الفصل السادس والتسعون

تميّزْ عن الغير بصورة إيجابية

لا تكفي النوايا لجعل الإنسان شهيراً.

هنري فورد

إذا كان لديك شيء خاص تقدّمه، فنجاحك مؤكّد. تصوّرْ أن تمتلك شركة خاصة. إذا أردتَ لشركتك النجاح، فلا بد لمنتَجك أو لخدماتك أن تثير حماسة عملائك؛ فهذا لا يزال خير دعاية. خذْ وقتك وادرسْ حاجات عملائك. احرصْ على أن تحصل على أكثر مما تنتظر - اعرفْ أولاً ما يثير إعجاب عملائك. متى كانت آخر مرة فاجأتْك فيها شركة ما بصورة إيجابية؟ يمكن لحانوتٍ نسائي مثلاً أن يُجيز لزبوناته أن تصطحبن إلى غرفة القياس ما تشأن من قطع الملابس. ويمكن لتاجر الخضار والفاكهة أن يسمح لزبائنه بانتقاء الفريز بأنفسهم، متنازلاً عن تعليبه المسبق. كما إن العديد من تجّار التجزئة يغلّفون لك ما تشتريه على شكل هدية، إن شئت. وآخرون يبدّلون السلعة التي لم ترتحْ 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 مكرَّرة. وهذا بالتحديد ما يميّزها عن باقي الأفران.

وماذا عنك وعن حياتك الخاصة؟ كيف يمكنك تحويل كل وضع أو حالة إلى شيءٍ خاص؟ ابتسمْ لسائق الحافلة. أظهرْ للآخرين استحسانك لما هم عليه (الفكرة رقم 77). ولتبدأْ منذ الآن، فالأمر ممتع ومسلٍّ. ولكن حذار: إن كنتَ ترى أنه "ينبغي" عليك فعل شيءٍ ما، فالأفضل أن تُحجِم عنه (الفكرة رقم 4). افعلْ ما هو غير منتظَر، وسوف يجد النجاح طريقه إليك.