

مقدمة

كيف تتدطم الأرقام القياسية

من أعظم المتحدثين عن الدافعية، الذين سمعتهم كشخص بالغ في حياتي، كان السيد مورت أوتلي.. لقد خبرت حديثه في مايو 1989م، في مدينة ناشفيل بولاية تينيسي، في نهاية أسبوع تدريبي، في مدرسة مبيعات، مع شركة "ساوث ويسترن". كان عمري آنذاك تسعة عشر عامًا، وكان مورت أوتلي يلقي واحدة من أعظم المحاضرات المتعلقة بالدافعية، التي سمعتها في حياتي.. قال أوتلي:

"إن معظم الناس لا يحصلون على ما يتمنونه في الحياة".

كم كانت العبارة محبطة.. لقد حصل هذا الرجل على مبلغ ضخم لقاء أن يحفز الآخرين؛ فإذا به يأتي إلى المنصة، ويقول إن معظم الناس أخفقوا في أن يحصلوا على ما يتمنونه، في حياتهم.. وراح عقلي ذو التسعة عشر عامًا يقول لي "أشكرك أيها السيد مورت على مقولتك الرائعة.. أفترض أن جملة التالية التي سيخبرني بها هي أن كل الفرنسيين يتحدثون اللغة الفرنسية.. دون مزاح، وبمتمهي الجدية، لا يحصل معظم الناس على ما يتمنونه في الحياة لماذا تعتقد - من وجهة نظرك - أنني تجشمت كل ذلك، أساسًا، لكي استمع إلى ما تقوله؟

لم أرد أن أكون مثل معظم الناس، وتخميني أنك أيضًا لا ترغب في ذلك. أما إذا أردت أن تكون مثل معظم الناس - فعليك أن تحيا بشكل غير سوي، وتحظى فيه بأوقات نادرة من المتعة في حياتك - ولا تتعب نفسك بقراءة هذا الكتاب... وعلى أية حال، عليك

أن تكون مدرِّكًا لأن مخك لديه كثير من الأنماط اللاواعية، التي تعود بك دائمًا.. وفيما يلي أحد هذه الأنماط:

دع الجانب الكبير مما تود تحقيقه لا يتجاوز كونه متوسط ما ترغبه

بداية من المدرسة الابتدائية، وعبر التكامل بين التعليم والجدل الطبيعي للعقل، بهدف الوصول إلى الأمان، فإننا جميعًا ننمي رغبة غير واعية جارفة لأن نكون مثل كل شخص حولنا، نحن - بالأحرى - نريد أن نكون لائقين اجتماعيًا.. نحن نرغب في أن نصل إلى المتوسط المرغوب.

في أمريكا، عام 2012، كان ذلك "المتوسط المرغوب" بالفعل يعني:

- فيزيائيًا: 68٪ من الأمريكيين، في سن العشرين وما بعدها، ذوو وزن زائدة، و34٪ يعانون من السمنة، وقد كان هذا المتوسط يصبح أسوأ كل عام.
- العلاقات: كان أكثر من نصف زيجات الأمريكيين ينتهي بالطلاق، وقد ظلت تلك الإحصائية ثابتة لمدة تزيد على ربع قرن من الزمان.
- مهنيات: في نسبة تتراوح بين 75 و85٪ من الأمريكيين لا يحبون الأعمال التي يقومون بها.
- ماليًا: تناقص مستوى الدخل في أمريكا حوالي 40.000 ألف دولار عما كان عليه في العقد الخامس من القرن العشرين (1940 - 1949)، عقب الإجراءات التصحيحية للتضخم، كم تناقص متوسط الادخار الأمريكي حوالي 2.000 دولار سنويًا. وبلغت الأرقام، كان ذلك يعني أن الأمريكي يمكن أن يتقاعد عندما يبلغ عامه السادس والتسعين (يقصد المؤلف أنه لن يستطيع التقاعد طوال حياته، بل سيضطر إلى العمل للحصول على رزقه، حتى يوافيه الأجل الذي من المتوقع - بصورة غالبية - أن يكون أقل من 96 عامًا - المترجم). انظر حولك، وسوف تجد - على الأقل - أن نصف ربات البيوت الأمريكيات، كن يناضلن - بصورة منتظمة - لكي يستطعن "إكمال شهر طويل للغاية عقب نفاذ النقود لديهن".

