

What is NLP?

ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟

"البرمجة اللغوية العصبية" هي ترجمة للعبارة Neuro-Linguistic Programming أو NLP. كلمة Neuro تعني عصبي أي متعلق بالجهاز العصبي، و Linguistic تعني لغوي أو متعلق باللغة، و Programming تعني برمجة. الجهاز العصبي هو الذي يتحكم في وظائف الجسم وأدائه وفعالياته، كالسلوك، والتفكير، والشعور. واللغة هي وسيلة التعامل مع الآخرين. أما البرمجة فهي طريقة تشكيل صورة العالم الخارجي في ذهن الإنسان، أي برمجة دماغ الإنسان.

تقول البرمجة اللغوية العصبية إن لكل إنسان طريقته الخاصة في التفكير. ويرجع هذا الاختلاف في التفكير إلى كيفية حصول الإدراك للعالم الخارجي عن طريق مركبات ثلاث هي الحواس الرئيسية: السمع، والبصر، والفتاد (مركز الإحساس والشعور). فعندما تقابل شخصا فإن في ذهنه طريقة معينة لتمثيل هذه المركبات الثلاث. وإذا ما استطعت أن تعرف كيف يفكر هذا الشخص فإنك تستطيع أن تتعامل معه بسهولة، وأن تكيف سلوكك ليتلاءم مع نظامه التمثيلي لتلك المركبات، وبالتالي يمكنك أن تؤثر فيه. فالبرمجة اللغوية العصبية تجعل من اليسير التعرف على الطريقة التي يفكر بها رجل ناجح في عمله مثلا، أو رجل يتقن مهارة معينة. أي أنها تزيح الستار عن أسرار المهارات والقابليات لدى بعض الناس، وتتيح لنا الوصول إلى (وصفة) ملائمة لتلك المهارات والقابليات.

وجهة نظر البرمجة اللغوية العصبية هي: إذا كان أمر ما ممكنا لبعض الناس فهو ممكن للآخرين كذلك. ولا يعني هذا أن تكون نسخة مطابقة للشخص الآخر، وإنما تكون طريقة تفكيرك، واستراتيجيات حياتك متفقة مع (وصفة) النجاح التي تم اكتشافها.

تمدنا البرمجة اللغوية العصبية بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصية الإنسان، وطريقة تفكيره، وسلوكه، وأدائه، وقيمه، والعوائق التي تقف في طريق إبداعه، وأدائه. وكذلك تمدنا البرمجة اللغوية العصبية بأدوات وطرائق يمكن بها أحداث التغيير المطلوب في سلوك الإنسان، وتفكيره، وشعوره، وقدرته على تحقيق أهدافه.

إذن البرمجة اللغوية العصبية طريقة أو وسيلة تعين الإنسان على تغيير نفسه: إصلاح تفكيره، وتهذيب سلوكه، وتنقية عاداته، وشحن همته، وتنمية ملكاته ومهاراته. وكذلك البرمجة اللغوية العصبية طريقة ووسيلة تعين الإنسان على التأثير في غيره. فوظيفة هذا العلم إذن وظيفتان، ومهمته اثنتان: التغيير والتأثير. تغيير النفس وتغيير الغير. وإذا ملك الإنسان هذين الأمرين فقد وصل إلى ما يريد، ونال ما يطلب.

تاريخ البرمجة اللغوية العصبية

في منتصف السبعينات وضع العالم الأمريكيان الدكتور جون غرندر (عالم لغويات)، وريتشارد باندلر (عالم رياضيات) أصول البرمجة اللغوية العصبية. وقد بنى غرندر وباندلر أعمالهما على أبحاث قام بها علماء آخرون، منهم عالم اللغويات الشهير نعوم تشومسكي Noam Chomsky، والعالم البولندي الفريد كورزيبسكي Alfrd Korzybsky، والمفكر الإنجليزي غريغوري بيتسون Gregory Bateson، والخبير النفسي الدكتور ميلتون اركسون Milton Erickson، والدكتورة فرجينيا ساتير Virginia Satir، والعالم الألماني الدكتور فرتز بيرلز Fritz Perls. نشر غرندر وباندلر اكتشافهما عام 1975 في كتاب من جزأين بعنوان The Structure of Magic. وخطت البرمجة اللغوية العصبية خطوات كبيرة في الثمانينات، وانتشرت مراكزها، وتوسعت معاهد التدريب عليها في الولايات المتحدة الأمريكية، كما افتتحت مراكز لها في بريطانيا وبعض البلدان الأوربية الأخرى. ولا نجد اليوم بلدا من بلدان العالم الصناعي إلا وفيه عددا من المراكز والمؤسسات لهذه التقنية الجديدة.

تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

امتدت تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية إلى كل شأن مما يتعلق بالنشاط الإنساني كالتربية والتعليم، والصحة النفسية والجسدية، والرياضة والألعاب، والتجارة والأعمال، والدعاية والإعلان، والمهارات والتدريب، والفنون والتمثيل، والجوانب الشخصية والأسرية والعاطفية، وغيرها.

ففي مجال التربية والتعليم تقدم البرمجة اللغوية العصبية جملة من الطرق والأساليب لزيادة سرعة التعلم والتذكر، وإتقان تهجي الكلمات للأطفال، وتشويق الطلاب للدراسة والمذاكرة، ورفع مستوى الأداء للمدرسين، وزيادة فعالية وسائل الإيضاح، وتنمية القدرة على الابتكار، وشحن القدرة على التفكير، وتحسين السلوك، وترك العادات الضارة، وكسب العادات الحميدة.

وفي مجال الصحة النفسية والجسدية تستخدم طرق البرمجة اللغوية العصبية ووسائلها لعلاج حالات الكآبة، والتوتر النفسي، وإزالة الخوف والوهم Phobia، وتخفيف الألم، والتحكم في تناول الطعام، وزيادة الثقة بالنفس، وحل المشكلات الشخصية، والعائلية، والعاطفية، وغير ذلك.

وفي مجال التجارة والأعمال، أخذت الشركات العالمية الكبيرة تعتمد طرق التدريب التي توفرها البرمجة اللغوية العصبية، وخاصة فيما يتعلق بالمهارات اللطيفة Soft Skills، وهي مهارات الأداء الإنساني في التعامل مع الآخرين، وتحديد الأهداف، وإدارة الاجتماعات، والتفاوض، وإدارة الوقت، والتخطيط الإستراتيجي، والإبداع، وتحفيز الموظفين، وغيرها من النشاطات التي تتعلق بإدارة الأعمال والمؤسسات. وقد قامت شركة موتورولا بدراسة وجدت فيها أن كل دولار يستثمر في التدريب في المهارات اللطيفة (وهي مركز اهتمام البرمجة اللغوية العصبية) يعود على المؤسسة بمقدار 32 دولاراً. وتقول الدكتورة جيني لاورد، إحدى خبيرات التدريب على المهارات اللطيفة، بأن المردود على المؤسسات هو أكثر من 32 دولاراً لقاء كل دولار ينفق على التدريب في هذا المجال.

البرمجة اللغوية العصبية وعلم النفس

ترتبط البرمجة اللغوية العصبية بعلم النفس وعلوم أخرى كثيرة، ولكنها تختلف عن علم النفس. هناك أربعة فروق أساسية بين البرمجة اللغوية العصبية وعلم النفس هي:

- 1- يقوم علم النفس على البحوث الأكاديمية والتجارب المختبرية. أما البرمجة اللغوية العصبية فتقوم على التجارب والخبرات الإنسانية، وبذلك فإن منهج البرمجة اللغوية العصبية هو منهج نفعي يأخذ ما هو مفيد من أي علم من العلوم، ويترك ما هو غير مفيد.
- 2- البرمجة اللغوية العصبية تهتم بالكيفية ولا تهتم بالمضمون. فإذا حصلت مشكلة نفسية فإن علم النفس يهتم بمضمون المشكلة أو القضية. إذ أن أول سؤال يسأله هو: ما هي المشكلة؟ أما البرمجة اللغوية العصبية فلا تهتم بالمضمون بل تهتم بالإطار والشكل والهيكل. أي تهتم بكيفية حصول المشكلة وليس بالمشكلة ذاتها. فعندما يأتي شخص في حالة اكتئاب مثلاً، فإن علم النفس يسأله: لماذا أنت مكتئب؟ أما البرمجة اللغوية العصبية فلا تسأل عن سبب الاكتئاب وإنما تسأل: كيف تولدت حالة الاكتئاب.
- 3- علم النفس يهتم بحل المشكلات، أي نقل الحالة السلبية إلى حالة اعتيادية، أما البرمجة اللغوية العصبية فلا يقتصر اهتمامها على حل المشكلات فقط وإنما تهتم أيضاً بنقل الحالة الاعتيادية إلى حالة تفوق. زبائن العيادات النفسية هم الذين لديهم مشكلات نفسية (كآبة، قلق، ... الخ). أما زبائن البرمجة اللغوية العصبية فيمكن أن يكون أي شخص بما في ذلك الأشخاص الأسوياء الذين يطمحون إلى مزيد من التفوق والنجاح.
- 4- في علم النفس يكون الاهتمام منصبا على الزبون فقط (المريض النفسي)، أما في البرمجة اللغوية العصبية فإن الاهتمام يكون بالخبير والزبون معاً، لأن حالة الخبير هي جزء من منظومة العمل في البرمجة اللغوية العصبية.

ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟

تقوم البرمجة اللغوية العصبية على ثلاثة مفاهيم أساسية هي:

- 1- **الخارطة ليست هي الواقع** The Map is NOT the Territory. وضع هذا المبدأ العالم البولندي ألفريد كورزيبسكي. ويعني به أن صورة العالم في ذهن الإنسان هي ليست العالم. فخارطة العالم في أذهاننا تتشكل من المعلومات التي تصل إلى أذهاننا عن طريق الحواس، واللغة التي نسمعها ونقرأها، والقيم والمعتقدات التي تستقر في نفوسنا. ويكون في هذه المعلومات، في أحيان كثيرة، خطأ وصواب، وحق وباطل، ومعتقدات تكبلنا، وتعطل طاقتنا، وتحبس قدراتنا. ولكن هذه الخارطة هي التي تحدد سلوكنا، وتفكيرنا، ومشاعرنا، وإنجازنا. كما أن هذه الخارطة تختلف من إنسان لآخر، ولكنها لا تمثل العالم. أي أن كل إنسان يدرك العالم ويتصوره بطريقته. فإذا حصل تغيير في العالم فإن الإنسان لا يدرکه إلا إذا حصل تغيير في الخارطة التي في ذهنه. ولكن إذا حصل تغيير في الخارطة (في ذهن الإنسان)، أيا كان هذا التغيير، فإن العالم يكون قد تغير. واستناداً إلى هذا المبدأ فإن بوسع الإنسان أن يغير العالم عن طريق تغيير الخارطة، أي تغيير ما في ذهنه، "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم". أي أن المعرفة الموضوعية التي يدعيها الإنسان ليست في الحقيقة إلا معرفة ذاتية "وما أوتيتم من العلم إلا قليلاً".
- 2- **العقل والجسم هما منظومة واحدة** Mind and Body are one. لتفكير الإنسان ومشاعره وأحاسيسه ما يقابلها في جسمه وفسولوجيته. ولو تغير أي من هذين الطرفين فإن الآخر سيتغير. عندما نتذكر ذكرى مفرحة وسعيدة فإن ذلك ينعكس على قسامات وجهك وهينتك. والعكس صحيح أيضاً، فحين نتذكر ذكرى حزينة مؤلمة فإن ذلك يظهر على وجهك وعينيك وطريقة كلامك.

3- للخبرة الإنسانية هيكل وبناء Experience has a structure. لخبرة الإنسان وتجاربه، وما يتصل بها من تفكير وذكريات، وآلام وآمال، هيكل معين، أو بنية معينة. وإذا تغير هذا الهيكل فإن خبرة الإنسان واستجابته تتغير تلقائياً.

