

عش حياتك وجدانا

Living with Passion

عشرة نصائح بسيطة تضمن نجاحك



تأليف : بيتر ل. هيرش

ترجمة : فاروق محمد حسين

المحتويات

3	مقدمة المترجم.....
8	مقدمة المحرر.....
10	تمهيد.....
14	سر النجاح الأول : التحدي CHALLENGE.....
17	سر النجاح الثاني : الإيمان Belief.....
37	سر النجاح الثالث: الهدف والقيم.....
52	سر النجاح الرابع: التغلب على الخوف.....
74	سر النجاح الخامس : الموقف.....
93	سر النجاح السادس : التركيز – البؤرة.....
109	سر النجاح السابع: الالتزام.....
121	سر النجاح الثامن: الرغبة.....
138	سر النجاح التاسع: الأهداف.....
165	سر النجاح العاشر: الاختيار.....

مقدمة المترجم

بسم الله الرحمن الرحيم

نحمده سبحانه وتعالى على نعمه الظاهرة والباطنة لا من خالق غير الله يرزقنا ، ونشكره أن بعث فينا المصطفى - قدوتنا ومعلمنا عليه وعلى آله وصحبه أفضل الصلاة والتسليم الذي هدانا وحثنا على التعلم من المهدي إلى اللحد.

لاشك أن الناس في ممارستهم حياتهم يسعون إلى تحقيق النجاح في ما يؤدونه من أعمال ويهدفون بذلك نيل أكبر قسط من السعادة ، ولقد كثر الحديث عن الوسائل التي تمكن من ذلك وفاضت به المؤلفات واتسع نطاقه في وسائل الإعلام المقروءة منها والمرئي والمسموع . أخذ الناس يصفون أنجع الطرق للوصول إلى السعادة لكن أخطأ الماديون الذين نسبوها لندياهم فقط . لكنني أكتفي في هذه المقدمة بالمناداة بالافتداء بهديه صلى الله عليه وسلم وبالنور الذي أنزل عليه لنيل سعادة الدارين بل لاتخاذ سعادة الدنيا معبراً لسعادة أبدية.

" يأيها الناس قد جاءكم برهان من ربكم وأنزلنا إليكم نوراً مبيناً . أما الذين آمنوا بالله واعتصموا به فسيدخلهم في رحمة منه وفضل ويهديهم إليه صراطاً مستقيماً".

(174 ، 175) النساء " يأيها الناس قد جاءكم موعظة من ربكم وشفاء لما في الصدور وهدى ورحمة للمؤمنين. قل بفضل الله ورحمته فبذلك فليفرحوا هو خير مما يجمعون " (57 ، 58) يونس . مع ملاحظة

توجيه الخطاب للناس جميعاً ، " وأما الذين سُعدوا ففي الجنة خالدون فيها ما دامت السماوات والأرض إلا ما شاء ربك عطاءً غير مجذوذ" 108 هود.

أوجز ما حدا بي لترجمة هذا الكتاب "عش حياتك وجداناً" "Living With Passion" متجنباً الترجمة الحرفية في الآتي :-

- أثناء قيامي بالترجمة - بين منتصف العام 2010م وبداية 2011م توالى أحداث أو تطورات شهدتها العالم خاصة بداية 2011م يعلمها الجميع في منطقة الدول العربية بما فيها بلادي السودان الامر الذي وددت ان يقبضني ربي قبل أن أشهد انشطاره . أعتقد جازماً لم يحدث كل ذلك إلا بسبب أساسي ليس فقط عدم التواصل بين الأجيال بل لعدم حسن التواصل والتقبل للآخر الأمر الذي لا بد أن يجده القارئ الكريم ويستمتع بما قام به المؤلف من معالجة هذا الأمر.
- تناول المؤلف شتى الوسائل الموصلة للنجاح ، فهي بجانب تنوعها كل منها يصلح الحديث عنه ومعالجته بالتفصيل لأنه يفتح آفاقاً عديدة للنقاش فيها.
- في نفس السياق تناول الكثيرون مواضيع الكتاب كل من خلال رؤيته غير أننا رأينا أنه من المنفعة العامة أن يطلع القارئ الكريم على خبرات المؤلف وممارسته حياته هو وأسرته الصغيرة ومن خلال الأمثلة والحكم استشهد بها ، فأصدقك القول أن أتاحت لك الفرصة أن ترجع إلى الكتاب نفسه ليس لنقص في الترجمة لكن كما يقول أهلي في السودان " حلو الكلام في خشم سيدو " ولا يخفى عليك أن الروح تكمن في الأصل لا في الترجمة.

- يؤسفني حسب قراءتي ومشاهدتي أن البعض قد أخذ من هذا الكتاب بل احياناً تغمصوا بعض المواقف محاكاة لها وكان الاجدر بهم ان يشكروا المؤلف ويرجعوا الفضل لصاحبه .
 - إن الطريقة التي اتبعها المؤلف تجبرك على تتبعه متصلاً لقراءته. ذلك ما شهد به محرر الكتاب فكأنما المؤلف جالس أمامك يحاورك.
 - أجد نفسي في عمر أعيش بحمد الله بين أبنائي وأحفادي فمن واجبي أن أوصيهم بقراءة هذا الكتاب وهم في سن مبكرة لكي يتسنى لهم الاستفادة بما جاء فيه ويكون لهم زاداً لمستقبل حياتهم ، ذلك ما تمنيته لنفسني وودت لو أطلعت على هذا الكتاب قبل ذلك بكثير. بالطبع ليتمسك الجميع بهديه صلى الله عليه وسلم قبل كل شيء.
 - استشعرت في كثير من الأحيان أننا بنو آدم عليه السلام نتشارك كثيراً في المعتقد – تمنيت في بعض ما كتبه أن لو نطق المؤلف بالشهادة في بعض ما كتبه ، و حاولت أن أتطرق لسبب ذلك فعزيتة لدينا مصدرها الرب الواحد والفطرة التي فطرنا الله عليها الله مهما اختلفت أجناسنا ، الكثير من شبابنا خاصة الذين تخرجوا من الجامعات والمعاهد العليا ما أحوجهم للاطلاع على ما ورد في هذا الكتاب وما يحثهم لتفادي الإحباط بل على عكس ذلك بث روح الأمل والا شي مستحيل إنجازه مهما كانت الصعوبات التي تقابلهم.
 - وليس آخرأ لا غرو أنني أجد في ترجمة ما ينفع الناس هواية و متعة ووجداناً أعيشه.
- أرجو أن أذكر القارئ الكريم بأنه قد تمت الترجمة ببعض التصرف بما لا ينقص في الأصل، وتفادياً فقد حرصت أن استغل الحاشية أحياناً.

لابد لي أن أشير إلى لفظ " وجدان " الذي جاء في الترجمة بحسبان ما استشعره شخصياً وأود أن أعكسه

لقارئ الكتاب فأليك بعض الأمثلة:

● ذاك العصفور الذي أنعتق من القفص وقد حبس فيه فترة ليست بالقصيرة وهو يناضل أثناءها

للخروج ضارباً بجناحيه جدار القفص من حين لآخر ثم طار فرحاً - ذلك وجدان بالرغم من أنني

ليس ذاك العصفور.

● ليس بعيداً عن ابني المتخرج البامهندس " حسب اعتزازه بشهادته هاهو بعد أكثر من عام يحده

الأمل بالرغم من الظروف المحيطة حوله قد وصله خلال البريد الالكتروني قبولاً لمواصلة دراساته

العليا. فيا له من شعور بالبهجة لمن يسعى الى النجاح خلال مراحل حياته .

● هنا هو ويدرمان مراسل قناة " CNN " في بنغازي - ليبيا بعد أن لاح لشعبها تحقيق الهدف وأنا

أشاهدهم الآن يهتفون ويلوحون بأيديهم كسنا بل القمح تحركها ربح خير في تناغم غير مشهود

AN INCREDIBLE SCENE OF PASSIONATE PEOPLE OF THE المنظر المراسل ذلك

CITY OF BENGAZI

● ومن قبل شباب مصر في ميدان التحرير يرقصون وجداناً على أنغام أم كلثوم انهم لا يعرفون

المستحيلاً .

● معلم يحضنه طالبه احتراماً وإجلالاً بعد فترة طالبت من الزمان فيبادره الطالب بأنه تخرج على

يده منذ كذا و حالياً يعمل في وظيفة كذا .

سلسلة الأمثلة لا تنقطع لكثي أعود لمعنى الوجدان " حسب ما قصد في الترجمة فلنأخذ ما جاء في (قاموس

أطلس الموسوعي – دار أطلس للنشر، الطبعة 2002م ، القاهرة) PASSIONATE تعني عاطفة قوية كالحب

أو الفرح PASSIONATE عاطفي وجاء في المنجد في اللغة العربية – دار الشروق – طبعة 2 ، بيروت –

2001م : وَجَدَ : أَحَبَّ حُبًّا شَدِيدًا ، وَجُدَ: هِيَام ، شَغِيف " أسير وجدته " ؛ وجدان : ما يدرك بالقوة الباطنة

، عاطفي ، ظاهرة وجدانية.

مرة اخرى اتوقع ان يستفيد كل الشباب وكل من ينشد بناء مجتمع سليم ان يستفيد بما ورد في هذا

الكتاب الصغير في حجمه و الكبير في هدفه .

أختم بأن أدعو الله أن يبارك الله في ديننا الذي فيه عصمة أمرنا وفي دنيانا التي فيها معاشنا وفي آخرتنا التي

إليها معادنا.

سبحان ربك رب العزة عما يصفون، وسلام على المرسلين والحمد لله رب العالمين.

مقدمة المحرر

" أنعم بيوم سعيد وعش حياتك وجداناً " بهذه العبارة يختم المؤلف بيتر كلما حادثته – وكثيراً ما أحادثه ، لكنه غالباً ما يكون منهكاً سواءً في إلقاء محاضرات أو في سمنارات أو في تدريب لبعض المجموعات من الناس أو في حالة سفر.

لم أكن أعير اهتماماً لتحيطته تلك، لكنني اليوم أتأملها – أن أعيش حياتي وجداناً، حقاً كيف تكون الحياة وجداناً، تصور كيف تصير الحياة إن عشتها وجداناً ، ليس المقصود كل الوقت كحالة العالم الروحي الذي يحيي حياته وجداناً حتى وهو يستاك أو حين تناوله لتفاحه أو هو جالس متأمل.

من منا من لم تمر عليه تلك اللحظات التي يعيشها وجداناً، لئن تحدثت عن نفسي فعادة ما تنتابني هذه الحالة الوجدانية عندما أثار أو أغضب أو تراودني فكرة جديدة ترفع معنوياتي. لتسأل نفسك: متى تهياً لك حالة ان تعيش هذه التجربة وماذا يكون عليه الحال لو أخذ هذا الوجدان يزداد وأنت مستمر تمارس حياتك وعملك – كم يكون التأثير على حياتك!

في " عش حياتك وجداناً " ترد ينبوعاً للعيش بوجدان. يمكنك متزوداً بعشرة أسرار ميسرة أن تتغنى الكثير من الوجدان فيما تقوم به من أعمال " عش حياتك وجداناً " صغير الحجم ، عظيم الشأن ، قد يمتلك أحدنا كمّاً هائلاً من الكتب إعتقاداً منه بذلك ينمي ويطور قدراته – غير أنني مثل هذا الصنف من الناس لا يكملون قراءتها – أما عما هو بأيدينا حالياً فحدث ولا حرج ، فأصدقك القول : هذا الكتاب هو الأسهل

والأكثر أهمية من بين ما قرأت . إنك وأنت تطالع سطوره تدرك المؤلف جالساً أمامك يتجاذب معك أطراف الحديث. ما تسنى ذلك إلا لأن للمؤلف -حسب اعتقادي - المهارة الكافية لمخاطبة خصوصية الفرد والقيام بذلك بكل الوجدان . في مطالعتك لصفحات هذا الكتاب يخالجتك شعور قوي أنك تعرف هذا المؤلف " بيتر " معرفة الصديق ، من حسنات هذا الكتاب واقعية المؤلف التي انعكست خلال سطوره؛ فلم يكن بيتر يوماً يعيش في برج عالي ، فهو يتحففك بأفكاره ويعرضها عليك من عالم عارف مخاطباً إياك مخاطبة الندا لند لا كالعالم للجاهل . الذي يساورني ان ليس في ما أقرأه هنا ليس بالجديد على ما قرأته لكن الطريقة التي سلكها بيتر سهلة دون تعقيد فيها ، موضحاً لا سارداً لأفكار وضحت لي الآن واستوعبتها ما قُدِّر لي من قبل استيعابها.

أشعر جازماً أنك ستشاركني نفس التجربة. لا غرو أنني أتوقع أن يحدث هذا الكتاب فرقاً في الحياة بوجدان قبل وبعد قراءته، ولك أن تقارن أيها القارئ الكريم.

لئن سئلت: هل أحدث الكتاب تغييراً في حياتي ؟ أجبت : نعم إلى الأحسن. أقولها بكل صدق – ليس ذلك لمعرفتي للمؤلف أو عما يعتقد أو يشعر به أو يعرفه أو يعتقد أنه يعرفه ، بل لأني لأول مرة أقرأ كتاباً عن نفسي.

إنك بقراءتك هذا الكتاب تكون قد قرأت كتاباً حول نفسك ولا بد أن يروق لك كما راق لي.

John Milton Fogg

جون ملتون فوج

مؤلف كتاب " The greatest Networker in the world "

تمهيد

القارئ العزيز:

أخط هذا الكتاب ولما أبلغ السابعة والعشرين. تخرجت بتفوق في مجال الحقوق وقد بلغت الرابعة والعشرين. التحقت في نفس عام التخرج بنفس تخصصي بشركة من أشهر الشركات في الولايات المتحدة تعمل في مجال القانون - ذلك براتب كبير- واعتبرت نفسي ناجحاً في حياتي.

صادفت في كلية الحقوق امرأة في منتهى الروعة - أود أن أحكي عنها هنا. تجمع من الصفات ما يجعلها تستحق الحياة الكريمة. بجانب ذكائها فهي آية من الجمال ، عند التخرج تم زواجنا - تهيأ لنا نجاحاً كبيراً ، فقد اكتسبنا ثروة متواضعة وبنينا معاً حياة رائعة واردنا أن ننشئ أسرة ، وأنجبنا طفلة جميلة - حينها بدأت المتاعب : دبت الأم في مفاصل شريكة الحياة - رومانزم ابتداءً من الركبة وفي المعصم تحسها في حديثها أقسى من عشرة أضعاف أم المخاض . استمرت الآلام واشتدت ، ظهر بعد التشخيص أنها حالة من حالات الأمراض الخبيثة : بينما تخف أحياناً وطأة الألم لكنها في الغالب كانت تصحو مبكرة تحيط بها الآلام ولا حول لنا ولا قوة لمواجهة هذا البلاء.

إن ما عانتته الزوجة من شدة عدم القدرة على تحمل الآلام جعلها تكنسب مستوى جديد من قدرة أخرى على عكسي تماماً ، فقد صرت ضعيفاً لا أستطيع مشاركتها آلامها ولا أقدم لها ما تستحق من مشاطرة

وتخفيف لآلامها ، بل انكشيت في نفسي وأصبت بالإحباط وأصبحت أتجاهل هذه الزوجة المتألّمة المحتاجة

أكثر للمساعدة في هذا الوقت العصيب ، وصل بي الحال إلى أن صرت أتجنب طفلتنا.

قررت أن أترك القانون ، وقادني شوقي العميق لإنجاز وتحقيق الرغبة والتفكير والتطلع والتوجه إلى العديد

من سبل كسب العيش المتنوعة ، لكنني ما زلت في نفس المكان : تائها متطلّعا إلى شيء ما لم أكن في مقدرتي

أن أفصح عنه ، إلا أنني سأعرفه عندما أجده .. لا بد أن أعرفه.. وأتطلع وأكرر التطلع.

ما زالت الزوجة تتجاوب باستمرار مع المرض – آلام في رجليها ، واشد مرارة من ذلك : ألم جديد ، شعور

بالوحدة تحس به داخل قلبها ، لقد وقفت مع زوجها مساندة ومشجعة له في كل الاتجاهات المتاحة – حتى

أنها وفي قمة الألم الذي المطاق كانت تذهب لوحدها منفردة إلى الطبيب طلباً للعلاج دون أن تخبرني عن

ذلك.

لم يبدر منها أبداً أن شغلتي عن البحث عن الوظيفة، كانت تحبني وتثق فيّ. كانت عند رجوعي إلى المنزل وأنا

محبط حزين وهي عائدة من جلسة المستشفى ووخز الإبر على جلدها بسبب سحب السائل من جسمها ظلّاً

أن يخف الضغط غير المطاق في رجليها. ظلت تحبيني بابتسامه مساندة ومشجعة لي باستمرار.

اقتنعت هذه المرأة المعجزة ، هذا الرمز الذي يجسد الروح الإنسانية اقتنعت أنه ليس بوسع الأطباء

بعلاجهم المتعارف ما يقدموه لشفائها ذلك بالرغم من أنهم ربما يخففون عليها بعض الألم ، لكن علاجهم

على أحسن الفروض يعتبر عرضياً ، وأنهم لم يستطيعوا أن يجددوا مصدر الداء وبحسب ما ذكره فإن

حالتها هذه في " حكم المؤبد" ونُصِحَت " أن تتقبل القدر" وما هو محتوم لكنها رفضت تَقَبَّلُ هذا الأمر

لاعتقادها الراسخ في قدرة الإنسان للشفاء ، فهي تعلم بأن لا بد من حل – الحال نفسه حال الزوج

الباحث عن الوظيفة – لم تكن تعرف أين تبحث لكنها ستعرف حين تجد.

على عكس نصيحة الأطباء وبما تزودت به من قبل الأهل والأصدقاء من نبذ الاستكانة والخذلان لجأت إلى

علاجات بديلة ، ودخلت بمعاونة أخصائي العلاج الحركي والاستعانة برجيم مكثف في تنظيم التغذية ، الأمر

الذي بدأ يقلل عليها نوبات الألم تدريجياً .

بالرغم مما يشغلها سعيًا في العلاج إلا أنها لشدة اهتمامها بي كانت حتى أثناء مشوارها في كل يوم لمدة

تصل الساعة والنصف لملاقة الطبيب كانت تستغل هذا الوقت تستكشف الوسائل مستعيدة ذكرى أيام

دراستنا معاً في مجال القانون من أجل مساعدتي لإعادة الثقة بنفسني وبإمكانياتنا المستقبلية الإيجابية ،

لقد توصلت بعد دراسة وتأمل وبحث إلى ما هو إيجابي ، شجعني أن أنظر للعمل في مجال التسويق الشبكي

Network Marketing . بينما هي تطرح أمامي أفكارها والإمكانيات المتاحة لي قرأت في عيني أنها اطمأنت

وتحققت الابتسامة بدرت مني ولأول مرة منذ ولادة طفلتنا ، لقد عرفت أنها مقدمة نحو شيء ما ، وأخيراً

أيضاً عرفت أنني مقدم نحو شيء ما .

مر من الزمن شهران فاذا بي اجد نفسي في مقدمة شركتي حديثة النشأة ، سعدت بذلك وبإله من نشاط

وإنتاج ومساهمة فعالة ، وفوق ذلك عادت مشاركتي لزوجتي وعاد عمق الأبوة والحب والحنان لابنتنا وتمت

سعادتنا بشفاء زوجتي شفاءً تاماً من ذلك المرض الخطير الذي فارقها إلى غير رجعة إلى يومنا هذا.

لقد كان الإيمان المستمر لجولي بنجاحنا بقدر من القوة والصلابة لا تهزه أي عاصفة . انتقل من خلالها هذا

الإيمان إلى وقد انمحي كل التيه الذي لاقيته . استطاعت جولي بطريقة حياتها لتحقيق هدفها واحترام

قيمها ومن خلال استطاعتها هزيمة مخاوفها (ومخاوفي) وبموقفها الإيجابي الواضح وكل الصفات الحسنى من تركيز والتزام وإصرار وإخلاص لأهدافنا والرغبة الوجدانية ومداومتها الثابتة للعيش حياة تعلم ونمو وبناء للشخصية استطاعت من خلال كل ذلك أن تمزق ما ألمَّ بي من ضلال وبذلك فتحت لنا باباً عريضاً نلج فيه إلى طريق النجاح في حياتنا.

حالياً يجمعني وجولي نفس المنزل نتشارك الجمال في ابنتنا الرائعة ونسير معاً في رحلة حياتية من النادر جداً أن تجد من الناس من يمارسها.

أكرر تأكيدي وإيماني بهذه القدرة المهبابة وذلك العقل الإنساني ، القلب الإنساني والروح الإنسانية ، حقاً أصبح احتفائي بتلك الروح رسالتي في الحياة ، وذلك ما ينبغي أن يتعلمه الآخرون ، أن يتعلموا العيش بوجدان ، أصبح هذا وجداني ومن أجل هذا الوجدان أخط هذا الكتاب.

لم تحدثني جولي عن ماذا سوف تعمل أو من سوف تكون، لقد بينت لي ذلك عملياً ، بما أنني لم أتمكن من خلال صفحات هذا الكتاب من تبيان لك هذا الأمر عملياً ، تجدني مضطراً للتحدث معك عنه ، ولهذا أرجو منك أيها القارئ الكريم بأنك كلما شعرت بأني أتحدث معك فكر معي في جولي ، أجعلها صورة في بالك ، من هي وما تحمله من معتقدات ، دعها تساعدك في تحويل حكايتي من كلمات إلى واقع لهداية الطريق واليعد عن التيه، استطاعت صنع ذلك بي – لا غرو بإمكانها أن تصنع ذلك بك أيضاً.

سر النجاح الأول :

التحدي

" قد تكون الحياة طريقاً صخرياً فالتحدي ألا تجعلها تسحقك إلى غبار بل تلمعك إلى جوهرة براقه " جون ملتون فوج .

التحدي هو العامل المساعد لإحراز النجاح .

بدوري أضع بين يديك " عش حياتك وجداناً اعتبره في حد ذاته تحدياً .

القارئ الكريم، التحدي موجه لك أن تتحول إلى شخص الذي يبذل كل ما يستطيع بل وفوق ما يستطيع.

ولئن سألتني لماذا هذا التحدي لك فلأنني أريد أن أثبت في روعك أن في مجابهتك للتحدي في حد ذاته باعث

للفرح والسرور، ألا تتفق معي ؟ هناك من لا يشاركونا هذا التصور معتبرين التحدي نغمة غير مرغوب فيها

لدرجة أنهم يفضلون الابتعاد عن التحدي ،عكس ذلك يعتبر التحدي المحفز الحقيقي وزد على ذلك فهو

يتضمن سراً خفياً ، ما أن تتعرّف عليه إلا يجعل كل التحديات التي تواجهك أثناء حياتك وأعمالك يجعلها

سروراً ومعيناً لك في سيرك.

اعلم أن التحدي حقيقة ملموسة ، إنه شيء مصنوع ، هو من صنعنا . هنا يبحث المؤلف في أصل الكلمة

فيرجع بها للمعنى الاصل. " اتهام باطل " كلنا نصنع التحديات – أنها تخدم احتياجاتنا ورغباتنا وأهدافنا . ألا

ترى في ذلك ما يلقي ضوءاً جديداً على صفحات التحدي " – ذلك يذكرنا بحولي، فإن لم تكن قد قرأت قصتها بعد فتوقف هنا وعد للتعرف عليها. لقد رفضت تماماً ما أكدوه لها وأنه من المستحيل شفاؤها من مرضها العضال. رفضته كحقيقة واعتبرت ذلك تحدياً.

هكذا حينما استعمل كلمة " تحدي " في سطور هذا الكتاب ، من الواضح أنني استعملتها لخدمة رسالتي ، ألا وهي أن نجعل الملايين من البشر يعيشون حياتهم بوجدان ، إن التحديات الأعظم شأناً التي بإمكاننا أن نصنعها.

هي بالتالي تحديات محفزة لنا رافعة لمعنوياتنا . من أجل ذلك أحثك ألا نهتم بالتحديات التي تحيدك عن مسارك وتقود إلى إحباطك وأن تضع نصب عينيك دائماً أن التحدي ليس حقيقة واقعة . لذا لا بد من اعتبار خيارين : إما عدم التسليم بها أو قبولها – بل ندعو للتخلص من أي تحدي من شأنه عدم التحفيز ولا يرفع المعنويات التخلص من تلك التحديات التي لا تخدم نجاحك وقدرتك للعيش بوجدان.

جرت العادة أن أتخلص من التحديات أو على أقل تقدير محاولة ذلك ، غير أنني الآن أدوم البحث بكل نشاط عن التحديات واصنعها وأظهرها ما دمت قد تعرفت على مقدرة قوتها في رفع المعنويات ، بل اعتبر نفسي عاشقاً للتحديات ، " و مجنوناً " ومدمناً للتحديات وأنصحكم أن تحذوا هذا السبيل.

لا بد أن أشير إلى جانب هام يتعلق باستمرارية التحدي المعين والتدريب عليه ذلك فيما يشبه التمرين الروتيني في رياضة الجمباز ، ومثل ما بينيه ذلك من أجسام قوية ، كذلك يفعل التحدي المستمر في بناء أشخاص أقوياء . إنك من خلال التدريب المستمر – تكتسب مواهبك الذهنية القوة وكذلك "عضلاتك" العاطفية وعليه التحدي يغذي ويقوي حدسك وخيالك ويدرب رغباتك ، إنه يضيف ثقلاً أكثر لمعتقداتك

البناء وأفكارك الإيجابية – هنا يضرب لنا المؤلف مثلاً لموقف لمدرّب مشهور في كرة القدم اشتهر فريقه بالتفوق في جميع المباريات التي لعبها فتحدّيه كان في أن يحقق فريقه النجاح لكنه فيما يبدو قد ملّ هذا الروتين في كسب التفوق فاستقال من التدريب لكنه سرعان ما أراد العودة لنشاطه التدريبي والتحدّي في كسب المباريات لفريقه فأصبحت العودة للتدريب في حد ذاتها تحدياً جديداً .

دعني أوجه سؤالاً لك عما إذا كنت قد وصلت محطة في حياتك أو عمّلك حيث تعرفت إلى أنك في واقع الأمر ليس في المكان الذي يروق لك؟ وهل حدث أن توقفت لتلاحظ أنه في وسعك أن تكون أكثر عطاءً وتحصيلاً ونيلاً لنجاح أكبر؟ هل حدث أن تأملت كيف يصبح حالك إذا الاحسن أداء بعد حشد تحدياتك . بل هكذا تتمكن من إحراز مكتسبات إضافية في أدائك وفي تجويد حياتك وعمّلك – مندفعاً بذلك من محدودية سابقة صانعاً خرقاً حقيقياً لمسار حياتك.

إنه بذلك تتأتى الإمكانية لتعيش حياتك وجداناً، الأمر كله متروك لك، فكل ما ينبغي عليك فعله أن تصنع التحدي وتتلاعب به اللعبة الصحيحة، إن كنت مستعداً فهيا بنا على بركة الله.

سر النجاح الثاني :

الإيمان

" ما أنت إلا إيمانك بذاتك " Claude M.Bristol

الإيمان إحساس باليقين – لكن اليقين بماذا؟ اليقين بإمكانية التحقيق وعدم الاستحالة عندما نؤمن بشيء ما فإننا على يقين بأنه مستطاع . الحياة بعد الممات .. شفاء لسرطان أو ذهاب لداء الإيدز... نجاح في مسعى معين إما نؤمن بإمكانية (ناحية إيجابية) وإما ألا نؤمن (ناحية سلبية) إذا أردنا أن نعرف المستحيل " فنقول بكل بساطة إن غياب الإيمان الإيجابي . اعلم أنه كلما ازداد شعورك باليقين باستطاعته شيء ما ازداد إيمانك بتحقيقه، وعكس ذلك يمكنك إضعاف هذا الإيمان بل قتله بإدخال الشك.

يمكن تشبيه الشك بالظلام الأسود ويمكن أن نصف نعطي الإيمان باللون الأبيض هل جربت مزج الظلام بالأسود لتحصل على اللون الرمادي؟

إننا نحتاج لكمية كبيرة غير عادية في الأبيض يضاف إلى الأسود لنجعل من الأسود لوناً أفتح، بينما إضافة القليل جداً من الأسود إلى الأبيض يعطي اللون الرمادي في الحال هنا ما يفعله الشك مع الإيمان.

هنا يسوق المؤلف مثلاً في ألعاب القوى لما كان يعتقد في السابق استحالة قطع مسافة ميل في أقل من أربع دقائق ، وجرت عدة محاولات لهذا التحدي إلا أن إمكانية النجاح أخذت تضعف أكثر فأكثر في كل مرة سادت الفكرة في العشرينات والثلاثينات والأربعينات بل حتى في بداية الخمسينات من القرن الماضي بأنه حتى من الناحية العلمية وكذلك في أوساط الطب الرياضي بأنه جسم الإنسان لا يقوي ليبلغ مثل هذا الأداء الذي لا يصدق أصبحت للحكمة السائدة بعدها تقول بأن ليس باستطاعة الرئة معالجة الأوكسجين الكافي مقابل ذلك الجهد المبذول لأنه قد تتمزق تحت ما يحدث فيها من ضغط بل منذ الأمر نفسه فشمّل القلب، أما بقية أعضاء الجسم الأخرى فلا بد من كسور تصيب العظام وتتمزق المفاصل وتتلف وكذلك تلف الفصلات وما يرتبط بها من عصب فيصيبها الفشل في أداء وظيفتها تحت الظروف المطلوبة من مثل هذا الجهد والإرهاق . كل هذا الحاجز الفيزيولوجي والنفسي والذهني بخصوص التحدي واستحالة أن يجري الإنسان مسافة الميل في أقل من أربع دقائق.

جاءت المفاجأة بأن تمكن الشاب المدعوروجر بانستر في مدينة أوكسفورد بإنجلترا في السادس من مايو 1954م بأن تمكن من قطع مسافة الميل في ثلاث دقائق و59 واربعة عشر ثانية وبهذا تم كسر الرقم القياسي السابق - حاجز الدقائق الأربع ، والأهم من ذلك اعتقاد ذلك الشاب بكل يقين من أنه باستطاعته إحراز التفوق ، إذا تمكن بانستر وأعقبه مئات من المتسابقين من الذين استطاعوا إحراز ذلك النجاح.

اليوم الألف من المتسابقين على نطاق العالم استطاعوا قطع المسافة في أقل من أربع دقائق ، بل صار الأمر عادياً حتى من قبل طلاب المدارس الثانوية إذا بدأ بانستر كسر الاستحالة - حالياً ما منا إلا ومن يشارك نفس المعتقد ، ايضاً ما يعرف بـ " المستحيل " هو شأن من صنعنا ، من الواضح أن الإيمان قوة دافعة.

الإحساس مفتاح اليقين FEELING IS BELIEVING

بينما يقبع في إيماننا الإحساس باليقين والثبات والتأكد إلا أن ذلك لا يعني أن إيماننا هو حقيقة مطلقة ذلك بالرغم من أننا في تعاملنا في حياتنا نظن أن معتقداتنا حقيقة مطلقة ، أو ليس ذلك في حد ذاته أمر مثيراً للإعجاب ؟ إذن يعني هذا أنه باستطاعتنا أن نغير في معتقداتنا حسب ما نريد ، بناءً عليه في حقيقة الأمر نتحكم في معتقدنا حينما ننجز أمراً ما ، ويعتبر ذلك من الأمور القليلة في حياتنا التي نستطيع التحكم فيها ، بمعنى آخر نحن أحرار فيما يتعلق بالإيمان أو المعتقد في أمر ما.

القارئ العزيز حرصت هنا ان اشير الا يقع الخلط بين الايمان بالله وكتبه وملائكته ورسله وباليوم الاخر وبالقدر خيره وشره ولن اطيل في هذا وكفى ما جاء في مقدمة المترجم عن سعادة الدارين التي ننشدها . اعلم عزيزى ان في شرعنا ما يدل على ان العبد له ارادة واختيارهما مناط التكليف والمؤاخذه وهذا ما فهمه الصحابة والسلف الصالح . سال رجل عليا رضى الله عنه فقال " ويحك لعلك ظننت قضاء لازما و قدرا حاتما ولو كان كذلك لبطل الثواب والعقاب وسقط الوعد والوعيد . ان الله سيحانه امر عباده تخييرا ونهاهم تحذيرا وكلف يسيرا ولم يكلف عسيرا ولم ينزل الكتب للعباد عبثا وما خلق السماوات والارض وما بينهما باطلا ذلك ظن الذين كفروا من النار . جاء هذا عن فهم الهداية والاضلال في كتاب صفوة التفاسير ص 479 لشرح الاية " كذلك يضل الله من يشاء ويهدى من يشاء " 31 المدثر للشيخ محمد على الصابوني - دار الصابوني القاهرة .

ختم المؤلف هذا الجزء فقدم لنا مثلاً للمقارنة لما يحدثه الإحباط مقابل ما يحدثه التحفيز في حياة الإنسان بأن سرد لنا قصة لزميلة له تخرجت بنفس تخصصه من كلية الحقوق وكانت تعمل في نفس شركته كسكرتيرة قانونية لكنها تركت العمل وأنشأت لذاتها شركة في نفس المجال ، إلا أنها ولفترة طويلة تعثرت شركتها فلم تنمو ولم تزدهر - كان السبب الأساسي أن العاملين معها - وهم مختصون مثلها بمهنة القانون - لا يتعاملون معها على قدم المساواة بل زد على ذلك بأنها آمنت عليهم بأن أتاحت لهم الفرصة في توظيفهم في شركتها.

ما أن غيرت هذه الزميلة ، رئيسة الشركة ، معتقدها في هؤلاء العاملين فأمنت أن الخير أن تبعث فيهم الأمل وأنهم في هذا يحتاجون لها كما تحتاج لهم لمصلحة العمل - ما مر شهران على هذا التحول في المعتقد إلا أن بدأت الشركة تنمو وتزدهر ، حتى إذا مرت ست شهور إلا وأصبحت هذه الزميلة نفسها شخصية جديدة قوية واثقة من نفسها وتغيرت حياتها أيما تغيير وزاد دخلها أكثر فأكثر.

إيمانك قدرك YOUR BELIEFS ARE YOUR DESTINY

معتقداتك هي التي تشكل أفعالك ، وأفعالك بالتالي تصنع النتائج وما يطرأ من ظروف خلال حياتك و عندما تمتد هذا النتائج لتغطي عمرك الذي تعيشه يكون هذا بمثابة مصيرك وقدرك - بمعنى آخر إن معتقداتك وما تُعْمِلُهُ في ذهنك من فكر يُؤَلد فيك الإحساس باليقين هي المصدر الخلاق لتحديد مصيرك " تأمل الايات : 30 الشورى و 79 ال النساء و 22 الحديد ، إنه الناتج أي الحصاد النهائي إلى كيف نكون حياتك.

دعنا نتوقف برهة لنتأمل هل هكذا تجري الأمور ؟ تعتبر هذه بالنسبة لكثير من الناس نقلة مفاجئة . أغلب الناس يساوره الاعتقاد بأنه حين يتقاضى مبلغاً من هائلاً من المال أو يقتني سيارة من أشهر الموديلات وأهمها تكلفة أو يمتلك منزلاً فخرياً – مع ملاحظة أن جميع هذه نتائج من أفعالنا – يساوره الاعتقاد بأنه سينتابه بكل تأكيد بإحساس عظيم – وهكذا يأتي الاعتقاد بأن النتائج هي التي تسبب في إحساسنا ، حتى لو سلمنا بأنه هكذا تسير الأمور فلن تكون هذه هي الطريقة الوحيدة . تجري الأمور وتأتي النتائج وينتابك هذا الإحساس أو غيره فلك الاختيار بأن تحس كما تشاء ، السؤال الذي يطرح نفسه هل ترى الإحساس أيضاً السبب في صنع النتائج؟ مرة أخرى تذكر أن معتقداتك هي أحاسيسك باليقين . إنها أحاسيسك التي توجه أفعالك ، وبناءً عليه فإنك حصولك إذا أردت الحصول على نتيجة بعينها فالطريق المؤكد لنيلها هو أن تستشعر الوضع بأن هذه النتيجة متوفرة خالصة لك ، مثلاً لذلك كيف يكون إحساسك وقد حصلت على قيمة كبيرة من المال – أهنك وسيلة أخرى أحسن لتحصل بها بأسرع ما يمكن على مثل هذه القيمة في حياتك أحسن من إحساسك بأنك عاثش في الحالة حقيقة بأنك حصلت على تلك القيمة. بالمثل لن تقتني السيارة آخر موديل وباهظة التكلفة ، لكن بمعتقدك الإيجابي بأن ذلك يقيناً سيحدث بما يسنده إحساسك بأن هذه السيارة حقيقة وفي هذه اللحظة موجودة خالصة لك : إنه يمثل هذا المعتقد الإيجابي يتم إنجاز المهمات العظام ، إذن علينا أن نسأل أنفسنا كيف يتحقق النجاح ، وعلى أرض الواقع علينا أن نستوعب هذا المفهوم بخصوص المعتقد الإيجابي وعلينا أيضاً على أقل تقدير أن نعتبرها كإمكانية متاحة لتحقيق النجاح.

لا يكفي أن نعرف ذلك لأن المعرفة وحدها لا تقدم ولا تؤخر ولا تصنع مكتسباً منفردة ، من أكبر إنصاف الحقائق (بمعنى آخر إنصاف الأكاذيب) في العالم ما يذكر عن المعرفة " المعرفة هي القدرة " لكن هذا ليس بالضبط.

كما تذكرون قد درسنا في وقت مبكر في منهج العلوم نوعي الطاقة : طاقة الوضع والطاقة الحركية ، فالأولى هي الكامنة – جالسة هناك لا تقضي شيئاً ، أما الحركية فهي الفعالة التي تفعل شيئاً واقعياً ، ينطبق ذلك على طاقة المعرفة ، المعرفة الفعالة حركية ، إنها تهز وليست جامدة في أذهاننا.

