

درب نفسك
فإن أحداً لن يدربك

مئة فكرة وفكرة
لتحقيق أهدافك المهنية والشخصية

Talane Miedaner

**Coach dich selbst, sonst
coach dich keiner!**

101 Tipps zur Verwirklichung Ihrer
beruflichen und privaten Ziele

تالانه ميدانر

درب نفسك

فإن أحداً لن يدرك

مئة فكرة وفكرة
لتحقيق أهدافك المهنية والشخصية

ترجمة
د. إلياس حاجوج

♦ درب نفسك فإن أحداً لن يدربك.

مئة فكرة وفكرة لتحقيق أهدافك المهنية والشخصية.

• تأليف: تالانه ميدانر.

• ترجمة: د. إلياس حاجوج.

• الطبعة الأولى 2017.

• عدد النسخ 1000.

• الترقيم الدولي: ISBN: 978-9933-18-792-7

جميع الحقوق محفوظة لدار ومؤسسة رسلان

يطلب الكتاب على العنوان التالي:

دار ومؤسسة رسلان

للطباعة والنشر والتوزيع

سوريا - دمشق - جرمانا

هاتف: 00963 11 5627060

00963 11 5637060

فاكس: 00963 11 5632860

ص. ب: 259 جرمانا

www.darrislan.com

darrislansyria@gmail.com

دار علاء الدين

للنشر والطباعة والتوزيع

سوريا - دمشق - جرمانا

هاتف: 00963 11 5617071

فاكس: 00963 11 5613241

ص. ب: 30598 جرمانا

www.zoyaala-addin.com

ala-addin@mail.sy

وفاءً لذكري

السيدة زويا ميخائيلينكو

لدورها الكبير في مسيرة دار علاء الدين

مقدمة

في السنوات الخمس المنصرمة قام أكثر من 2000 مدربٍ شخصي بإعداد برنامج التدريب في جامعة التدريب. ويوصفي رئيسة جامعة التدريب، ومدربة شخصية تزيد خبرتها المهنية عن عشر سنوات، فقد أُتيحت لي فرصة التعاون مع العديد من هؤلاء الخريجين، وعن طريق احتكاكي بالمدرّبين الشخصيين الصاعدين تبين لي أن المدرب الناجح يتحلّى ببعض الخصال المهمة.

المدرب الناجح فعلاً يتمتع بقدرة واضحة على التعاطف مع الآخر، فهو يعمل على تنمية شخصية زبونه بالدرجة الأولى، ويكاد تلقين المعلومات لا يؤدي في ذلك سوى دوراً ثانوياً، ويتقرر نجاح عملية التدريب بقدرات المدرب ومؤهلاته. ويُعدّ التزامه بالزبون ودعمه ومساندته أمراً حاسماً في هذا النجاح. هذا يعني أن التزاماً متوسطاً لا يحقق سوى نتائج متوسطة أيضاً.

يتحلّى المدرب الناجح فعلاً بسحرٍ ما، وهو لا يتمتع بشخصية قوية وحسب، إنما هو متفائل ومقبل على الحياة أيضاً، يحبّ العمل مع الغير، ولديه الكثير ليعطيه، وهو يجيد دبّ الحماس في نفوس الآخرين وتحفيزهم.

المدرب الناجح فعلاً شخص شديد التعاطف؛ إذ تشترط عملية التدريب قدرة كبيرة على التعاطف والإحساس بالآخر من جانب المدرب. يجب عليه أن يتقمّص أمزجة زبائنه، في حين ينبغي عليه، هو نفسه، ألا يشعر بأدنى التقلّبات في المزاج. كما يؤدي الحدس دوراً مهماً في التدريب. يجب على المدرب أن يكشف المقولة الحقيقية وراء ما يُقال، أن يقرأ ما بين السطور. المدرب الجيد يدرب قبل كل شيء رهافة إحساسه وقوة إدراكه وملاحظته.

المدرب الناجح فعلاً يرى في التواصل بينه وبين الزبون نوعاً من الرقص الثنائي. المدرب الجيد قادر على الحفاظ على تواصلٍ مستمر في الأخذ والعطاء، حيث يجري تبادل الأفكار والخطط والمشاعر والمعلومات والقيم والأولويات بين المدرب والزبون بسلاسة وبلا أيّ عناء. فالزبائن بحاجة إلى مدربٍ سريع الفطنة يستخرج منهم أموراً لم يسبق لهم أن تلفظوا بها قط. لا شك في أن المدرب الذي يستند في عمله إلى إعطاء المعلومات بالدرجة الأولى، ويضطر أولاً إلى تتبّع جميع أقوال زبونه ذهنياً، يعرقل عملية التطور عند زبونه.

المدرب الناجح فعلاً هو الذي أتمّ تعليماً خاصاً يؤهّله كي يصبح مدرباً. ويتطلّب

التدريب الجيد تمريناً مكثفاً طوال سنوات وسط أشخاص متعاطفين. لا شك في أن المستشارين والمعالجين والمدرسين، بل حتى الوزراء أنفسهم، هم مدرّبون بشكل من الأشكال، بيد أن من يرد أن يكون مدرّباً ناجحاً فعلاً في مهنته، وأن يقدم لزيائته أفضل مساعدة ممكنة، لا يتصلّ من التعليم الخاص.

لكل مدرّبٍ ناجح بدوره مدرّب شخصي. فهو يبغى في النهاية مواصلة تطوره إكراماً لزيائته، وهو على يقين من عدم إمكانية هذا إلا مع مدرّبٍ خبير يقف إلى جانبه. وتستطيع أنت أيضاً، عن طريق مدرّبٍ شخصي، أن تقترب من الكمال. أنا شخصياً لديّ ثلاثة مدرّبين يُغنون جوانب حياتي كافة.

المدرّب الناجح فعلاً هو الذي يكون مستعداً للتعلّم من زبائنه أيضاً. فعلى هذا النحو يظلّ منفتحاً على المنبّهات والتحدّيات الجديدة، ويحافظ على جاهزيته الدائمة لتلبية حاجات زبائنه الراهنة. ما دام المدرّب مستعداً للتعلّم من زبائنه، فهو قادر على العمل بفعالية أكبر، ذلك أنه لا يعطي المعلومات والتقنيات المهمة وحسب، إنما يتآلف مع زبائنه.

في إطار تأهيله في جامعة التدريب يجب على كل مدرّبٍ أن يتعلّم أكثر من 200 تقنية، وأكثر من 1000 إستراتيجية مختلفة، وأن يمرّ في أكثر من 500 ظرفٍ أو موقف، ويعالجه، وأن يحوز مئات الوقائع والتقنيات. المدرّب الجيد فعلاً يرى في عمله فناً، لا حرفة، والمدرّب المؤهّل الذي يوظّف كفاءاته المكتسبة بمهارة سوف يكون أكثر نجاحاً في عمله بمراحل من المدرّب الذي يقوم بعمله فقط.

المدرّبون الناجحون فعلاً يُلهمون زبائنهم. يجب عليهم أن يعيشوا ما يعلمونه أيضاً. لا يصيب الكثير من المدرّبين النجاح إلا عندما يتملّكون بأنفسهم ما يريدون إعطاءه لزيائنهم. فحياتهم هي "رسالتهم" إلى زبائنهم.

تُعدّ **تالانه** من هؤلاء المدرّبين "الناجحين" فعلاً. إنها موهوبة بطبيعتها. بهجتها بالحياة تنتقل إلى جميع من حولها. تالانه عضو فاضل في فريقنا وإثراء لبرنامجنا التأهيلي ولطلابنا.

لا شك في أن الأشخاص الذين يشكّكون في ما يمكن تحقيقه بالتدريب سوف يُفاجؤون إذا علموا بالتغيّرات الرائعة التي طرأت على حياة زبائن تالانه. علماً بأن هذه التغيّرات شيء بديهي بالنسبة للمدرّب. وقد يكون لأتفه التغيّرات مفاعيل بليغة الأثر في حياتك.

بمساعدة هذا الكتاب يمكنك أن تبني حياتك التي طالما حلمت بها. قم بدراسة هذا الكتاب خطوة خطوة، ونحن بدورنا نتمنى لك الكثير من المتعة في عملية تطورك!

ساندي فيلاس

رئيسة جامعة التدريب

مدخل

ليس هناك سوى نجاح واحد - أن تستطيع
العيش بطريقتك الخاصة.

كريستوفر مورلي

ما هو التدريب؟

التدريب هو الجسر الذي يصل بين حياتك الحالية وبين ما تريد بلوغه. التدريب عبارة عن علاقة مهنية بإنسان لا يرتضي لك إلا الأفضل. شخص ينصحك ويرشدك ويدعمك في إظهار طاقتك الكامنة بكاملها، عن طريق تخطيك الحدود التي وضعتها لنفسك. فكر مرة واحدة في الألعاب الأولمبية، التي لا يشارك فيها سوى أفضل اللاعبين وأكثرهم نجاحاً. وهؤلاء مديونون بنجاحهم لمدرّبيهم. لولاهم لما أصبحوا من خيرة اللاعبين؛ فهم يدعمونهم ويمنحونهم الحافز الضروري.

المدرّب الذي يدعمك في الحياة، يرى أموراً لا تلحظها أنت، ويعطيك أفكاراً وإرشادات لتحقيق أهدافك، وفي الوقت نفسه يحفزك على تجاوز حدودك الشخصية وإعطاء أفضل ما عندك، ويفتح عينيك على كفاءاتك الفريدة، ويجعلك قادراً على مشاركة العالم فيها. هل تستطيع أن تتصور كم ستكون أكثر إنتاجاً وإبداعاً ونجاحاً مع مدرّب شخصي يقف إلى جانبك؟ بمطالعتك هذا الكتاب سوف تقبض على العناصر الأساسية في برنامجي التدريبي، وتختبر كيف يمكنك، أنت أيضاً، أن تصبح ناجحاً وتحقق الأمور التي طالما رغبت في تحقيقها. لقد احتفظت بالتدريب لزمناً طويلاً للمدراء العامين والكوادر القيادية والرياضيين المتميّزين، ولكنه بات الآن متاحاً لكل إنسان يريد تحقيق أحلامه. ويتوافر اليوم أكثر من 100000 إنسان على مدرّب شخصي يقدم لهم الدعم في تحقيق أهدافهم المهنية والشخصية.

يعتقد الكثيرون أن النجاح يجلب السعادة، ولكن ليس بالضرورة. أنا شخصياً كنت فيما مضى مديرة ناجحة للغاية، وكان الآخرون يعتقدون أنني محظوظة. كنت أكسب من المال أكثر مما يكسب 90 بالمئة من بني وطني، وكانت الآفاق مفتوحة أمامي لمواصلة ارتقائي المهني. صحيح أنني كنت بارعة في عملي فعلاً، ولكنني كرهته، وكنت في كل يوم أتمنى لو تصدمني سيارة وأنا في طريقي إلى العمل، كي أرتاح من الدخول إلى مكنتي. كنت أدرك أنني لا أستغلّ

سوى جزءاً من طاقاتي الكامنة. ليتني أستطيع أن أخبرك أنني رحت أبحث عن مدربي يجعلني أمتلك زمام حياتي، ولكن لا بد لي أن أعترف بأنني حتى ذلك الحين لم أكن قد سمعت بالتدريب. ووجدني مدربي وسألني أن أسمح له بتدريبي، ولكنني أوضحتُ له، وبما أمكنني من لطف، أن عليه الاختفاء من حياتي، غير أنه بقي مصرّاً على ذلك، وأنا أشعر اليوم بغاية الامتتان لموقفه ذلك؛ إذ إنه غير حياتي جذرياً، وأنا اليوم أكثر من راضية بمهنتي. يطيب لي عقد الحلقات الدراسية في جميع أنحاء العالم، ومساعدة زبائني في تحقيق أهدافهم، وأدير فريقاً من خيرة المدربين في العالم. لديّ ما أحтаجه من وقت، كما وجدت شريك حياتي، وأعيش حياة سعيدة من كل النواحي، وهذا هو النجاح بالضبط. لم أعد الآن أتمنى أن تصدمني سيارة كي أرتاح من العمل.

أنت تبني مصيرك بنفسك. ربما كنت تعرف حق المعرفة ما تريد تحقيقه في الحياة، ولكن ربما كنت أيضاً غير مدرك على الإطلاق أهدافك الحقيقية، لا بل قد تفضّل أحياناً ألا يكون لديك أيّ أهداف محددة؛ إذ ينتفي في هذه الحالة خطر تقييد نفسك بغير موجب. ربما كنت أيضاً لا تؤمن على الإطلاق أن باستطاعة التدريب أن يفيدك، جربّه وحسب. أمر واحد مؤكّد: المدرب غير ضروري للحياة فعلاً، بل هو ترف خالص. ولكن إذا كنت تريد أن تعطي أفضل ما عندك، على غرار الرياضي المتميّز، فعليك ألا تضنّ على نفسك بهذا الترف.

يطلب زبائني خدماتي للسبب التالي عادةً: رغبتهم في اختصار مدة كفاحهم في سبيل نجاحهم. معظم الناس يضعون عربة حياتهم أمام حصانها إن صح التعبير. نحن نستثمر الكثير من الوقت والمال من أجل المزيد من العمل وكسب المزيد من المال، ومن أجل التمكّن من إنجاز أمورٍ نعتقد أنها تجلب لنا السعادة، وهذا هو الطريق الوعر نحو النجاح. أما إذا أردت سلوك الطريق الأسهل، فيجب عليك أولاً أن تقرّر من تريد أن تكون، ثم تتصرّف بما يتفق مع ذلك، وعندما تتصرّف على هذا النحو، تحقّق جميع أهدافك - بلا عناء. كما يحصل أيضاً أمر عجيب جداً: سوف تعرف ما تريد فعلاً، فتكفّ عن هدر الوقت والطاقة من أجل أهدافٍ أو مشاريع أو علاقات لا تجلب لك أيّ إرضاء. هذا الكتاب يمهّد أمامك الطريق إلى ذاتٍ أرفع وأكثر نجاحاً. إذا كنت سعيداً ومسترخياً ومطمئناً، وتفعل ما تريد فعله بالضبط، فسوف تجتذب النجاح مثلما يجذب المغناطيس برادة الحديد. ولا يسع الآخرين إلاّ الشعور بالانجذاب نحوك، وتفتتح أمامك إمكانات وفرص لا عهد لك بها.

إمكانيتان لنيلك ما تتمنى بالضبط

أياً كان ما تتمناه من الحياة - مالياً، حباً، نجاحاً مهنيًا أو تجارياً -، أمامك إمكانيتان لتحقيق أهدافك: 1. إما تحديد أهدافك والعمل من أجلها، أو 2. بلوغها بلا عناء. وجميعنا تعلمنا التصرف وفقاً للطريقة الأولى، ولكنها طريقة غير ناجحة دوماً للأسف؛ مما يدفعنا في نهاية المطاف إلى زج كل طاقاتنا من أجل تحقيق أهدافنا، من غير أن نبلغها.

قوة الجاذبية التي تجعل من أهدافنا حقيقة واقعة، تحمل أسماء شتى: مصادفة، حظ، تزامن، علاقات. لا شك في أنها تسميات مصيبة تماماً، حينما يتعلق الأمر بحدثٍ عرضي، مع ذلك فزبائني وأنا نمتلك هذا الحظ دائماً وفي كل مكان. إحدى زبوناتي، مديرة قسم التسويق في شركة فورتون 500، لم تكن سعيدة في عملها، على الرغم من أنها كانت تكسب 125000 دولار سنوياً. لذلك لم نركز في عملنا معاً على تنظيم طلبيات عمل جديدة، بل انصب اهتمامنا على حياتها. كان عليها بدايةً أن تتغلب على سائر المنغصات في حياتها، والتي كانت تستنزف طاقتها. هكذا راحت تلعب الغولف في نهايات الأسابيع بغية الاسترخاء. كما نصحتُها بأن تدلل نفسها أكثر، وأن تأخذ مساجاً كل أسبوع. فشرعت بتنظيف وترتيب مكتبها ومنزلها، وتخلصت من كل الأوراق والوثائق القديمة. وبعد أن أمضت تسعة أشهر وهي "ترتب" حياتها في كل المجالات، تلقت دعوةً من شركة أخرى لإجراء مقابلة شفوية، وحصلت على الوظيفة، وتضاعف بذلك مرتبها في الوقت نفسه. واليوم أمامها فرص رائعة للترقية، وتتعاون مع أشخاص يسرّها العمل معهم. ولم تضطر إلى الكفاح من أجل هذه الفرصة، بل اجتذبتها فقط. كثيراً ما يمرّ زبائني جميعهم بتجارب مشابهة، وأنا لا أرى أي سبب لعدم حدوث الشيء نفسه معك. فأنت أيضاً في وسعك تنظيم حياة يكون فيها السعادة والنجاح أمراً بديهياً. حينما تكف عن تبديد الطاقة، وتركز على الأمور التي تفيدك، فإنك تفسح بذلك مجالاً لإمكاناتٍ وفرص جديدة.

قلة قليلة منا ترى في نجاحها إنجازاً. فنحن نعزوه عادةً لمصادفة سعيدة أو للقدر. ما لا نعرفه هو أننا نجتذب النجاح حينما تقدّم أفضل ما عندنا، ونكون سعيدين ونبتهج بالحياة. وتتحصر المشكلة في أن كثيراً من الأمور تمنعنا من تقديم أفضل ما عندنا. وهنا تحديداً يبدأ التدريب.

ثق بخبرتي الطويلة كمدرّبة ومديرة. فقد جمعت في هذا الكتاب 100

فكرة وفكرة تدريب فعّالة في برنامج سهل التطبيق مؤلف من عشر نقاط. كل نقطة أو جزء يضمّ نصائح عملية وسهلة التطبيق وبضعة أمثلة من تجربتي. اتبع هذه الأفكار، وسوف تتال ما تتمنى بالضبط.

كيف يعمل التدريب؟

بعد أن قدمتُ العون لعدة مئاتٍ من الزبائن في تحقيق أهدافهم، تبين لي أن التدريب يعمل ببساطة نسبياً، ويمكن تلخيص كل شيء في النهاية بكلمة واحدة: **الطاقة**. لقد بين آينشتاين أن كل شيء من حولنا عبارة عن طاقة خالصة، حتى قطعة الخشب الصلبة ليست سوى فضاء فارغاً تتحرك فيه ذرات عديدة. في وسعنا أن نشغل أنفسنا بأمور تستنزف طاقتنا، أو بأمور تمدنا بطاقة إضافية. وأثناء التدريب تتعلم كيف تتجنب الأمور التي تستنزف طاقتك، وكيف تستفيد من مصادر طاقة إضافية. كلما ازدادت طاقتك، اشتدت جاذبيتك وقوتك. ولا شك في أن النجاح أمر بديهي لدى الأشخاص الحيويين المشحونين بالطاقة، الذين يفعلون ما يريدونه بالضبط. حسبك أن تفكر في غاندي وإيانور روزفلت وأوبرا وينفري. جميعهم يجسدون القدرة على اجتذاب ما يتمنون بالضبط. وأنت أيضاً تمتلك هذه المقدرة.

العمل مع هذا الكتاب

هذا الكتاب مقسم، كما قلت، إلى عشرة أجزاء. كل جزء يتضمن عشرة فصول، وكل فصل يتضمن أفكاراً قيّمة، ولكنك لست مضطراً إلى تتبعها بهذا التسلسل.

في الجزء الأول: تتعلم كيف تسدّ ثغوب الطاقة في حياتك، وكيف تزيد من طاقتك الكامنة.

في الجزء الثاني: تختبر كيف يمكنك أن توفر حيزاً في حياتك للأمور التي تتمناها. فأنت في النهاية بحاجة إلى مكان لنجاحك، والطبيعة تجنح إلى ملء الأمكنة الفارغة، وبذلك نحط لدى الفيزياء مجدداً. فإذا أردت أن تستوعب شيئاً جديداً في حياتك، عليك أولاً أن تهيب له الحيز الضروري.

في الجزء الثالث: يُعالج موضوع المال. لماذا نعمل لأجل المال، إذا كان باستطاعتنا جعل المال يعمل لأجلنا؟ كفّ عن السماح للمال بالتسرّب من حياتك من دون عائق. ضع حجر الأساس لاستقلالك المالي، واحرص على عدم اضطراك إلى

العمل بعد عشر إلى عشرين سنة. صحيح أن الكثيرين لديهم ما يكفي من المال، ولكن إذا أرادوا أن يصيبوا النجاح بلا عناء، فهم بحاجة إلى أكثر من مجرد ما يكفي من المال. بعد أن تتعلم التعامل مع المال، يجب أن تتعلم كيف تحصل على ما يكفي من الوقت، حتى عندما لا يكون لديك وقت.

في الجزء الرابع: تتعلم كيفية التركيز على الأمور المهمة فعلاً وتحاشي جميع أشكال إضاعة الوقت. على هذا النحو تختبر شعور الاتزان والطمأنينة، وتمتلك زمام حياتك.

في الجزء الخامس: تتعلم كيف تكون شبكة معينة من الأصدقاء والزملاء الناصحين. لا شك في أن توطيد أواصر العلاقات يكلف وقتاً، وقليلون هم أولئك الذين يكرسون ما يكفي من الوقت لهذه المسألة. سوف يؤكد لك الأشخاص الناجحون أنهم لم يحققوا أهدافهم لولا دعم ومساندة شبكة شخصية من العلاقات. أضف أنك سوف تتعلم كشف حاجاتك العاطفية، التي كان لها تأثيرها في الماضي في اختيارك أصدقائك، وكيفية إشباعها.

في الجزء السادس: تختبر ما هو مهم بالنسبة لك فعلاً. سوف تتعلم كيف تركز على هذه الجوانب من غير أن تخوض مخاطر مالية. إن كنت تحب مهنتك، فسوف تلتقي بأشخاص ناجحين وذوي نفوذ، ربما لم يكونوا لينتبهوا إليك لو لم تكن سعيداً في مهنتك. إن الأشخاص الذين يحبون مهنتهم فعلاً نادرون للغاية، ولهذا السبب وحده تتميز عن العامة، وتفتح أمامك إمكانيات وفرص عديدة جديدة بالاهتمام.

في الجزء السابع: تتعلم العمل بشكل فعال ومنتج. سوف تختبر كيف تخرج عن السكك التقليدية، وتبلغ أهدافك في زمن قياسي، لتتخلص من هذه الأهداف بعد ذلك، وسوف تنشأ لديك البهجة بالعمل، بغض النظر عن الأهداف، مهنية كانت أم خاصة.

في الجزء الثامن: تتعلم شيئاً عن فن الإصغاء، بحيث يصبح في مقدورك، عن طريق الإصغاء الصحيح، أن تظهر أموراً لم يكن الآخرون يدركها على الإطلاق. يشترك الأشخاص الناجحون جميعاً في شيء واحد: يجيدون الفن الرفيع للتواصل، وهو فن يمكن لكل إنسان أن يتعلمه. إن الأفكار الواردة في هذا الجزء لا تبين لك كيف تحمل الآخرين على الإصغاء إليك وحسب، بل كيف تدفعهم أيضاً إلى فعل ما تريده بالتحديد، ومن غير استغلال على الإطلاق.

في الجزء التاسع: نهتم بمعالجة أهم رأسمال لديك - أنت نفسك. سوف تتعلم كيف تتفادى الكرب غير الضروري، وكيف تتعامل مع الترف والنعيم. فقد آن الأوان لتدلل نفسك ولتستعيد كيانك. والنتيجة: ذات مستريحة ومنتعشة ومشحونة بالطاقة! وسوف تأتي إليك، المرة تلو الأخرى، كل الأشياء الجيدة الممكنة. وعليك أن تتعلم الآن العيش مع كل هذه الأشياء. فمعظم الناس على قناعة بأنهم لا يستحقون مثل هذه الحياة، ويمارسون، ولو بصورة لا واعية، عملية تدمير الذات. ولكن لا داعٍ للخوف: في وسعك إيقاف هذه العملية. وتكمن الخطوة الأولى في هذا الاتجاه في تدليل نفسك.

في الجزء العاشر: سوف نلقي الضوء مرة أخرى على السمات الأساسية للنجاح، بيد أن الأمر لا يتعلق هنا بشكلٍ معيّن من الفعل والتصرف، بل بشكلٍ معيّن من الكينونة. مزيد من الوقت، مزيد من المال، منزل جميل أو جسم رائع - كل ذلك مجرد صفات أو رموز للنجاح. من منا لا يعرف أشخاصاً يبدون ناجحين للوهلة الأولى، ولكنه سرعان ما يكتشف لديهم تصدّعاتٍ في الواجهة. ويعود ذلك إلى أن النجاح يمكن ربطه بالمظاهر. في هذا الجزء تختبر كيف تغدو إنساناً يجتذب النجاح بصورة سحرية. صحيح أن الأمر يتعلق هنا بأهم خطوةٍ في الواقع على درب النجاح، لكن هذا النجاح لا يمكن الحفاظ عليه إلا إذا أسست له قاعدةً صلبة. قد يتفق الآن، بلا شك، ألا تكون لديك سوى فكرة ضعيفة للغاية عما تتمناه - وقد حدث لك هذا مسبقاً. أعرف أن هذا يبدو كالسحر، ولكنه ليس سحراً بالتأكيد. فقد وضعت في النهاية حجر الأساس لنجاحك. وتمتلك ما يكفي من الطاقة والحيوية لتحويل أفكارك إلى عدّة جبارة. ولِمَ لا؟ فحياتك خالية من المنغصات والإلهاءات. وقد هيّأت لنفسك محيطاً مشحوناً بالطاقة. بكل بساطة لم يعد النجاح قادراً على مقاومة جاذبيتك له.

خبير الحاسوب فرانك ضاق بالملل من روتين مهنته إلى حدّ أنه أخذ يغضو على مكتبه فعلاً. كان فرانك يعمل للمصرف ذاته منذ سبع سنوات، وقد باءت بالفشل كل جهوده في سبيل الترقية، لا بل جرت مساءلته عن تقصيره في العمل. على الرغم من كل جهوده لا بد من القول إنه كان يفتقد إلى الحافز الضروري لتحسين أداءه المهني. بعد أن قرّر التدريب، وخلص شقته أولاً من جميع المفروشات والأشياء التي لم تعد تعجبه، تلقى أخيراً عرض عملٍ في مصرفٍ ذائع الشهرة. لم يرتفع الآن دخله بمقدار 2000 دولار في السنة عما سبق وحسب، بل هو يمارس عملاً يستتفر

طاقاته ، ولديه رئيس يقدر له عمله. وقد بات فرانك الآن راضياً عن نفسه وعن حياته إلى حدّ اجتذب معه امرأةً فاتنةً أحبّته حباً جنونياً! وغني عن القول إن فرانك كان في غاية السعادة.

التدريب يؤتي ثماره لدى كل من هو على استعداد للقيام بالخطوات الضرورية. صحيح أن الأمر يتطلب منك بعض العمل، بيد أنك غير مضطر إلى الكفاح في سبيل أهدافك. يكفيك أن تركّز على أن تكون خير إنسان يمكنك أن تكونه اليوم. ويرمي برنامج التدريب إلى مساعدتك في كشف قواك وقدراتك الشخصية وتميئتها، وفي بلوغ ما تتمناه بالضبط. لا شك في أن العمل على الحياة الخاصة استثمار مجدٍ للغاية، وسوف تمنحك عملية التدريب الدافع المطلوب، بحيث لا تضطر إلى تحفيز نفسك بنفسك. وما إن تشرع بالعمل على مجال ما من مجالات حياتك، حتى يتواصل التطور في المجالات الأخرى أيضاً بشكل تلقائي تماماً. وبمجرد أن تتعلّم اجتذاب النجاح، لن تعود ثانيةً إلى نماذجك السلوكية القديمة أبداً.

هذا البرنامج يتطلب منك التعاون. لذلك عليك أن تتزوّد بمفكرة شخصية لتدوين ملاحظاتك. كما أودّ أن أقترح عليك أن تفتح دفتر يوميات، وتدوّن كل يوم بضع جملٍ على الأقل. وبناءً على ذلك يمكنك عندئذ تنفيذ ما تعلّمته في إطار برنامج التدريب ومراقبة التقدم الذي تحرزه في التعاطي مع الفرص المتاحة. قبل أن تبدأ التدريب، عليك أولاً تنفيذ الاختبار الوارد في الملحق A (هل التدريب يناسبك؟).

كن دقيقاً

يمكن تتبّع معظم المقترحات الواردة في هذا الكتاب بسهولة، مما قد يحملك على الاعتقاد بأن قراءتها تكفي. ولكن هذا خطأ فادح. فالقراءة شيء، والمبادرة شيء آخر تماماً. لو كانت قراءة الفكرة وحدها كافية فعلاً، لوصل جميعنا إلى الكمال بلمح البصر. إذاً، قم باختيار فكرة من الجزء الأول ونفّذها. تناول كل أسبوع نقطة أو نقطتين. باستطاعتك تنفيذ بعض الأفكار مباشرةً، في حين يتطلب تنفيذ الأفكار الأخرى مزيداً من الوقت. يمكنك خياطة زرّ، على سبيل المثال، في بضع دقائق، بينما تحتاج إلى سنة كاملة لأدّخار تكاليف المعيشة لمدة نصف سنة. لا تشغل بالك بما تحتاجه من الوقت لتحقيق أهدافك. المهم أن تضع الأساس لنجاحك.

هل في وسعك استخدام مدرِّبٍ شخصي يدعمك في هذه العملية؟ رائع. في الملحق B تجد أسئلةً مختلفةً ، عليك أن تطرحها على نفسك أثناء بحثك عن مدرِّب. وتجد في الملحق D قائمةً بمختلف الكتب وشرائط التسجيل التي أنصح بها زبائني أيضاً ، كما تجد فيه جمعيات واتحادات يمكنك أن تقابل فيها أناساً يرمون إلى الأغراض ذاتها. إذا لم يكن في مقدورك استخدام مدرِّبٍ شخصي ، فبإمكانك أن تطلب المساعدة من أحد الأصدقاء. اتصل بمدرِّبك مرة في الأسبوع على الأقل. طبعي أن باستطاعتك تنفيذ برنامج التدريب أيضاً من دون مساعدة من أحد ، ولكن وجود صديقٍ أو مدرِّبٍ لا يجعل الأمر أيسر وأبسط ، بل أكثر تسليةً وممتعة.

صحيح أنه من غير الضروري أن تتبع التسلسل المذكور في هذا الكتاب ، ولكن إذا تبين لك أنك تواجه مشكلاتٍ في جانب معين ، أو إذا شعرت بأنك غير قادر على استيعاب أحد المقترحات المذكورة ، فمن المرجح أن معالجتك لإحدى النقاط السابقة لم تكن بالعمق الكافي. فإذا كنت مديناً مثلاً ، لن يكون في وسعك استخدام مدرِّبٍ شخصي. وإذا كنت لا تعرف من أين تدفع أجرة جليسة الأطفال ، فمن المؤكِّد أن استقلالك المالي يبدو مستحيل المنال. بيد أن الاستقلال المالي يبدو أسهل منالاً بعد أن تسدّد جميع ديونك وتدخّر ، فوق ذلك ، تكاليف المعيشة لمدة ستة أشهر. من هنا ، فإن الطريقة الأسهل هي اتباع التسلسل المذكور. مع ذلك أكرّر القول: إن هذا ليس حتمياً؛ فالهمم في الأمر أن تكون العملية برمتها مسليةً وممتعة.

الجزء الأول

ضاعف طاقتك الطبيعية

ثمة نوع من الحيوية، ولنقل طاقة حيوية، مقدرة، حركة، لا يمكن تحويله إلى فعل إلا عن طريقك أنت. وبما أنك مخلوق فريد، فإن تعبير الحياة هذا فريد أيضاً. إذا حاصرت هذه الطاقة الحيوية، تعذّر على أيّ إنسان آخر أن يحييها، وتضيع إلى الأبد.

مارتا غراهام

الأشخاص ذوو النفوذ ينالون ما يريدون دائماً؛ فهم يجتذبون، بصورة سحرية، الفرص الفريدة والأشخاص المتميزين والثروة. وبذلك يزيدون من نفوذهم ويوسعون مجاله على السواء. نحن جميعاً ذوو نفوذ بطريقة أو بأخرى. وكل منا في وسعه زيادة نفوذه ومضاعفة طاقته. ولهذا الغرض يجب عليك ببساطة أن تستأصل من حياتك كل ما يستنزف طاقةً بغير موجب، وأن تدمج فيها، بالمقابل، مصادر طاقة مختلفة. إذاً، لا بد لك، في إطار برنامج التدريب، أن تستبعد من حياتك أولاً سائر المنغصات التي تستنزف طاقتك، وأن تستبدلها بمصادر إيجابية للطاقة. أعطِ لحياتك شكلها اللائق، واهجر العادات السيئة واتق الأشخاص والملاحظات المزعجة. هذا هو الأساس الذي تحتاجه لزيادة طاقتك الشخصية وتحقيق أمنياتك. لا شك في أن الانشغال الشديد لمعظم الناس في تحقيق أهدافهم يُنسيهم خلق هذا الأساس.

إذا كنت ممن يريدون تحقيق أهدافهم الكبيرة من دون وضع الأساس قبل ذلك، فسوف يقترن الأمر ببعض الأخطار، وقد تبلغ هدفك بصورة عابرة فقط. لا تشيّد قلاع أحلامك على الرمال، بل أسس لها أولاً قاعدةً صلبة. يكافح بعض الناس بكل الوسائل لتحقيق هدفهم، ويبلغونه في النهاية، ومع ذلك لا تدوم سعادتهم سوى مدة قصيرة. كما إن النجاح الكبير المفاجئ قد يدمر الإنسان؛ فمن غير أساس، ليس من النادر أن تتهاوى الأبيّة والعظمة بكاملها مع أول عاصفة. ليس النجاح هو ما يدمر الإنسان، بل غياب الأساس. إن اتباعك الأفكار الواردة في هذا الكتاب سوف يرسّخ لك القاعدة الضرورية، ويجعل سائر الخطوات التالية أكثر سهولةً ويسراً.

أضف أنك ربما لا تبلغ أهدافك إلاّ ليتأكد لك، عند ذاك، أنك غير سعيد فعلاً بما وصلت إليه. سألتني إحدى الصحفيات ذات مرة أن أذكر لها سبب قلّة الأشخاص الذين يحققون أهدافهم. وكان رأيي أن ذلك يعود إلى أن معظمنا يعطي لأهدافه أولويات خاطئة. ألم يسبق لك أن شهدت أن أمنية قلبك قد تحققت أخيراً، ولكنك لم تكن سعيداً إطلاقاً بما تحقق؟ إما أن هدفك لم يكن مرغوباً إلى الدرجة التي كنت تتصورها، أو أنك لم تستمتع بما تحقّق سوى فترة قصيرة، لم

تلبث بعدها أن ركزت ذهنك على تحقيق هدفك التالي. وهذا كثير الحدوث. لا شك في أننا جميعاً واقعون تحت تأثير وسائل الإعلام والدعاية إلى حد جعلنا على غير يقين مما نريد فعلاً، إنما تهتدي أهدافنا بالمثل السائدة. إذاً فنحن لم نبلغ أهدافنا الحقيقية، بل أهدافاً أوحى لنا بها. من هنا، وقبل أن تركّز على أهدافك الحقيقية، عليك أولاً أن تضع الأساس لنجاحك.

لا بد لك بدايةً من أن تزيد من طاقتك الكامنة، وذلك بأن تستبعد من حياتك جميع الأمور التي تستنزف طاقةً بغير موجب. ربما لا يكون ترتيب الخزائن أو خياطة الأزرار عملاً بطولياً، ولكنه يمثل الخطوات الأولى على طريق تحقيق أهدافك الشخصية. كانت والدتي تقول لي يوماً: "الن تحصلي على التحلية إلا بعد تناول الخضار".

الفصل الأول

تغلب على المنغصات

من يسيطر على الأمور الصغيرة ويتحكم
بحياته اليومية بشكل ممتاز، فهو يتحلى
بفضيلة هي من الندرة إلى حدٍ يستحق معه
لقب قديس.

هاريت بيتشرستو

إن كنت تريد أن تكون ناجحاً فعلاً، عليك أولاً أن تتخلص من كل ما يقف
في طريق نجاحك، حتى لو كانت أموراً صغيرة وتافهة. استأصلها من حياتك. غالباً
ما يتعلق الأمر بمجرد أمورٍ صغيرة كمستودع يفيض بالأشياء، أو إقرارٍ ضريبي
مستحق منذ مدة طويلة، أو بكل بساطة فتقٍ في برنس حمامك يستشرك كلما
دخلت الحمام. أنت تفكر باستمرار: "يجب أن أخط هذا الفتق". صحيح أن فقدان
زرٍّ أو حذاء رثٍّ هما من صغائر الأمور، ولكنهما كثيراً ما يجسدان مؤشراً على
أنك تتحمل في حياتك أموراً أخطر بمراحل. ربما كنت تسكت عن ضيق تنفسٍ
تعاني منه زوجتك بصمت، أو تتغاضى عن كون صديقتك تباغتك بزياراتها المفاجئة
ومن غير موعد. ربما كانت عاداتك السيئة أيضاً، كقضم الأظافر أو الفوضى
الشاملة في أوراقك؛ أو حتى الفوضى في سيارتك أو الطريق الطويل إلى العمل.

أياً كان ما ترتضيه أو تسكت عنه، فهو يكلفك طاقةً بغير موجب، ويلهيك
عن أهدافك، ويعكّر مزاجك، وفي هذه الحالة يصعب أن تكون ناجحاً. أنا أعرف
من خبرتي الطويلة في التدريب أن معظم الناس يتحملون ما بين 60 و100 من هذه
المنغصات في حياتهم. فإذا كنت تريد أن تعيش مستقبلاً من دون هذه المنغصات،
عليك أن تدوّن أولاً 60 إلى 100 من هذه النقاط. لا يكفي أن تستحضرها في

ذاكرتك، بل يجب عليك أن تدوّنها، ثم تبحث عن صديق أو صديقة لمساعدتك. فرّغ يوماً في الأسبوع (ويُفضّل أن يكون يوم الخميس أو الجمعة) من أجل التنظيف الكبير، وتناول من قائمة المنغّصات نقطة أو عدة نقاط يمكنك الفراغ منها في يوم واحد. في حال لم تجد في نفسك الهمة الكافية لذلك، اتصل بصديق لك، وليحفّز أحدكما الآخر بشكل متبادل، وبعد التنظيف الكبير لا تضنّ على نفسك بمسرّة ما، كالخروج لتناول الطعام أو للذهاب إلى السينما.

بعض النقاط لا يمكن الفراغ منها في يوم واحد، لذلك أعط نفسك من شهر إلى ثلاثة أشهر لإنجاز مهمة الترتيب وإزالة المخلفات هذه. بعد ذلك قارن قائمتك مع قائمة صديقك، ومن عاجّ معظم النقاط يُدعى من قبل الآخر لتناول الطعام. هذه المنغّصات تستنزف طاقتك بغير موجب، وتقلّل من قدرتك الطبيعية على النجاح. استأصلها من حياتك. كما عليك أن تدوّن أيضاً النقاط التي تعتقد ألاّ تأثير لك فيها، مديرك على سبيل المثال، أو طول الطريق إلى العمل، أو ضيق التنفس لدى زوجتك، وتكفّ عن التفكير فيها، ولا شك في أن الحلّ المناسب سوف يظهر في حياتك عاجلاً أم آجلاً.

جاسون، وكيل ممتلكات ناجح في وول ستريت، كان يحبّ عالم المال، بيد أنه كان يحسّ أن عمله مُحبط. فهو يعمل لصالح ربّ العمل ذاته منذ سبع سنوات، إلاّ أن هذا الأخير لم يكن يقدرّ أداءه أو يثني عليه، كما لم يكن جاسون راضياً عن مرتبّه. صرّح لي جاسون قائلاً: "أحسّ كما لو أنني يربوع في دولابٍ يدور. أجري أسرع فأسرع، وأقسو على نفسي في العمل أكثر فأكثر، وكل شيء بلا جدوى، فما العمل بالله عليك؟". طلبتُ إليه أن يضع قائمةً بكل المنغّصات الصغيرة في حياته المهنية والخاصة، وبدا أن قائمته لا نهاية لها، واشتملت على نقاطٍ مثل: لا حياة خاصة، تناول الطعام وحيداً، عدم تقدير عمله، فتق في سترته المفضّلة، أرشيف يفيض بالملفّات والأوراق، مساعدة سيّئة التّأهيل، حسابات غير مدفوعة، حوض استحمام غير محكّم .. إلخ شأنه شأن معظم الناس البائسين. كان جاسون متورطاً في مازقٍ لا مخرج منه. أوضحتُ له: "جاسون، لقد آن الأوان كي تهتم بنفسك أكثر"، واقترحت عليه أن يكافئ نفسه بعد العمل، حتى في حال عدم إنجازها سائر مهامه اليومية. إذاً، فقد كان عليه أن يرحم نفسه قليلاً من قسوة العمل، وألاّ يرضنّ على نفسه بمسرّة صغيرة. هكذا أخذ أخيراً وقته لمراقبة غروب الشمس في الحديقة العامة، كما حقّق أيضاً أمنيةً لطالما أضمرها، وتعلّم إحدى الرياضات القتالية.

وعلى هذا النحو كان لديه كل يوم ما ينتظره بشغف. وأخيراً أخذ يعمل بفعالية أكبر، كي لا يتأخر عن موعد التمرين، وأنجز شيئاً فشيئاً سائر أموره الكتابية المتراكمة على مكتبه، لا بل أصلح حوض الاستحمام، ولم تعد المياه تتسرّب منه. وبناءً على ذلك تغيّرت المعادلة. ودُعِيَ جاسون إلى مقابلة شفوية في مصرفٍ استثماري آخر، واستلم وظيفةً جديدةً بعد شهرين، حيث بات عمله وأداؤه يُقدّران أخيراً، كما كان مرتّبهُ أعلى من السابق بما لا يُستهان به. واتخذت حياته الشخصية منحىً إيجابياً كذلك.

في إحدى حلقاتي الدراسية طلبتُ إلى المشتركين وضع قائمة بما ينغصّ عليهم حياتهم، واستتصّال المشكلة الأكبر على الفور. في الأسبوع التالي كان أحد المشتركين يشعّ طاقةً وحيويةً؛ فقد كشف أنه لم يكن راضياً عن معالجه، واستبدله على الفور. وكان قد تحملّ هذه العلاقة غير المرضية تسعة أشهر طوال.

لا يدري الكثيرون بمَ يبدوون حين وضع القائمة، ولكن في 99 بالمئة من الحالات لا يتعلق الأمر بجريان حياتهم بهدوء وسلام، بل برغبتهم في أن يصبحوا أقل حساسيةً إلى درجة لا يعودون معها يدركون هذه الأمور على الإطلاق. عندما تفرغ من إحدى النقاط، سوف تخطر في بالك مباشرةً النقطة التالية، التي ربما كنت تكتبها حتى ذلك الحين. حاول أن تقسّم قائمتك إلى فئاتٍ مختلفة. عمّ تتغاضى في حياتك المهنية؟ في منزلك؟ مع أصدقائك؟ مع أسرّتك؟ مع حيواناتك المنزلية؟ في جسمك؟ ما العادات السيئة التي تغضّ الطرف عنها لديك؟

فكرة أخرى: حاول شطب عدة نقاط دفعة واحدة. جون، على سبيل المثال، كان يرتضي بعدم كسبه ما يكفي من المال، وبالفضى التي تسود مكتبه، ويغضّ الطرف عن عدم اعتراف ربّ عمله بإنجازاته، وعدم تكليفه سوى بمسؤولياتٍ قليلة جداً. وتبيّن لجون أن في وسعه حلّ عدة مشكلاتٍ دفعة واحدة، إذا ما انتقل إلى مجال عمل جديد. هكذا قام بترتيب مكتبه، واستعلم عن إمكانية نقله إلى قسمٍ آخر. وانتقل فعلاً. ولم تمضِ بضعة أشهر حتى حصل على زيادة في مرتّبهِ بناءً على خدماته المضمّعة بالمسؤولية.

من الممكن أيضاً وجود سببٍ وجيه لارتضائك بأمرٍ معين. كانت جيسيكا، على سبيل المثال، تعمل بحماسٍ شديد على استبعاد نقاط قائمتها من حياتها، وبعد أن استأصلت 81 نقطة، وجدت نفسها وجهاً لوجه أمام مشكلتها الأكبر: التأزّم في حياتها الزوجية، التي دامت 27 سنة. وكانت جيسيكا تكبت

هذه الحقيقة حتى ذلك الحين. ولكنها عرفت الآن أنه لا بد لها من معالجة علاقتها الخائبة، إن هي أرادت النجاح وعيش حياة سعيدة. إذ إن دقائق الأمور المزعجة، التي كانت تتحملها في حياتها، كانت تلهيها عن الأمور المهمة فعلاً.

بعد أن تنتهي من وضع قائمتك، يُرجح أنك ستظن بدايةً ألا تأثير لك في الكثير من النقاط، مع ذلك دوّنها، ثم التفت أولاً إلى النقاط التي تستطيع تغييرها. عندما أعطيت هذه النصيحة لشقيقتي، تبين لي أن تدريب أحد أفراد الأسرة ليس فكرة وجيهة. والمؤسف أنها، وبعد أن أوضحت لها أنني لا أستطيع مواصلة تدريبها، لم تسع إلى الحصول على مدرّبٍ آخر ثانية. كانت إحدى نقاط قائمتها تتعلق بزميلية لها تعمل في المكتب ذاته، وتُتعب أعصابها. وبعد شهرٍ واحد، ومن غير أن تفعل أيّ شيء، شاطرنها المكتب زميلة جديدة. حتى عندما تضع قائمتك وتستودعها درج مكتبك، سوف يتأكد لك أن بإمكانك شطب بعض النقاط في غضون شهرٍ واحد، من غير أن تفعل أيّ شيء في هذا الاتجاه. اكتب قائمتك، بغض النظر عمّا تريد اتخاذه من إجراءات.



الفصل الثاني

سدّ ثقب الطاقة

الكوكائين يقود إلى الإدمان؟ بالطبع لا. يجب أن أعرف هذا في نهاية المطاف. فقد تناولت الكوكائين طوال سنوات.

تالولا بانكهايد

عندما تشرع بتخليص حياتك من صغائر الأمور المزعجة، سوف تكتشف حجم الطاقة التي تستنزفها هذه المنغصات. وهذه الحال أشبه بجهاز التكييف: نحن لا نلاحظ شدة صوته الحقيقية إلا بعد أن نطفئه. كذلك هي المنغصات: تستنزف كثيراً من طاقتك من دون أن تعي ذلك. لنأخذ التلفاز مثلاً. متى كانت آخر مرة شعرتَ فيها، بعد أمسية تلفزيونية، أنك مسترخٍ ومنتعش؟ وكذلك صحف الإثارة التي تغصّ بالأخبار السلبية التي تسلبك طاقةً أيضاً، كما إن العلاقات غير المرضية لا تكلفك سوى المزيد من الوقت والطاقة، وسائر أشكال التعلّق، كالكحول والحلوى والتسوّق وألعاب الحاسوب والكافئين والميسر والتدخين والتلفاز، تكلفك طاقةً. هذا لا يعني أنه لا يجوز لك احتساء القهوة بعد الآن، ولكن ما إن تتجاوز ثلاثة فناجين أسبوعياً، حتى تغدو متعلّقاً بالكافئين.

أنا أيضاً لم أكن أعي إدماني على القهوة فيما مضى. لم يكن يطيب لي شرب القهوة على الإطلاق، ولم أكن أتناول أكثر من فنجان في اليوم. وحينما قرّرت الإقلاع عن شرب القهوة، كنت واثقةً من سهولة الأمر. ولكن، وبعد ثلاثة أيام من الصداع الثاقب الحاد (علماً بأنه لم يسبق لي يوماً أن أُصِبت بالصداع)، اتّضح لي أن القهوة عبارة عن عقار. جرّب ذلك. حتى إذا أردت تخفيف وزنك، من الأفضل أن تستغني عن القهوة. إذ تؤكّد الدراسات العلمية أن القهوة تحضّ على

إنتاج الإنسولين، وبالتالي تشكيل الوسادات الشحمية. منذ أن توقفت عن شرب القهوة ومستوى الطاقة لديّ ثابت طوال اليوم، ولم أعد أجري صباحاً هنا وهناك، كدجاجة مهتاجة، متخيلةً أنني سأنجز ما يفوق الوصف. إذا أردتَ مستقبلاً التخلّي عن القهوة، عليك أن تأخذ بالحسبان أنك سوف تعاني بدايةً من الصداع. أحد زبائني، وهو تاجر قهوة سابق، يثق بالحيلة التالية: اشطب القهوة من حياتك، واشرب بدلاً منها، ولمدة شهرٍ واحد، الكمية التي تشاء من الشاي الأسود، ثم انتقل إلى شاي الأعشاب الأخضر. هذا الرجل هو اليوم مفعم بالطاقة، ويشعر بأنه أكثر اتزاناً واطمئناناً من أيّ وقتٍ مضى.

إلى أين تتسرّب الطاقة من حياتك؟ لا تتورّع عن طلب المساعدة. انضمّ إلى إحدى مجموعات العون الذاتي إن تطلّب الأمر. اطلب الدعم إن أنت أردتَ سدّ ثقب الطاقة بشكل نهائي. ضع قائمتك هنا أيضاً، وتناول كل شهر نقطة من نقاطها، إلى أن تتحرّر من كل أشكال الإدمان.

التعلّق يُفقدك السيطرة على حياتك أكثر فأكثر. والحق أن التخلص من الإدمان من غير مساعدة هو في منتهى الصعوبة. لذلك لا تياسُ إذا لم تفلح في ذلك من تلقاء نفسك؛ فهذا لا يعني أنك تفتقد إلى الانضباط اللازم. لا تعاقب نفسك؛ فأنت مدمن، وما ينقصك هو نظام موافق يدعمك في كفاحك ضد الإدمان. إليك الفكرة التالية من الطبّ الطبيعي: لمعظم أمراض الإدمان صلة وثيقة بالطقوس الشخصية؛ فإذا أردتَ التخلّي عن الماريجوانا مثلاً، استبدل هذا الطقس بطقسٍ آخر، طقسٍ صحي يسرّك ويهيئ لك البهجة. والتدريب غير ممكن إلا إذا تخلّصت من سائر أنواع الإدمان. وإلا فليست أنت من تتحكّم في حياتك، بل الإدمان.



الفصل الثالث

استحدث عشرة طقوس يومية

عن طريق العادات الحسنة، التي نُرضي بها حاجتنا الأساسية، يتفرغ عقلنا لأُمور الحياة المهمة فعلاً. معظمنا يضيع وقته وطاقته في التفكير في أمور يُفترض أن تكون بديهية.

رالف ف. زوكمان

لا شك في أن لدى معظم الناس عادات سيئة لا تفيدهم في شيء، بل ربما تحولت سلفاً إلى نوع من الإدمان، كفنجان القهوة اليومي على سبيل المثال. طبقاً لنتائج الأبحاث السلوكية يمكن استبدال عادة سيئة بعادة حسنة، وهذا ما يجب عليك فعله بالضبط. وتعني "حسنة" في هذا السياق أن العادة الجديدة، على العكس من العادة القديمة، من شأنها أن تمدك بطاقة إضافية. ما الطقوس العشرة التي يطيب لك القيام بها وإدماجها في حياتك اليومية؟ ربما تود في الصباح أن تخطط ليومك بكل هدوء في 15 دقيقة. أو ما رأيك بـ 10 دقائق تمطيط بعد انتهاء الدوام؟ أو ربما تستطيع مستقبلاً أن تذهب إلى العمل على الدراجة الهوائية. استرخ في فسحة الظهر في الحديقة العامة. أو استغن مستقبلاً عن الوجبات السريعة، وخذ زوادتك من المنزل. حاول الخلود إلى النوم قبل نصف ساعة من المعتاد، وبالمقابل الاستيقاظ قبل نصف ساعة من المعتاد. على أن الأمر لا يتعلق هنا بإدماج أمور في حياتك اليومية ينبغي عليك فعلها. عليك أن تحب هذه الطقوس وأن يروق لك القيام بها.

لكل إنسان ميوله الخاصة، ولكن معظم زبائني يكونون في بداية التدريب مستائين إلى درجة لا يخطر في بالهم معها على الإطلاق عشرة أمور يروق لهم فعلها. وأنا كذلك لم أكن أختلف عنهم فيما مضى، حيث لم أكن أعرف قط ما يسرني

القيام به فعلاً. (كان هذا في الوقت الذي كانت أعزّ أمنياتي أن تصدمني سيارة). لم يكن باستطاعتي التفكير سوى في صيغة "الواجب"، مثل "ينبغي أن أمارس الرياضة يومياً"، أو "ينبغي أن أتناول المزيد من الخضار". وبما أن هذا لم يعد يفيدني، كان عليّ أن أفكرّ جدياً بما يروق لي ويهيئ لي المتعة، فوضعتُ أخيراً قائمتي ذات الطقوس العشرة، التي ضمّت أموراً يسرّني القيام بها وأموراً كنت أعلم أنه ينبغي إدراجها في حياتي اليومية:

- 1- عدم الذهاب إلى المكتب صباحاً بالمترو، بل سيراً على الأقدام (يستغرق الطريق بالمترو 40 دقيقة، وسيراً على الأقدام ساعة واحدة). ومع ذلك اخترتُ المشي. بذلك وفّرتُ ثمن بطاقة المترو واستغلّيتُ طريقي إلى العمل فرصةً للتأمل.
- 2- استعمال خيط الأسنان الحريري يومياً.
- 3- الاتصال بصديقةٍ يومياً، أو شكر أحدهم.
- 4- تناول فاكهة طازجة يومياً (توت شوكي، فريز، قطعة منفا، حبة بابايا أو حبة أجاص ناضجة).
- 5- تدليل نفسي يومياً (أخذ حمام رغوة، ارتياد صالون العناية بالأظافر، قراءة مجلة مشوّقة، نزهة في الحديقة العامة، باقة أزهار للمكتب).
- 6- تناول حبة فيتامين C يومياً أو حبة تضم مجموعة فيتامينات (طقس سهل الإدماج فعلاً).
- 7- تمارين الظهر يومياً.
- 8- التعبير لأحدهم عن معرّتي له.
- 9- التخطيط لمسير يومي كل صباح مدته 15 دقيقة.
- 10- ترتيب طاولة مكّتي يومياً بعد انتهاء العمل.

إن كنت تجد صعوبة في الإقلاع عن عادة سيئة أو في اكتساب عادة حسنة، عليك أن تهَيئ لنفسك منبهاً بصرياً تسجّل معه تقدّمك. لا يهم إطلاقاً كيف تفعل ذلك - المهم فقط أن تتذكّر هدفك يومياً. في كتابها *بساطة العيش* تتصح إلين سانت جيمس في هذا السياق بطريقة النجمة الذهبية، حيث تحصل على نجمة

ذهبية عن كل يوم تكافح فيه عاداتك السيئة. فإذا كنت تريد الإقلاع عن مشاهدة التلفاز على سبيل المثال (الفكرة رقم 32)، حصلت على نجمة ذهبية عن كل يوم لا تشغل فيه جهاز التلفاز. ألصق النجمات على تقويم جداري معلق في موضع ظاهر تماماً، ولست مضطراً لإخبار كل إنسان عما تعنيه هذه النجمات. بعبارة أدق يُفضّل أن تحتفظ بهذا لنفسك، وبذلك توفرّ على نفسك تعليقات الآخرين الساخرة. وعندما تحصل على نجمة ذهبية يومياً طوال شهر كامل، يكون قد آن الأوان كي تكافئ نفسك، ولكن ليس بالجوّد على نفسك بـ "متعة" العادة القديمة مجدداً. كما في وسعك أن تدوّن نجاحك في رسم بياني. كثير من الأشخاص يضعون ملصقات لصور مناسبة تذكّرهم بأهدافهم. أحد زبائني كان يستذكر برسالة إلكترونية يومية أنه يريد أن يشكر شخصاً ممن حوله، إلى أن تحول ذلك إلى عادة لديه. ثمة إمكاناتٍ شتى لتذكّر العادة الجديدة يومياً. وسوف تصبح ذات يوم أمراً بديهياً بالنسبة لك كتفريش الأسنان. إذا كنت ترى أن عشر عاداتٍ جديدة دفعة واحدة هو أمر فوق طاقتك، تناولها واحدةً واحدة.

بالمناسبة، تعمل هذه الطريقة أيضاً في حال أردتَ "إدماج" عاداتٍ جديدة في حياتك اليومية، كالتنزّه مع الكلب يومياً أو تناول الفاكهة الطازجة على الفطور. ضع قائمة بعشر مسرّاتٍ يومية صغيرة، ودلّل نفسك قليلاً كل يوم.



الفصل الرابع

لا "ينبغي" بعد اليوم

أن تكون إنساناً صالحاً بالمعنى المتعارف عليه، لهو أمر بسيط نسبياً. لهذا الغرض لا تحتاج إلى أكثر من شيءٍ من التعاسة ونقصٍ في المخيلة وبعض من الميل إلى فضائل الطبقة الوسطى.

أوسكار وايلد

"ينبغي" ترمز إلى الأمور التي نعتقد أنه يجب علينا فعلها، ولكننا في الواقع لا نريد فعلها إطلاقاً. ينبغي أن أخفّ وزني، ينبغي أن أمارس الرياضة، ينبغي أن ألبس المقاس 38، ينبغي أن أكسب المزيد من المال، ينبغي أن أفعل كذا وكذا، وكل هذه الـ "ينبغي" تقود إلى إحباطاتٍ غير ضرورية، وتلهيك عن الأمور المهمة في حياتك فعلاً. أنا على يقين من أن في وسعك وضع قائمة طويلة جداً بالـ "ينبغي" الشخصية خاصتك. بل إنني أريد أن أنصحك بالقيام بهذا تحديداً، ثم بحرق هذه القائمة. تخلص من كل هذه الـ "ينبغي"، فهي لا تفيدك في شيء، بل تسلب منك طاقتك، وبدلاً منها قم بوضع قائمة بأهدافٍ جديدة تلهمك وتحثك، ناسياً الـ "ينبغي".

ولكن كيف لك أن تتأكد من أن هدفاً ما هو هدف "ينبغي" أم لا؟ اسأل نفسك ببساطة عن عمر هذا الهدف. إن كنت ترمي إليه منذ سنة أو أكثر، فهو هدف "ينبغي". هذا الهدف لا جوهر له، وعليك أن تتوقف عن هدر وقتك في سبيل هدفٍ فارغ. تخلص منه! وفي الحال! ولكن إذا تخلّيت عن هدفي في تخفيف وزني، فإن وزني لن ينقص أبداً؟ ربما كنت محقاً في هذا. مع ذلك فأنت تريد تخفيف وزنك

منذ سنوات؟ لا أعتقد أنك ستحقق هذا الهدف في أي وقت. إذاً، بإمكانك التخلي عنه واستبداله بهدف تهتم بتحقيقه فعلاً. إذا كان بعض زبائني يأخذون بنصيحتي ويتخلّون عن مثل هذه الأهداف بارتياح، فإن معظمهم يريدون الإبقاء عليها. من المدهش فعلاً مدى تعلّقنا بالـ "ينبغي" خاصتنا. إن كنت لم تلبس طوال حياتك إلاّ المقاس 44، فمن يهّمه فعلاً أن يناسبك المقاس 38؟ إن بقيتَ حتى الآن على قيد الحياة من دون إمامٍ باللغة الفرنسية، فزي وسعك الاستغناء عنها بالتأكيد. ولكن عندما يأبى زبائني التخلّص من أهدافهم الوهمية، أطلب إليهم تحويل الهدف، بحيث يغدو محفزاً لهم. ماذا لو تخلّيتَ عن هدف تخفيف وزنك، وعقدتَ العزم على الانتباه إلى جسمك وصحتك أكثر مستقبلاً؟ ويندرج في ذلك مراجعة مستشارٍ غذائي ومساجاتٍ منتظمة ومراجعة أخصائية تجميل والالتحاق بدورة رقص لطالما كنتَ ترغب في اتباعها. أحطُ نفسك بأناسٍ يتغدّون كما تودّ أن تتغدّى. اكتسبُ عاداتٍ صحية، وتحاشِ الاحتكاك بأناسٍ لا يتفق أسلوب حياتهم مع مُثلك الجديدة. لا شك في أن هذا يبدو مختلفاً كل الاختلاف عن صيغة "ينبغي أن أخفّ وزني".

طبّق هذا المخطّط على سائر النقاط الأخرى التي تضمّها قائمة "ينبغي" خاصتك. إذا لم تتمكن من إعادة صياغة وتعريف إحدى هذه النقاط، حاول ببساطة أن تفوّض غيرك بهذه المهمة. إذا كان عليك فعلاً أن تمارس الرياضة على سبيل المثال، ولكنك لا تستطيع أن تستجمع قواك لهذا الغرض، على الرغم من صدق نواياك، أمكنك أن تتضمّن إلى مجموعة جري. المهم أن تقوم بشيءٍ ما. استبعد هذه الـ "ينبغي" من حياتك، بأيّ طريقةٍ كانت. ينبغي أن تسعى إلى الحصول على وظيفة أفضل، إنما تفتقد إلى الحافز؟ كن واقعياً وكلف مكتب تشغيل بالأمر، واترك له البحث لك عن عمل، أو قمّ باتصالاتٍ موافقة، واقصد وكالة توظيف، وأجر مقابلات شفوية. كن فاعلاً؛ اشطب النقطة من قائمة "ينبغي"، وسوف ترى أنك تشعر بالارتياح.

ساندي، في الخامسة والأربعين من عمرها، وتعمل في مجال الخدمة الاجتماعية، استخدمتني لأنها كانت تبحث عن شريكٍ جديد بعد طلاقها. كان في نيّتها أن تمارس الرياضة يومياً، وأن تخفّف وزنها، ولكنها لم تبدأ بذلك أبداً. صحيح أنها كانت تترنّد نادي اللياقة بين وقت وآخر، ولكن هذا لم يكن كافياً. أخيراً راحت تتهم نفسها بضعف الإرادة. أوضحتُ لها بدوري أنها ليست بحاجة إلى أيّ نظامٍ قاسٍ، إن هي سعتُ للحصول على الدعم المناسب. نصحتُها بأن تضع لنفسها

نظاماً خاصاً يُفترض أن يساعدها في ممارسة الرياضة بانتظام. هكذا أودعتُ حقيبتها الرياضية في سيارتها، بحيث يُتاح لها التوجّه من العمل إلى التدريب مباشرةً. إذ كانت تعلم علم اليقين أنها إذا ذهبت إلى البيت أولاً، فهي لن تخرج منه ثانيةً. وبما أنها كانت دقيقة للغاية، وتلتزم بالمواعيد من حيث المبدأ، فقد تواعدت مع صديقة لها كانت تريد أيضاً أن تستعيد قوامها ثانيةً، وراحت الاثنتان تلتقيان بانتظام من أجل التمرين. شعرت ساندي أنها على ما يرام، وهو شعور افتقدته لزمنٍ طويل، وقد لاحظ زملاؤها في العمل أيضاً همّتها وحماستها الشديديتين. وواصلتُ تدريبها بانتظام، وباتت في هذه الأثناء رشيقة القوام وذات جسمٍ رياضي.

علامٌ تنصُّ أهدافك القديمة؟ إن كنت لم تفعل شيئاً منذ سنة من أجل تحقيقها، عليك أن تشطبها أو تعيد صياغتها وتعريفها، وباستطاعتك وضع هذه الأهداف مجدداً في أيّ وقتٍ تشاء بطبيعة الحال، ولكن لا تضنّ على نفسك باستراحة، مخففاً من هذا العبء مدة من الزمن على الأقل. زيوني هاوارد تخلّى عن هدفه في إنقاص وزنه بعد سنوات طويلة، وبدلاً من ذلك التحق بدورة تاي تشي. وحينما التقيتُ به بعد بضعة أسابيع، لم يكن وزنه قد نقص، ولكنه كان يوحى باسترخاءٍ أشد ورضاً أكبر وجاذبية أقوى. إذاً، لماذا تعدّب نفسك، إذا كانت بضعة كيلوغرامات زائدة أو ناقصة لا تقدّم ولا تؤخّر؟

جيم، سمسار عقارات نشيط، كان معلماً في وضع القوائم. عندما أطلعني على قائمته الراهنة، طلبتُ إليه مراجعتها مرة أخرى وشطب سائر الأهداف التي يزيد عمرها عن سنة، وجميع الـ "ينبغي". فانخفض عدد النقاط من 25 نقطة إلى 4 مقاصد طيبة سرّه فعلاً الشروع بها، وبدا على جيم ارتياح ملحوظ.



الفصل الخامس

ارسم حدوداً واضحة

يخسر الناس طبيعتهم الطبيعية مثلما تخسر
الشجرة، التي تُعالج بالفأس، جمالها
الطبيعي، وحياتها في نهاية الأمر. كيف
للشجرة أو للروح البشرية أن تنجو، عندما
يُقطع منها يوماً بعد يوم؟

منسيوس، القرن الرابع قبل الميلاد

يكاد يكون النجاح مستحيلاً من غير حدودٍ واضحة وثابتة. نحن نكنّ
الاحترام لمن يضعون حدوداً واضحة. لا يعني رسم الحدود أن تُظهر للآخرين بوضوح
ما الذي تحتمله منهم، وما الذي لا تسكت عنه. هذه الحدود تتيح لك إعطاء أفضل
ما عندك. لا يقبل الكثيرون أن يتعرّضوا للضرب على سبيل المثال. حتى هنا توجد
استثناءات. لا شك في أنك سمعت عن علاقاتٍ تُساء فيها معاملة أحد الطرفين،
ويسكت عن ذلك. هؤلاء الناس يفتقدون إلى الحدود الطبيعية: "لا أسمح بضربي".
أنا أفترض الآن أنك تمتلك هذه الحدود، ولا تسمح بضربك. ولكن هل تسمح
بالصرخ في وجهك؟ من الصراخ إلى الضرب مجرد خطوة صغيرة. يجب عليك أن
توسّع حدودك. يجب أن تتحوّل "لا أسمح بضربي" إلى "لا أسمح بالصرخ في وجهي".
لا يجوز لأحد أن يصرخ في وجهك، من مديرك حتى شريكك.

سوزان، بائعة في متجر تجزئة، كانت تسمح لربة عملها بأن تنهال عليها كل
مرة بالشتائم والسباب المقذع، لا بل إن أحد أصدقائها كان يستغلها بشكل فاضح
ويدقّ بابها باستمرار، حينما لا تكون لديه الرغبة في الذهاب إلى منزله. كانت
حدود سوزان ببساطة غير كافية. أخيراً، حينما نفذ صبر سوزان، ولم تعد تحتمل

صراخ الآخرين في وجهها أو سخرية زملائها منها أو استغلالها، قلبت المعادلة؛ فتوقفت وخزات زملائها اللادعة، ولم يعد أصدقائها يستغلونها أو يسخرون منها. وبما أنها انتزعت احترام مديرتها وزملائها والزيائن، فقد تمت ترقيتها إلى رئيسة قسم. كيف فعلت سوزان ذلك؟ بكل بساطة طبقت نموذج التواصل ذا الخطوات الأربع (الفكرة رقم 6).

يجب أن ترسم الحدود في حياتك الخاصة أيضاً. كان صديق إحدى زبوناتي ذا مزاجٍ حامٍ نوعاً ما، وكان كثيراً ما يصرخ في وجهها، وتحملت سلوكه حتى الآن. بيد أنني طلبتُ إليها أن توسع حدودها. فليس من حق صديقها أن يصرخ في وجهها. هكذا شرحتُ له أنها تحبه، وأنها لم تجرحه يوماً عن عمد، ولو أنها فعلت هذا، لكان لديه الحق في أن يصرخ في وجهها. وإذا اتفق مستقبلاً أن تأخرت عن موعدٍ ما، فباستطاعته أن يقول لها إن هذا لا يعجبه؛ أما أن يصرخ في وجهها لهكذا سبب، فهذا ليس من حقه. طبيعى أنه ليس بإمكانه أن يتخلص من مسلكياته القديمة بين ليلةٍ وضحاها، وكان يصرخ في وجهها المرة تلو الأخرى. فما كان منها إلا أن سألتُه بكل هدوء عن الوقت الذي يحتاجه حتى يهدأ. خمس دقائق؟ ثلاثين دقيقة؟ سوف تعود بمجرد أن تهدأ انفعالاته. وهو بدوره اكتشف مدى سخف الأمر كله، وانفجر في قهقهةٍ مدوية.

حينما ترسخ هذه الحدود، ويكف الآخرون عن الصراخ في وجهك، عليك أن تحاول توسيع حدودك قليلاً من جديد، بحيث يعفيك الآخرون مستقبلاً من انتقاداتهم المتطفلة، أو يكفون عن تعليقاتهم المستهجنة، ولا يعودون يتسلون على حسابك. حتى لو اتخذت هذه التعليقات مظهر الدعابة والمزاح، فهي ممجوجة وغير مستحبة؛ هي جارحة، وبالتالي غير مقبولة. لا شك في أن التعليقات المستهجنة أو التنكيت على حسابك يسلبك طاقةً ويعيقك عن تحقيق أهدافك.

ربما تفكر الآن في نفسك قائلاً: "لهذا وقع رائع. ولكن ما العمل عندما يصرخ أحدهم في وجهي، أو يطرق بابي في النهار والليل، أو يستغلني؟". صحيح أنك تدرك أن أحدهم تجاوز حدودك الجديدة، ولكن من أين للآخرين إدراك ذلك؟ أمر بسيط تماماً، حسبك أن تتعلم الدفاع عن نفسك أمام جور الآخرين برفقٍ ودماثة، ولكن بشكل حازم. تابع القراءة.



الفصل السادس

لا تسكت عن شيء

لا أحد يستطيع أن يجعلك تشعر بالدونية من دون موافقتك.

إليانور روزفلت

في وسعك اتقاء التعليقات المهينة عن طريق نموذج التواصل ذي الخطوات الأربع، الذي تعلّمته أنا في جامعة التدريب. عندما يجرحك أحدهم، أو يستثير غضبك بالقول أو بالفعل، فإن هذا لا يحصل إلاّ بموافقتك. تبين لك النقاط التالية كيف تستطيع إيقاف هذا السلوك برفقٍ وفعالية في آن معاً. لتطبيق هذا النموذج بنجاح يجب أن تحافظ على هدوئك وموضوعيتك مع كل خطوة. لا يجوز أن ترفع صوتك ولا أن تخفضه. تذكر دوماً أنك تنقل معلومة للشخص المعني. وهذا لا يختلف عن قولك لأحدهم: "السماء زرقاء". لا انفعالات، لا اضطراب، ونبرة الصوت حيادية تماماً. بهذه الطريقة يمكنك أن تقول للآخرين كل شيء تقريباً، طالما بقيت موضوعياً.

1- بين للشخص المعني.

"هل تدرك في الواقع أنك تصرخ؟" أو "ألا ترى أنك جرحتني بهذا التعليق؟" أو "لم أطلب رأيك". إذا لم يتوقّف الشخص المعني عن سلوكه، تنتقل إلى الخطوة الثانية (وليس قبل أن تحاول بالخطوة الأولى).

2- اطلب من الشخص المعني أن يتوقّف عن ذلك.

"أودّ أن أطلب إليك أن تتوقّف عن الصراخ في وجهي" أو "إن

كنت تريد انتقادي، أرجو أن يكون انتقادك بناءً". إذا لم ينفع هذا أيضاً، حاول بالخطوة الثالثة.

3- أصرّ على موقفك.

"أودّ أن أطلب إليك مرة أخرى أن تكفّ عن الصراخ في وجهي".
وإذا واصل الشخص المعني الصراخ في وجهك مع ذلك، تنتقل إلى الخطوة الرابعة.

4- انصرف (محافظاً على هدوئك).

"لا يمكنني التحدّث معك وأنت تصرخ في وجهي، وسوف أنصرف الآن". إن كنت تعيش في إطار علاقة، وطبقت هذا النموذج تكراراً، بيد أن شريكك لم يغيّر سلوكه، فلا بد لك من إنهاء العلاقة و/أو مراجعة مستشار زواج، فمن يحبك فعلاً يحترم حدودك.

عرفت سوزان الآن (الفكرة رقم 5) كيف يُفترض بها أن ترتكس في حال صرخت مديرتها في وجهها مرة أخرى. ولكن كنْ حذراً! إن لم تُجدْ نبرة الصوت الحيادية، فهذا قد يكلفك وظيفتك. لا تطبّق نموذج الخطوات الأربع بدايةً إلا مع الأصدقاء والمعارف. عندما صرخت المديرية في وجه سوزان مرة أخرى، ردّت سوزان بكل هدوء، ومن دون أدنى نفحة من السخرية: "ألا ترين في الواقع أنك تصرخين في وجهي؟ أنا أودّ أن أعطي أفضل ما عندي فعلاً، وأنا واثقة من أن أدائي يكون أفضل عندما تلفتين نظري إلى أخطائي بهدوء وموضوعية". وبعد أن أوقفت مديرتها عند حدّها، هدأت هذه الأخيرة في الحال، واعتذرت من سوزان. يمثل هذا النموذج في الواقع شكلاً دمثاً وفعالاً للغاية من التواصل.

ربما تفكّر الآن قائلاً في نفسك: "أجل، ربما نجح الأمر مع سوزان هذه، ولكنني لا أستطيع التكلّم مع مديري على هذا النحو أبداً". أنا أسمع هذه الإجابة من كل زبائني. لا داعٍ للقلق، فالأمر ليس بهذه الصعوبة إطلاقاً. تكلم بصوت حيادي تماماً، وتصرف بكل أدب. هذه هي الحيلة المطلوبة لمثل هكذا محادثة. لا تصحّ لربّ عمك أو لأيّ إنسان بهذا الشكل بحضور آخرين. حاول أن تدير المحادثة من دون أيّ تشنّج، ولا تتطفّل على أحد؛ فأنت لا تريد في النهاية تكبير الموضوع بطبيعة الحال.

أحسّ لي أن رؤساءه يؤبّبونه، فضلاً عن أن مديرتة كانت قد أرجأت إلى

موعدٍ آخر مناقشةً مع أحد الزملاء من دون أن تستشيريه بوصفه مدير الفرع. لم يكن في نيّة لي إهانتها بأيّ حال من الأحوال. وبوصفها رئيسة قسم فقد حدّدت له أخيراً سقف عمولته، كما جرحه في الوقت نفسه التجاهل الذي كانت تقابل به عمله. وحينما اتصلتُ به هاتفياً في اليوم التالي بخصوص تقرير عمل، أعلن لي انتقاده. وأوضح قائلاً: "أخبرني عامل الصندوق لديّ أنك أرجأت لقاءك به إلى موعدٍ آخر. إن تنظيم المواعيد سوف يكون أسهل بكثير إن أنت أعلمتني مستقبلاً عن مثل هذه التغييرات". هذا كان كل شيء. لقد أبلغ لي رئيسته بصوتٍ حيادي أنها تجاوزت الحدود. وصدّقني، عزيزي القارئ، أن لي شعور بقلقٍ مخيف من هذه المحادثة، ولكنها كانت نافعة وأنت أكّلهما. ففي التغيير التالي في الموعد اتصلتُ المديرية بلي وكلفته إبلاغ موظفيه بذلك.

نصحتُ لي بإعلام رئيسته مستقبلاً بانتظام بكل وقائع العمل، حتى عندما لا تطلب أيّ تقرير، عليه أن ينظّم مذكرة موجزة أسبوعياً. على هذا النحو سيكون في وسعه إعلامها في كل لحظة بوضع العمل الراهن. فضلاً عن ذلك عليه أن يتّفق معها على لقاءٍ أسبوعي لتقديم تقريره عن العمل. لم يمضِ شهر واحد حتى أبلغته رئيسته بأنها ترى أن اللقاء الشهري كافٍ، وأن بإمكانه الاستغناء عن تقاريره الأسبوعية مستقبلاً. هكذا فاز لي بثقة رئيسته، وتمتّع أخيراً بفسحة الحرية التي كان يتمناها.

بعد أن تركتُ مارسيا عملها طوال النهار كمهندسة، لم تعدتُ تكسب رزقها، بل باتت ربة منزل وأماً لثلاثة أطفال. فبعد ولادة طفلها الثالث قرّرتُ ترك وظيفتها وتكريس نفسها لأطفالها بضعة أشهر. وبعد انقضاء "إجازة الأمومة" هذه أرادتُ القيام بخطوة باتجاه استقلاليتها في العمل. كان مرتبها يتبحر هنا وهناك، وأخذ ضميرها يؤنبها لأنها لم تعدتُ تكسب المال، بل تتفقه. وما زاد الطين بلّة أنها كانت تسمع من الآخرين تعليقاتٍ مثل: "لم تعودتي تعملين، لذلك يُفترض أن لديك من الوقت ما يكفي لكسب الزبائن" أو "من المغربي بالتأكد أن تكفي برعاية الأطفال طوال اليوم، بينما يكدح زوجك لكسب لقمة العيش". أوضحتُ لها أن عليها أن ترسم حدوداً هنا أيضاً، بحيث لا يستطيع الآخرون مستقبلاً أن يحطّوا من شأن عملها. وقرّرتُ مارسيا وضع هذه النصيحة موضع التنفيذ في الحال. في اليوم التالي رافقها زوجها إلى المستشفى من أجل فحص المراقبة، وعندما سألتُ المريضة عن مهنتها، أجاب زوجها بقوله: "ربة منزل". أحسّت مارسيا بالإهانة من هذا

التعليق، وعرفت أن زوجها تجاوز الحدود، وكلمت زوجها لاحقاً. وأكد لها أنه لم يكن يقصد أن يجرحها بأي حال من الأحوال، وأنه رأى في هذه الإجابة الحلّ الأسهل وحسب. ورجته مارسيا أن يذكر مهنتها مستقبلاً، مستشارة إدارية، وأن يعطي رقم مكتبها، وأعرّب زوجها عن استعداده لذلك عن طيب خاطر.

عندما تُفهم أحدهم أنه تجاوز الحدود معك، عليك دوماً أن تتيح له فرصة إيضاح الأمر. إن إهمال هذه النقطة يُفسد نجاح نموذج التواصل هذا. لنأخذ مثال مارسيا. عندما ردّ زوجها بقوله: "أرجو المعذرة. لم يكن في نيّتي الإقلال من قيمة عملك بهذا القول"، كان يمكن أن تجيبه: "ولكنك فعلت هذا تحديداً، أيها الخسيس!". لا تضحك الآن، عزيزي القارئ؛ فقد سبق لنا جميعاً أن ارتكبنا هذا الخطأ. امنح الآخر فرصة. وإذا لم يعتذر، في وسعك أن تطلب منه ذلك، بلا حرج. "أريد منك أن تعتذر عن ذلك"، بيد أن الاعتذار وحده لا يكفي في بعض الأحيان، وفي هذه الحالة عليك أن تطلب إلى الشخص المعني أن يتدارك الضرر الذي لحق بك. عندما يسكب أحدهم نبيذاً أحمر على ثوبك المفضّل مثلاً، من حقك بلا شك أن تطلبّي إليه أن يتكفّل بنفقات تنظيفه. "أقدر اعتذارك، ولكنني أقترح أن تدفع أجرة التنظيف".

معظم الناس يهملون الخطوة 1 و2 في حالة المواجهة، وينتقلون إلى الخطوة 3 و4 على الفور، علماً أن نبرة الصوت الحيادية كثيراً ما تفضل أيضاً. عليك ببساطة الالتزام بالوقائع (الفكرة رقم 7).

والآن إليك الخبر السار: عندما نرسم الحدود لأول مرة، لن يعود يخطر في بال الآخرين أن يقيّموك. لا شك في أن الكثيرين يخشون من انفضاض الآخرين عنهم بسبب حدودهم. ولكن الواقع على العكس تماماً؛ فبمجرد أن تضع حدوداً واضحة، يكفّ الآخرون عن معاملتك كممسحة. فحدودك تجعل منك شخصية قوية يكنّ لها الآخرون الاحترام.

عندما كنت في الصفّ الأول، كنت أتعرّض للإهانة بانتظام من قبل صبيّ من الصفّ الخامس (كان هذا الصبي عملاقاً بالنسبة لي). شكوت أمره لوالدي، فعلمني كيف استخدم قبضتي. وحينما عاد الصبي وأصدقائه إلى مضايقتي، وظفّت معرفتي المكتسبة مؤخراً، وكم كانت دهشتي كبيرة عندما سقط الصبي على الأرض مباشرة. وما إن رأت الثلّة بطلها ينطرح أرضاً، وأنفه مدمّى، حتى انعقدت ألسنتهم. ولما كنتُ خائفة جداً من أن ينهض الصبي ويوسعني ضرباً، فقد

وليت الأذبار مسرعة. وفي اليوم التالي أيضاً كنتُ لا أزال أشعر بشيءٍ من القلق. ولكن دهشتي الكبرى كانت عندما ألقى عليّ التحية وعاملني بكل احترام، ومنذ ذلك اليوم كفّ الصبي بلاه عني، وأصبحنا أخيراً أصدقاء؛ فقد انتزعتُ احترامه انتزاعاً. يبين هذا المثال بوضوح مدى أهمية حدودنا.

في بعض الحالات يدرك الأشخاص حق الإدراك أنهم يهينونك أو يذلّونك أو يستغلّونك أو يسخّرونك. بعبارةٍ أوضح هم لا يبغون أكثر من أن تلزمهم حدّهم. وإذا لم تتدخل أو تتخذ أيّ إجراء، فأنت لا تقلّ من قدرك وحسب، بل من قدر الآخرين أيضاً. ما الحدود الشخصية التي تريد وضعها؟ ضع قائمةً تضمّ خمس نقاط على الأقل.



الفصل السابع

اخرج عن صمتك

الثقة بالنفس أساس كل المشاريع الكبرى.

صموئيل جونسون

سوف تساعدك هذه الفكرة على تعزيز ثققتك بنفسك، حيث ثمة صلة وثيقة بين الثقة بالنفس والنجاح. من المهم أولاً أن تكف عن غض الطرف عن الوخزات اللاذعة والمظالم التي تتعرض لها. هل مس أحدهم كرامتك؟ إذا أخرج عن صمتك. ربما كنت ترى أن الحياة تكون أيسر مع جلد سميك حيال صغائر الأمور، موفراً بذلك طاقتك للأمور المهمة فعلاً، ولكن هذا خطأ؛ فأنت لا تضعضع بذلك إلا ثققتك بنفسك على المدى الطويل. وهذا ثمن باهظ ولا شك. دافع عن نفسك - وفي الحال! "بالمناسبة أنت لم تنظف الأطباق المتسخة". أرجو ألا ترتكب الخطأ الذي ارتكبته أنا. لا تفعل ذلك موهماً نفسك بالأضير عليك من ذلك، لأنك إنسان لطيف ووديع. الشخصيات القوية فعلاً لا تسمح بالتعامل معها بوقاحة. حينما يعلّق زميل لك في العمل على أخطائك بقوله: "لا يمكن لأحد أن يكون بهذه الحماسة"، على سبيل المثال، لا تسكت عن ذلك، بيّن له أنه يهينك: "ألا ترى أن تعليقات من هذا النوع تجرحني؟"، أو: "آه! لقد آلمني هذا"، أو: "كان تعليقك قاسياً ولا داع له". إن وضع حد لهذه الوخزات لا يكلفك كثيراً، أيّاً كان الشخص المعني، صديقاً أم فرداً من الأسرة أو حتى شخصاً غريباً، وسوف ترى: عندما تطبّق نموذج التواصل (الفكرة رقم 6) بانتظام، سيتأكد لك أن الآخرين سيعاملونك بمزيد من الاحترام. لست مضطراً إلى الاستمرار في أداء دور الشهيد. ولن تعود علاقاتك تعاني من "سماحتك"، وتزداد ثققتك بنفسك.

