

مائة طريقة لتحفيز نفسك  
كيف تكون الشخص الذي تريد!  
غير حياتك إلى الأبد  
لمؤلفه "ستيف تشاندلر"

في هذا الكتاب يمدك "ستيف تشاندلر" بمائة طريقة من أعظم الطرق الفعالة لتحويل اتجاهاتك الواهنة إلى إنجازات قوية تتميز بالتفاؤل والحماس يمكن أن يقوم هذا الكتاب بمساعدتك على أن تغير من حياتك إلى الأبد ...

### الطريقة الأولى أرقد على فراش الموت

منذ عدة سنوات عندما كنت أعمل مع المعالجة النفسية "ديفرز براندين" عمدت هذه السيدة إلى اخضاعني لتدريب كانت تقوم به، وهو تدريب "فراش الموت"

وطلبت مني أن أتخيل نفسي بوضوح وأنا نائم على فراش الوفاة وأن أتقمص تماماً المشاعر المرتبطة بالإحتضار والوداع، ثم طلبت مني بعد ذلك أن أدعو كل شخص يهمني في الحياة كي يزورني وأنا راقد على فراش الموت على أن يأتي كل على حدة وبينما كنت أتخيل كل صديق وقريب وهو يأتي لزيارتي، كان علي أن أتكلم مع كل بصوت عالٍ. كان علي أن أقول له ما كنت أريده أن يعرف ثم احتضر.

وخلال حديثي مع كل شخص استطعت أن أشعر بصوتي وهو يتغير. ولم يكن بوسعي أن أتفادى البكاء فغرغرت عيناى بالدمع، واستشعرت إحاساً بالفقدان، ولم أكن حينها أبكي حياتي وإنما أبكي على الحب الذي سافقده بالوفاة وبشكل أدق كان بكائي تعبيراً عن حب لم أعبر عنه قبل ذلك.

وخلال هذا التدريب الصعب عرفت حقاً حجم ما افتقدته من حياتي، كما عرفت كم المشاعر الرائعة التي كنت أدخرها لأطفالي على سبيل المثال، ولكني لم أعبر عنها صراحة قبل ذلك.

وبنهاية التدريب تحولت إلى كتله من العواطف المختلفة فقلما بكيت بمثل هذه الحرارة من قبل أما حينما تحررت من هذه العواطف حدث شيء رائع اتضحت الأمور أمامي، فعرفت ما هي الأشياء المهمة وما هي الأشياء التي تعنيني حقاً وللمرة الأولى فهمت ما الذي كان "جورج باتون" يعنيه بقوله ( قد يكون الموت أكثر إثارة من الحياة ).

ومنذ ذلك اليوم عاهدت نفسي أن لا أدع شيئاً للصدفة وقررت أن لا أدع شيئاً دون أن أعبر عنه وأصبحت لدي الرغبة في أن أعيش كما لو كنت سأموت في أي لحظة، وقد غيرت هذه التجربة برمتها أسلوب تعاملتي مع الناس، وأدركت مغزى التدريب. ليس علينا أن ننتظر لحظة الموت الحقيقية حتى نستفيد من مزايا انتقالنا إلى \*\*\*\*\* ، وبإمكاننا أن نعيش هذه التجربة في أي وقت نريده.

وقد حذرنا الشاعر ويليام بليك من أن نحبس أفكارنا دون أن نعبر عنها حتى الموت ( عندما تسجن الفكر في كهوف، فهذا يعني أن الحب سوف يغرر بجذوره في جحيم عميق ).

فالتظاهر بأنك لن تموت سوف يضير تمتعك بالحياة كما يضار لاعب كرة السلة لو اعتقد أنه ليس هناك نهاية للمباراة التي يلعبها، فهذا اللاعب ستقل حماسته، وسوف يلعب بتكاسل وبالطبع سينتهي به الأمر إلى عدم إحساس بأي متعة في اللعب، فليست هناك مباراة دون نهاية وإذا لم تكن واعياً بالموت فإنك لن تدرك تماماً هبه الحياة.

ومع هذا فهناك كثيرون ( وأنا منهم ) يظنون على اعتقادهم بأن مباراة الحياة لا نهاية لها ولذلك نظل نخطط لفعل أشياء عظيمة في يوم ما نشعر فيه برغبة في الخلود، وبهذا نعزو أهدافنا وأحلامنا إلى تلك الجزيرة الخيالية في البحر والتي يسميها "دينيس ويتلى" ( جزيرة يوماً ما ) ولذلك نجدنا نقول: ( في يوم ما سنفعل هذا، وفي يوم ما سنفعل ذاك ) .

ومواجهتنا للموت لا تعني أن ننتظر حتى تنتهي حياتنا، والحقيقة أن القدرة على أن نتخيل بوضوح ساعاتنا الأخيرة على فراش الموت تخلق إحساساً في ظاهره الإحساس بأنك قد ولدت من جديد وهي الخطوة الأولى نحو التحفيز الذاتي الجريء وقد كتب الشاعر وكاتب اليوميات "نين" قائلاً ( من لا يشغل نفسه بولادته يشغل نفسه بالوفاة ) .

## الطريقة الثانية ابق جائعاً

لم يكن "آرنولد شوارزنجر" قد اشتهر حتى عام 1976 عندما تناولت معه الغداء في أحد المطاعم في تكسون في ولاية أريزونا ولم يكن هناك شخص في المطعم يعرفه .

وقد كان "آرنولد شوارزنجر" في الولاية لرعاية فيلما ( ابق جائعاً ) وهو الفيلم الذي انتهى منه للتوسع "جيف بريدجز وسالي فيلد" ولم يحقق الإيرادات المرجوة، وكنت وقتها أكتب عموداً رياضياً لمجلة ( تكسون سيتيزن ) وكلفت بأن أقضي يوماً كاملاً لأكتب مقالاً عنه لمجلة ( سان دي ) التابعة لجريدتنا .

ولم أكن أنا أحمل أي فكرة عمن يكون أو من سيكون وقد وافقت أن أقضي معه اليوم لأنني كنت مكلفاً بهذا وعلى الرغم من قيامي بهذه المهمة دون حماسة فقد كانت مهمة لن أنساها أبداً.

وربما كان أكثر ما يعلق بالذهن من ذلك اليوم تلك الساعة التي قضيناها في تناول الغداء، حيث أخرجت كراستي وأخذت أسأل أسئلة المقال وأثناء الطعام وفي لحظة معينة سألته بشكل عارض "أما وقد اعتزلت رياضة كمال الأجسام، مالذي تنوي فعله بعد ذلك؟"

فما كان منه إلا أن أجابني بصوت هادئ كما لو كان يخبرني عن بعض من خطط سفرياته العادية، وقال لي "انني أنوي أن أكون النجم رقم واحد في هوليوود".

ولم يكن "آرنولد شوارزنجر" الشخص البسيط الممشوق القوام الذي نعرفه الآن فقد كان ضخم الجثة وممتلئاً ومن خلال نظرتي المادية وقتها حاولت أن أرى هدفه منطقياً.

وحاولت أن لا أظهر صدمتي، وذهولي مما يرمي إليه، وعلى أية؛ فإن محاولته السينمائية الأولى لم تبشر بالكثير كما أن لهجته النمساوية وبنيته الضخمة التي تفتقد الحركة والمرونة ولم تكن توحى بأن مشاهدي السينما سيتقبلونه سريعاً، وفي النهاية استطعت أن أكون مثله في هدوئه وسألت: ( ما هي خطته لأن يكون النجم الأول في هوليوود ) ؟

فأجابني قائلاً: ( بنفس الأسلوب الذي كنت أتبعه في كمال الأجسام وهو أن أتخيل الصورة التي أريد أن أكونها ثم أعيش هذه الصورة كما لو كانت واقعاً ).

وقد بدت هذه الفلسفة بسيطة بشكل مضحك، بسيطة بحيث أنها لم تكن تعني شيئاً، ومع ذلك فقد كتبتها، ولن أنساها أبداً.

ولن أنسى أبداً تلك اللحظة عندما سمعت في برنامج منوعات تلفزيوني أن حجم الإيرادات من فيلمه الثاني جعلته أشهر نجم سينمائي في العالم، فهل كانت لديه القدرة على استقراء المستقبل، أو أن الأمر متعلق بوصفته؟

وعلى مر السنين ظلت أستخدم فكرة "آرنولد شوارزنجور" في خلق صورة ذهنية وذلك كوسيلة تحفيز. كما أنني قمت بتفصيل هذه الفكرة خلال الندوات التي أقيمتها في التدريبات المؤسسية وكنت أدعو الناس إلى ملاحظة أن "آرنولد شوارزنجور" كان يدعو إلى خلق صورة ذهنية، ولم يقل أن ننتظر حتي تأتينا الصور، فعليك أن تخلقها أو بعبارة أخرى تخلقها. ومن الأمور المهمة من أجل حياة يملؤها التحفيز الذاتي أن يكون لديك شيء تستيقظ من أجله كل صباح، وشيء تجيده في الحياة؛ بحيث تظل متعطشاً له.

وهذه الصورة يمكنك أن تخلقها الآن، والآن أفضل من بعد ذلك، ويمكنك دائماً أن تغيرها إذا أردت، ولكن لا تعيش لحظة بعد ذلك دون صورة، ولاحظ المرادود على تحفيز نفسك من جراء البقاء متعطشاً لأن تعيش هذه الصورة في الواقع.

## الطريقة الثالثة تبنّي الخدوة صدقاً

أتذكر الآن عندما شاركت أختي ذات الإثنى عشر عاماً في مسابقة مدرسية لقراءة الشعر وفي هذه المسابقة طلب من جميع زملائها أن يكتبوا قصيدة خيالية عن مدى خطتهم.

وكان من المفترض قيام هؤلاء الطالبات باختلاق تصورات خيالية عن أنفسهن تجعلهن يبدوون بأروع ما يكون، وعندما استمعت لهن أدركت أن الطالبات كن دون قصد يصنعن صورة مما كان يفعله "آرنولد" من أجل بلورة صورة لمستقبله فمن خلال كذبهن على أنفسهن يخلقن صورة ذهنية لما يردنه.

ومن الجدير بالذكر أيضاً أن المدارس العامة بعيدة تماماً عن وسائل التحفيز للإنجاز الفردي والنجاح الشخصي وذلك أنها لكي تحفز الأطفال على التعبير عن صورة ذهنية أكبر لأنفسهم فعليها أن تشجع الأطفال على التخيل. (وكما ورد في فيلم ET تبدو أهمية المدرسة للإرتقاء بالعقل؟).

ومعظمنا ليس لديه القدرة على رؤية حقيقة ما يمكن أن يكون، وقد توصلت مدرسة أختي دون قصد إلى حل هذه المشكلة، فإذا كان من الصعب أن تتخيل الإمكانيات الموجودة لديك؛ فقد يكون عليك أن تبدأ في التعبير عن هذه الإمكانيات على أنها كذبة كما فعل الأطفال الذين كتبوا القصائد. فكر في بعض القصص وعمن تريد أن تكونه، ولن يعرف عقلك الباطن أنك تتخيل، ( فهو إما يستقبل صوراً أو لا يستقبل ).

فسرعان ما ستبدأ في خلق الخطة الضرورية لزيادة انجازاتك، فإن لم يكن لديك صورة أكبر لنفسك فلن تستطيع العيش داخل هذه النفس.

قلد هذه الصورة حتى تصنعها وسوف تتحول الكذبة إلى حقيقة .

**الطريقة الرابعة صوب عينيكم نحو الجائزة**

معظمنا لا يركز أبداً ، فدائمً ما نشعر بنوع من الفوضى النفسية المثيرة ، وذلك لأننا ما نحاول التفكير في عدة أشياء في وقت واحد ، فدائماً ما يكون هناك الكثير على الشاشة.

وقد ألقى "جيمي جونسون" - المدرب السابق لفريق دالاس كاوبوي - كلمة تحفيزية ممتعة ، وذلك للاعبين فريضة قبل احدى المباريات المهمة عام 1993م.

( لقد قلت لهم إننا لو وضعنا شيئاً بعرض مترين وطول أربعة أمتار عبر الحجرة سيستطيع الجميع أن يعبروه دون أن يسقطوا ، وذلك لأن تركيزنا سيكون في أننا سنعبّر هذا الشيء ، أما إذا وضعنا نفس هذا الشيء على ارتفاع عشرة طوابق بين مبنيين ، فلن يعبره إلا القليل ، وهذا لأن التركيز هنا سيكون على السقوط وهكذا ، فإن التركيز هو كل شيء ، والفريق الذي سيركز أكثر اليوم هو الفريق الذي سيفوز بالمباراة ) .  
وطالب جونسون لاعبي فريضة بأن لا يتشتت انتباههم بال جماهير أو الإعلام أو بإمكانية الخسارة بل عليهم التفكير أن يركزوا على كل لعبة في المباراة نفسها كما لو كانت جلسة تعليمية .

وفاز الفريق في المباراة 17 / 52

وهناك نقطة مهمة في هذه القصة لا يقتصر مغزاها على كرة القدم، فمعظمنا غالباً ما يفقد تركيزه في الحياة لأننا دائماً ما يسيطر علينا القلق من العديد من الاحتمالات السلبية ، فبدلاً من أن نركز على مساحة الاثنتين في أربعة نقلق من كل عواقب السقوط وبدلاً من التركيز على الأهداف يتشتت انتباهنا بالقلق والخوف .

أما عندما نركز على ما نريده ، فإنه سيتحقق في حياتنا وعندما نركز على أن تكون شخصاً سعيداً ومتحفزاً فسوف تكون كذلك.

## الطريقة الخامسة تعلم المعرفة وقت السلم

كلما أجهدت نفسك كانت الحياة سهلة عليك ، أو كما يقولون في البحرية:  
كلما زاد العرق وقت السلم كلما قلت الدماء وقت الحرب

وقد كان صديق طفولتي "ريت نيكول" هو من علمني هذا المبدأ بشكل عملي ، فعندما كنا نلعب في دوري البيسبول للناشئين كانت تواجهنا دائماً مشكلة السرعة الكبيرة التي كان القاذف المنافس يقذف بها الكرة حيث كنا في دوري جيد للغاية وكان الرماة المنافسون ذو الأجسام الضخمة يقذفون الكرة إلينا بسرعة هائلة أثناء المباراة وكنا دائماً ما نطالب برؤية شهادات ميلادهم.

وبدأنا نخاف من الذهاب إلى المكان المخصص لضرب الكرة، فلم يعد في هذا أيه متعة بل أصبح شيئاً نحاول القيام به دون أن نتسبب لأنفسنا في احراج كبير .

ثم طرأت على ذهن "ريت" فكرة.

حيث سألني : ماذا لو كانت الرميات التي نواجهها في المباراة أبطأ من تلك التي نواجهها في التدريب؟



فقلت له إن هذه هي المشكلة بعينها فنحن لا نعرف أي شخص يمكنه أن يرمي بهذه السرعة لنا وهذا ما جعل الأمر صعباً جداً في المباراة حيث تبدوا الكرة وكأنها حبة أسبرين تأتيك بسرعة 200 ميل في الساعة.

فقال "ريت": أعرف أنه ليس لدينا من يستطيع رمي كرة البيسبول بهذه السرعة ، ولكن ماذا لو لم تكن الكرة كرة بيسبول.

فقلت له: لا أدري ماذا تعني.

هنا أخرج "ريت" من جيبه كرة جولف بلاستيكية صغيرة بها ثقب ، وهي تلك التي يستخدمها أبؤنا في اللعب في الحديقة الخلفية للمنزل للتدريب على الجولف.

وقال لي "ريت": هات مضرباً.

فأخذت مضرب بيسبول وذهبنا إلى حديقة بالقرب من منزل "ريت" ، وذهب ريت إلى هضبة الرامي ، ولكنه كان أقرب من المعتاد بثلاثة أقدام ، وبينما كنت أقف في المنطقة المخصصة لصد الكرة قام ريت يقذف كرة الجولف بعيداً عني بينما كنت أحاول أنا السيطرة عليها.

فضحك "ريت" وقال هذا أسرع مما يمكن أن يفعله أي شخص ستواجهه في دوري الناشئين دعنا نستمر في هذا.

ثم أخذنا نتبادل الأدوار في المرمى لبعضنا بهذه الكرة الصغيرة الغريبة التي كانت تطير بسرعة هائلة ولم تكن هذه الكرة البلاستيكية تطير بسرعة عجيبة فقط ولكنها كانت تتحني وتسقط بحده أكثر من أي رمية يمكن أن يرميها لاعب في دوري البيسبول للناشئين.

وعندما حل موعد المباراة التالية في الدوري كنت أنا و "ريت" قد استعدنا وفي المباراة بدت الرميات كما لو كانت تأتينا بالتصوير البطيء وكما لو كانت بالونات بيضاء كبيرة.

وبعد جلسة واحدة من جلسات "ريت" استطعت أن أضرب الكرة بل وأحصل بها على أول وأفضل نقطة في المباراة حيث قذف بالكرة لاعب أيسر بدت رميته وكأنها تعلق في الهواء إلى الأبد حتى استخلصتها أنا.

وهذا الدرس الذي علمني إياه "ريت" لم أنسه أبداً فعندما أخاف من شيء قريب الحدوث أجد طريقة لفعل شيء أصعب منه بل أكثر منه إخافه وبمجرد قيامي بالشيء الأصعب أصبح الشيء الحقيقي متعة.

وكان لاعب الملاكمة العظيم "محمد علي كلاي" يستخدم هذا المبدأ في اختيار اللاعب الذي يشاركه في التدريب ، وذلك بأن يتحقق من أن يكون هذا اللاعب أفضل من الذي سيلاقيه في المباراة الحقيقية ، وقد لا يكون هذا اللاعب أفضل في جميع النواحي ، ولكنة كان يجد واحداً أفضل بشكل أو بآخر من منافسه ، وبعد أن يواجهه مثل هؤلاء الملاكمين كان يعرف عندما يدخل أي مباراة حقيقة أنه قد قابل مثل هذه المهارات وانتصر عليها.

ويمكنك دائماً أن تعد معركة أكبر من التي ستواجهها ، فإذا كان عليك القيام بعرض تقديمي أمام شخص يخيفك ، فيمكنك أن تتدرب على هذا العرض أولاً مع شخص يخيفك أكثر وإذا كان هناك شيء يصعب عليك القيام به وتترد في ذلك فاختر شيئاً أصعب وقم به أولاً.

ولاحظ مدى تأثير ذلك على درجة تحفيزك عندما تواجهه التحدي الحقيقي.

## الطريقة السادسة عشر حياتك ببساطة

ذات مرة سئل مدرب كرة القدم العظيم "فينس لو مباردي" - مدرب فريق "جرين بي باكر" - عن السبب في أن فريقه الحاصل على بطولة العالم والذي يضم العديد من اللاعبين متعددي المهارات يقوم بمثل هذه المجموعة من اللعبات البسيطة فأجاب ( من الصعب أن تهاجم عندما تكون مرتبكاً ).

ومن مزايا التخطيط الإبتكاري لحياتك أنه يعطيك الفرصة لتبسيط حياتك أنه يعطيك الفرصة لتبسيط حياتك حيث يصبح بإمكانك التخلص من الأنشطة التي لا تسهم في تحقيق أهدافك المستقبلية أو تفويض غيرك بهذه الأنشطة أو حتى حذفها تماماً.

ومن الطرق الأخرى الفعالة لتبسيط حياتك أن تدمج مهامك ، فهذا الدمج يسمح لك بتحقيق غايتين، أو أكثر في وقت واحد.

وعلى سبيل المثال عندما أقوم بالتخطيط لما سأفعله اليوم ألاحظ أنه يجب عليّ أن أتسوق للأسرة بعد العمل وهي مهمة لا أستطيع عدم القيام بها حيث يكاد كل شيء في البيت أن ينضب ، وألاحظ أيضاً أن أحد أهدافي هو الإنتهاء من قراءة تقارير الكتب الخاصة بإبنتي وأدرك أيضاً أنني قد قررت قضاء المزيد من الوقت في أداء بعض الأشياء مع أطفالي حيث أنني مؤخراً غالباً ما عدت للمنزل لأنام بعد انتهاء يوم طويل.

ووصف اليوم بأنه فعال ( بأن تجعل كل يوم أبسط وأقوى من سابقة ) يسمح لك بالنظر إلى كل هذه المهام والأهداف الصغيرة وتسال نفسك ( مالذي يمكنني ان أدمجه؟ ) فالإبداع هو في الحقيقة يفوق قليلاً مجرد القيام

بعمليات دمج غير معهودة في الموسيقى ، والعمارة ، أو أي شيء بما في ذلك يومك.

وبعد قليل من التفكير أدرك أن بإمكانني أن أدمج بين التسويق وفعل بعض الأشياء مع أطفالتي ( وهذا الأمر يبدو سهلاً وواضحاً ولكنني لا أستطيع إحصاء عدد المرات التي كنت فيها غافلاً عن التسوق أو أفعل بعض الأشياء بمفردي حتى أنني ولكنني وجدت الوقت قد ينفذ بحيث لم يعد هناك وقت للعب مع أطفالتي ).

ثم أفكر أكثر وأتذكر أن متجر البقالة الذي نتسوق منه يوجد به كافيتريا بها بعض الطاولات ويجب أن يعدوا القوائم وأن يصعدوا ويهبطوا بأنفسهم عبر السلم المتحرك لملئ عربة المتجر ولذلك قررت أن أقرأ تقارير الكتب الخاصة بإبنتي في الكافيتريا بينما يقوم الأطفال بجمع الطعام وهم يروني حيث أجلس ويأتوني كي يطلعوني على ما اختاروه وبعد ساعة أو ما يقاربها تكون ثلاث أشياء قد حدثت في وقت واحد

1- انني قمت بشيء مع أطفالتي.

2- قرأت تقارير الكتب.

3- انتهيت من عملية التسوق.

وفي كتابها ( بناء العقل ) تنصح "ماريلين فوسفانت" بشيء مشابه لمبدأ تبسيط الحياة: حيث تنصح بإعداد قائمة بكل المهام الصغيرة التي لا بد من فعلها على مدار اسبوع مثلاً، ثم القيام بهذه المهام في الحال من خلال تحرك مُركّز ومثير ، فهي ضربه سريعة ومثيرة ، وبعبارة أخرى قم بصهر كل المهام الصغيرة معاً واجعل منها مهمة واحدة بحيث يكون بقية الأسبوع خالياً تماماً لكي نبدع كما نريدز

وقد وضع "بوب كوثر" ( والذي سأحدث عنه لاحقاً بصفتة رئيساً لأنفينكوم ) أبسط نظام لإدارة الوقت وأيته في حياتي ، وطريقته كالآتي: افعل كل شيء في الحال ، لا تضع شيئاً غير ضروري في مستقبك افعله الآن بحث يكون المستقبل دائماً مفتوحاً على مصراعيه ، وكنت دائماً ما أراه يعمل ويتحرك فأجلس مرة في مكتبه وأذكر له اسم شخص أريد أن أعقد دورتي التدريبية عنده في المستقبل.

فأسأله: هلا كتبت في مفكرتك ملحوظة بأن تتصل به لتعلمه بأنني سوف أتصل به.

فيسألني في رعب : اكتب ملحوظة.

وما يكون منه ( وحتى قبل أن أقول أي شيء ) إلا أن يستدير في كرسية ويتصل بهذا الشخص ، وخلال دقائق يكون حدد موعداً بيني وبين هذا الشخص ، وبعد أن يضع سماعة الهاتف يقول: حسناً لقد تم ما أردت فماذا بعد ؟

أخبره بأنني أعددت التقرير الذي أرادة عن تدريب لفرق الخدمات لديه وأسلمه له.

وأقول: يمكنك أن تقرأه لاحقاً وتعود إلي.

ويقول "توقف لحظة" هذا هو بالفعل مستغرقاً تماماً في قراءة مضمون التقرير ، وبعد عشر دقائق أو ما يقاربها يكون قرأ كثير مما يهمله بصوت مرتفع ويقوم باختصار التقرير ، ومناقشته وحفظه في ملف خاص.

ولهذا النظام في إدارة الوقت ليس له مثيل ، فماذا نسميه؟ يمكن أن تسميه "افعل كل شيء في الحال ، لقد جعل حياة بوب بسيطة. وعلى العلم أن بوب هو رئيس شركة ناجح ولديه عزيمة قوية، وكما يقول "فينس لومباردي" من الصعب أن تكون لديك عزيمة وأنت مرتبك.

ومعظم الناس لا يرون أنفسهم مبدعون وذلك لأنهم يربطون الإبداع بالتعقيد ولكن الإبداع هو البساطة.

وقد قال "مايكل انجلو" أنه استطاع أن يرى "الديفيد" في الصخرة الصلبة التي اكتشفها في محجر للرخام ، وكان دورة الوحيد كما يقول أن يزيل بالنحت ما لم يكن ضرورياً إلى أن أصبح لديه هذا التمثال ، وفي هذه الحياة المليئة بالركام ، والدوابة الحركة تتحقق ببساطة من خلال عملية مستمرة من إزالة ما هو غير ضروري.

ومن أكثر التجارب المثيرة التي عايشها وأصبحت مدى قوة البساطة ما حدث عام 1984 عندما تم الإستعانة بي للمساعدة في كتابة الإعلانات الإذاعية والتلفزيونية "لجيم كولب" مرشح الكونجرس الأمريكي والذي كان يخوض الإنتخابات في المنطقة الخامسة بولاية أريزونا وخلال الحملة رأيت بنفسي كيف أن التركيز ، وتحديد الهدف والبساطة يمكن أن تعمل معاً لخلق نتيجة عظيمة.

وبناءً على التاريخ السياسي السابق ، كانت فرصة "كولب" في لفوز حتى 3% فقد كان منافسة عضواً مشهوراً في البرلمان في وقت كان فيه أعضاء البرلمان لا يهزمون تقريباً من منافسيهم وبالإضافة إلى هذا كان "كولب" جمهورياً في منطقة معظمها ديمقراطيون ، والضربة الأخيرة ضده كانت في أنه حاول من قبل أن يهزم هذا الرجل "جيم ماك نلتي" لكنه خسر ، وقد تكلم الناخبون بالفعل عن هذا الأمر في حين أمد "كولب" نفسه الحملة بحس الهدف ، فقد كان محارباً لا يمل وصاحب مبادئ لا تتزعزع ، وقد أطلق هو حس الرسالة ، والهدف وكنا جميعاً نستمد طاقتنا منه.

ويرجع الفضل إلى المستشار السياسي "جو شميت" ( وهو أحد أذكي الأشخاص الذين عملت معهم ) في أن جعلنا نركز على هدف معين في ظل استراتيجية منسقة للحملة ، وكان دور الإعلان والإعلام المحافظة على هذه الإستراتيجية قوية وبسيطة.

وعلى الرغم من أن المنافس قدم ما يقرب من 15 إعلاناً تلفزيونياً كل منها يتعلق بقضية معينة ، فإننا قررنا منذ البداية أننا سنلتزم بنفس الرسالة إلى النهاية من خلال الإعلان الأول والأخير وكنا بشكل أساسي نعرض نفس الإعلان المرة تلو المرة ، وعلمنا أنه بالرغم من أن المنطقة كانت معظمها ديمقراطية فإن إستطلاعاتنا كانت تشير إلى أنها من الناحية الفلسفية أكثر محافظة ، وكان "كولب" نفسه محافظاً ولذلك كانت آراؤه تتفق مع الناخبين أكثر من المنافس على الرغم من أن الناخبين لم يكونوا قد وعوا هذا حتى ذلك الحين ، ومن خلال تركيز جمع إعلاناتنا على رسالتنا البسيطة ( في أفضل من يمثلكم ) استطعنا أن نرفع من أسهمنا سريعاً في صناديق الاقتراع ليلة الإنتخاب.

والإحتفال الذي استغرق طوال الليل فرحاً بالفوز غير المتوقع "لكولب" جعلني أفهم أن رسالة ضخمة ام أدركها من قبل وهي أن كلما كان الأمر بسيطاً كان أقوى ، وإذا كان "كولب" قد فاز بفارق ضئيل تلك الليلة ، فإنه مازال في الكونجرس حتى اليوم أي بعد عشر سنوات من تلك الإنتخابات ، وأصبح هامش الفوز ضخماً ، ولم يقم "كولب" أبداً بتعقيد رسالته ، واستطاع أن يحافظ على سياساته قوية وبسيطة حتى عندما بدا ذلك مخالفاً للصورة العامة.

من الصعب أن يظل لديك الحافز عندما تكون مرتبكاً وحينما تبسط حياتك فإن هذا يمدك بالتركيز فكلما ركزت حياتك على شيء معين ازدادت قوة الحافز في حياتك .

## الطريقة السابعة ابحث عن الذهب المنقود

عندما أكون سعيداً أرى السعادة في الآخرين وحينما أكون مشفقاً أرى الشفقة في الآخرين وعندما أكون مفعماً بالحيوية والأمل أرى فرصاً في كل مكان حولي.

أما إذا غضبت فإني أرى الناس عابسين بدون داع لهذا وعندما أكون مكتئباً أرى عيوب الناس وقد بدت حزينة وحينما أكون سيئاً أرى العالم مملأً وغير جذاب.

ما أكونه هو ما أراه

فإذا كنت أقود سيارتي "فينكس" وأقول شاكياً : "يالاه من مكان مزدحم مليء بالدخان والضباب!" فإني في حقيقة الأمر أعبر عما أنا عليه في هذه اللحظة من الإزدحام والإمتلاء بالدخان والضباب فلو انني شعرت بالتحفيز في ذلك اليوم وكانت السعادة والأمل تغمرني لأصبح من السهل أن أقول وأنا أقود سيارتي عبر "فينكس": "يا لها من مدينة تبعث على الحياة والنشاط" وبذلك فإن ما أفعله هو أنني أصف ما بداخلي وليس "فينكس".

ويعاني التحفيز الذاتي أكثر ما يعاني من الطريقة التي نقرر النظر بها إلى الظروف الموجودة في حياتنا وذلك لأننا لا نرى الأشياء كما هي تكون وإنما كما نكون نحن.

ففي كل ظرف من الظروف يمكننا أن نبحث عن الذهب أو عن الأشياء القذرة ، وما نبحث عنه هو ما نجدة وأفضل نقطة بداية للتحفيز الذاتي تكمن



فيما نختار البحث عنه بما يحيطنا من ظروف. هل نرى الفرص في كل مكان؟

يقول "كولين ويلسون": عندما أفتح عيني في الصباح لا أواجه العالم وإنما أواجه مليون عالم محتمل.

فالإختيار دائماً إختيارك. ما هو العالم الذي تريد أن تراه اليوم؟ الفرصة هي ذهب الحياة، وهي كل ما تحتاجه حتى تكون سعيداً، فهي الحقل الخصب الذي تنمو فيه كشخص ، والفرص مثلها مثل تلك الجزئيات الكمية دون الذرية التي لا تبرز إلى الوجود إلا حينما يراها ملاحظ، ولهذا فإن فرصتك سوف تتضاعف لو أنك اخترت أن تراها .

## الطريقة الثامنة اضغط على كل أزرارك

هل اختلست النظر من قبل في كابينة القيادة لإحدى طائرات الركاب حينما تستقل الطائرة؟ إنه عرض رائع من الأزرار والروافع والأقراص المدمجة ومفاتيح التحويل كل ذلك تحت حاجب زجاجي ضخم.

ماذا لو أنك حين تستقل الطائرة استمعت إلى الطيار وهو يقول لمساعدة "قل لي ما هي وظيفة هذه الأزرار؟"

لو أنني سمعت هذا فستكون رحلة شاقة فكلنا نقود حياتنا بهذا الإسلوب دون معرفة كبيرة بالمعدات فنحن لا نتمهل لمعرفة أين أزرارنا أو ماذا يمكن أن تفعل.

ومن الآن فصاعداً فلتلتزم نفسك بأن تلاحظ كل شيء يضغط على أزرارك. لاحظ كل شيء يثير حماسك ، فهذه لوحة التحكم الخاصة بك، فتلك الأزرار تقوم بتشغيل نظام التحفيز الذاتي بشكل كامل.

فالتحفيز ليس بلازم أن يكون عارضاً فعلى سبيل المثال ليس لزاماً عليك أن تنتظر ساعات حتى نشيد معين في المذياع من شأنه أن يرفع من روحك المعنوية فبإمكانك أن تتحكم في الأناشيد التي تسمعها.

فإذا كان هناك أناشيد معينة دائماً ما ترفع من روحه المعنوية فعليك أن تجمع هذه الأناشيد في شريط أو اسطوانة وتجعلها جاهزة للتشغيل في سيارتك، افحص كل ما لديك من أشرطة واضعاً لنفسك منها شريطاً يتضمن "أعظم مقطوعات نشيدية تحفيزية".

واستخدم الأفلام أيضاً.

فكم مرة خرجت من السينما وأنت تشعر بحماسة واستعداد لتحدي العالم؟ فعندما يحدث هذا. اكتب اسم الفيلم في كراسة خاصة يمكنك أن تسميها "الأزرار السلمية" وبعد ذلك بستة أشهر أو حتى سنة يمكنك استعارة الفيلم والحصول على نفس شعور الحماسة الذي شعرت به من قبل. بل إن معظم الأفلام التي تحفزنا تكون أفضل عندما نسمعها للمرة الثانية.

فبإمكانك أن تتحكم في بيئتك أكثر بكثير مما تتوقع حيث تستطيع البدء في برمجة نفسك بوعي، لكي تصبح أكثر تركيزاً وتحفيزاً.

حاول أن تعرف لوحة تحكمك وتعلم كيف تضغط على أزرارك وكلما عرفت أكثر عن أسلوب تشغيلك كلما سهل عليك تحفيز نفسك .

## الطريقة التاسعة اكتب سجلاً للأحداث الماضية

إن إرهابك ليس سببه هو ما تفعله وإنما ما لا تفعله فالمهام التي لا تنجزها تسبب لنا أكبر قدر ممكن من التعب.

ومؤخراً كنت أقدم ندوة تحفيزية لإحدى شركات الخدمات وخلال إحدى الاستراحات جاءني رجل نحيف بدأ أنه في الستينات من العمر.

وقال لي: "مشكلتي هي أنني لا أنهي أي شيء ، فدائماً ما أبدأ في أشياء ( هذا المشروع أو ذاك ) ولكنني لا أنهي أي شيء أبداً وغالباً ما أنتقل إلى شراء شيء آخر قبل أن أنهي ما أنا فيه".

