

## الفصل الرابع عشر

### مبادئك - الجزء الثاني: الهدف والرؤية

#### يكون - يفعل - يمتلك

إن النموذج الأكثر أهمية لكيفية الحصول على النتائج في عالمنا يسمى " يكون - يفعل - يمتلك" وهذا يعني أن شخصيتك وتفكيرك يعملان على تأسيس وإعطاء نكهة لكل الأشياء، التي تقوم بها. يعد ما تقوم به حينها المنشئ المباشر لتأثيرك، ألا وهو: ما تمتلكه. تعتبر تلك التقنية البذرة لكثير من مقولات التنمية الذاتية المعروفة، مثل:

"إذا كنت تعتقد إنك تستطيع أو لا تستطيع - ففي كلتا الحالتين أنت على صواب، فإن الأمر برمته يعتمد على التفكير".

— هنري فورد

"يستطيع الإنسان تحقيق كل ما يستطيع تخيله وتصديقه".

— نابليون هيل

ويرى كثيرون آخرون، أن هناك طرقاً عديدة للفهم والتعلم من هذا النموذج، والتي يمكن كتابة كتاب بأكمله عنها. الدرس المبدئي الذي يجب تعلمه هنا هو أنه كلما كنت أكثر وضوحًا وتنظيمًا بين ما تكون وما تفعل، سيكون الحصول على النتائج التي تريدها أكثر سهولة.

### طريقة منظمة للإجابة عن السؤال الأكثر أهمية:

#### ما هذا الذي أود القيام به؟

قام الفصل الثالث عشر بمساعدتك في الإجابة عن سؤال "عن ماذا تدور حياتي؟" إذا كنت قد قضيت وقتًا في حل التمرين الذي قمنا به هناك، فإنك حقًا قد قطعت شوطًا طويلاً في معرفة مكون مهم في نموذج "يكون - يفعل - يمتلك". أن لم تقم بتحويل قيمك لأفعال، فإنك تفتقد الكثير، أنك لا تؤثر على العالم ولا تجعل قيمك تعيش، كما أنك لا تحصل على نتائج ملموسة. إن الأمر لا يُختصر على "يكون... يمتلك" ولكنه "يكون - يفعل - يمتلك". لم يقم نابليون هيل بكتابة "أفعل تكن غنيًا" وإنما كتب "فكر تكن غنيًا" ولكن إذا قرأت هذا العمل المميز، ستجد العمل بأكمله يمتلئ بأشياء محددة عليك القيام بها. إن الفعل هو ما يقودك بشكل مباشر لكل النتائج في حياتك، فقد قيل إنه "إذا قمت بالأشياء الصحيحة بالطريقة المناسبة باستمرار ولوقت طويل بما يكفي، ستحصل على النتائج".

تعتبر "تكون" هي أساس الفعل، و"تمتلك" هو ما ينتجه هذا الفعل، أما "تفعل" فهي نقطة التلاقي بينهما. في فريدوم للتنمية الذاتية، دائمًا ما يفشل عملاءنا المدربون في جانب القيام بالفعل، بطريقتين:

#### التصرف خارج السياق

إن عملاءنا لا يأتون إلينا بدافع الكسل، فمعظمهم ناجحون للغاية، ففي الغالب يكونوا مجتهدين وموجهين نحو أهدافهم، إنهم يقومون بفعل الكثير، والنتيجة أنهم يصلون لأهدافهم (في كثير من الحالات بطريقة رائعة) ولكنهم منهكو القوى، هل تشعر بأن هذا الوصف ينطبق عليك؟

إن هذا يحدث لأن كل هذه الأفعال تحدث خارج السياق، فعلى الرغم من أنها تحسب بالنتائج، ولكنها لا تجيب أبدًا عن سؤال "لماذا أقوم بفعل هذا؟". إنه يعتبر سؤالاً مهمًا نحاول تجنبه تمامًا، ولكن لا نستطيع؛ لأن عقولنا تريد أن تعرف لماذا\_إنها تحتاج لذلك. إن ما يحدث هو أننا نحصل على أفكار عابرة تطفو بعقولنا، مثل:

- " إلى أين سأنتج بكل ما أفعله هذا؟"
- "ماذا أفعل في حياتي؟"
- "هل هذا هو مصيري حقًا؟"
- "ما الفائدة من هذا الأمر؟"

إذا كان هذا ما يحدث، فإن النتائج الناجحة حتى قد تكون غير كافية. المشكلة الأخرى في القيام بأفعال هائلة خارج السياق أنها تكون حقًا منهكة. نستهلك الكثير من الطاقة بقدر أكثر مما ينبغي في الإجابة عن هذه الأسئلة، وعندما لا يمكننا الإجابة فإن هذا يستنزف جهدًا كبيرًا.

### عدم القيام بشيء على الإطلاق يؤدي للعجز

المشكلة الأخرى المرتبطة بالفعل التي نواجهها، هي مشكلة العجز، فعندما لا يستطيع الناس الإجابة عن سؤال "لماذا" فإن العقل يميل لعدم فعل أي شيء على الإطلاق. يعود الأمر لمشكلة منطقة الراحة، حين يكون ما تفعله لم يقض عليك بعد، فيعود عقلك لوضعه الافتراضي، ويبقى هناك إلا إذا قام شيئًا بتحريكك أو إلهامك.

لا تجعلك هذه المشكلة تشعر بالإجهاد فقط، ولكنها أيضًا تشعر وكأنك عالق، تشعر وكأنه ينبغي عليك القيام بشيء، ولكنك لا تقدر على التحرك والتقدم، هل سبق وشعرت بهذا من قبل؟

### صيد عصفورين بحجر واحد

لحسن الحظ، فإنه من الممكن تخفيف مشكلة التصرف خارج السياق، والشعور بأنك عالق وعاجز عن إيجاد إجابة موجزة لسؤال "ما هي غايتي في الحياة؟" ثم قم بتشكيل

ذلك على هيئة صورة ذهنية لمدى بعيد تصف كيفية الوصول إلى هذه الغاية. أن هذا ما سنقوم به في هذا الفصل.

إنها طريقة بسيطة بشكل مخادع، بسيطة لأنها تعتبر تمريناً يملأ الفراغات عن طريق الإجابة عن سؤال واحد، وخادعة لأن الحصول على الإجابات التي ترضيك قد يستغرق بعض الوقت، وقد يتحدى تفكيرك قليلاً، لذلك كن جاهزاً للتركيز هنا.

### عبارة "غايته"

إن هناك طرق عدة للسؤال والإجابة عن سؤال "ما غايته؟" ولكن ما وجدته أنا وعملائي الأكثر فاعلية هو التالي، ولأعترف بالفضل لمن يستحقه، فإنني لم أخترع هذا السؤال. في أواخر التسعينيات، بل قمت أنا وصديقي إيريك بلانيتنبرج بقراءة كتاب معروف قليلاً للكاتب كيثن مكارثي يسمى "العمل الهادف" والذي علمت لاحقاً إنه تابع لكتاب يسمى "الشخص الهادف". قد قام أكثر التمارين بساطة في منتصف كلا الكتابين بتوسيع إدراكنا كثيراً، وقد أحدث ثورة في تفكير عشرات الآلاف من الأشخاص منذ ذلك.

إذا كنت تريد أن تعرف سبب وجودك هنا، سأوضح كيف تضع عبارة لغايته، فقط قم بملء الفراغات في الجملة التالية بالطريقة التي:

أ - تكون ذات معنى بالنسبة لك.

ب- تلهمك.

إن وجودي يخدم \_\_\_\_\_ ، \_\_\_\_\_ .

هذا هو كل ما في الأمر - فقط أملأ هذه الفراغات، وإن هناك بعض القواعد الإرشادية؛ إذ يجب أن تملأ الفراغ الأول بالفعل، أما الثاني فيجب أن تكون أسم - شخص أو مكان أو شيء (في هذه الحالة يكون "الشيء" في الغالب فكرة أو مصطلح) أو من المحتمل صفة - كلمة وصف. يجب عليك أن تجيب عن التالي لتكمل إجابتك:

أ - أن يكون الأمر ذات معنى بالنسبة لك.

