

السر السادس

السر لئلا تكون مشغولاً مرة أخرى

Obseikan.com

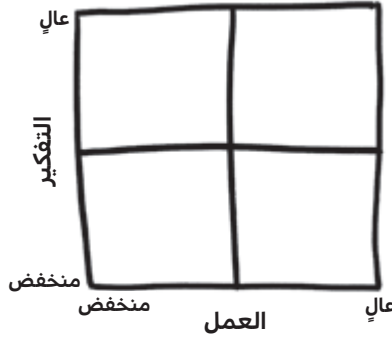
1

افعل هذا وسوف تعيد وقت الفراغ فجأة إلى حياتك

لسنواتٍ شاهدت كثيراً من رجال الأعمال يذوون من الإرهاق وكأنهم يحترقون! فقد أنهكوا أنفسهم لأقصى حدٍّ، ونحن نجد الاستشاريين الذين يسافرون لأشهر يصابون بنوبات قلق على متن الطائرات، ويعاني كبار المديرين التنفيذيين في الأربعينيات النوبات القلبية أو السكتات الدماغية ومحاولات الانتحار. لا أريد تخويفكم، لكن رجال الأعمال الذين يعملون أكثر من اللازم يحترقون من الداخل، وهو احتراق ليس من النوع الجيد.

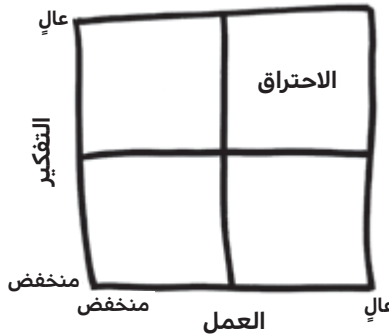
وهنا شكل توضحي آخر في الأسفل، يعبر عن الوقت المتاح، ويعكس ما تعلمته من أولئك القادة الذين تمكنوا من إدارة (العمل المكثف) و(التفكير المكثف)، وبدلاً من فحص أنفسهم في المستشفيات، يعلم هؤلاء كيف يوفقون بين موجات التفكير والعمل بمهارة عالية؛ وقد رأيت هذا جلياً لدى رئيس تنفيذي لشركة ضيافة، وهو ملياردير وتاجر بضائع فاخرة، ومؤلف حاز رتبةً الأفضل مبيعاً في النيويورك تايمز ثلاث مرّات. إن الأمر لا يتطلب شخصيةً محددةً، أو بنيةً جسديةً، أو مزاجاً ما، كلُّ ما تحتاجه هو التوازن.

يساعدك الشكل التوضيحي في الأسفل على إنجاز مزيد من العمل، مع سعادة أكبر خلال إنجازه، إنَّها أخبار جيدة لكم مديري المستقبل، ولأحبابكم وأطفالكم.



في الزاوية اليمنى العليا من هذا الشكل هناك العمل، العمل، العمل، التفكير، التفكير، التفكير، وعندما نجهد أنفسنا لأقصى طاقة، نكون هناك في الزاوية العليا، حيث أقصى تفكير مقترن بأقصى وتيرة عمل! الاستيقاظ طوال الليل للتحضير لمؤتمر، وأسبوع قبل الانطلاقة الكبيرة، وأول شهر في العمل؛ قد يبدو الأمر رائعاً أن يكون المرء في تلك الزاوية.

لكن إن كنت هناك فأنت في غمرة اللحظة وقلب الحدث، لكنك تحترق!



نعم، إذا كنت ممن يعملون كثيرًا ويفكرون كثيرًا، فأنت ممن يحترقون من الطرفين. أي طرفين؟ طرف التفكير وطرف العمل.

اعتبر من الشاعرة الحائزة جائزة بوليتزر إدنا سانت فنسنت ميلاي⁽¹⁾، التي نشرت في حزيران/ يونيو 1918م:

شمعتي تحترق من الطرفين

ولن تدوم طوال الليل

لكنها، يا أعدائي، ويا أصدقائي

تعطي نورًا جميلًا

الاحتراق يعطي نورًا جميلًا، نعم، إنه لمن العبث التوقف عن العمل لأنك تنجز كثيرًا، وإنتاجيتك لا تُصدق! إنها عالية جدًا، ويتدفق الأدرينالين من الغدد ذات حجم البطارية الصغيرة فوق الكليتين ليبقيك مشحونًا، وحذار من آلية التغذية المرتدة؛ إذ إنها غير مأمونة الجانب، نعم تستحق المكافأة الكبيرة جهودًا إضافية، ويرسل لك العملاء بطاقات شكر لتفانيك في العمل، ويهنئك مديرك لتحقيق النسب العليا من الإنتاج... ومن ثم يطلب نسبيًا أعلى وأعلى. هل هذه الأمور التقديرية خبيثة؟ لا يمكن أن تكون كذلك، لكنها ذات أثر جانبي خطر للغاية على نموذج الأعمال الناجح.

(1) إدنا سانت فنسنت ميلاي (Edna St. Vincent Millay, 1892-1950) كاتبة وشاعرة أمريكية. (الترجمة).

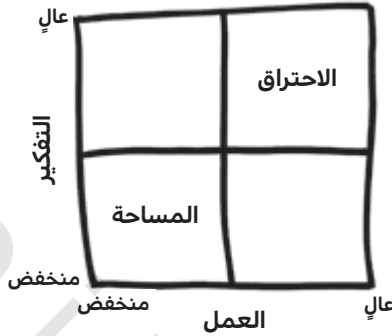
قال لي شريكُ بارزٌ في شركة استشاراتٍ مرموقةٍ في إحدى أمسيات العشاء: «نلتقط نخبة الجامعات المرموقة المتعطشين للمكافآت والمديح، ثم نتبع سياسة الجزرة والعصا؛ فالأعمال والترقية قادمان، ومن ثم يهرولون بكل قواهم خلفها، وكلما اجتازوا عقبةً نضع لهم جائزة أكبر... وعقبةٌ أفسى».

الاحتراق مفرٌ جداً لأنه منتجٌ جداً.

ولم أتعجب عندما سمعت الرئيس التنفيذي لعمليات التجزئة يقول في أحد المؤتمرات: «أن يشتري مدير متجر منزلاً فهذا مؤشرٌ سيئٌ، إذ يعني هذا أنه يستقر، أي قد يصبح مملأً؛ لذا ننقل أفضل المديرين من مدينةٍ إلى أخرى، ليكون لديهم مجتمعٌ جديدٌ وأنظمةٌ اجتماعيةٌ ومهنيةٌ جديدةٌ ليطوروها، إذ تمنح الأفكار الجديدة المتاجر طاقةً عظيمةً، وما إن يشعرون بالراحة حتى ننقلهم من جديد!». لم يقل هذا خلال جلوسه خلف مكتبٍ مصنوعٍ من خشب الماهوجوني، مرتباً على رأس هرةٍ، ومطلقاً ضحكاتٍ شريرةً، إنما قال ذلك مشاركاً أفضل ما يناسب عمله، إذ عليه إنجاز أفضل ما عنده.

لا خطأً في الاحتراق، لكن الخطأ في الوصول للإرهاق. يمنح إنجاز المرء الكثير شعوراً رائعاً، لكن احذر العمل الجاد جداً زمناً طويلاً، إذ تبدأ الأمور بالانزلاق، على أن قلة قليلة من الناس يمتلكون الشجاعة لإخبارك أنك أوشكت على تحقيق أقصى ما يمكنك تحقيقه، إذ تأتي الانهيارات العصبية والانفصالات الحزينة بالدموع والنوبات القلبية لكن بعد فوات الأوان.

ما الحل؟ عليك إنشاء مساحة خاصة بك.

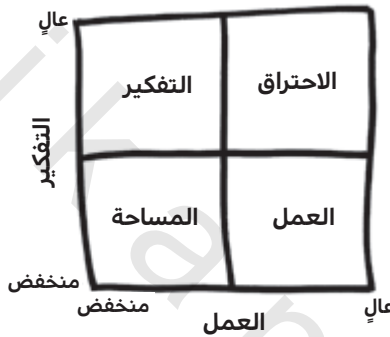


إنَّ المساحة الخاصة بك هي عكس الاحتراق تماماً؛ إذ لا تفكير ولا عمل؛ إنَّها إجازة على شاطئٍ رمليٍّ دون مخططاتٍ أو هواتفٍ أو أفكارٍ، والاستلقاء على الشاطئِ وأشعة الشمس تداعبك، مع الأمواج المتلاطمة من بعيد، ليهجر عقلك كلَّ شيءٍ ضاغِطٍ ويصمت. هذه هي المساحة الخاصة بك، إنَّها ليست إجازةً بخطة عملٍ موضوعةٍ، وطنين بريدك الإلكتروني في الخلفية؛ فهذا لا يوقف أجزاء التفكير والعمل في الدماغ، أما الحُجْر الخشبية، ومنتجعات التأمل، وحتى إغلاق باب الحمام على نفسك، فقد يعطيك مساحةً خاصةً بك، وأنت بحاجة إلى هذه المساحة، لكن أحذرك أن هذه المساحة شبيهةٌ بالاحتراق، قد تصبح سامةً إذا كانت بجرعاتٍ عاليةٍ.

ماذا أعني بهذا؟ تقاعدت والدتي من وظيفتها الحكومية في الوقت نفسه الذي غادرنا فيه المنزل أنا وأختي، وكان والدي يقود سيارته حول المدينة حتى ذلك الحين، وهكذا وجدت والدتي نفسها وحيدةً في المنزل دون علاقات اجتماعية، أو أنشطة مخططة لها، أو حتى مجموعة من الأصدقاء، وهكذا عاشت مرحلة تفكيرٍ عظيمةً، لكن في نهاية المطاف لاحظتُ أن أيام الأسبوع قد اختلطت بأيام

العطلات، وهكذا أصبحت المشكلات الشخصية غير منتجة، ببساطة، لم يكن لديها ما تفعله أو تفكر فيه، واستمر هذا حتى انضمامها إلى نادٍ للعب البريدج وإلى شبكة مهنية، وأصبح لديها حفيذة تهتم بها ليوم في الأسبوع. يمكن أن يقودنا الفراغ دون تاريخ نهاية إلى الدوران في دوامات.

ماذا يحصل في الصندوقين الآخرين.



يعني التفكير أنك تفكر، إنه بسيط جداً، فأنت تفكر بعمق، وتبعد نفسك عن فعل أي شيء، لكن عقلك يعمل؛ إن تدوين يومياتك، وتأليف كتاب، والتحدث عن قضية في العمل مع صديق أو شريك أو مع المعالج النفسي، كلها أشياء عظيمة عند ممارستها، وهي تؤمن الاسترخاء جسدياً، وهو ما يسمح لك بالانغماس التام في أفكارك.

يعني العمل أو فعل أي شيء أنك تمارس فعلاً ما لكن دون تفكير! أنت تمارس هذا الفعل فحسب، وهكذا الأمر مع المشي الطويل في الجبال، والتمرين المجهد، والأنشطة الجسدية، يصل الدم إلى عضلاتك ليرتاح عقلك، وفي كل لحظة تكون في إحدى خانات الجدول الأربع، وفي كل لحظة يجب أن تعرف في أي

خانة أنتَ، وما الخانة المقبلة. يتبدل السعداء بين هذه الخانات، إنهم يبدلون ويدورون، ويعرفون أين هم، وكيف يجدون وقتاً للتفكير.

2

الكلمات الثلاث التي توجد فسحة للتفكير

هل يعني أخذ وقت للتفكير أخذ استراحة فحسب؟ وعدم فعل أي شيء؟ لا، إنَّه بالتأكيد أكثر أهميةً من ذلك، فالفسحة ذاتها لها هدفٌ منتجٌ.

سنتكلم على كريس ألنشر، وهو رئيس شركة إلكترونيات نامية، تنشئ تطبيقات إلكترونية وتحويلات مادية إلكترونية، وتطوير إلكتروني، إنَّ حياته إلكترونية بالكامل، لكن يقول إنَّ أفضل أفكاره قادمة من مجموعة أوراق يتركها قرب سريره؛ أخبرني رئيس تنفيذي سابق أن أكبر مشكلاته في العمل قد حلَّها خلال جريه في الغابات! لا في المكتب أو قاعة الاجتماعات أو المؤتمرات. أيضاً، يقول تيدي كرافيتس الذي يدير واحدةً من أكبر وكالات إدارة المواهب في أمريكا الشمالية، إنَّه غير قادرٍ على تفسير ما يحصل له، لكن أفكاره الجديدة اللامعة تأتي عندما يقود دراجته يوم الأحد، ولهذا يحمل معه هاتفه المحمول، ويترك رسائل صوتية لنفسه أثناء ركوبه الدراجة.

وهذا ليس بغريبٍ على الباحثين الذين يشيرون إلى الأماكن التي تأتي فيها الأفكار فجأةً، وهي الأماكن الثلاثة الآتية:

السرير الحمام الحافلة.

