

الكتاب الأكثر مبيعا على مستوى العالم

”هذا الكتاب يجعلك مليونيراً“

BIRMINGHAM POST AND MAIL من موقع

الإخباريين



تصوير الأخ
@i_Haroubi

إنجح

من أجل نفسك

حرق قدراتك الكاملة من أجل
الوصول للنجاح والسعادة

ريتشارد ديني

مؤلف كتاب "البيع للوزن" الذي حقق أعلى مبيعات على مستوى العالم



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
For All & Everywhere

انجح من أجل نفسك

حرر قدراتك الكامنة من أجل
الوصول للنجاح والسعادة

ريتشارد ديني

 مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

**كلمات ثناء ومديح موجهة إلى ريتشارد دينى من
بعض الأشخاص العاديين - الذين ساعدهم
برسالته الموجودة فى الكتاب**

"لقد انتهيت من قراءة كتاب ريتشارد دينى لتوى،
ولا أجد سوى كلمة واحدة لأصفه بها -
عبقرى!"

"مارجريت جونز" - مقاطعة فايض، اسكتلندا

"أشكرك على هذا الكتاب، الذى وجدته
مذهلا ومحفزا بالفعل".

نيكولا فوكنر - مجلة إكزاكتيف بى إيه - تشيلمسفورد

"أولا - شكرا لك على تأليف هذا الكتاب.

ثانيا - شكرا لك على النصائح المنطقية والطبية الموجودة فيه؛
لقد نفذت العديد منها، لذا يمكننى أن أقول
وبصراحة إنها حقا مثمرة".

كارولين سيمبسون - سكرتيرة فى المجال الطبى - لندن

"بعدهما قرأت هذا الكتاب بالأمس، استيقظت اليوم وقفزت من السرير ورأسى
ملء بالأفكار وأشعر باللهفة للمضى قدما. إننى لا أكاد أطيق صبرا على أن
أطبق كل ما جاء فى الكتاب، أشكرك بشدة".

جين فوجرتى - مقاطعة ويلشاير

"لقد غير هذا الكتاب حياتى. بعد تجربة طلاق مريرة، وخسارة منزلى
وأطفالى، وضياع أموالى، قرأت هذا الكتاب وطبقت النصائح التى
وردت فيه. والآن تزوجت مرة أخرى وأصبح لى منزل جديد كبير
مع رهن عقارى بسيط وراتب يبلغ ٨٠٠٠٠ جنيه استرلىنى.
إن نصائحك قد آتت حقا ثمارها".

كيفن يانج - ليدس

انجح
من أجل نفسك

للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات مميّنة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونخفي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠١١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © Richard Denny, 1997, 2002, 2006.
All rights reserved.

كلمة الناشر

لقد بذلت كل المحاولات الممكنة لضمان أن تكون المعلومات التي يحتويها هذا الكتاب صحيحة ودقيقة في وقت مثوله للطباعة، ولكن المؤلفين والناشرين لا يمكنهم تحمل مسؤولية أي أخطاء أو عمليات حذف وقعت للكتاب بفعل الإهمال، وكذلك لا يمكن تحميل المحرر، والناشر أو أي من المؤلفين مسؤولية وقوع خسائر أو أضرار قد تقع لأي شخص نظير قيامه - أو امتناعه عن القيام - بأي فعل حثت عليه النصائح والمعلومات الموجودة داخل الكتاب.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2010. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise.

Scanning, uploading and distribution of this book via the Internet or via any other means is illegal.

Please do not participate in or encourage piracy of copyrighted materials. Your support of the authors and publishers rights is appreciated.

رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٢١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٦٦٠٠ - فاكس ٩٦٦١٤٦٦٦٣٢ +

3RD EDITION

Succeed for yourself

unlock your potential for
success and happiness

RICHARD DENNY



المحتويات

١	المقدمة	
٥	الطريق إلى النجاح	٠.١
١٦	أهم أصولك	٠.٢
٢٩	ثق في نفسك	٠.٣
٤٧	أن تصبح محظوظًا	٠.٤
٥٤	الوقت: أعظم مواردك	٠.٥
٦٨	إدارة الذات	٠.٦
٧٩	الأهداف: السبب وراء وجودك في الحياة	٠.٧
٩٤	التخطيط الشخصي	٠.٨
١٠٤	استخدام التصور	٠.٩
١١٣	سلوكيات النجاح	٠.١٠
١٢٤	تخطى الانتكاسات	٠.١١
١٣٩	التحكم في الرفض	٠.١٢
١٤٧	السلبية: مدمرة النجاح	٠.١٣
١٦٣	حماس لا يقاوم	٠.١٤
١٧١	تحفيز الذات	٠.١٥
١٨٣	التواصل	٠.١٦
١٩٥	النجاح في المنزل	٠.١٧
٢٠٩	النجاح المالى	٠.١٨

نبذة عن المؤلف

ريتشارد دينى رجل أعمال ناجح جداً، ورئيس مجلس إدارة مجموعة ريتشارد دينى، ومؤلف كتب حققت أعلى المبيعات مثل: "البيع للفوز"، "التحفيز للفوز"، "التواصل للفوز"، صدرت عن دار جرير للطبع والنشر.

على مدار أكثر من ٢٥ عاماً، كان دينى يشارك العالم بأفكاره عن النجاح والإنجاز، وهو يتحدث ومحاضر شهير فى مجال التحفيز. لقد ساعد دينى -- بالمعنى الحرفى للكلمة - آلاف الأشخاص على تحقيق النجاح.

دينى متزوج ولديه أربعة أطفال، وهو يعيش فى جلوسيسترشاير بالمملكة المتحدة.

تصدير

تم تأليف هذا الكتاب من أجل كل من يريد تحقيق النجاح فى حياته - ويجب أن تكون أنت هذا الشخص.

إن أية فكرة أو اقتراح أطلعك عليه فى هذا الكتاب قائم على تجربتى الشخصية، ويمكننى أن أؤكد لك أن النصائح العملية التى أقدمها تجدى نفعاً بالفعل.

إننى أقدم لك ضمانتى الشخصية بأن المبادئ التى أتحدث عنها حققت النجاح والسعادة لى ولأسرتى ولعدد كبير من الناس والذين أسعدنى الحظ بمقابلتهم.

والآن أنا أرغب فى أن تحقق أنت أيضاً ما حققناه، لذا طبق ما ستقرؤه فى هذا الكتاب، وستتمكن من تحرير قدراتك الكامنة للوصول إلى النجاح والسعادة.

المقدمة

إن النجاح واحد من أصعب المفاهيم التي يمكن تعريفها: فهو يعنى أشياء مختلفة للأشخاص المختلفين. ومهما كان معنى هذا المفهوم بالنسبة لك، سيشرح هذا الكتاب كيف يمكنك تحقيق أهم رغباتك لتصل إلى النجاح من منظورك أنت.

ومن المؤسف أنه تم تزييف معنى النجاح عن طريق وسائل الإعلام وتعطشها الدائم إلى الضجة والبريق، ولقد تمت تهيئتنا جميعا لكي نعتقد أن النجاح مرتبط تماماً بالمال؛ فامتلاك الملايين وزخارف ما يسمونه نجاحا - سيارات الرولزرويس والطائرات وجزر فى الجنة لقضاء الإجازات - كلها تعد شكلا سائدا من المبادئ التى يدور حولها النجاح.

علاوة على هذا، فالنجاح - من منظور وسائل الإعلام - مقصور على هؤلاء الذين يصلون إلى القمة فى الرياضة التى يختارونها، أو على الأفراد الذين يحصلون على القوة والنفوذ فى السياسة أو الصناعة أو التجارة. أما الوالدان اللذان يربيان أبناءهما فى بيئة سعيدة وآمنة، أو المديرون الذين يطورون من أداء موظفيهم ليحققوا إنجازات عظيمة، فغالبا ما يتم تجاهلهم.

ما النجاح؟

قد يعنى النجاح لشخص ما الحصول على الوجبة التالية، أما بالنسبة لآخر فهو يعنى وظيفة آمنة، أما لغيرهما فالنجاح هو التحرر من القلق. والنجاح بصفة عامة، وبالنسبة لغالبيتنا، هو الوصول إلى أهدافنا وتحقيقها، والعيش فى حالة من السعادة مع الحصول على احترام من حولنا. لذا يجب أن تكون أنت القاضى والمحلفين عندما يتعلق الأمر بمعنى النجاح بالنسبة لك.

والنجاح بالنسبة لشخص ما قد يكون مختلفا بشكل كلى عن معناه بالنسبة لآخر، وقد اتضحت لى هذه النقطة تماماً بالمثال التالى، على الرغم من كونه مثالا محزنا:

كان "نيكولاس دارفاس" - البالغ من العمر ٦٠ عاما - فردا من ثنائى يرقصان معاً، وحققا نجاحا عالميا. كدس "دارفاس" ثروة شخصية تخطت المليون إسترليني؛ ثم استثمر ماله بذكاء فى سوق الأسهم الأمريكى فجمع مليوناً آخر. بعد ذلك ألف كتابا بعنوان *How to make a Million on the Stock Exchange* (كيف تجمع مليون جنيه من سوق الأسهم)؛ وهو ما أضاف عدة ملايين أخرى إلى ثروته المتزايدة.

عندما قابلته كان عزباً، ويتنقل للعيش ما بين فندق دورشيستر فى لندن وفندق جورج فى باريس، ووالدورف فى نيويورك. لقد وجدته يشعر بالمرارة والحزن، كما أنه وحيد بشكل مأساوى. وعندما أشرت إلى ثروته الضخمة وتحقيقه لما يسمونه بـ"النجاح" فى عصرنا الحالى وتناقض هذا مع شعوره بالحزن؛ أشار إلى أنه مقارنة بـ"بيل جيتس" والإخوة "باركلى" وسلطان بروناى ودوق "وستمينيستر" فهو ليس ناجحاً؛ فقيمته لا تساوى سوى مبلغ زهيد مقارنة بقيمة هؤلاء، والتى تقدر ببلايين الدولارات. قد يبدو هذا المثال سلبيًا، لكننى أُلجأ إليه لأنه كان ذا عون كبير وأرشدنى للوصول إلى مدى اختلاف اعتقاد الناس وفهمهم للنجاح.

كيف يمكن لهذا الكتاب مساعدتك؟

تتقدم الأفكار فى هذا الكتاب بشكل منطقى، لكن مع ذلك تم تصميم الكتاب بشكل يمكنك معه أن تنهل من معلوماته - بشكل غير مرتب - ما تجد أنه يتماشى معك بشكل شخصى.

أنا لا أعتذر عن وجود العديد من الأفكار والمفاهيم غير الجديدة فى هذا الكتاب؛ فهذه الأفكار والمفاهيم هى المبادئ العظيمة للنجاح. وخلال رحلتى للوصول إلى فهم أكبر لمبدأ الإنجاز الإنسانى، تعلمت الكثير من القراءة والاستماع لأشخاص أكثر منى حكمة ونجاحا. ولقد لجأت بشكل شخصى إلى تطبيق أفكار ومفاهيم من نظام "انجح من أجل نفسك"، ثم كنت محظوظا بشكل كاف لأدرسه وأشارك فيه أناسًا آخرين حققوا هم أيضا قدرا كبيرا من النجاح والثروة. وتعدد القصص وتماثلها فى هذا الكتاب إنما قصد منها توصيل الأفكار والأنظمة والرسائل التى تقود القارئ إلى النجاح.

إن هذا الكتاب موجه للجميع: لهؤلاء الذين يرغبون فى أن يصبحوا من أصحاب الملايين أو المليارات، أو أن يكونوا أبطالاً رياضيين، أو الذين يطمحون فى الحصول على القوة والنفوذ، أو الذين يرغبون فى أن يكونوا آباء وأمهات ناجحين، أو أن يكونوا أشخاصا محترمين يتطلع إليهم من حولهم، أو إلى هؤلاء الذين يرغبون فى تحقيق أهم رغبة للبشرية: السعادة.

مع مضيك قدما فى قراءة الكتاب، ستجد أننى أشرح القوة الهائلة التى يتمتع بها العقل البشرى وأهمية استثمارنا لأنفسنا: فأحدث عن إدارة الوقت، والتخطيط الشخصى، وإدارة الذات، ووضع الأهداف. كما سأقدم أساليب لتقييم مواطن قوتك ونقاط ضعفك، وطرقا لبناء صورة للذات، وإستراتيجيات للحفاظ على الثقة بالنفس لتصور وتحقيق النجاح.

إن كل فصل فى هذا الكتاب تم إعداده ليحتوى فى نهايته على "قائمة تذكير للجيب" لتعزيز وتقوية الإستراتيجيات المقدمة على مدار الكتاب، ولقد جربت واختبرت هذه المبادئ ويمكننى أن أؤكد لك بشكل قاطع أنها جميعا تجدى نفعًا،

أما الباقي فهو راجع لك أنت.

والشئ المؤكد بالفعل هو أن النجاح متاح وينتظرك!

احك لي القصة، القصة القديمة

احك لي القصة باستمرار؛

فأنا أنسى القصة بسرعة وباستمرار.

إنها قديمة، لكنها مع ذلك جديدة.

الطريق إلى النجاح

إن النجاح والثروة والسعادة جميعها مضمون – هل ترى أن هذه العبارة أجمل من أن تكون حقيقة؟ نحن جميعا نولد بهذه الآمال العظيمة، وفي طفولتنا المبكرة لا يمكن التشكيك في هذه الآمال أو تحديها، وبمرور السنوات وبعد تلك البداية الإيجابية يتم تكييفنا لنصبح سلبيين ومن ثم تتضاءل آمالنا.

وهذه الكلمات الثلاث ذات التأثير القوي (النجاح والثروة والسعادة) أصبح العديد من الناس يرفضونها بسخرية وتشكك، ويتم التعامل معها على أنها غير متاحة ولا يمكن تحقيقها أو الوصول إليها من قبل الجميع، ويرون أنها مقتصرة على الخاصة فحسب.

الآن، دعني أُعدُّ تأسيس تلك الآمال الإيجابية المبكرة والتي لا يمكن التشكيك فيها، وسأخذك في رحلة إلى نجاح وثروة وسعادة أعظم. ودعني أؤكد لك مرة أخرى أن كل هذا مضمون لأولئك المستعدين للمضي في الطريق الصحيح في هذه الرحلة – في هذه الرحلة لا يوجد لديك سوى مسار واحد فحسب، وهو ليس مسارًا تجريبيًا وإنما هو مسار حقيقي.

هل اشتريت من قبل واحدة من تلك السلع المفككة إلى أجزاء ثم حاولت تركيبها بدون اتباع الإرشادات؟ أعترف بأنني فعلت هذا، فوجدتني في ورطة كبيرة، وأفنت نفسي بأن هناك قطعًا مفقودة، وهكذا لم أستطع إكمال تركيب

السلعة، وبالتالي لم أتمكن من استخدامها. ولقد تعلمت بسرعة من هذا الموقف أن اتباع الإرشادات لا يعطى نتائج إيجابية فحسب، بل يجعل الأمور أكثر سهولة وسرعة. وأنا أتعامل مع هذا التشبيه بقدر كبير من الجدية؛ فمع بدء هذه الرحلة الرائعة عليك أن تتبع الخطة الموضوعية - لا تختصر فيها أو تحرفها.

عندما تشتري السلع التي تحتاج إلى تجميع، عادة ما يخبرونك بالأدوات التي تحتاج إليها، مثل مفك براغي أو مطرقة... إلخ. لذا إذا كان يمكنك الخروج وشراء النجاح بدلاً من هذه السلعة، فما النجاح بالنسبة لك، وما الأدوات التي ستحتاج إليها؟ إذا لم تكن متأكدًا عند هذه المرحلة سأساعدك في الفصل السابع.

مهما فعلت، لا تخلق الأعذار؛ فأنت تعرف أن المثل القديم يقول: "العامل غير الماهر هو من يلقي اللوم على أدواته". ولقد سمعت أشخاصًا يقولون: "أنا كبير في السن"، "وأخريين يقولون: "أنا صغير في السن"، "أو "أنا لم ألق التعليم المناسب"، "أو "أنا لم أدرس بالجامعة"، "أو حتى "لقد ولدت في البرج الفلكي الخاطئ" - إن ما سابق هو عدة أمثلة قليلة على آلاف من الأعذار الواهية التي يتم اللجوء إليها لتبرير عدم الإنجاز.

أعدك بأن يساعدك هذا الكتاب على الوصول إلى النجاح الذي تصبو إليه، وعليك أن تتذكر باستمرار أن الوصول إلى النجاح مع الشعور بالتعاسة هو شيء بلا معنى.

إذا كنت تريد اللجوء إلى المبادئ الموجودة هنا لتحقيق الأمان الاقتصادي أو جمع "المليون"، اتبع المراحل المذكورة بهذا الكتاب. والغالبية العظمى من هذه المبادئ ليست جديدة، لكنني أعلم أنها مجدية لأنها أفلحت معي ومع أشخاص آخرين.

لا تغض الطرف عن هذه المبادئ أو تقلل من قيمتها أو تتعامل معها بسخرية أو تشاؤم؛ فنحن جميعًا نحيا في عالم ينزلق في حفرة ضخمة من السلبية، وهو ما يمكنك أن تراه في البرامج الإخبارية، ووسائل الإعلام، وبالطبع في

الأشخاص الآخرين من حولك. لقد تم تهيئتنا لنصبح أكثر سخرية وتشاؤما وتشككا تجاه الفرص والاحتمالات الضخمة في عالمنا الغريب - هذا الذى نحيا ونعمل فيه.

ما السعادة؟

دعنا نفحص الأسباب التى تجعل الناس سعداء. بشكل أساسى، يتم الوصول إلى السعادة بطريقة من ثلاث:
الأولى: وجود شىء تتطلع إليه أو تترقبه، الثانية: بالمشاركة، الثالثة: جعل شخص آخر سعيدا.

التطلع إلى شىء ما

أولا: وجود شىء تتطلع إليه أو تترقبه. هل مررت من قبل بتجربة شراء سيارة؟ قد تكون السيارة جديدة أو مستعملة، وستصل سيارتك لك خلال ثلاثة أيام، وأنت تنتظر وتشعر بإثارة. يمضى يوم ولا يزال هناك يومان، فيزداد شعورك بالإثارة. أما اليوم السابق لاستلام السيارة فقد ترتفع درجة الإثارة إلى درجة تمنعك من النوم.

تصل السيارة الجديدة: فى أول يوم تشعر بالطبع بالبهجة والاستمتاع والسعادة، وهناك الكثير من اللعب بملحقات وأدوات السيارة، وتعتنى بالسيارة إلى أقصى حد للعمل على الحفاظ عليها نظيفة دائما. ففى كل مرة تركتها وتمشى بعيدا عنها تنظر خلفك لتأكد من أنها لم تتحرك!! بعد مرور أسبوعين، كيف تشعر تجاه سيارتك؟ بالطبع، لقد تغير أسلوبك تجاهها؛ فقد أصبحت الآن مجرد سيارة أخرى. إن الشعور بالبهجة نادرا ما ينبع من الامتلاك، بل هو ينبع من ترقب امتلاك شىء ما. وينطبق هذا تقريبا على كل شىء، بدءاً من الإجازات ومشاهدة البرامج التليفزيونية، إلى مقابلة شخص نحبه، إلى انتظار ترقية.

نحن نشاهد باستمرار على شاشة التلفزيون أهوال الحرمان والصراع الإنساني؛ لكن بالتأكيد أسوأ مشهد على الإطلاق هو وجه شخص يائس لا يوجد بداخله ذرة أمل – أما بالنسبة لك، قارئ كتابي، لا يوجد لديك أى عذر لتتخلى عن الأمل.

المشاركة

الآن، دعنا نتحدث عن القاعدة الثانية للسعادة: المشاركة. تخيل أنك ذاهب لتناول وجبة رائعة فى مطعم ما، ربما ستطلب طبقاً متنوعاً من القريدس – قريدس البحر المتوسط مع صلصة أكليل الجبل الرائعة. أما الطبق الثانى فهو شريحة لحم شاتويريان معدة بالطريقة التى تعجبك مع طبق مزين بالخضراوات الطازجة. أما الطبق الثالث فهو قطعة حلوى مغطاة بالشيكولاتة السوداء وكريمة جيرسى الطازجة. والوجبة كلها معها شراب عصير طازج – يا لها من وجبة!! لكن مع ذلك إذا جلست وتناولت هذه الوجبة بمفردك لن تشعر بأية متعة؛ فالموكد أن السعادة الناتجة عنها ستكون ضئيلة للغاية، وبشكل ما ستجد أن مذاق الطعام يختلف وأنت وحيد عن مذاقه لو أن هناك شخصاً آخر يجلس على الجانب الآخر من طاولتك ويشاركك الطعام والحديث.

إذن، فالمشاركة تمدنا بالفعل بالسعادة، والآن، العديد منا محظوظون بشكل كافٍ لوجود شريك فى حياتهم، بينما هناك آخرون يجدون أنفسهم فى مرحلة ما فى حياتهم – ربما عن طريق الانفصال أو موت الشريك – عادوا وحيدين مرة أخرى. لكن هل يعنى هذا أن المستقبل هو مصدر للتعاسة؟ لا، بالطبع هو ليس كذلك. فأغلب الناس لديهم أصدقاء رائعون وعائلات رائعة يمكنها مشاركتهم أوقاتهم ومتعهم وسعادتهم. والعديد من الناس يشعرون بسعادة هائلة عند تشاركتهم الحياة مع حيوان أليف. ويصبح هذا الحيوان هو سبب حياة صاحبه؛ فهو سبب نهوضه من السرير، وهو بالطبع مصدر عظيم للصحة فى حد ذاته.

دعنى أذكرك بمقولة ستكرر لاحقا فى هذا الكتاب ... المتعة التى يتم تقاسمها هى متعة مضاعفة، أما القلق الذى يتم تقاسمه فيقل إلى النصف.

اجعل شخصا آخر سعيدا

الطريقة الثالثة هى إسعاد شخص ما. تقريبا يعتبر من المستحيل ألا تشعر بالسعادة عندما تتسبب فيها لشخص آخر، ومن المستحيل ألا تكون ناجحا بينما أنت تساعد شخصا آخر على النجاح، ولقد أثبت العديد من رجال الأعمال الناجحين - سواء عن عمد أم لا - أنهم بمساعدتهم للآخرين على تحقيق النجاح المالى، تزداد ثرواتهم بدورها.

وأنت طفل تظل تنتظر عيد ميلادك وأعياد رأس السنة لأن هذه هى أوقات المفاجآت والهدايا، وبنضوجك يأتى الشعور بالإثارة من إعطاء تلك المفاجآت والهدايا للآخرين. امش فى الشارع وابتسم، ستكتشف الحقيقة الطريفة بأن الناس يبتسمون لك فى المقابل؛ لاحظ كيف يشعرك هذا. كوالد أو كمدیر ستجد أنه من الرائع أن تخبر شخصا آخر بأخبار جيدة - يمكنك الشعور بسعادة كبيرة من هذا التمرين البسيط.

لا ترفض هذه الأفكار

أيها الساخرون والمتشائمون، احذروا؛ فالتخلص من هذه المبادئ الثلاثة أو التغاضى عنها سيضعكم فى موقف خطير للغاية! قد يكون رد فعلكم الأول تجاهها هو التشكيك فيها، لكن عليكم أن تدركوا أن الفهم الكامل للسعادة هو واحدة من تلك المناطق الرئيسية التى يجب أن تركز فيها. والمحزن أن هذه المبادئ لا يتم تدريسها فى مدارسنا أو جامعاتنا، والأكثر من ذلك أن حتى الوالدين، حتى، لا يمرران هذه المعرفة إلى نسلهما. لذا، من الطبيعى جدا ومن غير المدهش أن تجد العديد ممن يرغبون فى تحقيق النجاح يتحركون فى اتجاه خاطئ تماما.

النظر إلى الاتجاه الصحيح

فى عام ١٩٩٤، أطلقت المملكة المتحدة لأول مرة فى تاريخها برنامج يانصيب وطنى، وحاز إعداد البرنامج والترويج له جاذبية كبيرة فى السوق لم يسبق لها مثيل أبدا. وفى الليلة الأولى تراجعت كل الأرقام، وشاهد البرنامج ٢٥ مليون شخص.

وركز البرنامج بشكل كبير على المبلغ الضخم الذى سيحصل عليه الفائز فى النهاية، ثم تحولت هذه الضجة إلى نوبة هائلة من النشاط لأن الفوز بملايين الجنيهات أصبح مرادفا للنجاح. وقد تم التركيز بشكل أكبر على السعادة التى سيسعر بها الفائزون بهذه الملايين، وكيف وفى أى شىء سيصرفونها. مع ذلك ومع تطور البرنامج، مررت بشعور عظيم بالحزن ليس تجاه الفائز فحسب، ولكن أيضا تجاه آلاف وآلاف الأشخاص السذج - الذين تأثروا بهذه الرسالة.

لم يكن السبيل للحصول على هذه الثروة الضخمة هو العمل أو السعى والهمة أو استخدام العقل البشرى أو اللجوء إلى الموهبة أو المهارة، لكن كان عن طريق الفوز بجائزة اليانصيب - مصادفة - وهو فوز لا يختلف عن المراهنه على سباق الخيول أو السندات الممتازة أو مباريات كرة القدم أو سباق الكلاب أو لعب الورق أو أية مصادفة أخرى للفوز. ومرارا وتكرارا تم إثبات واقع عدم وصول معظم هؤلاء الفائزين بمبالغ مالية ضخمة إلى السعادة. وتكون الأسابيع أو الشهور أو حتى السنة الأولى هى فترة اتخاذ القرار بكيفية إنفاق هذا المال وما الذى سيتم بعد ذلك، وبعد ذلك يحل الشعور بالضغط محل أى شىء آخر، وقد تنهار الأسر بسبب توسلات وطلبات الآخرين، كما يظهر الطماعون بخطة بعد خطة لأخذ هذه الأموال من الفائزين بها.

وقد يمر هؤلاء الفائزون بخسارة أصدقاء العمر لسبب بسيط - هو أن هؤلاء الأصدقاء لم يعودوا يشعرون بالراحة مع الفائزين؛ فهم يشعرون بشكل خاطئ أن عليهم التنافس معهم. وقد يمتلك أصدقاء عمرهم الآن سيارة أو منزلاً أو

قاربًا جديدًا أو أى شىء آخر، لكنهم فى أعماقهم مازالوا نفس الأشخاص ولم يتغيروا. وقد يشعر أفراد العائلة هم أيضا بالمنافسة أو الغيرة تجاه الفائز.

إننى أتحدث عن كل هذا من واقع تجربة مررت بها، وليس السبب فيها أننى ربحت جائزة اليانصيب أو حدثت لى أية ضربة حظ مفاجئة، وإنما السبب أننى جمعت مبلغا ضخما من المال فى أوائل الثلاثينيات من عمرى، وكنت قد جمعت هذا المال بالعمل الجاد والكد والاجتهاد - وعند هذه النقطة صدمت بنوبات غيرية من بعض أفراد عائلتى. وبالإضافة إلى هذا اكتشفت أن بعض أصدقاء عمرى لا يشعرون بالراحة معى، وبالطبع لم أسمح لنفسى بالتفاخر بما لدى، لكن على الرغم من هذا وبالنسبة لأغلبنا فتحن عندما نكسب المال فى هذه السن نبدأ فى امتلاك الزخارف والرفاهيات - مثل السيارة الرولزرويس الجديدة، وخلافها - ثم نتخذ أسلوبا للحياة يتوافق مع وضعنا الجديد. لقد كانت هذه التجربة مفيدة لى للغاية لأننى تعلمت منها الكثير.

السعادة باعتبارها نتيجة لجهودك

عندما يتم جمع المال من خلال المجهود الشخصى تكون المتعة والسعادة - بغض النظر عن شكلهما - متاحتين ويمكن الوصول لهما؛ فى أغلب الحالات التى يتم فيها كسب المال بالكد والتعب لا يأتى المال كله دفعة واحدة - فلا يحدث سيناريو الغنى السريع؛ فالمال يأتى بشكل تدريجى، وهو ما يتيح للفرد فرصة تعلم كيفية إدارة أمواله. وأنا لست ضد مسابقات اليانصيب، لكنى أومن بحاجة الناس إلى تفهم ما الذى تجلبه عليهم مواقف الفوز بالمصادفة تلك. وبالنسبة للعديد من الأشخاص تعتبر الفائدة العظيمة لليانصيب - أو أى برامج جذب أخرى فى التلفزيون على غرار "من سيربح المليون؟" - أنه يمددهم بالأمل، أو أنهم يتعاملون معه على أنه حدث يتطلعون إليه، ولهذا السبب فحسب قد يمر بعض الأشخاص بتلك الحالة التى توصف بـ "رؤية التجسيد الدنيوى للضوء فى نهاية النفق المظلم".

قوة الأمل

لسنوات طويلة، كانت شاشات التلفاز مليئة بمشاهد الصراعات الإنسانية المروعة في جميع أنحاء العالم؛ ولقد رأينا صوراً لا يمكن أبداً تخيلها للمذابح البشرية والجرائم النكراء التي ترتكب في حق الإنسانية - لكنني أرى أن أكثر مشهد محبط على الإطلاق ليس رؤية شخصاً يعاني من المجاعة، بل هو رؤية وجه فقد صاحبه الأمل. لذا، يجب علينا أن نتمسك دائماً بالأمل، لأننا لن نتمكن من النجاة في هذا العالم بدونه.

سأعطيك مثالا عن الأمل: منذ فترة كنت وزوجتي نتسوق عندما ترامت إلى مسامعنا هذه المحادثة بين زبونة وعامل بأحد المتاجر:

سأل العامل بالمحل الزبونة: "إن نتيجة مسابقة اليانصيب اليوم، هل اشتريت تذكرة؟"، فردت عليه الزبونة بوجه مشع من الإثارة: "نعم، لقد اشتريتها وسأفوز. إذا فزنا، سنقوم بإعادة تزيين غرفة المعيشة بشقتنا وسنتخلص من تلك السجادة البشعة الموجودة بها". تأثر العامل بهذا الكلام فقال بدوره: "إذا فزت، لن أستمتر في العمل هنا بالتأكيد، وسأتخلى عن هذه الوظيفة المقيتة في الحال".

إن هذه المحادثة محزنة بالفعل - فكما لو أن السبيل الوحيدة أمام هذه المرأة لتغيير سجادة غرفة المعيشة بمنزلها هي عن طريق ربح جائزة اليانصيب، ومن جهة أخرى ترى العامل وهو يذهب إلى عمله كل يوم وهو كاره له وأمله الوحيد لتغيير هذا العمل هو الفوز باليانصيب.

استثمر المال في نجاحك الشخصي

ما سبق كان الجانب المحزن لهذه المحادثة، أما الجانب الإيجابي فهو أن هذين الشخصين لديهما شيء يتطلعان إليه وينتظران حدوثه في تلك الليلة عند مشاهدة سحب اليانصيب - لقد كان لديهما بضع ساعات مليئة بالأمل.

فى هذا الكتاب، لن يركز أملك على مبدأ "النجاح الناتج عن الغنى المفاجئ"، بل سيرتكز على الحقائق التى يمكنك الوصول إليها.

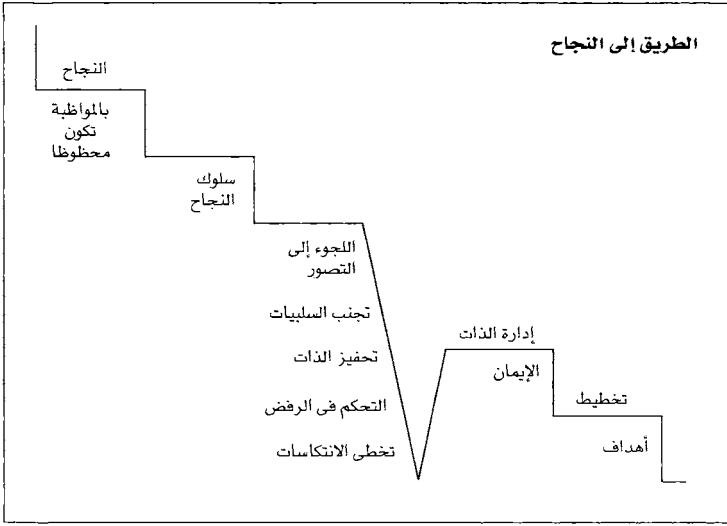
إن احتمالات تحقيقك للنجاح أعلى من أفضل احتمالات لفوزك فى أى نوع من أنواع المقامرة، لأن فرصك الشخصية متساوية. بمعنى آخر، فرصة ربحك لجائزة اليانصيب الكبرى هى ١ إلى ١٦ مليوناً، أما فرصة ربح الرهان على حصان هى ١ إلى ٢٠، لكن فرص نجاحك فى حياتك متساوية. يمكنك أن تكون ناجحاً أو غير ناجح - فالخيار، فى الواقع، يرجع إليك أنت.

ساعد الآخرين وساعد نفسك

إن واحدة من أكثر الحقائق إدهاشاً عن الأشخاص الناجحين هى أنهم نادراً ما يحققون النجاح بمفردهم؛ فعادة ما يتم الوصول إلى النجاح بدعم وتشجيع وحماس ونصح الآخرين. إن العامل الأساسى للوصول إلى ما تبغى هو مساعدتك أولاً لعدد كافٍ من الناس على تحقيق ما يريدون - وهنا تكون لديك ضمانة مؤكدة بأنك لن تقشل أبداً فى الوصول إلى النجاح.

فى كتابى "التحفيز للفوز" أناقش صفات المديرين العظماء، وأحد أنواع هؤلاء هو المدير الذى يفخر بشدة بالأشخاص الذين كانوا تحت إمرته وتقدموا فى وظائفهم وحياتهم المهنية فوصلوا إلى نجاح مبهر.

المدير الناجح يدرك أن الإدارة تعنى مساعدة الأشخاص على النمو والتقدم، وأنا عن نفسى أعترف بالبهجة والفخر اللذين أشعر بهما عندما يخبرنى أحدهم بأن نجاحه وإنجازاته كان أحد أسبابها مساعدة بسيطة قدمتها له فى إحدى المراحل. والطريق إلى النجاح بشكل تصاعدى هو: أهداف، تخطيط، إدارة الذات/الإيمان، (اللجوء إلى التصور - تجنب السلبيات - تحفيز الذات - التحكم فى الرفض - تخطى الانتكاسات)، سلوكيات النجاح، النجاح/ بالاستمرار عليه ستكون محظوظاً.



من أجل الوصول إلى النجاح الحقيقي (ربما يكون هذا النجاح هو الاستقلال المادى، أو الشعور بالأمان، أو النجاح فى مهنتك، أو تحقيق إنجاز مذهل فى رياضة ما) عليك التأكد من أن أهدافك التى تود تحقيقها هى ما ستجعلك سعيدا بالفعل، وإلا سيكون العائد من تحقيقها ضئيلاً. عندما يتم ذكر النجاح على مدار هذا الكتاب ستجد أنه مرتبط بشكل جوهري بالسعادة؛ فالنجاح بدون سعادة ليس نجاحا على الإطلاق.

يمكنك، وأنا مؤمن بذلك، أن تكون رابعا - ستكون شخصا ناجحا ولديك ثروة ومحبويا ويحترمك من حولك بتطبيقك لمبادئ وفلسفة هذا الكتاب. تستطيع فعل ذلك!

قائمة تذكير للجيب

- عرف معنى النجاح بالنسبة لك.
- فرق بين النجاح والمال.
- ابدأ في الإيمان بنفسك.
- لا تعتمد على مصادفات الريح – استثمر قدراتك ومهاراتك أنت.
- انظر للاتجاه الصحيح للنجاح.
- السعادة هي نتيجة لمجهوداتك أنت.
- ضع في اعتبارك قوة الأمل.
- اعرف عدد الأشخاص الذين بمقدورك العمل على نجاحهم.

كلمات حكيمة

"لدينا أربعون مليون سبب للفشل، لكن لا يوجد حتى عذر واحد
لهذا الفشل".

رديارد كيبلينج

أهم أصولك

دعنى أسألك، ما الذى تعتبره أكثر أصولك قيمة؟ هل يمكن أن يكون منزلك، أو سيارتك، أو مدخراتك، أو ربما مكافأة التقاعد؟ الحقيقة هى أنه لا شىء من هذه الأشياء يمثل قيمة حقيقية.

أكثر أصولك قيمة

إن أكثر أصولك قيمة هو "أنت"، وعقلك. والجميع يرغبون فى أن تظل ممتلكاتهم وأشياءهم الثمينة فى أمان، لذا ستعرف فى هذا الفصل كيف تقدر وتحمى أعلى ممتلكاتك:

لقد نشأت وأنا مؤمن بأن تحقيق الأمان ينبع من الحصول على وظيفة جيدة فى شركة كبيرة. وطوال الثلاثة أرباع الأولى من القرن العشرين كان هذا المعتقد صحيحا بالفعل، لكن فرص العمل أصبحت مختلفة إلى حد ما هذه الأيام: الآن هناك القليل جدا من الوظائف التى يمكنك الاستمرار فيها حتى تبلغ سن التقاعد، والكثير من الأشخاص يدركون أنهم لا يمكنهم الاعتماد على أية وظيفة حالية أو مستقبلية لتوفير الأمان الذى ينشده على المدى الطويل.

إذا تقبلنا واقع أننا لم يعد بمقدورنا الاعتماد على "الوظيفة طويلة الأمد"

لتحقيق الأمان، فستتمكن من التركيز على حماية أغلى ممتلكاتنا - أنفسنا - بفعالية وجدية، وعند العمل على هذه النقطة ستصبح حياتنا أكثر أمنا وأمانا وممتعة. والمنطق السليم يقول لنا "إذا استغللنا ممتلكاتنا لأقصى إمكاناتها، فسيكون لهذا تأثير وتحول جذرى فى حياتنا".

استعد للرحلة

تخيل الحصول على سيارة جديدة: قبل الخروج بها فى أول رحلة، من المنطقى أن نتأكد مما نتعامل معه تحديدا؛ فنبداً بالتعرف على كيفية التحكم فيها، وعلى أضرار الإشارات والبطوق. بعد ذلك نختبر مدى قوة الكوايح، ونهيبى وضعية الكرسى لتلائمنا، وبالطبع نتفقد الزيت والإطارات وكمية الوقود بالخزان. الآن تخيل أن هذه السيارة هى سيارة مرسيدس موديل سمارت الصغيرة - هل يمكنك أن تأخذ هذه السيارة فى رحلة من لندن - المملكة المتحدة إلى موسكو - روسيا؟ بالطبع يمكنك، لكنك ستحتاج إلى القيام بإجراءات واستعدادات مختلفة تماما عن تلك التى كنت ستقوم بها لو كانت الرحلة من لندن - المملكة المتحدة، إلى واتفورد - المملكة المتحدة.

استخدم هذا المثال عند الشروع فى الرحلة القادمة فى حياتك، وقيّم ما لديك لتعرف المتاح لك بالتحديد.

افحص أصولك وديونك / مسؤلياتك الشخصية

تقوم كل الشركات المحدودة - مرة كل عام - بتكليف مراجعى الحسابات فيها بإعداد الحسابات النظامية، وبداخل هذه الحسابات يتم وضع قائمة بالأصول والديون. لذا أريد منك أنت أيضا إعداد مراجعة شخصية لأصولك وديونك / مسؤلياتك.

أولا وقبل كل شىء، اكتب قائمة بأصولك المادية وديونك / مسؤلياتك. فى جانب من القائمة دوّن أصولك الحالية، وسيشتمل هذا على منزلك وسيارتك

وممتلكاتك واستثماراتك وأسهمك ... إلخ. في الجانب الآخر دوّن ديونك / مسؤولياتك: سحب زائد من البنك يجب تغطيته، أو قرض، أو فواتير غير مدفوعة، أو ربما أقساط اتفاقية بيع. الجأ للأمثلة التالية لتعد قائمتك الخاصة بالأصول والديون.

الأصول المادية	
الديون / المسؤوليات	الأصول
<p>رهن "يقدر بـ في الشهر".</p> <p>قرض سيارة "يقدر بـ في الشهر".</p> <p>أقساط أخرى "تقدر بـ في الشهر".</p> <p>سحب زائد من البنك "يقدر بـ"</p>	<p>منزل "يقدر بـ"</p> <p>محتويات منزل "تقدر بـ"</p> <p>تلفاز وأجهزة سمعية وبصرية.</p> <p>جهاز كمبيوتر.</p> <p>سندات ممتازة، أسهم، حصص ... إلخ.</p> <p>مدخرات في البناء.</p> <p>وقف/منحة.</p> <p>معاش التقاعد.</p>

أصولي المادية	
الديون / المسؤوليات	الأصول

أصول معنوية	
المسئوليات	الأصول
نقاط الضعف الشخصية انعدام الثقة بالنفس في بعض الأوقات. غير حازم بالشكل الكافي. قدرة ضعيفة على إدارة الوقت. زائد الوزن، مدخن. عزب؟ متزوج؟ مطلق؟	مواطن القوى والإمكانات الشخصية القدرة على العمل في فريق، صلات جيدة مع الرؤساء والمرؤوسين، ... إلخ. مهارات/مؤهلات/إنجازات الدرجات العلمية، مؤهلات وظيفية، خبرة في الإدارة، ... إلخ. الصحة واللياقة البدنية بنية متناسقة، نادر المرض. دعم العائلة والأصدقاء شبكة علاقات قوية مع العائلة. عزب؟ متزوج؟ مطلق؟

أصول المعنوية	
المسئوليات	الأصول

الآن، كرر هذا التمرين بوضع قائمة بأصولك وديونك/مسئولياتك المعنوية. فى جانب من القائمة، دُون مواطن قوتك وإمكاناتك الشخصية، ومهاراتك ومؤهلاتك وإنجازاتك، وصحتك ومستوى اللياقة البدنية لديك، وتقييمك لكيفية شعور عائلتك وأصدقائك ومعارفك تجاهك. فى الجانب الآخر من القائمة، دُون مسئولياتك. يمكن لهذا أن يشتمل على نقاط ضعفك مثل الخوف من الرفض أو عدم الاكتراث أو الميل للتسويف أو الافتقار إلى ضبط النفس. استخدم المثال السابق لتعد قائمتك الخاصة بأصولك ومسئولياتك المعنوية.

ستدرك مدى أهمية هذين التمرين عندما نصل للفصل الرابع – أن تصبح محظوظا. ومثلما يفعل أغلبية الناس، أنت على الأرجح تقلل من قيمة أهم ممتلكاتك: عقلك. إن الأمر يكاد يكون مستحيلا أن تتمكن من وضع قيمة مالية له – ولقد حاولت المحاكم القيام بهذا الأمر لأعوام عديدة فى دعاوى التأمين والتعويضات. وذات مرة قرأت عن امرأة تآذى عقلها بإصابة بالغة ستظل معها لباقي حياتها، كان جسدها قادرا على الاستمرار فى وظائفه الحيوية الطبيعية، لكنها لم تكن قادرة على التواصل مع من حولها أو الاستجابة لأية مشاعر. لقد تم تصنيف عقل هذه المرأة على أنه ميت، وحصلت هذه المرأة على تعويض يقدر بـ ٤ ملايين جنيه إسترليني.

هل من الممكن أن تبيع عقلك فى مقابل ٤ ملايين إسترليني، أو ١٠ ملايين، أو حتى ١٠٠ مليون؟ بالطبع لن تفعل هذا، لكن على الرغم من ذلك، يقلل أغلبنا من قدر أهم وأغلى عضو فى جسدنا ولدنا به. إن ثروتك وأمانك وسعادتك ونجاحك ستعتمد بشكل أساسى على كيفية استغلالك لما تملكه بالفعل.

البحث عن النجاح

منذ فترة سمعت قصة كان لها تأثير قوى على طريقة تفكيرى، وسأحكيها لكم هنا: خلال فترة حمى البحث عن الماس فى جنوب أفريقيا سمع فلاح ما عن الثروة الضخمة التى يمكنه الحصول عليها من وراء الماس، لذا قام المزارع ببيع

مزرعته ليذهب هو الآخر فى رحلة البحث عن الماس. وبعد عدة سنوات بدون تحقيق أى نجاح، أصبح المزارع يشعر بخيبة الأمل والإحباط. وفى أحد الأيام، وهو قمة فى اليأس، رمى بنفسه من فوق أحد الكبارى ليموت غريقاً، وفى نفس الوقت كان الرجل الذى اشترى المزرعة منه يمشى فى قاع نهر جاف فتعثرت فى صخرة ذات شكل وحجم غير مألوفين. أخذ المالك الجديد الصخرة ليتم تحليلها فوجد أنها ماسة ذات قيمة عظيمة. بعد هذا بفترة قصيرة، تم اكتشاف أن المزرعة بأكملها مغطاة بصخور من نفس النوعية، وفى النهاية تحولت هذه المزرعة لتصبح واحدة من أغنى مناجم الماس فى العالم كله. نجد فى هذه القصة حكمتين - كان على المالك الأول للمزرعة أن يقوم بخطوتين ضروريتين ليصل إلى الثروة التى كان ييغهاها: أولاً/ أن يعرف شكل وحجم الماس فى حالته الأولى، وثانياً/ استغلال ما كان يملكه بالفعل.

الإعداد لتحذ جديد

يفشل العديد من الأشخاص فى إعداد أنفسهم للتحديات والفرص الجديدة للوصول إلى الثروة والسعادة؛ أما هؤلاء الذين يصلون لهما فتجدهم باستمرار يتعلمون ويتغيرون ويتطورون ويتدربون ويبحثون عن أفكار جديدة بلا توقف. وواقع أنك تقرأ هذا الكتاب يشير إلى أنك واحد من هؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بالرغبة فى التقدم.

قيّم ما تملكه بالفعل

الرسالة الأخرى من القصة السابقة هى أن تحصل على المزيد مما تملكه بالفعل. إن العشب ليس دائماً أكثر خضرة فى الجانب الآخر من السور، والإجابات ليست دائماً موجودة فى الأماكن البعيدة.

التعامل مع ديونك / مسئولياتك وتحسين أصولك

أعد النظر فى قائمة مسئولياتك المعنوية؛ فتلك النقاط الموجودة بها لا يجب أن تظل فى مكانها للأبد - وهذا يعتمد بالكامل عليك، لأنك أنت من يملك أهم وأقوى جهاز: هذا الموجود بين أذنك، وهو يمكنه القيام بأى شىء إن رغب فعلا فى هذا.

إن عقلك أقوى من أى كمبيوتر اخترعه الإنسان، والتطور الأكبر فى المستقبل لن يحدث بسبب التكنولوجيا أو معالجة البيانات أو سبل السفر أو الاتصالات؛ بل هو سيحدث بسبب الاستغلال المتزايد لإمكانات العقل البشرى.

التركيز على النتائج المرغوبة

سأعطيك مثالا بسيطا أكاد أجزم أنك مررت به، وربما يكون حدث هذا حتى على مستوى اللاوعى. قبل الانطلاق فى رحلة، هل فكرت وركزت بالفعل فى المكان الذى ستركن فيه سيارتك عند الوصول إلى الوجهة التى تقصدها؟ أنت تتصور البقعة المحتملة وأنت شبه متأكد من أنها ستكون متاحة عند وصولك. لقد اختبرت هذه التجربة لعدد لا يحصى من المرات، وقد وصل بى الأمر أنتى أفكر وبنية مسبقة فى المكان الذى سأركن فيه سيارتى قبل الانطلاق فى أية رحلة - إن هذا المكان يكون دائما متاحا.

كيف تعتنى بأصولك وممتلكاتك؟

إذا كان العقل بهذه الأهمية، كيف إذن يمكنك العناية به؟ على مدار هذا الكتاب سأشير إلى المعلومات التى يجب أن تضعها فى عقلك والتوقعات التى تضعها معها (اقرأ الفصل الثالث - ثق فى نفسك). وعلى الرغم من أن العقل ليس عضلة، إلا أنه يعمل مثل العضلات فى الكثير من الجوانب؛ فالعقل كلما زاد استخدامه، أصبح أكثر لياقة وأدى بشكل أفضل.

أولاً: يعمل العقل بشكل أفضل عندما تكون الدورة الدموية سليمة، وهو يحتاج إلى أن يتم ضخ الأكسجين إليه من خلال جهاز الدم، وتزداد كمية الأكسجين بازدياد التمارين. ولقد وجدت أنني عندما أقوم بتمارين ويصبح جسدي لائقاً، يقل الشعور بالضغط التي يتعرض لها عقلي، وبالتالي تصدر عنه قرارات حكيمة، ويصبح أكثر قدرة على التعامل مع ما حوله، ويصبح أكثر استرخاءً. وفى هذه الحالة، يستجيب هو للأفعال بدلاً من أن يرد عليها، وبصفة عامة، أشعر بأننى فى حال أفضل.

وكلما زاد استخدام العقل، أصبح أقوى. والجامعات تهيئ الظروف المناسبة للعقول لتتلاقى؛ فهناك يتمكن الناس من التحاور معاً، واختبار وتحدى أفكار أحدهم الآخر وأبحاثه؛ وفى مثل هذه البيئة تتم تغذية وتقوية العقل.

التمتع بالمؤهلات المناسبة

العديد من المؤسسات تبحث عن المؤهلات والإنجازات الأكاديمية لدى الفرد الذى تنوى تعيينه لديها، ليس لأن هذا دليل على استعداده للتعلم فحسب، وإنما لأن هذا يثبت قدرته على الاستذكار والاستيعاب. وقد تشير هذه المتطلبات إلى مستوى ذكاء شخص ما، لكنها لا تشير على الإطلاق إلى مدى تمتعه بالحس السليم أو القدرات أو السلوكيات المطلوبة للتواصل مع الآخرين. لكن إذا وضعت كل ما سبق معاً فستصبح لديك قوة تجعلك مشهوراً، وتصبح شخصاً يسعى أصحاب الأعمال بشكل حثيث إلى اجتذابه.

تمرين للعقل

هل حضرت من قبل جلسة عصف ذهنى؛ حيث يتقابل عدة أفراد معاً ليفكروا بعمق وإيجابية لمحاولة تخطى عقبة أو لحل مشكلة ما، وغير مسموح لأى شخص بالتحدث بسلبية؟ من المذهل ما الذى يمكن للإنسان الوصول إليه عندما يبدأ فى البحث بعمق فى عقله عن فكرة خلاقة، وفى هذه الجلسات يكون

من الأفضل دائماً تجنب اتخاذ القرارات، وإنما يتم اتخاذها بعد الجلسة بأربع وعشرين ساعة.

ولقد وجدت أنتى عندما أعود من إجازة طويلة، أو عندما أشرع فى أول محاورة أو حديث مع الآخرين، لانتساب الكلمات منى بالشكل المطلوب. هل لهذا علاقة بأحبالى الصوتية؟ بالطبع لا؛ السبب أن عقلى لم يتم استخدامه منذ فترة، ولم يحصل على التمارين التى يحتاج إليها.

المنطق والابتكار

نحن جميعاً نعالج المعلومات بشكل مختلف (كما سنرى فى الفصل الذى يتحدث عن التواصل)، لكن عمليات التفكير لدينا يمكن تعريفها بأنها تنقسم بالتقريب إلى مجموعتين: فص المخ الأيسر، وهو ينشط مع الإنسان ذى التفكير المتقارب، والسدى يتعامل مع المنطق على أنه ضرورة قصوى. وفص المخ الأيمن، وينتج عن نشاطه شخص ذو تفكير مشتمت ومتباين، ويعتبر عامل الابتكار ذا تأثير قوى عليه.

لتحدد ما نوع التفكير الذى تستخدمه، انظر للخمسة أشكال التالية، وارسم دائرة حول الشكل الذى تشعر بطريقة غريزية أنه جذاب:



شكل رقم ١:



شكل رقم ٢:



شكل رقم ٣:



شكل رقم ٤:



شكل رقم ٥:

شكل رقم ١

هو شخص مفكر منطقي، ويستخدم الجانب الأيسر من مخه طوال الوقت. وهذا النوع من الأشخاص منهجى للغاية ويلجأ إلى المنطق من أجل المنطق فى حد ذاته. وكقاعدة عامة، هذا الشخص مستعد وقادر على العمل بمفرده.

شكل رقم ٢

هذا النوع منطقي وعقلانى أيضا، لكنه مع ذلك يعتبر أكثر مرونة فى تفكيره من النوع السابق، ويفضل العمل كجزء من فريق.

شكل رقم ٣

فى الغالب يعتبر هذا النوع ذا تفكير منطقى، لكن مع ملاحظة الشكل ستعلم أن هذا الشخص يلجأ إلى المنطق لاتخاذ القرارات بشرط أن تدفعه أو تدفع مشروعه إلى الأمام، كما أنه يهدف باستمرار إلى التقدم.

شكل رقم ٤

شخص مفكر ومبدع، ويميل أكثر لاستخدام فص مخه الأيمن، وبالنظر إلى الشكل، ستعرف أنه يستمر فى الدوران ثم الارتداد ثانية.

شكل رقم ٥

هذا النوع من الأشخاص يستخدم الفص الأيمن إلى أقصى حد، كما أنه مفكر مبدع، ويمكن لهذا الشخص أن يكون سيد المفاجآت، أو أن يصبح مصمم أزياء غير تقليدى.

فى الواقع، إن الهدف من هذا التمرين هو الحصول على بعض المرح، وعلى الأرجح أنه يخبرك بأشياء أنت تعرفها بالفعل، لكنه مع ذلك، سيساعدك على التأكد من نوع المفكرين الذى تنتمى إليه بالفعل.

الاستثمار فى نفسك

إن الوظيفة الرئيسية للجسد هى التحرك بالعقل. وينفق أغلبنا مبالغ كبيرة على العناية بنظام النقل هذا ومظهره، لكننا من جهة أخرى نتعامل بلؤم غير طبيعى مع عقولنا.

إن أحد أفضل الاستثمارات التى قد تقوم بها على الإطلاق هو الاستثمار فى نفسك. لذلك ادع نفسك إلى محاضرة أو ندوة، وعرض عقلك للأفكار الجديدة، وللتفكير والمعرفة الثورية، وأعط عقلك الفرصة للقراءة، واتركه ليتعلم من شرائط الفيديو والكاسيت والأسطوانات المدمجة؛ فهذه التكاليف

القليلة هي استثمار ضخيم سيعود عليك أنت وعائلتك بثمار لا حصر لها فيما بعد.

من الرائع أن ترى كثيرًا من الناس يشتررون أكثر وأكثر كتبًا عن الطهي والرياضة والرشاقة وهوايات أخرى كثيرة؛ مع ذلك فإن الاستثمار الذي تضعه في شراء كتب عن الاعتماد على الذات أو التطوير الشخصي من شأنه أن يجلب لك الكثير من الفوائد والنجاح في المستقبل. غذ عقلك بالمعرفة؛ فهو في تعطش دائم للمعلومات التي يمكن الرجوع إليها واستخدامها. ويقضى أغلب الناس جزءًا كبيرًا من وقتهم في السفر بالسيارات أو الحافلات أو القطارات أو الطائرات - وغالبًا ما يكون هذا الوقت وقتًا ضائعًا. لذا حول سيارتك إلى مركز للتعليم وشغل في جهاز السيارة شريط كاسيت أو أسطوانة مدمجة، أو استمع إلى محاضرات تعليمية أو محاضرات عن عالم الأعمال. غير هذا الوقت المهدر ليصبح وقتًا للإنتاج والإنجاز. والشئ الرائع والاستثنائي في الاستماع إلى تلك الشرائط والأسطوانات هو أنك طوال الوقت تعرف شيئًا جديدًا باستمرار. فعلى سبيل المثال، أنا أحمل دائمًا معي العديد من تلك المحاضرات المسجلة، ولقد استمعت إليها حوالي ٣٠ أو ٤٠ مرة على مر العديد من الأعوام، ومع ذلك لا يمكنني تذكر مرة واحدة استمعت فيها إلى تلك المحاضرات ولم أعرف شيئًا جديدًا. إن الكلمات الموجودة على الشرائط أو الأسطوانات لم تتغير أبدًا، لكن مع تغير خبراتي ومزاجي وأفكاري تختلف المعلومات التي أخذها منها.

إن عقلك هو أكثر أصولك وممتلكاتك قيمة، وهذا يعني أنك لديك الأدوات المطلوبة وورقة اليانصيب الراححة والصندوق الأسود للإنجاز، كما أنك تتمتع بالشعور بالأمان والثقة في قدرتك على تحقيق أي شيء ترغب فيه!