ويمكنني أن أمضي قدمًا في ذلك. ولكن لماذا بدأت بهذا الأسلوب؟ يكمن السبب الأساسي في إنه إذا كنت جادًا في قضيتك بأن تحدد نوع الحياة التي تود أن تحياها، فإن الإدراك الأول الذي يتعين عليك احتياجه إلى أن يحدث، هو أنه حتى الآن في أكثر المجتمعات تقدمًا علميًا ورفاهية، تجد العالم وقد استوعب مفهوم "المتوسط المرغوب"!

ولكن كما قلت من قبل، أنت لا ترغب في مجرد تحقيق هذا المتوسط.. ولك تهنتي على رغبتك تلك. إن الحقيقة المؤكدة بأنك لم تقرا هذه السطور من قبل، توضح أنك لا ترغب - بالفعل - في ذلك المتوسط، بل أنك ترغب في تحطيم الأرقام القياسية!! وفي الكتاب الذي بين يديك هذا، فأنت تمضي في طريقك لأن تتعلم بعض المبادئ الرئيسية، تلك المبادئ، التي أثبتت - بكل معنى الكلمة - جدواها عبر آلاف السنين، في مساعدتها للأفراد والمنظمات على أن تسري نموًا متسقًا متصاعدًا في كل مجال: مهنيًا وماديًا وفيزيائيًا وعاطفيًا وروحيًا وفي كل أنماط العلاقات. إن الشيء الرائع في مسألة النجاح هي أنه بسيط. ليس سهلاً ولكنه بسيط. تعلم هذه الأسس وطبقها بدأب، وسوف تتمكن في النهاية من إنجاز الأشياء التي تتمناها.

لذا، وقبل أن نمضي قدمًا، فإنني أود منك أن تقوم بعمل تمرين قصير.. ضع في اعتبارك أن ما تتمنى أن تكون عليه هو هدفك الأكثر أهمية.. الآن وفورًا، وقم بتدوينه. وبمتهى الجدية، لا تمض إلى أي نقطة أخرى، ألا عندما تؤدي هذا التمرين. وأيا ما كان ما تعتبره هدفك الأكثر أهمية، عليك - من فضلك - أن تدونه..

والآن، عليك أن تنظر إلى ما كتبته، وأن تتصور أنه قد حدث بالفعل.. تخيل أنك قد تكون ثروة، وأنت قد حصلت على ترقية، وأنت قد فقدت عشرين جنيها، وأنت قد تمكنت من تكوين العلاقة التي كنت تطمح إلى تكوينها..

كيف مشاعرك الآن، أو كيف يبدو لك الأمر؟ هل يبدو حسنًا، على ما يرام؟، سوف أقترح أن كل ما لديك الآن خريطة (مخطط) رائع. إن هذا الكتاب سيوضح لك الكيفية التي تحمل بها بذرة التفكير التي تضعها قبالتك؛ لتحوّلها إلى شيء ما، قد لا تشعر في البداية

نحوه بارتياح لفترة قصيرة، ولكنك - بالفعل - سوف تحقق النتيجة المرجوة - على كافة الأصعدة. بكفاءة وبتعة وإثارة.

سوف نبدأ بثلاثة عوامل ذهنية لازمة للنجاح.. وسوف يقودك فهم هذه المفاهيم وتطبيقها على أي مستوى، بشكل تلقائي، إلى أن تبدأ في التحرك قدمًا صوب أهدافك. وكلما فهمت هذه المفاهيم أكثر، كانت خطواتك أسرع وأسهل صوب هدفك الذي تود إنجازه.