ثم سألتني ما إذا كان بإمكانني أن أعطيه بعض التأكيدات التي قد تعبر عن نظامه الاعتقادي ، وقد أصاب في رؤيته للمشكلة على أنه مشكلة اعتقادية ، فحيث أنه لا يعتقد أنه منجز جيد فلذلك لم ينجز أي شيء ولهذا كان يريد كلمة أو عبارة سحرية يكررها على نفسه وتغسل دماغه وتحوله إلى شيء مختلف.

وقد سألته: "هل تعتقد أن هذه المؤكدات هي ما تحتاجه ، فإذا كان لزاماً عليك أن تتعلم استخدام الكمبيوتر هل بإمكانك أن تفعل هذا خلال الجلوس على سريرك ، وتكرار المؤكدات التالية: "أعرف كيف استخدم الكمبيوتر ، إنني رائع في استخدام الكمبيوتر ، إنني ماهر في الكمبيوتر".

فاعترف لي أن المؤكدات لن يكون لها في الغالب تأثير على قدرته في استخدام الكمبيوتر.

فقلت له: "إن أفضل وسيلة لتغيير نظامك الإعتقادي هي أن تغير الحقيقة المتعلقة بك ، فنحن نصدق الحقيقة أسرع مما نصدق التأكيدات الزائفة ، وحتى تؤمن أنك منجز جيد فعليك أن تبدأ في إعداد سجل للأحداث التي أنجزتها".

وبالفعل ، اتبع نصيحتي بحماسة عظيمة ، فاشترى كراسة وفي أعلى الصفحة الأولى كتب "الأشياء التي أنجزها" وكل يوم كان يقوم بتحديد أهداف صغيرة وينجزها بينما كان في الماضي عندما يقوم بكنس المشي الأمامي ويتركه قبل أن ينهيه حينما يسمع صوت الهاتف ، فأصبح الآن يسمع صوت الهاتف وتركه دون رد حتى يمكنه إنجاز المهمة ويسجلها في كراسته ، وكلما زادت الأشياء التي يكتبها كلما ازدادت ثقته في نفسه في أنه صبح منجزاً حقاً ولديه كراسه تثبت ذلك.

والآن انظر كيف أن اعتقاده الجديد سيدوم أكثر بكثير مما لو أنه حاول أن يفعل هذا من خلال المؤكدات ، فقد كان بإمكانه أن يهمس لنفسه طوال الليل "إنني منجز رائع" إلا أن الجانب الأيمن من المخ سيعرف أنه ليس كذلك وسيقول له "لا إنك لست كذلك".

فلا تقلق بشأن ما تعتقده في نفسك ، وأبدأ في إعداد سجل يثبت أن بإمكانك أن تحفز نفسك حتى تفعل كل ما تريده .

### الطريقة العاشرة رحب بما هو غير متوقع

معظم الناس لا يرون أنفسهم على أنهم مبدعون ، ولكننا جميعاً مبدعون معظم الناس يقولون: "إن إختي مبدعة ، فهي ترسم" أو "أبي مبدع فهو يغني ويؤلف موسيقى" وننسى حقيقة أننا جميعاً مبدعون.

ومن الأسباب التي تجعلنا لا نرى أنفسنا مبدعين أننا عادةً ما نربط بين الإبداع و"الأصالة" ولكن الحقيقة هي أن الإبداع لا رابط بينه وبين الأصالة وإنما يرتبط ارتباطاً تاماً بأن تكون غير متوقع أو غير معهود.

فليس لزاماً أن تكون أصيلاً حتى تكون مبدعاً وفي الواقع أحياناً ما يكون من المفيد أن تدرك أنه ليس هناك شخص يكون أصيلاً فيما يأتي به، فحتى "موزرات" قال أنه لم يكتب أبداً لحناً أصيلاً في حياته فكل ألحانه كانت دمجاً للألحان الفولكلورية القديمة.

وانظر إلى "ألفيز برسلي" فالناس اعتقدوا أنه كان أصيلاً حقاً عندما برز لأول مرة على الساحة وغم أنه لم يكن كذلك. ولكنه كان أول شخص أبيض يغني بحماسة. أما أشكال أغانيه فكانت غالباً نسخاً مباشراً من الإيقاع الإفريقي الأمريكي ، ومغني "البلوز" وهي موسيقى بيئة وحزينة مصدرها جنوب أمريكا وقد اعترف هو أن أسلوبه كله عبارة عن خليط من "ليتل ريتشارد" و "جاكي ويلسون" و "جيمز بروان" والعديد من المغنين  
\*\*\*\*\*

وعلى الرغم من أن "ألفيز" لم يكن أصيلاً فقد كان مبدعاً لأنه أتى بشيء غير معهود.

فإذا رغبت في أن ترى نفسك مبدعاً فابدأ في غرس هذا في كل شيء تفعله، ويمكنك أن تبدأ بالتوصل إلى كل أنواع الحلول غير المعهودة للتحديات التي تلقيها الحياة في طريقك.

( 11 ) ابحث عن مفتاحك العمومي

كنت دائماً أشعر بأن جميع من حولي في الحياة قد زودوا - في وقت أو آخر من حياتهم - بكتب إرشادية عن وسائل الاستفادة من الحياة ولم أكن أنا - لسبب ما - موجود حينما تم توزيع هذه الكتب.

وعندما كنت في منتصف الثلاثينات كنت لا أزال أعاني من نظرة تشاؤمية وعدم وجود حدس هدفي حينما عبرت عن إحباطي لأحد أصدقائي وهو الدكتور "مايك كيليبو" والذي أوصاني بقراءة أحد الكتب وحتى ذلك الحين لم أكن أو من حقاً بأنه من الممكن أن يكون هناك كتاب يخبرني كيف تفيد من حياتك، وكان اسم الكتاب "المفتاح العمومي للثروة" للمؤلف "نابليون هيل" وقد ظل هذا الكتاب في مكتبي لفترة طويلة بعض الشيء ولم أو من قط بكتب التحفيز أو المساعدة الذاتية ، اعتقدت أن هذه الكتب للأشخاص الضعفاء السذج وأخيراً اقتنعت بقراءة الكتاب من خلال كلمة ثروة الموجودة في العنوان فالثروة كانت إضافة لحياتي تحظى بالترحيب وربما كانت هي ما أحججه كي أكون سعيداً وأتخلص من مشاكلي.

وما فعله الكتاب كان أكثر بكثير من مجرد زيادة قدرتي على الكسب ( وذلك بالرغم من أن دخلي تضاعف في أقل من سنة بفضل استخدام مبادئ هذا الكتاب ) قد أشعلت نصيحة "نابليون" بداخلي ناراً غيرت مسار حياتي كله.

وسرعان ما أصبح لدي قدرة عرفت بعد ذلك أنها هي نفسها التحفيز الذاتي فبعد قراءة هذا الكتاب قرأت كل كتب "نابليون هيل" كما بدأت في شراء أجهزة التحفيز السمعية للاستماع إليها في سيارتي وعلى السرير عندما أذهب للنوم كل ليلة ، وأصبح كل ما تعلمته في المدرسة والجامعة والأسرة والأصدقاء عديم الفائدة واندمجت دون أن أدري في عملية إعادة بناء تفكيري بشكل كامل ، وفكرة وراء الأخرى إلى أن استطعت أن أستبدل نظرتي التهكمية والسلبية للحياة بنظرة متفائلة مليئة بالحيوية.

إذن ما هو المفتاح العمومي للثروة؟

يقول "نابليون" إن أعظم مفتاح عمومي للثروة ليس إلا الانضباط الذاتي اللازم لمساعدتك على التحكم الكامل والتام لعقلك ولتتذكر أنه من الأهمية القصوى أن يكون الشيء الوحيد الذي تتحكم فيه تحكماً كاملاً هو موقفك الذهني أو العقلي.

والتحكم الكامل في عقلي سيكون هو المغامرة التي ستستمر طوال الحياة ولكنها كانت مغامرة سعدت بالبدء فيها.

وقد لا يكون كتاب هيل هو مفتاحك العمومي ولكني أعذك بأنك ستجد كتاباً إرشادياً عن كيفية تفعيل الحياة لو أنك واصلت البحث ، وقد يكون هذا الكتاب "قوة الآن" للمؤلف "لايكهارت تول" أو "القول الفصل في القوة" للمؤلف "تراسي جوس" أو "قلعة فرانكنشاين" للمؤلف "لكولين ديون" أو "الأركان الستة لتقدير الذات" للمؤلف "نشالين براندين" ، فكل هذه الكتب قد أدت إلى إحداث التحول الأولي بالنسبة لي وارتقت بي في سلم التحفيز كما أن مفتاحك قد يأتي من الأدب الروحي الذي تختاره أنت وسوف تجده عندما تستعد للسعي وراءه فهو ينتظرك هناك.

## ( 12 ) ضع مكتبك على عجلات

إن واحداً من أعظم فرص التحفيز اليومي يكمن في أسلوبك في استغلال وقت القيادة.

فلم يعد هناك أي عذر في اعتبار الوقت الذي تقضيه في السيارة وقت كبت يبعث على الإحباط ، أو أنه وقت غير محفز فمع هذا التعدد الهائل في

الشرائط السمعية والاسطوانات أصبح بإمكانك أن تستخدم وقتك أثناء الطريق كي تتعلم وتحفز نفسك في نفس الوقت.

وعندما تستخدم وقتك في السيارة بمجرد الاستماع إلى الموسيقى الصاخبة أو في لجنة المرور فإنك بذلك تقوض إطارك العقلي بل وأيضاً فإن الاستماع لفترة طويلة من الوقت إلى البرامج الإخبارية المثيرة تجعلنا نكون صورة مشوهة للحياة.

فالبرامج الجديدة اليوم لها هدف واحد وهو أن تصدم المستمع أو تثير فيه الحزن ولهذا تبحث هذه البرامج عن أكثر القصص ابتداءً ورعباً في الولاية أو الدولة وتجدها بالفعل.

وقد عايشت هذا بنفسى حينما كنت أعمل لدى إحدى الصحف اليومية ، فقد رأيت مدى الرعب الذي يكون عليه قسم الأخبار المحلية عندما لا تكون هناك جرائم قتل أو اغتصاب في يوم ما ، ورأيتهم وهم يبحثون في القصص المرسله تلغرافياً بحثاً عن خبر من ولاية أخرى يمكن أن يكون الرعب بحيث ينقذ الصفحة الأولى فإذا لم يكن هناك إغراق فإنهم سيتقبلون على مضض شيئاً قريباً منه.

وليس هناك شيء في هذا فليس هذا الأمر أمراً لا أخلاقياً إذ إنه يغذى فهم العلاقة للأخبار السيئة فهو بالضبط ما يريده الناس أي ان في أحد جوانبه خدمه مقدمة للناس.

ولكن هذا الأمر يصل إلى أقصى درجات الضرر عندما يصدق المستمع العادي لمذيع السيارة أن كل هذه الأخبار السيئة هي انعكاس حقيقي وعادل لما يحدث في العالم ، وهذه ليست هي الحقيقة وإنما هي أخبار اختيرت عن قصد لتغذية البرامج بالإثارة وجعل الناس يستمرون في الاستماع فهي



أخبار المقصود منها بث الخوف وذلك لأن الشخص الخائف يكون أكثر انتباهاً وهذا ما يريده المعلنون.

كما وجدت وسائل الإعلام من الطرق ما يساعدها على مد أمد القصص المخيفة حقاً بحيث لا نسمعها مرة واحدة فقط فإذا سقطت طائرة يمكنك أن تستمع لمدة أسبوع كامل لأخبار قيام المحققين بجمع حطام الطائرة وبكاء عائلات أمام الميكروفون وأسبوع آخر تسمع للكلمات الأخيرة التي نطق بها الطيارون والتي وجدت في الصندوق الأسود.

وأثناء هذا وفي غمرة اهتمامنا بالمحطات الإخبارية نسمع لأخبار الطائرة فما زال الأمان الجوي أفضل من ذي قبل فهناك ملايين الطائرات تقطع وتهبط يومياً دون حوادث وهناك تناقص مستمر كل عام في وفيات الطائرات بسبب التحسن المستمر في تكنولوجيا تأمين الرحلات الجوية ولكن هل هذا خبر؟ لا؛ فإنني أرى عن قرب ما فعلته هذه الأشياء التي تسمى بالأخبار في نفوسنا فالإضطراب البسيط في الجو يجعل المسافر الذي يجلس بجواري تجحظ عيناه، ويمسك في رعب بذراعي وهكذا أصبح لهذه البرمجة السلبية لأذهاننا أثر هائل علينا.

فإذا تمتعنا بالانتقامية في أسلوب برمجة أذهاننا أثناء القيادة ، فإننا سنحقق تقدمين مثيرين في ناحيتين مهمتين هما المعرفة والتحفيز فهناك الآن مئات من سلاسل الكتب السمعية عن التحفيز الذاتي وكيفية استخدام الإنترنت وعن الصحة وتحديد الأهداف وعن كافة الموضوعات المهمة التي نحتاج للتفكير فيها إذا أردنا أن نتطور.

وقد قال "إيميرسون" ذات مرة: "إننا نتحول إلى ما نفكر فيه طوال اليوم" وقد سمعت هذه الجملة للمرة الأولى منذ عام مضى عندما كنت أقود سيارتي وأنا استمع إلى برنامج سمعي "لأيرل نانيتجيل" فإذا تركنا ما نفكر

فيه للصدفة أو إلى محطات الإثارة الإذاعية فإننا نفقد بهذا قدراً كبيراً من تحكمننا بعقولنا.

والكثير من الناس اليوم يقودون لفترة طويلة وقد قدر أنه من خلال الكتب السمعية التحفيزية والتعليمية يمكن لقائدي السيارات أن يحصلوا على ما يوازي ما يعطى بأحد الفصول الدراسية في الجامعة خلال ثلاث أشهر للقيادة وفي معظم المكاتب هناك مساحات كبيرة مخصصة للكتب السمعية وعلى مواقع بيع الكتب على الإنترنت يمكنك أن تجد أفضل وأحدث الكتب السمعية.

هل كل برامج التحفيز فعالة ؟ لا؛ فمنها ما لا يحفزك بالمرّة ولذلك من الأفضل أن نقرأ آراء العملاء على الإنترنت قبل شراء أي برنامج سمعي.

ومع هذا فهناك أوقات كثيرة كان لشرائط التحفيز السمعية - التي أقوم بتشغيلها في سيارتي - أثر إيجابي على إيطاري العقلي وقدرتي على الحياة والعمل بحماسة.

وهناك لحظة تعلق في ذهني أكثر من غيرها على الرغم من كثرتها ، فقد كنت ذات مرة أقود سيارتي مستمعاً إلى السلسلة السمعية الكلاسيكية "لوين داير" "كيف تختار عظمتك" وفي نهاية مناقشة طويلة ومثيرة عن عدم ربط السعادة بأي شيء مادي موجود في المستقبل قال "وين" : "ليس هناك طريق إلى السعادة فالسعادة هي نفسها الطريق".

وهذه الفكرة ترسخت في ذهني ولم تبرحه بعد ذلك ، وليس "وين" هو من جاء بهذه الفكرة ولكن تقديمه اللطيف المفعم بالبهجة الصافية ، والخالي من التكلف غيرني حيث لم يغيرني أي مجلد قديم عن الحكمة ، وهذه الحكمة هي إحدى مميزات أسلوب التعلم السمعي : إنها تحاكي تجربة حميمة للغاية بين شخصين.

وهناك الكثير من المحفزين غيرت شرائطهم حياتي وسوف تجد أنت محفزك المفضل ومن بين من أفضلهم أنا " وين داير ، ماريان ويليامسون ، باريرا شيمر ، توم بيترز ناثنال براندين ايريل ناينجيل ، الان واتس ، انتوني روبنسون"

فليس ضرورياً أن تخصص وقتاً للذهاب للقراءة في المكتبة. انس المكتبة فأنت بالفعل تقود واحدة.

### ( 13 ) خط لعمالك بدقة

قد يعتقد البعض أننا مكتئبون بـ\*\*\*\*\* الذي لا يمكن معه البدء في دورة جديدة من التحفيز الذاتي أو أننا غاضبون بـ\*\*\*\*\* الذي يمنعنا من هذا أو أننا منزعجون للغاية من بعض المشاكل.

ولكن "نابليون هيل" يصر على أن هذا هو أفضل وقت تتعلم فيه قاعدة من أكثر قواعد الحياة روعة : ( إن أفضل قاعدة للتغلب على الأحزان والصدمات هي تحويل هذه الإحباطات العاطفية من خلال التخطيط الواضح والدقيق للعمل ) وهذه قاعدة لا مثيل لها.

فبمجرد أن تتضح لك صورة ما تريده يكون التخطيط الدقيق للعمل هو الخطوة التالية على الطريق ، فبهذا التخطيط يصبح لديك حسٌ هدفي وبدونه نعاني من نوع غريب من قصور الهدف فلا نعرف ماذا نريد ولا ماذا نستطيع.

وعندما كنت أعمل كمعلم تدريب بإحدى شركات إدارة الوقت منذ عدة سنوات كنا نعلم من يعملون في مجال الأعمال كيف يستفيدون الإستفادة القصوى من وقت العمل ، والفكرة الأساسية للتدريب كانت : ساعة من التخطيط وتوفر ثلاث ساعات من التنفيذ.

ومع هذا نجد أن معظمنا يشعر أنه ليس لديه وقت لساعة لتخطيط هذه ، فنشغل أنفسنا بالتخلص من مشاكل الأمس ( والتي نتجت عن قصور التخطيط ) وحتى الآن لا ندرك أن ساعة التخطيط هي أكثر الساعات إنتاجاً ، وبدلاً من هذا ندور بلاوعي في محل العمل ، ونأخذ في معالجة الأزمات ، ومعظمها أيضاً يأتي نتيجة عدم التخطيط.

فالإجتماع الذي يتم التخطيط له بعناية يمكن ان يستغرق ثلث الوقت الذي سيستغرقه اجتماع بدون تخطيط واليوم الذي يتم التخطيط له بعناية يأخذ ثلث الوقت الذي يستغرقه يوم مفتوح دون تخطيط.

ويقوم صديقي "كيرك نيلسون" بإدارة مجموعة كبيرة من موظفي المبيعات بإحدى المحطات الإذاعية وقد كان نجاحه متواضعاً إلى أن اكتشف مبدأ التخطيط الدقيق للعمل والآن أصبح يقضي ساعتين كل أسبوع على جهاز الكمبيوتر للتخطيط للأسبوع المقبل.

ويقول "لقد أحدث هذا فرقاً كبيراً في حياتي فلم أعد أحصل فقط على ثلاثة أضعاف ما كنت أؤدية من عمل ولكنني أشعر بأنني أمسك بزمام الأمور أشعر أن الأسبوع أسبوعي والعمل عملي والحياة حياتي".

ومن المستحيل أن نعمل من خلال حس هدفي محدد ونشعر مع هذا بالإكتئاب ، فالتخطيط الدقيق للعمل سيحفرك على أن تفعل أكثر وتقلق أقل .

## ( 14 ) اجعل أفكارك تثب

لو أنك دربت أو عملت من قبل مع أطفال يلعبون كرة السلة ستعرف أن معظمهم يميلون إلى إلقاء الكرة بيد واحدة والتي تتصل بالذراع الغالب.

وعندما تشاهد طفلاً يفعل هذا فقد تأخذه جانباً وتقول له "إنك تلعب دائماً بيد واحدة بما يسهل الأمر على المدافع وهذا مما يقلل من الاختيارات أمامك. عليك أن تلعب باليد الأخرى أيضاً بحيث لا يعرف المدافع أي طريق ستذهب".

هنا يقول الطفل: "لا أستطيع". فتبتسم قائلاً له: "ماذا تعني بأنك لا تستطيع!".

ثم يوضح لك الطفل أنه عندما يلقي الكرة بيده الضعيفة تطيش الكرة في جميع أنحاء المكان ولذلك فهو يرى أنه لا يستطيع.

فتقول له "القضية ليست في أن لا تستطيع وإنما في أنك لم تفعل هذا من قبل".

ثم تشرح له أن يده الأخرى يمكن أن تلقي الكرة كاليد الثانية لو كانت لديه الرغبة في التدريب على هذا فالمسألة هي القيام بما يكفي من التدريب على إلقاء الكرة وهي عبارة عن تكوين بسيط لعادة وبعد التدريب الكافي على إلقاء الكرة بيده الأخرى سيدرك الطفل أنك محق.

ونفس هذا المبدأ ينطبق على إعادة برمجة عادات التفكير القوية لدينا. فإذا كانت عادة التفكير القوية يغلب عليها التشاؤم ، فما علينا إلا أن نلقي باليد الأخرى فكر في أفكار متفائلة أكثر وأكثر حتى يصبح هذا الأمر طبيعياً فيك.

ولو أن أحداً سألني ( قبل أن أبدأ رحلتي إلى التحفيز الذاتي مع "نابليون هيل" ) لماذا لم أحاول أن أكون أكثر تفاؤلاً وتطلعاً لقلت له: "لا أستطيع ، ليس أنا من يفعل هذا ولا أعرف حتى كيف أفعل هذا ولكن الإجابة الأكثر دقة كانت ستكون " لم أحاول هذا.

فالتفكير كإلقاء كرة السلة فمن ناحية يمكنني أن أفكر بشكل متشائم وأشكل هذه الناحية لديّ ( فالأمر لا يتعدى مجرد الإلقاء المستمر لمثل هذه الأفكار المتشائمة ) ، ومن الناحية الأخرى يمكنني أن أفكر بشكل متفائل - فكرة في كل مرة - وأشكل هذه العادة لديّ فالتحفيز الذاتي يعني بحجم التحكم الذي تريده على إطارك العقلي.

وقد قرأت ذات مرة أن لدينا ما يزيد عن 45 ألف فكرة في اليوم ، ولا يمكنني أن أضمن دقة هذا الرقم وخاصة أنني أعرف أشخاصاً لا تزيد أفكارهم عن تسع أو عشر أفكار ، ومع هذا فلو صح أن لدينا 45 ألف فكرة لا اتضح لك حجم الصبر الذي ينبغي أن نتحلى عند تغيير عادة التفكير التشاؤمي.

فنمط التفكير العام لن يتغير بعد عدد قليل من الوثبات الإيجابية للمخ ، فلو كنت متشائماً فإن هذا يعني أن عقلك تم برمجته بشكل هائل في هذا الاتجاه ولكن لن تأخذ وقتاً طويلاً لخلق نمط وحيث أنني متشائم سابق يمكنني أن أقول لك إن هذا يحدث حقاً وهو إن كان بطيئاً ولكنه أكيد ، فسوف تتغير فكرة في كل مرة.

فإذا استطعت إلقاء الكرة بأسلوب ما يمكنك أن تلقيها بأسلوب آخر .

## ( 15 ) أشعل الديناميت الكسلان

كان "هينري فورد" دائماً يوضح لزملائه أنه ليس هناك مهمة لا يستطيعون القيام بها لو كانت لديهم الرغبة في تفصيل هذه المهمة إلى أجزاء صغيرة.

وإذا فصلت مهمة ما تذكر أن تسمح لنفسك بالقيام بالخطوة الأولى بالتصوير البطيء بعض الشيء ، وما عليك إلا القيام بسهولة وببطء وذلك لأنه ليس المهم قدر سرعتك في القيام بالمهمة ولكن المهم أن تقوم بها.

ومعظم مهامنا الصعبة تبدو للوهلة الأولى أنها لن تُنجز فبمجرد التفكير بالقيام بها كاملة بمستوى عال من الطاقة كثيراً ما يكون منفراً بالدرجة التي لا تخلق أي حافز على العمل.

ومن الطرق الجيدة لغرس التحفيز لديك أن تعمل كما لو كنت أكثر أهل الأرض كسلاً ( ولم يكن هذا عملاً صعباً بالنسبة لي! ) فعندما تتقبل أنك سوف تقوم بالمهمة بأسلوب بطئ وكسول لن يكون هناك أي قلق أو خوف من بدء المهمة ، وفي واقع الأمر فإنك قد تستمتع بالدخول في هذه المهمة كما لو قمت بفيلم كوميدي بالتصوير البطيء وتنساب داخل العمل كما لو كنت شخصاً مصنوعاً من الماء.

ولكن الغريب أنك كلما كنت بطيئاً في بدء شيء ما أنجزت هذا الشيء بسرعة.

فعندما تبدأ التفكير في فعل شيء صعب أو غامر فستعرف تمام المعرفة بشدة كيف أنك لا تريد فعل هذا الشيء على الإطلاق وبعبارة أخرى فإن الصورة العقلية التي لديك عن هذا النشاط وعن القيام به سريعاً وبشكل قوي ليس بالصورة السعيدة بما يجعلك تفكر في طرق لتجنب القيام بالمهمة كلها.

أما فكرة البدء ببطء فهي فكرة سهلة وأداء المهمة ببطء سوف يسمح لك البدء فيها بالفعل وبهذا يتم إنجازها.

ومما يحدث أيضاً عندما تنساب في المشروع ببطء هو أن السرعة غالباً ما تستحوذ عليك دون قصد منك ، كما أن الإيقاع الطبيعي داخلك سوف يجعلك تنجح مع ما تقوم به وسوف تدهش من سرعة توقف العقل الواعي عن إتاحة الفرصة لقيامك بتصرف ما وهنا يقوم العقل الباطن بإمدادك بالطاقة بشكل ميسور.

ولذلك تمهل ، ابدأ بكسل وسرعان ما ستأخذ مهامك الإيقاع البطيء ولكنه مستمر تماماً كإيقاع تلك الأغنية التي تبعث على النوم ، والتي غناها "بول ماك كارتيني" واسم الأغنية "الديناميت الكسلان" فالديناميت يعيش داخلك فلا تتعجل في إشعاله فهو يشتعل كعود كبريت يتم إشعاله ببطء.

## ( 16 ) اختر القلة السعيدة

تجنب بلباقة الأصدقاء الذين لا يساندون التغيير في حياتك.

فسوف تجد أصدقاء لا يؤيدون هذا التغيير وكل تغيير تقوم به سوف يثير فيهم الغيرة والخوف ، وسوف يرون التحفيز الجديد وكأنه اتهام لعدم



وجوده لديهم وشيئاً فشيئاً سوف يعيدونك إلى ما كنت عليه من قبل فاحذر من الأصدقاء وأفراد العائلة الذين يفعلون هذا فهم لا يعرفون ما يفعلون.

فالناس الذين تقضي معهم الوقت سوف يغيرون حياتك بشكل أو بآخر فإذا ارتبطت بأناس متشائمين فسوف يجرونك معهم وإذا ارتبطت بأشخاص يدعمونك في ما أنت عليه من سعادة ونجاح فسوف تأخذ بزمام المبادرة في طريق النجاح والسعادة ، وخلال اليوم يكون لدينا اختيارات عديدة تتعلق بمن سنكون معه ونتحدث إليه فلا تقتصر على الذهاب إلى المقهى والمشاركة في الثرثرة والقبل والقال السلبي لأن هذه هي اللعبة الوحيدة الموجودة فهذا سوف يستنفذ طاقتك ويخفق تفاؤلك فمعظمنا يعرف من الذي يتفاعل ومن الذي يتشائم فليس هناك شيء في أن تبدأ في زيادة الحرص حول من تعطيه وقتك.

وفي كتابه الملهم "الشفاء التلقائي" ينصح "اندر ويل" قائلاً: "ضع قائمة بالأصدقاء والمعارف الذين تشعر في صحبتهم بمزيد من النشاط والسعادة والتفاؤل. اختر واحداً تقضي معه بعض الوقت هذا الأسبوع".

وعندما نتحدث مع شخص متشائم فعادة ما تختفي الإمكانيات والفرص ، حيث يسيطر على الحوار حس جبري مثير للإكتئاب بعض الشيء ولن يكون هناك أي أفكار جديدة أو دعاية مبدعة.

وقد قال الرئيس "كالفين كوليديج" : "المتشائمون لا يبدعون".

وعلى الجانب الآخر نجد أن الحماسة للحياة تنتشر بين الأفراد كالعدي و عندما نتحدث مع شخص متفائل فهذا عادة ما يجعلنا نتفتح أكثر بحيث نرى المزيد والمزيد من إمكانيات الحياة.

وذات مرة قال "كيركيجارد": "لو كنت راغباً في شيء فلن أرغب في الثروة أو السلطة وإنما سأرغب في ذلك الحس العميق بالممكن في تلك العين الدائمة التوهج والشباب الذي يرى أن كل شيء ممكن فقد يخيب أملك في البحث عن السعادة أما الإمكانية فلا ."

## ( 17 ) :تعلم أن تلعب دوراً

إن مستقبلك لا يتحدد من خلال شخصيتك ، بل إن شخصيتك لا تتحدد من خلال شخصيتك ، فليس هناك شفرة جينية داخلك تحدد من ستكون ، وإنما أنت المفكر الذي تحدد من ستكون ، فأسلوب تصرفك هو من ستصبح وهناك طريقة أخرى لفهم هذا تجدها في الأفكار التالية المترابطة من "رحلة نجم" للمؤلف "ليونارد نيموى" لقد كان لـ "سبوك" أثر كبير عليّ فأنا اليوم أشبه "سبوك" أكثر مما كنت عليه عندما ابتدأت في أداء هذا الدور عام 1965 بحيث إنك لا تستطيع التعرف عليّ وأنا هنا لا أتكلم عن المظهر وإنما عن العمليات الفكرية وقد تعلمت من خلال أدائي هذا الدور الكثير عن التفكير العقلي المنطقي الذي أعاد تشكيل حياتي.

وعندما تتمثل الشخصية التي تريد أن تلعبها فسوف تحصل على الطاقة والإلهام.

ومنذ عدة سنوات تلقيت دورة في التمثيل وذلك لأنني اعتقدت أنها ستساعدني في التعامل مع رهبة المسرح التي كانت تسيطر عليّ ولكنني تعلمت شيئاً أهم من مجرد الاسترخاء والهدوء عند مواجهة الجمهور فقد تعلمت أن عواطفني أدوات أستخدمها وليست قوة شيطانية تعلمت أن عواطفني شيء يخضع لي أستخدمها وأغيرها وقتما أريد.

وعلى الرغم من أنني قرأت كثيراً أن أفكارنا المدروسة تتحكم في عواطفنا وأن المشاعر كلها ناتجة عما ن فكر فيه ولكنني لم أثق أبداً في واقعية هذا المبدأ وذلك لأنني أشعر دائماً بأنه واقعي وبالنسبة لي كانت العواطف شيئاً قوياً للغاية يستطيع أن يتحكم في تفكيري ويفسد يوماً جيداً أو علاقة جيدة.

واستلزم الأمر الاستعانة بمدرس تمثيل عظيم "جودي رولينجز" ومجاهدة طويلة في أداء المشاهد الصعبة إلى أن أتضح لي أن العواطف يمكن أن تكون تحت السيطرة الكاملة لعقلي واكتشفت أن بإمكانني أن أحفز نفسي من خلال التفكير في أنني شخص متحفز والتصرف بناءً على هذا التفكير كما يمكنني أن أكون متشائماً لو أنني فكرت وتصرفت كشخص متشائم.

ونحن إنما نحب الممثلين العظماء لأننا نشعر بأنهم الشخصيات التي يلعبونها والممثل الضعيف هو الذي لا يستطيع أن يكون "دورة" ، ولذلك لا يقتنعنا بأنه شخصيته حقيقية ومثل هذا الممثل نهزأ به ونراه ممثلاً فاشلاً.

ومع هذا لا ندرك أن نفس هذه الفرص في الحياة تفوتنا عندما لا نستطيع أن نكون الشخص الذي نريده ولا يقتضي الأمر وجود الظروف والمحيط الأصلي حتى تصبح من تريد أن تكون وإنما يستلزم الأمر التدريب على ذلك .

## ( 18 : لا تفعل شيئاً ... بل اجلس هناك )

اجلس مع نفسك وحيد ( قصده مش أنا ) ومسترخي تماماً لفترة طويلة لا تقم بتشغيل الموسيقى أو التلفزيون وإنما كن مع نفسك ، راقب ما يحدث اشعر بانتمائك للصمت لاحظ الأفكار التي ستبدأ في الظهور لاحظ علاقتك مع نفسك وقد أصبحت أفضل وأطف وأكثر راحة.

عندما تجلس في صمت فإن هذا سيسمح لعالم الحلم الحقيقي لديك بأن يعطيك ومضات وإشارات من التحفيز ففي ظل حياة اليوم التي تتسم بالحضارة والتفاعل والمعلومات الغزيرة فإنك إما أن تعيش حلمك أو تعيش حلم غيرك وإذا لم تعط حلمك الزمان والمكان اللذين يحتاجهما حتى يتحقق فسوف تقضي أفضل وقت في حياتك في مساعدة الآخرين على تحقيق أحلامهم.

يقول "يليس باسكال" : "كل مشاكل الإنسان تتبع من عدم قدرته على الجلوس بمفرده في حجرة يكتنفها الهدوء لفترة زمنية".

ولتلاحظ أنه لم يقل بعض مشاكل الإنسان وإنما "كل"! .  
وأثناء إلقاء ندواتي عن التحفيز ، أحياناً ما يسألني سائل ما السبب في أنني لا أتوصل إلى أفضل أفكارى إلا عندما آخذ حماماً؟!!

وعادة ما أسأل مثل هذا الشخص "ما هي الأوقات الأخرى في اليوم التي تكون فيها وحدك دون أي تشتيت؟"

وإذا كان أميناً فستكون إجابته "إنه لا يجلس وحده أبداً".

وهكذا فإن الأفكار العظيمة تأتينا ونحن تحت "الدش" ( الدش لا يروح بالك على الستلايت ) حيث أنه الفترة الوحيدة في اليوم التي نكون فيها وحدنا تماماً ، فلا تلفزيون ولا سينما ولا ازدحام مروري ولا مذياع ولا أسره ولا شيء يشتمت عقلنا عن أن يتحدث مع نفسه.

يقول "بلاتو" التفكير هو حديث الروح مع نفسها.

والناس تخاف أن تموت من الملل أو الخوف لو أنهم ظلوا لوحدهم لأي فترة من الوقت والبعض أصبح مدمناً للتشتت حتى أنه يعتبر الجلوس مع نفسه وكأنه جلوس في زنزانة جامدة بلا حواس.