سوف أختتم هذا الفصل بأن أقول، مرة أخرى، إنك تملك أدوات النجاح والسعادة. والجزء الأكبر من هذا الكتاب تم تخصيصه لتعليمك كيفية استخدام هذه الأدوات (أصولك) حتى توصلك إلى آمالك وأحلامك. إن من مسؤوليتك، وأكررها مرة أخرى مسؤوليتك أنت، أن تقدر وتعتنى بهذه الأداة الرائعة تمامًا، كما يعتنى الحرفي أو الطباخ أو لاعب الجولف بأدواته.

قائمة تذكير للجيب

- ضع في اعتبارك أهم وأعلى أصولك وممتلكاتك - أنت (نفسك) .
- قيم ممتلكاتك وديونك ومسئولياتك المادية.
- قيم أصولك ومسئولياتك المعنوية.
- استعد لتحذ جديد.
- اعتن بأصولك.
- حافظ على عقلك في لياقة عالية: أد تمارين عقلية بانتظام.
- استثمر في نفسك: استمع إلى الشرائط والأسطوانات، وقرأ كتباً تنمي العقل.

كلمات حكيمة

"إذا قمنا بكل الأشياء التي نقدر عليها بالفعل، سندعش أنفسنا بالمعنى
الحرفي للكلمة".

توماس إديسون



ثق في نفسك

دعنى أطرح عليك سؤالاً: كيف ترى نفسك؟ أو بمعنى آخر، ما تصورك لذاتك؟

لا يوجد شك فى قدرتك على الرد بسرعة على هذا السؤال، لكن هلا قضيت بعض الوقت لتفكر بجدية فى نفسك، لا تفكر فيما قد يعتقده الناس لأنهم قد يكون لديهم انطباع خاطئ بالكامل عنك، لذا فكر فيما تراه فى نفسك بالفعل.

بعض الناس - بتحقيقهم النجاح فى الحياة - يعظمون من "الأنا" بداخلهم، ثم يتولد لديهم نهم لإشباع هذه الأنا. ومع أن من المهم أن تتواجد بداخلنا جميعاً تلك الأنا، إلا أنه لا يفترض بها أن تتعاضم لتصل إلى حد المشكلة. وهناك مقولة تقول: "كلما تعاضمت الأنا، تضاعل رصيدك فى البنك". وأتذكر مواطننا أستراليا قال لى منذ سنوات عديدة مضت: "كن رقيقاً مع الناس فى طريقك للصعود، لأنك ستقابل نفس الأشخاص فى طريقك للهبوط مرة أخرى" - إنها نصيحة مفيدة للغاية، ومن واقع تجاربي الشخصية مررت بالفعل بالعديد من مواقف الصعود والهبوط فى الحياة، وكانت هذه النصيحة ذات أثر عظيم وساعدتني حقاً فى هذه المواقف.

صورة الذات

إن صورتك الذاتية هي مفتاحك لتحقيق النجاح؛ فأنت تعمل وتتصرف تماما كما تتصور ذاتك، لذا فإن رأيك في نفسك مهم للغاية إذا كنت تطمح إلى تحقيق النجاح حقا. ونحن جميعا سمعنا بالطبع عن المصطلح القائل إن "بعض الأشخاص هم أسوأ الأعداء لأنفسهم" - إن هذا حقيقى؛ فهم أعداؤها بالفعل. فى بعض الأحيان يعانى الناس من عقدة نقص أو دونية، وإذا كنا صريحين مع أنفسنا حقا فسنقر بأننا جميعا مررنا بهذه الحالة فى إحدى مراحل عمرنا أو فى بعض المواقف المحددة، لكن مع ذلك يعتبر التصور السيئ لأنفسنا مشكلة أكبر بكثير من مشكلة مشاعر الدونية العرضية التى نشعر بها من آن لآخر، لأن الشخص ذا التصور الضئيل لذاته ينشر مشاعره وتصرفاته السلبية بين كل من حوله.

من المؤكد أنك رأيت مؤخرا أحد أصدقائك الخاضعين لضغوط كثيرة: مشاكل زوجية، وضغط فى العمل، وإحباط، وبالطبع تقدير ضئيل للذات، وتصبح هذه الأشياء واضحة جدا على مظهرهم أو ملموسة فى طريقة حديثهم؛ فهم لا يهتمون بمظهرهم الخارجى (اهتمامهم قليل بشكل شعرهم وشكل مساحيق التجميل ونظافتهم ورائحة أجسامهم)، وهناك أشخاص آخرون يأكلون بإفراط ليعانوا من السمنة بعد ذلك، ويمكن لهذا أن يؤثر على الطريقة التى يمشون ويقفون بها، وقد ينتهى بهم الأمر وهم يتجنبون من حولهم لينسحبوا بعيدا بمفردهم.

إن بعض المشاكل التى ذكرتها الآن يمكن وصفها - بأمانة - وتبريرها على أنها "خارجة على قدرة الفرد على التحكم فيها"، وهناك أشياء تحدث وتكون فى بعض الأحيان خارجة على سيطرتنا، لكن هناك أيضا أشياء ناتجة عن ضغط صادر من الذات ويمكن تجنبه.

استدامة التقدير الضئيل للذات

من المهم جدا أن تدرك أن التقدير الضئيل للذات يحافظ تلقائيا على استدامته وبقائه داخل الإنسان، وبالتالي تميل سلوكيات هذا الإنسان إلى التكرار والاستمرار في إعادة لعب النماذج القديمة. وعلاج هذه المشكلة بسيط: يجب عليك أن تغير الطريقة التي تنظر بها إلى نفسك.

إن أغلب الناس لا يدركون / أو يختارون عدم تقبل حاجتهم للتغير، وهناك نوع آخر - غير عادي - من الناس يبدو كما لو أنهم يستمتعون بالانغماس في الإشفاق والرثاء لأنفسهم، وإلى حد ما يصبح هذا هو مصدر الأمان بالنسبة لهم، ويخيفهم النجاح والإنجاز؛ لأنهم سيقضون الكثير من وقتهم وهم يفكرون في وضعهم الحالي وفي كيفية تحطيم القوالب التي حبسوا أنفسهم فيها - وهو ما يعتبر شيئا غاية في الصعوبة بالنسبة لهم - فتنهار معنوياتهم ويتضاءل تقديرهم لذاتهم بشكل أكبر وأكبر.

بناء ثقتك في نفسك

في أغلب الأوقات يتم الحديث عن الثقة في الذات من وجهة نظر سلبية، بسبب تركيز الناس على نقص ما وانخفاض مستوى ثقتهم بأنفسهم بدلا من التركيز على البحث عن طرق لبناء وتأسيس تلك الثقة.

منذ فترة قصيرة أنتجت شركتي شريط فيديو يسمى "كيف تبني ثقتك بنفسك"، وتم إعطاء هذا الشريط، من بين شرائط أخرى عديدة، لأحد البنوك البريطانية الكبرى - (إتش إس بي سي) - ليتم ضمها جميعا إلى المكتبة هناك بين ٥٠٠ كتاب، وشرائط كاسيت وفيديو، وكانت المكتبة مفتوحة لكل موظفي البنك ليستخدموا ما يشاءون من هذه المواد مجانا، فأصبح هذا الشريط أهم وأكثر هذه المواد استخداما.

بالطبع، لقد أصبحنا جميعا مهتمين بمعرفة السبب وراء شعبية هذا

الشريط، وأثبتت أبحاثنا أن عددًا قليلاً جداً من الأشخاص هم من يتحدثون مع أى شخص آخر عن نقص ثقتهم بأنفسهم، ناهيك عن التحدث فى هذه المشكلة مع المشرفين المباشرين لهم فى العمل - لكن عندما أصبحت الفرصة متاحة ليجدوا حلولاً لمشكلتهم - وبشكل شخصى بدون معرفة أى أحد - بدأوا فى العمل بالفعل على تحسين مستوى ثقتهم بأنفسهم. وتشير الأبحاث التى أجريناها إلى أن العديد من الناس لديهم الاستعداد للعمل على تطوير ثقتهم بذاتهم؛ فالكثير منهم يعتقدون أن الثقة بالنفس قاعدة مهمة من قواعد النجاح والإنجاز وتكوين الصورة القوية للذات واكتساب احترام الآخرين.

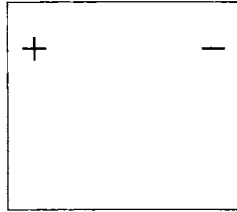
ونحن جميعاً نمر بحالة من انعدام الثقة بالنفس من وقت لآخر، خاصة ونحن نفعل شيئاً جديداً لأول مرة - لكن الثقة تأتى من التكرار المستمر لنشاطات بعينها. ومن المؤكد أنك سمعت أشخاصاً يقولون: "لدى ١٥ عاماً من الخبرة"، وهذه المقولة فى كثير من الحالات قد تعنى خبرة عام واحد تم تكرارها ١٥ مرة، وفى نفس الوقت تنمو الثقة بالنفس بمرور الأعوام وتكرار الخبرات.

إليك، على سبيل المثال، رجل شرطة فى زيه الرسمى يقوم بدورية فى الشوارع كل يوم. بعد فترة من الوقت سيصبح واثقاً فى نفسه إلى أقصى درجة أثناء القيام بهذه المهمة؛ لكن إذا طلبت منه أن يقوم بإلقاء خطاب على ٢٠٠٠ شخص فى مركز ويمبلى للمؤتمرات، ستجده - بالطبع - يفقد ثقته بنفسه بمجرد تلقيه هذه الدعوة.

ما الذى يدور فى عقلك؟

فى الفصل رقم ٢، تحدثنا عن عقولنا، وعن كونها أهم ممتلكاتنا على الإطلاق. ومن أجل هذا المثال، سأصف العقل البشرى فى أنقى وأبسط حالاته بأنه يشبه الصندوق، وهذا الصندوق توجد به خبرات ومعلومات سلبية وأخرى إيجابية.

+ مدخلات إيجابية
ما يقوله الناس عنى.
ما أظنه عن نفسى.



- مدخلات سلبية
ما يقوله الناس عنى.
ما أظنه عن نفسى.

بالطبع هناك معلومات وخبرات لا يمكن تصنيفها تحت أى من النوعين؛ قد تكون على سبيل المثال معلومات جمعناها لكننا مازلنا لا نعرف لها استخداما معينا. على العموم، أنا أضع هذه المعلومات فى الخانة الإيجابية.

سأعطيك بعض الأمثلة عما أعنى - بعضا من الأشياء الإيجابية التى قد يقولها الناس لك:

- ❑ "إنك تبدو رائعا".
- ❑ "إنك تبدو جيدا حقا".
- ❑ "لقد أديت هذه المهمة بامتياز".
- ❑ "هل يمكنك القيام بهذه المهمة كما لو أنك أفضل شخص مناسب لها؟".
- ❑ "أشكرك، كانت هذه النتيجة رائعة".
- ❑ "أعلم أنك إذا أديت هذه المهمة ستكون النتائج إيجابية".
- ❑ "قم أنت بهذه المهمة لأنك أفضل منى".
- ❑ "يمكننى الاعتماد عليك".

وهناك أيضا المعلومات التى ندخلها إلى عقولنا بأنفسنا:

- ❑ "أشعر بأننى على خير ما يرام".
- ❑ "أشعر بأننى جيد".
- ❑ "يمكننى القيام بهذا".
- ❑ "أنا أستمتع بهذا بالفعل".
- ❑ "أعلم أننى سأحبك".

- "اليوم سيكون يوما عظيما".
- "إننى أملك عقلا جبارا".
- "يمكننى حل هذه المشكلة".

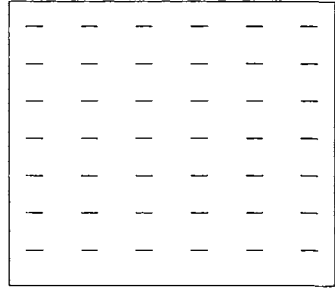
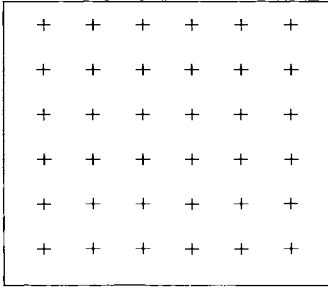
الآن، إليك بعض الأشياء السلبية التى قد يقولها الناس لك:

- أنت تبدو فى حالة مزرية".
- "لقد أفسدت هذه المهمة حقا".
- "لا، ليس أنت، أنت لست الشخص المناسب".
- "كنت أعلم أنك لن تقوم بالمهمة بالشكل المطلوب".
- "أنت لن تقوم بهذا فحسب".
- "لا، ليس أنت، أنت لا تملك الخبرة الكافية".
- "أنت بلا فائدة على الإطلاق".
- "لا يمكننى الاعتماد عليك".

وهذه أشياء سلبية قد تقولها لنفسك:

- "أنا أشعر بسوء كبير".
- "أشعر بالمرض".
- "لن أستطيع".
- "أكره القيام بهذه المهمة".
- "أعلم أنتى لن أحب هذا الشخص".
- "اليوم سيكون واحدا من تلك الأيام السيئة".
- "أراهن أنتى لن أجد مكانا لأركن فيه السيارة".
- "أنا واثق من وجود عيب كبير بى".
- "أنا لست ماهرا بما يكفى فحسب".
- "لا أتمتع بالمهارات المطلوبة".
- "أنا لست محظوظا بأى شكل من الأشكال".

إن العقل يخزن هذه المعلومات، لذا علينا إدراك أهمية التحكم بما نسمح بدخوله له وبما نتركه يتسرب لأنفسنا، لأنه - وكما يحدث مع الكمبيوتر - إذا أدخلت إليه هراء فلن تحصل على شيء منه سوى الهراء.



ما الذى يملأ عقلك؟

من الآن فصاعداً، انتبه لما تسمح للناس بأن يدخلوه إلى عقلك، والأهم أن تتنبه إلى ما تدخله أنت إلى نفسك.

الطريقة التى تمت تهيئتنا بها

لقد تمت تهيئتنا جميعاً بواسطة تجاربنا فى الحياة، لذا فإن ردود أفعالنا ومشاعرنا وعواطفنا وتخيلاتنا وثقافتنا فى أنفسنا تتطور من خلال ثلاثة أشكال للتهيئة والتكوين: طفولتنا، والبيئة المحيطة بنا، وكيفية تعاملنا مع التجارب السابقة. وعلى الرغم من هذا، لا يعتبر واقع أننا تمت تهيئتنا سبباً لتقبل ما نحن عليه، كما لا يعتبر عذراً لنا لكى لا نحاول التغيير؛ وهو بالتأكيد ليس قاعدة تمكنا من قول: "إن هذا يمنعنى من تحقيق ما أرغب فيه"؛ فأنت إذا استوعبت التهيئة التى حدثت لك فى الماضى واستغللتها بشكل إيجابى، قد يصبح التعامل معها واحدة من المراحل الموجودة فى خريطة وصولك إلى النجاح.

الطفولة

أولاً، وقبل كل شيء، إن طفولتنا هى أول ما يهيئنا للحياة، وكل طفل يولد بعقل

إيجابى، وفى الأسابيع والشهور الأولى من حياته يدعمه الوالدان إلى أقصى حد ويحفظانه ويشجعانه؛ فتجدهما يبتسمان باستمرار فى وجه طفلهما حديث الولادة هما وكل أصدقاء الأسرة أو أى شخص آخر قد يزورهما. وفى الماضى كان هناك معتقد بأن الأطفال يولدون ببصر ضعيف؛ لكن الآن نحن نعلم أن هذا ليس دائماً صحيحاً، وهناك دلائل على أن الأطفال يمكنهم الرؤية حتى وهم بداخل أرحام أمهاتهم. وبعد عدة أسابيع فى الحياة وهم يرون وجوه والديهم وكل أصدقاء الأسرة وهم يبتسمون لهم يبدأ الأطفال بالاستجابة بالابتسام بدورهم. وقد تكون أول ابتسامة أو اثنتان غير واضحتين، لكن بعد ذلك تبدأ الابتسامات الواضحة بالظهور على وجه الأطفال.

هنا يقوم الوالدان بشحن أطفالهما بالثقة والإيمان فى أنفسهم بعبارات على شاكلة "يمكنك الزحف"، "يمكنك التحدث"، "يمكنك المشى" - كل هذه العبارات تدخل تحت قائمة التهيئة والتكوين الإيجابيين.

واليوم الذى يتمكن الطفل فيه من التحرك بمفرده بشكل كامل غالباً ما يكون هو اليوم الذى تتوقف فيه التهيئة الإيجابية، ولا تعود العبارات هى "يمكنك القيام بهذا"؛ بل تكون العبارات على شاكلة "لا يمكنك فعل هذا"، "لا يجب عليك القيام ب..."، "لا تلمس هذا"، "تعال إلى هنا".

والعديد من الأطفال يقابلون على مدار سنوات طفولتهم مدرسين دون المستوى المطلوب - مدرسين لا يحفزونهم أو يشجعونهم. وبعض المدرسين أو الآباء أو الأمهات قد يصل بهم الأمر إلى أن يقولوا لأطفالهم: "أنت عديم النفع"، "أنت غيبى"، "أنت لن تنجح أبداً"، وبهذا يوجهونهم باستمرار نحو السلبية. وفى قمة الأزمة الاقتصادية فى أوائل التسعينيات حذر بعض المعلمين الطلبة الذين تركوا التعليم من أنهم لن يتمكنوا من الحصول على أية مهنة طوال حياتهم، وأعدوهم لحياة الشحاذين المنتظرين للصدقات؛ مع ذلك وبحلول نهاية العقد، كانت هناك فرص كبيرة للعماله. من جهة أخرى فإن خبرات الطفولة تهيئ عقولنا وتؤثر على الطريقة التى نستجيب ونتفاعل بها مع المواقف المستقبلية.

البيئة المحيطة بنا ومن نختلط بهم

الشكل الثانى للتهيئة والتكوين هو التهيئة البيئية. مهما كانت البيئة الى تعيش فيها، فستجد أنك، بعد مرور فترة من الزمن، تتأقلم وتتكيف معها. ويقول الناس إنك إذا كنت تختلط بالمليونيرات فحسب، فمن المستحيل ألا تتحول لتصبح واحدا منهم. ونحن جميعا سمعنا والدينا وهما يقولان: "لا تدع هذا الطفل يختلط بصحبة سيئة". لماذا؟ لأن الطفل الذى ينتمى إلى أسرة آمنة ذات سلوكيات حميدة ويختار الاختلاط بأطفال الشوارع والمتسكعين سيصبح بالتأكيد واحدا منهم فيما بعد. ويؤمن بعض الناس بأن حياة الإنسان تتشكل خلال السبعة أعوام الأولى له فى الحياة.

ونحن كأشخاص بالغين تتم تهيئتنا على مستوى الوعى ومستوى اللاوعى بواسطة البيئة المحيطة بنا. هل لاحظت أن كل مدراء فرق كرة القدم يرتدون نفس الشكل من الملابس وجميعهم يمضغون العلكة ويحركون رؤوسهم بنفس الطريقة عندما يتم إجراء أى لقاءات معهم؟ هل يمكنك أن تعرف الفارق بين العاملين فى القطاع العام والعاملين فى القطاع الخاص؟ أنت نفسك ستجد أنك تختبر سلوكيات مختلفة بالكامل مع أسرتك وأصدقائك وزملائك، وحتى مع نفسك، بانتقالك من بيئة إلى بيئة أخرى مختلفة.

وتتغلغل التهيئة البيئية فى كل جزء من المجتمع لتؤثر على كل فرد منا بشكل إيجابى وسلبى فى نفس الوقت. ونحن نحاول بشكل تلقائى التكيف مع البيئة التى نحيا فيها؛ فهناك أشخاص يغيرون من مظهرهم وينفقون مبالغ كبيرة من المال ليصبحوا ملائمين لبيئة معينة. وكمثال على هذا نشير إلى يوم السيدات فى "رويال أسكوت" - إن القبعات التى يتم ارتداؤها فى هذا اليوم لن يتم ارتداؤها ثانية على الأرجح؛ فمن الصعب جدا أن ترتدى هذا النوع من القبعات وأنت تتسوقين فى منتصف الشتاء، وهناك ملابس معينة يتم ارتداؤها فقط فى مناسبات - مثل سباق قوارب هينلى رويال ومباريات ويمبلدون للتس وسيق السيارات فى مهرجان تشيلتينهام، ومهرجان القرية ومأدبة العمدة فى لندن.

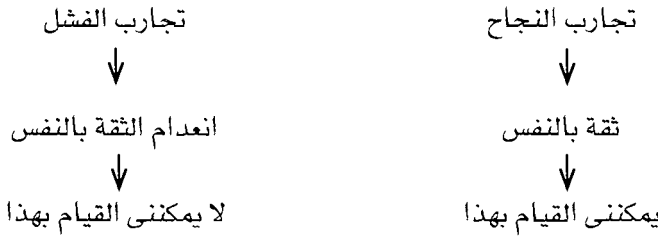
وعلى الرغم من أننا جميعا ولدنا لتكون إيجابيين، إلا أنه تمت تهيئتنا لتكون سلبيين؛ فالعالم الذى نحيا فيه يخلق تأثيرا سلبيا يعرقل خطوات النجاح الإيجابية.

من الطبيعى أن نحاول التكيف مع أية بيئة نتواجد بها، وفى عالم الأعمال، من المثير للاهتمام - على الرغم من كونه محزنا - أن ترى موظف مبيعات يدخل فى حالة من الإحباط والإخفاق ويبحث عن رفقة الآخرين ليحدهم يمرون هم أيضا بما يمر به. لكن على الرغم من هذا، هناك أشخاص آخرون أكثر إيجابية ويبلون بلاء حسنا. وفى أى موقف صعب، وبينما هم يمرون بحالة من فقدان الثقة فى الذات وانخفاض مستوى المبيعات، سيختلط هؤلاء الموظفون بنجوم قسم المبيعات؛ وإذا اختلطوا هؤلاء الأشخاص الإيجابيين المبتهجين المتحمسين والذين يتوقعون الأفضل - حتى ولو كان من حولهم لا يشعرون بتلك الإيجابية الزائدة - من المؤكد أنهم خلال فترة زمنية قصيرة سيصبحون هم أيضا إيجابيين ومبتهجين بدورهم.

إلى الآباء والأمهات من قرائى: احذروا الاضمحلال المستمر للنطق السليم وتدهور الاستخدام الصحيح لقواعد اللغة فى المدارس والمجتمعات التى يختلط بها الصغار والشباب هذه الأيام؛ فهم بدورهم يتأثرون بالبيئة التى يتواجدون فيها. ساعدوا صغاركم على تخطى هذه العقبة لأن الاستخدام والنطق السليم للغة هو دائما عامل مهم ومطلوب فى الأشخاص المتوقع اضطلاعهم بمسؤوليات قيادية فى المستقبل ليكونوا قادرين على التحدث بطلاقة ويتمكن من اللغة.

التجارب السابقة

الشكل الثالث من التهيئة والتكوين هو التهيئة عن طريق التجارب السابقة.



إن أى تجربة ناجحة مسجلة بعقلك تبنى ثقتك بنفسك، وينتج عنها بشكل واثق غير واع حالة "يمكننى القيام بهذا". وأفضل المدربين والمعلمين وإخصائى التنمية الشخصية هم من يحاولون إعطاء متدريهم تجارب نجاح.

من جهة أخرى يمكن لتجربة فشل أن تخلق نقصا فى الثقة وينتج عنها رد فعل غير واع شبيه بعبارة "لا يمكننى القيام بهذا" أو "لست بارعا فى القيام بذلك". وكلماً زادت الأفكار بداخلك من نوعية "لا يمكننى" و"لست بارعا"، دمرت تلك الأفكار السلبية الخلايا الإيجابية بعقلك.

وعلى الرغم من كل هذا لا يعتبر الماضى عذرا كما أنه لا يبرر أياً مما يمكن حدوثه فى المستقبل. دع الماضى ليقبى على الحالة المقدره له: جزء من التاريخ به خبرات يمكن استغلالها بشكل إيجابى.

أتذكر أول مرة زرت فيها جنوب أفريقيا مباشرة بعد فترة قصيرة من الانتخابات التى أظهر نيلسون مانديلا فيها للعالم بأكمله واحدة من أعظم الصفات التى يجب أن يتحلى بها كل الجنس البشرى؛ فبعدما تم إطلاق سراحه من السجن الذى قضى فيه الكثير من سنوات حياته وانتخابه رئيسا لم يظهر مانديلا ضعينة قط لهؤلاء الذين ألقوا القبض عليه واعتقلوه. وبينما هو يلقى خطابه لم ينظر وراءه سوى مرات قليلة؛ لقد كان كل شىء بالنسبة له يدور حول المستقبل، ولم يكن تطلع مانديلا للمستقبل هورد فعل لمرارة بداخله أو لأى شىء عانى منه فى سنوات الكفاح، بل كان نابعا من العزم على تحقيق قدر أكبر من الحرية والتمكين لشعب جنوب أفريقيا الأسود.

من المحيط أن ترى العكس يحدث للعديد من الأمم الأخرى؛ فأنت تجد، مثلاً، أن رجال السياسة على جانبي أيرلندا يقضون ٩٠ بالمائة من وقتهم فى إعادة إحياء واسترجاع التاريخ. إن استمرارية المرارة والحزن بسبب الجريمة والصراع بين الطرفين - والذي يرجع عمرهما لأكثر من ٣٠٠ عام - يتم إعادة إحيائهما ليصبحا عائقاً دائماً يحول دون السعادة والرخاء والأمان، وتصبح مخاوف الماضى ومرارته عقبة فى سبيل الوصول لمستقبل رائع.

كيف تبني صورتك الذاتية؟

دعنا نتحرك إلى الأمام لنبحث كيف يمكننا بناء صورة سليمة للذات ثم الحفاظ عليها، وهو ما سيؤدى بدوره إلى بناء الثقة بالنفس.

١. لا مزيد من الأعذار

لا تخلق أعذاراً لتبرير فشلك فى تحقيق أهدافك وطموحاتك ونجاحك؛ فالأعذار لن تكون فى النهاية سوى مجرد أعذار، ولن تتحول أبداً لتصبح مبررات. وإليك قائمة ببعض الأعذار الشائعة:

"أنا لا أكون أبداً فى المكان المناسب فى الوقت المناسب".

☞ أنا لست محظوظاً فحسب".

"أنا ما زلت صغيراً جداً".

"أنا لست مخلوقاً لأفعل هذا".

☞ "إن هذا هو خطأ والذى".

☞ "أنا لم أذهب إلى المدرسة المناسبة".

☞ "لو كنت ذهبت للجامعة، لكان حالى مختلفاً".

☞ "لو كنت أحسن صحة، لكان حالى أفضل".

☞ "لقد ولدت فى تاريخ فلكى غير مناسب لى".

الآن، عد نفسك بالتالى: "لن أخلق أية أعذار ثانية".

٢ . افتخر بنفسك

ألق نظرة أخرى على تلك الممتلكات والأصول المعنوية التي دونتها في بداية هذا الفصل؛ فهذه القائمة هي ما أنت عليه وما عليك القيام به. بعد ذلك انظر للصفات الجسدية والعقلية التي تتمتع بها. تحلّ بالإيمان وثق في نفسك، ثم أعط عقلك الفرصة ليعمل ويتألق - إن مستواك جيد وسيصبح بعد ذلك رائعا.

٣ . اعتن بمظهرك

هل نظرت بجديّة إلى المرأة مؤخرًا - ولا أعنى بهذا نظرة سطحية سريعة؟ هل تبدو حقًا ناجحًا؟ هل مظهرك يعطى صورة للشخص الذي ترغب في أن تكونه؟ إذا كان مظهرك الخارجى يبدو جيدًا، فسيساعدك هذا على الإحساس بمشاعر داخلية جيدة. كم عدد المرات التي نسمع فيها الناس يقولون: "أشعر بأننى أفضل بكثير" بعد تغيير تسريحة الشعر أو بعد شراء ملابس جديدة - بل الأكثر من هذا أنهم يبدو عليهم تحقيق درجة عظيمة من درجات الثقة بالنفس.

هل وقفت من قبل قبالة صالون لتصفيف الشعر وراقبت الخارجين منه: لغة جسدهم، وحركاتهم، واستراقهم لنظرات سريعة إلى نافذة الصالون للتأكد من مظهرهم وهم راحلون؛ هناك دائمًا ثقة أعظم واعتماد بالنفس أكبر ومظهر قوى للذات. إن المال الذي تنفقه على مظهرك مال غير ضائع، لكن لا تتخطّ الحدود في هذا الإنفاق. وأقصى درجة للتطرف في هذا الإنفاق تحدث مع الأشخاص الذين تحركهم الأنا بداخلهم لصرف مبالغ كبيرة من المال على أشياء تافهة - هنا تأتي مقولة: "كلما تعاضمت الأنا، تضاعل رصيدك في البنك". لذا، حاول ألا تصبح مهووسا بنفسك.

٤ . راقب ما تسمح بدخوله إلى عقلك

تخيّل مرشعًا أو مصفاة تمنع بعض الأفكار غير السعيدة من التوغل داخل

عقلك. لا تسمح للآخرين بتدمير أصولك وممتلكاتك أو نجاحك، وبالطبع لا تسمح أيضاً لنفسك بهذا. إذا وجدت نفسك في مزاج مدمر للذات، قل لنفسك: "أنا لن أفكر بهذه الطريقة"، ثم ضع بدلاً من هذه الأفكار السلبية أفكاراً إيجابية؛ وكما تلتقط الحبات الفاسدة خارج سلة مليئة بالفراولة، انتزع تلك الأفكار الفاسدة من عقلك. إن هذا الأمر يحتاج إلى القليل من المران، وفي بعض الحالات، يحتاج أيضاً إلى الشجاعة والعزيمة على عدم التفكير بسلبية.

٥. آمن بأنك تستطيع

إن كلمة الإيمان هي كلمة قوية، وغالباً ما تستخدم في السياق الديني. ولأنني أحترم كل المؤمنين عن حق، لا أعتبر أن لديّ الحق في قول إن إحدى الديانات على حق والأخرى خاطئة. وعلى مدار التاريخ، اتبع الناس أشخاصاً آخرين بإيمان واعتقاد قوى.

أصبح "لينفورد كريستي" بطلاً في الأولمبياد لسباق المائة متر وهو في الـ ٣٤ من عمره. هل كان يتمتع بجسد أفضل من أجساد باقى المتسابقين؟ هل كان أصغر من باقى المتسابقين؟ لا، لقد حقق النجاح العالمى والأولمبى بتخطى آراء كل "الخبراء" الأذكىاء، والذين قالوا إن عمره أكبر من أن ينضم للمسابقات؛ لقد آمنوا بأن الجسد بعد عمر الـ ٢٤ غير قادر على الجرى بهذه السرعة - لكن "لينفورد كريستي" آمن بأنه قادر على هذا.

تعتبر رياضة ركوب الخيل أحد مجالات شغفى واهتمامى. وعندما يدرّب المعلمون راكبي الخيل على القفز من فوق الأسوار يقولون لهم: "عليكم أن تقفزوا بقلوبكم أولاً، لأنكم إذا آمنتم بقدراتكم سىلتقط الحصان هذا الإحساس منكم. فإذا آمنت بأنك تستطيع، تأكد من أن النجاح سيكون هو النتيجة، أما إذا آمنت بأنك لا تستطيع، فستبدأ بالتردد، ومن ثم ستردد الحصان ويضع قائمته الأماميتين كفرامل لحركته، ثم يفرس حافرى القائمتين أكثر في الرمال ليتحتم على الفارس بعد هذا مكافحة الجاذبية في محاولة منه لمنع السقوط.

٦. كَوْنُ عبارات إيجابية

عليك أن تتحدث دائماً بإيجابية، لكن ما نفعه في العادة هو عكس ذلك. على سبيل المثال: إذا قلت: "أنا لا أشعر بثقة كبيرة"، ما الذي سيحدث؟ ستحصل على نتيجة مطابقة تماماً لما تقوله. ومثال آخر هو: قل "أشعر بأنني على خير ما يرام" - ستجد أن النتيجة هي شعورك بهذا الإحساس تماماً. لذا عليك تحويل الرسائل من السلبية إلى الإيجابية، فبذلك ستجد أنك تعطى تعليمات إيجابية لعقلك.

كل مدربي ومعلمي التنمية الشخصية يشددون دائماً على أهمية القيام بتوكيدات إيجابية؛ فهذه العبارات القوية تخلق تأثيراً هائلاً على مستوى اللاوعي، كما أنها تكون أكثر فعالية عندما يتم قولها قبل النوم ثم تكرارها أول شيء في الصباح. وإليك بعض الجمل التالية كمثال على التأكيدات الإيجابية:

- "أنا واثق في نفسي".
- "أشعر بروعة".
- "أنا متحدث ناجح".
- "أنا ناجح".
- "وضعي المالي آمن".
- "أشعر بأنني على خير ما يرام".
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).
- "أنا". (املاً الفراغ بعبارتك الشخصية الإيجابية).

لا تترك نفسك أبداً لتقع في خطأ "أنا سأصبح"، لأن هذا يتم تخزينه في اللاوعي ليقوم بتثبيت كل أفكارك الإيجابية. اسمح لعقلك الباطن بالتركيز

بوضوح على النتائج المرغوبة لتجد أن هذه النتائج أصبحت حتمية.

٧. لا تخش الأخطاء

من المستحيل أن ترتكب أى أخطاء إذا لم تفعل أى شىء على الإطلاق، وبالطبع إذا لم تفعل أى شىء فلن تحقق بالتأكيد أى شىء.

إن الأخطاء أو الزلات التى قد يعتبرها بعض الأشخاص فشلا هى مجرد "نتائج غير مرغوب فيها"، كما أن كل خطأ هو تجربة يمكنك الحصول على معلومات منها، وإذا كنت واعيا بما فيه الكفاية يمكن لهذه التجربة مساعدتك على بناء مستقبل ناجح.

من السهل جدا على التنفيذيين الدخول فى "متلازمة اللاقرار": وهى شَرَك ينتج عن الخوف من ارتكاب أى أخطاء، وبالتالي الفشل فى اتخاذ أى قرار. إن كل قصص النجاحات العظيمة اشتملت على أخطاء، وبعض رجال الأعمال يقرون بأنهم ارتكبوا أخطاء وزلات أكثر من القرارات الجيدة التى اتخذوها، المهم فى النهاية أن القرارات الناجحة تتغلب على الأخطاء وتغطيها.

٨. قم ببعض أعمال الخير

دعنا نرجع إلى واحد من المبادئ الأصلية للنجاح والسعادة: من المستحيل ألا تصبح ناجحا إذا كنت تساعد من حولك على الحصول على ما يريدون. إذا قام كل شخص لا يعمل بقضاء القليل من الوقت فى المشاركة فى الأعمال الخيرية، خاصة مساعدة هؤلاء الأقل حظا فى الدنيا، فسيكون بذلك قد أدى لنفسه جميلا عظيما بتكوين مشاعر تقديره لذاته ووقتته فى نفسه وبناء صورته الذاتية، وهذا وحده سيساعده على تغيير منظوره تجاه فرص العمل المختلفة.

حاول أن تتركس بعض الوقت لمساعدة الآخرين، حتى ولو كنت مشغولا جدا أو ناجحا بالفعل؛ فهذا الوقت القصير الذى تقضيه مع المحتاجين سيساعدك على الإيمان بنفسك بشكل أكبر، وعلى بناء ثقتك بنفسك وصورتك الذاتية.

٩. تفحص البيئة المحيطة بك

إذا كنت تختلط باستمرار بأشخاص يدمرون ثقتك بنفسك - أو كانوا سلبيين أو ربما متشائمين ويحطون من شأن النجاح والإنجاز - اخرج من هذه البيئة وحاول أن تختلط بأشخاص إيجابيين ومتحمسين، أشخاص يبنون ويعطون بدلاً من أن يأخذوا أو يهدموا، لأن الاختلاط بأشخاص متطلعين للنجاح سيجعل من المستحيل عليك ألا تصبح ناجحاً مثلهم.

١٠. اجمع النجاحات في سجل واحد

ارجع بعقلك إلى أولى ذكرياتك عن النجاح - ربما عندما كنت في المدرسة. ومنذ هذه الذكرى الأولى، ابدأ في تأليف سجل يضم كل تجربة نجاح مررت بها على الصعيدين الشخصي والمهني، ويمكن أن تسجل هذه المعلومات في سجل قصاصات تضع فيه صوراً وخطابات وقصاصات. وبغض النظر عن أي شيء آخر، من الممتع جداً أن تقوم بهذا الأمر، كما أنه سيثير اهتمام أسرتك، والأهم من كل هذا عندما تشعر بالإحباط أو فقدان الثقة فستجد أن هذا السجل سيساعدك على إعادة تأسيس إيمانك بنفسك.

قائمة تذكير للجيب

- ضع في اعتبارك صورتك الذاتية.
- اعتد بنفسك واعمل على بناء ثقتك بها.
- راجع وقيم ما تسمح له بالدخول إلى عقلك - حاول القضاء على المدخلات السلبية.
- ضع في اعتبارك عوامل تهينتك، لكن لا تسمح لها بأن تكون العذر لسلبيتك.

إليك عشر خطوات لبناء الصورة الذاتية للنفس:

١. لا تخلق أعداءا لعدم تحقيقك لأهدافك.
٢. اعتدّ بنفسك.
٣. اعتن بمظهرك (احرص على أن تظهر بالصورة المطلوبة).
٤. راقب ما تسمح بدخوله إلى عقلك (غربل الأفكار غير السارة).
٥. أמן بأنك تستطيع.
٦. كوّن عبارات إيجابية.
٧. لا تخش الأخطاء.
٨. قم ببعض أعمال الإحسان.
٩. تفحص البيئة المحيطة بك.
١٠. اجمع النجاحات في سجل واحد.

كلمات حكيمة

"إذا كنت تنظر إلى الموجود فحسب، فقد لا تتمكن أبدا من الحصول على ما لا تراه".

من مجلة بيتس آند بيسز

"لقد تم تلقيتنا بأن السلبي يساوي الواقعي، أما كل ما هو إيجابي فليس واقعيًا".

سوزان جيفرز

أن تصبح محظوظاً

إذا أمكننى تعبئة الحظ وبيعه فى عبوات، سأجد أسواقاً كثيرة متاحة لبيع هذه السلعة: سأجد الملايين والملايين من العملاء الذين لا يطيقون صبراً لتحويل أموالهم إلى حسابى البنكى.

"تجارة" الحظ

لقد أصبح بيع وتسويق "الحظ" مجالاً واسعاً للتجارة منذ زمن بعيد. والكثير من الأشخاص من الأطباء السحرة إلى الطوائف الدينية، ومن المستبصرين إلى المحتالين الذين يعدون بـ "الثراء السريع" - جمعوا أموالاً طائلة من الضعفاء أو الذين يأملون فى الحظ والثراء، مع أننا جميعاً نعلم أنه لا يمكننا شراء الحظ، لكننا مع ذلك لانزال نتوق إلى شرائه.

إليك مجموعة من الأفكار التى سمعتها وجربتها، لكنها لم تجد نفعا:

- لقد رميت نقوداً فى حوض مياه يسمى بئر الأمنيات - والشخص الوحيد الذى يبدو أنه يحصل على الحظ حقاً هو مالك هذا الحوض.
- رميت الملح من فوق كتفى عندما سكبته على المنضدة.
- قلبت عملى الفضية أمام هلال الشهر الجديد.

- قبلت حجر " بلارنى " .
- حاولت ألا أكسر مرآة أبدا .
- لا أمشى تحت أى سلالم .
- لا أمشى على الخطوط المستقيمة على الرصيف .
- دائما ما أسحب عظمة الترقوة .
- أقول كلمة " أرانب بيضاء " عند بداية كل شهر .
- أتمنى أمنية فى كل مرة أقطع فيها كعكة عيد ميلادى .
- أشبك أصابعى فى وضع متقاطع .
- لا أنظر أبدا للقمر وهو مكتمل من خلال نظارة .
- لا ارتدى قبعة أبدا وأنا فى السرير .

وعلى الرغم من كل هذا، ومن واقع خبرتى، لا توجد أية خرافة تم ابتداعها لاجتذاب الحظ تعمل فعلا - علاوة على هذا، فإن الخرافات فى بلد ما قد تكون معكوسة بالكامل فى بلد أخرى.

وحتى لو كنت لا ترى نفسك مؤمنا بالخرافات، أراهنك على أنك تقول أيا من التالى:

- "لقد حالفنى مقدار ضئيل من الحظ" .
- "كنت محظوظا للغاية" .
- "لقد كان الأمر مجرد ضربة حظ" .

أوربما تقول:

- "لا يحالفنى الحظ على الإطلاق" .
- "أنا لست من النوع المحظوظ" .

أنت بالطبع تقول مثل هذه الأشياء، وأنا أيضا أقولها!

فرق بين الحظ والمصادفة

الحقيقة أن الحظ متاح لك، لكن ربما ليس بالطريقة التي تتمناها، ومع ذلك يمكنك أن تصبح محظوظًا. والآن، دعنا نبدأ في وضع هذا الكلام في منظور مرتب: لا شك في أنك شاهدت أو استمعت إلى لقاء مع ممثل أو مطرب أو عارضة أزياء ناجحين؛ غالبًا ما ستجدهم يقولون: "كنت محظوظًا"، أو "لقد حالفني بعض الحظ". وبالطبع فإن ما يقصدونه حقًا هو: "لقد بذلت مجهودًا، ووضعت نفسي في المكان المناسب في الوقت المناسب".

ويبدو أن كل شخص ناجح دائمًا ما يعزو نجاحه إلى بعض الحظ، لكني أرى أن هذا يعتبر تواضعًا، ومن جهة أخرى تجد أن الأشخاص الذين يصنفون أنفسهم على أنهم غير ناجحين يعزون فشلهم إلى الحظ السيئ. لذا علينا أن نفهم ونفرق بين الحظ والمصادفة؛ فبينهما فارق كبير جدًا.

المصادفة

يمكن للمصادفة أن تكون ربح جائزة برنامج مسابقات تليفزيوني، أو ورقة يانصيب، أو رهان كرة قدم، أو رمية نرد. والمصادفة شيء خارج على إرادتنا وتحكمنا بشكل كامل، لذا فإن تأسيس حياتك وآمالك ورفاهيتك ونجاحك عليها يعتبر اتجاهًا لتدمير الذات، ولن تجنى منه سوى الاستياء والتعاسة.

إن متاجر الرهانات مليئة بأشخاص يحاولون أن يصبحوا محظوظين، لكن إذا استثمر هؤلاء الأشخاص المال والوقت الذي يقضونه في اختيار ما يسمى بالحصان الرابع في أنفسهم، هل يمكنك تخيل كم الأشياء التي سيتمكنون من تحقيقها لأنفسهم ولأسرهم؟

ما الذي ستفعله إذا ربحت ٨ ملايين جنيه إسترليني في مسابقة اليانصيب؟ لقد سئلت هذا السؤال، فوجدت نفسي أقول إنني سأفعل تمامًا ما أفعله الآن. إن التغيير الذي سيحدث لي سيكون طفيفًا للغاية، ومع ذلك يمكنني التأكيد على

أننى لن أعتد أبدأ على مصادفة ربح لتدخل السعادة إلى حياتى عندما يكون من الأسهل والأسرع والمؤكد أن استثمر فى نفسى لأصل لتلك السعادة.

"مبدأ الحظ"

إن أسهل وأكثر شرح مباشر للحظ توصلت إليه هو التالى:

الكبح
وفقا
لمعرفة
صحيحة

الكبح

قد تبدو أول كلمة ليست محفزة بقوة لأنها تدعو إلى العمل، لكن ما تعنيه بالفعل هو: "فعل شيء ما".

فى أحد المؤتمرات التى تحدثت بها، كنا نريد من الحاضرين أن يصبحوا أكثر نشاطاً ومبادرة، فطلبت من الجميع الوقوف، ثم قلت لهم: "الآن، ارفعوا مقاعدكم وانظروا تحتها، فإذا وجدت أى شيء ارفعوا أيديكم به عالياً". يمكنك أن تتخيل الجلبة التى أحدثها ٢٠٠٠ شخص يحركون مقاعدهم ليبحثوا عن أى شيء، ثم تسمع صيحات الإثارة من بعضهم، لوجود ورقة نقدية بفتة ٥ جنيهات موضوعة تحت ٢٠ مقعداً - والرسالة التى رغبت فى توصيلها: هى اخرج من حالة السكون.

المعرفة الصحيحة

ما الذى تعنيه المعرفة الصحيحة؟ إن المعرفة الصحيحة هى:

■ معرفة مكانك اليوم.

■ معرفة المكان الذى تريد أن تصبح فيه أو تتوجه إليه.

■ أن تكون لديك خطة لتنفيذ هذا الهدف.

المرحلة الأولى فى تأسيس المعرفة الصحيحة هى وضع عبارات صريحة عن وضعك ومكانك الحاليين. لقد قيمت أصولك ومسئولياتك الشخصية بالفعل فى الفصل الثانى، وأصبحت عندك قائمة بمواطن قوتك ونقاط ضعفك وأصولك وممتلكاتك وخبراتك ومعارفك والأشخاص الذين لك علاقة بهم... وبشكل عام أصبحت لديك رؤية عما يمكنك تقديمه. إذن، فإن معنى أن تعرف مكانك اليوم هو أن تتحلى بالاعتداد والثقة بالنفس بما يتلاءم مع واقعك.

والمرحلة الثانية هى معرفة المكان الذى ترغب فى الذهاب إليه. ونحن جميعا سمعنا العبارة المكررة والمحفوظة "الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعى أن يصل إلى هناك". فى الفصل السابع. الأهداف... سأريك بالتحديد كيف تضع أهدافك، وكيف تقرر ما الذى يجب أن تكونه هذه الأهداف، وكيف يصبح لديك نية وعزم، وكيف يصبح لديك باستمرار شىء تتطلع إليه.

يجب أن تكون لديك أهداف، فلا يوجد أى شخص ناجح فى تاريخ البشرية كلها لم يصل إلى نجاحه بدون وجود عزم بداخله، سواء بشكل واع أو غير واع. لذا لكى تصبح محظوظا من الضرورى أن تكون لديك أهداف، لأنك إذا حذفّت الأهداف من مخططاتك ستصبح معتمدا على المصادفات.

والمرحلة الثالثة والأخيرة من المعرفة الصحيحة هى الخطة التى ستضعها لتصل إلى هذه الأهداف. وسيتم تغطية هذه النقطة فى الفصل الثامن - التخطيط الشخصى.

مرة ثانية، اسمح لى بتذكيرك بأن كل الإنجازات تحققت من خلال وضع رؤى للأهداف ثم وضع خطة منهجية لتنفيذ هذه الرؤى. لذا إذا أردت حقا اللجوء إلى "مبدأ الحظ"، تذكر أنك لن تصبح محظوظا وأنت قابع فى حالة من السكون منتظرا مكالمة هاتفية أو رسالة يأتى بها ساعى البريد، أو أن يتم اختيار الأرقام الصحيحة فى مسابقة اليانصيب!

فى أثناء إعدادى لهذا الفصل، تلقيت مكالمة من واحدة من أكثر مديرى التدريب فى المملكة المتحدة نجاحا - "سامنثا آلان". سألتها عن حال زوجها فى مغامرته الجديدة فى عالم الأعمال (هو أيضا مدرب). كانت إجابة "سامنثا" هى: "ريك" مشغول للغاية؛ لقد حالفه الكثير من الحظ وهناك عمل كثير باستمرار، لكننا نشعر بالقلق من أن يأتى وقت ينفد فيه هذا الحظ".

وتضرب إجابة "سامنثا" مثالا على كل ما قلته عن الحظ: هل كان "ريك" محظوظا بالفعل؟ نعم، لأنه هو من جعل نفسه محظوظا. وكانت إجابتي على سامنثا هى: "إذا استمر "ريك" فى القيام بما يقوم به الآن، سيظل الحظ حليفا له". وهناك مقولة تتماشى مع هذا الموقف: "هناك أشخاص يجعلون الأشياء تتحقق، وهناك أشخاص يراقبونها وهى تتحقق، وهناك أشخاص يتعجبون مما حدث".

نحن جميعا استمعنا لمقابلات مع مشاهير يعملون فى مجال الترفيه: ألا تتدهش من الطريقة التى يتذكرون بها الأحداث التى غيرت مساراتهم المهنية؟ إن كلماتهم غالبا ما تبدأ بـ "لقد حالفنى بعض الحظ". كانت فرقة "سبايس جيرلز" واحدة من أنجح فرق البوب فى فترة التسعينيات، لكن إذا تحررت عن مهنتهن وأعمالهن وتحضيرهن والتزامهن وتأمينهن والفترات العصبية التى مررن بها قبل نجاحهن العالمى، سيتضح لك عدم وجود أى حظ فى مسألة نجاحهن. ولقد قال أحد أعظم لاعبي الجولف "أرنولد بالمر": "كلما تقانيت فى اللعب، أصبحت أكثر حظا".

عندما تؤسس مستقبلك المالى على مبدأ الحظ... الذى عرفناه فى هذا الفصل... ستصبح محظوظا بالدرجة التى ترغب فيها، وسيدعشك أن هذه الطريقة تفلح!

يقع الحظ حيثما تتلاقى الفرصة مع التخطيط فتصبح محظوظا.

قائمة تذكير للجيب

- ❏ فرّق بين الحظ والمصادفة.
- ❏ استخدم "مبدأ الحظ".
- ❏ اعرف مكانك اليوم.
- ❏ اعرف المكان الذي ترغب في الوصول إليه.
- ❏ جهز خطة لتصل بك حيثما تريد.

كلمات حكيمة

"أؤمن بالاحظ، وأرى أنني كلما عملت أكثر،
حصلت على حظ أوفر".

ستيفن ليكوك

الوقت: أعظم مواردك

بينما يفكر كل شخص ناجح في المستقبل، فإنه يجرّد أصوله وموارده المتاحة. لقد قيمت أصولك بالفعل وعرفت أن أعظم أصولك وممتلكاتك قيمة هو عقلك. أنا أعلم أنك الآن تثق في نفسك وفي عقلك وفي الإمكانيات التي يمكن لعقلك تقديمها لك.

الآن، دعنا نركز على الموارد وتحديدًا أعظم الموارد على الإطلاق. إن هذا هو رصيد بنكي مشترك لدينا جميعًا، لكن هذا الحساب ذو صفات خاصة: لا يمكنك الاستثمار في هذا الحساب أو الإيداع فيه أو الحصول على بيان به كل ما يمكنك فعله هو السحب منه. وهذا هو الحساب البنكي للوقت. كل يوم، نسحب يومًا جديدًا من هذا الحساب، ولا يمكننا أن نستبدل هذا المورد العظيم بأي مورد آخر. ومن المأساوي أن الكثير من الناس يتعاملون مع الوقت على أنه شيء بديهي مسلم به فيقللون من قيمة كل يوم يمر عليهم. إن كل ما يحتاج إليه الأمر هو زيارة إلى دار رعاية وقضاء بعض الوقت مع المرضى الميؤوس من حالاتهم لمعرفة قيمة الوقت وأهمية استغلاله بشكل حسن إلى أقصى حد.

اعمل والعب واسترح

إذا كنا محظوظين بالفعل، فإن وقتنا سيكون مقسماً إلى ثلاثة أجزاء: ثلث حياتنا نقضيه فى العمل، وثلث فى اللعب (الأمسيات وعطلات نهاية الأسبوع والإجازات والتقاعد)، وثلث الأخير فى النوم.

وقت العمل ووقت اللعب

عندما يكون الناس سعداء فى عملهم، سيكونون أكثر سعادة فى وقت اللعب، والعكس صحيح. وأنا مؤمن بأن تعاسة الأفراد فى حياتهم الشخصية من شأنها أن تؤثر على أدائهم فى العمل. وبالطبع على نجاحهم.

أعتقد أن السبب الرئيسى وراء الذهاب إلى العمل هو جنى المال، لكن لماذا نريد هذا المال؟ لندفع الثمن الذى يحتاج إليه وقت لعبنا. وأنا أتذكر أننى قلت هذا فى إحدى الدورات التى أعقدتها، وعندها قالت "أنجيلا هيلين" - المدير التنفيذى لشركة "تشارلز باركر" للعلاقات العامة: "إننى أخالفك الرأى فى هذه النقطة... أنا أحب عملى" لم أعارضها لكننى شاركت هذه الفكرة الشيقة مع باقى الحضور، فطرح أحدهم السؤال التالى عليها: "أنجيلا، هل ستستمرين فى الذهاب إلى العمل إن لم تحصلى على راتيك؟" - يمكنك بالطبع أن تتوقع الإجابة.

بالطبع نحن نذهب إلى العمل من أجل الكثير من الأسباب، لكن أعظم شىء يمكن أن يحفزنا هو أن نعمل ما نستمتع به. فإذا استطعنا تحقيق الاستمتاع فى وقت العمل سيكون الأمر رائعاً بالتأكيد.

الضغوط

فى السنوات الماضية الأخيرة أصبحت الضغوط مثار اهتمام كبير فى ساحة الأعمال، وأصبح هناك المزيد والمزيد من الدورات حول كيفية إدارة الضغوط.

والآلاف من المؤسسات أصبحت تعين مستشارا لمواجهة الضغوط، ومبالغ ضخمة من المال يتم إنفاقها على تعلم كيفية التواءم مع الضغوط واستشارات الضغوط والتعامل مع نتائج الضغوط - لكن يبدو أن التفكير والجهد الموجهين لمسببات هذه الضغوط أو للوقاية منها ضئيلا للغاية.

ومن وجهة نظرى الشخصية، أرى أن الضغوط شىء جيد، طالما كانت هناك قدرة على إدارتها والتعامل معها؛ فالضغوط فى بعض الأحيان ينتج عنها أداء أحسن: فيمكن للأدريين أن يرفع مستويات الإنجاز، لكن مع ذلك يجب التحكم فى الضغوط بحيث لا تسبب أية مشاكل صحية قد تصبح خطيرة فيما بعد. إن غرف جراحة الأطباء مليئة بالأشخاص الذين يعانون من الضغوط والتعاسة والإجهاد ومشاكل العلاقات.

والضغوط ليست موجودة بشكل حصرى فى عالم الأعمال، وإنما هى موجودة بين كل الناس وعلى جميع المستويات. منذ سنوات مضت، عندما كانت العائلات أكثر ترابطا ويعيش أفرادها جميعا على مقربة من أحدهم الآخر، كان من الممكن التحكم فى هذه الضغوط وحل أية مشاكل فى إطار أسرى، لكن للأسف مع حركة السكان وتفكك العائلات، هناك الكثير من الأشخاص الوحيديين والذين لا يجدون الأمان النابع من الترابط الأسرى الذى يساعد فى أوقات التعاسة والشقاء - وعندما لا تتمكن من رؤية أى سبيل أمامنا، تصبح أجسادنا هشة ومعرضة للأمراض.

مسببات الضغوط

أكبر سبب للضغط فى العمل هو سوء إدارة الوقت: فالناس يعوودون إلى منازلهم بشنط مكدسة بالأوراق، لكن مع ذلك لا يفتحونها، ثم يأخذون نفس الحقيبة مرة أخرى إلى العمل وهم يشعرون بالذنب. بعد ذلك تجد أكواماً من الأعمال المكتبية المتراكمة فوق بعضها البعض بدون التعامل معها أو اتخاذ أى قرار بصدها.

وثانى أكبر سبب للضغط بسيط جدا: قلة التدريب أو سيناريو "الشخص غير المناسب فى المكان غير المناسب"؛ فوضع الموظفين فى مناصب وأماكن لم يتدربوا عليها أو غير مؤهلين للعمل فيها يجعلهم غير قادرين على التأقلم والتعامل مع وظائفهم، وبعد هذا يمر هؤلاء الأشخاص بحالة رهيبه من فقدان الثقة بالنفس ويشعرون بالضغط تتزايد عليهم بسبب توقعات الآخرين بما قد ينجزونه، مع عدم قدرتهم على فعل أى شىء لتحقيق هذه التوقعات - وبالإضافة إلى كل هذا يظلون بدون التدريب المناسب الذى يحتاجون إليه.

إن العديد من الأشخاص يحصلون على الترقية بسبب استغلالهم لمهاراتهم بالشكل الصحيح، أو بسبب تفوق أدائهم فى تخصص ما، فيصبح من المتوقع أن يتمكنوا من الإدارة والقيادة والتحفيز بدون أن يحصلوا على التدريب الذى يعلمهم كيف يقومون بهذه الأشياء.