ما إن ترسم هذه الحدود الجديدة، حتى تكتشف كم كنت تعاني فعلاً من

تعليقات الغير المستهتره. تعلم معظمنا أن الإنسان "اللطيف" يتجاهل التعليقات. مما يعني أننا لم نتعلم أبداً مواجهة هذه المشكلات مباشرةً، ولهذا السبب تجد أنك في المرحلة الأولى كثيراً ما لا تلاحظ أنك ابتلعت مجدداً إهانة صغيرة إلا بعد فوات الأوان. إليك ما حدث لإحدى زبوناتي: التحقتُ جون بدورة رقص، وراقصتُ بدايةً راقصاً جيداً استطاعتُ تتبّع خطواته بلا صعوبة، ولكن بُعيد ذلك طلبها إلى الرقص مشتركٍ آخر، وتبيّن لكليهما أنه لا يزال عليها تعلم بعض الأمور، حيث كان مراقصها مُحِبّاً نوعاً ما، وغادرها وهو يقول: "أنت خرقاء". دُهَلتُ جون إلى حدّ أن لسانها انعقد. ولم تكتشفُ إلا في وقتٍ لاحق أنه كان في وسعها أن تلزمه حده بقولها مثلاً: "لم يكن هذا لائقاً الآن". لم يكن الأمر يتطلب أكثر من ذلك. واليوم لا تتردّد جون في مثل هذه المواقف أبداً. وقد أخبرتني بُعيد ذلك كيف وضعت حدوداً جديدة في مكان عملها. كان مديرها قد كلّف ابنه بإدارة العمل أثناء إجازته، بيد أن هذا الأخير أخذ يستغلّ مركزه بلا حياء، ويوجّه تعليقاتٍ مستهجنة للموظفين المرة تلو الأخرى. استاءت جون من هذا السلوك الوقح إلى حدّ أنها ناقشت ذلك الشاب برفقٍ ودماثة، ولكن بشكل حازم، وطلبتُ إليه أن يكفّ عن تلميحاته التي اتّهمها فيها بسرقة نقود من الصندوق، وأن يقدم لها توضيحاً عن سبب إهانتته لها بهذا الشكل. فأوضح لها أن تعليقه لم يكن جدياً، وأن الموضوع قد انتهى. هكذا ألزمتُ جون المدير بالوكالة حدّه، وكانت فخورة بارتكاسها السريع.

أنت أيضاً سوف تشعر بالغبن من حين لآخر. بمجرد أن تكتشف أن أحداً قد جرحك، أو أغاظك بتعليقٍ ما، عليك مخاطبته بهذا الشأن. علماً أن هذا ممكن لاحقاً أيضاً: "ألا ترى في الواقع أن تعليقك بالأمس كان يخلو من اللباقة إلى حدّ ما؟ فهو لم يفارقُ ذهني، وأريدك أن تعتذر عنه". يفضل الكثيرون عدم متابعة الأمر، فإذا استطعتَ نسيان المسألة فعلاً، أمكنك تجاوز الأمر بارتياح. ولكن حذار من أن تجرجر معك الغيظ طوال سنين. في الحقيقة إن جون لا تزال تتذكّر إلى اليوم ما حدث في مدرسة الرقص، وقد تبيّن بوضوح أن ذلك التعليق كان قد جرحها. وبرأيي أنها لم تكن لتتذكّر الواقعة لو أنها أدّبتُ هذا الشخص على الفور. يا لتبديد الطاقة! تحلّ بالجرأة. لا تتلع غيظك بعد الآن.

إذا كنتَ لا تزال تتذكّر تعليق ابنة عمّك، على سبيل المثال، والذي يعود إلى خمس عشرة سنة خلت، فكلمها في الأمر؛ فهذا أفضل على كل حال من استمرار غيظك خمس عشرة سنة أخرى. ما دمتَ تتذكّر إهانة أحدهم لك، فأنت لم

تسامحه بعد. احسم المسألة، اتصل بالشخص المعني وبيّن له، محافظاً على موضوعيتك، أنك تريد أخيراً إنهاء المسألة. قد يتيح هذا الأمر للآخر أن يعرض المسألة من وجهة نظره، فيما إذا كان لا يزال يتذكّر الواقعة أصلاً. وصدّقني إن الشخص المعني سوف يعتذر في معظم الحالات، وفي حال اتخذ الآخر موقفاً دفاعياً، فذلك يعود في الغالب إلى أنك لم تكن موضوعياً فعلاً. ولكن في النهاية لا أهمية لهذا. المهم أن تتطرق أخيراً إلى هذه النقطة، التي تتآكلك طوال هذه السنين، وأن تطلب إلى الآخر تقديم اعتذاره، أو بالأحرى تعويض الضرر. وعندئذ فقط يمكنك أن تغفر له.

جيمس، على سبيل المثال، لم يستطع أن ينسى أن مديره وزملاءه لم يتيحوا له فرصة القيام برحلة مع خطيبته. كانت هذه الأخيرة قد تكفلت برحلة مدتها أسبوعين إلى فلسطين، لأنها أرادت أن تعرفه بأسرتها. إنما فاتها، للأسف، أن تخبر ربّ عمله بالموعد. وفي موعد الرحلة المحدد كان أحد الزملاء قد طلب إجازة. شرح له جيمس الوضع. صحيح أن زميله أبدى أسفه، إنما لم يكن في وسعه، ولا في نيّته، تغيير مخطّطات إجازته، كما لم يكن الآخرون على استعداد لتأجيل إجازاتهم، مما اضطر جيمس أخيراً إلى إلغاء الرحلة إلى فلسطين. بعد ثلاث سنوات من هذه الواقعة كان جيمس لا يزال مستاءً من تصرف زملائه السابقين (كان في هذه الأثناء قد رُقّي، ويعمل في قسم آخر). طلبتُ إليه أن يتصل بهم هاتفياً، ويفتح معهم الموضوع مجدداً، ويسألهم لماذا لم يغيروا مخطّطات إجازاتهم وقتئذٍ، لكنه أبى أن يفعل ذلك، لأن هذه الاتصالات، برأيه، لم تكن لتقود إلى شيء. مع ذلك طلبتُ إليه أن يحاول على الأقل. فاتصل بأحد زميلاته السابقات، وبيّن لها أن هناك مسألة لا بد من حلّها. وعرض جيمس الحثييات مرة أخرى، ثم سألتها لماذا لم تؤجل إجازتها آنذاك. وتبيّن له أنها كانت تجهل تماماً مدى أهمية تلك الإجازة بالنسبة له، وأن برنامج إجازتها كان ثابتاً في الواقع في ذلك التوقيت، علماً بأنها قد غيّرتَه بعد ذلك أيضاً. وعرف جيمس أن غيظه طوال الوقت كان سدي، وأنه قد بدّد طاقته بغير موجب. وقد برهن له هذا الاتصال أنه كان قد أخذ المسألة برمتها مأخذاً شخصياً من دون وجه حق، وكانت مكالمة واحدة كافية لحسم المسألة أخيراً.

عند هذه النقطة يطرح عليّ زبائني تكراراً السؤال ذاته: "ألا يعدّني الآخرون عندئذٍ شخصاً شديد الحساسية؟". هذا ممكن بالطبع. أوضّح لهم أنك حسّاس،

وأن عليهم أن يعاملوك من الآن فصاعداً بمزيد من الاحترام؛ فالحساسية ليست عيباً، بل إن الأشخاص الحساسين قادرون على كشف أفكار الآخرين ومشاعرهم الخفية. كلما ازدادت حساسيتك، كنت بحاجة إلى حدودٍ أشد وضوحاً. لا تتردد في وضع حدودٍ واضحة (الفكرة رقم 5).

يخلط بعض زبائني بين الحدود والأسوار. لكنك تعرّف عن طريق الحدود ما تسكت عنه من تصرفات الآخرين، وما لا تسكت عنه، ليس إلا، إنما لا تمنع الغير من الاقتراب منك. إذا لم تضع أيّ حدودٍ عرضتَ نفسك لأن تُجرَح من قبل الآخرين، مما يضطرك إلى إقامة أسوار؛ فبمجرد أن ترسم حدوداً راسخة، تشعر بأمانٍ أكبر. وباستطاعتك الانفتاح على الأشخاص الذين يحترمون حدودك. ولكن أرجو أن تتذكّر أن بعض الأشخاص لن يكونوا على استعداد لاحترام حدودك. في هذه الحالة عليك أن تقطع اتصالك بهم. وربما تضطر إلى إنهاء علاقات أو إلى تبديل عميلك أيضاً.

عندما تتطرّق بالحديث بشكل واضح ومباشر ما أمكن، إلى الأمور التي تزعجك أو تغيظك، يمكنك أن تستغني مستقبلاً عن "اللولولة والشكوى". وبعد شيءٍ من الوقت يدرك الآخرون حدودك ويحترمونها تلقائياً. حسبك أن تفكّر في الأشخاص الذين يفرضون احترامهم عليك وعلى الآخرين بمجرد حضورهم. ثم هنالك أشخاص لا يقيم لهم المرء وزناً. والفارق بينهم وبين الأشخاص ذوي المكانة والهيبة هو افتقارهم للحدود. حينما تسكت عن كل الوخزات اللاذعة الصغيرة، قد ينفجر الغيظ بكامله دفعةً واحدة في النهاية، فتخرج عن طورك وتريق ماء وجهك. إذاً: تطرّق بالحديث إلى هذه الأمور في الحال برفقٍ ودماثة، ولكن بشكل حازم، وسوف يحترمك الآخرون.

في الوقت الذي كنتُ فيه موظفةً في مصرف، كان عملاء الفرع الذي أعمل فيه معروفين بوقاحتهم، وقد تعلّمتُ في إطار تدريب المدراء أنه لا بد للعملاء من أن "يهدئوا من روعهم"، قبل أن أتمكن من مساعدتهم. وبما أنني كنت مديرة هذا الفرع، كان المطاف ينتهي بمثل هؤلاء عندي، بعد أن يضيق الموظفون ذرعاً بهم. بالتالي كنتُ أقضي جزءاً كبيراً من وقت عملي في الاستماع إلى الشتم والسباب. إلى أن قرّرت أخيراً أن أضع حدوداً في المصرف أيضاً. في اليوم التالي دخل المصرف عميل ثمل قليلاً، وأخذ يهين الموظفَين بأسوأ ما يكون السباب. وقد وصل صراخه إلى مكّتي. خرجتُ إلى صالة الزبائن لأضع معرفتي المكتسبة موضع التطبيق.

وحيثما رأني هذا العميل تحوّل بغضبه واستيائه إليّ أيضاً، وبصوتٍ عالٍ. رددت بصوتٍ حيادي تماماً: "هل تعني في الواقع أنك تصرخ في وجهي؟". فردّ بصوتٍ لا يزال مرتفعاً: "أنا لست غاضباً منك، بل من المصرف". قلت: "ولكنك مع ذلك تصرخ في وجهي، أرجو أن تخفض نبرة صوتك". (كنت في هذه الأثناء، إذاً، في الخطوة رقم 2 - الرجاء). وفي الحال رجع إلى أرض الواقع، وتمتم بشيءٍ غير مفهوم، ثم صرف شيكته لدى أحد الصناديق، واتجه بعد ذلك إلى شبّاك الاستعلامات، واعتذر من الموظّفين. وكم كانت دهشتي كبيرة عندما اعتذر مني أيضاً. إذاً: فمسألة الحدود تعمل في المصرف كذلك، وبصورة فعّالة للغاية، فقد حلّت المشكلة، وكان العميل راضياً، ولا شك في أن هذا العميل لن يرفع صوته أو يصرخ في فرعنا مستقبلاً. ولو طلبتُ إليه أن يهدّئ من روعه أولاً، لبقني متبرّماً بالتأكيد، ولعاد إلى "العريضة والإخلال بالنظام" مستقبلاً. كانت هذه الواقعة بالنسبة لي واقعة مفصلية. وقد أطلعت الموظّفين على أسرار نموذج التواصل ذي الخطوات الأربع والنبرة الحيادية، وطلبت إليهم تطبيق هذه الطريقة من الآن فصاعداً. ولم تمض بضعة أسابيع حتى ساد في المصرف جوٌّ مختلف تماماً، حيث أصبح العملاء يتصرّفون بهدوءٍ وأدب، كما لو أنهم في مكتبة عامة، ولم يعد واحد منهم يزق أو يصرخ بصوتٍ عالٍ، ويات الموظّفون الآن مسلّحين من أجل التعامل مع العملاء الوقحين، علاوة على أنهم لم يعودوا يرتعشون أمام كل عميل خوفاً من أن ينهال عليهم بوابلٍ من السباب. لا شك في أن هذه الطريقة سهلة التطبيق وفائقة الفعّالية، وقد ساعدت العديد من المؤسسات، بما في ذلك مستشفيات كانت تشكو من مشكلاتٍ في التعامل مع المرضى المتبرّمين، أو كليات حقوق اضطرت إلى أن توضّح لطلابها أنه يستحيل عليها تأمين عمل لجميع الخريجين. جرّب الطريقة وانظر ما يحصل.



الفصل الثامن

لتكن مطالبك من نفسك عالية

السقف

الحياة عملية تطور، تركيبة ذات مراحل مختلفة، يجب علينا المرور بها. إذا قررنا التسمر في إحدى هذه المراحل، نكون قد فشلنا واخترنا موتاً صغيراً.

أناييس نين

إن المقابل لحدودنا هو المطالب التي نطرحها على أنفسنا - النماذج السلوكية التي ننتهجها. ولا يفيدك شيئاً، للأسف، أن ترفض أن يتحدث عنك الآخرون باستهجان، ولكنك لا تتورع في الوقت نفسه عن صدّ الآخرين وإهانة الغير. عندما ترسم حدوداً، عليك أن ترفع سقف مطالبك من نفسك في الوقت ذاته، حيث في وسعك أن تقرّ بنفسك مجالات الحياة التي تريد فيها أن تطرح على نفسك مطالب عالية السقف. بإمكانك، على سبيل المثال، أن تعاهد نفسك على الإحجام عن الكذب، على عدم توجيه سوى النقد البناء، على جعل غذائك صحياً، على الكفّ عن الصراخ، على الدقة في المواعيد أو على عدم قول رأيك إلاّ عندما يُطلب منك. ركّز على المطالب التي يمكنك تلبيتها، وانسَ هنا أيضاً كل "ينبغي". ضع قائمة بجميع الأشخاص الذين يشيرون إعجابك، وسجّل الخصال التي تعجبك فيهم والمطالب التي يطرحها هؤلاء على أنفسهم، ثم ضع قائمة بالمطالب التي تطرحها أنت على نفسك، وتريد تلبيتها مستقبلاً.

باول، مدير دار نشر شديد الانشغال، كان يتأخّر عن مواعيده دوماً، لم يكن دقيقاً في حضور الاجتماعات مع موظّفيه، وقد اعتاد أصدقاؤه على عدم دقته

المستمرة. بيد أنك بعدم دقتك لا تعطي الآخرين الانطباع بأنك شديد الانشغال وناجح. عندما يضطر الآخرون إلى انتظارك، فأنت تتحكّم فيهم أيضاً، وهذا ما ينطبق على باول تحديداً. كان يدع الآخرين ينتظرون، لأنه كان يشعر أن عليه السيطرة والتحكّم في كل شيء، وهي عادة مقيتة نوعاً ما. طلبتُ إلى باول أن يكون دقيقاً في جميع المواعيد والاجتماعات، وعندما التزم بموعد اجتماع مع موظّفيه لأول مرة، وصل الجميع متأخّرين، وفوجئوا بوجوده، لا بل سُمعت بعض التعليقات الساخرة. صحيح أن الأمر استغرق بعض الوقت حتى اعتاد من حوله على دقة مواعيده، ولكنهم باتوا يقابلونه بمزيدٍ من الاحترام منذ ذلك الحين.

ما تطلبه من نفسك يؤدي دوراً مهماً في الحياة الخاصة أيضاً. مارغو، امرأة فائقة الجاذبية، شكّت لي أن الرجال يسيئون معاملتها، وفي مقدّمهم صديقها السابق، الذي اتصل بها مؤخراً ودعاها إلى أمسية فيديو، وكان يريد الجنس في الواقع، ولو لم يصرّح بذلك. وبما أنها لم تكن مرتبطة بأيّ موعدٍ آخر، قبلتُ دعوته. وكان شعورها في اليوم التالي مفاجئاً، حيث شعرت أنها مستغلّة، رخيصة ولا قيمة لها. أوضحتُ لها أنها ليست كذلك. كانت مارغو امرأة شقراء جذّابة وخفيفة الظلّ وجديرة بالحب، وكانت مشكلتها الوحيدة تكمن في ضالة مطالبها من نفسها. حينما اتصل بها صديقها السابق ثانية، رفضتُ الدعوة، وأردفتُ قائلةً من باب المزاح: "كلا، شكراً. أنا أطرح بعض المطالب". وفي الأسابيع التالية التقتُ مارغو بمزيدٍ من الرجال الذين عاملوها باحترام وأدب. لقد رفعتُ سقف مطالبها وعاهدتُ نفسها: "لن أقابل بعد الآن إلا أشخاصاً يحسنون معاملتي". وكان هذا كافياً.



الفصل التاسع

لكل شيء جوانبه الإيجابية أيضاً

لقد خسرتُ جميع أعدائي الشخصيين. توفوا جميعاً. وأنا أفتقدهم كثيراً، فقد ساعدوني في معرفة نفسي.

كلير بوث لوس

يشترط الموقف الإيجابي من الحياة القدرة على رؤية المنافع في التجارب السيئة أيضاً. لا نستطيع أن نستمتع بالجوانب الجميلة من الحياة إلا إذا عرفنا نقيضها. حسبك أن تفكر في السعادة؛ فإذا لم تشعر بالتعاسة، لن تعرف أبداً روعة الشعور بأن تكون سعيداً. لا يمكنك أن تختار السراء، إذا لم تكن تعرف الضراء. تكرر إحدى زميلاتي باستمرار: "لا تنزل المصائب بنا هكذا ببساطة، نحن نجتذبها، كي نتعلم منها".

عندما كان عمري خمس سنوات، قاسيت كثيراً من آلام الأذن، واضطرتت إلى ملازمة الفراش بانتظام. وبما أنني كنت فتاة شقية نوعاً ما، فقد شعرت أن ملازمة الفراش جحيم على الأرض. كنت أعاني من آلام شديدة، وأكره الاستلقاء في السرير، ولا زلت أذكر أن أعزّ أمنياتي كانت اللعب خارجاً. وذات يوم عرفت أن الأيام التي كنت أقضيها في السرير كان لها جوانبها الإيجابية أيضاً. فلو لم يجبرني المرض على ملازمة الفراش، لما عرفت أبداً نعمة الصحة. ويمكن نقل هذا الاستنتاج إلى ظروف الحياة كافة. أنت لا تعرف روعة الأيام المشمسة، إلا إذا عرفت الأيام الماطرة. على هذا النحو يمكن لكل ظرف أو وضع أن يكتسب جانباً نافعاً. لا بد أن تُصاب بالمرض أولاً، كي تتعلم تقدير الصحة. ولا تمثل السعادة شيئاً خاصاً إلا إذا ذقنا طعم التعاسة. لا أفراح من غير أتراح. بعد أن تعلّمتُ هذه الدرس، وأنا في

الخامسة من عمري، افترضتُ أن جميع الناس يدركون هذه الحقيقة، ولكن لم يلبث أن تبين لي أن الحال ليس كذلك. بيد أن الموقف الإيجابي من الحياة له منافع عديدة:

- بدلاً من الشكوى، باستطاعتك الاستفادة من الوضع على خير وجه.
- بإمكانك التخلص من الأوضاع المزعجة، إن لم تقاوم الظروف. كل ما نكافحه يدوم.
- باستطاعتك إدراك مشاعرك وأحاسيسك وعيشها. عندما تكون حزيناً، تكون حزيناً فعلاً. وعندما تكون غاضباً، يكون غضبك حقيقياً. وعندما تكون سعيداً، يمكنك الاستمتاع بكل ذرة من هذه السعادة.
- لا بد أن تكف عن إطلاق الأحكام على ما يحدث. الحياة هي ما هي عليه. وأياً كان الحدث، في وسعك أن تتعلم منه شيئاً. الحياة تجربة رائعة. وفي عالم خالٍ من المرض، لن يعرف أحد قيمة الصحة. ربما عليك أن تمرّ بتجارب سيئة، كي تتعلم تقدير الجوانب الحلوة من الحياة.

المتفائلون ليسوا أكثر سعادة وحسب، بل أكثر نجاحاً أيضاً. فلتمنح التفاضل فرصة! حاول أن تكتشف الجوانب الإيجابية أيضاً وراء كل الأمور المزعجة. ما عليك سوى أن تنظر إلى الأمر ببساطة على أنه تحدّ.

طالعتُ في *وول ستريت* مؤخراً مقالةً مشوّقة تتناول كارثة فيضان نهر ميسوري عام 1993. كان عنوان المقالة: "نقطة التحول: كارثة فيضان أدت إلى انتعاش اقتصادي في ميسوري. رجال الأعمال في تشيسترفيلد استغلّوا الخراب فرصةً لتوسيع أعمالهم". فقد دمر فيضان ميسوري المدينة كلياً. صحيح أن بعض السكان حاولوا إنقاذ أشغالهم ومنشآتهم، إلا أن محاولاتهم باءت بالفشل. وكان من بينهم السيد هوفمان، الذي سعى جاهداً إلى إنقاذ ما يمكن إنقاذه من ممتلكاته، إلى أن أجبرته غزارة المياه على الهروب من نافذة في الطابق الثاني من منشأته. وقد تكبّد أصحاب الأعمال خسارة تُقدَّر بـ 33 مليون دولار، لم يتكفّل التأمين سوى بثلاثها.

وإلى جانب تشيسترفيلد أُصيبَت أجزاء أخرى من الغرب الأوسط أيضاً. وقد بلغت الأضرار والخسائر حداً اضطرَّ ثلث أصحاب الأعمال القاطنين في هذه المنطقة إلى المغادرة. بعد ثلاث سنوات أعلن رجال الأعمال، الذين بدؤوا من جديد، أن حجم التعاملات قد ارتفع بسبب الفيضان تحديداً. "لقد كان الفيضان أفضل ما يمكن أن يحدث لنا"، هكذا أوضح السيد هوفمان، الذي ارتفع عدد عمّاله وموظفيه في هذه الأثناء من 125 إلى 350 عاملاً.

حتى عندما تؤدي الكوارث الطبيعية إلى الكثير من الضحايا، فإن مثال تشيسترفيلد يبيّن ما يمكن أن يحصل عندما ينظر رجال الأعمال إلى حدثٍ كهذا على أنه تحدٍّ، لا نهاية مأساوية لأعمالهم. وقد أدت أعمال البناء عند بعض المقاولين إلى تماسكٍ أشد وتعاوضٍ أفضل بين العمال، بعد أن هجر العاملون الأقل التزاماً بالسفينة الغارقة. في حين أن السيطرة على الأزمة قادت إلى اكتساب ثقة جديدة بالنفس لدى رجال أعمال آخرين، مما حمل بدوره على التوسّع في الأعمال، أو كان مفعوله شديداً على العملاء إلى حدّ أن توكيلاتهم وطلبّياتهم أخذت بالتزايد. وفي إطار أعمال البناء أعيد بناء بعض المنشآت القديمة. بينما أخذ مقاولون آخرون يستثمرون في إنشاءاتٍ حديثة، أو أقدموا أخيراً على الاستثمارات التي كانوا يرجّونها المرة تلو الأخرى. لا شك في أن هذا المثال يوضّح لنا أن الجوانب الإيجابية موجودة حتى في الكوارث الكبيرة. والأمر الحاسم هو الموقف الصحيح.



الفصل العاشر

لا تحرم نفسك من مسرة كل يوم

الحياة ليست صفاء خالص. ولكن الصفاء
الخالص يُفترَض أن يُعدَّ جزءاً مهماً من
تعليم كل نبيل إنكليزي.

توماس هيوز

إن لم يكن بإمكاننا أن ننتظر كل يوم شيئاً ساراً، فسرعان ما تبدو لنا حياتنا جدياً بلا أمل. والإجازة السنوية التي ننتظرها طويلاً هي غير كافية، لاسيما إذا ما كنتَ تريد أن تكون ناجحاً فعلاً. فالنجاح يعني الوفرة والفيض. يجب أن تتوافر على خزنة بمعنى الكلمة من الأمور التي يمكنك أن تنتظرها بسرور. والحد الأدنى هو مسرة واحدة كل يوم. تذكر دائماً أن صفات الأمور قد تهيب لك بهجةً كبيرة.

إليك بعض الإشارات: كرّس نصف ساعة من الوقت لنفسك فقط. قم بنزهة مع شريكك، اشتر لنفسك باقة أزهار جميلة، قم بنزهة على الدراجة الهوائية، اقرع كأساً من الشامبانيا نخب غروب الشمس، "حرطق" بسيارتك، دون يومياتك، قدم لزملائك في العمل حلوى أو شوكولا، العب جولة غولف، اتصل بصديق قديم، ادع معاونيك إلى طعام الغداء، ادع مديرك إلى تناول الطعام، اشتر مجلة لا تعرفها بعد، جد على نفسك بطبقك المفضل، ادع زميلاً لم تدعه من قبل إلى منزلك، اذهب إلى الأوبرا أو إلى السينما أو إلى حفلة موسيقية، جد على نفسك جلسة عناية بالأظافر في فسحة الغداء، استخدم أجيحة تنظيف.

لا تحرم نفسك من مسرة صغيرة يومياً، وسجلها في مفكرتك إن لزم الأمر. المهم أن تنتظر بسرور شيئاً ما كل يوم. على هذا النحو تحظى الأيام الرمادية

المضجرة ببقعة ملونة، ولن تكون مضطراً إلى مجالسة كاتبك طوال اليوم. هناك الكثير من الأشياء الجميلة في الحياة.

يكنم الفارق في بعض الحالات في أمنية وحيدة عزيزة. بايرون، مقاول في السادسة والخمسين من عمره، كان عمله يأخذ كل وقته، ولا يترك له ولو فسحة صغيرة لنفسه ولمسرات الحياة الصغيرة. إلى أن أُصيب بالاكْتئاب في نهاية المطاف، وراجع طبيباً نفسياً. أوضحت له ضرورة وضع مخطّط يجعل حياته من جديد جديرة بأن تُعاش. ولكن بايرون لم يكن شديد التفاؤل في هذه النقطة. مع ذلك، اكتشف أخيراً، وبقدرة قادر، منزلاً جبلياً وقع في غرامه على الفور. شعر بأن هذا المنزل يُلهمه ويستحثّه إلى حدّ أنه كان على قناعة بقدرته على تأليف كتاب هنا في الجبال. اشترى المنزل، وتغيّر موقفه من الحياة جذرياً؛ فقد كان لديه أخيراً هدف جعل حياته جديرة بأن تُعاش. لا يزال على بايرون إلى اليوم أن يعالج الكثير من المشكلات، ولكنه قادر الآن على التعاطي معها بشكل أفضل؛ إذ إنه يعلم أن بإمكانه أن يأوي إلى منزله الجبلي ساعة يشاء. قد يجسّد بايرون حالة صعبة بوجهٍ خاص، إلا أنه مثال واضح على مدى أهمية انتظار شيءٍ ما بسرور.

أما مارجوي فكانت تعيش حياةً يغبطها عليها البعض؛ فقد كانت تسكن مع شريكها في شقة رائعة الجمال. وقد استقلت في مهنتها التي تحبّها كثيراً، وهي تلتحق بالكثير من الدورات التي تثير اهتمامها. ولكنها ببساطة لم تكن لتستطيع مغادرة السرير صباحاً. اقترحتُ عليها أن تضع مخطّطاً لصباحها المثالي. كانت تريد الاستيقاظ في الساعة الثامنة، ثم ممارسة التأمل مدة عشرين دقيقة. بعد ذلك كانت تريد أن تتمشّى مدة عشرين دقيقة، ثم تستحم، وتتناول فطورها، وتخطّط مسار يومها في هذه الأثناء. كانت تعلم أنها بحاجة إلى كثيرٍ من الوقت صباحاً لنفسها ولترتيب أفكارها ولبرمجة مسار يومها. فضلاً عن ذلك تبين لها أن بإمكانها إدماج سائر عناصر صباحها المثالي في حياتها اليومية. وفي هذه الأثناء باتت مارجوري تهض من سريرها مبتهجةً، ذلك أنها تنتظر صباحها بسرور.

كيف يبدو صباحك المثالي؟ وماذا عن مسائك المثالي؟ كيف لحياتك أن تبدو، لو أنك تستهّلّ يومك بصباحك المثالي، وتُهيئه بمسائك المثالي؟ ادمج ما أمكن من عناصر مسائك المثالي في حياتك اليومية، وسوف يتأكّد لك أنك تشعر برضىً أشدّ وديناميةً أكبر. خذ الآن بضع دقائق ودوّن كيف تريد أن يبدو يومك

المثالي. لا تُغفل شيئاً. وتذكّر أنك تصمّم **يومك المثالي**، أيّ عليك أن تطلق العنان لمخيلتك وألاّ تقيّد نفسك. (في صباحي المثالي تطرق الخادمة الباب برفق، وتُحضّر لي "كرواسان" طازجاً وفاكهة وإبريقاً من الشاي يتصاعد منه البخار. وهذا ليس حقيقةً واقعة - ليس بعد!).



الجزء الثامن

اخلاق النظام

لا حدود للمكان. ولهذا السبب نعتقد
أيضاً ألا حدود للمكان.

دان كوايل

تعلمت في الجزء الأول كيف تسدّ الثقوب التي تتسرّب منها طاقتك، وتستفيد من مصادر طاقة إضافية، وأن الأوان الآن لتوفير المكان الذي تحتاجه. فكلما ازداد نجاحك، ولجت حياتك أمور أكثر. إذاً، هيئ المكان. عندما أوضح لي مدير شديد الانشغال أنه يتوق إلى امرأة تقف إلى جانبه، سألتُه إن كان لديه متسع من الوقت لإيلاء هذه المرأة عنايته واهتمامه؛ فجدول أعماله لم يكن يترك له أيّ حيزٍ لذلك.

إذا كنتَ ترغب في علاقةٍ جديدة، ربما عليك أولاً أن تتخلّص من علاقةٍ قديمة. إذا كنتَ ترغب في عملاء جدد، فمن الضروري أولاً أن تستبعد أوراق عملك القديمة. إذا كنتَ ترغب في اقتناء ملابس جديدة، عليك أولاً تنسيق خزانة ملابسك والتخلّص مما لا لزوم له. هل ترغب في شيءٍ جديد؟ إذاً وفرّ له المكان. لا أهمية لما تتخلّص منه لهذا الغرض. إذا كنتَ ترغب في عملاء جدد، يمكنك أيضاً أن تتظّف وترتّب مرآبك. هل سبق أن لفتت انتباهك حللوة شعورك بعد أن تخلق النظام في خزائنك؟ ليس هذا شعوضةً. على العكس تماماً، فهذه القاعدة البسيطة تقوم على قوانين فيزيائية: الطبيعة تملأ كل فراغ مجدداً. اخلق فراغاً، وسوف يملؤه الكون من غير إرجاءٍ أو إبطاء.

الفصل الحادي عشر

أدخل النظام إلى حياتك

أياً كانت مقتنياتنا، حلياً، تحفاً، كتباً، قطع شطرنج، أو حتى طوابع بريدية، فإن البهجة الوحيدة، التي توفرها لنا، تكمن في إمكانية عرضها على الآخرين، وإن لم تكن بهذه الأهمية بالنسبة لهم في الواقع.

آغنس ريبلييه

هل ترغب في أن يلج حياتك شيء جديد، شيء رائع؟ عمل جديد، صديق جديد، فرصة جديدة؟ إذا: هيئ المكان المطلوب. إذا كنت لا تتقدم مهنيًا، رتب مكان عملك، استبعد المذكرات والتقارير القديمة، تصور ببساطة أنك حصلت على ترقية، وأن عليك الانتقال إلى مكتب جديد. عندما نُقلت إحدى زميلاتي السابقات في المصرف، أدهشني أنها لم تأخذ معها سوى ملفاً واحداً. ولما سألتها عن السبب، ردت بقولها إن القسم الجديد سوف يضع تحت تصرفها سائر المعلومات الضرورية. وكانت محقّة تماماً بالطبع؛ مع ذلك فإن معظمنا يحزم في مثل هذه الحالات كميات هائلة من الملفات والمصنّفات والمذكرات والصغائر الشخصية، التي يُرجح أنه لن يحتاجها أبداً. كرّس كل أسبوع ساعة من الوقت لتنسيق كل الأوراق غير اللازمة. وسوف تستغرب حجم الأوراق التي كدّستها دون طائل. وسوف تكون جاهزاً إذا ما تمت ترقيتك.

حالما تنتهي من ترتيب مكتبك، فكّر في شقّتك. بيتك يجب أن يكون مقدّساً لديك. ففيه تريد أن تجود على نفسك في النهاية بالهدوء والسكينة والاسترخاء الذي تستحقّه، وأن تتزوّد بطاقة جديدة. وهذا غير ممكن في بيتٍ تعمّه الفوضى. إذا كنت تعاني، مثلي، من "متلازمة اليربوع"، عليك أن تعمل على ذلك.

وخير ما تفعله هو أن تطرح على نفسك السؤال التالي: "هل استعملت هذا الشيء في الأشهر الستة الأخيرة؟". إذا كانت إجابتك "لا"، ولم يكن الأمر يتعلق بسلمة موسمية، كزينة شجرة الميلاد مثلاً، تخلص من هذا الشيء. ويُفضّل أن تدع صديقاً وفيّاً يدعمك في هذه العملية ويسهّل عليك فراق هذه الأشياء عن طريق تعليقاتٍ موافقة. "حقيبة اليد هذه لم تعد تناسب نمطك فعلاً"، أو "كم حقيبة زينة تحتاجين في الواقع؟"، أو "لم أكن أعلم قط أنك تلعب التيس، متى استعملت المضرب آخر مرة؟". استبعد من المنزل كل شيء بالسرعة الممكنة. أما إذا أودعت هذه الأشياء في القبو، فليس من المستغرب أن تتسلّل إليه ليلاً وتُحضر شيئاً من هذه التوافه ثانية. ذات مرة، وفي إطار واحدة من عمليات الترتيب هذه، تخلصت من رسائل الغرامية القديمة، ولكنني تسلّلت في الليلة ذاتها إلى سلة المهملات لإنقاذها من الترحيل. أنا عاطفية نوعاً ما. إن كنت لا تستطيع التخلص من أشياء معينة على الإطلاق، فافعل كما فعلت إحدى زبوناتِي، واقتنِ "صندوق إسعاف أولي"، يمكنك أن تحتفظ فيه بكل الأشياء التي تعني لك الكثير. وفي كل مرة تشعر فيها بالإرهاق أو بالقنوط، تغرف من هذا الصندوق طاقةً جديدة. (قد تذكّر رسائل الغرام القديمة بأنك جدير بالحب بلا شك). أما إذا كنت لا تعرف من أين تبدأ بأعمال الترتيب والتسيق، فابدأ بالركن الأيسر من غرفة نومك، ثم تابع عملك حجرة حجرة. لمثل عملية التنظيف والترتيب هذه تأثير علاجي عظيم، وتمنحك طاقة هائلة. لهذا السبب نريد أن نبدأ التدريب هنا أيضاً، بحيث تستطيع توظيف طاقتك المكتسبة حديثاً في تحقيق أهدافك الحقيقية.

حينما يلج حياتك شيء لا تريده في الواقع، ارفضه ببساطة مع الشكر. كن حذراً عندما يريد أصدقاء أو أقارب إيداع شيء ما عندك. حدّد مهلةً لذلك، وفكّر مسبقاً بم سيحلّ بهذه الأشياء، في حال لم يأت أحد ليأخذها في الموعد المحدّد. هيئ مكاناً، وسوف يلج حياتك المزيد من الأشياء الجميلة باستمرار. اجعل من ذلك طقساً. احزم قطع الملابس التي سئمت منها، أو لم تعد تناسبك، وقدمها لمركز تجميع الملابس القديمة. وحينما تسلمها هناك، قلْ محتفلاً: "أنا أتخلص من القديم لأوفر مكاناً للجديد، للأفضل في حياتي". قد يكون لهذا وقع غريب، ولكنني في كل مرة أقوم بترتيب جذري، أحصل بُعيد ذلك على زيونٍ جديد. ما إن تتخلص من ممتلكاتك القديمة، حتى تُحرّر طاقةً جديدة، وتوفّر مكاناً لأشياء جديدة.

الفصل الثاني عشر

حافظ على النظام

للفوضى مفاعيل بالفة في حياتك،
لا تستخفّ بها.

كارين كينغستون،

خلق الأمكنة المقدّسة بواسطة فينغ شوي

إذا كنتَ تنتمي إلى الجامعين المعروفين، لا يمكنكِ تنظيف مكتبك أو شقتك في يومٍ واحدٍ أو يومين. اطرحِ على نفسك باستمرار السؤال التالي: "هل لديّ في شقتي أشياء لا أحتاجها فعلاً؟". سوف تستغرب ما يمكن لإنسانٍ واحدٍ أن يجمعه في غضون بضعة سنوات. كن واقعياً. لا يمكن أن تنتهي العملية بين يومٍ وليلة. خلق النظام ليس مسألةً فريدة لا تتكرّر، بل هو عملية متواصلة. ومع التمرين الضروري يسير كل شيء من تلقاء نفسه. وبمجرد أن تراودك الفكرة التي مفادها "الاشك في أنني سوف أحتاج هذا فيما بعد..."، أو "هذا يذكرني بشخصٍ يعني لي الكثير"، تدقّ لديك أجراس الإنذار على الفور، ليتبيّن لك أن الشيء المعني مكانه القمامة.

وفي وقتٍ ما سوف تغدو أعمال التنظيف والترتيب هذه من البديهيات. ما إن تكتشف أن في مقدورك العيش من دون "كنوزك" هذه، حتى يسهل عليك تكرار العملية مرة ثانية وثالثة. تخلّص إيد في المرة الأولى من كل الأشياء التي لم يعد يستعملها منذ ستة أشهر. وأخيراً أهدى شقيقته الشوّاية والخلّاط اللذين كان قد حشرهما في خزانة المطبخ لضيق المكان. وقد تعلّم أخيراً، في إطار عمليات التنظيف والترتيب، أن يقدر المكان أكثر من تقديره لممتلكاته التي تتطلّب مكاناً بطبيعة الحال.

وقد شكّل هذا نقطة التحوّل في حياته. وتوفّر أخيراً مكان في مصنّفاته. وأصبح يعثر على ما يريده في دقائق قليلة، من غير أن يضطر إلى الغوص طوال ساعات في المصنّفات والأدراج المليئة. وقد تمكّن أخيراً من أن يفتح الخزائن في شقته من دون أن يسقط شيء ما على رأسه، كما استطاع ترتيب أفكاره بشكل أفضل، ولاحظ أشياء لم يكن قد لاحظها سابقاً على الإطلاق، لا بل تعرّف أخيراً إلى امرأةٍ شديدة الجاذبية. وبما أنه لم يعد يخلج بشقته، فقد دعاها إليها. لقد اتّضح له أن ممتلكاته ليست أكثر من مادة جامدة. وبات شعاره الجديد في الحياة المثل الصيني القائل: "إرضاء الرغبات بالممتلكات أشبه بإطفاء النار بأغصانٍ يابسة".

أنا شخصياً تخلّصتُ من مقتنياتي عديمة النفع بحيلةٍ بسيطة: سمحتُ لنفسي بنسختين اثنتين إضافيتين فقط من كل الأشياء الاستهلاكية. يا لهذا التسهيل! إذ حتى بعدما استبعدت من شقتي كل الأشياء عديمة النفع فيما يبدو، لا زلت أشعر بأنني مثقلة الكاهل بكثرة ممتلكاتي. حتى لو كانت تعجبني فعلاً، فهي في النهاية مجرد أشياء بطبيعة الحال. أن يكون لدينا من كل شيء أكثر من اللازم، ليس أفضل من أن يكون لدينا من كل شيء أقل من اللازم. إذاً، فقد آن أوان التغيير. كان لديّ ست ورسادات على سريري. وتطبيقاً لشعار "قطعتان إضافيتان فقط"، لم أكن بحاجة سوى إلى رسادتين لي ورسادتين لضيوفي. هذا يعني أربع رسادات. هكذا أهديت رسادتين لإحدى صديقاتي. وطبّقت المبدأ ذاته على بياضات سريري أيضاً. لديّ سرير واحد، لذلك لا أحتاج إلى أكثر من ثلاثة أطقم، هكذا انتقيت الأطقم الثلاثة المحبّبة إلى نفسي، وتخلّصت من البقية كافة. وفجأةً حظيتُ بمكانٍ في خزانة بياضاتي. الأمر بهذه البساطة فعلاً. طبّق صيغة "قطعتان إضافيتان فقط"، وأدخل النظام إلى بيتك. ابدأ بالمطبخ - هكذا تخلّصتُ من عددٍ لا حصر له من فناجين قهوة بشعة في الغالب. بإمكان هذه الصيغة توفير احتياطاتٍ مكانية عديدة. طبّق في مكتبك الخطّة ذاتها، ودع كل الأقلام الرخيصة، ولا تحتفظ سوى بالأقلام الثلاثة التي تستعملها فعلاً.

الأقلّ هو الأكثر: كلما قلّت مقتنياتك، توافرت على طاقةٍ أكثر. هذا المبدأ أيضاً يحمل الإيزوتيريين المتشبعين بنوع خاص على التجوال عبر الطبيعة وهم لا يضعون أكثر من إزارٍ بسيط. أنا شخصياً أحب الملكية في الواقع، ولا يمكنني أن أنصحك بطريقة العيش هذه. تخلّص من كل ما هو عديم الأهمية ولا يسهّل

حياتك بشكل من الأشكال. ربما كانت المزهريّة جميلة، ولكن هل تحبّها؟ كثيراً ما تبدو المزهريّة الواحدة أجمل من مكانٍ متخمٍّ بالمزهريات. قمّ بإهداء كل الأشياء الفائضة لمن يمكن أن يستعملها. تخلّص أولاً من الأشياء الأكثر تفاهةً - الملابس، الأثاث، الكتب. بعد ذلك يسهل عليك التخلّص من الأشياء الأكبر - عمل مُحيط أو شراكة غير مرضية.



الفصل الثالث عشر

بَسْطًا! بَسْطًا! بَسْطًا!

تُعرَفُ ثروة الإنسان من الأشياء التي يمكنه
الاستغناء عنها من دون أن يفقد مزاجه
الطيب.

هنري ديفيد ثورو

ها قد تخففتَ من كل الأعباء المادية ، و عليك الآن أن تنظّم مجالات أخرى من حياتك أيضاً. هل جدول مواعيدك ممتلئ عن آخره؟ هل يُفترضُ بك إنجاز مئات الأمور ولقاء عددٍ لا يحصى من الأشخاص؟ احذفْ ما أمكنك. ليست الأشياء المادية وحدها هي التي تستنزف طاقةً، بل الالتزامات المهنية والاجتماعية والأسرية أيضاً. كلما ازدادت الطاقة التي تمتلكها، كنت أكثر نجاحاً وجاذبيةً أيضاً. يعتقد الكثيرون أن الالتزامات العديدة وجدول المواعيد الحافل هما علامة على النجاح، ناسين أن هذا الكرب الحاد يجعلهم لا يفتنون إطلاقاً إلى ما يدور في محيطهم، وربما يفوتون على أنفسهم، بالتالي، فرصاً مهمة. لذا عليك أن تفكّر ملياً في كيفية استغلال وقتك وطاقتك. الأشخاص الناجحون فعلاً يحتفظون بوقتٍ احتياطي للحالات التي لا تسير فيها الأمور كما هو مخطّط لها (ويكاد يكون الحال هكذا دوماً).

خير كتاب قرأته في حياتي في هذا الموضوع هو كتاب *العيش ببساطة* لإيلين سانت جيمس، حيث تقدّم المؤلّفة في هذا الكتاب إشاراتٍ وأفكاراً عديدة كالانتقال إلى منزل أصغر على سبيل المثال، وتأسيس حديقة حجرية أقل استهلاكاً للوقت من العشب، وتسوّق ما يكفي لمدة أطول، والكفّ عن انتظار المكالمات الهاتفية، والتخلّي عن طلاء الأظافر، والنهوض صباحاً قبل ساعة من

المعتاد، والكثير من النصائح الأخرى سهلة التطبيق، التي تتيح لك تبسيط سائر جوانب حياتك خطوةً خطوةً.

يمكنك توفير الوقت بمساعدة التكنولوجيا الحديثة أيضاً، إنما عليك الانتباه إلى أنك تفعل ذلك فعلاً. دونالد، سمسار عقارات ناجح، كان كثير الأسفار بحكم عمله، وكان مضطراً إلى التوقف تكراراً وبشكل منتظم ليستمع إلى المجيب الآلي. ولكنه تزود أخيراً بهاتفٍ محمول، ووفر الكثير من الوقت، ذلك أنه بات الآن في المتناول على الدوام. كان هذا الاستثمار بمثابة تيسير كبير بالنسبة له، فضلاً عن أنه لم يعد الآن يعيش في خوفٍ متواصل من أن تفوته مكالمة مهمة. في حين شعرت زبونة أخرى أن الهاتف المحمول انتهاك لجوّها الخاص، فتخلّصت منه مستعيضةً عنه بمجيب آلي. تأكد من أن التكنولوجيا الحديثة تسهّل حياتك فعلاً. إذ ليس بالضرورة أن تكون أحدث الصرعات مناسبةً لك.

توماس، مستشار إداري، كان يمسك الحسابات بنفسه. كان يضحي كل ثلاثة أشهر بيومٍ كامل من أجل تنظيم السجلات وحساب الضرائب... إلخ. وكان يتذمّر المرة تلو الأخرى، لأنه يهدر وقته بهذه المهمّات البغيضة. نصحتُه باستثمار شيءٍ من المال في برنامج محاسبة مناسب، وبتكريس بضع ساعات يشرح له فيها أحد الخبراء البرنامج. إن كان في وسعك أن تستخدم خبيراً، فالأمر ببساطة لا يستحق أن تقني نفسك في المراجع الموافقة لتعلّم تفاصيل صغيرة متعبة ولا نهاية لها. وكان توماس متحمساً للنتيجة، ولم يعد عليه اليوم سوى الضغط على بضعة أزرار ليعرف ما عليه دفعه من ضرائب مستحقة. كما إن إقرار ضريبة الأجرور والمحاسبة والميزان التجاري لم تعد تشكل له أيّ مشكلة، فضلاً عن توفير أجرة خبير الضرائب.

كيف تستطيع تبسيط حياتك؟ في أيّ مجال تفيدك التقانة الحديثة في تنظيم حياتك؟ ضع قائمةً من عشر نقاطٍ يمكنها أن تسهّل حياتك.



الفصل الرابع عشر

استخدم أجيرة تنظيف

يمكن توصيف طبيعة الأعمال المنزلية على
خير وجه باستخدام نعوتٍ أربعة:
غير منظورة، رتيبة، مُجهدة، غير خلاقَة
أنجيلا ديفيز

هل تريدان إنجاز أعمالك المنزلية في أقصر وقتٍ ممكن؟ إذا استخدمتي
أجيرة تنظيف. إذا كنت تحبّين الأعمال المنزلية، فهذا أمر مختلف بالطبع. أما إذا
كنت لا تجدان أيّ متعة في مسح الأرضية - وإن كان لديك الوقت لذلك -،
فاستخدمي أحداً آخر لهذه المهمة. لطالما ظننتُ فيما مضى أنّ قدرة لي على استخدام
أجيرة تنظيف. بعد انتهاء دراستي عشتُ بدايةً في شقّةٍ صغيرة في مانهاتن، وكان
عليّ تسديد العديد من القروض. في بيت أهلي كنتُ أساعد في الأعمال المنزلية على
الدوام. وبما أنّ والدتي لم تستخدم يوماً أجيرة تنظيف، لم تخطر لي هذه الفكرة
أبداً في شقّتي الصغيرة فيما بعد. ولكن تبين لي في وقتٍ من الأوقات أنّ عليّ في
نهايات الأسابيع أن أمنح نفسي الاستراحة التي أستحقّها، لأنّ أقضيها في التنظيف.
كما تبين لي فوق ذلك، أنّه لم يكن لديّ متسع من الوقت بطبيعة الحال لكبح
جماح شقّتي. هكذا استخدمتُ أجيرة تنظيف راحت تقوم بعملها على أكمل وجه
مرة واحدة كل شهر، وكان هذا أحد أهم القرارات في حياتي. وعندما كنت أعود
من العمل، كنت أجد شقّتي نظيفةً، وأمتلك وقتي فعلاً! لا بل صرت أخيراً أقوم
ببعض الترتيبات العامة قبل أن تحضر أجيرة التنظيف، وتبين لي في تلك الأثناء أنّ
ثمة الكثير من الأمتعة والأشياء غير المهمة التي حشرتها في خزائني. وقد كان هذا
بمثابة ركلة البداية من أجل عملية "تنظيف وترتيب" شاملة استمرت نحو سنة

(الفكرة رقم 11). بعد ذلك طلبتُ إلى أجيبة التنظيف أن تقوم بعملها لديّ مرتين في الشهر. وشقّتي اليوم مرتّبة ونظيفة على الدوام، وبإمكاني استقبال الضيوف في أيّ وقت، ولم تعد الفوضى فيها تشغل فكري. وقد قرّرتُ أنني غير قادرة على الاستغناء عن أجيبة التنظيف. حتى لو كنتِ تظنّين أن ليس في وسعك استخدام أجيبة تنظيف، عليك أن تتذكّري أنك بهذه الطريقة توفّرين وقتاً ربما تستطيعين فيه العثور على وظيفة أفضل، أو حضور حلقة دراسية تكميلية، كي تحسلي أخيراً على الترقية التي تشدّينها منذ زمنٍ طويل.

ما يثير استغرابي المرة تلو الأخرى أن الكثير جداً من الأشخاص الناجحين ينجزون أعمالهم المنزلية بأنفسهم؛ ثم يقصدونني وهم يشكون من ضيق وقتهم. يا لهذا التبريد للطاقة! أعرف نادلاً يستخدم أجيبة تنظيف، على الرغم من أن دخله لا يتجاوز دخلها بكثير. ولكنه على قناعة بأنه يستحق أجيبة تنظيف. ثمة زبون آخر كان يستغلّ الوقت، الذي تقضيه أجيبة التنظيف عنده، في شراء حاجاته المهمة وكسب عملاء جدد. وبعد مدة وجيزة تلقى طلبية كبيرة، وهكذا كان استثماره مجدياً.

تخلّصي من التصور القاسي بوجوب إنجاز كل شيء بنفسك، وكلفي آخرين بالأعمال المنزلية. وكوني على يقين من أن الأمر مجدي. ثمة أشخاص تروق لهم أعمال التنظيف ببساطة. ولكن حذار من أن الأعمال المنزلية كثيراً ما توهمنا بأننا قمنا بشيءٍ مجزٍ وسديد. ولعل الأفضل لنا استغلال هذا الوقت في تحقيق أهدافنا وأحلامنا. بإمكانك بالطبع أن تتظّفي وترتّبي طوال حياتك. ولكنك في هذه الحالة لن تجدي الوقت أبداً لتأليف كتاب تحلمين به أو لتعلّم الإبحار الشراعي أو لتلتقي مع أصدقائك وأسرتك بشكل منتظم.



الفصل الخامس عشر

اطلب المساعدة

يكمن الفارق بين الفقير والفني في أن
الفقراء يستخدمون أيديهم، بينما يستخدم
الأغنياء أيدي الآخرين.

بيتي سميث

لا تحجل من طلب المساعدة. هذا يعني أيضاً أن عليك أن تعهد ببعض مهماتك إلى أشخاص آخرين. الأمر الذي يجيده الرجال أكثر من النساء. لا يشعر الرجال بالذنب بأي حال من الأحوال، إذا ما استخدموا أجيعة تنظيف أو مساعداً شخصياً. في حين أن النساء كثيراً ما تكنّ على قناعة بوجود إنجاز كل شيء بأنفسهن. إحدى زبوناتى وجدت نفسها، على سبيل المثال، في ورطةٍ مخيفة، لأنها كانت في استراحة الغداء مرتبطةً بموعدٍ لتقديم عروض بيع برمجيات حاسوبية جديدة، وكان عليها في الوقت نفسه اصطحاب قطتها إلى الطبيب البيطري. سألتها لماذا ينبغي أخذ القطّة إلى الطبيب البيطري؟ فقالت: إنها لم تكن مريضة إطلاقاً، بل مجرد إعطائها اللقاح، ولم يكن لدى زوجها متسع من الوقت لذلك. هذه السيدة تتولّى مركزاً قيادياً وتتقاضى مرتباً لا يحلم به الآخرون. وإلى جانب وظيفتها بدوام كامل، كانت تعمل بصورة مستقلة، ولديها زوج وطفلان. وكانت تعتقد أن عليها القيام بكل هذه الأمور على أتم وجه. وكانت تفعل هذا أيضاً، ولكن على حسابها. فقد كانت تعاني من كربٍ متواصل، وتُصاب بأمراض البرد تكراراً، وتشعر بالإحباط والإنهاك.

طلبتُ إليها أن تنظّم جدول مواعيدها، بحيث يعمل لأجلها، وأن تشطب نقطتين أسبوعياً. وهكذا حدّدت موعداً جديداً مع الطبيب البيطري، وأرجأت

تقديم عروض البيع إلى وقتٍ آخر؛ فما لبثت حياتها أن باتت أيسر نوعاً ما. إذا أردت أن تتقن القيام بشيءٍ ما على أتم وجه، فأنت بحاجة إلى الوقت والمكان اللازمين أيضاً. إذا اطلب المساعدة: استخدم أجيرة تنظيف، جليسة أطفال، خذ غسيلك إلى المغسل، دُع خبيراً يحمّل لك البرمجيات الجديدة. صحيح أن كل هذا يقترن بالتكاليف بدايةً، ولكنه مجرد اقتصادياً على المدى الطويل في كل الحالات.

حينما تكون محبباً أو منهكاً، عليك دوماً أن تعهد ببضع مهماتٍ على الأقل إلى شخصٍ آخر، أو أن تتكفل بإتقانها تماماً. عندما حاولتُ إنجاز الإقرار الضريبي بنفسي، تبين لي أنه من الأفضل إحالة هذه المهمة إلى شخصٍ آخر يروق له القيام بها. (لا تستغرب، فبعض الناس يحبون تنظيم الإقرارات الضريبية). هكذا استخدمتُ محاسبةً ومستشارة ضرائب. هناك خبير في كل مهمة تكرهها، أو لا تجيدها.



الفصل السادس عشر

اخلق حاضرک المثالي

الفردوس حيث أكون.

فولتير

إذا كنتَ تفتقد إلى ما يكفي من التسلية والتسامر، أو ليس لديك ما يكفي من المال أو الوقت أو المكان، فقد آن الأوان لتتعلم درسك. والحياة خير معلّم. إذا كنتَ تردّد باستمرار: "ليس لديّ ما يكفي من... (وهنا يمكنك أن تكتب ما تشاء)"، فإن وضعك الحاضر غير مثالي. والحق إن إحدى قواعد التدريب الأساسية تنصّ على أن الحاضر ينبغي أن يكون كاملاً ومثالياً على الدوام. إذاً: ثمة ما هو على غير وجهه الصحيح في حاضرک. عندما كنتُ غارقةً في الديون، على سبيل المثال، ظننتُ أنه ليس لديّ ما يكفي من المال. ولما كانت المشكلة "قلّة المال"، كان عليّ أن أكسب المزيد من المال. مع ذلك هناك حقيقة أخرى، وهي أنني كنت أنفق من المال أكثر مما أكسب. واتضح لي أخيراً أنه حتى الديون لها محاسنها. وتعلّمتُ ببساطة ترشيد إنفاقي. كان عليّ أن أدخر، وأن أتوقّف عن تبذير المال. وإذا كان عليّ في وقتٍ ما الحصول على المال، أمكنني التعاطي معه بمسؤولية أيضاً. وفي غضون ثلاث سنوات سدّدت ديوني كاملةً، وادّخرتُ، فوق ذلك، ما يكفي من المال لمعيشتي مدة سنة كاملة (الفكرة رقم 24). لقد تعلّمتُ درسي فيما يخصّ المال.

عند ذلك جلستُ مع ممتلكاتي في شقّتي الجميلة ذات الغرف الثلاث، ووجدتُ نفسي فجأةً أمام مشكلةٍ جديدة، ضيق المكان. واكتشفتُ شيئاً: كيف لهذا أن يحدث، إن كان الحاضر كاملاً ومثالياً؟ إذاً كان عليّ أن أتعلّم العيش مع مقتنياتٍ أقل. ولكن ماذا عن كتبي وأكوام الأوراق التي لا حصر لها؟ كان عليّ

أن أتعلّم الفراغ من الأوراق في جلسة واحدة. هكذا تحوّلت المشكلة إلى تحدّ.
وعندما ندلّل التحدّي، نحظى بمكافأة أيضاً. بعد أن تعلّمتُ العيش مع ممتلكاتٍ
أقل، باتت شقّتي رحبةً وواسعة الأركان. لست أدري لماذا كان عليّ تعلّم هذا
الدرس! ولكن بدلاً من الشكوى، خلقتُ حاضراً كاملاً، وربّبتُ شقّتي ومكتبي
بشكل جذري. من أيّ شيءٍ ليس لديك "ما يكفي"؟ أيّ درسٍ يجب عليك أن
تتعلّمه؟ ابدأ منذ الآن، واخلقْ حاضرك المثالي.



الفصل السابع عشر

بعد التنظيم والتنسيق: التنظيم

على المرء أن يعيش كما يفكر، وإلا انتهى
به الأمر إلى أن يفكر كما يعيش.

بول بورجيه

خذ وقتك وفكر كيف يمكنك تبسيط حياتك. معظم زبائني لا يجدون الوقت للتنظيم. والنتيجة: يعملون في إطار من الفوضى. خطأ فادح. ما يُغفله هؤلاء الأشخاص هو أن في وسعهم أن يعملوا بفعالية مضاعفة، إن هم قاموا بتنظيم سير عملهم. يقضي معظم الناس في هذه الأيام نصف وقت عملهم تقريباً في التفتيش. أثبتت دراسة أُجريت في أربع عشرة شركة في سبعة فروع مختلفة ما يلي: يقضي المدراء 46 بالمئة من وقت عملهم بأوراق وأشياء لا معنى لها، والموظفون الكبار 45 بالمئة، وموظفو المكاتب 51 بالمئة. يا لهدر الوقت! أن الأوان لتخطي هذه الفوضى ولتنظيم العمل المكتبي اليومي.

كرّس ساعة من الوقت كل أسبوع من أجل التنظيم الممنهج والأتمتة، من دون عمل. باستطاعتك استغلال هذه الساعة في وضع منهج ما لقضية عمل معينة. يمكنك أن تشرح لسكرتيرتك، على سبيل المثال، برنامجاً لحساب الجداول، وبذلك تعهد إليها بخطوة من خطوات العمل. دغ نفقاتك المنتظمة تُحسَم بطريقة تسجيل الدين، موفراً بذلك الوقت الذي يستغرقه ملء أوامر التحويل. إن استثمار الوقت في التنظيم هو أمر مجدٍ في كل الأحوال. كرّس ربع ساعة من الوقت لتصنيف أوراقك، أو لفرز الوثائق القديمة، أو ببساطة لترتيب مكتبك على الأقل. كلما ازداد التنظيم والمنهجة والأتمتة، وفّرت وقتاً أكثر من أجل المشاريع الأكثر أهميةً.

إليك فكرة إحدى الزميلات، التي لم تكن ببساطة قادرة على السيطرة على الأوراق التي لا فائدة منها: تخلصت من محفوظاتها الورقية بلا تردد. حلّ عفيف، ولكنه فعّال. فمن غير محفوظات لم يكن لديها أيّ مكان يمكنها أن تحفظ فيه أوراقها، مما اضطرها إلى معالجة الوارد بشكل فوري. وطبقت ما يُسمى طريقة TRAF: Toss (تخلص)، Refer (إحالة أو تكليف)، Act (معالجة)، File (تصنيف). كل ما لم تستطع إنجازَه في اليوم نفسه، كانت تضعه في مصنّفٍ خاص بالأعمال الراهنة أو في مصنّف المشروع المعني. وقد أتاح لها هذا النظام إيجاد ما تحتاجه في مدّة وجيزة. وأصبح من عاداتها أن تنجز كل الأعمال المستحقة يومياً، وأن ترتّب مكتبها. على هذا النحو كانت تشعر في نهاية الدوام أنها أنجزت شيئاً ما، وباستطاعتها في الصباح التالي أن تبدأ عملها بنشاطٍ وارتياح. إن الموظّف المكتبي العادي يتأخّر عن البدء بعمله نحو أربعين دقيقة، ويقضي كل يوم قرابة عشرين دقيقة في التفتيش عن أوراقه المستحقة. إن أنت نظّمت سير عملك، وفرت سنوياً نحو عشرة أيام عمل كاملة.

أحد زبائني، على سبيل المثال، يكرّس ساعة من الوقت كل صباح، يراجع فيها مع مساعدته سير العمل اليومي. لذلك يسير العمل بشكل سلس من دون مشكلات أو انقطاعات. أنت أيضاً عليك أن تكرّس شيئاً من الوقت للتنظيم، وسوف يدهشك كم يسهّل عليك هذا يوم عملك. سوف لن تشعر أنك في حالٍ أفضل وحسب، إنما سيغدو عملك أشدّ فعّاليةً أيضاً. التنظيم حجر أساس من أجل النجاح.



الفصل الثامن عشر

قل ببساطة "لا"

كل قرار، حتى لو كان خاطئاً، يتلوه شعور
بالسلام الداخلي.

ريتا ماي براون

بعد أن "نظّفت ورثت" حياتك، وخلقت مكاناً، لديك الآن المزيد من الوقت أيضاً. وسوف يلج حياتك العديد من الأشخاص والدعوات والفرص. ولكن هذا لا يعني أن تقول "نعم" لكل شيء. كن دقيقاً في اختياراتك. يخشى الكثيرون أن تؤدي "كلا، شكراً" إلى نضوب الفرص الجديدة، بيد أن الحال معكوس تماماً. إذ إن ما يحافظ على ما يكفي من المكان في حياتك للعلاقات والفرص الصحيحة ليس إلا قول "لا" في الوقت المناسب.

يتحمّل زبائني من حيث المبدأ الكثير جداً من الالتزامات المهنية أو الشخصية. وهذا ليس إلا لأنهم يقولون "نعم"، على الرغم من أنهم يقصدون "لا". وأنا أنصح "قوالي النعم" المزمين هؤلاء بأن ينتقلوا مدة أسبوع واحد إلى الطرف الآخر، ويقولوا "لا" لكل شيء. وإذا غيروا رأيهم في الأمر بعد ذلك، لن تفوتهم العودة إلى العرّض. ولكن الردّ الأول يجب أن يكون "لا". "لا. وشكراً على العرّض". حتى الأشخاص الناجحين للغاية يعانون من مشكلات في هذا الشأن. ولا يمكنهم التخلص من كونهم "قوالي نعم" إلا على هذا النحو. وليكونوا على يقين من أن أصدقاءهم لن يقاطعوهم، وأن كلابهم ستظلّ تحبهم كما في السابق.

أما إذا كنت غير قادر على قول "لا" أبداً، فبإمكانك التسوية والمماثلة على الأقل. "شكراً على الدعوة. سوف أفكر في الأمر وأخبرك غداً. اتفقنا؟". كثيراً ما لا نكون على يقين مما إذا كنا نودّ قبول عرض ما فعلاً، ولكننا نقول

"نعم" لمجرد عدم رغبتنا في صد الآخر، حتى عندما نقصد "لا" في الواقع. خذ وقتك للتفكير. ثم، وفي اليوم التالي يمكنك قبول الدعوة، أو رفضها، أو تقديم اقتراح آخر. حتى عندما تُدعى إلى زفافٍ أو مناسبةٍ خاصةٍ أخرى، لا يعني هذا وجوب قبولك الدعوة تلقائياً. فكّر في الأمر يوماً أو يومين؛ فإذا أردت الذهاب فعلاً، اذهب. أما إذا كنت تتوق إلى حضور هذا الزفاف، فمن الطبيعي أن تقول "نعم" مباشرة!

كانت جانيت واحدة من "قوّالي نعم" النموذجيين. حينما يطلب منها رئيسها شيئاً، كانت تقول "نعم" من حيث المبدأ، خشية أن تنخفض أسهمها لدى مديرتها. وانتهى بها الأمر إلى أنها باتت تُكلّف بسيلٍ من المهمات، وغرقت في العمل حتى أذنيها. وعندما استخدمتني أخيراً، كان حالها قد وصل إلى حدّ خوفها من فقدان عملها، لمجرد أنها كانت قد نسيّت تدوين موعد مشروعٍ مهم. فقد غضب منها مديرتها إلى حدّ ما، ونبّهها إلى وجوب تدوين جميع المواعيد مستقبلاً. ولما شرحت له جانيت أنها تعمل في الوقت ذاته على مشروعٍ آخر، كان برأيها مهماً أيضاً، اكتفى مديرتها بقوله إن عليها الانكباب على عملها وإعفاء من لّفها ودورانها. وقد طُفح الكيل بجانيت، وفقدت صبرها بالطبع. نصحتُها بأن ترفع لرئيسها قائمةً بجميع المشاريع التي كانت تعمل عليها حالياً، وأن تطلب إليه أن يضع الأولويات سوية. وإذا طلب أحدهم مساعدتها في مشروعٍ آخر، أمكنها أن تردّ قائلةً: "كلا، يؤسفني أنني لا أستطيع ذلك، لأنني أعمل حالياً على المشروع س". وإذا أراد رئيسها أن يكلفها بمهمةٍ أخرى، أمكنها أن تسأله: "هل لهذا أفضلية على المشروع س؟ إذا ما تولّيتُ هذا، فأنا بحاجة إلى تمديد مهلة المشروع س". ربما لا يعلم مديرتها إطلاقاً عدد المشاريع التي تعمل عليها. إذاً، الفتُ نظر مديرك إلى ذلك، واطلبُ إليه أن يذكر لك الأولويات. لن ينفعل تفانيك وحماسك المخلص، إذا ما كنت تتحمّل أعباء فوق طاقتك، وتأثر بذلك أداؤك.

الزيائن الذين يتعدّر عليهم قول "لا" في حياتهم المهنية، يجدون عادةً صعوباتٍ في قول كلمة "لا" في حياتهم الخاصة أيضاً. شكّتُ جين، على سبيل المثال، من أن علاقاتها الاجتماعية محدودة وتقتصر على قلّة من الأصدقاء. وعندما سألتُها إن كان لديها متسع من الوقت من أجل حياةٍ خاصة، تأكّد لها أنها تفتقد لهذا الوقت فعلاً. هكذا أخذت ترفض تقديم العون الطوعي، وفرغتُ المساءات ونهايات الأسابيع، وشرعتُ ببناء حياتها الخاصة. كانت على قناعة حتى ذلك الحين بأنه يستحيل عليها أن تقول "لا" لمن يطلب منها المساعدة، إذا كان لديها الوقت. وقد

ذاعتُ سمعتها بأنها ودودة ولطيفة المعشر ومستعدة لتقديم المساعدة بوجه خاص. إذاً، فقد كانت مشغولة بمساعدة الآخرين إلى درجة أنه لم يبقَ لديها أيّ وقت لحياتها الخاصة. لم يكن في وسعها أن تردّ أيّ طلب للأصدقاء والمعارف أيضاً. ولهذا فكرنا معاً في ردّ مناسب يمكن لجين أن تلجأ إليه في حالة الشكّ والتردد. ووقع اختيارنا على: "لطف منك أنك فكرت فيّ. يشرفني فعلاً أنك تريدني أن أكون عضواً فخرياً (أو ما شابه). ولكنني، للأسف، مضطرة إلى الرفض. في وسعك أن تسأل...". صحيح أن جين رأت أنها بحاجة إلى عذرٍ ما يبرّر ردّها لطلب الآخرين، بيد أن هذا غير ضروري في الواقع. بإمكان جين أن تقول ببساطة: "لا مصلحة لي في المشروع"، أو "أنا بصدد العمل على مشروعٍ آخر".

كما استخدمنا أسلوباً آخر اقترحه مانويل ج. سميث في كتابه "قل لا وضميرك مرتاح". كرّر قولك بنبرة محايدة، بصرف النظر عن كيفية ارتكاس الآخر. "نحن بحاجة إليك فعلاً. وفي السنة الماضية قمتَ بذلك على نحو ممتاز". وكان على جين أن تكرر ببساطة قولها: "شكراً. لقد سرّني فعلاً أن أساعدكم. ولكن في هذه السنة يؤسفني أنني مضطرة إلى الرفض..". "ولكن كيف لنا إنجاز ذلك من دونك؟" (محاولة لإيقاظ الشعور بالذنب). "شكراً على هذا الإطراء، ولكن يؤسفني أنني مضطرة إلى الرفض". وقد كانت هذه الطريقة مناسبة تماماً لجين، التي لم تكن تستطيع أن تصدّ أصدقاءها بجفاء من جهة، ولكنها كانت تريد المزيد من الوقت لنفسها من جهةٍ أخرى. في اليوم التالي اتصلتُ بها إحدى صديقاتها، وطلبتُ مساعدتها في الإعداد لزفاف ابنتها. اعتذرتُ جين، ولم تستأ منها صديقتها على الإطلاق.

بعد مدةٍ وجيزة اتصل بها اثنان من معارفها القدامى، وسألها إن كان لديها الرغبة والوقت من أجل لقاء. وافقت جين، واكتسبت صديقين جديدين. قد يبدو لك هذا الأسلوب فظيماً، ولكنه يعمل. جرّبهُ، وترقّب من يدخل حياتك. وإذا لم يكن من تريده، ما عليك إلا أن تقول: "لا، شكراً".

أرجو منك، عزيزي القارئ، ألا تسيء فهمي. أنا لا أنصحك بأيّ حال من الأحوال بأن تصبح أنانياً. على العكس تماماً: أنا أنصح الكثيرين من زبائني بالالتزام الاجتماعي، وبمساعدة الغير؛ فهذا كثيراً ما يوفر لهم الإرضاء الذي يفتقدونه في حياتهم اليومية والمهنية. مساعدة الآخرين شيء رائع، ولكن فقط عندما نقدّمها عن طيب خاطر. إنما لا يجوز أن تهمل حياتك الخاصة.

كانت تريزا، على سبيل المثال، قد جعلت من "تقديم المساعدة" مهنتها الأصلية، بينما لم تعد تتجز عملها إلا بصورة ثانوية. وبسبب سلوكها هذا راكمت على نفسها ديوناً تجاوزت 10000 يورو. أوضحت لها أن عليها أن تكرّس وقتها لنفسها أولاً، قبل أن يكون في وسعها الالتزام مع الآخرين والوقوف إلى جانبهم. كانت بحاجة أخيراً إلى عمل إضافي جيد المردود لتسديد ديونها. وبمجرد أن تسدد ديونها، وتكبح جماح شغلها الخاص، سوف تتمكن من الالتزام اجتماعياً أيضاً من جديد. عن طريق برنامج التدريب توفّر، عزيز القارئ، مزيداً من الوقت والمال، بحيث يسرّك أن تقدّم الدعم للمنظمات التي تتفق غاياتها مع تصوّراتك.



الفصل التاسع عشر

حدثْ دفتر عناوينك

وكأننا قادرون على قتل الوقت، من غير أن
نجرح الأبدية.

هنري ديفيد ثورو، رسائل

لا تضيع وقتك مع الناس لمجرد قتل الوقت، أو لأنهم أصدقاؤك الوحيدون. إما أن تحب هؤلاء الأشخاص من كل قلبك، أو تبعد عنهم. لا تدخل في حلول وسط. هذا يعني أيضاً أنه عليك الانفصال عن هذا الصديق أو ذاك، وإن شق عليك ذلك. ربما تغيرت أنت، بينما بقي الآخرون الذين كانوا يعنون لك الكثير، على حالهم. كثيراً ما تستمر مع الآخرين بحكم العادة فقط، ولا تُنتهي العلاقة إلا بعد فوات الأوان. وهذا لا يكلفك طاقةً وحسب، وإنما يُبعد عنك أشخاصاً أكثر ملاءمةً وانسجاماً معك. لا تكبر الموضوع. ابتعد أكثر فأكثر عن الأشخاص المعنيين، واختصر الوقت الذي تُمضيه معهم، وإن اضطررت إلى البقاء وحيداً أحياناً.

كان لدى جو صديقة وفتية يروق له أن يكون معها دائماً. ولكن علاقتهما بدأت تتبدل منذ سنة. أخذت صديقتها تعتذر عن المواعيد أو ترجئها في آخر لحظة. وخُصَّص جو إلى أن بإمكانه الاستغناء عن هكذا أصدقاء. وبمساعدة نموذج الخطوات الأربع (الفكرة رقم 6) أوضح لها أنه لم يعد في وسعه تقبل سلوكها بعد الآن. ولما لم تغير سلوكها قطعاً أخيراً اتصاله بها. صحيح أنهما لا يزالان يتقابلان في الشارع مصادفةً، ولكن هذا لم يعد يزعجه، فقد تغلب على هذه الصداقة. وبعد أشهر قليلة وجد صديقةً جديدة. ويُعيد ذلك انتقال إلى مدينته زميلان جامعيان قديمان. إذاً، فالانفصال منحه الكثير من الأصدقاء المخلصين الجدد.

عندما تتبني برنامج التدريب هذا، سوف تتخلص حتماً من العلاقات القديمة، وتتعرف إلى أناسٍ جدد؛ فالحياة أقصر من أن تضيعها مع أشخاصٍ لا يحترمونك. وفرّ مكاناً لأصدقاء ومعارف جدد يُضمرون لك الخير.



الفصل العشرون

فينغ شوي من أجل المنزل والمكتب

لا استثمار مالي أفضل من توظيف المال في خلق بيت مريح.

صموئيل جونسون

فينغ شوي هو فن شرقي قديم غايته جعل جريان الطاقة في محيطنا متناغماً ومثالياً، ويساهم جريان الطاقة المثالي بدوره في عافيتنا الجسدية والمالية. وقد انتشر فينغ شوي في هذه الأثناء في البلدان الغربية أيضاً. يعرف مستشار فينغ شوي كيف يصمم لك محيطاً متناغماً يمدك بالطاقة ويساهم في نجاحك.

تعلمت في حلقة دراسية خاصة بفينغ شوي أن عليّ تغيير وضع طاولة مكنتي. وبعد أن فعلت ذلك، ازدهر عملي بصورة لم أعهد لها من قبل، فضلاً عن أن المكان بدا أكثر رحابةً. وهذا هو بالضبط سحر فينغ شوي.

أنا، طبيبة نفسية، كان يؤرقها جدّاً استمرار وجود عيادتها، ولم تكن ناجحة مالياً. وكان عليّ أن أساعدها في زيادة عدد مراجعيها والتغلب على صعوباتها المالية في نهاية الأمر. نصحتُها أولاً بأن تستعين بمستشار فينغ شوي. ولم يمض أسبوع واحد حتى أخبرتني عن النجاح. لم تكن قد أجرت سوى بضعة تغييرات ضئيلة التكاليف نسبياً في شقّتها، ولكن هذه الجزئيات تحديداً جعلتها تشعر أنها على ما يرام بصورة عامة. وبعد أسبوعٍ آخر اتصل بها ثلاثة مرضى جدد، طلبوا ثلاث إلى خمس جلسات أسبوعياً. وهكذا تم إنقاذ عيادتها، وشعرت بالارتياح وتحسّنت حالها، وكانت سعيدة بشكل عام. كما نشأ في داخلها كذلك الحافز الضروري لوضع إستراتيجية ترويج لعيادتها.

بعض الأفكار العملية من أجل فينغ شوي في المنزل:

- انتبه إلى كون جميع الأبواب والنوافذ يمكن فتحها وإغلاقها من دون مشكلة. ويدخل في ذلك أبواب الخزائن المستعصية بسبب امتلائها عن آخرها. (بعد أن عدلتُ وضعية رفِّ في الحمام، لأنه كان يعيق فتح الباب تماماً، بدا الحمام في الحال أوسع بكثير).
- إذا كانت نوافذك تطل على مقبرة أو كنيسة، عليك أن تضع ستارة على النوافذ المعنية.
- إذا كان حمامك بلا نوافذ، ضع على الجدار المقابل لمرآة الحمام مرآة أكبر.
- لا تشتري أو تبني منزلاً يحتلّ الحمام مركزه. فإذا كان الحمام في المركز، تسربت الطاقة بكاملها.
- عند الولوج من الباب الرئيس، لا يجوز أن يقع النظر على الحمام مباشرة. إذا كان هذا الحال في منزلك، حافظ على باب الحمام مغلقاً على الدوام، وثبت عليه من الخارج مرآة. مع ذلك، وبغض النظر عن موقع باب حمامك، حافظ على غطاء المراض وباب الحمام مغلقين على الدوام.
- انتبه إلى عدم وجود تشققات في سقف الغرفة فوق سريرك، ولا تتم تحت دعائم غير مكسوّة.
- قم بتنظيف وترتيب منزلك وطاولة مكتبك ومرآبك (الفكرة رقم 11). احرص على توافر مكان في حياتك وفي محيطك على الدوام لما هو جديد. وفرّ مكاناً في مكتبك المنزلية وفي خزانة ملابسك وفي برّادك.
- ضع في منزلك وفي مكتبك ما يكفي من سلّات المهملات، وأفرغها يومياً.
- قم بإصلاح، أو بالأحرى باستبدال كل الأشياء التالفة أو العاطلة في محيطك. لا تبدّد طاقتك بقطع الملابس الرثة أو بجهاز فاكس يعلق فيه الورق ويتراكم المرة تلو الأخرى.

ليست هذه الأفكار سوى مستخلصاً صغيراً من فنّ فينغ شوي، وهي لا تُغني بأيّ حال من الأحوال عن عمل مستشار فينغ شوي (انظر الملحق D). المحيط الصحيح يزيد من طاقتك ويدعمك في تحقيق أهدافك.

جون، خطيب ذائع الشهرة، استخدمني لأنه لم يكن قادراً على تركيز ذهنه على ما يهّمه من أمور، فقد عقد العزم منذ سنين على تأليف كتاب، ولكنه لم يبدأ به بعد، على الرغم من أن العديد من أفكار الكتاب حاضرة في ذهنه. أخذ بدايةً يزيل سائر الأمور المنغصة من حياته، ويخلق النظام. وتخلّص كل أسبوع من كومةٍ من الأوراق على الأقل، وتخلّص من الملابس والكتب القديمة. وفي خطوةٍ تالية استخدم مستشار فينغ شوي أعاد ترتيب الأثاث في شقة جون، وأعطاه بعض الأفكار القيّمة. وكانت النتيجة مؤثرة. شعر جون بأنه على ما يرام في مكتبه. ولما لم تكن طاولته في موضعٍ آخر وحسب، بل كانت مرتّبة أيضاً، فقد ازدادت قدرته على التركيز أيضاً. لأول مرة منذ سنوات استطاع تركيز ذهنه على كتابه فعلاً. ولم تمض ستة أشهر حتى أنجز نصف الكتاب تقريباً.

زبونة أخرى، مستشارة إدارية شديدة الانشغال، كانت تدير شركتها في شقتها الضيقة نوعاً ما. حينما استخدمتني أخيراً، لم تكن تريد توسيع أعمالها وحسب، إنما كانت تريد التواعد مع الرجال مجدداً. هذه الزبونة كانت سيّدة حيوية وعالية المزاج وشديدة الجاذبية، ومن المستغرب أن تعاني من مشكلات في التعرف على الرجال. حينما سألتها عمّا يوجد تحت سريرها، اكتشفت أنها أودعت هناك مظروفاتٍ وأوراق وغيرها من المواد المكتبية، وذلك لأسبابٍ مكانية. إذاً فقد كانت تصطحب معها العمل إلى سريرها. بناءً على نصيحتي قامت بتنظيف ما تحت سريرها ونقل جميع المواد المكتبية إلى مكتبها من دون إبطاء، ولم يمض أسبوع واحد حتى كان لها موعدها الأول. صحيح أنني لا أستطيع تفسير قدرة فينغ شوي التي لا تُصدّق، ولكنها تعمل. جرّب، وسترى النتيجة.



الجزء الثالث

دعُ مالك يعمل لأجلك

هناك أشخاص لديهم أموال، وهناك
أغنياء.

كوكو شانيل

واقع الحال كما يلي: المال الكافي الضروري مفيد للغاية على طريق النجاح. ولكن الأهم من المال الذي تمتلكه، هو ألا تكون مضطراً إلى إشغال تفكيرك في مالك غير الموجود. إن تأسيس حياتك على حقيقة افتقارك إلى المال، هو أمر غير مفيد، ولا يجعلك جذاباً بنوع خاص. ليس المال سوى أحد الجوانب في حياتنا، ويجب ألا يكون حبّ المال محور حياتك، حتى لو كان قول هذا أيسر من فعله.

لا شك في أن الضائقة المالية أحد أكثر الأعداء التي يتذرع بها الأشخاص غير السعداء، أو الذين لا يفعلون ما يريدون. سبق لي أن سمعت كثيراً مما يلي: "لو أنني أمتلك المزيد من المال، لاستطعت فعل كذا وكذا، ولكنك سعيداً فعلاً". وقد شهدتُ كيف حصل هؤلاء الأشخاص أخيراً على المال، ومع ذلك لم يفعلوا بالضرورة ما كانوا يريدون فعله، مما يعني أن ثمة عيباً ما في هذا الزعم. إذاً، لا يكمن مفتاح السعادة في امتلاك المزيد من المال. ولكن قلّة المال كذلك لا تصنع السعادة. إذاً لا بد من أن تتعلّم التعامل مع مالك على نحو تمتلك معه ما يكفي منه، وتكفّ عن إشغال تفكيرك فيه.

ثمة إمكانيتان للوصول إلى المزيد من المال: تخفيض الإنفاق وزيادة الدخل. إذا تبنّيت الأفكار الواردة في هذا الجزء من الكتاب، سرعان ما تجد نفسك على طريق الاستقلال المالي (الفكرة رقم 29). ولا يدور الموضوع هنا حول قدرتك على دفع فواتيرك مستقبلاً، بل حول امتلاكك من المال ما يجعلك غير مضطر إلى العمل لكسب رزقك، إنما أنت تعمل متى تشاء.

إن كنت تقبع على جبلٍ من الديون ولا تعرف كيف ستدفع الأقساط القادمة، فقد يبدو لك ما قلناه خيالياً. مع ذلك عليك أن تقرّ هذا الجزء بكل تمعّن، وأن تتبع الأفكار الواردة فيه. وإن لاح لك الاستقلال المالي بعيد المنال، فباستطاعتك أنت أيضاً، وبخطواتٍ صغيرة، بلوغ هذا الهدف.

