

فکر و فکر تریا

نابلیون هیله

فكر وكن ثريًا. تأليف/ نابليون هيل.

التصنيف: كتاب.

25 سم، 268 ص.

تدمك: 9789776959071

تدقيق وتحرير: د. مريم عبد الجواد

الإخراج الفني

يوريكا لخدمات النشر والتوزيع

تصميم الغلاف: بلال محمد



**EUREKA**  
Eureka4publishing  
حلق خارج السرب

01288627690

eureka4publishing@gmail.com

الطبعة الأولى

رقم الإيداع: 2021/29631

جميع الحقوق محفوظة و يحظر طبع أو تصوير أو تخزين أى جزء  
من الكتاب بأية وسيلة من وسائل تخزين المعلومات إلا بإذن كتابى  
صريح من الناشر

«الشيء الذي يمكن لعقل الإنسان أن يتصوره  
ويعتقده، يمكن تحقيقه»

نابليون هيل



## تهيد

يحتوي هذا الكتاب في كل فصل على سرّ صناعة المال، والذي مكّن أكثر من خمسمائة ثري من جمع ثروات كبيرة، الذين قمت بتمحيصهم بتمعن على مدار سنوات طويلة.

وقد دلّني على هذا السر «أندرو كارنيجي» فيما يزيد عن خمسة وعشرين عامًا مضوا. فحفر الرجل الأسكتلندي الماكر والمحبوب بهذا السر في رأسي عندما كنت صبيًا، ثم اعتدل في مقعده وعاد إلى الورا، تلمع عيناه سعادة، وراقب بتأنّ ما إذا كنت ذكيًا بما يكفي لفهم المعنى الكامل لما قاله لي.

وعندما رأى أنني توصلت للفكرة، سألني ما إذا كنت متأهبًا لقضاء عقدين من عمري أو يزيد في تأهيل شخصي لإعلان هذا السر على العالم، للرجال والنساء ممن قد يخفقون طوال طريقهم في الحياة بغير هذا السر. قلت له إنني متأهب للقيام بذلك، وبمساعدة من السيد «كارنيجي» استطعت أن أفي بوعدتي.

ويوجد هذا السر بين صفحات هذا الكتاب، والذي قام بتجربته عمليًا آلاف الأشخاص في مختلف مناحي الحياة، فكانت فكرة السيد «كارنيجي» أن الطريقة السحرية - التي وهبته ثروة عظيمة - يجب لها أن تصير متاحة للأشخاص الذين لا وقت عندهم لمراقبة كيف صنع الآخريين للمال. وقد أراد أن أتمكن من اختبار وتوضيح صحة الطريقة عبر تجارب الأشخاص في كل موقف. لقد آمن بضرورة تدريس الطريقة في كل المدارس والكليات، وقال إنها لو درست بالشكل الصحيح فستحدث ثورة وقفزة في نظام التعليم بأكمله حتى إن الوقت الذي يقضيه الطلاب في المدارس يمكن تقليصه إلى النصف.

وتجربته مع «تشارلز إم. شواب»، وغيره من الشباب ممن على شاكلته، أقنعت السيد «كارنيجي» بأن جزءًا كبيرًا من المناهج التي تلقن في المدارس عديمة الفائدة فيما يتعلق بطريقة كسب العيش أو جمع الثروات. وقد توصل لهذا الرأي بعد أن ضمّ إلى عمله شابًا تلو الآخر، وأكثرهم لم ينهوا التعليم المدرسي، وطوّر بداخلهم قدرة قيادية نادرة عبر تعليمهم طريقة استخدام هذه الطريقة.

إضافة إلى هذا، فإن توجيهه ساعد كل مَنْ اتَّبَعَ تعليماته على جمع ثروات.

في فصل الإيمان، ستعلم القصة المذهلة وكيف كانت الطريقة فارقة مع شركة الحديد والصلب الأمريكية العملاقة. وقد وعيها ونقَّذها أحد الشباب الذين أثبت لهم «كارنجي» أن هذه الطريقة ستنجح مع كل المتأهبين لها. والتطبيق الإنساني للسر ساعد هذا الشاب -«تشارلز إم. شواب»- على جمع ثروة كبيرة سواء أكانت مالا أم فرصًا. فقد أهَّله تطبيق هذه الطريقة بالتحديد على جمع ثروة توازي ستمائة مليون دولار.

وهذه الحقائق - وهي حقائق يدركها تقريبًا كل شخص عَلمَ السيد «كارنجي»- تعطيك فكرة جيدة عما ستهيك إِيَّاه قراءة هذا الكتاب، بشرط أن تعلم ماذا تريد.

وحتى قبل أن يخوض عقدين من الاختبار، نجح السر مع أكثر من ١٠٠٠٠٠ شخص ممن استخدموه للحصول على أهداف شخصية، كما توقع السيد «كارنجي»، واستطاع بعض الأشخاص جمع ثروات من خلاله، واستخدمه الآخرون بنجاح في خلق الانسجام ببيوتهم.

وهذا السر الذي أقصده ذكر ما لا يقل عن مائة مرة عبر هذا الكتاب، وهو لم يتم تسميته بشكل مباشر، حيث يبدو وكأنه يحقق مزيدًا من النجاح حين يكون مستترًا من أن يكون مكشوفًا، فيتمكَّن المتأهبون والذين يفتشون عنه من رصده. ولعل هذا هو السبب في أن السيد «كارنجي» أهداني إياه بهدوء، دون أن يخبرني بأنَّ له اسمًا محددًا.

وإن كنت متأهبًا له، سترصده مرة واحدة على الأقل في كل فصل. أتمنى لو كان باستطاعتي أن أخبرك كيف ستعلم إن كنت متأهبًا، ولكن هذا سيحرمك الكثير من الفائدة التي ستنالها إن اكتشفت الأمر بنفسك.

عندما كنت أعمل على هذا الكتاب، كان ابني والذي كان وقتها ينهي عامه الأخير بالكلية، اطَّلَعَ على أوراق الفصل الأول وتعلم بنفسه على السر. وقد استخدم المعلومات بفاعلية كبيرة لدرجة أنه قفز مباشرة إلى منصب كبير

براتب أول أعلى مما يمكن لأي رجل عادي أن يحصل عليه. وقد رويت قصته باختصار في الفصل الأول. وعندما تقرؤها، قد تتخلص من أي شعور جاءك في بداية قراءة هذا الكتاب بأنه يعدُّ بالكثير الذي لا يمكنه إنجازها. وكذلك، إن كنت محببًا، أو واجهت صعوبات للرقى بحياتك والتي استنزفت كل قطرة من روحك، إن كنت حاولت وفشلت وإن أصابك المرض أو الكرب بالشلل، فإن قصة اكتشاف ابني هذه وتطبيقه طريقة «كارنيجي» قد تكون بالنسبة لك بمثابة بحيرة في صحراء الأمل المفقود والتي طالما بحثت عنها.

واستخدم الرئيس «وودرو ويلسون» هذا السر بفاعلية كبيرة أثناء الحرب العالمية الأولى. وقد مرَّره لكل جندي في الحرب، والذي كان مغلفًا بحرص داخل التدريب الذي تلقَّوه قبل أن يسيروا إلى الجبهة. وأخبرني الرئيس «ويلسون» بأنه كان عاملاً أساسيًا في جمع التمويلات اللازمة للحرب.

في بداية القرن العشرين، ألهم هذا السر «مانويل إل. كويزون» (الذي كان في ذلك الحين المفوض المقيم في الفلبين) لتحرير شعبه، واستطاع أن يقودهم بالفعل كأول رئيس لهم.

وهناك شيء يميز هذا السر وهو أن من يدركونه ويطبقونه يجدون أنفسهم صوب النجاح بمجرد بذل القليل من الجهد، ولا يعلمون الفشل مطلقًا بعد ذلك إن كان هناك شك في هذا، فعليك مراجعة أسماء الذين طبقوه وسجلاتهم، عند ذكرهم، واقتنع.

فلا يوجد ما يسمى شيئًا بلا مقابل!

فالسر الذي أقصده لا يمكن الحصول عليه مجانًا، رغم أن الثمن لا يساوي شيئًا مقابل بقيمته. والذين لا يبحثون عنه بشكل متعمد لا يستطيعون الوصول إليه مقابل أي ثمن؛ لأنه مقسم إلى جزأين، أحدهما يوجد بالفعل عند هؤلاء المتأهبين له.

فالسر يُجدي نفعًا بشكل متساوٍ مع كل المتأهبين له، والتعليم ليس له علاقة به. فقبل أن أُولد بفترة طويلة، وجد السر طريقه إلى «توماس إيه. إديسون»

وطبَّقه بذكاء بالغ حتى أصبح أعظم مخترع في التاريخ، رغم أنه لم يقض بالمدرسة إلا ثلاثة أشهر.

ومرَّ السر إلى أحد زملاء «إديسون»، واستخدمه بفاعلية كبيرة، ورغم أنه كان يحصل فقط وقتها على ١٢٠٠٠ دولار في السنة، إلا أنه تمكن من تكوين ثروة كبيرة، واستقال من عمله وكان ما زال في مرحلة الشباب، وستجد قصته في بداية الفصل الأول، وعليك الاقتناع بأن الثروات ليست بعيدة عن متناول يدك، وأنه ما زال بوسعك أن تكون من تريد، وأنه يمكن أن يحصل على المال والشهرة والتقدير والسعادة كل مَنْ هو متأهب وعاقد العزم للحصول على هذه النعم. ولكن كيف أعلم هذه الأشياء؟ ستصل إلى الجواب قبل انتهائك من قراءة الكتاب، وربما تجدها في أول فصل أو في الصفحة الأخيرة.

فبينما كنت منهمكًا في عمل الأبحاث التي استغرقت مني عقدين من الزمن - والتي قمت بها بناء على طلب السيد «كارنيجي». قمت بتمحيص مئات الأشخاص المشهورين، وقد اعترف أكثرهم بأنهم حصلوا على ثرواتهم الكبيرة بمساعدة «كارنيجي». ومن هؤلاء الرجال:

— هنري فورد.

— ثيودور روزفيلت.

— وليام ريجلي، الابن.

— جون وانا ميكر.

— جيمس جي. هيل.

— ويلبور رايت.

— وليام جينجز بريان.

— ودر ولسون.

— ويليام هوارد تافت.

- إلبرت إتش. جاري.
- كينج جيليت.
- أليكساندر جراهام بيل.
- جون دي. روكفيللر.
- توماس إيه. إديسون.
- إف. دبليو. وولورث.
- كلارنس دارو.

ولا تعبر هذه الأسماء إلا عن مجموعة صغيرة من مئات الأمريكيين المعروفين ممن أثبتت نجاحاتهم - سواء كانت مالية أو غير ذلك- إن هؤلاء الذين يفهمون ويطبّقون سر «كارنيجي» يصلون إلى أعلى المنازل في الحياة؛ فكل الأشخاص الذين أعلمهم ممن أُلهموا لاستخدام السر حققوا نجاحًا ملحوظًا في مسيرة حياتهم التي اختاروها لأنفسهم. فأنا لا أعلم شخصًا استطاع أن يتميز عن غيره، أو حصل على ثروة كبيرة لا يمتلك هذا السر. ويمكنني أن أستشف من هاتين الحقيقتين أن السر كجزء من المعرفة الأساسية أكثر أهميةً لتحقيق النفس من أي شي آخر يُلقن للإنسان تحت مسمى «التعليم».

وبشكل عام ما التعليم؟ إن الكثير من هؤلاء الرجال لم يحصلوا إلا على قدر بسيط من التعليم، فأخبرني «جون وأنا ميكر» ذات مرة بأن ما تعلمه في الفترة البسيطة التي قضاها في التعليم يشبه إلى حد كبير الماء الذي تعلمه القاطرة المائية وهي تسير عبره. ولم يكمل «هنري فورد» قط تعليمه حتى المدرسة الثانوية، ناهيك عن الجامعة. وأنا لا أحاول التقليل من قيمة التعليم، ولكنني أحاول التعبير عن إيماني الصادق بأن هؤلاء الذين يستوعبون السر ويطبّقونه سيصلون إلى أعلى المناصب، و يجمعون ثروات، ويتمون صفقات مع الحياة وفقًا لشروطهم هم، حتى لو كان تعليمهم متواضعًا.

في بعض الأحيان، وأنت تقرأ، سيقفز ذاك السر ويقف أمام عينيك بجرأة، إن

كنت متأهّبًا له وعندها ستتعلّم عليه. وسواء رصّده في الأول أم في آخر فصل،  
توقف واحتفل ولتعلن انتصارك.

وسيسرد لك الفصل الأول قصة صديقي العزيز الذي التقط الإشارة الخفية،  
والذي يعدّ نجاحاته في العمل عظيمة جدًّا. بينما تطلع على هذه القصة،  
وغيرها، تذكّر أنها تتعامل مع المصاعب الهامة في الحياة، تلك النوعية التي  
تواجه كل الأشخاص، والمشكلات التي تتولد نتيجة السعي لكسب العيش ليجد  
الأمل والشجاعة والسعادة وارتياح البال؛ حين تجمع الثروات لتستمتع بحرية  
الجسد والروح.

تذكر أيضًا وأنت تخوض في هذا الكتاب أنه يهتم بالحقائق لا القصص الخيالية،  
فهدفه هو توضيح حقيقة عالمية عظيمة، والتي يمكن من غيرها أن يتعلّم كل  
مَن هو متأهّب ليس فقط ما يمكنه فعله ولكن كيف يفعله أيضًا، ويتلقى  
الحافز اللازم للبدء.

وكلمة أخيرة للبدء اسمحوا لي بتقديم اقتراح مختصر يمكن أن يكون بمثابة  
مفتاح للتعلّم على سر «كارنيجي». وهو كالآتي: كل الإنجازات، وكل الثروات  
المكتسبة، تبدأ بفكرة إن كنت متأهّبًا للسّر، فإنك تمتلك بالفعل نصفه؛ لذا  
ستدرك سريعًا النصف الآخر بمجرد أن يصل لعقلك.

المؤلف

## مقدمة

### الرجل الذي فكّر في طريقة لمشاركة «توماس أديسون»

حقًا «الأفكار هي أشياء»، بل وأشياء قوية عند دعمها بهدف وإصرار وإرادة مُلحة لتتحول إلى ثراء أو أشياء أخرى ملموسة.

وقد توصل «إدوين سي. بارنز» إلى مدى صحة مقدرة الرجال على التفكير ليصيروا أغنياء، وهو لم يتوصل إلى هذا الاكتشاف مرة واحدة، لكن جاءه خطوة يتبعها خطوة، بدأ بإرادة مُلحة ليصير شريكًا في العمل مع العبقرى «توماس إديسون».

وإحدى الخصائص الأساسية لإرادة «بارنز» هي أنها كانت محددة. لقد أراد العمل مع «إديسون»، وليس عنده. لاحظ بتمعن الطريقة التي حوّل بها رغبته إلى حقيقة، وستملك فهمًا أفضل للمبادئ الثلاثة عشر التي تؤدي إلى الثراء.

عندما اشتعلت هذه الإرادة، أو دافع الفكرة في عقله للمرة الأولى، لم يكن يشغل أي منصب يمكنه أن يستند إليه. وقد واجه صعوبتين: لم يكن يعلم السيد «إديسون»، ولم يكن عنده من المال ما يكفي ليستقل القطار المتجه نحو أورانج، نيو جيرسي. وكانت تلك الصعوبات كافية لتثيبت عزم أكثر الأشخاص وردعهم عن إتمام رغبتهم، لكن رغبته لم تكن بالإرادة العادية؛ فقد كان عاقد العزم بشدة لإيجاد طريقة لتنفيذ رغبته حتى إنه فضّل السفر عبر قطار البضائع على تقبل الهزيمة.

ذهب إلى مختبر السيد «إديسون» وأعلن أنه أتى للعمل مع المخترع. قال السيد «إديسون» عن أول لقاء جمع بينهما بعدها بسنوات: «وقف هناك أمامي وهو يبدو مثل المشردين، لكن كان شيئًا في تعبيرات وجهه ولّد عندي انطباعًا أنه كان عازم الحصول على ما يسعى إليه. وقد تعلمت، من سنوات خبرتي مع الأشخاص، أنه عندما يريد الرجل شيئًا بحق حتى إنه يكون متأهبًا للمخاطرة

بمستقبله كله لبلوغه، فسيصل لا محالة. أعطيته الفرصة التي أرادها؛ لأنني رأيته عازماً على الصمود إلى أن ينجح. وما حدث بعد ذلك أكد لي أنني لم أخطئ».

وما قاله الشاب «بارنز» للسيد «إديسون» في هذا الموقف لا يساوي أبداً أهمية ما كان يفكر فيه. «إديسون» نفسه هو من قال هذا ولم يكن مظهر الشاب بالطبع هو الذي أعطاه فرصة للبدء في مكتب «إديسون»؛ لأنه بالتأكيد بدا في حالة يُرثى لها، فما كان يفكر فيه كان الأهم.

وإن استطعنا التأكيد على أهمية هذه الجملة لكل من يقرؤون الكتاب، فلن تكون هناك حاجة لقراءة الجزء المتبقي.

ولم يحصل «بارنز» على الشراكة مع «إديسون» في أول لقاء. لقد وصل إلى فرصة عمل في مكتب «إديسون» بأجر رمزي للغاية، وكان يتولى أمر أعمال ليست ذات أهمية كبيرة لـ «إديسون» ولكنها كانت تمثل أهمية كبيرة لـ «بارنز». فقد أعطته الفرصة لإظهار قدراته أمام «شريكه» ليستطيع رؤيتها.

مضت أشهر، وفيما يبدو لم يحدث شيء لتحقيق الهدف المراد، والذي قرّر «بارنز» بأنه هدفه المحدد، لكن شيئاً مهماً كان يحدث في عقل «بارنز»، كان دائماً يؤكد رغبته في أن يصير شريك العمل لدى «إديسون».

لأطباء النفس مقولة صحيحة هي: «عندما يكون شخصاً متأهباً بصورة حقيقية لشيء ما، فإنه يتجلى له». لقد كان «بارنز» على استعداد الشراكة مع «إديسون»؛ إضافة إلى هذا، كان عازماً على أن يظل متأهباً حتى يصل إلى ما يرغب به.

فهو لم يقل لنفسه: «حسناً، ما الفائدة؟ أعتقد أنني سأغير رأبي وأجرب وظيفة رجل مبيعات». ولكنه قال: «لقد أتيت إلى هنا لشراكة إديسون، وسأصل إلى هذا الهدف حتى لو كرّست له باقي حياتي». وكان يعني هذا فيا لها من قصة مختلفة تلك التي سيقصها الأشخاص إن وضعوا لأنفسهم هدفاً مخلداً، وسعوا وراء تحقيق هذا الهدف حتى يأتي وقت يصير فيه هوساً يمثل شغلهم

الشاغل!

ربما لم يدرك «بارنز» الشاب هذا في ذلك الوقت، ولكن عزمته هذه التي لا تتزحزح، وإصراره مع إرادة واحدة، قُدِّر لها أن تتغلب على كل الصعوبات وتجلب له الفرصة التي كان يبحث عنها.

وعندما أتت الفرصة، تجلّت في شكل مختلف، ومن اتجاه مختلف غير ذلك الذي كان «بارنز» يتوقعه، وتلك هي إحدى حيل الفرص، فعندها عادة ماكرة تكمن في التسلل من الباب الخلفي، وعادة ما تتنكر على هيئة حظ سيئ أو هزيمة مؤقتة، ولعل هذا هو السبب الذي يجعل الكثيرين لا يدركون الفرص.

كان السيد «إديسون» قد اخترع آلة مكتبية جديدة، علمت في ذلك الوقت باسم آلة الأوامر (والتي سميت لاحقاً باسم الإديفون). ولم يكن رجال المبيعات عنده متحمسين بشأن الآلة، فقد ظنوا أنه ليس في الإمكان بيعها بغير بذل كثير من الجهد. رأى «بارنز» في ذلك فرصته المتاحة. كانت تأتيه زاحفة ببطء، مخبئة في آلة غريبة الشكل يبدو أنه ما من أحد مهتم لها إلا «بارنز» والمخترع.

أدرك «بارنز» أن بمقدور بيع آلة الأوامر لـ «إديسون». اقترح هذا على «إديسون» وحصل سريعاً على فرصته، وقد باع الآلة بالفعل. في الواقع، لقد باعها بنجاح منقطع المماثل حتى إن «إديسون» وقّع معه عقداً لتوزيعها وتسويقها عبر الولايات المتحدة كلها. وانطلاقاً من هذه الشراكة ظهر شعار «من صنع إديسون وتركيب بارنز». وهذا التحالف جعل «بارنز» ثرياً، لكنه استطاع إنجاز شيء أعظم كثيراً: أثبت أن المرء بإمكانه «التفكير ليصير غنياً».

لست أدري على الإطلاق كم كانت القيمة المادية لإرادة بارنز الفعلية بالنسبة له. فرمما جلبت له مليونين أو ثلاثة ملايين من الدولارات. بغض النظر عن المبلغ، فهو يصير غير مهم عند مقارنته بالقيمة العظيمة التي حصل عليها: المعرفة المحددة بأن دافعاً غير ملموس وليد فكرة يمكن تحويله إلى مماثل مادي عبر تطبيق مبادئ معروفة.

ففكّر «بارنز» حرفياً في الشراكة مع «إديسون» العبقري! فكّر في تكوينه ثروة.

لم يكن عنده شيء يبدأ به، فيما عدا القدرة على معرفة ماذا يريد والعزيمة على السعي وراء هذه الإرادة إلى أن حققها.

لم يكن عنده مال يبدأ به، ولم ينل إلا قدر متواضع من التعليم. لم يكن عنده نفوذ، لكنه كان يمتلك حسَّ المبادرة وإيماناً وإرادةً في الفوز. وبالاستعانة بهذه القوى غير الملموسة أصبح الرجل رقم واحد عند أعظم مخترع في التاريخ.

الآن دعنا نستعرض موقفًا مختلفًا، ونحلل حالة رجل ممن كان يمتلك الكثير من مقومات الثراء الملموسة، لكنه فقدها؛ لأنه توقف قبل بلوغه الهدف الذي يسعى لتحقيقه بثلاث أقدام.

## ثلاث أقدام قبل الذهب

واحد من أكثر أسباب الفشل انتشاراً هو الاستسلام عند تعرُّض المرء لهزيمة مؤقتة والكل يفعل هذا الخطأ في وقت أو آخر.

يروى «آر. يوه داربي»، والذي أصبح لاحقاً واحداً من أنجح رجال المبيعات في مجال التأمين في البلاد، حكاية عمه والذي أصيب بـ«حمى الذهب» في أيام اكتشاف الذهب وسافر للغرب للحفر ليصير ثرياً. وهو لم يسبق له أن سمع مقولة أن الذهب الذي استخرج من عقول الرجال فاق في حجمه الذهب الذي استخرج من الأرض على مدار العصور. ظن أنه سيحصل على الذهب وذهب للعمل وبحوزته مجرفة. المهمة كانت صعبة، ولكن اشتهاه للذهب كان لا لبس فيه.

وبعد أسابيع من العمل المجهد، كوفئ باكتشاف معدن خام براق. كان بحاجة إلى الآلات لرفع المعدن الخام إلى السطح. بهدوء، غطى المنجم، واقتفى آثار أقدامه إلى منزله في وليامز برج، ميريلاند، وأخبر أقاربه وبعض الجيران بـ«الخبر المذهل». جمعوا المال لأجل الآلات المطلوبة وأرسلوها. ذهب العم و«داربي للعمل في المنجم مرة أخرى.

تمت تعبئة السيارة الأولى بالمادة الخام وأرسلت إلى الصهريج، أكدت لهما

النتائج أن بحوزتهما واحدًا من أغنى مناجم الذهب في كولورادو! بضع سيارات أخرى من هذا المعدن الخام كانت كفيلة بسد ديونه. بعد ذلك ستحدث قفزة كبيرة في الأرباح.

ظلت الجرافات تعمل للأسفل والآمال تتصاعد للأعلى ثم حدث شيء ما، اختفى وريد معدن الذهب الخام، فوصلوا إلى نهاية قوس قزح، ولم يعد قدر الذهب هناك. ظلا يجرفان، وهما يقومان بمحاولات بائسة لإيجاد الوريد ثانية، لكن بغير جدوى.

وأخيراً، قرراً الانسحاب، باعا الآلات لبائع خردة مقابل حفنة من مئات الدولارات، واستقلا القطار عائدين إلى وطنهما. بعض مشتري الخردة سطحين، لكن ليس هذا المشتري، فاستدعى مهندس تنقيب لفحص المنجم والقيام ببعض الحسابات. كانت نصيحة المهندس هي أن المشروع فشل؛ لأن الملاك لم يكونوا على علم بـ«خطوط الصدع». فأظهرت حساباته أن الوريد كان يوجد أسفل المكان الذي توقف آل داربي عن التنقيب فيه بثلاث أقدام، وهذا هو المكان الذي وجد فيه.

كسب رجل الخردة ملايين الدولارات مقابل المعدن الخام من المنجم؛ لأنه كان واسع الأفق بما يكفي لاستشارة خبير قبل الاستسلام. إن أكثر الأموال التي تم شراء الآلات بها جمعت بجهود «آر. يو. داربي» والذي كان لا يزال شاباً في ذلك الحين، فجمع المال من أقاربه وجيرانه، والذين أعطوه المال لثقتهم فيه. وقد ردّ كل دولار منها، رغم أن ذلك أخذ منه سنوات.

وبعد ذلك بفترة طويلة، عوض السيد «داربي» خسارته مرات عديدة عندما اكتشف أن الإرادة يمكن تحويلها لذهب. وقد توصل لهذا الاكتشاف بعد أن خاض مجال بيع وثائق التأمين على الحياة.

فبينما يضع في عقله أنه خسر ثروة كبيرة؛ لأنه توقف عن الحفر وهو يبعد عن الذهب ثلاث أقدام فقط، استفاد «داربي» من التجربة في عمله الذي اختاره، فأسلوبه البسيط تمثل في ترديده لنفسه: «لقد توقفت عن الحفر وأنا أبعد عن الذهب ثلاثة أقدام، لكنني لن أتوقف أبداً عندما يقول الرجال «لا»

عندما أطلب منهم شراء وثيقة تأمين». وهو يرجع إصراره للدرس الذي تعلمه من استسلامه عند التنقيب عن الذهب.

قبل أن يأتي النجاح إلى أكثر الأشخاص، يجب لهم أن يواجهوا هزيمة مؤقتة، وربما بعض الإخفاقات. وعند مواجهة الهزيمة، فإن أسهل الأشياء التي تقوم بها وأكثرها منطقية هو الانسحاب. وهذا هو بالتحديد ما يفعله أكثر الأشخاص .

أكثر من ٥٠٠ شخص ممن حققوا نجاحًا منقطع المماثل في أمريكا أخبروا المؤلف بأن النجاح أتى بعد خطوة واحدة من النقطة التي داهمتهم فيها الهزيمة. إن الفشل هو حيلة تملك حَسًّا من الخديعة والمكر، فهو يشعر بسعادة بالغة عندما يوقع أحدهم في مصيدته حالما يكون النجاح على بعد خطوة .

## درس قيمته خمسون سنتًا في الإصرار

بعد فترة قصيرة من تخرج السيد «داربي» من «جامعة الصدمات الصعبة»، قرّر أن يستفيد من تجربته في مجال التنقيب عن الذهب، شاء حظه السعيد أن يتواجد في موقف أثبت له أن «لا» لا يفترض بالضرورة أن تعني لا.

ففي ظهيرة أحد الأيام كان يساعد عمه في طاحونة عتيقة الطراز على طحن القمح. وعمه كان يدير مزرعة كبيرة بها عدد من المزارعين المستأجرين. يعيشون بسلام، فتح الباب ودخلت طفلة صغيرة، ابنة مستأجر، وجلست إلى جوار الباب.

رفع العم عينيه ونظر إلى الطفلة وصاح بها بقسوة:

- «ما الذي تريدينه؟»

أجابت الطفلة بلطف:

- «تقول أُمِّي إنها تريد خمسين سنتًا».

قال العم:

- «لن أفعل هذا. عودي إلى منزلك الآن».

قالت الطفلة:

- «حاضر يا سيدي». ولكنها لم تتحرك.

عاود العم عمله، وكان مشغولاً للغاية لدرجة أنه لم يلاحظ أن الطفلة لم تغادر. وعندما رفع عينيه ووجد أنها ما زالت تتواجد، صاح بها:

- «أخبرتك بأن تعودني إلى المنزل. غادري الآن وإلا سأضربك».

قالت الفتاة الصغيرة:

- «حاضر يا سيدي»، ولكنها لم تُحرِّك ساكنًا.

ألقى العم حقيبة القمح التي كان على وشك إفراغها في الطاحونة، وأخذ ضلع برميل وتوجه ناحية الطفلة وعلى وجهه تعبير يوحي بالمتاعب.

حبس «داربي» نفسه، فكان واثقًا بأنه سيشهد جريمة قتل، فكان يعلم أن عمه شديد الغضب. وعندما وصل عمه إلى حيث تقف الطفلة، تقدمت خطوة سريعًا للأمام، ونظرت صوب عينيه، وصرخت بأعلى صوتها:

- «ستحصل أُمي على الخمسين سننًا تلك!»

توقف العم ونظر إليها لدقيقة، ثم وضع ضلع البرميل بهدوء على الأرض، ووضع يده في جيبه، وأخرج نصف دولار وأعطاه لها.

أخذت الطفلة المال واتجهت ببطء صوب الباب، وهي لا تبعد عينيها عن الرجل الذي تغلبت عليه لتوَّها. وبعد أن رحلت، جلس العم فوق صندوق ونظر خارج النافذة إلى السماء لأكثر من عشر دقائق. كان يتفكر، في هيبه، حول ذلك الجلد الذي تعرض له لتوه.

كان السيد «داربي» يفكر بدوره أيضًا، فتلك كانت المرة الأولى في حياته التي يرى فيها ابنة مزارع مستأجر تتغلب على رجل بالغ ذي سلطة. كيف فعلت هذا؟ ما الذي حدث لعمه ليجعله يخسر شراسته ويكون وديعًا كالحمل؟ ما

القوة الغريبة التي استخدمتها هذه الطفلة لتجعل سيدها يطيعها؟ أجب على هذا السؤال وعلى أسئلة أخرى عقل «داربي»، ولكنه لم يجد الجواب إلا بعد مضي سنوات، عندما سرد عليّ القصة.

الغريب أن قصة هذه التجربة الاستشفائية رويت على المؤلف في نفس الطاحونة القديمة، في المكان الذي تلقى به العم جلده. فبينما كنا نقف في الطاحونة القديمة الصدئة، أعاد السيد «داربي» روي قصة الهزيمة الغريبة، وانتهى بطرح هذا السؤال: «كيف تفسر هذا؟ أي قوة عجيبة استخدمتها هذه الطفلة لدرجة جعلتها تتغلب على عمي تمامًا بهذا الشكل؟»

والجواب عن السؤال يكمن في المبادئ المطروحة في هذا الكتاب، والجواب كامل ووافٍ. إنه يتضمن تفاصيل وتعليمات كافية لتمكن أي شخص من فهم وتطبيق القوة نفسها التي تعثرت بها الطفلة الصغيرة مصادفة.

اجعل عقلك منتبهًا وستدرك القوة الغريبة التي هبّت لإنقاذ الطفلة، وسترى لمحة من هذه القوة في الفصل التالي. وفي مكان ما في الكتاب ستجد فكرة ستسرع من قواك الاستقبالية، وتسخر لك هذه القوة نفسها التي لا تقاوم وستستطيع عبرها أن تحقق فائدة لنفسك. وإدراك هذه القوة قد يأتيك في الفصل الأول، أو قد يضيء في عقلك في فصل آخر، وقد يأتي على هيئة فكرة واحدة، أو قد يأتي في صورة خطة، أو هدف. مرة ثانية، قد يجعلك تستعرض ثانية تجاربك السابقة في الفشل أو الهزيمة، ويجلب إلى السطح رأيًا ما يمكنك من عبره استعادة كل ما ضاع في الهزيمة.

وبعد أن فسرت للسيد «داربي» القوة التي استخدمتها الطفلة بغير قصد منها، تتبع بعقله خبرة الثلاثين عامًا التي قضاها كبائع بوليصات تأمين. وأدرك أن النجاح الذي حققه في هذا المجال كان عائدًا- إلى حدٍّ ما- للدرس الذي تعلمه من هذه الطفلة.

أشار السيد «داربي»: «إنه في كل مرة يحاول فيها عميل محتمل المضي دون أن يشتري، أرى هذه الطفلة واقفة هناك في الطاحونة القديمة، وتلمع عيناها تحديًا، وأقول لنفسني: «يجب أن أتهم هذه الصنفقة». «فأفضل جزء من كل

صفقات البيع التي عقدتها جاءت بعد أن قال الأشخاص: لا».

تذكر أيضًا الخطأ حينما توقّف ولا يبعده إلا ثلاث أقدام عن الذهب. قال: «لكن هذه التجربة بمثابة نعمة متخفية، فتعلمت الإصرار، بعيدًا عن مدى صعوبة الموقف، وهو الدرس الذي كنت بحاجة لأن أتعلمه قبل أن أتمكن من النجاح في أي شيء».

وعلى الأرجح سيقراً قصة السيد «داربي» وعمه وابنة المزارع المستأجر، ومنجم الذهب مئات الأشخاص ممن يحاولون كسب عيشهم عبر بيع بوليصات التأمين على الحياة، ويرغب المؤلف أن يؤكد لكل هؤلاء أن الفضل في مقدرة السيد «داربي» على بيع بوليصات التأمين، وبما يقدر بأكثر من مليون دولار كل عام يعود لهاتين التجربتين.

إن الحياة غريبة وعادة ما تكون غير متوازنة وتضرب كل من النجاحات والإخفاقات بجذورها في التجارب البسيطة. وتجارب السيد «داربي» كانت منتشرة وبسيطة، ومع ذلك فلأنها تحدد مصيره في الحياة، فقد كانت مهمة بالنسبة له كأهمية الحياة نفسها. وقد استفاد من هاتين التجربتين الدراميتين؛ لأنه حللها وتعلم منهما الدرس؛ لكن ماذا عن الشخص الذي لا يمتلك الوقت أو الإرادة في دراسة الفشل بحثًا عن المعرفة التي قد تقوده إلى النجاح؟ وأنى له وكيف يتعلم فن تحويل الهزيمة إلى فرصة؟

لقد تم تأليف هذا الكتاب للإجابة عن هذه الأسئلة.

ويستلزم الجواب شرح ثلاثة عشر مبدأ. ومع ذلك، تذكر وأنت تقرأ أن الجواب الذي يبحث عنه عن الأسئلة التي جعلتك تفكر في غرابة الحياة ربما توجد في رأسك. فرمما تقفز إلى عقلك وأنت تقرأ فكرة أو خطة أو هدفًا.

فكرة واحدة صائبة هي كل ما تحتاجه لتحقيق النجاح. إن المبادئ المبينة في هذا الكتاب تتضمن أفضل الطرق والوسائل وأكثرها عملية لخلق أفكار مفيدة.

قبل أن نخوض في شرح هذه المبادئ، نحن نؤمن أنه من حقك معرفة هذا الاقتراح المهم: عندما تبدأ الثروات في المجيء، فإنها تأتي بسرعة كبيرة، وبكثرة

كبيرة، لدرجة أن المرء يتساءل أين كانت مختبئة طوال تلك السنوات العجاف. وتعدُّ تلك عبارة مذهلة، ويزداد تأثيرها المذهل عندما نتأمل المعتقد المنتشر بأن الثروات تأتي لهؤلاء الذين يعملون بكدٍّ ولفترة طويلة.

عندما تبدأ في التفكير لتصبح ذكيًّا، ستجد أن الثروات تبدأ بحالة عقلية، مع وضع هدف محدد، والقيام بمقدار قليل من العمل الشاق أو عدم القيام به مطلقًا. فيجب لك وكل شخص آخر أن يصب تركيزه على طريقة اكتساب حالة عقلية تجذب الثروات. لقد أمضيت خمسة وعشرين عامًا في عمل الأبحاث، وتمحيص أكثر من ٢٥٠٠٠ شخص، لأنني أردت أيضًا معرفة كيف جمع الأثرياء ثرواتهم».

وبغير عمل هذه الأبحاث، ما كان لهذا الكتاب أن يرى النور.

والآن لاحظ هذه الحقيقة المهمة: بدأ الكساد في سوق العمل عام ١٩٢٩، وحقق رقمًا قياسيًا في الدمار الذي أحدثه، والذي استمر حتى بعد دخول الرئيس «روزفيلت» مكتبه بفترة. بعد ذلك بدأ الكساد يذبل إلى أن اختفى. فكما يضيء الكهربائي في مسرح الأنوار تدريجيًّا حتى يتحول الظلام إلى نور قبل أن تدرك ذلك، كذلك يذبل سحر الخوف من العقول تدريجيًّا ويتحول إلى إيمان. وبمجرد أن تستوعب مبادئ هذه الفلسفة وتبدأ في اتباع التعليمات الخاصة بتطبيق هذه المبادئ، ستبدأ حالتك المادية في التحسن، فكل شيء تلمسه سيتحول إلى قيمة تعمل لصالحك. مستحيل؟ إطلاقًا!

إن إحدى نقاط الضعف الأساسية للجنس البشري هي تعوُّد الشخص العادي على كلمة «مستحيل»؛ فهو يعلم كل القواعد التي لا تجدي نفعًا. إنه يعلم كل الأشياء التي لا يمكن القيام بها. لقد أُلِّف هذا الكتاب لهؤلاء الذين يبحثون عن القواعد التي جعلت الآخرين ناجحين، ومتأهبين على استعداد للمخاطرة بكل شيء لتطبيق هذه القواعد.

قبل عدة سنوات، اشترت قاموسًا جيدًا. وأول شيء قمت به هو البحث عن كلمة «مستحيل» ونسخها في ورقة خارج القاموس. وسيكون من الحكمة إن

قمت أنت أيضًا بالشيء نفسه.

إن النجاح يأتي للذين يدركون النجاح.

والفشل لأولئك الذين يسمحون لأنفسهم بإدراك الفشل بحالة من اللامبالاة.

إن الهدف من هذا الكتاب هو مساعدة كل من يريد تعلم فن تغيير دفة تفكيرهم من إدراك الفشل إلى إدراك النجاح.

وهناك نقطة ضعف أخرى توجد عند أكثر الأشخاص وهي عادة قياس كل شيء وكل شخص عبر انطباعاتهم ومعتقداتهم الخاصة. وبعض الأشخاص ممن يقرؤون هذا سيؤمنون بأنه ليس باستطاعة أحد أن يفكر ليصير غنيًا. فهم لا يستطيعون التفكير في إطار الثروات؛ لأن عادات التفكير عندهم مليئة بالفقر والإرادة والحزن والفشل والهزيمة.

ينظر ملايين من الأشخاص إلى إنجازات «هنري فورد»، ويحسده على حظه السعيد، أو عبقريته، أو أي شيء يعتقد أنه ساعده في الحصول على ثروته. وربما يكون شخصًا واحدًا من بين كل مائة ألف يعلم سرَّ نجاح «فورد»، وهؤلاء الذين يعلمونه متواضعون للغاية، أو عازفون عن التحدث عنه، بسبب بساطته. إن صفقة واحدة من شأنها توضيح هذا «السر» بشكل مثالي.

فحين قرّر «فورد» إنتاج سيارة V-8 التي أصبحت مشهورة اليوم، اختار أن يصنع محركًا توجد أسطواناته الثماني الكاملة في قالب واحد، وأعطى تعليمات لمهندسيه لوضع التصميم للمحرك. وضع التصميم على الورق، لكن المهندسين آمنوا بأنه من المستحيل بساطة صنع محرك بنزين مكون من ثماني أسطوانات في قالب واحد.

قال «فورد»:

- «فلتصنعه على أي حال».

أجابوه:

- «لكن هذا مستحيل!»

أمرهم «فورد»:

- «فلتمضوا قُدماً، وواصلوا القيام بالمهمة حتى تنجحوا، بغض النظر عن قدر الوقت المطلوب».

مضى المهندسون قُدماً. لم يكن أمامهم خيار آخر إن أرادوا البقاء في فريق عمل فورد. مرت ستة أشهر دون أن يحدث شيء. ثم مرت ستة أشهر أخرى، ولم يحدث شيء. جَرَّب المهندسون كل المخططات الممكنة لينفذوا الأوامر، ولكن ظل الأمر «مستحيلاً»..

وفي نهاية العام سأل «فورد» المهندسين عمّا فعلوه ومرة ثانية أخبروه بأنهم لم يجدوا وسيلة لتنفيذ أوامره.

قال «فورد»:

- «فلتصنعوه. أنا أريده وسأحصل عليه».

واصلوا القيام بمحاولاتهم، وفجأة، وكأن شيئاً من ضروب السحر، كشف السر. فعزيمة فورد القوية انتصرت مرة أخرى!

ولم يكن باستطاعتنا شرح هذه القصة بدقة شديدة، لكن فحواها صحيح، فلتستلهم منها- أنت يا مَنْ تريد التفكير لتصبح غنياً- سر ملايين فورد، إن استطعت ذلك. ولن تضطر أن تنظر بعيداً. لقد نجح فورد؛ لأنه فهم وطبق مبادئ النجاح. وواحد من هذه المبادئ هو الإرادة: معرفة ما يريد المرء. تذكر قصة فورد هذه وأنت تقرأ، وانتبه للأسطر التي تصف سر إنجاز المذهل. فإن استطعت القيام بهذا، وإن استطعت أن تضع إصبعك على المجموعة المحددة للمبادئ التي جعلت «هنري فورد» ثرياً، يمكنك أن تنجح في تحقيق إنجازات مثل التي حققها في أي مسعى تريده.

وهنري فورد» أواخر القرن العشرين هو «بيل جيتس»، تماماً كما أحدث فورد ثورة في مجال صناعة المركبات عبر تصنيع سيارة يمكن لأي مواطن تقريباً تحمل نفقات شرائها وقيادتها، أحدث «بيل جيتس» طفرة في مجال صناعة الكمبيوتر

بتصميم (ست وير) ممكن الكل - وليس فقط التكنوقراط المتخصصين من استخدام أجهزة الكمبيوتر، وبعدها جعل الكمبيوتر الشخصي شيئاً أساسياً في كل مكتب ومدرسة ومنزل. وأدى هذا إلى جمع «بيل جيتس» مليارات الدولارات وأصبح أثري رجل في أمريكا.

وقد سلبت أجهزة الكمبيوتر عقله وشرع في برمجتها في سن الثالثة عشرة. وفي عام ١٩٧٣ التحق بجامعة هارفارد، حيث عاش في المبنى نفسه مع ستيف بالمر»، وهو الآن المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت. وفي أثناء دراسته في هارفارد، طوّر «جيتس» نسخة من لغة البرمجة BASIC لأول جهاز كمبيوتر صغير.

كان «جيتس» مهووساً للغاية بحلمه لأن ينشأ شركة (ست وير) حتى إنه ترك هارفارد لتكريس كل جهوده لتحقيق حلمه. وبعد مضي بضع سنوات، أسس هو وصديق طفولته «بول ألين» شركة - مايكروسوفت - كتجسيد لهذا المسعى. ومدفوعين بالإيمان بأن الكمبيوتر سيصير أداة قيمة على كل مكتب وفي كل منزل، شرعا في تطوير (ست وير) لأجهزة الكمبيوتر الشخصية، وكانت بصيرة «جيتس» ورؤيته لأجهزة الكمبيوتر الشخصية بمثابة الأساس الذي قام عليه نجاح مايكروسوفت وصناعة الست وير بمجملها.

وبعد أن حقّق هدفه الأساسي، يواصل «بيل جيتس» السعي وراء تحقيق أهداف جديدة في مجال ابتكار برامج كمبيوتر أفضل ومجال الأعمال الخيرية حيث أسس مع زوجته «ميليندا» أكثر مؤسسة خيرية في العالم.

## أنت «سيد مصيرك وقبطان روحك»

عندما كتب الشاعر الإنجليزي «دبليو إي. هينلي» القصيدة الملهمة «أنا سيد مصيري، أنا ربان روحي»، كان يجب أن يخبرنا بأن السبب في كوننا أسياد مصائرنا وزعماء أرواحنا هو أننا نمتلك قدرة السيطرة على أفكارنا.

كان يجب أن يخبرنا بأن الأثير الذي يطفو فوقه هذا الكوكب، والذي نتحرك

به وتوجد به كينونتنا، هو أحد أشكال الطاقة المتحركة بمعدل عالٍ يستحيل إدراكه من التذبذب، وأن الأثير مملوء بشكل من أشكال القوة الكونية التي تنهيا مع طبيعة الأفكار التي تحملها رؤوسنا، وتؤثر علينا، بطرق طبيعية، لتحويل أفكارنا إلى مماثل مادي.

إن كان الشاعر قد أخبرنا بهذه الحقيقة العظيمة، لكننا علمنا لماذا نعد أسياد مصائرنا، وزعماء أرواحنا. كان يجب أن يخبرنا ويؤكد لنا بشدة أن هذه القوة لا تحاول التمييز بين الأفكار الهدامة والبناءة، وأنها ستعمل على تحويل أفكار الفقر إلى واقع ملموس بنفس سرعة عملها لتحويل أفكار الثراء إلى حقيقة.

كان يجب أيضًا أن يخبرنا بأن عقولنا تجذب كالمغناطيس الأفكار المسيطرة التي نحملها في رؤوسنا. فمن عبر طريقة لا يعلمها أحد، يجذب هذا «المغناطيس» إلينا القوى والأشخاص وظروف الحياة المتوافقة مع طبيعة أفكارنا المسيطرة.

كان يجب أن يخبرنا بأنه قبل أن نستطيع جمع الثروات بكثرة كبيرة، ينبغي أن نجعل عقولنا ممغنطة بإرادة عارمة في الثراء، ويجب أن نكون واعين بالمال حتى تقودنا الإرادة في المال نحو وضع مخططات محددة للحصول.

ولكن لأنه شاعر وليس فيلسوفًا، اكتفى «هينلي» بالتعبير عن حقيقة عظيمة بأسلوب شعري، وترك من اتبعوه يفسرون المعنى الفلسفي لقصيدته. وخطوة بخطوة كشفت الحقيقة عن نفسها، إلى أن أصبح واضحًا أن المبادئ المبينة في هذا الكتاب تحمل سر السيطرة، والسيطرة على المصير الاقتصادي لنا، وهناك رجل آخر استطاع السيطرة على مصيره هو «ستيفن سبيلبرج» أحد أعظم مخرجي الأفلام في كل العصور. كان يحلم بأن يصير مخرجًا للأفلام منذ طفولته. ويبدأ في عمل أفلام للهواة بكاميرا متواضعة عندما كان طفلًا، ولم تنطفئ شعلة حلمه أبدًا.

وكيف دخل «سبيلبرج» إستديوهات يونيفرسال وتعد أسطورة في صناعة السينما. حيث تنظم يونيفرسال جولات داخل إستوديوهاتها، ليستطيع الزوار من إلقاء نظرة داخلية على مجال السينما، وكان سبيلبرج من بين هؤلاء الزوار. كان الزوار يجوبون باحات الإستديوهات مستقلين تراما. تسلل «سبيلبرج» خارج الترام

واختبأ بين إستديوهين للصوت حتى انتهت الجولة. وفي أثناء مغادرته في نهاية اليوم تعمد ترديد بعض الكلمات على مسامع حارس البوابة.

ويومًا تلو آخر، كان يذهب إلى الإستديو، لقرابة ثلاثة أشهر. كان يمر إلى جوار الحارس ويلوح له، فيلوح له الآخر بدوره. كان دائمًا يرتدي حلة ويحمل محفظة أوراق؛ ليجعل الحارس يعتقد أنه أحد الطلاب الذين يعملون بوظيفة صيفية في الإستديو. وتعمد التحدث عن عقد صداقات مع المخرجين والمؤلفين والمحريين. بل انه حين وجد مكتبًا شاغراً أخذه وسجل اسمه في دليل المبنى. وجعل شغله الشاغل التعلم على «سيد شتينبرج»، والذي كان في ذلك الحين رئيس إنتاج مثبتات التلفازات في الإستديو. عرض عليه مشروعه عن الأفلام في الجامعة، والذي أبهر «شتينبرج» كثيراً حتى إنه جعل الشاب يوقع عقداً مع الإستديو.

وأول فيلم طويل له The Sugarland Express. لقي استحسان كبير وفاز بجائزة أفضل نص في مهرجان كان السينمائي عام ١٩٧٤. ولسوء الحظ، لم يلقَ الفيلم نجاحًا في شباك التذاكر.

وجاءته الفرصة الكبرى بعد عام، عندما اكتشف كتاب The Jaws أو الفك المفترس. وكان الإستديو قد قرر بالفعل إنتاج الفك المفترس واختار مخرجًا معروفًا لإخراجه.

أراد «سبيلبرج» بشدة أن يخرج هذا الفيلم. ورغم الفشل المادي لفيلمه The Sugarland Express فإن ثقته بنفسه لم تتزعزع، وأقنع المنتجين أن يعطوه الفيلم لإخراجه بعيدًا عن المخرج الذي اختاروه قبله.

ولم يكن ذلك بالأمر الهين. فمنذ البداية كانت هناك مشكلات تقنية ومشكلات أخرى خاصة بالإنتاج. ومع ذلك، عند عرض الفك المفترس عام ١٩٧٥ حظي بنجاح ثنائي: فقد حطّم الأرقام القياسية في شباك التذاكر وأحبه النقاد. وفي غضون شهر من عرضه، كان الفيلم قد حقق ٧٠ مليون دولار في شباك التذاكر، وهو مبلغ لم يسبق لأحد أن سمع به في ذلك الوقت.

وعبر السنوات القليلة التالية أخرج «سبيلبرج عدة أفلام، منها مجموعة الأفلام الشهيرة إنديانا جونز، والأفلام الفائزة بجوائز الأوسكار The Color Purple و E.T و Empire of the Son

وأخرج لاحقاً Jurassic Park أو حديقة الديناصورات، والذي أصبح كذلك - في وقته- من أنجح الأفلام في التاريخ، وهو ثالث فيلم سبيلبرغ يحطم الأرقام القياسية. وقد حقق ما يقدر بمليار دولار على هيئة مكاسب إجمالية ولعب أطفال وغير ذلك من المنتجات.

و«سبيلبرج» مستمر في تحقيق أحلامه. وعندما قام هو واثان من عظماء هوليوود في تأسيس شركة إنتاج خاصة بهم، اسموها «دريم ووركس».

نحن الآن مستعدون لتفقد أول هذه المبادئ. فلتكن متفتح العقل. وتذكر وأنت تقرأ أنها ليست من اكتشاف رجل واحد، فجمعت المبادئ من التجارب الحياتية لأكثر من ٥٠٠ شخص ممن استطاعوا بالفعل جمع ثروات كبيرة؛ رجال بدأوا من الصفر وعانوا الفقر، والذين لم يحصلوا قدرًا كبيرًا من التعليم ولم يحصلوا بالنفوذ. وقد أجدت هذه المبادئ نفعًا مع هؤلاء الرجال. ويمكنك أن توظفها لأجل تحقيق مصلحة شخصية مستمرة.

وستجد أن ذلك سهل في فعله وليس صعبًا.

قبل أن تقرأ الفصل التالي، أريد منك أن تعلم أنه بسرد معلومات حقيقية والتي تستطيع ببساطة أن تحول مصيرك المادي بمجمله، حيث إنها أحدثت تغييرات هائلة بحياة الشخصين المذكورين.

أريدك أن تعلم أيضًا أن العلاقة الوطيدة بيني وبين هذين الرجلين هي التي مكنتني من معرفة هذه الحقائق، والتي لم أكن أستطيع الوصول لها دونهما، فأحدهما هو صديقي يكون صديقي الحميم منذ ما يقارب الخمس وعشرين سنة؛ والآخر هو ابني. فالنجاح منقطع المماثل لهذين الرجلين وهو النجاح الذي ينسبانه إلى المبدأ المبين في الفصل التالي يشفع لي باستخدام هذه العلاقات الشخصية كوسيلة للتأكيد على القوة بعيدة التأثير لهذا المبدأ.

منذ ما يقرب من خمسة عشر عامًا ، ألقى خطاب التخرج في كلية سالم ،  
بفيرجينيا الغربية. لقد أكدت على المبدأ الموصوف في الفصل التالي، بكثافة  
كبيرة لدرجة أن أحد أعضاء فصل الخريجين اهتم به كثيرًا، وجعله جزءًا من  
فلسفته الخاصة. الشاب الآن عضو في الكونجرس، وعنصر مهم في الإدارة الحالية.  
قبل أن يذهب هذا الكتاب إلى الناشر مباشرة، كتب لي رسالة أوضح فيها رأيه  
في المبدأ المحدد في الفصل التالي، وقد اخترت نشر رسالته كمقدمة لهذا الفصل.  
ليمنحك فكرة عن المكافآت القادمة.

عزيزي نابليون:

إن خدمتي كعضو في الكونغرس قد أعطتني نظرة ثاقبة لمشاكل  
الرجال والنساء لذلك أكتب إليك لأقدم اقتراحًا قد يكون مفيدًا  
لآلاف الأشخاص المستحقين.

مع الاعتذار ، يجب أن أصرح أن الاقتراح، إذا تم العمل بناءً عليه،  
سيعني عدة سنوات من العمل والمسؤولية تجاهك، لكنني أشعر  
بالسرور لتقديم الاقتراح، لأنني أعرف حبك الكبير لتقديم خدمة  
مفيدة.

في عام ١٩٢٢. ألقى خطاب التخرج في كلية سالم ، عندما كنت  
عضوًا في فصل الخريجين. في هذه المرحلة، قمت أنت بزراعة فكرة  
في ذهني كانت مسؤولة عن الفرصة المتاحة لي الآن لخدمة شعب  
ولايتي، وسوف تكون مسؤولة، إلى حد كبير، عن أي نجاح قد أحققه  
في المستقبل.

«الاقتراح الذي يدور في ذهني هو أن تضع في كتاب مجموع ومضمون  
العنوان الذي ألقيته في كلية سالم ، وبهذه الطريقة تمنح شعب  
أمريكا فرصة للربح من خلال سنوات خبرتك العديدة وتعاونك معه  
الرجال الذين ، بعظمتهم ، جعلوا أمريكا أغنى أمة على وجه الأرض.

أتذكر ، كما لو كان بالأمس ، الوصف الرائع الذي قدمته للطريقة التي ارتقى بها هنري فورد ، مع القليل من التعليم ، وبدون دولار ، وبدون أصدقاء مؤثرين ، إلى مستويات عالية. بعد ذلك ، قررت ، حتى قبل أن تنتهي من حديثك ، أن أخصص مكانًا لنفسي، بغض النظر عن عدد الصعوبات التي يجب التغلب عليها.

«سينتهي آلاف الشباب من دراستهم هذا العام ، وخلال السنوات القليلة المقبلة. كل واحد منهم سيبحث عن رسالة التشجيع العملي مثل تلك التي تلقيتها منك.. سيرغبون في معرفة إلى أين يتجهون، ماذا يفعلون لبدأوا في الحياة؟... يمكنك تعليمهم ذلك، لأنك ساعدت في حل مشاكل الكثير والكثير من الناس.

«إذا كان هناك أي طريقة ممكنة يمكنك من خلالها تقديم خدمة عظيمة للغاية، فهل يمكنني تقديم الاقتراح الذي ستقوم بتضمينه مع كل كتاب؟، إنه أحد مخططات التحليل الشخصية الخاصة بك، حتى يستفيد مشتري الكتاب من جرد بيع كامل، يشير، كما أشرت لي منذ سنوات، بالضبط إلى ما يقف في طريق النجاح.

«مثل هذه الخدمة ، التي توفر لقراء كتابك صورة كاملة وغير منحازة لأخطائهم وفضائلهم، ستعني لهم الفرق بين النجاح والفشل. ستكون خدمة لا تقدر بثمن.

إن الملايين من الناس يواجهون الآن مشكلة الانتكاس ، بسبب الاكتئاب ، وأنا أتحدث من تجربة شخصية عندما أقول ذلك. أعلم أن هؤلاء الأشخاص الجادين سيرحبون بفرصة إخبارك بمشاكلهم وتلقي اقتراحاتكم للحل.

أنت تعرف مشاكل أولئك الذين يواجهون ضرورة البدء من جديد. هناك الآلاف من الناس في أمريكا اليوم يرغبون في معرفة كيف يمكنهم تحويل الأفكار إلى أموال ، أشخاص يجب أن يبدأوا من نقطة الصفر، بدون تمويل، ويعوضوا خسائرهم. إذا كان بإمكان أي شخص

مساعدتهم ، فأنت هو ذلك الشخص.

إذا قمت بنشر الكتاب، أود أن أمتلك النسخة الأولى من المطبعة،  
التي وقعتها شخصياً. مع أطيب التمنيات، صدقني.

بإخلاص

جينينج راندلف



# الفصل الأول

## الخطوة الأولى نحو الثراء

### الرغبة

#### نقطة التحول لكل الإنجازات

حين هبط «إدوين سي. بارنز» من قطار الشحن في أورانج، نيو جيرسي ربما كان أشبه بالمتشردين، لكن أفكاره كانت تشبه أفكار الملوك، فبينما كان متجهًا نحو مكتب «توماس إيه. إديسون»، كان عقله يعمل بلا هوادة.. رأى نفسه واقفًا أمام «إديسون». وسمع نفسه يسأل السيد «إديسون» عن فرصة لتنفيذ هوسه الذي سيطر على حياته، رغبته العارمة بأن يصبح الشريك التجاري للمخترع العظيم.

ولم تكن إرادة «بارنز» مجرد أمل يراوده.. ولم تكن أمنية، لقد كانت رغبة قاطعة وخافقة والتي علت على كل شيء آخر. كانت محددة ولا لبس فيها.

ولم تكن تلك الإرادة وليدة اللحظة التي التقى فيها «بارنز» ب«إديسون»، بل كانت إرادة مسيطرة موجودة داخل «بارنز» قبل وقت طويل. في البداية، عندما ظهرت هذه الإرادة لأول مرة في عقله، كانت على الأرجح - مجرد أمنية، ولكنها لم تكن مجرد أمنية في الوقت الذي وقف فيه أمام «إديسون» وهو يحملها.

وبعد مرور سنوات قليلة، وقف «إدوين بارنز» ثانية أمام «إديسون» في المكتب نفسه الذي سبق وأن التقى به المخترع العظيم للمرة الأولى. في هذه المرة كانت رغبته قد تحوّلت إلى حقيقة ملموسة. لقد أصبح بالفعل شريكاً لـ «إديسون». واليوم، الأشخاص الذين يعلمون «بارنز» يحسدونه بسبب «الفرصة» التي أعطته الحياة إيّاها، فهم ينظرون إليه في أيام انتصاره، دون أن يكلفوا

أنفسهم مرحبا مشقة البحث عن سبب نجاحه.

وقد نجح «بارنز»؛ لأنه اختار هدفًا محددًا؛ فهو لم يصير شريك «إديسون» في يوم وصوله. فكان راضيًا بالبدء بالقيام بعمل متواضع طالما أنه يتيح له فرصة للتقدم خطوة نحو هدفه المنشود.

ومرت خمس سنوات قبل أن تتبدي له الفرصة التي كان يبحث عنها، فطوال كل هذه السنوات لم تلح أي بارقة أمل، ولا وعد واحد بإمكانه تحقيق رغبته.. فقد بدا للكل، فيما عدا نفسه، أنه مجرد سن أخرى من أسنان تروس «إديسون»، لكن في داخل عقله كان شريك «إديسون» طوال الوقت، منذ أول يوم ذهب للعمل معه.

كان ذلك هو التجسيد الحقيقي لقوة الفكرة المحددة.. وحقق «بارنز» هدفه؛ لأنه أراد أن يكون شريكًا للعمل مع السيد «إديسون» أكثر مما أراد أي شيء آخر.. ورسم خطة يمكنه من خلالها تحقيق هدفه، ورفض أن يتراجع. فقد تمسك برغبته حتى صارت هوسًا مهيمًا على حياته، وأصبحت في النهاية حقيقة.

عندما ذهب إلى أورانج لم يقل لنفسه: «سأحاول إغواء إديسون ليمنحني وظيفة ما»، بل قال: «سأذهب لرؤية إديسون واجعله يلاحظ أنني أتيت لأكون شريكه في العمل».

