

الفصل التاسع

تخطى العوائق

في كل مرة تُحاول فيها الانتقال من النقطة أ إلى النقطة ب، يحدث الكثير من الأشياء التي تُبعدك عن المسار وتُبطئ من أدائك، أليس هذا صحيح؟ أنا لدى طفلان وفي كل مرة نحاول الذهاب إلى مكان ما، تظهر الأشياء على الفور!

"لقد نسيت زرافتي يا أبي!"

"يجب أن أتبول يا أبي!"

"لقد نسينا إذن الموافقة يا أبي!"

هذا يحدث باستمرار ولا يعتبر خطأ من أحد، وإنما هي الحياة! لا أريد تضخيم الأمر.. ولكن ألم تجرب هذا في حياتك من قبل؟ وليس فقط محاولة الذهاب للبقال مع أطفالك، ولكن كذلك كل مرة حاولت أن تنتقل من حيث تكون الآن إلى حيث تريد أن تكون.

عندما قررت أن تفقد 20 كيلو من وزنك، وتصبح لياقتك في حالة رائعة، ولكنك في نهاية الأسبوع الأول قد تكاسلت عن الذهاب إلى النادي الرياضي مرتين، أو عندما قررت أن تنمي تجارتك بنسبة 30٪ لكن لسبب ما لم تجد الدافع لتقوم باتصالاتك، أو ربما أردت أن تبدأ في مشروع، وعارضتك بعض الظروف أو المرض عن التقدم فيه.

في حياتي وحياة عملائنا، يبدو أننا كلما حاولنا فعل شيء، تظهر العوائق لتبطئنا وتخرجنا عن المسار، وبعض هذه العوائق يأتي من الخارج، وبعضها ينبع من داخلنا. أما البعض الآخر، فقد يبدو كظروف خارجية، ولكننا في الحقيقة نختلقها دون وعي. ويمكنك أن تتعامل مع هذه العوائق، وتصل لما تريد، إذا كانت لديك خطة معدة لذلك.

ثلاث عوائق عاطفية

عدم القدرة على تحمل المسؤولية بنسبة 100%

يعد أول وأكثر العوائق ضرراً، هو عدم القدرة على تحمل المسؤولية الكاملة، فمعظم الأشخاص لا يقبلون أنهم مسئولون عن حياتهم مسئولية كاملة، وأنا لست أول من لاحظ هذا الأمر، فقد تحدث ستيفن كوفي في كتاب العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية على نطاق واسع عن تقبل المسؤولية، أو كما أطلق عليها قدرة الاستجابة، وقد جعل جاك كانفيلد موضوع تقبل المسؤولية أولى فصول كتابه الرائع "مبادئ النجاح"، السبب الذي جعل الكثير من أعظم مفكري التنمية البشرية على مدار العصور، يؤكدون هذا الموضوع، هو أن الكثير من الأشخاص يهملونه. فالأغلبية العظمى من البشر لا تقبل المسؤولية الكاملة لأفعالها أو نتائج أفعالها، ولكن اتخاذ هذه الخطوة هو أولى الخطوات الأزمنة نحو التقدم، أنا لا أقول إن معظمنا لا يقبل أي مسؤولية على الإطلاق، ولكني أقول أن معظم الأشخاص يعترفون أن لهم دوراً في حياتهم، لكن مفهوم المسؤولية الكاملة يعتبر غريباً لدى البعض.

كيف يمكنك تسليط الضوء على هذا العائق؟

إنه ببساطة يبدو مثل اللوم، فإذا وجدت نفسك تُلقى لوم فشلك على الحكومة أو الاقتصاد أو مديرك الغبي أو موظفينك الكُسالى أو زوجتك أو الطقس أو والديك أو أطفالك أو ترتيبك الأسرى، أو أي شيء آخر، فأنت تواجه هذا العائق. وإذا استمر عدم تقبلك للمسؤولية الكاملة، فأنت تخلق ما يسمى بعقلية الضحية، فعندما تفكر وتتصرف كالضحية، فإنك ستظل هكذا في مكانك، أنت وحدك المسئول عن حياتك.