والحقيقة أن الحافز الحقيقي الوحيد الذي نشعر به دائماً هو الحافز الذاتي الذي ينبع من داخلنا وعندما نكون وحدنا مع أنفسنا فإن هذا أفضل يمنحنا أفكاراً محفزة وذلك إذا واصلنا هذه العملية لوقت كافٍ.

وأفضل طريقه للفهم الواقعي للعالم هي أن تنحى نفسك منه.

والإنتروبيا النفسية - وهو التآرجح بين السأم والقلق - وإنما تحدث عندما تربك نفسك بقدر هائل من المثيرات ، وعندما تكون مشغولاً بشكل دائم ومنهمكاً في الكلام عبر الهاتف الجوال وخارج البيت طوال اليوم دون أن تجد وقتاً للتأمل فإنك بهذا تضمن لنفسك إحساساً مسيطراً بالارتباك.

والعلاج بسيط وسهل وذلك من خلال عملية لا تعقيد فيها.

يقول "فزانز كافكا" ليس ضرورياً أن تترك حجرتك ، وإنما ابق جالساً على المائدة واستمع أو لا تستمع فقط انتظر أو حتى لا تنتظر إلزم الصمت الكامل والعزلة وسوف يقدم العالم نفسه إليك حتى تكشف مستوره إذ أنه ليس لديه خيار آخر ، فسوف يأتي تحت قدميك راغباً.

وبعبارة لا تفعل شيئاً ..... بل اجلس هناك .

( 19 ) استخدم كيماويات المخ

هناك عقاير يمكنك استخدامها في تحفيز نفسك ، ولست أتحدث هنا عن الإفتبامين ، أو الكوكائين النقي ( وهو شكل قاتل من لعبة الأطفال ).

وبدلاً من هذا يمكنك أن تستخدم الكيماويات المنشطة الموجودة في جسمك والتي تنشط حينما تضحك أو تغني أو ترقص أو تجري أو تحتضن شخصاً ما ، فعندما تكون مستمتعاً تتغير كيمياء جسمك وتحصل على موجات كيميائية حيوية من التحفيز والطاقة.

فلا يوجد شيء تفعله لا يمكن أن تغيره إلى الشيء الممتع والمبهج ، وقد كتب "فيكتور فرانكل" تفاصيل مروعة عن حياته في معسكرات الاعتقال النازية وكيف كان بعض المعتقلين يخلقون لأنفسهم عوالم في أذهانهم وقد يبدووا هذا غير معقول ولكن الشخص الخيالي بحق يمكنه أن يصل إلى إبداعه الكيميائي الداخلي في وحدة السجن.

فلا تستمر في محاولة الخروج خارج نفسك باحثاً عن شيء ممتع فلن تجد هذه المتعة في أي مكان لأنها بداخلك ففرصة المتعة ستجدها في جهاز الطاقة لديك - تعاون القلب والعقل معاً - هنا يمكن أن تجد المتعة.

وهذا أحد محترفي لعبة كرة القدم ينصح بالنظر إلى أي شيء تفعله باعتباره تسليه ومتعة.

فالأشخاص الذين يحصلون على النشوة من خلال تناول الـ\*\*\*\*\* غالباً ما يجدون أنهم يستطيعون الضحك على أي شيء ، ومشكلتهم هي أنهم يعتقدون أن هذا النوع من المتعة مرتبط بالـ\*\*\*\*\* والأمر ليس كذلك فإمكانية المتعة كانت بالفعل داخلهم وكل ما فعلته الـ\*\*\*\*\* أنها فتحت لهم الطريق نحوها لكن بشكل صناعي ولكن النشوة التي يحصل عليها المرء لا تتفق أبداً مع الثمن النفسي والبدني الذي يدفعه الإنسان من جراء تناول هذه

العقائير ، ( وكنت أتمنى لو أنني اهتديت لهذه الحقيقة دون تجربة ، ولكن ما أقوله عن تجربة ) ، والثمن الذي يدفعه متناول العقائير هو نفسه حيث ينال هذا من تقديرهم لذاتهم لأنهم لم يخلقوا المتعة التي هم فيها فهم يعتقدون أن العقار هو المسبب لها وكلما تبادوا في استخدام هذه العقائير زاد لديهم جنون الاضطهاد والاحتقار الذاتي وسرعان ما يبدعون في تناول هذه العقائير لا لشيء إلا ليشعروا أنهم طبيعيون هرباً من جنون الاضطهاد والاحتقار الذاتي.

وهذا "وليام باروفر" أحد المدمنين السابقين ومؤلف كتاب "الغذاء الصريح" وقد اكتشف "وليام" بعد شفاؤه من الإدمان شيئاً مضحكاً وذلك بالرغم من قسوته.

يقول "وليام" ليس هناك شعور يمكن أن تحصل عليه من العقائير ولا تستطيع الحصول عليه بدونها.

فلتلزم نفسك بأن تحصل على النشوة الطبيعية التي تحتاج إليها كي تبقى متحفزاً ، ابدأ بمعرفة ما هو التأثير الذي سيعود على مزاجك وطاقتك من جراء الضحك أو الغناء أو الرقص أو المشي أو الجري أو احتضان شخص ما أو إنجاز شيء ما.

ثم ادعم تجاربك بأن تخبر نفسك بأنك مهتم بفعل أي شيء ليس فيه متعة فإن لم تستطع أن تجد المتعة في شيء ما سريعاً فابحث عن طريقة لخلق هذه المتعة وبمجرد قيامك بتخيل أي مهمة باعتبارها متعة فستجد حلاً لمشكلة التحفيز الذاتي.

يشعر معظمنا بأنه مقيد بالمدرسة الثانوية للأبد ، وأن ما كان يحدث بالمدرسة الثانوية لا يمكن الخلاص منه أبداً.

فقبل أن ندخل المدرسة الثانوية ، وفي أثناء طفولتنا المبكرة ، حيث لا توجد هموم كنا حالمين مبدعين يملؤنا شعور غامر بالحيوية والفضول.

أما في المدرسة الثانوية فهناك شيء ما تحول تحولاً تاماً فللمرة الأولى في حياتنا نبدأ في الشعور بالخوف من وجهة نظر الآخرين فينا ، وفجأة تتحول رسالتنا في الحياة أن لا نخرج فنخاف من أن نبدوا على غير ما يرام ولذلك نعد إلى عدم المخاطرة.

ولن أنسى أبداً ما حدث لأحد أصدقائي يسمى "ريتشارد شووز" عندما كنا في المدرسة الثانوية ( وقد أصبح الآن مصوراً فوتوغرافياً معروفاً ) فقد كنت أنا و "ريتشارد" عائدين من المدرسة وفجأة توقف "ريتشارد" وقد تجمد وجهه رعباً فنظرت إليه لأسأله ما الأمر ، واعتقدت وقتها أنه كان على وشك أن يصاب بنوبة مرضية فما كان منه إلا أن أشار إلى سرواله ودون أن ينطق بكلمه أوضح لي أن الحزام خرج عن إحدى فتحات السروال!.

ثم قال في النهاية "لقد قضيت اليوم كله على هذا الوضع" وكان من المستحيل بالنسبة له أن يقدر وجهة نظر الجميع فيه ممن مروا به ورأوه على هذه الحال ، والضرر الذي أحدثه هذا بسمعته ربما كان خارج نطاق الإصلاح.

هكذا كانت المدرسة الثانوية.



والآن عندما أقدم ندوات عن التحفيز أحب الأوقات التي أتلقى فيها الأسئلة من الجمهور ولكن كثيراً ما أرى تلك النظرات الخجولة المراهقة التي يكسوها الألم على أوجه الناس حينما يفكرون في المخاطرة بطرح سؤال أمام الجميع ، وعادة ما تبدأ في المدرسة الثانوية ولكنها قد تتم طوال الحياة.

لقد حان الوقت لأن تعي ما تفعل وتترك حياة المدرسة الثانوية ، حان الوقت للعودة لتلك الأيام التي سبقت المدرسة الثانوية حيث الإبداع البريء والجرأة الاجتماعية والاعتقاد على تلك الذات.

والشيء بالشيء يذكر فقد توصلت في النهاية إلى أسلوب للتعامل مع لحظات الصمت الذي يخيم على حجرة الندوة عندما أطلب من الحضور طرح أسئلة ، حيث أذهب إلى السبورة وأرسم خمس دوائر ثم أقول للحضور إنني عادةً في ندواتي "إذا لم يكن هناك أية أسئلة في هذا الوقت فسوف نأخذ فتره راحة" والناس عادة ما يكون لديها الرغبة في الراحة ، ولذلك لا يكون لديهم الرغبة والحافز لطرح الأسئلة ، ولكن هذه الأسئلة أكثر جزء في الندوة يشعرني بالمتعة ولهذا اخترعت اللعبة الآتية. بعد خمسة أسئلة سوف نأخذ راحة ، والآن أجد أن الحضور يحثون بعضهم البعض على طرح الأسئلة ، بحيث يعيش موعد الراحة سريعاً ، وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب هو أسلوب اصطناعي ممتع لبدء الحوار الذي أنشده فإن كل ما يفعله هذا الأسلوب هو أنه يزيل الضغط الذي يحس به المرء عند رغبته في طرح سؤال كما أنه يأخذ المشاركين بعيداً عن المدرسة الثانوية.

ومعظم الناس لا يدركون سهولة خلق الجرأة الاجتماعية التي يريدونها في أنفسهم ولذلك يعيشون كما لو كانوا مراقبين لا يتفاعلون إلا مع ما يتخيلونه من وجهة نظر الآخرين فيهم ، وينتهي بهم الأمر إلى تشكيل

حياتهم بناءً على ما يعتقدونه الآخرون فيهم وهذه هي حياة المراهقين ، فهل تريد حياةً مثل هذه؟.

ومع هذا فبإمكانك أن تتخلص من هذه العقلية وأن تحفز نفسك بنفسك دون الاعتماد على آراء الآخرين ، وكل ما يحتاجه الأمر هو سؤال بسيط تسأله كما سأله "إيميرسون" لماذا تعتمد مشاعري على الأفكار الموجودة في رأس شخص آخر؟؟؟ .

## ( 21 ) :تعلم أن تفقد هدوك

بإمكانك أن تكون ذاتاً لا تهتم كثيراً برأي الآخرين وبإمكانك أن تحفز نفسك عندما تطرح ورائك ذلك الخجل المؤلم الباقي معك منذ المدرسة الثانوية.

وحيث أن لدينا ميلاً للتمادي في اتجاه الجبن والتردد فربما كان من المفيد - كنوع من العلاج المكثف - أن تتبنى الأوامر الذاتية الآتية :  
أظهر بشكل سيء ، خاطر ، افقد ماء وجهك ، كن نفسك ، أشرك نفسك مع الآخرين ، انفتح ، كن عرضاً للانتقاد ، كن إنساناً ، دع منطقة راحتك ، كن أميناً ، عايش الخوف ، افعل هذا بأي شكل .

يقول الممثل " دين اوبر جونواز " هات رجل يخاف من أن يبدو بشكل سيء أعطيك رجل يمكنك أن تهزمه دائماً .

وكان المرة الأولى التي أتحدث فيها مع المؤلفة المعالجة النفسية "ديفران براندين" عبر الهاتف ووافقت على أن تساعدني على بناء ثقتي بنفسي ونموي الذاتي ولم يمض وقت طويل وأنا أحاورها عبر الهاتف حتى سألتني عن صوتي.

فقال بنعمة فضولية إنني أهتم جداً بصوتك.

فطلبت منها أن تشرح لي ذلك آملاً في أن يكون لديها الاستعداد لامتداح صوتي.

فقلت لي: حسناً إنه صوت لا حياة فيه كله رتابة وأني لأتساءل عن السبب في هذا

وفي غمرة شعوري بالحرص لم أجد ما أقوله. وكان هذا الحوار قبل أن أصبح متحدثاً محترفاً لفترة طويلة وقبل أن أتلقى أية دروس تمثيل وقبل أن أتعلم أن أغني في سيارتي لفترة طويلة ومع هذا فقد كان ينتابني حالة من اللواعي الكامل والدهشة البالغة جعلت صوتي يبدو وكأنه يبدو صوت شخص في حالة شديدة من البؤس.

والحقيقة أنني كنت خلال هذه الفترة في حياتي أعيش في رعب فلم تكن أموري المادية تسير على ما يرام وكانت أسرتي تعاني من مشاكل صحية خطيرة وانتابني شعور بسيط بالانتحار ذلك الشعور الذي يصاحب زيادة الإحساس لدى الفرد بأنه لا حول له ولا قوة أمام مشاكله ( والآن أعتقد أن من الطرق التي من خلالها يخفي كثير من الناس مخاوفهم إلى أن يلبسوا قناع اللامبالاة الممل ، وأعلم الآن أن هذا هو ما فعلته أنا ومع ذلك فقد دهشت عندما استطاعت هذه المعالجة أن تستنبط هذا من صوتي لمجرد سماعه ).

وما حاولت أن أفهم السبب الذي جعلني أعطي خوفي بقناع من اللامبالاة فتذكرت أنه خلال دراستي الثانوية دائماً ما كان الشخص الهادئ هو أقل الأشخاص حماساً فمثل هذا الشخص يتكلم برتابة مقلداً في ذلك مثله الأعلى

من أمثال "جيمر و مارلون براندوا" وكان "براندوا" هو الأهدى فقد كان لدية حالة من اللامبالاة وعدم الحماسة بشكل يجعلك لا تفهمه حين يتكلم.

وكان من أولى الواجبات المنزلية التي كلفني بها "ديفرز" أن أستأجر شريط الفيديو "ذهب مع الريح" وأن أدرس كيف كشف "كلارك جيبيل" بخوفه عن الجانب الأنثوي فيه وقد بدا هذا غريباً بالنسبة لي أكون "كلارك جيبيل" أنثى؟ فما عرفته هو أن جيبيل دائماً ما كان ينظر إليه في جميع الأفلام قديماً على أنه رجل بحق ولذلك لم أستطع عما كانت تتحدث "ديفرز" وعن صلة ذلك بمساعدتي.

ولكن الغريب أنني حينما شاهدت الفلم اتضحت لي الأمور فقد سمح "كلارك جيبيل" لنفسه لذلك القدر الهائل من التغيير العاطفي جعلني أجد مشاهداً كان يبرز فيها عن جانب أنثى بارز في شخصية من يجسده .

هل جعله هذا يبدو أقل رجولة؟ لا ؛ فالغريب جعله هذا أكثر واقعية وأكثر إقناعاً.

ومن وقتها وأنا فقدت رغبتني في أن أخفي نفسي خلف قناع من اللامبالاة وألذمت نفسي بأن أسير خلق ذات محتوى على مقدار كبير من التغيير دون أن يسيطر عليها الظهور بمظهر الرجال. كما بدأت أدرك كيف أننا نريد من الآخرين أن يضعوا أنفسهم في مواضع تجعلهم عرضة للانتقاد ولا نثق في قدراتنا نحن على ذلك ولكن يمكننا أن نتعلم الثقة في نفوسنا.

وشيناً فشيناً تستطيع أن تبني هذه القابلية للنقل بما يجعلك لا تخشى الانفتاح على مجال أوسع من البوح الذاتي فمن خلال فقد ماء الوجه نستطيع أن نتصل بالإثارة والمتع الحقيقية للحياة.

وماذا لو أنني لم أبدو دائماً بمظهر الرجل القوي الذي يبالي ؟ أصارحك يا عزيزي أنني دائماً لا أهتم بهذا .

## ( 22 ) تخلص من تلفازك

منذ كان لأخي متجر للأقمصة وكان من أشهر الأقمصة المعروضة للبيع واحد كتب عليه " تخلص من تلفازك " ، واشتريت هذا القميص والذي رسم عليه تلفاز يَفْجُر ، وما زال هذا القميص يثير أعصاب الناس الذين يرون هذه الصورة حين ارتديه.

ويمكنك حقاً أن تغير حياتك لو أنك أغلقت تلفازك ، وقد يكون هذا أمسية واحدة أسبوعياً. ماذا سيحدث لو توقفت عن محاولة البحث عن الحياة في عروض "الآرين" وتركت حياتك لتصبح العرض الذي تتعلق به.

وتخفيض عدد مشاهدة التلفاز أمر مرعب لأولئك المدمنين للأجهزة الإلكترونية ، ولكن لا تخف فيمكن أن تتخلص من هذا السهر شيئاً فشيئاً ، فإذا كنت تشاهد التلفاز بشكل كبير وأنت تعي هذا ، فربما كان من المفيد لك أن تسأل السؤال التالي : في أي جانب من المرآة أريد أن أعيش؟

فعندما تشاهد التلفاز ، فإنك بذلك تشاهد الآخرين يقومون بالعمل الذي يريدونه ، وهؤلاء الناس يعيشون في الناحية الذكية من المرآة لأنهم يستمتعون بما يفعلون ، بينما كان ما تفعله أنت هو المشاهدة السلبية لهم وهم يستمتعون كما أنهم يكسبون المال أما أنت فلا.

وليس هناك خطأ في مشاهدة الآخرين ، من آن لآخر ، وهم يفعلون ما يحبون فعله ، ولكن الأسرة العادية اليوم تشاهد سبع ساعات يومياً! فهل

يعيشون في تلك الناحية من المرآة التي سوف تتقدم بحياتهم؟ ( هذا ما لا يرجوه كبار المعلمين )،

وإليك إختباراً يمكنك به تحديد ما إذا كان التلفاز يحفزك أكثر من الكتب أم لا. حاول أن تتذكر ما شاهدته في التلفزيون منذ شهر ، فكر جاهداً ما أثر هذه العروض التلفزيونية على الجانب الملهم من المخ؟ والآن فكر في الكتب التي قرأتها منذ شهر ، أو حتى المجلات الإلكترونية التي قرأتها الأسبوع الماضي . أي هذه القراءات ترك انطباعاً هاماً ، ومستمراً في داخلك ؟ أي وسائل الترفيه تفودك أفضل من غيرها في اتجاه التحفيز الذاتي؟ وزيادة الاهتمام اليوم بالكمبيوتر والإنترنت نوع من الانتصار على التلفاز ، وخاصة إذا كنت تتفاعل معها ، فالتواصل داخل ساحات الحوار الفكري العميق ( في منتدى البرمجة اللغوية العصبية ) وإرسال البريد الإلكتروني وتلقيه .. كل هذا يساعد على تنمية المخ ، أما التلفاز فيأتي بالعكس.

وذات مرة صرخ "جروشو ماركس" قائلاً : إنه وجد التلفاز تعليمي للغاية ، فكلما أداره شخص ما .. أذهب أنا إلى الحجرة لأقرأ كتاباً .

## 23 ) اخرج من قفص الروح

يشجعنا مجتمعنا أن ننشد الراحة وذلك أن معظم المنتجات التي يعلن عنها ليل نهار الهدف من أن توفر لنا المزيد من الراحة ، وتقلل من التحديات التي نواجهها.

ومع هذا فالتحديات وحدها هي التي تؤدي إلى التطور فهي وحدها التي تختبر مهارتنا وتحسن من مستوانا فالتحديات والحافز الذاتي في مواجهة

الصعوبات هما ما سيغيرنا فكل تحد نواجهه هو فرصة لخلق ذات أكثر مهارة.

ولذلك فالأمر إليك في أن تبحث دوماً عن تحديات تحفز بها نفسك وأن تنتبه حينما تجد نفسك دُفنت حياً في إحدى مناطق الراحة.

الأمر إليك في أن تنتبه حينما تقضي حياتك كما لو كنت زهرة تعيش تحت الرياح كما يصورها الشاعر "ويليام أولسين".

استخدم مناطق الراحة لتستريح بها لا لتعيش بها ، استخدمها بهدف الإسترخاء ، واسترد الطاقة بينما تُعد في ذهنك للتحدي القادم. أما إذا استخدمت مناطق الراحة لتعيش فيها طوال حياتك فإنها ستصبح أقفاصاً لروحك كما يسميها "ستنج" مغني الروك.

حرر نفسك من هذه الأقفاص اهرب منها ، عايش ما كان الفيلسوف "فيثت" يقصده حين قال:

"أن تكون حراً فلا شيء في هذا ... أما أن تصبح حراً فهذا أمر ممتع للغاية ."

## ( 24 ) :مارس ألعابك

ضع أنت خطة اللعب لمباراة حياتك ، دع المباراة تستجيب معك لا العكس ، كن مثل "بيل ولتش" مدرب كرة القدم الذي اعتقد الجميع أنه شخص غريب الأطوار إلى حد ما ، وذلك لمبالغته في التخطيط مقدماً للألعاب التي سيلعبها

خلال المباراة ، وعادة فإن معظم المدربين ينتظرون ليروا ما ستكشف عنه المباراة ؛ ثم تكون استجابتهم بعد ذلك بألعاب تمثل رد فعل للفريق الآخر ولم يكن "بيل" كذلك ، ولكنه عادةً ما كان يقف على الخط الجانبي ومعه ورقة بالألعاب التي سيلعبها فريقه مهما كانت الظروف. فقد كان يريد من الفريق الآخر أن يستجيب له ثم يكون له رد فعل.

وقد استطاع "بيل" أن يكسب العديد من البطولات خلال أسلوب المبادرة هذا ، ومع هذا فكل ما كان يفعله هو أنه كان يعتمد على الفارق الجوهرى بين المبادرة وردة الفعل.

فبإمكانك أن ترسم خططك مقدماً بحيث تستجيب لك الحياة فلو وضعت في ذهنك أن الحياة دائماً إما أن تكون فعلاً أو رد فعل فبمقدورك دائماً أن تذكر نفسك بأن تبذل وتبتدى وتخطط.

والكثير منا يمكن أن يقضى أياماً كاملة وجميع أفعاله عبارة عن ردود أفعال دون أن يدري بذلك ، فنحن نستيقظ كرد فعل للأخبار التي نسمعها في المنبه ، قم تستجيب بعد ذلك لمشاعر في جسمك ثم تبدأ في الاستجابة لزوجتك وأطفالك وسرعان ما تستقبل سيارتك وتستجيب للزحام المروري فتستخدم منبه السيارة وتستخدم لغة الإشارة كذلك في عملك تجد رسالة إلكترونية على الكمبيوتر فتستجيب لها ، وتستجيب للعملاء الأغبياء ، والمدراء معدومي الذوق الذين يتطفلون عليك وخلال الراحة نستجيب للنادل على الغداء.

وعادة أن تكون أفعالك ردود أفعال قد تستمر طوال اليوم وعلى مدار جميع الأيام وهكذا تصبح بمثابة حارس المرمى في مباراة الهوكي الحياتية ، وقد تطاير "التك" ( القرص المطاوي المستخدم في لعبة الهوكي ) نحونا طوال الوقت.



لقد حان الوقت لأن تلعب في موقع آخر ، لقد حان الوقت لأن تطير عبر الجليد واضعاً "التك" في مضربك مستعداً لقفزه إلى المرمى الآخر.

يقول "روبرت فريتز" الذي كتب بعضاً من أعمق الكتب وأكثرها فائدة عن الفارق بين المبادرة وردة الفعل : "عندما تصبح الحياة نفسها هي موضوع المبادرة تفتح لك تجربة مختلفة تماماً تجربة تجد نفسك فيها مندمجاً في جوهر الحياة الأساسي".

خطط ليومك كما كان "بيل ولش" يخطط لمبارياته ، انظر إلى ما ينتظرك من مهام على أنها لعبات ستقوم بها ، هنا ستشعر أنك مندمج في الجوهر الأساسي للحياة ، لأنك بهذا ستشجع العالم على أن يستجيب لك فـ"ذا لم تختبر فعل هذا فإن الحياة التي ستحياها لن تكون صادقة ، وكما يقول المثل القديم :

"من لا يحدد له اختياراً فقد اختير له ."

## ( 25 ) ابحث عن "أينشتاين" الذي بداخلك

إذا رأيت صورة "ألبرت أينشتاين" ، فلتدرك أن هذا هو أنت ، انظر إلى "ألبرت أينشتاين" وقل "ها أنا ذا".

فكل إنسان لديه إمكانية لشكل ما من أشكال العبقرية ، فليس لازماً أن تكون جيداً في الرياضيات أو الفيزياء حتى تشعر بمستوى ما من مستويات العبقرية في تفكيرك ، وتشعر بمستوى الإبداع الفكري لـ "أينشتاين" ، فكل ما عليك فعلة هو أن تستخدم خيالك بشكل دائم بحيث يصبح عادةً عندك.

ومع هذا فإن البالغين يجدون في إتباع هذه النصيحة صعوبة ، وذلك لأنهم اعتادوا استخدام خيالهم لشيء واحد فقط وهو القلق ، فالبالغون يتخيلون أسوأ السيناريوهات طوال اليوم ، ولذلك يوجهون كل طاقات التخيل لديهم إلى تخيل صورة حية لما يخافون منه.

وما لا يفهمونه هو أن القلق نوع من سوء الاستخدام للخيال ، فالخيال البشري إنما وضع لأشياء أفضل ، فالذين يستخدمون خيالهم في الإبداع ما يحققون ما لا يحلم القلقون بتحقيقه حتى لو كانت نسبة ذكائهم أعلى ، فالذين يستخدمون خيالهم بحكم العادة هم الذين يمتدحهم زملاؤهم بأنهم عباقرة - كما لو كانت العبقرية خاصية وراثية - ومن الأفضل أن ينظر إليهم على أنهم أشخاص متمرسون في الوصول إلى عبقريتهم.

وكان إدراك "نابليون" لقوة هذه العبقرية الموجودة فينا جميعاً هو ما دفعة للقول بأن "الخيال يحكم العالم".

وعندما كنت طفلاً كنت تستخدم خيالك - بشكل فطري - الإستخدام الأمثل له ، فتحلم أحلام يقظة وتبدع ، ففي النهار كنت تؤمن بأحلام اليقظة وفي نصف مخك الأيمن ليلاً تسبح عبر نهر من الأحلام.

فإذا عدت مرة أخرى إلى هذه الحالة من الثقة بالنفس والحلم فسوف تجد مفاجأة سعيدة عندما ترى كم من الحلول السريعة والمبتكرة التي توصلت إليها حلاً لمشاكلك.

وكان "إينشتاين" دائماً يقول "الخيال أهم من المعرفة" وعندما سمعت هذه المقولة للمرة الأولى لم أدرك ما تعنيه ، فقد كنت أرى دائماً أن التراكم المعرفي هو الحل لأي مشكلة صعبة واعتقدت أن ما علي هو أن أتعلم بعض

الأشياء المهمة زيادة على ما أعرف وستكون أموري على ما يرام. وما لم أفهمه هو أن الشيء الأساسي الذي أحججه لم يكن المعرفة وإنما المهارة أي أن ما أحججه هو أن أتعلم المبادرة باستخدام الخيال.

وبمجرد أن تعلمت هذه المهارة كانت مهمني الأولى هي البدء في تخيل صورة ما أريد أن أكونها وكانت للمدرج الصوتي لشريط فيديو أنتج للمراهقين عن كيفية تخيل المراهقين أنفسهم ناجحين فيما يريدون أن يحققوه.

" هذا أنت / في أحلامك الجامحة / تفعل الأشياء المتهورة / التي لا يستطيعها سواك / فإذا أحببت هذه الأحلام وحافظت عليها / تلك الأحلام الجامحة / سوف تستطيع تحقيقها " .

ولكي نحقق ما نريد فلا بد أن نزيد من قدراتنا على الحلم ، فالحلم بمعنى المبادرة عمل قوي فهو المرحلة التخطيطية لخلق المستقبل وهو أمر يتطلب ثقة وشجاعة ولكن أهم شيء بالنسبة للحلم الفعال ليس هو الوصول في النهاية إلى ما تريد ولكن المهم هو مدى تأثيرك على الشخص الحالم.

انس الآن المكاسب المادية من وراء الحلم وركز فقط على حب الحلم فإذا أحببت الحلم فستصبح من تريد أن تكون .

## ( 26 ) :سارع إلى ما تخشاه

إن أعظم سر في العالم هو أنه في الناحية الأخرى من خوفك ستجد شيئاً آمناً ومفيداً ينتظرك ، فإذا عبرت حتى من خلال ستارة رقيقة من الخوف فسوف تزيد من قدرتك على خلق حياتك.

يقول الجنرال "جورج باتون" : إن الخوف يقتل أكثر مما يقتل الموت ، فالموت يقتلنا مرة واحدة وعادة ما لا نحس بها أما الخوف فيقتلنا المرة تلو المرة برفق أحياناً وبوحشية أحياناً أخرى ، وإذا ظللنا نحاول الهرب من مخاوفنا فسوف تطاردنا كالكلب الذي يصر على مطاردة فريسته وأسوأ ما يمكن أن نفعله حيال هذا أن نغمض أعيننا متظاهرين بعدم وجود المخاوف.

يقول عالم النفس "ناتانيال براندين" : ينبغي أن نتعامل مع الخوف والألم ليس على أنهما مؤشر لنا لغلغ أعيينا ، بل لنفتحها أوسع وأوسع. فعندما نغمض أعيننا ينتهي بنا الأمر إلى أحلك مناطق الراحة ، حيث ندفن هناك.

وفي قصة حياة "جانيز جوبلين" والتي تُعلل وفاتها بسبب الكحول وإدمان المخدرات سميت هذه السيرة تسمية تلائم هذا الوضع حيث سميت ( دفن حياً ) وقد كان الكحول بالنسبة لها كما هو الحال بالنسبة لغيرها من الأشخاص المضطربين بمثابة علاج واق من الخوف ، ولكنه علاج صناعي وموقت وليس مصادفة أن "الكحول" كان قديماً يطلق عليها ( الشجاعة الكاذبة ).

وقد مر بي وقت في حياتي - ليس بعيداً - كان أكثر خوفي من الحديث العام ولم يساعدي في هذا أن هذا النوع من الخوف هو رقم واحد بين مخاوف الناس بل إنه يفوق الخوف من الموت وهذه الحقيقة هي التي جعلت الممثل الكوميدي "جيرري سينفيلد" يشير إلى أن معظم الناس يفضلون أن يكونوا هم في النعش على أن يؤنبوا من في النعش.

وبالنسبة لي كان الأمر أعمق من ذلك فعندما كنت طفلاً لم أستطع أن أقدم تقريراً شفهيّاً عن أي كتاب ، وكنت أتوسل لمدرسي أن يدعوني وشأني بل

إنني كنت أعرض القيام بإعداد تقريرين بل ثلاثة تقارير مكتوبة على أن يتم إعفائي من التقرير الشفوي.

ومع هذا فمع مضي سنوات العمر أصبحت لدي رغبة في أن أكون متحدثاً أكثر من أي شيء آخر ، وكان حلمي أن أعلم الناس في كل مكان ما تعلمته من أفكار تقود إلى التحفيز الذاتي ، ولكن أنني لي هذا والرغبة من الظهور أمام العامة كانت تجعلني أتجمد من الخوف.

وفي يوم ما بينما كنت أقود سيارتي في "فينكس" أتجول بين المحطات الإذاعية بحثاً عن موسيقى جديدة وفجأة وقعت على محطة دينية حيث كان الخطيب يصيح بأسلوب مسرحي "سارع إلى ما تخشاه! اجر مباشرة نحوه" فترددت أن أتحول عن هذه المحطة ولكن كان الأوان قد فات ، وشعرت في أعماقي بأنني سمعت شيئاً كنت بحاجة لسماعة. فبغض النظر عن المحطة فكل ما استطعت أن أسمعه هو كلمات ذلك الرجل وهو يقول سارع إلى ما تخشاه.

وفي اليوم التالي كانت هذه الجملة لا تزال عالقة في ذهني ولذلك اتصلت بصديقة لي تعمل ممثلة وطلبت منها أن تساعدني على الاشتراك في دورة تمثيل كانت قد أخبرتني عنها من قبل وأخبرتها أنني مستعد للتغلب على خوفي من الأداء أمام الناس.

وعلى الرغم من أنني عشت في حالة قلق شديدة خلال الأسابيع الأولى من الدورة فلم تكن هناك طريقة أخرى حول خوفي ، لم يعد هناك طريق حقيقي لأهرب من هذا الخوف لأنني كلما هربت ازداد الخوف وانتشر وأدركت أن عليّ أن أستدير وأجري نحو الخوف وإلا فلن أتخلص منه أبداً.

وذات مرة صرخ "إيمير سون" قائلاً : أهم جزء في الشجاعة أن تكون قد فعلت الشيء من قبل. وقد اكتشفت صدق هذه المقولة عليّ في تجربتي في الكلام العام ، فالخوف من الكلام العام ليس له علاج إلا أن تتكلم أمام جمع من الناس ، وسرعان ما نمت ثقتي بنفسي من خلال الحديث أما الجموع المرة تلو المرة.

والشعور بالنشاط ، والحافزية الذي تحصل عليه بعد أن تتجاوز شلال الخوف هو أكثر المشاعر المحفزة والمثيرة للنشاط في العالم ، فإذا شعرت يوماً بحالة من ضعف الحماس فابحث عن شيء تخافه وافعله وشاهد ما سيحدث .

## ( 27 ) :ليكن لك أسلوب في بناء العلاقات

لا يمكن للمرء أن يوجد ذاته الحقيقية دون أن يوجد علاقات في أثناء هذا ، فالعلاقات في كل مكان والعلاقات هي كل شيء.

يقول الزعيم الروحي الهندي "كير شانامورتي" ليس هناك نهاية للعلاقات فقد يكون هناك نهاية للعلاقات المحدودة إلا أن العلاقة لا يمكن أن تنتهي ولن يكون هناك معنى لوجودك دونها .

لقد قمت بالتدريب للعديد من المؤسسات من خلال سلسلة ندوات مكونة من أربعة أجزاء ، الثلاثة الأولى منها عن التحفيز الذاتي ، والجزء الأخير عن بناء العلاقات ، وأحياناً ما يسألني أحد رؤساء الشركات بشكل مباشر قبل بدء التدريب عما إذا كان هذا التقسيم للتدريب غير متوازن أم لا .

حيث يقولون : ألم يكن من الأفضل أن تخصص المزيد من التدريب عن بناء العلاقات؟ فبناء الفريق وعلاقات العملاء هي رغم كل شيء أهم من التحفيز الذاتي.

وما يكون مني إلا أن أدافع عن هذا التقييم فلن يكون بمقدورنا إقامة علاقات من الآخرين إذا كانت علاقتنا بأنفسنا ضعيفة ، فلا بد أن نبدأ عن خلق الالتزام بخلق تحفيز ذاتي ، وذلك لأنه ليس هناك من يريد أن يقيم علاقة مع شخص ليس لديه أي حافز.