ب- أن يلهمك.

وكما قلنا في تمرين القيم، لا توجد إجابة أفضل أو أسوأ من الأخرى، مادام تتوافر بها الشروط. أوصيك أيضًا أن تكون إجاباتك مستقلة بذاتها، وليس لها علاقة بإجابات الآخرين، إنه بيان لغايتك أنت، ويجب أن تكون مستقلاً. سأوضح لك المزيد عن هذا الأمر بعد قليل.

### قصة "عبارة غايتي"

أعترف أنني عندما بدأت أقوم بهذا التمرين، شعرت وكأني صُعقت بالبرق، ومن الممكن أن يحدث هذا معك، بل وقد يكون قد حدث بالفعل. كان إيريك يقرأ كتاب "العمل الهادف" وبينما كنا نركض، قال لي عن تمرين ملاء الفراغات. استغرق الأمر ثوانٍ معدودة بالنسبة لي، الإجابة الأولى التي خطرت على ذهني كانت مثالية، وقد ظلت معي لأكثر من عقد من الزمن. كانت الإجابة بالنسبة لي هي "إن وجودي يخدم جلب البهجة".

تركت هذه العبارة صدى بداخلي، وكلما فكرت فيها أدركت معناها. تعتبر كلمة "البهجة" واحدة من قيمي الأساسية وكان تعريفها واضحاً في ذهني؛ ولهذا السبب نقوم بتدريس القيم الأساسية قبل الغاية، لأن واحدة منها في الغالب، تكون الاسم الذي ستختاره. الفعل "جلب" يعنى أنني مسئول عن جلب البهجة لكل موقف وأخذ الآخرين لنصيب من تلك البهجة. لقد كانت النتيجة المرغوبة، ولكنها ليست بالضرورة الغاية التي أعيش لأجلها. خطرت كل هذه الأفكار في ذهني بسرعة وشعرت نفسي محظوظاً بذلك. إذا حدث هذا معك فإن ذلك أمر رائع! قم بكتابة ما خطر ببالك، ودع الأمر يتوغل في ذهنك قليلاً، ثم عد إليه مرة أخرى.

### قصة "عبارة غايتك"

إذا كنت كمعظم عملائنا، فإنك لم تستطع معرفة غايتك على الفور \_ لا توجد مشكلة. تحتاج فقط أن تفكر في إجاباتك وتتصارع معها حتى تجد شيئاً يناسبك. إن هذا جانب آخر (يشبه كثيراً اكتشاف قيمك الأساسية)، حيث يكون المدرب هنا مفيداً للغاية.

إن برنامج (الدورة التدريبية للمسئولية الذاتية) يقوم بتخصيص الثلث الأول لحل

المشكلة، التي ناقشها في هذا القسم، تحت عنوان "أساسياتك"، نعم، يستغرق هذا الأمر أربعة أسابيع، ولذلك لا تحبط إذا كنت تحتاج إلى منظور خارجي في هذا الأمر. فكر في الأمر إلى أن تحصل على الإجابات التي تريدها، وحاول الحصول على من يوجهك في الأمر إن أمكنك ذلك.

للمساعدة، ألق نظرة على بعض الأمثلة، التي توصل إليها عملاؤنا:

"إن وجودي يخدم القيام بتطور ما."

"إن وجودي يخدم تدريس دروس حياتية."

"إن وجودي يخدم كوني حقيقياً."

"إن وجودي يخدم توسيع الأفق."