«عندما نأخذ وقتاً بعيداً عن مشكلات العمل ورتابته اليومية، فإنَّ هذا يُفَعِّلُ جزءاً جديداً من عقلنا»، هذا ما يقوله كيث سوير مؤلّف كتاب تفسير الإبداع، ويقول أيضاً: «إن لم تكن الإجابة في الجزء الذي تستخدمه من عقلك، فقد يكون في جزءٍ آخر، فإن كنّا محظوظين فسنرى أو نسمع شيئاً مرتبطاً بالمشكلة التي وضعناها جانباً».

فلنعد بالتاريخ: أين اكتشف نيوتن الجاذبية؟ تحت شجرة تفاح! وأين اكتشف نيلز بور بنية الذرة؟ أليس في مخبرٍ مع مجاهر عملاقة، أو في غرفةٍ تغطّيها الألواح المليئة بالمعادلات أم في اجتماعٍ مع أعظم عقول العالم؟ لا! لقد قادته إليها صورةٌ غريبةٌ رآها في أحلامه.

أيضاً، أين اكتشف أرخميدس دافعته الشهيرة، وأنه يمكن حساب حجم الأجسام غير المنتظمة بكمية الماء المزاح؟ كان ذلك قبل ألفي عام في اليونان القديمة، فهل التقى بملوك، ودرس أفكار أفلاطون، وقارن أفكاره العلمية بأفكار أقرانه؟ لا! كان يضع قدمه في حوض الاستحمام عندما لاحظ الماء الفائض من الحوض، وعندما وجد الرابط صرخ «يوريكا»، التي تعني (وجدتها).

3

كيف استفاد ألفريد هيتشكوك ووكالة ناسا ونيكول كاتسوراس من

هذا السر؟

لماذا يُعد إنشاء فضاء خاص بك مفيداً؟ أوقف تفكيرك لتعمل، وأوقفه لتفكّر، وأوقف الاثنين وسيغزو الحماس عقلك.

واجهت ناسا مشكلة في عام 1993م؛ عندما تعطلت تلسكوب الهوبل الفضائي، إذ كان في دورانه حول الأرض مع مرآة مكسورة غير قادرٍ على إتمام مهمته الفضائية، التي تتلخص في التقاطه صوراً للكون لمعرفة حجم مجرتنا وعمرها، وهو عملٌ ذو أهمية فائقة. وفي تلك الأيام كانت ناسا ما تزال تعاني من آثار محنتها بكارثة القمر الصناعي شالنجر عام 1986م، وخسارة قمر صناعي مراقب للمريخ قبل ذلك بعامٍ واحدٍ، وقد كلفها هذا 813 مليون دولار! وها هو ذا التلسكوب يطير في الفضاء دون جدوى، لا بد أن هذا سيجعلها أضحوكةً، ومن ثم فقد فاعتراهم التوتر، وذلك ما حدا بمساعد مدير ناسا لمشاريع الطيران جوزيف روثبرغ للقول: «شعرنا جميعاً بضغطةٍ إضافية، ماذا لو اقتطعوا من التمويل أو أوقفوا البرنامج!».

وهكذا، فقد فعلت ناسا ما يفعله كثير من المنظمات الهلعة الواقعة في مشكلات كبيرة، فراهنوا على كل شيءٍ، وبدأت ناسا بإنفاق تمويلها وعام من وقتها في تدريب أفضل رواد الفضاء من ذوي الخبرة، بمعدات مصنوعة لهذه المهمة بالتحديد، في محاولة منها لإصلاح المرآة المكسورة، إذ وجب عليهم إنقاذ سمعتهم، ولكن واجهتهم مشكلةٌ واحدةٌ، فبعد مرور الأشهر وإنفاق العلماء للنقود، لم يستطع أحدٌ معرفة كيفية تركيب المرآة داخل التلسكوب، فمن أين سيأتي الحل؟ ومن أنشأ المساحة؟

ذات يوم، وخلال استحمام أحد مهندسي ناسا، وهو جيم كروكر، في فندقٍ في ألمانيا، لاحظ رؤوس المرشآت المركزة على قضبان معدنية قابلة للتعديل في الحمامات الأوروبية، فلمعت في رأسه فكرة استخدام هذه التقنية في تركيب مرآة جديدة داخل التلسكوب؛ وكانت لحظة الوضوح هذه السر في إصلاح التلسكوب الذي ما زال يعمل حتى يومنا هذا.

لم يكن جيم يعمل في ساعة متأخرة يوم الجمعة، ولم يكن في المخبر طوال العطلة، إنما كان يستحم في إجازة سامحاً لعقله بإيجاد مساحته الخاصة للاسترخاء، وعندما لم يحدد طريقاً لعقله لحل المشكلة وجد حله الخاص، وبفضل هذا الحمام المائي يأخذ التلسكوب صوراً ملونة بأعداد كبيرة ويرسلها إلى الأرض.

أخرج سيد التشويق، ألفريد هيتشكوك، أكثر من خمسين فيلماً على مدى ستة عقود، ومن بينها أفلام (سايكو) و(الطيور)، فكيف له إيجاد مساحة في أثناء عمله المجهد على الأفلام؟

قال شريكه في الكتابة أحد الأيام: «عندما نصل إلى حاجز ما وتصبح نقاشاتنا محتدمة وحادة، كان يتوقف فجأة ويبدأ برواية قصة لا علاقة لها بعملنا الذي نتناوله في النقاش، وكنت أشعر بحنق شديد في البداية، ثم اكتشفت أنه يفعل هذا عمداً، إذ لم يثق بالعمل تحت الضغط، وكان يقول: نحن نضغط ونضغط ونعمل بجد، استرخ وستأتي الفكرة إليك بنفسها، وكانت تأتي حقاً على الدوام!».

يسمح إيجاد المساحة في عقلنا للأفكار بالتصادم والدوران وحدها دون توجيه من قبلنا، لتكون حرة في الحركة في جميع الاتجاهات، ونتيجة هذا الدوران الحرّ - على الأغلب - ستعجبنا.

وأحياناً يعمل إنشاء تلك الفسحة بطرائق أقل وضوحاً، فقد عرضت الرسامة التجريدية نيكول كاتسوراس أعمالها في لندن وسيول وباريس، ويصف أحد المختصين في الفن المعاصر في دار واد ديغنتون للمزادات أعمالها بأنها: «أعمالٌ شبه تجريدية تتجاوز حدود اللوحات، إنها مشاركة لرؤيتها مع العالم».

ماذا تقول نيكول كاتسوراس عن إنشاء المساحة؟

«إنَّ أكثرَ مرحلةٍ إبداعيةٍ في عملي في الأستديو هي المرحلة التي أُطلق عليها (الفجوة)؛ إنها عندما يتباطأ الوقت ويتسارع معاً، وعندما يكون الوعي واللاوعي هادئين، وعندما أكون في حالة لاوعي. عندما أصل إلى تلك الفجوة أستهلك تماماً في لوحتي، إنه نوعٌ من حالات التأمل، يصبح حولي ضجة بيضاء وهمهمة من اللاشيء، فجوةٌ في الأفكار والأصوات وكلِّ ما هو فيزيائي، ما عدا ألواني والقماش، وفي أثناء الفجوة لا أعرف كم مرَّ من وقتٍ، أو هل فعلتُ شيئاً قبلها أو في أثناءها، إنها أكثر أوقاتي إنتاجاً وإبداعاً، إنها المرحلة التي أنجزت فيها أفضل أعمالي».

لكن ماذا عن المساحة البيضاء في لوحاتها؟

«أحاول إعادة تشكيل هذه اللحظات باستراحات صغيرة ضمن الصورة التجريدية؛ لترتاح عين المشاهد من الفوضى المنظمة للألوان، إنَّ لحظات السكون هذه مهمةٌ جداً لتقدير الأشياء الكبيرة والصغيرة من حولنا».

إذاً كيف تنشئ المساحة؟

كيف تحرر عقلك مثل نيوتن وبور وأرخميدس؟ كيف تفتح عقلك ليكون لديك بصيرة جديدة بناسا وهيتشكوك وكاتسوراس؟ كيف هو السبيل لتفتية أفكارك لإنشاء مساحةٍ قادرةٍ على ابتكار أفكارٍ تهض بعملك؟ هل الإجابة بالجري صباح يوم الأحد؟

لا، الأمر ليس كذلك، قد لا يكون لديك وقتٌ للجري، وقد يكون دماغك مثقلًا خلال جريك في الشارع، فقد يكون لديك كثير من الأمور المهمة من الاجتماعات والمشغل.

تعرفنا الأشكال التوضيحية لإنشاء المساحة؛ وبدلاً من القول «خذ إجازات أكثر» أريد مشاركة ثلاث طرائق مترابطة لإنشاء المساحة، وتعريفك بالأمور الثلاثة الواجب حذفها. فكر في هذه الطرائق مثل فرسان يحملون رماحاً كبيرةً، جاهزين للقضاء على جزءٍ من حياتك لإفساح المجال لأمورٍ أخرى، إذ تأتي المساحة من القضاء على أمور، كما نحصل على مساحة في الغابات الكثيفة من قطع فروع الأشجار، ونحصل على المساحة في التقويم من إزالة أوقات للراحة المهنية خلال الاجتماعات، ونحصل على المساحة في حياتنا بإزالتنا للخيارات والوقت والإمكانية.

4

الإزالة الأولى: كيف تختصر وقت اتخاذ القرار إلى النصف

ترجّلنا من طائرةٍ صغيرةٍ مجهزةٍ لستة ركابٍ، وخطونا على الدرج الحديدي الصغير بحذرٍ، لنجد حقولاً صفراء تغطيها سماء زرقاء صافية. كنت الدليل السياحي لبيتر أستون، مدير شركة ألبسةٍ أوروبيةٍ، في رحلةٍ له خلال المحيط لزيارة متاجر الألبسة للحسومات، ونحن في اليوم الثالث لرحلتنا خلال البحيرات وفوق الجبال الصخرية والغابات الكثيفة.

وما هي إلا خمسون دقيقة أخرى حتى نزلنا من سيارة أجرة لندخل أحد المتاجر ونبدأ جولتنا، وأخذ بيتر بطرح الأسئلة والتقاط الصور في حين كنت أدون الملاحظات له. تجولنا في المتجر حتى وصلنا إلى قسم الملابس، وفجأةً توقف بيتر، وبدا مذهولاً، واتسعت عيناه دهشةً، وتناول هاتفه، وبدأ بالتقاط الصور بكثافة وقد بدا الحماس عليه، وقال لي: «انظر إلى ازدحام هذا المتجر، يتجول الزبائن في هذا القسم أكثر من الأقسام السابقة! لاحظ معي أن آخر متجرين لديهم مشكلة في عرض خيارات واضحة، فالأنماط مختلفة، والألوان متنوعة، والماركات غير مرتبة، وسيبدو البحث فيها كالبحث عن كنز».

أومأت برأسي موافقاً، فهي سلسلة المحال ذاتها، لكن بطريقة عرض مختلفة، وعدد زبائن أكبر وأكثر ازدحاماً.

«يبدو متجر الألبسة هذا مختلفاً تماماً، إذ تناولوا الملابس التي شحنتها لهم الوكالة الرئيسية، وصنفوها بأسلوبهم في عرض الألوان ونمط الملابس، فالقمصان في جانب، والسراويل على جانب آخر، والفساتين في الخلف، وكلها بثلاثة ألوان متناسقة، إنه واحدٌ من أفضل المتاجر التي رأيتها، وهو يتفوق على عديد من المتاجر ما وراء البحار».

ثم عدنا إلى الطائرة لزيارة مزيد من المتاجر في مدينة أخرى، وسألت بيتر: ما المميز في طريقة العرض تلك؟ فقال: «يأخذ الزبائن برأي مصدرٍ يثقون به، وقد قدم أحد الموثوق بهم اختياراته لكيلا يضطر المرء إلى ذلك، ولأن الناس ليس لديهم الوقت للتخبط في بحورٍ ضبابيةٍ من الاختيارات، فهم يستسلمون أو ينتقون اختيارات غير صحيحة، ولذلك تخبرك طريقة العرض تلك أن هذا هو اللون والنمط الذي تريده، خذه أو دعه، وهناك خيارات أقل فتشعر بالثقة بخيارهم المعروض أمامك».

«عملتُ في بداية مهنتي مساعدَ بائع سمك في إحدى سلاسل المتاجر الأمريكية... كنا نوفر جميع أنواع السمك وجميع أنواع التوابل، وكلُّها طازجةٌ ومسعَّرةٌ جيِّداً، إلا أنَّ أحدًا لم يشتريها، ولم نعرف السبب، وأخيراً اكتشفنا أنَّ العملاء كانوا خائفين من شراء السمك الطازج، فأَيُّ منها ذو طعم أفضل؟ وما طريقةُ تبيلها وطبخها؟ كنا نوفر خيارات أكثر من اللازم، فغيرنا سياستنا، ووفرنّا ثلاثة أنواع من السمك في الوقت نفسه، لا عشرة أنواع أو خمسة عشر نوعاً، ونوعاً واحداً من التوابل لكلِّ منها، وهكذا أصبح لدى العملاء خيارٌ واحدٌ، وما إن يختار أحدهم نوع السمك حتى يضيف بائع السمك التوابل ويضعها في كيسٍ سُرحت عليه طريقة الطبخ»، وماذا حصل عندها؟ «تضاعفت المبيعات 500%».

