

عقلك الذي لا تعرفه.. !

تأليف

الدكتور فهد بن صالح العريفي

الطبعة الثانية

١٤٣٩هـ - ٢٠١٨م

ح

العريضي، فهد صالح، ١٤٣٨هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

عقلك الذي لا تعرفه. / فهد صالح العريضي -. الرياض، ١٤٣٨هـ

.. ص ١٩٢ ؛ ١٧ × ٢٤ سم

ردمك: ٠-٣-٩٠٩٤٦-٦٠٣-٩٧٨

١-العقل ٢-الحياة أ-العنوان

١٤٣٨/٧٦٥٤

ديوي ١٥٣

رقم الإيداع ١٤٣٨/٧٦٥٤

ردمك: ٠-٣-٩٠٩٤٦-٦٠٣-٩٧٨

جميع حقوق الطبع محفوظة للمؤلف ولا يسمح بإعادة نشر هذا الكتاب أو جزئية أو نقله في أي شكل من الأشكال أو واسطة سوء كانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ فوتوكوبي أو التسجيل أو التخزين، ولا يسمح بأقتباس أي جزء من الكتاب إلى أي لغة دون الحصول على إذن خطي مسبق من المؤلف.

الطبعة الأولى: ١٤٣٨ هـ / ٢٠١٧ م



إهداء

أهدي هذا الكتاب إلى والدي الغالية - حفظها الله -
وزوجتي العزيزة نادية ، وأبناي صباح وأصيل
وابنتي الرائعتين جود وشيخة.

فهد

شكر وتقدير

قال رسول الله ﷺ: ﴿من صنع إليكم معروفاً فكافئوه فإن لم تجدوا ما تكافئونه به فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه﴾ .

لعلّما كنتُ محظوظاً بوجود أشخاص مبدعين وأذكياء من حولي، وكذلك أشخاص ملهمون وصادقون في التوجيه والدعم.

أخص بالشكر الدكتور يوسف بن عثمان الحزيم (أمين عام مؤسسة الأميرة العنود الخيرية) ذلك الرمز الكبير في العمل الخيري والنفع العام، فكان لحواراتنا الصباحية حول العقل وتعقيداته وكان لإصراره مراراً وتكراراً بكتابتها وإخراجها، فكان ميلاد هذا الكتاب من أسئلته العميقة وتوجيهاته السديدة، وأدعو الله أن أكون قد وفقتُ لما كان يطمح أن يظهر به هذا الكتاب.

كما أقدم شكري وتقديري لفريق العمل الذي تحمل كثرة أخطائي الإملائية وسوء خطي، فكانوا صبورين ومتفهمين لإخراج هذا الكتاب بالمستوى الذي أطمح إليه. وأشكر وأقدر جهود الأستاذ سعود بن حمود الشمري الذي تابع وأشرف على مراحل الكتاب في طبعته الأولى والثانية.

الفهرس

- 19 هذا عقلي !!
- 23 ما الاختلاف بين عقل المرأة وعقل الرجل؟
- 31 كيف يعمل عقل المراهق وكيف تتحكم به؟
- 43 العقل والإرادة ... وتقويتها.
- 57 أين تقع السعادة في عقلي؟
- 69 هكذا تكونت عاداتي.
- 77 كيف تُغضب عقلك؟
- 85 كيف يتسامح عقلي؟
- 95 الحب كيف يحدث؟
- 105 كيف يكذب العقل؟
- 117 كيف يتخذ الإنسان قراراته؟ وماذا يحصل أثناء ذلك في عقله؟
- 125 المال وكيف يؤثر على العقل؟
- 135 كيفية إتخاذ قرار الشراء وكيف نتحكم به؟
- 147 التركيز... تلك المهارة التي تلاشت.
- 155 العقل والإدمان... كيف حدث؟
- 165 العقل والتمارين الرياضية.
- 175 الغذاء والعقل



المقدمة

عقلك الذي لا تعرفه:

هذا الجزء الصغير في الجسم الذي لا يصل وزنه إلى كيلو ونصف يمثل (5%) من وزن الإنسان، وفيه مكونات معقدة تصل إلى (1.5) تريليون خلية، ويستهلك (20%) من طاقة الإنسان من الغذاء والأوكسجين.

هذه الحقائق العلميّة تكاد تكون معروفةً، من قبل كثيرٍ من الناس، لكن موضوعنا مما لم يكن معروفاً عند الغالبية العظمى منهم، وليس مما يتعلق بكيفية عمل، هذا الجزء من الدماغ من خلال التفاعلات الكيميائية، أو الكيفية التي يتدفق بها الدم من خلال الشرايين الدقيقة، التي يصل طولها في الجسم لأكثر من (104607) كم، بل بما يتعلق بالخطوات التي يعمل بها العقل في أمور حياتنا، كاتخاذ القرارات، والحبّ، أو التسامح، وحتى العمليات الحسابية، كالبيع والشراء، وغيره من العمليات العقلية اليومية.

ما أود تقديمه في هذا الطرح المختلف حول التشريح، والوصف الشكلي لحجم، وأقسام الدماغ، هو الكيفية التي يخرجها هذا الجزء البسيط من الدماغ حول السلوكيات والمشاعر التي تتحكم بنا، وتشكل شخصياتنا المعروفة للآخر، وكيفية سيطرة هذه العمليات على قراراتنا وعاداتنا.

وعلى سبيل المثال- وليس الحصر- عندما نعرف: كيف نغضب؟، وكيف نحب؟ وكيف نكره؟ وكيف نقرر؟ وكيف تتطور عاداتنا؟، فعند معرفة كل معلومة عن الكيفية التي تعمل بها عقولنا، نكون أكثر إدراكاً بالخدع التي يمارسها العقل علينا بشكل يومي دون أن نشعر، أو أن نغضب عند ملاحظتها، كذلك الكيفية التي تتأثر بها عقولنا بالبيئة، والأفراد المحيطين بنا، ومن حولنا.

ولعل أقرب، ما أريد أن أوصله إلى القارئ عن الكيفية التي يعمل بها الدماغ، هي الطريقة نفسها التي أبداع فيها القائمون على فيلم من الداخل، إلى الخارج،

(inside-out) حيث قام منتجو الأفلام الكرتونية بشرح مصدر المشاعر من الداخل إلى الخارج، وقد تمّ إيصال هذا المفهوم للمشاهد بطريقة إبداعية رائعة، مما سوف يعمل على تغيير نظرتنا التي نفهم من خلالها حالة العقل التي تسيطر علينا، دون معرفتنا.

فعند معرفتنا بالعوامل التي تؤثر على هذه العمليات العقلية، أو ما نسميها البرامج التي تعمل داخل عقولنا، سنكون أكثر تحكماً بأخلاقنا وسلوكياتنا وإرادتنا، وحينها سوف نضحك كثيراً، ونعتذر ممن هم حولنا عما بدر منا من سلوكيات، أو قرارات، قد تكون خطأ حتماً، لأننا أصبحنا نملك الفهم الكامل عن الكيفية التي يتحكم ويقرر بها العقل، حيث أعرّض أيضاً في هذا الكتاب، أهم الجوانب السلوكية التي تتحكم بقراراتنا، وشهواتنا، وعاداتنا، على عدة فصول.

- القصة التي أوحى لي بفكرة هذا الكتاب:

القصة ليست طويلة - كما سيخطر لقارئ هذا الكتاب في الصفحات الأولى منه - فهي باختصار شديد، تحصيل حاصل لأكثر من خمسة، وعشرين عاماً من تجربتي الشخصية في المجال الطبي، بعد تخرّجي من كلية الطب، وحصولي على التخصص الدقيق في طب الطوارئ.

وهي مرتبطة بفرصة عملٍ سنحت لي، في أرقى مستشفى في المملكة العربية السعودية، وهو «مستشفى الملك فيصل التخصصي»، حيث كنت أقوم بمعالجة الحالات الإسعافية الطارئة، وذلك بحكم تخصصي في هذا المجال الطبي، ومختلف تلك الحالات، كانت إما مرضية أو جسدية، ناجمة عن حوادث مروّية أو مهنية، ومنزلية في بعض الأحيان، وبالطبع كنت برفقة بعض الزملاء نعالج معاً أعراض ما يفعله العقل بنا دائماً.

ما أتمناه لكل قارئ، هو أن يحصل على جزءٍ وإن كان بسيطاً في حياته، عن الطريقة التي سوف يتعامل بها مع عقله، ليسيطر على تحكم العقل به، ويسيطر هو بذاته على عقله، فالعقل سيدٌ ظالم، لكننا نستطيع تحويله لخدامٍ مطيع لا يعصي أوامرنا، ولعلي أوضحت ما نعانيه للخوض في هذا المجال وتلخيص ما جلبَ اهتمامي من معلوماتٍ بحثيةٍ طبيّةٍ وسلوكيةٍ، شكّلت منا الرجل الطيب، والآخر الشرير.

لمن نوجّه هذا الكتاب؟

يستهدف هذا الكتاب كلَّ مَنْ يحتاج لتدبير وإدارة زمام التحكم في الكيفية التي يسيطر فيها العقل على كل شؤون الحياة دون وعي أو إرادة، وحتى معرفة مسبقة بذلك، والعائد الاستثماري لهذا الكتاب على المجالات النفسية والعاطفية والعملية، والمادية أيضاً، قد يكون عالياً جداً، فيما لو تبني القارئ تلك المفاهيم وطبّقها في حياته، وكلما كان في مقتبل العمر، وفي شبابه، كلما كانت الفائدة أعظم، وكانت التجربة ناجحة، وأشمل.

لكنني في الواقع أحب أن يستفيد من هذا الكتاب فئة الشباب، خاصة من هم في سنّ (22) فما فوق، فهم عصب الحياة، ونحن بحاجة لهم في المستقبل، ذلك أن الإنسان في هذا السن، يتكون، وتكتمل أهم الروابط في منطقة ما قبل الفص الأمامي للدماغ، وهي المنطقة التي تتحكم بالحركة المرورية من، وإلى منطقة الفص الأمامي، التي ميّزنا الله ﷻ من خلالها عن بقية مخلوقاته، فكل السلوكيات النمطيّة، والمشاعر، والتحليل المنطقي العقلاني، وتأثيرها على قراراتنا، تعتمد بشكلٍ كبير على تلك المنطقة الواقعة في الخلف من أعلى العينين والتي تُعرف باللاتينية بـ (xetroc latnorF-erP).

وبالطبع لا يعني تركيزي الدقيق على الفئة الشبابية، أن من هم في سنٍ أصغر

فكان المريض المصاب بالقرحة في المعدة يتلقى منّا علاج القرحة، لكننا كنا نعلم، نحن الأطباء، أن المتسبب لهذا المرض، ليس زيادة الحمض المعدي، وإنما ما يقوم العقل بإرساله من إشارات سلبية من خلال الضغوط النفسية، فكنا نفشل في قطع دابر تلك الأمراض، وهو الحال عند من يدخل في حالة إحباط نتيجة تسلط جزء بسيط من الدماغ على منطقة المشاعر، فيأتي للإسعاف لنعالج حالة الانتحار لديه، أبعدها الله عن جميع عبادِه.

أما الحادث المروري الذي كان قد أودى بحياة بعض المسافرين، وأصيب قائد المركبة بإصابات خطيرة، هو حتماً ليس إلا بسبب حالة غضب انتابت السائق أثناء قيادة المركبة، نتيجة تصرف سائق آخر في الطريق، جعلت الجزء الأمامي من الدماغ مشتتاً، وتوقف عن التفكير بعقلانية.

وكنا بعد ذلك، نباشر علاج حالات ضعف المناعة، نتيجة لحالات التوهم التي يملئها علينا العقل، فيرسل الإشارات إلى جهاز المناعة الذي يضعف بسبب تلك المشاعر؛ فيُصاب الشخص بالأمراض والالتهابات.

في كثير من تلك الحالات كنا - نحن الأطباء - نعالج الأعراض، ولا نعالج السبب المباشر، فنصبح كالذي يزيل الغبار من المنزل ولا يقفل النافذة التي يأتي منها الغبار ذاته.

وكل ما شاهدته في مسيرتي الطبية أثناء العمل، وجدت أن (90%) من تلك الأمراض والحوادث، هي بسبب عقولنا؛ لذلك ما سأطرحه في هذا الكتاب، يأتي لفهم أدقّ لكثير من الأمور التي نقوم بها، بإرادة، ووعي، ودون ذلك أيضاً في مختلف أمورنا الحياتية، وتداعيات تلك الأنشطة في العقل على كيفية حصولنا على القرارات وردود الأفعال، حتى أهدافنا، وطموحاتنا وعتاداتنا وعاداتنا، وما إلى ذلك من أمور شخصية في الحياة العامة.

ما أضعه بين أيديكم هنا هو أشبه بالكتيبات التي توضع مع الأجهزة الإلكترونية التي تشترونها كدليلٍ للمستخدم، يفي بأكثر الأسئلة شيوعاً، تلك التي يجب أن يعرف المستخدم إجاباتها، كي يستطيع العمل على هذا الجهاز أو ذاك، فهذا الكتاب هو دليل للمستخدم عن كيفية عمل عقله في فترات محددة.

وقد يسأل أحدكم: من أين أقدم كل هذه المعلومات؟ وهو سؤال مشروع للقارئ، فما أقدمه في هذا الكتاب، يأتي من خلال ما درسته، وبحث فيه لسنواتٍ طويلة من الاهتمام، والشغف بعلوم، ووظائف العقل، والهدف منه هو: تعريفكم بكيفية استخدام هذا الجزء من الجسم، والتعامل معه، وهو العقل بكل تأكيد.

ما أتمناه لكل قارئ لهذا الكتاب (لو كان وقته يسمح بذلك) أن يعيد قراءته بين الحين والآخر، وإن استطاع أن يلخص أهم ما ورد فيه في مختلف الجوانب التي يرى نفسه أنه بحاجة لفهمها أكثر؛ كي يتمكن من تحسين الوظائف المعقدة التي يقوم بها العقل بشكل جيد، وصولاً إلى التحكم بها بصورة أفضل.

وقد اخترت التطرق إلى أهم المشاعر والتصرفات التي يكون فيها للعقل علاقة كبيرة ومباشرة في الكيفية التي نحقق بها نجاحاتنا، وتحسين نوعية المشاعر التي تعترينا في أوقات مختلفة من كل يوم، إلى جانب الطرق التي يسلكها العقل ويتحكم بها، دون معرفتنا بالأفكار.

ويشمل هذا الكتاب أجزاءً مكوّنةً من أسئلة، قد تكون بديهية مع الأجوبة التي تحوي حقائق علمية صادمة، ألحقت بمقترحات تمّ التوصل إليها، من خلال أبحاثٍ ودراساتٍ علميةٍ رسميةٍ وموثّقة، وللقارئ الخيار في اختيار ما يناسبه.

ولكي أتمكن من حصر وتثبيت المعلّومة، فقد أدرجت داخل كل جزء من هذا الكتاب معلومات مرئية (Infographic)، ليسهل للقارئ الرجوع إليها، وتذكر ما ورد من أهم الحقائق.

لن يستفيدوا من هذا الكتاب، بل العكس تماماً، فهناك أشخاص أنعم الله عليهم وكافأهم بنضح مبكر لتلك المنطقة، لكن كي يستفيدوا منها يجب عليهم معرفة هذه المعلومات التي تتحكم بمصائرنا، والكثير من أمورنا الحياتية.

وقد يكون هذا الكتاب أكثر تأثيراً وفائدة بشكل قوي على النساء أكثر من الرجال؛ لسبب بسيط، وهو أن المرأة تمتلك منطقة تعاطف أكبر حجماً من الرجل، فتقع أحياناً ضحية لتأثير تلك المنطقة على أمور كثيرة في حياتها.

هذا الكتاب، وما يحتويه من معلومات هو نتيجة التقدم العلمي الهائل الذي أحدثه التصوير المغناطيسي الوظيفي للدماغ، والذي أحدث بدوره رؤية جديدة في معرفة الكيفية التي يعمل بها الدماغ؛ فأصبح هذا التصوير، وما يعطيه من معلومات تفسّر الكثير مما يحدث في الدماغ، كالفتح العلمي الذي حصل عليه علماء الفلك عندما تم اختراع التليسكوب لإكتشاف الكون، حيث إنه -بفضل الله- ثم تلك الاكتشافات أصبحنا أقرب لفك كثير من معضلات السلوك، وأصبحنا أكثر فهماً لهذا الجزء المعقّد جداً، والمسيطر على حياتنا.



هذا عقلي !!!

كلما كنا أكثر معرفة بما نملك من قدرات في عقولنا، نكون أكثر تقديراً، وتحكماً
بجميع ما يراود مشاعرنا، وتصرفاتنا، وقراراتنا، ففي الشهر الثالث من الحمل
تتكون (8) آلاف نيورون كل دقيقة في دماغ الجنين، وهذا ما يجعلنا ننصح
الأمهات في الأشهر الأولى من الحمل بعدم تناول أي أدوية، وكذلك اتباع التغذية
الصحية، وتجنب المشاعر، والأفكار السلبية، حيث إن كل هذه الإرشادات تخلق
بيئة مميزة، وتساعد الجنين على تكوين هذا الكم الهائل من الخلايا في كل
دقيقة.

أما في الشهر السادس من العمر حتى بلوغ السنتين، فتتكون روابط عصبية بين
خلايا الدماغ تصل إلى نحو (4) مليون رابط كل دقيقة، بحيث تتكون (50%) من
مكونات الدماغ في هذا الفترة.

العقل - حقائق بالأرقام



هذا الجزء الصغير نسبياً مقارنةً ببقية أجسامنا، معقد في التكوين، فعدد الخلايا المكونة للدماغ تصل إلى (1.5) تريليون نيورون، وكل خلية عصبية ترتبط بالأخرى من خلال موصلات تصل إلى (500) وصلة، أي أننا أمام شبكة تصل إلى أكثر من (700) ترليون من الخلايا، والروابط التي تعمل لتقود مشاعر الفرد ووعيه، وتلك الخلايا القابلة لاستكمال الكم الذي تريده من المعلومات، فالإنسان يشعر بما يعمل العقل من خلال جزء بسيط في الوعي الذي يستطيع التعامل مع (2000) بت في الثانية، بينما الجزء الذي لا تشعر بعمله، وهو العقل الباطن، أو الجزء اللاوعي، فهو يتعامل مع (4) بلايين بت في الثانية، وتمثل جميع العمليات التي تقوم بها من تنفس إلى هضم أو نظرك، وغيرها من الأمور التي تصل إلى (98٪) في العمليات التي تجري في أجسامنا.

هذا الجسم الحي الذي تحدث فيه (100) ألف عملية في الثانية على مستوى الخلية، حيث إن كل خلية مكونة من سلسلة طويلة من الأنزيمات تصل إلى مترين من الأطوال، ويبلغ طول هذه الخلايا الجينية المسافة بين الأرض، والشمس (150) مرة، فتمعنوا في الإعجاز الرباني، والكم الهائل من الروابط، والخلايا التي رزقنا الله بها لكي نتفكر، ونعمر الأرض بالخير، وأن نحارب الشر.

يمرر هذا الجزء الصغير أكثر من (60) ألف فكرة في العقل، وكل فكرة هي عبارة عن تفاعل كيميائي يحدث داخل الخلية ليمنح تلك الفكرة الوعي والشعور الخاص بها، كما تأخذ كل فكرة قوتها من خلال قوة ذلك التفاعل الذي يحدث في الخلية، والذي يجعلنا نشعر بالحماس حول فكرة معينة، وحين يفقد التفاعل بريقه يضعف الحماس بتلك الفكرة مع مرور الوقت.

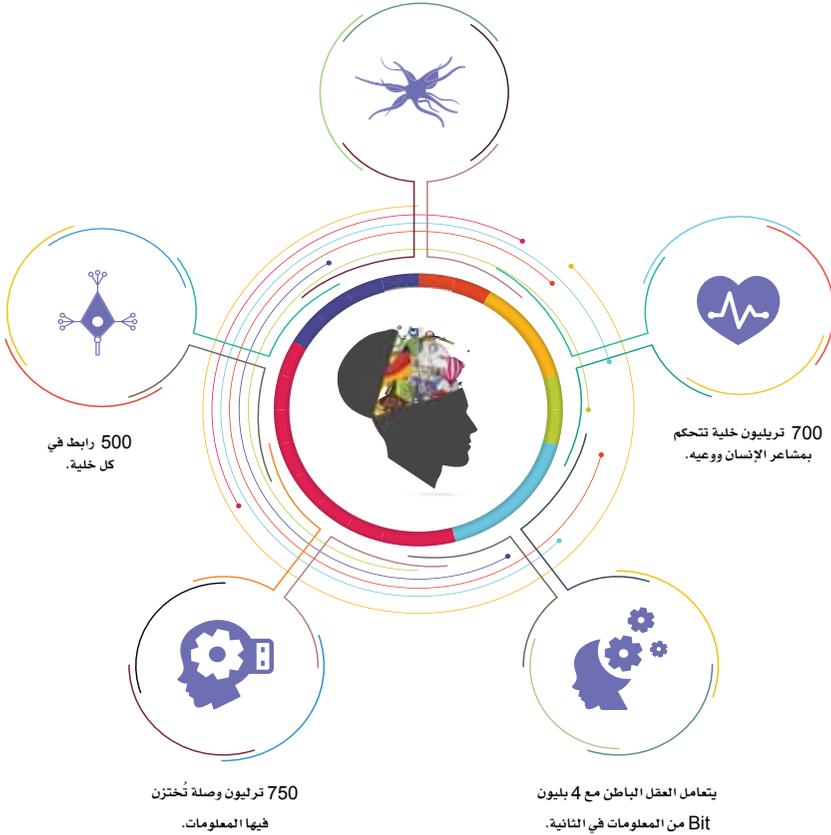
وإذا كانت الفكرة إيجابية، سيكون هناك تفاعل كيميائي يؤثر إيجاباً على مشاعرنا، وإن كانت هناك فكرة سلبية، فإن ذلك سيؤدي إلى الشعور بالإحباط والغضب، وجميع المشاعر السلبية المتعبة بكل تأكيد؛ الأمر الذي يجعل من

مراقبة الأفكار مراقبة للمشاعر، والذي يجب عليك معرفته أن كل هذا الكم الهائل من الأفكار اليومية تعيد نفسها بنسبة (80%) إلى (90%) عند اليوم التالي، فحذار من الأفكار السلبية راقبها، وحاربها لأنها ستعود في اليوم التالي. ومن أحدث العوامل التي تجعل الفكرة تفقد بريقها في التنفيذ، هو التحدث بها للآخرين، وهذا ما أمرنا به الرسول محمد ﷺ، خاتم الأنبياء والمرسلين، عندما قال: ﴿استعينوا على قضاء حوائجكم بالكتمان، فإن كل ذي نعمة محسود﴾.

(رواه الطبراني في معاجمه الثلاثة، والبيهقي في شعب الإيمان)

أرقام هائلة عن العقل

105 تريليون خلية عصبية
في مخ الإنسان البالغ.





ما الاختلاف بين عقل
المرأة وعقل الرجل؟

كثيراً ما يدور النقاش بين مجتمع الرجال، والنساء، والاختلاف على تمييز عقل الرجال أكثر من النساء، أو العكس، وكما سردت الأشعار، والطرائف حول استهزاء قوة عقل كل فئة على حدة، لكن الأهم ماذا يقول العلم هل من اختلاف، وهل من ميزة توجد في الرجل وميزة توجد في المرأة؟

ولماذا اهتم العلماء بالتركيز على هذه الاختلافات، ومحاولة ربطها بالمشاكل التي تحصل بين الجنسين سواء على مستوى أفراد العائلة الواحدة، أو بين الزوجين؟

قام الكثير من علماء الأعصاب بإجراء دراسات حول هذا الموضوع، فقد أكد العلماء أن حجم دماغ الرجل يزيد بنسبة (12%) عن حجم دماغ المرأة، لكن هذه الزيادة لا تغير من قوة العمليات العقلية، بقدر ما يحتاجه هذا الحجم لتحريك كتلة جسم الرجل أكبر من كتلة جسم المرأة، أي أن التمييز في كتلة الدماغ للأشياء الحركية، وليس للعقلية.

أما فيما يخص عمل العقل بين الرجل، والمرأة، فالمرأة تتميز بقدرة التواصل أكثر من الرجل، فيما الرجل يكون أقوى في البحث عن حل للمشاكل.

تملك المرأة قدرة على إيصال الرسائل التواصلية أكبر من الرجل، وتستخدم وسائل تواصل غير الكلام، مثل المشاعر، والنبرة الصوتية للتأثير، في المقابل



الرجل دائماً يركز على الإنتاجية، وحل المشاكل، وهو أقل كلاماً من المرأة، ولديه صعوبة في فهم المشاعر، ولغة الجسم مقارنة بالمرأة.

هل يستخدم الرجل والمرأة نفس الأجزاء من الدماغ؟

أثبت العلماء من خلال بحوثهم أن الرجال يستخدمون الجزء الأيسر من الدماغ بشكل أكبر، مقارنة بالمرأة التي تجيد العمل بالتساوي مع الفص الأيمن، والأيسر، فالجزء الأيسر تتركز فيه العمليات الحسابية، والتحليل، بينما الجزء الأيمن من الدماغ تتركز فيه العمليات الإبداعية، وتحليل العواطف.

هذا ما يميز المرأة عن الرجل..

المنطقة المسؤولة عن الكلام في الجزأين من الدماغ الأيمن، والأيسر هي أكبر لدى النساء منها عند الرجال، وهذا ما يفسر تميز المرأة في التعبير، إضافة إلى امتلاكها مخزوناً لغوياً أكثر من الرجل.

وقد لاحظ العلماء أن الرجال الذين يتعرضون للجلطات في تلك المنطقة لا يتكلمون بعد الإصابة، مقارنة بالمرأة التي تستطيع التحدث بعد الإصابة بالجلطة، نظراً لأنها تملك منطقة مماثلة في الجزء الآخر من الدماغ.

وقد وجدت الباحثة لوان (Louann brizendine) من جامعة كاليفورنيا في دراسة أجرتها في العام (2013م)، أن المرأة تتحدث في المعدل (20) ألف كلمة مقارنة بالرجل الذي يتحدث (7) آلاف كلمة، أي أن المرأة تتكلم نحو (3) أضعاف الرجل، كما أن المرأة تتكلم بسرعة أكثر من الرجل وتخصص جزءاً كبيراً من قواها العقلية للكلام، وإذا كان معدل الكلام في الدقيقة هو (25) كلمة، فإن المرأة تتكلم ساعتين ونصف من الكلام المتواصل.

ومن الطرائف التي تقال في وصف قدرة المرأة على الكلام أكثر من الرجل:

❖ لا تكف المرأة عن الكلام إلا لتبكي.

❖ وفي مقولة أخرى: آخر ما يموت في الرجل قلبه، وفي المرأة لسانها.

منطقة الألم هل من اختلاف؟

بينت دراسات حديثة اختلاف استجابة الرجل، والمرأة للألم، فالمرأة عند حدوث الألم تستثار كلا المنطقتين اليمنى واليسرى من الدماغ الخاصة بالألم، بينما الرجل تستثار عنده المنطقة اليمنى فقط، حيث لوحظ أن المرأة تحتاج كميات أكبر من المورفين (Morphine) المسكن للألم عما يحتاجه الرجل، لأنها تحتاج إلى تخدير منطقتين بدلاً من منطقة واحدة.

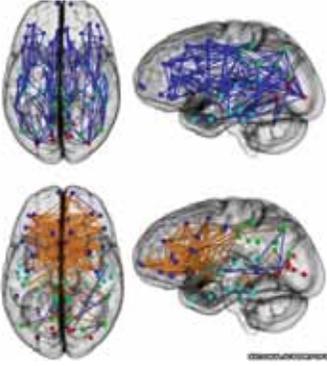
ونشير إلى أن الاختلاف لا يقتصر على عمليات العقل بل على مادة الدماغ، وهذا ما يجعل عمليات العقل تختلف بين الرجل والمرأة، فالرجل يستخدم (7) أضعاف من منطقة المادة الرصاصية (Gray mattea) أو ما يسمى بالقشرة الخارجية، وهي المنطقة المسؤولة عن تحديد الأشياء والمواقع، إضافة إلى مسؤوليتها عن التركيز والنظرة المحددة، بينما تستخدم المرأة (10) أضعاف من المادة البيضاء في الدماغ (attam etihw)، وهي مادة في الدماغ تؤدي وظائف الربط بين جميع أجزاء الدماغ، وهذا ما يجعل المرأة أكثر قدرة على عمل عدة أشياء في وقت واحد.

وهذا يفسر إختلاف طريقة نشاط العقل لدى الرجل مقارنة بالمرأة حيث يتميز عمل عقل المرأة بالتداخل الشديد بين عدة أجزاء من الدماغ، في المقابل ينحصر عمل عقل الرجل في اتجاه معين، انظر إلى الشكل الذي يرسم اتجاه الموجات الدماغية عند الجنسين.

السوائل الكيميائية في الدماغ هل تختلف بين الرجل، والمرأة؟

يؤثر هرمون التستوسترون في السوائل، و«الموصلات العصبية» في العقل، فيجعل الرجل أقل قدرة على الجلوس بدون حركة لوقت طويل مقارنة بالمرأة، بسبب هرمون البرجسترون الذي لا يؤثر على «الموصلات، والمستقبلات العصبية» كما يفعل الهرمون الذكوري التستوسترون، فنحن معشر الرجال أقل انضباطاً واتباعاً للقواعد، وكذلك لا عجب أننا أكثر وقوعاً في الحوادث سواء أيام الطفولة، أو حتى في مراحل الشباب.

ولا عجب أن الإناث أكثر انضباطاً، ومرضاة لوالديهن مقارنة بالشقاوة التي يمارسها الذكور على والديهم.



إتجاه النشاط في عقل الرجل
(في إتجاه واحد)

إتجاه النشاط في عقل المرأة
(في عدة إتجاهات)

أيهما أقوى في فهم لغة الجسد الرجل أم المرأة؟

تتميز المرأة بالقدرة على تطوير قدراتها على التعبير عن حالتها، أو رأيها بلغة الجسد أكثر من الرجل، وكذلك تتميز بأنها تفهم الاختلاف بين لغة الجسد وما يقوله الرجل، فهي تقيّم ليس ما تسمع فقط، بل كذلك ما تراه من لغة الجسد، أثناء الحديث، وهذه المهارة تكون عند الرجل شبه معدومة إلا أنّ عمل على تطويرها، وبذل جهداً كبيراً في تعلمها، وهنا تتميز المرأة بقدرتها على اكتشاف معانٍ أكثر للحديث ومدى مصداقية ما يقوله أي إنسان لقوة الملاحظة التي تمتلكها، وخاصة في لغة الجسد.

هناك منطقة في الدماغ تسمى الفصيص السفلي الجزئي (interior parietal Lobule)، وهو مسؤول عن العمليات الحسائية، ويكون عند الرجل أكبر حجماً من المرأة، ويقع في الجزء الأيسر من الدماغ، وهو الجزء الأنشط عند الرجال، بينما يقابل هذه المنطقة في الجزء الأيمن منطقة تعمل على فهم الإشارات، والأحاسيس، وهذا ما تميزت به المرأة عن الرجل.

ولا عجب أن تنتشر الطرائف حول قوة الملاحظة عند المرأة، ففي إحدى الطرائف تقول: يا معشر الرجال قولوا الحقيقة لأن زوجاتكم يعرفن عنكم كما تعرفن المخابرات أسرار الدول.

كما أن قدرة المرأة على فهم لغة الجسد مبنية على مميزات الطريقة التي يعمل بها عقلها، فقد بينت الدراسات أن عقل المرأة عند تلقي رسالة سواء لغوية، أو جسدية يعالجها في (16) جزءاً من الدماغ بنفس اللحظة، مقارنة بـ (7) مناطق من الدماغ عند الرجل.

ماذا يفعل هرمون التستوسترون بخلايا التعاطف في الدماغ عند الرجل؟

عندما يولد الطفل الذكر تكون الخلايا العصبية الخاصة بالتعاطف في الدماغ أقل بنسبة (80%) مما هي عليه لدى الأنثى، وذلك سببه أن الهرمون الذكري الذي يفرز في الشهر الرابع من الحمل يقلل من عمل هذه الخلايا المسؤولة عن التعاطف، وهذا الهرمون يوجد بنسبة ضعيفة عند المرأة، فالرجل يمتلك (20) ضعفاً من مستوى التستوسترون عما تمتلكه المرأة، وهذا الهرمون هو المسؤول عن تكوّن الأعضاء التناسلية للرجل، وعليه فلا غرابة أن مصدر الحنان هو المرأة، لأنها تملك (4) أضعاف من خلايا التعاطف مقارنة بالرجل.

يُشار إلى أن هناك علاقة بين مستوى التستوسترون، والعدوانية، حيث تزيد العدوانية عند الزيادة في مستوى هذا الهرمون، ولا غرابة أن نجد نزلاء السجون من الرجال.

وفي المقابل يصيب نقص هذا الهرمون الرجال بنقص القدرة على العمل، وكذلك الشعور بالإحباط، ويتناقص هذا الهرمون بنسبة تصل إلى (1.5%) كل سنة ابتداءً من العقد الرابع من العمر.

كما يؤدي نقص هذا الهرمون إلى نقص التركيز، ويزيد تراكم الشحوم في الجسم عند الرجال، حيث كثر في الآونة الأخيرة استخدام هذا الهرمون كمادة للعلاج تعطى في سن ال (50)، لمنع وتأخير الشيخوخة، والمقصود بها ليس القدرة الجنسية، بل البدنية، والمزاجية للرجل.

طريقة التفكير هل من اختلاف؟

إن ما يميز الرجل في قدرته على حل المشاكل هو التركيز، والتحليل، مقارنة بالمرأة التي تفعلّ الجزأين من الدماغ، فتري صوراً أشمل، وتقدم حلولاً إبداعية أكثر من الرجل، لأنها فعلت في حل المشكلة الجزء الأيمن الذي يتميز بالحلول، أو الخيال، وهذا التمييز في عمل الفصين معا يعطي المرأة القدرة على عمل عدة أشياء في وقت واحد (multitastin)، بينما يتميز الرجل بالتركيز على أداء شيء واحد فقط، وهذا ما يجعل المبرمجين، والمتخصصين في التقنية من الرجال، أما المرأة، فتتميز بالتدريس والرعاية لأنها تتطلب عدة مهارات في وقت واحد.

100 فرق بين الجنسين في منطقة الدماغ..

يتميز دماغ المرأة بتدفق أكثر للدم من الرجل، وخاصة في المنطقة البيضاء من الدماغ، وهذا ما فسره العلماء، الذين أوضحوا أن الزيادة في تدفق الدم في تلك المنطقة، وخاصة منطقة تسمى (Cingulate gyrus)، وهذه المنطقة مسؤولة عن إعادة الحديث عن أحداث عاطفية وقعت في السابق، وهذا ما يجعل المرأة تتأثر لفترات طويلة بالأحداث العاطفية مقارنة بالرجل، وتعيد الحديث عنها تكراراً ومراراً.

الخلاصة أن العلماء توصلوا إلى (100) فرق بين الجنسين في منطقة الدماغ، وما يتبعها من اختلاف في طريقة الأداء بين الرجل والمرأة..

فروقات لا تعرفها بين عقلي المرأة والرجل



ماذا أفعل بهذه المعلومات؟

قام العلماء بتأليف كتب تساعد الأزواج على العيش بسعادة من خلال معرفة كل طرف ما يملكه من مزايا، وعيوب، كما ألفوا كتباً تتحدث عن رياضيات الزواج، وكذلك كتباً عن رياضيات الطلاق، مما يساعد على تجنب المشاكل التي تقع عادةً نتيجة عدم معرفة كلا الزوجين عن الآخر.

ما أطلبه منك أخي القارئ أن تستخدم هذه الحقائق قدر المستطاع في تقريب وجهات النظر مع الطرف الآخر في حالة الاختلاف لا قدر الله.



كيف يعمل عقل المراهق
وكيف تتحكم به؟

ركز القرآن الكريم على العقل بصورة جلية، وواضحة، حيث ورد في العديد من الآيات، وسمي بالعديد من الأسماء المرادفة، وهي: اللب، والحجر، والنهى، والحلم، والقلب، والفؤاد، قال تعالى:

﴿ أَفَلَمْ يَسِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَتَكُونَ لَهُمْ قُلُوبٌ يَعْقِلُونَ بِهَا أَوْ آذَانٌ يَسْمَعُونَ بِهَا فَإِنَّهَا لَا تَعْمَى الْأَبْصَارُ وَلَكِنْ تَعْمَى الْقُلُوبُ الَّتِي فِي الصُّدُورِ ﴾ [الحج: ٤٦].

وجاء ذكر العقل في أكثر من موضع في قرآننا الحكيم بصيغة الحض والتحريض:

﴿ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴾، وبصيغة النفي ﴿ لَا يَعْقِلُونَ ﴾، وبعضها جاء بصيغة الترجي ﴿ لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ ﴾.

وجاء تكرار ذكر العقل في العديد من الآيات الكريمة، لما لأهمية استخدامه والتحكم به من خير، ونفع في الدنيا، والآخرة.

وقد أفرد العلماء العديد من الدراسات للعقل، وكيف تطور مهارات استخدامه وأثره على الأفراد، والمجتمعات.

وقد بينت الدراسات، أن الأطفال الذين يملكون قدرة على التحكم بالعقل هم الأكثر نجاحاً في حياتهم عند الكبر، فهم أكثر نجاحاً وصحة من أقرانهم من الأطفال الذين لا يملكون هذه الصفة، ولو كان بيدي سلطة على التعليم لخصصت مقررات عامة تُدرس من السنوات الأولى، وتستمر حتى الجامعة لتقوية مركز التحكم، لأن هذه المهارة هي أهم المهارات التي تعود بالنفع العالي على الفرد، والمجتمع.

ومن يتحكم ويملك هذه المهارة يكون أكثر الناس نجاحاً، في العمل، وهم كذلك أكثر قبولاً، واستمراراً في الشركات، وكذلك هم الأعلى في الرواتب، والأكثر قدرة على تحقيق المناصب، والإنجازات، وهذه الحقائق ليست من نسج الخيال، بل جاءت من خلال دراسات أثبتت العلاقة الثابتة بين هذه النجاحات، وقوة نشاط منطقة التحكم، أو ما تسمى منطقة الوظائف التنفيذية في المخ (Prefrontal lobe).

وتؤكد الدراسات أيضاً، أن من يملكون القدرة على التحكم بالعقل، هم أكثر الناس نجاحاً في الشدائد، وعند وقوع الكوارث لا قدر الله.

مستقبل أفضل لمن يتحكم بعقله

بينت الدراسات أن الأطفال الذين يملكون قدرة على التحكم بالعقل هم الأكثر نجاحاً في حياتهم عند الكبر فهم:



وكل هذه الأمور المهمة لضمان النجاح في الحياة الشخصية، والعائلية، والعملية وحتى المجتمعية، تأتي من خلال تقوية، ومراقبة قدرة هذه المنطقة من المخ على تعزيز نشاطها، وكذلك الاستثمار في كل ما يؤدي إلى تقويتها. كما بينت الدراسات الأكاديمية، أن عنصر التحكم في النفس من خلال منطقة التحكم في الدماغ، وهو أحد مكونات الوظائف التنفيذية، هو أهم عنصر ومؤشر على النجاح في الحياة الأكاديمية، أكثر من مستوى «الذكاء الإدراكي» (IQ).

في المقابل، فإن الذين يعانون من فرط الحركة، وتششت الانتباه، هم أشخاص يقعون في الطرف الآخر من مقياس النجاح، بالرغم من أن مستوى الذكاء عند بعضهم عال جداً، في حالة أنهم لم يُراقبوا ويُدربوا على التركيز، وكذلك في بعض الحالات تتم معالجتهم لكي يستطيعوا أن يحققوا الحد الأدنى من متطلبات التركيز، التي هي أحد العناصر الأساسية للوظائف التنفيذية للمخ.

ما وظائف المنطقة التنفيذية في الدماغ؟

لكي ندرك أهمية المنطقة التنفيذية في الدماغ هناك أربع وظائف لمركز المدير التنفيذي في العقل حددها علم الأعصاب السلوكي:

1) وظيفة الترتيب، ووضع الأولويات: للبدء بأي عمل يجب تحديد متى تبدأ، وما أهم الأمور، ووضع الاستراتيجية لأداء العمل، فالأشخاص الذين يعانون من ضعف في هذه المهارة معرضون للتشتت والحيرة في الاختيار، والبدء بالعمل.