لم يقل: «سأعمل هناك لبضعة شهور، وإذا لم أحصل على تشجيع، فسأستقيل وأحصل على وظيفة في مكان آخر». بل قال: «سأبدأ في أي مكان، سأفعل أي شيء يطلب مني إديسون فعله، لكنني سأصبح شريكه مهما حدث». لم يقل: «سأبقي عيني مفتوحتين لعلي أجد أي فرصة أخرى، في حال ما إذا فشلت في الحصول على ما أريد في شركة إديسون». قال: «هناك شيء واحد في هذا العالم أريد الحصول عليه، وهو الشراكة مع توماس إيه. إديسون. ليس هناك مجال للتراجع، وسأراهن بمستقبلي برمته على قدرتي على تحقيق ما أريد».

لم يتك أمامه أي فرصة للتراجع، فكان عليه الفوز أو الهلاك! وهذه هي خلاصة قصة نجاح «بارنز».

منذ وقت بعيد مضى، كان على محارب عظيم اتخاذ قرار والذي أهله للانتصار على أرض المعركة. فكان على وشك إرسال جيوشه لمحاربة عدو قوي، والذي يمتلك جيشًا يفوق حجم جيشه. استقل هو وجنوده القوارب وأبحروا إلى بلد العدو، ثم أنزل الجنود والعتاد وأعطى أوامره بإحراق القوارب التي حملتهم. خاطب الرجال قبل المعركة الأولى قائلاً: «أنتم ترون القوارب وهي تشتعل. هذا يعني أنه ليس بوسعنا ترك هذه الشواطئ أحياء إلا إذا انتصرنا. إننا الآن لا نملك خياراً - فإما نفوز أو نهلك!» وقد انتصروا. فأى شخص يريد الفوز في أي مسعى عليه أن يكون متأهباً على حرق قواربه وقطع كل طرق العودة. فقط عبر القيام بهذا يمكن للمرء أن يحافظ على الحالة العقلية التي تُدعى إرادة عارمة في الفوز، والحاجة الملحة للنجاح.

في صباح اليوم التالي لحريق شيكاغو الكبير، وقف مجموعة من التجار في شارع ستيت وأخذوا ينظرون إلى البقايا المحترقة، والتي كانت بمثابة محلاتهم من قبل، فعدوا مؤتمراً ليقرروا ما إذا كانوا سيحاولون إعادة بنائها، أم ترك شيكاغو والبدء في مكان آخر من البلاد به فرص أفضل. توصلوا لقرار-كلهم ما عدا شخص واحد- هو ترك شيكاغو.

والتاجر الذي قرّر البقاء وإعادة البناء وأشار إلى بقايا متجره وقال:

- «أيها السادة، في هذا المكان نفسه، سأبني أعظم متجر في التاريخ، بغض النظر عن عدد مرات احتراقه».. كان هذا منذ خمسين عاماً، وقد تم بناء المتجر.. وهو موجود إلى اليوم، كتذكّار خالد على قوة الحالة العقلية المعروفة باسم الرغبة العارمة. إن أسهل شيء كان يمكن لـ«مارشال فيلد» أن يفعله هو أن يفعل مثل التجار الآخرين. فعندما بدأ الموقف صعباً والمستقبل موحشاً، توقفوا وعزموا على الرحيل إلى مكان تكون فيه الأمور أسهل.

لاحظ جيداً هذا الاختلاف بين«مارشال فيلد» والتجار الآخرين؛ لأنه الاختلاف نفسه الذي يميز «إدوين سي. بارنز» عن آلاف الشباب الآخرين ممن عملوا في شركة «إديسون». عملياً إنه الاختلاف نفسه الذي يميز كل الناجحين عن غيرهم.

إن كل إنسان يعلم الغرض من المال الذي يريد، لكن مجرد التمني لن يجلب

الثروات ولكن الإرادة في الثروات بحالة عقلية تتحول إلى هوس، ثم التجاوز لطرق ووسائل محددة لاكتساب الثروات، ودعم هذه المخططات بإصرار لا يعلم الفشل، ستجلب الثروات.

والطريقة التي يمكن من غيرها تحويل الإرادة إلى مماثل مادي تأتي في ست خطوات عملية محددة:

١. حدد داخل عقلك مقدار المال الذي تريده بدقة.. فلا يكفي أن تقول: «أريد أموالاً كثيرة».. كن محددًا فيما يتعلق بالكم (وهناك سبب نفسي لهذا التحديد والذي سيشرح في فصل لاحق).

٢. حدد بدقة ما الذي تنوي أن تبذله في مقابل المال الذي تريده (فلا يوجد ما يسمى «شيئًا من أجل لا شيء»).

٣. حدد موعدًا نهائيًا تريد أن تحصل على المال الذي تريده فيه.

٤. ارسم خطة محددة لتنفيذ رغبتك، وابدأ فورًا، سواء كنت جاهزًا أم لا، لتحويل هذه الخطة إلى واقع.

٥. اكتب عبارة مختصرة واضحة بمقدار المال الذي تنوي الحصول عليه. وضع حدًا زمنيًا للحصول عليه. اكتب ما تنوي منحه مقابلته، شرح بالتفصيل الخطة التي تنوي اكتسابه من غيرها.

٦. اقرأ عبارتك بصوت عالٍ، مرتين يوميًا، مرة قبل أن تخلد إلى النوم مباشرة ليلاً، ومرة بعد أن تستيقظ في الصباح. وبينما تقرأ، شاهد نفسك واستشعرها وكأنك حصلت بالفعل على هذا المال.

من المهم أن تتبع التعليمات الموضحة في هذه الخطوات الست. وبالتحديد التعليمات المكتوبة في البند السادس.

رهبًا تتذمر من أنك يستحيل أن ترى نفسك تملك المال قبل أن تملكه بالفعل.. وهنا حيث الرغبة المشتعلة تقوم بمساعدتك. فإن كنت تريد حقًا المال بشدة حتى حوّلت هذه الإرادة إلى هوس، لن تجد صعوبة في إقناع نفسك أنك

ستحصل عليه، فالهدف هو أن تريد المال حقًا، وتصير عازمًا على الحصول عليه وتقنع نفسك بأنك ستحصل عليه.

فقط هؤلاء الذين يصيرون مدركين للمال، هم من يستطيعون جمع ثروات كبيرة. وإدراك المال يعني أن العقل يصير مشبَعًا بالكامل بالإرادة في المال حتى يستطيع المرء رؤية نفسه وهو يمتلكه بالفعل.

وبالنسبة لهؤلاء غير المعتادين على مبادئ عمل العقل البشري، فرمما تبدو لهم هذه التعليمات غير عملية. فرمما يفيد كل من يخفق في إدراك مدى صحة الخطوات الست أن يعلم أن المعلومات التي تتضمنها مستوحاة من «أندرو كارنيجي» والذي بدأ كعامل بسيط في معامل الفولاذ. ورغم بدايته المتواضعة، تمكن كارنيجي من جعل هذه المبادئ تهبه ثروة تزيد عن المائة مليون دولار.

وقد ينفعك أيضًا أن تعلم أن هذه المبادئ الستة خضعت لتحصيص دقيق من قبل «توماس إيه. اديسون». فوضع ختم موافقته عليها بأنها ليست فقط الخطوات الأساسية لجمع المال، وإنما لتحقيق أي هدف محدد أيضًا ولا تدعو الخطوات للقيام بأي عمل شاق». ولا تدعو للتضحية. وهي لا تطالب المرء بأن يكون سخيًّا أو ساذجًا. وتطبيقها لا يستلزم الحصول على قدر كبير من التعليم، ولكن التطبيق الناجح لهذه الخطوات الست يستلزم قدرًا كبيرًا من الخيال ليتمكن المرء من أن يرى ويفهم أن جمع المال لا يمكن أن يترك للمصادفات أو الحظ السعيد. فيجب أن يؤمن المرء أن كل من جمعوا ثروات كبيرة استغرقوا أولاً في قدر معين من الأحلام والتمني والإرادة والرغبة قبل أن يحصلوا المال.

قد تعلم كذلك أن كل قائد عظيم - منذ فجر التاريخ وحتى وقتنا الحالي - كان حاملًا. فإن لم تكن ترى ثروات عظيمة في عقلك، لن تراها أبدًا في حسابك المصرفي. ولم يسبق كذلك أن تواجدت فرص عظيمة للحاملين الفعليين مثل التي توجد في وقتنا الحالي، فهؤلاء المشاركون في هذا السباق للحصول على الثروات يجب أن يتم تشجيعهم ليدركوا أن هذا العالم المتغير الذي نعيش فيه يتطلب أفكارًا جديدة، وطرقًا مبتكرة للقيام بالأمر، وقادة جدد واختراعات جديدة وأساليب متطورة للتعليم، وأساليب حديثة للتسويق، وكتبًا جديدة

وأدبًا جديدًا وتطبيقات متطورة لأجهزة الكمبيوتر وعلاجات جديدة للأمراض، ومدخلات جديدة لكل من مناحي العمل والحياة. وخلف هذه الحاجة لأشياء أفضل وجديدة هناك سمة يجب أن يمتلكها المرء كي يفوز، وهي تحديد الهدف، أي معرفة ما يريد المرء، وإرادة عارمة لامتلاكه. وتحقيق هذا يحتاج إلى حاملين فعليين ممن يستطيعون يحلمون بل، ويحولون أحلامهم إلى أفعال ملموسة.. والحالمون الفعليون كانوا وسيبقوا دائمًا صنّاع الحضارة.. ومن يريد منا أن يحصل على ثروات يجب أن يتذكر أن القادة الحقيقيين للعالم كانوا أناسًا شحذوا وطبقوا عمليًا القوى غير الملموسة وغير المرئية للفرص التي لم تظهر بعد. لقد حولوا هذه القوى (أو دوافع الفكرة) إلى ناطحات سحب ومدن ومصانع وطائرات وسيارات ورعاية صحية أفضل، وكل شكل من أشكال سبل الارتياح التي تجعل الحياة أكثر بهجة.

وقوة التحمل والعقل المتفتح هما خاصيتان عمليتان يجب من توافرها في أي حامل اليوم. فهؤلاء الذين يخشون الأفكار الجديدة ينتهون قبل أن يبدأوا. لم يسبق أن كان هناك وقت مناسب للرواد أفضل من ذلك الوقت. فيوجد عالم مالي وصناعي كبير يحتاج إلى إعادة تشكيل وإعادة توجيه باستخدام خطوط جديدة وأفضل.

وفي أثناء انطلاقك للحصول على نصيبك من الثروات، لا تدع أحدًا يؤثر عليك، ويجعلك تقلل من الشخص الحالم، فكي تفوز بأعلى المكاسب في هذا العالم دائم التغيير، يجب أن تتبنى روح رواد الماضي العظام، ممن أكسبت أحلامهم الحضارة شيئًا ذا قيمة لا تقدر بثمن، الروح التي تمثل شريان الحياة لمجتمعنا، فرصتك وفرصتي لتطویر مواهبنا وتسويقها. وعلينا ألا ننسى أن «كولومبوس» حلم بعالم مجهول، وخاطر بحياته لإيجاد هذا العالم ووجدته وحلم «كوبرنيكوس» - عالم الفلك العظيم- بتعددية العوالم وكشفها، فلم يتهمه أحد بعدم العملية بعد أن انتصر. بل ومجده العالم بعد وفاته، مما أثبت مرة أخرى أن النجاح لا يتطلب اعتذارات، ولا يسمح الفشل بأي حجج.

فإن كان الشيء الذي تود فعله صحيحًا وكنت تؤمن به، فامض قدمًا وافعلها

فلتحدد أحلامك جيداً، ولا تهتم بما يقوله «الآخرون» إن صادفت هزيمة مؤقتة؛ لأنهم على الأرجح لا يعلمون أن كل فشل يجلب معه بذور نجاح مناظر.

فحلم «هنري فورد» - الفقير وغير المتعلم- بعربة لا يجرها جواد، وأخذ يعمل بالأدوات التي يمتلكها، دون انتظار فرصة تنصفه، والآن الأدلة على نجاحه تجوب الكرة الأرضية كلها. وقد جرب إضافة مزيد من الإطارات أكثر مما سبق وفعل أي رجل آخر لأنه لم يكن يخاف دعم أحلامه.

وحلم «توماس إديسون» بمصباح يمكن تشغيله بالكهرباء. ورغم فشله أكثر من ١٠٠٠٠ مرة، إلا أنه تمسك بحلمه حتى حوله إلى حقيقة فعلية. فالحالمون الفعليون لا ينسحبون!

وحلم «لينكولن» بالحرية للعبيد السود، وحوّل حلمه إلى حقيقة، وإن كانت وافته المنية مباشرة قبل أن يرى الشمال والجنوب يحولان حلمه إلى حقيقة. وحلم الأخوان «رايت» بألة تطير عبر الهواء. والآن يمكننا رؤية أدلة في كل مكان بالعالم تثبت كيف أنهما حلما بشيء رائع. وحلم «ماركوني» بشحذ القوى غير الملموسة للأثير. والدليل على أن حلمه لم يضع هباء يوجد في كل مذياع وتلفاز وهاتف خلوي في العالم. علاوة على هذا، جعل حلم «ماركوني» أبسط المنازل وأعظم القصور يتجاوران. فجعل شعوب كل أمم العالم جيراناً عبر ابتكار وسيط تنشر عبره المعلومات والأخبار والترفيه عبر العالم. وقد تذهل عندما تعلم أن «أصدقاء» «ماركوني» احتجزوه في مصحة نفسية للكشف عن قواه العقلية عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة يمكنه من عبرها إرسال الرسائل عبر الهواء، دون الاستعانة بالأسلاك أو أي وسيلة اتصالات مادية مباشرة أخرى. وحالمو الوقت الحالي حظهم وفير. فأصبح العالم معتاداً على الاكتشافات الجديدة. في الواقع، لقد أظهر استعداداً لمكافأة الحالم الذي يمنح العالم فكرة جديدة.

«داي كروك» هو مثال آخر جيد على الشخص الذي حول حلمه إلى حقيقة. كان «كروك» يبيع خلاطات مخفوق اللبن. وأكثر عملائه - المطاعم- كانوا يشترون وحدة أو اثنتين. وعندما تلقى طلباً بشراء ثماني خلاطات من مطعم صغير في

سان بيرناردينو، كاليفورنيا، قرّر أن يذهب إلى هناك ويرى كيف يمكنهم بيع هذا الكم من المخفوق. كان أكثر مطعم يعج بالزبائن سبقت له رؤيته. كان ملاكه - الإخوة ماكبغيرالد - عندهم قائمة طعام محدودة للغاية: هامبورجر، وبرجر بالجبن، وبطاطس مقلية، ومخفوق اللبن، ومشروبات غازية- والتي تباع كلها بأدنى أسعار في المنطقة كلها.

رأى « كروك » فرصة سانحة. فإن استطاع أن يفتتح سلسلة من هذه المطاعم، وحقق كل منها مثل هذه الأرباح، فستنهمر الأموال عليه. اقترح الفكرة على الإخوة ماكبغيرالد والذين وافقوا على تنفيذها، وفي غضون سنوات قليلة، لم يصير ماكبغيرالد فقط أكثر مطعم تحقيقًا للربح في البلاد ولكنه خلق أيضًا صناعة الطعام السريع. واشترى «كروك» لاحقًا نصيب الإخوة ماكبغيرالد وافتتح سلاسل من المطاعم خارج البلاد، وأصبح واحدًا من أغنى الرجال في زمنه.

والعالم مليء بكثرة من الفرص، والتي لم يعلم عنها حاملو الماضي شيئًا. والإرادة العارمة لأن يكون شيئًا ويفعل شيئًا هي نقطة البدء التي يمكن للحامل الانطلاق منها، ولا تتولد الأحلام من اللامبالاة والكسل أو من فقر الطموح. ولم يعد العالم يسخر من الحالمين أو يدعوهم غير واقعيين. وتذكر كذلك أن كل من ينجحون في الحياة يبدأون بداية سيئة ويخوضون العديد من الصراعات المحطمة للفؤاد قبل أن يصلوا إلى وجهتهم. ونقطة التحول في حياة هؤلاء الذين ينجحون عادة ما تأتي في لحظة شدة عصبية، والتي يتعلمون فيها على «ذواتهم الأخرى». فقد كتب «جون بانيان» The Pilgrim's Progress بعد حبسه بالسجن وعقابه بسبب معتقداته الدينية.

واكتشف «أو. هنري» العبقرى الذي يغفو داخل عقله بعد أن واجه محنة عظيمة، واحتجز في زنزانة السجن في كولومبوس، أوهايو. وبعد أن أرغم، عبر الابتلاء، على التعلم على «ذاته الأخرى»، واستخدم خياله، اكتشف أنه مؤلفًا عظيمًا وليس مجرمًا وخارجًا عن القانون بئسًا. إن سبل الحياة غريبة وكثيرة، والأغرب هو سبيل الذكاء المطلق، والتي عبرها يجبر الأشخاص في أحيان على الخضوع لكل أنواع العقاب قبل اكتشاف ذكائهم الخاص وقدرتهم على ابتكار

أفكار مفيدة عن طريق الخيال.

كان «إديسون». أعظم مخترع وعالم في التاريخ - يعمل عامل تلغراف بدوام جزئي- وقد فشل مرات لا حصر لها قبل أن يصل في النهاية إلى اكتشاف العبقرى الذى يغفو داخل رأسه. وبدأ «تشارلز ديكنز» حياته بـ لصق أوراق فوق الأباريق، فمأساة حبه الأول اخترت روحه وحوالته إلى واحد من أعظم مؤلفى العالم.

إن الإحباط الذى يولد من العلاقات العاطفية يمتلك القدرة لدفع الأشخاص نحو معاقرة الخمول وتدمير أنفسهم، وهذا لأن أغلب الأشخاص لا يتعلمون مطلقاً فن تحويل أقوى مشاعرهم إلى أحلام ذات طبيعة بناءة.

أصبحت «هيلين كيلر» صماء وعمياء وبكماء بعد ولادتها بفترة قصيرة. ورغم محنتها الكبيرة، فقد سُجل اسمها للأبد في صفحات التاريخ الخاصة بالعظام، فكانت حياتها بأكملها عبارة عن دليل أنه لا يمكن لأحد أن يهزم إلا إذا تقبل الهزيمة. وكان «روبرت بيرنز» رجلاً ريفياً غير متعلم، وقد ابتلى بالفقر وكبر ليجد نفسه سكيراً. وقد أصبح العالم مكاناً أفضل؛ لأنه عاش ليصوغ أفكاراً جميلة في أبيات شعرية، ومن ثم استطاع أن ينتزع شوكة ويزرع زهرة مكانها.

ولد «بوكر تي. واشنطن» فى العبودية، حيث كبله العرق واللون. ولأنه كان متسامحاً ومنتفتح الذهن طوال الوقت بشأن كل الموضوعات، وكان حاملاً، ترك بصمته للأبد على عرق بأكمله. كان «بيتهوفن» أصم، وكان «ميلتون» كفيفاً ولكن اسميهما سيظلان فى الأذهان طالما كان لهذا العالم وجود؛ لأنهما حلماً وحولاً أحلامهما إلى أفكار منظمة.

قبل أن تنتقل إلى الفصل التالى، أشعل شمعة الأمل فى عقلك من جديد، والإيمان، والشجاعة، وقوة التحمل. فإن كنت تملك هذه الحالات العقلية، ومعرفة عملية بالمبادئ المشروحة، فكل شيء آخر تحتاج إليه سيأتىك عندما تكون متأهباً له. لقد عبّر «إيمرسون» عن هذه الفكرة كما يلى: «إن كل مَثَل وكل كتاب وكل قول ماثور يأتى لمساعدتك أو بث الإرتياح فىك سيأتىك عبر الطرق المفتوحة أو الملتوية، فأى صديق قد لا تتخيله يمكنه حبسك بين ذراعيه، ولكنه لا يستطيع

حبس الروح العظيمة والرقيقة التي تشتهي لها».

إن هناك اختلافًا بين تمني شيء والاستعداد لاستقباله، فليس هناك من هو متأهب لشيء حتى يؤمن بأنه يستطيع الحصول عليه. فحالتك العقلية يجب أن تكون الإيمان، وليس مجرد الأمل أو التمني. وتفتُح العقل أساسي لأجل الإيمان - فالآفاق الضيقة لا تؤدي إلى الإيمان، أو الشجاعة أو الاعتقاد.

وتذكر، أنت لست بحاجة لبذل مزيد من الجهد لتضع أهدافًا عالية في الحياة، وللمطالبة بالكثرة والرخاء، أكثر من المطلوب لتقبل الحزن والفقر. وعبر شاعر عظيم خير تعبير عن هذه الحقيقة العالمية عبر هذه الأبيات:

عقدت صفقة مع الحياة حول بنس

ورفضت أن تعطيني الحياة أكثر من هذا،

مهما استجديتها ليلاً

عندما قمت بعد مخزوني الهزيل.

فالحياة هي مجرد صاحب عمل،

يعطيك ما تطلبه،

ولكن بمجرد أن تحدد الأجر،

عليك تحمل المهمة.

عملت مقابل أجر هزيل،

فقط لأعلم - وهو ما هالني

أن أي أجر طلبته من الحياة

أعطته لي الحياة عن طيب خاطر.

... « ساري كاي آش - مؤسسة شركة مستحضرات تجميل ماري كاي- نجاحها إلى تطويرها وإيمانًا بنفسها، وفي كل العاملين بمؤسستها الكبرى، والمكونة الآن من ٢٥٠٠٠٠ مستشار مالي مستقل في كل أنحاء العالم.

وقد بدأت حياتها العملية في مجال المبيعات قبل خمسة وعشرين عامًا عندما عملت بشركة ستانلي هوم. وأكدت أكثر من مرة أنها لم تحظ بالنجاح عبر العام الأول وكانت على وشك الاستسلام. وتبدّل هذا عندما حضرت ندوتها الأولى للمبيعات في شركة ستانلي.

قالت: «هناك رأيت هذه المرأة الطويلة والرشيقة والجميلة والناجحة تتوج ملكة كمكافأة على كونها الأفضل في مسابقة إحدى الشركات. قرّرت أن أكون هذه الملكة بالعام التالي، وهو ما ظهر مستحيلًا. ومع ذلك، قرّرت الصعود والتحدث إلى الرئيس، والتأكيد له أنني أنوي أن أكون الملكة في العام التالي.

ولم يسخر السيد بيفريدج مني، ولكن نظر إلي في عيني وأمسك بيدي، وقال: «بطريقة ما أعتقد أنك ستفعلين». حفزني هذه الكلمات الخمس وفي العام التالي توجت الملكة».

وأكدت ماري كاي «أن الخطوة الأولى لتحقيق النجاح يكمن في الإيمان بشدة بأنك شخص مثالي يستحق النجاح. وفي مقال كتبه في Personal Excellence اقترحت القيام ببعض التمرينات للمساعدة في خلق صورتك عن التميز والبدء في تكوين جو من النجاح في حياتك. إليك البعض من اقتراحاتها:

تخيّل نفسك ناجحًا. دائمًا تصوّر نفسك ناجحًا. تصوّر الشخص الذي تريد أن تكونه. خصّص وقتًا كل يوم تجلس فيه وحدك، وبغير أن يقاطعك أحد، فلتحظ بالارتياح والاسترخاء. أغلق عينيك وركّز على رغباتك وأهدافك. شاهد نفسك في هذه البيئة الجديدة، تتمتع بالقدرة والثقة بالنفس.

واصل الانطلاق من نجاحاتك السابقة. إن كل نجاح - سواء كان صغيرًا أم كبيرًا- هو دليل على أنك قادر على تحقيق مزيد من النجاحات. احتفِ بهذا النجاح،

فيمكنك تذكره عندما تبدأ في فقدان الإيمان بنفسك.

ضع أهدافًا محددة. فلتعلم بوضوح أين تريد أن تذهب، وانتبه عندما تنحرف عن هذه الأهداف، واتخذ عمل تصحيح فوري.

استجب إيجابيًا إلى الحياة. طوّر صورة شخصية إيجابية، فصورتك واستجاباتك إلى الحياة وقراراتك هي أشياء تقع بالكامل تحت إطار سيطرتك.

## الرغبة تتفوق على الطبيعة الأم

كمقدمة مناسبة لهذا الفصل، أودُّ تقديم واحد من أكثر الأشخاص الذين عرفتهم تفرّدًا... لقد التقيته للمرة الأولى منذ أربع وعشرين عامًا بعد ولادته ببضع دقائق، وقد أتى إلى الحياة بغير أذنين، واعترف الطبيب، عندما ضغطنا عليه للتعبير عن رأيه، أن هذا الطفل قد يكون أصمّ وأبكمّ طيلة حياته.

تحديث رأي الطبيب. وكان لي الحق في هذا؛ فقد كنت والد الطفل، توصلت إلى رأيي وأيضًا قمت بمصادرة رأيي، ولكنني عبّرت عن هذا الرأي بهدوء في أعماق قلبي. فقررت أن ابني سيسمع ويتحدث، فيمكن للطبيعة أن تهبني طفلًا بلا أذنين، ولكن لا يمكن للطبيعة أن ترغمني على تقبل هذا الابتلاء، فداخل عقلي كنت أعلم أن ابني سيسمع ويتكلم..ولكن كيف؟ كنت متأكدًا من أنه يجب أن تكون هناك طريقة ما، وكنت أعلم أنني سأجدها. فكرت في كلمات «إيمرسون» الخالد: «إن كل شيء يحدث حولنا يعلمنا الإيمان. نحتاج فقط أن نطيع». إن هناك مرشدًا لكل منا، ومن خلال الاستماع البسيط، يمكننا سماع الكلمة الصحيحة».

الكلمة الصحيحة؟ الرغبة؛ فقد رغبت ألا يعاني ابني الصمم والبكم أكثر من أي شيء آخر. وأنا لم أنراجع عن هذه الرغبة قط، ولو لثانية واحدة. فقبل بضع سنوات مضت كنت قد كتبت: «إن قيودنا الوحيدة هي تلك التي نضعها لأنفسنا في عقولنا». للمرة الأولى أتساءل ما إذا كانت هذه العبارة صحيحة، فأمامي في الفراش طفل حديث الولادة لا يملك أداة مرئية طبيعية للسمع..

وحتى رغم إنه قد يتمكن من السمع والكلام، فسيظل مشوّهاً مدى الحياة..  
وبالطبع كان هذا قيداً لم يضعه الطفل في عقله..

ما الذي أستطيع فعله لأجل هذا؟ سأجد طريقة ما لأوصل لعقل الطفل  
رغبتى المتأججة لوجود طرق ووسائل نقل الصوت إلى مخه بغير استخدام  
أذنين.

ومجرد أن يكبر الطفل ليتمكن من التعاون، سأملاً عقله عن آخره برغبة  
متأججة للسمع والتي ستحولها الطبيعة، بطرقها الخاصة إلى حقيقة فعلية. كل  
هذا التفكير حدث داخل عقلي، ولم أخبر به أحد. وفي كل يوم كنت أجدد  
العهد الذي قطعته على نفسي بالأستسلم لمعاناة ابني بالصمم.

وعندما كبر بعض الشيء، وبدأ يلاحظ الأشياء الموجودة حوله، لاحظنا أن عنده  
حاسة سمع محدودة.. وعندما بلغ السن التي يتحدث الأطفال بها في العادة،  
لم يقم بأي محاولة للتحدث، لكننا علمنا من سلوكه أن بمقدوره سماع أصوات  
معينة بدرجة محدودة.. وهذا كل ما أردت معرفته! كنت مقتنعاً أنه لو كان  
بإمكانه السماع ولو بدرجة ضئيلة، فقد يستطيع أن ينمّي قدرته على السمع  
لتكون أكبر.

بعد ذلك حدث شيء ما بعث فيّ الأمل. وقد أتى من سبب غير متوقع على  
الإطلاق - اشترينا «فيكتورولا» (جهاز تشغيل موسيقى).. وعندما سمع الطفل  
الموسيقى للمرة الأولى، انخرط في حالة من النشوة، واستحوذ على الآلة في  
لحظتها. وسرعان ما فضل تسجيلات موسيقية معينة، منها *It is a Long Way to Tipperary*.  
وفي إحدى المرات، ظل يشغل هذه المقطوعة مراراً وتكراراً لما  
يقرب من الساعتين، وهو يقف أمام مشغل الأسطوانات ويطبق بأسنانه فوق  
حافة الصندوق. ومغزى هذه العادة التي شكلها بنفسه لم يتضح لنا إلا بعد  
مضي سنوات؛ لأننا لم نعلم شيئاً قط عن مبدأ التوصيل العظمى للصوت في  
هذا الوقت.

وبعد فترة قصيرة من استحوذه على الفيكتورولا، اكتشفت أنه بإمكانه سماعي  
بوضوح كبير عندما أتحدث وأنا ألتصق شفتي بالعظم الموجود خلف أذنه، أو

قاعدة المخ. وهذه الاكتشافات جعلتني أمتلك الوسائل الأساسية التي شرعت من غيرها في ترجمة رغبتني المتأججة لمساعدة ابني في تطويره لحاسة السمع وإمكانية الكلام إلى حقيقة.. وبحلول هذا الوقت كان يجري محاولات لتزديد كلمات بعينها. وبشكل عام لم يكن الأمر يوحى بالتفاؤل، ولكن الإرادة التي يدعمها الإيمان لا تعلم ما يسمى «مستحيلاً».

وبعد أن تأكدت أن بمقدور سماع وقع صوتي بوضوح، بدأت على الفور في نقل الإرادة في السمع والتحدث إلى عقله. وسرعان ما لاحظت أن الطفل كان يستمتع بحكايات ما قبل النوم، فقررت تأليف حكايات هدفها تعليمه الاعتماد على النفس والغرس بداخله خيالاً وإرادةً متأججة في السمع، وأن يكون طبيعيًا.

وهناك قصة واحدة بالتحديد صممت أن تكون راسخة في عقله وهي فكرة أن ابتلاءه لم يكن عائقًا، لكنه شيء ذو قيمة كبيرة. وأنا أؤكد هذه النقطة بإضفاء بعض الحس الجديد والدرامي في كل مرة أقصها عليه.

فرغم حقيقة إشارة كل الفلسفات التي تفحصتها بوضوح أن كل محنة تجلب معها بذور ميزة معادلة لها، فإنني يجب أن أعترف أنني لم أكن أملك أدنى فكرة عن طريقة تحول هذا البلاء إلى سبب قوة. ومع ذلك، واصلت القيام بعادتي المتمثلة في تطويق هذه الفلسفة بحكايات ما قبل النوم، متمنيًا أن يأتي الوقت التي يجد فيه خطة ما يمكن أن يسخر من غيرها إعاقته للقيام بهدف مثمر.

أخبرني المنطق ببساطة بأنه لا يوجد تعويض كاف للحرمان من الأذنين ووسيلة السمع الطبيعية. لكن الإرادة مدعومة بالإيمان نحت المنطق جانبا وألهمتني للمضي قُدماً.

وبينما أحل التجربة استرجاعيًا، يمكنني أن أرى الآن أن إيمان ابني في كان وثيق الصلة بالنتائج المذهلة التي حققها. فهو لم يتشكك في أي شيء أخبرته به. فأقنعت أنه يمتلك ميزة كبيرة لا يمتلكها أخوه الأكثر، وأن هذه الميزة ستتجلى بأشكال عديدة. على سبيل المثال، المعلمون في المدرسة سيلاحظون أنه لا يمتلك أذنين، ومن ثم سيولونه انتباهًا خاصًا ويعاملونه بطيبة بالغة. وطالما فعلوا،

وتأكدت والدته من حدوث هذا بزيارة المعلمين والترتيب معهم أن يبدوا للطفل الحرص الإضافية الأساسية، أقنعتة أيضًا بفكرة أنه عندما يكبر بما يكفي ليستطيع بيع الصحف (فأصبح أخوه بالفعل بائع صحف)، يمتلك ميزة كبيرة لا يمتلكها أخوه، حيث سيدفع له الأشخاص أموالاً إضافية مقابل بضائعه؛ لأنهم سيلاحظون كم هو فتى نابغ وكادح رغم حقيقة عدم امتلاكه أذنين.

ولاحظنا، تدريجيًا، أن حاسة السمع عند الطفل كانت تتحسن. علاوة على هذا، لم يكن عنده أدنى ميل لأن يكون خجولاً بسبب إعاقته. وعندما كان في السابعة تقريبًا، أظهر أول إشارة تدل على أن طريقتنا في خدمة عقله كانت تجني ثمارها. فطوال شهور عديدة، استجد أنا لنمنحه ميزة بيع الصحف، لكن والدته لم توافق على هذا، فكانت تخشى أن يعرضه صممه للخطر عندما يجوب الشوارع وحده. وفي النهاية، اتخذ قراره بنفسه. ففي ظهيرة أحد الأيام، عندما تُرك في المنزل مع الخادمين، تسلق عبر نافذة المطبخ، وقفز إلى الأرض، ومضى في طريقه. اقترض ستة سنتات من صانع الأحذية في الجوار، واستثمرها في الصحف، وباعها، وأعاد الاستثمار حتى وقت متأخر من الليل. وبعد موازنة حساباته وإعادة الستة سنتات التي اقترضها من صانع الأحذية، وجد أن بحوزته صافي ربح بمقدار ٤٢ سنتًا. وعندما عدنا للمنزل في هذه الليلة، وجدناه في الفراش نائمًا، مع إحكام قبضته فوق المال. فتحت أمه يده وأخذت المال وبكت، من بين كل الأشياء الأخرى التي يمكنها فعلها؛ فالبكاء على انتصار ابنها الأول يبدو غير ملائم، وكان رد فعلي هو العكس. فقد ضحكت من كل قلبي؛ لأنني علمت أن مسعاي للزرع في عقل ابني إيمانًا بنفسه حظي بالنجاح. لقد رأت أمه في أول مشروع عمل خاص به كطفل صغير أصم يجوب الشوارع ويضحي بحياته لأجل المال. لكنني رأيت رجل أعمال صغيرًا شجاعًا وطموحًا ومعتمدًا على ذاته، والذي زادت ثقته بنفسه بنسبة مائة بالمائة؛ لأنه بادر وخرج للعمل وحده وفاز. لقد أعجبتني الصفقة؛ لأنني علمت أنه وجد دليلًا على تمتعه بسمة سعة الحيلة التي ستظل تلازمه طوال حياته كلها.

لاحقًا أثبتت الأحداث أن هذا صحيح. فعندما كان يريد أخوه الأكبر شيئًا ما، كان يلقي بنفسه على الأرض، ويركل بقدميه في الهواء، ويصرخ لأجل نيله -

ويحصله. وعندما كان «الفتى الأصم الصغير» يريد شيئاً، كان يخطط لطريقة لكسب المال، ثم يشتريه بنفسه. وما زال يتبع هذه الخطة في الواقع، لقد علمني ابني أن الإعاقات يمكن تحويلها إلى أحجار عبور، والتي يمكن للمرء القفز عليها للحصول على هدفه الثمين، إلا إذا أدركت كعوائق واستخدمت كحجج.

خاض الفتى الأصم الصغير المدرسة الابتدائية والثانوية والجامعة بغير التمكن من سماع معلميه، إلا عندما كانوا يصيحون بصوت عالٍ على مسافة قريبة منه، وهو لم يذهب إلى مدرسة للصم. ولم تسمح له بتعلم لغة الإشارة. فكان عاقد العزم على أن يعيش حياة طبيعية، ويكون صداقات مع أطفال طبيعيين، وتمسكنا بهذا القرار رغم أنه كلفنا العديد من المجادلات المحتممة مع المسؤولين بالمدرسة.

وبينما كان في المدرسة الثانوية، جرب وسيلة مساعدة كهربائية، ولكنها لم تسده أي نفع. واعتقدنا أن السبب في ذلك هو مشكلة اكتشفناها عندما كان في السادسة من عمره، فأجرى دكتور «جيه. جوربغير ويسلون» عملية بأحد جانبي رأس الطفل، واكتشف أنه لا يوجد أي أثر لجهاز السمع الطبيعي عنده.

وفي أثناء أسبوعه الأخير في الجامعة (بعد ثمانية عشر عامًا من عمل العملية)، حدث شيء كان بمثابة أهم نقطة تحول في حياته. فعبر ما بدا أنه مجرد فرصة، أصبح بحوزته جهاز سمع كهربائي آخر، والذي أرسل إليه لتجربته. كان عازفًا عن اختبار، نتيجة للإحباطات التي شهدتها مع الأجهزة المماثلة. وأخيرا التقط الجهاز، وبطريقة مستهترة إلى حد ما وضعه فوق رأسه وشغل البطارية، وحدث ما حدث! فمن عبر ما بدا أنه أحد أشكال السحر، تحولت رغبته في امتلاك حاسة سمع طبيعية إلى حقيقة! فللمرة الأولى في حياته كان يسمع مثل أي شخص يمتلك حاسة سمع طبيعية.

«إن لله أساليب غامضة لتنفيذ معجزاته». ومن فرط بهجته بالعالم المختلف الذي أتى إليه عبر جهاز السمع، هرع إلى الهاتف واتصل بوالدته وسمع صوتها بوضوح. وفي اليوم التالي سمع أصوات أساتذته في الصف للمرة الأولى في حياته!

سمع المذياع. سمع السينما. للمرة الأولى في حياته كان بمقدوره التحاور بحرية مع الأشخاص دون أن يطلب منهم رفع أصواتهم، في الحقيقة لقد أصبح يمتلك عالمًا مختلفًا. لقد رفضنا تقبل خطأ الطبيعة، ومن عبر الإرادة والإصرار أجبرنا الطبيعة على تصحيح الخطأ عبر الوسيلة العملية الوحيدة المتوافرة.

بدأت الإرادة تجني ثمارها، لكن النصر لم يكن قد اكتمل بعد. فكان لا يزال على الفتى أن يجد وسيلة محددة وعملية لتحويل إعاقته إلى قيمة مناظرة.

فبينما كان يدرك بالكاد أهمية ما تم إنجازه؛ لانغماسه في نشوة اكتشافه الجديد لعالم الأصوات، كتب خطابًا لمصنع جهاز السمع، واصفًا بحماسة تجربته. وشيء ما في الخطاب - شيء ربما لم يكن مكتوبًا في السطور ولكن بينها- دفع الشركة لدعوته إلى نيويورك. وعندما وصل إلى هناك، تم أخذه في جولة عبر المصنع. وبينما كان يتحدث مع مدير المهندسين، ساردًا عليه الطريقة التي تغير بها عالمه، أضاء حدس أو فكرة أو إلهام - أطلق عليه ما تشاء- داخل رأسه، فكان دافع الفكرة هذا هو الذي حوّل ابتلاءه إلى شيء قيّم قُدّر له أن يجلب المال والسعادة لآلاف الأشخاص في كل الأوقات القادمة.

وخلاصة هذه الفكرة هو ما يلي: خطر له أنه بمقدور مساعدة ملايين الصم ممن يخوضون الحياة دون التمتع بفائدة أجهزة السمع إن استطاع أن يجد طريقة يسرد عليهم من غيرها قصة عالمه المختلف. وهناك توصل لقرار وهو أن يكرس باقي حياته لخدمة دون صعوبة في السمع. وطوال شهر بأكمله ظل يُجري أبحاثًا مكثفة، فحلل نظام التسويق برمته لمصنع أجهزة السمع، وابتكر طرقًا ووسائل للتواصل مع مَنْ يلاقون صعوبة في السمع في كل أنحاء العالم لأجل مشاركتهم عالمه المختلف الذي اكتشفه مؤخرًا. وعندما انتهى، كتب خطة مدتها عامين قائمة على مكتشفاته. وعندما عرض الخطة على الشركة، منحوه على الفور وظيفة بغرض تنفيذ طموحه. وهو لم يكن ليحلم عندما امتهن هذه الوظيفة أنه سيحمل الأمل والارتياح العملية لآلاف الصم، والذين كانوا سيظلون بغير مساعدته تائهين في عالم الصمم والخرس.

وبعد فترة وجيزة من حصوله على وظيفة عند مصنع جهاز السمع خاصته،

دعاني لحضور صف تعقده شركته بغرض تعليم الصم والبكم السمع والتحدث. لم يسبق لي أن سمعت عن مثل هذا النوع من التعليم؛ لذا ذهبت إلى الصف وأنا متشكك بينما يخبرني الأمل أن وقتي لن يضيع سدى. وهنا رأيت إثباتاً جعلني أرى بوضوح ما فعلته لاستثارة داخل عقل ابني إرادة في السمع الطبيعي. لقد رأيت الصم والبكم يتعلمون كيف يسمعون ويتحدثون عبر تطبيق المبدأ نفسه الذي استخدمته، منذ أكثر من عشرين عامًا، لإنقاذ ابني من الصمم والخرس.

وهكذا، ومن عبر تحول غريب في عجلة القدر، قدر لي ولابني «بلير» أن نساعد على علاج الصمم عند هؤلاء الذين لم يولدوا بعد. ولم يكن عندي أدنى شك أن «بلير» كان سيظل أصم طوال حياته إن لم أتمكن أنا ووالدته من تشكيل عقله بالطريقة التي فعلناها.

عندما صار ابني شابًا، قام دكتور «إرفينج فورهييز»- إخصائي بارز في مثل هذه الحالات- بفحصه بشكل كامل. وقد دُهل عندما رأى كيف يسمع ويتحدث ابني بشكل جيد، وقال إن فحصه يشير إلى أنه «نظريًا، لم يكن باستطاعة الصبي السمع على الإطلاق». ولكن الفتى تمكن من السمع، برغم أن صور الأشعة السينية أظهرت عدم وجود ثقب في الجمجمة يصل أذنيه بالمخ.

فعندما زرعت في رأسه الرغبة في السمع والتحدث، وخوض الحياة كشخص عادي، صاحب هذا الدافع تأثير غريب ما حث الطبيعة على أن تبني جسرًا يسد الفجوة بين مخه والعالم الخارجي عبر وسيلة لم يستطع أكثر المتخصصين الطبيين تفسيرها. ومحاولة إحراز كيف قامت الطبيعة بهذه المعجزة هو أمر ينطوي على تدينس بالنسبة لي، فقامت الطبيعة بهذه المعجزة. وسيكون أمرًا لا يغتفر لي إن لم أخبر العالم قدر الإمكان بالدور المتواضع الذي قمت به في هذه التجربة الغريبة، فهو واجبي وشرف لي أن أقول إنني أو من - وذلك ليس بغير سبب- بأنه ما من شيء مستحيل للشخص الذي يدعم الإرادة بإيمان لا يتزعزع.

لا يراودني أدنى شك أن للإرادة العارمة طرقًا ملتوية لتحويل نفسها لمماثل مادي. فقد رغب «بلير» في حاسة سمع طبيعية، والآن يمتلكها لقد ولد بإعاقه، والتي

كانت لترسل صاحب أي إرادة أقل تحديداً للشارع وهو يسك بمجموعة من الأقلام وكوب معدني. وهذه الإعاقة يمكنها أن تعمل الآن كوسيلة يمكنه من عبرها تقديم خدمات مفيدة لعدة ملايين من الأشخاص ممن يلاقون صعوبة في السمع، بالإضافة إلى منحه وظيفة جيدة براتب مجزٍ لباقي حياته. فالأكاذيب البيضاء الصغيرة التي زرعتها في عقله عندما كان طفلاً، والتي دفعته للإيمان بأن إعاقته يمكنها أن تكون ذات فائدة كبيرة له وأن بمقدور استغلالها، أتت جدواها. فليس هناك شيء، صحيح أو خاطئ، لا يمكن للإيمان بالإضافة إلى الإرادة العارمة أن تحوله إلى حقيقة. وهذه الخصائص متاحة لكل لامتلاكها.

طوال خبرتي في التعامل مع أشخاص يعانون مشكلات شخصية، لم يسبق لي أن توليت أمر حالة جسدت قوة الإرادة بمثل هذا الوضوح أكثر من هذه. يفعل المؤلفون في بعض الأحيان خطأ الكتابة عن موضوعات لا يمتلكونها إلا معرفة سطحية أو أولية للغاية. وقد شاء حظي السعيد أن أنال شرف اختبار صحة قوة الإرادة عبر محنة ابني. وربما تدخلت الحرص الإلهية، وجعلت الأمور تسير على هذا النحو؛ لأنه بالتأكيد لم يكن هناك مَنْ هو متأهب أكثر منه ليكون مثلاً لما يحدث عندما تختبر الإرادة. وإن كانت الطبيعة الأم تغير من مسارها إذعائاً لقوة الإرادة، فهل يعقل أن الرجال يمكنهم هزيمة الإرادة العارمة؟ فكم هي غريبة وغير موزونة قوة العقل البشري؛ فنحن لا نفهم الطريقة التي تستخدم بها كل ظرف، وكل شخص، وكل شيء مادي في تناولها كوسيلة لتحويل الإرادة إلى مماثل مادي. ربما يكشف العلم عن هذا السر. لقد زرعت في عقل ابني الإرادة في السمع والتحدث كما يسمع ويتحدث أي شخص عادي. وأصبحت الإرادة الآن واقعاً. زرعت في عقله الإرادة في تحويل إعاقته الكبرى إلى سبب قوة ثمين. وقد تم إدراك هذه الإرادة.

وأسلوب العمل الذي تحققت عبره هذه النتيجة المذهلة ليس صعباً في شرحه. فهو يتضمن ثلاث حقائق محددة. أولاً مزجت الإيمان بالإرادة في حاسة سمع طبيعية، والتي مررتها لابني. ثانياً، نقلت رغبتني إليه بكل طريقة يمكن تصورها، عبر الإصرار والجهد الدؤوب، عبر عدد من السنوات. ثالثاً، إنه صدقني!

منذ عدة سنوات مضت، أصيب أحد زملائي في العمل بالمرض. وكانت حالته تزداد سوءاً بمضي الوقت، وفي النهاية نقل إلى المستشفى لعمل عملية جراحية. وقبل إدخاله إلى غرفة العمليات مباشرة بواسطة السرير النقال، نظرت إليه وتساءلت كيف يستطيع شخص يمثل هذه النحافة والهزال أن ينجو من عملية كبرى كهذه. أخبرني الطبيب بأن الأمل محدود أو على الأحرى معدوم في أن أتمكن من رؤيته حيّاً مرة أخرى. ولكن كان ذلك رأي الطبيب. فلم يكن هذا رأي المريض. وقبل نقله مباشرة للعمليات، همس في أذني بصوت ضعيف: «لا تقلق أيها الرئيس فسأخرج من هنا في غضون أيام قليلة».

نظرت إلى الممرضة المتولية الحرص به في شفقة، ولكن المريض نجا من العملية. وبعد انتهائها، قال الطبيب: «لا شيء إلا رغبته في الحياة هي التي أنقذته، فهو لم يكن ليستطيع الصمود إن لم يرفض احتمال الموت». أوّمن في قوة الإرادة مدعومة بالإيمان؛ لأنني رأيت هذه القوة ترفع الأشخاص من بدايات حقيرة إلى مواطن القوة والثراء، رأيتها تسلب القبور ضحاياها، رأيتها تعمل كوسيلة يتمكن الأشخاص عبرها من العودة بعد هزيمتهم بمائة طريقة مختلفة، رأيتها تهبه ابني حياة طبيعية وسعيدة وناجحة، رغم أن الطبيعة أرسلته إلى العالم بلا أذنين.

كيف يمكن للمرء أن يشحذ ويستخدم قوة الإرادة؟ إن الجواب عن هذا السؤال يوجد في هذا الفصل والفصول التالية.

أتمنى أن أؤكد فكرة أن أي إنجاز، بغض النظر عن طبيعته أو هدفه، يجب أن يبدأ بإرادة عارمة متأججة في شيء محدد. وعبر مبدأ غريب وقوي مال«الكيمياء العقلية»، تساعد الطبيعة على تحقيق إرادة عارمة لا تعلم كلمة تسمى «مستحيلاً» ولا تقبل شيئاً يدعى الفشل.

## الفصل الثاني

### الخطوة الثانية نحو الثراء

#### الإيمان

#### تصور تحقيق الرغبة والإيمان بها

الإيمان هو الكيمياء الرئيس للعقل. وعند مزج الإيمان بذبذبة الفكرة، فإن العقل الباطن يلتقط على الفور هذه الذبذبة ويترجمها إلى معادل روحي، ويحوّله إلى ذكاء مطلق، كما يحدث في حالة الصلاة.

إن مشاعر الإيمان والحب والجنس هي أقوى المشاعر الإيجابية الكبرى.. وعند اتحاد الثلاثة، فإنها تمتلك القدرة على «تلوين» تذبذب الأفكار بطريقة تجعلها تصل على الفور إلى العقل الباطن، حيث تتحول إلى مماثلها الروحي، وهو الشكل الوحيد الذي يحصل على استجابة من الذكاء المطلق.

والحب والإيمان هما عوامل نفسية تربطنا بجانبنا الروحي. والجنس هو شيء بيولوجي بحت، ولا يتصل إلا بالجانب الجسدي منا.. والمزج بين هذه المشاعر الثلاثة يفتح خطأً مباشراً للتواصل بين العقل المتناهي المفكر والذكاء المطلق.

#### كيفية تطوير الإيمان

الإيمان هو الحالة العقلية التي يمكن أن تحدث من عبر التوكيد، أو تكرار المعلومات على العقل الباطن عن طريق الإيحاء الذاتي. كمثال على هذا، فكّر في الهدف الذي جعلك تقرأ ولنقل هذا الكتاب. إن الهدف بالتأكيد هو اكتساب القدرة على تحويل دافع التفكير المجرد الغير ملموس لإرادة إلى موازيها المادي، أي المال. وعبر اتباع التوجيهات المذكورة في هذا الفصل، عن الإيحاء الذاتي،

والفصل العاشر، عن العقل الباطن، قد تستطيع إقناع عقلك الباطن بإيمانك أنك ستحصل على ما تريد، وهو سينطلق ابتداءً من هذا المعتقد، ويعود إليك على هيئة إيمان، يتبعه مخططات محددة حول طريقة تنفيذ هدفك.

والطريقة التي يطور الإنسان عن طريقها الإيمان، إذ لم يكن يوجد، قد يستحيل شرحها؛ فهي توازي في صعوبتها طريقة شرح اللون الأحمر لرجل كفيف؛ فالإيمان هو الحالة العقلية التي يمكن تطويرها بإرادتك، بعد أن تتقن الخطوات الثلاثة عشر نحو الثراء في هذا الكتاب.

وتكرار ترديد معلومات توكيدية على عقلك الباطن هو الطريقة الوحيدة المعروفة لتطوير شعور الإيمان طواعية. وربما يصير المعنى أوضح عن طريق التفسير التالي للطريقة التي يصير الأشخاص بها مجرمين. وقد ذكر باحث في علم الجريمة: «عندما يفعل الأشخاص جريمة لأول مرة، فإنهم يشمئزون منها. وإن ظلوا يفعلون الجرائم لفترة من الوقت، فإنهم يعتادون الأمر، ويستمررون في ارتكابها. وإن ظلوا يفعلون الأمر لوقت طويل، فإنهم يحتفون بها في النهاية، ويتأثرون بها».

ويفسر هذا أن دافع أي فكرة تدخل بشكل متكرر إلى العقل الباطن يتم قبولها في النهاية والعمل من منطلقها. ويقوم العقل الباطن بترجمة هذا الدافع إلى مثيله المادي باستخدام أكثر العمليات المتاحة. وبالترايط مع هذا، تأمل لوهلة هذه العبارة: «كل الأفكار التي تمزج بالعواطف والإيمان تبدأ على الفور في ترجمة نفسها إلى ما يمثلها مادياً».

والعواطف، أو الجزء الخاص بالمشاعر من الأفكار، هي العوامل التي تضيف الحيوية والحياة والحركة إلى الأفكار، وعندما تمزج مشاعر الإيمان والحب والجنس بأي دافع لفكرة، فإنها تصبح أقوى بكثير ويمكنها فعل ما هو أكثر من أن تفعله أي من هذه المشاعر وحدها. وليس فقط دوافع الأفكار الممزوجة بالإيمان وإنما أيضاً تلك الممزوجة بأي من المشاعر السابقة - أو أي مشاعر سلبية - يمكنها أن تصل إلى العقل الباطن وتؤثر عليه.

ومن هذه العبارة ستفهم أن العقل الباطن سيحول دافع فكرة ذات طابع سلبي، أو فكرة مدمرة إلى مثلها المادي، بنفس سرعة تحويل دوافع الأفكار ذات الطابع الإيجابي أو الأفكار البتأة. وهذا هو ما يفسر الظاهرة الغريبة التي يعانها ملايين الأشخاص، والتي تعلم باسم «سوء الحظ».

فيؤمن ملايين الأشخاص بأنه قدر لهم المعاناة من الفقر أو الفشل بسبب قوة ما غريبة، ويؤمنون أنها تقع خارج إطار سيطرتهم. ولكن حظهم هذا السيئ، بسبب إيمانهم السلبي، والذي يلتقطه عقلهم الباطن ويترجمه إلى مثيله مادي.

ويعد هذا وقتًا ملاءمًا لأقترح عليك مرة أخرى أنك قد تحقق استفادة من تمرير أي إرادة تريد في تحويلها إلى مثل مادي أو مالي إلى عقلك الباطن، بينما تتوقع أو تؤمن بأن عملية التحول ستحدث بالفعل، فإيمانك هو العنصر الذي يستحث عقلك الباطن على التحرك. فليس هناك ما يمنعك من «خداع» عقلك الباطن بإعطائه توجيهات عبر الإيحاء الذاتي، كما خدعت العقل الباطن لابني. ولجعل هذه الخدعة أكثر واقعية، تصرف كما لو أنك تملك بالفعل الشيء المادي الذي تطالب به عندما تدعو عقلك الباطن. وسيحول العقل الباطن أي أمر تعطيه له وتنخرط في حالة من الإيمان بأن الأمر سينفذ، من عبر أكثر الوسائل المباشرة والعملية المتاحة، إلى مماثله المادي.

ويجب أن تكون هناك نقطة بدء والتي يكتسب منها المرء القدرة على مزج الإيمان بأي أمر آخر يصدر للعقل الباطن مرحبا، وذلك عن طريق الخبرة والممارسة. والكمال سيأتي عبر الممارسة، فهو لن يتأتى عبر قراءة التعليمات فقط.

فإن كان صحيحًا أن المرء يمكنه أن يصير مجرمًا من عبر ارتكاب الجرائم (وهذه حقيقة معروفة) فإنه لأمر صحيح كذلك أن الشخص يمكنه اكتساب الإيمان بالإيحاء طواعية للعقل الباطن أن المرء يتحلى بالإيمان. فالعقل يتبنى طبيعة المؤثرات التي تسيطر عليه. تفهم هذه الحقيقة وستعلم لم ينبغ عليك تشجيع المشاعر الإيجابية بأن تصبح القوة المسيطرة على عقلك، وتقيّد وتتخلص من المشاعر السلبية.

إن عقلاً تسيطر عليه المشاعر الإيجابية يصير مقراً مفضلاً للحالة العقلية المعروفة باسم الإيمان. وعقلاً خاضعاً لمثل هذه السيطرة الطاغية - ساعة يشاء المرء- يعطي للعقل الباطن تعليمات، والتي سيقبلها ويعمل لتحقيقها على الفور.

## الإيمان هو حالة ذهنية والتي قد يستحثها الإيحاء الذاتي

على مرّ الدهر، وجّه الزعماء الدينيون الإنسانية المتصارعة إلى التحلي بالإيمان بعقيدة أو مذهب معين، ولكنهم اخفقوا في أن يرشدوا الأشخاص، فلم يقولوا لهم أن الإيمان حالة عقلية، وأنه يمكن أن يحدث عن طريق الإيحاء الذاتي. بلغة يمكن لأي إنسان فهمها، سأصف كل ما هو معروف عن المبدأ الذي تطور عن طريق الإيمان، من حيث لم يكن له وجود فعلي.

فلتؤمن بنفسك، آمن باللامتناهي. وقبل أن نبدأ، يجب أن تذكر ثانية أن:

الإيمان هو: «إكسير الخلود» والذي يمنح دافع الفكرة الحياة والقوة والحركة. الجملة السابقة تستحق القراءة مرة ثانية وثالثة ورابعة. إنها تستحق القراءة بصوت عال!

الإيمان هو نقطة بدء جمع كل الثروات!

الإيمان هو أساس كل «المعجزات» والألغاز التي لا يمكن تمحيصها وفقاً لمبادئ العلم!

الإيمان هو الترياق الوحيد للفشل!

الإيمان هو العنصر أو المادة «الكيميائية» التي عند مزجها بالصلاة تتيح الفرصة للتواصل مع الذكاء المطلق.

الإيمان هو العنصر الذي يحول التذبذب العادي للفكرة، والنتائج عن العقل المحدود للإنسان، إلى معادل روحي.

الإيمان هو الوكالة الوحيدة التي يمكن من عبرها شحذ واستخدام القوة الكونية للذكاء المطلق.

كل جملة من الجمل السابقة يمكن إثباتها.

والبرهان هو شيء بسيط ومن السهل شرحه، فهو يكمن في مبدأ الإيحاء. دعنا نصب تركيزنا إذن على موضوع الإيحاء الذاتي لتتعلم على ما هو قادر على تحقيقه.

إنها حقيقة معروفة أن المرء يؤمن في النهاية بما يكرره على نفسه سواء كان هذا الشيء صحيحًا أم خاطئًا. فإن ظل الشخص يكرر أكذوبة مرارًا وتكرارًا، فإنه سيقبل الكذبة في النهاية بشرحها حقيقة. علاوة على هذا، سيؤمن بأنها الحقيقة. فكل منا يصير الشخص الذي هو عليه بسبب الأفكار المسيطرة التي يسمح لها باحتلال عقله. والأفكار التي نزرعها عن قصد في عقولنا ونعززها بالتعاطف والممزوجة بأحد المشاعر، أو أكثر تشكل القوى المحركة. وهذه القوى توجه وتتحكم في كل حركة وفعل نقوم بهما إن الأفكار الممزوجة بأي من المشاعر تشكل قوة «مغناطيسية» تجذب - من داخل ذبذبات الأثير - أفكارًا مترابطة أو مشابهة أخرى.

إذن فالفكرة «الممغنطة» بشعور يمكن مقارنتها ببذرة أخذت بعد زراعتها في تربة خصبة في الإنبات والنمو والتكاثر مرات ومرات، حتى أصبحت هذه البذرة الصغيرة ملايين من البذور من النوع نفسه!

والأثير هو كتلة كونية كبيرة من القوى الأبدية للتذبذب. إنه مكون من ذبذبات بناءة وأخرى هدامة. وهو يحمل طوال الوقت ذبذبات الخوف والفقر والمرض والفشل والحزن، وذبذبات الرخاء والصحة والنجاح والسعادة. وهو يقوم بهذا كما يقوم بحمل صوت مئات الأوركسترات الموسيقية، ومئات الأصوات الإنسانية، والتي يحتفظ كل منها بفرديته ووسيلة تحقيق هويته، عبر المذياع.

ومن داخل مخزن الأثير العظيم، يجذب العقل البشري دائماً الذبذبات التي تنسجم مع تلك التي تهيمن على عقله، فأى فكرة، أو خطة، أو هدف يحمله المرء في عقله يجذب، من ذبذبات الأثير، مجموعة من أقاربه. وهو يضيف هذه «الأقارب» إلى قوته الخاصة، ويكبر حتى يصير المتحكم المهيمن المحفز للفرد والذي قام باستضافته في عقله.

الآن دعنا نعد إلى نقطة البدء، ونكتشف كيف زرعت البذرة الأصلية للفكرة، أو الخطة، أو الهدف في عقلك. يسهل اكتساب المعلومات: فأى فكرة، أو خطة، أو هدف يمكن أن يزرع في الرأس عبر تكرار الفكرة. ولهذا السبب أطلب منك كتابة بيان بهدفك الأكثر، أو هدفك الأساسي المحدد، وحفظه بذاكرتك، وتكراره - بصوت مسموع، يومًا بعد يوم- حتى تصل ذبذبات الصوت هذه إلى عقلك الباطن.

فنحن ما نحن عليه بسبب ذبذبات الأفكار التي نلتقطها ونسجلها عبر محفزات بيئتنا اليومية.

اعقد العزم على التخلص من تأثيرات أي بيئة تعيسة، وأن تبني حياتك الخاصة بشكل منظم. إذا ما أعددت قائمة جرد لمواطن القوة والضعف العقلية عندك، فستكتشف أن أكثر قوة ضعف عندك هي الافتقار إلى الثقة بالنفس. ويمكن التغلب على هذه الإعاقة -وتحويل الجبن إلى شجاعة- من عبر مساعدة مبدأ الإيحاء الذاتي. ويمكن تطبيق هذا المبدأ من عبر ترتيب بسيط لدوافع الأفكار الإيجابية التي تعبر عنها كتابة، أو حفظًا، أو ترديدًا، إلى أن تصبح جزءًا من معدات العمل المملكة العقل الباطن بعقلك.

## معادلة الثقة بالنفس

أولاً: أعلم أنني أمتلك القدرة على تحقيق غرض محدد في الحياة. لهذا، أطلب من نفسي التحلي بالإصرار، ومواصلة العمل كي أحققه، وأنا هنا والآن أعد بالقيام بهذا العمل.