وهكذا فإنَّ طرح خياراتٍ أقل يعني قراراتٍ أسرع، ففعلونا لا تحتاج إلى إدراك كلِّ خيارٍ وتقييمه والتفكير فيه للانتقال إلى الخيار الآخر، ومن ثمَّ فإنَّ توافر خياراتٍ أقل يعني قراراتٍ أسرع.

كيف يتخذ رئيس الولايات المتحدة والمدير التنفيذي لموقع فيسبوك قراراً خلال نصف المدة المعتادة؟

إنَّ الحاجة إلى وقتٍ أقل في التفكير في خياراتنا يعني وقتاً أكثر لكلِّ شيءٍ آخر.

ماذا يقول لنا الرئيس أوباما عن اتخاذ قراراتٍ يوميةٍ بسرعةٍ مضاعفةٍ؟ «تلاحظون أنني لا أرتدي سوى البدلات الزرقاء أو الرمادية». هذا ما ورد في مقال مجلة فانيتي فير (Vanity fair) عام 2012م، «أحاول الإقلال من قراراتي، لا أريد اتخاذ قرارٍ حول ما سألبسه أو أكله، لأنَّ هناك كثيراً من الخيارات

الأخرى التي يجب اتخاذها، وعليك تركيز طاقتك في اتخاذ القرارات، عليك بناء روتينٍ لنفسك، فلا يمكن قضاء يومٍ مشتتاً بأمرٍ تافهٍ.

لا يمكننا قضاء يومنا مشتتين بأمرٍ تافهٍ.

ماذا عن مارك زوكربيرج مؤسس شركة فيسبوك ورئيسها التنفيذي؟

«أملك نحو عشرين قميصاً متطابقة تماماً، ألبس كلَّ يوم الملابس نفسها، أليس كذلك؟»، هذا ما قاله في مقابلةٍ لمجلة توداي (Today).

لا يذهل مارك العالم بملابسه، فهذا ليس هدفه، إنما هدفه هو بناء أكبر شركة تواصلٍ اجتماعيٍّ في العالم، وعندما يحتاج اختيارُ قميصه إلى دققة فهو وقت يوفره للتفكير في شركته.

حادثة بنيامين لي الغامضة

التقليل من القرارات والحدُّ منها.

يأخذني هذا إلى أوَّل عملٍ مكثبيٍّ لي قبل سنواتٍ عديدة، وكان عمري حينها اثنين وعشرين عاماً، وكنت قد أنهيت دراستي الجامعية، ووظفتني شركة بيتر وجامبل مساعداً لمدير وكالة كوفر جيرل وماكس فاكتور لمواد التجميل. بدأت العمل في الصيف، وكان بنيامين لي أوَّل شخصٍ التقيته في يومي الأول في العمل، وهو صيني في منتصف العشرينيات من عمره، ذو عينين ضيقتين وشعرٍ قصيرٍ، يرتدي ثياباً ضيقةً داكنة اللون، افترضت أنه معلمٌ بوذي؛ لأنَّ مكتبه لم يحو أيَّ صورٍ أو لوحاتٍ أو أوراق عملٍ، إلا وعاءً من الحصى فيه ثلاث خيزرانات من نوع البامبو.

كان مكتب بنيامين بجانب مكتبي، وبعد عدّة أسابيع من العمل معًا لاحظت نمط لباسه: حذاء أسود، وجوارب سوداء، وسروال أسود، وقميص ملون، ويدو أنيقًا، وكلُّ شيءٍ متجانس، وفي أحد الأيام التي عملنا فيها حتى وقتٍ متأخِرٍ، سألته: «من أين تشتري ملابسك؟».

ضحك وقال لي: «ربما لن تصدق ما أقوله، أنا اشتري مرّةً واحدة في العام ثلاثين سروالًا داخليًا أبيض اللون، وثلاثين جوربًا متطابقة، وخمسة عشر قميصًا، وخمسة سراويل، وأغسل ملابسني مرّةً في الشهر. لا أطابق أزواج الجوارب، ولا أتسوَّق في عطلة نهاية الأسبوع، ولا أضيِّع وقتًا بالتفكير فيما سأرتدي، إذ أرتدي التالي في خزانتي، ومن ثم سترى هذا القميص الأزرق مجددًا بعد أسبوعين».

تذكرتُ أنني وقبل شهرين أمضيت يوم أحد كاملًا بالتسوَّق لأختار الثياب التي سأرتديها في أوّل يوم من العمل، وفي كلِّ صباح أمضي عدّة دقائق لأقرر ما سأرتديه اليوم، إضافةً إلى الغسل كلِّ عطلة نهاية أسبوع، والوقت الضائع في مطابقة أزواج الجوارب.

وتابع بنيامين: «وبعد حاسبة بسيطة نتج معي أنّ عدم التفكير فيما سأرتدي كلَّ يوم والغسل مرّةً في الشهر، والتسوَّق مرّةً في العام، سيوفر لي خمس عشرة دقيقة يوميًا وسطيًّا... ولأنني لا أخسر وقتًا في الانتقال بين الأفكار، فأنا أوفر ثماني ساعات إلى عشر كلِّ شهر، وهذا يعني أسبوعًا إضافيًا كلِّ عام، وتعرف ما يمكنني إنجازه من عملٍ في أسبوعٍ إضافي!».

كنت أعرف كم من العمل يمكن أن ينجزه بنيامين في أسبوعٍ إضافي، إذ كان على الطريق السريع للنجاح، يقدّم نتائج باهرة، وهو محبوبٌ من زملائه ورؤسائه في العمل، وعلى الرغم من عمله ساعاتٍ طويلةً إضافيةً فإنه لم يكن

يعمل وقتاً أكثر من الباقين، لكنه تميّز باتخاذ قرارات أفضل، لأنه يوفر طاقة اتخاذ القرارات للأمور المهمة؛ في حين أمضى كثير من الأصدقاء وقتهم في اختيار أزرار القميص، ومطابقة ربطات العنق والجوارب، والاهتمام بأنافتهم، وأعلم أنهم لن يستبدلوا بوقت التسوق أي شيء آخر في العالم، لأنه ليس وقتاً ضائعاً بالنسبة إليهم؛ فهم يحبون تمضيته على هذا النحو؛ لكن بالنسبة إلي بدأت بالتفكير في أشياء غير اختيار الملابس. فكم من الوقت أمضي في اتخاذ القرارات؟ وأي منها ذو أهمية؟

الفكرة التي خطرت لي وكانت الأكثر إرهاقاً بالنسبة إلي

قررت تمضية يوم كامل أكتب فيه جميع القرارات التي اتخذتها، للتفكير فيما بعد بما يجب الاستغناء عنه، وكما وضع بنيامين قرار ملاسبه، كنت أبحث عما يناسبني من قرارات، وكانت هذه أول خطوة لفهم القرارات التي يجب الاستغناء عنها؛ كانت عملية مزعجة لكنها تستحق العناء. في نهاية الإحصاء نتج معي عدد القرارات التي اتخذتها في يوم واحد، وكانت مئتين وخمسة وثمانين قراراً! يا له من يوم! لكن حول ماذا تدور هذه القرارات؟ يجرّني الاعتراف أنّ خمساً وسبعين منها كانت تتعلق بالنادي الرياضي، واثنين وستين قراراً عن التحقق من بريدي الإلكتروني، واثنين وثلاثين قراراً عن الطعام.

من الأمثلة على ذلك:

هل استيقظ الآن أم أظل نائماً لخمس دقائق أخرى؟

هل استيقظ الآن أم أظل نائماً لدقائق قليلة أخرى؟

هل استيقظ الآن لأغتسل؟

هل أذهب إلى النادي؟

هل لديّ وقت لأذهب إلى النادي لو تحركت الآن؟

هل أتناول الإفطار الآن؟

هل أضع نعناعاً على الشاي؟

هل أضع فيتامين د في العصير؟

ماذا ارتدي اليوم؟

هل عندي قمصان نظيفة؟

هل القمصان تناسب البناتيل؟

هل أفتح البريد الالكتروني الآن؟

ماذا سأرد عليه؟

هل سأرتدي قبعة اليوم؟

هل أستمع إلى الإذاعة اليوم أم أسمع الموسيقى؟

أي طريق أسلكها اليوم؟

هل أزن نفسي؟

أي حذاء ألبس اليوم؟

هل أفتح البريد الصوتي؟

هل أشرب؟

أين أضع المناشف؟

أي شامبو أستخدم؟

هل أنشّف نفسي داخل الحمام أم خارجه؟

هل ألقى التحية على مديري؟

على ماذا أركز اليوم؟

هل أهاتف السكرتيرة الآن؟

هل سأتناول وجبة خفيفة على الغداء؟

ما الاقتراحات التي سأطرحها في الاجتماع؟

كيف سأقضي ساعة الفراغ بانتظار الاجتماع الثاني؟

هل سأدفع الفواتير اليوم؟

ماذا سأفعل هذه الليلة؟

هل سأزور والديّ هذا الأسبوع؟

هل.....؟

تُعد هذه المواضيع الثلاثة نصف قراراتي اليومية، وهي أمور عديمة الأهمية فعلياً؛ لا ريب أن الذهاب إلى النادي الرياضي أمر جيد، لكن لا سبب يمنعني من متابعة البرنامج المكتوب بصورة ثابتة؛ ولا شك أن جزءاً من عملي هو الاستجابة السريعة، لكنني سأبقى متجاوباً إذا تحققت من بريدي الإلكتروني مرتين في اليوم مدة خمس عشرة دقيقة، بدلاً من التحقق منه كلما سنحت لي دقيقة فراغ؛ أيضاً أحب الطعام، ولا أود تفويت فرصة تناول وجبة طعام أو تناول الطعام على مكتبي، لكن شرب كوكتيل محضّر سابقاً صباحاً، وتناول العشاء من بقايا غداء اليوم سيمنحني طعاماً أحبّه، ويوفر عليّ اثنين وثلاثين قراراً يومياً!

ما الفائدة من هذه الإحصائية الشخصية؟ لماذا كنت أعود متعباً كل ليلة إلى منزلي؟ ها هي الإجابات أمامي.

ما الذي تجده كل صباح وتفقدته كل ليلة؟

تخيّل أنك تبدأ صباحاً بإسفنجة نظيفة مزروعة في دماغك، وهذه الإسفنجة سحرية، تجمع الخيارات لأجلك، وعندما تأخذ الخيارات يتشقق قسم صغير منها، ويحدث هذا على مدار اليوم، لكن ماذا يحدث عندما تختفي الإسفنجة تماماً؟ ومن غيرها لا يمكنك اتخاذ القرارات، وهناك طريقتان فقط لإعادة زرع الإسفنجة؛ هما الطعام والنوم.

نال كتاب تيم تيرني بعنوان إعادة اكتشاف القوة البشرية العظمى (Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength)، مرتبة الأكثر مبيعاً، وفق صحيفة نيويورك تايمز، وهو يقول: «يفسّر الإجهاد في القرارات لم يغب بعض الأشخاص على أفراد أسرته، ويسرف آخرون بصرف نقودهم على الملابس والطعام غير الصحي والسيارات. ومهما حاولت أن تكون عقلاً، فإنك لن تستطيع اتخاذ القرار بعد القرار دون أن يؤثر ذلك في صحة قراراتك، يختلف هذا الإجهاد عن الإجهاد الجسدي، لأنك لا تدري مقدار تعبك، لكن طاقتك العقلية تكون منخفضة».

اعتاد كثير من الأشخاص على عملية التجوّل والبحث عن أغراض خاصة بمناسبة الزفاف؛ عندما ذهبت مع ليزلي إلى المتجر في صباح السبت كنا نضج بالنشاط والحيوية، هل سنختار صحوناً صفراء أم زرقاء؟ أصفر داكناً أم فاتحاً؟ لامعاً أم غير لامع؟ وماذا عن الكؤوس؟ ثمانية أم اثنا عشر؟ كؤوس طويلة أم قصيرة؟ وماذا عن ماركة الخلاط؟ وكم عدد الأغذية والوسادات والمناشف؟ وما لونها؟ وما إن شارف اليوم على نهايته حتى كنا في غاية

الإنهاك، لقد استهلكت إسفنجتنا، وأذكر أنَّ البائع قد سألنا في النهاية هل نريد شراء وعاء ثلج بسعر 300 دولار، وقد أومأنا برؤوسنا إيجاباً بعيونٍ منهكةٍ وأفواهٍ مفتوحةٍ.