2) وظيفة التركيز: وهو التركيز على أداء عمل محدد، وعدم التشتت، والتأثر بأي شيء لا يتعلق بأداء هذه المهمة، إضافة إلى القدرة على تحويل التركيز من موضوع إلى آخر، بدون الإهمال التام، وتحديد فترة الانقطاع.

3) وظيفة الذاكرة العملية: وهي تعطينا القدرة على استرجاع المعلومات.

4) وظيفة العواطف: وخاصة القدرة على التحكم بها، وإطفاء الغضب، فالأشخاص الذين يمتلكون هذه القدرة يتمكنون من التحكم في نوبات الغضب، وإشاعة التحكم، والابتعاد عن المثيرات من خلال تثبيط نشاط منطقة اللوزة الخاصة بالعواطف، وعدم إعطائها زمام التحكم بالقرار.

قوة الإرادة والعناصر الأربعة..

تختلف قوة الإرادة من شخص إلى آخر، حسب قوة كل من العناصر الأربعة التي تمثل الخليط الأساسي لقوة الإرادة، فالعديد من الناس يمنحهم الله منذ ولادتهم قوة في منطقة التحكم، وآخرون يعانون من ضعف في هذه المنطقة، ما يجعلهم عرضة لكثير من تشتت الانتباه، وعدم القدرة على التركيز، والبدء بالأولويات، إضافة إلى نقص الاستراتيجية في كثير من أهدافهم الكبرى ونشير

هنا إلى أن جزءاً من هذه المهارة يكون وراثياً، لكن هذا لا ينفي، أو يمنع إمكانية تدريب الإنسان على تقوية العناصر الأساسية لقوة الإرادة، حيث تكون هذه المهارات ضعيفة في المراحل العمرية الأولى، لكنها تتحسن وتقوى مع تقدم العمر.

للتعرف أكثر عن مكونات الإرادة، والتحكم بها اقرأ «فصل الإرادة، والعقل».

وتكمن أهمية «قوة الإرادة» في أن هناك أموراً كثيرة لا تستطيع المجتمعات القيام بها، أو إنجازها بدون هذه المهارة، وهي تكون عالية عند شعوب الحضارات المتقدمة، بينما نجدها مفقودة عند كثير من أعضاء مجتمعات الشعوب النامية، نظراً لأن هذه الحضارات المتقدمة تجعل من فهم مكونات الإرادة، ومكان عملها، والطرق التي تقويها جزءاً من العملية التعليمية.

ما أهمية المهارات التنفيذية في عقلك؟

هناك أهمية كبيرة لوجود المهارات التنفيذية في عقلك، فهي تحميك من الوقوع في المشاكل، وتجعلك أكثر تركيزاً على الأمور ذات الأهمية، سواء أكانت استراتيجية لنجاحاتك، أو لمن حولك، أو في الجانب العائلي، الأكاديمي، أو العلمي.

وهي كذلك تساعدك على المحافظة على الصحة العامة لجسمك، وفي مجال الصحة العاطفية تجعلك أقل مزاجية، وأكثر إبداعاً، كما تجعل منك شخصاً قوياً في مواجهة المخاطر.

وفي الجانب السلوكي، فإن من يتمتعون بـ «بالمهارات التنفيذية» هم أكثر الناس نجاحاً في بناء العلاقات، ويكون الناس أكثر تقرباً منهم؛ بسبب الارتياح العام لمجالستهم نتيجة ثبات مزاجهم، وعدم تسرعهم في القرارات، ووضوح الأهداف لديهم.

كما أنهم يكونون أكثر الناس التزاماً بالعادات الصحية، وأكثر تحكماً بالالتزام بمواعيد الرياضة، وأقل وقوعاً في السلوكيات الخطرة كالمخدرات، والعادات السيئة، كما تكون قدرتهم أكبر على التخطيط لعمل أشياء مفيدة، أو تجنب أشياء خطيرة، إضافة إلى أنه تكون لديهم القدرة على التحكم بالملذات أو الإغراء

الناتج من البيئة المحيطة كالإعلانات التجارية، فهم الأقوى في مواجهة نزعات النفوس في الشراء، أو القرار المبني على التأثر اللحظي، وهم أقل عرضة للسمنة والإصابة بالأمراض، وأكثر نضارة في الشكل، وكذلك أقل شعوراً بالإحباط، أو لا قدر الله، الأمراض النفسية.

الخلاصة: إن أردت أن تحقق النجاح في جميع أمور حياتك تعلم كيف تقوي المنطقة التنفيذية في الدماغ، وابتعد عما يُضعفها.

عقل المراهق كيف يختلف عن باقي العقول في مراحل عمر الإنسان؟

تشير الدراسات إلى أن معدل الاختلاف، والشجار، والمواجهة بين الأبناء المراهقين، ووالديهم تبلغ نحو (20) مرة في الشهر، وهذا الاختلاف ناتج عما يدور من تغيرات في عقل المراهق، والتي تحدث نتيجة للتغير الهرموني المصاحب للنمو في هذه المرحلة، وكذلك التغير الجسماني الذي ينقل المراهق إلى حالة البلوغ الجسماني، سواء للشكل كرجل أو امرأة، بينما لا يزال الدماغ في حالة النمو، وينقصه الكثير من المهارات خاصة المنطقة الأمامية من الدماغ.

ويتميز عقل المراهق، خلال هذه المرحلة، بعدم الواقعية في التفكير، وحب المخاطرة وحب الشهرة والتميز، حتى، ولو على حساب أشياء سلبية كالصحة، أو الدراسة، أو الأسرة أو أمور لا تحمد عقباها.

كما أنهم يعانون من عدم القدرة على التحكم بالانفعالات، فهم أقل الناس تحكماً في غضبهم، وتكون المشاعر التي تمر على عقولهم ذات طابع يمتاز بالحدية.

مصائب قوم عند قوم فوائد!!

أدرت الكثير من المنظمات والهيئات هذه الصفات الخاصة بعقل المراهق، وتم توظيفها لأغراض تجارية كبيع المنتجات، وقد ركزت هذه الجهات على أبرز مشاعر التميز عند امتلاك، أو شراء هذا المنتج، أو استغلال هذه «الصفات» لأغراض سياسية، أو لا قدر الله إرهابية، أو استخباراتية، وذلك بالعمل على توظيفهم من خلال دغدغة مشاعر الحقد، أو الغضب، أو حتى حب التميز البطولي لديهم، فسهل توظيفهم كإرهابيين يقومون بعمليات بعيدة كل البعد عن العقل، أو المنطق.

وهذا ما يجعل المراهقين أكثر ضعفاً مقارنةً بالبالغين، لدخول السجن، لا قدر الله، أو الوقوع في مخالفات تتوجب العقاب، وهذا قد يعود سببه إلى ما ذكرناه سابقاً من عدم اكتمال منطقة التحكم لديهم، أو ما تسمى منطقة التحكم الوظيفي التنفيذي (Prefrontal lobe)، وذلك الذي يجعل كثيراً من القرارات، والتصرفات، والسلوك يتم التحكم بها في منطقة العواطف بدلاً من هذه المنطقة، وهذا ما نسميه العقل غير الناضج.

مميزات كبيرة لعقول المراهقين، ولكن..

رغم وجود كل هذا الاضطراب في عقل المراهقين، بسبب التطور السريع في وظائف العقل في هذه المرحلة العمرية، لكن في المقابل تكون قدراتهم العقلية أقوى مقارنةً بالمراحل الأخرى من العمر، حيث قوة الذاكرة، وسرعة التعلم، وقوة الملاحظة تكون عالية لديهم، لكن هذا النشاط ينقصه كما ذكرنا سابقاً الوظائف التنفيذية للمخ كالتركيز، والأولويات، والتحكم بالمشاعر، والاستراتيجية، فتراهم يحفظون، ويركزون على أمور ليست مهمة، أو بعيدة عما يجب أن يهتموا به.

كما أن الاختلاف بين عقل المراهق، وعقل البالغ، خاصة بعد سن (25) عاماً، هو أن عقل المراهق ينظر للمكافأة - الناتجة عن القيام بمغامرة ما - على أنها كبيرة تستحق التجربة، وهذا ما يجعله يفض الطرف عن المخاطر المصاحبة لها، فهو لديه مشكلة في تضخيم النتائج أو المكافآت مقارنةً بالمخاطر المصاحبة، أو الأضرار الناتجة عن المغامرة. هذه المعلومة مهم أن يعرفها كلا الطرفين المراهق نفسه، وكذلك الوالدين، وحتى المدرسين، أو المشرفين لكي يتم التحكم بها من كلا الطرفين.

كذلك يزداد تعلق المراهقين بالمخاطرة، كلما كان من حولهم من أقرانهم بنفس الفئة العمرية، أكثر من أن يكونوا محاطين بالبالغين، حيث يعم التفكير، والحماس بالمغامرة.

ويزداد هذا التعلق بالمخاطر، كلما كان عدد المراهقين من حولهم أكبر، فلو كان هناك مراهق فالخطر يقل بنسبة الضعف، عما إذا كان حولهم مراهقان، أو ثلاثة، وهذه النسبة تزداد بزيادة عدد المراهقين، والذين يشاهدون مغامرتهم من نفس العمر.

وتزداد نسبة احتمالية تعرضهم لإصابات خطيرة، لا قدر الله، بسبب أعمال قاموا بها بأنفسهم تزيد (200%) عن أي فئة عمرية أخرى.

الاضطرابات النفسية بين المراهقين...

الحقيقة التي يجب ألا تغيب عن كل من يتعامل مع هذه الفئة، أن نسبة خطر الإصابة بالأمراض النفسية في هذا العمر، من أعلى النسب مقارنة بالأطفال، أو البالغين، خاصة سن (14) عاماً فهو يشكل أعلى نسبة في خطورة الإصابة بالاضطرابات النفسية أو الأمراض كالأحباط، والقلق، أو أمراض الذهان، وانفصام الشخصية، أو أمراض الشهية، أو لا قدر الله، الوقوع في شرك المخدرات، وهذه الحقائق لاحظها العلماء من خلال ظهور أول أعراض تلك الأمراض في هذه المرحلة العمرية، حيث لاحظوا أن الدماغ، نظراً لما يعتريه من تغيرات سواء على مستوى الخلايا العصبية، أو تأثير الهرمونات التي تزيد مستوياتها في هذه المرحلة، يؤدي إلى سهولة نشوء الاضطرابات العصبية في هذه المرحلة التي منها تنشأ الكثير من الأمراض النفسية.

عقل المراهق بين كفتي ميزان... أيهما أرجح؟!



وأشارت دراسة أجريت على هذه التغيرات، إلى أن التغير الذي يحدث داخل خلايا الدماغ المصاب للبلوغ، يجعل الاختلاف سهل الحدوث مع أبسط الأزمات، أو الصعوبات التي تواجه المراهق، فيتطور المرض النفسي لا قدر الله.

من هنا تأتي أهمية أن الوالدين، والمعلمين، وكذلك المشرفين يجب أن يكونوا بالقرب من هؤلاء المراهقين عن طريق تقديم الدعم والتفهم، وكذلك شرح لما يعترضهم من أفكار، أو مشاعر.

وهنا ننصح أي مراهق تظهر عليه علامات الاضطرابات النفسية أن يتم التعامل معها بجدية وبتدخل سريع من قبل الأخصائيين النفسيين، والسلوكيين.

كيف تحافظ على صحة عقلك؟

هناك الكثير من المعلومات الخاطئة التي تشير إلى أن العقل لا ينمو بعد الولادة، وأن الخلايا تتناقص، حيث أثبت فريق من العلماء الأمريكيين والسويديين، في أبحاث أجروها عام (1998) م، بأن خلايا المخ تنمو في مراحل متقدمة من العمر ما بين (50) إلى (80) سنة.

وأكد العلماء أن الضعف الذي يعترض الكثيرين في سن (40)، أو (50) سنة من قوة الحفظ، والذاكرة، ليس سببه موت، أو انكماش خلايا المخ التي تقع في المنطقة الخاصة بالذاكرة، والتي تسمى الهايبوكمبيس (HIPPOCAMPUS).

بل إن ما يؤثر على خلايا المخ أو الدماغ، سببه أن هذه الخلايا لها مناطق تواصل تصل إلى (500) وصلة لكل خلية، وهذه يصيبها الضمور جراء عدم تنشيطها من خلال معلومات جديدة، وأنشطة خاصة، حيث بينت الكثير من الدراسات الحديثة أن العقل يواصل النمو إلى سن (80) سنة، وذلك بالاستمرار بتفعيل تلك الخلايا.

من خلال التعلم المستمر، والتمارين العقلية، والتي تساعد على تنشيط هذه الروابط والوصلات العصبية، فإن هذه الخلايا والوصلات تحافظ على قوتها مثل ما تحافظ العضلات على حجمها وقوتها بالرياضة.

هناك مصطلحٌ جديدٌ يسمى الرياضة الدماغية (Neuro aerobic)، وهذا ما يساعد على تكوين روابط جديدة في الدماغ، حيث إن لكل عقل مستوى من اللياقة يزيد وينقص حسب ما يقوم به الشخص من رياضة دماغية، أو ما يسمى لياقة دماغية (Mental fitness)، وهذا يتم من خلال عمل الأشياء الروتينية بطريقة مختلفة، والتي تستخدم فيها حواسك، وطريقة مشيتك، وحركتك، حيث تحفز هذه التمارين المخ لتطوير، وصلات عصبية جديدة، وتحفز المخ للنمو والتطور من خلال (NEUROTROPHIC) وهي مادة تحفز الروابط بين خلايا المخ، وتساعد على نمو الوصلات الجديدة.

كيف أصنع وصلة عصبية جديدة؟

فإن كنت تقوم بعمل أشياء روتينية بطريقة ثابتة كأن تفرش أسنانك بيدك اليمنى استخدم يدك اليسرى في المرة القادمة، لأنك بعملك هذا سوف تحرك خلايا، وروابط جديدة من دماغك، وسوف تكون أكثر تركيزاً؛ لأن هذا الأمر سيكون جديداً على خلايا عقلك، فالقاعدة العلمية تؤكد بأن كل جديد هو نوع من الاستثارة للدماغ، وكلما تكرر الشيء أصبح روتينياً، وصار أقل إثارة للمخ.

وفي تجربة أجراها علماء في جامعة واشنطن، قاموا بوضع أشخاص تحت جهاز الرنين المغناطيسي الوظيفي، الذي يبين الجزء الذي يعمل في المخ عندما يتم طلب ربط كلمة بفعل، لاحظ العلماء أنه في أول (15) دقيقة كانت أجزاء كثيرة منتشرة في قشرة الرأس تعمل بشكل كبير، وبعد مضي الوقت بدأ النشاط يخف نظراً لأن التمرين أصبح روتينياً، وكلما قل نشاط المخ كثر ضمور الروابط بين الخلايا العصبية.

فعليك إن أردت أن تحافظ على الروابط بين الخلايا العصبية في الدماغ أن تبدأ بعمل أشياء جديدة، وكذلك بسلوك طرق جديدة مختلفة في كل مرة تؤدي فيها عملاً ما.

ما مسامير الذاكرة؟

الذاكرة تُخزن من خلال الحواس الخمس (السمع، البصر، الذوق، اللمس، الشم)، ويعتبر السمع، والبصر أكثر الحواس استخداماً لتثبيت الذاكرة، ولكن لو تم إضافة الذوق، أو اللمس، أو الشم لزادت قوة هذه الروابط المثبتة للذاكرة.

وعلى سبيل المثال، لاحظوا كيف أن التعلم عند الأطفال أقوى مما هو في أي مرحلة عمرية، حيث إن ثبات المعلومة لديهم يكون أقوى من أي مرحلة أخرى في بقية عمر الإنسان، لأن الطفل في سنتيه الأولى والثانية يستخدم اللمس والتذوق، إضافة إلى النظر لمعرفة الأشياء الجديدة، تذكرنا هذه الحقيقة العلمية بالمثل (العلم في الصغر كالنقش في الحجر).

كذلك تعمل العواطف مع الحواس الأخرى على تثبيت المعلومة في الذاكرة، وكلما كانت العواطف، والمشاعر مرتبطة، أو مصاحبة للحدث زادت نسبة التذكر، والروابط المثبتة لها في المخ كالمسامير تزيد من ثبات، وقوة الشيء.

للحصول على صحة أفضل للدماغ، وتحسين أداء العقل، يجب تفعيل الحواس الخمس يومياً، إضافة إلى التواصل مع الآخرين، وملاحظة أن المشاعر والعواطف هي من الرياضات المهمة للدماغ وأداء العقل، حيث إن إهمال أي من هذه العناصر الخاصة بتقوية الذاكرة، هو كمن يقرر عدم استخدام إحدى يديه، أو قدميه، ويعتقد أنه يتمتع بصحة طبيعية.

كيف نمرن عقولنا؟

لتفعيل عقولنا وإبقائها بصحة أفضل، يجب أن نستثير جميع حواسنا، بشكل يومي، من خلال عمل أشياء جديدة بطريقة مختلفة، فعلى سبيل المثال، لاستثارة قوة اللمس أو السمع، أو الشم، نقوم بإفعال عيوننا عن النظر، فنجد أن الحواس الأخرى بدأت تنشط لتعوض النقص الذي حصل في النظر، وهذا ما ينشط الروابط الخاصة بتحديد المكان من خلال السمع، أو اللمس، أو الشم، وبهذا تنشط تلك الروابط.

تغيير عاداتك يقوي عقلك ويزيد نشاطه

يعد التغيير البسيط في الأشياء الروتينية تحفيزاً لتكوين روابط جديدة في الدماغ وذلك من خلال عمل أشياء جديدة بطرق مختلفة مثلاً:



ويعتبر أي تغيير بسيط في الأشياء الروتينية تحفيزاً لتكوين روابط جديدة، وعلى سبيل المثال، تغيير القلم من حبر إلى رصاص هو تغيير في الروتين، كتابة اسمك باليد التي لا تكتب بها في العادة هو تحفيز، أن تفرش أسنانك باليد الأخرى غير المعتاد عليها هو تحفيز للمخ، وعمل العقل.

ونؤكد هنا، أنه كلما كان التغيير كبيراً، كلما أدى ذلك إلى تقوية الروابط الجديدة، مثل الكتابة باليد اليسرى بدلاً من اليمنى، والعكس صحيح، لأن هذا تغيير من الفص الأيسر إلى الفص الأيمن، فكلما اشتركت حاستان، أو أكثر في طريقة جديدة كان الأثر أكبر.



العقل والإرادة...
وتقويتها.

تساؤلات؟

أين يقع مركز الإرادة؟، والكيفية التي يعمل بها العقل من خلال الإرادة، وكيف يعمل على حثها، ومعرفة قدرتها، والكم من المخزون الذي نمتلكه في مستودع الإرادة، إن صح التعبير، عن مكنون هذا السلوك.

فكيف نشير إلى أن هناك إنساناً قوي الإرادة؟ وكيف نشير إلى آخر بأنه قليل الإرادة؟ وهل من اختلاف في مناطق الدماغ؟ وهل هناك هرمونات، أو موصلات في الدماغ تختلف بين الاثنين؟

أسئلة كثيرة تحتاج إلى توضيح...

إن أهم عامل لتطوير، وتقوية الإرادة هو معرفة مكنوناتها، من خلال معرفة الكيفية التي تعقد من خلالها قوة الإرادة، حيث تتقوى الإرادة، ومركزها في الدماغ من خلال ممارسة شيء بانتظام وتكرار.

ما الإرادة؟

هي القدرة على التحكم بالنفس، والمشاعر، والتركيز على أمور الحياة، لتحقيق أهداف مالية، أو عاطفية، أو تعليمية، وكذلك ما يتطلبه النجاح المهني، أو الأكاديمي.

وباختصار الإرادة هي القدرة على التحكم بجميع شؤون الحياة، فالكثير من الناس يعانون من ضعف الإرادة، وما يتبع ذلك من فشل على جميع الأصعدة، فبدلاً من أن يكونوا تحت سيطرة الإرادة يقعون تحت التصرفات العفوية، أو ما تمليه عليهم أفكارهم في تلك اللحظة، أو حتى رغباتهم الآنية، حيث يفشل الكثيرون بالتحكم، ومراقبة مخزون الإرادة لديهم، وذلك ناتج عن عدم المعرفة الصحيحة لما يدور في عقولهم والكيفية التي تعمل بها الإرادة داخل عقولنا.

حينما تجتمع القناعة العقلية مع الإرادة النفسية نتقدم كأشخاص، ومجتمعات ونحصن أنفسنا، حيث تُعرف الإرادة في الإنسان بقدرته على التحكم في رغباته، وشهواته حتى لا يصبح عبداً لها فتقوده إلى الهاوية، كما تعرف الإرادة بقدرة الإنسان على مواجهة الصعوبات التي يصادفها في حياته بنجاح - مهما كانت خطورتها - وعدم الانكسار أمامها، أو الانهيار بسببها (الإرادة الخارجية).

والله سبحانه تعالى يريد أن يقيم الحجة على كل عبد من عباده بأعماله التي يختارها بإرادته الحرة، فاستقامة الإنسان دليل قوة إرادته، وانحرافه دليل ضعف إرادته، قال تعالى بسورة القصص:

﴿فَإِنْ لَّمْ يَسْتَجِيبُوا لَكَ فَاعْلَمْ أَنَّمَا يَتَّبِعُونَ أَهْوَاءَهُمْ﴾ [القصص: ٥٠].

ولم تغب الإرادة عن الحكم، والأقوال المأثورة: فقد قيل: «هناك أناس يسبحون في اتجاه السفينة، وهناك أناس يضيعون وقتهم في انتظارها»، ذلك هو الفارق الذي يميز أصحاب الإرادة عن غيرهم.

وقيل أيضاً: «لا أملك الإرادة.. عبارة يتوارى خلفها العاجزون».

وقد بدأ علماء الأعصاب بتحليل القوى التي تحرك الإرادة عند الإنسان، من خلال البحوث الحديثة التي تدرس آلية عمل الدماغ، والكيفية التي تتحكم بالنفس، والاستمرار بأداء عمل معين أو إنجاز مشروع أو حتى الامتناع عن أداء شيء ما.

وتكمن أهمية علم الإرادة أنه يتداخل مع ملفات كثيرة يحتاجها الإنسان للنجاح وكذلك أمور تتعلق بالصحة، والسعادة معاً، فلا يمكن أن ينجح الطالب، أو العالم أو الموظف بدون إصرار على أداء ما هو مطلوب منه، ولا يستطيع أي إنسان الإقلاع عن إدمان لا قدر الله، أو عادة سيئة، بدون مساعدة الإرادة.

طريقة التحذير والتخويف في تحفيز الإرادة

اكتشفت العلوم العصبية والسلوكية الكيفية التي نقوم بالتعامل بها مع أنفسنا للتحكم، وتعزيز الإرادة، فقد بينت البحوث السلوكية أن الطرق التي نتحدث بها مع أنفسنا لتعزيز الإرادة طرق فاشلة وتؤدي إلى نتائج ضعيفة، إن لم تكن عكسية لما نود الحصول عليه من تعزيز إرادتنا، فغالبية الناس تستخدم طريقة التحذير، والتخويف في الحديث مع النفس، معتقدة أن هذا الأسلوب يحفز مركز الإرادة لديهم.

وهذا من أهم العوامل التي تؤدي إلى الفشل، وقد أبدع علماء جامعة ستانفورد في الولايات المتحدة، عندما قدموا دورات للمجتمع تشرح الكيفية التي تكون فيها الإرادة والطرق المؤدية للفشل، وكذلك الطرق الصحيحة لحث الإرادة وتقويتها، إضافة إلى أفضل الطرق والاستراتيجيات لحث الإرادة، وتنفيذ الوعود لتحقيق الأهداف.

مكونات الإرادة والطرق الصحيحة لتعزيزها

يحتاج كل واحد منا مهما كان تخصصه، أو عمره، أو نوعية عمله، إلى التعرف على مكونات الإرادة، والطرق الصحيحة لتعزيزها، حتى إن من استفادوا من فهم مكوناتها اعتبروا أن حياتهم والطريقة التي يعيشون بها أصبحت جديدة وممتعة.

ويعتبر فهم سؤال، لماذا نفشل في التحكم بالإرادة، والكيفية التي فشلنا في تقويتها، أهم عنصر لفهم الإرادة.

ويعتقد الكثير من الناس، أن مفهوم الإرادة، هو القدرة على تنفيذ شيء لا يرغبون فيه، أو لا يستمتعون بفعله، وهذا عكس المفهوم الصحيح للإرادة، وهي القدرة على الاختيار لتنفيذ أمور تتفق مع أهدافهم، أو نجاحاتهم، حتى لو كانت صعبة، أو غير مريحة في الأداء. وحتى عند الإجهاد فهناك التزام بأداء هذا العمل، وهذا هو المفهوم الصحيح للإرادة.

وتتمثل الإرادة في قوة الالتزام بأمر عديدة، بحيث تحصل عند تحقيقها النجاحات، وتحقق الأهداف.

أهمية الإرادة وأسرارها

الإرادة هي أهم عنصر يحتاجه الإنسان لتحقيق النجاح في الحياة، ليس على صعيد العمل فقط، بل تشمل كل جوانب الحياة، فعلى مستوى العائلة أنت تحتاج إلى إرادة مستمرة لتربية الأبناء، أو الحفاظ على الحياة الزوجية، وفي الصحة تحتاج إلى الالتزام بالحياة الصحية سواء في المأكل، أو ممارسة الرياضة، كذلك لتجنب العادات الضارة والابتعاد عنها، وفي كل أمور الحياة التي يتحقق بها النجاح المتوازي على جميع الصعد الروحية، النفسية، العملية، والاجتماعية.

وكل هذه المتطلبات، أو التحديات بحاجة إلى إرادة، لكي نقوم بالحلول الصحيحة وليس المريحة، وبالعمل الجاد، وليس التسويف.

مفاهيم تحطم وتستهلك الطاقة الخاصة بالإرادة

لا يتعلق مفهوم الإرادة، بحرمان نفسك من الطعام الضار، أو القيام بالعمل الشاق، فدائماً هناك حديث داخل النفس يدور خلال مواجهة أمر يحتاج إلى إرادة، واعلم أن هذا الفكر أو النقاش داخل نفسك مثبت للإرادة، ومستهلك لطاقتها فهو قوة تدفعك إلى الاتجاه المعاكس من تنفيذ ما هو مطلوب منك، وإذا أردت أن تنفذ ما هو في مصلحتك، وأن تعزز من الطاقة الكامنة في إرادتك عليك الابتعاد عن مفهوم «يجب علي أن أعمل هذا الشيء، أو سوف أخسر إن لم أقم به».

حيث تعتبر المفاهيم السلبية التي نفكر فيها، ولا خيار لنا سوى التقيد بها، هي كلمات ومفاهيم تحطم، وتستهلك الطاقة الخاصة بالإرادة، وعلينا إستبدال هذه المفاهيم السلبية بمفاهيم، أو كلمات إيجابية، تمنح الدعم لمركز الإرادة، فبدلاً من كلمة «يجب» استبدالها بكلمة «من الأفضل لي أن أقوم بهذا العمل، أو سوف أكون أحسن حالاً بتحقيق هذا الهدف»، ولا تبال كثيراً بما يعتریک من مشاعر الضيق، والقلق، أو حتى الألم عند قيامك بعمل يحتاج إلى إرادة قوية لتحقيق هدف كبير في حياتك، كتغيير عادة ما أو الإقلاع عن الإدمان لأنك بهذه الطريقة سوف تستهلك الكثير من طاقة إرادتك.

علماء السلوك ينصحون بقبول هذه المشاعر

ينصح علماء السلوك، والمتخصصون في علم الإرادة بقبول مشاعر الضيق، والقلق، والاعتراف بأنها جزء من عملية الإرادة، مما سوف يساعد على الاستمرار في تنفيذ الأهداف أو الإقلاع عن العادات السيئة، فحديث النفس الإيجابي، والشعور بقبول أن هذه المشاعر، أو الأعراض هي أمور طبيعية، وجزء من التنفيذ هو اختلاف جذري عن الشعور بالضيق، وأن محاولة رفض، أو حتى إنكار هذه الطريقة في التفكير فهو يؤدي إلى حرق لمخزون الطاقة الخاص بالإرادة.

وكل الذين تبنوا هذا المفهوم من حديث النفس بالإيجابية، والقبول هم الذين نجحوا في تحقيق أهدافهم وكانوا أقوى إرادةً واستمراراً في نجاحاتهم.

وقد بينت الدراسات العصبية، أن مركز الإرادة في الدماغ يوجد في المنطقة الأمامية الخارجية في الدماغ (PREFRONTAL CORTEX)، فكلما زاد تدفق الدم إلى تلك المنطقة، بما يحمله من أوكسجين، وطاقة غذائية، زادت قوتها.

تناقض بين الإرادة ومتطلبات النفس الأخرى

وجد العلماء في حالة مواجهة التناقض بين الإرادة، أو القرار الذي تريد تنفيذه ومتطلبات النفس الأخرى، أنه عليك التوقف عن عمل أي شيء تقوم به لمدة دقائق محدودة، وهذا التوقف يؤدي إلى حالة من الهدوء، وزيادة في تدفق كمية الدم إلى بقية أعضاء الجسم، وكذلك إلى منطقة الدماغ، وهذا التدفق يؤدي إلى قيام الجزء الأمامي في الدماغ بأخذ زمام الأمر والتركيز على الأفكار المتناقضة مع قرارات الإرادة، والعمل على إزالتها.

كما يؤدي هذا التوقف إلى تغيرات فسيولوجية، كالتغير في دقات القلب، أو ما يسمى (معدل تغير دقات القلب).

وقد ربط العلماء بين قوة هذه الظاهرة وقوة الإرادة، فكلما كان التغير قوياً بين زيادة، وبطء في دقات القلب، كان الشخص لديه قدرة على التحكم، وقوة في الإرادة.

ما الوسائل التي تقوي مخزون الإرادة من الطاقة؟

من أهم الوسائل التي تساعد على تقوية الإرادة، وخاصة خلال أداء أعمال تحتاج إلى جهد ومتابعة، ومحاربة الإغراءات القادمة من كل حذب وصوب لتغريك بترك ما تقوم به، هو التوقف، وأخذ نفس عميق بتركيز، فهذه الحركة تعمل على إيقاف أجزاء محددة من الدماغ، وتوقف كذلك الأفكار الصادرة من العقل، والتي تحثك على عدم الإستمرار فيما تقوم به، وتوقف سيل الإغراءات الصادرة من عدة مراكز في الدماغ، مثل: اللوزة (العاطفة)، ومركز الخسارة، والريح والتي تصدر هذه الأفكار وتشوش على التركيز، هذا النفس العميق والذي هو جزء من التأمل مع التوقف للحظة يقوم بإسترجاع حالة التذكر بأهمية ما تقوم به من أهدافك الاستراتيجية.

وهذه العملية البسيطة تقوم بإيقاف، وتهدئة المناطق التي تدعو إلى التشتت والملذات، وفي المقابل تقوم على تنشيط منطقة التركيز، والتفكير الاستراتيجي والتي تقع في الفص الأمامي للدماغ، و تؤدي الصلاة بخشوع إلى نتائج مماثلة للتأمل.

الإرادة كوقود السيارة

ففي بداية اليوم تكون في أعلى مستوياتها، وفي نهايته تكون متدنية، فكلما تحركت السيارة يبدأ الوقود بالاحتراق، ويتناقص، كذلك الشخص عندما يضع هذه الطاقة الخاصة بأداء أمور ليست مفيدة أو لا تخدم الأهداف الاستراتيجية المطلوبة.

لهذا عليك أن تعمل على تحقيق أهدافك الإستراتيجية كل صباح لأن طاقة الإرادة تكون في أعلى مستوياتها، أما نهاية اليوم فخصصها لأمر ليست مهمة مقارنة بالأهداف الإستراتيجية.

وقد بينت البحوث الطبية أن هذه الظاهرة تتقوى بعدة أمور منها، النوم الصحيح، وعدد الساعات النوعية من النوم.

كذلك الرياضة، لما لها من أثر مباشر على جميع خلايا الجسم، ومنها الدماغ، يُضاف إلى ذلك حالة التأمل التي تمارسها فئة قليلة من البشر، وهي مهارة التركيز على شيء واحد في وقت محدد، وهي إحدى أهم الأشياء التي تقوي الإرادة، كما ذكرنا سابقاً.

ولا يقتصر أثر التأمل فقط على تقوية الإرادة، فهو يعمل على زيادة في أداء العقل كالتركيز والشعور بالسعادة، وكذلك زيادة نشاط المنطقة الأمامية من الدماغ، وزيادة سماكة القشرة الرمادية في الدماغ، وهي المنطقة التي تمنح الدعم للجزء الأمامي في الدماغ الذي يعتبر مركز العمليات الذهنية والسلوكية.

كما أن المنطقة الأمامية من الدماغ هي التي ميز الله بها البشر، فكلما كانت تلك المنطقة نشطة تميز الإنسان بأمور كثيرة، وهي عوامل أساسية لأي نجاح، ومنها كما ذكرنا، مراكز الإرادة، والتي توجد في تلك المنطقة.

هذا ما ستشعر به إذا قمت بالتأمل خمس دقائق أسبوعياً

إذا قمت بالتأمل لمدة (5) دقائق يومياً خلال أسبوع واحد، فإنك سوف تشعر بالفرق، سواء في القدرة على التركيز، أو حتى في قوة الالتزام، وهذا التغيير يزداد يوماً بعد يوم، وتبدأ التغييرات في مادة الدماغ، بعد عدة أشهر من الالتزام بالتأمل بشكل يومي.

وقد أثبت العلماء أن قضاء (11) ساعة في التأمل، خلال فترة لا تزيد عن شهر، يحدث تغييرات مرئية في مادة الدماغ وخاصة المادة الرمادية من طبقة الدماغ، ناهيك عن التغيير في قوة الإرادة خلال أسبوع، والتحسن في معدل المشاعر الإيجابية، كما أن من فوائد التأمل الكيميائية في الجسم أن (20) دقيقة في التأمل يومياً تزيل كل الكورتزون المضر الموجود في جسمك والنتائج عن التراكمات اليومية من تأثير الضغوط النفسية.

«التأمل» ... قوة يملكها الناجحون

إليك نتائج التأمل لمدة خمس دقائق يومياً خلال أسبوع واحد.



يزول هرمون الكورتزون الجسم الناتج عن التراكمات والضغوطات النفسية

التنفس لتقوية مخزون الإرادة

التنفس هو أحد الأدوات التي تقوي من مخزون الإرادة، فقد أثبتت الدراسات أنه إذا أردت أن تثبت قراراً، أو التزاماً، من خلال القيام بعمل ما أثناء يومك، من خلال التركيز على الإرادة، فإن إحدى الطرق هي التركيز على التنفس بطريقة واعية لمدة دقيقة كل ساعة، أو ساعتين، فهذه العملية تساعد على تهدئة العقل من الأفكار، واستعادة تذكّر الأهداف، أو الأمور التي قررت أن تفعلها، وذلك بمساعدة قوة الإرادة، والتي تستمد هذه الطاقة من خلال التنفس الواعي، وهذه الحالة تسمى التوقف عن فعل أي شيء (PAUSE).

والمقصود بالتنفس الواعي هو أن تتنفس بمعدل من (4) إلى (6) مرات في الدقيقة، فمدة الشهيق، والزفير تأخذ ما بين (15) إلى (20) ثانية.

النوم وقوة الإرادة

إن النوم الكافي لمدة لا تقل عن (8) ساعات، خاصة عند الشباب، و(6) إلى (7) ساعات عند البالغين، ضروري لدعم الدماغ، وخاصة مراكز الإرادة، لأن قلة النوم تجعل خلايا المخ لا تمتص السكر (الجلوكوز) بشكل صحيح مما يؤثر على أدائها.

ولكي تتأكد من أنك محرومٌ من النوم، أم أن لديك نوم كافٍ، انتبه إلى الوقت الذي تقضيه في الفراش قبل النوم، فالطبيعي أن يكون ما بين (15) إلى (20) دقيقة تقضيها قبل أن تخلد إلى النوم، أما إذا كنت تنام في أول (5) دقائق فإنك تعاني من حرمان بعدد ساعات النوم، وفي حال أخذ منك الخلود للنوم أكثر من (20) دقيقة ففي الغالب أنك شخص ينام كثيراً، وجسمك ليس بحاجة إلى النوم، أو أنك لم تبذل جهداً كبيراً خلال يومك.

الرياضة

تقول مؤلفة كتاب «غريزة قوة الإرادة» إن واحداً من أهم العوامل للمساعدة في قوة الإرادة هو التمارين الرياضية، وما لها من أثر على المساعدة في التنفيذ من خلال تقوية مركز الإرادة (وقد بينا أهمية الرياضة على الدماغ، ووظائف العقل في فصل الرياضة، والعقل).

وقد اختصر علماء الأعصاب فائدة التمارين الرياضية على العقل، كمن يأخذ دواء الريتالين، وهو دواء يعطي لمن لديهم تشتت الانتباه لمساعدتهم في التركيز، ودواء البروزاك، وهو علاج للإحباط، ورفع الروح المعنوية لدى المكتئب وتحسين مزاجه العام، فالرياضة تمنحك تأثيراً يشابه تأثير هذين الدواءين فيزداد تركيزك، ويتحسن مزاجك.

كيف تصاب الإرادة بالتعب والإعياء

الإرادة مثل العضلة، قد تصاب بالتعب والإعياء، فكل عضلة لها قدرة على الانقباض، والحركة، كذلك الإرادة لها قدرة معينة على التحكم، والتنفيذ، وبمعرفتك أن الإرادة عبارة عن مخزون من الطاقة، يتوجب عليك أن تعمل على حسن استخدام تلك الطاقة في أمور ذات أهمية فلا تصرف طاقة الإرادة في أمور ليس لها مردود استراتيجي على حياتك.

وهذه الخاصية يملكها الناجحون فهم يقومون بنقل القرارات، أو الأشياء غير المهمة ليقوم بعملها أشخاص آخرون، وهم يركزون على الأهم، كذلك كبار رجال الأعمال، أو الإداريين التنفيذيين، لأنهم يعلمون أن أي تفكير، أو إتخاذ قرار، وتنفيذه يحتاج إلى استهلاك من مخزون طاقة الإرادة، فهم يوفر هذه الطاقة للأشياء بالغة الأهمية، كما أنهم يعلمون أن طاقة الإرادة تكون في بداية اليوم في أعلى مستوياتها، فتراهم لا يضيعون أول (4) ساعات من يومهم إلا في أمور استراتيجية ومهمة، وهم يقضون هذه الساعات في أداء المهام التي تحتاج إلى أعلى درجات التركيز والالتزام، وهذا مصداق لحديث رسول الله ﷺ:

﴿بورك لأمتي في بكورها﴾

وفي هذا المقام أتذكر ما قاله الوزير المحبوب د. غازي القصيبي رحمه الله عندما ذكر جدولته اليومية، وكيف أنه ينجز كتاباته سواء السياسية أو الأدبية ويقوم بمراجعة المعاملات ذات الأهمية القصوى في الصباح الباكر بدءاً من الساعة الرابعة صباحاً.

ما الأمور التي تفقد الإنسان الطاقة الخاصة بالإرادة؟

1) العواطف كالغضب، أو الاختلاف، أو التفكير السلبي، فالانتقاد، والبحث عن الأخطاء، وإلقاء اللوم على الآخرين، كل هذه الأمور مصادر تحرق فيها طاقة الإرادة، بدون عائد مفيد لك، أو لمن حولك.

2) مقاومة المغريات التي تستدعي انتباهك مثل البحث عن الأخبار، أو استعمال مواقع التواصل الاجتماعي، أو مقاومة طعام معين، أو حتى مقاومة عادة تحتاج إلى طاقة من مستودع الإرادة، فأنت لا تستطيع التحكم بهذه المغريات، لكنك تستطيع أن تتحكم بالطريقة التي تتفاعل بها معها، من خلال التفكير مسبقاً في حالة تعرضك لتلك المغريات، وبطريقة التعامل معها، وليس محاربتها، إضافة إلى التفكير بوعي عند التعرض لها، لأن جميع هذه المغريات تؤثر في العقل اللاواعي، فتجد أنك تترك ما تقوم به من عمل مهم لكي تنظر إلى جوالك أو بريدك الإلكتروني بدون وعي، وعند حدوث ذلك عليك التوقف، والتفكير بوعي، ماذا حدث، وكيف أنك فقدت السيطرة، وهذا ما سيجعلك في المرة القادمة حاضر الذهن عند النظر إلى جوالك، أو بريدك الإلكتروني.