والسبب الثالث للضغط هو أقل شيوعا فى مجال الأعمال التجارية، لكنه شائع للغاية فى القطاع العام: وجود كم كبير من العمل المطلوب إنجازه، مع وجود تقييم واحد فقط للأداء على مدار العام.

وبالإضافة إلى كل ما سبق، هناك مصدر ضخم للضغط، وأصبح شائعا بين الجميع بشكل متزايد - ألا وهو تهديد الفصل من العمل.

منع الضغوط

فى الأغلبية العظمى من الحالات يمكن تجنب ومنع الضغوط بسهولة عن طريق التمرن، وعن طريق تطوير الأفراد لأنفسهم بشكل ذاتى. لكننا مازلنا نعيش فى حقبة ينفق فيها أغلبية الناس القليل جدا من أموالهم ووقتهم فى تنمية وتطوير أنفسهم، وإذا لم توفر شركاتهم الإمكانيات المطلوبة لهذه الدورات أو لم تكن متاحة أمامهم مباشرة، لن تتسنى لهم أبدا فرصة تطوير أنفسهم.

ويمكن للضغوط أن تكون عاملاً قوياً للتحفيز، إلا أنها مع ذلك تتطلب قدرة على التحكم فيها بالاستغلال الحكيم للوقت وتعلم كيفية تطوير وتنمية الذات وكيفية ترتيب الأولويات.

النشاط والحركة والإنجاز

هناك فرق كبير بين الإنجاز من جانب، والنشاط والحركة من جانب آخر: فكر فى أحد هذه الأوقات عندما تكون مشغولاً طوال اليوم وتشعر بأنك لم تتوقف لحظة لالتقاط أنفاسك، ولكنك مع ذلك تشعر بعدم إنجازك لأى شىء. وفى اعتقادى أنك عندما تعود إلى المنزل فى هذا اليوم فلن تشعر بأنك على مايرام، ولن تشعر بإيجابية، ولن حتى تشعر بأية قدرة على الاسترخاء.

الآن، فكر فى يوم آخر لا تكون فيه مشغولاً للغاية لكنه يوم ملىء بالإنجازات بالفعل: لقد أتممت تلك المهمة البغيضة التى ظلمت تؤجلها لفترة طويلة، وانتهيت من ذاك التقرير، وحصلت على أعمال جديدة. إن هذا اليوم حافل بالتقدم والإنجازات. كيف تشعر مع حلول أمسية هذا اليوم؟ بالطبع ستكون أمسية ممتعة وسيكون وقت فراغك مثمراً وممتعاً بدوره.

إذن، كيف يمكنك أن تحول كل يوم إلى يوم ملىء بالإنجازات، علاوة على كونه يوم نشاط واستمتاع؟ ضع فى اعتبارك أن المبدأ الأساسى والبسيط لفكرة إدارة الوقت لم يتم حقاً تحسينه وتطويره، لكن مع ذلك هناك صناعة بأكملها نشأت بناء على هذه الفكرة: مفكرات "فيلوفاكس"، ومفكرات التنظيم الشخصية، والأجهزة الإلكترونية الصغيرة التى فى حجم الكف، والعديد من أنظمة إدارة الوقت والمخططين لنفس الغرض. والعديد من هذه الأشياء عقدت الفكرة الأساسية البسيطة، لذا لن تكون هذه الأفكار فعالة بالشكل المطلوب بالنسبة لك.

إدارة وقتك لإنجاز المزيد

كانت هناك مقابلة بين "أيفى لى" - خبير كفاءة - و"تشارلز شواب" - رئيس شركة صلب متوسطة الحجم. وبينما كان "لى" يشرح للرئيس كيف يمكن لخدمات الشركة أن تساعد على الإدارة بشكل أفضل قاطعه "شواب" قائلاً: "نحن نعلم ما الذى يفترض بنا القيام به الآن، لكن إذا أمكنك أن ترينى طريقة لتحقيق المزيد فى نفس الفترة الزمنية المتاحة، سأستمع إليك وسأدفع لك أى مبلغ تطلبه". قال "لى": "حسناً، سأعطيك نظاماً، ولن يستغرق أكثر من بضع دقائق لأشرجه لك. أريد أن تستخدم أنت هذه الفكرة ثم تجعل موظفيك يطبقونها وسأنتظر منك شيئاً بالمبلغ الذى ترى أنى أستحقه".

بعد ستة أسابيع استلم "لى" شيكاً بمبلغ ٢٥٠٠٠ دولار وملحق به ورقة كتب فيها أنه من وجهة نظر مالية، كانت فكرة "لى" هى أفضل درس تلقاه "شواب" على الإطلاق. بعد خمسة أعوام أصبحت هذه الشركة على يد "شواب" أكبر مؤسسة لتصنيع الصلب على مستوى العالم - شركة "بيتلهم ستيل" - وأصبح الجميع يعرفه على أنه واحد من أعظم رجال الصناعة والإدارة فى تاريخ الولايات المتحدة.

نظام بسيط لإدارة الوقت

نحن جميعاً لدينا نفس الـ ٢٤ ساعة فى كل يوم، وهو ما يعنى ٨٦٤٠٠ ثانية. وأكثر الناس انشغالا فى العالم - رؤساء الوزارات والرؤساء ورجال الأعمال والرياضيون والقادة - لديهم أيضاً ٨٦٤٠٠ ثانية فحسب، وربما يكون وقت راحتهم أقل بكثير من وقت الإنجاز - بمعنى آخر، هم يعملون لساعات أطول - لكنهم مع ذلك لديهم نفس الساعات فى اليوم التى نملكها - أنا وأنت.

إذا كنت ترغب حقاً فى تحقيق الكثير فى يوم واحد حاول استخدام الأنظمة التالية:

أولاً، مع نهاية اليوم وقبل مغادرتك لمكتبك أو بعد انتهائك من عملك ضع قائمة بأهم الأعمال المطلوب منك تنفيذها في اليوم التالي. يمكن لهذه القائمة أن تكون في دفتر مذكرات، أو حتى على ورقة عادية. ولا يهم حقاً ما الذي تطلقه على هذه القائمة - "قائمة ما يجب فعله" أو "قائمة اليوم" - المهم أن تكتبها فحسب في نهاية اليوم. ثانياً، ضع ترقيماً لمحتويات هذه القائمة بحسب أولوية إتمام المهام. أخيراً، في اليوم التالي عندما تقرر بدء العمل، ابدأ بالمهمة رقم واحد ولا تتركها حتى الانتهاء منها، ثم تقدم إلى المهمة رقم اثنين، وهكذا حتى تنتهي من كل القائمة.

الآن، لماذا يعتبر النظام السابق ذكره فعالاً؟ دعنا نرى:

حتى ينجح النظام ...

١ . اكتب القائمة قبل تنفيذها بيوم

إن هذه الخطوة عكس ما اعتاد الكثير منا القيام به، فأول شيء نقوم به صبيحة يوم العمل هو إعداد خطة هذا اليوم، لكن المشكلة في هذا الأسلوب أنه بينما أنت تقرر أي المهام ينبغي تنفيذها اليوم تجد الهاتف يرن وتصلك العديد من الرسائل الإلكترونية ويأتى إليك موظفون آخرون بأولوياتهم هم، وقبل أن تدرك هذا يخرج اليوم على سيطرتك وتصبح كل تصرفاتك مجرد ردود أفعال لما يحدث حولك بدلاً من أن تكون أفعالاً فعالة. أيضاً يكون العقل نشطاً جداً في بداية اليوم، إذن لم تهدر هذه الطاقة في التفكير فيما يجب أو لا يجب القيام به بينما يمكن فعل هذا في وقت آخر؟ في دوراتي عن إدارة الوقت أشدد دائماً على أهمية تفويض المدراء للمهام في اليوم السابق لأداء هذه المهام، وليس في صبيحة نفس اليوم.

٢ . في أثناء اليوم، أضف المهام المنتهية

حذف المهام المنتهية محفز للغاية؛ لأنك سترى مدى تقدمك في العمل، كما أنك بهذا ستكون متحكماً في أهم أصولك وممتلكاتك - عقلك، وفي نفس الوقت ستساعده على البقاء محفزاً ليؤدي بشكل أكثر فعالية.

٣. التزم بالقائمة

فى أغلب الأيام لن تتمكن من الانتهاء من القائمة بشكل كامل، لكن إذا التزمت بها، فستكون المهام التى تركز عليها وتنتهى منها هى تلك الأكثر أهمية.

٤. رتب أولوياتك وقم بالمهام المزعجة أولاً

المهمة الأولى فى أغلب القوائم دائماً ما تكون أكثر المهام إزعاجاً. وباستمرار هناك إغراء بأن تقوم بالمهام السهلة والسريعة أولاً، لكن إذا فعلت هذا حقا لن تنتهى من هذه المهام بتلك السرعة والسهولة التى تتوقعها، لأنك فى قرارة نفسك تعلم أن تلك المهمة المزعجة ما زالت موجودة ومطلوب تنفيذها. لكن، إذا انتهيت من المهمة المزعجة، تُرى، كيف سيكون شعورك؟ ستشعر بالراحة والابتهاج وستكون أكثر تحفزاً. لذا، تعامل مع أصولك ومواردك بالشكل الصحيح، وستدهش من كم الأشياء التى يمكنك إنجازها.

٥. تعامل مع المقاطعات والمشتتات بشكل فعال

أخيراً، كن واقعياً. هل مر عليك يوم لم تواجهك فيه أية مقاطعات أو مشتتات وتمكنت فيه من الانتهاء من المهام كلها؟ أنا لا أعتقد أنى مررت بهذا اليوم من قبل. إذن، كيف تتعامل مع المقاطعات أو المكالمات الهاتفية أو الطوارئ أو الأزمات أو طلبات أى شخص آخر؟ لقد وجدت أن التالى هو أكثر الطرق فعالية لمواجهة هذه المشكلة: اسأل نفسك، هل هذه المقاطعة أكثر أهمية مما أفعله الآن؟ أجب بـ "نعم" أو لا فحسب؛ فإذا كانت أكثر أهمية تعامل معها فى الحال، أما إذا كانت الإجابة بلا، فضع المهمة فى القائمة فى أى مكان.

قد تفكر: حسناً، إن كل هذا رائع، لكن كيف يتسنى لى اتخاذ هذا القرار؟

دعنى أعطك نظاماً لترتيب الأولويات وجدت أنه فعال للغاية فى مجال الأعمال. يجب أن تكون المهمة رقم واحد هى أى شىء سيدير ربجاً – قد يكون هذا معالجة شكوى من عميل ما، أو رسالة مهمة، أو فرصة لمزيد من صفقات

البيع أو المزيد من الأعمال، المهم أن تكون المهمة الأولى ستدرربحا؛ فبجعل هذه المهمة هي الأولوية الأولى سيكون مستقبلك ومستقبل كل من يعمل معك آمنا .

الأولوية الثانية – إذا واجهتك مقاطعة – ستكون مساعدة شخص آخر. قد يكون المطلوب منك اتخاذ قرار، أو إعطاء إرشاد أو تدريب أو دعم لشخص ما، أو الرد على مذكرة أو رسالة ما .

الأولوية الثالثة هي التعامل مع المشاكل، وستكون هذه المهمة شيقة للغاية إذا كانت المهمتان السابقتان مهمتين تنفيذيتين – ستجد القليل من المهام من نوعية الأولوية الثالثة.

إذا كان بيننا محادثة قد تقول لي: "ريتشارد، هل تعد قائمة حقا بمهام كل يوم في حياتك؟"، ولكي أكون صادقاً يجب الاعتراف بأننى لا أفعل هذا دائماً؛ فهناك بعض الأيام لا يكون إعداد قائمة لها خطوة عملية، مع ذلك يمكننى إخبارك بأن الأيام التى أنفذ فيها القائمة كاملة كما شرحت سابقا، يدهشنى كم الأشياء التى انتهت منها، كما يدهشنى التحفيز المتزايد الذى أشعر به .

الاسترخاء ووقت الراحة

إذن، بعد الانتهاء من إدارة وقت العمل، من المهم جداً أن تتأكد من أن وقت الراحة هو وقت للانفصال نهائياً عن العمل. والعديد من الناس يواجهون مشاكل فى تنفيذ هذا الانفصال، وإذا كنت واحدا من هؤلاء الأشخاص قد يساعدك تخيل أن لديك زرا ضخما للتشغيل بداخلك، تقوم بإطفائه فى نهاية آخر يوم عمل فى الأسبوع للانفصال عن عملك، ثم تعيد تشغيله بعد انتهاء العطلة الأسبوعية.

الحفاظ على الوقت

جرب العمل على إحدى الأوراق والانتهاء من هذا العمل مرة واحدة وأنت تعرف أنك لن تعود لهذه الورقة مرة أخرى. الآن قيم أدائك في العمل على هذه الورقة. فكرة أخرى: "ما حجم الأعمال التي تنتهي منها في اليومين السابقين للعطلة الأسبوعية، وكيف تنهى هذه الأعمال؟ سيدهشك أنك تنتهي من الكثير من الأعمال بشكل كامل ومنظم في هذين اليومين - يمكنك أن تجعل كل الأيام بنفس الشكل.

التسويق

إذا أردت أن تصل للنجاح عليك أن تتغلب على التسويق (تأجيل المهام المطلوب الانتهاء منها). وقد يقول المسوف:

- "الآن ليس الوقت المناسب".
- "سأتمكن من تخطي هذه المهمة".
- "الظروف ليست ملائمة في اللحظة الراهنة".

هل تعتقد أن الأشخاص الناجحين يسمحون لأنفسهم بالتسويق؟ بالطبع لا؛ فالتسويق هو صفة أساسية لغير المنجزين والتعساء فحسب.

حاول استخدام أربع كلمات من شأنها تحفيزك: انته من أعمالك الآن. ولقد وضعت هذه الكلمات على مدار العديد من الأعوام على الزجاج الأمامي لسيارتي لتحفزني باستمرار، كما وضعت أيضاً بطاقة على مكتبي كتب عليها:

ما الذي سأفعله الآن حتى أحصل على صفقة؟

وكانت هذه الافكار محفزة للغاية، وتأنيب الضمير الذي كنت أشعر به عندما أرى هذه الكلمات بينما لم أفعل شيئاً بعد كان يحفزني للتصرف والانتهاء من أعمالى فوراً.

وقت المهمة الأساسية

هناك أوقات معينة خلال النهار يمكن أن تصبح ما أطلق عليه "وقت المهمة الأساسية". بالنسبة لموظفي المبيعات تكون هذه الأوقات هي الأنسب على مدار اليوم للتحدث مع العملاء الحاليين أو العملاء المرتقبين. لذا لن يكون الأمر عمليا إذا أهدرت هذا الوقت في كتابة التقارير أو في تحديد أهداف الفريق أو في أية مهمة أخرى بدلا من التحدث والتعامل مع صانعي القرار. إن تلك المهام الأخرى يمكن إنجازها بعيدا عن وقت المهمة الأساسية، ومهما كان عملك أو مجالك حدد متى يحين وقت المهمة الأساسية، ولا تقم بأى شيء في هذا الوقت سوى العمل على مهامك الأساسية - ستدهشك زيادة الإنجاز التي ستحققها.

وقت التفكير

أصبح المتعارف عليه منذ القدم أن الأشخاص المنجزين يحتاجون إلى وقت للتفكير. والعديد من الناس لا يسمحون لأنفسهم بالحصول على هذا الوقت الخاص، بل يصل الأمر ببعضهم إلى التعامل معه على أنه رفاهية. هذا أمر خاطئ بالطبع، لأن وقت التفكير ليس رفاهية، بل هو ضروري وجوهري لتحقيق الإنجازات. ويخصص أغلبنا وقتا للتفكير فقط وهو يقود السيارة بدلا من إعطاء أنفسنا نصف يوم بشكل أسبوعي للتفكير، أو حتى مجرد ساعات قليلة من وقت لآخر بعيدا عن الهاتف، وفي مكان يتمتع بالخصوصية للتفكير فحسب. ولأننى أسافر وأقوم بعدد لا بأس به من الرحلات، أجد فائدة عظيمة في البقاء بمفردى في غرفة الفندق مع ورقة بيضاء لأضع خططى عليها وأعالج وأفكر وأعالج مشاكلى، وأبدع. لذا، من الآن فصاعدا لا تتعامل مع وقت التفكير على أنه رفاهية، وخطط له في حياتك على أنه شيء أساسى وجوهري.

وقت التعلم

ماذا عن وقت التعلم؟ القراءة وإعداد أفكار جديدة واستيعاب المعلومات وتطوير

مهارات جديدة - إن كل هذه الأشياء مهمة للغاية للوصول إلى النجاح وتحقيق الإنجازات. وإذا كان الوقت الحالي الذي تقضيه في التعلم على مدار الشهر هو "صفرًا" فيجب أن تبدأ الآن وتخصص ثلاث أو أربع ساعات للتعلم. ويمكنك أن تحول سيارتك إلى قاعة للدراسة، فأنا مثلاً لا أسافر إلى أى مكان بدون الاستماع إلى شرائط أو أسطوانات عن التنمية الشخصية أو الأعمال التجارية. ومن المدهش أن تتمكن من الاستفادة من الوقت المهدر وغير المثمر وتحوله ليصبح وقتاً فعالاً مليئاً بالاستفادة. وعليك أيضاً أن تستثمر نفسك في كتب التنمية الشخصية والأعمال التجارية؛ فهذه الكتب استثمار ناجح، والساعات القليلة التي ستقضيها في الدراسة ستجنى منها فوائد لا حصر لها.

وقت التمرن

ماذا عن وقت التمرينات الجسدية؟ هل تخصص وقتاً يومياً للحفاظ على لياقة جسدك - وهو ما سيساعد بدوره على رفع أداء عقلك؟ إن هذه حياتك، وهذا وقتك - فكم من الوقت تريد أن تحيا؟ وما نوعية الحياة التي تريد أن تحياها؟ وما مستوى جودتها؟ اعلم أنه عندما يتوقف الجسد عن الأداء بسبب الإهمال أو سوء الاستخدام، ينحدر مستوى جودة حياتك بشكل رهيب. ترى ما الذى سينتج عن العمل لساعات طويلة؟ فى العديد من الحالات تصبح النتيجة استهلاك كميات كبيرة من الأطعمة وتناول المشروبات الكحولية والإفراط فى تدخين التبغ. وفوق كل ما سبق، يتوقف الجسد عن الأداء بمستوى الفعالية المطلوب، وهو ما يعنى انخفاض مستوى جودة الحياة وينتهى الأمر بكل هذا الكفاح والمجهود سدى وبدون أى نفع. إن الأمر يبدو عديم الجدوى إذا كان الكفاح من أجل النجاح سيضعك على كرسى متحرك، أو فى المستشفى، أو فى القبر.

تخيل أن جسدك يشبه بطارية السيارة! لن يتحرك بدون إعادة شحنه - مع مراعاة أن بطارية السيارة تتم إعادة شحنها أثناء القيادة، وأجسادنا وعقولنا تحتاج باستمرار إلى إعادة الشحن هى الأخرى، لذا يجب أن يتم تقدير وقت

إعادة الشحن هذا والتخطيط له بشكل حسن. ويمكن لهذا الوقت أن يكون هو نفسه وقت الراحة أو وقت العائلة. وبعد حصولنا على هذه الفترة من الوقت، نجد أننا نتخذ قراراتنا بشكل أفضل ونستجيب لما حولنا بشكل أحسن، كما أننا نصبح أكثر إبداعاً. إذن، فالرياضة والهوايات والاهتمامات الشخصية تعتبر كلها عناصر مهمة نحتاج إليها أثناء سعينا وراء النجاح والسعادة.

حماية رصيدك البنكي من الوقت

حاول ألا تهدر وقتك؛ انتفع بكل دقيقة تقضيها وأنت مستيقظ، وبالإضافة إلى هذا، لا تسمح للآخرين بإهدار وقتك الثمين؛ وكل شخص ناجح لا يتحمل أبداً البقاء مع مهدرى الوقت. لذا، عليك أن تتأكد دائماً من أن كمية الوقت المحدودة والمتاحة لك في رصيدك البنكي لا يتم إهدارها من قبل الآخرين – وبالأحرى ليس من قبلك أنت!

قائمة تذكير للجيب

- وازن بين وقت اللعب ووقت العمل .
- تحكم في الضغوط الواقعة عليك.
- يجب أن تكون أيامك مليئة بالإنجازات وليست النشاطات فحسب.
- اكتب قائمة بما عليك فعله في نهاية كل يوم لليوم التالي.
- رتب القائمة حسب الأولويات.
- تعامل مع المقاطعات بفعالية.
- تأكد من قدرتك على الانفصال عن العمل.
- ضع بنداً لوقت التفكير في جدولك.
- ضع بنداً لوقت التعلم في جدولك.
- ضع بنداً لوقت التمرين في جدولك.
- لا تسوف - انته من أعمالك الآن.
- انتفع بوقتك ولا تسمح لنفسك أو للآخرين بإهداره.

كلمات حكيمة

" انظر إلى يوم تشعر فيه بالرضا التام عند نهايته عندئذ ستجد أن اليوم الذي تظل فيه ساكنًا بدون فعل أي شيء هو مجرد لا شيء؛ فالיום الحقيقي هو الذي يتطلب منك فيه القيام بكل شيء وتنتهي بالفعل من كل شيء بانتهاء ذلك اليوم".

مارجريت تاتشر

إدارة الذات

من أجل أن ينجح أى مشروع، يجب أن تتوافر منظومة لإدارته – إذن، عندما يتعلق الأمر بمشروعك للوصول إلى النجاح، يجب أن تتم إدارته بالشكل المناسب، ولا يوجد من هو أنسب منك لإدارة مشروعك هذا.

إن هذا الفصل يتحدث عن إدارة الذات، وإدارة الذات هي نشاط إيجابي، لذا ... عليك أن تتحلى بالقدرة على اعتناق هذه الفكرة بشكل أكثر تحمسا من اعتناقتك لفكرة التحكم فى الذات أو فكرة ضبط الذات.

إدارة نفسك

إن كل شخص هو مدير فى قرارة نفسه، وهناك بعض الأشخاص الذين يتمتعون بالمسئولية المطلوبة لإدارة الآخرين علاوة على إدارة أنفسهم، لكننى أومن بصدق أن القائد أو المدير الناجح يحتاج إلى تمرس القدرة على إدارة الذات قبل إدارة أى شخص آخر.

إننى لا يمكننى التفكير فى أى شخص حقق نجاحا كبيرا فى أى مجال من المجالات – الأعمال أو الرياضة أو الترفيه أو السياسة – وهو لا يتمتع بالقدرة على التحكم بالذات وضبط النفس وإدارة الذات. ومن المؤسف أن تجد أن

السجون حول العالم مليئة بأشخاص تعوزهم القدرة على التحكم بالذات؛ حيث لم يتمكنوا من مقاومة الإغواء السلبي للعالم من حولهم. ويمكن وصف التحكم فى الذات بأنه التحكم فى التفكير، ومن هذا المنظور علينا أن نقرب من الفرص العظيمة التى يمكن لإدارة الذات خلقها لنا بتقدمنا فى اتجاه النجاح والسعادة.

تخيل أن برفقتك طوال الوقت - مثل الرؤساء - شخصين يقدمان لك النصيحة. ومثل مقدمى النصيحة فى المجال السياسى، فإن هذين الشخصين غير مرئيين ولا يعرفهما أى أحد، لكنك فى نفس الوقت قادر على سماع نصائحهما فى كل شىء تنوى القيام به. سنسمى هذين الناصحين بـ "السيد ناجح" و"السيد فاشل" - الاثنان يعملان على مدار الـ ٢٤ ساعة، وكلما عملا أكثر، أصر كل منهما على اقتراحاته. والاثنتان قادران على التأثير على كل النتائج والإنجازات فى حياتك. اسأل نفسك، إلى نصائح أيهما كنت تستمع طوال حياتك وحتى الآن؟

تخيل صبيحة يوم بارد فى الشتاء: جرس المنبه يرن، والسيد ناجح دائماً يطلق على هذه اللحظة "ساعة الفرص"، لأنها تبشر بيوم جديد من الفرص لتصبح ناجحاً. أما السيد فاشل فما زال يطلق على هذه اللحظة "ساعة التنبيه"، لأنه يخشى من قدوم يوم جديد. السيد ناجح يحفزك بقوله: "رائع، يوم آخر جديد، دعنا نبدأ العمل"، أما السيد فاشل فهو يقول: "ادفن هذا المنبه، امكث فى السرير لثلاثة أرباع ساعة زيادة؛ فإن السرير مريح ودافئ وممتع، وأنت لا ترغب حقاً فى الخروج مبكراً إلى هذه الدرجة".

الآن، إذا كان السيد فاشل هو المتحكم فى حياتك ستمكث بالفعل فى السرير، ولن يجدى معك نفعاً تحمس السيد ناجح للإنجاز، ولن يتمكن حتى من الدخول إلى عقلك.

عندما كنت طفلاً حظيت بأمر رائعة للغاية وحكيمة إلى درجة لا توصف، وأتذكر عندما كانت تقول لى - وأنا فى السادسة من عمري - إن الشيطان

الذى يجرى فى عروقى هو الذى جعلنى أترك المناشف على الأرض بدلاً من تعليقها بعد الانتهاء من الاستحمام، وأن الشيطان هو من جعلنى أرمى ملابسى على الأرض بدلاً من طيها ووضعها على الكرسى. كانت معتادة أيضاً أن تقول إنه عندما نشعر بالإغراء للقيام بأى شىء متكاسل أو عديم الاكتراث أو مهدر، يكون الشيطان هو السبب وراء هذا الإغراء. ويمكننا تشبيه السيد فاشل بشيطان طفولتى؛ فهو الذى يحاول دفعى إلى الاتجاه الخاطئ ويمعنى من تحقيق أى أهداف.

فى أحد أيام السبت بعد الظهيرة، كنت عند تقاطع شارع "ستارتفورد" مع إيفون، عندما رأيت شابا يلقي ببقايا وجبته من مطعم كنتاكي على قارعة الطريق على الرغم من وجود سلال مهملات ليست ببعيدة عنه. من كان يعمل بداخل عقل هذا الشاب؟ السيد ناجح أم السيد فاشل؟ مع القليل من التحكم فى الذات، كان يمكن لهذا الشاب الاستماع إلى السيد ناجح والمشى ١٠ أو ٢٠ خطوة حتى يصل إلى سلة المهملات؛ لكنه استمع إلى السيد فاشل الذى قال له: "إذا كنت انتهيت منها، ألق بها على الأرض؛ فهذا هو الخيار السهل، لم تشغل بالك؟"، والمرجح أن السيد فاشل يعمل فى عقل هذا الشاب منذ سنوات، بينما لم يتمكن السيد ناجح حتى من إلقاء نظرة على عقله.

تقنيات إدارة الذات

إذن، كيف يمكننا جعل السيد ناجح هو من يعمل معنا؟ ولا تنس أنه مهما حاولت فلن تتمكن أبداً من فصل السيد فاشل عن العمل؛ فقد حاولت كثيراً لكنه دائماً موجود فى مرحلة أو أخرى ليعمل على نقاط الضعف بداخلى - كل ما يمكننا فعله هو محاولة إبقائه فى إجازة مرضية.

والطريقة لتطوير قوى السيد ناجح وإصراره وحماسه اللانهائى هى بإعطائه هدفاً قوياً ومحفزاً (يمكنك الرجوع إلى الفصل السابع - الأهداف: السبب وراء وجودك فى الحياة). ويصبح التحكم فى الذات وضبط النفس وإدارة الذات مبادئ تلقائية بداخلنا عندما تكون لدينا أهداف، وإذا كان هذا الهدف واقعياً،

أو كان شرعياً وقانونياً، أو كنا نرغب فيه أكثر من أى شىء آخر، فإن عملية التفكير والقوالب السلوكية بداخلنا تبدأ فى العمل بشكل تلقائى هى الأخرى.

تغيير العادات السيئة والرتابة والنمطية

الآن، دعنا نطور هذه الأفكار ونحولها إلى تصرفات واقعية وعملية. يرجع الكثير من قوة السيد فاشل إلى العادات السيئة؛ ومن أجل تغيير تلك العادات أو التصرفات، ومن أجل تغيير النتيجة لتصبح فى صالحنا يجب أن نغير القوالب أو الروتين المسبب لها، إذ يمكنك مثلاً أن تفكر فى أبسط وأسهل الطرق التى يتبعها المدخن للإقلاع عن التدخين؛ إن المراحل التى يمر بها أبسط مما يمكن تخيله:

- المرحلة الأولى - أن تقرر حقا الإقلاع عن التدخين؛ لأنك لن تتمكن من التوقف عن التدخين إن لم ترغب فى هذا.
- المرحلة الثانية - اكسر النموذج، وغير روتين حياتك. على الرغم من أن الجسم يطلب النيكوتين بالفعل، إلا أن الكثير من التدخين يكون بسبب قالب معين: التدخين بعد احتساء القهوة، أو فى وجودك فى مقهى، أو قبل محادثة هاتمية مهمة. إذن اجعل الأمر سهلاً: اختر وقتاً يكون روتين حياتك فيه متغيراً بأى حال، على سبيل المثال يمكنك التوقف عن التدخين فى عطلة تستغرق أسبوعين - بوصولك إلى المطار ستكون هذه هى لفافة التبغ الأخيرة لك، ولأنك غيرت الروتين والقالب السلوكى ولأنك فى بيئة جديدة ذات نشاطات جديدة ومواقف مختلفة، سيقطع احتياج الجسم للنيكوتين بشكل قوى.

فى خلال أول يومين أو ثلاثة، قد تشعر بالتهلف على لفافة تبغ من وقت لآخر؛ لكن الاحتياج الحقيقى لا يدوم أكثر من ١٠ أو ٢٠ ثانية، بعد ذلك يبدأ السيد فاشل بالعمل، فيقول لك: "أحتاج إلى لفافة تبغ". هنا عليك أن تقول لنفسك: "أنا لست مدخناً؛ أنا لأحتاج إلى سيجارة"، وهكذا ستجد أن تلك اللفافة

تتلاشى بسرعة. ومن الطبيعي أن يكون الأمر أكثر صعوبة إذا كنت تختلط بأشخاص يدخلون باستمرار من حولك.

ويحين الاختبار الحقيقي عندما تعود من الإجازة إلى روتين حياتك القديم؛ فبعد أسبوعين بدون تدخين، ستجد أن احتياجك للتدخين اختفى بشكل ملحوظ، وستجد أن الإغراء بالتدخين لا يظل لأكثر من ثوانٍ معدودة. إذا وصلت إلى هذه المرحلة تكون قد حطمت الروتين والقوالب السيئة الموجودة في حياتك.

إن أعظم تعريف للغباء هو أن تقوم العام القادم بنفس ما قمت به هذا العام وتوقع أن تختلف النتائج.

اعترف بضعفك

كل شخص منا له نقاط ضعف ونقاط قوة، وأنا مقتنع بأن التحلى بالأمانة المطلوبة والاعتراف بالضعف هو قوة في حد ذاته. ولقد عرفت من الأشخاص الذين يعملون مع مدمني الشراب أن العلاج لا يبدأ بالفعل إلا عندما يصبح الشخص قادراً على الاعتراف بأنه مدمن. إن الأمر يحتاج إلى الشجاعة والقوة ليطلب الإنسان المساعدة، والهدف من عدم اعتمادك على الكحول أهم بكثير من الاستماع إلى السيد فاشل وهو يقول لك: "يمكنك أن تشرب كأساً واحدة؛ فهذا لن يؤذيكَ - لماذا لا يجب عليك القيام بهذا على أية حال؟".

عشر خطوات لتتقن إدارة الذات

تغيير العادات والسلوكيات السيئة والاعتراف بضعفك هما حجر الأساس لإدارة الذات، لذا دعنا نعرف الـ ١٠ مراحل التالية لتقوية وتعزيز تلك المبادئ.

١ . تحكم فيما تقول وفى كيفية قوله

تحكم فيما تقول - روض الكلمات التى تخرج من فمك . نحن جميعاً نعرف الحقيقة الشهيرة القائلة إن الأكثر فائدة لنا كأفراد هو الإنصات بدلاً من الكلام (فبعد كل شيء نحن لدينا أذان وفم واحد فحسب) . تذكر أيضاً أنه من الوقاحة التحدث أو التدخل فى محادثة دائرة بين أشخاص آخرين . إذن ، عليك أن تكون قادراً على معرفة الوقت المناسب لتسكت وتتصت ، والوقت المناسب لشرح وتأكيد وجهة نظرك . إن الحفاظ على هذا التوازن هو مفتاح الوصول إلى محادثة مؤثرة ، لكن إذا كان هذا التوازن صعباً عليك فاصمت فحسب .

من الواضح أن واحدة من الصفات المشتركة بين أغلب الأشخاص الناجحين وذوى الشعبية هى الإنصات؛ فهم جميعاً مستمعون مهرة بالفطرة ، وهذا هو ما يسمى بإدارة الذات - لقد حققوا التوازن بين الكلام والاستماع .

٢ . لا تفقد القدرة على التحكم بالذات

إن فقدان القدرة على التحكم بالذات يعطى فرصة فورية للآخرين ليتغلبوا عليك ، والعديد من الأشخاص يهدرون كمية ضخمة من طاقتهم وقوتهم على مشاعر الغضب والانتقام ومحاولة الأخذ بثأرهم .

تأكد من أن ملامح وجهك تحمل دائماً لمحة من الابتسام أو التركيز ، وإذا لم تظهر قط ملامح الغضب أو أمارات تقلب المزاج أو فقدان السيطرة ، ستحافظ دائماً على مصداقيتك وقدرتك على التحكم فى أى موقف - افقد أعصابك وستجد أنك فقدت وخسرت الكثير .

إذن ، استخدم عقلك وتذكر أنه ليس من المهم ما يقوله أو يفكر فيه أو يفعله أى شخص آخر ، المهم هو ما تقوله وتفعله أنت .

٣. قم بالمهمة المزعجة أولاً

نصيحة أخرى وجدت أنها مفيدة على مدار السنين، وهي أن تبدأ دائماً بالمهمة المزعجة. إن هذا الأمر يحتاج إلى ضبط للنفس، لكنه مع ذلك غاية في السهولة. سيقول لك السيد فاشل: "نفذ هذه المهمة في وقت لاحق، الآن قم بشيء آخر أكثر إمتاعاً"، أما السيد ناجح فيقول: "نفذ المهمة الآن - انته منها وستشعر بسعادة بالغة لتمكنك من معالجة هذه المسألة". ومثل باقى العادات الحسنة، سيتطلب الأمر إلى بعض الوقت لاكتساب هذه العادة، لكن حالما تكتسبها يصبح الأمر بعد ذلك تلقائياً.

غالباً ما تكون الإرادة والاستعداد للتعامل مع المهام السخيفة أولاً هي الصفة الأساسية التي يتصف بها أصحاب الإنجازات العظيمة، وإذا كانت هناك نصيحة واحدة فحسب عليك أن تأخذها من هذا الكتاب، خذ هذه النصيحة، لأنها ستعود عليك بنتائج إيجابية كثيرة وغير متوقعة، بدءاً من تقليل الضغوط الواقعة عليك إلى الحصول على أعلى درجات الاحترام ممن هم حولك، ومن الإنجازات القليلة إلى الإنجازات العظيمة، ومن القدرة الضعيفة على إدارة الذات إلى التحكم التام في النفس، ومن قلة الحظ إلى الحظ الوفير.

٤. كافئ نفسك

عند قيامك بمهمة مزعجة، أعط نفسك شيئاً تتطلع إليه وتترقبه. عندما كنا أطفالاً، كان العديد منا يعده والداه بالحلوى بعد تناوله لجرعة من دواء مقزز. لذا قدم لنفسك نفس الشيء؛ فهذا سيعطيك دافعاً للانتهاء من المهمة المزعجة ثم الاستمرار في القيام بباقي المهام (بعد الحصول على المكافأة بالطبع) - إن المكافأة التي أقدمها لنفسى بعد القيام بتمرين روتينى هي الذهاب للسباحة.

٥. استخدم نظاماً لإدارة الوقت

فى الفصل الخامس - الوقت: أعظم مواردك - شرحت نظاماً بسيطاً للغاية

لإدارة الوقت، إلا أن السيد فاشل سيشجعك على تجاهل هذه النظام. اسأل نفسك الآن: بمنتهى الصراحة، هل تستغل وقتك بفعالية وبالشكل المطلوب حقاً؟ إذا كانت الإجابة بالسلب فاعلم أن السيد فاشل هو الذى يؤثر على قدرتك على إدارة ذاتك والتحكم فيها.

٦. حافظ على نفسك فى حالة جيدة

من المنطقى أن تجرى فحصاً شاملاً - من قبل متخصصين - لصحتك وأن تداوم على هذا بشكل منتظم. لكن بين كل فحص وآخر فإنك تحتاج إلى الحفاظ على جسدك فى أفضل حالة ممكنة، فكما أشدد وأكرر دائماً: العقل يعمل بشكل أفضل عندما يكون الجسد صحيحاً ومعافى.

على مدار الأعوام مررت بنوبات قليلة من الإحباط، لكن عندما كنت أمارس التمارين بشكل منتظم، وكان جسدى فى حالة صحية قوية وسليمة ولائقة، لم أشعر أبداً بأى إحباط. وعلى الرغم من أنى لست مؤهلاً على المستوى الطبى لأعطيك رأياً فى هذا الصدد، يمكننى فقط أن أعطيك خبرتى والنتائج التى توصلت إليها. إذن، لكى تستمتع بالحياة بشكل أفضل، طبق إدارة الذات على جسدك لتحافظ عليه معافى.

٧. تجنب الانغماس المفرط

أنا أحب الأكل، وأستمتع بتناول مشروب ما، ويمكننى بصراحة أن أقول إننى استمتع إلى أقصى درجة بالإغراءات المتاحة لى، لكن الانغماس المفرط - فى أى صورة كان - يتسبب فيه السيد فاشل، وتكون النتائج فيما بعد كما يرغب تماماً: حالة من الخمول والكسل وربما صحة عليلة. لذا، احرص دائماً على الحفاظ على التوازن ولا تفرط فى أى شىء.

٨. عالج التسوييف وإغراءاته

التسوييف هو تأجيل القيام بشيء ينبغي تنفيذه الآن. ولقد أشرت من قبل إلى عدم وجود أى شخص ناجح فى أى مجال يظهر فى شخصيته مستوى عالٍ من التسوييف - من المستحيل أن يعمل التسوييف والإنجاز معاً.

إن تلك الكلمات القليلة "انته من أعمالك الآن" تمثل حافظاً قويا للذات. وتذكر دائماً مقولة: "لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد"، وطبق هذه النصيحة بنفسك.

٩. قل لنفسك، "لدىّ قوة إرادة جبارة"

توقف عن قول: "ليست لدى إرادة" أو "إن إرادتى ضعيفة للغاية"، وقل بدلا من ذلك: "لدىّ قوة إرادة جبارة" - واستمر فى قول هذه العبارة وتكرارها! مع استمرارك فى قراءة هذا الكتاب ستلاحظ الأهمية الضخمة لهذه الرسالة؛ فالتأكيد المنتظم والإيجابى لهذه الرسالة سيتجسد ليخلق فى النهاية النتيجة المرجوة (والعكس بالعكس طبعاً).

قل لشريك حياتك أو لأطفالك: "أنتم تتمتعون بقوة إرادة جبارة"؛ فهذا وحده سيساعدهم على تجنب الإغراءات والوساوس. والإرادة التى نرغب جميعاً فى أن نحظى بالمزيد والمزيد منها متاحة لنا جميعاً من خلال إدارة الذات. فقط جرب التالى لمدة ٣٠ يوماً - كلما وسوس لك السيد فاشل بإغراء ما قل: "لدىّ قوة إرادة جبارة"، وستدهشك النتائج.

١٠. آمن بنفسك

تحكم فى أفكارك ومشاعرك ومتعك وغضبك وحالتك المزاجية، فنحن جميعاً قادرون على التحكم الكامل فى الذات. تخيل هذا السيناريو الصغير: هناك زوج وزوجة يتجادلان بحدة وغضب بينما يرن جرس الباب، وهناك اثنان من

أصدقائهما يقفان عند الباب. كيف سيعالج الزوجان هذا الموقف؟ إن الشخص الذى سيرد على الباب فى الحال هو من سيتحكم فى حالتها المزاجية وتعابير وجهها وأفكارها وسلوكياتها. وبدعوة الضيوف للدخول، سيتغير الشريك الآخر على الفور هو أيضا. وعلى الرغم من احتمالية وجود بعض التوتر فى الجو إلا أنهما سيتحكمان فى الغضب الحقيقى بداخلهما بسبب هذه المقاطعة. كما ترى، نحن جميعا قادرون على التحكم فى أنفسنا - والأمر يعتمد فحسب على الدرجة التى نرغب بها فى هذا الأمر.

كان العداء البريطانى "سباستيان كو" واحدا من أعظم الرياضيين فى النصف الثانى من القرن العشرين. وأنا أتذكر سماعى له وهو يتحدث عن الإرادة الجبارة والقدرة على ضبط النفس والتحكم فى الذات وإدارتها، وكيف جعلت منه هذه الصفات واحدا من محققى الأرقام القياسية، وبطلا أوليمبيا فى سباقات الـ ٨٠٠ متر والـ ١٥٠٠ متر. وحتى فى يوم عيد رأس السنة كان عليه أن ينهض من سريره فى الصباح الباكر ليذهب إلى التمرين. وكان يتناول عشاء العيد وهو يعرف أن هناك جلسة تدريب أخرى ستبعه - لقد كان يتمرن بلا توقف.

كيف اكتسب "سباستيان كو" هذه الصفات وطورها؟ هل كان يتمتع بقوة إرادة أكثر منك أو منى؟ هل كان أكثر قدرة على ضبط النفس؟ هل كان تحكمه فى ذاته وإدارتها أكثر فعالية من قدرتنا نحن؟ نعم بالطبع، واسمح لى بالإشارة إلى أن السبب كان هدفه ورؤيته ورغبته فى أن يصبح بطلا أوليمبيا أكثر من رغبته فى أى شىء آخر. نعم لقد دفع ثمن هذا، لكنه بالتأكيد استمتع بالفوائد التى جناها.

فى الفصل التالى، ستمكن من اكتشاف كيفية التعرف على أهدافك حتى تبدأ فى استثمار استراتيجيات إدارة الذات.

قائمة تذكير للجيب

استمع للسيد ناجح، وأعط السيد فاشل إجازة مرضية.

كن مدركا إلى احتمالية قيامك ببعض التضحيات من أجل الوصول للنجاح.

لا تخف من تغيير الروتين والعادات السيئة.

لا تخف من الاعتراف بضعفك.

عشر خطوات لتتمكن من إدارة ذاتك:

١. تحكم فيما تقول وكيف تقوله.
٢. لا تفقد التحكم فى الذات بسبب الغضب أو الانفعال.
٣. قم بالمهمة السخيفة (الكريهة) أولاً.
٤. كافئ نفسك.
٥. استخدم نظاما لإدارة الوقت.
٦. حافظ على نفسك فى حالة جيدة.
٧. تجنب الانغماس المفرط.
٨. قل لنفسك: "لدى قوة إرادة جبارة".
٩. عالج التسويف.
١٠. أمن بنفسك.

كلمات حكيمة

"الشخص المحترف هو من يمكنه بذل أقصى ما فى وسعه،

بينما هو لا يشعر بالرغبة فى ذلك".

أليستير كوك

الأهداف: السبب وراء وجودك فى الحياة

يمكنك الحصول على أى شىء تريد، لكن لا يمكنك الحصول على كل شىء. أنت لديك ٢٤ ساعة فى اليوم فحسب، ولا يمكنك سوى التواجد فى مكان واحد فقط فى أى وقت، بينما لديك العديد منها على هذا الكوكب. لذا لا يمكنك - بالمعنى الحرفى للكلمة - أن تحصل على كل شىء، حتى ولو كنت أحمق بما فيه الكفاية لتعتقد أن هذا يمكن تنفيذه. إنك تحتاج إلى التمتع بطموح واضح إذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح، والمبدأ المهم لتحقيق النجاح هو أن تقوم بترجمة رغباتنا إلى النتائج التى نريدها، وهذا يسمى "وضع الأهداف".

ماذا يعنى الهدف؟

تشير المعاجم إلى معنى كلمة "هدف" على أنها: موضع طموح أو مجهودات شخص ما ... وجهة ... غاية. إن هذه هى بساطة الرسالة: يجب أن يكون لكل شخص غاية، وجهة يحاول الوصول إليها. دعنى أقل لك هذه العبارة البسيطة المكررة والصادقة فى نفس الوقت: "الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعى أن يصل إلى هناك".

أهداف للبقاء وأهداف للإنجاز

كل شخص لديه هدف من نوع ما، ومن المؤكد أنه توجد درجات متناقضة من الأهداف؛ فهناك أشخاص لا يفكرون في أبعد من الوجبة التالية، أما بالنسبة لأشخاص آخرين فهدفهم هو تناول الشراب، وهناك العديد من الناس هدفهم هو التمكن من العيش والتعامل خلال اليوم - كل هذه الأهداف هي أهداف للبقاء على قيد الحياة. وعلى الجهة الأخرى تجد الإنجازات العظيمة التي حققتها البشرية: فارق لا يزيد على عشر الثانية يحور رقماً قياسياً قديماً ويحقق رقماً جديداً، أو امتلاك شركة تساوي ملايين الجنيهات، أو كمال وروعة مقطوعة موسيقية أو قطعة فنية. وبين هذين الطرفين من النقيض نجد الغالبية العظمى منا التي لا تتمتع سوى بنسبة ضعيفة من أهداف تحقيق الإنجازات في مقابل أهداف البقاء على قيد الحياة.

إن سبب وجودك في الحياة ليس ترك الظروف لتدفعك وتجذبك كما يحلو لها؛ فالأمر عائد لك لكي تقرر ما الذي تريد أن تكونه في هذه الحياة. سيممكنك هذا الفصل من وضع آفاق لتتقدم باتجاهها، وستسير رحلتك لتحقيق النجاح في اتجاه الأهداف التي ستضعها لنفسك، والوقود الذي سيمدك بالطاقة هو قوة رغبتك في الوصول إلى النجاح والإنجازات. ويعد هذا الفصل ذا أهمية حيوية بالنسبة لك، لأنه سيساعدك على أن تصبح ناجحاً بالمستوى الذي ترغب فيه.

أهداف واقعية

دعني أؤكد مرة أخرى أن بإمكانك الحصول على أي شيء ترغب فيه حقا إذا وضعتَه كهدف لك.

لاحظ أنني أكدت على الكلمة "حقا". نحن جميعاً نمضي في الحياة بينما نرى ونسمع عن أشياء نود لو نفعلها، وغالباً ما نفكر: "لو كنت أستطيع فعل هذا"، أو "لو أمكنتي امتلاك هذا فحسب". اسأل نفسك هذا السؤال: "هل

هذا هو ما أريده حقاً؟ إننى لا يمكننى أن أكون راقص باليه، كما لا أرغب فى هذا: أنا كبير فى السن إلى حد ما لأفعل هذا، وجسدى فى حالة غير ملائمة، وعلى أية حال، هذا لا يشكل مصدراً للتحفيز أو الإلهام بالنسبة لى، وحتى ولو كان هذا صحيحاً علينا أن نقيم طموحاتنا من خلال منظور صحيح – علينا أن نكون واقعيين بشكل إيجابى.

وكما يجب أن تكون الأهداف طموحة، يجب أيضاً أن تكون ممكنة التحقيق، وعليك أن تفرق بين أهداف الإنجاز وأهداف البقاء على قيد الحياة (النشاطات اليومية).

نحن دائماً ما نحصل على ما نرغب فيه حقاً، ونحقق الطموحات التى نتطلع إليها بالفعل، وأغلبية ممتلكاتك الشخصية قد حصلت عليها لأنك حقاً أردتها، كما أن النجاح أو الإنجازات التى حققتها فى حياتك حتى هذه اللحظة غالباً ما يكون السبب وراءها أنك أردت حقاً تحقيقها – فإذا كان هذا هو الواقع، ستمكّن من وضع أهداف للمستقبل بسهولة وسيصبح تحقيقها شيئاً تلقائياً باستخدام الإستراتيجيات الموجودة فى هذا الفصل.

الإنجازات من خلال الأهداف

بدون أهداف، لن تتمكن من تحقيق أى شىء، ولا توجد أية قصة نجاح تحققت بدون استلهام هدف ما. وسواء كنا نتطلع إلى إنجازات رياضية أو تسلق للجبال أو أبحاث طبية أو تكنولوجيا للحاسب أو نضال أو موسيقى أو فنون وأداب أو أعمال، سنجد أن كل الإنجازات تتحقق بسبب استلهام هدف ما. وفى بعض الحالات، قد يكون السبب وجود شىء طارئ أو حتى شعور بالخوف، ولقد وصل إبداع الجنس البشرى وإلهامه إلى تقدم قد نكون حتى الآن نراه أبعد من قدراتنا الواقعية.

إن المنافع والفوائد التى يصل إليها الجنس البشرى لا تعرف حدوداً، ويعتبر سباق (فورميولا ١) مثلاً تقليدياً على هذا. إن التحسينات التى تمت على مستوى أداء وأمان السيارة العائلية هى نتيجة مباشرة للسعى الحثيث لتحسين سيارات

السياق والفوز بالجائزة الكبرى التالية. والمواد الخام التي تم تطويرها لترسل الإنسان إلى الفضاء الخارجى - وليرجع مرة أخرى فى أمان - لم تحسن من إمكانات السفر بالطائرات بشكل هائل فحسب، بل أصبح أيضا بعضها جزءاً لا يتجزأ من الحياة اليومية فى المطبخ. وحتى السعى الحثيث للبشرية لتصنيع أسلحة فتاكة أكثر تطوراً كان له نتائج إيجابية تمثلت إحداها فى استخدام الليزر فى المستشفيات.

وعلى الرغم من أن التسليح يبدو مثلاً سلبياً، إلا أنه لم يقصد منه بأى حال من الأحوال التعظيم من شأن الحروب - فهو يشرح نقطة أن الحاجة بالفعل هى أم الاختراع، وإذا كان يمكننا تطبيق هذه النقطة فى مجال الحروب، فيمكننا بالتأكيد التقدم والوصول إلى أفق جديدة من "النجاح" من أجل تحقيق نتائج أكثر إيجابية.

أهداف إيجابية

لقد تحدثت سابقاً عن السعادة، وأحد هذه المعايير الأساسية لتحقيق السعادة هو وجود شىء ما نتطلع إليه - وهو ما يعنى الأمل.

التقاعد

العديد من الأشخاص يتطلعون إلى التقاعد فى مرحلة ما من الحياة. فى عملى، أجد باستمرار أشخاصاً يبدو أن هدفهم الوحيد فى الحياة هو التقاعد. وآخر ثلاث أو أربع سنوات فى حياتهم المهنية تبنى فى التقدم باتجاه عالمهم المثالى الذى ينتظرونه. وأسمع الكثير عن غضب وإحباط العديد من كبار المديرين والرؤساء التنفيذيين بسبب فشلهم فى تحفيز مثل هؤلاء الأشخاص. والمأساوى فى هذا الأمر أنهم ليسوا عديمى الفائدة لأنفسهم فحسب، بل إنهم أيضاً يشكلون عقبة فى طريق نجاح أشخاص آخرين.

والعديد من الناس المنتمين لهذه الفئة ليس لديهم أى استعداد للتغيير وإقناع أنفسهم بقدرتهم على تجربة أفكار جديدة، وبالتالي فإنهم يفقدون كل

قدرتهم على التحفيز والإلهام وقيادة الآخرين. فى العديد من الحالات، ما يحدث فى الواقع أن الأفراد بعد التقاعد يجدون أنفسهم فى حالة من الفراغ بدون أى شىء يتطلعون إليه. والمؤسف أن الكثير منهم يموتون فى خلال عام من التقاعد، أو يعانون من اعتلال صحتهم والخمول والركود العقلى - لقد ذهب عنهم سبب وجودهم فى الحياة.

لا يفترض بأى شخص منا أن يتقاعد أبدا - كل ما علينا فعله عندما نصل إلى مرحلة معينة فى الحياة أن نتوقف عن العمل من أجل العيش، وأن يكون التقاعد هو مجرد بداية لحياة جديدة يجب أن يتم التخطيط ووضع أهداف لها ليظل لدينا دائما "شىء ما نتطلع إليه".

هناك عدد كبير من الأمثلة عن أشخاص حققوا بعد تقاعدهم نتائج وإنجازات لا يمكن تصديقها؛ فهناك على سبيل المثال "بايس هيسكوك" التى لم تبدأ ممارسة العدو إلا بعد عامها الثالث والستين، وبوصولها إلى الـ ٨٤ كانت قد شاركت فى حوالى ٢٦ سباقا. وهناك الكولونيل "ساندرز" الذى لم يبدأ العمل على سلسلة مطاعم كنتاكى إلا بعد شعوره بالملل والإحباط بعد التقاعد. وأخيرا هناك ملكة بريطانيا التى ظلت تحافظ على ظهورها بين الشعب والسفر بالهليكوبتر وإلقاء الخطب وإدخال السرور على قلب آلاف من الأشخاص، كل هذا حتى القرن الثانى من عمرها.

وضع أهداف إيجابية

إذن، لم تحدث تلك الأشياء المألوفة لدينا جميعا؟ الإجابة وبمنتهى البساطة هى أن الناس يفشلون فى وضع أهداف إيجابية أو تطوير اهتماماتهم أو هواياتهم أو أية نشاطات جديدة يمكنهم التطلع إليها.

يجب أن يكون السبب وراء تقدمك حتى هذا الحد فى الكتاب هو وجود تلك القدرة والرغبة بداخلك لوضع الأهداف وتحقيق النجاح، ويجب أن يكون النجاح والإنجازات عوامل جذابة حقا بالنسبة لك؛ وعلى الرغم من هذا يوجد عدد لا يحصى من الناس يصرفون النظر بتشاؤم عن أهداف النجاح لأنه تمت

تهيئتهم طوال حياتهم على الاعتقاد أن هذه الأهداف موجودة للآخرين فحسب وليس لهم.

تحديد النجاح - أهمية الرغبة

منذ عدد ماضى من الأعوام حضرت جلسة تدريب فى فندق " ريجينسى حياة " فى شيكاغو مع حوالى ٢٠٠٠ شخص آخر. أصدر "بيتر ريجز" - متحدث خبير - هذا التصريح القوى: "إن الرغبة - وليست القدرة - هى ما يحدد نجاحك. ويمكنك الحصول على أى شىء ويمكنك القيام بأى شىء ترغب فيه حقاً؛ فالحدود الوحيدة الموجودة هى تلك التى تصنعها بنفسك". وقد ساعدتني هذه العبارة وحفزتني منذ ذاك الحين، لأن الرغبة هى الوقود الذى يدفعك إلى الأمام فى الطريق إلى الوجهة المتمثلة فى أهدافك.

التعليم والمعرفة

لقد تربيت على الإيمان بأن النجاح لا يدور سوى حول القدرات الأكاديمية، وعلى الرغم من توافر فرصة لحصولي على تعليم راقٍ، لم أشعر بالانجذاب تجاهها على الإطلاق، بل لقد قضيت الكثير جداً من وقتي وأنا أمارس الرياضة وأشترك فى نشاطات الفرق العسكرية. لقد كنت أرى أن الواجبات المدرسية هى مجرد مقاطعة مزعجة للنشاطات الأخرى، وهكذا لم أحصل على أعلى تقدير فى أية مادة ولم أتلق تعليماً جامعياً. لقد غادرت المدرسة بتقدير "عادى" (شهادة "جى سى إس إى" فى الوقت الحاضر) لألتحق بكلية زراعية لأننى كنت أطمح فى أن أصبح مزارعاً، ولأننى كنت أعتقد بوجود سقف لتوقعاتى فى الحياة.

نحن لدينا العديد من الأمثلة على شباب تركوا المدارس ورسبوا فى الاختبارات ولا يفكرون فى اتخاذ أى مسار مهنى. وقد يقضون وقتاً طويلاً فى البحث فى الخطط الحكومية المختلفة حتى يجدوا وظيفة أو مهنة يرغبون حقاً فى امتهاتها، وغالباً ما يعودون مرة أخرى للدراسة المسائية أو يقصدون مكاناً

للحصول على قدر أكبر من التعليم ويخضعون مرة أخرى للاختبارات التي فشلوا فيها سابقاً لينجحوا هذه المرة ويحققوا نتائج متميزة. لم يحدث هذا؟ هل تغيرت قدراتهم؟ بالطبع لا، إن رغبتهم هي التي تغيرت.