ثانيًا: أدرك أن الأفكار المسيطرة على عقلي ستتكاثر في النهاية متحولة إلى أفعال خارجية مادية، والتي ستحول نفسها تدريجيًا إلى واقع ملموس. ولهذا سأركز لمدة ٣٠ دقيقة يوميًا على التفكير في الشخص الذي أريد أن أكون، خالقًا بذلك في عقلي صورة عقلية واضحة لهذا الشخص.

ثالثًا: أعلم من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي أن أي إرادة أحملها بشكل مُلح في عقلي ستسعى في النهاية للتجسد عبر وسيلة عملية ما للحصول على هذا الشيء. ولهذا، سأكرّس عشر دقائق يوميًا لمطالبة نفسي بتطوير ثقة بالنفس.

رابعًا: كتبت بوضوح وصفًا لغرضي الرئيس المحدد في الحياة، ولن أتوقف عن المحاولة أبدًا إلا عندما أطور ثقة كافية بالنفس لتحقيقه.

خامسًا: أدرك تمامًا أنه لا يوجد ثروة، أو منصب يمكنه أن يدوم إلا عندما يكون قائمًا على الحقيقة والعدالة... لهذا، لن أتورط في أي صفقات لن تعود بالنفع على كل الأطراف. وسأنجح بالجدب إلى نفسي القوى التي أتمنى استخدامها وتعاون الآخرين. سأستحث الأشخاص على خدمتي بسبب رغبتني في خدمتهم، سأتخلص من مشاعر الكراهية والغيرة والأنانية والتهمك بتطوير حب لكل الإنسانية؛ لأنني أعلم أن التوجه السلبي تجاه الآخرين لا يمكن أن يجلب لي النجاح. سأجعل الآخرين يؤمنون بي؛ لأني سأؤمن بهم، وبنفسي. سأوقع اسمي على هذه الطريقة واحفظها بالذاكرة، وأرددها بصوت عالٍ مرة في اليوم، وأنا أتحدى بإيمان كامل أنها ستؤثر تدريجيًا على أفكاري وتصرفاتي، ومن ثمّ سأصبح شخصًا ناجحًا يعتمد على نفسه.

ويدعم هذه الطريقة أحد قوانين الطبيعة والذي لم يستطع أحد إلى الآن تفسيره، فهو أربك العلماء على مر العصور. وأطلق أطباء النفس على هذا القانون اسم «الإيحاء الذاتي» وتركوه عند هذا الحد... والاسم الذي نطلقه على هذا القانون ليس ذا أهمية كبيرة... فالحقيقة المهمة هو أنه يعمل لأجل تحقيق المجد والنجاح للجنس البشري إن تم استخدامه بطريقة بناءة. أما إذا استخدم -على الجانب الآخر- بطريقة هدامة، فسيلحق الدمار بالسرعة نفسها. وقد تجد حقيقة مهمة في هذا البيان: هؤلاء الذين يستسلمون للهزيمة وينهون حياتهم

وهم يعانون الفقر والحزن والكرب، يفعلون هذا بسبب التطبيق السلبي لمبدأ الإيحاء الذاتي. وربما يكمن السبب في حقيقة أن كل دوافع الأفكار عندها نزعة أن تتجسد في صورة مماثل مادي.

إن العقل الباطن (المعمل الكيميائي التي تجمع به كل دوافع الأفكار ويتم تجهيزها لتترجم إلى واقع ملموس) لا يميز بين دوافع الأفكار البناءة والهدامة. فهو يعمل مع المادة التي تغذيه بها عبر دوافع أفكارنا، فسيحول العقل الباطن إلى واقع فكرة مدفوعة بالخوف بنفس سرعة تحويله فكرة مدفوعة بالإيمان أو الشجاعة.

شروحات التاريخ الطبي غنية بأمثلة لحالات الانتحار الإيحائي. فرمما يقدم الشخص على الانتحار عبر الإيحاء السلبي تمامًا كما قد يقدم عليه عبر أي وسيلة أخرى. في مدينة ميريدسترن، اقترض مصرفي يدعى «جوزيف جرانت» مبلغًا كبيرًا من أموال البنك دون الحصول على موافقة المديرين. وقد خسر المال في المقامرة. وفي ظهيرة أحد الأيام، جاء المدقق المالي وأخذ يعد الأموال. ترك «جرانت» البنك واستأجر غرفة في فندق محلي، وبعد أن عثروا عليه بعد ثلاثة أيام، كان يرقد في الفراش وهو يأن وينتحب مرددًا ثلاث كلمات: «يا إلهي، هذا سيقتلني! لا أستطيع تحمل هذه الفضيحة». وقبل أن يمضي وقت طويل، وافته المنية. وأعلن الأطباء أن سبب الوفاة هو «الانتحار العقلي».

فتمامًا كما يمكن للكهرباء تسير عجلة الصناعة، وتقديم خدمات مفيدة إن استخدمت بشكل بناء، أو سلب الحياة إن استخدمت بشكل خاطئ، يمكن لقانون الإيحاء التلقائي كذلك أن يدفعك نحو السكينة والرخاء أو للأسفل في وادي الحزن والفشل والموت. فكل شيء يعتمد على درجة فهمك وتطبيقك إياه.

إن ملأت عقلك بالخوف والشك وعدم الإيمان بمقدارتك على الاتصال بقوى الذكاء المطلق واستخدامها، فسيأخذ قانون الإيحاء الذاتي روح عدم الإيمان تلك، ويستخدمها كنموذج يترجمه عقلك الباطن إلى مماثله المادي.

وصحة هذه العبارة تضاهي صحة عبارة اثنين زائد اثنين يساوي أربعة!

فمثل الريح التي تحمل سفينة شرقًا وأخرى غربًا، سيرفعك قانون الإيحاء للأعلى أو يجذبك للأسفل، وفقًا للطريقة التي تضبط بها أشعة أفكارك.

وقانون الإيحاء الذاتي، والذي يمكن لأي شخص عبه أن يعلو حتى آفاق الإنجاز والتي يعجز الخيال عن تصورها، أجيد شرحه في الأبيات التالية:

إن ظننت أنك هزمت، فقد هزمت،

إن ظننت أنه لن تواتيك الجرأة، فلن تواتيك،

إن أحببت الفوز، ولكن ظننت أنه ليس في مقدورك هذا،

فلن تستطيع الفوز قط.

إن ظننت أنك ستخسر، فقد ضعت،

لأنه في هذا العالم،

يبدأ النجاح بإرادة الشخص-

فكل شيء يقبع في حالة العقل.

إن ظننت أنك متفوق على غيرك، فهذا صحيح،

فعليك أن تسمو بأفكارك كي ترتقي أعلى المنازل.

عليك أن تكون واثقًا بنفسك قبل

أن تتمكن من الفوز بأي جائزة.

إن الرجل الأقوى أو الأسرع

ليس هو من يكسب دائمًا معارك الحياة

فأجلًا أم عاجلاً يصير مَنْ يكسب

هو الشخص الذي يعتقد أن بإمكانه أن يكسبه!

لاحظ الكلمات التي تم التأكيد عليها وستلتقط المعنى العميق الذي يوجد بعقل الشاعر.

ففي مكان ما في تكوينك (ربما في خلايا عقلك) ترقد نائمة بذرة الإنجاز. وإن تم إيقاظها وتفعيلها، ستأخذك إلى آفاق لم يسبق لك قط أن حلمت بالذهاب إليها.

فتمامًا كما يمكن لموسيقي محترف أن يجعل أعذب الألحان تنساب من أوتار كمان، يمكنك إيقاظ العبقرية التي ترقد نائمة في عقلك، وتجعلها تقودك للأعلى نحو الهدف الذي ترغب في تحقيقه أيًا كان.

كان «أبراهام لينكولن» فاشلاً في كل شيء حاول القيام به حتى تجاوزه سن الأربعين، فكان نكرة من لا مكان حتى مر بتجربة عظيمة في حياته أيقظت العبقرية في قلبه وعقله، ومنحت العالم واحداً من أعظم رجاله. وكانت «التجربة» ممزوجة بمشاعر الحزن والحب. لقد كانت تجربة عاطفية مع «آن رتليدج»، المرأة الوحيدة التي أحبها.

إنها حقيقة معروفة أن عاطفة الحب ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالحالة العقلية التي تسمى الإيمان، فالحب يمتلك القدرة على تحويل دوافع الفكرة عند المرء إلى مماثلها الروحي.

ففي أثناء أبحاثه، اكتشف المؤلف عبر تمحيص عمل وإنجازات مئات الرجال من أصحاب الإنجازات البارزة أن تأثير الحب لامرأة ما يقف تقريباً وراء كل إنجاز من هذه الإنجازات.

فشعور الحب، في القلب والعقل الإنساني، يخلق حقلاً جميلاً من الجذب المغناطيسي. ويؤدي هذا إلى تدفق الذبذبات الأعلى والأسمى الطائفة في الأثير.

دعنا نتأمل قوة الإيمان كما جسدها رجل معروف للحضارة أجمع، المهاتما غاندي من الهند. فشهد العالم عبر هذا الرجل واحداً من أروع أمثلة الإيمان. فامتلك غاندي قوة لم يمتلكها أي رجل آخر عاش في زمنه، وهذا رغم أنه لم يمتلك أيًا من أدوات القوة مثل المال والسفن الحربية والجنود وعتاد الحرب،

فلم يكن غاندي يمتلك مالاً. لم يكن عنده منزل. لم يكن يمتلك حتى بعض الملابس، لكنه امتلك القوة. من أين أتى بهذه القوة؟

لقد خلقها عبر فهمه مبدأ الإيمان. وعبر قدرته على تحويل هذا الإيمان إلى عقول ٢٠٠ مليون شخص.

فحقق غاندي، عبر تأثير الإيمان، شيئاً لم يستطع أقوى الرجال العسكريين على وجه البسيطة، ولن يستطيعوا تحقيقه عبر استخدام الجنود والمعدات العسكرية. فقام بعمل بطولي فذ متمثل في التأثير على ٢٠٠ مليون عقل للاتحاد والتحرك بانسجام كعقل واحد. فأى قوة أخرى على وجه الأرض، سوى الإيمان، يمكنها فعل هذا؟

في منتصف القرن العشرين، دفع «مارتن لوثر كينج» الابن، عبر إيمانه العميق في مبدأ حقوق الإنسان والكرامة لكل الأشخاص، الأشخاص من كل الأعراق والمعتقدات للانضمام إلى صراعه لأجل نيل الحقوق المدنية. وحلمه المتمثل في عدم الحكم على الأشخاص وفقاً للون بشرتهم، لكن وفقاً لمكانهم شخصيتهم لم يكتمل، ولكن جهوده وموته ساعدا على استحداث تحسينات كبيرة بالحقوق المدنية، وولدا قوة دافعة لمواصلة الكفاح لتحقيقها.

إن كلمة السر للمستقبل ستكون السعادة والرضا. وعند تحقيق هذه الحالة العقلية، سيتولى الإنتاج الحرص بنفسه بفاعلية تفوق تلك التي سبق، وأن تحققت عندما لم يقيم الأشخاص — ولم يستطيعوا — مزج الإيمان والمصلحة الإنسانية بعملهم.

وبسبب الحاجة إلى الإيمان والتعاون في العمل والصناعة، فإن تمحيص حدث بعينه من شأنه أن يكون مثيراً ومفيداً، فسيمدنا بفهم ممتاز للطريقة التي يجمع بها رجال الصناعة ورجال الأعمال ثروات عظيمة، بالعبء قبل أن يحاولوا الأخذ.

والحدث المخترار لتوضيح هذه النقطة يعود تاريخه إلى عام ١٩٠٠، عندما أسست شركة الحديد والصلب الأمريكية. بينما تقرأ هذه القصة، ضع في عقلك

هذه الحقائق الأساسية وستفهم كيف تحولت الأفكار إلى ثروات كبيرة.

أولاً، ولدت شركة الحديد والصلب الأمريكية في عقل «تشارلز إم. شواب» في صورة فكرة خلقها عبر خياله. ثانيًا، مزج الإيمان بفكرته. ثالثًا، وضع خطة لتحويل فكرته إلى واقع مادي ومالي. رابعًا، نفذ خطته بخطابه الشهير في نادي الجامعة. خامسًا، واصل تنفيذ خطته بإصرار، والتي دعمها بقرار صارم حتى تم تنفيذها بشكل كامل. سادسًا، أعد الطريق للنجاح من عبر امتلاك إرادة عارمة للنجاح.

إن سبق لك وأن تساءلت أكثر من مرة كيف تجمع الثروات، فإن قصة تأسيس شركة الحديد والصلب الأمريكية هذه سترشدك للإجابة. وإن كان يراودك أدنى شك في أن الأشخاص يمكنهم التفكير ليصبحوا أغنياء، فستبدد هذه القصة هذا الشك؛ لأنك تستطيع أن ترى فيها ببساطة تطبيق قدر كبير من المبادئ الثلاثة عشر المبينة في هذا الكتاب.

وقد روى «جون لويل»، في صحيفة نيويورك وورلد تليجراف، هذه القصة المذهلة المعبرة عن انتصار الفكرة، والتي سمح لنا بإعادة سردها هنا.

## خطبة رائعة بعد العشاء بقيمة مليار دولار

عندما اجتمع في ليلة الثاني عشر من ديسمبر لعام ١٩٠٠ ثمانون من رجال الأمة المالين النبلاء في قاعة الطعام بنادي الجامعة في شارع فيفت أفينيو؛ لتكريم شاب من الغرب، لم يدرك ولو حتى خمسة من الضيوف أنهم على وشك أن يشهدوا أعظم فترة من فترات التاريخ الأمريكي.

فرتب كل من «جيه. إدوارد سيمونز» و«تشارلز ستيفارت سميث»- بينما يمتلئ قلباهما امتنانًا لكرم الضيافة السخي الذي أمطرهما به «تشارلز إم. شواب» في أثناء زيارة حديثة لهما لبتسبرج- العشاء لتقديم رجل الصلب البالغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا إلى مجتمع الضفة الشرقية. ولكنهما لم يتوقعا أن يشنت الحشد. وقد حذراه، في الواقع، أن صدور رجال نيويورك لا تتقبل فن الخطابة، وأنه إذا لم يرغب في إثارة سأم آل ستيلمان، وآل هاريمان وآل فاندربيلت عليه أن

يكتفي بخمسة عشر إلى عشرين دقيقة من التفاخر المهذب، ويترك الأمر عند هذا الحد.

وقد حضر العشاء «جون بيربونت مورجان»- والذي حظي «شواب» بشرف الجلوس إلى جانبه- لكنه غادر بعد فترة وجيزة- لذا فبالنسبة للصحف والعامّة، لم تدم العلاقة إلا للحظات مما جعلهم لا يهتمون بالإتيان على ذكرها في صحف اليوم التالي.

وهكذا تناول المضيفان وضيوفهما المميزون الطعام والذي قدم لهم عبر السبعة أو الثمانية أطباق الرئيسة التقليدية، لم يكن هناك كثير من الحوار، والذي وجد منه كان مكبلاً بالقيود.

عدد قليل فقط من البنكيين والسماسرة هم من سبقوا والتقوا بـ«شواب»، والذي ازدهر عمله عبر ضفاف مونونج اهيللا، ولم يكن يعلمه أحد بشكل جيد. ولكن قبل انتهاء العشاء، سيقعون - هم وبرفقتهم «مورجان» ملك المال- في حب هذا الشاب وستولد شركة، شركة الحديد والصلب الأمريكية، تساوي ثقلها ذهبًا.

«وهو على الأرجح أمر سيئ- لأجل التاريخ- أنه لم يسجل أحد الخطبة التي ألقاها «شارلي شواب» في أثناء العشاء. وقد ردد بعض أجزاءها في تاريخ لاحق في اجتماع مشابه لمصرفي شيكاغو، وفي وقت لاحق، عندما رفعت الحكومة دعوى قضائية لحل الاتحاد الاحتكاري للصلب، أعاد صياغة، من فوق منصة الشهود، الملاحظات التي حفزت «مورجان» على خوض نشاط مالي جنوبي.

«من الممكن إذن أن تكون خطبة «غير متكلفة»، لا تراعي القواعد النحوية حيث إن الحرص على التحدث وفقًا لقواعد اللغة لم يكن يشغل بال «شواب»، مليئة بالحكم وممزوجة بالذكاء.. ولكن بخلاف هذا فقد كان لها تأثير وقوة كبيران على الخمسة مليارات دولارات من رأس المال الذي يمتلكه الضيوف، وبعد أن انتهت وكان الحضور ما زالوا واقعين تحت تأثير سحرها، رغم أن «شواب» ظل يتحدث طوال تسعين دقيقة، قاد «مورجان» الخطيب إلى نافذة خلفية حيث ظلا يتحدثان - وهما يدلّيان ساقيهما من فوق مقعدين عاليين

غير مريحين- طوال ساعة.

«فقد تجلّى سحر شخصية» شواب» بكامل قوته، ولكن ما كان أكثر أهمية واستمرارية هو البرنامج بعيد المدى والواضح وضوح الشمس لتوسيع إطار صناعة الصلب. حاول الكثير من الرجال الآخرين إثارة اهتمام «مورجان» لإنشاء اتحاد احتكاري للصلب على شاكلة ذلك الذي يجمع بين البسكويت والسلك، والأطواق والسكر والمطاط والويسكي والزيت والعلكة. وحاول «جون دبليو. جيتس»، المقامر، إقناعه بهذا، ولكن «مورجان» لم يقدر على الوثوق به. وحاول «ذا مور بويز» و«بيل وجيم» وسماسرة بورصة شيكاغو والذين أنشأوا ما اتحادًا احتكاريًا وشركة بسكويت أن يستحثوه على هذا ولكنهم فشلوا. وأراد «إلبرت. إتش جراي»، المحامي الريفى المنافق، القيام بهذا، ولكنه لم يكن عالي الشأن بما يكفي ليرى انطباعًا مبهرًا. حتى أخذته فصاحة «جيه.بي. شواب» إلى آفاق استطاع أن يرى عبرها الثمار الملموسة لأكثر المغامرات المالية التي سبق لأحد القيام بها جرأة، كان المشروع بالنسبة له مجرد حلم هادئ للحمقى ممن يريدون كسب مال ببساطة.

«والمغناطيسية المالية التي بدأت، قبل جيل مضى، في جذب آلاف الشركات الصغيرة والتي لاتدار بشكل جيد في أحيانًا محولة إيّاها إلى اتحادات كبيرة تسحق أي منافسة أصبحت فاعلة في عالم الصلب عبر حيل القرصان خفيف الظل «جون دبليو. جيتس». فكان «جيتس» قد أسّس بالفعل الشركة الأمريكية للصلب والأسلاك من سلسلة من مؤسسات تجارية صغيرة، و«مورجان» أسس الشركة الفيدرالية للصلب. و«ناشيونال تيوب» و«أمريكان بريدج» كانتا شركتين أخريين من الشركات التي حصل عليها «مورجان»، وترك الإخوة مور صناعة النقاب والبسكويت لينشئوا مجموعة «أمريكان»: تين بليت، ستيل هووب، شيت ستيل- وشركة الصلب القومية.

«ولكن إلى جوار الاتحاد الاحتكاري العمودي الضخم ل«أندرو كارنيجي»- وهو اتحاد احتكاري يملكه ويديره ثلاثة وخمسون شريكًا- بدت هذه الاتحادات ضئيلة وتافهة. فيمكنهم الاتحاد لإسعاد قلوبهم، لكن كلهم مجتمعون ما لا

يمكنهم أن يمثّلوا ولو حتى سن في مؤسسة «كارنيجي»، وكان «مورجان» يعلم هذا.

«والأسكتلندي العجوز غريب الأطوار علم ذلك أيضًا. فمن فوق الارتفاع الشاهق لقلعة سكيبورأي- بينما ينتابه شعور بالتسلية تحول إلى شعور بالاستياء بعد ذلك- محاولات شركات «مورجان» الصغيرة لاختراق مجال عمله.. وعندما أصبحت المحاولات شديدة الجرأة، انتاب «كارنيجي» شعور بالغضب ورغبة في الانتقام، فقرّر أن يصنع نسخة طبق الأصل من كل طاحونة يمتلكها منافسوه.. وحتى هذه اللحظة، لم يكن مهتمًا بمجال الأسلاك، أو الأنابيب، أو الأطواق، أو الصاج.. بدلاً من ذلك كان مكثفًا ببيع هذه الشركات الصلب الخام، وتركهم يحولونه إلى أي شكل يرغبونه. الآن، وبمساعدة جنديه الأساسي والقوي «شواب»، مخططات لأن يحطم أعداءه إربًا.

«لذا في خطبة «شواب»، رأى «مورجان» الجواب على مشكلة الاتحاد خاصته، فاتحاد احتكاري دون كارنيجي- العملاق الأكثر بينهم- لن يكون اتحادًا على الإطلاق، فسيكون مجرد بودنج خوخ بغير خوخ، كما قال أحد الكتاب ذات مرة. وخطبة «شواب» في ليلة الثاني عشر من ديسمبر، ١٩٠٠، ولدت استنتاجًا لكن ليس ضمانًا بأن شركة «كارنيجي» الكبيرة يمكن استقطابها أسفل مظلة «مورجان». تحدث عن مستقبل العالم فيما يتعلق بالصلب، عن إعادة التنظيم لأجل الحصول على الكفاءة، عن التخصص، عن التخلص من المطاحن غير الناجحة وتركيز الجهود على الخصائص المربحة، عن اقتصاديات تجارة المعدن الخام، عن اقتصاديات الأقسام العلوية والإدارية، عن الاستيلاء على أسواق أجنبية.

«علاوة على هذا، أخبر القراصنة فيما بينهم عن مكنم الأخطاء في قرصنتهم المعتادة. فأشار أن أغراضهم كانت لخلق احتكارات ورفع الأسعار وتحقيق امتيازات تجعلهم يجمعون مكاسب كبيرة. ازدري «شواب» هذا النظام من كل قلبه، فأخبر مستمعيه أن قصر نظر هذه السياسة يكمن في حقيقة كونها كَبَلت السوق في عصر يصرخ فيه كل شيء طلبًا للتوسع. فأكد أنه عبر تخفيض تكلفة

الصلب، سيصير في الإمكان خلق سوقًا لا تتوقف عن التوسع، وستظهر المزيد من الاستخدامات للصلب، وسيتم الاستيلاء على جزء كبير من تجارة العالم. في الواقع، رغم أنه لم يكن يعلم هذا، كان «شواب» أحد رواد الإنتاج بالجملة في العصر الحديث.

وهكذا انتهى العشاء في نادي الجامعة. عاد «مورجان» لمنزله للتفكير في توقعات «شواب» الوردية. وعاد «شواب» إلى بتسبرج لإدارة شركة «أندرو كارنيجي» للصلب، في حين عاد «جاري» والباقون للتلغرافات الكاتبة للبورصة خاصتهم منتظرين ماذا سيحدث.

«ولم يمض وقت طويل. فلم يتطلب الأمر من «مورجان» أكثر من أسبوع ليهضم وليمة المنطق التي وضعها «شواب» أمامه. وعندما طمأن نفسه بأنه لن يصاب بأي عسر هضم مالي، أرسل إلى «شواب» - ووجد أن الشاب يشعر ببعض الخجل. فقال «شواب» إن السيد «كارنيجي» لن يعجبه الأمر عندما يكتشف أن مدير شركته الذي يوليه ثقته يعقد صفقات مع إمبراطور وول ستريت، هذا الشارع الذي اتخذ «كارنيجي» قرارًا بعدم طرده قط. بعد ذلك اقترح «جون دبليو. جيتس» الوسيط أنه إذا تصادف وجود «شواب» في فندق بيلفيو في فيلاديلفيا، فقد يتصادف وجود «جيه. بي. مورجان» أيضًا هناك، لكن عندما ذهب «شواب»، كان «مورجان» مريضًا للغاية في منزله في نيويورك، ومن ثم وبناء على دعوة الرجل العجوز الملحة سافر «شواب» إلى نيويورك ووقف على باب مكتبة الرجل الفني.

«الآن يعبر مؤرخون اقتصاديون بعينهم عن ثقتهم بأنه منذ بداية إلى نهاية الحكاية الدرامية، ويسيطر» أندرو كارنيجي» على كل الأحداث المسرحية- أن العشاء والخطبة الشهيرة واللقاء الذي عقد في ليلة الأحد بين «شواب» وملك المال هي أحداث من ترتيب الأُسكتلندي الماكر. والحقيقة هي العكس تمامًا. فعندما دُعي «شواب» لإكمال الصفقة، لم يكن يعلم ما إذا كان المدير ضئيل الحجم»- كما كان يدعى «أندرو»- سينصت إلى عرض بالبيع، وخاصة لمجموعة من الرجال اعتبرها «أندرو» مخادعة. ولكن أخذ «شواب» إلى الاجتماع معه

ست أوراق - مكتوبة بخط يده - من الأرقام النحاسية، والتي تمثل بالنسبة له القيمة المادية وحجم المكاسب المحتملة لكل شركة صلب اعتبرها نجمة أساسية في سماء المعدن الجديدة.

«ظل أربعة رجال يتأملون هذه الأرقام طوال الليل. على رأسهم بالطبع «مورجان»، والذي يؤمن بشدة في الحق الإلهي للمال. وبصحبه شريكه الأرسطراطي «روبرت باكون»، المعلم والرجل النبيل. والثالث كان «جون دبليو. جيتس»، والذي كان «مورجان» يذرية ويعدده مجرد مقامر. والرابع كان «شواب»، والذي كان يعلم عن عمليات صنع وبيع الصلب أكثر من أي مجموعة من الرجال سبق أن عاشت على هذه الأرض. وعبر هذا الاجتماع، لم يتشكك أحد قط في أرقام الرجل القادم من بتسبرج. فإن قال إن شركة تساوي كذا، فهي تساوي كذا ولا شيء أكثر. كان مصممًا كذلك على أن يدرج في الاتحاد الشركات الصغيرة التي يقوم بترشيحها فقط، فقد تخيل شركة لن يكون بها نسخة طبق الأصل، ولا حتى لإرضاء جشع الأصدقاء الذين يرغبون في تفريغ حمولة شركاتهم فوق أكتاف مورجان الفسيحة. ومن ثمَّ استبعد، متعمدًا عددًا من أكثر الشركات والتي كان يرمقها حيوانات وملوك وول ستريت بعين الجشع والطمع.

وعندما حلَّ الفجر، نهض «مورجان» وعدل من وضعية ظهره. بقي سؤال واحد فقط. سأل: «هل تعتقد أنه بوسعك إقناع أندرو كارنيجي بالبيع؟». أجابه «شواب»: «يمكنني أن أحاول».

قال «مورجان»: «إن استطعت إقناعه بالبيع، يمكنك تولي أمر الموضوع».

«إلى الآن كل شيء على ما يرام. ولكن هل سيبيع «كارنيجي»؟ ما قدر المال الذي سيطلبه؟ (فكر «شواب» في ٣٢٠ مليون دولار). كيف سيأخذ هذا المال؟ في صورة سلع منتشرة أو مفضلة؟ سندات؟ مبالغ نقدية؟ لا أحد يستطيع أن يدفع ثلث مليار دولار في صورة مبلغ نقدي.

«أقيمت مباراة جولف في يناير على المرح المتصدع لملاعب جولف سانت أندروز في وستشيستر، حيث تدثر «أندرو» معطف يحصنه من البرد، وظل «شارلي» يتحدث بطلاقة كالعادة ليرفع معنوياته. ولكن لم يتحدث أحد عن العمل إلا بعد أن جلس الاثنان في كوخ «كارنيجي» الدافئ والمريح والموجود في الجوار.

في ذلك الحين، بالقدرة نفسها على الإقناع التي أسرت ثمانين مليونيراً في نادي الجامعة، حدّثه «شواب» عن متع التقاعد، دون أن يحدد مبلغاً معيناً للبيع ليرضي نزوات العجوز الاجتماعية. أذعن «كارنيجي» بشروطه، وكتب رقماً على ورقة صغيرة، وأعطاه لـ«شواب»، وقال: «حسنًا، هذا هو السعر الذي ستبيع به».

«كان الرقم يناهز الـ ٤٠٠ مليون دولار، والذي تم الوصول إليه عبر أخذ مبلغ الـ ٣٢٠ مليون دولار الذي حدّده «شواب» قبل ذلك كمبلغ أساسي مضاف إليه ٨٠ مليون دولار تمثل زيادة قيمة رأس المال على مدار العامين الماضيين. «لاحقًا، على ظهر باخرة تعبر المحيط الأطلسي، قال الأسكتلندي في ندم لـ«مورجان»: «أتمنى لو كنت طلبت منك ١٠٠ مليون دولار إضافية».

قال له مورجان في سعادة: «لو كنت طلبت هذا المبلغ الإضافي، لكنت أعطيتك إياه».

\*\*\*

«كانت هناك ضجة بالطبع. صرح مراسل بريطاني بأن عالم الصلب الأجنبي «مروع» حيث أعلن الرئيس هادلي، من جامعة ييل، أنه ما لم يتم تنظيم الصناديق الائتمانية، فقد تتوقع البلاد» إمبراطورًا في واشنطن خلال خمس وعشرين عامًا. ولكن هذا المتلاعب القدير، كين، ذهب في عمله على دفع المخزون الجديد إلى الجمهور بقوة لدرجة أن كل المياها الزائدة - التي يقدرها البعض بحوالي ٦٠٠ مليون دولار - تم امتصاصها في طرفة عين. لذلك كارنيجي كان لديه الملايين، وكان لدى نقابة مورغان ٢٦ مليون دولار عن كل مشاكلها، وكان كل «الأولاد»، من جيتس إلى جاري، يملكون الملايين.

\*\*\*

«حصل شواب البالغ من العمر ثمانية وثلاثين عاما على مكافأته.. فقد تم تعيينه رئيسًا للشركة الجديدة وظل يمسك بزمام السيطرة حتى عام ١٩٣٠».

أدرجت هذه القصة الدرامية حول الصفقة الكبرى في هذا الكتاب؛ لأنها مثال ممتاز على الطريقة التي يمكن أن تتحول بها الإرادة إلى مماثل مادي. أتخيل أن بعض القراء سيشككون في عبارة أن مجرد إرادة غير ملموسة يمكنها التحول إلى مماثلها المادي. فبغير شك سيقول بعض الأفراد: «لا يمكنك أن تحول لا شيء إلى شيء ما؟» ويوجد الجواب في قصة شركة الحديد والصلب الأمريكية. فقد أسست الشركة داخل عقل الرجل نفسه، فإيمانه ورغبته وخياله وإصرار كانوا المكونات الحقيقية التي شكلت شركة الحديد والصلب الأمريكية. وتم الحصول على مطاحن الصلب والمعدات الفنية الأساسية للشركة بعد أن أصبح لها كيان قانوني بشكل عرضي، ولكن التمحيص المتأنى سيكشف حقيقة أن القيمة المثمنة للممتلكات التي حصلت عليها الشركة ازدادت قيمتها بما يقدر بـ ٦٠٠ مليون دولار بواقع الصفقة التي أدمجتها تحت إدارة واحدة.

بمعنى آخر، تم تسويق فكرة «تشارلز إم. شواب»، بالإضافة إلى الإيمان الذي نقلها من عبره إلى عقول «جيه.بي.مورجان» وغيره، بأرباح قدرت بـ ٦٠٠ مليون دولار. وهو مبلغ ليس بقليل مقابل فكرة واحدة!

وما حدث لبعض من الأشخاص الذين أخذوا نصيبهم من الأرباح التي قدرت بملايين الدولارات من هذه الصفقة هو مسألة لن نتعرض لها الآن، فالجانب المهم من الإنجاز المذهل هو أنه بمثابة دليل لا لبس فيه على سلامة الفلسفة المبينة في هذا الكتاب. علاوة على هذا، حقيقة ازدهار شركة الحديد والصلب الأمريكية أكدت عملية هذه الفلسفة، فأصبحت واحدة من أقوى الشركات في أمريكا حيث توظف آلاف الأشخاص، وتطور استخدامات جديدة للصلب، وفتحت أسواقًا جديدة؛ مما يثبت أن الـ ٦٠٠ مليون دولار التي حققتها فكرة «شواب» كرباح كانت مستحقة حقًا.

فتبدأ الثروات من الأفكار. والمبلغ يحدده فقط الشخص الذي تبدأ الفكرة في التحرك داخل عقله، والإيمان يزيح القيود. تذكر هذا عندما تكون متأهبا لعقد

صفقة مع الحياة بشأن أي شيء تطلبه كمقابل لعبورك هذا الطريق. تذكر أيضًا أن الرجل الذي أسس شركة الحديد والصلب الأمريكية لم يكن معروفًا عمليًا في هذا الوقت، فكان مجرد موظف عند «أندرو كارنيجي» حتى توصل إلى هذه الفكرة الشهيرة. بعد ذلك، سرعان ما ارتقى إلى منازل القوة والشهرة والثراء.

## الفصل الثالث

### الخطوة الثالثة نحو الثراء

#### الإيحاء الذاتي

#### وسيلة التأثير على العقل الباطن

الإيحاء الذاتي هو مصطلح ينطبق على كل الإيحاءات والمحفزات التي تطبق شخصياً والتي تصل لعقل الإنسان من خلال الحواس الخمس.. بطريقة أخرى، الإيحاء الذاتي هو إيحاء يوحيه الشخص لنفسه.. إنه وسيلة التواصل بين هذا الجزء من المخ الذي يحدث به التفكير الواعي وبين هذا الذي يمثل مكن حركة العقل الباطن.. ومن خلال الأفكار المسيطرة يستطيع الشخص البقاء في العقل الواعي (وما إذا كانت هذه الأفكار إيجابية، أم سلبية هو أمر غير مهم)، ويصل مبدأ الإيحاء الذاتي طواعية للعقل الباطن ويؤثر عليه بهذه الأفكار.

ولا تستطيع أي فكرة - سواء كانت إيجابية أو سلبية - أن تدخل العقل الباطن دون مساعدة مبدأ الإيحاء الذاتي، باستثناء الأفكار التي يتم التقاطها من الأثير.. بمعنى أن كل الانطباعات الحسية التي تدرك عبر الحواس الخمس يعمل العقل المفكر الواعي على إيقافها، وإما أن تمرر إلى العقل الباطن، أو ترفض وفقاً لمشيئة الشخص. وهكذا، تمثل ملكة الوعي حارساً خارجياً مدخل العقل الباطن.

فقد خلقنا الله فملك سيطرة مطلقة على المادة التي تصل إلى عقلنا الباطن عبر حواسنا الخمس، رغم أن هذا لا يعني أننا نمارس دائماً هذه السيطرة، ففي معظم المواقف، لا نمارسها، مما يفسر لماذا يعيش كثير من الأشخاص حياة الفقر.

تذكر ما قيل عن العقل الباطن وكيف أنه يشبه حديقة خصبة حيث ستتمو الأعشاب الضارة بكثرة إن لم تزرع بذور المحاصيل الأكثر استحساناً هناك.

والإيحاء الذاتي هو وسيلة السيطرة التي يمكن عبرها للفرد أن يغذي طواعية أفكار العقل الباطن ذات الطبيعة الخلاقة أو يسمح، عبر التجاهل، للأفكار ذات الطبيعة الهدامة أن تجد طريقها إلى حديقة العقل الغنية تلك.

طلبت منك التعليمات، في الخطوات الست الأخيرة المبينة في الفصل الأول، أن تقرأ بصوت عالٍ مرتين يوميًا بيانك المكتوب عن رغبتك في المال، وأن تشاهد وتستشعر نفسك وأنت تملك المال بالفعل. فمن عبر اتباع هذه التعليمات، فإنك تنقل رغبتك مباشرة إلى عقلك الباطن وأنت تتحلى بروح من الإيمان المطلق. ومن عبر تكرار هذا العمل، فأنت تخلق طواعية عادات أفكار تناسب مع جهودك لتحويل الإرادة إلى مماثلها المادي.

عد إلى تلك الخطوات الست المبينة في الفصل الأول واقرأها مجددًا، قبل أن تواصل القراءة. بعد ذلك (عندما تصل إليها) اقرأ بحرص شديد التعليمات الأربعة لتنظيم مجموعة «عقلك المدبر» الواردة بالذكر في الفصل السادس. ومن عبر مقارنة هاتين المجموعتين من التعليمات بتلك الخاصة بالإيحاء الذاتي، ستري أن التعليمات تتضمن تطبيق مبدأ الإيحاء الذاتي.

لهذا تذكر، عند قراءتك بصوت عالٍ لبيانك المنطوي على رغبتك (والذي تحاول من عبره تطوير وعي بالمال)، أن مجرد قراءة الكلمات لن يكون مجديًا إلا إذا مزجت الشعور، أو العاطفة بكلماتك. فإن رددت مليون مرة في اليوم شرحة «إميلي كوتيه»: «يومًا بعد يوم، بكل الطرق الممكنة، سأصبح أفضل وأفضل» دون أن تمزج المشاعر والإيمان بكلماتك، فلن تصل إلى أي نتائج مرغوبة، فعقلك الباطن لا يدرك ولا يعمل إلا من منطلق الأفكار التي تمزج جيدًا بالعاطفة.

هذه هي حقيقة من الأهمية بحيث إنها تتطلب تكرارها في كل فصل تقريبًا. والافتقار إلى فهم هذا هو السبب الرئيس الذي يجعل معظم الأشخاص الذين يحاولون تطبيق مبدأ الإيحاء الذاتي لا يحصلون على النتائج المرجوة، فالكلمات البسيطة غير العاطفية لا تؤثر على العقل الباطن، فأنت لن تحصل على النتائج

المرجوة إلا إذا تعلمت التأثير على عقلك الباطن بأفكار، أو كلمات منطوقة ممزوجة بعاطفة الإيمان.. ولا تصاب بالإحباط إن لم تستطع أن توجه وتسيطر على مشاعرك في المرة الأولى التي تحاول فيها القيام بذلك. وتذكر، لا يوجد ما يسمى شيء مقابل لا شيء، فالقدرة على بلوغ عقلك الباطن والتأثير عليه لها ثمنها، ويجب أن تدفع الثمن، فلا يمكنك أن تغش، حتى إن رغبت في القيام بذلك. وثمر القدرة على التأثير على عقلك الباطن هو إصرار مستمر في تطبيق المبادئ المبينة هنا، فلا تستطيع تطوير القدرة المطلوبة بسعر أقل، فأنت، وأنت وحدك، يجب أن تقرر ما إذا كانت المكافأة التي تسعى لأجلها (إدراك المال) تستحق السعر الذي ينبغي دفعه مقابلها والمتمثل في جهدك.

والحكمة والمهارة وحدهما لن يجذبا المال ويجعلاك تحتفظ به إلا في حالات نادرة للغاية عندما يفضل قانون المتوسطات جذب المال عبر هذه المصادر. ووسيلة جذب المال المبينة هنا لا تعتمد على قانون المتوسطات، علاوة على هذا، ليس لهذه الطريقة أي تفضيلات؛ فهي ستعمل مع أحد الأشخاص بالفاعلية نفسها التي تعمل بها مع غيره. وعند المعاناة من الفشل، يكون الإنسان وليس الوسيلة هو الذي فشل. إن حاولت وفشلت، فجرب مرة ثانية وثانية إلى أن تنجح.

وقدرتك على استخدام مبدأ الإيحاء الذاتي ستعتمد - بمقدار كبير- على مقدرتك على التركيز على إرادة معينة حتى تتحول الإرادة إلى هوس متأجج.

وعندما تبدأ في تنفيذ التعليمات في ضوء الخطوات الست المبينة في الفصل الأول، سينبغي عليك استخدام مبدأ التركيز.

إليك بعض الاقتراحات التي ستساعدك بشأن الاستخدام الفعال للتركيز. فعندما تبدأ في تنفيذ الخطوة الأولى من الخطوات الست، والتي ترشدك لأن: «تحدد داخل عقلك المبلغ الذي تريده بدقة»، وجّه أفكارك تجاه هذا المبلغ من المال من خلال التركيز، بينما تغلق عينيك، حتى ترى بالفعل التجسد الحقيقي للمال.. افعل هذا مرة على الأقل يوميًا. وبينما تمارس هذه التمرينات، اتبع التعليمات السالفة الذكر في الفصل الذي يتناول الإيمان، وشاهد نفسك وأنت

تملك هذا المال بالفعل.

إليك حقيقة بالغة الأهمية: يأخذ العقل الباطن أي أوامر تعطى إليه بروح من الإيمان المطلق ويعمل من منطلق هذه الأوامر، رغم ضرورة ترديد الأوامر مرات ومرات، عن طريق التكرار، قبل أن يقوم العقل الباطن بتفسيرها.. فكر في إمكانية ممارسة «حيلة» مشروعة تمامًا على عقلك الباطن بأن تجعله يؤمن -لأنك تؤمن في هذا- بأنك يجب أن تحصل على قدر المال الذي تصوره، وأن هذا المال ينتظر بالفعل مطالبتك به، وأن العقل الباطن يجب أن يعطيك مخططات عملية للحصول على المال الذي يعدُّ سلماً لك.. ارسم هذه الفكرة في مخيلتك، وشاهد ما يمكن لخيالك أن يفعله، وسيفعله، للتوصل إلى مخططات عملية لجمع المال عبر تحويل رغبتك إلى واقع.

لا تنتظر لتضع خطة محددة تستطيع من خلالها أن تقايض الخدمات، أو السلع بالمال الذي تتخيله. ابدأ على الفور برؤية نفسك وأنت تمتلك هذا المال، وتطالب في الوقت نفسه وتوقع من عقلك الباطن أن يسلمك الخطة، أو المخططات التي تحتاج إليها. وانتبه لهذه المخططات، وعندما تظهر، طبقها على الفور. وهي على الأحرى «ستومض داخل عقلك عن طريق الحاسة السادسة، في شكل»إلهام«.. وهذا الإلهام يمكن اعتباره رسالة مباشرة من الذكاء المطلق.. تعامل معه بتبجيل، وتصرف من منطلقه بمجرد أن تتلقاه. والفشل في القيام بهذا سيكون قاتلاً لنجاحك.

وفي الخطوة الرابعة من الخطوات الست، وجهت إلى «رسم خطة محددة لتنفيذ رغبتك، والبدء على الفور في تحويل هذه الخطة إلى حقيقة». ويجب أن تتبع هذه النصيحة بالطريقة المشروحة في الفقرة السابقة. لا تثق ب«عقلانيتك» عند وضع خطتك.. فمنطقك مخطيء. علاوة على هذا، فإن ملكة المنطق عندك قد تكون بطيئة، وإن اعتمدت عليها بشكل كامل كي تخدمك، فقد تخذلك.

عندما تتصور المال الذي تنوي جمعه (بعينين مغلقتين)، شاهد نفسك تقدم الخدمة، أو تسلم البضائع التي تنوي منحها مقابل هذا المال. وهذا مهم!

## ملخص التعليمات

إن حقيقة قراءتك هذا الكتاب هي دليل أنك تبحث حقًا عن المعرفة. وهي مؤشر كذلك أنك تلميذ يدرس هذا الموضوع. إن كنت تلميذًا فقط، فعندك فرصة لتعلم الكثير، ولكنك ستتعلم فقط عندما تبني سلوكًا متواضعًا. فإن اخترت اتباع بعض التعليمات، لكن أهملت أو رفضت اتباع أخرى، فستفشل. فكي تحصل على نتائج مرضية، يجب أن تتبع كل التعليمات وأنت تتحلى بروح الإيمان!

والتعليمات التي قدمت بالترابط مع الخطوات الست في الفصل الأول سيتم تلخيصها الآن ومزجها بالمبادئ التي يغطيها هذا الفصل:

أولاً: اذهب إلى مكان هادئ (والفرش ليلاً هو أفضل مكان) حيث لن يقاطعك أو يزعجك أحد. أغلق عينيك وردد بصوت عالٍ (حتى تستطيع سماع كلماتك) البيان المكتوب بمبلغ المال الذي تنوي جمعه، والوقت الذي ستجمعه فيه، وشرح الخدمة أو السلعة التي ستقدمها في مقابل المال. وبينما تنفذ هذه التعليمات، شاهد نفسك وأنت تملك المال بالفعل. على سبيل المثال، افترض أنك تنوي جمع ٥٠,٠٠٠ دولار في بداية يناير، في غضون خمس سنوات من الآن، وأنت تنوي تقديم خدمات شخصية مقابل هذا المال بصفتك مندوب مبيعات. يجب أن يكون بيانك الخاص بغرضك على غرار ما يلي:

في اليوم الأول من يناير لعام ٢٠٢٢ ، سيكون في حوزتي ٥٠٠٠٠ دولار، والتي ستأتي لي في صورة مبالغ مختلفة من وقت لآخر في أثناء هذه الفترة.

في مقابل المال سأمنح أكثر الخدمات التي أقوى على تقديمها فاعلية، مقدما أكثر كم ممكن وأعلى جودة ممكنة من الخدمة بشرحي مندوب مبيعات لـ(صف الخدمة أو السلعة التي تنوي بيعها).

أعتقد أنني سأحصل على هذا المال. إن إيماني قوي للغاية لدرجة أنني أستطيع الآن أن أرى هذا المال أمام عيني. أستطيع لمسه بيدي. إنه الآن ينتظر المجيء إليّ بما يتناسب مع الخدمة التي أنوي تقديمها مقابله. أنا في انتظار خطة

أستطيع من غيرها جمع هذا المال، وسأنفذ هذه الخطة عندما تأتيني». ثانياً: كرر هذا البرنامج ليلاً ونهاراً حتى ترى (في خيالك) المال الذي تنوي جمعه.

ثالثاً: ضع نسخة مكتوبة من بيانك حيث تستطيع أن تراها ليلاً ونهاراً. اقرأها قبل أن تخلد للنوم مباشرة وفور استيقاظك حتى تحفظها عن ظهر قلب.

تذكر وأنت تقوم بتطبيع هذه الإرشادات أنك تطبق مبدأ الإيحاء الذاتي بغرض إعطاء أوامر لعقلك الباطن.. تذكر أيضاً أن عقلك الباطن سيتحرك فقط من منطلق التعليمات الممزوجة بالعاطفة والتي تُعطى إليه مغلفة بالمشاعر؛ والإيمان هو أقوى المشاعر وأكثرها إنتاجية.. اتبع التعليمات المبينة في الفصل الثاني.

قد تبدو هذه التعليمات في البداية مجردة. لا تدع هذا يربكك. اتبعها بأي حال من الأحوال، فسرعان ما سيأتي الوقت، إن اتبعت التعليمات كما هي بروحك وبأفعالك، التي يظهر فيها أمامك كون جديد تماماً من القوة. إن التشكك، في كل الأفكار الجديدة، هو سمة من سمات كل المخلوقات البشرية. لكن إن اتبعت الأفكار الموضحة، فسرعان ما سيحل الإيمان محل الشك، ويتبلور هذا عمماً قريب في صورة إيمان مطلق. بعد ذلك ستصل إلى النقطة التي تستطيع أن تقول بها حقاً «أنا سيد حياتي، أنا ربان روحي!»

أكد العديد من الفلاسفة أن الأشخاص يمتلكون سيطرة على مصائرهم الحياتية، ولكنهم فشلوا في شرح سبب هذا. والسبب الذي يجعل المرء قادراً على التحكم في مصيره الحياتي، وخاصة حالته المادية، مشروح شرحاً وافياً في هذا الفصل. فالأشخاص قد يستطيعون السيطرة على أنفسهم وعلى بيئاتهم؛ لأنهم يمتلكون القوة للتأثير على عقولهم الباطنة، وعبرها يحصلون تعاون الذكاء المطلق.

أنت الآن تقرأ الفصل الذي يمثل حجر الزاوية لمنحى هذه الفلسفة، والتعليمات التي يتضمنها هذا الفصل يجب من فهمها وتطبيقها بإصرار إن أردت النجاح في تحويل رغبتك إلى مال.

والقيام الفعلي بتحويل الإرادة إلى مال يشتمل على استخدام الإيحاء الذاتي كوسيلة يمكن من عبرها بلوغ العقل الباطن والتأثير عليه. والمبادئ الأخرى هي مجرد أدوات تستعين بها لتطبيق الإيحاء الذاتي. ضع هذه الفكرة في عقلك، وستكون مدرِّكًا في كل الأوقات، الدور المهم الذي يلعبه الإيحاء الذاتي الدعم جهودك في جمع المال عبر الطرق المبيّنة في هذا الكتاب.

فلتنفذ هذه التعليمات كما لو كنت طفلًا صغيرًا. احقن جهودك بما يشبه إيمان الأطفال، وقد كان المؤلف شديد الحرص على عدم إدراج أي تعليمات غير عملية بسبب رغبته الشديدة في تقديم المساعدة. بعد أن تقرأ الكتاب بأكمله، عد إلى هذا الفصل، واتبع هذا الإرشاد روحياً وعملياً:

اقرأ الفصل بأكمله بصوت عالٍ مرة كل ليلة، حتى تصبح مقتنعًا بكل جوارحك أن مبدأ الإيحاء الذاتي صحيح، وأنه سينفذ لأجلك كل ما تريده.. وبينما تقرأ، ضع خطًا تحت كل عبارة تبهرك بشدة. اتبع هذا الإرشاد حرفًا وسيفتح لك الطريق أمام فهم كامل وإتقان لمبادئ النجاح.



## الفصل الرابع

### الخطوة الرابعة نحو الثراء

#### المعرفة المتخصصة

#### المعرفة المتخصصة.. تجارب شخصية أم مراقبة؟

ثمة نوعان من المعرفة: معرفة عامة، وأخرى متخصصة.. أما المعرفة العامة بغض النظر عن كثرتها و تنوعها، فهي بلا فائدة في عملية اكتساب المال، فتملك كليات الجامعات العظيمة، في الإجمالي، كل نوع من أنواع المعرفة العامة المعروف للحضارة. وهي تخصص في تدريس المعرفة، ولكنها لا تخصص في تنظيم أو استخدام المعرفة.

والمعرفة لن تجذب المال إلا إذا كانت منظمة وتم توجيهها بشكل ذكي من خلال خطط عملية لتحقيق الغاية النهائية وهي اكتساب المال. إن عدم فهم هذه الحقيقة يعتبر هو مصدر ارتباك ملايين الأشخاص الذين يعتقدون خطأ أن «المعرفة قوة»، إنها ليست كذلك إطلاقاً!.. فالمعرفة هي مجرد قوة محتملة. وهي تصبح قوة فقط عندما، وإذا، نُظمت في صورة مخططات محددة للفعل ووجهت نحو غاية معينة.

إن تلك «الحلقة المفقودة» في كل أنظمة التعليم المعروفة في الحضارة اليوم، تظهر في فشل المؤسسات التعليمية في تعليم الطلاب كيف ينظمون ويستخدمون المعرفة بعد الحصول عليها.

الكثير من الناس يرتكب خطأً بافتراض أن «هنري فورد» رجل قليل التعليم؛ لأنه لم يذهب للمدرسة إلا لفترة قصيرة.. والأشخاص الذين يفعلون هذا الخطأ لا يعلمون «هنري فورد»، ولا يفهمون حتى المعنى الحقيقي لكلمة «تعليم».

فالكلمة مشتقة من الكلمة اللاتينية «educu» والتي تعني «يستنبط» أو «يستخلص»، أو «يطور من الداخل».. وليس ضرورياً أن يكون الشخص المتعلم هو الذي يمتلك كثرة من المعرفة العامة أو المتخصصة، فالمتعلمون طوروا قدراتهم العقلية بحيث يستطيعون الحصول على أي شيء يريدونه، أو شبيهه، دون الاعتداء حقوق الآخرين.. وهذا هو التعريف الذي يتماشى جيداً مع حالة «هنري فورد».

خلال الحرب العالمية الأولى، نشرت صحيفة في شيكاغو مقالات افتتاحية خاصة والتي أطلقت من خلالها بيانات أخرى، ملقبة «هنري فورد» باسم «نصير السلام الأمي».. اعترض السيد «فورد» على هذه البيانات، وأقام دعوى على الصحيفة لقيامها بالتداول عليه.. وعند عرض الدعوى أمام المحكمة، ترفع محامي الصحيفة رداً على الاتهام ووضعا السيد «فورد» نفسه على منصة الشهود بغرض الإثبات لهيئة المحلفين أنه أمي.. طرح المحامون على السيد «فورد» مجموعة متنوعة من الأسئلة، والتي تعتمد كلها لإثبات - بدليله هو- أنه رغم امتلاكه معرفة متخصصة كبيرة في تصنيع السيارات، إلا أنه بوجه عام، أمي.

أمطر السيد «فورد» بأسئلة من قبيل:

من كان «بيندكت أرنولد؟» و«كم عدد الجنود التي أرسلتها بريطانيا لأمريكا لإخماد الثورة في عام ١٧٧٦؟». وكإجابة السؤال عن الأخير، قال السيد «فورد»: «أنا لا أعلم بدقة عدد الجنود الذين أرسلتهم بريطانيا، ولكنني أعلم أنه كان عدداً يفوق بكثير ذلك الذي تمكّن من العودة».

وأخيراً، أصيب السيد «فورد» بالتعب من هذا السيل من الأسئلة. وعند الجواب عن سؤال هجومي بعينه، اتكأ للأمام وأشار بإصبعه نحو المحامي الذي طرح السؤال، وقال: «إن أردت حقا الإجابة عن هذا السؤال الأحمق الذي تطرحه علي، أو أي من الأسئلة التي طرحتموها علي، فدعني أذكرك أن لدي صفاً من الأزرار الإلكترونية على مكتبي، ومن خلال الضغط على الزر الصحيح منها، يمكنني أن أستدعي أي شخص ممن يمكنهم الإجابة عن أي سؤال أرغب في

طرحه بشأن العمل الذي أكرّس كل مجهودي له.. الآن هل لك أن تخبرني لماذا أحشو عقلي بمعارف عامة، بغرض القدرة على الإجابة عن أسئلة، ويوجد حولي العديد من الرجال يمكنهم إمدادي بالمعرفة التي أريدها؟»

إن هذا الجواب ينطوي بغير شك على منطق جيد.

أفحمت الإجابة المحامين، وأدرك كل من بقاعة المحكمة أنها لم تكن إجابة رجل أمي بل رجل متعلم، فالشخص المتعلم هو من يعلم من أين يأتي بالمعلومات عند الحاجة إليها، وكيف ينظم هذه المعرفة داخل مخططات محددة للفعل. فمن عبر مساعدة مجموعة العقل المدبر، كان «هنري فورد» يمتلك في متناوله يده كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها ليصير واحدًا من أثري الرجال في أمريكا. وليس من الأساسي أن يمتلك هذه المعرفة داخل عقله. وبالطبع لا يوجد شخص عنده من الإرادة والذكاء ما يجعله يقرأ كتابًا من هذه النوعية يمكنه أن يغفل أهمية هذا المثال.

قبل أن تكون واثقًا بمقدارتك على تحويل رغبتك إلى مماثلها المالي، ستحتاج إلى معرفة متخصصة عن الخدمة أو السلعة أو الحرفة التي تود تقديمها مقابل الثروة. وربما تحتاج إلى قدر من المعرفة المتخصصة يفوق ذلك الذي قد ترغب أو تقوى على الحصول عليه، وإن كانت الحال كذلك، فرمًا تعالج نقطة ضعفك بالاستعانة بمجموعة العقل المدبر خاصتك.

أقرّ «أندرو كارنيجي» أنه لم يكن يعلم شخصيًا أي شيء عن الغاية الفنية من صناعة الصلب. علاوة على هذا، لم يكتث في الواقع بمعرفة شيء عنها. فالمعرفة المتخصصة التي احتاج إليها لتصنيع وتسويق الصلب وجدها متاحة عبر الوحدات الإنسانية في مجموعة العقل المدبر خاصته.

إن الثراء يتطلب القوة، ويتم اكتساب القوة عبر معرفة متخصصة منظمة بشكل كبير والتي توجه بذكاء، ولكن لا ينبغي بالضرورة أن تكون تلك المعرفة بحوزة الشخص الذي يجمع الثروة.

والفقرة السابقة يجب أن تبعث الأمل والتشجيع في نفوس الأشخاص الطامحين

الجمع ثروة والذين لم يحصلوا على «التعليم» الأساسي لاكتساب هذه المعرفة المتخصصة التي يحتاجون إليها. ويخوض الأشخاص الحياة في بعض الأحيان وهم يعانون عقد نقص؛ لأنهم لم يحصلوا على تعليم رسمي، لكن الشخص الذي يستطيع تنظيم وتوجيه مجموعة عقل مدبر من الأشخاص والذين يمتلكون المعرفة اللازمة لجمع المال يعدُّ شخصًا متعلمًا شأنه شأن أي شخص في المجموعة. تذكر هذا إن كنت تعاني شعورًا بالنقص لأنك لم تتلق قدرًا كافيًا من التعليم.

لم يمكث «توماس إيه. إديسون» إلا ثلاثة أشهر بالمدرسة عبر حياته بأكملها، وهو لم يفتقر إلى التعليم؛ ولم يمِت فقيرًا أيضًا.. ولم يحصل «هنري فورد» على قدر كبير من التعليم لكنه استطاع تحقيق نجاح مادي كبير.. وحقيقة أن «فورد» و«إديسون» لم يتلقيا قدرًا كبيرًا من التعليم الرسمي لا تعطي الصغار اليوم حجة لتترك المدرسة، فالיום يعد الحد الأدنى من التعليم الرسمي من متطلبات الحصول على أي بداية جيدة في سوق العمل.

وبالطبع هناك استثناءات. «فديف توماس» الذي أسَّس سلسلة مطاعم ويندي لم يكمل تعليمه، لكن بعد أن حقق النجاح، شجع الصغار على مواصلة الذهاب للمدرسة. ودعّم هذا باختياره أن يكون مثاليًا يحتذى به لمن لم يكملوا تعليمهم بالاستذكار كي يحصل على الشهادة الثانوية بعد أن ترك المدرسة بخمسة وأربعين عامًا.

وقد خاض اختبار التطوير التعليمي العام - وهو ما يناظر الشهادة الثانوية- ونجح به. وقد تلقى الشهادة في احتفال خاص في المجتمع الذي أقيم به في فلوريدا. وخاطب «توماس» أكثر من ٥٠٠ طالب من المدرسة، بالإضافة إلى دارسي التطوير التعليمي العام في كل أرجاء الولايات المتحدة. فقال «توماس» بحماس: تريكي للتعليم وأنا في المدرسة الثانوية هو شيء طالما أزعجني، ولكنني كنت أظن أنه فات الأوان للحصول على الشهادة. والآن أعلم أن الأوان لم يفت قط، وأن ما قمت به ربما يلهم آخرين ليفعلوا مثله».

والإلهام للحصول على هذه الشهادة جاء «توماس» في أثناء قيامه بجولة عبر

البلاد للترويج لكتابه الذي يحكي عن سيرته الشخصية Dave's Way ففي الكثير من المدن، التقى «توماس» بصحفيي المدارس الثانوية وأخذ يجيب عن أسئلتهم، ويقدم النصائح ويشجع الطلاب على مواصلة تعليمهم والنجاح. قال «توماس»: «كان صحفيو المدارس الثانوية هؤلاء حادي الذكاء، وظلوا يسألونني لماذا أقول دائماً إن التعليم مهم في حين أنني لم أكمل تعليمي قط- لماذا لا أقوم بما أدعو إليه؟ لم أكن أملك إجابة جيدة؛ لذا قررت الحصول على الشهادة الثانوية.»

كان هدفه هو أن يعلم من لم يكملوا تعليمهم - سواء تركوا الدراسة حديثاً، أو تركوها منذ سنوات بعيدة- أنه لم يفت الأوان قط لمواصلة التعلم ونبيل الشهادة.

قال «توماس»: «أنصح الأشخاص بنيل كل التعليم الذي يستطيعون نيله. وحقيقة أنني حصلت على شهادة تخرجي بعد خمسة وأربعين عاماً من ترك المدرسة توضح أن الأوان لا يفوت قط. فرغم كل شيء حدث في حياتي، فإنني أعد هذه الشهادة واحدة من أهم إنجازاتي.»

## إن معرفة كيفية شراء المعرفة تستحق

قبل أي شيء، حدد نوع المعرفة المتخصصة التي تحتاج إليها، وسبب احتياجك لها.. فبدرجة كبيرة سيساعدك هدفك الرئيس في الحياة، الهدف الذي تعمل لتحقيقه، على تحديد نوع المعرفة التي تحتاجها. وبعد حسم هذه المسألة، تتطلب منك خطوتك التالية أن تحصل على معلومات دقيقة فيما يتعلق بالمصادر التي يمكن الاعتماد عليها للمعرفة.. وأكثر هذه المصادر أهمية هي:

- أ. تجربة الإنسان الشخصية ومدى تعليمه.

- ب. الخبرة والتعليم المتاحان من خلال تعاون الآخرين (تحالف العقول المدبرة).