الفصل الواحد والعشرون

موقفك الشخصي من موضوع "المال"

لقد تبين أن المال كان كالجنس تماماً. عندما لم تكن تمتلكه، لم تكن تفكر في شيءٍ غيره. وعندما امتلكته، رحت تفكر في كل الأمور الأخرى.

جيمس بالدوين

ليس المال دواءً لكل داء؛ فالسعادة والحب والصحة لا يمكن شراؤها. والمال متوافر بكثرة، وإن تعدد على الكثيرين تصوّر ذلك، كما إن المال ليس مقياساً لكفاءتك. هناك أكثر مما تتخيّل من العباقرّة الفقراء ومن الأغنياء الأغنياء. ليس المال أكثر من وسيلة يمكن توظيفها لأغراضٍ خيرة أو شريرة. ولا شك في أن موضوع "المال" يستثير لدى الكثيرين مشاعر وانفعالاتٍ قوية، ويميل المرء إلى قلّة التحدّث عن المال، كما إن الطريقة التي تتعامل بها مع مالك تشي بالكثير عنك. وكيفية إنفاقك المال وعلام تفقه، لهو أمر يكشف ما تحتاجه وما تقدّره فعلاً. كنّ على بيّنة بدايةً من كيفية تفكيرك في المال. فرأينا في موضوع ما يحدّد تصرفنا، وتصرفنا يحدّد بدوره النتائج التي نحققها. فيما يلي بعض الأقوال المتعلقة بموضوع "المال":

- أعتقد أن المال هو...
- مشكلتي الكبرى مع المال في الوقت الحاضر هي...
- عندما يتعلق الأمر ب...، يمكنني التعامل مع المال جيداً.
- النجاح المالي هو...

- لو كان في مقدوري تغيير علاقتي بالمال، ففي النقطة التالية...
- لو أنني أمتلك من المال قدر ما أشاء، ل...
- أريد أن أغير في طريقة تعاملي مع المال قبل كل شيء ما يلي:...
- كان والداي يقولان دوماً إن المال هو...

إن كنت لا تؤمن سوى بالمال، فأنت تحدّ من إمكاناتك المالية في الوقت ذاته. إذا كنت تعتقد أنه لا بد للمرء من أن يشقى في سبيل المال، عليك أن تشقى كي تصبح غنياً. ميراندا، على سبيل المثال، ترى في المال شيئاً سلبياً. وعن غير وعي منها لا تقرن بالمال سوى أمور مزعجة ومقيبة كالطمع والفساد والرشوة والرأسمالية والسياسيين اليمينيين. ولم يدهشني كثيراً أنه ليس لديها أيّ مدخرات، وأنها، فوق ذلك، قد راكمت على نفسها ديوناً جسيمة. ولما كان المال بالنسبة لها شيئاً سلبياً، فهي لم تكن تشاء أن تفعل به أيّ شيء. وحينما عرفت ميراندا موقفها السلبي هذا، كانت على استعداد لتغييره. فصارت ترى في المال وسيلة يمكن توظيفها لأغراضٍ صالحة أو طالحة. بالتالي تغيّر سلوكها في التعامل مع المال أيضاً. سدّدت ديونها شيئاً فشيئاً، وفتحت حساب توفير، وتمكّنت أخيراً من موازنة حسابها بصورة دائمة.

تتجلى المواقف المألوفة من موضوع "المال" في أقوالٍ سائرة مثل "المال يجرّ المال"، "لا يمكن شراء كل شيء بالمال"، "المال وحده لا يجلب السعادة". دون أنت أيضاً ما يخطر في بالك عن موضوع "المال". واستبدل هذه المعتقدات بمقولاتٍ جديدة مثل "أنا أحب مالي"، "بالمال أستطيع تحقيق أحلامي"، "لدي ما يكفي من المال لاقتسامه مع الآخرين". حينما تكفّ عن تقييد أفكارك في موضوع "المال" تكون قد قمت بالخطوة الأولى على طريق الاستقلال المالي.

ليس من السهل دوماً إثبات الرأي الشخصي في هذا الموضوع. ولكن الأمور لا تسير بشكل آخر. جف، نائب رئيس شؤون العاملين في شركة كبرى، التحق بإحدى حلقاتي الدراسية في موضوع "المال والاستقلال المالي". وشأنه شأن الكثيرين من الناس كان جف على قناعة بأنه مع المزيد من المال لن يتمكن من تسديد ديونه وحسب، بل وحلّ مشكلاته أيضاً. وقد تبين أن جف كان يعتقد بوجود تلبية جميع رغبات زوجته المتطلّبة جداً، بغض النظر عن قدرته على ذلك. وقد حان الوقت الآن لإطلاع زوجته، بكل صدقٍ وصراحة، على أحواله المالية، وللتخطيط معها

للمستقبل. فتأكد لهما أنهما كانا يعيشان فوق مستواهما بكثير، وينفقان نحو 2000 إلى 4000 يورو أكثر مما يكسب جف شهرياً، أي ما يقرب من 50000 يورو سنوياً.

قام الزوجان باستشارة خبيرٍ مالي أظهر استعداداه لقبول الاثنين في برنامج يُفترض به تمهيد الطريق أمام الأزواج المدينين للتخلص من العجز المالي. رمى الاثنان جميع بطاقات الائتمان، وتوقفوا عن تناول الطعام خارجاً، وعادا إلى غسيل ملابسهما في المنزل من جديد، وتنازلا عن الرحلات المكلفة، ولم يعودا يدفعان إلا نقداً. من المدهش أن هذه التقييدات لم يكن لها أي أثر عليهما إطلاقاً. وأخذا يجلسان معاً كل يوم ويناقشان نفقاتهما، مميّزين في ذلك بين ثلاث فئات من النفقات: 1. نفقات ضرورية، 2. نفقات فيها نظر، 3. نفقات لا لزوم لها. وتحوّلت المبدّرة إلى مقتصدة متحمّسة. فهي تجمع البونات، وتتسوّق في محلاتٍ مختلفة لتوفير المال. فضلاً عن ذلك اكتشفت من جديد حبّها وحماستها للطهي، وصار الاثنان يتمتعان بوجباتهما البيئية، من غير أن يضنّا على نفسيهما أحياناً بشيءٍ من الترف. ولكنهما يدفعان نقداً، على العكس مما كانا يفعلان في السابق.

بعد مدةٍ قصيرة فوجئ الاثنان بأنهما قد وفّرا 2000 يورو. ومهدّ المال طريقه إلى حياتهما. وراحا يقاومان كلاً من إغراء كتمان النعم المالية غير المتوقّعة عن مستشارهما المالي وإنفاقهما المال. وبدلاً من ذلك سدّدا جزءاً من ديون بطاقات ائتمانها. وكلاهما متحمّسان إلى درجة لا أشكّ معها في أنهما سرعان ما سوف يتخطيان ديونهما ويغدوان مستقلّين مالياً.



الفصل الثاني والعشرون

تخيل أنك ملياردير

بعد شيءٍ من الوقت سوف تكتشف أن
الامتلاك أقل متعةً من التمني. هذا ليس
منطقيًا، ولكنه مصيب في معظم الحالات.
سيوك، رحيل نجم

تخيل أنك ملياردير. اسأل الأصدقاء والأقارب عمّ كانوا سيفعلون لو كان معهم مليار؟ اقترح أن تتناول ورقةً وقلمًا وتسجل 100 نقطة كنت ستفعلها لو كنت مليارديراً. أطلق العنان لمخيلتك. المال ليس أكثر من موضوع. إن كانت أمنيتك امتلاك منزل شاطئي، سجل ذلك. تتمنى اقتناء سيارة مرسيدس أو ساعة رولكس، دون ذلك. دروس رقص خصوصية أو دورة غطس في جزر هاواي، دون جميع أمنياتك ومخططاتك وتصوراتك وأحلامك وآمالك. ربما لا يخطر في بالك 100 نقطة، كما يحصل مع الكثيرين. لا داعٍ للقلق، فلست مضطراً لوضع كل الأفكار موضع التنفيذ.

بعد أن تدون 100 نقطة، راجع القائمة بعناية. كم من النقاط تريد تحقيقه فعلاً؟ هل تريد المرسيدس فعلاً؟ ماذا تعني لك سيارة المرسيدس أصلاً؟ هل تريد فعلاً تحمّل نفقات صيانتها؟ فنحن كثيراً ما ننسى أن الملكية تقترن بتكاليف أخرى. هل سبق لك أن قدت سيارة مرسيدس؟ زبوني ريتشارد استأجر ذات مرة سيارة مرسيدس طوال نصف سنة. بعد ذلك لم يعد يريد أي سيارة مرسيدس. أولاً: وجد أن الوقت الذي تحتاجه المرسيدس كي تتسارع طويل جداً. ثانياً: كانت تعمل بوقود الديزل، وهو غير متوافر في كل محطة وقود في الولايات المتحدة الأمريكية. ثالثاً: كان مضطراً إلى استيراد قطع التبديل من ألمانيا، الأمر الذي يقترن بجهدٍ

بيروقراطي كبير. رابعاً: كان خوفه كبيراً من أن تُخدشِ المرسيديس. كلا، شكراً! كل هذا الجهد والمصروف من أجل سيارة مرسيديس فقط؟ هكذا فضل أن يواصل قيادة سيارته الهوندا القديمة ويكسب راحته. وأنت، عزيزي القارئ، تصرف مع النقاط المدوّنة وفق المخطّط ذاته. هل تريد فعلاً أن تصبح نجم أوبرا؟ أم تفضّل توفير الوقت من أجل التأهيل والتعليم، وأن تواصل غناءك في الحمام؟ اختر عشر نقاط تودّ تحقيقها فعلاً. أي تلك النقاط، التي إذا لم تتفّذها، سوف تتدم، وتضطر إلى القول، وأنت على فراش الموت (بعد عمرٍ طويل): "آه، لو أنني زرت قلعة أثينا مرة واحدة فقط!". هل سبق لك أن سمعت عن إنسانٍ ندم، وهو على فراش الموت، لأنه لم يشتري يوماً ساعة رولكس؟ بعبارةٍ دقيقة نحن نندم على أمورٍ لم نفعّلها أو نقلها - عدم الغفران لأحدهم مثلاً، أو عدم توفيرنا الوقت من أجل الغير، أو عدم اغتنام فرصة كبيرة. بإمكانك توفير مبالغ كبيرة من المال إن أنت استوعبت هذه الحقيقة بشكل واضح هنا والآن. انتبه إلى كون النقاط المتبقّية تتفق مع قيمك الشخصية. ولا أقصد هنا القيم الأخلاقية. ينبغي أن تكون النقاط الموجودة على قائمة أمنياتك مهمة لديك فعلاً. انتقِ أحد أهداف حياتك هذه، وباشرُ منذ اليوم بتحقيقه.

ما إن تعرف حاجاتك (الفكرة رقم 43)، حتى تغدو أمنياتك أقل من السابق بكثير. إبان عملي على هذا الكتاب، قمتُ بتجربة تنويع لهذا التمرين. ولتحفيز نفسي على العمل وضعتُ قائمةً بكل الأشياء التي أردتُ شراءها بمكافأتي على الكتاب (لم يكن لديّ في ذلك الوقت بعد وكيل ولا ناشر). حتى إن قائمتي كانت متواضعة بالنسبة لمدمنة سابقة على الاستهلاك مثلي. كنت أرغب في معطفٍ شتوي جديد، وكنزة كشمير بنية اللون، وكراسٍ لغرفة الجلوس، وبعض نباتات الزينة، ونظارة من طرازٍ شهير، وسجادة لغرفة الجلوس. دوّنتُ كل هذه النقاط مع ثمن كل منها، ثم وضعتُ القائمة جانباً، إلى أن تلقيتُ عرضاً من أحد الناشرين. وعندما راجعتُ القائمة من جديد، تبين لي أنني كنت في هذه الأثناء قد اقتنيت معظم هذه الأشياء. ولم أدفع سوى جزءٍ من المبلغ المذكور على القائمة. إحدى صديقاتي أهدتني بعض النباتات. سجادة غرفة الجلوس كانت هدية من ابنة عمّي. كنزة الكشمير اشتريتها في تصفيات آخر الموسم، وتأكدّ لي أن الكشمير لا يعجبني في الواقع أبداً (ليس الكشمير بديعاً كما يُشاع، وهو خشن على الجسم). كما إنني

أمتلك في هذه الأثناء معطفاً شتوياً. ولم يعد ينقصني سوى النظارة ذات الطراز الشهير. ولكن نظارتي أعجبتني في الواقع، وزالت رغبتني في نظارة جديدة. هكذا أمكنني وضع قائمة جديدة كلياً.

خذ بعض الوقت وتخيل أنك ملياردير. دون ما تنوي فعله بالمال، ثم اختر النقاط العشر التي تريد تحقيقها فعلاً.



الفصل الثالث والعشرون

سدّ الثقوب المالية

ليس المال كل شيء، ما دام المرء يمتلك
منه ما يكفي.

مالكوم فوربس

من خلال تجربتي كمدرّبة أعلم أن معظم الناس يعتقدون أن بإمكانهم حلّ مشكلاتهم المالية بالمزيد من المال. لهذا السبب يشترك الكثيرون في سحبوات اليانصيب. "ربما يحالفني الحظّ هذه المرة، وأتخلّص من جميع مشكلاتي دفعةً واحدة". وللأسف الشديد، المال ليس الردّ. فقد أسفرت دراسة حول الرابحين باليانصيب عن أن الرابحين المحظوظين، وبعد ستة أشهر من الربح، ليسوا أكثر سعادةً من أشخاص أُصيبوا بشلّلٍ نصفي سفلي نتيجة حادثٍ قبل ستة أشهر. هذا يعني أن الربح باليانصيب لا يجلب السعادة أكثر من شلّلٍ نصفي سفلي. إذاً، كفّ عن الأمل بالربح باليانصيب، وحلّ مشكلاتك المالية عن طريق حلّ مشكلاتك في التعامل مع المال. هذا يعني أنك يجب أن تكون على بيّنة تامة مما يجعلك تعيش فوق مستواك وتجد نفسك باستمرار في متاعب مالية. أما إذا قمتَ بسدّ هذه الثقوب، فأنت توقف هذا النزيف، وتجعل مالك يعمل لأجلك.

ولكن كيف تبدو هذه الثقوب المالية النموذجية؟ إن من ينفق من المال أكثر مما يمتلك فعلاً، كثيراً ما تكون لديه حاجات عاطفية غير مشبعة. ثم تأتي الدعايات والإعلانات التي تسعى إلى إقناعنا بأن اكتمال سعادتنا لا ينقصه سوى منتج واحد فقط. ولكن هذا مجرد وهم للأسف. ذلك أن الدعاية تحديداً تستهدف حاجات الإنسان العاطفية، لا حاجاته الفعلية. لإرضاء حاجة عاطفية، عليك أولاً أن تعيها، وبعد ذلك تتكفّل بإشباعها. مهما بلغت الثروة التي تمتلكها، لا يمكنك إرضاء حاجاتك العاطفية بها.

ليندا، سيدة أعمال ناجحة من شيكاغو، كانت تكسب الكثير من المال فعلاً. مع ذلك، عندما طلبت مساعدتي كانت ديون بطاقة ائتمانها قد تجاوزت 20000 يورو، وكان العجز في حسابها شبه ميؤوس منه. كانت ليندا تسكن شقةً جميلة تدفع أجزتها 1100 يورو شهرياً، ولم تكن ترتدي سوى ملابس من أرقى الماركات، مبررةً ذلك بأن عليها أن تظهر أمام زبائنها بمظهر لائق. كانت ليندا في الثالثة والثلاثين من عمرها، ولا تمتلك أيّ مدّخرات، لا بل كانت مدينة كما قلت. لهذا السبب لم يكن عليها المثابرة على عملها وحسب، بل كانت تعاني، فوق ذلك، من الكرب المتواصل بسبب ديونها. كان واضحاً لها أن عليها أخيراً أن تقوم بشيءٍ ما. حينما بدأت بالتدريب، عرفت أنها كانت تسرف في إنفاق المال، لأنها بحاجة لإثبات وجودها. فعندما كانت تشتري كنزةً جديدة، أو زوجاً جديداً من الأحذية، كانت تشعر للحظة بأنها شيء خاص ومميّز، بيد أن هذا الشعور كان عابراً للأسف، ولم تكن ترتدي ما تشتريه إلا نادراً في الواقع. إذا إنها لم تكن تحسّ بلحظة السعادة هذه إلا أثناء الشراء بطبيعة الحال.

بعد أن عرفت ليندا حاجاتها العاطفية كان عليها أن تجد سُبلاً جديدة وأقل كلفةً لإرضائها. طلبتُ إليها البحث عن خمسة أشخاص كانوا يُبدون استحسانهم وإعجابهم بها، حينما تحتاج إلى ذلك. أما وقد عزّ عليها مجرد التفكير في طلب المساعدة في هذا السياق من أشخاص آخرين، فهذا ما كشف بكل وضوح أن مشكلتها الحقيقية تكمن هنا. أخيراً طلبتُ إلى أمّها أن تتصل بها أسبوعياً على مدى شهرين، وتخبرها كم تعني لها. ثم طلبتُ إلى شقيقها أن يرسل لها كل أسبوع بطاقة بريدية تحمل لها إطرأً ما. كما طلبتُ من شريكها مساجاً أسبوعياً. كان الحاسم في الأمر أنها بالغت في ذلك. والآن، حيث أثبتت وجودها حيال جميع الأطراف، وأخذ الجميع يحيطونها بالرعاية والاهتمام، لم تعد تشعر بأيّ رغبةٍ في الاندفاع المفرط في العمل. لا تقلق، عزيزي القارئ، فأنت لست مضطراً إلى مواصلة هذا الأمر إلى الأبد بطبيعة الحال. ستة إلى ثمانية أسابيع تكفي تماماً. على هذا النحو عرفت ليندا أن حاجتها الحقيقية لا يمكن إرضاؤها بالملابس الجديدة، وشُفِيَتْ من إدمانها على الشراء. لا يمكننا إطلاقاً الحصول على ما يكفي مما نحتاجه فعلاً.

وقد وصلت ليندا الآن إلى حدٍّ أمكنها معه تغيير أسلوب حياتها أيضاً. كان عليها بدايةً أن تتبيّن أين تنفق مالها. هكذا دوّنت نفقاتها بدقة طوال شهر، ووضعت

نفقاتها الثابتة (أجرة الشقة، الكهرباء، الغاز، المواد الغذائية، التأمين) في قائمة، ونفقاتها الأخرى (ارتياد المطاعم والمسرح، الملابس، تجميل الأظافر...إلخ) في قائمة أخرى. وقد أخذتها الدهشة فعلاً حين تأكد لها أنها تنفق أكثر من 10000 يورو سنوياً على الأحذية والملابس، كما كشفت كيف تتجمع صغائر النفقات اليومية. كانت تنفق نحو 10 يورو يومياً لشراء ما تتناوله في فسحة الغداء. هذا يعني 2400 يورو سنوياً لطعام الغداء وحده، كما إن الخبز والقهوة كل صباح كانا يكلفانها 1.5 يورو، أي 360 يورو سنوياً. فبدأت تتناول فطورها في المنزل، وتصطحب معها زوادة صغيرة من أجل استراحة الغداء، ولم تعد تضيف إلى ثيابها في كل موسم سوى قطعة أو قطعتين. وبما أنها لم تكن تريد التخلي عن شقتها، بحثت عن مستأجرة تشاطرها إياها. وعلى هذا النحو وفرت كل شهر 1400 يورو شهرياً، وأخذت تستفيد من 1100 يورو منها في تسديد ديونها، وتودع الـ 300 يورو الباقية في حساب التوفير. أخيراً سيطرت على شؤون حياتها من جديد، وعلمت أنها انتظرت سدى طوال هذه السنين الأمير الذي سيخلصها من ورطتها. وبما أنها ضببت وضعها المالي، فقد استعادت جاذبيتها على الرجال الميسورين. لا يشعر الآخرون بالجاذبية نحونا إلا حينما لا نكون بحاجة إليهم. كفي عن انتظار أميرك، ونظمي شؤونك المالية.



الفصل الرابع والعشرون

سدّ ديونك

إن لم تكونوا أمناء في ما هو للغير، فمن
يعطيكم ما هو لكم؟

لوقا 16، 12

من المؤسف أن الديون في العشرين سنة الأخيرة باتت أمراً مقبولاً اجتماعياً. كان الناس فيما مضى يدخرون لشراء شيء ما. واليوم انقلبت الأحوال. إذا أردنا اقتناء شيء ما، نشتره، وندفع ثمنه لاحقاً. إضافةً إلى فوائد القرض. لا شك في أن ثمن هذا السلوك الاستهلاكي مرتفع، ولا أقصد هنا الفوائد فقط. الديون تسبب الكرب. ربما كنت معتاداً على العيش مع الديون إلى حد أنك لم تعد تلاحظ حجم الكرب الذي تسببه. ولن تعرف مدى الارتياح الذي يعنيه البراء من الديون إلا عندما تتحرر منها فعلاً.

بعد انتهاء دراستي كنت أكسب أكثر من والديّ، وشعرت لأول مرة في حياتي أنني ميسورة الحال حقاً. وبعد شيء من الوقت كان لديّ خمس بطاقات ائتمان مختلفة كانت جميعاً مدينة. وكانت فواتيري تزداد أسبوعاً بعد أسبوع. ولم أعد أجرؤ قط على فتح حسابات، إذ كانت من حيث المبدأ أعلى من المتوقع. ولم يتضح لي مدى الكرب الذي سببه لي هذا إلا بعد أن سدّدت جميع ديوني. وعندما أستعمل اليوم بطاقة ائتماني، أسدّد الحساب الإجمالي في الشهر ذاته.

لا تسبب الديون كرباً وحسب، بل تستنزف طاقةً بغير موجب. الأمر الذي يعيقك بدوره عن اجتذاب الآخرين والفرص الصحيحة. الديون تُثقل كاهلك بغير موجب. إحدى زبوناتى، معاونة مدير مصرف، كانت قد راكمت ديوناً على بطاقة ائتمانيها بلغت عدة آلاف يورو، من غير حتى أن تفكر في ذلك. ولم تكتشف أنها

دفعتُ ثمن هذه الديون غالباً جداً إلا في إحدى حلقتي الدراسية. بُعِدَ ذلك اتصلتُ بي لتشكرني، وتبيّن لي مدى تحسّن حالها الآن. وجراء هذا التغيير الطفيف بالنسبة لها، شعرتُ بالحافز للتركيز على أمورٍ أخرى أيضاً، كانت تريد القيام بها منذ سنوات، بيد أنها كانت ترجئها المرة تلو الأخرى. فقد اشترتُ أخيراً غرفة نوم جديدة، كانت تتمناها منذ زمنٍ طويل، وأعادتُ تصميم شقّتها من الداخل، ولم تأخذُ أيّ قرضٍ لهذا الغرض، إنما لجأتُ إلى مدّخراتها.

إذا لم تكن قادراً على إنجاز ذلك بمفردك، استعنْ بمكتب استشارة الدين، حيث تتلقّى المساعدة، وتوضع لك خطة مالية، وتُحدّد مع دائتيك مواعيد تسديد مناسبة. فتوفّر على نفسك الجدال الشخصي معهم، فضلاً عن إمكانية الاتفاق بهذه الطريقة على معدلات تسديد أقل. عليك الاستفادة من هذا العرض حتماً في الحالات التي تكون فيها غارقاً في الديون. والسيئة الوحيدة لاستشارة الدين هي أنك توفّرت على نفسك فرصة تعلّم حاسمة، لا يتعلّم الكثيرون من تجاربهم حتى يتورّطوا حتى أذنيهم.

مع تسديدك ديونك توفّر القاعدة للاذخار في الوقت ذاته. إذ إن ما تعلّمته أثناء تسديد ديونك يمكنك الاستفادة منه فيما بعد لخلق احتياطات مالية. لا تفقدُ همّتك. كلما أسرعت في التحرّر من ديونك، أسرعت في تحقيق الأشياء التي تتمناها فعلاً.



الفصل الخامس والعشرون

اتبِعْ "حمية مالية"

لا يكمن الفنى في امتلاك الكثير، بل في
تمنّي القليل.

إستر دو فال

كثيراً ما يُسئنا مجتمعنا الاستهلاكي أن السعادة لا تُشتري بالمال. وفقاً لتقرير ألفي كون في النيويورك تايمز فإن "امتلاك الكثير من الأشياء ليس غير مُرضٍ وحسب، إنما الأشخاص الذين يعني لهم النعيم والرخاء كثيراً جداً، هم أشد قلقاً وأقل رضاً بصورة عامة من الآخرين"، ويذكر علماء النفس - في التقرير ذاته - أن "للأهداف الإنسانية، كالتواصل مع الآخرين والاحتكاك بهم، مفاعيل إيجابية، بينما ينجلي الهدف المتمثل في التأثير في الآخرين عن طريق المال أو الملابس عن مفاعيل نفسية أقرب إلى السلبية"، علماً بأن الأشخاص في الحالة الأخيرة لا يبيغون سوى التعويض عن حاجاتٍ عاطفية غير مشبعة. ويخلص الدكتور ريتشارد رايان إلى أنه "كلما ازداد سعينا إلى تحقيق الإشباع عن طريق الملكية المادية، كان فشلنا أكبر.. الإرضاء في هذه الحالة مدته قصيرة". يُفترض بهذا أن يكون سبباً كافياً لعدم المغالاة في أهمية الأهداف المادية، وتركيز أذهاننا على إنسانية أعمق وعلى تحسين علاقاتنا مع الغير، وهذا هو تحديداً هدف برنامج التدريب هذا. عندما يتم إشباع حاجاتنا العاطفية والاجتماعية، يقلّ إنفاقنا للمال أيضاً (الفكرة رقم 43، والفكرة رقم 44). ولكن هذا ليس بالأمر اليسير في مجتمعنا الاستهلاكي، ولا بد لك من اللجوء إلى إجراءاتٍ قاسية بغية تغيير سلوكك الاستهلاكي.

تُعدّ "الحمية المالية" إحدى أبسط وأسرع السُبل. توقّف عن إنفاق المال طوال

ثلاثين يوماً إلا للأشياء الضرورية، كورق الحمام ومعجون الأسنان والمواد الغذائية مثلاً. جميع النفقات الأخرى محظورة. وإن شئت يمكنك أن تدوّن ما تريد شراءه، ولكن لا تشتري شيئاً. لا تذهب إلى التسوّق إلا في حال الضرورة، وتجاهل المجالات والعلكة. قبل البدء بالحماية المالية يُفضّل أن تقوم بتسوّق كبير تمونّ فيه كل ما هو ضروري للحياة. إذا كنت مضطراً لحضور عيد ميلاد في هذه المدة، قمّ بشراء الهدية مسبقاً. لست مضطراً إلى الاستغناء عن أجيرة التنظيف، إلا إذا كنت عاجزاً فعلاً عن دفع أجرتها. قننْ نفقاتك مع أولى بوادرك المالي، وسوف تشعر بتحسّن حالك على الفور. وبمجرد أن يتحسّن وضعك المالي، بإمكانك استخدام أجيرة التنظيف مجدداً بطبيعة الحال.

ريبيكا، ربة منزل وأمّ لثلاثة أولاد، كان التسوّق متعتها. ولكن الحماية المالية فتنتها. رأت فيها نوعاً من التحديّ - هل ستستطيع الصمود وعدم إنفاق قرشٍ واحد طوال شهر كامل؟ كثيراً ما تكون الحماية المالية هي الاختراق بالنسبة للأشخاص المدمنين على التسوّق بانتظام. أثناء حميتها المالية كشفت ربيكا أن التسوّق كان شكلاً سريعاً، ولو أنه غير مبتكر، لحلّ مشكلة. إذا كنت تميل إلى التبذير، فكنّ على يقين من أن هذه العادة سرعان ما تتحوّل إلى نوع من الإدمان. وقد وقعت ربيكا، أثناء حميتها المالية، على إمكاناتٍ لم يسبق لها أن فكّرت فيها. بما أنه لا يجوز لها شراء أيّ كتاب، فقد اكتشفت المكتبة العامة. وأمكنها على هذا النحو حلّ مشكلتين دفعة واحدة: توفير نحو 80 يورو شهرياً، كانت تتفقها في شراء الكتب، والارتياح من همّ التفكير في مكانٍ مناسب لهذه الكتب. ولما كانت المكتبة العامة تعير أفلام فيديو أيضاً، أمكنها توفير أجور ارتياد السينما كذلك. كما أخذت تستعير أسطوانات وأقراص مضغوطة أيضاً. صحيح أنها كادت تضعف وتشتري حقيبةً للكتب المستعارة، ولكنها تداركت الأمر عندما تبين لها أنه يمكن نقل هذه الكتب في كيسٍ من الورق.

بما أنها لم تكن قد تسوّقت سلفاً ما يكفي من الخبز والمعجنات من أجل الفطور، فقد اضطرت إلى الارتجال. وهكذا حصل الأولاد أخيراً على وجبة فطور أكثر صحيةً مؤلّفة من عجة البيض المصنوعة من الدقيق الكامل والفاكهة الطازجة، لا بل تحوّل هذا الفطور إلى طقسٍ سرّي حقيقي. لقد اتّضح لها شيئاً فشيئاً أن ثمة أموراً أجمل وأهم بكثير من الاستهلاك.

وماذا عن الرياضة؟ جعلت ربيكا في نيّتها تعلّم اليوغا، والتحقّت بدورة

مجانية تُعقد في مدينتها، ثم استعارت فيلماً عن اليوغا وعلمتها لأولادها أيضاً. بدلاً من الذهاب إلى السينما أعدت لها ولزوجها حفلة شواء في الهواء الطلق. وهكذا وجدا أخيراً الوقت للتحدث ووضع مخططاتٍ مشتركة، مما انعكس إيجابياً على علاقتهما بشكل كبير. وقد وفّرت أجرة جليسة الأطفال، بأن تبادلت مع صديقة لها رعاية كل منهما لأطفالهما مرة في الأسبوع.

كانت ربييكا تتمنى أيضاً اقتناء حيوان أليف. ولكنها بدلاً من شرائه، تصادقت مع قطة جيرانها، التي أخذت تزورها يومياً. وكان لدى الجيران أنفسهم كلبان اثنان، بات يسرهما التتره مع أطفال ربييكا واللعب معهم. تذكر أن الحيوان المنزلي يقترن دوماً بالنفقات، وإن حصلت عليه كهدية: الطعام، اللقاحات، التأمين... إلخ.

جراء حميتها المالية عرفت ربييكا من جديد المسرات الصغيرة العديدة في الحياة اليومية. اكتشفت إمكاناتٍ عديدة لا تكلفها أي شيء على الإطلاق. لا بل بات يروق لها أن تتفقت عن شيءٍ جديد في كل مرة. وبما أن الشهر الأول أعجبها كثيراً، فقد واصلت حميتها المالية شهراً آخر.

ما إن تكسر نموذجك السلوكي مرة واحدة، حتى تكشف أن التوفير يمكن أن يكون مسلياً، وتعطيك المدخرات شعوراً رائعاً بالحرية و يقيناً بأن في وسعك أن تفعل بها ما تشاء. ومن لا يتمنى ذلك؟



الفصل السادس والعشرون

هل تتقاضى ما تستحق؟

طلبتُ من الحياة بنساً،
وحصلت على هذا البنس.
عندما تأملت مساء ملكيتي التافهة،
رحت أستجدي المزيد.

ليست الحياة أكثر من خادمة
تعطينا ما نطلبه.
إذا حدّدنا ما نريد أن نكسبه،
يجب علينا القبول بهذا النصيب؟

أنا أعمل لقاء أجر لا يسدّ الرمق،
ليتأكد لي بذهول،
أنه مهما كان المرتّب الذي أطلبه من الحياة،
أحصل عليه

جيسي بيل ريتنهاوس

بما أنك قد قلّصت نفقاتك، فقد حان الوقت لتحسين دخلك. إن كنتَ موظّفاً
ثابتاً، يمكنك أن تطلب من ربّ عملك زيادة مرتّبك. إن كنتَ مستقلاً في عملك،
يمكنك رفع قيمة أتعابك، أو إدراج منتجٍ جديد أو خدمةٍ جديدة إضافية في عرضك.
أما إذا كانت أتعابك أعلى من المعدّل على كل حال، فلا بد لك من القيام بعملٍ
إضافي.

دعنا الآن نتدارس معاً خير السُّبل لطلب زيادة المرتّب. استعلم عمّا يتقاضاه

أشخاص آخرون يؤدّون وظيفةً مماثلة. اسأل أصدقاء أو معارف لديهم عمل مشابه، أو راجع لوائح تعريفه الأجور، ولا تستغرب إن تبين لك أن دخلك أدنى من التعريفه. فأنت لست وحدك في ذلك. وإن كان مرتّبك فوق المتوسط، فهذا لا يعني ألاّ تطلب زيادة المرتّب. فالعاملون الجيدون يستحقّون مرتّباً جيداً.

في الخطوة التالية عليك أن تدوّن إنجازاتك المهنية في السنة المنصرمة، وأن تلخّصها في مذكرة موجزة. فحينما تطلب زيادة المرتّب، يُفضّل أن تبرز شيئاً ما. اذكر ما أمكنك من الأرقام المحدّدة، وأوضّح حجم استفادة الشركة من عملك. اذكر جميع المشاريع التي شاركتَ في العمل عليها، فالدراء غالباً ما ينسون هذه الأمور للأسف. إذا كنا نحن أنفسنا قد ننسى ما فعلناه، فلا أظنّ أن بإمكاننا أن نتظر من مديرٍ أن يتذكّر جميع إنجازات موظّفيه. في وسعك أيضاً أن تنظّم مذكرةً بأعمالك كل ثلاثة أشهر، وأن تضع نسخة عنها في ملفٍ لاستعمالك الشخصي. وفي حال أراد مديرك أن يكون صورةً عن إنجازاتك، يمكنك أن ترفع إليه كتابياً كل ما هو مهم أو يجدر الاطلاع عليه. لا تضمّن هذه المذكرة أخطاءك أبداً. ربما قد نسيها مديرك بطبيعة الحال. فلماذا تنبّه إليها؟ تمسّك بإنجازاتك الإيجابية فقط.

بعض الشركات تطلب من العاملين فيها تقييم عملهم بأنفسهم. كن حذراً عندما تُسأل عن المجالات التي تحسّن فيها أدائك. لا تنبّه رؤساءك إلى أخطائك التي لا يعرفون عنها شيئاً حتى الآن. إذ إن القرار بزيادة المرتّب كثيراً ما يستند إلى الأداء الظاهري، لا الحقيقي. إذاً: لا تكن متواضعاً أو تكتفي بالقليل. إنما لا بد لك بالطبع من أو توقظ في الوقت ذاته الانطباع بأنك على استعدادٍ لتحسين أدائك. وفي هذا السياق اذكر ميداناً يسرّك أن تواصل تعليمك فيه. إذا كنت تعمل في الإدارة مثلاً، ولا خبرة لديك في التسويق، عليك أن تذكر هذه النقطة وتطلب، في الحال إذا لزم الأمر، اتباع تأهيلٍ تكميلي أو تدريبٍ موافق. فأنت في النهاية موظّف ملتزم. في الشركات الكبيرة توضع عادةً خطط لزيادات المرتّب على المدى الطويل، هذا يعني أنك لن تحصل على الزيادة قبل مضيّ ستة إلى تسعة أشهر على اتّخاذ القرار. لذا يُفضّل أن تُطلع مديرك على إنجازاتك على الفور.

بعد أن تنظّم مذكّرتك، اطلب مقابلة شخصية مع مديرك. إذا كانت شركتك تعقد اجتماعاتٍ دورية تُناقش فيها إنجازات العاملين، فهذا ممتاز، ولكن لا تنتظر حتى الاجتماع القادم، فأنت في النهاية تريد أن تعرف إن كان مديرك

راضياً عن أدائك. اطلبُ منه تلقياً راجعاً؛ فإذا لم يكن أداؤك مُرضياً، علمتُ بذلك مبكراً. وفي هذه الحالة عليك أن تفتح سجلاً بالتحسّنات، وأن تُعلم مديرك بذلك في مقابلة شخصية تالية.

في الخطوة التالية تطلب زيادة مرتّبك. وإن كنت تؤدي عملاً أعلى من المتوسط، فمن حقك أيضاً أن تتقاضى أجراً أعلى من التعريفية. صحيح أنك قد لا تحصل على ما تريد، ولكن عليك على الأقل أن تذكر المرتّب الذي ترى أنك تستحقّه. وفي كل الأحوال فإنك بهذه الطريقة تعلق بنفسك عن البقية. إذ إن معظم الناس لا يجرؤون على طلب زيادة المرتّب. وحين اتخاذ القرار المتعلق بزيادة المرتّبات، من برأيك يؤخّذ بالاعتبار أولاً؟ لا شك في أن الأشخاص المطالبين بزيادة المرتّب سوف يحصلون على مرادهم قبل أولئك الذين لا يطلبون أبداً زيادة المرتّب، وإن كانوا يؤدون عملاً متميّزاً.

ولكن ما العمل إن كنت مستقلاً في عملك؟ في هذه الحالة أمامك احتمالات عديدة لتحسين دخلك. بإمكانك تقليص نفقاتك على سبيل المثال. وبعد ذلك يمكنك رفع قيمة أتعابك أيضاً. أنا أنصح زبائني مبدئياً بالأداء يقوموا بأيّ شيءٍ مجاناً، وأن يرفعوا قيمة أتعابهم كل ستة إلى اثني عشرة شهراً، تبعاً لحالة السوق. ولكن عليك في هذه الحالة أن تحرص على تحسين أدائك وخدماتك بشكل متواصل. أو ربما ترفع التعريفية بالنسبة للزبائن الجدد، بينما تحاسب الزبائن القدامى وفقاً للتعريفية القديمة. يتوقّف هذا القرار دوماً على نوعية شركتك أو بالأحرى صناعتك، وعلى وضع السوق، وعلى مستوى خدماتك.

هل سبق لك أن فكّرت في عملٍ إضافي؟ فأنت لا ترفع بذلك دخلك وحسب، إنما تكتسب خبراتٍ في مجالاتٍ أخرى في الوقت ذاته. لا شك في أن الكثيرين غير قانعين بمهنتهم، ولكنهم يجهلون ما يريدون. عن طريق عملٍ إضافي يمكنك أن تختبر شتى المجالات، أو أن تتولّى عملاً بدوامٍ جزئي في الحقل الذي يعجبك. ولكن أرجو ألاّ تبالغ في ذلك. إذ إن الكثيرين يعملون إضافياً إلى حدّ ينعكس سلباً على أدائهم المهني. اتّصل بقسم شؤون العاملين، واطلبُ إذناً بعملٍ إضافي. وإذا كنت لا تدري كيف توفر الوقت اللازم لوظيفةٍ أخرى، يمكنك أن تختصر ببساطة من مشاهدة التلفاز. من يقضي أمام التلفاز عشرين ساعة أسبوعياً يمكنه استغلال هذا الوقت لكسب المال أيضاً.

كنُ خلاقاً. ماذا بإمكانك أن تفعل أيضاً لزيادة دخلك؟ ربما تستطيع كسب

المال من هوايتك؟ هل تعشق الرقص وتجيدته؟ إذا قم بإعطاء دروس في الرقص. هل تتمتع بموهبة متميزة في التنظيم، وتحب تحويل الفوضى إلى نظام؟ بإمكانك إذاً كسب المال بهذا السبيل أيضاً. هل يحلو لك الاتصال بالهاتف وترى أنك موهوب في الترويج والبيع؟ إذا: ربما عليك أن تجرب حظك مع برنامج تسويق متعدد المستويات. خذ بضع دقائق من وقتك، ودون كيف يمكنك تحسين دخلك.



الفصل السابع والعشرون

ادّخر قرشك الأبيض ليومك الأسود

صحيح أن المال لا يجلب السعادة، ولكنه
يهدّئ الأعصاب.

شون أوكيسي

كان الادخار بالنسبة لي فيما مضى بمثابة بطاقة ائتمان لم تُستنفذ بعد. لم يكن لديّ أيّ مدّخرات، ما عدا المال الذي كان ربّ عملي قد صرفه لي في إطار المكافآت. وحتى هذا المال كنت قد أقرضته. وبمعدّل فائدة لا يتجاوز ثلاثة بالمئة لم يبدُ لي هذا مجدياً بنوعٍ خاص. ولما كانت متعة الإنفاق أكبر بكثير من متعة الادّخار بطبيعة الحال، فلماذا أحرم نفسي من هذه المتعة.

الغريب في المدّخرات هو أننا لا نتعلّم تثمينها إلّا حينما نمتلكها. وعندما تمرّ بهذه التجربة، تحافظ على مدّخراتك. رسمتُ لنفسني أولاً هدفاً يتمثل في ادّخار ما يكفي لمعيشتي مدة ستة أشهر. وكان هذا يعني في مانهاتن، حيث أعيش، ما يقرب من 15300 يورو. وقد بدا لي هذا المبلغ آنذاك مستحيل المنال، وظننتُ أنني سوف أحتاج لسنتين لتوفير هذا المبلغ. مع ذلك لم يستغرق الأمر أكثر من سنةٍ واحدة. إذ انهال عليّ المال من مصادر غير متوقّعة إطلاقاً؛ فقد تلقّيتُ مال الضريبة المُعاد، وحصلتُ على عمولة غير منتظرة. وفتحتُ حساب توفير كان يُحوّل إليه مبلغ 500 يورو من رصيدي مرتبّي بشكل تلقائي. إنما لا يجوز أن تتفق هذه المدّخرات بأيّ حال من الأحوال على إجازاتك القادمة، أو لشراء سيارة جديدة، أو حتى في جولة تسوّق موسّعة. فمن أجل هذه النفقات أنت بحاجة إلى رصيديّ خاص مجدداً. أما هذا الحساب فهو مدّخرتك الشخصي.

ربما تتساءل، علام يُفترض إذاً إنفاق هذا المال، إن لم يكن على رحلةٍ

طويلة؟ يمكنك اللجوء إلى المدّخرات في حال كانت سيارتك بحاجة ماسة إلى الإصلاح مثلاً، أو إذا اضطررت إلى السفر لزيارة جدّتك المريضة. يُفترض بهذا المال أن يعينك في الأزمات، لتفعل ما يجب فعله من غير أن تشغل بالك بالمال.

إن كان في وسعك أن تستغني عن دخلك مدة نصف سنة، أو حتى سنتين، فسوف تتمتع بمنافع مهنية كبيرة، وذلك بغض النظر عما إذا كنت موظفاً أو تزاول عملاً حراً، إذ إنك لن تكون مضطراً في هذه الحالة إلى التعامل مع عملاء متدمرين على الدوام، بل على العكس: بإمكانك انتقاء عملائك. أما إذا كنا في حاجة إلى دخلنا، فكثيراً ما نوافق على حلول وسط.

لا شك في أن الموظف أشد ثقةً بنفسه وأكثر اطمئناناً، ومشكلاته أقل في رسم حدوده الشخصية (الفكرة رقم 5) وفي الإصرار على طلباته من نفسه. وفي أسوأ الحالات تبقى أمامه إمكانية ترك العمل، والبحث عن وظيفة أخرى. إن الاحتياطات المالية مفتاح المزيد من الثقة بالنفس والرضا. كثيراً ما عملت مع زبائن لم يكونوا قادرين على ترك عملهم، لأن ديون بطاقات ائتمانهم كانت تتآكلهم بكل معنى الكلمة. وهؤلاء عادةً أشخاص يرتعدون من إيقاف ربّ عملهم عند حده، أو طلب زيادة في المرتب هم في أمس الحاجة إليها. كفى خوفاً، وابدأ بالادّخار!

مع احتياطي مالي مناسب تكون أشدّ أتراناً وانفتاحاً على جميع الإمكانيات والفرص الرائعة التي تُتاح لك. تكون أشدّ استرخاءً واطمئناناً ورضاً، وترتاح من همّ المال العزيز. السخاء جذّاب للغاية. وصدّقني أنه سهل عليك كثيراً أن تكون سخياً بوجود الاحتياطات المالية. لا تفوّت الفرصة.



الفصل الثامن والعشرون

ادخّر 20 بالمئة من دخلك

أريد أن أصبح ثرياً، ولكنني أرفض أن أقوم بما
يتوجّب على المرء القيام به، كي يصبح ثرياً.
غيرترود شتاين

لدى معظم البشر ميل طبيعي إما إلى الادّخار أو إلى التبذير. والجيد في ذلك أن الخيار بيدك؛ ولكنك بحاجة إلى سببٍ قاهر. زيوني لو، على سبيل المثال، كان مبدّراً كبيراً. لم يكن يرى أيّ جدوى في الادّخار. فالمرء لا يدخّر على كل حال إلّا ليشترى لنفسه شيئاً ما فيما بعد. ربما يُصاب المدخّر النموذجي بالرجفة أمام هكذا مقولة، بيد أنها كانت الحقيقة الوحيدة بالنسبة للو. هكذا لم يفاجئني إطلاقاً أن لو كان مديناً، وليس لديه أيّ احتياطات مالية. وعندما سدّد أحد ديونه، كان يحمل دوماً بطاقة ائتمان أخرى.

لم يغيّر سلوكه إلّا عندما شرحتُ له مبدأ الاستقلال المالي، أي حقيقة امتلاك المرء من المال أو من مصادر الدخل الأخرى ما يُغنيه عن العمل (الفكرة رقم 29). فكرة مغرية للغاية! لم يأخذ لو هذه الفكرة على محمل الجدّ في حياته. وفي النهاية لم يكن أهله أثرياء، وهو لن يرث أموالاً ولا شركات مزدهرة. صحيح أن مرتبه كان ممتازاً جداً، ولكنه كان يعيش فوق مستواه. وكان يرى في الاستقلال المالي شيئاً من أجل الآخرين. كان مضطراً إلى العمل دائماً، كي يحصل على المال. ولما كان مدرّبه على خير طريق نحو الاستقلال المالي، وأوضح له أن باستطاعته هو أيضاً بلوغ هذا الهدف، فقد توافر للو، لأول مرة في حياته، مبرّر للادّخار فعلاً. وأخذ يدخّر من أجل استقلاله المالي.

يكمن مفتاح الاستقلال المالي في ادّخارك 20 بالمئة من دخلك الصافي الراهن.

ضع المبلغ المدَّخر في حساب توفير، أو استثمره، وبذلك تكون في طريقك نحو الاستقلال المالي. وهذا سبب كافٍ للدَّخار بطبيعة الحال! يجب عليك إما أن تقلِّص نفقاتك بنسبة 20 بالمئة، أو أن ترفع من دخلك بنسبة 20 بالمئة. والأفضل أن تفعل الأمرين في الوقت ذاته، مما يعني بلوغك الاستقلال المالي بصورةٍ أسرع (يُفضَّل دوماً البدء بخفض النفقات).

أحد زملائي، في أواسط الخمسينيات من عمره، أوضح لي أنه كشف، وهو في الثامنة عشرة من العمر، أن بإمكانه أن يعيش حياةً رغيدة أيضاً من دون هذه الـ 20 بالمئة، ثم تبين له أن باستطاعته الاستغناء عن 20 بالمئة أخرى. وهذا الرجل اليوم صاحب مليارات. علاوةً على ذلك فهو لم يعد يفعل سوى توفير 20 بالمئة من دخله - وذلك انطلاقاً من أعمالٍ عادية تماماً. إن وصفة الاستقلال المالي في منتهى البساطة فعلاً. حسبك ادَّخار المال بشكل منتظم. ويُفضَّل أن تستثمر هذا المال بصورة جيدة. ولهذا الغرض اطلب نصيحة مستشارٍ مالي أو استشر مصرفك.

وصدَّقني أنه أمرٌ مُجدٍ، إن أنت غيرت قليلاً أسلوب حياتك بغية ادَّخار هذه الـ 20 بالمئة. ولا شك في أن الأمان والرضا والاستقلالية هي حجج مقنعة. استعلم عن أعلى معدل فائدة، ودع مصرفك يهتم بالتفاصيل، بحيث لا تضطر إلى إجهاد نفسك بذلك بغير موجب. ومع علمك بأنك تستثمر من أجل مستقبلك، يرتاح فكري وأعصابك.



الفصل التاسع والعشرون

لعبة الاستقلال المالي

كنتُ فقيراً، وكنتُ غنياً. صدّقني أن الفنى
خير من الفقر.

صوفي توكر

بعد أن وفّرت الاحتياطات المالية الكافية لمدة ستة أشهر (الفكرة رقم 27)، وادّخرتَ 20 بالمئة من دخلك بشكل منتظم (الفكرة رقم 28)، فقد آن الأوان للعبة الاستقلال المالي. أرجو ألاّ تتهمني الآن بالجنون لأنني قلت "لعبة". انتظر، وسترى. إن لم تقم حتى الآن بالخطوات الأساسية، فقد يبدو لك هذا الفصل بدايةً غير ذي أهمية. في هذه الحالة أقترح عليك إرجاء قراءة الصفحات التالية، والعودة إلى هذا الموضوع بعد أن تقوم بتلك الخطوات. الاستقلال المالي يعني أنك تمتلك من المال أو من مصادر الدخل الأخرى ما يكفي لجعلك غير مضطر إلى العمل، وإنما باستطاعتك العيش من الفوائد. وإذا زاولتَ العمل، فلا لشيء إلاّ لأنك ترغب في ذلك. عليك أن تلعب هذه اللعبة ذات مرة فعلاً. فأنت لن تخسر شيئاً أكثر من ديونك المتراكمة.

يجب أن تكون بدايةً على بينة من أن كل إنسان (وأنت أيضاً بطبيعة الحال) يمكنه أن يلعب هذه اللعبة، ولهذا الغرض ليس من الضروري أن يكون دخلك مرتفعاً، أو أن تولّد وفي فمك ملعقة من ذهب، أو حتى أن تربح في اليانصيب. في الخطوة التالية عليك أن تفكّر ملياً كم تحتاج من المال من أجل الاستقلال المالي. يرى معظم الناس أن الأمر بحاجة إلى الملايين، ولكن هذا غير صحيح. فأننا لا أقصد هنا حياة اليسر والبجوحة. إن لم تكن مطالبك عالية السقف بنوع خاص، يمكنك أن تعيش في مستوى جيد تماماً بـ 260000 يورو. فهذا المبلغ يدرّ

عليك شهرياً مبلغاً محترماً من إيراد الفوائد. وإذا قرّرت أن تعمل مع ذلك، أمكنك بالطبع رفع مستوى معيشتك بشكل كبير. إن لم تقتنع بهذه الفكرة، أنصحك بقراءة كتاب *المال والحياة* لهانكّه فان فين وروب فان إيدن. حيث تجد فيه بعض المرتكزات النظرية الجديدة في موضوع "المال".

ما إن توفرّ الأساس لاستقلالك المالي، حتى تتفتح أمامك إمكانات جديدة عديدة. وسرعان ما يغدو لديك دخل كافٍ لاستثمار أموالك بشكل مريح. أنا، على سبيل المثال، أنتجتُ برنامج عونٍ ذاتي على شريط فيديو، لم أكن لأستطيع تمويله لو لم يكن لدي الاحتياطات المالية الموافقة. وفي هذه الأثناء أثبت شريط الفيديو هذا أنه مصدر دخلٍ جيد. اضطررت إلى توظيف عملي مرة واحدة فقط، وأكسب الآن من كل شريط فيديو يُباع، بل أكثر من ذلك: الأشخاص الذين يثبر الشريط إعجابهم، غالباً ما يلتحقون بإحدى حلقاتي الدراسية، أو يستخدموني كمدرّبي شخصي.

حينما تمتلك المال، تتغيّر نظرتك إلى الأمور أيضاً! ويأخذ تفكيرك أبعاداً مختلفة كلياً. ولما كانت أفكارنا تقرّر أفعالنا - تذكرُ هذا دوماً -، فسوف يتغيّر شيء ما. (ولكن حذار من برامج التسويق متعدّدة المستويات، التي تزعم أنها تجعلك مليونيراً بين ليلةٍ وضحاها. فمعظم المشتركين في هذه البرامج أشخاص مديونين ووضيعو الأجور. تستند هذه البرامج عادةً إلى يأس البشر وطمعهم).

لننتقل من أنك تحتاج إلى 260000 يورو من أجل استقلالك المالي. من أين لك أن تحصل على هذا المبلغ؟ لو قُيِّضَ لك أن تدخّر 100 يورو يومياً، أو أن تكسبها بشكل إضافي، لاستغرق جمع هذا المبلغ عشر سنوات، وحتى من غير أن تعمل في نهايات الأسابيع. باستطاعتك، على سبيل المثال، أن تزاوّل عملاً حرّاً إلى جانب وظيفتك، أو أن تتولّى وظيفةً إضافية، أو أن تواصل تعليمك وتبحث عن وظيفة ذات مرتبٍ أعلى. ولكن باستطاعتك أيضاً أن تخفض نفقاتك وتستثمر المال المدخّر. وإذا أردت بلوغ الاستقلال المالي في زمنٍ قياسي، عليك القيام بكل هذه الأمور في وقتٍ واحد. المهم في الأمر أن تدخّر المال بانتظام. فمفتاح النجاح يكمن في الادخار المنتظم.

افتح حساباً خاصاً، ولا بأس في أن تطلق عليه اسم: "حساب الاستقلال المالي". حتى إذا كنت غير قادر على ادخار أكثر من 10 يورو يومياً، العبّ لعبة الاستقلال المالي هذه. وبعد أن تبدأ، سوف ترى أنك ستنتفّق عن أفكارٍ جديدة

باستمرار. تذكرُ دوماً أن أسرع طريقة لتوفير المزيد من المال هي تقليص النفقات. ليس من الضروري إطلاقاً أن تكسب المزيد من المال. الادّخار أشدّ فعّاليةً عادةً. ماذا عن نفقاتك الثابتة؟ إحدى زبوناتك كانت تسكن مع زوجها في منزلٍ ضخم، وفي إطار إجراءاتهما الادّخارية قاما ببيع المنزل، وبحثا عن منزلٍ أصغر، وبذلك وفّرا مبلغاً من المال من أجل النفقات الجارية. إذا صغرت نفسك قليلاً، لا يعني هذا بأيّ حال من الأحوال أنك تراجعته. فقد شعر الاثنان بأن حالهما أفضل بكثير في المنزل الجديد.

لا تُجهد نفسك بالتفكير، إن لم تستطع ادّخار 100 يورو كل يوم. لا بأس في أن تبدأ صغيراً. كفّ عن تناول الطعام خارجاً في استراحة الغداء، واصطحب زوّادتك من المنزل، وضع المال الموفّر في حساب استقلالك المالي. فالمبالغ الصغيرة الكثيرة تقود إلى مبلغ لا يُستهان به في نهاية المطاف.

والسارّ في الأمر أن بإمكانك قطف ثمار عملك قبل أن تصل إلى الاستقلال المالي؛ إذ يكفي أن تعرف أنك على خير طريق نحو الاستقلال المالي، حتى تتقلّص همومك ويتراجع قلقك على المال العزيز. ولا تعود تخشى الافتقار في شيخوختك. وتحافظ على هدوئك في الأزمات، لأنك تمتلك احتياطياً مالياً صلباً. وهذا بالتحديد يؤدي إلى انفتاح إمكانات وفرص جديدة أمامك باستمرار. ويمكنك أن تواجه عملاءك وربّ عملك بمزيد من الثقة بالنفس، ذلك أنك في غنى فعلاً عن وظيفتك أو عن الطلبة. وأنت تعمل لأن العمل يروق لك ويسليّك. لا يمكن أن تخسر شيئاً على الإطلاق في هذه اللعبة.



الفصل الثلاثون

احرصْ على وجود تأمين كافٍ

ولكنك بحاجة إلى تأمين جيد.

برتولد بريخت

بموجب قانون مورفي نحن لسنا بحاجة إلى أيّ تأمين، على الأقل حينما نبرم عقد تأمين. إذا لم نبرم أيّ عقد تأمين، فإن أيّ مكروه سوف يأخذ مجراه، ولا يمكن منعه. يفاجئني المرة تلو الأخرى هذا العدد الكبير من الأشخاص ذوي التأمين غير الكافي.

إن الضمان التقاعدي والتأمين ضد السرقة إلزاميان. وإن كنت متزوجاً وتريد تأمين أسرتك، فأنت بحاجة إلى تأمين على الحياة حتماً. إنما لا بد لك في هذه الحالة من مراعاة جدوى هذا التأمين بالنسبة للورثة. إن كنت قد اتخذت القرار، فاطلب استشارة خبير في كل الأحوال.

ولكن ما علاقة التأمين بتحقيق أهدافنا؟ صدّقني إن الشعور بالأمان والطمأنينة والراحة شعور جذاب للغاية. وهل تريد أن تفقد من جديد كل ما عملت وادّخرت من أجله؟

عندما هوت إحدى الطائرات في أريزونا سقطت، لسوء الحظ، على المنزل الوحيد غير المؤمن عليه في المنطقة كلها. حمداً لله أنه لم يتضرر أحد. ولكن المالكون لم يستطيعوا الحصول على المال اللازم من أجل إعادة بناء منزلهم، لأنهم لم يكونوا مؤمنين بصورة كافية، ولا الطيار كذلك.

أمنّ على أولادك وأملاكك. هل اتخذت التدابير المناسبة في حال توفيت أنت أو شريك حياتك؟ إذا كنت مسلحاً ضد الحالات الطارئة، أمكنك العيش في الهناء

والآن باطمئنانٍ أكبر بكثير. استشرّ محامٍ وحرّرَ كل الوثائق الضرورية. حتى إذا كنت عازباً، عليك أن تدوّن مشيئتك الأخيرة في وصية.

إذا كنت مستقلاً في عملك، عليك في كل الأحوال إبرام عقد تأمين ضد العجز عن العمل. ففي النهاية أنت الرأسمال الأهم في شركتك. وعليك أن تضمن أن تأمينك الصحي لا يتكفّل بتكاليف الطبيب وحسب، بل يدفع لك مصروفاً يومياً. وإذا لم يكن الحال هكذا، قم بإبرام عقد تأمينٍ إضافي.

احفظُ أشياءك الثمينة ووثائقك المهمة بشكل آمن. تخطر لمعظم الناس أفكار غريبة عندما يدور الموضوع حول حماية هذه الأشياء من السطو، أو حتى يتركونها مبعثرة ومكشوفة هنا وهناك. سند تمليك المنزل يقبع في درج المكتب، القطع الذهبية محشورة في خزانة الملابس، البطاقة الشخصية مركونة في خزانة المطبخ. كل هذا جيد بطبيعة الحال، ولكن إذا انكسرت ماسورة مياه، وغمرت المياه مكتبك، أو احترق بيتك، ضاع كل شيء. وحينئذ فقط تدرك أهمية هذه الوثائق. خذ من وقتك يوماً من أجل إيداع كل الأوراق المهمة في مكانٍ آمن. واصنعُ دوماً نسخاً احتياطية من كل البيانات المهمة في حاسوبك الشخصي، واحفظها في مكانٍ آمن. أحد زبائني فقدَ جميع بيانات عملائه جراء تعطلّ نظام حاسوبه، مع أكثر من 700 عنوان. وبما أنه لم يكن يحتفظ بنسخة احتياطية عن البيانات، فقدت إلى غير رجعة.

اصنعُ نسخاً من جميع الوثائق المهمة، كشهادة ميلادك مثلاً، أوراق السيارة، سندات التمليك، الرهونات، المستندات القانونية، أرقام الحسابات، دفاتر التوفير، بوليصات التأمين، البطاقات الشخصية...إلخ، واحفظ النسخ بشكل منفصل عن الأصول. أودع الأصول في خزانة مقاومة للحريق. إن كنت كثير الأسفار، يمكنك وضع نسخة عن بطاقتك الشخصية في الخزانة، بدلاً من البطاقة الأصلية.

وحينما تكون في صدد القيام بهذه العملية، قم في الحال بعملية جرد، وسجّل جميع الأشياء الثمينة التي تمتلكها. هذا يعني القطع الذهبية، وطاولة المكتب العتيقة، وخاتم زواج جدّتك، والمجوهرات، وجميع الأجهزة الإلكترونية - حاسوب، تلفاز، جهاز ستيريو - مع الأرقام التسلسلية الموافقة. دوّن القيمة التقديرية لكل منها واحفظ بإيصالات المقتنيات الجديدة. وإذا لم يكن الإيصال موجوداً، أو رأيت أن خاتم زواج الجدّة قد أصبح في هذه الأثناء ذا قيمة أكبر بكثير، عليك الاستعانة برأي خبير. قم بتصوير أشياءك الثمينة أو سجّلها على شريط فيديو. ضع

جميع الأوراق في مصنّف، وأودع هذا الأخير في مصرفك. إن كنت تحفظ أوراقك في خزينتك الخاصة، ينبغي أن تكون خزنة جدارية. وتأكد من أن جميع الأشياء الثمينة المذكورة في عقد التأمين ضد الأضرار المنزلية.

والآن جاء دور الحاسوب. إذا سطا أحدهم على حاسوب مؤمن عليه، فإن التأمين لا يستطيع تعويضك عن البيانات. إذا، اصنع نسخاً احتياطية من جميع البيانات المهمة بشكل منتظم، بل أسبوعياً إن لزم الأمر، وأودع نسخة في مصرفك ونسخة في المنزل. أعرف أن هذا قد يحتاج إلى الكثير من العمل، بيد أن الأمر لا يتعلق بطبيعة الحال سوى بعملٍ لمرة واحدة. وعلى هذا النحو توفر، في حالة الشك، كثيراً من الوقت والأعصاب. وقد عشتُ هذا شخصياً. عندما ضرب البرق حاسوبي (إبان العاصفة عليك نزع الفيش من المأخذ دوماً)، صحيح أنني حصلت على حاسوبٍ جديد عوضاً عنه، ولكنني فقدت جميع البيانات.

ومن باب الاحتياط عليك أن تأتمن أحد الأشخاص على مكان إيداعك أشياءك الثمينة. كل هذا يمكنك إنجازه في غضون ساعاتٍ قليلة، ثم يكفي تماماً أن تقوم بعملية جردٍ جديدة مرة في السنة، فتغيّر وصيتك... إلخ. احتطّ تسلّم، بموجب قانون مورفي.



الجزء الرابع

خذ وقتاً، حتى عندما لا يكون لديك وقت

المشكلة أننا نعتقد أن لدينا وقت.

بوذا

يشتكى الجميع من ضيق وقتهم. نحن ننظر إلى الوقت على أنه قيمة ثابتة، وهذا هو الخطأ بالتحديد. فالوقت يمكن أن يمرّ ببطء أو بسرعة تبعاً لما نقوم به للتو. عندما نكون منهمكين بالعمل يبدو الوقت وكأنه يمضي بسرعة لسوء الحظ. لذا، إذا كنت تريد امتلاك المزيد من الوقت، عليك أن تنزّل من تعشيقه سرعتك. في إحدى حلقاتي الدراسية تعرّفت إلى موسيقيّ كان قد فقد بطاقته الشخصية ومحفظته في إحدى رحلاته، ليحطّ أخيراً على شاطئ منعزل في هاواي، حيث عاش مع آخرين مما قدّمته لهم الطبيعة. وكان يشعر بأنه يمتلك وقت العالم كله. لم يكن لديه ساعة ولا تقويم، وعاش سعيداً بيومه مستبشراً بغده. وحينما عاد أخيراً إلى المدينة، حُيّل إليه أنه أمضى عدة سنوات على ذلك الشاطئ، بينما لم يُمضِ هناك في الواقع سوى أربعة أشهر.

يعاني ريتشارد من خوفٍ شديد من الموت. ولم يكن هذا مستغرباً كثيراً، فوالده توفي في الخامسة والخمسين من عمره، وكان ريتشارد في هذه الأثناء في السادسة والأربعين، وكلما تقدّم في العمر، كان يشتدّ قلقه ويحاول ألا يفوت شيئاً.

كان ريتشارد رجلاً جذاباً: طويل القامة، أشقر، رياضي الجسم وناجحاً جداً في مهنته كمستشار إداري، وكان يقود سيارة BMW، ويُعدّ أفضل لاعب في نادي التيس. ولكن من منظور ريتشارد نفسه كانت حياته قليلة الإيجابية. ومع أنه كان يحبّ العمل ويعمل كثيراً، إلا أنه كان يعاني من الإنهاك بصورة متزايدة. كان يعلم أنه حقّق الكثير في حياته، ولكنه كان يعاني من ضائقة مالية. لما كان عليه تمويل بيتين اثنين، فقد تراكمت عليه بعض الديون، وهذه الديون جعلته في حالة من الاضطراب. صحيح أن أفكاره التجارية الجديدة كانت جيدة، إنما كانت بحاجة إلى سنوات حتى تؤتي أولى ثمارها. عرض عليه شقيقه وظيفة ثابتة، بحيث يستطيع ريتشارد أن يترك حياة العمل الحرّ، بيد أنه تمسّك بأهدافه المهنية. ولم يكن هذا كل شيء؛ إذ إن ابنته أعرضت عنه منذ انفصاله عن أمّها. وأخذ يعاني من تقلبات المزاج بصورة متزايدة؛ فيشعر اليوم أنه في حالة ممتازة، ولكنه سرعان ما يتدهور مزاجه إلى الحضيض في اليوم التالي. "لقد فقدتُ صلتي باللّهُ"، قال لي.

رددتُ بقولي: "ريتشارد، يجب أن تتخلص من الماضي، وأن تعيش أخيراً حياتك الخاصة". وأعقب ذلك صمت طويل. ثم أوضح لي أن زوجته كانت قد طلبت إليه أن يترك كل شيء على حاله بعد الانفصال (المنزل نفسه والسيارة ذاتها)، كما لو أنه لم يحدث أي شيء. سألتُه كم من الوقت استمرّ الحال على هذا المنوال. أجاب: "طوال سبع سنوات". فقلت له إن عليه أن يسدل الستارة على هذه العلاقة حتماً. في الأسبوع التالي وكلّ محامياً ليرتّب أخيراً موضوع الطلاق. من الناحية المهنية، وبعد أن يكسب بدايةً شيئاً من المال، عليه أن يركّز مستقبلاً على مشروع أو مشروعين. فضلاً عن ذلك طلبت إليه أن يضع خطة مالية، وأن يُخفض نفقاته نحو 50 بالمئة.

ثم تتطرقنا إلى موضوع "الوقت". لم يكن ريتشارد دقيقاً في مواعيده من حيث المبدأ. ولكنه كان يقدم أذكاراً وجبهة على الدوام. فما إن يهَمّ بالتوجّه إلى أحد العملاء، حتى يرنّ جرس الهاتف على سبيل المثال. ويوضّح بقوله: "من غير الممكن بالطبع قطع المكالمة بهذه البساطة، لاسيما حين يكون على الطرف الآخر رجل أعمال مهم". وهكذا يصل إلى مواعده مع العميل متأخراً. ولكن ألا يدلّ هذا على مدى انشغاله ونجاحه أيضاً؟ ومن جهة أخرى كان عليه الاعتراف ببساطة بأنه كان يتحمّل فوق طاقته. فقد كان في هذه الأثناء متوتراً مهنيّاً إلى حدّ انعكس سلباً على مهارته في لعب التنيس، وخسر مركزه كأفضل لاعب. وربما كان هذا الشعرة التي قصمت ظهر البعير.

قدّمتُ له نصيحتين سهلتني التطبيق. عليه أن يكرّس كل صباح عشرين دقيقة من الوقت للتفكير في نفسه وفي حياته (الفكرة رقم 35)، وأن يصل إلى أيّ موعد مستقبلاً قبل عشر دقائق. هل سبق أن لفت انتباهك أن الأشخاص الناجحين فعلاً يبدو أو لديهم متسعاً من الوقت؟ فعندما نكون على موعدٍ معهم يصلون قبلنا من حيث المبدأ، وينتظروننا بكل طمأنينة وهدوء أعصاب. ومن المستفيد في مثل هذه الحالة؟

وأعطى التكتيك الجديد ثماره. فبعد ذلك بأسبوعٍ واحد وصل ريتشارد مبكراً إلى أحد المواعيد، واضطر إلى الانتظار في مكتب العميل المحتمل، واكتشف فيه صوراً وهو يلعب التنيس والغولف. وهكذا تطرّق حديثهما إلى الهواية المشتركة، ولم يفرز بالطلبية فقط، إنما تواعد مع العميل الجديد من أجل لعب التنيس أيضاً. مع ذلك لا يجوز نسيان المنافع على المدى الطويل أيضاً. فالدقائق

العشرون، التي أخذ ريتشارد يفكر أثناءها في نفسه وفي حياته، كانت مفيدة للغاية كذلك. فقد استغلّ هذا الوقت في التأمل وفي شكر الله على كل ما وهبه إياه في اليوم السابق. أوضح لي قائلاً: "يمكنني الآن أن أدع يومي يأخذ مجراه الطبيعي". علاوةً على ذلك فقد قبل ريتشارد أخيراً عرض شقيقه، وسدّد أولى ديونه في هذه الأثناء. كما أنهى العلاقة مع زوجته - بطلاقٍ نظيفٍ ونزيه، حتى إنه اهتدى إلى الإيمان بالله، وبدأ يذهب إلى الكنيسة بانتظام مع شريكته الجديدة، التي خطبها في هذه الأثناء، لا بل عادت ابنته إلى التكلّم معه. وزالت أخيراً تقلباته المزاجية. جلّ ما كان يحتاجه ريتشارد كان قليلاً من الوقت للتفكير في نفسه وفي حياته.

الفصل الواحد والثلاثون

ماذا عن وقتك؟

كلما ازدادت قدرة الإنسان على التحكم في حياته، ازدادت قدرته أيضاً على استغلال وقته بصورة بناءة.

روثو ماي، البحث عن الذات

إذا كنت لا تعلم أين يتبخّر مالك، يجب عليك أن تمسك دفترًا لحساب نفقاتك. وينطبق الشيء نفسه على وقتك. هل أنت أول من يصل إلى المكتب صباحاً وآخر من يغادره مساءً، ومع ذلك لا تنجز عملك اليومي؟ هل تضيّع جزءاً كبيراً من وقتك بالمهمّات اليومية العادية، ثم لا تجد أيّ وقت من أجل المشاريع المهمة فعلاً بالنسبة إليك؟ إن كنت تشعر أن الوقت يهرب منك، فمن الضروري جداً أن تشتغل على هذا الموضوع بروية. دوّن كيف تُمضي وقتك طوال أسبوع، وذلك في إيقاع من ربع ساعة. لا تهمل شيئاً. أبدأ مع نهوضك صباحاً، وسجّل كل مصافحة، إلى أن تخلد إلى النوم مساءً. قد ترى في هذا عملاً لانهائية له ولا فائدة. ولكنه سوف ينتهي بعد أسبوع واحد بطبيعة الحال. وحينئذ يمكنك النظر في مدوّناتك، وإعادة تنظيم حياتك. لهذا الغرض يُفضّل أن تشتري برنامج مواعيد يضمّ تقسيماً زمنياً مناسباً. وحسبك عندئذ أن تسجّل أنشطتك، علماً بأن هذا الأسبوع يجب أن يكون أسبوعاً عادياً، لا أسبوع إجازة مثلاً.

لا يجوز لأحد أن يرى مدوّناتك. أي كن صادقاً تماماً مع نفسك، ولا تتاور، بغية التأثير في أحدهم مثلاً. دوّن كل ما تفعله في هذا الأسبوع، بما في ذلك أنشطة مثل تناول الفطور، والاستحمام، وتجفيف الشعر، وقراءة الجريدة، والذهاب إلى العمل، والذهاب لتناول الطعام، وقراءة المفكرّات، ووضع التقارير، والاتصال

بالحاتف... إلخ. وفي نهاية الأسبوع سوف تعرف ما الذي يحدث لوقتك. عند ذلك في وسعك اتخاذ القرارات الموافقة. بل ربما تلاحظ أيضاً أنك تكثر الكثير من الوقت لمهماتٍ يمكنك تفويض أحدهم القيام بها.

ميخائيل، مدير شؤون عاملين، كان يعيش مع زوجته وولديه في إحدى ضواحي لندن. وقد كشف بعد هذا الأسبوع أنه كان ينفق ساعة وأربعين دقيقة يومياً في الطريق إلى العمل. هذا يعني 6.5 ساعة أسبوعياً! وهي مدة كافية من أجل عملٍ إضافي. شرح ميخائيل وضعه لرئيسه، وحصل منه على الإذن بالعمل يومين في الأسبوع وهو المنزل. وفي أيام العمل الأخرى كان يستغل وقته في السيارة في الاستماع إلى شرائط العون الذاتي، التي كان قد استعارها من المكتبة العامة.

كما كانت الاتصالات الهاتفية تكلفه الكثير من الوقت. إذ كان يقضي أحد عشرة ساعة أسبوعياً على الهاتف. وأدرك من مدوناته أيضاً أنه كثيراً ما كان يعطي الموظفين التوجيهات ذاتها، كما كانت الأحاديث الشخصية واللغو المألوف يسرق الكثير من الوقت، وكشف أنه غالباً ما يحقق في حديث مدته دقيقتان أكثر مما يحققه في مكالمات هاتفية مدتها اثنتي عشرة دقيقة. ولهذا أخذ يوضح مع بداية كل مكالمات هاتفية أن ليس لديه من الوقت سوى دقائق قليلة، مما يدفع الطرف الآخر إلى الدخول في صلب الموضوع مباشرة، ووفر ميخائيل بذلك الكثير من الوقت.

كما تبين له أنه يمضي ساعتين وخمس عشرة دقيقة كل أسبوع أمام جهاز الفاكس، على الرغم من أن في وسعه إرسال الأوراق عن طريق الحاسوب بصورة أسرع بكثير. وبما أنه لم يخصص أي وقت حتى الآن للتدرب على هذا النظام، فقد طلب إلى أحد الزملاء أن يشرح له طريقة العمل (الأمر الذي استغرق عشر دقائق بالضبط)، واستطاع أخيراً أن يستفيد من التكنولوجيا الحديثة.

وقد أخذته الدهشة حينما تأكد له أنه يهدر ثلاث ساعات أسبوعياً في تقليب الأوراق والبحث عن الوثائق على طاولة مكتبه. كانت هذه الأخيرة تعج بالقصاصات وأكوام الورق إلى حد تكاد لا تترك له مكاناً للعمل. هكذا كرّس ميخائيل ساعة من الوقت يومياً، وخلق الترتيب والنظام على طاولة مكتبه (الفكرة رقم 17)؛ إذ صنّف القصاصات وأدخل المهمات المراد إنجازها إلى الحاسوب، بحيث أمكنه ضغطها في صفحة واحدة فقط.

كانت المقاطعات المتكررة من قبل مديره وزملائه تكلف ميخائيل الكثير

من الوقت كذلك. فقد كان محبوباً جداً وفخوراً بأن بابه مفتوح للجميع في كل وقت، لذلك لا غرابة في أنه كان يُقاطعُ مراراً وتكراراً! وعرف أن عليه أن يعمل من دون إزعاج من حين إلى آخر، وصمّم لافتة كُتِبَ عليها: "الرجاء عدم الإزعاج". وعندما يريد أن يركّز ذهنه في عمله، كان يعلّقها على باب مكتبه من الخارج. وأوضح لزملائه أنه لا يجوز لهم فعلاً أن يزعجوه إلا في حال الضرورة. ولما رأى أنه استطاع إنجاز الكثير من العمل في هذه الأوقات، التي كان يكرّسها لنفسه ولعمله، فقد طلب إلى زملائه كذلك اقتناء مثل هذه اللافتة. على هذا النحو ارتفع مستوى الأداء والإنتاج في القسم بكامله بنسبة 25 بالمئة.

كما استحدثت مصنفاً لكل المسائل التي يريد مناقشتها مع رئيسه، وأسماه "لقاء مع المدير". وأخذ يدوّن فيه كل الأسئلة أو النقاط التي تستحق الذكر. وحينما يخطر في باله سؤال ما حول إحدى المفكرات، كان يعلم على النقطة المعنية، ويضع المفكرة في المصنّف. واتفق مع رئيسه على مكالمة هاتفية واحدة كل أسبوع، يتطرّق فيها إلى جميع النقاط المؤثّر عليها في المصنّف. على هذا النحو وفرّ ساعتين ونصف من الوقت كل أسبوع.

أما في المنزل فقد كان ميخائيل يهدر الكثير من الوقت أمام التلفاز. لذلك قرّر استغلال هذا الوقت في أمور أكثر نفعاً، حيث أخذ يتنزّه مع زوجته بعد الطعام، أو يمارس الرياضة مع ولديه. وبعد ذلك يقرأ قليلاً، أو يلعب مع أسرته جولة سكرابل. وتأكّد له أن باستطاعته على هذا النحو الاسترخاء بشكل أفضل بكثير من مشاهدة التلفاز، كما انعكس هذا إيجابياً على حياته الأسرية أيضاً. امسك دفترًا وتأكّد بدقة مما تفعله بوقتك. اسأل نفسك إن كنت تريد قضاء حياتك على هذا النحو فعلاً. استغلّ الوقت في التركيز على أهدافك في الحياة.



الفصل الثاني والثلاثون

أطفئ التلفاز

لا شك في أن مشاهدة التلفاز عملية أحادية الجانب، يتم فيها تلقي المادة الحسّية، بغض النظر عن نوعيتها. ما من نشاطٍ آخر يتيح تلقي هذا الكمّ من المواد، من دون أيّ فائدة تُرجى منه.

ماري وين

في كتابه الفيض: سرّ السعادة، يحكي ميهالي سيكزنتميهالي عن أبحاثه التي دامت سنوات في مجال "التجارب المثالية"، أي تلك اللحظات التي تجعل الحياة تبدو للناس جديرة بأن تُعاش. وفقاً لدراسات سيكزنتميهالي، نحن نمرّ بهذه التجارب مبدئياً في الحالة التي يصفها بـ "تجربة الفيض" - حالة من التركيز المطلق تمنحنا شعوراً بالتحالي. يميّز سيكزنتميهالي بين "الفيض العالي" و"الفيض المنخفض". يتطلب الفيض العالي قدراً أقصى من التركيز، ويكون الشخص المعني مستغرقاً كلياً في النشاط الذي هو بصدده. إذاً، من غير المستغرب أن تدرج مشاهدة التلفاز ضمن الأنشطة ذات الفيض المنخفض.

تؤكد هذه الدراسة نظريتي التي مفادها أن مشاهدة التلفاز تلتهم طاقتنا بمعنى الكلمة. هل سبق لك أن أطفأت التلفاز قائلاً: "فلأكتب الآن رواية!"؟ هل تشعر بأيّ شيءٍ أصلاً، بعد أن تطفئ التلفاز؟ ينطبق هذا على ألعاب الحاسوب والفيديو كذلك. بعد أن مسكتَ دفترًا للوقت (الفكرة رقم 31)، بتّ تعلم كم تقضي من الوقت أمام التلفاز.

تعود مشاهدة التلفاز إلى الإدمان، مثلها مثل الكافئين أو الكحول أو

العقاير الأخرى. بيد أن مشاهدة التلفاز ليست من أشكال الإدمان المقبولة اجتماعياً وحسب، بل إن المجتمع يشجّعها أيضاً. حتى لو لم تكن مشاهدة التلفاز تروق لك بشكل خاص، فأنت تفعل ذلك لمجرد أن الجميع يشاهدون التلفاز. يقضي المواطن الأمريكي النموذجي أمام التلفاز ست ساعات يومياً. هذا يعني 42 ساعة في الأسبوع، وهو وقت كافٍ نظرياً لتولّي وظيفة أخرى بدوام كامل! ألا تزال ترى، عزيزي القارئ، أن وقتك ضيق؟ قم بإهداء جهاز التلفاز، وسوف يتسع وقتك على نحو لم تعهده من قبل.

أحد زبائني اعتاد أن يشاهد برنامجاً إخبارياً حينما يكون على أهبة الذهاب إلى العمل، معتبراً هذا انطلاقة مفيدة في الصباح، ذلك أنها تتيح له الاطلاع على الحدث العالمي بصورة عامة. طلبت إليه، من باب التجربة، أن يتخلّى عن هذا الطقس الصباحي طوال أسبوع. فإذا به لم يكن أشد اثراً وحسب، بل أمكنه أن ينظّم يومه بصورة أفضل بكثير. صحيح أنه خشي أن تفوته الأخبار، ولكن خشيته لم تكن في محلّها. على العكس تماماً: فقد بات يستمتع بالهدوء صباحاً، وأصبح أقلّ كرباً بكثير.

جوان، سيدة مطلقة حديثاً، في أواسط الأربعينيات من عمرها، شكّت لي من أنها تفتقد إلى مواعيد مع الرجال. سألتها عمّا تفعله مساءً، ولم يفاجئني أنها كانت تُمضي أمسياتها أمام التلفاز. حتى عندما تخرج من المنزل، كانت تترك جهاز التلفاز مفتوحاً، كي لا يتملّكها الشعور، عندما تعود إلى البيت، أنها تدخل منزلاً خاوياً. وهذا هو خطر التلفاز تحديداً. فهو يوهننا أننا على صلة بالآخرين، فنحن في النهاية نشاهد الآخرين ونسمعهم بطبيعة الحال. غير أن هذه الحال مُحبطة للغاية بمرور الزمن، ذلك أنها تفتقد إلى أيّ نوع من أنواع التفاعل. من هنا طلبت إلى جوان عدم تشغيل التلفاز طوال أسبوع. ولكنها ببساطة لم تقدر على ذلك. لذلك اخترنا الخطة B. طلبتُ إليها تدوين كل الأمور التي طالما أرادت القيام بها، بيد أن الوقت لم يُسعفها. كانت تريد، على سبيل المثال، أن تلتزم اجتماعياً، وأن تأخذ دروساً في الرقص، وأن تشارك في سباق ماراثون. لذا انتسبتُ إلى نادٍ يقوم على التدريب على سباقات الماراثون، ويحوّل مساهمات المشتركين إلى منظّمة خيرية. على هذا النحو استطاعت تحقيق أهدافها الثلاثة في وقتٍ واحد (فقد أرادت أيضاً أن تستعيد قوامها أخيراً). ثم سجّلت في دورة رقص، ولو أن المشتركين الذكور لم يثيروا إعجابها بنوعٍ خاص. ولم تفتقدُ إلى مشاهدة التلفاز إطلاقاً، بل كان لها

حياتها الخاصة من جديد. وقد تمتعتُ بطاقةٍ لم تعهدها منذ زمنٍ طويل. حتى أنها تجرّأتُ على الردّ على إعلان تعارف. ولما تاهتُ، وهي في طريقها إلى مواعدها الأول، فقد دلّها على الطريق إيطاليان شديداً الجاذبية، وسألها عن رقم هاتفها، ودعواها إلى حفلةٍ في اليوم التالي. وفي هذه الحفلة تعرّفتُ من جديد إلى منتج سينمائي وسيم للغاية، وهي تعيش معه اليوم علاقة سعيدة.

أنت أيضاً، عزيزي القارئ، خفّف من مشاهدة التلفاز! حدّد بدقة عدد الساعات التي تريد فيها مشاهدة التلفاز كل أسبوع، والتزم بذلك. تذكر أن مشاهدة التلفاز تكلفك أكثر بكثير مما تعتقد، وتقيّد إمكاناتك بشكل كبير في تحقيق الأشياء التي ترغب فيها.



