



# برنامج قوة الإدراك

في سبيل الحياة  
من اليوم الحادي عشر إلى اليوم  
الخامس عشر



## اليوم الحادي عشر :

### الذنب والاختيار.. وإعادة التدريب

كل كلمة تخرج من أفواهنا يمكن أن تترك تأثيرا سلبيا أو إيجابيا على شخص آخر، وذلك يتوقف تماما على طريقة تفسيرهم لها.

إنه لأمر مهم للغاية أن نحاول بقدر ما نستطيع ألا نترك تأثيرا سلبيا على أي شخص آخر.

وهذا صعب، لأننا لا نعرف البنية الكاملة لحياة ذلك الشخص، ونحن لا ينبغي أن نفترض أننا نعرفها كذلك.

وهذا هو الداعي إلى أن التفكير قبل الكلام يستحق منا جهد المحاولة.

يمكن أن تترك تأثيرا مروعا على شخص ما بدون أن تتحقق من ذلك.

إن ما يستحق الكفاح من أجله هو أن يكون لدينا القدرة على مساعدة الناس في فهمهم الإيجابي للحياة.





إن الشعور بالذنب لأكل شيء ما يسميه المجتمع "رديئاً" هو من أكبر المحرضات على الشعور بالذنب إطلاقاً.

إذا لم يقل لنا أحد إن أكل فطيرة الشوكولا يسبب السمنة، أو يرفع نسبة الكولسترول أو أي شيء آخر يمكن أن تكون قد سمعته عن فطيرة الشوكولا، فبإمكاننا عندئذ أن نتناولها بدون أي شعور بالذنب!

كم تعرف من الناس الذين يعبرون عن أسفهم لأنهم يتناولون قطعة من الشوكولا؟ هذا ذنب!

إذا كنا ممنوعين من شيء ما فنحن نطلبه بإلحاح، وإذا لم يسمح لنا به - ولكنه في متناول أيدينا على أية حال - فنحن نشعر بالذنب بسبب توقعاتنا ذاتها، أو توقعات الآخرين، وذلك لاعتقادنا بأنه محتمل ولكننا لم نفعله.

هذا هو الجزء المدمر، كما أن معظم تلك التوقعات زائفة، وهي قائمة على انعدام ثققتنا ذاتها أو افتقارنا للمعرفة.

إن تنامي الشعور بالذنب يؤدي في النهاية إلى تأثير سلبي على أجسامنا، وهذا ما نرغب في أن نمنعه.

الاختيار رائع. إنه لنعمة وامتياز أن يكون لدينا مثل هذه الوسيلة.



Power of Perception

ونحن ننطوي على أنفسنا في بعض التوقعات، مثلا: عدم الشعور بما يكفي من الثقة للقيام بقرارات نهائية، بعضنا يميل لإيجاد طريقة لمنع نفسه من اتخاذ الخيار النهائي، وذلك بالتماس النصيحة من الآخرين.

وهذا يسمح لنا بألا نكون عرضة للوم أنفسنا، لو جاءت النتيجة سلبية، لأن اللوم سيقع على من نصحنا، لكن هذا لن يجلب لنا تواسلا مجديا أو علاقات طيبة، كما علمتنا التجربة.

ونحن (إذا التزمنا الصدق 100%) نحتاج أن نفهم أننا دائما نتخذ ذلك القرار النهائي بالفعل، بوجود ناصح أو بدونه.

ولا يمكننا أن نلوم الآخرين ولا العقبات.

بلوم الآخرين، نحن نتهرب من المسؤولية، وبلوم العقبات فنحن نبتدع ضحايا.

الهدف هنا أن تكون مستقيما في قصدك وأن تتأكد أنك أنت الذي اتخذت ذلك القرار النهائي. وفي الوقت ذاته، لا بد أن نتأكد باتخاذ ذلك القرار، سواء كانت النتيجة إيجابية أو سلبية، أننا سوف نتخطى العواقب ونحن قادرون على ذلك.