ما أهمية التعليم؟

طبقاً لدراسة أجريت على أفضل ٢٠ رجل أعمال، هناك ٤ منهم فقط حصلوا على تعليم جامعي؛ بينما حصل اثنان آخران على تدريب في مجال الأعمال. أما الباقيون فقد درسوا في "جامعة الحياة"، ومع ذلك تشير الدراسة إلى أن ٧٠٪ من رجال الأعمال الذين لم يتلقوا تعليماً جامعياً يندمون على ذلك.

إن مثل هذه الإحصاءات تشير إلى أن التعليم الجامعي ليس شرطاً أساسياً لجمع المال. وأنا لا أسخر هنا من التعليم الجامعي، فأنا عن نفسي - وبحكم كوني أباً - كنت أرغب بشدة في أن يذهب جميع أبنائي إلى الجامعة، ومع ذلك لم يحصل سوى واحد منهم فحسب على درجة البكالوريوس. إن ما أعنيه هو أن التعليم بأي شكل من أشكاله - سواء كان رسمياً أم غير ذلك - لا يعتبر متطلباً أساسياً لتحقيق النجاح أو الإنجازات.

ولقد قابلتني صعوبة كبيرة من قبل في تقبل العبارة التالية: "التعليم الأساسي ليس له سوى سبب واحد في الحياة، ألا وهو مساعدتنا للحصول على أولى وظائفنا - أما التعليم الذي نكتسبه بأنفسنا فهو ما نكسب به عيشنا". في البداية، شعرت بأن هذه العبارة تقلل بشكل كامل من كل ما يمثله نظام التعليم، لكن، مع ذلك العبارة صحيحة؛ فسنوات المدرسة والجامعة هي سنوات مهمة للغاية، لكن المعرفة التي نجمعها خلال هذه السنوات ليست بالضرورة ذات نفع للطلبة ولن تساعدكم مثلاً على رفع مستوى معيشتهم، ولهذا السبب يتضح لنا أن المعارف والخبرات والتجارب التي يكتسبها الطالب بعد انتهائه من التعليم الرسمي ذات أهمية أكبر بكثير من وجهة نظر مالية ومستقبلية.

تطبيق المعرفة

مرة أخرى على أن أشدد وأكرر أن الرغبة عامل مهم إلى أقصى درجة، أما القدرة أو المهارة أو المعرفة فإنه يمكن اكتسابها جميعا فى وقت لاحق. والعديد من الأشخاص يبالبغون فى تقدير قوة المعرفة، وعلى الرغم من ضرورتها بالفعل بالنسبة للعالم الأكاديمى، إلا أنها تعتبر فى عالم الأعمال مجرد قوة محتملة - نحن نتقاضى أجورنا فى مقابل ما "نفعله" بمعرفتنا. والكثير من الشباب الذين لا يكملون دراستهم يرون أن هذا الأمر انتكاسة قوية لمعتقداتهم واستيعابهم لما حولهم. كما يعتبر أشخاص آخرون أن ثقتهم بأنفسهم وصورتهم الذاتية تعتمدان بالكامل على التعليم، ومثل هؤلاء يعملون ويدرسون بكبد ليجمعوا مؤهلات تجعلهم مطلوبين للعديد من المقابلات الشخصية وفى الكثير من الوظائف، لكن مع ذلك تكاد تكون هذه المؤهلات عديمة الجدوى حتى يتم تطبيق المعرفة المكتسبة منها بشكل عملى.

أهمية وضع الأهداف

إذن، لم لا يوجد سوى عدد قليل بالفعل من الأشخاص الذين يضعون لأنفسهم أهدافا، ولم لا يتم تدريس كيفية وضع الأهداف فى المدارس والجامعات؟ لم لا تدرس مؤسساتنا التعليمية العريقة لطلابها مبدأ أنهم يمكنهم الحصول على أى شىء يرغبون فيه؟ إن هذا بالطبع لهو سؤال غاية فى التعقيد وخارج مجال كتابنا، لكن يكفيننا القول إن إخصائى التربية والتعليم أنفسهم لم يتعلموا أهمية وضع الأهداف.

بصفة عامة لا يضع الناس أهدافا لأنفسهم لأنهم لا يؤمنون بقدرتهم على الحصول على ما يريدون - إنهم يؤمنون بأن الآخرين يمكنهم تحقيق أهدافهم، لكن ليس هم. وهذا بدوره ينتج عنه تقدير ضعيف للذات كما أوضحنا سابقا. إذا كنت حتى هذا الحد تقبل بالفرضية القائلة إن الرغبة وليست القدرة هى ما يحدد نجاحنا، فكيف، فى ظنك، يمكنك أن تبنى وتقوى رغباتك؟ إن وضع الأهداف هو ما سيبنى رغباتك تلك.

من المهم جداً أن يكون لديك أهداف - وأكاد أجزم أننا لا يمكننا البقاء على قيد الحياة بدون أهداف، وعلى كل فرد منا إدراك أن ماهية الهدف لا تهتم مادام الهدف فى حد ذاته موجوداً - وحتى لو اتضح بعد ذلك خطأ هذا الهدف. وقد تحدث "بكمنستر فولر" - وهو شخص ذكى ومبدع - عن انخفاض مستوى الدقة ووصفه بأنه المبدأ الإضافى الذى يأتى مع تحقيق الأهداف، ولأنه من خلال هذه العملية يجنى الإنسان الكثير من الخبرات والتمتية الشخصية والثقة بالنفس والمعرفة.

على سبيل المثال، قد يقضى الشاب حوالى من ٣ إلى ٦ سنوات فى الجامعة للحصول على درجته العلمية، وتكون هذه الدرجة العلمية هى بالطبع هدفه، لكن خلال عملية حصوله عليها سيكوّن هذا الشاب العديد من العلاقات التى قد تستمر معه حتى نهاية عمره. بينما - من جهة أخرى وبعد عدة سنوات لاحقة - قد يجد هذا الشاب أن المعلومات والمعارف التى جناها أثناء الدراسة عديمة الجدوى. إذن، وجود هدف نسعى لتحقيقه يخلق بداخلنا نظاماً للتمتية الشخصية خاصاً به وحده.

وبينما أنت تكافح لتحقيق هدف ما ستمر بالتأكد ببعض الانتكاسات، وستكون هناك ظروف مفاجئة، وبالتأكيد ستكون هناك أيام تشعر فيها بالإغراء لتقول: "إن هذا هو حظى فحسب"، لكن مع ذلك فإن كفاحك الشخصى للوصول إلى هذا الهدف سيرفع من شأن تلك الانتكاسات، كما سيبنى على مدار العملية بأكملها مبادئ الفلسفة والإنجاز بداخلك. إن الانتكاسات فى حد ذاتها تعتبر جزءاً رئيسياً فى عملية نمو الشخصية وتطويرها (وسنفرص هذه النقطة بشكل أكبر فى الفصل الحادى عشر - تخطى الانتكاسات).

كيف تصمم أهدافك؟

دعنا الآن نمض قدما فى برنامج وضع الأهداف، حتى يمكنك تقرير ما ترغب فيه "حقاً"، وكيف تبنى وتسمى هذه الرغبة (الطاقة والوقود لتحقيق ما تصبو إليه):

١ . يجب أن تكون الأهداف طموحة ويمكن الوصول إليها

يجب أن تكون الأهداف طموحة، وفي نفس الوقت يمكن تحقيقها والوصول إليها. والنشاطات اليومية لا تعتبر أهدافا، لأن الهدف هو شيء ترغب فيه حقا، لكنك لم تختبره حتى الوقت الحالي. إذا لم تغير أى شيء فى حياتك لن تختبر أى شيء مختلف طيلة عمرك.

٢ . اكتب قائمة بكل أهدافك

ضع قائمة بالأشياء التى ترغب فيها بالفعل، ويجب أن تقسم هذه القائمة إلى أهداف طويلة المدى وأهداف متوسطة المدى وأهداف قصيرة المدى. ويمكن للقائمة أن تضم ما يمكننا تصنيفه على أنه أهداف ضخمة، كما يجب أن تحتوى على أهداف لحياتك المهنية وأهداف لحياتك الشخصية، ولا تنس وضع أهداف للتنمية الشخصية: هوايات ورياضة ونشاطات اجتماعية. ويمكن لهذه الأهداف أن تكون حسية وملموسة مثل جمع الممتلكات والمال، كما يمكن أن تكون معنوية مثل الصحة واللياقة البدنية أو القدرة على الإلهام والتواصل، كما يمكن أن تكون تمريناً شيقاً وممتعاً، لكن مع ذلك لا يفترض أن يكون لعبة - يجب أن يكون نشاطا حيويا يساعد على الوصول إلى النجاح.

أغلب الناس ينفسون فى رفاهية "أفكار" الأهداف فقط عندما يحلمون بالفوز باليانصيب أو رهان على مباراة كرة قدم: "سنشتري بيتا جديدا، وسيارة جديدة، ونذهب فى رحلة بحرية" - بالنسبة للعديد منا فإن ما سبق هو مجموع الأهداف التى يضعونها لأنفسهم.

لقد قلت إن بمقدورك الحصول على أى شيء ترغب فيه - لكن هل تعرف ما الذى ترغب فيه حقا؟ باتباعك لهذه المرحلة الثانية ستمكن من معرفة الأهداف التى ترغب فى تحقيقها وتدوين قائمة بها.

٣ . ناقش أهدافك مع شريك حياتك

إذا كنت تتشارك الحياة مع شخص آخر، يجب أن تقوم بهذا التمرين معه؛ لأن

وجود شخصين بأهداف كثيرة - قد يختلف بعضها ويتشابه بعضها الآخر - يمكنهما أن يصبحا قوة رابحة هائلة، لكن إذا كان لكل منهما قائمة أهداف مختلفة تمامًا عن قائمة الآخر، يمكن لهذا أن يسبب الكثير من الخلافات فى المستقبل. ولا يفترض بأى زوجين أن يكون لديهما نفس الاهتمامات أو الهوايات أو الأهداف أو الطموحات، لكن يفترض وجود بعض الأهداف الأساسية التى يتشاركانها فيما بينهما؛ فهذا يجعل كلاً من الطرفين يتفهم ويحترم أهداف الطرف الآخر وطموحاته، كما أن الأهداف التى يتشاركانها معاً ستكون ذات قوة إضافية.

٤. تأكد من أنها أهدافك أنت

ضع أهدافا ترغب "أنت" فيها حقا، ولا تتبع أمانى وأهدافا يتطلع إليها أشخاص آخرون، ولا تسمح لضجيج وسائل الإعلام بأن يؤثر أو يضغط عليك. مرة أخرى - يجب أن تكون هذه الأهداف أهدافك، إنها حياتك أنت. وكن واقعياً فى وضع الأهداف التى ستحتاج إلى المال (سنناقش الأهداف المالية فى الفصل الأخير - النجاح المالى).

٥. حدد مواعيد نهائية

قرر متى ترغب تحديدا فى الانتهاء من تحقيق هدف معين؛ فوضع الأهداف والإنجاز لن يكونا فعالين بدون جدول زمنى، كما أن العقل لا يتمتع بالطاقة ولا يتمكن من الاستجابة بدون وجود ميعاد نهائى - ابدأ بتحديد العام، ثم الشهر، وفى النهاية ضع تاريخاً محدداً.

٦. احمِل قائمة أهدافك معك

دون قائمة أهدافك ثم احمِلها معك حيثما تذهب، ولقد اكتشفت على مدار السنين أن وضع قائمة بالأهداف - خاصة لو كانت هذه هى المرة الأولى - يستغرق وقتاً؛ فقد يحتاج الأمر إلى ساعات أو أيام، أو حتى أسابيع عدة. هذا لا يهم، لكن تحديد المواعيد والشعور بالإثارة المحضة لتركيزك على ما ترغب فى

فعله بدلاً من التركيز على ما لا تريد فعله هو شيء رائع بالفعل؛ لذا لا يفترض بك أن تهدر هذا المجهود.

اكتب القائمة كاملة بالتواريخ المصاحبة لكل هدف، وقد يكون موعد تحقيق بعض هذه الأهداف بعد ١٠ أو ٢٠ عاماً؛ بينما قد تتغير بعض الأهداف بمرور الوقت. والعديد منا بحلول نهاية العام يفكر في أهداف العام القادم، لذا قد تتغير بعض هذه الأهداف بتطور أية أحداث أو ظروف خارجة على إرادتنا على مدار العام (ويوجد في نهاية الفصل إرشادات أكثر فيما يتعلق بهذه المسألة).

٧. تحلّ بالمرونة وأنت تخطط لأهدافك

لا تخش العمل على أهدافك لتصبح أكثر مواءمة للخبرات والمعلومات والمعارف الجديدة التي ستمر بك.

٨. تخلّ عما يشكل عائقاً في طريق أهدافك

تخلّ عن أى شيء تجده يسير في الاتجاه المعاكس لأهدافك، وتذكر ما قلته في الفصل السادس – إدارة الذات: إذا كان عليك تغيير سلوكياتك وروتينك، وإذا كنت تشعر بأنك تقوم بتضحية، تذكر أن هذه ليست تضحية بالفعل وإنما هي مجرد خطوة أخرى في اتجاه أهدافك، والتي تعتبر أكثر أهمية مقارنة بما قد تتخلى عنه وتضحى به. ولا تسمح – تحت أى ظرف من الظروف – لعادات قديمة أو ضعف أو تسويف بأن تعوق طريقك إلى النجاح والإنجاز والسعادة.

٩. توخّ الحذر تجاه من تطلّعه على أهدافك

بكل الوسائل الممكنة، عليك أن تستعين بمشاركة أشخاص آخرين لتحقيق الأهداف التي على شاکلة إنقاص الوزن، أو الحصول على جسد أكثر لياقة أو أى شيء آخر مرتبط بالتنمية الشخصية – لكن عندما يتعلق الأمر بالأهداف المرتبطة بالتقدم الشخصي والامتلاك، كن حذراً تجاه من تطلّعه على أهدافك؛

فهناك الكثير من الناس ممن سيدعمونك ويساعدونك على فقدان وزنك أو الحفاظ على لياقتك، لكنهم سيصبحون سلبيين إلى أقصى حد تجاه جمعك للمزيد من المال أو حصولك على مستوى وأسلوب أفضل للمعيشة، أو حتى قيادة سيارة جديدة.

إن الغيرة للأسف تعتبر أسوأ صفة يتمتع بها البشر؛ فهي تستهلك الكثير من طاقتهم وتفنيها فى الأفكار السلبية، بدلا من استغلال هذه الطاقة فى الوصول إلى النجاح والسعادة.

١٠. ضع تصورا للأهدافك

تخيل دائما نفسك عندما تحقق كل أهدافك، وسناقش فى الفصل التاسع هذه النقطة باستفاضة أكثر، مع ذلك لا تفض الطرف عن هذه المرحلة. وأنا عندما تعلمت أول شىء عن الأهداف، واجهت صعوبات كبيرة فى تخيل نفسى وقد حققت كل أهدافى لأننى كنت أدرك جيدا صعوبة هذا الأمر. ضع أمامك دائما هذه المقولة الرائعة: "أى شىء يمكن للعقل البشرى تصوره بدقة والإيمان به، هو مجبر على الوصول إليه وتحقيقه".

إذا كان أحد أهدافك هو الحصول على ترقية - وهو ما ينطوى بالطبع على مسئولية ضخمة - تخيل نفسك فى هذا المنصب بالفعل. فكر: ما الذى سترتيده؟ تصور نفسك فى هذا المكتب المخصص لذلك المنصب، وتخيل نفسك وأنت تتحدث مع من حولك وتتخذ القرارات المهمة.

تدوين الأهداف

تمهل وخذ الوقت الذى تحتاج إليه وأنت تدون أهدافك. (ويمكنك الاستعانة بالجدول الموجود فى الصفحة التالية لتكتب قائمتك من الأهداف).

إذا كان لك شريك حياة ناقش معه أهدافك، وفرق بين الأهداف المشتركة بينكما وأهدافك أنت الشخصية.

ميّز أهدافك المهنية وأهدافك الشخصية، واسأل نفسك: "ما الذى أريده بالفعل؟" وكن واقعياً وطموحاً فى نفس الوقت.

تذكر أن تضع تواريخ واقعية أمام أهدافك سواء كانت مادية أو معنوية.

أهدافى		
التاريخ المطلوب	شخصية	مهنية
		أهداف بعيدة المدى:
		أهداف متوسطة المدى:
		أهداف قصيرة المدى:

قائمة تذكير للجيب

- يمكن الحصول على أى شىء ترغّب فيه حقاً .
 - قرر كيف تريد أن تكون حياتك.
 - تذكر، الشخص الذى يذهب إلى اللامكان، من الطبيعي أن يصل إلى هناك.
 - إن الرغبة – وليست المعرفة أو القدرة – هى ما يحدد نجاحك فى الحياة.
- عشر خطوات لوضع الأهداف:

١. يجب أن تكون الأهداف طموحة ويمكن الوصول إليها.
٢. اكتب قائمة بكل أهدافك.
٣. ناقش أهدافك مع شريك حياتك.
٤. تأكد من أنها أهدافك أنت.
٥. حدد مواعيد نهائية.
٦. احمل قائمة أهدافك معك.
٧. تحلّ بالمرونة وأنت تخطط لأهدافك.
٨. تخلّ عما يشكل عائقاً فى طريق أهدافك.
٩. توخّ الحذر تجاه من تطلعه على أهدافك.
١٠. ضع رؤى وتصورات لأهدافك.

كلمات حكيمة

" كل إنسان هو شخص عصامي، لكن الشخص
الناجح وحده هو من يعترف بهذا " .

التخطيط الشخصى

أنا متأكد من أنك سمعت كثيرا بتلك العبارة المكررة "الناس لا يخططون ليفشلوا، بل إنهم يفشلون فى التخطيط".

تخيل أن تذهب لقضاء إجازة العمر التى يتمناها الكثيرون منا، ويمكن لهذه الرحلة أن تشمل جولة بحرية على ظهر سفينة. تخيل أن تقابل قبطان السفينة وتسأله أى طريق ستسلكه السفينة فيجيبك قائلاً: "لست متأكدا من أننى أعرف، لكن لا تقلق، أنا واثق بوجود شخص آخر يعلم".

ماذا لو كان القبطان لا يحمل خطة مفصلة بالمسارات والموانئ التى سيمر أو يتصل بها، أو كان غير مطلع على الموارد المتاحة للسفينة؟ بالطبع ستُدْمَر هذه السفينة عند أى ساحل صخرى قد يقابلها. هل ستسافر مع هذا القبطان لو كنت تعلم مسبقا بعدم وضعه لأى خطط؟ بالطبع لا، إذن، لم تتوقع أن تسيّر حياتك هى الأخرى بدون خطة؟

إن التشبيه السابق يؤكد أهمية التخطيط الشخصى.

إن الخطط والأهداف التى تضعها لنفسك تتحول لتصبح سببا لوجودك فى الحياة، وكلما كانت رغبتك فى الوصول لأهدافك قوية ومحفزة زادت قدرتك على تحقيق ما تريد - ولا يوجد أى شىء يعيب هذا. ولقد أشرت من قبل إلى

أن القوة تأتي من المجهودات والطاقة المنظمة، كما أن تطبيق تلك الخطة يعنى استغلال القوة الموجودة بداخلك.

الأشخاص ذوو الأهداف

من السهل أن تتمكن من تمييز الأشخاص ذوى الأهداف دون غيرهم - يمكنك أن تعرف ذلك من الطريقة التى يمشون بها، والطريقة التى يسكون بها رءوسهم، ومن لغة جسدهم بصفة عامة.

هل نظرت من قبل إلى شارع مزدحم؟ ذات مرة راقت شارعًا مزدحمًا من نافذة تطل على قلب مدينة لندن. كانت الأرصفة مزدحمة بأشخاص يبدوون كما لو أنهم يندفعون من متجر إلى آخر. لقد كان يبدو أن كل فرد منهم لديه هدف ما، لكن المدهش فى الأمر هو عدم وجود تناقضات كثيرة بين هؤلاء الأشخاص. ومن جهة أخرى، هل لاحظت من قبل - وأنت تقضى عطلة ما - أن السائحين الآخرين يقومون بما يسمى بـ "جولة على الأقدام" يتجولون فيها بدون هدف؟ إن هذا شىء يغفل عنه الكثيرون، وأراهن أنك تشعر بالغضب من منظم الرحلة عندما تراه وهو يسير الهوينى فى منتصف الشارع معطلا بذلك باقى قادة السيارات المتوجهين إلى أعمالهم، والذين لديهم مواعيد وأهداف عليهم الالتزام بها. إن مثل هؤلاء الأشخاص يثيرون غضب من حولهم - وهو ما قد يؤدى لوقوع حوادث عديدة - بسبب عدم وجود خطة أو هدف يحركهم.

ترتيب الأولويات

فى الفصل السابع، ناقشت أكثر النظم فعالية للتخطيط ولترتيب الأولويات بشكل يومى، وإذا سرت على هذا النهج من التحكم فى الذات والتخطيط فستصبح حياتك وأهدافك قمة فى التناسق والمنهجية. وسأكرر لك هذا مرة أخرى: "كل نجاح هو بالضرورة نتيجة لوجود خطة".

خطتك "المؤسسية"

تأسس مجتمع الأعمال اليابانى ليصبح مثالا على النجاح والكفاءة لفترة طويلة من الزمن، بداية من خمسينيات القرن الماضى وحتى تسعينيات نفس القرن. ويتفق أغلب محلى ومدرسى الاقتصاد على أن واحدا من أهم العوامل وراء النجاح والنمو الضخم فى الصناعة اليابانية هو الخطط طويلة المدى، والتي كانت تستغرق من ١٥ إلى ٢٠ عاما، لأنه لم يكن متوقعا من الاستثمار أن يأتى بعائد على المدى القصير.

من جهة أخرى تجد أن مجتمع الأعمال فى المملكة المتحدة ابتلى بطلب حاملى الأسهم لعائد فوري للاستثمار: لقد أرادوا أرباحا كبيرة للأسهم دون أن يلقوا بالا للنمو والاستثمار طويل المدى، والمطلوبين لتحقيق مستوى أعلى من النجاح.

ربما تقول: ما علاقة هذا بي وبرغبتى فى النجاح؟ "....."
(اكتب اسمك فى الفراغ). إذا كنت أنت شركة، هل ستكون استثمارا جيدا بالنسبة للآخرين؟ هل ستكون لديك خطة واستراتيجية؟ هل ستحقق عائد استثمار جيد على المدى البعيد؟ وهذا بالطبع ليس مرتبطا بالمال فحسب، بل هو مرتبط أيضا بما يمكنك إعطاؤه للمجتمع.

أنا مقتنع للغاية بوجود فرص حولنا الآن أكثر من أى وقت سبق. لماذا؟ لأن العالم أصبح أصغر - ليس بالمعنى الحرفى بالطبع - بسبب وسائل الاتصالات المتقدمة؛ فلقد لعبت وسائل السفر الجوى والهواتف وموجات الراديو دورها بإتقان، فسكان أوروبا على سبيل المثال على اطلاع تام بما يجرى فى باقى أنحاء العالم، وبفتح المزيد والمزيد من الدول لحدودها وتزايد التجارة، وبالتبعية تواجد كم كبير للغاية من الفرص الجديدة.

وتزيد الفرص الجديدة باستمرار بامتلاك الناس لمبالغ أكثر من المال، كما أنهم أصبحوا يعيشون لفترات أطول، وهذا أيضا يخلق المزيد من الفرص. وتتواجد الفرص أيضا باهتمام الناس بصحتهم ولياقتهم، كما أن وجود المزيد

من وقت الفراغ الذى يقضيه الناس فى ممارسة الرياضات والهوايات المختلفة يخلق فرصا جديدة أيضا، كما يخلق تعطش الناس للمعرفة فرصا جديدة – وهكذا فإن كل شيء يقدم لك الكثير من الفرص، وكلها متاحة لك إذا تكبدت مجرد عناء النظر حولك.

وضع الخطة الأساسية

إذن، كيف يمكن وضع الخطة الأساسية ثم وضع خطط الدعم المفصلة لكل هدف من الأهداف؟ حسنا، مثل أى أمر آخر، يعتبر التخطيط سهلاً للغاية ولا يتطلب سوى الحس المنطقى السليم. إليك المبادئ الأساسية له:

١. حدد مواعيد نهائية

لقد ركزت من قبل على أهمية وضع ميعاد أو توقيت محدد للانتهاء من تنفيذ كل هدف. وبشكل مثالى، لا يزيد الوقت المستغرق للانتهاء من الهدف بحد أقصى على ثلاثة أشهر. بالطبع قد يكون لديك أهداف بعيدة المدى، لكن من أجل تحفيز نفسك، كلما وضعت فترات قصيرة للانتهاء من الأهداف كان هذا أفضل لك. ويجب أن يتم تقسيم الهدف الضخم إلى أهداف أصغر يمكن التحكم فيها والانتهاء منها من خلال جدول زمنى قصير.

تخيل أن لديك رحلة بالطائرة يوم الخميس القادم فى الساعة السابعة مساءً، واليوم هو السبت – عندئذ قد تشعر بالإثارة والانفعال، وتبذل جهداً إضافياً وتصبح محفزاً ذاتياً، لكن مع ذلك لا يكون لميعاد المغادرة أهمية كبيرة فى هذه المرحلة. يوم الخميس، يصبح لميعاد المغادرة أهمية كبيرة، وبحلول منتصف النهار تقوم بكل ما يمكنك فعله للتخلص من أى عائق قد يؤخرك عن الوصول إلى المطار فى ميعادك. وفى حوالى الساعة الخامسة تكون قد انتهيت من كل شيء، ومن المدهش أن تلاحظ أن الناس قلما تفوتهم الطائرة!

يجب أن تتحكم فى أهم وأعلى ممتلكاتك: عقلك - ضع أمامه هدفا كبيرا مع وقت قصير للغاية للتنفيذ، وستجد أن عدم الانتهاء من الهدف سيصبح ذا تأثير سلبي قوى سيؤدى بك إلى التحرر من أى وهم قد تكون وضعت نفسك فيه.

تكن أهمية هذه الرسالة فى نقطتين: أولاً، عليك أن تضع لنفسك مواعيد نهائية محددة، وثانياً، تذكر أن كمية الجهد المبذول للوصول إلى الهدف تتزايد كلما اقترب الميعاد النهائى - نحن نشعر بالتحفيز عندما يكون الهدف قريباً منا.

٢ . قسّم الرخطة إلى مراحل يمكن تحقيقها بسهولة

هناك عبارة أخرى كان لها تأثير مباشر على حياتى هى "تحقيق النجاح بالخطوات القصيرة غاية فى السهولة، بينما تحقيقه بالوثبات الكبيرة غاية فى الصعوبة". لقد تعلمت هذا المبدأ منذ سنوات عديدة مضت واعتبرته واحداً من قوانين النجاح لأنه ما زال يحافظ على معناه وعلى الرسالة التى بداخله إلى اليوم.

إذا سألتك أحدهم: "هل يمكنك السير من لندن إلى برايتون؟" ستكون إجابتك بالتأكيد هى: "لا أعتقد أن بإمكانى القيام بهذا". الآن، دعنى أطرح عليك نفس السؤال بطريقة أخرى: "هل يمكنك قطع ٥ أميال فى يوم واحد؟". على الأرجح ستكون إجابتك: "نعم، يمكننى هذا". إذن، فى خلال ١٠ أيام ستكون أكملت رحلتك من لندن إلى برايتون.

إن هذا يشرح أهمية تجزئة الأهداف الضخمة إلى مراحل صغيرة تتسم بالواقعية ويمكن تحقيقها.

٣ . كن مستعداً لتغيير الاتجاه

عليك أن تكون مستعداً لتغيير طريق أو اتجاه هدفك إذا اقتضى الأمر، ولا يفترض

بك أن تغير الهدف فى حد ذاته، لكنك ستغير الطريقة التى ستحققه بها أو الخطة التى أعدتها بسبب مؤثرات خارجية قد تكون خارجة على تحكّمك - لكن عليك أن تحترس، لأن هذا الموقف يخلق فرصة عظيمة للسيد فاشل ليجد نفسه الأعدار.

وأقصد بالمؤثرات الخارجية - التى لا سلطان لك عليها - تلك الأشياء المشابهة لسياسة الحكومة، أو تغير سعر الفائدة، أو الفصل من العمل، أو عدم رواج السلعة لتغير الأذواق أو صيحات الموضة - فقد تحتاج مثل هذه العوامل التى لا يمكن التحكّم فيها إلى تغيير اتجاه خطتك.

إن التاريخ ملئ بأسماء أشخاص ومؤسسات لم يقبلوا بتغيير اتجاه خططهم إما بسبب عنادهم، أو قصر بصيرتهم، أو غباثتهم. وأتذكر محادثة جرت بينى وبين ناشر دولى عندما سألته: "ما مجال عملك؟" كان رده هو: "نشر الكتب". وقد كان سؤالى التالى: "ما هدفك؟" فقال: "أن أنشر كتباً سيقروها الناس". رددت عليه: "نعم، أنا متأكد من أنك على صواب، لكن عملك غير مقتصر على النشر فحسب، بل إنه يشمل بيع الكتب أيضاً لأنه بدون بيع لن يوجد لديك عمل".

إذا كانت الخطة طويلة المدى لشركة ما هى البقاء فى عالم الأعمال وتحقيق أرباح لإعادة الاستثمار وتحقيق الأمان لحاملى الأسهم والمستثمرين، وعلى الشركة أن تبحث عن أسواق جديدة وفرص بيع جديدة. وبنفس الطريقة علينا أن نفكر فى أهدافنا بعيدة المدى، وأن نكون مستعدين لتغيير الاتجاه إذا اقتضت الحاجة.

٤. راجع خطتك باستمرار لتتأكد من أنك تسير على النهج الصحيح

تحتاج أغلب الخطط إلى أن تقسم لعدة مراحل، مع وضع جدول بمواعيد الانتهاء من هذه المراحل. سل نفسك: هل تسير على النهج الصحيح أم تحتاج إلى بذل المزيد من الجهد؟ هل فاتك أى ميعاد نهائى أم أنك متقدم عن المواعيد الموجودة بالجدول؟ هل تتفقد مكانك باستمرار من خطتك؟ وهل تتأكد من أنك لا تزال على الدرب الصحيح؟

٥. ركز أفكارك

تذكر بأن تركز أفكارك دائماً على ما تريد بدلاً من تركيزها على لا تريد. وإذا وجدت نفسك تفكر في أشياء لا ترغبها، حوّل تفكيرك في الحال إلى شيء ترغب فيه حقاً.

٦. جهز دعماً لخطتك

إذا لم تكن تتلقى الدعم من شريك حياتك، حاول أن تعرف وجهة نظره، وقد يتطلب هذا النقاش معه من أجل قمع أى سلوك أناى قد ينبع من قبلك. وأنا لا أعنى هنا أن تتغلى عن خطتك، لكن القيام ببعض الجهود من أجل بناء الدعم لخطتك ولإيجاد روح الفريق هو أمر يستحق المحاولة.

٧. لا تستشر سوى المتخصصين

من الطبيعى جدا أن تبحث عن آراء ونصيحة الآخرين عندما تحاول حل مشكلة ما أو عند إعداد خطة، لكن كن حريصا على حسن اختيار من تسأله. لقد أتحت لى فرصة رائعة للحصول على المال وأنا فى الثانية والثلاثين من عمرى، ولقد سهرت طوال الليل لأحصى مزايا وعيوب هذه الفرصة (لقد احتاج الأمر إلى مبلغ كبير من المال لاستثماره، وهو ما كان يعنى الاقتراض من شخص آخر)، كما سألت آخرين عن رأيهم فى هذه المسألة. لقد تناقشت فى الأمر مع المحامى ومع المحاسب ومع مدير البنك، فوقفوا جميعا ضد الفكرة. ومع كامل احترامى لهم، خطر ببالى أن آراءهم فى هذا الموقف ليست ذات قيمة كبيرة لأن لا أحد منهم لديه مبلغ كبير من المال، ولأنهم ليست لديهم أية خبرة فى المجال الذى كنت على وشك استثمار أموالى فيه.

لذا، اقترضت المال وكان النجاح ساحقاً، ويمكننى القول إن هذا التمرين أثبت صحته وفعاليتته. إذا كنت تبحث عن نصيحة أو آراء الآخرين، أسأل نفسك باستمرار: "هل يستحق هذا الرأى الاستماع إليه حقاً؟"، وعليك أن تضع فى اعتبارك خبرات ومؤهلات الشخص الذى تلجأ إليه قبل أى شيء.

٨. فكر فيما يجب القيام به للوصول إلى هدفك

الآن، ضع الخطة. إن هذه الجزئية هي الأكثر إمتاعاً في التمرين، ويمكن لها أيضاً أن تتحول إلى جلسة عصف ذهني شخصية. ولقد أشرت في الفصل الثاني إلى ضرورة أن تسأل نفسك عن الأفكار والحلول، وعند إعدادك للخطة اسأل نفسك هذا السؤال الرئيسي: "ما الذي ينبغي على فعله لتحقيق (هدفك)". هنا ستبدأ الأفكار بالتدفق، وعليك أن تضعها على الورق فحسب حتى تتمكن من ترتيبها بحسب الأولوية عندما تنتهي من وضع خطتك.

٩. تأكد من أن خطتك واضحة طوال الوقت

احرص على أن تكون خطتك مرئية على الأقل لك أنت؛ فقبطان السفينة لديه غرفة للجدول والخطط، ومنضدة يضع عليها خطة الطريق الذي تسلكه السفينة وهي مرئية طوال الوقت؛ ويمكن لأي ربان أن يخبرك - في أي وقت - أين موقع السفينة تحديداً من هذه الخطة.

نموذج لخطة

أردت أن أبتكر لك نموذجاً على خطة لهدف ما، كما أردت أن تكون بسيطة بقدر الإمكان. لذا اخترت إنقاص الوزن ليكون هدف خطتنا. وبالنسبة لغير المهتمين بفقدان الوزن يمكنهم تطبيق نفس المبادئ على أي هدف آخر، مثل الحصول على وظيفة أو ترقية أو الحفاظ على اللياقة الشخصية أو شراء سيارة جديدة أو شراء منزل للعطلات أو تولى سلطة شركة ما أو افتتاح عملك الخاص أو الارتقاء بمستوى أدائهم أو أي إنجاز آخر في أي مجال من المجالات - إن المبادئ هي ما يهم فحسب.

الوزن الحالي: ١٥ حجرًا (الحجر وحدة وزن بريطانية تساوى ١٤ رطلاً)
الوزن المطلوب لتحقيقه: ١٣ حجرًا و ١٠ أرطال الميعاد النهائى: ١ أغسطس ضع علامة عند الانتهاء

١. شراء حذاء رياضى ٤٠ جنيها
٢. شراء ملابس للجري ٣٠ جنيها
٣. إجراء فحص طبي مع ممارس عام
٤. التخطيط لحمية غذائية ونظام للتمرين
٥. بداية الحمية الغذائية
٦. بداية نظام التمرين (٢٠ دقيقة فى اليوم)
٧. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و ١٢ رطلاً
٨. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و ١٠ أرطال
٩. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و ٨ أرطال
١٠. زيادة التمارين (٣٠ دقيقة فى اليوم)
١١. تغيير الحمية الغذائية
١٢. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و ٦ أرطال
١٣. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و ٤ أرطال
١٤. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا و رطلان
١٥. الوزن الحالي: ١٤ حجرًا
١٦. الوزن الحالي: ١٣ حجرًا و ١٢ رطلاً
١٧. الوزن الحالي: ١٣ حجرًا و ١٠ أرطال

قائمة تذكير للجيب

- حدد ميعاداً نهائياً.
- قسم الخطة إلى مراحل يمكن تحقيقها بسهولة.
- كن مستعداً للتغيير الاتجاه.
- راجع خطتك باستمرار لتتأكد من أنك تسير على النهج الصحيح.
- ركز أفكارك على ما تريد.
- جهز دعماً لخطتك.
- لا تستشر سوى المتخصصين.
- فكر فيما يجب عليك القيام به للوصول إلى هدفك.
- تأكد من أن خطتك مرئية طوال الوقت.

كلمات حكيمة

" الشخص المتأكد دائماً من عدم وجود ما يمكن القيام به،

هو شخص لم يقم بأى شيء من قبل ".

من مجلة بيتس أند بيسيز



استخدام التصور

يجب أن نقر بأن مشاعر الرضا والإثارة التي تجنيها من وضع الأهداف والخطط تجعل ثقتك بنفسك تتزايداً جنباً إلى جنب مع مهاراتك ومعرفتك، ليشجعك هذا على وضع أهداف أكبر وأكبر. وأنت بالتأكيد تعلم العبارة القائلة بـ "نحن نشعر بالتحفيز عندما نرى أنفسنا نتقدم".

عندما درست للمرة الأولى - منذ سنوات عديدة مضت - وضع الأهداف علمت أهمية تخيل نفسى عندما أحقق هدفى. فى البداية، واجهت صعوبات كبيرة فى القيام بهذا؛ لقد فكرت: "كيف يمكنى تخيل أننى أنجزت شيئاً ما فى حين أننى لم أحققه بعد؟"، ولأتى شخص واقعى كانت هذه النقطة عقبة كبيرة فى سبيلى، وكان على أن أخطأها - لكن بعد ذلك مررت بتجربة أقتعتى تماماً بحقيقة وأهمية المخيلة النشطة.

قررت أنا وزوجتى أن نبيع مزرعتنا لننتقل إلى منزل فى "بيدفوردشاير" أعجبنا للغاية. وأثناء قيامنا بالإجراءات المطلوبة، واجهنا عدداً من الصعوبات التى كان علينا تخطيها: بيع ممتلكاتنا الحالية، والإعداد للرهن العقارى (كان سعر المنزل أكبر بكثير من إمكاناتنا المادية فى هذا الوقت)، ومحاولة تجنب التعرض لمزايدات أو استغلال من قبل البائع.

كان شراء هذا المنزل هدفا طموحا للغاية، ويمكننى أن أخبرك بأن صورة هذا المنزل لم تكن تبارح خيالى: كنت أتخيلنى وأنا أقود سيارتى باتجاهه، وأفكر فى مكان لركن السيارة. كان بإمكانى رؤية الطرق التى سأسلكها من هناك إلى مكتبى، كما كنت أتصور الأماكن التى سأضع فيها كل قطعة أثاث بأدق التفاصيل. لقد تخيلت الأكل والنوم هناك - لقد استمتعت بكل شىء يمكن لهذا البيت أن يمنحه لى. فى الواقع واجهتنا صعوبات كبيرة أثناء الشراء، فكان على أن أعمل بجد لأقصى درجة ممكنة لأحصل على التمويل المطلوب. لقد مررنا بضغوط قوية بالفعل لنلتزم بميعاد تسجيل العقد، لكننا فى النهاية تمكنا من شراء المنزل.

استراتيجيات التصور

الآن، ومن واقع خبرتى الشخصية، أصبحت مدركا ومؤمنا بأهمية تصور ما تريد الحصول عليه، لأننا اليوم نتحدث عن تخيل الأهداف أقل مما نتحدث عن تصورها.

أساليب عملية

أريد هنا أن ألتزم بالأفكار والأنظمة التى اختبرتها بنفسى ووجدت أنها أفادتى وأفادت آلافا غيرى من الأشخاص. وبشكل أساسى، هذه المبادئ لا تتغير حقا - قد يطلق عليها الناس أسماء جديدة، لكن إذا نزعتم عنها القشرة اللفظية الخارجية، ستجد أن المبادئ واحدة ولا تتغير.

قال "هنرى فورد" - وهو مضرب المثل فى النجاح: "إذا اعتقدت أنك تستطيع، أو اعتقدت أنك لا تستطيع، فأنت على حق فى كلتا المراتين". - وهذا صحيح للغاية. دعنى أكرر هذا مرة أخرى: إن الحدود الوحيدة أمامك هى تلك التى تفرضها على نفسك.

التصور السلبي

كم مرة سمعت الناس وهم يقولون التالي:

- "كنت أعلم أنني لن أفوز".
- "كنت أعلم أنني لن أستطيع فعل هذا".
- "كنت أعلم أن الكرة لن تصيب الهدف".
- "كنت أعلم أنني لن أحصل على هذه الوظيفة".
- "كنت أعلم أنني لن أحصل على هذه الصفقة".
- "إن هذا سيكون شهراً / أسبوعاً / يوماً سيئاً".
- "لا أرى نفسى أفوز بهذا السباق".

إن هذه العبارات هي مجرد أمثلة قليلة على التصور السلبي، وأى شخص لديه هذا النوع من الأفكار سيحقق بالتأكيد تلك النتائج السلبية. "كنت أعلم أنني لن..": إذا كانت هذه الفكرة في مقدمة ذهنك، من غير المجدى أن تشرع في القيام بهذا الشيء، لأن هذه الفكرة فحسب كافية لأن تجعل تحقيق هدفك شيئاً مستحيلاً.

التصور الإيجابي

أول مرة في التاريخ يكون هناك مثال كامل على اختبار الإنسان لقوة التصور كانت عام ١٩٥٤، عندما قام "روجر بانيستر" بالعدو لمسافة ميل واحد خلال ٤ دقائق فحسب. وحتى ذلك الوقت لم يعد أى إنسان آخر هذه المسافة في أقل من ٤ دقائق. وكان المعتقد بصفة عامة أن هذا شيء لا يمكن تحقيقه، ومع ذلك جرى "روجر بانيستر" في جامعة أوكسفورد لمسافة ربع ميل في دقيقة واحدة عدة مرات، فبدأ في تصور نفسه وهو يجمع أربعة أرباع معاً ليقطع ميلاً كاملاً في أقل من أربع دقائق - الآن نحن جميعاً نعلم نتيجة تصوراتنا.

والرائع في هذا الإنجاز هو أن جسد "بانيستر" لم يتغير، كما لم يكن هناك

مضمار سباق ولم يكن لديه حذاء عدو. إن عقليته وإيمانه وتصوره هي ما تغير بالفعل، وأنا واثق أنه كان على يقين بقدرته على تحقيق هذا الرقم القياسي.

إذا كان هو يستطيع، فأنا أيضا أستطيع

المثير في الأمر أنه خلال أيام بعد ما فعله "بانيستر" سار الكثير من الناس على خطاه وقطعوا الميل في وقت أقل من ٤ دقائق، فهو من أعطاهم الفرصة ليؤمنوا بقدرتهم على القيام بهذا. ويعد هذا الموقف أفضل مثال على أسلوب "إذا كان هو يستطيع، فأنا أيضا أستطيع". لقد تصور "بانيستر" الموقف، وبعد أن حقق الملحمة، لم يحتج من جاءوا بعده إلى استخدام مخيلتهم قط؛ ومع ذلك طرأت تغيرات جذرية على عقلياتهم.

إذن، يمكن للتصور أن يكون إيجابياً كما يمكن له أن يكون سلبياً، لكن المؤسف أن الاستخدام السلبي للتصور هو الأكثر انتشاراً. كم مرة وجدت نفسك قلماً وتفكر في أشياء لا تريدها؟ اعلم أنه كلما تصورت مشاهد الفشل، تأكد حدوثها في حياتك. وأنت بالطبع تعرف تلك المقولة الشهيرة: "قد يظهر لك ما تخاف منه"؛ (وسنناقش هذه المسألة بشكل أكثر تفصيلاً في الفصل الحادي عشر).

إن التصور الإيجابي الخلاق هو إحدى مراحل خطتك لتحقيق النجاح، ويستلزم هذا الحفاظ - في ذهنك بشكل واع - على صورة لما تريد أن تحققه. ونحن، على مدار حياتنا، نستخدم التصور بشكل غير واع، وفي النهاية فإن كل ما نفعله ونحققه نفكر فيه مسبقاً قبل القيام به. ولكي تصل إلى النجاح عليك أن تغير تصوراتك السلبية بعزيمة وإرادة لتجعلها جميعاً إيجابية.

التصور الإيجابي النشط

إذا وجدت نفسك تفكر أو تقلق أو ترى نفسك في موقف لا ترغبه، استبدل هذه الأفكار على الفور بموقف ترغب فيه.

ويتخيل العقل الصور بدلا من الكلمات، وبالطبع نحن نتواصل بالكلمات، لكن هذه الكلمات تنقل في لحظات لتتحول إلى صور في عقولنا. وفي الفصل الثالث، ناقشت فكرة "صورة الذات": فالأشخاص الذين ينجحون لديهم تصور إيجابى للذات، بينما يكون لدى هؤلاء الذين يفشلون تصور بائس للذات. لذا، إذا تمكنت من تخيل نفسك محققا هدفك، سيصبح هذا الخيال هو الحقيقة.

ويعتبر "ستيف ريدجريف" أروع مثال على السعى والمحاولة الإنسانية؛ فهو أعظم بريطانى اشترك فى الأولمبياد على الإطلاق، وهو اللاعب الوحيد الذى حصل على خمس ميداليات ذهبية فى خمس دورات أولمبية متتالية. لقد كانت نظرته للأمر هى الأهم، فهو الشخص الوحيد الذى تمكن من تحقيق ما حققه.

ويعتبر "محمد على كلاى" مثالا آخر على عظماء الرياضة على مستوى العالم. لقد خسر مباراتين فحسب طوال مسيرته الاحترافية فى لعب الملاكمة، وسيظل اسمه مسجلا فى التاريخ كأعظم ملاكم على مر العصور. وأخبر "محمد على" الجميع كيف أنه عندما يرى خصمه يركز كل تفكيره على القتال القادم معه حتى يتخيله فى ذهنه وهو منتصر عليه. كان "على" يتصور النتيجة، ثم يخبر وسائل الإعلام فى مؤتمر قبل المباراة بما سيحدث فيها وفى أى جولة سيفوز، وكانت توقعاته صحيحة على الدوام، كما أنه لم يقل أبداً على مر مسيرته العملية: "سأصبح الأفضل"، بل كان يقول: "أنا الأفضل".

فى الفصل السابع ناقشت اختيار الأهداف، والآن عليك أن تتصور هذه الأهداف.

تصور الأهداف

يجب أن تُعرّف أهدافك بأدق التفاصيل. على سبيل المثال: قد ترغب فى اقتناء سيارة أخرى للأسرة - الآن عليك أن تضع التفاصيل الصحيحة: هل ترغب فى سيارة جديدة أم مستعملة؟ ما بلد المنشأ؟ ما الموديل واللون؟ كم سعرها؟ ما

الاشياء الإضافية التي ترغب في توافرها فيها؟ الآن، عليك رؤية نفسك وأنت تقودها! تصور أنك تركنها، وتصور الرحلات التي ستقوم بها وأنت تقودها. يجب أن تكون لديك صورة كاملة عن امتلاك تلك السيارة وقيادتها، وأن تجعل هذه الصورة دقيقة للغاية حتى يتمكن عقلك من تصور أدق وكل التفاصيل - وينطبق هذا المبدأ على أى هدف آخر.

التوكيدات

إذا كان اللجوء للصورة الذاتية والتصور هيناً إلى هذا الحد، فكيف يمكننا استغلال هذه المعرفة باستمرار وبشكل إيجابى وفعال؟ إن الإجابة تتضح من خلال التأكيدات؛ وتبدأ أغلب التأكيدات بـ "أنا....."، وإذا عزمت من اليوم على عدم القيام بأى تأكيدات سلبية لنفسك فإننى أعدك بنتيجة مذهلة.

وإليك بعض الأمثلة على المواقف التي يمكنك فيها تحويل التأكيدات السلبية إلى أخرى إيجابية:

- "أشعر بالمرض" - "أشعر بروعة".
- "أنا مفلس" - "أنا آمن مادياً".
- "أنا تقيس" - "أنا سعيد".
- "أنا متزلج فاشل" - "أنا متزلج رائع".
- "أنا والد سيئ" - "أنا والد جيد".
- "أنا لست زوجة/زوجاً ناجحاً" - "أنا زوجة/زوج رائع ومحب لأسرته".
- "أكره القيام بالأعمال المنزلية" - "أعشق القيام بالأعمال المنزلية".

يمكنك بالطبع إضافة المزيد إلى هذه القائمة.

إذا كانت هذه هي المرة الأولى لك في مواجهة مثل هذه الأفكار، فلن يمكنك سوى الشعور بالتشكك تجاهها مثلما شعرت أنا أيضاً في بادئ الأمر. لذا يحتاج العقل غير الواعى إلى تغذيته بأفكار صحيحة. تخيل، على سبيل المثال، شجرة بلوط ضخمة؛ يمكنك رؤية الجذع والفروع والأوراق، لكن ما يثبت هذه الشجرة

بالفعل هو نظام رائع وقوى من الجذور قد يمتد إلى مسافة ٣٠ أو ٤٠ ياردة. مثال آخر هو الجبل الجليدى: جزء صغير فحسب هو المرئى لنا، مقارنة بباقى كتلته القابعة تحت مستوى البحر. لذا عليك أن تدرك أن عقلنا غير الواعى هو ما يحركنا ويبرمجنا؛ فهو ما يحرك عضلاتنا بينما نسير، وهو ما يجعلنا نتقلب فى الفراش، وهو ما يؤثر تقريبا على كل وظيفة يقوم بها الجسد - وهذا يعنى أن كل الخبرات التى نمر بها مخزنة فى العقل الباطن وجاهزة لاستخدامها فى مرحلة لاحقة من الحياة.

العديد منا يواجهون صعوبات فى تذكر الأسماء، وقد نكون نعرف الأسماء بالفعل، لكننا نواجه صعوبة فى استدعائها مرة أخرى. ويرتبط هذا بتكرارنا لجملة: "لدىّ ذاكرة ضعيفة" أو "لا يمكننى التذكر"؛ وهذا هو السبب وراء أهمية التفكير والتحدث وتصور نجاحك باستمرار وبوعى حتى يصبح الأمر ثابتا على مستوى عقلك غير الواعى. من جهة أخرى ستكتشف عجائب عندما ترى كيف يمكن للعقل غير الواعى حل المشاكل أو تخطى العقبات.

ينبغى على الاعتراف بأننى مررت بهذه العملية فى البداية وكررت التوكيدات الإيجابية لعدد قليل من المرات ثم شرعت فى البحث عن نظام آخر للنجاح، لكن مرور الوقت، لجأت إلى استخدام التأكيدات الإيجابية بشكل منهجى، ولقد أفلح الأمر هذه المرة.

ليس مطلوبا منك أن تقول تلك التوكيدات بصوت مرتفع - المطلوب منك أن تعطى عقلك توكيدات إيجابية عند النوم، وسيقوم هو بتخزين هذه الرسائل فى العقل الباطن. ويجب أن تكون التوكيدات الإيجابية هى أول فكرة تتناولها فى الصباح: يمكنك تكرارها عدة مرات طوال النهار. ودعنى أقل لك، مرة أخرى، إنك مدين لنفسك بتحريك كفة الأفكار السلبية لترجع كفة الأفكار الإيجابية، وعندما يحدث هذا ستصبح الأفكار السلبية شيئا نادرا.

هناك فقط عبارة تحذيرية واحدة: يجب أن تكون التوكيدات إيجابية للوقت الحاضر. على سبيل المثال، قل: "أنا سعيد"، ولا تقل أبدا: "أرغب فى أن أكون سعيدا"، والأسوأ من هذا أن تقول "سأصبح سعيدا".

والحكايات المشابهة في مجال الرياضة مفيدة لشرح رسالة التطوير الشخصي؛ فمع الجوائز الرائعة التي تنتظر المتفوقين في الأداء يبحث المدربون والرياضيون عن كل الأفكار والخطوات التي من المحتمل أن تساعدهم على الفوز ليختبروها ويستخدموها. وبالكاد لا يمر أسبوع واحد بدون تحطيم رقم قياسي قديم بأخر جديد. وأنا أوافق على أن التدريب لوقت أطول وبشكل مكثف بالإضافة إلى الرياضات الجماعية - يطورن ويكسبان الأفراد مهارات جديدة، ويدعمان العزيمة على الفوز الرغبة في الحصول على الجوائز القيمة عند تحقيق الهدف المنشود.

ولا يمكن شرح هذه المسألة بمعزل عن تطور الجسد البشري، لأننى واثق من أن الجميع يقبلون واقع تطور العقل البشري من خلال تطور الطريقة التي يفكر بها الناس.

لقد أظهرت الأبحاث العلمية أننا عندما نتصور أنفسنا نقوم بنشاط ما تتغير البرامج الموجودة في عقولنا كما لو أننا ننفذ هذا النشاط بالفعل، وهناك تغيرات إلكتروكيميائية تطرأ على خلايانا، وهو ما ينتج عنها سلوكيات جديدة.

التدريبات العقلية

لقد وجدت أنه كلما تمرنت ذهنياً بشكل أكبر على التركيز الكلى - مع إغماض عينيّ وتخيل أفضل النتائج - أدت بشكل أفضل عند تنفيذ هذه النتائج. ولعل واحدة من أسرع الطرق لتحسين وتطوير أى شيء في حياتنا هو القيام بنشاط ذهنى وجسدى ثم الحفاظ على ممارسته بشكل مستمر.

وأفضل مثال على هذه النقطة هو عمل الممثلين والممثلات؛ فهم لا يتعلمون حفظ الكلمات فحسب، بل يتدربون ذهنياً على تقمص الشخصية. وهم يرون أنفسهم في مكان الشخصية ثم يستخدمون مخيلاتهم ليدخلوا في حالة يصفها

الكثير بأنها حالة "شخصيتي" دكتور جيكل ومستر هايد". وعندما يلعبون دورهم، تجدهم قد تحولوا إلى أشخاص مختلفين بالكامل عن شخصياتهم الحقيقية.

ويمرن المدربون وإخصائيو التنمية الشخصية اللاعبين الرياضيين على كيفية تصور النتائج. على سبيل المثال: يركز لاعب الجولف على المكان الذي سيرسل إليه الكرة ليتخيل أفضل ضربة يمكن القيام بها، ويحدث نفس الأمر مع لاعبي البيلياردو والتنس. وعندما يقول اللاعب: "كنت أعلم أنني سأفعل هذا"، يكون ذلك نتيجة للتصورات الإيجابية والتصرفات المترتبة عليها.

قائمة تذكير للجيب

- عرّف هدفك بالتفصيل.
- تصور ما تريد بوضوح وليس ما لا تريد.
- دع عقلك يتصور تحقيق هذه الأهداف.
- توقف عن القيام بالتأكيدات السلبية.
- مارس التأكيدات الإيجابية.
- تدرب ذهنياً.
- آمن بعقلك الباطن واجعله يعمل لصالحك.

كلمات حكيمة

"عندما تغير أفكارك سيتغير عالمك".

سلوكيات النجاح

إن كل الأشخاص الناجحين الذين قابلتهم على مدار العديد من السنوات يوجد شيء واحد مشترك بينهم جميعاً: "سلوكيات النجاح".

ويستحق هذا الموضوع التفكير فيه ملياً بغض النظر عن مجال النشاط الذي يعمل به أولئك الناجحون - المهم أنهم جميعاً يبدو عليهم التمتع بنفس السمة. إن "ريتشارد برانسون" مالك مؤسسة (فيرجين)، و"تشارلز دانستون" مالك مؤسسة (كارفون وأرهوس)، و"جوليان ريتشر" مالك مؤسسة (ريتشر ساوندس) هم جميعاً مليونيرات القرن الـ ٢١ العصاميون. والشئ الوحيد الذي يشتركون فيه معاً مع باقي رجال الأعمال هو سلوكيات النجاح - وهم بالطبع لم يكتسبوا هذه السلوكيات بعد تحقيقهم لثروتهم المالية الضخمة.

كل الرياضيين والموسيقيين والمطربين والعاملين في مجال الترفيه الناجحين يُظهرون هم أيضاً سلوكيات النجاح على مر التاريخ، تماماً مثل أصحاب الملايين والمليارات العصامين، ولا أعتقد أن أحداً منهم هم أيضاً اكتسب تلك السلوكيات "بعد" تحقيقه للنجاح.

إن هذه السلوكيات هي، حقاً، الشئ الوحيد الذي يشتركون فيه جميعاً. إذن، ما العنصر الحيوي في مكونات سلوكياتك أنت للنجاح؟ بالطبع ستكون الإجابة موقّفتك أو توقعاتك الإيجابية.