3) التحكم بالأداء، وهو عبارة عن مراقبة الجهد المبذول، وكمية الوقت، ودرجة التركيز، فعندما تريد أن تمارس رياضة بدنية، بعد أن تكون قضيت وقتاً تشتت فيه تركيزك بمشاهدة التلفاز، أو تصفح الإنترنت، فإن طاقة الإرادة تكون قد استُهلكت جزئياً، وأصبحت الكمية المطلوبة من طاقة الإرادة لعمل تمارين رياضة أضعف، فعليك بشكل يومي مراقبة أين أضعت الطاقة الخاصة بالتركيز، وخاصة في فترة الصباح، لأن أفضل، وأقوى أنواع التركيز تكون صباحاً.

4) التفكير المفرط في الاختيار بين أداء مهمة، أو أخرى يستهلك طاقة الإرادة، ولكن القدرة على إتخاذ القرار بوقت محدد تؤدي إلى توفير هذه الطاقة واستعمالها في تنفيذ ما قررت عمله، وبالتالي تقليل الوقت الذي تمضيه في حل مشكلة ما.

كيف أعيد تعبئة مخزون طاقة الإرادة؟

نم جيداً، فالطبيعي أن تنام لمدة لا تتقص عن (6) ساعات للكبار (8) ساعات للشباب، وهنا لا تركز فقط على عدد ساعات النوم، بل على نوعية النوم، فالنوم النوعي هو الذي يحتوى على ساعات طويلة من حركة العين البطيئة، أو ما يسمى النوم العميق، كذلك التحكم بدرجة حرارة الغرفة، كما أن الهدوء، وعدم مشاهدة التلفاز، أو الجوال لمدة بين (20) إلى (30) دقيقة قبل النوم، كلها عوامل تساعد في الحصول على نوع عالي الجودة من النوم، وحاول أيضاً النوم في غرفة مظلمة، والالتزام بالنوم في ساعة محددة والاستيقاظ من النوم بوقت محدد، لأن هذا يساعد الدماغ على تحديد وقت إفراز هرمون الميلاتونين الخاص بالنوم، والذي يتوقف إفرازه عند الاستيقاظ.

ولمن لم يحصلوا على ساعات نوم متواصلة خلال الليل نتيجة للعناية بالأطفال أو كبار السن، فإن القيلولة، أو النوم لمدة (20) دقيقة يعيد مخزون الطاقة إلى وضعه الطبيعي.

امتلك الإرادة القوية بهذه الخطوات



كيف أزيد من سعة مستودع الإرادة؟

يتساءل الكثير عن كيفية زيادة سعة مستودع الطاقة الخاصة بالإرادة، للتمكن من أداء أعمال أكثر، وبقدر يزيد عما هو معتاد من قبل الآخرين، وقد أجاب العلماء على هذه التساؤلات، مشيرين إلى أن التأمل يزيد من تلك الطاقة الاستيعابية لمركز الإرادة، وكذلك مواجهة التحديات الجديدة، والانتهاؤها منها واحداً تلو الآخر، هي من الأمور التي تزيد من قوة الإرادة أيضاً.

كما أن وضع أهداف جديدة، ومراجعة الأهداف السابقة، ومدى تنفيذها، تجعلك شخصاً ذا إرادة قوية، وأنا هنا لا أدعو إلى أن «تقتل» نفسك بالتحديات غير المدروسة، أو حتى الأهداف التي لن تستطيع تحقيقها، لكن عند الانتهاء من هدف، أو تحدٍ عليك البحث عن هدف آخر، وقد لاحظ العلماء أن الأشخاص الذين يتعاملون مع تحديات بشكل مستمر هم أكثر نشاطاً وحيوية، وكذلك أكثر شعوراً بالإيجابية، ففي العمل سعادة، أما الكسل فيسبب الحزن، والسلبية.

احرص على القيام بالأعمال التي تحتاج إلى تفكير عميق وإبداع لأنها تجعلك في حالة انغماس (Flow) وهي حالة تنسى فيها الزمان والمكان، وتكون منسجماً مع ما تقوم به، وهذه الحالة تزيد من الطاقة الخاصة بالإرادة.



أين تقع السعادة
في عقلي؟

ما هي السعادة: ترمز السعادة إلى حالة من النشوة، والشعور بالرضا، وهي تنشأ من ثلاثة مصادر: سعادة عاطفية، وسعادة أخلاقية، وسعادة بحسن القرار. حيث بدأ علماء الأعصاب، والنفس في العشرين سنة الماضية الاهتمام بعلم السعادة، أو ما يسمى التفكير الإيجابي، وأصبحنا يوماً بعد يوم أكثر فهماً لمعنى السعادة، وعن الكيفية التي تجعلنا سعداء بأقل التكاليف.

وترتبط أهمية الشعور بالسعادة، بالأمان من خلال اتخاذ القرارات، فهي بالتزامن مع حالة السعادة هذه، نكون أكثر تعاوناً مع الآخرين، وأكثر صحة وحيوية، وكذلك أكثر استقراراً في العلاقات بمن هم حولنا، وأكثر اطمئناناً بالمستقبل.

وما يدعو إلى السعادة الغابطة، أن العلماء توصلوا إلى أن السعادة هي عبارة عن مهارة يستطيع الإنسان أن يطورها من خلال طرق جديدة في التفكير والتركيز أكثر على ما نقوم به في اللحظة الحاضرة، أو الراهنة، والتذكر الدائم بما ننعم به من خيارات، وغيرها.

وقبل أن نستعرض فيما توصل إليه العلماء حول مكونات السعادة، سوف نستعرض معاً أين يقع مركز السعادة في الدماغ، وكيف يعمل العقل في حالة الشعور بالسعادة.

لقد اكتشف علماء يابانيون من جامعة كايوتو (Kayoto 2015) من خلال التصوير بالأشعة المغناطيسية الوظيفية لأشخاص تم إخبارهم بأشياء جعلتهم يشعرون بسعادة قوية، وذلك من خلال تقييم أعطوه لأنفسهم، حيث تبين نشاط منطقة الفص الأمامي من الدماغ في القشرة الخارجية منه، أي أن منطقة السعادة تكون في الجزء الأمامي من الدماغ.

يربط بين حجم نشاط هذا الجزء بكمية السعادة التي يشعر بها الإنسان طيلة الوقت، والتي لاحظ كبر حجمها عند من يمارسون التأمل، وحضور الذهن فيما يقومون به خلال اليوم، أي العيش في اللحظة الحاضرة.

إن معرفتنا لعناصر السعادة، والرضا، والبهجة تُساعد على الحصول عليها بأقصر الطرق، وأرخص الأثمان، ولمعرفة تلك الطرق علينا أن نفهم الطريقة التي من خلالها يعمل العقل في إحداث الشعور بالسعادة سواءً المناطق التي يتركز فيها عمل تلك المشاعر الخاصة بالسعادة، أو الهرمونات التي تعمل كوقود يتم إحراقه لتوليد تلك المشاعر في مناطق الدماغ كي يحدث هذا الشعور. فالعقل يتحرك لتوليد السعادة من خلال أربعة أنواع من الهرمونات:

(1) دوبامين Dopamine

(2) سيروتونين Serotonin

(3) إندورفين Endorphin

(4) أكسايوتوسين Oxytocin

فعند شرائك لأي شيء، يعني لك معنى كبيراً في حياتك بحيث انتظرت أوقاتاً طويلة للحصول على ذلك الهدف، ك شراء سيارة، أو ساعة، أو مجوهرات، أو حتى سفر، فإن هرمون الدوبامين سوف يفرز في حالة الحصول على هذا الشيء.

لكن ما يعيننا أن هرمون الدوبامين قصير المفعول، ففي أقصى حالاته قد يستمر ما بين (6) ساعات إلى (3) أيام ويختفي، ومع اختفائه فإنه لا يترك أثراً، فعندما أطلب منك أن تتذكر مشاعرك عند شراء السيارة، أو المجوهرات قبل سنوات، فإنك لا تستطيع أن تستشعرها بتفاصيلها، أي أنك سوف تتذكر الحدث بلا مشاعر، وعليه لا تستطيع أن تعيش طوال عمرك للحصول على السعادة من خلال هذا الهرمون لأنه وقتي، ومكلف.

وكثير من الناس مع الأسف يعتقدون أن هذا هو المصدر الوحيد للسعادة.

بينما هرمون السيروتونين، وهو من أقوى هرمونات السعادة أثراً ومدة، وهو هرمون يفرز في حالات تختلف عن شراء الأشياء، وإنما هو هرمون الإيثار، فكل عمل خير تقوم به، كتطوع، أو مساعدة فقير، أو عمل تقدمه إلى المجتمع، فإنه يتم إفراز هذا الهرمون.

الجميل في هذا الهرمون، هرمون السيروتونين، أنه يحضر في الذاكرة كلما تذكرت الحادثة التي أدت إلى إفراز هذا الهرمون كفعل الخير للآخرين، فإن السيروتونين يتم إفرازه مرة أخرى، وتستطيع أن تحصل على نفس المشاعر الإيجابية، والبهجة سنوات.

عديدة، فإن أردت أن تعيش في حالة بهجة لسنوات عديدة حاول أن تستثمر في هذا الهرمون من خلال المحفزات التي تؤدي إلى إفرازه في الدماغ.

هرمونات السعادة ومدتها



هرمون الدوبامين:
قصير المفعول، يدوم من (6) ساعات إلى (3) أيام، يفرز عند الشراء أو القيام بنشاط يومي مفرح

هرمون السيروتونين:
قوي الأثر والمدة، يحضر في الذاكرة كلما تذكرت الحادثة التي أدت إلى إفراز هذا الهرمون، يفرز في حالات عمل الخير والتطوع والإيثار

هرمون الإندورفين:
يفرز خاصة بعد الرياضة ويستمر إلى (10) ساعات تقريباً

وما يميز هذا الهرمون، أنه أحد أهم العوامل للوقاية من الإحباط، أو الشعور بالحزن، وهو ما يشعرك بمعنى الحياة، فقد نصح العلماء الذي يشعر بالإحباط على سبيل المثال، أن يعمل على تحفيز إفراز هذا الهرمون، ويتم ذلك من خلال عدة أنشطة كالتطوع، أو مساعدة الغير.

ما أنواع السعادة؟

- النوع الأول: هناك السعادة اللحظية، كأن أقدم لك حبة فاكهة تحبها أو فنجان قهوة معد بطريقة شهية، وهي تحدث في الجسم نتيجة الحصول على الملذات اليومية، كأن تذهب في رحلة، أو تشاهد فيلماً ممتعاً.

- النوع الثاني: هو ما يشار إليه بالشعور العام بالرضا والسعادة، وهذا النوع لا يقيس السعادة اللحظية، وإنما يقيس المنظر العام للسعادة، وما تشعر به بشكل عام مقارنة بمن حولك، ومعظم قياس دراسات السعادة عند الشعوب تتركز حول هذا النوع من السعادة.

- النوع الثالث: وهي السعادة الأسمى، والتي تقيس الشعور الإيجابي الناتج عن نوعية الحياة ذات المعنى، والتي تقيس قيم الرضا، والنمو والعطاء.

وهذا النوع يصعب قياسه، لكن بالمجمل هؤلاء الأشخاص هم أناس يعيشون بسلام داخلي متصالحين مع ذاتهم، وملتزمين بقيمهم .

وقد وصف الشيخ الدكتور راتب النابلسي هذا النوع من السعادة بطريقة جميلة حيث قال: إن الله يعطي الصحة، والذكاء، والجمال للكثيرين من خلقه بقدر!!، ولكنه لا يعطي السكينة (السلام الداخلي) إلا لأصفيائه من المؤمنين، والسكينة.. ثمرة من ثمرات محبة الله للعبد، ومن علامات محبة الله لك أيضا أن يمنحك الرضا عن كل شيء !! أن ترضى عن وجودك.. عن وضعك.. عن أولادك.. عن أهلك.. عن دخلك.. وعن كل شيء مسخر لك..، ومن مُنح الرضا.. ، فقد أسعده الله.. فوالله... لو شققنا عن قلب المؤمن الراضي.. لوجدنا فيه سعادة لو وزعت على أهل الأرض لكفتهم.

أنواع السعادة

السعادة - أنواعها وسبل الوصول إليها

السعادة اللحظية:
تحدث في الجسم نتيجة الحصول على الملذات اليومية، كأن تذهب في رحلة أو تشاهد فيلماً ممتعاً.

الشعور العام بالرضا والسعادة:
وهذا النوع يقيس المنظر العام للسعادة وما تشعر به بشكل عام مقارنة بمن حولك.

السعادة الأسمى:
والتي تقيس الشعور الإيجابي الناتج من نوعية الحياة ذات المعنى والتي تقيس قيم الرضا والنمو والعطاء.



- كيف يمكنني العمل على زيادة هذه الأنواع الثلاثة؟

لخصت الكاتبة ليز في كتابها « كيف تصبح سعيداً » أهم الدراسات حول السعادة ، ولخصتها في قائمة الأعمال التي تجلب السعادة، وهي:

كن نشيطاً؛ وذلك بممارسة رياضة يومية لا تقل عن (3) مرات في الأسبوع مدة نصف ساعة، (هرمون الإندروفين).

(1) احصِ نعمك: في نهاية كل يوم، وقبل النوم استذكر النعم التي حباك الله بها، وهي كثيرة، وهذا ما ذكره الله في كتابه، وتحدى خلقه بأن يحصوا نعمه، فقال ﷺ في كتابه العزيز ﴿وَإِنْ تَعَدُّوا نِعْمَةَ اللَّهِ لَا تُحْصُوهَا﴾ النحل: ١٨ . ولم يقل الله ﷻ «نعم»، بل نِعْمَة، وهي كلمة مفردة فما بالك بالنعم جميعها؟! خصص وقتاً للحديث مع شخص عزيز عليك كزوجتك، أو والديك. (هرمون الأكسايوتوسين).

(2) ازرع ولو نبتةً بسيطةً.

(3) قلل الوقت الذي تقضيه في مشاهدة التلفاز، وفي وقتنا الراهن أصبح الجوال وكذلك أجهزة الكمبيوتر تستهلك وقتاً طويلاً، لذلك اعتمد التقليل منهما أيضاً.

(4) ابتسم وأكثر السلام على الغرباء، ولنا في حديث رسول الله ﷺ:

﴿افشوا السلام بينكم﴾ وكذلك قوله ﷺ: ﴿ابتسامتك في وجه أخيك صدقة﴾.

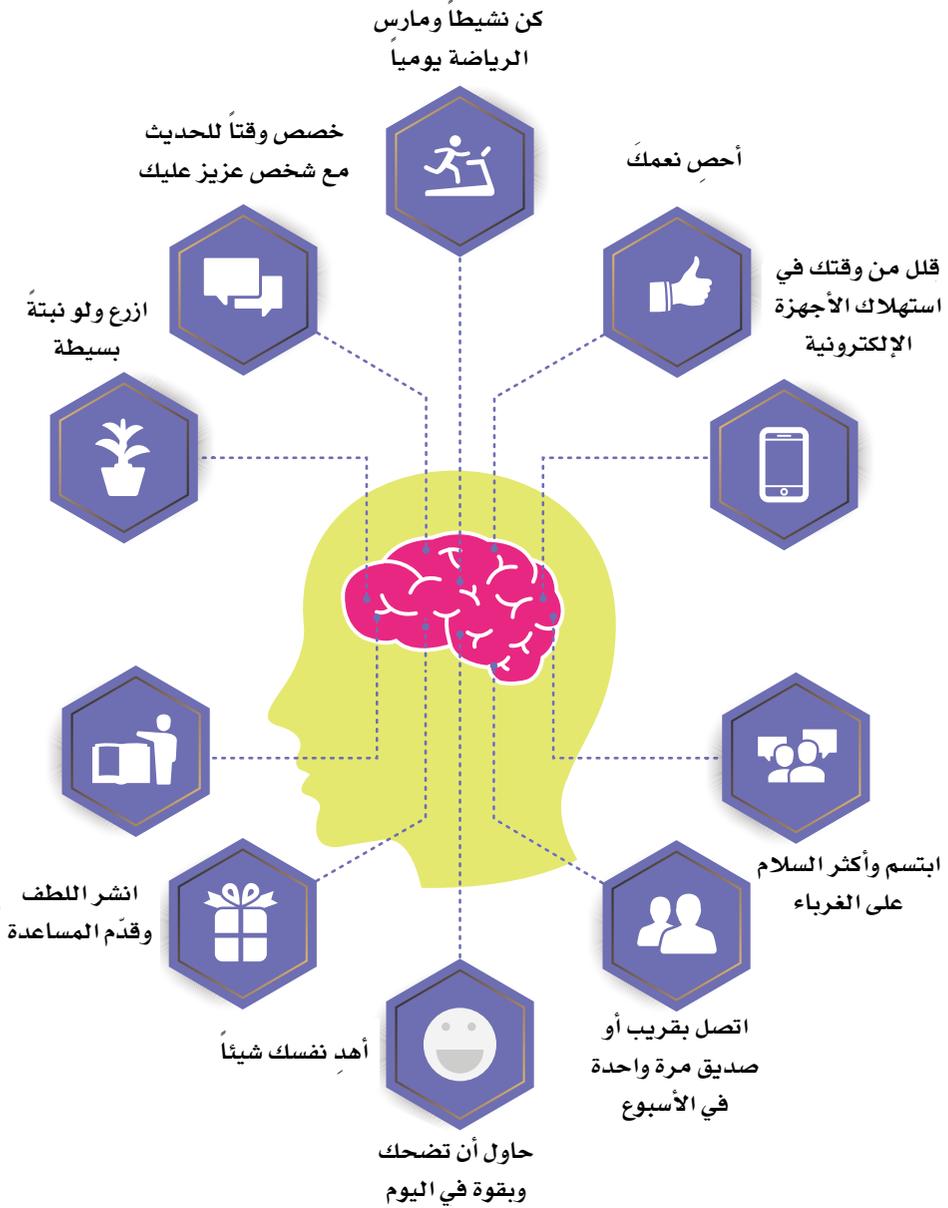
(5) اتصل بقريب، أو صديق مرة واحدة في الأسبوع، للسلام فقط.

(6) حاول أن تضحك وبقوة في اليوم، لأننا في طفولتنا كنا نضحك (350) مرة في اليوم، وعندما كبرنا أصبحنا نبتمس (15) مرة، والضحك ربما ينعدم عند الكثيرين.

(7) أهد نفسك شيئاً، أو استمتع بوقت خاص لك في اليوم.

(8) انشر اللطف، وقدم المساعدة، ولو بابتسامة، أو بادر بعملٍ خير، ولو كان بسيطاً، (هرمون السيروتين).

السعادة لغزيسهل حله



الضحك والسعادة:

الضحك هو رمز للبهجة، والسرور، والسعادة، هل فكرت يوماً كيف حدث الضحك، وماذا عمل عقلي أثناء الضحك.

تحتاج إلى (16) عضلة كي تضحك بينما تحتاج إلى (28) عضلة عندما تكون حزيناً، حتى لو كانت ابتسامتك متصنعة، فإنها تعطيك شعوراً بالسعادة، وهذا ما تم تجربته عندما طلب من بعض الأشخاص أن يضعوا أقلام رصاص بين أسنانهم ليبدو أنهم يضحكون، وتم قياس مستوى السعادة قبل، وبعد تلك التجربة وتبين أنهم أكثر سعادة بالابتسامة حتى، ولو أنها بالقوة!!!

عزيزي القارئ، يُنظر إلى الشخص المبتسم من قبل الآخرين على أنه طيب، ومخلص، وجذاب، واجتماعي، وواثق مقارنة بالشخص غير المبتسم، وهذا ليس مستغرباً، حيث حدد علم الاتصال تأثير التواصل على النحو التالي، لغة الجسد ومنها الابتسامة تمثل (53%) من قيمة التواصل، وهي أقوى الرسائل التي يرسلها الجسم إلى الآخرين.

هل من خلطة سحرية للسعادة؟

للأسف.. لا توجد خلطة سحرية للسعادة لأن عوامل التحكم بها عديدة تشمل الموروثات الجينية، وهي تتحكم بـ (50%) من قوة السعادة التي نملكها، بينما الأجواء، والظروف المحيطة كالطبيعة، وغيرها لا تؤثر بأكثر من (3%)، في حين يبقى (40%) نستطيع التحكم بها، وذلك من خلال المقترحات السابقة، وهذا ما يجعل حقيقة أن السعادة هي مهارة مكتسبة، يستطيع كل إنسان أن يطورها بينما تجعل الموروثات الجينية لكل إنسان خلطته الخاصة به لتطوير السعادة.

كل إنسان يحتاج إلى زيادة مصادر للسعادة، وأعتقد أن معظم الناس يذهب فهمهم إلى المال، لكن السعادة لها مصادر عديدة لا تقتصر على المال فقط، فالاسترخاء مصدر، والصديق مصدر، وعيش اللحظة، والاستمتاع مصدر، وتعدد مصدر.

فالمطلوب من كل شخص أن يستمتع برحلة السعادة، وليس فقط بمحطة الوصول. فكل يوم تكون فيه سعيداً فإنك تقوم بزيادة رصيدك في بنك السعادة، فاعمل على جعل يومك هو الأسعد من الذي قبله، وكل ذلك يتم التحكم به من خلال الطريقة التي نفكر بها، والتركيز، والعيش في اللحظة التي نستطيع أن نصنعها.

من أين نحصل على المصادر الدائمة للسعادة؟

ينشغل الناس في أنحاء العالم كافة بالبحث عن مصادر تدخل السعادة إلى حياتهم، وي طرحون الكثير من الأسئلة الحائرة عن كيفية الحصول على السعادة، هل هي بالمال، بالعلم، بالأبناء، وغيرها، وقد ذكر الله سبحانه، وتعالى السعادة والفرح في عدة مواضع ومنها:

﴿ قُلْ بِفَضْلِ اللَّهِ وَبِرَحْمَتِهِ فَبِذَلِكَ فَلْيَفْرَحُوا هُوَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴾ يونس: ٥٨

، كما حظي الحديث عن السعادة بنصيب كبير في الشعر، والحكم، والأمثال، فقد قال الشاعر العربي الكبير أبو القاسم الشابي:

خُذِ الحَيَاةَ كَمَا جَاءَتْكَ مَبْتَسِماً
فِي كَفِّهَا الغَارُ، أَوْ فِي كَفِّهَا العَدْمُ
وقال الزعيم الهندي غاندي:

تتوقف السعادة على ما تستطيع إعطاءه، لا على ما تستطيع الحصول عليه.

وقال العالم هادي المدرسي:

«كن سعيداً وأنت في الطريق إلى السعادة، فالسعادة الحقّة هي في المحاولة، وليس في محطة الوصول»

وقد قام العالم (Sonja) من جامعة ستانفورد الأمريكية ببحث هذا السؤال، حيث توصل إلى أنه بالإمكان الحصول على السعادة المتواصلة، والمتنامية من خلال العمل على تغيير بعض أنماط السلوك، وتبني بعض المهارات، وحددها بالأمور والنصائح التالية:

❖ عبر عن تقديرك وامتنانك لكل شيء حولك من الهواء النقي إلى الحذاء المريح، فهذا العمل يؤدي إلى تنشيط منطقة في الدماغ تعزز إفراز هرمون السعادة، وقم بكتابة هذه النعم من حولك لمدة (6) أسابيع، وبشكل يومي.

❖ تقوية مهارة التفاؤل، فهي مهارة يمكن تقويتها، والتغلب على نشاط العقل، الذي في الغالب يميل إلى التشاؤم، والأخبار السلبية، وذلك من خلال التصور الدائم لأفضل التوقعات، وليس أسوأها، لكن بحدود المعقول الذي لا يؤدي إلى الخيال غير الواقعي لمدة (8) أسابيع.

❖ تحديد أوقات تختلي فيها بنفسك لتتأمل الأحداث السعيدة في حياتك وتكتب، وتستنبط منها العبر لمدة أسبوع.

❖ حاول قدر الإمكان أن تعيش اللحظة، وتكون حاضر الذهن فيما تقوم به، لأن كثيراً من الضغوط، والمشاعر السلبية التي تسيطر على عقولنا من خلال أفكار نتجها بمحض إرادتنا، كلها إما تتعلق بالماضي، والندم على بعض الأفعال، أو الأحداث، أو القلق الذي نصنعه عند التفكير في المستقبل من منظار تشاؤمي، وهذا يحتاج إلى (4) أسابيع لتغيير نمط التفكير لديك.

❖ مارس عادة الإيثار والعطاء، وكذلك اللطف مع من تقابله خارج نطاق الأسرة، أو المعارف، وهذا العمل يحتاج إلى أكثر من (10) أسابيع لتقويته وتشبيته.

طريقك نحو السعادة.. سارع باتباعها



ونؤكد هنا أن كل ما ذكر هو طرق لتنشيط مستوى السعادة بأقل التكاليف، فلا تتردوا بتنفيذها والتعود عليها لما لها من انعكاس إيجابي كبير على حياتكم.



هكذا تكونت عاداتي

تسيطر علينا العادات بشكل، أو بآخر، فهي كل سلوك متكرر بشكل أوتوماتيكي، أو لا شعوري، وقد تكون إيجابية، أو سلبية مكتسبة بحيث تطفئ على حياة الإنسان، ويصبح الإفلات منها صعباً.

يسرك منها منشأ ومصير
يسير وأما هدمه فمفسر

نصحتك لا تألف سوى العادة التي
فلم أر كالعادات شيئاً بناؤه

كم تمثل العادات مما تقوم به؟

ووفقاً لدراسة نشرتها جامعة ديوك الأمريكية في عام (2006)، فإن (40%) مما نقوم به بشكل يومي، ونعتقد أنه تمّ بناءً على قرار تمّ اتخاذه بالعقل الواعي ما هو إلا سلوكٌ قد تمّ بشكل تلقائي دون وعي، أو إدراك، الأمر الذي نسمّيه بالعادات، فما نتاوله من طعام، أو نطعمه لأطفالنا، أو ما يتم شراؤه لهم من ملابس، يتم بشكل لا واعٍ منا، ونعتقد أن تلك الخطوات، أو القرارات كانت بوعي كامل منا. **والعادات نوعان: عادات جيدة، ومفيدة، وعادات سيئة.**

- **العادات الجيدة:** تتطلب دائماً وعياً بشكل أقوى، كي يتم غرسها في القسم الخاص بالعادات، وهي المنطقة التي تقع في اللاوعي، أو ما نسميه « العقل الباطن»، ومن العادات الجيدة الرياضة، والقراءة، والاستيقاظ مبكراً.

- **العادات السيئة:** كإدمان التلفزيون، أو الألعاب الالكترونية، فهي غالباً تتطور، وتبقى في الأمور، أو الأشياء المريحة، ولا تتطلب جهداً، أو وعياً إضافياً لتطويرها، وهي في معظم الاحتمالات مرتبطة بالم لذات، أو التصرفات، وحتى السلوك.

هل تعلم كيف تكوّنت العادات لديك؟

كي نفهم العادة ينبغي علينا معرفة الهيكل الأساسي لمكونات العادة، وهي مكونة من ثلاثة أسس:

(1) إشارة تذكر بفعل شيء يليها.

(2) طريقة روتينية لعمل هذا الشيء.

(3) مكافأة بعد القيام بالعادة، وغالباً هو شعور بالارتياح.

تسيطر علينا العادات بشكل، أو بآخر فهي كل سلوك متكرر بشكل أوتوماتيكي ، أو لا شعوري، وقد تكون إيجابية، أو سلبية مكتسبة بحيث تطفئ على حياة الإنسان، ويصبح الإفلات منها صعباً.

فالمدخنون عندما تم إخبارهم بخطوات عادة التدخين، وطلب منهم تحديد الأشياء التي تذكرهم بالتدخين، وكتابتها، وكذلك تغيير طريقة الروتين المتعلق بإخراج السيجارة، وإشعالها، إلى جانب مراقبة المكافأة التي يشعرون بها بعد عملية التدخين، حيث إن الكثير من المدخنين، بدأوا يقلعون عنه تدريجياً باستخدام هذه الطريقة مع كثير من العادات الأخرى السيئة مقابل تثبيت عادات أخرى كالرياضة، أو تناول الطعام الصحي، فكلما حاولنا أن نكون واعين عند ممارسة العادات قلّت فيه عدد المرات التي نمارس فيها العادة.

فالوعي يمر بمراحل العادة الثلاث هو إخراج للعادة من حالة اللاوعي إلى حالة الوعي مما يسهل التحكم بها، وتغييرها.

ومن خلال الطريقة التي تفكر بها تتخذ شكلاً من أشكال العادة، فهناك الشخص الذي تعود على تذكر الأشياء السلبية، وهي عادة يتم تطويرها بشكل أسهل من عادة التفكير بالأمر الإيجابية، ذلك أن العقل بطبيعته يميل نحو الأمور السلبية، حيث يتكون الانطباع لدى الأشخاص، أو المجتمع على تصنيف هذا الشخص على أنه إنسان سلبي، أو إيجابي من خلال هذا الأمر.

وهذا ما تم إثباته من خلال تمسك العقل، وانجذابه إلى المعلومة السلبية أكثر من المعلومة الإيجابية، ففي دراسة طبيّة، تم تقسيم مجموعة من الأشخاص إلى قسمين:

القسم الأول: قيل لهم: إن هذه العملية نسبة فشلها (30%) وسئلوها: هل يوافقون على هذه العملية؟ حيث كانت إجابة الجميع النفي.

القسم الثاني: قيل لهم: إن هذه العملية الجراحية نسبة نجاحها (70%)، وكانت إجابة الجميع إيجابية، أي أنهم موافقون على إجراء هذه العملية.

وبعد ذلك، قيل للقسم الأول، أن نسبة نجاح العملية (70%) وسئلوها مرة أخرى، هل توافقون على إجراء العملية، لكن كانت إجابتهم النفي أيضاً، وعندما تم عرض احتمال الفشل في تلك العملية بنسبة (30%) لدى القسم الذي وافق سابقاً على إجراءها، تغير الرأي إلى النفي وعدم الموافقة على إجراء تلك العملية.

وهذا دلالة واضحة على انجذابية العقل إلى الأشياء السلبية.
في كتاب «قوة العادات» ذكر المؤلف «تشارلز دويج» أن أهم نقطة في تغير العادة هو الجزء الخاص بالطريقة التي تؤدي بها العادة، وطلب ممن خاض التجربة تحديد المثيرات لعمل العادة، فكان عليهم الإجابة على خمسة أسئلة، كي يتم من خلالها تحديد المثيرات.

❖ أين كنت؟

❖ ما الوقت - الساعة؟

❖ ما هي حالتك العاطفية في تلك اللحظة؟

❖ من حولك من الناس؟

❖ وما الفعل الذي سبق هذا الشعور؟

عند الإجابة على هذه الأسئلة تستطيع أن تفهم مُثيرات العادة، وكذلك تستطيع التحكم بها، وإزالتها.

أين موقع العادات في الدماغ؟

قام بعض العلماء في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا (TIM) بتحديد موقع العادات، حيث إن جميع خطوات العمل تُدار من قبل القشرة العليا من الدماغ عندما تقوم بفعل شيء ما، وهي المنطقة المسؤولة عن حالة الوعي، وتُدار فيها جميع الأمور، والأفعال التي تحتاج للقرار، والوعي، بينما مع تكرار هذا الفعل وتحوُّله إلى عادة ينتقل المركز المسؤول من قشرة الدماغ إلى الجزء الأسفل من الدماغ، وهو يعمل دون وعي، أو تفكير، فهذا الجزء، هو الذي يجعلك تفكر في أمور أخرى، وأنت تقود السيارة، أو تقوم بتنظيف أسنانك، بينما يكون تركيز عقلك في مكانٍ آخر .

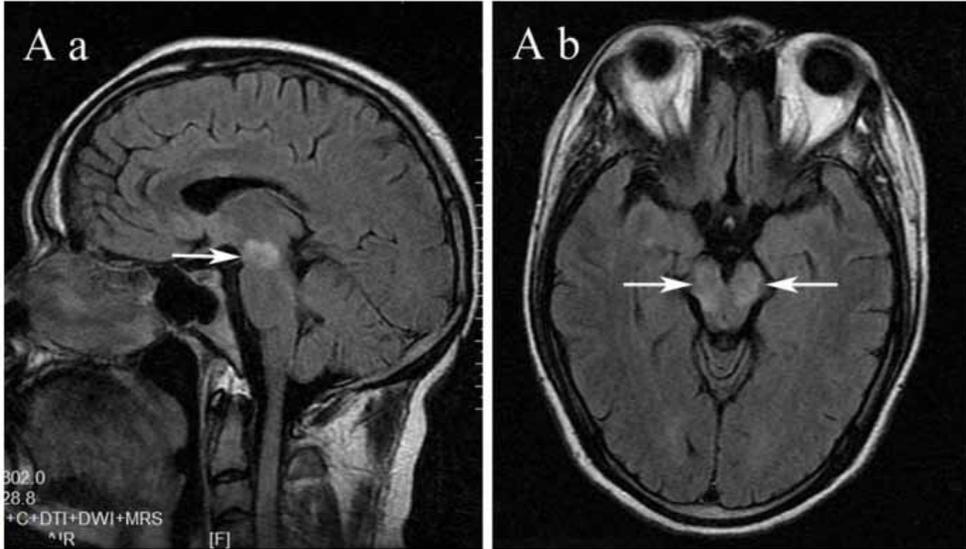
وعندما تقوم بتغيير الطريقة التي تقود بها السيارة، أو استعمال يدٍ أخرى في تنظيف الأسنان، تنتقل هذه العملية من الجزء السفلي من الدماغ، أي من مركز العادة إلى قشرة الدماغ، فتكون واعياً لما تفعل.

ترى هل سألت نفسك يوماً عن كم العادات التي تسيطر على حياتك اليومية؟
أو هل تدري أنك تُدار من قبل عقلك البدائي بدلاً من العقل الذي ميّزك به الله ﷻ؟

تداعيات الأفكار السلبية !!!

إن أفكارك التي تدور في عقلك لا تتوقف عند حالة الوعي، بل تسبب تفاعلاً نتيجة ذلك، فعندما نفكر بعدم الأمان، فإننا نستثير منطقة الخوف، ولهذا تعترينا مشاعر بعدم الأمان، وهذا الشعور يستقبله العقل الباطن، أو اللاواعي كحقيقة، فإن تخيلت أن هناك شخصاً ما، يحاول إيذاءك، فهذه الفكرة تتحول إلى مشاعر بعدم الأمان، وعندها يستجيب العقل اللاواعي بإفراز هرمونات، هي نفسها وبنفس الكمية تقريباً كما في حالة حدوث الفكرة في الحقيقة ولأجل هذا الأمر يعاني كثير من الناس من عقولهم، فهي تقوم بالهجوم عليهم وبشكل متكرر طوال اليوم بأفكار مرعبة، وعلى أثره تتفاعل بقية أجزاء الجسم بالمشاعر السلبية بحيث يدفع الجسم ثمن هذه الأفكار.

كما إن مصدر معظم تلك الأفكار التخيلية التي تمرُّ علينا بشكل متكرر تكون على شكل أحداث مستقبلية، وذلك عن طريق الفص الأمامي من الدماغ الذي يملك القدرة على التخيّل، والعيش في المستقبل.



وهذا ما يسمى بالقلق، وهو نوع مع الأسف يعم معظم المجتمعات، وهذا ما يجعلنا نفقد الاطمئنان، والسلام الداخلي.

في العادات:

يقول الشاعر:

وينشأ ناشئُ الفتيان منا على ما كان عوْدُه أبوه

ويقول الأبرش:

والابن ينشأ على ما كان والده إنَّ العروق عليها ينبت الشجر

ومن القصص التي تُروى عن العادة، وقوتها أن ملكاً سأل وزيره:

أيهما أهم: الطبع أم التطبُّع؟

فقال الوزير: الطبع أهم، وأبقى يا سيدي..

رد عليه الملك:

العكس أيها الوزير، فالتربية تغلب الطبيعة، وسوف أريك ذلك غداً.

وكان الملك قد أمر مربِّي قَطَطَ ذا خبرة بها، أن يربِّي له أربع قَطَطَ، ويعودها على حمل أربع شموع مشتعلة، بحيث ترفع كل قطة شمعة منيرة في مجلسه فتكون أعجوبة أمام الحاضرين.

حين حضر الوزير في الغد وجد في مجلس الملك أربع قَطَطَ مؤديات، كل قطة ترفع بإحدى يديها شمعة تشتعل بالنار، فكان منظرهن عجباً.

التفت الملك على وزيره، وقال: ألم أقل لك إن التطبيع يغلب الطبع؟

ألا ترى هذه القَطَطَ تحمل الشموع بكل أدب؟

لقد طبعتها على ذلك حتى نسيت طبيعتها الأصلي.

فقال الوزير: هل يسمح لي سيدي أن أثبت له عكس ذلك في الغد؟

قال الملك: أسمح لك؟ بل أتحدّاك!..

قال الوزير: العفو يا سيدي.. ولكنني سأثبت لك في الغد أن الطبع يغلب التطبع
لما لذلك من آثار في سياسة الناس، واختيار الرجال..
قال له الملك: افعل إن استطعت.

وفي الغد حضر الوزير، وحين رفعت القمط الشموع بكل أدب، واحترام أطلق من
جعبته أربعة فئران أمام القمط فزاغت عيون القمط، ورمت الشموع المشتعلة
ناراً فوق السجاد الوثير، وطاردت الفئران، وطار الحراس يطفئون النيران التي
أحدثتها الشموع التي تخلت عنها القمط فوراً استجابة لطبعها في مطاردة
الفأر.

قال الملك، وهو يرى المشهد: صدقت أيها الوزير.. الطبع يغلب التطبع.. دربنا
هذه القمط عدة شهور، ونسيت كل ما تدربت عليه في ثانية.. ثم ضحك، وهو
يقول «شُرُّ البليّة ما يُضحك».

لكن هذه القصة تنطبق على الحيوانات التي لا تملك ما ميزنا الله به من عقل ،
وخاصة منطقة الفص الأمامي، فكل عادة، ومع الإرادة يستطيع الإنسان إزالتها
بخطوات تم ذكرها سابقاً، وقد تم احتساب المدة الزمنية الكافية لإزالة العادة
بسته أسابيع، والسبب أن الدماغ يحتاج إلى من أربعة إلى ستة أسابيع لبناء
روابط جديدة في منطقة العادة.



كيف تُغضب عقلك؟

لعل كل إنسان خلال حياته قد مر بمرحلة الغضب، والتي تعدّ بأنها حالة طبيعية تسمح للإنسان بالتعبير عن مكنونات نفسه، ولكن وفق معايير محددة، حيث يتحول الغضب إلى مشاعر سلبية إذا زاد عن حده، وقد يصبح عادة سيئة تفقد الشخص الغاضب السيطرة على نفسه، وتجعله يتصرف على غير طبيعته كما قد يسبب له أضراراً على صحته؛ ولهذا يندرج الغضب تحت العاطفة الجيدة أو السيئة، وفقاً للطريقة التي نتعامل بها معه، وكما يقول علي بن أبي طالب عليه السلام: ثلاث منجيات: ﴿خشية الله في السر والعلانية، والقصد في الفقر والغنى، والعدل في الغضب والرضى﴾.

أما عبد الملك بن مروان فقد قال: (إذا لم يغضب الرجل لم يحلم؛ لأن الحليم لا يعرف إلا عند الغضب).