يقول جون: «عندما تُستهلك عقلياً تصبح كارهاً للخيارات، وهذا يتضمن شكلاً متطوراً لاتخاذ القرارات؛ إنَّ التسوية قدرةً إنسانيةً معقدةً، ولهذا فهي أوَّل ما نخسره عندما نخسر الإرادة، فعندما تتسوق تنظر إلى بعدٍ واحدٍ كالسعر، وتطلب الأرخص مثلاً، لكن الإرهاق يتركك ضعيفاً أمام البائعين الذين يدركون هذا الأمر، ويعرفون متى يبيعون بضائعهم، ولهذا تُعرض قطع الحلوى عند المحاسبة، إذ يكون المتسوقون مرهقين بعد كلِّ خياراتهم السابقة، وعندما تتخفف قوة إرادتهم سيخضعون لأيِّ إغراءٍ على الأغلب، وسيكونون أكثر ضعفاً أمام الحلوى والصودا، أو أيِّ شيءٍ يعطيهم جرعةً من السكريات».

الشخص الوحيد الذي لا تملك سوى الانصياع لقواعده

عانيت في استثمار المال سنواتٍ عديدةً، وقرأت كتاباً عن كيفية استثمار المال بنفسني؛ عليّ اقتطاع جزءٍ من مرتبي ووضعه في حساب استثماري، ونقله إلى صندوقٍ استثماريٍّ متنوعٍ، لم يكن هناك سبب يمنع من الاستثمار! لكن في نهاية كل عام كانت هذه النقود التي اقتطعتها تبقى كما هي، غير مستثمرة دون زيادة، إنما تقل قيمتها بسبب التضخم، وعندها كنت أشعر بالغباء والكسل والنسيان، فما هو خطئي آنذاك؟

عندما نظرتُ إلى الخلف، لحظتُ وجود حالةٍ من الإجهاد في القرارات، وقد سيطرت عليّ دون أن ألاحظ ذلك، وعندما يحصل هذا يكون لدى الأشخاص خياران:

1. ألا يقوموا بأخذ أي قرارٍ.
2. أن يقوموا باتخاذ قراراتٍ سيئةٍ.

لم يمتلك مصري في وقتها خاصية استثمار تلقائية؛ لذا وجب عليّ فعل هذا بنفسِي، وكنت أضبط منبهي على تقويمي بداية كل شهر لأشترك بالاستثمار، وكل شهر كان يحصل ما يجعلني أرجئ الأمر؛ إذ كانت أسعار الاستثمار ترتفع قبل يوم أو أسبوع أو شهر من نيتي الاشتراك، فأقول لنفسِي: «حسنًا، لا أريد الشراء الآن، إنها أسعار مرتفعة جدًا، سأنتظر بضعة أيام حتى تنخفض أسعاره»، وأستمر بالتحقق من السعر كل يوم، عدّة مرّات في اليوم، وعادةً ما كانت الأسعار تنخفض، فأشتري الاستثمارات، لكن الأسعار كانت ترتفع باضطراد أحيانًا، وكنت أراقبها ترتفع وأقول لنفسِي سأشتري حالما تنخفض، يكون السعر 50 دولارًا أوّل يوم، ثم يصبح 51 في اليوم الثاني، و52 في اليوم الثالث، وحتى لو انخفض السعر إلى 51 دولارًا كنت أقول لنفسِي لقد كان سعره أقل في البداية، وعليّ التريث قليلًا، وفي النهاية كان الشهر يمرّ لينبهنِي منبه تقويمي أن الوقت قد حان للاستثمار مرّةً أخرى، لكنني لم أستثمر نقود الشهر الفائت حتى الآن، ومن ثم أصبح لديّ حصة شهرين من مال الاستثمار، ما يعني تضاعف أهمية تحديد موعد استثمار المال.

لطالما شعر دماغي بضغط كبير بسبب الخيارات الكثيرة، لكنني كنت أحاول شراء فرصة استثمار فحسب، ولم أستطع التغلّب على الخوف، وتراكت النقود شهرًا بعد آخر، وبدأت أشعر بالقلق إثر إخفاقي في اتخاذ قرار الاستثمار، وفي إحدى الليالي اتصلتُ بصديقي فريد وأنا في حالة هلع. درس فريد الاقتصاد على يدي أشهر الاقتصاديين في جامعة برينستون، وعمل في مصرف استثماري عدّة سنوات، والأهم أنه كان شخصًا موثوقًا لأطلعُه على إخفاقي المالي؛ لكنه قال لي: «عانيتُ المشكلة نفسها، ولذلك وضعتُ ثلاث قواعدٍ لنفسِي، كتبتها على

قطعة من الورق، أحفظها على مكتبي، وأتبع هذه القواعد حتى عندما لا أريد ذلك.

القاعدة الأولى: عندما يكون في الحساب الجاري أكثر من ألف دولار، أنقل كل دولار فوق الألف إلى حساب الاستثمار.

القاعدة الثانية: عندما يكون في حساب الاستثمار أكثر من ألف دولار، أنقل كل دولار فوق الألف إلى صندوقٍ استثماريٍّ.

القاعدة الثالثة: إياك أن تخرق القاعدتين الأولى والثانية.

تتجح هذه القواعد لأنني أُخرج دماغي من المعادلة، إذ لا خيار لديّ، وعليّ أن أكون سعيداً باستثماراتي. إذا ارتفعت قيمة الصندوق الاستثماري أقول لنفسي إنني كنتُ ذكياً بالشراء باكراً ومضاعفة ربحي، وإذا كانت الأسعار مرتفعةً جداً أقول لنفسي إنّه من الجيد أنني لم أستثمر إلا جزءاً صغيراً من نقودي لا كل مدخراتي، وعندما تنخفض قيمة الاستثمار أقول لنفسي: كنتُ ذكياً بادخار النقود للاستثمار الآن في ظلّ الأسعار المنخفضة، إنّه قواعد رابحة في جميع الحالات، والآن جميع أموالِي مستثمرة، ولا أدفع أجوراً لمستشارين، ولا أقضي وقتاً بالتفكير فيها».

تنشئ القواعد والحدود والحواجز جدراناً وهميةً تمنعنا من اتخاذ القرارات، كما هو حال متجر السمك الذي تقلصت خياراته الكثيرة، لماذا لا يمكننا وضع قوانين لدماغنا؛ للمحافظة على طاقة اتخاذ القرارات وتوفيرها للأمر المهمة، وذلك باتباع برنامجٍ محددٍ في النادي الرياضي، وشرب كوكتيل جاهز صباحاً؟

ماذا يحدث عندما نمنح أنفسنا خياراتٍ أقل؟

السرور غير المتوقع الناجم عن كونك عائقاً

تساءل دانيال جيلبرت مؤلف كتاب *التعثر بالسعادة* (Stumbling on Happiness) عن هذا الأمر أيضاً، تحدث عن تجربة أجراها في جامعة هارفارد:

«أنشأنا صفًا لتعلم التصوير بالأبيض والأسود، وسمحنا للطلاب بالمجيء وتعرف كيفية استخدام الغرفة المظلمة. لذا أعطيناهم كاميرات، وذهبوا بها جولة حول الجامعة، حيث التقطوا اثنتي عشرة صورة لأساتذتهم المفضلين ولغرفهم وحيواناتهم، ثم أعادوا الكاميرات واختار كل واحد منهم أفضل صورتين مما التقطه، وبعدها أمضينا ست ساعات في تعليمهم كيفية استخدام الغرفة المظلمة، ثم سلمناهم الصورتين وسألناهم: أي صورة ترغبون في تسليمها لنا؟ فتساءلوا عن وجوب تخليهم عن إحدى الصور، وأجبناهم أن ذلك دليل على المشروع، وأن عليهم الاختيار، يمكن الاحتفاظ بواحدة وتسليمنا واحدة.»

ثم سارت التجربة في مسارين؛ إذ قلنا لنصف الطلاب: «بإمكانكم تغيير رأيكم، ستكون الصورة هنا في الأيام الأربعة القادمة قبل إرسالها بالبريد، وبإمكانكم تبديلها في أي وقت تشاؤون، وسأتأكد منكم ومن قراركم النهائي قبل الإرسال». أما النصف الآخر من الطلاب فقلنا لهم العكس تماماً: «عليكم اتخاذ قرار الآن؛ فبعد دقيقتين سترسل هذه الصور بالبريد عبر المحيط ولن ترؤوها مجدداً.»

بعدها سألنا نصف الطلاب عن توقعاتهم عن الصورة؛ هل سيحبون تلك التي اختاروها أو تلك التي تركوها، وتركنا النصف الآخر يذهبون إلى غرفهم، وكان هذا ما وجدناه: في البداية اعتقد الطلاب أنهم سيحبون الصورة التي

اختاروها أكثر من التي تركوها، وحصلنا على النتيجة نفسها عند النصف الذي يمكنه تغيير قراره؛ لكن قبل التسليم مباشرةً وبعده بخمسة أيام، كان الطلاب العالقون بصورهم التي اختاروها سعداء، على الرغم من أنه لا خيار لهم بتبديلها، أما النصف الثاني الذي يمكنه تغيير رأيه فقد سيطرت عليه أسئلة من قبيل: «هل عليّ تبديلها؟ هل اخترت الصورة الفضلى؟ ربما هذه ليست أفضل صورة، ربما تركت الصورة الفضلى»، ومن ثم لم يكونوا سعداء بخيارهم، وحتى مع انتهاء مدة التبديل ظلوا غير مقتنعين بخيارهم، لماذا؟ لأن خيار التبديل لا يساعد على صنع السعادة.

والآن نأتي إلى الجزء الأخير من هذه التجربة، فقد أتينا بمجموعة جديدة من طلاب هارفارد، وقلنا: «لقد بدأنا صف تصويرٍ جديدًا، يمكنكم اختيار إحدى طريقتين، بعد التقاط الصورتين سيكون لديكم أربعة أيام لتغيير رأيكم أو عليكم الاختيار حالاً، ولن يمكنكم تغيير رأيكم بعدها، فأَي من الطريقتين تفضّلون؟»، وقد اختار ستة وستون بالمئة من الطلاب خيار تبديل الصورة، لقد اختار ستة وستون بالمئة من الطلاب الطريقة التي لن تجعلهم راضين عن صورتهم.

ليس بغريب أن نشعر بإنهاكٍ من اتخاذ القرارات، فنحن نريد اتخاذ تلك القرارات: نريد تقرير كل شيءٍ؛ نريد الذهاب إلى صالة السينما التي تعرض أكبر عددٍ من الأفلام، وإلى المطعم الذي فيه أطول قائمة مأكولات، وإلى المتجر الذي يحوي أكبر عددٍ من الأحذية، لكن الخيارات الكثيرة تقلص سعادتنا وتنهكنا خلال اتخاذ القرارات، وماذا يحصل عندها؟ نمتنع عن اتخاذ القرارات أو نختار قراراتٍ سيئةً.

ونحن دائماً نقلق لأننا اتخذنا القرارات الخطأ. هذا هو السبب الذي جعلني أفضل في استثمار أي نقود.

«إن الحرية والاستقلالية مهمتان لرفاهنا وسعادتنا مثلما الخيار مهم للحرية والاستقلالية»، هكذا يقول باري شوارتز، مؤلف كتاب The Paradox of Choice، «مع ذلك وعلى الرغم من أن الأمريكيين العصريين لديهم خيارات أكثر مما كلنت لأي شعب آخر، ما يعني، افتراضاً، أنهم أكثر حرية واستقلالية، إلا أنه لا يبدو أننا نستفيد منها نفسياً.»

أربع خطوات بسيطة سوف تساعدك على ترتيب الأولويات

أنت تتوصل إلى قرارات قليلة، بعضها أسرع من الأخرى بخمس أو عشر مرات، وبعضها يستغرق وقتاً أطول، لكن الأمر ينتهي بقرارات أسرع والتركيز على ما هو مهم، فأنت تراجع القرارات التي تأخذها على أساس يومي وتقرر أيها تؤتمت وتنظم وتنفذ وتناقش.

روبي ووتشكو Ruby WatchCo من أشهر المطاعم في مدينة تورنتو في كندا- الأول بين 10 آلاف مطعم في المدينة- وتديره رئيسة الطهاة المعروفة لين كراوفورد. قبل افتتاح المطعم، كانت لين تعمل مديراً للطهاة في فندق الفور سيزونز في مانهاتن وألفت كتابين عن الطبخ من أكثر الكتب مبيعاً.

مطعمها لا يشبه أي مطعم آخر في المدينة والحجز لمرتين في اليوم والتكلفة 50 دولاراً للشخص وقائمة الطعام تتغير يومياً. وماذا أكثر عن قائمة الأربعة أطباق الثابتة؟ لا شيء، فلا توجد أي خيارات أخرى ولا شيء لتأكله ولا قوائم طعام لتختار منها ولا أسعار لتفكر فيها، وكل زبون يحصل على الحلوى. أما

بالنسبة إلى المطبخ، فعملية الطهي تسير بانسيابية والصحون من حجم واحد وعملية التبديل تجري بسرعة مع مراعاة الحد من الفاقد وبقايا الطعام.

الخدمة تقدّم بـ«أسلوب عائلي» في أطباق كبيرة وسط الطاولة، وتزدحم قاعة الطعام ذات الإضاءة الخافتة بالزبائن كل ليلة.

لقد انتهى التأخير وانتهى الاختيار.