التوجه الإيجابي

من المعروف لنا جميعاً أننا نحتاج للتصرف بإيجابية، وأنا متأكد من أن كل شخص منا يتفق على أهمية هذه النقطة، لكن ما التوجه الإيجابي؟ كيف يمكنى تحقيقه أو الوصول إليه؟ وإذا كنت أتمتع به بالفعل، كيف يمكنى الحفاظ عليه؟ ومرة أخرى، رأيت أنه من المفيد أن أعود إلى المعجم لمحاولة تعريف المعنى الحقيقي للتوجه الإيجابي: "هو سلوك بناء ذو اتجاه إيجابي، ويتميز بحضور - وليس غياب - الصفات. والميل فى اتجاه ما يتم التعامل معه بشكل طبيعى أو اعتبارى على أنه زيادة أو تقدم الاقتناع والثقة بالنفس ... (لشخص ما)".

ولتلخيص كل هذا فى شكل بسيط يسهل تذكره: يتم التعبير عن سلوكيات النجاح بدخول العقل فى حالة من توقع الأفضل وتحديد الهدف والتفائل الواقعى والابتهاج.

فى الجزء الأخير من حياتها، عانت "جوان دىنى" من آلام التهاب المفاصل، لدرجة جعلتها معاقة تتحرك بمساعدة عكاز، وأحياناً بمساعدة كرسى متحرك، لكنها مع ذلك كانت مبهجة على الدوام، وكان منزلها مليئاً دوماً بالزوار.

وفى الأيام التى كانت تقرر فيها أن تمكث فى الفراش لوقت أطول كان أحفادها يسارعون لزيارتها فى غرفتها، فكانت ترى أربعة صبية - لا يزيد عمرهم على العاشرة - يلنفون حول فراشها: فتجدها تقرأ قصة لأحدهم، وتلعب مع آخر بأوراق اللعب، وتنتظر بأنهما فى أرض المعركة مع الثالث، وتهدهد الرابع الذى غفا وهو يرففتها - كل هذا فى نفس الوقت.

لم تسمح "جوان" لأى شخص من أفراد عائلتها بحمل عبئها، كما لم تتحدث عن ألامها أو مشاكلها. وفى الأيام العصبية وعندما يسألها أحدنا عن صحتها ترد قائلة: "القدمان القديمتان نالغان قليلاً اليوم"، وقد كان موقفها المنتهج والإيجابى بمناسبة المغناطيس الذى جذب الجميع إليها. لقد كانت تعاني بالفعل من الألام، لكنها لم تكن أبداً وحيدة، وكانت محبوبة من قبل الجميع.

إذن، فسلوك النجاح يخلق النجاح، ويجب بالتأكيد اكتسابه قبل محاولة الوصول إلى النجاح. فى بداية هذا الكتاب، ربطتُ النجاح بالسعادة، لكننا مع

ذلك نحتاج إلى وضع خط فاصل بين المتعة والسعادة؛ فالمتعة عبارة عن تجربة الشعور باللذة التي يمكن لأي شخص اختبارها في أي وقت، لكن تأثيرها لا يدوم طويلاً. نحن نشعر بالمتعة من ممارسة الهوايات أو الاستماع إلى الموسيقى أو ممارسة الرياضة أو تناول وجبة أو رؤية مشهد جميل للغروب أو شم رائحة الأزهار - إنها قائمة لا نهائية من الأشياء. ما سبق هو متع الحياة التي يسعى الإنسان إليها، لكن بدمجها جميعاً يمكننا إيجاد السعادة.

اجعل نفسك سعيداً

يجب أن يكون هدفك الأساسى هو ربط النجاح بالسعادة لتطويع سلوكيات ومواقف النجاح بداخلك. من الذى يقرر ما إذا كنت سعيداً أم لا؟ هل تعتمد على أخبار الصباح لتعرف هل ستكون سعيداً أم تعيساً اليوم؟ هل تعتمد على الحكومة أو الأرصاد الجوية أو شريك حياتك، أو على ما قد يصلك فى البريد؟

يقول "ويل روجرز" إن أغلب الناس يكونون سعداء بقدر ما يريدون هم، وهذا نابع من عقولهم. وأنا وأنت نعرف أن بإمكاننا التحكم فى عقولنا، إذا رغبتنا فى هذا حقاً.

الحقيقة والصراحة

لقد اكتشفت أن الأشخاص الصرحاء مع أنفسهم قادرون بشكل تلقائى على أن يكونوا أمناء مع زملائهم، وغالباً ما تعتمد سعادتنا فى كل موقف يمر بنا على علاقاتنا بالآخرين. وكلما كان تواصلنا مع من حولنا أفضل وأكثر فعالية حصلنا على ثقة واحترام أكبر منهم، وتمكناً من تحقيق مستوى أعلى من السعادة.

والأشخاص غير الصرحاء مع الآخرين يمرون بضغط كبيرة، وتقل درجة تقديرهم لذاتهم، وفى أغلب الأوقات تجدهم لا يحققون أو ينجزون أى شىء؛

فهم يهدرون الكثير من وقتهم وهم يحاولون مداراة كذبة ما أو تذكر ما قالوه فى المرة الأخيرة لأحدهم. ومن وجهة نظر أبوية، أنا واثق أن واحداً من أهم المبادئ التى يجب غرسها فى عقل الطفل منذ الصغر هى أنه سيجنى مشاعر القوة والأمان عندما يكون أميناً وصادقاً مع الآخرين.

ومن وجهة نظر التواصل، قد يكون قول الحقيقة صعباً فى بعض الأحيان، لكن من السهل على من حولى أن يتذكروا صلاحى، كما أنه من الألف بالنسبة لهم التعامل مع الأشخاص الصرحاء وليس الكذابين.

فى عالم الأعمال، الأمانة شىء ضرورى للغاية، وأجد باستمرار - سواء فى عملى الاستشارى أو فى دورات خدمة العملاء التى أعدها - أن هناك الكثير من الأشخاص الذين يقطعون وعوداً لا يتمكنون من الالتزام بها. على سبيل المثال، هم يعدون بتوصيل طلب ما خلال أسبوع، بينما يستغرق الأمر ثلاثة أسابيع. وأفضل مبدأ يمكن اتباعه هنا هو "عد بالقليل وقدم الكثير".

يمكننا جميعاً أن نواجه صعوبات مع فضاظة أو قسوة الأشخاص الصرحاء، مع ذلك نحن نشعر بالأمان عندما نعرف موقعنا من هؤلاء الأشخاص. وفى برامج الإدارة التى أقدمها أشدد على أهمية تمتع المديرين بالصراحة. ومن الممكن أن يبدو أحدهم قاسياً، ولكن هناك أوقاتاً كثيرة يفضل فيها أن تكون قاسياً بدلاً من أن تكون طيب القلب. على سبيل المثال: يمكن أن ينتقد مدير ما مظهر شخص آخر، لكن الصراحة وراء هذا تعنى أن متلقى الانتقاد سيكون هو المستفيد على المدى الطويل.

الشجاعة الأدبية

يحتاج قول الحقيقة إلى الشجاعة الأدبية، ومن الرائع أن تقابل هؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بها. أنت تعلم دائماً ما موقفك من هذا الشخص، كما أنك تعلم أن بإمكانك الوثوق فيه - نحن نسمى هذا فى بعض الأحيان "قوة الشخصية".

من المهم أيضاً ألا تبالغ؛ فعن نفسى يثير حنقى أن أرى بعض الأشخاص المستعدين للمبالغة إما للإبهار أو لجعل قصة جيدة بالفعل أكثر جذبا للانتباه. وفى العلاقات الشخصية وعالم الأعمال، من الخطير جداً أن تدلى بمعلومات غير صحيحة؛ فإن المعلومات المبالغ فيها أو المقلل من شأنها يمكن أن تجعل الآخرين يتخذون قرارات خاطئة تماماً.

يمكننا أن نتطلع إلى إنجاز أو نجاح أعظم فقط إذا كانت المعلومات التي نعتمد عليها صحيحة ودقيقة. وأنا أسأل المديرين بانتظام: "ما نوع المدير الذي ترغب فى أن يكون رئيسك؟".

جرب أن تسأل نفسك هذا السؤال، وفكر أيضاً فى التالي: "ما نوع الوالدين الذى ترغب فى أن تحظى بهما؟"، و "ما صفات الأخ أو الأخت التى تتمنى أن تحظى بها؟"، و "ما نوع شريك حياتك الذى تتمنى الارتباط به؟"، و "ما نوع الصديق الذى ترغب أن تحظى به؟" والآن سل نفسك: "هل أنا هذا النوع من الأشخاص؟ هل هذه هى صفاتى؟".

كيفية بناء سلوكيات النجاح

لقد أكدت كثيراً على أهمية التمتع بسلوكيات النجاح؛ إذن فلنر كيف نصل لها.

١. توقع الأفضل

هذا هو أساس التفكير الإيجابى. إنه الطريقة التى تتعامل بها مع الأيام والشهور والأعوام. هل تتعامل معها بأفكار سلبية أم إيجابية؟ عندما تفتح بريدك الإلكتروني، هل تتوقع أخباراً جيدة أم أخباراً سيئة؟ وإذا قال لك أحدهم إن هناك مكاملة عاجلة لك، هل يكون رد فعلك: "ما الذى حدث، هل أنا فى مشكلة، هل هناك أزمة ما؟"، أم تفكر "رائع، أنا فى انتظار أخبار جيدة؟".

لا شك فى أنك تتلقى مكالمات هاتفية تثير حنقك من حين لآخر، كما يمكن أن تستلم رسالة صادمة، وكذلك ستمر بالتأكيد من وقت لآخر بيوم سيئ، لكن يجب أن يكون كل ما سبق هو استثناءات القاعدة.

أسس سلوكيات النجاح دائماً على موقفك الإيجابي: توقع الأخبار الجيدة، وتوقع أن يكون كل يوم جديد هو يوم رائع وملء بالمرح؛ فمن المدهش حقاً أن ترى كم ستقل الأشياء التى تعكر صفو يومك باتباع هذا المبدأ.

٢ . اجعل الإيجابية عادتك

أغلب العادات تحتاج إلى بعض الوقت ليتم صقلها ونقلها إلى العقل الباطن لتصبح سلوكاً تلقائياً. وعندما نتحدث عادة عن عادة ما، يكون السياق سلبياً: عادات التدخين، والشرب، وقضم الأظافر... إلخ. وهناك أيضاً عادات مرتبطة بالأفكار والتواصل:

■ "أنا أجعل من عدم الابتسام عادة".

■ "من عادتي ألا أظهر مشاعري".

■ "لا أستطيع منع نفسي من القلق، أتوقع دائماً الأسوأ".

كل ما سبق هو أمثلة على نشاطات وأفكار أصبحت عادة بتكرارها. إذن، ما رأيك فى أن تجعل الإيجابية عادتك: أن تكون سعيداً، وأن تستمتع بكل يوم جديد – ما رأيك أن تجعل من تجنب الأفكار السلبية التى تدمر صورتك الذاتية عادة؟

٣ . الرجا للتكرار لتغيير سلوكياتك

إذا تقبلت فكرة أنك قادر على جعل الإيجابية عادة، سيكون هذا الوضع هو النتيجة النهائية. ولتحقق هذا، عليك أن تستخدم بنشاط مبدأ التكرار.

يبنى الرياضيون عضلاتهم بالتكرار، وأقوى رجال العالم أسسوا لأجسادهم قوة خرافية بتطويرهم المستمر لعضلاتهم؛ وفى كل يوم، تجدهم يقضون ساعات

طويلة وهم يكررون تعريض عضلاتهم لأقصى مجهود وأقصى ألم. وعلى الرغم من أن العقل ليس عضلة، إلا أنه يستجيب هو الآخر، مثل العضلات، للتكرار.

إننى أؤمن بأننا جميعا يمكننا تغيير سلوكياتنا طالما ندرك ما هى السلوكيات وطالما كان يمكننا التفرقة بين قوالب التفكير السلبى والتفكير الإيجابى. وبالنسبة لهؤلاء الذين يدعون أن السلوكيات لا يمكن تغييرها أقول لهم إننى على مر الأعوام رأيت أن أعظم الإنجازات قام بها أشخاص غيروا سلوكياتهم من السلبية للإيجابية، وهو تغيير يمكن القيام به بسهولة إذا استجبت للرسائل الموجودة فى هذا الكتاب - لا أحد جاء إلى هذا العالم وهو سلبى، لكنه تم تكييفه على السلبية.

٤. ابتسم

اجعل الابتسام عادة - قد يبدو لك الأمر مبتذلا بعض الشيء، لكنك ستجد أنه من الصعب التفكير بشكل سلبى بينما أنت تبتسم. إذا غيرت تعبيرات وجهك بشكل واع، ستعكس حركة عضلات الوجه المبتسم إلى العقل، وعندها يمكن استبدال الأفكار السلبية بشيء آخر أكثر إيجابية.

اعتاد مرشدى الكبير فى مجال التحدث والتواصل "بيتر ريجز" الادعاء بأنه كشخص كسول يفضل الابتسام لأنه علم أننا نستخدم عضلات أقل فى الوجه عندما نبتسم مقارنة بالعبوس. "ريجز" يدعى أيضا أن هذا هو السبب وراء التشابه بين وجهه البشوش والخوخة اليابسة!

فى الصباح، ابتسم حالما تستيقظ - إذا كنت تتشارك السرير مع شخص آخر، ستدهشك استجابته لهذه الابتسامة! ابتسم عند وصولك للعمل - قد لا يعيرك من حولك انتباههم فى البداية، لكن الأمر معد، لذا لن يتمكنوا من مقاومة الإغراء بالنظر مرة أخرى لوجهه مبتسم. ابتسم فى وجه زملائك، فكر كم هو لطف وأمتع أن تكون برفقة شخص يبتسم بوجهه سعيد.

٥. حاول ألا تثقل الآخرين بالهموم

بالطبع نحن نتشارك بعض همومنا ومخاوفنا مع الأشخاص القريبين منا؛ ففي بعض الأحيان يمكن لهذه المشاركة أن تقلل من الضغوط التي نتعرض لها، فالمتعة التي نتشاركها هي متعة مضاعفة، والمشكلة التي نتشاركها تقل إلى النصف.

كانت "بيتي رايس" في الـ ٦٣ من عمرها عندما فقدت زوجها "ألغا" بسبب السرطان. بعد موته كرست "بيتي" بعض الوقت لجمع المال من أجل أبحاث مرض السرطان. ولقد حافظت على حياة اجتماعية نشطة بالإضافة إلى المحافظة على وقت الأسرة. ومؤخرا شعرت "بيتي" بالآلام قوية بسبب هشاشة في العظام وعدة وعكات صحية أخرى، لكن مع ذلك لم تتوقف أبدا عن نشاطاتها في جمع التبرعات. وفي الـ ٨٤ من عمرها استلمت شهادة تقدير من السير "أنجوس أوجيلفي" لجمعها أعلى مبلغ من المال يتلقاه صندوق "إمبريال" لأبحاث السرطان من فرد واحد.

والسبب وراء استعراضى لهذه القصة أنه على الرغم من معاناة "بيتي" من آلام رهيبية - لدرجة أنها لم تعد قادرة على قيادة سيارتها وكانت تواجهها صعوبات كبيرة في الحركة - إلا أنها كانت دائما إيجابية وجعلت عدم إقبال الآخرين بمشاكلها الصحية عاداتها. وكانت النتيجة أن الدردشة معها في الهاتف أو صحبتها كانت دائما ممتعة - لقد كانت مثالا رائعا على الشخص صاحب سلوكيات النجاح.

٦. خطط للقيام بشيء إيجابي كل يوم

"التصرفات الإيجابية تساوي نتائج إيجابية" - كما هو واضح بالطبع أن هذا المبدأ يقودنا إلى التفكير الإيجابي، وبالتخطيط للقيام كل يوم بشيء بناء، ستجد نفسك تتقدم في اتجاه هدفك. ويقر أحد قوانين التحفيز بأن رؤية أنفسنا ونحن نتقدم تحفزنا - مرة أخرى، العقل المحفز هو عقل إيجابي ويطبق سلوكيات النجاح.

٧. كن صريحاً

إذا كنت صريحاً مع الآخرين ومع نفسك، فستصبح أكثر ثباتاً وثقة فى نفسك؛ الصراحة مع نفسك ستسمح لك بأن تعرف أين أنت وما الذى تؤمن به، أما الصراحة مع الآخرين، فسوف تمكنهم من معرفة أين أنت وما هو موقعهم منك.

٨. اصرف الأفكار السلبية

إذا كانت السعادة محددة بتوقعاتك الذهنية، فسيكون من الضروري أن تتخلص من الأفكار التى تسبب لك التماسية. وتنفيذ هذا سهل: أولاً، اعزم على عدم التفكير بهذه الطريقة، وثانياً، استبدل تلك الأفكار السلبية بأخرى إيجابية.

عندما تحمض فيلماً ما وترى صورك بعد الطباعة، عادة ما تتخلص من تلك الصور التى لا يبدو عليك التركيز فيها مع الكاميرا، أو الصور ذات الإضاءة الرديئة؛ فأنت ترغب فى الإبقاء على الصور عالية الجودة فحسب. وعقلك يعمل بنفس الطريقة؛ فهو يعزل الصور السلبية ويستبد بصور إيجابية.

٩. تعامل مع "المشاكل" على أنها تحديات

أخيراً، ماذا عن حياة بدون أية مشاكل؟ لقد طرحت هذا السؤال على الكثير من الأشخاص على مدار السنين، وكانت الإجابات دائماً متحمسة وإيجابية: "أوه، ألن تكون الحياة أفضل بكثير بدون مشاكل؟". حسناً، هناك مكان واحد أضمن لك أن قاطنيه لا يواجهون أية مشاكل، إن هذا المكان بالطبع هو جنة النعيم! إذا كان الأمر كذلك، إذن فالمشاكل هى المجازفة التى نواجهها فى الحياة. فى اعتقادك، هل يمكن أن يعنى هذا أنه كلما كنا أكثر نشاطاً وحيوية، واجهنا المزيد من المشاكل؟ إذا كان هذا صحيحاً، حاول تجنب استخدام كلمة "مشكلة" واصرع فى تسميتها "تحدياً". بالطبع يبدو الأمر بسيطاً إلى حد ما، وقد تجعل

هذه الكلمة الموقف بأكمله يتلاشى، لكن عقلك في النهاية يتعامل مع "التحدى" بإيجابية، في حين أنه يعتبر المشاكل مصدراً للإحباط.

في اللغة الصينية، الكلمة "Wei.chi" ترجمتها الحرفية تعنى "أزمة" و"خطر"، ونفس الحروف معاً تعنى أيضاً "فرصة".

١٠. إدارة التغيير

لقد حدثت تغييرات في الـ ٤٠ عاماً المنصرمة أكثر من كل التغييرات التي حدثت في تاريخ البشرية بأكملها، وهناك عدد كبير من الإحصائيات المذهلة التي تؤكد هذه النقطة. الآن، هناك طاقة كمبيوتر تستخدم في السيارة (بي إم دبليو) أعلى من الطاقة التي تم استخدامها في سفر أول إنسان إلى القمر. في فترة حياتك وحياتي، سيطرأ التغيير علينا نحن البشر، ويمكنك أن تتعامل مع هذا الأمر إما على أنه تهديد أو على أنه فرصة، لكنك مع ذلك لا يمكنك منع هذا التغيير. ولا فائدة من انتظار أن يتلاشى هذا التغيير، أو من النظر بحنين إلى الماضي على أمل أن تعود "الأيام الخوالي". وأغلب التغيير يتحول ليصبح شيئاً إيجابياً فيما بعد، لكننا نخشاه لأنه يجلب معه الشك وعدم اليقين؛ فتساءل: هل سنكون أسوأ حالاً؟ هل سنتمكن من التعامل مع هذه التحديات أو التوقعات الجديدة؟ هل سنتمكن من التأقلم مع الأمر؟ إن عقلك مذهل، لذا فإنه سيتمكن من كل ما سبق - فقط أعطه الفرصة. إن الآلاف، إن لم يكن الملايين، من الأشخاص تعلموا في تسعينات القرن الماضي كيفية استعمال الكمبيوتر لأول مرة. لذا، اعتنقوا التغيير بإيجابية وحماس. لذا، فكر فيما قد يحدث وليس فيما قد مضى.

كفكرة أخيرة، تقبل هذه المقولة: "يمكنني أن أغير حياتي بتغييرى لطريقة تفكيرى".

قائمة تذكير للجيب

- توقع الأفضل.
- اجعل الإيجابية عادتك.
- الجأ للتكرار لتغيير سلوكياتك.
- تذكر أن تبتسم (قم بهذا الآن).
- حاول ألا تثقل الآخرين بالهموم.
- خطط للقيام بشيء إيجابي كل يوم.
- كن صريحا.
- اصرف الأفكار السلبية.
- تعامل مع "المشاكل" على أنها تحديات.

كلمات حكيمة

"يمكن للكلمات الطيبة أن تكون قصيرة ويسهل قولها،
لكن صداها يبقى إلى الأبد".

الأم تريزا



تخطى الانتكاسات

من الرائع أن تكون إيجابياً، لكنك في نفس الوقت تحتاج إلى أن تكون واقعياً. والحياة ليست طريقاً مستقيماً وثابتاً للصعود إلى قمة النجاح. تقابلنا جميعاً أيام جيدة وأخرى سيئة، ولدينا أفراح وأحزان، ولدينا نجاحات وفشل، وأغلبنا قادر على التواؤم مع الأمور عندما يكون كل شيء جيداً ولا توجد مشاكل في المنزل، وكل شيء على ما يرام في العمل، وكل الفواتير مدفوعة والمصرف سعيد بنا، وجميع الأهداف يتم إنجازها بدقة.

ولا تحتاج الأغلبية العظمى منا أن نتعلم كيفية التأقلم مع النجاح في الحياة - على الرغم من وجود بعض المواقف التي يبلغ فيها أحدهم النجاح فتتغير سلوكياته وتصرفاته بشكل جذري، وهنا يحتاج بعض الأشخاص إلى تعلم كيفية التواؤم مع النجاح المفاجئ. وفي بعض الأحيان إن لم يتعلم هؤلاء الأشخاص كيفية التعامل مع هذا الموقف قد يصل الأمر إلى أن تتبذهم عائلاتهم وأصدقائهم، وهذا بالطبع مؤسف وغير ضروري.

هذا الفصل يتحدث عن كيفية إدارة أوقات الأزمات أو الكوارث أو الفشل بالإضافة إلى الانتكاسات، والهواجس، والمخاوف وأي شيء آخر من شأنه إعاقة تقدمك نحو النجاح. ويجب أن نكون قادرين على التعامل مع تلك الانتكاسات ثم تخطيها حتى يصبح تفكيرنا إيجابياً، وحتى نتمكن من التعامل مع الحياة

واقترناص الفرص والسعادة المتاحتين فيها.

إن جميع الناس، بغض النظر عن هوياتهم وبغض النظر عما فعلوه أو أنجزوه مروا، وسيمرون، من وقت لآخر بمشاعر خوف أو قلق أو انتكاسات. والمكان الوحيد الذى لا يعانى من فيه من الخوف أو القلق هو جنة النعيم. وأنا أتذكر أنه عندما قلت هذا الكلام فى إحدى محاضراتى فعلق عليه شخص حكيم وكوميدي من بين الحضور قائلاً: "إذا كان الأمر هكذا، فربما تعنى مشاعر الخوف والقلق التى نحس بها أننا مازلنا أحياء!" - ربما نكون أنا وأنت، أحياء بالفعل لأننا لدينا صعاب نحتاج إلى التعامل معها.

مشبطات العزم

فى أغلب الأحوال تكون مثل تلك الانتكاسات والمخاوف بمثابة المشبطات لعزمننا، لذا، من البيدهى أن نحاول منع أنفسنا من الشعور بالإحباط فى مواجهتها. عليك أولاً أن تعرف الأشياء التى تسبب لك الإحباط؛ وعندما تتعرف بوضوح على هذه الأسباب، من المنطقى أن تقوم بكل شىء من شأنه أن يخلصك منها بشكل تدريجى - لاحظ أيضاً أن هذه المشبطات منفصلة تماماً عن القلق والمخاوف والانتكاسات.

إذا كنت محبطاً أو كانت سلوكياتك متخاذلة، فلن تكون قادراً على اتخاذ القرار الصحيح أو التأثير على الآخرين. والفارق الوحيد بين الدنيا والآخرة هو المدى الذى يمكنك فيه الاستمرار فى العمل على تحسين الدنيا لكى تستريح فى الآخرة.

سنبدأ باختبار بعض المشاعر التى قد تشكل عائقاً فى سبيل نجاحنا، وبعد هذا سنتعلم كيفية التعامل معها بشكل إيجابى، ومن ثم تخطيها.

أسباب التعاسة

قبل الاطلاع على كيفية تكوين "سلوكيات النجاح" والحفاظ عليها، دعنا نفحص أولاً بعض الصفات البشرية التى تجعل الناس يشعرون بالتعاسة؛ حيث يمكن للتعاسة بالطبع أن تؤدى إلى الإحباط. والتعاسة مثل مقياس الضغط الجوى، إذا انخفض مؤشره يمكنك توقع أحوال جوية عاصفة.

الحسد

يدمر الحسد القلب البشرى والروح، وأغلب من يعانون من هذه الصفة غير مدركين للبوأس المدمر الذى يخلقه الحسد لهم وللآخرين من حولهم. وفى النهاية ينتهى الأمر بصاحب هذه الصفة بالبقاء وحيداً، فالآخرون لا يمكنهم أبداً مشاركة شخص حسود فى ابتهاجهم ونجاحهم وسعادتهم. بالإضافة إلى هذا، فإن الشخص الحسود يفنى الكثير من طاقته الذهنية فى أفكار سلبية ومدمرة، من أجل تشويه إنجازات الآخرين بتصرفاته المؤذية والمخادعة والضارة.

المرارة والثأر

المرارة والثأر نوعان مختلفان من المشاعر، لكن مع ذلك يبدو أن كلا منهما يغذى الآخر فى العديد من المواقف. وهذان النوعان من المشاعر يتعاملان مع المواقف والأحداث القديمة، ويفترض بتلك الأحداث القديمة أن تترك فى كتب التاريخ بدلاً من السماح لها بالتسبب فى فوضى ذهنية وأفكار سلبية. والجدير بالذكر أنه إذا كانت هذه الأحداث مودعة فى كتب التاريخ، فلن يمكننا بالطبع أن نفعل أى شىء حيالها سوى تعلم الخبرات التى تتيحها لنا لتجنب تكرار نفس الأخطاء مرة أخرى.

إن الثأر يهدر الكثير من طاقتنا، بالإضافة إلى أنه يستهلك الأفكار الإبداعية المنتجة بداخلنا، وإذا تم توجيه نفس هذه الطاقة الإبداعية والوقت الذى تستغرقه بشكل إيجابى فسيصبح الناتج هو النجاح بالتأكيد. أما إذا اتبع

كل فرد مبدأ العين بالعين، فسينتهى المأل بالعالم كله وهو أعمى. وقد يبدو هذا الكلام جديراً بالثناء، لكن مع ذلك هناك أوقات أخرى يصبح من الصعب جداً، إن لم يكن من الخطأ، أن تدير خدك الأيسر لمن صفعك على الأيمن. إن كل ما أقصده هنا هو أننا لن نتمكن من النجاة إذا كانت عقولنا مشغولة بمشاعر المرارة والثأر.

الإحباط

فى أغلب الأحوال يكون بمقدور الشخص التحكم فى الإحباط متوسط الدرجة. ولقد ذكرت هذا من قبل باختصار فى الفصل العاشر، لكن الأمر يستحق تكراره مرة أخرى: نحن لن ننجح إن لم نعان من الإحباطات. ويمكن لأسباب الإحباط، أن تختلف وتتنوع، وبالنسبة لهؤلاء الراغبين حقا فى التحكم فى هذه الحالة ستفيدهم نصيحة اتباع الأسباب لمعرفة الشرارة التى تشعل هذه المشاعر البائسة، ثم القيام بخطوات منهجية للتأكد من أنها لن تشتعل مرة أخرى - بمعنى آخر: منح المواقف المسببة لمشاعر الإحباط والقضاء عليها بقوة. إن ممارسة التمارين بانتظام أثبتت نجاحها فى العمل كترياق معالج للإحباط؛ فالقيام بنزهة على الأقدام، أو التدريب فى صالة ألعاب رياضية، أو ركوب الدراجة، أو السباحة من شأنه النجاح بفعالية فى التخلص من الإحباط. وعندما يتعلق الأمر بدرجة أكثر خطورة من الإحباط يجب اللجوء بالطبع إلى استشارات وعلاج طبي متخصص، وفى مثل هذه الحالات لن يجدى الشخص المحبط نفعاً أن ننصحه بمحاولة الخروج من هذه الحالة.

الحرمان

نحن جميعاً نتقبل واقع أن فقدان شخص عزيز هو مصدر لحزن عظيم، وأنا لن أحاول أن أكون مرحباً وغير محترم لأقترح عليك إستراتيجية سطحية لتحول بها هذا الموقف الحزين إلى تجربة سعيدة؛ لأن سلوكيات النجاح ليست وسيلة دفاع نستخدمها لنقى أنفسنا من اختبار مشاعر الحزن.

إذا فقدت شخصاً تحبه - إما بالموت أو الانفصال - اعلم أن الوقت (مثلما اعتادوا إخبارنا) هو أفضل طبيب لجراحك. وأنا واثق من أنك تتحلى بالإيمان المطلوب، لكن مع ذلك ليس من الصحيح أن تسمح لنفسك بالانغماس فى الحزن والبؤس لدرجة تجعل من حولك يشعرون بالبؤس هم أيضاً. والأمر يحتاج إلى جهود إيجابية وعزيمة على وقف التفكير فى شىء لن يمكنك القيام بأى شىء حياله، ثم تحويل اتجاه تفكيرك إلى المستقبل - حاول بإصرار أن تجعل الآخرين سعداء، وبالتالي سيقبل الحمل بشكل كبير.

الجريمة والذنب

إن السجون وأماكن الاعتقال الأخرى يسكنها أشخاص ارتكبوا جرائم فى حق المجتمع، وهذه المؤسسات ليست بالطبع أماكن سعيدة، والأغلبية العظمى من السجناء - بسبب افتقارهم للإرادة لضبط النفس والتحكم فيها - آمنوا بأنهم من خلال القيام بالمجازفة وارتكاب جريمة فى حق المجتمع سيحققون السعادة التى ينشدونها بشكل ما، لكن المحزن أن العكس هو الصحيح. وبغض النظر عن نوع أو ماهية الجريمة المرتكبة، فإن أكبر سرقة قام بها هؤلاء السجناء هى سرقة أنفسهم: لقد سرقوا حريتهم وحياتهم، بالإضافة إلى أن المكاسب العائدة من النشاطات المضادة للمجتمع ضئيلة للغاية. والأشخاص الذين يرتكبون الجرائم يكونون تعساء بصفة عامة، وحتى هؤلاء الذين لم يتم القبض عليهم واحتجازهم عليهم التعايش مع خوفهم من افتضاح أمرهم فى يوم ما، وبالإضافة إلى هذا فهم يظلون محبوسين داخل تقديرهم الضئيل للذات ومشاعر الذنب.

المشاكل العائلية

إذا كنت محظوظاً بما فيه الكفاية لتكون جزءاً من عائلة، ستواجهك بالطبع العديد من الصعوبات والتحديات والفرص، وإذا تعاملت معها بحب واهتمام

ومسئولية وبدون أية أفكار أو تصرفات أنانية، يمكن للعائلة أن تكون مصدرا عظيما للسعادة والأمان.

والفصل قبل الأخير من هذا الكتاب يتعامل بشكل أكثر تفصيلا مع المتعة والسعادة المتاحتين لأي شخص منا محظوظ، بمشاركة حياته مع شخص آخر.

تعاستنا الشخصية

إذا كنا نفكر في أنفسنا بطريقة سلبية أو حانقة، فسنصبح بالطبع تعساء، وإذا نظرنا لأنفسا في المرآة وشعرنا بالتعاسة لما نرى، وإذا كان تفكيرنا يميل باستمرار إلى تدمير الذات وعدم رؤية الخير بداخلنا، فلن نتمكن أبدا من تجنب مشاعر التعاسة وعدم الرضا.

إذا كنت غير سعيد على الإطلاق، فإنك تحتاج إلى التركيز على صفاتك الإيجابية، مع تكريس كل طاقتك لتكوين "سلوكيات النجاح" بداخلك.

تخطى الانتكاسات والإخفاقات

"الوقاية خير من العلاج"، ومع ذلك، فإن كل شخص يفعل أي شيء في هذا العالم يختبر العديد من الانتكاسات والإخفاقات، وكلما قمت بأشياء أكثر، زاد عدد الانتكاسات التي عليك مواجهتها.

الأخطاء

بعض الأشخاص يخافون من ارتكاب أية أخطاء لدرجة تجعلهم لا يفعلون أي شيء ولا يجربون أي جديد على الإطلاق، مع أن ارتكاب الأخطاء من وقت لآخر

هو شىء مقبول وعادى؛ فالأخطاء دلالة على النشاط والعمل، ونحن جميعاً نتعلم من أخطائنا أكثر مما نتعلم من إنجازاتنا.

مع ذلك، من الغباء أن تستمر فى ارتكاب نفس الأخطاء مراراً وتكراراً. ويمكن للانتكاسات والإخفاقات أن تكون نتيجة لخطأ ما، كما يمكن أن تكون نتيجة لموقف نجد أنفسنا فيه، كما يمكن لها أن تحدث بدون أن نرتكب أى شىء خطأ.

وأنا ما زلت أتذكر أول انتكاسة كبيرة مررت بها فى حياتى المهنية:

كانت لدى مزرعة صغيرة فى جنوب إنجلترا. وعلى بعد ٧ أميال من مزرعتنا الأساسية كانت هناك أرض مساحتها ٤٠ فداناً، وكنت مستأجراً لها. كانت هذه الأرض مهمة جداً لى حيث كنت أستخدمها لتقطيع وتجهيز التبن لتغذية الماشية فى الشتاء. وفى أحد الأعوام، فى شهر مايو، وقيل حصاد التبن الذى يتم فى يوليو، استلمت إنذاراً بوجوب إخلاى للأرض وتركها فوراً. والسبب وراء هذا ليس مهماً، المهم هو أنه لم يكن لى أى حق قضائى فى البقاء. بالنسبة لى، كانت هذه الأزمة من النوع الضخم، فبدون هذه الأرض يمكن للمزرعة أن تنتهى؛ حيث لم يكن لدى علف كاف للشتاء القادم، ولم أكن قادراً على اقتراض المزيد من الأموال من البنك، بالإضافة إلى هذا كان إيجاد أرض أخرى لاستئجارها فى هذا الوقت من العام ضرباً من ضروب المستحيل - أو هذا ما اعتقدته.

أعتقد أننى قمت بما يمكن أن يقوم به أى شخص آخر، وهو ما يعنى أننى أصبحت قلقاً ومحبطاً للغاية. لقد شعرت بأنه لا مستقبل أمامى، وأننى سأفلس. ولم احتفظ بمخاوفى وقلقى لنفسى بل شاركت عائلتى فيها. وفى هذا الوقت قال لى صديق رافع عبارة لن أنساها أبداً، لأننى فى الواقع فعلت ما قاله لى، فقامت إلى الهاتف وحدثت كل معارفى فى مجال الزراعة، ثم أخذت سيارتى لزيارة العديد من الأشخاص، وفى خلال أيام قليلة، وبضربة حظ، وجدت قطعة أرض أخرى، على الرغم من أن المساحة لم تكن مثل الأرض الأولى إلا أنها تشبهها كثيراً. وكانت هذه الأرض تبعد عن المزرعة ميلاً والنصف فحسب، كما كان الإيجار أقل مما كنت أدفعه من قبل. وقد علقنا جميعاً على هذا الموقف قائلين: "لقد انتهى الأمر فى النهاية إلى الأفضل".

الآن، أنت بالتأكيد مررت بتجربة من هذا القبيل فى حياتك؛ حيث واجهت أزمة أو انتكاسة، ثم بعد أيام من اليأس ومشاعر الشفقة على الذات حولتها - بشكل واع أو غير واع - إلى شىء إيجابى. ربما تكون هذه الانتكاسة خطأً لن تكرره مرةً أخرى، وربما تكون هى الخبرة التى تطور بداخلك فلسفة ما، وربما تتحول لموقف يجعلك فى حال أفضل بكثير من ذى قبل.

استغل الانتكاسات لصالحك

إذن، كلما واجهتك تلك العوائق أو العقبات أو الانتكاسات أو الأزمات، قل لنفسك: "كيف يمكننى استغلال هذا لمصلحتى؟"، لأن مجرد طرحك لهذا السؤال على نفسك يحول عملية التفكير من الأسلوب السلبى إلى الإيجابى.

على مدار هذا الكتاب ستجد أن مبادئ وأفكار الإنجاز والنجاح تدور حول عميات التفكير التى تقوم بها، ومن الغريب ملاحظة أنه عندما يكون قادة العالم فى حالة مزاجية إيجابية تجد أن الاقتصاد ينمو وتتوافر فرص العمل، وتتضاءل التهديدات الناتجة عن الصراعات فى أنحاء العالم.

وهى فى طريقها إلى المنزل بعد الانتهاء من التمرين فى فبراير ٢٠٠١، سقطت "ناتاليا دو توى" - السباحة الجنوب أفريقية الفائزة بأربع ميداليات ذهبية فى أولمبياد أثينا للمعاقين عام ٢٠٠٤ - من على دراجتها، فتم بتر ساقها اليسرى حتى الركبة، وهكذا ضاع حلمها بالوصول إلى الألعاب الأولمبية. حولت "ناتاليا" انتباهاها إلى أولمبياد المعاقين فى أثينا. وهى تقول: "أنا واحدة من هؤلاء الأشخاص الذين يمكنهم القول بصدق إنه من قلب شىء سيئ حظيت بشىء رائع. إن المأساة فى هذه الحياة لا تكمن فى عدم الوصول لأهدافك، بل تكمن فى عدم وجود أهداف تتطلع إليها. وليست الطامة أن تموت بدون تحقيق حلمك، فالطامة أن تعيش بدون أن تحلم؛ وليس من العيب ألا تصل للنجوم، فالعيب ألا يكون لديك نجوم لتصل إليها".

مواقف وتحديات

كلمة مشكلة هى كلمة سلبية، وإذا أخبرت نفسك بأن لديك مشكلة، فمن الطبيعى أن تنغمس فيها وتبدأ فى القلق، لكن إذا حذفك كلمة "مشكلة" من مفرداتك واستخدمت بدلا منها كلمة "موقف" أو "تحدى"، سيتعامل عقلك مع المسألة بشكل أكثر فعالية ويصبح أكثر إبداعا. علاوة على هذا ستكون عند هذه المرحلة فى طريقك لتخطى الموقف. تذكر المقولة القديمة: "ضاقك فلما استحكمت حلقاتها فرجت".

بوجود نظام أو منهجية تتبعها للتعامل مع الانتكاسات، وبيعدم السماح لنفسك بالقلق سوى لفترة قصيرة ثم البدء فى البحث عن حلول، ستسمح لنفسك بالتصرف بشكل إيجابى لتغير الموقف لصالحك.

التغلب على المخاوف

هناك أشياء من المنطقى جدا أن تخاف منها: المخدرات، شرب السم، السقوط من أعلى جرف؛ فهى مواقف يكون الخطر فيها وشيكاً وقريباً جداً منك، وهذا ليس نوع المخاوف التى نحتاج إلى التركيز على التغلب عليه، نحن نتحدث عن نوع آخر من المخاوف. على سبيل المثال، ما الذى تخاف أنت منه؟ إن هذا السؤال شخصى للغاية؛ لأن ما يخشاه شخص ما لا يعنى بالضرورة أن الآخرين يخافون منه. وبشكل واقعى، كل شخص منا يخاف من شىء ما. إليك بعض المخاوف الشائعة:

❧ الموت

❧ الفقر

❧ الفشل

❧ المرض

❧ تقدم العمر

❧ الرفض

- فقدان الحب
- الأخطاء
- النجاح
- أن يسخر أحدهم منك
- أن ينتقدك أحدهم

ويمكن أن نكون أكثر تحديدا بالقائمة التالية:

- التحدث على الملأ
- ركوب الخيل
- التزلج
- السباحة
- مقابلة الناس
- قيادة سيارة
- السفر بالطائرة

وهناك بالطبع أنواع من الخوف المرضى يعانى منها بعض الأفراد: "أشعر بالرعب من العناكب/الثعابين/الجرذان". ولأن هذا الموضوع ضخم، فلن يمكننى التعامل معه هنا؛ فما أريده هو التركيز على تخطى المخاوف غير الضرورية، لأنه فى الكثير من الحالات يمكن للخوف أن يصبح محفزاً ناجحاً، وبالتالي يمكننا استغلاله لمصلحتنا.

الخوف من الفشل

مرة أخرى، ومثل كل المشاعر الإنسانية، يحتاج الخوف إلى توازن، ويجب الحفاظ عليه. فى كتابى "التحفيز للفوز" قلت: "لا تخش الفشل أبداً". ولأعوام عديدة كنت أومن بصدق بأن الخوف من الفشل هو نقطة ضعف. وفى أحد الأيام تناقشت مع ابنى الأكبر "ليستر" فى هذا الموضوع بعينه، فقال لى: "أنا لا أتفق معك فى هذه النقطة، لأن الخوف من الفشل هو أعظم محفز بالنسبة

لى؛ ففكرة الفشل وحدها تدفعنى إلى الأمام، ولقد ساعدتنى بالفعل على النمو بأعمالى".

ونتيجة لما سمعت، عدلت رأيى؛ إذ لا يوجد عيب فى الخوف من الفشل، لكن تصور الفشل هو ما يمكن أن يصبح ذا تأثير مدمر، وعندما تتصور سيناريو الفشل باستمرار، سيخلق هذا التصور فى النهاية نتيجة - ولن تكون إيجابية بالطبع.

لقد قلت من قبل إنه من الممكن أن يصبح الخوف محفزاً أو منبهاً قوياً بصفة عامة. ويمكننا أن نرى هذا فى مملكة الحيوان؛ فالخوف هو ما يحافظ على الحيوانات أحياء. فى البرية، كل الحيوانات فى حالة يقظة خشية الحيوانات المفترسة، وأقل حركة أو أى صوت غير مألوف يتسبب فى هرب فوري. وبحكم كوننا بشراً، سنجرى بشكل أسرع أو حتى نقفز إلى أعلى إذا شعرنا بالرعب.

إذن، يمكننا استخدام الخوف بشكل إيجابى، لكن بالنسبة لأغليبتنا، فلكى نتمكن من تخطى خوف ما فنحن نحتاج إلى أن نجد منهجية مضمونة وفعالة، ثم نستخدمها. ونحن عادة ما يكون لدينا مصدر أو اثنان للخوف لن نجازف بكشفهما، لكن فى الوقت سنشعر بالسعادة لتخطيهما.

التحكم فى الخوف

إن أفضل طريقة لتخطى الخوف هى الاستمرار فى القيام بالشىء الذى تخشى منه. ونحن جميعاً نعلم أن هذا صحيح، وكل ما يحتاج إليه الأمر هو القيام بالخطوة الأولى لتحفيز الشجاعة بداخلك. ومن الرائع ملاحظة كيف أن انغماسنا فى ممارسة نشاط كان مصدر خوف لنا من قبل يرفع من مستوى ثقتنا بأنفسنا، ويجعل الأمر أكثر سهولة عند القيام به فى المرة التالية، وهكذا حتى يتحول ما كنا نعتبره خوفاً إلى مجرد جزء يومية من حياتنا. إن الخوف خيال وليس واقعا، والتفكير فى ما قد يحدث هو ما يخلق هذا الخوف.

عندما نستجمع الشجاعة المطلوبة للتعامل مع خوف أو مشكلة قد تواجهنا، فسندجدها قد اختفت إلى حد ما. أنت تعرف أن أموراً مثل إجراء مكالمات هاتفية صعبة، أو توبيخ شخص ما، أو ربما فصل أحدهم عن العمل تجعلك تستيقظ في منتصف الليل وأنت تشعر بالقلق ويدور في ذهنك: "ماذا سأقول في هذا الموقف؟"، فالتفكير المستمر في موقف مخيف يمكن أن يصبح أكثر إيلا ما من الموقف نفسه.

إن تلك المكالمات الهاتفية ليست بهذا السوء الذي توقعناه، وفي بعض الأحيان عندما تفصل موظفاً ما تجد أنه يشعر بالارتياح وأنه كان سيفعل هذا على أية حال. إذن... نحن جميعاً لدينا مخاوفنا، لكن إذا رغبنا في تخطيها حقاً، فسنتمكن من هذا - ولك أن تتخيل الإنجاز الرائع الذي ستحققه بتخطي أحد مخاوفك.

التعامل مع القلق

ما القلق؟ اشتقت كلمة Worry القلق في اللغة الإنجليزية من الفعل الأنجلو ساكسوني Wyrgan الذي يعنى (خلق)، والإدراك الحديث لهذه الكلمة سيصفها على أنها حالة من اضطراب الذهن، أو السماح للعقل بالتوغل في التفكير في الصعوبات والمشاكل. إن القلق يعنى الاستخدام السلبي لمخيلاتنا، والقلق بصدده ما قد يحدث في المستقبل، أو الإمعان في التفكير في عواقب موقف حدث بالفعل هو تصور سلبي. ومقولة "ما قد تخشاه قد يتحول إلى حقيقة"، تمت مناقشتها من قبل، والمؤسف أنها حقيقية لدرجة تمنعك من غض البصر عنها. ولقد قال "هنرى فورد" من قبل: "إذا اعتقدت أنك تستطيع، أو اعتقدت أنك لا تستطيع - فأنت في الحاليتين على حق". للأسف، يقضى الكثير من الأشخاص الكثير من وقتهم وهم قلقون ويتصورون أفكاراً سلبية لدرجة تجعل هذه الصور تتحقق.

إليك بعض الجمل التي يقولها الناس وهم في حالة من القلق:

■ "أنا قلق جداً لدرجة تمنعني من التفكير السليم".

❏ "أنا قلق لدرجة لا يمكننى معها النوم".

❏ "أنا قلق لدرجة الموت".

❏ "أنا قلق من عدم وجود أى شىء يمكننى القيام به".

❏ "أنا قلق للغاية، وغير قادر على تخطى ما حدث لى".

❏ "أنا قلق لدرجة ستجعلنى أتصرف بشكل خاطئ".

عندما ننظر إلى هذه العبارات باللونين الأبيض والأسود سيبدو لنا أنه من السخف التلطف بها حقا. وعلى الرغم من أن الموقف طبيعى ومفهوم، إلا أنه يجب علينا تقبل أن القلق هو حالة ذهنية مضطربة؛ فهو عبارة عن تصورات سلبية يمكن لها أن تتسبب فى المزيد من الخوف وتتسبب فى الشعور بالإحباط، ويمكن لكل ما سبق أن ينتهى إلى أمراض جسدية وتعباسة وبؤس وغضب ويأس، وفى أسوأ الظروف قد يصل الأمر إلى الانتحار.

يجب أن تتم مواجهة القلق، ونحن جميعا نختبر القلق بدرجات متفاوتة، لكنه يظهر فى درجات يمكننا وينبغى علينا التحكم فيها. أول شىء عليك أن تتذكره أن "القلق الذى يتم تشاركه يقل إلى النصف، والمتعة التى تشاركها تتضاعف"، لكن بتشارك القلق نحن نجازف بأن يشعر من نحب ونشارك معه أفكارنا بالقلق هو الآخر - لكن من جهة أخرى، يمكن لهذه الخطوة أن تكون الأولى فى اتجاه الوصول إلى الحل.

يجب علينا أيضا تقبل واقع أن أغلبية المواقف التى نقلق منها لا تتحقق بالفعل على أرض الواقع، ولقد وجدت أن أفضل طريقتين للتعامل مع القلق هما: أولاً، على الأقل قلل أبدأ مما "قد" يحدث، ثانياً، يجب تدوين مخاوفى وقلقى على الورق.

الخوف مما قد يحدث

أنا أجد أن أسهل طريقة هى تخيل أسوأ سيناريو للموقف، ثم أفكر: ماذا سأفعل فى هذه الظروف؟ كيف سأتعامل مع الموقف؟ بعد ذلك أرسم خطة فى عقلى

للتعامل مع الموقف، وبإعداد هذه الخطة يمكننى أن أحذف هذا الموقف من عقلى ولا أعود للتفكير فيه مرة أخرى. فى أغلب الأحوال ستجد أنه باتباعك لهذا الإجراء البسيط سيتلاشى القلق، لأن أفكارك موجهة إلى التفكير فى التصرفات الإيجابية فحسب.

عندما تدخل فى حالة من العصف ذهنى للبحث عن أفكار، غالبا ما ستجد حلولاً للأشياء التى تسبب لك القلق - إن هذه إحدى عادات الشخص ذى التفكير الإيجابى، أما الاستمرار فى تصور سيناريو ما يقلقك فإنه يعنى السماح لتلك الأفكار السلبية بخنقك وانتزاع الحياة منك حتى الموت.

تدوين مخاوفك وقلقك

قد تجد أنه من المفيد لك أن تكتب مخاوفك وما يقلقك على الورق؛ فعندما تكون مدونة، لا تبدو تلك الأفكار بهذا السوء الذى تراه وهى حبيسة عقلك.

وهناك نظام آخر رائع وبسيط وقد أجدى نفعاً مع بعض الأشخاص: أن تصمم "صندوقاً للقلق". والأمر هنا مشابه إلى حد ما لحصالة النقود؛ فحالما تراودك أفكار مقلقة، دونها على ورقة ثم ضعها فى صندوق القلق، وفى نهاية الشهر أفرغ الصندوق فى حضور أسرتك - ستكتشف أن أغلبية المشاكل لم تحل فحسب، بل أصبح العديد من تلك الأفكار مصدراً للضحك بدلاً من القلق.

ويمكننى أن أؤكد لك أن هذه الطرق فعالة للغاية، ومن الآن فصاعداً، كلما أقلقك شىء ما، كن إيجابياً وتصرف وافعل شيئاً ما.

إذا كنت تتمنى الوصول إلى أهدافك حقاً دعنى أؤكد لك أن إهدار أى وقت فى القلق سيثبط من همتك وقدرتك على تحقيق ما تريد؛ لأن القلق لن يوصلك إلى أى شىء، بل هو أيضاً يؤدى إلى الإحباط والضغط، لذا حاول ألا تقلق.

الآن، إليك هذه الرسالة: إذا كان هناك ما يسبب لك القلق، تصرف وقم بفعل ما، كن إيجابياً ولا تترك الأمر ليتفشى.

قائمة تذكير للجيب

- ❑ تعرف على ما يثبط عزمك وتخلص منه بشكل تدريجى.
- ❑ استغل الانتكاسات لصالحك.
- ❑ غير كلمة "مشكلة" لتصبح "موقفاً" أو "تحدياً".
- ❑ اجعل خوفك يحفزك.
- ❑ كن إيجابياً مع ما يقلقك - دون مخاوفك أو استخدم صندوق القلق.
- ❑ القلق مثبت للنجاح، لذا تصرف بأى شكل إيجابى.

كلمات حكيمة

"الفشل ليس هو السقوط، وإنما هو عدم المحاولة".

ستيلا جيمس

التحكم فى الرفض

التعبير عن الرفض يتلخص فى كلمة بسيطة وسخيفة هى "لا"، وإذا نظرت إلى هذه الكلمة وهى مكتوبة فإنك تشعر بأنها غير مؤذية وغير صعبة، لكن الحقيقة أن تلك الكلمة البسيطة يمكنها أن تمنعك من الوصول إلى أهدافك - وإذا لم تكن قادرا بالفعل على التعامل معها، فستعوق تقدمك المستقبلى.

التغلب على الرفض

يصعب على الكثيرين منا التغلب على الرفض، وعندما كنا صغارا، كانت كلمة "لا" تستخدم كنوع من السيطرة علينا: "لا تلمس.."، "لا تمش تحت الرصيف"، "لا تضع يدك فى النار". ونتيجة لهذا، تتم تهيئتنا على أن كلمة "لا" تمنعنا من القيام بما نريد - على الرغم من أنها تمنعنا من الإيذاء.

الخوف من كلمة "لا"

منذ أيامنا الأولى فى الحياة يتعامل عقلنا الواعى وغير الواعى مع "لا" على أنها آلية أمان. على سبيل المثال: هناك شاب يرغب فى أن يطلب من فتاة الاتباط به، لكنه خائف من احتمالية أن ترد عليه بـ "لا" فلا يحاول حتى سؤالها.

في اعتقادك، لماذا يكون من الأسهل على الباحثين عن عمل أن يكتبوا العديد من الخطابات لجهات العمل المختلفة بدلا من أن يتحدثوا هاتفيا إلى هذه الأماكن أو حتى يزورها؟ إن أسوأ ما يمكن حدوثه أن يقول صاحب العمل: "لا، ليس لدينا أماكن شاغرة" أو "لا، الوقت ليس مناسباً الآن"، أو ربما "لا، أنت لست من نبحث عنه". دعنا نتفحص عدة مواقف أخرى:

❖ الأفراد الذين يعتقدون أن ظروف عملهم أو أجورهم غير عادلة عادة ما لا يطلبون تغييرها. لماذا؟

العديد من الناس يملأون القسائم ليقترضوا المال، وفي أغلب الأحوال عند الحصول عليه تتم مضاعفة الفوائد ومعدل السداد. وهؤلاء الأشخاص لا يذهبون إلى البنك للحصول على قرض بشروط أفضل خوفاً من كلمة "لا".

هناك رد فعل مشترك بين الأغلبية العظمى من الأشخاص الذين يزعمون أنهم ليسوا مهرة في البيع: إنهم جميعاً يشعرون بعدم قدرتهم على مواجهة الرفض عندما يقول لهم شخص ما: "لا، شكراً".

والنجاح - كما قلت مرارا - متاح لك ويمكنك تحقيقه، وقد يعنى هذا القيام ببعض الأشياء بشكل مختلف، مثل التعامل مع التحديات وبناء العلاقات - وبلا شك ستواجهك العديد من المواقف التي سيكون لأصحابها حرية اختيار أن يقولوا "لا".

طريقة أخرى للنظر لكلمة "لا"

أولاً، دعنا نفهم بوضوح ما الذي تعنيه "لا": في ٩٩٪ من المواقف لا تكون هذه الكلمة رفضاً لك أنت على المستوى الشخصي - وحتى لو كانت كذلك، فما المشكلة؟

إن هذا الكتاب يتحدث عن العالم الحقيقي، ولقد سمعت محاضرين يشرحون كيف أنه في كل مرة يسمع موظف البيع كلمة "لا" يكون قد اقترب خطوة من كلمة "نعم". على المستوى الإحصائي قد تكون هذه الفكرة صحيحة،

لكنها مع ذلك لا تعنى أننا سنشعر بالاستمتاع على الإطلاق من سماعنا لكلمة "لا".

وعلى مستوى تجاربى الشخصية، وجدت أن أكثر طريقة فعالة للتعامل مع كلمة "لا" هى فهم واستيعاب أن هذه الـ "لا" هى مجرد "لا" فى هذه اللحظة فحسب؛ فهى لا تعنى "لا" فى الأسبوع القادم أو فى الشهر القادم أو حتى فى العام القادم.

ويمكننى أن أؤكد لك أنك اشتريت شيئاً ما أو ذهبت إلى مكان ما أو فعلت شيئاً ما فى الأشهر القليلة الماضية كنت قد علقت عليه بكلمة "لا" من قبل، والسبب فى ذلك هو أن ظروفك تغيرت؛ فمن الممكن أنه صار لديك التمويل أو الفرصة أو وقت أكثر، وهو ما يعنى أنك صرت قادراً الآن على شراء أو فعل ما رفضت شراءه أو القيام به من قبل.

فى مجال عملى، يمكننى أن أرجع بذاكرتى لأرى عدد المرات التى كنت أنوى فيها إنهاء صفقة فألتقى ردوداً على شاكلة: "لا، أشكرك - هذا غير مناسب - الوقت غير ملائم... إلخ". مع القليل من الإصرار وبالحفاظ على العلاقات مع من حولك، يمكن لكلمة "لا" أن تتحول فى النهاية لتصبح "نعم".

السؤال لا يؤذى

نحن جميعاً سمعنا أشخاصاً يقولون: "لا أحب أن أسأل الناس أى شىء فحسب". فى بعض الأحيان يكون السبب أن هؤلاء الأشخاص يخشون الرفض، أو ربما لأنهم لا يحبون أن يصبحوا مدينين أو ملزمين برد الجميل لشخص آخر.

