكين عنه. فمثلاً، إذا تصورت نفسك في المقعد الأمامى لقطار الملاهى وأنت تصعد وتهبط، فستكون مشاعرك مختلفة تماماً عما تراه إن رأيت نفسك بالفعل هناك. تلك طريقة مبتكرة للاستيقاظ فى الصباح دون حاجة للكافيين. تخيل نفسك منطلقاً على سكة قطار "ملاهى"، وتصور الأمور تماماً كما كنت ستراها لو أنها كانت تحدث الآن، ثم انطلق...!

سيعجب بعض الناس بتلك التجربة؛ وبعضهم سيكرهها. فما يسبب الخوف فى قلب شخص ما قد يخلق الإثارة لدى آخر. لكنى أعتقد أن كل من يعانى نوعاً من الرهاب - كل من يعانون خوفاً أو اكتئاباً أو أى حالة مشابهة - هم فى الحقيقة ينفذون أحد إحياءات ما بعد التنويم، سواء أتى من شخص ما فى طفولتهم أو شيء خلقوه بأنفسهم.

أنا مغرم بإخبار الناس بأننى أعظم منوم مغناطيسى على وجه الأرض (ومعنى خطاب يثبت ذلك)، وعليه فإن أى إحياء تنويمى تلقوه من آخرين، من الممكن أن أبطله بصوتى. أرى الأمر منطقياً للغاية، لكنى أعتقد أن على الجميع أن يقرروا بذلك.

من بين طرقى لمواجهة الإحياءات التنويمية لدى الناس هى وضع المريض فى غشية عميقة ثم أقوم بتوجيه إحياء تنويمى بأن يخرجوا رؤوسهم من الغشية، مع بقاء باقى الجسد داخلها. حين يفتحون عيونهم، لن يستطيعوا تحريك أى جزء من جسدهم عدا رؤوسهم. ثم أقول لهم: "والآن، دعنى أسألك رأساً برأس - من أين يأتىك بالضبط هذا الاعتقاد الذى تترك به؟".

العديد من الظروف، والتى من بينها الألم النفسى، الطفح الجلدى، ارتفاع ضغط الدم، والاختلالات المتعلقة بالتوتر، يمكن أن تقترن بالتنويم، فثمة أمور غريبة جداً قد تقع نتيجة لذلك.

لقد قابلت فتى - يبلغ من العمر ٢٢ سنة، ذكياً إلى أقصى حد، يمكنه فك أى محرك وتجميعه فى وقت قياسى... لكنه، فقط، لا يستطيع القراءة. وقد انتظم فى كل صفوف العلاج الممكنة، لكنه ظل يقول: "لا أستطيع. لا أستطيع".

فوضعتة في غشية وقلت: "أريد أن أسأل عقلك الباطن إن كان هناك شيء يحول دون تمكنك من القراءة؟" فأتاني الجواب بالإيجاب، فقلت: "أريد منك أن تنتقل به إلى العقل الواعي وتذكره لي".

وبعد ثوانٍ قليلة، انطلق راويًا أنه لما كان في المدرسة الابتدائية، ألقى أحد المدرسين بالقلم الرصاص في وجهه قائلاً في إحباط: "لن تتعلم القراءة أبداً".

لقد تلقى عقله الباطن العبارة باعتبارها أمراً، وحجب كل محاولة منذ ذلك الحين لإمكانية التعلم. لقد رسخ في مكان ما من عقله، وقد عانى طوال حياته مع القراءة. لقد كان فتى ذكياً، لكن الخوف يمكن أن يضع الشخص في حالة متغيرة وموحية للغاية.

لقد قلت له ببساطة: "كل ما قاله لك المدرس لم يعد صحيحاً منذ الآن والسبب في عدم صحته هو أن ما قاله كان عرضاً أما ما أفعله الآن فعن قصد الآن سوف تبدأ بالقراءة، وسيكون الأمر ممتعاً، وستتعلم بسرعة".

وقد تلقيت مكالمة من القسم العلاجي الذي يتولى حالته بعد ذلك بأسبوعين يقول لي فيها بأنه يقرأ بشكل ممتاز. الحقيقة أنه كان يقرأ طوال حياته. لكنه لم يكن يسمح لنفسه بإدراك ذلك.

أنا لا يهمنى كثيراً من أين تتبع المشكلة. ما يهمنى هو الحالة المتغيرة التي يحيا فيها، وما الذي يحتاج إليه كي يتخلص منها. في اللحظة التي يبدأ فيها الشخص رهابه، يكون في حالة متغيرة، منفذاً توجيهاً تنويمياً وجه له. الأمر ذاته حين يبدأ المكتئب معاناته من الاكتئاب. وبالنسبة لي، فإن سلوكهم يوظف تماماً بذات طريقة عمل الإيحاء التنويمي، ومن ثم فمن الممكن إغاؤه تماماً كما يمكن إغاؤه الإيحاء التنويمي.

إن علاج الرهاب السريع هو أول وربما أفضل النماذج التي وضعتها. وقد أثبتت أن الشخص الذي عانى من حالة رهاب طيلة عشرين عاماً، لا يعني أنه من الحتمي أن يظل بها طيلة حياته.

تمرين: علاج الرهاب السريع (فك الارتباط البصري / الحسي الحركي)

١. اجعل مريضك يجلس لمشاهدة فيلم مسرحي قصير متخيل، واجعله يتخيل شاشة عرض بيضاء صغيرة تعلو مستوى عينيه بقليل. وضح أنه سريعاً ما سيكون قادراً على مشاهدة تجربته الكارثية على نحو آمن ومريح، بدءاً من اللحظة التي سبقت وقوع الحدث (وهي اللحظة الأمانة رقم ١) وانتهاءً بتحول فيلم تجربته إلى صفحة بيضاء (اللحظة الأمانة رقم ٢).
٢. أكد للمريض أن بإمكانه العودة لحالة وعيه، متحرراً من القلق، وعلى أية حال يختار.
٣. اعمل على استرخاء المريض وثبت حالة استرخائه (ارجع للملف المرجعي رقم ١)، ثم ادفعه لفك الارتباط من خلال الانفصال عن جسده والدخول إلى غرفة العرض حتى يتمكن من التحكم بعرض الفيلم، وكذلك من مشاهدة نفسه وهو جالس في أريحية يشاهد ما يجري على الشاشة. فإن بدا المريض قلقاً بشكل خاص، من المستحب أن تفصله مرة أخرى (موجهاً إياه نحو مشاهدة نفسه وهو يشاهد الفيلم). فهذا يمنحه التحول العاطفي المناسب لإتمام التمرين.
٤. ثبت عامل إرساء الاسترخاء واطلب من المريض تشغيل عرض تجربته الأليمة من اللحظة الأمانة الأولى إلى اللحظة الأمانة الثانية، وذلك بشكل سريع للغاية، وبصورة غير ملونة، مؤكداً له أنه يجلس الآن منفصلاً عن تلك التجربة.
٥. حين يتم تلك المرحلة دعه ينزل من غرفة العرض ليلتحم ثانية مع جسده الجالس يشاهد العرض، ثم وجهه إلى النزول والدخول إلى الفيلم في نهايته، متحدداً مع التجربة، مستعيداً الألوان ومستعداً لتشغيل التجربة بكاملها في الاتجاه العكسي، ومن اللحظة الأمانة رقم ٢ إلى

- اللحظة الأمانة رقم ١ . أضف للصورة بعض الموسيقى الصاخبة كخلفية موسيقية للتجربة.
٦. فى اللحظة الأمانة رقم ١ يتم إعادة المريض إلى كرسيه، ومشاركة شاشة العرض، التى تعاد عليها الصورة الصغيرة غير الملونة للحظة الأمانة الأولى.
٧. وجهه إلى أن ينفصل ثانية نحو غرفة العرض، ويكرر الخطوات من ٢ إلى ٦.
٨. كرر نموذج فك الارتباط البصرى الحسى حركى من ثلاث إلى خمس مرات، ثم اختبر المريض من خلال دفعه للتفكير فيما يثير لديه الرهاب وراقب ردة فعله. إذا تطلب الأمر أعد النموذج قدر ما هو مطلوب.

معظم الناس يمكنهم تنفيذ علاج الرهاب السريع بنجاح، لكن لو لم يحدث ذلك، فالسبب عادة يعود لأنهم لم يسيروا العملية بالسرعة المناسبة، فيقومون ببعضها هذا الأسبوع وبعضها فى أسبوع تال، ثم يشتكون من عدم جدوى الأمر. حين نريد إحداث تغيير فعلى قوى، فإننا نعيد تشكيل المخ بطريقة قريبة من ذات العملية التى نقوم بها مع أجهزة الحاسب. منذ عدة سنوات كنا نقوم بتخزين المعلومات على مشغلات "كنيدى" الضخمة والتى يمكن شحنها على حاسب وإعادة ملء المشغلات بأى شىء آخر. ويمكنك أخذ العديد من البيانات ووضعها فى قوالب ثلاثية الأبعاد ثم تحميلها على أقراص مرنة بحجم طاولة كاملة. وإذا احتجت إلى استخدام المعلومات من برنامج معين، فعليك إعادة تشكيلها خلال هذا البرنامج.

إن الذكريات لدى البشر جد مختلطة، وهى مليئة بالخوف والمهانة، للدرجة التى لا يمكن استدعاؤها دون محاصرة صاحبها والسيطرة عليه. فهى تصل إلى مصدر الخوف الأسمى - فمجرد قولك "مصعد"، مثلاً - كفى بتفجير الخوف بشكل فورى.

وللمساعدة في إعادة تشكيل تلك الذكريات، ينبغي أولاً إخراجهم من هذه
الذكري، فانفصال الناس عن الذكرى يساعدهم على رؤية ما حدث دون أن
يتملكهم أو يسيطر عليهم. الآن، هم ينظرون إلى أنفسهم من الخارج، لذا
فهم أصغر بكثير مما سبق؛ إنهم يرقبون أنفسهم خلال إطار آخر أصغر
(الشاشة)، وبذلك فإنهم قد غيروا الموقع والحجم.

بعد ذلك اطلب منهم تشغيل الفيلم، والانفصال، ثم تشغيله بمعدل أسرع
من المعتاد، مع بعض الموسيقى الصاخبة، وبهذا يعاد تشكيل الذكرى. وحين
يصلون للنهاية، أدخلهم في الذكرى ثانية، معيداً إياها إلى الحجم الطبيعي،
ومشغلاً الذكرى في الاتجاه العكسي، على الرغم من أن تشغيل الذكرى في
الاتجاه العكسي ليس ضرورياً لأن التجربة الذاتية ستتغير بأية حال. لكن ذلك
يحسن الحالة في العموم.

لكن المريض إذا انفصل عن صورة الذكرى وتركها بالحجم الطبيعي فلن
يفلح الأمر. وقد حاولت بشتى الطرق الممكنة، وكانت تلك هي الطريقة المثلى.
على مدى سنوات عديدة أتانى العديد من العملاء ممن يعانون تجارب
نفسية مزمنة وقد شخصت حالتهم بأنهم يعانون من اكتئاب أو اضطراب ما
بعد الأزمة (التجربة الأليمة). وهؤلاء الناس يعيدون معاشة كل التجارب
الأليمة الموحشة التي يمكن تصورها بداية من الاختطاف وإطلاق النار، حتى
التعذيب والاغتصاب. لقد عملت مع بعض ضحايا الحرب الذين كانوا يعيشون
ويعيدون معاشة التجارب الأليمة يومياً. وكان القاسم المشترك بينهم هو أنهم
يعيدون معاشة التجربة في حجمها الطبيعي.

إنك إن استطعت مساعدة الناس على الانفصال عن ذكرياتهم والنظر
لمعاناتهم فيها من وجهة نظر مختلفة وتقليص حجمها لديهم، فلن يعودوا
للشعور بالألم المصاحب لاجترارها مرة أخرى.

ليس بإمكاننا تغيير ما قد وقع بطبيعة الحال، لكن بإمكاننا تغيير مشاعرنا
حيال ما قد وقع. ووظيفتنا هي تولى مسئولية عمليات التفكير ومساعدة
الآخرين على فعل الشيء ذاته. لا نفعل ذلك لنمکنهم من وضع أنفسهم في

مواقف خطيرة، ولكن حتى لا يبقوا طيلة حياتهم في خوف لمجرد أن حدثاً سيئاً قد وقع بهم دون سبق ترصد.

من المهم جداً بالنسبة لى أن يفهم الناس أن الخوف لا يأتي من خارج أنفسهم. فهو يأتي من داخلهم. أظن أنتى أعرف أكثر من أى شخص آخر كيف يمكن لنا التخلص من الخوف. ولا أظن أن أحداً خلص الناس من الخوف بقدر ما فعلت أنا ذلك.

إننى لم أضع فقط آليات استخدمتها بنفسى مع الناس، لكنى قمت أيضاً بتعليمها لمئات الآلاف من الناس فى شتى أنحاء العالم، وهم بدورهم يستخدمونها لمساعدة المزيد من الناس. لقد بذلت جهداً هائلاً فى كشف ما هو نافع لمساعدة الناس، ثم القيام بتنقيحه حتى يمكن لغيرى من الناس استخدامها بأنفسهم بسهولة.

ليس من همى أن أكتشف ما وصل بالناس لما هم عليه. لست أبالى بالسبب الذى أودى بهم للانكسار أو الانحسار. كل ما يهمنى هو مساعدتهم على الأداء بشكل مثالى. أريدهم أن يفهموا أنهم إن أعادوا اجترار أحداثهم الأليمة بحجم حدوثها الطبيعى، فإن هذه الأحداث ستظل تعرقل استمرار حياتهم، كما لو كانت تعاود الوقوع كل يوم مرات عديدة. وهذا يفسر استخدام شاشات العرض الكبيرة فى دور السينما: فكلما زاد حجم شاشة عرض الحدث، ازدادت حدة المشاعر المصاحبة.

إن العلاج السريع للرهاب فعال لأقصى حد. لقد كان مجدياً مع كل من خضع له، لكننى فكرت قائلاً: "إنه علاج ناجع فى ثلاثين دقيقة. علينا أن نكون قادرين على ذلك فى ثلاث فقط"، وبالطبع رأى الكل أن هذا جنون، لكن هذا لم يزعجنى كثيراً، فمعظم ما قمت بإنجازه كان فى دائرة الجنون.

لقد كان من الجنون الإيمان بإمكانية نزع الناس من مشكلاتهم فى جلسة واحدة. وأرى أن فعل ذلك فى جلسة واحدة أسهل من فعله فى عشر جلسات أو مائة جلسة، لأن الناس، كما قلت من قبل فى مناسبات عديدة، يتعلمون على نحو أفضل إذا تعلموا بشكل سريع. إذا قمت بتقليب تلك الصفحات بسرعة

فسوف ترى كيف يحدث نموذج الحركة؛ إذا التقطت عددًا من الصور الثابتة وعرضتها بسرعة خمس وثلاثين صورة في الثانية فستحصل على فيلم. ويفهم نحو أسرع، تسارع رسوخه في العقل الباطن.

ونحن نعلم الآن، كيف يجرى هذا في تلافيف المخ. ففي البداية يتطلب الأمر شغل جزء كبير من المخ في فهم نموذج، دعنا نقل مثلًا، تعلم ركوب الزلاجات أو ركوب الدراجة؛ يتم تسجيله أو وضعه داخل المخ في جزء صغير منه بالمقارنة. ذلك هو الفارق بين ذاكرة المدى القصير وذاكرة المدى الطويل. وهو الفارق بين السلوك الواعي الذي تراجع، وبين الاستجابة الباطنية الآلية.

وتقع المشكلات لأنه لدينا استجابات باطنية آلية غير التي نريدها. لكننا قابلين بدرجة غير محدودة لإعادة البرمجة، فيمكننا إعادة تفسير استجاباتنا بطرق تدعم وتحسن حياتنا - لكن فقط إن أصبحنا ساخطين تمامًا على الحالة التي صرنا عليها.

الفارق بين الرهاب والقلق

حين نعمل مع من يعانون اضطرابات الخوف، فإن علينا التفريق بين الرهاب والقلق، فالرهاب هو استجابات لمثير على نحو مباشر. أما القلق فهو نتيجة عملية أطول مبنية على نوبات القلق. ولذا فإن طرق التعامل معهما مختلفة بالقدر ذاته.

بمساعدة العملاء على تغيير استجاباتهم حيال ماضيهم، فإننا نعلمهم بذلك كيفية تغيير تاريخهم الشخصي.

منذ مدة ليست بعيدة، جاءت لي امرأة تعرضت للاختطاف على أيدي إرهابيين في بيرو وكانت مكبلة بخوف شديد يثيره أي موقف لا يمكنها المغادرة فيه بسهولة. فأصبحت تخاف السيارات، والمصاعد، والقطارات، وهلم جرا. حتى أنها كانت تحتفظ بنوافذ منزلها مفتوحة نتيجة للخوف الناجم عما يعرف

برهاب الاحتجاز.

لكن الغريب أنه مع كونها مصابة برهاب الاحتجاز، فإن ذلك لم يمنعها من ركوب الطائرات، طالما أنها تجلس بجوار باب.

كان الجميع يعلمون سر حالتها، حيث إنها خلال رحلتها الأولى، تم نقلها قسراً في طريقها من المطار إلى الفندق، كان الفندق قد تعرض لهجوم بالقنابل، وبعد ذلك، بعد أن استقلت سريعاً طائرة خفيفة لتتجه بها لوجهة أخرى، سيطر عليها إرهابيون يرتدون أقنعة تزليج وقد تسلحوا بالبنادق الآلية، فأصابتها نوبة فرح شديد حتى أنهم أوقفوا الطائرة على ممر الإقلاع وفتحوا الباب ليطمئنتوها. وجدت الأمر مضحكاً، فلما ضحكت نظرت لى بغضب شديد، وقالت: "لا أظن ذلك مضحكاً".

فأجبتها قائلاً: "الأتريته كذلك؟ ألا تجدين أنه من المضحك أن تصابي بنوبة فرح تخيف طائرة مليئة بالإرهابيين، دون أن يطلقوا النار عليك وحسب، ويلقوا بك من الطائرة؟ أنا آسف، لكن الأمر مضحك بالنسبة لى" ثم قلت: "إنك لو لم تسخرى من الأمر فستعانين لبقية حياتك".

إن السخرية أداة فعالة لإحداث تغييرات مؤثرة، فإذا كنا نستطيع السخرية بصدق من المشكلة فى الوقت الذى نمسك بالمشكلة فى مكانها، فإننا نغير ونضعف التركيب العصبى لما يقلقنا أو يخيفنا، غالباً ما يأتى إلى العديد من الناس قائلين: "أعرف أنتى يوماً ما سوف أسخر من هذا، ولكن..." وقبل أن يتموا كلامهم أقول: "وماذا تنتظرون؟".

إن هذه المرأة لم تكن تعاني رهاباً لكنها كانت حالة نمط اعتيادى. كان أول ما على فعله أن أتأكد من أنها قد سئمت من هذه الاستجابة. فقد عانت من تلك المشكلة طيلة خمسة وعشرين عاماً، وحتى بعد سنوات من العلاج، كانت لاتزال تشعر بالقلق. كانت أيضاً تشعر بالخجل من المشكلة - لكن ليس بالدرجة الكافية للتخلص منها.

كجزء من العلاج، دفعتها لدخول دور السينما وحضور ندوات أمام كاميرات وجمهور بمئات الأشخاص، وأدفعها إلى داخل مصعد، وهى لا تزيد على القول: "أوه، إننى أصبح أسوأ حالاً. إننى أسوأ مريضة على الإطلاق".

لكنها لم تكن تدرك أنني أسوء من حالها عمداً، لأننى أردتها أن تكره
 حالها للدرجة التى تدفعها للبدء فى التغيير، فتسأل نفسها قائلة: "متى
 يمكننى دخول السينما وحدي؟"، "متى يمكننى الشعور بالراحة؟"، وبالفعل
 بدأت تشعر بالحماسة حيال أى مقدار ولو قليلاً من التغيير.

والسيارات، ولم تكن تصدق أن هذا ممكن. لكن فى البداية كان عليها أن تسأم
 لأنها تتعلم مراقبة درجة تحسنها كل يوم عن سابقه. كانت بحاجة
 لأن تتعلم مراقبة درجة تحسنها كل يوم عن سابقه.

لقد أرسلت إلى رسالة إلكترونية وجدتها مضحكة، فقد وضعت قائمة
 بالأشياء التى لم تعد تفعلها ثم قالت: "أظن أن لهذا علاقة بما فعلت".
 ليس للأمر علاقة بما فعلت، بل بما فعلته هى. لقد كرهت بشكل كامل
 أكبر مشكلة فى حياتها، وحين حلها، بدت كل المشاكل الأخرى تافهة، فبدأت
 تتخلص منها أيضاً.

هكذا يكون التعلم الجيد. فالتعلم يتعلق بالنظر للأمور على نحو مغاير،
 وتحسين حياتك قليلاً فى كل يوم، مراقباً ما تحقق من تقدم، مع كونه ضئيلاً
 فى البداية. فالحقيقة تبقى، أن الناس لا يبقون على حالهم. فهم إما إلى تحسن
 أو إلى نكوص. فهذان سبيلان لا ثالث لهما.

نحن نعلم أن الناس الذين يعانون من مشكلات مستمرة قد قاموا فى وقت
 ما من حياتهم ببناء تعميمات لا تساعدهم كثيراً. معظم أساليب العلاج تحاول
 البحث عن طرق لدفع الناس لإبدال أفكارهم، ومشاعرهم، وذكرياتهم بأخرى
 جديدة ومناسبة، والمشكلة فى هذا النهج أنه لا يتفق مع آلية عمل المخ البشرى.
 ما أحاول فعله هو دفع الناس إلى نقطة تسبق تلك التى بنوا فيها تعميماتهم
 غير الصالحة، ومن ثم نضع التعميمات الجديدة حتى نتغلب على القديمة.
 وهذه آلية ناجحة لأن المخ أقرب فى تخزينه إلى آلية التدافع، منه إلى العرض
 العام، هذا مثل تخزين الأطباق فى خزانة الياي المضغوط،، كلما أخذنا أحدها،
 قفز ما بعده ليحل محله.

كلنا خاض تجربة الحصول على رقم هاتف جديد، ففى أول أسبوعين نظل نطلب الرقم القديم حين نحاول الاتصال بالمنزل. وفى النهاية تضع الترفه الجديد فوق القديم، الذى يُدفع خلفاً فى ثنايا المخ. إلى أرشيف معلومات البشري؛ الذى لا ينسى شيئاً أبداً.

إنها ظاهرة قوية وعجيبة. إننى أستطيع الارتداد بسن الناس من خلال تنويمهم، فيتذكرون كل رقم هاتف كان لديهم - ويفعلون ذلك فى ترتيب عكسى.

منهجى الآن هو تحديد هذا النظام الأرشيفى وتوريد مورد جديد له. أو ذكرى جديدة، ندخلها سابقه للذكرى المسئولة عن حث التعميم السيئ. ما أفعله عادة هو العودة لما قبل الخبرة السيئة، ثم القيام بإدخال مورد جديد، وحثه ليتم تعميمه، حتى إذا عاد الناس بذاكرتهم، لم يشعروا بما كانوا يشعرون به فى السابق. إن التفكير بطريقة "نعم، أعلم أننى كنت أفل ذلك هذا لكنه لم يعد حقيقة بعد الآن"، هو جزء مهم للغاية من العملية. ومنذ أن اكتشفت هذا، لم أعد للاستخدام النمطى للارتداد بالعمر الذى اعتدته. فقد بدأت التركيز على المستقبل عند هذه النقطة من الزمن. ويمكننا استخدام المصطلح القديم فى البرمجة اللغوية العصبية وهو "مجاراة المستقبل" لشرح ما أفعله، وربما استخدمنا مصطلح أهل التنويم المغناطيسى وهو "إيحاء ما بعد التنويم" أيًا ما كانت التسمية، فإننى أريد التأكد من أن الحالة الجديدة للوعى ستظهر فى اللحظة المناسبة.

الناس لا تحتاج للثقة طوال اليوم. لكنهم إن وجدوا صعوبة فى عبور جسر أو القيادة فى الطرق السريعة، فهم إذن بحاجة للثقة بأن كل شىء سيكون على مايرام حين يأتى ذلك الموقف. وهذا يتطلب ممارسة.

تمرين: أدر الماضي بشكل جديد

١. فكر باستجابة مألوفة لديك تود تغييرها - مثل الهلع أمام جمهور كبير، أو وحدة المزاج أثناء القيادة.
٢. أعد تشغيل أمثلة حية لتلك الاستجابة، منتبهًا بشكل خاص للمشاعر التي تولدها تلك الاستجابة. وأين تبدأ؟ وإلى أين تتجه؟
٣. والآن، اتبع ذلك الشعور في الماضي لتصل لأول مرة برز فيها. ربما لا تكون قادرًا على التذكر بعقلك الواعي. إن لم تستطع التذكر، سرف في الماضي حتى تتوقف.
٤. مرة أخرى، راقب الشعور، وفي هذه المرة، صل نقطة بدايته بنهايته، وأدر هذا الشعور، مسرعًا إياه بشدة حتى يصل إلى أقصى درجات الحدة، لتعلم لتوك أنك مستعد لتغيير استجابتك مرة واحدة وإلى الأبد.
٥. والآن، خذ خطوة للخلف تسبق مباشرة الحدث الأصلي، أدر الشعور في الاتجاه العكسي، وابدأ في تدويره أسرع فأسرع. زد في السرعة وانشر الشعور خلال جسدك كله، ثم ابدأ بتحريكه زمنيًا للأمام، خلال كل تجربة تالية بالترتيب، سامحًا بإعادة تشكيلها حسب التدوير العكسي للشعور الذي ارتبط بها أول مرة. افعل ذلك بسرعة شديدة حتى تصل إلى نقطة الحاضر.
٦. فتش عن شعورك حيال استجابتك غير المستحبة. إذا وجدتتها تحتل جزءًا ذا بال منك، أعد التمرين من الخطوة ٥ إلى ٦. استمر في الاختبار، وتوقف حين تقترب من الإحساس بأنها لم تعد ذات بال بعد الآن.
٧. الآن، تذكر التدريب الذي ورد في بداية هذا الفصل، والذي تعلمت فيه كيف تنبت شعورًا قويًا جيدًا دون سبب محدد. أعد الدخول إلى حالة قوية، سعيدة، متفائلة، ابدأ في تدويرها بقوة؛ وشاهد نفسك تتحرك

باتجاه المستقبل. لاحظ اختلاف استجابتك ، خصوصاً في تلك المواقف التي كانت في السابق مشكلة.

٨. كرر من ثلاث إلى خمس مرات - واعزم على المراقبة اليومية على مدى واحد وعشرين يوماً لتسجل حدوث تحسن سواء كان كبيراً أو صغيراً.

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

السابع عشر

زحزحة حدود الماضي

التردد، الحدود، والحرية الكامنة وراءهما

كم مرة فاتك خير لمجرد أنك ترددت؟ إننى أرى أن التردد هو داء العصر، وأظن أنه قد حان الوقت كى نتوقف عن تأجيل التغلب عليه. فكم ستكون حياتك أفضل - وحياة عملائك - لو كان من الممكن الدخول فى حالة الرغبة العارمة متى نشاء، والانطلاق نحو تلك الرغبة ببساطة، موقنين أن ما من شىء يمكنه إيقافنا؟

تلك مشكلة يحاول معظم المخططين والمدربين التغلب عليها من خلال مساعدة عملائهم على وضع أهداف عظيمة، وكبيرة، ولذيذة، ثم دفعهم للانطلاق نحوها. لكن ثمة فجوة كبرى بين التردد والتوجه المنطلق نحو تحقيق الأهداف، وهو ما اكتشفه الجميع بأنفسهم. بل إن هناك فجوة أكبر بين التردد والقيام بالأداء فعلياً.

فضلاً عن أن الأهداف، وكما ناقشنا سابقاً، ليست بأهمية تحديد الاتجاه والمحافظة عليه. فتحديد اتجاه العمل هو شىء يفضل خبراء التنويم المغناطيسى والبرمجة اللغوية العصبية التركيز عليه. فمجرد إقامة البناء، يمكن ملؤه بالمحتوى لاحقاً. فمن خلال تحديد اتجاه وتسيير شخص ما خلال سلسلة من الحالات المألوفة التى مر بها كثيراً فى الماضى، يمكن بسهولة تحويل التردد إلى عمل فعال.

خلال مطالعتك لهذا الجزء، ستتاح لك الفرصة لتعلم وممارسة العديد من النماذج، ومن بينها الربط أو الإرساء، التسلسل، أو التتابع (وهو وضع ترتيب معين للأحداث التى تقع)، وإشارات الأصابع أو الاستجابة اللحظية للأفكار، والارتداد بالعمى، والإيحاء التنويمى. وكان الارتداد بالعمى أداة "ميلتون

إريكسون" المفضلة. وهو ببساطة إعادة الولوج إلى تجارب سابقة مررت بها فعلياً والسيطرة عليها وإعادة تدويرها للخروج بنتيجة جديدة لها. هناك شريط معروف جداً لـ "ميلتون إريكسون" وهو يعمل مع عميلة نفسية "موندى"، وبينما يعمل ببطء شديد، يكشف عن خمس تجارب مختلفة من ماضيها. لقد ارتد بها في العمر خطوة خطوة، جعلها تذكر ضربة كمرور النافذة، ثم إلى زمن تذكرت نفسها وهي تطارد البطل. لقد أسماها "مونتز مطاردة البطل". والتمرين الوارد في هذا الفصل قريب الشبه بعمل "ميلتون". لكنه أكثر سرعة وسهولة.