سيفيدك التمييز بين تقبل المسؤولية وتقبل اللوم، إن تقبل اللوم يوضح إنك قمت بشيء خاطئ، ولكن تقبل المسؤولية يكون لهدف مُحدد للتعامل مع الواقع، وإليك مثال على ذلك:

إن عائلتي لها تاريخ مع مرض السرطان، فقد مات أبي في ريعان شبابه بسبب سرطان القولون والشيء نفسه حدث مع والدته، لذا فإن هناك جيناً في عائلة سيب قام بتطوير المرض، ومؤخراً كاد أن ينتقل لي، وهذا ليس خطأ مني، وليس منطقياً أن يلومني أحد على هذا الاستعداد الوراثي، وليس منطقياً أيضاً أن ألقى اللوم على أحد! وإنما الأمر المنطقي هو أن أتقبل المسؤولية الكاملة للحالة، وأفعل كل ما بوسعي لأتحكم بها. عندما تقبلت المسؤولية، أصبحت أكل جيداً وأتمرن بانتظام، وتعلمت كيف أهتم بجسمي، وأقوم بالتحاليل الأزمنة مبكراً، اللوم لا يوصلنا لشيء ولكن تقبل المسؤولية هو ما يجعلنا نتقدم.

إذا كيف نتغلب على هذا العائق؟

يُعد وضع الأهداف أحد أكبر الأشياء التي يمكننا فعلها، لنقوم بإقناع عقلنا الباطن بأننا متحكمون في الأمر، فكر في هذا، إذا كنا لا نصدق أننا مسئولون عن نتائج أفعالنا. فكيف نضع الأهداف من الأساس؟ فعندما تجلس وتفكر في المستقبل، وتضع هدفاً وتسعى جاهداً ورائه، فهذا في حد ذاته يُعد تحملاً للمسؤولية. كلما أردت أن أعيد جانباً من حياتي للمسار الصحيح، أجلس مع نفسي، وأقول لها: "حسناً، هذا هو الطريق الذي ستتجه إليه" فهي الخطوة الأولى (و غالباً الوحيدة) الأزيمة التي تُؤكد من يمسك بزمام الأمور، وكلما فعلنا ذلك، دربنا عقلنا على خلق الحقيقة الخاصة بنا.

عدم القدرة على الظهور بحماقة

العائق العاطفي الثاني للنمو، هو عدم القدرة على أن تبدو أحمق، وهو يُعرف أيضاً بالخوف من الانتقاد أو الخوف من الفشل، معظمنا يخشى أن يبدو في وضع حرج أمام أي شخص آخر، وهذا يبدأ في نهاية المرحلة الابتدائية أو الإعدادية، حين يصبح التوافق مع المجتمع أمراً في غاية الأهمية. إن الأمر مزعج، لأن الوصول لأهدافنا يتضمن بشكل

أساسي شيئين وهما: المخاطرة والخروج من منطقة الراحة. وإذا منعنا عدم القدرة على الظهور بحماسة، فلن نتمكن من فعل ذلك.

كيف تعرف إذا كنت تواجه هذا العائق أم لا؟

إنها تبدو مثل إبداء الأعذار، إذا كنت تعرف شخصًا (أو كنت أنت هذا الشخص) الذي يتحدث جيدًا عما يريد فعله، ولكن دائمًا ما يبدي عذرًا عندما يحين وقت التنفيذ.. ستلاحظ العلامة النموذجية للخوف من الظهور بحماسة. إذا كنت تريد تزيق سم هذا العائق، فإن الأمر بسيط: قم بإنشاء خطة استراتيجية، وتوقف عن التفكير بهذه الطريقة!

إن الأغلبية العظمى من الحالات، عندما يشعرون بذلك الخوف، فإنهم يقومون بخلق قصة خيالية.