العامل الذهني الأول: "النجاح يترك علامات"

وهذا يعني أن إنجاز أهدافك ليس وظيفة يقوم بها السحر والحظ أو الظروف، بل إنه وظيفة تتعلق بالكيفية التي تفكر بها والأداء الذي تقوم به. انظر مرة أخرى إلى هدفك الذي قمت بتدوينه من قبل. هل هناك أي شخص، في أي مكان، حقق الإنجاز نفسه الذي تطمح إلى تحقيقه، أو حقق إنجازًا أفضل منه؟ أجد إنه من الصعب علي أن أجد أحدًا يمكن أن تكون إجابته "لا" عن هذا السؤال؛ فمهما كان الذي تتمناه، فإن هناك شخصًا ما قد قام به، وهذا يشكل أخبارًا جيدة للغاية بالنسبة لك. فإذا كان هناك من سبق له أن حقق إنجازك الذي تطمح تحقيقه، فيمكنك أن تكون واثقًا تمامًا من أن هؤلاء لم يفعلوا إنجازك هذا، لأنهم أفضل منك - بطريقة أو بأخرى - أو أكثر حظًا عنك؛ بل فعلوا ذلك لأنهم فكروا بطريقة معينة، وقاموا بأفعال معينة لتحقيق ذلك. فإذا كنت ستقوم بتطوير أنماط التفكير، والعادات نفسها، فمن المفترض أن ذلك سيؤكد لك أنه يمكن أن تصل إلى النتيجة نفسها. إن النجاح يترك علاقات مؤكدة؛ لذا فإنه ليس من المهم من أين تكون نقطة البداية، التي تكون لديك فيها القدرة على أن تمضي في طريق تحقيق إنجازك. كما أن ذلك يعني أن ثمة طريقة ما، من أسرع الطرق لتحديد نقطة البدء لتحقيق هدفك هي ببساطة أن تجد شخصًا ما، استطاع أن يصل إلى المحطة الأخيرة التي ترودها، وتقوم بنسخ كل ما فعله/ فعلته.

والمثال الممتاز لهذا المفهوم يتمثل في اللقاء الحواري، الذي سمعت به عن صياد محترف ناجح للغاية، كان مشهورًا بفوزه الكاسح في مسابقات صيد ذئاب البحر (نوع من

الكائنات البحرية الشبيهة بالدلافين - المترجم)، دون اختفاء بقسوة العضات التي كان ينالها- كان يصطاد ما لا يقدر أحد غيره على اصطياده لذا سأله الصحفي - الذي كان يجري معه الحوار- "كيف يمكنك أن تفعل ذلك؟"؛ أي "كيف يمكنك أن تكون ناجحًا إلى هذه الدرجة في صيد ذئاب البحر؟" وكانت إجابة الضيف تصب في اتجاه ما نقوله من أن "النجاح يترك علاقات".

كانت إجابة الصياد: "حسنًا، إن معظم السياقات تقول إن مسألة صيد ذئاب البحر هي مجرد حظ.. إذ إنهم يعتقدون أنه إذا تصادف وجودك في المكان الصحيح والزمان الصحيح، فإنك سوف تصطاد السمكة... وأنه إذا لم يحدث ذلك، فلن تصطاد شيئًا.. إن كل ما تعلمته هو أن صيد ذئاب البحر هي مسألة أكثر توقعًا وأكثر علمية. وفي منطقة تحدد علميًا من المياه، ووقت محدد من العام، وتحت طقس معين، يمكنك أن تستنج وتدرك المواقع التي يمكن أن يكون بها السمك (ذئاب البحر)، كما يمكن كذلك تحديد المناطق التي تعد "محطات الوصول" لهذه الأسماك، ولذا فمن الطبيعي أن أعثر على تلك الأسماك وأن أكتسب خبرة عميقة، وأظل أجرب كل أنواع هذه الخبرة حتى تؤتي إحداها ثمارها. وببساطة، هناك أيام أقسى من أيام أخرى.. إلا أن أتباع المدخل العلمي المنظم كان يثبت دائمًا أنه الطريقة الأفضل لاصطياد تلك النوعية من الأسماك".