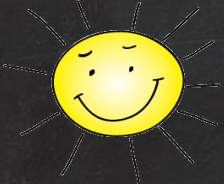


Power of Perception



إن إعادة التدريب على التنفس هو مثال على التغييرات التي تجريها على جسمك، وهذا ينطبق على أنماط تفكيرك وعاداتك.

إن معرفة ما تعلمناه يمكن تحسينه؛ إنها مسألة الاعتياد على نمط التفكير الجديد.



مثلاً: إن الإقلاع عن التدخين يؤدي إلى تغيير عاداتك في الأكل، وتغيير تعابيرك المعتادة.

ونحن، البشر، لا نحب أن نشعر بأن نكون محرومين من شيء ما، وإذا استعملنا عبارة "التخلي عن"، فهذا سيضع منظورا مختلفا لما نحن في صدد "التخلي عنه"، ويجعلنا نشعر بهول الخسارة أو القسوة التي أصابتنا.

وعلى سبيل المثال، عليك أن تتوقف عن أكل الخبز لأنك اكتشفت أن لديك حساسية من القمح. وبدلاً من أن تقول "غير مسموح" أو "لا أقدر أن آخذ"، حاول أن تستعمل تعبير "هذا ليس اختياري... أشعر أن من الأفضل أن آخذ..". وبهذه الطريقة، أنت لا تحرم نفسك من أي شيء، إنما تبني ثقتك حين قمت بالاختيار، وذلك الاختيار هو أن تشعر بأنك في حالة جيدة.

**اذكر القرارات التي اتخذتها في حياتك وأثرت عليك إيجاباً أو سلباً.**



# اليوم الثاني عشر:

## الحساسية

ما هي الطاقة الحقيقية لعقولنا؟

وهذا شيء هام لنفكر فيه: إن متوسط ما يمكن أن يتكلم به الإنسان 150 كلمة في الدقيقة، تقريبا.

خذ صبياً أو صبية في الخامسة عشر من العمر، كم كلمة سمعوا في تلك السنوات الخمس عشرة؟ ملايين!

ونحن نتذكر بعض تلك الكلمات، ونختزن بعضها الآخر، وثمة كلمات أخرى تتبثق عند الحاجة.

إن أغنية سمعناها في طفولتنا، سرعان ما نبدأ نندن بلحنها لأنفسنا لدى سماعها بعد خمسة عشر عاماً! من أين جاءت تلك، هل كنا ندخرها طوال تلك السنين؟





إن طاقة استيعابنا هائلة، ومخزوننا هائل.

هذه هي البداية لإدراك الطاقة الحقيقية لعقولنا.

ما هي الحساسية الحقيقية لعقولنا؟

إن الطريقة الوحيدة التي يمكن أن أفكر بها لكي أوضحها لك هي أن تتصور أنني قد أخبرتك في هذه اللحظة أن قطة سوداء تمر خلف النافذة.

إن استجابتك المباشرة هي أن تصدق تماما ما قلته لك، لذلك سنتنظر إلى النافذة لتختبر أن ما قلته لك صحيح.

بكلمات أخرى، أنت ستصدق كل ما يقال لك ما لم يثبت عكس ذلك.

وهذا ما يؤكد أن حواسنا مهمة جدا.

إنها تساعدنا في سيرورة المعلومة التي نتلقاها.



Power of Perception

تصور ما يلي: أنت في مطعم. نهضت عن كرسيك وتوجهت إلى الحمام.

وفي طريقك تمر بطاولة بعض الناس.

وحين مررت من قربهم راحوا جميعا يقهقهون.

ما هي ردة فعلك الأولية؟ إنهم يضحكون عليك؟!

معظمنا لا بد أن يفكر تماما بذلك. لكن، في الواقع أن أحدهم كان قد ألقى نكتة وهم استجابوا لها.

إن أنت حساس لسيناريو قائم على التخمين.

هذه الأمثلة من الحوادث تقع، وكل ما تفعله أنها تدمر ثقفتنا بأنفسنا



Power of Perception

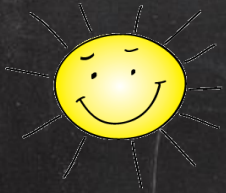


ولكن إذا أدركنا أن هذه الحساسية هي استجابة طبيعية ولم يكن قصد أولئك الناس أن يجرحوك، عندئذ نوشك أن نضحك من أنفسنا، لأننا كنا حساسين إلى تلك الدرجة.