الفصل الثالث والثلاثون

احضر دوماً قبل عشر دقائق

الدقة في المواعيد أدب الملوك.

قول محبب للملك لويس الثامن عشر

إن كنت معتاداً أصلاً على الوصول إلى مواعيدك قبل عشر دقائق من التوقيت المتفق عليه، فهذا حسن. أما إذا لم تكن معتاداً على ذلك، فعليك من الآن فصاعداً أن تصل قبل عشر دقائق. ربما يبدو لك هذا إضاعةً للوقت؛ ففي هذه الدقائق العشر يمكنك إجراء مكالمات هاتفية مهمة مثلاً. ولكن صدقني إنك بهذه الطريقة تحقق نتيجةً لا يُستهان بها بكلفةٍ طفيفة، المزيد من الوقت والطمأنينة وراحة البال. فوصولك قبل عشر دقائق من الموعد المحدد يتيح لك ترتيب أفكارك والاستمتاع بالمحيط والاسترخاء. جرب هذا طوال أسبوع.

قدّمت هذه النصيحة إلى زيوني ديكستر، وهو رجل أعمال شديد الانشغال وناجح، وكان يحاول مبدئياً أن ينجز ما يمكن إنجازه قبل كل موعد. هكذا لم يكن مستغرباً أن يصل إلى مواعيده متأخراً ومنهكاً، مع اعتذارٍ موافق على لسانه في كل مرة. لم يُبدِ تحمّساً شديداً لاقتراحي، ورأى فيه مجرد إضاعة للوقت، ولكن حينما رجوته أن يحاول ذلك مدة أسبوع واحد، قبل ذلك.

كي يصل فعلاً قبل عشر دقائق في كل مرة، كان عليه أن يدوّن في مفكرته التوقيت الذي يجب أن ينطلق فيه إلى الموعد، لا توقيت الموعد المتفق عليه، مثلما كان يفعل حتى الآن. وعندما يحين الوقت، عليه الانطلاق، حتى لو رنّ جرس الهاتف في هذه اللحظة. لم يكن هذا يسيراً عليه، ولكنه تمكن من الوصول قبل عشر دقائق من موعد تناول الطعام مع عميلٍ محتمل. ولم يكن هذا الأخير قد وصل بعد. جلس ديكستر إلى الطاولة، وراح يستمتع بالمحيط ويرتب أفكاره. قد تسألني

الآن وماذا جنى من ذلك؟ هو لم ينتظر العميل أكثر من خمس دقائق، ولكن هذه المدة أتاحت له إمكانية تركيز ذهنه على المحادثة الوشيكة. وكان اللقاء ناجحاً تماماً، وعرف ديكستر فوائد هذه الإستراتيجية. لو أنه وصل متأخراً كالمعتاد، لأمضى الوقت قبل اللقاء في تحضير عذرٍ مناسب لتأخره، بدلاً من إمعان تفكيره في المحادثة الفعلية. إن هذا الاحتياطي الزمني يتيح لك إمكانية استجماع أفكارك وتركيز ذهنك على المحادثة المنتظرة. وهذا التحضير تحديداً يُعدّ منفعةً حقيقية.

وإن كنتَ حالةً صعبةً مثل ديكستر، فلا بد لك من أن تدوّن التوقيت الذي يجب عليك الانطلاق فيه إلى الموعد. وفي حال اشتباهك في المدة التي يستغرقها الطريق، يُفضّل أن تُدرج في مخطّطك وقتاً أطول بقليل من المتوقّع. كثيرون من الناس لا يركّزون سوى على توقيت الموعد، ناسين الوقت الذي يستغرقه الطريق إلى مكان اللقاء.

في إطار موافقتك على المواعيد رتّبْ لاحتياطي زمني. أي لا تقل: "سوف أكون هناك في غضون عشرين دقيقة"، بل: "سوف أكون هناك في غضون نصف ساعة". وبذلك لا ينتظرك العميل بغير موجب، في حال تورّطك في ازدحام السير مثلاً. عدا ذلك تكون قد كسبتَ عشر دقائق، تستغلّها من أجل التنفّس بعمقٍ واسترخاء، أو كما تفعل إحدى زبوناتِي، في كتابة بطاقات بريدية.

ولكن تذكّر دوماً أن لكل ثقافة مفهوما الخاص عن الدقة في المواعيد. ففي أمريكا اللاتينية لا يجوز أن تصل أبداً في التوقيت المتفق عليه، إلا إذا كنتَ تريد أن تضبط مضيفتك تحت الدوش.



الفصل الرابع والثلاثون

أنجز عملك في نصف الوقت

يستغرق العمل الوقت المخصَّص لإنجازه،
مهما طال.

س. نورثكوت باركنسون، قانون باركنسون

تحت ضغط الوقت يستطيع معظم الناس إنجاز عملهم في نصف الوقت فعلاً. أليس هذا حالك أيضاً؟ ففي اليوم الذي يسبق إجازتك تستطيع أن تعالج جميع المعاملات المتراكمة منذ أسابيع بشكل كامل. إذاً، نحن بحاجة فقط إلى الحافز المناسب أو الترغيب الكافي كي نعمل بصورة أسرع. وفي هذا الوقت، الذي توفره، يمكنك أن تعمل على مشاريعك الخاصة، على سبيل المثال، أو أن تفكر في تأسيس شركة خاصة، أو أن تخطِّط الرسائل أيضاً. ولكن لا بد من كلمة تحذير: إن كان زملاؤك في العمل قساة أو متشددين يُفضّل الاستغناء عن هذه الإمكانيّة. يمكن تطبيق هذا المبدأ في البيت أيضاً. كيف تقدر على إنجاز الأعمال المنزلية في نصف الوقت؟ حينما تتراكم الأوراق على طاولة مكتبك، على سبيل المثال، اضبط المنبّه على ساعة واحدة فقط، وحاول الفراغ من العمل في هذه الساعة. ابحث عن أحدٍ من معارفك يرمي إلى الهدف نفسه، وليبلغ كل منكما الآخر بالتقدم الحاصل. إحدى زبوناتِي أخذت تحاول، كل يوم من جديد، وعلى مدى ثلاثة أسابيع، أن ترتب طاولة مكتبها، ولكنها ببساطة لم تستطع. فكرست في يوم السبت لهذا الغرض وقتاً امتدّ من التاسعة صباحاً حتى الثانية عشرة ظهراً. وبينما كنتُ أنا أيضاً أقوم بترتيب طاولة مكّتي أخذت تتصل بي هاتفياً كل ساعة، وتخبرني بالتقدم الذي تحقّقه، وأنا بدوري أحفّزها وأشجّعها. وفي غضون ثلاث ساعات كانت قد رتبت مكتبها وعالجت مصنّفين اثنين. وشعرت أنها عظيمة

فعالاً! أخيراً توفّر لها مكان عملٍ مرتّب، ولم تكلفها استعادة هذا الوضع سوى دقائق قليلة كل يوم. وينجح هذا أيضاً حتى عندما يكون الطرف الآخر يعمل على مشروعٍ مختلف. هكذا قمنا، صديقتي وأنا، ذات مرة بمساندة إحدانا الأخرى بشكل متبادل، حينما كانت هي تنظّف مطبخها جذرياً، بينما أرّتب أنا مكتبي.

انظر إلى الأمر كله على أنه لهو وتسلية، وسوف تستغرب كمّ العمل الذي يمكنك إنجازه في وقتٍ قصير. وفيما بعد تشعر بالارتياح، لأنك فرغت من الأمر، ولديك الآن متسع من الوقت للأمور التي تروق لك وتهيئ لك المتعة. وكنّ على يقين من أنك حينما تشعر أنك على ما يرام تجتذب النجاح أيضاً، وأن الفرص لا تتدفق إلى حياتك إلا على هذا النحو.



الفصل الخامس والثلاثون

ما هو المهمّ اليوم؟

القوة تكمن في الحاضر.

كيت غرين

ما أسرع ما نغرق في العمل حتى أذنيننا، فننسى الأمور المهمة. عندما سُئِلَ بيتر لانوش، المستثمر المصري الناجح، من قبل أحد الصحفيين، لماذا ترك عمله في وول ستريت، أجاب: "حينما أستلقي على فراش الموت، لن أتمنى لو أنني أمضيت وقتاً أطول في المكتب". فقد كان يرغب في تحضير شطائر الفطور لبناته الصغيرات، وأن يشهد كيف تكبرن.

اطرح على نفسك الأسئلة التالية مع بداية يوم عملك، وسوف يساعدك هذا في إنجاز عملك في نصف الوقت:

1- ما هو المهمّ اليوم؟

2- ما الذي يجب إنجازه اليوم؟

3- ما هو المهمّ بالنسبة للمستقبل؟

ما هو المهمّ اليوم؟ عند إجابتك عن هذا السؤال، ربما يتأكد لك أن عيد الميلاد الثالث لابنك في هذا اليوم له الأولوية القصوى، وأنت تريد أن تكون في المنزل في الساعة الثالثة بعد الظهر. أو ربما كانت الأولوية للقاء عمل حاسم لا يزال يتطلب منك ساعة للتضير. تتيح لك إجابتك عن هذا السؤال أن تنظّم يومك بصورة أفضل، وأن تركز ذهنك على الأمور المهمة فعلاً.

وفي الخطوة التالية تطرح على نفسك السؤال الثاني: ما الذي يجب إنجازه

اليوم؟ ربما كنتَ على موعدٍ مع مديرك في الساعة الواحدة بعد الظهر، أو يجب عليك استدعاء أحد العملاء. سوف يتأكد لك أنك لست مضطراً إلى إنجاز سوى أمورٍ قليلة في اليوم نفسه.

حينما يكون أمامك الكثير من الأمور التي يجب إنجازها في يوم واحد، يُرجَّح أنك لم تطرُح على نفسك السؤال الثالث: ما هو المهمّ بالنسبة للمستقبل؟ فالإجابة عن هذا السؤال تتطلَّب تنظيمًا مناسباً. ما الذي يمكنك إعداده، بعد أن فرغت من المهمّات المراد إنجازها؟ تقرير من أجل الأسبوع القادم؟ اليوبيل الذهبي لجديك؟ اطرح على نفسك هذه الأسئلة الثلاثة يومياً، وسوف ترى أن ما يجب عليك إنجازَه كل يوم يقلُّ باطراد.

أنا أنصح زبائني المرة تلو الأخرى بفتح مصنّفٍ تحت عنوان "قراءة"، يضعون فيه المقالات والمذكرات والتقارير التي يريدون قراءتها لاحقاً. وقد كشف أحد زبائني بهذه الطريقة أن 90 بالمئة من الوثائق التي تحطُّ على طاولة مكتبه هو غير مضطر لقراءتها إطلاقاً. حتى قبل أن يصنّف مذكرةً ما، كان يأخذ فكرة جديدة عنها، ولم يكن يُخاطب بشأن إحدى هذه المذكرات إلا فيما ندر من الحالات. وعندئذ كان يردّ ببساطة: "نعم، لقد اطّلعْتُ عليها. انتظر لحظة لو سمحت، سأتحقّق مرة أخرى". ثم يتناول مصنّفه ويراجع المذكرة. ولم يمضِ شهر واحد حتى بات قادراً على التمييز بين الأوراق المهمة وغير المهمة.



الفصل السادس والثلاثون

رَكَزْ دوماً على أمرٍ واحدٍ فقط

الرغبة في امتلاك كل شيء تعني فقدان كل شيء.

مثل من القرن الرابع عشر

حينما تحاول إنجاز كل شيء دفعةً واحدة، يستحيل أن تعمل بصورة فعّالة. عبارة أدق لا يمكنك سوى أن تفعل الواحد تلو الآخر. هل عليك إنجاز الكثير من الأمور إلى درجة تضطرك إلى القيام بعدة أمورٍ دفعة واحدة؟ إذاً، دعنا نضع يوم عملٍ عاديّاً تحت المجهر. أنت في صدد العمل على أحد التقارير، ويرنّ جرس الهاتف. تتّجه نحو الهاتف، من دون أن تترك التقرير من يدك، وتردّ على الهاتف، وأفكارك لا تزال في تقريرك. وفي هذه اللحظة يدخل أحدهم إلى مكتبك. فإذا بك تقوم بثلاثة أمورٍ في وقتٍ واحد - يوم عملٍ عادي تماماً. لا غرابة في أنك تشعر بالإرهاق الشديد بعد الدوام.

لننظر الآن إلى الأمر كله مرة أخرى بالحركة البطيئة. أنت تعمل على تقرير، ويرنّ جرس الهاتف، توقّف العمل على التقرير، ثم تتّجه صوب الهاتف، وتشعر في المكالمة، يدخل عليك أحدهم لي طرح سؤالاً. وهنا لك الخيار - إما أن تقطع المكالمة الهاتفية، راجياً الطرف الآخر أن ينتظر قليلاً، وتبدأً محادثة جديدة. أو تُنهي المحادثة مع الشخص السائل قبل أن تبدأ، وبعد أن تنتهي من المكالمة الهاتفية، تشع في حديثك مع الشخص السائل، وبعد انتهائه تُقبل على العمل على تقريرك من جديد. عندما تركّز ذهنك على مهمّة واحدة، تسيطر على الموقف ويخفّ الكرب. لورين، موظّفة تسويق شديدة الانشغال وناجحة، كانت تنجز أموراً شتى وهي في طريقها إلى العمل، كانت تأكل، وتجري اتصالاتها الهاتفية بجهازها

المحمول، وتتبرّج - هذا كله وهي تجلس خلف مقود سياراتها. طلبتُ إلى لورين أن تركّز على أمرٍ واحد فقط طوال أسبوع واحد. هكذا أخذت تستيقظ قبل عشر دقائق من المعتاد، كي تتبرّج في المنزل، وتصطحب فطورها إلى العمل، كي تتناوله في مكتبها، بل تمكّنت أيضاً من عدم إجراء أيّ مكالمات هاتفية أثناء قيادتها السيارة إلى العمل، ولم تمض بضعة أيام حتى لاحظت لورين أنها تشعر بهدوءٍ أكبر واتزانٍ أشد. وتبيّن لها أنها تكاد لا توفّر أيّ وقت بوضع نفسها تحت الضغط. وفي طريقها إلى العمل (وقد حظرتُ عليها تشغيل المذياع) كانت تطلق العنان لأفكارها، ووقعت في هذه الأثناء على خير الأفكار.



الفصل السابع والثلاثون

لا تُؤجِّلْ عمل اليوم إلى الغد

الأخير من يتردد.

ماي ويست

معظم الناس يترددون مبدئياً قبل أن يستجيبوا. وإذا أردتَ مستقبلاً أن ترتكس على محيطك مباشرة، ربما عليك تغيير سلوكك جذرياً.

ارتكاس فوري - كيف يعمل هذا؟ أنا لديّ المانترا: "لا تؤجِّلْ!". حينما أجد نفسي أمسك وثيقة بيدي وأفكر في نفسي: "أراجعها غداً"، أقول لنفسي: "كلا، لا تؤجِّلْ!". عندما تلقيتُ رسالةً إلكترونية، على سبيل المثال، تخبرني أن زوج إحدى معاريفي قد توفي، وجدتُ نفسي أفكر في إمكانية كتابة بطاقة التعزية في مرة أخرى، ولكنني لم ألبث أن قلت لنفسي: "لا تؤجِّلْ!". هكذا كتبتُ البطاقة، ومحيتُ الرسالة الإلكترونية. وانتهى الأمر. وزال خطر احتمال نسيان المسألة.

تعمل ربييكا بائعةً في حانوتٍ نسائي. ولما كانت آملها في ترقية مهنية ليست ورديّة بشكل خاص، أرادت أن تحاول تثبيت قدميها في مجال الأزياء. قامت بمراجعة إعلانات الوظائف، ووجدت عرضاً مغرياً في اليوم نفسه. فقامت بطبع طلب توظيف، وأرسلته بالفاكس من دون تردد إلى قسم شؤون العاملين. ولما كانت تريد أن تتأكد من أن طلبها قد أُخذَ بعين الاعتبار، فقد توجّهت إلى الشركة بشكل مباشر، وأوضحت لمدير شؤون العاملين بأسلوبٍ دمثٍ ولطيف، إنما حازم وشخصي قبل كل شيء، أنها كانت قد أرسلت طلبها بالفاكس. كانت ربييكا تعلم أن مظهرها وروحها الودودة كانا رأسمالها الأكبر. كان تأثر مدير شؤون العاملين بالغاً بارتكاسها الشخصي المباشر، وهذا ما كان يُنتظر من الموظفة الجديدة. وعلى الرغم من أن خبرتها بالبيع لم تتجاوز ثلاثة أشهر، وأن المطلوب كان بائعةً

بخبيرة مهنية من ثلاث سنوات على الأقل، فقد حصلت ربييكا على الوظيفة،
وحققت قفزتها في شركة ذائعة الشهرة.

لماذا تتردد؟ فهذا لا يكلفك إلا وقتاً وطاقة بغير موجب. كل ما لا تتجزه
الآن، يجب عليك إنجازه لاحقاً. ومعرفتك بهذا تتحوّل إلى عبءٍ بلا شك. إذ لا يجوز
لك نسيان الأمر في النهاية. إذا لم يكن في مقدورك إنجاز المسألة فعلاً على الفور،
دونها، وحدد موعداً لذلك. ما الذي يجب عليك تغييره، كي تستطيع الارتكاس في
الحال؟ علّق فوق طاولة مكتبك قصاصة كتّبت عليها: "لا تؤجّل عمل اليوم إلى
الغد!"



الفصل الثامن والثلاثون

أنجز العمل على أكمل وجه

هناك خطيئة فعلية واحدة فقط، وهي تتمثل في أن المرء يوهم نفسه أن الثاني في الترتيب شيء مختلف عن الثاني في الترتيب.
دوريس ليسينغ

ربما تعتقد أن بإمكانك توفير الوقت إذا فرغت من مهمّاتك بأسرع ما يمكن. قد يصحّ هذا على المدى القصير، إنما على المدى الطويل توفّر كثيراً من الوقت، إن أنت أنجزت عملك على أكمل وجه. عدا عن أن بإمكانك إنهاء العمل بكل اطمئنان، والالتفات إلى مشروع جديد. حينما تعمل بشكل جذري وملتقن، لا حاجة بك إلى الخوف من مواجهة المسألة مرة أخرى.

ما معنى هذا في الحياة المهنية؟ تصوّر أن أحد العملاء يتّصل هاتفياً ليشكو من أنه حُسيبت عليه خدمات لم يطلبها أصلاً. فيوضّح مستشار الزبائن بقوله: "ما من مشكلة، سوف أهتمّ بالأمر". فيعوّض للعميل المبلغ المحسوم خطأً، ويشعر العميل بالرضا. من وجهة نظر العميل فقد حلّ مستشار الزبائن المشكلة. إنما، ولضيق الوقت، لم يتمّ التحرّي عن السبب. لو أن مستشار الزبائن تعمّق في عمله أكثر، للاحظ أن رقم حساب العميل قد استُبدلَ برقم حسابٍ آخر. وهكذا حُسيمت خطأً مبالغ من حساب العميل مرة أخرى، بيد أن العميل كان أقلّ لطفاً في شكواه هذه المرة، ولم يكتفِ بالكلام مع المدير، بل خطّ كتاب شكوى إلى إدارة الشركة، مما اضطرّ موظفين عديدين إلى الاهتمام بالأمر ومعالجته. لو أن مستشار الزبائن تعمّق في عمله أكثر، لما حدث كل هذا.

يمكن تطبيق هذا المبدأ على العلاقات بين الناس أيضاً. كيف ستكون

علاقاتك لو أنك لا تهمل شيئاً، وتقول وتفعل ما ينبغي قوله وفعله. اعتادت صديقتي، على سبيل المثال، أن تودّع أبويها بعناقٍ من حيث المبدأ. عندما أقامت حفلة، وانصرف أبواها بصورة باكرة نسبياً، لم يتسع لها الوقت لذلك. ولما توفيت والدتها في الليلة ذاتها باحتشاءٍ في القلب، دبّ اليأس في قلبها، ولامت تلوم نفسها أشد اللوم، لأنها تركت والدتها تغادر في هذا المساء من دون أن تعانقها. كان في وسعها أن تجد بضع دقائق من الوقت لتعانق أبويها. إنما لا بد من القول، من ناحية أخرى، إنها كانت تُبدي لأبويها كل الحب والحنان على الدوام. سبق لي أن تحدّثت إلى كثيرٍ من الأشخاص لم يسبق لهم يوماً أن عبّروا عن امتنانهم لأبويهم أو أظهروا لهما محبتهم. أنا أطلب من زبائني من حيث المبدأ أن يعبّروا للوالدين عن مدى حبهم لهم. سام، مطلقاً في أواخر الخمسينيات من عمره مع ثلاثة أولاد راشدين، كان يرى أن والده كان شديد الانتقاد له في طفولته، ولم يكن يُرضيه شيء - لا شيء كان في نظره جيداً بما يكفي (بالمناسبة، أصبح سام في هذه الأثناء رجل أعمال ناجح للغاية، وعضو مجلس إدارة في شركات مختلفة). أوضحت لسام أن انتقاد والده يرجع إلى محبته الشديدة لولده وإلى رغبته في أن يكون أفضل إنسان، ونصحته بأن يتحدّث مع والده، الذي تجاوز الثمانين في هذه الأثناء، قبل أن يفوت الأوان، ولا يعود بإمكانه التعبير له عن مدى محبته. لم يتحمس سام كثيراً لهذه الفكرة. ورأى أن الأوان قد فات فعلاً، وأن والده لن يفهم هذا على كل حال. فرددتُ عليه بأن استجابة والده ليست مهمة، وأن الأمر لا يتعلّق إلا بما يفعله هو، أي سام. قلّ لأبويك كم تحبهما، واعدزهما وسامحهما طالما هما على قيد الحياة. أخذ سام بنصيحتي أخيراً، وشعر بالارتياح، ولو أن والده الجلف لم يلحظ شيئاً. صدّقني إنك تهين نفسك احتياطاتٍ ذهنية كبيرة، عندما تتجز العمل بكامله في جميع مجالات حياتك، ولا تؤجّل شيئاً.



الفصل التاسع والثلاثون

أرجئ حينما يكون الإجراء مفيداً

يوم الغد هو غالباً اليوم الذي ينبغي فيه إنجاز أكثر ما أمكن.

مثل إسباني

مع أنني نصحتك في الفصل السابع والثلاثون ("لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد!") بالأرجئ أبداً، أود أن أشير عليك بأن للتردد والإجراء جوانب إيجابية أيضاً بلا شك. ينظر الكثيرون إلى التردد على أنه ضعف، ويلومون أنفسهم، إن هم أرجؤوا ذات مرة شيئاً ما إلى وقت لاحق. ولكن ماذا لو كان تصرفهم صحيحاً؟ ألا يُحتمل أن يبين لنا إرجاؤنا ما نريده من الحياة فعلاً، وكيف يمكننا تحقيق أهدافنا؟

دعنا بدايةً نميّز بين الأشكال المختلفة من الإجراء. قد ترجئ لأن الأمر لا يروق لك، أو ربما ترجئ لافتقارك إلى المعلومات المهمة أو المعارف الضرورية. أم إنك ترجئ لأنك تشعر أن هذه المهمة فوق طاقتك؟ أم لأنك غيرت ترتيب أولوياتك؟ هذه كلها أسباب وجيهة للإجراء، ولا شك في أن إشكالية الإجراء أشد تعقيداً مما تبدو للوهلة الأولى. ولا تتضح المسألة ويتيسر الحال إلا عندما تكون على يقين من سبب الإجراء. انطلق ببساطة من حقيقة وجود سببٍ وجيه لتترددك وإرجائك.

1- أنت تتردد لأن الأمر لا يروق لك، فترجئه.

أنا شخصياً من أنصار النظرية القائلة: إن ما لا نريد القيام به ينبغي ألا نقوم به. كيف تطيب الحياة إن كنت مضطراً المرة تلو الأخرى إلى القيام بأمور لا ترغب في القيام بها على الإطلاق؟ هب أنك تمقت الحسابات من أي نوع كانت، وأنك ترجئ حساب مصاريفك، على سبيل المثال، حتى اللحظة الأخيرة. لماذا يُفترض بنا

تبدد كل هذه الطاقة الذهنية والمرور بحالاتٍ ومواقف مزعجة، إذا كان بإمكاننا أن نعهد بالمهمّات المقيّنة إلى أحدٍ آخر؟ اطلب إلى معاونك أو إلى سكرتيرتك أن تتولّى عنك حساب المصاريف. وفي حالة الشكّ يمكنك استخدام محاسبٍ لمهمّاتٍ من هذا النوع، والأمر يستحق ذلك. ما المهمّات المزعجة التي ترجّحها؟ إحدى زبوناتي كانت تشمئز من تقارير العمل الأسبوعية. لم تكن تكره الطباعة وحسب، وإنما أيضاً وجوب التفكير وحصص ذهنها كل مرة بم فعلت طوال الأسبوع بكامله. وبما أنها مضطّرة إلى وضع هذا التقرير بنفسها، لم يكن في وسعها تفويض شخصٍ آخر بالمهمّة. هكذا اشتريت جهاز إملاء، وراحت تملي ما فعلته كل يوم مع انتهاء الدوام، وفي نهاية الأسبوع تعطي شريط التسجيل للسكربتيرة، التي تنظّم مذكرة في خمس دقائق. يا لهذا التيسير!

لعلك رئيسة قسم، وعليك أن تعقدي اجتماعاً كل أسبوع؟ ولما كنت لا تكرهين شيئاً أكثر من ترؤس اجتماع، فأنت ترجئين الاجتماع المرة تلو الأخرى. ربما لا يحتاج فريقك إلى اجتماع أسبوعي، وبالتالي أنت لا تهدين وقتك وحسب، بل ووقت موظّفيك أيضاً. أو ربما عليك أن تتدبي غيرك لهذه المهمّة. ومن قال إن من الضروري أن تتراأس مديرة القسم الاجتماعات؟ أحد زبائني حلّ المشكلة بأن عهد بالإدارة إلى أحد موظّفيه كل أسبوع، لا بل أثبت هذا الأسلوب أنه مفيد للغاية، ويمثّل حافزاً قوياً للموظّفين؛ فعندما تتقلّد مركزاً قيادياً، وكلّ غيرك بهذه المهمّات. ما عليك سوى أن تدرب موظّفيك بما يتفق مع ذلك. ولكن ما العمل إذا كنت مضطراً إلى إنجاز مهمّة مزعجة، ولم يكن لديك موظّفون؟ في هذه الحالة حاول أن تتبادل المهمّات مع أحد الزملاء: "سوف أقوم بملء الاستمارات، إن أنت قمت بتدقيق الحسابات". أو اقترح على رئيسك إدخال مبدأ التدوير والتناوب على المهمّات المزعجة. على هذا النحو لا تعود "الأعمال الوضيعة" من مسؤولية شخصٍ واحد فقط، ويتعلّم جميع الموظّفين درسهم.

2- أنت ترجئ لأنك تجهل كيفية إنجاز المهمّة.

أتجهل ببساطة كيفية إنجاز مهمّة معينة؟ ألا تأمل بأن تُجَزّ المهمّة من تلقاء نفسها؟ أوضّح لرئيسك أو لعميلك أنك بحاجة إلى مهلةٍ للتفكير. صحيح أن سياسة النعامة تعمل في حالاتٍ نادرة، ثم تتضح المسألة من تلقاء نفسها فعلاً، ولكن لا بد من أن تكون فاعلاً عادةً. إذاً، نمّ عليها ليلة واحدة. ربما عليك أولاً جمع المزيد من

المعلومات، قبل أن تتمكن من اتخاذ قرار نهائي، ربما كنت تغفل إشكالية أساسية، ربما تتقصك أيضاً بعض المعارف الضرورية. لا تتردد في طلب المساعدة من رؤسائك أو من زملائك.

أحد زبائني، صاحب مطبعة، لم يكن يستخدم حاسوبه، على الرغم من يقينه من أن ذلك يرفع من إنتاجية عمله بشكل كبير. ولكنه أهمل هذه المسألة ببساطة، لأنه كان يجهل تماماً التعامل مع الحاسوب. لذلك نصحتُه بأن يدع خبير حاسوب يُطلعه على أسرار معالجة البيانات، والتحق أخيراً بدورة تعليمية في الحاسوب.

3- ربما ترجئ لضيق الوقت.

ربما كنتَ ترجئ لمجرد ألا وقت لديك. فالمشروع يبدو معقداً جداً، وأنت لا تعرف متى وأين تباشر به. أحد زبائني، وهو خطيب معروف، أراد أن يؤلف كتاباً، ولكنه ببساطة لم يجد الوقت لذلك. كان يعلم أن هذا الكتاب لن يساعده في عمله كخطيب وحسب، بل سيحسن من دخله بشكل كبير أيضاً. ويبدو أن المشكلة لم تكن تكمن في أنه كان يمقت القيام بهذه المهمة، لاسيما وأن موضوع الكتاب كان محدداً، وكانت العديد من أفكاره جاهزة في ذهنه، بيد أنه لم يكن يعرف متى ومن أين يبدأ، وأخذ يشعر أن المشروع فوق طاقته، مما سلب منه كل حافز. وأخيراً تبين له أنه لم يكن قد وفر حتى الآن لا الوقت ولا المكان اللازمين لهذا الكتاب.

طلبتُ إليه بدايةً أن ينظّم طاولة مكتبه، ثم حددنا سوية أوقات معينة كان عليه فيها أن يتفرغ للعمل على الكتاب. كان عليه أن يعمل على كتابه ثلاث ساعات كل يوم قبل الظهر. ونصحته بالأفعال شيئاً في هذه الأوقات سوى الكتابة، وألا يهتم بالنتيجة. وصار يكتب في هذه الساعات الثلاث كل يوم، في حال لم يكن لديه مواعيد أخرى. لم تمض ستة أشهر حتى أنهى نصف الكتاب.

4- أنت ترجئ لأنك لا تريد فعلاً القيام بما تظن أنك تريد القيام به.

في هذه الحالة تكون قد حددت الهدف الخاطئ، أو اخترت الإستراتيجية الخاطئة لتحقيق هذا الهدف. لنفترض أنك تريد إنقاص وزنك. لماذا يُفترض بأحدهم أن يُحصى السعرات الحرارية وأن يتحمل هذه العذابات الرهيبة لمجرد إنقاص الوزن؟ فالهدف وحده "إنقاص الوزن واستعادة القوام" يكفي لإحداث الاكتئاب عند الكثيرين. لذلك يرجئون هذه المهمة المرة تلو الأخرى: أنت لا تريد إنقاص وزنك

فعلاً. أنت تعتقد أنه يجب عليك إنقاص وزنك. في هذه الحالة عليك أن تلفظ هذه الأهداف القديمة، وأن تتخلص من التصور أنه "ينبغي" عليك القيام بشيء ما (الفكرة رقم 4).

5- أنت ترجئ لأنك تفتقد إلى الحافز.

إذا بدأت بعمل ما، فأكمله. أحد زبائني طبّق هذا المبدأ على عملية تجديد مطبخه، حيث كان يريد تجديد التوصيلات الكهربائية، ولكنه كان يعلم أيضاً أن عليه ترميم السقف وإعادة طلائه. هكذا اشترى كل ما يحتاجه لمشروعه هذا. فقام أولاً باستبدال المآخذ، ثم قرّر إعادة طلاء السقف، فقام بتنظيفه ومسّحه أولاً، ثم دهن طبقة واحدة، ليتأكد من أن اللون مناسب. وبهذه الطريقة جدّد مطبخه خطوة خطوة، ولم يشعر بذلك فعلاً. تقدّم أنت أيضاً في ما تفعله خطوة خطوة، وستجد أن المشروع يتطور من تلقاء نفسه، وتتجزأ أكثر مما عاهدت عليه نفسك.

6- أنت ترجئ لأنك تريد التفكير في المسألة مرة أخرى.

أود شخصياً أن أدعو هذه الحالة بالإرجاء الخلاق. إذا كنت فتاناً أو مؤلفاً موسيقياً، أو كنت تحاول ببساطة التفكير ملياً في موضوع معين، فيرجح أن ترجئ كثيراً. وهذا ليس صحيحاً فقط، بل وضروري أيضاً. ربما تجد نفسك في هذه الأثناء تكوي الملابس أو تجرّ العشب في حديقة منزلك، ذلك أن هذه الأعمال تبدو لك أكثر إغراءً من العمل على مشروعك الراهن. وهذا ليس بالأمر السيئ. أنت بحاجة إلى وقتٍ لترتيب أفكارك. وحينما يأتي التوقيت المناسب، سوف ترى أنك تعود إلى الرسم أو الكتابة من تلقاء نفسك.

عندما أراد أحد معارفي أن يساعدي في حلّ مشكلة طرأت على حاسوبي، لم يقطع شوطاً كبيراً في ذلك. وبعد أن جلسنا في حيرة من أمرنا أمام الحاسوب برهة من الزمن، اقترحتُ عليه قائلةً: "هيا، دعنا نذهب إلى السينما". ولم يتجاوز الفيلم نصفه حتى أوضح لي مبتسماً أن حلّ المشكلة قد خطر له للتو. وبعد أن خرجنا من السينما، ذهبنا إلى مكثبي وانحلّت المشكلة في خمس دقائق. فحتى عندما نتوقّف عن التفكير، يواصل لاوعينا اشتغاله بالمشكلة.

إذاً، هناك أسباب وجيهة للإرجاء أحياناً. ضع قائمة بجميع المهمّات التي ترجئها، وأمعن تفكيرك أولاً بسبب إرجائها.



الفصل الأربعون

جُدْ على نفسك بمساءٍ "مقدّسٍ"

نحن نحتاج من أجل البقاء إلى معرفة
القدسية. إن السرعة التي يعيش بها
معظمنا حياته تعرقل هذا.

كريستوس

المساء "المقدّس" ليس أكثر من أمسية تخصّها لنفسك فقط؛ وتقوم فيها
بما يحلو لك. تذهب إلى الحديقة العامة، تأخذ حمامَ رغبة، تجود على نفسك بجلسة
مسّاج، تقرأ كتاباً، تحضر حفلة موسيقية، أو ببساطة لا تفعل أيّ شيء على
الإطلاق. لا تضع أيّ مخطّط، ولا تتفق على أيّ مواعيد. هذا المساء مقدّس. إذاً،
حرّره من الأنشطة الدنيوية أو العادية، واستغلّه في أغراض سامية. إذا لم تخصّص
لنفسك أيّ وقت، فأنت تقدر على خطر إدراج هذا الوقت أيضاً في مخطّطك.

تشتدّ أهمية هذا المساء المقدّس بالنسبة لك مع وجود الأطفال؛ فأنت بحاجة
ماسية إلى وقتٍ لنفسك (الفكرة رقم 87)، ولا يمكنك أن تستمتع بصحبة أطفالك
أيضاً إلا على هذا النحو. كانت والدتي قد تركت مهنتها لأنها كانت تريد أن
تكرّس نفسها كلياً من أجلي وشقيقتي الاثنتين، وقد لاحظتُ في وقتٍ ما أنها لم
تكن تخرج للتسوّق أحياناً إلا للاحتكاك بالراشدين مجدداً. أنت بحاجة ماسة إلى
مسائك المقدّس.

تناول مفكرتك وقلماً أحمر، وعلمّ مساءاتك المقدّسة. فرغ نفسك مساءً
واحداً على الأقل كل أسبوع. أنت متزوِّج ولديك أطفال؟ ما من مشكلة.
باستطاعتك أنت وشريكك أن يحرّر كل منكما للآخر مساءً واحداً في الأسبوع.

هذا المساء الحرّ من حقّك. إذاً، لا مشاعر ذنب ولا تأنيب ضمير! دع شريكك يفعل ما يريد في هذا اليوم الحرّ، وعندئذ يكون استرخاؤكما وارتياحكما وسعادتكما أكبر في الوقت الذي تقضيانه معاً.



الجزء الخامس

أقم علاقات مُعينة

لا يمكن للمرء أن يجتذب الأفضل من
دون أن يحبّه ويتعلّق به.

دونالد ج. والترز، *سحر المال*

اسأل الناجحين كيف حققوا النجاح. وسوف يجيبونك بأنهم لم يكونوا ليستطيعوا ذلك بمفردهم. فنحن بحاجة إلى أشخاص يدعموننا، وبحاجة إلى تبادل الخبرات والصدقة. إذا عرفت الأشخاص المناسبين زادت فرص نجاحك بشكل كبير، ومع ذلك لا تكمن المشكلة في التعرف إلى الكثير من الأشخاص ذوي النفوذ. المهم في الأمر أن تُقيم شبكة قوية من الأصدقاء المعينين وذوي النفوذ. سوف تتعلم في هذا الجزء كيف توطد علاقات جديّة وطويلة الأمد مع أشخاص متميّزين. دعنا نفكر أولاً في ما يجعلنا جدّابين للآخرين، سواء في الحياة الخاصة أم في دنيا الأعمال.

جميعنا نفضّل العمل مع أشخاص نحبهم ونثق بهم، حتى لو أظهر الآخرون أداءً أفضل. إذا أردتَ اجتذاب النجاح والأشخاص المهمّين والفرص العظيمة، لا بد لك أولاً من إدراك حاجاتك الخاصة وإرضائها. تعلّمت في الجزء الثالث كيف تنظّم شؤونك المالية. وقد آن الأوان كي تُرضي حاجاتك العاطفية وتتخرط في علاقاتٍ مُعيّنة وطويلة الأمد.

نحن نحتاج إلى الحبّ والدعم أكثر بكثير مما نعتقد. صحيح أننا تعلّمنا أن نعتمد على أنفسنا، وأن نكون عصاميين، غير أن هذه الحياة سوف تقترن بالكرب مع مرور الوقت. إذا أردتَ اجتذاب النجاح، فأنت بحاجة إلى أكثر من المطلوب - إلى فائضٍ من الحبّ ومن الأصدقاء المعينين. بامتلاكك منهما أكثر مما تحتاج تجتذب كل ما تتمناه بصورة سحرية. لا شك في أننا جميعاً نعرف علاقاتٍ يكون فيها أحد الطرفين محتاجاً، بيد أن احتياجه ينفر في النهاية الطرف الآخر، الذي يتوق الطرف الأول المحتاج إلى عطفه وحنانه بشدة؛ فنحن جميعاً نشعر بالانجذاب إلى الأشخاص الذين لا يحتاجوننا.

يمكن نقل مبدأ الاستقلالية إلى مجالات الحياة كافة. أنت تحصل على المال، حينما يكون لديك المال، أكثر مما لو كنت بحاجةٍ إليه (من هنا أيضاً المثل القائل: إن المال يجرّ المال). حاول الحصول على قرض، عندما تكون بأمرّ الحاجة إليه، وسوف يذكرّك المرء بسريّة تامة بالتزاماتك العديدة ويرفض طلب القرض. أما إذا كنت تمتلك المال بطبيعة الحال، فسوف يسرّ المرء أن يقرضك المال. إن واقع

الحال كما لو أن المرء يشتمّ يأسك عن بعد. وهذه هي الحال مع الأصدقاء كذلك. إن لم تكن بحاجة ماسّة إلى أيّ صديقٍ جديد، سوف تشعر أن المزيد من الأشخاص ينجذبون إليك؛ فنحن جميعاً ننجذب إلى الأشخاص اللطيفين المحبّين والواثقين من أنفسهم.

إرضاءك لحاجاتك يعني خفض مستوى الكرب لديك في الوقت ذاته. أما جهادك في سبيل البقاء، فيبدو عديم الجاذبية. فالكثيرون لا يدركون حاجاتهم على الإطلاق، وقلة قليلة فقط تهتمّ بإرضاء هذه الحاجات. ولكن هذا تحديداً لا غنى عنه، إن أنت أردت اجتذاب النجاح وتغيير حياتك. خذ وقتك، وكن على بينة من حاجاتك. وإلا فقد تهدر وقتك في الجري وراء أمورٍ لا تريدها فعلاً. إن اجتذاب الفيض والوفرة أبسط بكثير بالنسبة للأشخاص المشحونين طاقةً. إذا شعرت أن الأفكار الواردة في هذا الجزء يصعب تبنيها وتطبيقها، عليك مراجعة الجزء الأول بتعمق مرة أخرى، لعلك أغفلت شيئاً ما! يزعج معظم الناس أن يطلبوا الدعم من الآخرين في إرضاء حاجاتهم. دع الخجل. فالأمر يستحق.

الفصل الواحد والأربعون

اغفر لنفسك وللآخرين

إن لم تغفر لنفسك، فكيف تريد أن تغفر
للآخرين؟

دولورس هويرتا

أبسط السُّبُل للتعرف إلى أشخاصٍ جدد هو تحسين العلاقات القائمة أولاً. دعنا نبدأ بالعلاقة مع أهم شخص في حياتك، العلاقة مع نفسك. أين تكمن نقاط ضعفك؟ ما هي طباعك الأقل إيجابية؟ هل تفالي في انتقاد الآخرين؟ الانتقاد ليس جذاباً بوجه خاص، إذ إن أحداً لا يسره أن يُنتقد. فإذا أردت النجاح، عليك أن تُحجم عن الانتقاد مستقبلاً.

أنا أيضاً كان عليّ الإقلاع عن هذه الخصلة السلبية، وبعد أن محّصتُ المسألة وتعمّقتُ فيها، تبين لي سبب انتقادي المستمر، أنا! المنتقدون يحاسبون أنفسهم أيضاً حساباً عسيراً، فهم يريدون إعطاء أفضل ما عندهم دوماً، وإذا لم يُفلحوا في ذلك، لا يتوانون عن انتقاد أنفسهم. عندما تنتقد أنفسنا بلا كلل ولا ملل، فمن الطبيعي جداً أن ننتظر الأفضل ممن يعنون لنا الكثير، وعندئذ لا يهمننا أبداً ما إذا كان المعنيون يريدون سماع حكمننا أم لا. أتجد هذا لائقاً أو مشروعاً؟ ربما كنت سيئ السمعة سلفاً عند أهم الأشخاص لديك، وذلك بسبب انتقاداتك المتواصل. ربما لم يكشف المعارف السطحيون أبداً جانبك الانتقادي، ذلك أنهم لا يعرفونك جيداً. اغفر لنفسك أولاً، كي يمكنك أن تغفر للآخرين. عليك أن تبدأ بنفسك.

فكر دوماً في أن تعطي أفضل ما عندك. كان يومك مرهقاً، ولم يتسع لك الوقت حتى لتناول الطعام. وعندما تعود إلى المنزل، يرتمي أولادك عليك يريدون

الخروج لتناول المثلجات ، فتفقد أعصابك وتصرخ: "ألا ترون أن يومي كان شاقاً؟". ليس بالضرورة أن تكون فخوراً بذلك. ولكنك في هذه الحالة لم تكن ببساطة قادراً على أكثر من ذلك. إذاً ، اغفر لنفسك ، واعتذر من أولادك. حينما يصرخ الآخرون في وجهك ، أو لا يستجيبون كما ترغب ، تذكر أنهم أيضاً أعطوا في هذه الحالة أفضل ما عندهم. طبعي ألا تسكت عن السلوك الوقح ، ولكن إياك وإطلاق الأحكام. لا شك أن بإمكانك أن تلفت نظر الآخر إلى زلتته: "ألا ترى في الواقع أنك صرخت في وجهي للتو؟". ولكن حافظ على حيادك من غير انتقاد! لم يكن الأمر صواباً أو خطأً ، حسناً أو سيئاً. بل أعاظك ليس إلا.

معظم الناس يعاقبون أنفسهم ، حتى بعد سنوات ، على أمور لا تستطيع أنت أن تسامح نفسك عليها. الضلال من هنات البشرية ، والكمال لله وحده. تناول ورقةً وقلماً وسجل جميع الأمور التي لم تغفرها لنفسك. ابدأ بطفولتك - هل كان على أخوتك أن يتحملوا عواقب "ذنوبك"؟ - تقدم شيئاً فشيئاً وصولاً إلى الوقت الحاضر - ألم تنتقد بالأمس القريب أحد الزملاء بغير موجب؟ ثم راجع قائمتك ، وفكر ممن يمكنك أن تعتذر. يؤسفني أنني إلى اليوم لم أستطع أن أعتذر من جيفري ، الذي اتهمته في الصف الثالث بسرقة قلم الحبر خاصتي ، على الرغم من أنني كنت قد نسيت في البيت. ولكن الاعتذار لا يكفي في بعض الأحيان ، وفي هذه الحالة يجب عليك أولاً أن تتفق عن شيءٍ إضافي. عندما تستعير من أحدهم كنزة صوفية مثلاً ، وتعيدها إليه وعليها بقع نبض أحمر ، فإن أشد الاعتذارات لا تفيد شيئاً. في هذه الحالة يجب عليك أن تشتري له كنزة صوفية جديدة. إذاً ، اعتذر ، أو عوض عن الخسائر والأضرار. والأهم من ذلك كله أن تغفر لنفسك. صدقني أنك لن تشعر بعد ذلك بالارتياح وحسب ، بل وبوفرة في الطاقة أيضاً.



الفصل الثاني والأربعون

اغفر مقدماً

الضعيف لا يستطيع أن يغفر. فالمغفرة من شيم الأقوياء.

غاندي

إن كنت محملاً بالاستياء أو الغضب، فهذا يكلفك الكثير من الطاقة. ألقِ عنك بالعبء غير اللازم. اعتذر من الأشخاص الذين جرحتهم - حتى إذا لم يكن الخطأ خطأك، لا بل أكثر من ذلك، اعتذر من الأشخاص الذين جرحوك، وهذا ليس بالأمر الهين، لاسيما إذا كان الحقّ معك (ولكن افعل ذلك، حتى عندما يكون الآخر هو المخطئ). لا يتعلق الأمر هنا بالحقّ أو الباطل، بل بأنك تبدد طاقتك وتحول بنفسك بينك وبين تحقيق أهدافك. كفّ عن إجهاد نفسك بذلك، واغفر للآخرين.

زبوتني كارين انفصلت عن زوجها الأول قبل بضع سنوات، وتزوجت ثانية في هذه الأثناء، ولكنها لم تكن سعيدة في زواجها الثاني أيضاً، كما تزوج زوجها الأول بدوره. عندما شرعت بالتدريب، وجدت أنها لا تزال مغتاظة من زوجها السابق، الذي كان قد جرحها إبان زواجهما تكراراً بملاحظاته وتعليقاته. (إذا لم تستطع التخلص من الماضي، فسوف تستحضره باستمرار حينما تشرع بتحقيق أحلامك). طلبتُ إلى كارين أن تتصل هاتفياً بزوجها السابق وتوضّح له كم كان قد جرحها بملاحظاته (الفكرة رقم 6) بصورة موضوعية ورزينة ومن غير انفعالات! ثم تطلب إليه أن يعتذر منها، وهي بدورها تغفر له. بيد أن كارين آثرت أن تدع الماضي وشأنه. فقلتُ لها: "إذا: فأنت تستحضرين الماضي الذي لا يزال يزعزعك. طبيعي أن بإمكانك أن تستهيني بالأمر وتغفليه، وتتنظري إلى أن يظهر مجدداً، ولكن

بإمكانك أيضاً أن تتجاوزي المسألة بصورة نهائية. لن تدوم المكالمة أكثر من خمس دقائق على أبعد تقدير. والقرار لك في النهاية. إذا لم تتصلي به، أرجو أن تكوني على بينة مما يلي:

أولاً: سوف تطفو المشكلة المرة تلو الأخرى، إلى أن تتخذي إجراءً ما لمواجهتها.

ثانياً: إذا لم تقومي بجلاء المسألة سوف تتظنين إلى نفسك دوماً على أنك الضحية في هذه العلاقة، وسوف يظلّ بالنسبة لك ذلك الشخص الخسيس. هل تريد أن تحتفظي بزواجك الأول في ذاكرتك على هذه الصورة؟

ثالثاً: إذا لم تعالجي المسألة، لن تستطيعي التخلص من هذه العلاقة، وسوف يكون لها تأثير سلبي في زواجك الثاني".

ترددتُ كارين، وطلبتُ مهلةً للتفكير.

في اليوم التالي اتصلتُ بي هاتفياً وفي صوتها نبرة تحمّس. كانت قد هاتفتُ أخيراً زوجها السابق، وبيّنتُ له، بكل موضوعية، كم كان قد جرحها آنذاك. وأمكنا أخيراً أن تسامحه وتغفر له. وبعد المكالمة الهاتفية شعرتُ كارين بأنها مفعمة بالحيوية والطاقة؛ فقد ألقّت عنها عبء الماضي، وكانت مستعدةً الآن لتحقيق أهدافها وأحلامها. المغفرة مفتاح الحرية.

لا تحملُ نفسك أعباء الماضي. اغفري لنفسك وللآخرين. وبما أنك تعرف الآن أهمية المغفرة، فبإمكانك أن تغفري للآخرين بشكل مباشر. على هذا النحو توفرُ لنفسك الكثير من الوقت والطاقة، وعلى نفسك الكثير من الهموم. ضع قائمة بالأشخاص الذين تغتاظ منهم والأشخاص الذين تُؤثّر تجنّبهم. ثمّ تناولُ سماعه الهاتف واتصل بهم، أو اكتب لهم رسالة. تذكرُ دوماً أن باستطاعتك أن تقول للآخرين كل شيء تقريباً، ما دمتُ تحافظ على موضوعيتك أثناء ذلك. ولا توهم نفسك بأنك قد غفرت لأحدهم، إن كنت لا تزال مستاءً منه لأمر ما، ولو كان هذا الأمر عديم الأهمية. لا تتس: المؤاخذه واللوم لا يضرّان إلا صاحبهما. ربما نسي الآخرون تماماً سبب استيائك. إذاً: ابدأ منذ اليوم.



الفصل الثالث والأربعون

اعرف حاجاتك

كل شيء يصل إلى من لا يحتاجه.

مثل فرنسي

كيف يمكنك أن تعرف الحاجات التي تحتلّ لديك رأس القائمة؟ إذا أردتَ إعطاء أفضل ما عندك، يجب عليك إرضاء حاجاتك العاطفية. وإذا بقيت الحاجات من غير إرضاء، ستشعر بأنك غاضب أو غير محبوب أو مظلوم، أو أصبحت صارماً لا تعرف مهادنة أو مساومة، وغيوراً حسوداً. كل هذه المشاعر تؤشّر إلى الحاجات العاطفية غير المشبعة. لكل إنسان حاجات مختلفة. ميشيل، على سبيل المثال، تحتاج إلى استقلاليته، فإذا شعرت بأنها مستقلة، أدت عملاً ممتازاً. فعندما عملت لدى مديرٍ كان يراقب كل خطوة من خطواتها، لم يمضِ وقت قصير حتى شعرت بالاستثارة والغضب، وراحت تشكو أمرها لكل من يصغي إليها. لهذا السبب تمتلك ميشيل في هذه الأثناء شركتها الخاصة، بينما نجد أشخاص آخرين يشعرون بحاجة شديدة إلى توجيهات واضحة، ويكرهون العمل في مواقع قيادية. لا توصف الحاجات بأنها صحيحة أو خاطئة، ولا بأنها حسنة أو سيئة، إنها ببساطة متباينة فقط. اشرح لمديرك الشروط التي يكون أدائك في ظلّها في أوجه؛ فإن كنت تحتاج إلى تقييمٍ راجع، على سبيل المثال، اطلب من مديرك مقابلة أسبوعية.

باول لديه حاجة شديدة للاستحسان، فعندما لا يحظى بشكل منتظم باستحسان أصدقائه أو زملائه أو رؤسائه، يؤرّقه شكّ ذاتي شديد. وهذا يفسّر أيضاً عمله كمحاسب، على الرغم من أن هذا المجال لم يكن من طبيعته على الإطلاق. (باول إنسان اجتماعي، محبّ للحياة، وهو أشد سعادةً في عمله الحالي كخطيب). والد باول كان محاسباً كذلك، وأراد لابنه أن يحذو حذوه. ولأن باول لم يكن

يتوق إلى أكثر من الحصول على استحسان والده، فقد أصبح بدوره محاسباً. نحن نقوم بأشد الأمور مدعاةً للاستغراب لمجرد إرضاء حاجاتنا، حتى عندما لا يعجبنا ما نقوم به على الإطلاق.

وراء كل سلوك، وراء كل إدمان تتوارى حاجة غير مشبعة. حينما تكون على وشك الموت جوعاً، سوف تنبش، أنت أيضاً، في حاويات القمامة أو تسرق. صدقتني أن معظم الناس يتعطشون إلى إرضاء حاجاتهم العاطفية، ولا بد من القول إن لدى الرجال أيضاً حاجات عاطفية، ولو أن هذا يُعدّ في ثقافتنا نقطة ضعف. زبوني ريمون مثلاً لديه حاجة شديدة إلى السلطة. حينما أوضح الأمر لزوجته، لم يفاجئها ذلك أدنى مفاجأة. ومصارحته لزوجته بالأمر مكنتهما الآن من أن يبحثنا معاً عن سبيلٍ لإرضاء هذه الحاجة. وهكذا تركت له زوجته ابتداءً من الآن تولّي أمر جهاز التحكم عن بعد.

فيما يلي سرد لأكثر الحاجات العاطفية الأساسية شيوعاً. تذكرُ دوماً أنه توجد حاجات مختلفة لا حصر لها، وأن الأمر عندك شخصياً يتعلق بتحويل أو تنويع في هذه الأصناف من الحاجات. كثيرون يريدون الحصول على الحبّ على سبيل المثال، وآخرون يحبّون إلى درجة يتم معها إشباع حاجتهم إلى الحبّ. ومن الضروب المختلفة للحاجة إلى الحبّ هناك الحاجة إلى الرعاية والحنان، إلى الاستحسان، إلى اللطف والانفتاح، إلى السكينة. ألا تبدو هذه الحاجات معروفة لك؟ أما الحاجات الأخرى فهي: الحاجة إلى الأمان، الحاجة إلى الرقابة والتحكّم، الحاجة إلى السلطة، الحاجة إلى المشاركة، الحاجة إلى الإصغاء، الحاجة إلى الحرّية، الحاجة إلى الاستقلالية، الحاجة إلى حرية التصرف، الحاجة إلى التفرد، الحاجة إلى مساعدة الغير، الحاجة إلى التصديق، الحاجة إلى الحضور الدائم في أذهان الآخرين، الحاجة إلى التحسّن، الحاجة إلى إثارة إعجاب الغير، الحاجة إلى فعل الصواب، الحاجة إلى أداء الواجب، الحاجة إلى الانشغال. ربما تحتاج أيضاً إلى الصدق والاستقامة، إلى الجدّية والإخلاص، إلى التوجيهات الواضحة، إلى الانتظام والكمال، إلى السلام، إلى الهدوء والاستقرار والاتّزان.

اختر اثنين أو ثلاث من أشد حاجاتك (الحاجات التي لا بد لك من إرضائها كي تستطيع إعطاء أفضل ما عندك). إذا رأيت أن أيّاً من الحاجات المذكورة أعلاه لا يمسك بشدة، اطرح على نفسك السؤال التالي: متى يتعكّر مزاجك أو تشعر بالاستثارة والغضب؟ هل يحدث هذا عندما تقول "نعم"، على الرغم من أنك تقصد

"لا" في الواقع؟ أو عندما تشعر أنك تتعرض للاستغلال؟ ربما لا تستطيع أن تقول "لا"، لأنك بحاجة إلى إثارة إعجاب الآخرين. ليس من اليسير على المرء إدراك حاجاته، ويفضل معظم زبائني القفز عن هذه النقطة. على أنه إذا أردت اجتذاب النجاح، لا بد لك من أن تكون على بيّنة من حاجاتك. إذاً: خذ وقتك وتحراً عن حاجاتك العاطفية! وإذا صعب عليك إنجاز هذه المهمة بمفردك، استعن بمدرّب محترف أو بصديقٍ مخلص. حينما تعي حاجاتك، يكون قد حان الوقت لتطلب ما تتمنى فعلاً (الفكرة رقم 44).



الفصل الرابع والأربعون

اطلب ما تتمنى

اسألوا تُعطوا، اطلبوا تجدوا، اقرعوا يُفْتَحْ لكم.

متى 7، 7

باستطاعتنا أن نوَفِّرَ لأنفسنا كمّاً من الوقت والطاقة، وعلى أنفسنا كمّاً من الغمّ، إذا ما طلبنا ما نتمنى بشكل مباشر. نعم، قد يبدو هذا بسيطاً، ولكنه يمثل مشكلةً لمعظم الناس. نحن نعتقد، ولسبب من الأسباب، أن من واجب أصدقائنا وزملائنا وأقاربنا أن يعرفوا ما نريد من دون أن نطلب منهم. ربما كنا نرى أن من نحبهم لديهم الحاجات ذاتها. ولكن الواقع ليس كذلك. فرغباتنا وأمنياتنا فردية تماماً.

إذاً: كنْ على وعيِّ بحاجاتك الشخصية. ستيفن، رئيس قسم في متجر بيع بالجملة، كشف أن لديه حاجة شديدة إلى الاستحسان؛ حيث كان يؤدي عملاً متميزاً أدى إلى رفع أرقام المبيعات في قسمه بشكل كبير، بيد أن رؤسائه كانوا يذكرون إنجازهم هذا من دون أيّ تعليق. ولما اتّضح لستيفن أنه هو المسؤول بنفسه عن إرضاء حاجاته، أوضح لرؤسائه أثناء الاجتماع الأسبوعي أنه يرغب في المزيد من التقييم الراجع الإيجابي فيما يختصّ بأدائه. فما كان من المدراء إلا أن اعتذروا منه عن تقصيرهم، وشكروه على لفت نظرهم إلى ذلك، لا بل طلبوا إليه أن يطلب منهم تلقياً راجعاً إيجابياً في حالة الشك. لم يكن ستيفن يدري قبل ذلك مدى بساطة التكفّل بإرضاء حاجاته.

إحدى زبوناتنا كان لديها حاجة إلى المزيد من الاهتمام. أوضحت لصديقتها مدى أهمية هذا بالنسبة لها. بناءً على ذلك أمطرها صديقتها بوابلٍ من الأزهار والهدايا. مع ذلك لم يُرضِ هذا حاجة صديقتها. هكذا سألتها عمّ يمكن أن يمنحها الشعور بأنها تعني لصديقتها شيئاً خاصاً؟ فتبيّن أنها كانت تفتقد إلى الحركات

واللغات الرقيقة الصغيرة، ضغط خفيف على اليد، نظرة مفعمة بالحب، كلمات غزل رقيقة. وكان صديقها سعيداً بأنه عرف أخيراً ما هو المهم لديها. حينما تتمنى أن يعاملك شريكك برقة وحنان، قلْ له ذلك. وإذا كنت تفضّل أزهار التوليب على الورد الجوري، صرّح بذلك.

نحن جميعاً نرى أن الآخرين، لاسيما شركاءنا، ولسبب مبهم، يجب أن يعرفوا ما نريد. ونعتمد أنه إذا توجّب علينا أن نطلب منهم شيئاً، فهذا يُفسد سرورنا بما نلقاه. ولكن الواقع ليس كذلك. فكما إن رؤساءنا لا يعرفون كيف نفضل أن نعمل، وفي ظلّ أيّ شروط نعطي أفضل ما عندنا، كذلك أصدقائنا قلما يعرفون الأهمية الكبيرة التي نوليها لاستحسانهم. معظم الناس يعطون الآخر ما يتمنونه لأنفسهم تحديداً. قد ينجح هذا في كثير من الأحيان، ولكن ليس دائماً. فكل إنسان يختلف عن الآخر، وحاجاته فردية تماماً. إذا كنا نحن لا نعرف حاجاتنا، فكيف للآخرين أن يعرفوها؟ ولا ضير أبداً في أن نبادر ونطلب من الآخر شيئاً ما. جرّب هذا! أنا طلبتُ إلى زوجي، على سبيل المثال، أن يدلّك قدمي بشكل منتظم. وصدّقني أنني كنت استمتع بهذا التدليك! إن الأشخاص الذين نعني لهم الكثير، يريدون إسعادنا بلا شك. إذا، لا تخجل، واطلب منهم ما تريد.

عندما تكون على بيّنة من حاجاتك، عليك أن تطلب إلى أصدقائك وأسرتك، وربما إلى زملائك أيضاً، أن يقدموا لك الدعم في إرضاء هذه الحاجات. عبّر عن رغباتك بكل دقة ممكنة، ويفضّل أن تطلب إلى خمسة أشخاص مختلفين أن يدعموك في إرضاء حاجة معينة. ويكمن الغرض من هذا التمرين في المبالغة في الأمر وإرضاء الحاجة بوفرة. تبين لمارتن، على سبيل المثال، أنه بحاجة إلى الاحترام والحب، فطلب إلى زوجته أن تقبله كلما عاد من عمله، وأن تقول له كم تحبّه، وطلب إلى والده أن يتصل به هاتفياً مرة في الأسبوع، وأن يقول له كم هو فخور به، وطلب إلى شقيقته أن تبعث له رسالة إلكترونية كل أسبوع توضح له فيها كم يعني لها. بديهي أن مارتن لم يكن في مقدوره أن يطلب إلى مديره أن يقول له إنه يحبّه. وهكذا طلب منه تلقياً راجعاً إيجابياً فيما يختصّ بعمله وأدائه، كما طلب من زملائه أيضاً تلقياً راجعاً. والحق أن مارتن ليس حالة صعبة بنوع خاص، وأن مغزى المسألة يكمن في هذه المبالغة تحديداً. لا بد أن تبالغ في الأمر، كي تحصل على أكثر من المطلوب. ربما يزعجك بداية أن تطلب الدعم من الآخرين. وهذا عادي تماماً، ولا يجوز أن تسمح له أن يثبّط همّتك. إذا كنت تريد لحاجاتك أن تزول،

فأنت بحاجة إلى أكبر عدد ممكن من الأشخاص لمساعدتك في ذلك. حينئذ ينتفي خطر ظهورك بمظهر المحتاج، بل أكثر من ذلك، سوف تكون أشد جاذبيةً وتزداد ثقتك بنفسك.

جدُّ سُبُلًا لإرضاء حاجاتك. فصاحبنا مارتن، على سبيل المثال، عرف أن احترامه لنفسه يزداد كلما أدى عملاً جيداً وانتبه إلى صحته وجسده. أنا شخصياً أدلّل نفسي باستخدام أجيرة تنظيف (الفكرة رقم 15) ومدلّك (الفكرة رقم 84) ومدرب شخصي (الفكرة رقم 85)، وتكريس الوقت لمساءتي المقدّسة (الفكرة رقم 40). صدّقني أن حالك سيتحسن بعد أربعة إلى ستة أسابيع. ولن تعود بحاجة إلى دعم أو مساعدة أصدقائك وأسرتك. أما إذا كان يسرّهم فعل ذلك، فلماذا تحرمهم من هذا السرور؟

عندما طلبتُ إحدى زبوناتِي إلى شريكها أن يعاملها برقة أكبر، ورفض رغبتها، عرفتُ أنها طوال هذه السنين، التي قضتها معه، كانت هي تعطي وهو يأخذ فقط. وبعد بضعة أشهر أنهتُ العلاقة، وانسحبتُ من شقّتهما المشتركة، وأقامتُ علاقة جديدة يعطي فيها كل من الطرفين ويأخذ على السواء.

تدبّر ما أمكن من مصادر إرضاء حاجاتك. لا تحاول إنجاز ذلك من دون مساعدة الغير. إذا حملتَ مسؤولية إرضاء حاجاتك لشخص واحد فقط، فسوف يأتي وقت يلومك فيه هذا الأخير ويستاء منك ومن حاجاتك. كثيراً ما نغالي في توقّع إرضاء جميع حاجاتنا العاطفية من شريكنا. ليس هذا فقط، بل نفضل ذلك من دون أن نوضّح له ما نرغب فيه - يا لهذا العبء الكبير! وهل يحقّ لنا، والحال هذه، أن نستغرب هذه الكثرة من حالات الانفصال؟ عندما نقع في الغرام، نشعر بالرضا التام، ولا يبغي كل من الطرفين سوى إسعاد الآخر. ولكن في وقت ما نفقد بهجتنا بذلك، وتحوّل الأزهار والهدايا والدعوات شيئاً فشيئاً إلى واجبٍ ثقيل. صحيح أن عليك تأمين إرضاء حاجاتك، ولكن لا تنتظر هذا من إنسان واحد فقط. إن أفضل العلاقات لا تزال تلك التي يتكفّل فيها الطرفان ويؤمنان بأنه من غير الضروري أن يتم إرضاء حاجاتهما في إطار العلاقة.

طبيعي أن هذا يناقض تناقضاً صارخاً ما تعلّمناه عن الحبّ. ويعود ذلك إلى أن مجتمعنا كثيراً ما يساوي بين الحبّ والتعلّق. بيد أن الحبّ شيء والتعلّق شيء آخر تماماً. وربما يفسر هذا أيضاً سبب الارتفاع المتنامي في معدّل الطلاق. يتزوّج الإنسان، لأن الآخر يُرضي حاجاته الشخصية. ولكن بعد بضع سنوات يفقد الآخر

استعداده لذلك، لا بل كثيراً ما يشعر بالاستغلال. فنسمع عندئذ: "أنت لم تعد تلبّي مطالبتي، أنت لست الإنسان الذي تزوّجته". وهكذا يقع الطلاق، ويبحث كل من الطرفين عن شريكٍ جديد يُرضي حاجاته. هذا هو الخطر الذي يكمن في العلاقات القائمة على التعلّق. من يحبّك، يسرّه بالتأكيد تلبية رغباتك. إنما لا يُفترض بك تحميل هذا الإنسان وحده مسؤولية حسن أحوالك وشعورك بالرضا. الحبّ شيء مختلف عن التعلّق.

في الحالة المثالية يتم إرضاء حاجاتك بصورة شاملة تجعلها تزول. حينما تشعر بالجوع، وبرّادك مليء عن آخره، فإنك تفتحه ببساطة، وتتناول منه شيئاً لتأكله. ولا تختلف الحال مع الحاجات. ماذا لو تمّ إرضاء إحدى حاجاتك من كل جوانبها، ولم تعد مضطراً إلى التفكير بها أبداً؟

إحدى زبوناتك كان لديها، على سبيل المثال، حاجة إلى أن يُقال لها كم هي جميلة. عندما كان صديقها يخبرها بأنه يجدها جميلةً، كانت تشكره وتوضّح له مدى سعادتها بهذا الإطراء. حركة ذكية نوعاً ما. حينما يلبي أحدهم حاجاتنا العاطفية عن غير عمد، و"نثني" عليه ذلك، فمن المرجّح جداً أن يواصل هذا السلوك مستقبلاً. وتكون في هذه الحالة أشبه بمدرب، وتبلّغ الآخرين كيف تريد أن تُعامل، كي تعطي أفضل ما عندك. كلما كانت حاجاتك أكثر وضوحاً في ذهنك، وجدت المزيد من السبل لإرضائها. ربما تجد صعوبة في البداية في أن تطلب الدعم والمساعدة من الآخرين، ولكن هذا سيتحوّل لديك في وقتٍ ما إلى أمرٍ بديهي.

في ممارستي المهنية كثيراً ما أسمع أنه يستحيل على المرء أن يطلب المساعدة من أحدهم في إرضاء حاجاته الشخصية، بيد أنك سوف تستغرب كم يسرّ الآخرين تقديم المساعدة لك في ذلك، شريطة أن يعرفوا ما هو المهمّ بالنسبة إليك. في إحدى حلقاتي الدراسية في لندن عُصتُ في أدق تفاصيل موضوع الحاجات وإرضائها، وذكرتُ في حديثي حاجتي إلى التودّد الرقيق، كما ذكرتُ أنه يلدّ لي كثيراً أن يداعب المرء شعري. (في طفولتي كان والدي يفعل ذلك معي دوماً). في نهاية المحاضرة أعرب لي كثير من الحضور عن مدى إعجابهم بالحلقة الدراسية، وراحوا يداعبون شعري في هذه الأثناء على الملأ. وكنتُ في غاية الإحراج والدهشة، ذلك أنني نسيتُ ذكر تفصيلٍ مهم - يروقتني أن يداعب شعري من قبل زوجي، لا من قبل أي شخصٍ غريب! صنّع طلبك بالدقة الممكنة، فأنت تحصل على ما تطلبه بالضبط.



الفصل الخامس والأربعون

اعثر على أسرتك

من دون أسرة أنت وحيد تماماً في هذا العالم، وترتجف من البرد.

أندريه موروا، فنّ الحياة

من دون أصدقاء مخلصين وأشخاص يحبونك بلا شروط من الصعوبة بمكان تحقيق النجاح الذي تتمناه. ماذا يفيدنا النجاح، إن لم نتقاسمه مع أحد؟ ربما كنت من المحظوظين الذين وُلدوا في كنف أسرة قوية ومتماسكة وملؤها الحب والحنان. إذا لم تكن الحال هكذا، عليك التفتيش عن أسرتك الخاصة. دغ نفسك "تبتى". ليس لدى كل إنسان أبوان يستطيعان أن يمنحاه الحب غير المشروط، لا تضيق وقتك بإلقاء الاتهامات على أبويك، بل تقبلهما كما هما. ابحث لنفسك عن أناسٍ يمكنهم أن يجودوا عليك بهذا الحب، وأن يمنحوك هذا الأمان. هناك الكثير من الأشخاص الذين ينطوون على حبٍ ليعطوه، وما عليك سوى العثور عليهم.

إحدى زبوناتى كشفت أن أبويها لم يستطيعا إعطاءها الحب الذي تتوق إليه، ولكنها وجدته في بيت والدي زوجها؛ فقد احتضنها كابنة لهم، وهي قبلت هذا العرض بكل سرور. دون فقد أبويه وهو في الرابعة عشرة من عمره، وترعرع في كنف عمته. وهو اليوم في الثالثة والثلاثين من عمره، ولا يزال يحب عمته كأماً له، بيد أنه كان يشعر بافتقاده لشخص يأخذ موقع أبيه. نصحته بزيارة إحدى دور المسنين، فهناك يعيش الكثير من الأشخاص الذين يتمنون لو أن لديهم "ريب". وهكذا تعرّف دون فعلاً على رجل مسنّ، وأخذ يشاطره حتى حماسه لكرة القاعدة. وأخذ دون يزور الرجل بانتظام، ووجد أخيراً الحب والاهتمام اللذين كان يتوق إليهما منذ زمنٍ طويل. كن ممتناً إن كان لديك أبوان محبان، وأظهر لهما امتنانك وعرفانك.

نحن نظن أننا نمتلك وقت العالم كله ، لأننا لا يمكن أن نتصور أن أبويننا سوف يرحلان عن هذه الدنيا يوماً ما. ولكن الواقع مختلف للأسف. إحدى زميلاتي كان لديها رغبة دائمة في اصطحاب والدها في رحلة إلى السويد ، بيد أنها كانت ترجئ السفر ، لأن والدتها كانت شديدة المرض. إلى أن أصيب والدها أيضاً بمشكلات كلوية ، وبات مضطراً إلى إجراء غسيل الدم بشكل منتظم. هكذا عرفت أن الحياة لا تسير تبعاً لمخطّط ، وقررت القيام بهذه الرحلة في أقرب وقت ممكن ، وأعربت الأم عن موافقتها على مرافقة زوجها لابنتهما إلى السويد. وأمضى الاثنان عطلة رائعة ، وصرح والدها أن هذه الرحلة كانت أفضل ما عاشه في سنوات عمره الثلاثة والثمانين. استمتع بوقتك مع أبويك. أظهر لهما بالقول والفعل كم تحبهما.



الفصل السادس والأربعون

تواعد مع شريكك

معظم الأزواج في المدينة يعانون من مشكلات، لأنهم يفتقدون إلى أهم ما في الحب - الموعد.

توماس وولف، الشبكة والصخرة

معظم الأشخاص الناجحين لديهم شخص قوي يقف إلى جانبهم: شخص يدعمهم ويشجعهم، عندما تتزعزع ثقتهم بأنفسهم، شخص يحبهم بلا شروط. وهذا الشخص هو الشريك غالباً. كم تكرّس من وقتك للحديث مع شريكك؟ لا يتجاوز المعدل الوسطي سبع وعشرين دقيقة في الأسبوع. ويعود هذا إلى أننا ننطلق دوماً من أننا سوف نجد الوقت لذلك فيما بعد. ولكن السؤال الذي يطرح نفسه: متى تعتقد أنك ستجد هذا الوقت؟

إذا كنت تريد الحفاظ على علاقة سليمة ملؤها الحب مع شريكك، من المهم أن تكرّس له الوقت مرة في الأسبوع على الأقل. يمكنكما استخدام جلسة أطفال، كي تقضيا معاً أمسية لطيفة. أياً كان ما تفعلاونه، المهم أنك تُمضي وشريكك بضع ساعاتٍ رومانسية. ليس بالضرورة أن تقوموا بشيءٍ خاص. أقيما حفلة شواء في الهواء الطلق، وراقبا طلوع القمر، أو اخرجوا لتناول الطعام، وليس بالضرورة أن يكون مطعماً فاخراً. ربما تمثل هذه الأمسية الإمكانية الوحيدة في الأسبوع، التي يمكنك فيها أن تتحدث مع شريكك عن الآمال والمخططات. تجنّب التطرّق إلى الموضوعات التي تؤدي إلى الخلاف وتُفسد مزاجكما، لقد استحققتما هذه الأمسية المشتركة عن جدارة. على هذا النحو يمكنكما إنعاش شراكتكما مجدداً وضمن أن أهدافكما المشتركة لن يطويها النسيان، كما إن ذلك يعود

بالنفع على أولادكما ، لأنهم يتعلمون على هذا النحو مدى أهمية هذه الشراكة بالنسبة لكما ، وباستطاعتكما التركيز ثانيةً على أولادكما بشكل كامل طوال بقية الأسبوع.

زبونتي لورا شكّت لي من أن زوجها لا يقدم لها الدعم في الاستشارة الإدارية التي تعمل عليها بعد الدوام ، كي تستطيع أن تترك وظيفتها البغيضة ذات يوم. أضفُ إلى ذلك افتقاد علاقتهما إلى الرومانسية الضرورية. لم يسبقُ له أن أهدها يوماً أزهاراً أو أياً من تلك المنمنمات الأخرى. طلبتُ إلى لورا أن تطلب جليسة أطفال مرة في الأسبوع ، وأن تخرج مع زوجها بمفردهما ، إذ إن علاقتهما كانت طيبة في الواقع ، ولم يكن ينقصها سوى شيءٍ من الاهتمام. ولكن صخب الأطفال لم يكن يتيح نشوء أيّ مزاج رومانسي. كانت لورا متشكّكة للغاية ، بينما فضّل زوجها توفير أجرة جليسة الأطفال. مع ذلك طلبتُ إليها أن تُدرج هذه الأمسية الأسبوعية. إذ إن علاقتهما كانت بأمرٍ الحاجة إلى شيءٍ من الوقت لهما وحدهما.

بعد أسبوعٍ واحد اتصلتُ بي لورا هاتفياً وأخبرتني أنها أمضتُ مع زوجها أمسيةً رائعة. فقد ذهباً إلى مطعمٍ صغير ، وتحدّثتُ عن مخططاتهما المشتركة ، وعن بناء منزلٍ وتأسيس شركة خاصة. ثم تمشياً يداً بيد. استمتعت لورا بالأمسية بكل معنى الكلمة. وبعد بضعة أيام قابلتُ زوجها في المدينة مصادفةً ، ورأته مثلما يراه الآخرون: رجلاً طويل القامة وجذاباً ويحبّها أكثر من كل شيء. وكانت في منتهى السعادة بأن يكون هو شريكها. واستمرّت في مواعيدهما الأسبوعية. وهما يعيشان اليوم حياة زوجية سعيدة مجدداً. لورا تساند زوجها في عمله ، وهو بدوره أخذ يقدم لها شيئاً فشيئاً دعمه الأقصى. ونصحها بترك وظيفتها والتركيز كلياً على مشروعها الخاص.

تواعد مع شريكك ، وحافظ على أهم علاقة في حياتك ، وسوف يعطيك بدوره الطاقة التي تحتاجها لتكون ناجحاً في عملك.



الفصل السابع والأربعون

انسج شبكة قوية من الأصدقاء المميزين

إن لم تتلقَّ الحبَّ، تتوقَّف عن محبة أنفسنا.

مدام دي ستايل

ماذا يفيدنا النجاح إن لم نتشاطرهُ مع أشخاص نحبُّهم ويحبُّوننا؟ نحن بحاجة إلى العديد من الأصدقاء الذين يدعموننا ويحبُّوننا. الأشخاص الناجحون فعلاً لديهم العديد من الأصدقاء الأوفياء. روبرت، على سبيل المثال، كان يرى أن لديه ما يكفي من الأصدقاء - ثلاثة من أيام روضة الأطفال. ولكن واحداً منهم كان يعيش في واشنطن، والثاني في أوريغون، والثالث في روسيا. صحيح أنه كان على اتصالٍ معهم جميعاً، ولكن هذا الوضع لا يعادل ببساطة صديقاً مخلصاً في المحيط القريب. طبيعي أنه لا يمكنك أن تكتسب خمسة أصدقاء عمر جدد في أسبوعٍ واحد. إنما بإمكانك أن تفتح قلبك لذلك. باستطاعتك أن تؤسس جمعية، أو أن تستحدث تنظيماً أو رابطة، أو أن تتعرَّف إلى أشخاصٍ جدد عن طريق هوايةٍ ما. انتبه إلى الأشخاص في محيطك، سواء في المهنة أم في الحياة الخاصة، أو حتى في الحفلات. وحينما يبدو لك أحدهم مثيراً للاهتمام بنوعٍ خاص، حاول التعرف إليه عن كثب.

تعرفَّت لورين في حفلة كوكتيل إلى سيِّدة واسعة النفوذ تعمل في المجال الإعلامي، وكان تفاهمهما جيداً منذ اللحظة الأولى. سألتها السيدة إن كان لديها الرغبة في تناول الطعام معاً، وقبلت لورين العرض بكل سرور. بيد أنها شعرت بالحيرة بين أمرين: هل تصادق السيدة أم تحاول كسبها كزبونة؟ ولكنني

نصحتها بالتركيز على صداقة هذه السيدة. وأخذت لورين بنصيحتي. وأتاحت لها صديقتها الجديدة اتصالاتٍ عديدة مهمة على المدى الطويل. لو أن لورين سعت إلى كسب السيدة كزبونة، لانقلب السحر على الساحر بسهولة.

من ناحية أخرى لا يجوز أن تفرط في تزلفك في طلب صداقة الآخرين، فهذا غير مجدٍ وعديم النفع على كل حال. الصداقات والشبكات الناجحة تنشأ من تلقاء نفسها. طبيعى أنه يُفترض بك أن تأخذ المبادرة بين الحين والآخر (وأن تتصل هاتفياً بأحدهم وتدعوه إلى تناول الطعام)، ولكن من دون تطفل.

الأشخاص الناجحون يتواجدون دوماً وسط جماعةٍ قوية وداعمة. لا شك في أن قلة من الناس تبقى اليوم في المكان الذي ترعرت فيه. إذا أردت الاندماج في جماعةٍ ما، عليك البقاء في المكان أطول مدة ممكنة، حيث تتحوّل تلقائياً إلى جزءٍ من المكان، ويعرفك الناس. والحق أن كل إنسان يعرف الآخر في المدن الصغيرة. وكانت مثل هذه الجماعات أمراً بديهياً فيما مضى، أما اليوم فقد نسي الكثيرون أهمية كون المرء جزءاً من جماعةٍ متضامنة وفعّالة. يستحيل عليك إعطاء أفضل ما عندك ما لم تكن كذلك.

يجب علينا اليوم أن نؤسس بأنفسنا هذه الجماعة. والحق أن هذا أمر رائع. ولم نعد بحاجة إلى الأشخاص في محيطنا المباشر بالضرورة، بل بإمكاننا التفتيش عن أشخاصٍ نحبهم فعلاً. كثيراً ما يشكّل الأساس في ذلك محيط العمل أو حتى الكنيسة. ولكن ليس دائماً. فأننا لم أشعر يوماً أنني جزء من جماعة العاملين في المصرف، بينما شعرت في الحال أنني على ما يرام مع زملائي في جامعة التدريب. إذاً: أبق عينيك مفتوحتين إلى أن تجد مجموعة تعجبك من الأشخاص، وحينما تعثر على الأشخاص المناسبين تشعر أنك في بيتك.

إحدى زبوناتى تعيش حياةً يحسدها عليها معظم الناس: زواج سعيد عمره ثلاثون عاماً، زوج محب، ولدان محبوبان وناجحان، منزلان رائعان وشركة تجارة تجزئة ناجحة، وهي عضو في نادٍ للكتاب منذ ثلاثين سنة، يتكوّن من أربعين امرأة تلتقين مرة شهرياً، وتناقشن معاً كتاباً معيناً. وقد تحوّلن بمرور السنين إلى صديقاتٍ حميمات يساندن بعضهن البعض على الدوام في الأزمت والمشكلات كافة: احتشاء قلب، أو وفاة أحد الأزواج، إدمان العقاقير عند الأولاد، سرطان ثدي... إلخ. وبما أنهن تناقشن كل شيء سويةً، فإن أيّ من هذه النساء لم تقصد يوماً

طيباً نفسياً. كما تتشاطرن الأمور الجميلة في الحياة، وتحفطن معاً بزفاف أولادهن وبولادة الأحفاد وبتأسيس الأعمال وبأعياد الميلاد... إلخ. بغض النظر عما تخبئه الحياة، نادي الكتاب حاضر على الدوام - تأمين ضد الوحدة والعزلة. إن لم تكن جزءاً من هكذا مجموعة، فقد آن الأوان للبحث عنها. قم بتأسيس جمعية أو انتسب إلى تنظيم مناسب. وحينما تعثر على مجموعة ما، كن مواظباً. وسوف تتطور الثقة والشعور بالانتماء بمرور السنين.



الفصل الثامن والأربعون

قم بتأسيس هيئتك الاستشارية الخاصة

كريستال: "هل تعلم أن معظم الناس
لا يستخدمون أكثر من اثنين بالمئة من
قدراتهم العقلية؟"
روزان: "كل هذا القدر؟".

روزان (مسلسل تلفزيوني أمريكي)

كلما عظمت أهدافك، ازدادت حاجتك إلى المساعدة، فمن دون مساعدة الآخرين ودعمهم لا يكون النجاح ممكناً. أنت بحاجة إلى المساعدة والدعم والمشورة أكثر مما تعتقد، لاسيما عندما تكون أهدافك كبيرة. الأشخاص الناجحون فعلاً لديهم فريق كامل يدعمهم وينصحهم، أي هيئة مستشارين بمعنى الكلمة. الرؤساء لديهم مجلس الوزراء، المدراء لديهم مجلس الإدارة. إذا كانت أهدافك كبيرة، ولا يمكنك تحقيقها من غير مساعدة، أسس هيئة مستشاريك الخاصة. كوّن مجموعة من الأشخاص أصحاب مؤهلات وكفاءات مختلفة، واطلب مشورتهم. حينما نعتمد على أنفسنا، سرعان ما نفقد الحافز. ونسأل أنفسنا: "من أنا إذاً، حتى أنجز كل هذا؟". ولكن هذا لا يحصل معك، إذا كان وراءك فريق عمل مناسب. فهؤلاء الأشخاص يحبونك ويدعمونك، ولا يتحرجون أيضاً من قول الحقيقة لك، مما يقيك من أخطاء وخيمة العواقب وباهظة التكاليف. إنما يجب أن تكون على استعداد لسماع الحقيقة، وإن لم تعجبك، وأن تضمن أن هؤلاء الأشخاص حريصون على نجاحك فعلاً.