ما هي الخاصية المطلوبة لكسر جمود المعرفة الكامنة من كونها خاملة وتحويلها إلى حكمة فاعلة أي الإيمان او المعتقد؟ حسب كل من صادفتهم من المتفوقين في حياتهم أو الذين تعرفت على سيرتهم الذاتية ، يرون أن الفعل يحل محل كل شيء – هذا يعتبر نقلة أساسية للكثير منا ، إنه تغيير في إستراتيجيتنا العادية " استعداد ، هدف ، أضرب " إلى إستراتيجية " ارم ، هدف ، استعداد " قفزات واختراقات دافعة في حياتنا.

أكثر نشاطاً: " ارم ، هدّف ، استعد" . تمثل هذه النقلة بكل دقة قفزات كمية وخرقاً في حياتنا. الفعل يحل محل كل شيء " إني شخصياً أو من إيماناً راسخاً في هذه العبارة وأحملها أينما حللت وأوصيك بها.

صنفان من المعتقدات Two Types Of Beliefs

يمكن تقسيم المعتقد إما أن يكون محفزاً رافعاً للمعنويات يوصف بالإيجابي " أو الموجب" أو معتقد محبط للمعنويات يوصف بالسالب (أو السالب) لجأ المؤلف هنا ليحدثنا في هذا السياق كيف حولت زميلته جانيس معتقدها السالب إلى المعتقد الموجب – من المحدودية المثبطة إلى الواسعة المحفزة ذات الإمكانيات مما ترتب عن ذلك من نتيجة في مصلحة حياتها ، إذن المطلوب تبني ذلك المعتقد الذي يتيح الإمكانية – الاستطاعة ، ومما يثلج الصدر أن يكون تكوين المعتقد ساندتها لترى في نفسها إسهاماً للمحامين في شركتها ، وبالمثل استطاع باستر في سياق الميل تكوين وتبني المعتقد المحفز بينما الذين سبقوه لم ينجحوا لأنهم قد تبنوا معتقدات من القسم المحدد المحبط.

هذا هو أحد الأسرار العظيمة التي تدعو للإبداع وتحقيق النجاح في أي منحي من مناحي الحياة والعمل ، لتصنع معتقداتك وقرر ايها الايجابي و ايها السالبي و بعدها اختار الايجابي ليقودك الى النجاح. باستطاعتك أن تعود إلى حادث أو تأثير معين وتحدثك نفسك عن مكن هذا المعتقد الذي انت فيه الان . دعني هنا أعود إلى قصة زوجتي جولي لأتأمل الظروف التي كانت تحيط بها، وما كان أشد إبلاماً ما يثبت أنها كانت سوف تستمر عاجزة طيلة حياتها الباقية . لكنني أتأمل خلال هذه الظروف المحبطة كيف أنها تبنت معتقداً إيجابياً محفزاً دفعنا معاً أن نحيا حياة معافاة سليمة حياة سعادة ونجاح . سألتها كيف استطاعت

تبني ذلك المعتقد البناء ، أجابت بأنها لا تدري لكنها تقول بأنها كلما نظرت في عملية ما تم وكيف تم استطاعت أن تتعرف بسهولة من أنها قد صنعت معتقدها وأن ليس هناك بيئة أو حقائق تدعم شفائها من ذلك الداء – بالعكس لديها كل الإثبات في هذا العالم الفسيح بأن شفائها لم يكن مستطاعاً.

يستمر المؤلف ويوضح لنا مقارنة بالظروف المحيطة له ولزوجته قبل وبعد حلول الفرج لهما معاً – فيقول :
زوجتي لم تكن تمتلك ما يثبت أنني سأجد العمل الذي يروقني في حياتي المقبلة ويطفئ اليأس والإحباط الذي ألمَّ بي حينها – إذن فقط هي الإمكانية ، هي عدم الاستحالة ، بالعكس كان لديها بحسب معرفتها آنذاك ، ما تشير إليه الظروف أنني لن أتمكن من صنع ذلك ، بالرغم من أنني كنت طالباً ناجحاً ومحامياً مقتدرًا ناجحاً كذلك وزوجاً سعيداً وفخوراً بذلك ، بالرغم من جميع نجاحاتي تلك إلا أنها تبددت في ظلام النسيان – لا واحدة من تلك النجاحات ولدت في معتقداً يدخل في " الإمكانيات " من أجل مستقبلي أو مستقبلينا معاً.

إذن لا بد أن نؤمن (نعتقد) بإمكانية الحدوث (ونبذ المستحيل) ونصنع الإمكانيات بالرغم مما يتوفر لدينا من بينات من ظروف داعية للإحباط . أدعوك الآن إلى المثال التالي الذي وضعك فيه المؤلف أيها القارئ الكريم ، إنه موقف ما أشد أن يكون محبطاً بأن تتخيل نفسك أسير حرب ممسوكاً ومحاطاً بظروف تنعدم فيها كل المعاملة الإنسانية وبلا أمل في الإنفراج.

يذكرنا المؤلف بكتاب مشهور بعنوان " سعي الإنسان في البحث عن المعرفة " Man's search for Meaning للكاتب فكتور فرانكل V icktor Frankel الذي أرخ لحياة في ظل معسكر للنازية – يشرح فيه سعة الإنسان

غير المعتادة للتغلب على الظروف المحيطة متاحا للانسان القدرة والحريّة المتاحة ومزوداً بالإيمان بقهر المستحيل.

يتضح لنا من ذلك ملكية الاختيار بين صناعة المعتقدات المحبطة والمعتقدات المحفزة يكون الأمر بهذه البساطة، إذن كيف يتسنى لنا ذلك ؟ علينا بالمحاولة.

الحل في المحاولة فعلينا بها

إن الإيمان (المعتقد) هو إحساس باليقين اعتماداً على إمكانية الحدوث وتجنب الاستحالة من المقولات المفضلة " في مقدور الإنسان أن يفعل فقط ما يؤمن (أي يعتقد) أنه يستطيع أن يفعله" - بناءً عليه فالمحك هو " المحاولة" يطلب المؤلف منا أن نحاول - " حاول ثم حاول". اسمح لي عزيزي القارئ بمنعطف قصير مفيد باذن الله - ان ارجع بك الى الاية " قل يا عبادى الذين اسرفوا على انفسهم لا تقنطوا من رحمة الله ، ان الله يغفر الذنوب جميعا ، انه هو الغفور الرحيم " 53 الزمر و الايتين 5 و 6 سورة الشرح . لا بد لي وانا اسطر هذا الجزء من الكتاب في يومنا هذا التاريخي ان اشير الى المحاولات المتكررة من المسؤولين والمختصين في دولة شيلي بخصوص انقاذ عمال المناجم عندهم الى ان تم - باذن الله - ذلك في

2010/10/13م

لنعد مرة أخرى إلى كيف تصنع لنفسك المعتقدات المحفزة وتتخلص من تلك المحبطة.

لنسأل أنفسنا الأسئلة الصحيحة

من ملاحظاتي في الذين التقيت بهم من الناجحين فائقي النجاح أن هناك ما يجمع بينهم – أنهم جميعاً تعودوا أن يسألوا أنفسهم نوع الأسئلة التي تساعدكم في صنع المعتقدات المحفزة – هنا يعطينا المؤلف أمثلة لها:-

إن سألت أحد الناس نفسه: لماذا أنا بدين؟ هل تعتبر هذا السؤال محبطاً أم محفزاً؟ نرجع لنظرنا إلى الإمكانيات لنقرر عما إذا كان السؤال محبطاً أم محفزاً، فكما يرى المؤلف نجدها جميعاً محبطة مثل: لأنني " خنزير" ... ليس لدى عزيمة ، لا أستطيع الامتناع عن الطعام ...، جميع أهلي بدينون .. ومهما قلت في إجاباتك فقد وقعت في الشراك- ستكون إما فاشلاً شخصية لا حول لك ولا قوة أوهماً معاً.

لكن إذا سألت نفسك بدلاً عن ذلك – مثلاً:-

ماهو المطلوب مني من عمل أفعله لأنقص من وزني عشرين رطلاً وفي نفس الوقت استمتع بالعملية التي أقوم بها؟ هنا تبدأ في تنقيب الإمكانيات، وتبدأ أيضاً في الحلول الممكنة ، وتبحث في الأفكار الخلاقة الاستكشافية . وقد تواصل لتصنع بنفسك وتبتدع بعض المعتقدات الجديدة. إذن مثل هذا السؤال يعتبر من النوع رافع المعنويات بقدر كبير، حيث تتضمن الإجابة عليه إمكانيات رافعة للمعنويات بقدر عالي.

تجدر الإشارة إلى أنه كي يتسنى لك إنشاء معتقدات جديدة في نفسك – وأيضاً في آخرين من حولك هو ان تجعل من خلال سؤالك نفسك أسئلة من النوع الذي يتوقع أن تكون إجاباتها تنعم بالإمكانيات رافعة المعنويات . خط لنفسك سؤالين أو ثلاث من النوع الذي يحمل قدراً عالياً من رفع الهمة فيما يتعلق بنجاحك ومستقبلك - الاستفادة من هذا التساؤل الذي يحتوي قدراً فائقاً من رفع المعنويات هي أن تنظر إلى تلك المساحة في حياتك حيث لا تعرف ما لديك من معتقدات محبطة التي يقال عنها هي النوع الذي لا

وظيفة له لأنها لا تساعدك في الحصول على ما تريده في حياتك . بعد أن تعتبر هذا السلبيات اسأل نفسك بطريقة إيجابية أكثر ، ثم حوّل السلبي منها إلى إيجابي كما فعلت جانيس حيث حولت نظرتها عن تطلعات المحامين العاملين معها.

إليك المثال التالي في التحوّل: لماذا لا أستطيع التخلص من التدخين ؟ نحوله إلى سؤال إيجابي بأن نضيف إليه : ماهي الخطوات المتوقع أن أتخذها لأتحرر من التدخين؟ ومثال آخر: ماذا ينبغي أن أفعل إن فقدت وظيفتي ؟ نحوله إلى: ماهي البدائل المتوفرة لتتيح لي الأمان الوظيفي الذي أرغب فيه واستحقه؟

في مثل هذه الأسئلة تنزاح الإجابات من معتقدات سلبية محبطة ذوات محدودية التي تغيب فيها الإمكانيات إلى النوع الإيجابي من الذي تقوى تطلعاتك ورغباتك – تلك التي تُؤدّد معتقدات جديدة مبشرة تمكنك الحصول لمرادك.

قد يتعجب المرء لماذا تسير هذه الأمور بطريقة سلسلة ليس بها صعوبة. سبحانه الله (هذا من المترجم) إنه تركيب العقل بشقيه الباطن وفوق الباطن.

قدرة العقل الباطن وفوق الباطن

إنني أنظر إلى هذين الرفيقين بمثابة العقل الأعلى والعقل الأدنى بأنهما وحدة لا ينفصلان عن بعضهما ولا تفضيل لأحدهما عن الآخر- هما وجهان للعملة الذهنية تُفَعّل التفكير – هما جزءاً استشعار الباطن

للذهن، ونشبهه بالمستودع الذي تخزن فيه جميع الذكريات – جميع مع يمر عليك في حياتك : أشياء قلتها وأخرى فعلتها وكل ما قيل لك أو تم فعله لك أو حولك ويضم أيضاً كل شيء سبق أن فكرت فيه.

أليس هذا الأمر مثار اهتمام واعتبار؛ ربما يثير الرعب نوعاً ما. لننظر إلى العقل الباطن كميزان الكفتين الذي يوفره للعدالة؛ أحد هاتين الكفتين تحمل ذكرياتك الموجية وتحمل الأخرى ذكرياتك السالبة، وعندما ترجح أحدهما لأنها الأثقل وزناً يمثل ذلك بالنسبة لك جانب المعتقد السليم. ما يثير الانتباه الطريقة التي يعمل بها العقل الباطن: فهو يتقبل كل شيء (بل يسمع و يبصر ويعيش التجربة ويفكر ويشعر... الخ) وكأنه حقيقة .

لنفكر حول هذا الأمر قليلاً. هاهو العقل الباطن- أخذ كل ما يحدث كأنه الحق - إليك مثلاً: في يوم ما وأنت ما تزال في طفولتك يكلمك أحدهم : أنت إنسان تافه – معذرةً أيها القارئ فهكذا ورد في حديث المؤلف - فيكون رد فعلك بأن تجيبه بنبرة عالية " كلا لست أنا " . إلى الآن لا غبار في ذلك لك واحد وعليه واحد . بعد قليل يقدر لك أن تفعل شيئاً ما بنوع من الإهمال من جانبك ، أو تتفوه بقول غير لائق ، وفجأة يطرأ في ذهنك الفكرة بأن هكذا يفعل الشخص " التافه " – هنا تصبح النتيجة " اثنان إلى واحد ضدك كشخص " تافه" ؟ ثم قد تسال نفسك " يا ترى احقا انا شخص تافه ؟ " فتصير النتيجة ضدك : ثلاث إلى واحد، ثم تُكَبِّر هذه العملية طيلة سيرتك الحياتية بحيث تنعكس في تحاورك مع الناس وما توسوس به نفسك: أهنالك احتمال أن تجد في إحدى كفتي ميزان عقلك الباطن مئات بل آلاف من الشواهد الدالة على أنك... ؟ ذلك ممكن، فما بالك بحال شخص بآلاف من رسائل " تافه" تسجل فترجح الكفة السالبة !

هكذا يكون الوضع بأننا نحمل كل المعتقدات الإيجابية المحفزة والسلبية المحبطة عن أشخاصنا وعمما يحيط بنا.

أن الطفل الذي يخاطبه والده ومن يحيطون به مرات ومرات بأنه لا يستطيع فعل هذا الشيء أو ذاك من قبل والديه ومعلميه ومن الأطفال الذين يكبرونه سناً، يتضاعف وينمو هذا المعتقد بعدم الاستطاعة أن يحمل ويحاط بهالة عدم الاستطاعة فينمو معه هذا المعتقد ويكبر في بقية حياته.

الحمد لله (هذه من عندي) الذي جعل عكس ذلك يحدث تماماً ، فالطفل الذي يسمع باستمرار بأنه يستطيع أن يفعل أي شيء يطلب منه نجده يحمل وينمي خلال حياته المعتقدات الإيجابية المحفزة.

يروى لنا المؤلف عن مدرسة متطورة في الموسيقى – كيف تغرس المعتقدات المحفزة في تلاميذها منذ نعومة أظفارهم بأن جعل معلموهم مفردات كقدرة ، إذا هو منذ سن الخامسة بدأ تأليف الموسيقى وابتدع بعد عام واحد قطعاً موسيقية مستخدماً مختلف الآلات الموسيقية بينما من الصعوبة بمكان أن يقوم بذلك من في سنة. استطاع معلمو هذه المدرسة أن يعلموا تلاميذهم ما اعتقدوه أنفسهم أن مثال مفردات حقيقية وأقرأ عادياً يمكن تطبيقه في استعد الأباء والمعلمون بأن لبس الجميع لباساً خاطئاً ، وأخذوا يقدمون الأطفال واحداً تلو الآخر، فيصعد الطفل على المنصة ويبيده الآلة الموسيقية محيياً الحضور بانحنائه وملتقياً الترحيب الحار من خلال التصفيق الحار. إذا حدث ذلك القدر من التحفيز في أول درس فما بالك باستمرار هذا النشاط الإيجابي المحفز خلال اثني عشر عاماً ، يا له من تحفيز لا بد أن يؤتى أكله بأن يخرج موسيقياً مبدعين عالميين على أرقى مستوى متوقع.

تقدير واعتراف وتشجيع ومواقف إيجابية – جميعها مهمة وضرورية وذات قوة دافقة كبيرة لترجح كفة الميزان الإيجابية للعقل الباطني.

يحكى أن هرتين اكتشفتا كمية كبيرة من القشرة في دلو كبير ولشدة نهما سعيا ما في وسعهما للحصول على القشرة ، فتم لهما ذلك فهبط داخل ، كانت البداية فرحة وسعادة وهما يسبحان داخل القشرة يلعبانها بشدة إلى امتلاكها شعباً ، فحان وقت الخروج من الدلو الكبير – فهل من سبيل ! كانت المحاولة تلو المحاولة من القفز – غير أن حافة الدلو أعلى من إدراكها فما استطاعا.

في هذا الأثناء تجمع عدد كبير من القطط حول الدلو الكبير فكان العراء وكثير سخرية على الهرتين بالداخل واتخاذهما مضحكة ومهزلة، وتعجباً من غيابهما وعدم تمكنها من الخروج.

أخذت إحدى الهرتين تتمعن باستمرار على هذا الجمع الساخر الضاحك وأحست بمرارة الأمر. رفس وحركة نشطة بالأرجل والمخالب ، لكن دون جدوى وأخيراً يُدست هذه الهرة واستسلمت وغطست في القشرة فاقدة قواها ما زالت الهرة الأخرى تنظر إلى القطط أعلى الحافة ، تأثرت كثيراً بما سمعته من تعبير فضلت تحاول الصعود لتلحق بحافة الدلو.

في نهاية المطاف ، وما أحدثته من قفرات مستمر دون أن يكل ويمل حول القشرة السائلة إلى دبره جامدة استطاعت الهرة الوقوف عليها ويا لها من بضع قفزات قوية فإذا بها خارج الدلو ، الآن جاء سؤال من إحدى القطط المجتمعمة بالخارج ، كيف تسني لكما الاستمرار في المحاولات للخروج من الدلو بالرغم من السخرية والضحك عليكما وإصرارنا عليكما بعدم استطاعتكما للخروج ، وضحكت الهرة وأجابتها بدهشة ، أنظري فأنتي طرشا بعض الشيء فاعتقدت أنكم تشجعونني مما ألهمني الاستمرار في المحاولات.

نخلص من هذا المثال وغيره أننا باستخدام السر المختص بالنجاح وهو التسلح بالمعتقد المحفز ذلك الذي جعل الهر وحسب ما تهباً لأنها طرشاء من تحفيز من سائر القطط هو الذي دفعها إلى الإصرار والمحاولة والتغلب على ما بدأ مستحيلاً.

إذن بالنسبة للعقل الباطني تكون المسألة لعبة أرقام ، فالمزيد من الأخبار والإحداث السيئة يعني المزيد من المعتقدات المحبطة والعكس من ذلك لكل فرد منا الاختيار في ما يدخله يتقبله العقل الباطن من الأخبار والأحداث ، هنا يشار إلى وجود ما هو محقق ومؤكد وما هو متخيل وأنا نعيش كلا منهما ورضينا أم بيننا فهما يؤثران في حياتنا وأعمالنا وأنهما يتركنا بصماتهما في العقل الباطن بدون انقطاع ، إذا جازلنا حرفياً نمكن وصف ما يقوم به من وظيفة بأنهما يقومان ببرمجة الطريقة التي نفكر بها ونحس عن أنفسنا . ذلك ترجيح كفة الميزان لصالح أنفسنا حياتياً . إذن الذي يطلب منك فعله أن تصنع لنفسك معتقدات محفزة جديدة ، وما يجعل لك الأمر سهلاً ومتيسراً أيضاً أن تبدل المعتقدات المحبطة بأخرى محفزة فهي رسائل وما دامت موجهة إلى العقل الباطن فينبغي أن توجه لتتلقاها الكفة المرجحة الإيجابية من الواضح والثابت حقا أنك تتحكم في الذي تفكر فيه ، إلا أن الناس يغفلون هذا الأمر ، ما تفكر فيه . أي ما يتراكم من أفكارك في العقل الباطن . هو الذي يقرر في ما تكون معتقداتك وهي بالتالي تملئ ما هو ممكن مستطاع ومتاح لك تحقيقه أو ما هو غير ممكن ولن تستطيع إنجازها في حياتك .

يعول بعض المعتنين والخبراء في مسائل نمو وتطوير الشخصية يعولون على النتائج أنني أخالفهم الرأي لأنه حسب تجربتي لا يتبقي أن نركز على النتائج بل الجدي التركيز على المعتقدات وعلى ما ممكن مستطاع وعلى

أن أسأل نفسي الأسئلة المحفزة وأفكر في المعتقدات المشجعة والباعثة على الأمل والتي ترجح كفة ميزان العقل الباطن في صالحني في حياتي .

أفضل أن أترك النتائج للواحد الأحد هو الذي يتحكم فيها ويفعل ما يريد: هو الله - باقي الأمر - حسب اعتقادي . متروك لك ولي .

العقل فوق الباطن

يرى المؤلف أن لكل منا حدس ويؤكد بأنه ليس الحدس مقصوراً على النساء من جنسنا ، ذلك هو العقل فوق الباطن . إنه الحدس أي البديهة أو البصيرة ، كما يشار إليه أحياناً ، وأن الفرصة متاحة لك للدخول إلى حدسك خلال خيالك .

عند إدراكك حدساً ما - تلك الأفكار أو الإلهامات التي لا يفسرها المنطق ولا ندري من أين تأتيها - كيف تصفها ؟ مثال ذلك تقول: لدي إحساس أن... ذلك سببه أن الحدث موجود وله وظيفة يقوم بأدائها في

العقل العاطفي، أليس ذلك ما يصفه البعض بـ " شعورنا بالوعي أو شعورنا بالانتباه "

أنها أفكارك و أحاسيسك التي تصنع النتائج التي تحدث لك وتحصل عليها في حياتك، عندما تنسجم هذه النتائج بطريقة غير قابلة للتفسير لحد ما مع ما هو حاصل حقيقة فإن أفكارك وأحاسيسك هذه تسير في اتجاه الاستنتاج المحتوم الذي نسميه النتيجة.

أترغب أن تحس بالإعجاب والفرح ففكر وحس بالإعجاب والفرح لا تفترض ولو لدقيقة واحدة أنه بمجرد الحصول على نتائج معينة كنت قد تمنيتها أو تنبأت حدوثها ان يعقب ذلك إحساسك بالإعجاب ، كلا فتلك

هي الكذبة الكبرى ؛ فالأفكار والأحاسيس ليست وليدة النتائج الإيجابية المفروحة بل العكس إنما هي السبب، أن المكان الذي نطرقه وننقب فيه عن هذه الأفكار والأحاسيس الإيجابية هو خلال العقل فوق الباطن . أنه حدسك ، بديهتك أو بصيرتك .

فيما يلي مثال يسوقه لنا المؤلف عن موقف إحباطي يولد باستمرار الإحساس المحبط حتى أن الشخص يمثي محاطاً بالإحباط من كل جانب . محبطاً مكتئباً خائر الهمة غاضباً على الحياة لأنها قد ألغت على وجهه كوما من القاذورات . لننظر ماذا سيصيب مثل هذا الشخص غير مزيد من القاذورات ! أهكذا تؤول الأمور بالنسبة له ولا مخرج له لما حدث مادام هذا الشخص يعيش مثل هذا الإحساس . أراد القاذورات فجاءته . لو أراد الذهب بديلاً لجاءه الذهب . إذن البديل الإيجابي هو المطلوب * أعدك أيها القارئ الكريم أن نعود إلى موضوع الخيال لاحقاً. أنها قريحة فذه . هي إحدى الملكات الذهنية التي تجعل عقول الناجحين المبرزين الحقيقيين حية يعد الخيال واحداً من أعظم الثروات التي يملكها البشر ، لكن للأسف أقلها استثماراً . ما يستغرب له - ربما لسبب ما- أن يفترض الناس أن هذه الملكة العظيمة تخص الفنانين والأطفال والمخبولين ، بهذا المعنى صاغها شكسبير على لسان الدوق ثيسوس:-

المخبول والمحب والشاعر

الخيال يضمه كلهم أجمعين

أحدهم يرى زحمة الشياطين جهنم بضخامتها لا تسعهم أجمعين

ذاك هو المخبول، أما المحب بكل توتراته

يرى جمال هيلين في حاجب من أصل مصري

وعين الشاعر المتقدمة

تظل ترمق من السماء إلى الثرى ومن الثرى إلى السماء

أنه الخيال يحتضن فيما يحتضن

أشياء مجهولة لكن بريشة الشاعر

يصوغها أشكالاً لا نصيب منها للهواء الفسيح

سواء كوخ واسم

" حلم في منتصف ليله صيفية "

للأسف الدوق لم يستوعبها على الوجه الصحيح . وهبنا الله جميعاً ملكة الشاعر خصبة بإمكانيات الخيال

غير المحدود . القدرة لإعطاء الأشكال والأسماء للأشياء المجهولة... كي نحلم فقط أغفلناها. كما أن الحدس

ليس محصوراً في النساء فهو متاح لنا جميعاً، غير أن الخيال عند معظم الناس هو بمثابة عضلة لم

تستخدم بالقدر الذي يجعلها مرنة وقوية . من هنا يجب الذهاب إلى ميدان التدريب لتعطى جرعات من

التمرين مثلاً مرتين أسبوعياً ، بعد ذلك بقريب سيشتد العضل ويقوى الخيال ، في مرة من المرات تحدث

مراسل مع ابن والتردزني بمناسبة افتتاح " دنيا دزني " في فلوريدا قائلاً ، " يا للحسرة لم يعيش والتردزني

ليرى هذا المشهد العظيم " أجاب الابن فوراً ، بل قد عاش فعلاً بدليل أنك الآن تنظر إلى عمله .

الخيال القوة

تبلغ المعتقدات قمة حسناتها عندما تصدر وتعبّر عن شيئين اثنين يامثل لا غنى عنهما كالهواء والماء والغذاء

هما الهدف والقيم ، وهذا ما نحن بصدد بعد ذلك.

سر النجاح الثالث: الهدف والقيم

"الأهداف يملكها ذوو العقول العظيمة والأمانى يملكها الباقون " Washington Irving واشنجتن ارفنج.

إن جميع ما نقوم به هو من صنع أهدافنا وقيمنا. لو ألقينا نظرة إلى أي مشكلة في هذا العالم العريض سواء كانت بين فصائل متصارعة في دولة محاربة أو بين فئتين متنافستين أو بين رجل وزوجته لم يكونا في وفاق فسنجد أن هؤلاء الأضداد المتصارعين ينقصهم الاعتراف والشعور بالاعتزاز بقيم بعضهم البعض ولا تجد بينهم من يشجع ويرفع من معنويات الجانب الآخر فيما يتعلق التعبير عن قيمه . فلنبدأ بالقيم أولاً
فهي البذرة التي ينمو منها الهدف.

القيم هي صلب الموضوع

قيمك هي التي تجعلك تحدد قرارك دون أن تتردد ،هي التي تحتضن احتياجاتك ورغباتك ، فهي بمثابة المقر والمصدر غير أن معظم الناس لا يعيرون لقيمهم اهتماما بل أيضا لقيم الآخرين ، حتى عند اعتبارهم لما يقتضيه النجاح في مسعى معين . من ناحيتي شلا عندما أتحدث إلى أحد يشاركني العمل معي فإن أول شيء أبحث فيه منفيماً عن القيم التي يتحليها، عادة أبنى علاقاتي مع الآخرين على أساس القيم التي

يتمتعون بها وعلاقة تلك القيم بى وبقيمة . ذلك يدلني عما سأشكل مكسبا لهم من جانبي وفي نفس الوقت

عما إذا سيكونوا بدورهم جديرين بهذه الفرصة وأكون في نفس الوقت جدير بها.

مرة أخرى فيمنا هي النبع الذي يصدر منه كل ما نطلبه في حياتنا وكل شيء نتطلع إليه ونبحث عنه ، إنها

مصدر تفكيرنا في من نكون نحن . دعونا نعطي مثلاً لقيمة ما ، لنعتبر قيمة الانتماء انها من أكثر القيم قوة

يشارك فيها معظم الناس في عالمنا الحديث، يجب الناس أن ينتموا ، وأن يكونوا جزءاً لما يجري ويحدث في

المحيط المعين.

ليسمح لى القارئ الكريم بتقديم تجربتي الشخصية لاستدل بها على ما ذكرته أعلاه . الوظيفة التي انتمي

إليها كرجل أعمال في مؤسسة تعرف بـ " المبيعات خلال التسويق الشبكي " Network Marketing Sales .

بالرغم من ارتياد الكثير من الناس ، رجالاً ونساءً ، هذا العمل من أجل كسب المال وبالطبع هذا مهم لكلي

، وجدتهم يرتادونه بجانب ذلك لأنه يجلب لهم البهجة والسرور ، كذلك لاحظت حب الناس لظاهرة الانتماء

كظاهرة طبيعية بالرغم أن معظم من ينتمون لمؤسسة " المبيعات خلال التسويق الشبكي لا بوعون هذه

الناحية الاجتماعية من جلب البهجة والسرور التي تغمرهم فعلياً.

يود الناس منا أن نتعرف عنهم وعلى انتمائهم إنها قيمة تظهر واضحة في عالم التسويق الشبكي ، مثلاً إذا

تمعنا النظر في الملابس : مثلاً التيشيرتات و ما نشترى من قبعات وأدوات رياضية نجد أنه هناك أكثر من

معزى لما تحمله من أسماء المصنعين لها كدعاية وإعلانات ، إنها تحمل وتعبير عن قيم الذي يمتلكون هذه

المنتجات ، يتجلي الأمر نفسه في لوحات ترخيص السيارات - الماضى أعطيت أرقام وحروف ليس لها معنى ،

لكن حالياً تجد أنها مثلاً تحمل الإشارات AUDI BOBS و BMW4MOM و GOLFRO رأيت شخصاً

يحتدي ساعة رولكس تعبيراً لقيمة معينة والأمر واضح ، لكن ما بالك بالمليونير الذي يلبس ساعة تايمكس
بثمان لا يتعدى ثمانية وأربعين دولاراً لأن في ذلك تعبير للقيم التي يتصف بها . أنه يريد أن ينظر إليه الناس
ويركزون على ساعته رخيصة الثمن . بذلك يتعرفون أن بإمكانه إقنتاء أي شيء مهما كان ثمنه إلا أن من
القيم التي يعتنقها اختلافه عن بقية الناس وأيضاً أن من ضمن القيم التي يعتز بها الاقتصاد عدم التبذير.
يرى المؤلف أن القيم تكون تلقائية ذاتية وأنها ملزمة مجبرة وفي الغالب من جانبنا نحن نظهر كأن القيم هي
التي تمتلكنا إنها تحفزنا ، وحينما نحس أن قيمنا لا تجد اهتماماً من بعض الناس وإنا لا نحترمونها ،
فإننا نقوم بإبعادهم عن محيطنا فننداركهم ، مثلاً لا نتعامل مع شركات أو مؤسسات لا تشجع وتكون
سلبية في التعبير عن قيمنا ، يجدد المؤلف قوة القيم والاعتراف بها والاحترام الذي يجب أن يكون متبادلاً
بين الناس بشأن القيم وأن يضع كل فرد اعتباراً كافياً لقيم الفرد الآخر الذي يتعامل ويعطي المؤلف المثال
التالي توضيحاً لهذا الأمر الهام من احترام القيم.

سيوبرماركت يدعي نورد سترمز معروف بنجاحه الكبير يتلخص سبق هذا النجاح للمعاملة الحسنة التي
يولمها هذا المحل لزيائته خلال الاحترام الشديد لقيمهم من توفير الخدمات التي يحبون توفرها بما فيها
إتاحة العزف الموسيقي على مختلف الآلات بما فيها البيانو إلى خدمة تقديم الوجبات المفضلة ، ويواصل
الحديث فيحكى عن سيدة كبيرة في السن أخبرت أحد البياعين أنها تود أن تعيد بضاعة ما موجودة في
صندوق سيارتها بالخارج . تبعها المسئول إلى حيث السيارة وأخذ يخرج منها أربع إطارات سيارة أعادتها
السيدة لأنها لم ترق لها ، بالفعل وفي الحال أعيدت الإطارات وأستخرج لها المسئول القيمة نقداً حسب ما
طلبت وشكرها وعبر عن أمنيتها أن تعود مستقبلاً للمحل لتجد مشترواتها في أحسن ما تريد.

إنها خدمة حسن حقاً قائمة على احترام قيم الزبون . إلا أن هناك أمر هام : إعلم أن سيوبرماركت نور سترومز لا يتعامل أبداً ببيع إطارات السيارات.

احترم قيبي فتكسبني صديقاً إلى الأبد . تجاهل قيبي و.....***

لابد لي وأنا (المترجم) خط هذه الصفحة أن أتطرق إلى ما يدور هذه الأيام (2010/11/20م) من أمر الاستفتاء في جنوب وطني الحبيب – السودان – هاهم أهلي في الجناح الجنوبي وكذلك البعض في الجناح الشمالي يتأسفون لما حدث في الماضي من آثار بسبب المستعمر الإنجليزي- من عدم احترام قيم بعضهم البعض مما حدا إلى الاحتراب بينهم حوالي نصف قرن من الزمان – فماذا يكتب لهم غداً بعد الاستفتاء الذي قدر له /2010/11/9م و اعلنت نتيجته فيما بعد وقد قطع الجناحان.*** (و لا تستوى الحسنة و لا السيئة ، ادفع بالتي هي احسن فاذا الذى بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم . و ما يلقاها الا الذين صبروا و ما يلقاها الا ذو حظ عظيم .) فصلت 34 و 35 . " احب الله عبدا سمحا اذا اشترى و سمحا اذا قضى و سمحا اذا اقتضى . " رواه البيهقى عن ابى هريرة . " افضل الاعمال بعد الايمان التودد الى الناس " رواه الطبرانى .

دعنا نأخذ قضية هامة تختص باحترام القيم، هي المعدل العالي للطلاق في الولايات المتحدة الأمريكية. ماذا عسى أن يحدث للمؤسسة الزوجية لو أن كل الإناث والرجال تبادلوا الاحترام ورعوا هذه القيمة العالية فيما بينهم، غير أننا ينبغي أن نسأل كم من الأزواج والزيجات يعرفون ويعرفن بكل الوضوح القيم التي يحملها بعضهم لبعض.

تمثل القيم الخط الأدنى، فما هي تلك قيمك؟ ماهي الصفات التي تعجبك أكثر وتحبذ أن تعيشها وتنعكس

في سلوكك في حياتك؟

أطلب منك بعد برهة أن تخط بعضاً من قيمك- لكن قبل ذلك أوضح شيئاً قد يعبر الزاوية التي تنظرها إلى القيم ومن ثم تساعدك في أن تجعلها أشد قوة في خدمتك ذلك بأن تصبح هذه القيم محدّدة أيما تحديد وتكون أشد وضوحاً بالنسبة لك لكنني في نفس الوقت أؤكد أن جميع قيمنا من الأهمية بمكان ، حتى التي قد تبدو سطحية ، وأن القوة تكمن في تلك القيم التي أصفها " الضرورية" .

إنها القيم الصافية التي لا تشوبها شائبة – لا شيء يخالطها- هي بمثابة الأعداد الأولية التي لا تقبل القسمة – بالإمكان وصفها بالقيم المصدر أو الأصل " فهي حقاً جوهر الموضوع ، ولنأخذ إحداها – المال كمثال.

لو اعتبرت امتلاك المال قيمة من قيمك، فلتسأل نفسك: عندما أمتلك المال، فماذا يجلبه لي هذا المال؟ إن كانت الإجابة بأي شيء خلاف المال، فاعلم أن المال في حد ذاته ليس قيمة " ضرورية ". ربما تقول أن بالمال تتمكن من الحصول على منزل أو سيارة جديدة ، ويتيح لك الفرصة أن تتمتع بالسفر ، كما يتيح لأبنائك أن يتعلموا تعليماً جيداً ، ... أي ما يدور في خلدك، حسناً نفترض أنك حصلت على إحدى هذه أو أكثر فماذا يجلب لك هذا الذي عليه. أدعوك أن تكون جاداً بعض الشيء، وأن تتعمق في التمحيص سؤالك نفسك. قد تتعجب لإجاباتك . وقد تسرك أيضاً.

خذ مثلاً: إن حدثتك نفسك أنك تريد المال لاقتناء منزل جديد سيعود على من رجاء ذلك؟ قد تجيب: الأمان لأسرتي؛ وربما صفاء الذهن، أو يجلب إلى ذلك الشهرة. هأنت بدأت تحصل إلى المادة الضرورية، التي تتكون منها الأحلام والنجاح، إن ما يثير الإعجاب أن المال في حد ذاته، من النادر، بل أكاد أقول من

المستحيل، أن يكون بحق قيمة " ضرورية". ليس بيننا في واقع الأمر من يحصل على لمسة مدياس (المترجم

: أو عصا موسى عليه السلام) ، إلا أننا بكل تأكيد نرغب في الحرية ، وفي المغامرة، ونحب المرح وأن يعترف

بنا ويقدرنا الآخرون ، ويروق لنا التملك والاستقلال والإبداع ... الخ

تستطيع الآن أن تكتب قائمة من - مثلاً - خمس من أفضل القيم لديك في حياتك ، واسأل نفسك دائماً

الأسئلة التوضيحية إلى أن تتوقف عنك الإجابات ، وتكون بذلك قد وصلت إلى روح كل من تلك القيم:

القيمة 1:

القيمة 2:

القيمة 3:

القيمة 4:

القيمة 5:

غالباً لن تتمكن من الوصول إلى تلك القيم جميعها بنفسك منفرداً ، ولربما رغبت أن يشاركك في هذه

العملية شخص آخر تطلب منه أن يسألك الأسئلة لتحوز على روح قيمك . من ضمن ما قاله إفلاطون: " في

الحوارات تجلى الحقيقة " حقاً أصاب في ذلك أيما صواب . حسب تجربتي - جعلتني طبيعة عملي التحدث

إلى كثير من الناس حول قيمهم. لم أكن أسأل مباشرة مثل : يا جين ماهي قيمك الضرورية ؟ - لأن معظم

الناس يجهلون كيف يجيبون على ذلك.