على أية حال، عليك أن تدرك أن السؤال لن يؤذيك، وعليك أيضاً أن تعلم أن هناك أشخاصاً ينتظرون سؤالك هذا بلهفة. هم فقط يخشون أن تعتقد أنهم يفرضون أنفسهم، أو أنهم محرجون، أو أنهم لا يريدون التدخل بدون طلب ذلك منهم، كما أن هناك أشخاصاً يخشون عرض المساعدة حتى لا يتعرضوا للرفض بدورهم. وأغلب الأشخاص الناجحين عندما يحتاجون إلى إتمام شىء ما يسألون

ما يريدونه ممن حولهم أو حتى يستفسروا منهم عن المعلومات التي يريدونها. الآن، افترض أن ٥٠٪ من الوقت الذي تطلب فيه أشياء تكون الإجابة بـ "لا" - هذا يعني أن في الـ ٥٠٪ الأخرى من الوقت سيكون الأمر أحسن حالا، وأنت ستحصل على المساعدة التي تريدها، وقد يساعد هذا أشخاصا آخرين - ودعني أذكرك بأنه من المستحيل النجاح بدون أن تساعد الآخرين على النجاح. ولا تجعل من نفسك شهيدا، لأنك، أنت أيضا، لن تتجح بدون الحصول على مساعدة من الآخرين.

أخذ "لا" على محمل شخصي

لا تأخذ "لا" أبدا على محمل شخصي، ولا تتعامل معها على أنها رفض - إن هذه الكلمة لا تعنى الفشل، بل هي مجرد نتيجة غير مرغوب فيها في لحظة معينة.

الإصرار والمثابرة

إن واحدا من أهم عناصر النجاح هو الإصرار والمثابرة، وقد أخبرني مدير مبيعات من قبل أن أفضل صفة يجب أن يتحلى بها أعضاء فريقه هي القدرة على الإصرار والمثابرة، والشخص القادر على الإصرار - ويمكنك هذا أنت الآخر - سيربح ويفوز في النهاية.

ولا يهم ما هو كنه الفرصة أو التحدي، لأنك إذا كنت قادرا على التعامل مع الموقف ستتجح في النهاية.

هل يمكنك دق مسمار طوله ٦ بوصات في شجرة بلوط عتيقة بضربة واحدة فحسب؟ بالطبع لا، لكن يمكن لطفل صغير أن يدخل هذا المسمار في الشجرة ربما حتى بمطرقة خشبية - كل ما سيفعله هو أنه سيطرُق المسمار لعدد كافٍ من المرات لفترة زمنية كافية فحسب.

إن الاستسلام هو عكس الإصرار، ويبدو أن هذه هى القاعدة بالنسبة للكثير من الناس، وإحصائياً يمكننا رؤية هذا عندما ينسحب أغلب الناس مما يفعلون بالشكل التالى:

- بعد أسبوعين من بداية اتباع برنامج للحفاظ على اللياقة،
- فى خلال أربعة أيام من بداية اتباع حمية غذائية،
- فى خلال ٨ أشهر من بداية خطة للادخار.

تحدث مدير المبيعات بشركتى لإحدى الشركات الكبرى ليرى ما إذا كان المدربون بها يرغبون فى شراء واستخدام شرائط الفيديو وخدماتنا التى نقدمها أم لا، لكنهم رفضوا، فسألهم عن إمكانية الحفاظ على اتصال معهم وأن يذهب لرؤيتهم مرة أخرى بعد ٦ أشهر. بعد مرور الأشهر الستة أعاد العرض فرفضوا مرة أخرى، ومع ذلك بنيت أنا وهو علاقات مع أشخاص بالشركة، وبعد ستة أشهر أخرى علمنا أن متخذى القرار فى الشركة انتقلوا وعلينا أن نبدأ المشوار من جديد. وظلنا كل ستة أشهر نعقد اجتماعات معهم تتبعها عبارة "لا، شكراً"، ومرة أخرى انتقل الأشخاص الذين كوناً علاقات معهم من مناصبهم. وأخيراً، بعد ٤ أعوام، طلبوا تجربة شريطى فيديو، ثم تبع هذا طلبيات أخرى. بعد ستة أشهر، تلقينا من هذه الشركة طلبية شرائط فيديو تقدر بـ ٥٠٠٠٠ جنيهه إسترلينى. وبعد عام آخر، ارتفعت القيمة إلى ٨٠٠٠٠ جنيهه من شرائط الفيديو ومنتجات أخرى. فى العام التالى تمكنا من إمداد هذه الشركة فحسب بمنتجات بلغت ربع مليون جنيهه إسترلينى.

لاستسلام

حاول ألا تسمح للاستسلام بأن يصبح عادتك؛ فأى اختراع نستخدمه الآن نتعامل معه على أنه أمر مفروغ منه هو نتيجة للإصرار وليس الاستسلام. قد قام "إديسون" بألاف المحاولات قبل أن ينتج المصباح الكهربائى، كما كان اكتشاف "فليمنج" لعقار البنسلين نتيجة للإصرار، وهناك الآن عدد كبير من العقاقير التى تتحكم فى مرض السرطان وفى بعض الأحيان تتمكن من

علاجه - مرة أخرى، كل ما سبق هو نتيجة للإصرار، والقائمة لا تنتهى، لكن المهم أن كل شيء تم إنجازه كان بسبب المثابرة، إن لم يكن الآلاف، من المحاولات والحصول على عدد لا نهائى من الإجابات الخاطئة حتى يتم إيجاد الحل الصحيح.

إذن، الإصرار هو أحد عناصر النجاح. مع ذلك، يجب أن يكون هناك توازن بين معرفة متى ينبغي الانسحاب، ومتى يجب عليك أن تتحلى بالعناد؛ فقد تكره عمك أو البيئـة التى تعمل فيها، ومع ذلك أنت تصر بعناد على أن تظل تعيشا. وهناك فارق بين الإصرار والعناد، ومع ذلك، وفى كل الأحوال، يميل أغلبنا إلى الانسحاب من أى شيء مبكرا.

منذ عدة أعوام مضت، وأثناء سباق "فاستنت" البحرى، علق العديد من اليخوت فى عاصفة فقد فيها الكثير من الأشخاص أرواحهم. وفى وقت لاحق، اتضح أن الأشخاص الذين غادروا يخوتهم مبكرا وهرعوا إلى قوارب النجاة هم الأشخاص الذين لقوا حتفهم؛ فلو كانوا انتظروا فى يخوتهم فحسب، لظلوا أحياء حتى اليوم. نعم، هناك وقت يتحتم عليك فيه أن تغادر السفينة، لكن هذا الوقت لا يأتى حتى تصل المياه إلى قدميك.

المهم فى الأمر أن تتعامل بأمانة مع نفسك. العناد صفة مدمرة وبالتالي سلبية، لذا فهى تحتاج إلى التعامل معها وتغييرها، أما أن تكون مصراً فمعناه أن تكون إيجابياً، فتحاول القيام ببعض الأشياء الجديدة أو اعتناق بعض المناهج والأساليب الجديدة. وعندما تجد أن كل ما هو جديد نفذ منك، أو تجد نفسك قضيت وقتاً طويلاً فى محاولات الإنقاذ، اعلم أن هذا هو وقت التوقف. وأنت بالطبع قد رأيت فى مواقف مختلفة أنه عندما يصبح كل شيء كئيباً بشكل غير طبيعى، تبدأ الأمور فى التحسن. لقد مر كل الأشخاص الناجحين بهذه التجربة - عندما يصبح الإغراء بالاستسلام قويا للغاية، ثم تجد الأمور تتحسن فجأة. وأنا سمعت أشخاصا يصفون هذه التجربة على أنها خط الدفاع الأخير بالنسبة لهم، لذا أقول لك مرة أخرى: "لا تستسلم".

إذا كنت ترغب فى أى شىء مهما كان، اعلم أن الإصرار سيسود وسيسيطر على أى رفض لتحصل على ما تريد.

وعليك تقبل واقع أنه لا يوجد خطأ فى سؤال الآخرين، وإذا استرجعنا خبراتنا الحياتية السابقة سنجد أن الأشياء التى نندم عليها هى تلك الأشياء التى لم نفعلها، أو التى لم نسأل أو نطلب المساعدة للقيام بها - ونحن نادراً ما نندم على موقف أو تصرف قمنا به بالفعل.

إذن، لا يوجد أى منطلق فى الخوف من الرفض - ويرجع سبب هذا الخوف فى الأساس إلى مبدأ ركائز الألم والسعادة؛ فعندما نجد احتمالية التعرض للألم الناتج عن كلمة "لا" نسمح لهذه الفكرة بالسيادة والتقليل من شأن كل النتائج السعيدة التى قد تنتج إذا كانت الإجابة "نعم". (اتبع الخطوات التى ذكرتها لك سابقاً) ومن المفيد جداً أن أقول لنفسى: "وما المشكلة إذا قالوا لا؟".

بالتحكم فى الرفض، ستتعلم كيف تصبح أكثر عزماً وأكثر استعداداً للقيام بأشياء لطالما خفت منها لأنك ستشعر بقوة أكبر. ومهما كان ما تفعله، لا تتصور أبداً نتيجة سلبية، ولا تتصور الآخرين وهم يقولون لك "لا" - اعكس هذه الصورة فى عقلك.

قائمة تذكير للجيب

- ❏ اقنع نفسك بعدم وجود شىء اسمه الرفض.
- ❏ تذكر أن "لا" تعنى "ليس اليوم" فحسب.
- ❏ لا تأخذ كلمة "لا" على محمل شخصى.
- ❏ اسأل ما تريد واطلب مساعدة الآخرين؛ فلن يمكنك أن تصبح ناجحاً بدون مساعدة الآخرين لك.
- ❏ تمتع بالإصرار ولا تستسلم، مع ذلك اعلم متى يجب عليك التخلي عن الأمر.
- ❏ تحكم فى الرفض ولا تسمح له بالتحكم فيك.

كلمات حكيمة

"لا يوجد شيء في العالم بإمكانه أن يحل محل الإصرار، ولن تتمكن حتى الموهبة من ذلك؛ فمن الشائع جداً أن ترى الكثير من الأشخاص الفاشلين والموهوبين في نفس الوقت. ولن تتمكن العبقرية أيضاً من ذلك؛ فالعبقرية التي لا تقيد هي مجرد قول مأثور. ولن يتمكن التعليم هو الآخر من ذلك؛ فالعالم ملء بمتعلمين منسيين ومجهولين، لكن الإصرار والعزيمة فقط هما القادران على السيطرة والسيادة. إن شعار "تقدم بإصرار" هو الذي عالج - وسوف يعالج - مشاكل الجنس البشري".

كالفين كوليدج

السلبية: مدمرة النجاح

إن كل ما يدور حوله هذا الكتاب هو النجاح، لكن عليك الآن أن تصغى إلى هذا التحذير: السلبية تدمر النجاح. إن تجاهل النصيحة الموجودة في هذا الفصل ستعرضك لهلاك محقق.

تعتبر السلبية واحدة من الأمراض الرئيسية في عالمنا اليوم؛ فهي عامل تدمير قوى للسعادة وللنجاح للذين تمأ بال فعل، أو اللذين لانزال تنشدهما، كما أنها تدمر العلاقات والإنجازات. والمرضى الذى أصفه هو قوى السلبية التى تظهر نفسها فى التفكير السلبى، والذى يؤدى بدوره إلى التواصل والتعامل مع الآخرين بشكل سلبى.

كيف أصبحنا سلبيين؟

لقد وُلدنا جميعاً لنكون إيجابيين، لكن تمت تهيئتنا لنصبح سلبيين. ولقد ناقشنا (فى الفصل ١٢) كيف تؤثر كلمة "لا" على حياتنا اليومية. إن عقولنا تخزن السياق الذى تم استخدام كلمة "لا" فيه منذ الصغر حتى تتحول لتصبح مرادفاً للخوف. ومع ذلك، وعلى الرغم من أن الأغلبية العظمى منا يتعاملون مع كلمة "لا" على أنها كلمة سلبية، فهي ليست كذلك بالفعل. إذن، كيف تتم تهيئتنا لنصبح سلبيين؟

إن أسهل مكان نبدأ منه كدليل على السلبية هو وسائل الإعلام والجرات. والتلفاز والراديو. والصحفيون يكسبون عيشتهم من وراء إيجاد ونشر الأخبار السيئة، وقد يصل بهم الأمر إلى محاولة اختراع أحداث إن لم تكن هناك أخبار كافية للنشر.

إذا كان يتم إبطارنا بوابل من الأخبار السيئة، هل من الغريب أن يصبح الكثير منا سلبيين؟ هل من العجيب أن الكثير من الأشخاص فى العالم الغربى - والذين يستمتعون بأعلى مستوى للمعيشة، مع وجود سعادة وامتعة لا توصف متاحة أمامهم - يعانون من الاكتئاب والإحباط؟ لقد أصبح من السهل علينا أن نتوقع الأخبار السيئة إلى درجة تصل فى بعض الأحيان إلى التعطش لهذه الأخبار.

نحن جميعاً نعلم أنه إذا وصفت جريمة ما بشعة ترتفع مبيعات هذه الجريدة، والأغلبية العظمى من الناس فى العالم الغربى لديهم الكثير ليتطلعوا إليه، كما أن حكوماتهم تقدم لهم الحماية والعناية اللازمتين، ومع ذلك يشعرون بتعرضهم للخداع من قبل هذه الحكومات. والقليل من الناس هم من يتطلعون إلى المستقبل بالفعل، لأن البقية تمت تهيئتهم على السلبية.

مخاطر السلبية

لماذا تعتبر السلبية شيئاً غاية فى الخطورة؟ ذلك لأنه من الصعب جداً التخلص منها، بالإضافة إلى أنها ستكلفك الكثير؛ فالسلبية تستفدنا عاطفياً وجسدياً وعقلياً. وأكرر مرة أخرى أن السلبية هى أكبر وأخطر عامل من شأنه تدمير النجاح الحالى أو المرتقب.

ويدمر التفكير السلبى العلاقات والإبداعات والإنجازات، ثم فى النهاية يدمر السعادة، والأكثر إثارة للربح من كل هذا هو أن السلبية تخلق بيئة صالحة للمرض فينمو ويزدهر فيها. إننا نجذب ما نخشاه، وكلما فكر أحدنا فى مرض مرتقب، ركز تفكيره على التقاط مرض بعينه. وكلما تخيل الإنسان أنه يعانى

من مرض خطير عندما يشكو من أحد الأعراض البسيطة، أصبح أكثر قابلية لتطوير واتخاذ شكل من أشكال الصحة العلية. وعلى الرغم من أن هذا الكلام شيء بديهي، فإنه مع ذلك يستحق الإعادة والإشارة إليه؛ فكلما كان تفكير الإنسان إيجابياً، زادت احتمالات حفاظه على صحته والبقاء سليماً معافى.

التفكير والتواصل السلبيان

بالنسبة للكثير من الناس أصبح التفكير والتواصل السلبيان عادة سيئة، وقد يصل الأمر إلى حد إدمانها. إذن، ما الذى يجعل السلبية بهذا السوء؟ إن السلبية تؤثر على ما يفكر فيه الناس ويقولونه لأنفسهم، ولقد قلت من قبل إنه كلما تضاءلت صورة الإنسان الذاتية أصبح أكثر سلبية، خالقا بهذا دائرة من السلوكيات الضارة.

عادة التفكير السلبي

إليك بعضاً من الأقوال الشائعة التى يقولها الناس لأنفسهم، ولنكون واقعيين، فإن كل شخص منا سيجد جزءاً من هذه العبارات مألوفاً له. إن هذه الأقوال هى أمثلة على الأفكار والعبارات التى تعوقنا وتمنعنا من الإنجاز وتحقيق النجاح المتاح لنا بالفعل:

- "لقد أصبحت كبيراً على التغيير".
- "أنا ما زلت يافعا".
- "لا يمكننى هذا، أنا متأكد".
- "لن أصبح أبداً قادراً على...".
- "أنا أكره القيام بهذا".
- "أنا لست مهيباً للقيام بهذا".
- "أراهنك أننى سألتقط عدوى البرد منك".
- "أنا متأكد أننى لن أتمكن من اللحاق بالقطار".

- "السيارة دائماً ما تشعرنى بالغثيان".
- "دائماً ما أترجع".
- "أنا دائماً مفلس".
- "ذاكرتى ضعيفة للغاية".
- "لا يمكننى الحديث على الملأ بين جمهور".
- "أنا واثق أن هذا لن يجدى نفعا".
- "أراهن على أنهم سيقولون لا".
- "ليست لى عزيمة".
- "أنا لست ماهرا بما فيه الكفاية فحسب".

والقائمة لا تنتهى.

إن التفكير السلبي يعنى الاستخدام المدمر لمخيلتنا الإبداعية؛ فنحن نتوقع بسببه الأسوأ ونستشرف به أشياء لا نرغب فى حدوثها، وقد يكون السب وراء هذا هو الخوف القوى من الرفض الذى سبق وناقشناه. نحن نتخيل شخصا ما وهو يقول لنا "لا" قبل حتى أن نسأل، وهذا الخوف السلبي يعلن عن نفسه بقوة بعد كل مأساة تظهر فى الأخبار؛ فبعد أى تصادم يحدث على السكك الحديدية يخشى الناس السفر بالقطار، وبعد مأساة الحادى عشر من سبتمبر، شهدت شركات الطيران انخفاضاً رهيباً فى معدلات المسافرين جواً، ويخشى كبار السن على أنفسهم وهم فى منازلهم كلما سمعوا عن جريمة حدثت لشخص كبير فى السن.

فى الواقع، إن عكس كل ما سبق هو صحيح: كبار السن هم أكثر الناس تمتعاً بالأمن والأمان فى مجتمعاتنا، والسفر بالقطار أو الطائرة أكثر أماناً لمئات المرات مقارنة بالسفر بالسيارة. وهناك أشخاص مع أقل وخز يشعرون به فى أجسادهم يخشون من الإصابة بأمراض خطيرة. وكما علمنا من قبل، فإن مخيلاتنا قوية إلى أقصى حد، لذا لا تسمح أبدا لعقلك أو أفكارك أن تنغمس فى تخيل الأشياء المرعبة التى قد تحدث لك. إن هذه الأشياء لن تقع لك بنسبة ٩٩,٩%، أما الدمار الذى ستتسبب فيه الأفكار السلبية لك ولعلاقاتك سيكون

أكبر مما يمكن قياسه. وتشتعل الخلافات والصراعات البشرية عندما يتخيل شخص ما أن شريكه أو عدوه يفعل أو سيفعل شيئاً مؤذياً له، ولا ينتج عن هذا سوى المزيد من الصراع والبؤس. ولقد شددت مرارا وتكرارا على مدار أجزاء هذا الكتاب على أهمية تكرار التأكيدات الإيجابية، فلم نهدر وقتنا ونحن نتحدث أو نفكر في أشياء لا نرغب فيها؟

التعامل مع التواصل السلبي

إن هذه الجزئية من الكتاب لا تتعامل بشكل كبير مع طريقة تفكيرك تجاه الآخرين بقدر تعاملها مع طريقة تعاملك وتفكيرك مع ما يقوله الآخرون لك، وكيفية تعاملك مع التواصل السلبي بجميع أشكاله. دعنا نتفحص الكلمات الثلاث التالية:

- الانتقاد
- الشجب
- الشكوى

الانتقاد

بالطبع يجب أن يكون لديك سعة صدر للنقد البناء، لكن الكثير من الانتقاد لن يكون بناءً بالطبع، بل هو مدمر. ولن ينمو أحدنا ويتطور بدون الحصول على مساعدة بناءة، وكما أوضحنا: الكثير من الانتقاد ليس بناءً على الإطلاق. وأي شخص يمكنه إيجاد العيوب، لكن ما يحتاج إليه الناس حقا هو استغلال عقولهم في حل المشاكل وإيجاد طرق أفضل للقيام بالأمر المختلفة بدلا من قول: "هذا لن ينفع"، "هذه فكرة فاشلة"، "لن يمكنك القيام بهذا" ... إلخ.

الشجب والشكوى

هل لاحظت كيف أن وسائل الإعلام – التلفاز والراديو والصحف – أصبحت سلبية أكثر وأكثر في الأعوام القليلة الماضية؟ وأياً كان من يتم إجراء حوار معه فى أى برنامج، تجد أن الحوار يتخذ شكل صراع ويبدأ المحاور فى لعب دوره بعنف كما لوأنه حليف الشيطان. ومهما كانت الفكرة التى يطرحها سياسى ما جيدة، تجدها تعرضت للسخرية والتمزيق إرباً، وحتى فى البرامج القائمة على المحادثات الهاتفية، فإن كل ما تسمعه هو الانتقاد والشجب والشكوى. لذا، تجنب باستمرار الاختلاط بهؤلاء الذين لا يتفوهون سوى بهذه الأشياء الثلاثة.

العيش فى بيئة سلبية

أشعر بدهشة حقيقية عندما أعمل مع الشباب؛ فعندما أبدأ فى إخبارهم بحقائق الحياة وإمكانية تحقيقهم للإنجازات ووصولهم إلى النجاح تتخذ وجوههم تعبيرات مبهجة، فتجدها تشع بحيوية وحماس خالصين بمجرد غرس بذور التواصل الإيجابى داخل هؤلاء الشباب. لماذا يجب على مجتمعنا تحطيم أية فكرة جديدة؟ لماذا نجد العديد من الأشخاص متشائمين ومتشككين فى كل شىء؟ ويقول قانون الانسجام إننا – كبشر – ننسجم بشكل تلقائى وطبيعى مع البيئة المحيطة بنا بغض النظر عن ماهيتها. إذن، لماذا نتعجب عندما نجد الناس من حولنا سلبيين إذا كانت بيئتنا نفسها سلبية؟!

إليك هذا التحدى: حاول أن تضع قائمة بأشخاص ناجحين بالفعل وسلبيين إلى أقصى حد فى نفس الوقت. لا أعتقد أنك حتى ستحرك قلمك! فالأشخاص السلبيون ليسوا أحسن مثال على النجاح أو السعادة، وعندما تزور مدناً شتى حول العالم، فلن يسعك سوى ملاحظة التماثيل المشيدة للأشخاص المشاهير لابتكاراتهم وإنجازاتهم وإبداعهم وشجاعتهم. هل وجدت من قبل تماثلاً مشيداً لناقد؟ إن النصب التذكارية لا تبنى أبداً لهؤلاء الذين ينتقدون، بل تبنى لهؤلاء الذين يوجه إليهم النقد.

التعامل مع الماضي

إذا حدث شيء ما، فهو يعتبر الآن من الماضي، لذا لا تتذرع بالماضي لتبرر مشاعر البؤس والتعاسة التي قد تنشأ حولك أيضاً. ومهما شددت على أهمية التأكيدات الإيجابية وأهمية إحلالها محل التأكيدات السلبية فلن يكون كلامي كافياً، وإذا كانت هناك رسالة واحدة فحسب هي التي ستأخذها من هذا الكتاب فلتكن هذه.

اتخذ احتياطاتك ضد السلبية

دعنا نتفحص بعض الأمثلة لنرى كيف نتصرف حيال بعض المواقف:

في الدول الحارة، نتخذ الاحتياطات المطلوبة لتجنب لدغات البعوض. لماذا؟ لأن تلك اللدغات مؤلمة، ولأننا نخاطر بأنفسنا باحتمالية التقاط عدوى الملاريا. لذا، نتسلح بمبيدات الحشرات وبشبكة البعوض، وقد نتناول بعض الحبوب المضادة للملاريا.

الآن، إذا لدغتك بعوضة، قد يكون هذا مؤلماً في أول ٢٤ ساعة، لكن عندما يتعلق الأمر بالتواصل السلبي، ستجد أنه قد يغير حياة شخص ما لكن ليس لمجرد ٢٤ ساعة فحسب، بل قد يستمر هذا التأثير لأيام أو لأسابيع أو لأشهر أو حتى على مدى الحياة، ومع ذلك نحن لا نتخذ ضد التواصل السلبي الاحتياطات المطلوبة.

دعني أعطك مثالا آخر: تخيل أنك تقود سيارتك في يوم رائع دافئ ومشمس، وسقف السيارة وكذلك نوافذها مفتوحة، والآن الإشارة حمراء، والسيارات تقف حولك من الجانبين، وإذا بك تفاجأ بقائد إحدى السيارات يفتح نافذته ليقذف بكل القمامة الموجودة في سيارته - أغلفة سمك وبطاطس وعلب سجائر وصفائح مشروبات - إلى سيارتك، ما الذي ستفعله؟

أعتقد أنك ستغضب إلى أقصى حد وتقفز لتلتقط تلك القمامة لترميها عليه مرة أخرى وأنت تنفوه بكلمات ساحرة لكن غير قوية: "هل وقعت مائة، هذه الأشياء؟"

لماذا يعتبر هذا المثال مفيداً؟ لأننا لا نحب أن يلقى الناس بالقمامة في سيارتنا، لكننا مع ذلك نسمح لهم بوضعها في عقولنا. إذن، احترس: فالأشخاص ذوو العقول المتفتحة يحتاجون إلى الاحتراس بدرجة أكبر، لأن هناك أشخاصاً آخرين ينوون ملء عقولنا بالترهات.

علينا بالطبع أن نفرق بين إدراك وملاحظة السلبية من جهة والتفكير بشكل سلبي من جهة أخرى، ومن المنطقي والواقعي أن تدرك المواقف التي تصنف على أنها أفعال أو أحداث سلبية: قد تلاحظ أن سيارتك متسخة فتحول الأمر إلى فكرة سلبية: "هناك شخص ما تسبب في اتساخها"، أو "لم يفعلون هذا بي؟" أو "على أية حال، السبب هو الطرق في إنجلترا والمناخ السيئ، فلو كنا نعيش في كاليفورنيا لما اتسخت سيارتنا بهذا الشكل" ... إلخ. وبدلاً من السماح لعمليات تفكيرنا بالجموح في السلبية، يمكننا التصرف وغسل السيارة. لأن شعورك بالانزعاج هو شيء سلبي، أما القيام بأي تصرف تجاه ما حدث يعتبر إيجابياً في حد ذاته.

القضاء على سلبيتك

إليك بضع خطوات لتساعدك على التعامل مع الأمر على أمل أن تتمكن في النهاية من التخلص من مدمرات النجاح.

١ . تحكم فيما تقوله لعائلتك وأصدقائك وزملائك

هل ما تنفوه به يعتبر إيجابياً، أم سلبياً؟ إذا كان سلبياً، اعلم أنك بالتأكيد تؤدي كل من حولك، إلا إذا كنت متأكداً من أنك تتعامل معهم بشكل بناء. لذا، لاتعد

تعليقات سلبية أو محبطة – إن هذا لن يؤدي سوى إلى إيلا م شخص ما. وتذكر باستمرار أنك لك كامل التحكم فى كل اتصالاتك وتواصلك اللفظى.

٢ . تحقق مما تقوله لنفسك

هل تتحدث مع نفسك بشكل إيجابى أم بشكل سلبى؟ تخيل عند إطلاق قذيفة ما أن الشخص الذى أطلقها هو من يتحكم فيها، وأنها إذا خرجت على مسارها يمكنه أن يضغط زر التدمير الذاتى فتفجر القذيفة – كذلك فإنك حامل ما تسمح للأفكار السلبية بالدخول إلى عقلك، يصبح الأمر كما لو أنك ضغطت زر التدمير الذاتى هذا. أنت تتحكم فيما تفكر، لذا ... إذا كنت تعلم أن هذه الأفكار مدمرة للذات، غيرها بفعالية واستبدالها بأخرى إيجابية.

وإذا كنا عندما نحض فيلما ما ونحصل على صورنا، نطرح جانبا الصور التى لا يبدو علينا التركيز فيها، واللقطات الرديئة، والصور ذات الإضاءة المنخفضة للغاية أو المرتفعة للغاية، ونبقى فقط على الصور ذات الجودة العالية، الآن، تخيل القيام بنفس الشئ مع عقلك – إذا كان لديك أية فكرة محبطة أو سلبية، اطرحها جانبا مثلما تفعل مع الصور الرديئة.

حول تلك التأكيدات السلبية إلى أخرى إيجابية، وبدلاً من قول: "أنا لا أستطيع التحدث على الملأ"، قل "أنا أستطيع التحدث على الملأ". وبدلاً من قول: "أنا دائماً مفلس"، قل: "أنا آمن مادياً". وبدلاً من قول: "أنا مريض"، قل: "أنا معافى" (وهذا بالطبع لا يقصد به التعامل بسطحية أو بطريقة غير متعاطفة مع هؤلاء الذين يعانون بالفعل بسبب صحة علية أو حادث ما).

٣ . تجنب المواقف السلبية

كما قلت من قبل، الوظيفة الرئيسية لجسدك هى حمل عقلك ونقله، إذن، لماذا تأخذ عقلك إلى مواقف سلبية عن عمد؟

فى كل يوم تتعامل شرطة الطريق السريع مع الغباء البحت لقادة السيارات؛ فبينما هم يتعاملون مع حادثة ما، يجدون قادة السيارات فى الاتجاه الآخر يتمهلون بسياراتهم ليشاهدوا الحادث وهم يتوقعون رؤية حطام متشابك وجرحى، وينتج عن إبطائهم هذا ازدحام الطريق وتكوم السيارات فيه. الآن، ما نفع هذا؟ هل سيستفيد هؤلاء الأشخاص من إدخال مشاهد الدماء والسيارات المحطمة إلى ذاكرتهم؟ بالطبع لا.

على مدار السنين، قدمت الكثير من النصائح للأشخاص الذين لا يشعرون بالقدرة على مواجهة البيئة التى يعيشون فيها والتأقلم معها. وقد يشعر هؤلاء أن مكان عملهم لا يطاق فى وجود أشخاص آخرين يراقبونهم وهم يعملون، أو فى ظل سياسات الشركة، أو بسبب مدير من المستحيل بالفعل العمل معه ... إلخ. دعنى أخبرك بأنه لا يوجد أى تعويض كافٍ قد يجنيه المرء عندما يبرر إهداره لسنوات حياته فى هذه البيئة السلبية. ولرتين فى حياتى قمت بترك أعمال واستثمارات قيمة جداً لأننى وجدت أن بيئة العمل سلبية للغاية، وأن الجو العام باعث على التعاسة، والعائد فى النهاية لن يكون مجزياً.

٤. تجنب البرامج التليفزيونية والسينمائية المليئة بالسلبية

تفزعنى آراء علماء الاجتماع والأطباء النفسيين الذين يدعون أن "شرائط الفيديو العنيفة" ليست مؤذية، كما أنها لا تسهم فى ارتفاع معدل جرائم الأطفال أو مقلدى السفاحين أو المذابح الجماعية حول العالم. إن هؤلاء العلماء أشبه بالمحاسبين؛ فهم قادرون على إيجاد إحصائيات لتثبت أى شىء يقولونه.

أنت الآن تعلم التهيئة السلبية التى نخضع لها من قبل بيئتنا وكيف ننسجم معها؛ لذا حاول ألا تقع فى الخطأ، واعلم أن للتليفزيون تأثيراً قوياً جداً على حياتنا. ولقد حازت الطبعة الأولى من هذا الكتاب على شهرة واسعة - جزء منها كان السبب وراء انتقادهى لمسلسل "East Enders" التراجيدى عندما قلت إذا كنت ترغب فى السعادة، لا تشاهد هذا المسلسل. ولقد سخرت منى

الجرائد الأهلية وانتقدتني بشدة لمهاجمتي لبرنامج يعتبر إحدى ركائز الحياة البريطانية وحائز على الكثير من الجوائز. وحتى نائب رئيس الوزراء فى هذا الوقت - "جون بريسكوت" - دافع عن البرنامج وقال إنه برنامج بريطانى عظيم لأنه يعبر عن "بريطانيا اليوم". ولقد أسعدنى أنه بعد مرور ثلاثة أو أربعة أيام بعد هذا الهجوم العنيف، تغيرت نغمة وسائل الإعلام - وقال بعضهم ربما كان "دينى" على حق - وبسبب هذا تم تقليل جزء من الدراما الكئيبة.

إن التلفزيون وسيلة رائعة وظيفتها الرئيسية إعطاء المعلومات والتسلية، وتأتى المعلومات من خلال برامج الأخبار والبرامج الوثائقية وبرامج "أساليب الحياة"، أما التسلية فمصدرها الأعمال الكوميديّة والمسرحيات والحفلات والموسيقى... إلخ. وأنا لا أجد أى متعة فى مشاهدة زوج يضرب زوجته، أو أشخاص يقتلون الأطفال - للأسف، يمكننى مشاهدة هذا فى برامج الأخبار.

لقد تم إثبات أن تعرض الناس باستمرار للأهوال الإنسانية يجعلهم مهينين للتعامل معها ببرود. فى العالم الغربى على سبيل المثال، أصبح الناس فاقدى الحس تجاه رؤية الأطفال والكبار الذين يعانون من المجاعات. لذا، إذا تعرضنا باستمرار للمشاهد الفظيعة باعتبار أنها قيم ترفيهية، وإذن، لماذا نتعجب من الانحدار المستمر الذى تواجهه العلاقات البشرية؟

إن كل شخص عاقل يتمتع بحس سليم يعرف فى أعماقه أن هذه البرامج ذات تأثير غاية فى القوة، وأنا عن نفسى لا أشاهد أبدا شرائط الفيديو العنيفة أو البرامج التلفزيونية والأفلام التى تحتوى على الصراعات والخلافات البشرية، كما أنتى لن أشاهد البرامج التى تعرض مباريات الصراخ الزوجى والتعامل الوحشى بين الأزواج، ولن أشاهد البرامج التى تعرض الأهوال من أجل الأهوال فى حد ذاتها. إن عقلى أغلى وأرقى من أن يتم تلوينه بهذه القمامة، كما أن الأمر من وجهة نظرى المتواضعة لا يعتبر ترفيهيا على الإطلاق إذا كان بإمكانى رؤية هذه الفضائع فى البرامج الإخبارية.

منذ وقت مضى، امتلكننا جهاز تليفزيون يستقبل القنوات الفضائية؛ وبدأت زوجتى فى مشاهدة أفلام السهرة المتأخرة، وكان بعض هذه الأفلام مرعباً بعد مرور عدة أسابيع، لاحظنا - أنا وهى - أنها أصبحت أقل قدرة على التعامل مع من حولها وأكثر إحباطاً وعلى استعداد أكبر للتفكير والتواصل بشكل سلبي. فبدأنا فى التناقص لمعرفة ما الذى طرأ على حياتنا ليسبب هذا التغيير فلم نجد شيئاً سوى مشاهدتها لهذه البرامج - عندئذ توقفت زوجتى عن هذه العادة ورجعت لشخصيتها الطبيعية مرة أخرى.

بمنتهى الصراحة، لا يجب أن نتاجتأ مثل هذه النتيجة؛ فإذا كانت آخر صور نراها قبل النوم مرعبة أو مثيرة للقلق، فمن الطبيعى أن يعانى العقل من الاضطرابات، لأنه فى الأساس خلق ليكون إيجابياً ومبدعاً فحسب.

٥. تخلّ عن التفكير السلبي

بالنسبة للعديد من الناس، أصبح التفكير السلبي عادة، كما وصل الأمر بالكثير إلى إدمان الأخبار السيئة. وإذا كان الناس لا يرغبون حقاً فى هذا، لن تقوم وسائل الإعلام بتقديمه - والصحافة لن تستمر فى عملها إذا لم يكن هناك سوق للأخبار السيئة. الآن، أصبح بإمكان أى إدمان أن يتحكم بنا؛ لذا ... اختبر عادتك السيئة أو إدمانك بمحاولة قضاء من ١٢ إلى ٢٤ ساعة بدون أفكار سلبية، فإذا تمكنت من القيام بهذا، سيكون الأمر رائعاً - الآن أعط لنفسك ٣٠ يوماً متواصلة من تجنب الأفكار السلبية.

التعامل مع سلبية الآخرين

كما يجب علينا التعامل مع سلبيتنا، فإننا نحتاج إلى صد سلبية الآخرين وإبعادها عنا حتى نستمر فى الحفاظ على أفكارنا الإيجابية. لذا، إليك الخطوات التالية للتعامل مع سلبية الآخرين:

١ . كن متفهما

إذا قال لك أحدهم شيئاً سلبياً من العبث وعدم الاكترات أن ترد عليه بتعليق لاذع؛ فربما يكون هذا الشخص إنساناً مقرباً منك: شريك حياتك، أو زميلك، أو صديقاً مقرباً، أو فرداً من عائلتك.

قد يقول هؤلاء الأشخاص شيئاً سلبياً أو يوجهون لك انتقاداً أو شجباً أو شكوى، مع ذلك عليك أن تتفهم السبب وراء ما يقولونه لك. اسأل نفسك لماذا قال هذا الشخص هذا الكلام؛ فقد يكون السبب وراء سلبيتهم هو شعورهم بالقلق، أو ربما يكونون خائفين من عواقب معينة، أو ربما يكونون قد عرفوا معلومات خاطئة. إذا أردت أن تكون على اتصال فعال بمن حولك، فعليك أن تتعلم تفهم مشاعر الآخرين – ليس عليك أن توافق على هذه المشاعر، لكن يمكنك أن تكون إيجابياً ومتفائلاً على أمل أن تغير أفكارهم هم أيضاً.

٢ . اختلط بالأشخاص الإيجابيين

إذا كنت تعيش أو تعمل في بيئة يؤثر الأشخاص السلبيون فيها عليك، التقط سماعة الهاتف وتحدث إلى أصدقائك الإيجابيين، ويمكنك أيضاً أن تذهب وتزورهم لتحسنى معهم القهوة مثلاً – المهم أن تخرج من هذه البيئة السلبية وتذهب إلى أخرى إيجابية.

٣ . كن مستعداً للرحيل

إذا وجدت نفسك في بيئة سلبية، بغض النظر عن المناسبة، كن مستعداً للرحيل – الأمر يحتاج إلى منطق سليم فحسب. في أي موقف لا يعجبك، تذكر أن هذه هي حياتك وهذا هو عقلك، والمواقف أو التواصل السلبي لن يلعب أي دور في تحقيقك للنجاح أو السعادة، لذا بدلا من الشعور بالجبن تحلّ بالشجاعة وابتعد عن هذا الموقف؛ فمن الجبن أن تشترك في هذه السلبية لتصبح جزءاً منها.

٤. كن واقعياً

أسس مصطلحاتك وفهمك الخاص لمعنى السلبية؛ فالنقد البناء مثلاً ليس سلبياً، لذا تقبله بحماس، وتذكر أنك محظوظ جداً إذا قدم إليك أحدهم نقداً بناءً، وشجع الآخرين أيضاً على تقديم هذا النوع من النقد لك.

٥. لا تقتل حامل الرسالة

هناك دائماً حالة من الإيجابية المفرطة لدرجة لا تحب معها أن تستمع إلى الأخبار السيئة. وبعض الأشخاص ذوى السلطة - سواء كانوا سياسيين أو رجال أعمال - يحيطون أنفسهم بأشخاص لا يجيدون سوى قول "نعم"، لكننا جميعاً نعلم أن هذا لا يستمر طويلاً، ولا يمكن أبداً أن يتم تصنيف هؤلاء الأشخاص على أنهم ناجحون. ويجب أن يتم الترحيب بحامل الأخبار السيئة، لأنه لا يوجد أى قرار ناجح يمكن اتخاذه بدون الاعتماد على الأخبار الدقيقة والمعلومات الحديثة.

٦. لا تبالغ فى ردة فعلك تجاه آراء الآخرين

تذكر أن كل الآراء، مهما عظمت، هى فى النهاية مجرد آراء؛ ويمكن لها أن تكون صحيحة أو خاطئة. وكما نعلم جميعاً، فإن كل البشر يتمتعون بصفة الاحتياج أو التطلع للحصول على الاهتمام والتقدير فى أى صورة كانت. فى بداية هذا الفصل، لجأت إلى وسائل الإعلام كمثال على التواصل السلبى؛ فالعديد من الحيوانات قد تدمر بالكامل مما قد يكتبه الصحفيون. وحتى ولو كان هذا الكلام خيالياً، غالباً ما يكون الفرد غير قادر على حماية نفسه من التعرض للقتل. وأنا أعرف بشكل شخصى العديد من الأشخاص الذين يتعرضون لآلام فظيعة بسبب ما قد يقوله أو يفكر فيه شخص ما تجاههم؛ مثل أن يسمع كلمة قيلت عنه فى محادثة ما، أو يستمع إلى محادثة هاتفية تدور عنه. لكن يجب إدراك أن ما يتم قوله، ليس تعبيراً عن مشاعر حقيقية، إنما هو مجرد محاولة لتقديم الاستمتاع والتسلية. وحتى ولو كانت هذه المشاعر حقيقية، لا تسمح لها بإيلا مكن

- ضع حاجزا مضادا للخصم حولك حتى لا تتمكن آراء الآخرين السلبية والجارحة من الاختراق والدخول إليك. تخيل الآن عازل الحماية هذا.

٧. امتلك ترياقاً للتعليقات السلبية

تخيل في عقلك أكثر شخص سلبي تعرفه في حياتك كلها: هذا الشخص الذي ينوح ويتذمر ويجد الأخطاء وينتقد ويشكو باستمرار، أو هذا الشخص الذي تبدو عليه السعادة عندما يكون الآخرون في حالة سلبية. في المرة المقبلة عندما تقابل هذا الشخص، اسأله عن حاله (وهو سؤال غاية في الخطورة عندما تطرحه على شخص سلبي)، لذا استعد بالترياق؛ حيث ستكون إجابته في أحسن الأحوال كالتالي: "في ظل الظروف الحالية، يمكن للأمر أن تصبح أسوأ". بسرعة البرق رد عليه وقل: "رائع"، لأن نظرة الدهشة التي ستراها في عينيه هي مكافأة في حد ذاتها، والأكثر أهمية من هذا أن مسار المحادثة سيتغير بشكل جذري، أو سيبتعد عنك هذا الشخص ليجتنب عن السلوى بين أشخاص آخرين سلبيين.

قائمة تذكير للجيب

- تحكم فيما تقوله لعائلتك وأصدقائك وزملائك.
- تحكم في ما تقوله لنفسك.
- تجنب المواقف السلبية.
- لا تشاهد البرامج السلبية أو المدمرة على التلفزيون أو شرائط الفيديو.
- تخلص من التفكير السلبي.
- كن متفهما لمشاعر من حولك.
- اختلط بالأشخاص الإيجابيين.
- كن مستعدا للرحيل بعيدا.
- كن واقعا.
- لا تبالغ تجاه آراء الآخرين.
- امكث ترياقا للتعليقات السلبية.

كلمات حكيمة

"لَمْ لَا تَذْهَبْ إِلَى فَرْعِ الشَّجَرَةِ؟ فَهُوَ الْمَكَانُ الَّذِي تَتَوَاجَدُ فِيهِ كُلُّ الثَّمَارِ!"

حماس لا يقاوم

يبدو أن كل خطوة للابتكار البشرى يكمن وراءها شخص متحمس يلهم الناس النصر، وكل شخص يصل إلى شيء ضخم وكبير يكون متمتعاً بالحماس - إذن، يجب أن يكون الحماس واحداً من عناصر النجاح. ويسخر بعض المتشائمين من الحماس، لكننا جميعاً مع ذلك نعلم كم هو منعش العمل في شركة مليئة بأشخاص متحمسين يتحدثون بمشاعر شغف حقيقية عن معتقد أو منتج أو فكرة أو حتى خبرة ما. ويقول "رالف والدو إيمرسون": "لا يصل الإنسان إلى أى شيء عظيم بدون الحماس".

الشغف والحماس

فى هذا الفصل، سأناقش الشغف والحماس، وأنا متأكد أن الكلام الذى سنقوله عن الشغف هو نفسه الذى سنقوله عن الحماس - وكل قصة عن النجاح حققها أشخاص يتمتعون بالشغف.

إن الشغف والحماس هما قطعاً مغناطيس يجذبان الانتباه والدعم والمشاركة، وهما أيضاً يجذبان الأشخاص الناجحين والمتماثلين فى العقول معاً، وهما مثل الضوء الساطع الذى يجذب الفراش إليه، لكنهما يجذبان الصداقة والحب والاحترام.

الأشخاص المتحمسون

إذا سمحت لعقلك بالتجول والتفكير فى الدور الذى يلعبه الحماس فى حياتنا اليومية، و حياة الأشخاص الذين نحب ملاقاتهم، والأشخاص الذين نحب التحدث إليهم، والأشخاص الذين نتطلع لمحادثتهم هاتفيا، والأشخاص الذين نحب قضاء وقتنا معهم فأنا واثق أن كل هؤلاء الذين فكرت فيهم يتمتعون بصفة واحدة مشتركة - الحماس. ومن بائع اللبن إلى ساعى البريد، ومن سائق الحافلة إلى محصل التذاكر، ومن سائق سيارة الأجرة إلى موظف الاستقبال، ومن المعلم والطبيب والبائع إلى زملائك فى العمل أو أصدقائك، ستجدهم جميعاً مصدر متعة لقضاء الوقت معهم لأن حماسهم ينمى حياتنا ويجعلها أفضل.

هل تتفق معى فى أن الأشخاص المتحمسين يبدون أكثر جاذبية من غيرهم؟ هل يتمتع الحماس - مثل التحفيز (سيتم مناقشة ذلك فى الفصل الـ ١٥) - بقوى معينة؟

شغل جهاز التليفزيون أو استمع إلى الراديو، وستجد الكثير والكثير من الأمثلة على الأشخاص المتحمسين، والذين أصبح بعضهم أساطير زمانهم بسبب ما حققوه بدافع من الحماس.

منذ عدة سنوات مضت، قدم عالم غير معروف برنامجاً تابعاً لإذاعة الـ (بى بى سى) وكان البرنامج مملأاً يتحدث عن علم النبات، لكن العالم كان يتحدث عنه بحماس شديد وصل إلى حد طلب المشاهدين لإعادة الحلقة، كما طالبوا بإذاعة برامج أكثر عن النباتات ليقدّمها نفس الشخص. وفى خلال سبعينيات وثمانينيات القرن الماضى، أصبح لهذا المقدم اسم مشهور ومحترم فى كل المنازل، وكان محبوباً وتم اعتباره واحداً من أعمدة المجتمع البريطانى بسبب نزاهته وقيمته التى سعى بها خلف الكثير من القضايا المهمة. هذا الرجل هو "ديفيد بيلامى". ويظهر "بيلامى" شغفاً قوياً للمادة التى يعرضها، وبأسلوبه الرائع نمت وحسن حياة الكثير من

الأشخاص، كما قدم للمجتمع كماً كبيراً من المعلومات عن النباتات والحيوانات. وفي بريطانيا وفي بقاع شتى من العالم تُقف حماس "بيلامى" الكثير من الأشخاص، كما حفزهم أيضاً.

إذا أظهر كل معلم حماساً مماثلاً، سيقفز التعليم على مستوى العالم بأكمله قفزة كبيرة إلى الأمام.

ألا توافقنى على أنه إذا كنت تقيم حفلة، فمن الأفضل أن يحضرها ضيف أو اثنان يتمتعان بالحماس المطلوب؟ فهما سيكونان الضوء البراق والمغناطيس الذى سيجذب الآخرين.

الحماس حالة عقلية

يجب أن يكون الحماس نابغاً من حالة عقلية، وربما يكون هو التعبير الخارجى عن حالتنا الذهنية. وهو يلهمنا التصرف، كما أنه معد؛ فهو لا يلهم صاحبه فحسب، بل كل من يتصل به أيضاً. والحماس مثل الوقود، فهو مصدر إضافى للطاقة. ولقد غرس القادة العظام على مر العصور الشغف والحماس داخل الآخرين فكانوا مصدراً لإلهامهم.

وفى كتابى "التواصل للفوز"، أشدد على أن أهم عامل فى التحدث إلى الجمهور هو جذب المتحدث لانتباه المستمعين، وحتى يحدث هذا يجب أن يتحمس هذا المتحدث للمادة التى يتحدث عنها. ويمكن للحماس فى بيئة العمل أن يحول الأعمال الروتينية المملة إلى نشاطات باعثة على السرور، وهو ما سيجعل الوقت يمر بشكل أسرع ويجعل العمل أكثر إمتاعاً.

مهما كان ما تفعله، فى مقدورك التمتع بالحماس - أحكم عليه قبضتك، واعمل عليه حتى ترى آثاره.

بناء الحماس

إذن، دعنا نضع قائمة ببعض الأفكار لمساعدتك على بناء هذه الصفة الرائعة - الحماس - ثم الحفاظ عليها. وعلى أن أكرر أنني لا أتحدث عن الحماس المصطنع أو المزيف (مثل ما يحدث في عروض الألعاب)، بل أتحدث عن الحماس الحقيقي.

١. لا تكن مزيفاً أو مصطنعاً - كن أصيلاً

بعض الناس ينعمون بهبة الحماس الحقيقي، والذي ربما أصبح شيئاً طبيعياً وتلقائياً في حياتهم بسبب التهيئة التي حدثت لهم - من الوالدين أو من البيئة المحيطة. لذا، تقبل أنه بغض النظر عن كونك متحمساً بالفطرة أو لا، يمكن لأي شخص أن يبني وينمي هذه الصفة بداخله. لذا، بدءاً من هذه اللحظة، فإن الحماس في متناول يديك. إن الأمر لا يدور حول عما إذا كنت تستطيع القيام بذلك أم لا؛ بل هو يدور حول ما إذا كنت ستفعل ذلك أم لا.

وإليك بعض الأقوال التي قد تساعدك وتعمل كمذكرة لك:

- للاستمتاع بالحياة، يجب أن تلمس الكثير منها برقة وخفة.
- الشمعة لا تفقد شيئاً من ضوءها عندما تشعل شمعة أخرى.
- ليس المهم ما يحدث، المهم كيف تتعامل معه.
- السعادة خلقت لتشاركها.
- اعمل على أن يكون الوجه الذي تراه في المرأة وجهاً سعيداً - قد لا تراه لبقية اليوم، لكن من حولك سيرونه.
- البهجة هي الجو الذي تنمو فيه الأشياء وتزدهر.
- ليس القيام بما تحب هو ما يجعل الحياة سعيدة، المهم أن تحب ما يجب عليك القيام به.
- الحياة تعنى حب الحياة.

■ القليل من الابتسام يضيف الكثير من القيمة لوجهك.
■ أنت لا تكون متأنقا بالكامل أبدا إذا كنت بدون ابتسامة.

إذن، كن مسئولا عن إخراج الحماس من داخلك.

٢ - اظهر عواطفك - اجعل الحماس واضحا في مظهرك ومشاعرك

فى العديد من المنازل يأنجلترا، لا تزال هناك بقايا مما كان يسمى "الشفة العليا القاسية"، وهذا الأمر توارثته الأجيال من العصر الفيكتورى الذى لم يكن مسموحا فيه بإظهار المشاعر - إنها تركة تسببت فى الكثير من التعاسة فى العلاقات الزوجية والشخصية؛ فلم لا يكون مسموحا للرجال والنساء بالبكاء أو إظهار مشاعرهم؟ لم لا يكون مسموحا لك بالضحك؟ لم لا يجب عليك الإحساس بمشاعرك، وفى نفس الوقت الإحساس بمشاعر الآخرين؟

مرة أخرى، ومثل كل شىء فى الحياة، يجب الحفاظ على التوازن، وأنا لا أقترح هنا بأى حال من الأحوال أن نصبح منفتحين على كل شىء. لقد قلت من قبل إن هناك حلقة وصل بين الشغف والحماس، لذا؛ تحمس وأظهر الشغف فى حديثك عن معتقداتك أو مبادئك. وبعض الأشخاص يظهرن شغفهم عندما يكونون خارج بيئتهم، ويكون هذا الشغف لهواية أو رياضة أو تسلية أو حتى لتقديم صدقة، وفجأة يصبح هؤلاء الأشخاص أحياء بسبب شغفهم هذا، ومثل هؤلاء يستحقون احترامنا عن جدارة.

ويتم التعبير عن الشغف والحماس من خلال إحداث التغييرات فى أصواتنا؛ فنرفعها أو نخفضها أو نتحدث بسرعة، وتغير أيضا لغة جسدنا - الطريقة التى نحرك بها أذرعنا، والطريقة التى ننحنى بها إلى الأمام، والطريقة التى نمشى أو نجرى بها، وتعبيرات وجوهنا. إن هذه هى الإشارات الخارجية التى يعبر بها الناس عن حماسهم وشغفهم، ونحن بمقدورنا التحكم فى هذه الإشارات. الآن، جرب رفع ثم خفض صوتك والتحدث بشكل أسرع.

٤. شكل الأهداف

إن كل فصل يتحدث عن كيفية القيام بشيء ما تقريباً يحتوى على الأهداف باعتبارها مطلباً أساسياً؛ فكيف يمكنك أن تتحمس لحياتك بدون وجود أهداف؟ كيف يمكنك إظهار شغف بدون وجود حماس أو هدف تتطلع إلى النجاح والوصول إليه؟ لهذه الأسباب، تحفز الأهداف السعادة.

٤. طبق إستراتيجية بدنية للترويج لحماسك

الجأ لفسولوجية جسمك لتساعد على بناء الحماس:

❁ تحدث بشكل أسرع.

غير في درجات صوتك بحسب ما تقوله (التنغيم).

امش أسرع.

تجنب التراخي.

ابتسم، ولا تعبس (أنت تستخدم عضلات أقل بهذه الطريقة).

حرك ذراعيك أثناء المشى - لا تضعهما في جيبك.

لا تشوه حديثك.

تنفس بعمق.

❁ كن مستعداً للضحك.

تحمس لمشاركتك الآخرين شيئاً ما.

❁ وأنت تتحدث على الهاتف، ارفع صوتك واخفضه.

٥. كن مبتهجا

حاول الابتسام الآن! فأنت تحافظ على حالة من البؤس لن يحل أو يعالج أى شيء. قد تجنى القليل من التعاطف، لكننا أنا وأنت، نعرف أنه لا يقدم أى عون - فى الواقع، قد يزيد التعاطف من تعقد الأمور بجعل الموقف يستغرق وقتاً أطول.

٦ . أظهر حماسك للآخرين

تحمس لمقابلة أو رؤية أو التحدث مع أشخاص آخرين. قل لهم: "من الرائع رؤيتكم"، أو "أنا سعيد لأنك ظهرت هنا"، أو "أكاد أطير من الفرحه لاتصالك الهاتفى" ... إلخ. كن متحمسا فى كل مناسبة، سواء كانت تحدياً أو فرصة أو خوفاً أو حالة درامية، وتعامل مع كل شيء بشكل متحمس. يمكنك القيام بهذا، لكن هل ستقوم به بالفعل؟

قوة الحماس

ينتج عن الحماس قوة هائلة إذا تم تسخيرها، وهذه القوة تمكننا من تخطى العديد من العقبات - إنها قوة لا تقاوم. إذا كنت متحمساً فى هذه اللحظة، فستعترف بالضبط ما الذى أعنيه، وإذا كنت قررت اليوم أن تصبح متحمساً، فسترى النجاح قريباً فى أشكال عديدة، ودعنى أؤكد لك أن الحماس الطبيعى والتلقائى يجعل السعادة شيئاً واقعياً.

قائمة تذكير للجيب

- ❏ كن مدركاً لقوة الشغف والحماس.
 - ❏ اختلط بالأشخاص المتحمسين.
 - ❏ لاحظ أن الحماس هو حالة عقلية لدينا كامل التحكم فيها.
- ٥ خطوات لبناء الحماس:

١. لا تكن مزيفاً أو مصطنعاً - كن أصيلاً في مشاعرك.
٢. أظهر عواطفك، واجعل الحماس واضحاً في مظهرك ومشاعرك.
٣. شكّل الأهداف.
٤. طبق إستراتيجية بدنية للترويج لحماسك.
٥. كن مبهجاً.

كلمات حكيمة

"ستجعد السنون البشرية، لكن الافتقار للحماس هو ما يجعل الروح".

تحفيز الذات

تطلبه إعلانات الوظائف، ويأمل فيه أرباب العمل، ويتوقعه المديرون، ويدعى الأفراد أنه لديهم. لكن ما هذا الشيء بعيد المنال، والذي يبدو أن الجميع يريدونه؟ إن هذا هو تحفيز الذات.

هل بداخلك تحفيز للذات، بغض النظر عن شكله؟ أعتقد أننا جميعا لدينا نوع أو آخر من أشكال تحفيز الذات، حتى لو كان في أقل درجاته.