أنا، على سبيل المثال، أستشير مراجعاً يعطيني نصائح مهمة فيما يختص بمقالاتي. كما أطلب نصيحة زبون قديم، مدير وكالة إعلان. ويساعدني أيضاً صديق مخلص يعمل في مجال التسويق. وثمة صديق آخر، خبير في معالجة البيانات، كثيراً ما يتمكن من مساعدتي هاتفياً، حينما يعاكسني حاسوبي. إن كنت غير ضليع في التكنولوجيا الحديثة، فأنت بحاجة إلى خبير حاسوب واحد على الأقل ضمن دائرة أصدقائك. وزملائي يشاطرونني خبراتهم ويسرّهم أن ينصحوني، فمن أجل إصدار شريط الفيديو خاصتي استخدمت منتجاً لا تزال إلى اليوم تمدّ لي يد العون حين الحاجة. وإحدى صديقاتي تعمل في دار نشر وقدّمت لي عوناً كبيراً في البحث عن ناشرٍ مناسب. مرشدي وناصحي هو صاحب ملايين كوّن ثروته بقدرته الذاتية. وهو يعطيني بشكل منتظم أفكاراً مفيدة، وسبق له أن أنقذني من أخطاء باهظة التكاليف. ولديّ أيضاً مدرّب يساعدني في تحسين نوعية حياتي، كما إن أسرّتي وأصدقائي يمدّون لي يد المساعدة والدعم أيضاً.

كلما كان مشروعك أكبر وأكثر طلباً ازدادت حاجتك إلى المشورة والدعم. معظم أعضاء هيئتي الاستشارية الخاصة هم أصدقاء مخلصون ويساعدونني طوعاً. عندما تحتاج إلى المساعدة لا يجوز أن ترتعد من وجوب الدفع لقاءها. إن كنت تتنظر من أصدقائك أن يقدموا لك معارف تخصصية من دون خدمة مقابلة، فقد يشعرون بالاستغلال، مما يعرضك لفقدان أصدقاء قيّمين. اطلب منهم المساعدة برفق وتودّد، وسوف يقفون إلى جانبك قولاً وفعلاً بكل سرور، كما يمكنك أن تعرض عملية مقايضة، إذ إن علمك وكفاءتك قد يمثلان بدورهما إغناءً كبيراً للآخرين.

يمكنك الاستعانة بكل عضوٍ من أعضاء هيئتك الاستشارية بشكل مستقلّ عن الآخر، أو يمكنكم عقد اجتماع شهري. حينما تكون هيئة مستشارين رسمية، ينبغي أن يكمن مغزى وغاية هذا الاجتماع في دعم الأعضاء بعضهم البعض بشكل متبادل. فالأمر لا يتعلق بك وحدك. واسأل في كل اجتماع عن لديه مشكلة أو بحاجة إلى مشورة الآخرين. تضمّ الهيئات الاستشارية الناجحة فعلاً أعضاء أصحاب معارف مختلفة: محامياً، محاسباً، خبير تسويق، فنّاناً، رجل أعمال. على هذا النحو يمكن لكل منهم أن يتنفع من الآخر.



الفصل التاسع والأربعون

قدّم الهدايا بسخاء

لماذا لم يسبق لأحد أن أهداني سيارة
ليموزين فارهة؟ كلا، كل ما أتلقاه هو وردة
رائعة.

دوروثي باركر

قدّم هدايا بديعة، متى هفت نفسك إلى ذلك. عندما تشتري تقويماً جدارياً جديداً لمكتبك، أمّن أكثر من واحد، وأهدره لصديق. عندما تقوم بتحضير كعكتك المفضّلة، اصنع قطعة مزدوجة وأهد نصفها لمن يحب معجناتك. عندما تشترك في إحدى المجلّات، أهد اشتراكاً إضافياً لأحد الأصدقاء. عندما تتلقّى طلبية كبيرة، أعرب عن شكرك للزبون.

أنا شخصياً أعتقد أن الأشياء التي تعجبني لا بد أن تعجب الآخرين أيضاً. ولكن الحال ليست هكذا دائماً، فالأذواق تتباين. اسأل نفسك عمّا يمكن أن يعجب الآخر. خير الهدايا دوماً الأشياء التي لم نكن نعرف قط أننا كنا نتمناها، ولكننا نُسرّ كثيراً حينما نتلقاها. الهدية العفوية تسرّ كل إنسان. ضع في برّادك زجاجة شامبانيا من حيث المبدأ، بحيث يمكنك أن تشرب بها نخب نجاح أحد الأصدقاء في أيّ وقت. وليكن لديك مخزون صغير من الهدايا من أجل الدعوات الطارئة. لا تضنّ على نفسك بالتسلية والمتعة وقم بدور بابا نويل طوال السنة.

بربارة، مديرة تسويق، أرادت توسيع نظام المحاسبة. لذلك دعت المدير المالي إلى تناول الطعام، وعرضت عليه مقترحاتها، ولكنه لم يقتنع بالفكرة. قامت بربارة بتعديل مشروعها، على أمل أن تقدّمه من جديد، بيد أنها تردّدت في طلب لقاء آخر من المدير، كما أرادت أن تقدّم له هدية شخصية، ولكنها خشيت من

تفسير ذلك على أنه رشوة. فأوضحتُ لها أن خوفها لا مبرر له. فمن منا لا يحب الهدايا. واتفقنا على أن تهديه ثقالة أوراق مع بطاقة تكتب عليها ما يلي: "لقد أعجبتني كثيراً تناولنا الطعام معاً، ويسرّني تكرار ذلك بمجرد أن يسمح بذلك جدول مواعيدك. أمل أن تحول ثقالة الأوراق دون ضياع هذه البطاقة، مع أمني بقاء قريباً!". ونجح الأمر. فقد اتصل بها مديرها المالي، وشكرها على الهدية، واتفق معها على موعد. واستطاعت إقناعه هذه المرة. لم تكن غايتها من الهدية سوى تحسين العلاقة، من دون أي توقعاتٍ أخرى. لا تنتظر أيّ خدماتٍ مقابل هداياك!

أهدى لمجرد الإهداء، فالبهجة الحقيقية بالهدية تكمن في سرورنا بصنع البهجة للآخرين. لا شك في أن الإهداء من حيث المبدأ شأن أناني إلى حدّ ما. إذا كان الإهداء لا يسرّك، أمكنك التنازل عنه، إذ أنه لا يشكّل عندئذ مسرّة حقيقية للمُهدى إليه أيضاً. قبل مضيّ هذا الأسبوع ضِعُ قائمة بكل الأشخاص الذين يسرّك أن تهديهم، وضع ذلك موضع التنفيذ: قم بإهداء الأشخاص الذين يقفون إلى جانبك. قدّم هدية لفرّدٍ من الأسرة يسرّك أن تصنع البهجة له. أظهر امتنانك لأحد العملاء عن طريق هدية صغيرة - هكذا ببساطة. فالمهدى إليهم يبتهجون، مع إحساسك بشعورٍ رائع.



الفصل الخمسون

أعرب عن شكرك خمس مرات يومياً

من لا يشكر على صفات الأمور، لا يشكر
على الهدايا الكبيرة.

مثل إستوني

هل ترغب في إقامة علاقات قوية ومُعينة؟ إذا أظهر امتنانك للآخرين على مساعدتهم لك. اجعل من "الشكر" خمس مرات يومياً على الأقل عادةً يومية. أن تبعث رسالة إلكترونية تعبر فيها عن شكرك لشخص ما على مساعدته ودعمه، لهو أمر يكلفك وقتاً أقل من الاتصال الهاتفي عادةً، فضلاً عن أن الشخص المعني يمكنه قراءة الرسالة الإلكترونية حينما يجد الوقت لذلك. كما إن الشكر بخط اليد شيء رائع، وباستطاعة الشخص المعني أن يرجع إليه المرة تلو الأخرى. لست بحاجة إلى كتابة رسائل طويلة بطبيعة الحال. فالشكر البسيط يكفي تماماً. قم بشراء ورق رسائل ومجموعة من الطوابع البريدية، بحيث يمكنك أن تبعث رسالة صغيرة في أي وقت. أو ضع عدة بطاقات بريدية في مفكرة مواعيدك. وحينما تجد بضع دقائق فراغ، يمكنك أن تخط بطاقة شكر.

سوف يفاجئك أن تكشف كم المساعدة والدعم الذي تتلقاه من الآخرين. خذ ريع ساعة كل يوم لتشكرهم، وسوف يسرهم أن يقدموا لك العون مستقبلاً أيضاً. إن لم تعبر عن شكرك لمعروفٍ صغير، فكيف للآخرين أن يسدوا لك معروفاً كبيراً؟

لا تتس أيضاً عملاءك الذين يطلبون خدماتك. عندما كنت لا تزال تعمل في المصرف، كان عليّ أن أدفع ثمن بطاقات الشكر من جيبي الخاص، لأن المصرف لم يكن مستعداً لإنفاق المال على مثل هذه الأمور. ولكنني كنت أعلم أن العملاء

أكثر استعداداً للإقبال على خدمات المصرف من جديد، إذا ما أعربتُ لهم عن شكري. الأمر الذي سهّل عملي كثيراً، ولم تمضِ سنوات قليلة حتى طلبت الإدارة من جميع العاملين في المصرف إرسال خطابات شكر شخصية للعملاء. لا تنتظر إلى أن تتلقّى مثل هذه التوجيهات، قلّ ببساطة شكراً.

وفكّر في زملائك أيضاً: الزميل الذي تبادلت معه الإجازات، السكرتيرة التي طبعت لك رسالتك، الزميل الذي أطلعك على أسرار العمل في الشركة. اشكّر رئيسك أيضاً. هل يكافئك مديرك على أدائك وإنجازاتك؟ أعرب له عن امتنانك. هذا لن يسره وحسب، بل يذكره أيضاً مرة أخرى بأنك أديت عملاً ممتازاً. حينما تكرّس بضع دقائق للتفكير في ذلك، سوف تكشف كمّ المساعدة والدعم الذي تتلقاه يوماً بعد يوم.

لهذه الفكرة أثر جانبي في منتهى الروعة. عندما تقوم بتدوين كلمات الشكر، تمتلئ بالعرفان. وإذا قمتَ بذلك كل يوم، سرعان ما يتحوّل شعورك بالعرفان إلى مرافقٍ دائم. وصدّقني أن هذا العرفان يمنحك جاذبيةً سحرية. اشكّر، وسوف يلج حياتك المزيد من الأصدقاء والمزيد من الجمائل؛ إذ إن ما نرسله يرتدّ إلينا لا محالة.



الجزء السادس

مارس العمل الذي تحبّه

إن لم تجد الحقيقة حيث أنت، فأين
ستجدها؟

بوذا

أنت تمتلك في هذه الأثناء المزيد من الطاقة الطبيعية والمزيد من الوقت والمكان، كما إنك محاط بأشخاصٍ محبِّين ومُعِينين، وتسير في خير طريق نحو الاستقلال المالي. وقد تغيّرت حياتك لصالحك. وآن الأوان لتسأل نفسك ماذا تريد في الواقع. يبدو البعض وقد كشف باكراً نقاط قوته الشخصية، ويعلم بدقة كيف يريد بناء حياته. كنت دائماً أشعر تجاه هذا البعض بقليلٍ من الحسد. صحيح أنني كنت أشعر دوماً بأنني مخلوقة لمهمةٍ محدّدة، ولكنني لم أكن أدري ماهية هذه المهمة. كنت أمتلك قدراتٍ وكفاءاتٍ مختلفة، بيد أنني لم أتميّز بموهبة خارقة في أيّ مجال. لقد كانت رسالتي في الحياة، ببساطة، غير واضحة. إن كنت، أنت أيضاً، تبحث عن مهمّتك الشخصية في الحياة، فسوف يساعدك الجزء السادس في كشف كفاءاتك ومواهبك الشخصية. ولكن حتى إذا كنت تدرك رسالتك، لا يجوز أن تهمل هذا الجزء.

إن الأشخاص الذين يفعلون ما يحبّون، يجتذبون النجاح، وترى في عيونهم ذلك التألّق الخاص، وهم سعداء ويحبّون الحياة، وينبضون طاقةً وبهجةً بالحياة. هم راضون عن أنفسهم وعن حياتهم. من العبث أن تُمضي جزءاً كبيراً من وقتنا في أمورٍ لا نحبّها. تبين أحدث الدراسات أن 50 بالمئة من سكان البلدان الصناعية يمارسون مهناً غير مناسبة لهم. وحينما أفكّر كم من الناس يشتكون من مهنتهم، يبدو لي هذا التقدير واقعياً فعلاً.

قلة من الناس يحالفهم الحظّ ويتمكّنوا من فعل ما يريدون فعلاً، وفوق ذلك يتلقّون أجراً لقاء ما يقومون به. ولكن قبل أن تشرع بفعل ما تحبّ، لا تنتظر أن يُدفع لك لقاء ذلك. أن تفعل أشياء يروق لك فعلها حقاً، فهذا بمثابة إكسير إعادة الشباب. لا بل سوف تتوافر على طاقةٍ أكثر مما تحتاج. سوف يحبّك الآخرون لأنك تشعّ طمأنينةً وسعادةً وراحة بال وطاقةً إيجابية. سوف تساعدك الأفكار التالية في كشف مواهبك الطبيعية وفي سلوك الاتجاه الذي تريده لحياتك، من غير جهدٍ كبير.

الفصل الواحد والخمسون

كُونْ صورةً عن حياتك المثالية

أليست الحياة أقصر من أن تقيّد نفسك
بنفسك؟

فريدريش نيتشه

قبل أن تمنع التفكير في مهنتك المثالية، يجب عليك أن تكون على بيّنة من المسألة التالية: كيف يُفترض أن تبدو حياتي المثالية؟ وقبل أن تكون صورةً عنها، عليك أن تحطم حدود مخيلتك، وأن تتصور أنك ملياردير (الفكرة رقم 22). يُخفّض معظم الناس سقف أهدافهم كثيراً، لمجرد أنهم لا يستطيعون أن يتصوروا أصلاً وجود شيء أفضل وأعظم في إطار إمكانياتهم. تخطّ هذه الحدود، وفكّر بما تريد فعلاً. يرتكب الكثيرون خطأ تنظيم حياتهم بكاملها من حول مهنتهم. في حين أن الأفضل أن تمنع التفكير في حياتك المثالية أولاً، وكيف تريدها أن تبدو، وبعد ذلك تفكّر في المهنة التي تلائم هذه الحياة.

يجد معظم زبائني صعوباتٍ جمّة في استيضاح حياتهم المثالية. تذكر أن لك حرية الخيار. وينبغي أن تكون حياتك المثالية مثالية حقاً. من غير الضروري أن يكون لها أيّ قواسم مشتركة مع حياتك الحالية. أنعم النظر في الأسئلة التالية:

- أين ترغب أن تعيش؟
- من أو بالأحرى ماذا تريد أن تكون؟
- مع من تريد قضاء وقتك؟
- كيف تحبّ أن يبدو منزلك أو بالأحرى شقتك؟
- كيف تريد أن تكسب مالك؟
- ما الذي ترغب في فعله في أوقات فراغك؟
- كيف يُفترض أن يبدو يومك العادي؟

راجع مدوناتك فيما يختصّ بالفكرة رقم 22 (تخيّل أنك ملياردير) مرة أخرى، واسأل نفسك عمّا تتمنّاه من الحياة فعلاً. هل تحسد أحداً؟ رائع. علام تحسد هذا الإنسان؟ على مهنته؟ أم على منزله الشاطئي؟ أم على علاقاته الطيبة؟ قد يكون الحسد مفيداً جداً، إذا كنا نريد أن نكون على بيّنة مما تتمنّاه من الحياة.

قم بتوصيف حياتك المثالية بكل تفاصيلها. لا تغفل شيئاً. ثم حمل ذلك في حاسوبك، ودوّنه في دفتر يومياتك أو في مفكرة خاصة. كما يمكنك أن ترسم صوراً عن حياتك المثالية، أو أن تشكّل ملصقات. إحدى زبوناتي وضعت ملصقة لكل جانب من جوانب الحياة، وكتبت تحتها بصيغة الحاضر ما يفترض بهذه الصورة أن تقول. كان أحد أهداف حياتها زوجاً وأطفالاً. هكذا ألصقت في ألبومها صورة رجل جذاب يرقد في أرجوحة النوم في الحديقة. وكان يظهر في الصورة سور الحديقة الجميل وكلب يغفو على العشب، بينما كان الرجل يحمل صبياً صغيراً بين ذراعيه. كانت هذه الصورة تجسّد تصوّرها المثالي عن السلام الأسري. وكتبت تحت الصورة تعليقاتٍ مختلفة: "زوجي وابني وكلبنا في قيلولة الظهرية. حتى الكلب سعيد!". لقد وصفت الصور كما لو أنها حقيقة واقعة. لم يمض شهران حتى تعرّفت إلى رجل أحلامها، وبدا واقع الحال كما لو أن الاثنين يريدان الزواج قريباً. انظر إلى هذا التمرين على أنه لعبة مسلية. وتذكّر دوماً أن الأمر يتعلق هنا بتصوّر المثالي، إذ ليس بالضرورة أن يبدو شريكك وابنك كما في الصورة بطبيعة الحال.

ينطبق الشيء نفسه عليك. فقد شكّلت زبونتي ملصقة من أجل نجاحها المهني أيضاً. وسيدة الأعمال الأنيقة الناجحة، التي أعطت زوجها الجذاب قبلة الوداع في المطار، لم تكن تبدو مثلها أيضاً. وقد كتبت تحت الصورة: "أقلّني زوجي ونور عيني إلى المطار، أنا في طريقي إلى حضور مؤتمر في باريس، أنا أحب مهنتي". وهذه الصورة تجسّد رغبتها في رحلات عمل بوصفها جزء من مهنتها من جهة، ورغبتها في زوجٍ محبٍ يدعم نجاحها من جهة أخرى. كوّن صورةً عن حياتك المثالية، واعلم ألاّ حدود لمخيلتك في ذلك.

عدد غير قليل من زبائني يلقي صعوباتٍ مع هذه التمرين. وإذا لم تتقدّم أنت أيضاً، قم بدايةً بتوصيف يومٍ من حياتك المثالية، وسوف يتأكّد لك على هذا النحو ما الذي يسرّك بالضبط ويطيب لك فعلاً. ابدأ بالنهوض صباحاً. أين تريد أن تستيقظ؟ هل ترغب في أن يأتيك طعام الفطور إلى سريرك؟ هل تريد القيام بنزهة

صباحية مطوّلة على الشاطئ؟ تذكرُ دوماً أنك قادر على نيل ما تتمنّاه. المال لا يلعب أيّ دور. قم بتوصيف هذا اليوم بكل تفاصيله، حتى اللحظة التي تخلد فيها إلى النوم.

أثبت ريتشارد أن يومه المثالي يقع في مجال الممكن بلا شك. فقد أراد بعد الاستيقاظ أن يضاجع زوجته، ثم يتناول الفطور مع أولاده، وبعد ذلك يلعب الغولف، ثم أراد الذهاب مع اللاعبين لتناول طعام الغداء، وبعد ذلك يُفترض أن يقله السائق مع أسرته إلى مانهاتن لقضاء يومٍ رائع، ثم يذهبون مساءً بكامل أناقتهم لتناول الطعام، وبعد ذلك يعودون إلى المنزل، ويتسامرون قليلاً، ثم يذهب إلى فراشه. هكذا اتضح لريتشارد أنه يريد قضاء المزيد من الوقت مع أسرته، وتكريس المزيد من الوقت لهوايته.

طلبتُ إليه أن يضع يومه المثالي موضع التنفيذ مرة، وأن يتأكّد من شعوره في هذا اليوم. الغريب أن معظم الناس لا يتصوّرُون أن بإمكانهم تحقيق يومهم المثالي بلا ريب. وما إن نعيش هذا اليوم المثالي مرة، حتى يتأكّد لنا عادةً أننا لا نريد على الإطلاق أن نُمضي كل أيامنا على هذا النحو. بعد أن كوّنَت صورةً عن يومك المثالي، أنعم النظر في أسبوعك المثالي، آخذاً بالحسبان وقت العمل ووقت الفراغ على السواء. إحدى زبوناتي أرادت قضاء يومها المثالي على الشاطئ وشرب الكوكتيل. ولكنها كانت تخشى أن تحقيق يومها المثالي لن يفيدها في شيءٍ في حياتها. ولما كانت لم تزرُ الشاطئ منذ بضع سنوات، اقترحتُ عليها أن تحجز لقضاء إجازة على الشاطئ. ولم يمضِ على وجودها على الشاطئ أسبوع واحد، حتى بدأت تشعر بالملل. إذاً، لا داعٍ للقلق، إذا ما حملت بالتكاسل؛ فسوف تسأم منه بعد أسبوعين اثنين على أبعد تقدير.

حاول أن تدمج ما أمكن من حياتك المثالية في حياتك العادية. صحيح أن الأملاك والزوج والابن ربما يتأخرون قليلاً، ولكن الكلب مثلاً يمكنك اقتناؤه بلا شك. ربما ليس لديك خادمة تأتي لك بالفطور إلى سريرك، ولكن ما قولك في أن تصطحب فطورك إلى السرير؟ ومن الممكن جداً أن تتطلّب طبيعة عملك السفر إلى باريس. قم بزيارة باريس في إجازتك القادمة، وأخبر مديرك أنك على استعداد للقيام برحلات عمل، وأنه يسرّك ذلك. ابدأ بخطواتٍ صغيرة، وسوف تصل إلى هدفك.



الفصل الثاني والخمسون

اهتدِ بِمُثْلِكَ الشَّخْصِيَّة

أَنْ تَعْمَلَ لِكَسْبِ قُوَّتِكَ اليَوْمِي، فَهَذَا يُنْسِيكَ
الْحَيَاةَ.

مارغريت فولر

مفتاح الحياة المهنية الزاخرة والسعيدة يكمن في أن تكسب قوت يومك بما يتفق مع قيمك الشخصية. ولا أقصد هنا قيماً أخلاقية، بل المقصود أن تفعل ما تحبه- ما يمثل قيمةً شخصيةً لديك. حينما نعيش بانسجامٍ مع قيمنا الشخصية، لا يمكن أن نكون إلا نحن أنفسنا. وعندئذ فقط نشعر أننا أحياء فعلاً. ربما كان الإبداع والخيال مهمين لديك شخصياً. أو ربما يحلو لك السفر وتحب المغامرة. أو ربما تولي أهمية خاصة للسلام والروحانيات والإيمان. هل تشعر أنك على ما يرام حقاً بوصفك جزءاً من جماعةٍ كبيرة، أم أنك تولي أهمية خاصة للرياضة؟ متى تشعر أنك في أوج حيويتك؟

أحد زبائني كشف أثناء هذا التمرين أن كلمته الختامية، التي ألقاها في المعهد العالي، جسدت إحدى القمم في حياته. كان يحبّ حثّ الآخرين وإلهامهم. واليوم يكسب ماله بوصفه خطيباً محترفاً، وهو سعيد في مهنته.

لا شك في أن أفضل الفرص تُتاح لك حينما تتمكن من التصرف في إطار مهنتك وفق قيمك الشخصية. ففي هذه الحالة تعطي تلقائياً أفضل ما عندك. إذاً، تذكر اللحظات التي كنت فيها سعيداً في حياتك بوجه خاص، دون الأسباب التي جعلت هذه اللحظات شيئاً خاصاً بالنسبة لك، اسأل نفسك عن القيمة الشخصية التي تعكسها هذه اللحظات. إحدى زبوناتِي تذكرت طفولتها، حيث كانت تجوب

الطبيعة طوال ساعات. وبما أنها كانت تعمل في وكالة إعلان، وكان يؤلمها
افتقادها للطبيعة، فقد قرّرت أن تقضي مجدداً المزيد من الوقت في الهواء الطلق.
فأخذتُ تعمل بدايةً في نهايات الأسابيع كمشرفة متطوّعة في حديقة عامة كبيرة.
وقد راقها العمل كثيراً، إلى حد أنها بدّلت مهنتها في النهاية.



الفصل الثالث والخمسون

جدّ خمس مهن بديلة

عندما نقوم بما يقوم به الآخرون، يشقّ علينا
إظهار فرادتنا.

برندان فرنسيس

ما دمتَ قد كوَّنتَ الآن تصوّراً عن حياتك المثالية، فبإمكانك التفكير في المهنة التي تتيح لك هذه الحياة. يبدو أن الكثير من الناس متورّط في مهنته، ويشعر كما لو أنها مأزق لا مخرج منه. وإذا ما أرادوا التقدّم إلى وظيفةٍ أخرى، تبين أنهم يفتقدون إلى الخبرة المهنية اللازمة. مع ذلك تصوّر أن مهنتك الحالية قد انقرضتُ تماماً وأن عليك التوجّه من جديد. ما المهنة التي ستختارها؟ هل كنتَ تحلم على الدوام بأن تصبح راقصاً محترفاً أم مؤلّفاً موسيقياً، أو عالم رياضيات، أو قاضياً، أو عالماً طبيعياً، أو مراسلاً صحفياً، أو صاحب مطعم؟ جدّ خمس مهن بديلة، بغض النظر عن كونك تتمتع بالتأهيل الموافق أم لا. دوّن الأسباب التي جعلتك تحبّ ممارسة هذه المهنة بالتحديد، ثم انتقل إلى الرغبة المهنية التالية؛ لماذا ترغب في ممارسة هذه المهنة؟ على هذا النحو سرعان ما تكشف قيمك الشخصية.

إحدى زبوناتي - جيني، موظّفة شديدة الانشغال في قسم شؤون عاملين - وصلت بعد هذا التمرين إلى نتيجةٍ مذهشة. فقد اختارت المهن الخمس البديلة التالية:

- 1- منسّقة مناظر طبيعية.
- 2- رسّامة.
- 3- كاتبة.
- 4- مهندسة ديكور داخلي.
- 5- مصوِّرة.

وقد دهشت جيني عندما تبين لها أنه يسرّها أن تتولّى عن الآخرين العمل في الحديقة، وهذا ما شكّل دوماً تناقضاً صارخاً مع وظيفتها الحالية. ولكنها عرفت أن: "شيئاً ما في داخلي يروق له خلق النظام وتنسيق الأشياء بصورة لطيفة". كما تكشف رغباتها المهنية الأخرى ميلاً إلى الإبداع. قالت: "لم أسمح لنفسي يوماً بعيش جانبي الإبداعي". أو وضحت لها أنه حان الوقت لفعل هذا بالتحديد، إن لم تكن تريد للإبداع لديها أن يذوي ويندثر.

ولما كانت جيني غير راغبة في ترك مهنتها بين ليلةٍ وضحاها، فقد قرّرت أن تلتحق بدوراتٍ تعليمية مختلفة. ونصحتُها بدوري بأن تجود على نفسها بيومٍ إبداعي في الأسبوع. وفي هذا اليوم عليها أن تعيش إبداعها: أن ترسم، أن تعمل في الحديقة، أن تلتقط بضع صور، أو أن تساعد أحدهم في تأثيث شقّته. صحيح أنها أمور صغيرة، لكن المهم أنها أمور إبداعية.

بعد أسبوعٍ واحد أخبرتني جيني أنها قامت برفقة فنّانٍ صديقٍ بشراء ريشةٍ وألوان وقماش كتّان. صحيح أنها لم تكن قد قامت بضربة ريشةٍ واحدة بعد، ولكن شراء اللوازم وحده هيأ لها متعةً كبيرة. ولم يمضِ أسبوعٍ آخر حتى عرضتُ عليها إحدى معارفها أن تنضمّ إلى شركتها كمصمّمة ديكورٍ داخلي. وبعد مدّةٍ وجيزة أنهتُ لوحتها الأولى، التي أُعجبت بها إلى حدّ أنها علّقتها في غرفة الجلوس. لا بل رأى فيها أصدقائها ومعارفها عمل فنّانٍ "حقيقي". وفي هذه الأثناء وصلت جيني إلى حدّ أنها تودّ بيع منزلها والانتقال إلى شقّةٍ أصغر وأقل كلفةً، كي تترك مهنتها وتتفرّغ كلياً لاهتماماتها الجديدة. فقد أصبحت الآن أشد حيويةً من أيّ وقتٍ مضى، يغمرها تشوّقٌ إلى مستقبلها، مستقبلها الذي لم يعد يبدو لها مملاً، إنما بات مشوّقاً ومثيراً للاهتمام. وجيني اليوم على فتاعة راسخة بالأشياء مستحيل تحت الشمس.



الفصل الرابع والخمسون

اعرف نقاط قوتك الشخصية

يميز المرء بين نوعين من القدرات: القدرات المكتسبة والقدرات الفطرية. أما القدرات المكتسبة فيجب علينا العمل عليها بقسوة. بينما يجب ألا نمسّ الموهبة الفطرية إلا من حين لآخر.

بيرل بايلي

كل منا يمتلك قدرة خاصة، موهبة أو نظرة معينة للأمور، أي شيء يجيده بشكل أحسن من جميع الآخرين. بيد أن هذه الموهبة الفريدة تحديداً كثيراً ما تكون أمراً بديهياً بالنسبة لنا إلى حدّ أننا لا نلاحظها على الإطلاق. حينما يسهل علينا القيام بشيء ما، غالباً ما نعتقد أن هذه هي حال جميع الآخرين أيضاً. ولكن الواقع ليس كذلك. حتى لو كان هذا النشاط يروق لك، فهذا لا يعني أبداً أنك لا تستطيع المطالبة بالمال لقاءه. نحن نميل إلى الاعتقاد بعدم جواز كسب المال إلا عن طريق العمل الشاق، ولكن الأشخاص الذين يكسبون عادة أكثر من غيرهم هم تحديداً أولئك الذين جعلوا من قدرتهم الفريدة مهنتهم التي يحبونها. إن لم تكن تعي موهبتك الطبيعية، اطلب المساعدة من أصدقاء وزملاء وأقارب. اطرخ عليهم ببساطة الأسئلة التالية:

1- ما هي أشد نقاط قوتي برأيك؟

2- أين تكمن موهبتي الخاصة برأيك؟ ما الذي أتقنه من دون

بذل أيّ جهد؟

3- متى أعبر عن هذه الموهبة أو هذه المقدرة على خير وجه؟

4- لو وُضِعَتْ صورتِي على غلاف مجلّة، فما هي المجلّة برأيك،

وما هو موضوع المقالة؟

5- ما هي أشد نقاط ضعفي؟ (لا تطرح هذا السؤال إلا إذا كنت قادراً على التعامل مع هذا النقد. واطلب إلى الأشخاص المعنيين الإجابة عن هذا السؤال في إطار النقد البناء. ووفّر على نفسك كل تعليق على الإجابة. وما عليك سوى تدوينها).

في الخطوة التالية عليك أن تكافئ قدرتك الخاصة، وذلك بالتعبير عنها وإظهارها، ومشاركة الآخرين بها، وإدماجها في حياتك. وأذكرك مرة أخرى بأن موهبتك الخاصة قد تكون أمراً بديهيّاً جداً بالنسبة لك، بحيث أنك قد لا تعيها إطلاقاً.

ستيف، موظّف في مصرف، استخدمني لأنه أراد أخيراً كسب المزيد من المال. صحيح أنه كان يحبّ عمله، ولكنه لم يكن راضياً عن مرتبه. طلبتُ إليه أن يتحرّى عن نقطة قوته الخاصة. فقام بتصميم استمارة الأسئلة المذكورة أعلاه، ووزّعها على زملاء وأصدقاء، وتلقّى بعض الإجابات المفاجئة. فقد كشف أن نقطة قوته الكبرى كانت شخصيته، إذ كان الآخرون بالغي التأثير بدفئه وبمزاجه وبقدرته على التفاهم مع جميع الناس. أجل، كان باستطاعته حلّ المشكلات والتفكير تحليلياً، ولكن هذا لم يكن موهبته الفريدة. فبحسب رأي من أجابوا عن أسئلته يُفترض بصورته أن تزيّن غلاف مجلّة غولف، وأن تتناول المقالة كيفية ارتقاء ستيف سلّم النجاح عن طريق لعبة الغولف. إذاً، فلنشرع في تحويل هذه الفرضية إلى واقع. ماذا لو وظّف ستيف لعبة الغولف بغية كسب العملاء ورعايتهم؟ بما أن هذا التصوّر أعجبه كثيراً، فقد اقترح على رئيسه تنظيم لقاءات منتظمة بين الموظّفين الكبار والعملاء في ملعب الغولف، وأثبتت هذه الفكرة نجاحها. ولم تمضِ مدة قصيرة حتى تمت ترقية ستيف في المصرف. واليوم لم يصبح ستيف أكثر متعةً بعمله في المصرف وحسب، بل بات يكسب من المال أكثر بكثير من ذي قبل. ما عليك سوى أن تبدأ عزيزي القارئ. ركّز أولاً على نشاطٍ يُبرز قدرتك الفريدة. ثم فكّر في كيفية الجمع بين هذا النشاط وحياتك الحالية. صدّقني أن الكون سوف يرشدك إلى السبيل الصحيح.



الفصل الخامس والخمسون

افعل ما تحب

الحياة - لا يوجد شيء أكثر ندرةً في العالم،
معظم الناس يوجدون، لا أكثر.

أوسكار وايلد

كل شيء في الحياة طاقة. إن كنت ترغب في حياةٍ سلسلة وناجحة، عليك مجاراة سيل الطاقة وعدم مجابته. السباحة مع التيار تعني أن تعيش بانسجام مع القوانين الطبيعية، وألاً تقاومها. إذاً دع الحياة تسوقك. فعلى هذا النحو تحقق أهدافك بسرعة أكبر مما لو كافحت ضد التيار. ولكن من أين لنا أن نعرف ما إذا كنا نسير مع التيار؟ أمر بسيط جداً: فالأشياء الجميلة تلج حياتك تلقائياً، وأنت تحب ما تفعل. ربما تقسو على نفسك في العمل من أجل ذلك، ولكن الأمر ممتع. لا شك في أن مايكل جوردان عمل بقسوة في سبيل نجاحه كلاعب كرة سلة، ولكنه فعل ذلك بكل سرور. صحيح أن السباحة مع التيار ليست يسيرة دائماً، إنما لا يمكن مقارنتها مع السباحة ضد التيار، فالعمل يمكن أن يكون ممتعاً. كثيراً ما ينظر أصحاب أعلى الأجور إلى مهنتهم على أنها لهو وتسلية. حسبك أن تفكر في الرياضيين المرموقين. الأشخاص الناجحون فعلاً لا يفعلون ما يحبون وحسب، بل ما يتمتعون بموهبة طبيعية فيه أيضاً، وبذلك يصقلون موهبتهم.

إذا أردت معرفة النشاط الذي تريد أن تكسب من جرائه المال فعلاً، عليك أولاً أن تستثمر المزيد من الوقت في الأمور التي تحبها. إذا كان الرقص يروق لك، التحق بدورة تعليمية في الرقص. إن كنت تحب المطالعة، انتسب إلى نادٍ للكتاب. أيّاً كان ما تحب، اجعله جزءاً من حياتك. كلما كنت أكثر في حالة الفيض (الفكرة رقم 32)، ولج حياتك المزيد من الأمور الرائعة بصورة تلقائية. لا يعني هذا

بطبيعة الحال أن تبتذ مهنتك، وأن تتفرغ للرقص فقط من الآن فصاعداً. ربما يكفيك تماماً أن ترقص في أوقات فراغك. ما عليك إلا أن تبدأ، وأن تجمع "خبرات الفيض"، وتنتظر إلى أن يحملك التيار. أحد أصدقائي، وكان مستشاراً دوائياً، كان شديد الاهتمام بالبورصة. هكذا التحق بالدورات التعليمية الموافقة، وقرأ كتباً في الموضوع، وبدأ بالمضاربة لأول مرة بعد سنة واحدة. وهو اليوم سمسار بورصة.

اتبع السبيل الأقل مقاومةً. اعمل في شركة يمكنك أن تتماهى مع منتجاتها. أثبت وجودك في مجالات تتفق مع قدراتك الطبيعية. تزوج من شريك يرمي إلى الأهداف ذاتها. لا يسعك مجازاة سيل الطاقة أو السباحة بعكس التيار. فإذا كانت جميع مشاريعك مقترنة ببذل الجهد ولم تكن تشعر أنك على ما يرام، فربما أنت في الاتجاه الخاطئ. أما إذا كنت على الطريق الصحيحة، فسوف يروق لك العمل ويهيئ لك المتعة، مهما كان الجهد الذي يتطلبه.

سام، أحد زبائني، كان يلوم نفسه أشد اللوم، لأنه لم يكن قادراً على تنظيم محاسبة شركته. صحيح أنه كان خبيراً في الحاسوب، إلا أنه لم يكن قادراً على مسك دفاتره بشكل صحيح وكان يدفع سنة بعد سنة غرامات كبيرة، لأنه لم يكن يدفع الضرائب في الوقت المناسب. أخيراً، حينما أدرك أن هذه المهمة فوق طاقته، عهد بالمحاسبة إلى شخص خبير، مما شكّل له تخفيفاً كبيراً وتمكّن أخيراً من التركيز على العمل الذي كان يحبّه فعلاً، العمل على الحاسوب. ولم تمض مدة وجيزة حتى تلقى طلبيات مريحة. اشطب الأعمال المقيتة من حياتك، ووفر الوقت والمكان للأمور التي يحلو لك القيام بها (الفكرة رقم 16).

أنطون، زبون رياضي وشديد الجاذبية، استخدمني لأنه كان يشعر أن وظائفه الثلاث كانت تكلفه أكثر مما في وسعه، ويعاني من الأرق. كان ينهض كل صباح بين الساعة الرابعة والنصف والخامسة، علماً بأنه لم يكن يذهب إلى الفراش قبل الواحدة ليلاً. كان أنطون يعمل لصالح برنامج تسويق متعدد المستويات يسوق منتجات صحتة ورشاقة مختلفة، وكان يمضي الجزء الأكبر من وقته في حضور حلقات دراسية مختلفة وفي كسب المزيد من الزبائن، بل أكثر من ذلك: كان أنطون يعمل أيضاً مدرب رشاقة في نوادٍ مختلفة ومدرباً شخصياً.

على الرغم من عمله الشاق لم يكن أنطون يتقدم، لا بل كان في هذه الأثناء مديناً بـ 41000 يورو، نتيجة سعيه إلى تثبيت قدميه عن طريق برنامج التسويق

متعدّد المستويات، وكانت صديقته محبّطة، لأنه لم يكن لديه أيّ وقت لأجلها. منذ سنوات لم يتكلّم أنطون مع والدته، ذلك أنه استدان مالاً من شقيقته ولم يرده لها بعد. كان أنطون على قناعة بأنه لا يحتاج سوى إلى بذل المزيد من الجهد حتى يحقق الاختراق الكبير. سألتُه عن حجم المعاناة التي يجب أن يشعر بها حتى يقرّ أن برنامج التسويق متعدّد المستويات قد دمّره. قمنا معاً بمراجعة مدوّناته، وتأكدّ لنا أنه استثمر من المال في الحلقات الدراسية وما شابه أكثر مما دخل له. سألتُه إن كان بإمكانه التخلّي عن الحلقات الدراسية والاكتفاء ببساطة ببيع المنتجات. فأوضح لي أن ذلك يكاد لا يدرّ مالاً، بل يؤدي إلى اكتساب مشتركين جدد فقط. إذًا، حذار من مثل هذه الشركات! إن كنت لا تستطيع المعيشة من بيع المنتجات وحسب، فانفضّ يدك منه.

بيد أن الوقت والمال، اللذين استثمرهما أنطون في السنتين المنصرمتين في هذا المشروع، بلغا حدّاً لم يكن يريد التخلّي عنه ببساطة. وكان على ثقة بأنه سرعان ما سيفلح في تحقيق الاختراق. إذًا، عقدنا اتفاقاً. بما أن أنطون كان بحاجة ماسة إلى المال، وبشكل فوري، كان عليه أن يكفّ عن استثمار المال في أيّ حلقة دراسية جديدة، إلى أن يغدو لديه دخل ثابت. ووافق أنطون. وراجع الطبيب بسبب أرقه وتبيّن أنه سليم الجسم تماماً. وأوضحتُ له أن ديونه هي التي سلبت النوم من عينيه، ونصحتُه بأن يعلن إفلاسه وأن يبدأ من جديد. بيد أن البداية الجديدة تكاد تكون غير ممكنة مع ضغط الديون الذي يجثم على صدره، لذلك تخلّى أنطون عن إجراءات إعلان الإفلاس، وأنا لم ألحّ عليه.

عرف أنطون أن أسرع وسيلة لكسب المال كانت عمله كمدرّب شخصي. وكان يحبّ هذا العمل، ولكنه يخشى من عدم كسب ما يكفي من المال منه. لم يكن قد تخلّص بعد من فكرة الإثراء بين ليلةٍ وضحاها، والتي أغواه بها برنامج التسويق متعدّد المستويات. صحيح أن الـ 35 يورو في ساعة التدريب الواحدة لن تجعله ثرياً بين يومٍ وليلة، ولكنه كان دخلاً على كل حال. وأخذ بنصيحةٍ أخرى وصمّم نشرة دعائية وعرضها في نادي الرشاقة، وارتفع عدد زبائنه نتيجة ذلك إلى ثلاثة وعشرين زبوناً في غضون ثلاثة أشهر. صحيح أنه استمر في العمل مساءً لصالح برنامج التسويق متعدّد المستويات، ولكنه راح يُمضي وقتاً متزايداً في عمله كمدرّب رشاقة. وأخيراً قام باستشارة محامٍ فيما يختصّ بإجراءات إعلان الإفلاس. وأدرك أن العديد من رجال الأعمال الشباب يضطرون إلى إشهار إفلاسهم، وألّا

علاقة لذلك بقصورٍ أو فشلٍ شخصي، إنما يمكن عزوه ببساطة إلى أنه كان قد اختار العمل الخاطئ. لا شك في أنه لن يرتكب هذا الخطأ مرة أخرى. وصار يستثمر المزيد من الوقت في أمورٍ تروق له، فعاد إلى لعب كرة القدم والخروج مع صديقه بشكل منتظم، واتخذت حياته شيئاً فشيئاً الاتجاه المرغوب.

وبعد بضعة أسابيع اتصل بي هاتفياً، وأبلغني أنه أمضى يومه المثالي، وأن كل شيء سار بسلاّم. واستيقظ بعد ست ساعاتٍ من النوم وهو يشعر بالارتياح التام. ووصل قطاره في موعده، كما وصل زبائنه في الموعد المحدد أيضاً، وكانت ساعة التدريب ممتعة للجميع، لا بل كان لديه متسع من الوقت للذهاب لتناول الغداء. وفي المساء اتصل به زبائن مختلفون وجدّوا اشتراكهم. بعد ذلك رافق صديقه إلى السينما. على هذا النحو يُفترض أن يسير يومنا، عندما نسبح مع تيار الحياة. ولم تمضِ سنة واحدة، حتى انتقل أنطون إلى شقةٍ جميلة في إحدى الضواحي، وعقد خطبته على صديقه بعد انتظار، كما عاد التفاهم والوئام مع والدته وشقيقته من جديد. وسدّد ديونه في هذه الأثناء، وزال عنه الأرق، وبات الآن مدرّباً شخصياً مطلوباً جداً. أما مشروعه المقبل فهو افتتاح نادٍ للرشاقة.

هكذا عزيزي القارئ، يجب ألاّ تركّز إلاّ على الأمور التي تروق لك وتهيئ لك المتعة، وسوف تأخذ حياتك منحىً إيجابياً.



الفصل السادس والخمسون

تفرغ لمشروعٍ محددٍ

كن أنت التغيير الذي تتمناه لهذا العالم.

غاندي

تكمُن إحدى إمكانات اكتشاف نقاط قوتك وإطلاقها في تركيز ذهنك على مشروعٍ يثير حماسك. خطِّط لمشروعٍ من أجل حياتك المهنية، أو من أجل حياتك الشخصية، أو حتى من أجل بلدتك أو جماعتك. لماذا لا يُفترض بنا إغناء حياتنا بمثل هكذا مشروع؟ في المهنة، على سبيل المثال، يمكنك أن تؤلّف فريقاً خاصاً تعهد إليه بالمهام التي تكره تنفيذها. قمّ أخيراً بالالتحاق بدورة الرقص أو دورة الحاسوب أو دورة اللغة الفرنسية التي طالما أردت الاشتراك بها، أو قمّ بتطوير نظامٍ يتيح لك أتمتة ما أمكن من الأعمال الرتيبة. أيّاً كان اختيارك، تأكّد من أن المشروع يروق لك (وأن رئيسك موافق عليه).

كما يمكنك بالطبع أن تطوّر مشروعاً مفضلاً على مقياس حياتك الخاصة. هل تريد المشاركة في سباق ماراتون؟ إذا تدرّب يومياً. هل ترغب في بطنٍ منبسّط؟ إذاً عليك بالتمرين. باشر في تأليف الكتاب الذي طالما أردت كتابته. أو صمّم مشروعاً من أجل بلدتك أو جماعتك على سبيل المثال، كما يمكنك أن تتولّى مهمّة تهيئ لك المتعة. إحدى زبوناتك، على سبيل المثال، كانت تهوى أعمال البستنة، وحصلت من رئيسها على الإذن بوضع حوض أزهار أمام مبنى المكتب المجدب. واليوم يسرّها الذهاب إلى العمل، ذلك أن باستطاعتها أن تتمتع ناظرها يومياً بثمار عملها.

أما مشروعك الشخصي فكان اسمه "شارع نظيف". كنت أعيش في مدينة نيويورك، وأمتعض في سرّي يومياً من قذارة الشوارع. صحيح أنني كنت أسكن في إحدى الضواحي "الراقية" الأكثر عنايةً، ولكن القمامة كانت تتناثر فيها بشكل فاضح. كما كانت كثرة المرشدين تضايقني وتتعب أعصابي. لم أكن

أرغب في إعطائهم مالاً، لقناعتي الراسخة بأنهم سوف ينفقونه على العقاقير أو الكحول. مع ذلك كان ضميري يؤنبني لأجلهم. إلى أن راودتني الفكرة: لماذا لا أطلب إليهم الاهتمام بنظافة وترتيب الشارع؟ هكذا سألت أحد المشردين إن كان يريد أن يعمل؟ فأجاب بالموافقة. إذا قمت بتتظيف الشارع أمام منزلي يومياً، فسوف أطلب من جميع القاطنين إعطاءك دولاراً واحداً في الأسبوع (وإذا شارك الجميع في ذلك، سيصل المبلغ إلى 150 يورو أسبوعياً). بيد أنني لم يكن في مقدوري أن أضمن له مساهمة جميع القاطنين في هذا المشروع. ولكن من ناحية أخرى لم يكن لديه شيء ليخسره على كل حال. وفي الساعة السابعة من صباح اليوم التالي باشر مهمته الجديدة، ووُلِدَ مشروع "شارع نظيف". وتحول جيمس ومكنسته إلى جزءٍ ثابت من صورة الشارع، وقامت أخيراً النيويورك تايمز بنشر مقالة عن المشروع، واستُضيفَ جيمس في برامج تلفزيونية مختلفة، وصار مثلاً يُحتذى. وكان جيمس يكسب من تتظيف الشارع من المال ما مكّنه من مشاطرة أحد معارفه شقةً سكنية. ومن يدري، ربما تصبح نيويورك ذات يوم مدينةً نظيفة!

ما هو المشروع الذي تريد إحداثه؟ إن لم تكن من النمط الذي ينظّم مثل هذه الأمور، يمكنك بطبيعة الحال أن تتضمّن إلى مشروع قائم سلفاً أو إلى تنظيمٍ موافق. مهما بدت لك مساهمتك تافهة، باستطاعتك، أنت أيضاً، إحداث شيءٍ ما. حسبك أن تفكر في "القرد المئة". في كتابه القرد المئة يروي كين كيز الأصغر عن سلوك القردة في جزيرة كوشيمبا. كانت القردة في الجزيرة تقتات على البطاطا الحلوة بالدرجة الأولى. وذات يوم قام أحد القردة بغسل البطاطا الحلوة قبل أن يأكلها. فما لبثت القردة الأخرى في الجزيرة أن حذت حذوه، وتبنّت هذا النموذج السلوكي شيئاً فشيئاً. وعندئذ حدث أمر غريب: عبرت عادة غسل البطاطا المحيط، وبدأت القردة في جزيرة أخرى بغسل البطاطا كذلك. ولم يُعثر على تفسيرٍ منطقي لهذه الظاهرة، التي دعاها العلماء بـ "ظاهرة القرد المئة". هذه هي حال المعارف العلمية الجديدة أيضاً. فكثيراً ما يتم التوصل إلى معارف علمية جديدة في الوقت ذاته من قبل علماء مختلفين في أنحاء مختلفة من العالم. تُثبت الدراسات العلمية الحديثة أن معدّل الجريمة ينخفض في المناطق التي يكثر فيها من يمارسون التأمل. وأنا على قناعة بأن الأمر يتعلّق هنا بالظاهرة نفسها. إذا فلتبدأ.

عندما تعمل على مشروعٍ يحثك ويُلهمك، تُتاح لك إمكانية معرفة ما تودّ القيام به في حياتك فعلاً، وربما تتفتح أمامك آفاق مهنية جديدة كلياً. فمن يشغل بأمورٍ يحبّها، يجتذب أشخاصاً وفرصاً بصورة تلقائية.

الفصل السابع والخمسون

اتبع حدسك

ثقتنا بحدسنا كثيراً ما تقينا من كارثة.

آنا ويلسون شيف

للاهتمام إلى مهنة أحلامنا ثمة إمكانية أخرى تكمن في اتباع حدسنا. وهذا في منتهى البساطة نظرياً، إنما عملياً لا يمكن تطبيقه ببسر. لا بد لك بدايةً من أن تتعلم التمييز بين الأصوات المختلفة القادمة من داخلك. أحد هذه الأصوات هو صوت العقل، والآخر هو صوت الحدس. صوتك الحدسي لا يريد لك عادةً إلاّ الخير، بينما يسهل على العقل أن يعرضنا للمآزق والصعوبات، إذ إنه كثيراً ما يشير علينا بما ينبغي علينا فعله. لا يعرف الحدس شيئاً عن التقاليد والأعراف الاجتماعية. فهو لا يركّز إلاّ علينا. عندما تكون غارقاً في العمل، من الصعب عليك الإصغاء إلى صوت الحدس، ذلك أن رأسك يضجّ بأشياء كثيرة. إذا لم يكن بإمكانك معرفة متى يتحدّث إليك الحدس، عليك مراجعة الجزء الثاني (أخلق النظام) والجزء الرابع (خذ وقتاً، حتى عندما لا يكون لديك وقت). أو اجلسْ بهدوء مدة عشر دقائق، ولا تفعل شيئاً سوى الإصغاء إلى هاتف قلبك.

يوضّح المثال التالي السرعة التي يمكن بها أن نتخذ قراراتٍ خاطئة، إن نحن اعتمدنا على عقلنا. راودتني ذات مساء فكرة وجوب إلقاء نظرة أخرى على صندوق بريدي الإلكتروني، على الرغم من أنني فعلتُ ذلك قبل ساعة واحدة فقط (عندما يخاطبنا صوت الحدس، لا يتعلق الأمر بالضرورة بمقترحاتٍ منطقية). وإذا بي أجد فيه خبراً مفاده أن إحدى زميلاتني تبحث عمّن يرعى منزلها الشاطئي مدة شهرين. وفكرت حدسياً على الفور: "أجل، هذا هو المطلوب!". ولكن عقلي قال: "تعقلي يا بنت. يجب عليك البقاء في نيويورك والاهتمام بترسيخ قدميك مهنيّاً. كما إن

صديقك سوف يفتقدك كثيراً". فنصحني حدسي بإرسال رسالة إلكترونية وقبول العرض. "إذا قبلت بك زميلتك، فافعلي ذلك، وإلاّ فعله شخص آخر. وإذا تعذّر عليك الذهاب في الوقت المطلوب، أمكنك الاعتذار متى شئت". وانتصر حدسي، وعشت طوال شهرين في ذلك المنزل الشاطئي، وكتبت فيه هذا الكتاب.

في كتابها عش في النور تصف شاكتي غاوين الحدس بأنه مدخل إلى خزّان معلومات هائل: "عن طريق الحدس يمكننا الولوج إلى المعرفة البشرية بأجمعها، فضلاً عن أنه يمكننا غريبة هذه الوفرة من المعلومات وأخذ المعلومات التي نحتاجها، وعندئذ تصلنا المعلومات في الوقت المناسب. وإذا اتّبعتنا التوجيهات، فعلنا تلقائياً ما هو صحيح". حينما نتعلّم الثقة بحدسنا، نسير تلقائياً مع تيار الحياة، وتكون عواطفنا وأفعالنا على انسجامٍ مع محيطنا.

كلما ازدادت ثقّتك بحدسك، ازداد تحييدك لعقلك. وسوف تدع شعورك يقودك أكثر فأكثر. سوف تثق بجسدك بوصفه وحدة متكاملة، وتدع الأمور تأخذ مجراها ببساطة، حتى لو بدا لك ذلك غير منطقي. صدقتي ألاّ صلة لهذا كله بالشعوذة. في كتابها جزئيات الشاعر تصف كانداس ب. بيرت الرابطة بين الجزئيات وعواطفنا. فالفرح والحزن والخوف وجميع الانفعالات الأخرى يمكن إلحاقها فعلاً بجزئيات مختلفة. إذاً، فللمشاعر أسباب واقعية تماماً - الجزئيات. ألاّ يُفترض بنا، إذاً، الإصغاء إلى رسائل جسدنا.

كلما ازدادت ثقة زبائني بحدسهم وبـ "جسدهم"، خفّت تعقيدات حياتهم وأصبحت أشد تشويقاً. أبدأ بالأمور الصغيرة أولاً. عندما يقول لك صوتك الداخلي في يومٍ مشمسٍ إن عليك اصطحاب المظلة، فافعل ذلك. ربما بإمكان مليارات الخلايا في جسدنا أن تدرك فعلاً أموراً يتعدّر على عقلنا التقاطها. في إطار نشاطي المهني كمدرّبة، أقوم بتوظيف جسدي بالكامل. عندما أشعر أثناء التدريب بالتوعك على سبيل المثال، أعرف أن زبوني لا يروي لي سوى نصف الحقيقة غالباً.

حتى إنني استطعت مساعدة زبونتي ماريسا هاتفيماً في بيع منزلها. في إطار عملها، نُقلت ماريسا من أيوا إلى كولورادو (حيث كانت ترغب في العيش دوماً). وقد سارت عملية الانتقال على خير ما يرام، واستطاعت ماريسا وعائلتها تدبير نفقات الانتقال من دون صعوبة. مع ذلك شعرت ماريسا بالقلق، لأنها لم تستطع بيع منزلها في أيوا، ولم يكن في وسعها تحمّل نفقات منزليين. وبينما كان الطلب شديداً على المنازل في كولورادو، فإن أحداً لا يكاد يشتري منزلاً في أيوا. خلاصة القول

إن ماريسا لم تستطع التخلص من منزلها القديم. وصرحت لي بقولها: "لم أحب هذا المنزل يوماً". وخطرت لي فجأةً فكرة مفادها أن مشاعرها السلبية تجاه المنزل كانت السبب في مشكلتها. فمن يريد شراء منزلٍ مقيت؟ هكذا طلبتُ إليها أن تفكر في كل الأمور الجميلة التي كانت قد عاشتها في المنزل القديم. وقد بلغ بأسها في هذه الأثناء حدًّا كادت معه ترفض القيام بهذه المحاولة. حتى إنها سألت أولادها عمًّا يعجبهم بنوع خاص في المنزل القديم، وراحت تتحدّث مع زوجها عن الأوقات الجميلة التي أمضيها في المنزل القديم (بيد أنه لم يكن يعلم أنني وراء ذلك). بعد يومين فقط اتصلت بي هاتفياً وأخبرتني متحمّسةً أنها قد وجدت أخيراً شاريًا للمنزل. لا بل كان الشاري مستعجلاً، ويرغب في إتمام الشراء بالسرعة الممكنة. مصادفة؟

إذا كان كل شيء طاقة، فإن أفكارنا السلبية أيضاً تصدر عنّا ويتلقّاها الآخرون. أفكارنا لا تعرف حدوداً - لا زمانية ولا مكانية. قد يبدو هذا جنوناً إلى حدٍّ ما، ولكن لماذا لا يُفترض بك الإصغاء إلى هاتف قلبك وانتظار النتيجة؟ وسوف تتأكد أنك غالباً ما تتخذ القرار الصحيح، وتواجه المزيد من المصادفات السعيدة.



الفصل الثامن والخمسون

اهتدِ إلى طريق حياتك

عشْ حياتك بكل جوارحك. وكل شيءٍ آخرٍ
خاطي. وليس المهم في ذلك ماذا تفعل
بالتفصيل، ما دمت تعيش حياتك. إن لم تعيش
حياتك، ما الذي يبقى لك؟

هنري جيمس

الأشخاص الذين يعرفون ما يريدون تحقيقه في الحياة، الأشخاص الذين لديهم رؤية أو هدف كبير، هم أكثر نجاحاً من الآخرين. إن كنت تعرف الاتجاه الذي تريد إعطائه لحياتك، فسوف تلتقي بأشخاصٍ يودّون مرافقتك في طريقك. ما مغزى حياتك؟ ما الذي عليك أن تحقّقه أو أن تتعلّمه؟ ما الهدف الذي يوحى به لك قلبك وروحك؟ ربما ما عليك إلا أن تكون سعيداً وأن تجعل الآخرين من حولك سعداء.

دوّن رسالتك في الحياة. إليك بعض الأمثلة:

- مغزى حياتي يكمن في تعلّم الحبّ.
- مغزى حياتي يكمن في تأمين التغيّر والنمو.
- مغزى حياتي يكمن في الضحك والاستمتاع بالحياة.
- مغزى حياتي يكمن في الاستقلال المالي ورعاية أسرة سليمة وسعيدة.
- مغزى حياتي يكمن في السفر واستكشاف العالم.

ربما كنتَ تمتلك رؤية مثل بيل غيتس - تكاد لا تخلو طاولة مكتب في العالم من جهاز حاسوب وبرمجيات مايكروسوفت - ، أو مارتن لوثر كينغ - المساواة للجميع. ربما تودّ الانضمام إلى جمعية لحماية البيئة أو إلى حركة السلام. ولكنك لستَ مضطراً إلى تغيير العالم. ابدأ بأمرٍ صغيرة أولاً. التزم بأسرتك، بجيرانك أو بجماعتك (الفكرة رقم 56).

كثيرون من زبائني غير قادرين على تعريف رسالتهم في الحياة. فأطلبُ منهم مبدئياً تحديد شعار لكل سنة. وهنا يمكن اختيار أيّ شعار تريد - اللهو والتسلية، المغامرة، الرومانسية، الحبّ، الهدوء والراحة، التوازن، السلام، الضحك...إلخ. إذا ركّزتَ على هدفٍ واحد، سهّل عليك اغتنام الفرص السانحة أو رفضها.



الفصل التاسع والخمسون

اخلق لنفسك مناظير جديدة

الطاقة التي تجعل العشب ينمو، والثمار
تنضج، وترشد الطيور في السماء إلى
سبيلها، موجودة فينا جميعاً.

أنزيا يزيرسكا

إن لم تكن على يقين من طريق حياتك الشخصي، تأمل حياتك من منظورٍ آخر. لا نحتاج أحياناً سوى إلى الابتعاد قليلاً، كي نعرف ما الذي يجعلنا سعداء فعلاً. ولكن حينما نكون أسرى واجبات حياتنا اليومية، يصعب علينا أن نتصور أن بإمكان حياتنا أن تسير بشكل مغاير، وتبدو تصوراتنا المثالية مستحيلة المنال، وبالتالي لا نشعر بالإلهام والحافز، بل بالاكْتئاب والإحباط. إذا رأيت أن هذه هي حالك، فقد آن الأوان لكي تخلق لنفسك مناظير جديدة.

ثمة إمكانيات عديدة للابتعاد عن الحياة الخاصة اليومية. يمكنك أن تنزل في فندقٍ صغير، على سبيل المثال، أو أن تتسحب إلى الريف بضعة أيام. بإمكانك أيضاً أن تقوم برعاية منزل صديقٍ غائب في إجازة. المهم في الأمر أن تغادر منزلك مدة من الزمن؛ إذ من المرجح ألا تجد فيه إمكانية الابتعاد الضروري. بإمكانك أيضاً أن تلتحق بحلقة دراسية في اليوغا. كما إن الكثير من الأديرة تستقبل الضيوف بضعة أيام. دع ذهنك يتفتق عن فكرة ما، ولكن عليك في كل الأحوال أن تسعى إلى السفر مدة ثلاثة أيام على الأقل. احزم أمتعتك الضرورية وانطلق. لا تصطحب أمتعة غير ضرورية، فأنت في النهاية تريد الابتعاد عن أيامك العادية. إنما لا تنسَ دفتر يومياتك.

ربما كنتَ تفتقد ببساطة إلى الطاقة أو الوقت أو المال الضروري لمثل هذا

الوقت المستقطع، أو ربما كان من المتعدّر عليك الحصول على إجازة. في هذه الحالة عليك أن تحاول الابتعاد في إطار جدرانك الأربعة. إذا كنت تعيش وحيداً، فالأمر بسيط نسبياً. وإلاّ أمكنك إخبار زوجتك أو صديقتك بأنك تريد أن تأخذ وقتاً مستقطعاً، وتتفرد في المنزل بكل هدوء. حاول إبطال ما أمكن من المنغصات الصغيرة (الفكرة رقم 1)، وقبل انسحابك هذا عليك أن تسدّد جميع الفواتير وأن تتجز جميع الواجبات اليومية الأخرى. تصرف ببساطة كما لو أنك ستسافر في إجازة. استغلّ الأمسيات في التأمّل أو في حمامات الرغوة أو في التتّره. اسمع موسيقا أو اقرأ كتاباً. استغن عن التلفاز وسائر الأشياء الأخرى التي تتعلّق بها، أو يمكن أن تتعلّق بها. وإلاّ فلا جدوى من المشروع كله (الفكرة رقم 2). اخرج إلى الطبيعة وراقب السماء المرصّعة بالنجوم.

بعد سنتي الأولى في مانهاتن، قمتُ بزيارة مسقط رأسي في أريزونا. وأثناء الرحلة بالطائرة خلدتُ إلى النوم، وعند وصولي كان قد حلّ الظلام. كنت قد نسيت كلياً كيف تبدو سماء الليل المرصّعة بالنجوم. ففي مانهاتن يسعدنا أن نرى ولو بضعة نجوم. أما في أريزونا فتشعّ في السماء مليارات النجوم ليلاً. شعرت فجأة أنني صغيرة وتافهة، مجرد ذرة غبار في الكون الفسيح. وقد هيأ لي هذا الحدث بالتحديد منظوراً جديداً. فكّرت: "أنا أعرف الآن لماذا يعدّ أبناء نيويورك أنفسهم محور العالم. إذ لا يمكنهم رؤية النجوم، وقد فقدوا المناظير". كما يستثير البحر لديّ مشاعر مشابهة. الطبيعة معلّم وشافٍ رائع. عندما تشعر بالكرب وفقدان الاتّزان والإرهاق، اخرج إلى حديقة منزلك أو إلى الحديقة العامة، وانظر إلى السماء المرصّعة بالنجوم. أيّاً كانت المشكلات التي تشغل بالك، سوف تظهر لك في ضوءٍ آخر.

ولكن ماذا لو كنت ربّ أسرة؟ كيف يمكنك الانسحاب ولو نهاية أسبوعٍ واحدة؟ اطلب المساعدة من أسرتك. ربما يسرّ الجدّة أن ترعى الأولاد في منزلها، بحيث يمكنك قضاء نهاية الأسبوع من دون إزعاج. وأودّ أن أشير عليك باعتزال زوجتك أيضاً في نهاية الأسبوع هذه. نحن نحتاج بين الحين والآخر إلى وقتٍ لأنفسنا فقط. وعندما تعود إلى زوجتك مجدداً، يمكنكما الاستمتاع معاً بشكل صحيح (الفكرة رقم 40). كنّ خلاّقاً واهتد إلى سبيلٍ للنظر إلى حياتك من زاويةٍ أخرى.



الفصل الستون

خذ وقتاً مستقطعاً مهنيّاً

العقل قد يخطئ، إذا أردنا تحقيق شيء ما في الحياة، يجب علينا الابتعاد عن حياتنا وترك الأحكام خلف ظهرنا. ويجب علينا أحياناً أن نتبع ببساطة رؤانا وأحلامنا.

بيد جاريت، بيت الذهب

إن كانت نهاية أسبوعٍ أو حتى أسبوعٍ كاملٍ غير كافٍ، عليك أن تفكر في وقتٍ مستقطعٍ مهنيٍ طويل، ما يسمى استبعاد. ولما كان العديد من رجال وأرباب الأعمال قد عرفوا في هذه الأثناء إشكالية متلازمة بورنو، فقد تستطيع أن تستمر في تقاضي جزءٍ من مرتبكٍ في هذه الوقت. وإذا لم تكن هذه هي الحال في عملك، فلا يزال بإمكانك أن تطلب إجازة عرضية. تفضّل بعض الشركات أن تتيح للعاملين فيها وقتاً مستقطعاً مهنيّاً لأجلٍ مسمّى على أن يتركوا عملهم نهائياً. إن كنت تعمل لصالح الشركة ذاتها منذ زمنٍ طويل، فقد تكون بحاجة إلى مدةٍ زمنية أطول (شهر إلى اثني عشر شهراً) لإعطاء حياتك منحىً جديداً.

غير أن الاستبعاد ليس إجازةً بالمعنى المتعارف عليه. من الطبيعي أن عليك أن تسترخي أثناءه أيضاً، وأن تتزوّد بطاقةٍ جديدة، ولكن عليك أيضاً أن تستفيد من هذا الوقت في تعلّم كفاءاتٍ مختلفة أو تطبيقها، حتى لو اقترن هذا بشيءٍ من المخاطرة. يساعدك الاستبعاد في كسر الروتين اليومي، وفي إدراك ما هو مهمٌّ لك في الحياة فعلاً. يقترن الوقت المستقطع المهني لأجلٍ مسمّى ببعض المخاطر، سواء بالنسبة إليك أم بالنسبة إلى ربّ عملك. فقد تخلّص إلى نتيجة مفادها أنك تودّ ترك عملك القديم. كما قد يحدث أن تكون وظيفتك السابقة مشغولة بعد انتهاء الوقت

المستقطع. أو قد تفوتك أثناء غيابك تطورات مهمة، ولا تستطيع أن تتطلق من إنجازاتك السابقة. ولكن في معظم الحالات يستفيد كل الأطراف من الاستيداع. إذا قرّرت العودة إلى عملك، فإن ربّ عملك يستفيد في كل الأحوال، ذلك أنك تعود مستجماً ونشيطاً ومفعماً بالطاقة. أما إذا كانت وظيفتك مشغولة، فبإمكانك توظيف كفاءاتك المكتسبة أثناء الاستيداع في موقع عمل جديد.

عندما بيدّل أحد زبائني مكان عمله، أنصحته مبدئياً بأن يبقى حرّاً قدر الإمكان قبل أن يلتحق بالوظيفة الجديدة. لوسي، زبونة عمرها سبع وثلاثون سنة، تركت عملها كمديرة قسم علاقات عامة، وانتقلت إلى مكتب استشارات إدارية. وقد اتّفقت مع ربّ عملها الجديد على موعدٍ لاحقٍ لالتحاقها بالشركة، مما أتاح لها أن تمنح نفسها وقتاً مستقطعاً لمدة شهرين. ولما كانت قد سدّدت جميع ديونها، وادّخرت احتياطياً مالياً مناسباً (الفكرة رقم 24 والفكرة رقم 27)، فقد استطاعت تمويل هذا الوقت المستقطع بلا صعوبة. وقد نصحتُها باستغلال هذا الوقت وتحقيق أمنيّتها التي أضمرتها طويلاً - رحلة إلى أمريكا اللاتينية. واستمتعتُ بهذه الرحلة بأدق تفاصيلها، وتعلّمت أشياءها الإسبانية أيضاً. بل أكثر من ذلك، فقد اكتشفت أثناء وقتها المستقطع أنه آن الأوان لإنهاء علاقتها القديمة. علماً بأن القوة والاستقلالية اللازمتين للإقدام على مثل هذه الخطوة لم تحظّ بهما إلاّ جراء الشهرين اللذين قضتهما في أمريكا اللاتينية.

غراهام، موظّف كبير في السابعة والخمسين من عمره، أخذ وقتاً مستقطعاً مدته شهران، واستغلّه في تحسين كفاءاته في مجال معالجة البيانات، وفي التجوال عبر جبال الروكي، فقد وضع لنفسه هدفاً تمثل في أن يجربّ أثناء استيداعه سائر الأمور التي لا صلة لها بواجباته المهنية. أراد الهروب من الروتين اليومي وإنعام تفكيره في مغزى حياته. في اليوم الأول نام مدة سبع وعشرين ساعة متواصلة. (لا داعٍ للقلق، فهذا عادي تماماً. في الأيام الأولى ينام معظم الناس ساعاتٍ طويلة نسبياً، ذلك أن الجسد لا بد أن يستدرك عوز نومٍ قديم). ولما كان من النادر أن تستطيع زوجته مجاراته في مشاريعه، فقد كان يرتحل وحده معظم الوقت. ولم يجعله ارتحاله عبر الجبال لثقاً جسدياً ونفسياً وحسب، بل جعله يكتشف حبّه للطبيعة. وعندما عاد ثانية إلى عمله، شعر وكأنه مولود من جديد. فأثناء غيابه لم تظهر في المكتب أيّ مشكلات، وكان موظّفوه قد تعلّموا النهوض بالمسؤولية. والآن يسهّل على غراهام كثيراً أن يكلف أحدهم بالعمل (الفكرة رقم 62). كما تعلّم من

جديد تقدير قيمة الوقت الذي يقضيه مع أسرته، وعدم قبول كل الدعوات الاجتماعية (الفكرة رقم 18). ومنذ ذلك الحين وهو يفرغ يوم الأحد كلياً، ولا يتعهد بأيّ التزامات مهنية أو اجتماعية (الفكرة رقم 89).

إليك بعض الأفكار من أجل وقتك المستقطع المهني الشخصي

- قم بإبراز منافع وقتك المستقطع المهني بالنسبة للشركة. ما هي الكفاءات الجديدة التي تريد اكتسابها في هذا الوقت؟ إلى أي مدى يؤثر الوقت المستقطع إيجابياً في أدائك بعد عودتك؟
- قدّم مخطّطاً مفصّلاً عن كيفية وجوب القيام بعملك أثناء غيابك.
- أوضح لرئيسك أن من المفيد، في عصر المعلوماتية تحديداً، جمع انطباعات ومناظير جديدة، وأن الاستياداع يمكن مقارنته بلا شك بالعام الدراسي المألوف في أوساط الأكاديميين.
- إن كنت تعاني من متلازمة بورنو، اشرح لرئيسك حجم الأهمية التي توليها لهذا الوقت المستقطع، وأنك سوف تعود إلى عملك في نهايته مسترخياً ونشطاً من جديد. ولا شك في أن تدريب من هو خبير سابق في سير العمل لهو أقل كلفة من تدريب موظف جديد.
- إن خطّطت للقيام أثناء الاستياداع بنشاط يعود بفوائد مباشرة على الشركة (اكتساب مؤهلات جديدة في مجال البرمجيات مثلاً)، اطلب إلى رؤسائك أن يساهموا في تكاليف هذا التأهيل الإضافي أو بالأحرى هذا التعليم التكميلي.
- إذا أردت أن تعمل تطوّعياً في هذا الوقت، استعلم عن العروض الموافقة. في بعض الحالات تتكفّل المنظمات الموافقة بتكاليف السكن والمأكل، بحيث لا يقترن الوقت المستقطع المهني بالنسبة لك سوى بتكاليف طفيفة.
- إذا أردت القيام برحلة طويلة، أمكنك تأجير شقتك أو مبادلتها مع شقة شخص آخر.
- إن أردت السفر إلى الخارج، قم بزيارة البلدان ذات سعر الصرف المناسب، بحيث يكفيك مالك أطول مدة ممكنة.

• قبل أن تناقش ربّ عملك في وقتٍ مستقطع مهني ممكن، عليك في كل الأحوال أن تستعلم عن أثر هذا في ضمانك الصحي والاجتماعي والتقاعد.

• قبل أن تترك الشركة لمدةٍ زمنية ذات أجل محدّد يتعيّن عليك أن تضمن إنهاء جميع المشاريع الجارية وتدريب الموظفين الآخرين في مجال عملك. فأنت في النهاية لا تريد أن تحمل أعباء شؤونك المهنية أثناء وقتك المستقطع. كما إنه من غير المريح بالتأكيد أن تقابل لدى عودتك زملاء ورؤساء مستائين ومتذمّرين، لأنهم اضطروا في غيابك إلى بذل الجهد في مشروع لم تقم بإنهائه.

في كل الأحوال عليك استغلال الوقت في معرفة المزيد عن نفسك. جرّب كل ما رغبت في فعله على الدوام، ولكنك لم تجد الوقت له أبداً. قم بزيارة أمكنة لطالما أردت رؤيتها. لا تشغلّ فكرك بما قد يظنّه منك الآخرون، فأنت في النهاية تريد أن تجد نفسك في هذا الوقت، وأن تعرف ما هو المهم في الحياة بالنسبة لك. ويصلح الاستيداع بشكل ممتاز لتكريس النفس للمُثل العليا الشخصية (الفكرة رقم 52). اتبع حدّسك (الفكرة رقم 57)، ودع الحياة تفاجئك؛ فأحياناً يتوجّب علينا ببساطة أن نسلك اتجاهاً آخر، وأن نهتدي إلى الطريق الصحيحة.



الجزء السابع

اعملْ بشكلٍ أشدَّ فعّالِيَّةً، لا أشدَّ

قسوةً

يُثنى على المتواضع القنوع عادةً - هذا
في حال سمع عنه الناس أصلاً.

إدغار واتسون هاو

كانت الأقوال السائرة، مثل: "اعملُ بشكلٍ أشدِّ فعَّالِيَّةً، لا أشدَّ قسوةً" تغيظني على الدوام. فلو أنني أعرف كيف أعمل بشكلٍ أشدِّ فعَّالِيَّةً، لفعلت ذلك بطبيعة الحال. علمتُ، عزيز القارئ، في الجزء الثاني من هذا الكتاب، كيف يمكنك أن تعمل بشكلٍ فعَّالٍ ومنتجٍ، وكيف تقلِّل من واجباتك في العمل مع ذلك. لا شك في أنك سمعت أن 80 بالمئة من إنجازاتنا يمكن إرجاعها إلى 20 بالمئة من عملنا. ولو علمنا ما هذه الـ 20 بالمئة، لأمكننا أن نوفِّر على أنفسنا 80 بالمئة من الجهد.

حينما نكون مرهقين بالعمل أو متوتَّرين، نفتقد إلى شمول النظرة، ولا نعود نعرف ما هو المهمُّ فعلاً (الفكرة رقم 35)، ونرتكب الأخطاء سهواً، ولا نلفظن إلى كل الإمكانيات والفرص الرائعة المتاحة لنا. عندما نكون غارقين في العمل، نتسرَّع في إهمال الرسائل الدقيقة من الكون، صوت حدسنا، وليس من النادر أن يزيد ذلك من تفاقم مشكلاتنا (الفكرة رقم 69).

وبما أنك تعي الآن نقاط قوتك الشخصية، بإمكانك أن تركِّز عليها، وتكفِّ أحدهم بالمهمَّات التي تسبِّب لك المشكلات، وسوف تتعلَّم تخفيض مستوى الكرب لديك عن طريق التحفُّظ والتروِّي في الموافقة على المواعيد. وعندما تعرف كل ما يمكنك تحقيقه بجهدٍ طفيف، ربما تلغي حتى قائمة واجباتك (الفكرة رقم 64)، أو تشطب أهدافاً معينة. في مجتمعنا بالتحديد، والذي كثيراً ما يساوي بين كثرة الالتزامات والنجاح، ثمة خطر يتمثل في القسوة على نفسك بالإفراط في العمل، فأنا أشهد المرة تلو الأخرى كيف يعمل الناس بشكلٍ أقسى وأقسى، ولا يحققون بذلك سوى ابتعادهم أكثر فأكثر عن أهدافهم الحقيقية.

الفصل الواحد والستون

استكمل نقاط قوتك

أعتقد أن معرفة ما لا نجده أكثر أهمية من
معرفة ما نجده.

لوسيل بال

لا شك في أن الكثيرين على قناعة بأنه ليس عليهم أن ينجزوا كل شيء بأنفسهم وحسب، بل وأن يؤدّوا في ذلك عملاً متقناً أيضاً. بيد أننا نعيش في عالم يتعدّر علينا فيه القيام بكل شيء بأنفسنا - ها قد دخلنا الألفية الثالثة. ولكننا، ولسبب ما، نعتقد أن علينا أن نذهب إلى العمل، وأن نطهو طعاماً شهياً، وأن ننظّف المنزل على أكمل وجه، وأن نرعى الأطفال، وأن نُسعد شريكنا، وأن نواصل تعليمنا - وهذا كله في يومٍ واحد. ماذا لو ركّزت على نقاط قوتك، وواصلت بناءها وتوسيعها، وكلفت أحدهم بكل المهمّات الأخرى؟ إن الأشخاص الذين يجيدون أمراً واحداً بشكل متقن وكامل، ويوظّفونه لمصلحتهم، يجتذبون عادةً خيارات الحياة بصورة سحرية. إذا كنت تجيد أموراً مختلفة بشكل نسبي، فإن هذا لا يفيدك بمقدار نصف ما يفيدك أن تؤدي في ميدان واحد عملاً متقناً وكاملاً. حتى إذا كنت تتمتع بموهبة خاصة، فهذا لا يفيدك إلا قليلاً إن لم تصقل قدراتك وتستكملها. طبيعى أن تيغر وودز موهوب في لعبة الغولف، ولكنه، بالمثابرة والاجتهاد والتدريب الشاق، جعل من موهبته فنّاً. وهل يهتم أحد بما إذا كان يمسك دفاتره بنفسه؟ بالطبع لا. إذاً، كفّ عن فعل كل شيء بنفسك، وركّز على نقاط قوتك. إذا كنت تعاني من صعوبات في التركيز الحصري على نقاط قوتك، فلتكن على بيّنة من كمّ الطاقة الذي تبدّده في كل الأمور الأخرى التي لا تدرج ضمن نقاط قوتك. ما الثمن الذي تدفعه حينما تهتمّ بكل شيء بنفسك، وتأخذ

الأمر كلها على عاتقك؟ إذا كنتَ ترجئُ مهمّةً ما، أو لا تجرؤُ على الإقدام على أمرٍ ما، اسألْ نفسك إن كان لهذا الأمر أيّ قيمة فعلاً. جوناثان، مبرمج ممتاز، كان نابغة حقيقياً. كان باستطاعته القيام بنفسه بالإصلاحات في منزله، وبإصلاح سيارته، وكان طبّاحاً ممتازاً. عندما لاحظ أن سقف منزله قد تشقّق، قرّر ترميمه بنفسه وتوفير أجرة المسقف. لو لم يكن لديه الكثير من الالتزامات في الواقع، لكان الأمر بطبيعة الحال. اقترحتُ عليه أن يترك أمر السقف للخبير، وأن يعمل في هذا الوقت على برنامج كان يريد البدء به منذ سنة. ولكن لا حياة لمن تنادي! فقد صمّم على إصلاح السقف بنفسه وتوفير المال. فسقط عن السلم، وأصيب بكسر مزدوج في ساقه. لقد أهمل جوناثان رسائل الكون الدقيقة (الفكرة رقم 69)، ولم يبق أمامه الآن إلا أن يكلف مسقفٍ خبير بإصلاح السقف. وهكذا وجد أخيراً، وساقه في الجبس، وقتاً للبرمجة كان يفتقده قبل ذلك. وبما أنه ليس لديه ضمان صحي، فقد اضطر إلى دفع فاتورة الطبيب، إضافةً إلى أجرة إصلاح السقف.

إن اشتغالك بمهمّاتٍ بغيضة يكلفك طاقةً بغير موجب. حتى إن أحد معارفي استخدم حلّال مشكلات شخصي. وعندما كانت تعترضه مشكلة ما لا يريد التفكير فيها، كان يحيلها دوماً إلى هذا الخبير. وهو يرى أنه لا يستطيع الاستغناء عن حلّال المشكلات، وإلا فإن مشكلاته سوف تستنزف طاقته. (إن لم تستطع استيعاب هذه المقولة، فعليك قراءة الفصل الذي يتناول "المال" مرة أخرى - الجزء الثالث). كما يمكنك أن تحاول إحالة المهمّات المزعجة إلى أحد الأصدقاء أو المعارف ممن يسهّل عليهم التعامل معها، وأن تضع نقاط قوتك، بالمقابل، تحت تصرفهم: "إذا نظمت لي الإقرار الضريبي، أجرّ لك العشب طوال الصيف". - "أنت تكوي ملابسني، وأنا أرى أطفالك يوم الجمعة". إنما من المفترض أن ينتفع من المقايضة كلا الطرفين.

أمعن التفكير في حياتك، ودوّن خمسة أمور يتوجّب عليك معالجتها، على الرغم من أنك تمقت القيام بها بشدة. تأكّد كم ستكلفك إحالة هذه المهمّات إلى شخصٍ خبير - محاسب، أجيعة تنظيف، مغسل ثياب، طبّاح، سكرتيرة، خبير في معالجة البيانات، معلّم تمديدات صحية. وغالباً تكون أقلّ كلفةً مما تعتقد. وسوف تجني الفائدة من ذلك في كل الأحوال على المدى الطويل. مبارك! لقد قمت للتو بالخطوة الأولى باتجاه استكمال نقاط قوتك.



الفصل الثاني والستون

هل تجيد فن التفويض؟

إن وجود من يؤدي عملاً من الطراز الأول
لأحدهم لهو أفضل دوماً من أن يؤدي هذا
الأخير العمل بصورة جيدة.

