

#التغيير(11)#برنامج_أزمة_مفاهيم

#مفهوم_التغيير#الدكتور_يوسف_مسلم

#اختصاصي_العلاج_النفسي_والسلوكي

يوسف مسلم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. هذا برنامج أزمة مفاهيم ومحدثكم الدكتور يوسف مسلم وهذا اللقاء الاخير في سلسلة التغيير. وقد وصلنا الى عن بعض التطبيقات الحياتية حيث سنشير الى قضايا هامة جدا لها علاقة بمفهوم التغيير - [00:00:03](#) وابعاد مفهوم التغيير. لكن لكل من لم يشاهد السلسلة او يتابعها من البداية. نرجو ان تعودوا وتتابع من البداية حتى تكون المعلومة كاملة ووافية في هذه الحلقة التي سنقوم من - [00:00:33](#) خلالها بربط المفاهيم او المفهوم بشكل واضح ببعض التأثيرات والتطبيقات الحياتية كثيرا ما اثار مفهوم التغيير. الرغبة في تغيير الصفات النفسية. بل على العكس اذا تابعت مفهوم التغيير واول انطلاقة مفهوم التغيير فسنجد ان معظم من تحدث عن التغيير كان يقصد بداية - [00:00:53](#) انه نغير من صفاتنا النفسية. لكن هنا يأتي السؤال هل هذا ممكن؟ ام ان هنالك نوع من المبالغة عندما نتحدث عن تغيير الصفات النفسية. قد يكون المبالغة عندما نتحدث عن تغيير - [00:01:23](#) غير الصفات النفسية هي في تغيير بعض السمات التي جبلنا او كانت هي اساسية في طبيعة شخصنا يعني كثير من الناس يقول انه سيغير في شخصيته. وهذا غير دقيق نحن نغير في سلوكياتنا - [00:01:43](#) ومع المدة بعض السلوكيات قد تصبح عادات سلوكية جديدة. فتغيير الصفات النفسية الادق من نوع عندما يعني نتكلم ونقول انه بدي اغير في بعض عاداتي السلوكية وهذا ادق انه نغير بعض العادات السلوكية - [00:02:03](#) تأجير العادات السلوكية ممكن. لكن برضه في نقطة اساسية ومهمة انه لاي درجة تكون هذه العادات السلوكية لها علاقة بطبيعة بنيتنا الشخصية بالاصل. فمثلا بعض الناس الذي اعتاد على موضوع - [00:02:23](#) الخوف الزائد هل يمكن ان يغير ذلك؟ هذا يعود الى كثير من التفاصيل منها عندما كان طفلا هل كان يخاف لانه كل ما كانت الامور يعني قديمة وموجودة في بنيتنا النفسية من الاصل. كل ما كان تغييرها سيكون في تحدي اكبر - [00:02:43](#) وبحاجة لامور اكثر حتى نستطيع عمل هذا التغيير. لكن كما قلنا حتى لو كنا منا نغير بعض الصفات النفسية واللي قلنا الادق منها تغيير العادات السلوكية اللي قد تكون غير مرضية لنا او - [00:03:05](#) فعليا تعيق حياتنا فلنتحدث عن التأثير. كيف نؤثر على هذه الصفات كيف نؤثر على هذه العادات حيث ان مجموع التأثير ينتج التغيير بكثير من امور التدريب وآآ امور آآ الحديث التحفيزي - [00:03:25](#) انه آآ كان هنالك استدلال زائد في موضوع التغيير بموضوع الكسب المادي. فهذا الشخص يعني دليل انه قوته وامكانياته على احداث التغيير هو استطاع ان يكون مليونيرا. او استطاع ان يكسب ثروة - [00:03:54](#) وهذا بصراحة عبارة عن استدلال مضلل. مضلل جدا. لانه موضوع انه الشخص قدر يحقق لا يعني بالضرورة انه فعليا استطاع احداث تغيير حقيقي. لاجل ذلك للي بتابع او تابع مسبقا موضوع - [00:04:14](#)