بدلاً عن ذلك أسأل سؤالاً مثل : يا جين أين تسكنين ؟ بماذا تشعرين؟ ماذا تعتقدين بخصوص حياتك ؟

ما الذي تؤدي تغييره في مسار حياتك .. وهكذا أسألها عن عائلتها ، وعن عملها وعن هواياتها وماذا تفعل

من أجل الترفيه عن نفسها وأحياناً حينما أحس بأن علاقتي وطيدة بالشخص أكون جريئاً فأسأل السؤال الأهم ، الأشد قوة في كل الأوقات : هل أنت سعيدة يا جين ؟ عليك أن تحترس في مثل هذا السؤال لأن البعض يعتقد أنه تدخلاً في شئونهم ، بل أن البعض سرعان يختفون عنك ويتجنبونك بالرغم من وجودهم المادي أمام ناظريك .

المهم أن نعلم أن ليس مثل هذا السؤال ما يسأل أمام المملأ لكن إن كنت مهتماً بامر ذلك الشخص وتريد حقاً أن تخدمه في حياته فلتسأل ثم لتنصت.

هناك شيئان متوقعان الحدوث: الأول أن تتعرف من ذلك الشخص عن أشياء ربما لم يشارك في التحدث بها لأي من كان من قبل. ستتعرف عليها بطريقة أقرب إليك من أي من أقربائه وأصدقائه.

الثاني: من المحتمل أن تحصل من خلال ما قمت به أن تكسب صديقاً حميماً. سأروي لك بعد هذا قصة من رتشارد بروك وهو رئيس لمؤسسة كبيرة في الولايات المتحدة توضيحاً لما أعنيه:

أجرى أحد علماء النفس بحثاً سافر من خلاله من نيويورك إلى لوس أنجلوس قضت مأموريته أن يجلس بجوار مسافر آخر وتعده خلال ست ساعات في حوار على ألا يذكر هويته لهذا الجار طيلة هذا الوقت – فقط أن يكثر عليه من الأسئلة.

عندما هبطت الطائرة قوبل هذا العالم النفساني بفريق من المستقبلين مجهزين أنفسهم لعمل معاينة مع جار العالم في السفر ، فتعرفوا من هذا الجار الذي قضى ساعات في الحوار مع العالم أنه يؤد أن يبوح لهم

بشيئين:

الأول: تسألوني عن هذا الرجل الذي كان يجلس جوارى ؟ أجيبكم بأنه في حياتي ما قابلت شخصاً استرعى

اهتمامي مثله. الثاني: تسألوني عن اسمه ؟ أجيبكم : هذه أول مرة أسمع اسمه منكم.

ما عليك إلا أن تسأل وفوراً تأتيك الإجابة عن كل ما أنت راغب فيه بل أكثر، وإن أهم ما تلقاه يعتبر مفتاح

للنجاح في التعامل مع الناس – لتكن الأسئلة التي توجه في الحوار من النوع الذي يُظهر قيمهم وحاول أن

تنصت لما يقولون*.

يحب الناس أن يتحدثوا عن أشياء تستحق الاهتمام والملاحظ أنه بالنسبة للغالية من أن أهم من نليه

اهتماماً هو الحديث عن أنفسنا. * ما الطفاه من حوار الذي حدث مع سيدنا يوسف عليه السلام من قبل

الفتيان : (ودخل معه السجن فتيان قال احدهما انى ارانى اعصر خمرا وقال الاخر انى احمل فوق راسى

خبزا تاكل الطير منه نبئنا بتاويله انا نراك من المحسنين) يوسف 36 .

هناك شأن آخر يتعلق بالقيم بأنها تتميز بسمة التغيير، أي أنها غير ثابتة – مثلاً حيث تسطر اليوم خمساً

من أهم قيمك لا يعني ذلك ثباتها فقد يأتي الغد أو بعد الغد بقيم جديدة أو تحل قيم أخرى محل السابقة.

من تجربتي في الحياة لو تعلمت قانوناً واحداً يشمل الحياة فهو حقاً أن كل شيء فيها يتغير، فلتعلم أن

معتقداتنا وقيمنا بل حتى أهدافنا (وهذه سنتطرق لها لاحقاً) جميعها مآلها التغيير.

إن في ذلك ما يتيح الفرصة لك أن تحكم وتكتشف عما يصيب مسارك في الحياة من تعلم ونمو. لأن

توصلت إلى النتيجة في أنك مستمر في سيرك على نفس المنوال بلا تغيير خلال فترة طويلة من الزمان فعليك

أن تتدبر الأمر وتتأمل الموقف.

التغيير سنة وظاهرة مشهودة في عالمنا هذا، فجميع ما حولنا يتغير – وأنت وأنا يجري فينا التغيير. من هنا دعنا ندلف إلى الحديث حول هدفك في حياتك.

الهدف الحياتي

حسب المعتاد أن الناس في عالمنا هذا صنفان: صنف يحيى في هذه الدنيا بهدف والصنف الآخر يعيش حياته فيما يبدوا بدون هدف. في مثل هذه الأمور يستطيع المرء أن يضيف وصف النجاح أو الفشل لمثل هاذين الفريقين، أو وصف الأبيض والأسود – مثلاً إما أن يكون لديك هدف ينفعلك لتستيقظ من مرقدك صباحاً أو قد لا يكون.

في هذا الخصوص شبه توماس كارلابل الشخص الذي يعيش بدون هدف بالسفينة تجوب البحر بدون دفة.

الهدف ليس كالغرض أمراً نود اكتماله ونهايته. إنك لتحوز على هدفك الحياتي تحيى حياتك تبعاً للتجربة والطرح الذي تتعرض له قيمك طيلة حياتك- الهدف هو رؤاك؛ هو الذي يستدعي وجدانك. تأمل معي شخصيات كان لها هدف تحقق في الحياة أمثال: المهاتما غانوي ، وجيرجل Churchill، وحي إف كيندي JFK ، ومارتن لوتركبتج و توماس إديسون ، وهنري فورد ومارجريت ثاتشر، وكرس إفريت وبابي روث ومايا أنجلو والقائمة لا نهاية لها وتضم شخصيات برزوا في شتى مناحى الحياة . نعترف لهؤلاء الأبطال بالجميل والعرفان – كل منهم عاش بهدف.

نستطيع أن نتعرف بيسر على الأشخاص الذين يحيون حياتهم بهدف في مجالات الفنون والعلوم ، والرياضة والسياسة والقيادة والعمل الحكومي وفي مجال التربية ومجال المرح وغيرها ، لكننا نذكر أنه ليس من الأهمية بمكان كي تكون شخصاً مشهوراً من أجل أن تحيي حياتك بطريقة بطولية إذ كل ما هو مطلوب منك أن يكون من بين الأغراض التي تسعى إلى تحقيقها غرضاً أضخم من ذلك.

ذلك هو المفتاح الوحيد الذي تعرفت عليه فيما يتعلق بالهدف ، هو دائماً له صلة بما تصنعه وتساهم به – إنه عطاؤك نحو الآخرين ، عندما تتمعن في قائمة الشخصيات أعلاه تخلص على أنهم كانوا سبباً في تحفيز عدد لا يحصى من الناس – ربما أنحاز أحدهم لنفسه في فترة من حياته – والحق يقال أن استطاعوا أن يحققوا فرقاً كبيراً في حياة الكثير من الناس – بل الكثير جداً من الناس ، لقد كانت لديهم رؤيا – أغراض – أهداف أكبر بكثير مما لدى من عاصروهم – وذلك هو المفتاح .

دعني الآن أحكي قصة عجيبة عن قوة المطمح او (المعتقد) . قصة شاب أصيب في رجله بعلته جعلته يلبس فيها طوقاً يحميه إنها إعاقة ليست بالسهلة خصوصاً مثل هذا الشاب الذي عشق كرة القدم وتعلق قلبه بها ، وله و اعجب باللاعب المشهور جيبي براون في فريق كليفلاند ، اقتنص ذلك الشاب الفرصة ليفوز بنظرة على اللاعب المشهور الذي اتسم ببعض الغرور ولم يعر الشاب اهتماماً في بادئ الأمر ، لكن نسبة الإصرار الشديد الذي أبداه تمكن في آخر المطاف أن يأخذ توقيع جيبي براون ومن يومها أخذ عهداً منه أن يتفوق في هذا المجال حين اقتدى بجيبي ، فكانت ثمرة ذلك أن برز هذا الشاب الذي لمع اسمه – انه " أوجي تومسون المشهور – هنا قد تأثر المؤلف لما أصاب أوجي تومسون ودعا الله أن يزيل ما لحق به في مسار حياته بعد ذلك . عاد المؤلف ليخط لنا من أحب مقولات تومسون " اليوم الذي تتحلى فيه نفسك

بكل المسئولية ، ذلك اليوم الذي تتخلى فيه نفسك عن اختلاق الحيل والأعداء ذلك اليوم الموعود يوم البدء للصعود إلى القمة "

كل منا لابد وقد سمع بقصص شبيهة لأناس لهم رؤى وأهداف دفعتهم ليلجوا مهام تبدو مستحيلة التنفيذ. الهدف هو القوة الدافعة لنيل كل مهمة عظيمة ، لكن مثل هذه النجاحات العظيمة ليست مقصورة على تلك الشخصيات المشهورة التي يتحدث بها الناس فهناك من بين الناس العاديين الذين يعيشون حياتهم غير عادية لا نعرفها.

القاسم المشترك الذي يجمع بين هؤلاء الناس المشاهير هو الهدف الحياتي المحفز. كل هؤلاء يحتاجون إلى ساحة حتى تتاح لهم الفرصة ليحيوا حياتهم ليحققوا النجاح المطلوب بقدر ما تسمح به قوة هدفهم المحفز ، لنذكر أن ليس من بين هؤلاء الناس من ولد وفاز مسبقاً بهذا الهدف الحياتي . ربما جاءوا لهذا العالم بمصير ما *** . لكن حقاً لا علم لي عن هذا ، أما الذي أعرفه تماماً أنه في حين ما وبكيفية أو طريق ما اكتشفوا أو بدر منهم شيء منا دفعهم بالفعل – واستنفرهم ليستمروا ويجعلوا هدفهم الحياتي شغلهم الشاغل في مسيرة حياتهم.

*** (ان الله عنده علم الساعة وينزل الغيث ويغلم ما في الارحام وما تدرى نفس ما ذا تكسب غدا وما تدرى نفس باى ارض تموت ان الله عليم خبير) لقمان 34 . " كل ميسر لما خلق له " رواه البخارى ومسلم عن عمران . " ما اصاب من مصيبة في الارض ولا في انفسكم الا في كتاب من قبل ان نبراهما ان ذلك على الله يسير " الحديد 22 .

فلتتنفس الصعداء قليلاً وتهين نفسك للفرص المتاحة بقدر المستطاع وأؤكد لك في يوم ما ستحوز على هدفك الحياتي – غير أنه إذا نفذ صبرك (كما هو حالي) وأنت تعرف القوة المهيبة في حالة الحوز على الهدف الحياتي بما يجلبه لك من القيم تلك القوة التي تجعلك تعيش النجاحات الباهرة بما التي تمنحها لك الحياة - إذن في حالة نفاذ صبرك وتود أن تأخذ ما سطرلك من من نصيبك الإبداعي منذ ميلادك وتود أن تتمنى هدفاً محفزاً منذ هذه اللحظة فكيف يتسنى لك ذلك ؟ أنه على نفس المنوال في حالة تنمية معتقداتك التي تساندك – اصنعها بنفسك . خذ قائمة من القيم التي سجلتها سابقاً وأعد كتابتها مرة أخرى هنا:

القيمة (1)..... القيمة (2)..... القيمة(5).....

بعد ذلك صغ في حملة أو جملتين على الأكثر هدفاً حياتياً يجعلك تعيش وتعبر عن تلك القيم بأقصى ما يمكن، وليكن في اعتبارك أن مفتاح ذلك هو ما تقدمه إلى الآخرين . من المؤكد إذا لم يكن في هدفك ما يحدث تغييراً واضحاً في حياة الآخرين فيعتبر لا فائدة فيه. فيما يلي بعض الأشياء التي عليك أن تذكرها:

- هدفك الحياتي هو الركن المتين من أجل تحفيزك.
- هدفك الحياتي هو المفتاح لأخلاقياتك.
- هدفك الحياتي هو الذي يستدعي وجدانك.
- هدفك الحياتي المرجع والقياس الذي تحكم به عن تقدمك وعمّا إذا كان مسارك سليماً.
- إنه الحلم الكبير الذي تلعب فيه طموحاتك وتطلعاتك أدوار مساندة.

• إنه السبب في نجاحك.

لو أردنا أن نضع كل ذلك في قالب بسيط: هدفك الحياتي هو الذي يوقظك من سريرك عند الصباح. بمثل الكتاب كما أننا لا نحكم عليه بكل دقة من غلافه فالهدف الحياتي قد يبدو بسيطاً، بل أنني أعتقد أن معظم الأهداف الأشد قوة هي كذلك، وإليك بعض التوضيح:

في مرة من المرات ساقني الحظ لأتحدث مع شخص قضى حياته يعمل مع الأم تريزا في عيادتها في كالاكتا بالهند ، وقادني حب الاستطلاع أن أتعرف عن الهدف الحياتي ما وراء هذه المرأة العجيبة التي ألهمت الكثير من الناس حول العالم – هكذا سألت صديقي الجديد وفي التالي ما حدثني عنه:

(هدفها أن ترى الناس يفارقون هذه الحياة الدنيا وعلى وجوههم ابتسامة) إذن هذا هو لب الموضوع - فتأملت : هنا إحدى الشخصيات – فائقة الإلهام وتحفيز الناس في العالم ، امرأة أخلصت ووهبت نفسها لخدمة الإنسان ، منحت كل وقتها للعمل مع الطبقة الفقيرة والمقهورة في الهند ، وتجلى هدفها في رؤية الناس يغادرون الدنيا مبتسمين بدا لي في ذلك الأمر غير معقول فطلبت من صديقي أن يحدثني أكثر، فزاد لي : إنه خلال الشوارع الضاربة في الفقر هناك تقبع رسالة الأم تريزا ، حيث معظم الناس يموتون معاناة من الألم – هم مهجورون، وحيدون ، لكنهم يموتون بابتسامة تزين وجوههم كما جاء في رسالتها . هذه هي الطريقة . لقد عرفت أنه من خلال الثقة والحب استطاعت تخفيف أوجاعهم وأحسننت مؤاساتهم – ها أنذا قد فهمت – أنه تعبير بسيط عن هدف محفز أيما تحفيز.

مرة أخرى أذكرك بأن الهدف الذي ستكتبه قابل للتغيير فلذلك فلتخطه بقلم الرصاص حتى تغير فيه متى شئت ، وتستمر في خطاك بلا تردد ولتكتب مسودة عن هدفك الحياتي الآن بدون تأخير.

بمجرد أن أتممت إنشاء هدفك الحياتي - ما عليك - سوف تصبح جميع أسرار النجاح الأخرى التي ستنقب

عنها في هذا الكتاب متيسرة.

يحق لنا أن نسأل : ما دام كل الأمر مرتبط بهذه البساطة بصنع المعتقدات الإيجابية ، وأن تحيي قيمك

وتنشئ هدفك الحياتي فلماذا نجد أن معظم الناس لم يصنعوها بالطريقة التي ينبغي أن يجنوا ثمارها فيما

بعد؟ الإجابة : الخوف.

سر النجاح الرابع: التغلب على الخوف

" لا شيء في الحياة يستحق الخوف منه – المطلوب فقط فهمه " ماري كيورى الخوف موضوع مائع حين

يتناوله المرء لأول وهلة، وحتى نمسك بتلابيبه فلنعد برهة إلى موضوع المعتقد (الإيمان).

لنتذكر أن المعتقد مفتاح النجاح إنه من غير المهم إلى أي مهنة أو شركة تختار لتعمل فيها لكن من الأهمية

بمكان أن تؤمن بالنجاح في عملك أو الخدمة التي تؤديها.

يجب أن تربطك عقيدة بالشركة التي تنتمي إليها بخصوص المهام التي تقوم بأدائها، وبالتكامل فيما بين

أفرادها وماذا يمثلون.

أنك لاتستحق أياً من هذه إن لم يكن لديك إيمان فيما أنت فاعل فالنتيجة بكل بساطة عدم الاستطاعة

لتحقيق النجاح.

كم واجهنا رجال أعمال كلماتهم غير صادقة – مثلاً بائع في شركة الهوندا وتجده يقود سيارة تويوتا ، كم

من الناس يتاجرون بوقتهم من أجل المال في وظيفة يحسنون أداء حقها . هل نتوقع الصدق والأمانة

وحسن الأداء من شخص لا يؤمن أساساً في العمل الذي يقوم به ! انه فقط يريد أن يتكسب من

الوظيفة!

المعتقد هو الهدف الحياتي . هو من الأشياء التي تدخل في نطاق النجاح أو الفشل – وهو أيضاً ما تمتلكه أولاً تمتلكه ، وبالطبع أهم المعتقدات أن تعتقد في نفسك اى ان تؤمن بها .

ينبغي عليك أن تؤمن بقيمك وقدراتك المميزة ومواهبك الخاصة هدفك وطموحاتك وأحلامك وتطلعاتك ، كما ينبغي عليك أن ما تقوم به من عمل يكون فيه تغيير ، كونك ومجهوداتك إلهام حقيقي للآخرين . بعد كل ذلك إن لم تكن أنت المعتقد و مؤمن بهويتك – تعتقد بنفسك وما تقوم به من عمل – فمن؟

كل شيء عبارة عن مبيعات Everything is Sales

المفتاح للمزاد والبيع الناجح هو المعتقد، كل عمل، وظيفة، مهنة، شركة من أي نوع تجمع بينكم علاقة عبارة عن حالة بيع بل في الحقيقة أي تأثير متبادل بينك وبين الآخرين الذين في كل ذلك عبارة عن عملية بيع.

إننا نبيع عندما نذهب مع أصدقائنا إلى دور السينما أو ندعوهم إلى مطعم ليشاركونا وجبة ما . إننا نبيع عندما نجعل أبنائنا يؤمنون بأنفسهم – أو ينظفون غرفهم أننا نبيع الأفكار ، المفاهيم ، المعتقدات والآراء والأحاسيس . وبيع المدرسون المعرفة والاكتشافات، وبيع الوعاظ المعتقدات، الثقة والأعمال الحسنة. حتى أنني هنا ابيعك نجاحك . إن البيع الأكثر أهمية اليوم هو ما نبيعه لأنفسنا.

عندما يقول الناس أنهم لا يستطيعون أن يبيعوا فهذا ليس صحيحاً إنما الصحيح ما يقوله الواحد منهم " أنا في نفسى لا اعتقد ولا ايمان في نفسى فالبيع معتقد سلبي بالنسبة لى " ، إن معتقدهم عن أنفسهم معتقد سلبي ، خلاصة القول فإن كل معتقد سلبي مهما نظر إليه صاحبه أو وجد له تفسيراً منطقياً ، ماهو

إلا أحد المعتقدات السلبية العظيمة المتفق عليها عالمياً ويمتلكها كل شخص في هذا الكوكب . إنه الخوف بعينه.

الخوف : صديق أم عدو (نعمة أن نقمة)

الخوف هو المحفز . هو ما يؤديك ، في طريق نجاحنا نحو غاياتنا مطلوب من كل فرد منا أن يتعلم أن يقهر الخوف.

أعرف أن هناك مدارس فلسفية تتبنى المقولة " حب مخاوفكك " . ذلك لا يروقني كثيراً. الكل لديه المخاوف وبعضها دافع ومحرك لكن لدرجة ان احب المخاوف فلا اقبل ذلك بل افضل فقدها ، على ان بعض المخاوف تملكني ، كخوفي أن أخطو أمام سيارة ضخمة مسرعة . أخاف وأنا ممسك بمنشار وأنا أقطع الخشب وقس عليه أدوات أخرى : السلاح ، أو 220 فولت من الكهرباء ، أو عاصفة ، أو سائق مخمور، أو الحرب في الشرق الأوسط... الخ ، هذه المخاوف تدخل في جانب السلامة ، فهي تشكل الوازع والحافز إلى أن أكون حريصاً في سلوكي تجاه تلك المصادر ، فإنه من الغباء ألا يخاف الإنسان في مثل هذه المواقف وكثير غيرها.

هناك خوف آخر : أنها تكون سبباً في تلوث مصادر كوكبنا وتجعلنا نتأسف من سلوكنا هذا لأجيال قادمة . أعتبر ذلك خوفاً محفزاً مما يدفعني إلى إيجاد حلول لذلك مثلاً (تدوير) تصنيع بعض المواد واستخدام

المواد القابلة أن تتحمل الاستعمال لوقت طويل واقتناء المنتوجات صديقة البيئة من أناس قد التزموا أن يكون عالمنا أنظف وأصح وأكثر احتراماً . إنه مثال آخر لخوف مثمر.

لابد لديك من أمثلة المخاوف المحفزة ، تجعلك متيقظاً ، نوع المخاوف التي تدعمك في حياتك وعملك ، الناحية التي أود توضيحها أن الخوف في حد ذاته ليس بالأمر الحسن وليس بالأمر السيئ . إنه مثل - قد تكون محفزاً وقد تكون محبطاً . إنه كأى أداة أخرى يمكن أن يستخدم للبناء أو الهدم - أما كيف يتم استغلاله فالأمر متروك لك إما يكون مثمراً لمجهودك أو يكون ضاراً إنه خياراً آخر.

في معظم الحالات (ما مثلاً عدا قطع السيارات والتعامل مع الكهرباء وما يتعلق بالأشياء المهذرة للحياة) فإن اختيار الخوف تفضيلاً بديلاً لمعتقد محفز يعني الاختيار لحياة غاياتها (أغراضها) وتطلعاتها غير محققة

الخوف من ماذا؟

إن معظم الخوف الذي يتملكنا نحن البشر هو الخوف من المجهول ، وأنه استقر في عقولنا لقرون مضت في أنه لابد أن نتعرف على ماذا يحدث لنا قبل أن نتخذ القرار في أي عمل نود أداءه . إذن " الأمان أولاً " هذا المبدأ قد غرس فينا بالقدر الذي أصبح الخوف من المجهول حتمياً. بينما هذا هو النوع السائد من أنواع الخوف جميعها - إلا أن الخوف من الموت ربما بشكل المصدر الآخر من الخوف وإليك قصة قد تخلصك من هذا الخوف إلى الأبد.

حكم على أحدهم بالإعدام بالرمي بالرصاص بتهمة الخيانة ، لما وطئ به أما طابور الرمي بالرصاص صاح القائد : سيدي لديك فرصة الاختيار: يمكنك تقبل المصير ، موت أمام هذا الطابور مقيد اليدين ومغطى

العينين أو أن تدخل خلال ذاك الباب الأسود ، مشيراً إليه ، ولديك ساعتان لتقرر ، مضت الساعتان وأعيد الرجل إلى الساحة وكرر القائد السؤال : ماذا اخترت ؟ أجاب الرجل ليس لدي فكرة عما سألقيه بعد ذاك الباب الأسود ! ربما يكون مصيري أشد شناعة ، فإني أختار ضرب النار ، فأعطي الأمر وانطلقت الرصاصات، فانطرح الرجل على الأرض ملاقياً حتفه ، بينما هم مفارقون السجن ، سأل القائد ماذا وراء ذلك الباب ، جاء الرد سريعاً " الحرية".

عمل خطر

يتأتى الخوف من المجهول من الرغبة لتجنب المخاطر التي في كثير من الأحيان تعنى القلق ، تجدر الإشارة إلى أنه في اللغة الصينية مفهوم المحنة مكون من حرفين صغيرين أحدهما يعني " المخاطرة" والآخر يعني " الفرصة " المعروف أن الناس كي يقللوا من القلق يتجنبون المجهول.

مجاهمة المجهول تعني قبول التحدي لما هو مجهول ولتقبل ذلك التحدي يجب أن نمتلك السلوك الذاتي المرتب المخلص والثقة في أنفسنا ، هنا يذكرنا المؤلف بأفلام جيمز بوند ، وكيف يرتاد بوند المخاطر: تارة يُجابه بالرّمى به طعاماً للفرش ، وتارة أخرى يقطع إلى نصفين بواسطة أشعة الليزر – وفي كل حالة نخوضها كان يخرج منها منتصراً – إنه بالنسبة للكثير جداً من الناس تعني حرفياً العقاب الذاتي ، مثلاً ما أرادَه يفعل بخصوص شاب في عمره الثانية عشرة عاماً وهو مقبل إلى سن الرشد ، قد نرسله إلى المدرسة العسكرية حتى يتدرب على الطاعة وأن يصبح مطيعاً في سلوكه وفي ذلك ما يعتبر عقاب له – لماذا؟ ليكون

مطيعاً هنا يرجع المؤلف كلمة disceplrie التي أصلها تعني disciple وتعني الحوارى أي التابع وأيضاً المتعلم learner فالطاعة من الإتياع والتعلم.

إن الذين يتبعون معتقداتهم المحدودة (المحبطة) ويتجنبون التعلم فيما يختص عن المجهول هم في الحقيقة المطيعين والمخلصين جداً ، إنهم لا ينتهزون الفرص أبداً ، من ذلك يتضح أن الطاعة والإخلاص هي أيضاً إما أن تكون دافعة ومحفزة للشخص أو مثبطة ومحبطة ، فعند إتياع معتقدٍ ما إيجابي يقودك إلى الجانب المحرر المحفز.

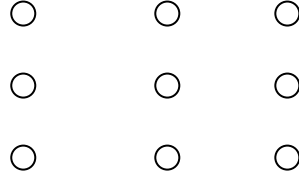
الطاعة والإخلاص هي باستطاعة الجميع أن يزرعونها ويجنوا ثمارها ، من المترادفات المستحبة للإخلاص هي " الإلتزام " بكل بساطة أن تطبق ما تقول أن تود فعله – أي تلتزم بكلامك . باستطاعتك أن تتصف بذلك – خاصة مع نفسك – فقط عندما تكون معتقداتك أكبر من مخاوفك.

هناك جانب آخر للخوف من المجهول ؛ معظم الناس لا يأخذونه في الاعتبار إنه الخوف من النظر إلى الأشياء بخلاف ما اعتدنا عليه – يعني تمسكنا بنظرتنا القديمة وعدم ميلنا للتغير بل الثابت على ما نعتقد أننا نعرفه عن الأشياء ، واطمأنانا على ذلك يحول بيننا وبين اعتبار الجديد بمعنى آخر يحدث لنا تحجر ذهني . إنه الشعور بالأمان هو الذي يمنعنا من النظر خارج نطاق الموقف الذي مارسناه من قبل أو الفكرة التي استقرت في ذهننا.

يشكل ذلك حجر عثرة وعائق رئيسي في أن نطرق طرق جديدة تكون أحسن لأداء الأشياء.

في التالي نود أن نعيش التجربة عملياً لما سبق ذكره نقدم لك نمطاً من تسع نقاط، ونرجو منك أن توصل

النقاط التسع باستخدامك لأربع خطوط مستقيمة فقط بشرط أن لا ترفع القلم عن الورقة.



إذا صدف أن تعثر الذهن قليلاً – كما هو الحال بالتقيد بالطريقة القديمة للنظر على الأشياء ، فأليك ما

يساعدك على الإجابة : عليك أن تخرج خارج نطاق التسع نقاط – كيف يتم ذلك ؟ واصل .

نخلص من هذا أنك إن لم تتمكن من الحل بسبب وقوعك في التفكير المحدود – الذي اعتدت عليه

ستحدثك نفسك بأن هذا " خداع " . كلاً ليس هذا خداع، إنما الحل يتبع الاتجاهات بالضبط ، فقط إنه

يبدأ مبكراً ويأخذ مساحة أكبر مما متاح ، إنه يصل إلى المجهول – يذهب أبعد مما تظن أنك تعلمه ، بل

يذهب أبعد مما تظن أنه ليس في محيط علمك – في محيط ما لم تعلمه بحيث أنك لا تعلمه.

عش واعمل كفنان ، ولتكن لك الرغبة لمجاهة مخاطر الفشل الذي لا بد من حدوثه حسب ممارستك حياتك ، هن حيث الجوائز التي تنتظرك ، خلاصة القول : إن كنت لا تزال تؤدي الأشياء بنفس الطريقة التي اعتدت عليها فإنك منها ستنتهي بما حصلت عليها سابقاً.

السبب في أن معظم الناس ليست لهم الرغبة في تخطي ما اعتادوا عليه هو الخوف من الفشل .

أن تفشل أو لا تفشل – يا له من سؤال!

الخوف الذي يلي ذلك هو الخوف الذي يجب أن يهزم هو الخوف من الفشل. الطريقة الأكثر ضماناً لهزيمته أن تغير نظرتك للقيمة التي عادةً ما نطلق عليها اسم " الفشل " لنتذكر المقولة المأثورة لأحد المبدعين الأمريكيين - إديسون في الفشل : " كي تضاعف معدل نجاحك ينبغي عليك أن تضاعف معدل فشلك! " .

ألا تعلم أن هناك مرحلة حرجة من الفشل حتى يحدث بعدها النجاح؟

لا يوجد على وجه البسيطة رجل ناجح أو امرأة ناجحة لم تعاني من الفشل ما عانى في حياته أو عانت في حياتها مرات كثيرة قبل أن يحوز ما وصل أو تحوز ما وصلت إليه من النجاح.

تحدث مرة ما شخص ثري من رجال الأعمال، فبدأ حديثه: " حقيقة أنني ناجح، وقد أكون أكثر الناس نجاحاً في هذه القاعة التي نحتشد فيها.

أتريدون أن تعرفوا لماذا ؟ أجب: لأنني فشلت مرات ومرات، فأنا من أكثر الناس فشلاً في هذه القاعة. "

تأمل معي هذه المسيرة لنجاح في حياة شخص مشهور :

* تم فصله عن الوظيفة التي أشغلها في العام 1832م

* هزمت في انتخاب مجلس تشريعي في العام 1832م

* أعلن عن إفلاسي في العام 1833م .

* انتخبت في مجلس تشريعي 1834م.

* توفي من أحبته 1835م.

* تعرضت لصدمة دماغية 1836م.

* هزمت في ترشيح للرئاسة 1938م.

* هزمت في الكونغرس 1843م.

* انتخبت للكونغرس 1846م.

* فقدت إعادة ترشيحي للكونغرس 1948م.

* رفض طلبي كضابط أراضى 1849م.

* هزمت في مجلس النواب 1854م.

* هزمت في الانتخابات لنائب الرئيس 1854م.

* هزمت في الانتخابات لمجلس النواب مرة أخرى 1856م.

وتوالى السنوات ، وفي العام 1860م تم انتخاب أبراهام لنكولن رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية.

يذكرنا الكاتب أيضاً باللاعبين الشهيرين في رياضة كروية هما بابروث وهانك آرون ، كما يذكرنا بتوماس

إديسون وحلمه أن يعمل مصباحاً وهاجماً ، إلا أنه مراراً وتكراراً فشلت تجاربه وبعد التجربة المائة سأله أحد

معاونيه من الشبان الذين شعروا بالإحباط: ألا ترى أن هذا العمل قد قُدِّر له الفشل خاصة بعد مائة مرة

من التجارب . سرعان ما أجاب اديسون : " لم أفشل قط . لقد أجريت بل جربت مائة طريقة برهنت بنجاح أنها له تعمل، هذا يعني أنني أقرب بمائة طريقة إلى الطريقة الناجحة " .

يعتبر الفشل والنجاح من الأشياء التي نصنعها بأنفسنا . من وجهة نظر مساعد إديسون أن الأخير فشل مائة مرة لكن من وجهة نظر إديسون نفسه أنه نجح مائة مرة في التعلم أن يتجنب مالا يعمله كي يدرك النجاح.

أن يصف الشخص نفسه بأنه فاشل، لا يفتح ذلك باب يدخل منه الإحباط لنفسه؟

ربما يعتقد الإنسان أنه إذا تكرر فشله مرات كافية أنه بعد ذلك سيبدأ في طريق النجاح بعد أن يكون قد وصل إلى نقطة حيث لا يحتمل الفشل- ذلك ما يسمى بالتحفيز الرجعي.

إن كان الأمر كذلك فلماذا لا تبدأ فوراً ، منذ هذه اللحظة، بأن تقر وتعتزف بنجاحك بدلاً عن الفشل؟

حاول إتباع التمرين الآتي :-

مطلوب منك أن ترصد عشر نجاحات قد تحققهم اليوم ، حتى إذا قرأت هذا التمرين قبيل صحوك في الصباح الباكر ولم تكن تفكر في أنك قد أنجزت أي شيء ناجح فإنني أود منك أن ترصد العشر نجاحات التي سبق أن أنجزتها اليوم – فلتفعل ذلك الآن.

هل وجدت صعوبة في رصد كل العشر نجاحات ؟ إن كان الأمر كذلك فهذا ملمح أن الطريقة التي تحدّد بها الأشياء ليست في صالحك ، أي لا تحفزك.

ما يزال يتراكم الفشل إلا أنّ يجد مكاناً ولكن لا بد من انفراج ونجاح.

أصحت هذا اليوم صباحاً؟ يعتبر هذا نجاحاً، هل استحممت أو حلقت أو..... ، فهذا يعد نجاحاً – أي

شيء آخر قمت بأدائه اليوم؟ فهذا نجاح ... إنه نجاح ... إنه نجاح!

عليك أن تعود نفسك تحديد وتعيين أفعالك والنتائج التي تحدث في حياتك وعملك واعتبارها نجاحاً لك .

إنها عادة، وكأي عادة لديك فتتعلم وتتعلم إلى أن تصل مرحلة العمل دون تفكير. من العادات البسيطة

التي يفعلها الشخص بدون أن يفكر رباط الحذاء، ففي المرات الأولى يتعلمها حتى تصبح عادة.

ينطبق الأمر نفسه بالنسبة للنجاح (أو الفشل)، حيث تضع لنفسك مهمة ما، كأن ترصد لنفسك كل

مساء قبل أن تخلد للنوم قل 10 أو 25 أو 50 نجاحاً، فحتى لو لم تكن صابراً ففي الحال ستدخل في عادة

النجاح في مهمتك.

حاول أن تقني عادة أحسن من تلك – الأمر سهل ويسر ويدعو للهو والمرح.

عادة النجاح

إذن تحتاج لمثل تلك المواقف التي تصبح عادات كي تتجنب الفشل أو الانخزال أو الفقر والوحدة. أود من

جانبي أن أركز على أن الفشل والفقر لا يعنيان نفس الشيء ، في كتابي هذا أفترض أن معظم الناس

يرغبون في تحقيق النجاح من الناحية المالية علاوةً على تحقيق النجاحات الأخرى حتى يحيون حياة زاخرة

بالرفاهية ، وكيفما كان الأمر فإن ثقافتنا الغربية تقتضي الحاجة لجمع المال لقضاء الكثير من الأغراض

التي وضعناها لأنفسنا. في هذا الإطار الواقعي فإن المال مطلوب من أجل العيش الحر في دنيا اليوم. بالرغم من ذلك نجد كثيراً من الناس الفقراء ليسوا فاشلين ، بينما الكثير من الأغنياء فاشلون.

يشارك الخوف من الفقر والخوف من الفشل في أن جذورهما واحدة.

والفقر والغني ذوا أبعاد متضادة ، إن لم ترد الفقر وبكل البساطة ابتعد عنه على كل المستويات ، وليس فقط على مستوى الفقر المالي ، هناك الفقر العاطفي والفقر الاجتماعي والفقر الذهني وفي جميعاً يوجد التباين بين القلة والكثرة إن التخلص من كل هذه الأنواع من الفقر ربما يبدوا من الأمور الصعبة لكن ، كما أشرت سابقاً من كل هذه الأنواع القليلة التي حظينا أن نتحكم فيها تحكماً كاملاً حقيقياً هي أفكارنا وللتذكر أن أفكارك هي التي سوف تصبح حقيقتك.

أفكارك هي من صنعك ، وبها تكون لنا القدرة على الخلق والإبداع ، مرة أخرى ينبغي أن يكون لديك الإخلاص والطاعة والتركيز للاحتفاظ في ذهنك ماهو إيجابي من الأفكار والتخلص من كل ماهو سلبي منها ، هلا حاولت في مرة من المرات التخلص!

إن عملية التخلص من الأفكار السالبة ليست بالأمر السهل مهما كانت غير مرغوب في تلك الأفكار ، فهي تأخذ تعاودك تارة وأخرى ، ومنها ما تكاد تجزم أنه من المستحيل التخلص منه ينطبق هذا الأمر في محاولة التخلص من التدخين أو إنقاص الوزن أو أي عادة سيئة سائدة في المجتمع مما يجعل الناس يبذلون الكثير من الوقت ويصرفون الأموال الطائلة أخرى للدخول في كورسات وطرق تؤهل إلى التخلص من هذه السلبيات.

بديلاً لذلك يطلب منك أن تغير هذا المعتقد المحبط ذي المحدودية إلى آخر محفز وأكثر تحفيزاً، وإن حاول

ذاك المحبط إلى الرجوع إليك أوقفه في الحال، وأبدله بالإيجابي - المعتقد المحفز.

تذكر أن أفكارك هي سبب حقيقتك، هي التي تصنع أحاسيسك، وللإحساس من الطاقة العاطفية ما يجعلها

حليفاً قوياً لصنع النجاح أو الفشل.

ونقول للمرة الثانية أن الموضوع يتيح لنا الاختيار في كل لحظة من أجل النجاح أن نختار للحياة والنجاح .

هذا الأمر مهم جداً: موضوع صنع الأفكار الإيجابية لحظة بلحظة، وفي اللحظة التي تنجح فيها في التغيير من

السلي إلى الإيجابي.

سيحاول على الفور ذلك السلي أن يطل برأسه مرة أخرى ليفرض نفسه، وفي نهاية المطاف فهو يناضل من

أجل حياته، والأمر متوقف عليك، بل هو متروك إليك، أيهما يكون الكاسب.