وهذا ما يبني ثقتك بنفسك.

واحتفظ بذلك في ذاكرتك، حين تعبر مرة ثانية بجوار طاولة بعض الناس في مطعم.

اذكر ثلاث حوادث أو أكثر دمرت ثقتك بنفسك



Power of Perception

# اليوم الثالث عشر:

## الماضي

إن كلمة "الماضي" تشير إلى ما حدث وانتهى.

وما حدث لا يمكن تغييره، إنما يمكن أن نستحضره لتأمله من جديد ونفهمه.

إن ما نلمح إليه هنا هو أننا لكي نفهم معلومة استقبلناها (من خلال الحواس) فإننا نحتاج أحياناً لمعاينتها من زاوية أخرى أو من منظور مختلف، وذلك لكيلا تغدو قضية تعذبنا لسنوات قادمة.

وعلى سبيل المثال: قطتك تمشي عبر الشارع وتتعرض للقتل، لكنك لا تعرف لماذا قررت أن تأخذ ذلك الطريق.

وتمر السنين وأنت لا تزال تعيد القصة، لأنها بالنسبة إليك ليس لها أن تصل إلى "راحة النسيان".

وبكلمات أخرى، أنت ستظل تحمل تلك المعلومة وستبقى مركز اهتمامك حتى تدرك لماذا مشيت قطتك عبر ذلك الطريق.



Power of Perception



فإذا عرفت أن القطة كانت تطارد فأرا في وقت مصرعها، فلا يمكن أن "تحمل" تلك المعلومة المزعجة  
ولسنوات بعد ذلك.

إن القاعدة تحدث مع كل شيء لا نستطيع أن نجد سببا لحدوثه.

إننا نحتاج أن نجد سببا لأي مشكلة.

ومهما كانت بسيطة، فنحن بحاجة إلى إيجاد سبب حتى يكون العيب أقل وطأة في حالة سوء الفهم.

ثمة سبب لكل شيء.

وحتى لو لم يكن هناك أي سبب، فهو يسمح لنا بمواصلة المسير.

"مواصلة المسير" تعني أننا نستطيع أن نمضي في طريقنا بدون أن تصبح تلك المشكلة، التي يطلق عليها  
بعض الناس كلمة "ركام زائد"، ركام زائد من العواطف. نعم، "ركام زائد من العواطف" لأننا لم نجد سبب  
حدوثها. كل خطوط دفاعنا وحواجزنا وشعورنا بفقدان الأمان قائمة على السبب. فنحن نتخذ خطوط الدفاع  
والحواجز وحتى المخدرات لنحمي نفوسنا من المعلومة التي يمكن أن تكون قد انتهت وصارت خلفنا تماما  
منذ أن بدأت.



Power of Perception

نحن لا نفتش عن وسيلة للوم، نحن نتطلع لفهم؛ نفهم لماذا كانت استجابتنا بالطريقة التي اتبعناها.

لماذا شعرنا بانعدام الثقة والأمان أو بالأذى، حين قال لنا أحدهم إننا أغبياء، لأننا لم نعرف الجواب عن سؤال معين.

علينا ألا نصبح ضحايا، لكن لنكمل دائرة النمو والفهم.

وفي معزل عن مسامحة أنفسنا عما قلناه أو فعلناه، نحن بحاجة إلى أن نتطلع إلى أساس قوي ينمو كنتيجة لصفحة عن الآخرين.

فالصفح عن الآخرين ليس أمرا من السهل أن نقوم به. إنه يأخذ مقدارا هائلا من الفهم حتى ندرك لماذا يمكن أن يقوم شخص ما بعمل شيء ما لنا "لغرض في نفسه".

من الممكن أن يكون استعمال "الغرض" أقوى مما ينبغي، ولكننا سنستعمله للمساعدة في فهم هذا الموضوع.