لكن قبل أن نبدأ، عليك أن تضع قواعد إشارات الأصابع للعقل الباطن. تحديد إشارات الأصابع أكثر سهولة بكثير مما يبدو عليه. فعين يظل عميلك في غشيته، ارفع أحد الأصابع، وأخبره بأن تحريك هذا الأصبع سيفسر الإيجاب في العقل الباطن. فهو "أصبع نعم" والأمر ذاته لتوصيل الرفض - تحديد "أصبع لا" - وإن كنت لا أحبذ إتاحة الفرصة لأن يجادلني العميل. الآن، وبعد تحديد إشارات الأصابع، وجه عميلك نحو إجابة أسئلتك من خلال "حركات صادقة باطنية" أنت الآن في موقف يمكنك من القيام بعد من الأشياء المثيرة، ومن بين هذه الأشياء توجيه ما يقارب العشرين سؤالاً. إن الحالة التي نبدأ بها عملنا، وهي التردد، تحتاج بالطبع لقفزة كبرى نحو حالة الانطلاق نحو تحقيق الرغبة العارمة، ولذا فإننا بحاجة لطريقة ذكية لفعل ذلك. وكما فعل "ميلتون"، ستكشف عن خمس حالات. وهذه الحالات هي:

التردد

الإحباط

نقاد الصبر

الرغبة العارمة

الانطلاق نحو تحقيق هذه الرغبة

لَمْ هذه الحالة بعينها؟ حسن، فكر فيما قد يحدث لو أن التردد قادك نحو بنفاد الصبر حيال وضعيتك؛ فترغب فى القيام بشيء مختلف، وكلما فكرت فى ماهية هذا الشيء المختلف، حلت البدائل وازدادت جاذبية... للدرجة التى تبدأ فى اشتهاؤها، حتى لا يبقى فى قوس الصبر منزع، فتكون مجبراً... للانطلاق برغبتك العارمة...

فى البرمجة اللغوية العصبية، نهتم كثيراً بما نسميه كياسة الطلب. بمعنى آخر، نحن نهتم ونتبع الطريقة الأكثر كفاءة وفاعلية لتحقيق النتيجة المطلوبة. وهذا يتطلب قدرًا أكبر من الكياسة للانتقال السلس من مستوى التردد وحتى مستوى الانطلاق فى خطوات سلسلة وحسنة الترتيب، من مجرد الاستسلام حتى قبل البدء، أو المحاولة من دون قوة دافعة ثم الفشل.

فمتى يكون نموذج كهذا نافعاً؟

ماذا لو جربناه مع الدروس التى يتضمنها هذا الكتاب؟ فالنماذج المعروضة فى هذا الكتاب، وكما يوحى العنوان، هى الأكثر فاعلية فى التنويم. فقد اختبرت فاعليتها على مدار أربعة عقود فى كل أقطار العالم تقريباً، وفاعليتها ستفتح لك أبواباً لن يتسنى لأى عدد من الحكماء أو المعالجين فتحها.

ولذا، فإن كنت متردداً فى استجماع ذاتك وتجريب ما تعلمته حتى الآن، فقد حان الوقت لإنهاء هذا التردد.

تحسين استجابة العميل للحد الأقصى

حين تحدد إشارات الأصابع مع عميلك، اسأل "عقله الباطن" إن كان قد قام "بكل التبادلات الضرورية التى تمكنك من قيادة (العميل) عائداً للماضى... بصدق".

كلمة "بصدق" لها مدلولها القوي. فهى تعنى أن التجربة ستكون خالصة تماماً، وأنت ستحقق ارتداداً زمنياً تاماً. وبهذا، يصبح العميل أصغر سناً.

كن أكثر إبداعاً من مجرد سؤال العميل أن يتذكر تجربة من الماضي. فقلنا
توحي بأنك تطالع "كتاب الزمن" مقلباً الصفحات بسنة في كل مرة، فمع كل
صفحة يصبح أصفر بسنة. يمكن لعميلك القيام بهذا حتى يجد المثال الأقوى
على الحالة المستهدفة - وحين يتم ذلك، وجه عميلك لاستخدام إشارات
الأصابع لتوصيل الحقيقة.
اتبع التعليمات بدقة. كن منظماً وتأكد أن كل خطوة في مكانها قبل الانتقال
إلى الأخرى.

تمرين: تجاوز التردد

١. أدخل عميلك إلى غشيته وحدد إشارات الأصابع. وجهه للتفكير فيما
يعنيه "التردد" بالنسبة له. بمجرد أن يتغير تعبيره، قم بتثبيته حسياً
حركياً (من خلال لمسة) وسمعياً (أعطه اسماً مثل "جون المتردد").
وجهه للحركة الخلفية عبر الزمن إلى لحظات أساسية في ماضيه من
التردد والندم، وتأكد وصول تلك الذكريات من خلال الإشارات
الأصبعية. كبر مثبت المرحلة في كل مرة، حين ترى مثبتاً قوياً لمرحلة
التردد، انتقل إلى المرحلة التالية وكرر العملية. افعل هذا خمس مرات،
مرة في كل مرحلة.
٢. حين تدخل وتثبت في حالة الانطلاق نحو الرغبة، استخدم المكونات
الحسية لتضخيم استجابة العميل. اجعل المرحلة الأخيرة محددة بشكل
كبير. فينبغي أن تتضمن بشكل محدد على "النهوض والانطلاق" نحو
هدف ما.
٣. تتضمن الخطوة الثالثة "السلسلة" - أي ربط المثبتات الخمسة
ببعضها، بحيث يكون إطلاق واحد منها كفيلاً بإطلاق البقية، منتهاً
بمرحلة الانطلاق الموجهة القوية.

أ. حال إطلاق المثبت الأول، ادفع عميلك للتفكير بكل الأوقات والأماكن التي أوقف فيها نفسه، وتراجع.

ب. بمجرد أن ترى تغير التعبير، من تغير لون البشرة، وما إلى ذلك من تغيرات، أطلق المثبت الثانى، احتجزهما للحظات، ثم أطلق المثبت الأول.

ج. بينما تتغير الاستجابة ألياً من المثبت الأول إلى الثانى، قم بإطلاق الثالث، وقم باختبار ثانٍ. فأطلق المثبت الأول، وحين يثير بدوره الثانى والثالث، قم بإطلاق المثبت الرابع. كرر ذلك حتى يصبح إطلاق المثبت الأول بشكل تلقائى موجهاً لتجربة العميل حتى مرحلة الانطلاق.

٤. أعط عميلك إحياء ما بعد التنويم (انظر التالى) الذى يمكن من الانتقال من التردد إلى الانطلاق فى أى وقت يختاره العميل. يمكنه مراجعة موقفه الحالى واتجاهه والنتيجة التى يود تحقيقها، ثم حدد الخطوات الطارئة، وخاصة تلك الأولى التى تسرع من الأداء. ثم ينبغى عليه إطلاق المثبت الأول.

إحياء ما بعد التنويم

التعلم، هو حالة مخصوصة، بالتحديد فى غشية التنويم المغناطيسى وهو ما يعنى أن الاستجابة أو السلوك الجديد سيظل مرتبطاً بهذه الحالة المتغيرة النفسية العصبية، إذا لم نتأكد من تعميمه فى المنحى المناسب من حياة العميل. وهذا خطأ شائع بين العديد من المنومين المغناطيسيين. فهم يستخرجون استجابات ملموسة من العميل الجالس أمامهم، لكنه بمجرد أن يتابع حياته اليومية، فإن الأثر يتلاشى.

ولتعاشى وقوع ذلك، أعط عميلك (ونفسك)، إحياء بأن الأداء المرغوب سيتم تنفيذه فى الوقت المطلوب وبالطريقة المرغوب فيها. متى وجدت نفسك

بادئاً في التردد بصدد تعلم فعل شيء جديد، أطلق المثبت الأول وتصور نفسك تتحرك بسرعة وسلاسة خلال المراحل الخمس.

إن إحياء ما بعد التنويم هو أمر يسهل توجيهه: عليك فحسب أن تقر بشكل محدد ماذا عليك فعله ومتى وأين. ولتأكيد الأمر، فكر بمواقف مستقبلية تتراوح بين الثلاثة والخمسة ترى التحول فيها من التردد إلى الانطلاق استجابة مفيدة، وقم بعقلك بمحو ما عدا ذلك من تفاصيل حتى تشعر بالارتياح في الانسجام مع الموارد الجديدة.

إن العمل بلا تردد، يجب أن يحدث، بالطبع، في الإطار المقبول. فالتردد هو استجابة مناسبة حين تكون على حافة طريق سريع كثيف الحركة مثلاً، ولذا، فإن عليك أن تكون محددًا. العقل الباطن حرفي في تلقيه للإيحاءات، ولذا فلكي تدعم وتعظم أثر كل ما فعلت، عليك أن تخرج شريكك من غشيته بقولك شيئاً كالتالي:

الآن سوف أرفع يدك (ارفع يده وأدرها ليكون رسفها لأعلى، كما تم بيانه من قبل) واتركها هنا... وستبدأ هذه اليد بالهبوط... في حركات صادقة من العقل الباطن... فقط بنفس سرعة استعداد عقلك الباطن لكي... كي يقوم بكل الترتيبات الداخلية المناسبة للتأكد من أن كل واحد من أمثلتنا الثلاثة (أو الخمسة) التي كررتها من أجل المستقبل... يمكن أن تمثل ثلاثة أخرى... وكل واحد من هذه الثلاثة، يمثل ثلاثة أخرى... وكل واحد منها بدوره... وهكذا، وهكذا... حتى يمكن بالفعل أن... تتطلق... حتى في المواقف التي لم يسبق لك التفكير فيها بعقلك الواعي... طالما وجدت ذلك مفيداً ومناسباً بالنسبة لك... والآن...

تأكد من أن عميلك خرج تمامًا من غشيته، اطلب منه تغيير وضعه، أو تحدث عن شيء مختلف لبضع دقائق (تسمى في البرمجة اللغوية العصبية مرحلة الفصل)، ثم اجعله يفكر بمشروع أو عمل يود البدء فيه، إلا أن التردد يوقفه عن ذلك، ثم اختبر النموذج بدفعه لإطلاق المثبت الأول.

ملاحظة: متى تبدأ مشروعاً من أي نوع، تأكد من أنك تعرف خطواتك الأولى والخطوات الأساسية التالية التي يستلزمها.

تجاوز العتبة

بقدر استطاعتي تعليم الناس كيف يعالجون الأمور وكيف يفكرون بوعي، بقدر ما سيتمكنون من مواكبة المستقبل دون مساعدتي. أنا لا أحاول خلق اعتماد على البرمجة اللغوية العصبية، بل إنني أحاول خلق اعتماد على الذات. أنا لا أحاول إشعار الناس بأنهم فى حاجة دائمة للقدوم إلىّ فى كل مرة يواجهون مشكلة لأقوم بتنويعهم مغناطيسيًا. بل أريد أن تتجح الغشية حتى إذا ما نظروا فى مستقبلهم ومتى وقع بهم أمر، سواء كان حسنًا أو قبيحًا، فيدركون أنهم لو غيروا الطريقة التى يفكرون ويؤمنون بها، سيتغير شعورهم حيال ما حصل. وحين يغيرون الطريقة التى يشعرون بها، سيتملكون القدرة على تغيير طريقة تصرفهم - دائمًا. إننى أريد أن تكون هذه هى الغشية التى تدوم للأبد.

لقد عالجت مختلف المشكلات بهذه الطريقة على نحو يفوق الحصر، ولم يعد لى أى من عملائي منتكسًا. فلم يتخلص أحدهم من رهاب لديه ليعود مصابًا بآخر. حين بدأت عملى هذا، قال كل "الخبراء"، "إن التنويم أداة علاج سيئة، فهو يكتفى بمعالجة العوارض" وكنت أقول: "وما الضير فى ذلك، لم تبحث فى علاج أى شىء آخر إن كنت تستطيع علاج العوارض؟".

فكانوا يجيبون بالقول: "حسنٌ، إذا كبت أحد الأعراض فسوف يبرز فى مكان آخر. إذا كبت أحد الأعراض فى مكان، سيبرز فى مكان آخر لا ينبغى له الظهور فيه، وقد يكون بشكل ما أكثر سوءًا".

إننى عالم رياضيات، لذا فقد قلت لنفسي: حسنًا...

إننى أفعل هذا بالضبط - لكن بشكل دقيق - فأنا أتعمد ظهور العارض فى موضع آخر، فمثلًا، قد يتخلص المريض من الشلل الهستيرى ليصبح لديه أفضل انتصاب ممكن.

إنه بعدم تسليمى بافتراضات علم النفس - والتى من بينها أن المهم هو "إصلاح أعطاب" الناس - والبحث، بدلًا من ذلك، فى الوصول بالسلوك البشرى لقمة أدائه، فقد وجدت حرية أكبر فى وضع آليات تساعد الناس على أن يكونوا أكثر سعادة، وصحة، وأكثر فاعلية فى كل شىء يفعلونه.

حين بدأت عملي، كان الناس يتركون وظائفهم "حتى يجدوا السعادة والحقيقة أنهم لن يصبحوا أكثر سعادة، لكنهم سيلبسون الأسمال فقراً. يريد ما يحتاجون إليه حقاً هو أن يشعروا بالاستمتاع مع أسرهم وفي أعمالهم. لأن هذه الأشياء ليست ما كانت تمنع عنهم هذا الشعور من قبل. فالحقيقة أن تلك هي الأشياء التي تعطيهم الحرية، والمال، والدعم، والفرص.

لن تكون عضوية أندية رجال المال أو الجماعات السرية هي ما يجلب لهم السعادة. فتلك مجرد أنماط مختلفة من الحياة يظنونها تجلب السعادة. فهي لن تفلح بالطبع لأنك لو أردت السعادة، فعليك التعود على أن تكون سعيداً بما لديك، ثم التحول إلى غير ذلك من أشياء. إن كنت لا تستطيع الشعور بالسعادة مع وظيفة جيدة وأسرة محبة، فلا أظنك تجد السعادة بأوسنة وقمصان تذكارية.

إننا في البرمجة اللغوية العصبية، لا "نعالج" المرضى؛ بل نعطيهم دروساً في كيفية التفكير واتخاذ خيارات أفضل. إنه بمجرد الخروج من النموذج العلاجي، حيث يكون الهدف علاج الأعطاب، واتباع النموذج التحسيني، حيث تعلم الناس دروساً في كيفية التفكير وكيفية تغيير طبيعة مشاعرهم، فستصبح الحياة الأكثر سعادة أمراً متاحاً تماماً.

وهذا أيضاً يضع من يزاول هذه المهنة في التصور الصحيح لوظيفتها. إذا لم يعلم الناس أن بإمكانهم اتخاذ قرارات أفضل، وإذا لم يتم إعدادهم لذلك، فمن غير المحتمل أن يتغيروا. ربما يتمكن المنوم من زرع اعتقاد لدى العميل بأن طعم السجائر سيئ، لكن هذا لا يعنى بالضرورة محو كل المشكلات، بل ربما يخلق غيرها.

أذكر أنني قرأت كتاباً عن هذا وجربت ما فيه على مدخن كان يريد الإقلاع، حيث نومته وجعلت طعم السجائر في عقله الباطن كطعم زيت كبد القد (نوع من الأسماك)، وهو أشنع طعم في الوجود، ولن تكون له رغبة في التدخين بعد هذا أبداً.

لكنه عاد في الأسبوع التالي، وأخبرني بأنه لم يدخن سيجارة واحدة منذ

ذلك الحين، ثم مد يده إلى جيبه وتناول زجاجة من زيت كبد القد وتناول منها جرعة. أذكر أنني جعلت أفكر في نفسي، حسن... تلك معضلة. إن زيت كبد القد يكون بالفعل أسوأ من السجائر، هذا إذا ظللت تشربه طوال النهار. لم تكن تلك خطوة ضخمة في علاج الرجل من التدخين، وكان على أن أخضعه لفشية من جديد وإيجاد طريقة أخرى لفعل ذلك.

والشاهد في هذا: أنه لا يكمن سر الشفاء في أن تقبح شيئاً ما ليقنع الناس بالتوقف عن فعله. بل يكمن في أن تجعلهم من الذكاء، بحيث يقررون عدم القيام به أساساً. بمجرد أن يتخذ الناس قراراً بأنهم اكتفوا بما هم عليه، وأنهم لن يقدموا على فعل شيء ما أبداً، وساعدتهم على الاعتقاد في ذلك بحق، فإن بإمكانهم النجاح في الأمر. وهذه القاعدة صالحة بشكل خاص مع المدمنين تحديداً.

فأنا مثلاً، كنت مدخناً، وفي يوم واحد أقلت عن التدخين.

حدث هذا في مستشفى حيث كنت مريضاً جداً، وقد جلست طبيبتى إلى جوار سريري وقالت: "ريتشارد"، لدى أمر على قدر كبير من الخطورة أود إخبارك به".

فسألتها: "وما ذاك؟" وفي العادة ليست هناك من أخبار سارة يمكن سردها بعد فاتحة حديث كهذه.

فقلت: "سيتحتم عليك الإقلاع عن التدخين. فثمة دواء ستتناوله لبقية حياتك، ولا يمكنك تناوله مع بقائك مدخناً".

فخلصت لنفسي لحظات، ثم خرجت، وقلت لها: "حسناً، دكتورة، لقد أقلت".

فقلت: "أنت لا تعي حقيقة الأمر. إن من الصعب جداً الإقلاع عن التدخين. إنك ستعاني أوقاتاً عصبية جداً قبل أن تتخلص تماماً من ربقته".

فقلت: "لا، لن يحدث، فقد أقلت بالفعل".

فتابعت في إصرار: "لقد أحضرت لك بعض الكتيبات لمساعدتك على

الإقلاع التدريجي".

لم أكن أخطط للإقلاع التدريجى، ولكنى قرأت الكتيبات على أية حال وكانت مليئة بعبارات من قبيل: "التبغ من أكثر المواد المسببة للإدمان فى التاريخ البشرى" ومن قبيل: "الإقلاع عن التدخين صعب للغاية ويحتاج إلى فترة زمنية طويلة".

الحقيقة، الإقلاع عن التدخين لا يحتاج إلى أى وقت. إنك بمجرد أن تتخذ القرار، ينتهى كل شىء. فلم تعد مدخناً. ما يستهلك الوقت هو سبيلك لاتخاذ القرار بالإقلاع - هذا إن أقلعت. فالناس فى الغالب يشعرون بخوف شديد من الحياة دون السجائر بل إنهم لا يتصورونها من دونها.

قبل أن أقلع، أذكر أنتى قابلت بالمصادفة أحد أصدقائى، وهو مستلق على سرير المستشفى يدخن سيجارة من خلال أنبوب فى شق حنجرى. فسألته: "من أين تأتى بالسجائر؟"

فقال لى: "لقد مر بى أحدهم فسألته إن كانت معه سجائر وأعطانى واحدة".

راقبته وهو يدخن من خلال ثقب فى حنجرته لحظات، ثم قلت له: "هذا هو الإدمان بعينه إذن".

لكنى كنت لا أزال مدخناً حينها. كنت أعلم المخاطر. كل مدخن يعلم كيف تبدو الرئة المسرطنة بسبب التدخين، ورغم ذلك يستمر فى التدخين. يمكنك المرور فى المشافى لترى أناساً قد بترت أيديهم أو أرجلهم كنتيجة لعادة التدخين، ومع ذلك يجرون بعضهم بالكراسى المتحركة ليتمكنوا من التدخين فى مكان ما منعزل.

إن ما يمنع الناس من الإقلاع عن التدخين هو الخوف من شىء يسمونه "الرغبة فى التدخين" إن الرعب يملكهم من أن يواتيهم شعور بالرغبة فى التدخين دون أن يتمكنوا من إشباعها، ولم يخطر ببالهم أن العديد من الرغبات الملحة تواتيهم كل يوم ولا يلبونها.

هذا ما جعلنى أنجح فى الإقلاع. لم يكن ذلك لأنى لم أتعرض للإحاح الرغبة فى التدخين. وليس لأن النيكوتين لا ينخر جسدى أحياناً كما يحدث مع

أنا لا أعنى أن يعود الناس لما كانوا فيه للاستزادة، لكننى أعنى أن عليك، بصفتك عامل تغيير، أن تساعد عملاءك على تغيير منظورهم. إن أول ما أحاول فعله هو دفع الناس لتجاوز العتبة. إذا جمعت خمسًا وعشرين من الذكريات السيئة جنبًا إلى جنب، وتأملت كل واحدة منها، مكبرًا إياها بما يفوق حجم الحدوث الطبيعي، فستصل لدرجة يصرخ فيها عقلك قائلاً: كفى. وستخرج من التجربة وقد نظرت لها بمنظور مختلف تمامًا. حين يصل الناس إلى مرحلة يسأمون فيها مما هم عليه، تبدأ طريقتهم في فهم التجربة بالتغيير، ومن ثم يمكنك البدء بدفعهم لاتخاذ قرار بالسير في اتجاه آخر.

الآلية التالية قوية للغاية ويجب تناولها بحذر. فبمجرد الوصول إلى العتبة، تصبح العودة للحالة الأصلية مستحيلة. إنها مطابقة لتلك التي تجرى دون قصد بين الناس الذين يقعون في الحب دون سبب ظاهر. ما يحدث أنهم في بداية العلاقة يرتبطون بالتفاصيل التي يحبونها، وينفكون عن تلك التي لا تعجبهم. حين تنمو الاعتيادية بينهما، يقلبون الأمر، فيركزون على ما لا ينفع ويفشلون في ملاحظة ما ينفع. العلم بكيفية عمل هذه الآلية ينوء بنا عن انهيار شراكات غير ضرورية. وعلى النقيض، تجاوز عتبة الاكتفاء يمكن الناس من فصل أنفسهم عن علاقات خطيرة ومشينة.

تمرين: تجاوز عتبة الكفاية

تحذير: إن آليات تغيير العتبة يمكن أن تكون في منتهى القوة والديمومة. تأكد من أنك تعمل على أفضل اهتمامات عميلك.

١. اختر موقفًا أو استجابة تود تغييرها وحدد خمسة أشياء تحبها في هذا الموقف وخمسة تكرهها. فمثلاً، إذا أردت تجاوز علاقة معينة،

فلعلك تحب في حبيبك السابق ابتسامته، كرمه، وسامته، وغير ذلك وكرهت منه انقلاب مزاجه المفاجئ، ومطالبه غير المنطقية، والإساءة البدنية منه.

٢. فلنبدأ بما تحب، اختر لكل عنصر مما تحب خمسة نماذج وقم بالتدوير خمس مرات في كل واحد منها (بما يشكل خمسة وعشرين)، انظر لنفسك داخل السيناريو (منفصلاً)، ادفعه بعيداً في الفراغ، أسقط ألوانه، وهكذا. افعل ذلك سريعاً وعلى نحو حاسم، وراقب كيف تتغير حدة التجربة.

٣. الآن، ومع كل المواقف التي لا تحبها، قم بالتكبير بشكل متسارع، ادفعها نحوك، زد في تفاصيلها، وحدتها، وألوانها. وأنت تمسك بتفاصيلها اعمل على أن تمتلك عليك روحك. قم بتدوير الذكريات حتى تتفجر حيويتها لتأخذ مستويات أحدث وأكثر حدة حتى يبرز لديك السيناريو برمته. حين تفعل ذلك بنجاح، فإنك إما أن تجد صعوبة في تذكر التجارب الأصلية وإما أن تتغير استجابتك بالكلية.

٤. الآن، فكر في موقف تتمنى تغييره، واسأل: "هل تود حقاً الاحتفاظ بهذا القيد بعد الآن؟" ثم دوره في الفراغ وفجره باتجاه الشمس.

ملاحظة مهمة: قم بإتمام هذه العملية لنهايتها. حيث إن زيادة حدة التجربة دون تجاوز حدود الخطر الخاصة بالعتبة، قد تترك العميل بحال أسوأ مما مضى.

إعادة ترتيب الماضي

سحر الذكريات الزائفة

منذ مدة، أعد أحدهم بحثًا ذكر فيه أن الأشخاص الذين يعتقدون أنهم كانوا قادرين في الماضي على فقدان الوزن بسهولة، يجدون سهولة في فقدته ثانية - حتى لو لم يكن ذلك قد حدث فعلاً في الماضي.

لا أدري كيف يمكن للباحثين إقناع الناس بأنهم كانوا ناجحين في الماضي، لكن يبدو لي ذلك أنه نوع من أمراض الذاكرة الزائفة.

الذاكرة الزائفة هي شيء سمعنا عنه كثيرًا منذ عدة سنوات لأن بعض المعالجين كانوا يقومون بالفعل بتثبيت ذكريات في رؤوس عملائهم لم تقع قط بالطريقة التي كانوا يوجهون لهم بها الأسئلة والإيحاءات.

وقد سبب هذا العمل مشاكل رهيبة لهؤلاء الأشخاص ولأسرهم، خاصة حين يقترح المعالج على نحو غير مباشر بأن العم "فريد" لم يكن يحممهم فقط وذلك أثناء استعراضهم بعض صور الطفولة معًا. لقد استعرض هؤلاء المعالجون صور العميل ليختاروا لقطات بريئة تمامًا، على سبيل المثال لطفل يجلس على ركبتى أحدهم. فيسألون العميل بالقول: "كيف لك أن تدرى أن هذا كان كل شيء؟ كيف لك أن توقن بأن عمك أو عمتك لم تكن تتطفل عليك؟" ولما كان العميل غير موقن بالطبع، فلا بد أن الأمر صحيح.

من السهل جدًا أن تقود الناس في طرق "تذكرهم" بأشياء لم تقع قط، خاصة إن كانوا صغارًا جدًا أو في إحدى الحالات المتفيرة. أذكر أنني كنت أشاهد تلك الأفلام القديمة عن المعالج بالتنويم الذي يعود بسن عملائه الذين يزعمون أنهم اختطفوا من قبل كائنات فضائية، وكانوا في الغالب يتبعون نموذج عمل محدد.

فيقول المنوم: "كانت إذن ليلة دافئة في الخامس من يوليو، وأنت نائم في غرفتك، صحيح؟ وفجأة، سمعت ضجة - تذكر هذا، أليس كذلك؟".

فيقول العميل: "آه ها. نعم، أعتقد ذلك...".

"وقد أدركت أن أيًا من كان صانع هذه الضجة فهو في الداخل بجوار سريرك، أليس كذلك؟".

فيرد العميل في اقتناع أكبر: "بلى. هذا صحيح. كانت بالقرب من سريرى".

"صحيح. بجوار سريرك. هناك ضجيج... فكم كان عدد الكائنان الفضائية داخل غرفتك؟".

هذا النمط من اللغة مقنع بشكل كبير لأنه يعمل على مستوى أدنى من مستوى العقل الواعي. ونحن نرى هذه النماذج في طريقة "ميلتون" (انظر الملف المرجعي رقم ٥): "أنت تسمع ضجة"، "شيء ما بصحبتك في الغرفة" "لقد أصبحت موقناً بأنه قريب منك، أليس كذلك؟" - إن كل هذه الجمل الخبرية توجهك لفعل شيء ما، مضمن داخل عبارة بريئة في ظاهرها. فالعقل الباطن لدى السامع يسمع هذه الجمل باعتبارها أقرب للأوامر من كونها جملاً خبرية أو أسئلة، ثم تسرى بكونها "حقيقة" إنك إن كنت تستطيع دفع عميل للاتفاق معك على أشياء أخرى - مثل التواريخ، والأوقات، والأماكن - فبالإمكان دفعه لقبول عبارات تفترض أن وجود غرباء فضائيين هو أمر حقيقي، هذا هو التنويم في أبسط أشكاله لكنه يبقى قوياً جداً.

تزداد المشكلة سوءاً لأن الذاكرة ذات طبيعة مطاطة للغاية. فتحن نخلو الذكريات بين لحظة وأخرى، حيث نتذكر أشياء لم تقع، وأحياناً ما ننسى أشياء وقعت بالفعل، وأحياناً يكون نسياننا هذا نعمة.

دائماً ما يحضر لى الإخصائيون النفسيون عملاء، طالبين منى دفعهم لتذكر واقعة تحرش حدثت لهم في الطفولة أو غير ذلك من الهراء، فحتى لو كانت هذه الذكرى حقيقية، فإننى لا أرى نفعاً في تذكير الناس بمأس في الماضي. إن كان الناس في حالة فقد حقيقى للذاكرة فهذا في الغالب أمر جيد.

إننى أجد فائدة كبرى، فى هذه الأيام، فى إفقاد الناس ذكريات تجاربهم السيئة التى تظل تدمر حياتهم. فإن لم يستطيعوا تذكر وقوع الذكرى، فلن يظلوا يستعرضون الذكرى وكيف وقعت مما يورثهم شعورًا بشعًا.