أي حالة تعيشها

اقتضت الترجمة أن يأتي العنوان أعلاه كما صيغ بالرغم من أن الصياغة الإنجليزية تقول What state you

live in وبعدها علق المؤلف : لا يا سيدي ليس هذا استفساراً عن موقعك الجغرافي، بل عن حالتك

الذهنية ، هنا حاوت أن أفعل ما فعله المؤلف : في أي ولاية تعيش حقاً أذاننا ولايات إنها حالات نحيها.

جميع المخاوف التي تعيشها – بما فيها أكثرها تحطيماً وتلفاً لنفوسنا الخوف من الفقر، والخوف من

الفشل – ماهي إلا حالات ذهنية.

تنشأ هذه الحالات الذهنية بواسطة العادات الذهنية التي نصيغها باستمرار إلى أن تصبح واقعاً تلقائياً ،
وعليه حينما نكون في حالة ذهنية معينة فمن المحتمل أننا قد وجدنا أنفسنا دون أن نعرف كيف وصلنا
أو لماذا ؟ لم نكن نخطط لهذه الرحلة الذهنية ، فقط قد وصلنا:

ذلك أمر مهم لأن هذه الحالات الذهنية هي التي تتسبب في النتائج التي تحدث لنا – إنها التي تستطيع على
الإطلاق أن تصنع النتائج الأكثر سلبية والأكثر تحطيماً لنفوسنا ، إذن ينبغي التدريب على صنع هذه
الحالات الذهنية المحفزة لتحقيق الأغراض ينبغي التدريب عليه وتعلمه ، نعم إنه عمل يحتاج إلى انضباط
وحسن متابعة و مثابرة لتعلم معتقداتنا الإيجابية.

لحسن الحظ توجد في الإنسان آلية عجيبة مركبة فيه تساعد بقدر كبير في هذا الخصوص، من المعروف
أن العقل لا يسع أكثر فكرة واحدة في آن واحد . من المترجم : القارئ الكريم راجع قوله سبحانه وتعالى (
ما جعل الله لرجل من قلبين في جوفه) الاحزاب 4 . ويواصل المؤلف : تلك من البركات التي وهبها الله لنا.
حقا تلك بركة فهو يجعل الامر يسرا

حقاً ذلك بركة، فهو يجعل الأمر يسراً حيث يسهل إبعاد الفكر السلبي وتبديله في الحال بالفكر الإيجابي.
كيف يتم فعل ذلك ؟

يدعونا المؤلف لتأمل في ما حدث لبعض المشاهير الأمريكيين فمثلاً يذكرنا المؤلف بالافكار السعيدة التي
استخدمها بيتر بان Peter Pan ليجعل كلاً من جون ، ومايكل ووندي يطيرون.

ويذكرنا أيضاً بفيلم " صوت الموسيقى Sound of Music عندما عنت جولي أندروز أغنية " أشياء أفضلها
My Favourite Things إنه الأمر نفسه سواء أن تكون قطرات من المطر على الأزهار، أو عيد الميلاد ، أو

الأيس كريم أو السيارة التي تحلم باقتنائها أو الكلية المناسبة التي تتمناها لابنك أو الحرية في أن ترسم لوحة ما أو ترقص رقصة ما – مهما يجول في خاطرك- هذا ما يكون باستطاعتك أن تستبدل به أي واحد أو جميع الأفكار السلبية المحبطة.

تأمل في نفسك وأنت تعمل ما أنت راغب فيه وتقوم بأدائه باستمرار في ذهنك . تصور أنك حققت أحلامك ورغباتك : تقود تلك السيارة الفارهة ، أو تمور عباب البحر في رحلة ترفيهية أو تتحدث إلى جمهور غفير من الناس تلهيهم وتستنفهم للإبداع وأنت تعيش الحالات الذهنية الجميلة يدب في ذهنك تفكير سلبي ، فما عليك إلا أن تعمل على طرده بتشغيل شريط الحالات الذهنية الحلوة الجميلة وتشغيله مرات ومرات إلى أن يصل ذهنك إلى الحالة العادية التي تكون فيها خطاك قد عادت إلى طبيعتها.

هكذا حالياً تعيش في حالة أشد ما تكون عظيمة ، إن من أول الأشياء التي تعلمتها لتحويل حالتك الذهنية هي أن أدرب نفسي على جرد كل النجاحات التي تمر علىّ خلال اليوم ، ليس بزمن بعيد يمر إلا وجدت عادة النجاحات تكبر بمرور الأيام ، ليس هذا فحسب بل ظهرت لدى حسنة أخرى لم تكن في حسابي : بدأ أعرف كيف أكون شاكرًا لما يحدث لي.

بالفعل بدأت في صنع عادة الشكر كما في صنع عادة النجاح. صدقني أيها القارئ الكريم إن كنت راغباً في تبني حالة ذهنية عظيمة تؤهلك لتحصل على مستوى عالي في مجال ما على نطاق العالم ويجلب لك نتائج من العظمة ما لم تكن تحلم من تحقيقها .. أليس ذلك مستحقاً للشكر وفضل الشكر نفسه. ها أنذا استبدل و بانتظام الحالات الذهنية السلبية بحالات شكر ذلك وبكل بساطة بإتباع رسدي جميع الأشياء في حياتي التي تستحق الشكر مني. (وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ).

أبدأ أعدهم وأحدث نفسي بهم الواحدة تلو الأخرى: صحة جولي... ابنتي... وظيفتي الناجحة في التسويق الشبكي ... أصدقائي الكثيرين الجدد (وأرصدهم كل واحد باسمه) ، بإمكانني الاستمرار إلى الأبد في ذكر هذه النجاحات ... الشمس، هذا اليوم: السحب، المطر، الأزهار، السيارة، الأضواء... الخ انظر كيف تنمو قائمة الأشياء التي تستدعي منك الشكر، وماذا عن النتيجة؟ حالة ذهنية عظيمة، إنها قوية جداً.

يحمل الخوف في جنبه الخطوة أنه يحدث شللاً عاماً ، ويعطل كلياً أعمالك والأكثر من ذلك أنه يقتل الإبداع والخيال ، من الواضح أن الخوف من الفشل يؤدي إلى معتقدات الفشل ، الخوف من الفقر يؤدي إلى معتقد الفقر.

المخاوف تقود إلى التماطل وتقتل الطموح وهي مدعاة لحياة التعاسة في جميع صورها. لدى اقتناع تام أن الكثير من الأعراض والاضطرابات العضوية بالاستطاعة أن تنقلب إلى صحة من خلال تحويل هذه المخاوف المحيطة في أذهاننا إلى معتقدات إيجابية مشجعة ، لقد شاهدت ما فعلته وحققته في جولي، وأعلم جيداً أن مثل هذه الأمور متاحة للإنسان.

الوسيلة التي يهزم بها الخوف هي أن تحدث نفسك بأنك لا بد ستخرج منه وتذكر دائماً أن العقل الباطن مصدق بما تحدثه به ، ولذلك ينبغي أن تحدثه بكل ما هو أن العقل ولتصنع الحالات الذهنية التي من شأنها أن تسترك وتقويك.

اختراق مخاوفك

من التمارين التي أوصى بها وأقوم بتوضيحها للناس واعتبرها من أجود التجارب المحفزة خلال تجربتي الحياتية وهي تجعل الناس ، يحترقون مخاوفهم فوراً وفي نفس المكان تهدف الوصول إلى مستوى جديد وكامل في حياتهم – يتضمن التمرين اختراق بوصة واحدة . كما يفعل أصحاب الكاراتية في ألواح الخشب . وكما يقال : " أنا محترف – لا تحاول هذه التجربة في المنزل " – إنك تحتاج إلى توجيه من مجرب ذي خبرة لإرشادك في القيام بهذا التمرين بأمان . قبل سرد التمرين اقول : حدث مرة أن ألقى محاضرة في مدينة صغيرة في نيوانجلاند ، تعودت أن اختار قليلاً من النساء كبار السن لهن أجسام متوسطة الحجم أن يتقدمن ليكسرن ألواح الخشب لأنني بهذا الصنيع أجعل المثال أكثر قوة (من يعتقدن ألا) يستطعن كسر الخشب – أغلب المشاركين الآخرين يتفوقون في ذلك).

في هذه المناسبة كانت معنا في المجموعة امرأة أسمها ماري كانت تقربانها فاشلة، وبأنها لن تنجح في عملها و انها غير ناجحة أيضاً في علاقاتها العامة مع الناس . ها نحن عند الساعة الثانية والنصف صباحاً وماري تجلس في الصف الأول أمامي ، نتفاوض لمدة ساعتين في أمرها لنجد تعليلاً لما يجعلها متخلفة ومتدهورة في حياتها ، اتضح أثناء الحوار أن ماري كانت متوقفة تجر تجربة مريرة أثناء طفولتها هي بكل بساطة أعاقها وأن الإحساس السلبي والقرارات التي اتخذتها في الماضي قد ثبتت واستقرت في حياتها عندما كبرت.

ما كشفته ماري انه تم اغتصابها في طفولتها ، وأن من ضمن ما قررته في حينها ألا تخبر أحداً من البشر بما حدث لها – بل حتى حالياً في هذا الجمع من الأجانب المكون من حوالي الخمسين فرداً لم يقال إلا القليل ،

يعتبر هذا لوحده اختراقاً كافياً بالنسبة لها – الأمر الذي حرك المشاعر، فكانت لحظة عاطفية حين أغرورعت أعين الحضور بالدموع بما فهم شخصي.

طلبت من ماري أن ترسم الحرف x كبيراً خلف لوحة الخشب وأن تكتب بالقلم الماركر كلمة واحدة تحتاجها وتريد أن تخترق بها الحاجز الذي تسبب في حالتها المضنية لتحيا حياة من أحسن ما يمكن.

جاءت الكلمة التي كتبها فكانت " الذنب " – ذلك هو الخوف الأكبر لدى ماري بعد هذا لقد وضحت لماري التقنية والوضع الذي تأخذه والنفس وحركة الذراع واليد للاستعداد لكسر لوحة الخشب ، كانت مترددة ،

وظهر ذلك في حركة ذراعها البطيئة وكأنها غير واثقة ، عرفت أن هذه التجربة ماهي رمز للاختراق ، فهي تريد تحطيم تلك الخشبة رمزاً لتحطيم سنين من الخجل والذنب الذي عطلها والمخاوف التي منعها وأقعدتها

من تحقيق أحلامها . يلاحظ ان معظم الناس لا يتمكنون من كسر لوحة الخشب عند المحاولة الاولى . الصغار والبسطاء من الناس وخاصة الذين لا يملكون الثقة الكافية في أنفسهم ولا يملكون القوة العاطفية

الدافعة أو حتى القوة البنيوية مثل هؤلاء قد يحاولون خمس أو ست مرات قبل التوصل إلى النجاح – إلا أن هاري كما عرفتها كانت المرأة الأكثر تصميماً من بين من صادفتهم وأجريت معهم مثل هذه التجربة .

علمت أنها اعتبرت هذه التجربة اللحظة الكبيرة، فرصة لتغيير حياتها إلى للأحسن إلى آخر حياتها.

الكل قد تجمع في شكل دائرة وماري وشخصي في مركز الدائرة. أمسكت الخشبة بكلتا يديها وأخذ الجميع في التصفيق والتشجيع " حسنا .. حسنا.. حسنا.. صيحات يتبعها التصفيق. عادة دوري أن أراقب ولا أتدخل

ولا أشارك في التصفيق لكني هذه المرة وجدت نفسي مع الجميع أهلل وأشجع حتى وصلنا القمة بالهتاف وفجأة علا صوت كسر الخشبة. استطاعت ماري بما تجمع لها من قوة أن تشطر الخشبة إلى قطعتين

وقعتنا على الأرض ، وهنا امتلأت الغرفة فرحة وأخذ الجميع يحيون ماري وشخصي ويتبادلون التحايا والتهنئة ، إنها عملية مذهشة يا لها من لحظة ساحرة.

حديثنا لقد وردتني إفادة من ماري . ذاك الفشل (اى الذنب) الذي كان ممسكاً بتلابيبها طيلة الزمن الماضي قد تغير في أنها الآن أخذت وظيفتها في رئاسة لجنة المدرسة في منطقتها وتم انتخابها وهي الآن في طريقها إلى واشنطن لتشار كممثلة في مؤتمر قومي عن التربية.

حقاً قد اخترقت قد اخترقت ماري جدار الخوف . وحقاً عندما تهزم مخاوفنا يفتح كل العالم امامنا .

النقد

هناك نوع آخر من الخوف أود أن أتناوله معك أيها القارئ الكريم ، إنه الخوف من النقد . عادة يعرف هذا النوع من الخوف بـ " ماذا يفتكره الآخرون عن شخصي ، اما أنا أعرفه " الخشية من ألا أكون حسناً امام الآخرين " .

كيف ننظر إلى الآخرين – ذلك أحد الدوافع المحفزة الأكثر قوة في سلوك الإنسان . أحسب انك تشاركني الرأي إنه ليس من الخطأ ان يذكر كون المظهر الشخصي حسناً. لكن حين نضحي بهويتنا من أجل أن نظهر بمظهر حسن – عندما نكذب لحماية صورتنا أمام الجمهور يصبح ذلك خصماً على أغراضنا وأهدافنا فتدشنا بدلا عنها معتقدات الخوف والفشل.

لقد صدق شكسبير حين عبر عن هذا النوع من الخوف – بان وصف ترياقه بقوله – " قبل كل شيء كن صادقاً مع نفسك " .

أود الآن أن أشير إلى أن السبب الأساسي في أن يستحوذ الناس على أعلامنا – وذلك في نهاية المطاف ما يرمى إليه أكثر النقد الذي يوجهه الآخرون تجاهنا إليه أكثر النقد – أن أعلامنا تجبر الآخرين ليكونوا مسئولين عن أنفسهم.

إذا تحدثنا حرفياً: أعلامنا تجبر الآخرين ليعترفوا لأنفسهم أنهم أيضاً يتحكمون في حياتهم ، أعلامنا تجبر الآخرين ليتحملوا المسؤولية من حيث مواقعهم اليوم وأين سيكونوا غداً .

عندما تتخذ موقفاً في قضية ما فلا بد أن يصيبك شيئاً ما من قبل هؤلاء الذين لا يملكون الشجاعة التي لديك " الشجاعة " تعني استدعاء القلب و الوجود عند تناول الهدف . أريد منك أن تعلم أنني أعرف أن جميع التغييرات التي نتحدث عنها هنا تتطلب الشجاعة، المحارب الحقيقي هو الذي يملك الشجاعة ليدخل المعركة ضد الأعداء الذين داخل نفسه.

الحديث عن الشجاعة يأتي أولاً: امتلاك الشجاعة، ويتبع ذلك الفعل أو المبادرة بالفعل ثم تنبثق الشجاعة منه ؟ ما أحرى أن أدع هنري فورد ليجيب على هذا:

الشجاعة تتبع الفعل .

لا تتعجب إن يخشى الناس النقد فعلياً ان نذكر أنه لكثير من القرون مضت عانى البشر من العقاب بل حتى القتل ، لأنهم كانوا شجعاناً فعبروا عن غايات مختلفة عن ما كان يؤمن بها أغلبية معاصريهم : سقراط ، جاليلوا، غاندي ، مارتن لوثركنج وكثير أمثالهم.

لدى الناس عدم تسامح شديد لما يستجد من معتقدات و افكار مختلفة تهدد الموجود في الحالة الراهنة .

بالرغم من ذلك يجب أن نقاوم هذا الخوف بكل ما أوتينا من قوة ، الخوف من النقد من قبل الآخرين يؤدي إلى عدم أخذ القرار ، وهو يُعدّ السبب الأساسي لضعف الطموح والتحفيز والطموح في الشخص.

جاء على لسان الرئيس ثيودور روزفلت : " ليس النقاد من يستحقون أن نحسب لهم حساباً، مثلاً ليس الناقد الذي يشير إلى تعثر الشخص القوي أو الناقد الذي ينتقد من عمل عملاً ما كان من الممكن أن يفعله بطريقة أحسن. الفضل يرجع إلى الرجل الذي تجده فعلياً في الميدان ويكسو وجهه الغبار والعرق والدم ، الذي يناضل بإقدام وقد يتعثر مرة أو مرات لكنه متعلق بالعظماء والمخلصين ويشغل نفسه بهدف جدير أن يكرس وقته فيه... في نهاية المطاف إنه يعرف معنى الانتصار وهو الذي على أقل تقدير ، إذا لم يحالفه التوفيق بأنه فشل ، لكنه كان اثناء عمله يعمل بكل ما وسعه من جهد لنيل النجاح ، بحيث لا يكون مكانه أبداً مع أولئك ذوى الأرواح الجبانة ، الذين لا يفرقون حقاً النصر والهزيمة .

باسنطاعتنا أن نفرح بأن عقولنا تمتلك القدرة على مقاومة وهزيمة الخوف المتأتي من توجيه النقد وجميع المخاوف الأخرى.

من دواعي السرور أن أكون محارباً في هذه المعركة ضد مخاوفي ، وفي البداية لم أكن موفقاً وشاعراً بالفرح، وهذا أمر طبيعي ، بمثل ما يحدث في الرياضة أو في أي منحي آخر فالإنسان أشد ما يغمره الفرح عندما يصيبه التوفيق في عمل ما ، لكن سرعان ما تحسن الموقف اذغمرني الفرح وزاد بمعدل أكبر والمدهش ان لم يستغرق ذلك وقتاً طويلاً .

أيضاً أحب التحدي . تجدني كلما انتهيت من معركة ضد خوف معين تجدني أبحث للدخول في معركة أو معارك أكبر . هذا هو المطلوب في ها الخصوص لهزيمة المخاوف، كلما انتهيت من معركة يبقى حولك القليل

من المعارك المتبقية التي تحس بالتحدي أن تخوضها، ذلك يعني أننا نحتاج أن نتحرك تجاه تحديات أكثر

إثارة وأكثر فائدة.

سر النجاح الخامس : الموقف

"أي حقيقة تواجهنا ليست أهميتها كأهمية موقفنا نحوها – لأن ذلك هو الذي يقرر نجاحنا أو فشلنا "

هذا قول نورمان فنسنت بيل Norman Vincent Peale

الموقف أو الاتجاه هو المفتاح الذي نشغله لتفتح به كل شيء، عندما تُعمل موقفك فإنك تُعمل حياتك.

قبل أن يشتري أي شخص منك – ناتج ما، دعوة ما، توجيه فرصة ما، إمكانية ما، أي شيء فإنه يتوجب

عليه شراء، موقفك . نوع وفعالية جميع تواصلاتك ما هي إلا مسألة مواقف. ما تملكه من موقف أثناء

معايشتك مع الآخرين له أعظم الأثر على ما يحملونه من أفكار وأحاسيس نحوك. موقفك له معنى أكثر

بالنسبة للآخرين مما تقوله لهم .

أسمعت بالمقولة " الناس لا يهتمهم كم تعرف، إلا بعد أن يعلموا مقدار اهتمامك" ؟ - هذا هو الموقف –

وهذه هي القدرة.

حاول أن تقوم بالآتي: تحدث مع شخص تعرفه جيداً (اختر صديقاً حتى لا تقع في الحرج)، وبينما تتحدث

معه واصل وسوسة نفسك أنك لا تعيره اهتماماً، واستمر قل في نفسك: " لا أهتم لا أهتم، لا أهتم " وراقب

ماذا يحدث.

إنني واثق أنك متخيل ما ينتج عن ذلك.

واحد من أغراضني أن يغرس بنجاح كل من أتحدث معه موقفاً وجدانياً. إنني مقتنع أن الموقف الوجداني هذا لابد أن يرفع ويحسن درجة الأداء. يحمل بريدي المسجل صوتياً رسالة تحية تنتهي بالكلمات، " إنعم بيوم سعيد – وعش حياتك بوجدان".

إنني لعلى ثقة تامة أن أقوى مفتاح للنجاح أن تكون سيد موقفك وتوجهه الوجهة الصحيحة. لوحظ أن القياديين البارعين يجيدون هذه المهارة- تجدر الإشارة إلى أنها مهارة وعليه بالاستطاعة تعلمها كما هو شأن أي حرفة أو مهارة أخرى ، حسب معرفتي أثناء حياتي أنه ما من قيادي (أو قيادية) إلا وهو سيد (أو سيدة) موقفه ، في الواقع يمكننا أن نميز صنفين عريضين من البشر: أولئك أسياد مواقفهم والصنف الآخر خدم لمواقفهم.

كيف يكون في استطاعتك أن تصبح سيداً لموقفك ؟ كيف تظل صامداً واقفاً على رجلك وتحيط بك المصاعب ؟ الإجابة بلا عجب بسيطة ، علماً بأننا نجد أولئك الأشخاص ذوو النجاحات العالية المستمرة دوماً يشغلون تلفازات عقولهم فتعرض شاشاتها لعقولهم جميع فرص النجاحات التي تمر عليهم أثناء حياتهم اليومية.

فهم مثلاً يصفون أنفسهم بأنهم يقومون بنفس تلك الغطسة النادرة التي يقوم بها الغطاس الماهر الذي كسر الرقم القياسي في الغطس، أو مثل إحراز هدف بطريقة معجزة في رياضة ما أو تحقيق نصر غير مسبق في مجال ما. إنهم دوماً يتمثلون المواقف الناجحة. حتى إذا بدر من أمور متعسرة وظهرت الشدائد والصعوبات فإنهم قادرين على أن يغيروا المسار ليتلاءم مع ظروفهم ويتجهوا في المسار الإيجابي.

أعلم أننا تربينا ألا نعتقد في أنفسنا ونعتمد على ذلك في سلوكنا الحياتي ، أي ألا نعتقد حول ذاتنا وأن نتجنب الأنانية لكن تذكر إن أعظم هدية تقدمها لمن تجمعه صله بك هي نجاحك . لنذكر هنا التعبير المعتاد : " عندما تضحك تضحك الدنيا معك لكن عندما تبكي ، تبكي لوحدهك " ، يمكن رؤية هذا الأمر على النحو التالي:

" عندما تنجح، كل العالم ينجح معك- لكن عندما فقط تقوم بمحاولة، فإنك تحاول لوحدهك! "

نجاحك هبة والحق يقال إن صنع عادة النجاح في نفسك هو عكس أن تكون متمركزاً حول نفسك ، فاصنع النجاح فهو اعتناق من قلعة الندم والفشل والانطلاق إلى آفاق أرحب لتحقيق المزيد من النجاح.

إذن استمر – إجعل هذه المشاهد لأدائك الجيد جاهزة للتشغيل أمام ذهنك ، هذه الصور والمشاهد التنويرية بالإمكان أن تتأتى من خبراتك خاصتك أو باستطاعتك صنعها التي وضعت نفسك فيها فلتستخدم خيالك لتصنع موقفاً جديداً في كلا الحالتين يعتبر الموقفان حقيقتان من حيث نظرة عقلك لهما.

في الحال ينتج شريطك (الفيلم) التنويري نتيجة إيجابية – موقف إيجابياً. أن ترى نفسك على أحسنها هي أحسن طريقة لتحويل موقفك (بمثابة التعشيق) إلى موقف أحسن إلى أداء أحسن.

أيها القارئ تعلم أنني أقوم بهذه المهمة لغرس الوجدان في الناس، نيتي وتوقعي ترغيب كل شخص يقرأ هذه الكلمات أن يسعى لطلب المزيد من هذه الحياة وألا يركن أبداً للقناعة بالأقل من الأفضل جداً ما تمنحه حياتك لك. في نهاية المطاف ، من المنطق وأنا على اقتناع تام : إذا كنا قد أصاغنا الخالق وأودع فينا صفات من صفاته وله الكمال لان صفاته كاملة ومطلقة لا يجاريه فيها الإنسان – (سبحانه وتعالى ليس كمثلته

شيء - المترجم) ، بناءً على ذلك كيف يمكن أن نقبل بالمتوسط . لا يمكن ذلك بل ولن تقبله أنت أيها القارئ الكريم.

إن أخذت منحى في هذا الكتاب : " لا تهم، كن سعيداً " ربما يكون ردك " شكراً كثيراً، لكن...) حسب قراءتك إلى نهاية ما وصلنا إليه تكون قد تعرفت إلى المقدار الزائد من إحساسي بالوجدان، إنني أعرف أنك - بل جميعنا - قدرنا مصيرنا إلى النجاح. إذن توقع النجاح - إنك تستحقه ! إنه قادم نحوك حالياً ومباشرة، ذلك هو الموقف الذي أكتب عنه وذلك كيف أني أعلم أن هذا الكتاب يُقدَّر له أن يحفز الملايين من الناس أكثر من ذلك - ذاك هو الموقف الذي أطلب منك أن تقرأ به هذا .

أسئلة الموقف

من أقوى الطرق للحصول على موقف محفز أن تسأل نفسك نوع الأسئلة المحفزة ، تلك الأسئلة التي حين تسألها لنفسك تقوم بتقرير وتحديد بؤرتك وتعمل في توجيه أفعالك ، حسب خبرتي فقد وجدت ثلاث أسئلة هي الأقوى على وجه الخصوص في توليد وحصول المواقف الإيجابية الوجدانية ، أطرحها أمام ناظريك في التالي :

السؤال المحفز رقم (1) ما هو المكسب العظيم من وراء ذلك؟

مههما كانت الظروف المحيطة بك بالإمكان دائماً إيجاد إجابة لهذا السؤال. اعترف أنه الإجابة منذ الوهلة الأولى قد تكون صعبة – غير أن الحق يقال كل الذي تحتاجه هو التدريب والممارسة.

كنت أعمل في مؤسسة تدعى مؤسسة روبنز للبحث العالمية (شركة أسسها المدعو أنثوني روبنز وتختص بتقديم وتنمية سماعات روبنز وكتبه السابقة) ، وكان علي ان اكون في مدينة سان فرانسيسكو في الساعة صباحاً لأعرض على خمسين عضواً من ممثلين مستقلين ينتمون لمؤسسة مالية وبعيد مكان الاجتماع عن موقع اقامتي بساعتين ونصف ، إذن على ان أصحو وأذهب لأصل في وقت بزوع شمس ذلك اليوم – فوجدت في القاعة اثني عشر فرداً وليس خمسين.

قلت لنفسي " لا بأس " و سألت السؤال: ما هو المكسب العظيم من وراء هذا؟ فهمت ثانية في نفسي " لا بأس، حتى هذه الساعة الرابعة في الصباح.. شارع أسفلت أسود.. برودة... جو رطب وقيادة لمدة ساعتين ونصف... وتوقع لعدد خمسين فرداً- لكن هنا اثنا عشر فقط... همهمة، همهمة.. يا سلام:- لا يوجد مكسب عظيم وراء هذا الأمر. "

لقد عرفت من خبرتي ماذا يعني ذلك. كل الذي يعنيه أنني لا بد أن أسأل السؤال مرة أخرى بطريقة ما بحيث أحصل على غرضي، بحيث أجعل نفسي تهتم بهذا الأمر (أسئلة الموقف، لانها محببة للنفس تلقى استحساناً للمرة الثانية)، وهكذا صحت (داخل نفسي).

عندها عرفت أن المكسب العظيم جداً وراء هذا الأمر هو الفرصة أن تحقّق اثني عشر من البشر، أن تجعلهم يخترقوا مستويات جديدة من الوجدان ، من السعادة والنجاح – الأمر الذي كنت سأندم عن لم أكن هناك.

لقد حصلت على إجابتي ، لكن شيئاً مثيراً للاهتمام قد ظهر – فهذا الشيء يحدث تسعة وتسعين مرة من مائة مرة عندما أسأل نفسي هذا السؤال " ماهو المكسب العظيم وراء هذا ؟ " فتأخذ الإجابات تتبى الواحدة تلو الأخرى.

كون لدى اثنا عشر شخصاً جعلني ذلك أن أكون قريباً منهم أكثر وأكثر. مع كل فرد من المجموعة ، بذلك استطعت أن أهتم وانتبه لكل شخص الاهتمام الشخصي الحقيقي، وأن نأخذ كلنا المجموعة الوقت الأكبر لندرس النقاط المعروضة مني لتشملهم جميعاً مما يكسبنا جميعاً أكثر قوة كمجموعة.

لأن نوعية علاقاتنا ترفع مستوى العمل الذي نقوم به مع بعضنا إلى ضعفين أو ثلاث أضعاف مقارنة بمستواه في حالة أن يكون عدد المجموعة أكبر من الإثنى عشر شخصاً ، بناءً عليه إمكانية تقدمنا في المهمة صارت أعمق وأعلى ، استطاع المشتركون بينهم وبينني أن يدخلوا في تأثير متبادل بقدر واضح وبالمثل فيما بينهم – هذا الأمر إلى شحذ الهمم كمجموعة وتنتج عنه بناء فريق متماسك عودتهم إلى مؤسساتهم تكون نفوسهم محفزة وشحنت بكل ماهو إيجابي مما يجعل نشر ذلك بواسطتهم على نطاق أوسع فيؤثر على المئات بل الآلاف من الناس ، كل ذلك بينما كل الذي فعلته أن قابلت اثني عشر فرداً. يا لها من طريقة لتنفيذ الهدف الحياتي هذا اليوم . ذلك يسعدني . اعتقد أن الفكرة واضحة.

إذن السؤال " ما الشيء العظيم المرتجى من وراء هذا الأمر " يؤدي في الغالب إلى ولادة موقف مباشر بمثابة بداية منفعة " وأن أكلها يأتي بكل بساطة حين يسأل السؤال .

السؤال الذي يليه:

السؤال المحفز رقم (2) : ماذا بإمكانني أن أتعلم من هذا؟

تعود نورمان فنست بيرل أن يقول : عندما يتوقف التعلم يبدأ دخول الصدا. لماذا ؟ معلوم أن أقوى العضلات هي عضلة العقل، وفي هذا يتفق المثل القديم بخصوص بناء الجسم السليم، كما نجد أجمل تطبيق في " أما تستخدمه أو تفقده".

لقد اكتشفت خلال أبحاثي ألا أجد احدا من أبرع المبدعين إلا هوداغل ضمن ممن يتسمون بالإلتزام بأعلى مستوى بخصوص الاستمرار في التعلم إلى مدى الحياة.

من خلال سؤالنا هذا السؤال نستطيع أن نجعل نمذجة لمبدأ النجاح القوي هذا أمراً سهلاً تلقائياً وبلا جهد منا.

السؤال المحفز رقم (3) : ماذا نحتاج من تغيير لنتمكن حدوثه؟

يوجد شيء ما – النتيجة المتوقعة، والتغيير المطلوب للحصول على تلك النتيجة، ذلك دأب وسمه من سمات المبدعين حسب ملاحظاتي.

إنهم ليسوا فقط مرنين، بل يحبون التغيير حباً جماً، يحيونه وجداناً.

أقوم بأكثر التدريبات مع شركات التسويق عبر الشبكة . احد الاشياء التي يقولها لك الذي يعمل في هذا المجال أن صناعته هذه هي الموجة الطاغية مستقبلاً – هي التي ستزدهر وتكتسح سوق العمل، والموجة تختص بالتغيير والتحول في كيفية البيع والشراء في العالم وايضا تضم التوزيع، وتشمل التعليم.

في حقيقة الأمر لن تكون هناك موجة واحدة مستقبلاً بل موجة تليها موجة تليها موجة، ولن تكون المبيعات خلال الشبكة هي الموجة المقصودة، إنما هي بمثابة الخشبة (القارب) المستخدمة لركوب تلك الأمواج، وهكذا يركب هؤلاء المبدعون الأفذاذ هذه الأمواج ل في مجال إبداعه ، إنهم يمتطون أمواج التغيير كما يفعل المبدعون الأفذاذ الذين يعيشون حياتهم وأعمالهم وأجدادنا يعيشون التغيير - بل هكذا ينبغي أن نكون لأننا السمة المطلقة الوحيدة في عالمنا النسبي هذا . كل شيء يتغير - ثق في ذلك.

السؤال الدائم الذي يحمله كل مبدع في خلفيته يعيش حياته وجداناً هو " ما المطلوب أن يتغير حتى يحصل على النتيجة ، هذا السؤال هو الذي يبقوهم منفتحين ، مستطلعين ، مجددين وأشد إنتاجاً .
ناحية أخرى قبل أن نبرح هذا الجانب أني لاحظت شيئاً آخر مشتركاً بين المبدعين الأفذاذ الذين درستهم - أنهم جميعاً مؤمنون بأن الأفضل قادم.

الموقف الخادم

كي تصنع نجاحك ينبغي أن تتبنى موقفاً بخصوص من أنت أي ماهيتك موقفاً يعمل في خدمتك ، في صالحك ، موقفاً يقوي ويحفز هدفك ويجهز المسرح للتعبير عن قيمك التي ما هي إلا الوقود لتسيير معتقداتك ، وهي التي تساندك لهزيمة مخاوفك وعن طريقها تتمكن من إنجاز أهدافك وتطلعاتك ، بالنسبة لكثير من الناس فإن الموقف الذي يخدمهم عل أحسن وجه هو أيضاً الذي يشمل خدمة الآخرين.

استقلت الطائرة يوماً ما من مدين ساكرمنتو إلى مدينة لوردريدل في ولاية فلوريدا . أفلعت الطائرة عند الساعة التاسعة صباحاً من كاليفورنيا وبعد ثلاث ساعة ابتدا جاري في الجلوس يتململ وبدا لي أن هذه الرحلة ستكون مهمة.

عند وصولنا فلوريدا لم ينطق ببنت شفه ، لكنني كنت في حالة صفاء، لذلك كنت له قائداً إلى خارج الطائرة الى أن أوصلته حيث استحقاق المتاع (العفش) وهنا اتضح عدم وجود حقائبه ، وبعدها قدته إلى حيث المتاع المفقود حين انفجر صائحاً محتجاً في وجه المسئولة بكلمات جارحة.

سلوك المسئولة كالراهبة – منتهى الهدوء – والأعصاب الباردة ، فكانت تستمع بكل الاهتمام ، فكانت تعتذر خافضة رأسها لهذا المسافر المخمور.

في اللحظة التي ذهب جاري المسافر معي ليلتقط أنفاسه ليستعد لهجوم آخر، قلت للسيدة المسئولة كيف تتعاملين مع أناس مثل هذا الشخص؟ أجابت : إنه على حق لأنه ليس من المفروض أن يفقد متاعه ، بجانب ذلك انظر إلى اللافتة أعلاه " المتاع المفقود" فالناس لا يحضرون إلينا هنا ليشكرونا من وصول أمتعتهم بسلامة " .

رجع الرجل وبدا مرة أخرى في الصياح والاحتجاج، لكنها بكل هدوء مدت يدها ووضعها على ذراعه وهي تحدته بهدوء وبثقة وقوة مدهشة.

" سيدي: حالياً يوجد شخصان في العالم يهتمان بمتاعك المفقود – وأحدهما مستمر بسرعة يفقد الاهتمام " .

كانت هذه المرأة المسئولة لا تصدق بخصوص معاملتها الجيدة مع هذا المسافر، أخيراً حددت مكان المتاع وأفادت به المسافر إذ وجد وأنه آت في السفرية القادمة بعد ساعة ووعده أن سيسلم إليه بمجرد وصوله ، وأنها ستتولى الأمر بنفسها.

سرعان ما أدخلت جاري المسافر في تاكسي ورجعت إلى المطار لأخبرتلك السيدة المسئولة كم أن مدين لها بما أسهمت به بخصوص فكرتي عن قوة الموقف ، حق على أن أذكر لها كم جعلتني أؤمن بقدره الموقف وكم مثلت هي من قدوة وأعطت مثلاً مشرفاً للقيادة الخادمة للمجتمع.
لن أنساها أبداً.

إذن ليست هي ظروف حياتنا التي تقرر نجاحنا ، إنما كيف نتفاعل وكيف تكون إستجابتنا لهذه الظروف ، يشكل السؤال كيف يكون ذلك يشكل موقفنا ، لقد قالها ستانلي جود Stanley Judd ببراعة في الآتي :-
"ربما تصل درجة من اليأس تكون ميتاً، وتلك حقيقة، لكن ينبغي ان تشحن روحك بالتفاؤل والفرح والطاقة ، حقيقة الحياة قد تنتج من الكثير من العوامل الخارجية لا أحد من هذه العوامل يمكنك أن تتحكم فيه ، غير أن مواقفك تعكس الطرق التي بواسطتها تُقيم ما يحدث.

أي نوع من المواقف تحتاجه لغرس النجاح ؟ هناك جميع أنواع المواقف المحفزة . لقد ذكرت واحداً منها في نهاية الباب السابق خدمني واستفدت منه كثيراً – هو موقف الشكر، وموقف آخر هو موقف " العلا".
وأيضاً موقف المليون دولار.

إليك قصة عجيبة هي قصة الطبقات الثلاث من الأجر عند موقع بناء جديد إذ يمشي أحد الزوار لهذا الموقع

على الطبقة الأولى فيسأل السؤال: ماذا تفعل؟" فرد عليه العامل الأول رافعاً بصره: لا ترى ما هو مائل

أمامك تسألني ماذا أفعل؟ إنني أضع الأجر بعضه فوق بعض أمها ال.....!

ثم تقدم الزائر ناحية العامل الثاني ويكرر السؤال، ماذا تفعل؟

فينظر إليه منزعجاً بعض الشيء ومجيباً " ألا ترى أنني أبني جداراً"

جلس هذا العامل متكئاً، رافعاً رأسه وقائلاً " ابني مستشفى للأطفال المرضى، كي يحضروا هنا لينالوا

المساعدة والعلاج."

هذا هو نوع المواقف التي نبحث عنه – هو نفسه الذي صاغه أحسن صياغة المدرب لكرة القدم جون ودن

John Wooden الذي حياته مملوءة بالنجاح:-

" تناسب الأمور إلى الأحسن للذين يصنعون الأحسن من الأمور التي تمر عليهم في حياتهم ".

من المأثور في من وقع ضحية The victim Dictum

لا تسمح للآخرين ليقرروا موقفك ، قبل معرفتي بهذا المبدأ كنت من أكبر الضحايا. كنت أثار بأتفه الأشياء

فأصبر غاضباً ويائساً.