- ج. الكليات والجامعات.

- د. المكتبات العامة (عبر الكتب والمطبوعات الدورية، والتي قد تجد بها كل المعرفة التي جمعتها الحضارة).

هـ. الدورات التدريبية الخاصة (وخاصة الفصول المسائية وفصول التعليم عن بعد).

وعند اكتساب المعرفة يجب من تنظيمها وتطبيقها، لغرض محدد، من عبر مخططات عملية. فلا تكون للمعرفة أي قيمة إلا تلك التي يمكن الحصول عليها عبر تطبيقها بهدف تحقيق غاية مفيدة. وهذا هو أحد الأسباب التي لا تجعل الشهادات الجامعية ضمانًا للنجاح في الحياة المهنية. إن كنت تبغض نيل قدر أكثر من التعليم، فحدّد أولاً الغرض الذي تريد لأجله المعرفة التي تسعى للحصول عليها، ثم اكتشف ما هي المصادر الموثوق بها التي يمكنك أن تحصل عبرها على هذه المعرفة.

والناس الناجحون، في كل المواقف، لا يتوقفون قط عن اكتساب المعرفة المتخصصة المرتبطة بغرضهم الأساسي أو عملهم أو حرفتهم. وهؤلاء الذين لا يحصلون بالنجاح عادة ما يفعلون خطأ الاعتقاد بأن فترة اكتساب المعرفة تنتهي بانتهائهم من المدرسة.. والحقيقة أنها تفعل أكثر من مجرد وضع الشخص على طريق اكتشاف طريقة اكتساب معرفة عملية.

عامًا بعد عام، يؤكد المستشارون المهنيون بالجامعة أن اهتمام الموظفين المسؤولين عن التعيينات الذين يأتون إلى الحرم الجامعي عندهم، ينصب على تعيين الطلاب الذين درسوا مجالاً متخصصاً مثل إدارة الأعمال، وعلوم الكمبيوتر، والرياضيات، والكيمياء، والمجالات الأخرى التي تعدهم للوصول سريعاً إلى وظائف منتجة، وليس طلاب الفنون الليبرالية الذين تلقوا تعليمًا أوسع إطارًا ولكنه غير متخصص.

وعلى الرغم من ذلك، ثمة عدد كبير من الطلاب الذين يمتلكون قدرات كبيرة والذين لم يختاروا تخصصًا؛ لأنهم لم يكونوا واثقين بين سن الثامنة عشرة إلى العشرين من المجالات التي يريدون العمل بها.. والكثير من هؤلاء الناس تلقوا تعليمًا متنوعًا عندما كانوا طلابًا لكن اختاروا خوض دراسات عليا تؤهلهم للعمل في مجال معين.. والشباب الصغار ممن يقرؤون هذا الكتاب لا ينبغي عليهم التسرع، واختيار تخصص إلا بعد اكتساب معرفة كافية حول ما يتضمنه

هذا المجال وفرصه ومميزاته.

وأكثر الجامعات والكليات تقدم معلومات وإرشاد للطلاب لمساعدتهم للتوصل لهذا القرار المهم. وسواء كان مثل هذا الإرشاد متاحًا أم لا، فيجب على الطلاب اكتشاف مجموعة متنوعة من المجالات، والقراءة عن هذا المجال بمقدار الإمكان، والتحدث إلى الأشخاص الذين يعملون حاليًا بهذا المجال.

ولا تتطلب كل الوظائف الحصول على درجات جامعية.. وهناك أنواع متاحة أخرى من التدريب. وعند أكثر الجامعات برامج تعليم مستمرة للأشخاص ممن يرغبون في الحصول على معرفة متخصصة، وبعضها يقدم برامج معتمدة والتي يمكن عبرها للراغبين في تعلم مجال جديد، أو شحذ مهاراتهم في هذا المجال أن يحصلوا على مجموعة من الدورات المعدة بحرص للحصول على المعرفة الأساسية. وتعد هذه الدورات التعليمية في المساء أو في عطلات نهاية الأسبوع وعادة ما ينضم إليها بالغون وليس طلابًا في سن التعليم الجامعي.

وبرامج التعلم في المنزل - والتي يشار إليها باسم «برامج التعلم عن بعد» متاحة بالممارسة أو عبر الإنترنت. وإحدى مميزات الدراسة في المنزل هي مرونة البرنامج التي يسمح للشخص بالدراسة في وقت فراغه. وثمة ميزة أخرى مذهلة (إن اختير البرنامج بحرص) هي أن أكثر الدورات المتاحة تتيح فرصة للطلاب للحصول على إيضاحات، أو معلومات إضافية عبر البريد العادي أو الإلكتروني، وهو الأمر الذي يمكن أن يكون بالغ القيمة لمن يحتاجون إلى معرفة متخصصة. فبغض النظر عن المكان الذي تعيش به، يمكنك النهم من هذه الفوائد.

وضبط النفس الذي يتلقاه المرء من أحد البرامج المحددة للدراسة المتخصصة يعوض إلى حد ما الفرصة التي أهدرت عندما كانت المعرفة متاحة بغير مقابل، وأسلوب الدراسة في المنزل يناسب على وجه التحديد احتياجات الموظفين الذين يكتشفون بعد ترك الدراسة أنهم يجب أن يحصلوا على معرفة متخصصة إضافية، لكن لا يستطيعون إيجاد وقت للعودة إلى المدرسة، فالتغييرات المستمرة في الحالة الاقتصادية في مجتمعنا ألزمت آلاف الأشخاص على إيجاد مصادر إضافية أو جديدة للدخل. وبالنسبة لأكثر الأشخاص، فإن الحل لمشكلتهم قد يتمثل

فقط في الحصول على معرفة متخصصة. والعديد سيرغمون على تغيير مهنتهم كلية. فعندما يجد تاجر أن نوعاً بعينه من السلع ليس رائجاً، عادة ما يستبدل به آخر يعلو عليه الطلب. والأشخاص الذين يريدون كذلك تسويق خدماتهم يجب أن يكونوا تجاراً ماهرين. فإن لم تكن خدماتهم تجلب عائداً كافياً في مجال معين، يجب أن يستبدلوا به آخر حيث تكون متاحة فرصاً أكثر.

والناس الذين يتوقفون عن الدراسة فقط؛ لأنهم أنهوا مراحل التعليم يبقون للأبد في الحياة المتوسطة، بغض النظر عن ظروفهم، فطريق النجاح هو طريق السعي المستمر وراء المعرفة. دعنا نتأمل حادثة بعينها:

في فترة من الكساد الاقتصادي، تم صرف بائع في متجر للبقالة؛ لأنه صار عمالة زائدة. وبدلاً من أن يبحث عن وظيفة في ظل هذا الركود الذي جعل الوظائف شحيحة الوجود، قرّر أن ينشئ شركة خاصة به. كان يتمتع ببعض الخبرة في إمساك الدفاتر؛ لذا أخذ دورة تدريبية في المحاسبة، للتعلم على آخر التقنيات التي استحدثت في مجال إمساك الدفاتر والمعدات المكتبية.

وبدءاً بصاحب متجر البقالة الذي كان يعمل عنده، وقع عقوداً مع أكثر من مائة تاجر صغير للإمساك بدفاترهم، بأجر شهري هزيل للغاية. كانت فكرته شديدة العملية لدرجة أنه وجد من الأساسي إنشاء مكتب متنقل في شاحنة تصحيح خفيفة، والتي جهزها بمعدات مكتبية حديثة. وعنده الآن أسطول من مكاتب إمساك الدفاتر «المتنقلة» هذه ويوظف مجموعة كبيرة من المساعدين، وهكذا يقدم للتجار الصغار خدمة محاسبة كتلك التي يمكن شراؤها بأعلى الأسعار مقابل سعر هزيل.

فالمعرفة المتخصصة، إلى جانب الخيال، كانت مكونات هذه الشركة الفريدة والناجحة. وفي العام الماضي تلقى صاحب هذه الشركة دخلاً ضريبياً يبلغ عشرة أضعاف ذلك الذي كان يحصل عليه من التاجر الذي عمل عنده قبل ذلك، فالفصل من العمل الذي فرض عليه محنة مؤقتة اتضح بعد ذلك أنه نعمة متنكرة.

وكانت بداية هذه الشركة الناجحة مجرد فكرة، وكما حظيت بشرف إمداد هذا

البائع العاطل عن العمل بهذه الفكرة، كان لي الشرف أيضًا باقتراح فكرة أخرى والتي حملت بين طياتها احتمال الحصول على قدر أكثر بكثير من الدخل، بالإضافة إلى تقديم خدمة مفيدة لآلاف الأشخاص ممن يريدون هذه الخدمة بشدة.

واقترحت الفكرة على البائع الذي ترك البيع وخاض مجال إمساك الدفاتر الشركات عديدة. وعند اقتراح الفكرة كحل لمشكلة البطالة التي يعانيها، قال على الفور: «تعجبني الفكرة، ولكنني لا أعلم كيف أحولها إلى مال». بمعنى آخر، شكاً أنه لا يعلم كيف يسوق معلمته بإمساك الدفاتر بعد حصوله عليها.

لذا استثار هذا مشكلة تستلزم الحل، وبمساعدة شابة ماهرة في الكتابة باليد، والتي كان بمقدوره صياغة الحكاية، تم تأليف كتاب جيد للغاية والذي يصف مميزات النظام الجديد لإمساك الدفاتر، طبعت الصفحات بحرص ونظام ولصقت في سجل قصاصات عادي، والذي استخدم كأداة من أدوات البيع، وسرعان ما ذيع خبر هذه الشركة الجديدة حتى إن المالك أصبح عنده من الحسابات ما لا يستطيع تولي أمره وحده.

إن آلاف الأشخاص يحتاجون إلى خدمات متخصص تجاري قادر على إعداد مذكرة جذابة لتسويق خدماته. والدخل السنوي الإجمالي من خدمة كهذه قد يتعدى ببساطة ذلك الذي يمكن الحصول عليه من أكثر وكالة توظيف، وفوائد الخدمة للمشتري ستفوق كثيراً تلك التي يمكن الحصول عليها من أي وكالة توظيف.

والفكرة المبينة هنا كانت وليدة الضرورة، لرأب حالة طوارئ والتي كان ينبغي رآبها، ولكنها لم تتوقف عند حد خدمة شخص واحد. فكان عند المرأة التي ابتكرت الفكرة خيال جامح. لقد رأت في بنات أفكارها المكتشفة حديثاً ولادة المهنة الجديدة، واحدة قدر لها تقديم خدمة قيمة لآلاف الأشخاص ممن يريدون إرشاداً عملياً لتسويق خدماتهم.

فبعد أن حفزها النجاح الفوري لأولى مخططاتها لتجاوز الخدمات، وجهت هذه المرأة انتباهها لحل مشكلة مشابهة يعانيها ابنها، والذي أنهى لتوه الجامعة

ولكنه عجز تمامًا عن إيجاد سوق لخدماته. والخطة التي وضعتها كي يستخدمها كانت أفضل نموذج للترويج للخدمات سبقت لي رؤيته. وعندما تم الانتهاء من كتاب الخطة، كان يشتمل على نحو ٥٠ صفحة من المعلومات المطبوعة بشكل جميل والمنظمة بأسلوب صحيح، والتي كان يصف قدرة ابنها الطبيعية والدراسة التي تلقاها، وتجاربه الشخصية، وقدراً متنوعاً آخر من المعلومات الكبيرة التي يصعب شرحها هنا. وتضمن كتاب الخطة أيضاً شرحاً كاملاً للوظيفة التي كان يرغب فيها ابنها، إلى جانب صورة مذهلة للخطة المحددة التي سيتبعها عندما يشغل هذه الوظيفة.

واستغرق إعداد كتاب الخطة جهداً استمر أسابيع عديدة، وعبره كانت مؤلفة الكتاب ترسل بابنها إلى المكتبة العامة بصفة يومية تقريباً للحصول على البيانات الأساسية لبيع خدماته مقابل أفضل المميزات. أرسلته كذلك إلى كل منافسي رئيس عمله المحتمل، ليجمع منهم معلومات حيوية حول أساليب عملهم والتي كانت بمثابة معلومات بالغة القيمة للخطة التي ينوي استخدامها للقيام بالوظيفة التي يريد امتنانها. وعندما تم الانتهاء من وضع الخطة، تضمنت أكثر من خمسة اقتراحات ممتازة يمكن لصاحب العمل المحتمل استخدامها والاستفادة منها، والتي ستقوم الشركة بتطبيقها بعد تعيينها إياه.

قد يرد في عقل البعض هذا السؤال: «ما الداعي لخوض كل هذا العناء لأجل نيل وظيفة؟». والجواب مباشرة. وهي كذلك درامية لأنها معنية بموضوع يتسبب في قدر كبير من معاناة ملايين الأشخاص ممن تعد خدماتهم سبب دخلهم الوحيد.

الجواب هو: القيام بشيء ما بشكل جيد لا يمثل مشكلة قط! فالخطة التي وضعتها هذه المرأة لصالح ابنها ساعدته على نيل الوظيفة التي أرادها من أول مقابلة عمل بالراتب الذي حدده لنفسه.

علاوة على هذا - وذلك أيضاً مهم- لم تتطلب الوظيفة من الشاب أن يبدأ من الصفر. فقد بدأ كمدير شاب، براتب المديرين.

إذا سألت: «وما سبب تحمل كل هذا العناء؟». حسنًا، من ناحية، الخطة التي

أعدّها ذلك الشاب للحصول على وظيفة وفرت عليه ما لا يقل عن عشر سنوات من الوقت الذي كان ليحتاج إليه ليصل إلى حيث بدأ في حالة إذا ما بدأ من الصفر وشرع في الترقّي خطوة بخطوة.

وفكرة البدء من الصفر أو القاع هذه والترقّي للأعلى قد تبدو صحيحة، ولكن أكثر اعتراض عليها هو ما يلي: عدد كبير من هؤلاء الذين يبدأون من الصفر لا يتمكنون مطلقاً من رفع رءوسهم بما يكفي حتى تراهم الفرصة؛ لذا يبقون في مرحلة الصفر. ويجب أن نتذكر أيضاً أن الاحتمالات في القاع لا تكون برّاقة أو مشجعة للغاية، فهو ينزع لقتل أي طموح. ونحن ندعوه «الوقوع في الحفرة»، والذي يعني أننا نتقبل مصيرنا؛ لأننا نكون عادة الروتين اليومي، وهي العادة التي تضحي في النهاية قوية للغاية حتى 'ننا نتوقف عن محاولة التخلص منها. وهذا هو سبب آخر يبرز فائدة البدء من خطوة أو خطوتين فوق مرحلة الصفر. وعبر القيام بهذا يشكل المرء عادة النظر حوله، وملاحظة كيف يتقدم الآخرون للأمام، ورؤية الفرص، وانتهازها بغير تردد.

و«دان هابلن» هو خير مثال على ما أعنيه. ففي أثناء دراسته بالجامعة، كان مدير طلاب لفريق كرة قدم نوتردام الشهير بالبطولة القومية لعام ١٩٣٠، عندما كان يتولى تدريبه مدرب كرة القدم العظيم «كنيوت روكني». وربما كان «روكني» هو من ألهمه لوضع أهداف عالية وعدم الخلط بين الهزيمة المؤقتة والفشل، تماماً كما ألهم «أندرو كارنيجي»، الزعيم الصناعي العظيم، مديرية الشباب كي يضعوا أهدافاً عالية لأنفسهم. وبأي حال من الأحوال، أنهى «هابلن» الشاب دراسته الجامعية في وقت سيئ للغاية، حيث جعل الكساد الوظائف نادرة؛ لذا بعد العمل لبعض الوقت في مجال البنوك الاستثمارية وصناعة الأفلام، انتهز أول فرصة استطاع إيجادها نحو المستقبل الواعد - بيع أجهزة سمع مع الحصول على عمولة بيع. يمكن لأي شخص البدء من هذا النوع من الوظائف، كان «هابلن» يعلم هذا ولكنها كانت كافية لفتح باب الفرص أمامه.

وطوال عامين تقريباً، واصل امتهان وظيفة لا يحبها، والتي لم يكن ليرتقي بها أكثر من المنزلة التي يوجد بها إن لم يفعل شيئاً إزاء عدم رضاه. كان هدفه

الأول هونيل وظيفة مدير مبيعات مساعد لشركته ونال هذه الوظيفة. وتلك الخطوة الأولى للأمام وضعته في منزلة عالية فوق الحشد مما مكنه من رؤية فرصة أكثر. إضافة إلى هذا، فقد وضعته في مكان بحيث تستطيع الفرصة رؤيته. وقد سجل رقمًا قياسيًّا في بيع أجهزة السمع حتى إن «إيه، إم. أندروز»، رئيس مجلس شركة ديكتوجراف برودكتس، وهو أحد المنافسين، انتبه لذلك. أراد معرفة معلومات عن هذا الرجل الذي يدعى «دان هابلن» والذي تمكن من الاستيلاء على قدر كبير من مبيعات شركة ديكتوجراف التي لها باع في السوق منذ فترة طويلة. أرسل إلى «هابلن» ليأتيه. وعندما انتهت المقابلة، كان «هابلن» هو مدير مبيعاته الجديد، والذي تولى مسؤولية قسم الأجهزة التليفونية الحساسة بالشركة.

بعد ذلك، ولاختبار صلابة «هابلن» الشاب، سافر السيد «أندروز» إلى فلوريدا لمدة ثلاثة أشهر، تاركًا إياه للغرق أو العوم في وظيفته الجديدة. وهو لم يغرق! فروح «كنيوت روكني» التي طالما قالت: إن «كل العالم يحب الفائز وليس عنده وقت للخاسر» ألهمته لمنحه الكثير لعمله حتى إنه انتخب نائبًا لرئيس الشركة، ومديرًا عامًا لقسم الأجهزة التليفونية الحساسة وصامت الراديو، وهو المنصب الذي لا يطمح أحد للوصول إليه إلا بعد عشر سنوات من الجهد المضني والولاء. وقد نجح هابلن» في تحقيق هذا في ستة أشهر.

ويصعب أن نعلم من منهما يستحق مزيدًا من المديح، السيد «أندروز» أم السيد «هابلن»، حيث أثبت كلاهما أنه يتمتع بكثرة من تلك السمة النادرة التي تعلم باسم الخيال. فيستحق السيد «أندروز» الثناء لرؤيته في «هابلن» الشاب شخصًا وصيلًا من الطراز الأول. ويستحق «هابلن» الثناء لرفضه الحلول الوسط التي تقدمها الحياة والمتمثلة في امتهان وظيفة لا يريد لها. وتلك هي واحدة من أهم النقاط التي أحاول التأكيد عليها عبر هذه الفلسفة برمتها - أننا نرتقي إلى منازل عليا أونظلم في القاع بسبب الظروف التي تستطيع السيطرة عليها إن رغبتنا في السيطرة عليها.

أحاول أيضًا أن أؤكد على نقطة أخرى وهي أن النجاح والفشل هما نتاج

العادة، ولا يراودني أدنى شك أن علاقة «دان هابلن» الوطيدة بأعظم مدرب كرة قدم علمته أمريكا زرعت في عقله النوعية نفسها من الإرادة في التميز والتفوق التي جعلت فريق نوتردام يحظى بشهرة عالمية. بصدق، إن فكرة تبجيل البطل تنطوي على شيء مفيد، بشرط أن يبجل المرء فائزًا. وأخبرني «هابلن» أن «روكني» كان واحدًا من أعظم القادة في العالم في تاريخ البشرية أجمع.

وإيماني في نظرية كون جمعيات الأعمال عوامل حيوية للفشل أو النجاح تبلور عندما كان ابني «بليز» يتفاوض مع «دان هابلن» للحصول على وظيفة. فعرض عليه السيد «هابلن» راتبًا أولاً يصل إلى نصف ما كان يمكنه الحصول عليه في شركة منافسة. ضغطت عليه بشرحي أباه لقبول عرض السيد «هابلن»؛ لأنني كنت أوّمن بأن صلة وطييدة مع شخص يرفض قبول الظروف التي لا تروقه هي سبب قوة لا يمكن أن تقاس بالمال.

وشحذ مهارات المرء ليصير الأول في مجال معين ليست مقتصرة على الأشخاص في مجال العمل. فمخططات «مايكل جوربغير» لكل خطوة خطاها حتى أصبح واحدًا من أعظم الرياضيين في جيله.

فطالما تمتع بالعزيمة القوية للفوز والإرادة الصلبة ليحافظ على لياقته واللعب بمهارة كبيرة، فقد كان ملتزمًا بالحفاظ على معايير عالية وتحسين الأرقام القياسية التي يحرزها.

وتعلم «جوربغير» هذا الدرس مبكرًا. ففي المدرسة الثانوية نُبذ من الفريق لكن عزمته القوية لاستعادة مكانه دفعته للبدء في اتباع حمية غذائية صارمة يومية، والتي ما زال يتبعها إلى اليوم. فهو يعد كل شك تحديًا وكل عام يضع له حافزًا جديدًا. وعندما عاد لممارسة كرة السلة بعد بضع سنوات من ابتعاده عنها قال النقاد إنه فقد مهارته، وأنه كان أبطأ ولا يستطيع الفوز ببطولة أخرى. نظر إلى هذا - بشرحه تحديًا، فقد عمل ذلك على شحذ عزمته لأن يظهر لهم أنهم مخطئون.

عمل همزيد من الكد، ووضع برنامجًا تدريبيًا على مدار العام مع مدربه الشخصي، وصالة الألعاب الرياضية خاصته وصالة رفع الأثقال. وقد أدرك أنه

بتقدم المرء في العمر، يشرع الجسم في إرسال إشارات يجب من الاستماع إليها، وأنه من الأساسي القيام بالأمور بالطريقة الصحيحة للتمتع بأفضل لياقة ممكنة تؤهل للعب في البطولات.

وكانت النتائج مذهلة. فقاد «جوربغير» فريقه إلى الفوز بالبطولة في عام ١٩٩٦ و١٩٩٧، وفي كلا العامين أطلق عليه لقب اللاعب الأعلى قيمة.

وعزيمة «مايكل جوربغير» القوية هي درس يعلمنا أنه إذا أردنا تحقيق أهدافنا، فلا تستطيع أعمارنا ولا تشككات الآخرين الوقوف عقبة في طريقنا، ولكن العزيمة هي الخطوة الأولى فحسب، فيجب أن تتبع بعمل شاق، نظام من التمرينات الجسدية والعقلية، وأي شيء آخر يتطلبه الأمر لبلوغ ذروة أدائنا.

إن القاع رتيب وكثيب ومكان غير مربح لأي شخص. ولعل هذا هو السبب في أنني أخذت وقتي في شرح كيف يمكن للتجاوز الصحيح أن يخدم البدايات الحقيرة. وهذا هو السبب كذلك في فرد مساحة كبيرة لشرح هذه المهنة الجديدة، التي ابتكرتها امرأة ألهمت للقيام بعمل ممتاز يتمثل في التجاوز؛ لأنها أرادت أن يحصل ابنها بفرصة جيدة.

عندما يصاب الاقتصاد بالركود وتصبح الوظائف نادرة الوجود، تصبح هناك حاجة لإيجاد أساليب جديدة وأفضل لتسويق الخدمات التي نقدمها. من الصعب أن نعلم لماذا لم يكتشف أحد قبل ذلك هذه الحاجة الكبيرة، مع العلم أن قدر المال الذي يدفع للحصول على الخدمات يفوق كثيراً ذلك الذي يدفع للحصول على أي شيء آخر، فقدر المال الذي يدفع شهرياً في صورة أجور ورواتب للأشخاص من الضخامة بحيث إنه يصل إلى مئات الملايين، والتي تضحي مليارات إن تم حسابها على أساس سنوي.

ربما يجد البعض هنا، في الفكرة التي شرحت بإيجاز، نواة الثروات التي يريدونها واستطاعت أفكار ذات مميزات أقل كثيراً أن تكون ثروات عظيمة، فلم تكن فكرة متجر الخمسة والعشرة سنتات لـ«وولورث»، على سبيل المثال، تنطوي على مميزات كثيرة، ولكنها جمعت صورة لصاحبها.

وهؤلاء الذين يرون فرصة سانحة في هذا الاقتراح سيعدون أن فصل «التجاوز المنظم» يسديهم فائدة كبرى، فالمسوق الماهر للخدمات سيجد مزيداً من الطلب على خدماته حيثما كان هناك أشخاص يبحثون عن أسواق أفضل لخدماتهم. وعبر تطبيق مجموعة العقل المدبر، سيستطيع عدد قليل من الأشخاص ممن يمتلكون موهبة جيدة تكوين تحالف، وتأسيس شركة مربحة في فترة زمنية قصيرة، فيحتاج المرء لأن يكون كاتباً جيداً عنده موهبة في الإعلان والبيع، ويجب أن يكون الشخص بارعاً في تصميم الجرافيك، ويجب أن يكون بارعاً في الترويج لعمله بحيث يجعل العالم يعلم عن الخدمة التي يقدمها. إن امتلك شخصاً واحداً في حوزته كل هذه القدرات، فيمكنه تولي أمر العمل وحده إلى أن يصير كبيراً كفاية لدرجة لا تجعل شخصاً واحداً قادراً على تولي أمره.

إن المرأة التي وضعت خطة البيع لابنها تلقت عروضا من كل أنحاء البلاد للمساعدة على إعداد مخططات مشابهة لآخرين ممن يريدون تسويق خدماتهم للحصول على مزيد من المال. وفي النهاية أشرفت على فريق عمل من الضاربين على الآلة، الأشخاص الرسامين والمؤلفين أصحاب الخبرة ممن يتمتعون بالقدرة على تعظيم قصص الحالات بفاعلية كبيرة لدرجة تساعد على التسويق لخدمات الشخص مقابل مبالغ من المال تفوق كثيراً الأسعار المعروفة للخدمات المشابهة. وكانت واثقة للغاية من موهبتها حتى إنها قبلت، كجزء كبير من أجرها، نسبة من الربح الذي سيحققه العملاء بمساعدتها.

ولا يجب أن نفترض أن خطتها ركزت فقط على تعليم مهارات البيع للرجال والنساء حين يتمكنون من الحصول على مزيد من الأموال مماثل الخدمات نفسها التي سبق وأن قدموها بأسعار أقل، فكانت تعتني أيضاً بمصالح المشتري كما تعتني بمصالح بائع الخدمات؛ لذا وضعت مخططاتها بحيث يحصل المشتري على قيمة كبيرة تساوي الأموال الإضافية التي سيدفعها. والأسلوب الذي استخدمته التحقيق هذه النتيجة المذهلة هو سر متخصص لم تكشفه لأحد إلا لعملائها.

إن كنت تتمتع بالخيال وتسعى لإيجاد طريقة تدر عليك مزيداً من الربح مقابل خدماتك، فإن هذا الاقتراح قد يكون الحافز الذي تبحث عنه. فالفكرة قادرة على أن تدر دخلاً أكثر بكثير من دخل الطبيب أو المحامي أو المهندس والذي أمضى عدة سنوات في الجامعة ليحصل على هذا التعليم. والفكرة متاحة لمن يرغبون في الحصول على مناصب جديدة تستدعي قدرة إدارية أو تنفيذية، وهؤلاء الذين يرغبون في إعادة توزيع الرواتب في وظائفهم الحالية.

ليس هناك ثمن محدد للأفكار الصحيحة والمعرفة المتخصصة تدعم كل الأفكار، وبالنسبة لهؤلاء الذين لا يعثرون على الثروات بكثرة، فإن المعرفة المتخصصة أكثر توافراً وأسهل في الاكتساب من الأفكار. وبسبب هذه الحقيقة، هناك طلب عالمي وفرص متزايدة أمام الشخص القادر على مساعدة الأشخاص على بيع خدماتهم على نحو مفيد. إن المقدره تعني الخيال، وهي السمة الأساسية للجمع بين المعرفة المتخصصة والأفكار في صورة مخططات منظمة مصممة لجلب ثروات.

إن كنت تملك الخيال، فقد يمدك هذا الفصل بفكرة تكون بمثابة بداية الثروات التي تريدها. وتذكر، الفكرة هي الشيء الأساسي، أما المعرفة المتخصصة فيمكن إيجادها عند الزاوية، أي زاوية!

## الفصل الخامس

### الخطوة الخامسة نحو الثراء

#### الخيال: ورشة العقل

الخيال هو: ورشة العمل التي تعدُّ بها كل المخططات التي يتوصل إليها الأشخاص. فالدافع، أو الإرادة، يتقوَّب ويكتسب حركة عبر مساعدة ملكة الخيال بالعقل.

ويقال إنه بوسعنا خلق أي شيء نستطيع تخيله. ومن بين كل عصور الحضارة هذا هو أكثر عصر يساعد على تطوير الخيال لاتبامه بالتغير السريع، ففي كل مكان نجد محفزات تساعد على تطور الخيال، وعن طريق مساعدة ملكة الخيال، اكتشفت البشرية وشحذت مزيداً من قوى الطبيعة في أثناء الخمسين عاماً الماضية أكثر مما فعلت طيلة تاريخ البشرية كله قبل هذا الوقت؛ إذ فقهرنا الهواء بشكل كامل حتى إن الطيور لم تعد تستطيع مضاهاة قدرتنا على الطيران، شحذنا الأثير وجعلناه وسيلةً للتواصل الفوري مع أي جزء من العالم. حللنا ووزنا الشمس على بُعد يبلغ ملايين الأمتار، وحددنا- بمساعدة الخيال- العناصر التي تشتمل عليها. اكتشفنا أن مخنا هو محطة بثٍ وتلقٍ لذبذبات الأفكار، ونبدأ الآن في تعلم استخدام هذا الاكتشاف بشكل عملي. زدنا سرعة الحركة حتى أصبحنا نستطيع السفر الآن بسرعة تتعدى ستمائة ميل في الساعة. يكمن قيدنا الوحيد في تطوير واستخدام الخيال بما يتناسب مع المنطق. إننا لم نبلغ إلى الآن قمة التطور في استخدام ملكة الخيال، فقد اكتشفنا وحسب أن عندنا خيالاً وبدناً في استخدامه بطريقة بدائية للغاية.

## شكلان للخيال

ثمة شكلان لمملكة الخيال ، واحد يعرف باسم: الخيال الصناعي، والآخر باسم «الخيال الإبداعي».

الخيال الصناعي: من خلال هذه المملكة يمكن للفرد ترتيب المفاهيم القديمة، أو الأفكار، أو المخططات في تآلفات جديدة. وهذه المملكة لا تبتدع شيئاً؛ فهي تعمل فقط مع مادة الخبرة والتعلم والملاحظة التي تتغذى بها. إنها المملكة التي يستخدمها المخترع في الغالب، باستثناء «العبقري»، والذي يلجأ إلى الخيال الإبداعي عندما لا يستطيع حل مشكلة عن طريق الخيال الصناعي.

الخيال الإبداعي: عن طريق ملكة الخيال الإبداعي، يتواصل العقل المتناهي للجنس البشري مع الذكاء المطلق. إنها المملكة التي يتلقى الإنسان عبرها أي «حدس» أو «إلهام». وعن طريق هذه المملكة تطور كل الأفكار الأساسية أو الجديدة، وأيضاً يتم تلقي الذبذبات من عقول الآخرين، كما أنه عن طريقها يمكن للمرء الانسجام أو التواصل مع العقل الباطن للآخرين.

ويعمل الخيال الابتكاري بشكل تلقائي، بالشكل المبين في الصفحات التالية. وهذه المملكة تعمل فقط عندما يتذبذب العقل الواعي بمعدل شديد السرعة - عندما يحفز مثلاً العقل الواعي عبر شعور الإرادة القوية.

وتصبح ملكة الإبداع أكثر يقظة وأكثر تلقياً للذبذبات من المصادر المذكورة بما يتناسب مع تطورها عبر الاستخدام. في الواقع، تصبح كلتا الملكتين الاصطناعية والإبداعية للخيال أكثر يقظة مع الاستخدام، تماماً كما تتطور أي عضلة أو عضو بالجسم باستخدامه. وقد تصبح ملكتك الخيالية ضعيفة للغاية عبر قلة الاستخدام، ويمكن إعادة إحيائها وجعلها أكثر يقظة عبر الاستخدام. وهذه المملكة لا تموت، رغم أنها قد تصبح هامدة من عبر قلة استخدامها. وهذه العبارة مهمة! تأملها قبل مواصلة القراءة.

صَغُ في ذهنك وأنت تتبع هذه المبادئ أن القصة كاملة لطريقة لتحويل الإرادة إلى نقود لا يمكن سردها في عبارة واحدة، فستصبح القصة مكتملة فقط عندما

يُتقن الشخص ويستوعب ويبدأ في استخدام كل المبادئ.

إن القادة العظام للعمل والصناعة والمال، والعظام من الرّسامين والموسيقيين والشعراء والكتاب صاروا عظامًا؛ لأنهم طوروا ملكة الخيال الإبداعي.

إن الإرادة هي مجرد فكرة، أو دافع. إنها ضبابية وسريعة الزوال، مجردة لا قيمة لها حتى تتحول إلى مماثلها المادي. في حين إن الخيال الاصطناعي هو الأكثر استخدامًا في عملية تحويل دافع الإرادة إلى مال، يجب أن تضع في عقلك أنك قد تواجه ظروفًا تطلب منك استخدام الخيال الإبداعي أيضًا.

ركّز انتباهك في الوقت الراهن، على تطوير الخيال الاصطناعي، فتحويل الدافع غير الملموس للإرادة إلى واقع ملموس للمال يستدعي استخدام خطة أو مخططات. ويجب من وضع هذه المخططات بمساعدة الخيال، وبخاصة الخيال الاصطناعي.

اقرأ الكتاب كاملاً، ثم عد إلى هذا الفصل وابدأ على الفور في توظيف خيالك لوضع خطة، أو مخططات؛ لتحويل رغبتك إلى مال. والتعليمات المُفصّلة لوضع مخططات أُفردت في كل فصل تقريبا. نفّذ التعليمات المتناسبة مع احتياجاتك. دوّن خطتك كتابة، إن لم تكن قد قمت بهذا بالفعل. وفي اللحظة التي تنتهي فيها من هذا، ستكون قد أكسبت - بالفعل - شكلاً مادياً لخطتك غير الملموسة. اقرأ العبارة السابقة مرة أخرى، اقرأها بصوتٍ عالٍ، ببطء شديد، وفي أثناء قيامك بهذا، تذكّر أنه في اللحظة التي تغير بها كتابة العبارة التي تتضمن رغبتك وخطة تحقيقها، فأنت قد أخذت بالفعل الخطوة الأولى من بين مجموعة من الخطوات ستُمكنك من تحويل الفكرة إلى مماثل مادي.

إن الأرض التي تعيش عليها أنت وكل شيء مادي آخر هي نتاج تغيّر تطوري، والذي عن طريقه نُظمت جزيئات متناهية الصغر من المادة وترتيبها في نظام. علاوة على هذا - وهذه العبارة بالغة الأهمية - إن هذه الأرض، وكل واحدة من مليارات الخلايا في جسمك، وذرة المادة نفسها بدأت كشكل غير ملموس من أشكال الطاقة.

والإرادة هي دافع فكرة! ودوافع الأفكار هي أشكال للطاقة، وعندما تبدأ بإرادة دافع الفكرة لجمع المال، فأنت تدفع صوب خدمتك «المواد» نفسها التي استخدمتها الطبيعة في خلق الأرض، وكل شكل من أشكال المادة في الكون، بما في ذلك الجسد والمخ اللذين توجد بداخلهما دوافع الأفكار.

وهمقدار ما استطاع العلم أن يُحدّد، يتكون الكون بأكمله من عنصرين: المادة والطاقة. ومن عن طريق الجمع بين الطاقة والمادة خُلِق كل شيء حسي، بدءاً من أكثر نجمة تطفو في السماوات نزولاً إلى البشرية.

أنت الآن منخرط في مهمة محاولة التبرح من أسلوب الطبيعة. فأنت تحاول (بإخلاص وكدّ كما نأمل) تهيئة نفسك مع قوانين الطبيعة بمحاولة تحويل الإرادة إلى مماثلها المادي والمادي. وبإمكانك القيام بهذا! فقد تم القيام بهذا قبل ذلك!

فيمكنك أن تكون ثروة عن طريق مساعدة القوانين الثابتة غير المتغيرة، لكن أولاً يجب أن تكون معتاداً هذه القوانين، وتتعلم استخدامها. وعن طريق التكرار، وتناول شرح هذه المبادئ من كل زاوية يمكن تصورها، يتمنى المؤلف أن يكشف لك السر الذي جمعت عن طريقه ثروات عظيمة. وهمقدار ما يبدو «غريباً» و«متناقضاً»، فهذا «السر» ليس سرّاً، فالطبيعة نفسها أعلنته على الأرض حيث نعيش، والنجوم والكواكب التي توجد في مجال رؤيتنا، في العناصر فوقنا وحولنا، في كل ورق من أوراق النبات، وكل شكل من أشكال الحياة.

فأعلنت الطبيعة هذا «السر» في البيولوجيا، في تحول الخلية الضئيلة - المتناهية الصغر حيث قد تضيع على طرف دبوس - إلى كائن بشري يقرأ الآن هذا السطر. وليس في تحول الإرادة إلى مماثلها المادي شيء أكثر إعجازاً!

لا تصب بالإحباط إن لم تفهم بشكل كامل كل ما قيل، فإلا إذا كنت تدرس العقل منذ وقت طويل، فلن تستوعب على الأرجح كل ما يرد في الفصل من القراءة الأولى، لكنك بمضي الوقت ستحرز تقدماً.

والمبادئ التالية ستفتح الطريق أمام فهم الخيال. حاول الاستيعاب جيداً وأنت

تقرأ هذه الفلسفة للمرة الأولى. بعد ذلك، عندما تعيد قراءتها وتدرسها، ستكتشف أن شيئاً ما حدث لتوضيحها وإمدادك بفهم أوسع للصورة الكلية. فوق كل شيء، لا تتوقف أو تتردد في دراستك لهذه المبادئ حتى تقرأ هذا الكتاب ثلاث مرات على الأقل؛ لأنك حينئذ لن ترغب في التوقف.

## كيف تستخدم الذكاء بصورة عملية؟

الأفكار هي نقاط البدء لكل الثروات، والأفكار هي نتاج الخيال. دعنا نتفحص بعض الأفكار المعروفة التي أفرزت ثروات كبيرة، على أمل أن تمدك هذه الأمثلة بمعلومات محددة فيما يتعلق بالطريقة التي يمكن استخدام الخيال من عبرها الجمع ثروات.

### الغلاية السحرية

منذ خمسون عاماً، قاد طبيب عجوز بإحدى القرى عربته التي يجرها الجواد إلى المدينة، ربط الجواد، وتسلل إلى صيدلية عبر بابها الخلفي، وبدأ «المساومة» مع موظف الصيدلية الشاب. كانت مهمته هي جلب ثروات عظيمة لكثير من الأشخاص. وقد قُدِّر لهذه المساومة أن تسدي الجنوب فائدة واسعة الإطار لم يحصل عليها منذ الحرب الأهلية.

وطيلة أكثر من ساعة، خلف طاولة بيع الدواء، ظل الطبيب والبائع يتحدثان بصوت خفيض، بعد ذلك غادر الطبيب. ذهب إلى العربة وجلب غلاية قديمة عتيقة الطراز ومجدافاً خشبياً كبيراً (يُستخدم لتحريك محتويات الغلاية) ووضعهما في مؤخرة المتجر.

تفحص الموظف الغلاية، وفتش جيبه الداخلي، وأخذ لفافة من المال وأعطاها للطبيب. كانت اللفافة تحتوي على خمسمائة دولار بالتحديد - كل مُدَّخرات الموظف!

أعطاه الطبيب قصاصة ورق صغيرة، التي كتب فوقها شرح سري. والكلمات التي

كانت توجد بالقصاصة كانت تساوي مبلغًا طائلاً من المال! لكن ليس للطبيب! وكانت هناك حاجة لهذه الكلمات السحرية لجعل الغلاية تبدأ عملية الغليان، لكن لم يكن الطبيب أو الموظف الشاب يعلمان كم الثروات الطائلة التي يمكن لهذه الغلاية جلبها.

كان الطبيب سعيداً؛ لأنه باع الغلاية مقابل خمسمائة دولار، فهذه الأموال ستسدّ ديونه وتريح باله. وقد خاطر الموظف مخاطرة كبيرة بالتضحية بكل مدخرات حياته مقابل قصاصة من الورق وغلاية قديمة، ولم يحلم قط أن استثماره سيمنحه غلاية تفيض بالذهب، والتي تتفوق في سحرها على مصباح علاء الدين.

فما اشتراه الموظف حقاً هو فكرة!

فالغلاية القديمة والمغراف الخشبي والرسالة السرية على قصاصة الورق كانت عرضية. فالمقدرة الغريبة للغلاية بدأت في التجلي بعد أن مزج المالك الجديد المكونات السرية بمكون لا يعلم عنه الطبيب شيئاً.

اقرأ هذه القصة بتمعن، واختبر خيالك! تبين ما إذا كان بوسعك اكتشاف ما أضافه الشاب للرسالة السحرية ليجعل الغلاية تفيض بالذهب. وتذكّر وأنت تقرأ أن تلك ليست قصة مأخوذة من قصص ألف ليلة وليلة، فتلك قصة تدور حول حقائق، والتي تعدُّ أغرب من الخيال، حقائق بدأت في صورة فكرة.

والغلاية القديمة هي الآن واحدة من أكثر الصناعات استهلاكاً للسكر، ومن ثمّ فإنها توفر وظائف ذات طبيعة دائمة لآلاف الأشخاص ممن يزرعون قصب السكر، ويعملون في مجال تكرير السكر وتسويقه.

وتستهلك الغلاية القديمة ملايين القنينات الزجاجية، وعليه توفر وظائف لعدد كبير من العاملين في مجال الزجاج. وقد وقّرت وظائف لجيش من الموظفين وكاتبي الإعلانات وخبراء الدعاية عن طريق الأمة برمتها، وجلبت الشهرة والثروة لأعداد كبيرة من الرّسّامين ممن ابتكروا صوراً مذهلة للمنتج. لقد حوّلت الغلاية القديمة مدينة جنوبية صغيرة إلى عاصمة الجنوب، والتي تفيده

الآن - بشكل مباشر أو غير مباشر - كل شركة وكل ساكن من سكان المدينة تقريبًا. وتأثير هذه الفكرة يمتد الآن لكل دولة متحضرة من دول العالم، حيث تصب نهرًا متدفقًا من الذهب لكل مَنْ يلمسه.

والذهب المأخوذ من الغلاية شَيِّدٌ واحدةً من أبرز الكليات في الجنوب، حيث يتلقى آلاف الشباب التدريب المؤهل للنجاح، وفعلت الغلاية القديمة أشياءً أخرى مذهلة.

وطيلة فترة الكساد التي استمرت عبر عقد الثلاثينيات، عندما كانت المصانع والبنوك والشركات الأخرى تُغلق أبوابها وتنسحب بالآلاف، واصل صاحب الغلاية المسحورة المضي قُدُماً، موفراً كمًّا هائلًا من الوظائف لجيش من الأشخاص في كل أنحاء العالم، ومقدمًا قِطْعًا إضافية من الذهب لهؤلاء ممن آمنوا بالفكرة قبل وقت طويل.

لو كان المنتج الذي صنعته هذه الغلاية النحاسية بإمكانه التحدث لكان حكي قصصًا مذهلة ورومانسية بكل لغة: قصصًا رومانسية في الحب، وقصصًا رومانسية في العمل، وقصصًا رومانسية عن أشخاص متخصصين قامت بتحفيظهم على أساس يومي.

والمؤلف واثق من واحدة على الأقل من هذه القصص، حيث كان جزءًا منها، وهي بدأت على مَقْرَبَةٍ من المكان الذي ابتاع فيه موظف الصيدلية الغلاية القديمة؛ فهذا هو المكان الذي التقى به المؤلف بزوجته، وكانت هي أول من يخبره عن الغلاية المسحورة، وكان منتج هذه الغلاية هو ما كان يشتريانه عندما طلب منها الزواج به «في السراء والضراء».

والآن، بعد أن علمت أن محتوى الغلاية هو مشروب شهير عالميًا، من المناسب أن يعترف المؤلف أن موطن الشراب أمده بزوجة، وأن الشراب نفسه كان يحفّز فكره دون أن يغيبه، ومن ثمّ كان بمنزلة إنعاش لعقله، والذي يحتاج أي مؤلف الحصول عليه كي يقدم أفضل ما عنده.

بغضّ النظر عمّن تكون، وبغضّ النظر عن أين تعيش، وبغضّ النظر عن

الوظيفة التي تمتهنها، فقط تذكّر في المستقبل في أي وقت ترى فيه كلمة «كوكا كولا» أن إمبراطوريتها الشاسعة من الثراء والتأثير أنها من فكرة واحدة، وأن المُكون الغامض الذي مزجه بائع الأدوية -«أسا كاندلر» للشرحة السحرية كان... الخيال!

توقّف وفكّر للحظة.

تذكّر أيضًا أن الخطوات الثلاث عشرة نحو الثراء المُبينَة في هذا الكتاب كانت الوسيلة التي امتد عن غيرها تأثير (كوكا كولا) لكل مدينة وبلدة وقرية وكل بلاد العالم. وكل فكرة قد تبتكرها، والتي تكون سديدة وتستحق التقدير كفكرة (كوكا كولا)، تملك القدرة على تحطيم الرقم القياسي المُذهل لهذا المشروب العالمي القاتل للظمأ.

حقًا، الكلمات هي أشياء، وإطار عملها هو العالم نفسه.

## ماذا كنت سأفعل إن كنت أملك مليونَ دولار؟

هذه القصة تُبرهن على حقيقة المقولة القديمة: «أينما كانت هناك إرادة، هناك طريقة». وقد قالها لي المعلم ورجل الدين العزيز «فرانك دبليو. جونسالوس»، والذي بدأ حياته المهنية واعظًا في حظائر إقليم شيكاغو الجنوبية.

في الوقت الذي كان دكتور «جونسالوس» يدرس بالجامعة، لاحظ عيوبًا عديدة في نظام التعليم، وهي العيوب التي آمن أن بمقدور تصحيحها إن كان رئيسًا لجامعة، فتمثّلت رغبته العميقة أن يصير رئيسًا موجهًا لمؤسسة تعليمية حيث يتعلم الأشخاص «التعلم بالفعل».

قرّر أن ينشئ كلية جديدة يستطيع بها تنفيذ أفكاره دون أن تعوقه الأساليب التقليدية للتعليم. وكان بحاجة لمليون دولار لتنفيذ مشروعها، كيف له أن يحصل على مثل هذا القدر الكبير من المال؟ كان هذا هو السؤال الذي شغل فكر الواعظ الشاب الطموح، ولكنه فيما يبدو لم يستطع إحراز أي تقدم.

في كل ليلة كان يأخذ الفكرة إلى الفراش معه، وكان يستيقظ بها في الصباح ويصطحبها معه أينما ذهب. وظل بدورها مرارًا وتكرارًا في عقله إلى أن أصبح مهووسًا بها. مليون دولار هو مبلغ طائل من المال. كان يدرك هذه الحقيقة، لكنه كان يُدرك أيضًا حقيقة مهمة وهي أن القيد الوحيد هو ذلك الذي يخلقه المرء في عقله.

ولكونه فيلسوفًا إلى جانب كونه واعظًا، أدرك دكتور «جونسالوس»، شأنه شأن كل الناجحين في الحياة، أن تحديد الهدف هو النقطة التي يجب أن يبدأ منها أي شخص. أدرك أيضًا أن الهدف المحدد يكتسب حركة وحياء وقوة عندما تدعمه إرادة عارمة لترجمة هذا الهدف إلى مماثل مادي.

كان يعلم كل هذه الحقائق العظيمة، ومع ذلك لم يعلم من أين أو كيف يحصل على مليون دولار. ورد الفعل الطبيعي كان سيتمثل في الاستسلام والانسحاب، حيث يقول: «حسنًا، إن فكري جيدة، ولكنني لا أستطيع فعل أي شيء إزاءها لأنه ليس بوسعي الحصول على المليون دولار التي أحتاج إليها». وهذا بالتحديد ما كان ليقوله أغلبية الأشخاص، ولكنه ليس ما قاله دكتور «جونسالوس». فما قاله وما فعله مهمان للغاية حتى انني الآن سأقدمه وأدعه يتحدث بالنيابة عن نفسه.

«في ظهيرة يوم السبت كنت أجلس في غرفتي وأفكر في طرق ووسائل للحصول على المال كي أنفذ مخططاتي. وظللت أفكر طيلة عامين تقريبًا، ولكنني لم أفعل شيئًا إلا التفكير!».

لقد حان وقت الفعل!

«اتخذت قرارًا، في ذلك الوقت وهذا المكان، أنني سأحصل على المليون دولار اللازمة في غضون أسبوع. كيف؟ لم أكن أكثرث لهذا، فالشيء الوحيد والمهم هو قرار الحصول على المال في الوقت المحدد. وفي اللحظة التي توصلت فيها لهذا القرار، انتابني شعور غريب بالطمأنينة، والذي لم يسبق أن راودني قبل ذلك. فبدأ أن شيئًا ما بداخلي يقول: «لماذا لم تتوصل لهذا القرار قبل وقت طويل؟ كانت الأموال بانتظارك طوال هذا الوقت».

«بدأت الأحداث تتلاحق. اتصلت بالصحف وأعلنت أنني سألقي خطبة دينية في صباح اليوم التالي تحمل عنوان: «ماذا سأفعل لو كنت أملك مليونَ دولار».

«بدأتُ في إعداد الخطبة على الفور، ويجب أن أخبرك بارتياح أن المهمة لم تكن صعبة؛ لأنني ظللت أعد هذه الخطبة منذ نحو عامين تقريبا. فروحها كان جزءًا مني!

«وقبل منتصف الليل بفترة طويلة كنت قد انتهيت من كتابة الخطبة. ذهبت إلى الفراش وفتت وأنا أشعر بالثقة؛ لأنني كنت أستطيع رؤية نفسي وأنا أملك المليون دولار بالفعل.»

«وفي صباح اليوم التالي استيقظت مبكرًا، واغتسلت، وقرأت الخطبة، ثم سجدت وصليت كي ينتبه لخطبتي أحد يمكنه توفير المليون دولار.

«وبينما كنت أصلي انتابني ذلك الشعور بالطمأنينة مرة أخرى بأن المال آتٍ قريبًا. خرجت وأنا أشعر بالبهجة بغير أن أخذ معي الخطبة، ولم أكتشف هذا السهو حتى أصبحت فوق منبر الوعظ وكنت على وشك إلقائها.

«كان الوقت قد فات للعودة للإتيان بملاحظاتي، وكم كانت تلك نعمة حقيقية، حيث استطاع عقلي الباطن أن يمدني بالمادة التي احتجت إليها. فعندما نهضت لإلقاء خطبتي، أغلقت عيني وتحدثت عن أحلامي من كل قلبي وروحي. وأنا لم أتحدث فحسب إلى جمهوري، ولكنني أعتقد أنني ناجيت الله كذلك. أخبرتهم بما كنت لأفعل بمليون دولار لو كان هذا المبلغ بحوزتي، شرحت الخطة التي كانت برأسي لتأسيس مؤسسة تعليمية عظيمة حيث يستطيع الشباب تعلم القيام بأمور عملية، وفي الوقت ذاته يطورون عقولهم.

«وعندما انتهيت وجلست، نهض رجل ببطء من فوق مقعده، والذي يُعدُّ نحو ثلاثة صفوف من المؤخرة، وشقَّ طريقه نحو المنبر. تساءلت: ما الذي سيفعله؟ جاء إلى المنبر، ومدَّ يده وقال: «أيها الموقر، لقد أحببت خطبتك. أوْمَن بأنه بوسعك القيام بكل ما قلت إنك ستفعله إن كان بحوزتك مليون دولار، ولأثبت لك أنني أوْمَن بك وبخطبتك، إن أتيت إلى مكنتي في صباح الغد،

فسأعطيك المليون دولار. اسمي «فيليب دي.آرمور».

ذهب الشاب «جونسالوس» إلى مكتب السيد «آرمور» والذي أعطاه المليون دولار، واستخدم المال في إنشاء مؤسسة آرمور للتكنولوجيا. ويعدُّ هذا مالاً أكثر من الذي يراه أكثر الواعظين في حياتهم بأكملها، ورغم هذا، فإن دافع الفكرة وراء المال أومض داخل عقل الواعظ الشاب في جزء من الثانية. والمليون دولار اللازمة أتت كنتيجة للفكرة، فخلق الفكرة كانت هناك إرادة ظل «جونسالوس» الشاب يغذيها في عقله طوال عامين تقريباً.

لاحظ هذه الحقيقة المهمة: لقد حصل على المال في غضون ست وثلاثين ساعة من توصله لقرار مجدد داخل عقله بالحصول عليها، ووضعه خطة محددة لنيله!

ولم يكن هناك شيء جديد أو فريد بشأن تفكير «جونسالوس» الغامض في المليون دولار، وتمنيه الضعيف لهذا المال. والآخرون قبله، وكثيرون منذ هذا الوقت، راودتهم أفكار مشابهة. ولكن كان هناك شيء جديد ومختلف حول القرار الذي توصل إليه في يوم السبت الذي لا ينسى هذا، عندما ألقى بالغموض وراء ظهره: «سأحصل على المال في غضون أسبوع».

يبدو أن الله يقف إلى جوار هؤلاء ممن يعلمون جيداً ما يريدون، إن كانوا عازمين على نيل هذا بالتحديد!

علاوة على هذا المبدأ الذي حصل عن طريقه دكتور «جونسالوس» على المليون دولار ما زال حيًّا! إنه متاح لك! وهذا القانون الكوني فعَّال اليوم كما كان فعَّالاً عندما استخدمه الواعظ الشاب بنجاح. ويصف هذا الكتاب، خطوة بخطوة الثلاثة عشر عنصراً لهذا القانون العظيم، ويوضح كيف يمكن استخدامها.

لاحظ أن «أسا كاندلر» ودكتور «فرانك جونسالوس» عندهما سمة مشتركة كلاهما علم الحقيقة المذهلة المتمثلة في أن الأفكار يمكن تحويلها إلى أموال نقدية عبر قوة الغرض المحدد، بالإضافة إلى المخططات المحددة.

إن كنت واحدًا ممن يؤمنون بأنَّ العمل الكاد والأمانة وحدهما يمكنهما جلب الثروات، تخلَّص من هذه الفكرة؟ إنها ليست صحيحة! فالثروات، عندما تأتي بكميات كبيرة، لا تكون نتاج العمل الكاد؛ فالثروات تأتي، هذا إن أتت من الأساس، استجابة لطلبات محددة، قائمة على تطبيق مبادئ محددة، وليس الفرص أو الحظ.

بوجه عام، الفكرة هي دافع يستحث على الفعل من عبر مناقشة الخيال. وكل مندوبي المبيعات الناجحين يعلمون أن الأفكار يمكن بيعها في حين أن السلع لا. ومندوبو المبيعات العاديين لا يعلمون هذا - ولهذا هم عاديون».

أحد ناشري الكتب توصل لاكتشاف ذي قيمة كبيرة للناشرين بوجه عام، فتعلم أن كثيرًا من الأشخاص يشترون عناوين، وليس محتويات الكتب. فعن طريق تغيير اسم كتاب غير رائج، ترتفع مبيعات هذا الكتاب لتتعدى المليون نسخة. المحتوى لم يتم تغييره، فكل ما فعله هو نزع الغلاف الذي يحمل العنوان غير الراجح، ووضع غلاف آخر ذي ثقلٍ في السوق.

وكانت هذه، بمقدار ما هي بسيطة كما تبدو، فكرة! كانت خيالًا. ليس هناك أيضًا سعر معياري للأفكار؛ فمبتكرو الأفكار يحدون غير أسعارهم، وإن كانوا أذكياء يحصلون عليها.

إن صناعة السينما خلفت قطيعةً كاملاً من أصحاب الملايين. وأكثرهم كانوا رجالاً لم يستطعوا ابتكار أفكار، ولكنهم امتلكوا الخيال للتعلم على الأفكار فور رؤيتها.

لم يكن «أندرو كارنيجي» يعلم الكثير عن صناعة الصلب - واعترف لي «كارنيجي» بنفسه بذلك - ولكنه حقق استفادة عملية من مبادئ وردا في هذا الكتاب، وجعل صناعة الصلب تهبه ثروة.

إن قصة كل ثروة عظيمة تبدأ باليوم الذي يجتمع فيه مبتكر الأفكار ومروج الأفكار معًا ليعملا في انسجام. وأحاط «كارنيجي» نفسه بخبراء ممن يستطيعون القيام بكل ما لا يستطيع هو القيام به، أناس يبتكرون أفكارًا، ورجالاً يطبقون

الأفكار ويجعلون أنفسهم والآخرين بالغي الثراء.

يمضي ملايين من الأشخاص في الحياة وهم يتمنون إيجاد «انطلاقة» جيدة، وربما تصل بهم هذه الانطلاقة الجيدة إلى فرصة، لكن أكثر الطرق أمانًا تكمن في عدم الاعتماد على الحظ. فكانت «انطلاقة» جيدة هي التي منحني أكثر فرصة في حياتي، ولكنني اضطررت أن أكرّس خمسة وعشرين عامًا من الجهد لهذه الفرصة قبل أن تصبح سبب قوة.

وتمثلت «الانطلاقة» في حظي السعيد الذي جعلني ألتقي بـ«أندرو كارنيجي» وأحصل على مساعدته. ففي هذا اللقاء زرع «كارنيجي» في عقلي فكرة تنظيم مبادئ الإنجاز في فلسفة النجاح. وآلاف الأشخاص استفادوا من الاكتشافات التي توصلت إليها عن طريق الأبحاث التي أجريتها على مدار خمسة وعشرين عامًا، وجمعت ثروات عديدة عبر تطبيق الفلسفة، والبداية كانت بسيطة، فكانت فكرة يمكن لأيّ أحد التوصل إليها.

وأنتني انطلاقتي الجيدة عبر «كارنيجي»، ولكن ماذا عن العزيمة وتحديد الهدف والإرادة في تحقيقه والجهد المثابر الذي استمر خمسة وعشرين عامًا؟

إنها لم تكن إرادة عادية انتصرت على الإحباط وفتور الهمة والهزيمة المؤقتة والنقد والاتهام المستمر بـ«تضييع الوقت». لقد كانت إرادة عارمة، وصلت لحد الهوس!

عندما زرع السيد «كارنيجي» الفكرة في رأسي للمرة الأولى، قمت بملاطفتها ورعايتها وإغوائها كي تظل على قيد الحياة. وتدرجيًا، أصبحت الفكرة عملاقة بفعل قوتها الخاصة، وقامت بملاطفتي ورعايتي وتوجيهي. أولاً تقوم بمنح الأفكار الحياة والحركة والقوة، ثم تكتسب بدورها قوة خاصة بها، وتكتسح بنفسها كل المعارضة.

لا يتطلب النجاح تفسيرًا، ولا يسمح الفشل بحجج.



## الفصل السادس

### الخطوة السادسة نحو الثراء

#### التخطيط المنظم

#### تبلور الإرادة إلى فعل

تعلمت أن كل الأشياء التي نحصل عليها تبدأ على شكل إرادة، وتؤخذ هذه الإرادة في أول دورة برحلتها، من الشكل المجرد إلى الشكل المادي، إلى ورشة الخيال، حيث توضع وتنظم مخططات لتحويلها إلى حقيقة.

في الفصل الأول، وجهت إلى اتخاذ ست خطوات عملية محددة كأول شيء تفعله لترجمة الإرادة لمال. وإحدى هذه الخطوات يكون وضع مخططات عملية محددة، والتي يمكن عن طريقها القيام بهذا التحول.

وسيتم إرشادك الآن لتتعلم على طريقة وضع مخططات عملية:

١. تحالف مع أكثر مجموعة ممكنة تحتاج إليها لوضع وتنفيذ خطتك أو مخططاتك، الخاصة بجمع المال، مستخدمًا مبدأ العقل المدبر المفسر في الفصل الثامن (واتَّباع هذا الإرشاد غاية في الأهمية. لا تهمله).

٢. قبل أن تشكل تحالف العقل المدبر عندك، حدِّد المزايا والفوائد التي يمكنك منحها لأعضاء مجموعتك مقابل تعاونهم. فلن يعمل أحد بغير مقابل، ولا يمكن لأي شخص ذكي أن يتوقع أو يطلب من شخص آخر العمل بغير مقابل مُرضٍ، رغم أن ذلك لا يعني بالضرورة أن يكون مالاً.

٣. هيئْ لمقابلة أعضاء المجموعة مرتين في الأسبوع، على الأقل وإن استطعت أكثر من ذلك فليكن، حتى تتمكنوا معاً من وضع المخططات الأساسية للحصول على المال.