إننى أفضل كثيرًا أن أعلم الناس كيف يتذكرون الأمور الجيدة وأن يبنوا على مواطن قوتهم بدلًا من تعميق مواطن ضعفهم.

إن قدرتنا على تذكر أشياء حدثت منذ سنوات طوال، قدرة يبدو أنها غير محدودة. وهناك عميلان يأتى ذكرهما بذهنى أثبتا لى ذلك بشكل واضح.

هناك امرأة أتت لأنها مع زوجها فى صراع منذ سنين. فبعد زواجهما بستة أشهر فقدت خاتم الزواج، ولم يدع هو فرصة إلا وذكرها بالأمر. فبالنسبة له كان هذا أمرًا متعمدًا. لقد اعتقد أنها تعمدت سقوطه فى المجارى أو رميه بعيدًا بعد أن وقع شجار بينهما.

لكنها ظلت غاضبة من ظنه هذا طيلة خمسة وعشرين عامًا، كانت تقول: "لقد فقد الخاتم فعلًا، ولم يكن هناك من سبيل للمثور عليه". فسألتهما سؤالين من نوعية أسئلة التجاوز، قلت لها: "حسن، ماذا سيحدث لو أنك وجدته؟ ما الذى يجب وقوعه حتى تجديه؟".

فقلت: "أظن أنه بمكان ما فى خلفية عقلى أعرف أين هو". وبمجرد أن قالت ذلك، قلت لها: "حسن. فلنذهب لخلفية عقلك لى نجه".

وضعتها فى غشية عميقة وطلبت منها ألا تخرج منها حتى تذكر مكان الخاتم، حيث طلبت منها أن تجول خلال ذاكرتها حتى اللحظة التى تسبق اختفاء الخاتم وقلت: "حين تجدينه، ارفعى يدك لأعلى".

جلست فى مكانها لمدة ثلاث ساعات، فى حين انطلقت أنا للقيام بعمل آخر. ثم أتى كلبى وأشار لى بما يعنى أنه على أن أعود لها (كلبى على هذه الدرجة من الذكاء بحق) فعدت، وكانت بلا ريب رافعة يدها، متخشبة تمامًا. طلبت منها أن تفيق فقط لتخبرنى بما أود معرفته - وهو مكان الخاتم. فاعتدلت، كحال من يكون فى غشية عميقة، وفى عينيها نظرة فارغة من أى

شئ. ثم قالت: "البدروم ... سخان الماء ... تدحرج خلف ... " ثم عادت سريعاً إلى غشيتها.

أيقظتها وقلت: "هل ما زلت تعيشين فى المنزل الذى كنت به حين فقدت الخاتم؟"

فقلت: "نعم. إنه منزل والديّ، وحين تزوجنا انتقلنا للعيش معهما، ثم ماتا، وبقينا فى المنزل. إن عائلتنا سكنت هذا المنزل على مدار خمسة أجيال. إنه منزل كبير جداً."

فقلت لها: "هل به بدروم؟"

فقلت: "نعم"، فسألتها إن كان زوجها الآن بالمنزل. فقلت، "كلا. بل هو بالخارج فى السيارة" لكن حين خرجنا وجدناه قد عاد إلى المنزل. كان يعتقد أن الجلسة ستكون أقصر، خاصة أنتى أخبرته بأنى أريد منه الدخول لاحقاً للعمل على حل المشكلات التى بينه وبين زوجته. أظن أنه انفعل غاضباً لأنتى تركته بالخارج لمدة ثلاث ساعات.

حين اتصلت به فى المنزل، كان غاضباً لأنه كان مقتنعاً بأنها قضت تلك الساعات الثلاث فى الحديث عليه. فقلت له: "حسن، هى فى الواقع لم تتحدث عن أحد أبداً. لقد كانت منومة طيلة هذه الفترة".

فازداد غضبه، وقال: "ما الهدف من ذلك؟"

فقلت له: "أحضر مصباحاً وانزل إلى الدور الأرضى. لديك هناك سخان ماء، أليس كذلك؟"

فقال: "صحيح".

فقلت: "أريدك أن تذهب إلى هناك وتخبرنى بما ستجده".

عاد للاتصال بى بعد خمس عشرة دقيقة ليخبرنى بأنه وجد الخاتم هناك. وعلق بالقول: "لا بد أنها خبأته هناك طيلة هذه المدة ثم أخبرتك ولم تخبرنى".

فقلت: "الحقيقة أنها لم تعرف بعد. أريدك أن تأتى به هنا - وكن حريصاً، لأنها قد تتهمك بأنك قد خبأته طوال هذه السنين".

المثير، أنه عندما أعطها الخاتم، لم تتذكر مطلقاً ما أخبرتني به. دائماً ما يدهشني ما يمكن للناس فعله في غشية التنويم - وفي هذه الحالة، عودة المرأة بماضيها خمسا وعشرين سنة، رغم أنها لم تكن تعلم في وعيها بسقوط الخاتم ودحرجته تحت السخان. لكنها في مكان ما من عقلها الباطن، كانت قادرة على البحث فيه وأن تجد ذلك الصوت وتذكر ما يعنيه.

إن المخ قادر على فعل خوارق مدهشة، وأذكر من مدة قصيرة، أنني امرأة تعاني من اضطراب الاكتئاب التالي للأزمة. لقد تعرضت لاعتداء، لكنها ليست على بينة إن كانت قد اغتصبت أم أنها ضربت أو سرقت فحسب. ولم أَدفع أنا باتجاه تلك التفاصيل، لأنني لا أعتقد أنها تفيد دائماً. لكنها كانت مذعورة طوال الوقت، لأنها كانت تعيد معايشة هذا الهجوم.

وحين سألتها: "هل ترينها بالحجم الطبيعي؟" فقالت، "ما الذي أراه؟".

فأخبرتها بأنها بدت بالمناسبة وكأنها ترى صوراً، فقالت: "نعم، ولكنها معتممة" كانت تعلم أنها ستتحسن لو أنها تخلصت من ظلال ذكراها، ولذا فإن أول ما كان على فعله هو توفير بعض الإضاءة. كان لدى برنامج الجرافيك كوريل الذي يمكنك من تسليط الضوء على أي جزء تريد من الصورة الفوتوغرافية، وقد ألهمني بفكرة. فالمخ يعمل بطريقة رقمية بذات الشكل. فمن الممكن أن تأخذ ذكرى معينة مظلمة وخارج بؤرة التركيز بسبب الخوف، ثم تضيئها للدرجة التي يمكنك من رؤية وجوه الأشخاص الآخرين في الذكرى.

مرت على حالة أخرى كانت أكثر غرابة. فقد جذب شخص ما الضحية من الخلف وغطى عينيها. لم تكن الشرطة على يقين تام مما حدث، ولذا عملت على تشغيل فيلم بالواقعة على النحو البطيء في ذهن الضحية، وأوقفته عند اللحظة التي سبقت مباشرة وضع الجاني ليد على وجه الضحية، وكبرت الصورة. ثم طلبت من الضحية رسم تلك الأصابع التي واجهتها - وإثر ذلك عرفت الشرطة شخصية المهاجم. فإلى هذه الدرجة تكون دقة العقل وتحديده.

أنا لا أقول إن هذا قد حدث بسرعة. فقد استغرقتني ذلك ساعات. كانت الضحية عميلة طبيعة واستطاعت وضع رسم دقيق. كان رسم الأصابع كبيراً فعلاً.

بمجرد أن وقفنا على شيء ما، بدأت الشرطة في تقليص الاحتمالات وبحثوا في قواعد بياناتهم عن المجرمين المعروفين لديهم. لم تكن الصورة تامة بأي حال؛ كانت فقط لما يطلق عليه صورة "جزئية"، لكنها كانت كافية لإيجاد ما يطابقها.

حين أتوا بالمشتبه لاستجوابه، اعترف على الفور. لم يعترف بهذه الجريمة وحسب، بل اعترف بعشر جرائم أخرى تقريباً. وكان ذلك تعاوناً كبيراً منه؛ لأنه لو تم الكشف عن الطريقة التي وصلنا بها لصورة يده، لما تم الالتفات لها في المحكمة على الإطلاق.

من الجيد إذن أن نتذكر ما جرى في بعض الأحيان، ولا يكون ذلك جيداً في بعضها الآخر، ما اكتشفه الباحثون في دراسة إنقاص الوزن التي ورد ذكرها سلفاً، أن من النافع أحياناً أن يذكر الناس أموراً لم تقع فعلاً.

ما فاتهم هو أن مجرد إخبارهم الناس بأنهم كانوا أفضل في فقدان وزنهم حين كانوا صغاراً هو طريقة أخرى لتوجيه الإيحاءات للعقل الباطن. وليس من المهم فعلاً إن كان حقيقياً أو لا. فلو أن جانباً من عقلهم يتذكر أنه نجح بالفعل في شيء ما، فإن فعله مرة ثانية لن يكون بذات الصعوبة.

ولهذا السبب، فإنني غالباً ما أثبت لدى العميل ذاكرة زائفة. فأنا أضع الناس للغشية وأقتنعهم بأنهم متماثلون تماماً لأنفسهم أمام الجمهور، ثم أصنع من ذلك ذكرى حقيقية في عقولهم. فأنا أخوض للاطلاع على استراتيجية الحقيقة لديهم، مقارنة بين الذكرى الحقيقية وتلك التي ألفناها للتو، ثم عدلنا الذكرى الجديدة لتكون كالحقيقة تماماً: ذات الحجم، ذات المكان، ذات الأصوات، ذات المشاعر.

ما يحدث بعد ذلك أنه حين يفكر الشخص بالسلوك الجديد، يرى وكأنه يقوم به للمرة الثانية.

لقد فعلت ذلك في بعض التجارب الغربية جداً. لقد عملت مستشاراً لهيئات كوكالة ناسا (وهيئات أخرى سابقة اسمها مجهولاً) مما يعد رجالها لخوض

مواقف غاية في الصعوبة والتوتر، وكنت قادرًا على دفعهم، بكل ما لديهم من نوايا وأهداف، أن يعيشوا التجربة ويخرجوا منها أحياء حتى يمكنهم مواكبة الموقف الحقيقي.

يستفاد من هذه الآلية على نطاق واسع في ميدان الرياضة. كان من بين عملائي متزلج تعرض لإصابة شديدة في حادث. كان متأثرًا بشدة، بشكل جعله غير قادر على معاودة التزلج.

لذا فقد نُومته وجعلته يعود على منزلق التزلج ويأخذ في تزلج مضماره بالكامل ذهنيًا. لقد عاش الذكرى بكامل حيويتها وبحجمها الطبيعي. لقد كنت مذهولًا، لأنني رأيت انضغاط وجنتيه بفعل الريح.

حين خرج من غشيته، لم يطلق صبرًا للعودة إلى منزلق التزلج لأن جزءًا من ذاكرته قد تم استعادته: وهي المتعة الفامرة التي يشعر بها أثناء التزلج. في السابق، لم يكن يستطيع حتى التفكير بالتزلج؛ لأنه لا يستطيع تجاوز الذكرى السيئة إلى نظيرتها الحسنة. ومن خلال تثبيت ذكرى جيدة جديدة لديه، تنهار القديمة السيئة، ويتمكن من تذكر شكل استمتاعه بالرياضته. أحيانًا تكون المسألة مسألة ترتيب. فلا يكون السرف في نوع الذكريات التي دخلت لها، ولكن في تراتب هذه الذكريات في العقل.

تمرين: تثبيت الذكريات الإيجابية

١. فكر بموقف في حياتك يمكن إنجازه بسهولة إذا كانت لديك تجارب نجاح سابقة. وهذا قد يتضمن تعلم مهارة جديدة أو تحسين مهارة هي لديك بالفعل. وكما في المثال السابق، قد يكون ذلك عملية فقد ناجحة للوزن، أو توقف عن التدخين، أو تغيير عادة أخرى.
٢. تخيل أنك نجحت تمامًا في هذه التجربة في مرحلة سابقة من حياتك. ضع قائمة شاملة بالمكونات الحسية لهذه الصورة.

٣. جد ذكرى قوية وإيجابية لشيء تعرف أنك حققتَه في الماضي بلا اني شـ
– وليكن تعلم القيادة، أو إجادَة لغة جديدة، أو اجتياز أحد الاختبارا المهمة. ضع قائمة للتنويغات الحسية لهذه الذكرى بالتفصيل.
٤. قارن بين القائمتين، وعدل قائمة الذكرى المبتكرة لتطابق الذكر الحقيقية.
٥. تخيل الآن أنك تسبح في الزمن إلى الخلف لنقطة زمنية حققت فيه الفائدة الكبرى من اكتساب تلك المصادر الجديدة وتلبس شخصيتك في هذه النقطة الزمنية.
٦. استعرض سريعاً كل النقاط الزمنية في الماضي التي لها علاقة، سامحاً لعقلك الباطن بالقيام بكل التعديلات الضرورية، ومضمناً كل المعارف والمهارات التي ستكون مفيدة لك عند نقطة الحاضر وانطلاقاً نحو المستقبل... الآن.
٧. تخيل من ثلاثة إلى خمسة مواقف في المستقبل تتمكن فيها من الإفادة الكاملة من المهارات الجديدة. عش هذا قدر ما أمكنك. أبصر ما يمكنك رؤيته فيه، واسمع ما يمكنك سماعه، واستشعر ما سوف تستشعره فيها.
٨. تخيل تلك الثلاثة أو الخمسة أمثلة وقد عممتها على مجمل حياتك، موسعاً في الاحتمالات بشكل مناسب، بطرق ستدهشك وتسعدك.
٩. كرر هذا التمرين عدة مرات. ثم اتخذ القرار بممارسة تلك المهارة أو ذلك السلوك الذي تود اكتسابه، وراقب مدى السهولة التي ستجدها حين "تتذكر" نجاحك.



وضع الغشبية فى حيز التنفيذ:

جلسات العملاء

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

كلمة مراجع الكتاب: الأمثلة الأربعة التالية هي تفريغ لجلسات عمل "ريتشارد باندلر" مع عملاء حقيقيين. تم تقديم أول مثالين لمساعدة القارئ في فهم تركيب الفشية، بما في ذلك الأنماط اللفوية لنموذج "ميلتون". بينما يوضح المثالان الآخران بعض العمليات التي تتدرج تحت عمل التفسير. نصوص الجلسات مكتوبة في الجزء الأيمن من الصفحة وملاحظات المحرر وتفسيره للأحداث مكتوبة في الجزء الأيسر. ويتطلب الأمر كتاباً آخر لا يقل في عدد صفحاته عن هذا الكتاب، من أجل تحليل ثراء وتعقيد عمل "ريتشارد باندلر" في تلك الجلسات، لذا ينبغي الأخذ في الاعتبار أن التحليل المطروح لتلك الأمثلة لا يمثل حد الكمال، فللقارئ مطلق الحرية في الإضافة إليه.

لاحظ أنه في حين أن العملاء في الجزء الثاني من هذا القسم قد اعتبروا أن مشاكلهم هي "الرهاب"، فإن الدكتور "باندلر" لم يتعامل معهم باعتبارهم حالات نموذجية لمثل هذا النوع من الاضطراب. فكما لاحظ دائماً، أن مرضى الرهاب يستجيبون بشكل تلقائي وفوري وبدون استثناء للأمر الذي تثير خوفهم، لاحظ أن الأشخاص الذين يعانون من اضطرابات القلق هم الذين يسببون ذلك لأنفسهم. والحالتان اللتان تم اختيارهما هنا تتدرجان تحت هذا النوع الأخير.

الملاحظة المهمة الثانية هي سعى "ريتشارد باندلر" الذي لا يكمل لتحصيل معلومات مفيدة. والملاحظة الثالثة هي استخدامه الماهر للأنماط اللفوية التي تعمل بشكل غير مباشر ولكن في الوقت ذاته فعال على النأى بالأشخاص بعيداً عن مشاكلهم والسعى نحو إيجاد حلول تعزز الكفاءة الذاتية. من ضمن الوسائل التي يستخدمها المواقف المرححة، والسخرية المازحة، القصص، الاستعارة والتشابه الجزئي، تغييرات التنويمات الحسية، الأوامر الضمنية، الحث المباشر وغير المباشر للتنويم المغناطيسي، وكثير وكثير غيرها.

جارنر تومسون

بناء الغشبية ١

ملحوظة: الأوامر المدرجة مكتوبة بحروف مائلة، بينما التوصيف مكتوب بحروف عريضة.

النماذج اللغوية

يضع "ريتشارد باندلر" يديه على ظهر يد العميل الممدودة ويقوم ببعض الحركات الصغيرة المبهمة التي يتبعها العميل ببصره. وبمجرد أن تتصلب يده، يتابع...

ستهبط اليدين حتمًا، وبهذا يحقق "ريتشارد باندلر" هدفه بإغلاق العينين. عبارة "مقاومة ذلك عبث" (افتراض بأنه حتى لو اختار العميل استجابة مناقضة، فإن مقاومته ستؤول إلى فشل).

توجيهات مربكة قليلاً، تتضمن بث أوامر متعددة، وتشابهات كلامية مربكة (here hear) مدرجة في غموض ترتيب العبارات ("يمكنك هنا فهم ما أقول" = "يمكنك الفهم هنا" أو "تفهم ما أقول").

النص

الآن، أغلق عينيك واسأل نفسك عما لو كنت تعرف من قبل أن بإمكانك الدخول في غشبية تنويم عميقة؟ فقط عليك أن ترفع يدك هكذا وأني تدعني أضع يدي هنا، وحين أحركها في هذا الاتجاه، عليك باتباع الحركة...

... حسنًا... فقط عليك أن تدعها في مكانها وتسمح لها بالهبوط لا إرادياً وبنفس المعدل الذي تأخذ عيناك فيه بالانغلاق... وإذا حاولت المقاومة فستجد أنها أمر عبثي.

لعلك فعلت، ولعلك لم تفعل، أو ربما لا تذكر بالضبط، لكن هذا ليس مهماً على أية حال. لأنك لست بحاجة لتعلم إن كنت قد دخلت غشبية من قبل لأن بإمكانك أن تتعلم ما أقوله لك هنا. وأريدك أن تدخل إلى أعماقك، لأنني سأفعل، فسادخلاً أعماقك وأقول لنفسك "متى كنت أركب المصاعد،

النماذج اللغوية

النص

متى كنت أركب السيارات، متى كانت آخر مرة استفرقتني فيها أفكارى" ... وتقول أنت إنك لم تدخل غشبية من قبل قط؟ وهذا ما كنت أسأل عنه ...

حسن، أنت تعرف على الأقل أن ثمة شيئاً يدعى غشبية. هل تعرف أنتى حين أطلب من الناس الدخول فيها، يرغبون بسؤالى: "ما الغشبية بالتحديد؟" فأسألهم "ما الهواء بالتحديد؟".

والآن، ما أريد فعله بسيط فعلاً، ما أريد منك فعله هو أن تبدأ الآن؛ لأنه، وكما ترى، فإن من صفات التنويم أنه تجربة ذاتية صرفة وإن كنت تريد تجربة ذاتية فعليك خوضها بنفسك.

أتعلم، لقد صعدت مع هذا المنوم فى عرض تنويم مسرحى، لكن هل تعلم، أننى لم أخرج أحداً قط على الملأ، خاصة نفسى، وقد قال: "أريدك أن تدخل فى غشبية عميقة عميقة تسمح فيها لعقلك الباطن بأن يستعرض احتمالات المستقبل" وقد نظرت له وقلت: "بإمكانى أن أرى هذه الاحتمالات ..."

الغموض (فى الأوامر الضمنية):
"إننى سوف (أنت عليك بالدخول)"
تغيير ضمير الإشارة ("وسأقول لك")
فتتضح الغشبية السابقة.

قراءة للعقل.

يقوم "ريتشارد باندلر" هنا بالتحسين ضد أى تحليل غير ضرورى من العقل الواعى، موجهاً العميل خلال غموض كلامى للتركيز على التجربة العالية ("what is air/here exactly?").

إسناد مؤقت: من يخضع للتنويم يحتاج لأن نخبره متى يبدأ فى اتباع التعليمات. و "ريتشارد باندلر" يحمل المسئولية للعميل إزاء تجربته. حذف بسيط.

تأكيد للعميل أنه لن يتعرض لخرج خلال الغشبية.

نموذج اقتباسى يقدم أوامر مباشرة (اذهب عميقاً، عميقاً...") كما لو أنها من شخص آخر حتى يزيد من درجة إذعانه. والإبهام الكلامى مستمر (Your unconscious/ you're unconscious").

النماذج اللغوية

إبراز تجربة التثبيت العمدي ("حين تحدد إلى شيء ما، وحين...").
التلاعب بالألفاظ (لدرجة أقرب لاستعمال الجناس): "تحتاج للاهتمام بحاجاتك".
إبهام العبارة.

سؤال ضمنى يثير بحثًا في الاشتقاقات.
الإبهام اللفظي ("wonder", "wander")
يشجع على التشويق والانجراف السمعي.

إبراز الفشية السابقة.

العمل على تداخلات بالأنظمة الحسية لإثراء التجربة.

إبراز التنويعات الحسية لتجربة الفشية السابقة.

معالجة التنويعات الحسية لتعميق التجربة.

تكديس الافتراضات المسبقة (بأن العميل قد رأى صورًا، وسمع أصواتًا، إلخ).

الافتراضات المسبقة تستدعي بحثًا اشتقاقيًا ("لا بد أن شيئًا ما يحدث")، ولذا فإن أيًا ما سيلاحظ العميل وقوعه فإنه يدعم الفشية.

النص

...إنها، إنها تشبه ما يحدث حين تحدد إلى شيء ما وبينما تنظر فيه تدرك حاجتك للاهتمام بحاجتك، إنه أشبه بحمل من الأفكار. حمل أفكار تصبح أكثر ثقلًا. أثقل وأثقل حتى أنني لا أكاد أحتمل رفعها، والآن...".

وأنت تدخل على أعماقك، وحيثما وصلت هناك، أتساءل في العادة، عن أي حد يمكن فيه التوغل في أعماقك، وما أريدك أن تفعله، أن تتذكر...

...أيًا كانت تجربة الفشية التي تعتبرها أعمق غشية لديك... فإنني أريدك أن ترى ما رأيته فيها وأن تسمع منا سمعت حتى يمكنك الشعور بما شعرت به فيها. تذكر أين كانت ومن كنت فيها ثم عد واسترجع. لاحظ وأنت تتذكر، إن كان ما تراه فيلمًا أم تتابع صورًا؟ وبينما تنظر لها، وبينما تستغرق أعمق وأعمق في غشيتك، ما الذي يتغير في شعورك نحوها؟ وهل هناك من شيء آخر، حتى تتطلق صورك في الفراغ؟ وحين تتحدث لنفسك، هل تشعر بأن الصوت يبتعد أكثر؟ وهل تتغير تلك الأصوات في نبرتها؟

وراقب قولك بأن ثمة شيئًا يدعي غشية، لا بد أن شيئًا ما يحدث.

النص

الآن، ولكي تكون قادرًا على أن تكون منومًا
مفناطيسيًا، فحين تقوم بتنويم الآخرين،
يطرح السؤال التالي نفسه: ما الذي تفعله
ظاهريًا للتأثير على الناس؟

اسمع، لو أنك مثلًا صنعت لنفسك صورة
الآن، لو حدثت وصنعت لنفسك صورة
جيدة ثم رأيت نفسك جالسًا، حيث أنت
تغير الصورة، بدءًا من رأسك، فتبدأ
كل عضلة فيك بالاسترخاء وترى نفسك
تدخل في غشية أعمق وأعمق حتى من
التي أنت فيها الآن.

هل تغير شعورك أم لم يتغير كونك تدرك
مدى عمق ما أنت فيه من غشية؟

الآن، لعلك تتساءل إن كان بإمكانك
مثلًا أن تأخذ الصورة التي تراها الآن
وهي صورتك وأنت في غشية وتدخل
فيها حتى يمكنك أن ترى من خلالها،
ومن ثم تتراجع خارجًا مرة أخرى. فأى
الحالين يشعرك أكثر بأنه غشية؟ انظر،
هناك أنواع مختلفة من الفشيات لمختلف
الأغراض. بعض الفشيات يكون أفضل
لسبب إذا ما قورن بآخر لأن هذه الفشيات
جميعها مجرد تغير في الحالة...

النماذج اللفوية

غموض نحوي.

مسبب ضمنى ("لو... ثم")

فصل العميل، تغيير الصورة البصري
إلى أخرى تزداد فيها الراحة والاسترخاء
ثم القيام بربط العميل بالتجربة العميقة
حتى يتم تعظيم الحسية الحركية.

"الإيهام بالاختيار": فثمة افتراض
مسبق بأن العميل قد أصبح في غشية؛
أما عمقها فهو الذي لا يزال موضع
شك.

تلاعب بالألفاظ "in trance/ trancing"

إنه يكرر العملية، ثم يعرض العميل
لوهم الاختيار بسؤاله عن أى من
الفشيتين شعر بأنه التي يرغب بها.
وهو هنا يفترض بشكل مسبق أن إحدى
الفشيتين ستكون الفشية التي يريد
العميل.

النماذج اللفوية

الفصل.

الفرضيات.

الإيحاء بأن المشاعر (العين لأسفل ولليمين) يجب أن ترتبط بالصورة البصرية المستدعاة (لأعلى وناحية اليسار)، ثم المداخلة مع القناة السمعية، تتم معالجة الأنظمة الحسية الثلاثة حتى نطوق به العميل "بطريقة لطيفة". وتلك سمة عمل "ريتشارد باندلر" وهي استخدام التكامل المخي (حت فصلي المخ نحو العمل معاً).

مسندات مؤقتة.

تغيير الأنظمة التمثيلية من السمعى إلى الحسى الحركى، ومعالجتها جميعاً من أجل تعميق الفضية. خداع الاختيار ("من أعلى أو من أسفل...").

افتراضات مسبقة.

النص

والآن، انطلق وانظر لتلك الصورة التى ترى فيها نفسك ، أولاً ، أريدك أن تخط خطاً من ركنها الأيمن السفلى على الركن الأعلى الأيسر ثم تأخذ الركن العلوى الأيسر والركن السفلى الأيمن وتطويهما حتى يتماسا وحين يتماسان، قم بتحريك ذلك الخط الذى تراه بعيداً، بعيداً، مع مواصلة سماعك ذات الأصوات، باستثناء هذا الذى حركته. أريدك أن تسمعها تبتعد. ثم ابدأ بتحريكها بعيداً، سواء كنت من تتحدث مع نفسك أو أن أصواتاً توجد فى الصورة، بعد ذلك أريدك أن تحركها بحيث تدور حول نفسها دورة تامة، وبطريقة لطيفة...

... وبينما تقوم بملاحظة ذلك، إذا سمعت صوت حوارك الداخلى من تلك الأصوات التى تطلقك من الداخل فى نقطة واحدة ثم يتحرك إلى النقطة التى تهوى بك إلى أسفل وتدرك فى الغالب ذلك من حيث يكون، فإن الصوت يمكن أن يبدأ من أعلى أو من أسفل فعليك أن ترفعه وتخفضه، بذات القدر من نقطة انطلاقه، وتراعى درجة حدته.

النص

الآن أريدك أن تلاحظ شيئاً ما حتى قبل أن تدخل بشكل أعمق في غشيتك لأن بإمكانك أن تجلس وتستشعر دخول وخروج أنفاسك وتكون قادراً مع كل واحد منها على الاستمتاع على نحو أكبر بكل تغيير يمكنك إبرازه لأن التنويم الذي تتعلمه هنا لا يخص السيطرة على الناس بقدر ما هو يخص السيطرة على نفسك وأن تكون آلية تغذية مرتجعة حيوية لإيصال هذه السيطرة إلى غيرك.

إذا أردت أن تكون شخصاً ما، يمكنك أن تفعل، كما تعلم، أشياء لمساعدة الناس على قيادة حافلتهم الخاصة... تخيل: يمكن للتنويم أن يجعلك تتحكم بضغط دمك، ومعدل نبضك، وإشعارك بقدر أكبر من الثقة بنفسك، يمكنه أن يمنحك المزيد من الشجاعة في وقت يكون وجودها مفيداً... أيّاً ما كان باستطاعة مخك، وأياً ما كان ما سمعته عن قدرة عقول آخرين، أي حالة تعرضت لها وأي حالات تخيلت إمكانية حلها، فإن التنويم واحد من الأشياء التي تجعل هذا كله ممكناً...

...ما أريد منك التفكير به في هذه اللحظة، أنه أيّاً ما كانت التغذية الارتجاعية التي يمكنك تقديمها لمساعدة آخرين في تغيير حالتهم عن طريق استخدام اللفّة أو النبيرة أو مساعدتك على تبني خيارات تريدها وتحتاج إليها فإنها الأمر سيستغرق منك سنوات.

النماذج اللفوية

حذوفات بسيطة ومقارنة.

مشغلات حسية.

حذف مقارن.

مسبب ضمنى.

مشغل مزاجى للاحتماالية.

أمر ضمنى ("تخيل").

محدث مجهول.

مشغلات حسية.

لحن حقيقى.

تفسير المخاطب. فمن الذى يتحدث له "ريتشارد باندلر" في هذه الفقرة؟

النماذج اللفوية

ظرف كىفى.