عندما تكون أمام خيارات كثيرة، فنحن:

1. إما لا نفع شيئاً لأن دماغنا يكون متعباً فلا نستطيع اتخاذ قرارات، فننسحب، وهذا ما يحدث عندما يكون عليك أن تختار من بين 25 صنفاً من الصابون، فتجاهلها كلها ونترك المكان.
2. أو نتخذ قراراً سيئاً. إذا كنت لا تريد أن تنسحب، فأمامك خيار آخر: أن تأخذ قراراً سيئاً، فعندما تكون متعباً في آخر يوم التسوق، فإنك سوف تلتقط أي شيء، فتختار الأسهل على الأفضل.

إن دماغك أثنى ملكيات العالم، فهو ينتج أفكاراً تغيّر العالم، ويبتكر فناً جميلاً، ويكشف أغاز الحياة، وعلى الرغم من هذا تطن القرارات التافهة والخيارات اللانهائية فيه طوال اليوم، لتمنعك من التفكير العميق وذلك بمقاطعة أفكارك باستمرار. تسرق القرارات الكثيرة أفكارك العميقة، فالأفكار الصغيرة أشبه بمستأجرين يسكنون دماغك، وهم لا يدفعون الأجرة، ولا يعتذرون، ويسرقون طاقة دماغك، وبالتأكيد يأتي كثير من هذه الأفكار من عالمنا المتصل ببعضه ببعض على نحو متزايد.

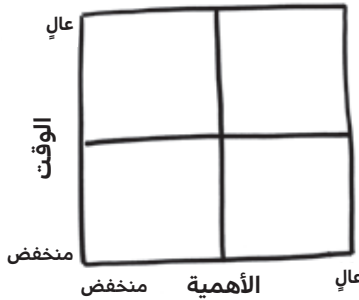
يقول نيكولاس كار مؤلف رواية المياه الضحلة (The Shallows)، الأكثر مبيعاً وفق صحيفة نيويورك تايمز: «يمنحنا التفاعل من خلال شبكة الإنترنت أدوات جديدة قوية للحصول على المعلومات والتعبير عن أنفسنا والحديث مع الآخرين، لكنها أيضاً تحولنا إلى قتران اختبار، نضغط على أزرار للحصول على جرعات صغيرة من الغذاء الاجتماعي والثقافة».

أربع كلمات بسيطة تساعدك على ترتيب الأولويات

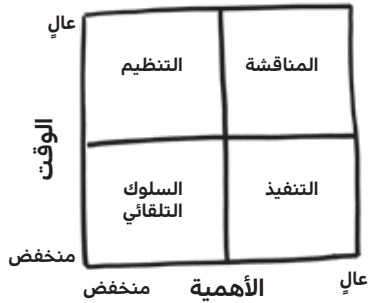
لقد اتخذت مئتين وخمسة وثمانين قراراً في يوم واحد، كان دماغي يتأمل ويوازن ويقىم ويقرر في لحظة يقظة، ولكن هناك سرٌ لحذف الخيارات واتخاذ القرارات بسرعة مضاعفة.

بعد دراسة الصفات الشخصية القيادية عند خريجي جامعات مرموقة، ومديرين عامين أثرياء، وكتّاب مشهورين، اكتشفتُ أن أكثر الناس نجاحاً يستخدمون الطرائق نفسها لتخليص دماغهم من ضغط مئات القرارات يومياً.

إنه أمر هين، يوضحه الشكل الآتي:



إنه هين جداً، أي قرار ستأخذه سيندرج في مكان ما من هذا المخطط، وسيأخذ قليلاً من الوقت أو كثيراً منه، سيكون قليل الأهمية أو مهماً جداً.



السلوك التلقائي: شراء ورق الحمام والمنظفات، ودفع فواتير الهاتف، واختيار طريقك إلى العمل، واختيار نمط تمرينك اليومي؛ إذا كان الأمر قليل الأهمية ويحتاج إلى وقت ضئيل لإقراره، فعليك جعله سلوكًا تلقائيًا، فلا تشغل دماغك بهذه القرارات، واضبط شحن ورق الحمام والمنظفات من خلال الإنترنت شهريًا، وادفع فواتير الهاتف بوساطة حسابك المصرفي تلقائيًا، وحمل تطبيقًا عن حركة السير واختر طريق العمل من خلاله، واتبع برنامج تمرين معينًا يوميًا. حرر دماغك، ولا تخلط بين القرارات الثانوية وذات الأهمية؛ فقرار التمرين اليومي قرار مهم لكن قرار اختيار الوزن الذي سترفعه لاحقًا ليس بهمهم.

التنفيذ: إحضار الأطفال من المدرسة، وتناول الطعام مع العائلة كل ليلة، وتحية فريق عملك كل صباح. التنفيذ كلمة كبيرة لمعنى بسيط، نفذ ما هو مهم ولا يستهلك كثيرًا من الوقت، وليس عليك إلا فعله ولا قرارات لاتخاذها بشأنه.

التنظيم: التحقق من بريدك الإلكتروني، وتنظيم برنامج أعمالك وأداء المهام. تستهلك هذه الأمور وقتًا كثيرًا، وهي قليلة الأهمية، عليك وضع قوانين واتباعها، ضع نافذة واحدة للتحقق من البريد الإلكتروني، وحدد موعدًا واحدًا

لتنظيم جدول أعمالك، وأنجز مهامك المنزلية صباح الأحد بدل تقسيمها على مدى الأسبوع.

المنافشة: إنَّ القرارات المهمة؛ مثل شراء منزل، واختيار شراء حاجاتك، والتقدم إلى وظيفة، والانتقال إلى مدينة أخرى، تحتاج إلى وقت كبير لاتخاذها، ناقش القرار في عقلك، وخذ بنصيحة أصدقاء موثوقين، وضع قائمة بالإيجابيات والسلبيات، وتمهل قبل اتخاذ القرار؛ فهذه قرارات ذات أهمية كبيرة.

تريحك العناصر الثلاثة الأولى وتزيح القرارات من رأسك، ماذا يبقى؟ يبقى المناقشة التي تتطلب التفكير العميق، والتساؤل، وموازنة القرارات الكبيرة لتجنب اتخاذ قرار غير صحيح.

يجب التفكير في خياراتك بين حين وآخر، وتصنيفها حسب التصنيف السابق لتعرف أي منها هو المهم وأي منها عديم الأهمية، وما الذي يجب عده تلقائياً ومن ثم عدم خسارة وقت عليه، وما الذي يجب عده أمراً يمكن تنظيمه وتحديد وقت من قبل لأدائه، وما الذي يجب التفكير فيه على أنه فعل يجب تنفيذه فقط، وما الأفكار الكبيرة التي يجب عليك نقاشها لتجنب اتخاذ قرار غير صحيح بشأنها.

ومع الوقت ستتطور قدرتك على تصنيف هذه القرارات آلياً من غير الحاجة إلى التفكير فيها، على أن هذه الطريقة ليست بمثالية، فقد تعطي قرارات صغيرة أهمية أكبر من حجمها في بعض الأحيان، لتتحول في عقلك إلى قرارات كبيرة، لكن الهدف ليس أن تصبح مثاليًا، إنما الهدف من هذه الطريقة هو أن تصبح أفضل في اتخاذ القرارات.

سيحرر السلوك التلقائي، والتنفيذ، والتنظيم، دماغك ووقتك، وسيشكرك دماغك المنهك.

5

الإزالة الثانية: الطريقة المخافة للمنطق البدهي التي تساعد على كسب الوقت

بدأت أول عمل لي عندما كنت في الرابعة عشرة من عمري، إذ وظفتني قريبتي أنيتا مساعداً فنياً في صيدليتها الصغيرة في بلدة أونتاريو الصغيرة. كانت الصيدلية بحجم خزانة كبيرة، بموقعها على باب مبنى طبي يحوي عيادةً يصطف على بابها أطفال يسعلون طوال اليوم، وعلى الرغم من صغر مساحتها كانت مزدحمة بالمرضى طوال اليوم، وكنا نصرف المئات من الوصفات كل يوم، وكنا نسلم الوصفات الطبية، ونعد حبوب الدواء، ونعطي التعليمات في أقل من دقيقة. رضع بيكون، وأطفال مصابون بالزكام، وأمهات يشترين الأدوية، وكل هؤلاء في هذه المساحة الصغيرة التي تشبه علبة السردين الصغيرة.

بدأت العمل بمعطف مخبر أبيض ثلاث ساعات ليلة الجمعة، فقد رأت أنيتا أنني لن ارتكب أخطاء في أقل الأيام ازدحاماً. وكنت أنهى نوبتي كل يوم جمعة، ثم يقلني أبي في سيارته إلى متجر سوبواي لأتناول سندويش السلامي، وأعود إلى المنزل لأشاهد مسلسل (الملفات المجهولة)».

عندما تكون مساحة المكان الذي تعمل فيه ست مئة قدم مربع، فعليك أن تتأقلم مع هذا، كان بعضنا يصطدم ببعض طوال اليوم، ونأكل طعامنا على كراسي ضيقة في الزاوية، أما علب الدواء فقد كانت تُخزن أعلى طاولة المحاسبة وأسفلها، وثمة براد ومايكرويف صغيران فوق المغسلة، وكان علينا تجاوز كومة

أوراق الإيصالات للوصول إلى الحمام الذي كان مليئاً بالمعاطف والأحذية، وكان عليك التبول محاولاً ألا تلوث علب الزنجبيل المكدسة على جانبي المراض.

حققت الصيدلية أرباحاً، فقررت قريبتى فتح صيدلية أخرى بمشاركة أبي، وكان الموقع الجديد يبعد عشرين دقيقة عن الموقع الحالي: «لكن هذه المرة سيكون لدينا مساحة للتحرك»، هكذا قالوا. كانت مساحة المكان الجديد ثلاثة أضعاف مساحة الصيدلية القديمة، وكان مليئاً بالرفوف التي اتسعت لبطاقات المعايمة، وواقيات الشمس، ولصاقات الجروح، وكان بإمكان الموظفين التحرك بحرية كراقصي الباليه.

بلغت عامي السادس عشر، وبدأت العمل بالصيدلية الثانية في الصيف، كنت قد احترفت صرف الوصفات، وأصبح لدي الشجاعة لأتحدث مع الزبائن، وكان قد نبت شاربي، ولم أعد أبدو كصبي في الحادية عشرة من العمر يلبس نظارات خلف الطاولة، أصبحت أبدو كصبي في الثالثة عشرة من العمر.

لاحظت مباشرة أن الموقع الثاني كان أسوأ من الأول! إذ لم يكن هناك مساحة تخزين، وكانت كل الرفوف مليئة، وخُزنت الصناديق فوق طاولة المحاسبة وتحتها، وكان هناك بضائع أكثر، فكان هناك حاجة إلى تخزين كميات أكبر، وكان علينا الحذر في أثناء التبول كي لا تلوث العلب وبطاقات المعايمة المخزنة بجانب المراض.

وكان التواصل أصعب أيضاً؛ فكُنَّا نمرر الرسائل من خلال قصاصات أوراق صغيرة بدلاً من الحديث بين فريق العمل. وكان هناك متسع لجهازي حاسوب، فأصبح هناك طابوران لاصطفاف المرضى بدلاً من واحد، لكن هذا أربك العملاء، وأضاع الوقت في نقل الوصفات بين الطابورين، ولأن المساحة أكبر أحس الزبائن أنه ليس هناك اهتمام بهم، وليس هناك من يأخذ وصفاتهم،

وعندما كنا نُجهز طلبهم كان علينا المناداة باسمهم، أو البحث عنهم في الممر، فكان الصيدلاني يضيّع وقتاً أكثر في ملء الوصفات، وعلى الرغم من أن الجميع كان يعمل بسرعه القصوى فقد كان العمل يبدو بطيئاً للعملاء.

ماذا حدث؟ يتوسّع العمل ليشغل كلّ المساحة المتوافرة، فتكون النتيجة انخفاض الجودة. جودة العمل! مع أن المشكلة كانت تبدو في امتلاك مساحة أكبر، إلا أنها عن امتلاك وقت أكثر، وطاولات محاسبة أكبر، ومكان أوسع لتجول الزبائن فيه. في الموقع الجديد كان ملء الوصفات يستغرق وقتاً أكبر، تخيل نفسك تملأ وصفةً من مستودع كبير، حتماً سيستغرق ذلك وقتاً كبيراً.

القانون الوحيد الذي يحدد المدة اللازمة لأداء أي عمل

في تشرين الثاني/نوفمبر من عام 1955م ظهر مقال غريب في مجلة الإكونوميست لكاتب غير معروف وهو (سي. نورثكوت باركنسون)، أطلق القراء على هذا المقال اسم (قانون باركنسون)، وهو مقال ساخر، ينتقد بيروقراطية الحكومة، ويسخر من التوسع الدائم للشركات. كان المقال نافذاً تحت قناع إعطاء معلومات، بدأت المقالة ببراءة بهذا المقطع:

«من الملاحظات المألوفة تمدد العمل ليشغل الوقت المتاح لإنهائه، على سبيل المثال يمكن أن تقضي سيدة عجوز كامل يومها في كتابة بطاقة بريدية لابنة أختها في مدينة أخرى؛ فتقضي ساعة في البحث عن بطاقة بريدية، وساعة أخرى في البحث عن نظاراتها، ونصف ساعة لإيجاد العنوان، وساعة وربعاً في كتابة البطاقة، وعشرين دقيقة لتقرر هل ستأخذ المظلة معها إلى صندوق البريد في الشارع المجاور أم لا. سيستغرق هذا العمل ثلاث دقائق من وقت شخص مشغول، ولكنه يترك شخصاً آخر منهكاً بعد يوم من القلق والشك والتعب».