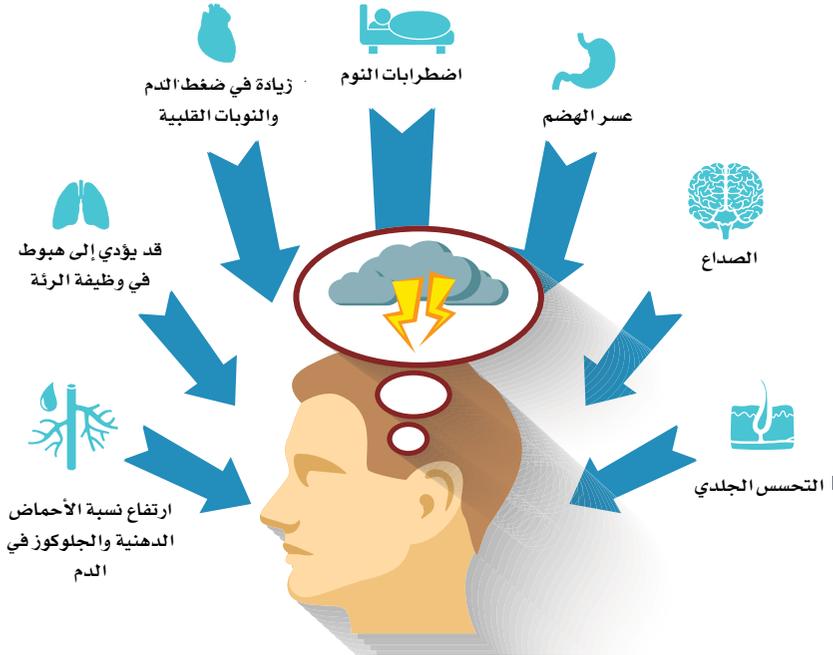
كيف تبدأ حالة الغضب؟

نستقبل الإشارات من العالم حولنا من خلال السمع، أو البصر، أو من خلال الإحساس الجسدي، كالألم، وهذه الإشارات يتم تفسيرها، وتفاعلها في منطقة العواطف (Limpic System) وهي المنطقة الخاصة بالمشاعر والعواطف، ويتم برمجتها، وتعبئتها من خلال السنوات الأولى من العمر، وما يسمى (العقل الباطن). وفي حالة الغضب، فإن أول منطقة تستثار هي منطقة اللوزة (Amygdala)، وهي جزء من نظام العواطف (Limpic System)، هذا الجزء الصغير من القسم السفلي من الدماغ، والمسمى العقل البدائي، الذي يشمل مركز الخوف، والذي يقوم بإرسال إشارات عصبية إلى أجزاء كثيرة داخل، وخارج العقل، ويحدث حالة من النشاط في عدة مناطق في العقل، تجعل بعضها يتوقف عن العمل، والتفكير خاصة المناطق المسؤولة عن الحكمة كالفص الأمامي، وينشط الغضب أيضاً مناطق أخرى كالانتقام كما يقوم بتنشيط مناطق خارج الدماغ، حيث تقوم اللوزة بإرسال كم هائل من الإشارات العصبية إلى الكليتين، ومنطقة الغدة الواقعة فوق الكليتين لتفرز هرمون الكورتيزن، وكذلك إفراز هرمون الأدرينالين الخاص

بتجهيز الجسم للقتال، وهذه أمور يشعر بها الإنسان من خلال التغير الواضح في نبرة صوته، وتدفق الدم في الأجزاء الخاصة بالقتال كالعضلات، والأعضاء الداخلية في الجسم كالكليتين، والقلب، وتقليل تدفق الدم في الأجزاء الطرفية من الجسم، وهذا ما نلاحظه من شحوب في الوجه والأطراف، وكذلك برودة اليدين والقدمين للشخص الغاضب، لكن ما لا يعرفه كثير من الناس أن هنالك تغييراً في نشاط الدماغ، حيث يتم تنشيط الجزء السفلي من الدماغ، والذي نسميه العقل البدائي، والذي تملكه الحيوانات أيضاً، ويتم تعطيل، أو اختطاف الفص الأمامي الذي يميزنا عن بقية المخلوقات. فيصبح ما نتخذه من قرارات أو انفعالات يتم إقرارها دون الجزء الذي يتبأ عواقب الأمور، وكذلك الصورة الكبيرة للحدث، والذي يقوم به الفص الأمامي من الدماغ.

الغضب وتأثيره السلبي في الجسم

تسبب موجات الغضب عدة أعراض منها:



كل هذه العلامات، والتغيّرات في المؤشرات الحيوية؛ تكون ظاهرة للعيان لكل من ينظر إليك، فحالة الغضب يعرفها حتى الأطفال، ففي دراسة قام بها باحثون في الغضب تبين أن الطفل ذا الستة أشهر، يستطيع تمييز الوجه الغاضب، ومعرفته، خاصة إذا كان وجه الغاضب أحد والديه، وتبين تلك الدراسة أن الوجه الغاضب يثير الجزء الأيمن من الدماغ، ذلك أن الجزء الأمامي الأيمن من الدماغ يوجد فيه مركز الحزن كما أن الوجه المبتسم يثير الجزء الأمامي الأيسر من الدماغ أيضاً والذي يحتوي على مركز السعادة، أو الخلايا العصبية التي تكون مسؤولة عن الفرح، والمشاعر الإيجابية.

كل هذه المعلومات تخبرنا أن تأثيرات الغضب لا تكون داخل عقلك، وجسمك فحسب، بل يمتد التأثير على الآخرين، وذلك بالنظر فقط إلى ما يحمله وجهك. لذلك أنصح الآباء، والأمهات أولاً تنظروا إلى أطفالكم، وأنتم غاضبون لأنهم سوف يفهمون تلك الحالة، وسيتفاعلون سلبياً معكم.

هل من عواقب للغضب؟

الغضب المتكرر، والطويل يؤدي إلى تأثيرات عميقة، تصل إلى مكونات الدماغ، وذلك من خلال إضعاف الروابط بين خلايا الدماغ التي ذكرتها سابقاً، حيث إن كل خلية ترتبط بعدة روابط بين باقي الخلايا، ويصل عددها إلى (500) رابط، ويكون هذا التأثير قوياً من الناحية السلبية لدى الأطفال.

وتجدر الإشارة إلى أن حالة الغضب التي تمرُّ على الإنسان، لا تمر مرور الكرام، وإنما لها تكلفة على الجسم، ففي دراسة تم نشرها في مجلة أمريكية، تشير إلى أن قلوب الأشخاص كثيري الغضب تزداد نسبة تصلب وانسداد شرايين القلب لديهم، مما يؤدي إلى الجلطات القلبية، والوفاة لا قدر الله، كما أن حالة الغضب قد تؤدي إلى هبوط في وظيفة الرئة، وعلى مستوى الدم ترتفع نسبة الأحماض الدهنية، والجلوكوز، وهي التي تسبب ترسباً في الشرايين، يؤدي إلى تصلبها مما يرفع ضغط الدم، وحالات الجلطات الجسدية.

وتسبب موجات الغضب عدة أعراض كالصداع، وعسر الهضم، واضطرابات النوم وزيادة في ضغط الدم، والنوبات القلبية، حتى إن هناك ارتباطاً بين حالات التحسس الجلدية، ونوبات الغضب.

متى يعود توازنك بعد موجة الغضب؟

كما أن التفاعل وردود الفعل داخل، وخارج خلايا الجسم خاصة الخلايا العصبية بعد حالة الغضب لا تعود إلى الحالة الطبيعية بعد إنتهاء تلك الحالة، ففي حالة الغضب هناك هرمونات تم إفرازها تحتاج إلى (6) ساعات كي يقوم الجسم بإزالتها، وإزالة أثرها من الجسم، وقد تدرك أخي القارئ أنك بعد أي حالة غضب، تجدك تثور ويسهل إثارتك نتيجة وجود هذه الهرمونات في دمك، ومن السُّنة أن تتوضأ، كي تساعد في إيقاف تدفق تلك الإشارات العصبية الصادرة من مركز الغضب، وهي اللوزة وكذلك مساعدة الجسم لإزالة آثار الهرمونات التي تفرز وقت الغضب.

ما الطرق غير الصحيحة للتعبير عن الغضب؟

- النوع الأول: وهو الانفجار في وجه الشخص، وقد يتطور ذلك إلى اعتداء جسدي، وهؤلاء الأشخاص لديهم تحكّم ضعيف في نوبات الغضب، ما يجعلهم عرضة للعزلة، حتى من أقربائهم وهم غالباً، أناس يعانون من قلة الثقة بأنفسهم ويستخدمون نوبات الغضب بغية إظهار قوتهم.

- النوع الثاني: فهي حالة كتمان الغضب داخل النفس، فتجد هؤلاء الأشخاص أشبه ببركان خامد بحجم الضغوطات التي واجهتهم، فتجد مشاعر الغضب لديهم تتحوّل لإحباط أو قلق مزمن، وقد تجدهم يفجرون نوبات غضبهم على من حولهم من الضعفاء كالأطفال، وحتى الحيوانات.

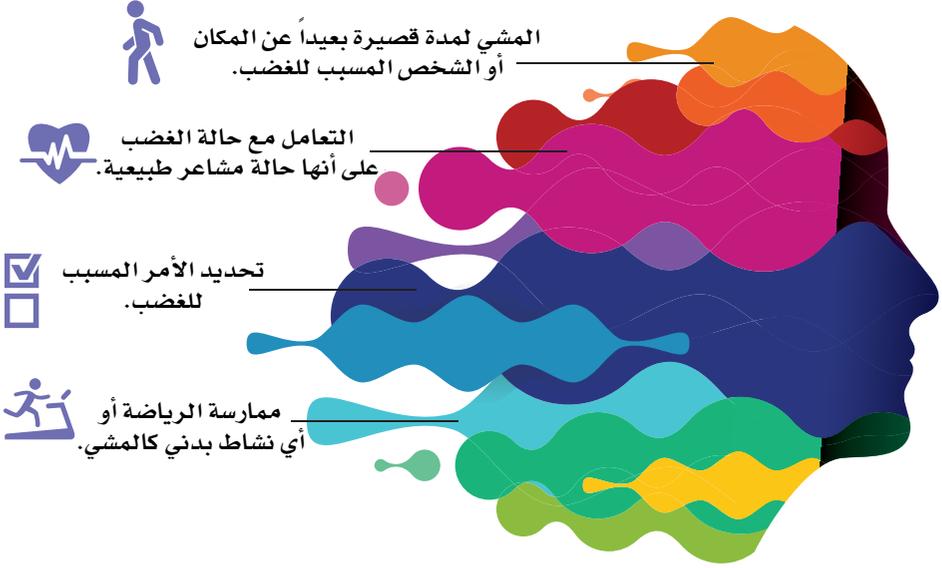
الطرق الصحيحة للتحكّم بحالات الغضب:

ينصح علماء السلوك في حالات نوبات الغضب أن يقوم الشخص بالمشي مدة قصيرة بعيداً عن المكان الذي حدثت فيه الإثارة، أو بعيداً عن الشخص المسبب للغضب، أو مصدره، علماً أنه ينبغي أن نتقبّل أن حالات الغضب هي أيضاً

جزء من مشاعر طبيعية تمرّ بالإنسان وهي جزء من المشاعر التي يتعامل معها. وأثناء محاولات التضييق، أو السيطرة على السبب الذي يثير تلك المشاعر يُصاب العقل بعدم التركيز كما في حالات الغضب، ونتيجة لذلك من الطبيعي

أن نجد شخصاً يثور على أشياء من حوله لا علاقة لها بنوبة غضبه، وهي ليست المسبب ولا صلة بينها، وبين مصدر هذا الغضب، أو ذلك.

كيف تتحكم بغضبك وتسيطر عليه؟



ويكون تحديد الأمر المسبب للغضب عاملاً مساعداً وسهلاً لإيجاد الحل وإمكانية التعامل مع الغضب مع تنفيذ الحلول التي قد تزيل، أو تخفف من إثارته، لاسيما، وأن الرياضة، والمشي هي أمور مساعدة لإزالة هرمونات الغضب من الدورة الدموية.

ومن الطرق الناجحة للتحكم بنوبة الغضب التنفس بوعي، أي أن الإنسان يراقب مراحل أخذ الهواء، ومحاولة استشعار دخول الهواء من مجرى التنفس، وكذلك خروجه، مما يؤدي إلى توقف حالة الغضب والمساعدة في استرجاع حالة التحكم عند الشخص الغاضب.

ولعل في قصة الأب مع ولده كثير الغضب حافز لك أخي القارئ حيث كان هناك ولد عصبي، وكان يفقد صوابه بشكل مستمر، فأحضر له والده كيساً مملوءاً بالمسامير، وقال له: يا بني أريدك أن تدق مسماراً في سياج حديقتنا الخشبي

كلما اجتاحتك موجة غضب، وفقدت أعصابك، وهكذا بدأ الولد بتنفيذ نصيحة والده

فدق في اليوم الأول (37) مسماراً، ولكن إدخال المسمار في السياج لم يكن سهلاً، فبدأ يحاول تمالك نفسه عند الغضب، وبعدها، وبعد مرور أيام كان يدق مسامير أقل، وفي أسابيع تمكن من ضبط نفسه، وتوقف عن الغضب، وعن دق المسامير، فجاء والده، وأخبره بإنجازه ففرح الأب بهذا التحول، وقال له: ولكن عليك الآن يا بني استخراج مسمار لكل يوم يمر عليك لم تغضب فيه.

وبدأ الولد من جديد بخلع المسامير في اليوم الذي لا يغضب فيه حتى انتهى من خلع المسامير من السياج.

فجاء إلى ولده وأخبره بإنجازه مرة أخرى، فأخذه والده إلى السياج، وقال له: يا بني أحسنت صنعا، ولكن انظر الآن إلى تلك الثقوب في السياج، هذا السياج لن يكون كما كان أبداً، وأضاف: عندما تقول أشياء في حالة الغضب، فإنها تترك آثاراً مثل هذه الثقوب في نفوس الآخرين، تستطيع أن تطعن الإنسان، وتُخرج السكين، ولكن لا يهم كم مرة تقول: أنا أسف لأن الجرح سيظل هناك.

الخلاصة:

إن معرفة ما يدور في عقلك خلال حالة الغضب، وما يترتب عليها من تفاعلات وتبعيات الإشارات العصبية، والإفرازات الهرمونية، كذلك مدة تأثير هذه الحالة، تساعدك في التحكم بموجات الغضب، وكذلك تجنب مضاعفات هذه الحالة سواءً على المستوى الداخلي للجسم، والمشاعر، أو على المستوى الخارجي على الأشخاص المحيطين بك، ومشاعرهم، والكيفية التي تجتنب بها تداعيات هذه الحالة على قراراتك، وتصرفاتك خلال وبعد هذه النوبات من الغضب، وكما قال رسول الله ﷺ في حديثٍ نبويٍ أخرجه البخاري، ﴿ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب﴾ وقيل في كتاب سفر الأمثال عن حالات الغضب هذه (الْحَجَرُ ثَقِيلٌ وَالرَّمْلُ ثَقِيلٌ، وَغَضَبُ الْجَاهِلِ أَثْقَلُ مِنْهُمَا كِلَيْهِمَا).



كيف يتسامح عقلي؟

التسامح: هو حالة من إزالة، أو تقليل مشاعر الأحقاد، أو الرغبة في الانتقام من شخص، أو مجموعة تسببت بأذى لك، أو شخص يهملك.

والشخص المتسامح إنسان أزال، وتغلب على الرغبة في الانتقام، بل بالعكس هو في أعلى درجات التسامح بحيث يتمنى الخير لذلك الشخص، ويستبدل مشاعر الحقد، وتمني الأذى إلى مشاعر الدعوة بالخير.

وقد وصف القرآن الكريم هذه الدرجة بأدق تعبير فقال سبحانه وتعالى:

﴿فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ فصلت: ٣٤

كما بينت العديد من الآيات الكريمة ميزات، وآثار التسامح، والعفو في الدنيا والآخرة، فقد قال ﷺ: ﴿فِيمَا رَحِمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ

لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ﴾ آل عمران: ١٥٩ ﴿وَلِعَفُواً وَلِيَصْفَحُوا

أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ﴾ النور: ٢٢ ﴿فَأَصْفَحَ الصَّفْحَ الْجَمِيلَ﴾ الحجر: ٨٥

وتقوم هذه المشاعر الإيجابية، والجميلة بإزالة المشاعر السلبية التي يدفع الجسم، والعقل ثمناً باهظاً لها.

في المقابل فإن حالة عدم التسامح هي تشيبت دائم للمشاعر السلبية، والتي يدفعها الشخص غير المتسامح من صحته، ومشاعره فهي طاقة سلبية تؤثر على كل خلية من خلايا جسمه.

هل من ثمن لعدم التسامح؟

التأثير على الجسم في عدم التسامح تمت دراسته من قبل العالم شارلوت (Charlotte van) من كلية هوب (Hope Collage)، حيث طلب شارلوت من مجموعة معينة التفكير في أشخاص بالماضي سببوا لهم أذى، أو مشاعر غضب، وفي نفس الوقت كانت العالمة تقيس مستوى ضغط الدم، دقات القلب، درجة الشد في عضلات الوجه، وكذلك نسبة التعرق في أجسامهم، وكذلك نسبة هرمون الكورتيزون الضار، والذي يفرز في حالة الضغوط النفسية.

ويشار الى أن كل هذه المتغيرات نجدها في حالة الضغوط النفسية التي تحدث في حالة الغضب، وما يواجه الإنسان من تحديات تسبب الضغط النفسي، وما يصاحب تلك المتغيرات الفسيولوجية من حزن وغضب وقلق، وعندما تم عقد جلسات لهؤلاء الأشخاص لتدريبهم على التسامح، وعمل التجربة لاحقاً بعد أن اقتنعوا أنهم تسامحوا معهم، تم قياس نفس المؤشرات الفسيولوجية، ومستوى هرمون الضغوط النفسية (الكورتيزون)، وجدوا أنها لم ترتفع كما حدث عندهم قبل التسامح.

ولما لأهمية التسامح، والعفو في الدنيا، والآخرة، فقد حث رسول الله ﷺ في العديد من الأحاديث الناس عليهما، وكانا يظهران في كل ما يقوم به نبينا الكريم أقف من تسامح الرسول ﷺ:

(1) لقد كان رسول الله ﷺ يستخدم التسامح، ويستعمله حتى مع المنافقين الذين يعرف أنهم كذلك، ومع أنهم يمثلون أعداء الداخل فلقد عفا رسول الله ﷺ عن ابن أبي سلول مراراً، وزاره لما مرض، وصلى عليه لما مات، ونزل على قبره، وألبسه قميصه، وهذا الرجل هو الذي أذى رسول الله ﷺ في عرضه يوم حادثة الإفك؛ فيقول عمر لرسول الله ﷺ: أتصلي عليه، وهو الذي فعل وفعل؟ فيقول النبي ﷺ: يا عمر، إني خيِّرت فاخترت قد قيل لي: «اسْتَغْفِرْ لَهُمْ أَوْ لَا تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ إِنْ تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ سَبْعِينَ مَرَّةً فَلَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَهُمْ»، (ولو أعلم أي لو زدت على السبعين غفر له لزدت) أخرجه البخاري، فنسخ جواز الصلاة عليهم بقوله تعالى: ﴿وَلَا تُصَلِّ عَلَى أَحَدٍ مِّنْهُمْ مَّتَّ أَبَدًا وَلَا تَقُمْ عَلَى قَبْرِهِ﴾ (التوبة: ٤٨)، لكن التسامح لم ينسخ أبداً.

(2) ولما جاء رجل، ورفع السيف على النبي ﷺ وقال: من يمنعك مني يا محمد؟ قال: الله ثم سقط السيف من يده، ثم أخذه النبي ﷺ وقال: (من يمنعك مني؟) ثم أخذه إلى أصحابه، وأخبرهم الخبر، فتعهد للنبي ﷺ أن لا يحاربه، ولا يكون مع قوم يحاربونه، فالتسامح أخرجته، وأخذ منه كل قلبه.

3) وفي فتح مكة حين قال ﷺ لقريش ((ما تظنون أني فاعلٌ بكم)) قالوا: أخ كريم وابن أخ كريم ، قال ((اذهبوا فأنتم الطلقاء)) .

4) وكذلك فعله ﷺ مع ذلك الرجل الذي كان يضع القمامة في طريقه ﷺ وحينما خرج في يوم من الأيام، ولم يجد القمامة في طريقه سأل عن الرجل، فأخبر أنه مريض فذهب يعوده.

التسامح وتأثيراته في صحتك

يزيد الثقة بالنفس



عدم التسامح والكورتيزون.. (هرمون الضغوط النفسية)

أوضح العديد من العلماء الفوائد الكبيرة للتسامح، من خلال دراسات أجروها، حيث قالوا: إن أجمل، وأعلى شيء تقدمه لنفسك هو أن تسامح من أساء إليك، لأنك المستفيد الأول من إبعاد مشاعر الغضب والسلبية، التي تنمو في حالة عدم تسامحك.

وربطت الدراسات بين التسامح، وطول العمر، بإذن الله، حتى إن علامات تقدم السن تكون أقل عند الذين يظهرهم مشاعر التسامح ممن يحملون الأحقاد، ولا غرابة في ذلك، حيث قام علماء بقياس معدل الكورتيزون في اللعاب الموجود في الفم عندما يتذكر الأشخاص أناساً يحقدون عليهم، فكانت نسبته مرتفعة، فالكورتيزون هو أهم هرمون يُفرز في حالة الضغوط النفسية، وله آثار جانبية سلبية ضارة جدا على كل خلايا الجسم بدءاً من خلايا الدماغ وانتهاءً بخلايا الجلد.

العلاقة بين عدم التسامح والأمراض

أكدت دراسة علمية على العلاقة الواضحة لتأثير عدم التسامح، على جهاز المناعة المسؤول عن حمايتنا، بعد الله، من الأمراض، سواء المعدية، أو غير المعدية، مثل السكري والضغط، وأمراض القلب، وتصلب الشرايين.

كما أكدت الدراسة التي أجراها العالم (Micheal Schere) على أنشطة الخلايا المناعية في حالة عدم التسامح، التأثير الكبير على قدرة هذه الخلايا على الحركة، إضافة إلى القوة التدميرية للبكتيريا، والفيروسات نتيجة ضعف هذه الخلايا في حالة عدم التسامح.

التسامح والعلاقات الشخصية؟

أثبتت الدراسات أن التسامح سواء على مستوى العلاقات الزوجية، أو العائلية، أو بين الأصدقاء يزيد في قوة العلاقة، ويعمل على رفع درجة السعادة الناشئة من تلك العلاقات، وفي الغالب يكون سهل التطبيق مقارنة بالتسامح مع شخص غريب أساء، أو تسبب في أذى.

حيث يؤثر عدم التسامح على قوة العلاقات الشخصية، فكلما كان التسامح قليلاً كلما ضعفت العلاقات الشخصية، وهذا ما أكدته دراسة أمريكية هولندية بعد تحليل (17) حالة حول التسامح وقوة العلاقات الشخصية.

أين تقع منطقة التسامح في الدماغ؟

في السابق كان البعض يعتقد أن عملية التسامح مرتبطة بمنطقة التعاطف فقط، فهي تقع في نفس المنطقة المسؤولة عن المشاعر العاطفية، وتسمى (Limbic System)، وهي منطقة تنتج المشاعر سواء المتعلقة بالمحبة، والتسامح أو عكسهما.

أظهرت دراسة بريطانية، تعدّ الأولى من نوعها، حول ماذا يحدث في الدماغ عندما يفكر الإنسان بالتسامح؟ حيث تبين أن عملية التسامح عملية معقدة تقرر في عدة مناطق من الدماغ.

وفي ملاحظة دقيقة لما يحدث للجزء الخاص بالردود العاطفية غير المبنية على التفكير العميق، والتي تصدر من منطقة اللوزة، ظهر أنه في حالة الشعور بالتسامح تنشط منطقة في الدماغ تؤدي إلى تهدئة منطقة اللوزة، والتي تكون أفكارنا أكثر عقلانية وتسامحاً بتقليل نشاطها، وتقل المشاعر السلبية، وحالة الغضب التي نسميها حالة اختطاف العقل، حيث إن ما نقوم به، في هذه الحالة، لا ينتج من المناطق الخاصة بالتحليل، والعقل وقياس المفيد لتصرفاتنا كمناطق الفص الأمامي.

ويعمل «التسامح» على تنشيط تلك المناطق، ويجعل تفكيرنا، وكذلك مشاعرنا أكثر حكمة، وأكثر فائدة لنا.

كيف أتعلم أن أتسامح؟

ولكي تقبل، ونتحمس لفكرة التسامح علينا أن نعلم أن للتسامح فوائد عديدة

تتعرض على جوانب أساسية للنجاح في الحياة، كعلاقة التسامح بالثقة بالنفس وتحسن المزاج والسعادة في العلاقات الإنسانية.

وقد حاول العالم روبرت (Robert enright) تطوير خطوات لرفع سمة التسامح لدى الأشخاص الذين هم ضحايا اعتداء، أو طلاق، أو ما شابه من الأحداث السلبية التي سببها أشخاص مقربون، أو غرباء.

خطوات تساعد على تطوير القدرة على التسامح:

(1) حلل واختبر ما يحدثه الغضب من مشاعر غيرت نظرتك للحياة، وتأثير ذلك الغضب على صحتك، وطريقة عيشك، وذلك من خلال ما يصيبك من تغير في المزاج وتغير في ضغط الدم ودقات قلبك عند ذكر الشخص الذي لم تسامحه.

(2) قرر أن تسامح، وذلك من خلال معرفة ما تجنيه من فوائد لنفسك، سواء جسدية أو نفسية، وكيف انعكست فوائد التسامح على ما ذكرناه سابقاً من آثار إيجابية على المؤشرات الفسيولوجية للجسم وكذلك درجة التقدم في العمر وكيف أنك أنت المستفيد الأول من فرض هذا التسامح.

(3) العمل على التسامح من خلال تذكر الشخص الذي تحمل له مشاعر الكراهية والأحقاد، واستبدالها بمشاعر التعاطف، ومحاولة التماس العذر لفعلة، انطلاقاً من القول المأثور (التمس لأخيك سبعين عذراً).

(4) اكتشف أنك لست وحدك ممن تعرض إلى أذى، وكيف أن هذا الأذى أنت من يدفع ثمنه عندما لا تتسامح، كما يتعامل عقلك مع ذكرى الإساءة وكأنها حدثت قبل ساعات.

خطوات تطور قدرتك على التسامح

تنشط هذه الخطوات مناطق التسامح في المخ حيث تزداد المشاعر الأخلاقية وتقل مشاعر الحقد والاندفاع حول الانتقام:



هذه الخطوات في تحفيز التسامح تنشط مناطق في الدماغ تزيد من المشاعر الأخلاقية، وتثبط من نشاط الأجزاء الخاصة بالحقد، والاندفاع حول الانتقام.

حقائق حول التسامح



التسامح عامل أساسي
للصحة الجسدية والنفسية



الحقد والشعور
بالذنب، مشاعر سلبية قد
تستقر في نفسك مدى الدهر



التسامح يربطه كثير من
الناس بالضعف وهو ما
ترفضه الأنا



التسامح لا يعني
دعم الظلم أو المعتدي

قصة أعجبتني توحى لك بالتسامح:

كان هناك صديقان يسييران في الصحراء ، خلال الرحلة تجادل الصديقان ، فقام أحدهما بضرب الآخر على وجهه فتألم الرجل الذي تلقى الصفقة لكنه لم ينطق بكلمة فقط كتب عبارة على الرمل اليوم أعز أصدقائي ضربني على وجهي استمر الصديقان في طريقهما إلى أن وجدا واحةً فقررا أن يستحمًا ، فعلقت قدم الرجل الذي ضرب على وجهه في الرمال المتحركة وبدأ في الغرق، ولكن صديقه أمسكه وأنقذه من الغرق، وبعد أن نجا الصديق من الموت قام وكتب على قطعة من الصخر: اليوم أعز أصدقائي أنقذ حياتي.

الصديق الذي ضرب صديقه وأنقذه من الموت سأله: لماذا في المرة الأولى عندما ضربتك كتبت على الرمال، والآن عندما أنقذتك كتبت على الصخرة؟

فأجاب صديقه: عندما يؤذينا أحد علينا أن نكتب ما فعله على الرمال حيث رياح التسامح يمكن لها أن تمحوها، ولكن عندما يصنع أحدٌ معنا معروفًا فعلينا أن نكتب ما فعل معنا على الصخر حيث لا يوجد أي نوع من الرياح يمكن أن تمحوها.



الحب كيف يحدث؟

يعتقد الجميع أن سبب الوقوع في الحب هو القلب، وأنه هو سبب الانفعالات وتلك الانجاذبية التي تحصل بين الطرفين، لكن علمياً، ووفقاً للدراسات فإن العقل هو الذي يحب، ويكره، فهو مركز غرف العمليات التي تشغل، وتتحكم بكل أعضاء الجسم، ولا دور للقلب في هذا، فالعقل هو الذي يقود القلب، ومشاعره.

حيث يقع المكان الذي يتحكم بمشاعر الحب في منطقة تسمى منطقة اللمبك (Lambic) وتكون موجودة في الفص الجانبي من الدماغ المسمى (Temporal lobe)، والجهاز الخاص بالمشاعر سواءً الحب، أو الكره، والخوف، يتكون من ثلاثة مناطق:

- **المنطقة الأولى:** وتسمى (Amygdala) اللوزة نتيجة تشابهها مع ثمرة اللوز، وهي تقع داخل المنطقة الخاصة بالمشاعر.

فأي استثارة لتلك المنطقة كإزالتها، أو تعطيلها نتيجة الحوادث، أو الإلتهابات، تؤدي لفقدان هذا الشخص للمشاعر الخاصة بالحب، والخوف معاً، ويتحوّل إزاء ذلك لشخصٍ عديم المشاعر.

- **المنطقة الثانية:** منطقة الحصين (Hippocampus)، وهي المنطقة الخاصة بالذاكرة، والتي تستقبل الإشارة، ومن ثم ترسلها إلى منطقة اللوزة، وهاتان المنطقتان تتفاعلان عند وجود معلومة، أو صورة مربوطة بذكرى عاطفية ما أو بشخص تكن له مشاعر الحب، أو الإعجاب.

- **المنطقة الثالثة:** منطقة الخلف الأمامية للفص الأمامي (Prefrontal lobe) وهي منطقة تستثار في حالة اتخاذ قرار له تداعيات عاطفية، والقرارات التي تتخذ من هذه المنطقة في الغالب صحيحة، وليس لها آثار سلبية على القرار مقارنةً بقرارات يتم اتخاذها في منطقة اللوزة، وهي قرارات مبنية على عواطف بعيدة عن الحكمة، والعواقب.

لكن مع الأسف، تتعطل هذه المنطقة، وبشكل قوي، ومتكرر من قبل منطقة اللوزة التي هي مصدر الحب، فهي تصيب المناطق الخاصة في الجزء الأمامي

من الدماغ بالتوقف، وكما قيل «الحب أعمى» فهي تعمي العقل بواسطة منع نشاط تلك المنطقة للقيام بالقرار الصائب وعلى المدى القصير، والطويل، أو ما يتطابق مع المصالح العليا للشخص.

ومن كلمات علي عليه السلام ﴿ وَمَنْ عَشِقَ شَيْئاً أَعَشَى بَصَرَهُ وَأَمْرَضَ قَلْبَهُ ﴾، والمقصود هو أنه في ظلمات الحوادث التي يحتاج فيها المرء إلى النور الذي يليق به العقل لهدايته، يعمي حب الشيء بصره فلا يرى.

ومما ينسب إلى الشافعي قوله :

وعين الرضا عن كل عيبٍ كليلَةٌ
ولكن عين السخط تبدي المساويا

فكثيراً ما نكرر مقولة (الحب أعمى) فهل تعرفون القصة وراء تلك المقولة؟
إليك هذه القصة الفلسفية، والتي تبين مدى تأثير الحب على العقل.

منذ قديم الأزمنة، لم يكن على سطح الأرض إنسان، أو مخلوق، و كان العالم كله يتكون من الرذائل، والفضائل فقط، ذات يوم شعرت الفضائل، و الرذائل بشيء من الملل، وقررت بعد مشاورات أن تلعب لعبة للتخلص من مللها، وأطلقوا على تلك اللعبة اسم الاستغماية، نالت الفكرة إعجاب الجميع، وصاح الجنون قائلاً: أنا من سيبدأ اللعب، أريد أن أبدأ، سأغمض عيني، وسأبدأ بالعد، أما أنتم باشروا بالتخفي والاختباء، انتشر الجميع واتكأ الجنون على الشجرة، وياشر العد، بدأت كل الفضائل والرذائل بالاختباء، اختبأت الخيانة في كومة من الزباله، واتخذت الرقة مكاناً فوق القمر أما الولع فقد ذهب بعيداً، وأخفى نفسه بين الغيوم أما الشوق، فقد لجأ إلى باطن الأرض. الكذب كعادته: صرخ بأنه سيختبئ تحت الحجاره رغم توجهه للاختباء في قعر البحيرة، استمر الجميع بالتخفي بينما الجنون يعد،(85، 86...) في تلك الأثناء كانت كل الفضائل والرذائل قد تخفت، إلا الحب، وهذا ليس غريباً، فالحب كعادته لا يقدر على اتخاذ القرار، و كما عرف عنه فإنه لا يستطيع التخفي، وكلنا يعرف

كم هو من الصعب أن يختبئ الحب، أو يختفي، وصل الجنون إلى نهاية تعداده،
 وحينها قرر الحب أن يقفز فجأة في باقة من الورود وجدها أمامه، صاح
 الجنون: (99، 100)، أنا أت، أنا أت إليكم... كما توقع الجميع، الكسل كان أول
 الخاسرين، فهو كعادته لم يحاول بذل أي قدر من الجهد لإخفاء نفسه أما الكذب
 فقد انقطع نفسه، واستسلم خارجاً من البحيرة، فيما كانت الرقة مكشوفة على
 سطح القمر، و لم يبذل الجنون أي جهد في العثور على الشوق، كان الجنون
 محظوظاً في لعبته، فقد وجدهم جميعاً دون عناء، إلا الحب، فقد جال الكون
 كله في محاولات يائسة للبحث عنه بحث، وبحث وبحث لكن دون جدوى، إلى أن
 جاء الحسد، وقال للجنون: الحب يتخفى في باقة الورد، ركض الجنون إلى الورد
 ملتقطاً شوكة خشبية كالرمح مستعملاً إياها في طعن الورد بشكل عشوائي،
 وطائش ليجبر الحب على الخروج، استمر الجنون في طعناته إلى أن سمع صوت
 الحب باكياً لأن الجنون قد أصابه في عينه وجرحه، ندم الجنون على عمله
 صائحاً: يا إلهي، ما هذا الذي فعلت!! ماذا أفعل!! لقد تسببت في إصابة الحب
 بالعمى أجابه الحب بصوت ضعيف: لن يعود بصري إلي يوماً بعد الآن، لكن ما
 زال هناك ما يمكنك أن تفعله: كن دليلي وهذا ما حصل من يومها، يمشي الحب
 جميع خطواته أعمى، والجنون يقوده!

أتمنى أن شرح ما يدور في العقل من مراحل الحب يبين أنه حالة يبتعد عنها
 التحليل العقلاني وتبقى المشاعر هي المسيطرة.

فالحب القوي والمصحوب بنوع من العواطف القوية يجعل نشاط منطقة اللوزة
 قوياً من خلال افراز هرمونات تزيد من ضربات القلب، والتعرق في حالة الملذات
 الجسدية، وهو يؤثر على أجزاء أخرى من الجسم، وكلما كانت تلك المنطقة
 نشطة بدرجة قوية، كان ذلك على حساب منطقة الفص الأمامي من الدماغ،
 أي إننا أصبحنا نتخذ القرار ونقدم على أمور نندم عليها في القريب العاجل

أو المستقبل، مما يجعل مشاعر الحب معقدة تبعاً للكيفية تلك التي تسلب منا،
القرارات الصحيحة.

خاصة، وأن منطقة الحب الموجودة في منطقة اللوزة قريبة من منطقة مسؤولة
عن الإدمان كالكحول أو المخدرات، وأرجو ألا يفهمني القارئ أنني أحذر من
الوقوع في الحب، أو محاربتة لا سمح الله، بل فقط أردت أن أبين كيف أن بعض
تصرفات المحبين، أو فيما يقال الحبيبة تكون أقرب إلى حالة المدمنين. ما
أحاول أن أقدمه أنه كلما كنا على معرفة بالكيفية التي نشعر بها، ومكانها في
الدماغ، كنا أكثر وعياً في تصرفاتنا وقراراتنا، ففي مشروع بحثي بين جامعات
أمريكية وسويسرية، تم تحديد منطقة الحب وذلك من خلال استعراض صورة
الحبيب على محبه، وهم تحت الأشعة المغناطيسية الوظيفية، والتي تبين الجزء
النشط في الدماغ لحظة استعراض تلك الصور حيث تبين أن مركزه في منطقة
اللوزة.

السؤال الأبرز: كيف يحدث الحب؟

بين علماء السلوك النفسي من خلال التجارب أن الوقت الذي يقرر خلاله
الشخص مدى قبوله وارتياحه أو حتى حبه لشخص ما، يتطلب ما بين (90)
ثانية إلى (4) دقائق، وعندما تم تحليل مكونات القبول للشخص وجدوا أنها
تعتمد على (3) مصادر لتكوين الانطباع عن هذا الشخص، فوجدوا أن المحتوى
الذي يقوله الشخص، أي الكلمات والجمل، تؤثر على بناء الانطباع بنسبة قليلة
لا تتعدى (7%) بينما تبقى لغة الجسد والمقصود بها الحركات المصاحبة
للحديث، تؤثر على بناء الانطباع بدرجة كبيرة تصل إلى (55%) لتترك لنبرة
الصوت والطريقة التي يخرج بها الكلام سواء برفع الصوت أو خفضه إلى نسبة
ضئيلة تمثل (38%).

أمور تسهم في تكوين الانطباع الأول عن شخصيتك

تعتمد مكونات القبول وتكوين الانطباع الأول عن الشخص على ثلاثة مصادر ، وذلك وفقاً لدراسات علمية :



وكي يتعمق الحب لابد من مرحلة القبول، وبعدها تلي المراحل العميقة للحب حيث يأتي دور كل هرمون في مراحل، ودرجات الحب، وقد اهتمت عالمة «هلين» من جامعة «ريتيقر» بدراسة تلك المراحل، وتوصلت إلى (3) مراحل للحب، وهي:

المرحلة الأولى: الشهوة، وتتحكم بها هرمونات الذكورة، والأنوثة التستوستيرون ، والأستروجين، وهي مرحلة يكون فيها المظهر والمزايا الجسدية هي المقرر.

المرحلة الثانية: الانجذابية، وهنا تُفرز هرمونات تختلف عن المرحلة الأولى ، وهي غالباً هرمونات السعادة، وهرمونات الخوف معاً، ففي حالة الانجذابية يفرز هرمون الأدرينالين، وهو يُفرز في حالة الخوف، والقلق، فتزداد دقات القلب، والتعرق، ونشفاً الفم، خاصة عندما يحدث خطأ، وإن كان بسيطاً، حيث يشارك

هرمون الدوبامين في هذه المرحلة، ويشعر الشخص بنوع من النشاط، والحيوية لأهمية هذه اللحظات، والكيفية التي يجب ألا يرتكب فيها أي أخطاء، وفي هذه الحالة يُصاب الشخص بنشاطٍ فوق المعتاد حتى، ولو أنه مجهد.

ومن هرمونات المرحلة الثانية من الحب هرمون السيروتونين، وهو أهم الهرمونات للحب، لما له من تأثير طويل المدى على عقل المحب، وهو المسبب لجعل الحبيب دائماً حاضراً، ومحفوراً في الذاكرة.

المرحلة الثالثة: التعلق، والارتباط، وهذا ما نشاهده بين الزوجين اللذان مضى على زواجهما عشرات السنين.

والمسؤول عن هذه المرحلة هو هرمون الأكساييتوسين، ويسمونه هرمون الخرسانة، لما له من رابط قوي بين المحبين، ويجعل الحياة غير مستساغة بدون بعضهما البعض.

ويرتبط هرمون الأكساييتوسين في أجسامنا بعلاقة ثقتنا بالآخرين، وهذا ما يجعل بعض المحبين يفرط في الثقة بمن يحب، فهذا الهرمون مسؤول عن درجة الثقة التي نوليها للآخرين، وكلما زاد هرمون الأكساييتوسين في أجسامنا زادت نسبة ثقتنا بالآخر.

وفي تجربة قام بها بعض العلماء حول تأثير هرمون الأكساييتوسين على السلوك أعطى بعض الأشخاص هذا الهرمون بواسطة حقنة بالوريد، وسُئل الذين تم حقنهم بهذا الهرمون، هل ستستثمرون أموالكم مع أشخاص لا تعرفونهم؟! فكانت الإجابة بالموافقة وكانت عالية، أما بالنسبة للذين لم يُحقنوا بهذا الهرمون (الأكساييتوسين) فقد رفضوا الاستثمار لعدم المعرفة، وعدم الثقة.

ومن هذه النتيجة يجب ألا نلوم من يفقد وعيه مع الحبيب، أو الحبيبة، ذلك أن هذا الأمر يكون تحت تأثير هذا الهرمون.

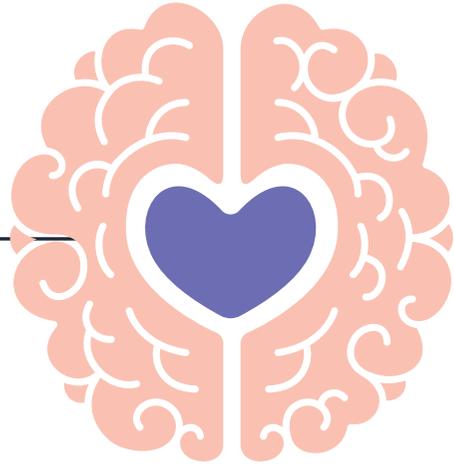
والهرمون الأخير المسؤول عن المرحلة الثالثة من الحب هو فازوبرسين (Vasopressin)، وهو هرمون يعمل على التحكم بكمية إفراز البول من الكلية وإحدى وظائفه الأخرى المتعلقة بالحب، هو الربط القوي بين المحبين، ويتعدى الشكل، أو المتع الجسدية.

