

الفصل الثامن والستون

قم بتغييراتٍ عنيفةٍ

أنت أيضاً وُلدتَ جامعاً. لا تدعهم يروّضونك!

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 مفصّلاً 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 تُفلح 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 راضيةً بسوء حظّها، ولكنها كانت تكابد منه كثيراً. وقد بدا أن الجميع يستغلّونها، حتى أصدقائها؛ فحينما كان أحدهم يحتاج إلى المساعدة، كانت مارشا طوع بئانه، 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، وتلذذت بذلك. واشترت 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 اتّضح 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؟