الافتراضات المسبقة

ينتج عن المبدأين الأولين عدد من المبادئ الأخرى يطلق عليها "الافتراضات المسبقة Presuppositions، وهي عبارات ومقولات لو اقتنع الإنسان بصحتها فإنها ستحدث تأثير وتغييراً في نفسه. أهم هذه الافتراضات هي:

- إذا كنت تفعل دائماً ما اعتدت على فعله، فإنك تحصل دائماً على ما اعتدت الحصول عليه.
- لا يوجد فشل بل نتائج.
- الخيار أفضل من اللامباليا.
- أنت لست سلوكك.
- إذا لم تحصل على نتيجة مما تفعله، فافعل شيئاً آخر.
- إن معنى خطابك هو الاستجابة التي تحصل عليها من المخاطب.
- لكل سلوك قصد إيجابي.
- في كل وقت يختار الإنسان أفضل الخيارات المتاحة له.
- يمتلك كل إنسان الموارد التي يحتاجها.
- يستجيب الإنسان لخارطة الواقع التي في ذهنه وليس للواقع نفسه.
- إذا كان شيء ممكناً في هذا العالم فإنه ممكن لي.
- أكثر الأجزاء مرونة، في نظام ما، هو الذي يتحكم بالنظام (قانون أشبي).

محددات الإدراك

يصل إلى عقل الإنسان، عن طريق حواسه، كم هائل من الصور، والأصوات، والكلمات، والمشاهدات، والظروف البيئية. فيخضعها لعملية انتقاء وترشيح، فيقبل منها ما يقبل، ويرفض منها ما يرفض. ثم يشكل في ذهنه خارطة للعالم ذات حدود، فتكون هي عالمه الذي يدركه، ويعيش فيه. وليس له من عالم إلا هذه الخارطة في ذهنه.

العالم في أذهاننا هو غير العالم الذي نعيش فيه، لأن الذي في أذهاننا عالم محدود، مختصر، مبسّس. ولكننا مقتنعون تماماً بأن العالم هو ما نراه، ونسمعه، ونحس به، وليس شيئاً آخر. من أين تأتي هذه الحدود والقيود للعالم الذي ندركه؟ هناك ثلاثة عوامل تحد من إدراكنا للعالم، وتقيده: الحواس، واللغة، والقيم والمعتقدات.

فالحواس هي منافذ العقل إلى العالم، وقنوات الإدراك له. لكن قدراتها محدودة، وإمكاناتها متناهية. فالعين البشرية يمكنها أن تبصر شمعة على بعد عشرة أمتار. إن أقصى مسافة يمكن للعين البشرية أن ترى الشمعة المضيئة في الليلة الظلماء الصافية هي 45 كيلومتراً. والأذن تسمع دقات الساعة التي في يدك. وإذا كان الجو هادئاً خالياً من الضوضاء فيمكن الأذن أن تسمع دقات الساعة على بعد سبعة أمتار كحد أقصى. أما إذا كانت الساعة على مسافة أبعد فإن الأذن البشرية لا تسمع دقاتها. ولحاسة اللمس حدود كذلك. فيمكنك أن تحس بقطعة نقود تسقط على يدك. ولكنك لا تحس بذرة الغبار تسقط على جسمك. و"عتبة الإحساس" هو سقوط شعرة صغيرة على الخد من ارتفاع سنتيمتر واحد. وكذلك الأمر في حاستي الشم والذوق. إذن للحواس حدود للحساسية ندعوها "عتبة الإحساس". ولو لم يكن لحواسنا حدود لما احتجنا إلى التلسكوبات، والمجهر، ومكبرات الصوت، والتلفون، والراديو، والتلفزيون. وأمر آخر يخص الحواس وهو إدراكها أو إحساسها للفروق. فكيف نعرف أن إضاءة الشمعة أهدأ من إضاءة الشمعة ب؟ أو أن درجة حرارة اليد اليمنى أعلى أو أدنى من درجة حرارة اليد اليسرى؟ أو أن وزن الجسم أ أكثر أو أقل من وزن الجسم ب؟ إن السؤال هنا يتعلق بإدراك الحواس للفروق بين الظواهر التي نحس بها.

المحدد الثاني للإدراك هو اللغة. تمثل اللغة أحد المرشحات Filter (جمع مرشح، بكسر الميم وسكون الراء وفتح الشين) للمعلومات الواردة إلى الدماغ عن طريق الحواس. ونعني باللغة الكلام المسموع، أو المكتوب.

هناك ثلاثة عيوب تتعلق بطريقة استخدامنا للغة مما يؤثر على إدراكنا وفهمنا للعالم:

العيوب الأول هو "التعميم" Generalization. نسمع البعض يقول: "لا يوجد أصدقاء مخلصون في هذه الأيام... أو جميع الأفلام سيئة"... "كل شيء ارتفع سعره"... فلان دائماً مشاكس". ويمكن أن نسأل بدورنا: ألا يوجد صديق مخلص واحد في هذا العالم؟... ألا يوجد فلم واحد جيد؟... ألا يوجد شيء واحد لم يرتفع سعره (الماء أو الهواء مثلاً)؟... أليس

هناك وقت أو ساعة لا يكون فيها فلان مشاكس؟... التعميم يقلل من الدقة التي ندرك بها العالم. وكمثال على عملية التعميم قدرتنا على استخدام كلمة معينة مثل كلمة "سيارة" للدلالة على أنواع كثيرة من السيارات.

العيب الثاني في استعمالنا للغة هو "الحذف" Deletion. نقول "سيارته تعطلت"... "ضربه ابن الجيران"... "سافر عبد الله". أي نوع من السيارات تعطل، وما هو العطل الذي أصابها؟ من ضرب من، وأين ضربه، وكيف ضربه؟ إلى أين سافر عبد الله، ومتى سافر، وكيف سافر؟ هنا نجد أن كثيرا من المعلومات قد حذفت ولكننا نكتفي بهز رؤوسنا بنعم أو لا. فربما كانت سيارته قد نفذ وقودها (أي ليس فيها خلل). وربما زيد ضرب عمرو لان الأخير اعتدى على الأول. وربما لو كنا نعلم إن عبد الله قد سافر إلى الحج لما عتبنا عليه. فالحذف ينقص من إدراكنا للعالم كذلك. ولكننا (نمارس) هذا الحذف بطريقة لا واعية. اقرأ العبارات التالية بسرعة.

المحدد الثالث هو **المعتقدات**. ما نقصده هنا من الاعتقاد أو الإيمان هو مفهومهما اللغوي العام، وليس المفهوم الشرعي أو الفقهي الخاص. فنحن نقول إن شخصا ما (يؤمن) بأن مشاهدة التلفزيون تؤثر على تربية الأطفال. أو أن فلانا (يعتقد) بأنه قادر على إنجاز العمل الموكول إليه. أو أن علانا لا (يؤمن) بأنه يستطيع إلقاء المحاضرة. نقول هذا لأن أحد موضوعات الهندسة النفسية هو تغيير الاعتقاد أو تغيير الإيمان. فالإيمان بهذا المعنى اللغوي هو مفهوم محايد، يحتمل الخطأ ويحتمل الصواب. فعندما أقول إنني لا أصلح أن أكون رياضيا محترفا فإن ذلك يعني أنني مؤمن أو معتقد بأنني لا أصلح لذلك. وقد يكون إيماني هذا خطأ إذ من الممكن أن أغير هذا الإيمان أو الاعتقاد وأن أبدأ الطريق لأكون رياضيا محترفا. إن هذه المعتقدات العامة تحد من إدراكنا للعالم. لذلك فإن لنظام الإيمان والاعتقاد أكبر الأثر في حياتنا، سلبا أو إيجابا. فنرفض أموراً، ونقبل أخرى، بناء على إيماننا واعتقادنا بها. وقد يكون فيما نرفضه خير كثير، وفيما نقبله شر كثير، ونحن في الحالين لا نعلم "عسى أن تكررنا شيئا وهو خير لكم، وعسى أن تحبوا شيئا وهو شر لكم". وإذا غير الإنسان من إيمانه أو اعتقاده فإنه يغير إدراكه للعالم. ويضع الإنسان لنفسه حدودا وقيودا بسبب ما يؤمن به. ويمكنه توسيع تلك الحدود ورفع تلك القيود إذا غير نظام الإيمان والاعتقاد لديه.

الحالة الذهنية

الحالة الذهنية Mental state لشخص ما في لحظة ما هي ما يراه الشخص ويتصوره في مخيلته، وما يحدث به نفسه، وما يحس به من شعور، ثم ما ينعكس من ذلك كله على حركاته، وتنفسه، وتعبيرات وجهه، وحركة عينيه. في الفيزياء نتكلم عن حالة الجسم الحركية (مكانه، سرعته، اتجاهه)، أو عن حالة المادة (صلبة، سائلة، أو غازية). كذلك الحالة الذهنية للإنسان (تصوراته، أحاسيسه، مشاعره، وفسولوجيته). وكما يمكن تغيير حالة الجسم المتحرك، أو حالة المادة، باستخدام القوانين الطبيعية، كقوانين الحركة، أو قوانين الحرارة، فكذلك يمكن تغيير الحالة الذهنية إلى حالة جديدة يكون فيها الشعور إيجابيا، كالشعور بالراحة والاطمئنان، أو الحب والحنان، أو النشاط والتحفز؛ بدلا من الشعور السلبي كالحزن، والخوف، والضعف.

حاول أن تتذكر مشهدا، أو حدثا، أو حالة، كنت فيها حزينا، متألما. ارجع بذهنك إلى ذلك الحدث محاولا استعادة تفاصيله لمدة ثوان (لا ننصح بإطالة هذه الفترة). كيف تشعر الآن؟ لا شك أنك تشعر بضيق، ألم...

ارجع إلى قراءة هذا المقال.

والآن حاول أن تتذكر مشهدا، أو حدثا، أو حالة، كنت فيها مبتهجا مسرورا. ارجع بفكرك إلى تلك الحالة، وعش في ذلك الجو لدقيقة أو دقيقتين محاولا أن تستعيد تفاصيل تلك اللحظات السعيدة، ماذا تحس به الآن؟ وما هو شعورك؟ ... هل حصل تغير في شعورك، أو تنفسك مثلا؟ بالرغم من أن الحادث الجميل مضى عليه زمن طويل، ربما سنين عديدة، إلا أنك استطعت أن تستعيد المشاعر ذاتها التي كنت تحس بها في ذلك الوقت. بكلمة أخرى استطعت أن تغير حالتك الذهنية إلى حالة انشراح.

ارجع إلى قراءة هذه السطور. ماذا حصل لتنفسك؟ ربما أخذت نفسا عميقا. في اللحظة التي تكون فيها منشغلا بقراءة هذه الأسطر تختفي تلك الصور، أو الذكريات، السعيدة منها والحزينة، من ذهنك، ولكنك تستطيع استدعاء أي منها عندما تشاء.

الأركان الثلاثة للنجاح

تقول البرمجة اللغوية العصبية أن للنجاح والتفوق ثلاثة أركان:

- تحديد الحصييلة،
- والاستعمال الأمثل للحواس،
- والمرونة أو القابلية على التغيير،

البرمجة اللغوية العصبية هي علم وفن لصناعة النجاح، وللوصول إلى التفوق. وأول خطوة في هذا الطريق هي تحديد الهدف أو **الخصيصة**. ماذا تريد؟ بالرغم من بساطة السؤال وبداهته فإن الكثير يفاجأ بعدم قدرته على الإجابة عنه. لا يمكن لأحد أن يخبرك عما تريد، لأنه لا يعرف ماذا تريد. قد تكون وظيفة، أو شهادة، أو امرأة، أو مالا، أو نصرا رياضيا، أو العيش بسلام مع زوجتك، أو أن تكون زعيما، أو كاتباً لامعا، أو... المهم أن يكون لك هدف واضح محدد لكل نشاط، أو فاعلية، أو عمل تقوم به.

إرهاق الحواس يعني جمع المعلومات. وبقدر ما تكون الحواس مرهفة، تكون كمية المعلومات ونوعيتها مساعدة ومعينة على تحقيق الانتقال من الحالة الراهنة إلى الحالة المطلوبة.