وهذا الهرمون هو الذي يصون العلاقة بين الزوجين عند تقدم السن، فالارتباط يتعدى الشكل، أو الأسلوب في الكلام، وهو ربما ما تشير إليه هذه الآية في القرآن الكريم:

﴿وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً﴾ الروم: ٢١

الهرمونات وتحكمها بمراحل الحب

- المرحلة الأولى:
الشهوة، وتحكم بها هرمونات الذكورة
والأنوثة (التستوستيرون والأستروجين).
- المرحلة الثانية:
الانجذابية، وهنا تُفرز هرمونات السعادة
والخوف معاً (السيروتونين والأدرينالين).
- المرحلة الثالثة:
التعلق والارتباط، وهذا ما نشاهده بين
الزوجين وهنا يُفرز (هرمون الأكسايوتوسين).



- ما خطوات التحكم بالحب؟

قام البرفسور «أرثر ارنس» المتخصص في بحوث الحب، بإجراء تجربة لمعرفة خطوات الوقوع في الحب، وبيّن أنها لا تتعدى (3) خطوات، وتم التوصل لهذه الحقائق من خلال دراسة أجريت على مجموعة بحيث طُلب منهم اختيار أي

شخص غريب، والتحدث معه بشكل حميم عن تفاصيل حياتهم لمدة نصف ساعة، ومن ثم النظر لبعضهم البعض في العينين لمدة (4) دقائق، إذ تبين أنهم شعروا بانجذاب عميق فيما بينهم، فإن أردت ألا تقع في الحب، عليك الابتعاد عن هذه الخطوات.

في التراث العربي الكثير من قصص العشق، والهيام، منها ما انتهى نهاية سعيدة، ومنها ما وصل إلى طريق مسدود، ومات الحبيب في نهاية الأمر بشكل مأساوي وهو لم يبيل وصله، ولعلنا سمعنا بقصة قيس، وليلى، أو عنترة وعبلة، وربما سمعنا بقصص أخرى.

- جميل وبثينة:

وهي قصة انتهت بالصد، فجميل بن معمر الذي عاش في العصر الأموي، وأحب بثينة وكلاهما من بني عذرة مع اختلاف الفرع، وقد تقابلا في مرابع الإبل في مشادة بسبب الهجن في البداية انتهت إلى هيام، لم ينل، وطره من بثينة، إذ مانعه أهلها. لكنه لم يقتل الحب، رغم أن محبوبته ذهبت لزواج رجل آخر يأملاء الأهل، وظلت في نفسها مع هواها الأول، والأخير، ويقال إنهما كانا يتقابلان سراً أحياناً ليبيلا الأشواق ولكن في لقاء عفيف بحسب المرويات، ويشار إلى كلمة «الحب العذري» جاءت من هذه القبيلة «بني عذرة»، وسياق قصة جميل وبثينة، أي ذلك الحب العفيف والظاهر.

بعد زواج بثينة ضاق الحال بجميل، فسافر إلى اليمن لأخواله، ثم عاد إلى مرابع الأهل في وادي القرى لاحقاً دون أن ينسى هواه، فوجد أن بثينة قد غادرت مع

أهلها إلى الشام، فقرر أن يهاجر إلى مصر، وظل هناك إلى أن مات يتذكر حبه القديم، وهناك أنشد في أيامه الأخيرة قبل رحيله:

وما ذكرتك النفس يا بشين مرة من الدهر إلا كادت النفس تتلف
وإلا علتني عبرة واستكانة وفاض لها جار من الدمع يذرف
تعلقتها والنفس مني صحيحة فما زال ينمى حب جمل وتضعف
إلى اليوم حتى سلّ جسمي وشفني وأنكرت من نفسي الذي كانت أعرف

وقد جاء في الحديث الذي رواه علي بن أبي طالب عليه السلام وبريدة بن الحصيب رضي الله عنه،
قالا: قال رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: ﴿يا علي لا تتبع النظرة النظرة، فإن لك الأولى وليست
لك الآخرة﴾.

(رواه أبو داود والترمذي والطبراني في المعجم الأوسط)



كيف يكذب العقل؟

هل تذكر كذبتك الأولى؟ وهل كررت الكذب بعدها؟ كيف تتعامل مع كذب طفلك؟ وماذا لو تكرر؟ الغش، والكذب، والاحتيال كلها أوصاف متقاربة نطلقها على شخص اعتاد تكرار سلوك غير أمين.

الكذب من السلوكيات المذمومة التي حذر منها القرآن في (283) آية من كتاب الله ﷻ، فقد حذر سبحانه، وتعالى في كتابه الكريم الكذابين بالحرمان من الهداية ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ﴾ [غافر: ٢٨].

ورغب رسول الله ﷺ بالصدق، وحذر من الكذب في العديد من الأحاديث النبوية الشريفة، فعن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه: قال رسول الله ﷺ: ﴿عليكم بالصدق، فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ، وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ، وما يزال الرَّجُلُ يَصْدُقُ، ويتحرَّى الصِّدْقَ حتى يُكْتَبَ عندَ اللَّهِ صِدِّيقًا. وإياكم والكذب، فَإِنَّ الكذبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ، وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ، وما يزال الرَّجُلُ يكذب، ويتحرَّى الكذبَ حتى يُكْتَبَ عندَ اللَّهِ كَذَّابًا﴾ (رواه البخاري ومسلم)

فالصدق من أبرز صفات المؤمنين، لأنه انسجام بين الظاهر، والباطن، وهو من أبرز مكارم الأخلاق، والكذب من أبرز مساوئها.

وفي هذا الفصل نلقي الضوء على الكيفية التي يقلب بها العقل الحقائق، وما هي أجزاء الدماغ المسؤولة عن ذلك؟ ولن نبحث، لماذا يكذب العقل؟ بل أريد أن أقدم إلى القارئ، كيف استطاع العقل قلب الحقائق، أو إخفائها، وماذا حدث في أجزاء معينة من الدماغ، وأدت إلى تمثيل أن هذا الكذب هو الحقيقة، وأين انطلقت الأوامر إلى مركز الكلام لكي يقلب الحقائق، وكيف غير من علامات الوجه ونبرة الصوت لكي يقنع من كذب عليه أنها هي الحقيقة ولا شيء غير الحقيقة.

مراكز صنع الكذب في العقل

لقد استطاع العلماء من خلال تجاربهم في المختبرات أن يحددوا مراكز صنع الكذب في العقل، حيث قاموا بوضع سيناريوهات مختلفة تطلب من متطوعين أن يكذبوا، أو يخفوا أشياء، وعندما يتم سؤالهم ينكرون أنهم شاهدوها، أو أنهم

يعلمون أيّاً منها. وقبل أن تتم المواجهة في السؤال، أو الكذبة، وضعت حساسات تقيس الموجات الدماغية في المخ، من خلال وضع تلك الحساسات في جميع أجزاء الرأس.

وهذه الحساسات تقوم بقياس الموجات في المخ، قبل، وخلال عملية الكذب، وتعتبر طريقة قياس تلك الموجات أقل دقة بكثير من الطريقة الجديدة لمشاهدة الدماغ وهو يعمل، وذلك من خلال جهاز الرنين المغناطيسي الوظيفي، والذي يتميز بإعطاء تحديد للمراكز التي تعمل في الدماغ، وكذلك يحدد وبشكل أدق مكان عمل الجزء الخاص بعملية الكذب، وذلك من خلال مراقبة كمية تدفق الدم واستهلاك الأوكسجين في الخلايا المحددة، والتي تعمل خلال عملية الكذب، وذلك بالطلب من الأشخاص المشمولين في الدراسة بالإجابة على الأسئلة بطريقة غير صادقة، أو كاذبة، وهم تحت تلك الأجهزة.

المنطقة الأكثر نشاطاً في حالة الكذب:

وقد تبين أن المنطقة التي تكون أكثر نشاطاً في حالة الكذب هي المنطقة الأمامية في المخ (Pre-frontal lobe)، وقد ورد ذكر تلك المنطقة في القرآن الكريم ﴿نَاصِيَةٍ كَذِبَةٍ خَاطِئَةٍ﴾ العلق: ١٦، والتي تقع في مقدمة الرأس، وهي ما ميز الله بها الإنسان، كما أنها أكبر جزء مقارنة ببقية المخلوقات، وربما هذا ما يجعل بقيه الكائنات لا تكذب، لأن ليس لديها هذا الحجم، والتعقيد في منطقة الفص الأمامي.

وإضافة إلى عملها في حالة الكذب، فهي نفس المنطقة المسؤولة عن التركيز والتحكم بالأفكار، وهي الأكثر نشاطاً في حالة التفكير العميق، وهذا ما يجعل الكذب يحتاج إلى طاقة كبيرة من عمل العقل، ما يجعلها غير قادرة على عمل الوظائف الأخرى المسؤولة عنها بالتحكم بالأفكار والتركيز والإبداع، فالشخص الذي يكذب هو شخص استهلك طاقة أهم جزء في الدماغ وهو المسؤول عن ضبط الكثير من العمليات الذهنية، وهذا ما يجعل الكذب مصدر هدر لكثير من طاقة العقل، ويؤثر على أداء كثير من العمليات العقلية، فقد يكسب الشخص جراء كذبه، ولكن في المقابل هو يفقد الكثير من الأمور نتيجة انشغال تلك

المنطقة بـ « العملية الكاذبة » عن الأمور الأخرى، وهذا ما نلاحظه في « الشخص الكذوب»، فهو شخص مشتت الفكر ولا يملك التركيز وصدق القول (الصدق منجاة).

التأثير السلبي للكذب

ولا يقتصر التأثير السلبي للكذب على طاقة عمل المخ، بل كذلك تتفاعل بقية أجزاء الجسم نتيجة للضغط النفسي، والخوف المصاحب للكذب من أن يكتشف أمره، ففي حالة الكذب تحدث لدى (58 ٪) من الذين يكذبون تغيرات فسيولوجية مصاحبة لحالة الكذب، خاصة عند المواجهة.

وقد يظهر ذلك من خلال علامات في الوجه، بسبب تغير تدفق الدم فيه، وكذلك زيادة في ضغط الدم، ومعدل التنفس خلال مرحلة المواجهة أو السؤال، وزيادة في دقات القلب، وحركة العين، ونبرة الصوت، وهناك بحوث تشرح العلامات المصاحبة للكذب كطريقة الكلام، حيث تكون المفردات المستعملة في الحديث غير المفردات التي يستعملها الشخص في العادة، ويقول بعضهم إن الإنسان في حالة الكذب يميل إلى التحدث بشكل أكثر رسمية، وفصاحة منه في حالة الصدق، وهو في هذه الحالة يبذل الكثير من الجهد لضبط نبرة الصوت، والكلمات التي تحاول أن تحافظ على إخفاء الحقيقة، وإقناع الشخص المقابل بصدق ما يقوله، فالعضوية دائماً علامة للصدق بينما يكون التكلفة في الحديث غالباً مصاحباً للكذب، وليس كل تكلفة في الحديث دائماً علامة للكذب.

كل هذا يجعل الجسم يفرز هرمون الكورتيزول، وهو يُفرز في حالة الضغط النفسي والذي يُصاحب الشخص الكاذب خلال، وبعد عملية الكذب.

الكذب القهري

نشر العالم وينغر (wagner) من جامعة (Plymouth) دراسة عام (2005) م، في المجلة البريطانية النفسية، قام خلالها بدراسة حالة المدمنين على الكذب، أو ما يعرف بـ«الكذوبين»، وكان العلماء قد توقعوا أن يجدوا خلافاً، أو نقصاً في مادة المخ بمناطق معينة، وكانت المفاجأة أنهم وجدوا أن هؤلاء الناس الذين اعتادوا على الكذب يملكون موصلات كثيفة في منطقة التفكير العميق، أو ما يسمى في منطقة الفص الأمامي.

وهذا التغير في تلك المنطقة عند مدمني الكذب، أو الكذب القهري تتمثل بزيادة في عدد الموصلات تصل إلى نسبة (22 ٪)، وهي المادة البيضاء في المخ مقارنة بالمادة الرمادية، والتي تمثل الخلايا العقلية، والمادة البيضاء تمثل الموصلات بين تلك الخلايا، وهذا ما يجعل الأشخاص الكذوبين، وخاصة محترفي الكذب يمتلكون قدرة على ربط أشياء، وأفكار، أو أحداث ليس لها رابط أو علاقة فيما يدعون، ومرادهم من هذا تشتيت انتباه السامع، وكذلك محاولة إثبات أن «المعلومة» التي يقولونها صحيحة، ودقيقة، وهذا الاكتشاف تم إثبات عكسه عند من لا يكذبون أبداً، كالأشخاص الذين يعانون من مرض التوحد، فنجد المادة البيضاء أقل نمواً عند غيرهم من الطبيعيين.

ونجد أن الناس الذين يعانون من أطياف التوحد، أقل الناس كذباً، وأكثر قولاً للحقيقة، وهذه ميزة حباها الله لهؤلاء الناس.

هل تختلف أول كذبة عن الكذب المتكرر؟

كما يقال الكذب ينمو كالشجرة، فأول مرة يكذب الإنسان بشكل ضئيل، ومع الوقت لا يجد ضيراً بأن يكذب في كل أموره، والسبب أن الكذب في أول مراحل، والذي يكون مصدره في المنطقة الأمامية للمخ، يصاب بحالة من المشاعر السلبية، والشعور بالضيق تنتجها منطقة العواطف، وبالأخص منطقة (اللوزة) التي تصارع الشعور المصاحب بكسر، ومخالفة القيم، كقول الحق والصدق، والأمانة، لكن للأسف مع الوقت تصاب هذه المنطقة بـ «التبدل»، ولا تتفاعل في المستقبل مع تكرار الكذب، كما جاء في الحديث النبوي عبد الله ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ: ﴿عليكم بالصدق، فإنَّ الصدق يهدي إلى البرِّ، وإنَّ البرَّ يهدي إلى الجنَّة، وما يزال الرَّجل يصدق، ويتحرَّى الصدق حتى يُكْتَبَ عند الله صديقاً. وإياكم والكذب، فإنَّ الكذب يهدي إلى الفجور، وإنَّ الفجور يهدي إلى النَّار، وما يزال الرَّجل يكذب، ويتحرَّى الكذب حتى يُكْتَبَ عند الله كذاباً﴾، ويكون أكثر ارتياحاً وعدم مبالاة عندما يمتهن الكذب عادة.

لماذا الكذب يصبح سهلاً مع الوقت؟

كما ذُكر سابقاً، كلما استمر الإنسان بالكذب، كلما تبلّدت مشاعر الحزن والسلبية واللوم عنده، وأصبحت عملية الكذب عملية عقلية خالية من أي مراجع للمشاعر، والقيم، أو الرحمة، فحالة التفاعل المصاحبة له تقوي مناطق الكذب في الدماغ على حساب مناطق الصدق.

هل يوجد منطقة للصدق عكس الكذب؟

أكتشف الباحثون أن هناك منطقة تقع في الجزء الأمامي من أعلى المخ مسؤولة عن الصدق، وهي نفسها مسؤولة، أيضاً، عن التحكم بنوبات الغضب، كما أنها تحد من نشاط منطقه اللوزة التي هي مصدر تلك النوبات من الغضب.

وقد ذكر علماء من مركز التقنية في فرجينيا، أنه بتحديد تلك المنطقة التي تعمل على تعزيز الصدق، يمكن التحكم بالأشخاص من خلال التأثير على تلك المنطقة سواء بالدعم لها، أو بإضعافها، وهذا ما ذكره العالم لوشا الباحث في علم الكذب.

ويمكن أن يكون لتحديد هذه المنطقة، والعمل على التأثير عليها، أهمية عند وكالات الاستخبارات التي تستطيع من خلال أدوات معينة إضعاف مناطق الصدق وتقوية مناطق الكذب.

كما أن معظم بحوث الأعصاب، وكذلك السلوك نجد فيها أن الداعم الأكبر لها وكالات الاستخبارات، حيث إنها تحتفظ بنتائج الدراسات لسنوات عديدة للاستفادة منها في تحقيق أهدافها.

حقائق عن الكذب

- ❖ الرجال يكذبون أكثر من النساء.
- ❖ (28%) من الكذب لا يكتشف.
- ❖ (30%) مما يذكر في السير الذاتية للأشخاص عندما يتقدمون للوظائف كذب.
- العلامات التي تظهر على الشخص الذي يكذب تساعدك بنسبة (90%) في القدرة على كشف الكذب.
- ❖ من خلال النظر الى الوجه بشكل دقيق وطريقة النبرة الصوتية.

وفي كل (10) دقائق عند مقابلة أي غريب يكون هنالك حالة من الكذب من مرتين إلى (3) مرات، هذه نتيجة دراسة تم إجراؤها بين أشخاص تعابوا لأول مرة.

❖ في الغالب إن معدل الكذب يتراوح بين (10) إلى (200) كذبة في اليوم، وهذا العدد يدعو للقلق، ويزداد القلق عندما تكون هذه الكذبات تدخل في أمور أساسية في العمل والعلاقات.

إحصائيات عن الكذب



❖ في حالة الزواج المستقر، في الغالب كل (10) أحداث يتحدث فيها الزوجان يكون (10%) منها كذب، وتزيد هذه النسبة في حالة الزيجات التي تمر بعدم انسجام أو مشاكل زوجية وقد تتعدى (30%) إلى (40%).

كيف أعرف أن الشخص الذي أمامي يقول كذباً؟

اهتم العلماء بدراسة العلامات الخفية التي تظهر على تعابير الوجه، وحركة العينين، والتي لا يمكن أن يخفيها الشخص الذي يرتكب الكذب، إلا في حالات نادرة، وعند من إمتهن الكذب كأسلوب، ومنهج في جميع شؤون الحياة.

وهناك طرق للتعرف على الشخص الذي يكذب: عندما تقابل شخصاً إسأله عن أشياء لا يمكنه الكذب فيها كالجو، أو اسمه، أو أي معلومة لا يستطيع أن يكذب عليك بها، وستكون تعابير وجهه ونبرة صوته هي المعيار الذي نقيس عليه لاحقاً عندما يقول كذباً، لأن التعابير، والصوت، وطريقة حركة الجسم تختلف في حالة الكذب.

انظر إلى حركة الجسم، وما تسمى «المناطق الكاشفة»، فالشخص الذي يكذب يبذل جهداً للتركيز على ما يقوله لإقناعك بصدقه، بينما عقله الباطن لا يمكنه التحكم به، فنجد على سبيل المثال، أنه يشبك يديه، أو يحك مقدمة رأسه، أو حركة كتفيه، التي تعبر عن عدم اقتناعه بما يقوله، أو عدم صدق ما يقوله، كذلك حركة الشفايف وضمهما أو إقفالهما دليل على أن العقل يقول للسان، والشفاه لا تتكلم، أو انتظر، وفي حالة الصدق، نجد الشخص تلقائياً لا يصارع ما يدور في عقله.

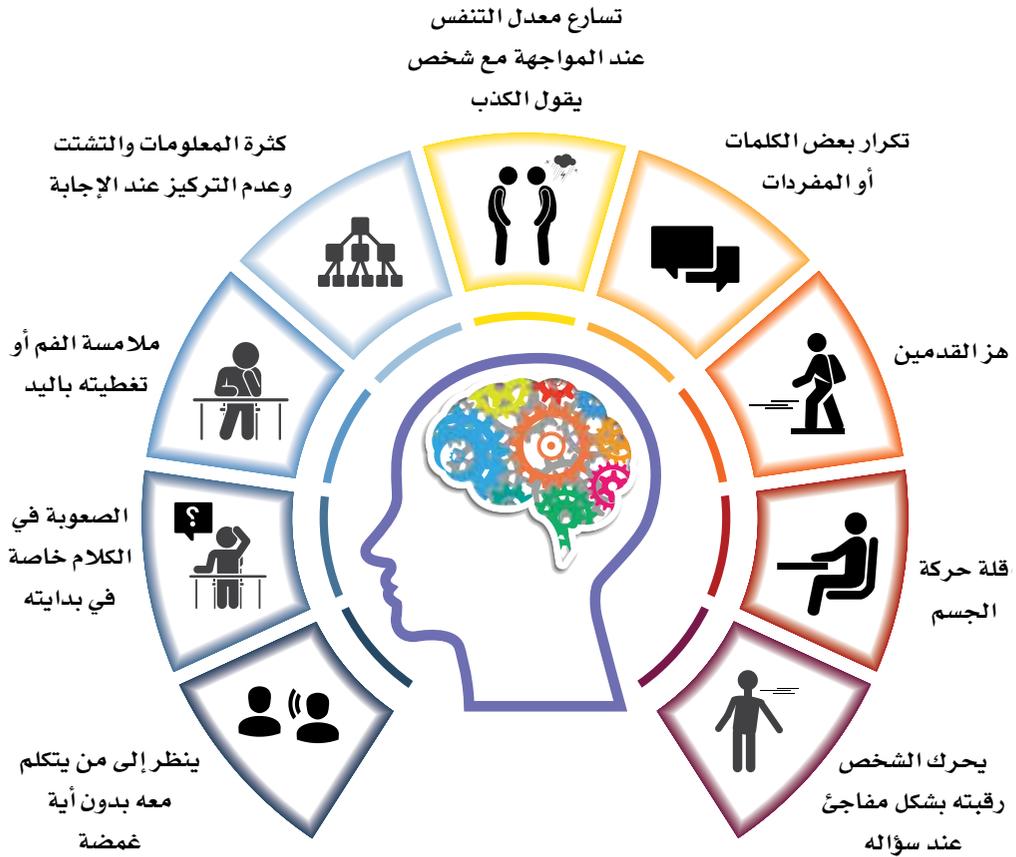
في الغالب تكشف حركة اليدين الكثيرة، فالشخص الذي لا يقول الصدق تجد حركة يديه مستمرة بالتمسك بشيء كالمطالعة، أو أسفل الكرسي.

العلامات التي تظهر على الشخص الكاذب

حاول الكثير من علماء السلوك سرد العلامات التي تظهر على الشخص الكاذب وهذه بعض من تلك العلامات التي تساعدك على كشف الكذب:

- (1) يحرك الشخص رقبته بشكل مفاجئ عند سؤاله.
- (2) تسارع معدل التنفس عند المواجهة مع شخص يقول الكذب.
- (3) قلة حركة الجسم، وما يشار إليه بحالة التسمر، دليل على القلق ومصارعة الحقيقة.
- (4) تكرار بعض الكلمات، أو المفردات، وهي محاولة لإقناع الشخص المقابل.
- (5) كثرة المعلومات، والتشتت، وعدم التركيز عند الإجابة، دليل على عدم صحة المعلومة.

أفعال لا إرادية تكشف الشخص الكاذب أمامك



- (6) ملامسة الفم، أو تغطيته باليد .
- (7) هز القدمين دليل على عدم الارتياح.
- (8) الصعوبة في الكلام خاصة في بدايته .
- (9) ينظرون إلى من يتكلم معهم بدون أي غمضة، أو رمشة من أعينهم.

كثير من الكذب ينتشر لأننا نساعد على انتشاره

ذكرت الكاتبة بالما (Palma meyer) في كتابها «اكتشاف الكذب»، أن تكلفة الكذب والخداع في الاقتصاد الأمريكي، في سنة واحدة فقط، بلغت (997) بليون دولار، في الشركات، والمؤسسات الأمريكية (فضيحة انرون Enron، وفضائح الرهن العقاري، وغيرها)، وهي إحدى الأمثلة التي كلفت الاقتصاد العالمي الكثير من الخسائر.

ما يؤلم كذلك أن أثر الكذب لا يقتصر على الاقتصاد، بل يتعداه إلى حياة البشر سواء في القتل أو التشرد، أو الأزمات النفسية الناتجة عن اكتشاف الكذب، فكذبة أن العراق لديه أسلحة دمار شامل أدت إلى مقتل ملايين العراقيين.

ما الدافع للكذب؟

نكذب، أو نجعل الناس تكذب علينا، بدون أن نعرف أننا نحثهم على الكذب، حيث إننا نتمنى، ونريد أشياء، قد يكون من الصعب علينا الحصول عليها، فتجدنا من خلال الكذب نوهم أنفسنا، أو غيرنا، أننا نملك هذه المزايا، أو الأشياء.

ومن خلال الكذب نصنع هذه الفجوة بين الحقيقة، وما نتمناه، ونربط بين أمنياتنا، أو خيالاتنا، وبين الواقع بالكذب، كأن ندعي أننا أصحاب نفوذ، أو مال، أو حتى أننا أناس صالحون.

يزداد معدل الكذب في هذه الحالات:

- ❖ نكذب (3) أضعاف عندما نقابل الغرباء.
- ❖ الأشخاص المنفتحون يكذبون أكثر من الناس المنغلقين، (وهنا قد تخف مشاعر عدم الارتياح من المنغلقين عندما نعلم أنهم أقل كذباً من المنفتحين).

❖ الرجال يكذبون (8) أضعاف عندما يتحدثون عن أنفسهم، مقارنة بكذبهم عندما يتحدثون عن أشخاص آخرين، (أي عندما يتحدث إنسان عن نفسه تكون نسبة كذبه عالية جداً، مقارنة بكذبه عندما يتحدث عن شخص آخر).

- متى يبدأ الإنسان الكذب؟

يكذب الطفل في سنته الأولى، عندما يقوم بالبكاء لجلب الانتباه، وعندما يذهب إليه الشخص الذي يريد منه الطفل الانتباه، يتوقف عن البكاء، وفي السنة الثانية يتعلم الطفل التخفي، وفي السنة الثالثة يتعلم المبالغة، وفي الخامسة يتعلم الكذب من خلال التملق، والمجاملة للحصول على الأشياء، وفي السنة التاسعة يتعلم الكذب بالصورة الكاملة، ويصل الكذب إلى أعلى مستوياته في المراحل الدراسية، خاصة عند الشباب، ففي كل خمس محادثات مع والديه يكذب الشاب مرة إلى مرتين.

وهذه نصيحة للآباء باستخدام سياسة التغافل، فليس كل كشف للكذب نجعل منه معركة حامية الوطيس مع أبنائنا بل نقوم بتوجيههم بدون فضح كذبهم لأن محاولة التأثير على المراهقين تنجح في الطريقة التي يتم فيها حفظ كرامتهم.

علامات فاضحة للكذب من المهم ملاحظتها!!

❖ الكاذب يستخدم لغة رسمية أو طريقة كلام، وأسلوب يختلف عن الطريقة التي يتكلم بها في المعتاد.

❖ حركة الجسم: الشخص محترف الكذب يستطيع السيطرة على حركة الجسم، فنجد الكاذب يستمر في حركة جسمه، ويبتعد عن النظر مباشرة، ولا يبتسم، بينما كلما زاد الشخص احترافية بالكذب، فسوف تجده ينظر في العينين بشكل أكثر من الطبيعي، وكذلك يعطيك ابتسامة متصنعة.

❖ الكاذب ينظر إلى الأسفل بشكل متكرر عند الحديث معه، وقد يخفض صوته ويتكلم بشكل متقطع، وليس بسلاسة كالصادق، لأنه يريد أن يختار «كلمات مقنعة»، ويعكس فيها ما يجري داخل عقله.

❖ الأشخاص الكاذبون يذكرون أحداث القصة بتفصيل، وأحداث ليس لها أهمية بالسؤال، وكذلك سوف يذكرون الأوقات بطريقة دقيقة، لكن المحققين المهرة يستخدمون طريقة للكشف عن كذب روايتهم، بالطلب منهم أن يعيدوا أحداث القصة بنفس التسلسل الزمني عكسياً، أي يبدأون من النهاية، وينتهون بالبداية، وهنا يتم كشف الاختلاف.

❖ أجسامنا في حالة الكذب قد تفضحنا، فنرى الكاذب يقول نعم بينما حركة رأسه تقول لا.

أخي القارئ، هذه ليست دلائل قاطعة على الكذب، لكنها علامات، مع بعضها البعض، تجعل نسبة الصدق تقل، ونسبة الكذب الذي يمارس في تلك اللحظة عالية، خذ ما يقال لك بنوع من الحذر، والتدقيق.

رحم الله والدي، ووالديكم فكان دائماً يكرر علينا عبارة جميلة يقول فيها:
(خذ نصف كلام العاقل).



كيف يتخذ الإنسان قراراته؟
وماذا يحصل أثناء ذلك في عقله؟

هل سألت نفسك يوماً ما كيف تتخذ قراراتك، وماذا يتم في ذلك الوقت داخل عقلك؟ وما هي الأجزاء التي عملت على التحليل، والمناقشة التي أدت للوصول إلى إتخاذ القرار، حيث تزداد الأهمية، لمعرفة فيزيولوجية اتخاذ القرار كلما كان المقرر الذي يقوم بإتخاذ القرار، شخصاً له مسؤولية كبيرة، وقراره مؤثر على فئة كبيرة من الناس.

حيث أبداع الغرب، وتعمق في دراسة الحالة التي يقرر فيها العقل تحديد مراكز يكون فيها الدماغ هو الغالب على إتخاذ القرارات تلك، وحرصت الكثير من الحكومات، والشركات الأجنبية الكبرى على إيجاد فريق يكون قريباً من المسؤولين بغية تقديم شرح وافٍ لكل خطوات إتخاذ قراراتهم، وحرصت تلك الحكومات أيضاً على أن يتكون هذا الفريق من مختصين كرجال أعمال يمررون مختلف قراراتهم على مراكز الربح والخسارة في الدماغ (accumbent nucleus) بالتزامن مع وجود رجال سياسة، يُجيدون إستخدام المنطقة الأمامية من الدماغ (frontal lobe)، والتي تجيد تخيل المستقبل والاحتمالات العديدة للقرار وكذلك وجود عالم اجتماع يعتمد في تحليله على تفاعل منطقة العواطف، والتي تسمى اللوزة في الدماغ (amygdala) ويقوم بتحليل القرار، ومدى تأثيره على السلوك الخاص بالمجتمع والتأثيرات الأخلاقية لقبول ونجاح القرار، حتى إن بعض الحكومات، والمؤسسات الكبرى، تضم أطباء متخصصين في علم الأعصاب، والطب النفسي، كي يقيّموا تأثير القرار على مستوى الإحباط لدى المجتمعات، وتأثير تلك القرارات على فئات المجتمع.

وضمن سياق آخر يتم اتخاذ القرارات في سياق اجتماعي كل يوم، وقد يكون هذا إما بإتخاذ قرار عن تقديم خدمة لصديق، أو إنهاء صفقة مع شريك عمل محتمل حيث تؤدي القرارات لنتائج إما إيجابية، أو سلبية مثل علاقة أفضل مع صديق، أو صفقة سيئة؛ ولهذا من المهم معرفة كيف تتأثر القرارات بوجود الغير، أو غيابهم، وكيف ندمج المعلومات الاجتماعية في عملية اتخاذ القرار؟ ومن المهم أيضاً تحديد هذه الاختلافات بين السياق الاجتماعي، وغير الاجتماعي في عملية إتخاذ القرارات، لأن التعامل مع أجهزة الكمبيوتر أصبح منتشرًا الآن، وتحاول الشركات عادة أن تبسط العمل مع الغير بإستبدال البشر

بأجهزة الكمبيوتر؛ ولكن قد تؤثر هذه الطريقة بالعمل بطرق غير متوقعة، مثلاً، يتم اتخاذ القرارات المالية مثل الشراء والبيع عن طريق الانترنت بشكل متزايد مقارنة بالسابق حيث يتواصل المستثمرون مع السماسرة في الشركة الاستثمارية، وأيضاً يستطيع الأشخاص أن يشتركوا في مزاد إلكتروني لشراء غرض ما بدل الجلوس في غرفة مليئة بأشخاص يحملون أرقاماً للمزايدة، وقد تتأثر قرارات البيع والشراء، وحتى المزايدة في المزادات بهذه الطرق المختلفة.

يستعرض هذا الفصل بعض الحقائق العلمية التي توصل إليها علماء الأعصاب وكذلك علماء السلوك حول المراحل الخاصة باتخاذ القرار، وذلك من خلال تقسيم أنواع القرارات:

النوع الأول: هو فطري وتلقائي، كأن يقرر الإنسان من خلاله الهروب من مناطق خطيرة على سبيل المثال، كالهرب من منطقة نشبت فيها حرائق، أو الهروب من حيوان مفترس، فهذا الأمر لا يحتاج لتدريب سابق، أو تحليل، أو تردد، أو تجارب سابقة، فالقرار يتخذ بثوان معدودة.

النوع الثاني: من القرارات، فهو يعتمد على القيم كالعدالة أو الرحمة، وهنا تتصارع القيم الموروثة وأطماع النفس في تطبيق العدل، أو تغلب المصلحة الشخصية.

النوع الثالث: فهو ما نريد أن نركز عليه، وهو المناقشة التي يمكن أن تبحث من خلالها عن قرار لا يمكنك أن تتخذه إلا من خلال التخيل لما سوف يحدث في حالة إقراره، وذلك بالرجوع إلى حالات في الماضي، والقدرة على تخيل السيناريوهات المحتملة في حال إتخاذ أحد الخيارات، كحفظ مزايا، أو زيادة حوافز، أو فرض أنظمة تتعلق بالاقتصاد، أو تغيير نمط حياة، وهذا ما يحتاجه مُتخذ القرار أن يستمع إلى الفريق الذي يمرر هذا القرار على الأجزاء الثلاثة في الدماغ، ويقترح العلماء لمتخذي أي قرار، بتطبيق قانون اتخاذ القرار كما هو شبيه بقانون البناء (Code Building). ففي كل مرة تتخذ قراراً له تأثير على الآخرين، يجب أن تكون الأهداف من القرار واضحة، وهناك خيارات للتقييم، وكذلك تحديد مخرجات القرار، وتداعياته، والمفاضلة بين القرارات، وهل نحن نملك الإرادة لتنفيذ هذا القرار أم لا، وهذا ما يسمى بقانون القرار.

وتبيّن تلك الدراسات أن (50%) من هذه القرارات، لا تمر بهذا النوع من القانون مما يؤدي إلى الفشل في التطبيق، أو تداعيات لا تحمد عقباها للقرار، وبمعرفةنا لمتطلبات قانون إتخاذ القرار يتبين أن العقل لديه قدرة محددة للوصول لقرارات يومية من هذا النوع، فقد بينت الدراسات الإدارية أن أكثر معدل يومي يتخذه المدير التنفيذي يصل إلى (60) قراراً إدارياً على مستوى الشركات المتوسطة والصغيرة، أما الشركات الكبرى، أو الحكومات، فهذا الرقم يتناقص بشكل كبير جداً لما يتطلبه من التروي، وتحليل لحجم الأثر الذي يسببه تشريع القرار.

وكلما ازدادَ عدد القرارات التي يتخذها المسؤول كلما قل اتباعه للخطوات الصحيحة، للوصول إلى القرار الصحيح، حيث تصدر معظم القرارات تلك تحت تأثير المنطقة العاطفية، وهنا لا تمرّ بالأجزاء الأخرى من الدماغ التي تنظر للقرار بصورة مغايرة بحيث يكون منطقياً أكثر.

بينما في المقابل تتجاوز قرارات عامة الناس التي يطبقونها على أنفسهم عدة مئات في اليوم الواحد، حيث تبين من خلال الدراسات أن عدد القرارات المتعلقة بالطعام فقط وصلت إلى (214) قراراً يتم اتخاذهم في اليوم الواحد.

ومن ناحية علمية، هل تعلم أن للهرمونات العصبية دوراً في التحكم بقراراتك، فهرمونات السروتونين، والدوبامين، والكورتيزون لهم دور في إتخاذ القرار، ففي الصباح تقرر شيئاً ما، قد تتراجع عنه في المساء، وهذا ما يجعل إتخاذ القرار في الصباح أسهل، وأكثر جرأة منه في المساء، نظراً للمستوى المرتفع لهرمون السروتونين، والدوبامين في الصباح مقارنة به في المساء.

ففي المساء يقل تدريجياً مستوى هذين الهرمونيين، فتجد قدرتك على إتخاذ القرار الذي يتطلب الشجاعة، والجرأة تنقص، وتزيد لديك وفقاً لحالة عدم اليقين، أو حالة اللا قرار، وعليه يُنصح باختيار وقت الصباح، كي تقوم بإنجاز، وإتخاذ القرارات الكبرى، أو المصيرية.

ماذا عن تأثير ساعات النوم بمختلف أنواعها على قراراتنا؟

خلال النوم نمرُّ بمراحل منها ما هو خفيف، ومنها ما هو عميق، وفي حالة النوم العميق يتم إفراز هرمون السرروتوتين، والدوبامين، ولو أن صاحب القرار لم ينم لساعات نوم كافية، وخاصة فترة النوم العميق، فإنه سوف يكون عديم القدرة على إتخاذ القرار في أغلب الحالات، نظراً لنقص هذه الهرمونات، حينها سيحكم معظم قراراته عامل الخوف، وسوف يميل إلى أسوأ الاحتمالات، وفي هذه الحالة تكون منطقة العواطف هي المقرر وفي الغالب تكون قراراتها ليست حكيمة أو صحيحة.

هل للرياضة دور كبير في تحسين مستوى قراراتنا؟

تزيد الرياضة من تدفق الدم إلى جميع أجزاء الجسم وتساعد على إفراز المزيد من الهرمونات المتعلقة بإتخاذ القرار، ومنها مشتقات هرمون السيروتونين التي تُفرز في أوقات الرياضة وتساعدك في إتخاذ القرار الصحيح.

هل تناول الفطور له دور في التأثير على القرار؟

يُنصح عادةً لمن لديه قرارات مصيرية أو ذات طابع تأثيري كبير أن يركز عند تناول فطوره على البروتين كالببيض، لأن البروتين يمنحك طاقة مستمرة طوال النهار إلى ساعات أطول مقارنة بالكربوهيدرات التي لا تمنح الإشباع عند منتصف النهار، وتأتي أهمية البروتين بأنه يحتوي على مادة التربتوفان وهي إحدى مشتقات الهرمونات العصبية خاصة السرروتونين وهذا يمنحك فاعلية ونشاطاً طوال النهار، وقدرة على أداء عقلي عال عند اتخاذ القرار.

أين تكون مراكز اتخاذ قراراتنا؟

يوجد ثلاث مناطق في إتخاذ أي من القرارات سابقة الذكر. منطقة الفص الأمامي التي هي أفضل جزء في الدماغ لتحليل وتقييم ودراسة الأمر الحالي والمستقبلي لكل قرار وأفضل القرارات ما تم اتخاذه انطلاقاً من هذه المنطقة، حيث إنها تتميز بعرض كل الاحتمالات المتعلقة بالقرار وخاصة القدرة على تخيل تداعيات القرار على عدة أوجه تهمُّ الشخص المتخذ للقرار سواءً القصيرة أو

الطويلة الأمد، وهذا ما يجعل أفضل وأصح القرارات تصدر من هذه المنطقة والتي تتأى عن تأثيرات العاطفة أو القرارات المتعجلة، وكلما تم إتخاذ القرارات في هذه المنطقة أصبح بإذن الله ﷻ الشخص أكثر صواباً وأكثر نجاحاً وحكمة وأقل وقوعاً في الأخطاء المتعلقة بذلك.

منطقة العواطف (Amygdla) - اللوزة

المنطقة العاطفية ويتم فيها مع الأسف، تداول الكثير من القرارات، وهي في الغالب تتأثر في حالة الغضب أو الضغوط النفسية أو الإجهاد، فهي تمنع أي مشاركة من الفص الأمامي الحكيم وتتفرد بالقرار، لتتخذ قرارات متسرعة لا تؤخذ في الحسبان أثارها المستقبلية أو التداعيات لهذا القرار أو ذلك، وكلما كثرت أعداد القرارات، يُطلب من المسؤول أو الرئيس أن يقرر فيها، نجد أنها تتم في تلك المنطقة وهذه هي الأخطاء الإستراتيجية التي يقع فيها بعض المسؤولين.