قال الصحفي المحاور: "الأمر يبدو سهلاً للغاية- يبدو لي أن أي شيء يمكنه أن يفعل ذلك".

فأجابه الصياد: "نعم.. هذه حقيقة غالبًا".

الصحفي: "حسنًا"، إذا لماذا لا يستطيع كل واحد أن يصطاد بالقدر وبالمهارة التي تصطاد بها؟".

الصياد: "أرجو منك الاستماع إلى أول جملة قلتها: كل السياقات الماثورة تعتقد أن صيد ذئاب البحر مسألة حظ بحتة. إنهم ببساطة لا يدركون أن تأثير الحظ ضئيل للغاية؛ لذا لا يضعون عوامل أخرى مهمة في اعتبارهم.. كل ما في الأمر، إنهم لا يعرفون ذلك".

والحال نفسه ينطلق على الحياة - نعم؛ فهناك ظروف وأحوال علينا أن نتعامل معها، ومعظم هذه الظروف قاسية. ولكن نجاحك ليس مسئولية هذه الظروف، بل إنه مسئولية ما تفعله حيال تلك الظروف. وحقاً، فإن معظم الناس ليسوا ناجحين، كما أنهم لا يمتلكون المال والعلاقات السوية، أو الحياة التي يرغبونها بالفعل؛ لأن معظمهم يعتقدون أنهم غير محظوظين. ابحث عن الأشخاص الناجحين، الأشخاص الذين يملكون هواياتهم، الأشخاص الذين ينجزون، والذين لديهم ما ترغب في تحقيقه، وعندئذ، أفضل ما يفعلونه "النجاح يترك علامات" (أي النجاح يولد نجاحات أخرى - المترجم)؛ مما يعني أن النجاح هو شيء ما، يجب أن ويمكن أن يمتزج لدى الآخرين.

العامل الذهني الثاني: "كل ما تراه، هو كل ما تحصل عليه"

في معظم الوقت، الذي يقول فيه شخص ما: "كل ما تراه، هو كل ما تحصل عليه"، فإنه يقصد إنه ليس هناك شيء مخفي، ذلك أنه يمكنك أن تأخذ موقفاً أو شخصاً من القيمة المباشرة الظاهرة له، وهذا أمر مختلف؛ فهي هذا السياق أعني أن الصور التي تحتزنها في عقلك تميل إلى أن تكون النتائج التي تحصل عليها في حياتك. إذا لاحظت الرياضيين ذوي المستوى الرفيع، مباشرة، قبل أدائهم - ما الذي يفعلونه؟ هذا صحيح، فهم بالفعل يكونون إدراكاً بصرياً لما يرغبون تحقيقه.. إنهم يرون - مسبقاً - الكرة تدلف إلى الفتحة (أي يتم إحراز الهدف - المترجم)، إنهم يرون الطريقة المثالية للأداء النموذجي للاعب كمال الأجسام، أو لاعب الجهاز - أو أيًا كانت المباراة المؤداة، إنهم يرون - قبل ذلك - النتيجة المثالية للأداء بعيون عقولهم (أي من خلال تصوراتهم البصرية المسبقة - المترجم).

يفعل الرياضيون ذلك لأنهم يعرفون أن ذلك التصور المسبق يؤتي ثماره؛ إذ إنهم يفهمون إنه كلما كانت تصوراتهم الذهنية المسبقة أكثر وضوحاً، حول النتائج التي يرغبون فيها، كانوا أكثر قدرة على القيام بالأداء الذي يحقق تلك النتائج المرغوبة. ومرة أخرى، ينطبق الحال نفسه على حياتك - كلما تصورت أهدافك التي ترغب تحقيقها بشكل أكثر وضوحاً، كنت أكثر قدرة على القيام بالأداء يحقق تلك الأهداف.