٤. حافظ على انسجام مثالي بينك وبين كل عضو من أعضاء المجموعة. وإن أخفقت في تنفيذ هذا الإرشاد بالحرف، فبإمكانك أن تتوقع الفشل، فلا يمكن تفعيل مبدأ العقل المدبر حيث لا يوجد انسجام مثالي. صُغ في عقلك هذه الحقائق:

أ. بالنسبة لك فأنت تخوض مغامرة ذات أهمية بالغة ، وكي تصل إلى النجاح يجب أن تضع مخططات دقيقة ومحكمة.

ب. يجب أن تحصل على ميزة الخبرة والتعليم والقدرة الطبيعية وخيال العقول الأخرى، ففي هذا انسجام مع الأساليب التي يتبعها كل شخص استطاع جمع ثروات عظيمة.

ولا يستطيع أحد يمتلك خبرة كافية وتعليمًا وقدرة طبيعية ومعرفة أن يضمن جمع ثروة عظيمة بغير تعاون الآخرين. وكل خطة تتبعها في مسعاك لجمع ثروة يجب أن تكون من ابتكارك أنت وكل عضو آخر من أعضاء مجموعة العقل المدبر. وقد تستطيع وضع مخططاتك، سواء كليًا أم جزئيًا، ولكن تأكد أن تلك المخططات تخضع للفحص واستحسان أعضاء تحالف العقل المدبر خاصتك.

وإن لم تعمل أول خطة تضعها بنجاح، استبدل بها خطة جديدة. وإن فشلت الخطة الجديدة، فاستبدل بها أيضًا، وهكذا حتى تجد خطة تنجح وتجدي نفعًا؛ فتلك هي المرحلة التي يجابه فيها أكثر الأشخاص الفشل، بسبب افتقارهم إلى الإصرار في وضع خطة جديدة تحل محل تلك التي تفشل.

وأذكي شخص في الوجود لا يستطيع النجاح في جمع المال - أو أي شيء آخر يريد - بغير وضع مخططات عملية وفاعلة. فقط صُغ هذه الحقيقة في عقلك، وتذكّر عندما تفشل مخططاتك أن الهزيمة المؤقتة ليست فشلًا دائمًا؛ فهي قد تعني فقط أن مخططاتك لم تكن صحيحة. صُغ مخططات أخرى. ابدأ من الصفر ثانية.

فشل «توماس إيه. إديسون» ١٠٠٠٠ مرة قبل أن يخترع المصباح الكهربائي الوهجي، وهذا يعني أنه جابه ١٠,٠٠٠ هزيمة قبل أن تكمل جهوده بالنجاح. فالهزيمة المؤقتة يجب أن تعني شيئاً واحداً فقط- المعرفة الواثقة أن هناك خطأ ما في خطتك- إن ملايين الأشخاص يخوضون الحياة وهم يعانون الحزن والفقير؛ لأنهم يفتقرون الى خطة صحيحة يستطيعون عن طريقها جمع ثروة. فلم يجمع «هنري فورد» ثروة بسبب ذكائه العالي. ولكن؛ لأنه تبنى واتبع خطة أثبت الوقت صحتها. ربما يكون قد حظي ألف شخص بتعليم أفضل من ذلك الذي تلقاه «فورد»، ومع ذلك فهم يعيشون حياة الفقر؛ لأنهم لا يمتلكون الخطة الصحيحة لجمع المال.

وقد جابه «جيمس جيه. هيل» هزيمة مؤقتة عندما حاول للمرة الأولى جمع الأموال اللازمة لبناء خطوط سكة حديد من الشرق إلى الغرب، ولكنه حوّل الهزيمة إلى نصر عن طريق مخططات جديدة.

وجابه «هنري فورد» هزيمة مؤقتة، ليس فقط في بداية حياته المهنية، ولكن بعد أن تقدم ناحية القمة. وقد وضع مخططات جديدة ومضى نحو نصر مالي. نرى أناساً جمعوا ثروات عظيمة، ولكننا لا نرى إلا انتصارهم، حيث نخض الطرف عن الهزائم المؤقتة التي جابهوها قبل «الوصول».

لا يمكن لأي متبع لهذا المبدأ أن يتوقع جمع ثروة بغير مجابهة «هزيمة مؤقتة». وعندما تأتي الهزيمة، تقبلها كدلالة على أن مخططاتك ليست صحيحة، أعد وضع هذه المخططات، وأبهر مرة أخرى صوب الهدف المنشود. وإن استسلمت قبل تحقيق هدفك، فأنت «منسحب».

المنسحب لا يفوز أبداً - والفائز لا ينسحب أبداً.

اكتب هذه العبارة على ورقة منفصلة بحروف كبيرة، وضعها حيث تستطيع أن تراها كل ليلة قبل أن تخلد إلى النوم، وكل صباح قبل أن تذهب إلى العمل. وعندما تبدأ في اختيار أعضاء لأجل مجموعة العقل المدبر خاصتك، حاول أن

تختار هؤلاء الذين لا يأخذون الهزيمة على مَحْمَل الجِدِّ.

بعض الأشخاص يؤمنون بأن المال هو ما يمكنه صنع المال فقط. وهذا ليس صحيحًا؛ فالإرادة — التي تتحول إلى مماثلها المادي عبر المبادئ المشروحة هنا — هي الوسيلة التي يصنع عن طريقها «المال». فالمال نفسه ليس إلا مادة جامدة، فهو لا يستطيع الحركة، أو التفكير، أو التحدث، ولكنه يستطيع «السمع» عندما ينادي الشخص الذي يرغب فيه عليه كي يأتي!

## التخطيط لبيع الخدمات

الجزء المتبقي من هذا الفصل كرس لشرح طرق ووسائل تسويق الخدمات. والمعلومات الموضحة هنا ستكون ذات فائدة عملية لأي شخص عنده أي شكل من أشكال الخدمة ليسوقها، ولكنها ستكون ذات فائدة لا تقدر بقيمة لهؤلاء الذين يطمحون في القيادة في مهنتهم المختارة.

والتجاوز الذي أساسي للنجاح في أي مشروع الغرض منه جمع الثروات. وهنا توجد تعليمات مفصلة لمن ينبغي عليهم بدء جمع ثرواتهم عبر بيع خدماتهم. ويجب تشجيعك بأن تعلم أن كل الثروات العظيمة تقريبًا بدأت في صورة مقابل للخدمات، أو لبيع الأفكار. فأى شيء آخر، إلا الأفكار والخدمات، يمكن لمن لا يمتلك ممتلكات أن يدفعه مقابل الثروات.

بوجه عام، هناك نوعان من الأشخاص في العالم، وهم القادة والواصلون. حدّد في البداية ما إذا كنت تنوي أن تصبح قائدًا في مسعاك المختار، أو تظل واصلًا فالاختلاف في المكافأة ضخم. فالواصل لا يمكنه انتظار المكافأة التي يحق للقائد الحصول عليها، رغم أن الكثير من الواصلين يفعلون خطأ انتظر هذه المكافأة.

وليس في كون المرء واصلًا أي خزي. على الجانب الآخر، ليس هناك شرف في أن تظل واصلًا. إن أكثر القادة العظام يبدؤون بمقدرة الواصلين. وهم يصيرون قادة عظيمًا؛ لأنهم كانوا واصلين أذكياء. وفيما عدا بعض الاستثناءات، فإن الأشخاص الذين لا يستطيعون اتباع قائد بذكاء لا يمكنهم أن يكونوا قادة

فاعلين. والأشخاص الذين يمكنهم اتباع قائد بأكثر فاعلية ممكنة عادة ما يكونون هؤلاء الذين يمكنهم بلوغ دور القائد بسرعة كبيرة. إن الواصل الذي عنده مميزات عديدة، من بينها الفرصة لاكتساب معرفة من القائد.

## الخصائص الأساسية للقيادة

فيما يلي هي العوامل المهمة للقيادة:

١. شجاعة لا تتزحزح، قائمة على معرفة للذات ومنزلة المرء، فلا يرغب أي واصل أن يتبع قائداً يفتقر إلى الثقة بالنفس والشجاعة، فلن يتبع أي واصل ذكي مثل هذا القائد لفترة طويلة.

٢. ضبط النفس. الأشخاص الذين لا يستطيعون السيطرة على أنفسهم لا يمكنهم قط السيطرة على الآخرين. فضبط النفس يضرب مثلاً باهراً لواصلي القائد، والذي سيحاكيه الأكثر ذكاءً منهم.

٣. حس قوي بالعدالة. بغير حس بالعدالة والإنصاف، لا يستطيع أي قائد المطالبة والاحتفاظ باحترام واصليه.

٤. تحديد الهدف. الأشخاص الذين يترددون في اتخاذ القرار يرهنون أنهم ليسوا واثقين من أنفسهم، وهم لا يستطيعون قيادة الآخرين بنجاح.

٥. تحديد المخططات. يجب أن مخططات القائد للعمل، وينفذ الخطة، فالقائد الذي يتحرك بالتخمين بغير اتباع مخططات عملية ومحددة يشبه السفينة بغير دفة. فأجلاً أو عاجلاً ستصطدم بالصخور.

٦. عادة القيام بما هو أكثر من المقابل الذي يتلقاه. إحدى عقوبات القيادة هي ضرورة تحلي القائد بالعزيمة للقيام بأكثر مما يطلبه من واصليه.

٧. شخصية محببة. فلا تستطيع شخصية مهملة وغير مسؤولة أن تصبح قائداً ناجحاً، فالواصلون لا يحترمون القادة الذين لا يحرزون درجات عالية في كل جوانب الشخصية المحببة.

٨. التعاطف والفهم. القادة الناجحون يجب أن يتعاطفوا مع واصلهم. علاوة على هذا، يجب أن يفهموهم ويفهموا مشكلاتهم.

٩. إتقان التفاصيل. القيادة الناجحة تتطلب إتقان تفاصيل دور القائد.

١٠. الاستعداد لتولي مسؤولية كاملة. يجب أن يكون القادة الناجحون على أتم استعداد لتولي مسؤولية أخطاء وأوجه قصور واصلهم. وإن حاولوا التخلي عن هذه المسؤولية، فلن يظلوا قادة. وإن ارتكب الواصلون أخطاء وأصبحوا غير أكفاء، فالقائد هو الذي فشل.

١١. التعاون. يجب أن يفهم القادة الناجحون ويطبقوا مبدأ الجهد التعاوني ويكونون قادرين على حث الواصلين لفعل المثل. فتستدعي القيادة القوة، وتستدعي القوة التعاون.

هناك شكلان للقيادة. الأول والأكثر فاعلية هو القيادة، بموافقة، وتعاطف، الواصلين. والثاني هو القيادة بالقوة، بغير موافقة الواصلين وتعاطفهم.

والتاريخ مليء بأدلة تُثبت أن القيادة بالقوة لا تستمر. وسقوط واختفاء المستبدين والملوك هو خير دليل، فهو يعني أن الأشخاص لن يتبعوا القيادة الجبرية لأجل غير محدد، فقد دخل العالم عصرًا جديدًا من العلاقات بين القادة والواصلين، والذي يتطلب قادةً جددًا ونوعًا جديدًا من القيادة في العمل والصناعة. فهؤلاء الذين ينتمون إلى المدرسة القديمة للقيادة بالقوة يجب أن يكتسبوا فهمًا للطريقة الجديدة للقيادة (التعاون)، أو يتم نفيهم لمرتبة الواصلين. فليس هناك حل آخر أمامهم.

والعلاقة بين صاحب العمل والموظف، أو القائد والواصل، في المستقبل ستكون واحدة تتسم بالتعاون المشترك، وقائمة على التقسيم المتساوي لأرباح العمل. ففي المستقبل، ستكون العلاقة بين صاحب العمل والموظف أشبه بالشراكة، وتبتعد عن الشكل الذي كان معتادًا في الماضي. و«هتلر» و«ستالين» هما مثالان للقيادة الذين حكموا بالقوة. وانتهت قيادتهما. إن الأشخاص قد يخضعون للقيادة بالقوة مؤقتًا، ولكنهم لن يفعلوا هذا عن طيب خاطر. فالقيادة

بموجب موافقة الواصلين هي النوع الوحيد الذي يمكنه أن يدوم!

والنوع الجديد من القيادة سيتضمن الإحدى عشرة خاصية الواردة بالذكر بهذا الفصل، بالإضافة إلى بعض العوامل الأخرى. والأشخاص الذين يجعلون هذه الخصائص أساساً قيادتهم سيغيرون كثيراً من الفرص لتولي القيادة في أي درب من دروب الحياة.

## الأسباب العشرة الكبرى لفشل القيادة

نأتي الآن إلى الأسباب العشرة التي يفعلها القادة الذين يخفقون؛ لأن أهمية معرفة ما لا يجب عمله مساوية لأهمية معرفة ما يجب عمله.

١. عدم القدرة على ترتيب التفاصيل. تتطلب القيادة الفعالة مقدرة على تنظيم التفاصيل واستيعابها، فليس هناك قائد حقيقي «مشغول للغاية» لدرجة لا تجعله قادراً على القيام بشيء يجب فعله كقائد. فعندما يكون القائد أو الواصل «مشغولاً للغاية»، بحيث لا يستطيع تغيير مخططات أو إبداء الأنباء لأي حالة طوارئ، فهذه دلالة على عدم الكفاءة، فالقائد الناجح يجب أن يُدرك كل التفاصيل المرتبطة بمنصبه. وهذا يعني بالطبع أن تفويض تفاصيل إلى مساعدين أكفاء قد يكون أساسياً.

٢. العزوف عن القيام بخدمات متواضعة. القادة العظام حقاً على أنهم استعداداً، عندما تتطلب الظروف، أن يقوموا بنوعية العمل الذي يطلبونه من غيرهم القيام به. فمقولة: «خادم القوم سيدهم» هي حقيقة يجب أن يعلمها كل القادة البارعين وينفذوها.

٣. التوقع بأن يأخذوا مقابل ما يعلمونه، وليس مقابل ما يفعلون بما يعلمون. إن العالم لا يعطي مقابلًا لما يعلمه الأشخاص، إنه يعطيهم مقابلًا لما يقومون به، أو يستحثون الآخرين على القيام به.

٤. الخوف من المنافسة من الواصلين. إن القائد الذي يخاف أن يستولي أحد واصليه على مكانه يجب أن يتأكد أن خوفه هذا سيتحوّل إلى واقع عمّا قريب.

فالقادة البارعون يدربون البدلاء ممن يرغبون في تفويضهم بإرادتهم. فقط بهذه الطريقة يمكن للقادة أن يعدوا نسخًا من أنفسهم ويتواجدون في كثير من الأماكن، وينتبهون للكثير من الأشياء في وقت واحد. إنها حقيقة أبدية أن المقابل الذي يحصل عليه الأشخاص مماثل لمقدرتهم على حث الآخرين على العمل، يفوق ذلك الذي يمكنهم الحصول عليه مماثل جهودهم وحدها. والقادة الأكفاء يمكنهم زيادة - عن طريق معلمتهم بوظائفهم وجاذبية شخصياتهم - كفاءة الآخرين إلى حد كبير، وتحفيزهم على تقديم خدمة أكثر وأفضل من تلك التي يستطيعون القيام بها وحدهم.

٥. الافتقار إلى الخيال. بغير الخيال، يعجز القادة عن مواجهة حالات الطوارئ، ووضع مخططات يستطيعون عن طريقها قيادة الواصلين بفاعلية.

٦. الأنانية. إن القادة الذين ينسبون كل عمل واصلهم لأنفسهم سيجابهون بغير شك مشاعر الاستياء، فالقادة العظام حقًا لا ينسبون فضلًا لأنفسهم، فيسعدهم أن ينسبوا الفضل لواصلهم؛ لأنهم يعلمون أن أكثر الأشخاص سيعملون بكفاءة عندما يحصلون على مديح وتقدير أكثر من ذلك الذي يعملون به في مقابل المال فقط.

٧. التطرف. الواصلون لا يحترمون القائد المتطرف. علاوة على هذا، التطرف بأي شكل من أشكاله يدمر جلد وحيوية كل من ينخرط به.

٨. الخيانة. ربما كان ينبغي لهذا البند أن يتصدر القائمة، فالقادة الذين لا يراعون ما كلفوا به ولا يراعون موظفيهم - من أعلى منهم ومن غيرهم - لا يستطيعون الاحتفاظ بقيادتهم لفترة طويلة، فالخيانة تجعل الأشخاص أقل من التراب الذي يمشون عليه، وتجعلهم يحصلون على الازدراء الذي يستحقونه. والافتقار إلى الإخلاص هو أحد الأسباب الأساسية للفشل في كل درب من دروب الحياة.

٩. التأكيد على سلطة القيادة. القادة الأكفاء يقوون عبر التشجيع، وليس من عبر محاولة زرع الخوف في قلوب الواصلين، فالقادة الذي يحاولون إبهار الواصلين بـ«سلطتهم» يندرجون تحت فئة القيادة بالقوة؛ فالقادة الحقيقيون

ليسوا بحاجة للتأكيد على هذه الحقيقة إلا من عبر سلوكهم وتعاطفهم وفهمهم وإنصافهم وإظهارهم لمعلمتهم بما يفعلونه.

١٠. التأكيد على اللقب. القادة الأكفاء لا يحتاجون «إلى لقب» لنيل احترام واصليهم، فالقائد الذي يؤكد أكثر من اللازم على أهمية لقبه ليس عنده بوجه عام شيء آخر يؤكد عليه. إن الأبواب المؤدية إلى قادة حقيقيين مفتوحة أمام كل من يرغب في الدخول، وأماكن عملهم خالية من أي رسمية أو تفاخر. وهذه هي بعض أكثر الأسباب المنتشرة لفشل القيادة. وأي واحد من هذه الأخطاء كافي لإحداث الفشل. ادرس القائمة بتمعن إن كنت تطمح للقيادة، واحرص على الابتعاد عن هذه الأخطاء.

### بعض المجالات الخصبة التي تتطلب «قيادة جديدة»

قبل أن تترك هذا الفصل، يجب أن نرشدك لبعض المجالات الخصبة التي حدث بها تراجع للقيادة والتي قد يجد بها النوع الجديد من القادة كثرة من الفرص.

١. في مجال السياسة هناك حاجة ملحة لوجود قادة جدد، حاجة تشير إلى المعاناة من وضع حرج، فيبدو أن كثيراً من السياسيين أصبحوا مُبتزين شرعيين من درجة عالية. لقد رفعوا الضرائب وأفسدوا آلية الصناعة والعمل حتى لم يعد بوسع الأشخاص تحمل العبء.

٢. تخضع صناعة المال لعملية إصلاح. والقادة في هذا المجال فقدوا — كليةً — ثقة العامة. واستشعر المديرون الماليون بالفعل الحاجة للإصلاح، وشرعوا في القيام بعملية إصلاحية.

٣. تتطلب الصناعة قادة جدد. كان النوع القديم من القادة يفكرون ويتحركون في ضوء المكاسب بدلاً من التفكير والحركة في ضوء المعادلات الإنسانية، فكي يتمكن قادة الصناعة في المستقبل من البقاء يجب أن يعدوا أنفسهم أنصاف موظفين عموم يتمثل واجبهم في إدارة مسؤوليتهم بطريقة لا تجعل أي فرد أو مجموعة تشعر بأي صعوبات. واستغلال الموظفين صار شيئاً من الماضي،

ويجب على هؤلاء الطامحين إلى القيادة في مجال العمل والصناعة أن يتذكروا هذا.

٤. سيرغم قادة الدين في المستقبل على إبداء مزيد من الانتباه للاحتياجات المؤقتة لواصلهم لحل مشكلاتهم الاقتصادية والشخصية في الحاضر، وانتباه أقل للماضي الذي ولى والمستقبل الذي لم يُؤلَدْ بعد.

٥. في مَهَن القانون والطب والتعليم، ستصبح هناك ضرورة لوجود نوع جديد من القيادة، وإلى حد ما، قادة جدد. وينسحب هذا على وجه الخصوص على مجال التعليم. فالقيادة في هذا المجال يجب في المستقبل أن يجدوا طرقًا ووسائل تعليم الأشخاص، كيف يطبقون المعرفة التي يتلقونها في المدرسة. فيجب أن يضاعفوا الممارسة الفعلية، ويقللوا من النظرية.

٦. هناك حاجة لقيادة جدد في مجال الصحافة. فيجب من فصل إعلام المستقبل، كي يُدارَ بشكل ناجح، عن «الامتياز الخاص» وتحريره من دعم الإعلان.

هذه هي مجرد مجموعة محدودة من المجالات التي تتاح بها فرص للقيادة الجدد والنوع الجديد من القيادة.

إن العالم يتغير بسرعة، وهذا يعني أن وسائل الإعلام، والتي تدعو إلى تغييرات في العادات الإنسانية، يجب أن تتكيف مع التغييرات. والوسائل التي نصفها هنا هي تلك التي تحدد، أكثر من غيرها، اتجاه الحضارة.

## متى وأين تتقدم لوظيفة؟

إن المعلومات الواردة هنا هي نتاج سنوات عديدة من الخبرة، والتي ساعدت عن طريقها الآلاف من الأشخاص لتسويق خدماتهم بفاعلية. يمكن إذن التعويل عليها بشرحها صحيحة وعملية.

وسائل الإعلام التي يمكنك تسويق خدماتك عن طريقها برهنت خبرة وسائل الإعلام التالية تقدم الأساليب الأكثر مباشرة وفاعلية الجلب مشتري وبائع الخدمات معًا:

١. وكالات التوظيف. يجب من الحرص على اختيار وكالات ذات سمعة حسنة، والتي استطاعت إدارتها تحقيق سجل من الإنجازات الكافية ذات النتائج المرضية.

٢. الإعلانات في الجرائد، والصحف التجارية، والمجلات وبالإنترنيت. ويمكن الاعتماد على الإعلانات المبوبة؛ لتحقيق نتائج مرضية في حالة هؤلاء الذين يتقدمون إلى وظائف كتابية أو رواتبية عادية. والإعلانات المرئية تكون أكثر تفضيلاً في حالة هؤلاء الذين يبحثون عن علاقات مع تنفيذيين، بحيث تظهر في هذا الجزء من الجريدة الذي يلفت انتباه طبقة أصحاب العمل المستهدفة. وعندما يكون أحد بصدد نشر إعلان، من المحبذ أن يطلب النصح من خبير يفهم كيف يضيف سمات مستحسنة كافية لاستقطاب ردود.

٣. رسائل طلب العمل الشخصية، الموجهة إلى شركات أو أفراد بعينهم، والذين يحتاجون إلى الخدمات التي تقدمها. ويجب من طباعة الرسائل بأناقة وتوقيعها دائماً باليد. ويجب أن ترفق مع الرسالة سيرة شخصية كاملة، أو مخططات مؤهلات المقدم، وينبغي إعداد كل من رسالة طلب العمل والسيرة الشخصية بمساعدة خبير (أدناه).

٤. طلب العمل عبر المعارف الشخصية. إذا أمكن، على المتقدم محاولة الحصول على أصحاب العمل المحتملين عن طريق المعارف المشتركين. وهذه الطريقة للوصول إليهم ذات ميزة كبيرة على وجه التحديد لهؤلاء الذين يرغبون التعلم على تنفيذيين، ولا يرغبون أن يبدو وكأنهم يروجون لأنفسهم.

٥. التقدم للعمل بصفة شخصية. في بعض المواقف، قد يكون من الأفضل والأكثر فاعلية أن يعرض المتقدمون للعمل خدماتهم بصفة شخصية لأصحاب العمل المحتملين. وفي مثل هذه الحالات، يجب إعداد ورقة مكتوبة تضم المؤهلات كاملة لتقديمها؛ إذ قد يناقش أصحاب العمل المحتملين سجل المتقدم مع موظفيهم.

## المعلومات التي يجب تدوينها في السيرة الشخصية المكتوبة

يجب إعداد هذه السيرة الشخصية بحرص تمامًا كما يعدّ المحامي مذكرة القضية لعرضها على المحكمة. وإذا لم يكن المتقدم متمرسًا في كتابة السير الشخصية يجب عليه استشارة خبير، فالتجار الناجحون يوظفون رجالاً ونساءً يفهمون فن وسيكولوجية وُضِعَ إعلانات لعرض مميزات سلعهم. والشخص الذي عنده خدمات يريد بيعها يجب أن يفعلَ المثل. وينبغي إدراج المعلومات التالية في السيرة الشخصية.

١. التعليم. صِفْ باختصار ولكن بدقة الدراسة التي تلقيتها، وما المواد التي تخصصت بها، واذكر أسباب تخصصك في هذا المجال.

٢. الخبرة. إن كنت تملك خبرة استمدت من وظائف مشابهة لتلك التي تبحث عنها، اذكرها بالتفصيل، مضيفًا أسماء وعناوين أصحاب العمل السابقين. احرص على ذكر أي خبرة خاصة تمتلكها، والتي قد تساعدك على إيجاد الوظيفة التي تبحث عنها.

٣. المراجع. كل شركة تقريبًا ترغب في أن تعلم كل شيء بشأن السجلات السابقة للموظفين الذين يرغبون في شغل وظائف مسؤولة. كن متأهبًا لأن تقدم لصاحب العمل، إن طلب هذا، أسماء الأشخاص الذين يستطيعون تقديم معلومات عن خبرتك وقدراتك، مثل:

أ. أصحاب العمل السابقين.

ب. المعلمين الذين درّسوا لك.

ج. الأشخاص البارزين ممن يمكن الثقة في آرائهم.

٤. تقدم لمنصب معين. تجنب التقدم لوظيفة بغير أن تصف بالتحديد الوظيفة التي تسعى لشغلها. لا تتقدم لأي «وظيفة». فهذا دلالة على الافتقار إلى المؤهلات المتخصصة.

٥. حدّد المؤهلات التي تجعلك أهلاً للوظيفة المحددة التي تتقدم لها. اكتب تفاصيل باستفاضة عن السبب الذي يجعلك تؤمن بأنك مؤهل للوظيفة التي تسعى لشغلها، وهذا هو البند الأكثر أهمية في طلب العمل خاصتك؛ لأنه سيحدد أكثر من أي شيء آخر التقدير الذي ستلقاه.

٦. أعرض أن تعمل تحت التجربة، في أكثر الأحيان، إن كنت عازماً الحصول على الوظيفة التي تتقدم لها، ستحظى بفائدة كبيرة إن عرضت العمل لأسبوع أو شهر أو فترة معينة من الوقت؛ لتمكّن صاحب العمل المحتمل من تقييم قدراتك بغير مقابل. وربما يبدو هذا اقتراحاً متطرفاً، ولكن أثبتت الخبرة أن هذه الطريقة نادراً ما تفشل حيث تعطي فرصة لمستخدمها على أقل تقدير للمحاولة. إن كنت واثقاً من مؤهلاتك، فإن المحاولة هي كل ما تريد. وعرضياً، يُبرهن مثل هذا العرض أنك واثق من قدرتك على ملء الوظيفة التي تريدها؛ فهو مجدٍ للغاية. وإن قُبِلَ عرضك وأبليت حسناً، فستتلقى أجراً في أغلب الظن مقابل الفترة التي عملت بها تحت التجربة. احرص على توضيح أن عرضك قائم على:

أ. ثقتك بمقدرتك على ملء الوظيفة.

ب. ثقتك بقرار صاحب العمل المحتمل بتعيينك بعد تجربتك.

ج. عزميتك القوية للحصول على الوظيفة التي تريدها.

٧. المعرفة بعمل صاحب العمل المحتمل. قبل التقدم لوظيفة، فلتجرّب بحثاً كافياً حول العمل كي تألفه بشكل كامل، وأوضح في موجزك المعرفة التي اكتسبتها في هذا المجال. فسيكون هذا مُبهرراً، حيث سيوضح أنك تتمتع بالخيال وإرادة حقيقية بالوظيفة التي تتقدم إليها.

وتذكّر أن مَنْ يفوز ليس المحامي الذي يحفظ أكثر القوانين عن ظهر قلب، وإنما ذلك الذي يعد للقضية أفضل إعداد. فإن أعددت لـ«قضيتك» وعرضتها بالشكل الصحيح، فستفز بأكثر من نصف المعركة في بداية طريقك.

٨. لا تخش أن تجعل سيرتك الشخصية طويلة للغاية، فإرادة أصحاب العمل في

توظيف متقدمين مؤهلين بشكل جيد لا تقل عن رغبتك في الحصول على وظيفة. في الواقع، يعود الفضل في نجاح أكثر أصحاب العمل الناجحين إلى قدرتهم على اختيار مساعدين مؤهلين بشكل جيد، وهم يريدون كل المعلومات الممكنة.

تذكر شيئاً آخر: إعدادك المُنظم لسيرتك الشخصية سيثبت أنك شخص ذوووب. وقد ساعدت على إعداد سير شخصية لعملاء والتي كانت مذهلة واستثنائية لدرجة أنها جعلتهم يحصلون على الوظيفة التي تقدموا إليها حتى يتسنى عقد مقابلة شخصية معهم.

بمجرد الانتهاء من السيرة الشخصية، اطبعها على أفضل طباعة يمكنك إيجادها. راجع التهجئة والقواعد النحوية بحرص. اتبع هذه التعليمات بحذافيرها، مُحسناً إياها بمقدار ما يوحيه لك خيالك.

ورجال المبيعات الناجحون يجمعون أنفسهم بحرص، وهم يتفهمون أن الانطباعات الأولى تدوم. وسيرتك الشخصية هي مندوب مبيعاتك، ألبسها حلة أنيقة حتى تبرز بجرأة أمام أي سيرة شخصية أخرى سبق لصاحب العمل المحتمل رؤيتها. وإن كانت الوظيفة التي تريدها تستحق أن تحصل عليها، فهي تستحق مطارذتها بحرص. إضافة إلى هذا، إن روجت لذاتك لصاحب عمل بطريقة تبهره بفرديتك، ستتلقى على الأرجح مالمّ مقابل خدماتك منذ البدء يفوق ذلك الذي كنت ستحصل عليه إن تقدمت لوظيفة بالطرق التقليدية المنتشرة.

وإن كنت تسعى لنيل وظيفة عبر وكالة إعلانية أو وكالة توظيف، فاطلب من الوكالة استخدام نسخ من سيرتك الشخصية في التسويق لعاداتك. فسيساعد هذا في حصولك على تفضيل، سواء من جانب الوكالة أو أصحاب العمل المحتملين.

## كيف تحصل على الوظيفة المحددة التي تريدها؟

كل شخص يستمتع بالقيام بنوعية العمل التي تناسبه بأعلى قدر ممكن. فيجب الرسام العمل بالألوان، ويحب ميكانيكي السيارات العمل بيده، ويحب المؤلف

التأليف، وهؤلاء الذين لا يمتلكون مواهب محددة يفضلون مجالات معينة من العمل والصناعة. وهناك قدرٌ كبيرٌ من الوظائف للاختيار من بينها في الصناعة والتسويق والحرف المختلفة.

١. حدّد بدقة نوعية الوظيفة التي ترغب فيها، وإن لم يكن لهذه الوظيفة وجود، ربما تستطيع خلقها.

٢. اختر الشركة أو الشخص الذي تؤدّ العملَ عنده.

٣. ادرس صاحب عملك المحتمل فيما يتعلق بسياساته وموظفيه وفرص إحراره تقدّمًا.

٤. عن طريق تمحيص نفسك ومواهبك وقدراتك، حدّد ما يمكنك تقديمه، وحدّد طرقًا ووسائلَ لمنح مميزات وخدمات وتطويع وأفكار تؤمن بأنك تستطيع تحويلها إلى حقيقة.

٥. انس أمر أي «وظيفة». انس ما إذا كانت هناك فرصة سانحة أمامك أم لا. انس مقولة: «هل عندك وظيفة لأجلي؟». ركّز على ما يمكنك تقديمه.

٦. بمجرد أن تضع خطتك في عقلك، اتفق مع كاتب صاحب خبرة لمساعدتك على وضعها على الورق بطريقة مرتبة مع كثير من التفاصيل.

٧. قدمها للشخص المناسب الذي يمتلك سلطة اتخاذ القرار، فكل شركة تبحث عن أناس يمكنهم تقديم شيء له قيمة، سواء كان هذا الشيء أفكارًا أو خدمات أو «معارف». وكل شركة عندها مكان للشخص الذي عنده خطة عمل محددة والتي ستحقق مميزات لهذه الشركة.

وهذه الطرق قد تستغرق منك بضعة أيام أو أسابيع إضافية، لكن الفارق في الدخل والتقدم ونيل التقدير سيوفر عليك سنوات من العمل الشاق مقابل أجر زهيد. إن لها كثيرًا من المميزات، أبرزها أنها ستوفر عليك من سنة إلى خمس سنوات من العمل للحصول على ما تريد .

إنّ كل شخص يقطع نصف المسافة أعلى السلم يفعل هذا عن طريق التجاوز

المتأني والحريص (فيما عدا بالطبع ابن صاحب العمل).

## الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات

### « الوظائف » هي الآن « شراكات »

الأشخاص ممن يرغبون في تسويق خدماتهم لتحقيق أكثر الفوائد في المستقبل يجب أن يدركوا التغيير المذهل الذي حلَّ بالعلاقة بين صاحب العمل والموظف.

فسيأتي الوقت الذي تصبح فيه القاعدة الذهبية، وليس حكم الذهب هو العامل المهيمن في عملية تسويق السلع وكذلك الخدمات. والعلاقة المستقبلية بين أصحاب العمل والموظفين ستكون أشبه بشراكة تتضمن:

أ. صاحب العمل.

ب. الموظف.

ج. العملاء.

وهذه الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات تسمى «جديدة» لأسباب عديدة. أولاً، كلُّ من مدير وموظف المستقبل سيعتبران زملاء يرغبان في خدمة العملاء بفاعلية. في الأوقات الماضية، كان أصحاب العمل والموظفون يعقدون مقايضات فيما بينهم، متوصلين إلى أفضل المساومات التي يمكنهم إبرامها معاً، وهم لا يدركون أنهم في الحقيقة يتساومون على حساب الطرف الثالث، وهم العملاء الذين يخدمونهم.

في المستقبل سيدرك كلُّ من أصحاب العمل والموظفين أنهم لن يحصلوا على أي امتيازات بعقد مساومات على حساب من يخدمونهم، فصاحب العمل الحقيقي في المستقبل سيكون العميل. ويجب أن يضع كل شخص يرغب في تسويق خدماته بفاعلية هذا في اعتباره.

إن «الكياسة» و«الخدمة» هما كلمتا السر في عالم التجارة اليوم، وينطبقان على

الشخص الذي يستخدم طريقة مباشرة لتسويق خدماته أكثر من تلك التي يستخدمها حتى مع المدير الذي يعمل عنده؛ لأنَّ - في النهاية - كلاً من المدير والموظف موجودان لخدمة العملاء. وإن فشلا في تقديم الخدمة بشكل جيد، فإن الثمن الذي يدفعانه هو خسارة امتياز الخدمة.

## ما معدل «الكم والكيف والروح» الخاص بك؟

شرحنا بوضوح أسباب النجاح في تسويق الخدمات بفاعلية وبشكل دائم. وإذا لم يتم المرء بدراسة وتمحيص وفهم وتطبيق هذه الأسباب، لن يستطيع التسويق لخدماته بفاعلية وبشكل دائم. إنه أمر يرجع إليك أن تروج لخدماتك. وكيف وكم الخدمات المقدمة والروح التي تتحلى بها وأنت تروجها تحدد إلى درجة كبيرة سعر واستمرارية العمل. وكي يسوق الشخص للخدمات بفاعلية (والذي يعني سوقاً دائماً، وبسعر مرضٍ وفي ظل ظروف مواتية)، يجب أن يتبنى ويتبع شرح الكم والكيف والروح، مما يعني أن الكيف إلى جانب الكم إلى جانب الروح الصحيحة للتعاون لتساوي التسويق المثالي للخدمة. تذكر شرح الكم والكيف والروح، ولكن قُمْ بما هو أكثر من هذا- تبناها كعادة!

دعنا نحلل الطريقة لتتأكد من فهمنا لما تعنيه:

١. نوع الخدمة المقدمة يعني أداء كل تفاصيل وظيفتك بأكثر الطرق الممكنة من حيث الفاعلية، مع محاولة بلوغ مزيد من الكفاءة بشكل دائم.

٢. كم الخدمة يعني عادة منح كل الخدمة القادر عليها في كل الأوقات، بهدف زيادة قدر الخدمة مع تطوير مهارة أكثر عبر الممارسة والخبرة. فالتأكيد مرة أخرى على كلمة «عادة».

٣. روح الخدمة يعني عادة ممارسة سلوك مستحسن ومتناغم، والذي سيحث على تعاون الزملاء والموظفين.

إن الوفاء بكم وكيف الخدمة المرادين غير كافٍ للحفاظ على سوق دائماً لخدماتك؛ فالسلوك أو الروح التي تبناها وأنت تقدم الخدمة هي عامل قوي

يُحدّد السعر الذي تتلقاه واستمرارية العمل.

أكد «أندرو كارنيجي» هذه النقطة أكثر من غيرها في أثناء شرحه للعوامل التي تفضي إلى النجاح في تسويق الخدمات. فأكد مرارًا وتكرارًا على ضرورة السلوك المتناغم، وأكد أنه لن يستبقي أي شخص، بغض النظر عن كم عمله أو كيفه، إذا لم يعمل هذا الشخص بروح متناغمة. فأصرّ السيد «كارنيجي» على أن يكون الكل دمثين. وكإثبات أنه أولى لهذه السمة انتباهًا كبيرًا، فقد سمح لكل من يتوافقون مع هذه المعايير أن يصيروا أثرياء. وهؤلاء الذين لم يتوافقوا معها كان يجب أن يفسحوا الطريق لغيرهم.

وأكدت أهمية الشخصية الدمثة؛ لأنها تمكّن الإنسان من تقديم الخدمة بالروح الصحيحة. فإن كان الشخص يمتلك شخصية تسعد وتخدم بروح من التناغم، فإن هذه الأصول تعوض عادة عن أوجه القصور في كم وكيف الخدمة التي يقدمها الشخص. لكن لا يوجد شيء يمكنه حل محل السلوك الدمث بنجاح.

## القيمة الرأسمالية لخدماتك

إن الشخص الذي يجني كل مكسبه من بيع خدماته يشبه التاجر الذي يبيع البضائع، ويمكن أن نضيف كذلك أن مثل هذا الشخص يخضع لقواعد السلوك نفسها التي يخضع لها التاجر الذي يبيع البضائع.

ونؤكد على هذا؛ لأن أغلبية الأشخاص الذين يكسبون عيشهم ببيع خدماتهم يفعلون خطأ اعتبار أنفسهم متحررين من قواعد السلوك والمسؤوليات التي يتحملها هؤلاء الذين يقومون بتسويق البضائع.

إن قيمة رأس المال الفعلية لذائك قد يحددها حجم الدخل الذي يمكنك الحصول عليه (من عبر تسويق خدماتك). ويمكنك التوصل لتقدير منصف للقيمة الرأسمالية لخدماتك عن طريق ضرب دخلك السنوي في ١٦ وثلاثين، حيث إنه من المنطقي أن تقدر أن دخلك السنوي يمثل ٦% من قيمة رأسمالك. فيمثل المال نسبة ٦% سنويًا. فالمال ليس أعلى قيمة من الذكاء؛ فهو عادة ما

يكون أقل قيمة منه.

ويمثل الذكاء الحقيقي، إن سوَّق بفاعلية، شكلاً مستحسنًا من رأس المال أكثر من ذلك المطلوب؛ لإنشاء عمل متخصص في بيع البضائع. ولعل السبب في هذا أن «الذكاء» هو أحد أشكال رأس المال التي لا يمكن لفترات الكساد الانتقاص من قيمتها، وكذلك لا يمكن سرقة أو إنفاق هذا الشكل من رأس المال. علاوة على هذا، المال الأساسي لإدارة عمل يعد عديم القيمة ككثير من الرمل إلى أن يتم مزجه بالذكاء الفعال.

## الأسباب الثلاثة الأساسية للفشل

### ما عدد ما يُعرقل مسيرتك؟

من أسوأ مآسي الحياة هي تلك التي تحكي عن أشخاص حاولوا بجدٍّ وفشلوا، وتكمن المأساة في العدد الكبير للغاية من الأشخاص الذين يخفقون مقارنة بالعدد المحدود لمن ينجحون.

نلت شرف تمحيص عدة آلاف من الأشخاص، والذين صُنِّف ٩٨٪ منهم بأنهم «فاشلون». إن هناك شيئاً خطأً لا محالة في حضارة ونظام تعليم يسمحان لهذا القدر الكبير من الأشخاص بخوض الحياة كفاشلين. ولكنني لم أؤلف هذا الكتاب بهدف التأويل الأخلاقي للأشياء الصحيحة والخاطئة التي يقوم بها العالم، فذلك سيحتاج إلى كتاب أكثر مائة مرة من حجم هذا الكتاب.

فأثبت عملي التمحيصي أن هناك ثلاثين سبباً للفشل. وأنت تدرس القائمة، تفحصها بنفسك بنداً بنداً لتكتشف كم واحداً من أسباب الفشل هذه يقف حائلاً بينك وبين النجاح.

١. الموروثات السلبيهة. لا يمكن فعل الكثير، إن أمكن فعل شيء من الأساس، للأشخاص الذين يولدون بغير بخلل في القدرة العقلية. وتقدم هذه الفلسفة طريقة واحدة فقط للتغلب على نقطة الضعف هذه - من غير مساعدة

مجموعة العقل المدبر (انظر صفحة ١٥٤). لكن لاحظ بسعادة أن هذا هو السبب الوحيد من بين الثلاثين سبباً للفشل الذي لا يمكن لأي شخص تصحيحه ببساطة.

٢. الافتقار إلى هدف محدد في الحياة. ليس هناك أمل في النجاح للشخص الذي لا يمتلك هدفاً مركزاً، أو هدفاً محدداً. إن ٩٨% من كل مائة شخص قمت بتمحيصهم لم يكن عندهم هذا الهدف. وربما كان هذا هو السبب الأساسي في فشلهم.

٣. الافتقار إلى الطموح لوضع أهداف فوق المتوسطة. ليس هناك أمل للشخص الذي يعاني اللامبالاة، ولا يرغب في إحراز تقدم في الحياة، ومن ليس متأهباً لدفع أي ثمن.

٤. التعليم غير الكافي. وتلك هي عقبة ربما في الإمكان التغلب عليها ببساطة نسبية. فأثبتت الخبرة أن أكثر الأشخاص تعلمًا هم هؤلاء الذين يعلمون باسم «عصامين»، أو علموا أنفسهم بأنفسهم. أي شخص متعلم تعلم أنه يستطيع الحصول على أي شيء يريد في الحياة بغير انتهاك حقوق الآخرين، والتعليم لا يعني الكثير من المعرفة، ولكن المعرفة التي يمكن تطبيقها بفاعلية وإصرار. والأشخاص لا يتلقون أجرًا على ما يعلمونه فحسب، ولكن على الأحرى ما يفعلونه بما يعلمونه.

٥. الافتقار إلى ضبط النفس. يتأق ضبط النفس من عبر السيطرة على النفس. وهذا يعني أنه يجب لك أن تسيطر على كل خصائصك السلبية، فقبل أن تتمكن من السيطرة على الظروف، يجب أولاً أن تسيطر على نفسك. والسيطرة على النفس هي أصعب مهمة يمكنك القيام بها، فإن لم تقهر ذاتك، فستقهرك هي، فيمكنك عندما تنظر إلى المرأة أن ترى صديقاً وعدواً لك في الوقت نفسه.

٦. الصحة المعتلة. لا يستطيع أي شخص الاستمتاع بنجاح باهر بغير التمتع بصحة جيدة، والكثير من أسباب الصحة المعتلة خاضعة للسيطرة. ومن بين أهمها:

• الإفراط في تناول الأطعمة غير المفيدة للصحة.

• عادات تفكير خاطئة، التعبير عن السلبيات.

• الممارسات الجنسية الخاطئة والانغماس المفرط في الجنس.

• عدم ممارسة تمارين بدنية كافية.

• عدم الحصول على كم كافٍ من الهواء النقي بسبب التنفس غير الصحيح.

٧. تأثيرات بيئية سلبية في أثناء الطفولة. «من شبَّ على شيء شاب عليه». أكثر من عندهم نزعات إجرامية يكتسبونها نتيجة للبيئة السيئة التي نشأوا فيها والمعارف غير الملائمين في طفولتهم.

٨. التسويف. هذا هو واحد من أكثر أسباب الفشل شيوعاً. «تسويف الرجل العجوز» هو شيء يلزم كل الأشخاص الذين ينتظرون فرصة لإفساد فرصهم في تحقيق النجاح، أكثرنا يخفق في حياته؛ لأننا ننتظر الوقت الصحيح للبدء في القيام بشيء ذي قيمة. لا تنتظر، فالوقت لن يكون قط «مناسباً». ابدأ من حيث تقف، واعمل بأي أدوات تمتلكها، وستجد أدوات أفضل بمضيك قدماً.

٩. الافتقار إلى الإصرار. معظمنا يوصفون بأنهم «بادئون» جيدون لكن «منتهين» سيئين لكل شيء يبدأونه. علاوة على هذا، بنزع الأشخاص للاستسلام عند بزوغ أولى أمارات الهزيمة. ليس هناك بديل للإصرار، فالشخص الذي يمتلك إصراراً يكتشف أن «فشل الرجل العجوز» هذا يصاب في النهاية بالتعب ويرحل بعيداً، فالفشل لا يستطيع التكيف مع الإصرار.

١٠. الشخصية السلبية. ليس هناك أي أمل في النجاح للشخص الذي ينفر الأشخاص عن طريق شخصية سلبية. فالنجاح يتأتى بتطبيق القوة، وتحقيق القوة عن طريق الجهود التعاونية للآخرين. والشخصية السلبية لن تستحث على التعاون.

١١. الافتقار إلى دافع جنسي خاضع للسيطرة. الطاقة الجنسية هي الأقوى بين كل الدوافع التي تستحث الأشخاص على الفعل. ولأنها الأقوى بين كل المشاعر،

يجب السيطرة عليها عبر الإحالة وتحويلها إلى قنوات أخرى.

١٢. إرادة غير خاضعة للسيطرة في «شيء مقابل لا شيء». إن غريزة المقامرة تدفع ملايين الأشخاص نحو الفشل. والدليل على هذا يمكن إيجاده في دراسة عن إخفاقات شركات الإنترنت في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، والذي حاول عبره ملايين الأشخاص صنع المال بالاستثمار في الشركات الزائلة وغير الموثوق بها.

١٣. الافتقار إلى قدرة واضحة المعالم على اتخاذ القرار. الأشخاص الذين يحرزون النجاح يصلون إلى القرارات بسرعة ويغيرونها - إن قاموا بتغييرها- ببطء شديد. والأشخاص الذين يخفقون يتوصلون إلى القرارات - إن توصلوا إليها- ببطء شديد، ويغيرونها كثيراً وبسرعة. إن التردد والمماطلة توءمان، وعند إيجاد واحد منهما، يمكن إيجاد الآخر أيضاً. استأصل هذا الزوج قبل أن يكبلك تمامًا في طاحونة الفشل.

١٤. واحد أو أكثر من المخاوف الستة الأساسية. قمنا بتمحيص هذه المخاوف لأجلك في الفصل الرابع عشر. فيجب أن تسيطر عليها قبل أن تستطيع التسويق لخدماتك بفاعلية.

١٥. الاختيار لشريك حياة خاطئ. وهذا هو أحد أكثر أسباب الفشل شيوعاً، فالزواج يخلق علاقة حميمة بين الأشخاص. وإذا لم تكن هذه العلاقة متناغمة، يكون الفشل هو النتيجة. علاوة على هذا، سيكون شكلاً من الفشل يتصف بالحزن والتعاسة، مدمراً كل أمارات الطموح.

١٦. الحذر المفرط. إن الشخص الذي لا يخاطر برضا بوجه عام بالمتبقي عندما ينتهي الآخرون من الاختيار. والحذر المفرط في مثل سوء قلة الحذر، فكلاهما سلوك متطرف يجب توخي الحرص منه، فالحياة نفسها مليئة بعنصر المخاطرة.

١٧. الاختيار الخاطئ للزملاء في العمل. وهذا هو أحد الأسباب المنتشرة للفشل في العمل. في أثناء تسويقك خدمتك، يجب أن تحرص على اختيار مدير يكون بمثابة إلهام، والذي يتمتع بالذكاء والنجاح. فنحن نحاي هؤلاء الذين تربطنا

بهم علاقة وطيدة. اختر مديراً يستحق المحاكاة.

١٨. الإيمان بالخرافات والتحيز. الإيمان بالخرافات هو أحد أشكال الخوف وهو دلالة كذلك على الجهل. والأشخاص الذين ينجحون يتمتعون بعقول متفتحة ولا يخشون شيئاً.

١٩. الاختيار الخاطئ للوظيفة. لا يستطيع أحد النجاح في مسعى لا يحبه، فأهم خطوة في تسويقك خدماتك هي اختيار مهنة يمكنك أن تتركس لها نفسك بإخلاص.

٢٠. الافتقار إلى تركيز الجهود. إن من يقوم بكل المهن نادراً ما يكون بارعاً في أيٍّ منها. ركّز جهودك على هدف أساسي محدد.

٢١. عادة الإنفاق غير المميز. المبدّرون لا يمكنهم النجاح؛ لأنهم معرّضون للفقير. كون عادة الادخار المنهجي من عبر تنحية نسبة محددة من دخلك جانباً، فالمال في البنك يمنحك قاعدة آمنة للغاية من الشجاعة عند المساومة لبيع خدماتك. وبغير المال، سيتوجب عليك أخذ ما يعرض عليك، وأن ترضى به.

٢٢. الافتقار إلى الحماسة. بغير الحماسة، لا يمكن للمرء أن يكون مقنعاً، علاوة على هذا، الحماسة معدية، والشخص الذي يمتلكها، ويسيطر عليها، يُرحّب به بوجه عام في أي مجموعة.

٢٣. التعصب. إن الشخص الذي يتعامل مع موضوع ما بضيق أفق نادراً ما يحرز أي تقدم. والتعصب يعني أن الشخص يتوقف عن اكتساب معرفة، وأكثر أشكال التعصب دماراً هي تلك المرتبطة بالدين والعرق والاختلافات السياسية في الرأي.

٢٤. الإدمان. من أكثر أشكال الإدمان دماراً هي تلك المرتبطة بتناول الطعام، وشرب الكحوليات والأنشطة الجنسية، فالانغماس المفرط في أيٍّ من هذه الأنشطة قاتل للنجاح.

٢٥. عدم القدرة على التعاون مع الآخرين. أكثر الأشخاص يخسرون وظائفهم

وفرصهم الكبيرة في الحياة بسبب هذا الخطأ أكثر من كل الأسباب الأخرى مجتمعة. فهو عيب لا يغض الطرف عنه، أو يتحملة أي مدير أو قائد كفاء.

٢٦. امتلاك قوة ليست مكتسبة من عبر الجهد الشخصي. (أبناء وبنات الأسر الثرية، وآخرون يورثون مالا لم يجنوه بجهدهم). إن القوة في يد أحد لم يكتسبها تدريجياً عادة ما تكون قاتلة للنجاح، فالثراء السريع عادة ما يكون أخطر من الفقر.

٢٧. عدم الأمانة المتعمدة. ليس هناك بديل للأمانة. وربما تضطر ظروف قهرية غير خاضعة لسيطرة المرء على ألا يكون أميناً لفترة مؤقتة، غير أن يتسبب في ضرر دائم. لكن ليس هناك أمل في الأشخاص الذين يختارون عدم الأمانة بإرادتهم. فأجلاً أم عاجلاً، ستتكشف أعمالهم وسيدفعون الثمن بخسارة سمعتهم، بل قد يصل الأمر إلى خسارتهم لحريتهم.

٢٨. الأناية والغرور. تعدُّ هذه الخصائص أضواء حمراء تشبه الآخرين وتجعلهم يبقون بمنأى عن صاحبها. وهي قابلة للنجاح.

٢٩. التخمين بدلاً من التفكير، يدفع الشعور بالكسل واللامبالاة أكثر الأشخاص لعدم الاهتمام بالحصول على الحقائق التي ستساعدهم على التفكير بدقة، فهم يفضلون العمل من منطلق «آراء» توصلوا إليها بالتخمين أو الأحكام السريعة.

٣٠. نقص رأس المال. وهذا هو سبب منتشر للفشل بين هؤلاء الذين ينخرطون في مجال العمل للمرة الأولى بغير أن يكون عندهم احتياطي من رأس المال لامتصاص صدمة أخطائهم، ولدفعهم للأمام حتى ينووا سمعة.

٣١. أسفل هذه النقاط أدرج أي سبب للفشل عانيته والذي لم ندرجه في القائمة السابقة.

يوجد في أسباب الفشل الثلاثين هذه شرح لمآسي الحياة، والتي تُعدُّ وثيقة الصلة بكل شخص يحاول ويخفق. وستحقق فائدة إن استطعت حثَّ شخص ما يعلمك جيداً على تفحص هذه القائمة معك، والمساعدة على تمحيصك باستخدام الثلاثين سبباً للفشل. فأنت ستجني بذلك فائدة أكثر من تلك التي

ستجنيها إن حاولت هذا وحدك، فأكثر الأشخاص لا يستطيعون رؤية أنفسهم كما يراهم الآخرون.

فواحدة من أقدم النصائح المعروفة هي: «اعلم نفسك». فإن كنت تريد تسويق البضائع بنجاح، يجب لك أن تتعلم جيداً على هذه البضائع. والشيء نفسه ينسحب على تسويقك خدماتك. فينبغي لك أن تعلم كل نقاط ضعفك حتى تتمكن إماً من إصلاحها، أو التخلص منها تماماً. ويجب أن تعلم نقاط قوتك حتى تجذب الانتباه إليها وأنت تبيع خدماتك، فيمكنك معرفة نفسك فقط عبر التمهيص الدقيق.

وثمة شاب تقدم لمدير إحدى الشركات المعروفة لنيل وظيفة ارتكب حماقة الجهل بالنفس هذه، فقد ترك انطباعاً جيداً للغاية حتى سأله المدير عن الراتب الذي يتوقعه. أجاب بأنه ليس عنده مبلغ محدد في عقله (الافتقار إلى هدف محدد). قال المدير في ذلك الوقت: «سندفع لك ما تستحقه بعد تجربتك الأسبوع».

أجاب المتقدم: «لن أقبل بهذا؛ لأنني أتقاضى أكثر من هذا في المكان الذي أعمل به حالياً».

قبل أن تبدأ حتى في التفاوض بشأن إعادة النظر في راتبك حيث تعمل حالياً، أو عند بحثك عن وظيفة في مكان آخر، تأكد أنك تستحق أكثر مما تتلقاه الآن.

فمسألة رغبتك في المال هي شيء - فكل الأشخاص يريدون المال - ومسألة استحقاقك المزيد هي شيء مختلف تماماً؛ فالكثير من الأشخاص يخلطون بين رغباتهم وبين مستحقاتهم المُنصفة. فمتطلباتك أو رغباتك المالية لا علاقة لها على الإطلاق بقيمتك، وما يحدد قيمتك هو قدرتك على تقديم خدمة مفيدة، أو موهبتك في حث الآخرين على تقديم مثل هذه الخدمة.

## قم بمجرد نفسك

### ثمانية وعشرون سؤالاً يجب عليك الجواب عنها

إن التمحيص السنوي للذات أساسي للتسويق الفعّال للخدمات كضرورة عمل جرد سنوي للبضائع. علاوة على هذا، يجب أن يكشف التمحيص السنوي عن انخفاض في نسبة الأخطاء وارتفاع في نسبة المميزات. فهل الشخص يحرز تقدماً؟ أم يقف في مكانه؟ أم يتقهقر للوراء في الحياة؟ ويجب أن يكون هدف المرء بالطبع هو أن يحرز تقدماً. وسيوضح التمحيص السنوي للذات ما إذا تم إحراز تقدم، وفي هذه الحالة، ما قدره. وهو سيوضح كذلك أي خطوات للوراء ربما يكون المرء اتخذها. والتسويق الفعّال للخدمات يتطلب تقدم المرء للأمام، حتى إذا كان هذا التقدم بطيئاً.

ويجب من إجرائك لتمحيصك السنوي لذاتك في نهاية كل عام حتى تستطيع أن تدرج في قرارات العام الجديد أي تحسينات يشير التمحيص أنه يجب من القيام بها. أجر هذا الجرد بأن تطرح على نفسك الأسئلة التالية، وعن طريق التحقق من أجوبتك مع شخص لن يسمح لك بخداع نفسك فيما يتعلق بدقتها.

### استبيان التمحيص الشخصي للجرد الشخصي

١. هل حققت الهدف الذي وضعته كهدفي في هذا العام؟ (يجب أن يكون عندك هدف سنوي محدد تحققه كجزء من هدفك الأكثر في الحياة).
٢. هل الخدمة التي قدمتها تتصف بأعلى مستوى جودة يمكنني تقديمه، أم كان بوسعي تحسين أي جزء من أجزاء هذه الخدمة؟
٣. هل قدمت الخدمة بأكثر كم ممكن أستطيعه؟
٤. هل كانت الروح التي تحليت بها متناغمة ومتعاونة طوال الوقت؟

٥. هل سمحت لعادة التسويف بأن تقلل من كفاءتي، وفي هذه الحالة، إلى أي مدى؟

٦. هل حسنت من شخصيتي، وفي هذه الحالة، كيف؟

٧. هل كنت مُصرّاً فيما يتعلق بالتزامي بمخططاتي حتى الانتهاء منها؟

٨. هل توصلت إلى قرارات بسرعة وبحسم في كل المواقف؟

٩. هل سمحت لأي واحد من المخاوف الستة أو كلها (انظر الفصل الرابع عشر) بالتقليل من كفاءتي؟

١٠. هل كنت «مُفرط الحذر» أم «قليل الحذر»؟

١١. هل كانت علاقتي بزملائي في العمل طيبة أم سيئة؟ وإن كانت سيئة، فهل اللوم يقع عليّ جزئياً أم كلياً؟

١٢. هل بددت أيّاً من طاقتي عبر الافتقار إلى تركيز الجهود؟

١٣. هل كنت متفتح العقل وجليماً في أثناء التعامل مع كل الموضوعات؟

١٤. كيف استطعت تحسين قدرتي على تقديم الخدمة؟

١٥. هل اتصفت أيّ من سلوكياتي بالتعصب؟

١٦. هل اتصفت - سواء علانيةً أو سرّاً - بالأنانية؟

١٧. هل انتهجت سلوكاً مع زملائي دفعهم إلى احترامي؟

١٨. هل كانت آرائي وقراراتي قائمة على التخمين، أم دقة التمهيص والفكر؟

١٩. هل أتبع عادة موازنة وقتي ونفقاتي ودخلي؟ وهل كنت متحفظاً في هذه الموازنات؟

٢٠. ما هو الوقت الذي كرّسته للجهد غير المربح والذي كان بوسعي الاستفادة منه لتحقيق مميزات أكثر؟

٢١. كيف أستطيع إعادة موازنة وقتي وتغيير عاداتي حتى أستطيع التحلي  
بمزيد من الفاعلية في العام التالي؟

٢٢. هل ارتكبت سلوكاً لم يستحسنه ضميري؟

٢٣. كيف قدمت خدمة أكثر وأفضل من تلك التي أخذت مقابلها؟

٢٤. هل ظلمت أحداً، وإن حدث هذا، فكيف؟

٢٥. إن كنت أنا من سيشترى خدماتي لهذا العام، فهل كنت سأصبح راضيًا  
عمًا اشتريت؟

٢٦. هل كان مشتري راضيًا عن الخدمة التي قدمتها له، وإن لم تكن  
الحال كذلك، فلماذا؟

٢٧. هل أمتهن الوظيفة المناسبة، وإن لم يكن الحال كذلك، فلماذا؟

٢٨. ما معدلي الحالي للنجاح وفقاً لمبادئه الأساسية (اكتب هذا المعدل بإنصاف  
وبارتياح، واجعل شخصاً آخر يتمتع بشجاعة كافية ليتوصل إليه بدقة أن  
يتحقق منه).

بعد أن قرأت واستوعبت المعلومات الواردة بهذا الفصل، أنت الآن متأهبًا  
لوضع خطة عملية لتسويق خدماتك، فهؤلاء الذين فقدوا ثروتهم وهؤلاء  
الذين في بداية طريقهم لكسب المال ليس عندهم شيء إلا خدماتهم ليقدموها  
مقابل الثروات. لهذا، من الأساسي أن يكون عندهم المعلومات العملية الأساسية  
لتسويق خدماتهم حتى يحصلوا على أعلى المميزات.