اختُصرت نظرية المقالة في أول جملة منها: «من الملاحظات المألوفة هي أن العمل يتوسع ويتمدد من أجل أن يملأ الوقت المتوافر لاتمامه».

لم تسمع هذه النصيحة من قبل؟ (قمة الإلهام هي المهلة النهائية). على سبيل المثال: «إذا تركت عملك للدقيقة الأخيرة فإنه سيستغرق دقيقة»، ويمكن القول أيضاً: «إنَّ محتوى حقيبتك سيتمدد ليشمل كامل المساحة المتاحة».

في الموقع الثاني الذي افتتحته قريبتى كان هناك وقت أكثر، ولم يكن العملاء يحدقون بك، ولم يكن هناك عيادة بجانبها لتُصرف الوصفة تلو الأخرى، ومن ثم كان هناك وقت للإجابة عن تساؤلات العملاء، وكان جو العمل هادئاً، على خلاف الموقع الأوّل.

تذكرُ أيام المدرسة عندما كنت تعود قبل العطلة الأسبوعية محملاً بالواجبات المدرسية، لم يكن هناك أفضل من العطلة، ولكن هذه الواجبات كانت كقيمة سوداء تنغص عليك أيام العطلة كلها. أذكر أنني كنت دائماً أنهي واجباتي مساء يوم الأحد، ولكن بين الحين والآخر إذا كنا مسافرين في أثناء العطلة، أو كان لدينا مخططات كثيرة لليومين القادمين، كنت أنجز واجباتي مساء الجمعة؛ فقد كانت المهلة النهائية أقرب في عقلي، فماذا كان يحدث عندها؟ كنت أربح وقتاً أطول خلال العطلة، ومن ثم وفرت لي المهلة النهائية المبكرة مزيداً من الوقت والمساحة.

كيف تختصر مدة الاجتماع إلى النصف؟

كان أحد أجزاء عملي ترؤس اجتماعات الموظفين، وذلك قبل عدّة سنوات، كان الاجتماع لآلاف الموظفين في صباح الجمعة، ولم يكن هناك برنامج محدد للاجتماع؛ فكان الرئيس التنفيذي يتحدث في البداية، ثم ينقل المدياع للمدير

التنفيذي الجالس بقربه، والذي ينقله هو أيضًا بعد انتهائه إلى الشخص بجانبه، ولم يكن من الممكن التنبؤ بمدة الاجتماع؛ يبدأ في التاسعة صباحًا ويستمر للساعة العاشرة أو العاشرة والنصف، وأحيانًا إلى الحادية عشرة صباحًا. كان الجميع يتكلم على نحو غير واضح، وغير موجز، وكان الحاضرون يغادرون الاجتماع مصابين بالدوار، ومحاولين تذكر المواضيع التي طُرحت في بداية الاجتماع.

عملت مع الرئيس التنفيذي على تنظيم الاجتماع، وقسمناه إلى خمسة أقسام، كلُّ منها يستمر خمس دقائق، وبذلك وضعنا جدول أعمالاً مقدماً: (الأرقام)، (خارج الشركة)، (الأساسيات)، (المبيعات، المبيعات، المبيعات)، و(حقيبة البريد) التي كان الرئيس التنفيذي يعتمد فيها على فتح رسائل والإجابة عن أسئلة الحضور.

كانت مدة النموذج الجديد للاجتماع خمساً وعشرين دقيقة، لا أكثر من ذلك، فما السبب؟ حملت صوت جرس يرن عند بقاء دقيقة للمتحدث، وصوت دقات ساعة تبدأ بالدق كل ثانية عند بقاء خمس عشرة ثانية للمتحدث، وفي حال تجاوز المتحدث الوقت المخصص له كان المتخصص في الصوت يقطع صوت المذياع، فحتى لو تحدث على المسرح فلن يسمعه أحد، ولن يبقى لديه خيار سوى الصمت.

ماذا حدث؟ في البداية اشتكى الجميع قائلين إنهم بحاجة إلى سبع دقائق أو عشر لتقديم فكرتهم، أو إنهم بحاجة إلى كثير من الوقت الإضافي؛ لأن لديهم شيئاً مهماً جداً ليقولوه. رفضنا شكاوي الجميع، وشاركناهم قول جاك والش، الرئيس التنفيذي السابق لشركة جي إي (GE) في مجلة هارفارد لرجال الأعمال: «لكي تكون منظمة العمل الكبيرة فعّالة، يجب أن تكون بسيطة، ولكي تكون بسيطةً يجب أن يكون لدى الموظفين ثقةً بالنفس. يُسبب المديرون غير

الواثقين بنفسهم التعقيدات، ويستخدم المدير المتوتر الخائف مخططات معقدة وعروضاً كبيرة مليئة بكل ما يعرفه منذ الطفولة، أما القادة الحقيقيون فيبتعدون عن الفوضى. يحتاج الأشخاص إلى الثقة بالنفس ليكونوا واضحين ودقيقين، يجب أن يكونوا متأكدين أن كل شخص في هذه المنظمة مهما كبر أو صغر عمله، يفهم طبيعة العمل وما ترمي إليه المنظمة، على أن الأمر ليس بهذه السهولة، إذ لا يمكنك تخيل مدى صعوبة البساطة على الأشخاص، إنهم يخشونها، ويظنون أنهم سيبدون أغبياء، لكن الحقيقة هي العكس تماماً، فأذكي الأشخاص في العالم هم الأكثر بساطة».

ماذا حدث بعدها؟

بعد أن وضعنا حدًا زمنيًا عمد المتحدثون إلى التمرن وضبط وقتهم، وأعطوا الأولوية للأفكار المهمة، وأزالوا الأفكار الأقل أهمية، واستخدموا نقاطاً واضحة وعروضاً ملخصة. لقد نشرنا مبدأ: «إن لم تستطع قول فكرتك في خمس دقائق، فأنت لا تستطيع قولها أبداً»، وعند الاستماع لشخص يتكلم عشرين دقيقة متواصلة، إذا لم يكن حديثه واضحاً ومحددًا ومشوقاً فإنه سيتحول إلى كابوس.

كان الجميع خائفًا من مقاطعته وهو يتحدث، فالتزم الجميع بوقتهم، وأصبحت الاجتماعات لا تستغرق أكثر من خمس وعشرين دقيقة تماماً؛ وماذا حدث للإنتاج؟ لقد وفر كل موظف من ألف موظف ساعة من ساعات عمله، أي اثنين ونصفًا بالمئة من وقت الشركة، وذلك بتغيير صغير.

كيف تنجز مشروعًا يتطلب ثلاثة أشهر خلال يوم واحد؟

سام رينا رائد في صناعة التكنولوجيا، يشرف على تصميم مواقع إلكترونية مهمة يزورها الملايين يوميًا وتطويرها. لدى سام فريق كبير مؤلف من أكثر

من ستين موظفًا يعملون لديه بمهام مختلفة؛ من التصميم إلى البرمجة إلى التحرير، فكيف يحفز سام فريق عمله الضخم؟ يستخدم سام قانون باركنسون لإزالة الوقت.

يحدد موعد اجتماع سريعًا لفريق عمله، ثم يخبرهم عن تحدٍّ يجب عليهم إنهاؤه في يوم واحد. لديهم الآن يوم واحد لإنهاء موقع إلكتروني! التصميم والتنسيق والاختبار كل أولئك يجب إنجازها في يوم واحد، كانوا يهلعون في البداية بسبب المهلة النهائية، لكن بعدها يعملون معًا لإنجاز المهمة.

يقول سام: «كلما كان الوقت أقل كنا منظمين أكثر، وعملنا بتركيز أكبر، كنا نعمل كلنا معًا لأنه ليس هناك طريقة أخرى لإنهاء العمل في المهلة النهائية المحددة، وكنا دائمًا ننجزه في الوقت المناسب».

بإنهاء عمل شهر كامل في يوم واحد، حرّر سام وقت الجميع وعملهم، فلن يقضي أحدٌ وقته يفكر في الموقع، ولن يكون هناك بريد إلكتروني عن العمل، ولن يكون هناك اجتماعات لمناقشة طريقة العمل، ولن يكون هناك سوء تفاهم حول موضوع ما، سيعمل الجميع معًا جنبًا إلى جنب حتى إنهاء المشروع.

ما السرُّ غير المتوقع لكسب الوقت؟ عليك تقليل وقت إنجاز مهامك.



كلما كان الوقت الذي تملكه أقل، كان بَدَلُكَ للجهد أكبر، إذ لا يكون لديك حلٌّ آخر مع اقتراب المهلة النهائية، ففي الامتحان مثلاً تكون في قمة تركيزك، إذ لديك ساعتان لإنجازه، ولذلك عليك إنهاؤه في ساعتين، تؤدي هذه المهلة النهائية إلى حالة طوارئ تسمح لدماغك بالتركيز وتصنيف الأولويات.

كلما كان الوقت أكثر، كان بَدَلُكَ للجهد أقل. نبدأ بالقليل من العمل اليوم، ونتابع غداً، ثم نعود للعمل الأسبوع القادم، ونماطل، لماذا؟ لأنَّه مسموح لنا، وليس هناك شرط جزائي. لا شيء يقتل الإنتاجية كمهلة نهائية بعيدة.

ماذا يقول باركنسون عن الانتظار لإنجاز العمل؟

«التأجيل هو أكثر الصور القاتلة للإنكار».

هل أنهيت مشروعاً للمدرسة في الوقت المحدد، ثم أعطتك المعلمة وقتاً إضافياً ومددت المهلة النهائية؟ يا له من أمر محبط! والآن على الرغم من أنك أنهيت المشروع في الوقت المحدد، فعليك أن تعيد النظر به وتشك بقراراتك وتتساءل كيف بإمكانك تحسينه.

تذكر أن العمل يتمدد ليماًلاً كامل الوقت المتاح له، ففي الموقع الثاني لصيدلية قريبتى، وفي اجتماع الموظفين، وفي شركة البرمجة الإلكترونية؛ ما الشيء المشترك الخفي؟ إنَّه الوقت؛ سيتمدد العمل ليماًلاً الوقت المتاح له.

ما الحلُّ؟ عليك إنشاء خوف اللحظة الأخيرة، عليك تقديم موعد المهلة النهائية والمحافظة عليها، وتذكر أنك تتشَّى مساحة لك بعد الانتهاء من المشروع. إن المهلة النهائية البعيدة أمرٌ مزعجٌ، ولن يُنَجِّزَ شيءٌ من العمل.

ريما يكون الطلاب الذين يدرسون كثيراً وحدهم، هم من ينجزون واجباتهم ليلة الجمعة، ووحدهم من لديهم كامل العطلة للاحتفال!

6

الإزالة الثالثة: كيف تضيف ساعة إلى يومك عن طريق إجراء

تغيير بسيط واحد فقط؟

حصلتُ على أول وظيفة لي في أوائل العشرينيات من عمري، وداومت على عملي أربعة أشهر في الصيف (متدرباً صيفياً) في شركة استشارية كبيرة؛ كان كيسي مديري ورئيس المشروع الذي كنت أعمل فيه صيفاً، والذي كان واحداً من أكبر شركات النفط والغاز في العالم.

في صباح أحد أيام الإثنين كنت أجلس في زاوية مكتبه ذي النوافذ الزجاجية والشمس تشرق على المكتب مضافة جواً من البهجة، وذلك بعد أكثر من ثلاثة أشهر من التوتر والعمل حتى وقت متأخر من الليل خلال أيام العطلة. حيث كنا على وشك تقديم نتيجة عملنا أخيراً. وقد ساعدني حسُّ الدعابة عند كيسي على تجاوز التحديات والتعامل مع صناديق الحمولة الصينية، ولكنه فاجأني بسؤال في الدقيقة الأخيرة، وهو ما أصابني بالتوتر، حيث قال: «لماذا يجب علينا أن نفترض الحلول بدل أن نطبقها عملياً».

كان روجر المدير التنفيذي الموهوب لشركة النفط والغاز الذي يشار إليه بالبنان، وقد سلّطت المجالات عليه الأضواء في مقالاتها بصفته شخصية قيادية تعتمد التوازن بين العمل والحياة، في حين كانت أرقامه التي يحققها في العمل تتسم باللامبالاة كل عام، وفي الوقت ذاته يخبرنا الموظفون في الشركة أنه يكره

تناول الغداء في الشركة، مدفوعاً بحماس دائم للعمل، ويحرص على تناول العشاء مع أطفاله كل ليلة. لقد كانوا ينظرون إليه على أنه أسطورة.