النص

الآن، كونك قادرًا على الاستفراق العميق فى غشيتك وكونك قادرًا على إحداث التفسيرات فى نفسك، فتلك وسيلة لم تتعلم امتلاكها فحسب بل وأداءها أيضًا، وامتلاكك التنوع والخيارات هو ما سيساعدك.

مشغل حسى للإمكانية.

السبب والنتيجة.

اسم غير محدد.

إبهام كلى.

تكافؤ مركب.

ربط عكسى.

إبهام كلى.

تجريد مع أمر ضمنى لبحث البحث

الاشتقاقى.

إن البرمجة اللفوية العصبية ذاتها وجدت حين أدركنا أنه إن كان بإمكان العقل إجراء هذه الظاهرة التنويمية فى حالات متغيرة، فإن المخ البشرى كان قادرًا عليها دائمًا، وكيف علمنا كيفية استخراج تلك الاستجابات من العقل الباطن، وأن العقل الباطن يمكنه فعل ذلك. إن البرمجة اللفوية العصبية تساعدك فقط على أن تكون قادرًا على التحكم الواعى فى المهارات التى تمتلكها.

الآن، ما أريد منك فعله، ببطء شديد وبالسرعة المعتادة لديك، أن تعود ثانية، لكن فقط حين يقوم عقلك الباطن بكل التعديلات الضرورية حتى تكشف عن شيء ذى أهمية كبرى بالنسبة لك...

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

بناء الغشبة

ملحوظة: الأوامر المدرجة مكتوبة بحروف مائلة، بينما التوصيف مكتوب بحروف عريضة.

النماذج اللغوية	النص
تشتيت ("لكن قبل أن أثبتها إياك").	هذه جلسة تنويم سريعة. لكن قبل أن أثبتها إياك، أريدك فقط أن تغلق عينيك لمدة دقيقة مدعيًا أنك في غشبة تنويم، فقط لثوانٍ...
تجهيل المخاطب.	فمن الممتع أن تدعيها على أية حال.
حذف مقارن.	فقط على سبيل المثال دعنا نشبه الأمر بأنثى أمد يدي وأمسك في ذراعك فتذهب في غشبة عميقة، وبينما أنت كذلك، أريدك أولاً، أن تتذكر وقتاً شعرت فيه بشعور رائع جداً، وبعد ذلك، وأثناء تذكرك، أريد أن ينتشر هذا الشعور نفسه ويبدأ في الدوران، ومع كل نفس تخرجه ينمو هذا الشعور ويصبح أكبر حجماً، ويزداد دورانه، ثم يزداد قوة، خاصة إن كان هذا الأمر يدفعك إلى الضحك...
افتراضات ترتيبية ومؤقتة.	الآن، وأثناء حديثي، ومع كل كلمة أقولها أريد أن ينمو ذلك الشعور ليصبح أقوى وأقوى وأقوى وأريده بفض النظر عن موضوعه أن يتسارع... هيا انطلق ... اجعله في أقصى سرعته، والآن أريدك أن تعمل على أن ينتشر هذا الشعور في كامل ساقيك من أعلى إلى أسفل وحتى الأصابع، ثم قوة في أصابعك ثم ادفعه في
السبب والنتيجة.	مسبب ضمنى.
حذف مقارن.	افتراضات مسبقة.
حذف مطلق.	حذف مطلق.

النماذج اللغوية

النص

تجزئة.

افتراض مسبق مؤقت (بأن العميل كان في غشية - وسيعود لها ثانية).

حقائق خارجية، حسية، يمكن التحقق منها، متبوعة بوصفية لا يمكن التحقق منها.

إبهام كلى.

أسلوب كلما / كلما (السبب والنتيجة).

الإفادة من الإحساس الطبيعي للرفع العضوى والتنفس.

فعل غير محدد.

مسايرة وقيادة.

الآن، التلاعب بمشاعرك أمر مرح، وكذلك اللعب بمشاعر الآخرين، ولذا أريدك أن تخرج من غشيتك للحظات، ولست بحاجة ولست مضطراً مع هذا للخروج تماماً، فقط بالقدر الذى تريد، قبل أن تعود ثانية...

وهكذا عليك فقط أن تضع قدميك على الأرض ويديك على فخذيك وتظاهر بأنك تدخل الفشية مرة أخرى، وفكر بما يمكنك فعله في غشية... يمكنك أن تتال أى شيء تريد... عظيم جداً. لكنك إن تعلمت كيف تساعد الناس فى أشياءهم، وأحسست بأنك شخص مهم، فستينتهى بك الحال إلى أن تكون كذلك. تصرف باعتبارك شخصاً مهماً وستصبح كذلك بالنهاية...

الآن، ومرة ثانية، أريدك أن تغلق عينيك، وأريدك أن ترى بعقلك نفقاً طويلاً، طويلاً، طويلاً... وكلما ازدادت ابتسامتك واستمتاعك وطول أنفاسك لأنك أحياناً ما تنسى ذلك... تنفس من فمك وازفر من أنفك، كلما استنشقت نفساً جديداً، أردت منك أن تضخم شعورك بيديك، وارفع إحداهما...

وأنت الآن تعرف بالفعل كيف تقوم بالأمر على طريقتك، فافعله الآن على طريقتي. عيناك مقفلتان، وقد بدأت ترى نفقاً طويلاً، وأريدك أن ترفع إحدى يديك ببطء قدر الإمكان، قدر خلية عصبية فى كل مرة،

النص

النماذج اللفوية

واصل التنفس، خذ نفسًا مطولًا، استنق للداخل ... وازفر للخارج ... للداخل ... ثم للخارج... ببطء لكن بعمق، ومع كل نفس تظل ترفع يدك بذات البطء، ومع رفع اليد، أريدك أن تعود إلى ذكرى جميلة من ذكريات طفولتك. شيء ما لعله ذاك الجزء من هنا وتلك القطعة من هناك، شيء لم تفكر به لسنوات... وما أريد منك فعله هو أن تواصل رفع يدك بذات القدر... وبينما تفعل ذلك، أريدك أن تتطلق لإيجاد العناصر الضرورية في عقلك الباطن لإعدادك للتغيير. والآن، رفع يدك وهو شيء كنت تمارسه لسنوات بشكل لا إرادي. فحين يمد أحدهم يده ليصافحك، فإنك لا تعاني كثيرًا، فيدك تعرف إلى أين يجب أن تذهب الآن إذا أخذت نفسًا عميقًا آخر... وبانسجام تام مع رفعك ليدك، أريد من عقلك أن يجول قليلًا... ليصل للفكرة اللطيفة بأن التعلم باللاوعي كان دائمًا وسيلة التعلم الأكثر شمولًا...

فمثلًا، حين تعلمت القراءة والكتابة، كان ذلك من خلال الوعي والوعي الشديد وكان للبعض أمر صعب منه لدى آخرين، ولا أعلم إن كنت تدرك حينها أن تلك ستكون هي أسس القراءة والاستمرار في الحياة ...

حث للبحث الاشتقاقي.

إبهام كلمي.

إبهام في ترتيب الكلام.

انفصال.

مساواة بين تجربة عامة (التصافح باليد) وعمل مستهدف (رفع اليد).

إبهام بترتيب الكلام.

إبهام كلمي.

خرق اختيار للقواعد.

مشغل حسي.

إبهام في المدى.

التماذج اللغوية

النص

اسمع، حين تقود سيارتك على طريق وتري علامة توقف... لا تحتاج لقراءتها حرفاً حرفاً؛ فالمعنى يخطر ببالك فوراً، وحين... وحين يخطر... فإن ذلك يسمح لك بالانتباه، حتى تفعل شيئاً مختلفاً. وهو أيضاً من يحدد متى تعاود التحرك للأمام، لأنه وأثناء رفعك يدك هذه، أريدك أن تتخيل أنك تسمع أصواتك الداخلية تتحرك بطول ذلك النفق وأنت تستمع إلى كل صوت داخل عقلك، وأريدها أن تكون أكثر بعداً... وأنت تسمح لهذه اليد بالارتفاع...

الإفادة من حركة رأس العميل.

حذف مقارن.

لما كنت تعلم أين هو أنفك، فإنتى أريد منك أن تشعر بأن رباطاً مطاطياً يربط أصبعك مع أنفك، وهو على قدر قوة أى جذب عليك أن تتعلمه. لكننى أريد أن يكون أفسى شيء فى العالم فى هذه اللحظة أن تسمح لهذا الرباط المطاطى بأن يشد يدك نحو أنفك؛ لأننى أريد أن ترتفع يدك فقط بالقدر الذى يمكنك فيه إيجاد طريقة لمفاجأتك... لأنه، وقريباً، سيشير إليك عقلك الباطن بأنه منذ أن...

فعل غير محدد.

ظرف كىفى.

مشغل حسى للإمكانية.

فرض مسبق.

النماذج اللغوية

كلمة كلية دالة على العدد.

فك ارتباط بالعقل الواعي / الباطن

اسم غير محدد.

كلمة دالة على العدد.

إبهام كلمي.

(knows/nose)

إبهام كلمي.

إبهام في ترتيب الكلام.

النص

... أنه كان دائماً يحميك عبر السنوات.
فهو يدفعك للرف بجفنيك إذا ما طار شيء
تجاه عينيك؛ وهو الذي يهضم الطعام وهو
الذي يحافظ على انتظام ضربات قلبك.
إلا أنه ليس هو من ارتبط بالشريك الخطأ.
وليس هو من قام باستثمار سيئ واشترى
السيارة الخطأ... لكنه من يسمح لك بأن
تدرك أنه حين تلمس هذه اليد أنفك، فإن
قوة اعتقادك في قدرتك على تغيير عقلك
وتوسيع قدر ونوع السعادة التي يمكن أن
تعاينها من خلال جعل شيء ما جيداً على
نحو غير عادي، أو الشعور بأنه جيد على
نحو غير عادي، أو تلمس اللطف فيه على
نحو غامر، وإنك إذا امتزجت مع هذه
المشاعر، ونظرت للأجمل في هذا الكون...
فإن عقلك الباطن يدرك أنك تستطيع ذلك
لأنه وكلما اقتربت يدك ارتفاعاً من أنفك،
اقتربت من عقلك الباطن الذي سيقوم
... بتفسيرات الضرورية التي تسمح لك
... .

النماذج اللغوية

النفس

... جزء منك يتحرك، يفكر، وينفس بأريحية وقد تولى عقلك الباطن زمام المسؤولية حتى لو كان العقل الباطن لا يدرك ذلك... السرفى السيطرة الحقيقية هو أن تسيطر على نفسك بطريقة تجعلك أكثر سعادة، لأنه حين تعود يدك إلى فخذك، ستفكر فى شيء لم يخطر بفكرك لسنوات.. بأن تدع عقلك الباطن يبلور الفكرة التي تجعلك مدركاً أنه بإمكانك أن تبقى هنا وتتعلم كيف تستأثر بالسعادة والمتعة، وهو حقك الطبيعي.

رابط.

حذف مطلق.

افتراض مسبق.

السبب والنتيجة.

تكافؤ مركب.

إبهام كلى.

وما أريدك أن تفعله هو أن تأخذ هذه الفكرة المتبلورة وتعود إلى هنا بذات المعدل والسرعة... بحيث لا يتجاوز ذلك أن تعد من واحد إلى عشرة ... الآن ... أريدك أن تفعل هذا حتى تشعر بأنك تطفو لأعلى... واحد... اثنان... لأن جزءاً من تعلم أمر الفشية هو فى تعلم كيفية الشعور بالصعود وبالهبوط... ثلاثة... أربعة... ثلاثة... اثنان... ثلاثة... أربعة... خمسة، ستة، سبعة، ثمانية، تسعة، عشرة... الآن وأنت تعلم كيف تفصل بين هذه المشاعر المحددة التي تشكل الفشية، ما سيحدث هو أنك ستعلم حال الشعور بالصعود والهبوط وتعلم إلى أى مدى يكون عليك التوغل حتى تصل إلى شيء قد يكون مألوفاً بالنسبة لك، سواء فى الفشية وخارجها، اعتماداً على هذه الفشية. الآن، كان ذلك كله من أجل الادعاء...

الإسناد المؤقت (المنوم يحتاج لأن تخبره متى ينفذ التعليمات).

التجزئة.

عملية تكوين الغشية ١

الخوف من الإبر

العملية

النص

"ريتشارد باندلر": "ما المشكلة إذن؟".
الإبر.

"ريتشارد": الإبر. ماذا عنها؟
حسنً، في آخر مرة احتجت فيها أن...
يؤخذ دم من ذراعي قبل أسبوعين، فقدت
الوعي ولم يحدث هذا لي من قبل أبدًا.
لقد دخلت الإبرة لكن...

"ريتشارد": نعم، دخلت الإبرة، فلم يكن
الأمر يخص رؤية الإبر إذن؟
لا، لا يخصها، حسنً، لست أدري، لكن لم
يمر على رد فعل كهذا قط، حيث تكون...

"ريتشارد": لكنك تعرضت لوخز إبر من
قبل ولم تزعجك، أليس كذلك؟
لقد ساء رد فعلي تجاه الإبر بشكل
تدريجي خلال السنوات الثلاث السابقة.
لقد كنت طبيعيًا، لكنني الآن لا أحبها على
الإطلاق.

"ريتشارد": حسنً، أنت لا تحب الإبر
لكن...

فقدان الوعي يثبت ذلك.

يبحث "ريتشارد باندلر" هنا عن
استثناءات لهذه الاستجابة.

العملية

النص

"ريتشارد": عذراً؟
فقدان الوعي.

يبدأ "ريتشارد" في إعادة تشكيل
"الفرض" أو "النية" في ردة فعل عميله.

"ريتشارد": فقدان الوعي ردة فعل قوية،
لكن ليست مرتبطة بالإبر بالضرورة.
فكثيراً ما يتعرض الناس للتوتر قليلاً،
فإذا كانوا يعانون قليلاً من نقص السكر
ربما يتعرضون لفقدان الوعي. ولذا...
هذا صحيح

يبدأ في إبراز العملية دون مضمون
("قصة") العميل أو رأيه.

"ريتشارد": قد يربط المخ بين أمرين،
لكن إذا تطور الأمر إلى الأسوأ عبر
الوقت ... كيف ساء على أية حال؟
بالتفكير في الأمر.

العميل يلاحظ وجود قناة بصرية.

ريتشارد: حسنٌ، لكن كيف تزداد الحالة
سوءاً بالتفكير فيها.
بتصور الأمر... في هيئة صور.

"ريتشارد" يحدد كيف يغير العميل
توابعاته الحسية ليتملئ "بالرعب" من
خلال تكبير صورة الإبرة، ازدياد الشعور
الحسي الحركي.

"ريتشارد": وفي كل مرة ترى ذلك، يكبر
حجم الإبرة. لقد لاحظت ذلك للتو. لقد
بدأت هذا الأمر هكذا (وأوماً بجسده)،
ثم أصبح هكذا (وبالغ في إيماءته)، ثم
فتحت له يديك هكذا (وزاد من إيماءته؛
فضحك عميله).

العملية

النص

تري أنتي أتقاضى المال مقابل الاهتمام بأشياء كهذه، وحين قلت لك "كيف جعلت الأمر يسوء؟" توقفت وأصبحت هكذا (إيماءة كبيرة)، ثم أصبحت هكذا (إيماءة أكبر)، ثم حين عدت أصبح حجم الإبرة هائلاً. فلو أن لديك إبرة بهذا الحجم فإنها ستخيفني أنا أيضاً لأبعد حد.

لقد حاولت مشاهدة دخول الإبرة آخر مرة، لأنها لم تدخل، فحاولت الممرضة إدخالها ثانية، فقلت، "حققتان مرة واحدة، ما الداعي؟" فقالت "أسفة، لكن إدخالها لم ينجح في المرة الأولى" ولذا راقبتها هذه المرة وهي تدخلها، فحدث ما حدث، وكما تعلم، أنا مذعور من أن أضطر للإبر مرة أخرى.

"ريتشارد": حسنٌ، فأنت بالفعل مذعور من هذا الأمر. إنه أمر متكرر، أليس كذلك؟ فأنت إذا شعرت بالذعر حيال شيء ما، فإنك تصنع له سلسلة من الصور.

صحيح

"ريتشارد": حسنٌ، لنقل إذن إنه لو أعطاك أحدهم مليون دولار مقابل أن تعلمه الخوف من الإبر، لاستطعت، أليس كذلك؟

يمكنني تحقيق ذلك، بالفعل.

يبرز معلومات إضافية حول الكيفية التي "يصنع" بها العميل ذعره (حين يخلق مجموعة من الصور).

هذا تنويع للسؤال "اللحظي" لـ "ريتشارد": "لو كنت مكانك ليوم، بينما تأخذ أنت إجازة من مشاكلك، أني لو أن أعرف...".

العملية

يؤكد العميل لاشعوري على الحاجة لخلق صور متعددة.

يسمى "ريتشارد" لإيضاحات أكبر. "صنع الصور" ليس الكم الكافي من المعلومات. فهل يخلق العميل الصورة الكاملة أم أنه يكبر صورة الإبر فحسب؟

النص

"ريتشارد": يمكنك فعل ذلك؟ حسن ما الذي ستفعله مع هذا الشخص الذي تعلمه؟

سأخبره بهذه القصة. سأخبره بهذه القصة، وأعرض له المزيد من الصور المرعبة.

"ريتشارد": حسن، لكن الصور هي ما يحدث الأثر. ولا تعد القصة هي الجزء الأهم، فالقصة توضع بحيث ترسخ الصور داخل العقل. والآن، هناك طريقتان لفعل ذلك. الأولى، أن تدع رأسك بحجمه الطبيعي بينما تعمل على تكبير حجم الإبرة، والأخرى أن تعمل على تكبير الصورة فحسب. صحيح.

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

العملية

النص

"ريتشارد": أي الأمرين تفعل؟
حسن، الدم كما تعلم يأتي من ... في أول
مرة أخذت منى (عينة) فكرت: أنا لست
خائفاً، أنا لا أخلق الخوف لنفسى، سوف
أقلب على هذا وأشاهدهم وهم يسحبون
الدم، يا إلهى، فحدث ذلك النوع من ال...
حتى فى آخر مرة كانوا يضعون شيئاً
بالإبرة، ولا يسحبون بها، حدث الشيء
ذاته...

"ريتشارد": ترى صوراً؟
صوراً ل...

يميل "ريتشارد" إلى مناقشة المضمون
ويوجه العميل للعودة لتفاصيل حسية
محددة.

"ريتشارد": نعم، هذا ما أخبرتنا به،
بأن الحالة تبرز لديك بالصورة، لكنى
سألت سؤالاً أسهل. هل تكبير ذراعك
بذات الدرجة التى تكبير بها الإبرة؟
بعبارة أخرى، أنت تصنع صورة ما، وهذا
سيئ. فكيف إذن تجعلها أسوأ؟ هل تكبير
الصورة بكاملها، هل تجعلها أقرب، أم
هل تبقى الصورة بذات الحجم، فى حين
تكبير الإبرة؟

إممم، حسن، ... لا أظننى أكبر الإبرة.
لكنى أذكر أن الألم يزداد حدة عما كان.

تقود التلويحات الحسية تغييرات بين
مراحل طريقة معينة. و"ريتشارد" يسعى
لمزيد من المعلومات حول هذه المراحل
الانتقالية.

إن الشعور نتيجة لخلق الصورة، وليس
سبباً لها. و"ريتشارد" يصر على التركيز
فى تغييرات المكونات الحسية.

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

عملية تكوين الفضية ١

٢٥١

العملية

النص

"ريتشارد": حسن. أن تتذكر الألم بتركيز أكبر، فهذا يعنى أن عليك القيام بشيء حيال الصورة. ولذا فأنا أحاول اكتشافه، فإن كان ما فعلناه لنجعل الأمر أفضل، جاء بشكل أسوأ، فلا بد من أن نمة شيئاً تفعله حيال الصورة، فمن الممكن أن تجعلها أكبر... من السهل تحديد ذلك.

ما تفعله هو أنك تخلق الذعر وأول ما تفعله هو أن تجعل الصورة أكبر حجمًا وترى إذا ما كنت ستذعر أكثر، ثم تحاول تقريب الصورة - هل تشعرك بذعر أكبر؟ أم أنك تكبر الإبرة فحسب، أم أنك تجعل شكل خروج الدم أكثر درامية. أو أى عنصر يمكنك إيجاده لزيادة ذعرك...

أظن أن الأمر يكمن بالنسبة لى فى توهج الصورة، الدم...

"ريتشارد": فأنت إذن ترى صورة أكثر توهجًا؟
نعم.

"ريتشارد": هل تصبح الصورة ثلاثية الأبعاد؟

نعم، وكأنها حقيقة. أنا لست... أنا أعانى لأننى لا أشعر بأننى مميز فى التصور، لكنى أرى صورًا حقيقية ...

يبدأ "ريتشارد" فى استكشاف ما يعنيه العميل بكلمة "توهج".

النص

"ريتشارد": حسن، أنت ترى صوراً... لكن اسمع، هناك وجهان لهذا الأمر. دعني أخبرك، وأنا لا أسأل هذا لأنني مهتم بما إذا كنت قد فقدت وعيك فعلاً أثناء غرزالإبرة أم لا. ما أنا مهتم به حقاً هو مدى القوة التي تخلق بها هذه المشاعر. والآن، إن كانت مشاعرك تزداد لأنك ترى صورة متوهجة بالحيوية... فإن ما أريده لك هو أن تبدأ في تحديد سر ذلك. والسر هو أن بإمكانك أن تخلق شيئاً من العدم ليكون مشكلة ضخمة وسيئة، أليس كذلك؟

ما يعنيه ذلك أن برأسك آلة قادرة على تضخيم الأشياء وتكثيفها. والآن، لو أصبحت قدرتك على تضخيم الخوف عقبة في طريقك، لأنك لو تابعت فعلك هذا فستصل إلى مرحلة تفقد فيها الوعي بشكل تلقائي عند رؤية سحب إبرة من مريض سكر في غرفتك. أو أنك ستكون قادراً على مشاهدة البرامج الطبية في التليفزيون. هناك من الناس من يعانون من رهاب سمك القرش بهذه الدرجة من السوء. إحدى أسوأ هذه الحالات التي صادفتها كانت لامرأة تخشى قراءة المجلات مخافة أن تصادف صورة لسمة قرش. وحين أخبرتنى بأنها حاولت قراءة نوع معين فقط من المجلات، لكنها في كل مرة تحاول قلب الصفحة، فإنها تتصور وجود صورة لقرش فيها فتصاب بألم رهيب في ساقها.

العملية

ترسيخ وجود طريقة (أو آلة) يستخدمها العميل في خلق خوفه تمهيداً لاستقلالها بشكل أنفع لاحقاً.

البدء ببناء طريقة "للهرب" لتثبيط العميل عن التركيز في المشكلة والنظر في الاستجابات الأكثر نفعاً.

العملية

النص

هذا لأنها ظلت لوقت طويل تتصور أنها تدخل إلى البحر فيعضها قرش . لقد رأت ذلك في أحد الأفلام أو ماشابه، وحين كانت طفلة كانت تسبح في بحيرة اقتربت بعض الأسماك من ساقها فأخافتها.

لقد جمعت كل تلك الذكريات معاً وخلقت لنفسها تلك التجربة الرهيبة حتى وصلت للدرجة التي تشعر فيها بمشاعر ألم حقيقي. ثم إنها بعد هذا لم تأتني للتخلص مما تعانيه. بل جاءتني تقول: "أشعر بلامبالاة تجاه أولادي" لقد أرادت أن تكون أمًا صالحة لكنها تشعر بنضاد الصنير والقسوة تجاههم، غالباً لأنهم يفوقونها عدداً، فلديها خمسة أطفال، فتقول: "لا أشعر بأنني أمنحهم الوقت الكافي للرعاية" ..إلخ. لكن الحقيقة أنها لم تستخرج ذات الآلة وتعرض عليها مشاعرهما، فالآلة التي يمكنها خلق مشاعر سوء وتكثيفها بهذه الدرجة، يمكنها أيضاً خلق مشاعر إيجابية في السياق المناسب.

يشرح عملية التعميم من خلال المقارنة.

يدعم القيمة المحتملة للسلوك ذاته لو وضع في إطار مناسب.

Natheer Ahmad

عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

الجزء ٤: وضع الفشية في ميزان

٢٥٤

العملية

النص

والآن، ما سيوده المحللون النفسيون هو التوغل في طفولتك و يسألون عن أشياء من قبيل: "حسنٌ، مشكلتك مع الإبر، أنها تشبه الأعضاء الذكرية لذا فلا بد أن للأمر علاقة بالأعضاء الذكرية". وربما قالوا: "الأمر كله في رأسك، لا بد أنه عضو ذكرى. إنها تشبهه". حين بدأت عملي كان خمسون بالمائة من التشخيصات المكتوبة من قبيل هذا الهراء، حيث يحاولون تحويل الأمر، مهما قال الناس عكسه، إلى أقرب رابط قد ترتبط به المشكلة، وهكذا يبدأون في إقناع عملائهم طيلة خمس سنوات بهذا الرابط الوهمي. وفي هذه العملية سيقولون أشياء من قبيل، "أى مخاوف أخرى لا تعترف بها لنفسك؟" فيقول المريض لا يمكنني تذكر شيء محدد" فيرد الطبيب: "آه، حالة إنكار!".

أنا لا أرى وجوداً لهذا الإنكار. ولذا دعنا نجرب تجربة بسيطة، لأنك إن خلقت صورة حية فعلاً، فستخلق خوفاً جديداً - أليس كذلك؟ ولذا دعنا نجرب هذه التجربة البسيطة...

أول ما تفعله هو أن تعود للخلف، فتنظر للصورة الحية لسحب الدماء ثم قم بتشويهاها. أجعلها مسطحة دون أبعاد - هل يمكنك ذلك؟ جعلها مسطحة؟ مسطحة؟

الآن، هو يستخدم الدعاية لتخفيف التوجه الجاد لدى العميل (لاحظ المعانى الضمنية في العبارات: "الأمر كله في رأسك، لا بد أنه عضو ذكرى. إنها تشبهه".)

يبدأ "ريتشارد" في التجارب التي تهدف لإيجاد التويمات الحسية التي ستعود للتغيير.

العملية

النص

"ريتشارد": نعم، كصورة في مجلة؟

نعم.

"ريتشارد": حسنٌ. لا تنزعها عن بؤرة

التركيز.

حاضر.

"ريتشارد": حسنٌ، في هذه الحالة، هل

تشعر بالذعر؟

كلا.

اختبارات. نزع التركيز عن الصورة يثبت
التأثير.يخلق صورة لإبرة توضع تحت الجلد ويبدأ
بتعليم المريض كيف يتصور الإبرة والمشكلة
بحجم أصغر مما كانت، وتكون أيضاً شيئاً
يمكن السخرية منه إن أمكن.

"ريتشارد": حسنٌ، إذا تمكنا من دفع

عقلك الباطن للقيام بذلك بشكل تلقائي

حال رؤية الإبرة، فإننا إذن نسير في

الاتجاه الصحيح: تلك مشكلة صغيرة،

أليس كذلك؟ هذا اختبار جيد؛ لأنني

أحب الاختبارات الجيدة والحق أن كوني

مصاباً بداء السكري، فأنا أتعرض لكم

كبير من الإبر.

يوجه بشكل غير مباشر إلى أن الحقن
بالإبر أحياناً ما يكون إنقاذاً للحياة،
ويمكن للمريض أن يتعلم التعاطف مع
هذه الإبر.

لا أدرى لم يتوارى الذين يتم علاجهم

من الهيروين؟ فمرضى السكري لا

يفعلون ذلك، فحقنهم ليست ضد

القانون، فلو لم نحقن بالإبر لمتنا.

أنا مصاب بالسكري منذ الطفولة فهو

من النوع الوراثي. وهو شيء لا يمكنك

التصرف حياله بشيء. ولذا وبعد أن

تم تشخيص المرض لدي، وقد امتدت

الاختباء في الحمام حين تعاطى الحقنة،

ثم حدث بعد ذلك وحين كنت في أحد

المطاعم ومرضت على النادلة شيئاً فقلت

النص

لها: "لا يمكنني تناوله، فأنا مصاب بالسكر" فقالت لي: "ألم تأخذ حقنتك؟" فقلت "حسناً، سأذهب إلى الحمام" فقالت: "لماذا؟ فزوجي لا يفعل ذلك لأنه يراه جنوناً. ما عليك سوى فتح هذه الحقنة وتفريفها". فقلت في نفسي: "حسناً، هذه وجهة نظر ليبرالية جداً، وبمجرد أن فرغت الحقنة وجدت بعض الناس من حولي مندهشين. فأنفجرت ضاحكة وقالت: "آه، أحب هذا" كان هذا أقرب لعلاج فوري. وفجأة قلت لنفسي: "يمكنني حقاً الاستمتاع بهذا".