أما **المرونة** فهي مقارنة الحالة الراهنة مع الحالة المطلوبة لمعرفة الوسائل والسبل والمهارات التي تحتاجها للوصول إلى الأخيرة. وهذه الوسائل والسبل والمهارات ندعوها **"الموارد"** وهي تعني إيجاد خيارات جديدة، أي الاستعداد للتغيير. تغيير العادات، والميول، والمعتقدات، والقيم، والمعايير، والسلوك. فإذا أردت الوصول إلى هدف محدد ثابت، فلا بد من أن تكون لديك المرونة في وسائلك، فتكون قادرا على تغيير تفكيرك، وسلوكك، ومشاعرك. أما إن كانت وسائلك جامدة لا تتغير، فإنك تحتاج إلى تغيير هدفك. إن أحد المبادئ الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية هو: إذا كانت الطريقة التي تعمل بها توصلك إلى نتيجة معينة، فإن استمرارك في الطريقة نفسها سيوصلك إلى النتيجة نفسها في كل مرة. بكلمة أخرى أنك لا تستطيع الوصول إلى هدف ثابت وضعته لنفسك، لأنك قيدت نفسك بالهدف الذي تصل إليه في كل مرة بإتباع الطريقة نفسها.

النظام التمثيلي وأنماط الإدراك

يتم الإدراك الحسي عن طريق ورود المعلومات إلى الدماغ من الحواس الخمس: البصر، والسمع، واللمس، والشم، والذوق. ويقوم الدماغ بتجفير المعلومات ثم تفسيرها، وبالتالي فهمها. سنصطلح على إطلاق كلمة الإحساس ليشمل حاسة اللمس (النعومة والخشونة، والحرارة والبرودة)، والإحساس النفسي، كالشعور، أو التعب، أو الحزن، أو الفرح، أو الغضب. وسندرج هذه المشاعر والعواطف والأحاسيس أيضا تحت كلمة الإحساس. فالإحساس إذن يشمل حاسة اللمس، و الإحساس بالمشاعر المختلفة.

يمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة من هذه الحواس الخمس نمطا Mode خاصا للإدراك. فالإدراك الناتج عن (رؤية) شيء هو النمط الصوري Visual (نسبة إلى الصورة)، والإدراك الناتج عن (سماع) صوت هو النمط السمعي Auditory، والإدراك الناتج عن (الإحساس) بشيء هو النمط الحسي Kinesthetic. وهناك إدراك يشترك فيه نمطان أو أكثر من أنماط الإحساس، كأن نرى طائرا (صوري) يغرد (سمعي). كما يمكن تحويل الإدراك من نمط إلى نمط. فعندما نسمع صوت الطائرة (نمط سمعي) فإننا نتصور شكل الطائرة (نمط صوري) وهي تطير في السماء.

عندما ننظر إلى شخص (صديق مثلا) يجلس أمامك، فإن صورته تصل إلى الدماغ عن طريق العين بواسطة الضوء الذي يصدر (أو على الأصح ينعكس) عن جسم الشخص. في هذه الحالة نقول إن الرؤية هي رؤية خارجية، لأن مصدرها خارجي، والآن بعد أن يذهب الصديق يمكنك أن (تتصوره) في ذهنك فتري وجهه وعينييه، ولون ملابسه، وكأنه موجود أمامك. في هذه الحالة تكون رؤيتك للصديق رؤية داخلية، لأن مصدرها داخلي من المعلومات التي تختزنها في ذاكرتك. وتنتهي الرؤية الخارجية بغياب المرئي عن العين. أما الرؤية الداخلية فتبقى مختزنة في الذاكرة نستطيع استدعاءها متى شئنا

وعندما نسمع صوت الطائر المغرد الواقف على شجرة قريبة، يكون سمعك خارجيا، لأن الصوت أت من مصدر خارجي. ولكنك أيضا تستطيع أن تتخيل صوت الطائر يغرد فيكون سمعك في هذه الحالة داخليا مصدره ذاكرتك. وكذلك الأمر في النمط الحسي، يكون تارة خارجيا، كنعومة المقعد الذي تجلس عليه، أو ضيق الحذاء الذي تلبسه؛ أو يكون داخليا، كتذكرك للجو البارد، أو وخزة إبرة الطبيب في الأسبوع الماضي، أو شعورك بالفرح، أو الحزن. من هنا فبإمكانك أن تتخيل مشهدا يشترك فيه واحد أو أكثر من الأنماط المذكورة. فيمكنك أن تتخيل نفسك وأنت تجلس على كرسي في غرفة باردة (حسي)، وأمامك طفل (صوري) يصرخ (سمعي). أي أن الأنماط الثلاثة تشترك في هذا المشهد الذي تتصوره. بكلمة أخرى فإن الصورة الذهنية لهذا المشهد تتألف من ثلاث مركبات (أنماط)، صورية، وسمعية، وحسية. إلا أن مشاركة هذه المركبات الثلاث في تشكيل المشهد في ذهنك ليست متساوية.

وهنا نأتي إلى حقيقة مهمة سنحتاج إلى الرجوع إليها فيما بعد، وهي: إن لكل إنسان طريقته الخاصة في تشكيل المشهد الداخلي في ذهنه من المركبات الثلاث. أنماط التفكير المتنوعة هذه، وكيفية تشكلها في ذهن الإنسان، تدعى بالنظام التمثيلي Representational System.

النميطات

لكل نمط من الأنماط الرئيسية الثلاثة (الصورية، والسمعية، والحسية) خصائص، وصفات، ومزايا. فالنمط الصوري هو رؤية صورة من الذاكرة، أو صورة يتم إنشاؤها في الذهن. ولكن لهذه الصورة حجم، وإطار، ووضوح، وإضاءة. وقد تكون ملونة، أو غير ملونة. وقد يكون إطارها دائرياً، أو مربعاً، أو مستطيلاً، أو تكون بلا إطار. وقد تكون واضحة، أو غير واضحة. كل هذه التفاصيل الدقيقة تسمى النميطات Submodalities (النميطات جمع نميط وهو تصغير نمط).

وللنمط الصوتي نميطات: كثدة الصوت، ودرجة الصوت، والإيقاع، والنغمة، ... الخ. وكذلك للنمط الحسي نميطات خاصة به: درجة الحرارة أو البرودة، درجة الخشونة أو النعومة، مقدار الصلابة أو اللينة، مقدار الوزن، شدة الألم،

...

تذكر موقفاً أو حدثاً مفرحاً. تخيل صورة ذلك الحدث بتفاصيله قدر الإمكان. كيف ترى الصورة في ذهنك؟ هل هي ملونة؟ هل هي مضيئة أم معتممة؟ هل هي قريبة منك أم بعيدة؟ حاول أن تقرب الصورة إليك. ارفع درجة إضاءتها. كيف تشعر الآن؟ قد تكون أكثر انشراحاً. والآن أبعد الصورة عنك وقلل إضاءتها حتى تصبح معتممة أو مظلمة. لاحظ كيف يؤثر ذلك في شعورك. قد تكون أقل انشراحاً. أي أن تغيير النميط يغير استجابتك، أي يزيد شعورك بالصورة، أو يقل، تبعاً لوضوح الصورة، أو حجمها، أو زاوية النظر إليها... الخ. لاحظ أن استجابتك للنميطات ليست متساوية. فهناك نميطات تستجيب لها أكثر من غيرها.

وللنمط السمعي نميطات أيضاً. تخيل نفسك تتحدث إلى مجموعة من الناس. ارفع شدة (حجم) صوتك وكأنك تهز منصة الخطابة هزاً، ثم اخفض صوتك كأنك تكلم شخصاً قريباً منك. أسرع في كلامك، ثم ابطء به. ربما يكون الصوت ذا درجة عالية، أي صوت ناعم كصوت المرأة؛ أو درجة منخفضة، أي صوت خشن كصوت الرجل (الشكل التالي يوضح الفرق بين شدة الصوت ودرجة الصوت).

وكذلك للنمط الحسي نميطات، كأن تتخيل نفسك تحمل ثقلاً، فتزيد من وزنه، ثم تنقص منه. ومن النميطات الحسية، مثلاً، مقدار حرارة الجو وبرودته؛ وخشونة المقعد الذي تجلس عليه، ونعومته؛ ومقدار شدة الألم أو اللذة، و الطعم، و الراحة؛ والمشاعر والأحاسيس المختلفة. وقد يكون لكل من هذه المشاعر والأحاسيس موقع في الرأس، أو الصدر، أو البطن. وقد يكون لها حجم، وشكل، وصلابة، ومرونة، ، ولمس... الخ.

إشارات الوصول العينية

ترتبط الأنماط الداخلية الستة بمناطق معينة من دماغ الإنسان. وعندما يدخل الإنسان في واحد من هذه الأنماط تتحرك عيناه باتجاه معين للوصول إلى منطقة الدماغ التي يكون فيها ذلك النمط، وعندما ينتقل ذهن الإنسان إلى نمط آخر من تلك الأنماط الستة تتحرك عيناه باتجاه آخر... وهكذا لكل نمط اتجاه لحركة العينين نسميها إشارات الوصول العينية Eye Accessing Cues. وفيما يلي بيان باتجاه حركة العينين لكل نمط من الأنماط الستة (الحركة هي حركة عينيك، والاتجاه بالنسبة لك):

النمط	حركة العينين
صور داخلية من الذاكرة	للأعلى إلى جهة اليسار
صور داخلية إنشائية	للأعلى إلى جهة اليمين
سمع داخلي من الذاكرة	إلى جهة اليسار
سمع داخلي إنشائي	إلى جهة اليسار
سمع داخلي ذاتي	للأسفل إلى جهة اليسار
إحساس داخلي	للأسفل إلى جهة اليمين

لكل شخص نمط يغلب عليه. فنقول أن النمط الغالب أو المفضل Dominant or Preferred Mode على تفكير الشخص الفلاني هو النمط الصوري (ص)، أو السمعي (س)، أو الحسي (ح). هل يمكنك أن تتوقع ما هو النمط الغالب على ذهن الرسام؟ أو الشاعر؟ أو الموسيقي؟ أو الرياضي؟

كذلك يمكن استنباط النظام التمثيلي للشخص من الكلمات التي تصدر عنه، وهو ما ندعوه بـ "لحن الخطاب" Predicate. فالملاحظة الدقيقة للكلمات في مجمل كلام الإنسان تدل على غلبة نمط من الأنماط الثلاثة على تفكيره. معرفة النمط الغالب على الشخص المقابل تساعد على التفاهم معه، سواء كان ذلك في عملية التفاوض، أو البيع، أو الشراء، أو مع المريض، أو التعامل مع المدير، أو الصديق. أي التعامل مع شخص واحد. أما التعامل مع مجموعة من الناس، في محاضرة، أو خطبة، أو دعاية، أو إعلان، فإن الأسلوب المناسب هو استخدام مزيج متوازن من الكلمات الصورية، والسمعية، والحسية، وعدم الاقتصار على نمط واحد.

تدعى عملية التعرف على النظام التمثيلي لشخص معين بالاستنباط Elicitation. تتم عملية الاستنباط عادة بأن توجه إلى الشخص أسئلة متنوعة تدخله في حالات ذهنية متنوعة، ثم ملاحظة إشارات الوصول العينية له، وفحوى خطابه من الكلمات التي يصف بها خبرته أو تجربته.

يمكن القيام بعملية الاستنباط عن طريق المعايرة Calibration وهي ملاحظة التغييرات الفسيولوجية التي تطرأ على شخص عند انتقاله من حالة ذهنية إلى حالة ذهنية أخرى، ثم استخدام تلك التغييرات للاستدلال على حالته الذهنية فيما بعد. فعندما نطلب من شخص أن يدخل في حالة ذهنية إيجابية، أي حالة يكون فيها سعيدا منشرحاً، فإن هناك عدداً من التغييرات الفسيولوجية تحصل له كاستجابة لا شعورية لتغير حالته الذهنية. ومن أهم هذه التغييرات:

التنفس

شكل الشفة السفلى

قسمات الوجه

لون البشرة

الغممة الصوتية

وعندما تسأل الشخص أن ينتقل إلى حالة ذهنية سلبية، كموقف مؤلم يتذكره، فستلاحظ ما يطرأ على العلامات الأربعة المذكورة. وبعد أن تتعرف على هذه المفاتيح، وعلاقتها بحالته الذهنية يمكنك القيام بعكس العملية. أي يمكنك معرفة الحالة الذهنية من ملاحظة أوضاعه الفسيولوجية. فتعلم بأنه فرح، أو حزين، أو غضبان، أو خائف... الخ من ملاحظة تلك العلامات. ونمارس في حياتنا اليومية قدراً من هذه (الفراسة)، وخاصة مع أفراد العائلة والأصدقاء. فكم مرة تسأل صديقك: لماذا أنت حزين، أو غضبان، أو مسرور... وذلك بمجرد النظر إليه وملاحظة تلك العلامات أو بعضها. وكثيراً ما يتغير لون الإنسان الخائف إلى الصفرة، ويرتفع معدل تنفسه، وتتوسع عيناه. والشخص الذي يخجل يتغير لون وجهه إلى الحمرة. والشخص الحزين ينظر إلى الأسفل، وتصبح شفته السفلى أدق، وهكذا.