وعندما يحين موعد الجزء الرابع ، وهو بناء العلاقات يكون التركيز على الإبداع ، فالإبداع هو أكثر أجزاء العلاقة تعرضاً للتجاهل ، ومع هذا فهو أهم هذه الأجزاء.

ففي علاقتنا يميل معظمنا إلى التفكير بعواطفه دون عقله ، ولكن عندما نفكر بعواطفنا دون عقولنا فإنه يضعنا في حالة من عدم الحيلة يصفها "كولين ويلسون" على أنها حالة من الانقلاب رأساً على عقب.

وعندما ننظر إلى العلاقات على أنها فرص للإبداع فإن هذا سيؤدي إلى تحسين العلاقات وعندما تتحسن العلاقات فإن هذا يزيد من التحفيز لدينا.

كانت أختي الصغيرة "مارجي" في الصف الرابع عندما قامت فتاه خجولة للغاية في فصلها فجأة بوضع علامة سوداء كبيرة على أنفها وذلك باستخدام قلم مثبت وأخذ الكثير من الأطفال بالإشارة إليها والضحك عليها وفي النهاية أجهشت الطفلة في البكاء من جراء الإحراج.

وفي وقت معين ذهبت "مارجي" إلى الفتاه وأخذت تهدئها ، وأسرعت "مارجي" وأخذت القلم وعلمت أنفها ثم أعطت القلم لزميلة لها وقالت "إنني أحب أنفي بهذا الشكل فماذا عنك ؟

وخلال لحظات قليلة كان الفصل كله قد وضع علامة سوداء على الأنف ، وأخذت الطفلة الخجولة في الضحك بعد البكاء ، وفي وقت الفسحة خرج جميع الفصل إلى الملعب وعلى أنف كل منهم علامة ، وأخذ كل من في المدرسة يغيظهم ، وواضح أن هذا لأنهم قاموا بشيء غير معتاد وفوضوي.

وما يهمني في القصة هو كيف استخدمت "مارجي" إبداعها وعقلها بدلاً من عواطفها في حل المشكلة وهكذا ارتقت بنفسها باستخدامها لعقلها حيث يمكن أن تجد فيه شيئاً بارعاً وذكياً يمكن فعله ، ولو أنها استخدمت مشاعرها في التفكير لربما عبرت عن غضبها تجاه الفصل لضحكهم على الفتاه وربما عبرت أنها حزنها أو اكتئابها.

فعندما تعرض أي مشكلة - في علاقتك مع الآخرين - على العقل يكون لديك فرص غير متناهية لأن تكون مبدعاً والعكس يحدث عندما تتدنى بالمشكلة إلى النصف الأسفل من القلب فإنك بهذا تخاطر بأن تظل دائماً في هذه المشكلة.

ولا يعني هذا أنه لا ينبغي عليك أن تشعر بشيء بل اشعر بكل شيء وراقب مشاعرك وكل ما عليك هو أن لا تفكر بمشاعرك ، فعندما تكون هناك مشكلة في العلاقة تحتاج إلى حل فارتق السلم إلى ذاتك الأكثر إبداعاً وسرعان ما ستدرك أننا نخلق علاقاتنا وأنها لا تحدث هكذا عرضاً.

يقول الفنان الإيطالي "لوسيانو كريسنزو" : كل منا ملك بجناح واحد ولا يمكننا أن نطير إلا إذا تعانقنا .



## ( 28 ) :جرب الإستماع التفاعلي

إن مبدأ استخدام التفاعل كأحد عوامل بناء الإبداع لا ينحصر في ألعاب الكمبيوتر أو غرف الحوار ، وبمجرد أن نعي تماماً هذا المبدأ يصبح بإمكاننا إيجاد طرق تصبح بها أكثر تفاعلاً في كل مكان ، بل يمكننا أن نعقد حوارات مع أسرتنا ، وأصدقائنا بشكل تفاعلي أكثر تفاعلاً من ذي قبل.

وكلّ منا له زملاء عمل وأفراد في أسرته يتعامل بعضهم كما يتعامل مع أجهزة التلفاز ، وعندما يتحدثون نشعر بأننا نعرف بالفعل ما سيقولونه ، وهذا بدوره يقلل نسبة الوعي لدينا ، ويظهر لدينا شكلاً من أشكال الكسل الذهني.

وربما في الماضي كنا نعاني من سلبيتنا في الإستماع إلى الأحاديث التي يحتكرها الآخرون ، أما الآن فأصبح بإمكاننا البدء في إدخال مزيد من التفاعل في حواراتنا ، وفي الماضي ربما كنا نقطع استماعنا للنائم بقول كلمات لا تحمل أي معنى مثل "بالضبط" ولكننا في الواقع لا نستمع وبهذا الإسلوب إنما نخدع أنفسنا ومن نستمع إليهم.

وقد كتب "برنيديا يولاند" عندما يستمع لنا الآخرون فإن هذا يجعلنا نبدع ويجعلنا نكشف ونتوسع فيما نقول وتبدأ الأفكار في النمو والخروج إلى الوجود.

وكلما اصطبغت أسئلتنا بالصبغة الفكرية كلما زادت درجة تحفيز نفسك إلى مستويات أعلى من الخبرة .

## ( 29 ) : استغل قوة إرادتك

لا أستطيع أن أخبرك بعدد الناس الذين قالوا لي من قبل أنهم لا يمتلكون قوة إرادة. هل تعتقد أنت ذلك في نفسك! إذا اعتقدت هذا فأنت تقوض من نجاحك ، فكل إنسان لديه قوة إرادة ، فقراءتك لهذه الجملة دليل على أن لديك قوة إرادة.

ولهذا فإن الخطوة الأولى لتنمية إرادتك أن تتفق في أنها موجودة بالفعل ، فلا بد أن تثق في هذا ثقتك في أنك حي.

فلو أن شخصاً وضع أمامك ثقلاً ضخماً وطلب منك أن ترفعه وأنت تعرف أن هذا ليس بإمكانك ، فلن تقول له "ليس لدي قوة" بل ستقول "ليس لدي قوة تكفي لهذا".

فتعبير "ليس لدي قوة تكفي" أدق لأنه يدل على أن بإمكانك أن يكون لديك ما يكفي من القوة لو أنك عملت على هذا ، كما أن هذا يدل على أن لديك أصل القوة.

والأمر بالمثل مع قوة الإرادة ، فما من شك في أن لديك قوة إرادة ، فعندما تقبل تلك القطعة الصغيرة من كعكة الشيكولاتة فليس لأنك لا تتمتع بقوة إرادة وإنما لأنك اخترت أن لا تمارس قوة الإرادة في هذه الحالة.

والخطوة الأولى نحو بناء قوة الإرادة أن تحتفل بحقيقة أن لديك هذه القوة ، فإن لديك قوة إرادة تماماً مثل تلك العضلة في ذراعك فقد لا تكون هذه العضلة قوية ولكنها موجودة.

أما الخطوة الثانية فهي أن تعرف قوة إرادتك كالعضلة التي في ذراعك وتقويتها أمرٌ مرده إليك ، فأنت المسؤول عن تقويتها أو تركها تضرر فهي لا تنمو من خلال ظروف خارجية عشوائية فقوة الإرادة عملية اختيارية مقصودة.

عندما تركت الجامعة لأنضم للجيش كان من الأسباب التي جعلتني أتقدم هو اعتقادي بأن هذا سيساعدني في أن أتعلم كيفية تنمية الإنضباط الذاتي لدي ، ولكنني بشكل أو بآخر لم أكن واعياً بكلمة ذات في التغيير ، فقد كنت أريد من الآخرين أن يعطونني الإنضباط ، وقد اكتشفت في معسكر التدريب البحري أن الآخرين لا يعطون قوة الإرادة ولا الإنضباط الذاتي ، وربما كان المدرب العسكري مقتنعاً أو محفزاً "وأحياناً مرعباً" ولكنه لم يجعلني أقوم بأي شيء حتى أقرر أنا فعله ، فلم يكن يقع شيء حتى أخلق في نفسي الإرادة لأن أجعله يحدث.

عاهد نفسك على أن تكون واضحاً وصادقاً بشأن قوة إرادتك فهي دائماً موجودة .

### ( 30 ) :مارس طقوسك البسيطة

انظر لنفسك على أنك "شامان" أو عراف يحتاج إلى أن يرقص ويغني حتى تبدأ عملية الشفاء.

اخترع طقوساً خاصة بك وحدك ، طقوساً تكون بمثابة طريق موجز لك للوصول إلى التحفيز الذاتي.

وأثناء قراءتك لهذه الطرق المختلفة لتحفيز نفسك ربما تلاحظ أن العمل والتحرك هما المفتاح ، ففعل شيء ما هو الذي يقودك لفعل آخر. فقانون الكون هو "الشيء المتحرك يظل متحركاً".

وهذا لاعب السلة العظيم "جاك تويمان" كان يبدأ كل تدريب بأن يأتي إلى الملعب مبكراً ويرمي مائتي رمية على السلة ، وكانت لابد للرميات أن تكون دائماً مائتين ، وكان يعدها حتى النهاية حتى لو شعر باستعداده للتدريب بعد عشرين أو ثلاثين رمية. وكان يلزم نفسه بأن يرمي مائتين رمية فقد كانت هذه طقوسه التي دائماً ما تجعله في حالة من التحفيز الذاتي لباقي جلسات التدريب أو المباريات.

وهذا صديقي "فريد نايب" الكومديان والكاتب التلفزيوني الحائز على جائزة "إيمي" ويفعل شيئاً يسميه "القيادة من أجل الأفكار" فعندما يكون لديه مشروع إبداعي ضخم يحتاج إلى إنجازه ، ما يكون منه إلا أن يركب سيارته ويقودها حول الصحراء بالقرب من تكسون إلى أن تأتيه الأفكار. ونظريته في هذا هي أن القيادة تعطي الجانب الأيسر من المخ الذي يتسم بالمنطق والقلق شيئاً ما يفعله ، بحيث يصبح الجانب الأيمن من المخ حراً في اقتراح الأفكار والأمر هنا مثله مثل أن تعطي طفلك بعض اللعب ليلعب بها بحيث يمكنك أن تقرأ البريد الإلكتروني الليلي على الكمبيوتر.

وفي كتابة عن تأليف الأغاني "اكتب من القلب" يكتب جون سيتورات عن المؤلف الموسيقي الموزع "جلين جولد" والذي كان عادة لإبتداع ملحمة أو فكرة موسيقية عندما يتوقف ذهنه عن العمل ولا تأتيه أي أفكار ، فقد كان يدير اثنين أو ثلاثة من أجهزة الراديو في نفس الوقت وكل واحد منهم على

محطة مختلفة ، حيث يجلس ويؤلف موسيقاه وهو يستمع إلى الموسيقى في المحطات الثلاثة ، وكان هذا يعوق عقله الواعي ويحرر اللاواعي الإبداع. مما يزيد من تحميل الجانب الأيسر من المخ بحيث يمكن للجانب الأيمن أن يفتح ويخلق دون نقد أو حكم على ما يبدعه.

أما الطقوس التي أقوم بها لأبدأ عملية التحفيز الذاتي فهي المشي وكثيراً ما تغلبك مشاكل في حياتي بشكل لا يجعل لك حيلة تجاهها... هنا تكون الطقوس التي أؤديها هي أن أخرج المشكلة في جولة مشي طويلة جداً ، وأحياناً أظل في الخارج لساعات ولكن كثيراً ما يأتيني شيء في أثناء سيرتي لا أدري من أين يأتيني مثل فكرة بفعل شيء ما سرعان ما تؤدي إلى حل المشكلة .

ومن الأسباب التي تجعلني أعتقد بأن هذه الطقوس لنفسك لتكون بمثابة محفزات ذاتية فهذه الطقوس سوف تجعلك تعمل قبل أن تشعر بأنك تعمل كما تسحق ما بداخلك من تردد بحيث يمكنك أن تحفز نفسك بأسلوب مدروس وتحت السيطرة.

وإن لم تكن كاتباً أو رساماً أو شاعراً ربما تظن الآن أن هذا الكلام لا ينطبق عليك ولكن هذا هو ما أسميه "المغالطة الإبداعية" فالحقيقة هي أن حياتك ملكك تشكلها كيفما تشاء فليس هناك مهن إبداعية منفصلة عن باقي المهن في ناد خاص.

وكان "مارتين لوثر كينج" كثيراً ما يقول

كن فناناً في أي شيء تفعله حتى لو كنت كناساً في شارع فكن "ميشيل أنجلو" الكناسين.

## ( 31 ) :ابحث عن مكان تأتي منه

معظم الناس يعتقدون أنهم سيستريحون لو أنهم حققوا هدفاً ما ، فهم يعتقدون أن السعادة موجود هناك في مكان ما ، فقد لا تكون بعيدة للغاية ولكنها هناك بعيدة عنهم.

والمشكلة في الإبطاء وأنت تشعر بالرضاء عن نفسك حتى تحقق هدفاً ما ، أن هذا الهدف قد لا يتحقق أبداً وبالتالي فإن ربط سعادتك بشيء لا تملكه حتى الآن نوع من الإنكار لقدرتك على خلق سعادتك بنفسك.

وكثير من الناس يستخدمون عدم سعادتهم الشخصية كأداة ودليل على إخلاصهم وعطفهم ، ولكن الأمر مختلف كما أشار إليه "باري كوفمان" بشكل بليغ ( الحب هو أن تكون سعيداً مع من تحب ) وليس من الضروري أن تكون غير سعيد فيمكن أن تكون سعيداً وفي نفس الوقت مخلصاً سعيداً وفي نفس الوقت عطوفاً.

وفي الحقيقة ، فإن حبك للشخص - بينما أنت غير سعيد - لا يبدو حياً على الإطلاق.

ويقول المعلم الروحي الأمريكي "ايميت فوكس" ( الحب يقوم بالدور ).

وقد تحدثت معي "فريد نايب" مؤخراً عن كيفية تعلم البشر استخدام السعادة وإساءة استخدامها ، وقال لي: ( إنه أعد لي قائمة بالأسباب السرية لاعتقاد الناس أنه ينبغي عليهم أن يشعروا بعدم السعادة.

ويقول : ( إن لم أشعر بسعادة فهذا يثبت أنني شخص جيد ) ، أو ( إن لم أشعر بسعادة فأنا مسئول ، إن لم أشعر بسعادة فأنا لا أؤدي أحداً ، إن لم أشعر بسعادة فهذا يعني أنني مهتم وربما عدم شعوري بالسعادة يثبت أنني واقعي كما يعني هذا أنني مشغول بشي ) .

فهذه القائمة تعطينا حافزاً قوياً لأن نكون غير سعداء ، ولكن "ويرنز إيرهاند" رائد التحول الذاتي كان دائماً ما يقول في ندواته المشهورة : ( إن السعادة مكان تأتي منه لا أن تحاول الذهاب إليه ) .

لقد شاهدت ذات مرة "لاري كيند" يعقد لقاءً مع "ويرنز إيرهارد" عبر القمر الصناعي من روسيا حيث كان إيرهارد يعيش ويعمل ، وقد تذكر "إيرهارد" أنه قد يعود سريعاً إلى أمريكا وسأله "لاري" ما إذا كانت عودته لبلده ستسعده .

فتوقف "إيرهارد" قليلاً وهو لا يشعر بارتياح لأنه - طبقاً لنظرته في الحياة - ( ليس هناك ما يجعلنا سعداء ) ، ولكنه قال في النهاية : ( "لاري" انني سعيد بالفعل وذلك لن يجعلني سعيداً لأنني آتي من سعادتني إلى كل ما أفعله ) .

فالسعادة حق وراثي ، ولا ينبغي أن تعتمد على تحقيقك لشيء ما ، فأبدأ بالمطالبة بها واستخدمها لجعل التحفيز الذاتي متعة طوال الطريق وليس فقط في نهايته .

( 32 ) : اتبع ذاتك

إذن .. لماذا أرى أنه ليس لدي قوة إرادة؟ هل هذه رغبة مضللة لحماية نفسي؟ هل هناك ما سيعود عليّ من جراء قلبي إنه ليس لدي قوة إرادة؟ فربما لو أنكرت تماماً وجود قوة الإرادة فلن أكون مسئولاً عن تدميرها ، فهي بعيدة عن حياتي .. يالها من راحة.

ولكن هنا تكمن المأساة النهائية ، يعد تطور واستخدام قوة الإرادة هو الوسيلة التي توصل إلى السعادة والقوة الدافعة لكل ما أمتلك وباختصار يمكن القول إنه بإنكار وجود قوة الإرادة فإنني بذلك أقضي على جذوة روعي.

وهناك العديد من الناس يعتقدون أن قوة الإرادة وضبط النفس يعدان شيئاً يشبه نوعاً من عقاب الذات ، وبإضفاء هذا المعنى التضميني السلبي لضبط النفس أو قوة الإرادة فإنهم يفقدون الحماس لقيامهم بتطويره ولكن المؤلف "وليام بينيت" يوضح لنا طريقة مختلفة للتفكير بشأن ضبط النفس ، إنه يشير في كتابه بعنوان "كتاب القيم" إلى أن ضبط النفس يعود في الأساس إلى كلمة "النظام" بمعنى الانضباط.

فإذا كنت منضبط النفس فإنك قد قررت ببساطة أن تصبح الضابط لنفسك فيما يختص بالإرادة.

وبمجرد اتخاذ مثل هذه القرار فإن مغامراتك في الحياة تصبح مشوقة بشكل أكبر ، إنك تنظر إلى نفسك باعتبارك شخصاً أقوى وبذلك تكتسب صفة احترام النفس.

لقد تعود الفيلسوف الأمريكي "رالف والدو" على أن يتحدث عن محاربي جزيرة ساندويتش الذين اعتقدوا أنهم عندما كانوا يقتلون واحداً من أعدائهم من رجال القبائل فإن شجاعة ذلك الرجل الميت كانت تتغلغل إلى داخل جسم



المحارب. يقول "رالف" : ( إن نفس الشيء يحدث لنا عندما نقاوم الإغراء ، فتتغلغل قوة هذا الإغراء الذي نقاومه إلى داخلنا وبذلك تقوم بزيادة قوة إرادتنا ).

عندما نقوم بمقاومة إغراء بسيط فإننا نكتسب قوة بسيطة وعندما نقاوم إغراء جبار فإننا نقاوم إغراءً جباراً فإننا نكتسب قوة هائلة.

لقد أكد "وليام جيمس" على أن نقوم بعمل شيئين على الأقل يومياً لا لحب القيام بأدائها - لمجرد أننا لا نريد أداءهما - بل لمجرد الحفاظ على حيوية قوة الإرادة وبأداء ذلك فإننا نحافظ على وعينا بإرادتنا الذاتية .

### ( 33 ) :حول نفسك إلى وسيلة لمعالجة الكلمات

إذا ما قمت بالربط بين كلمة "قوة الإرادة" والأشياء السلبية مثل إنكار الذات القاسي والعقاب ، فسوف تضعف صدق عزيمتك على تكوين قوة الإرادة ، ولزيادة صدق عزيمتك فيكون من المفيد أن تفكر في تداعيات جديدة لمعاني الكلمات.

بالنسبة لرافعي الأثقال يعد الفشل نجاحاً لأنه لو لم يرفع هؤلاء الأثقال حتى نقطة "الفشل" ، فإن عضلاتهم لن تنمو ، ولهذا فإنهم يبرمجون أنفسهم من خلال تكرار المحاولات لاستخدام كلمة "الفشل" بمعنى إيجابي.

إنهم كذلك يسمون ما نعرفه نحن "بالألم" بشيء إيجابي هو " الإحترق أو الحرق" وعند التوصل إلى "الحرق" فقد حققوا الهدف. يمكنك أن تسمع متسابقي كمال الأجسام وهم يتصايحون مع بعضهم قائلين : ( تم الشواء -

هه! ) إنهم عن طريق استخدام الإشارة يحققون الوصول إلى القوة الداخلية باستخدام قوة العزيمة البشرية.

هناك الفيلسوف الدارس "الان واتس" الذي كان يؤمن بأن في مقدور المرء أن ينفذ إلى طبيعة الحقيقة عن طريق التأمل ، لقد تعود على أن يكرر كلمة "الإنضباط" لأنه كان يرى أنها تتضمن العديد من السلبيات وبالرغم من ذلك فقد عرف أن المفتاح للاستمتاع بأي نشاط كان يكمن في الإنضباط ولذلك يفضل أن تستبدل الكلمة بلفظ آخر وهو "المهارة" بدلاً من "الإنضباط" وعندما فعل ذلك تمكن من تطوير الإنضباط الذاتي لنفسه.

فاللغة توصل إلى القوة ولذا فإن عليك أن تكون في وعي بالإمكانيات الإبداعية الكامنة في اللغة التي تستخدمها بحيث توجهها في الإتجاه الذي يحقق قوة شخصية أكبر بالنسبة لك .

### ( 34 ) :اعمل على برمجة ما لديك من جهاز ذاتي كأنه كمبيوتر

إذا دوامت على مواصلة برامج الأخبار الكبرى ، فإنك تنتمي إلى جماعة تتمتع بصحة التنويم المغناطيسي ، ولذا فإنك تكون بحاجة إلى فك "برمجتك".

ابدأ بتغيير اهتمامك الشديد بسماع الأقاويل ، والأخبار التي تذاق عبر الإذاعات الإلكترونية وكذلك العروض التلفزيونية المثيرة. حاول أن تستبعد كل ما وصلت إليه من الأفكار السلبية المشكوك فيها بحيث يصبح عقلك متحرراً مما سبق التأثير به عند سماعك الأخبار.

(( العثور على امرأة بلا رأس في بار لأشباه العراة ))

كان هذا بالفعل أحد العناوين في إحدى الصحف اليومية التي تصدر في مدينة نيويورك.

كنت أعمل لدى إحدى صحف المدينة ، وأتذكر كم كان صعباً على المحررين في غرفة مطالعة الصحف أن يبحثوا عن أكثر القصص فظاعة من بين القصص التي يجدونها.

فالأخبار ليست أخباراً فحسب بل هي أخبار سيئة ، فهي صدمة مقصودة وكلما نظرت إليها على أنها أخبار ، صدقت أن هذه هي طبيعة الأخبار وازداد خوفك وتشاؤمك.

ولو أننا أدركنا حقاً كم الابتذال والتشاؤم والسلبية التي تمتلئ بها كل الصحف اليومية ومعظم البرامج التلفزيونية والأفلام السينمائية وكل هذا يوضع عن عمد لو أدركنا هذا فسوف نقاوم رغبتنا في أن نغمر عقولنا بما فيها من هراء ، ومعظمنا يهتم أكثر بما يضعه في حوض الغاز في سيارته أكثر من اهتمامه بما يضعه في عقله كل ليلة ، وهكذا فإننا نغذي أنفسنا دون أن ندري بقصص عن السفاحين اللذين يقومون بسلسلة من الجرائم المتشابهة وعن جرائم العنف كل ذلك دون إدراك بالاختيار الذي اخترناه.

كيف نغير هذا؟ هل بالقلق منه؟ لا.. فبدلاً من أن تغتاض من الجريمة أو تصاحب بحالة من اللامبالاة ، وأياً كان الشيء الذي تريد تغييره في العالم فغالباً ما يكون من المعين على إثارة حماسك أن ينتبه للكلمات التي قالها "غاندي" : ( يجب أن تكون التغيير الذي تريد أن تراه ).

وكان جاري "لاشمان" الموسيقار والكاتب الذي يعيش في سان فرانسيسكو قد كتب مقالاً رائعاً بعنوان ( رفض العالم والرومانتيون المجرمون ) وفي

هذا المقال يقول : ( من يحظى بالتغطية التلفزيونية هم المجرمون وليس الآلاف من الذين يحققون ذواتهم ويعملون بعيداً على التحول الذاتي بهدوء ودون أن يعرفهم أحد ، وتأثير هؤلاء وليس تأثير المجرمين هو الذي سيشكل وجه القرن القادم ).

وغالباً ما يكون لدينا فرصة للتغاضي عن التقارير الإعلامية عن الجرائم والفضائح ولذلك من المهم أن تستمع بأسلوب يجعلك تستمع لهذه الأخبار دون أن تتأثر بها ونحن نجد هذا تماماً عندما نمر بصحف الإثارة أو نحن نقف في طابور دفع الحساب في متجر البقالة إذ أننا نبتسم لهذه الصحف حتى قبل أن نقرأ أن هناك كائنات غريبة تعيش في البيت الأبيض.

ونحن بحاجة إلى اتخاذ نفس هذا الموقف تجاه ما يأتينا على أنه إعلام "جاد" .

وبمجرد أن تجد عملية استبعاد النواحي السلبية للإعلام في هذا اليوم خذ خطوة أخرى ، اصنع أخبارك بنفسك ، كن أنت آخر خبر . لا تنتظر من وسائل الإعلام أن تخبرك بما يحدث في حياتك ، بل كن أنت الحدث .

### ( 35 ) : افتح حاضرک

تدرب على أن تكون مستيقظاً في اللحظة الحالية ، استغل إدراكك في هذه الساعة أحسن استغلالها ، لا تعيش في الماضي ( إلا إذا كنت تريد أن تشعر بالذنب ) ولا تقلق بشأن المستقبل ( إلا إذا أردت أن تخاف ) وإنما ركز في اليوم ( إذا أردت أن تكون سعيداً ) .

يقول "إيميت فوكس" : ( إنك لن تكون سيد نفسك حتى يكون بمقدورك وضع اهتمامك حيث تريد ، ولن تسعد أبداً حتى يصبح بمقدورك أن تحدد ما ستفكر فيه خلال الساعات القادمة ) .

وهناك وقت للحلم والتخطيط والتحديد الإبداعي للهدف ولكن بمجرد أن تنتهي من هذا تعلم أن تعيش في هذا الزمان والمكان انظر إلى حياتك كلها وكأنها الساعة ، دع العالم الصغير يتحول إلى العالم الكبير عيش كلمات الشاعر ويليام بليك ووصفه للتويز .

لكي ترى عالماً في حبه رمل  
وسماء في زهرة برية  
فاحصر الكون اللامتناهي في كفة يدك  
والزمن اللامتناهي في ساعة واحدة .

يقول السير "ولتر سكوت" إنه يفضل أن يستبدل أعواماً من الحياة الرتيبة التي لا تهدف لشيء "بساعة من حياة مزدحمة عن آخرها بالأعمال المجيدة والمليئة بالمخاطر النبيلة" .

وياله من عمل رائع ذلك الذي يقوم به أولئك الذين يتعلمون كيف يسترخون وينتبهون ويركزون حتى يستطيعوا تقدير قيمة الساعة الحالية وما تحويه من فرص .

يقولون أننا في أمريكا نحاول أن نغرس تقدير الفن بينما يحاول اليابانيون غرس فن التقدير ، وبإمكانك أنت أيضاً أن تغرس في نفسك فن التقدير .

وقد كان "فولتير" على فراش الموت عندما سأله سائل ( لو كان أمامك أربعة وعشرون ساعة لتعيشها فكيف تعيشها ) فأجاب :

كل ساعة على حدة .

## ( 36 ) :arrow: كن مخبراً جيداً

كن دائماً فضولياً في حياتك المهنية أياً كانت ، فعندما تقابل شخصاً ما انظر إلى نفسك على أنك مخبر سري خاص أخرق ولكنه ودود ، اطرح أسئلة ثم اطرح أسئلة أخرى وبعد ذلك دع الإجابات تجعلك أكثر فضولاً. دع الإجابات تطرح مزيداً من الأسئلة فهذا من شأنه أن يحفزك نحو مستويات أعلى من الوعي والاهتمام.

وعندما تعد لاجتماع مع شخص ما جهّز أسئلتك واغرس في نفسك الفضول ، لا تقع أبداً في ورطة البحث عن أسئلة تسألها .

وللأسف فإن معظمنا يفعل عكس هذا إذ أننا نعد إجاباتنا ونكرر ما سنقوله نتمق العرض الذي سنقدمه ونقويه دون أن ندري أن المضيف سيفضل أكثر أن يتحدث على أن يستمع إلينا .

فإذا كنت تعمل في مجال الأعمال فأنت تعرف أن العميل المحتمل حينما يتعاقد للحصول على خدمات طويلة الأجل ، فهو يريد شركة تهتم به حقاً وتفهمه ، وتكون مستشاراً جيداً له ، وحتى تظهر للعميل المحتمل اهتماماً حقيقياً فلا بد أن تكون أنت الشخص الذي يطرح الأسئلة الأكثر عمقاً ولكي تقنع شركة ما بأنك تفهمها فعليك أن تسأل أفضل أسئلة متابعه ، بناءً على إجابات الأسئلة الأولى ، ولكي تقنع شركة بأنك ستكون مستشاراً جيداً لها طوال فتره العقد ، فعليك أن تتفوق على منافسيك في جودة أسئلتك ومدى

إبداعها ، و عليك أن لا تعتمد فقط على الأسئلة الوقتية المتسرعة . ففضولك الذي سيكسبك الصفقات والإستعداد هو المفتاح لهذا فإعداد الأسئلة أهم حتى من الإعداد للعرض التقديمي لخدماتك.

وكان "بوبي نايت" المدرب السابق لفريق "إنديانا" لكره السلة دائماً ما يقول " أن إرادة الإعداد للفوز أهم من إرادة الفوز" وهذا ليس مهماً فقط في مجال الأعمال فإذا كنت على وشك أن تعقد حواراً هاماً مع زوجتك أو أحد أطفالك المراهقين فمن الأفضل أن ترتب فضولك على أن تعد الكلام الذي ستقوله.

وعندما ترتب فضولك فدائماً ما يكون لديك سؤال آخر تريد أن تطرحه قبل أن تغادر تماماً مثل "كولومبو" في البرنامج التلفزيوني القديم الذي يعاد عرضه الآن في تلفزيونات الكابل وكان "كولومبو" الذي لعب دوره "بيترفوك" يسترضي مرؤوسيه من خلال طرح كثير من الأسئلة التي تبدو مرتجلة ، فقد كان كطفل غير منظم ، ولكنه رائع في براءته ، حيث كان يسأل عن أشياء صغيرة للغاية وبينما كان يستعد للرحيل كان دائماً ما يتوقف عند الباب كما لو كان يفكر في شيء نسي أن يسأله ثم يقول ( معذرة سيدي هل يضايقك أن أسألك سؤالاً آخر ؟ ) .

والذين يبنون علاقات ناجحة يدركون أن الصفقة في النهاية غالباً ما تذهب إلى أكثر الأطراف اهتماماً ، وإن كم وكيف الأسئلة التي تطرحها هو الذي يحدد مستوى اهتمامك ، وربما تعتقد أنت أن هذا لا ينطبق كثيراً عليك لأنك لا تعمل في مجال الأعمال أو أنك لا تعمل في قسم المبيعات ولكن عليك أن تعي كلمات "روبرت لويس ستيفنسون" ( كل شخص يعين من خلال بيع شيء ما ) .

وقد كتب "ريتشارد" في كتاب ( اتبع طريق القلب الأصفر ) عن الفيزيائي "إيزيدور رابي" الذي فاز بجائزة نوبل لاختراعه طريقة مكنت العلماء من معرفة هيكل النواة والجزء وكان ذلك في الثلاثينات وقد أرجع الفيزيائي نجاحه في الفيزياء إلى الأسلوب الذي كانت تحييه به أمه عندما يعود من المدرسة كل يوم ( هل سألت أي أسئلة جيدة اليوم يا "إيزاك" ؟ ) .

فعندما تطرح أسئلة في علاقتك فأنت بهذا تخلق علاقة بالفعل كما أنك تحفز نفسك ولا تنتظر من الشخص الآخر أن يقوم بهذا .

### ( 37 ) : اصنع تحولاً في العلاقة

حفز نفسك من خلال إعطاء شخص آخر الأفكار الضرورية للتحفيز الذاتي ، فبإمكانك أن تعيش في أي تجربة تريدها في الحياة إذا أعطيت هذه التجربة لشخص آخر وهو ما يسميه "جون ليون" ( القدر السريع ) .

وفي معظم علاقاتنا نظل نركز على أنفسنا ، حيث نجد أنفسنا معجبين تحت أي ظرف فدائماً ما نراقب وجهة نظر الآخرين فينا في هذه اللحظة فنحن نعيش كما لو كانت المرايا تحيط بنا من كل جانب .

وكان "نورمان فينسنت" دائماً ما يشير إلى أن الأشخاص الخجولين هم أكثر الناس أنانية على الأرض لأنهم يهتمون كثيراً بأنفسهم ، ويمكنك أن ترى هذا إذا لاحظت إشارات الشخص الخجول ، وذلك كالنظر لأسفل والجلوس في خجل واضعاً قدميه وذراعيه بالقرب من بطنه ، كما لو كانت المرايا تحيط به .



وعندما نحول تركيزنا إلى الشخص الآخر في العلاقة يحدث شيء قوي - غير متوقع - فمن خلال نسيان أنفسنا نبدأ في النمو. لقد أقمت ندوة كاملة حول هذا التحول وحدة أسميتها ( تحول العلاقة ).

وفي كتابه ( مندوب مبيعات الدقيقة الواحدة ) يسمى هذا ( تناقض ظاهري رائع حيث يقول : إنني أشعر بمزيد من المتعة وأحظى بمزيد من النجاح المالي عندما أتوقف عن محاولة الحصول على ما أريد وأساعد الآخرين على أن يحصلوا على ما يريدون ).

فإذا أردت أن تشعر بالتحفيز فحوّل هذا التحفيز إلى شخص آخر . وضّح له مصادر قوته ومزاياه ووفر له الدعم والتشجيع ، كن بمثابة المرشد له في عملية التحفيز الذاتي ، وراقب أثر ذلك عليك .

### ( 38 ) : تعلم أن تأتي من الخلف

إن التحرك نحو هدفك لن يكون أبداً في خط مستقيم بل إن طريقك سيكون واعداً فسوف تصعد وبعد ذلك تهبط قليلاً ، خطوتان للأمام وواحدة للخلف.

وفي هذا إيقاع جيد فهو مثل الرقصة فليس هناك إيقاع متصاعد بخط مستقيم.