العامل الذهني الثالث: "كل ما تراه هو كل ما تبحث عنه"

يجب بصورة متسقة، إن تكون الصور التي تحتفظ بها في عقلك، هي غالبًا الصور التي تكيف عقلك على أن يراها. هناك جزء مؤثر للغاية من مخك، يمكنه أن يعمل أما لصالحك أو ضدك، وهذا ما يسمى بـ "النظام الشبكي النشط" (RAS)، وهذا النظام يتصرف كمرشح بالنسبة لمخك، ويجعلك تلاحظ ما تتعلم أن تلاحظه، وأن تستبعد تقريبًا كل شيء آخر لم تلاحظه. وأنت - بالفعل - قد خبرت هذا الجزء من مخك في العمل إذا اتخذت قرارًا بأن تشتري سيارة من نوع خاص. عد بذهنك إلى أي لحظة سابقة في حياتك، قررت فيها أن تقتني سيارة جديدة، فبمجرد أن تقرر النوع الذي ترغبه - يتبادر إلى ذهنك سؤال: أين تبدأ رؤية السيارة المناسبة؟ هذا صواب - إذ أنك ترى ذلك في كل مكان! وذلك ليس بسبب أن هذا النوع من السيارات ذو ظهور مفاجئ في البيئة التي تعيش بها، وإنما بسبب أنك - في نهاية الأمر - قد حولت المؤشر (أي ركزت انتباهك - المترجم) لأن تلاحظ ذلك النوع. وبمجرد أن تصرف انتباهك إلى وجهة أخرى، فإنك لن تستطيع ملاحظته. الأخبار الجيدة في هذا الصدد، هو أنك تستطيع استخدام النظام الشبكي لإنجاز أهدافك بصورة أكثر سرعة وسهولة عما تستطيع دون هذا الاستخدام. وبالمناسبة، سيمكنك استخدام مصادر متعددة لهذا النظام الشبكي، طوال قراءتك لهذا الكتاب المفيد للغاية عندما يستخدم بصورة سليمة.

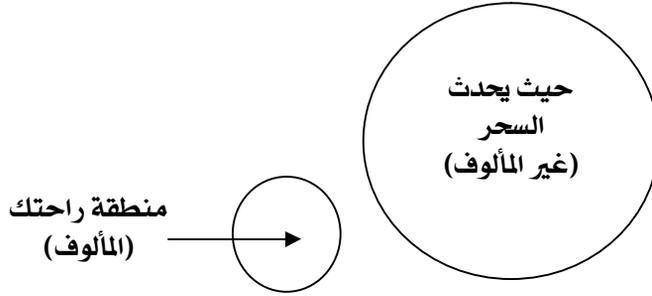
المفهوم الخرج: أن مخك يعمل بصورة دائمة، سواء كان يعمل لصالحك أو ضدك، ولكنه يعمل بصورة مستمرة. وإنه لمن المهم أن تستوعب إنه عندما يكون إعداد مخك معيبيًا في الكيفية التي يعمل بها، فإنه لم يكون مساعدًا لك بصورة كافية. وعندما يتعلق الأمر بميول مخك واتجاهاته الطبيعية، فتكون هناك بالفعل أخبار سيئة وأخبار طيبة.