أذكر أنني كنت أقود سيارتي خارجاً عن موقف للسيارات وفجأة أجد شخصاً يقود سيارته بسرعة على

يساري حيث ثلاث من الطرق فقاطعت سيارته سيارتي بطريقة مرعبة أثارتني أشد إثارة جعلتني أحكي هذا

المشهد لكل من أعرف ومن لا أعرف وعطلت عملي أثناء ذلك اليوم لأنني ظلت أفكر في ذلك الشخص طيلة الوقت ، وهل قد علم ذلك الشخص بالخطأ الذي سببه برهة ونسى ما أحدثه وكأن الأمر لم يكن!

رجعت إلى نفسي أتأمل : لماذا سمحت لنفسي أن أدع ذلك الشخص يؤثر في موقفي طيلة اليوم؟

الآن دعني أوضح هذا الأمر على ضوء إحدى القصص التي أفضلها كثيراً.

شخصيات القصة ثلاث : راهبان بل راهب وحواره (تلميذه) وامرأة في غاية الحسن والجمال . بينما يتجول الراهب وحواره خلال الجبال والوديان في اليابان في رحلة طويلة صادفا المرأة الجميلة وهما على شاطئ نهر جميعهم يحاولون عبوره إلى الشاطئ الآخر ، انحنى الراهب للمرأة وحملها بذراعيه وعبر الجميع النهر بسلام واستمر الراهب وحواره في رحلتهما الطويلة ، لكن كان من الواضح طيلة بقية الرحلة انزعاج وقلق من الحوار ، وأخيراً وصل الحوار قمة القلق ولم يتحمل أن يكتفم انزعاجه فصاح في معلمه الراهب : كيف يتسنى لك أن تحمل المرأة وأن تعالينا تمنعنا من ذلك وتحثنا على الابتعاد عن النساء بأي شكل من الأشكال غير أنك التقتت تلك المرأة وحملتها عبر النهر!.

حلق الراهب المعلم دون اكتراث ناحية تلميذه المتفجر وأجاب " بعد أن أنزلت انا تلك المرأة أميالا عديدة سابقة فلماذا ما زلت أنت تحملها ؟ "

حقاً ، لماذا؟ ها أنذا عرفت ألا يستطيع أحد أن يصيبني بأذى أو يحتل مقاماً في اهتمامي ويزعجني ما لم أنا نفسي أتقبل ذلك الأذى ، لا أحد باستطاعته أن يسبب لك إزعاجاً أو يغلق راحتك ما لم اكن انا نفسي

متقبل لذلك التصرف. سطرها الينور روزفلت في التالي : " لا أحد يشعرك بانك محتقر إلا برضاك".

جميع ما يعرف من أذى وغضب وانحزال وإحباط وأفكار سلبية وكل المشاعر التي نلقي فيها اللوم على الآخرين ليست بالكامل حقيقة، بل جميعها تعشعش في أذهاننا إنها من صنع أنفسنا. كل الأمر يختص بموقفنا.

يحكى أحدهم قصة أنه كان بمطار مدينة كنساس في حالة من التعب وقلق متى يصل ويدخل منزله - عندما فوجئ بأن الرحلة قد ألغيت.

فصاح بأعلى صوته حسناً جميلاً!

نظرت وكيلة التذاكر كأنما ذاك الذي بجوارها وهو يصبح مثل هذا في هذا الموقف كأنما هو أغرب شيء يمر في حياتها وسألت: سيدي أنا أقول بإلغاء رحلتك وأنت تردد أن هذا حسناً! لماذا استحسننت ذلك ؟ "

أجابها على الفور " نعم - فلا بد أن يكون هناك سبب وجيه لإلغاء الرحلة ، ربما الظروف الجوية السيئة أو هناك مشكلة ميكانيكية، وفي كل الأحوال أشكرك وأشكر زملائك لأنكم تهتمون بحياتنا وسلامتنا".

واصلت الوكيله الحديث بأن أخبرته أن الرحلة القادمة ستكون بعد بضع ساعات. على الفور رد عليها : " حسناً ، حسناً " .

للمرة الثانية عادت الوكيله هذه المرأة العجيبة " لماذا أيضاً أنت فرح ؟ " " نعم هذه المرة الأولى في هذا المطار الجديد الجميل والجو في الخارج بارد شتوي ، لكن هنا المكان دافئ وبهيج ويوجد هناك مقهى أنيق ولدي الكثير أن أقرأه ولدي الكثير أن أكتبه حتى يحين ميعاد الإقلاع الجديد ، ولذلك سأغتنم هذه الفرصة المشابهة المكتب المؤهل تماماً وبالمجان وبذلك أكون قد أتممت ما لدي من عمل " : حسناً قالت الوكيله وعلى وجهها ابتسامة " .

ها هو المسافر بابتسامته المعتادة يواصل عمله في مكتبه بما أتيح له من خدمة مجانية.

كان بإمكان هذا المسافر أن يزمجر ويغضب ، ويخرج من طوره ويؤثر في الآخرين من حوله – وما تزال

الطائرة لمدة ساعات لم تقلع، بالطبع ما حدث من حقائق فيما يتعلق بالرحلة لم يكن له أن يتغير إلا أن

التجربة التي عاشها المسافر قد تحولت كلياً.

المواقف الإيجابية تصنع النتائج الإيجابية . تذكر أنه قبل ان يشتري الناس منك ما تقدم يشترون منك

موقفك مهما كان نوع ما تبعه لهم .

إعادة اكتشاف الماضي

إننا نختار أفكارنا وهي التي تقرر مواقفنا ، نذكر مرة أخرى أن أفكارك وأحاسيسك هي التي تتسبب في حدوث

النتائج التي تمر عليك في ممارستك حياتك وليس عكس ذلك – ذكرها أنتوني روبرت بطريقة أخرى: -

إنه الاختبار وليس الصدفة الذي يقرر مصيرنا.

الموقف الذي يجمع بيننا كلنا ونقع في فخه جميعنا هو الحفاظ على الماضي حيًا . أحد الحقائق المهمة التي

تذكر عن الماضي أن باستمرار تحت القنطرة ماء.

أنصت إلى أحد الخطباء العظماء المؤثرين – سو أوجستين Sue Augustine " يقول " حيثما تكون أثبت

هناك ! لو كنت معمرًا بعض الشيء فستذكر العمل الكلاسيكي " عش هنا الآن Be Here Now " كلاهما

نفس المعنى.

كوننا موجودين حاضرين إلى الآن فهو الطريقة الوحيدة التي ننتسب بها إلى العالم كما هو ، كم من وقت كبير نعيشه منغلقيين في عالم تكوينه آراؤنا وأحكامنا حول الناس وظروف حياتنا أو المخاوف التي نحملها حول المستقبل ، بمرور الوقت ، هذه الأفكار تشكل مواقفنا التي تصبح عادات ، وأفكارنا هذه بدورها تلعب دوراً هاماً فهي بمثابة القوة الدافعة في حياتنا بسبب طبيعة العقل الباطن .

أذكر أن عقلك الباطن آلية تراكمية تراكم جميع تجاربك، أفكارك وأحاسيسك ويقرر أي منها الطاغى ليستمر في الاحتفاظ به في عقلك الباطن كما فعلت انا بتجربة سلبية مع سائق السيارة عند خروجي بسيارتي من الموقف . عقلك يعيد التجربة وكأنها حادثة الآن هذا هو المقصود بالعادة – أي عندما تعاد فكرة ما للدرجة التي تصبح عادة العقل الباطن.

بمثل هذه العادات التي تعمل موجبة طاقاتك المبدعة ، بإمكانك أن تري كيف كيف يكون من السهل أن تظل في قاع مظلم غير راغب فيه، وللخروج من هذا القاع يتوجب عليك كسر هذه العادات القديمة التي تشغل ذهنك ، وتفعل ذلك بالضبط بنفس الطريقة التي صغت بها معتقداتك الجديدة وهزمت بها مخاوفك القديمة.

بعض الخبراء في هذا المجال يسمون ذلك " إعادة برمجة " وهذا عين الحقيقة: جهد مخلص ومرتب لصنع برنامج جديد وإيجابي – عادة محفزة.

إنني أسميها إعادة استثمار الماضي.

حقيقة الأمر باستطاعتك أن تعيد صناعة أو صياغتك لماضيك عن طريق إعادة تعريف الأحداث التي سبق أن مرت عليك بإعطائها معنى جديداً وأكثر تحفيزاً مما كان عليه في الوقت الذي حدثت فيه.

ماذا كان عليه الأمر، وكم هو الفرق لو عدت وأعدت تعريف ذلك الشخص الذي قاطعني في المرور بسيارته وأنا خارج من موقف السيارات! لو اعتبرت أنه كان صديقاً منزعجاً أو كان زوجاً أو اباً أو اماً مندفعاً شاقاً طريقه إلى المستشفى، بدلاً أن اعتبرته صعلوكاً لا قيمة له مملأً ومسبباً الأذى لمن حوله! في كتابه الفريد " سبع العادات للشخصيات الأكثر تأثيراً " The Seven Habits of Highly Effective People " يقص علينا المؤلف - ستيفن كوفي قصته مع ولدين صغيرين " Stephen Covey " عن تأثير التغيير في أحوال الناس قصة من أروع القصص المحركة للمشاعر التي سمعتها في حياتي.

بينما كوفي جالس في أحد الممرات تحت الأرض في مدينة نيويورك في ليلة من ليالي الأحد يدخل رجل الممرور معه ولدان صغيران . أظهر الولدان من الشقاوة

ما أظهرها - يمزقان كلما لقيا في طريقهما من ملصقات ويعبثان بالصحف التي في أيدي الجالسين ويزعجان كل شخص موجود في المكان ، وكأنهما نحلستان وليس من بني البشر- في كل هذا الأثناء يجلس والدهما هناك محملاً نحو الأرض ، لا يرعي ، ابنه أي نوع من الاهتمام بما يقومون به من ضرر وخلل لما حولهم .

لما نفذ صبر كوفي ولم يرا أحدا يكلم والدهما ابتدر هو وكلمه بأن ابنه مصدر ازعاج وينبغي عليه أن يكون مسئولاً.

أطرق الرجل في وجه كوفي حزناً وعيناه تفيضان من الدموع وهو يقدم اعتذاره بأن الطفلين لتوهما قد خرجا من المستشفى حيث فارقت زوجته - أم الطفلين الحياة.. والرجل بدوره لا سبيل له غير أن يرى طفليه هكذا يتصرفان إذا لا مخرج لهما فماذا يعملان غيرما هما فيه لمعالجة هذه النكبة ، ويكرر الرجل الاعتذار لكوفي .

يا سلام! في لحظة تغير تفكيرك في تغييراً كاملاً، انحرفت نظرتك وتغير حكمه عن كل الذي حدث وعن رأيه عن الرجل الذي اعتبره قبل قليل غير مسئول . كيف تكون نظرتنا على ما يحدث من حولنا؟ من المؤسف أننا في الغالب نحتاج إفادات دراماتيكية بل حتى من النوع الذي يحرك القلوب لتجعلنا نغير رؤيتنا نحو الأشياء . هناك تكمن حقيقة قوية في الحكمة الأمريكية الشعبية القائلة " تحرك ميلا ناحية محيط الرجل الذي تود التعامل معه قبل أن تطلق عليه حُكمك " .

هذا كله جزء مما يتطلبه صنع وتطوير موقف تحصيلي عالي، أحرص أن تعيش يومك وكأنه الأخير عشه بوجودان وحبور. أمس قد ولي وغدا قد لا يحل أبداً بالنسبة لك. اليوم كل ما تمتلك - من المترجم - ليس هذا ما قاله شاعرنا: " ما مضى فات والمؤمل غيب ولك الساعة التي أنت فيها" .

إعلم أنه ليس هذا بمعتقد سلبي محدد ، كلا بالعكس فهو محفز من الدرجة الأولى ومن شأنه أن يضع حداً للتأمل والتسويف ويجلب الوجدان والرغبة من أجل الحصول على ما كل ما هو حسن من الأشياء التي يحسن اقتناؤها ، لأننا حينما نعيش يومنا وكأنه الأخير فإننا نعيشه بكل ما أوتينا من إمكانيات - أو كما قيل في احد الافلام " إنه يوم حسن لموت " - من المترجم : تحضرني هنا ما حدثنا عليه المصطفى صلى الله عليه وسلم (إن قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة فإن استطاع أن يغرسها فليغرسها) وأذكر ايضاً القول " عش لدنياك كأنك تعيش أبداً ، وعش لآخرتك كأنك تموت غداً " ولم يثبت صحة هذا الاخير كحديث .

"متى يحين وقت موتى ؟ "

يحكى أنه كان لطبيب مريضة في سن الثالثة عشر من عمرها وكانت تحتاج لنقل دم حتى تزاول حياتها. ذهب الطبيب إلى أخ البنت الذي كان ينتظر في غرفة الزوار وكان يصغرها وسأله : يا ديفي نحتاج لدمك لننقذ به أختك- فهل تساعدنا في ذلك؟ أجاب الأخ الصغير بعد أن ابتلع ريقه " نعم قالها بلا تردد. لابد أن دافي سيعمل ما في وسعه ليساعد في إنقاذ أخته . طرح الطبيب دافي على الطاولة المعدة وبدا في سحب الدم من أورده ونقله مباشرة إلى أخته ، في هذا الأثناء لم تنقطع دعوات الأسرة والطبيب وهم يمعنون النظر على البنت والكل في سكون تام.

يا للمعجزة، في خلال نصف ساعة أفاق البنت من مرضها، ستعيش حياتها. الكل فرح مسرور بما فهم ديفي.

بعد ذلك ، بعين دامعة ، سأل دافي الطبيب " أيها الطبيب متى يحين موتى؟.

اعتبر دافي أنه أعطى كل دمه لأخته. لقد اعتقد أنه وافق أن يموت من أجل أخته.

يتحدث كتاب الأمثال عن شعلة - شرارة - موجودة فينا جميعاً ، إن قصة ديفي الشاب تلك استنفرتنا لنجد مثل هذه الشعلة في أنفسنا . لست بهذا أقترح عليك أن تطلب الموت أو حتى يكون لديك الرغبة حتى يصبح لديك ذلك نجاحاً . ما هذه القصص إلا عبارة عن صورة حية قوية لمعتقدات ومواقف لا يمكن كسرها . توضح لنا ما يكون عليه الحال عند اقتناء مثل ذلك الموقف الوجداني والشجاع الذي من شأنه تحفيز أي جهد ، أي عمل ، أي هدف حياتي- مهما كان مقدار عظمتة .

الآن كيف يمكن انشاء أو تطوير مثل تلك المواقف ؟ سلفاً تعرفت على أن الموضوع يعود لاختيارك أفكارك

بتعقل وإعادة برمجة ذهنك حتى يتعرف على فقط تلك الأشياء التي تحفزك . لكن ماذا يكلف ذلك لعمل

ذلك ؟

سر النجاح السادس :

التركيز – البؤرة

البؤرة : النقطة التي يجب أن يوضع جسم ما عندها بحيث يتكون خياله بكل وضوح و يعني ذلك في

اللاتينية " وضع النار – الدفاية" أو المدفأة – مأخوذ من القاموس The Oxford Dictionary of Etymology.

مقدمة :

هو جزء صغير من أصغر ما يكون الذي يفصل بين المبدعين والآخرين من الناس .

إن الفرق بين الميدالية الذهبية والتي تلمها وحتى التي تلي تلك في حقل الأولمبيات غالباً يقاس بجزء أصغر ما

يكون كما ذكرنا مثلاً واحد من مائة من الثانية كما واضح في أحداث الألعاب المختلفة ، ربما يكفي أن

نعطي مثلاً في سباق المائة متر فالفرق من الذي يحرز الميدالية الذهبية والذي يحرز الميدالية الفضية قد

يكون أقل مما ذكرناه من الزمن . دعنا نبحث عما هي الشيء الذي يتسبب في هذا الفرق البسيط ! ماهي

السمة التي يتصف بها الفائز وهي متوفرة فيه أكثر مما في منافسه الذي يليه- أو لو قلنا نسبياً الفاشل في

المنافسة المعينة ؟ دعني أجيب على ذلك بالقصة التالية:-

تخيل وجود ثلاثة من الرماة المهرة في غابة يحملون أسهمهم – الثلاثة هم معلم في الرماية وتلميذه. تخيل

أنهم منهمكون في تجهيز سهامهم استعداداً للرمي على هدف معين على مسافة معينة، بينما التلميذان في

هذه الحالة من الاستعداد قاطعهما معلمهما فيسأل كل منهما أن يصف ما رآه. أجب الأول:

" أرى سماءً وسحباً، أرى العشب يكسو الحقول في الخلفية، أرى في الغابة أنواع مختلفة من الأشجار وأخذ

يسمي هذه الأنواع، وزاد بأنه رأى أفرع الشجر وحتى أوراقها وأنه رأى الهدف بالألوان التي تتكون منها

الدوائر.

واستمر في سرد ما رأى حتى أوقفه معلمه قائلاً: إغ قوسك يا بني

فإنك غير مستعد للرمي.

بعدها وجه المعلم نفس السؤال لتلميذه الثاني " صف لنا ماذا ترى " أجب : " لا شيء سوى الهدف بدوائره

الملونة يا سيدي " هنا طلب منه معلمه : " يا بني وجه سهمك نحو الهدف " بالفعل انطلق السهم وأصاب

مركز الهدف تماماً . بالطبع الفرق بين التلميذين هو حالة ذهنية – جل الذهن مُركّز على شيء واحد.

حتى الأعشى صار بصيراً.

أريد منك أن تجري معاً تجربة توضيحية في موضوع البؤرة والتركيز. هذه التجربة تعلمنا من عالم مشهور

هو أوج ما ندينو Og Mandino وهو من الكتاب والخطباء الموهوبين في عصرنا. من أشهر ما كتب " The

Greatest Salesman in The World " كتاب بيع منه عشرون مليون نسخة وبأكثر من اثني عشر لغة.

من أحاديث ما ندينو التي قدمها للناس أنه ذات مرة طلب منه أحد الحضور من المحتاجين إلى عمل نظارة للقراءة أن يأتي إليه في المنصة . أزاح ذلك الشخص نظارته الأولى وحاول ليقرأ صفحة من الصحيفة التي أمامه . لم يكن الشخص قادراً رؤية الكلمات. أعطاه أوج كرتا مساحته 3×5 به فتحات صغيرة في مركزه. هنا ما نود أن نقوم به معاً من تجربة حتى إن كان بصرك سليماً على كرت أبيض وأثقبه في المركز بواسطة إبره – بعدها انظر لذي الصفحة المطبوع عليها طباعة دقيقة جداً . من الصعب عليك أن تقرأها بوضوح. أمسك بالكرت أمامك على بعد بوصتين من عينيك وحرك الصفحة إلى الأمام وإلى الخلف إلى أن تكون في البؤرة.

المهم في هذا الشأن أن الجميع حتى ضعفاء الأبصار يمكنهم قراءة كل كلمة من خلال هذا الثقب الصغير بما يكون عليه الوضوح في الرؤية كاملاً ، لماذا ؟ التركيز. هذا الثقب الصغير يجعل العين تركز بقطع كل الزائد مما لا ترغب في رؤيته، وهذا بدوره يجمع كل القدرة لبصرك لتركز على هذه النقطة الصغيرة فتصبح الرؤية للأشياء من حروف وكلمات واضحة. ذلك بمثابة ما يحدث عند تركيزك في أي منحنى حياتك أو أعمالك.

عندما تمتلك القدرة على التركيز على أي شيء فإنك بالتالي تمتلك ذلك الشيء نفسه. ركز أفكارك وأصبح سيد ذهنك ، ركز عواطفك وصر مالكاً لقلبك. ركز اهتمامك الخلاق وكن مالكاً لخيالك . عند ممارستك لكل ذلك تصبح مالكاً لكل الإمكانيات، مالكاً للحياة .

ذهنك هو المفتاح . كلنا نمتلك قدر محترم من القدرة الخلاقة حين نركز أذهاننا . إنه مجرد ما ندرّب قدرتنا على التركيز على أهدافنا ورغباتنا تعمل أذهاننا وكأنها صواريخ أليفة الحرارة فتقودنا خلال جميع الدروس

التي نحتاج تعلمها ، خلال جميع المحاولات وخلال أفراحنا وأتراحنا الضرورية لنا للوصول بدقة حيث نريد

أن نكون ينطبق هذا ما دمنا نزاوّل عملية التركيز – غير أن الكثيرين لا يزاوّلون التركيز ، فلماذا؟

أود منك أن تجري معي تجربة صغيرة – أن تقرأ النص التالي وأن تقوم بذلك بسرعة وأن تقرأه مرة واحدة

فقط.

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE

.EXPERIENCE OF MANY YEARS OF EXPERTS

تمام الآن أريد منك أن تقرأها مرة أخرى، في هذه المرة، أحسب عدد الحرف F فيها. أعط لنفسك ما بين

15- 20 فقط ثانية للقيام بهذا.

إذن كم العدد من F ؟ ثلاثة ؟ أربعة ؟ أم أكثر؟ إذا كانت إجابتك ثلاثة أو أربعة، عد فاقرأ العبارة ، هذه

المرّة ابحث عن عدد المرات التي تصادفك الكلمة "OF".

في الواقع يوجد من الحرف " F " في النص سبع مرات ، وقد استنتجت أنه في حالة إجراء هذه التجربة على

مجموعة نمطية من الناس من الذين لم يشهدوها من قبل ، فإن معظمهم يلاحظون ثلاث فقط من حرف

F هم لا يركزون على الحروف في العبارة – مما يعني مثلاً تركيزهم على كل كلمة ، فما الذي يمنعهم

ويعترض طريق قدرتهم على التركيز حتى بإتاحة التوجيهات الواضحة المعينة ، بل حتى بعد اعطاء الإفادات

المباشرة غير القابلة للتأويل ؟ – إذن لابد أن هناك ما يعوق أو يشغلهم عن التركيز.

يتعلم معظم الناس القراءة عن طريق النطق فمثلاً نطق " OF " نتلقاها في اذن ذهننا " OV " . يعزى

المؤلف عدم رؤية ما يواجهنا وجه لوجه ما يترتب على ذلك يعزىه للأسباب التالية : اننا تعلمنا ان نقرأ

بتلك الطريقة ولأننا جميعاً نميل بالتحدث بالكلمات بصوت عالٍ في رؤوسنا ولأننا مخلوقات طبعت على حكم العادة (التعود) ، وأيضاً بسبب أننا نعمل افتراضات حول كل شيء تقريباً في حياتنا ، ولأننا نفتقد التركيز الحقيقي السليم الذي لا يتداخل معه الحديث مع النفس أي الوسوسة المستمرة والتأويلات والمعاني والآراء والأحكام وما يحدث من تنقيح ... كل ذلك يعزيه المؤلف (وأكثر) لما يحدث لنا من عدم رؤية ما يواجهنا وجه لوجه – في مثل ما تعثرنا فيه للعد الصحيح للحرف "F".

هذا في الحقيقة درس أمامك في أشد الوضوح – يدعوننا للاستيقاظ . كلنا نحتاج لهذا – أن نفوق حالياً ومستقبلاً. لا أمل لك وليس لي النجاح ما لم نعمل بكل أمانة وصدق بتركيز انتباهنا على المهمة التي بين أيدينا – مهما تكن هذه المهمة. لدينا الكثير من الجهل وعدم المعرفة، والكثير من الجهل الثقيل والكثير الذي ينبغي التخلص منه أو إبداله أو تنقيته وصله قبل الاقتراب لممارسة مهارة التركيز هذه المهارة الحياتية.

فقط من أجل التسلية اليك واحدة اخرى:

Mary

Hada

A little lamb

هل ألمت بهذه ؟ أراهن أنك استوعبتها . حين تم عمل ذلك في مرات كثيرة على نطاق قاعة مليئة بالناس وطلبت ردودهم أستطيع أن أقول أن 80% منهم لم يروا حرف " a " في " a " a Little lamb أعتقد أن السبب في أنك رأيته الآن لأنك أكثر انتباهاً وتركيزاً بسبب التدريب السابق.

من هنا يتضح لنا كيف يكون من السهل أن يتحفظ الشخص بحد من مقدرته للتركيز. كما هو الحال في الأمور الأخرى، كل المطلوب قليل من التدريب.

المؤازرة: 2+2 = 1.640.209

مما يساعدني لأظلم مركزاً استخدم مبدءاً سبق أن وصفه نابليون هيل في ما أفضل ما أنتجه في أدبيات النجاح ، Think and Grow rich مفهوم العقل المدبر للمجموعة . يصف هيل العقل المدبر للمجموعة "تناسق معرفة وجهد في روح توافقية، بين شخصين أو أكثر من أجل الحصول على هدف معين".

من الأهمية أن توجد لك مجموعة من الزملاء (فريق) – أقترح أن يكون بين أربعة وستة ، بما فيهم نفسك – معهم تتمكن أن تناقش جميع التحديات التي تعترضك ومعاً تبحثون عن حلول لمشاكلك ويكون بالإمكان تطوير وتنمية الوسيلة المناسبة لفسح المجال للفرص المتاحة لك في حياتك. ستجد أن خمسة عقول مجتمعة لها محصلة تفوق محصلة أكثر من الخمس – هم جميعاً بمثابة مكافئ واحد لعقل سيوبر.

من أقوى ما يفسر الآلية التي تعمل هنا ما قدمها عالم ذو عقل ثاقب عجيب من أعظم العقول البشرية التي صادفتها في عالمنا- إنه بكمسترفلر Buekminister Fuller ، لو وجد شخص واحد انموذج للمعتقدات المشجعة والقيم العالمية ، والهدف غير الاعتيادي وأي من السمات النبيلة الأخرى التي أتناولها هنا – بما فيها التركيز – ذاك الشخص هو الدكتور فُلر. هو الذي ابتدع التفسير العلمي لمبدأ المؤازرة، أي مقدره شيء ما أن يكون أكبر من مجموع أجزائه المنفردة المكونة له بعد ان تضاف مع بعضها . لقد عرف فلر أن

العلاقات نفسها لها سحر معين يمكنها أن تحول كل مُكوّن فردي بحيث يؤدي ذلك إلى ان يصبح الكل أكثر قوة من الأحاد المنفردين.

ابتدع فلر صيغة للمؤازرة لمجموعة من الأشخاص مجتمعين هي :

$$(p^2 - p) \div 2 = s$$

حيث أن تربيع عدد الأشخاص (p²) ناقصاً عددهم (p) وقسمة الحاصل على اثنين ، يعطي عدد العلاقات التوازنية (s) التي تتوفر لدى مجموعة الأشخاص.

إذا أردنا أن نطبق صيغة فلر: لتأخذ 100 شخصاً في حجرة ، وعند تربيع ذلك العدد نحصل على 10.000 وبترح عددهم أي 100 يكون الناتج (9.900) ولما ينصف هذا العدد نحصل على 4.950 . إذن في مجموعة من مائة من الناس توجد في تلك الحجرة 4950 علاقة توازنية.

ألا يعتبر هذا تفسير لما نلاحظه أكثر قوة في (صلاة جماعة) أداء عبادة في كنيسة أو في ورشة عمل أو في اجتماع لمناسبة معينة. ليس هناك 100 شخص، هناك 4.950 علاقة، لو فرضنا أن جميع هذه العلاقات قد ساهمت بنفس القدر في المهمة أو الإمكانية المعينة المفروحة فهذا العدد كافي لتيسير المهمة التي من أجلها اجتمعوا ! وهذا هو الذي يحدث لدينا في العمل الشبكي والتسويق الشبكي.

إذن عندما أوصيتك أن تدخل في مجموعة أربعة إلى ستة أشخاص في مجموعة العقل المدبر هو وفر العلاقات التوازنية في حالة الأربع أو أكثر من الناس.

باستخدام الصيغة التوازنية لفلر إذا كان لديك ثلاث أشخاص فالنتائج 3- لكن لو قارنا بزيادة شخص واحد يصبح تربيع الأربع 16 ناقصاً 4 يساوي 12 منصفاً تعطي ست علاقات تآزرية في مجموع الأربعة ، بذلك لدينا علاقتان أكثر من عدد الأفراد في المجموعة . كيف يكون ذلك؟

هنا يعطى المؤلف شكلاً عبارة عن دائرة من ست نقاط ويطلب منك ايها القارئ ان تنظر بحرص على الأرقام المبينة ثم لترسم خطأً يوصل جميع العلاقات في الدائرة المكونة من ست نقاط . الاستنتاج هو ان المفتاح هنا هو العلاقات ليس عدد الأشخاص الحضور – أي تلك قدرة مجموعة العقل المدبر – المؤازرة.

مجموعة العقل المدبر

لقد تعلمت من قراءتي كتاب نابليون هل أن الأشخاص الذين يكونون مجموعتي للعقل المدبر لا يشترط أن يكونوا جميعهم من أصدقائي الحاليين. تعلمت أنه بوسعي أن أتخيل واجعل من ضمن مجموعتي للعقل المدبر حتى من أناس لم ألتق بهم من قبل حتى مع شخصيات غير أحياء ، يا لها من طريقة للتعلم والاستفادة من عقول تاريخية عظيمة ، ينبغي أولاً أن تتعرف على هؤلاء الشخصيات الذين تختارهم لمجموعتك وحسب كلمات هل " هؤلاء مستشارينك غير المرئيين" تتعرف عليهم من خلال القراءة لسيرتهم ودراسة حياتهم وأعمالهم حتى تطمئن باعتقادك أن هؤلاء الأشخاص يساهمون في حل المشاكل ويصنعون فرصاً أو إمكانيات جديدة.

أدعوك برهه أن تغمض عينيك وتتخيل أنك جالس حول طاولة مؤتمر مع الأشخاص الذين اخترتهم لمجموعتك للعقل المدبر. جلس حول طاولة نابليون هل كل من إمرسون ، بايين ، إديسون ، دارون ، لنكولن ، بيربانك ، نابليون و فورد و كارنيجي . اختار مستشارينك كما فعل هل ، أخط نفسك بالعظمة ، أما أنا أخطت نفسي بموسى ، أنتوني روبنز ، نابليون هل و روبن وليامز ، و جونامث وتوماس هاردي ، أنا ذا أجلس مع مجموعتي حول طاولة هؤلاء العظماء و نتناقش حول أى مشكلة اعرضها أو أى شيء يهمني أعرضه على مجموعتي.

سألت مجموعتي أثناء إحدى الجلسات في العام الماضي مع العلم أنني أثرت ذلك الأمر في اجتماعاتنا أسبوعياً لمدة ست شهور مضت مما يدل أننا ارتحنا لبعضنا وتالفنا سألتهم : ماذا أفعل لأرفع من دخلي 20% خلال الست الشهور المقبلة ؟ أخذ جميعنا في التفكير برهه من الوقت ، أول من أجاب هو موسى . عرفت المجموعة من قبل ذلك بالتزامي بالتحصيل العلمي العالي ، إلا أن موسى أضاف بعداً قوياً جديداً. هذا ما قاله موسى:

ليس فقط المطلوب أن تلتزم نفسك لمعتقداتك لكن أيضاً من الواجب أن تلتزم نفسك لأفكار الآخرين أكثر مما تلتزم نفسك ، عليك أن تركز في تحفيز وتشجيع الآخرين لينجزوا أهدافهم وطموحاتهم.

بعدها ولشهرين قادمين – عملت مع أناس سبق لهم اشتراكنا معاً في مؤسستي في مجال التسويق من خلال الشبكة – كرست جهدي لمساعدتهم لنيل النجاح وعملت على تغيير اللعبة ، فجعلتها شهرين بدلاً عن ست شهور.

ماذا حدث بعد ذلك ؟ وصل شخصان من مجموعتي مستويات من النجاح والثروة من كان يحلم بتحقيق

ذلك من قبل ، وفي تلك الفترة نفسها زاد دخلي ليس فقط 20% الزيادة التي توقعتم بل تضاعف . ألاحق

لي أن أشكر موسى على ذلك!

التعلم من الاخير

لقد وجدت أن الأمر يدعوني للاهتمام به – ذلك بمرور الوقت بدأت أخذ بعض السمات المميزة الطاغية

التي يتميز بها كل فرد من أفراد مجموعتي للعقل المدبر. لماذا لا نتعلم من الأخير؟

كما قرأت قبل قليل منحني موسى فكرة عريضة عن الطريق إلى النجاح حيث نمت جميع أغراضني

ومجهوداتي لتشمل خدمة وتحفيز الآخرين. لقد علمني موسى القيادة.

تعلمت من روبل وليامز وتأثرت به مما جعلني أن أرى المرح في كل شيء وأن أتوجه إلى الحياة والعمل بروح

أكثر دعابة ومرح ، هاأنذا الآن في حالة أكثر حيوية أكون فيها عندما أمتلئ ضحكاً (من المترجم : دائماً

أضحك ما استطعت فهو دواء زهيد الثمن – لكن نبينا صلى الله عليه وسلم يعلمنا الاتزان والوسطية في

قوله " إن كثرة الضحك تميت القلب" مع مراعاة أن لكل مقام قول).

أما من نابليون هل فقد كسبت منه عظمة ما يفعله الوقار هذه العظمة التي تتولد من زواج بين الذكاء و

الأقوى منه : التفاؤل ذاتي المنشأ ؛ إنه هل الذي اعتبره مدربي في صناعة المواقف المحفزة.

لقد منحني أنتوني روبنز هبة الحياة بوجدان – في كل مجال من حياتي وعملي ، إنه عملاق – حيوية

متدفقة في الكثير من مناحي الحياة ، إنه مجسم متحرك لهدف العيش بوجدان.

تعلمت من جونا ماث لماذا وكيف أبقى عيني على الكرة . إذا حدث أن شاهدت لعبة كرة لهذا الرجل فتكون

قد شاهدت عرضاً عظيماً وسرداً كذلك – وحدث ولا حرج عن مقدرة التركيز لقد أدار وتحكم في 22 لاعباً

بكامل فريقيهما و 60.000 من الناس في دار الرياضة والمئات من المشاهدين على التلفاز كل ذلك بمقدرته على التركيز.

نأتي لتوماس هاردي – هو المؤلف البريطاني الذي ظهر في آخر القرن التاسع عشر مؤلف كتابي Mayor of Casterbridge and Far From The Madding Crowd هو الذي دلني كيف أجد الجمال في كل شيء منحته لنا الحياة. بالرغم من أن يغفل المرء عن رؤية بعض ما تصعب رؤيته ، إلا أن هاردي قد عرف كيف يجلب ويستخرج الجمال من بين أكثر الظلال قتامة. إنها موهبة تستحق غرسها ، لأنها تجعل الشخص قادراً لاكتشاف المعجزات حتى في اشياء عادية الشدة . إنما تفعله مجموعة العقل المدبر بجانب ما تولده من كم هائل من الحلول المبدعة الخلاقة وفتح إمكانيات وفرص جديدة بجانب ذلك فهي تساعد في أن تكون مقدرتك على التركيز مثلي . عندما تجعل التركيز شأن شكلي ، تبتدئ في إعادة تدريب وعيك وخيالك وذكاءك الخلاق تبتدئ أيضاً في توليد أغراضك ورغباتك . بكل بساطة التركيز هو مسألة تدريب.

يا ترى لمن هو هذا العقل؟

ماذا يمكنك ان تفعل عندما تواجه فكرة سلبية وليست مُدعمة لك ؟

ما أفعله في هذه الحالة أن أركز وأتعلق بها بشدة حتى توقعني في مصيبتها – لكن هذا خطأ كبير لأن الأفكار تتوالد كأنها أرانب . ما أحببته عندما تداهمني هذه الأفكار السلبية هو نفس ما ذكر – سلب لعقلي – مثال ذلك ما حدث لي حين بدأت أفكر في صحة جولي المتدهورة واللحظة التي تلت ذلك بدأ عقلي الثاقب الخلاق يرسل بالأمواج الواحدة تلو الأخرى من كل ما يثير الاكتئاب والحزن وعدم الإمكانية للعلاج . لم أكن قط أبعد عنى هذه الأفكار من نفسى . أصبحت ذلك الشخص السلبي، حالة لا تسربلا حول لي ولا قوة . أريد

منك أن تكون على وضوح تام بخصوص هذا الشأن و ان ذاتك ما هو انت . العلاقة بين تفكيرك و ذاتك

هي أن ما تحصل عليه من النتائج أثناء حياتك بمرور الزمن هي من صنع أو إنتاج عادات تفكيرك .

بمجرد تعلمك أن تركز ذهنك تتغير التجربة : ستظهر في السطح تلك الأفكار غير المضيئة – ستلاحظ أنها

هناك – لكن بدلاً عن ذلك ركز على الأفكار المضيئة حولها (من المترجم أليس هذا ما يذكرنا به إذا دخلت

الملائكة ذهب الشياطين.)

مرة أخرى أعد التركيز على ما تختار أن يعلق بذهنك استمر في عمل ذلك وأعد عمل ذلك و..... أحياناً هذا

التردد في لعبة الصراع يبدو أنه لن ينتهي و كأنه يستمر إلى الأبد . بل سينتهي وعملياً سينتهي بأسرع ما

يخلد أبداً في بالك. ما أروع العقل إنه أحسن معلم هذه هي الطبيعة الحقيقية.

المطلوب منك فقط أن تركز: ركز على ما تختاره مما يستحق التفكير فيه...

ما يستحق من الإحساس الجميل ... ما يستحق أن يقال... ما يستحق عمله . هذا هو المفتاح لتشكيل

ذهنك. أكثر من ذلك ، ليس هناك طريق آخر للحياة نجاحاً بوجدان . بدون التركيز حقاً يكون الطريق صعباً

وبلا أمل.

دعنا من هنا نضع تعريفاً حسناً لليأس (عدم الأمل - العياذ بالله) : إنه فقدان القدرة على التركيز على

أهدافك وأحلامك.