Power of Perception



إذا كنا نكافح جميعا لكي نكون مفهومين، وحياتنا تدور حول حاجتنا إلى أن نكون محبوبين ومفهومين، فكيف بمقدورنا أن ندرك أن أحدهم يمكن أن يعمل لنا شيئا لـ "غرض ما"؟

من الممكن، بكل تأكيد، أن هذه هي الطريقة الوحيدة التي أمكنه أن يعبر بها عما يحدث في داخله، وفق عالمه ذاته؛ وذلك ما لا نمتلك أي معرفة حقيقية به.

وحتى اللص والمغتصب والقاتل، هؤلاء جميعا لديهم أسبابهم.

وحتى إذا عرفنا ولو جزءا من أسبابهم، فهل في وسعنا أن نفهم؟ لا أقول إن علينا أن نشعر بالأسف أو التعاطف ولا أن نعبر بغضب إزاء هذا النمط من السلوك، أو لا ينبغي أن نقوم بأي شيء لقاء ذلك، وبخاصة إذا كان الأمر يعيننا مباشرة، ولكن ينبغي أن نفهم أن ثمة سببا قويا كامنا في أعماقهم هو الذي دفعهم إلى ذلك التصرف.

اعلم أن هناك سببا لكل ما يحدث، والسبب يمكن أن يكون متعلقا بمقدار كبير من أسباب أخرى، وبعضها لا يمكن أن التوصل إلى معرفته أبدا. ليس لدينا أي فكرة عما يجري في حياة الناس الآخرين؛ وكل ما يمكن أن نراه هو لمحات من إدراكهم.

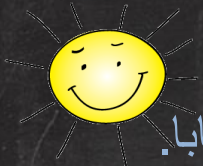


Power of Perception

وعلينا أن نفهم أننا وحدنا نحمل الأذى والغضب، فإذا تخلصنا منهما، لمعرفتنا بالسبب مثلا، فسيكون ذلك أمرا إيجابيا.

وحتى في حال معرفتنا بعدم إيجاد سبب، وبأننا لن نتوصل إلى معرفة ذلك السبب أبدا، يمكن أن يخفف عنا ذلك العبء.

إن الاستمرار باستعمال السبب الممكن كحماية لنا لا يمكن أن يجلب لنا إلا مزيدا من الألم، بغض النظر عن كبر أو صغر الصبح الذي نحتاج إليه.



المعلومة المتكررة، الشيء الذي يحدث مرار وتكرارا، هو أفضل طريقة لكي نتذكره، سلبا وإيجابا. فالمعلومة الإيجابية هي مساهمة واضحة بنمونا وأحلامنا، لكن المعلومة الضارة والجارحة التي تعطي إلينا بشكل متكرر هي مؤذية بشكل مرعب لثقتنا وسلامتنا.

وسواء كنا طابة أو أساتذة، علينا جميعا أن ندرك تأثيرات المعلومة المتكررة، ومثال آخر على ذلك عبارة: "أنت سخيف.. أو غبي" أو "أنت.. لا خير فيك".

**اذكر ثلاث تجارب من الماضي تدرك أنها سببت لك أذى**





## اليوم الرابع عشر:

### توقيع الختام

إن للكلمات وقعا خاصا في أن تكون أعظم إثارة ساحرة لنا، فللكلمات طاقة البناء والتدمير، القتل والإنقاذ، ولديها القدرة على تدمير ثقة الإنسان بنفسه تدميرا تاما، وإتلاف آخر ذرة من سلامته العقلية.

لست الكلمات، إنما الطريقة التي نحسن بها استعمال الكلمات أو نسيء ذلك الاستعمال.

نحن البشر، لدينا القدرة أن نتذكر، وفي وسعنا أن نتذكر معلومة مر عليها سنوات وسنوات، سواء كلمات أو أغاني أو عبارات.

فكر بمجموع المفردات الخاصة بك، ثم ابدأ بتقليب صفحات القاموس لترى كم كنت تعرف من هذه الكلمات، وكم رأيت من قبل، وها أنت تتذكرها من خلال تصفح القاموس. هناك الكثير.. الكثير.. ومعظمها مدخرة في مكان ما من دماغنا، وهي جاهزة للاستعمال.