كتبْتُ رسالة إلكترونية لروجر بعد اجتماع تمهيدي قبل ثلاثة أشهر تلخّص اجتماعاتنا وخطواتنا المقبلة، ولكنه لم يجبني، ولذلك فقد حرصتُ على اصطحاب الحاسب المحمول معي إلى المنزل كل ليلة في حال راسلني روجر بخصوص مسألة ملحة أو قضية عاجلة، وكنتُ أتفقد بريدي الإلكتروني كل نصف ساعة حتى بعد منتصف الليل؛ إذ لعلَّ المدير التنفيذي يطلبني في أي وقت لأمر عاجل؛ فقد كنت حريصاً على أن ألبى طلبه في أي وقت يحتاجني.

ولكنّ لم يكن هناك أي شيء، فخلال ثلاثة شهور من العمل لأجله لم تصل منه أي رسالة، سواء إليّ أو إلى كيسي، وقد أرسلنا إليه نسأله حول عدة نقاط، ولكن لم يأتِ أي ردٍّ منه، وقد أخبرتُ كيسي على الفور أنّ رسائلي إلى مساعده لم تلقَ إجابة، وقد حان الآن فجأة وقت عرضنا الكبير، وكان كيسي يتساءل لماذا لا أملك أرقاماً دقيقة؟

تمالكتُ أعصابي حال دخولنا غرفة مجلس الإدارة حيث كان روجر يجلس ويتحدث مع رئيس الشركة؛ ابتسم ونهض ليصافحنا ويشكرنا على العمل الذي أنجزناه، وقال إنه (متحمس جداً)، وأضاف: «لا يمكنني التعبير عن مدى تقديري للجهد الذي بذلتموه. إنكم رائعون، وسأتعلم كثيراً من هذه المحادثة».

تلاشى كل الغضب الناتج عن عدم استجابته، وشعرت كما لو أنني ربحت مليون دولار. تقدّمنا بعرضنا، وخصنا نقاشاً مهماً، كان نقاشاً مفتوحاً متقطعاً وفي عمق الموضوع، وقد أحبَّ روجر ذلك، ولم أصدق مدى الشعور بالراحة الذي شعرتُ به؛ كان يتحدث إلينا كأصدقاء قدامى، وبعد نهاية اللقاء كانت قد نمتُ بيننا ثقة كبيرة، وعندما كنا نوضب أغراضنا فكرتُ في الأمر بجزء من الثانية،

وقررتُ أن أسأله سؤالاً أخيراً: «روجر، شكراً جزيلاً لهذا اليوم، ولكن كان لدينا مشكلة في بعض الأرقام، وأعلم أننا لم نتلقَ ردًّا منك على بعض الأسئلة التي وجهناها إليك. لذلك هل يمكنني أن أسألك - فقط لأخذ العلم - لماذا لم تُجِبْ على الرسائل الإلكترونية؟ كيف أمكنك فعل ذلك؟».

اتَّسَعَتْ حدقتاه، وبدا أنه دهشٌ من السؤال، ولكنه لم يكن منزعجاً، وقال: «نيل، هناك مشكلة في البريد الإلكتروني، وبعد أن أرسلت رسالتك الأولى لم يعد بريدي يستجيب، وأصبحتُ رسائلك تصل إلى حساب شخص آخر، فالبريد قيد العمل قد أعطيتُ لك من قبل شخص آخر».

أومأتُ برأسي وأنا أفكر في الرسائل كلها التي وصلتني من كيسي وعمال الشركة؛ «لقد قرأتُ الرسائل، أما تلك التي تبحث عن شيء ما، فكانت دائماً أقل إلحاحاً مما بدا عليه الأمر، وعندما لا أردُّ كان يحدث شيء من اثنين:

1. اكتشف ذلك الشخص شيئاً ما، أو،

2. أعادوا إرسالها إليَّ لأنها كانت رسائل مهمة.

لقد أرسلتُ رسالة أو اثنتين في اليوم، ولكن الرد كان يأتيني بأن (نرجو الاتصال)، أو: (دعنا نتحدث في الأمر)، وما لم تكن هذه الرسائل من زوجتي؛ فأنا أجيب عن كل هذه الرسائل».

كنتُ في حيرة من أمري، لقد كان الرئيس التنفيذي لشركة بمليارات الدولارات وآلاف الموظفين من دون بريد إلكتروني؟

توقَّفَ لينظر إليَّ مع شعور بأنني لم أفهم شيئاً.

قال: «أتعرف، لكوني لم أرسل كثيرًا من الرسائل الإلكترونية، فأنا لم أتلّق كثيرًا منها كذلك. ربما وصلني خمس رسائل أو عشر في اليوم فقط».

خمس رسائل في اليوم؟ كنت أعمل في شركة استشارية، وكنت أكتب الرسائل الإلكترونية صباحًا وظهراً ومساءً، وكان الأمر يجري بالطريقة نفسها بالنسبة إلى كل من عمل بهذا المجال، ولطالما سمعتُ من زملائي في العمل تلك الجملة: «بريدي الإلكتروني يمتلأ بسبع مئة رسالة، لا يمكنني أن أمضي مساء الأحد في الرد على الرسائل». لم يكن هناك من وسيلة للتعامل مع الأمر، وفوق كل ذلك كان مديرونا يرسلون إلينا برسائل عاجلة في السابعة من صباح السبت، أو وقت متأخر من مساء الأحد، أو حتى في الحادية عشرة ليلاً يوم الجمعة. كان هذا معتادًا في شركتي وفي الشركات الأخرى كذلك. وقد تحدث ماكينزي عن أنّ موظفي المكاتب يمضون ما معدله 28% من وقتهم في الرد على رسائل البريد الإلكتروني، أي ثلث الوقت تقريبًا.

وتذكّر بايدن، وهي واحدة من أكبر شركات خدمات إدارة البريد الإلكتروني، أنّ الشخص الواحد يتلقى ما معدله 147 رسالة إلكترونية في اليوم، وكنا كذلك جميعًا على احتكاك دائم بهواتفنا الخلوية وأجهزة الحاسب، نرسل الرسائل الإلكترونية، ونعمل بجدّ ليكون العمل على أتمّ وجه؛ كان ذلك جزءًا من عملنا وأردنا دائمًا إنجازاه على نحو جيد.

تساءلتُ فجأة عن سبب تناول روجر للغداء مع الموظفين يوميًا في المقصف، والعشاء مع عائلته كل ليلة، وأنه لم يكن يقضي وقته في كتابة البريد الإلكتروني وإعداده، فأكمل قائلاً:

«يعتقد الناس غالبًا أنهم يعلمون الإجابة، ويشعرون بالثقة في كل الأوقات، فيدفعهم هذا الإحساس إلى الظهور بحالٍ أفضل مما هم عليه في الحقيقة.

لم تكن اقتراحاتك ببناءً اليوم يا نيل، ولكنها لم تكن سيئة، وستستفيد منها مستقبلاً، لا أريدك أن تسيء فهمي، فأنا أتمشى بعض الأحيان لأدردش مع أحدهم أو لأستخدم هاتفي، ولكن إن كتبت رسالةً إلكترونية فأسأسبب بكثير من الاضطراب، فلا أحد يريد أن يطلب المدير التنفيذي منه شيئاً، فضلاً عن أن يكون ذلك في عطلة نهاية الأسبوع، لماذا؟ لأنهم سيحاولون بمختلف السبل ألا يتجاوبوا معه، وسيتوقعون أن أتكفل أنا بالرد عليه، فإن أرسلت رسالةً إلكترونية فلن يكون ذلك حلاً، لذلك أنهيت الموضوع».

كيف تحمي أئمن موجوداتك؟

لديك عقلٌ واحد، يركّز على أمر واحد، في الوقت ذاته، فعقلك معقدٌ تعقيداً لا يصدق، ولم نر شيئاً يماثله، ونتفهم ذلك لأننا نستخدمه، ولكن لا نعرف كيف نستخدمه، عندما نحرك أقدامنا إلى الأمام والخلف، عندما نحلل الأمور، نحن نفكر فقط، كما قال كلايف في مقالته يستخدم الإنسان ما يعادل سبعة عشر بالمئة من عقله، هل استوعبت ما معنى هذا؟ لا نستخدمه كله.

إن دماغك قادرٌ على إنجاز عددٍ غير محدود من المهام، كإنجاز الأعمال الفنية العظيمة، وإنشاء المشاريع والأعمال، وتربية الأطفال، وبناء سور الصين العظيم، والبيتلز، والعقلُ صنعُ الطائرات، والقطارات، والسيارات، ويجعل حياتك على ما هي عليه الآن، ومما لا شك فيه أن ما يسعدك هو الاستقرار المالي، وعدم وجود رسوم سنوية ولا فائدة شهرية، أنت تعيش في عالمٍ معقدٍ وقوي، وهو ما يعود بالنفع عليك، ولكن عدم وجود الضمان يورقك بالتأكيد.

كان روجر أذكي رجل في الشركة بلا شك، ارتفعت مراتبه خلال السنوات الماضية، دون تغيير في نمط حياته؛ فهو يتناول الغداء في المقصف، والعشاء مع

عائلته كل ليلة، وقد عمِلتُ مع روجر ثلاثة أشهرٍ فقط، عندما كنت أتعلم كيفية إضافة ساعة ليومي دون أيّ تغيير.

كيف؟

أغلق كل سبل الوصول إليك، وحافظ على هدوئك ولا تقلق، أزل كل السبل للوصول إلى عقلك عدا ما يمكنك التحكم فيه. بالإضافة إلى أسلوب روجر في التراسل، كنتُ قد عَلِمْتُ لاحقاً أنه لا يملك هاتفاً مكتبيّاً، أو عنوان بريد إلكتروني شخصيّاً، أو أي حسابات على مواقع التواصل، وأطلق العنان لعقلك بإزالة سبل الوصول، أغلق النوافذ والأبواب، ولكن استجب للتنبيهات.

ما هذه التنبيهات؟

إنها أولوياتك.

ما تنبيهات روجر؟

إنها الرسائل البريدية من رئيس مجلس الإدارة، وعائلته، لا بريد صوتيّاً، ولا رسائل نصية، لا شيءٍ آخر.

هل تسوّقت يوماً في متاجر بلدةٍ صغيرةٍ حيثُ لديهم جرسٌ صغير في مقدمة

البوابة؟

ستجدهم أمامك عند قرعك للجرس، حتى لو كانوا مشغولين بتفريغ الصناديق على الرفوف أو أيّ أعمالٍ أخرى، هذا ما أعنيه بإغلاقك للنوافذ والأبواب واستجابتك للتنبيهات على الرغم من ذلك.

دع عقلك يبدع بأفكارك الخلاقة، بجهدك وإخلاصك، وعندها ستقدم أعظم الإنجازات.

أكبر سوء فهم تتشاركه مع كل موظف آخر

القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد.

كيف تستمع دائماً لكيفية استخدام الناس لتلك الكلمة؟ ما الذي تعنيه؟ ومن أين استقيننا ذلك المعنى؟

لنجد أصل كلمة تعدد المهام علينا العودة لمقالة نشرت لها (IBM) عام 1965م، حيث نجد أن معناها الحقيقي هو «قدرة المعالج المباشرة على معالجة عدة مهام تلقائياً».

ما الذي تعنيه المباشرة؟ تعني أنه حتى الحواسيب لا تعالج عدة مهام فعلياً في الوقت نفسه؟ وهنا تأكيد آخر من قبلي:

«يضمن تعدد المهام في معالجات الحاسوب أحادي النوى المشاركة الزمنية للمعالج؛ فيمكن أن يكون هناك مهمة واحدة نشطة، ولكن تتعاقب المهام عدة مرات في الثانية».

سمعنا بالمشاركة الزمنية، كتقسيم بحيرة المنزل مع خمسة أزواج خلال السنة، إذ يتخيل الجميع امتلاك بحيرة منزلية! ولكنكم تذهبون إليها جميعاً بأوقات مختلفة.

وذلك للمعالجات أحادية النوى، التي يمكننا عدّها بعقل واحد، ولكن أنا وأنتم أيضاً لدى كل منا عقل واحد.

بإمكاننا صنع حاسب ثنائي النوى، ولكننا لم نطور عقل طفل ليصبح ثنائيًا حتى الآن؛ ليصبح ذلك الطفل قادرًا فعليًا على إنجاز مهام متعددة.

أعلم ما قد تفكرون فيه؛ من يقول بعد كل ذلك إنَّ الحاسب لا يمكنه أن ينجز فعليًا أكثر من مهمة واحدة في الوقت ذاته؟ هل نظفت يومًا أسنانك وأنت تخلع جواربك، أو كتبت الرسائل النصية خلال القيادة، أو أجبت على البريد الإلكتروني في المؤتمر الصحفي؟

لا.

لم تفعل تلك الأمور قط، فأنت تأخذ استراحةً قصيرةً في أثناء القيادة كي تكتب الرسائل النصية، وهناك فاصلٌ بين وقت تنظيف أسنانك وخلع جواربك. ربما تنجزها جميعًا، ولكن هذا كله مجرد وهم تعدد المهام، وكما أخبرني صديقي مايك ذات مرة: «العبث بشيئين في الوقت ذاته ليس تعدد مهام».