ومع هذا ، فالناس يشعرون بإحباط عندما تتراجع خطوة للخلف بعد أن تخطوا خطوتين للأمام ويشعرون بأنهم فشلوا ولكنهم لم يفشلوا ، وكل ما في الأمر أنهم يسيرون في تناغم مع الإيقاع الطبيعي للنجاح والتقدم وبمجرد أن تفهم هذا الإيقاع يصبح بالإمكان أن تعمل معه لا ضده ، ويصبح بإمكانك أن تخطط للخطوة التي ستخطوها للخلف.

وفي كتاب "قوة التفاؤل" يحدد "جينز" مواصفات الأشخاص المتفائلين الواقعيين ومن أهمها أن المتفائل دائماً يخطط للتجديد ، فهو يعلم مقدماً أن طاقته ستنفذ ويقول "جينز" ( في علم الفيزياء ينص قانون الإنتروبيا على أن جميع الأنظمة التي تترك وحدها دون عناية سوف تفقد طاقتها وإذا لم يتم ضخ طاقة جديدة للنظام فإنه سوف ينهار ) .

أما المتشائمون فلا يخططون للتجديد لأنهم لا يرون ضرورة لهذا ، فالمتشائم شخص كثير التفكير ، وهو يشعر بالألم عندما لا يكون العالم مثالياً وهو يرى أن الخطوة للخلف تعني شيئاً سلبياً في المشروع ككل ويقول: ( إذا كان هذا الزواج سعيداً فلن تكون هناك حاجة لإحياء الحب من جديد ) رافضاً بهذا فكرة قضاء شهر عسل جديد.

أما المتفائل فيعلم أن هناك ارتفاعاً وهبوطاً في العلاقة ، ولهذا فهو لا يخاف ولا يصاب بالإحباط حينما يحدث هذا الهبوط ، بل إنه يخطط لمثل هذا الهبوط ويعد طرقاً جديدة للتعامل معه.

وبإمكانك أنت أن تخطط لحالات التراجع ، حيث يمكنك أن تنظر مقدماً إلى تقويمك وتحدد وقتاً للتجديد وإعادة النشاط والطاقة ، وحتى إذا شعرت الآن بحالة معنوية مرتفعة للغاية فمن الذكاء أن تعد لعملية تجديد. خطط لعملية التراجع وأنت في المقدمة حدّد فترة كبيرة للهروب ، لتهرب حتى مما تحب.

فإذا فكرت في أنك قد كبرت على فعل شيء تريد أن تفعله فلتعلم أنك الآن تستمع إلى صوت التشاؤم داخلك.

فهو ليس صوت الواقع.

فلتعد حوارك مع هذا الصوت ولتذكرة بالأشخاص الذين بدأوا حياتهم من جديد في أي عمر أرادوه ، فهذا "جون هوسمان" الممثل الذي حصل على جائزة إيمي حيث بدأ في احتراف التمثيل في السبعينات من عمرة.

ولدي صديق اسمه "آرت هيل" قضى معظم حياته في مجان الإعلان ومع هذا فقد في أعماقه أن يكون كاتباً ، ولذلك في أواخر الخمسينات من عمرة كتب كتابين تولت نشرهما إحدى دور النشر الصغرى في "ميتشجن" ، وبعد أن بلغ الستين أصدر "هيل" أول إصداراته التي وزعت على امتداد البلاد وكان كتاباً في البيسبول عنوانه "إنني لا أعير اهتماماً إذا لم أعد أبداً" وقد قامت بنشرة دار "سيمون وشوستر" ، وحقق الكتاب شهرة ونجاحاً هائلاً وقد كتب في صفحة الإهداء  
( شيء أعتر به أفضل من أي شيء أملكه

إلى ستيف شاندلر الذي اهتم بالكتابة والتأليف اهتم بي وقال لي ذات يوم )  
ينبغي أن تكتب كتاباً عن البيسبول )

فليس هناك من يهتم بعمرك غيرك والناس لا تهتم إلا بما يمكنك أن تفعله وبإمكانك أن تفعل أي شيء في أي عمر).

وقد كان الدكتور "مونت بتشسبوم" الذي يعمل في إحدى كليات الطب في إحدى كليات الطب في نيويورك واحداً من العلماء الكثيرين الذين أجروا أبحاثاً عن تأثير التقدم في العمر على العقل ، وقد اكتشف أن التقدم في العمر ليس هو ما يجعل العقل أقل نشاطاً وإنما السبب في ذلك هو عدم استخدام المخ.

ويقول هذا العالم الذي استخدم المسح السطحي لانبعاث البوزيترون في مسح مخ ما يزيد عن 50 متطوعاً في حالة صحية جيدة وكانت أعمارهم تتراوح بين 20 إلى 87 عاماً.

وقت ثبت الآن أن فقدان الذاكرة والسلبية الذهنية هي السبب فيهما وهو مجرد عدم الإستخدام للمخ بعد أن كنا نعتقد أن السبب هو التقدم في العمر ، فالمخ مثل العضلة الموجودة في ذراعك إذا استخدمتها تصبح قوياً وسريعاً وإلا أصبحت ضعيفاً وبطيئاً.

وقد أوضحت الأبحاث في معهد أبحاث المخ أن مجموعة الدورات في المخ - الزوائد المتفرعة التي تفصل بين خلايا المخ - تتزايد مع النشاط الذهني.

يوقل "آرنود شيبيل" مدير المعهد ( أي شيء يمثل تحدياً عقلياً يمكن أن يكون كالمثير الذي يعمل على نمو الزوائد المتفرعة ، بما يعني زيادة الإحتياطي الحسابي للمخ ).

وترجمة هذا : بإمكانك أن تجعل نفسك أكثر ذكاءً.

يتساءل الدكتور "روبرت جارفيك" ( من ذا الذي أخبرك بأنك لا تستطيع أن تزيد من ذكائك من ذا الذي علمك أن لا تحاول ؟ إنهم لا يعرفون. وسّع عقلك نمّه وسوف يغنيك ويجلب لك حب الحياة ذلك الحب الذي يزدهر في ظل الحقيقة والفهم ).

وتشير الأبحاث إلى أن المتخصصين في الرياضيات يعيشون أطول ممن يعملون في مجال آخر ، ولم تكن قبل ذلك نعرف السبب ، وقد ثبت حديثاً خلال التي أجريت في معهد أبحاث المخ أن هناك اتصالاً مباشراً بين نمو

الزوائد المتفرعة طول العمر ، فالنشاط الذهني يجعلك تشعر بحيوية دائمة ،  
فإذا فقدت التحديات الذهنية فإن حياتك نفسها سوف تدبّل.

لا تستمع إلى ذلك الصوت بداخلك الذي يتحدث عن العمر أو عن مستوى  
ذكائك أو تاريخ حياتك أو أي شيء يجعلك تتباطأ.

لا تتخذع به فبإمكانك أن تبدأ الآن حياة ذات مستوى عالٍ من التحفيز من  
خلال زيادة التحديات التي تعرضها على ذهنك .

### ( 39 ) : تعال لنتنقد نفسك

بعد أن ألقى محاضرة في كندا أرسل لي مدير مبيعات إحدى كبريات  
المؤسسات هناك بشرط فيه أغنية كان يريد أن أسمعها.

وقال لي إن هذا الشريط يذكره بما علّمه لفريقه عن تقدير الذات ، وكانت  
الأغنية أداء حياً لاثنتين من مطربي التراث القديم "سوني تيري" و "براوني  
ماك جي" وكان اسم الأغنية ( الحب ، الحقيقة ، الثقة ) وهي تحكي عن  
غبائنا في مطاردة الحب ومحاولة اكتشاف الحقيقة الأساسية في ظل تجاهلنا  
لشيء أهم بكثير لسعادتنا وهو الثقة.

وتقول المجموعة في الأغنية ( الحب والحقيقة / يمكن أن تجدهما / في أي  
مكان / وفي أي وقت / ولكنك يمكنك أن تقول مع السلامة / فما دامت الثقة  
غير موجودة / فليس هناك ما يهم ).

ولم أدرك أبداً القوة الحقيقية للثقة بالنفس حتى عملت مع الدكتور "ناتانيال  
براندين" وزوجته "ديفرز" ، وكلاهما يعمل بالتأليف والعلاج النفسي بمعهد

( برادين لتقدير الذات ) وقد أمداني بآراء رائعة لم تكن لديّ من قبل عن طريقة تشغيلي ككائن بشري.

وكتاب الدكتور ( الأركان الستة لتقدير الذات ) كتاب نفسي ليس له مثيل في السوق ، لأنه بالإضافة إلى فلسفته المكتوبة بشكل بليغ عن كيفية بناء القوة الداخلية فهو في نفس الوقت يحتوي على تدريبات تعمل على زيادة الوعي وتقدير الذات ، وهي تدريبات عملية وسهلة وتؤدي على مدار العام.

فتدريبات إنهاء الجمل مثلاً فعالة ومثيرة للغاية حتى لو أنك قمت بها ، فبإمكاني أن أقول لك دون أدنى مبالغة إنك ستحصل على علاج نمو ذاتي يعادل عشرات الآلاف من الدولارات ، وذلك مقابل سعر كتاب واحد.

وقبل أن نفترض أن مفهوم تقدير الذات لدى "براندين" هو نفسه المفهوم الذي روج له ( معلمو العصر الحديث ) فعليك أولاً أن تقرأ كتابه وتستمع لشرائطه ومعظم الناس اليوم يعتقدون أن الآخرين يمكنهم أن يمنحونا تقدير الذات ومثل هذا التفكير الخاطيء يؤدي إلى ظواهر مثل ( فصول دون صفوف ) أو عمل دون تحديد معايير تفاصيل بين العاملين ، وربما سمعت عن تلك المجموعة في دوري البيسبول في "بينسلفينا" والتي أرادت أن تلغي عملية تسجيل نتائج المباريات لما تسببه الخسارة من إضرار بتقدير الذات لدى الأطفال.

فعندما نخلط التدايل بعملية غرس التقدير الذاتي ، فنحن بهذا نشجع على تربية أطفال صغار وحساسين ليس لديهم أي قوة داخلية ، ومثل هؤلاء الأطفال المدللين قليلي الإنجاز عندما يحين الوقت الذي يبحثون فيه عن النجاح في السوق العالمية التنافسية ، فسوف يشعرون بالحيرة والخوف وعدم الفاعلية.

فالمفاهيم التي يدعوا إليها "ناثينال وديفرز" قاسية وغير عاطفية ، وأفضل الأفكار بعضها يعود إلى السنوات التي عمل فيها "براندين" مع الكتاب القصصي العظيم الفيلسوف "أيان راند".

وقد علماني كيف أستكشف بشكل موضوعي الضعف في تفكيري وأن أتحدى الخداع الذاتي الذي كان يقوّض فاعليتي في الحياة.

وقد كتب "براندين" قائلاً : ( إن جوهر تقدير الذات يكمن في ثقة المرء في عقله واقتناعه بأنه حقيقٌ بالسعادة ، فقيمة تقدير الذات ليست فقط في أنها تجعلك تشعر أفضل وإنما في أنها تجعلنا نعيش أفضل بأن نستجيب للتحديات والفرص بشكل مناسب وقدرة على حل المشاكل ).

والأفكار التي وردت في كتاب "براندين" وساعدتني كثيراً هي :

- (1) لا يمكنك أن تترك مكاناً لم تكن فيه.
- (2) ليس هناك ما هو آت.

لقد اعتقدت من قبل أن بإمكانني الهروب من الأفكار التي أحملها عن نفسي والتي تصيبني بالرعب ، ولكن كل ما يفعله الهرب حقاً هو أن أخرج مخاوفي إلى النور وأبسطها حتى أفهمها وبمجرد أن فعلت هذا بشكل منهجي استطعت أن أبطل مفعول هذه المخاوف كما يبطل خبير المتفجرات مفعول قنبلة.

فقبول هذه المخاوف والوعي الكامل بها - وما تقود إليه من سلوك التدمير الذاتي - كان ( المكان الذي لم أذهب إليه من قبل ) وبمجرد أن ذهبت إلى هذا المكان استطعت أن أغادره.

أما مفهوم ( ليس هناك ما هو آت ) فقد كان مفزعاً بدرجة جعلتني لا أقبله ففكرة أنه ليس هناك من سيأتي لإنقاذي من البيئة المحيطة بي ، فكرة ربما لا أقبلها ، فقد كانت تبدو لي إلى حد كبير التنازل الأخير الذي يمكن أن أتنازله ، فهي تناقض كل البرمجة الذاتية التي كانت في طفولتي ، ( فالعديد منا حتى في سن البلوغ يخترعون أشكالاً متعددة دقيقة ومتقنة من فكرة ( أريد أُمي ) وقد أوضح لي " بداندين" وزوجته أن بإمكانني أن أكون أسعد وأكثر فعالية لو أنني فضلت الإستقلال والمسؤولية الذاتية على الإعتماد على شخص آخر.

فعندما تقبل فكرة أنه ليس هناك من سيأتي لإنقاذنا ستكون هذه بحق لحظة حماس للغاية لأن هذا يعني أنك تكفي وحدك ولا حاجة للآخرين أن يأتوا بل يمكنك أنت أن تعالج مشاكلك بنفسك ، وبمعنى أعم فأنت جدير بالحياة ، حيث يمكنك أن تنمو وتقوي وتخلق سعادتك بنفسك.

والغريب أنه من خلال وضع الاستقلالية يمكنك بحق أن تبني علاقات ناجحة لأنها لا تقوم على الإتكالية والخوف وإنما تقوم على الإستقلال المتبادل والحب.

وفي إحدى جلسات العلاج الجماعي عارض أحد الزبائن الدكتور "برادين" في مبدئه ( ليس هناك من سيأتي لإنقاذك ) وقال له ( فهذا المبدأ ليس صحيحاً فهذا أنت قد أتيت لنا )

فأجابه "براندين" ( صحيح ولكنني أتيت لأقول لك أنه لن يأتي أحد ).

( 40 ) ابحث عن هدف لروحك



كيف تعرف ما هي حياتك الحقيقية ؟ وما هو هدفك الروحي ؟ وكيف تعرف كيفية تحقيق هذا الهدف ؟ ومسئوليتك أن تجيب على هذه الأسئلة ... ولكن عليك أن تنتزع هذه الإجابات انتزاعاً ولا تنتظر أن تأتيك الإجابة من غيرك.

ومن الأشياء التي تساعدك على معرفة ما إذا كنت تحيا حياة حقيقية أم لا هي مدى خوفك من الموت. هل تخاف كثيراً من الموت أو قليلاً أو لا تخاف مطلقاً ؟

وقد كتب "ديفيد فيسكوت" قائلاً : ( عندما تقول إنك تخاف الموت ، فأنت إنما تقول إنك خائف من أنك لم تعيش حياة حقيقية ، وهذا الخوف يغطي العالم بمعاناة صامتة.

وعندما نصح عالم الأساطير "جوزيف كامبيل" بأن نسير وراء سعادتنا أساء الكثير فهمه ، فقد فهموا أنه يعني أن نصبح سعاة سعادة ، أنانيين مؤمنين بمذهب المتعة ، من جيل الأنا ، والحق أنه كان يعني أنه لكي تعرف ما يمكن أن تكون عليه الحياة الحقيقية ، فعليك أن تبحث عن مؤشرات في أي شيء يجعلك سعيداً.

ما لذي يجعلك سعيداً ؟ في إجابة هذا السؤال ستكتشف أين يمكنك أن تكون أكثر خدمة للناس ، فلن تستطيع أن تعيش حياتك الحقيقية إذا لم تخدم الناس ، ولن تستطيع خدمة الناس كما ينبغي إن لم تبعد بما تعمل.

ما الذي يجعلك سعيداً ؟ ( أعرف أنني سألت هذا السؤال ، ولكن الخوف الذي يغطي العالم بمعاناة صامتة إنما يأتي من عدم طرح مثل هذا السؤال مرات كافية ) .

وقد اكتشفت أخيراً أنه في حياتي المهنية أن التدريس يجعلني سعيداً وكذلك التأليف والتمثيل ، وقد استغرق الأمر مني سنوات عديدة من عدم السعادة حتى وصلت في النهاية إلى نقطة اليأس التي لا بد منها لطرح هذا السؤال ( ما الذي يجعلني سعيداً ؟ ) .

وقد كنت المدير الإبداعي لإحدى وكالات الإعلان وكنت أكسب قدراً كبيراً من المال من إنتاج الإعلانات ، ومقابلة الزبائن ، ووضع استراتيجيات التسويق ، وكان بإمكانني أن أقوم بهذا النوع من العمل طوال الحياة ولكن خوفي الفظيع من الموت كان مؤشر على أنني لا أعيش حياتي الحقيقية .

وقد كتب "أنيس نين" قائلاً : ( إن من يعيش حياة عميقة لا يخاف من الموت ولم أكن أنا أحيا هذه الحياة ، وقد استغرق الأمر مني طويلاً حتى وصلت لإجابة واضحة لسؤالي ) ما الذي يجعلني سعيداً ؟ ولكن كل سؤال نسأله لأنفسنا كثيراً بما فيه الكفاية سوف يثمر في النهاية عن الإجابة الصحيحة والمشكلة هي أن تتوقف عن طرح السؤال .

ولحسن حظي ، فإنني لم أتوقف عن طرح هذا السؤال وظللت مثابراً رغم المشقة البالغة التي عانيتها وهذه من المرات القليلة التي كان لديّ فيها هذا القدر من المثابرة ، وقد جاءتني الإجابة في شكل ذكرى - وكانت واضحة للغاية حتى كأنها مشهد سينمائي - فقد كنت أقود سيارتي مساءً منذ عشر سنوات وكنت سعيداً كما لم أكن من قبل وأصبحت أتجول بلا هدف بحيث أستطيع أن أحافظ على شعوري بالسعادة داخل هذه السيارة فلم أرد أن يطع أي شيء سعادتي وكنت فخوراً للغاية أن هذه السعادة استمرت لساعات .

وكانت المناسبة كلمة كنت ألقيتها على التو وموضوعها شفائي من الإدمان والليلة التي تكلمت فيها كنت أعاني من حمى شديدة وخوف بالغ من الحديث

أمام جمع حتى أنني حاولت أن ألغي هذه الكلمة ولكن المضيفين لم يستجيبوا لي.

وبشكل أو بآخر وصلت إلى المنصة وربما بسبب شدة الحمى والأنفلونزا تكلمت بحرية دون حذر أو خجل.

وكلما تحدث عن التحرر والإدمان ازدادت سعادة ، وارتفعت درجة إبداعي وأذكر أن الجمهور كان يضحك وهو يستمع لي وأذكرهم وهم يقفون على أرجلهم يهتفون لي بعد أن انتهيت ، لقد كانت أكثر ليلة مشهودة في حياتي فقد وصلت للناس بشكل لم أصل به إليهم من قبل ورفعتي تعبيرهم عن سعادتهم إلى أعلى وأعلى من ذي قبل.

لقد كانت هذه الذكرى في تلك الليلة المقمرة وأنا أقود سيارتي والتي عادت إليّ بعد عشر سنين وبعد أن قضيت أسابيع وأنا أكرر على نفسي سؤال ( ما الذي يجعلني سعيداً ) ووقتها أصبحت لدى الذكرى ولكن لم يكن لدي فكرة بكيفية التصرف على أساسها ولكنني على الأقل عرفت ما هي حياتي الحقيقية وأدركت أنني ما عشتها.

وبعد ذلك وفي يوم ما سألني أحد كبار الزبائن العاملين في مجال الإعلان أن أستأجر له أحد المتحدثين التحفيزيين الجيدين ، ولذلك ليلقي كلمة في اجتماع إفطار كبير عقده للعاملين في قسم المبيعات لديهم ، ولم أعرف من هؤلاء أحداً جيداً في "أريزونا" ، فالمتحدثين التحفيزيين الذين كنت أعرفهم كانوا هم المعروفين على مستوى البلاد ، والذين استمعت لشرائطهم كثيراً في سيارتي ومن هؤلاء "واين داير" و "توم بيترز" و "انتوني روبنز" و "الآن واتس" ولكن "الآن واتس" وافته المنية وقتها والباقيون ربما كانوا سيكلفوننا الكثير بالنسبة لإفطارنا الصغير.

ولذلك اتصلت "بكيرك نيلسون" وهو أحد أصدقائي يعمل مديراً للمبيعات بإحدى المؤسسات وطلبت منه النصح ، فقال لي : ( إن الشخص الوحيد في "أريزونا" الجدير بأن تستأجره هو "دينيس ديتون" فهو يتكلم في جميع أنحاء البلاد وهو محجوز دائماً ولكن إذا استطعت الوصول إليه فافعل لأنه شخص عظيم ).

وأخيراً وصلت "لديتون" حيث كان يعقد ندوات عن إدارة الوقت ، ووافق على أن يعود إلى "فينكس" لحضور إفطارنا وإلقاء كلمة تحفيزية طولها 45 دقيقة.

وصدق "كيرك نيلسون" ، فلقد كان "ديون" رائعاً ، فسحر مستمعيه وهو يقص القصص التي توضح أفكاره عن سلطة الناس على أفكارهم ومدى ما يمكن أن يحققوه من سيطرة على تفكيرهم ، وعندما انتهى من حديثه وعاد إلي المائدة التي نجلس عليها صافحته وشكرته وأخذت على نفسي أنني سأعمل مع هذا الرجل في وقت قريب.

ولم يمض وقت طويل حتى عملنا معاً وكان ذلك في شركة تسمى "كيوماليرتج" والتي كان مقرها "فينك" وكان "ديتون" يقدم من خلالها التدريب للمؤسسات وبالرغم من أنني بدأت في هذه الشركة كمدير تسويق - لوضع الإعلانات ونصوص الفيديو وإعلانات البريد المباشر - فإنني أخذت طريقي سريعاً حتى أصبحت مقدم ندوات .

وكانت فرحتي الأولى عندما دعيت أنا و "ديتون" للحديث في مؤتمر قومي لشركات تنظيف السجاد ، حيث إن هذه هي المرة الأولى التي أشاركه فيها المنصة وكان مقرراً أن أبدأ أنا قبلة ، وأثناء إلقاء كلمتي كان هو يجلس

بين الجمهور وأجد أنه لزاماً عليّ أن أعترف باجتهادي في الإعداد لهذا الحدث كما لم أجتهد في عمل آخر.

وكان المشاركون قد استمعوا "لديتون" من قبل في مؤتمرات عديدة وأحبوه ولكنهم لم يكونوا قد استمعوا إليّ من قبل وبعد أن انتهيت من كلمتي صفق الجمهور لي بحماس وعندما مر بي "دينيس ديتون" وهو في طريقة إلى المنصة كان يشع فخراً وهو يصفحني ( وخلافاً بي فإن "ديتون" كان لديه غيره مهنية بسيطة للغاية من المتحدثين الآخرين ) ولذلك كان سعيداً بنجاحي وعليّ أن أعترف أن أفضل لحظة في ذلك المؤتمر كانت عندما تم تقديم "ديتون" وصاح أحد الحضور ساخراً ( "دينيس" من؟؟ ) .

ويختلط الأمر على الكثير فيعتقدون معنى أن يعيشوا حياتهم الحقيقية أن يكونوا محظوظين وأن يجدوا وظيفة مناسبة في مكان يقدر فيه المدير الآخرين وما أدركته بعد ذلك هو أنك تستطيع أن تعيش حياتك الحقيقية في أي مكان وفي أي عمل ومع أي مدير.

ابدأ أولاً بمعرفة ما الذي يجعلك سعيداً؟ ثم افعله ، فإذا كان التأليف يسعدك وكنت لا تعمل مؤلفاً ، فأبدأ في كتابة مجلة للشركة ، أو في كتابة موقعك على الإنترنت ، وعندما أدركت للمرة الأولى أن إلقاء الكلمات والتدريس يجعلني سعيداً بدأت في ورشة عمل أسبوعية حرة ولم أنتظر أن يقدم لي أحد شيئاً.

وأياماً كان هدفك فيمكنك أن تحققه بسرعة وتزيد عشر مرات عما اعتدت وذلك إذا كنت سعيداً وأثناء التدريب أو الإشارة في مجال المبيعات ألاحظ أن مندوب المبيعات السعيد يبيع أكثر من غير السعيد بمرتين على الأقل ، ومعظم الناس يعتقدون أن مندوب المبيعات الناجح سعيد لأنه يبيع أكثر ويكسب أكثر ، وليس هذا صحيحاً فهو يبيع أكثر ويكسب أكثر لأنه سعيد.

يقول "جي دي سالينجر" على لسان إحدى شخصياته ( هذه السعادة شيء قوي ) فالسعادة هي أقوى شيء في العالم فهي تبعث الحيوية أكثر من كوب القهوة الساخن في صباح بارد وهي أكثر تنشيطاً للذهن من جرعة من مادة حمضية وهي تُشعر بنشوة أكثر من أي مسكر تشربه تحت ضوء النجوم.

فإذا رفضت أن تغرس السعادة في نفسك فلن تكون ذا إفادة كبيرة للناس ولن تكون لديك الطاقة لتصبح من تريد وليس هناك هدف أفضل من الهدف التالي :

أن تعرف وأنت ترقد على فراش الموت أنك عشت حياتك حقاً لأنك فعلت ما جعلك سعيداً .

### ( 41 ) استيقظ على الجانب السليم

منذ طفولتي وأنا تسيطر عليّ فكرة أن بإمكان المرء أن يحيا يوماً عظيماً فقط من خلال الإستيقاظ على الجانب السليم من السرير ، وبعد أيام الطفولة وخلال الأعوام التي عشتها ككاتب أغنيات ناجح للغاية ، كان من بين النجاحات القليلة أغنية على موسيقى الروك الريفية والتي شاركني كتابتها "فريد نايب" وكان اسم الأغنية ( الجانب السليم للسرير الخطأ ) .

أما الآن فلم أعد أهتم بالجانب السليم من السرير قدر اهتمامي بالجانب السليم من الرأس أو الجانب السليم من العقل وذلك لكي أكون أثر دقة.

وفي الثلاثينات اكتشف جراحو المخ الوظائف المختلفة لنصفي المخ ، وذلك أثناء عملهم مع المرضى المصابين بالصرع ، وفي عام 1950 حقق "روجر وسبيري" من جامعة "شيكاغو" ، وبعد ذلك جامعة "جاك تيك" ، أعظم نجاح باكتشافه أن الأحلام والطاقة والآراء الإبداعية تأتي من الجانب الأيمن من المخ بينما يأتي التفكير المنظم المنطقي القصير المدى والقصير النظر من الجانب الأيسر من المخ.

وأفضل شرح بين كيف يفوق التفكير بحائبي المخ التفكير بالشق الأيسر أو الشق الأيمن تجده في كتاب الفيلسوف البريطاني "كولين" وأسماه ( قلعة فرانكشتاين ) ويكشف ويلسون أننا نستطيع أن نتحكم في استخراج الطاقة الحيوية والأفكار الإبداعية من الشق الأيمن أكثر مما كنا نعتقد وأكثر ما يحفز الشق الأيسر هو أن يكون لدى الشخص حس هدي عالٍ.

فإذا حملت كيساً ضخماً من الرمال عبر المدينة فقد ينزعج مخك الأيسر ويخبرك بأنك تفعل شيئاً مملاً ومجهداً ، وأما إذا أصيب ابنك إصابةً بالغة وكان وزنه نفس وزن هذا الكيس من الرمال فسوف تحمله نفس المسافة إلى المستشفى في ظل موجة مفاجئة من الطاقة الحيوية ( أرسلها إلى المخ الأيمن ) وهذا هو ما يفعله الهدف بالمخ . كما أن التحفيز الذاتي ينشط أكثر وأكثر عندما يتحسن المخ الأيسر أكثر وأكثر في اخبار المخ الأيمن بما يفعل .

( 42 ) دع المخ كله يلعب

تقل معدلات الانتحار خلال الحروب لأن الكثير من الناس يبدأون في الشعور بالأهمية وأن هناك تحديات تواجههم مرات كافية خلال اليوم ، وهذا بدوره يشجعنا على استخدام كلا جانبي المخ بشكل متناغم. أما خلال الأوقات التي لا تزخر بكثير من الأحداث يميل الناس إلى استخدام جانب واحد من المخ ويقعون في مخ الشعور بعدم الأهمية.

والكثير من الناس ينتظرون بشكل لا شعوري حدوث الأزمات وذلك كحدوث إفلاس وشيك أو هجوم على الشارع أو احتراق منزلهم على غر رغبتهم أو حرب وذلك حتى يفكروا بكل عقلهم.

أما سوء الإستخدام السلبي للمخ فيؤدي إلى حياة تعتمد على رد الفعل لا المبادرة ، وعندما قال "أوليفر هولمز" ( يذهب معظم الناس إلى قبورهم ومازالت موسيقاهم داخلهم ) كان يمكنه أن يقول بسهولة إن معظم الناس يعيشون في عقلهم الأيمن فقط ، وعندما قال "ثوريو" ( يعيش معظم الرجال حياة اليأس التام ) ، إنما كان يصف شكل الحياة إذا ظلت مقيداً في شرك التفكير الأيسر المنظم القصير النظر.

والغريب أن العقل الأيمن نال سمعة سلبية أكثر مما ينبغي لا لشيء إلا لأن الناس يظنون محبوسين بداخله ، وحينما يعرف الناس أن العقل الأيسر إنما وجد ليتصل بالعقل الأيمن هنا يتطلع العقل إلى سلطة ووظيفة جديدة. أما عندما يظل المرء محبوساً داخل العقل الأيسر ذي التفكير المنطقي المنظم والسطحي ولا يعمد أبداً إلى تنشيط الجانب الأيسر المبدع من العقل فإنه بذلك يفقد حبه للحياة ، والعقل الأيمن ينشط ليلاً أثناء الحلم في الوقت الذي يكون فيه العقل الأيسر نائماً ، ومع هذا فمن الممكن ( ويشهد لذلك الفنانون والشعراء والأدكياء ) أن تجعل العقلين يتفاعلا معاً كما كنا نفعل ونحن أطفال ، وذلك أثناء اليقظة ، وما علينا إلا أن نديره من خلال استخدام العقل الأيسر في استدعاء العقل الأيمن ، وهذا هو ما يحدث عندما نجامع ، أو



نلعب ألعاباً أو نكتب شعراً أو نحتضن رضيعاً أو نواجه أزمة وشيكة ، حيث يطلب العقل الأيسر من العقل الأيمن أن ينشط ويتدخل ، بهذا تحصل على تفكير العقل كله ، أو ما يسميه عالم النفس "إبراهام مالمسو" خبرات الذروة.

وأفضل ثلاث طرق لتنشيط تفكير جانبي العقل هي :

(1) تخيل الهدف.

(2) العمل الممتع.

(3) اللعب المنشط.

وبدلاً من أن تنتظر حدوث أزمة خارجية ، اصنع لنفسك تحديات داخلية - أهدافاً وغايات - تجعلك تنمو إلى أن تصبح الشخص المتحفز الذي تريد أن تكونه.

والإثارة الحقيقية في الدراسات المرتبطة بقوة العقل الأيمن إنما تكمن في إشارة هذه الدراسات إلى وجود أساس عصبي للتحويل الذاتي ، ونحن حينما نقول إننا نتمتع بطاقة إبداعية غير محدودة وإن بإمكاننا أن نستخدمها لنصنع الحياة التي نريدها فليس هذا مجرد شطحة تحفيزية أو تبشير علمي. وكتب "كولين ويلسون" قائلاً : ( في الحقيقة بإمكان كل منا أن يحيا وهو يتمتع بمستوى عال من السلطة ، وهذه في وظيفة العقل الأيمن ، فبعد نظره يعطية القدرة على أن يحوز هذه السلطة ومع هذا فقلما يستفيد هذا العقل من هذه القدرة ويمكن تشبيهه بشخص لديه آلة سحرية يمكنها أن تصنع عملات ذهبية ، بحيث يمكنه لو أراد أن يدفع الدين القومي ويزيل الفقر من البلاد ولكنه كسول ولكنه كسول وغبي لدرجه تجعله لا يابه بصنع أكثر من

عملتين يومياً ، بما يكفي حاجته حتى المساء.. أو أنه قد لا يكون كسولاً ولكنه يخشى من أن تفرغ الآلة ، وإذا كان كذلك فإن الخوف لا داعي له لأنها آلة سحرية لا يمكن تفرغها.

ومعظم الناس ينظرون إلى عقلم الأيمن من التعجب ، وهم يعتقدون أن الأفكار الإبداعية ( جاءتهم على نحو غير متوقع ومفاجئ ) حيث يقولون ( الليلة الماضية حلمت بأغرب حلم ) وهم لا يعرفون مدى قدرتهم الهائلة على السيطرة على الآلة السحرية.

### ( 43 ) دع نجومك تضيء

"تيري هيل" كاتب سافر إلى جميع أنحاء العالم وقد ابتدأت صداقتي به منذ أن قابلته ونحن في الصف السادس في "بيرمينجهام بميتشجن".

وفي قصته القصيرة ( المقاهي إعاقة ) تظهر شخصية ذكية تسمى "جو ورنز" والذي يحب أن يحكي القصص عن سباق الخيول.

ويحكي "جو ورنز" قصته حينما كان في غرفة الصحفيين في بيلمونت حينما حصل "سكرتاريتة" على التاج الثلاثي لفوزه في السباقات الثلاثة بفارق قدرة 31 طول.

وبينما كان "سكرتاريت" يسير على مضمار السباق نظرت بجانبني إلى كل أولئك الصحفيين المخضرمين لأجد الدموع تنزل على وجناتهم كالأطفال ( ولا شك أنني لم أستطيع أن أرى بوضوح بسبب الدموع التي كانت في عيني وكنت وقتها في الثالثة والعشرين من عمري ، وكانت هذه هي أول مسابقة أحضرها للتاج الثلاثي ، تخيل هذا ).

وقد قربتني هذه القصة أكثر للسؤال الذي طالما ألح عليّ طوال حياتي. لماذا نبكي عندما نرى إنجازاً ضخماً؟ لماذا نبكي في حفلات الزفاف؟ لماذا أبكي عندما تقفز بنت عمياء بفرسها في فيلم "القلوب البرية لا يمكن أن تنكسر"؟ أو عندما يكسب الجبارون المباراة في فيلم "تذكر الجبارين"؟ لماذا بكى أولئك الصحفيون عندما رأوا ذلك الحصان يكسب بفارق 31 طول؟

إليك نظريتي : إننا من أجل الفائز بداخل كلِّ منا ، ففي هذه اللحظات المؤثرة نبكي لأننا متأكدون أن هناك شيئاً داخلنا يمكن أن يكون عظيماً بقدر العظمة التي نشاهدها ، وفي هذه اللحظة نحس أن بداخلنا عظمة كتلك التي نراها ولكنها غير مستغلة ، ولذلك نبكي لأننا نعرف أن هذه العظمة غير متحققة في الواقع ، فبإمكاننا أن نكون مثل هذا الذي نراه ولكننا لسنا كذلك.