التدريب وموضوع التحفيز اللي بيتحدث وبيستدل دائما بالمكاسب المادية. كان كثير من الحديث كانه يدعوك ان ان تكون منتج انك تكون كانك انت منتج حتى تستطيع ان تسوق بضاعتك. لكن ما نقول كن منتج لا منتج. انت مش - [00:04:36](#)

بحاجة تكون منتج. انت بحاجة تكون منتج. وهذا الفرق الدقيق والاساسي. لانه الاستدلال بالكسب المادي هو عن استدلال مضلل غير دقيق بخصوص القدرة او الامكانية او حصول التغيير في بعض الاحيان وقع بعض الناس في موضوع التطلب الزائد. في ناس متطلبين ومهما احدثت - [00:04:59](#)

من تغيير يطالب باكثر فهو متطلب. وهذا نجده احيانا بالامر تكون الام وينتشر بين الكماليين اكثر يعني ليسعون الى الكمال الزائد عن الحد. فتكون الام متطلبة مهما فعل ابناءها. بامكانكم تكونوا احسن. او تقارنهم - [00:05:29](#)

اخرين ومعنى المقارنة انه غيرك احسن منك. هنا يعني في لعبة نفسية بسيطة دائما بحكيها انه هل هذا الشخص اللي بتقارني فيه. انت بتقارني بصفة من صفاته ولا بتقارن كل ما في - [00:05:53](#)

بطبيعتي بكل ما فيه. لانه لو صار مقارنة كاملة متكاملة بين شخصين بكل ما فيهم. سنجد في الكل في ايجابيات وسلبيات لا احد يعدم من الايجابيات ايضا حتى لو ظهرت منه سلبية. وبالتالي ما هو المنتج - [00:06:13](#)

او الناتج عن المطالبة الزائدة باحداث التغيير. ما هو المنتج للمطالبة الزائد من الزوج بانه زوجته تتغير وتغير وتغير واكثر واكثر. وخصوصا لما يكون التغيير مش في عادات سلوكية سلبية - [00:06:33](#)

احنا لو كان في شخص عنده عادة سلوكية سيئة وتطالبه بتغييرها هذا ممكن. لكن الاصعب تغيير الصفات النفسية او احداث تغيير عميق في طبيعة تصرفات هي اعتاد عليها الشخص لفترة طويلة. وهي ما فيها - [00:06:52](#)

اه منظور نحكي حلال ولا حرام. ان كان الشخص يجترح حرام او حرمان. لأ مطلوب منه انه يبحث عن التغيير. لكن احيانا بعض الامور هي انه الشخص شايف انك هيك ممكن تكون افضل - [00:07:12](#)

وبالتالي هذا احيانا بيصير ايضا المعلم اللي بيطلب من طلابه. من المجتمع اللي بطالب بعض افراده باحداث التغيير. لكن هون بنرجع وبنحكي ما هو ثمن التطلب الزائد؟ حتى تفهموني اكثر - [00:07:27](#)

انا ما بتحدث برجع وبحكي عن نقطة انه تغير العادات السلوكية السيئة. ما بحكي عن انه اذا شخص عماله بيمارس بعض الذنوب انه يتوقف عنها. لا لا لا. هذه الفئة غير داخلي في الشريحة اللي بحكي عنها الان في - [00:07:44](#)

موضوع التطلب الزائد. هذا بالعكس ليس تطلبا زائدا. هذا توجيه هذا ارشاد. هذا اخذ باليد. هذا نصيحة تطلب الزائد بانه بعض الامور اللي بتصير الطالب فيها زي الام اللي ابنها معدله خمسة وتسعين ولما بتجيب شهادته بتحكي له الخمس على - [00:08:04](#)