إن معرفة النظام التمثيلي، وأنماط التفكير، وإشارات الوصول العينية، والمعايرة، قد تبدو سهلة. وهي كذلك حقاً. ولكن إجادتها تحتاج إلى خبرة وتدريب. قيادة السيارة، ولعب كرة القدم، واستعمال الحاسب، أمور ليست صعبة، ولكنها تتطلب قدراً من التدريب والخبرة والمهارة. إن من يعمل في البرمجة اللغوية العصبية، واكتسب الخبرة والتجربة، يستطيع أن يعرف الأمور المذكورة في دقائق معدودة. بل يستطيع في كثير من الحالات أن يعرف ماذا يدور في ذهن الجليس دون أن يسأله.

الألفة

نقول إن شخصين (صديقين، زوج وزوجة، معلم وتلميذ، زبون وصاحب عمل، رئيسي وفدين للتفاوض... الخ) في حالة ألفة. الألفة هي علاقة إيجابية، أو رابطة تربط شخصين. يمكنك ملاحظة شخصين يجلسان في مطعم، أو مقهى، يتحدثان. لاحظ كيف يجلسان، كيف يتحدثان، كيف يحركان أيديهما، كيف ينظران، كيف يبنتسمان أو يقطنان وجهيهما. دقق النظر والملاحظة في ذلك كله. سوف تجد أن الشخصين المنسجمين انسجاماً عالياً يتشابهان في سلوكيهما تشابهاً كبيراً. فهما يجلسان الجلسة نفسها، وهما يحركان رأسيهما وأيديهما بطريقة واحدة، وبسرعة واحدة. كما أن نبرة الكلام واحدة، وشدته واحدة، ونوع الكلمات متجانسة. وإذا دقت أكثر وأكثر ستجد انهما يتنفسان بمعدل واحد. وتبدو أنماطهما ونميطاتهما متطابقة أو متقاربة. هذه الحالة من التوافق بين شخصين هي ما نسميها بالألفة Rapport.

في عمليات البيع والشراء، أو التفاوض، أو التعليم، أو العلاج، تكون هذه الألفة على رأس المهمات، بل أولى المهمات التي يجب تحقيقها، وإلا فلن يكون هناك بيع ولا شراء، ولن تكون هناك نتيجة من التفاوض، ولن يكون هناك تعليم ولا علاج. إذا لم تكن هناك ألفة بين الطرفين فانهما سيتحاوران، أو يتخاطبان وكأن كل واحد منهما في واد غير الوادي الذي فيه الآخر.

للألفة مستويات عدة يمكن تحقيقها كلها أو بعضها، وهي:

- **مستوى التعبيرات:** كطريقة الجلوس، وحركات اليدين والعينين، واللباس، وتعبيرات الوجه والجسم، والتنفس.
 - **المستوى السمعي:** كارتفاع الصوت وانخفاضه، ونغمته، ودرجته، وسرعته
 - **المستوى اللغوي:** نوع الكلمات المستخدمة، وفيما إذا كانت صورية، أم سمعية، أم حسية، أي لحن الخطاب.
 - **مستوى المعتقدات والقيم:** المعتقدات، والقيم، والمعايير، والأذواق.
 - **مستوى البرامج العالية:** تفضيل بعض التصورات والمفاهيم، كتفضيل الإجمال أو التفصيل، أو القرب والبعد، كتفضيل البعد عن المشاكل أو الاقتراب من الحلول.
- يتطلب إيجاد الألفة وتعميقها إلى أمرين اثنين. الأول، أن تكون قوي الملاحظة، مرهف الحواس لترصد خصائص الجليس- تنفسه، طريقة كلامه، حركة رأسه ويديه، وتعبيرات جسمه. الأمر الثاني أن تكون لديك الخبرة والمهارة لتكييف تنفسك، وطريقة كلامك، وحركاتك لتكون مرآة لصاحبك.
- ويمكنك تعميق الألفة وزيادتها إذا عرفت النمط الغالب للجليس، والنميطات الحرجة له، عن طريق الاستنباط والمعايرة. فعندما يكون النمط الغالب للجليس هو النمط الصوري يمكنك أن تقول له مثلا:
- أرى خلل الرماد وميض برق ويوشك أن يكون لها ضرام
- أما إذا كان النمط الغالب له هو النمط السمعي، فتقول له:
- لقد أسمعت لو ناديت حيا ولكن لا حياة لمن تنادي
- وستجد أن استجابته تكون عالية فتتوثق روابط الألفة بينكما.

البرامج العالية Meta Programmes

إضافة إلى الأنماط الغالبة، والنميطات الحرجة، ولحن الخطاب الذي يتميز به إنسان عن آخر، فإن هناك مميزات أخرى، تدعى البرامج العالية، تحدد طريقة تفكير الإنسان، وسلوكه. وإذا ما عرفنا هذه البرامج أو الاستراتيجيات لشخص ما، فإنه يكون من السهل التعامل معه، والتأثير فيه. يوجد عدد كبير، يزيد عن المائة، من هذه البرامج العالية، منها:

- اللذة أم الألم
- الضرورة أم الإمكان
- في الزمن أم خلال الزمن
- الاقتراب أم الابتعاد
- الإجمال أم التفصيل

المجارة والقيادة

يمكنك القيام بملاحظة الألفة لدى الآخرين. كذلك يمكنك إجراء بعض التجارب لترى التأثير الكبير الذي تستطيع أن تحققه عن طريق إيجاد الألفة وتعميقها. هذه الألفة تعتبر جسرا بينك وبين الآخر، وتفتح الطريق بينكما للتأثير أو التأثير. وربما يغير الجليس بعضا من عناصر الألفة الأربعة، فتقوم أنت بتغيير مقابل من جانبك لإدانة حالة الألفة. وما قد فعلته في هذه الحالة هو عملية مجارة Pacing. وفي أثناء مجاراتك يمكنك أن تأخذ المبادرة فتقوم أنت بتغيير مقصود في سلوكك وستجد أن المقابل يجاريك بدوره، أو يتبعك. بكلمة أخرى فانك تقود الجليس. وهذه هي عملية القيادة Leading. وغالبا ما تقترن العمليتان فنقول إن هناك عملية مجارة وقيادة Pacing and Leading. وبهذه الطريقة يمكنك أن تقنع الشخص بما تريد، أو أن تحصل منه على ما تريد، كأن تتم صفقة بيع، أو توقيع اتفاقية، أو إقناعه بأفكارك. هل جربت المجارة والقيادة مع الأطفال الصغار لإقناعهم بالقيام بأمر، أو الانتهاء عنه؟

في حياتنا اليومية نمارس المجارة مع الآخرين وندعوها في بعض الأحيان "المجاملة". وما المجاملة إلا مجارة للجليس في معتقداته، أو قيمه، أو معايير له لمد الجسور معه. وكثيرا ما نلجأ إلى هذا الأسلوب إذا كنا مع شخص لم نكن نعرفه من قبل.

الوصف الثلاثي

تخيل نفسك وأنت تتحدث مع شخص ثان، قد يكون صديقك، أو رئيسك في العمل، أو أي شخص آخر. يمكنك وصف هذا المشهد من خلال ثلاثة مواقع تدركه بها:

- 1- من وجهة نظرك أنت. أي أنك ترى بعينيك ما يجري. ما هو إحساسك في هذه الحالة؟
- 2- من وجهة نظر الشخص المقابل. فأنت تتخيل المشهد من خلال رؤيتك له بعيني جليتك. انظر إلى نفسك وأنت تتحدث وتتفعل. ما هو شعورك تجاه نفسك الآن؟ هل هو الشعور نفسه في الموقع الأول؟ ربما وجدت من سلوكك ما لا يعجبك. وإذا كنت في جدال أو خصومة مع الشخص المقابل فستجد أن هناك ما تود لو أنك لم تقله، أو لم تفعله.
- 3- من وجهة نظر شخص ثالث كمراقب خارجي ينظر إلى ما يجري بينك وبين صاحبك. وهنا أيضا سيكون إحساسك مختلفا. فأنت هنا كمراقب لما يجري بين الاثنين.

إن تخيل هذه المواقع الثلاثة يفيدنا كثيرا في تحقيق التوازن بين وجهة نظرنا ووجهات نظر الآخرين، ويساعدنا على الوصول إلى موضوعية أكبر، وتقييم أدق لسلوكنا.

الانسجام

لكل إنسان عدد من الشخصيات المخبوءة في داخل نفسه. فأنت مثلا موظف، ورب أسرة، وعضو في النادي الرياضي، وتمارس الكتابة، وتطمح أن يكون لك عمل تجاري إضافي لزيادة دخلك. أي أن لك خمس شخصيات متنوعة. ولكل جانب من جوانب حياتك هذه متطلبات من الاهتمام والوقت والجهد. فهل يسمح وقتك أن تؤدي وظيفتك بجدارة، وان تعطي زوجتك وأولادك حقه من الرعاية والاهتمام، وان تمارس رياضتك المفضلة، وان تكتب وتكون كاتباً مجيداً، وان تقوم بعمل تجاري إضافي لحاجتك إلى دخل إضافي؟ إذا كنت تعطي كل ذي حق حقه من هذه الشخصيات الخمسة الموجودة في داخلك، ولا تشعر بأنك (موزع)، أو أنك في صراع داخلي، فانك في حالة انسجام Congruence.

ولكن في حالات كثيرة لا يكون الأمر كذلك. وهنا نقول بان الإنسان هو في حالة عدم انسجام (مع نفسه). فيصبح موزع الفكر، مشتت الضمير، كلامه غير مطابق لسلوكه "لم تقولون ما لا تفعلون". وإذا كان الإنسان في حالة عدم انسجام داخلي فان فاعليته تكون ضعيفة. ويمكن هنا أن يسأل المرء نفسه: ما هي الحصيلة التي يريدونها؟ لان حالة الانسجام أو عدم الانسجام مرتبطة ارتباطا وثيقا بالحصيلة. فهل يريد هذا الإنسان أن يكون موظفا ناجحا، أو أبا ممتازا، أو رياضيا لامعا، أو كاتباً شهيراً، أو تاجرا مرموقاً؟ ربما يكون الجواب انه يريد ذلك كله. لا بأس في ذلك، ولكن ما هي الحصيلة النهائية التي يريدونها؟ وهل له من المهارات والموارد ما يستطيع بها تحقيق ذلك كله؟

يرتبط الانسجام ارتباطا وثيقا بنظام الاعتقاد الذي يعتقد الشخص، والقيم التي يؤمن بها. ذلك أن الاعتقاد والقيم تهيمن على حياة الإنسان، وربما تؤدي إلى نشوء الصراع بينه وبين الآخرين. فالقيم تحدد ما هو هام بالنسبة لنا. وينشأ الصراع إذا أصررنا على أن ما هو هام بالنسبة لنا هو هام بالنسبة للآخرين. كذلك يمكن أن تتولد حالة صراع داخلي في نفوسنا بسبب قيم غير متجانسة نؤمن بها. أي أننا نكون أمام خيارات (صعبة). هل أفعل هذا الأمر، أم لا أفعله؟ هل أذهب لممارسة رياضتي المفضلة، أم ازور أصدقائي؟ هل أساعد هذا المحتاج، أم أدخر المبلغ الذي لدي؟ هل أتزوج هذه المرأة التي أحبها والتي هي من عائلة أو مجتمع مختلف، أم لا؟

الاتحاد والانفصال

تخيل نفسك وأنت تركب حصانا. احضر الصورة كاملة في ذهنك بأنماطها الثلاثة: الصورية والسمعية والحسية. انك راكب حصانا لونه (اختر اللون الذي تريد)، تسمع وقع حوافره وهو يسير، وتحس بعضلات رجلتك واهتزاز جسمك وأنت تركبه. والآن تصور نفسك وأنت تجلس على كرسي ترقب ذلك الفارس الذي هو أنت أيضا. أي أنك هنا تقوم بدورين: دور الراكب، ودور المراقب الذي يراقب الراكب. في الحالة الأولى كنت في حالة اتحاد Association مع الحدث. والحالة الثانية كنت في حالة انفصال Dissociation عنه. ولكل حالة من الحالتين استعمالات وفوائد في البرمجة اللغوية العصبية. ففي كثير من أساليب البرمجة اللغوية العصبية يقتضي الأمر أن تكون الحالة الذهنية في حالة اتحاد، وفي أساليب أخرى تكون في حالة انفصال. في حالة الاتحاد تتخيل نفسك وأنت تعيش الحدث، وتتفعل به، فترى وتسمع وتحس بما يحيط بك، فتكون استجابتك مباشرة للحدث. أما في حالة الانفصال، فأنت تراقب الحدث ولا تعيشه بالرغم من كون الشخص الذي تراه هو أنت. ولذلك فان استجابتك تكون ضعيفة أو معدومة في هذه الحالة.