ويقوم "تيري هيل" بإلقاء كلمات عن الإبداع وقد فاز خلال سنوات عمله بالإعلانات والعلاقات العامة بجوائز لا تحصى كما هو متوقع فهذا الرجل يقدم في هذه الكلمات بعض الوصفات المقعدة والعلمية للإبداع ، ولكنه ينهي كل كلماته بقول إنه من السهل أن يكون المرء مبدعاً فكل ما عليك فعله هو أن ( تدع نجومك تضيء ، بهذا يمكنك أن تستغل ما هو غير مستغل فيك ) .

ويشير في هذا الصدد كتاب "سيمور" مقدمة والذي كتبه "ج.د.ساليجر" حيث يكتب خطاباً إلى أخيه الذي اختار أن يحترف الكتابة ، ويقول "سيمور" لأخيه : ( إن الكتابة كانت دائماً أكثر من مجرد مهنة وإنما كانت إلى حد كبير كدين بالنسبة لك ) وهو يقول إن أخي يسأل سؤالي عميقين عما كان يكتبه وذلك حين وفاته ، الأول هو ( هل تركت كل نجومك تضيء؟ ) والثاني : ( هل انشغلت بكتابة كل ما كان في قلبك ؟ ) .

وينصح "تيري هيل" جمهوره في موضوع الإبداع أن يتأكدوا من أنهم اظهروا كل نجومهم ، وهو بهذا إنما يريد أن يقول لهم بأن يدعوا ما بداخلهم من نجوم تضيء طواعية وأن لا يقسروها قسراً ، فما عليه إلا أن يتركها تضيء.

وعلى الرغم من أن جمهور "هيل" عادةً ما يكون من العاملين في مجال الإعلانات والمؤلفين ، فإن نصائحه تنطبق علينا جميعاً ، فحياتنا هي حياتنا بشكلها كيف نشاء. هل نريد أن نشكلها بشكل باهت ، أو هل نريدها حياة تغرس فينا الحماسة والإثارة ؟ وعندما نكتب خططنا وأحلامنا فلا بد أن نكتب كل ما في قلوبنا فمن رام النجوم لابد أن يكون برياً بعض الشيء ، فالقلب لا يمكن أن ينكسر .

#### ( 44 ) ما عليك إلا أن تبتكر كل شيء

أثناء ندواتي.. أحياناً ما أطلب من الحاضرين أن يرفعوا أيديهم إذا اعتقدوا أنهم مبدعون ، ولم يزد على الذين يرفعون أيديهم أبداً عن ربع الحاضرين.

فأسألهم بعد ذلك كم واحد منهم استطاع اختراع الأشياء عندما كان صغيراً مثلاً يبتكر أسماء لعرائسه ، يبتكر لعباً يلعبها ، يبتكر قصة لوالديه عندما لا تجدي معهم الحقيقة.

إذن فما الفرق ؟ هل اخترعت أشياء وأنت طفل ولكنك لست مبدعاً في الكبر؟ الفرق هو أننا حملنا كلمة ( مبدع ) معنى غريب حقاً ، فـ"بيكاسو" كان مبدعاً وكذلك "ميرلي ستريب" و "وايكليف جين" ولكن ماذا عني ؟

ومن الطرق التي تمكنك من البدء في خلق الأهداف وخطط العمل أن تبتدع هذه الأشياء كما كنت تفعل وأنت طفل وفكر في عملية الخلق أو الإبداع بمعانيها البسيطة ففكر فيها على أنها شيء يفعله كل الناس بسهولة. يقول عالم النفس الفرنسي "إيميل جو" :

( أنظر دائماً إلى ما تفعله على أنه سهل ، وسوف يكون كذلك . )

## ( 45 ) تعامل مع الأمور بمنطق اللعب

لقد كنت أكره المذاكرة للامتحان أثناء دراستي الثانوية ، وكان ذلك أكثر ما يصيبني بالملل ، ولكنني في يوم ما قررت أنا "وتيري هيل" أن نجعل من المذاكرة لعبة ، فقررنا أن نتحدى بعضنا من خلال وضع امتحانات صورية لبعضنا ، وكانت قواعد اللعبة الوحيدة هي أن علينا أن نسأل ثلاثين سؤالاً ولا بد أن تكون الإجابات في النص الذي سنمتحن فيه في اليوم التالي.

ولأن كلينا كان يحب التنافس واللعب ، فقد عملنا جاهدين على وضع أصعب ثلاثين سؤالاً وذلك مثل : ما هو الاسم الأوسط "لماجيلان"؟ كم عدد بنات "كاستور"؟ ما هي الكلمة الثالثة والعشرون في خطاب "جيتيسبرج"؟ وكنا أيضاً نحاول التنبؤ بأصعب الأسئلة التي يمكن أن يأتي بها الآخرون ونعرف الإجابات الغامضة.

وفي صبيحة الامتحان الحقيقي كان كل منا يقدم للآخر امتحانه ودائماً ما يكون ضعف صعوبة الامتحان الحقيقي ، وبينما يقوم كل منا بحل امتحان الآخر كان الجو يمتلئ صياحاً وضحكاً ، ولكن بحلول موعد الامتحان الآخر كان الجو يمتلئ صياحاً وضحكاً ، ولكن بحلول الامتحان الحقيقي في المدرسة كنا نبدو أكثر من جاهزين بل كنا ننظر لبعضنا عبر الفصل معبرين عن إزدرائنا من سهولة وغباء الامتحان الحقيقي.

ومن خلال تحويل المذاكرة إلى لعبة للتحدي ، انتزعنا مفهوم العمل من المهمة وأبدنناه باللعب ، فهل في هذه الحالة نعمل بجد عما كنا قبل ذلك ؟ بل أكثر جداً ، حيث أننا بتحويلنا العمل إلى لعب زدنا من طاقتنا ومن حس الإبداع لدينا.

ومعظم الذين يعلبون الجولف ، أو التنس يعملون بجد في مبارياتهم أكثر مما يكونون عليه أثناء العمل والناس كلها تعمل بجد أكثر عندما يلعبون أكثر مما يكونون عليها أثناء العمل لأنه في اللعب لا يكون هناك مقاومة من داخلهم ، فلاعب الجولف يعمل بجد في الملعب أكثر مما يعمل بجد في المهنة التي يمتنها ، ودائماً ما لا ينتبه هو لذلك ( بالرغم من أن زوجته تنتبه له ) لأنه لا يشعر أن اللعب عمل ، وإنما يشعر بأنه لعب ومنتعة ، كما أنه يضيف مزيداً من الحيوية والإبداع والمتعة على ما يقوم به في الملعب لأنه لعب ، كما يكون لديه إلتزام دائم بأن يزيد من مهاراته في اللعب. فكل شخص يهتم بأن يتحسن ويتطور في اللعبة التي يعلبها.

وفيما يتعلق بتأثير اللعب على الطاقة انظر إلى مجموعة من الأشخاص يلعبون الورق طوال الليل ، فلأن الورق لعبة يمكن للناس أن يلعبوها طوال الليل إلى أن تشرق الشمس وعندما يعودون في نهاية الأمر إلى المنزل ليناموا فقد نشعر برغبة في أن نسألهم. ( كيف استطعتم أن تسهروا طوال

الليل؟ هل كنتم تشربون القهوة وغيرها من المنبهات؟ ) فسردون قائلين بأنهم كانوا يشربون البيرة ، فإذا قلت لهم ( أليست البيرة تجعلك تشعر بالكسل والتعب ؟ ) فسردون ليس ذلك حينما نلعب. بل إنك قد تعرف أيضاً أنهم كانوا يتناولون وجبات دسمة ويدخنون السيجار وكلها أشياء لا تُعد عموماً بأنها منبهات، أما ما نبههم طوال الليل فكان اللعب أو متعة المنافسة.

وذات مرة قال الكاتب المسرحي "نويل كورد" ( إن العمل أكثر متعة من اللعب ) وقد ذكرت هذا الاقتباس في دليل إحدى الندوات التي عقدت لأحد فرق المبيعات منذ عام ، فما كان من أحد المشاركين الجالسين في المؤخرة إلا أن رفع يده وقال: ( "ستيف" من هو "هونويل كورد" ؟ إنني أعتقد أن اقتباساً مثل هذا إما أن يكون من لاعب جولف أو نجم أفلام إباحية ) .

هذه المزحة أثارت قدراً كبيراً من الاستهزاء بي ، ولكنني كشفت حقيقة ( وهو الحال غالباً مع أي مزحة ) فالناس يعتقدون أن الوظائف الممتعة دائماً ما تكون في غير وظائفهم ، وتراهم يقولون آه لو أنني استطعت أن أحصل على وظيفة مثل هذه؟ ( آه لو كنت لاعب جولف محترفاً ) . أما الحقيقة فهي أن العمل الممتع الذي يرضى رغباتك يمكن تجده في أي شيء ، وكلما عمدنا إلى إدخال عناصر اللعب على عملنا ( وضع قائمة بأفضل النتائج لكل شخص ، الأهداف ، الإطار الزمني ، المنافسة مع الذات ، أو مع آخرين ، تسجيل النتيجة ) أصبح النشاط الذي تقوم به ممتعاً.

وقد عملت مؤخراً في مشروع أحد الشباب في "فينكس" وكان يبيع معدات مكتبية أكثر ثلاث مرات من متوسط ما يبيعه مندوب المبيعات في فريقه ، وقال لي إنه لا يفهم زملاءه الذين يحبطون بسهولة . ولا يتحملون الرفض ويجدون صعوبة في البيع.

ثم ابتسم قائلاً : ( أنا لا آخذ هذه الأمور بتلك الجدية ، فأنا أحب التحديات التي تواجهني وأنا أبيع ، وكلما كان العميل صعباً كلما استمتعت بعملية البيع ، وبالنسبة لي ليس هناك أي شيء في هذا آخذه بشكل شخصي ، أو يوهن من عزيمتي ، فعندما أقابل أي عميل جديد ، فهي بالنسبة لي مباراة شطرنج ) .

فأياً كان ما تفعله ، سواء كان مشروعاً كبيراً في العمل ، أو عملية تنظيف ضخمة في المنزل لو أنك حولته إلى لعبة ، فسوف تظهر لديك مستويات أعلى من الطاقة التحفيزية .

## ( 46 ) اكتشاف الإسترخاء الفعال

هناك فرق كبير بين الإسترخاء الفعال والإسترخاء السلبي ، فعندما تلعب ألعاب الفيديو أو ألعاب الكمبيوتر أو نلعب الورق أو نلعب في الحديقة أو نخرج في جولة أو ندخل حجرة المناقشة أو نلعب شطرنج فإننا نتفاعل مع غير المتوقع وتستجيب عقولنا لذلك وكل هذه الأنشطة تزيد من الإبداع الشخصي والتحفيز العقلي إذ أنها جميعاً نشاطات فعالة .

فالإسترخاء الفعال ينعش الذهن ويحييه ويجعله يتميز بالمرونة ، والقوة اللازمة للتفكير وقد أدرك كبار المفكرين هذا السر منذ وقت طويل فكان "وينستون تشرشل" يرسم حتى يسترخي وكان "ألبرت وينستون" يعزف الأركاديون وكان بإمكانهم أن يرخوا جزءاً من المخ مع إثارة جزء آخر وعندما كانوا يعودون إلى أنشطة العمل اليومي يكونون أكثر نشاطاً وذكاءً عن ذي قبل .



ومعظمنا يحاول أن يخدر العقل حتى يسترخي فترانا نستأجر شرائط فيديو لا هدف من ورائها ونقرأ الأدب المثير ونشرب وندخن ونأكل حتى نشعر بالإنفخ والبلادة والمشكلة في هذا النوع من الإسترخاء أنه يصيب الروح بالبلادة ويجعل من الصعب الرجوع إلى حالة الوعي مرةً أخرى.

وقد اكتشفت صدفةً القدرات التنشيطية لألعاب الكمبيوتر والفيديو وذلك عندما لعبت بعضاً منها مع ابني الذي كان يبلغ من العمر وقتها تسع سنوات ، وما بدا عليّ أنه طريقة لجعله سعيداً وأن قضاء بعض الوقت معه أصبح نشاطاً لخلق تحدٍ للمخ ، وتعقيد ألعاب كرة القدم والسلة والهوكي في الكمبيوتر يفوق تعقيد الشطرنج وأكثر الكلمات المتقاطعة تعقيداً فمثل هذه الألعاب تتطلب التفكير الإستجمامي.

يقول "هنيري فورد" : ( إن التفكير هو أصعب شيء نقوم به لهذا نجد أن الذين يقومون به قلائل أما عندما نجد طريقة للربط بين التفكير والإستجمام فإن حياتنا تزداد ثراء وبهذا نصبح لاعبين في مباراة الحياة ولسنا مجرد مشاهدين . )

## ( 47 ) اجعل من يومك رائعة من الروائع

ينظر معظمنا إلى حياته على أنها حياة تراكمية ، فكل منا ينظر إلى حياته على أنها مرتبطة ببعضها كقطار بضاعة طويل ينفس دخاناً.. بحيث يمكننا أن نضيف له عربات بضاعة جديدة عندما نشعر أننا على ما يرام وتفرغ العربات الأخرى في محطة تفريغ فرعية إذا كان شعورنا خلاف ذلك.

أما عندما قال والد أسطورة السلة "جون وودين" له : ( اجعل كل يوم في حياتك رائعك ) أرد "وودين" شيئاً عميقاً أن الحياة الآن وليست بعد الآن وكلما نومنا أنفسنا تنويماً مغناطيسياً بحيث نعتقد أن لدينا كل الوقت في العالم الذي يكفي لنفعل ما نريده سرنا ونحن نائمون بعيداً عن أهم فرص الحياة ، فالتحفيز الذاتي إنما ينبع من الأهمية التي نعطيها ليومنا الذي نعيشه .

وقد كان "جون وودين" أنجح مدرب سله في دوري الجامعات ، فقد فازت فرقه بعشر بطولات قومية على مدار اثني عشر عاماً ، وقد كون "وودين" قدراً كبيراً من فلسفته الحياتية والتدريبية من فكرة واحدة - جملة واحدة قالها له أبوه عندما كان صغيراً - ( اجعل كل يوم رائعك ) .

وبينما يحاول غيره من المدربين أن يوجهوا اهتمام لاعبيهم إلى المباريات المهمة المستقبلية نجد أن "وودين" كان دائماً ما يركز على (اليوم) ، فقد كانت جلسات التدريب بنفس أهمية أي مباراة في البطولة ، وطبقاً لفلسفته ليس هناك داعٍ لكي لا تجعل من اليوم ( أكثر يوم تفتخر في حياتك أي تجعل منه رائعك ) . ليس هناك داعٍ لكي تلعب بجد في التدريب كما تفعل في المباراة ، فقد أراد من كل لاعب أن أن يذهب لينام كل ليلة هناك وهو يقول ( اليوم كنت في أحسن حالاتي ) .

ومع هذا نجد أن معظمنا لا يريد أن يكون بهذه الطريقة فإذا سألنا شخصاً ما إذا أمكنه استخدام هذا اليوم كنموذج نحكم به على كل حياتنا ، فسوف يصيح قائلاً ( لا إنه يوماً من أفضل أيام حياتي . أعطني عاماً أو اثنين ، وسوف أعيش يوماً يمكن أن أجعله نموذجاً لحياتي ) .

فمفتاح التحول الشخصي يكمن في رغبتك في فعل الأشياء الصغيرة للغاية ولكن اليوم فالتحول ليس لعبة الكل وإلا لا شيء فهو عمل مستمر فلمسة

صغيرة هنا ولمسة صغيرة هناك تجعل يومك ( وبالتالي حياتك ) عظيماً ، فالיום هو عالم مصغر لكل حياتك ، فهو حياتك كلها ولكنها مصغرة ولذلك فنحن نولد عندما نستيقظ ونموت عندما ننام وإنما كان الأمر كذلك بحيث يكون باستطاعتك أن تحيا حياتك كلها في يوم .

## ( 48 ) استمتع بمشاكلك

لكل حل مشكلة .

فلا يمكن أن يكون أحدهما دون الآخر ، إذن لماذا نقول إننا نكرة المشاكل؟ ولماذا نطالب بحياة خالية من المشاكل ؟ وعندما يكون شخص ما مريضاً عاطفياً لماذا نقول ( لدية مشاكل ) .

ونحن نعرف في أعماقنا حيث تقبع الحكمة أن المشاكل مفيدة لنا ، فعندما يتحدث معي مدرس ابنتي خلال اليوم المفتوح في مدرستها ويخبرني أن ابنتي سوف تقوم بحل مزيد من المشاكل في مادة الرياضيات أكثر من العام الماضي ، فسوف أعتبر هذا أمراً رائعاً ، إذن لماذا أعتبر الأمر رائعاً عندما يكون لدى ابنتي مزيد من المشاكل التي يجب أن تحلها إذا اعتبرت أن المشاكل مشكلة ؟ .

إننا نفعل ذلك لأننا بشكل أو بآخر نعرف أن المشاكل مفيدة لأبنائنا ، فمن خلال حل المشاكل تزيد نسبة الإكتفاء الذاتي لدى الأطفال ، فسوف ينظرون إلى أنفسهم على أنهم حلالي مشاكل .

أما نحن فمن منطلق ما نحمله في أذهاننا من خرافات بشأن المشاكل إلى الهروب منها بدلاً من أن نحلها فقد جعلنا من المشاكل شياطين إلى حد اعتبارها وحوشاً تعيش تحت السرير ، ولأننا لا نحلها خلال النهار نرتعش بسببها في الليل .

وعندما كان الناس يعرضون مشاكلهم على عملاق التأمين الأسطوري "كليمينت ستوني" كان دائماً ما يصيح قائلاً : ( أديك مشكلة ؟ هذا عظيم ! ) والغريب أن أحداً لم يقتله ، في ظل ثقافتنا المليئة بالخرافات عن المشاكل ، ولكن المشاكل ليست شيئاً مخيفاً ولا هي لعنات ، فما هي إلا مباريات صعبة لرياضة العقل والرياضي الحقيقي ما يتوق إلى استمرار المباراة .

ومن الموضوعات الرئيسية في كتاب "م.سكوت بيك" ( الطريق الذي طالما يسافر فيه الناس ) موضوع أن ( المشاكل ستجمع شجاعة الفرد وحكمته )

ومن أفضل الطرق في التعامل مع المشكلة أن تتعامل معها بروح اللعب كما تتعامل مع مباراة شطرنج أو مع تحدٍّ بأن تلعب مباراة سلة مع غيرك ( رجل لرجل ) ، ومن بين أفضل الطرق التي استخدمها للعب بالمشاكل وخاصة تلك التي تبدو لا أمل في حلها أن أسأل نفسي ( ما هي الوسائل المضحكة لحل هذه المشكلة ؟ وما هو الحل الذي سيكون مرحاً ؟ ) ولم يخذلني أبداً هذا السؤال في إيجاد طرق جديدة للتفكير .

يقول "ريتشارد باتش" مؤلف كتاب ( أو هام ) : ( إن كل مشكلة في حياتك تحمل في داخلها هدية ) ، وهو محق في هذا ولكن علينا أن نفكر أولاً بهذا الأسلوب وإلا فلن تظهر لنا الهدية أبداً .

وفي دراساته عن الشفاء الطبيعي والتي كشفت عن أشياء مهمة ينصح "اندرويل" بأن ننظر حتى إلى المرض على أنه هدية ، وكتب في الشفاء التلقائي قائلاً : ( وحيث إن المرض قد يكون حافزاً قوياً على التغيير فقد يكون أيضاً الشيء الوحيد الذي يجبر بعض الناس على حل أعمق صراعاتهم ، والمريض الناجح هو الذي يعتبر المرض أعظم فرصة للنمو

والتنمية الذاتية ، فهو هدية بحق ، والنظر إلى المرض على أنه محنة - وخاصة إذا كان الإعتقاد بدون داع - قد يعوق نظام الشفاء أما إذا نظرنا إلى المرض على أنه هدية وفرصة للنمو فقد يؤدي هذا إلى الشفاء ) .

وإذا نظرت إلى مشاكلك على أنها لعنات فسيصعب إيجاد الحافز الذي تبحث عنه في حياتك وإذا تعلمت أن تحب الفرص التي تقدمها لك المشاكل فسوف تزداد طاقتك التحفيزية .

### ( 49 ) ذكر عقلك

ربما لاحظت فكرة في هذا الكتاب أو في أي كتاب آخر قرأته مؤخراً وتريد الاحتفاظ بهذه الفكرة وقد تدرك هذه الفكرة لحظة قراءتها بأنها ستكون مفيدة لك دائماً وربما وضعت خطأ تحتها كي ترجع إليها بعد ذلك .

ولكن ماذا سيحدث لو وضعت الكتاب على رف أو قام أحد الأصدقاء باستعارته وأصبح للأبد بعيداً عن العين والبال ؟ هذا الأمر يحدث كثيراً وهناك علاج له وهو : ابدأ في التعامل مع أفكار التحفيز الذاتي كما لو كانت أغاني .

وبإمكانك أن تجد من الطرق ما يساعدك على إعادة هذه الأفكار المرة تلو المرة حتى لا تقدر على إخراجها من ذهنك وبهذا الأسلوب يتم إعادة هيكلة الأنظمة الإعتقادية بحيث تتناسب مع أهدافنا . ضع الفكرة التي تريد أن تتذكرها في مسار الأغاني في مخك بحيث لا تخرج بعد ذلك ، ويمكنك أن تخلق ذاتاً جديدة من خلال تعلم المعتقدات التي تريد أن تعيش بها هذه الفكرة كل مرة . تعلم هذه الأفكار كما تتعلم كلمات أغنية ستؤديها على المسرح . كان لي صديق يتعلم أدوار المسرحية الغنائية من خلال وضع بطاقات مفهومة مع كلمات الأغنية في جميع أنحاء المكتب والمنزل ومرأة

الحمام وأحياناً ما كان يضع هذه الكلمات على الزجاج الأمامي للسيارة.  
لماذا ؟ لأنه بذلك يقوم بمجهود بصري واعٍ حتى يصل إلى مؤخرة عقله.

والمهم كيف تجعل هذا التحفيز مستمراً وكيف تغذي روحك بالأفكار  
التفأولية التي تريد أن تعيش عليها. إذا أردت هذا فأي مرة تجد فكرة أو  
جملة أو فقرة تبعث فيك الحماسة أو تطلق شرارة تفكيرك فعليك أن تمسك  
بها كالفراشة في الشبكة ثم تطلقها بعد ذلك في حقل وعيك.

أما بالنسبة لي فإن اكتشاف فكرة مثيرة في طيات كتاب أو مجلة هو عندي  
بمثابة ذروة الخبرة الحقيقية ، هي تجعل العالم مضيئاً ومبهماً وأشعر بشيء  
يدفعني وينتابني ذلك الشعور وكأنني وجدت ضالة. إنني محظوظ فكلما  
عمدت إلى ملء ذهني بالكلمات العبارات التي أثارت لدي في البداية ذروة  
الخبرة أصبح من السهل أن أتذكر أن الحياة رائعة.

وفي كتابه ( مسارات جديدة في علم النفس ) كتب " كولين ويلسون " قائلاً  
: ( هذا هو السبب الذي يجعل الناس الذين تأتيهم إحدى خبرات الذروة  
قادرين على تكرار هذه الأفكار . لأن الأمر ببساطة هو عبارة عن تذكير  
نفسك بشيء رأيته قبل ذلك بالفعل وتعرف أنه حقيقي وخبرة الذروة بهذا  
المعنى مثلها مثل أي إدراك آخر يتضح لك ومن ذلك على سبيل المثال إدراك  
عظمة مؤلف موسيقي أو فنان رأيته من قبل غامضاً وغير مفهوم أو  
إدراكك لكيفية حل مشكلة معينة ، وبمجرد أن يظهر لك هذا الإدراك يصبح  
من السهل إعادة الإتصال به لأنه يقبع هناك مثل بعض الممتلكات الذي  
ينتظرك لتعود إليه ) .

وعند إنهاء كلماتي عن التحفيز الذاتي كثيراً ما يوجه لي السؤال الآتي ( كيف  
تجعل هذا الأمر يستمر فأنا أحب ما تعلمته اليوم ولكنني غالباً ما أذهب

إلى الندوات التي تحفزي وبعدها بأيام قليلة أعود لذاتي المتشائمة وأفعل ما كنت أفعله من قبل بالضبط).

فإن كنت في حالة مزاجية تجعلني فظاً فسوف أجيب على السؤال بالآتي : ( إذا أحببت ما تعلمته عن التحفيز الذاتي إذن لماذا تسألني عن كيفية استمراره في حياتك ؟ إن أكثر شخص يمكنه الإجابة على هذا السؤال هو أنت ولهذا أسألك كيف تجعله يستمر في حياتك ؟ ) إنني أراهن أن بإمكانك أن تقدم لي عشرة طرق يمكنك القيام بها وأراهن أنه لو كانت هذه الأفكار التحفيزية لغة أجنبية عليك أن تتعلمها فسوف تحدد لها قدراً معيناً من الوقت كل يوم للمراجعة ، ستشتري شرائط واسطوانات كمبيوتر تسمعها في السيارة بل إنك سترتب مجموعات دراسية صغيرة لهذا فإن السؤال الذي ينبغي أن يطرح هو : هل إدارة فن التحفيز مهم كأهمية تعلم لغة أجنبية أم لا؟

بل إن عبارة واحدة لو وضعت بشكل بارز في المنزل أو المكتب يمكن أن يكون لها أثر كبير على حياتك فقد كان "أرنولد شوارنجز" في طفولته يعيش في منزل بإحدى المدن الفقيرة في النمسا وقام والده ببروزة كلمات بسيطة وتعليقها ، وكانت هذه الكلمات هي ( السعادة من خلال القوة ) وليس صعباً عليك أن تدرك كيف كان أثر هذه العبارة على حياة "أرنولد".

وذات مرة عندما حضرت ندوة "لويرنز إيرهاندا" كان أمامي وقت فراغ - خلال الراحة - ولذلك قمت بكتابة خطاب لنفسي وكتبت فيه كل الأفكار التي أردت أن أتذكرها من الندوة ثم وضعت في مظروف وأخذته معي إلى المنزل وبعد شهر أرسلته لنفسي وعندما فتحته أثناء عملي وقرأته بدا وكأنه تجربة جديدة تماماً.

وقد أعجبت بشدة من مدى فاعلية هذا الأمر بالنسبة لي ، بما جعلني أطبق تلك الفكرة في إحدى ندواتي فجعلت جميع الحضور يكتبون الأفكار المهمة التي تلقوها في الندوة وما هي الأشياء المختلفة عن ذي قبل والتي ينوون فعلها في حياتهم منذ تلك اللحظة وعند انتهائهم من هذه المهمة طلبت منهم أن يضعوا الخطاب في مظروف أعطيتهم إياه وأن يوجهوا الخطاب إلى أنفسهم وأخبرتهم بأني سأحتفظ بالخطابات معي لمدة شهر وبعد ذلك سأرسلها لهم.

وكانت التقارير التي وصلتني منهم بعد ذلك رائعة فقال بعضهم إن رؤية تلك الأفكار مكتوبة لأنفسهم وبخطهم جعلتهم يتذكرون الندوة كلها وشعروا بنوبة من الإثارة والتزام جديد بالتحرك والعمل.

هل ترغب في أن تذكر نفسك بأن تعاملها على قدر أفكارك ؟ هل تريد أن تنصب مصادك وكمان بصرية بحيث ترى دائماً الكلمات والأفكار التي تريد أن تتذكرها؟

### ( 50 ) اهتم بالأهداف الصغيرة

كلما كانت الأهداف التي تضعها كل يوم قليلة ، كلما شعرت بأن الناس والأحداث التي تخرج عن نطاق سيطرتك يتسببون في تخبطك هنا وهناك ، وأنت بهذا تعاني من الشعور بقلّة الحيلة فبدلاً من أن تخلق الواقع الذي تريده فكل ما تفعله هو أنك تستجيب للعالم من حولك ، ولتعلم أن باستطاعتك التحكم في نشاطاتك اليومية أكثر مما تظن.

وقد أصبحت هناك قناعة تامة لدى العاملين في نظام المشروعات الحرة بفاعلية وضع الأهداف الكبرى والبعيدة المدى لأنفسهم ، فأهداف المرء في



حياته العملية ككل والأهداف السنوية وأهداف الأداء الشهري دائماً ما تكون في ذهن الشخص الطموح.

ولكن غالباً ما يتغاضى هؤلاء تماماً عن قوة الأهداف الصغيرة تلك الأهداف التي توضع خلال اليوم ، وتوفر طاقة لليوم وشعوراً بتحقيق الكثير من الانتصارات الصغيرة عبر الطريق.

وفي رائعته ( سيكولوجية الخبرة المثلى ) يشير "ميهاى" إلى الأهداف الكبرى على أنها أهداف نهائية وإلى الأهداف الصغرى على أنها أهداف مرحلية وجمال الأهداف المرحلية يكمن في أنها دائماً تكون في نطاق قدرتك على المباشرة على التحقيق وعلى سبيل المثال قد تضع هدفاً مرحلياً بأن تجري أربعة اتصالات هاتفية هامة قبل الغداء ثم تقوم برسم أربعة مربعات في ورقة وكلما تقوم بمكالمة تقوم بملء مربع وبعد الإنتهاء من المكالمات الأربع قم بوضع الورقة في ملف الأهداف قم اذهب لتتغم بالغذاء لأنك كسبته لإجرائك المكالمات الأربع.

ويمكنك أيضاً أن تضع هدفاً مرحلياً قبل إجراء حوار مع شخص ما ويكون الهدف ( أن أعرف هذه الأشياء الثلاثة ) أو أسأل هذه الأسئلة الأربعة أو أطلب هذين الطالبين وأن أقدم للعميل إطراء قبل أن يرحل.

والأهداف المرحلية توفر لك التركيز الكامل فعندما تقوم دائماً بوضع أهداف مرحلية تصبح أكثر تحكماً في يومك وتشعر ببراعة التحفيز الذاتي.

وفي نهاية اليوم أو بداية اليوم التالي يمكنك مراجعة مدى تقدمك نحو الأهداف النهائية وتعديل أهدافك المرحلية بحيث تقربك من النتائج النهائية التي تريدها ولتحافظ دائماً على الإنسجام بين هذين النوعين من الأهداف.

دعنا نفترض أنك الآن في نهاية يوم طويل وشاق . وأمامك نصف ساعة حتى يحين موعد العودة للمنزل، فإن لم يكن لديك عادة وضع أهداف مرحلية ، فقد تقول ( أعتقد أن علي القيام ببعض الأعمال الورقية ) أو قد تقلب أرقام الهاتف بلا هدف وفجأة يأتي شخص إلى مكتبك ليتبادل معك أطراف الحديث وحيث أنك لم تحدد شيئاً معيناً تقوم به فستوافقه على ما يريد وتستغرق الحديث لتجد أن النصف ساعة قد انتهت وأن عليك أن تعود إلى المنزل وبالرغم من أنك لم تترك شيئاً معيناً ولم تنجزه ، فإن لديك شعوراً خفياً بأنك أضعت الوقت.

والآن ماذا يحدث لو أنك استخدمت نصف هذه الساعة في تحديد هدف مرحلي وتحقيقه ؟ من ذلك على سبيل المثال ( قبل أن أذهب للمنزل الليلة سوف أقوم بإرسال خطاب تعريف وأضمنه كل أدواتي التسويقية ) والآن أصبح أمامك هدف مرحلي ولديك نصف ساعة فقط كي تحققه فيها.

وعندما يأتيك الشخص ليتحدث معك فسوف تقول له إنك ستحدثه بعد ذلك لأن أمامك شيئاً لا بد من إنجازه بحلول الثانية.

والذين يشغلون أنفسهم بوضع الأهداف الصغيرة طوال اليوم يقولون إن مستويات الوعي والطاقة عندهم تزيد كثيراً . إنهم كالرياضيين الذين يدرّبون أنفسهم بشكل دائم من خلال مباراة مستمرة ومثل هؤلاء الأشخاص يكونون سعداء لأن يومهم صنعته قوة كامنة في عقولهم وليس قوة العالم المحيطة بهم .

## ( 51 ) أعلن لنفسك

كثيراً ما أبدأ في يومي برسم أربع دوائر على قطعة بيضاء من الورق وهذه الدوائر تمثل اليوم والشهر والعام والحياة . وبداخل كل دائرة أكتب ما أريد .

قد يكون عدداً من الدولارات أو أي شيء وهذه الأهداف يمكن أن تتغير من يوم لآخر فهذا لا يهم وعليك أن لا تخطئ فهم هذه العملية.

ولكن من خلال كتابة الأهداف أكون كالطيار الذي يراجع خريطته قبل الإقلاع فأنا بذلك أوجهه ذهني إلى ما أستطيعه في الحياة وأذكر نفسي بما أريده حقاً وليس منا من يذهب إلى كابينة القيادة قبل الإقلاع ويقول للطيار ( خذني إلى أي مكان ومع هذا فتلك هي الطريقة التي نعيش بها أيامنا عندما لا نستعين بالخريطة ).

وأثناء إلقاء كلماتي عن التحفيز يشير الحضور إلى أنهم لا يجدون وقتاً لتحديد الأهداف ولكن نظام الدوائر الأربعة الذي ذكرته من قبل لا يستغرق أكثر من أربعة دقائق .

وذات مرة أثناء إحدى ورش العمل عن تحديد الأهداف سألت المشاركين عما لديهم من تجارب مثيرة عن التخيل وكنا وقتها نناقش الملاحظة التي قالها عالم النفس الرياضي "روب جيلبرت" : ( الخاسر يتخيل عقوبات الفشل والفائز يتخيل مكافئات النجاح ) .

وقام زوجان شابان وقصا قصة عن كيفية أنهما أرادا على مدى عدة أعوام شراء منزل ولكنهما لم يستطيعا أبداً تجميع المال اللازم لذلك وبعد ذلك بعد قراءتهما عن تدريب ( عرض الكنز ) وهو عبارة عن تعليق صور ما تريده في الحياة في مكان ما في مكتبك أو منزلك ، فقررا أن يضعوا على الثلاجة منزل جديد من النوع الذي يحلمان بامتلاكه.