اللي ضايلين وين راحوا؟ او الزوج اللي بتكون زوجته بتعمل المستحيل حتى ترضيه ومع ذلك بروح لتفاصيل بسيطة وصغيرة وبضل اريدها باخريات او الطلاب طالب ببذل جهد في المدرسة. جهد كبير و بضلهم يحسوا انه لأ المدارس الاخرى هي - [00:08:24](#)

افضل منا ممكن تكونوا افضل او المجتمع وبعض افراد المجتمع اللي دايم بشعرك انه في مجتمعات احسن منا بكثير وهدول كلهم بيتجاهلوا امر هام جدا. الا وهو انه التغيير لاحداث التغيير. هذا يحتاج - [00:08:47](#)

الى جهد وقد تكون يعني بالخلطة اللي انت موجود فيها بايجابياتك وسلبياتك الحالية بما انها بعيدة عن الذات السلوكية السيئة بما انها بعيدة عن اقتراح و اجتراف الذنوب قد تكون شخص جيد جدا. تمام؟ لكن التطلب الزائد - [00:09:06](#)

ايد معناه ضغط ودفع نفسي اتجاهه سلبي للاسف. كيف ممكن يكون سلبي شفتنا كثير من الطلاب اللي كانوا يهتموا كثير. التطلب الزائد دفعهم ليهملوا المادي. مهو شو ما عمل مش حيوصل لارضائه - [00:09:26](#)

معلمه او مش هيوصل لارضاء اهله. ولما بتجيب تمنية وتسعين بقولوا له وين راحت العلامتين. فالافضل انه ما يدرس. فبالتالي بصير في دفع نفسي باتجاه سلوك سلبي. وللأسف لما يقصر مرة ومرتين بحس انه فعليا راح عن كايمل وما هو متبهدل على كل الاحوال يعني - [00:09:46](#)

بروحا كاهل حمل ثقيل. وبلاقي انه بالآخر اللي كانوا يدفعوا دفع اتجاه انه يكون احسن. ما عملوا هالاشي الكبير فعلى الاغلب على

الاعلم بسلوكنا البشري احنا منمبل للراحة. فهيك ربح حاله من عبء وشبح الدفع الدائم - [00:10:06](#)

باتجاه انك تكون افضل الزوج او الزوجة في المقابل احنا ضربنا مثال عالزوجة خلينا نحكي عن الزوج. الزوج اللي دائما بتحسس جوزها انك مقصر وممكن تنتج اكثر تعمل اكثر تسوي اكثر وانا هون برجع و بحكي احنا بنحكي عن الفنة اللي هي بتكون عاملة واجباتها. بالاصل مش مقصرة لكن اللي حوالبه عندهم تطلب زائد - [00:10:26](#)

لذلك سميناه التطلب الزائد. ممكن توصل لمرحلة من المراحل مع زوجها انه خلص هذا اللي عندي وهذا يسيء للعلاقة الزوجية. فلما يوصل لحد اه ويوقف هذا النوع من الابتزاز سواء الزوج او الزوج الابتزاز العاطفي انه لازم تعمل لازم تكون احسن لازم تنتج اكثر ويتوقع - [00:10:49](#)

قف هذا الشيء لانه خلص الطرف الثاني اه انت وضعت له حد ممكن تلاقي حالك في دائرة الراحة الجديدة انه انت اوقفت التطلب بالعكس هداك يخليك تتراجع تمام مش تتقدم وتعمل اشي جديد. فعليا ليش اضلني انا اغير؟ طلع الاسهل اني اسكت الناس ويتوقفوا عن انه يطلبوا مني اني - [00:11:09](#)