والمعلومات الواردة بهذا الفصل ستكون بالغة القيمة لمديري شؤون الأفراد  
ومديري التوظيف وغيرهم من المديرين المسؤولين عن اختيار الموظفين والحفاظ  
على استمرارية شركات فعّالة. إن كنت تتشكك في هذه العبارة، فاختبر صحتها  
بالجواب عن أسئلة تمحيص النفس الثمانية والعشرين كتابة. في الواقع، سيكون  
ذلك مثيراً ومربحاً حتى لو كنت لا تشكك في صحة العبارة.

## أين وكيف تجد فرصًا لتجميع ثروات؟

الآن، بعد أن حللنا المبادئ التي يمكن بمساعدتها جمع الثروات، نجد أنفسنا مدفوعين لطرح هذا السؤال: «أين يمكن للمرء إيجاد فرص جيدة لتطبيق هذه المبادئ؟». حسنًا، دعنا نجري جردًا ونرى ماذا يمكن لاقتصاد الغرب أن يُقدّم للشخص الذي يبحث عن الثروات، كبيرة كانت أم صغيرة.

وكبداية، دعنا نتذكر أننا نعيش في مجتمع يتمتع فيه كل شخص يتقيّد بالقانون بحرية الفكر وحرية الفعل. وأكثرنا لم يقيّم قط مميزات هذه الحرية. فلم تسبق لنا مقارنة حريتنا التي لا حدود لها بالحرّيات المُكبّلة في مجتمعات أخرى.

فهنا نتمتع بحرية الفكر، حرية الاختيار والاستمتاع بالتعليم، حرية الممارسة الدينية؛ حرية الممارسات السياسية، الحرية في اختيار العمل، أو الحرفة، أو المهنة، حرية جمع وامتلاك بغير إزعاج كل الممتلكات التي يمكننا جمعها، الحرية في اختيار مكان إقامتنا، حرية الزواج، الحرية من عبر توافر فرص متساوية لكل الأعراق، حرية السفر، حرية اختيار الطعام، وحرية اختيار أي منزلة في الحياة نعدّ لها أنفسنا. وعندنا أشكال أخرى من أشكال الحرية، لكن هذه القائمة تمدنا برؤية من الأعلى لأهم الأمور في حياتنا، والتي تشمل الفرص التي لا تُقدّر بقيمة.

ثانيًا، دعنا نعدّ ثانية بعض النعم التي وضعتها في أيدينا حريتنا الواسعة. تأمل الأسرة المتوسطة في المجتمع الغربي مثلاً (أي الأسرة ذات الدخل المتوسط) واحصر الفوائد المتاحة لكل عضو من أعضاء الأسرة.

• الطعام. بسبب الحرية العالمية التي تتمتع بها، فمتاح للأسرة المتوسطة، عند باب منزلها، مقدرة على اختيار الطعام بأسعار في إطار قدراتها المادية.

• المأوى. تعيش هذه الأسرة في منزل مريح، تتم تدفئته عن طريق الغاز وإضاءته بالكهرباء، مع توافر غاز للطهي، وكل ذلك بمعدل معقول. والخبز المحمص الذي يتناولونه في الصباح يتم تحميمه في المحمصة الكهربائية، ويتم

تنظيف السجاد بمكنسة كهربائية تعمل بالكهرباء. المياه الساخنة والباردة متاحة في كل الأوقات، في المطبخ وفي دورة المياه. يحفظ الطعام باردًا في الثلاجة التي تعمل بالكهرباء. تجفف الزوجة شعرها وتغسل ملابسها وتقوم بكيها بأجهزة كهربائية سهلة التشغيل، والتي تدب فيها الطاقة بمجرد وضع القابس في الجدار. يحلق الزوج باستخدام ماكينة حلاقة كهربائية، وهم يتلقون ترفيهاً من كل أنحاء العالم على مدار أربع وعشرين ساعة في اليوم إن أرادوه عن طريق تشغيل التلفاز فحسب.

• الملابس. الأشخاص في المجتمع الغربي يمكنهم سدّ احتياجاتهم من الملابس بأسعار تتسم بأنها في متناول الأسرة المتوسطة.

لقد أتينا فقط على ذكر الحاجات الأساسية الثلاث المتمثلة في الطعام والملابس والمأوى. والمواطن المتوسط يتمتع بمميزات أخرى متاحة في مقابل جهد متواضع، لا يتعدى الثماني ساعات يوميًا من العمل، ومن بين هذه المميزات ميزة امتلاك سيارة، والتي يستطيع المرء أن يغدو ويذهب بها كيفما يشاء، بسعر زهيد للغاية.

### «المعجزة التي أرسلت لنا بهذه النعم»

لأنه ليس عند شيء أشكو منه، أو ضغينة لأعبر عنها، أو أي دوافع خفية، حظيت بشرف التمحيص الصريح لهذا الشيء الغامض والمجرد والمُساء فهمه بشكل كبير الذي أرسل لنا هذه النعم سابقة الذكر، والفرص لجمع الثروات والحريات بكل أنواعها.

إنني أملك الحق في تمحيص سبب وطبيعة هذه القوة غير المرئية لأنني أعلم، وعلمت منذ أكثر من ربع قرن مضى، كثير من الأشخاص ممن نظموا هذه القوة، والكثيرون المسؤولون الآن على الحفاظ عليها.

إن اسم فاعل الخير الغامض هذا هو رأس المال!

ورأس المال لا يتضمن المال فحسب، ولكنه يتضمن أيضًا مجموعات الأشخاص

المنظمة والذكية التي تخطط لطرق ووسائل الاستخدام المال بفاعلية لتحقيق منفعة العامة، وتحقيق مكاسب لأنفسهم.

وتشمل هذه المجموعات العلماء والمعلمين، والكيميائيين والمحللين الماليين، وخبراء العلاقات العامة وخبراء المواصلات، والمحاسبين والمحامين والأطباء، والأشخاص الذين يتمتعون بمعرفة متخصصة في كل مجالات الصناعة والعمل، فهم يسرون في الطريق ويجربون ويتركون أثرًا في مجالات ومساح جديدة. إنهم يسرون بغير الكليات والمستشفيات والمدارس ويننون طرقًا جيدة، وينشرون الصحف ويدفعون أكثر التكاليف التي تتكبدها الحكومة، ويعتنون بالتفاصيل الكثيرة اللازمة للتقدم البشري. بإيجاز، الرأسماليون هم عقول الحضارة؛ لأنهم يوفرون النسيج الذي يتكون منه التعليم والتنوير والتقدم البشري.

فمال بغير عقول هو شيء خطير. فعند استخدامه بالشكل الصحيح، يصير من أهم أساسيات الحضارة. إفطار بسيط لأسرة من المدينة يحتوي على عصير جريب فروت، والحبوب، والبيض، والخبز والزبد، والشاي والسكر لا يمكن توفيره بسعر معقول إن لم يتم تقديم رأس المال المنظم للآلات والسفن والسكك الحديدية والجيش الكبيرة من الأشخاص المدربين كي يجعلوا هذه الأشياء متاحة.

ويمكنك أن تأخذ فكرة بسيطة عن أهمية رأس المال المنظم عن طريق محاولة تخيل نفسك مُثقلًا بمسؤولية جمع وتصحيح إفطار بسيط لأسرة المدينة سالفة الذكر بغير مساعدة رأس المال.

فلكي توفر الشاي، ستضطر أن تسافر إلى الصين أو الهند. وإلا إذا كنت سباحًا ماهرًا فسيصيبك التعب قبل أن تتمكن من قطع هذه الرحلة حول العالم. بعد ذلك، ستقابلك مشكلة أخرى. فما الذي ستستخدمه كبديل للمال، حتى لو كنت تتمتع بقوة الاحتمال البدنية التي تمكنك من عبور المحيط سباحة؟

ولتوفير السكر، ستضطر أن تقطع رحلة أخرى سباحة إلى إحدى جزر الكاريبي، أو تسير مسافة طويلة إلى إحدى مزارع قصب السكر، لكن حتى في ذلك الحين ستعود بغير السكر؛ لأن الجهد المنظم والمال أساسيان لإنتاج السكر، ناهيك

عما يتطلبه الأمر لتكريره ونقله وتصحيحه إلى طاولة الإفطار.

ويمكنك الحصول على البيض ببساطة، ولكنك ستقطع مسافة طويلة للغاية قبل أن تتمكن من توفير كوبين من عصير الجريب فروت. وستقطع رحلة طويلة أخرى سيراً إلى مكان زرع القمح عندما ترغب في توفير الأربع شرائح من الخبز الأبيض.

ويجب شطب الحبوب من القائمة؛ لأنها لن تتوافر إلا من عمل مجموعة مدربة ومنظمة من الأشخاص والآلات المناسبة، وكلهم يتطلبون توافر رأس مال. وفي أثناء الارتياح، يمكنك أن تقطع رحلة أخرى سباحة إلى أمريكا الجنوبية، حيث تقطف موزتين، وفي طريق عودتك يمكنك أخذ أكثر الطرق المختصرة إلى مزرعة ألبان لجلب بعض الزبد والكريمة. في ذلك الحين ستكون أسرتك متأهبة للجلوس والاستمتاع بالإفطار.

يبدو هذا سخيفاً، أليس كذلك؟ حسنًا، العمل المبين سيكون هو الطريقة الوحيدة الممكنة لجلب هذه الأصناف البسيطة من الطعام إلى قلب المدينة إن لم يكن عندنا نظام رأس مال.

إن حجم رأس المال الأساسي لبناء وصيانة السكك الحديدية والسفن المستخدمة في تصحيح هذا الإفطار البسيط ضخم للغاية حتى إنه يُذهل خيال المرء. فهو يصل إلى مئات الملايين من الدولارات، ناهيك عن جيوش الموظفين المدربين اللازمين لتشغيل السفن والقطارات، لكن المواصلات هي فقط جزء من متطلبات الحضارة الحديثة، فقبل أن يكون هناك أي شيء لشحنه، يجب حصد شيء من الأرض، أو تصنيعه وإعداده للسوق وهذا يتطلب ملايين الدولارات الشراء آلات ومعدات وصناديق، والقيام بعمليات تسويق ودفع أجور ملايين الأشخاص.

والسفن والسكك الحديدية لا تبزغ من الأرض وتعمل من تلقاء نفسها؛ فهي تأتي استجابة لنداء الحضارة، عن طريق العمل والبراعة والقدرة المنظمة للأشخاص الذين يمتلكون خيالاً وإيماناً وقراراً وإصراراً. ويعلم هؤلاء الأشخاص

باسم الرأسماليين. إن ما يحفز هو الإرادة في البناء والتشييد والإنجاز وتقديم خدمات مفيدة وجني أرباح وجمع ثروات. ولأنهم يقدمون خدمة لن توجد في غيرها، فهم يضعون أنفسهم على طريق الثروات العظيمة.

ولمجرد جعل السجل بسيطاً ومفهوماً، سأضيف أن الرأسماليين هؤلاء هم الأشخاص أنفسهم الذين سمعنا خطباء المنبر المؤقتين يتحدثون عنهم. إنهم الأشخاص أنفسهم الذين يشير إليهم المتطرفون والمبتزون والسياسيون غير الأمناء بأنهم من يحصلون على «فوائد مفترسة».

وأنا لا أحاول تقديم مذكرة مع أو ضد أي مجموعة من الأشخاص، أو أي نظام في الاقتصاد. ولا أحاول شجب المساومات الجماعية عندما أشير إلى «قادة الاتحاد»، ولا أهداف كذلك إلى منح ميثاق شرف لكل الأفراد الذين يعلمون باسم الرأسماليين.

فالغرض من هذا الكتاب - وهو غرض كرسّيت له بإخلاص أكثر من ربع قرن- هو أن أقدم لكل مَنْ يريد المعرفة أكثر فلسفة يمكن الاعتماد عليها لجمع الثروات بأي مبالغ يريدوها.

وقمت هنا بتمحيص المميزات الاقتصادية للنظام الرأسمالي لغرض مزدوج يتمثل في توضيح:

١. إن كل مَنْ يبحثون عن الثروات يجب أن يدركوا ويكيفوا أنفسهم مع النظام الذي يسيطر على كل مداخل الثروات سواء كانت صغيرة أم كبيرة.

٢. إنهم يجب أن يبرزوا هذا الجانب من الصورة الداحضة لذلك الذي يعرضه السياسيون والمهيجون الشعبيون ممن يشيرون إلى رأس المال المنظم وكأنه شيء مُسمّم .

إن هذا لهو مجتمع رأسمالي. فقد طُوّر عبر استخدام رأس المال، ونحن يا مَنْ ندّعي بحقنا في مشاطرة نعم الحرية والفرص، يا مَنْ نريد جمع الثروات هنا، يجب أن نعلم أنه لا الثروات ولا الفرص ستكون متاحة لنا إن لم يوفر رأس المال المنظم هذه الفوائد.

إن كنت واحداً ممن يؤمنون بأن الثروات يمكن جمعها عبر تنظيم الأشخاص لأنفسهم في مجموعات، والمطالبة بمزيد من الأجر على خدمة أقل، إن كنت واحداً من هؤلاء الذين يطالبون المساعدة من الحكومة دون المعاناة من اضطراب الصباح الباكر حيث يسلم المال لك، إن كنت واحداً من هؤلاء الذين يؤمنون بإعطاء أصواتهم للسياسيين مقابل سنّ قوانين تسمح لهم بالغزو على أموال العامة، فلتهنأ بما تؤمن به وأنت تمتلئ ثقة أن ما من أحد سيزعجك؛ لأن هذا بلد حرّ حيث لكل شخص الحرية في الإيمان بما يشاء، حيث يستطيع كل الأشخاص تقريباً الحياة بغير بذلٍ جهد كبير، حيث يستطيع الكثيرون الحياة دون القيام بأي عمل بالمرّة.

ومع ذلك، ينبغي أن تعلم الحقيقة كاملة بشأن هذه الحرية التي يفخر بها كثير من الأشخاص ويفهمها القليل. فبمقدار ما هي عظيمة، وبمقدار ما هي واسعة الامتداد وبمقدار مميزاتها، فليس بإمكانها تقديم الثروات بغير بذلٍ جهد.

هناك طريقة واحدة يمكن التعويل عليها لجمع الثروات والاحتفاظ بها بطريقة قانونية، وهي تقديم خدمة كاملة. فلم يتم اختراع أي نظام يُمكن الأشخاص من جمع الثروات بطريقة قانونية عبر قوة الأعداد فقط، أو بغير المنح في المقابل قيمة من نوع أو آخر.

إن هناك مبدأ يعرف باسم: قانون علم الاقتصادي، وهو أكثر من مجرد نظرية؛ فهو قانون لا يستطيع أي شخص هزيمته.

لاحظ جيداً اسم المبدأ وتذكره؛ لأنه أقوى بكثير من كل السياسيين والآلات السياسية. ويوجد خارج إطار سيطرة كل اتحادات العمل. ولا يمكن السيطرة أو التأثير عليه أو رشوة من قبل المبتزين أو القادة الذين ينصبون أنفسهم قادة في أي موقف. علاوة على هذا، فهو عنده عين ترى كل شيء، ونظام مثالي لإمساك الدفاتر والذي يحتفظ فيه بحساب دقيق للصفقات التي أجراها كل إنسان متورطٍ في محاولة الأخذ بغير العطاء. فأجلاً أم عاجلاً يأتي مدققوه ويتفحصون سجلات الأشخاص سواء المهمين أم صغار الحجم ويطالبون بحسابتهم.

ونظام «الشركات التجارية الكبرى»، أو «فوائد رأس المال المفترسة»، أو أي اسم آخر تختار أن تطلقه على هذا النظام الذي منحنا الحرية يمثل مجموعة من الأشخاص تفهم وتحترم وتهيئ نفسها مع قانون الاقتصاد القوي هذا. واستمرارهم المادي يعتمد على احترامهم هذا القانون.

تذكر أيضًا أن هذه هي مجرد البداية للمصادر المتاحة لجمع الثروة. فقد أتينا على ذكر عدد قليل فقط من الرفاهيات والأشياء غير الأساسية، لكن تذكر أن مهمة إنتاج ونقل وتسويق هذه البضائع المحدودة توفر وظائف منتظمة لعدة ملايين من الأشخاص، والذين يتلقون مقابل عملهم عدة ملايين من الدولارات شهريًا، وينفقونها بحرية على الرفاهيات والأساسيات.

تذكر على وجه التحديد أن خلف كل تبادل للسلع والخدمات الشخصية توجد كثرة من الفرص لجمع الثروات. وهنا تهب حريتنا لمساعدتنا، وليس هناك شيء يمنعك، أو يمنع أي شخص من المشاركة بأي مقدار في الجهد المبذول للقيام بهذه الأعمال، إن كان الشخص يمتلك موهبة فائقة أو تدريبًا أو خبرة، فإنه يستطيع جمع القوات بكميات كبيرة. وهؤلاء غير المحظوظين بدرجة كبيرة يمكنهم جمع كميات أقل، فيمكن لأي شخص كسب عيشه مقابل مقدار هزيل جدا من الجهد؛ لذلك ها أنت ذا!

لقد عرضت الفرصة بضائعها أمامك. اخط خطوة للأمام، واختر ما تريد، ووضّع خطتك، ونفذها، وواصل تنفيذها بإصرار. المجتمع «الرأسمالي» سيتولى باقي المهمة نيابة عنك، يمكنك الاعتماد كثيرًا على ما يلي: المجتمع الرأسمالي يمنح كل شخص فرصة لتقديم خدمة مفيدة، ولجمع ثروات تتناسب مع قيمة هذه الخدمة.

فلا ينكر النظام على أحد هذا الحق، لكنه لا يستطيع أن يعد بشيء مقابل لا شيء. قانون علم الاقتصاد نفسه يتحكم بشكل غير قابل للتغيير في النظام، والذي لا يدرك ولا يتحمل لفترة طويلة الأخذ بغير المنح.

إنَّ مَنْ سَنَّ قانون علم الاقتصاد هو الطبيعة، وليست هناك محكمة يمكن لمنتهكي هذا القانون الاحتكام لها، فالقانون يفرض عقوبات على انتهاكه، ويمنح

مكافآت ملائمة لملاحظته، دون تدخل أو إمكانية تدخل أي كائن بشري. وهذا القانون لا يمكن إبطاله؛ فهو ثابت كالنجوم في السماوات وخاضع له، ويعدُّ جزءاً من النظام نفسه الذي يتحكم في النجوم. هل يمكن للمرء أن يرفض التعايش مع قانون علم الاقتصاد؟

بالتأكيد! إن هذا مجتمع حر، حيث يولد الكل بحقوق متساوية بما في ذلك حق تجاهل قانون علم الاقتصاد. ماذا يحدث في ذلك الحين؟ حسنًا، لا شيء يحدث إلى أن ينضم أعداد أكثر من الأشخاص إلى قُوى تعلن تجاهلها للقانون، وتأخذ ما تريده بالقوة. ثم يأتي دكتاتور يمتلك فرقًا مطلقة للنار وأسلحة آلية!

ونحن لم نصل بعد إلى هذه المرحلة، ولكننا تعلمنا كل ما تريد تعلمه عن طريق عمل النظام. ربما يحالفنا الحظ بما فيه الكفاية، وألا نجابه بصورة شخصية.

هذه الحقيقة المفزعة، فبغير شك نحن نفضل الاستمرار في التمتع بحرية التعبير، وحرية الفعل، وحرية تقديم خدمات مفيدة في مقابل الثروات.

وهذه الملاحظات ليست قائمة على خبرة قصيرة المدى، فهي نتاج خمسة وعشرين عامًا من التمحيص الدقيق للأساليب التي استخدمها كل من أكثر الرجال نجاحًا وفشلًا، والذين سبق لأمریکا أن علمتهم.

## الفصل السابع

### الخطوة السابعة نحو الثراء

#### التغلب على التسويف

إن التمحيص الدقيق لأكثر من ٢٥٠٠٠ رجل وامرأة ممن جابهوا الفشل كشف لي عن حقيقة مهمة وهي أن الافتقار إلى القدرة على اتخاذ القرار يعدُّ من بين الأشياء التي تتصدر قائمة الأسباب الثلاثين الأساسية للفشل. وهذه ليست مجرد نظرية بل إنها حقيقة.

والتسويف، وهو عكس القدرة على اتخاذ القرار، هو عدو منتشر يجب على الكل قهره، وستحظى بالفرصة لاختبار قدرتك على التوصل إلى قرارات سريعة ومحددة عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب، وستكون متأهبًا للبدء في تطبيق المبادئ التي يصفها.

وتمحيص عدة مئات من الأشخاص نجحوا في جمع ثروات تعدَّت المليون دولار كُشِفَ لي أن كلَّ واحد منهم تحلَّى بعادة التوصل إلى القرارات بسرعة، وتغيير هذه القرارات ببطء، في حالة تغييرها وإذا ما غيَّروها. والأشخاص الذين يخفقون في جمع المال بغير استثناء، يمتلكون عادة التوصل إلى قرارات، إن توصلوا إليها من الأساس، ببطء شديد، وتغيير هذه القرارات بسرعة مستمرة.

إحدى أبرز السمات التي تمتع بها «هنري فورد» هي عاداته في التوصل إلى القرارات بسرعة وحسم، وتغييرها ببطء. وهذه السمة كانت قوية للغاية عند السيد «فورد» حتى إنها أكسبته سمعة بأنه عنيد. وكانت هذه السمة هي التي حثَّت السيد «فورد» على مواصلة تصنيع موديله الشهير «T» (أقبح سيارة في العالم)، في الوقت الذي نصحه فيه كل مستشاريه، والكثير من مشتري السيارة أن يغيرها.

ربما تأخر السيد «فورد» كثيراً في عمل التغيير، لكن للقصة جانب آخر وهو أن تمسك السيد «فورد» بقراره جلب له ثروة كبيرة قبل أن تصبح هناك حاجة فعلية لتغيير الموديل. ليس هناك شك أن عادة التشبث بالقرار التي تحلّى بها «فورد» جعلت الآخرين يظنون أنه عنيد، لكن هذه السمة أفضل من البطء في اتخاذ القرارات والسرعة في تغييرها.

إن أكثر مَنْ يخفقون في جمع ثروات كافية لتلبية احتياجاتهم يمكنهم بوجه عام التأثير ببساطة بـ«آراء» الآخرين، فهم يسمحون للصحف وجيرانهم المنغمسين في القيل والقال أن يتولوا عملية التفكير نيابة عنهم. إن «الآراء» هي أرخص البضائع الموجودة على الأرض، فكل إنسان عنده سرب من الآراء يرغب في فرضها على أي شخص متأهب لتقبلها. إن كنت تتأثر بـ«آراء» الآخرين عند الوصول لقرارات، لن تنجح في أي مسعى، ناهيك عن تحويل رغبتك إلى مال. فإن كنت تتأثر بآراء الآخرين، لن تكون عندك إرادة خاصة بك.

لا تستشر إلا نفسك عندما تبدأ في تطبيق المبادئ المبينة هنا، عبر التوصل إلى قراراتك الخاصة واتباعها. لا تثق بأحد إلا مجموعة «عقلك المدبر»، وتوخّ الحرص الشديد عند اختيار هذه المجموعة بحيث تختار هؤلاء فقط الذين يمتلكون تناغمًا وتعاطفًا كاملاً مع غرضك.

فالأصدقاء المقربون والأقرباء عادة ما يعرقلون، دون أن يقصدوا هذا، المرء عبر آرائهم، وفي أحيان أخرى عبر السخرية، والتي يقصد منها الفكاهة. إن آلاف الأشخاص يحملون عقد النقص معهم طوال حياتهم؛ لأن شخصاً حسن النية، لكن جاهلاً دمر ثقتهم عبر «آرائه» أو سخريته.

إنك تمتلك عقلاً خاصاً بك. استخدمه وتوصل إلى قراراتك الخاصة، وإن كنت بحاجة لحقائق أو معلومات من الآخرين لتتمكن من اتخاذ قرارات — كما سيحدث على الأرجح في كثير من الحالات — احصل على هذه الحقائق والمعلومات التي تحتاج إليها بهدوء، دون الكشف عن غرضك.

فهي صفة من صفات الأشخاص الذين يمتلكون معرفة محدودة أن يحاولوا

توليد الانطباع بأن عندهم كثيراً من المعرفة. ومثل هؤلاء الأشخاص يكثر من السيطرة ويقللون من الاستماع. أبقى عينيك وأذنيك مفتوحة وفمك مغلقاً إن رغبت في اكتساب عادة القدرة السريعة على اتخاذ القرار، فالأشخاص الذين يتحدثون كثيراً لا يفعلون أي شيء آخر، فإن كنت تتحدث أكثر مما تنصت، فأنت لا تحرم نفسك فقط من الكثير من الفرص لجمع معرفة مفيدة، لكنك أيضاً تكشف عن مخططاتك وأغراضك لأناس سيسعدهم هزيمتك.

تذكر أيضاً، أنه في كل مرة تفتح فمك في وجود شخص يمتلك كثرة من المعرفة، فأنت تكشف لهذا الشخص مخزونك المحدد من المعرفة أو افتقارك إيها! فالحكمة الحقيقية عادة ما تنعكس في التواضع والصمت.

ضع في عقلك حقيقة أن كل شخص تعلمه يبحث مثلك عن فرصة لجمع المال. فإن تحدثت عن مخططاتك بحرية مطلقة، قد تدهش عندما تعلم أن شخصاً آخر قد بلغ هدفك قبلك عبر تنفيذ المخططات التي تحدثت عنها بحرية بغير حكمة. فلتجعل واحداً من أول القرارات التي تتخذها هو أن تغلق فمك، وتبقي أذنيك وعينيك مفتوحة.

وكي تذكر نفسك باتباع هذه النصيحة، من الأفضل أن تنسخ العبارة التالية بحروف كبيرة وتضعها حيث يمكنك رؤيتها يومياً:

أخبر العالم بما تنوي فعله، ولكن أولاً نفذه وهذا يناظر مقولة: «الأفعال وليس الأقوال هي الأهم».

## الحرية وإما الموت فداء القرار

إن قيمة القرارات تتمثل في الشجاعة المطلوبة لاتخاذها، فالقرارات العظيمة التي كانت بمثابة قاعدة للحضارة تم التوصل إليها بخوض مخاطرات كبيرة، والتي تعني في الغالب احتمالية الموت.

فأخذ «لينكولن» قراره الشهير بإصدار إعلان تحرير العبيد، والذي حرر آلاف الأشخاص المستعبدين في أمريكا، وهو يعي بشكل كامل أن تصرفه سيقلب

ضده آلاف الأصدقاء والمؤيدين السياسيين. علم أيضاً أن تنفيذ هذا الإعلان سيعني موت آلاف الرجال في ساحة المعركة. وفي النهاية، كلف «لينكولن» حياته. لقد تطلب هذا شجاعة.

وقرار «سقراط» بشرب كوب من السم، بدلاً من التخلي عن اعتقاده الشخصي، كان قراراً شجاعاً. فقد قدّم عجلة الزمن ألف سنة، ومنح الأشخاص الذين لم يولدوا بعد حق حرية التفكير والكلام.

وقرار الجنرال «روبرت إي. لي» عندما انفصل عن الاتحاد وناصر الجنوب، كان قراراً شجاعاً؛ لأنه علم أنه قد يكلفه حياته، وأنه سيسلب آخرين حياتهم أيضاً.

ولكن أعظم القرارات على مستوى كل العصور، فيما يتعلق بمصلحة المواطن الأمريكي، تم التوصل إليه في فيلادلفيا في الرابع من يوليو، عام ١٧٧٦، عندما وقّع ستة وخمسين رجلاً أسماءهم على وثيقة علموا أنها إما ستجلب الحرية لكل الأمريكيين، أو ستؤدي إلى إعدام الستة وخمسين رجلاً على آلة الإعدام! وقد سمعت بالطبع عن هذه الوثيقة الشهيرة، ولكن ربما لم تستمد منها الدرس العظيم في الإنجاز الشخصي الذي تعلمه ببساطة.

نحن كلنا نتذكر تاريخ هذا القرار التاريخي، لكن القليل منا هم من يدركون الشجاعة التي تطلبها اتخاذ هذا القرار، فنحن نتذكر التاريخ كما تعلمناه، نحن نتذكر التواريخ، وأسماء الرجال الذين حاربوا، نتذكر (فالي فورج) و(يورك تاون) نتذكر «جورج واشنطن» واللورد «كورنواليس». ولكننا لا نعلم الكثير عن القوى الفعلية خلف هذه الأسماء والتواريخ والأماكن. ونحن لا نعلم كذلك الكثير من هذه القوة غير الملموسة، والتي منحت الحرية للأمريكيين قبل فترة طويلة من وصول جيوش واشنطن لا يورك تاون.

نحن نقرأ تاريخ الثورة ونعتقد عن خطأ أن «جورج واشنطن» كان أباً لأمريكا، وأنه هو من نال الحرية للأمريكيين. والحقيقة هي أن «واشنطن» كان فقط عاملاً مساعداً بعد الحديث؛ لأن جيوشه حظت بالنصر قبل فترة طويلة من

استسلام اللورد «كورنواليس». وليس الغرض من هذا سلب «واشنطن» المجد الذي حققه عن جدارة. لكن الغرض هو إبداء كثير من الانتباه للقوة المذهلة التي كانت السبب الحقيقي في النصر.

إنها لمأساة حقيقية أن كُتِّب التاريخ لم يشيروا أقل إشارة إلى القوة التي لا تقاوم التي منحت الحرية الأمة استطاعت أن تضع معايير جديدة لاستقلال كل الشعوب على الأرض. وأقول إنها مأساة؛ لأنها القوة نفسها التي يجب استخدامها من قبل كل شخص يتغلب على صعوبات الحياة، ويرغم الحياة على دفع السعر المطلوب.

دعنا نستعرض باختصار الأحداث التي ولدت هذه القوة. وتبدأ القصة بحدث وقع في (بوسطن) في الخامس من مارس لعام ١٧٧٠. كانت الجيوش البريطانية تجوب الشوارع، مهددة المواطنين بوجودهم، وقد استاء المستعمرون من سير رجال مسلحين وسطهم. وقد بدأوا التعبير عن استيائهم بارتياح، قاذفين بالحجارة والألقاب على الجنود المارين، حتى أعطى القائد أوامره: «ارفعوا حراب بنديتكم ... هجوم».

دارت المعركة. وقد أدت إلى موت وإصابة العديد، وقد أثارت هذه الواقعة الكثير من الاستياء حتى إن مجلس الإقليم (والمشكلة من مستعمرين بارزين) دعا إلى اجتماع بغرض اتخاذ قرار حاسم. واثنان من أعضاء هذا المجلس كانا «جون هانكوك» و«سامويل آدامز» تحدثا بشجاعة، وأعلننا أنه يجب اتخاذ عمل لطرد الجنود البريطانيين من (بوسطن).

وتذكر هذا، يمكننا أن نؤكد أن قراراً في عقل رجلين كان هو بداية الحرية التي يتمتع بها الأمريكيون الآن. تذكّر أيضاً، أن قرار هذين الرجلين ولد الإيمان والشجاعة؛ لأنه كان خطيراً.

قبل فضاء المجلس، كلّف «سامويل آدامز» بالذهاب إلى محافظ المقاطعة، «هاتشينسون»، والمطالبة برحيل القوات البريطانية. تمت تلبية طلبه وأجلت القوات من (بوسطن)، ولكن الأمر لم ينته. فقد خلق موقفاً قُدِّر له تغيير اتجاه الحضارة بأكملها. أليس من الغريب أن التغييرات العظيمة، مثل الثورة

الأمريكية والعديد من الحروب، تبدأ في ظل ظروف تبدو غير مهمة؟ من المثير أيضاً أن نلاحظ أن هذه التغييرات المهمة تبدأ عادة في شكل قرار محدد في عقول عدد قليل نسبياً من الأشخاص. وعدد قليل منّا يعلم تاريخ أمريكا كفاية ليدرك أن «جون هانكوك» و«سامويل آدامز» و«ريتشارد هنري لي» (من مقاطعة فيرجينيا) كانوا الآباء الحقيقيين للبلاد. وأصبح «ريتشارد هنري لي» عاملاً مهماً في هذه القصة؛ لأنه هو و«سامويل آدامز» تواصلوا كثيراً (من عبر المراسلة)، وتشاركوا بحرية مخاوفهما وآمالهما بخصوص رفاهية مقاطعتيهما. ومن عبر هذه الممارسة أدرك «آدامز» فكرة أن التبادل المشترك للرسائل بين ثلاثين مستعمرة من شأنه أن يساعد على تنسيق الجهود الأساسية لإيجاد حل لمشكلاتهم. وفي مارس ١٧٧٢، بعد عامين من التصادم مع الجنود في بوسطن، قدّم «آدامز» هذه الفكرة للمجلس في صورة اقتراح بإنشاء لجنة مراسلة بين المستعمرات، مع تعيين مراسلين بعينهم في كل مستعمرة «بغرض التعاون الودي لأجل تحقيق مصلحة مستعمرات أمريكا البريطانية».

لاحظ جيداً هذا الموقف! فقد كان بداية تنظيم القوة بعيدة المدى التي قُدِّر لها منح الحرية للأمريكيين، فقد نظمت مجموعة العقل المدبر بالفعل، وقد تكونت من «آدامز» و«لي» و«هانكوك». أسست لجنة المراسلة. لاحظ أن هذه الحركة مهّدت الطريق لزيادة قوة العقل المدبر بأن أضافت لها رجالاً من كل المستعمرات. لاحظ أيضاً أن هذا العمل اشتمل على أول تجاوز منظم للمستعمرات الساخطة.

وفي الاتحاد قوة! كان المواطنون في المستعمرات يشنون حرباً غير منظمة على الجنود البريطانيين عبر مواقف مشابهة للشغب الذي حدث في (بوسطن)، ولكن لم يحدث شيء ذو قيمة، فمظالمهم الإنسانية لم يتم دعمها تحت مظلة مجموعة عقل مدبر واحدة. فلم تساهم أي مجموعة من الأفراد بقلوبهم وعقولهم وأرواحهم وأجسادهم في عملية اتخاذ قرار محدد لحل مشكلتهم مع البريطانيين للأبد، حتى اجتمع «آدامز» و«هانكوك» و«لي» معاً.

وفي الوقت نفسه، لم يكن البريطانيون أغبياء، فكانوا يقومون بدورهم أيضاً

ببعض التخطيط وتكوين مجموعات العقل المدبر، مع امتلاكهم ميزة المال والجنود النظامية.

فُعَيِّنَ الملك «كيدج» محافظًا لماشوشويتس بدلاً من «هاتشينسون». ومن أول الأمور التي قام بها المحافظ الجديد هو أنه أرسل رسولاً للإتيان بـ«صامويل آدامز»، في محاولة لإيقاف هذه المعارضة بالخوف.

وأسهل طريقة تفهم ما حدث هو الاستشهاد بالحوار الذي دار بين الكولونيل «فتتون» (الرسول الذي أرسله «كيدج») و«آدامز»

الكولونيل «فتتون»: «كلفني المحافظ «كيدج» بطمأنة يا سيد «آدمز» أنه المحافظ تلقى الدعم كي يمنحك فوائد ستحظى برضاك، (محاولة لكسب «آدامز») بشرط أن تتدخل لإيقاف معارضتك. فينصحك المحافظ يا سيدي بالألا تستثير استياء جلاله الملك أكثر من هذا، فتصرفاتك تجعلك عرضة لعقوبات يفرضها قانون هنري الثامن، والذي بموجبه يمكن إرسال الأشخاص إلى إنجلترا ليحاكموا أو يسجنوا بتهمة الخيانة، وفقاً لما يراه محافظ المقاطعة. لكن، عبر تغييرك لتوجهك السياسي، لن تتلقى فحسب مميزات شخصية عظيمة، لكنك ستنال رضا الملك أيضاً».

كان بإمكان «صامويل آدامز» الاختيار بين أحد قرارين. كان بمقدور إيقاف المعارضة وتلقي رشاي شخصية، أو يستمر ويخاطر بقيامهم بإعدامه!

ومن الواضح أنه أتى الوقت الذي ينبغي فيه على «آدامز» اتخاذ قرار فوري والذي كان يمكن أن يكلفه حياته. كان ليجد أغلبية الأشخاص صعوبة في اتخاذ مثل هذا القرار، فكان الأغلبية يرسلون إجابة مراوغة، ولكن ليس «آدامز»؛ فقد أصرَّ أن يعطيه الكولونيل «فتتون» كلمة شرف بأن يوصل رده للمحافظ تماماً كما قاله.

كان ردُّ «آدامز» هو: «إذن بوسعك أن تخبر المحافظ «كيدج» أنه مضت فترة طويلة على آخر مرة هنأت فيها بالسلام مع ملك الملوك، فلن تدفعني أي اعتبارات شخصية للتخلي عن قضية بلادي المبررة أخلاقياً. وأخبر المحافظ «

«كيدج» أن هذه هي نصيحة «صامويل آدامز» له، كف عن جرح شعور شعب ساخط».

والتعليق على شخصية هذا الرجل يبدو غير أساسي، فيجب أنه جلي لكل مَنْ يقرؤون هذه الرسالة المذهلة أن مرسلها يمتلك ولاءً من أعلى الدرجات. وهذا مهم (فالمبتزون والسياسيون الخائنون انتهكوا الشرف الذي مات لأجله رجال مثل «آدامز»).

وعندما تلقى المحافظ «كيدج» رد «آدامز» اللاذع، استشاط غضبًا وأصدر إعلانًا يقول: «أعطى هنا، نيابة عن جلالته، عفوه الكريم لكل الأشخاص الذين يضعون حائلًا أسلحتهم ويعودون إلى ممارسة واجبات الرعايا السلميين، مستثنى فقط من هذا العفو، «صامويل آدامز» و«جون هانكوك» واللذين ارتكبا جرائم شائنة للغاية تجعلهما لا يستحقان شيئًا إلا العقاب».

وكما يقول أحدهم باللغة الدارجة، كان «آدامز» و«هانكوك» «في مشكلة حقيقية» وقد أرغم تهديد المحافظ الغاضب الرجلين على اتخاذ قرار آخر، والذي لا يقل خطورة عن السابق. فدعا على الفور إلى اجتماع سري مع كل الواصلين الأوفياء (هنا مجموعة العقل المدبر بدأت تتحرك بقوة). وبعد أن استقر حاضرو الاجتماع في أماكنهم، أوصد «آدامز» الباب، ووضع المفتاح في جيبه، وأخبر كل الحضور بحتمية تنظيم كونجرس من المستعمرين، وأنه لن يغادر أحد الغرفة حتى يتم اتخاذ قرار بشأن مثل هذا الكونجرس.

تبع هذا شعور كبير بالإثارة. فبعضهم قدّر العواقب المحتملة لمثل هذا السلوك المتطرف (خوف). وبعضهم الآخر شكك كثيرًا في مدى حكمة مثل هذا القرار الذي يتحدى الملك. كان محبوبًا داخل هذه الغرفة، رجلان محصنان ضد الخوف، ولا يريان احتمال الفشل. «هانكوك» و«آدامز». ومن عبر قوة تأثير عقليهما، استطاعا حث الآخرين على الموافقة أنه عبر لجنة المراسلة ستجرى الترتيبات اللازمة لعقد اجتماع لأول كونجرس قاري، في الخامس من سبتمبر لعام ١٧٧٤ في فيلادلفيا.

تذكر هذا التاريخ. فهو أهم من الرابع من يوليو عام ١٧٧٦. فإذا لم يتم اتخاذ

قرار بإنشاء كونجرس قاري، ما كان هناك توقيع لإعلان الاستقلال.

وقبل الاجتماع الأول للكونجرس الجديد، ثمة قائد آخر في مكان مختلف من البلاد كان يصارع لنشر كتاب Summary View of British America. لقد كان «توماس جيفرسون» من مقاطعة فيرجينيا، والتي كانت علاقته باللورد «دائمر» (مندوب الملك في فيرجينيا) متوترة شأنها في ذلك شأن علاقة «هانكوك» و«آدامز» بحاكمهما.

وبعد فترة وجيزة من نشر كتابه Summary of Rights، علم «جيفرسون» أنه عرضة لرفع دعوى ضده بتهمة الخيانة العظمى ضد حكومة جلالته. وبعد أن ألهمه التهديد، عبر أحد زملاء «جيفرسون»، «باتريك هنري»، عن رأيه بارتياح، منها كلامه بعبارة ستعدُّ دائماً كلاسيكية «إن كانت هذه خيانة، إذن فلتستغلها أقصى استغلال».

لقد كان رجال كهؤلاء هم مَنْ رسموا، دون حيازة أي قوة أو مال أو قوة عسكرية مصير المستعمرات، بادئين بتأسيس الكونجرس القاري الأول، ومواصلين جهودهم على فترات فاصلة على مدار عامين حتى نهض «ريتشارد هنري لي» في السابع من يونيو عام ١٧٧٦، وخاطب رئيس المجلس وقال للأعضاء المذهولين هذا الإعلان:

«أيها السادة، أعلن أن تلك المستعمرات المتحدة هي ولايات حرة ومستقلة، وأنها يجب أن تُعْفَى من أي ولاء لملك بريطانيا، وأنه ينبغي فض أي صلة سياسية بينها وبين بريطانيا العظمى».

ونُقش إعلان «لي» المذهل بحماسة وبشكل مطول حتى إنه شرع في فقدان صبره. وأخيراً، وبعد أيام من المجادلة، ألقى كلمة ثانية، وأعلن بصوت واضح حاسم: «سيدي الرئيس، نحن نناقش هذه المسألة منذ أيام، إنه السبيل الوحيد أمامنا لاتباعه. لماذا إذن يا سيدي التأخير؟ لماذا ما زلنا نتشاور؟ دَعْ هذا اليوم السعيد يكون تاريخ ميلاد جمهورية أمريكا. دعها تنهض، لا لأن تدمر أو تقهر، ولكن لتعيد تأسيس حكم السلام والقانون، إن أعين أوروبا مُسَلِّطة علينا، إنها تطالبنا بأن نكون مثلاً حياً للحرية يقف في وجهه - عبر سعادة المواطن -

الطغيان المتزايد“.

وقبل التصويت النهائي على هذا الإعلان، دعا «لي» إلى فيرجينيا مرة أخرى بسبب إصابة أحد أفراد أسرته بمرض خطير، لكن قبل الرحيل ترك القضية بين يدي صديقه «توماس جيفرسون»، والذي تعهد بالكفاح حتى يتم اتخاذ عمل مقبول. وبعد ذلك بفترة وجيزة، عين رئيس الكونجرس «هانكوك» «جيفرسون» رئيس لجنة وضع إعلان الاستقلال.

ظلت اللجنة تعمل طويلاً بكثافة في وثيقة ستعني — عندما يقبلها الكونجرس — أن كل رجل يوقعها سيوقع على شهادة وفاته في حالة إذا ما خسرت المستعمرات المعركة أمام بريطانيا العظمى، والتي ستكون وشيكة لا محالة.

تم الانتهاء من الوثيقة في الثامن والعشرين من يونيو قرأت المسودة الأصلية أمام الكونجرس. ظلوا يناقشونها ويعدلونها لعدة أيام حتى أصبحت جاهزة. وفي الرابع من يوليو ١٧٧٦ وقف «توماس جيفرسون» أمام المجلس، وقرأ بلا خوف أعظم قرار سبق أن صيغ على الورق. «في مسار الأحداث البشرية يصير من الأساسي بالنسبة لشعب من الشعوب قطع العلاقات السياسية التي تربطه بشعب آخر، وأن يتخذ بين القوى الأخرى في العالم الموقع المستقل والمتوازن الذي أعطته الطبيعة ورب الطبيعة الحق في أن يتمتع به. ويتطلب الاحترام اللائق لوجهات نظر الآخرين الإعلان عن الأسباب التي دعت إلى هذا الانفصال...».

قبل الستة وخمسين رجلاً، والذي ضحى كلٌ منهم بحياته باتخاذ قرار توقيع اسمه. عبر هذا القرار ولدت أمة قُدر لها أن تجلب إلى الإنسانية ميزة اتخاذ القرارات.

عبر صنع قرارات بهذه الروح نفسها من الإيمان، وعبر هذه القرارات وحدها، يمكن للأشخاص حل مشكلاتهم الشخصية والفوز بأعلى منازل الثروة المادية والروحية لأنفسهم. دعنا لا ننسى هذا!

حلل الأحداث التي قادت إلى إعلان الاستقلال، وكن مقتنعاً أن أمريكا ولدت بقرار توصل إليه مجموعة عقل مدبر مكونة من ستة وخمسين رجلاً. لاحظ

جيدًا حقيقة أن قرارهم هو الذي جلب النصر لجيوش «واشنطن»؛ لأن روح هذا القرار كانت قابضة في قلب كل جندي حارب معهم، وخدم كقوة روحية لا تعلم شيئًا يسمى الفشل.

لاحظ كذلك (حيث سيحقق لك ذلك فائدة شخصية عظيمة) أن القوة التي منحت أمريكا حريتها هي بالقوة نفسها التي يجب أن يستخدمها كل شخص يصير هو مَنْ يقرر مصيره. هذه القوة مشكلة من المبادئ المبينة في هذا الكتاب. وفي قصة إعلان الاستقلال لن يكون من الصعب رصد على الأقل ستة من هذه المبادئ: الإرادة، والقرار، والإيمان، والإصرار، والعقل المدبر، والتجاوز المنظم.

عبر هذه الفلسفة ستجد اقتراحًا يفيد أن الفكرة، مدعومة بإرادة قوية، عندها نزعة لتحويل نفسها إلى مماثلها المادي. وقبل أن أمضي قُدّمًا، أتمنى أن أُشيرَ أنه قد يجد أحدهم في هذه القصة، وفي قصة تأسيس شركة الحديد والصلب الأمريكية شرحًا مثاليًا للأسلوب الذي تقوم عن طريقه الفكرة بهذا التحول المذهل.

في أثناء بحثك عن سر هذا الأسلوب، لا تبحث عن معجزة؛ لأنك لن تجدها. ستجد فقط القوانين الأبديّة للطبيعة. وهذه القوانين متاحة لكل شخص عنده إيمان وشجاعة لاستخدامها. وهي قد تستخدم لجلب حرية لأمة أو لجمع الثروات. وليس هناك تكلفة إلا الوقت المطلوب لفهمها وتخصيصها لغرض معين.

إن هؤلاء الذين يتوصلون للقرارات سريعًا، ويعلمون بلا لبس ما يريدونه يحصلون عليه بوجه عام. إن القادة في كل درب من دروب الحياة يتخذون قرارات بسرعة وبحسم. وهذا هو السبب الأساسي الذي جعلهم قادة، فالعالم يفسح مكانًا للأشخاص الذين تبرهن أقوالهم وأفعالهم أنهم يعلمون ما يقومون به.

والتردد هو عادة تبدأ منذ الصغر في العادة، وهي تصبح مزمنة بخوض الصغير المدرسة، بل حتى الجامعة بغير تبني هدف محدد. وأكثر نقطة ضعف في كل

الأنظمة التعليمية هي أنها لا تعلم أو تشجع على اكتساب عادة القرار المحدد. فسيكون من المحبذ ألا تسمح أي جامعة أو كلية إدراج طالب بها إلا بعدما يعلن عن هدفه الأساسي من التخرج. بل وسيكون أفضل من هذا أن يرغم كل طالب يبدأ التعليم على قبول التدريب على عادة اتخاذ القرار، ويُجبر على اجتياز اختبار مرض حول الموضوع قبل السماح له بمواصلة التعلم.

يصطحب الطلاب عادة التردد، والتي تكتسب نتيجة لأوجه القصور في الأنظمة التعليمية، معهم في الوظائف التي يختارونها، هذا إن اختاروا وظائفهم من الأساس. بوجه عام، بمجرد أن ينتهي الشباب من الدراسة فإنهم يقبلون بأي وظيفة دون غيرها، فهم يقبلون بأول شيء يتعثرون فيه؛ لأنهم اكتسبوا عادة التردد. إن ٩٨٪ من كل مائة شخص يعملون مقابل أجور اليوم يواصلون امتهان وظائفهم؛ لأنهم افتقروا إلى قرار محدد يدفعهم إلى وضع خطة محددة، ومعرفة كيف يمكنهم اختيار صاحب عمل.

إن القرار المحدد يتطلب دائماً الشجاعة، وأحياناً قدرًا كبيراً من الشجاعة. فالسنة والخمسون شخصاً الذين وقَّعوا على إعلان الاستقلال خاطروا بحياتهم باتخاذهم قرار وضع إمضاءاتهم على هذه الوثيقة. إن الأشخاص الذين يتوصّلون لقرار محدد ليحصلوا على وظيفة معينة، ويجعلوا الحياة تعطيمهم السعر الذي يريدونه لا يخاطرون بحياتهم باتخاذهم هذا القرار؛ بل يخاطرون بحريتهم الاقتصادية. إن الاستقلال المالي والثروات والعمل المرغوب فيه والمناصب المتخصصة هي أشياء لا توجد في متناول الشخص الذي يرفض، أو يهمل توقع هذه الأشياء والتجاوز لها والمطالبة بها، فالشخص الذي يريد الثروات بالروح نفسها التي أراد بها «صامويل آدامز» الحرية للمستعمرات سيحصل لا محالة على الثروة.

وثمة مثال حديث على الشخص الذي تحلّى بالشجاعة عند اتخاذ قراراته هو «فريد سميث»، مؤسسة شركة فيدرال إكسبريس (فيدكس).

عندما كان «سميث» طالباً في صف علم الاقتصاد في جامعة بيل، أوضح أستاذه أن الشحن الجوي كان موجة المستقبل، وسيكون هو السبب الأساس للدخل

لخطوط الطيران. كتب «سميث» ورقة بحث يخالفه فيها الرأي، واستند إلى أن نماذج مسارات الركاب والتي تعد مسارات خطوط الطيران الأساسية لم تكن مناسبة للشحن. وأشار أنه لأن التكاليف لن تنخفض بانخفاض الحجم، فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن عبرها أن يكون الشحن الجوي مربحًا هو عبر نظام كامل جديد يمكنه بلوغ المدن الصغيرة وكذلك الكبيرة، ويكون مصممًا للطرود لا الأشخاص. اعتبر الأستاذ أن ذلك غير قابل للتحقيق وأعطى «سميث» درجة منخفضة على بحثه.

كانت الفكرة التي راودت «سميث» هي إنشاء خط طيران للشحن فقط، والذي سيحلق ليلاً لا غير عندما لا تكون المطارات مزدحمة. وهو سيحمل طرودًا صغيرة، وذات أولوية عالية عندما تكون سرعة التوصيل أهم من التكلفة. وستؤخذ كل الطرود إلى نقطة مركزية (وقد اختار موطنه - ممفيس) حيث صُنفت الطرود، عبر برنامج كمبيوتر مصمم خصيصًا لهذا الغرض، وتوزيعها، وتحصلها على الطائرات التي ستتوجه إلى وجهاتها النهائية. وعبر جمع كل الشحنات في مدن صغيرة، ستستطيع الشركة توجيه طائرات محملة عن آخرها للمدن في كل أنحاء الوطن، وفي النهاية لكل أنحاء العالم.

وآمن «سميث» أن هذه الفكرة المبتكرة ستروق للرأسماليين المغامرين. ولكنه صدم عندما لم ينتبه أحد من المجتمع المالي للفكرة.

ولم يمثل هذا عقبة في طريق «سميث» فبسبب حماسه للمشروع ومعتقداته الشجاعة، جمع ٩١ مليون دولار لتمويل فكرته غير المختبرة.

في هذه المرحلة أدركت الناقلات المنافسة أن فكرة «سميث» كانت تشكل تهديدًا محتملاً لصناعتهم. وخطوط الطيران الكبرى حاولت إحباط هذه المنافسة الجديدة عبر حث مجلس الطيران المدني على رفض منح «سميث» الترخيص اللازم. ووجد فريق «سميث» ثغرة في القانون. فالطائرات ذات الحمولة الأقل من ٧٥٠٠ رطل لا تحتاج إلى بيان من مجلس الطيران المدني كي تعمل.

مضى «سميث» قُدُمًا، وجمع سربًا من الطائرات النفاثة الصغيرة. وبدأ في تشييد منشآته الأساسية في (ممفيس) وشرع في خدمة خمسة وسبعين مطارًا، فستقوم

فيدكس بجمع الطرود من المطارات في كل أنحاء الولايات المتحدة وأخذها إلى (ممفيس)، حيث تُصنّف وتعد للشحن الفوري إلى المدن الأخرى. وبمجرد إنزال الطرود من الطائرات تقوم شاحنات فيدكس بأخذها إلى وجهتها، وقد وضع «سميث» هدفًا يتمثل في توصيل كل الطرود إلى وجهاتها في غضون ٢٤ ساعة من تسلمها. وقد تم الإيفاء دائمًا بهذا الهدف.

ورغم جهود الشركة المضيئة، فإن السنوات القليلة الأولى كانت بمثابة كوارث مالية، ووصلت الخسائر إلى ملايين الدولارات. انتاب المستثمرون قلقًا بالغًا، فكانت شركة (فيدرال) لا ترقى إلى طموحات «سميث» على الإطلاق.

ورغم الخسائر، والتي حمّل المستثمرون «سميث» مسؤوليتها، بل تحدثوا عن إقالته وإدارة الشركة بأنفسهم، لم يفقد «سميث» إيمانه.. فشجاعته لم تهتز قط. استأجر خبراء (مجموعة «عقله المدبر») وعمل ليل نهار معهم لحل مشكلات التشغيل. وأدى هذا إلى وصول عوائد فيدرال إلى ٧٥ مليون دولار في العام المالي التالي بربح يصل إلى ٣,٦ مليون دولار. ورغم أن المنافسة من الفاكسات دحضت استخدام فيديكس لإرسال الخطابات والوثائق، ورغم المنافسة من شركات الشحن الجوي الأخرى وخدمات البريد، والتي قدّمت خدمة ليلية بسعر أقل بكثير. فإن ابتكار «سميث» وتفانيه المستمر للتحسين الدائم حافظ على مكانة فيدرال بشرحها شركة الشحن الأولى في مجالها.

في الفصل السادس، والذي يدور حول التجاوز المنظم، ستجد تعليمات كاملة حول تسويق كل نوع من الخدمات، ستجد أيضًا معلومات مُفصّلة حول طريقة اختيار صاحب العمل الذي تفضله، والوظيفة المحددة التي تريدها. وهذه التعليمات لن تكون ذات قيمة لك إلا إذا قررت تنظيمها داخل خطة عمل.

## الفصل الثامن

### الخطوة الثامنة نحو الثراء

#### الإصرار: الجهد المستمر اللازم لتوليد الإيمان

الإصرار هو عامل أساسي في عملية تحويل الإرادة إلى مماثلها المادي. وأساس الإصرار هو قوة الإرادة.

وقوة الإرادة والرغبة عند الجمع بينهما بالشكل الصحيح، يشكّلان زوجًا لا يقاوم. والأشخاص الذين يجمعون ثروات عظيمة يعلمون بوجه عام باسم أصحاب الدم البارد، ويلقبون في بعض الأحيان بأنهم قساة القلب. وهم يُساء فهمهم في العادة، فما يمتلكونه هو قوة الإرادة، والتي يخلطونها بالإصرار، ويستخدمونها كأساس لرغباتهم لضمان تحقيقهم لأهدافهم.

فكان يساء فهم «هنري فورد» بوجه عام وينظر إليه بأنه قاسي الفؤاد ومن أصحاب الدم البارد. وهذا المفهوم الخطأ نتج عن عادة «فورد» في تنفيذ كل مخططاته بإصرار.

وأغلبية الأشخاص يتعرّضون للإلقاء بأهدافهم وأغراضهم في البحر والاستسلام عند ظهور أول بادرة معارضة أو سوء حظ. والقليلون هم من يواصلون رغم كل المعارضة حتى يحققوا هدفهم. وهؤلاء القليلون من أمثال «فورد» و«كارنيجي» و«روكفيلار» و«إديسون».

وربما لا تكون هناك تضمينات بطولية لكلمة «إصرار»، لكن تلك هي السمة التي تميز الكربون عن الفولاذ.

إن جمع الثروة عادة ما يتطلب تطبيق الثلاثة عشر عامًا المكونة لهذه الفلسفة. ويجب من فهم هذه المبادئ، فكل من يجمعون المال يجب أن يطبقوها بإصرار.

إن كنت تقرأ هذا الكتاب بنية تطبيق المعرفة التي يتضمنها، فإن أول اختبار لإصرار سيأتي عندما تبدأ اتباع الست خطوات المبينة في الفصل الأول إلا إذا كنت واحداً من الاثنين من كل مائة شخص ممن يمتلكون هدفاً محدداً والذي تركز عليه، وكانت عندك خطة محددة لتنفيذه، فقد تقرأ التعليمات وتواصل القيام بروتينك اليومي، دون الانصياع قط لهذه التعليمات.

والكاتب يؤكد كثيراً على هذه النقطة؛ لأن الافتقار إلى الإصرار هو أحد الأسباب الأساسية للفشل. علاوة على هذا، الخبرة مع آلاف الأشخاص أثبتت لي أن الافتقار إلى الإصرار هي نقطة ضعف منتشرة عند أغلبية الأشخاص. وهي نقطة ضعف قد يكون في الإمكان التغلب عليها عبر بذل جهد. والبساطة التي يمكن بها التغلب على الافتقار إلى الإصرار ستعتمد فقط على قوة إرادة المرء. إن نقطة البدء لكل الإنجازات هي الإرادة، فلتضع هذا في عقلك دائماً، فالرغبات الضعيفة تفضي إلى نتائج ضعيفة، تماماً كما يصنع القدر المحدود من النار قدراً محدوداً من الحرارة. إن اكتشفت أنك تفتقر إلى الإصرار، يمكنك معالجة نقطة الضعف هذه عبر إشعال نار أقوى لدعم رغباتك.

واصل القراءة حتى النهاية، ثم عد إلى الفصل الأول وابدأ على الفور في تنفيذ التعليمات الواردة بالفصل الخامس. والحماسة التي ستتبع بها التعليمات ستوضح إلى أي مدى ترغب في جمع المال، وإن وجدت أنك غير مبالي يجب أن تثق بأنك لم تكتسب «الوعي بالمال» الذي يجب أن تمتلكه قبل أن تستطيع جمع المال.

إن الثروات تنجذب إلى الأشخاص الذين كانت عقولهم متأهبة لجذبها، تماماً كما تنجذب المياه إلى المحيط. في هذا الكتاب توجد على الأحرى كل المحفزات الأساسية لضبط أي عقل عادي مع الذبذبات التي ستجذب الشيء الذي يريده المرء.

إن وجدت أنك تملك إصراراً ضعيفاً، فركّز انتباهك على التعليمات الواردة في الفصل التاسع، والذي يدور حول القوة. أحط نفسك بمجموعة العقل المدبر، وطور إصراره عبر الجهود التعاونية لأعضاء هذه المجموعة. وستتلقى مزيداً

من التعليمات حول تطوير الإصرار في الفصل الثالث، الذي يدور حول الإيحاء الذاتي والفصل الحادي عشر، حول العقل الباطن. اتبع التعليمات الموضحة في هذين الفصلين حتى تعطي طبيعتك الاعتيادية لعقلك الباطن صورة واضحة للإرادة التي تريدها. وبدءًا من هذه المرحلة، لن يعرقلك الافتقار إلى الإصرار. إن عقلك الباطن يعمل بصفة مستمرة، في أثناء استيقاظك ونومك. والجهد الدوري لتطبيق هذه القواعد لن يكون ذا قيمة لك. فكي تحصل على نتائج، يجب أن تطبق كل القواعد حتى يصير تطبيقها عادة متأصلة داخلك. فليست هناك طريقة أخرى لتطوير الوعي اللازم بالمال.

إن الفقر يُجذب إلى الشخص الذي يستحسن عقله هذا الفقر، كما يجذب المال للشخص ذي العقل المتأهب لجذبه، وعبر القوانين نفسها. إن الوعي بالفقر سيظل دائماً محتلاً العقل غير العاير بالوعي بالمال. إن الوعي بالفقر يتطور بغير التطبيق الواعي للعادات المتوائمة معه. أما الوعي بالمال فيجب من خلقه بالأمر، إلا إذا وُلِد المرء بهذا الوعي. فلتستوعب معنى العبارات الواردة بالفقرة السابقة بشكل كامل وستفهم أهمية الإصرار في جمع المال. فبغير إصرار، ستهزم قبل حتى أن تبدأ. ومع الإصرار ستفوز.

إن سبق أن رأيت كابوسًا، فستدرك قيمة الإصرار. أنت ترقد في الفراش، نصف مستيقظ، ويراودك شعور بأنك على وشك أن تختنق. أنت غير قادر على الثقلب، أو حتى تحريك عضلة واحدة. تدرك أنه يجب لك أن تبدأ في استعادة السيطرة على عضلاتك. وعبر الجهد والإصرار لقوة الإرادة، ستتمكن في النهاية من تحريك أصابع يد واحدة. ومن عبر مواصلة تحريك أصابعك، فإنك تمّد سيطرتك إلى عضلات أحد الذراعين، حتى تستطيع رفعه، ثم تستعيد السيطرة على الذراع الأخرى بالطريقة نفسها. وأخيراً تستعيد السيطرة على عضلات إحدى الساقين، ثم تمّد سيطرتك إلى الساق الأخرى. ثم - وبمعاونة جهد فائق للإرادة- تستعيد السيطرة على جهازك العضلي برمته، وتستيقظ من الكابوس. فقد دُحضت الحيلة خطوة بخطوة.