هذه عبارات حقيقة خاصة بغايات، توصل إليها عملائي أو من قدموا لي بعض القليل من المساعدة. لاحظ كيف يتوافقون مع المعايير المطلوبة، واستطيع أن أؤكد لك بما أنني قد حضرت لحظة نشأتها، أن هذه الغايات تركت صدى بداخل كل شخص قام بإنشائها. لا توجد واحدة أفضل أو أسوأ من الأخرى. إن لكل منا جانباً مميزاً في غايته، ويجب أن تكون غايتك انعكاساً لك. احرص على ألا تعتمد العبارة الخاصة بغايتك على الظروف وبالتأكيد لا تعتمد على سلوك أو تفكير شخصاً ما. إن هذا كما كنت أقصده بـ "منعزلة".

أنا أستطيع "جلب البهجة" في أي مكان وطوال الوقت، مهما حصل، وعميلي إيرني كيرلي يستطيع "تدريس دروس حياتية" في أي مكان وطوال الوقت مهما حصل، وأيضاً يستطيع إيريك بلاتنبرج أن "يكون حقيقياً في كل زمان ومكان". فإن تواجد كلمة "يخدم" في هذه العبارة يدل على غايتك، وهي أن تؤثر في العالم بشكل ما لكن مشاركة الآخرين في الوصول لغايتك يعتبر أمراً غير مطلوب، ويجب أن تبقى بعيداً عن هذا العبء.

أقول لك هذا لأنني رأيت عبارات تُحدث نتائج عكسية، عندما تكون موافقة أو مشاركة الآخرين مطلوب. أتذكر شخصاً كانت عبارته هي "إن وجودي يخدم إلهام الآخرين". وكان هذا يبدو رائعاً ومناسباً للسياق، لكن هل ترى كيف كان محكوماً على هذا الشخص بالفشل؟ المشكلة في هذه العبارة تحديداً، هي إنه أن لم يحصل شخصاً ما على

الإلهام من صديقتي وهذا أمر محتمل لعدة أسباب خارجة عن إرادتها، فإنها ستفشل في الوصول لغايتها. إنها تعطي الفرصة لأشخاص، لا تعرفهم في التحكم في غايتها بالحياة؛ مما يمثل خطرًا على روحها. يجب أن تكون قادرًا على أن تعيش بهذه العبارة في كل موقف ممكن، حتى عندما تكون وحيدًا، أو عندما يختار الآخرون ألا يشاركونك غايتك.

خذ ما يكفيك من الوقت، لتجد العبارة الخاصة بغايتك قبل المضي قدمًا. فإذا وجدت السبب وجدت طريقة الوصول إلى الغاية تلقائيًا. امنح نفسك هذا الأساس من الفعل.

### عبارة "رؤيتك"

لقد ناقشنا من قبل كيف أن عقلك يفكر على هيئة صور. إن الطريقة الأساسية التي يقوم بها عقلك الباطن بإنشاء حياتك والنتائج التي تحصل عليها، هي أنه يرى صورًا ويمضي باتجاهها. لقد ناقشنا هذا مسبقًا، عندما تعرفت إلى صديقي دايف، الذي كان يُعلم ابنته كيف تقود الدراجة بدون عجالات مساعدة، هل تتذكر؟ كانت جملة " لا تذهبي باتجاه الهاتف." مقابل " قودي الآن بتجاهي!" تجنّب نتائج مختلفة تمامًا.

إن أهمية أن تكون لديك رؤية في حياتك هي الجزء الأخير من أساسياتك وقيمتها لا يمكن تقديرها.

دون رؤية واضحة للجهة التي تريد أن تتجه حياتك إليها، سيكون من السهل أن تتجول هائمًا. في قصة "أليس في بلاد العجائب"، أحب الحوار الذي يدور بين القط شيشاير وأليس، عندما تتوقف لتسأله عن الاتجاهات:

القط: "إلى أين تريدان الذهاب؟"

أليس: "لا أعلم حقًا...."

القط: "في هذه الحالة فإن أي طريق سيوصلك لما تريدان."