الربح والخسارة (Nucleus Accumbens)

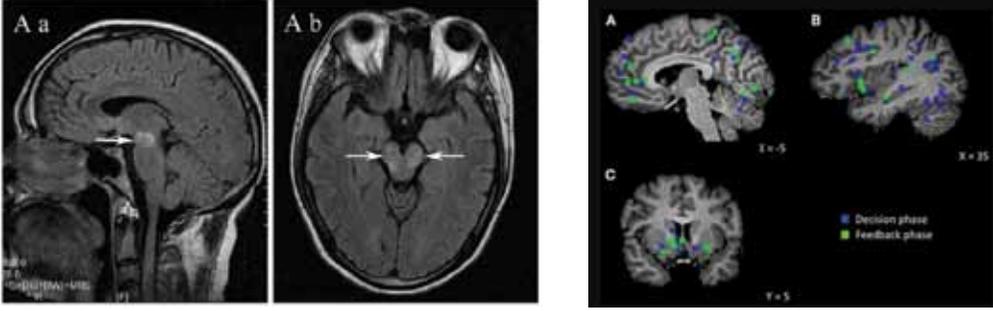
هي مركز الربح والخسارة، حيث إنها منطقة تتعامل بلغة الأرقام فقط أو منطلق الربح أو الخسارة سواءً أكانت مادية أو معنوية، لكن هذه المنطقة عندما ننطلق منها في قراراتنا، فإننا نفكر في المدى القصير، أي الربح الأدنى وكذلك لا ننظر لتداعيات القرار من الناحية الأخلاقية أم الإيثار العام.

وتعد هذه المنطقة عند كثير من رجال الأعمال إلا من رحم الله، هي المقرر الدائم عند إدارتهم لأعمالهم التجارية مع أن الأعمال التجارية الناجحة والمستدامة هي التي تبني قراراتها الاستراتيجية من خلال تفعيل المناطق الثلاثة السابقة.

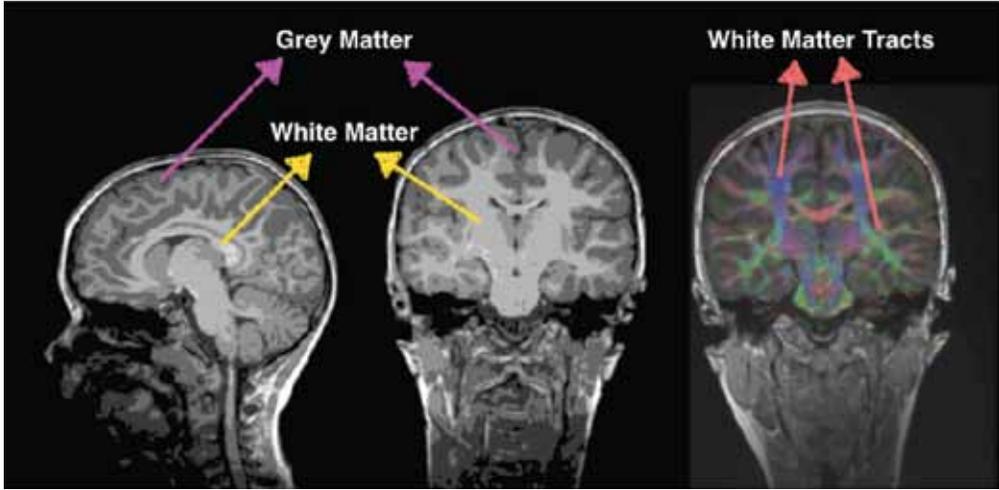
العقل قبل وبعد اتخاذ القرار كيف يعمل؟

العقل قبل اتخاذ القرار نجده منفتحاً لجميع الآراء والاقتراحات ونجد أن نشاط الدماغ مكثفاً ومنتشراً في جميع المناطق الثلاثة، وعند اتخاذ القرار يكون العقل أقل انفتاحاً للآراء والاقتراحات، بحيث يتركز عمله في مناطق محددة أقل انتشاراً من مرحلة ما قبل القرار.

شكل الدماغ قبل وبعد اتخاذ القرار



السهم يوضح منطقة العقل البدائي حيث تخزن العادات وتتمارس بدون وعي



القشرة العليا والقشرة السفلى

ختاماً، وهي من نصائحي الشخصية من خلال تجربتي في الطب، يرجى استخدام الفص الأمامي قدر الإمكان ومنحه الوقت الكافي، كي يدرس ويقرر، ولا تحجب عنه إتخاذ القرار من خلال مركز العواطف أو مركز الريح والخسارة اللذين يحاولان دائماً أن يمنعا تلك المنطقة من العمل، ومع الأسف في كثير من القرارات، تتغلب منطقة العواطف أكثر على جميع المناطق، مما يؤدي لأخطاء في الحياة اليومية، ندفع ثمنها غالباً.

القرار السليم في العقل السليم





المال وكيف يؤثر على العقل؟

المال نعمة من نعم الحياة التي وهبنا إياها الله سبحانه وتعالى، وقد تحدثت آيات عديدة في القرآن الكريم عن المال وكيفية صرفه والتمتع به بتعقل واتزان وتدبير، قال سبحانه وتعالى في محكم كتابه: ﴿ إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ ﴾ النغبين: ١٥ ففتنة المال حذر منها القرآن الكريم في عدة مواضع وقدمها على فتنة الأولاد لشدة تعلق العقل بالمال.

ولم يغب المال أيضاً، عن الحكم والأمثال الشعبية فقد قيل: «خير مالك ما نفعك»، «نعم العون على المروءة المال»، «ما هان مدخاله هان مخراجه!». اهتم علماء الأعصاب وعلماء النفس بالكيفية التي يتعامل بها العقل في المال والكسب، وقد أجريت دراسات عديدة لفهم ماهية وظائف الدماغ المتعلقة بالمال وأثرها على تصرفات صاحب المال.

ويعمل المال بالعقل الشيء الكثير، وقد بدأ علماء الأعصاب منذ العام (2000م) بدراسة ما يحدث في وظائف الدماغ والمناطق التي تعمل عند اتخاذ القرار سواء بالشراء أو الاستثمار أو حتى لعب القمار.

وقد اهتمت البنوك وحتى نوادي القمار بما يحدث في العقل ليس للعلم فقط بل لدراسة كيفية التحكم ودفع الناس للاستثمار أو المقامرة. وتوصلت عدة دراسات في علم وظائف الأعصاب إلى تحديد المركز الخاص أو ما يسمى بالدائرة العصبية الخاصة بالمال.

المال والكوكائين.. والعقل

أجرى العالم بريتر (Breiter) وزملاؤه دراسة على (12) شخصاً طُلب منهم المشاركة في «لعبة تتمثل بالمال» كلهم زاد لديهم النشاط في منطقة يقال لها (Nuclius accumben)، مركز الشعور بالفوز والمكافأة واللذة، في الأونة الأخيرة ركز علماء الأعصاب على تلك المنطقة في دراسة كثير من الأمور والتي تتعلق بالإدمان والمال والعادات. وفي دراسة أخرى، أجريت في جامعة ستانفورد الأمريكية وهي من أقوى الجامعات في الدراسات العصبية المتعلقة بالسلوك، قام الباحثون بإجراء دراسة تحت عنوان «لماذا يتخذ المستثمرون قرارات خاطئة أو خطيرة فيما يتعلق بالاستثمار في عوائد مأمونة وعوائد

خطرة كالأسهم»، وقد وجد الباحثون أن من لديهم نشاطاً كبيراً في منطقة المكافأة (Nuclus accumben) هم الأشخاص الذين يقدمون على شراء الأسهم أو ما يسمى بالاستثمار عالي المخاطر، أما الأشخاص الأقل نشاطاً في تلك المنطقة فقد مالوا إلى الاستثمار في العوائد الأقل خطورة والأكثر أماناً، وهذا يفسر كيف أن هذه المنطقة تلعب الدور الرئيس في السلوك والقرارات المتعلقة بالمال.

هل المال يقتل التعاطف والشفقة؟

بينت إحدى الدراسات أن المال يقلل من التعاطف والشفقة على الآخرين، حيث إن الإنسان ومن خلال تعابير الوجه يستطيع أن يفهم مشاعر الآخرين. وقد تمت دراسة هذه الظاهرة عند من هم أقل دخلاً ومجموعة أكثر دخلاً في جامعة كاليفورنيا من قبل العالم داخار كيلتن (Dacher Keltn) حيث لاحظ أن الأشخاص الأقل دخلاً يعيشون في بيئة يكثر فيها الخوف والقلق فتراهم أكثر حذراً وانتباهاً للعلامات التي تدل على الخوف أو القلق، كما أنهم أكثر فهماً لتعابير الشفقة.

كما لاحظ العالم كيلتن، أنهم أكثر كرمياً بسبب تعاطفهم مع الآخرين بالمقارنة مع المجموعة الأكثر مالاً والتي كانت قراءتهم للتعبير والتعاطف أقل، فترى أن من لديه مالاً أكثر يكون تركيزه أقل على التعبير الصادرة من الآخرين وعدم الاهتمام حتى لو لاحظها.

المال يجعلك أكثر عدوانية!!

لو أعطيت مالاً، حتى ولو على شكل لعبة، لتغيرت الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين، حيث بينت دراسة بركلي (Berkley) من خلال مراقبة شخصين يلعبان لعبة (Monopoy)، أن من يملك المال الأكثر في هذه اللعبة يكون فظ التعامل ويلعب بطريقة استفزازية، حتى أنهم لاحظوا أنه يأكل خلال اللعب بطريقة أنانية، ويأخذ أكثر من حقه من الأكل الموجود بينه وبين زميله خلال مشاركته في اللعب.

ضياع المال مثل الإصابة.. وكسبه مسكن حقيقي للألم..

تؤثر خسارة المال في المشاعر والمؤشرات الفسيولوجية للجسم كما يفعل الألم عند الإصابة، كما أن كسب المال يعطي تأثير المسكن للألم الحقيقي. ويؤكد ذلك ما قام به باحثون، حيث وضعوا ماء حاراً على أيدي مجموعة قامت بحساب حزمة من المال، وتم توجيه السؤال التالي لهم، وهو: هل شعروا بالحرارة أو الألم؟ وكان الجواب أنهم لم يشعروا بالحرارة إلا بشكل بسيط جداً، في المقابل تم أخذ المال من مجموعة ووضع نفس درجة حرارة على أجسامهم وكانت النتيجة، أنهم شعروا بها بدرجة عالية، ولاحظ الباحثون أنه كلما قام المشاركون بحساب مزيد من المال لم يشعروا بالحرارة حتى ولو تم زيادة درجة حرارة السائل الموضوع على أجسامهم.

هل ألم الخسارة يساوي نشوة الكسب؟

بيّن الحائز على جائزة نوبل دانييل كينمان (Danil Kahneman) أن ألم الخسارة لكل دولار يحتاج إلى (3) دولارات لتحدث الفرحة الذي يعادل الخسارة. وأوضح كينمان أن هذا الشعور يرجع إلى طبيعة العقل البشري في حرصه الدائم على عدم الخسارة أكثر بدرجة كبيرة من حرصه على الكسب، وهذا ما جعل فتنة المال وفقدانه قد تصل إلى أعلى من فقدان القريب.

قال تعالى ﷻ:

﴿وَتُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا﴾

وهنا أخي القارئ نجد تفسيراً لإصابة الأغنياء بالإحباط أو حتى لا قدر الله الإقدام على الانتحار بسبب فقدانهم جزءاً من ثروتهم، لأن ألم فقدان أقوى ثلاث مرات من الشعور بالكسب، من هنا تأتي القناعة بـ«حلاوتها» لأنها تبعك عن هذا الألم.

التفكير بالمال يزيد من الأعمال اللاأخلاقية!

وجد علماء من جامعة هارفارد وجامعة يوتا أن الناس يميلون إلى الكذب واتخاذ القرارات غير الأخلاقية بعد أن يسمعون وعوداً بالمال والفرص المالية.

ويؤثر المال على الطريقة التي يقررون فيها، حيث ينحصر نشاط العقل في منطقة الكسب والخسارة في الدماغ بدون الرجوع إلى الفص الأمامي الذي يختزل المبادئ أو حتى منطقة اللوزة الخاصة بالتعاطف. وفي ملاحظة قام بها الباحث (Berkley) أن من يقودون سيارات فارهة هم أقل سماحاً للمشاة بالعبور مقارنة بمن عندهم سيارات متوسطة.

المال ... عندما يصبح نعمة



الكثير من المال يزيد الكثير من التعلق به!

وجدت كثير من الدراسات أن المال له صفة تختلف كلياً عن بقية الأشياء، حيث إن الأشياء عندما تكثر لدينا تقل أهميتها وحرصنا على الحصول على المزيد منها، إلا المال الذي لا تنطبق عليه هذه الخاصية في العقل البشري فكلما زاد المال زادت الجهود والتركيز على الحصول على المزيد منه.

وقد تم توجيه سؤال إلى مجموعة لها دخل لا يزيد عن (50) ألف دولار سنوياً، مضمونة، كم تحتاج من المال لكي تشعر بالاكتماء؟ فذكروا أنهم يحتاجون إلى 25 ألف دولار، أي زيادة نسبتها (50%).

وعندما تم سؤال مجموعة يزيد دخلها عن (100) ألف دولار، طلبوا نسبة (100%) لكي يشعروا بالاكتماء.

وهذا دليل على أن التعلق بالمال يزيد مع زيادة الدخل، وهنا أتذكر مقولة والدتي حفظها الله وهي تردد «قليل كفاك ولا كثير عناك».

هل الصرف بالبطاقة الائتمانية يختلف عن دفع المال مباشرة؟

بينت الدراسات أننا نصرف بالبطاقة الائتمانية بنسبة تزيد عن (18%) عما لو أننا قمنا بدفع المال نقداً، ف«البطاقة الائتمانية» توحى إلى العقل أن هذا المبلغ في المستقبل، وما تفعله الشركات بربط أي صرف بنوع من نقاط تدفع على شكل مكافآت أو هدايا تؤثر على مركز اتخاذ القرار وتجعله يميل إلى الشراء أكثر لأنه يكون قد خدع بطريقة المكافأة والدفع لاحقاً، وهذا ما يسمى عند علماء السلوك بـ«تأجيل ألم الدفع».

ومن الأمور التي قد لاحظها بعضكم عند شراء بضائع من الخارج، يقوم البائع بتذكيرك بأنك تستطيع استرجاع مبالغ الضرائب، وهذا ما يجعل قرار الشراء والصرف يكون مربوطاً باسترجاع شيء منه. فاحذروا من هذا الخداع الذي يؤثر على اتخاذ القرار في الشراء.

ماذا سأفعل بهذه المعلومات؟

كلما عرفنا كيف يتعامل عقلنا مع المال كنا أكثر تحكما ودراية بالمشاعر والسلوك المصاحب، واستطلعنا الخروج من الضغوط التي يمارسها العالم المادي من حولنا حول النظرة للمال والوعود بالحصول على السعادة من خلال ما يتجمع من مال في حساباتنا.

وكيف أن المال يجلب السعادة فقط في حالات محددة وهي أن يصرف المال على المحتاجين أو العطاء للغير. كما أن صرف الأشخاص المال على أنفسهم ك شراء الأشياء أقل مصادر السعادة وأضعفها تأثيراً مقارنة بما يتم صرفه، مثلاً، على رحلة أو تجربة لعمل توديه. وهذا ما توصلت له عدة دراسات على مدى السنوات العشر الماضية، فالصرف على التجارب كالسفر والمغامرات والاستكشاف أقوى وأثبت إحداثاً للشعور بالسعادة مقارنة بشراء شيءٍ ما.

وأطلب منك عزيزي القارئ الآن أن تتذكر مدى فرحتك بشراء الساعة أو السيارة أو عقد المجوهرات مقارنة بالمشاعر التي تشعر بها عندما أطلب منك أن تتذكر مشاعرك في أي سفرة أو مغامرة قمت بها قبل سنوات عديدة، فإنك سوف تشعر أن ما ينتابك من مشاعر إيجابية حول تذكر هذه التجارب أقوى بكثير من مشاعر شراء أشياء، وهذا ما توصل له البرفسور هويل (Howell) من جامعة فرانسيسكو.

إنفاق المال قد يصبح جزءاً من السعادة!

يستطيع المال إحداث السعادة من خلال العديد من الأشياء، وقد لخصت الباحثة اليزابيث (Elizabeth) من جامعة بريتيش كولومبيا (British Columbia).

أهم خمسة أوجه لصرف المال:

- (1) اصرفه على تجارب مثل السفر، وليس على شراء الأشياء.
- (2) كن كريماً بإعطاء المال لأشخاص لأن العطاء يحدث شعوراً بالسعادة أكثر من صرف نفس المال على نفسك، وخاصة عندما يكون الشخص بحاجة إلى هذا المال.
- (3) إذا كنت مشغولاً ولا تملك الكثير من الوقت للاستمتاع أو الراحة وعندك مال فإنك تستطيع أن توظف شخصاً يقوم بالعمل عنك أو أن تتحول من دوام كامل إلى جزئي، فإن ما تفقده من مال سوف ينعكس على مستوى سعادتك.

4) اشتر الآن واستخدمه لاحقاً، لأن العقل يتعامل مع الشراء كنوع من الألم، فصرف المال كما ذكرنا سابقاً يؤثر بنفس المنطق التي تشعر بها بالألم، ولذلك فإن استعمال الشيء لاحقاً يشعر العقل أن هذا الشيء حصلت عليه مجاناً، لأن أثر ألم الصرف قد تلاشى من عقلك، أما الشراء والاستخدام والدفع لاحقاً فهو استدعاء دائم لألم الصرف.

5) الاستثمار في الآخرين كتقديم الدعم في التعليم ومساعدة الأشخاص في الدورات التدريبية التي لا يستطيعون دفع رسومها.

متى يصبح إنفاق المال جزءاً من السعادة؟



❖ إن استخدام جميع هذه الجوانب وليس أفراد أي منها هو نوع من التوازن للحصول على السعادة من خلال صرف المال في هذه الأوجه، فحياة الإنسان تقاس أو تقيّم، بمقدار ما يقدمه من عطاء وخاصة عطاء المال، فكما قال الإمام الشافعي:

الناس بالناس ما دام الحياءُ بهم
وأفضلُ الناسِ ما بين الوريِّ رجلٌ
والسعدُ لا شك تاراتٌ وهبّاتٌ
تُقضى على يده للناس حاجاتٌ
ما دمت مقتدراً فالسعدُ تاراتٌ
لا تمنعُ يدَ المعروفِ عن أحدٍ

رحم الله الشافعي كان عالماً وسبق علماء الأعصاب في مفاتيح السعادة وخاصة السعادة الدائمة.



كيفية إتخاذ قرار الشراء وكيف
نتحكم به؟

أمرنا الله سبحانه وتعالى بالمحافظة على المال وصرفه في وجوهه الصحيحة بعيداً عن الإسراف أو التقدير، فقد قال ﷺ في كتابه الكريم:

﴿ وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا ﴾ [الإسراء: ٢٩].

﴿ وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴾ [الفرقان: ٦٧].

وهذه الأوامر الربانية لنا حول المال، وأهميته، وآليات صرفه تعد أفضل مدخل لموضوعنا حول «الشراء»، والذي نستله بالسؤال التالي: كيف يقرر عقلك شراء أي شيء وكيف استغلت الشركات هذه الحقائق لتتحكم بقرار شرائك؟

من المحزن والمثير للسخرية أننا لم نسأل أنفسنا يوماً، كيف نقرر شراء أي شيء ربما لأننا لا نعرف الإجابة أو لم نكلف أنفسنا عناء البحث في موضوع يستحق الاستثمار فيه، لأن كثيراً من المشاكل المالية على مستوى الأفراد أو العائلات تنتج من عادة الشراء وعدم القدرة على التحكم بهذه العادة.

لعلي من خلال هذا الفصل ألقى الضوء بصورة مبسطة على ما تم الكشف عنه من قبل علماء الدماغ والأعصاب، حول الكيفية التي يقرر فيها العقل الشراء وما هي المؤثرات التي تحفزه على ذلك؟

هرمونات اللذائذ

تتناوب مشاعر عديدة عند شراء الأشياء، وتتداول مناطق، اللوزة (Amygdala) العقل الأمامي (Prefrontal) ومركز الربح والخسارة في الدماغ، قرار الشراء من عدمه.

ونطرح العديد من الأسئلة في هذا المجال أبرزها:

❖ ما هي المشاعر التي تتناوب عند شراء الأشياء؟ وكيف تلعب هرمونات اللذائذ

في الدماغ للحث على الشراء؟

❖ ما هو علم الأعصاب التسويقي؟

❖ كيف استتارت الشركات المنتجة للسلع والخدمات بنتائج الدراسات التي قام

بها علماء الأعصاب وعلماء التسويق؟

علم الأعصاب التسويقي:

من خلال دراسات أجريت على المستهلكين بجميع فئاتهم العمرية بحث خبراء في علم الشراء والتسويق عن الكيفية التي يتم الدخول بها إلى مراكز إتخاذ القرار في عقلك، وقام الخبراء بتحديد الطريقة التي تتأثر بها من خلال الأفكار والملاذات التي تقودنا إلى الشراء وهو قرار نتخذه بشكل يومي.

وأجريت في العام (2004 م) عدة دراسات في علم الأعصاب التسويقي، شارك فيها أكثر من (2000) شخص في عدة دول حول العالم، وذلك بدراسة ما يدور في عقولهم قبل وخلال وبعد عرض منتجات وعلامات تجارية مشهورة، وهم «موصولون» بأجهزة تقيس الموجات الدماغية في مناطق ومراكز الدماغ (EEG).

كما تم عرض صور أمام المشاركين في الدراسة من منتجات شركات التبغ أو العلامات التجارية المشهورة في عالم الأكل والأكلات السريعة وهم تحت أجهزة الرنين المغناطيس الوظيفي، والذي يقيس نسبة تدفق الدم إلى المناطق المختلفة من الدماغ ونسبة استهلاك الأوكسجين والذي يمثل نشاط تلك المنطقة المسؤولة عن القرار.

وبذلك استطاع العلماء، من خلال نتائج هذه الدراسات، تحديد المناطق التي تعمل في حالة الشراء أو في حالة التسوق، وكذلك كيف تعمل تلك العلامات التجارية المشهورة في الدماغ، وكيف تعمل الشركات العالمية على إبراز علامتها التجارية التي تمثل الرمز للمنتج، من خلال مناطق الإحساس سواء السمعي أو البصري أو حاسة الشم، أو مركز العواطف والمشاعر.

مليوناً دعاية تلفزيونية

عند بلوغنا (66) عاماً من أعمارنا نكون قد شاهدنا نحو (2) مليون دعاية تلفزيونية، تمثل (8) ساعات إعلانات في (7) أيام لمدة (6) أعوام متواصلة، وهذه الأرقام خاصة بالتلفاز فقط.

وهذا يدل على الهجوم المتواصل على عقولنا، وخاصة العقل الباطن والذي يقوم بعملية التفضيل والاختيار والشراء، ومع ظهور الإعلانات في العالم الرقمي (Social Media) والتواصل الاجتماعي (Digital Media)، تتضاعف هذه الأرقام وتبقينا تحت تأثير مستمر من التركيز الدائم على الشراء.

كيف تتجنب الوقوع في شرك الشركات؟

بينت معظم الدراسات حقائق علمية يجب عليك أخي وأختي القارئة معرفتها، لكي لا تقع في شرك تلك الشركات التي عرفت عن حقائق علمية عن الدماغ وكيف أن (85%) من أوقاتنا يكون العقل الباطن خلالها هو من يسيّر أمورنا، وما أقصده بالعقل الباطن، الأشياء التي تدور في عقولنا بدون وعي منا، أي العقل اللاواعي.

وهذه الحقيقة جعلت الشركات تعمل على التأثير في العقل اللاواعي، وذلك من خلال المؤثرات التي تجعله يحد من عمل العقل الواعي، ويتخذ القرار بدون الرجوع الى مراكز اتخاذ القرار في منطقة الوعي.

ونؤكد هنا على أن من أهم القرارات التي تتخذ بشكل يومي وبصورة متكررة، قرار الشراء، ونسأل: لماذا تحتاج الشركات الى هذه المعلومات، فالشركات في صراع دائم فيما بينها فمعدل طرح منتج جديد بلغ (15600) منتج فقط في العام (2005 م) وهذا الرقم ربما يكون تضاعف في وقتنا الحالي مع تسارع التقنية، ولكن (50%) من (2100) علامة تجارية جديدة كل عام من هذه العلامات التجارية تفشل، نتيجة لأن من يعمل خلفها وينتجها يجهل الكيفية التي تعمل على جعل هذا المنتج حاضراً في أذهان الناس أو ما يسمى التسويق. فالشركات تحتاج إلى كل شيء يساعد في زيادة الاستهلاك والجذب للمستهلكين.

دغدغة مشاعر المشتري بهذه الطرق:

ورغم أن هناك منتجاً جديداً يتم طرحه كل (3) دقائق، وربما كل دقيقة، فإن (80%) من هذه المنتجات تفشل في الاستمرار أو البقاء، وتبقى (20%) فقط، وهي التي استطاع صانعوها أن يدغدغوا مشاعر المشتري من خلال مراكز إتخاذ قرار الشراء في العقل، بطريقة لم يشعر الشخص كيف ولماذا أتخذ هذا القرار.

وقد أخذت الشركات تحاكي مراكز القرار بشكل مكثف، وعملوا من خلال نتائج دراسات علم الأعصاب على اختيار أقوى المؤثرات على مراكز الشراء في الدماغ، فعلى سبيل المثال، تبين أنه من خلال عرض صور الأطفال على المنتجات تزيد من قابلية الشراء، مقارنة بصور بالغين، فصور الأطفال على

المنتج تقوم بالتأثير على منطقة التعاطف في الدماغ، وتتم عملية الشراء بعيداً عن إشراك مناطق أخرى من الدماغ أكثر حكمة وتحليلاً، والتي تقوم بطرح أسئلة، منها: هل نحتاج هذا المنتج؟ أو هل هو المناسب؟

شركة كرايسلر للسيارات:

استنتجت شركة كرايسلر للسيارات من خلال عرض صور لسيارات بأحجام مختلفة، لأشخاص بالغين، وهم في أجهزة الرنين المغناطيسي الوظيفي، بأن السيارات الرياضية تثير نشاطاً في منطقة الشعور بالقوة في الدماغ، كما ذكر الباحث والمشارك في الدراسة د. هنريك واثر (Henrik Wakter).

وأخذت الشركة بالاهتمام بالتصاميم الرياضية لكي تحاكي هذه المنطقة، وكذلك قامت، في حملاتها الدعائية، بإرسال عبارات وصور تؤثر على تلك المنطقة لكي تؤثر في قرار الشراء عند الرجال.

الخلايا التقليدية للمرأة (Mirror)

واحدة من الاستراتيجيات التي استفادت منها الشركات هي الاكتشاف الخاص بالخلايا العصبية لـ (المرآة) (Mirror)، والتي تقع في الجزء الأمامي من الدماغ (Frontal Lobe) و (Parital lobe)، وهي خلايا تقلد على مستوى الدماغ ما تشاهده من أمامها، وهذه الخلايا تجعلنا نقلد ما نشاهده من سلوكيات أو حركات، فقد تلاحظ عندما يكلمك شخص بصوت منخفض (المناجاة)، تجددك بدون وعي ترد عليه بنبرة صوت يقارب صوته المنخفض، كذلك عندما تسير مع شخص كبير السن يتحرك ببطء وبدون وعي منك تبطلُ الخطوة، استثارة تلك تقوم بقرار الشراء، خاصة عندما يتم ربط هذه المنتجات بشخصيات محبوبة كالمشاهير أو الأطفال.

هذه الخلايا تجعلنا أيضاً نتبادل الابتسامة بدون وعي منا ونبتسم للشخص الذي أمامنا، وكذلك في المقابل عندما نشاهد شخصاً يتعرض للإيذاء الجسدي، فإن الخلايا الخاصة بالألم في الدماغ تستثار وبدون وعي منا، وهذا ما وجده العلماء بأن الأشخاص تحت الأشعة المغناطيسية الرنينية تثار عندهم مراكز الألم بدون شعورهم بها. وهذا أحد الأضرار التي نحدثها في عقولنا عند مشاهدة مقاطع العنف أو الأفلام المرعبة.

كما أن هذه الخلايا تعتبر مصدراً للتأثر وتقليد الناس، فعندما يقومون بالابتسامة يجبرونك على الابتسامة مثلهم، وكذلك عندما يقومون بالتثاؤب تجد نفسك تتثاؤب تلقائياً.

وعندما تشاهد دعاية في التلفاز لأحد المنتجات الخاصة بالشعرك «الشامبو»، في الغالب أنك تشعر برغبة بحك فروة رأسك فتجد أن الشخص الذي في الإعلان يقوم بحك فروة رأسه، حيث يتم إثارة تلك الخلايا من خلال الإعلانات التي تثير فيك مشاعر وأحاسيس مشابهة لما تشاهده، وتجعلك تقدم على شراء أشياء بغض النظر عن التحليل العقلاني لعدم حاجتك لها، وتزداد هذه المشاعر عندما يفعلها شخص محبوب أو مشهور كلاعب كرة قدم، فنجد إستثارة الخلايا وتقليد الشخص أقوى من لو أن شخصا غير معروف فعلها.

كم يستغرق وقت اتخاذ قرار الشراء؟

الخلاصة، أن هذه الخلايا تجعلك تقلد ما تشاهده وتتفاعل معه بقرار شراء بدون وعي منك، تحت تأثير هرمون الدوبامين، وهو هرمون يفرز في حالة الحصول على اللذات أو خلال أو بعد اللذة، لكن تأثيره لا يستمر طويلاً، حيث تبين أن قرار الشراء بالتأثير على تلك الخلايا لا يستغرق سوى (2.5) ثانية، وفي هذا الوقت القصير جداً يتم إتخاذ قرار غير عقلاني بالشراء.

وهنا ننصح القارئ بإجبار نفسه على الانتظار مدة دقيقة على الأقل لإزالة مفعول هذا الهرمون، مما يجعلك أكثر حكمة وصواباً في إتخاذ قرار الشراء. فعندما نقرر شراء حاجة معينة، تقوم الخلايا الخاصة بإفراز الدوبامين بإفراز هذه المادة والتي تجعلنا نشعر بشعور إبتهاج يجعلنا نستمر في تنفيذ قرار الشراء أو حتى الإستمرارية في التسوق بحثاً عن الأستمرار بهذا الشعور الذي يتلاشى بعد خروجنا من مراكز التسوق.

بطاقات الإئتمان والشراء؟

يكمن سر الدفع ببطاقة الائتمان، بأنه يحجب مرحلة الدفع التي يشعر بألمها العقل ويصدر أوامر بالتوقف عن الشراء.

وقد بينت كثير من الدراسات، أن الذين يتسوقون مستخدمين بطاقة الدفع أو بطاقة الائتمان يصرفون بنسبة تزيد على من يدفعون المال نقداً بنسبة تصل

(30%)، وهذه الطريقة بالدفع بواسطة بطاقة الائتمان حجت الشعور بألم الدفع وصرف المال لدى المتسوق، لأنه خلال عملية الشراء لا يدفع مبالغ مالية، بل يوقع على دين، فالدفع وما يصاحبه من ألم في العقل يتم تأجيله. وهذه إحدى أهم النصائح لمن يعانون من كثرة الشراء، أو من يمرون بأزمات مالية، بأن عليهم التخلص أولاً من دفع أية مبالغ بواسطة بطاقات الائتمان واللجوء إلى الدفع نقداً، لأن هذه الطريقة تشعرك بألم الدفع وتوقظ الجزء الخاص بالتوقف عن صرف مزيد من المال.

رسائل إلى العقل اللاواعي:

تُعدّ الرسائل السريعة أو ما يسمى رسائل إلى العقل اللاواعي من المناطق التي تؤثر بدون وعي على قرار الشراء أو الشعور بالحاجة إلى الأكل أو تقليد الشراء. فقد باتت شركات الإنتاج تدفع مبالغ مالية إلى منتجي الأفلام وشركات الدعاية لكي يعرضوا صوراً لمنتجاتهم وحاجات الأشخاص المتعلقة بالأكل لمدة أقل من ثانية، بحيث لا يلاحظ المشاهد تلك الصورة، بل عقله اللاواعي هو من يتفاعل معها.

في العام (2006 م) قامت مطاعم كنتاكي (KFC) بتقديم عرض دعائي لنوع من السندويشات (وجبة) خلال عرض أحد الأفلام.

وكان هذا العرض سريعاً جداً لدرجة أنك لا تستطيع إدراكه بصرياً، إلا من خلال عرض الفيلم بالسرعة البطيئة، ولكن بعد دراسة هذا الإعلان وهذه التجربة وتأثيرها على العقل اللاواعي، تبين زيادة مبيعات تلك الوجبة في مطاعم كنتاكي.

الرائحة والذكريات..

بينت دراسات، حول حاسة الشم وقدرتها على التأثير في الشراء، أن الرائحة لها قدرة قوية على اختيار الأشياء وتفضيل المنتجات التي ترتبط بوجود رائحة على الأشياء الأخرى التي لا توجد لها رائحة ولا تلتزم برائحة معينة. ونذكر هنا، على سبيل المثال «بودرة جونسن» فكل منا يرتبط بذكريات الطفولة سواء في مرحلة طفولته أو طفولة إخوانه أو أبنائه، فعندما حاول القائمون على

شركة جونسون تغيير الرائحة وجدوا أن المبيعات نقصت نظراً لارتباط الرائحة بالمنتج. وكما تعلمون، فإن حاسة الشم هي أقرب نقطة في الدماغ لمركز الذاكرة، وهذا سبب بقاء الذكريات المرتبطة براحة ما فترة طويلة جداً، مقارنة بالذكريات التي لا يوجد بها عنصر الرائحة.

الرائحة واتخاذ القرار...

تقوم شركات الوجبات السريعة باستخدام روائح تذكر بـ «الهامبرجر والبطاطس المقلي»، حيث وجد القائمون على هذه الشركات أنه كلما زادت تلك الرائحة زادت نسبة شراء تلك الوجبات، على حساب وجبات لا تملك تلك الرائحة كالسلطة أو السمك، كما أن بعض شركات الوجبات السريعة صنعت مركباً عطرياً يتم رشه من خلال فتحات التكييف شبيه برائحة الشوي مما يؤثر على قرار اختيار الوجبات وجلب الزبائن.

ما أريد أن أبينه أن الرائحة تعمل على التحكم بالقرار، وهذا ما استغلته الشركات. كما تتبعه أصحاب المطاعم إلى أهمية استخدام رائحة الخبز الطازج لجلب الزبائن ولزيادة نسب المبيعات، فقد تبين أن مبيعات المطاعم التي يوجد بها مخبز يعطر المكان برائحة الخبز الطازج، أعلى من تلك التي لا يوجد بها مخازن داخل المطعم، وذلك بغض النظر عن جودة الطعام، لأن رائحة الخبز توحي بأن كل شيء في المطعم طازج.

وهذا أدى إلى قيام الكثير من المطاعم باستخدام هذه الطريقة لجلب مزيد من الزبائن أو بالأحرى التأثير على قراراتهم باختيار المطعم. ذكرتني هذه المعلومة بمثل يتداوله أهل الشام عندما يريدون أن يصفوا شخصاً بأنه عبوس وغير سعيد فيقال (لا يبتسم للرغيف الساخن).

الأصوات والسمع هل من تأثير؟

تبهت الكثير من الشركات إلى أهمية «السمع والأصوات الصادرة من المنتج» في عملية تسويقه، حيث قامت بتطوير الأصوات لما لها من علاقة في إثارة عادة استخدام وشراء المنتج من أشهر الشركات التي عملت على تغيير مكونات المنتج لكي يصدر أصواتاً يفضلها ويعشقها المستهلك.

في هذا المجال قامت الشركة المصنعة لـ «الكورن فليكس» بوضع مكبرات

صوت عند أشخاص يتناولون هذا النوع من البسكوت والبطاطس، وذلك لقياس مدى الصوت الصادر عند مضغ حبات الكورن فليكس. وقامت الشركة بإحضار (16) عازفاً لكي يقوموا بعزف نفس الصوت ليتم عرضه في الدعايات لذلك المنتج، انتبهت المطاعم إلى هذه المعلومة عن الموسيقى التي يتم بثها في المحلات، حيث كانت نسبة بيع المنتجات الفرنسية أعلى عند بث موسيقى فرنسية، وقام الزبائن بشراء المنتجات الألمانية بنسبة أعلى عند سماعهم موسيقى ألمانية. كذلك حرصت المطاعم السريعة لتقليل مكوث الزبائن على استخدام موسيقى ذات إيقاع سريع، وفي المقابل استخدمت المطاعم الراقية الموسيقى الهادئة لكي تزيد من بقاء الزبائن لفترة أطول ولطلب المزيد من الطعام.

أمور تحفز رغبتنا في شراء المنتجات

85% من أوقاتنا يكون العقل الباطن خلالها هو من يُسير أمورنا خلال عملية الشراء وذلك تحت تأثير العوامل التالية:



استخدام بطاقة الإئتمان
ترفع نسبة الشراء إلى
%30



عرض صور الأطفال على
المنتجات تزيد من
قابلية الشراء



استخدام الخبز الطازج في
المطعم يزيد من قيمة
مبيعاته



عرض السيارات الرياضية
تثير نشاطاً في منطقة
الشعور بالقوة في المخ



الأصوات الصادرة من
المنتج تزيد من عملية
تسويقه



ظهور المشاهير في
الإعلانات يزيد من استشارة
منطقة الشراء في المخ



السوبر ماركت الذي لديه
عربة تسوق كبيرة الحجم تزيد
نسبة مبيعاته %30



الرائحة القوية والمميزة تزيد
من مبيعات المنتجات

كل هذه الدراسات «غيض من فيض» لما تقوم به الشركات المنتجة لدراسة الكيفية التي تستطيع بها التأثير على المستهلك.

وهنا كما ذكرت سابقاً، نشأ علم الأعصاب التسويقي وأخذت تلك الشركات ما توصلت له تلك الدراسات، وبدأت تدغدغ تلك المراكز الموجودة في العقل اللاواعي.

نصائح للتقليل من تأثير الدعايات على «العقل اللاواعي» لديكم فيما يلي بعض الإشارات التي تسهم في التقليل من تأثير تلك الدعايات أو الحيل على مراكز الشراء في «العقل اللاواعي»:

(1) حاول أن تأخذ عربة تبضع صغيرة، لأن الدراسات أثبتت أن السوبر ماركت الذي لديه عربة تسوق كبيرة الحجم تزيد نسبة مبيعاته (30%).

(2) لا تذهب للسوق وأنت جائع، وهذه حقيقة يدركها كثير منا وخاصة في رمضان حيث نقوم بشراء كميات كبيرة، في حالة ذهبنا إلى السوق عصراً ونحن نعاني الجوع.

(3) قبل أن تذهب للسوق، حدد لماذا أنت ذاهب، وماذا تريد أن تشتري وكم المبلغ الذي قررت الشراء به.

(4) عند إعجابك بسلعة تخيل أنك اشتريتها واذهب مرة أخرى بعد يوم إلى السوق، فستجد أن الرغبة في الشراء قد قلت لديك، حيث إن معظم قرارات الشراء تضعف بعد فترة قصيرة جداً.

(5) كما أن قرار الشراء لديك لا يتم تداوله ومناقشته في عقلك اللاواعي بأكثر من (2.5) ثانية.

(6) لا تذهب للتسوق وأنت تحت ضغط نفسي أو محبط، لأنك سوف تشتري أشياء لا تحتاجها فقط لتحصل على الشعور بالسعادة القصيرة الناتجة من هرمون الدوبامين الذي يتعزز خلال عملية الشراء.

هذا ما أعجبنى وأردت أن أقدمه لكم، وأعتقد أن أفضل من ينصاع ويتعظ هم عزيزاتنا النساء.

تمهل... وتحكم أنت بقرار الشراء



لا تذهب إلى السوق
وأنت جائع.



حاول أن تأخذ
عربة تبضع صغيرة.



تذكر أن قرار الشراء
لديك لا يتم تداوله
ومناقشته في عقلك
اللاوعي بأكثر
من 205 ثانية.



عند إعجابك
بسلة تخيل أنك
اشتريتها واذهب مرة أخرى
بعد يوم إلى السوق،
فستجد أن الرغبة
بالشراء قد قلت.



قبل أن تذهب إلى
السوق حدد لماذا أنت
ذاهب وماذا تريد أن
تشتري وكم المبلغ الذي
قررت الشراء به؟



التركيز...
تلك المهارة التي تلاشت.

تعريف الانتباه:

هو عملية التركيز في قدراتك العقلية على موضوع واحد أو مصدر من المعلومة مع جميع المثيرات أو المشتتات من حولك، وهذا يحتاج جهد، وعملية تتم من الأعلى إلى الأسفل، ويختلف الناس في قدرتهم على قوة عضلة التركيز إما ما نركز عليه لفترة محددة.