كيف الحصول على التركيز ؟ نعود مرة أخرى ونقول إنها نفس الطريقة للوصول إلى كارنيجي Carnegie Hall

- الممارسة ثم الممارسة ثم الممارسة.

سبق أن تحدثنا عن حصر التركيز على الغرض الواحد . أو ان كان لديك أهداف متنوعة فإنك تحتاج أن تمارس (تتدرب) على تحويل تركيزك على واحد منها في كل مرة، هناك بعض الذين يظلون مركزين على عدة مشاريع في نفس الوقت، أنا شخصياً لا أفعل ذلك – ولا أعتقد أن هذا يقوم به معظم الناس . حسب معرفتي أن جميع من برعوا من الموهوبين الكبار هم ممن كانوا يركزون على غرض واحد ودربوا أنفسهم على ذلك.

نقطة الانطلاق لمشوارك هي ذهنك وأفكارك.

إذن يمكنك الدخول في نوع من التأمل. اختر الوقت المناسب لهذا – وليكن في الصباح الباكر. من عند المترجم – وقت السحر تنزل فيه الملائكة - أو قبيل أن تحس بالنعاس للخلود للنوم – ربما هذه أحسن الأوقات للتأمل- عندها تكتسب الأفكار، فراغها وتابعها ، لا تنعارك ضدها : إتفقت معها أو لا تتفق معها فقط لاحظها ، ثم أصدر حكمك عليها – منها الناجح فأعطه (المرور " pass " والآخر الفاشل فاحكم عليه) فاشل " fail ") لتبني حكمك على أيها يخدمك وأيها لا يخدمك واعلم أن الأفكار المحفزة يمكنها أن تبقى وأطلب من الأفكار المحبطة أن تغادر.

أفعل ذلك بالطريقة التي تراها مناسبة . أرم الأفكار المحبطة عرض الحائط ، أطلب منها المغادرة ، اصفعها ، فلتتفتت وتشرذم وكأنك تضرب عليها بالسيف، أو تعامل معها بلطف كأنها طفل وديع تجده في غفلة من أمره ارتكب خطأ.

أيًا ما تختار من طريقة لطردتها لتكن حسب ما يجعلك مرتاح البال وفي موقف حسن – المهم لتكن الطريقة فعالة ومجدية والمهم ان توقف الفكر السلبي عند حده. الخطوة التالية أن تبدلها بشيء يستوجب التفكير فيه.

ربما يحدث أنك لا ترغب ولا ترحب ببعض الأشخاص ليدخلوا منزلك –

في مثل هذه الحالة فإنك تمنعهم من الدخول . حتى لو وجدتهم

بالداخل فستعمل على إخراجهم . إنه نفس الأمر: إطرد الأفكار التي لا ترغب فيها لتخرج من ذهنك بالطريقة الدبلوماسية أو عكسها – الخيار لك .

كلما شجعت الأفكار المحفزة لتحل محل الأفكار غير المرغوب فيها أصبح الأمر أسهل في أن تصير دوماً الغلبة للمحفزة في ذهنك . المهم الممارسة، الممارسة ثم الممارسة هذا هو المطلوب. مما يساعد في تنمية ممارسة ملكة التركيز هذه توطيدها كتابة وفكراً والتحدث بصوت عالي عنها أو الإنصات لما يتعلق بها على كروت وأقرأها عند كل صباح وقبل خلودك للنوم في كل ليلة.

سجل على شريط أنواع الأفكار الإيجابية والمعتقدات والمواقف وعادات التفكير التي تشكل أكثر رغبة في نفسك وأنصت إليها مرة ومرات.

قد يبدو لك في هذا الأمر بعض الغموض ، لكنه قابل للتطبيق. حسب علمي ما من أحد من أروع المبتدعين الا استخدم مثل هذه المواقف في خلال سعيه للنجاح. إنها أداة قوية وقد برهن تطبيقها.

يسرد المؤلف مثلاً لما نشر في مجلة النجاح " Success" عن التسويق الشبكي ، حيث بدأ المقال المنشور بقصة رتشارد بروك، وهي من الشركات الرائدة ، في هذه الصناعة واحتلت صورة بروك غلاف المجلة، لكن

الذي لم يعلمه قراء هذا العدد من المجلة أن لعقد مضى من الزمان عندما لم يكن حينها رتشارد الا شخصاً عادياً غير مشهور كان له صديق من الذين يجيدون فن التصميم . سخر ذاك الصديق لما رأى صورة رتشارد على غلاف مجلة " النجاح " أخذ هذا الصديق الصورة وبرزها وصار ينظر اليها في كل يوم ولدة عشر سنوات شكل هذا أداة ساعدته للتركيز على نجاحه في حياته.

إعلم أيها القارئ الكريم ان للتركيز قوة في تحقيق النجاح وما هو مهم أيضاً أن تطبيقه متاح.

ما الذي جعل رتشارد بروك أن يظل مركزاً خلال عشرة أعوام . الالتزام ؟ نعم – الالتزام – دعونا الآن

نركز على موضوع الإلتزام كسر سابع للنجاح.

سر النجاح السابع: الالتزام

تجاوزت دجاجة مع خنزير ، قالت الدجاجة على التزام أن أضع بيضة واحدة في كل يوم ، رد عليها الخنزير " ليس هذا التزاما " إنها فقط مساهمة أما من ناحيتي فالتزامي اعطاء جزء من لحمي . هذا هو الالتزام .

إن أكثر ما حفزني من خلال جميع ما سمعت وما قرأت من نصوص عن الالتزام هو ما أسطره في التالي :

" ما لم يصل الإنسان المستوى الذي يكون فيه ملتزماً حقاً فإنه باستمرار يكون هذا الأمر عنده غير مؤكد وتكون فرصة النكوص أقرب مقارنة بالالتزام بفعالية والاستمرار فيه ، وفيما يخص جميع الأعمال الأخذ بزمام المبادرة (والإبداع) فهناك حقيقة أولية واحدة ، عند الجهل بها ، يموت ما لا حصر له من الأفكار والخطط الفخمة القيمة ، وإنه في اللحظة التي يحصل فيها الإنسان من الأفكار والخطط الضخمة القيمة ، إنها تلك اللحظة التي يصل فيها الإنسان المستوى الذي يكون فيه ملتزماً وهي اللحظة التي لا بد أن يستجيب فيها القدر.

هنا تحدث الأشياء فتسا عد الشخص- الأمر الذي لم يكن ليحدث لولا وجود الالتزام . هنا أيضاً ينهمر سيل من الأحداث صادرة من القرار ، مفتحة لأبواب الفرص: أحداث غير مرئية في صالح الشخص الملتزم كان لا يحلم بأن تنكشف له . لقد تعلمت الكثير من مقولة غوث Goethe التي تقول : " أياً ما تستطيع انجازه

أوتحلّم أن تنجزه فلتبدأ به *** فالجرءة في داخلها العبقريّة والقدرة والسحر " W.H.Murray (بعثة
الهمالايا الثانية).

أليس ذلك عجبياً؟ أليس من بيننا من لا يحب الا ان يكون ملتزماً جميع الأحداث النافعة غير المرئية تسخر
لمساعدته ، تقف بجانبه طيلة مشواره إلى النجاح !

دعني أخط ذلك ببساطة : في غياب الالتزام تتوقف الأمور. الالتزام هو بمثابة المكون في كل وصفة وجبة
للنجاح ، بمجرد أن تتبنى مبدأ في عمل ما فالابد من من حدوثه . لا يشترط طول المدة المستغرقة للحدوث ،
ولا يشترط حدوث شيء آخر – يعني مهما يكن – هذه قدرة الالتزام . حقاً الالتزام ملكة ملهمة لمواصلة
النجاح .

الآن أدعوك لتجربة في ممارسة الالتزام وتعطي معنى الالتزام بحق ، إذن تابع معي ، اسأل نفسك:
" هل يوماً ما سبهلك أطفالي (إن لم يكن لديك أطفال – ضع مكانهم خطيبتك أو والديك) من الجوع ؟ "
خذ هذا السؤال بكل جدية ، فماهي إجابتك ؟ شخصياً لم يمر على في حياتي شخصاً لم يجب إلا ب لا -
قط ، لا يمكننا "

ويقولون ذلك حالا ، وحسب ما يبدو تأتي الإجابة دون أي تفكير أو تردد بالمرّة . إذن هنا يبدر الشيء المهم :
صحيح أنه لا يوجد برهان لهذه الإجابة التي تنطق فوراً . الحق يقال أنك لا تدري ماذا سيحدث غداً – أو
بعد غد أو بعد 200 يوماً من الآن.

لنتذكر الآية الكريمة التي تدل على ذلك في قوله تعالى (وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ
أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ). لقمان آية (34) . في المستقبل ؟ بالطبع لا يوجد أي إثبات مهما يكن أن

أبناءك سوف لا يجوعون - بالرغم من ذلك تجزم بأن ذلك أبداً لن يحدث لهم - كيف تستطيع فعل ذلك أي كيف صدر منك هذا التصريح إجابة على السؤال وأنت لا تملك دليلاً .

نطقنا بهذه الإجابة لأنك ملتزم بها - لاشيء أكثر من ذلك يقال: لا يحتاج الأمر إلى كيف ينجز أولاً ينجز ذلك الشيء. الإلتزام بكل بساطة هو بكل قوة ودون ما سؤال يسأل - ما تقوله حتماً سيُنجز - أما كيفية إنجازها فليس مهماً - وعلى الإطلاق - بالنسبة للإنجاز في حد ذاته . الإلتزام ليس له علاقة بكيفية . الإلتزام هو ما سيحدث حتماً - مهما كان الأمر .

باي شيء تلتزم ؟

دعني أقولها بكل جراءة : ما أنت مكتسبه حالياً وذاك نفسك في حياتك حالياً ايضاً ، هو بالضبط ها انت ملتزم به - لا أكثر ولا أقل .

الإلتزام - بمثل المعتقد والموقف والهدف وجميع الصفات التي نكتب عنها ونفكر بشأنها في هذا الكتاب حتى الآن ، هو الإلتزام نفسه كذلك لا لون له يميزه . بإمكانك أن تتخذ التزاماً بالنجاح أو التزاماً بالفشل فالخيار لك .

في كتابه " من سرق الحلم الأمريكي Who Stole The American Dream شرح الكاتب بيرك هـدجز Burke Hedges هذه النقطة بكل وضوح اخذاً في اعتباره ما تفعله العلاقة الجنسية بين اثنين : رومانسية ومحبة ونشوة وإنجاب للأطفال وفرح ما بعده من فرح ، وفي المقابل ، يشير الكاتب ايضاً الى ما يحدث من حالات شخصية باغتصاب وعنف وخطف وانحراف واستغلال . نتفق ان كلاهما ينتميان للجنس لكن كما اعتقد اننا جميعاً متفقون أنهما مختلفان اختلافاً كاملاً ومتفاوتاً تماماً.

الالتزام شبيه أيضاً بهذا، أنك دائماً في حالة من الالتزام، السؤال الوحيد هو باى شئ التزم ؟ إن كنت ملتزماً أكثر لارتياحك أنك ستنجز أغراضك – لا بد أنك ستنال هذا الارتياح لإنجاز أغراضك – إلا أنك ربما تنجز أو لا تنجز أغراضك. بل ربما تكون في حالة أن يصل التزامك للارتياح بالمقدار الذي يصبح فيه إنجازها مستحيلاً لأن هناك أوقات (حقاً معظم الأوقات) حين ينبغي علينا أن نخرج من منطقة ارتياحنا من أجل أن نصل إلى طموحاتنا.

هل حدث في حياتك أن خاطبت جمعاً غفيراً من الجمهور ؟ يعتبر ذلك المشهد من وجهة أغلب علماء علم النفس خوف من الدرجة الأولى لماذا نفترض ذلك ؟ إنه بسبب معظم الناس يتخوفون خوفاً شديداً أن يكون مظهرهم قبيحاً . ما من أحد يحب أن يرى نفسه في موقف غير مقبول أمام مئات من الناس ، ماهي المشكلة الحقيقية هنا؟ المشكلة لأي شيء يكون المتحدث ملتزماً ؟ وبالنسبة لمن أصيبوا بالخوف لدرجة الموت كونهم يتحدثون أمام مجموعة من الناس فإن هؤلاء المتحدثون أغلقوا أنفسهم في منطقة الارتياح وذلك الذي التزموا به – الارتياح ، التزموا أن يكون مظهرهم حسناً ، أن يأتي أداؤهم جيداً ، ألا يكونوا أضحوكة أمام الجمع الغفير.

ماذا لو اعتبرنا مثالا اخر ، إذا جاء التزامك ، أن تحفز كل شخص في الحضور هل يحدث ذلك تغييراً ؟ أعدك نعم ، يكون في ذلك تغييراً وقد عهدته في شخصي ومهنتي تقتضي أن أتحدث إلى مجموعات كبيرة من الناس في البداية كان الأمر صعباً ، وخفت حتى النخاع ، السبب في خوفي أنني كنت أكثر التزاماً أن أنجز الأمر صحيحاً وأن يكون مظهري حسناً مقارنة بالتزامي تجاه الرجال والنساء الذين حضروا ليروني ويسمعوني أو يرغبوا في مخاطبتي لهم.

انحصر اهتمامي في أن يظنوا بي خيراً ، ووددت أن أكون جيداً ، لكن ليس من أجلهم ، بل من أجلي ، وددت أن أكون محبوباً ومقدراً ومعتزاً من قبلهم ، وأهم من ذلك - هل أجرؤ أن أقوله ؟ - مشهوراً . الأمر كله تركز في ذاتي ، الأنا هذا ما التزمت به.

إنه أخيراً حزت على الرسالة الصحيحة في أن ألتزم لخدمة الحضور وأعمل على تحفيزهم وأن ألتزم بنجاحهم أكثر من التزامي لنجاح نفسي - ذاك ما حدث بعدها أن أصبحت خطيباً ناجحاً. تذكرت ما نصحتني به موسى في مجموعتي في العقل المدبر .

الالتزام سمة قوية سواء لك أو عليك فلك الخيار.

أحدث أن صادفت شخصاً التزم بالفشل؟ لقد مر علي أكثر من شخص . عندما تجد أشخاصاً ملتزمين بالنجاح فبإمكانك أن تعرفهم بسيماهم .

أحدث أن صادفت أثناء حياتك شركة بكاملها أو مؤسسة أن التزمت بالنجاح؟ الأمر مدهش (تذكر محلات نوردستروم والعاملين بها - كانوا مثلاً يحتذى في الالتزام والنجاح ! إنك لتحس بالتزامهم.. والأمر ليس سطحياً بل حقيقياً- فإنك تعرف أنهم سوف ينجحون وتعرف أنهم فعلاً يعملون من أجل التزامهم.

أتذكر قصة من قصص الأطفال المحبوبة - الآلة الصغيرة التي استطاعت...؟

(The little engine that could) لقد قرأتها لابنتي قريباً . أحببتها خاصة عندما بدأت الآلة الصغيرة تتحرك صاعدة ذلك التل شديد الارتفاع، ولسان حالها يقول " أعتقد أنه باستطاعتي .. أعتقد أنه باستطاعتي ... أعتقد أنه باستطاعتي ... (من المترجم: كأني أما الحشد الذي تجمع معهم الرئيس الأمريكي أوباما قبل انتخابات الرئاسة والجميع يهتفون بإمكاننا ... بإمكاننا " we can ... we can ... " .

معظم الناس ملتزمون بالخلود إلى الراحة والأريحية ألست أنت من بينهم؟ تجد الفائزين المتفوقين من

الناس هم دائماً الملتزمون بالنجاح والسؤال الذي يفرض نفسه الان هو " كيف أصل مرتبة الإلتزام؟

دعونا أولاً نشرح بوضوح ما نعنيه حقيقة بالاللتزام.

ليس بالضرورة أن يكون الاللتزام مسألة حياة أو موت - مسألة إفعال أو الهلاك - لا يتطلب الأمر أن تلغى

بنفسك على خط القطار من أجل أن تخدم غرضك وتقول أنك ملتزم . يرجى منك عدم الخلط بين الاللتزام

المطلق والشعوذة (من المترجم: تذكرما ورد في حديث الرسول صلى الله عليه وسلم : " أعقلها وتوكل" و ما

ينبغي ان نفهمه صحيحا من هذا الحديث .)

عندما تلتزم بشيء ما، فقد وافقت أن تلعب دورك كاملاً للفوز أو الخسارة أو الانسحاب، وأن تكمل المشوار

حسب ما اتفقت مع نفسك مع ترك كل ما من شأنه أن يشغلك على ما ارتضيته لنفسك.

الاللتزام ببساطة هو إعطاء كلمتك والحفاظ عليها بكل ما في وسعك . الإلتزام هو تفعيل ما قلت أن تفعله

سواء أحسست أنك تحبه أولاً.

يشير الكاتب إلى أمثله لشخصية في عالم الرياضة كانت ملتزمة وحققت النصر وايضا ضرب مثلا من سيرة

الرئيس الأمريكي كنيدي وكيف أن اعتقد باللتزام الأمة الأمريكية ان كانت متخلفة في سباق الفضاء ثم

استطاعت أن تخطو خطوة رائدة وفي الزمن المحدد في جدول الخطة التي وضعت ثم سبقت أمريكا روسيا

في وصول أول إنسان أمريكي إلى القمر. يفتخر الكاتب بأمريكا أرض الحرية والاللتزام.

دون أن نثبر غور أي من المبدعين الرواد في أي من مناحي الحياة نجد ان الالتزام هو الذى أوصلهم أن أصبحوا قواداً في مجالهم ، والناس يحذون حذو هؤلاء الملتزمين لتحقيق مستقبل ذى إمكانيات لا حدود لها

القوة الدافعة للقيادة

يعتبر الخط السريع في الطريق السفري هو خط القيادة – خط الذين يقودون المجتمع – لماذا؟ لأن الإنجاز الذي يتأتى بواسطة الآخرين هو مفتاح النجاح ، لقد لخص أندرو كارنيجي هذا السر للإبداع في قوله " افضل ان احصل على واحد في المائة من جهود مائة من الناس على ان احصل مائة في المائة من جهدي الخاص."

لماذا؟ لأن القوة الدافعة تعمل عملها . بإمكانك الحصول على مائة ضعف من خلال العمل الجماعي – العمل في فريق من الناس – مما لو قمت بالعمل بمفردك اذ ليس الرجل او المرأة بجزيرة منعزلة و بطبيعة الحال أن الناس يعملون ما تعلمه بنفسك منفردا ، ويعملون ما تقوله لهم عندما تكون جاداً وفيماً ومحافظاً لكلمتك وملتزماً. القيادة هي الخط السريع . سوف يتبعك الآخرون إن رأوا فيك الالتزام – فتكون بذلك قدوة لهم .

عليك أن تصنع لنفسك التزاماً قبل أن تطلبه. التزم لحلمك (طموحك) كما يلتزم الطفل للمشي – إنه يحاول ويحاول للمرة الثانية وهكذا الى إلى أن يمشي بالفعل- لا يوجد شيء اسمه " ربما " ، بل لا توقف لا منطقة راحة وتراخي – فقط الفعل- المشي.

تذكر أننا لا نؤجر بسبب معرفتنا ، إنما يدفع لنا بسبب ما نؤديه من عمل ما نعرف فيدفع لنا حسب معرفتنا لهذا العمل . ايضاً لا يدفع لنا بمجرد معرفتنا بشخص ما إنما يدفع لنا بحسب ما يتم من اداء للعمل الذي انجز بسبب معرفتنا بالشخص . إن القيام بعمل هذين معا وأي شيء آخر ذا صلة يتطلب الالتزام . يعطينا الالتزام قوة جديدة . مهما يلزم بنا - مرض ، أو فقر ، أو كوارث فلن نغض الطرف عن الهدف".

مثلاً ستوليونارد Stew Leonard " مالك لأكبر محل لمنتجات الألبان في نيويورك في ولاية كنتكت . بدأ محله في مساحة 1000 قدم مربع.

بمبيعات بسيطة لكنه نما إلى أن وصلت مساحته 100.000 قدم مربع فوصلت مبيعاته تفوق 100 مليون دولار سنوياً من محل تجاري واحد فقط.

في بداية عمله التجاري وضع ستو حجراً بصخرة بالقرب من الباب ما نحت عليه العبارة " القاعدة الأولى / الزبون دائماً هو الصواب.

القاعدة الثانية : لو حدث أن الزبون هو الخطأ - أعد قراءة القاعدة الأولى " ذاك هو ما التزم به -

ستوليونارد - نقش على حجر ليقراه جميع زبائنه ولئن سألت لماذا نقش على الصخر يجيبك ليونارد " لأنه

لن يتغير أبداً" . حكى عن ودي ألن Woody Alen أنه قال " 80 في المائة من النجاح في الحياة فقط للعرض

" قد يكون ذلك صحيحاً - لكن مسألة العرض " ليس التزاماً بل العشرون في المائة هي التي تغطي وهي

القوة الحقيقية التي تعوض عن الفرق بين الفشل والنجاح - هذه العشرون في المائة هي التي تمثل الالتزام.

كما كتبت سابقاً ، الإلتزام ليس بالضرورة مسألة إما حياة أو موت .

عندما تقوم بالتزام في أمر ما وتؤدي ما يطلب كاملاً نحوه لكن لا تحصل على الغرض لا ينبغي عليك أن تخاف. لا ينبغي أن تتخلى عن مولودك الأول .

عندما تلتزم عليك أن تلعب اللعبة وكان ابنك أو أي شيء آخر مهم بالنسبة لك ما يزال في بالك .

أيضاً يحكى مدرب الكرة الشهير فنس لمباردي Vince Lombardi

" هناك طريقة واحدة للنجاح في أي شيء... هو أن تعطي كل شيء أني أعمل وأطلب من اللاعبين أن يعملوا نفس الشيء . ان أحسن ساعة تمر على اي منا هي عندما يُعمل قلبه لهدف جيد ويرقد بعدها في ميدان المعركة وقد أنهكه التعب ! "

إذا العبرة في الالتزام. أسوق إليك مقولة أخرى فإنني معجب بالمقولات العظيمة.

" لا أتخيل شخصاً ما يصبح ناجحاً في الحياة من لا يعطي لعبة الحياة هذه كل شيء يمتلكه." وولتر كرونكايت

Walter Kronkite

تمهل قليلاً الآن لتراجع قيمك وهدفك وأيضاً لتتمعن في معتقداتك. بعدها اكتب قائمة مرتباً للخمس الأوائل من الالتزامات التي سوف تصنعها هذه اللحظة. ماذا تلتزم به لتعمله الآن ؟ وأي شخص أنت ممن يلتزمون؟ ماهي الخمس أشياء التي يمكن أن تخبر بها على الملأ بأنك ملتزم بها الآن؟

تذكر ألا تفكر في سبب كيف أنك ستحقق هذه الالتزامات لانه يوجد من الوقت ماهو كافي لهذا الشأن في وقت لاحق . الآن فقط اكتب الالتزامات الخمس أدناه:

...../1...../2...../3...../4...../5.....

أتعرف ماهي أضخم المكاسب المترتبة على أن تكون لديك التزامات معينة؟ الإصرار. الآن، كثير من الناس يقولون أن الإصرار هو أداة، أي وسيلة تقود إلى غاية، لكنني أقول إنه مكافأة مصاحبة، اعتبره صديق نمت وتطورت علاقتي معه خلال السنين . بغياب الإصرار تحدثت الخسارة . انها المهارة التي تتمسك بها والتي تجلب لك من السرور والنجاح حين المقارنة بأي مهارة أو قدرة أخرى .

الإصرار، حقيقة، هو مكافأة في ذاتها. يسألني كثير من الناس – نعم هذا صحيح، لكن إلى متى يجب على أن أصمد ؟ مطلوب أن تفكر برهة حول هذا السؤال. ألا تجد أن ذلك يتضمن في داخله التناقض ولو في بعض الأوقات ؟ ذلك شبيه بكونك تقول: أحب أن أكون ثابتا ، فيجب أن تصمد، أن تصر إلى أن تنجح وتحصل على أحلامك وطموحاتك. لكل شخص أحلامه المتنوعة ؛ لكنه لا يعرف كم من الوقت يستغرق حتى يتحقق الحلم المعين . اعلم انه لا يوجد طريق للفشل ما لم تستسلم، وبما أن الطريق الوحيد للفشل هو الخنوع أثناء سلوك الطريق لتحقيق الحلم فعليك أن تثبت وتصروا ولا تنحني ، فإن قمت بذلك فلا بد من أنك واصل للنجاح . إن أكبر مشكلة تجابه الناس لإحراز النجاح هي أنهم يتخلون عن طموحهم وينسحبون قبل إحراز النجاح.

أعرف أن 80% ممن لهم أعمال تجارية صغيرة فشلوا في عامهم الأول وأن 80% من البقية لا يثبتون ولا يواصلون المشوار إلى العام الخامس، وأن 80% من بقية البقية في النهاية من هؤلاء لا يواصلون العام العاشر.

بكل الوضوح المشكلة الأكبر التي تواجه معظم رجال الأعمال أنهم ينسحبون قبل أن يحين وقت الحصاد- قبل صرف الراتب . ما نزال نتحدث فيما يتعلق بهذا الموضوع لبرهة من الوقت. إذا حدث أن جربت فشلاً

في سيرتك الحياتية فالمطلوب أن تنظر نظرة أخرى إليه وتسأل نفسك: يا ترى قد انسحبت مبكراً دون إكمال الوقت اللازم للوصول لطموح معين. ماهي الإمكانية في أنني لو كنت قد ثبتت - ألا يكون النجاح حليفي ؟ الفرصة للنجاح ممتازة - هذه إجابة لسؤالك.

مرة أخرى " الإصرار هو في ذاته مكافأة وجائزة ، والانسحاب حقاً لا شيء سوى عادة وعادة سيئة ، ومن المهم أن تستبدل العادة السيئة بأخرى حسنة أن تبدلها بالصمود . تذكر أن الطريق الوحيد للتخلص من عادة سيئة وإبدالها بعادة جديدة أحسن منها بأن كل المطلوب لتقوية هذه العادة الجديدة تكرار إعادتها كثيراً.

أليس ما يدعو للاهتمام به أن نأخذ في الاعتبار أن الطريق لخلق عادة الإصرار أن يكون من خلال الإصرار؟ إن غياب الإصرار وغياب الإلتزام بإمكانية التمسك به يؤكد شعوراً بعدم الاهتمام ، وعدم أخذ القرار يكون مدعاة للتردد.

أدعوك أن تتأمل معي هذا النص المحبوب إلى نفسي فيما يتعلق عن الإصرار:

" لا شيء في العالم يصلح بديلاً للإصرار.

إن قلت الذكاء فما أكثرهم غير الناجحين من الأذكياء ،

وإن قلت العبقرية فما أكثر العباقرة غير الناجحين صار العبقرى يسخر به ،

لئن قلت التعليم فلن يعتبر بديلاً للإصرار فالدنيا مليئة بمثل أولئك المنبوذين . "

إن الإصرار والتصميم وحدهما يمتلكان القدرة على كل شيء.

- كالفن كوليدج " Calvin Coolidge "

الإلتزام الفعلي هو المحتوم والمستديم ... عليك دائماً أن تحدث نفسك بأنك كاسب وأنتك لا محالة في مقدورك أداء أي شيء ترغب في القيام به . استصحبه وتزود بالإلتزام لتحقيق ذلك الشيء . نصيحتي أن تكون محدداً التفاصيل لما تحدث نفسك به فيما أنت مقبل لتحقيقه لنيل طموحك، ذلك يتطلب إعمال فكرك مقدماً، وعند تعرفك على ما ترغب فيه ، هنا ستعرف كيفية الحصول عليه . فقط عندما تعرف المكان الذي تود الذهاب إليه بالتالي ستعرف كيفية الوصول إليه.

الإلتزام يتطلب التركيز ويتطلب المعتقد الإيجابي والموقف الإيجابي ويتطلب الهدف وجميع هؤلاء يحتاجون إلى الإلتزام ؛ فما هو المفتاح لصنع التزام قوي هذا ما سنطرحه حالياً: إنه " الرغبة "

سر النجاح الثامن: الرغبة

" تجاهل ما يرغب فيه الشخص، بذلك تكون قد سلبته ما لديه من قوة "

من أغنية مشهورة لولتر ليمان "Walter Lippmann". ولجيمي كلف Jimmy Cliff أبيات شعرية من

التراث فيها أجمل تعبير عن المثابرة والمواظبة:

بإمكانك الحصول عليه إن حقاً رغبتَه.

بإمكانك الحصول عليه إن حقاً رغبتَه.

بإمكانك الحصول عليه إن حقاً رغبتَه.

لكن لا بد أن تحاول وحاول... حاول،

حاول، حاول..اخيرا مصيرك النجاح .

بالرغم من أنني لست من عاشقا كبيرا لكلمة " حاول " إلا أن تقديري لهذه الاغنية نبع من حبي لمهارة

المرونة، والذي أحبه في مثل هذا التراث قوة ما يصنعه التكرار" بإمكانك الحصول عليه إن حقاً رغبتَه " لا

أعتقد أن الأغنية سوف يحالفها مثل النجاح الذي لقيته لو أبدلها جيمي بقول آخر مثلاً إن إصراره على

تكرار الكلمات " إن حقاً رغبتَه" لو غيرها بكلمات تحمل أي نوع من اللين مثل " إن رغبتَه بعض الشيء أو

رغبتَه جزئياً... هكذا " فما أجمل ما ختمه بما معناه إن كنت مقدماً على النجاح فلا بد أن يكون لديك

الرغبة الكاملة.

الرغبة أن ترغب

الرغبة الحقيقية - لسوء الحظ - لها عدد من الشروط من أجل تنفيذها.

أبلغ هذه الرغبات الكاذبة أن ترغب.

أعرف أناساً يعانون من هذا. في هذا الأمر من المحيطات الشديدة . فكأنما كل العالم حقاً يرغب شيئاً لكنه

ليس كذلك. راغبت أناساً يقضون كل يوم وقتهم راغبين في الرحيل إلى مكان آخر وآخرين راغبين في العمل

في مهنة أخرى غير التي يحبونها أو ليعملوا مع شخص آخر وهناك من يود أن يفعل كذا أو يقتني شيئاً ما –

لكنه في واقع الأمر عبارة عن خدعة .

إذا كانت الرغبة مجرد أن يرغب الشخص لإنجاز شيء ما لكنه غير جاد أن يوفق ويدعم ذلك بالعمل

يصبح ذلك امتناع للإنجاز وعدم تقدم إلى الأمام وخوف من المجهول . إنها ضرب من الطموحات غير

الدقيقة الواضحة . فيها خلط و اعتقادضارو نوع من الأمانى . أظن أنها شبيهة أكثر بالفضل من أي شيء

آخر إنها صورة أو هيئة من التردد وعدم الحسم وأخذ القرار، فالمظهر جيد لكن من غير نتيجة .

عندما تكون الرغبة حقيقية فذلك أمر مختلف عن ذلك. إنها دافع خلاق إبداعي قوي يحمل روحاً إيجابية

ملهمة.

لم أكن في يوم من الأيام متفقاً مع أولئك المتمسكين بالتدريبات الروحية لبناء وتنمية شخصياتهم لتكون

مستنيرة – يكبح نفسه عن كل الرغبات ، في اعتقادي أن الرغبة الحقيقية هي منحة من الله ، أداة قوية

وحتمية من أجل الإبداع من أجل الخلق، الرغبة هي حق إنساني بالميلاد، ذات صلة شديدة ومباشرة (بل

هي المسئولة) بجميع ما شهدناه عن القرون من تقدم مثير وغير عادي من صنع الإنسان في كوكبنا هذا. لا

ننكر أنه طبيعة الحال مارس الإنسان بعض الأخطاء - لكنها في نهاية المطاف هي الرغبة - خاصة عندما تظهر جماعية لتعمل على تصويب الأخطاء، وبذلك يحدث ما يحفز السير في العملية لما يتولد منه الناتج الأفضل.

قوة الرغبة الخلاقة

مثلاً مثل أي ميزة أخرى تفكر فيها هنا فإن الرغبة ليس لها لون خاص بها. وكما هو الحال دائماً، الأمر متروك لكل واحد منا فردياً. الرغبة هي شراة لاقضاء الأكثر من اللازم أو أن تكون الأعظم مما هو عظيم ، وإذا كانت الرغبة هي لأقل مما تستحق فهي غالباً تعبير عن هزيمة للنفس لتعود على إعادة الإمكانية النابعة من الاستحقاق الضعيف للذات والتقدير الضعيف لها - تحفيز للذات. من الواضح أن في الرغبة الأصيلة قوة . اما تنمية المقدرة للاستفادة من هذه القوة لما يقود إلى الأحسن فيعتبر هو التحدي . هكذا تناول هذا الموضوع المسيحي الميتافيزيقي إمت فكس Emmet Fox معبراً عن ذلك في كتابه (1964) (New York، Harper & Row، Make Your Life Worthwhile) " دع حياتك مستحقة " حقا لا توجد رغبة حقيقية بدون ملكة - faculty - ولا توجد ملكة بدون فرصة أي إمكانية . " عندما ترغب حقيقة ليكون لك وجود أو لتفعل شيئاً ما- فعلاً ترغب فيه - فذلك دليل على أن الله أراد لك أن تفعل ذلك الشيء وأنه (سبحانه وتعالى) قد سطر ذلك وأعطاك الملكة لإنجازه .. إذن تلك رغبة حقيقية - هي الملكة نفسها اظهرت نفسها لتكون معروفة لديك...

يختلف الناس في تبنيهم الأماني، لكن أن تتبني الأمنية ليس معناه الرغبة الحقيقية.

تطالعك الاخبار في الصيف بشخص يود أن يصير لاعباً محترفاً لرياضة معينة لكنه في الشتاء يود أن يحترف لعبة التزلج على الجليد وبعد أربع وعشرين ساعة في حالة أن يشب حريق من حوله يتقلب الأمر ليصير رجل مطافئ . أما أخته فهي تتمنى أن تصبح مغنية لأنها مغرمة بسماع مغنية مشهورة لكن بعد شهر لما علمت بنيل إحدى السيدات لجائزة نوبل في الكيمياء صارت تتمنى أن تكون كيميائية عظيمة.

إذن لا أحد من هذه الرغبات حقيقية ، إنما هي أماني عابرة ، الرغبة الحقة تبقى، وتزداد قوة بمرور الزمن بدلاً أن تضمحل، إنها لا تزحج بما يثار من حولها.

أعزم على بناء رغبتك الحقة وليكن جل فكرك حولها وأوسطها وابحث عن الاشخاص والأمكنة المتصلة بها ، وفوق ذلك أن تؤمن إيماناً قاطعاً بأن الله الذي أعطاك الأمنية " لا بد ميسر لك إنجازها أيضاً. مُعطي الرغبة والملكة المنمأة المطورة فلا حاجة بعد ذلك لتبحث عن الإمكانية فالباب مفتوح على مصراعيه."

حسناً! يعتقد السيد فكس أن الرغبة نفسها تخلق الفرصة (الإمكانية) . اتفق معه وأقول حقاً فذاك نفسه هو مصدر قوتها.

يعتبر روبرت فريتز Robert Fritz من أحد عظماء عصرنا.

له كتاب بعنوان The Path Of Least Resistance أي أيسر الطرق مقاومة. عبارة عن نظرة روبرت لقدرة العملية الخلاقة من بين الرؤى القابلة للتكييف.

لقد تأثرت كثيراً لما وضعه في الكتاب كيف الحصول على ما نرغب.

عندما نرغب في شيء ما لكن امكانياتنا وما نمتلكه حالياً لا تفي لتحقيق ذلك سرعان ما ينشأ لدينا توتر طبيعي خلاق ، وبطبيعة الحال يبحث هذا التوتر عن انفراج ، نشبه ذلك بعصا مطاط مشدودة وعند

تركها لحالها يزول التوتر وتعود لحالتها الطبيعية – المستقرة – إنها نفس الحالة عندما نرغب في شيء ما مع ملاحظة أنه كلما زادت رغبتنا ازداد التوتر. ما يثير إعجابي : إن حدوث هذا التوتر أمر طبيعي لكنه يحصل دون وعينا بوجوده . طالمآ نحن مستمرين نشجع ونحصل على هذا التوتر فهو الآن في متناولنا طبيعياً وبقوة يجلب لنا رغبتنا ويجعلها حاضرة موجودة. يوضح فرتز أن بعض الناس وفي كثير من الأحيان يعانون من هذا التوتر إلا أنه في المحصلة يمكن استثماره ومعايشته كقوة إبداعية خلاقة حقيقية.

دعونا الآن نعمل شيئاً مفيداً حقاً من عصابة المطاط التي استغلها فرتز في شرحه . ضع ما تفكر فيما تمتلكه حالياً في حياتك في طرف عصابة المطاط وليكن الطرف على يدك اليسار وضع رغبتك على الطرف اليمين – ذلك ينشأ عنه توتر يمثل الفرق بين الوضعين : الوضع الحالي الذي أنت فيه والوضع المرغوب فيه بعد الآن.

ماذا سيحدث بعد ذلك ؟ في أي اتجاه سيؤثر هذا التوتر حتى ينفرج . حتى يكون الأمر واضحاً أطلق الجانب اليمين من العصابة، سيتنفس التوتر في جهة يدك اليسار – تأكد من ذلك – ذلك بمثابة أترك رغبتك. إنها إحدى الطرق لانفراج التوتر: أترك أحلامك، إنس ما تحبه، إن الذي سوف تنتهي به هو نفس الذي كان عليه وضعك – أي حالتك التي أنت عليها حالياً.

من هذا الوضع فك توتر العصابة لينفرج كلياً ذلك بمثابة إعلان الاستقالة ولا شيء قدر تغير ، فأحلامك أصبحت لا تعني شيئاً، وأولى لك أن تستيقظ وتمسك بالحالة الحالية التي أنت فيها من أجل أن تتخلص من التوتر الذي عانيت منه بسبب الحلم والتطلع.