وربما يكون من الأساسي أن تستيقظ من حالة الكسل العقلية التي تنغمس

فيها عبر عمل مشابه، بحيث تتحرك ببطء في البداية، ثم تزيد سرعتك حتى تجني سيطرة كاملة على إرادتك. كن مصراً بغض النظر عن البطء الذي تتحرك به في البداية. فمع الإصرار سيأتي النجاح.

فإن اخترت مجموعة العقل المدبر خاصتك بحرص، فسيكون عندك بها على الأقل شخص واحد سيساعدك على تطوير إصرار. إن بعض الأشخاص ممن جمعوا ثروات عظيمة قاموا بهذا بسبب الضرورة، فقد طوروا عادة الإصرار؛ لأن الظروف كانت تدفعهم بقوة حتى إنهم اضطروا أن يكونوا أصحاب إصرار. ليس هناك بديل للإصرار، فلا يمكن أن تستبدل بها أي صفة أخرى تذكر هذا في البداية وسيشد على أزرعك عندما يبدو المسلك صعباً وبطيئاً.

إن هؤلاء الذين صقلوا عادة الإصرار يبدو أنهم يستمتعون بضمان ضد النجاح. فبغض النظر عن عدد مرات هزيمتهم، فهم يصلون في النهاية إلى قرب نهاية السلم. وفي بعض الأحيان يبدو أن هناك مرشداً خفياً واجبه هو اختبار الأشخاص عبر كل أنواع التجارب المثبطة للعزم. وهؤلاء الذين يجمعون شتات أنفسهم ويواصلون الصراخ يصلون، ويصرخ العالم: «هنياً لكم، كنا نعلم أنكم ستفعلونها». والمرشد الخفي لا يسمح لأحد بالاستمتاع بالإنجاز العظيم دون اجتياز اختبار الإصرار. وهؤلاء الذين لا يستطيعون اجتيازه لا يستطيعون الحصول على الدرّاجة.

وهؤلاء الذين يجتازونه يكافئون بسخاء على إصرارهم. فيتحقق، كتعويض لهم، أي هدف يسعون وراءه. وهذا ليس كل شيء فهم يتلقون شيئاً أكثر أهمية من التعويض المادي: المعرفة أن كل فشل يجلب معه بذرة ميزة مناظرة.

قلة من الأشخاص هي التي تعلم عبر الخبرة قوة الإصرار. إنهم هؤلاء الذين نظروا إلى الهزيمة بشرحها شيئاً مؤقتاً لا غير. إنهم هؤلاء الذين يسعون وراء تحقيق رغباتهم بإصرار، حتى إن الهزيمة تتحول إلى نصر في نهاية المطاف. نحن يا مَنْ نقف على الصفوف الجانبية بالحياة نرى هذه الأعداد الطاغية من الأشخاص ممن يسقطون في حفرة الهزيمة ولا يخرجون منها ثانية. ونرى القليلين ممن يتلقون عقاب الهزيمة كدافع لبذل مزيد من الجهد. إن هؤلاء،

لحسن الحظ، لا يتعلمون قط قبول التقهقر للوراء. ولكن ما لا نراه، وما لا يتوقع أكثرنا وجوده، هو القوة الصامتة، لكن التي لا تقاوم التي تأتي لنجدة هؤلاء الذين يكافحون في وجه الإحباط. وإن حدث وتحدثنا عن هذه القوة من الأساس، نطلق عليها إصرار ونتركها عند هذا الحد. ثمّة شيء واحد تعلمه كلا: إن لم يمتلك أحد إصرارًا، فإنه لا يحقق أي نجاح ذي قيمة في أي مسعى.

وخير مثال على قوة الإصرار هو مجال الأفلام. فمن كل أنحاء العالم يأتي الأشخاص إلى هوليوود بحثًا عن الشهرة والثروة والقوة والحب أو أي شيء آخر يدعونه الآخرون نجاحًا. ومرة كل فترة طويلة ينشق أحد عن الموكب الطويل للباحثين عن المجد، ويسمع العالم عن شخص آخر تُوجَّ ملكًا على هوليوود، لكن التتويج فوق عرش هوليوود ليس عملية سهلة أو سريعة. فهو يتطلب شجاعة، ويتعلم على العبقريّة، ويمنح المال عندما يرفض المرء الانسحاب. والسر وثيق الصلة دائمًا بكلمة إصرار!

ولا ننسى (بروس لي)، هذا الممثل الذي جعلنا نتعلم على الفنون القتالية الآسيوية، منذ زمن طويل لولا إصرار على الحصول على النجومية.

سافر«لي» إلى أمريكا من الصين وهو لا يمتلك شيئًا إلا حلمًا وقدرة على العمل الجاد. في أثناء شبابه درس وأتقن الكونغ فو، لاحقًا صار معلمًا لهذا الفن. ومع ذلك، فإن هدفه الحقيقي كان يريد أن يصير ممثلًا. حصل على أدوار صغيرة في بعض الأفلام والبرامج التليفزيونية، لكنه شعر بأن فرصته الكبرى جاءت عندما علم أن منتجي مسلسل تليفزيوني جديد يسمى (كونغ فو) يبحثون عن ممثل يُعلّم الفنون القتالية للقيام بدور البطولة. نجح في اختبار الشاشة وتطلع إلى الحصول على الدور، لكنه أصيب بإحباط كبير عندما اختير ممثلًا آخر، وهو«ديفيد كارادين».

وبعد أن فاق من الوهم، كان متأهبًا للتخلي عن التمثيل والعودة إلى التدريس. وعندما سمع أفراد من المجتمع الآسيوي بهذا، غمر بسيل من الرسائل التي تطلب منه عدم الاستسلام. وسرعان ما ذيع الخبر لكل محبي الأفلام من كل الأجناس، واتخذ (لي) قرارًا بمواصلة البحث عن أدوار جديدة.

لم يستسلم قط، مثل أدوارًا في أفلام عديدة، وسمعته كمثل ومحب للفنون القتالية جعلته اسمًا لامعًا في العالم. وقد حوّل دراسة الفنون القتالية من كونها مقتصرة على الدول الآسيوية إلى شيء يحصل الاحترام عالميًا.

ورغم أنه توفي جرّاء إصابته بنزيف دماغي في سن الثانية والثلاثين، فإن سمعته عاشت بعده. و«بروس لي» لا يزال حيًّا في أذهان محبيه، رغم أن الكثيرين منهم لم يكونوا قد وُلدوا عند تمثيله بأفلامه. ليس هذا فحسب، لكن مسلسلاته التلفزيونية وأفلامه حوّلت إلى شرائط فيديو، ولا تزال رائجة في كل أنحاء العالم. الإصرار هو حالة عقلية، لذا يمكن صقلها. وشأنها شأن كل الحالات العقلية، يرتكز الإصرار على أسباب محددة، تشمل:

١. الهدف المحدد. معرفة ما تريده هو الخطوة الأولى وربما الأهم نحو تطوير الإصرار؛ فالدافع القوي يرغمك على التغلب على صعوبات عديدة.

٢. الإرادة . من السهل نسبيًا التمتع بالإصرار والحفاظ عليها عند محاولة تحقيق إرادة قوية.

٣. الاعتماد على النفس. إن إيمانك في قدرتك على تنفيذ خطتك سيشجعك على مواصلة تنفيذ الخطة بإصرار (ويمكن تطوير الاعتماد على النفس عبر المبدأ الوارد في الفصل الثالث، الإيحاء الذاتي).

٤. المخططات المحددة. المخططات المحددة، حتى رغم أنها قد تكون ضعيفة وغير عملية بالمرة، تعزّز الإصرار.

٥. المعرفة المحددة. معرفتك بأن مخططاتك صحيحة، وقائمة على الخبرة أو الملاحظة، يدعم الإصرار؛ أما «التخمين» بدلًا من «المعرفة» فيدمر الإصرار.

٦. التعاون. التعاطف والفهم والتعاون المتناغم مع الآخرين هي أمور تُؤدّ الإصرار.

٧. قوة الإرادة. إن عادة تركيز أفكارك على وضع مخططاتك لتحقيق هدف محدد تفضي إلى الإصرار.

٨. العادة. الإصرار هو نتيجة مباشرة للعادة، فالعقل يمتص ويصير جزءاً من الخبرات اليومية التي يتغذى عليها. والخوف، وهو ألد الأعداء، يمكن معالجته بفاعلية وبالتكرار الجبري للتصرفات الشجاعة. وكل مَنْ شارك في الخدمة العسكرية يعلم هذا.

قبل أن نترك موضوع الإصرار، قم بعمل عملية جرد لنفسك. حدّد في أي جانب، إن وجد، تفتقر إلى هذه السمة الأساسية. قيّم نفسك بشجاعة، نقطة نقطة وتبيّن كم عدد العوامل التي تفتقر إليها من بين العوامل الثمانية من الإصرار، فالتحميص قد يؤدي إلى اكتشافات ستجعلك تكتسب سيطرة جديدة على نفسك.

## أعراض الافتقار إلى الإصرار

هنا ستجد الأعداء الحقيقيين الذين يحولون بينك وبين تحقيق إنجاز ذي قيمة. هنا لن تجد فقط «الأعراض» التي تدل على ضعف الإصرار، وإنما أيضاً الأسباب اللاواعية المتأصلة لنقطة الضعف تلك. ادرس القائمة بحرص، وواجه نفسك بحسم إن كنت ترغب حقاً في معرفة مَنْ أنت، وما الذي تستطيع فعله. وهذه هي نقاط الضعف التي يجب أن يتغلب عليها كل مَنْ يرغب في جمع الثروات.

١. الفشل في التعلم وتحديد ما الذي تريده بدقة.

٢. التسويف، بسبب أو دون سبب (والذي عادة ما يدعمه سيل من الحجج والحجج).

٣. عدم الاهتمام باكتساب معرفة جديدة.

٤. التردد، عادة تحمل الآخرين المسؤولية في كل المواقف، بدلاً من مواجهة الأمور بحسم (والتي يدعمها أيضاً الحجج).

٥. عادة الاعتماد على الحجج بدلاً من وضع مخططات محددة لحل المشكلات.

٦. الرضا عن النفس. ليس هناك إلا علاج محدود لهذه المصيبة، وليس هناك أمل لمن يعانونها.

٧. اللامبالاة، والتي تنعكس عادة في استعدادك لقبول الحلول الوسط في كل المواقف بدلاً من مجابهة المعارضة ومحاربتها.

٨. عادة لوم الآخرين على أخطائك، وقبول ظروف سيئة بشرحها متحجة التجنب.

٩. ضعف الإرادة نتيجة إهمال اختيار الدوافع التي تستحث على الفعل.

١٠. الاستعداد، بل حتى التوق، للانسحاب عند ظهور أول بادرة للهزيمة (والقائم على واحد أو أكثر من المخاوف الستة الأساسية).

١١. الافتقار إلى المخططات المنظمة، المعبر عنها كتابة، حيث يمكن تمحيصها.

١٢. عادة إهمال التحرك بناء على الأفكار، أو انتهاز الفرصة بمجرد أن تظهر.

١٣. التمني بدلاً من العزيمة.

١٤. عادة الرضا بالفقر بدلاً من استهداف الثروات- غياب عام للطموح لأن تكون، لأن تفعل، لأن تملك.

١٥. البحث عن كل الطرق المختصرة للثروات، ومحاولة الأخذ دون منح مماثل عادل، والذي ينعكس غالباً في عادة المقامرة أو محاولة عقد «صفقات» خطيرة.

١٦. الخوف من النقد، الفشل في وضع مخططات وتنفيذها بسبب ما سيظنه الآخرون، أو يفعلونه أو يقولونه. وهذا العدو ينتمي لأعلى القائمة؛ لأنه يوجد بوجه عام في العقل الباطن دون أن يتم إدراكه (انظر المخاوف الستة الأساسية في الفصل الرابع عشر).

دعنا نتفحص بعض أعراض الخوف من النقد. إن أغلبية الأشخاص يسمحون للأقارب والأصدقاء والعامة بالتأثير عليهم حتى إنهم لا يستطيعون أن يعيشوا حياتهم الخاصة، بسبب الخوف من النقد.

أعداد كبيرة من الأشخاص يفعلون أخطاء في الزواج، ويقفون مكتوفي الأيدي، ويعيشون الحياة في حزن وتعاسة؛ لأنهم يخشون من الانتقاد الذي قد يتبع تصحيح الخطأ (وأي شخص استسلم لهذا النوع من الخوف يعلم الدمار غير القابل للإصلاح الذي يتسبب فيه عبر تدميره للطموح والاعتماد على النفس والإرادة في الإنجاز). وملايين الأشخاص يهملون تعليمًا متأخرًا بعد مغادرة المدرسة؛ لأنهم يخشون النقد.

وعدد لا حصر له من الأشخاص، سواء شباب أم كبار في السن، يسمحون للأقارب بتدمير حياتهم باسم الواجب؛ لأنهم يخافون من النقد (الواجب لا يتطلب من أي شخص الاستسلام لتدمير طموحاته الشخصية، والحق في خوض حياته بطريقة الخاصة).

إن الأشخاص يرفضون أي مخاطرات في العمل؛ لأنهم يخافون من النقد الذي قد يتلقونه إذا فشلوا. إن الخوف من النقد في هذه الحالات أقوى من الإرادة في النجاح.

عدد كبير من الأشخاص يرفضون وضع أهداف عالية لأنفسهم، أو حتى يهملوا اختيار حياة مهنية؛ لأنهم يخافون تلقي نقد من الأقارب والأصدقاء الذين قد يقولون: «لا تضع هدفًا عاليًا للغاية. الأشخاص سيظنون أنك جنت».

عندما اقترح «أندرو كارنيجي» أن أكرس خمسة وعشرين عامًا لوضع فلسفة حول الإنجاز الإنساني، فإن دافع التفكير الأول الذي انتابني هو الخوف مما قد يقوله الأشخاص. إن هذا الاقتراح حدّد هدفًا لي، والذي يتجاوز في أهميته أي هدف سبق لي أن وضعت في حياتي. وبسرعة تشبه سرعة الضوء، بدأ عقلي يضع حججًا وحججًا كلها وثيقة الصلة بالخوف من النقد. قال لي شيء بداخلي: «لا تستطيع فعل هذا، فالمهمة كبيرة للغاية وتتطلب كثيرًا من الوقت. ما الذي سيظنه أقاربك بك؟ كيف ستكسب عيشك؟ لم يسبق لأحد أن وضع نظرية عن النجاح، إذن ما الذي يدفعك للاعتقاد بأنك ستفعل هذا؟ من أنت بأي حال من الأحوال لتضع مثل هذا الهدف الكبير؟ تذكر بدايتك المتواضعة. ما الذي تعلمه عن الفلسفة؟ سيظن الأشخاص أنك معتوه (وقد فعلوا). لماذا لم يسبق

أن فعل أحد هذا من قبل؟»

فهذه الأسئلة وأسئلة أخرى جابت عقلي وطالبت بالانتباه. فبدا وكأن العالم أجمع وجّه انتباهه لي فجأة بهدف الاستهزاء مني، وحثني على التخلي عن رغبتني في تنفيذ اقتراح السيد «كارنيجي».

كان أمامي فرصة سانحة، في ذلك الحين، لقتل الطموح قبل أن يحكم سيطرته عليّ. ولاحقًا في الحياة، بعد أن حللت آلافًا من الأشخاص، اكتشفت أن أكثر الأفكار تولد ميتة، وتحتاج إلى عمل تنفس صناعي لها عبر وضع مخططات محددة للقيام بعمل فعلي. فأفضل وقت لرعاية الفكرة هو في وقت ولادتها. وكل دقيقة تعيشها تهبها فرصة أفضل للبقاء على قيد الحياة. فالخوف من النقد يقبع في قلب دمار أكثر الأفكار التي لا تصل قط لمرحلة التجاوز والتنفيذ.

ثمة مثال آخر جيد على الشخص الذي رفض قبول نقد الآخرين، وثابر في اتباع حلمه هو «فريد سميث»، والذي شرحنا نجاحه في تأسيس وتطوير فيدرال إكسبريس في الفصل السابق.

أكثر الأشخاص يؤمنون بأن النجاح المادي هو نتيجة «الفرص» الجيدة. وهناك أساس للمعتقد، لكن هؤلاء الذين يعتمدون كلية على الحظ يصابون دائماً بالإحباط؛ لأنهم يغضون الطرف عن عامل مهم يجب توافره قبل أن يستطيع الشخص بلوغ النجاح، فالمهم هو معرفة أي الفرص الجيدة التي يجب انتهازها.

دعونا نتأمل «توم موناجهان» والذي أسس وطور دومينوز بيتزا من مجرد متجر بيتزا واحد إلى سلسلة من عدة آلاف من المطاعم التي توصل الطلبات للمنازل على مدار فترة وصلت إلى ثلاثين عامًا. وفي عام ١٩٨٩، قرّر بيع شركته الكبيرة الناجحة للتركيز بدلاً من ذلك على القيام بالأعمال الخيرية.

ولكن خطته لم تنجح. فبعد عامين ونصف، أوشكت الشركة التي اشترت السلسلة على أن تقودها للإفلاس؛ لذا عاد «موناجهان».

وقد تطلّب الأمر الكثير من العمل الشاق والإصرار أولاً لإعادة بناء الشركة ثم توسيع مداها. طوّر «موناجهان» قوة العزيمة الأساسية في وقت مبكر من حياته.

فتغلب على طفولة مليئة بالحرمان والفقر والإيذاء ليصير مؤسس مشروع عظيم. والآن حشد كل جهوده ثانية ليس كي تسترد دومينو مكانتها الأصلية فحسب، ولكن لتتوسع إلى ٦٠٠٠ متجر والتي تنتشر ١١٠٠ منها في دول أخرى غير أمريكا.

و بمجرد أن نهضت السلسلة على قدميها، واجه «موناجهان» تحديًا جديدًا وخطيرًا. فكانت الميزة التي اعتمد عليها دومينو للترويج لنفسه هو قدرته على توصيل الطلبات بسرعة، فكان يعد بتوصيل البيتزا للعملاء في غضون ثلاثين دقيقة.

وأدى هذا إلى مواجهة المطعم مجموعة من الدعاوى القضائية التي رفعها كثير من الأشخاص الذين أصيبوا جرأً حوادث سببها سائقو الدراجات البخارية الذين يقودون بسرعة لتوصيل الطلبات في الثلاثين دقيقة المتاحة، فحصلت أسرة امرأة ادّعت أنها قتلت على يد سائق بمطعم دومينو على ثلاثة ملايين دولار. وأتت الطامة الكبرى عندما نالت امرأة أخرى ٧٨ مليون دولار. بعد ذلك، تخلى «دومينو» عن وعد الثلاثين دقيقة.

ورغم هذه الكارثة المالية، رفض «موناجهان» الاستسلام. كرّس مزيدًا من المال والوقت والجهد للشركة، وجعلها تنهض على قدميها ثانية. وعبر إصراره وتوجهه الإيجابي مضى قُدّمًا، وألهم فريقه بروح الانتصار التي جعلت دومينو المطعم الأول في صناعته.

تفحص أول مائة شخص تقابلهم. أسألهم ما أكثر شيء يريدونه من الحياة، وستجد أن ٩٨% منهم لا يستطيعون أن يخبروك. وإن ضغطت عليهم للإدلاء بإجابة سيقول بعضهم الأمان، والكثيرون سيقولون المال، وسيقول القليلون السعادة، وآخرون سيقولون الشهرة والقوة، وسيقول بعضهم الآخر التقدير الاجتماعي ورغد العيش والقدرة على الغناء أو الرقص أو الكتابة، لكن لن يتمكن أحد منهم من تعريف هذه المصطلحات، أو الإشارة بأن عنده أي خطة يمكنه عبرها بلوغ هذه الأمنيات التي عبّروا عنها بطريقة غامضة. إن الثروات لا تستجيب للأمنيات، إنها تستجيب فقط للمخططات المحددة، والتي تدعمها

رغبات محددة، وتنفذ بإصرار.

## كيفية تطوير الإصرار

هناك أربع خطوات بسيطة تفضي إلى اكتساب عادة الإصرار، وهي لا تحتاج إلى قدر كبير من الذكاء، أو مستوى معين من التعليم، أو كثير من الوقت والجهد. والخطوات الأساسية هي:

١. غرض محدد تدعمه إرادة عارمة في تنفيذه.
٢. خطة محددة، والتي تترجم في صورة جهد مستمر.
٣. تحصين العقل ضد كل التأثيرات السلبية والمحبطة، بما في ذلك الإيحاءات السلبية للأقارب والأصدقاء والمعارف.
٤. تحالف ودي مع شخص أو شخصين، والذي سيشجعك على تنفيذ الخطة والهدف.

وهذه الخطوات الأربع أساسية للنجاح في كل دروب الحياة. والهدف الكلي من المبادئ الثلاثة عشر لهذه الفلسفة هو تمكينك من تحويل هذه الخطوات الأربع إلى عادة.

إنها الخطوات التي يمكنك أن تسيطرَ بها على مصيرك الاقتصادي. وهي أيضًا الخطوات التي تفضي إلى حرية واستقلال الرأي، كذلك هي الخطوات التي تفضي إلى الثروات، سواء بكميات صغيرة أو كبيرة. كما أنها الخطوات التي ترشدك على طريق القوة والشهرة والتقدير العالمي، وهي الخطوات التي تضمن لك إيجاد فرص جيدة، وهي الخطوات التي تحول الأحلام إلى حقائق مادية. ثم إنها الخطوات التي تؤدي إلى السيطرة على الخوف والإحباط واللامبالاة.

إن هناك مكافأة مذهلة تنتظر كل من يتعلم اتخاذ هذه الخطوات الأربع، فأنت بذلك تحظى بشرف كتابة تذكرك وجعل الحياة تهبك أي سعر تطلبه.

أي قوة غامضة تهبه المتمتعين بالإصرار القدرة على تجاوز الصعوبات؟ هل

سمة الإصرار تولد في عقلك نشاطاً روحياً أو عقلياً أو كيميائياً ما يجعلك تستطيع الحصول على قوى خارقة للطبيعة؟ هل يقذف الذكاء المطلق بنفسه إلى جانب الشخص الذي ما زال يحارب حتى بعد خسارته للمعركة، ومع معارضة العالم أجمع له؟

هذه الأسئلة وأسئلة أخرى دارت في عقلي عند ملاحظتي لرجال مثل «هنري فورد»، والذي بدأ من الصفر وبنى امبراطورية صناعية كبيرة الحجم، وهو لا يمتلك شيئاً في بداياته إلا الإصرار. أو «توماس إيه. إديسون» والذي أصبح، رغم أنه لم يذهب إلى المدرسة إلا لثلاثة شهور، أبرز مخترع في العالم، وحوّل الإصرار إلى آلة متحركة، وآلة صور متحركة، والضوء المتوهج، ناهيك عن خمسين اختراعاً آخر مفيداً.

ويسعدني أنني نلت شرف تمحيص كل من السيد «إديسون»، والسيد «فورد»، عامًا بعد عام، على مدار فترة طويلة، وفرصة دراسة شخصيتهما عن كثب؛ لذا فإنني أتحدث من منطلق معرفة حقيقية عندما أقول إنني لم أجد صفة إلا الإصرار عند كليهما أو حتى أحدهما ولو من بعيد أنها السبب الأساسي وراء إنجازاتهما المذهلة.

فعند عمل دراسة غير متحيزة للأناس الناجحين، يتوصل المرء إلى استنتاج لا مفر منه، وهو أن الإصرار وتركيز الجهد، وتحديد الهدف هي المصادر الأساسية للإنجاز.

وثمة مثال جيد على قوة العزيمة والإصرار هو «هوارد شولتز»، «رجل ستاربكس». فالأمر يتطلب رجلاً صاحب رؤية وجلد وثقة لا تتزعزع لجعل فكرة جديدة تنجح .

عُيِّن «شولتز» لإدارة المبيعات بالتجزئة والتسويق لموزع قهوة صغير ممن كان عنده بعض منافذ البيع المحدودة في سياتل. كان في التاسعة والعشرين من عمره ومتزوجاً لتوّه. كان هو وزوجته قد تركا منزلهما في مدينة نيويورك لقبول هذه الوظيفة الجديدة.

وبعد ذلك بعام تقريبًا، سافر «شولتز» إلى إيطاليا لشراء بعض الأشياء. وبينما يتجول في ميلان، لاحظ مدى أهمية القهوة للثقافة الإيطالية، فيوم العمل يبدأ بكوب من القهوة الغنية في أحد المقاهي. وبعد العمل، يلتقي الأصدقاء والزملاء مرة ثانية في المقهى للاستمتاع بوقتهم قليلاً قبل العودة للمنزل. إنه مركز حياة الإيطاليين الاجتماعية، تصوّر «شولتز» هذه الحياة المختلفة في أمريكا. فذلك لم يسبق القيام به من قبل، لكنه شعر بأن هذه الفكرة قد تجدي نفعًا بسبب الجودة العالية لقهوة ستاربكس.

أصبح ذلك هو هوس شولتز. كان عاقد العزم على إنشاء سلسلة من المقاهي القومية قائمة على فكرة المقهى الإيطالي، ولكن ممتلكي ستاربكس كانوا مترددين، فكانوا يعملون في صناعة بيع حبوب القهوة بالجملة، والمطاعم التي امتلكوها كانت مجرد جزء صغير من عملهم.

ولتنفيذ هدفه، ترك (شولتز ستاربكس) ومخططات لتأسيس شركة جديدة. وفي عام ١٩٨٦ افتتح «شولتز» أول مقهى له في سياتل. حقّق نجاحًا فوريًا. افتتح «شولتز» واحدًا آخر في سياتل وآخر في فانكوفر. وفي العام التالي اشترى شركة ستاربكس وأطلق الاسم على مشروعه.

يؤمن «شولتز» بأن جودة (ستاربكس) ستغير في أحد الأيام الطريقة التي يخوض بها الأمريكيون حياتهم، وإن حقّق «شولتز» هدفه، سيصير قدح (ستاربكس) جزءًا أساسيًا من الثقافة الأمريكية. لقد حققت فكرته الجديدة جدواها: كانت مبيعات ستاربكس تتزايد تسع مرات سنويًا منذ عام ١٩٨٨.

تخيل «شولتز» مئات مقاهي (ستاربكس) عبر أمريكا حيث سيتوقف الموظفون في طريقهم للعمل، ويأتون بعد العمل للاسترخاء. وكان المتسوقون يتوقفون بها لأخذ شراب مقوٍ والشباب كانوا يقابلون صديقاتهن ويدعونهن لشرب القهوة بدلاً من الكوكتيل. والأسر كانت تأتي لأخذ شراب منعش قبل أو بعد السينما.

وقد جابه (ستاربكس) خسائر لمدة ثلاث سنوات متتالية أكثر من مليون دولار عام ١٩٨٩ وحده، لكن «شولتز» لم يستسلم قط. كان عنده إيمان قوي أن تلك كانت الطريقة لتأسيس شركة، وأن الخسائر سرعان ما ستتحول إلى أرباح!

و بمجرد أن حققت فروع سيااتل أرباحًا، انتشر (ستارباكس) ببطء في مدن أخرى - فانكوفر بورتلاند، لوس أنجلوس، دنفر، شيكاغو- ولاحقًا في المدن الشرقية وعبر البحار. أصبح (ستارباكس) اسمًا مألوفًا في كل أنحاء العالم، وتجسيدًا لعبقرية التسويق الأمريكية. وقد جعل «شولتز» واحدًا من أثري الرجال في العالم.

## النبي العظيم الأخير

راجعته توماس سوغرو

«كان محمد نبياً ، لكنه لم يصنع معجزة أبدًا. لم يكن صوفيًا ، ولم يكن لديه تعليم رسمي ، ولم يبدأ مهمته حتى بلغ الأربعين. وعندما أعلن أنه رسول الله ، وأعلن عن الدين الحق استهزأوا به ووسموه بالجنون، لاحقه الأطفال وألقت النساء بالقذارة في طريقه، وطردوه من مدينته مكة، وجرّدوا أتباعه من متاعهم الديوي، وتم نفيهم إلى الصحراء من بعده. لقد كان يدعو لعشر سنوات ولم يجن شيئاً سوى النفي والفقر والاستهزاء.. ومع ذلك، قبل مرور عشر سنوات أخرى، كان حاكمًا لكل شبه الجزيرة العربية، وحاكم مكة، ورأس الدين العالمي الجديد الذي سيجتاح نهر الدانوب وجبال البرانس قبل استنفاد الزخم الذي أعطاه إياه.. كان لهذا الدافع ثلاثة أركان: قوة الكلمات، وفعالية الصلاة وتقرب الإنسان إلى الله.

لم تكن مسيرته منطقية أبدًا. ولد محمد لأفراد فقراء من عائلة رائدة في مكة، لأن مكة، مفترق طرق العالم، موطن الحجر السحري المسمى الكعبة، وهي كذلك مدينة التجارة الكبرى ومركز طرق التجارة، على أن البيئة لم تكن صحية، فكان يتم إرسال الأطفال ليتم تربيتهم في الصحراء من قبل البدو. هكذا تمت رعاية محمد. تستمد القوة والصحة من حليب البدو.. الأمهات بالتبني.. كان يرفع الأغنام وسرعان ما تم توظيفه لدى أرملة غنية كقائد لقوافلها.. سافر إلى جميع أنحاء العالم الشرقي، وتحدث مع العديد من الرجال من مختلف المعتقدات ولاحظ تراجع المسيحية إلى الطوائف المتحاربة.. عندما كان في الثامنة والعشرين، أعجبت به خديجة، الأرملة، وتزوجته. كان والدها سيعترض على

مثل هذا الزواج.

عاش محمد كتاجر ثري ومحترم وماهر للغاية. ثم تجول في الصحراء ، وذات يوم عاد بآية القرآن الأولى وأخبر خديجة أن رئيس الملائكة جبرائيل قد ظهر له وقال إنه سيكون رسول الله.

«القرآن كلام الله المنزل، كان أقرب ما يكون لمعجزة في حياة محمد، لم يكن شاعراً، ولم يكن لديه موهبة الكلام، إلا أن آيات القرآن، إذا استقبلها وقرأها لهم كان أفضل من أي بيت شعر استطاع شعراء القبائل المحترفون إخراجها للعرب، كانت معجزة، فكانت لهم الكلمات أعظم هدية، بالإضافة إلى أن القرآن قال: كل الرجال سواسية أمام الله، أن يكون العالم دولة ديمقراطية - إسلام. كانت هذه بدعة سياسية ، بالإضافة إلى رغبة محمد في تدمير كل الأوثان الـ ٣٦٠ في حرم الكعبة التي أدت إلى نفيه.. لقد جلبت الأصنام قبائل الصحراء إلى مكة، وهذا يعني التجارة، فرجال الأعمال في مكة هم الرأسماليون الذين كان أحدهم محمد، ثم تراجع إلى الصحراء وطالب بالسيادة على العالم.

«بدأ ظهور الإسلام، وخرجت من الصحراء شعلة لا تنطفئ - جيش ديمقراطي يقاتل كوحدة واحدة واستعدت للموت بلا خوف، وقد دعا محمد اليهود والمسيحيين للانضمام إليه: لأنه لم يكن يبني دينًا جديدًا.. كان يدعو كل من يؤمن بإله واحد أن يشترك في دين واحد. لو قبل اليهود والمسيحيين دعوته لكان الإسلام قد غزا العالم.. لكنهم لم يفعلوا.. لم يتقبلوا حتى دعوة محمد للحرب الإنسانية.. عندما دخلت جيوش النبي محمد القدس لم يُقتل شخص واحد بسبب إيمانه، بينما حين دخل الصليبيون المدينة، بعد قرون، لم يسلم رجل أو امرأة أو طفل مسلم. لكن المسيحيين قبلوا فكرة إسلامية واحدة - مكان التعلم، الجامعة.

# الفصل التاسع

## الخطوة التاسعة نحو الثراء

### قوة العقل المهيمن: القوة الدافعة

القوة أساسية للنجاح في مسعى جمع المال.

فالمخططات تصير جامدة وعتيدة الفائدة بغير قوة كافية لتحويلها إلى فعل. وهذا الفصل سيصف الطريقة التي تمكن المرء من الحصول على القوة.

ويمكن تعريف القوة بأنها: «المعرفة المنظمة والموجهة بذكاء». إن القوة، كما يُستخدم المصطلح هنا، تشير إلى الجهد المنظم الكافي لتمكين الإنسان من تحويل الإرادة إلى مماثل مادي. ويتحقق الجهد المنظم عبر تنسيق جهد شخصين أو أكثر، واللذين يعملان لتحقيق غاية محددة بروح متناغمة.

والقوة أساسية لجمع المال والقوة أساسية للاحتفاظ بالمال بعد جمعه.

دعنا نُحدّد كيف يمكن اكتساب القوة. إن كانت القوة «معرفة منظمة»، فدعنا نستعرض مصادر المعرفة:

١. الذكاء المطلق. ويمكن الاتصال بهذا السبب من المعرفة عبر العمل المبين في الفصل الخامس، بمساعدة الخيال الإبداعي.

٢. الخبرة المتراكمة. ويمكن إيجاد الخبرة المتراكمة للجنس البشري (أو ذلك الجزء منها الذي تم تنظيمه وتسجيله) في أي مكتبة عامة جيدة. وجزء مهم من هذه الخبرة المتراكمة يُدرّس في المدارس والكليات، حيث صُنّف ونُظّم.

٣. التجربة والأبحاث. في مجال العلوم، وفي كل درب آخر من دروب الحياة، يجمع الأشخاص ويصنفون وينظمون الحقائق الجديدة يوميًا. وهذا هو السبب الذي يجب أن يلتفت إليه المرء عندما لا تكون المعرفة متوافرة عبر «الخبرة المتراكمة».

وهنا أيضًا يجب استخدام الخيال الإبداعي كثيرًا.

يمكن اكتساب المعرفة من أيّ من المصادر السابقة. ويمكن تحويلها إلى قوة عبر تنظيمها في مخططات محددة، والتعبير عن هذه المخططات في صورة فعل.

ودراسة هذه المصادر الأساسية للمعرفة ستوضع على الفور الصعوبة التي يلاقيها الأشخاص- إن اعتمدوا على جهودهم فقط- لجمع المعرفة وترجمتها إلى مخططات محددة للفعل. فإن كانت مخططاتهم كبيرة، وإن كانوا يتخيلون القيام بمشروعات كبيرة، يجب بوجه عام أن يستحثوا الآخرين على التعاون معهم، قبل أن يتمكنوا من غرس عنصر القوة الحيوي في مخططاتهم.

## الحصول على القوة عبر العقل المهيمن

يمكن تعريف «العقل المهيمن» بأنه: «تنسيق المعرفة والجهد، بروح متناغمة بين شخصين أو أكثر؛ لأجل تحقيق هدف معين».

فلا يستطيع أي فرد اكتساب قوة عظيمة بغير الاستفادة من العقل المدبر. في الفصل السادس، تلقيت تعليمات حول طريقة وضع مخططات من أجل تحويل الإرادة إلى مماثل مادي. إذا نفذت هذه التعليمات بإصرار وذكاء، واخترت بحرص أعضاء مجموعة «العقل المدبر» خاصتك، فستكون قد قطعت نصف المسافة إلى هدفك قبل أن تبدأ في تحقيقه.

لذا يجب أن تعي الإمكانيات «غير الملموسة» للقوة المتاحة لك عبر مجموعة عقل مدبر مختارة بحرص، ومن ثم سنشرح هنا خاصيتين من خصائص مجموعة العقل المدبر، والتي تعد إحداها ذات طبيعة اقتصادية والأخرى نفسية. والجانب الاقتصادي واضح. فيمكن تحقيق مميزات اقتصادية عبر إحاطة الأشخاص أنفسهم بنصائح واستشارات وتعاون مجموعة من الأشخاص متأهبة لإسداثهم مساعدة مخلصه بروح متناغمة، وهذا الشكل من التحالف التعاوني كان أساس كل ثروة عظيمة تقريبًا، وفهمك هذه الحقيقة العظيمة سيحدد بغير شك مكانتك المالية.

والمرحلة النفسية من مبدأ العقل المدبر يعدُّ أكثر تجريدًا وأصعب في الفهم؛ لأنه يشير إلى القوى الروحية التي لا يعهدها كثير من البشر. ربما تلتقط إيحاءً مهمًّا من هذه العبارة: «لا يلتقي عقلان معًا قط دون أن يخلقا قوة ثالثة غير مرئية وغير ملموسة، والتي يمكن تشبيهها بأنها عقل ثالث».

ضع في عقلك حقيقة أنه هناك فقط عنصران معروفان في الكون أجمع: الطاقة والمادة. وقد تنقسم المادة إلى وحدات من الجزيئات والذرات والإلكترونات، وهناك وحدات من المادة قد يمكن عزلها وفصلها ومحيصها. وبالمثل، هناك وحدات من الطاقة.

والعقل البشري هو أحد أشكال الطاقة، في حين أن جزءًا منه ذو طبيعة روحية. وعندما يتم التنسيق بين عقليين بروح متناغمة، فإن الوحدات الروحية للطاقة لكل عقل تكون صلة، والتي تشكّل المرحلة «النفسية» من العقل المدبر.

إن أول من لفت انتباهي لمبدأ العقل المدبر، أو حتى الجانب الاقتصادي منه، هو «أندرو كارنيجي». فاكتشاف هذا المبدأ هو السبب الأول وراء اختيار الحياة المهنية التي أشغلها الآن.

وتكونت مجموعة العقل المدبر للسيد «كارنيجي» من فريق عمل يضم نحو خمسين رجلاً، والذي أحاط نفسه بهم لأجل هدف محدد وهو تصنيع وتسويق الصلب. وقد يرجع الفضل في تكوينه لثروته كاملة إلى القوة التي جمعها عبر العقل المدبر.

حلّل سجل أي شخص استطاع جمع ثروة عظيمة، والكثيرون ممن جمعوا ثروات متوسطة، وستجد أنهم إما وظفوا عن وعي أو غير وعي مبدأ العقل المدبر.

إن القوة العظيمة لا يمكن حشدها عبر أي مبدأ آخر!

الطاقة هي مجموعة أحجار بناء الطبيعة، والتي تبني منها كل شيء مادي في الكون، بما في ذلك البشرية، وكل شكل من أشكال الحياة الإنسانية والنباتية،

فعبّر عملية لا تستوعبها إلا الطبيعة، تقوم بتحويل الطاقة إلى مادة.

وأحجار بناء الطبيعة متاحة لنا في الطاقة التي يتضمنها التفكير! ويمكن مقارنة المخ بالبطارية الكهربائية، فهو يمتص الطاقة من الأثير، والذي يتخلل كل ذرة من المادة ويملأ الكون بأكمله.

مجموعة من البطاريات الكهربائية ستوفر قدرًا من الطاقة يفوق ذلك الذي يمكن لبطارية واحدة توفيره. والبطارية الواحدة ستوفر طاقة تتناسب مع عدد **وإدارة** الخلايا التي تحتويها. ويعمل المخ بطريقة مشابهة. وهذا هو السبب في أن بعض العقول أكثر كفاءة من غيرها، وهو ما أدى إلى ظهور هذه العبارة: مجموعة من العقول منسقة (أو متصلة) بروح متناغمة ستوفر فكرًا وطاقة أكثر مما يوفر عقل واحد، تمامًا كما ستوفر مجموعة من البطاريات الكهربائية طاقة أكثر من التي ستوفرها بطارية واحدة.

ومن عبر هذا التشبيه يصير واضحًا أن مبدأ العقل المدبر يحمل بين طياته سر القوة التي يمتلكها الأشخاص الذين يحوطنون أنفسهم بأشخاص أذكى آخرين.

وإليك عبارة أخرى ستفضي إلى مزيد من الفهم للمرحلة النفسية من مبدأ العقل المدبر: عندما تنسّق مجموعة من العقول الإنسانية وتعمل بتناغم، فإن الطاقة الزائدة التي تحشد عبر هذا التحالف تصير متاحة لكل شخص في المجموعة.

بدأ «هنري فورد» حياته العملية وهو يواجه عراقيل الفقر، والامية، والجهل. وعبر فترة لا تتعدى العشر سنوات، تجاوز السيد «فورد» هذه العقبات الثلاث، وعبر خمسة وعشرين عامًا جعل نفسه واحدًا من أثري الرجال في أمريكا. ولتربط هذه الحقيقة بمعلومة إضافية، وهي أن خطى السيد «فورد» السريعة صارت أكثر بروزًا منذ الوقت الذي صار فيه صديقًا شخصيًا لـ«توماس إيه. ديسون»، وستبدأ في فهم ما الذي يمكن أن ينجز عبر تأثير عقل على الآخر. اخطُ خطوة إضافية، وتأمل حقيقة أن أبرز إنجازات السيد «فورد» بدأت منذ الوقت الذي تعلّم فيه على «هارفي فايرستون» و«جون بوروس»، و«لازر بيربانك» (وكلّ منهم هو رجل يتمتع بمقدرة عقلية عظيمة)، وسيكون عندك

دليل إضافي أن القوة يمكن حشدها عبر تحالف ودي من العقول.

ليس هناك شك أن «هنري فورد» كان واحدًا من أكثر الأشخاص اطلاعًا في عالم العمل والصناعة. ومسألة ثروته ليست بحاجة لنقاش. حلل أصدقاء السيد «فورد» الشخصين الحميمين، والذين أتينا على ذكر بعضهم بالفعل، وستكون متأهبا لفهم العبارة التالية: يمتص الأشخاص طبع وعادات وقوى تفكير هؤلاء الذين تربطهم علاقة بهم تسودها روح التعاطف والتناغم.

تغلب «هنري فورد» على الفقر والامية والجهل بتكوين حلف بينه وبين العقول العظيمة، واستطاع امتصاص ذبذبات عقولهم داخل عقله. ومن عبر علاقته بـ«إديسون» و«بيربانك» و«بوروس» و«فايرستون»، أضاف السيد «فورد» إلى قوة عقله خلاصة الذكاء والخبرة والمعرفة والقوى الروحية لهؤلاء الرجال الأربعة. علاوة على هذا، انتفع من مبدأ العقل المدبر عبر الأساليب الموضحة بهذا الكتاب... إن هذا المبدأ متاح لك!

جلب الرئيس «فرانكلين روزفيلت» أفضل العقول في البلاد إلى واشنطن لتكوين مجموعة عقل مدبر والتي سمّاها «هيئة الخبراء». وفي أثناء وبعد الحرب العالمية الثانية، كانت تستدعي مجموعات العقل المدبر التي تسمى «خلايا التفكير» من قبل قادة الحكومة والصناعة لمساعدتهم على التعامل مع المشكلات الصعبة.

وقد أتينا على ذكر (المهاثما غاندي) بالفعل. ربما يكون أغلب هؤلاء الذين سمعوا عن (غاندي) اعتبروه مجرد رجل ضئيل الحجم غريب الأطوار، والذي كان يتجول بغير ملابس رسمية، وتسبب في مشكلات للحكومة البريطانية.

في الواقع، لم يكن (غاندي) غريب الأطوار ولكنه كان واحدًا من أقوى الرجال في جيله (وهو الأمر الذي أدركناه من عدد واصله وإيمانهم في قائدهم). علاوة على هذا، كان على الأرجح أقوى رجل سبق أن عاش على هذه الأرض. إن قوته كانت سلبية، ولكنها كانت حقيقية.

دعنا ندرس الأسلوب الذي اكتسب به قوته المذهلة، والتي يمكن شرحها ببعض كلمات: لقد حشد قوته عبر حث أكثر من ٢٠٠ مليون شخص على الاتساق

عقليًا وجسديًا في روح من التناغم لأجل تحقيق هدف محدد.

باختصار، أنجز غاندي معجزة، حيث إنها معجزة حقيقية عندما يتمكن رجل من حث ٢٠٠ مليون شخص - وعدم إرغامهم - على التعاون بروح متناغمة لوقت غير محدود. وإن كنت تتشكك أن هذه معجزة، فحاول أن تستحث أي شخصين على التعاون بروح من التناغم لأي فترة من الوقت. إن كل شخص يدير شركة يعلم مدى صعوبة حمل الموظفين على العمل ما في روح تشبه حتى من بعيد التناغم.

وقائمة المصادر الأساسية التي يمكن استمداد القوة منها، كما رأيت، يتصدرها الذكاء المطلق، فعندما يتعاون شخصان أو أكثر في روح من التناغم، ويعملان التحقيق على هدف محدد، فإنهما يحتلان مكانًا عبر هذا التحالف، يؤهلها امتصاص القوة مباشرة من المخزن الكوني العظيم للذكاء المطلق. وهذا هو أعظم مصادر القوة كافة، إنه السبب الذي يتوجه إليه العبقري، إنه السبب الذي يتوجه إليه كل قائد عظيم (سواء كان مدرِّكًا هذه الحقيقة أو لا).

والسببان الآخران اللذان تستمد منهما المعرفة اللازمة لجمع المال لا يمكن الاعتماد عليهما أكثر من حواسنا الخمس، فهذه الحواس الخمس لا يمكن التعويل عليها دائمًا. أما الذكاء المطلق فلا يخطئ.

في الفصول التالية، هناك شرح كافٍ للطرق التي يمكن عبرها الاتصال بسرعة بالذكاء المطلق. هذا ليس كتابًا دينيًا. فلا يوجد أي مبدأ أساسي مُبَيَّن في هذا الكتاب يجب تفسيره بأنه يتعارض بشكل مباشر أو غير مباشر مع العادات الدينية لأحد، فهذا الكتاب مخصص حصريًا لإرشاد القارئ حول طريقة تحويل الهدف المحدد للإرادة في المال إلى مماثلها المالي.

اقرأ وفكر وتأمل وأنت تقرأ. وسرعان ما سيتجلى الموضوع بأكمله أمامك، وستراه في منظوره. أنت الآن ترى تفصيل الفصول الإنسانية.

إن المال خجول ومراوغ. ويجب من تملقه والفوز به باستخدام طرق لا تختلف كثيرًا عن تلك التي يستخدمها حبيب يطارد حبيبه. وبمقدار ما يعدُّ

ذلك مصادفة، فإن القوة المستخدمة في «تملق» المال لا تختلف كثيراً عن تلك المستخدمة في مغازلة حبيب. وهذه القوة، عندما تستخدم بنجاح في السعي وراء المال، يجب مزجها بالإيمان. يجب مزجها بالإرادة. يجب مزجها بالإصرار. يجب تطبيقها عبر خطة، ويجب تحويل هذه الخطة إلى فعل.

بعض أفضل المصادر لإنشاء مجموعة عقل مدبر هي موظفيك. وقد فعل هذا «أندرو جروف»، رئيس مجلس الإدارة الناجح لشركة إنتل. فيعمل «جروف» مع فريق من الفنيين والماليين والإداريين في بيئة عمل غير رسمية. فليست هناك مكاتب خاصة، أو أماكن خاصة لإيقاف السيارات، أو مميزات أخرى للمديرين. وعند الموظفين خطة اختيار أسهم كريمة؛ لذا يمكنهم المشاركة في الأرباح إن ربحت الشركة مالاً وصعدت أسهمها.

وفي حين أن الفريق قد يبدو غير رسمي، فإنهم يحذون حذو جروف في القسوة على أنفسهم. وعندما جابهت (إنتل) أزمة في عام ١٩٧٦ بذل الفريق طواعية جهداً إضافياً، وعملوا المزيد من الساعات، وقاموا بكل شيء أساسي لحل المشكلات. وفي موقف آخر، اكتشف وجود خلل بسيط (رقاقة بنتيوم إنتل) والتي من شأنها التأثير فقط على عدد قليل من العمليات. وقرار «جروف» باستبدال الرقائق بتكلفة تصل لـ ٤٧٥ مليون دولار بدلاً من تصحيح منتج ليس مثاليًا نال دعم زملائه الكامل.

يشجع «جروف» موظفيه على العمل في وحدات صغيرة مستقلة، والتي يعي بها الكل النظام ودورهم فيه. فكل شخص يشارك بمعلمته وخبرته وإبداعه، ويتم تدريب أعضاء الفريق وحثهم على تقديم أفضل وأقصى ما عندهم. وعندما تظهر الأزمات، يكرس الفريق وقتاً إضافياً وطاقة وقوة عقلية لحل المشكلات التي يجابهونها.

عندما يأتي المال بكميات كبيرة، فإنه يتدفق للشخص الذي يجمعه بنفس بساطة تدفق الماء فوق منحدر، فهناك جدول غير مرئي عظيم من القوة، يشبه النهر، فيما عدا أنه يتدفق في اتجاهين. أحد الفرعين يحمل كل مَنْ يصارع الأمواج للأعلى والأسفل وصولاً للثروة، والفرع الآخر يتدفق في الاتجاه المعاكس،

ويحمل كل مَنْ هم تعساء الحظ كفاية للتواجد به (والذين لا يستطيعون تخليص أنفسهم منه) إلى الأسفل ناحية الحزن والفقر.

إن كل شخص جمع ثروة عظيمة أدرك وجود هذا الجدول الحياتي. إنه يتكون من عملية التفكير للمرء، فالمشاعر الإيجابية للتفكير تشكل هذا الفرع من الجدول الذي يحمل المرء إلى ثروة، والمشاعر السلبية تشكل الفرع الذي يحمل المرء إلى الفقر.

ويقع داخل هذا فكرة بالغة الأهمية للشخص الذي يقرأ هذا الكتاب بنية جمع ثروة.

فإن كنت تسبح في جدول القوة الذي يفضي إلى الفقر، فقد يكون هذا الكتاب بمثابة المجداف الذي يمكنك بواسطته سحب نفسك إلى الفرع الآخر من الجدول. وهو يمكنه أن يُسديك صنيعًا فقط عبر التطبيق والاستخدام، فمجرد القراءة والحكم عليه، بطريقة أو بأخرى، لن يفيدك بأي شكل من الأشكال.

وبعض الأفراد يخوضون تجربة التنقل بين فرعي الجدول الإيجابي والسلبي، بحيث يتواجد أحيانًا في الفرع الإيجابي، وفي أحيان أخرى في الفرع السلبي. فكارثة (وول ستريت) لعام ١٩٢٩ أطاحت بملايين الأشخاص من الجانب الإيجابي إلى الجانب السلبي من النهر. وهؤلاء الملايين صارعوا - بعضهم في يأس وخوف - للعودة إلى الفرع الإيجابي من الجدول. وهذا الكتاب أُلّف خصيصًا لتلك الملايين.

إن الفقر والثروة عادة ما يتبادلان الأماكن. والفقر قد — وهو عادة ما يفعل هذا — يحلُّ محل الثروة. وعندما تحل الثروة محل الفقر، فإن التغيير عادة ما يحدث عبر مخططات محددة ومنفذة بحرص. والفقر لا يحتاج لخطة. وهو لا يحتاج إلى مساعدة من أحد؛ لأنه جريء ومتحجر القلب. أما الثروات فهي خجولة وجبانة. ويجب من «جذبها».

يمكن لأي أحد تمني الثروات، وأكثر الأشخاص يفعلون، لكن القليلين فقط هم من يعلمون أن خطة محددة بالإضافة إلى إرادة عارمة في الثراء هما الوسيلتان الوحيدتان لجمعه.

يجسد سلوك «روس بيروت» قوة الالتزام الصارم- وليس التزامه هو فقط، لكن أيضاً التزام مجموعة العقل المدبر التي أحاط بها نفسه. لقد كانت عنده إرادة عارمة في الثراء وقد ناله.

فقبل أن ينشأ إلكترونيك داتا سيستمز (EDS)، كان رجل المبيعات الأول عند أي بي إم (IBM). تم تحذيره أن ترك (أي بي إم) لتأسيس شركة من الصفر هو أمر خاطئ، وهذا لم يقلق «بيروت». فقد ألهمته رؤية ما يمكن أن يصيره. ويثبت نجاحه بوضوح أنه عبر تشبثك بحلمك، وتحويل هذا الحلم إلى فريق من الخبراء - مجموعة عقل مدبر- والتي تعلم كيف تساعد على تحويله إلى حقيقة، يمكنك بلوغ النجاح والثروة.

يؤمن «بيروت» بقوة أن الالتزام من شأنه تحقيق المعجزات. وحدث هذا عندما تنافست (EDS) على واحدة من أكثر الصفقات في صناعة الكمبيوتر. ثمة شركتان (IBM وEDS) كانتا تتنافسان. (IBM) كانت أثنى كثيراً وعندها في فريق عملها مجموعة أكثر خبرة وأعلى معرفة من المتخصصين. وكان عند (EDS) فريق أصغر، ولكن أكثر تفانيًا.

يقول «بيروت» متذكراً: «بعد مُضي ثلاثين يوماً من المنافسة، دخلت الغرفة، وكان رجالي البالغ عددهم واحد وخمسين شخصاً يقولون: «أيها الرفاق، لن نستطيع على الأحرى الفوز، لكنها ستكون خبرة عظيمة». لم يجن جنوني وأوبخ الأشخاص. فقط سرتُ إلى لوحة الكتابة السوداء وكتبت المعايير السبعة التي سنقيّم من عبرها، وبصوت خفيض ولطيف قلت: «سنهزمهم سبعة مقابل صفر، هذا هو اليوم الذي فزنا فيه».

علّق «بيروت» أن الزيادات والعلاوات واختيارات الأسهم وآلاف الوظائف الجديدة التي أُتيحت عبر الفوز بهذا المشروع كانت بالطبع النتائج الملموسة لتحقيق هذه الضريبة الموفقة. ومع ذلك، فإنه يؤمن بأن الأهم كان الرضا الغامر الناجم عن معرفة أنه من عبر العمل الكاد والإبداع استطاعوا هزيمة أفضل الشركات في العالم. وهذا هو ما يجعل إحدى الشركات عظيمة فريفاً يعمل معاً كمجموعة عقل مدبر لهزيمة المنافسين.



## الفصل العاشر

### الخطوة العاشرة نحو الثراء

#### سر تحويل الطاقة الجنسية

إن معنى كلمة «يحيل» بلغة بسيطة هو: تغيير أو تحويل عنصر، أو أحد أشكال الطاقة، إلى آخر.

إن العاطفة تخلق حالة عقلية معينة، وبسبب الجهل بالموضوع، عادة ما تربط هذه الحالة العقلية بالطاقة الجسدية، وبسبب التأثيرات غير الملائمة، والتي تعرّض لها أكثر الأشخاص عند اكتساب المعرفة عن الجنس؛ فالأمور الجسدية على وجه الخصوص هي التي أثّرت في العقل. إن العاطفة تخفي وراءها إمكانية ثلاثة احتمالات بنّاءة:

١. الحفاظ على البشرية.

٢. الحفاظ على الصحة (فلا يوجد ما يناظره كطريقة علاجية).

٣. تحويل التوسط إلى عبقرية من عبر الإحالة.

إن تحويل الطاقة الجنسية بسيط ويسهل شرحه؛ إذ إنه يعني تغيير دفة العقل من التركيز على أفكار التعبير الجسدي إلى أفكار ذات طبيعة مختلفة.

إن الإرادة الجنسية هي أقوى الرغبات الإنسانية، فعندما يكون الأشخاص مدفوعين بهذه الإرادة، يطور الأشخاص خيالاً حاداً وشجاعة، وقوة إرادة وإصرار، وقدرة إبداعية لا يعلمونها في أي وقت آخر؛ فالإرادة في العلاقة الحميمة تكون من القوة والإلزام حتى إن الأشخاص يخاطرون طواعية بحياتهم وسمعتهم لينغمسوا فيها. وعند شحذها وإعادة توجيهها في اتجاهات أخرى، فإن الخصائص الإيجابية لهذه القوة المحفزة يمكن استخدامها كقوى إبداعية في الأدب أو الفن

أو أي حرفة أو مسعى بما في ذلك بالطبع جمع الثروات.

إن إحالة الطاقة الجنسية تستدعي ممارسة قوة الإرادة، لكن العائد يستحق بغير شك الجهد المبذول. فالإرادة في التعبير عن الحميمية فطرية وطبيعية، ولا يمكن ولا ينبغي إخضاع هذه الإرادة، أو التخلص منها، ولكن يجب إعطاؤها منفذًا عبر أشكال التعبير التي تثري الجسد والعقل والروح. فعند عدم منحها هذا المنفذ، ومن عبر الإحالة، ستبحث عن منافذ عبر قنوات جسدية خالصة.

رهبًا يُبنى سد أمام نهر ويتم التحكم في مياهه لفترة، لكن في النهاية سيبحث عن منفذ بالقوة. والشيء نفسه ينسحب على العاطفة، فربما يكون في الاستطاعة إخضاعها والسيطرة عليها لفترة، لكن طبيعتها في حد ذاتها ستجعلها تبحث دائمًا عن وسيلة للتعبير. وإن لم تتم إحالتها إلى جهد إبداعي ما، فستجد منفذًا أقل قيمة .

إنهم لسعداء الحظ حقًا هؤلاء الذين اكتشفوا كيف يمنحون منفذًا للعاطفة عبر أحد أشكال الجهود الإبداعية، حيث إنهم — عبر هذا الاكتشاف — ارتقوا بأنفسهم إلى منزلة العبقرية.

والأبحاث العلمية التي أُجريت لدراسة خلفيات الرجال أصحاب الإنجازات البارزة (للأسف، لم تجرِ دراسات مشابهة حول النساء اللاتي حققن نجاحًا مبهراً) كشفت عن هذه الحقائق المهمة:

١. الرجال من أصحاب أعظم الإنجازات هم من يمتلكون طبيعة جنسية مطورة إلى حد كبير؛ رجال تعلّموا فن الاستفادة من طاقة العاطفة.

٢. كان حافز الرجال الذين جمعوا ثروات كبيرة، وبلغوا مكانة عالية في الأدب والفن والصناعة والمعمار والحرف المختلفة هو تأثير امرأة.

والأبحاث التي توصلت لهذه الاكتشافات المذهلة مُستَمدة من صفحات السير الشخصية والتاريخ التي تمتد جذورها لأكثر من ألفي عام. وأينما كان هناك دليل متاح في حياة الرجال الذين حققوا إنجازات عظيمة، فقد أشار بكل إقناع أنهم امتلكوا طبيعة جنسية مطورة بشكل كبير.

إن العاطفة هي «قوة لا تقاوم»، والتي لا يمكن أن يقف أمامها أي معارضة مثل: «جسد لا يتحرك». وعندما يكون الأشخاص مدفوعين بهذه العاطفة، يصبح عند الرجال قوة خارقة للفعل. افهم هذه الحقيقة وستفهم أهمية العبارة التي تقول إن قوة العاطفة ترفع المرء إلى مكانة العبقرية. إن العاطفة تشتمل على سر القدرة الإبداعية.

دمر الغدد الجنسية، سواء عند الرجال أو الحيوانات، وستكون قد استأصلت السبب الأساسي للفعل. ولإثبات هذا، لاحظ ماذا يحدث لأي حيوان بعد إخصائه. فالثور يصير وديًا مثل البقرة بعد تغييره جنسيًا. فالتغير الجنسي يستأصل من الذكر، سواء رجل أو حيوان، كل النزعة للقتال بداخله، وللتغير الجنسي التأثير نفسه على الأنثى.

## المحفزات العشرة للعقل

يستجيب العقل إلى المحفزات والتي عبرها يمكن «ضبطه» على معدلات عالية من الذبذبة، والتي تعلم بالحماسة والخيال الإبداعي والإرادة القوية، وما إلى ذلك. وأكثر المحفزات التي يستجيب لها العقل بحرية هي:

١. الإرادة في التعبير الجنسي.

٢. الحب.

٣. إرادة عارمة للشهرة والقوة والمكسب المادي والمال.

٤. الموسيقى.

٥. الصداقة.

٦. تحالف مجموعة العقل المدبر قائم على التناغم بين شخصين أو ثلاثة متحالفين.

٧. المعاونة المشتركة، مثل تلك التي يعانيها الأشخاص المضطهدين.

٨. الإيحاء الذاتي.

٩. الخوف.

١٠. المخدرات والكحول.

إن الإرادة في التعبير الجنسي تتصدر قائمة المحفزات التي تسرع بأكثر فاعلية ممكنة ذبذبات العقل وتدفع «عجلات» الفعل الجسدي، وثمانية من هذه المحفزات طبيعية وبنّاءة. واثنان مدمران. وقد أدرجت هذه القائمة هنا لتمكينك من عمل دراسة نسبية للمصادر الأساسية للتحفيز العقلي. ومن عبر هذه الدراسة، ستستطيع أن ترى على الفور أن العاطفة في أغلب الظن هي الأقوى والأكثر حدّة من بين كل المحفزات العقلية.