يعتبر التركيز من أهم سبل النجاح في كافة مناحي الحياة، فأدمغتنا مهياة للانفعال بأمر كثيرة في نفس الوقت، وهذا ما قد يفقدنا القدرة على الإنجاز والنجاح، قال تعالى في كتابه الحكيم:

﴿ مَا جَعَلَ اللَّهُ لِرَجُلٍ مِّن قَلْبَيْنِ فِي جَوْفِهِ ﴾ ﴿الأحزاب: ٤﴾

ويعتبر التركيز سر النجاح في السياسة وفي الحرب وفي التجارة وفي العلاقات الإنسانية كافة وذلك وفق ما يرى الفيلسوف والشاعر الأميركي إيمرسون.

ويقول المفكر ميلوتون دايت، إن المقياس الصحيح الذي يمكن به الحكم على الرجل هو قدرته على التركيز.

وعندما نتكلم عن الوعي فإننا نقصد التركيز و الانتباه، والمحيط الذي أنت فيه، فهناك علاقة وثيقة بين القدرة على التركيز والنجاح في جميع شؤون الحياة.

وأصبحت هذه المهارة «القدرة على التركيز»، في عصرنا الحالي، تتعرض للكثير من المؤثرات والتي تجعل منها حالة نادرة تمر بنا خلال أيام أو أسابيع، وهذا الضعف في التركيز أصبح يؤثر على الكثير من جوانب أدائنا العقلي، فالكم الهائل من المعلومات المرئية أو المسموعة تخلق لدينا حالة من عدم التركيز وقصر في مدة التركيز، إضافة للمنشورات التي خلقتها الأجهزة الذكية من خلال مواقع التواصل الاجتماعي.

وبينت دراسة خاصة بالأشخاص الناجحين، وركزت على العاملين في مجال الإدارة وبالأخص القياديين منهم، أنهم يتمتعون بشدة التركيز على الصعيد الداخلي في فهم عواطفهم وحدثهم وقراراتهم، إضافة إلى قدرتهم على التركيز الخارجي من خلال فهم الأشخاص من حولهم، سواء بما يشعرون به أو في توجهاتهم.

ونؤكد أن التركيز لا يقتصر على فئة معينة، بل إننا نحتاج هذه المهارة العقلية في جميع مراحلنا العمرية.

ونشير الى أن «التقنية الحديثة» أثرت بشكل كبير على «عضلة التركيز»، إن صح التعبير، والموجودة في منطقة ما قبل الفص الأمامي.

حقائق حول التركيز يجب أن تعرفها:

بين (20%) إلى (40%) من الوقت الذي نقضيه في القراءة نسرح بأفكارنا وهذا ما يجعلنا عندما نقرأ لا نفهم، نتيجة لضعف القدرة على التحكم والقدرة على المثابرة في التركيز.

التركيز عملية إرادية تحتاج إلى جهد ومصدرها العقل وهي تتحكم من الأعلى إلى الأسفل، أي من أعلى الدماغ كالقشرة الخارجية إلى أسفل الدماغ الذي يسمى العقل البدائي، بعكس عدم التركيز والذي نعيشه معظم الأوقات، ومصدره ما يسمى من الأسفل إلى الأعلى، أي من جزء الدماغ البدائي.

ويتميز التركيز الذي مصدره من الأعلى إلى الأسفل، أي من أعلى الدماغ، بالبطء، وبالجد والاجتهاد، كما أنه يحتاج إلى إرادة قوية، وهو يعطي القدرة على تعلم مهارة أو مخطط جديد، ومصدر كل الإبداع عند البشر جاء بالطريقة من الأعلى الى الأسفل، وبالمقابل فإن التركيز من الأسفل إلى الأعلى وهو ما يعيشه معظم الناس: سريع ويعمل بأجزاء صغيرة من الثانية، وهو أتوماتيكي ولا إرادي، وفجائي القرار وتتحكم فيه العواطف، وليس استراتيجيا أو عميقا وهذا مع الأسف ما بدأنا نلاحظه عند الأجيال الجديدة من الأطفال والشباب.

كما أنه يُعدّ المحرك للعادات والأشياء الروتينية المسؤولة عن تثبيط جميع المؤثرات الأخرى غير المتعلقة بما تركز عليه هذه المنطقة.

ما الثمن الذي ندفعه؟

بينت «البحوث العصبية» الحديثة أن المؤثرات الخارجية، والتي أصبحت تأتي من أجهزة التقنية، جعلت القدرة على التركيز تقل وتضعف، فقد بينت الإحصائيات أن المراهقين والبالغين على حد سواء يرسلون ويستلمون مجموعة كبيرة من الرسائل تصل إلى (500) رسالة على شكل محادثة أو صور، وأصبحنا مرتبطين بهذا الجهاز السحري المسمى الهاتف الذكي الذي أفقدنا الذكاء، وجعلنا مرتبطين به، صديق لي أخبرني أنه ثبتّ تطبيقا يحسب عدد الدقائق والساعات التي يمضيها وهو ممسك بهذا الهاتف، وقد تعاجأ أنه خلال (12) ساعة فقط، كان يحمل هذا الجهاز بين يديه (6) ساعات.

حقائق لا تعرفها عن التركيز



كم من الوقت نمضيه بوعي في اليوم؟

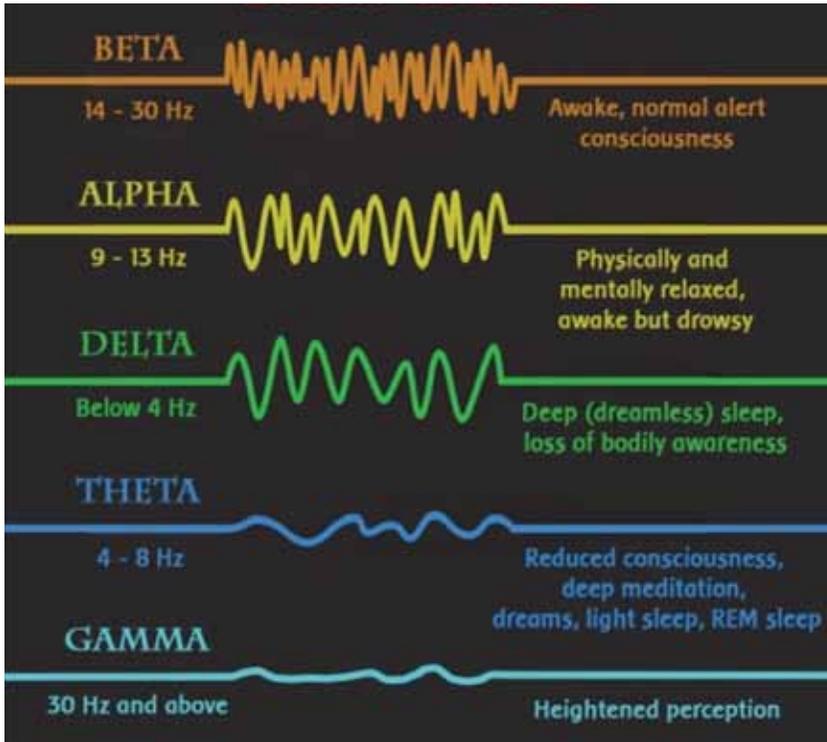
في دراسة حديثة، تم إعطاء مجموعة من الأشخاص جهازاً يعطي تنبيهاً كل 30 دقيقة وعند سماع المنبه كان عليهم أن يجيبوا على أسئلة ثلاثة: عما كانوا يفعلون وبماذا كانوا يفكرون وما هي مشاعرهم خلال أدائهم لتلك المهمة، وقد تبين أنهم في (60%) من الوقت يعملون شيئاً ويفكرون في شيء آخر وأنهم كانوا أكثر سعادة عندما كانوا يعملون ويفكرون بنفس العمل، المفاجيء في الأمر أن (80%) من أوقاتهم في العمل كانوا يفكرون بشيء غير المهام التي كانوا يؤديونها، وهذا خير دليل على كثرة الأخطاء التي يرتكبها هؤلاء الأشخاص عند أداء ما هو مطلوب منهم لأنهم ليسوا حاضري الذهن.

إن مهارة التركيز عملية تقوم على قدرة العقل على توظيف كل التركيز على عمل واحد، وفي نفس الوقت العمل على طرد وتهميش الخواطر والعواطف الداخلية وكذلك المثيرات والإزعاجات الخارجية، وهذه المهارة كالعضلة تحتاج إلى تمارين لتقويتها ومع الأسف لا يوجد أي جهد أو مادة تعليمية في المدارس تدرس الكيفية التي تساعد على التركيز.

لماذا نرى أن مهارة التفكير مفيدة لصحة الدماغ؟

بينت الدراسات أن في حالة التركيز تكون الموجات العصبية التي تصدر من الدماغ متجانسة وخاصة في المنطقة الأمامية من الدماغ، وهي أهم متطلبات القادة في جميع جوانب الحياة وأحد متطلبات الإبداع، وفي حالة التركيز تتحول الموجات الدماغية من نوع بيتا (B) إلى ألفا (A)، وفي حالة الإبداع وهو أعمق درجات التركيز تتحول الى موجات أكثر تجانساً وبطئاً تسمى دلتا (ATLED). ويشترك كل الذين قدموا للعالم أشياء مبهرة بصفة عقلية واحدة وهي التركيز، لكن مع الأسف في هذا الوقت أصبح التركيز بضاعة نادرة الوجود عند الكثير من الناس وخلقت التقنية أجيالاً ذات «عقول سطحية» كما أشار، نيكولاس كارب، مؤلف كتاب كيف صنعت شبكة الإنترنت عقولاً سطحية.

أنواع الموجات الدماغية



ما الثمن الذي ندفعه عندما ننتقل من مهمة إلى أخرى؟

حتى لو أنك تعتقد أنك عملت هذا الشيء فإن التركيز لا يتم كاملاً وعقلك لا يستطيع الانتقال بسلاسة بين المهام واقصد انتقال العقل أي أنه يملك درجة التركيز التي تريدها، أي (20%) من عقلك لا يزال مشغول بالمهمة الأولى و (80%) في المهمة الجديدة، وهكذا تقل نسب التركيز عند كل انتقال بين مهمة وأخرى خلال الاستراحة لا تشغل بعثرات كالهاتف بل نحن نعيش في اقتصاد تشتيت الانتباه كلما عرض عليك معلومات ودعايات زاد الشراء وقل التفكير العميق.

تنمية مهارة التركيز.. التنفس بوعي

عندما نعمل على تحسين مهارة التركيز من خلال الانتباه لشيء واحد في وقت واحد بعقولنا، فإننا نحارب من الداخل، ما يطرحه علينا العقل من الأفكار والتخيلات سواء للمستقبل أو الماضي، وكذلك المؤثرات الخارجية سواء كانت تقنية كالجوال الذي نشاهده أكثر من (285) مرة في اليوم، أو الأشخاص من حولنا.

لو كل مرة تنظر للجوال مدة دقيقة فعدد المرات التي تنظر فيها للهاتف (360) مرة إلى (6) ساعات نضيعها في الهاتف.

كما أن تخصيص وقت لتقوية هذه المهارة، أصبح الآن من أهم الجوانب التي تهتم بها الشركات العالمية لتحسين أداء موظفيها وتقليل أخطائهم وحثهم على الإبداع، وقد تم تخصيص الكثير من ورش العمل لتدريب الموظفين والطلبة على قوة التركيز وحضورالذهن، حيث أظهرت التجارب التي طبقت في هذا المجال نتائج قوية ومؤكدة للعلاقة بين التحصيل العلمي والتدريب على مهارة التركيز كالتأمل أو التنفس بوعي.

وهي أن تكون حاضر الذهن بأخذ الهواء داخل رثتيك وكذلك إخراجه منهما، وهذه العملية البسيطة تساعد على إخماد الكم الهائل من الأفكار التي تغزونا كل ثانية.

النجاح المتوازن والتركيز!!

المقصود بالنجاح ليس على المستوى الأكاديمي أو الإنتاجي، بل إن هذه المهارة لها دور كبير في النجاح المتوازن، فالانتباه يجعلك أكثر تعاطفاً وتفهماً لنفسك وللآخرين، كما يجعلك أكثر انتقاء لمفرداتك والطريقة التي تتعامل بها مع أقرب الناس إليك سواء الوالدين أو الزوج أو الزوجة أو الأبناء، ناهيك عن أن كل الدراسات التي أجريت حول صفات القائد أو ما يسمى الشخص المميز يدور محورها حول تميزه بالانتباه والاستماع والتعبير الصحيح لفظياً وعاطفياً. وما نقصده بالنجاح المتوازن هو أن تكون حققت النجاح على الأصعدة التالية: نجاح عائلي، ونجاح رياضي من خلال العناية بجسدك، ونجاح اجتماعي، ونجاح عملي بوظيفتك ونجاح روحي وهو الأهم من خلال عبادتك وصلتك بالله ﷻ.

وكالة ناسا لعلوم الفضاء نتعلم منها!!

وهنا نطرح تساؤلاً، هل خصصت أي من مدارسنا أو جامعاتنا أو حتى الشركات عناية وتقييماً وتطوراً لهذه الصفة العقلية التي تعتبر من أهم العمليات العقلية للتميز والإبداع، فعندما يذكر «الانتباه» تبقى «وكالة ناسا لعلوم الفضاء» من أكثر المؤسسات التي تدعم وتتابع قدرة التركيز، لمعرفتها بأن عدم التركيز يكلف الحياة، وقد نجحت بنقل تلك التجارب إلى قطاع الطيران، الذي تميز بدرجة عالية من السلامة بسبب العمل القائم على الانتباه والمراجعة الواعية لكل خطوة قبل الإقلاع. «كل دقيقة تستثمرها بتقوية انتباهك هي استثمار عالي المردود»، وفي الآونة الأخيرة ونظراً لكثرة الأخطاء الطبية وخاصة في غرف العمليات، أصبحت المراكز الطبية وخاصة في الولايات المتحدة تستخدم قائمة الفحص (Check list)، قبل وخلال وبعد وجود المريض في غرفة العمليات، باستخدام نفس التصميم الخاص بالطيارين مع اختلاف المسميات فقط.

العوامل التي تساعد على التركيز:

- (1) البيئة المحيطة.
- (2) قدرتك على مقاومة ما هو جديد أو البحث عن خبر مهم.
- (3) مدى شغفك واهتمامك فيما تقوم به.
- (4) حالة عقلك من ناحية عدد ساعات النوم والتغذية لما يحتاجه التركيز من
سعات حرارية وقدر كافي من النوم.
- (5) كم قضيت من وقت في أداء هذا العمل حيث أن القدرة على لتركيز تضعف
بعد مضي ثلاثين إلى أربعين دقيقة.





العقل والإدمان ...
كيف حدث؟

يتعاطى نحو (250) مليون شخص في العالم، أي نحو (5%) من سكان العالم، المخدرات غير المشروعة، بمختلف أنواعها، وفقاً لتقرير المخدرات العالمي للعام (6102 م)، الذي أصدره البرنامج العالمي لمكافحة المخدرات والجريمة (UNODC)، التابع للأمم المتحدة.

وقدّر عدد الوفيات المتصلة بالمخدرات بأكثر من (207) ألف حالة في العام (2014 م) فقط، نصفها تقريباً بسبب الجرعات المفرطة، أي أن كل ساعة هناك (24) حالة وفاة بسبب المخدرات.

وتتفق دول العالم أموالاً طائلة على مكافحة انتشار المخدرات عبر أقسام شرطة متخصصة، إضافة إلى ما تنفقه في معالجة المدمنين، وهو من بين عواقب انتشار المخدرات، فيمكن تخصيص هذه الأموال للتنمية الاقتصادية، وتقدر الهيئات الدولية تكلفة علاج المدمنين بنحو (120) مليار دولار سنوياً. في حين تمثل تجارة المخدرات (8%) من مجموع التجارة العالمية.

وقد أصبح العلماء يصنفون الإدمان كمرض مزمن مثل: الضغط والسكري وغيرها، حيث يؤكدون أن التغيير الذي يصيب العقل، من حالة الشعور بالسعي للحصول على هذا الشيء المدمن عليه إلى الشعور القسري (Compulsive)، الذي لا يستطيع الإنسان التخلص منه، فتجده يقوم بكل شيء للحصول على هذه المادة.

ويأتي هذا الشعور القسري، جراء التغيير الذي يحدث في منطقتي المكافأة (Nucleus accumbens) واللوزة (العواطف) وكذلك منطقة الذاكرة (Hippocampus)، والتي تعمل جميعها على تقوية حالة الإدمان.

فالإدمان على المخدرات لا قدر الله يحدث تغييراً في العقل، من خلال هرمون «اللذة» الدوبامين الذي يتعزز في حالة الحصول على هذه المادة المخدرة، مما يؤدي إلى الشعور باللذة، حيث يتم تسجيله وتذكره في المنطقة المسؤولة عن الذاكرة، وكذلك منطقة العواطف واللوزة.

وتكون هذه المناطق مسؤولة عن التعلق القوي بالإدمان، فعندما نفهم ماذا يحدث في المخ، نفهم خطورة الإدمان بجميع أشكاله، حتى الحميدة منها، كحب المال أو الإدمان على الألعاب الإلكترونية، كما نتفهم صعوبة الإقلاع عن الإدمان وخاصة إدمان المواد التي تدخل للدورة الدموية، لما تفعله بشكل مباشر بمناطق تتعلق بالإدمان داخل خلايا الدماغ.

أرقام مخيفة عن الإدمان

يتعاطى نحو 250 مليون شخصاً
في العالم المخدرات غير المشروعة



أين تقع مراكز التحكم بالإدمان في الدماغ؟ وكيف تؤثر عليه؟

تسبب المخدرات والإدمان تغيرات في مادة الدماغ وهي:

(1) المنطقة البدائية (Brain stem):

وهي الجزء الأسفل من الدماغ، والذي يحتوي على مراكز التحكم المطلوبة للحياة، كالتنفس والحركة، وهي تربط الحبل الشوكي ببقية أجزاء الدماغ.

(2) منطقة التعاطف (Limbic):

وهي المركز الرئيسي للمشاعر والعواطف والشعور بالرضا، حيث إن إثارة هذه المنطقة تشعر الإنسان بالارتياح، مما يجعله يعيد أخذ أو تناول هذه المادة التي خلقت تلك المشاعر.

(3) المنطقة العليا من الدماغ (Cerebral cortex):

وهي المنطقة الكبرى التي تمثل ثلاثة أرباع حجم مادة الدماغ، فجميع المواد التي تؤدي إلى الإدمان يتلخص تأثيرها على الدماغ إما بالتشبه بالهرمونات الخاصة بالسعادة أو اللذة أو الضغط على الخلايا العصبية لكي تفرز المزيد من هذه الموصلات والهرمونات التي تؤدي إلى الشعور بالفرح أو اللذة. والجانب الثاني أن هذه المواد المؤدية إلى الإدمان تعمل على إثارة مركز المكافأة، وهو ما يعرف بمنطقة شبكة الريح والخسارة، لكي تبعث الشعور بالفرح واللذة.

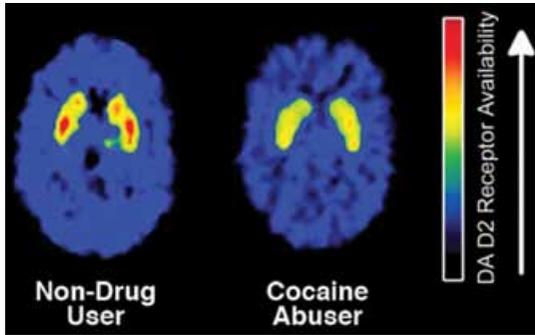
(4) منطقة الريح والخسارة أو ما تسمى بمنطقة المكافأة (Accumbens Nucleus)

وهذه المنطقة التي تعرف عليها العلماء عام (1953) م في مختبر في مونتريال بكندا، بطريق الخطأ، خلال تجربة أجريت لدراسة التعلم عند حيوانات التجارب، وذلك من خلال غرس موصل كهربائي في منطقة حث التعلم، حيث تم غرس الموصل الكهربائي بالخطأ بمركز المكافأة في إحد الفئران، بدلا من مركز التعلم في الدماغ.

ولاحظ العلماء أنه عند استئثار هذا الفأر يصاب بحالة إدمان، تتمثل بالمعاودة على الحصول على تلك الجرعة الكهربائية والإدمان عليها، لأنها تثير منطقة الإدمان عند ذلك الفأر.

كيف تعمل المخدرات في الدماغ؟

تتميز أنواع المخدرات كالمرجوانا والهيروين بأن لها نفس الخصائص الكيميائية، التي تشبه نفس موصلات الأعصاب التي تفرز في حالة السعادة، فهي تخدع تلك الخلايا وتثيرها مما يخلق حالة عالية من التخدير والشعور بالفرح، كما أن لها نفس الخواص الطبيعية كالموصلات العصبية، فهي تقوم بتغيير الشكل داخل تلك الأعصاب مما يؤدي إلى تلفها، خاصة أن حجم التفاعل داخل الخلية العصبية بواسطة المواد المخدرة عال جداً وبشكل غير طبيعي. والنوع الآخر من المواد المخدرة تعمل بطريقة الضغط، فالمخدرات كالكوكائين والامفتامين تضغط على الخلايا العصبية لكي تفرز مادة الدوبامين، التي تسبب الشعور بالفرح، أو تقوم بإيقاف المادة التي تؤدي إلى إعادة استخدام مادة الدوبامين، حيث تنقص هذه المادة مع الوقت، ما يؤدي لإصابة الإنسان بإكتئاب شديد.



الصورة توضح حجم الدمار الذي أحدثته مادة الكوكايين في الدماغ

الفارق بين الشعور بالفرح الطبيعي أو المتصنع

ولكي تعرف عزيزي القارئ ماذا يحدث عند تناول هذه المواد وما تحدثه من آثار على الدماغ، من خلال التأثير على الهرمونات الخاصة بالسعادة والفرح، فتلك المخدرات تضغط بشكل كبير على مخازن تلك الهرمونات لتجعلها تفرز كميات كبيرة جداً منها، وفي المقابل فإن هذه الهرمونات لا تفرز أبداً في أعلى حالات الفرحة الطبيعية.

فالفارق بين الشعور الطبيعي بالفرح أو المتصنع الذي تحدثه المخدرات، كالفرق بين من يهمس بأذنك ومن يصرخ بصوت عالٍ من خلال ميكروفون يكبر الصوت، فالروابط العصبية خلقت لتتحمل وتنقل نسبة من (10%) إلى (20%)

من الدوبامين في الحالات الطبيعية للأحداث المفرحة في حياة الإنسان، أما المخدرات فتقوم برفع تلك النسبة إلى ما بين (300) إلى (400٪)، وهذا الضغط يؤدي إلى إتلاف الخلايا والتغير في السلوك، وكذلك فإنه يؤثر على حالة الارتباط في الذاكرة لهذه النسبة العالية من هرمون الفرح، فتجد المتعاطي يقارن حالة الفرح الطبيعية التي لا تمثل (1٪) مقارنة بما تفعله المخدرات، وهذا ما يجعل المدمن يصعب عليه الإقلاع عن هذه الآفة.

حالات التكرار

إن عقولنا مبرمجة على أنه في حالة الحصول على متعة أو لذة، فإن العقل يقوم ببرمجتها وحفظها بالذاكرة لكي يعيد تكرارها، فالأكل أو الرياضة مثلاً تعطيك نوعاً من الشعور بالارتياح والفرح والإشباع وبدرجات طبيعية كما ذكرنا سابقاً، في المقابل عند الحصول على اللذة أو النشوة من المخدرات، فإن العقل أتوماتيكياً يحفظ هذه التجربة، لكي يطلب منك أن تفعلها مرة أخرى وبدون تفكير أو دراسة للعواقب، وما تفعله المخدرات من اختطاف لمركز الإرادة وخاصة المنطقة الأمامية من الدماغ (Prefrontal area) المسؤولة عن اتخاذ القرار، وهي تصاب عند هؤلاء المدمنين بالعطب، فكل قرار يتخذه المدمن لتناول الجرعة يمرر فقط في منطقة العقل البدائي (Brain stem) أو الجزء الأسفل من الدماغ، ويتم اختطاف أو التأثير في منطقة الحكمة، وهي الفص الأمامي الذي ميز الله الإنسان فيه عن بقية المخلوقات.

والمؤلم أن منطقه الجزء الأمامي من الدماغ وخاصة المنطقة التنفيذية (Prefrontal) تستمر في النمو وتكتمل عند سن (23) سنة في حالة تناول المخدرات، قبل أو خلال فترة النمو، فعندما يتناول الشباب المخدرات قبل أو خلال هذا العمر تحديداً، يكون ضرر المخدر عالياً، لأنه يوقف نمو الخلايا في تلك المنطقة المهمة، والتي أثبتت الدراسات أنها أهم منطقة مسؤولة عن التميز والنجاح، وهذا ما يجعل نسبة الشفاء من المخدرات في حالة الوقوع بها في هذا السن ضئيلة جداً، نتيجة للضرر الذي أحدثته المخدرات في هذه المنطقة.

ومع الاستمرار في استخدام تلك الأدوية التي تقلل من مخزون هرمون الدوبامين (Dopamine)، فإن الشخص المدمن يصاب بحالة من الإحباط الشديد، نتيجة للخلل الذي أحدثته المخدرات في تلك الخلايا المسؤولة عن المزاج المعتدل، وهنا نشاهد حالات من الانتحار والإحباط الشديد جراء التلف الذي أحدثته تلك المخدرات.

متلازمة نقص المُتَع

يفقد المدمن مع الوقت القدرة على الشعور بالفرح والاستمتاع بالأحداث الطبيعية، والتي تؤدي إلى الفرح عند الأشخاص غير المدمنين، حتى المُتَع الطبيعية مثل الأكل والتواصل مع المقربين وتبادل المشاعر العاطفية ينعدم، و«ما يزيد الطين بلة» أن المخدرات تسبب حالة «متلازمة نقص المُتَع»، ما يعني أنه في كل مرة يحتاج المدمن جرعة أعلى ليستثير تلك الخلايا العصبية لتفرز مادة الدوبامين أو ما يسمى هرمون الفرح، مما قد يوصله إلى حالات مميتة، بسبب أن لهذه المخدرات تأثيرات أخرى على أعضاء الجسم كافة، مثل عضلة القلب وانقباضها وارتفاع ضغط الدم والتشنجات وغيرها من آثار مدمرة على الصحة.

كما أن هذه الحالة من «متلازمة نقص المُتَع» تجعل الشخص المدمن في حالة شعور دائم بالحاجة إلى تلك المخدرات، فكل الأشخاص المدمنين سواء على المخدرات أو الكحول أو حتى المغامرات كتسلق الجبال أو القفز من الأماكن المرتفعة، يدمنون على هرمونات معينة كالدوبامين والأندروفين الذي يُفرز بشكل كبير في حالة التغلب على المغامرة، فتجد أن المدمنين لا يستمتعون بالأنشطة التي تُشعر الناس غير المدمنين بالكثير من الإثارة.

وهذه القاعدة تنطبق على أي نوع من الإثارة الكيميائية كالمخدرات أو الكحول، فمستقبلات الدوبامين التي تستثار من قبل تلك المخدرات أو الكحول، تحتاج مع الوقت إلى كمية أكبر من هذه المخدرات لتفرز نفس الكمية التي كانت تفرزها في السابق بكمية أقل.

كيف نتخلص من الإدمان؟

هناك مثلث للتخلص من الشعور بالرغبة الملحة لتناول هذه المخدرات، وهو أولاً الإرادة، وثانياً الرياضة، وثالثاً العلاقات.

حيث تحدث المؤلف جون رايتي (John ratey) في كتابه (Spark) عن تأثير الرياضة على الدماغ، وكيف أن الدراسات الطبية الموثقة أثبتت أن الرياضة تساعد على الإقلاع عن المخدرات.

هرمون الشعور باللذة» ليس المسؤول الأوحده

يوماً بعد يوم، يتم اكتشاف تعقيدات الإدمان والكيفية التي تحدثها المخدرات أو المسكرات، خاصة في مادة الدماغ، فليس هرمون الدوبامين (هرمون الشعور باللذة) هو المسؤول الأوحده عن الإدمان، بل تم اكتشاف موصلات في الدماغ تعمل على تحفيز التذكر، وكذلك استثارة مناطق مسؤولة عن إعلان طلب الحصول على المادة المخدرة، وتذكير العقل بأن الحصول على هذه المادة سوف يقلب مزاجك إلى الأحسن.

علاج لا تتوقعه للإدمان

بضع دقائق تساعدك في العلاج من الإدمان

تساعد الرياضة على الإقلاع عن المخدرات، لكن ليست أي رياضة وإنما تلك التي:



تزداد فيها سرعة
التنفس



يزداد فيها
التعرق



ترتفع فيها نبضات
القلب

حيث يفرز الدماغ مادة الإندروفين والدوبامين بشكل طبيعي

وبالتالي الشعور بنوع من الابتهاج والفرح

مما ينسي الشعور برغبة تناول المسكر أو المخدرات

العواطف والذاكرة

تعمل منطقتا العواطف والذاكرة (Hippocampus amygdala) على خلق حالة التذكر الدائم للمشاعر التي صاحبت تناول المادة المدمن عليها، فوجود حالة العاطفة مع الذاكرة، هي من تخلق حالة التصرف القسري الذي يمليه العقل على تصرفات الإنسان للحصول على هذه المادة بأي شكل أو ثمن مادي أو أخلاقي أو حتى إجرامي.

فكلما تعرفنا على ما يحدث في حالة الإدمان، وخاصة العمليات العقلية التي تتم برمجتها مع الوقت استطعنا أن نقدم برامج وقاية لشبابنا ومجتمعنا، وكذلك تطوير برامج علاج للإقلاع عن هذا الإدمان.

وقد تبين أن شرح ما يحدث للدماغ في حالة الإدمان ومناطق الدماغ التي تعمل في دماغ المدمن بهذا الشعور، فإنه يصبح أكثر وعياً لما يحدث في عقله، ويستطيع من خلال خطوات معينة تثبيط أولى خطوات التذكر أو المشاعر التي تجعله يفكر بتناول هذه المواد.

وقد نجح الغرب بتكوين طرق علاجية تقدم معلومات دقيقة وتوضيحية للمدمنين وتعطيهم طرقاً تساعدهم على التعويض عن حالة الاكتئاب الناتجة عن فقدان هذه المواد.

أنجح الطرق لعلاج الإدمان

ومن أنجح الطرق التي بدأ كثير من مراكز علاج الإدمان العمل بها، التركيز على شرح ما يحدث في الدماغ في حالة الإدمان، إضافة الى شرح دقيق أكثر لعناصر ومكونات العادة، وكيف أن كل مرحلة من مراحل هذه العادة يمكن التحكم بها وأهمية ذلك بالتحكم في قرار تناول المادة المدمن عليها.

(الرجاء الرجوع إلى فصل الرياضة والعقل، لمزيد من المعلومات عما تفعله الرياضة في هرمونات السعادة والشعور بالفرح).



العقل والتمارين الرياضية.

عندما كنا نكرر في أيام الدراسة المثل القائل (العقل السليم في الجسم السليم) وكان مدرس الرياضة يكرر علينا هذا المثل ليحثنا على المشاركة في الطابور الصباحي وأن نُؤدي الحركات الرياضية بنشاط وحيوية، كنا نهز رؤوسنا ولم نكن نعرف أن العلم الحديث بين صحة هذه المقولة بشكل دقيق جداً ومؤثر على كل خلية من الخلايا العصبية في الدماغ.

كيف تعمل الرياضة في مادة الدماغ؟

تعمل الرياضة على تعزيز قدرات العقل والدماغ من خلال ثلاثة محاور:

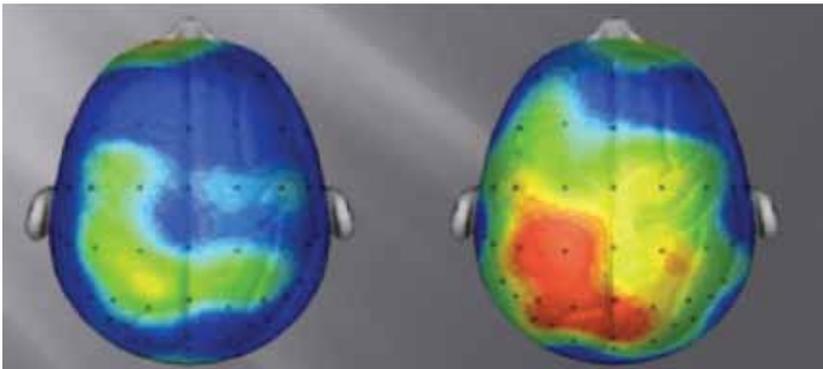
الأول: تزيد من الهرمونات الخاصة بالمزاج العام والإيجابية من خلال الشعور بالسعادة وذلك بإفراز هرمون الإندورفين وما يصحبه من شعور بالنشاط والتركيز.

الثاني: تزيد من عدد الروابط بين الخلايا العصبية، كما ذكرنا سابقاً، فكل خلية عصبية ترتبط مع أخرى بأكثر من (500) رابط، حيث تتآكل تلك الروابط بعدم الاستخدام العقلي، وذلك من خلال المعلومات الجديدة أو الزيادة في تدفق الدم والمواد الغذائية الخاصة بالمخ، والرياضة تزيد من تدفق الدم إلى كل خلية في الدماغ.

الثالث: من خلال الرياضة تزداد سعة الشعيرات الدموية الموجودة بين الخلايا العصبية، وتسمح بمرور المواد والإنزيمات المطلوبة لتنمو الخلايا وتستمر في تعويض الخلايا التي دخلت في حالة الانكماش والتوقف عن العمل.

العقل بعد الجلوس لفترة

العقل بعد 20 دقيقة مشي



ولننفع ذلك، نركز في موضوعنا التالي على تنمية عقولنا من خلال التمارين الرياضية، حيث إن الكسل والخمول يضران بجسم الإنسان ويؤديان لإصابته بالعديد من الأمراض، والعقل أيضاً كما باقي الجسم بحاجة إلى التمارين ليستمر في النمو والتطور.

وقد أثبتت العديد من الدراسات، أن الدماغ يستمر في النمو من خلال تعويض الروابط العصبية التي تفنى بتقدم العمر.

وبينت الدراسات أن الخلايا العصبية والروابط تستمر في النمو، وذلك من خلال حقن متبرعين بصبغات دماغية، أثبتت حقيقة نمو هذه الخلايا وخاصة عند من مارس تمارين رياضية.

وتسمى عملية التعويض بـ «التعويض العصبي»، كما تسمى تلك الخلايا في بدايتها «الخلايا العصبية الجذعية»، وتحتاج هذه الخلايا الجديدة الى (28) يوماً لكي تكون جزءاً من شبكة عصبية يستخدمها الإنسان في العمليات العصبية.

ونشير إلى أن الخلايا الجديدة، تضرر وتضمحل ومن ثم تموت في حال مضت الـ (28) يوماً ولم يتم استخدامها في أي من تلك الشبكات العصبية، وهنا تكمن أهمية التعلم المستمر، الذي يعتبر أهم القواعد للمحافظة على خلايا الدماغ، وكذلك فإن أي نشاط حركي كالرياضة يساعد في المحافظة على تلك الخلايا. وقد تمت دراسة أثر التمارين على القدرات العصبية عند الحيوانات (فئران) التي تخضع لنشاط حركي، مقارنة بقرياناتها التي لم تحصل علي أي نشاط حركي، حيث تبين أن تلك الفئران أسرع في اكتشاف المخارج والملاحظة، وعند تشريح تلك الفئران تبين أن منطقة الذاكرة عند الفئران كثيرة الحركة أكبر من عديمة الحركة.

تأثير الرياضة على أداء العقل :

وقد تمت دراسة خلال أداء الرياضة البدنية الشديدة فإن كمية الدم التي تذهب إلى المنطقة الأمامية للمخ تكون أقل منها في حالة ما بعد الرياضة، وقد أثبت علماء الأعصاب أن الإجابة على الأسئلة التي تتطلب عملية حسابية وتحليلية خلال الرياضة، أقل منها في حالة ما بعد الرياضة.

وهذا ما ينصح به علماء الأعصاب، حيث يؤكدون أن أفضل وقت لحل تلك المسائل الرياضية أو المعضلات التي تحتاج إلى تفكير إبداعي هو بعد الرياضة، لأن أداء المخ يكون في قمته، مشيرين إلى أن ما يميز الرياضة هو أثرها على منطقة الهايبوكمبس (hypocombus)، وهي المنطقة الخاصة بالذاكرة وتخزين المعلومات، حيث تعمل الرياضة على زيادة الوصلات بين الخلايا العصبية في هذه المنطقة.

كيف يتم تخزين المعلومة؟

ليست منطقة الذاكرة هي المسؤولة عن عملية التذكر للمعلومات، بل إنها تشمل عدة مناطق تمر بها المعلومة وينتهي بها المطاف إلى تلك المنطقة، فعلى سبيل المثال، عندما نسمع كلمة جديدة أو معلومة فإن المنطقة الأمامية من المخ (Prefrontal Lobe) تنشط لهذه المعلومة، وذلك بإثارة مناطق عدة فيها، وتقوم بتحليلها بطرح العديد من الأسئلة، منها: هل هذه الكلمة لها أي رابط عاطفي أو حدث في الماضي، وإذا كان كذلك، فإن المعلومة ترسل للتخزين في منطقة الذاكرة على شكل حزمة تحتوي الكلمة الجديدة أو المعلومة مربوط بها العاطفة أو المشاعر، ويتم تخزينها في منطقة الذاكرة.

وهذا الربط والتحليل مسؤولة المنطقة الأمامية من المخ. فعندما يتم استخدام هذه المعلومة بشكل متكرر جداً أو أية حركة أو مهارة، فإنها تنتقل إلى مراكز أخرى في الدماغ تسمى (منطقة التذكر المتكرر) كقيادة السيارة أو الطباخة أو أي شيء تعلمه بشكل متكرر، حيث إنك تستطيع أن تقوم بعمل آخر خلال القيام بهذه المهارة أو المهمة، كما أن المناطق المسؤولة في المخ عند حفظ هذه المعلومة المتكررة، تعمل بدون وعي فيك وهي تحفظ الأشياء المتكررة، ومنطقة الدماغ البدائي (Basal ganglia) (المخيخ) (Cerebellum) والتي لا يتطلب استحضارها وجود العقل الواعي فهي تتم في اللاوعي.

كيف تحدث العملية التعليمية؟

عندما نسمع كلمة جديدة أو معلومة ونقرر حفظها، فإن هناك ثلاث مناطق في المخ تعمل بشكل متناسق لتثبيت تلك المعلومة في المخ، فالمنطقة الأمامية تنشط، وكذلك منطقة الذاكرة الهيبوكمبس (SUPMACOPPIH)، ومنطقة

السمع (AREA AUDOTARY)، حيث تتم استثارة روابط هذه المناطق عن طريق مادة تسمى (GLUTAMIT)، وتعمل المناطق الثلاث لتثبيت تلك المعلومة أو الكلمة، وتكون المنطقة الأمامية للمخ هي القائد والمتحكم في بداية عملية التعلم وإعطاء الأوامر للمناطق المختلفة في المخ، لكي تثبت المعلومة وخاصة منطقة الذاكرة، وبعد هذه المرحلة تبدأ المنطقة الأمامية للمخ بالهدوء والتوقف، وتعمل منطقة الذاكرة على ربط مناطق معينة للمخ لكي تتم استثارتها والحصول على المعلومة، ولاحقاً في حالة أنك قررت استعمالها أو تذكرها، فالمنطقة الأمامية هي المسؤولة عن إعطاء الأمر بالبدء وتوكيل الأمر إلى منطقة الذاكرة، لكي تقوم ببقية الإجراءات وتنتقل إلى أداء أعمال أخرى.

كيف تؤثر الرياضة؟

وتقوم الرياضة بزيادة وتنشيط تلك الخلايا، والتي هي جزء من العملية التعليمية، وهنا تكمن أهمية الرياضة الصباحية للطلبة، لكي تزيد تلك الموصلات العصبية. ولكن المشكلة التي تحصل في مركز الذاكرة أنها أكثر المناطق إصابة بالعطب والتأثر مع تقدم العمر، وهنا تزداد أهمية العمل على حمايتها، وذلك من خلال أمور كثيرة، منها الرياضة، التي تزيد من تدفق الدم وتقوية الموصلات العصبية، إضافة إلى أهميتها في زيادة التركيز عند من يعانون في فرط الحركة وتشتت الانتباه، لأن هؤلاء يعانون من نقص في تلك الموصلات العصبية، والتي يمكن زيادتها بالرياضة.

المخ يستطيع زيادة قدراته على التذكر بالرياضة !!