وليم فيذر، مشروع العمر

ليس من الضروري أن تتقلد منصباً قيادياً حتى تقوم بتفويض المهمات،
جميعنا يجب أن يفعل ذلك. إذا كنت تريد أن تعيش الحياة التي تتمناها، عليك أن
تبدأ بإحالة المهمات البغيضة، والتركيز على الأمور التي يطيب لك أن تفعلها، وإذا
كنت حتى الآن لا تتمكن من التفويض، فقد حان الوقت لكي تتعلم ذلك، كما
إن الأهل أيضاً يفوضون أطفالهم بواجبات منزلية مختلفة.
كي تتعلم هذا الفن، لا بد لك من معرفة الأسرار الثلاثة للتفويض الرشيد
والناجح:

أولاً: يجب أن تستثمر الوقت والطاقة الضروريين لإرشاد الشخص المعني
وإطلاعه على حقل العمل الموافق بشكل كامل، ولا شك في أن مفتاح الشيفرة هنا
هو العبارة الأخيرة "بشكل كامل"، وإلا فلن تستطيع مساءلة الشخص المعني في
حال نددت عنه هفوة ما؛ فالتفويض لا يعني أن تحيل مهمة ما وتنتظر كيف ينجزها
الآخر، وإنما يجب عليك أن توضح له مسبقاً، وبدقة، كيفية تنفيذ المهمة، حتى لو
كنت تريد التخفف من هذا الواجب الثقيل بأسرع ما يمكن. صحيح أن بإمكانك
أن تستخدم في بعض الحالات كادراً مختصاً لا يحتاج إلى تعليماتك، ولكن الحال
ليس هكذا دائماً. أنا على سبيل المثال، كلّفتُ محاسبةً بمسك دفاتري، فقامت

بتنظيم شؤوني المالية بمساعدة برنامج موافق في غضون ساعاتٍ قليلة. أنا شخصياً لم أكن لأجد الوقت الكافي لتحصيل هذه المعارف (فضلاً عن أنني أمقت مراجع البرمجيات). في غضون ساعاتٍ معدوداتٍ كانت الحاسبة قد فصلت البرنامج على مقاس احتياجاتي، وطبعت لي موازنةً راهنة، وشرحت لي طريقة عمل البرنامج. وعلمت أنه كان عليّ أن أفوض لها هذه المهمة منذ زمنٍ طويل. إذ إنني هدرت من الوقت والطاقة ما لا يُصدّق بغية مسك دفاتري بنفسي.

السّر الثاني للتفويض الرشيد والناجح يكمن في إحالة المهمة كاملةً. اشرح للشخص المعني النتيجة التي تنتظرها، ثم دعه يجد السُّبل الكفيلة بتحقيق ذلك. لا تتدخل، فذلك يحدّ من إبداع الشخص المعني. عندما تكلف ابنك، على سبيل المثال، بمهمة ترتيب غرفته، ويقوم بتسخير شقيقه الأصغر، فلا بأس - شريطة ألاّ يجبره على ذلك، فابنك أدّى المهمة على نحوٍ إبداعي.

السّر الثالث يكمن في نظام خاص لتقديم التقارير أو بالأحرى الرقابة. اطلب إلى الشخص المعني أن يُطّلعك على ما يجري، بالشكل الذي تراه مناسباً. لنفترض أنك استخدمت أجيعة تنظيف، وأخذت الوقت الكافي لتشرح لها ما يجب أن تفعله. قم بوضع قائمة بالمهمّات المراد إنجازها، قبل أن تشرع أجيعة التنظيف بالعمل، واطلب إليها وضع إشارة على كل ما تجزّه.

ها أنت تعرف الآن أسرار التفويض، وما عليك إلاّ أن تبدأ، وتبتهج بالنتائج! ميخائيل أخذ قرضاً كبيراً، وكان يخشى أن يضطر إلى إغلاق شركته. كان لديه عاملة ممتازة في عملها، ولم يكن في مقدوره في الواقع الاحتفاظ بها. هكذا أشرتُ عليه أن يستغني عن خدماتها. وكان يعني هذا أن عليه أن ينجز بنفسه كل الأعمال المستحقّة من طباعة الخطابات التجارية إلى الحاسبة، ولم يشكّل هذا له أيّ مشكلة في البداية، ولكن حينما ارتفع عدد عملائه، وازدهرت شركته من جديد، أصبح مضطراً إلى تفويض المهمّات. فطلبتُ إليه أن يضع قائمةً بجميع الأعمال المستحقّة، ثم يضع قائمةً أخرى بسائر المهمّات التي يسرّه تنفيذها بنفسه، وقائمة منفصلة بالمهمّات التي يكره القيام بها، أو لا يتقنها بوجه خاص. بدأنا بالحاسبة. استخدم ميخائيل محاسباً راح ينجز له أعمال الحاسبة مرة كل شهر، ولم يطلب لقاء ذلك أجراً كبيراً، وشكّل هذا لميخائيل تخفيفاً كبيراً. وبعد مدة وجيزة قام بتوظيف مساعدة له تطبع إعلاناته للصحف وخطاباته التجارية لقاء

(8 يورو) في الساعة. ولأنه لم يكن يريد خسارة موظفيه، قام ميخائيل برفع أجورهم بمجرد أن استطاع ذلك. على هذا النحو أُتيحت له إمكانية التركيز على عملائه وعلى التسويق، وهو العمل الذي كان يروق له. هكذا نرى أن مساعدة طفيمة من مدربي أتاحت لميخائيل إنقاذ شركته من الإفلاس، بل أكثر من ذلك، فقد راح ميخائيل يتلقى طلبيات جديدة باستمرار.



الفصل الثالث والستون

التروي في الموافقة على المواعيد والدقة فيها

يَعْدُ المرء كثيراً، كي لا يعطي أقل مما
ينبغي.

لوك ماركيز دي فوفينارج

ثمة إمكانية للحصول على احتياطي زمني تكمن في عدم بذل وعود كبيرة ذات أجل محدد، ومن ثم تسليم العمل منجزاً في موعد مبكر. خصص ضعفي الوقت الذي تحتاجه للإنجاز، ثم أنجز العمل قبل الموعد المتفق عليه. عندما يطلب إليك مدير، على سبيل المثال، أن تنهض بمشروع ما، ويسألك عن المدة التي تحتاجها لإنهائه، فأنت تعطيه عادةً موعداً مبكراً ما أمكن، كي تقع منه موقفاً حسناً. في هذه الحالة أنت تُجري حساباتك كما يلي على وجه التقريب: "إذا عملت اليوم وغداً وبضع ساعات يوم السبت، فسوف أنتهي منه ظهر الإثنين". وعلى هذا النحو أنت تهمل جميع المهمات الأخرى، وتتكب على المشروع، فوق ذلك، يوم السبت بكامله، ومع ذلك لا تستطيع الالتزام بالموعد، لأنه تتقصك معلومات مهمة ليس في مقدور أحد أن يقدمها لك سوى قسم معين، وهذا القسم مغلق يوم السبت بطبيعة الحال، ويأتي يوم الإثنين وتضطر إلى الإقرار: "أنا بحكم المنتهي من المشروع. إنما تتقصني بعض المعلومات من القسم المالي. بعد ظهر اليوم على أبعد تقدير يكون التقرير على مكتبك". لقد أهملت عملك، لا شيء إلا لكي تُتَهِ هذا المشروع. ومع ذلك فمدير غير متحمس إطلاقاً، وهذا يعود إلى أنك أعطيت وعوداً أبكر مما ينبغي.

والآن تصوّر ما يلي: أنت تقول في نفسك: "سوف أنجز المهمة حتى يوم الإثنين". ولكن تقول لمديرك: "أحتاج لذلك حتى ظهر يوم الأربعاء". ما الذي فعلته؟ لقد أمّنت لنفسك احتياطاً زمنياً - مدته يومان. إذاً بإمكانك الآن أن تلعب الغولف في نهاية الأسبوع، وأن تُقبل على العمل يوم الإثنين وأنت مرتاح ونشيط. وها أنت أنهيت التقرير صباح الثلاثاء، من دون أيّ ضغط نفسي، لا بل باستطاعتك أن تطلب من أحد الزملاء قراءته مرة أخرى. وبعد ظهر يوم الثلاثاء يمكنك تقديم التقرير إلى مديرك. مبارك - فقد كنت مفراطاً في دقّتك! ومديرك متحمّس وبالغ التأثير. عن طريق هذه الحيلة البسيطة يمكنك تخفيض مستوى الكرب لديك بشكل كبير. والبال المرتاح شرط مهم للنجاح. حينما تتروّى أكثر في الموافقة على المواعيد، وتتميّز بفراط دقّتك فيها سوف تُكافأ على هذا في وقتٍ ما بترقيةٍ أو زيادةٍ في المرتّب.

إن التروّي في الموافقة على المواعيد يصنع معجزةً حقيقية في الحياة الخاصة أيضاً. عندما تسألك زوجتك، متى ستقوم أخيراً بتنظيف وترتيب المرآب، أعط نفسك ضغني الوقت الذي تحتاجه فعلاً. وعندما تعمّ النظافة والترتيب المرآب بعد شهر واحد، لا شهرين، تكون زوجتك بالغة التأثير. يمكن تطبيق المبدأ ذاته على الأطفال أيضاً. لا تُعدّ أولادك أثناء الإجازة في كاليفورنيا بقضاء وقتٍ طويل على الشاطئ وبزيارة عالم البحار وحديقة الحيوانات، بل اقتصرْ على عالم البحار. وإذا ما توفّر الوقت عندئذٍ للمشاريع الأخرى، تكون فرحة الأولاد مضاعفة. حتى إذا أوضحت لأولادك أنكم لن تذهبوا إلى حديقة الحيوانات إلا إذا اتّسع الوقت لذلك، فسوف يُصابون بخيبة أمل إذا لم يزوروها. لا تجعل الآخرين ينتظرون منك الكثير، ثم فاجئهم على نحو إيجابي. بهذه الطريقة لن تكون مضطراً أيضاً إلى إضاعة وقتك باعتذاراتٍ لا حصر لها.



الفصل الرابع والستون

تخلص من قائمة واجباتك

أنا لا أشتغل بما فُعل، إنما يهمني ما يجب أن يفُعل.

ماري كوري

ثمة إمكانية لزيادة التركيز على الحاضر ولرفع الإنتاجية الخاصة، وهي تتمثل في إحراق القائمة التي تضم كل الأمور التي ينبغي إنجازها. أعرف أن هذا قد يبدو هرطقة، فأنا شخصياً من أنصار قوائم المتحمسين. لا شك في أن لمثل هذه القائمة ما يسوغها في الحياة المهنية، ولكن عليك الاستغناء عنها في الحياة الخاصة مستقبلاً؛ حاول أن تستغني عن هذه القائمة مدة أسبوعٍ واحد على الأقل، وسوف ترى. سوف يتأكد لك أنك تفعل ما عليك فعله بالضبط.

ماكس كان ينظم حياته بشكل صارم وفق قائمة واجبات. وكان يقول: "صحيح أنني أنجز كل ما عليّ إنجازه تقريباً، ولكنني أخفق في إنجاز بعض النقاط أيضاً". وحينئذ كان ينزعج، لأنه لم يفرغ من هاتين النقطتين أو هذه النقاط الثلاث، علماً بأن عليه أن يهتئ نفسه، لأنه استطاع إنجاز جميع النقاط الأخرى. عندما تفعل ما عليك فعله، ينتفي احتمال انزعاجك من الأمور التي لم تنجزها. وكل ما يجعلك متبرماً ببعيدك عن النجاح. هل سبق لك أن كنت راضياً فعلاً لأنك لم تنجز جميع النقاط الموجودة في قائمة واجبات؟ نحن نتعهد بأكثر ما يمكننا إنجازها من حيث المبدأ.

كثيراً ما نركّز على قائمة واجباتنا إلى حدّ أننا نُغفل الإمكانيات والفرص المتاحة لنا. لا شك في أن القائمة قد تشكل مساعدة قيّمة، ولكنها تعرّضنا، من ناحية أخرى، لخطر وضع حدودٍ لأنفسنا بغير موجب. إن كنت كاتب قوائم حقيقية، جرب مرة التعاطي مع السؤال التالي: "ما هو المهمّ اليوم؟" (الفكرة رقم

35). على هذا النحو يمكنك التركيز على الأمور الضرورية، من غير أن تُغفل ما هو أساسي جراء صخب الالتزامات العديدة، وسوف يتأكد لك أنك تشعر بحالٍ أفضل بوضوح.

أما إذا كنتَ لا تستطيع العيش من دون قائمة، حتى لو لم تدوّن عليها نقطة واحدة، فلا مانع من متابعة وضع القوائم. (إن كنتَ تشعر معها أنك على ما يرام، فهي مناسبة لك). إحدى زبوناتِي اكتشفت طريقةً جديدةً لكتابة القوائم، أمكنها بوساطتها زيادة طاقتها. فهي لا تشطب النقاط التي تمّ إنجازها، بل تضع عليها علامة. وهكذا يمكنها أن تقول لنفسها: "ها قد أنجزت كل هذا!". وهي لم تعد تريد فقدان هذه التسلية أبداً.

الآن، وقد تخلّصتَ من قائمة واجباتك، فقد حان الوقت لكي تتخلّص من قائمة أهدافك أيضاً. أعرف أن هذا قد يبدو أسوأ من الاقتراح الأول، ولكن صدقتي أنه لو كانت أهدافك مهمة فعلاً بالنسبة لك، فلن تتساهل. إذا أردت أن تهتدي بحدسك، لا بد لك من إلغاء قائمة أهدافك، إذ إن ذهنك سوف يُملئها عليك. وتضمّ هذه القائمة كل الأمور التي نعتقد أن علينا تحقيقها: المنزل الكبير، السيارة الفارهة، العلاقة المثالية، المشجب النفيس، الرحلة حول العالم، البطن المنبسط - وهنا يطرح السؤال نفسه: أيّ من هذه النقاط تتبع من داخلك فعلاً؟ مؤكّد أن أهدافك أهداف محترمة، ولكن وسائل الإعلام هي من أوحى لك بها. إذا، إذا أردت التوصل إلى المصادر الصحيحة، عليك أن تتخلّص من هذه التصوّرات المثالية.

لا يعني هذا أنه يُفترض بك التخلّي عن أيّ أهداف، فأنا أطلب من المشتركين في حلقاتي الدراسية أن يدوّنوا أهدافهم، لأنهم يكونون عندئذ أقرب إلى تحقيقها. امنح نفسك بدايةً جديدة، ارم أهدافك القديمة جانبا، وترقّب ما تجلبه الحياة لك. وسوف تُفاجأ. أنا راودتني، على سبيل المثال، فكرة تسجيل شريط فيديو، على الرغم من أنها لم توجد على قائمتي يوماً. ولم تراودني هذه الفكرة إلا بعد أن تخلّصت من أهدافي القديمة. ثم خطّطتُ لتأليف كتاب. ولكنني شطبتُ، بالمقابل، أهدافاً أخرى من قائمتي، مثل: دورة الرقص، دورة اللغة الفرنسية، العيش في الخارج... إلخ. وربما أعود إلى هذه الأهداف يوماً ما، ولكنها الآن غير واردة في قائمتي. أنا أستسلم للتيار، وإذا حطّيتُ في باريس فعلاً، فسوف أتعلّم الفرنسية عند ذلك. يستحيل عليك أن تسبح مع التيار، إذا سيطرتُ عليك قائمة أهدافك. ولكن على يقين بأنك سوف تجد الأهداف الصحيحة

لم تبدُ كارين متحمّسةً عندما طلبتُ منها التخلّي عن أهدافها. كانت على يقين من أنها لولا استهدافاتها الواضحة، لاكتفتُ بالاستلقاء متكاسلةً على رمال الشاطئ، تاركةً أشعة الشمس تسقط على جسدها. إذاً: فقد وضعتُ نفسها بنفسها تحت الضغط، وكانت تعمل 80 إلى 100 ساعة في الأسبوع. كانت تحبّ عملها، ولكن واجباتها لم تترك لها أيّ وقت لنفسها. هكذا إلى أن جاء وقت كانت فيه مكروبة إلى حدّ أنها تركت عملها، وأعلن زوجها موافقته على هذه الخطوة، مُبدياً رغبته في أن يدعمها في أيّ شيء تريده، حتى لو كان الاستلقاء بتكاسل على رمال الشاطئ. وبما أنها استطاعت أن تعيش من مدّخراتها، لم يشكّل لها تركّ العمل أيّ مشكلة (الفكرة رقم 27). إذاً: راحت تُمضي وقتها في الاستلقاء على الشاطئ، إلى أن أصابها الملل بعد أسبوعين. لم تكن لتستطيع إضاعة حياتها على الشاطئ، حتى لو أرادت ذلك. فبدأت تمارس الرسم من جديد - هوايتها التي كانت قد أهملتها بسبب وظيفتها المُجهدة -، واتّضح أنها كانت موهوبة جداً، بل أكثر من ذلك، فكارين اليوم أجمل من أيّ وقتٍ مضى، ذلك أنها مسترخية ومطمئنة وسعيدة. وقد اختفت تلك الثنية التي بين حاجبيها تماماً، وهي تدير حلقات دراسية، ولديها متّسع من الوقت للرسم. صدّقني، ما من إنسانٍ يمكنه التكاسل إلى الأبد. ففي وقتٍ ما يتحرّك في داخلنا الدافع إلى فعل شيءٍ مفيد. ترقّب بكل هدوء الفرص التي تقدّمها لك الحياة.

كانت نجاحات ميخائيل كمدير تسويق تقوم على استهدافاته حصراً. كان يسمّي موظّفيه امتيازات سنوية، امتيازات من أجل نصف السنة القادمة، من أجل الأسبوع القادم، بل حتى من أجل كل يوم. وكانت حياته بمجملها تدور حول تحقيق الهدف المرسوم، لا بل حول استباق الامتيازات أيضاً. ولم يُبدِ أيّ تحمّس على الإطلاق لفكرة التخلّي عن أهدافه. هكذا تركتُ له بدوري الامتيازات المهنية، ولكنني طلبتُ منه التخلّص من أهدافه الخاصة مدة أسبوع واحد على الأقل. صحيح أنه شعر أنه كالضائع من دون امتيازات محدّدة، ولكنه أعلن موافقته على اقتراحي. وتخلّص من أهدافه الشخصية: تدريب البطن المنبسط، الارتحال في الكانو¹ عبر الوادي الكبير، رحلة صيد في أفريقيا، تعلّم الإسبانية، تعلّم الكاراتيه، تركيب خزائن جديدة في المطبخ، التخميم مع الأطفال. أوضحتُ له أنه

¹ زورق الهندو الأحمر. - (المترجم).

غير مضطر إلى التنازل عن الأهداف المرسومة، بل عليه التخلّص من القائمة الموافقة فقط، كي تُتاح له إمكانية ترك الأمور تأخذ مجراها في الوقت المناسب.

في الأسبوع التالي اتصل بي هاتفياً، وفي صوته حماسة واضحة، قد حدثت أمور إيجابية وغير متوقّعة على الإطلاق؛ فقد راح يجد كل صباح مكاناً لركن سيارته. وقد زاره المهتمّون من تلقاء أنفسهم في الوقت الذي كان يشرف فيه على جناح شركته في المعرض، على عكس الحال فيما مضى، حيث كان عليه أن يبذل جهداً حقيقياً لكسبهم. حتى الهرج والمرج الذي ساد في الشركة منذ تولّيها شركة أخرى، لم يُخرجه عن هدوئه. أما خير ما مرّ به في الأسبوع الخالي من الأهداف فكان تحسّن أدائه في لعبة الغولف بشكل كبير. أنت أيضاً، عزيزي القارئ، قمّ بإلغاء قائمة واجباتك، ودع الأمور تأخذ مجراها.



الفصل الخامس والستون

استرخ

لا تخجل من الجلوس بي الحين والآخر
والتفكير بهدوء.

لورين هانسبري

لستُ خبيرةً في تقنيات التأمل، ولست أدري بالضبط كيف يُمارَس التأمل. إن كنتُ ممن يمارسون التأمل بشكل منتظم، فهذا حسن. أما الأشخاص أمثالي، ممن لا يجدون الوقت للتأمل، ويرون أنه لا ينجح على كل حال، فأقدم لهم طريقتي في التأمل من أجل المكرويين.

أستلقي على الأريكة، وأضع هرماً صغيراً من الملكيت على عيني الثالثة، وهي نقطة منتصف الجبين، وأحياناً أضع أسطوانة موسيقا مناسبة. أغمض عيني، ولا أفعل أي شيءٍ آخر. والحق أنني لا أغفو في تلك الأثناء أبداً. ولكن إذا غفوت، عزيزي القارئ، فلا بأس في ذلك أيضاً. ففي هذه الحالة يكون جسدك ببساطة بحاجة إلى النوم. ثم أتصور أن حواسي تفتح على الرسائل القادمة من الكون، ولا تلبث أن تتوارد في ذهني أفكار شتى، ولكنها عادةً مجرد أمور دنيوية جداً، مثل تعليق لزبونة ما أو التساؤل عما سأتناوله على الغداء. مع ذلك أحضر دفتر ملاحظات وقلماً، لتدوين الأفكار الجديرة بالاهتمام. أياً كان ما يحدث، أظل مستلقيةً على هذا النحو إلى أن ينتابني الشعور بأن علي النهوض.

زبونتي إيلين، مديرة إنتاج في شركة زيوت معدنية، لديها تقنية استرخاء شخصية تماماً. عندما تشعر أنها مكروية، تلعب على حاسوبها جولة سوليتير. قد يبدو هذا للشخص المحايد تهريباً من العمل، بيد أن إيلين تدع أفكارها تسرح أثناء اللعب، وتزود بطاقةً جديدة. وهكذا تُفلح في التركيز ثانيةً على ما هو مهم. وقد

سبق للسوليتير أن أنقذتها من اتخاذ بعض القرارات الخاطئة. فضلاً عن ذلك، فهي تهتدي في تلك الأثناء إلى أفضل الأفكار لحلّ مشكلاتها المهنية. والحق أن العديد من الشركات قد أعدت في هذه الأثناء مُستراحات من أجل موظفيها - لهذه الأسباب تحديداً، ولتوفير نفقات مستشارٍ إداري.

خذ وقتك، ودع أفكارك تسرح. أما كيفية القيام بذلك، فهو أمر متروك لك. المهمّ فقط أن تفعل ذلك.



الفصل السادس والستون

قَمْ بِالْأَمْرِ، أَوْدَعَهُ

سواء أكنت تعتقد أن باستطاعتك فعل شيء ما، أم كنت تعتقد أنك لا تستطيع فعله: فأنت على حق.

هنري فورد

المحاولات تكلف وقتاً. كما قال يودا في حرب النجوم: "افعل، أو انفض يدك. فلا مجال للمحاولة". وكان محقاً في قوله. وإن كنت لا تصدّقه، أرجو منك القيام بالتمرين التالي. ضع قلماً على الطاولة، ثم حاول رفعه. هل تمسك القلم بيدك الآن؟ إذاً، فأنت لم تؤدّ المطلوب. المطلوب أن تحاول رفع القلم. غير أنك رفعت القلم، ولم تحاول رفعه. عندما نحاول شيئاً ما، فنحن لا ننفذه. إذاً، جرّب التمرين مرة أخرى. ضع يدك على القلم، أمعن التفكير وتأوّه، ولكن دع القلم مكانه. رائع. هذه محاولة. إذاً تخلّ عن المحاولات مستقبلاً، وبادرْ إلى الفعل.

ولكن ما الذي يجعل المحاولة عديمة الجدوية على هذا النحو؟ جميعنا نعرف أشخاصاً يحاولون شيئاً ما مراراً وتكراراً، يبذلون جهوداً جنونية، لمجرد أن يصبحوا غير ما هم عليه. إذاً، بادرْ إلى الفعل. إما أن تُفْلِح أو لا تُفْلِح. إذا أفلحت، فهذا رائع! فقد أنجزت الأمر. ألم تُفْلِح؟ ما الذي لم يسرْ على وجهه الصحيح؟ ما الذي تعلّمته من ذلك؟ وأرجو أن تتذكّر: لقد قلتُ إن عليك أن تفعل ذلك - لا أن تحاول ذلك. لقد قمتَ بشيء ما، وإما أن تحقّق النتيجة المتوخّاة أو لا. أما إذا لم تقمُ بشيء، فلن تحقّق أيّ نتيجة. هذه حقيقة واقعية. وكل شيء آخر لا يدور إلّا في رأسك. المحاولات ليست سوى وقت ضائع، وتؤدي بك إلى عدم السباحة مع تيار الحياة.

لم يُقصد بالحياة يوماً كفاحاً. نعم، قد تكون مقترنة بكثيرٍ من العمل والواجبات، ولكننا نحن المسؤولون عن مشكلاتنا من حيث المبدأ. قد لا تستطيع تجنب العمل، ولكنك تستطيع تجنب المشكلات في كل الأحوال. لا شك في أنك تعرف الفارق بين العمل الذي يروق لك والعمل الذي يشقّ عليك. وعندما ينجلي شيء ما عن صعوباتٍ ومتاعب، ما العمل لتدبر الأمر كله على نحو ألطف؟ ما الذي يمكن تبسيطه وتهوينه؟ هل يمكنك أتمتة المهمة أو منهجتها، بحيث تسير مستقبلاً بسهولةٍ ويسر؟ هل تستطيع تفويض أحدهم بالأمر؟ لا تتكّد عيشك بغير موجب!

سوزان، صاحبة شركة، كانت تعاني من صعوباتٍ جمّة مع هذه الفكرة. في كل مرة أعطيها نصيحة في إطار التدريب، كانت تردّ: "سوف أحاول". بيد أنني لم أكن أكتفي بذلك. كنت أطلب منها إما الأخذ بالنصيحة أو رفضها، أو تقديم اقتراحٍ آخر. وقد عرفتُ سوزان أن قولها "سوف أحاول" لا يجردّها إلا من الحافز، وأنه قول ينطوي على بذرة الهزيمة، حتى قبل أن تقوم بأيّ شيء أصلاً. فقبلت النصيحة وأخذتُ بها. وكان هذا أبسط بكثيرٍ من مجرد المحاولة. لا يكلفك أخذ المبادرة أيّ مجهودٍ ذهني. ولا يغدو الأمر مُجهداً إلا عندما تحاول فعل شيءٍ ما. حينما أريد الكتابة، أجلس وأكتب. قد يكون النصّ جيداً أحياناً، وأحياناً قد يكون ركيكاً، ولا بد من تنقيحه جذرياً. ولا يغدو الأمر وخيماً في الواقع إلا حينما أشغل فكري مراراً وتكراراً بالكتابة، من غير أن أكتب فعلاً. لا بد أنه سبق لك أن عشت هذا: تشغل فكري مراراً وتكراراً بقضيةٍ ما، وعندما تنجز الأمر أخيراً، لا يكون بالرداءة التي تخيلتها.



الفصل السابع والستون

انفتح على التغيرات

تكمُن الحياة الحقيقية في التغيرات
الطفيفة.

ليو تولستوي

لا نحقق التغيرات الكبيرة إلا إذا بدأنا بالتغيرات الصغيرة. كثيراً ما نضع نصب أعيننا أهدافاً هي من الكبر بحيث نشعر ألا قبل لنا بمهمة تحقيقها، ولهذا السبب لا نفعل أي شيء في هذا الاتجاه. نتمنى ونأمل، ونلبث من دون حراك، لا أكثر. أو نغرق في روتين يومي مريح نسبياً. كن على يقين من أن الخمول أو الكسل يجعلك تراوح مكانك، إلى أن تغدو فاعلاً. وليس من الضروري عندئذ أن يكون لما تقوم به صلة بما تريد تحقيقه.

لا شك في أنه سبق لك أن سمعت أن الأهداف الكبيرة ينبغي تقسيمها إلى مراحل صغيرة. ومع أن هذه الفكرة فكرة رائعة، إنما للأسف لا نعرف أحياناً من أين نبدأ. والحق أن قلة قليلة من الناس تدرك الحقيقة القائلة إن أيّ تغيير يستتبع تغيراتٍ أخرى. إذاً قم بتغيير شيء ما. ارتد جوارب حمراء بدلاً من الخضراء مثلاً، اسلك طريقاً آخر إلى عملك، تناول طعامك في مطعمٍ آخر، غير تسريحة شعرك، احتس الشاي بدلاً من القهوة، فالمهم أن تغير شيئاً ما، وهذا يعمل بالتأكيد. وعلى هذا النحو سوف تتخلص من الروتين، وتفتح على الجديد، وتُفاجأ بأن التغيرات تزداد وتشتد من تلقاء نفسها تقريباً. كما يمكنك على هذا النحو أن تحظى بالحافز والإرادة والعزيمة الضرورية لتشرع أخيراً في تحقيق أحد أهدافك أو مشاريعك الكبيرة.

ديف، متقاعد في السادسة والستين من عمره، لم يكن يعرف ماذا يفعل بحياته. كان في الواقع راضياً كل الرضا. فهو يمتلك منزلاً جميلاً، ومؤمناً مالياً وغير مضطر إلى العمل على الإطلاق. إنما كان يشعر بالفراغ ويفتقد إلى مهمّة ما. أراد ديف أن يغيّر شيئاً ما، ولكنه لم يكن يعلم ما هو. ولم تبدُ له مقترحات أصدقائه وأقاربه مغريةً بنوعٍ خاص. فقرّر ديف أن يتناول طعامه من الآن فصاعداً في مطعمٍ آخر، ثم انتزع جميع الصور من على الجدران وأودعها في السقيفة. أراد أن يعيش وجدران منزله خالية. ثم قدّم ملابس العمل خاصته إلى مركز تجميع الألبسة المستعملة. هكذا أحدث ديف التغيير تلو الآخر، وأخيراً دعا ابنه إلى رحلة صيد في أفريقيا، رحلة لطالما أراد القيام بها، ولكنه كان يرجئها لضيق الوقت أو قلة المال. وبعد رحلة الصيد جاب فرنسا على درّاجة هوائية - وحده. واليوم يقوم ديف بالسفر حول العالم، متى كانت لديه الرغبة في ذلك، وقد شهد وعاش أكثر من أيّ وقتٍ مضى في حياته.

بيت، سمراء جذّابة، كانت تعمل مديرة مبيعات، ولم تكن راضيةً عن مظهرها الخارجي. ولما كان طولها 170 سم، ووزنها 83 كغ، فقد أرادت إنقاص وزنها بمقدار 12 إلى 15 كغ، بيد أن جدول مواعيدها لم يكن يترك لها أيّ وقت من أجل التمرين المنتظم، كما باءت جميع محاولات الحمية الغذائية بالفشل. هكذا قرّرت بيت البدء بتغييراتٍ صغيرة أولاً وبتغيير عاداتها الحياتية والغذائية، إلى أن تصل في نهاية المطاف إلى وزنها المرغوب. بدأت بوجبة الفطور، واكتفت كل صباح بالموسلي¹ وقطعة موز مع الشاي الأخضر. ثم استغنت عن ركوب قطار الأنفاق، لتذهب إلى عملها سيراً على الأقدام. كان الطريق إلى العمل بوساطة قطار الأنفاق يستغرق أربعين دقيقة، وبإضافة عشرين دقيقة أمكنها الذهاب إلى العمل سيراً على الأقدام. وبذلك يكون لديها ساعة من الحركة كل يوم. على هذا النحو فقدت بيت ثلاثة كيلوغرامات في الشهر الأول. وهذا ما عزّز من حافزها بالطبع. فاستغنت عن الوجبات السريعة في استراحة الغداء، وراحت تتناول السلطة والخضار بدلاً منها. وانخفض وزنها مجدداً كيلوغرامين اثنين، ثم بدأت بالجري في نهايات الأسابيع. كانت فيما سبق تطلب البييتزا بشكل منتظم، لأنها لم تكن تطهو إلاّ فيما ندر. ولكنها تذهب الآن إلى مطعمٍ صيني، أو تشتري صحن سلطة. وراحت

¹ طبق نباتي من الحبوب. - (المترجم).

الكيلوغرامات الزائدة تختفي شيئاً فشيئاً. وبعد سنة واحدة لم يكن يفصلها عن
وزنها المرغوب سوى كيلوغرامات قليلة، فقررت أن تعود من عملها مساءً سيراً على
الأقدام أيضاً، هذا يعني ساعة إضافية من الحركة يومياً. علاوةً على أن درب المشاة
كان أشد تشويقاً ومرتعة من رحلة قطار الأنفاق المزدحم. بعد شهرين لم تصل ديف
إلى وزنها المرغوب وحسب، بل حصلت على البطن المنبسط المنشود أيضاً. وكل هذا
لمجرد أنها كانت قد بدأت بتغييراتٍ صغيرة أولاً.



الفصل الثامن والستون

قم بتغييراتٍ عنيفةٍ

أنت أيضاً وُلدتَ جامعاً. لا تدعهم يروضونك!

إيزادورا دنكان

بعض الزبائن لا يقتربون من هدفهم أيّ خطوة ويبدون عالقين في طريق مسدود بكل معنى الكلمة، ويسألونني عندئذ ما العمل. في هذه الحالات نتقصّى معاً بدايةً سبب عدم تحقيقهم أيّ تقدّم. هل من شيءٍ ما يمنعهم من أن يغدوا فاعلين؟ ربما تنقصهم المعارف الضرورية، ربما يفتقدون إلى القدرات والمؤهلات الموافقة. في هذه الحالة من المفيد تفويض المهمة (الفكرة رقم 62). إحدى زبوناتي، على سبيل المثال، كانت ترجئ المرة تلو الأخرى إحداث موقع إلكتروني لشركتها، وقد تبين ألاّ رغبة لديها في تعلّم كل الأمور اللازمة لذلك. هكذا كلّفت وكالة مختصة بهذه المهمة، وانحلت المشكلة.

في بعض الحالات يكون الخوف هو السبب. وهنا يجب علينا تقصّي هذا الخوف (الفكرة رقم 97) والتغلّب عليه. روب استخدمني لأنه أراد ترك وظيفته والاستقلال بعمله، ولما تعدّر عليه ترك الحياة الوظيفية، ظنّ بدايةً أنه جبان. ولكن تبين أخيراً أن خوفه كان له ما يبرّره بلا شك، فقد كان مديناً بأكثر من 8000 يورو، ولم يكن لديه أيّ احتياطاتٍ مالية، بعبارة أدق كانت هذه الأخيرة أقل مما يكفي لتأسيس عملٍ مستقل. هكذا وضعنا سويةً مخطّطاً منطقياً لتسديد الديون وبرنامج ادّخار صارم (الفكرة رقم 24)، فضلاً عن ذلك بحثنا مفصلاً في الفرص المختلفة التي قد تساعد على القيام بدايةً بعملٍ إضافي في مجال حرفته الجديدة - وبذلك ازدهرت أعماله واستطاع الاستغناء عن وظيفته. كثيراً ما شهدتُ كيف يترك أشخاص عملهم قبل الأوان، وتكون خيبة أملهم شديدة، لأنهم يفتقدون إلى

الوسائل المالية الضرورية وإلى الزبائن على حدّ سواء. لا شك في أن هذه التجربة مؤلمة أكثر بكثير من تغييرِ مدروس جيداً.

أما إذا تم التغلّب على جميع الحصارات والمخاوف، ولم يتقدّم الشخص المعني باتجاه هدفه، فغالباً ما يعود ذلك إلى استهدافٍ خاطئ. في هذه الحالة أنصح زبائني بالتخلّي عن الهدف ووضع هدفٍ جديدٍ يمكنهم الشروع في تحقيقه من دون حافزٍ إضافي (الفكرة رقم 4). إنما من الممكن أيضاً أن تضع لنفسك هدفاً ترمي عن طريقه إلى تحقيق هدفٍ مختلف كلياً، وهو هدفك الحقيقي. ربما تريد أن تتمرّن يومياً بغية تخفيف وزنك أخيراً. ولكنك لا تريد تخفيف وزنك في الواقع إلا لأنك تتوق إلى شريك. وعندئذ تسأل نفسك لماذا تفتقد إلى الحافز على التمرين؟ إن تخفيف الوزن ليس هدفك الحقيقي، فهدفك الحقيقي يتمثّل في التعرف إلى شريك. في هذه الحالة يُفترض بك أن تقرّ يوماً كتاب لا عزوبية بعد الآن لشيرين وولف. اعمل على هدفك الحقيقي، ولا تضيع وقتك بأمورٍ أخرى، وإذا لم تُفْلِح مع ذلك، أمكنك أن تعود إلى الخطة B متى شئت، وأن تذهب إلى نادي الرشاقة.

وماذا لو أن كل هذا لم يُجد نفعاً؟ حينئذ قم بشيءٍ آخر على الأقل، وإن كان نقيض ما فعلته سابقاً. ولكن أياً كان ما تفعله، لا تعدّ إلى أنماطك السلوكية القديمة، إذ إنها لم تتفعل. لا يمكنك التشبّث بسلوكك، ثم تأمل تحقيق نتيجة مغايرة، فهذه مفارقة. إذا أردت تحقيق نتائج مغايرة، يجب عليك أيضاً تغيير شيءٍ ما.

على أن ثمة استثناء هنا أيضاً، كما هي الحال دائماً. فقد نغدو فاعلين ونفعل ما يجب فعله بالضبط، ومع ذلك لا نحقق شيئاً - هذا ما يبدو لنا على الأقل. ولكن هذا لا يعني أننا لا نحقق أيّ تقدّم. يصف جورج ليونارد هذه الظاهرة في كتابه *النفس الطويل* بظاهرة الهضبة، ويشرح قائلاً: إن هذه المرحلة كثيراً ما تخدم بلوغ الإتقان الحقيقي. إذاً، إذا أردت بلوغ درجة الإتقان في ميدانٍ معين، فسوف تصل إلى مرحلة الهضبة هذه في وقتٍ ما. ومن المؤسف أن معظم الناس يستسلمون عند هذا الحدّ. بيد أن المعلم الحقيقي يصبر، ويبلغ الدرجة التالية في وقتٍ ما. يفسّر ليونارد هذه الظاهرة بناءً على خبراته في تدريب اليوغا، فقد تدرّب وتدرّب، ولكنه لم يصل إلى الدرجة التالية على الرغم من كل الجهود، ولكنه أنجز ذلك فيما بعد. لا بل قد تتراجع في بعض الأيام. ولكن كل ذلك عادي تماماً. كان يوشوا مُحبطاً، لأن شركته لم تحقق أيّ تقدّم، فقد قام بكل الأمور

الضرورية، وبذل قصارى جهده في سبيل الدعاية الموافقة، وكان لديه علاقات ممتازة مع مختلف الصحفيين، الذين كتبوا مراراً عن شركته، كل شيء بدا صحيحاً ومضبوطاً. طلبتُ إلى يوشوا أن يواصل على هذا المنوال، وألاً يلوي على أيّ شيء آخر. ولم يمضِ شهران حتى شهدت شركته انتعاشها الأول. واليوم هي شركة مزدهرة أكثر من أيّ وقتٍ مضى. لم يكن على يوشوا ببساطة سوى المواظبة.

ماذا عن التغيير العنيف؟ إذا لم تحقق أيّ تقدّم على الإطلاق، ربما عليك أن تفعل نقيض ما فعلته حتى الآن. إحدى زبوناتى، على سبيل المثال، كانت شديدة المعاناة من وزنها الزائد. وسبق لها أن جرّبت كل الحميات الغذائية - بلا جدوى. أوضحتُ لها أنه في حالة متطرّفة كحالتها لا تفيد سوى الإجراءات العنيفة، فإذا أرادت فعلاً أن تخفّف وزنها، عليها تغيير نمط حياتها جذرياً. وقد أدركتُ أخيراً أن منهج التغييرات الصغيرة لم يكن كافياً في حالتها. واستعانت بمستشار غذائي، وطلبت وضع برنامج تدريب مفصّل على مقاسها شخصياً، وانخفض وزنها في هذه الأثناء نحو 30 كغ، وسجّلتُ اسمها في أول سباق ماراثون لها.

زبون آخر كان يعمل على تأليف كتاب، ولكن حبل القريحة كثيراً ما كان ينقطع في ذهنه وتُغلق أفكاره. حاولنا حل المشكلة عن طريق النقيض. فبدلاً من أن يكتب، أخذ يخلق النظام في منزله، وكلفّ مستشار فينغ شوي (الفكرة رقم 20) بإعادة ترتيب مكتبه وشقّته. راجع جميع المصنّفات، وتأكد له أن فيها قصاصات صحفية تعود إلى عام 1974، وبعد أن تخلّص من جميع الأشياء التي لا لزوم لها، توافر له أخيراً حيّز للأفكار الجديدة، وأمكنه مواصلة العمل على كتابه.

مثال آخر: مارشا، من أرق وألطف الناس الذين أعرفهم. وأن تكون رقيقاً ولطيفاً، لهو أمر رائع بلا شك؛ ولكن هذا السلوك لدى مارشا كان قسرياً. بالتالي لم يكن بإمكانها رفض أيّ طلب لأيّ إنسان، أو الردّ على الإهانات بما يناسبها. كان التدرّج يدور دوماً حول مارشا بشكل من الأشكال، وبلا رحمة. صحيح أنها كانت راضية بسوء حظّها، ولكنها كانت تكابد منه كثيراً. وقد بدا أن الجميع يستغلّونها، حتى أصدقائها؛ فحينما كان أحدهم يحتاج إلى المساعدة، كانت مارشا طوع بانه، أما إذا احتاجت هي إلى مساعدة ذات يوم، فكانت تضطر إلى التخبّط بمفردها. وبعد أن أفسد صديق مخلص، كثيراً ما كانت تلتقي معه،

مخططاتهما المشتركة بشأن الهالوين، وآثر الاحتفال مع أصدقائه، شعرت مارشا بأنها ممسحة عن حق.

أوضحت لها أنه يتعدّر عليها كسر هذه الحلقة الشيطانية ما لم تتخذ إجراءاتٍ عنيفة، وكان اليأس قد وصل بها في هذه الأثناء إلى حدّ أنها أعلنت استعدادها للقيام بأيّ شيء. طلبتُ إليها أن تتخلّى عن لطفها مبدئياً طوال أسبوع، ولما أحسّتُ أنّها قبلتُ لها بهذه المهمة، اقترحتُ عليها البدء بأمرٍ صغيراً أولاً، منها ألاّ تردّ على الهاتف على الفور، بل أن تشغّل الجيب الآلي، أو ألاّ تعاود الاتصال، إذا لم تكن لديها الرغبة في ذلك. بعد أسبوعٍ واحد أخبرتني مارشا عن كل أفعالها "الخبيفة". فقد أحجمت، على سبيل المثال، عن القيام بعملٍ طوعي، ولم تعلق على ذلك سوى بقولها: "أعتقد أنني لا أستطيع مواصلة القيام بذلك". كما أبت التبرّع لغرضٍ خيري، وتلذذتُ بذلك. واشترتُ لنفسها زوجاً من الأحذية ذات الكعب العالي - لم يكن عديم النفع وحسب، بل ومُنكراً أيضاً! وهي التي كانت دقيقة في مواعيدها دوماً، راحتُ تصل إلى كل المواعيد متأخرة.

على هذا النحو أتضح لمارشا أنه من غير الضروري أن تكون لطيفةً على الدوام، وأن أحداً لن يكرهها إن هي قالت "لا" ذات مرة. بعد ذلك بأسبوع كانت مهمّتها رسم حدودٍ أشد وضوحاً (الفكرة رقم 5). وقد حدث شيء غريب: لم يعد الآخرون يتندّرون عليها، ولم يعودوا يستغلّونها. على العكس، صار الجميع أخيراً يُبدون احترامهم لها. جرّب ذلك طيلة أسبوعٍ كامل. لا داعٍ للقلق، لن يقطعوا رأسك. وفي مقدورك أن تكون لطيفاً في أيّ وقت. ولكن لا بد من إيقاظ الآخرين من سباتهم مرة!

طبيعي أنه لا بد لك من تحمّل تبعات تصرّفك. والحق أنني لا أتكلّم هنا عن وجوب خرق القوانين أو تعريض نفسك والآخرين للخطر. ولكن معظم النساء نشأن على أن تكن لطيفات، ولا بأس بهذا بطبيعة الحال، ولكن في وقتٍ ما نكفّ عن كوننا لطفاء، لا لأننا نريد ذلك، بل لأننا نضطر إلى ذلك. ولا نعود ندرك على الإطلاق أن الخيار لنا، وهذا ما يحدّ بدوره من إبداعنا وتطوّرنا الشخصي. اكسر أنماطك السلوكية المألوفة، وسوف ترى ما يحصل. أيّ تغييراتٍ عنيفة تريد القيام بها؟



الفصل التاسع والستون

انتبه إلى رسائل الكون

بين الحياة والملاكمة قاسم مشترك: تتلو
الضربة على البطن عادةً لكمة يمنى قوية
صاعدة على الوجه.

أماندا كروس

الحياة معلّم فذّ، لا بل رزين وحاذق جداً. نحن نتلقّى المرة تلو الأخرى رسائل دقيقة عديدة يُفترضُ بها أن توقظنا. ولكن من المؤسف أننا نادراً جداً ما ندركها، أو نشغل إلى درجة أننا ننساها. وفي الوقت الذي نستقبل رسالة - على سبيل المثال: "هم هم.. السيارة تصدر أصواتاً غريبة، عليّ أن آخذها إلى ورشة الإصلاح" -، فإننا نهملها، أو نرجئ الاهتمام بها إلى وقتٍ لاحق. إذا لم نلتفت إلى هذه الرسائل، اشتدّت لهجتها وتعرّضنا لمشكلةٍ جديدة. وإذا أهملنا هذه الأخيرة أيضاً، أصبحت الرسالة أشدّ لهجةً وأكثر عنفاً، ووقعنا في أزمة حقيقية. وإذا أهملنا هذه الأزمة، فإن الأمر ينتهي عادةً إلى كارثة.

هذا ما حدث مع شقيقتي التي كانت تواظب باجتهاد على التدريب من أجل ماراتون نيويورك. وعندما أُدخلت المستشفى لإصابتها بمشكلات كلوية حادة، عزت الأمر إلى عدم تناولها ما يكفي من السوائل أثناء التدريب، وتابعت تمرين الجري بعد خروجها من المستشفى، واشتركت بنجاح في أول ماراتون لها. ثم واصلت التدريب، وسجّلت في مسابقاتٍ أخرى مختلفة، مستثمرةً ما لا يُصدّق من الوقت والطاقة في التدريب. بعد ذلك بمدة وجيزة ذهبت مع صديقها للتزلج على الثلج، وأُصيببت أثناء ذلك بمرضٍ شديدٍ في ركبتيها ونصحها الأطباء بالجراحة. ولكنها راحت تعرج مدة شهرين، على أمل أن ينصلح حالها من دون عملية جراحية، ولكنها

خضعت أخيراً للعملية الجراحية، التي كلفتها 6000 يورو. حيث استأصل الأطباء الغضروف الهلالي ونصحوها بالتخلي عن الجري مستقبلاً.

بعد ما يقرب من ستة أشهر على العملية سألتها إن كانت قد عرفت سبب الحادث (إذ إن للحوادث أسباباً بعيدة). وبعد شيءٍ من التفكير خلُصتُ شقيقتي إلى أنها كانت قد ركزت على التمرين أكثر مما ينبغي، وأن طريق حياتها هو في الواقع أقرب إلى الذهني. صحيح أنها واصلت ممارسة الرياضة، ولكن التمرين لم يعد يشكل محور حياتها. لقد وقاها الحادث من سلوك السبيل الخاطئ. غريب كيف أن الكون يضعنا المرة تلو الأخرى على السكة الصحيحة. لو أن شقيقتي تنبّهت إلى الرسالة قبل ذلك، لأتضح لها أثناء إقامتها الأولى في المستشفى أنها قد بالغت في إجهاد جسدها، فالمشكلات الكلوية كانت مجرد مسألة عابرة، ولكن أذية الركبة لازمتها طوال الحياة. أي رسائل من الكون سبق لك أن أهملتها؟

انتبه إلى هذه الرسائل الدقيقة واستجب لها على الفور وبصورة منطقية. إن كنت تنسى حوالة ما، دع المبلغ يُحسم تلقائياً مستقبلاً، وانتبه إلى كفاية رصيدك. حينما تخسر عميلاً، ادعه إلى تناول الطعام، واعرف لماذا تركك، ثم احرص على عدم تكرار مثل هذا الأمر. عندما تُصاب بالزكام، احرص على الحصول على ما يكفي من الراحة والتغذية الصحيحة. لا يجوز لك إهمال الزكام بأي حال من الأحوال، على أمل أن يختفي من دون استراحة.

لوك، صاحب شركة تأمين، عقد العزم على قضاء فترة راحة واستجمام، ولكنه رأى أنه لن يستطيع ذلك، لأن في نيته القيام ببعض الأمور في شهر آب. أنا شخصياً أخذ إجازتي في شهر آب دوماً، ذلك أن احتياطاتي من الطاقة عند ذاك تكون مستنفذة من حيث المبدأ. حتى لو خططنا لكثير من الأمور في هذا الشهر، نكاد لا نجز شيئاً. فالطقس ببساطة حار جداً والرطوبة عالية، ويبدو أن نهاية الصيف تجعل الناس في حالة من الخمول. صحيح أنني نصحتُ لوك بعدم إهمال الرسالة وأخذ إجازة، ولكنه أوهم نفسه بأنه إذا قسا عليها في العمل، بينما يستلقي الآخرون على رمال الشاطئ، فإن هذا سيجلب له منافع مادية وتجارية. وكان في نيته استخدام موظفٍ إضافي وكسب عملاء جدد وتأمين مكتبٍ أكبر لشركته.

في شهر أيلول كان لوك أشد إرهاقاً من ذي قبل. فهو لم يعثر على مكتبٍ جديد ولم يكسب عملاء جدد، في حين كان مكتب العمل قد أرسل له الموظف الجديد. وبدلاً من أن يجود على نفسه بالإجازة التي يستحقها، أرهقه التعب كلياً،

بل أكثر من ذلك، فقد أُصيب بالمرض أيضاً، واضطر إلى الإقامة في المستشفى مدة أسبوعين (كان جسده ببساطة بحاجة إلى الراحة، سواء أدرك لوك هذا أم لا). وقد أخبرني لوك أنه ومن دون أن يسعى إلى ذلك تلقى بعض الاستفسارات المهمة، وحصل على عميلين جديدين، وحصل على امتيازاته المالية من أجل الصيف. لقد كشف أنه حقق في النهاية اثنين من أهدافه الثلاثة، ولو لم يكن هذا كما كان قد تصوّره. طبيعى أنه كان سيصل إلى النتيجة ذاتها لو أنه أصغى إلى الرسائل الدقيقة. ولكن وفرّ على نفسه، فوق ذلك، أسبوعين من المرض. إذاً يُفضّل أن تكون شديد الحذر نوعاً ما. حتى السحابة الصغيرة التي تظهر في الأفق، عليك أن ترى فيها أول نذير لعاصفة وشيكة. والأهم من ذلك أن تكون استجابتك كما لو أن هذه هي المشكلة الكبرى. لا يجوز أن يدبّ فيك الذعر بأيّ حال من الأحوال، أو أن تجعل من الأمر قضية كبيرة. لتكن استجابتك ببساطة على نحو لا تعود معه مضطراً إلى إشغال فكري بهذا الموضوع. قم بعملك بشكل كامل (الفكرة رقم 38). تذكر قانون مورفي: حينما توطّن نفسك على أسوأ الحالات، تضمن عدم حدوثها، وإذا حدثت، تكون مستعداً لها على كل حال. إذا خرجت المشكلات عن طاعتك، ابتعد عنك النجاح. إذاً: فلتستجب ما دام باستطاعتك تجنّب الأسوأ.



الفصل السبعون

استغلّ الهاتف لمصلحتك

الحياة أقصر من أن نضيّعها في القصص الطويلة.

الليدي ماري وورثلي مونتاغيو

ثمة إمكانيات عديدة لاستغلال الهاتف لمصلحتك. بدايةً لا بد من وضع حدٍّ زمني لكل مكالمة هاتفية، ويُفترض أن تكون عشر دقائق كافية وواقية. فالمكالمات الهاتفية المطوّلة سرعان ما تغدو مملّة، فضلاً عن أنها متعبة. حاولْ دوماً أن تكون أنت من يُنهي المكالمة، وذلك بشكل وديّ. يمكنك أن تقول مثلاً: "لقد سرّني الحديث معك فعلاً". إن اختصارك لمكالماتك الهاتفية قدر الإمكان والاقتصار فيها على ما هو مهمّ وأساسي يُفهم الآخرون أن وقتك ثمين. والحق أن الشيء نفسه ينطبق على المحادثات الشخصية. حينما تُنهي المكالمة الهاتفية، تحرك الرغبة في الطرف الآخر في سماع المزيد منك مترقباً بسرور الاتصال الهاتفي التالي. إن انتباه معظم الناس محدود، هذا يعني أنهم غير قادرين على متابعتك إلاّ لمدة محدودة وقصيرة نسبياً عادة، وبمجرد أن يشعروا أنك تحبّ الإطالة في الكلام، يكفّون عن الإصغاء إليك بانتباه، لا بل قد ينشغلون أثناء المكالمة بشيءٍ مختلف كلياً. أما إذا اقتصرْتَ على المكالمات الهاتفية القصيرة والمقتضبة، فأنت تضمن بذلك انتباه هؤلاء الناس، فضلاً عن أنك تكسب على هذا النحو وقتاً إضافياً لنفسك. طبعي أن تستثني من هذا الأهل أو الزوجة أو الأصدقاء الحميمين. ولكن تذكّرْ دوماً أن هذه المكالمات قد تكلف الكثير من الوقت. لا تتحرّج من إعلام أصدقائك متى يُفترض أن يتصلوا بك، واخترْ توقيتاً يكون لديك فيه متسع من الوقت فعلاً، بحيث لا تشعر أن المكالمة مزعجة.

استخدم التكنولوجيا الحديثة، ولا تدع الهاتف يتحكّم في حياتك. ديورا، سمسارة سيارات ناجحة، تعمل في شركة تبقى أبواب المكاتب فيها مفتوحة لكل العاملين من حيث المبدأ. صحيح أن لها مكتبها الخاص، إنما كان بإمكان الزملاء الدخول إليها متى شاؤوا، أضف أنها كانت ترى أن من المفيد تلقي المكالمات الهاتفية مباشرةً ومعالجة الأمر في الحال. كان دوامها يبدأ في الساعة الثامنة والنصف صباحاً، وينتهي بين السابعة والسابعة والنصف مساءً، وبعد الدوام تكون ديورا مبدئياً منهكةً تماماً. وعندما سألتها في أي وقت تفضّل الإقبال على العمل؟ أجابت بأن قدرتها على التركيز تكون أكبر مساءً، ذلك أن الهاتف يكفّ عند ذاك عن الرنين. كان الهاتف نهراً يمنعها من العمل (صحيح أن لديها سكرتيرة، ولكنها هي التي كانت تتلقّى المكالمات). وفي هذه الأثناء تُفرغ ديورا لنفسها ساعتين من الوقت كل يوم من أجل الأعمال المهمة. فهي تفصل الهاتف بين الساعة العاشرة والثانية عشرة، وتترك الاتصالات للمجيب الآلي، فتغلق باب مكتبها، وتعطي توجيهاتها للسكرتيرة بعدم دخول أيّ مراجع إليها قبل الثانية عشرة. هكذا راحت ديورا تستخدم مكتبها الخاص وسكرتيرتها وهاتفها لمصلحتها الشخصية.

لا تخجل من تشغيل مجيبك الآلي. اليوم تُنتهي ديورا دوامها في الخامسة والنصف مساءً، وهي تشعر مبدئياً أنها قد أنجزت عملها بالكامل. وراحت تستفيد من وقت فراغها الجديد في برنامج تدريبها الشخصي في نادي الرشاقة، كما بات لديها أخيراً وقت من أجل أصدقائها. وبما أن عملها أصبح أكثر إنتاجيةً بكثير، بسبب هذه التغييرات، فقد ارتفعت عمولتها أيضاً. وهي الآن أشد اتزاناً، لا بل تعرّفت إلى رجلٍ لطيف وجذاب. استعمل الهاتف لرفع إنتاجيتك، لا لتحديدتها.



الجزء الثامن

التواصل بشكل مقنع وجذاب وراقٍ

خير ما تفعله أن تجعل من نفسك
أفضل ما يمكن.

رالف والدو إيمرسون

بعد أن قرأت الأجزاء السبعة الأولى من هذا الكتاب، وطبقت أفكارها، يُرجح أنك أصبحت تجتذب كل ما تتمناه في هذه الحياة. فقد أسست قاعدةً صلبة لنجاحك، وضاعفت طاقتك الطبيعية عن طريق سدّ الثغوب التي تتسرّب منها وتأمين مصادر للطاقة الإيجابية. كما وفّرت المزيد من الوقت والمكان للأمور التي تتمناها، بحيث بات المال والحبّ يتدفقان إلى حياتك بصورة طبيعية تماماً. ما دمت تمتلك هذه القاعدة، فلا شك في أنه سهل عليك التفكير في ما تريده من الحياة فعلاً، وذلك بمعزل عن المثل التي تروّج لها وسائل الإعلام؛ فأنت تُعنى بنفسك جيداً، وتريد أن تعيش حياةً رغيدة، ومن الطبيعي الآن أن تجتذب سائر الأمور التي طالما كنت تتمناها، ومن غير جهودٍ إضافية.

لا يتناول الجزء الثامن القيام بأمورٍ معينة، بل مظهراً مهماً من الوجود، وهو التواصل؛ وأقصد التواصل المقنع والجذاب والراقي، حيث لا يتعلق الأمر بمجرد رسم حدودٍ واضحة والاهتمام بالاحتياجات المالية وامتلاك منزلٍ رائع أو جسمٍ جميل، بل بالنجاح. جميعنا نعرف أشخاصاً يوحون بأنهم ناجحين، ولكنهم ليسوا كذلك في الواقع. هؤلاء الأشخاص لا يمتلكون سوى إكسسوارات النجاح، إن صحّ التعبير - المنزل، السيارة، الملابس الفاخرة. صحيح أن امتلاك المال يسهّل النجاح، إنما لا يضمنه. كما يصعب الحفاظ على النجاح من دون القاعدة الموافقة. تعلّمت في الأجزاء السبعة السابقة أن تجعل من نفسك أفضل ما يمكن في كل وقت، وأن تعطي أفضل ما عندك. وبما أنك نظّمت حياتك ومحيطك بما يتفق مع مصلحتك، يكاد يستحيل عليك ألا تعطي أفضل ما عندك. وقد حان الوقت الآن لكي تتعلّم كيف تكون ناجحاً، كيف تعزّز نجاحك، وذلك عن طريق تحسين قدرتك على التواصل.

الفصل الواحد والسبعون

لا ثرثرة ولا رغوب بعد الآن

يكاد يستحيل أن ترمي أحدهم بالقدارة، من دون أن يطالك شيء منها.

أبيغيل فان بورن

لا أحد يثق بامرأةٍ ثرثارة، ومن لديه شيء مهم فعلاً ليقوله، فلن يأتين عليه من لا يحفظ السرّ. إذاً: لا تستغيب الآخرين.

ينصّ أحد مطالبتي من نفسي (الفكرة رقم 8) على ما يلي: لا ثرثرة ولا رغو. وهو شرط مهم في مهنتي تحديداً. كما أنتظر من الآخرين، بالمقابل، ألاّ يستغيبونني. أحد معاريفي يطيّب له الإسهاب في الكلام عن أسلوب حياة الآخرين في غيابهم، بعبارة واضحة: هو ثرثار. فما إن يبدأ الحديث حتى يتّخذ هذا المنحى، عليك أن تعطيه منحى آخر، كأن تقول ببساطة: "أفضّل أن نتحدّث عنك"، الأمر الذي يكاد يعطي مفعوله دائماً. إذا لم يردع هذا الأسلوب محدّثك عن الثرثرة، عليك أن تغدو أكثر مباشرة قليلاً: "ألا تلاحظ أنك تتحدّث عن شخصٍ غائب؟ هذا لا يعجبني". أو ببساطة: "أنا أكره استغابة الآخرين".

سوف يدهشك ما يمكن أن تسبّبهُ الشائعات الصغيرة. أخبرتني صديقة، على سبيل المثال، أنها أرادت التتويج مهنيّاً عن طريق كتابة عمودٍ كل أسبوعٍ في إحدى المطبوعات. سُرّرتُ لأجلها كثيراً، وزفّيتُ البشري السارة إلى جميع الأصدقاء والمعارف، بيد أن صديقتي اتصلت بي بُعيد ذلك وسألتنني كيف سوّلت لي نفسي نشر شائعة مفادها أنها تتويج مهنتها القديمة، والتفرّغ للكتابة. فما كانت تريده هو مجرد أن تكتب، إلى جانب مهنتها الأصلية. لا شك في أن ثرثرتي كان لها أن تؤثر سلبياً على نجاحها المهني. اعتذرتُ منها، واتصلتُ بجميع الأصدقاء والمعارف

لإزالة سوء التفاهم هذا ، وقد ضايقتنني المسألة إلى حدّ ما. لو لم أستغب صديقتي ،
لما كان لكل هذا أن يحصل ، ولأمكن استدراك المسألة في الحال.
إذا تخلّيتَ عن كل أشكال الثرثرة والرغو ، فسوف تفوز بثقة أصدقائك. أما
إذا كنتَ تستمتع بسمعة الثرثرة ، فسوف يكلفك كسر هذا النموذج السلوكي ،
وإقناع الآخرين بالعكس ، بعض الجهود.



الفصل الثاني والسبعون

لا تجعل ما في قلبك على لسانك

إذا كان الكلام من فضة، فالسكوت من ذهب.

مثل ألماني

إن كنت من الأشخاص الكتومين، فإن هذا المثل "النصيحة" لا ينطبق عليك بالطبع. أما إذا كنت تبوح عما في قلبك من حيث المبدأ للزملاء والمعارف الجدد، فمن الخير لك أن تصمت مستقبلاً، إذ إن أحداً لا يتوق فعلاً إلى سماع تفاصيل علاقتك الأخيرة أو جزئيات طفولتك المعبّدة. يُفضّل أن تروي ذلك لأمك أو لمعالجك أو لأصدقائك القدامى. فأمك سوف تبقى على حبها لك على الرغم من ذلك، ومعالجك يتقاضى أجرته على الإصغاء إليك. يمكنك أيضاً الانتساب إلى مجموعة عون ذاتي موافقة، وتبادل الخبرات في إطارها مع أشخاص لديهم مشكلات مشابهة.

كان مات يعمل في مجال الأزياء، وكشف أن زملاءه لا يتركون له أيّ حيّز شخصي، فلا أسرار فيما بينهم، وكانت الثروة بنداً ثابتاً من جدول الأعمال، حيث ينصبّ جلّ الاهتمام على من كانت تدور حوله إحدى الشائعات، وكان من البديهي لدى زملاء مات أن يُشبعوه أسئلةً عن حياته الخاصة، - وألاً يتوقفوا حتى عند التفاصيل اللاذعة. صحيح أن مات كان يشعر في هذه الأثناء بشيءٍ من الانزعاج، ولكنه لم يكن يريد أن يصبح على الهامش، وأن يقف أمام زملائه موقف من يُحاسب أو يُساءل. فهو في النهاية يريد أن يكون مقبولاً.

أوضحت له أنه يجب عليه أن يضع حدوداً هنا: لا أريد لأحد أن ينتهك خصوصياتي. وطلبتُ منه رسم هذه الحدود بمساعدة نموذج التواصل ذي الخطوات الأربع (الفكرة رقم 6). وحينما سأله أحدهم في المرة القادمة عن حياته الخاصة،

جاءت إجابته عامة ومقتضبة، محتفظاً بالتفاصيل لنفسه. وعندما أبدى السائل عدم رضاه بذلك، أوضح له مات: "سؤالك شخصي جداً بالنسبة لي". وقد نجح هذا في الواقع، بل أكثر من ذلك: فقد كان للأسلوب نتيجة إيجابية مرافقة أيضاً، فهو لم يفز بثقة زملائه وحسب، بل باحترامهم أيضاً، لا بل تمت ترقيته بعد ثلاثة أشهر. ففكر فيما يلي: إن بوحك بتفاصيل شخصية لا يبدو من الحرفية بشيء.

يُفضّل أن تعضّ على لسانك، لاسيما عندما لا تكون على معرفة جيدة بعد بالآخر. لماذا يُفترض بك أن تبوح بكل شيء عنك مع بداية علاقة ما؟ فعندما تتوطّد أواصر الصداقة، يمكنك إطلاع الآخر على ماضيك، أو على مشكلاتك الشخصية، متى شئت. إنما لا تُثقل كاهل علاقة فتيّة بذلك. يُفضّل أن تتصرّف بشيء من التكتّم، وأن تركّز على ما لدى الآخر ليقوله.

لويس، ممثلة، كان يطيب لها أن تتكلّم عن نفسها، ولم تكن تراعي في ذلك ما إذا كان الآخر مهتماً بشؤونها أم لا، وكان من عاداتها أن تمحصّ الجريدة بحثاً عن موضوعات جديدة بالاهتمام، وذلك لمجرد ألاّ تنفذ منها مادة الحديث. طلبتُ إليها أولاً أن تصغي للآخرين طوال أسبوع (الفكرة رقم 73). عليها ألاّ تبادر إلى الكلام قبل أن يُنهي الآخر كلامه. وأثارت النتيجة حماسة لويس: فمنذ أن كفت عن إحساسها بأنها مسؤولة عن الحديث، أصبحت أشد استرخاءً، وتمكّنت من التركيز بشكل أفضل على محدّثها، وتعرّفت إلى جوانب جديدة كلياً في أصدقائها وزملائها القدامى، إذ لم يسبق للويس يوماً أن منحّتهم فرصة الانفتاح عليها ومصارحتها. والآن فقط تشعر بالارتباط بهم فعلاً. معظم الناس يفضّلون الكلام بأنفسهم. فإذا أردت كسب الأصدقاء وممارسة النفوذ، يُفضّل أن تحتفظ بشؤونك الشخصية لنفسك، وأن تصغي للآخر.



الفصل الثالث والسبعون

أصغ بانتباه

ليس الصوت هو ما يتحكّم بمسار حكاية
ما: بل الأذن.

إيتالو كالفينو

بما أنك لم تعد الآن مضطراً إلى الإكثار من الكلام، فباستطاعتك الإصغاء إلى الغير بشكل أفضل. معظم الناس يعدّون أنفسهم مُصغين جيدين، ولكن قلة قليلة فقط هي كذلك فعلاً. كم عدد أصدقائك وأقربائك الذين يصغون إليك فعلاً؟ لا شك في أن الإصغاء فنّ يتطلّب شيئاً من التمرين، حيث لم يسبق لأحد أن علّمنا إياه، فقد تعلّمنا الكلام فقط. مع ذلك فإن ما يجعلنا جدّابين في نظر الآخرين هو الإصغاء.

عندما تُصغي إلى الآخر بانتباه، وتحفظ لنفسك بما تسمع، ستحقّق نتائج مذهشة. من يتكلّم ينتابه بعد الحديث شعور بأنه يعرف المُصغي جيداً ويثق به. قد يبدو أن الأمر يُفترض أن يكون معكوساً، ولكن هذا هو واقع الحال. وقد أكّد روبرت، أحد معارفي، هذه النظرية بقوله: "لا يمكن كسب الثقة إلاّ عن طريق الإصغاء والمزيد من الإصغاء والمزيد من الإصغاء، ولا أهمية في ذلك للموضوع الذي نتحدث فيه مع الآخر. دع الآخر يتكلّم، وسوف يروي لك محدّثك عاجلاً أم آجلاً القصص الجديرة بالاهتمام أيضاً".

كقاعدة عامة يمكن القول: تحدّث 20 بالمئة من الوقت، وأصغ 80 بالمئة. جرّب ذلك، وسوف يفاجئك ما يأتَمَنك عليه الآخرون، عندما تُصغي إليهم بانتباه. سوف يحبّك الناس، لا لشيء إلاّ لأنك تصغي إليهم. إليك هذه الفكرة: عندما تصغي إلى أحدهم، وتسترسل في تلك الأثناء في أفكارك الخاصة، أو حتى تكوّن

لنفسك حكماً على ما يقوله، فأنت لا تصغي إليه في الحقيقة، بل تُدير محادثة داخلية ذاتية. حينما تُصغي إلى أحدهم في المرة القادمة، انتبه إلى الوقت الذي تقضيه في تلك الأثناء في مونولوجاتك الداخلية، حاول أن تقصر تركيزك على محدثك، وقبل أن تفكر في ردِّ ما، استمع إلى ما يقوله الآخر.

الإصغاء الصحيح ليس أمراً يسيراً في الواقع، وهو يتطلب شيئاً من التمرين. حاول في هذا الأسبوع أن تُصغي إلى أصدقائك وأقاربك ومديرك مدة ثلاث دقائق، قبل أن تبادر إلى الكلام. بإمكانك أيضاً أن ترجو الآخر أن يواصل الكلام: "أوه، مشوّق جداً، حدّثني أكثر". وانتبه إلى أنك تُصغي فعلاً، وأنت لا تفكر مسبقاً بحلٍّ للمشكلة أو بردِّ ما.

فيليب يعدّ نفسه مُصغياً جيداً، فكثيراً ما كان الآخرون يقصدونه طالبين رأيه أو منفسين عن شكواهم، ولم يتّضح له مدى انشغاله في تلك الأثناء بأفكاره الخاصة إلاّ عندما طلبتُ إليه أن يُصغي بانتباهٍ فعلاً. فقرّر أن يولي الآخرين اهتمامه وأن يتخلّى أثناء كلامهم عن أيّ حكمٍ أو انتقاد، حينئذ حدث أمر غريب: فقد روى له الآخرون أشياء لم يسبق لهم أن أفصحوا عنها. كما عرف فيليب، فضلاً عن ذلك، أن محدّثيه غالباً ما كانوا يجدون بأنفسهم الحلّ لمشكلاتهم. حسبه أن يُصغي إليهم مدة كافية، وكانوا مهتمّين له. كلما أصغيت إلى الآخرين بانتباهٍ أشد، اشتدّ سعي الآخرين إلى صحبتك، وأُتيحَت لك فرص أكثر.



الفصل الرابع والسبعون

اجعل من الشكاوى مقترحات

قال: "كن مطمئناً عندما يخبرك أحدهم عن سوء حظّه على نحو لا تستطيع معه أن تخالفه الرأي...".

اقتباس من سيرة جيمس بوزويل د. صاموئيل جونسون: الحياة والآراء

من يشكو هو عديم الجاذبية. ما من أحد يشعر بالانجذاب نحوه، حتى أنت. إذاً، إذا أردتَ اجتذاب النجاح، عليك أن تكفّ عن الشكوى. هل يسرّك أن تُصغي إلى من يشكو إليك متاعبه وآلامه؟ كلا على الأرجح، فلماذا يُفترض بمشكلاتك أن تكون أكثر جدارةً بالاهتمام؟ عندما يحدثك أحدهم عن مشكلاته، انظر في وجهه، هل تجده جذاباً؟ هذا هو لبّ الموضوع. قد يكون تبادل الشكوى مرضياً بشكل من الأشكال، ولكنه ليس مُنتجاً أو خلاقاً إلا في حالاتٍ استثنائية. والحق أن المرء يتهرّب بذلك من المشكلة عادةً ليس إلا.

والحلّ بسيط. اجعل من الشكوى اقتراحاً. لنأخذ الشكوى المحبّبة من المهنة مثلاً: "آه، أنا أكره عملي!". ما الذي يزعجك بالضبط؟ "أنا أحبّ عملي في الواقع، بيد أن مديري ببساطة يكلفني أكثر مما في وسعي، ويراقبني باستمرار". ما الذي تودّ أن تقترحه على مديرك؟ "عليه أن يتكرّم عليّ ويدعني أقوم بعملي بهدوء". حسن، وكيف تستطيع أن تجعل من هذا اقتراحاً بنّاءاً؟ ما رأيك لو قلت له: "يمكنني أن أعمل بشكل أفضل فعلاً، حينما لا أشعر أنني مراقب. أنا أفضل أن أعلمك مرة أسبوعياً عن سير عملي. هل توافق على ذلك؟".

في هذه الحالة ثمة ثلاثة احتمالات لاستجابة الشخص المعني لاقتراحك. باستطاعته أن يقبله - "أجل، إنها فكرة ممتازة"، أو قد يرفض اقتراحك - "كلا"،

أو بإمكانه أن يقدم اقتراحاً مقابلاً - "موافق، إنما أرجو أن تتصل بي في الشهر الأول مرتين في الأسبوع". وهنا بإمكانك الردّ على اقتراحه المقابل باقتراح جديد، وبذلك تخلق أساساً للمحادثة. إذا أردت الشكوى من شيء ما في المرة القادمة، حاول أن تجعل منها اقتراحاً. لا تتحرّج من الطلب إلى الأصدقاء والأقارب أن يدعموك في هذا المسعى وأن يسألوك، إذا ما أردت الشكوى مرة أخرى، ما الذي تريد اقتراحه.

كان إدوارد مدير قسم في مصنع كبير، وعندما استخدمني كان مُحبطاً ومنتهاياً؛ كان دائم الشعور في منصبه بأنه مسؤول عن جميع المشكلات في قسمه، حيث كان يقضي يومه في الاستماع إلى شكاوى وتطلّعات موظّفيه، ويكون مرهقاً كلياً بعد انتهاء الدوام. في الواقع تكمن المشكلة في حالة إدوارد أيضاً في افتقاده للحدود، لذلك أوضح لموظّفيه في الاجتماع التالي أنه سيتعامل مع الشكاوى من الآن فصاعداً بصورة مختلفة. صحيح أنه سيبقى دوماً إلى جانب موظّفيه، بيد أن الشكاوى ينبغي أن تُقدّم على شكل اقتراح بناءً. أي بدلاً من: "الجوّ حار جداً هنا"، يجب أن يُقال: "أيمكننا تشغيل جهاز التكييف؟". صحيح أن الأمر استغرق بعض الوقت حتى اتّبع جميع الموظّفين توجيهاته هذه، ولكن إدوارد حقّق هدفه في النهاية، وبات العمل يُمتعته من جديد. لم يعد يشعر بذلك الإرهاق مساءً، واشتدّ الحافز عند موظّفيه وتحسّن أداؤهم. نعم، سوف تظهر المشكلات في حياتك المرة تلو الأخرى، ولكن الحياة من غير شكاوى ممكنة بلا شك.

ربما يلفت انتباهك أن بعض أصدقاؤك متدمّرون مزمنون (أنت بالطبع لا!)، وسوف تدرك حينئذ حجم الطاقة الذي تستنزفه صحة هؤلاء الأشخاص. لست بحاجة إلى قطع العلاقة بطبيعة الحال، إنما عليك فقط أن توجه سلوكهم قليلاً. تذكر أنك أنت من سمح للأخرين بالشكوى لك. إذاً أعطهم ما يكفي من الوقت أيضاً، حتى يعتادوا على حدودك الجديدة. كن منطقياً ومثابراً ودمثاً. فمع إشارتك الثالثة على أبعد تقدير، سوف يكفّ الشخص المعني عن الشكوى لك. عندما التقيتُ بعد خمس سنوات بصديقٍ قديم، على سبيل المثال، تُبّت لي أنه لا يزال يشكو من الأمور ذاتها كما في السابق؛ كان لا يزال يرزح تحت الديون، ويعاني من الآلام ذاتها، وكان غير راضٍ عن وظيفته. وأتضح لي، من ناحية أخرى، أنني لم أكن أختلف عنه فيما مضى. فقد تأسّست صداقتنا في جزئها الأكبر على أن كلا منا راح يشكو متاعبه للأخر بشكل متبادل. سوى أنني كنت قد تغيّرت في هذه

الأثناء، ولم أكن على استعداد للاستماع إلى "نقّه" مجدداً. هكذا أوضحتُ له قائلةً: "ميتش، هل تدرك في الواقع أنك لا تفعل طوال الوقت سوى الشكوى لي؟ أفضل أن أسمع الأمور الإيجابية التي حدثت في السنوات الخمس الماضية"، وقد نجح الأمر فعلاً، وبات لدينا الكثير لنتحدث فيه.



الفصل الخامس والسبعون

اضبط لسانك

لا تكلف الباقية شيئاً، ولكن يمكنها أن
تحقق كل شيء.

الليدي ماري وورثلي مونتاغيو

جميعنا نرى أن الآخرين يتوقون إلى سماع رأينا، ولكن هذا ليس واقع الحال. حتى نصائحنا الصادقة والقيّمة ليست مرغوبة دوماً. إذا: اسأل الآخر أولاً إن كان يودّ سماع رأيك. لنأخذ المثال التالي: تتناول طعام العشاء برفقة صديق، وهو يقصّ مشكلته مع مديره. وقد أصغيت إليه بانتباه (الفكرة رقم 73)، وكونت فكرة واضحة عن المشكلة. يُفضّل أن تدعه يُكمل كلامه أولاً، وأن تنتظر إلى أن يسألك النصيحة. وبإمكانك أيضاً أن تسأله إن كان رأيك يهّمه: "هم هم، لديّ فكرة هنا، هل تودّ سماعها؟". أو: "هل تودّ أن تعرف ما كنت سأفعله أنا في هذه الحالة؟". أو: "هل تسمح لي بتقديم نصيحة لك؟". استفسر دوماً إن كانت نصيحتك مرغوبة، فهذا ما تقتضيه اللباقة. ربما كان الآخر راضياً ومكتفياً بإمكانية الشكوى والتفيس عمّا بداخله.

جين، مديرة في الخامسة والأربعين من العمر، كانت أكبر أخوتها السبعة. لم يكن في مقدورها أن تمنع نفسها من إسداء النصح المرة تلو الأخرى للأصدقاء والمعارف والزملاء والأقارب وحتى للرجال الذين تخرج معهم، ومن غير أن يُطلب إليها ذلك. كانت جين امرأة جذّابة وخفيفة الظلّ، بيد أنها لم تُفلح في إيجاد شريك حياتها حتى ذلك الحين. أوضحت لها أن عليها من الآن فصاعداً أن تحتفظ بانتقاداتها لنفسها، وأن تكفّ عن القيام بدور الوصي على الرجال الذين يثيرون اهتمامها. ووضعت لها المهمّة التالية: في كل مرة تنتقد فيها أحدهم، عليها أن تضع

حصاةً صغيرةً في طبق. وفي المساء عليها أن تُحصي عدد الحصىات، وتدوّن العدد في مفكرة. فإذا بها قد جمعت في يومٍ واحد أربعاً وثلاثين حصاة. وما إن اتصل بها أحد المعجبين بها، يطلب نصيحتها، حتى عرفت أنها لم تكن تفعل سوى توجيه النصائح للآخرين.

هذا ما أعطاه الحافظ لتغيير سلوكها. أوضحتُ لها أن الانتقاد والنصائح غير لائقة إلا عندما تُطلب، واضطرتُ جين مراراً إلى أن تعضّ على لسانها، ولكنها نجحتُ أخيراً. كان أخوتها أوّل من لاحظ التغيير، وكانت مفاجأتهم إيجابية. فالأول مرة لم تكن جين "الشقيقة الكبرى"، بل الصديقة، فضلاً عن ذلك تلتقي جين في هذه الأثناء برجل أعمال خفيف الظلّ ولطيف المعشر ويودّ الزواج بها.



الفصل السادس والسبعون

قل ما الأمر، ولكن بصورة ودّية

الودّ الحقيقي يشترط المقدرة على تقمّص
أفراح وأتراح الآخرين.

أندريه جيد

إن كنت تتغاضى عن أمورٍ معينة المرة تلو الأخرى (الفكرة رقم 7)، فقد آن الأوان كي تكلم الشخص المعني بالمشكلة، ولو أزعجك ذلك. قم أولاً بتحضير الآخر لسماع أخبار غير سارة له. لتتصور أن عليك إبلاغ أحد موظّفيك أن أداءه دون المستوى المطلوب: "سوزان، يؤسفني أن أبلغك خبراً غير سار، ربما تكرهين سماعه. (فاصل). لقد تراجع أداءك بشدّة في الأسبوعين المنصرمين. ماذا دهاك إذا؟". لا تبرّر شيئاً، بل اضمن الإفصاح عمّا تريد قوله بجلاء ووضوح. فحينما لا يكون لأقوالك أيّ صدى سوى إثارة الشخص المعني، وبالتالي لا يغيّر سلوكه، فهذا لا يفيد أحداً في نهاية المطاف.

استاءت فيرونيكا من زوجها. كان كهربائياً ممتازاً، بيد أنه كان في كل مرة يرتضي بأجرٍ ضئيل جداً. كانت فيرونيكا مبرمجة حواسيب، وأرادت أن تعمل بدوام جزئي، كي تستطيع قضاء المزيد من الوقت مع الأطفال، ولكن هذا الأمر كان مستحيلاً، ذلك أن الأسرة كانت تعيش من مرتبها كثيراً أو قليلاً. وفي كل مرة كانت فيها فيرونيكا تفتح الموضوع، يُبدي زوجها ردّ فعل عدوانياً. وعندما تفاوض مع ربّ عملٍ جديد، لم تعد تجرؤ على فتح هذا الموضوع معه، على الرغم من أنها علمت أن الشركة عرضت على زوجها مرتباً أدنى بوضوح من أجور التعريف، وكانت تخشى أن يقبل بهذا العرض. كان لدى زوجها شهادات متميّزة، ولم تكن لتفهم ببساطة لماذا قبل هذا المرتب المتدني.

حينما اتصلتُ بي يائسةً، استعلمتُ بدايةً عمّا إذا كان زوجها قد وقّع العقد. كلا، لم يوقّع بعد. حسن جداً. إذا هناك إمكانية لمواصلة التفاوض. فهو وإن أعطى موافقة شفوية، فهي غير ملزمة. عندئذ سألتُ فيرونيكا عن أسلوبها حتى الآن في إقناع زوجها بأنه يستحقُّ أكثر مما يدفع له ربُّ عمله. وكانت حججها كالتالي: "يا عزيزي، بكل بساطة أنت يجب أن تكسب أكثر. فأنت ماهر في عملك، وهم لا يدفعون لك ما يكفي، وإن لم تكسب أكثر، يتعدّر عليّ البقاء في البيت والاهتمام بالأولاد". ويبدو أن هذه الحجج لم تكن تشكل للرجل حافزاً كبيراً، بل أدت إلى اشتداد شعوره بالتقصير والخيبة. كيف له أن يزيد من ثقته بنفسه، كي يطلب زيادة في المرتب؟ أشرتُ عليها بالألّا تقدّم لزوجها سوى مقترحات بناءة. عليها ببساطة أن تفترض أنه اتّخذ القرار السليم، وأن تدعمه بكل محبة، عليها أن توضّح له كم هو متميّز وأن تذكره بنجاحاته المهنية.

في اليوم التالي اتصلتُ بي فيرونيكا وأخبرتني أنها اتّبعَت تعليماتي، وأنها أقنعتُه بأنه يستحقُّ أكثر بكثير من الأجر حسب التعريفة. ولم تُبدِ أيّ انتقاد، وألهمتُ زوجها الشعور بأنه الأفضل. وفي الصباح التالي شكرها بدوره على دعمها، وأوضح لها عزمه على طلب مرتب أعلى، وعلى التلميح لربِّ عمله بأن لديه عروض عملٍ أخرى أيضاً، وهو ما لم تقترحه فيرونيكا على الإطلاق. وحصل أخيراً من ربِّ عمله الجديد على أجرٍ حسب التعريفة وعلى الموافقة على تعويضاتٍ أخرى. وكانت فيرونيكا سعيدةً وزوجها فخوراً بأنه صار يكسب أخيراً رزقه من أجل أسرته. فقد قصداً مستشاراً مالياً أكّد لهما أنهما قادران الآن على العيش من دخله. وأصبح حلم فيرونيكا أخيراً حقيقةً، فباستطاعتها البقاء في المنزل ورعاية الأطفال، وكل هذا يعود إلى أنها كفّت عن انتقاد زوجها، وأخذت تدعمه وتسانده.



الفصل السابع والسبعون

الاستحسان بدلاً من الإطراءات

الكلمات التي تثير النفس أثنى من الجواهر.