في اليوم التالي كنت على متن طائرة وكانوا يقدمون لنا الغداء ففتحت حقبتي الصغيرة هكذا وكانت المرأة التي تجلس بجواري تنظر لي هكذا، أخرجت اللعبة وأفرغت ما بها بالحقنة ثم نظرت نحو ذراعي وشمرت كم قميصي هكذا، وقلت لها: "هل تودين بعضاً منه؟" فقالت: "وما هذا؟" فوجدتها إجابة مثيرة. قلت: "أو، أنا مريض سكر. وهذا أنسولين، إن لم أحقن نفسي بها، فسوف أموت وهم لا يريدون أشخاصاً ميتين على الطائرة" لكن أتعلم أنك بعد فترة تعتاد أموراً كهذه، لكن إن كانت لديك تجربة سلبية، وليس مهماً مضمون تلك التجربة، بالمناسبة، وكانت صورتها أكثر حياة من ذكرياتك الأخرى،

العملية

يتابع تسليط الضوء على عملية استخدام الإبر. التفكه هو عنصر مهم يستخدمه "ريتشارد" في تقليل إمكانية الخوف والقلق.

يبدأ "ريتشارد" في تبديل إشارة الخطاب (حيث تحولت "أنا" إلى "أنت") مع تضمين الأوامر ("تعتاد أموراً كهذه") لبناء استجابات جديدة لدى العميل.

العملية

يتابع إعادة تشكيله لاستجابات العميل كونها إيجابية بالأساس. عبارة "استقد من حواسك" التي تكررت، تحث العميل على التعامل مع البيانات التي ترد إليه من حواسه، بدلاً من الانحصر في استجابة تعود عليها.

المزيد من إعادة التشكيل والتأطير.

النص

فإن الطبيب النفسى سيخبرك بأنها "أثر ذهنى"، أليس كذلك؟ لكن الحقيقة هي أنه فى لحظة سحب الدم كنت منتبهاً أكثر مما أنت عليه فى الغالب، خصوصاً حين فقدت الوريد فى المرة الأولى وبدأت تبحث فى ذراعك.

هذا إذن أمر غريزى . فتلك آلية دفاع ذاتى تلقائية العمل . علينا أن نكون كذلك . فإذا كنا نحب مثلاً السير فى الأدغال، أو تحب تهدئة الأعصاب، وقفز أمامك فجأة نمر، فهذا بالفعل وقت تحتاج فيه ليقظة كاملة من حواسك، وتكون فيه منتبهاً للغاية، منتبهاً بالكامل، ولذا تكون تلك الذكرى أكثر حيوية وتوقداً فى ذهنك. الآن، فى مجتمعنا الحديث هذا، نجد ما يقفز نحونا ويهاجمنا. كما فى نيويورك مثلاً... لدينا قطاع الطرق الحمقى وسائقو التاكسى سريعو الغضب، والكلاب الضالة، لكن جسدنا معد لذلك. ما يفعله جسدنا إذن هو أنه يستخدم تلك الآلية ويخلق بها ذكرى متقدمة - لكن هذا لا يعنى أن عليك حفظها بهذه الطريقة. فالجزء الأهم هو الوجه الآخر من العملة. فكر فى الشعور الأقوى الذى توده فى كل مرة؟ أممم.. العاطفة؟

النص

العملية

"ريتشارد": نعم أى نوع من العاطفة؟
إممم...

"ريتشارد": أنت الوحيد الذى ينبغى عليه معرفة الإجابة. هل تعرف الإجابة؟ فإن كان لديك عاطفة، فينبغى أن تكون العاطفة حيال شىء ما، أليس كذلك؟ إنه الحب.

"ريتشارد": حسن، تلك إجابة غامضة إلى حد ما، عليك أن تأتى بشىء أكثر تحديداً. لقد بدأت بشىء واحد، لا بأس، فليس عليك أن تفعل كل شىء مرة واحدة. وتذكر أن المخ معد لفعل الأشياء التالى ذكرها. المخ معد وتم تصميمه...

حين ألفت كتابى *Structure of Magic* أراد كل خريج درس ولو لمرة البرمجة اللغوية العصبية أن يكتب مقالاً ويوجه حديثه للدكتور "باندلر" قائلاً: "أنت لم توثق مصدر العوالم الثلاثة للنمذجة الإنسانية" وهذا لأننى اخترعتها. لكنى قمت بتحديداتها، إذ إن وجودها فى ذاته دليل على كل شىء. حين تؤسس تعميماً ما عليك أن تلقى أشياء وتثبت أخرى. فلكى تعلم ماهية الأبواب، رغم أنك تراها كل يوم، عليك أولاً أن تقول: "هذا الجزء منفصل عن الحائط".

يرفض التجريد ويدفع فى اتجاه بيانات محددة.

العملية

النص

ينبغي أولاً أن يعلم مخك حتى يلغى بعض الأشياء ويلتفت إلى أخرى. فمع أن الأبواب مختلفة، فهي مختلفة الألوان والأشكال، وبعضها زجاجي، وبعضها الآخر خشبي - إلا أنها على المستوى الجزيئي مختلفة تماماً، لكننا على نحو ما نعتبرها متشابهة. ولذا فإن علينا أولاً أن نفصل جزءاً من العالم، ثم يكون علينا التعميم، ثم نحرف حتى تستقيم كل الأبواب في فئة واحدة. وهذا ما يكسبنا الاتساق مع ما يحيط بنا. ما يمكنك الاعتماد عليه إذن هو أنك إذا حددت فئة في مخك، فسوف يقوم المخ بالتعميم على باقي الأشياء. فكل ما عليك إذن هو أن تختار مثلاً ما تريد أن تكون أشد عاطفة نحوه. هل اخترت شيئاً، يكون مهماً بالنسبة لك؟

نعم

"ريتشارد": هل وجدته؟

نعم.

"ريتشارد": حسن، فأنت إذن تعلم ما هو. فحين تفكر فيه فإنه يكون متوهجاً في ذهنك إذن، كما هو الحال مع الإبر؟

إممم

"ريتشارد": أفهم هذا على أنه

Natheer Ahmad

العملية

يلاحظ نقص القناعة لدى العميل
ويختبرها.

النص

"ريتشارد": أو، إنه ..؟
حسنٌ، سأخبرك بما سأفعله. أنا أحاول
التفكير في تأجيل رغبتى نحو الصداقة
مع الناس.

"ريتشارد": كل ما عليك هو أن تختار
موقفًا واحدًا.

نعم، لقد اخترت بالطبع ما أنا راغب
به بشدة لأنه أول ما خطر ببالي لكن
غيره...

"ريتشارد": لكنك قلت إنك أردت أن تكون
أكثر عاطفة أو رغبة، صحيح؟
نعم، نعم.

فارق مهم.

"ريتشارد": حسنٌ، حسنٌ. فأنت قد
اخترت ما كنت أكثر شوقًا له؟
نعم.

"ريتشارد": حسنٌ، اختر ما تود أن تكون
أشد شوقًا له.
حاضر.

"ريتشارد": هل هو بذات الحيوية؟
كلا.

"ريتشارد": كلا. وهو أيضًا ليس في ذات
المكان. انظر إلى الإبرة، أين صورتها؟
ها هي هناك، حسنٌ، وأنت تعرف مدى
بعدها ومدى كبر حجمها.
صحيح.

النص

"ريتشارد": الآن، اختر صورة أخرى، ادفعها نحو الحائط، اسحبها، ثم توقف بها حيث توجد الأخرى حتى تصبح بذات الحيوية وهي تزداد حيوية، هل تزداد مشاعرك قوة؟

نعم.

"ريتشارد": حسن، هل الصورة ثلاثية

الأبعاد؟

كلا.

العملية

بعد أن ينشئ "ريتشارد" تلك الحيوية التي تزيد كثافة خوف العميل من الإبر، يبدأ بتحويل التنوعات الحسية للكثافة أو المكان على سياق آخر أكثر مناسبة - وهو في هذه الحالة زيادة الرغبة في الصداقة.

النص

العملية

أضف "ريتشارد" البعد الثالث لعرض العميل، مستخدمًا عددًا من الأمثلة والمقارنات لتعزيد التغيير.

"ريتشارد": حسن، الخطوة الأولى هي جعل الصورة في ثلاثة أبعاد. وينبغي أن تتوفر بها الصفة المسماة "التخالط" (اختلاف الصورة باختلاف المكان)، حسن، حين نصنع صورًا فإننا ننظر إلى شاشات مسطحة غالبًا. نحن نقضى أيامًا في النظر إلى شاشات حاسب أو أجهزة تلفاز أو مجلات. نحن ننظر إلى أشياء ثنائية الأبعاد طوال الوقت. ومُخنا ذاته مركب على هذا النحو. أما التخالط فهو ما يلي: أن تأخذ صورة وتميلها قليلًا وتدع كل شيء بها يتقدم للأمام ويعود للخلف، بطريقة تمكنك من إدارتها هكذا. انظر لها من الجانب، لأن مُخنا قادر على رؤية الصور على هذا النحو. في معمل، صورة كبيرة ثلاثية الأبعاد لثلاث قطع شطرنج ونظارة معظمة. حين تنظر في النظارة المعظمة وتنظر من زاوية، فسوف تكبر قطعة الشطرنج الأولى، ومع التحرك، سوف تكبر القطعة الثانية ثم الثالثة. وحين التقط الجسم وقلبه وسأل الشخص: "هل ترى أي شيء؟" فنظر إليه وقال: "كلا"، ثم وضعت أصبعي على الشريحة حيث توجد الصورة التي لم تعد بالخلف بل أصبحت في الأمام. وبمجرد أن تتبعوا أصبعي إلى المكان السليم، فجأة تمكنوا من رؤيتها - ومنذ ذلك اليوم فصاعدًا، لم يعجزوا عن رؤيتها، لأن الأمر يتعلق بتعليم مخك فعل هذا.

يوجه انتباه العميل نحو مكان الصورة.

تبديل لإشارة المخاطب لتثبيت التعلم لدى العميل.

العملية

النص

عد إذن إلى ذات الصورة واجعلها مسطحة
ثم أدر الصورة قليلاً واجذبها لتكون أمام
الشريحة المسطحة وخلفها واستمر في
إدارتها حتى تتمكن من رؤيتها بشكل جانبي،
ثم أدرها نحو الزاوية الأخرى وانظر قليلاً
للجانب الآخر. تلك هي قدرة عقلك وما
يمكنه فعله، وحين تفعل ذلك، ستصبح
مشاعرك أكثر قوة - أليس كذلك؟
أه - ها.

يعد لتغييرات أخرى في التنويعات
الحسية.

"ريتشارد": حسن. الأمر الآخر هنا
يتعلق بالوضوح. أي شخص يعمل
بالتصوير الفوتوغرافي يعلم أن هناك
تفاوتاً في جودة العدسات. والعين
البشرية أكثر دقة من أي عدسة. المشكلة
تمثل في أن الناس تفكر كثيراً جداً،
وإذا لم تركز العين، فلن تنظر حتى في
المكان المناسب. حين بدأت عملي هذا، لم
أكن أستطيع أن أرى كما أنا الآن، وعبر
السنين تعلمت كيف أرى بمنظور ثلاثي
الأبعاد. كلما نظرت للصور الداخلية
التي تتمتع بخاصية التخالط - التي
تفوق ثلاثية الأبعاد، حيث يمكنك خلق
الصورة ولفها والنظر إليها من جميع
الجوانب - لأن العقل البشري قادر على
ذلك... الحقيقة، إن أحد مقاييس الذكاء
في اختبارات حاصل الذكاء العام المتقدمة
تتضمن مشاهدة الأطفال الصغار
لثلاثة أشياء، ثم القيام بإخفائها خلف

النص

حاجب كبير، وسؤال الأطفال أن يرسموا ما هو مخبأ خلف الحاجب. يطلبون من الأطفال رسم الأشياء من زاوية معينة. يقولون لهم: "إن كنت تقف من تلك الزاوية كيف سيبدو لك هذا الشيء؟". في سن معينة لا يمكن للأطفال فعل ذلك. وبعد ذلك وبعد تجاوزهم سن الخامسة أو السادسة أو السابعة، يتطور في عقولهم فجأة مفهوم التخالط، وهذا ما يجعلك تدرك وأنت تتحدث إلى أحدهم أن لديه ظهرًا. بمعنى، أنا لا أنظر إلى ظهرك؛ لكني أستطيع النظر أمامك وقد رأيت من الناس في حياتي ما يجعلني أقرر على وجه اليقين ما الذي يوجد خلفك، والكراسي التي يجلسون عليها، لدرجة أنك مع دخولك، تنظر إلى ما يرتديه أحدهم، ثم يكون بإمكانك الالتفات واكتشاف مكان ظهر الكرسي وغيره مما ليس ظاهرًا.

والآن، وحين تريد خلق رغبة أكبر، يكون أمامك مرحلتان، الأولى أن تجعل الصورة أوضح، والأخرى أن تقوم بما يلزم لتقوية المشاعر. لكن ماهية المشاعر هي أمر ينبغى عليك تحديده، لأن بإمكانك العمل على توهج مشاعر ما تصيبك بنوبة فزع...

العملية

يبدأ "ريتشارد" في الارتداد بالعميل إلى الطفولة، مثبتًا أو مدعمًا قدراته بخلق عروض داخلية مفصلة من خلال تغيير إشارة المخاطب من "هم" و"أنا" إلى "أنت".

ضبط التركيز ووضوح الصورة.

العملية

النص

الآن، لقد أبلت حسناً بخصوص الإبر. الحقيقة أنك لست من فعل. بل كانت المريضة. من الواضح أنها لم تكن ممرضة جيدة؛ فقد أخطأت الوريد. أعرف شخصاً لم يخطئ الوريد قط. هو يحقن إبر الوريد بمهارة كبيرة، ويمكنه فعل ذلك أثناء نومه. حين كنت في المستشفى، كانت تأتيني ممرضات يحاولن خمس أو ست مرات بحثاً عن وريد. وفي إحدى المرات قمت أنا بغرس الإبرة لأنني سئمت من إيقاظي في منتصف الليل، وهي تقول: "هذا لن يستغرق ثواني، ستعود للنوم حتى قبل أن تدري" ثم تتمم بعد فشلها "اللعنة!" ثم تبدأ بلوم الوريد لأنه "هرب". فأقول لها: "صحيح، إنه يفعل ذلك طوال الوقت. أحياناً ما أقوم من نومي في الصباح لأجد أوردتي قد قضت ليلتها في الخارج" في إحدى الليالي أصبت بالإحباط، فقلت: "هلا أعطيتني هذه لثوان؟ فقط أريد النظر فيها"، ثم غرست الحقن في ذراعي وانبثق الدم خارجاً، فقالت: "هل أنت طبيب؟" فقلت: "كلا، أنا رجل محيط فحسب. منذ متى تفعلين هذا؟" فقالت "حسن، أنت الحالة الثانية بالنسبة لي"، فقلت: "أنا متأكد من هذا" لكن وضع الإبر سيكون من الأشياء التي ستصبحين ماهرة فيها".

يلقى "ريتشارد" الضوء على عملية سحب الدم. لاحظ كيف تناسب قصته تجربة عميله. هذا تعليم باستخدام الكناية، مشجعاً العميل بشكل غير مباشر لمشاهدة ما يجري، ليكون قادراً على رؤية الدم وهو يخرج من وريده، وأن يختار استجابة أخرى على ذلك بخلاف "الفرع".

يبدأ "ريتشارد" في تعظيم واستجلاب الضحك لمواقف يريد العميل فيها تبني استجابات أفضل. ويقول مفترضاً: "تلك من الأشياء التي ستصبحين ماهرة فيها".

النص

الآن... أحد الأشياء التي يقول بها علم النفس هو أن هناك ما يسمى "التجارب المتأصلة" والحقيقة أنها أكثر من كونها تجارب متأصلة. إننا نخوض شتى أنواع التجارب خلال حياتنا، ونتعلم اكتساب مشاعر معينة إزاءها. نتعلم مشاعر رعب لأنك خفت ثلة أشياء كاملة مختلفة، وخرنتها لديك، وربطها بما يرد من أمور جديدة. أظن أن الأمر أعقد مما يراه علم النفس فيه، وليس الجزء الأهم فيه أيضاً. فإلهم كما أراه، أنه إن كان لديك شعور قوى معين، فيلزمك شعور قوى آخر للتخلص منه. ولذا، سأطلب منك القيام بتجربة بسيطة، مفهوم؟ ما أريده منك هو أن تتذكر أطرف شيء حدث لك.

أطرف شيء حدث لي؟

"ريتشارد": نعم.

لقد رتبت مقلباً عملياً سخيفاً جداً لأحدهم.

"ريتشارد": حسنٌ. حين تفكر فيها، هل

تدفعك للضحك؟

نعم.

العملية

لما كانت المشاعر تكتسب بالتعلم، فبإمكاننا ألا نتعلمها، هذا يتحقق فقط من خلال إخماد هذا الشعور القوى بآخر أقوى منه - ويفضل الساخر من الشاعر.

العملية

النص

يدفع العميل للارتباط كلياً بالذكري.

"ريتشارد": حسن. هل يمكنك تنشيطها بقدر الصورة الأخرى. بأن تغلق عينيك، وترجع في الزمن، وتتذكر هذا الشعور الجيد. وحاول أن ترى ما كنت تراه فيه، وتسمع ما كنت تسمعه، وتتذكر ما فعلته.

هل تشعر بالابتهاج؟

أوه... بلى (بدأ العميل بالقهقهة، ثم هذب ضحكه).

"ريتشارد": انظر إذن للصورة الأخرى.

صورة الإبرة

لا أستطيع. لا أستطيع رؤيتها.

يختبر بشكل متكرر للتأكد من تغير النمط.

"ريتشارد": حسن تابع، ألق نظرة عليها.

لا أستطيع رؤيتها.

النص

العملية

"ريتشارد": لا تستطيع رؤيتها؟ ما الذى يعنيه ذلك؟ إنه يعنى أنك فى أول مرة يأتىك من يقول: "نريد سحب بعض الدم"، لن تستعيد ذات الصورة القديمة. الحقيقة أنك وضعتها تمامًا مكان الصورة الأخرى، فأصبح الشيء الذى كنت تعاني منه، راغبًا فى فعله... لقد انتهى الأمر فعليًا هنا. أنا لم أطلب منك فعل ذلك، بل فعله مخك وحده، رأيت؟ إن لمخك طريقته فى اتخاذ القرار "لنحمد هذا الشعور، ولننعمش ذلك" السر فى أن العقل الواعى هو الذى يقرر أمر الصور ومقرها، لأنك لو تركت ذلك للعقل الباطن ما اهتم لرعبك من الصورة من عدمه. إنه لا يضع فوارق أو مميزات. هذا من بين الأمور البسيطة التى اكتشفتها عبر السنين. لقد قابلت أناسًا خضعوا للعلاج طيلة خمسة عشر عامًا وقضوا معى خمس عشرة دقيقة، وحين أصل لسؤالهم: "ما الذى تعانيه من مشكلات أخرى؟" فإنهم يبدأون بالقهقهة، أليس كذلك؟ الضحك كثير فى عملى هذا. وهذا هو السبب فى طردى من أول مكتب لى. كل المعالجين هناك قالوا إننى غير جاد فى العلاج. لكن الشيء الوحيد الذى أخلصت له هو منح الناس الحرية. والحرية لا تبنى على أساس معالجة المشكلات؛ لكنها تبنى على معالجة المستقبل وبث مرجع إيجابى لدى العميل...

"ريتشارد" يزيل بشكل فعال جوانب سلبية من خلال خلق حالة إيجابية قوية ثم دفع العميل لإعادة دخول الحالة السلبية، فيتم تحييد الاستجابة الأصلية.

قام بوضع آلية تصنيف جديدة.

يطرح ويعضد معادلة قوية يمكن تطبيقها مستقبلًا فى تتبع الحرية والتغيير.

عملية تكوين

الغشية ٢

الخوف من الطيران

العملية

النص

أنا أمارس الطيران كثيرًا، ربما ما يقارب خمسين ساعة في المتوسط.

"ريتشارد": وماذا بعد؟

أعاني من وقت لآخر من مشكلة قبيل البدء مباشرة، حيث أكون مقتنعًا (يضرب يديه ببعضهما بقوة) بأن الطائرة ستتحطم بعد الإقلاع أو الهبوط مباشرة. يزداد الأمر طامنا اهتمامت به، وعندما أكون في الجولا أهتم بهذا الأمر إلا إذا كانت هناك تغيرات حادة جدًا في ضغط الهواء، ولا يحدث حين أكون مثقلًا بمهام على تنفيذها.

"ريتشارد": فأنت إذن تعذب نفسك في أوقات الفراغ؟

نعم، وحين أكون في حالة من الملل الشديد. كنت في رحلة طيران متجهًا لنيويورك منذ شهر مضى، وكان مكاني لحسن الحظ في أعلى مكان بالطائرة، لكنني شعرت بأني قريب جدًا من مقدمة الطائرة، ولذا شعرت بأنني هناك لسبب ما. تعرف أنه أحيانًا تتبعث رائحة الوقود من الطائرة وقت الإقلاع لأنها تكون معبأة تمامًا بالوقود،

الفكاهة، السخرية، التهكم اللطيف هي إحدى سمات عمل "ريتشارد باندلر".

النص

وجاءنى الشعور بأننى فى حاجة ماسة للخروج قبل أن يفلقوا الباب، وقمت من مقعدى بالفعل وسرت إلى حيث يمكننى الترجل من الطائرة فقابلتنى إحدى المضيفات وقالت لى: "أى خدمة؟" لم أستطع النزول وبقيت واقفاً فى مكانى، هل ينبغى أن، أو هل ينبغى ألا...

"ريتشارد": عد للوراء، عد قليلاً، أنت فى هذه النقطة تتصرف بالفعل كشخص أحمق. لكن قبل أن تصل لمرحلة التصرف بعينه... أريد أن أعرف ما حدث؟ فقط عليك العودة قليلاً للوراء، حسنٌ؟ كنت تجلس إذن فى مقعدك، كيف أوصلت نفسك لهذه الدرجة من العصبية حتى تصبح راغباً فى المغادرة؟ يبدو أن عقلك كان يصارع وسط ثلة من ... نعم، حين يحدث ذلك...

"ريتشارد": كلا، كلا، كلا... عودة إلى البداية، حسنٌ؟ أنت تجلس فى مقعدك، فإما أنك تفكر فيما عليك فعله أو أنك تفكر فى ماذا؟ فى تحطم الطائرة؟

نعم، أقصد، أعنى، الأمر ليس بين إما أو. من الطبيعى أنه حين أكون فى حالة ملل ولا تشغلنى أطنان من الأمور التى ينبغى على التفكير فيها، أو أنتى أكون فى حالة ملل شديد للدرجة التى تجعلنى لا أفكر، ولذا فحين يكون عقلى مستهلكاً تماماً فإننى...

العملية

يسعى "ريتشارد" لتحديد نقطة البداية فى طريقة العميل للوصول إلى حالة الخوف. غايته هى خلق استجابة أكثر إيجابية قبل أن تبدأ طريقة العميل فى الدوران.

ينأى بالعميل عن المضمون والقصة ويوجهه للعودة للمعلومات الحسية.

العملية

يسعى لمزيد من التحديد.

يبدأ فى خلق حالة محوَّرة من خلال قصة، وتشبيه، وتغيير فى النبذة ومستوى الحديث.

نموذج الاقتباس يسمح لـ "ريتشارد" بتوجيه عميله للاسترخاء من دون خلق مقاومة. فلكى يحدث تغيير مؤثر يحتاج العميل لتجربة يكون قادرًا فيها على أن يختار الاسترخاء والراحة أثناء رحلات الطيران.

النص

"ريتشارد": حسن، عظيم - ماذا تفعل بالضبط حين تكون منهكًا، أو ملولًا، أو حين تكون فى وقت فراغ ممتد؟ ألا تلتفت إلى نفسك وتقول لها شيئًا ما فى هدوء؟

أنا لست ممن يتمنى أحد السفر معهم لأننى حين أصعد الطائرة أذهب فى نوم عميق. ثم أكن فى السابق أستطيع ذلك مطلقًا، حتى ركبت ذات مرة إلى جوار رجل وضع إبهاميه خلف حزام مقعده، ومال للخلف وأخذ فى الشخير حتى قبل أن تدور محركات الطائرة. ولذا أيقظته وقلت له، "عفواً سيدي،" فتطلع نحوى وقال: "هل من خطب؟" فقلت له: "الخطب كل الخطب. يبدو أنك تريد النوم وإذا لم تكن لديك الرغبة فى التحدث إلى طيلة الساعات العشر المقبلة، فعليك أن تعلمنى كيف أنام."

فكر الرجل للحظات، ثم قال: "أنا لم أكن أستطيع النوم فى الطائرة أبداً، لكنى اكتشفت أننى لو أخذت إبهامى وأدرتهما للداخل ووضعتهما خلف حزام مقعدى، وأخبرت نفسى بأن على النوم الآن، وإغلاق عيني، والاكتفاء بمراقبة الأضواء التى تمر على عيني، دون صور. فقط نقاط تمرق. ستمرق النقاط البيضاء وبين كل اثنتين تمرق نقطة خضراء، وحين تأتى الزرقاء، أركز بها، وأدخل فيها."

النص

كان ذلك أقرب إلى "تأمل فيدا" الذي يُستخدم في تعليم مرضى الأرق كيفية النوم. في هذا النوع من التأمل، تلتفت إلى داخلك... ترى دائرة حمراء،... ثم أخرى خضراء...، ثم دائرة زرقاء... ثم ترى مرة أخرى دائرة خضراء... ثم الحمراء، ثم تكبير الدائرة الحمراء، ثم تضيقها. تكبير الدائرة الخضراء نوعاً ما، ثم تضيقها. ثم تكبير الدائرة الزرقاء حتى تتمكن لدرجة تتصور معها أنك قد تستدير دورة كاملة داخلها... ثم تقوم بتقليصها داخل عقلك و... تخلد للنوم.

حين كنت في الهند، قابلت أحد الحكماء اللطفاء وسألته: "ما الذي يفعله الحكيم بالضبط؟ لقد سمعت عنكم، لكني لا أعلم على وجه اليقين ما الذي تفعلونه"، فقال: "يأتيني الناس ويخبرونني بمشكلات حياتهم فأعطيهم تأملات تغير حياتهم. إن لدينا العديد من كتب التأمل التي تمدنا بمجموعة أعمال ذهنية نقوم بها". فمثلاً، أخبرني عن آلية تقوم فيها أثناء الشهيق باتباع مركز جسدك إلى أسفل، ثم إلى ساقيك، وحين تزفر، تعود بها لأعلى من ساقيك، ثم تتصور حلقات زرقاء تحيط كل فقرة من ظهرك وتصعد عبر عمودك الفقري. وحين تنفخ الهواء وتصنع صورة له، وفي داخل الصورة، تقوم... تقوم بالتركيز على الأشياء التي ترغب في تغييرها في حياتك.

العملية

تنويعات على موضوع الدخول في حالة تشبه النوم. يستمر الصوت أكثر ببطئاً وعمقاً.

أمر ضمنى: "وتخلد للنوم!".

يغير إشارة المخاطب إلى "أنت" وهو يتابع تعميق حالة العميل بينما يبدو ظاهرياً أنه يقص حكاية لا أكثر.

التوجيهات في كيفية الاسترخاء أصبحت أكثر تحديداً. ويرسخ "ريتشارد" هنا أيضاً الحاجة لمعرفة التغييرات المرغوبة، في مقابل مجرد "عدم وجود مشكلة".

النص

الآن... لديك تأمل تكون معه على الطائرة. وهو بين أمرين: أن تفكر في العمل، أو أن تفكر في الموت الوشيك. وبينما تتابع التفكير في الموت الوشيك، تفعل ذلك على نحو يؤثر فيك بشكل عميق، أليس كذلك؟ والا فلن تقوم من مقامك وتحاول الخروج من الطائرة، أليس كذلك؟ هذه الصورة المحددة من القوة بما يكفى للتأثير عليك بدنياً. هل هي متوهجة جداً؟

ليس الأمر تماماً (يشير العميل إشارة لامبالاة بجوار رأسه ويبعد رأسه عن يده)... أعنى أنه قد يحدث تأخير على الطائرة، فمثلاً، أرى فنيي الأعطال يجرون هنا وهناك دون أن يكون هناك تصادم أو حرائق أو أى شىء من هذا القبيل (يكرر إشارته). فقط أكون مقتنعاً بأنها (يضرب يديه ببعضهما) وسينتهى الأمر. وبمجرد أن أصل إلى هذه الخلاصة، يبدأ... كما تعرف...

"ريتشارد": حسنٌ جداً. ألا تظن أن هذه الخلاصة هي صورة؟
بلى... أظنها كذلك. إنها ليست... إنها سريعة جداً...

العملية

يقارن بين التأمل المسالم وتأمل العميل المزعج للغاية.

يبدأ في إبراز التنويعات الحسية.

الصور الداخلية حاضرة دائماً. عدم تمييز ذلك قد يكون مصدر ارتباك وألم كبيرين.

النص

"ريتشارد": حسن، ولكن أحداً لم يقل إنك تمعن التفكير بالصورة. فحسب قولك إنها تمر سريعة جداً، ثم تصبح حقيقة. فتقول في نفسك: يا إلهي، إنني لم أحول الأموال للحساب البنكي المناسب... لقد نسيت ملء بوليصة التأمين... يا الله، إن مفاتيح السيارة معي، كيف سيقودون سيارة الفولفو؟ لكن هذا صوت شخص مات بالفعل في تلك الصورة. فتلك عبارات ندم لا تكون إلا لرجل غادر الحياة وانتقل إلى الحياة الأخرى.