كنت في حفلة مؤخرًا بصحبة صديقتي، التي حضرت للتو لقاء جمع شملها بأصدقائها القدامى، إنها امرأة رائعة في يومنا الحاضر، لكن تقول من وجهة نظرها إنها لم تكن هكذا في المدرسة الثانوية، قابلت في الحفل رجلًا من المحبوبين في المدرسة، وإنها لم يكونا يعرفان بعضها حق المعرفة، لكن حين تكلموا لفترة وجيزة، فوجئت صديقتي بالرجل يقول لها "لطالما كنت خائفًا من التحدث معك يا سوزان، كنت أود أن أواعدك ولكن كنت تبدين أنك تفوقين مستواي"، المضحك في الأمر إنها كانت طوال الوقت خائفة من التحدث معه لنفس السبب!

كان أبي يقول لي: "لو كنت تدرك أن الناس نادرًا ما يفكرون فيك، لما قلقت كثيرًا حيال رأيهم بك" فمن بين كل هؤلاء الأشخاص الذي تعتقد أنهم يسخرون منك؟! فمعظمهم لديه مشاكله الخاصة، ولا ينتبه لما تفعله مطلقًا، أما البقية فإما يدعمونك أو يهربون ما تحاول الوصول إليه.

أولاً، سأعود للسماح الخمس للأهداف الفعالة وتحديدًا السمة الأولى..

تأكد من أنك تختار أهدافًا ذات معنى لك، ثانيًا أفعال الأشياء التي ذكرناها لترفع

معدل تركيزك، فحين تلاحق شيئاً أنت شغوفاً به، لن تهتم بما يعتقدّه الآخرون، فعندما تُكرس تركيزك للوصول لهذا الهدف، وتملأ ذهنك بالأفكار الإيجابية ستقوم ببساطة بشق طريقك بعيداً عن الخوف،

ثالثاً، ستفيدك صحبة مدرب أو رفيق كثيراً، فوجود شخص يقوم بتشجيعك، هو أداة لا تقدر بثمن للتغلب على الخوف.

عدم القدرة على المبادرة بالفعل

العائق العاطفي الثالث للانجاز، هو عدم القدرة على المبادرة بالفعل، فلكي تصل إلى ما تريد، فهذا يتطلب القيام بفعل. وفي حالات كثيرة، يجب أن يكون فعلاً جسيماً وعاجلاً، فإذا كنت تريد تحقيق مبيعات، فعليك أن تتحدث مع العملاء، وإذا كنت تريد أن تستعيد لباقتك فستحتاج أن تذهب للنادي الرياضي، وإذا كنت تريد مواعدة أحدهم، فلا بد أن تسأله، فلن يحدث شيئاً إلا إذا قمت بما يؤدي لحدوثه.

هناك متلازمات شائعة، تُكشف هذا العائق منها المماثلة، وهي: الميل لتأخير فعل الأشياء والمتلازم الآخر يعرف بالتحليل العقيم فإذا كنت تعرف شخصاً (أو كنت أنت هذا الشخص) يجمع كل المعلومات، ويقوم بكل الأبحاث وكل التحضيرات، ثم لا يفعل شيئاً فأنت تنظر إلى عدم القدرة على المبادرة بالفعل، فهؤلاء الأشخاص يقضون الكثير من الوقت يستعدون، ولكنهم لا يتحركون أبداً.

من السهل أن يتخفى التحليل العقيم في صورة اتخاذ قرار عاقل جيد، ولكن المشكلة أنه ينتهي بك الأمر لتبدو مثل شخص يريد الذهاب في رحلة رائعة، ولكن ينتظر أن يتحول لون إشارة المرور إلى الأخضر في كل طريق، إن الأشخاص الناجحين الذين يصلون لأهدافهم يتبعون مقولة "استعد، أطلق، صوب" وأنا لا أنصحك أن تقدم على قرارات متسرفة، ولكني أقول لك إن معظمنا يضل طريقه في جانب المبادرة بالفعل.