تغير او انتج اكثر بالعكس لما سكتوا لقيت انه فعليا الافضل اني اكون انا كمان بمنطقة من مناطق الراحة وما ابذل جهد زائد لانه لما بذلت جهد زائد عملت كل اللي عندي ما خلصت من انتقاد من متابعة من ازعاج لكن الان انا مرتاح - [00:11:32](#)
وبقدر حتى اتراجع شوي وانا مرتاح فبوصل لمنطقة الراحة. المجتمعات اللي بتكون متطلبة في الواجبات نجد ذلك مثلا مثلا. فالتطلب من الناس انه يعني مثلا اه في موضوع الاقبال عالزواج والشباب انك انت لازم ما تكون اقل من غيرك - [00:11:52](#)
وهذا التطلب بانه الشخص يوصل لدرجات عالية من التغيير ماديا اه سلوكيا قد يكون محبط لدرجة انه هدول الشباب ممكن يلجأوا يعني اذا الى ترك امور الحلال لانه صار الحلال متعب - [00:12:17](#)

حب لهم دايمنا انا بحكي للاسف انه في مجتمعاتنا ضريبة الحلال غالية. يعني تعال مثلا عالبنوك المعاملات ممكن تكون من اصعب المعاملات في بعض البنوك. تمام؟ وبيجي بقول لك مش بدك تاخذ حلال؟ طب هو انا مشان اخذ حلال لازم تغلبنى كل هالغلبة - [00:12:37](#)

تمام؟ في الزواج. طيب مش انت بدك تتزوج؟ ما لازم انت تخلص واجباتك. واحد اتنين ثلاثة اربعة. طب بس هذا الاشي اللي انت عمالك تطلبه هادا بعيق الزواج مش بسهل الزواج. طب مش انت بدك الحلال؟ في واضح انه مفهوم التطلب الزائد للتغيير - [00:12:57](#)

هو مرهق ومضني ومتعب لافراد المجتمع لافراد الاسرة اي من الزوجين اذا كان شخص متطلب. وبالتالي هون بنروح لفن زراعة الاحباط. في مجتمعاتنا مجتمعاتنا في قضايانا في موضوع تطورنا في موضوع الحياة اللي فيها نوع من الحداثة والتقنية. في موضوع الثقافة والحفاظ - [00:13:17](#)

موروث الثقافي وايضا التعامل مع الثقافات والانفتاح الثقافات في موضوع بروز ظواهر سلوكية سلبية في موضوع حفظنا على التاريخ وللحقوق ولكل هذا الكلام. في وسط هذا الكلام فيه فن في زراعة الاحباط - [00:13:47](#)
وهاي الجزء احيانا من الحرب خليني اسميها الثقافية. بدك تسميها الحرب النفسية بتستطيع. لانه وين فن زراعة الاحباط؟ انت مش

حتقدر تعمل اشي. يا اخي هاي قضايا كبيرة مش حتقدر تقدم اشي - [00:14:07](#)
تتوقع انت لو عملت غيرك من المجتمع حيعمل؟ يا اخي خليك بين هالناس ولا تغلب حالك زيادة. زي ما قالوا في المثل حط راسك بين يا قطاعي الروس. بالتالي حنتفاجأ انه في فن في زراعة الاحباط - [00:14:27](#)

فاما انه بيصير الشخص عنده دافعية عالية جدا اتجاه القضايا والامور الخاصة فيه. وهاي الدافعية اذا كانت زائدة عن الحد للاسف لانه امور التغيير واحداث التأثير بتاخذ وقت. فممكن سريعا ما يحبط الشخص او - [00:14:44](#)
حتى من غير ما يصير عنده دافع ممكن يصير فورا عنده احباط بانه مش حيستطيع يقدم او يعمل او يؤثر او انه حتى تأثيره البسيط هو مش هيفرق في الخارطة الكبرى للقضية او للمجتمع او لامور - [00:15:04](#)

الظواهر السلبية او مواضع اللي هي حقوقنا. سواء كانت حقوقنا في اوطان سلبت منا. او حقوق في الحفاظ على هويتنا ووجودنا وديننا. بالتالي فن زراعة الاحباط هو فن من فنون التعامل مع دافع التغيير. دافع التغيير. لاجل ذلك وضعناه في هذا الجانب. لانه دافع التغيير - [00:15:24](#)