إن طريقنا للنجاح يعتمد على مدى قوة مستوى تحفيز الذات بداخلنا. والارتباط بين تحفيز الذات وضبط النفس تم فحصه مسبقا في الفصل ٦. لكن في رأيك، هل تحفيز الذات أم ضبط النفس هو ما يجعلني أستجيب لساعة الفرص بجانب السرير وهي تعلن عن الـ ٦:٣٠ صباحا؟

الألم والمتعة

ربما يكون "أنطوني روبينز" واحدا من أعظم معلمى التنمية الذاتية، وتدور نظرياته عن عملية السلوكيات البشرية حول ركيزتين: الألم، والمتعة.

قبل تفحص الجوانب السلبية للألم، عليك تقبل أن الألم له عناصر إيجابية. على سبيل المثال، الألم يرسل رسائل إلى المخ ليمنعنا من إيذاء أجسادنا، لأننا

إذا كنا لا نشعر بأى ألم، كنا سنحرك الحطب فى المدفأة لنحرق أيدينا بدون أن نشعر. إذن، فالألم يعطى تغذية مرتدة بشكل مستمر للعقل لمنع الأذى لأجسادنا.

والعقل البشرى يكاد يكون قادرا على القيام بأى شىء لتجنب الألم (إدراكه وشعوره بالألم)، ولليبحث عن المتعة (أو أى إدراك لها).

على سبيل المثال، دعنا نفحص عادة بسيطة مثل التدخين: إذا بدأنا أن هناك ألماً أكبر فى الإقلاع عن التدخين، وأنتنا - على الرغم من معرفتنا بالإيذاء الذى يسببه التدخين لجسدنا وتعريضه لمخاطر الموت والأمراض الخطيرة - فإننا نستمر فى هذه العادة ولا نقلع عنها؛ لأن الألم الفورى الناتج عن الإقلاع عن التدخين قد يبدو مؤلماً أكثر من المعاناة من الألم على المدى الطويل إذا استمر أحدهم فى التدخين.

ومن أجل أن تقلع عن التدخين، يجب أن تطرأ تغييرات على سلوكياتك. الآن أنت تعرف فى أعماقك أن السبب وراء شراء هذا الكتاب هو الحصول على بعض الأفكار التى ستجعلك ناجحاً وسعيداً، وأنت بالتأكيد علمت وتقبلت أن بعض هذه الأفكار سيتطلب التغيير بشكل ما. ونحن جميعاً يمكننا التغيير - هذه ليست المشكلة، المشكلة هى هل نحن معدون لهذا التغيير أم لا؟

تغيير السلوكيات

يقول المثل القديم: "لا يمكنك تعليم الكلب العجوز خدعاً جديدة"، وأنا متأكد من صحة هذا المثل فى عالم الحيوان، لكنه خاطئ تماماً عند التعامل مع العقل البشرى. المشكلة ليست "هل نستطيع؟" لكنها "هل سنفعل؟". أسأل نفسك بأمانة: "هل سأغير؟".

درجات التحفيز

يرغب غالبيتنا فى التغيير، لكننا نواجه صعوبات فى اتخاذ المواقف المطلوبة. والفرصة أو الجذب الذى تشكله متعة قصيرة المدى يجعلان كفتها ترجح فى عقولنا مقارنة بالفوائد طويلة المدى. وفى الجزء التالى سنستعرض بعض النصائح التى يفترض بها أن تساعدك على اتخاذ الخطوات الضرورية للتغيير، بالإضافة إلى تحسين مستوى تحفيزك لذاتك.

١. تصور ما سيحدث إذا لم تتغير

يعتقد الناس بشكل عام بوجود ألم أكبر فى التغيير أو اتخاذ التصرف اللازم مقارنة بعدم القيام بأى شىء. إذن، ومن أجل أن نتغير، علينا أن نعكس هذه الطريقة للتفكير. فكر واشعر وتصور العواقب التى تنتج عن عدم التصرف أو التغيير. اجعل هذه العواقب مرعبة إلى درجة تشعر بها، واجعل تصورك نشطاً حتى تصبح هذه العواقب أكثر إيلاًماً من ألم تلك المراحل البسيطة التى تحتاج إليها من أجل تغيير أو عكس عادة أو سلوك ما.

٢. تصور ما سيحدث إذا تغيرت

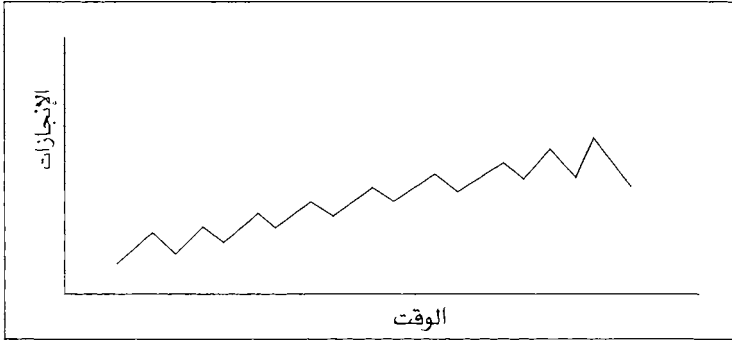
تخيل النتائج بعد التغيير، تخيل كيف ستكون، وكيف ستشعر وكيف سترى نفسك وسيرارك الآخرون؛ فالمكاسب والخبرات والنشاطات التى ستكتسبها خلال وبعد القيام بهذه العملية ستصبح سبباً كافياً لتغيير على الفور.

٣. خاطر وقم بشىء مختلف

كما ذكرت من قبل، لا يمكنك توقع نتائج مختلفة إذا استمرت فى القيام بنفس الشىء مراراً وتكراراً.

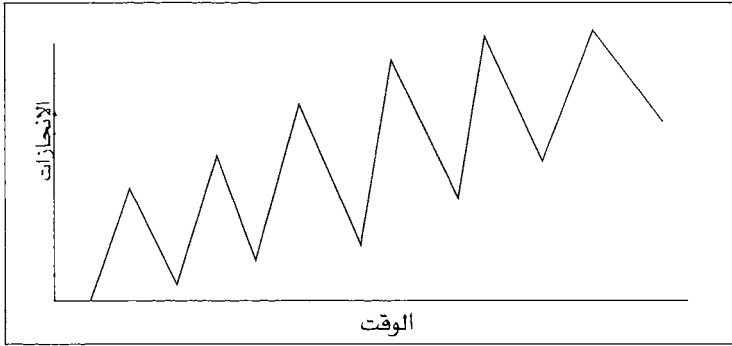
بأبسط طريقة ممكنة، يعتبر التغيير نابغاً من تحفيز الذات، ويقوى تحفيز الذات عندما تؤمن بالنتائج النهائية وتؤمن بأنك قادر على فعل أى شىء.

ومرة أخرى، يصبح تحفيز الذات قويا إذا أدركت وتقبلت انجذاب السلوكيات البشرية إلى المتعة الناتجة عن تجنب الألم.
دعنا نلق نظرة على درجتى النقيض فى طريقة عيش الناس لحياتهم من خلال الرسم البيانى:



كما ترى فى الرسم البيانى السابق، هذا الشخص (وهو يمثل الأغلبية العظمى من الناس) يمر بأيام جيدة يرتفع الإنجاز فيها وأيام أخرى سيئة ينخفض الإنجاز فيها، لكن مع ذلك يبدو الصعود والهبوط فى الرسم صغيراً، ويعبر هذا الرسم عن شخص ذى تحفيز منخفض للذات، كما يظهر أيضاً عدم استعداده للمخاطرة، مع وجود خوف قوى من الألم المتوقع.

الآن، دعنا نلق نظرة على الرسم البيانى لشخص يحقق الكثير من الإنجازات الضخمة:



هذا الرسم، كما ترى، ملىء بالوثبات العملاقة مع انحدارات عميقة، لكنه أيضا يظهر استعدادا للمخاطرة - هنا توجد مرتفعات ومنخفضات لما يمكن تسميته بالنجاح والفشل، وهذا الرسم بالطبع يدل على شخص رابع يحقق الإنجازات ليترك بصمته في هذا العالم. على الرغم من هذا، لا يعنى الرسم البياني السابق بالضرورة أنه رسم للنجاح.

ويظهر هذا الرسم البياني كذلك تحفيزاً قوياً للذات واستعداداً لاتخاذ القرارات والقيام بالتصرفات المطلوبة. وهو يشير إلى أنه خلال فترات الفشل أو الانحدار تكون مبادئ الإنجاز - الإيمان والحالة النفسية - متاحة لتعد صاحبها لقفزة أخرى إلى الأمام، كما يعرض هذا الرسم تصورا إيجابيا للذات وميلا فطريا لتحويل الانتكاسات إلى فرص.

٤. انظر لنفسك نظرة متفحصة

كيف ترى نفسك؟ يمكنك النظر إلى المرأة إذا أردت هذا، لكنه ليس ضروريا: هل تشعر بالسخط، أم أنت راض عما أنت فيه؟ هل أنت طموح؟ هل أنت متحمس، أم عصبى، أم خجول؟ هل تعتبر أنك تمثل رفقة حسنة؟ هل تعتقد أنك بدين أم نحيف؟

من المذهل طريقة رؤية الناس لأنفسهم! ونحن جميعا بلا شك على دراية بأعراض بعض الأمراض العقلية المأساوية مثل: فقدان الشهية العصبى الذى يرى المصابون به أنفسهم على أنهم مفرطو البدانة فى حين أنهم غاية فى النحافة، ويحاولون بكل السبل الممكنة الإبقاء على الطعام خارج أجسادهم. والمثال المعاكس لهذه الحالة هو الأشخاص مفرطو البدانة الذين لا يرون أنهم بدناء على الإطلاق، ربما لأنهم يقارنون أنفسهم بأشخاص أكثر منهم بدانة بمراحل عديدة.

٥. غير صورتك

سيغير تصورك الذاتى طبقاً لأهدافك وغاياتك وإيمانك ومعتقداتك، بالإضافة إلى أحداث حياتك وخبرات النجاح التى مررت بها. ويتغير تصور الذات أيضا تبعا للتهيئة البيئية التى خضعت لها، كما أنه يتغير بشكل تلقائى فى السلوكيات الواعية وغير الواعية.

هل لاحظت من قبل كيف يمشى الناس بشكل مختلف عندما يخرجون من صالونات التجميل؟ أو كيف يتصرف بعض الناس بشكل مختلف عندما يرتدون ملابس مختلفة؟ ضع رجلا أو امرأة فى ملابس مصممة للمناسبات الخاصة - فستان أو حلة سهرة - وستجدهم يمشون ويتصرفون بشكل مختلف، وأنهم قد تغيرت صورتهم الذاتية، وعندما يُنقَص شخص ما من وزنه أو يتخلى عن عادة سيئة، يحدث تغير فى تصوره لذاته - وعادة ما يكون للأفضل، فيبدو الأمر كما لو أن اعتداده واحترامه لنفسه أصبحا أكبر، كما يصبح مظهره الخارجى إيجابيا جدا.

حضر نفسك بشكل أكبر

هناك عدد من المراحل التى يمكننا اتباعها من أجل أن نصبح أكثر تحفيزا لأنفسنا، ويمكن أن يقوم الآباء والقادة منكم بتدريس نفس هذه المراحل للآخرين:

١. ضع أهدافاً للتحفيز

يحتوى تحفيز الذات على أهدافه وغاياته بداخله.

٢. اختلط بالأشخاص المحفزين

اختلط بالأشخاص المحفزين، لأنه يمكن لهؤلاء المحبطين أن يخفضوا من روحك المعنوية. فى الفصل الـ ١٤ استعرضنا التأثير المعدى للحماس، وهنا أيضاً، يمكن للتحفيز أيضاً أن يصبح مُعدياً، خاصة إذا كنا فى البيئة الصحيحة.

كلما اختلطنا بأشخاص ذوى صفات إيجابية نرغب فيها، اكتسبناها بشكل أسرع، والعكس صحيح، لذا عليك أن تتجنب المحبطين.

٣. استمر فى القيام بتأكيدات إيجابية

لماذا تقول: "لا يمكننى"، أو "أنا خائف"؟ إنه من السهولة بمكان أن تقول العكس: هل يحدث ذلك لأننا لا نحب أن نظهر مغرورين، أم لا نحب أن نبدو مهرة أكثر من اللازم؟ فى بعض الأحيان، ومن أجل أن نحظى بتقبل وحب من حولنا نتواضع، لكننا فى قرارة أنفسنا نعلم أنه كلما قمنا بتأكيدات إيجابية أكثر، أوشكنا على الحصول على نتائج إيجابية.

٤. التزم بالتحفيز

قرر أنك ستصبح شخصاً محفزاً، وأن الآخرين سينظرون إليك على أنك تمتلك هذا الشيء بعيد المنال الذى يرغب فيه الجميع - تحفيز الذات. اليوم وكل يوم، التزم بشيء محفز، فكل ما يحتاج إليه الأمر هو اتخاذ القرار.

٥. واقب تقدمك

إن رؤيتك لنفسك وأنت تتقدم تعتبر شيئاً غاية فى التحفيز، وأغلب الناس

يضعون مجموعة من الأهداف في بداية العام - روح العزم في العام الجديد، وفي هذا الوقت ننظر خلفنا إلى الـ ١٢ شهرا المنصرمة؛ فإذا كانت هذه الأشهر غير مكللة بالنجاح بالنسبة لشخص ما - كأن يكون غارقاً في الديون، أو هناك مشكلة في مساره المهني، أو أن هناك ممتلكات متوقعة لم يحصل عليها أو إنجازات لم يحققها - فمن الطبيعي أن يشعر بتحفيز أقل تجاه العام الجديد. من جهة أخرى، إذا كانت هذه الأشهر بالنسبة لشخص آخر مثمرة وناجحة - مثل زيادة مدخراته أو الانتهاء من أقساط ما أو تقدم في مساره المهني - فمن الطبيعي جداً أن يشعر بتحفيز أكبر تجاه العام الجديد.

إن هذا المبدأ واحد من قوانين التحفيز، وهو العامل الرئيسي الذي يلجأ إليه المديرين لتحفيز الآخرين، والمدير الناجح سيحاول بشتى الطرق العمل على التأكد من أن فريقه يتقدم. لذا إذا كنا نرغب في تطوير تحفيزنا لأنفسنا فمن المهم جداً أن نستكشف كل الجوانب التي نتقدم فيها في حياتنا، ثم نركز تفكيرنا على هذه الجوانب. يمكننا أن نأخذ مثلاً رياضياً بسيطاً عن هذا الأمر قاله لي العديد من أصدقائي الذين يلعبون الجولف: إذا لعبوا جولة جيدة، فإنهم يرجعون إلى قاعة النادي وهم ينتظرون الجولة القادمة على أحر من الجمر. من جهة أخرى، إذا لعبوا جولة خاسرة، تجدهم يرجعون وهم أقل حماسة، وربما يصل بهم الأمر إلى التساؤل عن السبب الذي دفعهم للعب هذه الرياضة السخيفة.

٦. جمع تحديات واقعية

الحب: مليئة بالفرص، ويشكل بعضها تحديات لنا، لكن إذا قبلت التحدي - بغض النظر عن ماهيته - وأنت مؤمن في قرارة نفسك بأنك لست قادراً على الفوز، فلن تشعر بالتحفيز أبداً.

لقد رأيت أن هذا المبدأ يسبب الفوضى في الكثير من المؤسسات، ويكون ملحوظاً بشكل كبير بين رجال المبيعات؛ حيث يضع المدير هدفاً أو مسابقة

للتحفيز بينما يكون أغلب رجال المبيعات متأكدين من عدم وجود فرصة أمامهم لتحقيق هذا الهدف أو الحصول على المكافأة.

عندما يحدث هذا، لا يضيع التحفيز فحسب، بل ويحل محله الإحباط. وإذا رجعت بذاكرتك إلى الفصل الـ ٧، فستجد أنني شددت على أهمية وجود أهداف فورية تعلم أنك قادر على تحقيقها، كما يمكنك أن تضع أهدافا بعيدة المدى تأمل في تحقيقها بعد فترة من الوقت. إذن، مرة أخرى، كن واقعيا - التحديات لا تحفز إلا إذا كان بمقدورك تحقيقها.

٧. غيّر روتين حياتك

هناك العديد من النشاطات التي من شأنها تغيير سلوكياتنا وتصرفاتنا وأفكارنا، كما أنها ستجعلنا نتطلع إلى اليوم التالي، ومثل هذه النشاطات تبني بداخلنا تحفيز الذات. وعلى مدار حياتهم، يتمتع أغلب الناس بقالب سلوكي يتمحور حول الروتين. وعلى الرغم من أهمية الروتين لبناء الثقة بالذات وإيجاد الأمان، إلا أنه ليس ضروريا لدعم وتقوية تحفيز الذات. والأشياء الصغيرة مثل تغيير أماكن الأثاث في المنزل، وتغيير تصميم المكتب، أو اتخاذ طريق مختلف إلى العمل، أو تغيير تسريحة الشعر - كلها جزء من كسر القوالب النمطية، وهو ما من شأنه تحفيزنا.

٨. حفّز شخصا آخر

ضع أمام نفسك تحديا يتمثل في تحفيز شخص ما كل يوم. وواحد من مبادئ النجاح التي تكررت على مدار هذا الكتاب هو فكرة "ما تقدمه للحياة، سيعود إليك مرة أخرى". وإنني أتحدث في مؤتمرات وندوات في العديد من دول العالم، وهناك وقت معين من العام يكون ضغط العمل مكثفا للغاية. ولقد سُئلت أكثر من مرة عما إذا كنت أشعر بالتعب أو الإرهاق، وهناك بعض الأحيان بالفعل التي أحتاج فيها إلى فترة راحة قصيرة؛ لكن مع ذلك يتحفز عقلي ويتلقى الإلهام عندما أستمع إلى قصص نجاح الآخرين، وعندما أغانر محاضرة ما

بعد الانتهاء منها لأقابل أحد حضورها فيما بعد ليشاركنى قصة نجاحه. من الصعب جداً أن أصف لك التحفيز الذى أشعر به وعملية إعادة شحن طاقتى التى أمر بها جراء معرفة تجارب نجاح الآخرين. لذا، إذا عازمت على تحفيز شخص ما كل يوم فى حياتك، فستجد نفسك تحولت إلى فرد محفز ذاتياً.

٩. استمر فى المواد التعليمية

تنشط الأفكار الجديدة مستوى تحفيز الذات بداخلنا، لذا اجعل من عاداتك أن تحصل باستمرار على كتب وأسطوانات وشرائط كاسيت لتبنى مكتبة شخصية لتنمية الذات، واستخدم سيارتك لتكون مركزاً للتعليم كما تستخدمها كوسيلة مواصلات - وعندما تحثنا وتنبهنا الأفكار الجديدة نصبح أكثر تحفيزاً.

١٠. حافظ على لياقتك وصحتك

عندما بدأت عملى فى سلك المحاضرات، اكتشفت أنه من الضرورى التأكد من تدفق الأدرينالين فى جسمى، وقبل بدء المحاضرة بيبضع دقائق أحاول الاختلاء فى غرفة بمفردى لأقوم بتمارين ضغط سريعة. ولقد اكتشفت على مدار حياتى أنه كلما كان جسدى لائقاً، كان عقلى قادراً على الأداء. وبارتضاع معدلات العمر فى العالم الغربى، زادت مسؤوليتنا تجاه أجسادنا والحفاظ عليها لائقة ومعافاة. إن مستوى نوعية الحياة فى هذه السنوات "الذهبية" سيتحسن بشكل جذرى إذا كنت تتمتع بالصحة واللياقة، وفى أغلب الأحوال يكون القرار قرارك أنت، والأمر ائد لك.

من النادر جداً أن تقابل أشخاصاً محفزين ذاتياً لا يتعاملون مع أجسادهم بشكل مسئول والإبقاء عليها فى حالة لياقة مستمرة من خلال تناول الأكل الصحى وممارسة التمرينات.

١١ . ضع تحديات واقعية

ستأرجح درجة تحفيزك لذاتك بين الزيادة والنقصان، ويعلم المديرون أنه حالما ينتشر التحفيز بين مجموعة من الناس فإنه لا يستمر طويلا، فإن الحفاظ عليه يعتبر عملية مستمرة، ويجب علينا نحن أيضا الإبقاء على هذه العملية للحفاظ على التحفيز.

وكما رأينا فى الرسوم البيانية السابقة، الحياة مليئة بالإخفاقات والإنجازات، لذا ستمر علينا أيام نشعر فيها بتحفيز أقل - فى هذه الأيام ستحتاج إلى الرجوع إلى النقاط السابقة والاستعانة بها لتعيد إنشاء تحفيزك لذاتك.

القليل جدا من الناس لديهم شخص ما مهمته الوحيدة فى الحياة هى تحفيزهم!!

١٢ . لا تدمن تطوير وتنمية الذات

إليك هذا التحذير المحفز للذات: مع وفرة الكتب والأسطوانات وشرائط الكاسيت والمقالات والعديد من الدورات التى تتحدث جميعا عن تنمية الذات والتى أصبحت متاحة للجميع، يحزننى قول إننى فى الأعوام القليلة الماضية قابلت عدداً متزايداً من الأشخاص الذين لا يمكن وصفهم سوى بـ"مدمنى تنمية وتحفيز الذات". لقد قابلتهم فى ندوات ومؤتمرات وأحداث أخرى. وهم يريدون أن يتحدثوا فى المحاضرات لأنهم قرأوا كل الكتب فى هذا المجال، وعرفوا مصطلحاته، لكنهم مع ذلك لا يستفيدون بهذه المعرفة على الإطلاق فى حياتهم الفعلية. بالنسبة لهم، كل يوم يتم تكريسه للكتاب التالى، أو الدورة التالية، أو الندوة التالية. إن الأفكار المطروحة فى هذا الكتاب إنما هى للاستخدام والاستفادة منها.

قائمة تذكير للجيب

- طريقنا إلى النجاح يعتمد على مستوى تحفيز الذات بداخلنا.
 - استوعب مبدأي السعادة والألم (الألم ليس دائما سلبيا).
 - حتى ننجح علينا دائما أن نقوم بتغييرات.
- خمس نصائح لمساعدتك على اتخاذ الخطوات المهمة في اتجاه التغيير:

١. تصور ما سيحدث إذا لم تتغير.
٢. تصور ما سيحدث إذا تغيرت.
٣. خاطر وقم بشيء مختلف.
٤. انظر لنفسك نظرة متفحصة.
٥. غير صورتك.

اثنتا عشرة مرحلة لتحفيز الذات:

١. ضع أهدافا للتحفيز.
٢. اختلط بالأشخاص المحفزين.
٣. استمر في القيام بتأكيدات إيجابية.
٤. التزم بالتحفيز.
٥. راقب تقدمك.
٦. ضع تحديات واقعية.
٧. غير روتين حياتك.
٨. حفز شخصا آخر.
٩. استمر في المواد التعليمية.
١٠. حافظ على لياقتك وصحتك.
١١. ضع تحديات واقعية.
١٢. لا تدمن تطوير وتنمية الذات.

كلمات حكيمة

"عندما تتمكن من التفكير في الأمس بدون ندم، وفي الغد بدون خوف،
اعلم أنك على الطريق الصحيح للنجاح".

التواصل

هناك وفرة كبيرة فى عدد الطرق التى نتواصل بها:

- لغة الجسد
- الحوار
- الكتابة
- إشارات الدخان
- الأعلام
- إشارة مورس
- الراديو
- الهاتف
- التلفاز
- الفاكس
- البريد الإلكتروني
- شبكة الإنترنت

كيف نتواصل؟

إن أقل من نسبة ١٠٪ من مهارات التواصل لدينا هي مهارات لفظية وشفهية، ومن الواضح إذن أن التواصل يتعلق بما هو أكثر من قدرتنا على الكلام فحسب.

والحواس الخمس الرئيسية التي نستخدمها لمعالجة المعلومات وتعامل معها هي:

■ الرؤية (بصرية)

■ اللمس (الإحساس)

■ السمع (سمعية)

■ التذوق

■ الشم

وهناك ثلاث مناطق أساسية للتواصل، هي: الرؤية والإحساس والسمع، ونحن جميعاً نتمتع بهذه القدرات - إن كنا محظوظين. بالطبع نحن جميعاً مختلفون، وستجد أن كلاً منا يستخدم منطقة معينة أكثر من الاثنتين الأخريين. على سبيل المثال: هناك شخص يتعامل مع الأمور عن طريق رؤيته لها ببصره؛ فهو شخص يعتمد على الرؤية (بصرية)، وهناك شخص آخر يفضل معالجة المعلومات بالطريقة التي يشعر بها تجاهها؛ فهو شخص يعتمد على الإحساس، وهناك ثالث يتعامل مع المعلومات بشكل رئيسي بالطريقة التي يسمعها بها، إذن هو شخص يعتمد على السمع (سمعية).

إذن، كيف تتعامل أنت مع المعلومات؟ على افتراض أنك ستشترى سيارة، فأى شيء من التالي سيكون هو الأهم بالنسبة لك:

■ الطراز، واللون، والشكل؟

■ هل تشعر بالراحة وأن كل شيء مضبوط أم لا؟

■ صوت المحرك أو أى أصوات أخرى تصدر عنها؟

قد تستخدم بالطبع الحواس الثلاث، لكنك بالتأكيد ستلجأ لواحدة معينة بشكل أكبر. إذا كان مظهر السيارة هو أكثر ما يهمك، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على الحاسة البصرية، وإذا كانت مشاعرك وإحساسك بها هى الأهم، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على حاسة الشعور والإحساس. وإذا كانت أصوات السيارة هى أكثر ما يهمك، سيعنى هذا أنك تعتمد بشكل أساسى على الحاسة السمعية.

الآن إليك بعض الأمثلة لعبارات مختلفة قد يستخدمها أولاً شخص يعتمد على الحاسة البصرية:

"أرى أن ..."

"يبدو لى أن ..."

"يظهر ذلك لى أمراً مشابهاً لـ ..."

"ستنقق وجهها لوجه على ..."

ومثل هذا الشخص عندما يراك من المرجح أنه سيحييك قائلاً: "من الرائع أن أراك".

أما العبارات الرئيسية للشخص المعتمد على الشعور والإحساس هى:

"أشعر بأن كل شىء سليم ..."

"دعنا نحكم قبضتنا على ..."

"معاً يدا بيد ..."

"لقد نسيت أن ..."

"دعنا نكشف أوراقنا ..."

وهذا الشخص عندما يقابلك سيحييك قائلاً: "كيف حالك؟".

وأخيراً، إليك عبارات الشخص المعتمد على حاسة السمع:

"أنا منصت لما تقول ..."

- "إن هذا يقرع ناقوس الخطر ...".
- "بضوت عالٍ وواضح ...".
- "هذا غير مسموع...".
- "كلمة بكلمة ...".

سيحييك هذا النوع من الأشخاص قائلًا: "لقد سمعت أنك قادم اليوم". أو "سمعت أن الأمور تسير بشكل جيد معك".

إذن، هذه الحواس الثلاث غاية في الأهمية بالنسبة لنا. ومن أجل العمل على تواصل ناجح، عليك أولاً إدراك واستيعاب الحاسة الرئيسية التي تعتمد عليها في التواصل؛ بعد هذا عليك أن تكون قادراً على معرفة حاسة الآخرين الرئيسية. نحن نسمع كثيراً كلمة "كيمياء" تعبيراً عن التوافق بين الأشخاص، لكن السبب بالطبع هو التوافق في التواصل. هل قابلت من قبل شخصاً للمرة الأولى وبشكل غريزي شعرت بأنك لا تحبه، أو أنه لا يجبك؟ هناك بالطبع عدد لا نهائي من الأسباب المحتملة لهذا، لكن ربما أن الكيمياء بينكما لم تكن صحيحة. الآن، أنت ليس لك سلطة على طرق تواصل الآخرين، لكنك بالطبع لك السلطة المطلقة على طرقك أنت في التواصل.

أهمية الاستماع

ربما أهم نصيحة تتعلق بالتواصل الفعال هي أن تكون قادراً على الاستماع إلى الشخص الآخر، وإذا كنت ترغب في ذلك يمكنك ترديد بعض عباراته. ولا أقول هنا أن تسخ وتتردد كل ما يقول كلمة بكلمة، كما لا أطلب منك التغيير والتصرف بشكل مصطنع - الأمر في النهاية عائد لك سواء في تحقيق النجاح والسعادة، أو في أن تصبح شخصاً يتواصل بشكل فعال. ما أعنيه أن تنصت حقاً، وأن تركز وترقب شفهي المتحدث. وربما تكون أفضل صفة يتحلّى بها الأشخاص الموثوق فيهم والمحترمون من قبل الجميع هي استعدادهم وقدرتهم على الإنصات. ولا تلجأ لمخيلتك في محاولة قراءة ما بين السطور لتتخيل ما

سيقوله المتحدث قبل أن يقوله بالفعل؛ فهذا سيؤدى إلى حدوث سوء فهم، وهو ما سينتج عنه نتائج سلبية.

إن التواصل أداة عليك استغلالها بشكل صحيح لتساعدك على الصعود باتجاه النجاح. ولا يمكننى بالطبع زعم أن التواصل صفة يتمتع بها كل الأشخاص الناجحين، لكنى أراهن على أنك تتفق معى على أن القدرة على التواصل بفعالية والشخصية المحبوبة هما صفتان يتمتع بهما كل الأشخاص السعداء. إذن، يجب أن يكون هذا سبباً كافياً ليجعل التواصل خطوة من خطوات النجاح والحصول على ما نرغب فى الحياة.

إن الشخص الذى يتواصل بنجاح وفعالية يجذب الآخرين إليه، وإذا نجحت فى التواصل، سيحب الناس أن يبقوا معك ويشاركوك أى شىء ويستشيروك فى أمورهم ويثقوا فيك ويرحبوا بك دائماً بينهم. فى الكثير من الأحوال يعنى فن التواصل القدرة على توصيل معلومة أو رسالة ما من شخص لآخر بمنتهى الوضوح.

تحسين التواصل

يمكننا مناقشة بعض الأفكار التى ستساعدنا على تحقيق تواصل أفضل:

١ . من المفيد أن نتحدث

الصراعات الكبيرة التى تحدث فى العالم لا يتم حلها أبداً فى ميدان القتال، بل تحل عندما يتواصل السياسيون ويستمرون فى الحديث حتى يبرق الأمل. ويمكننا تطبيق نفس المبدأ فى عالم الأعمال، وفى حياتنا الشخصية، وفى علاقاتنا الإنسانية. وكلما تحدثنا تجنبنا الخلافات والصراعات.

٢. احترم من تتحدث إليهم

إن التواصل يدور حول العلاقات الإنسانية، وستتمكن من التواصل بشكل أفضل - سواء لفظيا أو بأى شكل آخر - إذا احترمت الآخرين. ولعل أفضل مقولة تتماشى مع هذا الكلام هي: "انظر إلى شجرة البلوط ولا تنظر لثمارها".

وإنك عندما تتعامل مع الآخرين على أنهم ثمرة البلوط، فستجدهم يتصرفون في بعض الأحيان بشكل جارح، وفي أحيان أخرى بشكل مستفز أو عنيف، لكن إذا تعاملت مع الجميع على أساس شخصيتهم الحقيقية وليس تصرفاتهم الحالية فستخلق موقفا يساعدك على تحقيق تواصل أفضل، وهو ما سيؤدي بدوره إلى تحقيق النتائج المرجوة.

كن أمينا مع نفسك - هل كونت رأيا من قبل عن شخص ما بناء على مظهره ثم اكتشفت فيما بعد أنك مخطئ؟ إذا تعاملت من البداية مع الجميع على أنهم عظماء مثل "شجرة البلوط" فلن تصبح سوى شخص يتواصل بفعالية ومهارة.

٣. قدم المجاملات

حاول دائما قول شيء لطيف، وابحث عن كل فرصة وكل مناسبة يمكنك تقديم مجاملة أو تمبرير مدح فيها.

كنت محظوظا للغاية بعملى مع السير "ديفيد فروست" - الشخصية التلفزيونية - لمدة عامين. ولعل واحدة من أكثر صفاته إثارة للإعجاب، وبعبدا عن كونه شخصا إيجابيا للغاية، هي قدرته المستمرة على قول شيء لطيف لأى شخص يقابله. ولأنه كان يعنى المجاملة بصدق، فقد صار من السهل عليه تقديم المدح. ويمكننى أيضا إضافة صفة أخرى إلى صفاته المثيرة للإعجاب - وهي إلهام الثقة لكل القادة والمشاهير الذين قابلهم على مدار حياته. وهو لم يخن ثقة أحد أبدا، كما لم يثرثر بكلام تافه أو يقلل أى شيء سيئ عن أى شخص. إن هذا ليس صعبا للغاية فحسب، لكنه أيضا مثير للإعجاب، وربما يكون هذا هو السبب وراء نجاحه الساحق كمذيع وقدرته على إجراء المقابلات مع أكثر الشخصيات قوة ونفوذا في العالم بأكملها.

٤. تحدث أقل مما تسمع

لقد خُلِقنا جميعاً بأذنين اثنتين وقم واحد، وهذه هي النسبة الفعالة التي يفترض استخدام هذين العضوين بها في أية محادثة نجرىها. ونحن نتعلم أكثر بالاستماع وليس بالتحدث، وهذه هي السمة المميزة لأفضل من يجرون الحوارات والمحادثات.

إذن، في أية محادثة، ركز على ما يقوله الآخرون - انظر في أعينهم وإلى وجوههم، واقرأ لغة جسدهم، وأعطهم كامل انتباهك. والكثير من الناس لا ينيصتون حقاً إذا كانوا لا يتحدثون، فهم يفكرون فيما سيقولونه عندما يتحدثون.

إننى أدرس لرجال المبيعات أهمية طرح الأسئلة وجمع المعلومات، لأن المتحدث الناجح هو من يسأل ويستقصى ويسمح للشخص الآخر بالحديث.

٥. اهتم بالآخرين

لقد تم إخبار العديد منا بأهمية الترويج لأنفسنا، وإذا تم اعتبار هذا المبدأ واحداً من مهارات البيع، فسيفترض أى منا بشكل تلقائى أنه من أجل الترويج لنفسه يجب أن يتحدث عنها، لكن الواقع عكس هذا تماماً - فمن أجل تحقيق هذا يجب الاهتمام أولاً بالطرف الآخر الذى نتحدث معه: اعرف اهتماماته أو مخاوفه أو خبراته. ومن أجل أن يهتم بك الآخرون فإن كل ما تحتاج إليه هو أن تهتم بهم.

٦. تأكد من أن نقدك بناء

من وقت لآخر تحتاج كل العلاقات - سواء فى العمل أو فى المنزل - إلى نقد بناء. وعندما يحدث هذا، عليك، كشخص يتواصل بفعالية، أن تنتقد الأداء وليس من يؤديه. ودعنى أشدد، مرة أخرى، أنك لن تحقق النجاح إلا من خلال وبمساعدة الناس من حولك، وهذا يعنى أن خلق أعداء لك لن يسهم فى تحقيق سعادة ونجاح طويلَى المدى.

إذن، فى المواقف التى تحتاج إلى تصحيح أو إرشاد أو تحسين أداء أو سلوكيات شخص ما، لا تنتقد الفرد نفسه بل انتقد النتيجة. حاول ألا تستخدم كلمة "أنت" واجعل الأمر واضحا: إن ما تحاول القيام به هو تصحيح شىء ما. تفحص موضع الخطأ والنتائج المترتبة على ما فعله هذا الشخص، ثم تناقش معه حول الأمر حتى يقوم به بشكل مختلف فى المرة القادمة.

٧. تأكد من فهمك لكل ما قيل قبل أن ترد

كثيرا ما يفشل التواصل بين الناس بسبب سوء الفهم بشكل رئيسى. وليس ما تقوله هو المهم، المهم هو ما يسمعه الشخص الآخر - وينطبق نفس الشىء عليك.

أنصت لما يقال لك، وإذا شككت فى صحة أى مما تسمعه، كرر الكلام مرة أخرى بصيغة سؤال حتى تتأكد. حاول على سبيل المثال أن تقول: "لقد فهمت من كلامك أنك تريد أن تقول... فهل ما فهمته صحيح؟"، وإذا كنت تعطى تعليمات فى موقف ما اطلب من الطرف الآخر أن يكرر ما قلته مرة أخرى.

٨. تشارك

يتمحور التواصل الفعال حول بناء العلاقات الإنسانية، لذا يحتاج كل منا إلى أن يصبح بشكل ما عالما نفسيا. وأهمية هذا أننا جميعا نتعامل مع الناس ونحن نحاول فهم مشاعرهم. لذا، تشارك أهدافك التى يئست من تحقيقها (فقدان الوزن، التوقف عن التدخين... إلخ) مع عائلتك أو زملائك أو حتى معارفك، لكن مع ذلك كن حريصا جدا فى اختيار من تطلعه على أهدافك الخاصة بالنجاح.

التواصل المكتوب

القاعدة الذهبية للتواصل المكتوب هى الكتابة بشكل إيجابى، ومن المفترض بك

ألا تلجأ أبداً إلى كتابة كلمات نقد من أى نوع وبأى شكل إلا إذا كانت خيارك الوحيد والأخير. وحتى فى المواقف التى يتحتم عليك أن تكتب لتتقد شخصا ما، عليك أن تترك له فرصة التبرير أو الشرح أو حتى توضيح أسبابه وأفكاره لك.

وفى الظروف التى تضطرك أحياناً إلى توجيه رسالة نقدية إلى شخص ما، تأكد من أن الطرف الآخر لديه الفرصة لتفسير وتبرير تصرفاته أو على الأقل التعبير عن أفكاره وأسبابه.

إن الخطر فى التواصل بالكتابة هو إمكانية قراءة أكثر مما هو مكتوب فعليا فى الصفحة، وربما أكثر مما كان يدور ببال الكاتب نفسه. والكلمة المكتوبة يمكن تفسيرها بشكل خاطئ - الكلمة المكتوبة تظل مكتوبة دائما فيمكننا إعادة قراءتها مرارا وتكرارا.

إذن، فى طريقك إلى النجاح، حاول تطبيق القاعدة الذهبية بالألا تلجأ إلى النقد فى التواصل المكتوب. وفى عالم الأعمال تتسبب مذكرات المكتب الداخلية فى نزاعات أكبر مما تسببه أية وسيلة تواصل أخرى، وهذه المذكرات ليست طريقة للإدارة، لكنها تستخدم فى بعض الأحيان لينتج عنها كوارث.

ويجب أن يتم تجنب النقد المكتوب فى المواقف الأسرية أيضاً، وأنا عندما أوجه لأبنائى هذا النقد يقولون لى فيما بعد إنهم يفضلون لى لوجهته لهم شخصيا بدلاً من كتابته.

وربما يعد البريد الإلكتروني أكبر وسيلة لإهدار الوقت - فهو أداة تواصل رائعة يتم إساءة استعمالها. وفى كتابى "التواصل للفوز"، شرحت بالتفصيل أكثر الطرق الأكثر فعالية لاستخدام هذه الأداة بشكل صحيح. لذا، بدلا من إرسال بريد إلكترونى لزملائك أو رؤسائك فى العمل اترك مكتبك واذهب إليهم لتخاطبهم وجها لوجه. وفى أغلب الأحوال، توفر هذه الطريقة الوقت وتساعد على بناء علاقات إنسانية. لذا، حاول أن ترسل بريدًا إلكترونيًا أقل وتتحدث أكثر.

اهتم بشئون الآخرين

اجعلها عادة أن ترسل ملاحظات أو بطاقات أو بريدًا إلكترونيًا يحتوى على كلمات لطيفة؛ حيث يشكل مثل هذا التصرف أهمية أكثر، ويتم تقديره بشكل أكبر يوماً بعد يوم؛ لأنه بعد امتلاء صندوق البريد برسائل مباشرة عن فواتير وخلافه يصبح من الرائع أن نستلم رسالة شخصية من صديق أو زميل. ومن الأفضل أن نستلم دعوة مكتوبة بدلاً من تلقيها بالهاتف، أو رسالة شكر بدلاً من سماعها شفاهة. إن الوصول إلى النجاح يصبح أسهل كثيراً بالحصول على دعم وتشجيع الآخرين، وما تفعله مع من تعرفه هو ما سيجعلك شخصاً محظوظاً حقاً، وعندما تهتم بالآخرين، فستجدهم يهتمون بك - وهذه حقيقة لا مرء فيها.

لغة الجسد

الآن، دعنا نناقش لغة الجسد باختصار. وهناك كتب عديدة متاحة تناقش هذه المادة وتشرحها بالتفصيل. إذن فالهدف من التحدث عنها هنا هو لفت انتباهك إليها، خاصة أنني عندما بدأت هذا الفصل قلت إنه منطقة أساسية للتواصل.

فى أية محادثة وأثناء الكلام والاستماع نراقب ملامح المتحدث والإشارات التى يقوم بها بجسده. وهناك حوالى ٤٠٠٠٠ كلمة وصوت متاحين لنا عند التحدث، نستخدم منها ٤٠٠٠ بشكل يومى. وهناك زعم فى علم لغة الجسد غير الدقيق بوجود ٧٥٠٠٠٠ إشارة نقوم بها بجسدينا، منها ١٥٠٠٠ إشارة تصدر عن الوجه وحده. والإحصاءات السابقة تشير إلى قدرة الناس على التحكم فيما يقولون، لكن مع ٧٥٠٠٠٠ إشارة للجسد، من المستحيل أن نتحكم فيما يصدر عنا من إشارات.

إذن، عندما تتناقض الكلمة المنطوقة مع إشارات الجسد، تصبح تلك الإشارات مصدر المعلومات الصحيحة. ولهذا عندما يتم تقديمك لشخص

ما ويقول لك: "سعدت بلقائك"، لكن لغة جسده تعطيك إشارات مختلفة على الإطلاق، اعلم أن هذه الإشارات هي ما يوصل لك الأفكار التي تدور بعقله.

عليك - كشخص يتواصل بفعالية ونجاح - أن تكون إدراكك وفهمك الخاص للغة الجسد - راقب الناس، ثم اقرأ كتاباً أو اثنين حول هذا الموضوع المدهش، وبعد فترة قصيرة ستشكل قدرتك على فهم وترجمة إشارات الآخرين من حولك.

راعِ مشاعر الآخرين

عليك أن تبقى مدركاً لواقع تأثرك الدائم بالبيئة التي تتواجد فيها والأشخاص من حولك ومشاعرهم. وعندما يكون الناس محبطين، يميلون إلى إحباط من حولهم هم أيضاً. وقد قالت لي صديقة عجوز في التاسعة والسبعين من عمرها إنها تذكّر جيرانها وصديقاتها باستمرار عند قدومهم لزيارتها بأن يتركوا أوجاعهم وآلامهم وأنينهم على الباب قبل دخولهم إلى منزلها، والمدهش أنهم يقومون بهذا بالفعل.

أتمنى أن أكون شرحت لك بشكل كافٍ أن النجاح لا يتم تحقيقه إلا من خلال أو بمساعدة الآخرين، وهذا الموضوع الكبير عن التواصل بجميع أشكاله هو جزء لا يتجزأ من كيفية تعاملنا مع معارفنا.

ويعد التواصل شيئاً مهماً إلى أقصى حد، وسترى في جميع أنحاء العالم أنه عندما يتوقف الناس عن التحدث يبدؤون في القتال، كما يبدو أيضاً أنه حتى في العالم الغربي المتقدم هناك أشخاص حاصلون على قدر محدود للغاية من التعليم وتمكنهم من اللغة ضعيف، لذلك تجدهم يلجأون إلى الغضب والقتال بسبب عدم قدرتهم على التعبير والتواصل بالكلمة المنطوقة.

أخيراً، تذكر أن الأمر يحتاج إلى شخصين لبدء مشاجرة، لكنه يحتاج إلى واحد فحسب لإنهائها.

قائمة تذكير للجيب

■ أقل من ١٠٪ من مهارات التواصل هي مهارات لفظية وشفهية.

ثمانى خطوات لتحسين تواصلك اللفظى:

١. من المفيد أن تتحدث.
٢. احترم من تتحدث إليهم.
٣. قدم المآملات.
٤. تحدث أقل مما تسمع.
٥. اهتم بالآخرين.
٦. تأكد من أن نقدك بناء.
٧. تأكد من فهمك لكل ما قيل قبل أن ترد.
٨. شارك.

نصيحتان لتحسين التواصل المكتوب:

■ اكتب دائما بإيجابية.

■ اكتب لتشكر الآخرين.

كلمات حكيمة

”العقول العظيمة لديها أهداف، والعقول الأخرى لديها أمان“.

النجاح فى المنزل

لعل واحدة من مأسى العالم الحديث - خاصة فى المملكة المتحدة - هى تحطم وحدة الأسرة، وإذا نظرت خلفك إلى أوائل القرن العشرين - سواء لترى الأيام الخوالى الرائعة أو الأيام التعيسة - فسترى فى الحالتين قوة رهيبية وخيراً عظيماً مصدره وحدة الأسرة التقليدية.

وأغلب القرى والشوارع والمدن كانت تسكنها عائلات ظلت هناك لأعوام طويلة، وربما على بعد خطوات قصيرة ستجد منازل الجد والخالات والعمات والأعمام والإخوة والأخوات والأقارب. وبفعل حكمة الكبار كانت العديد من المشاكل يتم حلها، وكان يتم توجيه الأطفال وتهذيبهم، وحتى مع وجود عجز فى الأموال، كان المجتمع يتأزر لتخطى المحنة.

وكانت البنات بعد الزواج تقابلن أمهاتهن بانتظام، فكانت المخاوف والضغط تتشارك وتقل، بالإضافة إلى الحصول على استشارة أو نصيحة حكيمة. وكان نادراً ما يشعر أى شخص بالوحدة، لأن هناك دائماً ما من الأسرة يمكن الحديث معه ومشاركته الأفراح والمخاوف، وبطريقة ما كان كل أفراد العائلة يعلمون ما يحدث وكيف يتصرفون معه.

كان أغلب الناس يعملون على مقربة من منازلهم. الآن، ومع تهاوى العديد

من الصناعات التقليدية أصبح الناس يسافرون بعيداً محاولة منهم للنجاة وإيجاد فرص عمل فى أماكن أخرى، وكانت النتيجة هى تحطم الوحدة التى تشكلها العائلة الكبيرة والممتدة.

ولقد تم إلقاء اللوم فى الكثير من الأشياء على تحطم تلك الوحدة: ارتفاع معدلات الجرائم، والشعور بالوحدة، وعيادات الأطباء المليئة بمرضى المخاوف والضغط - وهم والذين لا يعانون من أمراض عضوية حقيقية.

قد يبدو لك كل هذا محبطاً، لكن لا تسمح لمشاعر الإحباط باجتياحك؛ وأنا أرى أن أهم قيمة للماضى هى التعلم منه حتى نجعل الغد أفضل. ويمكن للمرء أن يحصل على قوة وامتعة هائلتين من جراء كونه جزءاً من عائلة ما طالما كان هناك اتصال منتظم بهم وهناك تشارك ورعاية واهتمام مع غياب الغيرة.

فوائد العائلة

إذا كنت محظوظاً بما فيه الكفاية ولديك عائلة، هل تجدهم ينفعون ويسعدون بسماع خطواتك قبل الدخول إلى المنزل؟ ياله من هدف نحتاج إلى تحقيقه جميعاً وأنا أعتبر الحصول على عائلة قوية هو السبب الرئيسى لوجودنا فى هذه الحياة، ولقد كنت محظوظاً باختبار المتعة والأمان والحب والدفء والعاطفة الناتجة عن كونى جزءاً من عائلة.

كان لوالدى أربعة أبناء ضرباً بهم المثل فى التقارب وجعلنا مرتبطين بأحدنا الآخر بقوة. وحتى عندما تزوجنا ورزقنا بالأبناء، حرص والداى على الحفاظ على العائلة قوية ومتحدة.

إننى مؤمن بوجود وجود هدف ما فى حياة كل شخص؛ وهناك أشخاص يؤمنون بأن أهدافهم مادية بشكل بحت: أن يحصلوا على أكبر قدر ممكن من المال أو النفوذ والقوة. أما بالنسبة لآخرين قد يكون هذا الهدف هو الحصول على التقدير، أو الترقية أو حتى التشجيع على ما يفعل. على أية حال، فى سبيلهم لتحقيق هذه الأهداف وبتركيز عقولهم عليها وحدها، يمكن لهؤلاء الأشخاص

أن يخلفوا وراءهم دماراً كبيراً، وربما يتزوجون فى طريقهم وينجبوا الأطفال، لكن سيأتى يوم ينظرون فجأة وراءهم ليروا الأعوام التى مرت وليلا حظوا ما فاتهم بالفعل. وربما يحصل أحد هؤلاء على منصب كبير أو ملايين من الجنيهات، أو يصبح نجما رياضيا كبيرا، لكنهم فى النهاية سيقون وحدهم بمفردهم وهم يشعرون بالتعاسة ويقولون: "آه، لو...." - إذا اعتنى كل أب وأم بأبنائهم وبناتهم حقا، فستحل الكثير من مشاكل العالم.

منذ بضعة أعوام، كان لنا جيران على خلق عال، وكانوا يذهبون إلى دار العبادة طوال الوقت، كما كانوا مشتركين فى مجموعات الشباب بدار العبادة - وكانوا يقضون كل أوقات فراغهم بهذا الشكل.

كان لديهم ثلاثة أطفال، لكن ابنهم الأكبر أصبح خارجا على السيطرة فى أواخر مراهقته. فى هذا الوقت كانت لدى سيارة رياضية ماركة لانسيا سبايدر. وعندما سافرنا لقضاء عطلة، رجعنا لنجد مرآب منزلنا خاليا وسيارتى اختفت. ووجدناها لاحقاً على بعد ٥ أميال من المنزل مفتوحة وتمت سرقة محركها. واتضح فيما بعد أن السيارة تمت سرقتها من قبل ابن جارى.

أقلقنى الموقف بالطبع، ولم أرغب فى تدخل الشرطة، لذا ذهبت لزيارة جارى، والسدى كنت على علاقة طيبة به، وقلت له: "لدى أخبار سيئة، وأنا محرج للغاية. يؤسفنى إبلاغك أن ابنك "بيتر" هو من سرق سيارتى"، وأظهرت له الأدلة على هذا. فكان رده هو: "أنا أسف للغاية، سأهاتف زوجتى لنذهب إلى دار العبادة تصلى وتدعوه بالهداية".

المحزن فى الأمر أن هذا الشاب استمر فى الدخول والخروج من السجن لجرائمه المتكررة. وكلامى هذا ليس بالطبع انتقادا للحضور والمشاركة فى دار عبادة، بل هو انتقاد لأسلوب هذه الأسرة فى تطبيق التعاليم التى تتلقاها فى مكان العبادة هذا بشكل خاطئ. ونحن جميعا سمعنا عبارة: "الإحسان يبدأ من المنزل" - لذلك اعتن بنفسك وبمن فى مسئوليتك أولاً، وستجد نفسك قادراً على الاعتناء بالآخرين.

الأقارب

الآن، قد لا يكون هناك عائلات لبعض قرائي؛ لكن هذا لا يعنى أنهم لن يكونوا قادرين على تحقيق السعادة والنجاح. كل ما أقصده هو: إذا كانت لديك عائلة، حتى ولو كانت عبارة عن أقارب بعيدين، حافظ عليهم وابق على تواصل معهم. وطوال سنوات عمرنا يحظى أغلبنا بأصدقاء ومعارف كثيرين، لكننا نعلم أن أصدقاءنا الحقيقيين قد لا يتجاوز عددهم أصابع اليد الواحدة، ولهذا السبب أشدد على الحفاظ على عائلتنا.

الزواج

فى الماضى، كان الناس يتزوجون فى سن مبكرة للغاية، أما مؤخراً فقد أصبح الأفراد يتزوجون فى سن متأخرة للغاية لبدء أو زيجاتهم بتوقعات وآمال كبيرة للغاية. وكل شخص يتوقع من شريكه أن يجعله غاية فى السعادة لأنه كان يتطلع إلى العيش معه من قبل الزواج؛ ومع ذلك تجد أن إحصاءات الطلاق وصلت إلى معدلات مرعبة.

إن الزيجات الناجحة لا تعتمد على ما يتوقعه أحد الطرفين من الطرف الآخر، كما لا تعتمد على ما يمكنه أخذه من العلاقة - فالعلاقات تبنى وتعتمد على ما نضعه فيها وليس على ما نأخذه منها. ومن أجل بناء علاقة ناجحة فى الزواج عليك أن تبذل مجهوداً كبيراً، وستجد أن العائد يستحق ما بذلته فعلاً.

يحتاج المرء إلى كسب الولاء والاحترام والحب، ولا يمكن لشخص الحصول على هذه الأشياء إلا إذا كان مستعداً للمشاركة والتفاهم والقبول بالتسويات - وهذا يعيدنا مرة أخرى لقانون النجاح القائل إن أى شىء تقدمه فى الحياة سيعود إليك مرة أخرى.

١ . تناول الطعام معاً بشكل منتظم

لقد لاحظت اتجاهاً غريباً ومفزعاً فى الآونة الأخيرة، ألا وهو: هناك أشخاص

يعيشون معاً فى نفس المنزل ومن النادر جداً أن يأكلوا معاً، بل وقد تنعدم حتى هذه الاحتمالية؛ حيث يشتري الوالدان الطعام وقد يقومان بطهيته، لكن كل فرد يتناول وجباته فى وقت مختلف عن الآخرين أو حتى يتناوله أمام التلفاز. لقد قابلت شباباً تتراوح أعمارهم بين الـ ١٩ والـ ٢٢ لم يجلسوا قط على مائدة طعام بالمنزل ليأكلوا وجبة كاملة.

ويجب أن يكون هذا واحداً من النشاطات المهمة التى تمارسها الأسرة: وضع الطعام على مائدة وجمع أفراد الأسرة كلهم ليجلسوا ويأكلوا معاً. وإذا كان هذا الأمر مستحيلاً بسبب مواعيد وعدد ساعات العمل، يمكن تنفيذ هذا فى عطلات نهاية الأسبوع والإجازات. ويجب ألا يكون هناك أى عذر لعدم المشاركة فى هذا النشاط العائلى المهم. ويمكن لأوقات الوجبات أن تصبح قيمة للغاية بتوفيرها فرصة لأفراد الأسرة ليتجمعوا ويرى أحدهم الآخر وليسترخوا ويتحدثوا معاً. أما مجرد الجلوس على الأريكة أمام التلفاز وطبق الطعام على ركبتيك لن ينتج عنه سوى شخص خامل بليد.

٢. مشاركة الآراء

أقترح عليك أن تسأل أفراد أسرتك بشكل منتظم عن آرائهم، وقد يحتاج الأمر إلى بعض المحاولات إذا كان أحدهم عنيداً ومتشبثاً برأيه ولا يعطى الآخرين الفرصة للتعبير عن آرائهم.

ونحن نتعلم الكثير بسؤال الآخرين عن رأيهم؛ فهذا يحسن وينمى التواصل، أما اتفاقك أو عدمه مع هذه الآراء فى حد ذاته فلا يهم، وقد تصبح بعض هذه الآراء قيمة ومفيدة فيما بعد.

وقد اكتشفت على مدار الأعوام أن آراء أطفالى محفزة جداً، وفى بعض الأحيان تكون مليئة بالحكمة، حتى أنتى استفدت بشكل كبير من أفكارهم وخواطريهم. وإذا كنت ستسأل الآخرين عن آرائهم، تذكر أن تنصت لهم.

٣. ضاعف فرص السعادة

كل ما تدور حوله الأسرة هي العلاقات، وكما نعلم جميعاً، يمكن للعلاقات أن تسوء - وكما يمكن للإنسان أن يحب يمكنه أيضاً ألا يحب. ولمضاعفة فرص السعادة لأسرتك، ركز على الجوانب الجيدة، ولا تتمسك بتلك العادات المزعجة أو السيئة. وفي أي وقت أو مكان يعيش فيه مجموعة أشخاص معاً، ستجدهم من وقت لآخر يشعرون بالانزعاج تجاه أحدهم الآخر. ويعتبر هذا طبيعياً ومفهوماً، لكن هذا لا يعني أن يستمر الحال على هذا الوضع. لذا، تخطّ مشاعر الانزعاج تلك وركز على الكل الأكبر - الأسرة، واستبدل مشاعرك السلبية بأخرى إيجابية.