الأخبار السيئة: "منطقة راحتك ونطاقها يقيدان اتجاهاتك"

وهي تعد واحدة من أقوى الميول والاتجاهات لدى مخك، وهي ما تسمى كذلك "بالوضع المستتب" - أي الرغبة في البقاء بالمكان والحيشة اللتين تكون عليها دون رغبة في التغيير. وسناقش ذلك بتفصيل أكبر فيما بعد، ولكن لتعلم أن مخك يرتبط بدرجة عالية

بالحياة من حولك، ومن المتوقع أن يكون ذلك أمرًا طيبًا للمحافظة على كونك على قيد الحياة.. قد لا ترغب في المكان الذي أنت عليه حاليًا، ولكن الحقيقة تكمن في أن تلك الحيشية الحالية لم تقتلك بعد. وكنتييجة لذلك، يمكن اعتبار مخك منطقة آمنة، وأنها ستقوم بكل أنماط الأشياء الغريبة لتحفظ وجودك. هل عرفت من قبل شخصًا ما فقد الورقة المالية ذات العشرين جنيهاً نفسها أربع أو خمس مرات؟ أو هل عرفت شخصًا له علاقة مع شخص ما آخر أكثر من مرة؟ كل هذه نماذج للثبات أو وضع الاستتباب الذي نركن إليه في حياتنا، أو ما يشعب بيننا بمصطلح "منطقة الراحة" (أي يقصد المؤلف استئناسنا بها نألفه ونعتاده- المترجم).

هذا هو الخبر السيئ لأنه ليس هناك نمو يحدث في منطقة الراحة أو الثبات. إن المكان الوحيد الذي يحدث فيه ذلك التطور والنمو، لا بد أن يكون خارج منطقة ثباتك أو راحتك... وأنا أعشق أن أعبّر عن ذلك بالشكل (1-1) التالي:



شكل (1-1): يمكنك تقليل حجم منطقة راحتك

لا بد أن تركز على التعامل مع منطقة راحتك، إذا رغبت في أن ترى ملامح تغبرك الدائم؛ لأن ذلك التعامل يدفعك - بصورة متزايدة ومضمونة - إلى أن تكون قويا في التعامل مع أحداث حياتك.

الأخبار الطيبة

ونظرًا لأنني الآن مقتنع بأنك يمكن أن تكون ملتصقًا للأبد بالحيشة التي أنت عليها (قدر استطاعتك)، فإنه يتعين عليك أن تستوعب جيدًا أن هذا ليس قدرك؛ إذ إن لديك بالتأكيد القدرة والطاقة لأن تتحرك، وأن تنقل منطقة راحتك (ثباتك) إلى أي مكان آخر، ترغب فيه. وفيما يلي السبب في ذلك:

(سواء أدركت ذلك أم لم تدركه، فإن منطقة راحتك هي شيء اخترته أنت وحدك لقد تم اختيارك لهذه المنطقة بصورة لا واعية، ولكنك - على أية حال - اخترتها. وهذا أمر مشجع، لأنه يعني - بشكل أو بآخر - أنك تتحكم في اختياراتك، ومن ثم يمكنك بصورة واعية - ألا تختار منطقة راحتك الحالية، وأن تتخير منطقة أخرى بشكل مختلف. والجزء الأفضل في ذلك هو أنه بمجرد أن تقلل منطقة راحتك، فإنه يمكنك - بصورة دائمة - إعادة ضبط مؤشرك الداخلي إلى مستوى أعلى، مما يجعلك تكتسب الالتزام والتعليم ومساعدة بسيطة من خارج ذلك، وبصورة مطلقة/ مؤكدة، يمكنك - بالفعل - القيام بذلك).