يضع الكتاب المقدس هذه العبارة بصيغة مباشرة أكثر: "دون الرؤية، يهلك الناس." ولكي يكون الأمر واضحًا، فإن الناس لا "يعانون" فقط أو "يشعرون بعدم الراحة" — إنهم يموتون. كان أرسطو هو أول من صرح بأن الإنسان كائن غائي، مما يعني أننا خلقنا

لنسعى وراء شيء ما وعندما لا نقوم بذلك يبدأ الركود والموت. بدون وجود رؤية واضحة للطريق الذي نريد الذهاب إليه، نستنزف الطاقة من حياتنا ونعجل بموتنا حرفياً ومجازياً.

أما عندما تكون لدينا رؤية، نصبح ناجحين على الفور. عرف إيرل نايتنجل النجاح بأنه "الإنجاز التقدمي لهدف قيم. الكلمات الدالة في هذا التعريف هي "تقدمي" و"قيمة"، فكلمة "تقدمي" تعني أن تمضي في مسارٍ أي تقدم باتجاه هدف قيم يعتبر نجاحاً. الهدف القيم يعني أنك تسعى وراء هدف، تؤمن بأنه ذو قيمة عظيمة. الحياة ليست في امتلاك المنزل الكبير والسيارة الفخمة والكثير من الأموال والألعاب الرائعة، وإنما الحياة في السعي وراء شيء ما يجعلك شغوفاً وملتحمساً، إنها لا تدور حول "هل وصلت للمكان الذي تريده؟" وإنما حول "هل أنت في طريقك إلى هذا المكان؟"

يجب أن تكون رؤيتك واضحة؛ لتكون مناسبة بالنسبة لك. سأوضح لك هنا كيف تحصل على رؤية واحدة بشكل مختصر، لكن يجب أن تفهم إنه إذا كانت العبارة الخاصة برؤيتك غير مكتملة وغير مثالية، فهذا أفضل من عدم وجودها على الإطلاق. فأنا أعمل باستمرار على تعديل وتحديث رؤيتي، إنها وثيقة حية، وأشجعك أن تجعل عبارة رؤيتك أيضاً كذلك. أن عبارة الغاية في مظهرها المثالي تصبح هادفة (Skopos).

لقد سمعت هذه الكلمة لأول مرة في خطبة ألقاها القس أليكس جي عام 1994، وكانت أفضل خطبة سمعتها على الإطلاق. أتمنى أن أوفى المفهوم حقه.

(سكوبس) Skopos هي كلمة يونانية بمعنى هدف، ولكنها تعني أكثر من ذلك، إنها تدل على الرؤية، والتي تعتبر أصل كلمة Scope (مدى). إذا فكرت في كلمة "مدى"، فهي تعني كل شيء تستطيع أن تراه وبظهور في كلمات، مثل (منظار) Telescope (مجهر) .Microscope

فمن الممكن أن يكون لديك هدف، ولكن الأمر يختلف تمامًا إن كان لديك مدى (سكوبس). فكما قال القس جي "عندما تكون لديك رؤية، فإنها تكون في عينيك مدى

(سكوبس) أما عندما يكون لديك حذاء فإنه يكون في قدميك". فعندما يكون لديك مدى (سكوبس) تتحرك قدماك ناحيته وتتحرك يداك ناحيته، وفي النهاية تصبح غير مضطر إلى الضغط على نفسك، لأن رؤيتك هي ما يسحبك ويحركك.

إن الرؤية الحقيقية الصادقة سوف تأخذك إلى مكان لن يكون فيه التحفيز أمرًا ضروريًا لأنه سيكون نابغًا من داخلك. عندما يجعلك المدى متحمسًا يا صديقي، سوف تأتي الناس من كافة الأنحاء لترى ما توصلت إليه من نجاح. إنه الخلطة السرية.

قد تم منح بعض الناس الرؤى على مدار التاريخ، مثل جون دارك وهنري فورد وأندرو كارنيجي وموسى ومحمد... لكنك لا تحتاج أن تنتظر حدوث معجزة - فمن حقلك على نفسك أن تساعد في إنجاز الأمر. أمنح حياتك المدى الذي التي تريده. و إليك كيف نقوم بذلك.