إذا كنت تشعر بألم كالصداع مثلا، فيمكنك الدخول في حالة ذهنية وأنت تتألم من الصداع، ثم تجري عملية انفصال فيكون الشخص الذي يتألم من الصداع (الذي هو أنت) أمامك تراقبه، ثم تبعد صورته شيئا فشيئا حتى تختفي. كرر ذلك عدة مرات وستجد الفارق الكبير خلال دقائق.

الإرساء

لكل حالة ذهنية مشاعر متحدة معها. فحالة الإشراف والتألق تصاحبها مشاعر الثقة بالنفس، والسعادة، وحالة الحزن والكآبة تصاحبها مشاعر المرارة، والهزيمة، والضعف. ولهذه المشاعر، الإيجابية منها والسلبية اثر كبير على التفكير والسلوك. يحتاج الإنسان دوماً في حياته إلى مشاعر إيجابية ليقوم بأداء فعالياته بكفاية عالية. ولكن كيف يتسنى له أن يحوز على تلك المشاعر الإيجابية في اللحظات التي يحتاجها فيها؟ تلك اللحظات قد تكون على منبر الخطابة، أو على مسرح التمثيل، أو على ساحة الألعاب الرياضية، أو في قاعة الدرس، أو في مكتب العمل، أو مع الضيوف، أو في الامتحان، أو في ساحة المعركة. هل هناك طريقة لإيقاد جذوة المشاعر الإيجابية عندما يحتاجها الشخص؟ أو لإطلاقها كما يطلق زناد النار، فتغور المشاعر السلبية، وترتفع راية المشاعر الإيجابية؟ الجواب لحسن الحظ: نعم. ومن أهم هذه الطرق ما يعرف بالإرساء Anchoring.

تتغير حالة الإنسان الذهنية باستمرار، وكأن فلماً سينمائياً يمر أمامه. ولكن مشاهد هذا الفلم غير منظمة. فتارة تمر في ذهنه مشاهد تنتج عنها مشاعر إيجابية، وتارة تكون مشاهد ذات مشاعر سلبية. ولكن هذه الحالات الذهنية المتنوعة لا تأتي إلا بسبب مثيرات أو منبهات كانت قد ارتبطت بها بطريقة من الطرق. وقد تكون هذه المنبهات صورية، أو سمعية، أو حسية. أي أنها في الواقع أنماط للإدراك تكون إما خارجية، أو داخلية. فقد ترى وأنت تسير في الطريق شجرة معينة. وحال رؤيتك للشجرة تقفز إلى ذهنك صورة أو مشهد أو إحساس معين مما هو مخزون في ذاكرتك. أو في عقلك الباطن. مثل هذه العملية تتكرر باستمرار في حياتنا وبشكل عفوي. كذلك فإن الحالة الذهنية التي نتجت عن رؤيتك للشجرة قد تؤدي إلى حالة ذهنية أخرى. وهذه بدورها تؤدي إلى حالة تالفة، وهكذا تتعاقب الأنماط المتنوعة بحسب خصائص النظام التمثيلي لذهنك حتى تستقر إلى حالة ذهنية إيجابية أو سلبية.

تستخدم عمليات الإرساء في علاج الخوف، أو الوهم، وفي تغيير السلوك. ويستعمل هذه الطريقة كثير من الزعماء والقادة، ورجال المبيعات، والمفاوضون. كذلك يمكن لعمليات الإرساء أن تضع حداً لكثير من المشكلات الزوجية، والخصومات العائلية، وتوفير الثقة بالنفس للطلاب أثناء أدائهم الامتحانات. وفي الحقيقة يمكن الاستفادة من الإرساء في كافة نواحي النشاط الإنساني.

الإرساء موجود دائماً في حياتنا من دون أن نشعر به. وبعض هذا الإرساء يولد حالات ذهنية سلبية. أي تنتج عنه مشاعر سلبية. ومن أمثلة الإرساء السلبية ما يحصل لشخص عندما يموت أحد أفراد عائلته. يأتي الناس لتعزية هذا الشخص. وأثناء التعزية والمصافحة يضع هؤلاء المعزون (أو بعضهم) يدهم اليسرى على كتف الشخص المصاب. فينشأ عند هذا الشخص إرساء سلبي. الحالة الذهنية هي الحزن لفقد عزيز عليه، والمراسة هي وضع اليد على الكتف الأيمن. بعد مضي مدة على حادث الوفاة، شهور، أو سنوات، يبقى هذا الشخص حساساً إذا ما وضع أحد يده على كتفه الأيمن. إذ أنه سيتذكر في الحال ذلك الجو المحزن وتتغير حالته الذهنية إلى تلك الحالة التي نتجت عن الوفاة، فيغمره شعور بالحزن لم يكن يريد.

لعلاج هذه الحالة من الإرساء السلبي، يجب القيام بإرساء معاكس. فيتذكر الشخص حالة يكون فيها فرحاً مستبشراً، ويضرب كتفه الأيسر (الكتف المقابل لمراسة الحزن) حتى يؤسس إرساء إيجابياً تكون مرساته على كتفه الأيسر. فإذا حدث ولمس أحد كتفه الأيمن فستنتقل الحالة السلبية، فيقوم هو بإطلاق الإرساء الإيجابي بلمس كتفه اليسرى. هنا يحصل نوع من التعادل بين الإرسائين. ولكنه يبادر فيلمس كتفه اليسرى مرة أخرى فيتغلب الإرساء الإيجابي على الإرساء السلبي، فيتخلص من مشاعر الحزن بهذه الطريقة.

تكون الحالة الذهنية السلبية في بعض الحالات قوية بحيث أن الإرساء لا يقوى على إزالتها تماماً. هنا يمكن استخدام سلسلة من المراسي (جمع مرسة) بالطريقة التالية: اختر حالتين ذهنتين، لتكن الأولى شعوراً طبيعياً (حيادياً)، والثانية شعوراً بالانشراح والتألق. كذلك اختر مرساتين، لكل حالة مرسة. إصبعين من أصابع اليد مثلاً، ولتكونا السبابة والوسطى. احضر الحالة الطبيعية في ذهنك وأطلق المرسة الأولى. اخرج من هذه الحالة واحضر الحالة الانشراحية ثم أطلق المرسة الثانية. ارجع إلى الحالة التي تريد إبعادها، وهي حالة الحزن ثم أطلق المرسة الأولى وانتظر حتى تبلغ قمة الحالة الطبيعية. والآن أطلق المرسة الثانية لتدخل في الحالة الانشراحية. إن ما فعلته هنا هو أنك استخدمت المرسة الأولى لنقل ذهنك من الحالة المحزنة إلى الحالة الطبيعية، ثم استخدمت المرسة الثانية لنقل ذهنك من الحالة الطبيعية إلى الحالة الانشراحية. ويمكنك تأسيس سلسلة من المراسي تصممها بالطريقة التي تريدها.

مولدات السلوك الجديد

كلما ذكرناه عن الإرساء يتعلق بحالات ذهنية مرتبطة بالماضي، إما حالات سلبية بقصد إزالتها، وإما حالات إيجابية نريد لها حضوراً في الوقت المناسب. لكن يمكننا استعمال عملية الإرساء للمستقبل كذلك. وفي هذه الحالة تسمى العملية "مولد السلوك الجديد- بكسر اللام وتشديدها"، أو عملية الترسخ Mental Rehearsal. أنك تريد أن تصبح خطيباً موهوباً. احضر في ذهنك صورة الخطيب الذي يعجبك أن تكون مثله. قد يكون خطيباً حقيقياً، وقد يكون خطيباً في فلم سينمائي، وقد يكون خطيباً تبتدعه أنت. راقب هذا الخطيب (النموذج) وهو يخطب، لاحظ استجابة المستمعين له، حركة

يديه، نبرات صوته، نظرات الجمهور له، حتى تصل إلى الحالة المثلى التي تريدها. الآن ضع نفسك مكان هذا الخطيب، وابدأ بالخطابة، ولاحظ استجابة المستمعين لك، وإعجابهم بك، ونظراتهم إليك. كرر هذا المشهد في ذهنك حتى تتكون الحالة الذهنية المطلوبة. والآن أطلق إشارة التوليد (تشبه إشارة المرساة). بعد ذلك يمكنك من ممارسة الخطابة في ذهنك بالطريقة التي أردتها، في أي وقت تشاء، وذلك بإطلاق إشارة التوليد. وهكذا سيتولد لديك سلوك جديد يقربك أكثر وأكثر من هدفك النهائي، وهو أن تكون خطيباً لامعاً.

الإناطة

الإناطة (وتدعى أيضاً التأطير) هي التعليق والإلصاق، وتعني في البرمجة اللغوية العصبية وضع الأشياء في سياق (أو إطار) مختلف لإعطائها معنى جديداً مختلفاً. لدينا عمليتان رئيسيتان:

عملية الإناطة Framing (أو عملية التأطير)، وعملية تحويل المناط Reframing (أو عملية إعادة التأطير). تستعمل في البرمجة اللغوية العصبية منطقات (أطر) عديدة أهمها:

مناط الحصيلة: التركيز على الحصيلة المطلوبة
مناط العواقب: يستعمل للتعرف على العواقب والتأثيرات
مناط الدليل: التركيز على معرفة ما إذا تم تحقيق الحصيلة أم لا
مناط الإعادة: يستعمل لتلخيص الكلام أو تأكيده، أو توضيحه
مناط "كما لو أن...": يستعمل للمساعدة في حل المشكلات، وذلك بالتظاهر بأن شيئاً ما قد حصل مما يساعد على إيجاد حل

مناط الاتفاق: التركيز على المساحة المشتركة، وجوانب الاتفاق، يستعمل في التفاوض

مناط العلاقة: يستعمل للمحافظة على موضوع الحديث، وعدم الخروج عنه

المناط المفتوح: يستعمل لفتح الباب للأسئلة والنقاش

مناط الاكتشاف: الاستعارة والمجاز، الاستقراء واكتشاف القواعد من الجزئيات

مناط التباين: يستعمل للتعرف على الآراء والأفكار المختلفة

مناط الغرابة: المفاجئات، والدعابة ورفع الكلفة

أما

* تحويل مناط المحتوى Content Reframing، حيث يتغير المعنى. كان الناس يعيرون قبيلة "أنف الناقة" باسمها، فقال الشاعر:

قوم هم الأنف والأذنان غيرهم ومن يسوي بأنف الناقة الذنبا

أي أنه جعل "أنف الناقة" مفخرة بدل أن تكون مذمة.

كذلك عندما يشكو أحدهم بقوله: "أبي يصرخ في وجهي دائماً". نقول له إن ذلك يعني أنه يحبك ويحرص عليك.

* تحويل مناط السياق (القرينة) Context Reframing، حيث يتغير السياق ويبقى المعنى نفسه، كقول السموال:

تعيرونا أنا قليل عدينا فقلت لها إن الكرام قليل

وكذلك عندما يقول قائل: "إنني حذر جداً في قيادة السيارة". نقول له نحتاج إلى سائق مثلك لإيصال الأولاد إلى المدرسة.