Power of Perception

إن مجموع مفرداتنا المعجمية هو صندوق أدوات بقائنا؛ فالكلمات تجرحنا وتداوينا.

هل حاولت يوماً أن تفكر كم من المرات أوقفت نموك (نمو ثقتك) بالكلمات التي تقولها كل يوم؟ فلو أصغينا إلى ما نقول عن أنفسنا من كلمات في أغلب الأحيان، سنكتشف أن معظمها سلبية، ولنترك غيرنا بحاله.

كم مرة قلت العبارة الآتية لنفسك أو لشخص آخر عن نفسك: "لا، لن أفعل.."; "لا أقدر أن.."; "الموت أهون من أن أفعل ذلك"; "سأقتل نفسي لو ارتكبت ذلك"؟

نعم، إنها عبارات قيات بطريق آلية، وتلك هي القضية الأساسية. فإذا كنت تعتقد أنك تفتقد الثقة بنفسك، أو تشعر بأن أحدهم - بطريقة ما- قد جرحك بكلامه، فلماذا لا تصدق فعلا الكلمات التي قلتها لنفسك بصورة آلية؟ هذه الأمثلة هي مجرد عينة قليلة مما يحصل في التدمير الذاتي.

إذا كان لدينا المقدرة على انتقاد الآخرين بسهولة بالغة، فلا بد - على ما يبدو- أن نفعل ذلك بأنفسنا، وبسهولة أيضاً.

وهنا تكمن الأهمية البالغة في أن نفكر ملياً قبل أن نتكلم، سواء كنا نتحدث للآخرين عن أنفسنا أو عنهم.

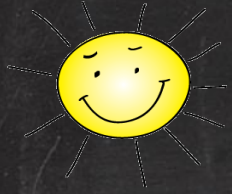


Power of Perception



وعندما تعرف أننا نعيش حياتنا اليومية وفق إدراكنا الخاص بذاته، وأن هناك سببا لكل شيء، كبيرا كان أو صغيرا، فسوف ترى أن الحياة مختلفة، وستحمل مزيدا من الاحترام لنفسك والاهتمام بها، وسترى أنك تحب الآخرين وتحترمهم، لأن كلا منهم يعيش حياته مثلك تماما، وبالطريقة المثلَى التي يستطيع اتباعها.

إن الناس يحاولون كذلك، لحظة ف لحظة، أن يدركوا الحياة بطريقة تحول دون تعرضهم لأي أذى، وأن الآخرين يفهمونهم.



إذا عرفنا ذلك، فكيف لا نغفر وننسى؟

وكيف لا يحترم واحدنا الآخر، سواء كانت شخصياتنا متعارضة أو لا؟

كيف ترغب في إيذاء آخر، وأنت تعرف أنك في يوم قادم ستكون أنت هدف الأذى؟ كيف تستطيع أن تشعر وتفكر بنفسك وحدك؟

**اكتب ست كلمات أو عبارات على الأقل تفوهت بها بدون قصد لكنها آذت شعور شخص آخر.**



## اليوم الخامس عشر

### التواصل مفتاح كل شيء...

حتى لو كنت تتعامل مع دمية من الريش، فأنت بالتواصل تنفس عن كرب.

إن ما يسمح بالانطلاقة الصحيحة هو أن تتحدث لهؤلاء الناس الذين تشعر تجاههم بغضب أو استياء أو سخط.

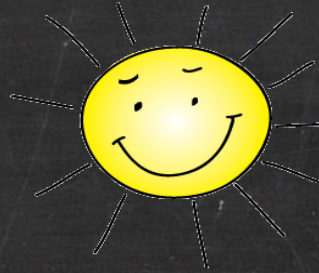
وحتى لو شعرت بأنك غير موافق ولا راغب، فأنت ما زلت قادرا على أن تستمر بلا إيذاء أو تجريح أو غضب.

وبدلا من الاشتباك في عراك، حاول أن تهدئ الوضع حتى يروق.





انضم إلينا في فيسبوك وادعوا أصدقاءكم وعائلاتكم أيضاً  
فلنواصل بناء ثقافة التسامح والسلام من خلال سلاح  
الإدراك



Power of Perception