٤. كن حيثما يحتاج إليك الآخرون

في أي وقت يحتاج إليك أحد أفراد أسرتك عليك أن تتواجد وتلبى نداءه. تواجد في المناسبات الخاصة وابدل قصارى جهدك للعمل على عدم تفويت أي حدث مهم للأسرة؛ فإن الأشياء الوحيدة التي قد نندم عليها في الحياة هي الأشياء التي لم نفعّلها وليس تلك التي فعلناها.

هناك مناسبة تسبب عدم لحاقى بها في مشاعر ندم عظيمة. فقد كنت في رحلة عمل في الخليج العربي لمدة أربعة شهور، وعندما عدت للوطن ووصلت إلى مطار هيثرو لم أجد المال والسيارة التي وعدني شركائى بإرسالها إلى. وكان على أن أسافر إلى اسكتلندا للعب في مباراة الكريكت للأباء مع ابني الثاني " والتر ". وكنت قد لعبت في نفس المباراة العام الماضي مع ابني الأكبر "ليستر" وفاز وتأهل للنهائيات. في النهاية تمكنت من تدبر أمرى وللحاق بطائرة إلى اسكتلندا أنا وزوجتى، وتمكنا من إيجاد وسيلة مواصلات لتقلنا إلى المدرسة. المشكلة أنه لم يعد معى عملة إنجليزية واستغرقنى الأمر حوالى ساعة للحصول على بعض المال. وعندما وصلت للمباراة، كان الوقت متأخراً بالفعل ووجدت أن أحد أولياء الأمور حل محلى في المباراة. ومهما قلت، لن أتمكن من وصف مشاعر الحزن والإحباط التي أحسست بها عندما جلست عند حدود الملعب وأنا أشاهد " والتر " وهو يلعب وأنا غير قادر على مشاركته هذه المناسبة.

إذن، بعد فوات الأوان بدأت أفكر فى أولوياتى. كان علىّ أن ألحق بالمبارة وأدع المال. أسس لهذه الثقافة داخل أسرتك: وفى أى وقت يحتاج أحد أفراد الأسرة إليك أو إلى نصيحتك أو مشورتك أو دعمك اجعل له الأولوية قبل أى شىء آخر.

٥. أظهر مشاعرك

فى العصر الفيكتورى لم يكن من الجديد بك إظهار مشاعرك أو عواطفك؛ فقد كانت تلك حقبة الشفاء القاسية المتيسرة، وكان أفضل علاج لأى مشاعر فى هذا الوقت هو الحصول على حمام بارد.

عندما كان أبنائى فى سن المراهقة قالت لى زوجتى فى أحد الأيام: "لا أعلم لم لا تقوم بتقبيلهم"، فكان ردى: "حسنا، هم أولاد وأنا رجل، ولا نقوم بمثل هذه الأمور". لكن عندما فكرت فى الأمر قلت: لم لا؟ لذا، إذا أردت أن تخلق ثقافة لنجاح الأسرة، عانق أفراد أسرتك وقبلهم وأمسك بأيديهم - وستدهشك النتائج. ستشعر أسرتك بأمان أكبر وحب ورعاية أكثر. وأنا أعلم أن هذه الأشياء من المديهيات، لكننا غالبا ما نكون مشغولين جدا ولا وقت لدينا للعناق والتقبيل، أو ربما نشعر بأن الأمر سخيف فلا نقوم به.

٦. قل "أحبك"

تعد كلمة "أحبك" واحدة من أقوى الكلمات التى قد يقولها شخص ما لآخر، لكن للأسف يقل استخدام هذه الكلمة حالما تنتهى أيام الخطوبة والغزل المليئة بالتهور. فكر كم عدد الأسوار التى يمكن لهذه الكلمة تخطيها. وهناك أشخاص يواجهون صعوبة عظيمة فى قول هذه الكلمة، وهناك آخرون يسون قولها، أو لا يخطر على بالهم أهمية إعادة استخدام هذه الكلمة القوية.

٧. خطط للعب

تذكر هذه المقولة الشهيرة: "العائلة التى تلعب معا، تظل دائما معا"، والأمر

يحتاج إلى فرد واحد فحسب من الأسرة ليقترح ويخطط ويوفر الفرص للعب. ويمكن أن يتم نسيان الخلافات والاختلافات، كما تتم مداواة الجروح عندما يلعب الناس معاً. وبعد هذا تكون هناك قصص يمكن حكايتها وخبرات يتم تشاركها. ومن السهل أن تلجأ لعذر الوقت أو الضغوط حتى لا تلعب - لكن بالنسبة لبعض الأشخاص الناضجين، يعتبر من الضروري أن يتعلموا كيف يلعبوا مرة أخرى، وأن يتركوا غرورهم عند باب المنزل ليجلسوا على الأرض برفقة الصغار. حاول أن تصبغ طفلاً مرة أخرى - التصرف مثل الأطفال في بعض الأحيان قد يعطيك نظرة جديدة لقيمك وافتراساتك.

٨. شجع الدعابة - اضحك من نفسك

إن الدعابة تساوى بين الجميع، لذا تعلم الضحك ثانية. ويمكن حل أغلبية الأزمات عن طريق الدعابة، والضحك هو واحد من أعظم مصادر المتعة للجنس البشرى، كما أنه واحد من الاختلافات الأساسية التي تميز جنسنا عن مملكة الحيوان. هناك بعض الناس البارعين في إلقاء النكات أو قص الحكايات، وهناك البقية منا التي لا تستطيع هذا، ومع ذلك أنت لا تحتاج لأن تكون كوميدياً حتى تضحك على موقف ظريف. ماذا عن قدرتك على الضحك من نفسك؟ فمن المحبط والمستفز جداً أن تتعامل مع أشخاص يأخذون أنفسهم على محمل الجد بشكل زائد على الحد.

نحن جميعاً نبدو سخفاء من وقت لآخر، لكن ما المشكلة في هذا؟ إذا كنت قادراً على الضحك من نفسك في بعض الأحيان ستشجع الآخرين على أن يضحكوا معك، وهذا سيعنى وجود أشخاص آخرين سعداء، لذا استمتع بسعادتهم وبهجتهم. وهناك دائماً توازن: فمن الممكن أن يزعجك اصطدام قدمك بالسريير بينما شريكك يكاد يسقط من كثرة الضحك على سوء حظك!!

٩. تذكر الهدف من الحياة

قد يقضى قرائي - ممن يكافحون في أعمالهم ويرزحون تحت الضغوط لتحقيق ما يرغبون - ساعات طويلة بعيدا عن المنزل إن لم تضطرهم الظروف إلى السفر. لذا، تذكر الهدف من هذه الحياة، وإذا كنت والدا ولديك أسرة، تذكر الهدف وراء كل مجهوداتك: أنت لا تفعل هذا لتصبح شخصا أغنى في القبر، كما لا تود أن تكون أفضل ممول للمال لأسرتك بينما هم يزدرونك ويعاملونك على أنك شخص غريب، بل إنك تحتاج إلى التخطيط لقضاء وقت فراغ بصحبة من تحب وتهتم لأمرهم، ويجب أن يكون وقت الفراغ هذا (سواء في اللعب أو التحدث أو الإنصات أو مجرد البقاء برفقة الأسرة) أولى أولوياتك ولا يمكن لشيء آخر أن يقاطعه. اجعل أسرتك تعلم أن هذا الوقت ثمين ومهم بالنسبة لك، وأنه على الرغم من انشغالك بتحقيق النجاح المالى أو الحصول على ترقية أو تحقيق إنجاز، إلا أنك تفعل كل هذا من أجل مصلحتهم وليس لتحقيق بعض الأهداف المستقبلية البعيدة فحسب.

إذن، عش في الحاضر واستمتع بكل لحظة وقدر كل حدث: توقف للنظر إلى زهرة وهى تتفتح، أو إلى طفل يقف لأول مرة، أو إلى طفل عائد من المدرسة بنجاح حققه هناك، أو إلى الأزواج الذين لديهم أشياء يتشاركونها معًا.

١٠. جامل أسرتك

اسأل نفسك هل تبحث عن الفرص لتقديم المجاملات لأسرتك أم لا. ما توقعاتك لأفراد أسرتك؟ بحكم دورك كوالد، هل تتوقع الكثير من أطفالك؟ هل تتعامل بالأعباء والضغوط ليحققوا إنجازات تجعلك فخورا بهم أو راضيا عنهم؟ لقد كنت محظوظا بتوقع والدئ للقليل من أبنائهما الأربعة، وكانت النتيجة أن أحدا منا لم يرزح تحت الضغوط للقيام بشيء ما، أو ليصبح شخصا ذا إنجازات عظيمة، أو لتصحيح أى أوجه قصور تسبب فيها والدانا. وعندما كان أى منا يحقق إنجازا ما كان يقابل بحفاوة وحماس رائعين وبفخر عظيم.

يمكن لأي شخص تقديم مجاملة ما – اعكس ميلك لإيجاد فرصة للانتقاد أو إيجاد العيوب وابحث عن فرص لتقديم المجاملات لأفراد أسرتك. وكن مدركاً للأحزان والضغط التي يمر بها الآباء والأمهات وأبناءؤهم بسبب التوقعات العالية بشكل زائد.

١١. اصنع المفاجآت

سواء كنت والداً أو عضواً آخر في الأسرة، أوجد مواقف من وقت لآخر يمكنك تقديم مفاجآت فيها لأسرتك. وبنموننا وتقدم العمر بنا، يصبح مصدر متعتنا هو العطاء وليس الأخذ. ومن الرائع أن تشعر بمشاعر من حصل على المفاجأة، كما أن الإعداد للمفاجأة ممتع في حد ذاته. إن مثل هذه الممارسات تربط أفراد الأسرة معاً بقوة. ولا تستغرق المفاجآت سوى برهة من الوقت والقليل من التخطيط والمجهود، لكنها تعطى في النهاية نتائج رائعة.

١٢. حافظ على التواصل والاتصال

إن الذهاب بعيداً عن عائلتنا من أجل إيجاد فرص لسد احتياجات الحياة الحديثة هو اتجاه لا يبدو أننا سنكون قادرين على عكسه. وإذا حدث هذا معك وبعض أفراد عائلتك يعيشون بالفعل بعيداً عنك، لا يوجد لديك أي عذر لتفقد تواصلك معهم. ماذا عن أعياد رأس السنة والمناسبات الشخصية؟ وما التكلفة التي ستتكبدها لإرسال بطاقة معايدة؟ من منظور مالي، لن يكلفك الأمر شيئاً، ومن حيث الجهد والوقت لن تبذل سوى أقل القليل، وعلى أية حال، إن إظهار اهتمامك لأفراد عائلتك يستحق في النهاية هذه التضحية الضئيلة.

١٣. سامح

من وقت لآخر تحدث مشاكل ومشاحنات بداخل أية عائلة؛ فقد يقول أو يفعل شخص ما شيئاً جارحاً، وإذا كنت أنت المقصود بهذا الفعل أو الحديث من

الطبيعى أن ترد بشكل غاضب، وقد تقول حتى شيئاً ما على شاكلة: "لن أسامحك أبداً" - إن هذه رسالة سلبية تزرعها فى عقلك؛ ونحن عندما نقول هذا نتذكر ونعيد إحياء وتصور الموقف الجارح مرة أخرى.

هل يمكننا تغيير الموقف؟ بالطبع لا - فهو الآن من الماضى، لذا حاول ألا تقول أبداً: "لن أسامحك أبداً"، لأن هذه الجملة لن تساعدك على التعامل مع الضغينة بداخلك، كما لن تساعدك على منع هذا الموقف من التكرر مرة أخرى، وهى لن تجديك نفعاً، بل ستزيد من حجم المشكلة وتسبب لك الألم والحزن - ببساطة، الحل يكمن فى تخطى آلامك. ودائماً ما يكون أسرع وأسهل حل هو أن تسأل نفسك: "لماذا قال هذا الكلام لى؟"، أو "لماذا فعلت بى هذا الموقف؟" وحتى ولو لم تصل إلى إجابة منطقية، على الأقل ستكون تعاملت مع الأمر ببعض العقلانية والتفهم.

ومن المهم جداً عند التعامل مع العائلة أن تكون قادراً على التسامح والنسيان والتركيز على المستقبل؛ فربما تكون قد تعلمت من هذا الموقف درساً يفيدك فى المستقبل.

١٤ . أسس حياتك واهتماماتك

إلى قرائى الذين يعتبرون أنفسهم "مدراء تنفيذيين للمنزل، والذين يكرسون كل شىء للعناية بالمنزل وتربية الأطفال - وهو ما يعتبر بالطبع وظيفة فى حد ذاته - تذكروا أن الأطفال سيكبرون عند مرحلة معينة من الحياة ويفادرون المنزل؛ فهم سيرغبون فى أن يديروا حياتهم بطريقتهم وأن يتبعوا اهتماماتهم وميولهم الخاصة بهم. لذا، من المهم جداً فى خلال تكريسك للجزء الأكبر من اهتماماتك ونشاطاتك ومجهوداتك اتجاه أطفالك، أن تتذكر التأسيس لحياة خاصة بك. ولقد قابلت العديد من الآباء والأمهات الذين يعانون من فراغ ووحدة رهيبين بعد رحيل أبنائهم عن المنزل. إنهم لا يستطيعون إدراك السبب وراء عدم رد أبنائهم للتفانى الذى قدموه لهم. لذا، مهما كنت تفعل، فعليك أن تؤسس لنفسك بعض الاهتمامات الخاصة بك، أو هواية، أو حتى عملاً بدوام جزئى.

١٥ . ضع شيئاً لتتطلعوا إليه جميعاً

إن هذا يختلف عن التحضير لمفاجأة؛ إذ يجب أن يكون لكل أسرة شيء ما يتطلع كل أفرادها إليه جميعاً. وأكثر شيء شائع هو قضاء إجازة عائلية جماعية، لكن بين الإجازة والأخرى هناك الكثير من الأفكار الأخرى التي يمكنك وضعها لعائلتك. مرة أخرى - وكل ما يتطلبه الأمر هو القليل من التفكير والتخطيط.

١٦ . ضع قواعد للأسرة

من المؤكد أنك سمعت عن العبارة التي تقول: "إن لم يتخذ الإنسان موقفاً مع شيء معين، فسيفشل في الدفاع عن أي شيء آخر". يجب أن يمد قائد كل أسرة أسرته بالقوة اللازمة وأن يضع لها مجموعة القواعد التي تشكل فلسفتها وثقافتها. وكواحد من هؤلاء القادة، عليك أن تعي أن مجرد كونك مثلاً يحتذى به، سيجعلك في غنى عن وضع كتاب ثابت لهذه القواعد. ومن خلال خبرتي الشخصية، وجدت أربعة مبادئ للأسرة لا يفترض خرقها - من وجهة نظري - تحت أي ظرف من الظروف:

■ أولاً: كوالد، عليك أن تدرك أن كل الأطفال والشباب يرتكبون الأخطاء، وقد يسببون لك حيرة واضطراباً، لكن عليك التأكد من أنهم يعلمون الحدود التي عليهم ألا يتخطوها أبداً. ونحن جميعاً نعلم أن الحيوان الأليف المدرب جيداً هو حيوان سعيد، ونفس الأمر ينطبق على الأطفال - أعطهم السعادة والقوة والأمان بمعرفة حدودهم التي لا يجب تعديها.

■ ثانياً: اجعل من الصراحة قاعدة في الأسرة لكي يكون جميع أفرادها دائماً أمناء وصرحاء ولا يكذبون أبداً، ولا تعاقب أحداً على الصراحة أبداً، لكن عاقب على الكذب بكل السبل الممكنة.

■ ثالثاً: لا يجب أن يتم التسامح مع السلوكيات السيئة تجاه أفراد العائلة أو حتى الأشخاص خارجها - والوقاحة تعتبر إهانة في حق العائلة، لذا فهي غير مقبولة على الإطلاق.

رابعاً: حقق الأمن لأسرتك من خلال ضبط النفس. يجب أن يكون هناك توازن، وأن يكون هذا الانضباط مشترك بين الجميع؛ حيث يعرف فيه كل فرد من الأسرة مكانه منه. على سبيل المثال يمكن أن يتعلق الأمر بتشارك الواجبات المنزلية مثل الغسيل والتنظيف وتجهيز مائدة الطعام، وتنظيف الحمام - يجب أن يتم توزيع هذه المهام على جميع أفراد الأسرة بالمعنى الحرفى للكلمة؛ لأنك إذا وجدت هذا النوع من الانضباط الذاتى، ستتوافر القوة بين أفراد الأسرة، وهو ما سيجعلها قوية فى وجه الإغراءات التى قد تقابلها فى المستقبل.

١٧ . مشاركة المخاوف والأفراح

أخيراً، شارك أسرتك أحزانك ومخاوفك وأفراحك، وإذا كنت غير قادر على فعل هذا فستصبح بالتأكد شخصاً تعيساً ووحيداً للغاية. ويمر بعض الأشخاص بخسارة مالية أو بضغط عظيم، وغالباً ما يحدث هذا فى فترات الكساد، حيث لا يكون ما حدث هو خطأ أى أحد. وقد يكون هذا العبء المالى قويا لدرجة تدفع البعض إلى الانتحار لأنهم حملوه وحدهم واحتفظوا به لأنفسهم فحسب. إنه مجرد مال، ولا شئ أسخف من أن يتخلى المرء عن حياته لأجله. لا يوجد شئ أروع من أسرة متقاربة. لذا، تشارك تلك المخاوف مع أسرتك - ولا يعنى هذا أن تجعلهم يعانون - بل أعطهم الفرصة ليفهموا ما تمر به. فى الغالب ستؤدى هذه المشاركة إلى تقوية وتوحيد الأسرة، وهو ما سيتحول ليصبح منصة إطلاق للنجاح المرتقب.

قائمة تذكير للجيب

- ❏ تناولوا الطعام معاً بشكل منتظم.
- ❏ تشاركوا الآراء.
- ❏ ضاعف فرص السعادة.
- ❏ كن حينما يحتاج إليك الآخرون.
- ❏ أظهر مشاعرك.
- ❏ قل "أحبك".
- ❏ خطط للعب.
- ❏ شجع الدعابة - اضحك من نفسك.
- ❏ تذكر الهدف من الحياة.
- ❏ جامل أسرتك.
- ❏ قدم المفاجآت.
- ❏ حافظ على التواصل والاتصال.
- ❏ سامح.
- ❏ أسس حياتك واهتماماتك.
- ❏ ضع شيئاً لتتطلعوا إليه جميعاً.
- ❏ ضع قواعد للأسرة.
- ❏ مشاركة المخاوف والأفراح.

كلمات حكيمة

"لا تشغل كثيرا بلقمة العيش بحيث تنسى أن تعيش.
 الزواج الناجح هو جائزة، ولن تحصل عليها بدون مقابل.
 الأطفال يحتاجون إلى قدوة أكثر مما يحتاجون إلى ناقد".

النجاح المالى

إن جمع أكبر قدر من المال هو واحد من الأهداف الأساسية التي يتطلع الكثير من الناس إلى تحقيقها، وسأقدم لك فى هذا الفصل بعضاً من آرائى تجاه هذا الجانب المهم من النجاح.

فى المقدمة، قلت إن النجاح - وبدون سعادة ليس نجاحاً بالفعل، وأعطيت مثلاً على هذا - "نيكولاس دارفاس" - الذى كان على الرغم من ثرائه الفاحش يشكو من تعاسته لوجود أشخاص أغنى منه فلم يتمكن من الشعور بالسعادة للنجاح الذى حققه والمال الذى جمعه. ولا أعتقد أن الحصول على الثروة شىء خاطئ على الإطلاق، كما أعتقد أن وضع هدف لتصبح غنياً هو منطقى للغاية.

المال فى مقابل السعادة

إننى أشعر بوجود تبيهك إلى أن جمع المال من أجل جمع المال فحسب لن يضمن لك السعادة، على الرغم من أن الكثير من الناس سيتعاملون معك على أنك شخص ناجح. وعلى الرغم من هذا أنا عن نفسى متحمس للغاية تجاه جمع المال. ويمكنك استعمال هذا الكتاب ليساعدك على جمع المال إذا كان هذا

هو هدفك، لكن تذكر أن الهدف من جمع المال هو إنفاقه على أهدافك - إن السعادة تتبع من استخدام هذا المال على تلك الأهداف.

فى عشية رأس السنة لإحدى السنوات، كنت برفقة محاسبى "روبرت راينز". وبعدما انتهينا من اجتماعنا، بدأنا فى التسلسف. فطرح على سؤالاً عميقاً للغاية: "لماذا يكون بعض عملاى الأغنياء تساءً للغاية ويصعب العمل معهم؟".

كما يمكنك أن تتخيل، كان لكل منا رأيه، لكننى شعرت بأن هذا السؤال محزن. وظللت أسأل نفسى: لماذا لا يستطيع هؤلاء الذين يكافحون من أجل المال أن يسعدوا أنفسهم؟ ونحن جميعاً نعلم العبارة الخاطئة والمفهومة بشكل خاطئ: "المال أصل كل الشرور". إن العبارة الأصلية الموجودة فى الكتب السماوية القديمة هى: "حب المال هو أصل كل الشرور". وهذا بالطبع مختلف للغاية. إن حب المال لأجل المال فحسب قد يكون سبباً فى التعاسة التى يمكن لجمع الثروة أن تجلبها على صاحبها، ومع وجود الهدف الشرعى والمقبول بالحصول على ثروة، أعتقد أنك تحتاج إلى ما أسميه "توازن الحياة".

الآن، وفى عالمنا الحديث هذا، هناك عدد لانهاى من الفرص لتكوين ثروتك، ومن أجل جمع الكثير من الأموال، أعتقد أنه يجب عليك فهم ماهية المال، كما يجب عليك إدراك الأذى الذى قد ينتج عنه علاوة على المتعة والمكافأة التى قد يقدمها لنا.

إن المال سلعة يتم تقديرها فحسب عندما يتم استبدالها بشئ آخر، مثل ممتلكات أو خدمات. ويمدنا المال بالبهجة والمتعة والرخاء والسعادة فقط عندما نتخلص منه بمقايضته مع الآخرين فى مقابل خدماتهم ومنتجاتهم.

فى بريطانيا، نحن غالباً ما نستخدم مصطلح "مال جديد" و"مال قديم". وفى أغلب الأحوال، يفهم من مصطلح المال القديم أنه المال المملوك من قبل الطبقة الأرستقراطية ومن قبل هؤلاء الذين ورثوا الأموال من أسلافهم، والطريقة التى يتم التعامل بها مع المال القديم تختلف عن تلك التى يتم التعامل

بها مع المال الجديد: أولاً، غالباً ما تجد أصحاب المال القديم يشمئزون من الحديث عنه، ربما لأنهم لم يجنوه بأنفسهم، أو ربما لأنهم فى العديد من الحالات من الأفضل لهم الحفاظ عليه من خلال الحفاظ على حجمه كما هو. وبالطبع يمكنك دائماً أن تفكر فى شواذ القاعدة.

والكثير من أصحاب المال الجديد تحركهم سلوكيات الأهداف والطموح، بالإضافة إلى الخوف. والعديد من الناس يرغبون فى حصول أبنائهم على تعليم أفضل مما حصلوا عليه هم وأسلوب حياة أفضل مما عاشوا هم فيه.

وهناك أشخاص بداخلهم طموح قوى لترك ثروة لأبنائهم بعد موتهم، وينبغى على الاعتراف بأنه ربما يعتبر هذا أقل وآخر الأولويات. عندما كان أبنائى فى سن المراهقة، كان لنا الكثير من المناقشات الأسرية، وأوضحت لهم أننى لا أربغ فى العمل طوال حياتى لأترك لهم إرثاً كان من الممكن أن أنفقه وأستمتع به، ولا يلهمنى أو يحفزنى أن أكون أغنى رجل فى القبر، كما أنى لا أود إشباع فضول الآخرين عندما يقرأون عمود الوصايا فى الجريدة ليعلموا كم تركت من المال خلفى أنا وزوجتى.

إذن، لماذا صار أغنى عملاء محاسبى أكثر الناس تعاسة؟ أولاً، عليك تقبل أن جمع المال فى حد ذاته ليس قاعدة للنجاح، ثانياً، لا توجد أى قيم ستجنيها من وراء مجرد الجلوس فى المصرف، ثالثاً، من طبيعة البشر أن يخافوا من البقاء بدون مال، كما أنهم يقلقون من احتمالية فقدانه. والناس يناضلون بشكل أكبر للحفاظ على ما يخافون فقدانه أو أخذه منهم، لذا هم يكافحون بشكل أكبر ليكتسبوا المال والثروات.

كم تحتاج من المال؟

لعل واحداً من أصعب الأسئلة التى عليك طرحها على نفسك هو: كم تحتاج من المال؟ كم من المال تريد؟ هذان بالطبع سؤالان غاية فى الاختلاف، ولقد عانيت كثيراً مع هذين السؤالين على مدار الأعوام، وكان من الصعب جداً الإجابة عنهما.

ما مقدار المال الذى نحتاج إليه بالفعل؟ يمكنك تفحص نمط حياتك لمقارنته بالنمط الذى تتطلع إلى تحقيقه، وبمرور الأعوام عليك أن تضع فى اعتبارك التضخم وظروف التغير - ما المبلغ الذى ستحتاج إليه عندها؟

تقاعد واحد من أعز أصدقائى "سى جيه" هو زوجته فى عمر الـ ٤٢، ونهبنا للعيش على جزيرة إبييزا. لقد اكتشف صديقى من خلال عمله فى التأمين أن العديد من عملائه يموتون فى منتصف الأربعينات، لذا قام ببيع ممتلكاته وعمله ووظف الأموال فى الاستثمار. كان أول عامين من التقاعد رائعين، لكن بمرور عامين آخرين، بدأ الإغراء بتناول المشروبات الكحولية ينمو بداخله شيئاً فشيئاً. وبتخصيص كل يوم للمتعة فحسب، أصبح الأمر مملاً. وبعد هذا انحراف مسار واحد أو اثنين من استثماراته بشكل خاطئ بسبب سيطرة التضخم، على الاقتصاد، بالإضافة إلى الإنفاق ببذخ مما أدى إلى تراجع دخله بشكل مرعب.

وعندما وجد "سى جى" الأمر مملاً وضاق بالاحتفال والسباحة وركوب القوارب كل يوم قرر أن يقضى ستة أشهر من العام فى "أندورا" ليتزلج على الجليد. وبعد عامين من التزلج كل يوم طوال الشتاء، فقدت هذه الهواية هى الأخرى بريقها وأصبح من الأسهل له ألا يرتدى ملابس التزلج. وبعد هذا انخرفت عدة استثمارات أخرى عن مسارها كما كان متوقعاً. ولاختصار القصة، اتخذ صديقى قراراً شجاعاً بالعودة مرة أخرى للمملكة المتحدة واستعاد عمله مرة أخرى وهو فى عمر الـ ٥٠.

وهناك رسالة مهمة نأخذها من هذه القصة، بالإضافة إلى أخرى أقر بعرفانى بدورها فى حياتى. أولاً: الكثير جداً من أى شىء - حتى ولو كانت أشياء جيدة - يدمر سعادتنا. ثانياً: من الصعب جداً أن نعرف مقدار المال المطلوب لتمويل أسلوب حياتنا بعد التقاعد - فنحن لا نعرف أبداً إلى متى ستستمر حياتنا، كما أن واحدة من مشاكل التقاعد أنك لن تتمكن من أخذ إجازة منه ولو ليوم واحد فحسب! ولقد وجد صديقى "سى جيه" أنه على الرغم من جمعه لمبلغ مالى لم يكن أكثر من كاف فحسب، بل إنه أيضاً كان ينفقه على المتع، ومع ذلك لم يشعر بالرضا أو السعادة.

إن توازن الحياة هو الذى يحافظ على النجاح والسعادة بينما تجمع المال.

إنفاق المال

إن ما تنفق فيه أموالك هو ما سيمدك بالسعادة والبهجة. وقد تنفق المال فى أعمال الخير ومساعدة الآخرين، وقد تنفقه على ممتلكات ومقتنيات شخصية، وقد تنفقه على السفر والإجازات، أو على الكتب والموسيقى، أو على المسرح والسينما والرياضة، أو على السيارات أو حتى الطائرات، وربما تشعر بالارتياح لامتلاكك مبلغاً كافياً من المال متوافراً لأى موقف "طارئ". ومهما كانت الأسباب، هناك قيمة ضخمة فى جمع المال من أجل إنفاقه فى الأوجه الصحيحة.

هل يمكن لمجرد امتلاك المال أن يشعرك بالسعادة؟ بالطبع لا، لكن يمكن لهذا أن يشعرك بالأمان، وقد يمدك بتصور أفضل للذات، أو يدعم ويقوى من ثقتك فى نفسك. ويمكن للمال أن يخلق الكثير من الخير فى هذا العالم عندما يتم استغلاله بحكمة، كما يمكن أن يسهم فى إيجاد سعادة ومنتعة وبهجة أكبر عندما يتم إنفاقه طبقاً لمبادئ السعادة الثلاثة، والتي تم التأكيد عليها على مدار هذا الكتاب:

١. وجود شىء تتطلع إلى تحقيقه
٢. المشاركة
٣. إسعاد شخص آخر

تكوين ثروتك

الآن، دعنا نبدأ عملية تكوين الثروة - أولاً: تطوير العقلية الإيجابية، ثانياً: إيجاد الاستراتيجية الصحيحة.

تطوير عقلية إيجابية من أجل جمع المال

عندما تتحلّى بالسلوكيات الصحيحة لجمع المال، سيصبح الأمر أهم بالنسبة

لك من أية خطة لـ "الثراء السريع" أو بما يسمى "منجم الذهب". إن أغلب المناجم تنفذ محتوياتها عند مرحلة ما، وخطط "الثراء السريع" غالباً ما تكون موجودة اليوم لكنها تختفى غداً، بينما السلوكيات الصحيحة هي أشياء لا يمكن انتزاعها أو ضياعها منك؛ فهي أشياء يمكنك استعادتها وقتما تحتاج إليها.

١. لا تتعقب المال، بل تعقب النجاح

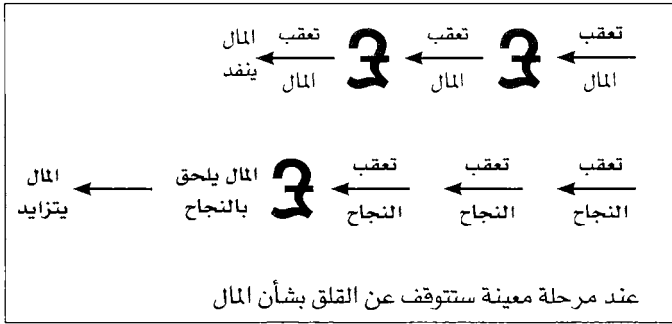
طبق القانون القائل بـ: "لا تتعقب المال بل تعقب النجاح". ومن الغريب أنه عندما يحتاج شخص ما إلى المال بشكل يائس ويكون مستعداً ومصراً على الحصول عليه بأي شكل من الأشكال يبدو أن المال يهرب بعيداً عنه، والعكس صحيح.

وهذه أيضاً صفة من صفات المليونيرات والمليارديرات العصاميين الذي لم يسعوا وراء المال أبداً - لقد كان هدفهم هو تحقيق النجاح بأشكال عدة. وهناك أشخاص تدفعهم الرغبة لتأسيس إمبراطورية إلى الحصول على المال، وهناك آخرون تحركهم أمنية خلق حياة أفضل لأسرهم وأطفالهم.

وفى مجال البيع، أكدت وشددت لأعوام عدة على الأشخاص الذين تعتمد دخولهم على العمولات بشكل أساسي على أهمية عدم السعى وراء العمولات فى حد ذاتها؛ فعلامة تلهف البائع التي تظهر فى عينيه يلتقطها العميل المحتمل بسرعة رهيبه.

يجنى أفراد المبيعات (المعتمدة أجورهم على العمولات) مبالغ أكبر من المال عندما يقدمون للعميل خدمة أو منتجاً ناجحاً يحتاج إليه بالفعل، بدلاً من الضغط عليه لشراء السلع التي ستحقق لهم أعلى عمولة.

إذن، الرسالة هنا أن تضع لهدفك - السبب الذي تجنى المال من أجله - تصوراً، وكيف ستفقه فى النهاية.



٢. أسس الرحالة الذهنية الصحيحة

أسس لنفسك وجهة نظر عقلية سليمة تتعامل بها مع المال، ويعنى هذا أن تشعر بالارتياح تجاه المال.

إذا كنت تحمل مبلغاً من المال معك، كن حذراً. افترض أنك ذاهب فى رحلة وسحبت ١٠٠٠ جنيه من البنك - قاوم الإغراء بالتباهى بمحفطتك المليئة بالنقود وأنت تدفع أجرة سيارة الأجرة أو وأنت تعطى حمّال الفندق بقشيشاً؛ لأنك إن فعلت هذا، فسيسرق منك المال، أو ستجد أن الناس من حولك يتوقعون منك الدفع لهم مقابل ما يشربونه فى المقهى.

وعندما تجمع مالا أكثر من أصدقائك المقربين أو من والديك لا تشعر بالانزعاج أو الذنب، وفى نفس الوقت تجنب أى إغراء بالتفاخر والتباهى، وهذه النقطة مهمة لأن القيام بهذه الأفعال من شأنه تدمير العلاقات، ثم تدمير السعادة فى النهاية.

لقد باع واحد من أصدقائى الناجحين تجارته فى أوائل الأربعينات من عمره وتلقى عدة ملايين من الجنيهات ثمناً لها. فى أول ثمانية أشهر بعد استلام هذا المبلغ الضخم من المال، بدأ هو وزوجته فى الشعور بالملل من التحدث باستمرار عن هذه الأموال، وفى كل مرة كنا نتقابل كانا يتحدثان عن الشئ التالى الذى بمقدورهما شراؤه أو أوجه الصرف التالى التى سينفقان فيها نقودهما، ووصل الأمر إلى درجة جعلتنى لا أحبذ الرد على مكالماتهما الهاتفية. وفى النهاية - حمداً لله - أدركا أن المال مادة مملة بالفعل للحديث عنها.

٣ . تغلب على رثاء ذاتك

عليك إدراك أن القلق من عدم وجود المال أو من دفع الفواتير المتراكمة أو حتى المعاناة من الفقر هو حالة ذهنية ستجعلك تقنع في هذه المواقف بالفعل، وهذا الأمر يمكن علاجه بالكامل. وأنا متأكد من معرفتك لأشخاص يفرقون في مشاعر الشفقة على أنفسهم، ومثل هؤلاء الأشخاص يشعرون بالرعب تجاه المال وجمعه، وهم يشعرون بالارتياح لاعتمادهم على الآخرين. وحتى لو امتلكوا المال تجدهم ليس لديهم أية فكرة عن طريقة استغلاله. ولعلاج هذه الحالة، أسس رغبتك بالاعتماد على نفسك والاكتفاء الذاتي، وضع لنفسك أهدافا تقودك إلى هذه الحالة.

٤ . حدد استخدامات المال بالنسبة لك

حدد بالتفصيل ما الذى ستعمله بالمال، ويجب أن يكون هدفك المالى قائما على أهميته لتحقيق إنجازات لك أنت والآخرين، ولا تتعامل معه على أنه مجرد كمية يتم التعبير عنها ببعض الأرقام.

٥ . تصور نفسك ومعك المال

تصور أنك معك المال بالفعل - ارسم لنفسك صورة وأنت تملك المال، وتخيل أسلوب الحياة الذى ترغب فيه وكيف ستشعر حياله، ثم حول سلوكياتك وميولك هذه إلى أموال.

٦ . قدم التأكيدات الصحيحة

أنا متأكد أنني أثبت لك على مدار هذا الكتاب أن التأكيدات مثل "أنا غنى" أو "أنا مستقر ماديا" هي عنصر مهم جدا لتحقيق النجاح.

تخطّ العقبات فى سبيل جمع المال

من أجل جمع المال أنت تحتاج أولاً إلى التأكد من عدم وجود معوقات أمامك، وثانياً، أن تتعلم الإستراتيجيات الأساسية لجمع المال.

١ . اختلط بالأشخاص المناسبين

لا تختلط باستمرار بالأشخاص غير الناجحين؛ فأنت تدرك الآن عواقب التهيئة البيئية.

٢ . لا تلجأ للتأكيدات السلبية

ستضمن لك التأكيدات السلبية نتائج سلبية بالطبع. وحتى لو كان لديك نقص فى الاموال لا تقل أبداً: "ليس لى أى مال، أو "أنا دائماً مفلس"، أو "أنا أعلم أنتى لم أمتلك أى مال من قبل".

٣ . لا تخلق الأعذار

لا تخلق أعذاراً على شاكلة: "هذا مستحيل بالنسبة لى؛ فلدى الكثير جداً من المسؤوليات: أسرتى، الاعتناء بوالدى ... إلخ". لا تتعل بأنك فى الوظيفة غير المناسبة، ولا تتعل بعدم وجود وقت كافٍ - الشخص الغنى ليس لديه ساعات أكثر مما لى الفقير.

٤ . الفقر ليس فضيلة

لا تخدع نفسك بأن هناك أية فضيلة وراء الفقر؛ فأنا أجد أنه من غير المقبول أن يحاول بعض علماء الاجتماع والصحفيين إقناعنا بفضيلة الفقر؛ فأفضل مستقبل محتمل لهؤلاء الفقراء هو أننا لن نهرع لمشاركتهم ظروفهم. إن هؤلاء الذين يعانون فى عالمنا هذا لسبب ما من الجوع أو الحرمان أو الاحتياج إلى المساعدة يعتمدون بالطبع على هؤلاء الذى حققوا النجاح وجمعوا الثروة.

لذا، كن واضحًا وصريحًا تجاه نفسك: واعلم أنه لا توجد فضيلة في أن تكون مفلسا.

٥. كن متحمسا

تخلص من الفكرة التي تم زرعها على مدار أعوام من غسيل المخ بأنه من أجل جمع المال يجب أن تتمتع بمهارات معينة أو تعليم بعينه أو مؤهلات معينة أو حتى بالذكاء. عليك استيعاب أن كل ما سبق يشكل ١٠٪ فقط من المؤهلات المطلوبة بالفعل - أما الـ ٩٠٪ الباقية فتعود إلى سلوكياتك وتحكمك في ذاتك؛ فهناك الكثير جدا من الأشخاص الذين يتمتعون بمواهب وإمكانات رائعة، لكنهم لا يتمتعون بالانضباط. ومن المهم أيضا أن تعلم أن الفرص تتجنب أو تضيع من الأشخاص ذوي السلوكيات السلبية. إذا كانت لديك فكرة أو فرصة عبقرية لجمع المال، هل ستذهب لتتشاركها مع شخص يسخر منها أو يقلل من شأنها، أم ستخبر بها شخصا متحمسا بنفس درجة حماسك؟

٦. تحكم في نفقاتك

بمرور الوقت، لا تسمح لظروفك أو منصبك أو غرورك بأن تتسبب في فقرك. ودائما ما يتكرر نفس السيناريو، عندما يبدأ أحدهم في جمع المال، تجده ينفقه ببذخ وبسرعة. وبتزايد دخولهم لا يتحمل مثل هؤلاء الأشخاص ارتداء قميص ثمنه ٢٥ جنيهًا؛ فهم لن يرتدوا شيئًا بأقل من ١٢٥ جنيهًا، كما أن الحلة التي ثمنها ٢٠٠ جنيه لن تنفعهم على الإطلاق، فهم سيرتدون حلة جديدة ثمنها ١٢٠٠ جنيه. ومن المذهل كيفية ارتفاع مصاريف الناس لتتلاءم مع دخولهم، وهو ما يتسبب في أن يبقى بعضهم فقيرا كما هو.

٧. اقترض المال بحرص

إليك تبيهاً آخر: إن واحدة من أقوى الطرق لتدمير علاقاتك هي إقراض المال لأقاربك أو أصدقائك أو معارفك؛ فهذا الأمر ينتهي في أغلب الأحوال بالدموع،

لأن المدين لن يتعامل معك بنفس الجدية التى يتعامل بها مع البنك ولن يهتم كثيرا بإعادة النقود، أو أن طلبك باسترداد أموالك فى الميعاد المحدد يشعره بالاشمئزاز لمجرد أنك صديق.

إذن، حتى لو شعرت بالإغراء لتقرض شخصاً ما، لا تفعل. يمكنك أن تهب المال إذا أردت هذا، لكنك لن تنفع نفسك أو الآخرين عندما تتحول إلى مكتب للإقراض - اترك الأمر للمتخصصين فيه.

الإستراتيجيات الصحيحة لجمع المال

إن ما فعلناه حتى الآن هو تحفيز العقل وإزاحة العقبات؛ لذا، سننتقل إلى المرحلة التالية: التطبيقات المحددة لاستراتيجيات ومبادئ جمع المال.

١. أنفق أقل مما تكسب

لماذا ينفق الكثير من الناس أكثر مما يكسبون؟ أفضل مثال على هذا هو شخص بدأ عمله الخاص والأمور تسير على ما يرام، لكنه سرعان ما يشتري سيارة جديدة ومنزلاً جديداً ويعيش فى بذخ ويسافر فى رحلات مكلفة - وعلى الأرجح يكون كل هذا ممولاً من قروض البنك. حتى تجمع المال أنت تحتاج إلى البدء فى إنفاق مبالغ أقل من تلك التى تكسبها، واستمر على القيام بهذا حتى تجمع الكمية التى تحتاج إليها.

ولقد وجدت أن كل من جمع مبالغ مالية قد طبق هذه النصيحة بالفعل.

٢. ادخر أولاً، وأنفق ثانياً

ادخر بعضاً من مالك وضعه جانباً، فلنقل مثلاً ١٠٪ من كل جنيهه تكسبه. ويمكنك أن تقوم بحساباتك مع زيادة فوائد مضاعفة على الادخار، لكن عليك استيعاب مبدأ ادخار الـ ١٠٪ أولاً ثم إنفاق الباقي بعد هذا. وأغلب الناس لا يفعلون هذا؛ فهم يسدون الإيجار أو قسط الرهن أو يشترون الطعام، أو

ينفقون المال بشكل عام على أى شىء ثم يبنون ادخار البقايا - إذا كنت عازماً حقاً على جمع المال من الضروري جداً أن تدخر المال فى أول مرحلة.

٣. استغل أموالك لصالحك

إن المال يُزيد نفسه بنفسه ويمكن له أن يتضاعف، لذا أسرع بنشر استثماراتك. وعلى مدار التاريخ كانت هناك انهيارات لسوق الأسهم كل بضعة أعوام، بدءاً من الانهيارات الشهيرة فى ثلاثينيات القرن الماضى وانتهاءً بالاثنتين الأسود عام ١٩٨٧، وهؤلاء الذين نجوا من حالات الكساد الضخمة تلك كانوا يستثمرون أموالهم فى قطاعات عريضة. وعند جمع الثروة أنت لا تحتاج إلى الإبقاء على مدخراتك على شكل أموال؛ فالاستثمار يمكن أن يتم فى التحف أو اللوحات أو الأراضي أو مجموعات الطوابع أو السيارات الكلاسيكية القديمة والطائرات، كما يمكن الاستثمار فى الأسهم والسندات والذهب والصكوك والحسابات الادخارية.

٤. أعد الاستثمار

إذا تم توظيف الاستثمارات بالشكل الصحيح وكنت تعمل لمصلحتك فستجدها تمدك بدخل، وبما أنك ما زلت داخل عملية جمع المال يجب ألا يتم إنفاق هذا الدخل. ويفترض أن تتم إعادة استثمار هذه الأموال الجديدة، وهو ما من شأنه الإسراع بعملية جمع المال.

٥. حد من خسائرك

قلل خسائرك وبسرعة! لقد كنت محظوظاً للغاية بتعلمي لبعض النصائح المهمة من والدى الروحي "فيكتور ليفي" - وهو رجل أعمال رائع وعصامي عظيم، بالإضافة إلى تمتعه بشخصية جذابة يمتعك التواجد برفقتها. لقد كانت إحدى عباراته المفضلة: "حد من الخسائر". وكان إذا وجد صفقة ما على وشك الفشل أو أن استثماراً ما يسير بشكل خاطئ كان يتخذ قراراً ببيعه، وكان يتخلص من

أى مشروع من المحتمل أن يتحول إلى موقف سلبي.

والعديد من الناس يهدرون وقتهم وطاقتهم الجسدية والذهنية فى محاولة منهم لتحويل الخسائر إلى أرباح.

اشترى رجل سيارة مستعملة بـ ٤٣٠٠ جنيه. وعندما عاد بها إلى المنزل لاحظ بسرعة أنها لا تعجبه، فحاول بيعها على الفور. وكان أفضل عرض تلقاه هو ٤٠٠ جنيه. يوماً بعد يوم حاول أن يحصل على المبلغ الذى يريده من خلال الإعلانات، فكلفه الإعلان ٢١٠ جنيهات، ومع ذلك لم يجد مشترياً بثمن ٤٣٠٠ جنيه. بعد حوالى ٨ أسابيع شعر بياس تام، وبعد قضاء ساعات وساعات غير مثمرة أُجبر على بيع السيارة بمبلغ ٣٩٠٠ جنيه. ياله من إهدار للمجهود!! فلو أنه قلل خسائره منذ البداية، فإنه كان سيحصل بالتقريب على كل ماله مرة أخرى، ثم يقوم بتركيز تفكيره وطاقته الإبداعية على محاولة تعويض الـ ٣٠٠ جنيه بشكل آخر. لكن بدلاً من هذا، خسر ٤٠٠ جنيه ما بين سعر البيع وسعر الشراء، كما أنه أنفق ٢١٠ جنيهات على الإعلان، وظل فى حالة من الإحباط لمدة أسابيع.

لذا، قلل خسائرك وامنض قدما فى اتجاه التحدى أو الفرصة التالية.

٦. اشترى الجودة دائماً

عندما تقوم بشراء شىء ما، حاول دائماً أن تحصل على أعلى مستوى من الجودة. ومن المؤسف أن الأشخاص الذين لا يملكون سوى القليل يميلون إلى شراء المنتجات الرخيصة. ونحن جميعاً نعرف عبارة: "أنت تحصل على ما تدفع من أجله"، وهذا هو ما يحدث فى أغلب الأحوال. إن واحدة من صفات أصحاب المال القديم أنهم هم من صقل هذا المبدأ بشرائهم لأعلى وأفضل جودة متمثلة فى ملابس وحل وأحذية يمكنها أن تبقى من ٣٠ إلى ٤٠ عاماً - يمكنك تطبيق هذا المبدأ على أغلب الممتلكات، على الرغم من أننا نحيا فى مجتمع استهلاكي للغاية.

٧. اختلط بالناجحين

اختلط وتعامل وتواصل مع الأشخاص الناجحين؛ فسوف ستجد أن مستوى عقلياتهم وتفكيرهم ينتقل إليك ليؤثر عليك. ومن المهم جداً أن تعلم أنك ستجد برفقتهم فرص جمع المال لأن عالمهم هو مكان تواجد الثروات. وغالباً ما تدور محادثات هؤلاء الناس بشكل جزئي حول المال، ولعل هذا أحد أسباب زيادة ثراء الأشخاص الأثرياء بالفعل.

٨. مارس التحكم الذاتي

يبدولى أن كل شخص ناجح قابلته في حياتي يمارس التحكم في ذاته بقوة على المستويين الواعي وغير الواعي. ويحتاج ادخار المال إلى السيطرة على النفس، وحتى تتمكن من جمع ثروة مالية كبيرة عليك أن تدير شؤونك المالية بحرص.

٩. دلل نفسك من وقت لآخر

عليك أن تضع لنفسك شيئاً تتطلع إليه، وستجد أنك تجمع المال بشكل أسرع في وجود مكافأة تنتظر في النهاية. إذن عليك أن تدلل نفسك بمكافأة جديرة بك فعلاً.

١٠. ابحث عن الفرص

هناك - بالمعنى الحرفي للكلمة - آلاف الفرص لجمع المال بشكل يومي، والعديد من الناس جمعوا المال من أداء مهمة في نهاية أمسية أو في نهاية الأسبوع بالإضافة إلى عملهم المنتظم. ويمكنك أيضاً أن تبدأ عملك الخاص بجانب وظيفتك، أو يمكنك المجازفة والتفرغ لعملك الخاص بشكل كامل. في عملي، أقابل عدداً كبيراً من الناس، لأسباب متعددة، تركوا العمل في شركات كبيرة ليؤسسوا عملهم الخاص - إن فرص جمعك للمال كبيرة وليس لها حصر.

١١ . مثلما تعطى، سوف تأخذ

فى النهاية، هناك إستراتيجية أخيرة ومضمونة لجمع المال، وهى قانون النجاح: ما تقدمه للحياة سيعود إليك مرة أخرى عشرة أضعافه. إذن، بينما أنت تجمع المال تخلّ عن جزء منه، ربما لصالح قضايا خيرية مثل الإحسان.

قائمة تذكير للجيب

❏ كن مدركا لقوة الشغف والحماس.

جمع المال وتنمية عقلية إيجابية:

١. لا تتعقب المال، بل تعقب النجاح.
٢. أسس الحالة الذهنية الصحيحة.
٣. تغلب على رثاء الذات.
٤. حدد استخدامات المال بالنسبة لك.
٥. تصور نفسك ومعك المال.
٦. قدم التأكيدات الصحيحة.

جمع المال وتخطى العقبات:

١. اختلط بالشخص الصحيح.
٢. لا تلجأ للتأكيدات السلبية.
٣. لا تخلق الأعذار.
٤. الفقر ليس فضيلة.
٥. كن متحمسا.
٦. تحكم فى نفقاتك.
٧. اقترض المال بحرص.

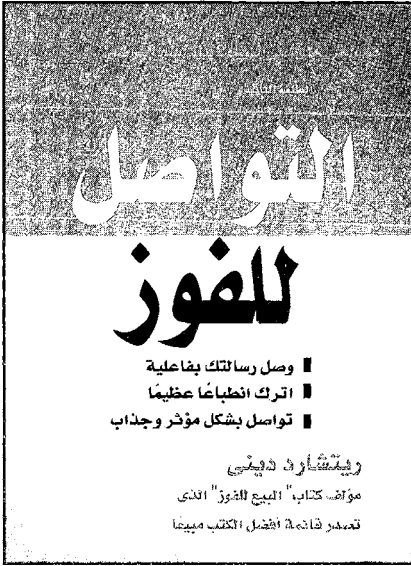
جمع المال وتطوير الاستراتيجيات الصحيحة:

١. أنفق أقل مما تكسب.
٢. اسخر أولاً، وأنفق ثانياً.
٣. استغل أموالك لصالحك.
٤. أعد الاستثمار.
٥. استأصل خسائرِك.
٦. اشترِ الجودة دائماً.
٧. اختلط بالناجحين.
٨. مارس التحكم في الذات.
٩. دلل نفسك من وقت لآخر.
١٠. ابحث عن الفرص.
١١. مثلما تعطى، سوف تأخذ.

كلمات حكيمة

"يجب ألا تكون غايتنا الوحيدة في الحياة هي تحقيق الثراء، بل يجب أن تكون إثراء العالم".

بني. هسي. فوربس

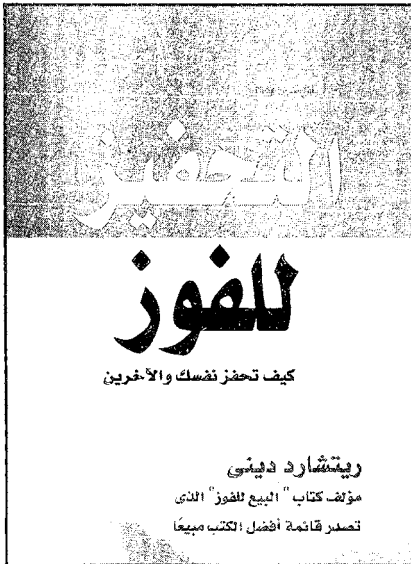


"لا يمكنك تقدير التواصل والاتصال بقيمة مادية، لكنك ستخسر ثروة ضخمة مع ذلك بدونهما".

شيفيندو آجارول - الرئيس التنفيذي لشركة "صن رايز" المحدودة للتواصل والاتصالات

"إنه أحد كتب "ديني" حقاً: تسهل قراءته، ومع ذلك فإنه عميق ونصائحه منطقية وسليمة".

طوني لوك مدير إدارة ليرنينج مانجمنت سوليوشنز المحدودة

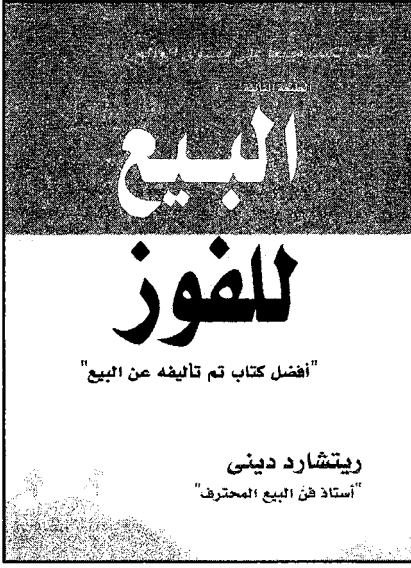


"هنا كتاب واقعي رائع ومليء بالأفكار العملية".

ديان مارتين - مدير إدارة، سيليكيت أبوينتمنت

"قبل إعطاء أي شخص مسؤولية إدارة وقيادة الآخرين، يجب أن يقرأ هذا الكتاب".

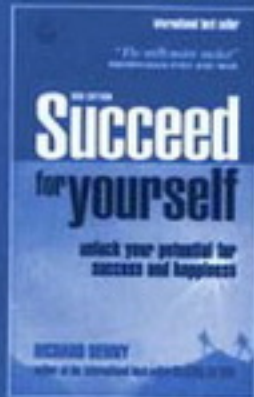
هنري بيتمان - الرئيس التنفيذي لمجموعة "تريبال"



"كتاب رائع - لقد ابتعنا منه
٤٠٠ نسخة لرجال التسويق في
شركتنا".

آلان جونز - من شركة تي إن تي
إكسبريس المحدودة - المملكة المتحدة

Twitter: @i_Haroubi



"يعتبر ريتشارد ديني أستاذًا في فن التحفيز إذا قرأت هذا الكتاب، ستتغير حياتك على الأرجح بسببه، فأنا لم أكن لأصل لما أنا عليه اليوم بدون عون من ريتشارد ديني".

"رورحمارى كوتلى"، الخبيرة البريطانية الرائدة في مجال التغذية واللياقة

"تنزاحم النصائح المنطقية السلسة في كل صفحة من صفحات هذا الكتاب حول كيفية تحويل الأحلام إلى أهداف ثم تحويل هذه الأهداف إلى نجاحات".

"روجر بلاند" حاصل على ماجستير إدارة الأعمال والاقتصاد وحائز على ميدالية أولمبية ومتحدث ناجح في مجال التحفيز.

"إن وسائله تقدم صفوة مختارة من النصائح العملية المجربة".

محللة كورمبوليتان

ما تعريفك للنجاح؟ قد يكون بالنسبة لأحدهم هو جمع أول مليون، أما بالنسبة لشخص آخر فقد يكون النجاح هو جعل حياته العاطفية آمنة مستقرة.

ومهما كان معنى النجاح بالنسبة لك سيشرح لك ريتشارد ديني في هذه الطبعة الثالثة للكتاب كيف يمكنك تحقيق أهم رغباتك لتصل إلى معنى النجاح من منظورك أنت.

مع مجموعة من النصائح المنطقية والأفكار المحفزة سيأخذك هذا الكتاب في رحلة لاستكشاف الذات عن طريق شرح كيفية:

- الإيمان بذاتك؛
- وضع الأهداف والوصول إليها؛
- تخطي الإخفاقات والرفض؛
- تحفيز الذات إلى أقصى درجة؛
- إيجاد السعادة في المنزل والعمل.

ريتشارد ديني، هو واحد من كبار خبراء المملكة المتحدة في مجال التدريب على المبيعات والإدارة والتنمية الشخصية. ويصفته رئيس مجلس إدارة مجموعة ريتشارد ديني فهو يدعى باستمرار لإلقاء المحاضرات والتحدث في مؤتمرات واجتماعات لشركات في جميع أنحاء العالم. وكتب "دينى" كلها، بما فيها "البيع للفضوز"، "التحفيز للفضوز"، "التواصل للفضوز" والتي تم نشرها جميعًا في دار "كوجان ببيدج" للنشر - حققت مستوى مبيعات عالميًا وتمت ترجمتها إلى أكثر من ٢٠ لغة.