كيف تتغلب على المماثلة والتحليل العقيم؟

سأعود مرة أخرى للسماة الخمس للأهداف الفعالة، وهذه المرة السمة الثالثة

بالتحديد، إذا كانت أهدافك بالحجم الصحيح، فيجب أن تكون كبيرة، بما يكفي للتحدي وصغيرة بما يكفي لتكون ذات مصداقية فهذا سيساعدك كثيرًا.

هذا العائق بالتحديد يأتي نتيجة الشعور بالرهبة أو الضغط، فإذا بنيت أهدافك بالطريقة التي تجعلك ترى خط النهاية بوضوح فهذا سيجعلك تشعر بالثقة. تذكر أن تأخذ الخطوة الأولى، وبعد أن تنتهيها تأخذ التالية؛ إذ يعاني الجميع من عدم القدرة على المبادرة بالفعل، حتى أنا أعاني بشكل شخصي مع القصور الذاتي في نواح عدة، فقد تمر أيام حين ينبغي أن أقوم بعشرات الاتصالات الخاصة بالمبيعات ولا أريد القيام بها.. الخ.

الفكرة أنني عندما أشعر بذلك، فقد تعلمت أن شعوري بالإعراض أو الرهبة يختفي تمامًا، عندما أبدأ بالفعل، فعندما أقوم باتصال أو اثنين أشعر أنني أريد أن أنهي الباقي، فعندما أنهيت الربع ميل الأول، أصبحت الثلاثة أرباع القادمة رائعين، فالقيام بالفعل حقًا يُشفي من الشعور بالخوف.

إليكم حدث شاهدته في ساحة انتظار السيارات:

أم كانت تخرج من المتجر بصحبة أبنها الذي كان في الثالثة من عمره تقريبًا، وكان من الواضح أنه لا يريد الدخول إلى السيارة..

" لا أريد! لا! لا أريد!"

أما والدته (التي كانت تبدو أنها على علم بهذه المهارة) قالت بهدوء:

" ألا تود الدخول للسيارة؟"

"نعم، لا أريد!"

ابتسمت وقالت "حسنًا، فلا ينبغي عليك أن تريد، وإنما يجب أن تفعل ذلك، هيا لنذهب" ودخل الطفل للسيارة، يجب علينا أن نتعامل مع عقلنا مثل هذا الطفل الصغير أحيانًا لا ينبغي عليك أن تريد، ولكن يجب أن تستمر على أي حال.

العوائق الذهنية

عدم القدرة على البقاء في المسار الصحيح

أحدى أكبر الحواجز الذهنية التي نعانى منها، هي أننا كبشر ننحرف بسهولة عن المسار الصحيح؛ فأحياناً يمكن لأي شيء أن يكون مصدر إلهاء لنا.

"أعرف أنني أريد أن استعيد لياقتي، ولكن المثلجات في الفريزر تبدو لذيذة جداً!"

"أعرف أنني أحتاج أن أدفع فواتيري، ولكنى فكرت أنه لن يضر شراء تلفاز آخر بشاشة مسطحة".

"حسناً، أعرف أن هذا الجزء من عملية المبيعات يثمر بنتائج رائعة، ولكنى نسيت أن أفعل ذلك لست مرات على التوالي"

"كنت أنوى كتابة هذا الكتاب، ولكنى وجدت نفسي ألعب لعبة العنكبوت سوليتير لمدة ساعة".

إذا كان يبدو أنني أسخر من الأمر، فأنا حقاً أفعل ذلك، فبعض من ذلك يرجع لغرابة عقولنا، ولكن يرجع عدم القدرة على البقاء في المسار الصحيح أيضاً إلى نقص الوضوح والتحديد لما نود إنجازه. لذلك عليك أن تجعل أهدافك محددة واضحة للغاية، فعلى الجميع أن يكون محددًا في تفكيره بشكل أكبر، فعادة ما أقوم بتوبيخ عملائي؛ لكي يفكروا بشكل محدد أكثر، فعندما أطلب منهم أن يكتبوا أهدافهم، هذا ما يكتبونه:

- أن يكون شكلي أفضل.
- أن أقوم ببيع ممتلكات أكثر.
- أقوم بتسديد ديوني.
- أحصل على أجازة.