المعتقدات

الاعتقاد بشيء هو الاقتناع بصحة ذلك الشيء. وليس من الضروري أن تكون المعتقدات مبنية على منطق كما أنه ليس متوقفاً أن تكون معبرة عن الواقع، بالرغم من أن هذه المعتقدات هي التي توجه حياة الإنسان. إن نشاطنا وحماسنا للعمل يعتمد على نظام الإيمان والقيم التي نؤمن بها. ومقر هذا الإيمان وهذه القيم في العقل الباطن، تؤثر في سلوكنا دون أن نعي ذلك.

وللإيمان والاعتقاد مستويات في العقل الباطن أعمقها أرسخها هو المستوى الروحي. ففي هذا المستوى توجد المعتقدات الروحية، وفيه يستقر الإيمان بالغيب. ويوجه هذا المستوى حياتنا ويشكلها. وقد يكون ذلك بوعي منا أو بدون وعي. ويلي ذلك مستوى الانتماء أو الهوية، ويليه مستوى الإيمان والاعتقاد بالأشياء من حولنا، ثم الإيمان والاعتقاد بإمكاناتنا وهو ما اصطلاحنا عليه بالإيمان الحياتي. ويمكن تصنيف هذا الإيمان أو الاعتقاد الحياتي إلى أنواع ثلاثة:

■ الإيمان بالممكن والمستحيل

▪ الإيمان بالقدرة والعجز

▪ الإيمان بالسبب والمسبب

إن هذه المعتقدات تضع حدودا لإدراكنا للعالم، وبالتالي فهي تؤثر في سلوكنا. أي أن سلوكنا ينسجم دائما مع ما نؤمن به أو نعتقه. وإذا تغير إيماننا واعتقادنا فإن سلوكنا سيتغير تبعا لذلك "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم.

وإذا تغير أي مستوى من هذه المستويات فإنه يؤثر فيما فوقه ولا يؤثر فيما تحته. ومن هنا نعلم الأهمية البالغة للمستويات العميقة. والمستوى الأعمق لإيماننا واعتقادنا هو المستوى الروحي. وأي تغيير في هذا المستوى يؤثر تأثيرا شاملا في حياة الإنسان. ولعل خير مثال لدينا هو التغيير الذي أحدثه الدين الإسلامي في حياة العرب، وفي حياة الأمم الأخرى التي استجابت لهذا الدين وأمنت به.

القيم والمعايير هي صنف من المعتقدات. القيم Values هي المبادئ والمقاييس التي نعتبرها هامة لنا ولغيرنا، ونطالب بتحقيقها، كالصدق، والأمانة، والعفة، والمفردات الأخلاقية الأخرى. أما المعايير Criteria فهي تلك المدركات التي نحكم بأنها هامة من وجهة النظر الشخصية، كنوع السيارة التي نشترىها، والمسكن الذي نسكن فيه، والملابس التي نلبسها. كذلك فإن هناك من يهتم بالناس، ومن يهتم بالجو، أو الأخبار السياسية، أو الوظيفة، أو غير ذلك، فكل هذه معايير.

نحن نبنى قيمنا ومعاييرنا من خبراتنا وتجاربنا، ومن انتمائنا للمجتمع الذي نعيش فيه، ومن الثقافة التي تسود حياتنا. كما نستمد هذه القيم من الأسرة، والأبوين، والأقارب، والأصدقاء، والمعلمين، والمربين، ووسائل الإعلام، والتوجيه. وتستقر هذه القيم والمعايير جميعها في العقل الباطن كما ذكرنا.

خط الزمن

ما هو الزمن؟، أو كيف ندرك الزمن؟ في الفيزياء، يعتبر الزمن بعدا رابعا في الفضاء الكوني (الفضاء المكاني له ثلاثة أبعاد). عندما يتحرك جسم تتغير أبعاده المكانية الثلاثة، ويتغير بعده الزمني كذلك. وفي النظرية النسبية الخاصة يتباطأ الزمن أو ينكمش كلما زادت سرعة الجسم، حتى إذا ما وصلت سرعته إلى سرعة الضوء (300000 كيلومتر في الثانية) يتوقف الزمن!

لا شك أننا ندرك الزمن عن طريق إدراكنا للماضي والحاضر والمستقبل. ولكن يبقى السؤال: كيف نرى الماضي والحاضر والمستقبل؟ هل تذكر عندما استيقظت من النوم يوم أمس؟ هل تذكر عندما استيقظت من النوم قبل أسبوع؟ ما الفرق بين الحادثتين؟ هل أن واحدة منهما (أقرب) إليك من الأخرى؟ لاحظ أن (الأقرب) هو مفهوم مكاني يقاس بالأمتار. هل يعني هذا أن الزمن مرتبط بالمكان في ذهنك؟ وماذا عن المستقبل، غدا وبعد أسبوع وبعد شهر وبعد سنة وبعد عشر سنوات؟ ماذا تشكل هذه النقاط؟ خطا مثلا؟ خط يمتد من الماضي إلى المستقبل ويمر بالحاضر. ما هو اتجاه هذا الخط؟ هل هو من اليمين إلى اليسار، أم من اليسار إلى اليمين؟ من الخلف إلى الأمام، أم من الأمام إلى الخلف؟ من الأعلى إلى الأسفل، أم من الأسفل إلى الأعلى؟ هل هو خط مستقيم أم منحني، وما مقدار انحنائه؟

تخيل حادثة استيقاظك من النوم قبل يوم، قبل أسبوع، قبل شهر، قبل سنة، قبل خمس سنوات، وقبل عشر سنوات... وتخيل حادثة الاستيقاظ في المستقبل للفترات نفسها. إن الخط الذي يصل بين هذه الصور في الماضي، والحاضر، والمستقبل هي ما ندعوه بـ "خط الزمن" Timeline.

ما هو الفرق بين صورة استيقاظك قبل يوم وقبل أسبوع؟ هل هما متباينتان في الحجم، في شدة الإضاءة، في اللون؟ وفي المستقبل كذلك. كيف ترى الفروق بين الصور؟

هناك من الناس من ينظر دائما إلى الماضي، ولا يعبأ بالحاضر والمستقبل إلا قليلا. وهناك من ينظر إلى المستقبل دائما ولا يهتم بالحاضر والماضي، وهناك من يهتم بالحاضر فقط ولا يلتفت إلى الماضي، ولا إلى المستقبل. نقول فلان مشدود إلى الماضي دائما. أو لننس الماضي ولننظر إلى المستقبل، أو علينا بالحاضر فلا يسعنا إضاعة الوقت في أشياء مضت، ولا في أشياء لم تقع بعد. كذلك هناك من يتذكر الماضي والحاضر والمستقبل في ذهنه في آن واحد. ما هو الفرق بين المواعيد الشرقية والمواعيد الغربية؟ نقول في المشرق: سوف آتي بعد الظهر. بعد الظهر يمتد من الظهر حتى المغرب، أربع ساعات. وفي أوربا يكون الموعد بالدقائق. لماذا هذا الفرق في التعامل مع الزمن؟ الفرق هو أن غالبية الشرقيين يفكرون (في الزمن) In Time، وغالبية الغربيين يفكرون (خلال الزمن) Through Time.

لكل شخص إدراكه الخاص للزمن أي لكل شخص خط زمن خاصا به. البعض له خط زمن مستقيم يمتد من الخلف (الماضي) إلى الأمام (المستقبل). البعض له خط زمن قصير من ناحية الخلف (الماضي)، أو من ناحية الأمام (المستقبل)، أو قصير من الجهتين، فهو مهتم بالحاضر فقط.

إن لكل شخص خط زمن خاصا به. وقد وجد انه من السهل تغيير خط الزمن للشخص. كأن نعكس اتجاهه، أو زاويته، أو طوله. كذلك يمكن إضاءة أي جزء من خط الزمن، أو إضافة الألوان الزاهية إليه. فالجزء الذي يمثل المستقبل يمكن

إغناؤه بالصور الجميلة، والضوء. ولكن كما قلنا يجب الحذر من القيام بهذه التجارب بدون خبرة ومعرفه. باستخدام خط الزمن يمكن تغيير الماضي، أو تغيير المستقبل بما يقتضيه الحال. فإذا كان الشخص يفتقر إلى التخطيط، ليس له هدف واضح في حياته، ولا يعرف إلى أين يسير، ولا يجد في نفسه حافزا للعمل للغد، فمن الأفضل لهذا الشخص أن يغير مستقبله على خط الزمن. أما إذا كان الشخص مرتبطا بالماضي متعلقا به، يتذكر أيامه الخوالي، أو أنه يكرر أخطاء الماضي... فمن الأفضل له أن يغير ماضيه. وكما قلنا فإنه يسع كل واحد أن يغير خط زمنه، وأن يزيد فيه، أو ينقص منه ما يشاء. بكلمة أخرى، يسع كل واحد أن يصمم خط الزمن الذي يريده.

اللغة العليا

للغة أثر كبير على إدراكنا للعالم. لأننا نتلقى أكثر المعلومات في حياتنا عن طريق اللغة سماعا أو قراءة. وكذلك نعبر عن أفكارنا ومشاعرنا وتجاربنا مستخدمين اللغة. وأي خطأ أو نقص في الأخذ أو العطاء يشوه إدراكنا للعالم، أو يحده. يمكننا أن نزيد من إدراكنا للعالم عن طريق تحري الدقة في استعمال اللغة. ويسمى هذا النموذج للاستعمال اللغوي نموذج "اللغة العليا" Meta Model. وبقدر ما يتعلق الأمر باللغة العربية، فإننا نجد تفصيلا لهذه اللغة العليا في علم أصول الفقه، وعلوم البلاغة. ويرجع اهتمام أصول الفقه باللغة العليا إلى الحاجة لفهم القرآن الكريم، بمعرفة دلالات الألفاظ، والتركيبات اللغوية، والأساليب البيانية فيه.

اللغة العليا تعني تحري الدقة في استعمال اللغة لاستدراك عيوب اللغة: التشويه والتعميم والحذف. تنقسم هذه العيوب الثلاثة إلى اثني عشر عيبا كالتالي:

التشويه

- 1- استعمال المصدر: المصادر كلمات جامدة ليس فيها حركة أو فعل، مثل: ذاكرة، احترام، نصيحة، تربية، مرض، وهي كلمات نستعملها كثيرا في حياتنا اليومية. للتعرف على المصدر نسأل السؤال التالي: هل يمكن وضعه في كفة الميزان؟ هل يمكن وضع "الاحترام في الميزان؟". الجواب لا لأن الاحترام ليس شيئا ملموسا. لاستدراك هذا العيب في اللغة العالية نقوم بتحويل المصدر إلى فعل للتعبير عن العملية أو الحركة. فعندما نسمع شخصا يقول: إن فلانا ليس لديه احترام (مصدر)، "نسأله: "كيف أن فلانا لا يحترمك (فعل)؟"
- 2- قراءة الأفكار: نستعمل قراءة الأفكار عندما نظن ونؤكد أننا نعرف الأفكار والدوافع والقصد لدى شخص آخر. مثال ذلك عندما نقول "أنا أعرف ما هو شعورك". في اللغة العالية: نسأل القائل: "كيف عرفت ما هو شعوري؟"
- 3- السبب والتأثير: السبب والتأثير هو إلقاء اللائمة على الآخر (الآخرين)، باستعمال كلمات مثل: يجعل، يسبب، إذا، لأن، بعد ذلك. عندما نعيش في (السبب والتأثير) فإننا نعيش في صندوق مغلق. السؤال (لماذا) يؤدي في كثير من الأحيان إلى ظاهرة السبب والتأثير، أي يؤدي إلى المشكلة وليس الحل. بدلا من السؤال (لماذا فعلت كذا) يكون من الأفضل السؤال (ما هو قصدك من فعل كذا؟) للخروج من الصندوق بدلا من الدخول فيه. في اللغة العالية: نسأل القائل: "كيف أن (كذا) يسبب (كذا)؟"
- 4- التكافؤ المركب: نستعمل التكافؤ المركب عندما نستعمل جزءا من خبرة أو سلوك على أنه المعنى الكلي للخبرة أو السلوك. في التكافؤ المركب نستعمل كلمات مثل: يعني، يساوي، يكافئ. التكافؤ المركب يعني أن سلوكا معينا = شعورا معينا. فعندما يقول قائل: "عدم زيارتك لي تعني بغضك لي". نقول له: كيف أن عدم الزيارة يعني البغض؟ في اللغة العالية: نسأل القائل: "كيف أن (هذا السلوك) = (هذا الشعور)؟"
- 5- الافتراضات: تعني تكشف الافتراضات عن قناعات الشخص وقيمه ومعتقداته حول نفسه وحول الآخرين وحول العالم. فعندما يقول القائل: "لماذا لا تساعدني؟" فالافتراض هو "أنك لا تساعدني". في اللغة العالية: أسأل القائل: "ما الذي دعاك أو جعلك تظن أن كذا وكذا؟"