يستطيع العقل، أن يزيد قدراته على التذكر وزيادة قدرة الخلايا على النمو في روابطها، من خلال التعلم المتكرر، الذي يزيد من قوة تلك الروابط، ويجعل عملية التعلم وكذلك التذكر عملية سهلة، فالرياضة تساعد في زيادة بناء تلك الروابط بنسبة قد تصل إلى (30%) مقارنة بالتعلم بدون رياضة.

وهذا ما تم اتباعه خلال تجارب عديدة تمت على عدة فئات عمرية من الجنسين، فقد تبين أن هناك فرقاً واضحاً بين المجموعتين اللتين تمت دراستهما، حيث لاحظ العلماء أن العمليات الحسابية أو حل المشكلات أو القدرات زادت بشكل ملحوظ في الفئة التي مارست الرياضة، والسبب أن في أداء الرياضة زيادة في القدرة على العمليات المركبة أو المعقدة للعمل والقدرة على الدقة في أداء العقل.



نتائج الجري لمدة ثلاثين دقيقة ثلاث مرات في الاسبوع:

أظهرت دراسة أجريت في اليابان، أن الجري مع المشي لمدة (30) دقيقة (3) مرات في الأسبوع يزيد من أداء المنطقة التنفيذية للمخ والمسماة (Prefrontal lobe)، كما تزيد الفائدة للدماغ وأداء العقل كلما كانت نوعية الرياضة تحتاج مهارة حركية، فالمشي على سطح متعرج أو متغير في الهبوط والنزول والحركة التي تتطلب تغييراً مستمراً في الحركات وانقباض العضلات، هي أكثر فائدة للدماغ وأكثر تكويناً للروابط بين الخلايا العصبية، مقارنة بالمشي العادي على أرض مستوية ومستقيمة.

كيف تزيد تعقيدات الحركة الرياضية أداء الوظائف العقلية؟

أود أن أخبر القارئ، أنني لا أقلل من أهمية أي نوع من أنواع الرياضة، لكن كلما كانت الرياضة تشمل عدة حركات ورياضة ك«الروباتيك» كانت الفائدة أعظم للدماغ وكذلك للعمليات العقلية، وذلك ما تم اكتشافه من خلال عدة تجارب أجريت على الحيوانات وكذلك البشر.

فالرياضة تزيد من تدفق موصلات النمو في الدماغ، فيزداد تدفق الدم إلى الشعيرات الدموية، وذلك يزيد وصول كمية الدم لمناطق الدماغ، وكذلك تزداد، بشكل واضح، كمية المواد التي تحفز خلايا المخ على تطوير روابط مع خلايا أخرى.

وقد تم إثبات ذلك، من خلال صبغات تبين مدى درجة النمو في مناطق كالذاكرة، وكذلك المنطقة الأمامية، فكلما زادت تعقيدات الحركة الرياضية والطريقة التي

تحرك بها الجسم، زادت نسبة التشبيك بين خلايا الدماغ، وزاد أثر الرياضة على أداء الوظائف العقلية.

الرياضة تجعلك أكثر ذكاءً

تعمل الرياضة على تعزيز قدرات العقل والدماغ من خلال:



كيف تعمل الرياضة على التأثير في العمليات الحسابية للعقل؟

إن القدرة التي تعمل على خلق الروابط المتكونة بين خلايا الدماغ، نتيجة تعلم مهارة رياضية كالصيد أو كرة القدم أو الجمباز، يتم استخدامها كذلك في العمليات العقلية كالرياضيات مثلاً، حتى إن من يتعلم العزف على البيانو الذي يزيد من قدرة حركة الأصابع، له تأثير على القدرات العقلية.

وكلما زادت مهارتك في أداء حركة رياضية معينة، كلما ازدادت الروابط العصبية التي تقوم بتلك المهمة، وزادت المادة المسماة «الملايين» التي تزيد من سماكة الروابط العصبية، فتجعل سرعة وقوة الإشارة العصبية بين تلك الخلايا قوية، وهذه الروابط لا يقتصر عملها على أداء هذه الحركات الرياضية، بل يقوم الدماغ باستخدامها في توصيل معلومة أو في حل مشكلة ما أخرى غير الرياضة.

كيف استفاد التعليم من هذه الحقائق؟

أدركت الكثير من المدارس الغربية حقيقة تأثير الرياضة على المهارات العقلية، فأصبحت تطلب من الطلبة الجري لـ (1) كم إلى (1.5) كم ، قبل أداء اختبار أو البدء بشرح مواد علمية معقدة، حيث أثبتت الدراسات أن الطالب تكون لديه بعد ممارسة الرياضة قدرة أكبر على التركيز وتخزين المعلومة والقدرة على التحليل والمهارات الحسابية، ناهيك عن أن نسبة الاهتمام والحماس للتعلم تزيد، نظراً لأن الرياضة لها دور في زيادة إفرازات هرمون السعادة، مثل الاندورفين، الذي يؤثر علي المزاج بشكل إيجابي.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن الدماغ مكون مما يزيد على ترليونات الخلايا العصبية والروابط، وكل خلية لها روابط مع خلايا أخرى تصل كل خلية عصبية بأخرى. حيث نحتاج دائماً إلى صيانة تلك الروابط وذلك من خلال تلقي المعلومة الجديدة والتذكر أو ممارسة رياضة تزيد من حماية تلك الروابط.

سماد خلايا المخ

لكي تستثار الخلية العصبية تحتاج إلى مئات الآلاف من الإشارات من خلال تلك الروابط من خلايا عصبية أخرى. (PNDF) هو أحد أهم الموصلات البروتينية والتي تتحكم ببناء الروابط بين الخلايا العصبية، وهي جزء من العملية التعليمية والذاكرة، وكلما زادت هذه المادة في عقلك فإن معدل إنشاء الروابط بين خلاياك العصبية يزداد قوة.

وقد تم اكتشاف هذه المادة وأهميتها عام (1990 م) ويطلق عليها علماء الأعصاب (سماد خلايا المخ)، وهي تعمل في المخ على نفس مبدأ السماد الذي يوضع على الأشجار لزيادة نموها وثمرها.

ومنذ اكتشاف العلماء هذه المادة المكونة من البروتين، تم نشر أكثر من (5400) دراسة عنها وعن تداخلاتها في عمل خلايا الدماغ، وخاصة الزيادة الملحوظة في مناطق الدماغ بعد الانتهاء من الرياضة، وتعمل هذه المادة على ضبط الحركة وتغيير الطرق الموصلة بين الخلايا.

في المجمل فإن (سماد خلايا المخ)، هي مادة تزيد من فاعلية أداء الخلايا والروابط.

ما مدى قدرة الجسم على أداء نشاط رياضي؟

تميز الإنسان في العصور القديمة، بالقدرة على الحركة والرياضة، فقد كان يمشي بمعدل يومي يصل من (10) كم إلى (20) كم يومياً، وهذه المسافة كان يقطعها الإنسان في القدم للحصول على الطعام، حيث كان يفكر في كل وجبة كيف يحصل عليها. وهذه المهارات اليوم لا نستخدمها نظراً، ولله الحمد، لأن الحياة تطورت وأصبح الطعام متوفراً بدون بذل جهد كبير، فما تقوم به من نشاط حركي، يمثل ربع ما كان يقوم به الأشخاص في القدم، ولكن المشكلة أن المورثات الجينية التي اكتسبناها من أجدادنا القدماء من مهارات الحصول على الطعام بالجهد الشاق، لا زلنا نحملها، ولكي يختفي أي مورث جيني يحتاج إلى (10) آلاف سنة في الغالب، وهذا ما يجعل هناك اختلافاً بين ما نحن فيه أو ما نقوم به وما نحملة من مورثات جينية، وهذا ما يجعلنا معرضين إلى أمراض كثيرة بسبب أن أجسامنا لا تتقبل هذا الكم الهائل من السعرات الحرارية وأنواع الطعام ومكوناته، فنرى نسبة السمنة وأمراض الضغط والسكري نتيجة عدم جاهزية أجسامنا لهذا الكم الكبير من السعرات الحرارية.

أتمنى أخي القارئ، أن تجعل هذه المعلومات المتعلقة بتأثير الرياضة على مادة الدماغ والتأثير الإيجابي على أداء العقل، حافزاً لك على الالتزام بالرياضة اليومية، وجعلها من الطقوس اليومية، التي تقوم بها بغض النظر عن الظروف والانشغالات، وتؤكد بأن ما تقدمه من دعم إلى عقلك من خلال الرياضة، أهم وأغلى من أي شيء قد تحصل عليه من أي عمل آخر تقوم به.



الغذاء والعقل.

هذا الجزء الصغير الذي يمثل العقل بتعقيداته الوظيفية واحتياجاته العالية من الغذاء والأوكسجين والتدفق الكبير للدم نحتاج لكي نحصل على أداء عالي منه حمايته من الضعف والإصابة من الأمراض كالخرف والجلطات لا قدر الله .

وذلك بالعناية به في الغذاء الذي يحتاجه لكي يحمى خلاياه من الانكماش كما في حالة الخرف او الانسدادات في الشرايين والشعيرات الدموية المتناهية في الصغر والتي تمد خلايا الدماغ بالأوكسجين والسعرات الحرارية المتمثلة بالسكريات والأملاح والمعادن التي تحتاجها الخلايا العصبية للقيام بمهامها العظيمة .

فالعدد الهائل من الخلايا والتي تصل الى (1.5) ترليون خلية وموصلات العصبية التي تصل تلك الخلايا فيما بينها تحتاج منا أرقى أنواع الغذاء لكي نحمي بعد الله هذا الجزء الذي من خلاله نتذوق طعم الحياة من التذكر والمشاعر والحديث وجميع ما نقوم به من حركات وقرارات نستخرجها من أداء تلك الخلايا . في هذا الفصل أستعرض أهم العناصر الغذائية لمن أراد ان يستثمر في هذا الجزء الثمين لكي يصل إلى مراحل متقدمة من العمر وهو لا يعاني من تداعيات ضعف أداء هذا العقل سواء في الذاكرة والتي تتأثر في بداية الخمسينات من العمر وتشد في الضعف كلما تقدم بنا السن أو انسدادات تلك الشعيرات مما يؤدي إلى الجلطات الدماغية والتي لو حدثت لأثرت على حركتنا أو وظائف عقولنا كالقدرة على الكلام أو التحليل أو الفهم .

في الفصل السابق بينت أهمية الرياضة لتقوية العقل سواء في أدائه أو حمايته وذلك بما تفعله الرياضة من تكوين وصيالات عصبية تحفظ فيها المعلومات وتزيد من أدائه .

قام العلماء بدراسة تأثير الغذاء على أداء العقل ومدى الاختلاف في الأداء عندما يتم تناول الغذاء النوعي الذي يساعد تلك الخلايا العقلية على أداء مهامها بفاعلية عالية .

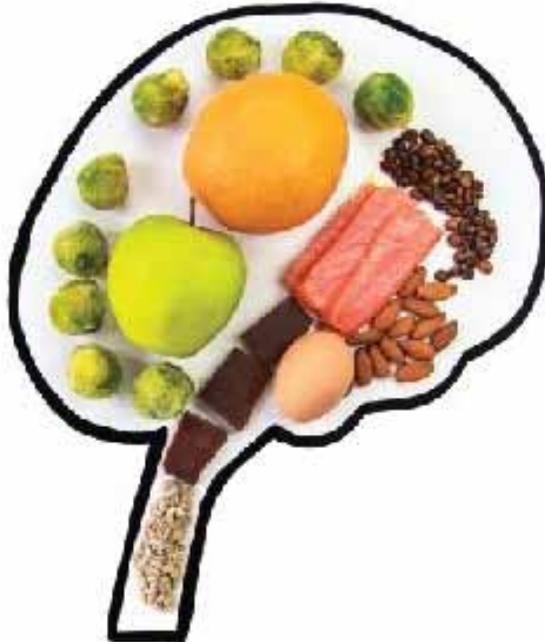
في جامعة (RUSH) في ولاية شيكاغو قاموا بدراسة ومتابعة آلاف من الأشخاص والاختلاف الذي حصل لهم سواء في أدائهم من الناحية العقلية

ونوعية ما استهلكوه من غذاء وكذلك الدراسات التي عملت في أوروبا وآسيا حول نوعية الغذاء وتأثيره على الحفاظ على الوظائف العقلية. وقد ربطت تلك الدراسات أنواع محددة من الغذاء ومدى فائدتها للدماغ من خلال محافظة وحماية الخلايا.

ومع تقدم العلم وأجهزة المسح المغناطيسي استطاع هؤلاء العلماء مشاهدة التغير الواضح في شكل الدماغ عند من اتبعوا أنظمة غذاء محددة وقياس دقيق لهذا التأثير وكذلك لاحظ الباحثين في هذا المجال أهمية وقت تناول الغذاء والربط كذلك من نوعية الغذاء والرياضة كذلك في تقوية هذا التأثير الإيجابي على مادة الدماغ.

في هذا الفصل سوف استعرض ثلاث طرق لحماية الدماغ من خلال:

- 1) اختيار الغذاء المقوي للخلايا والابتعاد عن الأغذية أو النوعية من الغذاء التي تتواجد بها مواد تضر تلك الخلايا الدماغية
- 2) كمية الدهون التي نتناولها وما هو النافع والضار.
- 3) الفيتامينات التي تحمي تلك الخلايا وتحافظ عليها من عوامل تقدم العمر.



إن التراكمات المعدنية في خلايا الدماغ من جراء تناول بعض السوائل والأطعمة التي تكون بها بعض المعادن بنسب مرتفعة تسبب تراكمات وترسبات في خلايا الدماغ يؤدي إلى التأثير على أداء تلك الخلايا وما تقوم به من وظائف.

المياه الملوثة أو التي تمر بأنايب تجعل نسبة النحاس عالية في الماء مما يؤدي إلى ترسبها في خلايا الدماغ على شكل مادة ألبيتا أميلير وهي مكون الرئيسي لترسبات المخ والتي تؤدي إلى مرض الزهايمر أو ما يسمى بالخرف وكذلك الكميات التي تزيد عن معدلها الطبيعي كتناول كميات كبيرة من الحديد أو فيتامينات كالزنك والتي تساعد على تكوين تلك الترسبات في مادة الدماغ مع النحاس كذلك الأغذية التي تحمي الدماغ كالدهون التي هي إحدى المكونات الرئيسية لمادة الدماغ فأنواع الدهون المهدرجة والشحوم المشبعة تقوم بالترسب في الشرايين الصغيرة في جميع أجزاء الجسم وخاصة الشرايين المتناهية في الصغر والموجودة بين خلايا الدماغ فتؤدي إلى تصلبها وتضييقها مما يجعل تدفق الدم إلى تلك الخلايا يضعف فيقل أداء تلك المنطقة من الدماغ التي يغذيها هذا الشريان الذي أصبح يضيق بفعل ترسب تلك الدهون فيفقد الشخص المصاب بتصلب الشرايين مع مرور الزمان بعض القدرات العقلية والتركيز بسبب ضعف تلك الأجزاء من الدماغ، مما يجعل التقليل من أكل الأطعمة الغنية بالدهون وخاصة المشبعة يحمي الدماغ والشرايين من هذه الترسبات والإكثار من الخضروات والأطعمة النباتية وكذلك الفواكه تحمي مادة الدماغ وتعمل على حماية الدماغ والشرايين من عوامل الأكسدة التي تعملها تلك الأطعمة الغنية بالدهون الحيوانية والدهون المعالجة أو ما تسمى الزيوت المهدرجة.

توجد هذه الدهون الضارة في الأجبان والزبدة وأنواع الحليب والألبان والأيس كريم تحتوي على نسب عالية.

بينما تأتي الأطعمة كاللحوم من الأبقار والأغنام وكذلك الدجاج يوجد بها نسب أقل.

وهذا ما نطلبه من القارئ التقليل قدر الإمكان من هذه الأطعمة لما لها من آثار سلبية على الشرايين ومادة الدماغ خاصة عندما تجتمع المستويات العالية في الكولسترول والمعادن النحاس والحديد والزنك والتي تعمل مجتمعة على تكوين مواد تترسب في مادة الدماغ مما يؤدي إلى ضعف أدائه.

بينت دراسة في ولاية شيكاغو إن من يزيد تناوله من هذه الدهون عن (25) جرام لمدة (4) سنوات يوميا تزيد نسبة إصابته بالخرف أو ما يسمى الزهايمر مقارنة بالأشخاص الذين يتناولون نصف هذه الكمية. في المقابل استبدال تلك الدهون بدهون نباتية كزيت الزيتون يقلل من الإصابة بالخرف.

أطعمة تساعد على الحفاظ على عقلك:

فيتامين (E):

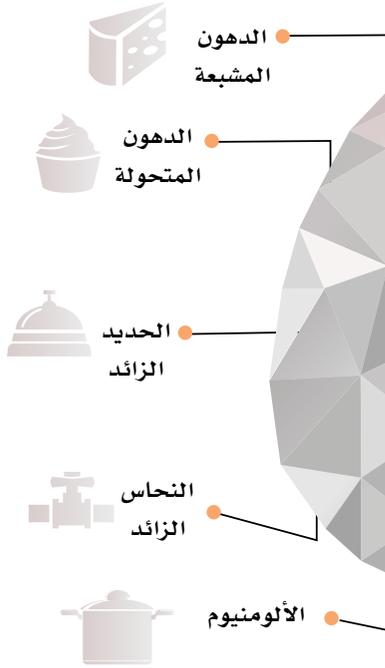
فيتامين (E) يساعد على التخلص من عوامل الأكسدة والتي تؤثر على الخلايا لتجعلها عرضة لترسبات المواد الضارة. لكن يجب الحصول على هذا الفيتامين من المصادر الطبيعية وليس على شكل فيتامينات مصنعة. وقد وجدت الدراسات أن كبار السن الذين يقل مستوى هذا الفيتامين لديهم بنسبة (25%) من المستوى الطبيعي يصابون بالخرف.

الفيتامين (E) المصنع يحتوي على عنصر الألغا فقط بينما الفيتامين (E) المأخوذ من المواد الغذائية نحصل منه على العنصر الآخر قاما (gama) وبدون هذا العنصرين لا يعمل على مقاومة الأكسدة. ويمكن الحصول عليهما من خلال الأطعمة كالمكسرات بأنواعها والسبانخ والمانجو والأفوكادو.

الهوموسيستين:

مادة الهوموسيستين وهي تعمل مع المعادن لتؤثر على مادة الدماغ وهي مادة يكونها الجسم وتتراكم مع السنين وللحد من أضرارها على مادة الدماغ هذه الفيتامينات تقلل من تأثيرها الضار (Folat), (B12), (B6) مشتقات فيتامين (B) وفي حالة نقصان تلك الفيتامينات فإنك معرض للضرر الذي تسببه مادة الهوموسيستين مما يؤثر على مهاراتك العقلية كالذاكرة وسرعة الاستجابة. الأطعمة التي تحتوي على هذه الفيتامينات هي جميع الأغذية الطبيعية ذات الألوان الداكنة كالطماطم والخضروات والفواكه وجميعها تحتوي على نسب طبيعية من هذه الفيتامينات.

مهددات الدفاع:



مواد تحمي الدفاع:



لطانة زائفة:



قائمة الطعام التي تساعد العقل:

من خلال الالتزام بقائمة من الأغذية نستطيع بإذن الله أن نحمي عقولنا من تأثير الزمن، وكذلك نقوى أداؤها، إنك لا تحتاج إلى عدة قوائم من الطعام كل قائمة مخصصة لمحاربة -على سبيل المثال- الدهون وقائمة أخرى للحصول على الفيتامينات وأخرى للتخلص من المعادن الضارة للدماغ. بل هي قائمة واحدة يسهل اتباعها لتغطي كل هذه الأهداف التي تريد تحقيقها لصحة أفضل في الدماغ وأداء العقل وحمايته طوال العمر.

وهذه القائمة تتميز بأنها متنوعة ولا ترتبط بنوعية واحدة من الغذاء الذي غالباً ما نقوم بتكراره بشكل يومي مما يقلل فرصنا للحصول على الفيتامينات والدهون المفيدة وهذه المواد التي تحمي الدماغ وتوفر له أرقى أنواع تتواجد في الخضروات والبقوليات وتتناقص في المشتقات الحيوانية فكلما كان طعامك يحتوي على نسبة أعلى من الخضروات والفواكه الطازجة وقللت من الأطعمة المعلبة واللحوم الحيوانية كنت أكثر حصولاً على نوعية الغذاء المفيد للدماغ وبقية اجزاء الجسم، أربعة أنواع من الأغذية حاول أن تكون النسبة الأعظم في كمية ماتتناوله بشكل يومي لأن الفائدة سوف تعم على بقية اجزاء جسمك وخاصة ممن يعانون في الوزن الزائد او مرض السكري.

1) الخضروات الطازجة بأنواعها المختلفة والتي كما ذكرت سابقاً تتميز بألوان داكنة مثل: الطماطم ، الجزر، البروكلي ، الورقيات لأنها تحتوي على سعرات حرارية قليلة لكن جميع الفوائد الغذائية كالفيتامينات والأملاح الضرورية لجسمك ومضادات الأكسدة تتركز بهذا النوع من الغذاء.

2) الكربوهيدرات كالقمح والرز والبقوليات لاحتوائها على المواد الغذائية إضافة للكربوهيدرات تحتوي هذه الأنواع على الألياف والفيتامينات ومضادات الأكسدة والكالسيوم والبوتاسيوم التي هي ضرورية لمقاومة الكثير من الأمراض. فالبوتاسيوم الذي نحتاجه بشكل يومي لانحصل عليه بالكمية الكافية من خلال الأغذية المعتادة لأن البوتاسيوم ونقصه له علاقة بكثرة الجلطات الدماغية لا قدر الله.

3) الفواكه: خاصة الحمضيات وكل أنواع التوت سواء الأحمر أو الأسود لما لها من خاصية عالية في الأكسدة.

هذه الأغذية بأنواعها المختلفة كالهواء المنعش لمادة الدماغ لما لها من فوائد غذائية من مصادر غير حيوانية مما يحصل بها الفائدة الكبرى للدماغ وبقية الجسم.

خلط هذه الأنواع من الخضروات أو الفواكه مع أنواع الحبوب والبقوليات مع بعض الزيوت الطبيعية النباتية كزيت الزيتون والزيوت النباتية الغير مهدرجة ينتج منها عدة أطباق غذائية متنوعة ولذيذة وذات قيمة غذائية عالية.

4) بعض الأطعمة تساعد على إنقاص الكوليسترول في الدم والذي يسبب ترسبات في جميع شرايين الجسم وخاصة المتناهية الصغر والتي تكثر في الدماغ فالشوفان وبعض أنواع المكسرات كالبنندق تساعد على إنقاص وتقليل مستويات الكوليسترول، كذلك بذرة الكتان التي تحتوي على مواد مضادة للأكسدة تقلل مستويات الكوليسترول.



كيف تقي نفسك من الجلطات الدماغية؟

كل مانأكله في غذائنا اليومي لانحصل منه على الكمية المطلوبة من الألياف والتي أثبتت الدراسات أهميتها من الوقاية من الجلطات وخاصة ماتسمى بالجلطات الصامتة نظراً لصغر حجم الجلطة والمنطقة المتأثرة بها فلا تظهر أعراض كالضعف أو عدم القدرة على الحركة لكن تظهر على شكل قلة في الأداء العقلي للشخص مع الزمن وكما ذكرت سابقاً تتركز الألياف في المنتجات النباتية وخاصة الطازجة.

- ❖ (7) جرامات من الألياف تقلل نسبة الجلطات الصامتة بنسبة (7%).
- ❖ مادة البوتاسيوم والتي توجد في كثير من الخضروات تقلل بنسبة (21%) من الاصابة بالجلطات .
- ❖ الحمضيات تحتوي على مادة (Hesperidin) التي تزيد من تدفق الدم في الجسم وتوجد في عصير البرتقال والليمون، اضافة الى انها تقلل من ضغط الدم.
- ❖ الإكثار من الأغذية النباتية لأنها تحتوي على مضادات الأكسدة والتي تهتم مادة الدماغ وبقية الجسم بنسبة (64) صنفاً من الأطعمة التي مصدرها الحيوان.
- ❖ تستطيع بإذن الله أن تحمي نفسك من مرض الخرف أو الزهايمر من خلال تقليل نسبة الكولسترول وضغط الدم، في حالة ضغط الدم الطبيعي أنت تقلل نسبة الخطر إلى (9) أضعاف ممن لديهم ضغط دم عالي وكذلك تقليل الكولسترول فتقلل الخطر بنسبة الضعفين، حيث بينت الدراسات أن الأكل الذي يحتوي على كولسترول مشبع يجعلك (60%) أكثر عرضة لنقص المهارات العقلية.
- ❖ الأشخاص الذين يشربون عصير الفواكه الطبيعي وبدون إضافات وعصير الخضروات بشكل مستمر لديهم (76%) نسبة حماية من الزهايمر مقارنة بمن لا يتناولون الفواكه والخضار بشكل كاف.
- ❖ الزعفران بينت الدراسات أن لديه قدرة على تحسين أداء الدماغ والمهارات العقلية ممن يعانون الخرف.

الخاتمة

هذا هو دماغك وهذا مختصر شديد للطريقة التي يعمل بها عقلك، هذا الجزء الصغير مقارنة ببقية أجزاء جسمك لكن الشدائد الأهمية في التحكم بكل ما يصدر منك.

العلم الحديث يكتشف يوماً بعد يوم أغاز عمل هذا الجزء وفي كل مرة نعرف فيها الكيفية التي بها نغضب وبها نتسامح وبها نحب، وحين نشترى والطريقة التي تكونت بها عاداتنا وكيف تختلف أدمغتنا بالحجم أو عقولنا بالعمل في مراحل عمرنا منذ الطفولة إلى الكهولة.

نبتسم أو قد نضحك مستغربين كيف أن أقرب جزء منا لا نعرف أسرارهِ إلا بشكل يسير وإذا كنا نملك الإرادة والحكمة نستغل هذه المعلومات لتغيير طريقة حياتنا، حيث نستطيع أن نغير قراراتنا ونتحكم بها بشكل أفضل معتمدين بعد الله على هذه المعلومات لتكون لنا المحفز على ما نريد تغييره من الطريقة التي ننظر بها إلى الناس.

كل ما أتمناه وما حفزني على القيام بهذا المجهود المتواضع أن كل معلومة تلقيتها عبر القراءة تصبح شيئاً آخر عند تطبيقها، وقد تساءل القارئ ما الفرق بين المعلومة أي أن؟ (Knowledge) والمعرفة (noitamrofni) المعلومة تقرأها وتضعها في خانة مركز المعلومات لكن عند حفظها في مركز المعرفة بحيث يصبح لها تطبيق وتأثير على حياتك وطريقة تفكيرك تصبح معرفة.

وقد يتساءل القارئ كيف تتغير المعلومة لتصبح معرفة؟ لكي أوضح طريقة تحويل هذه المعلومات التي تخص الدماغ والطريقة التي يعمل بها العقل، نستذكر فصل السعادة وكيف توصلنا عبر الحقائق العلمية بأنها عبارة عن مهارة يتم تطويرها.

الكيفية التي تستطيع فيها تطوير وتطبيق حقائق السعادة هي طرح أسئلة يومية على نفسك بنهاية اليوم عن مستوى سعادتك والطرق التي يتم ذكرها حول محفزات السعادة مثل: كتابة وتذكر ما تتعم به بشكل يومي على سبيل المثال (نعمة العقل، نعمة الأولاد، نعمة الصحة، نعمة الحواس وهكذا).

عندما تقوم بهذا النشاط الروتيني فإنك تطور وصلة عصبية خاصة تقوي منطقة السعادة في دماغك. أما في فصل التسامح، اسأل نفسك يوماً هل أحمل أي حقد أو ضغينة على شخص سبب لي الأذى أو خدعني؟ تذكر بعدها فوائد التسامح وكذلك أضرار عدم التسامح، هذا السؤال البسيط قد يقوي لديك مركز التعاطف والروابط العصبية الخاصة بمراكز التسامح داخل دماغك، مما يحفزك على التسامح وبهكذا تكون قد حوّلت ما قرأته في هذا الكتاب من معلومات إلى معرفة.

ومن ناحية أخرى، أثبتت الدراسات أن نسبة ما يتبقى من معلومات في الذاكرة سواء كانت المعلومات مقروءة أو مسموعة لا تتعدى 20% إلى 80%. ولكي تحافظ على ما قرأته عليك بتطوير قائمة لأهم المعلومات التي أثرت بك. بهذه الطريقة ترفع النسبة إلى (40%) وعندما تقوم بالتحدث بها أمام اصدقائك أو زملائك فإن نسبة بقاء تلك المعلومات تزيد إلى (70%).

أتمنى أن أصبح أنا وأنت شركاء في نشر هذه المعلومات وجعلها معرفة غير فيها أنفسنا والآخرين نحو الأفضل.

في الختام أدعو الله أن أكون قد قدمت لك معرفة وإن لم تكن معرفة، فالمعلومة عندما تشاركها مع شخص آخر وحين يستفيد منها تصبح معرفة، فكما قيل:

(رُبَّ مبلغ أوعى من سامع)

تم بحمد الله الإنتهاء من هذا الكتاب في اليوم السادس من شهر إبريل من العام (2017 م) وحرصت أن أكتب هذا الكتاب في عدة أماكن فجزء منه كُتب في المنزل والمكتبة وفي البراري خاصة في منطقة حائل، وكُتب منه وأنا على ارتفاع ٥٣ ألف قدم في الطائرة وفي السفينة، كما كُتب في عدة بلدان.

السبب في ذلك أنني كنت إنساناً غير ملتزم ومؤلفاً مبتدئاً ((غشيم)) وكذلك كنت أحاول أن أربط بين المكان وتأثيره على العقل.

أشكر لكم صبركم وأدعو الله أن أكون قد قدمت لكم شيئاً يحفزكم على فعل الخير ونشر الحب والتسامح ومحاربة الغضب والطمع والإدمان.

تعريف المصطلحات

هذه إضاءة لبعض المصطلحات المستخدمة في هذا الكتاب للمساعدة على فهم المعلومات الواردة فيه:

الدماغ: المقصود به هو الشكل المرئي له، والمتكون من عدة أجزاء كالقحف الأمامي والخلفي والجانبى والسفلى من الدماغ، وكلنا نشترك في مكوناته ولا نختلف بشكل التشريح للدماغ، وهو مكون من الخلايا التي يصل عددها إلى تريليونات الخلايا، وترتبط فيما بينها بروابط تصل إلى (500) رابط في كل خلية، أي إننا نملك شبكة تزيد عن (750) ترليون وصلة تختزن فيها المعلومات.

العقل: مجموع العمليات الذهنية والإدراكية التي ينفذها الدماغ، وهذا ما نختلف فيه فيما بيننا فكلنا نمتلك الدماغ ذاته، لكن لكل عقل خصائصه الفريدة.

وللتوضيح تخيل: عزيزي القارئ على سبيل المثال عندما تشتري جهاز حاسوب يتكون من القرص الصلب ولوحة المفاتيح والشاشة وهذا ما أشير إليه بالدماغ، وعندما تضع البرامج ولغة البرمجة والتطبيقات فإن كل حاسوب سيؤدي هذه المهام بناء على البرامج والتطبيقات التي وضعتها فيه، وهذا ما أشير إليه بالعقل. ومن هنا كل عقل يعمل بطريقة مختلفة عن الآخر بناءً على ما كونه من روابط بين تلك الخلايا العصبية أثناء التعلم والتجربة والمشاهدة.

حتى الأطفال التوائم يختلفون في التشبيكات العصبية عن بعضهم البعض، وهذه التشبيكات، كلما كانت كثيفة في منطقة ما، زاد براعة وسرعة في عمل تلك المنطقة وهذا ما توصل له العالم «هوارد جارندر» (Howard Gardenr) عندما قام بتقسيم أنواع الذكاء إلى عدة أقسام فيما يسمى بـ (نظرية الذكاءات المتعددة)، فكلما زادت الروابط العصبية في منطقة معينة من الدماغ زادت القدرة والأداء، وهذه الأقسام هي:

الذكاء اللغوي: هو القدرة على استعمال اللغة والحساسية للكلمات، ومعاني الكلمات ومعرفة قواعد النحو والقدرة على معرفة المحسنات البديعية والشعر وحسن الإلقاء، والقدرة على نقل المفاهيم بطريقة واضحة، والأشخاص الأذكياء لغوياً هم الشعراء والخطباء والمذيعون.

الذكاء المنطقي (الرياضي): أي قدرة الشخص الرياضية والمنطقية والتفكير المجرد وحل المشكلات، والأشخاص الأذكياء رياضياً هم علماء الرياضيات والمهندسون والفيزيائيون والباحثون.

الذكاء الموسيقي: وهو القدرة على تمييز الأصوات والإيقاعات، ونجد أن منطقة السمع لدى أصحاب هذا الذكاء فيها روابط أكثر من الأشخاص الذين لا يملكون هذا الذكاء.

الذكاء الجسدي أو الحركي: هو قدرة الشخص على التحكم في حركات جسده وعضلاته، مثل السباحين، والبهلوانات، والممثلين.

الذكاء الاجتماعي: هو قوة الملاحظة ومعرفة الفروق بين الناس وخاصة طبائعهم وذكاءهم وأمزجتهم ومعرفة نواياهم ورغباتهم، وهذه صفات رجال الدين والسياسة المتصفين بالفراسة وسعة المعرفة.

الذكاء الشخصي الداخلي: وهو قدرة الشخص على تشكيل نموذج دقيق وواضح من نفسه واستعمال هذا النموذج بفاعلية في الحياة في مستوى أساسي، ومعرفة مشاعر المتعة والألم، وهذه صفات العلماء والحكماء والفلاسفة.

حالة الوعي: وهي ترمز إلى كل ما نقوم به من أمور حياتية بمحض إرادتنا خلال أوقات اليقظة، وهي أوقات نكون حاضرين بها، وهي ما يشير إليها القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿ مَا جَعَلَ اللَّهُ لِرَجُلٍ مِّن قَلْبَيْنِ فِي جَوْفِهِ ﴾ وهي تمثل التركيز على عمل معين بحد ذاته وكمية من المعلومات في كل لحظة لا تتجاوز (2000) بايت كالحديث أو القراءة أو حل مسألة ما.

حالة اللاوعي: وهي ترمز إلى كل ما نقوم به سواءً أ كنا في حالة اليقظة أم كنا في حالة النوم العميق بدون وعي منا، وهي تمثل الجزء الأكبر بما يقوم به العقل فهي مسؤولة عن تحديد دقات العميق بدون وعي منا، وهي تمثل الجزء الأكبر بما يقوم به العقل فهي مسؤولة عن تحديد دقات القلب حسب حاجة الجسم والتنفس والهضم والشعور بالبرد وجميع الحواس وكذلك النظر وكل ما قد يخطر بمخيلتك، حيث تملك هذه الحالة قدرة هائلة على عمل بلايين من العمليات في الجسم، ولك أن تعلم أن هذا الجزء يتعامل مع (4) بلايين بت، أي أن قدرتنا في حالة الوعي تمثل (5) مليون بالمئة من قدرة عقلنا اللاواعي.

الفص الأمامي (الجبهي) Frontal lobe

Amygdla: منطقة اللوزة وهي جزء من الدماغ تقع داخل الفص الصدفي من الدماغ.

نيورون: خلية عصبية.

Bit: أصغر وحدة حاملة أو ناقلة للمعلومة.

هرمون الإندورفين: مادة يقوم الجسم بإفرازها طبيعياً أثناء مواقف كثيرة يتعرض لها الإنسان ومنها التجارب السعيدة والإيجابية.

مادة التربتوفان: من الأحماض الأمينية الأساسية، التي يستخدمها الجسم لإنتاج النياسين وفيتامين (ب) المهمين لعملية الهضم، كما يساعده على إفراز هرمون السيروتونين، الذي يلعب دوراً كبيراً في تحسين المزاج، وخلق شعور من الرفاهية والاسترخاء.

هرمون السيروتونين: أحد الناقلات العصبية ويلعب هذا الهرمون دوراً مهماً في تنظيم مزاج الإنسان لذا يسمى أيضاً بهرمون السعادة.

هرمون الكورتيزن (الكورتيزول): يفرز استجابةً للإجهاد أو نتيجة الضغوط النفسية أو الخوف المزمن.

أدرينالين: هو هرمون وناقل عصبي تفرزه غدة الكظر وهي تقع فوق الكلية وهو يعمل على زيادة نبض القلب وانقباض الأوعية الدموية، ويُفرز عند حدوث الأشياء المفاجئة وحالات الهلع والخوف.

الدوبامين: مادة كيميائية تتفاعل في الدماغ لتؤثر على كثير من الأحاسيس والسلوكيات بما في ذلك الانتباه، والتوجيه وتحريك الجسم. ويؤدي الدوبامين دوراً رئيساً في الإحساس بالمتعة والسعادة.

هرمون التستوستيرون: هو هرمون موجود لدى الذكور. ويُفرز عند الذكور من الخصيتين بكميات ضئيلة لدى الجنين قبل ولادته وهو في داخل الرحم، ومع الولادة تتوقف الخصيتان عن إنتاج هذا الهرمون حتى سن البلوغ ليعود الإنتاج مرة أخرى بكميات كبيرة.

هرمون الأستروجين: ينتج هرمون الأستروجين طبيعياً عند الذكور والإناث، لكن يتم إنتاجه بشكل أكبر عند الإناث؛ فيتم إنتاجه بكمية كبيرة من المبايض، والمشيمة وبكمية أقل من الغدة الكظرية والكبد والثدي والأنسجة الدهنية.

هرمون الاكسايوسين: يسمى أيضاً بهرمون الحب، ويتم إفرازه عند جميع البشر في حالات عديدة على الصعيد الجسدي والنفسي والاجتماعي، كما يُفرز عند إرضاع الأم لطفلها.

هرمون فازوبرسين: يلعب هذا الهرمون دوراً مهماً في عملية النزعة لتحقيق التوازن أو الاستقرار في الظروف الفيسيولوجية الطبيعية في جسم الإنسان، كما يؤثر في تنظيم مستوى كلٍّ من الماء والغلكوز والأملاح.

المراجع الأساسية

- Hoggard, L.(2005). How to Be Happy. London: BBC Books1
- Tolle, E. (2005). A New Earth: Penguin
- Dunn,E. Norton. M. (2015). Happy Money. New York, NY Avenue of the Americas
- Rezek, C. (2012). Brilliant Mindfulness . London: Pearson
- Harris, B. (2002). Thresholds of the Mind. USA: Centerpointe Research Institute
- Sood, A (2010). Train your Brain, Engage your Heart,
- Transform your Life : Morning Dew Publications
- Goleman, D. (2013). Focus . London: Bloomsbury Publishing
- Fredrickson, B. (2009) . Positivity. USA: Crown Publishers
- Gilbert, D. (2006). Stumbling on Happiness. USA: Vintage Books
- Gladwell, M. (2208). Outliers . . New York, NY: Back Bay Books
- Hay, L. (1984). You Can Heal your Life .USA: Hay House
- Chopra, D. (2010). The Soul of Leadership. USA: Harmony Books
- Chopra, D. (2003). The Spontaneous Fulfillment of Desire. USA: Three Rivers Press
- Gladwell, M. (2000). The Tipping Point. USA: Little Brown
- Csíkszentmihályi, M. (1990). Flow: Harper Perennial
- Duhigg, C. (2012). The Power of Habit: Random House.
- Medina, J. (2008). Brain Rules
- McGonigal, K. (2001). The Willpower Instinct : Avery
- Burnett, D. (2016). Idiot Brain : W W NORTON & Company Incorporated
- Medina, J. (2014). Your Best Brain: Teaching Company
- Duhigg, C. (2012). The Power of Habit: Random House

- **Lehrer, J. (2010). How You Decide : Paperback**
- **Amen, D. (1998). Change Your Brain.**
- **Muesse, M. (2011). Practicing Mindfulness : Teaching Company**
- **Lindstrom, M. (2008). Buyology: Doubleday**
- **Ratey, J. (2008). Spark: Penguin Group**
- **Gladwell, M. (2005). Blink: The Power of Thinking Without Thinking : Back Bay Books, Little, Brown**
- **السعادة الحقيقية د. مارتن إي. بي. سليجمان**
- **How Not To Die**
- **Power Foods . for the brain.**

شكراً لقراءتكم

سعيًا منا لإثراء المحتوى بمزيد من القصص والحقائق، نرحب باستقبال جميع المشاركات والمقترحات والآراء. كما يمكنكم متابعتنا والتواصل معنا عبر الوسائل التالية:

omydk : 

omydk : 

عقلك الذي لا تعرفه..! : 

omydk@outlook.sa : 

00966 11 2754176 : 

: المملكة العربية السعودية - الرياض 