لكن ماذا يحدث لو عكست الطريقة المذكورة؟ ماذا سيحدث إذا أرخيت الطرف اليسار من عصابة المطاط؟ الآن موقعك على يد اليسار طرف رغبتك – تأكد من ذلك.

هنا يظهر الجزء العجيب حقاً. ما لديك الآن أسماه فرتز " الحقيقة أو الواقع الحالي" فَعَلَهَا ووظيفتها ما يمكن أن تطمئن وتقول عليه دائماً . سيحدث التغيير. كل ما حولك يعمل ، كل شيء يتغير ، لذلك إذا تمسكت برغبتك ، إذا قابلتها من خلال إتباعك " اسرار النجاح التي نحن بصدددها – مؤمناً وواثقاً بنفسك – فهذه مسرعة ودافعة توجّه بل تعجّل التغييرات في ظروفك الحالية، مندفعاً من حالتك التي أنت فيها حالياً إلى ما ترغبه حقاً.

فكر بخصوص ما ذكرناه برهة من الوقت . ما تملكه حالياً سيتغير – هذا من المعطيات. وفي لحظة قراءتك لهذا تتغير الأمور . إنه كلما زاد تمسكك تزداد قوة الرغبة لما تحبه. إن التوتر الخلاق سيميل لينفجر طبيعياً ناحية ومصالحة رغبتك.

يوجد مفتاحان في هذا الخصوص : أن تحدث نفسك بالحقيقة عما تمتلك حالياً وتقول الحقيقة عما ترغب ومن ثم حافظ على أن يكون التوتر الخلاق حياً نشطاً كي يُعْمَلِ ويفعل قوته الطبيعية من أجلك ليتم الحصول على رغبتك – أليس هذا بالأمر العجيب فعلاً؟

متى يستحق لك اقتناء الرغبة الشديدة للحصول على الشيء الذي تحبه – مهما كان ذلك – سيكون الإبداع نفسه حليفك فلن يكون لديك أي توقف وبكل ذهنك تتجه نحو هدفك وهممك، ولا أحد ولا شيء يستطيع أن يحرف مسارك.

من تجربتي: عندما ذهبت إلى وظيفتي في التسويق خلال الشبكة لأول مرة، كنت قبلها قد تركت وظيفة في مجال القانون براتب مرضي جداً ولديّ زوجة وطفل أيضاً. كان ليس لدى خيار إلاّ أنجح. لم أدع لنفسي خيارات أخرى . أدت ظهري عكس الجدار ، شددت عصابة المطاط شدا كادت تنقطع ناحية الانكسار- ورفضت أن أرخمها للجانب اليمين.

حدثت نفسي " لا بد أن أنجح " وقد كان.

بنفس الطريقة كانت لجولي الرغبة الخارقة لتعيش حياتها بلا ألم رغبتها لم تكن أمنية أو مجرد حلم. (صدق إمت فوكس " Emmet fox " في قوله " الأحلام المجردة لا تلهم العمل العظيم" الرغبة الشديدة جعلت جولي تستكشف بدائل من العلاجات لتجد طريقة أيّأ كانت وتضع نفسها على طريق حياة ناجحة ، مثمرة بدون ألم . حدثت جولي نفسها " لا بد من أنجح " وتم لها ذلك.

بناء الجسور أو التآصر

بمجرد ما زرعت الرغبة الأكيدة الخارقة باستطاعتك أن توصلها إلى الآخرين، وعندما يتم ذلك تكون قد زودت العملية الخلاقة بشحنة فائقة القوة ، إنه كلما ألحقت عددا أكبر من الناس يشاركون رغبتك، كلما زادت القوة الخلاقة التي تساعدك لإنجاز أحلامك. بإمكانك نقل معتقداتك إلى الآخرين بطرق ثلاث :

1- من خلال كلماتك 2- من خلال نبرات صوتك 3- من خلال لغة جسمك

هذه الصور الثلاث من صور الاتصالات متحدة مع بعضها تكون المهارة التي تنطلق عليها " بناءً الجسور او التاصر" ، وصفها أنتوني روبنز بالقدرة المطلقة . حقاً قد أصاب في ذلك . عندما تكون قد مارست مهارة تنشئة القدرة المطلقة مع عدد غير محدود من البشر تكون قد خلقت قدراً من الأفاق المتنوعة لا نهاية له للممارسة والتعبير عن الفرح والسعادة في حياتك وعملك - وأكون محقاً لو قلت - ربما الأهم من هذا في حياة وعمل العدد غير المحدود من البشر كذلك .

جوهر الموضوع بناء الجسور معناه بكل بساطة تمكين أكبر قدر من الناس في المشاركة في الاريحية والفرح والسعادة و النجاح في الحياة .

معظم الناس يتميزون بسلوك يبعث للإعجاب! لسان حالهم يقول : نحب من يحبنا . اعلم أن ذلك صحيحاً. إنني أمقت الوقت الذي يقول لي فيه شخص " يا هيرش - أعتقد أنك سخييف وبصراحة لا أحبك البتة ، وفوق ذلك أمك تلبسك لباساً مضحكاً" يقول أبراهام لنكولن :

" إن أردت أن تكسب ود شخص ما يسند قضيتك أو ما تفعله أقنعه أنك صديقه"

جرت العادة أن نقضي الوقت مرتاحين مع هؤلاء الذين يشاركوننا اهتمامنا ووجداننا ، والملاحظ أنه حتى من يجدون صعوبة للحديث مع الغرباء تقل هذه الصعوبة حين يكون هناك قاسم مشترك بينهم مثلاً إذا كان يجمع بينهم ركوب الدراجات وصعود الجبال ، أو يلبسون نفس نوع اللباس ، أو الأحذية أو تكسو رؤوسهم نفس النوع من القبعات.

معظم الناس يتواصلون من خلال الكلمات - يتداولون نوعاً من الأسئلة تتيح الفرصة لإظهار أرض مشتركة من الاهتمامات أو التشابهات الشخصية غير ان هذه تعتبر قاعدة عامة أكثر ما تكون محدودة لبناء

التواصل على عكس ما يبدو منها ويعزى ذلك للحقيقة التي غالباً لا تتضح للناس وهي أن الكلمات تحمل معاني مختلفة لمختلف الناس . جميعاً نملك تعريفاتنا للكلمات وتفسيراتنا المتميزة لنفس المجموعة من "الحقائق" خذ مثلاً خمس أشخاص في رؤيتهم لنفس الحدث – تجد أن لهم أوصاف مختلفة جداً لما حدث. غير أنه، عند استخدامك لمهارات بناء التواصل تستطيع أن تضمن عمل صلة مع الآخرين. اسأل نفسك هل التمسست فائدة لك ولغيرك من اشخاص تعرفت بهم سواء تربطهم بك علاقة خاصة اومهنيين في قدرتك بناء تواصل فوري معهم؟! "حقاً انها ملكة قوية ملكة التواصل"

دعونا نتأمل بعض مهارات بناء التواصل التي يمتلك استخدامها بسهولة وفي الحال.

التَمَرُّوُّ والإِنْسِجَام Mirroring and Matching

من المهم ان نعلم كم هي قليلة نسبة تواصلنا مع بعضنا من مكون الكلمات . حقاً ، حسب ما قامت به دراسة مشهورة لمعهد الباسفيكي في سياتل لسنتين مضت أثبتت أن تواصلنا مع بعض يشكّل فيه الجانب اللاشعبي 93% - أي أن الكلمات تقوم فيه بدور يشكّل 7% فقط – أي تقريباً واحد إلى أربعة عشر من مجموع ما نقوم به من تواصل (حوار).

إذا كانت الكلمات تمثل هذا الجزء الصغير من تواصلنا فأين تكمن بقية الثلاثة عشر أجزاء الأخريات ، إنه من أكثر من أي طريق آخر ، يصدر حكم الآخرين ، عليك ويقرون عن أفكارهم ومشاعرهم حولك بناءً على نبرات صوتك ولغة جسمك – الحركات التي تصدر منك.

عندما تحدث ملاءمة و انسجام بينك وبين انعطاف ولغة جسم من تقابله من الأشخاص- فإنك بتلك
تخلق التواصل الفوري بينك وبينه – دون أن يحدث بينك وبينه أي كلام. الناس عادة مفتوحون كثيراً
ويرتاحون للآخرين الذين يشبهونهم . يعتبر التَّمَرُّء والانسجام ممارسة بها يمكنك ان تلاحظ وتبني بعض
الخواص الاوضح المميزة التي يتصف بها الشخص الذي تتحدث معه.

قد يخطر في بالك أن هذه الكيفية من الوضوح الكافي بحيث تعتقد انك في موقف حرج أمام من تتواصل
معه؛ غير أن هذا ليس هو الواقع.

إن الذي تفعله هذا أمراً بارعاً جداً حيث يحدث التواصل ، ولا نبالغ إن ذكرنا أنه يخاطب اللاوعي اللاوعي.
حقاً أننا مع بعضنا البعض ننسجم ، نقوم بعملية الانسجام والتَمَرُّء في جميع الأوقات – وهذا الشيء
نفعله بيسر وطبيعياً وآلياً – ولو بقدر ما. ما أرمي إليه هنا بكل بساطة أن أثبت في روعك تلك الحقيقة
وأطلب منك أن تركز عليها – أن تظهرها من عالم العقل الباطن واللاوعي كي تستطيع البدء في الاستفادة
من عملية الانسجام والتَمَرُّء بوعي ومعرفة وتنظيم من أجل الحصول على النتائج التي تصبوا إليها . فلنبدأ
بصوتك.

صوتك

تشكل نبرات صوتك 33% من تواصلك مع الآخرين هناك أربع نواحي لصوتك يمكن التمعن فيها كلاً على
حدة.

النغمة Tonality والنظم Tempo والحجم Volume وحصيلتك من كلمات اللغة Vocabulary.

النعمة : ناهيك عما كنت منخفض هادئ أو عالى الصوت أو سريعاً في مخاطبتك مع الآخرين فإن نعمة حديثك صفة مميزة، وإليك بعض الأمثلة لتوضيح أنواع النعمات: مثارة، جافة، مذكرة، مفكرة، متسرعة، شغوفة...الخ. ما نسميه نعمة الصوت لشخص ما أمر غير موضوعي وغير مهم، إنما المهم أن نلاحظ النعمة المستخدمة و مناظرتها مع نعمتك حيث التحدث مع الشخص الآخر.

المنظم: أي السرعة الذي يتكلم بها الشخص. المهم هو أن توائم بين سرعة سير ونمط حديث الذي تتخاطب معه وما تميز به في نفس الخصوص.

الحجم: هو كالنظم لا يحتاج لتوضيح. تكلم برخوة مع من يتحدثون معك برخوة رجالاً أم نساءً وتكلم عالياً مع ذوي الحجم العالي.

كلمات اللغة: استخدم الكلمات المفتاح التي يستخدمها من تخاطب - هذا يتطلب منك ملاحظة ما يستخدمه المخاطب في مثل هذه الكلمات المفتاح وخاصة نوع الكلمات التي تعطيك الوجهة أو الاتجاه الخلاق الطاغي لدى الشخص الذي تتحدث معه؛ مثال ذلك أن تقول أو يقول لك الشخص الذي تتحدث معه :

" أعتقد " أو " أشعر " أو " إنني أرى " أو " أسمع ما أقول " - قد تكون من النوع الذي يتحدث بالتعبير " أعتقد " أنت كمفكر لكنك تخاطب من يستخدم التعبير " أشعر " أي هو من النوع الذي يغلب في اتجاهه الشعور " فهنا ينبغي عليك أن توائم وتجاري صاحبك بالنقلة إلى التعبير " أشعر " بدلاً عن " أعتقد".

انى عادة أتحدث بسرعة شديدة وبصوت مرتفع نوعاً ما، كما أميل لقول " أعتقد" كثيراً، وفي الغالب تجدني أستخدم عدداً من الكلمات المفتاح الأخرى.

ربما تكون قد تعرفت على ذلك من خلال إطلاعك على هذا الكتاب مثل الكلمات : الوجدان، التركيز، الاختيار، الهدف، الخوف ، المحدودية، التحفيز والنجاح وأخريات.

دعنا نوضح بموقف واقعي : لو كنت انا واقفاً وأنت تتحدث بسرعة وبأثارة وبنبرة قوية تقول " يا بيتر هذا أمر عظيم أعتقد أنه باستطاعتنا حقاً أن نشجع الكثير لنيل نجاحات كبيرة ليتغلبوا على ما يعترضهم من محدوديات ومخاوف وأن ندعوهم ليركزوا ليختاروا ما يفعلون ويقولون كل ما يجعلهم يعيشوا حياتهم بوجدان . " من هذا استنتج انك شخص ذكى جدا ومتكامل جدا وانت على مستوى عالى من العظمة فى حياتك ولذا اكن لك الاحترام .

اسمح لي أيها القارئ أن أعود مرة أخرى لمدرسة القانون . منذ زمن طويل قبل تعلمي لأي من هذه المهارات المتعلقة بالاتصال، كانت لدي تجربة غريبة تأملتها لسنين فيما بعد – حتى أن اكتشفت طريقة التمرئ والانسجام.

كنت من الطلاب الأوائل وتعودت أن أحصل على امتياز. كان لدينا امتحان النصف الفصلى فى مادة فى القانون، وعندما خرجت من القاعة كنت أعلم أنني تفوقت فى الامتحان بل اعتقدت أنني من المبرزين لدرجة أنني كنت متأكداً أنهم سيدعوني لأصبح عضواً فى الكلية لكنى نلت درجة منخفضة – لم أصدق ذلك . أنا بيتر المحامي بهذه الدرجة المنخفضة وفى امتحان القانون ! كانت الصدمة.

ذهبت مباشرة إلى مكتبة الحقوق وبحثت في كل كتاب وورقة كتبها في حياته أستاذ المادة التي لم أنجح فيها. درست كل ذلك في ما تبقى من أسابيع على كل كلمة وعبارة وطريقة التعبير التي استخدمها أستاذ المادة، وضعتهم جميعاً على ورقة الامتحان. كيف تسنى لي ذلك؟ أراهن أنك ستخمن.

لقد حصلت هذه المرة على الامتياز. إنني مقتنع تماماً أنه لا يوجد فرق بين المادة التي أخذتها في الامتحان النصفى وفي النهائي – كل الذي تغير ان الاستاذ ارتاح أكثر لما كتبت ويحتمل أنه افتكرفي نفسه " ها هنا طالب من طلابي قد فهم المادة". الانسجام والتمرؤ هما الطريقة الأكثر قوة في العالم لكسب الناس إلى جانبك ينفتحون ويحبون أن يشاركوا معك حول ما هم عليه وماذا يريدون.

لغة جسمك

تمثل لغة الجسم 55% من تواصلك . توجد نواحي كثيرة للغة الجسم التي يمكنك تمرؤها: الإشارات أو التلميحات ، الوضع ، علاقة الناس ، بما حولهم من حيز، تنفسهم ، اللمس ، الحركة ، تعبير الوجه والكثير والكثير.

إنك حينما تبدأ تطبيق الانسجام والتمرؤ على لغة جسم شخص آخر- مثلاً حركة اليدين في إشارة ، فستكتشف شيئاً مثيراً للإعجاب.

سوف تبدأ تشعر الطريقة التي يشعر بها الآخر.

قف انظر وأنصت

من الواضح أن أهمية ملكة الانسجام والتمروء تكمن في أنها تخبرنا عن شيء يستحق الاهتمام بخصوص

نهج عادة تواصلنا: غالبيتنا نتكلم أكثر ما يلزم.

حقاً على وجه العموم يتكلم الناس بكثير مما ينصتون؛ غير أننا نتعلم فقط حين ننصت؛ وأننا لا نتعلم أي

شيء حين نتكلم.

إن أردت أن تنجح في عمل ما، فينبغي عليك أن تعتني بالأشخاص القائمين على هذا العمل . هذا الأمر

يخص القيادة. ربما قد سمعت بالتعبير " لا يهتم الناس بكمية ما تعرف حتى يعرفوا مقدار ما توليه من

اهتمامك بهم".

هذا صحيح جداً، وأكثر طريقة فعالة متبعة في العالم لتوضح للناس مدى اهتمامك بهم، بل أسرع طريقة

أيضاً – هي بالاتصال بهم .

لا يوجد شيء أكثر تأثيراً لرفع معنويات الناس ورفع الثقة بأنفسهم وأن يشعروا بأهميتهم من أن نوضح

لهم أننا مهتمون بهم – ونسعى في ذلك عن طريق الإصغاء لهم أننا مهتمون بهم – اعيد وكرر أصراً على

فائدة الإصغاء لهم.

ليس هذا الأمر بالسهولة كما يبدو. التركيز فيما يخص شخص آخر يعنى تعطيل كل شيء يخصك شخصياً

مع توجيه كل الانتباه والاستماع إلى كل كلمة يتفوه بها الشخص الذي يخاطبك. يسمى بعض الناس هذا "

الإنصات دون أجندة محددة " ذلك يعني أن تدع جانباً كل ما يخصك وتترك ما يحدث داخل نفسك عن

الشخص المخاطب بخصوص تقييمك له . وأن تنصت فقط لما يقول.

هناك عبارة عظيمة تخاطب مباشرة هذه النقطة:

"الذهن كالمظلة الواقية : لا فائدة منها ما لم تنفتح."

إن عملية الإنصات للناس تعنى بصراحة أنك مكثرت أكثر بهم مما تود قوله فيما بعد . هي الطريقة

الأشد تأثيراً لتوضيح للمخاطبين من الناس أنك تهتم بهم.

وهي الطريقة الأحسن في العالم لتتعلم ولتبدع.

التزم بأن تكون واعياً بأهمية إنصاتك للغير، وليكن وعيك بلغة الجسم من جانبك وجانب الغير مؤكداً.

وعندما يأتي الوقت المناسب ، فلتحني بابتسامة على وجهك مهتما ومنتبها و مظهراً ذلك في عينيك – ذلك

يجعل الغير يعرفون أنك فعلاً حاضراً معهم بالكامل مؤكداً أهميتهم عندك وأنهم حضور في سجل

اهتماماتك (وبالتالي في سجل اهتمامهم بك) وبذلك تكون قد أعطيتهم ثقة بك.

لتكون قائداً من المهم جداً بالضرورة أن تدع الناس يشعرون بالانفتاح نحوك - وأجود وسيلة لذلك هي

إلقاء الأسئلة عليهم – أن تسألهم.

الأسئلة السليمة

يوجد نوعان من الأسئلة : النوع المفتوح والنوع المغلق : أما المفتوح فبإمكانه أن يقود إلى جميع أنواع

المواقع . انها الأسئلة التي تفتح المجال إلى كل الاحتمالات وبالعكس الأسئلة المغلقة لا تقود إلى أي موقع

حيث يسأل السؤال عن لا شيء و حين يتوقع الإجابة باما نعم او لا . مثال: يا بوب هل أعجبتك التمرين ؟

سواء كانت إجابة بوب " نعم أعجبنى " أو " في الحقيقة لا " فالحديث قد توقف ولم يتحرك خطوة للأمام – يعزي ذلك لعدم وفاء و اظهار الاسئلة المغلقة في صياغتها وتركيبها للربغبات الاصلية للاشخاص . فالحديث قد توقف ولم يتحرك خطوة . أما الأسئلة المفتوحة هي التي تحرك و تفعل ذلك . مثال : يا بوب ماهو الجزء الأحسن في التدريب حسب ممارستك إياه؟ " . فقط حينما تستوعب ربغبات الآخرين تستطيع أن ترى كيف تفيدهم . مرة أخرى تذكر دائماً ما يهتم به الناس هو كيف تفيدهم – و ماهي القيمة التي تعطىها لهم.

إن أسوأ خطأ يرتكبه البائع أو عامل الشبكة أو أي شخص يتعامل مع الناس أن يتحدث معهم بالحقائق والأرقام والإحصائيات لكن لا أحد يهتم بذلك . ما يرغب فيه الناس أن يجنوا مكاسب ، الناس يتحرون القيمة – الجميع يندفع نحو الأجهزة المنزلية . في العام الماضي بيعت مئات الألوف من الثلاجات في أمريكا – لكن الغريب في الأمر لا يوجد شخص واحد يرغب ثلاجة ، حقيقة الامر يريد الناس الغذاء الطازج والغذاء البارد.

يريدون المزيح الجاهز القريب منهم حتى يتمكنوا من تحضير وجباتهم دون الذهاب إلى التسويق في كل مرة ، إنهم يرغبون في المكاسب التي تجلبها لهم الثلاجة ، فواكه طازجة ، وغذاء يدوم أطول بارداً ومشروبات منعشة وأيس كريم ، وما يوفر لهم جلسة مريحة أثناء مشاهدتهم التلفاز ، وهكذا.

عندما تسأل المتحدث معك أسئلة فلتكن من نوع التي تعطيك أعظم فرصة لتجعلك تنصت : أسئلة تجعل من يحدثك يحدثك عما يريد ، ماهو شعوره – أسئلة تظهر رغبته وكيف يمكنك الحصول على هذه الربغبات.

عندما تسأل أسئلة مفتوحة الجانب يتهيأ لك العيش يومياً باهتمام أكبر ومشاركة أكبر في الحياة ، الناس مثل قشور الصقيع ، لا يوجد اثنان منهما شبيهين ، إن أعطيت الناس وقتاً وانتباهاً ، إن أنصت إليهم ، إن أظهرت رغبتهم ، في هذه الحالة ينفثون نحوك ، سيأتونك شركاء لك في مجهود مشترك يتسنى حينها أن تصل إلى همتك وهمتهم وهدفك وهدفهم معاً . هذه هي القوى الخلاقة أى تلك العلاقة مع الآخرين – هي مفتاح الثروة والنجاح حسب ما ذكر كارنيجي .

إنه بمهارات التواصل السليمة مع التركيز اللازم مع الالتزام والرغبة الصادقة (الأكيدة) يستطيع ذهنك أداء وظيفته أداءً مضبوطاً ويحافظ على ذلك كما يحافظ سمك السلمون العودة إلى موقع الإنجاب.

وبذلك تقوى همتك بل وجميع هممك.

سر النجاح التاسع: الأهداف

الغرض من الهمم أن نركز انتباهنا . لن تدرك اذهاننا الإنجازات

ما لم يكن لديها أهداف واضحة فالسحر بدايته وضع الاهداف بعدها يبدأ التيار سريانه وتصبح قوة

الإنجاز حقيقية . هذا جزء من قصيدة عنوانها " أحسن نجاح " بواسطة واين ندافيز Wynn Davis .

أتذكر ما كنت تفعله وأنت في الخامسة عشرة من عمرك ؟ لو أن أحداً مثلاً مرشد المدرسة الثانوية سألك

وانت عند تلك السن – وهذا محتمل جداً ماذا تود أن تكون عندما تكبر ؟ هل لديك فكرة ماذا تكون

إجابتك؟

ولو أن أحداً سألك نفس السؤال اليوم – أتعرف ماذا ستكون إجابتك ؟ ألدك إجابة ؟ ينبغي أن تكون

لدك وإلا ينبغي ألا تكون معنا هنا الآن . السؤال حقيقة هو: هل أنت في وعيك بل الاصح هل تعرف

ماهي تلك الإجابة؟

في العشرينات (من القرن الماضي) عندما كان جون غودارد John Goddard في الخامسة عشرة من عمره

أجاب على ذلك السؤال بتحديد واضح. قام بكتابة جميع الهمم التي لديه في حياته ؟

..... يجري ميلاً في خمس دقائق أول أقل.

يتسلق جبل إفريست.

يعيش مع الناس البدائيين في السودان.

يزور جميع أقطار العالم (141 قطر).

يعزف على البيانو

يقود غواصة .

يؤلف كتاباً.

يقراً الإنجيل والموسوعة البريطانية من الغلاف إلى الغلاف وأكثر وأكثر-127 من التطلعات التي سجلها اليوم.

يعرف جون غودارد أكثر المحترمين والمشهورين من المكتشفين في العالم . لقد أنجز من 108 من هممه

الأصليات فقد زار 113 قطر ونيته أن يكمل 28 البقية ، تم له استكشاف في كل طول نهريا نغزي Yangtze

في الصين ، والمشي على القمر والكثير جداً من المغامرات المثيرة – هكذا يكون فعل قوة الهمم.

لكن من أين تأتي هذه القوة – وكيف يمكنك استخدامها لتخلق بذلك النجاح لنفسك وللآخرين؟

كما قال الفيلسوف العظيم يوجي برا Yogi Berra

" عندما لا تعرف المكان الذي انت ذاهب إليه ، ربما ينتهي بك المقام إلى مكان آخر. " في حياتك وعملك

إما أن تكون في قضاء نزهة مثلا في يوم الأحد اومتجها إلى رحلة مخططا لها إلى موقع حقيقي – هو

قصدك ومصيرك ، هنا يحاول المؤلف أن يتعرف على أصل كلمة مصير – هي بالإنجليزية Destiny

فيعرفنا أن الكلمات destine ، destination destiny جميعا أصلها الكلمة اللاتينية destinare التي تعني

ينشئ شيئا منيعا ومؤكد هذا هو ما ترمي إليه الهمم إنها تجعلنا نركز وتجعل رغباتنا ثابتة ومؤكدة و

سريعة ، وتجعلنا نهتم و ننتبه وأن نركز على نقطة واحدة في تفكيرنا ، مثل ما يفعل شعاع الليزر ، وأن نوجه كل ما نملك من مقومات أو أدوات خلاقة تجاهه من أجل تحويل أحلامنا إلى حقيقة ملموسة.

فكرونهجي ثروتك

في إحدى اجتماعاتي مع مجموعتي للعقل المدبر سألت الأعضاء ليحدثوني أكثر عن الهمم ، اتجهت جميع العيون ناحية نابليون هل - فانفجرنا كلنا بالضحك لأن كل منا قد عرف أنه العقل المدبر كيف يصنع الهمة وكيف ينجزها في المجموعة - وأنه كان المعلم للملايين مبادئ النجاح وهي الصحيحة اليوم يمثل ما كتبها منذ عقود ماضية ، مال نابليون إلى الأمام واتجه إليّ وقال : يا بيترا إن أردت أن تريح وإن أردت النجاح في أي عمل أو محاولة هناك صفة واحدة مطلوبة - تحديد الهدف و عليك أن تتزود بالمعرفة لما ترغب فيه وأن يكون لديك الرغبة الخارقة لامتلاكه ، واستمر نابليون في حديثه " في عالمنا عادة يفسح ويمهد الطريق لكل من تتطابق أفعاله مع أقواله التي تدل بالضبط على مسعاه إلى أين يود الذهاب " قلت له : الهمم ؟ ألمح بحركة رأسه يعني نعم ، نعم ثم سألتني أين تنوي الذهاب أنت يا بيترا ؟ سألته بالمقابل " هل تسألني ماهي الهمم الذي أسعى لها ؟ " فأجاب " نعم - لكن فقط هممك التي تعضد الرغبة الخارقة (نعم هي الهمم التي تصنعها الرغبة الخارقة - يا له من فكر ثاقب - إنني فعلاً أحب هذه المجموعة للعقل المدبر).

هكذا كان حديثي مع نابليون - بعدها فتحت مفكرتي وقرأت عليه من قائمة الهمم التي سجلتها . إليك بعض منها ، والقائمة تحوي أكثر من ألف همة كنت قد كتبها لنفسي ، وأحملها معي أين ما ذهبت وأقرأها بصوت عالي في كل يوم.

أن أكون مليونيراً شبكياً في عمر الثلاثين.

كتابي الأول ينشر في شتاء 1994م

أشتري بدلة جديدة بعد كل شهرين.

أصبح أعظم خطيباً في العالم.

ألقي محاضرة في جامعة هارفارد.

ألقي محاضرة في جامعة أكسفورد.

ألقي محاضرة في الكونغرس.

ألقي محاضرة في الجمعية العامة للأمم المتحدة.

ألقي محاضرة في الجامعة العبرية.

أتحدث في طوكيو

أتحدث في قاعة كارنيجي

أتعلم اليابانية وأتكلّمها بطلاقة.

أتعلم الأسبانية وأتكلّمها بطلاقة.

أتعلم العزف على البيانو

أتعلم الرقص في القاعات.

أتعلم ركوب الخيل.

أتعلم كيف أقود الطائرة.

أقود الدراجة عند جدار الصين العظيم.

أزور روسيا.

أزور شرق أوروبا

أقضي صيفاً كاملاً في الشرق.

أسافر في الفضاء الخارجي.

وهكذا عدد المؤلف في هذا الكتاب أربعين همة انتهت ب :-

أشتري لسارة ابنتي هدية كل شهر.

أساعد سارة في تنشئة وتربية حسنة.

وعندما خلصت من قراءة الهمم ونظرت إلى أعلى صفق لي نابليون وبقية المجموعة أشد تصفيق وبصوت

مرتفع شجعوني . وكرد فعل شعرت باستحياء ليس لأنني خجل فيما يتعلق بهممي لكن لأنه كلما شاركت

الآخرين بهممك – أو شاركوك بهممهم – يظهر شيء من السحر . هممنا تلهم الآخرين.

الهمم لها وقع خاص في هذا المضمار ذلك لأن لها قوة لها حياة خاصة بها وعندما تشارك بها المناسب من

الأشخاص يضح هؤلاء الأشخاص إلى قوتك قوة خلاقة . بذلك تكون قد أشركت شخصاً آخر مضافاً

فيقفوا مشاركين لك إنجازهممك. لكني من واجبي أن أضع تحذيراً هنا : الفرصة مواتية أن تقابل أناساً

يتفاعلوا بسلبية بخصوص هممك – يهزون رؤوسهم ويرقصون رقصتهم الروتينية المحبطة.

عندما يتكلمون معك يشعرونك بعدم الإمكانية فيما تريد، فلا تدع هذا يحيد بك عن طريقك. اعتبرهم أناساً متعبين دخلوا في طريق الشجعان طريق الشجاعة الحقيقية والتصميم والرغبة، حقاً هممك تجعلهم يتململون من الخوف.

أتدري لماذا كثير من الناس يعيشون بدون همم ؟ إليك الأسباب الأساسية التالية:-

- إنهم في غفلة من هذا الأمر فلا يملكون فكرة واحدة عنه وليس لديهم أي فكرة عن إمكانية تحقيق الهمم.

- لا يعرفون كيف يصنعون هممهم – هذا ما أصفه بالمشكلة التقنية فهم حقاً لا يعرفون كيف يصنعون هممهم في المقام الأول وبعدها كيف يحوزون عليها.

- هم يخافون لأن عملية وضع الهمم فيها مخاطر – لسان حالهم يقول ماذا يحدث ماذا سيحدث لو أننا لم نحصل على ما نريد ؟ هم خائفون من الفشل – تذكر أهمية أن يظهر الشخص بالمظهر الحسن.

● بسبب النقص الذي يعانون منه من حيث الظن الحسن والاعتبار الحسن للنفس ، إنهم يسيئون

الظن بأنفسهم فلا يعطون الاعتبار لأنفسهم ، أحقاً حسن ظنهم أنهم لا يستحقون النجاح ؟

بالطبع هم يستحقون النجاح كل شخص مرّ على أثناء حياتي يستحق النجاح.

ربما شاركت في أحد المئات من السمنارات التي تعقد بخصوص التنمية والنمو أو تطوير الشخصية فنسمع

من أحد القياديين يقول " نحن هنا لا نود أن نجبر الكسر لأي واحد منا لأنه لا يوجد شيء نجبره ، لتزيل عن

نفسك فكرة أنك مكسور " إنني بدوري أحدثك لأن خطرت لك الفكرة ولولبرهة واحدة أنك لا تستحق

النجاح فهذا يعني أن هناك شرخ - كسر! بالتالي تحتاج لجبره.

ربما يكون مقبولاً لدى بعض الناس أن يحملوا في أذهانهم أنهم لا يستحقون النجاح . كلاً لا ينطبق ذلك في

حالي .

فيما يخصني يجب أن تكون ناجحاً، إنه واجب وهذا كل ما في الأمر " لا يوجد عذراً ألا يعيش ويعمل

الشخص في مستوى من المسرة والأراء يساوي أو يفوق أحلامه. إن لم تعش بوجودان - يعني ذلك أنك غير

عائش .

نحن حالياً في عصر ما يسمى "عصر المسؤولية" اتفق مع هذا وأزيد عليه أن هذا يعني أيضاً عصر الحرية

لأن الحرية والمسؤولية - بالرغم مما يبدو أنهما ضدان - هما في الحقيقة مكملان لأحدهما الآخر - هما

وجهان لعملة واحدة.

إن كنت ممن يدعون لصناعة عالم أفضل وإن كان من أهدافك ما يتصل بتغيير حياة الناس من حولك

للأجود وحياتك أيضاً فهذا يتطلب في المقام الأول أن تكون ناجحاً في حياتك بل يعتبر هذا الإسهام المهم

والمحفز لك ولغيرك.

ما حدث من تحفيز يفعله نجاحك . بإمكانك أن تكون الشخص الذي يكسر الرقم القياسي ويبعد الخنوع

عن الناس ويسبج بهم إلى مستقبل مليء بالجمال والسرور كما هو الحال بغعل روجر بانستر. لنفسح

المجال الآن لنشرح ماذا نعني بذلك.

في مساحات شاسعة في كندا تتم عملية قطع الخشب ويتبعها ترحيله حيث تستغل الأنهار بدلاً عن الطرق البرية. تطفو كتل الخشب على النهر لتذهب إلى المناشير. يحدث أثناء النقل ما يعرف " تعثر الكتل الخشبية " يمثل ما يحدث في تعثر حركة السير. ما يستدعي الاهتمام أنه بالرغم من العاملين يواجهون بمئات الألوف من هذه الكتل مختلطة مع بعضها حيث ينعدم الأمل في تحريكها مسببة عرقلة الطرق ، غير أن العاملين يعرفون أنه إذا زحزت إحدى الكتل بطريقة سوية فذلك يفسح المجال لجميع الكتل للسير - هكذا كان فعل بانستر ، ماذا تتوقع أن يحدث لمن حولك من الناس إن حررت (كما حررت كتلة الخشب) لتكون نجاحاً باهراً؟ أليس ذلك ما يحفزهم ؟ أعدك بذلك وأن هذا الأمر سيحدث ..

أستطيع أن أحصي المرات التي برزت في المجتمع واشتهرت فيها مجموعات من الناس تمارس خرقاً في الأداء فيحدث لها النجاح الذي يتأتى في الأساس من نجاح شخص واحد نجاحه يحفز الآخرين.

هذا هو السبب أننا ندعوك لابد أن تكون ناجحاً ، فإن نجاحاً يكون بمثابة العدوى ، وبذلك يحدث التحفيز للكثير من الناس حولك ، فيطلقون إلى مستويات أقوى في حياتهم وأدائهم وبذلك يكونوا سعداء.

إذن كونك قد حققت النجاح لنفسك لابد أن يتأثر به الآخرون حولك ، مرة أخرى لننظر في مثالنا عن بانستر الذي كسر حاجزاً لدقائق الأربع ، المئات بل الألوف بل جاء أداؤهم أفضل.

الذين ظنوا أنهم لا يستحقون النجاح هم في غفلة من الأمر ، نسوا أنهم لابد أن ينجحوا وأنه ما من شخص إلا وأنه يستحق النجاح ، قل لهم : " ماذا نعتقد - هل وضعنا الله في هذه الدنيا لنشقى - أن نعيش

تعساء ؟ أليس الخلق شيء عظيم. أقبل وأنصت وتدبر: الخلق معجزة عظيمة لا توصف في مقدارها وعظمتها وأنت وشخصي ثمرتها العظيمة . نحن بالطبع هنا في هذه الدنيا لنكون ناجحين.

ربما الذين لا يؤمنون بهذا قد أعيتهم ظروف غير مرغوب فيها ، وربما هم في غفلة لأنه لا أحد فد أبلغهم بأنفسهم بإمكانهم صنع النجاح وحقاً هم يستحقون النجاح؟ من أجل ذلك تحاول أنت وشخصي أن نحدثهم: " إنكم تستحقون النجاح؛ إنه حق تستحقونه بالميلاد وهو أيضاً استحقاق بالمسئولية فأنت مسئول أن تنجح وهو أيضاً أعظم نعمة تمارسها في حياتك.

أكثر من ذلك هو الوسيلة الصحيحة لتقول " أشكر الله " للخالق الذي وضع هذا البرنامج لنا (الذي سخر لنا هذا).

إن النجاح هو الهبة (الهدية) التي من أجلها جئت للحياة (خُلِقْتَ) لذلك لكل شخص الحق أن يتوقع النجاح. غير أن التوقعات فقط – دون أي شيء يحفزها ومن غير بناء صلب من أجل الإنجاز ومن غير تصميم للفكر والفعل – هذه التوقعات تظل خاوية. ما لم يتغير هذا الظرف.

موضوع التوقعات مهم فدورها قوي والهمم أيضاً قوية، وأول خطوة تجعل هممك وتوقعاتك حقيقية أن تكتبها – أن تسجلها.

أكتب او دون هممك

أقدم لك في الآتي ما يوضح أهمية كتابة الهمم . أجريت دراسة لدفعة في جامعة هاردفارد عام 1953 م . أكتشف الباحثون أن 10% فقط من الطلاب تبنوا همم معينة لكن 3% منهم هم الذين دونوا هممهم . مرت عشرون عاماً، وأجرى الباحثون معاينات لنفس المجموعة نفس دفعة 1953 حيث شمل البحث المهن والأسر. سرعان ما اكتشف الباحثون أن تلك الفئة نسبة 3% في العام 1953 الذين دونوا هممهم هم الآن

في وضع اقتصادي أحسن مقارنة بالـ 97% من أعضاء الدفعة ، وبالرغم من علمي بأن النجاح الاقتصادي

ليس كل شيء – لكن بالتأكيد هذا البحث قد أظهر بالتأكيد وأوضح القوة وفائدة كتابة وتدوين الهمم.