نعم، أنت على حق.

"ريتشارد": نعم، لكنك لست الشخص الوحيد الذي يفعل ذلك. أعرف شخصاً أوقف محاولته للانتحار لذات السبب. كان يعتقد أنه مصاب بالسرطان، فأخذ علبه مليئة من حبوب الدواء، ثم توقف فجأة وقال لنفسه: إنني لم أترك بوليصة التأمين في مكان يمكن أن يجده أحد. ثم إن أحداً لن يستطيع اكتشاف المكان الذي خبأت فيه مفاتيح السيارة... ولذا قام بالاتصال بالطوارئ الطبية يطلب منهم أن ينظموا له تلك الأمور. لكن رجال الطوارئ لم يكونوا متعاونين في هذا الاتجاه. وقد قال لي لاحقاً في المستشفى، "لقد طلبت منهم أن يجدوا مفاتيح السيارة من درج الخزانة العلوى في الطابق الثاني وأوراق التأمين في الدرج الثالث حتى أتمكن من إمضائها سريعاً" لكن طبيب الطوارئ قال: "اصمت وأخبرنا بما الذي تناولته".

العملية

فكاهة، سخرية.

يطبّع تجربة العميل ويروي قصة لرجل شعر هو الآخر بفقدان الأمل، لكن قدمت له المساعدة ليتعلم كيف يغير من حالته. وهذا مثال لنموذج "صديقي جون" الذي يتبعه "ميلتون إريكسون"، الذي يسمع للمعالج بتوجيه العميل مباشرة إلى حيث لا تستثار مقاومته، لأن العقل الواعي سيتقبل كل هذا باعتباره خاصاً بـ "جون".

العملية

لاحظ "ريتشارد" بالفعل أن العميل قد يتفاعل مع رحلة الطيران وكأنه مات بالفعل - فهو يمارس الانتحار نظرياً بشكل متكرر. والرسالة للعقل الباطن هنا: هناك خيارات أخرى أفضل من الانتحار.

كل ما نحتاج إليه هو خلق حالة بديلة، ثم التدريب على التمسك بها.

النص

تلا ذلك أنه لما كان في المستشفى، ولسوء حظه، تم تعيين وصي عليه، وهو مسمى يعنى فى كاليفورنيا شخصاً ما ليس من معارفك يصبح مسئولاً عن أمورك. وقد أرسلتني المحكمة، لأن بعض المشكلات حدثت بسبب الأوصياء تتعلق بسرقتهم أموال الناس، وقد أرادت منى المحكمة أن أقرر إذا ما كان صاحبنا فى حاجة لوصي أم لا. حاولت فصله عن فكرة الانتحار. قلت له: "هناك خيارات أخرى أفضل من الانتحار"، فقال: "لا يمكننى احتمال الألم". فقلت له: "فأحد الخيارات إذن هو التخلص من الألم"، فقال لى: "ليس هناك من وسيلة فى العالم تمكن من التحكم فى الألم"، فقممت فجأة وصرخت بأقصى صوتى ولطمته بشدة فوق حلقه مباشرة. ثم نظرت إليه وقلت: "ما مدى الألم الذى شعرت به؟" فنظر لى وقال: "لم أشعر بأي ألم"، فقلت: "فكل ما علينا فعله إذن هو أن نحافظ عليك فى هذه الحالة"، لأن المشكلة أحياناً تخلقها أحكام الناس على الأمور. ولذا، فإنه بمجرد إدارتك لهذه الصورة فى عقلك، فإنك، حسب ظنى سوف تتحسن كما فعلت فى مرات سابقة. أو، بالفعل أنا ماهر فى ذلك.

النص

والآن، إذا عدت للوراء وفكرت... كنت تواصل القول إن تلك الصور ذات أهمية، لكن حين فعلت هذا، أشرت بتلك الإشارة اللطيفة (وقلد إشارة العميل اللامبالية). ثم تابعت القول: "كلا، كلا" ليست الصورة هي المهمة. إنها تشبه... ما هو مهم بشأنها هو أنك لا تنظر إليها لأنك إن فعلت لبدأت بالتفكير في مدى سخفها، وربما لم تشعر بهذا السوء.

الأمر الثاني الذي يمكنك فعله هو الظن بأن وجود الفنيين بالخارج هو بغرض إصلاح الطائرة. وهذا أمر جيد في حقيقته لكن بدلاً من طمأننة نفسك، فأنت تخيفها لحد الشعور وكأنك مت بالفعل. وأنه ليس من اللطيف أن تطول المعاناة كثيراً.

بعض الذين يعانون رهاب الطائرات يموتون بالفعل في خيالهم بالحرق البطيء. فيتخيلون اصطدام الطائرة بالأرض بسرعة بطيئة جداً فيكون موتهم بغيضاً للغاية. يمدون هذه الصورة لخمس وثلاثين دقيقة بالحركة البطيئة، ويشعرون بكل خلية من أجسادهم وهي تحترق، وبالطبع هذا جنون، أليس كذلك؟ إيبه...

"ريتشارد": تبدو مصدوماً. لماذا يفعل أي منا شيئاً كهذا؟ ما الذي يدفع أيًا منا لفعل هذا بنفسه؟ فقط مجرد أنها عادة سيئة.

العملية

يعيد تشكيل الأحداث التي تثير قلق العميل لتكون عوامل حماية له.

لقد عمم العميل استجابته، وقام "ريتشارد" بتضمين أن تلك "العادة السيئة" يمكن بل ويجب تغييرها.

العملية

بتمسك أولاً بحالة الأمان مع الراحة.

النص

ولذا... فطالما بقيت تصنع هذه الصورة...
صحيح أنه في كل مرة ستركب فيها
الطائرة يكون هناك احتمال للتحطم.
لكن الطائرات ليست كالمصاعد، فهي
أكثر وسائل السفر أماناً. والحقيقة أن
احتمالية موتك على طريق سريع أقرب
من موتك في حادث طائرة. ففي بعض
مدن الولايات المتحدة، يؤجرون السيارات
لدهس المارة. في "كاليفورنيا"، ندرب
السائقين على البقاء بعيداً عن المارة،
لكن بعض المدن، كـ"سياتل" مثلاً، يجعل
المارة من أنفسهم أهدافاً سهلة للسيارات
في المناطق التي لا يحق لهم السير فيها.
هناك الكثير من الحوادث التي تقع
في "نيو أورلينز" لأسباب مشابهة. في
"لوس أنجلوس"، للسائقين حق المرور إذا
لم يكن هناك ضوء معين أو لون معين -
لكنني أشك في ذلك كثيراً. أنا أنتظر حتى
لا يكون هناك سيارات يمكن أن تصدمني
حتى أعبر الطريق. أعتقد أن أفضل
دفاع هو ارتداء الدروع الواقية. يلومني
الكثيرون لأنني أقود سيارات ضخمة،
لكنني وجدت أنه لو تعرضت لحادث
تصادم فليكن الفوز لي. في السبعينات
كنت أقود سيارة لينكولن كونتيننتال
الضخمة تلك والتي اشتريتها بتسعمائة
دولار ووضعت قضباناً من الصلب
حول جوانبها. فقال الناس: "لم تقود
تلك الدبابة؟" فقلت لهم: "لأنني لذي
أطفال. فلو صدمني أحدهم أريده
هو أن يموت لا أن يموت أولادي...".

سلسلة من السيناريوهات تحول العميل
من حالة الضحية، الواقع تحت رحمة
المشاعر غير المحكومة، لآخر يمكنه اتخاذ
خطوات يحمي بها نفسه من القلق الشديد
حيال أحداث خارج نطاق سيطرته.

العملية

يبدأ في تقديم وسائل لتغيير هذه "العادة السيئة".

النص

يضمن السرفى ... كيفية رؤيتك لتلك الصورة التي لم تكن تنظر إليها من قبل؟ أين هي لديك بالمناسبة؟ (يشير العميل).

"ريتشارد": تمام؟ والآن، هناك أشياء تعلم أنها ليست صحيحة، أليس كذلك؟ فمثلاً، هناك أشخاص يعملون معك في الشركة ويخبرونك بأشياء لا يمكنك تصديقها بالمرّة؟ صحيح، هناك أشياء كهذه.

"ريتشارد": أنا ماهر جداً في اكتشاف هؤلاء. لدى بعض المعلومات الخفية عنهم... إذن، حين تفكر في مثال خطر ببالك، مثال لشيء أخبرت به وأنت لا تصدقه بالمرّة. أين تجد صورته؟ هل هي في ذات المكان؟ نعم.

"ريتشارد": حسنٌ. ما الفرق بين الصورتين؟ هل كلتا الصورتين فيلم يتحرك؟ هل هناك اختلاف في الحجم، هل إحداهما مركزة أكثر من الأخرى؟ كلا، إنهما... أستطيع أن أرى هذه (صورة عدم التصديق) بوضوح شديد، لكن الأخرى... أنا لا أستطيع فعلياً أن أمسك بشيء مما فيها.

"ريتشارد": هل لا تزال تتسرب؟ نعم، نعم.

عبارة غامضة. هل يتسرب الفهم أم هل تتسرب التفاصيل من الصورة.

العملية

النص

"ريتشارد": حسنٌ، انظر الآن للصورة التي تراها كما هي تمامًا، الصورة التي تقول لك إن هذا كله هراء. ثم خذ الصورة الباهتة واجعلها كصورة الهراء. صحيح، هذا...، الصورة السيئة، صورة تحطم الطائرة، لم تعد حتى محددة.

"ريتشارد": كلا، هي ليست كذلك. إنها شيء غير محدد على الإطلاق. وهذا يجعل من السهل عليك ملء الفراغات. وبمجرد تحديدها، ألم تبدُ لك كهراء؟ وهذا ما جعلك تقول إن هذا لن يجدي. نعم، بالطبع.

"ريتشارد": حسنٌ، فلتجرب طريقي. لما كنت لا تدري كيف ستتحطم الطائرة، ولا تدري ما سيحدث، فإنه بمجرد أن تحدد الصورة، تصبح مشكلة يمكن علاجها. صحيح، فأحد احتمالات الحدوث أن تخطفك سفينة كائنات فضائية وأنت في السماء.

(يضحك) حسنٌ، ليس الأمر ب...

"ريتشارد": حسنٌ، فستموت إذن بالسقوط على مدرج الإقلاع؟ (يهز العميل كتفيه استخفافاً).

"ريتشارد": حسنٌ، لكن كيف ستموت تحديداً؟ لست أدري.

لاحظ "ريتشارد" فعلاً أن خوف العميل يتبع من صور غير واضحة. وقد بدأ الآن مساعدته على تطبيق مراجعه الأخرى (تلك التي تتعلق بمعرفته أن شيئاً ما لا ينبغي تصديقه) على الانطباعات الباهتة التي تسبب توتره أثناء الطيران.

لما كانت الصورة غير واضحة، فإن "ريتشارد" يقوم بملئها بتفاصيل سيحدها العميل فكاهاية ويصرفها باعتبارها غير قابلة للتصديق.

العملية

النص

"ريتشارد": حسن، أنت لا تدري، فما الذي يمنع أن تلقى حتفك بطلقات من أسلحة مركبة فضائية؟ نعم، أنت محق (يضحك).

"ريتشارد": حسن، إذا أوضحت الصورة، فغالبًا ما سيراهما عقلك هراء، أليس كذلك؟ أليس أنت من قرر أن الصورة الأخرى هراء؟ واستطعت رؤيتها بوضوح. كل ما أقوله هو ما أخبرتني أنت به. فإذا أخذت هذه الصورة وجعلتها واضحة، فستكون قادرًا على تحديد ما إذا كانت هي الأخرى هراء أم لا. صحيح.

يقبل العميل بهذا التسلسل المنطقي.

يدعم "ريتشارد" حقيقة إمكانية الاختيار لدى العميل وأن اتخاذ الخيار السلبي قد يدمر حياته في نواحٍ أخرى.

"ريتشارد": الخيار أمامك، بأن تترك الصورة غائمة، وتخيف نفسك بها. والحقيقة أنك قد تخيف نفسك من كل شيء بهذه الطريقة، ففكر في الأمر. نعم، أنت محق.

يبدأ بإلحاق عاطفة فائقة باستجابته.

"ريتشارد": نعم، يمكنك، يمكنك أن تكون... هل أنت متزوج؟ نعم.

العملية

النص

"ريتشارد": حسن، يمكنك خلق صور غائمة عن زوجتك بأنها تعبت مع رجل آخر، مصفية ما في حساباتك البنكية مع شخص حقير غير معروف... بإمكانك أن تخيف نفسك في كل يوم... أو أن ترى هذه الهواجس على أنها تراها كما هي حقيقتها.
صحيح.

"ريتشارد": هل تفهمنى؟

نعم.

"ريتشارد": حسن. أدرك أنه في كثير من الأحيان، التي أعالج فيها الناس كما ترى، يلتفتون قائلين: "أعلى هذا تقبض أجرك؟" ...الحق أن القلق الذي تخلقه، يخلق لعدم وجود صورة واضحة تخبرك إن كانت هراء أم لا. وظنى أنك لو وضحت الصورة فستظهر أحياناً كأنها هراء وأحياناً أخرى ستقول: "هذا صحيح". لكن طالما لم تكن الصورة واضحة... فعلى سبيل المثال، بالنسبة لصورة أقاربك الذين يقترضون منك المال مراراً وتكراراً فستكون مضطراً لأن تبقى الصورة معتممة، أليس كذلك؟

حسن، حين تزوجت للمرة الأولى، كان كل أقارب زوجتى يأتون للاقتراض منى، وبعد المرة الثانية أو الثالثة علمت أنهم لا يردون لى المال، حتى حين كان أحدهم يقول: "سأعيد لك هذا المال وكذلك ما سبق أن اقترضته". كان ذلك يتجسد فى صورة الهراء، فكنت أصنع صورة لمجادلتى مع زوجتى حول الأمر فأعتم الصورة على الفور وأعطيتهم المال.

عن طريق التشبيه، يقوم "ريتشارد" ببناء آلية للتفريق بين ما هو "هراء" وما هو "حقيقى"، مستخدماً التنويعات الحسية للوضوح والغموض.

النص

العملية

لكننى لم أخدع نفسى بالقول إن مالى سيرد. فلدى قائمة بمن اقترضوا منى ولم يردوا قط. تبقى هناك ميزة واحدة فقط. أنه حين يصل الأمر إلى حد معين من الاقتراض لن يأتوا لطلب المزيد لأنهم يعرفون أنك ستطلب ما فات. وحاولت أن أحسب الكلفة مسبقاً. فوضعت قائمة بكل الذين يقترضون منى مالا وحاولت حساب المبلغ الذى سيكلفوننى إياه قبل أن يقرروا اجتنابى لبقية حياتهم وفكرت فيما إذا كان ذلك استثماراً جديراً بالبذل، أو أن الأرخص من ذلك أن أردهم على أعقابهم من أول مرة. مع بعض الناس لم تكن الكلفة باهظة جداً. مع آخرين لم تتجاوز أكثر من مائة دولار. فبمجرد أن يقترضوا منك خمسين دولاراً - سيظلون يطلبون عشرين، لكنك ستتنظر إليهم وتقول: "لم لا أقرضك خمسين وأخذها سبعين فى أول مرة أقابلك فيها؟ وينتهى الأمر. فيصبحون تاريخاً ولا يعودون قط مرة أخرى. لقد ظللت أشد شعري من جذوره لهذا السبب حتى اتخذت قرارى فعرفت ما هو هراء وما هو غير ذلك. ولذا، فإن ما تسأل عنه هو كيف تبسط عقلك. أن تتعلم كيف تكتسب المزيد من المشاعر الإيجابية فى الوقت المناسب. اجعل هذا الأمر دائماً فى اعتبارك...

العمل بالفضل فى حالة متغيرة عميقة جداً، وسيتابع "باندلر" مع الفشية التالية...

غشية لتطير بها

تمرين

سيحسن القارئ على نحو كبير قدرته على بناء غشيات لطيفة وفعالة من خلال تحليله للمثال التالي. دوّن النماذج اللغوية وتوجيهات العملية على الجانب الأيسر.

نص الغشية

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

... يا إلهي، سافرت ذات مرة إلى بلد ما، وبعد أن أقيمت محاضرة، قام أحد الحاضرين، وانتقدني لتعليقي الكثير على الشعور الإيجابي. وأخبروني بأن الشعور الإيجابي لم يكن حقيقياً بينما كان السلبي كذلك. وقد قلت لنفسي إن هذا غير صحيح. عند تبني تلك الفكرة كتوجه عام لتلك الدولة، فإن هذا يؤدي إلى إحباط عارم. ولحسن الحظ، ليس كل من في هذا البلد اتفقوا معه، لكنه قال لي إنه لا يستطيع الثقة تماماً في الشاعر الإيجابية؛ لأننا سنجد شعوراً سلبياً في النهاية على كل حال. وهكذا فقد بقي الشعور السلبي والإحباط طوال الوقت.

بالنسبة لي، أنا أفضل العيش في حالة من خداع الذات.... والشعور على نحو إيجابي في معظم الوقت، وإذا كنت ولا بد مستشعراً شعوراً سلبياً، فليكن قصيراً قدر الإمكان. فهذا لا يعني أن إحباطاً لن يقع وأن الهراء لن يحدث.... فمن يدري؟ فربما يحدث ذات يوم أن تقع حادثة الطائرة، لكن كل الخوف والرعب

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

ولذا، فإن عليك أن تجعل حياتك على كوكب الأرض ممتعة قدر الإمكان. فهزهز أصابع قدميك قليلاً ودع الشعور يصعد عبر ساقيك وينتهي بابتسامة... هكذا تماماً.

خلال حياتك، ابتسمت آلاف المرات. ومن دون انتباه منك، يخفق قلبك أثناء حياتك بما يزيد على بليونى دقة. أحياناً يدق على نحو أسرع من الطبيعى، وأحياناً يدق على نحو أبطأ... سيرتفع ضغط دمك... وينخفض... أحياناً يرتفع لأعلى كثيراً... وأحياناً العكس. الطبيعى عند البشر التذبذب و... تحقيق التوازن.

هذا يعنى، أنه فى حال الأنشطة الذهنية... وحين تكون خارج إطار توازنك فينبغى أن يكون هناك ميل طبيعى نحو... إيجاد استجابة متوازنة. فإن كنت تخلق شعوراً عظيماً من الخوف، فينبغى أن تكون قادراً أيضاً على... خلق حس ساخر حيال هذا الشعور. وأعتقد أن الضحك المقهقه له دور كبير فى هذا الإطار...

فإن كنت ستخلق فى عقلك كوارث طائرات، فينبغى أن تتصور أن سببها سيكون الأطباق الطائرة. ينبغى أن تكون قادراً على تخيل أن الكائنات الفضائية التى تجوب الكون لا هدف لها سوى قصف طائرتك؛ لأنك إذا استطعت ذلك... أمكنك الوصول لدرجة ترى فيها سخف اعتقادك الأهم..

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

إذا أبقيت صور قلقك غير منظمة، وباهتة، وغائمة، فستزيد همك. والأفضل لك... أن تصنع صوراً شديدة التركيز والوضوح، صوراً ثلاثية الأبعاد، ثم... تختار ما تضعه فيها. وكرر، كرر، ثم كرر. فإذا وجدت نفسك أكثر نجاحاً في الطرق التي تريدها لنفسك... في الوقت الذي تبدأ فيه بالانجراف أعمق وأعمق فيما مازلت غير عالم به، لكن في عملية الدخول إلى غشية عميقة... يكون التعلم سهلاً جداً... إذا كنت تتحدث لنفسك كثيراً... فاسبر أغوارك وأبطئ من سرعة حوارك الداخلي. إن كان عليك أن تنام... تحدث لنفسك بصوت ناعس. إن كنت تعاني مشكلة في الإنصات، فلا مشكلة في ذلك... فأنا لا أتحدث مع هذا العقل لكن مع عقلك الآخر... ذلك الجزء من عقلك الذي يفهم اللغة، ذلك الجزء من عقلك الذي يفهم كيف... يكون له وظيفة، كأن تذهب به إلى المستقبل.

الآن، ومرة أخرى، ادفع نفسك للابتسام والتفكير بشيء يبعث على السعادة. فكر قليلاً بذلك الشعور ودعه ينتشر، استشعر ظهر يديك، ظهر ذراعيك، ظهر مرفقيك، ظهر كتفيك، وابتسم... وستكتشف أن السيرتونين حين يسري في دمك سيجعل شعر ذراعيك يرتعش قليلاً. إنها استجابة تلقائية طبيعية. حتى الناس في "بورنيو" يحدث معهم ذلك.

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

فالتبسم والضحك أمر غريزي في الإنسان وتلقائي التعلم. فهذا سر لعب الأطفال وضحكهم وهم يستعدون لحياتهم التالية. فلو أنك مارست الأشياء باعتبارها لعبة وجعلت من اللعبة شيئاً ممتعاً، فهذا يعنى أنك ستستفيد من التعاليم بقدر أكبر. ولكن كثيراً من الناس يصارعون من أجل الفهم والتعلم. ولو أنك ألحقت معرفة جديدة بحالة صراع، فسيصبح من الصعب الاستفادة مما تعلمت.

والآن، سألتك أن تجرب شيئاً ما بعقلك. فتذكر ما أخبرتك به، وحاول تجربته. لكن قبل ذلك استشعر شعوراً إيجابياً. عد بذاكرتك للخلف وأوجد ذكرى سعيدة. وكل منا لديه ولو واحدة من هذه الذكريات، عد للذاكرة ولتر ما رأيت فيه، واسمع ما سمعته بها. كون صورة لتلك الذكرى بالحجم الطبيعي، حتى يمكنك استعادة أى شعور إيجابى كان لديك حينها، سواء كانت تلك الذكرى هى ولادة مولودك الأول، أو فوزك بجائزة، أو كانت الخروج فى موعد غرامى... فليس ذلك مهماً، فهذا مضمون الذكرى وحسب...

وحين تعود إلى الذكرى وترى ما كنت تراه فيها وتسمع ما سمعته أثناءها، يمنحك هذا فرصة لإفراز المواد الكيماوية التى تجلب المشاعر الإيجابية.

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

فإذا زدت في حجم هذه الصورة، فستزداد مشاعرك قوة. فإذا سحبتها لتكون أكثر قريباً، فستزداد مشاعرك قوة، وإذا زدت مستوى الإضاءة، فستزداد مشاعرك قوة. إذا رفعت حدة الصوت – بالأحرى لو وضعت مكبرات صوت أضخم في رأسك حتى يحيط بك الصوت – تأخذ من الذكرى بقدر أكبر... وكلما زدت مما تأخذ منها، زادت المشاعر الإيجابية التي تفيض في محيط جسدك. فمن أخمص قدمك وحتى منبت شعرك، ومن الخلف إلى الأمام، ومن الخارج إلى الداخل، وأنت تسمح لهذه المشاعر بالدوران خلال جسدك وحوله وداخل جسدك، فسيعطى ذلك فرصة لعقلك الباطن بأن يستعد. أبقِ هذا الشعور الإيجابي دائراً وابتسم. إذا لم تبتسم مع شعورك بشعور إيجابي فأنت تتخلى عن كثير من المتعة. تماماً كأن تشعر بالإشباع نتيجة رؤية علاقة حميمة بدلاً من أن تقيم أنت هذه العلاقة – فالأمر ليس واحداً بالتقطع.

عد للوراء وأضف مزيداً من التخالط على الصورة؛ قوُ أبعادها الثلاثة. أمل الصورة نحو اليمين وناحية اليسار في مخك. إذا لم تجدها متوهجة بما يكفى، زد في توهجها. ركز خلال الصورة واجعلها أوضح قليلاً. كل بوصة أكثر في حجمها، كل درجة وضوح تضيفها، كل درجة تزيد من شعورك الإيجابي تعمل على إعدادك بشكل أفضل...

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

إن كان باستطاعتك التبسم في داخلك،
 إن كان بإمكانك التبسم بقلبك، فهذا
 يعنى أنك معد لمواجهة منغصاتك
 - المنغصات التى نحيا جميعاً معها.
 فقيود الحرية ليست زنازين أو جوعاً
 أو فقراً. قيود الحرية تبنيها الطريقة
 التى نفكر بها داخل عقولنا، ما نشعر
 بأنه ممكن وما نشعر بأنه ربما يكون
 محالاً، ما نؤمن به عن أنفسنا والمشاعر
 التى نسمح لأنفسنا بالعيش بها. لأنك
 حين ترجع للوراء وتنظر فى معتقداتك
 التى تحد من انطلاقك... قم هذه المرة
 بتدويرها وانظر على جانبها الآخر، ربما
 لا تكون واضحة تماماً فى البداية لكن
 عقلك الباطن الآن يرغب فى أن ينطلق
 بعيداً...

خذ هذا الشيء الذى كان سريعاً وتخيل
 التفكير به على نحو مختلف. تخيل أنك
 تفعل ذلك بطريقة مسترخية هادئة
 للحظة يجد فيها عقلك الواعى طريقة
 أخرى للشعور، وأريدك أن تبدأ فى فعل
 هذا. فهذه مجرد خطوة فى العملية.
 فهذه عملية مصممة من البداية إلى
 النهاية من أجل تحقيق شيء واحد، وهو
 إعادة السيطرة على حياتك، حتى ...
 تبدأ فى تحقيق ما تحب فعله أكثر.

الأنماط اللفوية / تعليمات العملية

أنت بالفعل ناجح جداً، أنت ماهر جداً فيما تقوم به. وإن كان الآن بإمكانك تعظيم الأداء، فهذا يعنى أنك ستؤديه على نحو أفضل من السابق. وقد كنت تعاني (من هذه المشكلة) منذ زمن بعيد. وأنا أوصيك بأن تتخلى عن هذه المعاناة والمضى قدماً. فكلما عانيت، ازددت إجابة لعيش المعاناة؛ وكلما استرخيت وبدأت الاستمتاع بالعملية، وجدت طرقاً أيسر وأكثر سعادة لإنجاز الأشياء على نحو أسرع.

والآن سأطلب منك الخروج من غشيتك، لكن للحظات دع خيالك يخرج معك. تصور أن هناك بعض الأشياء القليلة فى حياتك التى يمكنك أن تجعلها أكثر إثارة، وبعض الأشياء التى يمكنك جعلها غير مهمة.

الآن، هناك أمور لا تهتم وأمور تهتم... وربما تكون فى حاجة لتحويل بعض تلك التى لا تهتم، إلى تلك التى تهتم، وبعض مما تهتم إلى تلك التى لا تهتم. إننا إذن أعدنا ترتيب حياتنا وتخيلنا أننا نجول بين أفكارنا ومشاعرنا وأننا قادرون على ترتيبها على نحو أفضل... هذا على نحو غير واع طبيعاً... وهذا ما تفعله كل ليلة خلال نومك وخلال أحلامك.

الأنماط اللغوية / تعليمات العملية

والليلة، وأثناء نومك، وبينما تكون في أحلامك، سيتذكر عقلك الباطن هذه الغشبية... وفي لحظات سوف أعد من واحد إلى عشرة، ومع كل عدة، أريدك أن تستيقظ بقدر حاجتك، وأريد أن يبقى عقلك الباطن في القيام تمامًا بما كان يفعله على نحو جديد.

الآن... واحد... ابدأ في الاستيقاظ...
اثنان، درجة أخرى نحو اليقظة...
ثلاثة، ابتسام، تبسم، تبسم، تبسم...
هيا... تبسم، أربعة، خمسة، ستة، سبعة،
ثمانية، تسعة، عشرة... أأأها...

فى الختام

حين بدأت فى تأليف هذا الكتاب، وصفت نفسى بأنى رجل متفائل. فرغم كل ما كان يدور فى العالم ورغم بعض ما رأيت، بقيت متفائلاً على الدوام، لأنى مؤمن بالقدرة البشرية على التعلم والتغيير.

سيبقى هناك على الدوام أناس يقولون: "هذا لا يمكن أن يحدث"، وهؤلاء، فى ظنى هم المتشائمون حقاً. حين كنت طفلاً، كانوا يقولون لنا إنه من المحال الوصول للقمر. وقد وصلنا للقمر. وذهبنا هناك مرات عديدة، حتى ونحن مقتنعون تماماً بأنه لا يوجد هناك شىء ذو قيمة.

وبالقطع، سنتمكن ذات يوم من الذهاب إلى النجوم. سنعرف كيف نقطع الفضاء عرضاً بعد أن خضنا فيه - وهذا سيتأتى من خلال إيماننا بما هو ممكن... ثم الاندفاع لتحقيقه.

كثيراً ما أخبرنى الأطباء النفسيون بأن مرضى الفصام يعانون مرضاً "مزمناً" لا أمل فى شفاؤه. لم أصدق ذلك، ولذا انطلقت من فكرة أنهم على خطأ، وأنه حتى المرضى المزمنون وذوو الحالات الميئوس منها يمكن تحريرهم مما هم فيه.

لقد تم تحرير الكثير منهم بالفعل، لأن لدى الإنسان القدرة على التعلم والنمو. هناك العديد من الأشياء التى كانت مهمة أيام طفولتنا ولم تعد صالحة للتطبيق الآن. يمكننا أن نبدل أشياء فى عقولنا فيتغير معناها تماماً. ولدينا القدرة على تحريف التعميمات، وهذا ما يجعلنا أذكاء للغاية وقادرين على فعل أشياء غاية فى المهارة.