لا بأس بهذا، لكن هذه الأهداف لا تفيد عقلك، إن معظم الناس يقاومون فكرة أن يحددوا أهدافهم، ولذا لا تكن كمعظم الناس، هل تتذكر مورت أوتلي؟

"السبب الذي يجعل معظم الناس لا يصلون إلى ما يريدون، هو أنهم لا يعرفون حقًا ما يريدون"، يجب أن تكون أذكى من ذلك، لأن عقلك يحتاج شيئًا ليركز عليه، وعند غياب هدف محدد وواضح، فسيعود عقلك للوضع الافتراضي لما هو أسهل وأسرع، لذلك ابدأ بجعل أهدافك محددة وواضحة.

ترجع الاستراتيجية الثانية للبقاء على المسار الصحيح لشيء، قلته من قبل عن شبكة الاتصالات الخاصة بعقلنا، فإن عقولنا تلاحظ وتنجذب للأشياء المختلفة، فعندما يوجد شيء خارج عن المألوف، فإن برمجتنا الطبيعية ترغمننا على التركيز فيه. فعندما كان الشيء المختلف قديمًا هو شبح نمر سيرتوس يطاردنا، كانت هذه الطريقة مفيدة، ولكن في يومنا هذا، هذه الطريقة تجعلنا نتشتت بسهولة، وهذا ليس خطأ منك، ولكنك مسئول عما تفعله حيال الأمر، لذا فإليك هذه الإستراتيجية:

قم بتحديد ما يشغلك وتخلص منه

في عالم الصحة والتغذية يقولون إن "الأكل الصحي يبدأ بالتسوق الصحي"، فإن كنت تملك الوجبات السريعة في منزلك، فإنك في النهاية ستأكلها، لأنها قريبة منك والأمر سهل، أما في عالم بناء الثروات، فهناك واحدة من أهم المبادئ الأساسية، هي أن تدفع لنفسك أولاً، خذ حصة من دخلك كل شهر، وضعها في مكان لا تستطيع الوصول إليه بسهولة. يعمل كلتا الإستراتيجيتان بشكل مذهل كالسحر، إلا أن الأمر ليس سحراً، إنه فقط منطقي، فإن قررت القضاء على القدرة على اتخاذ قرارات سيئة فإنك ستتخذ قرارات سيئة أقل بكثير.

إليك مفتاح حل اللغز: عندما تفعل ذلك، فإنك لن تلاحظ الفرق، ولكنك ستلاحظ فقط النتيجة المتطورة بشكل جذري، فعندما لا توجد وجبات سريعة في منزلي، فأنا بالكاد ألاحظ عدم وجودها، فأتناول وجبة خفيفة لا تضر بجسدي، وإذا فكرت "هممم، أود أن أكل بعض التشيتوس" ولكن من الصعب أن أذهب وأشتريه؛ ولذلك ينتهي الأمر بكونه مجرد فكرة عابرة، بدلاً من أن يدخل جسدي آلاف السعرات الحرارية المليئة بالدهون المشبعة، فأنا لا ألاحظ الألم، ولكني ألاحظ عندما يقول لي الطبيب "يا للهول! لم أر انخفاضاً في ضغط الدم كهذا في حياتي!".

لم ألاحظ أي اختلا ف في حياتي اليومية، عندما بدأت أدر من دخلي بنسبة 10٪، فقد كنت استمتع بحياتي كما كنت من قبل، ولكنى وجدت في نهاية العام آلاف الدولارات تنمو في بعض الاستثمارات وهذا شيء رائع.