التعميم

- 6- أدوات التعميم: أدوات التعميم مثل: كل، جميع، دائما، أبدا. كذلك: من، ما، المعرف باللام جمعا ومفردا، الذي والتي وتثنيتهما وجمعهما، أي، متى في الزمان، أين وحيث في المكان، اسم الجنس إذا أضيف، النكرة في سياق النفي. كقول القائل: "جميع البرامج التلفزيونية سيئة". نجيبه: "جميع البرامج؟" أي أننا نعيد العبارة نفسها في سياق الاستفهام.
- 7- صيغ الإمكان والضرورة: صيغ الإمكان والضرورة تحدد حدود العالم الذي نعيشه، وطريقة عملنا. وهي على نوعين: **صيغ الإمكان**، مثل أستطيع (أو لا أستطيع)، أقدر (أو لا أقدر، أتمكن (لا أتمكن). "لا أستطيع أن أذهب"، تجيبه اللغة العالية: "ماذا يحصل لو ذهبت؟"
- صيغ الضرورة**، مثل: يجب (لا يجب)، ينبغي (لا ينبغي)، يلزم (لا يلزم)، لابد. يقول القائل: "يجب أن أذهب".

الآن، فنجيب: "ماذا يحصل لو لم تلعب الآن؟".

في اللغة العالية: نسأل: ما الذي يمنع من كذا. أو: ماذا يحصل لو تم (أو لم يتم) كذا؟
8- عدم ذكر القائل: عندما نتكلم عن القيم التي نؤمن بها، نقول عبارات من دون ذكر قائلها. كقولنا، مثلا: "يجب أن لا نحكم على الآخرين". فنجيب: "من قال ذلك؟".

الحذف

- 9- الحذف البسيط: يعني الحذف البسيط أن المتحدث يترك (أو يهمل) معلومات حول شخص أو شيء أو علاقة. كقول القائل "إنني غير مرتاح". فنجيبه: "غير مرتاح من ماذا؟". في اللغة العالية نسأل: من أي شيء، أو شخص؟
10- حذف المقارنة: يحصل حذف المقارنة عند استخدام صيغ التفضيل، مثل: أحسن، أفضل، أكبر، أصغر، أقرب، أبعد ... الخ. اللغة العالية: السؤال: أفضل (أحسن، أكبر،) ممن، أو من ماذا، أو من أي ناحية؟
11- عدم ذكر الفاعل أو المفعول به: الضمائر، وأسماء الإشارة، والأسماء الموصولة. يقول القائل: "إنهم لا يحبونني". فنجيبه: "من هم الذين لا يحبونك؟"
12- الأفعال غير المحددة: هي الأفعال التي لا تحدد "فعلا" معيناً، أي أنها تتطوي على غموض، مثل: يؤدي، يزعج، يجرح، يوضح، يعتني، يهتم. فعندما يقول قائل: "إن فلانا يؤذيني"، نقول له: "كيف يؤذيك؟".

اللغة الرمزية

اللغة الرمزية هي عكس اللغة العالية. اللغة الرمزية تجاري الشخص وتشغل عقله الواعي لتتسلل إلى عقله اللاواعي. مثال ذلك القصص الرمزية Metaphors والتشبيه والاستعارة والمجاز والكناية فهي من الأساليب الأساسية في إيصال الأفكار إلى العقل الباطن للسامع. ذلك أنها تحتمل معاني متعددة تفتح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى فينشغل عقله الواعي بالبحث عن المعنى، وبالتالي يسهل الوصول إلى العقل الباطن، وكأنها عملية تسلل لإيصال الأفكار إلى العقل الباطن. وقد اتبع "ملتون اركسون"، أشهر طبيب في العلاج النفسي، هذا الأسلوب واشتهر به حتى أطلق عليه "لغة ملتون". كان ملتون يستخدم اللغة في علاج زبائنه. يستخدم ملتون أساليب لغوية تجعل زبونه "يذهب إلى داخل نفسه" ويستعمل خريطته الخاصة به مما يؤدي إلى دخول الزبون في "غشية" تعتبر بديلاً عن حالة الوعي. لغة ملتون هي عكس اللغة العالية، فهي لا تجابه الشخص بأسئلة "التحدي" التي تستعملها اللغة العالية. ولأن طريقة ملتون هي عكس طريقة اللغة العالية، فإنها تستخدم عيوب اللغة (الحذف والتشويه والتعميم) عن عمد، كما أنها تُجمل بدلاً من أن تفصّل. فيما يلي أهم الأساليب اللغوية التي يستعملها ملتون:

- 1- قراءة الأفكار: "أعلم أنك تتسائل..."
- 2- عدم ذكر القائل: "أمر جيد أن تتذكر..."
- 3- التكافؤ المركب: وهذا يعني..."
- 4- أدوات التعميم: "جميع الأشياء، كل الأشياء..."
- 5- صيغ الإمكان والضرورة: "وأنك تستطيع أن تتعلم..."
- 6- استعمال المصدر: "ذلك يمنحك الفهم والإدراك..."
- 7- الأفعال غير المحددة: "ويمكنك..."
- 8- عدم ذكر الفاعل أو المفعول به: "وبإمكانه أن..."
- 9- حذف المقارنة: "وهو أمر أفضل، وأجمل..."
- 10- الافتراضات: "أنت تتعلم أشياء كثيرة..."
- 11- الأسئلة التذييلية: وهو سؤال يوضع بعد العبارة. مثال: أنت طالب مجتهد، أليس كذلك؟
- 12- القيود الثنائية: يتضمن القيد الثنائي افتراضاً بتنفيذ أمر ما من دون ذكر صيغة الأمر. مثال: هل ترغب في رفع ذراعك اليمنى أم اليسرى؟
- 13- لحن الحقيقة: حديث ينطوي على فكرة أن العبارة التي تلي هي حقيقة. مثال: لا أدري إن كنت تعرف أنك تمتلك معلومات كثيرة.
- 14- الاقتباس الموسع: عندما نذكر عبارة مقتبسة فإن المستمع يفهم (بعقله الواعي) أن المقصود هو شخص آخر. ولكن العقل اللاواعي للمستمع يستجيب للحديث وكأنه موجه له مباشرة. مثال ذلك: اتصل بي عبد الله يوم أمس وقال لي أن صديقه أخبره أنه قال لمديره: "إذا لم يعجبك عملي فاضرب رأسك بالحائط"
- 15- انتهاك المعنى المتعارف عليه: بكلام يخالف المعنى المتعارف عليه، مما يدفع بالشخص إلى إيجاد معنى له مثال: وللكرسي شعور أيضاً، والكومبيوتر مريض.
- 16- فرضيات المحادثة: نتحدث على شكل سؤال من دون فعل الأمر مباشرة. ينطوي السؤال على أمر، ولكنه يتجاوز مقاومته أو التحكم فيه مما يعطي المستمع حرية للاختيار مع الافتراض أنه سيفعل ما يطلب منه. مثال: هل يمكنك إغماض عينيك؟ هل يمكنك أن تخبرني ما هو الوقت الآن.

17- الوسم التناظري تغيير نغمة الصوت عند كلمات معينة لأجل إيصالها إلى العقل اللاواعي. مثال: وأنا أتكلم معك وأقول **إنك الآن أفضل**.

18- استعمال النفي يمكن استعمال النفي في عبارة يتغير معناها بالضغط على المثبت فيها. مثال: ليس عليك أن **تتخذ قرارك الآن**.

19- الربط السببي: وهي من أشهر أدوات التشويه ، حيث نختار عناصر من خبراتنا ونربطها معا من دون أن يكون بينها أي رابط. وبالتالي فعندما نكتشف وجود أحد هذه العناصر نتوقع وجود العنصر الآخر. من الضروري أن تربط بين السلوك الحالي للمستمع وبين ما تريده أن يكون عليه. هناك ثلاثة أنواع من أدوات الربط هذه:

الربط البسيط - أداتي العطف: و، لكن. مثال: وأنت جالس تستمع إلى صوتي و تسترخي أكثر وأكثر.
التعليل الضمني: الذي ينشئ ربطا أقوى باستعمال كلمات مثل: فاء السببية، كما لو، عندما، قبل، بعد. مثال: وأنت جالس تستمع إلى صوتي فإنك تسترخي أكثر وأكثر.

السبب والتأثير: وهو أقوى أنواع الربط حيث يتضمن أن شيئا ما يقود إلى شيء آخر، باستعمال كلمات مثل: لأن، يجعل، يسبب، يتطلب. مثال: وأنت جالس تستمع إلى صوتي يجعلك تسترخي أكثر وأكثر.

20- الغموض وهو أربعة أنواع:

الغموض الصوتي: الكلمات التي لها ألفاظ (أصوات) متشابهة ولكن لها معان مختلفة (الجناس). مثل قول الشاعر: مررت باب هذا فكلّ متني فلا والله ما نطقت بحرف

الغموض التركيبي: ويعني ترتيب الكلمات بطريقة لا يعطي معنى واحدا. مثل: هم يزورون أقربائهم. هل يزوروننا أم يزورون غيرن.

غموض المجال: عندما لا يمكن تحديد المقصود من العبارة. مثل: أتكلم معك كطفل. من هو الطفل أنا أم أنت.
غموض التنقيط: تعاقب الكلمات بطريقة تجعل عبارتين تتداخلان وتتشركان في كلمة أو عبارة. مثل: أريدك أن تلاحظ شرب الشاي أولا. هل المعنى أن تلاحظ شرب الشاي أم أن تشرب الشاي.

21- الجزء الأصغر في الجملة، وهو على ثلاثة أنواع:

السؤال الضمني: وهو السؤال البلاغي الذي يتضمن أمرا غير مباشر، أي لا يحتاج إلى الإجابة بنعم أو لا. إلا أن المنفذ يجب بنعم أو لا في داخل نفسه. تستعمل فيه عبارات مثل: لا أعلم إن كان، لا أدري إن، أود معرفة فيما إذا، أود أن أفهم لماذا، ... الخ. مثال ذلك: لا أعلم أن كنت تدري أن الدورة جيدة

الأمر الضمني: الذي ينطوي على إحياء غير مباشر يجعل من الصعب مقاومته أو رفضه. ويكون هذا النوع أقوى ما يكون عندما يوضع اسم الشخص بعد صيغة الضرورة أو الإمكان. مثال ذلك: أحمد، سأرفع صوتي قليلا عندما أتكلم معك، هل تمنع في ذلك؟

الافتباس: عندما نذكر عبارة مقتبسة فإن المستمع يفهم (بعقله الواعي) أن المقصود هو شخص آخر. ولكن العقل اللاواعي للمستمع يستجيب للحديث وكأنه موجه له مباشرة. مثال ذلك: كنت أتكلم مع سمير قبل أسبوع وقلت له "أصمت ولا تتكلم".

22- الاستخدام

هو استخدام ما يقوله المنفذ، أو ما هو موجود في الغرفة. مثال ذلك:

عندما يقول المنفذ: "لا أظن أنني أعرف ..."

قول المرشد: "هذا صحيح، لا تظن أنك **تعرف** ..."