إن اهتمامى بالتنويم المغناطيسى والحالات المتغيرة قادنى إلى العديد من المجالات المختلفة والثرية. ولأنى أردت أن أكتشف إلى أى مدى يمكننا دفع الأمور قدماً وما إذا كانت هناك حدود لقدرتنا على النمو والتطور، فقد دفعنى هذا الابتكار ثلاث تقنيات سلوكية مهمة.

البرمجة اللغوية العصبية، وتوصف أحياناً بدراسة التجربة الذاتية وما يمكن توقعه منها، والتي أزال غموض صورة التنويم المغناطيسى وأظهرت تركيبه الخفى للوعى الظاهر. والهندسة البشرية التى أثبتت أنه بالإمكان خلق حالات وخبرات لنا جديدة تماماً، ولا يحدها سوى خيالنا. وإعادة النمذجة العصبية وهى تقنية وضعت لاستخدام التنويم فى إعادة بناء الناس على مستوى المسارات المخية.

يغضبنى كثيراً أن أرى أناساً لا يزالون متشبثين بمعتقداتهم المقيدة إزاء هذا الحقل من العلم. لقد قابلنى أناس، أكثرهم أصوليون، يقولون لى إن التنويم من عمل الشيطان. وأنا أرفض هذا. بل الحمق هو عمل الشيطان.

أحياناً يكون مجرد ذكر الكلمة مثيراً لمشاعر سيئة لدى الناس - ولذا، فأنا أرى أن تسميها ما شئت. سمها تنويماً، أو سمها الحالات المتغيرة. عملياً، أنا لا أهتم بالاسم؛ لكنى أهتم بما يمكننا تحقيقه من خلال هذه التقنية.

فى فترة مبكرة من عملى، أدركت أن الناس يخلقون المتاعب لأنفسهم لأنهم ينخرطون فى أنماط من السلوك المتكرر المعتاد الذى يبقيهم فى حلقة مفرغة. أذكر أنى قرأت فى أحد الكتب، منذ ثلاثين عاماً على الأقل، بأن مرضى الفصام يعيشون فى حقيقة صغيرة لكنها متكررة. وحين دخلت مشافى الأمراض العقلية، اكتشفت أن مؤلف الكتاب كان مصيباً تماماً فيما قال. فلدى هؤلاء الناس نمط سلوكى محدد جداً وهو يتكرر ويتكرر ويتكرر. ليس هناك تنويع... اللهم إلا إذا كان تغيير وقت العشاء من حين إلى آخر.

أذهلنى كيف يمكن لهؤلاء المرضى أن يجنبوا فصامهم أثناء حدث واحد فقط. لكن هذا أظهر أنهم إن كانوا يستطيعون فعل ذلك فى هذا الوقت، فيمكنهم فعله فى أوقات أخرى.

منذ سنين عديدة، وفى أحد الأعياد، اعتدت اصطحاب أطفالى لإطعام المشردين المسنين فى إحدى دور العبادة كل عام. كانت الطريقة التى كنا نفعل بها ذلك مختلفة، لأن معظم هؤلاء المسنين كانوا بلا بيوت أو عائلات. فالعديد منهم مرضى عقليون، ولأن "ريجان" فى هذه الفترة كان قد أغلق

العديد من مأوى المجانين فقد انتهى الحال بأغلبهم إلى الشوارع. ولذا، فبدلاً من توقيفهم صفوفًا وإعطائهم الطعام فى صينية، قمنا بترتيب المكان وكأنه مطعم. أحضرنا طاولات وكراسى وفرشاً للطاولات ومناديل طعام. وتمت مقابلة الوافدين على الباب واصطحبهم أولاً للاغتسال قبل تناول الطعام. ثم نضع الناس فى مجموعات من اثنين أو أربعة أشخاص، جامعين بينهم وبين الناس الذين يعيشون فى المنطقة.

ما أذهلنى أنه رغم كون بعض هؤلاء كانوا مجانين بلا شك، فإن المعاملة التى عوملوا بها حركت لديهم مثيراً قديماً، فعادوا جميعاً بالزمن لدرجة أنهم تركوا مرضهم عند الباب.

لم يتصرف أحدهم كمجنون. لقد حضرت فى عقولهم آداب المائدة واللياقة. كان الأمر غريباً حتى أنى ظننت أن هذا سينحصر فى مجموعة واحدة. لكن تواصل قدومهم، ومهما كانت بشاعة حالتهم حين يصلون، فإنهم كانوا يتغيرون على الفور. فكانوا يجلسون إلى الطاولات، ويتبادلون الأحاديث فى أدب، ويتحلون باللياقة مع بعضهم ومع من يقدمون لهم الخدمة. هؤلاء كانوا يسرقون الطعام من بعضهم البعض فى الشوارع ويضربون الناس، لكن لم يحدث فى هذا المشهد عراك واحد. لم نسمع أحداً رفع صوته بكلمة واحدة. نهضوا من طعامهم وبدأوا بتنظيف الأطباق، فقلنا لهم: "لا، لا. اتركوا هذا للنادل".

والشاهد هو أنك إذا وضعت الناس فى البيئة المناسبة، فستتغير سلوكياتهم. وأسوأ البيئات على الإطلاق هى مستشفيات الأمراض العقلية. فهناك دوماً تنافس حول أكثر الموجودين جنونا فيكون على كل واحد فيها أن يبرز جنونه حتى يلاحظه الآخرون.

أذكر أن أحد مرض فصام جنون الاضطهاد الذين قابلتهم ذات مرة فى أحد المشافى، كان يختبئ خلف كنية. كان يقضى اليوم كله فى رفع رأسه من خلفها والتلصص. فذهبت نحوه وجلست على الكنية، وحين أبرز رأسه، صرخت: "بووو" فأفزعت به بشدة. وظللت على هذا الحال طيلة ساعة، متزحزحاً عن مكاني قليلاً فى كل مرة، وصائحاً فيه: "بووو!".

وبعد مدة، بدأ فى الضحك. ثم جذبته من خلف الكنية وأجلسته إلى جوارى وقلت له: "إذا لم تجلس بجوارى، فسيأتون لأخذك".

وظللت أنظر من خلف الكنية فى ارتياب وكان شيئاً ما سيئاً سيأتى من خلفها. وبعد فترة، نهض واتجه نحو ماكينة القهوة، فشرب القهوة وأخذ يتحدث مع الناس.

ما كان يجرى أن طبيبه ظل طوال عام يخبره بأنه لا شىء يخاف منه... لكن عذرا، فلو أنى جعلت أنظر إليك وأردد: "لا شىء هناك تخاف منه"، فالغالب أنك ستجن خوفاً.

لم يكن الطبيب ينصت للغة الرجل ولم يدرك أنه بهذا يثير حالة متزايدة من جنون الاضطهاد لدى مريضه. وظنى أنه لو سايره فى شعوره بالاضطهاد، فلن يلبث أن يتوقف.

كثيراً ما كنت أكلف من قبل عائلات للمساعدة فى تعافى أحدهم من الإقامة فى المستشفى. وأدرك الآن أن ذلك لم يكن خطأ المستشفى بالمقام الأول، لكنه بالطبع كان خطأهم بوضعه فيه. إن التساهل مع حالات جنون الناس ودفعتهم للتفاعل مع حالات جنون أخرى، لا بد أن له أثراً فى حالتهم. إن هؤلاء بحاجة إلى أن يوضعوا فى موقف يتطلب ويشير لديهم أفضل سلوك ممكن.

أدرك أن هذا الرأى غير رائج، لكنى أعتقد أن "ريجان" فعل خيراً حين أخرج الناس من المشافى العقلية ودفعتهم للتعايش. صحيح أن بعضهم قد شرد، لكن الكثير منهم حصل على وظائف ومساكن. بعضهم استوى فى المجتمع وتوافق معه أفضل من كثير غيره، وكلما دفعت الناس ليتمكنوا من الانخراط، كانوا أكثر قدرة على ذلك... ربما ظلوا مجانين - لكنى على كل حال أقابل مجانين فى كل مكان وفى كل يوم.

ولذا، فإننى من خلال هذا الكتاب، أمل أن أنقل للقراء بعضاً من تفاعلى - وغير ذلك الكثير من الأشياء التى أريد ذكرها.

لقد طورت العديد من النماذج التى لم يكتب عنها. بعضها كتب عنه، ولكن فى كتب لم تعد متاحة للقراءة.

أريد أن أعلم الناس تلك التقنيات القديمة، وبعضاً من الحديث، لأن تلك الأشياء التي أقوم بها مع الناس حققت النجاح. فعملاًئى يتحسنون، وعملاء كثيرون ممن دربتهم يحرزون هم أيضاً تقدماً.

المشكلة أن نقل أسرار هذا المجال يشبه مقطع الحلوى ذات الزخارف، فلو أنك قطعت الحلوى الخاصة بك بنفس الطريقة التي أقطع أنا بها، ثم قام شخص آخر بتقطيع حلواه كما تفعل أنت، وسار الأمر على هذا النحو، لأصبحت نسخاً من نسخ من نسخ، ولا تصبح الأمور واضحة بالشكل الذي ينبغي أن تكون عليه.

لطالما قمت بهذا العمل بالطريقة السهلة. أنا أرى كيف يقوم الآخرون بالتدريب، ويخرج طلابهم من ندواتهم بشهادات ممارسة معتمدة، رغم أن الواحد منهم لا يستطيع حتى علاج حالة رهاب. وكتابى *Frogs into princes* يشرح بالضبط كيف تفعل هذا وحدك. فالناس تقرأ الخطوات من الكتاب، وتتبعها، ثم يرسلون إلى رسائل يقولون فيها مثلاً: "لقد تخلصت من الرهاب بمبلغ ٣,٩٥ دولار، بعد أن أنفقت على علاجها مائة وستين ألف دولار. فشكراً جزيلاً لك". فأرد قائلاً: "ألا تفكر فى استرداد مالك؟"، لو أنى مكانك لفعلت. إن اهتمامى موجه للناس الذين يودون علاج أنفسهم وأولئك الذين يريدون حقاً علاج الناس. أريد تمكينهم من الأدوات الرئيسية بوضوح وألا يضلوا عبر كل الترهات الأخرى.

ويقول بعض الناس إن ما طورته من أدوات هو من قبيل المعرفة العامة، ولذا فإن كل الناس مخولون للعمل بها. وأنا أرى أن المخول هو من يجيد القيام بها وتحقيق النجاح من خلالها. والباقيون غير مخولين بتأليف كتب حول عملى أو التحدث عنه. هذا كل شىء بخصوص حقوق الملكية الفكرية.

والآن، يمكننى مقاضاة كل شخص على هذا الكوكب إذا أردت ذلك، لكنى أرى أن الحل الأفضل أن أضع عروضاً واضحة هنا حتى يكون لدى الجادين فى القيام بهذا العمل - الذين يرغبون فى تعلم كيفية تغيير حياتهم، وتغيير حياة الآخرين - المراجع التي يحتاجون إليها لذلك.

عبر السنين الماضية، ألفت عددًا من الكتب. حوى كل منها مادة مختلفة، ولا أريد مع اختفاء هذه الكتب من الأسواق أن يضيع ما فيها من معارف. وأريد أيضًا إضافة بعض الأشياء التي لم ترد فى هذه الكتب حتى لا تضيع هي الأخرى.

إننى لن أبقى حيًا للأبد. سأقوم بالتدريب لبعض سنوات قادمة، لكن ليس كل الناس يمكنهم حضور حلقات دروسى. بعض الناس الذين لم يتلقوا تدريبًا معى، سيرغبون فى التعلم من الكتب. أعرف أناسًا درسوا عملى، هم من بلدان لم أكن أعرف حتى بوجودها على الخريطة. وهناك آخرون تلقوا تدريبًا سيئًا ويريدون تصحيح المفاهيم.

بمجرد صدور هذا الكتاب، ستتم ترجمته إلى لغات أخرى، ومرة أخرى يفعل مقطع الحلوى فعله. فسيتم تشويبه قليلًا عن أصله. لكن أولئك الذين يريدون أن يقرأوا ما قلته فعلًا بلغتى الأم ستتوفر لهم كل السبل لذلك. وأولئك الذين لا يريدون، ينبغي أن تكون لديهم، على الأقل، تراجم لما قلته - وليس ما يقول أحدهم إنى قلته.

أمل أن تدوم رسالتى عن التعلم والتغيير. وأظن أننا نحتاج إلى كل ما يساعدنا على تجاوز الحدود الحالية والسعى نحو المستقبل.

والمؤشرات مبشرة. فأنا أعمل طوال الوقت مع أناس من مختلف الجنسيات والعقائد. يجلسون جميعًا فى غرفة واحدة، ويتقدمون معًا على نحو رائع.

وهذا التنوع هو من بين ما يحقق لى المتعة فى محاضراتى، خاصة فى مدن كمدينة لندن، فهى مدينة عالمية ومتعددة المعتقدات، فهناك تقريبًا أشخاص من كل جنس ولون وعقيدة، وغالبًا ما يكون هناك عشرون أو ثلاثون جنسية مختلفة. لقد عقدت ندوة دراسية فى فلوريدا كان بها حضور من الكويت وحضور من القدس. فكان لدينا أناس من مختلف العرقيات يدرسون جنبًا إلى جنب.

هذا أمر ممكن، إن ما يجمع بيننا جميعًا هو القدرة على التفكير. فنحن جميعًا نفكر ونحن جميعًا نعتقد - وبمجرد أن تدرك أن بإمكانك تغيير أفكارك ومعتقداتك، يتغير سلوكك.

المعتقدات لا تتعلق بالحقيقة. بل تتعلق بما نؤمن به. إنها دليل لسلوكنا. هناك العديد من الأشخاص الذين ينتمون لنفس العرق إلا أنهم يختلفون عن بعضهم تماماً في التصرف. وهناك في العرق الواحد من هم مسالمون للغاية، وهناك آخرون قتلة.

ليس للأمر علاقة بمذهبك أو عرقك. بل يتعلق الأمر بكيفية بنائك للمعتقدات التي ترشد سلوكك. كلما كثر من يفهمون هذا، قل عدد من يتبنون معتقدات توجب قتل الآخرين - وأظن أن هذا أمر غاية في الأهمية.

في الختام، أريد أن أذكركم بأن العرق ليس هو الذي يحدد سلوكنا، بل هو المعتقدات التي نتبناها والتي ترشدنا في تصرفاتنا.

مسرد بالمصطلحات



دلالات حركة الجسم. هي السلوكيات الضمنية التي توضع النظام التمثيلي الذي يستخدمه العميل للتفكير من خلاله. وتشمل دلالات حركة الجسم حركات العينين ونبرة الصوت ودرجة سرعته ووضعية الجسم والإيماءات وأنماط التنفس.

الإرساء. عملية ربط الاستجابة الداخلية ببعض المحفزات الخارجية ومن ثم يمكن الوصول للاستجابة بسرعة. وربما تكون الدلالات مرئية أو سمعية أو حسية حركية أو متعلقة بحاسة الشم أو التذوق.

سمعى. كل ما يتعلق بالاستماع أو بحاسة السمع.

السلوك. الأفعال والاستجابات التي تتفاعل بها مع الناس والبيئة المحيطة بنا.

المرونة السلوكية. القدرة على تنوع سلوك المرء لإثارة استجابة من شخص آخر.

المعايرة. عملية تعلم "قراءة" اللاوعى والاستجابات غير اللفظية من الآخرين.

الانسجام. هو التضافر الكامل لجميع معتقدات المرء الداخلية واستراتيجياته وسلوكياته الموجهة نحو تحقيق نتيجة معينة.

السياق. الإطار المحيط بحدث معين. هذا الإطار فى الغالب سيحدد كيفية تفسير تجربة أو حدث معين.

المعايير. القيم التي يتخذ الشخص قراره بناء عليها.

التركيب العميق. الخرائط الداخلية الحسية (سواء الواعية أو اللاواعية) التي يستخدمها الناس لتنظيم وتوجيه سلوكياتهم.

أنماط حركة العين. حركة العين التي تشير إلى الأنظمة التمثيلية التي يستخدمها المريض لمعالجة المعلومات.

المجارة المستقبلية. هي عملية تمثيل موقف في المستقبل ذهنيًا لضمان أن يحدث السلوك المرغوب فيه بصورة طبيعية وأتوماتيكية.

ذوقى. متعلق بحاسة التذوق.

التركيب. هو عملية تسهيل اكتساب إستراتيجية جديدة أو سلوك جديد. وربما يتم تركيب الإستراتيجية الجديدة بطريقة متقنة من خلال أساليب البرمجة اللغوية العصبية.

الإحساس بالحركة. كل ما يتعلق بإحساسات الجسد. وفي البرمجة اللغوية العصبية يستخدم مصطلح "الإحساس بالحركة" ليشمل جميع أنواع المشاعر.

نموذج ميتا. نموذج طوره "ريتشارد باندلر" و "جون جريندر" والذي يقترح أسئلة تساعد الناس على تحديد المعلومات، وتوضيح المعلومات، وفتح وإثراء نموذج عالم الشخص.

المجاز. عبارة عن خطاب تستعمل فيه القصص والرموز والحكايات ويستخدم في البرمجة اللغوية العصبية والتنويم المغناطيسى لتسهيل عملية التغيير.

نموذج ميلتون. نموذج طوره "ريتشارد باندلر" و "جون جريندر" من نماذج التنويم المغناطيسى التي استخدمها "ميلتون إتش. إريكسون" - أحد المعالجين النفسيين بالتنويم المغناطيسى - وغيره من رواد فن الإقناع.

النمذجة. هي عملية اكتشاف ترتيب سلوك معين.

البرمجة اللغوية العصبية. دراسة تجارب المريض وما يمكن استنتاجه منها. شمسى. له علاقة بالشم أو بحاسة الشم.

النتائج. التعليمات أو الأهداف أو الحالات المرغوبة التى يتطلع الشخص أو المؤسسة إلى تحقيقها.

التداخل. القدرة الممتدة والخبرة الواسعة فى العلاج وذلك عن طريق التحول من نظام تمثيلى إلى آخر.

المجاراة. هي طريقة يستخدمها المتواصلون لإقامة علاقة بسرعة عن طريق توصيل أوجه معينة من سلوكهم إلى أوجه الشخص الذى يتواصلون معه، مما يعنى مطابقة أو تماثل السلوك.

الأجزاء. هي الوصف المجسم أو المجازى لبرامج وإستراتيجيات السلوك التى ربما تظهر لتؤدى وظيفة معينة بعيداً عن الموضوع.

لحن الخطاب. معالجة الكلمات (مثل الأفعال والأحوال والصفات) التى تصف أحد الموضوعات. وتستخدم لغة لحن الخطاب فى برمجة اللغة العصبية لتحديد أى من الأنظمة التمثيلية التى يستخدمها الشخص لمعالجة وتبويب المعلومات.

الألفة. وجود الثقة والانسجام والتعاون فى العلاقة.

أفضلية النظام التمثيلى. الاستخدام النظامى لإحدى الحواس لمعالجة وتنظيم الخبرة فى النص المقدم.

الأنظمة التمثيلية. الحواس الخمس: مثل البصر والسمع واللمس والتذوق والشم. وهى تعرف أيضا كالتالى: بصرى وسمعى وحسى وشمى وتذوقى.

الإحياء. إعادة إحياء خبرة قديمة فى غشية ما وكأنها تحدث فى الوقت الحاضر بدلاً من تذكرها من الماضى.

إرهاف الحواس. استخدام جميع الحواس بأكبر طريقة ممكنة للحصول على أكبر قدر من المعلومات من المقابلة التى تجريها مع شخص آخر.

الحالة. هى مجمل الظروف الذهنية والعاطفية والبدنية للشخص فى فترة زمنية معين.

الإستراتيجية. هى مجموعة من الخطوات الذهنية والسلوكية لتحقيق نتيجة ما.

النميطات. الصفات التى يتم تمييزها من خلال الحواس الخمس. على سبيل المثال: النميطات البصرية تشمل اللون والشكل والحركة واللمعان والعمق، إلخ. وتشمل النميطات السمعية الصوت والنغمة والإيقاع، إلخ. وتشمل النميطات الحسية الضغط ودرجة الحرارة واللمس والموقع، إلخ.

الشكل السطحى. النطق.

ظاهرة التداؤب (التضافر). هى عملية التداخل بين الأنظمة التمثيلية تميزها ظاهرة مثل دوائر البصر التى يشتق فيها الشخص مشاعره من الشيء الذى يراه، ودوائر السمع التى يشتق فيها الشخص مشاعره من الشيء الذى يسمعه. ربما يكون هذان النمطان الحسيان مرتبطين ببعضهما البعض.

البحث المشتق. عمل اكتشاف خبرة ذاتية لفهم كلام الشخص الآخر.

بصرى. متعلق بالرؤية أو بحاسة البصر.

النتائج الجيدة. فى البرمجة اللغوية العصبية، تحدث أى نتيجة جيدة عندما

(١) تأتى فى شكل إيجابى، (٢) يبادر المرء بفعلها والحفاظ عليها، (٣)

تسود فى البيئة المحيطة، (٤) يمكن لمسها أو الإحساس بها.

الملفات المرجعية



الملف المرجعي ١

المرساة (المثبتات) والإرساء

المثبت عبارة عن "مثير" أو محفز يثير استجابة معينة، ويمكن تثبيته في أي من الحواس الخمس. وتتحقق المراسي في صورة اللغة، لمسات أو أفعال حسية، مناظر معينة، أصوات مميزة، أو قد تتحقق داخلياً، ككلمات، أو حديث ذاتي، أو خيال، أو أحاسيس.

الكلمات هي الشكل الأكثر شيوعاً للمراسي. ولأن وصف المفهوم (الكلمة التي أطلقت عليه) لا تعبر حرفياً عن الشيء الذي تصفه، فهي تثير ارتباطات أخرى بدرجات متفاوتة، يفهم منها السامع المعنى المراد.

ربما يحدث الإرساء خارج نطاق العقل الواعي، وربما يتم إحداثه عمداً. ويمكن كذلك أن تثبت المراسي مصادفة أو عرضاً، كما في "التعليم الأحادي الاتجاه" الذي يمارسه مرضى الرهاب. بعضها يكون جينياً - مثل الاستجابة لبسمة طفل. وإطلاق مرساة قد يؤثر على العميل بالسلب وقد يؤثر بالإيجاب. يستخدم الإرساء في البرمجة اللغوية العصبية لتسهيل إدارة الغشبية، سواء من خلال معالج أو مريض. والمعنى أن الحالة القوية المعلومة والمرغوبة يتم خلقها وربطها بمثير. وهذا يسهل الدخول التلقائي للحالة المرغوبة متى شئنا. والمراسي الفعالة ينبغي أن تتفق وعدة معايير. فينبغي أن تكون:

- فريدة ومحددة (في نفس المكان، باستخدام مستوى صوت ونبرة واحدة، إلى غير ذلك)؛ وإلا فلن يحدث الارتباط الشرطي.

- ينبغي تكوين المثير حال وصول الاستجابة للذروة، لتلافي الإرساء مع خمود الحالة.
- ينبغي إنعاشه بشكل متكرر؛ وإلا تلاشى أثره تلقائياً.
- ويمكن أن تكون المراسى:
- متراكبة (فالحالات المتشابهة تستثار بالمثير الواحد لخلق حالة أكثر قوة و"تركيباً").
- متسلسلة (سلسلة من المراسى، كل واحد منها يطلق الذى يليه).
- متداعية (المرساتان المختلفتان تنطلقان فى آن واحد بهدف تحييد كل منهما للآخر أو خلق حالة "اتحادية").

تمرين: وضع المرساة

١. تذكر وقتاً جربت فيه شعوراً إيجابياً متصاعداً - كالفرح، أو الامتنان، أو الإثارة.
٢. أعد تصور تلك التجربة قدر الإمكان، وحاول أن ترى الصورة التى رأيتها فيها، وأن تسمع ما سمعته به، وأن تشعر بما كنت تشعر فيها.
٣. قوِّ هذا الشعور من خلال مراقبة اتجاه حركته وتدويره بشكل أسرع، وزيادة قوة التنويعات الحسية الأخرى، وزيادة سطوع الألوان، وتقريب الصورة أكثر، وهكذا.
٤. وبينما يتجه الشعور إلى ذروته، قم بالضغط بقوة على ظاهر يدك، ثم دعها قبل أن يبدأ الشعور بالتلاشى مباشرة.
٥. غير وضعك ("حالة الفصل")، ثم اختبر المرساة عن طريق الضغط القوى على ظاهر يدك بذات الطريقة التى سبقت. ثم راقب كيف يعود الشعور الأصلي إليك.
٦. كرر إذا كان ذلك ضرورياً حتى تصبح المرساة فى مكانها تماماً.

٧. عوّض النقص بانتظام إن أردت استمرار أثر المرساة، حيث إن فاعليتها تضعف مع الوقت.

ملاحظة: يمكنك عمل تراكب للمراسي من خلال ربط العديد من الاستجابات بذات المثير. ستكون الاستجابة مزيّجا من كل المراسي المنفصلة لكن ينبغي أن تكون أكثر قوة من كل منها على حدة. يمكن أيضا أن يتم ربطها - بمعنى أن تطلق بشكل متسلسل، كما تم بيان ذلك في الفصل ١٧.

إذا كان الأمر يتعلق باستجابة بسيطة تسبب مشكلات (مثل الشعور بالغيظ والغضب عند سماع صوت جرس التليفونات المحمولة للآخرين)، فإن المرساة قد تتداعى بشكل فعال للغاية.

تمرين: المراسي المتداعية

١. قم بخلق حالة مرجعية قوية من خلال القيام أولاً بتذكر موقف أصدرت فيه الاستجابة المناسبة، ثم الدخول في هذه الاستجابة وتقويتها، ثم قم بإرسائها في جانب من جسدك. إذا تطلب الأمر، كثف المرساة، لتتأكد من أن الحالة قوية وأن المرساة قد أخذت موضعها الصحيح. ثم غير الحالة.
٢. والآن، فكر في الحالة التي تتمنى تغييرها، وأثناء معاودتك معاشة هذه الحالة، ألق مثير استجابتك نحو جزء آخر من جسدك. وغير الحالة.
٣. والآن، أطلق المثيرين في آن واحد. فيكون أثر إطلاق مثيرين متناقضين متحدين هو حالة من الإرباك الخفيف. أمسك بالمثيرين حتى يضعف الإرباك.

٤. ارفع ببطء مثير الحالة غير المرغوبة، ثم أتبعه بعد ثوانٍ بمثير الحالة الإيجابية.

٥. اختبر الحالة من خلال تجربة مثير الاستجابة غير المرغوبة. وبدلاً من إثارتها، فإن الاستجابة ستكون محايدة، أو ربما تحولك إلى الحالة الإيجابية.

الملف المرجعي ٢

المسندات الحسية

تحديد المسندات الحسية للمتحدث ربما يشير إلى: (١) تفضيل المتحدث نفسه للفعل (طريقته). أو (٢) التسلسل الذي يستخدمه الشخص في دفع لتحقيق التجانس، في ذات الوقت الذي يتم توجيهه فيه لأنظمة حسية أخرى تزيد من مرونة السلوك.

حين يستخدم المتحدث المسندات الحسية التي لا تتفق والتلميحات البصرية لديه، فإن هناك احتمالية كبيرة أنه يتصرف أو يتحدث تحت تأثير مادة خارجة على عقله الواعي. (فمثلاً: إذا نظر لأعلى أو لأسفل، ثم على اليمين قبل أن يقول: "إنني أشعر بالسوء بلا سبب واضح"، فالأغلب أنه يستجيب بصورة مستحضرة باطنياً سبق رؤيتها).

هذه قائمة للمسندات الحسية وهي قابلة للإضافة لها.

المسندات الحسية

الحسى الحركى	السمعى	البصرى
نشط	مسموع	يظهر
يتحمل / محتمل	مكاملة	زاوية
بارد	نقرة	سمة
هادئ	يتواصل	ساطع
يشعر	يناقش	واضح (سمى أيضا)
يمسك بإحكام	كلام كثير	فى الظلام
يفيض	فى نطاق المسامع	معتم
يمسك	يعبر	يركز
حدس	يسمع	ضبابى
يتناول	يسكت	يضىء، وينطفئ
ثقيل	ينصت	يبدو

الملف المرجعي ٣

بعض من اختلافات التنويعات الحسية

التنويعات الحسية هي الصفات التي يمكن لكل حاسة امتلاكها. والقائمة التالية منها بعيدة تماماً عن الكمال. مواصلة تدوين الاختلافات أمر بعيد الأثر في تحسين قدرتك على الفهم والاستجابة لعملائك أو بالنسبة لتجربتك الشخصية.