لذلك ألتزم الآن بالقضاء على ما يبعدك عن المسار الصحيح، إذا كنت تحتاج أن تنظف ثلاجتك فقم بفعل ذلك، وإذا كان التلفاز يمتص طاقتك، وتحتاج أن تلغى الاشتراك أفعل ذلك، إذا كنت تحتاج أن تتوقف عن الرد في خلال خمسة دقائق، على كل بريد إلكتروني، فقم بغلق المنبه الذي يقول "لديك بريد جديد"، فكل شيء يبعدك عن المسار الصحيح، سيظل يبعدك، ألا إذا قررت القضاء عليه؛ لذلك أقض عليه، فإن الأمر سيكون أقل ألماً مما تظن، وربما لا تلاحظ الفرق في حياتك اليومية ولكنك ستلاحظ ذلك عندما تصل لأهدافك بشكل أسرع.

التفكير القاهر/التفكير الزائد عن اللازم/الكثير من الضغط

العائق الذهني الأخير، الذي أردت أن أشير له هو مشكلة أن يقهرك التفكير في أهدافك، وأن تضغط كثيراً على نفسك، يميل معظم الناس لفقدان صوابه؛ مما يؤثر على نسبة أدائهم. في تدريب الذاكرة، في ورشتنا، ناقش فكرة أن الضغط هو أول ما يؤدي الذاكرة ويسرى الشيء نفسه على كل الجوانب التي يعتبر فيها الأداء أمراً مهماً، فالقليل من الضغط قد يوفر لك الطاقة، ولكن الكثير منه قد يؤدي إلى توقف نشاط عقلك، وبعد الكثير مما نواجه من توتر نابع من النفس، فنحن نخلق التوتر، من خلال ما أطلق عليه التفكير الزائد عن اللازم، لكن هناك نوعاً من التوتر الهادئ الذي يجنى نتائج مثمرة.

هناك قصة رائعة عن فرانس كلامر، مترحلقي الجليد في الألعاب الأولمبية، في أثناء الجولة الأخيرة كان كلامر في نزاع، فعليه أن يحرز نتيجة تكفي ليفوز بالميدالية الذهبية، وقبل بداية الجولة كان يمزح ويضحك. وعندما فُتحت البوابات، قام كلامر بإحدى أسوأ الجولات في الألعاب الأولمبية على الإطلاق، فكانت بدايته خاطئة، وقد بدا وكأنه سيخسر بقية الجولة، ولكنه في النهاية أحرز نتيجة مذهلة، وفاز بالميدالية الذهبية. أراد كل الصحفيين بعد ذلك أن يخللوا أداءه، أرادوا أن يعرفوا فيم كان يفكر، ولم فعل ما فعله ولم

تكن لديه إجابة. لم يتوقفوا عن الأسئلة، مثل: "لماذا لم تحسن أداءك منذ بداية الجولة؟" و"لماذا اخترت هذه الزاوية وهذا المنحنى؟" وظل كلامهم يقول "لا اعرف، لم أفكر في الأمر حقًا." ولكن بعد ضغط للإجابة عن سؤال "لا بد إنك كنت تفكر في شيء ما، ما هو؟"

قال لهم "أن أسرع".

إن هناك وقتًا للتفكير، وهناك أيضًا وقتًا للتوقف عن التفكير وإليك بعض الاستراتيجيات التي تعمل على تسهيل هذا التوتر الهادئ.

أولاً، فكر في الأمر كله مرة واحدة، فأثناء القيام بالأمر لا يعتبر وقتًا مناسبًا للتفكير، فلا بعض لديه ما أطلق عليه "بقايا التفكير" عندما يحين وقت التنفيذ (الوقت الذي يُمسك فيه العقل الباطن بزمام الأمور) يظنون.. يفكرون، ويحدث هذا عادة بسبب الشك المزعج، والذي يجعلهم يفكرون "أنا لست مستعدًا، أنا لست جاهزًا"، فكر في الأمر كله مرة واحدة، ثم ابدأ بالتنفيذ.