### بناء عبارة "رؤيتك الشخصية"

إن هذه التقنية بسيطة بشكل خادع، فإنك تقوم فقط بالإجابة عن سؤال بسيط، بطريقة تُلهمك، وتجعلك متحمسًا عندما تقرأه.

السؤال هو:

" في خلال الخمس أو السبع سنوات القادمة، كيف تريد أن ترى حياتك؟"

هذه هي الخلاصة، إذا كانت لديك الفرصة لتلوح بعصاك السحرية وتخلق الحياة المثالية لنفسك (والذي يمكنك فعله حقًا إذا قمت بتحريك العصا التي تسمى التفكير ثم تبدأ بالعمل)، كيف ستبدو هذه الحياة، عندما تحصل على إجابة مكتوبة تجعلك تمضي قدمًا حينها يصبح لديك رؤية فعالة.

إليك بعض الإرشادات:

1- لاحظ الإطار الزمني المقترح - من خمس إلى سبع سنوات، ولكن هذا ليس أمرًا حتميًا. عندما تقوم بإنشاء رؤيتك، يجب أن تفهم أنك تقوم بإنشاء حياتك المثالية ذهنيًا،

وإن كانت حقًا حياتك المثالية، فمن سيهتم إن كان الأمر سيستغرق خمس سنوات أم سبعة أم عشرة؟ الفكرة تكمن في الصورة نفسها، فلا تفكر في الإطار الزمني.

2- من الأفضل أن تجيب على هذا السؤال في كل جانب من جوانب حياتك، المهنية والمالية والصحية والعائلية والاجتماعية والروحانية، يجب أن يحظى كل جانب برؤيته الخاصة. وسوف ترى فيما يلي ما قد أنشأته للجانب المهني من حياتي في عام 2010.

3- يجب أن تكون إجابتك بها بعض الصفات الشخصية، فلا يجب أن تكون كلها محددة ويمكن قياسها، كما يجب أيضًا أن تكون بها بعض الصفات الموضوعية كالأرقام والإحصائيات. وسوف ترى الصفتين كليتهما في المثال الموضح.

4- يجب أن تكتب إجابتك في زمن المضارع كأنها تحدث الآن، فتستخدم عبارات، مثل "أنا أكون" "نحن نكون"، "يجب عملاءنا"، "تجرب عائلتنا"، وسوف ترى صورًا حقيقة في ذهنك لهذا. إن هذا أقوى بكثير من شيء مكتوب في زمن المستقبل "سوف أقوم بـ" "سوف نفعل..". "سوف أسحب عملاءنا" أو "تقوم عائلتي بتجربة..". والذي لن يحقق الفائدة نفسها. وستلاحظ استخدام زمن المضارع في المثال التالي.

إليك نموذج لرؤية شخصية فعالة:

### رؤيتي الشخصية

أصبحت شركة فريدموم (الحرية) للتنمية الذاتية الشركة الرائدة في مجال التنمية الذاتية في العالم، بالنسبة للإحصائيات، فإن الشركة تجني 20 مليون دولار مبيعات سنوية، بالإضافة إلى تجدد هذه الإيرادات عن طريق المتحدثين والحجوزات بمساعدة نظام تسويق رائع، يحقق النتائج طوال اليوم.

إن مندوبي المبيعات في الداخل لديهم مسار واضح لدخل لا يقل عن 100 ألف دولار بينما يجني المتحدثين دخلاً بمعدل لا يقل عن 250 ألف دولار.

طاقم العمل هو مجموعة من أشخاص سعداء يعملون بجهد، فنحن نحب ما نفعله، ونقوم به على قدر على من التميز والنزاهة، كما يحصل كل فرد على دخل يجعله أكثر سعادة.

يقوم عملاؤنا بتجربة سلسلة من الورش المغيرة للحياة والبرامج التدريبية والتسجيلات والفيديو والكتب. منذ ورشة البداية، مثل تدريب الذاكرة والقراءة الذكية (والمزيد من ذلك) ومحاضرات نهاية الأسبوع والورش المتقدمة مثل ورشة ثروة المعيشة (والمزيد من ذلك) وبرامج التدريب الشخصية، والموارد التي نقدمها للدراسة من المنزل، يصبح لدى عملائنا القدرة والرغبة في إنشاء شراكة معنا مدى الحياة. أما أنا شخصياً أقوم بتقديم القيم لعشرات الآلاف كل عام كقائد ومدرب وكاتب ومعلم.