ويقول الزوج في ذهول ( وفي أقل من تسعة أشهر استطعنا أن نوفر مقدم الثمن ) وأضافت زوجته (وبجانب المنزل قمنا بوضع مقياس كنا نملاً به فراغات مع ازدياد مدخراتنا شيئاً فشيئاً إلى أن وصلت إلى مقدم الثمن ) .

لقد سمعت قصصاً كثيرة مشابهة لهذا تحكي عن كيفية نجاح تدريب ( عرض الكنز ) مع الناس ، فقد قرأت أيضاً كتباً وحضرت ندوات تشرح السبب وراء هذا ومعظم هذه الكتب والندوات تناقش ما يحدث للعقل الباطن عندما نرسل له صورة لشيء تريده وحيث أن العقل الباطن لا يتعامل إلا مع الصور الحقيقية أو الصور المتخيلة بشكل واضح فإنه لن يسعى إلى إيجاد صورة في حياتك لا يمكنك أن تتصورها.

إن لم نعلن لأنفسنا عن أهدافنا فيمكن أن نهمل تلك الأهداف تماماً ، فمن الممكن أن يمر أسبوع كامل أو اثنين أو ثلاثة دون أن نفكر في أهدافنا الأساسية في الحياة فنحن ننعس في التفاعل والاستجابة للناس والظروف وننسى التفكير في أهدافنا.

ولدي مثال آخر يبين كيف أفادني هذا التدريب في حياتي فمنذ ثلاث سنوات كنت مهتماً بعقد مزيد من الندوات عن موضوع جمع الأموال وكنت أنا و"ميشيل باسون" مدير التنمية في أريزونا قد اشتركنا في تأليف كتاب ( تحول العلاقة الثورية في جمع الأموال ) وعقدنا بعض الندوات الناجحة عن الموضوع وكنت أريد فعل المزيد ولذلك كنت أضع في حجرة نومي لوحة بيضاء أعلق عليها الملصقات كما وضعت الكثير من الصور وبطاقات الفهرسة التي كتبت عليها أهدافي وكنت أريد رؤية كل أهدافي أمامي حينما أستيقظ كل صباح بالرغم من أنني لا أقضي سوى دقيقة واحدة أو اثنتين في النظر إلى اللوحة كل صباح.

ومن بين بطاقات الفهرسة التي علقتها على هذه اللوحة كل ما كتبت فيها ثلاث حروف كتبت بخط بارز . ( ج و أ ) وكانت هذه البطاقة لا تكاد تُرى بين هذا الخليط من الصور والأهداف التي غطيت اللوحة بها فأنا واثق من أنني كنت ألاحظها بالكاد كل صباح عند استيقاظي وما وضعت هذه البطاقة

إلا لاعتقادي أنه شيء عظيم أن أدير ندوات في جامعة ولاية "أريزونا" وخاصة أنني الآن أعيش في منطقة "فينكس" وفي حقيقة الأمر لم أفكر في الأمر أكثر من هذا.

وذات يوم وبينما أنا في مكاتب شركة تدريب المؤسسات التي كنت أعمل بها طلب مني أن أصافح موظفاً جديداً يسمى "جيرري" فطلبت منه أن يدخل ويجلس وتحدثت معه في مكنتي لدقائق قليلة عن انضمامه للشركة وسألته عن عائلته فذكر لي بشكل عارض أن والديه يعيشان في المدينة وأن أمه تعمل في جامعة "أريزونا".

وكان من الطبيعي أن يمر هذا الكلام دون أن يكون فيه ما يثير فجامعة ولاية "أريزونا" جامعة معروفة وكثيراً ما تذكر في منطقة "فينكس" ، إلا أن شيئاً لمع في ذهني عندما قال وعلمت ( بعد تفكير ) بعد هذا أن هذا الشيء كان النظرة اليومية للوحة والأهداف.

وهناك آثار سمعي عندما قال جامعة ولاية "أريزونا" ، فسألته : ماذا تعمل أمك في هذه الجامعة ؟

فقال : كبيرة المساعدين الإداريين لمدير التنمية في المؤسسة الوقفية لجامعة ولاية "أريزونا" وهم مسئولون عن كل ما يتعلق بجمع التبرعات في الجامعة .

وقد ابتهجت فعلاً عند هذه النقطة وتحدثت مع جيرري عن عملي السابق في جمع الأموال بجامعة "أريزونا" وكيف أنني طالما أردت القيام بنفس العمل في جامعة ولاية "أريزونا" فقال لي أنه سيكون سعيداً بأن يقدمني لأمه ولمدير التنمية نفسه .

وخلال شهر كان القائمون على جمع الأموال في الجامعة يحضرون ندوتي عن ( تحول العلاقة ) وبهذا حققت أهدافي الموجودة على اللوحة .

إنني أوّمن حقاً بأنه لو لم يكن لديّ مثل هذه اللوحة ما كان ذكر جيري لجامعة ولاية "أريزونا" ليثير اهتمامي.

وهذا يوضح شيئاً مهماً وهو أننا بحاجة إلى أن نعلن لأنفسنا عن أهدافنا وإلا ضعفت طاقتنا النفسية بتوزيعها عبر سلسلة الأشياء التي ليس لها نفس هذه الأهمية بالنسبة لنا .

### ( 52 ) فكر خارج الصندوق

ذات مرة حضرت لـ "بوب كويثر" وهو يقدم عرضاً لصفقة جديدة ، وفي هذا العرض جعل العملاء المحتملين كلهم يلعبون لعبة صغيرة من تسع نقاط أوضح خلالها أن حلول الألغاز غالباً ما تكون بسيطة لو أننا فكرنا بطرق غير تقليدية.

وبعد أن أوضح لهم "بوب" الحل أخذوا يضحكون ويقطعون الورقة المكتوب فيها اللغز من فرط إحباطهم .. هنا قام "بوب" ليوضح نقطته الأخيرة التي يريد توضيحها.

وقال "كويثر" ( إننا نحد من تفكيرنا بدون سبب وجيه فنحن نفعل الشيء لا لشيء إلا أننا كنا نفعله دائماً بهذا الشكل ، وأريدكم أن تعرفوا أن الإلتزام الذي قطعناه على أنفسنا لخدمة شركتكم وهو أن ننظر دائماً خارج الصندوق بحثاً عن أفضل الحلول الإبداعية الممكنة لحل مشاكلنا ، فلن نفعل شيئاً أبداً لكوننا دائماً فعلناه هكذا من قبل ) .

ومثل هذا التدريب لحل لغز يعتبره رؤساء العمل الذين يسعون للربح نوعاً من التقديم البارع ، أما بالنسبة لكوينر فقد كان التدريب تعبيراً رمزياً عن حياته كلها في مجال الأعمال.

وفي إحدى الرحلات التي كانت ترعاها "زيروكس" في المكسيك قضى "بوب" و "مايك" يوماً في الماء على أحد قوارب الصيد وبعد أن وصلا للشاطئ ذهبا إلى أحد المطاعم لقضاء بعض الوقت في التفكير في حياتهما بمجال المبيعات حتى ذلك اليوم .

يقول "بوب" ( لقد أدركنا أننا بالرغم من كل ما عملناه فلن نستطيع أبداً أن نمتلك قارباً مثل ذلك الذي كنا فيه لو أننا واصلنا العمل في "زيروكس" ثم تحدثنا بعد ذلك عما يمكن أن نفعله في المستقبل ولم يمض وقت طويل حتى لاحظنا مجموعة من الأقمصة السوداء على الحائط وقد كتب عليها ( بلا حدود ) ، وعلى مدى ما يزيد على ساعتين أخذت أنا وصديقي نناقش ما تعنيه كلمة ( بلا حدود ) ، ومن هذه المناقشة ولد حلم تبلور بعد ذلك في شكل شركة أسميناها ( اتصالات بلا حدود ) .

وكان "بوب" وأخوه يعتقدان أن هناك ناحية مهمة - كان أداء "زيروكس" فيها دون المستوى - وهي خدمة العملاء ولذلك قالوا ماذا لو أن التزام الشركة بالعمل كما ( بلا حدود ) ؟ بحيث أن لا تكون الخدمة مقيدة ، ولكنها مطلقة فيما تتمتع به من إمكانيات الخدمة الإبداعية .

وأخذ الأخوان هذا المفهوم كحافز لهما وأسساً معاً شركة ( Infincom ) وهي اختصار لكلمة ( In Finity Communications ) أي ( اتصالات بلا حدود ) وذلك في ولاية "أريزونا" وخلال عشر سنوات تمت الشركة من شركة تتكون من ست موظفين بدون عملاء إلى شركة رأس

مالها 50 مليون دولار يعمل بها ما يزيد عن 500 موظف ، وقد صنفت هذه الشركة على أنها الأولى في مجال المعدات المكتبية في "أريزونا" كما تقدمت خلال الثلاث سنوات الأخيرة وذلك كما جاء في جريدة "أريزونا بيزنس جازيت" .

وكلنا يميل إلى النظر إلى تحدياته من داخل الصندوق حيث نأخذ ما فعلناه في الماضي ونضعه أمام أعيننا ثم نحاول بعد ذلك أن نتخيل ما نسميه بالمستقبل ولكن هذا من شأنه أن يجعل مستقبلنا محدوداً وفي ظل هذه الرؤية المحدودة فأقل ما يمكن أن يكون عليه المستقبل هو أن كونه ( ماضي جديد أفضل ) .

والطاقة التحفيزية الهائلة إنما تحدث عندما نخرج من الصندوق ، ونفترض أن إمكانات الأفكار الإبداعية غير محدودة لكي نحقق أفضل مستقبل ممكن لنفسك .

فلا تنظر إليه من خلال صندوق يحتوي على ماضيك .

### ( 53 ) استمر في التفكير ، استمر في التفكير

التحفيز ينبع من التفكير.

فأي عمل نقوم به تسبقه فكرة توحى بهذا العمل وعندما نتوقف عن التفكير نفقد الحافز للعمل . ، وينتهي بنا الأمر إلى التشاؤم، والتشاؤم بدورة يقود إلى المزيد من قلة التفكير ، ويستمر الأمر هكذا عبارة عن دائرة حلزونية تنازلية من السلبية واللافعالية والتي تتغذى على نفسها كالسرطان.



وإنني أميل إلى استخدام المثال التالي في ندواتي لتوضيح مدى تأثير الاستمرار في التفكير ، دعنا نفترض أن شخصاً متشائماً قرر أن ينظف جراحه صباح السبت ، ولذلك فهو يستيقظ ويخرج إلى الجراج ويفتح الباب ليصدم برؤية كم هائل من الفوضى بداخله فما يكون منه إلا أن يقول في اشمزاز (انس هذا فلا يمكن لأحد أن ينظف هذا الجراج في يوم واحد).

وفي هذه المرحلة يغلق المتشائم باب الجراج بشدة ويدخل المنزل ليفعل شيئاً آخر ، فالمتشائم إما أن يفعل كل شيء أو لا يفعل شيء ، فهذا أسلوبه في التفكير فهو إما أن يفعل الشيء بشكل متقن أو لا يفعله مطلقاً.

والآن دعنا نرى كيف يواجه المتفائل نفس هذه المشكلة ، فهو يستيقظ في نفس الصباح ويذهب إلى نفس الجراج ويرى نفس الفوضى بل إنه ينطق بنفس الكلمات التي قالها المتشائم ( انس هذا ، فلا يمكن لأحد أن ينظف هذا الجراج في يوم واحد ).

ولكن هنا يظهر الفارق الجوهرى بين المتفائل والمتشائم ، فالمتفائل يستمر في التفكير بدلاً من أن يعود إلى المنزل.

حيث يقول ( حسناً فليس بإمكانى أن أنظف الجراج كله ، فماذا يمكنني أن أفعل بحيث يحدث فرقاً ؟ ).

ثم يمكن النظر في الجراج إلى أربعة أقسام وينظف قسماً واحداً اليوم.

ويقول ( سأقوم اليوم بالتأكد بتنظيف هذا القسم اليوم وحتى إن قمت بتنظيف قسم كل يوم سبت ، فسوف يكون الجراج على أحسن شكل قبل أن ينتهي الشهر ).

ويمر الشهر لتجد جراح المتشائم قدراً بينما يكون جراح المتفائل نظيفاً.

وفي إحدى ندواتي في "لاس فيجاس" كانت هناك سيدة أخبرتني بأن هذا المفهوم - عادة المتفائل في البحث عن حلول جزئية - وقد أحدث فرقاً رائعاً في حياتها.

حيث قالت لي ( كنت أعود من عملي للمنزل وأنظر إلى مطبخي ، ثم أشيح بيدي لآعنه إياه دون أن أفعل شيئاً مطلقاً ، وكنت أفكر تماماً كما يفكر المتشائم في قصة الجراح التي حكيتها . وبعد ذلك قررت أن أتخير جزءاً صغيراً من المطبخ وأقوم بتنظيفه فقط ، وقد يكون هذا الجزء طاولة معينة ، أو مرد حوض ماء وعند قيامي بتنظيف جزء صغير من المطبخ كل ليلة لم يحدث لي أي استياء من العمل ، حيث إنه لم يعد كثيراً بحيث أعجز عن أدائه وهكذا أصبح مطبخي دائماً مقبول الشكل.

ويميل المتشائمون إلى إرجاء مشاكلهم ، فهم يفكرون بشكل سلبي للغاية في ( فعل الشيء كله بإتقان ) لينتهي بهم الأمر إلى عدم فعل أي شيء.

أما الشخص المتفائل فيفعل شيئاً صغيراً ، فهو دائماً يفعل ودائماً يشعر بأن هناك تقدماً.

وحيث أن المتشائم عادةً ما يري ( أنه لا أمل ) ، أو ( لا يمكننا فعل شيء ) لذلك تجده سرعان ما يقلع عن التفكير . والمتفائل قد يكون لديه نفس المشاعر السلبية الأولية تجاه مشروع ما ، ولكنه يستمر في التفكير إلى أن تظهر له بعض الأشياء التي يمكن أن يفعلها ، وهذا هو ما جعل "الان لوي ماك" في كتابه ( قوة التفاؤل ) يشير إلى المتفائل على أنه عنيد .

وفيما يتعلق باستخدام العقل البشري ، فإن المتشائم يقلع عن هذا ، وتشير الدراسات الحديثة كما يقول "ماك" إلى أن المتفائل ( يتفوق في الدراسة ويكون ذا صحة جيدة ويكسب أكثر وينشئ حياة زوجية طويلة وسعيدة ويبقى مرتبطاً بأبنائه وربما يعيش أطول ).

ولكي تشاهد احد البراهين العميقة على الفاعلية المليئة للتفاؤل في التاريخ الأمريكي عليك أن تستأجر شريط الفيديو أبولو13 فبالرغم من أن عملية إعادة رجال الفضاء من أقصى القمر بدت ضخمة ومثبطة للهمم ، فإن هذا العمل تم إنجازه بفعل مهمة صغيرة كل مرة ، والأشخاص الذين كانوا في غرفة التحكم الأرضي في "هوستون" والذين أنقذوا حياة رجل الفضاء إنما فعلوا هذا لأنهم في مواجهة الأعطال التكنولوجية المستحيلة ظلوا يفكرون دون استسلام وكانوا يبحثون عن حلول جزئية وأعلنوا أنهم سوف يجمعون هذه الحلول الجزئية معاً بشكل تدريجي إلى أن يعود رجال الفضاء سالمين.

وفيما كانت حياة رجال الفضاء لا تزال في خطر ، كان هناك متشائم واضح في غرفة التحكم الأرضية وعبر هذا الرجل عن خوفه من أن أبولو13 قد تكون أسوأ كارثة فضائية في تاريخ أمريكا ، فاستدار قائد غرفة التحكم نحوه وقال بتفاؤل وغضب ( بل على العكس يا سيدي فأنا أرى أبولو13 على أنها أعظم فتره في حياتنا وكشف الوقت صحة كلامه وهو ما يوضح فاعلية تفكير الحياة أو الموت عند المتفائل ).

ومتى شعرت بالتشاؤم وغلبة المشاكل ، فلتذكر نفسك بالاستمرار في التفكير ، فكلما فكرت في موقف ما ، كلما ظهرت لك فرص تفأولية ، فالشخص المتفائل يستمر في التفكير وتحفيز نفسه أما المتشائم فيقلع عن التفكير وبالتالي يقلع عن الفعل.

وفي الفيلم الغنائي "جنوب الهادي" تغني البطلة معذرة لكونها متفائلة بشكل غير عملي ويعترف بأنها ( غير ناضجة وأن السذاجة داؤها الفعال وكان هذا شكلاً مبكراً من أشكال النكته الصفراء ) وتعترف في أغنية ترتفع في إيقاعها أنها ( انجذبت كالمغفلة نحو شيء يسمى الأمل ولا أستطيع أن أنزعه من قلبي .. ليس هذا القلب ) .

هكذا ينظر مجتمعنا إلى المتفائلين على أنهم مغفلون ، فالمجتمع يرى أن التفكير التفاولي شيء يأتي من القلب وليس من العقل .

وعلى الجانب الآخر ينظر المجتمع إلى المتشائم على أنه شخص واقعي ، وفي حقيقة الأمر ، فإن المتشائم لن يخبرك أبداً بأنه متشائم ، فهم يرون أنفسهم واقعيين ، وعندما يصادفه شخص اعتاد التفاؤل ، فإنه يهزأ به لقيامه دائماً بتجربة كل شيء دون مواجهة الواقع الشرس .

فالمتشائم دائماً ما يستخدم خياله في تصور أسوأ السيناريوهات ، ثم ينتهي إلى أن هذه السيناريوهات قضايا خاسرة لا سبيل لإصلاحها ولا يتخذ تجاهها أي تصرف وهذا هو ما يجعل التشاؤم يقود دائماً إلى السلبية واللافعالية .

ولكن المتشائم حتى وهو يجلس على كرسيه منتفخاً من جراء الوجبات الدسمة ، ومتبلداً من جراء المشاهدة الزائدة للتلفزيون يعلم من خلال قلبه أن موقف ( اللافائدة ) الذي يتبعه ليس فعالاً ، فهو يعيش حياة وصفها "نيتزش" حين قال : ( كل شيء في هذا العالم يثير استيائي ولكن أكثر ما يثير استيائي هو استيائي من كل شيء ) .

أما المتفائل فقد اختار أن يستخدم الخيال البشري استخداماً آخر ، فهو يتفق مع وجهة نظر "كولين ويلسون" بأن ( الخيال ينبغي أن يستخدم لا للهرب من الواقع وإنما لخلقه ) .

التفكير السلبي شيء نفعه جميعاً ، والفارق بين الشخص المتفائل في الأساس والمتشائم هو : أن المتفائل يتعلم كيف يصبح مناظراً جيداً فبمجرد أن تصبح على وعي تام بفاعلية التفاؤل في حياتك ، فسيصبح بإمكانك أن تناظر أفكارك التشاؤمية.

وأكثر الدراسات إفادة وأشملها عن كيفية فعل هذا ، تلك التي تجدها في كتاب دكتور "مارتين سيليجمان" ( التفاؤل المكتسب ) وتوضح الدراسات التي قام بها شينين هامين :

- 1) أن التفاؤل أكثر فاعلية من التشاؤم.
- 2) أن التفاؤل يمكن أن يُكتسب.

وقد بنى "سيليجمان" هذه النتائج على سنوات من البحث الإحصائي ، فقد قام بدراسة الرياضيين المحترفين منهم والهاوين وبائعي وثائق التأمين بل درس السياسيين الذين يتنافسون على المناصب الكبرى ، وقد أثبتت دراساته العملية أن أداء المتفائل يفوق أداء المتشائم بشكل كبير ، وهكذا ثبت علمياً صحة ما ظل يقوله "نورمان فينسنت" في كتبه على مر السنين.

وقد بنى "نورمان" كتبه على شهادات و فقرات مدعمة من الكتب الدينية والمشكلة في هذا أن الناس الذين كان يرغب في الوصول إليهم - المتشككين والمتشائمين - كانوا من ذلك النوع الذين ليس لديهم أي رغبة في الإيمان بأي شيء ، ولكن بمجرد أن تستوعب كتابات "سيليجمان" الرائعة يمكنك أن ترجع لقراءة كتابات "نورمان" وتشعر بشعور جديد من الإثارة والمتعة ، فإذا لم تتقبل إشارات الدينونة فليس هذا مهماً فالشهادات الشخصية كافية لإعطاء كتاباته قوة هائلة ، وعلى الرغم من أن أشهر كتاب

له هو ( قوة التفكير الإيجابي ) إلا أنني حصلت على تحفيز أكثر من كتاب ( كن نشطاً طوال حياتك ) ، وكتاب ( النتائج المذهلة للتفكير الإيجابي ) .

فإذا شككت الآن في قدرتك على مناظرة أفكار التشاؤمية ، فلتضع في ذهنك أن معظمنا مناظرون عظماء بالفعل ، فإذا جاء شخص وتبنى جانباً في مناقشة ما ، فعادةً ما يمكننا تبني الجانب الآخر ونأتي بالحجج التي تثبت صحة ما نقول بغض النظر عن الجانب الذي تبناه الشخص الآخر ، ولا بد لفرق المناظرة أن يتعلموا هذا ، فأعضاء الفريق لا يعرفون - حتى اللحظة الأخيرة - أي جانب من المناقشة سيتبعونه ولذلك فهم يتعلمون أن يكونوا على أتم استعداد لتبني أي جانب وبحماسة ، فإذا اكتشفت أنك مكتئب أو قلق أو تفكر في أمر ما بشكل تشاؤمي فإن أول خطوة عليك أن تفعلها هي أن تدرك أن أفكارك تشاؤمية ، ولا تنظر إليها على أنها صحيحة أو خاطئة أو تشاؤمية وإذا أردت أن تستفيد الاستفادة القصوى من الكمبيوتر الحيوي ( المخ ) فلا بد أن تعرف أن الأفكار التشاؤمية أقل فعالية .

وبمجرد أن تتقبل الطبيعة التشاؤمية لتفكيرك ستصبح مستعداً للخطوة التالية مع التأكيد على أهمية الخطوة الأولى ، ويقول "ناتانيال براندين" : ( ليس بالإمكان أن تترك مكاناً لم تكن فيه ) والخطوة الثانية هي أن تأتي بالحجج التي تدعم النظرة التفاؤلية .

ابدأ في معارضة تفكيرك القديم. تخيل أنك محام وظيفتك أن تثبت خطأ المتشائم الذي بداخلك . ابدأ بإعطاء الحجج والبراهين التي تؤيد الممكن ، وسوف تدهش أنت نفسك ، إذ إن التفاؤل يفتح الباب وراء الآخر أمام الممكن ، فهو بطبيعته تقليصي حيث أنه يغلق الباب على ما هو ممكن فإذا أردت حقاً لحياتك أن تفتح وأن تحفز نفسك على النجاح فعليك أن تفكر بشكل تفاؤلي .

## ( 55 ) استفد من المشاكل

منذ عدة سنوات ذهبت ابنتي ذات مساء لتتجول مع صديقة لها ، ووعدتني أن تعود قبل العاشرة مساءً ولم أهتم كثيراً بالساعة حتى انتهت أخبار العاشرة لأدرك بعدها أنها لم تعد بعد للمنزل مما أصابني بالقلق والتوتر وأخذت أزرع البيت جيئةً وذهاباً أفكر فيما أفعل ، وفي الساعة الحادية عشرة والنصف ركبت سيارتي وبدأت أجوب الحي من الخوف والغضب ، وفي الساعة الثانية عشرة إلا الربع عدت بالسيارة من أمام المنزل لأرى خيالها من النافذة ، وأدركت أنها عادت آمنة.

ومع هذا فقد واصلت قيادة السيارة وأدركت حينها أن تفكيري كان تشاؤمياً بشأن الحادثة بأكملها ، وأني بحاجة إلى أن أستمر في التفكير قبل أن أتحدث معها ، وبينما أنا أمضي بسيارتي أدركت ما كنت أتخبط فيه من تشاؤم ( إنها لا تحترمني ، إنها لا تفي بالوعد. طلباتي وقواعدي لا تعني لها شيئاً. ستستمر مشاكلها على مدى الأعوام الأربعة القادمة على الأقل. من يعرف ماذا كانت تفعل؟ هل كانت تتعاطى مخدرات؟ هل هناك جريمة؟ لقد أذهب هذا النوم عني ودمر سكينتي وحياتي ... إلخ).

ومع إدراكي حجم ما كانت عليه أفكاري من تشاؤم ، فقد أعطيت نفسي فرصة لتنفيس كل هذه الأفكار قبل أن آخذ نفساً عميقاً وأقول لنفسي ( حسناً ، هذا وجه من الموضوع والآن حان الوقت لاستكشاف الوجه الآخر ) ومن الطرق التي أفضلها في عكس تفكيري إلى الجانب التفاؤلي أن أسأل نفسي ( كيف يمكنني الاستفادة من هذا؟ ).

كيف يمكنني أن أستفيد من هذه الحادثة في تحسين علاقتي مع ابنتي؟ كيف يمكنني أن أجعل طلباتي وقواعدي ذات قيمة لنا معاً؟ وبدأت أبحث كما يعضد جانب التفاؤل ، وأدركت أن العلاقات الناجحة إنما تبنيها حوادث مثل هذه -

وليست الحوارات النظرية - وإنما من خلال الخبرات الصعبة وما نتعلمه ونستفيدة منها.

ولذلك قررت استمراري في القيادة فترة أطول حتى أدعها تنتظر داخل المنزل وكنت متأكداً أنه لا بد وأن أختها الآن قد أخبرتها بأنني أبحث عنها مما يعني أنها كانت تدرع البيت جيئة وذهاباً وهي قلقة ، وبينما أنا أقلب الأمور قلت لنفسي دعها تقلق قليلاً.

وظلت أفكر في علاقتي السابقة مع "ستيفاني" ، وكان من أشد ما يميز هذه العلاقة هو الصدق فقد كانت "ستيفاني" في حياتها تتميز بنوع من الصفاء يغلب عليه الثقة والهدوء جعل من السهل عليها أن تكون صادقة مع مشاعرها ومع الآخرين ، وعند حدوث أي سوء فهم مع غيرها من الأطفال ، أو مع المدرسين أو الآباء الآخرين كنت أعتد عليها في قول الصدق وكثيراً ما أنقذني صدقها في قولها عندما أسألها عما حدث.

وبينما أقود سيارتي في هذا الحي المظلم راجعت ذكرياتي السعيدة مع "ستيفاني" وهي صغيرة وكم كنت أحبها وأفخر بها حين ذهابي لحفلاتها أو التحدث مع مدرسيها وتذكرت عندما كانت في المدرسة الابتدائية وأخرجتها حينما سألت مدير مدرستها عما إذا كان سيدرس إعادة تسمية المدرسة على اسمها ( وقد فازت لتوها بجائزة أكاديمية وكاد الفخر أن يستولي علي ).

وفي النهاية تحول عقلي تماماً إلى الجانب التفاؤلي وكان سؤال ( كيف يمكنني الاستفادة من هذا ؟ ) هو الذي أعطاني فكرة أنه من الممكن جعل هذه الحادثة أكبر حجماً مما هي عليه ، بحيث أجعلها التزاماً جديداً لكلينا باحترام الاتفاقات والثقة المتبادلة.



وعندما عدت للمنزل رأيت مدى خوفها ، وحاولت أن تتحجج بأنها لم يكن معها ساعة ، وأرادت أن تفهمني بأنها كانت إلى حد ما ضحية للحادث بأكمله ، واستمعت إليها في ملل ثم قلت لها أن الأمر أكبر من هذا بكثير وتحدثت عن علاقتي بها وكيف أنني كنت أقدر صدقها خلال طفولتها ، وقلت لها أعتقد بأنني قد فقدت كل هذا في تلك الليلة وأنه لا بد أن نجد طريقة لنبدأ من جديد.

وقلت لها إنني أريد لها أقصى قدر ممكن من السعادة وأن الطريقة الوحيدة التي يمكنني من خلالها أن أساعدها على حدوث هذا هي المحافظة على الاتفاقات فيما بيننا وأخبرتها كم كنت خائفاً عليها ، وكم كنت غاضباً وكم كان سهرها بعيداً عن المنزل سبباً في أن يجافيني النوم ، وطلبت منها محاولة فهم هذا وتحدثت عن حياتنا معاً عندما كانت طفلة وكم كانت تتمتع بصدق غير عادي وذكرت حوادث قليلة وقعت فيها مشاكل وكيف أنني كنت أذهب لها مباشرة بحثاً عن الحقيقة ودائماً ما كنت أحبها.

وتحدثنا لفترة طويلة تلك الليلة إلى أن أدركت في النهاية أن العودة إلى المنزل في الوقت الذي تعد بالعودة فيه - أو فعل ما تعد بفعله - هو أمر كبير فهو أهم شيء.

ومنذ تلك الحادثة وما صاحبها من حوار كانت "ستيفاني" حساسة للغاية لموضوع الوفاء بكلمتها ، فإذا خرجت ووعدت بأن تعود في وقت ما كانت تأخذها ساعة أو تتأكد من أن من معها لديها ساعة ، وحادثة تلك الليلة كانت شيئاً لن ينساه أي منا وذلك لأنها أوضحت لنا فكرة الثقة والإحفاظ بالوعد بل يمكنك القول بأنها كانت شيئاً جيداً.

وكم سمعنا عن حوادث وعند التفكير فيها بعد حدوثها نجد أنها كانت ضربات حظ كبير فهذه سيدة تنكسر قدمها وهي تتزلج وتلتقي بطيب في

المستشفى وتقع في حبه وتتزوجه وتستمر علاقتها معه سعيدة طوال الحياة ، وحيث أن الكثيرين منا عاشوا مثل هذه الحوادث فإننا نعرف هذه الديناميكية فقد يبدو شيء ( مثل كسر القدم ) ويصبح أمراً عظيماً على غير المتوقع . ونبدأ في إدراك حقيقة أن كل مشكلة تحمل بداخلها هدية.

ويمكنك الوصول إلى هذه الهدية بسرعة أكبر لو أنك قررت الاستفادة من الأحداث التي تبدو في ظاهرها سيئة فإذا سألت نفسك ( كيف يمكنني الاستفادة من هذا؟ ) فيمكنك أن تحول حياتك مقابل لاشيء .

### ( 56 ) اقتحم عقلك

أصبح مصطلح ( التفكير المفتوح ) شائعاً في عالم الأعمال الأمريكي ، وقد عرفت هذا المصطلح أو ما عرفت منذ عدة سنوات أثناء عملي ككاتب إعلانات بإحدى وكالات الإعلان ، فمتى كانت الوكالة تحصل على عميل جديد كان رئيس الوكالة يجمعنا كي نفكر تفكيراً مفتوحاً في أفكار إبداعية لهذا العميل ، وكانت القواعد الأساسية للتفكير المفتوح هي :

- 1) ليست هناك أفكار غبية ، فكلما كانت الأفكار غير معقولة كان هذا أفضل.
- 2) على كل فرد أن يلعب درواً في هذا التفكير.

وأحياناً قمت بإدارة جلسات التفكير المفتوح مع مدراء الشركات ، فكنا ندور حول المائدة وكل شخص يقدم فكرة ويقوم مدير الجلسة بكتابتها على لوحة الشرح ثم ندور حتى نستنفذ كل الأفكار اللامعقولة في الأسباب ، وعادة ما تكتشف وسط هذه الأفكار شيئاً عظيماً ، والتفكير المفتوح يفيد كثيراً حيث يتم فيه رفع كل القيود المعتادة ضد الغباء ، ويصبح من الممكن أن تكون غير معقول وغريباً.

وما لا يدركه معظم الناس في مجال الأعمال هو أن هذا الأسلوب الفعال يمكن أن يستخدمه الشخص بمفرده وكان أول ما اكتشفت هذا عندما كنت أقود سيارتي منذ عدة سنوات وأنا أستمع لشريط تحفيزي "لايرل نايتنجل" وكان يتحدث عن نظام تعلمه ووجد أنه يفعل الأعاجيب.

هات ورقة واكتب في أعلاها المشكلة التي تريد حلها ، أو الهدف الذي تريد أن تحققه ، ثم تضع الأرقام من واحد إلى عشرين في الورقة وتبدأ جلسة تفكير مفتوح لها نفس قواعد التفكير الجماعي ، و عليك أن تدون عشرين فكرة ، وليس لازماً أن تكون معقولة أو مطروحة . اسمح لنفسك بأن تتدفق ، فهدفك الوحيد هو أن تدون بسرعة عشرين فكرة خلال فترة بسيطة .

فإذا فعلت هذا على مدار أسبوع ، فسيكون لديك على الأقل مائة فكرة! هل كلها صالحة للإستخدام ؟ بالطبع لا ، ولكن ليس هذا مهماً ، فعندما بدأت هذه العملية ربما لم يكن لديك أي أفكار صالحة للإستخدام ، وقد استخدمت هذا النظام بنفسه مرات ومرات وحقق معي نتائج عظيمة للغاية ، فهو يفيد كثيراً لأنه يعمل على تهدئة التوتر المعتاد ضد التفكير المبدع الجري كما أنه يحفز الجانب الأيمن من العقل على القيام بدورة .

ومنذ وقت قريب طلب مني أحد الأصدقاء النصح فيما يتعلق بعمله وهو يعمل في مجال العروض وقد تفوق في مجاله إلى أن أصبح من الأوائل فيه على مستوى القومي وكانت مشكلته هي التسويق والترويج الذاتي ، فهذا الجزء من عمله كان ضعيفاً فيه مقارنة بموهبته .

فسألته قائلاً : ماذا لو أخبرتك بأن هناك شخصاً يمكنه إعطاؤك مائة فكرة خاصة بالتسويق ، بحيث تكون مناسبة تماماً لمهنتك وجمهورك؟  
فأثار هذا اهتمامه .  
فقلت له: أنت هذا الشخص .

ثم أخبرته بعد ذلك بأسلوب التفكير المفتوح الشخصي الذي يأتي بعشرين فكرة والذي استخدمته منذ عدة سنوات وسرعان ما فهم قواعد اللعبة وانشغل بلعبها .

وبعد أسبوعين اتصل بي وهو سعيد للغاية بالنتائج وقال لي : ( لقد حصلت الآن بالفعل على أفكار تسويقية رائعة ، أكثر مما كان لدي في الماضي . شكراً ) .