الأخبار الطيبة بالفعل، هي: التغييرات البسيطة تحدث فارقا هائلا

أنت لست بحاجة إلى أن تكون أفضل بنسبة 155٪ لترى تحسناً بنسبة 100٪؛ بل أن كل ما تحتاجه هو أن تكون أفضل قليلاً عما تكون عليه. هناك مفهوم معروف في الرياضة يسمى "حد الفوز"، والذي يعني أن تغييراً بسيطاً في المكان الصحيح يحدث فارقا هائلاً في النتيجة النهائية. في لعبة الجولف، يؤدي اختلاف لمسافة ملليمتر واحد في زاوية رأس الملعب، إلى وجود فارق بين منتصف الطريق إلى الهدف "و" أنك لا تستطيع أن تعثر على الكرة". وفي سباق الخيول، غالباً ما يحدث أن يفوز الحصان الرابع للمسابقة "بمسافة أنف" عن الحصان الثاني، ولكن هذه الثانية الحاسمة من الزمن عادة ما تعادل أضعاف قيمة ما خصص للجائزة من أموال. في المبيعات، يمكن لهذه الاختلافات الدقيقة للغاية أن تؤدي إلى حدوث فروق بين المنافسين، من حيث أن تحصل على كل المزايا والمكافآت أو لا تحصل على شيء مطلقاً.

لذا، أحفظ جيداً ذلك الأمر - التحسينات البسيطة في المكان المناسب من حياتك

سوف تمنحك تحسينات هائلة في النتيجة النهائية التي تتحصل عليها. وفيما يلي بعض الأمثلة، من خلال تجارب ومواقف، رأيتها مع عملائي:

- مدير تنفيذي يحدث تغيرًا بسيطًا في كيفية جدولة أسبوع عمله، ويحقق ربحًا لشركته، التي تعاني من تراجع مستواها، يصل إلى 125.000 ألف دولار.
- بنكية محترفة تقوم بتغيير شيء واحد فقط، فيما يتعلق بالكيفية، التي تبدأ بها يومها وتضاعف دخلها ثلاث مرات في غضون ستة أشهر.
- رجل مبيعات يركز - ببساطة - انتباهه إلى الأعمال التي ينوي القيام بها، وتأتي النتائج خارقة للعادة ومبهرة للجميع.
- معلم يقوم بتطبيق أبسط مفهوم ممكن في القراءة בזكاء ووعي، ويستطيع تلاميذه (طلبته) الانتقال من عدم استيعاب أي شيء تقريبًا لما كان يقرؤه عليهم إلى الفهم الكامل تقريبًا له.

يمكنني أن استمر في استعراض المزيد من الأمثلة. وبشكل نهائي، فإنه عليك أن تستوعب الكيفية التي تستخدم بها مخك؛ إذ إن تدريب عقلك من أجل النجاح بمنحك آليات وأدوات نوعية ومهارات خاصة لأن تهتم بعقلك بأسلوب يدفعك للأمام.

كيف تستخدم هذا الكتاب

إن الكتاب الذي بين يديك ليس مجرد قراءة سلبية ترفيحية، بل إنه قد أعد - بالفعل - ليكون:

- 1- مصدرًا متجددًا دائمًا لتطويرك وتنميتك.
- 2- بوابة في نظام كلي نهائي من التعلم المتسارع وتحطيم الإنجازات السابقة بإنجازات أفضل منها في حياتك.

قس الجزء الأول من الكتاب، فإن أسس تعلمك كيف تنال المهارات الأساسية الأكثر قيمة في تعلمك، والتي يمكنك أن تقتنيها - ذاكرة الاستدعاء الفورية لديك، و طاقة "قراءتك الذكية".

سوف تكون قادرًا على أن تتعلم بطريقة تحفزك وتحفز مخك بشكل أكثر، وتمكنك أن تمتص وتستوعب أي معلومات بشكل أكثر سرعة متضاعف الإيجابية، مع تمارين فاعلة وبشكل أكثر دواما. وكل من هذين الجزئين يتعلقان بالاستفادة المثلى من الذكريات والذاكرة والتدريب عليها عبر شرائط فيديو مخصصة لذلك؛ إذ أنك سوف تجد مكافآت "الذاكرة المستغلة بشكل مثالي"؛ مما يعني أنك - حرفياً - ستسير خطوة فخطوة عبر عملية سهلة ممتعة، من خلال الالتزام بالنقاط الأساسية في المدى الطويل الخاص بك تجاه الذاكرة. كل ما عليك أن تتبع التعليمات الواردة، وأن تزور موقعنا الإلكتروني www.planetfreedom.com/trainyourbrain، مستخدماً الكود المتاح: TYBFSBOOK، والخاص بهذا الكتاب.