وأقدم حوالي 35 أو 40 برنامجاً مدفوع الأجر في السنة ولا أسافر خارج المدينة لأقل من 10 آلاف دولار، فإن وقت عملي مخصص لهذه الأشياء:

- إنشاء موارد تعليمية ليشتريها عملائي، وتفيدهم من (موارد كتابية وسمعية).
- تقديم الموضوعات لي والورش في أنحاء العالم كافة لمختلف المجموعات، والحصول على أجر سخّي مقابل ذلك، يعتبر الحصول على محاضرة مني أمر باهظ الثمن ولكنه يستحق ذلك.

- تدريب القادة داخل مقر الشركة وخارجها في مقر شركات عملائنا. المقابلة الشخصية معي باهظة الثمن، ولكنها تستحق.
  - تصميم وقيادة الشركة في المسار، الذي يجعلها الشركة الرائدة في مجال التنمية الذاتية في العالم.
- نتيجة ذلك أصبحت أدير عملاً بقدر مليون دولار داخل الشركة؛ مما يساعدني على كوني نموذجاً لكل شخص في الشركة، على أن يصلوا المستوى النجاح نفسه (بل وأفضل).
- أستطيع التحكم في وقتي، فأنا أصبح في غاية التركيز والإنتاجية، عندما أعمل، كما أنني أقوم بأخذ أجازة لمدة ست لثماني أسابيع في السنة بدون الشعور بالذنب، ودون التأثير سلبياً على الشركة. فباختصار، أنا شغوف بما أقوم به، مما ينشأ الحماس والطاقة والبهجة والثروة لنفسي ولكل من يحيط بي.

لمزيد من الأسئلة لتقييم تفكيرك، أنظر إلى قسم "الدعم والزيادات" في نهاية هذا الفصل.

### ماذا أفعل بعد أن قمت بكتابة هذه الرؤية؟

بعد أن تنتهي من كتابة الرؤية الخاصة بك، يجب أن تقوم بهذه الأشياء:

- 1- يجب أن تقضى معها بعض الوقت يومياً. في الفصل السابع عشر، ستجد هذا الجزء من تمرين إدارة الطاقة اليومية، الذي ندرسه، حيث يتضمن قراءة رؤيتك يومياً. لذلك أجعلها جزءاً من ساعة الطاقة الخاصة بك، مع جعلها أيضاً الخطوة الأولى في برنامج الساعتين الذي يتضمن أيضاً قراءة وفحص رؤيتك، وهذه الطريقة ستقوم بمراجعتها أسبوعياً على الأقل.
- 2- أجعلها وثيقة حية ولا تجعلها ثابتة، فعندما تنتهي من كتابتها، قد تخطر ببالك أفكار أخرى، وقد تشعر بالرغبة في الإضافة لها \_ قم بذلك.
- 3- لكي تجعل النقطة رقم #2 متوازنة، لا تقم بتغيير كامل، فإن هناك حالتين فقط يصبح فيهما التغير كاملاً ونبدأ من جديد ألا وهما: إذا تعرضت لحدث قام بتغيير حياتك، فلم تعد رؤيتك تعنى شيئاً، أو عندما تدرك رؤيتك الحقيقة وتجدها مختلفة.

إن لم تخصص وقتاً لكتابة رؤيتك، قم بذلك الآن. وإن لم تستطع بمفردك، تواصل معي ومع طاقم عملي، سنساعدك أن تمضي قدماً.

لمزيد من المعلومات والدعم:

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

[www.planetfreedom.com/trainyourbrain](http://www.planetfreedom.com/trainyourbrain)

باستخدام رمز المرور المتاح : TYBFSBOOK

استمتع بالأمر!