فالتعليم الذاتي هو أفضل تعليم يمكنك الحصول عليه ، وذلك لأن معلمك يعرفك جيداً ، وبالرغم من أن الأهمية هي أن تحصل على تعليم خارجي معين ، فإن أفضل تعليم هو الذي يعلمنا أن ننظر داخلنا ، وقد قال أحد المعلمين العظام : ( إن مملكة السماء تقبع داخلنا . )

### ( 57 ) غير صوتك دائماً

كثيراً ما يقال لي إنني محظوظ لأن لدي صوتاً جميلاً في الحديث . ويعجب بعض الناس من أنني قلما أستخدم مكبر الصوت في ندواتي حتى إذا كان الحاضرون بالمئات .

والذين يقولون بأن الله وهبهم مجموعة قوية من الحبال الصوتية ، ليسوا على صواب ، فكما قلت في الفصل السابق إن صوتي بدا ضعيفاً وعلى وتيرة واحدة تثير الملل إلي أن ظهر لدي الحافز لتغييره ، وكان هناك مثلان هما اللذان حفزاني على تنمية صوتي. الأول كان مقابلة في مجلة قرأتها من عدة سنوات عن الممثل "ريتشارد بيرتون" ، والذي قد يكون صاحب أكثر صوت ساحر على مر العصور واستمع إلي "كاميلوت" واستمع فيها

لريتشارد وهو يتكلم في دور الملك "آرتر" ). يقول "ريتشارد" في هذه المقابلة أن صوته هو الشيء الذي يعيش عليه ولذلك فهو يتأكد كل صباح عن استحمامه من قيامة بتنشيد عدة أناشيد تحافظ على أحباله الصوتية قوية ولينه وبعد ذلك شاهدت برنامجاً تلفزيونياً "لتوني راندل" وهو يخبر المذيع كيف نمت صوته الذي اشتهر به بالتمثيل.

وظلت هاتان المقابلتان في ذهني منذ ذلك الحين ولذلك فأنا دائماً ما أحمل معي في سيارتي عدداً من الشرائط واسطوانة الكمبيوتر لأسمعها وأنشد معها وأقوم برفع الصوت عالياً ( أفضل هذا عندما أكون وحدي في السيارة ) وأنشد بأعلى صوتي وأتأكد من حدوث هذا كل يوم حتى عندما أشعر بعدم الرغبة في الغناء ولهذا فائدة أخرى كما يقول "ويليام جيمز" ( نحن لا نغني لكي نكون سعداء وإنما نكون سعداء لأننا نغني ).

وقبل أي حديث هام كثيراً ما أذهب إلى الموقع الذي سألقي فيه الكلمة قبل الوجد بساعة وأقوم بالتجول بسيارتي الحي وأنا أنشد كالمجنون ( وأحياناً ما ينتابني القلق من أن العميل الذي يستضيفني قد يمر بسيارته من جانبي ليجدني أنشد في سيارتي ، وأنا أبدو كالمصاب بالذهان ويمثل هذا خطورة على الآخرين ) ، وعندما أقود وأنا أنشد بهذا الشكل أجد أن تنفسي يتحسن وتوقيتتي يكون أفضل وحينما أتحدث يملاً صوتي القاعة دون غناء.

قد تقول ( إنني لا أعيش على صوتي ) وهذا يعني أن ذلك التدريب الغريب قد لا يكون ضرورياً لي ، ولكننا كلنا نتكلم ولذلك فإن الصوت الشجي الهادئ القوي يكون ميزة لا تقدر بثمن بالنسبة لأي شخص عملة التعامل مع الآخرين.

وعند الإشارة إلى الأشخاص الذين لهم صوت يُمتع من يستمع إليه يستخدم الناس كلمات مثل "رخيم" ، "ذو إيقاع مضبوط" ، وتلك مجاملة رقيقة يمكنك أن تجامل بها صاحب الصوت الجميل.

أنت لست مجبراً على الصوت الذي تتكلم به الآن ، وما عليك إلا أن تبدأ في النشيد وسرعان ما سيكون لك الصوت الذي تريده ، وكلما قوي صوتك كلما قويت ثقتك بنفسك وأصبح من السهل أن تحفز نفسك .

### ( 58 ) اعتنق الحد الجديد

لحسن حظنا جميعاً ، فإن هناك حدّاً جديداً علينا ، فمع دخول أمتنا بل والعالم كله عصر المعلومات لم يعد هناك مكان لأنماط العيش القديمة .

وقد كتب جون هوي المتخصص في مجال الأعمال في عدد مجلة "فورتشن" الصادر يوم 27 يونيو 1994 . يقول في هذه المقالة : ( دعنا نقول أنك ذاهب إلى حفلة ولذلك تخرج من جيبك بعض (الفكه) ونشتري بطاقة معايدة صغيرة كتب عليها (عيد ميلاد سعيد) وبعد الحفلة يقوم شخص ما بشكل عارض بإلقاء هذه البطاقة في سلة القمامة ، فبالقائه هذه البطاقة فقد ألقى قوة عقلية أكثر من تلك التي كانت موجودة قبل عام 1950 ) .

وفي النموذج القديم الذي تشكل خلال عصر الصناعة أصبح الإنسان أقل نفعاً ومخاطرة وذلك لأننا وجدنا وظيفة مضمونة طوال الحياة وكنا نوّدي أعمالنا بنفس الأسلوب إلى أن يحين موعد التقاعد وبمجرد الوصول إلى عمر التقاعد أصبح غير ذي فائدة تماماً بالنسبة للمجتمع ونعيش حياة اتكالية على الحكومة أو على أقاربنا أو على المدخرات التي جمعناها في أعوامنا النافعة .

أما الآن في ظل هذا التطور التكنولوجي الهائل ودخول العالم عصر المعلومات لم يعد الموظف يهتم بتاريخه الوظيفي كما كان من قبل بل أصبح يهتم أكثر بقدراته الحالية.

ومن أكثر ما يميز تلك الأيام التي كان يعيش فيها "دانيال بون" و "ديفي كروكيت" على الحدود نفع الأفراد فإذا كنت تعيش على الحدود تزرع البطيخ وتصيد ووصلت لسن الخامسة والستين فلن يحدث أن يطلب منك أحد أن تتقاعد .

وأخيراً رجعنا إلى تلك الأيام التي كانت تحترم (النفع) على السن والوضع الاجتماعي فعلى سبيل المثال إذا كانت شركتك تحاول أن تدخل السوق الصيني لتبيع برامج كمبيوتر وأنت في السبعين من عمرك وتستطيع أن تتكلم الصينية بطلاقة وتعرف كل شيء عن البرامج ولديك الطاقة والرغبة في النجاح فمن ذا الذي يستطيع أن يتجاهلك ؟

وقد قال "بيل جينس" صاحب شركة (مايكروسوفت) : ( إن لدى شركتنا أصلاً واحداً ... الخيال البشري ) ، فإذا أخذت من مايكروسوفت المباني والعقارات والمعدات المكتبية والأصول المادية - أي شيء يمكن أن تلمسه - فأين ستكون الشركة ؟ ستكون حيث هي الآن تماماً وذلك لأنه في عالم اليوم تصبح قيمة الشركة في تفكيرها وليس في ممتلكاتها.

ولا شك أن هذه أخبار عظيمة للأفراد حيث عادت خاصية (النفع) لتصبح من جديد هي الفيصل فإذا أصقلت مهاراتك وظلت تتعلم أشياء جديدة ودرست الكمبيوتر وتعلمت لغة أجنبية أو أصبحت خبيراً في ثقافة أو سوق أجنبي فيمكن أن تجعل نفسك نافعاً.

وينصح مدرب كرة السلة العظيم "جون وودين" بأن تعيش على المبدأ الآتي والذي يتناسب بشكل خاص مع الحد التكنولوجي القديم: (( تعلم كأنك ستعيش أبداً ، وعش كأنك ستموت غداً )) .

لقد مضت تلك الأيام التي كانت فيها الصلاحية للعمل تعتمد أساساً على التاريخ الوظيفي للشخص وعلاقاته الدراسية ، واتصالاته وعائلته ومكانته . بل أصبحت اليوم تعتمد على شيء واحد - مهاراتك الحالية - وهذه المهارات تخضع تماماً لسيطرتك .

فهذا هو الحد الجديد ، وإذا كنا قد دخلنا من قبل عصر التقاعد ونحن قلقون من الذئاب التي تنتظرنا عند الباب ، فالآن من خلال الإلتزام بالنمو مدى الحياة من خلال التعلم أصبح بإمكاننا أن نكون نافعين للمجتمع العالمي بقدر ما يكون لدينا الحافز لذلك .

فكلما زادت معرفتك بالمستقبل ، كلما زاد الحافز بأن تكون عضواً نافعاً فيه .

### ( 59طور عاداتك القديمة )

يكون تحقيق التحفيز القوي أصعب بكثير عندما يكون لدينا عادات سيئة تعوقنا عقلياً عن تحقيق هذا التحفيز ، فعندما نحاول أن نتحرك نحو الحياة التي نريدها ، نجد معنا عاداتنا السيئة ، فهذا ما وصف في إحدى الأناشيد الاسكتلندية بالكلمات الآتية ( إنه مثل القيادة مع الضغط على الفرامل والسباحة وأنت تلبس الحذاء ) .

فما هي المشكلة : المشكلة ببساطة هي أن العادات السيئة لا يمكن كسرها أو التخلص منها وإسأل في ذلك الملايين الذين يكررون هذه المحاولة ، فهم دائماً ما ينتهون إلى مثل قول "ريتشارد بروان" من أنها ( محاولة بتعبئة



الزئبق بالمذرة ) ، وذلك لأن هناك أسباباً وجيهة وراء وجود هذه العادات فهي موجودة لتفعل لنا شيء ما حتى ولو انتهى الأمر بنا إلى تدمير الذات ، فالعادة السيئة في الأساس تحاول أن تجعلنا نعيش بشكل أفضل.

فالشخص الذي يدخن يحاول أن يفعل شيئاً مفيداً وقد يكون هذا الشيء هو أن يتنفس بعمق ويسترخي ، مثل هذا التنفس ضروري لتنظيم الضغط ، ولهذا فإن التدخين بالنسبة له طريقة يحاول من خلالها أن يجعل نفسه في صورة أفضل ، والعادات السيئة كذلك ، فهي تقوم على شيء يعتقد الشخص أنه مفيد ، وهذا هو ما يجعل من الصعب للغاية أن تتخلص من هذه العادات.

ولهذا فلا بد من احترام العادات ، وفهماها قبل أن يصبح بمقدورنا تحويلها ، ولابد من البناء على الأساس الذي قامت عليه العادة ، وليس هدمه ، كما يجب أن تعتمد على الدافع النفسي الذي يحرك العادة ، والإعتماد على هذا في جعل العادة تتحول من شيء سيء إلى شيء جيد.

دعنا نأخذ عادة الشرب كمثال ، فقد عرفت أناساً اعتادوا على شرب الخمر طوال الوقت ، والآن أصبحوا مستيقظين دائماً. كيف فعلوا هذا؟ ألا يمكننا أن نقول إن كل ما فعلوه هو أنهم تخلصوا من عادة الشرب؟ لا ليس هذا هو ما حدث لأن هؤلاء الناس بلا استثناء قاموا باستبدال الشرب بشيء آخر ، فمن اعتاد أن يأخذ كل شجاعته ، واسترخائه ، وروحانيته من خلال زجاجة خمر ، فهذه بلا شك عادة مدمرة للغاية ، ولكن مجرد التخلص من هذه العادة سيؤدي إلى مشاكل أسوأ وهي : الإرتعاش ، الخوف ، الفرع والبارانويا وإلى إحساس تام بالفقدان.

فالأشخاص الذين ينضمون إلى منظمة ( مدمنون مجهولوا الهوية ) يستبدلون شجاعتهم الزائفة - التي كانوا يجدونها في زجاجة الخمر - بشجاعة حقيقية يحددونها في غرفة الاجتماعات في AA والإحساس

الروحاني الزائف تماماً الذي وجدوه في كأس الخمر استبدلوه بروحانية شخصية حقيقية وعميقة وجدوها في برنامج تنويري من 12 خطوة ، كما استبدلوا العلاقات السطحية التي كانت تتسم بالعاطفية الشديدة ، والتي بنوها في حانات الخمر بصداقات حقيقية.

وبهذا فإن الإحلال قوي للغاية لأنه فعال بل إنه هو الشيء الوحيد الفعال فيما يتعلق بالعادات السيئة. إنني أعرف أناساً ألقوا عن التدخين دون أن ينووا هذا ، وذلك أنهم اهتموا برياضة الجري وغيره من تدريبات الأيروبيك المنتظمة ، وسرعان ما حصلوا من هذه التدريبات على التنفس العميق والاسترخاء الذي جعل أجسامهم لا تتقبل التدخين ، وهؤلاء ألقوا عن التدخين لأنهم أحلوا محلة شيئاً آخر.

ونفس الأمر ينطبق على الأشخاص الذين يسيرون على نظام غذائي فليس من المفيد مع هؤلاء البعد عن الأطعمة التي تؤدي إلى السمنة ، بل المفيد إيجاد نظام غذائي مكون من أطعمة لذيذة وصحية ، وهذا أيضاً إبدال أو إحلال .

الإنسان في عقله الباطن لا يعتقد أن عاداته السيئة ، سيئة ! وهذا لأنها في نظرة تشبع حاجة يشعر بها ، ولذلك فلكي تقوي نفسك ، فعليك أن تحدد أولاً هذه الحاجة وتحترمها ، واحترامها يكون بإستبدال العادة الحالية بعادة أكثر فاعلية وأكثر إفادة للصحة ، فإذا استبدلت عادة ، فسرعان ما يصبح لديك الحافز لاستبدال أخرى .

**( 60 ) ارسم رائعتك اليوم**

انظر إلى يومك على أنه لوحة فنان بيضاء.

فإذا عشت يومك بسلبية متقبلاً كل ما ينثره الناس والظروف على لوحتك ، فسوف تجد في الغالب على لوحتك فوضى ، وليس فناً كما هو المفترض أن يكون.

فإن كانت الفوضى تؤرق نومك ، فستبدأ يومك التالي في حالة من التعب والارتباك البسيط ، وفي ظل هذه الحالة فإن لوحتك سيُرسَم عليها أشكال لا تحبها وألوان لم تخترها أبداً.

وإذا فكرت في يومك على أنه لوحة فنان فستكون أكثر وعياً بما يحدث لك عندما تغمر ذهنك فقط بالقيـل والقال الموجود في الإنترنت وإعلانات الراديو وأحداث محاولات الجريمة والقتل ونقد زوجتك والأغاني التشاؤمية والحزينة.

فإذا سمحت لنفسك بأن تتراجع للخلف بما يكفي لأن تدرك وتري حقاً أن لوحتك اليوم مليئة بكل هذه الأشياء السلبية ! ، سيحدث لك هنا نوع من الحرية وهي حرية اختيار شيء أفضل.

وكلما كان لدينا وعي أكثر بحريتنا في رسم ما نريد على لوحتنا كلما قل عيشنا في الحياة كضحايا للظروف ، بل إن كثيراً منا لا يدرك أنه ضحية لهذه الظروف فنحن نقرأ أي شيء موجود على مائدة القهوة ، ونستمع إلى أي شيء في الراديو الموجود في السيارة ، ونأكل أي شيء موجود في الثلاجة ، ونتصفح أي موقع موجود على الإنترنت ، وتحدث مع أي شخص يتصل بك في الهاتف ، ونشاهد أي شيء على التلفزيون ، وغالباً ما نكون في حالة من السلبية تمنعنا حتى من أن نضغط على جهاز التحكم عن بعد ( الريموت ) .

ولهذا فلا بد أن نعي أن علينا تغيير كل هذا ، وأن بإمكاننا أن نرسم يومنا كما نريد ، أو رسم اليوم تلك التي كان يعلمها "دينيس دينون" حيث كانت النقطة الأساسية في ندوته عن إدارة الوقت هي أننا لا نستطيع أن ندير الوقت وكل ما نستطيعه هو أن ندير أنفسنا.

يقول "ديتون" : ( امح هذا الركام من ذهنك ، وكذلك كل العقبات التي تقف في طريق نجاحك العظيم ) .

وبالرغم من أن معظم دورات إدارة الوقت تبدو وكأنها دورات في الهندسة ، فإن "ديتون" كان لدية روح الفنان في التدريس ، وكانت كل مبادئه في إدارة اليوم تتبع من خلق الهدف ومحاولة معايشة الصور التي يخلقها.

استيقظ صباحاً وتخيل يومك على أنه لوحة فنان . اسأل نفسك من هو الفنان اليوم ؟ هل هي الظروف الخارجة عن إرادتي ، أم أنا ؟ وإذا اخترت أن أكون أنا الفنان ... فما هي الصورة التي أريد أن أرسماً ليومي ؟

## ( 61 ) اسبح أشواطاً تحت الماء

عندما كان "بوبي فيشر" يعد لمباراة بطولة العالم للشطرنج مع "بوريس سبايكي" ، كان يستعد من خلال السباحة لعدة أشواط تحت الماء يومياً.

فقد كان يعرف أنه كلما طال وقت المباراة ، فستكون الغلبة العقلية لآعب الذي يدخل لمخة أكبر قدر من الأكسجين ، ولذلك فقد كان يبني مبارياته في الشطرنج ببنائة لرئتيه .

وعندما هزم سباسكي ، اندهش الكثيرون من دهائه وقدرته على الاحتمال ، وخاصة في أواخر المباراة وهو الوقت الذي يستبغيه التعب والإرهاق بكلا اللاعبين ، ولم تكن المنبهات هي التي وراء يقظة "بوبي فيشر" ونما كان تنفسه.

وذات مرة ألقى الجنرال "جورج باتون" محاضرة على جنوده وكانت عن ( قوة المخ ) . كان هذا الرجل أيضاً يعرف الترابط بين التنفس والتفكير.

يقول "باتون" : ( الإنسان في الحرب كما هو في السلام يحتاج إلى أقصى قدر ممكن من التفكير ، وليس هناك من لديه قدر كبير من التفكير ، فالتفكير يأتي من الأكسجين والأكسجين يأتي من الرئتين ، حيث يذهب الهواء عند التنفس والأكسجين الموجود في الهواء يدخل إلى الدم ليذهب بعد ذلك إلى المخ ، ويمكن لأي شخص أن يضاعف من حجم رئتيه .

وقد عرفت من "يورتر ويليامسون" أن "باتون" كان لديه رغبة شديدة في تعليم جنوده التنفس العميق ، ذات مرة كتبت بعض الاعلانات السياسية في الإذاعة والتلفزيون والتي جذبت انتباه السيد "ريليامسون" مما دفعه إلى دعوتي على الغداء يوماً ما ، لقد عرف نفسه بأنه مؤلف كتاب مبادئ باتون مما جعلني أقبل الدعوة متحمساً ، حيث صادف هذا مع قراءتي لهذا الكتاب الرائع قبلها ، وقد خدم "ويليامسون" عدة سنوات في الجيش ، وعمل كمستشار قانون لـ "باتون" وكان من أكثر من يثق فيهم "باتون" .

لقد حكى لي قصصاً عديدة عن خدمته مع "باتون" ، وكما كان حقاً محفزاً فوق العادة ، فكانت معظم كلمات "باتون" في هذا الكتاب من ذكريات "ويليامسون" عن خدمته مع هذا الجنرال الكبير ، وأخبرني "ويليامسون" كيف أنه هو نفسه فقد قدمه بسبب سرطان العظم الذي أصابها وكيف أن

الأطباء قد تنبأوا بموته وخاب تنبؤهم ، ويقول إن قوته الداخلية غالباً ما تأتي من التحفيز الذي تلقاه في أيام خدمته مع "باتون" .

ثم يقول : ( كثيراً ما كان الجنرال "باتون" يأتي إلى مكثبي ويسأل منذ متى وأنت تجلس على مكتبك ؟ انهض واخرج من هنا ، فمخك يتوقف عن العمل بعد جلوسك على الكرسي الدوار بعشرين دقيقة ، استمر في تحريك هذا الجسم حتى تذهب السوائل إلى الأماكن المناسبة فهذا يفيد المخ أما إذا جلست على الكرسي لفترة طويلة فسوف تذهب طاقة المخ إلى حدائك ، فليس بالإمكان أن تجعل عقلك نشطاً ما دام جسمك خاملاً ) .

وكان هذا المبدأ ( العقل النشيط لا يكون في الجسم الخامل ) هو السلاح الخفي الذي أستخدمه "بوبي فيشر" في الفوز ببطولة العالم في الشطرنج. من ذا الذي كان يعتقد أن السباحة تحت الماء سوف تحسن مستواك كلاعب شطرنج ؟ ولكن ليس بالطبع في نثل ولا خبرة عبقرى الشطرنج "بوريس سباسكى" .

وأحياناً يكون كل ما تحتاجه لتحفيز نفسك هو الهواء الذي تتنفسه ، فالخروج في جوله للمشى ، أو مجرد التنفس العميق يعطي المخ طاقة يتغذى عليها حتى يصبح نشطاً ، ومبدعاً بشكل متجدد . (

## ( 62 ) استعن بمدرب جيد

بعد شوط مخيب - وقلما يحدث هذا - في ملعب الجولف كان "تايجر وودز" غالباً ما يأخذ درساً في الجولف.

وعندما سمعت هذا للمرة الأولى سألت نفسي من ذا الذي يستطيع إعطاء "تايجر" درساً في الجولف؟

ولكن هذا كان قبل أن أفهم قيمة التدريب ، والشخص الذي علمني هذه القيمة كان مستشاراً شاباً في مجال الأعمال "ستيف هارديسون" وقال لي : ( إن "تايجر" يأخذ الدرس لا لأن مدربه لاعب أفضل منه ، ويمكنه أن يعطي نصائح وتعليمات ، وإنما لأنه يمكن أن يقف من وراء "تايجر" ويرى بموضوعية ) .

وقد أوجد "هارديسون" شكل من أشكال الفن يتمثل في دخول المؤسسات ، ورؤية الأشياء بموضوعية ، وفي الحقيقة فإن عقليته تجاوزت هذا الحد ، فقد كان لديه ما يمكن أن يصل به إلى قدرة عقلية خاصة في رؤية أوجه القصور ، وكانت هذه هبة يمكن أن تكون لدى أي شخص لو كان لديه الاستعداد لتحمل الأساليب القاسية التي يستخدمها "هارديسون" في تدريبه .

وقد ساعدني "هارديسون" على فهم شيء يعيش بداخل كل منا ، شيء يسميه هو ( الصوت ) ، فعندما تستيقظ صباحاً تجد صوتاً يسارع ويقول لك إنك متعب ولا تقوى على النهوض ، أو مريض لا تقوى على العمل ، وخلال أحد اجتماعات البيع حينما تكون على وشك أن تقول شيئاً جريئاً للعميل ، فقد يأمرك الصوت بأن لا تقول هذا ( تراجع ) ، ( كن حذراً ) .

ويقول "هارديسون" : ( والحل هنا ليس في تجاهل ، أو إنكار وجود هذا الصوت . لأنه موجود وليس هناك شخص بدون هذا الصوت ، فبإمكانك أن ترد عليه الكلام بل بإمكانك أن تكلمه بوقاحة وتسخر منه وتستهزئ به ، وتُظهر غبائه ، وبمجرد أن تبدأ في الرد شكوكك ، فستبدأ من جديد في التحكم في زمام حياتك .

وكثيراً ما أكون في خضم أحد المشروعات الكبرى في مجال الأعمال ، وأطلب مقابلة "هارديسون" لمدة ساعة ، وبعد أن يستمع إلى لعدة دقائق

يعرف في الحال أين القصور في سلوكي ، ثم يقول لي وكأنه مدرب جولف عظيم يشاهد تراجع "تايجر" في الملعب : ( هل ترغب في تقبل بعض التدريب في هذا ؟ فأسرع إلى الموافقة ، فربما يكون منه إلا أن يخبرني بصدق ، وأحياناً بقسوة ، بما رآه ، ودائماً ما لا يعجبني ما يراه ولكنني أصبح أكثر قوة عندما أتكلم معه عن هذا .

لقد كان تدريب "هارديسون" قاسياً للغاية ، حتى أنه كان يذكرني بحادثة وقعت لي عندما كنت صبياً ألعب في دوري البيسبول للناشئين ، فقد أصبت في ركبتي في لعبة بالقاعدة الثالثة ، وعندما انتهت المباراة كانت ركبتي قد تورمت وتصلبت قدمي كلها ، وبينما كنت أجلس على مقعد الاحتياطي وأنا أضع قدمي أمامي وهي متصلبة جاءني طبيب كان ابنه يلعب في فريقنا وانحنى نحو ركبتي بينما كان والدي يشاهده .

وقال لي الطبيب وهو يمسك بلطف بركبتي المتورمة : ( أريد أن تتني رجلك الآن ) .

فقلت له : ( لا أستطيع ) .

فسألني وهو يرفع نظره إلى ( لا تستطيع ؟ لماذا لا تستطيع؟ ) .

فقلت له : (لأنني حاولت ووجدت هذا مؤلم بشدة ) .

فنظر إليّ الدكتور للحظة وقال لي ببساطة ولطف ( إذن ... تألم ) .

وقد دهشت من طلبه .. لأتألم ؟ وعن قصد؟ ولكنني بعدها ودون أن أنطق بكلمة قمت بثني قدمي ببطء . نعم كان هناك ألمٌ فظيع ولكن لم يكن هذا مهماً ، فما زلت مندهشاً من طلبه .



وأخذ الطبيب يدك ركبتي بأصابعه ، ثم أوماً لأبي وقال له : ( إن كل شيء على ما يرام وإنني سأجري أشعة ، والإختبارات الوقائية المعتادة ، ولكنه لا يري أي خطورة الآن .

ولكنني ما زلت أعتقد أن هناك شيئاً كبيراً للغاية حدث لي على التو ، فبعد طفولة تتسم بتجنب الألم والتعب من أي نوع ، فجأة أجد أن بإمكانني أن أولم نفسي إذا أردت ، وأن بإمكانني أن أفعل هذا بهدوء ، ودون طرفة عين ، وربما لم أكن بذلك الجبن الذي كنت أعتقد في نفسي ، وربما كان داخلي شجاعة كما لدى أي شخص آخر ، ولكن المسألة كانت كلها مجرد أن يكون لديك الرغبة في استخدام هذه الشجاعة .

لقد كشفت لي هذه الحادثة عن الكثير ، ولم تكن تتباين مع الطريقة التي علمنيها "هارديسون" كمدرّب ، والتي تطلبت مني أن أستخدم الأشياء التي بداخلي والتي لم أكن أعرف أنها بداخلي.

وذات مرة وجدت صعوبة في تسجيل الناس في ندواتي وتلقي المكالمات الهاتفية المتوقعة ، فما كان من "هارديسون" إلا أن أمسك بالهاتف وبدأ في الاتصال بالناس وتسجيلهم ، وفي أثناء هذا اتصل برقم خطأ ليجد مسكانيكياً بأحد ورش الإصلاح ، وفي هذه الحالات يقوم معظم الناس بالإعتذار عن هذا الخطأ ويضعوا سماعة الهاتف ، ثم يتصلوا مرة أخرى ، ولكن "هارديسون" لم يرد أن يضيع المكالمة هدراً ، فقدم نفسه وظل يتحدث في الهاتف ، حتى دعى الميكانيكي لإحدى الندوات .

و "هارديسون" هو خطيب عام ، فهو شجاع و موهوب وبائع صارم وذو حيلة ورياضي موهوب ورجل أسرة ملتزم وهو من ذلك النوع من الرجال الذي كان يصيبني بالغيرة .

وبإمكاني إن أكتب كتاباً كاملاً عن أعمال "هارديسون" الرائعة في التدريب والإستشارة ، وسوف أفعل هذا يوماً ما ، وهناك أمثلة كثيرة لحالات دربني فيها حتى وصلت لمستويات أعلى من الأداء ، ولكنني أعتقد أن أعظم ما علمني إياه هو قيمة التدريب نفسه .

وبمجرد أن أصبح مستعدين للتدريب ، فسنحظى بنفس المزايا التي يتمتع بها كبار الممثلين ، والرياضيين في كل مكان ، فعندما يكون لديك الإستعداد للتدريب ، فلن تصبح ضعيفاً - بل ستصبح أقوى - وستصبح أكثر مسؤولية عن تغيير نفسك .

وفي كتابه ( الطريقة التي قلما تطرق ) يقول "م.سكوت" : ( المشكلة في التفريق بين ما نحن مسئولون عنه في الحياة وما لسنا مسئولين عنه في من أعظم مشكلات الوجود البشري ... فلا بد أن تكون لدينا الرغبة والقدرة على تحمل معاناة الإختبار الذاتي الدائم ) .

وأفضل المدربين هم الذين يوضحون لنا كيف نختبر أنفسنا ، ويحتاج الأمر منك إلى شجاعة في طلب التدريب ، ولكن النتائج ستكون عظيمة ، وأفضل لحظات التدريب هي تلك التي يساعدك فيها المدرب على فعل شيء خفت فعله من قبل ، وعندما نصحني "هارديسون" بفعل شيء كنت أخاف من فعله قلت له : ( لا أعرف ما إذا استطعت ذلك بالفعل أم لا ) .

فيقول لي : ( إذن لا تكن نفسك ، فإن لم تستطع فعل هذا ، فلتكن شخصاً آخر . كن شخصاً يستطيع هذا . ( كن "دري نيرو" ، كن "بروس لي" كن أي شخص ، فهذا ليس مهماً مادمت ستفعله ) .

وتتضح مدى مساهمة التدريب في حياتي من خلال هذه الكلمات للفيلسوف الفرنسي "ابولينير" :

- قال : ( تعالوا إلى الحافة ) .

- قالوا : ( نحن خائفون ) .

- قال : ( تعالوا إليّ الحافة ) .

- فجاءوا ،

- فرفعهم ،

- فطاروا .

ويمكنك الحصول على التدريب في أي وقت ، فإذا كان التدريب يناسب لعبة الجولف والتنس ، فهو يناسب أكثر لعبة الحياة . اطلب من شخص ما أن يكون أميناً معك وأن يدربك لبعض الوقت . دعه يختبر إيقاعك . دعه يخبرك بما يري ، ومن الشجاعة أن تفعل هذا ، وسوف يقودك دائماً إلى مزيد من النمو ، والتحفيز الذاتي .

### ( 63 ) حاول أن تبني بيتك

ذات مرة تناقشت أن و"هارديسون" في بعض من عاداتي القديمة التي كانت تعوقني عن تحقيق أهدافي في مجال الأعمال ، وسارعت إلى القول :

( ولكن لماذا أفعل هذه الأشياء ما دمت أعرف أنها تعوقني ، لماذا أستمرو في فعلها ؟ ) .

فقال لي : ( لأنها منزلك ... فأنت تشعر أنها بيتك ، فعندما تفعلها ، فأنت تفعلها لأن هذا ما تترتاح لفعله وهو ما يجعلك تشعر تماماً وكأنك في بيتك ، وكما يقولون : ( ليس هناك مكان مثل البيت ) .

فالببيت قد يكون مكاناً قديراً ولو لم تعتن به وتجمله ، والببيت قد يكون سجنأً مظلمأً مليئأً بالرطوبة يذكرك بالكسل والعادات السيئة ، ومع هذا فلا نريد أن نتركه مهما ساء ، لأننا نعتقد أننا في أمان داخله .

ومع هذا فحينما نعتبر هذا المنزل البالي بعناية أكثر ، يصبح بإمكاننا أن نرى أن الأمان الذي نعتقد أننا نعيشه ، وهو مجرد تقييد ذاتي.

فمن الصعب أن تترك بيتك ، وكثير منا يحاولون هذا مرات ومرات ولكن دون جدوى ، وقد كتب "نويل بول ستوكي" كلمات تعلق سريعاً بالذهن أسماها "كلمات البيت" وعبر فيها عن هذا المعنى يقول : ( هذا المنزل يعرض للبيع كل صباح يوم أربعاء ويسحب من السوق في الظهيرة ) .

وبعد أن استوعبت تشبيهه "هارديسون" بالببيت أدركت أن علي مغادرة بيتي وأني بحاجة إلى أن أجد بيتاً أفضل في الحي ، بيت يحتوي على عادات تجعلني أركز دائماً على النشاطات الهادفة. وقد دربني "هارديسون" في هذا الاتجاه حتى أصبحت أشعر بالأنشطة الجديدة وكأنها منزلي الذي كان يجب علي أن أعيش فيه كل حياتي السابقة.

وتشبيهه "هارديسون" العادات القديمة التي تستنفذ الطاقة بالببيت ظل معي لفترة طويلة ، فمؤخراً وبينما أقوم بتجميع شريط تحفيزي كي أستمع إليه

في السيارة ، جعلت من محتويات هذا الشريط كلمات تحفيزية رائعة وأثناء قيادتي للسيارة استمعت إليه بصوت عال طوال الطريق وأنا أفكر فيما علمني إياه "هارديسون". لقد جعلت الشريط يحركني بشكل دائم.

لا تخف من ترك البيت العقلي الذي تعيش فيه ، وانهض لتبني في عقلك بيتاً آخر جديداً وكبيراً وسعيداً ثم اذهب لتعيش فيه.

وفي قصته الرائعة والتي لم تعد للطبع بعد ( شك ضروري ) صور "كولين ويلسون" شخصية ساحرة وهي شخصية "جستاف نيومان" الذي اكتشف عدة اكتشافات عن الجنس البشري ، حيث يقول في مرحلة من القصة : ( لقد أدركت أن الناس يبنون لأنفسهم شخصيات كما يبنون المنازل ، لتحميمهم من العالم ، ويصبحون سجناء داخل هذه الشخصيات ، ومعظم الناس يستعجلون الإختفاء داخل جدرانهم الأربعة بما يجعلهم يبنون المنزل بسرعة هائلة ) .

حدّد العادات التي تجعلك سجيناً ، حدد الشخصية التي قررت أنها ستكون شخصيتك النهائية وتقبل أنها قد تكون بناءً عاجلاً لني فقط لكي يجعلك آمناً من خطر الهرم ، وبمجرد أن تفعل هذا ، سيتمكنك مغادرة بيتك ، وأن تخرج التصميمات لمعمارية وترسم لنفسك البيت الذي تريده.