	سمعي	بصري
حسي حركي	قاسٍ/ملطف	مرتبط/منفصل
الموقع	عالٍ/ناعم	ملون/أبيض وأسود
الحركة	داخل/خارج الرأس	متحرك/ساكن
الاتجاه	الموقع (جانب الرأس)	موقع
الضغط/الوزن	النبرة	حجم
المدى (أين بدأ وأين انتهى)	الإيقاع	قريب/في الوسط/بعيد
الحرارة	مستمر/متقطع	متوقد/فاتح اللون
الاستمرار	المسافة	ذو أطر/بانورامي
القوة	واضح/مشتت	واضح/مبهم
الشكل		ثنائي الأبعاد/ثلاثي الأبعاد
		صورة منفردة/متعدد الصور
		ثابت/متحرك
		مستقر/مائل
		مستوٍ/متقلب

الملف المرجعي ٤

موجز عن نموذج "ميثا"

هل تذكره؟ إن نموذج "ميثا" وُضع للفصل بين ما هو صالح للعمل في النموذج الخاص بأي شخص وما هو بخلاف ذلك. ورغم وجود نماذج هنا تتدرج تحت عنوان الحذف، إلا أن نموذجي التحريف والتعميم، يسعيان خلف السؤال الأعظم المتاح لديك. والمقصود بالأعظم هذا النوع من الأسئلة الذي يعطى أكبر قدر من المعلومات في أقصر وقت ممكن. والسؤال الأعظم فائدة هو "كيف تعرف ذلك؟" وللإجابة عنه، ينبغي على العميل أن يستخدم لغة الإجراء، بدلاً من لغة المضمون (القصة).

لاحظ أيضاً أنه على الرغم من أننا أحياناً ما نشير إلى الأسئلة التي نستخدمها لاستعادة المعلومات المفقودة، فإننا بحاجة إلى تلافى أن يبدو كمستجوبين.

الحذف

الحذف البسيط. معلومات مفقودة من العبارة.

مثال: "أنا قلق".

والسؤال (أو الأسئلة): "كيف تعرف أنك قلق؟" "كيف تعرف أنك لست مبتهجاً؟" "ما الذي يحدث بالضبط كي تعرف أنك محبط؟".

تجهيل المخاطب. يكون الفاعل في الجملة غير محدد.

مثال: "هم لا يحبونني وحسب".

والسؤال: "من الذي لا يحبك بالتحديد؟" "كيف تعرف أنهم لا يحبونك؟".

الحذف المقارن. تعقد مقارنة، لكن دون أن يكون واضحاً من وماذا تعقد المقارنة معه. كن حذراً بشأن كلمات من قبيل: أقل، معظم، أكثر، أقل، أفضل، أسوأ.
مثال: "الطريقة التي نتصرف بها أفضل".

والسؤال: "ما الذى يجعلنا نعرف أنها أفضل؟" "وأفضل من ماذا؟" "وأفضل ممن؟".

الفعل غير المحدد. يكون فاعل الشيء أو محدثه غير محدد.

مثال: "يسبب مشكلات لحياتي الزوجية".

والسؤال: "من/كيف/ماذا بالتحديد؟" "وكيف تعرف؟".

التجريد: هو إجراء (أو فعل) تم تحويله إلى "شيء". والمجردات هي أسماء مستخلصة. فهي أسماء ليس لها وجود مادي فى العالم. واللغات الأوروبية تفضل الأسماء على الأفعال والنتيجة أن العديد من الأفعال تفهم وكأنها "قُدت من صخر" بدلا من كونها سيلاً منسباً من الأحداث. واختبار التجريد هو: "هل يمكننى أن أضع فى صندوق - وليكن صندوقاً كبيراً، أمثلة للأسماء المجردة من بينها الحب، والعلاقة الغرامية، والاحترام، والحقيقة، والتواصل، والحرية، والقلق، والإحباط، وما إلى ذلك؟ ويكون الهدف من الأسئلة فى هذه الحالة هو استعادة الفعل إلى حالته.

مثال: "علاقتى تعانى متاعب".

السؤال: "على أى نحو تعانى فى تواصلك؟" كيف تعرف أن الطريقة التى تتواصل بها هى التى تسبب المعاناة؟".

التحريف

القراءة العقلية. يدعى المتحدث أنه يعلم، أو يتصرف وكأنه يعلم، بما يفكر به شخص آخر أو يشعر به أو يعتقد.

مثال: "حين أبدأ حديثي، سيقدم الناس على انتقادي".

السؤال: "كيف تعرف ذلك؟"، "لماذا لا تعتقد أنهم يفكرون فيما تقول وحسب؟".

الفاعل المجهول. يتم تقديم حكم تفضيلي، دون تحديد مقدم الحكم.

مثال: "أصحاب التفكير القويم متفنون على أن الإباحية أمر سيئ".

السؤال: "أصحاب تفكير قويم بالنسبة لمن؟"، "وكيف تعرف أنهم أصحاب تفكير قويم؟"، "كيف تعرف أنهم يعرفون أنه أمر سيئ؟".

السبب والنتيجة. فعل معين يتم اتخاذه لإحداث نتيجة أو ردة فعل معينة.

أنصت إلى كلمات من قبيل: لأن، لو/ف، يجعل، يدفع، يجبر، يسبب.

مثال: "الطريقة التي تنظر إلى بها تدفعني للجنون".

والسؤال: "كيف بالتحديد تدفعك الطريقة التي تنظر بها إليك إلى الجنون"،

"كيف تعرف أنك تشعر بالجنون حين تنظر إليك؟"، "ما الذي يحدث بالضبط

حين تنظر إليك فيدفعك هذا للجنون؟".

التوازن المركب. في هذا الموقف يتخذ فعل، أو تجربة، أو موقف ليعنى شيئاً آخر

دون شرح أو دليل. أنصت لكلمات من قبيل: يعنى، إذن، يدل.

مثال: "رسالته الإلكترونية كانت مقتضبة جداً، لا بد أنه غاضب مني جداً".

والسؤال: "كيف تعرف أن رسالة إلكترونية تعنى أنه غاضب منك؟"، "ألا يعنى هذا

أنه منشغل جداً وليس غاضباً؟" ألم يسبق لك أن كتبت رسالة إلكترونية قصيرة؟

وهل يعنى ذلك أنك كنت غاضباً من الشخص الذي كتبت له الرسالة؟".

الفرض المسبق

افتراض أو افتراضات (لا يتم ذكرها بصريح العبارة)، تكون حاضرة أو صحيحة بالنسبة لجملة حتى يتم فهمها.

مثال: "متى ستبدأ بإظهار عاطفتك؟" والفرض المسبق هنا: أنك لا تظهر عاطفتك، أنك تستطيع إبداءها (إن كنت راغبًا)، وأن هناك علاقة يعد إظهار العاطفة فيها أمرًا مناسبًا. وإجابة الجزء الخاطئ من العبارة قد يزيد مشكلات العلاقة سوءًا.

والسؤال: "كيف تعرف أنني لا أظهر عاطفتي؟"، "ما الذي ينبغي حدوثه حتى تدرك أنني أظهر عاطفتي؟".

التعميم

الكلمات الكلية الدالة على العدد. هذه الكلمات شائعة الورد حين يشعر الناس بالارتباك وسوء التوجيه، فيضمنون بها أنه لا استثناء لتجربتهم. وهي من قبيل: دائمًا، أبدًا، أى، كل، كل شخص، لا أحد، لا شيء.

مثال: "إننى دائمًا محبط".

والسؤال: إما أن تغالى فى التعميم للتخفيف من أثره، أو أن تستخدم أمثلة مضادة. "ماذا؟ دائمًا ما تشعر بهذا؟ حتى فى الحمام؟ حتى وأنت نائم؟" "لقد ضحكت فى وقت مبكر من اليوم. لم تبد حينها محبطًا".

الأفعال الشرطية للضرورة والاحتمالية. أفعال الضرورة تفترض حدوث أشياء مطلوبة أو غير مطلوبة. ومن أمثلتها هذه الكلمات: لابد، يجب ألا، يجب، لا يجب، يحتاج لـ، مضطر لـ، وغيرها، وأفعال الاحتمالية تتضمن كلمات من قبيل: يستطيع، لا يستطيع، ممكن، غير ممكن، سوف، سوف لا، ربما، ربما لا. الأفعال الشرطية تمثل إشكالات حين تضع حدودًا للإرادة أو الاختيار.

مثال: "لا أستطيع الانطلاق فى الصباح".

والأسئلة: تعمل على استعادة الإرادة وتحدى القيود. "أنت إذن تخبرني بأنك لم تكن قادراً قط على بداية الصباح بنشاط؟"، "ماذا سيحدث لو فعلت؟"، "وماذا سيحدث لو لم تفعل؟"، "ما الذي يمنعك من البدء بنشاط في الصباح؟"، "كيف تعرف أنك لا تستطيع البدء نشطاً في الصباح؟".

الملف المرجعي ه أنماط نموذج "ميلتون"

الأنماط اللغوية لنموذج "ميلتون" التنويهي تساير تجربة المريض بعملية بسيطة تسمح له بضخ المعنى في عبارات العميل من خلال تجربته هو وليس من تجربة أشخاص آخرين. وهذا يعنى استخدام لغة "مبهمة بفن" - وبانتظام أيضاً. وأحيانا ما يوصف نموذج "ميلتون" بأنه "الصورة المعكوسة" لنموذج "ميتا"، لكنه يتضمن عدة بيئات لا تمت للأخير بصلة. ولما كانت الأنماط تحرك المستمع نحو مستويات أعلى من التفكير وحالة عقلية أكثر عمقا، فإنها تستحث الغشبية بشكل طبيعي.

قراءة العقل

ادعاء معرفة أفكار أو مشاعر الغير دون تحديد للكيفية التي اكتسبت بها هذه المعلومات.

أمثلة:

"أعرف أنك من النوع الذى يريد أن يعرف كيفية الدخول إلى غشبية".
"العديد من الناس لديهم نفس اعتقادك بأن الأمور يمكن أن تتجه فقط نحو الأفضل".

"أعرف أنك تعتقد أن هذا سيكون أمراً عسيراً، إلا أنه يستحق".
"أنت تدرك مقدار شعورك حين تكون مسيطراً على نفسك".

الفاعل المجهل

الأحكام التقديرية التي تهمل تحديد الشخص الذى يقوم بالحكم.

أمثلة:

"الاسترخاء هو شيء جيد طالما عرفت كيفيته".
 "خير لك أن تدرك أن الأمور تتحسن".
 "من بين ما نعرفه أن التواصل مهارة يمكن تعلمها".
 "من المعلوم أن الناس يحبون أشباههم".

١. السبب والنتيجة

وهي عبارات توحى أن فعلاً محددًا يتسبب في رد فعل محدد.

أمثلة:

"إن إدراكك للمشكلة جزء من حلها".
 "رؤيتي لتعبير وجهها يثير غضبي".
 "تعلم مهارة البرمجة اللغوية العصبية سيجعلك رجل تواصل ممتازاً".
 "بقدمك هنا، ستصبح قادرًا على تعلم مهارات عديدة".

٢. التكافؤ المركب

يفترض أن شيئاً ما يرتبط بشيء آخر ويعنيه. وقد يكون هذا صحيحاً أولاً.

أمثلة:

"كونك هنا يعنى أنك سوف تتغير بسهولة".
 "يدك تنزل إلى أسفل. هذا يعنى أنك تدخل بعمق فى الغشية".
 "وجهك يلين. لابد أنك بدأت تسترخى".

"لقد اخترت أكثر الكراسى راحة؛ ولذا، فإنك ستدخل بشكل أكثر عمقاً فى الغشية".

٣. الفرض المسبق

شئ لا يقرر فى الكلام لكن يفترض وجوده وصحته حتى تفهم العبارة.
الافتراضات الزمنية وهى كلمات تشير إلى دورة الزمن أو أهميته (من قبيل: عندما، بعد، خلال، قبل، بينما).

أمثلة:

"عندما تغلق عينيك، ستبدأ بالاسترخاء."
"بعد أن تأخذ بعض الوقت فى الاسترخاء، أريدك أن تفكر فيما ينبغى فعله بعد ذلك."
"أثناء دخولك فى الغشية، عليك أن تتبته للاختلاف فى مشاعرك بين اليدين اليمنى واليسرى".

الافتراضات الترتيبية وهى تسلسل تجربة العميل من خلال استخدام الأرقام والموقع.

أمثلة:

"عليك فحسب أن تلاحظ أى جزء من جسدك يزداد الشعور فيه بالارتياح أولاً."
"فكر بما سيحدث بعد أن ... وبعد ذلك تمامًا. ..."
"الشئ المحتمل حدوثه بعد ذلك هو أن يديك ستبدأن فى الشعور بدفء خفيف".

٤. الكلمات الكلية الدالة على العدد.

وهى تشير إلى أنه لا استثناءات للتجربة الحالية.

أمثلة:

"كل الناس خاضوا تجربة الدخول فى غشية تنويم، حتى لو لم يدركوا أنهم فعلوا."
"ما من حاجة ليعلم الناس بسر هدوئك فى الظروف الدقيقة."
"مع كل زفير، تزداد استرخاء".

٥. أفعال الشرط للضرورة والاحتمال

أفعال الضرورة تشير إلى حدوث شىء مطلوب أو غير مطلوب.

أمثلة:

"لست بحاجة للمعانة فى مجرد محاولة الاسترخاء".

"تستطيع بسهولة أن تلاحظ مدى الاسترخاء الذى سرى فى نظامك بكامله".

"لسنا مضطرين لمحاولة الدخول فى غشية؛ نحن ببساطة نتركها تحدث على

طريقتها الخاصة".

٦. الاسم المجرد

عمليات تقدم باعتبارها أفعالاً تحول إلى أسماء.

أمثلة:

t: الكلمات المكتوبة بخط مائل.

"أثناء انجرافك فى الغشية، يمكنك أن تحصل على فهم جديد".

"الغشية هى ظاهرة طبيعية الحدوث".

"عقلك الباطن سوف يساعدك على خلق دروس جديدة".

٧. الفعل غير المحدد

يعمل على تضمين فعل دون وصف لكيفية وقوع هذا الفعل فى الماضى أو فى

المستقبل.

أمثلة:

"يمكنك أن تتخيل سريان الأمور فى الاتجاه الأفضل".

"يمكنك أن تبدأ فى خلق هذه التغييرات من الآن".

"يمكننا تجاوز ذلك إلى علاقة أفضل".

٨. السؤال المذيل

سؤال يلحق بنهاية العبارة / السؤال، ويصمم بحيث يزيد من درجة الإذعان لدى العميل. ورغم أنه يبني باعتباره سؤالاً، إلا أن رنة الصوت تنخفض معه، كما لو أنه خبر أو أمر. ويقوى تأثيره أو يضعف بحسب وضعية السؤال داخل الجملة.

أمثلة:

"وأنت تحدد إلى هذه البقعة من السقف، سوف تبدأ نظرتك في التغير، أليس كذلك؟" (قوى).

"يستطيع الناس، أليس كذلك، أن يقرروا إحداث تغييرات مهمة" (أضعف)
"ألا تفضل إغلاق عينيك والاسترخاء الآن؟" (الأضعف)

٩. تجهيل الفاعل

لا تتمكن العبارة من تحديد الفاعل أو المفعول بالنسبة للفعل.

أمثلة:

"يستطيع الناس التغير على نحو أكثر سهولة مما تتصور".
"يمكن للشخص الشعور بتأثير ممارسة الرياضة المنتظمة".
"التأمل هو أداة مناسبة لأولئك الذين لا يحتاجون لغشية تنويم مباشرة".

١٠. الحذف المقارن

(مقارنة غير محددة).

مقارنة تعقد دون تحديد طرف المقارنة.

أمثلة:

"حتى لو حاولت بجد أكبر، فالأغلب أنك لن تنجح".
 "كثير من الناس بدأ في تقبل التنويم باعتباره أداة مفيدة، وهذا كل شيء".

١١. مسابقة التجربة الجارية

وهي استخدام معلومات ذات خلفية حسية، ومحددة سلوكياً لوصف التجربة الجارية.

أمثلة:

"أنت تجلس على الكرسي...
 "...وقدماك على الأرض...
 "...ويداك في حرك، بينما...
 "...تبدأ في الاسترخاء...".

١٢. الرابط المزدوج

ويعرف أيضاً "بوهم الاختيار" وهما عبارتان يبدو أنهما تعطيان العميل الفرصة في الاختيار، على الرغم من أن كليهما توصلان إلى غاية المتحدث.

أمثلة:

"هل تحب البدء الآن، أم في وقت لاحق؟"
 "هل تريد الجلوس على هذا الكرسي أم على الآخر، حتى تبدأ الدخول في الغشبية؟".

"ربما تلاحظ حصول التغييرات على الفور، أو ربما خلال يوم أو اثنين. المهم هو أن تكون يقظاً لما يستجد من اختلاف وتحسن".

١٣. الأوامر الضمنية

وهو أمر يشكل جزءاً من جملة أكبر. يتم تمييز الأمر على نحو كس كى

ينبذ العقل الباطن للعميل لأهميته. ويمكن فعل هذا عن طريق تغيير مستوى الصوت، أو نبرته، أو لغة الجسد.

أمثلة:

"النظر للإبر إذن، أشعرك الآن بالراحة".
 "نحن لا نقول إن التغيير سيكون سهلاً".
 "من الجيد أنك قررت بأن تصبح غير مدخن".

١٤. التحويل الافتراضى

وهو "سؤال بلاغى" إذا أخذ بحرفيته، سيتطلب استجابة أو فعلاً. ويمكن أن يحتوى التحويل الافتراضى على الأوامر الضمنية أيضاً.
 أمثلة:

"هل يمكنك تتحية مقلقات هذا اليوم جانباً وأن تضع قدميك عليها وتسترخى فحسب؟".
 "ألا تغلق الباب وتتخذ مقعداً؟".
 "هل من الممكن أن تختار تغيير الطريقة التى كنت تتعامل بها مع أطفالك".

١٥. الاقتباس الممتد

سلسلة من الاقتباسات المصممة لخلق ارتباك خفيف لدى السامع، وزيادة الإيجابية والإذعان لديه، وتضمن توجيهات عملية أو أوامر.
 أمثلة:

"منذ زمن، وحين كنت أدرس فى إحدى الندوات بـ"أوكلاند"، قال لى أحد المندوبين: "هل تعلم، كان جدى يحمل أفكاراً مشابهة تماماً لما تقول. كان يقول: "ليس عليك أن تصارع من أجل تحقيق الأهداف. أنا دائماً ما أقول

للناس: "تعرف على ما تريد ثم ابحث عن الطريقة الأيسر لتحقيقه" وكان يقول إنه دائماً ما كان يجد التخطيط هو السبيل الأيسر. إننى أذكر أنه قال ذات يوم: "إن لم يكن الطريق ميسراً، فاعلم أنه ليس بالطريق الصحيح".

١٦. التقييد الانتقائي للإرادة

وهو يربط التفكير والشعور بأشياء جامدة.

أمثلة:

"إن كرسيك يساعد على مزيد من الاسترخاء".
 "هذه إشارة تقول: "حان وقت التغيير".
 "نتائجك تتطلب تغيير الآخرين، وليس تغييرك أنت".

١٧. الإبهام

كلمات وعبارات تحمل أكثر من معنى، وهى تركيبات متعددة عميقة لبناء سطحى ظاهر. محفز البحث الاشتقاقي لدى السامع.
 (يعرف أيضاً باسم الإبهام اللفظي).

أمثلة:

your unconscious/ you're unconscious

Delight in the end of the tunnel/ the light in the end of the tunnel

By now/ buy now

A part/ apart، I /eye، heel/ heal ، know/ no see/ sea،

write/ right

الإبهام التركيبي: (يمكن بسهولة تحديد التركيب الوظيفي للكلمة أو

العبارة من خلال طريقة نطقها).

أمثلة:

- "Hypnotizing hypnotists can be tricky"
 "Speaking to you as a person determined to change"
 "The problem are caused by visiting relatives"

إبهام المدى (يكون السياق غير واضح بدرجة تجعل من الصعب تحديد ما تشير إليه أفعال الجملة أو محورها).

أمثلة:

- "الأفكار والمشاعر المضطربة" (هل الأفكار مضطربة هي الأخرى؟).
 "الليالي والأيام الطويلة" (هل الليالي أيضا طويلة؟).

إبهام الترتيب (جمل سليمة التكوين تلحق بكلمة أو عبارة لخلق جملة غير سليمة التكوين. وهذا يخلق إرباكًا وبحثًا اشتقاقياً لدى السامع).

أمثلة: الكلمات المكتوبة بخطوط مائلة

- «I like your watch how your breathing begins to slow down"
 "you can learn how to relax each muscle in your body"
 "I like your giggle when your good feeling start to spin."

١٨. الإفادة

مسايرة العميل من خلال مزج تجربته بكاملها، الداخلية والخارجية. فأياً كان ما يحدث، فإن بالإمكان الإفادة منه كجزء من العملية.

أمثلة:

العميل رقم ١: "أنا لم ألاحظ أى تغييرات".

الإجابة: "حسنٌ. لقد كنت تعالج أشياء أخرى، ولذا فإنك لم تكن مستعداً للبحث عن تغييرات... حتى الآن".

العميل رقم ٢: "لم أسمع أى شيء قلته".

الإجابة: "لم تسمع بوعيك. لكن تأكد أن عقلك الباطن قد سمع".

الإفادة تستخدم أيضاً فى تقليل أثر المقاطعات الخارجية ("وكل هذه الضوضاء وهذا النشاط يذكرك بمدى جمال الاسترخاء الداخلى")، أو تقوم بقراءة عقلية لتجربة العميل الداخلية ("حسنٌ هذا صحيح...").

١٩. المسندات الإدراكية

افتراض حقيقة باستخدام كلمات من قبيل: يدرك، يعرف، يصبح على دراية، يفهم.

أمثلة:

"هل لاحظت أن جسدك بدأ يسترخى بشكل طبيعى؟".

"مع إدراكك تباطؤ أنفاسك، ابدأ استشعار المزيد من الارتياح".

"حين تدرك أنك تستطيع إحداث تغييرات، فلن يكون هناك ما يوقفك".

٢٠. صفات وأحوال التفسير

وهى كلمات تدفع العميل للميل المسبق نحو قبول قيمة كل شيء تتلوه من قبيل: بلطف، بشكل مفيد، على نحو مفاجئ.

أمثلة:

"من دواعى السرور، أنك غير مضطر لفعل شيء حتى تسترخى، اترك نفسك له وحسب".

"مما يثير الانتباه، أن العقل الباطن ميال لحمايتك بشدة".

الملف المرجعي ٦

طرق التوضيح والتعليق

التوضيح النمطي لطريقة يتطلب توجيه أسئلة وملاحظة منهجية. انتبه لاتجاهات العين بالنسبة لردود العميل على أسئلتك. عادة ما تصاغ الطرق في العقل الواعي، واتجاهات العين ربما تكشف بعض السمات الخفية التي تحتاج إلى المزيد من التحقيق.

١. ابدأ بسؤال شخص ما، يكون قادرًا على أن يفعل شيئًا ما، تود تعلمه. أنصت إلى المعلومات الحسية - أي ما يرونه، ويسمعونه، وما يشعرون به. تأكد من أنهم لا يحدون كثيرًا عن طريقتهم. واصل توجيه الأسئلة، "ماذا حدث قبل ذلك مباشرة؟" حتى يتم تحديد نقطة البدء .

٢. حين يتم تحديد نقطة البدء، واصل توجيه الأسئلة، "وماذا حدث بعدها؟" حتى تكتمل الطريقة. استخدم الرموز التالية لتسجيل الإجابات.

Visual = v

Auditory = a

Kinesthetic = k

Recalled = r

Constructed = c.

Digital = d

Internal to the subject = i

External to the subject = e

Transitioning = >

أمثلة:

الشخص الذي يشعر بأنه غير قادر على الرسم يستخدم الطريقة التالية:

$$v^r > a^r > k > a^r > v^r > k$$

(استرجاع الصورة والصوت لرؤيته وسماعه صوت أستاذه الذي يوبخه، مسترجعًا انتقاد أبيه، والشعور السلبي)، ويعود إلى ما بدأ منه، خالقًا لنفسه شعورًا بأنه لا بديل لمشكلته.

والشخص الذي يشعر بإمكانية الرسم يستخدم الطريقة التالية:

$$v^e > k > v^e > k > v^e > k$$

(يدرس المشهد ويتصور "جبلًا" يربط به أحداث المشهد، مشاهدًا ومستشعرًا أن العلامات كانت "صحيحة").

قناة عشاق الكتاب - كل يوم كتاب جديد

كتب أخرى للمؤلف

ريتشارد باندر
مبتكر البرمجة اللغوية العصبية

احصل على الحياة التي تتمناها

أسرار الحصول على تغيير
سريع ودائم في الحياة



تصدير بقلم

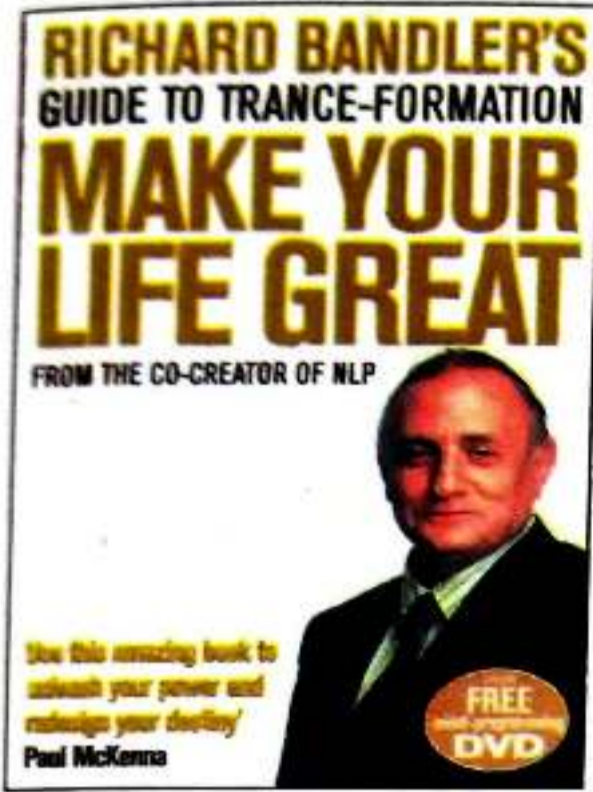
د. بول ماكينا

مقدم برنامج I Can Make
You Thin بالقناة التعليمية

إطوابة

مجانية

لبرمجة العقل



"هذا الكتاب الرائع موجه لأي شخص يهتم بتحسين حياته للأفضل؛ فهو بمثابة منجم من الذهب يحتوي على الرؤى الثاقبة والأساليب الفنية لواحد من أعظم العباقرة في مجال التغيير الشخصي. ثقي فيه أنه سيقير حياتك!"

— د. بول ماكينا

المؤلف المشارك لكتاب I Can Make You Thin

ومقدم برنامج I Can Make You Thin بالقناة التعليمية

منذ أكثر من ثلاثين عاماً مضت، انطلق "ريتشارد باندلر" لاكتشاف الطريقة التي يتبعها بعض المعالجين لإحداث تغيير مع عملائهم، بينما يدخل الآخرون في جدالات نظرية عقيمة مع مرضاهم الذين ينتظرون المساعدة دن طائل. وبصفته أعظم المنومين المغناطيسيين المعترف بهم على المستوى العالمي، وأحد أعظم العقول المذهلة في مجال التغيير الشخصي، فإن "ريتشارد باندلر" هو المبتكر المشارك للبرمجة اللغوية العصبية، وهي إحدى الطرق الفعالة للغاية في مجال التحسين الشخصي. وفي هذا الكتاب، يعود ريتشارد باندلر إلى جذوره: ظاهرة التنويم المغناطيسي وتأثير الغشبية وحالات التغير لتقديم وصفة فعالة للغاية من أجل إحداث تغيير سريع ودائم.

وطبقاً لـ "باندلر"، فإن "الغشبية" هي أساس التجارب البشرية. فالتناس ببساطة ليسوا خارج نطاق الغشبية ولكنهم يتحركون باستمرار من حالة إلى أخرى. نحن نتعرض لحالات غشبية في العمل، وفي العلاقات، وفي التربية، وبعض هذه الحالات مفيدة ومناسبة، والبعض الآخر ليس كذلك. ومع طريقته الذكية والمثيرة في العلاج، فإن "باندلر" يوضح لنا كيف يمكن لأي فرد منا أن يعيد برمجة سلوكياته تجاه المشكلات لتحقيق نتائج دائمة ومثمرة في الحياة. واستناداً إلى دراسات الحالة وحوارات المرضى والممارسات العلاجية، فإن كل هذا يجعل من الكتاب مادة جذابة لمختلف القراء، سواء كانوا حديثي العهد بالبرمجة اللغوية العصبية، أو يرغبون في الحصول على المزيد من التدريب فيها، أو ببساطة يرغبون في تحقيق اختلاف إيجابي في حياتهم الخاصة.

لقد بيع من كتب "ريتشارد باندلر" أكثر من نصف مليون نسخة في جميع أنحاء العالم. ويدرس عشرات الآلاف من الأشخاص توليفته المكونة من التنويم المغناطيسي واللغويات والتفكير الدقيق في الولايات المتحدة وأوروبا وأستراليا. و "باندلر" هو مؤلف كتب "احصل على الحياة التي تريدها" (متوافر لدى مكتبة جرير)، *Using Your Brain - for a change, Time for a Change, Magic in Action and The Structure of Magic.*

كما أنه شارك في تأليف كتب *Frog into Princes, Persuasion Engineering*

برجاء زيارة الموقع الإلكتروني www.richardbandler.com