حضرة عنايت خان

أبسط سُبُل النجاح وأشدها فعاليةً هو أن تُظهر استحسانك للآخرين، بدلاً من تقديم إطراء ما. فالإطراءات والمجاملات أمر بديهي بالنسبة لمعظم الناس. "ما هذه الكنزة الأنيقة!"، "تبدو اليوم رائعاً كعادتك". مثل هذه المجاملات أمر بديع، ولكن الاستحسان أفضل منها ببساطة. إذ إنه يتوجّه إلى الشخص نفسه، أي إليه كإنسان. أما الإطراء أو المجاملة فتسحب عادةً على ما يفعله أو ما يمتلكه. "روبرت، يسرني أنك جشمت نفسك عناء المشاركة في ورشة العمل هذه. حضورك يضيف على الاجتماع بريقاً خاصاً". هذه ليست مجاملةً، بل هو استحسان يمنح روبرت الشعور بأنه شيء خاص. الإطراءات مسألة لطيفة ولائقة، ولكن بإمكانك زيادة جاذبيتك الشخصية إن أنت أظهرت للآخرين استحسانك وإعجابك بدلاً من ذلك. إذاً: أظهر للغير استحسانك. ولكن تحلّ في ذلك عن الكلام المستهلك. لا تقل: "أنت عظيم!"، بل: "أنت محدث ممتاز، وأنا معجب بردّ فعلك على هذا التعليق الغليظ"، أو: "أنت إنسان رقيق القلب فعلاً، وتعرف دوماً ما يجب أن تفعل أو تقول كي أشعر بأنني أحسن حالاً". عندما تشكر الطاهي على الطعام الشهيّ، لا تكتفِ بالقول: "الطعام كان لذيذاً!"، بل قل: "الطعام كان لذيذاً، يعجبني إحساسك المرهف بالتفصيلات. لم يكن المذاق رائعاً وحسب، بل كان الطعام معداً بشكل فاخر حقاً". حوّلُ إطراءاتك ومجاملاتك إلى استحسانٍ وإعجاب، وسوف يسعى الناس إلى التقرب منك.

أنا أشرح في حلقاتي الدراسية الفارق بين الإطراء والاستحسان دوماً على مثال

عمليّ، وفي إحدى الحلقات خاطبتُ أحد المشاركين المذكور بقولي: "يا لربطة العنق الجميلة!"، فشكرني على ذلك. ثم نظرتُ في عيني إحدى المشاركات، وقلت: "شكراً جزيلاً لأنك أتيت. لقد أثرتُ تعليقاتك وملاحظاتك النقاش كثيراً". فأدمعتُ عيناها، وبعد انتهاء الحلقة اتّجهتُ صوبي وشكرتني، ثم دعّتني إلى تناول الطعام، وعرفّتني على مدينتها. ولا نزال إلى اليوم تتّصل إحدانا بالأخرى.



الفصل الثامن والسبعون

قل ببساطة شكراً

دعنا نكون واسعي الأفق ومنفتحين، ونشرع
أبواب قلوبنا لدخول أشعة شمس النيّة
الحسنة والمودّة.

أوريزون سويت ماردين

يحلو لمعظم الناس تقديم الهدايا والإطراءات. مع ذلك، ولسبب ما، يعاني معظمنا من مشكلاتٍ في قبول الهدايا والإطراءات. بقبولك الهدية شاكراً تجتذب الأمور التي تتمنّاها بصورة سحرية. أما رفضك الهدايا والإطراءات بحججٍ وأعدازٍ مثل: "ولكن لا داعٍ لهذا!"، أو "ولكن هذا لا يستحقّ الذكر!"، أو "أخ، ما هذه الأشياء البالية!"، فهو ليس غير لائقٍ وحسب، بل عديم الجاذبية أيضاً. قل ببساطة شكراً، وابتسم. وكل تعليق آخر ليس سوى سبيلاً خبيثاً لإفهام الآخر بأنه لا يعرف عمّا يتكلّم في الواقع، وهذا ليس إهانةً للمُهدى إليه وحسب، بل لمقدّم الهدية أيضاً. لا شك في أن قبول إطراءٍ ما بامتنان هو فنٌ بحدّ ذاته، ويتطلّب شيئاً من التمرين، ولكن الأمر يستحقّ.

تصوّر أنك قدّمتَ هديةً لصديق، ما هو شعورك؟ أنت تشعر بالتفوّق والفخر. إذ إن العطاء كثيراً ما يسبّب بهجةً أكثر من التلقّي. ولكن متلقّي الهدية يردّ بقوله: "ولكن لا داعٍ لهذا!". فإذا ببهجة الإهداء تهبط إلى النصف. إذًا: عندما تتلقّى هدية في المرة القادمة، لا تحرم مقدّمها من البهجة، واشكره.

ينطبق الشيء نفسه على الإطراءات. فمحاولة رفض الإطراء لا تختلف عن ردّ الهدية، وهو أمر ليس من اللباقة في شيء. إذًا، أقلع عن ذلك، وقل ببساطة شكراً، واترك للآخر البهجة. تقبّل الهدايا والإطراءات والاستحسان والشكر بابتسامة.

وبقليلٍ من التمرين يغدو هذا الأمر بديهياً بالنسبة إليك. فتشُ ببساطة عن فرصٍ للإعراب للغير عن استحسانك وإعجابك، قدّم في الأسابيع الثلاثة القادمة ثلاثة إطراءات يوميةً، وانتبه إلى ردّ فعل الآخر. وسوف يتأكّد لك أنك ترغب في تقديم المزيد من الإطراءات لأولئك الذين يقبلون إطراءاتك شاكرين، إذ إنهم يمنحونك شعوراً طيباً. افتح قلبك واشكر.

لا يتعيّن عليك القبول بامتنان وحسب، بل وأن تحاول أيضاً أن تكون ممتناً. شاورن وستيف، على سبيل المثال، قاما بدعوة جميع العاملين في شركتهما إلى يختهما. وكان الشرط الوحيد في الدعوة أن يهتمّ واحد منهم كل مساءً بمسألة الطعام والشراب. وفي حين أعدّ الجميع الهوت دوغ والمبرغر، بذلتُ باتي جهودها وطهتُ كاري رائعاً، ولكنها أثناء الطهي دلقتُ زعفران على مسّاكة الأواني الساخنة وعلى حصيرة المطبخ، ولم تستطع إزالة البقع على الرغم من أنها بذلت قصارى جهدها. فاعترفت لمضيفتها بسوء حظّها. فقدتُ شاورن أعصابها، وهي التي تكاد لم تطهّ يوماً، وشعرتُ باتي بأنها إنسانة تعيسة، وعوّضتُ لشارون مسّاكة الأواني والحصيرة. لا شك في أن شارون خير مثال على مضيئة ججودة. عندما تدعو أصدقاءك، يُفترض أن يشعروا في النهاية وكأنهم في بيتهم. وإذا سمحت لهم بالطهو في مطبخك، عليك أن تأخذ بالحسبان حدوث بعض البقع. اسألُ أيّ طاهٍ تشاء، وسوف يبيّن لك أن الطهو من دون إحداث بعض البقع هو من سابع المستحيلات (لذلك يضع الطهاة المريلة). أما باتي، التي عوّضت الأضرار، فكانت ضيفاً مهدّباً. إذا: كن ممتناً، وحافظ على لباقتك، فلذلك أثر جدّاب للغاية في نفوس الآخرين.



الفصل التاسع والسبعون

لا تحاول تغيير الناس

لا يمكن لبضعة ديدان أن تنال من نضوج عقل.

فريدريش نيتشه

لا تعدو الرغبة في تغيير الآخرين كونها تبديداً للطاقة! حسبك أن تقدم نفسك مثلاً يُحتذى، وإذا لم يقتد بك الآخرون، امض في طريقك ببساطة. الحياة قصيرة، فلا تضيّعها بالسعي إلى تغيير الآخرين.

الأشخاص من حولنا يعكسوننا نحن، فعندما يزعجك أمر ما في أحد ممن حولك، كثيراً ما تكون هذه الخصلة موجودة فيك أيضاً، ولا تحبّها. ربما يعكس الشخص المعني نقيض إحدى صفاتك، ويحرص على التعويض الضروري. إذا كنت، على سبيل المثال، مغالياً في الترتيب والتنظيم، فإنك تتعرّف أحياناً إلى إنسان في منتهى الفوضوية، بحيث تتعلم عدم المغالاة في مسألة النظام. أو يكون الأمر ببساطة مؤشراً إلى أنه آن الأوان للتخلّص من هذا الشخص والمضيّ في سبيلك.

كانت لورا تعاني مشكلات كبيرة مع زوجها. وما كان يثير جنونها هو أنه يعدّ نفسه محقاً على الدوام. عندما تقول مثلاً: "يجب أن نعطف يساراً"، يردّ: "أعرف". وإذا أعطته نصيحة، يردّ: "أعرف". وقد أصبحت الأمور التافهة في هذه الأثناء كافية لإثارة الشجار بين الاثنين. وقد خلصنا، لورا وأنا، إلى أنه كان لدى لورا حاجة إلى الاستحسان. كلما كان زوجها يجيب بعبارة "أعرف"، كانت تشعر أنها تافهة ولا قيمة لها. طلبتُ إليها أن تشرح الوضع لزوجها، فجلستُ معه، ووصلتُ إلى نتيجة مفاجئة. فقد كان زوجها يحترمها ويقدر نصائحها كثيراً، وحينما يقول "أعرف"، كان يقصد في الواقع "أنت محقّة".

عندما تحدثنا هاتفياً في المرة القادمة سألتني: "لماذا لا يستطيع، إذاً، أن يقول ما يقصد؟". فأوضحتُ لها ألا معنى لأيِّ محاولة لتغييره، وأن عليها، بدلاً من ذلك، أن تركّز على المضمون الحقيقي لما يقول، فإذا ردَّ عليها زوجها بقوله "أعرف"، عليها أن تترجم قوله إلى "أنت محقّة". وربما هذا ما أنقذ زواجها، فهي تشعر اليوم أنها تلقى الاحترام من زوجها، وقد تحرّرت من قلقها وتخوّفها المستمر من أن يتفوّه بشيءٍ خاطئٍ ثانيةً، ويتسبّب في شعورها بالإهانة الرهيبة.

تعلّم من الآخرين، عزيزي القارئ، إنما لا تحاول تغييرهم أبداً. خير لك أن توفر طاقتك لحياتك الخاصة، فأنت أيضاً ترغب في النهاية في أن يتقبلك الآخرون كما أنت. إذاً: تصرفْ كمثالٍ يُحتذى، واقبل الآخرين كما هم، فربما تستطيع أن تتعلّم أيضاً التعامل مع أخطاء الغير.



الفصل الثمانون

تكلّم بأسلوب يفهمه الآخرون

اقتصد في الكلام، وسوف تأتيك الأشياء من تلقاء نفسها.

لاوتسو

حينما لا يُصغي أحدهم إليك، فهذا يعود في الغالب إلى أنه لم يُنه كلامه بعد. عندما تقاطع أحدهم، يظلّ تفكيره مشغولاً في ما أراد قوله، ولا يُصغي إليك فعلاً. فإذا أردت أن يُصغي إليك الآخرون، عليك أولاً أن تدعهم يُنهون كلامهم. ولكن كيف يسير هذا؟ عليك أن تسأل محدّثك ببساطة: "أتود أن تضيف شيئاً آخر؟". وفي 99 بالمئة من الحالات يكون لديه شيء آخر ليضيفه، حتى لو بدا لك أنه قد أنهى كل شيء. أعطِ محدّثك فرصة مواصلة حديثه. تأكّد من أن الآخر جاهز للإصغاء إليك.

حينما لا يُصغي المرء إليك، فقد يكون مردّد ذلك أيضاً إلى أنك لا تتكلّم بصوتٍ مسموع أو بوضوح كافٍ. هل يستطيع الآخر أن يسمعك؟ إذا كان صوتك أنفياً أو حاداً، أو حتى إذا كان لديك نبرة قوية، فقد لا يُصغي إليك الآخرون فعلاً، لأنهم ببساطة يحسّون أن الأمر متعب لهم. من حسن الحظّ أننا قادرون على التحكم بصوتنا. قم بتسجيل كلماتك على شريط، أو اطلب من أصدقائك تلقيماً راجعاً، ثم ابدأ بتعلّم التقنيات الموافقة. أخفض صوتك، أو اقل شيئاً لتخفيف حدّة نبرتك... الخ. ربما كنت أيضاً لا تعبّر بوضوح كافٍ. لا تتكلّم أكثر مما ينبغي، لا تسرف في الكلام. فالشرح المطوّل يصيب المستمعين بالضجر، وينطبق هذا على دنيا الأعمال بصفة خاصة. قل ما عليك قوله - لا أكثر.

إليك بعض الأفكار التي تتيح لك تحسين كفاءتك في التواصل بشكل

كبير: اشطبُ كلمة "أنا" من قاموسك. لنفترض أنك تشارك في اجتماع ما، وهناك نقطة لم تفهمها. ترفع يدك وتقول: "أنا لم أفهم ما قلته في النقطة س. هل لك أن تشرحها مرة أخرى من فضلك؟". احذف كلمة "أنا"، وادخل في صلب ما تريد قوله مباشرة: "أرجو أن توضِّح ما قلته في النقطة س مرة أخرى". لست مضطراً للقول إنك لم تفهم السياق. تخلُّ عن عبارة "لديّ هنا سؤال..."، بل اسأل: "كيف يبدو جدول المواعيد الخاص بهذا المشروع؟". وسوف ينتبه إليك المرء بشكل مختلف تماماً، ولو أن لسؤالك المعنى ذاته في النهاية.

ينطبق الشيء نفسه على الإطراءات والاستحسان أيضاً. عبارة "أنت عظيم!" تبدو أفضل من عبارة "أنا أجدك عظيماً!". - "أنت عظيم!" مقولة، بينما يتعلق الأمر مع "أنا أجدك عظيماً!" برأي شخصي. إذاً: احذف كلمة "أنا" من قاموسك طوال أسبوع، وراقب ردود الأفعال، وسوف ترى أن تأثيرك في الآخرين أشد إقناعاً في كل الأحوال.

ثمة وسيلة مساعدة أخرى في التواصل تكمن في تحويل الأسئلة إلى مقولات. فالنساء تحديداً كثيراً ما ترين أن طرح السؤال أشد تهديباً من إعطاء توجيه صريح. وهو أسلوب ينجح تماماً فيما بينهن عادةً، ولكنه كثيراً ما يخلق المشكلات في الحديث مع الرجال. فالرجال أشد استجابةً للمقولات الصريحة. إذا كان رئيسك رجلاً، لا تسأل: "كيف يمكنني تحسين أدائي؟"، بل: "أرجو أن توضِّح لي، كيف يمكن تحسين أدائي؟"، ومن المرجح في هذه الحالة أن يعطيك الجواب. ينطبق الشيء نفسه على الحياة الخاصة أيضاً. عندما يعود زوجك من العمل، وتسأليته: "كيف كان يومك يا عزيزي؟"، يُرجح أن يجيبك باقتضاب: "جيد". لذلك حاولي مرة بعبارة: "أخبرني كيف كان يومك؟"، فعندئذ يُرجح أن يخبرك عن سير يومه بالتفصيل. إذاً: تأكّدي من أن لديك الرغبة والوقت للإصغاء إليه.



الجزء التاسع

اعتنِ برأسمالك الأهم

للرجل دوماً القيمة التي يعزوها
لنفسه

فرايسوا رابليه، غارغانتوا وبانتاغرويل

ها أنت تعرف الآن ما تنتظره من الحياة، وقد رتبت حياتك على نحو تحصل معه على ذلك تحديداً (الجزء السادس)، كما نظمت شؤونك المالية بحيث لم يعد المال يمثل أي مشكلة لديك (الجزء الثالث)، ونصل الآن إلى رأسمالك الأهم: أنت نفسك. لقد بلغت الآن حداً تستطيع معه تصميم حياتك كما تتمناها - المهنة، المنزل، الأسرة، العلاقات، الصحة والجسد. إذاً، من واجبك أيضاً ألا تمنح نفسك سوى الأفضل. قلنا إن مجالات حياتك، التي ليست كما تتمناها، تستنزف طاقتك، في حين أن مجالات الحياة المثالية تزيد من طاقتك. وتعني "مثالية" في هذا السياق أن هذه المجالات مثالية بالنسبة إليك أنت، كما إنها توافق ذوقك وطرازك. كلما توافرت على طاقة أكبر، ازدادت نجاحاً وازدادت قدرتك على جعل الآخرين أيضاً يشاطرونك إياها. ولما كنت الآن تمتلك من الوقت والمال أكثر من المطلوب، فمن الطبيعي تماماً أن تحسن نوعية حياتك.

لطالما كان تدليل النفس بانتظام امتياز الأثرياء، في حين علينا، نحن الآخرون، أن نرتضي بما تقدمه لنا الحياة. أعرف أن واقع الحال قد اختلف تماماً في هذه الأثناء: فأنا لا نمنح أنفسنا إلا الأفضل، يعني أن نجتذب أسباب النعيم والفرص المناسبة بصورة سحرية. أنا عشت أولى أحداثي المدهشة في هذا المجال عندما تمّ تلبس سني الأمامي الممتوت (الفكرة رقم 83). قياساً إلى ديوني آنذاك، لم يكن هذا الأمر سديداً. ولكن بعيد ذلك حصلت على زيادة في المرتب مكنتني من تغطية هذه المصاريف الاستثنائية براحة تامة، أي أن مالي لم ينقص، لا بل زاد، وبناءً على ذلك جُدت على نفسي بمدرّب شخصي (الفكرة رقم 85)، وبعد مدة وجيزة تلقيتُ عمولة خاصة. هل من عبرة وراء ذلك كله؟ بعد مدة وجيزة من تدليل نفسي بحمامات معدنية طوال نهاية أسبوع دعاني صديق لقضاء أسبوع في المكسيك. إذاً، ما إن حسنت معاملتي لنفسني، حتى فعل ذلك من حولي أيضاً، وبمجرد أن رحنتُ أستخدم عشرة بالمئة من دخلي في تسديد ديوني، مقربةً بذلك حاضري من مثلي الأعلى، حصلتُ على المال من مصادر غير متوقّعة على الإطلاق: فقد صرف المصرف، الذي كنت أعمل فيه، منحةً غير متوقّعة لجميع العاملين، كما حصل لجميع العاملين في قسمي على علاوة، وأكد لي مستشاري الضريبي أن من حقّي

الحصول على حسمٍ على الضرائب، وهكذا استطعتُ أن أستقلّ في عملي أيضاً، من دون أن أثقل كاهلي بالتمويل اللازم، كما وضعتُ إحدى زميلاتي منزلها تحت تصرّفٍ في مدة شهرين، وكنت أنا نفسي متفاجئةً من هذا الفيض والوفرة التي سادت حياتي على حين غرة. ففي غضون ثلاث سنوات لم أكن قد سدّدتُ جميع ديوني وحسب، بل ادّخرتُ أيضاً ما يكفي من المال لمعيشتي مدة سنة. وهذا كله من غير جهودٍ خاصة. لم أكن أحلم يوماً بأنني أستطيع استخدام أجيعة تنظيف ومدرّبٍ شخصي، والحصول على مسّاجٍ أسبوعي، وعناية منتظمة بالأظافر، واستخدام مصمّم ديكور داخلي، وقضاء نهايات الأسابيع في منتجعٍ ريفي.

نحن نحصل دوماً على ما نعتقد أننا نستحقّه. في كتابه فكّر وكن غنياً يصف نابوليون هيل هذه الظاهرة بالكلمات التالية: "ما من أحدٍ جدير بأمرٍ ما، ما لم يكن على قناعة بقدرته على تحقيقه. إذا: لا بد لنا من أن نتجاوز التمتّي والأمل إلى الإيمان بنجاحنا". يجب أن نكون على قناعة راسخة بأننا سوف نحقق أهدافنا. ما دمنا نتمتّي ونأمل، فنحن نبعث برسالة نقصٍ عوز. إذا: صمّم حاضرك بما أمكن من الكمال، وجُدْ على نفسك بكل ما تعتقد أنك تستحقّه.

ليس من الضروري أن تتفق مبالغ طائلة من المال من أجل تدليل نفسك، حتى إذا كان "المال الكافي" اللازم يسهّل الأمر بشكل كبير بالطبع. وإذا قمتَ بتنظيم وتسوية شؤونك المالية مسبقاً، فهذا أحسن وأحسن، علماً بأن الكثير من الأفكار التالية يمكن تطبيقها بقليلٍ من المال. لا حدود لمخيلتك؛ وانتبه إلى الفرص والإمكانات الكثيرة التي يقدّمها لك الكون. ركّز على أمنيتك حصراً، لا على المال اللازم لتحقيقها. يمكنك تبني هذه الأفكار حتى قبل أن تسدّد كامل ديونك. وفي هذه الحالة عليك أن تتصرّف في حدود إمكانياتك المالية.

كفّ عن انتظار الربح باليانصيب. دلّل نفسك في حدود إمكانياتك (لا تحمّل نفسك ديوناً لأجل ذلك)، وراعِ عدم إنفاق مالك على أمورٍ لا تريدها فعلاً (الفكرة رقم 52). ما الترف الذي تستطيع الحصول عليه منذ الآن؟ لا تتردّد. أيّاً كان مقدار المال الذي تتوافر عليه، دلّل نفسك منذ اليوم. لا أعذار!

الفصل الواحد والثمانون

الملابس تصنع الناس

لقد سئمت السخف القائل إن الجمال مجرد
مظهر خارجي، ولكن المظهر الخارجي
يكفي! ماذا تريد؟ معكلة جديدة
بالتقديس؟

جين كير

كم مرة اشتريت شيئاً لمجرد أنه رخيص الثمن؟ فارتديته مرة أو مرتين، ثم
علّفته في خزانتك وأنت تحسّ بالذنب. إن لم تكن واثقاً من أنه يناسبك، فمن
المرجّح أنه لا يناسبك. لا شك في أنك مررت بما يلي: تجرّب قطعة ملابس وتشعر
فيها على الفور أنك على ما يرام. اللون، القصّة، القماش - كل شيء مثالي. هذا ما
يجب أن يكون في كل مرة تشتري فيها قطعة ملابس جديدة.

ينطبق الشيء نفسه على البضاعة السيئة. كم مرة اشتريت بنظالاً واسعاً، أو
ينقصه زرّ أو سحابه عاطل؟ "لا بأس، فالزرّ يمكن تركيبه ثانية". وكم من هذه
القطع تقبع في خزانة ملابسنا إلى الأبد؟ ما أجمل أن تفتح خزانة ملابسك ولا تجد
فيها سوى قطع الملابس التي تشعر، وأنت ترتديها، أنك على ما يرام مئة بالمئة.
حينما نشعر بالعظمة، يسهل نجاحنا.

لماذا تصرّ عن طريق ثيابك على شعورك بعدم الجاذبية؟ يُفضّل أن تدع الغير
يعرف أنك جميل. اطلب المساعدة من صديقٍ أو من مستشار أزياء، واجعل من
طرازك أفضل ما يمكن. وهذا الأمر يستحق الاستثمار فيه في كل الأحوال، فبعد
ذلك تعرف ما هي الألوان والأقمشة والقصّات التي تُظهر طرازك على خير وجه.
لا شك في أن مظهرنا الخارجي يبوح بالكثير عن ثقّتنا بأنفسنا وعن طبيعتنا.

كارولين غوستافسون، مستشارة أزياء متميزة من نيويورك، عبرت عن هذا السياق بالكلمات التالية: "كي نكون راضين عن مظهرنا، يجب أن نشعر أننا نظهر كما نحن فعلاً".

مارلين، موظفة إدارية في شركة توظيف أموال، استخدمتني لأنها لم تكن راضية عن وظيفتها. كانت تعمل في هذه الشركة منذ واحد وعشرين سنة، وقد سيطر عليها شعور بأن عملها وأداءها لم يكن مُعترفٍ بهما، وأحسّت أنها في طريقٍ مسدود، وأصابها عملها بالضجر. نصحتُها بمراجعة مستشارة أزياء. وتمثلت إحدى مهمّاتها الأولى، في إطار برنامج التدريب، في جرد وترتيب خزانة ملابسها بمساعدة مستشارة الأزياء. كل ما كان لونه غير مناسب أخذ طريقه إلى مركز تجميع الألبسة المستعملة. باهت اللون؟ فليُنسَق! واسع أو ضيق؟ حدّه جهنّم! موضة قديمة؟ عليه السلام! ولم يبقَ في خزانها أخيراً سوى ثلاثة فساتين. كما طبّقنا الخطّة نفسها على إكسسوارات مارلين، وعلى مساحيق التجميل، وعلى حليها وأحذيتها. وبعد أن تسوّقتنا معاً، بدت مارلين كالمتحوّلة. لم يعد طرازها متصلّباً أو محافظاً، بل كانت ترتدي ثياباً أنيقة وكلاسيكية وسلسة. لم تكن مارلين بملابسها الجديدة سعيدةً وحسب، بل تجددت ثقّتها بنفسها كلياً، وباتت تستند الآن إلى معرفتها أنها جعلت من طرازها أفضل ما يمكن.

وانعكست ثقّتها الجديدة بنفسها في عملها أيضاً. فقد تمت ترقيتها بعد أربعة أشهر، وحصلت على زيادة في المرتّب. وبات العمل في القسم الجديد ومع زملاءٍ جدد يروّقا كثيراً. ومع ثيابها القديمة خلعت عنها صورتها القديمة أيضاً. لقد طلبت ما أرادت (الفكرة رقم 44)، وحصلت عليه أخيراً. وتشعر مارلين الآن أنها أشدّ جاذبيةً من أيّ وقتٍ مضى، وتمتلك ثقةً بالنفس لم تعهدها من قبل.

غوردون، مدير مبيعات أنيق وناجح، فتح، جراء ترقيته، مغاليق طبقةٍ اجتماعية كان يجهلها حتى الآن. فجأةً صار يلعب الغولف مع أعضاء مجلس شيوخ وموظّفين كبار ومدراء شركات. كان غوردون إنساناً متّزناً وصاحب نكته، يشعر أيّ إنسان بصحبته بأنه على ما يرام. غير أن الترقية، وما يقترن بها من مسؤولية، جعلته يشعر بالارتباك ويفقد روحه الفكاهية. على الرغم من أناقته الدائمة نصحتُه بأن يقصد مستشارة أزياء، فاقترحت عليه هذه الأخيرة إجراء بضعة تغييرات، بحيث تُبرز ملابسها مركزه المهني، ثم أكملت مظهره الإجمالي بقصّة شعرٍ جديدة ونظاراتٍ جديدة. ومع اطمئنانه إلى أن صورته الخارجية باتت تتفق مع

مركزه المهني، زال عنه ارتبائه. وهو اليوم يمازح أعضاء مجلس الشيوخ بكل استرخاء.

ولكن إذا أردت أن تجعل طرازك على أفضل وجهٍ ممكن، عليك أن تتنبه إلى غذائك أيضاً. لا يمكن امتلاك بشرية صافية وعينين متألقتين وشعرٍ وأظافرٍ سليمة إلا بالتغذية الصحيحة. على أننا جميعاً مختلفون، وما هو صحيح بالنسبة لأحدنا، قد يكون خاطئاً بالنسبة للآخر. يتناول كتاب الدكتور بيتر ج. دادامو أربع زمردموية - أربع إستراتيجيات من أجل حياةٍ صحية، على سبيل المثال، التغذية الصحيحة لمختلف الزمر الدموية. إذا كانت زمرة دمك O على سبيل المثال، فإن أسرع طريقة لإنقاص وزنك، حسب الدكتور دادامو، تتمثل في تناول الكثير من البروتين والقليل من السكريات والاستغناء عن منتجات الحبوب. أما إذا كنت تعاني من اضطرابٍ غذائي، أو كنت شديد السمنة، فعليك الاستعانة بخبير. إن الحياة أقصر من أن نجعل تغذيتنا ووزننا شغلنا الشاغل. أحد زبائني لم يكن يجد الوقت ولا الطاقة ليطهو بنفسه، لذلك استخدم طاهياً. صحيح أنه رأى بدايةً أن ذلك فوق طاقته، ولكن سرعان ما تبين له أن هذا الاستثمار يستحق. وفي كل الأحوال، كانت كلفة الطاهي أقل من كلفة المطاعم والوجبات الجاهزة. أيّاً كان ما تفعله، اطلب المساعدة التي تحتاجها، وركّز ذهنك على الأمور الجميلة في الحياة.



الفصل الثاني والثمانون

تزود بالوقود

لا أطيق المصايح الكهربائية العارية،
وكذلك التعليقات الفظة أو الأفعال الفجة.
تينيسي وليامز

للبيئة المحيطة تأثير كبير على نفسيتك. بعبارة أدق، يعكس محيطك حالتك النفسية. ماذا يشي عنك مكتبك؟ كيف يصف أحد معارفك منزلك؟ هل هو دافئ ومريح ومرتب؟ أم هو بارد أو متحفّظ أو فرح أو عصري؟ كيف تشعر وأنت في بيتك؟ هل تستطيع الاسترخاء فيه؟ هل تشعر فيه أنك على ما يرام؟ هل تحيط بك أشياء تحبّها؟ أحط نفسك بأشياء جميلة. لا تعلق على الجدران سوى لوحات تعجبك فعلاً. إن كان لديك شيء لا يعجبك، ولكنك لا تريد رميه، فقم بإهدائه، كما يمكنك مبدئياً أن تحزم مثل هذه الأشياء في صندوق وتودعها القبو؟ ثم بإمكانك إهداؤها في أي وقت تشاء.

ليس الهدف مجرد إدخال النظام إلى مكتبك وشقتك، بل إضفاء لمسة شخصية على محيطك. ربما هناك حدود لحرية تصرفك في مكتبك، إنما لا شك في أن بإمكانك وضع أصوص أو تعليق لوحة جميلة مثلاً. أما في منزلك فأنت مطلق اليد كلياً. إذ يفترض ببيتك الخاص في النهاية أن يوفر لك مكاناً للاسترخاء يتيح لك العودة إلى العمل بطاقة جديدة. ابدأ بغرفة النوم أولاً، فهي مكرّسة للاسترخاء حصراً. إذا كان جهاز تلفازك موجوداً فيها، قم بنقله إلى غرفة أخرى، وسوف يتحسن نومك كثيراً. جوان، على سبيل المثال، اعتادت على مشاهدة نشرة الأخبار الأخيرة بشكل منتظم وهي في السرير، وكثيراً ما تغطّي في النوم أثناء ذلك. وقد احتارت في تفسير اكتئابها وانعدام الحافز لديها على هذه النحو. أشرت عليها

بالاستغناء عن مشاهدة نشرة الأخبار الأخيرة من الآن فصاعداً. يُفضَّل أن تشغل نفسك مدة وجيزة قبل الذهاب إلى النوم بأشياء إيجابية، وأن تشطب نشرة الأخبار. لم يمضِ أسبوع واحد على نقل جوان جهاز التلفاز من غرفة نومها، حتى شعرت أنها أفضل حالاً بكثير، وباتت تتمتع بطاقةٍ لم تعهدها منذ زمنٍ طويل.

كما تُضفي ألوان الجدران - ولمَ ليس الأزرق أو الأصفر مثلاً؟ - على الغرف لمسةً شخصية. جُدْ على نفسك بستائر جديدة، واستبدل قطع الأثاث القديمة بأخرى جديدة، فهذا أمر يصنع المعجزات غالباً.



الفصل الثالث والثمانون

كفى عيوباً متعبة

غريب أمر الكمال، فمن سخریات الحياة أن
الكمال، الذي نسعى إليه جميعاً، يُفضّل أن
يبقى مستحيل المنال.

سومرست موم

إذا أردت استكمال وضعك الحاضر، عليك عدم إغفال جسدك أيضاً.
الجسم الكامل ليس سليماً ولاثقاً وحسب، بل هو يعكس شخصيتك أيضاً.
فالجسم والعقل يشكّلان وحدة واحدة. هل يزعجك شيء ما في جسمك؟ إذا، اهتم
بالأمر. إذ إن هذا النقص يكلفك طاقةً ويمنعك من أن تجعل من نفسك أفضل شيءٍ
مممكن. إن شعورك بأنك على ما يرام جسدياً ينعكس نحو الخارج أيضاً، ولكن
هذا لا يعني أن يكون جسمك كجسم عارض أو عارضة الأزياء. فعارضات الأزياء
لسن كاملات، وصورهن التي نراها يومياً هي صور منمّقة ومعالجة، حتى بطن
سيندي كروفورد يُعالج في كل مرة.

جسمك مرآة شخصيتك. إن كنت غير راضٍ عن جزءٍ معين من جسمك، فهذا
يعيق تعاملك مع الآخرين. كان أحد أسناني الأمامية متموّتاً منذ أيام المدرسة،
ولذلك بهت لونه بمرور السنين. طبيعياً أن أحداً لم يكن ينتبه إليه، ومع ذلك كنت
أخجل به. إنه مثال جليّ على عيب مزعج، فقد كان السنّ يكلفني طاقةً بغير
موجب، ويحول دون إعطائي أفضل ما عندي. لم أعد أجروّ على الابتسام إطلاقاً.
إلى أن راجعتُ أخيراً طبيب الأسنان الذي لبس لي هذا السن. واليوم لم أعد أشغل
فكري في ذلك أبداً، وبإمكاني التركيز على حلقاتي الدراسية.

إذا كان لديك عيب مشابه، قم بإصلاحه، استأصل الوحمة المزعجة، الأمر

يستحق. أما إذا كانت الوحمة لا تشكّل لك أيّ مشكلة، فدعها على حالها. وإذا كان لديك 25 كغ وزناً زائداً، وتشعر أنك على ما يرام، فلا بأس في ذلك. لا يغدو الوضع إشكالياً إلاّ عندما يعرقل العيب تعاطينا مع الغير، ولكن هذا لا يعني، سيدتي، تكبير صدرك أو تصغير أنفك الكبير. حسبك أن تتذكّري باربرا سترايساند. فهي في منتهى الجاذبية، على الرغم من كبر أنفها. ركّزي على الأمور التي تزعجك فعلاً، ويمكنك أن تفعلي شيئاً لمواجهةها. اشترى لنفسك نظارات جميلة أو عدساتٍ لاصقة، انزعي الشعر المزعج، فهذا يزيد من ثقتك بنفسك ومن جاذبيتك للعالم وللنجاح.



الفصل الرابع والثمانون

جُدْ عَلَى نَفْسِكَ بِمَسَاجِدٍ مُنْتَظِمَةٍ

كلما ارتفع مستوى التكنولوجيا، كلما

ازدادت الحاجة إلى الاتصال.

جون نايسبيت، النزعات الكبرى

إن كنتَ من الأشخاص شديدي الانشغال باستمرار، فلا تضنَّ على نفسك بمساجِدٍ منتظمة. المساجِدُ شيءٌ رائع، وربما يمثل إمكانية الاسترخاء الوحيدة لدى الكثيرين. هناك أنواع مختلفة من المساجِد: المساجِدُ الرياضي، المساجِدُ الفيزيائي الكلاسيكي، مساجِدُ القدم الانعكاسي، الرايكي، الضغط النقطي وغيرها. كنتُ فيما مضى أتردّد على معالجة فيزيائية بشكل منتظم، إلى أن اكتشفتُ الرايكي. ترتخي العضلات في الرايكي من دون ذلك العجنّ الضغطي المألوف، وهو ما أحسّ شخصياً أنه أشدّ لطفاً بكثير. ابحثْ عن مدلكّ تشعر معه أنك على ما يرام فعلاً.

تمثل المساجِدُ إمكانيةً رائعة لتقويض كَرْبِ العمل اليومي المحموم، وإلى جانب فوائد المساجِدُ الظاهرة للعيان، لاحظتُ فيّ تغييراتٍ أخرى. فمنذ أن خضعتُ للمساجِدُ بشكل منتظم، بات التأمل أسهل بكثير. (كنتُ فيما سبق أشدّ انشغالاً من أن أمارس التأمل، وإذا ما حاولتُ ممارسته مع ذلك، لم أكن أستطيع الاسترخاء). كما إنني صرتُ أسمع صوتي الداخلي بشكل أوضح منذ ذلك الحين. لا يمكننا تبين وإدراك أفكارنا الحدسية من دون حدٍّ أدنى من الاسترخاء (الفكرة رقم 57). حتى مدربي الشخصي بات أشدّ تحمّساً، ذلك أن عضلاتي تحافظ على استرخائها حتى مع التمرين القاسي. والرياضيون المتميّزون أيضاً يتقنون بالمساجِدُ المنتظمة. لماذا لا نحافظ على لياقتنا قدر الإمكان من أجل الحياة المهنية

أيضاً؟ ألا تتمنى لنفسك مزيداً من الصحّة والعافية والنجاح؟ إذاً، لا تظنّ على نفسك بمسّاجٍ مرة في الشهر على الأقل، والأفضل في الأسبوع.

جربْ مسّاجات علاجية مختلفة، ومدلّكين مختلفين، إلى أن تجد المسّاج الذي يناسبك. علماً بأنّ المدلّك الجيد يوظّن نفسه على احتياجات مرضاه. ولا يُستبعد أثناء المسّاج أن تتحلّ الانفعالات التي أودعتها في العضلات المتشنّجة حتى الآن. وإذا سالت الدموع ذات مرة أثناء المسّاج، فهذا أمر طبيعي تماماً، وسوف تشعر بعد المسّاج وكأنك مولود جديد جسدياً ونفسياً.

استخدمتني مديرة تسويق لأنها أرادت أن أقف إلى جانبها في اختراقها المهني. فقد واصلتُ تعليمها من أجل عملها الجديد، ودرّبتُ خلفها، ورثبتُ عملية انتقالها مع ابنتيها الاثنتين. أوضحتُ لها أن عليها أن تدلّل ثلاثة عوامل كُرب في وقتٍ واحد، لذلك لا بد لها من الانتباه جيداً إلى نفسها. كان عليها اتخاذ تدابير قصوى كي تحافظ على لياقتها الجسدية والذهنية، وقد أخبرتني أنها لا تتوق إلى أكثر من مسّاج يومي. وهذا ما جعلته مهمتها. بوصفها سيدة كاثوليكية كانت ترى في هذه الأمنية أنانية وإيثاراً للذات، ولكنها كانت مستعدة لتجريب ذلك على مدى أسبوع. وفي الأسبوع التالي أوضحتُ لي أنها أحستّ أن هذه المسّاجات هدية من الله، فقد كان الوقت الذي يستغرقه المسّاج هو الوقت الوحيد على مدار الـ 24 ساعة، الذي رأته أنه لها وحدها. كانت تسرح بأفكارها أثناء المسّاج، ووجدتُ حلولاً لمشكلاتٍ كانت عصية على الحلّ حتى ذلك الحين. وقد أشرتُ عليها بالاستمرار في المسّاج اليومي في الأسابيع القادمة. وبعد ثلاثة أسابيع أوضحتُ لي أنها قد اكتفت من المسّاج. وهي اليوم أكثر من راضية بمسّاجٍ واحد في الأسبوع.

إدوارد كان بلا شريكة منذ سنة. أوضحتُ له أن عليه الخضوع للمسّاج بشكل منتظم، لتعويض ما يفتقد إليه من التماس الجسدي. فالتماس الجسدي حاجة طبيعية، ونقصه يعرّض صحّتنا الجسدية والنفسية على السواء للخطر. إذاً، لم يظنّ إدوارد على نفسه بمسّاجٍ أسبوعي، ولم تمضِ أشهر قليلة حتى وجد صديقةً من جديد. إذ إن كل ما لا نحتاجه، نجذبّه تلقائياً (الفكرة رقم 43).



الفصل الخامس والثمانون

كنّ فاعلاً

الفتاة التي لا تجيد الرقص تدّعي أن الفرقة
لا تُحسن العزف.

مثل يهودي

منذ متى وأنت تعاهد نفسك على إنقاص وزنك أو على استعادة قوامك؟ منذ عدة سنوات؟ إذاً أمامك إمكانيتان لا ثالث لهما: إما أن تشطب هذا الهدف (الفكرة رقم 4)، وتوفّر طاقتك للأمور التي تريد تحقيقها فعلاً، أو تقوم بالتفويض وتستخدم مدرباً شخصياً يساعدك في ذلك. حسبك أن تفكّر في أوبرا وينفري، التي لم ينقص وزنها إلاّ بعد أن تخلّصت، وبعد محاولتين غير مجديتين، من تصوّرها أن باستطاعتها إنجاز ذلك بمفردها، وعهدتْ بالمسؤولية عن رشاقتها لخبير.

ربما تقول الآن: "أنا لست أوبرا وينفري، وليس في مقدوري استخدام مدرب شخصي كل يوم". ولكن ماذا عن تدريب أسبوعي؟ أو حتى تدريب مرة في الشهر؟ أو الطلب من مدرب ما إرشادات وتعليمات دقيقة يمكنك تنفيذها بمفردك؟ أو الالتحاق بدورة يوغا أو دورة رقص؟ (وإذا كان ضيق ذات اليد هو السبب، راجع الفصل الذي يتناول المال والفصل الذي يتناول الحاجات الشخصية مرة أخرى). إن كل ما تحتاجه هو منظومة فعّالة تدعمك وتساندك. وقد تكون هذه المنظومة شريك جري يوقظك في السادسة صباحاً على الموعد.

تغلّب على كسلك. الكسل علمياً ليس سوى ميل الأجسام المستريحة إلى البقاء في حالة الراحة. أما الدينامية فهي الطاقة التي تحافظ على الأجسام المتحرّكة في حالة حركة. هذا يفسّر أيضاً لماذا لا نهض عن الأريكة ببساطة

(الكسل يشدنا إليها!)، ولماذا يعجبنا الوضع في نادي الرشاقة بمجرد أن نتواجد فيه. يكمن مفتاح النجاح، إذاً، في أن الطاقة المؤثرة من الخارج تمنحنا الدافع الضروري. وكل الوسائل مشروعة في هذا الإطار، ما دامت تعمل وتؤدي الغرض منها. ولما كانت قوة الإرادة عبارة عن طاقة داخلية، فهي وحدها غير كافية عادةً. لذلك أودّ أن أشير عليك باستخدام طاقاتٍ أخرى.

زبونتي إيفيت كانت على أسرع الطرق وأسهلها للتحوّل إلى إنسانة كسولة (الجلوس الطويل على الأريكة إلى حدّ أنها أوشكت أن تغدو جزءاً منها). كانت وظيفتها مُجهدةً، وتعمل إضافياً بشكل مستقلّ، بحيث كانت تقضي جلّ وقتها في العمل، وقد لاحظتُ في وقتٍ ما أن فخذيهما القويتين المشدودتين عادةً بدأتا بالارتخاء أكثر فأكثر. اقترحتُ عليها أن توفّر لنفسها قليلاً من الحركة على الأقل، وأن تستخدم مدرباً شخصياً تتدرّب معه في يوم عطلتها. وبعد بضعة أشهر التحقت بدورة أيروبيك، وهي تتدرّب الآن خمس إلى ست مرات في الأسبوع من دون مدرب. صحيح أنها لا تزال ترى أنها "عديمة الحافز" كما في السابق، ولكنها تشعر الآن أن حالها أحسن، لا بل بدأت ترتسم أولى العضلات في عضديها - العضلة مثلثة الرؤوس على وجه التحديد، وهذا تقدّم بالتأكيد! وقد عوّض مدربيها، وهو رجل جذّاب ودينامي للغاية، عن الطاقة التي تنقص إيفيت. وهو يعرف حقّ المعرفة مستوى التدريب الذي يجب عليها وتستطيع القيام به، ولولا مدربيها لما التزمتُ بنصف هذا المستوى من التدريب، إذ يكفيها أن تنظر إليه حتى تشعر بالحافز. وقد ساعدها في تخطّي حدودها. صحيح أن إيفيت لا يحلو لها أن تقرّ بذلك، إنما لو كان الخيار لها، لكانت آثرتُ الأريكة كما في السابق. أنا أنصح زبائني الذكور مبدئياً بالبحث عن مدربة جذّابة، فالمهمّ في الأمر أن يعمل شخص آخر على إيقاظ الحافز في داخلك. لا تبدّد طاقتك محاولاً ذلك بنفسك.

زبوني هاوارد، رجل أعمال، تبين له بعد بضعة أسابيع أن التدريب في نادٍ للرشاقة يُصيبه بالملل. صحيح أنه انزعج من هذا الاستثمار الخاطئ، ولكنه ببساطة لم يجد لديه الحافز الضروري لمواصلة ارتياد النادي. كان هاوارد بحاجة إلى التثوية في إطار التدريب، كما هي حاله في سائر مجالات الحياة الأخرى. من غير الضروري أن تذهب إلى نادٍ للرشاقة كي تحافظ على لياقتك. فهذا هو هاوارد الآن يلعب التنيس مرة في الأسبوع. كما إن أحداً لا يُجبرك على التزام نوع واحد من

الرياضة. وهاوارد اليوم يمتلك جسماً رياضياً بكل معنى الكلمة. فكل نوع من الرياضة يمرّ عضلات مختلفة. المهمّ في الأمر أن يكون التدريب مسلياً وممتعاً. فإذا كان الأيروبيك يصيبك بالملل مثلاً، خذ بدلاً منه دروساً في الرقص.

لا شك في أن الكسالى عديمو الجاذبية. لا تحاول إطلاقاً أن تحفز نفسك بنفسك في البداية. اتصل بأصدقائك، واعثر على من يتدرّب معك، أو استخدم مدرباً شخصياً.



الفصل السادس والثمانون

أحط نفسك بأسباب الترف

الجمال نشوة؛ إنه بسيط كالجوع. ولا وصف
آخر له. إنه كعبير الورد: يمكننا شمّه، وهذا
كل شيء.

سومرست موم

باستطاعتك أن تضي على كل أفعالك اليومية العادية أيضاً نفحة من الترف. كثيراً ما يكفيك القيام بتغيير أو تغييرين طفيفين لتجعل من هذه الأفعال شيئاً خاصاً تماماً. يكفي مثلاً أن تعدّ الموسلي¹ في طبق جميل وتزيّنه ببضع حبّات من الفريز الطازج، حتى يتحوّل إلى وجبة نادرة. وبإضافة قليل من القشدة يتحوّل فنجان الشاي البسيط إلى متعة حقيقية. كم يكلفك من الوقت إشعال شمعة على مائدة الطعام؟ مجرد بضع ثوانٍ، ولكنك تخلق بذلك جوّاً خاصاً جداً. اشرب الماء بكأسٍ جميل وأنيق. كما يتحوّل الاستحمام في الحوض إلى نعمة حقيقية بإضافة أملاح الاستحمام وزيت الخزامى والرغوة الناعمة. أشعل شمعة واستمع إلى الموسيقى واسترخ. جُدْ على نفسك ببضعة مناشف حمامٍ أنيقة وجميلة. استبدل الأقلام الرخيصة بقلمٍ نفيس فعلاً تسرّك الكتابة به.

ما الذي تعدّه ترفاً؟ كرسي مكتب أنيق وعملي؟ أو لحاف من ريش؟ جهّز مائدة الطعام بمناديل مائدة. اشترِ طقم سفرة فاخر. ضع أزهاراً طازجة بجانب سريرك. هل رنة جرس باب منزلك أو هاتفك أو منبهك رنة حادة؟ ضع نغمة أخرى أو استبدله. سوف يتبيّن لك أن هذه الجزئيات الصغيرة تحسّن من نوعية حياتك بشكل كبير. من الترف في هذه الأيام أن تكون صعب المنال. لا تتردّد: شغلّ المجيب الآلي

¹ طبق نباتي من الحبوب. - (المترجم).

أو أفضل هاتك. استثمر شيئاً من المال لاقتناء لوحة أصلية تضعها في مكتبك أو في شقتك. ولتكن الأشياء اليومية، كفناجين القهوة أو مناشف الأواني ليست مفيدة وحسب، بل وجميلة أيضاً. اقتن سكاكين مطبخ جيدة. احتس الشاي من فنجان جميل بنوع خاص. ازرع أعشاب طازجة على حافة النافذة، وأضف إلى سلطتك ريحاناً طازجاً، وإلى البيض المخفوق ثوماً طازجاً... إلخ. أخط نفسك بأسباب الترف، وسوف تجتذب المزيد من الترف باستمرار.

تعدّ الأزهار الطبيعية إمكانيةً بسيطةً وفعّالة لإضفاء نفحة من الترف حتى على أشدّ المكاتب شحاً وتقشفاً. الأزهار جليس صامت يخاطب عدة حواس في وقت واحد، والأزهار الطبيعية في مزهريّة جميلة هي أسرع السبل وأرخصها لإضفاء شيء من الأناقة على حجرة ما.

لا تضنّ على نفسك بهذا الترف! وسوف تُفاجأ بمدى تحسّن مزاجك. شراء الأزهار وحده سوف يسرّك ويمنحك البهجة. إذا كنت لا تريد إنفاق المال على الأزهار الطازجة المرة تلو الأخرى، قم بشراء نباتاً منزلياً وازرعهُ في أصيص جميل من الخزف، أو استتبت الأزهار في حديقةك.

كي تتمكن من الاستمتاع بأزهارك الطازجة لأطول مدة ممكنة، إليك بعض الأفكار من دوغلاس كوخ، أحد أشهر بائعي الأزهار في نيويورك.

- اقطع الساق بشكل مائل قبل أن تضع الأزهار في الماء. فإذا تم قطعها بشكل مستقيم، تعدّر على الأزهار امتصاص ما يكفي من الماء.
- أضف إلى الماء قليلاً من سماد الأزهار الخاص.
- انتبه إلى عدم غمر الخضرة والأوراق في الماء؛ وقم بقصّها إذا لزم الأمر.
- بدّل الماء كل يومين.
- عندما يبطأ رأس الورد، قم بقطع الساق من جديد واغمر الورد بكاملها في ماء فاتر لوضع دقائق. (كثيراً ما تؤدي فقاعة هوائية إلى قطع طريق الماء من السوق إلى البراعم، وتبدأ الوردات بالذبول. والماء الفاتر يحلّ الفقاعة).



الفصل السابع والثمانون

فكرْ بنفسك أولاً

أنت لا تعرف كم يبدو العالم واعدًا، إذا ما
قررت أنك تريد امتلاك كل شيء، وكم
ستغدو قراراتك أكثر سلامةً، إذا أنت لم تعد
تتخذها إلا لصالحك.

أنيتا بروكنر

نشأنا جميعاً على اعتقادٍ مفاده أن الأنانية شيء سلبي، وهذا صحيح بلا شك،
إن نحن جرحنا بذلك أناساً آخرين. ولكن الأنانية شيء إيجابي بصورة عامة، فنحن
نُظهر بها أننا لا نرتضي لأنفسنا إلا الأفضل. إذا أردنا اجتذاب النجاح، يجب علينا
أن نفكرْ بأنفسنا أولاً. فإن كنت لا تأبه لنفسك ولا تراعيها، يتعدّر عليك أن تأبه
للآخرين وتراعيهم. ولا تنس أن إدراج مساءك الشخصي المقدّس (الفكرة رقم 40)
يتطلب قدرًا كافيًا من الأنانية. عندما استحدثت مشروع "شارع نظيف" (الفكرة
رقم 52)، لم يكن وراءه إلا إيثار الذات والأنانية الخالصة؛ فقد أردت أن أعيش في
شارع نظيف ومرتب، وكان وجود المرشدين يضايقني. ولا أزال إلى اليوم، عندما
يطلب مني أحد المرشدين نقوداً، أعرض عليه العمل كمنظّف شوارع، ففي النهاية
هناك ما يكفي من الشوارع القذرة في مناهاتن. لو كنا جميعاً أكثر أنانية قليلاً
وشرعنا في مواجهة الأمور التي تزعجنا، لما وُجدت منشآت إنذار ولا تلوّث بيئة
ولا تشرد ولا جوع. إذ إن أحداً لا يرتضي بذلك في الواقع. إن كنت ترغب في هواءٍ
نظيف لك ولأسرتك، وقمت بالخطوات المناسبة، فيرجح أن تنتقل عدوى هذه المبادرة
إلى جيرانك أيضاً. وربما أمكنكم عندئذ من أن تُطلقوا مبادرة أهلية، أو حتى
تشكلوا جمعيات أهلية. تكفي أصغر المبادرات لتحريك المياه الراكدة. وسوف

تستغرب حجم الدوائر التي ترسمها الموجات التي تُحدثها. إذاً، اهتمّ بنفسك أولاً، وسوف يهتمّ بك العالم أيضاً.

ولكن كيف يعمل هذا مع الأنانية؟ ما الذي كنتِ تودّ تغييره في حياتك، لو كنتِ أنانياً بالملق؟ كان الاهتمام بابنتيها الاثنتين وبنجاحها المهني يشغلان زبونتي كارلوتا إلى حدّ أنها لم تعدْ تجد أيّ وقت لنفسها. كانت عضواً في نادٍ للرشاقة، بيد أنها كانت تضيق الكثير من الوقت في إيصال ابنتيها إلى دوراتٍ مختلفة إلى حدّ أنها لم تعرف نادى الرشاقة من الداخل. طلبتُ إلى كارلوتا أن تفكّر بنفسها أولاً. كان عليها أن تغيّر شيئاً ما بصورة مستعجلة، لذلك قرّرت أن تكفّ عن كونها سائقة لا تكل ولا تمل لدى ابنتيها. صحيح أنها كانت ترى أن عليها أن تبذل قصارى جهدها في كثير من الأعمال، ولكن الأمر لم يعد يحدث على حسابها هي فقط، فقد أوضحت لابنتيها أنها تحتاج إلى المزيد من الوقت لنفسها. قامت البنات بتسقط الأخبار، ووجدتا من يقلّهما إلى تمرين الكرة الطائرة. وعن طريق الحديث مع والدتهما كشفت الفتاتان أنهما هما أيضاً تشعران بالكرب والضغط بسبب أنشطة أوقات الفراغ العديدة، فقرّرتا شطب واحدة على الأقل من دوراتهما من الآن فصاعداً، وقضاء هذا الوقت في كنف الأسرة. خشيتُ كارلوتا بدايةً من لوم ابنتيها لها على أنانيتيها، ولكن تبين أن جميع أفراد الأسرة أفادوا من ذلك.

أنا اشهد المرة تلو الأخرى كيف أنه وبمجرد أن يفكّر أحدهم بنفسه أولاً، تنتفع من ذلك الأطراف كافة. حينما كان أحد زملائي يشعر أنه ليس على ما يرام، كان يقرّر إلغاء جميع مواعيده مع زبائنه. صحيح أن هذا التصرف في منتهى الأنانية، ولكن حينما كان زميلي يتصل بزبائنه، يتّضح أنهم كانوا جميعاً سعداء لإرجاء مواعيدهم. إذاً، فعن طريق وضع نفسه في المقام الأول، أتاح لزبائنه فعل الشيء نفسه أيضاً.

الغريب أن قدراً معيناً من الأنانية يزيد من جاذبيتك نحو الغير. جربْ ذلك، وانظر ما يحدث. إنما لا تخلط بين الأنانية واللامبالاة أو عدم الاكتراث! حينما لا تعطي مكانك لامرأة عجوز أو لشخصٍ معوّق، من تظنّ أنه يشعر بالضيق والتأزّم فعلاً في النهاية؟ لا أحد غيرك! ولكنك تشعر بالارتياح عندما تعطي مكانك لأحدهما. حتى عندما تقدّم هدايا أو إطراءات، فهذا في النهاية مجرد أنانية، إذ إنك تُسرّ بالعطاء (الفكرة رقم 49). إذاً، فكّر من الآن فصاعداً بنفسك أولاً.



الفصل الثامن والثمانون

استثمر في تعليمك

في أزمنة التحوّل الكبرى المتعلّمون هم
الذين يرثون المستقبل، فالمتعلّمون قادرون
على العيش في عالم لم يعد موجوداً.
إريك هوفر

ما هو رأسمالك الأكبر؟ أنا أستغرب دائماً عندما يتردّد الناس في الاستثمار في أنفسهم. فهم لا يستحقّون مواصلة التعليم وحسب، بل هم في حاجة إليه، إذا ما أرادوا مواصلة التقدّم. وتنصّ القاعدة العامة على استثمار خمسة إلى عشرة بالمئة من الدخل في مواصلة تحصيل العلم. تؤكّد نتائج الدراسات أن الأشخاص ذوي التأهيل الجيد والمتخصّص يكسبون أكثر من الآخرين. إذاً، بوجود "السيولة المالية" الضرورية، في وسعك أيضاً تحصيل تأهيل أفضل. من المعروف أن 25 بالمئة من معلوماتنا ومعارفنا في الحاسوب، على سبيل المثال، تتقادم ويعفو عليها الزمن كل ثلاثة أشهر. فإذا لم تتابع التطوّر الجاري، تقادم الجزء الأكبر من علمك الراهن بعد سنة واحدة. ومن يمتلك المعرفة الراهنة، يتقن عمله بشكل أفضل. إذاً، تدبّر أمرك وواصل تعليمك.

حبّ الاستطلاع والفضول لا يُقاوم. الفضوليون يريدون الاستزادة في العلم باستمرار بصرف النظر عن عمرهم. إن لم تتعلّم وتواصل تطوير نفسك، فأنت كالميت. وفي عصرنا الحالي، حيث تتيح شبكة الإنترنت لكل إنسان معلومات واسعة، لست مضطراً إلى معرفة كل شيء بطبيعة الحال. حسبك أن تكون على دراية أين وكيف تجد المعلومات التي تحتاجها. ولا شك في أن المعرفة المكتسبة لن

تبقَ أهم ما في الأمر مستقبلاً، بل مقدرتنا على التعلّم والتأقلم بأسرع ما يمكن.
فالعالم ملك للسريعين والفضوليين.

كيف تدرّب فضولك؟ كنّ على يقين بدايةً من أنك لا تعرف كل شيء.
كلما ازداد علمنا في موضوع ما، تبينّ لنا أن هناك المزيد لمعرفة في هذا الموضوع.
وهذه حقيقة واضحة كل الوضوح للفضوليين، الأمر الذي يجعلهم متواضعين
ومنفتحين على كل ما هو جديد، مما يزيد بدوره من جاذبيتهم نحو الآخرين. عندما
تكون على يقين بدايةً من أنك لا تعرف كل شيء، وأنه يتعدّر عليك معرفة كل
شيء، سوف يسهّل عليك أن تعيش بعينين مفتوحتين، وأن ترفع من استعدادك
للتعلّم. هل سبق أن لفتك أن من يدّعي العلم في كل شيء، لا مكان لديه إطلاقاً
للمعلومات الجديدة؟ فهو يستهلك طاقته كلها في الإثبات لمن حوله بأنه على حقّ
دائماً. إنه ببساطة شخص غير قادر على الاسترخاء وتلقّي ما هو جديد.

لا شك في أن سبب فضولنا هو توقنا إلى النمو والتطور. أنا شخصياً على
قناعة بأن الأمر هنا يتعلق بمغزى حياتنا أيضاً، لذا من الطبيعي جداً أننا نبحث
طوال حياتنا عن سببٍ لتطورنا الشخصي. ومع ذلك لا نصل إلى الهدف، لأن الأمر
يتعلق بعملية تطوّر مستمرة. لا يمكننا سوى تحسين أنفسنا والارتقاء. كل زبائني
فضوليون يريدون تحسين أنفسهم وحياتهم، وهم على استعداد لتجريب أفكارٍ
وسببٍ جديدة. أما إذا لم تحرز النجاح الذي تستحقّه، على الرغم من أنك تبذل كل
ما في وسعك لتحقيق هذا النجاح، فأنت تفتقد إلى شيء ما. إن الشخصيات القوية
بنوع خاص هي فقط القادرة على طلب المساعدة التي تحتاجها وعلى اتخاذ القرارات
اللازمة. لا يهمّ بعض الناس إطلاقاً، ولسبب ما، أن يصبحوا خير إنسان يمكن أن
يكونوه، ومن يعتقد أنه يعرف كل شيء، من المؤكّد أن التدريب لا يناسبه.

كان روب يدّعي أنه أعرف الناس. كان متعجرفاً بصورة مخيفة. حينما
تتحدث معه، يتتابك الشعور مبدئياً أنه ينظر إليك من عل. كان روب يعمل في
مصرف استثماري ذائع الصيت في وول ستريت، ولم يكن باستطاعته ببساطة أن
يفهم لماذا لم تكن رئيسته تستحسن عمله، وكان يرى أنها بلهاء. كان كثير
الشكوى من أنه يعمل طوال نهاية الأسبوع على تقريرٍ يهمّها، لتقوم هي صباح
الإثنين بإجراء تعديلاتٍ جذرية عليه (علماً بأن هذه التعديلات لم تكن ضرورية على
الإطلاق برأيه)، وتطلب منه كتابته مرة أخرى. لم يكن قادراً على منع نفسه من

إبداء ملاحظةٍ لاذعة ، وكان يتنصّت على مكتبها. كان يصل إلى الاجتماعات متأخراً عادةً - ذلك أنه لا تُناقش فيها سوى توافه الأمور على كل حال، ولم يكن يُنهي مشاريعه في الوقت المناسب. ولم يفاجئني أنه تلقى أخيراً خطاب فصله من العمل. بيد أن وقع هذا الخطاب كان مفاجئاً جداً على روب. على كل حال كانت هذه هي الوظيفة الثانية التي يخسرهما في غضون سنة واحدة. وقد اهتزت ثقته بنفسه بشكل كبير في هذه الأثناء. وفهم أخيراً أن عليه أن يدرك أخطائه، إذا كان يريد تحقيق النجاح المرغوب. وقد شكّل هذا تحديداً نقطة التحوّل في حياته، واعترف أخيراً أنه لم يكن عليمًا بكل شيء، وأنه بحاجة إلى مساعدة. وبعد أن روى لي قصّته، نصحتُه بمدرّبٍ كان قد عمل طوال ما يزيد عن ثلاثين سنة في مناصب قيادية في شركاتٍ مختلفة. صحيح أن روب كان زبوناً صعباً، ولكنه كان على استعدادٍ للتغيير. بعد بضعة أشهر وجد وظيفةً جديدةً أتاحت له فرصةً لبدايةٍ جديدة، وكان روب هذه المرة على استعدادٍ للتعلم من زملائه ومن رؤسائه ما أمكن - وإن لم يكونوا على حقّ برأيه. وهو يعمل الآن في الشركة ذاتها منذ أكثر من سنة، وفرصه المهنية جيدة نسبياً. وقد زال تبرمه الدائم، لا بل بات في هذه الأثناء زميلاً لطيفاً حقاً.

ثمة سبيل آخر لبقائك منفتحاً على ما هو جديد، يكمن في الاشتغال بحقلٍ لا خبرة لديك فيه. اشتغل مثلاً بأداب اللغة أو بالفيزياء، أو تعلّم رقص التانغو. ليس المهم ما تتعلّم - اختر ميداناً يثير اهتمامك. عدّ تلميذاً من جديد، وابدأ من الأول مرة أخرى. أحطّ نفسك بأشخاصٍ يمتلكون معرفةً أكثر منك في بضعة ميادين على الأقل.

كانت مواصلة التعليم تُعدّ فيما مضى ترفاً، ولكنها اليوم ضرورة. ألا تعرف بعد كيف يعمل حاسوبك الشخصي؟ انسّ المراجع، والتحقّ بدورة حاسوب، أو دُع خبيراً يُطالعك على ذلك. هل تودّ العمل في قسم الشؤون الدولية؟ اطلب إلى ربّ عملك أن يموّل لك دورة لغة أجنبية. استغلّ ما أمكن من عروض شركتك فيما يتعلّق بمواصلة التعليم. وإذا أردت مواصلة تأهيلك في حقلٍ غير معروض من قبل ربّ عملك، استعلّم من رئيسك عن الإمكانيات الموافقة. أنا أنصح زبائني مبدئياً بأن يواصلوا تحصيل ما أمكن من العلم على حساب ربّ العمل. إنما عليك أن تُعلّمه بشكل مقنع أن مواصلة التعليم هذه سوف تنعكس إيجابياً على أدائك، وأن تحدّد

له جدول مواعيد دقيق قدر الإمكان. إن كنت سيد نفسك في العمل، أو كنت تعمل في مهنة حرة، وتهتم بكل شيء بنفسك، يُرجح أن تضطر إلى مواصلة تحصيل العلم في ميادين أكثر بكثير. هل تنقصك الصفات القيادية الضرورية؟ هل حان الوقت لتجديد معارفك في الحاسوب؟ عليك المواظبة، فإن لم تكن متخصصاً، سوف يتأخر النجاح. إذاً، خذ الوقت، وتعلم كل ما يتعلق باختصاصك الشخصي، ثم واصل تحصيل العلم في المجالات الأخرى.



الفصل التاسع والثمانون

يوم عطلة في الأسبوع فرض

يوم العطلة الأسبوعي يعود إلى أن الله خلق العالم في ستة أيام واستراح في اليوم السابع.

أمبروز بيرس

إن لم تمنح نفسك كل أسبوع يوم عطلة واحد على الأقل، فسرعان ما ستشعر بالانطفاء أو الإنهاك التام. مع ذلك، ولسبب ما، نتاسى هذه الحقيقة. فنحن اليوم ندخل في مخططاتنا نهايات الأسابيع أيضاً. بيد أننا بحاجة كل أسبوع إلى يوم عطلة واحد على الأقل، سواء من الناحية الجسدية أم النفسية. فالرب نفسه منح نفسه يوم عطلة، كما جاء في الكتاب المقدس. وأنت أيضاً بحاجة إلى يوم تستطيع فيه أن تفعل ما تريد. يوم من غير مخططات أو قائمة واجبات أو التزامات، من غير مواعيد ثابتة مع الأصدقاء أو المعارف. هذا لا يعني أن عليك أن تقضي اليوم وحيداً (علماً بأن هذا أيضاً قد يشكّل تنوعاً رائعاً). لا تعقد العزم على أي شيء، وإذا حدثت الرغبة في البقاء طوال اليوم بلباس النوم، فلا بأس. يفرغ المؤمنون من حيث المبدأ يوم عطلة، يتذكرون فيه روحانيتهم، سواء في الكنيس أو في الكنيسة أو في الجامع أو حتى في الهواء الطلق.

مونا، صحفية في الرابعة والثلاثين من عمرها، لم تكن راضية عن نفسها وعن العالم، ولكنها غير قادرة على إيضاح سبب هذا التبرم. فلديها زوج رائع، وعمل ممتاز؛ فإلى جانب وظيفتها كانت قد استقلت في عمل يثير اهتمامها. مع ذلك كان التبرم وعدم الرضا ينهشانهما. وقد تبين لي بسرعة نسبياً أن مونا كانت تضن على نفسها بيوم عطلة، فقد كانت تدخل في مخططاتها حتى نهايات الأسابيع، على الرغم من أنها الأيام الوحيدة التي يُتاح لها قضاؤها مع زوجها. ولكن لما كان

عملها المستقل يأخذ منها مساءاتها أيضاً ، فقد أرادت استغلال نهاية الأسبوع للتواعد مع أصدقائها ومعارفها. أو وضحتُ لها أن ما من خيارٍ أمامها. فإذا أرادت أن تجعل من نفسها ومن حياتها أفضل ما يمكن، فهي بحاجة إلى يوم العطلة هذا. واقتنعتُ بهذه الحجّة أخيراً. لم تأخذ بدايةً سوى نصف يوم عطلة. ولكن سرعان ما نظّمتُ عملها على نحو استطاعت معه أن تفرّغ اليوم بكامله. وقد غيّر يوم العطلة هذا موقفها من الحياة، إذ عرفتُ أن عليها أن تهتمّ بنفسها بشكل أكبر، قبل أن تستطيع الاستمتاع فعلاً بعملها وبالوقت الذي تمضيه مع زوجها وأصدقائها.

لا شك في أن حوض الاستحمام يقدم إمكانيّة أخرى رخيصة الكلفة للترفيه عن النفس. لقد تحوّلنا إلى قومٍ من "المدوّشين"، ويصادف ألاّ يستحمّ واحدنا في الحوض طوال سنة كاملة، وأن ينسى روعة هذا الاستحمام في الواقع. يقدم الاستحمام في الحوض منافع عديدة مقارنةً مع الدوش. باستطاعتك الاسترخاء بشكل رائع ولذيذ، وسرعان ما يتحوّل الحمّام بالرغوة والإضافات الأخرى إلى شيءٍ خاص تماماً، إلى ترفك الشخصي الصغير. ففي حوض الاستحمام يمكنك احتساء كأسٍ من الشامبانيا أو عصير الفاكهة، أو الاتّكاء إلى الخلف والتأمّل بكل بساطة. بإمكانك أن تطلع في كتابٍ أو مجلّة، أو تستمع إلى موسيقاك المحبّبة. إن كنتَ شديد الانشغال إلى حدّ لا تجد معه الوقت لنفسك، فإن هذا الحمّام يشكل ذريعةً رائعة من أجل وقتٍ مستقطعٍ شخصي. أغلق باب الحمّام وراءك، وانسحب من العالم الخارجي. وبعد الحمّام سوف تشعر أنك مولود من جديد.

والدي، على سبيل المثال، كتب جزءاً كبيراً من روايته وهو في حوض الاستحمام. وكثيرون تأتيهم أفضل الأفكار وهم في حوض الاستحمام. وأنا بدوري حذوت حذو والدي وألّفت جزءاً كبيراً من هذا الكتاب وأنا أستمتع بترف حمّام الرغوة. وكانت الأفكار تتدفّق في رأسي، وقلمي يسيل بكل بساطة. والدي، التي كانت قد عاشت بضع سنوات في صحراء أريزونا، اضطرت إلى تعلّم الاقتصاد في الماء. كانت تحبّ أن تأخذ دوشاً مطوّلاً، ولكن بما أنها أرادت توفير الماء، فقد فضّلت الاستحمام في الحوض. هكذا بإمكانها الاتّكاء إلى الخلف باسترخاء من دون الشعور بالذنب إطلاقاً. باستطاعتك تدليل نفسك مجاناً وفي أيّ وقت عن طريق الاستحمام في الحوض. استمتع بالحمّام واسترخ. عطّل نفسك بشكل فعلي مرة واحدة على الأقل في الأسبوع، وسوف تغدو أشدّ كفاءةً وأكثر سعادةً.



الفصل التسعون

برنامج تدليل بميزانية حدّ أدنى

لا تأخذ الحياة على محمل الجدّ، أنت لن تخرج
منها حيّاً على كل حال.

إلبرت هوبارد

إليك بضعة أفكار قليلة الكلفة لتدليل نفسك:

- 1- اجلس مدة عشرين دقيقة على الأقل على ضفة بحيرة أو نهر أو بركة.
- 2- أقم حفلة شواء في حديقتك أو في الحديقة العامة، واصطحب معك كتاباً قيماً.
- 3- قم بزيارة أحد المتاحف، واستلهم القطع الفنيّة.
- 4- ادخل إلى أحد المشاتل، واستمتع بعبير الأزهار.
- 5- استعِرْ كتباً وأقراصاً مضغوطة أو أشرطة فيديو من المكتبة.
- 6- اشترك في الاحتفالات المجانية المقامة في حديقة عامة مجاورة.
- 7- استلقِ على الشاطئ.
- 8- قم بقضاء نهاية أسبوع في دير (يقدم الإقامة مجاناً).
- 9- قم بزيارة الكنسية وصلِّ، أو مارس التأمل.
- 10- اذهب إلى حديقة النباتات.
- 11- قم بزيارة الأمكنة والساحات التي لا تعرفها في المدينة.
- 12- اشرب فنجان شاي في مطعم أو فندق فاخر.

13- ازرعْ أزهاراً أو نباتاتٍ أو خضاراً في حديقتك، أو بالأحرى على شرفة شقتك، أو على حافة النافذة. اذهب إلى ملجأ الحيوانات وداعبْ هناك الكلاب والقطط.

14- تأمّل السماء المرصّعة بالنجوم.

15- راقبْ غروب الشمس مع صديقٍ أو صديقة، واحتسِ أثناء ذلك كأساً من الشامبانيا أو النبيذ.

16- تناولِ الطعام خارج المنزل.

17- شاهدْ فيلم فيديو، وتناولْ أثناء ذلك البوشار.

18- تطوِّعْ كمرشد في صالة مسرح أو ما شابه، ووفّر بذلك ثمن التذكرة.



الجزء العاشر

نجاح بلا عناء

ليس المجد في امتلاك الأوسمة،
بل في وعينا أننا نستحقها.

أرسطو طاليس

عند هذا الحدّ من برنامج التدريب يُرجَّح أن كثيراً من الأمور والفرص والأشخاص الرائعين قد ولجوا حياتك، كما قد تخلّصتَ من كل المنغصات التي كنتَ تتحمّلها حتى الآن، وأصبحتَ تمتلك ما يكفي من الطاقة والوقت والمال والحبّ، وتعرف ما تريد فعلاً، وتفعل ما يروق لك بالضبط. كما أصبحتَ تدلّل نفسك، وبتّ قادراً الآن على تحقيق أمورٍ معينة. ربما تمنّي نفسك بوظيفة الأحلام أو بشريك عملٍ مثالي أو بحبّ حياتك أو بالبيت المثالي. بدايةً لا بد من أن تكون على ثقة بأن في وسعك تحقيق كل شيء، إذا ما أجزتَ لنفسك امتلاك هذه الأمور أو تحقيقها. أما شروط ذلك فتجدها في الجزء التاسع، الذي يعلّمك التعامل مع الجمال والترف. كثير من الناس يمارسون في هذه النقطة تدمير الذات، ذلك أنهم، ولسببٍ ما، لا يريدون عيش حياةٍ حلوة. عن طريق تدليلك نفسك تدرّبُ وعيك على قبول أنك تستحقّ كل ما تتمنّاه. ما دمتَ غير مقتنع بأنك تستحقّ شيئاً ما، يكاد يستحيل عليك تحقيقه. إن كنتَ أنت أيضاً تميل إلى تدمير الذات، فعليك قراءة الجزء التاسع مرة أخرى بإسهابٍ وتعمّق. أما من يدلّون أنفسهم سلفاً، فهم على استعدادٍ للقيام بالخطوة التالية. وفيما يلي بضعة أفكار حول كيفية بلوغك جميع أهدافك.

الفصل الواحد والتسعون

حقّق أهدافك بلا عناء

مدى الإنسان ينبغي أن يتخطّى إدراكه. وإلاّ
أين يكمن مفزى السماء؟

روبرت براونينغ

قبل أن تستطيع بلوغ كل ما تتمنّاه، يجب عليك أن تُجيز لنفسك تحقيق هذه الأهداف. هل تستطيع أن تتذكّر شيئاً مما أردت امتلاكه حتماً، عملاً معيناً أو وساماً ما أو مبلغاً معيناً من المال؟ هل كنت تفكّر في نفسك: "أتمنى ذلك، ولكن هيهات أن أحصل عليه". في هذه الحالة يُرجّح أن واقع الحال قد استند إلى المقولة: "لن أحصل عليه على كل حال"، وبالتالي لم تحصل عليه. ولكن إذا فكّرت بدلاً من ذلك في صيغ مثل: "باستطاعتي بلوغ ذلك" - "ما الطريقة لبلوغ ذلك؟"، أو ببساطة "هو في حوزتي"، فسوف تصل إلى هدفك أيضاً؛ فأفكارك قوية وبالغة التأثير، وتتمظهر في واقعك. انظر إلى حياة الآخرين، وسوف تعرف ما رأيهم بأنفسهم. نحن نحصل دوماً على ما نعتقد أننا نستحقّه.

عندما تركتُ زبونتي جوزفين وظيفتها في مؤسّسة تأمين، وأرادت أن تستقلّ في عملها كمستشارة إدارية، اندمجت المؤسّسة مع شركة أخرى، وقررت جوزفين أن تسعى إلى الحصول على تعويض. وحينما استعلمت من رئيس قسمها عن الأمر، وأوضح لها ألاّ حقّ لها في التعويض قبل أن تعمل ضمن فريق مدة ثمانية عشر شهراً، تأثرت جوزفين بكلام رئيسها، ولم تعدّ تعقد آمالاً كبيرة على الموضوع. ولكنها حين سمعت بعد ذلك عن موظّفٍ آخر، كان قد ترك المؤسّسة لأسباب شخصية، وحصل على تعويض، تغيّرت طريقة تفكيرها. فإذا كان هذا الموظّف قد حصل على تعويض، فمن حقّها هي أيضاً أن تحصل على تعويض. إذاً، فالتعويض لا يزال

في مجال الممكن، ولم تعد جوزفين تأمل في الحصول على التعويض وحسب، بل باتت متأكّدة من الحصول عليه. وجراء موقفها الجديد تغيّر تصرفها أيضاً. فطلبت إلى مدير المؤسسة أن يصرف لها التعويض. وبعد شهرين لم تحصل على التعويض فقط، بل على مكافآتٍ أخرى أيضاً. لو لم تغيّر جوزفين من طريقة تفكيرها، لما تمسّكت بحقّها في التعويض، ولما حصلت عليه في الغالب.

ليس واقعك الشخصي سوى انعكاس لأفكارك. قبل أن تبلغ هدفاً ما لا بد لك من أن تكون على قناعة بأنك قادر على بلوغه أيضاً. بيتر، ممثّل من نيويورك، كان يشعر بشيءٍ من الإحباط لأنه يعيش في شقّةٍ صغيرة جداً في أحد أطراف المدينة، وكان يكره هذه الشقّة، بينما كان أصدقاءه ومعارفه يعيشون في أحياء راقية وغالية في مركز المدينة. وكان بيتر على قناعة راسخة بأنه يستحيل إيجاد شقّة معقولة في المنطقة التي يرغب فيها. أوضحت له أن عليه تغيير طريقة تفكيره. فطالما كان مقتنعاً بعدم إيجاد شقّة، فهو لن يجدها أيضاً. طلبتُ إليه أن يتخيّل شقّة أحلامه بالتفصيل الممكن من دون أن ينسى مستوى أجرتها. كان يتمنى شقّة نيّرة وواسعة في غرب المدينة مع حديقة وجوارٍ هادئ، كما يفترض أن تقع الشقّة على مقربةٍ من نادٍ للرشاقة، وألاّ تكلف أكثر من 500 يورو في الشهر. بيد أن أجرة مثل هذه الشقّة في هذه الناحية من المدينة لا تقل 750 يورو. وإذا أضفنا إلى ذلك أنه يكاد يستحيل وجود شقّة خالية، فمن غير المعقول عقد الآمال على هذا الأمر. أوضحتُ لبيتر أن عليه أن يكفّ عن الاهتمام بالحجج المعقولة، وأن يتخيّل ببساطة كيف يعيش في شقّة أحلامه. ولم تمضِ ثلاثة أسابيع إلّا وأصبح المستحيل ممكناً. كان صديق لصديقه يبحث عن مستأجرٍ لمُحترفه في الحيّ الغربي من المدينة - وكان للشقّة حديقة، وكانت تقع بالقرب من نادٍ للرشاقة، وأجرتها 400 يورو شهرياً فقط. لقد وجد بيتر شقّة أحلامه.

أفكارك تقرر أفعالك، وأفعالك تقرر ما تحقّقه. من السهل قول هذا، ولكن بالله عليك كيف لك أن تغيّر أفكارك؟ لا تقلق، تابع القراءة فقط.



الفصل الثاني والتسعون

دَوْنْ أَهْدَافِكْ خَمْسَ عَشْرَةَ مَرَّةً كُلَّ يَوْمٍ

إن عبارة "أنا..." بالغة التأثير بشكل لا يُصدَّق.
لذلك اتبته إلى كيفية إكمالها. إذ إن طلبك
سوف يصل إليك ثم يستفزك بدوره.

أ.ل. كيتسلمان

لتحويل تفكيرك من التمنيّ البحت إلى قناعة، قمّ بتدوين أمنيّتك خمس عشرة مرة يومياً. أعرف أن هذا يبدو أمراً بسيطاً أو حتى ساذجاً. ولكن إذا كانت هذه الطريقة مُجدية مع سكوت آدمز، رسّام الكاريكاتير الأكثر شعبيةً في أمريكا ومخترع "ديلبرت"، فلمَ لا تنجح معك أيضاً؟ آدمز نفسه وقف من هذه الطريقة بدايةً موقف المتشكك إلى حدّ ما، فقد بدأ أولاً بأهدافٍ صغيرة - تخيل امرأةً معينة على سبيل المثال، وعندما نجح الأمر، قرّر توسيع محاولاته. ففي اختبار الصلاحية لمعهد الاقتصاد أراد تحقيق 94 نقطة بالضبط، وحصل على 94 نقطة. وعندما ترسّخت قناعته بأن تسجيل الأمنيات يجعلها حقيقة واقعة، أخذ يكتب خمس عشرة مرة يومياً: "سوف أكون أفضل رسّام كاريكاتير في العالم". وفي الوقت الذي صرّح بهذه الأمنية، بدأ هذا الهدف خيالياً بالمطلق. ففي النهاية هناك غاري ولسون وبيل واترسون. ولكن عندئذ حصل شيء غريب: انسحب رسّام الكاريكاتير الاثنان من الحياة المهنية. إنما لا تنسَ أن آدمز عمل، إلى جانب ذلك، بكل اجتهاد على تحقيق هدفه.

استعمل آدمز صيغة المستقبل في صياغة هدفه، بيد أن هذا المبدأ يعمل بشكل أفضل إذا استعملت فيه صيغة الحاضر. لا تكتب: "سوف أصبح مليونيراً"،

بل: "أنا مليونير". وإن لم تكن هذه الأمنية من أعز أمنياتك، أو كانت تعرّض باقي الأطراف للضرر، فقد لا يتحقّق هدفك. ولعل هذه هي الحال عندما تتمنّى الموت لمنافسيك، لمجرد أن تصبح رقم واحد. انتبه إلى أنك لا تبثّ سوى الأفكار الإيجابية، فالأفكار السلبية تتردّد إليك مثل خشبة "البومرنغ" (boomerang)، وتضطر عندئذ لمعالجة التبعات. من أو بالأحرى ماذا تريد أن تكون؟ دونّ أكبر أهدافك خمس عشرة مرة كل يوم، وسوف يشرع الكون في تحقيقه.

كأني أسمعك تسأل الآن عمّا إذا لم تكن هذه النقطة تتعارض مع المطلب المتمثل في رمي قائمة واجبات، وسؤالك محقّ بالطبع. إنما يفترض أنك تخلّصت في هذه الأثناء من أهدافك القديمة، وأصبحت على بيّنة مما تريده فعلاً. أما إذا كنت تفضّل العيش من دون أهداف ثابتة، كما في السابق، فيمكنك فعل هذا بالطبع، ولكن إذا وضعت نصب عينيك هدفاً محدّداً تماماً، فعليك أن تجرّب هذه التقنية.

ماتيو، مدقّق في دار نشر ذائعة الصيت، كان قد تقدّم بطلبٍ من أجل مكان عملٍ جديد. كان يعلم أنه سيُسأل في إطار المقابلة الشفهية عن تصوّراته عن المرتّب، وكان قد اتّفق مع زوجته مسبقاً على مبلغٍ معين. ثم أخذ يكتب الجملة التالية خمس عشرة مرة يومياً: "أنا أتقاضى س يورو، وأحصل على ستة أسابيع إجازة في السنة". وكان تصوّره عن المرتّب أعلى من مرتّبه الحالي بكثير، بينما كانت الإجازة السنوية لمدة ستة أسابيع في عمله الحالي استثناءً نادراً. بعد مدّة وجيزة عرّضت عليه الوظيفة فعلاً، وسُئِل عن تصوّراته عن المرتّب، ولم يتردّد ماتيو لحظة واحدة، وحصل على المرتّب الذي كان يتمناه. كما حصل على أسابيع الإجازة السنوية الستة أيضاً! وقد أوضح لي أنه لو لم يدوّن تصوّره عن المرتّب يومياً، لما استطاع ذكره بهذه البديهية. والآن لا يندم ماتيو إلا على أنه لم يقترح مرتّباً أعلى.