اقرأ هذه الأجزاء أولاً، والأمر الأكثر أهمية هو القيام بتمارين الذاكرة الواردة، والتي تدعم المضامين الواردة في هذه الفصول. هل سيستغرق ذلك وقتاً أطول؟ نعم، دون مواربة. إلا أن النتائج سوف تكون تلك المعلومات التي استوعبتها، والتي ستملك من فهم بقية هذا الكتاب بشكل أكثر كفاءة، وسوف تتذكرها بشكل أفضل. إن التدريب الأفضل في العالم سيمكنه أن يصل إلى محصلة "صفر" في قيمته، إذا لم تقم بتطبيقه عملياً، كما لا يمكنك تطبيقه إذا لم يمكنك تذكره. لذا، عليك أن تنخرط - كلياً - في تدريبك.

وسوف تقوم بقية الكتاب يجعلك تركز على أربعة مكونات لأداء تحطيم الإنجازات السابقة بإنجازات أفضل منها، وفي أي وقت، يتمكن فيه فرد ما أو منظمة ما تحقق تلك النتائج إلى مستوى أعلى، فإن هناك أربعة أشياء، يمكنك أن تلاحظها ثم تمزجها فيما بعد:

- 1- أن تكون لديك أهداف تتسم بالطاقة والحيوية.
- 2- أن تكون ذا حضور طاغ متميز، مستخدماً للوقت بالصورة التي يستوجب الاستفادة القصوى.
- 3- كن متفوقاً في فهم الأساسيات والمبادئ.
- 4- ممارسة عناية ذهنية حادة.

أما الفصول من السابع إلى الثامن عشر، فإنها قد خصصت للارتقاء بمهاراتك مع هذه المكونات الأربعة. وفي هذه الفصول، سوف تطور خططاً نوعية للتفكير والأداءات التي ثبت إمكانية الحصول على النتائج بسرعة، وبطريقة تجعلها تدوم في أي مجال مهم من مجالات حياتك. مرة أخرى، فإن هذه الفصول يمكن تدعيمها من خلال تدريبات وآليات، يمكن أن تكون موجودة تحت عنوان: طريق "التعزيز والمكافآت"، في كل فصل، وقم بتسجيل ملاحظات، ثم امتزج في عقلك ما توصلت إليه من خلاصة فصل ما، قبل أن تمضي إلى الفصل الذي يليه. قم بتبني مدخلاً فاعلاً إلى هذا الكتاب.. واقرأه ولديك قلم في يدك، تدون به أفكارك الذاتية الخاصة بك.

ويمكنك - بلا شك- أن تكون وتفعل وتقتني ما لديك، وأي شيء ترغب فيه، ولكن لن تستطيع أن تفعل ذلك مع التفكير، الذي يمكنك التفكير فيه بشكل مستمر.

وإذا كنت ترغب في تحقيق مستوى أعلى من النتائج، فعليك أن تنمو في مستوى أعلى من التفكير. قد تعدك كتب كثيرة من التي تتولى أو تهتم بالتنمية الشخصية "المفتاح" أو "الأسرار" ثم تخبرك عندئذٍ بأنه "يمكنك أن تفعل ذلك".. إن هذا أمر طيب، ولكن كتابنا هذا، يخطو بك خطوة أبعد؛ لأننا نهدف إلى أن نعلمك كيفية التي تتحرك بها من النقطة (A) إلى النقطة (B) بسرعة وكفاءة، ونعلمك كذلك كيفية التي تجعلك تمتلك الكرة في مسارها الصحيح (أي أنك تسير في الطريق الصحيح نحو الهدف- المترجم).