دعونا نلقِ نظرةً على آخر اقتباس عن تعدد المهام في ذكاء الحاسب تبعًا لمستندٍ تقنيٍّ كتبه الشركة الوطنية للألات:

يُجري الحاسب أحادي النوى مهمةً واحدةً في وقت واحد؛ ومن خلال جدولته للمهام، يُعالج مهمةً ويُبقى أخرى قيد الانتظار، تنجز وحدة المعالجة المركزية هذه العملية التي تدعى تبديل السياق، ونحن نعتقد أنَّ الحاسب أنجز مهام عدة بوقتٍ واحد، وإنما ذلك وهمٌ عمليات التشغيل المتزامنة الذي يحدث عند تبديل السياق على نحو كافٍ.

يعتقد الموظفون أن بإمكانهم إنجاز مهام متعددة في الوقت ذاته، ولكنهم لا يستطيعون ذلك، إنه وهم التوازي. يجب أن تقرر بإتقان كيفية انتقالك بين المهام، حيث سيطن الجميع أنك تفعل أمرين معًا ولكنك لست كذلك، وإنما

تجدولهما بكل بساطة. هل شاهدت يوماً أحدهم يتحقق من رسائل البريد الإلكتروني وهو بصدد البدء بمؤتمر صحفي؟

كهذا يبدو وهم التوازي في هذا الرسم الكاريكاتوري لشخصية دلبرت:

هل تذكر عندما كان الأطباء هم الوحيدين الذين ينادون ألياً؟

كان الأطباء على أتم الاستعداد من خلال أجهزة المناداة حولهم، ولكنهم لم يكونوا ضمن نطاق وجود تلك الأجهزة في بعض الأحيان، وهو ما مثل عائقاً للوصول إليهم، ليصبح فجأة لكل طبيب جهاز مناداة، ثم لكل شخص جهازٌ خليوي، والآن أصبح الجميع متاحاً، بأيِّ حال، وبأيِّ وقت.

هل تذكر أن المتاجر كانت تغلق يوم الأحد بصورة اعتيادية؟ إنه يوم العائلة، يوم العطلّة، ولم يكن بإمكان أحد إحضار أي شيء، وقد استغل بعض التجار الفرصة لفتح محالهم يوم الأحد، ثم أصبحت المتاجر الإلكترونية متاحة طوال اليوم بعد تغيير القوانين المحلية.

والآن نأتي إلى سؤالنا: كيف تضيف ساعةً إلى يومك بتغيير بسيط؟

الإجابة ببساطة: أنت بحاجة إلى إزالة سبل الوصول.

أغلق الأبواب، أقفل النوافذ، استجب للجرس.

الأسلوبان الوحيدان اللذان يعمل بهما دماغك فعلياً، وكيفية الاستفادة منهما

يتحدث جون كليز، مؤسس المسلسل الهزلي مونتي بايثون، عن بعض الأشياء التي تتعلق بإزالة سبل الوصول، ومنها تحرير عقلك من سلطة (الانشغال)،

وهو معروفٌ بإزالتة لسبل الوصول وخلق مساحات في حياته، وحقق على أثر ذلك جائزة غولدن غلوب، وترشح لنيل الأوسكار، وكان موجوداً بأكثر من مئة فيلم في سبعينياته.

قال جون في حديثه لمنظمة الفنون المرئية: «نحن بوضع منغلق، نتملكنا طيلة الوقت مشاعرٌ أن هنالك كثيراً من الأعمال علينا إنجازها، وهو ما يحتم علينا السعي إلى تحقيقها إن أردنا عملاً شاملاً. وهذا أمرٌ إيجابي، ربما هو أسلوبٌ قلقٌ بعض الشيء، على الرغم من أن القلق قد يكون ممتعاً. إنه أسلوبنا عندما نكون حذرين أو تحت الضغط».

أطلق جون على الحالة المعاكسة اسم المزاج المنفتح: حيث يكون عقلك حرّاً ومرحاً وقادراً على تحقيق كل ما هو عظيم. هل الصوت حدسيّ قليلاً؟ ربما. ولكن بإغلاق سبل الوصول إلى عقلك فأنت تحفز عقلك على الانفتاح.

قال جون- على تقيض ذلك-: «الاسترخاء هو المزاج المنفتح، والصريح، كحالنا عندما نكون متأملين ربما، وميالين للفكاهة، ومن ثم أكثر مرحاً. إنه نمطٌ يشغله عندما يكون فضوله لأجل منفعة الشخصية؛ لأننا لسنا تحت ضغط تحقيق شيءٍ مميز بسرعة، فإمكاننا أن نلعب، وذلك يمنحنا القدرة الطبيعية على الإبداع».

كيف تنتقل بنفسك إلى المزاج المنفتح؟ وكيف تغلق سبل الوصول؟

يقول جون: «دعنا نجد المساحة، لا تستطيع أن تصبح مرحاً، ومن ثم خلافاً، إذا كنت تحت تأثير ضغطك الدائم؛ ولكي تتعامل معهم عليك أن تكون بمزاج منغلق، حسناً؟ ومن ثم عليك خلق بعض المساحة لنفسك بعيداً عن طلباتهم،

وذلك يعني انغلاقك على نفسك. عليك أن تجد مساحة هادئة لنفسك بحيث تكون غير مضطرب».

الأمر الأصعب والأكثر أهمية الذي ستؤديه في عملك

كيف يمكنك تجاهل الاضطرابات الخارجية الأخرى؟ كيف تقطع سبل الوصول إلى نفسك من غير أن تبني كوخًا في وسط الغابة؟ ليس ذلك من السهولة بمكان.

ابتدعتُ ست طرائق متميزة ليتواصل الناس معي حين كنت أعمل مديرًا لتنمية المهارات القيادية في شركة وول مارت: التراسل الإلكتروني، والتراسل الصوتي، والرسالة الفورية، والرسائل النصية، والملاحظات المكتوبة، ومباشرةً من خلال مكتبي. وقد استغرق كل توقف وقتًا؛ لأنني وجدت نفسي فجأة مضطربًا إلى فعل ثلاثة أمور:

- متابعة العلامات المرجعية.
- تحديد الأولويات.
- الانتقال بين المهام.

وفي دراسة بعنوان **صانعو المطر** (Rainmakers: Why Bad Weather means Good Productivity)، من مدرسة هارفارد للأعمال، تبين أن الجو السيئ سبب في الإنتاجية الجيدة؛ فقد أظهرت الدراسة أن الجو السيئ يقلل من نسبة خيارنا في الخروج، وهو ما يزيد من إنتاجيتنا، حيث نضطر إلى البقاء في الداخل.

قررتُ يومًا وأنا في العمل أن أغلق سبل الوصول إليَّ قدر الإمكان؛ فأغلقت الأبواب، وأقفلت النوافذ، ولكنني بقيت أجيب على نغمة التنبيه التي تعني وصول بريد إلكتروني من مديري.

أولاً، دخلتُ إلى بريدي الصوتي وضبطته على وضع (في الخارج)، بحيث لا يسمح للمتصلين بترك رسالة صوتية، وتركتُ رسالةً أطلب فيها من الشخص إرسال بريد إلكتروني إليّ بدلاً من الرسالة الصوتية، ثم تهجّيت بريدي الإلكتروني ببطء، وكررتُه مرتين، تاركاً صفحتي الشخصية في تطبيق الكتابة الذي نستخدمه جميعنا على أجهزتنا الخلوية، وقد استخدم عمال الشركة ذلك لإرسال الرسائل؛ لأنهم دخلوا في وهم التطابق، ولكن ذلك كان مثل ذر الرماد في العيون، أو تحديد الأولويات. ومن ثم امتنعتُ عن وضع نفسي في حالة (في الخارج).

أخيراً، أوقفتُ جميع التنبيهات التي تأتي من بريدي الإلكتروني، فلا صوت تنبيه، ولا إشعارات منبثقة، ولا رسائل تذكير تخبرني بوصول رسالة إلكترونية، فما الذي حدث من دون بريد إلكتروني ولا رسائل نصية ولا رسائل لحظية ولا رسائل تذكير؟ تمكنتُ من التركيز، وإذا احتجتُ إلى العمل بعيداً عن المكتب فسيمكنني الذهاب إلى المقصف.

كذلك تمكنتُ من اختيار ما أريد التركيز عليه، ووجّهت دماغي لهذه المهمة وأتقنتها.

كيف تضيف ساعة إلى يومك بتغيير بسيط فقط؟

اقطع الاتصال بك. أغلق الأبواب. أقفل النوافذ. اخترنين الهاتف للمكالمات التي سترد عليها ثم ركّز انتباهك. اقطع كل اتصال بك ما عدا هذا. راقب انتاجيتك وهي ترتفع وأيامك تصبح أكثر إنتاجية وسوف مساحة تخلق عالماً جميلاً.

7

ما هذه الحياة، المليئة بالهموم، إذا لم تتح لنا وقتاً لتتوقف وتتأمل

هل نحن مشغولون لكوننا لا نستغل الفرص التي تتاح لنا ولا نقدرها؟



ما الخطوة السرية التي عليك اتباعها كيلا تُشغَلَ مجدداً؟

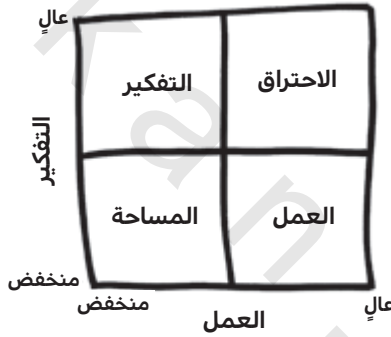
عليك خلق المساحات والثقة بوجودها في يومياتك دائماً؛ وذلك بتحرير أفكارك، وتطوير علاقاتك، لتزهر حياتك بالفرح والسعادة، وتحرر نفسك من ضغط الحياة.

تذكر الطرائق الثلاث لخلق المساحات، أو الإزالات الثلاث، تذكر أقنعة الصليبيين وتهديداتهم بمناجلهم الحادة! لقد تدخلوا في أجزاء من حياتك، وهو ما منحك الحرية لفعل أشياء أخرى، إذ توجد المساحات من خلال هذا التداخل بين الاختيار، والوقت، وسبل الوصول.

1. كيف تتخذ أي قرار بسرعة مضاعفة عن المعتاد؟ بإزالة الاختيار.
2. ما أنسب طريقة للحصول على مزيد من الوقت؟ بإزالة الاعتبارات الزمنية.
3. كيف تضيف ساعة إلى يومك بتغيير بسيط؟ بإزالة سبل الوصول.

ما الذي حققناه بخلق المساحات؟ كتب تيم كريدنر مقال (فخ الانشغال) في النيويورك تايمز، قال فيه: «الكسل ليس مجرد العطالة عن العمل، أو التقاعس، أو- موضحاً أن لا غنى عنه للعقل- كفيتامين د للجسم، وسنعاني عقلياً من فقدانه كما الكساح».

يوضح خلق المساحات أن الكسل قد يبدو شرطاً مهماً للعودة إلى صخب الحياة، إنها لمفارقة مهمة لإتمام أي عمل. نحن نتحدث عن عدم التقاعد، وقد يبدو ذلك متناقضاً، لأن خلقنا للمساحات يساعد على إنجاز كثير من الأعمال، ويضيف مزيداً من الحرية في حياتك، حيث تصقل أفكارك وخبراتك.



لتلخص صقل الخبرات في إطار خلق المساحات، خذ قسطاً من الراحة، واستخدم الإجازات الثلاث، فأنت لن تبقى شاباً؛ لأن الحياة قصيرة والوقت يمضي.

عليك تطوير مزيد من المساحات؛ بإزالة الاختيار، وإزالة الاعتبارات الزمنية، وإزالة سبل الوصول، وستمنحك تلك المساحات مزيداً من الرضا عن النفس والحرية، والسعادة بكل تأكيد.

كتب ويليام هنري ديفيز عام 1911م قصيدةً بعنوان (الفراغ)، وكانت عن إيجاد فسحة في الحياة، وربما علينا العودة مئات السنين لنجد القصيدة المثلى التي تخبرنا كيف نعيش حياتنا اليوم بسعادة كبيرة.

« ما هذه الحياة، المليئة بالهموم، إذا لم تتح لنا وقتاً للتوقف ونأمل »
لا وقت للوقوف تحت أغصان الشجر
لا وقت لنرى عندما نعبّر الغابات
حيث تُخفي السناجب طعامها في الأعشاب
لا وقت لنرى في وضوح النهار
الجدول ممتلئةً بالنجوم، كالسماء ليلاً
لا وقت لشيء في لحظة الجمال
لرؤية تناغم قدميها حينما ترقص
لا وقت لانتظار شفيتها لتضحك
لتسحرك بابتسامة عينيها
إنها لحياةٌ تعيسة إن سادها الحذر
لا وقت لدينا للتوقف والنظر.