عندما تقوم بتدوين أمنيتك خمس عشرة مرة يومياً، فإن لاوعيك يتقبّل هذه المقولة في النهاية على أنها حقيقة. حينما تدوّن أمنيتك لأول مرة، سوف يحتجّ عقلك: "ومن تظنّ نفسك في الواقع؟ لن تصل إلى هذا أبداً! ابقَ على الأرض!". ولكنك سوف تبلغ في وقتٍ ما حدّاً يقول لك عنده صوت عقلك: "في وسعك فعل ذلك!". وهذه هي النقطة بالتحديد التي تتحوّل عندها الأمنية إلى قناعة. إذاً، تناول ورقةً وقلماً ودوّن أهدافك!



الفصل الثالث والتسعون

لا مكان للأفكار السلبية

الذهن عالم قائم بذاته، يمكن أن يتحوّل فيه
الجحيم إلى جنة، والجنة إلى جحيم.

جون ميلتون، *الفرديوس المفقود*

ينصّ أحد المبادئ المهمة في إدارة الحروب على ما يلي: لا تفكّر في هزيمة
محمّلة؛ فعندما تخوض نزالاً، قرّر ما تريد فعله وافعله بالضبط. لا تفكّر في
احتمال الهزيمة، وإلاّ من البديهي أن تُهزم. ركّز ذهنك ببساطة على ما تفعل. أنا
شخصياً اختبرتُ تطبيق هذا المبدأ على ركوب الدراجة الهوائية. عندما زرتُ
شقيقتي في كولورادو، دعاني صهري إلى جولة بالدراجات عبر الجبال. فأجلسني
على دراجة هوائية جبلية، وشرح لي باختصار كيفية تعشيق السرعة، وانطلقنا.
ولكنني وجدتُ صعوبة كبيرة في تعشيق السرعة. وكنت أقود نزولاً مع تعشيقة
منخفضة، في حين أُتعب نفسي صعوداً مع التعشيقات الأعلى. وزاد الطين بلّة أننا
قدنا على امتداد مسارٍ شديد الانحدار. وعندما نظرتُ إلى الأسفل، لم يسعني إلاّ أن
أتخيّل أسوأ حادثٍ على الإطلاق، ورأيت نفسي أهوي إلى الأسفل. وسقطتُ في الحال
فعالاً. ولحسن الحظّ لم أصب إلاّ بالفزع. يصحّ الشيء نفسه على أفكارك. عندما
تركّز ذهنك على الأمور السلبية، يُرَجَّح أن تحدث.

التفكير الإيجابي - يبدو أنه أسهل مما هو الواقع. فعندما تقود الدراجة
الهوائية على امتداد منحدر، يصعب عليك استبعاد فكرة سقوطٍ محتمل. ما العمل
إذاً، عندما تراودك هذه الأفكار السلبية، لاسيما في اللحظات التي لا تفيدك في
شيء؟ حاول أن تتكلّم مع الفكرة السلبية مرة أخرى: " أنتِ ثانية؟ أهلاً وسهلاً.
ماذا تفعلين هنا إذا؟ دعيني وشأني من فضلك". ثم ركّز ذهنك على ما تريد بلوغه:

"أنا رياضي وأتسلق هذا الجبل من دون صعوبات". بهذه الحيلة الصغيرة يمكنك إبطال الأفكار السلبية بسرعة.

زبونتي بريجيت، مصممة ديكور في الواحدة والأربعين من العمر، أخبرتني أنها خطّطت مع صديقها لقضاء إجازة معاً. ولكنها كانت تخشى أسوأ الاحتمالات، ورأت نفسها متورّطة معه في شجارٍ عنيف، إذ كان يروق لها كثيراً أن تستلقي على رمال الشاطئ، بينما هو منشغل عنها باستمرار. أوضحت لها أن عليها الكفّ عن الأفكار السلبية؛ فقد وطنّت نفسها ذهنياً سلفاً على إجازة مروّعة - وهذا أمر وخيم العواقب بلا شك. وعندما عرفت ما فعلت، انفجرت في قهقهةٍ مدويّة. وبدلاً من ذلك راحت تتصوّر كيف تستمتع بالعطلة مع صديقها. وبعد أسبوعين اتصلت بي وأخبرتني أنهما قد أمضيا عطلة رائعة، لا بل زاد هذا الوقت المشترك من تقاربهما. الحياة تريد لنا الخير، إن نحن سمحنا لها بذلك.

لنتناول الآن الأفكار السلبية بشيءٍ من الإسهاب. يمكن لفكرةٍ أو مشاهدة ما أن تكون سلبية، ولكن ليس بالضرورة ارتكاسك عليها. لنأخذ المثال التالي: "هذا الشخص غير مبالٍ على الإطلاق". هذا إثبات. أمامك الآن احتمالات مختلفة. بإمكانك مواصلة الاستدلال: "كيف يجرؤ على الاندساس أمام شخصٍ معوّق؟"، ثم يتحدث الجميع لاحقاً عن هذا الشخص اللامبالي. ولكن بإمكانك أيضاً أن ترتكس بشكل مباشر وتخطب أحدهم بشأن مشاهدتك: "هل رأيت هذا؟". وإذا كنت ممن لا يسكتون عن الأمور ببساطة (الفكرة رقم 7)، بل تتكلّم فيها على الفور، أمكنك التخلّص منها. وهذا أشدّ فعاليةً بكثير من أن تشغل نفسك طوال الوقت بالأفكار السلبية عن هذا الوقح.

ربما تخطر لك أمور سلبية أخرى. حينما يضيق عليك بنطالك مثلاً، أمامك خيارات مختلفة كذلك الأمر. سلبياً: "لا بد لي من أن أخفّ وزني. أنا ببساطة أفتقد إلى النظام والانضباط. أنا فظيح. إن ازدادت سمّتي أكثر، فإن الجميع سوف ينفرون مني". دفن الرأس في الرمال: "لا شك في أن بنطالي قد انكماش بالغسيل". إيجابياً: "آه، هذا علامة واضحة على أنني قد أهملت نفسي. لقد آن الأوان لتدليل نفسي مجدداً!". عندما تركّز ذهنك على الجانب الإيجابي، لا يعني هذا أنك تتكرر الحقائق السلبية. فالوقائع السلبية كثيراً ما تمثل دليلاً على أن علينا اتّباع سبيلٍ آخر (الفكرة رقم 69). إذا أبيت أن تتخذ أي إجراء ضد هذه الأفكار السلبية، فاقبلها. ولكن إذا لم تستطع قبولها، فلا بد من أن تفعل شيئاً.

إليك فكرتين مفيدتين للتخلص من أفكارك السلبية:

- كلما وجدت نفسك تفكر سلبياً، ضع قطعة نقدية في طبق. غالباً ما يكفي أن نعي كم نفكر سلبياً حتى نغير سلوكنا. طلبتُ إلى إحدى زبوناتِي، وكانت حالة صعبة بنوع خاص، أن تفتح دفترًا لكل أفكارها السلبية. فاحتلتُ المقام الأول بشكل واضح فكرة "أنا شديدة الغباء". إذ جالت هذه الجملة في رأسها سبع وخمسين مرة في يومٍ واحد. وهكذا استبدلتُها بـ: "أنا ذكية جداً في الواقع".
- دوّن جميع أفكارك السلبية على ورقة، ثم احرقها.
- اقرأ كتاب حياة بلا هموم! لياالي التفاؤل، لبيتر ماكوليامز (أولشتاين، 1994).



الفصل الرابع والتسعون

احتفظ بورقة آس في كمّك على الدوام

كلما قلّت حاجة الإنسان، ازداد اقترابه من الألهة.

سقراط

يكمن سرّ تحقيق كل ما تتمنى في عدم تمني أيّ شيء. لماذا نحصل على ما نتمناه في الوقت الذي لا نريده في الواقع؟ ألم يسبق أن لفت انتباهك أن الرجل أو المرأة التي لا تهتمّ لأمرها إطلاقاً، تتصل بك مراراً وتكراراً؟ لقد قرأتُ كتباً عديدة في هذا الموضوع، حيث نُصحتُ فيها بالتخلّص من أهدافي. ولكن كيف يمكن الأخذ بهذه النصيحة إن كنتُ أرغب في ذلك من كل قلبي؟ إنما لا بد من القول إن هنالك أيضاً الكثير من الكتب التي نصحتني بالنقيض تماماً. إذ عليّ أن أسعى بكل ما أوتيت من قوة إلى تحقيق أمنيّتي، وأن أركّز على هديّ في حصراً. ولا شك في أن الحقيقة، وبالتالي المشكلة، تقع في الوسط. كي تحقّق ما تريده بالضبط، عليك أن تتمناه من كل قلبك من ناحية، ومن ناحية أخرى لا يجوز لك أن تشعر بالحاجة إليه أو بالرغبة في امتلاكه بالضرورة. وهذه لعمري مهمة ليست سهلة. وخير طريقة للتخلّص من النتيجة هي أن يكون لديك ورقة آس في كمّك. على هذا النحو تستطيع بدايةً أن تركّز ذهنك على إرضاء حاجاتك، وبالتالي تخفّف من عوزك واحتياجك، وترفع من قدرتك على بلوغ ما تتمنى بالتحديد (الفكرة رقم 43). وفي الخطوة التالية عليك أن تحرص على انفتاح ما أمكن من الإمكانيات والخيارات أمامك (الفكرة رقم 95). إن كنتَ تريد الحصول على وظيفة محدّدة حتماً، عليك أن تقدّم طلبات عمل لدى عدة أرباب عمل. إذا أقيمت بالمسؤولية عن

إرضاء حاجاتك على إنسانٍ واحدٍ أو على شخصٍ معينٍ، فقد يأتي يومٌ ينفضُ عنك فيه هذا الأخير (الفكرة رقم 44). عندما تُغرَمُ بامرأةٍ معينةٍ غراماً أبدياً، حَقِّقْ التوازن عن طريق لقاءك مع نساءٍ أخريات أيضاً. طبيعياً أن رغبتك من كل قلبك في هذا العمل أو هذه المرأة قد تستمر، ولكنك لم تعد بحاجة إليها. قد لا يكون هذا عدلاً بالضرورة، ولكن هذه هي الحياة. إذاً، اقبلها كما هي.

لنأخذُ هذا الكتاب مثلاً. أنا أحب مهنتي، ويسرني أن أساعد الآخرين في بلوغ حياةٍ ناجحة. كما أتمنى أن يصيب هذا الكتاب نجاحاً ويلقى رواجاً. أنا على استعداد لاتخاذ كل الإجراءات اللازمة، ولكنني لست بحاجة إلى هذا الكتاب؛ فلو قُيِّضَ له أن يفشل وألا يحقق أي رواج، باستطاعتي دفع أجرة شقتي، فأنا أمتلك شركة مزدهرة ولست بحاجةٍ إلى إشغال فكري بتسديد فواتيري. والكتاب مجرد دخلٍ إضافي. لو كنتُ بحاجةٍ فعلاً إلى هذا الكتاب، لكنتُ قد سعيتُ جاهدةً إلى وكيلٍ أو ناشرٍ لتسويقه. باستطاعة الإنسان أن يشتمَّ رائحة اليأس عن بعدٍ شاسع. ولكن الحال لم تكن هكذا، وكنتُ قادرةً على نشر كتابي باسترخاء تام. هكذا عثرتُ على إحدى أفضل الوكيلات في هذا المجال - ومن دون مجهودٍ كبير. وسعتُ وكيلاتي بدورها لإيجاد الناشر المناسب، لا بل فكَّرتُ في نشر كتابي بنفسي، في حال لم أجد أي ناشر. ومن ناحيةٍ أخرى، لو لم يكن هذا الكتاب مهماً بالنسبة لي فعلاً، لما أنجزته يوماً. إذ يكمن وراء عمل شاق بلا شك. ورغبتني الشديدة في نشره هي التي دفعتني إلى العمل على المخطوط، في الوقت الذي كان جميع أصدقائي ومعارفي يرتعون على الشاطئ. مع ذلك لم أحسَّ أبداً بأنني أضحي بشيء، بل كان العمل عليه متعةً حقيقية.

كانت ماكسيينا تعمل في مجال التسويق، وتعاني من متاعب كبيرة في مهنتها. لم تعد تطيق أن تتصل بزيائن محتملين، وتشهد كيف يقفلون الخطَّ قائلين: "يتصل بي يومياً أكثر من عشرين مندوباً، أرجو ألا تزعجيني بعد الآن". ولم يفاجئني عندما أوضحت لي أنها لم تكن سعيدة. كانت تشعر أن عليها في كل مكالمة أن تحدد موعداً أيضاً. وإذا لم يتحقق الهدف، شعرت بالإحباط والتقصير. إذاً، فقد كان عليها أن تغيّر استهدافها، يجب أن تقتصر في المكالمات من الآن فصاعداً على بناء علاقةٍ شخصية مع الزبائن المحتملين. ليس عليها أن تُقنع الناس، بل أن تحاول مساعدتهم. ماكسيينا إنسانة اجتماعية ولطيفة المعشر، ومع استهدافها الجديد أصبح عملها يسبب لها المتعة. وباتت تركّز على التعرف إلى الزبائن وإلى

حاجاتهم، ولم تعدُ تحاول بيع منتجها بكل ما أوتيت من قوة، وسرعان ما حققت أرقام المبيعات المطلوبة بلا عناء.

عندما يكون الطريق نحو الهدف ممتعاً، يسهُل علينا التحرر من النتيجة. اسأل الآخرين عمّا يودّون تغييره في حياتهم، لو ربحوا مليوناً. قليلون فقط من سيجيبونك أنهم لا يريدون تغيير شيء، لأنهم راضون كلياً عن حياتهم. وهؤلاء تحديداً يعيشون حياة جديرة بأن تُعاش فعلاً. قرأتُ مقالة مؤخراً عن صاحب ملايين يعيش في تواضع مطلق. ليس لديه منزل كبير، ولا يرتدي ملابس فاخرة وغالية الثمن، وقد استغنى عن أيّ ترف. يحبّ عمله، ولا يبالي كم يدرّ عليه من المال. كن صادقاً: هل كنت ستحبّ عملك، لو أنك تتقاضى لقاءه مرتباً أقل بكثير، أو لو لم يقترن بوضع خاص؟ نظّم حياتك على نحو لا تضطر معه إلى القيام إلا بما يروق لك ويهيئ لك المتعة - هذا هو النجاح الحقيقي. ابدأ صغيراً، واتّجه شيئاً فشيئاً نحو المجالات الأكثر أهميةً.

أيّ مجال من مجالات الحياة تعتزم أن تحقق فيه هدفاً معيناً؟ ما الذي ينقصك كي تكون سعيداً؟ جدّ سُبُلاً أخرى لإرضاء حاجاتك. وما إن تكفّ عن الشعور بالحاجة إلى شيءٍ ما، حتى تحصل عليه في الغالب.



الفصل الخامس والتسعون

حافظ على ما أمكنك من الأبواب مفتوحة

ارم شباكك كافة؛ ففي البركة التي لا تتوَمَّع
فيها شيء، توجد سمكة بالتأكد.

أوفيد

إذا أردت أن تكون ناجحاً ، عليك أن تسترخي وتتيح لأمنياتك وللآخرين
إمكانية المجيء إليك. إذا كنت تكافح وتتوسَّل وتحاول الإقناع، قد تصيب
نجاحاً ، ولكن الأمر برمته عديم الجاذبية. كثيراً جداً ما نهدر وقتنا وطاقتنا في
الجري وراء هدفٍ معين. ولعل الأيسر بكثير أن نرمي عدة سنَّارات ونرى أيها تغمز.
إن كنت لا تدري أيَّ سبيلٍ مهني تريد اتباعه، أو كنت تتمنَّى شراكةً سعيدةً ،
فعليك ألا تتقيَّد باتجاه واحد. جرِّبْ هنا وهناك. تقدِّم إلى وظائف مختلفة ، حتى لو
كان يعوزك التأهيل الضروري ، أو كنت تفتقد إلى الخبرة العملية اللازمة. تواعد
مع ما أمكنك من النساء (أو بالأحرى تواعدي مع ما أمكنك من الرجال). حافظ
على ما أمكنك من الأبواب مفتوحة. فعبّر أحد هذه الأبواب سوف يأتيك العمل
المناسب أو شريك أحلامك.

طوّر فرانك فكرة عملٍ جديدة. وفي محاولته جذب اهتمام الشركات ذاتعة
الصيت لفكرته، قام بإرسال مادة معلوماتية شاملة ونفيسة. ولكنها لم تلقَ صدًى
طيباً. اقترحتُ عليه أن ينظِّم أولاً خطاباً موجزاً يقدم فيه مشروع، وأن يرسله إلى
عدة آلاف من الشركات. والشركات التي تُبدي اهتمامها بالمشروع، عليه عندئذ
أن يرسل لها معلوماتٍ تفصيلية. بهذه الطريقة لم يُخفِض فرانك تكاليف الدعاية
وحسب، إنما لم يعدد ييدَّ طاقته مع الشركات التي لا اهتمام لها بمشروعه.

إذا أردت أن تكسب إنساناً معيناً ، أمامك إمكانية واحدة فقط: دعه وشأنه.
لا تبدد طاقتك من أجل كسب هذا الإنسان، فالانخراط في علاقة جديدة إما أن
يكون ممتعاً وساراً لك، أو تكون المسألة برمتها غير جديرة بالاهتمام. إذا كان
إقناع أحدهم بمزاياك يكلفك الكثير من الطاقة، فهناك احتمال إخفاق العلاقة
على المدى الطويل. إذاً، قلص الخسائر، وامض في سبيلك. بيد أن هذا لا يعني أن
العلاقة القائمة لا تستحق الكفاح في سبيلها. ولكن عندما تظهر المشكلات منذ
البداية، يُرجح أن هذه الحال لن تتغير في سياق العلاقة.



الفصل السادس والتسعون

تمييز عن الغير بصورة إيجابية

لا تكفي النوايا لجعل الإنسان شهيراً.

هنري فورد

إذا كان لديك شيء خاص تقدّمه، فنجاحك مؤكّد. تصوّر أن تمتلك شركة خاصة. إذا أردت لشركتك النجاح، فلا بد لمنجحك أو لخدماتك أن تثير حماسة عملائك؛ فهذا لا يزال خير دعاية. خذ وقتك وادرس حاجات عملائك. احرص على أن تحصل على أكثر مما تنتظر - اعرف أولاً ما يثير إعجاب عملائك. متى كانت آخر مرة فاجأك فيها شركة ما بصورة إيجابية؟ يمكن لحانوت نسائي مثلاً أن يُجيز لزبوناته أن تصطحبن إلى غرفة القياس ما تشأن من قطع الملابس. ويمكن لتاجر الخضار والفاكهة أن يسمح لزيائنه بانتقاء الفريز بأنفسهم، متنازلاً عن تعليبه المسبق. كما إن العديد من تجار التجزئة يغلّفون لك ما تشتريه على شكل هدية، إن شئت. وآخرون يبدّلون السلعة التي لم تترج إليها من غير اعتراض.

يمكنك ربط هذا المبدأ بهدف حياتك الشخصي أيضاً. ها هي أفران فرايستون في نيويورك تقوم بتشغيل المشرّدين. ليس هذا فقط، بل تقوم أيضاً بإنتاج سلعها، ومن دون استثناء، من مواد طبيعية غير مكرّرة. وهذا بالتحديد ما يميّزها عن باقي الأفران.

وماذا عنك وعن حياتك الخاصة؟ كيف يمكنك تحويل كل وضع أو حالة إلى شيء خاص؟ ابتسم لسائق الحافلة. أظهر للآخرين استحسانك لما هم عليه (الفكرة رقم 77). ولتبدأ منذ الآن، فالأمر ممتع ومسل. ولكن حذار: إن كنت ترى أنه "ينبغي" عليك فعل شيء ما، فالأفضل أن تُحجم عنه (الفكرة رقم 4). افعل ما هو غير منتظر، وسوف يجد النجاح طريقه إليك.



الفصل السابع والتسعون

تغلب على خوفك

تتكلمش حياة الإنسان أو تتسع، تبعاً لحجم
الجرأة التي يمتلكها.

أناييس نين

في بعض الحالات يبرر زبائني سلبيتهم بخوفهم - حتى عندما لا يقرّون بهذا إلا على مضض، ذلك أن الخوف يُعدّ صفةً سلبيةً. وهنا أواصل أسألتي من حيث المبدأ وأستعلم عن الأسباب. ممّ يخاف هؤلاء الأشخاص فعلاً؟ ليس الخوف شيئاً سلبياً في الواقع، بل هو أشبه بصديق لنا. ثمة سبب وجيه دوماً لخوفنا. ويتعيّن علينا أن نعالج خوفنا، قبل القيام بشيء ما.

كان رون يعمل في الشركة ذاتها منذ اثنتي عشرة سنة، على الرغم من أنه لم يكن سعيداً في عمله بوجه خاص. كان يفضل في الواقع أن يترك عمله، وأن يستقلّ بنفسه كمستشار إداري. ولما سألته عن سبب عدم إقدامه على هذه الخطوة، تبين أنه كان يخشى الفشل. وهذا احتمال بالطبع، ولكن ما الذي يكمن وراء هذا الخوف؟ كان رون يخشى ألا يكون دخله كافياً، وأن ينتهي به المطاف أخيراً في الشارع. لا شك في أن لهذا الخوف ما يبرره. مع ذلك فإن الأمر لا يتعلق هنا بالخوف من الاستقلالية بقدر ما يتعلق بالخوف من عدم كسب ما يكفي من المال لشؤون المعيشة والحياة. كما تبين أن رون لم يكن قادراً على الاستغناء عن دخله من الشركة إلا لمدة ثلاثة أشهر. من هنا، وعلى هذه الخلفية، كان خوفه مفهوماً بلا شك. سألته إن كان لخوفه أن يتراجع لو كانت مدّخراته تكفي لمدة تسعة إلى اثني عشر شهراً. بالطبع. إذاً، قمنا معاً بوضع خطة مالية تتيح له أن يدّخر ما يكفي من المال لخطوة باتجاه الاستقلالية، وهكذا حلّت المشكلة.

ليس من النادر أن يقينا الخوف من الوقوع في الخطأ. إذاً، قم بتقصي حقيقة خوفك. لماذا تخاف؟ تغلب على منشأ مخاوفك. عندئذ يسهّل عليك القيام بالخطوات الضرورية.

في بعض الحالات يُفضّل أن تُحجم عن محاولة التغلب على خوفك. أحد معارفي خضع للتنويم، لأنه أراد الإقلاع عن التدخين. وقد بلغت حماسته للنتيجة أنه طلب إلى المعالج أن ينتزع منه خوفه من سمك القرش أيضاً، والذي كثيراً ما كان يكبحه كشخص يمارس الغطس والرياضات المائية بكل شغف. ولكن معالجه رفض ذلك، لأنه كان يرى في الخوف من سمك القرش خوفاً مبرراً بلا شك.

سوف يتأكد لك أن خوفك غير مبرر إطلاقاً في الكثير من الحالات. كما إن الخوف كثيراً ما يُزرع فينا من قبل الأهل. "لا تتكلم مع الغرباء" - صحيح أن هذه النصيحة جيدة لطفل في الخامسة من عمره، ولكننا نصل في وقت ما إلى حد لا بد لنا معه من التكلّم مع الغرباء، إن نحن أردنا البقاء. كما قد يكون للمخاوف منشأ ديني أو ثقافي، فضلاً عن أن الكثير من المخاوف تنقلها إلينا الأخبار. جدتي، على سبيل المثال، شاهدت ذات مرة تقريراً عن سيدة كانت تسافر بمفردها، حيث اغتُصبت ثم قُتلت. ومنذ ذلك الحين باتت جدتي ترفض أن يسافر أحد أفراد العائلة بمفرده. ولكن كيف يُفترض بي أن أستمتع بحياتي وأن أعقد الحلقات الدراسية في جميع أنحاء البلاد، إن لم يكن بإمكانني السفر بمفردي؟ قلت إن خوفنا كثيراً ما يكون مبرراً بلا شك، ولكننا نغفل أن الأخبار تحديداً لا تعكس سوى جزء من الحقيقة - والجانب السلبي منها غالباً. فالتقارير لا تحكي أبداً عن 500000 امرأة تسافرن بمفردهن وترجعن ثانية سالمات آمنات.

صحيح أنني كنت أعلم دوماً أن أخبار التلفاز كثيراً ما تثير هستيريا غير موجب، ولكنني لم أتبيّن حجم هذه الهستيريا فعلاً إلا بعد تفجير مركز التجارة العالمي. بُعيد الاعتداء، وأنا في طريقي إلى العمل، سألتني أحد المراسلين أمام الكاميرا عما إذا كنت خائفة من الخروج إلى أمكنة عامة. وكان ردّي: "كلا، يستحيل على المرء في النهاية أن يعيش حياته وهو خائف. وهذا بالضبط ما يريد الإرهابيون تحقيقه". ولم تكن إجابتي هي الإجابة التي كان المراسل يودّ سماعها. فالتفت يسأل عابراً آخر، فكان رده أنه غير خائف أيضاً. ولم يختلف الحال مع العابر التالي. وسمعت أيضاً كيف قال المراسل لفريق التصوير: "أما من أحد في هذه المدينة يخاف؟ لم نُجر حتى الآن مقابلة مفيدة". لقد أعطيتُ إجابةً، وكنتُ فخورة

بنا، نحن النيويوركيون. فنحن لا نسمح لبضعة إرهابيين مدسوسين أن يُخضعونا. وفي مساء اليوم نفسه شاهدتُ المراسل ثانيةً في نشرة الأخبار. وكنتُ أنتظر مشاهدة صور النيويوركيين الشجعان. ولكنني فوجئتُ بأنه لم يُعرض على الشاشة سوى الأشخاص الهستيريين الذين صرّحوا كم هو العالم مرعب. هذه الواقعة فتحتُ عينيّ على أن الأمر في الأخبار لا يتعلق بأيّ حال بتصوير الواقع، بل بدراما مسرحية متقنة الإخراج. ومنذ ذلك الحين أقلعتُ عن مشاهدة أيّ أخبار؛ فمشاهدتها برأيي ليست أكثر من إضاعة للوقت. إذا أردتَ تحقيق أحلامك، لا بد من أن تُقدم على هذه المخاطرة أو تلك - لا تدعُ وسائل الإعلام تمنعك من ذلك.

يمكنك التغلّب على مخاوفك ببساطة بتحمّل المزيد من المخاطر. (إنما لا يعني هذا أن تعرّض نفسك لمخاطر جسدية!). أقدّم على بضعة مخاطر صغيرة، أو حتى كبيرة. لماذا؟ لأننا عندما نضع أنفسنا أمام التحديّ، نشعر أننا أحياء فعلاً. تتسارع دقات قلبنا ويزداد نبضنا، ولكن ليس هذا فقط، بل نصبح أقوى. ولكن ما علاقة هذا برغبتك في تحقيق أحلامك؟ من لا يُقدم على أيّ مخاطر، يتوقّف تطوّره. قليل من المخاطرة يوقظك من سباتك. ممّ تخاف؟ أقدّم عليه قبل انقضاء هذا الأسبوع! تحدّ نفسك بنفسك، وسوف تفتح أمامك إمكانيات رائعة.

إليك بعض الأفكار لرفع احتمال الخطورة والتحدّي:

- 1- اطلب من مديرك زيادة مرتّبك. معظم الناس يتقاضون أجرًا متدنّيًا. إذا اطلب مرتّباً أعلى.
- 2- أجر مكالمات هاتفية لم تجد الجرأة على إجرائها حتى الآن.
- 3- اطلب من آخرين الدعم في إرضاء حاجاتك (الفكرة رقم 44).
- 4- اعتذر من شخص كنت قد جرحته أو أهنته، حتى لو لم يكن هذا الشخص مدركاً لهذه الحقيقة على الإطلاق.
- 5- أعد شيئاً كنت قد سرقتَه أو "استعرتَه"، واعتذر عن سلوكك.
- 6- ألق محاضرة مختاراً.
- 7- سافر بمفردك.
- 8- خالف الرأي، ودافع عن رأيك.
- 9- اذهب بمفردك لتناول الطعام.
- 10- تعلّم الغطس.

الفصل الثامن والتسعون

كِرْسٌ وَقْتًا لِلْعَبِّ

الطفل في داخلنا مصدر فرادتنا وإبداعنا.
والملاعب هو المحيط المثالي لتفتّح مواهبنا
وقدراتنا.

ج. ك. تشسترتون

كثيراً ما نكون أشدّ انشغالاً من أن نتفرّغ للأمور التي تروقنا فعلاً، الأمور التي هي خير لنا. مع ذلك، لا بد أن تسأل نفسك في وقتٍ ما بمَ يفيدك العمل كله، إن لم يعد لديك وقت لنفسك. أنا أنصح زبائني الجدد من حيث المبدأ بأن يركّزوا أكثر على الأمور التي يروق لهم فعلها. بيد أن المؤسف أن معظمهم لا يعرفون أصلاً ما يروق لهم. اللعب منعش ويخفّف من التوتر، بحيث يمكننا الإقبال على عملنا ثانيةً بطاقةً جديدة. أيّ عمل أو وظيفة - مهما كان حجم المتعة التي توفرها لنا - تتحوّل إلى عذاب، إذا لم يكن لدينا ما يكفي من الوقت للأمور التي يروق لنا فعلها. إذا أردت أن تجعل من نفسك ومن حياتك أفضل ما يمكن، فأنت بحاجة إلى وقتٍ للعب.

إذا أردت معرفة الأنشطة التي تستثير لديك حالة من الفوضى، تذكر ما كان يروق لك أن تفعله في طفولتك. عندما كنت طفلاً، لم تكن تعرف بعد التزامات حياة الراشدين وواجباتها، وكنت تكرّس نفسك غريزياً للأمور التي ترفع مستوى الطاقة لديك. وإن لم تعد تذكر، اسأل أبويك عن الألعاب التي كنت تفضّلها في طفولتك.

عندما كنت طفلةً، كان على والدتي أن تسحبني من كل نقرة ماء يُتاح لي اللعب فيها، ولا يزال اللعب بالطين يسرّني إلى اليوم، ولكنني حين أصبحت

راشدةً، لجأتُ إلى الفخّار. ثم استغرقتني مهنتي وشريكي إلى حدّ أنني تركتُ هذه الهواية. ولما كان أقرّبائي، الذين كنتُ أهدّهم باستمرار أطباقاً وأواني فخّارية جميلة، يسألونني المرة تلو الأخرى لِمَ لا أعود أخيراً إلى هذا النشاط، فقد التحقتُ بدورة فخّار تعليمية مدتها أربعة أسابيع. وقد وافق صديقي على ذلك أيضاً. ثم حدث أمر غريب: في اليوم الأول من الدورة التقيتُ مع صديقي على الطعام أثناء الاستراحة. وكنتُ في حالةٍ من الاسترخاء والسعادة إلى حدّ أنه قال لي: "عليك فعلاً أن تكرّسي وقتاً أطول للاشتغال بالفخّار". وهكذا قرّرتُ أن أكرّس لصديقي وقتاً أكثر مما في السابق.

كرّسُ وقتاً للعب، واستمتعتُ باللحظة، بغض النظر عما تفعله - قراءة، تجوال، رسم، رقص، كرة سلّة، طهي. المهمّ في الأمر أن يسرّك ما تقوم به. زيوني أنطون، على سبيل المثال، كان لاعب كرة قدم متميّز، ولكنه ترك التمرين لضيق الوقت. طلبتُ إليه أن يكرّس وقتاً للعب كرة القدم، والذي كان بالنسبة له بمثابة مصدر للحياة وللبهجة بالحياة. هكذا راح يقلّل من عمله الإضافي، مستغلاً الوقت في لعب كرة القدم مجدداً. والغريب أن مشروعه الخاص، الذي يعمل فيه بشكل رئيس، شهد انتعاشاً فجائياً. إذاً، لم يكن أنطون بحاجة إلى المزيد من القسوة على نفسه في العمل لكسب المزيد من المال، بل كان بحاجة للمزيد من اللعب. إذا أردت أن تكون ناجحاً، يجب عليك أن تلعب، إذ إن حالة الفيض لا تمدّك بالطاقة وحسب، بل تخدم في إرضاء حاجاتك الشخصية أيضاً.



الفصل التاسع والتسعون

امتلاك كل شيء ليس سوى البداية

يُنادى على الكثيرين، ولكن قلة تلبّي النداء.

أوليفر هيرفورد

عند هذا الحدّ من برنامج التدريب أصبحت تمتلك كل شيء - الحبّ، المال، الإمكانيات، الوقت، الصحّة. وماذا بعد؟ لقد تقدّمت خطوة كبيرة على معظم الناس الذين يكافحون طوال حياتهم لتحقيق أهدافهم ولو جزئياً على الأقل. ولكنك عرفت في سياق التدريب أنك لم تعدّ ترغب على الإطلاق في معظم الأشياء التي كنتَ تتمنّاها، لاسيما إن كنتَ عرفت حاجاتك الشخصية، ووجدت سُبُلًا لإرضائها، ووجّهت حياتك نحو الأهداف المهمة فعلاً بالنسبة لك. ومن الواضح لك أن كل هذا لا يعني لك شيئاً في الواقع. هذا يجعل الحياة أسهل بكثير. لماذا يُفترض بك هدر طاقتك بالجري وراء أمور لم تعدّ تريدها إطلاقاً، بعد أن حصلت عليها؟ تماماً! فقد أوضحت لك أخيراً أنك تحصل على كل ما تتمنّاه. وهذه حقيقة. ولكنك لم تعدّ تريد هذا كله الآن على الإطلاق. رائع! المهمّ أنك لم تعدّ عبداً لرغباتك وأحلامك، ولك حرية الخيار. يمكنك أن تعيش حياتك كما يحلو لك. وهكذا ينبغي أن تكون الحال. يحيد معظم الناس عن الطريق، ويعتقدون في وقتٍ من الأوقات أنهم كانوا يريدون شيئاً مختلفاً كلياً.

حينما أدركتُ أن باستطاعتي أنا أيضاً أن أحقّق الاستقلال المالي، وأن أطبّق سائر الخطوات في برنامج التدريب هذا في غضون سنواتٍ قليلة، كانت مفاجأتي كبيرة. وهنا يتعلق الأمر في النهاية بما أردتُ تحقيقه في حياتي. كما إنني لم أشغل فكري إطلاقاً بما أردتُ القيام به، عندما بلغتُ الهدف. وقد بدا لي أن استقللاً مالياً، وحياءً لا تضطّرني إلى فعل ما لا يعجبني، هما أكثر من المطلوب. بيد أنني

اليوم على بيّنة من أن هذا ليس سوى البداية، القاعدة الضرورية لبناء حياة سعيدة
وزاخرة.

إن أجزاء الكتاب العشرة تمثّل مفتاح النجاح. والنجاح الحقيقي يكمن في
عيش الحياة كما تعجبنا. العالم مفتوح أمامك. باستطاعتك أن تفعل ما تحبّ دوماً.
ما الإرث الذي تريد أن تتركه للعالم؟ كيف يُفترَض بالآخرين أن يتذكّروك؟ ما
الذي تريد أن تهديه للعالم؟ أنت جاهز الآن للقيام بالخطوة الكبيرة التالية، بتحوّل
آخر في حياتك، إذ على هذا النحو فقط يمكنك أن تعيش حياةً زاخرة. أنت موجود
لتخدم. أما كيف تفعل ذلك، فهو أمر متروك لك.



الفصل المئة

احتفل بنجاحك

علينا أن نجود على أنفسنا بمرحلة قصيرة من
التهليل.

ونستون تشرشل

في نهاية الحرب العالمية الثانية

حان الآن وقت الاحتفال والتهليل. احتفل بحياتك الجديدة. لقد حققت الكثير. دون جميع المكاسب والمنجزات: التغييرات، الأصدقاء والمعارف الجدد، الأنشطة الجديدة، المنزل الجميل... إلخ. تمتع بنجاحك. اربط على كتفك وهنئ نفسك على إنجازك. كلما رحبت بنجاحك أكثر، حققت المزيد من النجاح مستقبلاً. أليست الحياة رائعة؟

قلة قليلة من الناس تكسّر وقتاً لتستريح على أمجادها قليلاً. ويكمن سبب هذا السلوك في مناقبية العمل الصارمة لدينا. فنحن نشعر بالذنب، إذا ما توقّفنا لحظة واحدة واحتفلنا بنجاحنا. ويرى معظم الناس أن حبنا لأنفسنا ينطوي على خطر تحوّلنا إلى أشخاص متعجرفين ومتعطرسين وأنانيين. ولكن هذا خطأ وضلال. إذ إن نقص حبّ الذات هو الذي يؤدي إلى العجرفة والغطرسة والأنانية، فالمتعجرفون والمتعطرسون والأنانيون لا يخفون وراء هذه الصفات إلاّ فقدانهم الثقة بأنفسهم واضطرابهم المتأصل وحاجاتهم غير المشبعة. لا يمكننا المغالاة في حبّ أنفسنا أبداً. كلما ازداد حبنا لأنفسنا، ازدادت قدرتنا على حبّ الغير. المعادلة بهذه البساطة. إذاً، احتفل بنفسك! أقم حفلاً، وادعُ إليه أصدقاءك.



الفصل الأول بعد المئة

أنت عظيم!

خوفنا الأكبر لا ينصب على تقصيرنا.
خوفنا الأكبر ينصب على قوتنا التي لا تُقاس.
نورنا، لا ظلامنا، هو الأكثر إرعاباً لنا.
نسأل أنفسنا: من أنا كي أكون متفوقاً ومتميزاً
وفائق الموهبة؟
من أنت كي لا تكون كذلك؟
أنت ابن الله.

ضعفك المتكفّف لا يخدم العالم.
ليس من الذكاء أن تصغّر نفسك،
كي يشعر الآخرون بالأمان بقربك.
نحن وُلدنا كي نشهد على مجد الله، الذي هو فينا أيضاً.
هو ليس في البعض منا فقط، بل فينا جميعاً.
وعندما ندع نورنا الخاص يسطع،
نأذن للآخرين، من حيث لا ندري، بفعل الشيء نفسه.
بمجرد أن تتحرّر من خوفنا الخاص،
فإن حضورنا يحرّر الآخرين أيضاً بشكل تلقائي.
ماريان وليامسون، العودة إلى الحبّ

منذ سنوات والعديد من المؤلّفين، كـنابوليون هيل مثلاً، مؤلّف كتاب فكّر
وكن غنياً، يبيّنون أن طريق النجاح تمرّ عبر قوة الأفكار. مع ذلك فإن معظم الناس
كانوا متشكّكين حتى الآن، وظلّوا على قناعاتهم. لا تأثير للأفكار. بيد أن
أحدث الدراسات تؤكد أن أفكارنا بالغة القوة والسلطة فعلاً.

كما أدرك العلماء في هذه الأثناء أن الأفكار تبتث إشارات كهربائية أيضاً. هكذا قام عالم الأعصاب نيلز بيرباومر، من جامعة توبنغن، بتطوير برنامج لتقييم راجع حيوي خاص يتيح للمصابين بالشلل الشديد إمكانية التواصل مع الحاسوب. يقوم "أسلوب ترجمة الأفكار" بتحويل الأفكار إلى إشارات تُرسل إلى العالم المحيط. على هذا النحو يستطيع المرضى، وبمعزلٍ عن العضلات، انتقاء الحروف وكتابة الكلمات بمساعدة تيارات المخ وحدها. لهذا الغرض يثبت بيرباومر وفريقه على رأس المريض مساري كهربائية تلتقط التيارات الدماغية وتنقلها إلى مخطاط دماغي كهربائي (EEG). وبعد تدريبٍ يمتد لساعات، يصبح المريض قادراً أخيراً على مراقبة تياراته الدماغية والتحكم فيها، ويستطيع نقل الكلمات إلى الشاشة عن طريق أفكاره فقط. وفي مشروعهم التالي يريد الباحثون أن يجربوا "التقاط" الأفكار من الجو. فالأفكار ليست واقعية وقابلة للقياس وحسب، بل من المحتمل أنها تتفاعل مع العالم المحيط أيضاً.

حتى لو بدت لك نتائج برنامج التدريب هذا سحرية، فالمسألة ليست سحراً. إن الغاية من هذا البرنامج تنحصر في جعل أفكارك أشد وضوحاً وقوةً وحيوية. فمعظم الناس لا يبتنون سوى أفكارٍ ضعيفة، فضلاً عن أنها متناقضة. هذا ما يحصل مثلاً عندما يفكرون: "أريد أن أدير هذه الشركة"، ثم يستطردون في تفكيرهم: "هذا مستحيل. من أنا إذا؟ فأنا لا قبل لي بهذه المهمة على الإطلاق". وبما أنك أصبحت الآن تدرك مدى قوة أفكارك، فمن المرجح أنك تدرك أيضاً مفاعيل الأفكار السلبية. أفكارنا السلبية هي عدونا الأول. ماذا لو لم تسمح لنفسك مستقبلاً سوى بأفكارٍ مؤداهما أنك متميز ورائع وموهوب بما يكفي للتغيير؟ أفكارنا هي واقعنا.

بعد أن أنهيت برنامج التدريب هذا، لا بد أنك نظمت حياتك على نحو يندر معه أن تمرّ بأيامٍ سيئة أو تراودك أفكار سلبية. حينما تكون مرتاح البال وراضياً عن نفسك وعن العالم، تكاد تحرم الأفكار السلبية من أيّ فرصة. ولكن إذا كنا غير راضين عن مهنتنا أو علاقتنا، فلا فائدة تُذكر من دعوة أحدهم لنا إلى التفكير الإيجابي. ويجب علينا في هذه الحالة أن نتغلب أولاً على مصدر تبرّمنا وعدم رضانا. وهنا تحديداً يبدأ التدريب. هذا ما يفسّر لماذا تتحقق أمنياتنا، عندما ندونها خمس عشرة مرة كل يوم. إذ إننا نرسل بذلك الإشارات الإيجابية ذاتها المرة تلو

الأخرى، إلى أن يتحقّق هدفنا. مدراء الشركات هم أشخاص مقتنعون بخصالهم القيادية عادةً وواثقون بها.

ها أنا قد قدّمتُ لك جميع الأفكار والنصائح التي تحتاجها كي تكون متميزاً ورائعاً وكاملاً، وببساطة كي تكون عظيماً. والباقي عليك.

سوف يسرّني أن أسمع عن تقدّمك وخبراتك على الطريق نحو النجاح. ما

عليك سوى أن تكتب إلى العنوان التالي: Talane Coaching Company, P.O. Box

1080, NewYork, NY 10156 (مع المظروف والطوابع اللازمة)، أو تبعث لي برسالة

إلكترونية على عنواني: talane@talane.com. أتشوّق لسماع أخبارك. وشكراً

جزيلاً.



الملحق

A

هل يناسبك التدريب؟

لا نعم

لا	نعم	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 لديّ ما يكفي من الوقت لاستثماره في نفسي.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2 أنا ألتزم بوعدي سواء أمام نفسي أم أمام الآخرين.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3 ثمة فارق شاسع بين من أكون ومن أريد أن أكون.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4 أنا مستعدّ وقادر على القيام بالخطوات الضرورية.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 أنا على استعداد للتخلّي عن جميع المسلكيات التي عرقلت نجاحي.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6 أنا على استعداد لتجريب خططٍ جديدة، وإن لم أكن واثقاً من نجاحها.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7 لديّ الدعم الضروري من أجل تغيير جذري في حياتي.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8 التدريب هو الوسيلة الصالحة لتحقيق أهدافي (بخلاف المعالجة أو المداواة الطبية أو مجموعات العون الذاتي).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9 أنا وحدي أتحمّل المسؤولية عن حياتي وعن جميع القرارات التي أتخذها.

في حال لم تجب بـ "نعم" عن اثنين على الأقل من هذه الأسئلة، ربما كان التدريب قضية لا تناسبك. مع ذلك، بمجرد أن تعالج المشكلات الأساسية، باستطاعتك البدء بالتدريب أيضاً. (بعض زبائني يخضعون لمعالجة إلى جانب التدريب. ناقش هذه الإمكانية مع معالجٍ إذا لزم الأمر).

الملحق

B

كيف أجد المدرب المناسب؟

يكمن أحد أكثر أخطاء البشر شيوعاً في أنهم يعتقدون أن حدود إدراكنا تمثل حدود ما يمكننا اختباره.

س.و. ليدبيتر

بعد مطالعتك هذا الكتاب ربما خلّصت، عزيزي القارئ، إلى أنك تودّ تحسين بعض مجالات حياتك. والحق أن تحقيق أهدافك لا يدوم إلى الأبد، والأمر يستحق. إذاً، ابدأ منذ اليوم. بإمكانك أيضاً الاستعانة بمدربٍ من أجل هذه العملية. وكما إن الحفاظ على اللياقة الجسدية يسهل بوجود مدربٍ شخصي، فإن تغيير الحياة يصبح أكثر سهولةً وبساطة بوجود مدربٍ شخصي. أضف أن المدرب الشخصي أكثر موضوعيةً من الأصدقاء والأقارب.

ابحث عن مدربٍ مؤهّل علمياً، وبالتالي يمتلك المعرفة التخصصية والتقنيات الأساسية الضرورية. ويفترض أن يراودك لدى الحديث معه الشعور أن بإمكانك اتّمانه على كل شيء. هل تستطيع أن تمنحه ثقّتك؟ هل تشعر بالاحترام نحوه؟ هل تشعر أنه يصغي إليك ويفهم ما تريد قوله؟ لا تدع صديقاً حميماً أو أحد أفراد الأسرة يدرّبك. فالمدرب يمكنك أن تتركه، أما عمك مثلاً فلا. هل يمتلك مدربك الخبرة والمؤهلات المهمة بالنسبة لك؟ ولمعرفة ذلك تواصل مع زبائنه. هل تريد مواصلة تطوير نفسك في مجال معين من مجالات الحياة؟ إذاً، ابحث عن مدربٍ متخصص في هذا المجال.

ليس من الضروري أن يقطن المدرب بجوارك. كثير من المدربين يقدمون لك المشورة والنصح عن طيب خاطر عبر الهاتف. فزيائتي مثلاً مبعثرون في سائر أرجاء العالم ، ولم يسبق لي أن رأيت معظمهم. ومع ذلك فالتدريب ضروري. يدور الحديث في الجلسات الأولى عادةً عن الوضع الحياتي الراهن للزبون وعن أهدافه. اطلبُ إلى مدربك أن يدعمك في السياق اللاحق للبرنامج، وأن يحثك ويشجعك، وأن يرشدك إلى سبُل جديدة. في حال لم تصل مع مدربك إلى النتائج المرجوة، أوضح له ما تنتظره منه. وإذا لم تحقق مع ذلك أيّ تقدّم، لا بد من تبديل المدرب.

حينما تشعر أنك مكلف في حياتك بأكثر مما وسعك، أو تشعر ألا طاقة لك بمسألة ما، اطلب العون دوماً. إن كنت تجد صعوبات مع الحاسوب مثلاً، استعن بخبير حاسوب. وإن كنت تريد تحقيق أهدافك، فاستخدم مدرباً.

للاستعلام عن المدربين في ألمانيا على الموقع الإلكتروني لاتحاد المدربين الدولي: www.coachfederation.de. أما الموقع الإلكتروني لجامعة التدريب - قسم المدربين فهو: www.coachu.com.

جميع المدربين الواردة أسماؤهم في بنك المعلومات هذا أنهموا تعليمهم في جامعة التدريب أو لا يزالون يدرسون فيها. وهنا أيضاً يمكن العثور على مدربي في ألمانيا. وإلا على العنوان التالي:

ECA European Coaching Association e.V
Kreuzstraße 24
40210 Düsseldorf

الملحق

C

كيف أصبح مدرباً؟

شارك في برنامج المدربين المجاني عن بعد، الذي تقيمه جامعة التدريب، ويدوم أربعة أسابيع، وتأكد من قبولك. يتم التعليم في هذا البرنامج عن بعد في حلقات دراسة تفاعلية فعّالة للغاية، تتيح لجميع المهتمين في العالم أن يدرسوا في جامعة التدريب. كن على يقين بأن الدراسة في جامعة التدريب ممتعة جداً، وتمثّل تحدياً حقيقياً. وهي دراسة مدتها سنتان عادةً. وبعد ذلك أمام الخريجين إمكانية المشاركة في برنامج للإرشاد وتلقّي العون والدعم من الزملاء ذوي الخبرة. لمزيد من المعلومات تصفح الموقعين الإلكترونيين:

www.coachu.com
www.coachreferral.com

يمكنك الاستعلام عن فرص الدراسة في ألمانيا على الموقعين:

www.coachfederation.de
www.coaching-report.de

الملحق

D

كتب جديدة بالقراءة وإرشادات أخرى

تجد في هذا الملحق إشارات إلى كتب وأشرطة تسجيل وأشخاص وتنظيمات معينة، علماً أن بإمكانك طلب الكتب باللغة الإنكليزية مباشرة عن طريق الموقع الإلكتروني: www.lifecoach.com.

I. ضاعف طاقتك الطبيعية

كتب:

- القوانين الذهنية السبعة للنجاح، ديبراك شوبرا. ميونيخ: دار نشر Heyne، 1997. دليل لتحقيق الأهداف الشخصية.
- *You Cant't Afford the Luxury of a Negative Thought: A Book for People with Any Life-Threatening Illness-Including Life* لوس أنجلس، كاليفورنيا: دار نشر Prelude Press، 1988. كتاب رائع للمتشائمين. اقرأ هذا الكتاب قبل أن تُصاب بمرضٍ مهددٍ للحياة.
- *At a Journal Workshop: Writing to Access the Power of the Unconscious and Evoke Creative Ability*، إيرا بروغوف. نيويورك: دار نشر G. P. Putnam's Sons، 1975. قد تكون كتابة اليوميات أكثر من مجرد التدوين الزمني للوقائع اليومية. يرى المؤلف في "دفتر اليوميات المكثف" سبيلاً لتقصّي مخطّط الحياة الخاص وسبر غوره. حتى حينما تريد كتابة سيرة حياتك فعلاً، فهذا الدفتر يفيدك.

مواد أخرى:

قم بفك الحصار، التي تعيق نجاحك، عن طريق علاجٍ بديل صالح لك. للاستعلام عن العلاجات البديلة والمعالجين واختصاصاتهم عن طريق رابطة المعالجين الألمان.

Verband Deutscher Heilpraktiker e.V.
Ernst-Grote-Straße 13
30916 Isernhagen
E-Mail: heilpraktiker-vdh@t-online.de

II. اخلق النظام

كتب:

• *Clutter Control: Putting Your Home on a Diet*، جيف كامبل. نيويورك: دار نشر Dell، 1992. أحد أفضل الكتب في موضوع "التنظيم". لا شك في أن هذا الدليل العملي المبسط قد قدّم المساعدة لجامعين مزمنين، مثلي أنا.

• *العيش ببساطة. مئة خطوة نحو المزيد من البهجة بالحياة*، إلين سانت جيمس. ميونيخ: دار نشر Goldmann، 1998. يحتوي الكتاب على العديد من الأفكار والنصائح من أجل المزيد من بساطة العيش والبهجة بالحياة.

• *قل لا، من غير تأنيب ضمير*، مانويل ج. سميث. لاندسبرغ: دار نشر mvg، الطبعة الثامنة 1999. إذا كنت تقول "نعم" في كل مرة، على الرغم من أنك تقصد "لا" في الواقع، فإن هذا الكتاب يساعدك في الكفّ نهائياً عن كونك ممسحة.

• *المرشد في خلق المكان المقدّس بوساطة فينغ شوي*. كارين كينغستون. ميونيخ: دار نشر Econ، 2000. فينغ شوي فنّ شرق أقصوي قديم يهدف إلى مناغمة وتحسين جريان الطاقة في محيطنا. وهذا الدليل سهل الفهم يبيّن لك كيف تستطيع مناغمة محيطك بمساعدة فينغ شوي.

فينغ شوي:

للاستعلام عن مستشاري فينغ شوي وعن موضوع "فينغ شوي" على العنوان

التالي:

Feng shui & Geometrie Berufsverband
Friedrich-Kirchhof-Straße 7d
55130 Mainz
E-Mail: fengshuibv@aol.com
Internet: www.fengshui-verband.de

التنظيم:

هل تعاني من صعوباتٍ في تنظيم مكتبك أو منزلك، أو حتى حياتك؟ تجد على الموقع التالي أفكاراً ونصائح وإشارات إلى مجموعات العون الذاتي:

www.messies-selbsthilfe.de
Messies-Hannover
c/o KIBIS-KISS
Bödekerstraße 85
30161 Hannover
Tel. + Fax: 05 11/88 01 57
E-Mail: messies@aol.com

التنظيف والتنسيق:

اتصل بمؤسّسات التنظيف والتنسيق في محيطك، أو اطلب شاحنة نفايات. والعديد من المنظّمات الخيرية تقوم بنقل قطع الأثاث والأجهزة، التي لا تزال بحالة جيدة، من منزلك مجاناً.

البيع:

يتم يومياً عرض حتى 80000 سلعة جديدة على أضخم المواقع الإلكترونية للمزادات وأكثرها شعبيةً. حيث يُباع أكثر من نصف السلع المعروضة: www.ebay.de.

يتيح لك الموقع التالي أن تنشر إعلاناتٍ صغيرة على الإنترنت مجاناً، وأن تعرض للبيع الأشياء التي تريد التخلص منها: www.dhd.de.

التدبير المنزلي:

لا رغبة لديك في الاهتمام بنفسك بالأعمال المنزلية؟ إذاً، اطلب أجيرة تنظيف. راجع صفحة إعلانات الوظائف في صحيفتك، أو انشر إعلاناً موافقاً.

التغذية:

لا رغبة ولا وقت لديك للطهي؟ اتصل بخدمة التوصيل، واطلب وجباتك إلى المنزل بشكل منتظم.

III. دع مالك يعمل لأجلك

كتب:

- أغنى رجل في بابل، جورج س. كلاسون. زوريخ: دار نشر Oesch، 1998. إن كنت تجد صعوبة في ادّخار 20 بالمئة من دخلك، فاستلهم هذا المثل الصغير.
- *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence*، جو دومينغيز وفيكي روبن. نيويورك: دار نشر Penguion Books، 1993، أو المال أو الحياة، هانكه فان فين وروب فان إيدن. لاندسبرغ أم إيش: دار نشر mvg، 1997. دليل رائع يبيّن لك كم تنفق من المال، وكم تكلف مقتنياتك فعلاً. لا يأخذ المؤلفان في حساباتهم وقت العمل وحسب، إنما الوقت اللازم للاستعداد وللطريق إلى العمل. سوف تعلم كيف تستطيع الانسحاب من الحياة المهنية في أبكر وقتٍ ممكن، من دون أن يؤثر ذلك في أسلوب حياتك.
- *The Instant Millionaire: A tale of Wisdom and Wealth*، مارك فيشر. سان رافائيل، كاليفورنيا: New World Library، 1990. إن كنت ببساطة لا تستطيع أن تتصور نفسك مستقلاً مالياً في أيّ وقت، فسوف يساعدك هذا الكتاب في تغيير وجهة نظرك. فهو يشرح لنا بأسلوبٍ مقتضب وسهل الفهم مبادئ النجاح التي تجعل الرخاء المالي والحياة الموفّقة ممكني التحقيق بالنسبة لنا جميعاً.
- *هكذا تُصنَع المليارات*، ج. باول. غيتي. فيينا، ميونيخ: دار نشر Fritz Molden. لا يكفي أن تمتلك المال، بل لا بد من أن تتعلّم التعامل مع المليارات. يشرح غيتي في هذا الكتاب مبادئ الحياة كملياردير.
- *فكر وكن غنياً*، نابوليون هيل. ميونيخ: دار نشر Ariston، 2000. يوضّح هيل العلاقة بين أفكارنا والنجاح. لا بد لنا أولاً من أن نتصور تحقيق أهدافنا ذهنياً، إذ إن أفكارنا ذات قوة تفوق الوصف.
- *النجاح في البورصة ليس مصادفةً*، بورتون ج. مالكيل. ميونيخ، دار نشر FinanzBuch، 1999. دليل ممتاز يتيح لك تطوير استراتيجية استثمار طويلة الأجل وملائمة لأهدافك الشخصية ودخلك. ويوضّح مالكيل الفارق بين أنواع التأمين المختلفة ويقدم دليلاً لاستثمارات ذكية.
- *How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously*

جيرولد مونديز. نيويورك، دار نشر Bantam Books، 1990. دليل ممتاز وسهل الفهم لكل من يصارع ديونه. يوضّح لك المؤلف كيف تستطيع تسديد ديونك خطوة خطوة. كلما التزمت أكثر بالخطّة المعدة في هذا الكتاب، سددت ديونك بسرعة أكبر.

• صنع الثروة بصورة خلاقة، سانايا رومان ودوانا بيكر. ميونيخ: دار نشر Goldmann، 1993. إن كنت مُعجَب بالأدب الإيزوتيري، فإن هذا الكتاب يناسبك تماماً، فهو يشتمل على العديد من التوكيدات والتمرينات وأنواع التأمّل التي تساعدك في طريقك نحو الثروة.

• الغنى يمكن تعلّمه. ما عرفه أصحاب الملايين في طفولتهم، روبرت ت. ريساكي وشيرون ليشتر. لاندسبرغ: دار نشر mvG، الطبعة الثانية، 2001. من أكثر الكتب الأمريكية رواجاً في طبيعتها الألمانية الأولى! هنا تتعلّم كيف تكفّ عن كونك عبداً للمال، وكيف تحقق الاستقلال المالي.

• *Money Magnetism: How to Attract What You Need When You Need It*، دونالد ج. والترز. كاليفورنيا: Crystal Clarity Publishers، 1992. أعجبتني جداً آراء والترز في آليات قوة الجاذبية. ربما كان التوجّه المسيحي الشديد للمؤلف ليس من شأن كل إنسان.

استشارة الدين:

- رابطة العمل الألمانية لاستشارة الدين هي تنظيم مستقلّ يتعاون مع جميع المؤسسات المهمة لاستشارة الدين ويقدم المشورة للأشخاص غير الرسميين والأسر في حالة الغرق في الديون.

Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e.V
Wilhelmstraße 11
34117 Kassel
E-Mail: bag-schuldnerberatung@t-online.de
Internet: www.bag-schuldnerberatung.de

- الـ WBS استشارة الدين تقدّم مساعدة فورية للأشخاص الغارقين في الديون، ولكن الاستشارة ليست مجانية.

WSB Schuldnerberatung
Internet: www.schuldenberatung.net

- الجمعيات الخيرية تقدّم استشارة دين مجانية في سائر أنحاء ألمانيا.
Deutscher Caritasverband
Karlstraße 40

79104 Freiburg
Internet: www.caritas.de

- كما إن المراكز الاجتماعية المحليّة تقدّم استشارة دين للأشخاص غير الرسميين الغارقين في الديون.

IV. خذ وقتاً، حتى عندما لا يكون لديك وقت

كتب:

• *Speed Cleaning*، جيف كامبل وClean Team Staff. نيويورك: دار نشر Dell، 1987. يطرح هذا الكتاب نظاماً بسيطاً وقابلاً للتطبيق يتيح لك إدخال النظام والترتيب إلى بيتك في زمنٍ قياسي.

أسّست يو Assist U:

تخصّصت الشركة الأمريكية Assist U (Internet:www.assistu.com) في إعداد مساعدين عمليين في مختلف الخدمات في السوق الأمريكية. إن لم يكن لديك متسع من الوقت لأداء بعض المهمات، وكان المكان لديك أضيق من أن يتسع للمزيد من الموظّفين، فبإمكانك، في ألمانيا أيضاً، أن تكلف وكالات موافقة على الإنترنت بالعديد من الأعمال، كالمحاسبة على سبيل المثال.

V. أقم علاقات مُعينة

كتب:

• أيام الثلاثاء عند مورّي، ميتش ألجوم. ميونيخ: دار نشر Goldmann، 1999. كتاب رائع يعرّف القارئ بما هو مهمّ في الحياة فعلاً.
• *Power Networking: 55 Secrets for Personal & Professional Succes*، دونا فيشر وساندي فيلاس. أوستن: دار نشر Mountain Harbour Publications، 1991. دليل ممتاز بيّن لك كيف تقيم علاقات دائمة ومُعينة.
• فنّ الحبّ، إريك فروم. ميونيخ: دار نشر Econ، 2000. يوضّح فروم ضروب الحبّ وألوانه. ويعرّف القارئ بما هو مهمّ في ذلك.

• *How Not to Stay Single*، نينا توكر. نيويورك: دار نشر Crowne، 1996. أو "لا عزوبية بعد الآن"، شارين وولف. ميونيخ: دار نشر dtv، 1998. دليل ممتاز لكل من لديه صعوبات في البحث عن شريك.

بيغ فريندز فور يونغسترز:

يهدف مشروع "Big Friends for Youngsters" إلى وصل الشبان اليافعان بين العشرة والسادسة عشرة من العمر مع راشدين يقابلونهم بكل رفق ومودة ويقفون إلى جانبهم بالقول والفعل. ولا يزال العمل جارياً على بناء شبكة تمتد في سائر أنحاء ألمانيا. إن كنت تفتقد إلى الحب في حياتك وتحب الأطفال، فقد يكون هذا المشروع أو ما شابه في محيطك القريب هو الحل المناسب لك. الموقع الإلكتروني: www.biffy.de.

VI. مارس العمل الذي تحبه

كتب:

- *سر الفيز. عش سعادة اللحظة*، فولفغانغ بلاكوس. لاندسبرغ: دار نشر mvg، 2001. الشعور العميق بالرضا، الذي يسكن المرء عندما ينغمس في عمله كلياً، فاقداً الإحساس بالزمن ومُنجزاً أعمال لا عهد له بها، يمكن خلقه بشكل هادف. يطلعك هذا الكتاب على كيفية فعل ذلك.
- *الفيز: سر السعادة*، ميلهالي سيكتسنتميلهالي. شتوتغارت: دار نشر Klett، 1998. دراسة أخذة لحالة السعادة "الفيز". الحالة التي يستغرق فيها المرء في عملٍ ما، بحيث ينسى نفسه ويبهت كل شيءٍ حوله.
- *إرشادات للطاهي: رسالة حياة معلم زن*، برنارد غلاسمان وريك فيلدز. كما في الطهي كذلك في الحياة: لدينا جميعاً إضافات، وما علينا سوى انتقائها وتحضيرها بشكل صحيح. إن كنت تقوم بإرجاء العمل على مشروع خاص المرة تلو الأخرى، فهذا الكتاب يعطيك الحافز.
- *شرح المهمة. من حلم الحياة إلى عيش الحلم*، لوري بيث جونز. فيينا: دار نشر Signum، 1998. دليل يساعدك في تشكيل أسلوب بحياتك على نحو موجز وخالق. بمساعدة "شرح المهمة" هذا يمكن مواجهة تحديات الحياة وتحقيق الأهداف.

- في ضيافة الأديرة، إرهارد غوريس. ميونيخ: دار نشر dtv، 2000. اعتكفُ مدة من الزمن في سكينة وعزلة أحد الأديرة. تجد في هذا الكتاب العديد من العناوين والمعلومات عن أديرة وبيوت دينية في ألمانيا والنمسا وسويسرا.
- جزيئات المشاعر، كانداس ب. بيرت. هامبورغ: دار نشر Rowohlt، 1999. دراسة أخذة للصلات بين مشاعرنا وصحتنا.

VII. اعملُ بشكل أشد فعاليةً، لا أشد قسوةً

كتب:

- *Take Yourself to the Top: The Secrets of America's #1 Career Coach*، لورا بيرمان فورتغانغ. نيويورك: دار نشر Warner Books، 1998. توضّح زميلتي لورا بيرمان في هذا الكتاب كيف تستطيع حلّ المشكلات المهنية ودفع نجاحك إلى الأمام.
- تصوّر الخيال المبدع، شاكتي غواين. هامبورغ: دار نشر Rowohlt، 1998. يوضّح شاكتي غواين كيف يمكنك تحقيق أهدافك عن طريق التخيل والتأمل والتوكيد.
- *Do What You Are: Discover the Perfect Career for You Through the Secrets of Personality Type*، باول د. تيغر وبريارة بارون- تيغر. بوسطن: دار نشر Little Brown and Company، 1992. يوضّح المؤلفان كيف تتعرّف إلى أولوياتك الشخصية بمساعدة Myers-Briggs-Typenindicators. سوف يساعدك هذا الكتاب في إدراك نقاط قوتك واستكمالها.
- *الحيوية الخلاقة*، روجر فون أوش. بادربورن: دار نشر Junfermann، 1994. كتاب غير مألوف يُلهمك في موضوع الإبداع.

VIII. التواصل - بشكل مقنع وجذاب وراقٍ

كتب:

- *You Can Negotiate Anything*، هيرب كوهين. نيويورك: دار نشر Bantam Books، 1991. كتاب خالد وملهم، يشرح فيه المؤلف بشكل واضح أن بإمكان المرء فعلاً أن يفاوض على كل شيء.

IX. اعتن برأسمالك الأهم

كتب:

- *A Natural History of the Senses*، ديانا آكرمان. نيويورك: دار نشر Vintage Books، 1991. الإصدار الألماني سلطان الحواس. إن كنت قد فقدت إقبالك على المسرّات الحسيّة اليومية، فهذا الكتاب يناسبك تماماً.
- 4 زمر دموية، 4 استراتيجيات لحياةٍ صحية، د. بيتر ج. دادامكو. ميونيخ: دار نشر بيبر، 2001. كتاب متميّز للغاية في موضوع "التغذية". يقدم فيه المؤلف أفكاراً تتألف مع الزمر الدموية.
- *دليلي نفسك بالطعام. كتاب التدليل للنساء*، فيكتوريا موران. فالتهاوزن: دار نشر Natura، 1997. توضّح المؤلّفة كيف يمكن للنساء تدليل أنفسهن بالطعام الصحي.

- *Shelter for the Spirit: Create Your Own Haven in a Hectic World*، فيكتوريا موران. نيويورك: دار نشر Harper Collins، 1997. تتعلم في هذا الدليل كيف تجعل من بيتك مكاناً للراحة والاستجمام.
- *Living A Beautiful Life: 500 Ways to Add Elegance, Order, Beauty and Joy to Every Day of Your Life*، ألكساندرا شتودارد. نيويورك: دار نشر Avon Books، 1986. يقدم هذا الكتاب أفكاراً قيّمة لكيفية تحسين نوعية حياتك من دون تكاليف باهظة.

مواد أخرى:

- ارسل باقات الورود عن طريق الإنترنت، واصنع الفرحة لك وللآخرين: www.fleurop.de.

- للاستعلام عن المعالّجين الفيزيائيين والمدلّكين في محيطك على العنوان

التالي:

Verband Physikalische Therapie (VPT)
Bundesgeschäftsstelle
Postfach 72 27 65
22069 Hamburg
E-Mail: bundesgeschaeftsstelle@vpt-online.de
Internet: www.vpt-online.de

- للاستعلام عن مستشاري التصوير في محيطك على العنوان التالي:
Verband der Imageberater Deutschland e.V. (VDI)

Mansteinstraße 56
20253 Hamburg
E-Mail: info@lifestyle.de
Internet: www.vid.lifestyle.de

- للاستعلام عن مستشاري الألوان والأزياء قى محيطك على العنوان التالي:
Interessenverband Deutscher Farb- und Stilberater e.V.
Wilhelm-Hauff-Straße 28
86161 Ausburg.

X. نجاح بلا عناء

كتب:

• *تاو الرياضة*، شونغلينغ آل هوانغ وجيري لانث. فرايبورغ: دار نشر Hermann Bauer، 1995. خبير تاي تشي شونغلينغ آل هوانغ وعالم فيزيولوجيا الرياضيين جيري لانث يشرحان مبادئ النجاح. سوف يساعدك هذا الكتاب في التفكير في الكسب والفوز وفي بلوغ أهدافك بلا عناء وغيرها.

• *التأمل. مختارات من أعمال كريشنا مورتى*، زوريج: دار نشر Diogenes، 1998. يتضمن هذا الكتاب أنواع ملهمة من التأمل تفتح أمام القارئ آفاق حياتية جديدة.

• *النفس الطويل. المبادئ الخمسة لنجاح طويل الأمد في الحياة*، جورج ليونارد. ميونيخ: دار نشر Ludwig، 1998. يوضح المؤلف المبادئ الخمسة للنجاح. لقد تعلّمتُ من هذا الكتاب قبل كل شيء أن الركود، أو ما يسمى الهضبة، لا يعني بالضرورة أنني لا أحقق أيّ تقدّم، إنما عليّ ببساطة أن أصبر إلى أن أبلغ الدرجة التالية.

• *The Portable Coach: 28 Surfired Strategies for Business and Personal Success*، توماس ج. ليونارد. نيويورك: دار نشر Scribner، 1998. ليونارد، مؤسس جامعة التدريب، يشرح هنا أسس التدريب. يضمّ الكتاب بين دفتيه قوائم مراقبة تُستخدم من قبل مدرّبين مختلفين أيضاً. كتاب متميّز لكل مهتمّ بهذا الموضوع.

المؤلفة

تعدّ تالانه ميدانر من أكثر المدرّبين شعبيةً على مستوى العالم، وقد قدّمت العون لمئات من الزبائن في الوصول إلى الثروة والنجاح والسعادة. وقد كتبت عنها

وعن عملها مجالات عديدة، من نيوزويك إلى مينزفيتس، كما قُدمت عنها تقارير عديدة في برامج تلفزيونية وإذاعية مختلفة. بوصفها صاحبة ومؤسسة شركة تالانه للتدريب وضعت نصب عينيها هدف دعم ومساندة الأشخاص في إعادة بناء حياتهم وتحقيق أهدافهم. من بين زبائن شركة تالانه للتدريب مدراء وموظفون حكوميون ورجال أعمال وأصحاب شركات من كل أنحاء العالم. ويجري التدريب شخصياً أو عبر الإنترنت أو بالهاتف. تعقد تالانه ميدانر حلقات دراسية على المستوى الوطني والدولي، وتحاضر في جامعة التدريب، التي تخرجت منها. وهي عضو في اتحاد المدربين الدولي، وتحمل MCC (شهادة أستاذ في التدريب). إضافة إلى هذا الكتاب نشرت تالانه ميدانر شريط فيديو (*Irresistible Attraction: A Way of Life*) والكتاب العملي للتدريب.

شركة تالانه للتدريب:

تستخدم شركة تالانه للتدريب أحدث تقانات التدريب، وتتعاون مع مدربين ذوي تأهيل عالٍ. إذا أردت أخيراً أن تعيش الحياة التي طالما حلمت بها، فإن مدريك الشخصي من شركة تالانه للتدريب يقدم لك الدعم والمساندة في بناء هذه الحياة. يتضمن عرض شركة تالانه للتدريب ما يلي:

- تدريباً فردياً.
- تدريباً جماعياً.
- تدريباً للشركات وللمؤسسات الاستشارية.
- مراناً وحلقات دراسية للشركات.
- مبيتاً وحلقات دراسية مصممة حسب احتياجات مؤسستك.
- حلقات دراسية على الإنترنت مدتها أربعة أسابيع (الدراسة عن بعد) حول المؤتمرات والمنتديات المتاحة دولياً.

باستطاعتك أن تشترك بـ "فكرة التدريب الأسبوعية من تالانه" على العنوان الإلكتروني: subscrib@talane.com أو عن طريق الموقع الإلكتروني لشركة تالانه للتدريب (www.talane.com). للاشتراك في الدروس المجانية لبرنامج الدراسة عن بعد، "درب نفسك للنجاح"، يُرجى التسجيل مباشرة عن طريق الموقع الإلكتروني لشركة تالانه للتدريب. يمكنك طلب المعلومات على العنوان الإلكتروني brochure@talane.com.

إذا احتجتَ إلى الدعم أثناء تطبيق أفكار التدريب الـ 101 ، باستطاعتك الاشتراك في برنامج الدراسة عن بعد "درّب نفسك للنجاح" ، والذي يدوم أربعة أسابيع. ويُدير الدورات مدرّب أستاذ من شركة تالانه للتدريب. يمكنك أن تسجّل هاتفياً على الرقم 683-2595 (212) ، أو برسالة إلكترونية إلى العنوان coachyourselftosuccess@talane.com ، أو عن طريق الموقع الإلكتروني لشركة تالانه للتدريب. للمزيد من المعلومات على العنوان التالي:

Talane Coaching Company
P.O. Box 1080
New York, NY 10156
(212) 683-2595 أو (888) 4-TALANE
E-Mail: talane@talane.com

المحتويات

5	مقدمة
7	مدخل
7	ما هو التدريب؟
9	إمكانيتان لنيلك ما تتمنى بالضبط
10	كيف يعمل التدريب؟
10	العمل مع هذا الكتاب
13	كن دقيقاً

الجزء الأول

15	ضاعف طاقتك الطبيعية
18	الفصل الأول: تغلب على المنغصات
22	الفصل الثاني: سدّ ثقوب الطاقة
24	الفصل الثالث: استحدث عشرة طقوس يومية
27	الفصل الرابع: لا "ينبغي" بعد اليوم
30	الفصل الخامس: ارسّم حدوداً واضحة
32	الفصل السادس: لا تسكت عن شيء
37	الفصل السابع: اخرج عن صمتك
42	الفصل الثامن: لتكن مطالبك من نفسك عالية السقف
44	الفصل التاسع: لكل شيء جوانبه الإيجابية أيضاً
47	الفصل العاشر: لا تحرم نفسك من مسرة كل يوم

الجزء الثاني

51	اخلق النظام
53	الفصل الحادي عشر: أدخل النظام إلى حياتك
55	الفصل الثاني عشر: حافظ على النظام
58	الفصل الثالث عشر: بسّط! بسّط! بسّط!
60	الفصل الرابع عشر: استخدم أجيرة تنظيف
62	الفصل الخامس عشر: اطلب المساعدة

- 64 الفصل السادس عشر: اخلق حاضرك المثالي
- 66 الفصل السابع عشر: بعد التنظيف والتنسيق: التنظيم
- 68 الفصل الثامن عشر: قل ببساطة "لا"
- 72 الفصل التاسع عشر: حدّد دفتر عناوينك
- 74 الفصل العشرون: فينغ شوي من أجل المنزل والمكتب

الجزء الثالث

- 77 **دع مالك يعمل لأجلك**
- 79 الفصل الواحد والعشرون: موقفك الشخصي من موضوع "المال"
- 82 الفصل الثاني والعشرون: تخيل أنك ملياردير
- 85 الفصل الثالث والعشرون: سدّ الثغوب المالية
- 88 الفصل الرابع والعشرون: سدّد ديونك
- 90 الفصل الخامس والعشرون: اتبع "حمية مالية"
- 93 الفصل السادس والعشرون: هل تتقاضى ما تستحق؟
- 97 الفصل السابع والعشرون: ادّخر قرشك الأبيض ليومك الأسود
- 99 الفصل الثامن والعشرون: ادّخر 20 بالمئة من دخلك
- 101 الفصل التاسع والعشرون: لعبة الاستقلال المالي
- 104 الفصل الثلاثون: احرص على وجود تأمين كافٍ

الجزء الرابع

- 107 **خذ وقتاً، حتى عندما لا يكون لديك وقت**
- 111 الفصل الواحد والثلاثون: ماذا عن وقتك؟
- 114 الفصل الثاني والثلاثون: أطفئ التلفاز
- 117 الفصل الثالث والثلاثون: احضّر دوماً قبل عشر دقائق
- 119 الفصل الرابع والثلاثون: أنجز عملك في نصف الوقت
- 121 الفصل الخامس والثلاثون: ما هو المهمّ اليوم؟
- 123 الفصل السادس والثلاثون: ركّز دوماً على أمر واحد فقط
- 125 الفصل السابع والثلاثون: لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد
- 127 الفصل الثامن والثلاثون: أنجز العمل على أكمل وجه
- 129 الفصل التاسع والثلاثون: أرجئ حينما يكون الإرجاء مفيداً
- 133 الفصل الأربعون: جدّ على نفسك بمساءً "مقدّس"

الجزء الخامس

- 135..... أقم علاقات مُعينة
- 138..... الفصل الواحد والأربعون: اغفر لنفسك وللآخرين
- 140..... الفصل الثاني والأربعون: اغفر مقدماً
- 142..... الفصل الثالث والأربعون: اعرّف حاجاتك
- 145..... الفصل الرابع والأربعون: اطلب ما تتمنى
- 149..... الفصل الخامس والأربعون: اعثر على أسرتك
- 151..... الفصل السادس والأربعون: تواعد مع شريكك
- 153..... الفصل السابع والأربعون: انسج شبكة قوية من الأصدقاء المميزين
- 156..... الفصل الثامن والأربعون: قم بتأسيس هيئتك الاستشارية الخاصة
- 158..... الفصل التاسع والأربعون: قدّم الهدايا بسخاء
- 160..... الفصل الخمسون: أعرب عن شكرك خمس مرات يومياً

الجزء السادس

- 163..... مارس العمل الذي تحبه
- 165..... الفصل الواحد والخمسون: كوّن صورة عن حياتك المثالية
- 168..... الفصل الثاني والخمسون: اهدِ بمثلك الشخصية
- 170..... الفصل الثالث والخمسون: جدّ خمس مهن بديلة
- 172..... الفصل الرابع والخمسون: اعرّف نقاط قوتك الشخصية
- 174..... الفصل الخامس والخمسون: افعل ما تحب
- 178..... الفصل السادس والخمسون: تفرّغ لمشروع محدد
- 180..... الفصل السابع والخمسون: اتبع حدسك
- 183..... الفصل الثامن والخمسون: اهدِ إلى طريق حياتك
- 185..... الفصل التاسع والخمسون: اخلق لنفسك مناظير جديدة
- 187..... الفصل الستون: خذ وقتاً مستقطعاً مهنيّاً

الجزء السابع

- 191..... اعمل بشكل أشد فعاليةً، لا أشد قسوة
- 193..... الفصل الواحد والستون: استكمل نقاط قوتك
- 195..... الفصل الثاني والستون: هل تجيد فنّ التفويض؟

198	الفصل الثالث والستون: التروّي في الموافقة على المواعيد والدقة فيها
200	الفصل الرابع والستون: تخلص من قائمة واجباتك
204	الفصل الخامس والستون: استرخ
206	الفصل السادس والستون: قم بالأمر، أو دعه
208	الفصل السابع والستون: انفتح على التغيرات
211	الفصل الثامن والستون: قم بتغييراتٍ عنيفة
215	الفصل التاسع والستون: انتبه إلى رسائل الكون
218	الفصل السابعون: استغلّ الهاتف لمصلحتك

الجزء الثامن

221	التواصل - بشكل مقنع وجدّاب وراق
223	الفصل الواحد والسبعون: لا ثرثرة ولا رغو بعد الآن
225	الفصل الثاني والسبعون: لا تجعل ما في قلبك على لسانك
227	الفصل الثالث والسبعون: أصغ بانتباه
229	الفصل الرابع والسبعون: اجعل من الشكاوى مقترحات
232	الفصل الخامس والسبعون: اضبط لسانك
234	الفصل السادس والسبعون: قل ما الأمر، ولكن بصورة وديّة
236	الفصل السابع والسبعون: الاستحسان بدلاً من الإطراءات
238	الفصل الثامن والسبعون: قل ببساطة شكراً
240	الفصل التاسع والسبعون: لا تحاول تغيير الناس
242	الفصل الثمانون: تكلم بأسلوب يفهمه الآخرون

الجزء التاسع

245	اعتن برأسمالك الأهم
248	الفصل الواحد والثمانون: الملابس تصنع الناس
251	الفصل الثاني والثمانون: تزود بالوقود
253	الفصل الثالث والثمانون: كفى عيوباً متعبة
255	الفصل الرابع والثمانون: جدّ على نفسك بمسّجاتٍ منتظمة
257	الفصل الخامس والثمانون: كنّ فاعلاً
260	الفصل السادس والثمانون: أخط نفسك بأسباب الترف
262	الفصل السابع والثمانون: فكّر بنفسك أولاً

- 264..... الفصل الثامن والثمانون: استثمر في تعليمك
- 268..... الفصل التاسع والثمانون: يوم عطلة في الأسبوع فرّض
- 270..... الفصل التسعون: برنامج تدليل بميزانية حدّ أدنى

الجزء العاشر

- 273..... نجاح بلا عناء
- 275..... الفصل الواحد والتسعون: حقّق أهدافك بلا عناء
- 277..... الفصل الثاني والتسعون: دوّن أهدافك خمس عشرة مرة كل يوم
- 279..... الفصل الثالث والتسعون: لا مكان للأفكار السلبية
- 282..... الفصل الرابع والتسعون: احتفظ بورقة آس في كمّك على الدوام
- 285..... الفصل الخامس والتسعون: حافظ على ما أمكنك من الأبواب مفتوحة
- 287..... الفصل السادس والتسعون: تميّز عن الغير بصورة إيجابية
- 288..... الفصل السابع والتسعون: تغلب على خوفك
- 291..... الفصل الثامن والتسعون: كرّس وقتاً للعب
- 293..... الفصل التاسع والتسعون: امتلاك كل شيء ليس سوى البداية
- 295..... الفصل المئة: احتفل بنجاحك
- 296..... الفصل الأول بعد المئة: أنت عظيم!
- 299..... الملحق A: هل التدريب يناسبك؟
- 300..... الملحق B: كيف أجد المدرب المناسب؟
- 302..... الملحق C: كيف أصبح مدرباً؟
- 303..... الملحق D: كتب جديرة بالقراءة وإرشادات أخرى
- 303..... I- ضاعف طاقتك الطبيعية
- 304..... II- اخلق النظام
- 306..... III- دع مالك يعمل لأجلك
- 308..... IV- خذ وقتاً، حتى عندما لا يكون لديك وقت
- 308..... V- أقم علاقات مُعينة
- 309..... VI- مارس العمل الذي تحبّه
- 310..... VII- اعمل بشكل أشد فعالية، لا أشد قسوة
- 310..... VIII- التواصل . بشكل مقنع وجذاب وراقٍ
- 311..... IX- اعتن برأسمالك الأهم
- 312..... X- نجاح بلا عناء

منشورات المترجم

doc.2016 درّب نفسك
C:\Users\user\Documents

اسم الملف:
الدليل:
القالب:

C:\Users\user\AppData\Roaming\Microsoft\Templates\Normal.dotm

العنوان: درّب نفسك
الموضوع:
الكاتب: USER
الكلمات الأساسية:
تعليقات:
تاريخ الإنشاء: 02:03:00 2014/07/19 م
رقم التغيير: 1,189
الحفظ الأخير بتاريخ: 01:26:00 2016/08/16 م
الحفظ الأخير بقلم: user
زمن التحرير الإجمالي: 2,573 دقائق
الطباعة الأخيرة: 01:27:00 2016/08/16 م
عدد الصفحات: 316
عدد الكلمات: 61,761 (تقريباً)
عدد الأحرف: 352,044 (تقريباً)