حقاً ما لم تكتب هممك فلن يتسنى لك اعتبارها ، إلى هنا ستكون مجرد أحلام وأمانى ، ولو شهِنا الأمانى

بالاسماك فانه من النادر أن تمسك السنارة سمكة كبيرة . أيضاً ما لم يكن لديك مصباحاً سحرياً، أو

تعمل بهدف أو تكون مصمماً فمن النادر أن تتحقق امانيك .

عند كتابتك للهمم بوضوح ذلك يجبرك أن تركز عليها ، ثم تلتزم بها وحينها تعلن وتقر وتحدث نفسك /: "

من واجبي ، بل لا بد من التنفيذ " هنا تيقن أن الله لن يخذلك.

أذكرك مرة أخرى ضمن الهمم أن تشرك من يناصرونك ممن هم في مستوى إدراكك حول تلك الهمم.

أتعرف من هم المناصرون لك . في قديم الزمان عندما كان الفرسان شجعان، كان للأنثى فارس يدافع عنها

عن الأشرار من البشر وغيرهم. النصير هو بمثابة المحامي، كان للملوك والملكات مناصرين وأنت وانا لنا

مناصرون. كل من يقف معك يساندك في عظمتك فهو مناصرك.

أتود أن تتعرف كيف تعيش حياة إنجاز ونجاح ؟ إذن اقتني الكثير ممن يناصرونك . الطريقة التي تصنع بها

ذلك أن تشرك هممك أناساً ملتزمين يؤمنون بها ، ولتكن مشاركة قوية ولتكن أيضاً مناصراً لهم ، كما

ذكرني موسى Moses في مجموعتي للعقل المدبر تعتبر مشاركة الآخرين طريقة قوية لجلب نجاحك.

الأجزاء الثلاث للأداء

فيما يتعلق بالأداء أو الإنجاز شاركني صديقي المحرر لهذا الكتاب جون ملتون فوج شاركني موضوع الأداء ،

وكان قد تعلم الأمر نفسه من مدرسيه .

يصف جون الأداء بأنه شيء ثلاثي الأرجل يقف بالأرجل الثلاث صلباً قوياً

(المعروف أن ثلاثي الأرجل يمكنه حمل مئات الأضعاف من الأطنان لكن إذا انتقصت رجلاً واحدة يقع في

الحال) الأرجل الثلاث للأداء هي:-

/ 3 المرح .

/ 2 النمو الشخصي،

/ 1 النتائج،

ينبغي عليك عندما تنظر إلى أي من إنجازاتك أن تقيسها بالرجوع إلى الدعائم الثلاث بحيث تضعها في سلم

التدرج من الواحد إلى العشرة دعامة : عشرة تعني الكمال ، صفر معناها عدم توفر الإنجاز إذا قيمت

إحدى الدعائم الثلاث بأقل من عشرة فلتضيف إليه

ما يفيد من نقص بحيث يكمل هذا النقص التقييم ليصبح عشرة بالكامل، بهذا يقودك تجاه أي تعديل خلاق تحتاج أن تعمله.

في كثير من الأحيان يركز الناس على النتائج، غير أن الحصول فقط على النتائج دون تعلم أن شيء من خلالها أو دون الحصول على المرح ، يجعل الأمر ناقصاً، وبالمثل الحصول على المرح دون الحصول على النتيجة أو الحصول على المرح بلا تعلم شيء جديد ليساعدك ويشجعك مستقبلاً ذلك يعني الأمر ناقصاً. الإنجاز هو الحصول على الثلاث معاً. النتيجة والنمو الشخصي والمرح.

عرفت امرأة خلال العمل في التسويق الشبكي – همتها أن تكسب 10.000 دولار شهرياً. كان حلمها أن تشتري منزلاً جميلاً لها ولعائلتها. عملت بكل جهد في الوظيفة التي التحقت بها حتى أنها خلال أربع شهور حققت كسب العشر ألف دولار بل بعدها بشهور قليلة حصلت على 20.000 دولار شهرياً – فهل حققت النجاح المنشود؟ أشترت المنزل الجديد الجميل حسب حلمها ، لكنها اكتشفت أنها لم تحقق السعادة بتاتاً . لم تحصل على الفرح والمسرة. بدأ من زوجها تغييراً في علاقتهما الأسرية ونتج عن ذلك الطلاق وأصبح أطفالها غرباء.

إذن أحرزت تلك المرأة همتها وفاقتهما – لكنها تعيسة.

الشاهد أن النتائج لوحدها ليست كافية بالمرّة . ينبغي أن تكون واضحاً فيما يتعلق جميع الذي ترغب إنجازه. كن متأكداً في حصول همتك لتشمل كل الأشياء الأخرى التي ترغب فيها بجانب ما تحلم به من مال أو منزل جديد أو سيارة . اهتم خصوصاً بالتعليم والتطوير وشؤون الأسرة والأصدقاء واحرص على كسب السرور.

عندما تخط هممك اهتم بالاحتمالات الواردة في كل همة اعتباراً خاصاً بالمسرة - (المرح) . عندما تأتي النتيجة واضحة مؤكدة بمعنى مقاسة - سأحدث عن ذلك بعد قليل - بحيث سنتعلم طرقاً جديدة وأفضل . فالهمة توفر النمو الشخصي والتطوير.

تذكر أننا إنساني وجود وليس إنساني فعل *doings Human beings not human* .

بالتالى الحصول على الهمة والإنجاز لا يخرج من نطاق كونك ذلك الشخص ذو الوجود الأكثر من ذى الفعل الاكثر.

من الواضح الفعل، اى التنفيذ عملية ضرورية، لكن تذكر مرة أخرى أن النتائج نفسها مترتبة على من هو أنت، فأفعالك ناتج طبيعي لمعتقداتك وقيمك وأهدافك وأوضاعك ومخاوفك ورغباتك وأفكارك وعادات تفكيرك.

الناجحون من الناس هم الذين ينجزون همهم ، هم ناجحون داخل أنفسهم قبل أن يحصلوا حقيقة النجاح خارج أنفسهم بالنسبة للناس أو المواقع والأشياء حولهم . تاكد ان أي من أو جميع هممك للتطبيق الناجح هو أن تكون شخصاً ناجحاً. يحق لك أن تقود سيارة مرسيدس في ذهنك قبل أن تمتلك سيارة مرسيدس في جراك . حقاً هذا مطلوب.

تستطيع بواسطة إيمانك أن تمتلك وضعاً حسناً وعن طريق ممارسة جميع أسرار النجاح الأخرى التى نحن ننقب فيها فى هذا الكتاب يمكنك أن تصبح الشخص الذى يمكن أن ينجز هممه حيث وجودك دوماً حاضر فى ذهنك.

يعتبر ريني دسكارتيس أب الفلسفة الحديثة ، كتب كلمات شهيرة أثرت كثيراً في مسار عصر السببية : أنا أفكر ، إذن فأنا موجود " Cogito Ergo Sum " من جانبي لست مقتنعاً بدقة هذا النص تماماً إلا أنه في حالة صحته لما يهدف إليه فإني أفكر في النجاح فأنا موجود . أقترح عليك أن تفعل نفس الشيء خصوصاً وضع الهممة

وضع ونيل الهممة

هناك قواعد معينة تراعى عند وضع ونيل الهممة :

القاعدة الأولى:- يجب أن تكون الهمم حقيقية ملموسة وأن تكون نتائجها قابلة للقياس . لا تنطبق هذه القاعدة على الهمم الفضفاضة والهمم الخيالية.

واعلم أن الأماني والأحلام والأفكار – الهمم صلبة واضحة : مثلاً حديثي لنفسى " سوف اكون محامياً " هذه أكثر منها حلماً من أن تكون هممة . لكن حديثي مرة ثانية لنفسى " سوف أخرج من كلية الحقوق، أو سأحوز على درجتي في القانون " ، فيها اختلاف كبير، ألا ترى في الثانية أكثر قابلية للقياس ، ألا ترى فيها أكثر صلابة وتأكيداً ؟ وفى مرة ثالثة ذكرت الاضافة " سوف أحصل على درجة القانون بتاريخ 30/6/1995 " ، أليس في هذه الأخيرة أكثر تأكيداً وصلابة من سابقتهما ؟ الأمر بسيط غاية البساطة إن لم تستطع قياسها فلا تعتبرها هممة . مثال اخر: الحديث " سأصير ضعيفاً " . حقاً : كيف يكون ذلك ؟ كم سيكون وزنك ؟ كم بوصة قياسك عند الخصر وكم سيكون عند الركبة ؟ كم بوصة عند... ؟ كن دقيقاً ومحددأ بدقة لهممك فإن الهمم الواضحة الملموسة لها قوة. الهمم الضبابية تأتي من أشخاص لا يرغبون

أن يضعوها في الخط. إن كان لديك هممة مهمة وغير محددة فلا أحد يستطيع أن يقول إنك فشلت عندما لا تحصل عليها.

إبق شجاعاً . ضع هممك قوية قابلة للقياس .

القاعدة الثانية: ضع الهمم التي حقاً ترغب فيها.

تجنب وضع الهمم المرحلية أي التي هي في حقيقتها فقط خطوات على طول المسار للهممة الأخيرة . بالطبع جميع الهمم تقود إلى همم جديدة – لكن أجنب ان تاتي نتائج هممك التي ترغب حقيقة لنيلها ان تكون مكونات في الخلطة أو جزء من العملية، توجه مباشرة إلى النتيجة النهائية التي في ذهنك.

مثلاً إقتناء المال لا يعتبر هممة قوية ، أو مؤثرة ، تذكر عند مناقشتك القيم ، إسأل نفسك لماذا تريد المال؟ لأي شيء تريده ؟ كم تعمقنا في جوهر ولب القيم الضرورية ، عليك أن تتعمق في لب الهممة . تلك هي الهممة التي ينبغي تسجيلها.

القاعدة الثالثة : إعطِ هممك تقديراً لزمان الوصول . هو ما يصفه البعض بـ " بعد ماذا" وهذا مثال آخر حيث تلعب التخصصية دورها المحفز – إن لم يوضع للزمان اعتبار – لن يكون هناك تحقيق للهممة.

ما لم تضع لهتمك نتيجة متوقعة بزمان معين بتاريخ محدد فستكون مجرد أمنية – ليست هممة.

القاعدة الرابعة: أعلن هممك وضممها الإيجابية وكنجازات معبراً عنها بالفعل المضارع – أي في الحاضر ولتكن كاملة مشحونة بالمشاعر.

التعبير عن هممك كسلبيات أو رغبات في المستقبل ضممها دفعاً عاطفياً وثباتاً وتأكيداً. دعنا نمثل

بالتعبيرين: " سأترك التدخين" مقارنة بالتعبير " أعيش بدون تدخين وسأشعر بالسرور. "

أي التعبيرين يحفزك ويثير وجدانك ؟ أيهما الذي يحمل النجاح ؟

يكون التعبير أقوى لو حددت لنفسك تاريخاً معيناً مثلاً " حدى في ذلك أول أبريل من هذا العام " - هذا عظيم.

كلما كانت هممك مجبرة لك لتحقيقها كلما وهبتك وجداناً أكثر وكلما ازداد احتمال تمسكك بها وتنميتها وترقيتها واعتزازك بها والتفاخر بها وعرضها على مناصرين فيسأدونك فتسعد بها ويسعدون هم بالتالي .

العمل بالهمم

بمجرد إنشاء هممك تأتي الحاجة لتعمل معها لتخرجها إلى حيز الوجود .

أحد الأسباب لتسجيل الهمم أنه بهذا يوتي بها أقرب إلى الحقيقة أقرب إلى الواقع . يعتبر أخذ فكرة ملهمة أو خيالية ومدتها بالفكر الثاقب المركز ومن ثم تسجيلها - جميع هذه خطوات في سير العملية الخلاقة - نرجو أن نتمعن كم هي كل من هذه الخطوات أكثر صلابة ، وأكثر واقعية من سابقتها.

بمجرد تسجيلك للهمم . إقرأها كل يوم ، وإن شئت أنطقها عالياً عندما تقرأها - هذا سيعطيها قوة أكثر . عليه إذا صممت هممك كما اقترحت لك وهي مستوعبة النص الإيجابي ومشحونة بالمشاعر ، فإنها بهذا تولد مؤكدة وثابتة وقوية ، وفي حالة أن تتحدث بها بصوت مرتفع فإن ذلك يكسبها ويخرجها إلى ان تكون أكثر واقعية.

اعمل همماً قريبة المدى وأخرى بعيدة المدى. أيضاً لا تتخوف في أعمال خيالك.

دع اهتماماتك تقف شامخة كإمكانيات حقيقية وألا تكون تعبيراً فقط أو عطاءً أفضل مما سبق من اهتمامات بل أن تنشأ في ظروف جديدة تماماً وواقعاً لم يمارس من قبل في حياتك.

تذكر إنه فقط عندما تتطلع إلى أعلى مستوى من التجويد - إلى الممتاز - في حياتك حينها تكون قد تركت وراءك المستوى الوسط، لأنك في همتك تبغي الاستمرارية في النمو بخطوات ودوماً إلى تحسين الأداء .

فلتسأل نفسك باستمرار - ماذا أستطيع من فعل يختلف عن سابقه وسعياً إلى الأفضل والأجود ؟

أحد المفاتيح لمعرفة ما إن كانت مسار همتك مساراً سليماً هو أن تتأكد عما إذا كانت هذه الهمة تضعك في حالة الشخص المتوتر، إن جعلت منك شخصاً يتصبب عرقاً ولو قليلاً، فيعني ذلك أن الفرصة مواتية بأنها همة حسنة ومن النوع الذي يشد العصابة ويرجح الكفة إلى صالحك ويدفع بك في تعلم مهارات جديدة ومتنوعة - كل ذلك أثناء السير في عملية إنجاز الهمة.

ربما تكون قد سمعت بالعبارة " المتحركون والهزازون " movers and shakers "

أود أن أوضح ما تعنيه هذه العبارة بالنسبة لي ، المتحرك لا بد أن يكون ممارساً للهز قليلاً . الهمم العظيمة والكبرى تعود للناس بالانفع . يحدثني صديقي مارك بارنل Mark Yarnell دائماً اقتني الهمم الأكبر منك ، فذلك يعتبر السلوك الأحسن للدفع بك إلى الأجود " من ناحيتي أوافقه تماماً وأقول أنه على حق.

مما يقال " إن أردت أن تزيل السور وصممت على هذا الهدف بدقة، فربما حققته وقد لا تحققه، لكن إن كان هدفك الوصول إلى القمر، فمهما كان الأمر، فإنك لا بد مزيل أعالي الأشجار " كلما كانت همتك أكبر فذلك هو الأنفع.

تذكر بهذه المناسبة عصابة المطاط المشتدة ، كلما كانت همتك أكبر كلما زاد التوتر الخلاق ، مما يؤدي إلى تحفيزك لتجعل منه واقعاً معاشاً.

حيث يصبح التحصيل جيداً

وضع الهمم شأن مهم في حد ذاته، أما الحصول عليها فهو شأن آخر.

إن الحصول الفعال على الهمم يشمل خطوتين بسيطتين:

الأولى : وضع الهمم العكسي:-

الثانية : الفعل المركز المطابق - ف م ط (CFA) Consistent Focused Action

وضع الهمم العكسي بسيط . فلتنظر إلى همتك كإنجاز متكامل وأنها أعلنت بالفعل المضارع (المستمر

الحاضر المستمر) ثم اسأل نفسك : ما الذي متوقع أن يحدث في الخطوة قبل الإنجاز مباشرة؟ أكتب

الإجابة على هذا السؤال ثم افعل ذلك مرة أخرى بخصوص الإنجاز المعين الذي كتبتة آخر مرة ، وأعد هذا

النمط إلى أن تنتهي حيث موقعك الآن وعند المكان الذي بدأت به ، في حالة فعلك ذاك تكون قد وضعت

خطة مكتوبة فصلت الهمة إلى سلسلة من الخطوات العملية . من خلال وضع الهمم العكسي يصبح

بإمكانك أن تفصل حتى الهمة الاعظم طموحا إلى سلسلة من الهمم الأصغر المتدرجة.

بمجرد وضعك همتك على الورق أمامك في هيئة تسلسل من الهمم الفرعية، باستطاعتك الآن أن تصمم

إستراتيجية من الأفعال التي يمكنك القيام بها.

أوصيك بإتباع (ف م ط) : أن تنظر إلى همتك وجميع الهمم الفرعية المطلوبة لتنفيذ المهمة الأم ، سيكون في مقدرتك أن ترى من بين الأشياء الشيء الذي يستحق التركيز عليه أكثر، وعند ما تعمل ذلك بكل تطابق وتوافق ذلك يقودك إلى همتك . دعني أوضح بمثال:

كان من بين الهمم التي تبنيها : تأليف أول كتاب لي أن ينشر في شتاء 1994م (مع ملاحظة أنه قد تم ذلك متأخراً بأربع إلى ست شهور تقريبا ولا يهمني بالمرّة هذا التأخير، فقد كانت المهمة حقيقية ، وخدمت الغرض أن يرى هذا الكتاب الوجود).

نأتي إلى مسألة الوضع الهيمي العكسي . ما الذي يمكن أن يحدث مباشرةً قبل إنجاز المهمة أي قبل نشر الكتاب مباشرةً ؟ يجب أن يطبع الكتاب.

وماذا قبل طباعته ؟ يجب أن يجهز لما يعرفه الطابعون : جاهزية الكاميرا " Camera-Ready " وماذا قبل ذلك ؟ يجب أن تجري عملية تصميم وما يتعلق بالطباعة وتصميم الغلاف وقبل ذلك يجب أن تكون هناك مراجعة أخيرة وقبل ذلك... وقبل ذلك...

تحتاج هذه العملية عيناً مفتوحة – حرصاً شديداً عندما بدأت لم يكن لدي أي فكرة عن ماذا يعني نشر الكتاب . لكن بعد عمل للوضع الهيمي العكسي حقاً أصبحت لدى الفكرة لدي واضحة أن طرحت أمامي جميع الخطوات أصبح بإمكانني رؤية أنني إذا أردت الانتهاء من الكتاب في الميعاد المحدد يتطلب ذلك أن أقوم بكتابة باب واحد في كل أسبوع . إنه حسب (ف م ط) يجب أن أكتب باباً في كل أسبوع. لكن ذلك يتطلب ف م ط آخر: هو أن أكتب ساعة في كل يوم من يوم الاثنين إلى يوم الجمعة. ثم اكتشفت أنه ليس بإمكانني أن أكتب بالسرعة المطلوبة . فعينت وقتاً طويلاً أقلب الأمور وأراجعها وأخذت أفكر عن طريقة

أحسن أحدث بها نفسي أو أوضح لذاتي ذلك الأمر، وبذلك قررت زيادة الساعة الواحدة للكتابة إلى ساعتين بواقع اليوم، وذلك قد تم بانسياب.

حققت همتي . لم أكن في حياتي من قبل أن كتبت شيئاً عدأً بعض الشؤون القانونية، وأوراق خاصة بالكلية. إذن ذاك حركني – وبعض الشيء هزني عرفت كم مهما سيكون الكتاب بالنسبة للناس، وهكذا استدعى كل وجداني. اتخذت في خطة العمل الخطوات اللازمة واتبعتها خطوةً بخطوة في إطار الزمن الذي حددته . هناك من الأشياء التي لم أتوقعها قد ساعدني قليلاً. لكن في نهاية المطاف قد اكتمل كتابي الأول، وقد استغرق من الوقت أقل بقليل من ضعف الذي توقعته، في ميزان الإنجاز، إنه نال من الدرجات ! 12 (تذكر الميزان مدرج من واحد على عشرة لكل من الثلاث دعامات). حصلت على النتيجة وقد تعلمت الكثير وهذا مهم جداً..

إن عملي مستقلاً في مجال مبيعات التسويق الشبكي أيضاً يعطي مثلاً حياً حقيقياً كيف ان وضع الهمم والحصول الهبي يخدمان تحصين مسار إنجاز المهمة من العوائق وتمهيده للسير فيه بسلامة ، ليس كمثله العمل أن يعمل الشخص في وظيفة لخدمة شخص آخر حيث يكون الراتب معداً إعداداً حسناً جداً فإن في العمل في التسويق الشبكي يكون دخلك الذي تتقاضاه متبرك لك – ذلك يفرض تضمين الوضع الهبي لنيل النجاح ، بينما أنت مخبر هنا مقارنة بالراتب المجهز لك في حالة الوظيفة لخدمة شخص آخر....

عندما بدأت العمل في التسويق الشبكي كانت همتي أن أكسب 30.0001 دولار كدخل شهري ، وضعت هذا الرقم في آخر صندوق على قطعة من الورق قسمت على اثني عشر جزءاً ، مثل هذا الجزء الأخير عاماً منذ بدأت أخذ هذا الرقم وحسبت جملة المبيعات التي احتاج إنتاجها لكسب 30.000 دولار في سمسرة .

بلغ المبلغ (600.000) دولار – حقاً هذا رقم كبير – لكنه لا يقلقني ذلك – عرفت أنني إذا خطت له وعملت خلفياً حسب النتيجة الأخيرة ثم سابقتها قبلها وما قبلها ثم ما قبلها سأنتهي بصورة واضحة لما احتاج عمله . كذلك عرفت أن كل خطوة منفردة هي أصغر بكثير من النهائية الكبيرة المتضمنة المبلغ الكبير

موضوع المهمة النهائية الأساسية.

عندما انتهت الأثنتي عشر شهراً من الوضع الهمني العكسي أصبح لدي خطة صلبة واقعية فماذا متوقع مني لأنال لهمني . عرفت كم مقدار الدولارات الذي ينبغي أن أوصله ومتى أوصله ، وكذلك عرفت كم من الموزعين احتاج لهم في منظومتي للوصول إلى هذه المهمة في كل شهر من خطة الأثنتي عشر.

أيضاً بدأت الخطوة الأولى المهمة : صنع قائمة برنامج أو نهج مستقبلي والخطوة التي تليها أيضاً قد رسمتها : أن أنادي على جورج George الذي وضعته في أعلى قمة لقائمتي ومن هنا بدأت فوراً لبناء عملي (شركتي).

أنجزت هذه المهمة في أقل من الزمن الأصلي المخطط له. هنا أيضاً تعرض مسار إنجاز المهمة إلى بعض الأحداث العجاب حقاً قانون ميرفي Murphy Law ثابت عالمي لا يتغير) غير أنني مجهز نفسي بأخذ سلسلة من الخطوات فلا شيء زحزحي من المسار. لقد تواصلت مع كل ما احتجت عمله.

عرفت أيضاً بوضوح ما يجب أن تستغرقه المهمة وهذا ما أبعد الغلق أن يتسرب إلى مشروع (أعتقد أننا نتخوف كثيراً من المجهول مقارنة بما نعرف . أتذكر قصة الرجل المسكين الذي اختار بل فضل فريق ضرب النار على الباب الذي يؤدي إلى المجهول ! ؟ كل العملية لإنجاز همتي من خلال سلسلة من الخطوات ، خطوة في كل مرة تتلوها على المسار وأيضاً سلسلة جميعها مسجلة مكتوبة بوضوح نزعنا منها كل المخاوف وبدلت بأفعال محددة معينة عرفت مسبقاً أنه باستطاعتي القيام بها . قد تكون هناك طريقة أفضل من وضع المهمة العكسي وللحصول على طريقة الخطوة تلو الخطوة لما ينبغي عمله لكنني لم أكتشفها (أو أصنعها) على المهمة. إنني أرشحها لكل شخص. هكذا فعل وضع المهمة – نيلها .

الجوائز

آخر ما فعلته لأحافظ على كل العملية من حيث تطبيقها وانسيائها أن أخصص لنفسني جائزة في كل وقت انتهى فيه من مهمة فرعية.

هذا هو واحد من العناصر الغائبة (المفقودة) من معظم نظم وضع الهمم وحصول الهمم – جوائز مطروحة على طول مسار إنجاز همتك. بعض الهمم طويلة المدى تستغرق سنين لإنجازها ، ولذلك الحصول على الجوائز لإكمال الخطوات على طول مسار المهمة الكبرى يكون أمراً مهماً لدفع وجدانك وتقوية تركيزك.

عند نهاية خلق كل همة فرعية في المسار اجعل ذلك جزءاً من البناء بأن تضيف جائزة تكافئ بها نفسك بأنك نجحت في كل مرحلة لإنجاز الهمم الفرعية وبالطبع تمنح نفسك الجائزة الكبرى عند إنجاز الهمة الكبرى الأخيرة ، ومن المهم جداً أن تجعل جائزتك في مقام الجائزة المفرحة وليس كأمر عادي فلا تجعل الجائزة لذهاب إلى المطعم وقد اعتدت أخذ الوجبة في بيتك ، تكون الجائزة في خروجك إلى المطعم ذات معنى). أيضاً هناك من الكثير من الأشياء النافعة التي بإمكانك عملها لنفسك تبعث جميع ما تبذله لتحقيق هممك المسرة والسعادة مثلاً الملابس الجديدة والرحلات مع العائلة ، وما يشكل هدايا دافعة لأدائك.

من القيم الإنسانية الرفيعة جداً وأكثرها شيوعاً بين الناس قيمة التقدير والاعتراف ولذلك من الضروري أن تجعلها من المحفزات أو الجوائز في مسار إنجاز همتك أو نهاية عمل مهما كان سهولة إنجازها.

إشارات معاونة

متوازياً مع كتابتك هممك وممارستك وضع الهمم العكسي اليك الاستفادة من بعض العناصر القيمة الأخرى المساعدة.

- ماهي المعوقات التي تحتاج مقاومتها لإكمال همتك؟
- ماهي المهارات التي تحتاج أن تطورها من أجل أن تكمل همتك؟
- من من الناس تحتاج للتحدث معهم وماهي الإمكانيات المتوفرة تحتاجها لأداء همتك؟
- ما المعرفة الأخرى التي تحتاجها للوصول إلى همتك؟

بمجرد أن كتبنا هممنا علينا أن نتأكد أن نحملها معنا في كل الأوقات ونقرأها لأنفسنا وبصوت عالي مرتين

على الأقل عندما نصحو وعندما يحين موعد النوم مع ملاحظة أن هذه الطريقة مهمة جداً.

إن أردت مساعدة التعرف على هممك اعتبر وتأمل هذين السؤالين:-

- ماهي الأشياء التي أقيمتها أكثر في حياتك؟

فكر في اجابة هذا السؤال بقدران تاتي إجابتك واضحة وامنة بحيث تتضمن أين تريد الذهاب وماذا

تود أن تكون وماذا تود أن تفعل وماذا تود أن تقتني.

ج- ماذا أود دوما أن أعمل، لكنني أخشى المحاولة؟

هذا السؤال يوفر لك إشارات قيمة تخص جزءاً منك قد يكون مخبئاً الفاييل الذي يخص " لا " أي

موضوع ال " لا إمكانية " . إنه يضعك ملامساً للضروريات - قيمك وهدفك حياتك . للأطفال لهم سؤال

عجيب وبسيط يمس ما نحن بصدده " ماذا ترغب أن تكون عندما تكبر؟ " ربما يكون هذا السؤال جيداً

لنساله أنفسنا.

تعد طريقة عظيمة للدخول لهذه الأحلام والهمم أن تبدأ بالجملة:

في يوم ما، عندما يتوفر لدي الوقت، سوف أقوم بكذا..... ، - بعدها وبسرعة دون تفكير شديد يمكنك

تكلمة تلك الجملة بطرق كثيرة بقدر المستطاع. ثم خذ ورقة جديدة وأجر نفس التمرين .

بمجرد ما أجبت على هذه الأسئلة ، أكتب هممك ، اجعلها معك ، وسمعها ، كثوابت إيجابية ، اتلوها

مرتين في اليوم وأحسن ما يكون ذلك عندما تصحو مبكراًً ومباشرة قبل منامك.

مرة أخرى – وهذا أمر مهم حقاً، لذلك سأعيده – هذه الهمم وهذه الثوابت الإيجابية يجب أن تصاغ في الحاضر بالفعل المضارع ويجب أن تكون إيجابية ، وليست سالبة.

مثلاً إن كنت حالياً غير مرتاح مع نفسك ولا تحب نفسك (بعض الناس يظهرون كراهية لأنفسهم)، إذن اعمل على تغيير هذا بتأكيدات إيجابية.

أن تقول " لن أكره نفسي بالمرة منذ الآن فصاعداً ، لا يعتبر ذلك من الثوابت الإيجابية الذي ينبغي أن تحدث به نفسك " أحب نفسي . أنا محبوب من غيري وأشعر شعوراً جميلاً لمحبي نفسي " أعد هذا خمس أو عشر مرات في الصباح وعند النوم وبنفس العدد. بعدها يستحيل أن يقبل ذهنك حقيقة غير أنك تحب نفسك.

إن ما تفعله هنا هو إعادة الموازنة بين كفتي ميزان اللاوعي التي وصفناها سابقاً بالنسبة لما يوضع من إيجابي في الكفة المطلوب ترجيحها لصالح همتك على عكس ما يوضح من سالب في الكفة الأخرى المحيطة ، يفضل أن تتذكر أن العقل يرى كل الذي يحدث : حوادث ، أفكار ، حديثك لنفسك (وسواس) ، وتعليق الناس من حولك كل ذلك يدركه العقل كأمر حاصل ، حينما تثبت تلك الأفكار وتؤكدتها مثلاً حيك لنفسك بأسرع ما يتبادر لك – وبذلك ستزاح الكفة الإيجابية إلى صالح همتك. لاحظ أنه حتى عند بداية إضافتك للتأكيدات الإيجابية إلى الميزان ، فإن الكفة الإيجابية ستزاح إلى صالحك . حينها يسير وينمو الزخم باستمرار في ناحية التشجيع والتقوية لإنجاز همتك.

لنتذكر أن الناس لا يخططون ليفشلوا في التخطيط.

الهمم والتأكيدات عليها عبارة عن أفعال يخطط لها بحيث بإمكانك التعلق بها ، وفي وقت قصير بإمكانك تغيير حياتك إلى الأحسن – إلى الأبد.

هممك هي المولود الذي ينبثق نتيجة لزواج هدفك بقيمك.. هي الخلق نفسه معبراً عنه بمقياس الإنسان مقياس للمخيلة والانفراد. باختصار نقول : إن الهمم تعطي الحياة معنى إن اهتمنا بصناعتها وتبعناها وتعلمنا من العملية بكل خطواتها التي تتضمنها . وأخيراً نجعلها واقعاً..

أما فيما يتعلق بإعطائها معنى للحياة فإليك قطعة من ضمن المختارات الأدبية محبوبة من عمل لإدجارلي ماسترز Edgar lee Masters . في كتابه Spoon River Anthology: انجح ما يجعل كل أموات المدينة يتحدثون إلى القاري ، إليك ما قاله جورج جراي وهو أحد أموات المدينة :

درست مرات عديدة

الرخام الذي نحتوه لي

قارب في مرفأ بشراع ساكن

هو في الحقيقة لا يصور مصيري

لكن حياتي

وقد أعطيت الحب لكني تراجعت من أوهامه

والأسف قد دق على بابي لكني كنت خائفاً

ناداني الطموح لكني رفضت الفرص

لكني في كل الأوان ظمأت لمعنى في حياتي

والآن عرفت أن ان الأوان لرفع الشراع

تلقي رياح المصير

حيثما تسوق القارب

لضع معنى لحياة الإنسان ، قد ينتهي بالجنون

لكن الحياة بلا معنى كبد

اسى وقلق ورغبة وهمية

ها هو القارب مشتاق إلى البحر لكنه خائف.

أيها القارئ الكريم لا ينبغي أن تتخوف – أنشر أشرعتك.

ولتكتب هممك على الورق .. أتلوها كل مساء وكل صباح. خذ موثقاً فعلاً ثابتاً متماسكاً ومركزاً لإنجاز

هممك .. عندما تقوم بذلك ستستقبل رياح المصير ولتجنى جوائز الفرح والسرور والمغامرة التي تتأتي لكل

إنسان يبحر عباب بحار الحياة .

سر النجاح العاشر : الاختيار

" أعظم قوة يمتلكها الإنسان قوة الاختيار " جي مارتن كوه J.Martin kohe يعتبر السر العاشر للنجاح الأيسر مقارنة ببقية الأسرار. لكنه في نفس الوقت أقواها جميعاً لأنه الأوضح الذي ينبغي عليك حذقه بالتدرب عليه حتى تتمكن الدخول للتسع الأخريات . بكل بساطة هو المعرفة – ليس فقط نظرياً أو في أوقات التأمل ، لكن بالمتابعة لحظة بلحظة خلال يومك . نحن جميعاً بالاختيار نمتلك القوة لنشكل مصيرنا ، لحظة بلحظة .

اسمح لي أن أشاركك قصة قد سمعتها من دكتور شارلز جارفيلد Charles Garfield عن رجل شاب يدعى هنري بيترسن " Henry Peterson " لهنري حلم أن يكون أول شخص من العائلة يتخرج من الجامعة . بالفعل قدم وقبل في جامعة جورجتاون Georgetown .

لهنري حلم آخر يرغب أن يلعب كرة القدم . لم يكن في حياته كلها أن يكون بارعاً في هذا المجال. لكنه فقط يريد ليلعب لفريق كليته. حاول ذلك وتحققت رغبته.

مرت أربع سنوات وواصل هنري مشواره في الجامعة . في أسبوع ما قبل المباراة النهائية للموسم في سنته النهائية أصيبت عائلة هنري بنكبة محزنة أن مات والده ، فتمزق هنري حزناً عليه ، إن ذهب للعزاء سيخذل فريقه وإن بقي ولعب لفريقه فيكون الخذلان لأسرته .

ما فعله هنري أن طلب نصيحة مدربة الذي أجابه : " إذهب يا هنري إلى بيت العائلة " قبل ساعة تقريباً من المباراة الكبيرة ، ظهر هنري في غرفة تغيير الملابس غير هنري ! أعد نفسه ليلعب – تعجب كثيراً عندما رآه مدربه هناك.

صاح هنري بصوت عال " فكرت في كلماتك لي بأن أذهب إلى بيت عائلتي " .

واصل هنري " أيها المدرب " وهدوء " أنا في حاجة أن تسدي إليّ خيراً " " ماذا؟ " أجابه المدرب بعجب . وبعد برهة بعد ان استقر المدرب من التوتر الذي عليه وخاطب هنري " أي شيء تريد يا هنري؟ " بادله هنري بالكلمات :-

" أيها المدرب أرغب أن أبدأ لعب الكرة منذ هذا اليوم " ؛ قال له المدرب ببعض الغضب " لا شيء يا هنري – انظر . إنك قد جلست تواصل الدراسة لمدة أربع أعوام – فلا يمكن أن أدعك تبدأ – رد عليه هنري مصمماً وملحاً " أرجوك – فقط هذه المرة – من فضلك " أجاب المدرب " على بركة الله " وهذه من عندي انا المترجم .

تنازل المدرب " لكن إذا خذلت الفريق في أول مرة فسأعزلك يا هنري .

واعتبر أن ليس هذا الأمر شخصي بيبي وبينك – فإن المباراة أكبر مني ومنك".

بدأ هنري اللعب – وكان محترماً مثييراً لإعجاب المتفرجين ، أظهر من المهارات المتنوعة الكثير – وأحرز من الإصابات ما جعل فريقه يحقق فوزاً عظيماً في تلك المباراة.

تقدم المدرب في نهاية المباراة مهيناً هنري بصوت عالي " هنري ، هنري " يا ليتك حدثتني بما لديك من هذا المستوى من البراعة في اللعب".

رد عليه هنري " هل حدث أن قابلت والدي ؟ أجابه المدرب " لا يا ابني لم أتشرف أبداً بلقائه " . واصل هنري " أحدث أن رأيتني مع والدي نتمشى حول الميدان لساعات وساعات نتجاذب الحديث ممسكاً بيدي ؟ " لا يا ابني "

أجاب المدرب وأخذ يسأل هنري " ماذا تريد أن تقول يا هنري ؟

" أمها المدرب " وهو ينظر إلى الرجل كبير السن والدموع تملأ عينيه " أبي أعنى هذه هي المباراة الأولى التي أول ما استطاع أن يراني ألعب".

لقد حقق هنري حلمه أن أصبح أول فرد في عائلته أن تخرج من الجامعة – وأيضاً واصل المسيرة لالتحاقه بوظيفة بعمل ناجح . يشير هنري إلى ذلك اليوم وتلك المباراة في أنها اللحظة الناصعة بأن تغيرت حياته إلى الأحسن – إلى الأبد – عندما سئل : لماذا ؟ " يقول هنري : لأن ذلك في ذلك اليوم عرفت أنه اختياري إما أن أكون لاعبا بديلا او لاعباً.

إذن المسألة: الاختيار وليس الصدفة. الاختيار هو المفتاح للحياة بوجودان . أرجو أن نستوعب: يكون هذا الاختيار ليس هو الذي تصنعه بوجودان متاح لك لحظة بلحظة، في كل أوان " يُقدم لك الاختيار مرة ومرات،

الألوف بل الملايين من المرات خلال حياتك، وفي كل مرة سيكون جديداً طازجاً. عند كل مرة تصنع اختيارك

من أجل أن تحيي بوجدان تدب فيك القوة وتغمرك السعادة وتشجن بالفرح والسرور.

إن الاختيار أعظم قوتنا لا يوجد شخصاً باستطاعته انتزاعها منا، هو الخلق المطلق والحرية المطلقة.

صاغ ذلك فيرنن هوارد Vernon Howard ، ذلك العالم العملي المختص في مجال الموارد البشرية .

" حاجتك فقط أن تختار.. ثم واصل في الاختيار كثيراً بقدر ما هو ضروري – إن هذا كل ما يتطلب منك

فعله. واعلم أنه أمر باستطاعتك القيام به. بعدها وكما تستمر في الاختيار، تأكد أنك تمتلك كل شيء...

معطي الاختيار، إنني على قناعة تامة إنك ستختار أن تعيش حياتك بوجدان.