23- المجاز والاستعارة:

المجاز هو استعمال اللفظ في غير ما وضع له. ويشمل القصص والعبارات التي فيها مجاز وتشبيه واستعارة. كقوله تعالى "واشتعل الرأس شيبا"، و "كأنهم خشب مسندة". والمجاز، من حيث قوته وعمقه، على نوعين:

المجاز الجلي (أو الضحل) Shallow (Overt) Metaphor حيث يكون هناك ربط واضح بين القصة والشخص المعني.

المجاز الخفي (أو العميق) Deep (Covert) Metaphor حيث يكون الربط أقل وضوحا بين القصة والشخص المعني.

استخدام أي من النوعين يعتمد على مزاج المنفذ وفيما إذا كانت هناك مقاومة متعمدة أو غير متعمدة. يعتمد أثر القصة أو العبارة المجازية أيضا على مهارة المرشد.

كما يقسم المجاز، من حيث طريقة تشكيله، إلى ثلاثة أنواع:

المجاز الرمزي Iconic: وهو استعمال كلمة واحدة أو رمز أو صورة للتعبير عن القصة كلها. كوصف مؤسسة ما بالفيل الأبيض.

المجاز النظائري Isomorphic: التعبير عن كل شخص على حدة بكلمة أو رمز أو صورة خاصة به. كتشبيه عائلة ما بسفينة، والأب بالربان، والأم بمساعد الربان، وهكذا.

المجاز الأحادي Homomorphic: وهو التعبير عن شخص بقطيع من الفيلة، أو التعبير عن العائلة بصخرة. ومثل قولنا: "المسلمون كالبنيان المرصوص ... "استخدام أي من النوعين يعتمد على مزاج المنفذ وفيما إن كانت هناك مقاومة متعمدة أو غير متعمدة. كما يعتمد أيضا على مهارة المرشد.

بين لغتين

نجد في اللغة العليا ولغة ملتون طريقتين متقابلتين. ففي اللغة العليا نحاول سد النقص واستدراك العيوب اللغوية لإيضاح المعنى وفهم المقابل وتوسيع حدود الإدراك، أي تحري الدقة في الكلام. أما في أسلوب ملتون فنحاول إشغال العقل الواعي، بإثارة علامات استفهام وغموض وفجوات، للوصول إلى العقل الباطن للتأثير فيه. ويتم ذلك باستخدام الاستعارة والمجاز والأساليب البلاغية الأخرى. ولكل من الأسلوبين منافع وفوائد. ويعتمد ذلك كله على مهارتنا في استعمالهما. يستعمل أسلوب ملتون في العلاج النفسي، وفي الإعلانات، وحملات الدعاية. أما اللغة العليا فتستعمل في التعامل مع الآخرين، وخاصة في اللقاءات، والاجتماعات، والمفاوضات، وعقد الاتفاقيات. لذلك فإن فن التعامل مع الآخرين يتطلب استخدام كلا الأسلوبين في الوقت المناسب والظرف المناسب.

اللغة العربية والبرمجة اللغوية العصبية

اللغة العربية من أرفع اللغات وأغناها. فقد وصلتنا على خير نظام، وأبدع ترتيب، واكمل ذوق، ففيها من دلالات العمل الذهني، والجهد الفني، والذوق المحكم، ما لا نظير له. وقد شرفها الله تعالى بإنزال القرآن بها، فأصبح مرجعا لها، ومصدرا لقواعدها وبلاغتها وأساليبها. وهي ميزة لم تتوفر لأي لغة أخرى. ففيما يخص اللغة العليا نجد تفصيلا لها في علم أصول الفقه. ويرجع اهتمام أصول الفقه باللغة العليا إلى الحاجة لفهم القرآن الكريم. لذلك نجد أبوابا في كتب الأصول تعنى بهذه الناحية، مثل أنواع أسماء الألفاظ، ووضع الألفاظ واستعمالها وحملها، ودلالة اللفظ، والفرق بين الحقيقي والمجاز، ومعاني الحروف، وتعارض مقتضيات الألفاظ، وأدوات العموم وغير ذلك. وكذلك الأمر في علوم البلاغة. والبلاغة تقع صفة للكلام، كما في قولنا "خطبة بليغة ورسالة بليغة"، وتقع صفة للمتكلم كقولنا خطيب بليغ، أو كاتب بليغ. وبلاغة الكلام هي مطابقته لمقتضى الحال. والبلاغة صفة راجعة إلى اللفظ باعتبار إفادته المعنى. وبلاغة المتكلم هي ملكة يقدر بها على تأليف كلام بليغ.

أما من ناحية التأثير اللاشعوري للغة فنجد في القرآن الكريم. ذلك التأثير الذي يشبه السحر وما هو بسحر. فقد سحر القرآن العرب مؤمنهم وكافرهم على حد سواء. ولم يكونوا في بداية الأمر يعرفون سببا لذلك. وفي قصة الوليد بن المغيرة ما يكشف عن ذلك. فقد سمع الوليد شيئا من القرآن الكريم فتأثر به، ورق له. فقالت قريش: صبا والله الوليد، ولتصيون قريش كلهم. فأوفدوا إليه أبا جهل يثير كبريائه واعتزازه بنسبه وماله، ويطلب إليه أن يقول في القرآن قولا يعلم به قومه انه له كاره. قال: "فماذا أقول فيه؟ فوالله ما منكم رجل اعلم مني بالشعر ولا برجزه ولا قصيده ولا بأشعار الجن. والله ما يشبه الذي يقوله شيئا من هذا. والله: ان لقوله حلوة، وان عليه لطلاوة، وانه ليحطم ما تحته، وانه ليعطو وما يعلى عليه". قال أبو جهل: والله لا يرضى قومك حتى تقول فيه. قال: فدعني أفكر فيه. فلما فكر قال: "إن هذا إلا سحر يؤثر. أما رأيتموه يفرق بين الرجل وأهله ومواليه".

ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل إن القرآن تحداهم بشكل قاطع: "قل لئن اجتمعت الأنس والجن على أن يأتوا بمثل هذا القرآن لا يأتوا بمثله". بل تحداهم أن يأتوا بسورة واحدة فقط "قل فأتوا بسورة من مثله...". ولم يكن هذا التحدي موجه لقوم مشغولين عن اللغة لا يحفلون بها، بل كانت اللغة هي صناعتهم، ومدار حياتهم، وأخص جوانب ثقافتهم. ولكنهم لم يستطيعوا فعل شئ تجاه هذا التحدي السافر. فأقروا بعجزهم، واعترفوا بالأثر الغريب الذي يحدثه القرآن في سامعيه.

لم تنشأ الأجيال الأولى من المسلمين أن تبحث في أسباب تأثير القرآن على مستمعيه لانشغالهم بالرواية والفقه والنحو وغيرها من العلوم، ولتخرجهم في أن يقولوا في القرآن شيئا لا يعلمونه. وكان أول من التفت إلى هذه القضية هو الإمام عبد القاهر الجرجاني في كتابه "دلائل الإعجاز الذي حاول فيه استبانة سر الإعجاز في القرآن، فكان بذلك أول باحث يطرق هذا الموضوع بشكل صريح. ثم تلاه الزمخشري في تفسيره "الكشاف". ولم يصف من جاء من بعد الجرجاني والزمخشري شيئا ذا قيمة كبيرة إلى الموضوع. يشمل علم البلاغة ثلاثة علوم هي:

علم المعاني: المسند والمسند إليه، ومتعلقات الفعل، والفصل والقصر، والإيجاز والإطناب.

علم البيان: التشبيه، الاستعارة، والمجاز، والكناية.

علم البديع: الجناس، والطباق، والتضاد، والتناسب، والانتلاف.

وهكذا نجد أن علوم البلاغة تغطي كلتا اللغتين المستخدمتين في البرمجة اللغوية العصبية وهما اللغة العليا ولغة ملتون. فعلم المعاني يغطي اللغة العليا، وعلمي البيان والبديع يغطيان لغة ملتون.

علم المعاني

المقصود بالمعنى هو التعبير باللفظ (القول) عما يقصده الذهن. نجد أن لكل جملة ركنين هما: المسند والمسند إليه. وما زاد على المسند والمسند إليه من مفعول، وحال وتمييز، ونحوهما فهو قيد زائد على تكوينها، إلا صلة الموصول، والمضاف إليه. الإسناد هو انضمام كلمة المسند إلى كلمة المسند إليه على وجه يقيد الحكم بأحدهما على الأخرى ثبوتا أو نفيا.

كذلك يقسم الكلام إلى خير وإنشاء. الخبر: هو كلام يحتمل الصدق والكذب لذاته، أي بصرف النظر عن قائله. يكون الخير صادقا إذا وافقت النسبة الكلامية النسبة الخارجية، وكاذبا إذا خالفت النسبة الكلامية النسبة الخارجية. أقول نجح عبد الله. هذه نسبة كلامية. نجاحه (أو عدمه) في واقع الأمر هو نسبة خارجية. يقسم الخبر بدوره إلى جملة فعلية وجملة اسمية. أما الإنشاء فهو كلام لا يحتمل صدقا ولا كذبا لذاته، فلا يُنسب إلى قائله صدق أو كذب.

مواضع المسند ثمانية

خبر المبتدأ - نحو قادر من قولك: الله قادر
الفعل التام - نحو حضر من قولك: حضر المعلم
اسم الفعل - نحو هيهات ووي وأمين
المبتدأ المستغني عن الخبر - نحو عارف من قولك: أعارف أخوك أهمية التدريب؟
أخبار النواسخ - كان وأخواتها، وإن وأخواتها
المفعول الثاني لظن وأخواتها: ظن الأمر يسيرا
المفعول الثالث لأرى وأخواتها
المصدر النائب عن فعل الأمر، نحو: سعيًا في الخير

مواضع المسند إليه ستة

الفاعل - نحو سميير من قولك: حضر سميير
أسماء النواسخ: كان وأخواتها، وإن وأخواتها - نحو المطر في قولك: كان المطر غزيرا
المبتدأ الذي له خبر - نحو العلم من قولك: العلم نور
المفعول الأول لظن وأخواتها: ظن الأمر يسيرا
المفعول الثاني لأرى وأخواتها: رأى القمر بازغا
نائب الفاعل - نحو درس من قولك: فُهِمَ الدرسُ

علم البيان

البيان لغة هو الكشف، والإيضاح، والظهور. واصطلاحاً: أصول وقواعد يُعرف بها إيراد المعنى الواحد، بطرق يختلف بعضها عن بعض في وضوح الدلالة العقلية على ذلك المعنى نفسه. فالمعنى الواحد يستطاع أدائه بأساليب مختلفة في وضوح الدلالة عليه. أما موضوعات علم البيان فهي ثلاثة: التشبيه، والمجاز، والكناية. يقول الإمام علي كرم الله وجهه: "العلم نهر، والحكمة بحر. والعلماء حول النهر يطوفون. والحكماء وسط البحر يغوصون. والعارفون في سفن النجاة يسبغون". هذا مثال للبيان الرائع.

علم البديع

هو العلم الذي يعرف الأديب به وجوه تحسين كلامه بعد رعاية المطابقة لمقتضى الحال (المعاني)، ورعاية وضوح الدلالة على ما يريد التعبير عنه (البيان). المحسنات البديعية على نوعين:
محسنات معنوية: وهي التي يكون التحسين فيها راجعا إلى المعنى قصداً وإلى اللفظ عرضاً، كالطباق "يعلم ما يسرون وما يعلنون".
محسنات لفظية: وهي التي يكون التحسين بها راجعا إلى اللفظ قصداً وإلى المعنى عرضاً، كالجناس "يوم تقوم الساعة يقسم المجرمون ما لبثوا غير ساعة".

وبعد...

فقد كان نشوء البرمجة اللغوية العصبية وتطورها في بيئة ثقافية غربية، وقام الجانب اللغوي منها على اللغة الإنكليزية. ويعني هذا فيما يعني أن على المهتمين بالبرمجة اللغوية العصبية من أبناء العروبة مسئوليات تتجاوز النقل الحرفي

لمفرداتها وأدبياتها إلى مهمة تكييفها لتلائم مع الثقافة العربية والإسلامية. وكذلك مهمة إيجاد قاعدة لغوية لها من الأدب العربي والبلاغة العربية، وهي مهمة ليست باليسيرة ولكن حسبنا أنا بدأنا الطريق، ومن الله التوفيق، وهو الهادي إلى سواء السبيل.