دافع جميل وحكيما مشان يكون دافع التغيير الدافع حقيقي احنا بنوظفه في الاداء في التأثير. لكن اذا حتى فشلنا انه نوظفه في الاداء وبلشنا نشعر انه لن نستطيع تقديم شيء وسيكون من الصعب علينا - [00:15:54](#)

نقدم شيء او اذا قدمنا شيء مش حيفرق مش حيكون هنالك فارق كبير في الخارطة العامة فاحنا وصلنا الى زراعة الاحباط ولو تتابع قضايانا وبعض اللي بناس اللي بتشتغل على المجتمعات العربية سواء من الغربيين او من ابناء جلدتنا - [00:16:14](#)

المعنيين باجندة مختلفة تمام ستجد انه هم لديهم فن زراعة الاحباط. للاسف انه سوق التدريب اللي في البلاد العربية كان في جزئيا فن في زراعة الاحباط. لانه من خلال التحفيز العالي انك تستطيع التغيير ثم - [00:16:34](#)

تصطمم بالواقع والمحددات. كان اللي يصير عند الناس احباط عالي. وهذا بخيلنا نروح لقضية مهم ولية تغيير المتراكم عبر الاجيال. الزمن مهم. الزمن مهم لانه التأثير التراكمي بيحصل معه تغيير - [00:16:54](#)

من درجات ومهم في قضايانا المجتمعية انه نتنبه انه هذا التأثير المتناقل ممكن امتد عبر الاجيال ويكون في متابعة لهذه الجهود بحيث نحقق بعض القضايا المهمة في حياتنا باعادة حقوقنا السلبية بتثبيت هوية مهمة لافراد مجتمعاتنا - [00:17:14](#)

بتصدر الدين للحياة العامة بحيث يكون هو فعليا اه اه انطلق اللي بينطلق منه افراد المجتمع هذا التغيير لاحدائه يجب ان نفكر دائما بالاثر المتراكم عبر الاجيال زي الفلاح الشاطر اللي هو بكل بساطة ممكن كان عمره ستين او سبعين سنة فغرس غرساتك يعني غرسات صغيرة فيه - [00:17:44](#)

في في بستانه فسألوه يعني الله يعطيك العمر والصحة حتى لو بدك تعيش عشر سنين هدول بدهم ست سبع سنين يعني ممكن حتى ما تاكل من ثمرهم قال لا انا بزرع لاولادي. بزرع لاولادي ولاولاد ولادي. هذا اللي بصير في موضوع احداث التأثير - [00:18:14](#)

من المسؤولية الاجتماعية الملقاة على عاتقنا. من موضوع ان نخلف بعضنا بعضا انه ما نتوانى باي لحظة من اللحظات نزرع حتى لو بذرة ونعزز عند الاجيال القادمة. الاجيال اللي هي ممكن تكون اولادنا نعزز عندهم المتابعة. لهذا الزرع حتى ينبت شجرا - [00:18:34](#)

طيبا ونسأل الله انه تكون كل اشجارنا اصلها ثابت وفرعها في السماء. بهذا القدر نكون انهينا موضوع التغيير. وان شاء الله حنبلس بالحديث عن المقدره. في حلقات قادمة لكن اذا بتتركونا بالتعليقات ما هو تعريفك للمقدرة؟ وما هي قائمة المقدره كما تراه؟ اترك - [00:19:01](#)

كنا بالتعليقات على قناة اليوتيوب رأيك او مشاركتك ونراكم ان شاء الله في المجموعة القادمة حول المقدره. والان نستودعكم الله ونراكم ان شاء الله في حلقات قادمة. السلام عليكم ورحمة الله - [00:19:31](#)

طيب وبركاته - [00:19:51](#)