ثانياً، للقضاء على التفكير القهري، قم بتجزئة أهدافك إلى أجزاء صغيرة، إذ قمت مؤخرًا بوضع هدف فصلى للمبيعات والذي سيكون بنسبة 35٪ أكبر من أضخم المبيعات، التي حققتها على الإطلاق، في البداية كان التفكير في الأمر يرهبني كثيرًا؛ فقد كان الأمر مخيفاً حين تفكر فيه كله مرة واحدة ولكن عندما قمت بتجزئته وتحديد عدد العروض البصرية، التي سأحتاج تقديمها، وعدد الاتصالات التي أحتاج القيام بها، وما أحتاج فعله مع كل عميل. لاحظت أنني أستطيع أن افعل ذلك، فعندما جزأت الأمر لما سأحتاج فعله كل أسبوع وكل يوم، زادت ثقتي كثيرًا

فقد رأيت أن هذه الأنشطة اليومية تعد ضمن أعمال المعادة. ستدرك ذلك عندما تنظر لهدفك النهائي، وتفكر في الأمر بشكل عكسي، وتجزئه إلى أنشطة محددة، فمن الرائع أنه يمكنك أن تتخلص من التفكير القهري والزائد عن اللازم، الذي يؤدي إلى تعطيل أدائك، فعندما تكون لديك خطة محددة، فيمكنك حينها أن تتوقف عن التفكير، وتبدأ بالتنفيذ. أليس هذا ممتعاً!

إليك الاستراتيجية الأخيرة للتفكير القهري -التفكير الزائد عن اللازم والضغط.

قم بتحويل الأمر إلى لعبة، فإن احدي أكبر العقبات التي يتعثر فيها الناس، هي أنهم يضغطون على أنفسهم كثيرًا، لذلك أجعل الأمر أقل جدية، فالجميع يحب اللعبة الممتعة، لذا أجعل من كل أهدافك لعبة، إليك الاثنان المفضلان لدي:

لعبة مقياس الحرارة

سأحدد أهدافي وأجزئها، كما ذكرت من قبل، وبعد ذلك سأحدد الأهداف، والأهداف المجزئة وأحوها إلى مقياس مثل مقياس الحرارة، وأضع تدرج 0 في الأسفل، وأي رقم أريده في الأعلى، وتتمحور فكرة اللعبة حول كيفية ملء المقياس بسرعة.

هل يبدو الأمر تافهًا؟ ربما، ولكنه بالتأكيد فعال، فإن عقلك الباطن القوي الذي يتميز بالعامل البصري وبساطة التفكير، سيفهم لعبة مقياس الحرارة بطريقة ناجحة وممتعة للغاية، جرّب هذه اللعبة!

لعبة المكافآت الصغيرة

في هذه اللعبة، يتم وضع علامات في طريقك لهدفك النهائي، فمثلًا:

في هدفي الخاص بالمبيعات الذي تحدث عنه من قبل، فقد اتفقت (مع نفسي) على أن اشترى نظارة جديدة، عندما أصل لنسبة 20٪، واتفقت على الخروج مع زوجتي للعشاء عندما أصل لنسبة 30٪ ومكافأتي عندما أصل لنسبة 50٪ هي بذلة جديدة. لا شيء ينجح إلا إذا شعرت بالنجاح، ونحن نبدي أداء أفضل، عندما نرى بوضوح الشيء الذي نعمل لأجله، ولك الحرية في اختيار جائزتك فيمكن أن تكون تبرعات خيرية أو مجوهرات أو أجازة طويلة أو الذهاب للمتجّع الصحي.. فقط أجعلها شيئًا تحبه كثيرًا، جرب هذه اللعبة في المرة القادمة، عندما يكون هدفك مختلفًا قليلًا عما تعتاده، قم بتهنئة ومكافأة نفسك خلال طريقك للوصول لهدفك، ولاحظ الحافز الكبير الذي تبنيه لنفسك.

لمزيد من المعلومات والدعم:

تم تحسين هذا الفصل لإفادتك. للدروس المختصرة والمزيد من المعلومات، قم بزيارة

www.planetfreedom.com/trainyourbrain

باستخدام رمز المرور المتاح : TYBFSBOOK

استمتع بالأمر!