وهذه المقارنة أساسية كأساس للدليل الذي يُبرهن أن إحالة طاقة الإرادة يمكنها الارتقاء بالإنسان إلى منزلة العباقر. دعنا نكتشف مقومات العبقري.

ثمة تعريف جيد للعبقري هو: «الشخص الذي اكتشف كيف يزيد من ذبذبات التفكير إلى الدرجة التي تمكنه من التواصل بحرية مع مصادر المعرفة غير المتاحة عبر المعدل العادي لتذبذب الأفكار».

والشخص الذي يعمل عقله سيرغب في طرح بعض الأسئلة حول تعريف الشخص العبقري هذا. والسؤال الأول سيكون: «كيف يمكن للمرء التواصل مع مصادر المعرفة غير المتاحة عبر المعدل العادي لتذبذب الأفكار؟»

والسؤال الثاني سيكون: «هل هناك مصادر معروفة للمعرفة والمتاحة فقط للعباقر، وفي هذه الحالة، ما هذه المصادر، وكيف يمكن بالتحديد بلوغها؟»

يجب أن نقدم أدلة على صحة بعض أهم العبارات والبيانات التي ترد في هذا الكتاب، أو على الأقل يجب أن نقدم دليلاً يمكنك عبره التوصل إلى دليلك الخاص بالتجربة. وللقيام بهذا، سنجيب عن كلا هذين السؤالين.

## تطور «العبقرية» من خلال الحاسة السادسة

لم يعد هناك مجال للشك بأن هناك ما يسمى «الحاسة السادسة». وهذه الحاسة السادسة هي «الخيال الإبداعي». ومملكة الخيال الإبداعي هي مملكة لا يستخدمها أغلبية الأشخاص عبر حياتهم برمتها، وإن استخدموها على الإطلاق، فإنهم يفعلون ذلك من قبيل المصادفة، فعدد قليل نسبياً من الأشخاص هم من يستخدمون، عن قصد وبهدف مُبَيَّت، ملكة الخيال الإبداعي. وهؤلاء الذين يستخدمون هذه الملكة طواعية، وهم يفهمون وظائفها، هم العباقر. ومملكة الخيال الإبداعي هي الصلة المباشرة بين العقل المتناهي للبشر والعقل المطلق. وكل ما يسمى بالإلهام، وكل اكتشافات المبادئ الأساسية أو الجديدة في مجال الاختراع، يحدث عبر ملكة الخيال الإبداعي. فعندما تبزغ أفكار في عقل المرء، عبر ما يسمى بشكل منتشر باسم «الحدس»، فإنها تأتي من واحد أو أكثر من المصادر التالية:

١. الذكاء المطلق.

٢. العقل الباطن، والذي يخزن فيه كل انطباع حسي ودافع فكرة سبق له أن بلغ العقل عبر أيّ من الحواس الخمس.

٣. عقل شخص آخر والذي عبّر لتوه عن الفكرة، أو صورة للفكرة، من عبر الفكر الواعي.

٤. مخزن العقل الباطن للشخص الآخر.

وليست هناك مصادر أخرى معروفة يمكن تلقي إلهام الفكرة أو الحدس منها.

ويعمل الخيال الإبداعي بأفضل صورته عندما يتذبذب العقل (بسبب أحد أشكال محفزات العقل) بمعدل متزايد السرعة، وهذا يعني عندما يعمل العقل بمعدل تذبذب أسرع من معدل الأفكار العادية والطبيعية.

وعند تحفيز العقل ليعمل - عبر واحد أو أكثر من محفزات العقل العشرة - يصير قادراً على رفع المرء فوق آفاق التفكير العادي، ويسمح له برؤية مسافة

وإطار وجودة الأفكار غير المتاحة على السطح المنخفض، مثل تلك التي يتم بلوغها عند حل مشكلات العمل والروتين التخصصي.

وعند الصعود إلى هذا المستوى العالي من الأفكار، عبر أي شكل من أشكال التحفيز العقلي، يرتقي المرء نسبيًا إلى المكانة نفسها التي يحتلها مَنْ صَعَدَ على متن طائرة. فبينما لا يزال على الأرض، فقد يرى فوق وما وراء خط الأفق والذي يعوق رؤيته. علاوة على هذا، في أثناء وجوده على هذا المستوى العالي من الأفكار، لا يعرقل المرء أو تقيده أي محفزات تحد من رؤيته في الوقت الذي يصارع فيه مع مشكلات الحصول على الأساسيات الثلاث الأساسية وهي الطعام والملبس والمأوى. إنه منغمس في عالم من الأفكار ينبذ الأفكار العادية ذات القيمة المحدودة بفاعلية تمامًا كما تزاح التلال والوديان وعوائق الرؤية الأخرى عند التحليق بالطائرة.

عندما يكون أحدهم على هذه الطائرة المعلقة من الأفكار، تكتسب الملكة الإبداعية للعقل حرية الفعل. فقد مُهد الطريق للحاسة السادسة كي تنشط؛ فهي تصبح متلقية للأفكار التي لا يمكن أن تصل للفرد في ظل أي ظروف أخرى. إن الحاسة السادسة هي الملكة التي تحدد الفرق بين العبقري والشخص العادي.

وكلما استخدمت ملكة الإبداع، صارت أكثر انتباهًا وتلقيًا للذبذبات التي توجد خارج العقل الباطن للفرد، وكلما اعتمد الإنسان عليها وطالبها بتنفيذ دوافع أفكاره. ويمكن صقل هذه الملكة وتطويرها عبر الاستخدام فقط.

إن ما يعلم باسم «ضمير» المرء يعمل حصريًا عبر ملكة الحاسة السادسة.

إن العظام من الرسامين والمؤلفين والموسيقيين والشعراء صاروا عظامًا؛ لأنهم اكتسبوا عادة الاعتماد على «الصوت الخافت» الذي يتحدث من داخلهم عبر ملكة الخيال الإبداعي. إنها حقيقة معروفة جيدًا للمتمتعين بخيال حاد، والذين يتوصلون إلى أفكارهم عبر ما يسمى «الحدس».

إن هناك خطيبًا عظيمًا والذي لا يصل للعظمة إلى أن يغلق عينيه، ويبدأ في

التعويل بشكل كامل على ملكة الخيال الإبداعي. وعندما سُئِلَ لماذا يغلق عينيه قبل أوج خطبته، كان يقول: «أقوم بذلك لأنني في ذلك الحين أتحدث باسم أفكار تأتيني من الداخل».

أحد أنجح المالمين الأمريكيين وأشهرهم اتبع عادة إغلاق عينيه لمدة دقيقتين أو ثلاث قبل التوصل لقرار، وعندما سُئِلَ لماذا يفعل هذا، أجاب: «عندما تكون عيناى مغلقتين، أستطيع الاتصال بسبب الذكاء الأسمى».

توصل دكتور «إلمر آر. جيتس» من تشيفي تشيس، ميريلاند، لأكثر من مائتي براءة اختراع مفيدة، والتي يعد الكثير منها مهمًا، عبر عملية صقل واستخدام ملكة الإبداع. وأسلوبه مهم لأي شخص مهتم ببلوغ مكانة العباقرة، وهي الفئة التي انتمى إليها ببغير شك دكتور «جيتس». فكان دكتور «جيتس» حقًا واحدًا من أعظم العلماء، وإن كان أقلهم شهرة في العالم.

في مختبره، كان عنده ما يدعى «حجرة التواصل الشخصية». كانت غير منفذة للصوت ومصممة بحيث تعزل أي ضوء. وكانت تحتوي على طاولة صغيرة والتي وضع فوقها ورقًا للكتابة. وأمام الطاولة، على الجدار، كان هناك مفتاح كهربائي يتحكم في المصابيح. وعندما كان دكتور «جيتس» يرغب في الاستعانة بالقوى المتاحة له عبر خياله الإبداعي، كان يذهب إلى هذه الغرفة، ويجلس على الطاولة، ويغلق الأضواء، ويركز على العوامل المعروفة للاختراع الذي يعمل به، ويبقى في هذا الوضع حتى تبدأ الأفكار المرتبطة بالعوامل غير المعروفة عن الاختراع في «البزوغ» في عقله.

في أحد المواقف، أنهى الأفكار بسرعة شديدة حتى إنه اضطر لمواصلة الكتابة لما يقرب من ثلاث ساعات. وعندما توقفت الأفكار عن الانهمار وتفحص ملاحظاته، وجد أنها تحوي شرحًا دقيقًا للمبادئ التي لا يوجد مماثل لها في البيانات المعروفة بعالم العلوم. علاوة على هذا، فإن حلّ مشكلته يوجد بذكاء في هذه الملاحظات. وبهذه الطريقة أكمل دكتور «جيتس» نحو مائتي براءة اختراع، والتي كان قد بدأها، ولم تكملها، عقول «غير ناضجة». والبرهان على صحة هذا يوجد في مكتب براءات الاختراع الأمريكية.

كان دكتور «جيتس» يكسب عيشه عبر «الجلوس للتوصل لأفكار» للأفراد والشركات. وبعض أكثر الشركات في أمريكا كانت تدفع له أجرًا مغريًا، في الساعة، مقابل الجلوس للتوصل لأفكار.

وملكة المنطق هي ملكة كثيرة الاستخدام؛ لأن من يوجهها هو خبرتنا المتراكمة. ولا تعد كل المعرفة التي نراكمها عبر الخبرة «دقيقة»؛ فالأفكار التي تتلقاها عبر ملكة الإبداع يمكن الاعتماد عليها بشكل أكثر؛ لأنها تأتي من مصادر موثوق بها أكثر من أي مصادر قد تكون متاحة لملكة المنطق للعقل.

والفارق الأساسي بين المخترع العبقرى والمخترع العادى التى تستحوذ عليه فكرة قد يتجسد فى حقيقة أن العبقرى يعمل معتمدًا على ملكة الخيال الإبداعى خاصته، فى حين أن من تستحوذ عليه فكرة لا يعلم شيئًا عن هذه الملكة. إن المخترع العلمى (مثل السيد «إديسون» ودكتور «جيتس») يستخدم كلاً من ملكتى الخيال الاصطناعى والإبداعى.

على سبيل المثال، يبدأ المخترعون العلميون أو «العابرة» اختراعًا ما بتنظيم وترتيب الأفكار المعروفة، أو المبادئ التى جمعت عبر الخبرة، وعبر الملكة الاصطناعية (ملكة المنطق). وإن وجدوا أن هذه المعرفة المتراكمة غير كافية لالتهاء من الاختراع، فإنهم يلجؤون حينئذٍ لمصادر المعرفة المتاحة لهم عبر ملكتهم الإبداعية. وطريقة القيام بذلك تختلف باختلاف الأشخاص، وإليك خلاصة هذا الأسلوب:

١. إنهم يحفزون عقولهم؛ بحيث تنذبذب على مستوى أعلى من العادى، باستخدام واحد أو أكثر من المحفزات العشرة أو محفز آخر من اختيارهم.

٢. إنهم يرگزون على العوامل المعروفة (الجزء المنتهى) من الاختراع، ويخلقون فى عقولهم صورة مثالية للعوامل غير المعروفة (الجزء غير المنتهى) من الاختراع. وهم يحملون هذه الصورة فى أذهانهم حتى تنتقل إلى العقل الباطن، ثم يسترخون عبر تفريغ عقولهم من كل الأفكار وينتظرون بزوغ الجواب.

وفى بعض الأحيان تكون الإجابات محددة وفورية. وفى أوقات أخرى، تكون

الإجابات سلبية وتعتمد على حالة تطور الحاسة السادسة، أو ملكة الإبداع. جرّب السيد «إديسون» أكثر من ١٠٠٠٠ تركيبة مختلفة من الأفكار عبر الملكة الاصطناعية لخياله قبل أن ينتقل إلى ملكة الإبداع، والحصول على الجواب التي ساعدته على إنهاء مصباحه الوهّاج، ومرّ بتجربة مماثلة عندما أنتج آلة التحدث.

إن هناك الكثير من الأدلة الموثوق بها على أن ملكة الخيال الإبداعي لها وجود. وهذه الأدلة متاحة عبر التمهيص الدقيق للأشخاص الذين أصبحوا قادة في مساعيهم بغير الحصول على تعليم كافٍ. كان «لينكولن» مثلاً بارزاً للقائد الذي حقق العظمة عبر اكتشاف واستخدام ملكة الخيال الإبداعي خاصته. وقد اكتشف وبدأ في استخدام هذه الملكة نتيجة لحافز الحب، والذي شعر به بعد لقائه بـ «آن رتليدج».

شروح التاريخ مليئة بحكايات لقادة عظام، والذين يرجعون السبب المباشر في إنجازاتهم إلى تأثير سيدات ممن استثنى الملكات الإبداعية لعقولهم، عبر حافز العاطفة. وكان «نابليون بونابارت» واحداً من هؤلاء. فعندما ألهمته زوجته الأولى، «جوزافين»، كان لا يقاوم ولا يقهر. وعندما حفّزه حكمه الأفضل على الأمور أو ملكة المنطق عنده لتتحية «جوزافين» جانباً، بدأ ينهار. والوقت الفاصل بين هزيمته ونفيه إلى سانت هيلينا لم يكن طويلاً.

ويمكننا أن نأتي ببساطة على ذكر رجال معروفين ممن ارتقوا منازل عالية من الإنجاز نتيجة للتأثير المحفز لزوجاتهم، فقط ليقعوا في هوية الدمار بعد أن تسلل المال والقوة إلى عقولهم، واستبدلوا بالزوجة القديمة أخرى جديدة. ولم يكن «نابليون» الرجل الوحيد الذي اكتشف أن تأثير العاطفة، من السبب الصحيح، أقوى من أي بديل ملائم يمكن للمنطق وحده خلقه.

إن العقل البشري يستجيب للتحفيز!

وبين أعظم وأقوى هذه المحفزات هو حافز العاطفة. وعند شحذه وإحالتة، فإن هذه القوة الدافعة تستطيع رفع الأشخاص إلى أعلى إطارات التفكير التي

تمكنهم من التغلب على مصادر القلق والإزعاج الصغيرة التي تجعل مسارهم مقتصرًا على المستوى المنخفض.

وللأسف، فقط العباقرة هم مَنْ توصلوا لهذا الاكتشاف. وثمة آخرون تقبلوا تجربة دافع العاطفة بغير اكتشاف واحد من أهم إمكاناته، وهي الحقيقة التي تفسر وجود كل هذا الكم من «الآخرين» في مقابل العدد المحدود من العباقرة.

والطاقة الجنسية هي الطاقة الإبداعية لكل العباقر، فلن يكون هناك أبدًا، قائد عظيم أو مشيد أو فنان يفتقر لهذه القوة الدافعة.

وبالطبع لن يخطئ أحد في فهم هذه العبارات، ويعتقد أنها تعني أن كل مَنْ يتمتع بجاذبية عالية عبقرية، فالمرء يرتقي بمنزلة العباقرة فقط عندما يكون، وإذا كان عقله محفّرًا حتى يتصل بالقوى المتاحة، عبر الملكة الإبداعية للخيال. وأكثر حافز يؤدي إلى توليد هذه الذبذبات السريعة هو الطاقة الجنسية. ومجرد امتلاك هذه الطاقة ليس كافيًا لجعل الشخص عبقرية، فيجب تحويل الطاقة من إرادة بهيمية إلى شكل آخر من الرغبات والفعل قبل أن ترفع المرء إلى منزلة العباقرة.

وبعيدًا عن هؤلاء الذين يصيرون عباقرة بسبب الرغبات الجنسية، فإن عددًا كبيرًا من الأشخاص يحطون من أنفسهم، عبر سوء فهم وسوء استخدام هذه القوة العظيمة إلى منزلة الحيوانات الأدنى.

## لماذا نادرًا ما ينجح الرجال قبل الأربعين؟

اكتشفت عبر تمحيص أكثر من ٢٥٠٠٠ شخص، أن هؤلاء الذين يحققون نجاحًا كبيرًا نادرًا ما يفعلون ذلك قبل سن الأربعين. وفي أغلب الأحيان، فإنهم لا يصلون لسرعتهم الحقيقية حتى يتعدوا سن الخمسين. وهذه الحقيقة كانت مذهلة حتى إنها حثتني على دراسة سببها بمزيد من التأنى، مستمرًا في عملية الدراسة لفترة تعدت الاثني عشر عامًا.

وكشفت لي هذه الدراسة أن السبب الأساسي، الذي يجعل أغلبية الأشخاص الذين ينجحون لا يبدوون في فعل هذا قبل سن الأربعين إلى الخمسين، هو نزعتهم في تبديد طاقتهم عبر الإفراط في الانغماس في التعبير الجسدي عن عاطفة الجنس، فأكثر الأشخاص لا يتعلمون أن الدافع للجنس احتمالات أخرى، والتي تعدى في أهميتها أهمية الممارسة الجسدية. وأغلبية من يتوصلون لهذا الاكتشاف يفعلون ذلك بعد إهدار سنوات عديدة تكون فيها الإرادة الجنسية عندهم في أوجها قبل سن الخامسة والأربعين إلى الخمسين. وعادة ما يتبع هذا إنجاز كبير.

إن حياة الكثير من الأشخاص حتى سن الأربعين، وفي بعض الأحيان بعد ذلك، تعكس تبديدًا مستمرًا للطاقات والتي كان يمكن توجيهها إلى قنوات مربحة. فمشاعرهم الأرقى والأقوى تشتت في كل الاتجاهات، ونتيجة لهذه العادة ظهرت مقولة: «بذر الشخص لشوفانه الجامح»، أو أن الإنسان يفعل أفعالاً طائشة في شبابه.

إن الإرادة في التعبير الجنسي هي الأقوى والأكثر إلحاحًا من بين كل المشاعر الإنسانية. ولهذا السبب بالنفس، عندما تشحذ وتحول إلى فعل خلاف الممارسة الجسدية، فإنها ترتقي بالإنسان إلى منزلة العباقرة.

اعترف واحد من أقدر رجال الأعمال في أمريكا أن سكرتيرته الجذابة كانت وراء أكثر المخططات التي توصل إليها، فاعترف أن وجودها رفعه إلى آفاق الخيال الإبداعي، والتي لا يستطيع بلوغها في ظل أي محفزات أخرى.

والتاريخ ثري بالأمثلة عن أشخاص بلغوا منازل العباقرة نتيجة لاستخدام محفزات عقلية صناعية في صورة كحوليات ومخدرات. فكتب «إدجار آلان بو» «The Raven» وهو ثمل بعد تعاقره الكحول «رؤية أحلام لم يسبق لأي مسن أن رآها من قبل». وكان «جيمس ويتكومب رايلي» يبدع في الكتابة وهو تحت تأثير الكحول. وربما بهذه الطريقة رأى «التمازج المنظم بين الواقع والحلم، الطاحونة فوق النهر، والضباب أعلى الجدول». وكان «روبرت بيرنز» يصل لقمة الإبداع في الكتابة وهو ثمل: «لأجل أولد لانج ساين، يا عزيزي، سنحتسي كوبًا

من العطف، لأجل أولد لانج ساين».

ولكن دعنا نتذكر أن كثيراً من هؤلاء الأشخاص دمروا أنفسهم في النهاية. فأعدت الطبيعة جرعاتها الخاصة التي يمكن للناس من عبرها تحفيز عقولهم بأمان حتى تتذبذب على مستوى يمكنهم من الاتصال بالأفكار الراقية والنادرة من «المجهول العظيم». ولم يتم العثور على أي بديل مرض لمحفزات الطبيعة.

ويدرك علماء النفس أن هناك علاقة وطيدة بين الرغبات الجنسية والدوافع الروحية، وهي الحقيقة التي تفسر السلوك الغريب الذي ينتهجه الأشخاص الذين يشاركون في اللهو المعربد المعروف باسم: «الإحياءات»، والمنتشر بين الأنواع البدائية.

إن ما يحكم العالم، وما يحدد مصير الحضارة، هو المشاعر الإنسانية. فلا تتأثر تصرفات الأشخاص بالمنطق مثلما تتأثر ب«المشاعر». والمشاعر وحدها وليس المنطق البارد هو الذي يحفز ملكة الإبداع في العمل. وأقوى هذه المشاعر الإنسانية هو المشاعر الحميمية. وهناك محفزات عقلية أخرى، والتي أدرجنا بعضها، ولكن لا يضاها أي منها، ولا حتى كلها مجتمعة، القوة الدافعة للإرادة.

والمحفز العقلي هو أي تأثير سيزيد مؤقتاً، أو بشكل دائم تذبذبات الأفكار. والمحفزات العشرة الأساسية التي أوردناها بالذكر هي أكثر المحفزات التي يتم اللجوء إليها. وعبر هذه المصادر يمكن للمرء التواصل مع الذكاء المطلق أو الدخول بإرادته إلى مخزن العقل الباطن، سواء الخاص بعقله أو عقل شخص آخر.

توصل معلم درّب ووجّه جهود أكثر من ٣٠٠٠٠ رجل مبيعات إلى اكتشاف مذهل مفاده أن الأشخاص ذوي الجاذبية العالية هم أكثر مندوبي المبيعات كفاءة. والتفسير هو أن عامل الشخصية المعروف ب«الجاذبية الشخصية» لا يعدو كونه مجرد طاقة. ويمتلك الجذّابون دائماً قدرًا كبيراً من الطاقة. وعبر الصقل والفهم، يمكن الاستعانة بهذه القوة الحيوية واستخدامها لتحقيق فوائد جمّة في العلاقات بين الأشخاص. ويمكن نقل هذه الطاقة إلى الآخرين عبر الوسائل التالية:

١. المصافحة باليد. إن لمسة اليد توحى على الفور بوجود الجاذبية أو الافتقار لها.

٢. نبرة الصوت. إن الجاذبية، هي العامل الذي قد يصطبغ به الصوت، ويجعله موسيقياً وساحراً.

٣. وضعية الجسم والمشية. أصحاب الجاذبية العالية يتحركون بخفة، وبرشاقة وبساطة.

٤. تذبذبات الأفكار. أصحاب الجاذبية العالية يمزجون العاطفة بأفكارهم، أو قد يفعلون ذلك إذا ما أرادوا، وبهذه الطريقة يمكنهم التأثير على من حولهم.

٥. زينة الجسم. أصحاب الجاذبية العالية عادة ما يهتمون بمظهرهم الشخصي، وهم غالباً ما ينتقون ملابس من طراز يتناسب مع شخصيتهم وبنية أجسامهم ولون بشرتهم وما إلى ذلك.

عند تعيين رجال مبيعات، يبحث أقدر مديري المبيعات على صفة الجاذبية الشخصية كمتطلب أول للوظيفة. فالأشخاص الذين يفتقرون إلى الجاذبية لا يكونون متحمسين قط، ولن يلهموا الآخرين بحماستهم، في حين أن الحماسة هي واحدة من المتطلبات المهمة في مجال المبيعات، بغض النظر عما يبيعه الشخص. والمتحدث العام أو الخطيب أو الواعظ، أو المحامي أو رجل المبيعات الذي يفتقر إلى الجاذبية يخفق في إقناع الأشخاص الذين ينبغي عليه إقناعهم بأي شيء. أضف إلى هذه الحقيقة أنه يمكن التأثير على أكثر الأشخاص فقط عبر الاتصال بمشاعرهم، وستعي أهمية الجاذبية كجزء من القدرة الطبيعية لرجل المبيعات. وأمهر مندوبي المبيعات يكتسبون المهارة في البيع؛ لأنهم يحولون — سواء عن وعي أو بغير وعي — هذه الطاقة إلى حماسة بيعية! قد تجد في هذه العبارة اقتراحاً عملياً للغاية فيما يتعلق بمعنى تحويل الطاقة الجنسية.

إن رجال المبيعات الذين يعلمون كيف يبعدون أذهانهم عن موضوع الرغبات الجنسية ويوجهونها صوب جهود البيع بالقدر نفسه من الحماسة والعزم اللذين كانا ليكرّسوه للموضوع الأصلي اكتسبوا فن تحويل الطاقة الجنسية،

سواء أدركوا هذا أم لا. وأكثر رجال المبيعات الذين يحولون طاقتهم الجنسية يفعلون هذا دون أن يمتلكوا أدنى فكرة عما يقومون به أو كيف يقومون به.

إن تحويل الطاقة الجنسية يتطلب قوة عزيمة تفوق تلك التي يكثرث الشخص العادي لاستخدامها لهذا الغرض. وهؤلاء الذين يلاقون صعوبة في استدعاء قوة عزيمة كافية للإحالة قد يكتسبون هذه المقدرة تدريجيًا. والعائد الذي سيحصلون عليه من هذه الممارسة يستحق الجهد المبذول.

إن هذا الموضوع برمته هو واحد من الموضوعات التي يبدو أن أغلبية الأشخاص تجهله بغير حجة معين. لقد أسيء فهُم دافع الجنس إلى حدٍ كبير، وتم الافتراء عليه، والسخرية منه من قبل الجاهلين وسيئ الظن لفترة طويلة، حتى إن كلمة «جنس» نفسها نادرًا ما تستخدم في الحوارات المجتمعية المهذبة. وعادة ما يرتاب الأشخاص في الأشخاص ممن أنعم الله عليهم - نعم أنعم عليهم- بجاذبية عالية. وبدلاً من أن ينظروا لهذه الجاذبية على أنها نعمة يعتبرونها نقمة.

إن ملايين الأشخاص — حتى في عصر التنوير هذا - أصيبوا بعقد نقص بسبب هذا المعتقد الزائف بأن الجاذبية العالية هي نقمة. وهذه التأكيدات على قيمة الطاقة الجنسية لا ينبغي أن تُؤخذَ كمبرر على الفسوق، فعاطفة الجنس تصبح نعمة فقط عندما تستخدم بذكاء وبتمييز. ففي أحيان يساء استخدامها إلى الحد الذي تحُط فيه من شأن، بدلاً من أن تثري، الجسد والعقل. والاستخدام الأفضل لهذه القوة هو الشغل الشاغل لهذا الفصل.

فقد توصل المؤلف لاكتشاف مهم، كان ذا قيمة كبيرة بالنسبة له، عندما وجد أن إنجازات كل قائد عظيم، والذي حظي بشرف تمحيصه، كان وراؤها امرأة. وفي كثير من الحالات، كانت هذه المرأة زوجة متواضعة وناكرة لذاتها، والتي سمع عنها العامة القليل، أو لم يسمع عنها شيئاً. وفي قليل من الحالات، كان سبب الإلهام هو «المرأة الأخرى». وربما عندك دراية عن هذه الحالات.

والإفراط في العادات الجنسية مؤذٍ شأنه في ذلك شأن الإفراط في عادات تناول الطعام. وفي هذا العصر الذي نعيش به، العصر الذي بدأ بالحرب العالمية

الأولى، يعدُّ الإفراط في العادات الجنسية شائعًا. وهذا الانغماس المفرط المعربد قد يكون السبب وراء عدم وجود قادة عظام. فلا يستطيع أحد الانتفاع من قوى الخيال الإبداعي في الوقت الذي يبدها به. والبشر هم الكائنات الوحيدة على الأرض الذين ينتهكون غاية الطبيعة في هذا الصدد؛ فكل حيوان آخر يمارس العلاقات الحميمة باعتدال ولغرض يتناغم مع قوانين الطبيعة، وكل حيوان آخر يستجيب لنداء الغريزة فقط في موسمه. أما البشر فعندهم نزعة لإعلان «موسم مفتوح».

إن كل إنسان ذكي يعلم أن الإفراط في التحفيز عبر تعاقب الكحوليات والمخدرات، هو أحد أشكال الإدمان الذي يدمر الأعضاء الحيوية للجسم، بما في ذلك المخ. لكن لا يعلم كل إنسان أن الانغماس المفرط في ممارسة العلاقة الحميمة قد يتحول إلى عادة مدمرة ومؤذية للجهد الإبداعي تمامًا كالمخدرات والكحوليات.

إن الشخص المهووس بالجنس لا يختلف بالضرورة كثيرًا عن الشخص المهووس بالمخدرات! فكلاهما فقد السيطرة على ملكتي المنطق وقوة الإرادة عنده. والانغماس المفرط في الجنس لا يدمر فقط المنطق وقوة الإرادة، لكنه قد يفضي كذلك إلى الجنون المؤقت أو الدائم. والعديد من حالات وسواس المرض (المرض المتخيل) تنتج عن عادات طورت جرأً الجهل بالوظيفة الحقيقية للجنس.

وعبر هذه المعلومات المختصرة عن الموضوع، قد يبيت واضحًا أن الجهل بموضوع تحويل الطاقة الجنسية يفرض عقوبات فادحة من جانب، ويحجب فوائد جمّة من جانب آخر.

يرجع هذا الجهل واسع الانتشار بالغريزة إلى حقيقة أن الموضوع طالما أحيط بالغموض وحجبه بالغيوم الصمت المدفّع. ومؤامرة الغموض والصمت زادت من الفضول والإرادة في معرفة المزيد عن هذا الموضوع المحظور. فما كان بمثابة وصمة عار بالنسبة لكل صانعي القرارات وأكثر الأطباء، تم تدريب أفضل الكفاءات لتعليم الشباب هذا الموضوع، ولولا هذا لم تكن مثل هذه المعلومات أتيحت.

ومن النادر أن يبذل المرء أي جهد إبداعي في أي مجال قبل سن الأربعين. فبالنسبة للشخص المتوسط، تقع ذروة القدرة على الإبداع ما بين سن الأربعين والستين. وهذه المعلومات قائمة على التمهيص الدقيق لآلاف الأشخاص. ويجب أن يكون هذا مشجعاً لهؤلاء الذين يخفقون في النجاح قبل سن الأربعين، وهؤلاء الذين ينتابهم الفزع عند الاقتراب من كبر السن، عند سن الأربعين، فالسنوات بين الأربعين والخمسين هي كقاعدة الأكثر إنتاجية. فلا ينبغي أن يقترب المرء من هذه السن وهو يشعر بالخوف، وإنما بالأمل والترقب.

إن كنت تريد دليلاً أن أكثر الأشخاص يشرعون في القيام بأفضل ما عندهم قبل سن الأربعين، فادرس سجلات الأشخاص الناجحين وستكتشف هذا. «هنري فورده» لم يصل إلى ذروة إنجازاته إلا بعدما تجاوز سن الأربعين، وكان «أندرو كارنجي» قد تعدى الأربعين قبل أن يحصد ثمار جهوده، وكان «جيمس جيه. هيل» لا يزال يعمل على آلة تلغراف حتى سن الأربعين. فهو لم يقم بإنجازاته العظيمة إلا بعدما تعدى هذه السن. والسير الشخصية للصناعيين والماليين مليئة بأدلة أن الفترة بين الأربعين والخمسين هي السن الأكثر إنتاجية.

فبين سن الثلاثين والأربعين، يبدأ الإنسان (هذا إن تعلم على الإطلاق) فن تحويل الطاقة الجنسية، وهذا الاكتشاف يكون عرضاً بوجه عام، وفي أغلب الأحيان لا يدرك من يقومون بذلك على الإطلاق هذا الاكتشاف، فهم قد يلاحظون أن قوى الإنجاز عندهم زادت بين سن الخامسة والثلاثين إلى الأربعين، لكن في أكثر الأحوال لا يعلمون سبب هذا التغيير؛ أن الطبيعة تبدأ في إحداث تناغم المشاعر الحب والغريزة داخل الإنسان بين سن الثلاثين والأربعين؛ لذا فإنهم قد يستعينون بهذه القوة العظيمة ويستخدمونها كمحفزات على الفعل.

والغريزة وحدها هي دافع عتي للفعل، لكن قواه تشبه الزوبعة - فهي تخرج عن إطار السيطرة. وعندما تبدأ عاطفة الحب بمزج نفسها بعاطفة الغريزة، تصير النتيجة رصانة الهدف والتوازن ودقة الحكم على الأمور. أي شخص هذا الذي بلغ سن الأربعين ولا يقدر على تمهيص هذه المعلومات ودمجها بتجربته الشخصية؟

الحب والرومانسية والغريزة هي كل معلومات قادرة على دفع الأشخاص إلى آفاق الإنجازات العظيمة. والحب هو العاطفة التي تعمل كصمام أمان، وتولد التوازن والجهد البناء، وعند الجمع بينها، فإن هذه المشاعر الثلاثة قد ترقى بالمرء إلى منزلة العباقر، لكن هناك عباقر لا يعلمون إلا القليل عن عاطفة الحب. وربما يكون قد انخرط أكثرهم في بعض أشكال السلوكيات المدمرة، أو على الأقل غير القائمة على العدالة والإنصاف مع الآخرين. وبقدر ما تسمح الفطرة الصحيحة، يمكن تحديد عشرة عباقر في مجال الصناعة والمال والذين يدوسون بلا رحمة على حقوق الآخرين، فيبدو أنهم منعدمو الضمير تمامًا.

المشاعر هي حالات عقلية. لقد أمدتنا الطبيعة بـ«كيمياء العقل»، والتي تعمل بطريقة مشابهة لمبادئ كيمياء المادة. إن الكيمياء قد يركب سمًا بمزج عناصر معينة، والتي لا يكون أيٌّ منها ضارًا وحده بكميات محددة. وبالمثل، يمكن مزج المشاعر لتكوين سم مميت، فعند مزج مشاعر الغريزة والغيرة، قد يتحول الشخص إلى حيوان مجنون.

ووجود واحد أو أكثر من المشاعر المدمرة في العقل البشري عبر كيمياء العقل، يخلق مما قد يدمر حس المرء بالعدالة والإنصاف. وفي الحالات المتطرفة، فإن وجود أي مزيج من هذه المشاعر في العقل قد يدمر المنطق عند المرء.

إن الطريق إلى العبقرية يتشكل من تطوير المشاعر والسيطرة عليها، واستخدام الغريزة والحب والرومانسية. باختصار، يمكن شرح العملية كالتالي:

شجع وجود هذه المشاعر كأفكار مسيطرة في عقلك، وادحض وجود كل المشاعر المدمرة. إن العقل هو مخلوق يتبع عادات بعينها، وهو يعيش على الأفكار المسيطرة التي تغذيه به، وعبر ملكة قوة الإرادة، يمكنك أن تبطل وجود أي شعور، وتشجع وجود آخر. والسيطرة على العقل، عبر قوة الإرادة، ليس صعبًا. والتحكم يتأتى من الإصرار والعادة. وسر السيطرة يقبع في فهم عملية الإحالة، وعند تواجد أي شعور سلبي في عقلك، يمكن تحويله إلى شعور إيجابي، أو بناء من عبر العمل البسيط المتمثل في تغيير أفكارك.

ليس هناك سبيل آخر للعبقرية إلا عبر الجهد الشخصي التطوعي. إن الأشخاص قد يرتقون منازل عظيمة من الإنجاز العملي والمالي فقط عبر القوة الدافعة الطاقة الجنس، لكن التاريخ مليء بأدلة أنهم قد يحملون معهم، وعادة ما يفعلون، سمات شخصية معينة تسلبهم القدرة إما على الاحتفاظ بثرواتهم أو الاستمتاع بها. وهذا يستحق التمحيص والتفكير فيه والتأمل؛ لأنه يعبر عن حقيقة، تلك المعرفة التي ربما تفيد كل الأشخاص. والجهل بهذا كلف آلاف الأشخاص ميزة السعادة رغم امتلاكهم الثروات.

إن مشاعر الحب تترك بصمتها الجليلة على قسمات الوجه. علاوة على هذا، فإن هذه الإشارات مرئية للغاية حتى يمكن لكل من يرغبون ذلك في قراءتها، إن الأشخاص المدفوعين بعاصفة العاطفة، والقائمة على الحافز الجنسي فقط، يشهرون هذه الحقيقة ببساطة للعالم أجمع عبر تعبير أعينهم وخطوط وجوههم. إن عاطفة الحب، عند مزجها بالغريزة تلين وتغير وتجمل تعبيرات الوجه. وأنت لست بحاجة لمحلل شخصيات ليخبرك بهذا، فتستطيع ملاحظة ذلك بنفسك.

إن عاطفة الحب تخلق وتطور الطبيعة الفنية والجمالية للشخص. إنها تترك انطباعها على روح الشخص نفسها، حتى بعد أن يطفى جذوة النار الوقت والظروف.

إن ذكريات الحب لا تموت قط. إنها تبقى وترشد وتؤثر حتى بعد تلاشي سبب التحفيز بفترة طويلة. ليس هناك شيء جديد في هذا، فكل شخص اشتعل بداخله حب حقيقي يعلم أنه يترك آثاراً أبدية على القلب البشري. إن تأثير الحب يدوم؛ لأن الحب روعي في طبيعته، وهؤلاء الذين لا يستطيعون الارتقاء إلى منازل عالية من الإنجاز بفعل الحب ميئوس منهم؛ فهم ميتون، رغم أنهم أحياء.

حتى ذكريات الحب كافية لرفع المرء إلى مستوى أعلى من الجهد الإبداعي، إن القوة الهائلة للحب قد تنتهي وتمضي لحال سبيلها، مثل النار التي تنطفئ، ولكنها تترك وراءها علامات محتاجة محوها كدليل أنها مضت من هذا

الطريق. ورحيلها عادة ما يعد قلب الإنسان لحب أعظم.

ارجع بذاكرتك للخلف، في بعض الأحيان، واغمر عقلك في الذكريات العذبة لحب سابق. فذلك سيخف من حدة تأثير مصادر القلق والإزعاج الحالية. إنه سيمنحك سببًا للهروب من حقائق الحياة غير السارة، وربما- من يعلم؟ - يسلم عقلك لك، في أثناء هذا المعتزل المؤقت، أفكارًا أو مخططات قد تغير الحالة المالية أو الروحية برمتها لحياتك.

إن كنت تعتقد أنك تعيس الحظ؛ لأنك «أحببت بلا طائل»، انبذ هذه الفكرة؛ فالشخص الذي أحب من قلبه لا يمكنه أن يكون خاسرًا حقيقيًا. فالحب كثير النزوات ومتقلب، وطبيعته سريعة الزوال ومؤقتة، وهو يحدث حين يشاء ويذهب بغير إنذار، تقبله واستمتع به في أثناء وجوده، ولا تمض وقتًا في القلق حول رحيله، فالقلق لن يعيده أبدًا.

انبذ أيضًا فكرة أن الحب لا يأتي إلا مرة واحدة؛ فالحب قد يأتي ويذهب مرات عديدة لا حصر لها، ولكن ليس هناك تجربتان حب يؤثران عليك بالطريقة نفسها. قد تكون هناك، وعادة ما توجد، تجربة حب واحدة تترك بصمة عميقة على قلبك أكثر من أي تجربة أخرى، لكن كل تجارب الحب مفيدة إلا إلى الشخص الذي يصير مستاءً ومتهكمًا عندما يتركه الحب.

لا يجب الشعور بأي إحباط تجاه الحب، لن يكون هناك مثل هذا الشعور، إن فهم الأشخاص الاختلاف بين مشاعر الحب والغريزة، والاختلاف الأساسي هو أن الحب روحي، في حين أن الغريزة بيولوجية، ولا توجد تجربة تمس قلب الإنسان بقوة روحية يمكنها أن تكون مؤذية إلا عبر الجهل والغيرة.

إن الحب — بغير شك — هو أعظم تجارب الحياة، إنه يساعدنا على الاتصال بالذكاء المطلق، فعند مزجه بمشاعر الرومانسية والغريزة، قد يرفعنا عاليًا على سلم الجهد الإبداعي. ومشاعر الحب والغريزة والرومانسية هي الثالوث الأساسي للعبقري باني الإنجازات، ولا تخلق الطبيعة عباقرة عبر أي قوة أخرى.

والحب هو عاطفة ذات جوانب وظلال وألوان كثيرة، والحب الذي يشعر به المرء إزاء أبويه أو أطفاله يختلف تمامًا عن ذلك الذي يشعر به إزاء حبيبه، فأحدهما ممزوج بالعاطفة في حين أن الآخر ليس كذلك.

والحب الذي يشعر به الإنسان في الصداقة الحقيقية ليس هو الحب نفسه الذي يشعر به تجاه حبيبه، أو أبويه أو أطفاله، لكنه أحد أشكال الحب أيضًا.

وهناك عاطفة الحب للأشياء غير الحية مثل حب الطبيعة، لكن أكثر كل هذه الأنواع من الحب حدة واشتعالاً هو ذلك التي تمزج فيه مشاعر الحب بالغريزة. والزيجات التي لا تعلم الحب، والذي يوازنه بشكل صحيح ومناسب العلاقة الحميمة، لا يمكنها أن تكون سعيدة ونادراً ما تستمر. والحب وحده لن يجلب السعادة في الزواج، ولا العلاقة الحميمة وحدها، فعند مزج هذين الشعورين الجميلين، قد يولد الزواج أقرب حالة عقلية ممكنة من الحالة الروحية التي يمكن للمرء معلمتها على هذا المستوى الأرضي المنخفض.

وعندما يضاف شعور الرومانسية المشاعر الحب والغريزة، تزول كل العوائق بين العقل المتناهي والذكاء المطلق، وهكذا يولد العبقري!

يا لها من قصة مختلفة هذه عن تلك التي تكون مرتبطة فقط بالغريزة. إليك تفسيراً للشعور الذي يرفعه من مكانه المنتشر، ويصنع منه كل شيء جميل ومُلهم. إنه تفسير سيحول — عند فهمه بالشكل الصحيح — الفوضى التي توجد بكثير من الزيجات إلى تناغم. إن الافتقار إلى التناغم الذي يتجسد في صورة تدمير عادة ما ينتج عن نقص المعرفة عن موضوع العلاقة الحميمة، فعندما يكون هناك حب ورومانسية وفهم صحيح لعاطفة ووظيفة العلاقة الحميمة، لا يصير هناك تنافر بين الأزواج.

# الفصل الحادي عشر

## الخطوة الحادية عشرة نحو الثراء

### العقل الباطن: حلقة الوصل

يشتمل العقل الباطن على حقل من الوعي حيث تصنف وتسجل كل فكرة تصل للعقل الموضوعي عبر أي من الحواس الخمس. ومن هنا، قد يتم تذكر أو استعادة الأفكار كما تؤخذ الرسائل من خزانة الملفات.

إنه يتلقى ويصنف الانطباعات الحسية أو الأفكار، بغض النظر عن طبيعتها، فيمكنك أن تزرع طواعية داخل عقلك الباطن أي خطة أو فكرة أو غرض ترغب في ترجمته إلى مماثله المادي أو المالي. ومحور تركيز العقل الباطن الأساسي هو الرغبات المسيطرة التي تمزج بالشعور العاطفي مثل الإيمان.

فكّر في هذا بالترابط مع التعليمات الواردة في الفصل الأول حول الإرادة، كي تتخذ الخطوات الست الموضحة هناك، والتعليمات الواردة في الفصل السادس عن التجاوز، وستفهم أهمية الفكرة المحولة.

إن العقل الباطن يعمل ليل نهار، إنه يستعين بقوى الذكاء المطلق للحصول على القوة التي يحول عبرها طواعية الرغبات إلى مماثلها المادي. وكي يقوم بهذا، فهو يستخدم دائماً أكثر الوسائل العملية المتاحة.

ولا يمكنك السيطرة بالكامل على عقلك الباطن، ولكن يمكنك أن تسلمه بإرادتك خطة أو إرادة أو هدفاً تريد تحويله إلى الشكل المادي. اقرأ ثانية التعليمات الخاصة باستخدام العقل الباطن في الفصل الثالث.

هناك الكثير من البراهين التي تدعم الاعتقاد القائل بأن العقل الباطن هو حلقة الوصل بين العقل المتناهي وقوى الذكاء المطلق. إنه الوسيط الذي يمكن عن طريقه الاستعانة بقوى الذكاء المطلق حسب إرادة المرء. إنه وحده ينطوي

على العملية السرية التي تعدل عبرها الدوافع العقلية وتتغير لتتخذ مماثلها الروحي، إنه الوسيط الوحيد الذي يمكن أن ينتقل الدعاء عبره إلى السبب القادر على تلبية الدعاء.

واحتمالات الجهود الإبداعية المرتبطة بالعقل الباطن مذهلة ولا يتخيلها عقل؛ فهي تلهم الإنسان بما يفوق التصور.

لا أخوض نقاشاً قط عن العقل الباطن دون أن يراودني شعور بالغيرة والضآلة الآن، على الأحرى، كل المعرفة المتوافرة عن هذا الموضوع محدودة للغاية، فحقيقة أن العقل الباطن هو وسيلة الاتصال بين العقل المفكر والذكاء المطلق في حد ذاتها هي فكرة تشل تفكير المرء.

بعد أن تقبلت، كحقيقة، وجود العقل الباطن — وفهمت قدراته كوسيلة لتحويل أفكارك إلى مماثلها المادي أو المالي- ستفهم المغزى الكامل من التعليمات الواردة في الفصل الأول. ستفهم أيضاً لماذا نصحتك مراراً وتكراراً بأن تجعل رغباتك واضحة، وتعبر عنها على الورق وضرورة التمتع بالإصرار؛ لتستطيع تطبيق التعليمات.

إن المبادئ الثلاثة عشر هي المحفزات التي ستكتسب عبرها القدرة على بلوغ العقل الباطن والتأثير عليه. لا تصب بالإحباط إن لم تتمكن من القيام بذلك من أول محاولة، تذكر أن العقل الباطن يمكن توجيهه طواعية فقط عبر العادة، في ظل التعليمات الواردة في الفصل الثاني من الإيمان. أنت لم تحظ بوقت كافٍ بعد الاستيعاب الإيمان. كن صبوراً. كن مُصرّاً...

إن العديد من العبارات التي وردت في فصلي الإيمان والإيحاء الذاتي ستكرر هنا لإلقاء الضوء على العقل الباطن. وتذكر، يعمل عقلك الباطن تلقائياً، سواء بذلت أي جهد للتأثير عليه أم لا. وهذا يوحي إليك أن أفكار الخوف والفقر، وكل الأفكار السلبية، تعمل كمحفزات لعقلك الباطن، إلا إذا سيطرت على هذه الدوافع وأعطيتها طعاماً أكثر استحساناً لتتغذى عليه.

ولن يبقى العقل الباطن عاطلاً عن العمل، فإن فشلت في زرع رغبات في عقلك

الباطن، سيتغذى على الأفكار التي تصله نتيجة لإهمالك. وقد شرحنا بالفعل أن دوافع الأفكار، سواء سلبية أو إيجابية، تصل للعقل الباطن باستمرار من المصادر الأربعة التي أتينا على ذكرها في الفصل العاشر حول الإحالة الجنسية.

وبالنسبة للوقت الحاضر، يكفي أن تتذكر أنك تعيش يوميًا في وسط كل أنواع دوافع الأفكار التي تصل إلى عقلك الباطن بغير معرفتك. وبعض هذه الدوافع سلبي، وبعضها إيجابي. إنك الآن تحاول المساعدة في إيقاف تدفق الدوافع السلبية، والمساهمة في التأثير طواعية على عقلك الباطن عبر دوافع التفكير الإيجابية للإرادة .

وعندما تحقق هذا، ستمتلك المفتاح الذي يفتح باب عقلك الباطن. علاوة على هذا، ستتحكم في الباب كلية لدرجة أنه لن تؤثر أي فكرة غير مستساغة على عقلك الباطن.

إن كل شيء يُخلق يبدأ في شكل دافع فكرة، فلا يمكن خلق شيء لا يدرك أولاً كفكرة. ومن عبر مساعدة الخيال، يمكن جمع دوافع الأفكار وتحويلها إلى مخططات. ويمكن استخدام الخيال، عندما يكون خاضعًا للسيطرة؛ لخلق أفكار أو أغراض للنجاح في مسعى المرء المختار.

وكل دوافع الأفكار التي يراد تحويلها إلى مماثلها المادي وتزرع طواعية في العقل الباطن يجب أن تمر بالخيال وتمزج بالإيمان. و«مزج» الإيمان بخطة أو هدف يسلم إلى العقل الباطن يمكن القيام به فقط عبر الخيال.

بناءً على هذه العبارات، ستلاحظ على الفور أن الاستخدام الطوعي للعقل الباطن يتطلب تنسيق كل المبادئ وتطبيقها.

أثبتت «إيلا ويلر ويلكوكس»، وهي شاعرة شهيرة وصحفية عاشت في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، فهمها لقوة العقل الباطن عندما كتبت:

لا تستطيع أن تعلم قط ما يمكن للفكرة أن تفعل

لجلب الكراهية أو الحب لك

لأن الأفكار هي أشياء، وأجنتها المرحلة

أسرع من الحمام الزاجل.

إنها تتبع قانون الكون

هو أن كل شيء يخلق شيئاً على شاكلته،

وهي تتسارع فوق الطريق لإعادتك

في أي وقت تخرج من عقلك.

فهمت السيدة «ويلكوكس» حقيقة أن الأفكار التي تخرج من عقل المرء تظمر نفسها بعمق أيضاً في العقل الباطن عنده، حيث تعمل كمغناطيس، أو نموذج أو مخططات يتأثر به العقل الباطن في وقت ترجمته لها إلى مماثلها المادي. الأفكار هي حقاً أشياء؛ لأن كل شيء مادي يبدأ في شكل طاقة فكرية.

إن العقل الباطن أكثر عرضة لتأثير دوافع الأفكار الممزوجة بالشعور أو العاطفة أكثر من تلك المرتبطة فقط بالجزء المنطقي من العقل. في الواقع، هناك الكثير من الأدلة التي تدعم النظرية القائلة إن الأفكار الممزوجة بالعاطفة فقط هي التي لها تأثير فعلي على العقل الباطن. إنها حقيقة معروفة أن العاطفة أو المشاعر هي الغالبة عند أكثر الأشخاص. وإن كان صحيحاً أن العقل الباطن يستجيب بشكل أسرع، ويتأثر بمزيد من السرعة بدوافع الأفكار الممزوجة جيداً بالعاطفة، فيجب أن تتعلم على أهم المشاعر.

إن هناك سبعة مشاعر إيجابية أساسية، وسبعة مشاعر أساسية سلبية. إن السلبيات تغرس نفسها داخل دوافع الأفكار، مؤكدة انتقالها داخل العقل الباطن. ويجب غرس الإيجابيات، عبر مبدأ الإيحاء الذاتي، داخل دوافع الأفكار التي يرغب المرء في تمريرها للعقل الباطن (والتعليمات الخاصة بهذا وردت في الفصل الثالث عن الإيحاء الذاتي).

ويمكن تشبيه هذه المشاعر، أو دوافع المشاعر، بالخميرة في شريحة الخبز؛

لأنها تشكل عنصر الفعل، والذي يحول دوافع الأفكار من الحالة السلبية إلى النشطة. وهكذا يمكن للمرء أن يفهم لماذا يمكن العقل الباطن العمل من منطلق دوافع الأفكار الممزوجة بالعاطفة أكثر مما يمكنه العمل من منطلق تلك المتأصلة في المنطق البارد» فحسب.

أنت تعد نفسك للتأثير والسيطرة على «الجمهور الداخلي» لعقلك الباطن كي تسلمه الإرادة في المال، والتي تريد تحويلها إلى مماثلها المالي. لذا، من المهم أن تفهم طريقة الاتصال بهذا «الجمهور الداخلي»، يجب أن تتحدث لغته أو أنه لن يبالي بما تريد. وأكثر ما يفهمه هو لغة الشعور أو العاطفة. دعنا إذن نصف هنا المشاعر الإيجابية السبعة الأساسية، حتى تستطيع الاعتماد على الإيجابية، وتتجنب السلبية عندما تعطي تعليمات لعقلك الباطن.

#### المشاعر الإيجابية الأساسية السبعة

— شعور الإرادة.

— شعور الإيمان.

— شعور الحب.

— شعور الجنس.

— شعور الحماسة.

— شعور الرومانسية.

— شعور الأمل.

وهناك مشاعر أخرى إيجابية، لكن تلك هي أقواها، والأكثر استخدامًا في الجهد الإبداعي. أتقن هذه المشاعر السبعة (ولن تستطيع إتقانها إلا عبر الاستخدام) وستكون المشاعر الأخرى تحت طوعك عندما تحتاج إليها. وتذكر، بهذا الصدد، أنك تدرس كتابًا بهدف مساعدتك على تطوير «وعي بالمال» عبر ملء عقلك بالمشاعر الإيجابية. وأنت لا تصير واعيًا بالمال إن ملأت عقلك بالمشاعر السلبية.

## المشاعر السلبية الأساسية السبعة

(كي تتجنبها)

- شعور الخوف.
- شعور الغيرة.
- شعور الكراهية.
- شعور الانتقام.
- شعور الجشع.
- شعور الإيمان بالخرافات.
- شعور الغضب.

والمشاعر الإيجابية والسلبية لا يمكنها شغل العقل في الوقت نفسه، فيجب لإحداها أو الأخرى السيطرة، وهي مسؤوليتك أن تتأكد من أن المشاعر الإيجابية تمثل القوة المسيطرة لعقلك، وهنا سيهّب قانون العادة لمساعدتك، كون عادة تطبيق واستخدام المشاعر الإيجابية! وفي النهاية، ستهيمن على عقلك كلية بحيث لا تستطيع المشاعر السلبية دخوله.

فقط باتباع هذه التعليمات حرفياً وباستمرار، ستستطيع أن تكتسب السيطرة على عقلك الباطن. ووجود شعور سلبي واحد في عقلك الباطن كافٍ لتدمير كل الفرص ليقدم عقلك الباطن لك أي مساعدة بنّاءة.

إن كنت شخصاً دقيق الملاحظة، يجب أن تكون قد لاحظت أن الأشخاص يلجؤون إلى الدعاء فقط بعد أن يخفق كل شيء آخر، أو أنهم يدعون في إطار طقس بتريد كلمات بعينها. ولأنها حقيقة أن الأشخاص الذين يدعون يفعلون ذلك فقط بعد أن يخفق كل شيء آخر، فإنهم ينخرطون في الدعاء ومتملى عقولهم بالخوف والشك، والتي تعد المشاعر التي يعمل العقل الباطن من منطلقها ويهررها إلى الذكاء المطلق. وبالمثل، هذا هو الشعور الذي يتلقاه الذكاء المطلق

ويعمل من منطلقه.

إن دعوت لأجل الحصول على شيء ما، لكنك كنت تخشى وأنت تدعو ألا تحصل عليه، أو شعرت بأن الذكاء المطلق لن يحقق لك ما تريد، فإن دعاءك سيكون بلا طائل.

وقد يؤدي الدعاء، في بعض الأحيان، إلى حصول الإنسان على ما يدعو للحصول عليه. إن كنت تتذكر حصولك على شيء دعوت لأجله، فعُدْ بذاكرتك وتذكّر الحالة العقلية المحددة التي كانت تتناكب وأنت تدعو، وستدرك أن النظرية المبينة هنا هي أكثر من مجرد نظرية.

سيأتي الوقت الذي تعلم فيه المدارس والمؤسسات التعليمية «علم الدعاء». علاوة على هذا، قد يتم اختزال الدعاء حينئذ إلى مجرد علم. وعندما يأتي هذا الوقت (وسيأتي بمجرد أن يصير البشرية متأهبًا له ويطلب به)، لن يتصل أحد بالعقل الكوني وهو ينخرط في حالة من الخوف؛ لأنه لن يكون هناك ما يعلم بالخوف، فالجهل والإيمان بالخرافات والتعليم الخاطئ هي أمور ستختفي من حياتنا، وسنسترد منزلتنا الحقيقية كأطفال للذكاء المطلق. والقليلون فقط هم من استطاعوا بلوغ هذه النعمة.

إن كنت تعتقد أن هذه النبوءة بعيدة الاحتمال، فألقِ نظرة على ماضي البشرية، فمنذ أقل من مائتي عام مضت، كان يعتقد أن البرق هو دليل على غضب الله، وكان الأشخاص يخشونه. والآن بفضل قوة الإيمان، قمنا بتسخير البرق وجعلناه يدير عجلات الصناعة، وحتى وقت حديث نسبيًا، كان يعتقد أن الفضاء بين الكواكب هو مجرد فراغ عظيم، امتداد من اللاشيء الميئ. والآن بفضل قوة الإيمان نفسها، نعلم أن هذا الفضاء أبعد ما يكون عن كونه ميئًا أو فارغًا، وأنه حي، وأنه أسمى أشكال الذبذبات المعروفة، فيما عدا على الأحرى تذبذب الفكرة. علاوة على هذا، نحن نعلم أن هذه الطاقة الحية النابضة المتذبذبة التي تتخلل كل ذرة من المادة، وقملاً كل موضع تربط كل عقل بشري بغيره.

ما السبب الذي فلكه كيلا نعتقد أن هذه الطاقة نفسها تربط كل عقل بشري بالذكاء المطلق؟

ليست هناك بوابات رسوم بين العقل المتناهي والذكاء المطلق؛ فالاتصال لا يكلف شيئاً إلا الصبر والإيمان والإصرار والفهم وإرادة مخلص في التواصل. علاوة على هذا، إن هذا هو شيء لا يستطيع أحد القيام به بدلاً عنّا لأنفسنا. فالأدعية مدفوعة الأجر لا قيمة لها؛ فالذكاء المطلق لا يفعل شيئاً بالوكالة، فإمّا أن تلجأ إليه مباشرة، أو لا تتواصل معه من الأساس.

قد تشتري كتب أدعية وتظل ترددها حتى يوم مماتك، بغير فائدة. فالأفكار التي تبغي إيصالها إلى الذكاء المطلق ينبغي أن تخضع لعملية تحويل، والتي لا يقدر على إجرائها إلا عقلك الباطن.

والطريقة التي يمكنك بها التواصل مع الذكاء المطلق تشبه كثيراً تلك التي تنتقل بها ذبذبة الصوت عبر الاتصالات اللاسلكية. إن كنت تعي طريقة عمل الراديو والتلفاز وأجهزة التليفون المحمول، فأنت تعلم أن الصوت والصورة لا يمكنهما الانتقال عبر الأثير إلا بعد «تنشيطهما وإسراعهما» بمعدل من التذبذب لا يمكن للأذن أو العين البشرية رصده. والذبذبة المرسله تلتقط الصوت والصورة، وتعد لهما بتسريع الذبذبات ملايين المرات. وعبر هذه الطريقة فقط يمكن إرسال الذبذبات عبر الأثير، وبعد عمل هذه العملية التحويلية، يلتقط «الأثير» الطاقة ويحملها إلى محطات الاستقبال، وتقوم أجهزة الاستقبال تلك بإعادة الطاقة ثانية إلى معدلها الأصلي من التذبذب حتى يمكن رؤيتها وسماعها.

والعقل الباطن هو الوسيط الذي يترجم أدعية الإنسان إلى تعبيرات يمكن للذكاء المطلق إدراكها، فيقوم بعرض الرسالة وجلب الجواب في صورة خطة أو فكرة محددة لتحقيق الشيء الذي طلب في الدعاء. تفهّم هذا المبدأ وستعي لماذا لن تصبح أبداً الكلمات المقرؤة من كتاب أدعية بمثابة وسيط للتواصل بين العقل البشري والذكاء المطلق، فقبل أن تصل أدعيتك إلى الذكاء المطلق (عبارة مأخوذة فقط من نظرية المؤلف)؛ فهي تتحول على الأرجح من ذبذبتها الفكرية الأصلية إلى ذبذبة روحية. والإيمان هو الوسيلة المعروفة الوحيدة التي

ستضيفي على أفكارك الطبيعة الروحية، والإيمان والخوف ليسا شريكين في فراش واحد، فحيث تجد واحدًا لا تجد الآخر.



## الفصل الثاني عشر

### الخطوة الثانية عشرة نحو الثراء

#### العقل: محطة بث واستقبال للأفكار

منذ أكثر من عشرين عامًا، عمل المؤلف مع دكتور «جراهام بيل» ودكتور «إلمر آر. جيتس»، وقد لاحظوا أن مخ كل إنسان هو محطة بث واستقبال لذبذبات الأفكار.

وعبر الأثير كوسيط، وبطريقة تشبه المبدأ الأساسي لتشغيل الراديو ووسائل الاتصالات اللاسلكية الأخرى، يستطيع كل عقل بشري التقاط ذبذبات التفكير التي يطلقها العقل.

بالارتباط بالعبارة السابقة، قارن وتأمل شرح الخيال الإبداعي كما وُضح في الفصل الخامس الذي يدور حول الخيال. إن الخيال الإبداعي هو «جهاز الاستقبال» بالعقل، والذي يستقبل الأفكار التي يطلقها عقل أي إنسان. إنه وسيلة الاتصال بين عقل المرء الواعي أو المنطق عنده، والمصادر الأربعة التي قد يتلقى عبرها محفزات الأفكار.

وعند تحفيزه أو إسرعه لمعدل عالٍ من التذبذب، يصير العقل أكثر استقباليًا لذبذبة الأفكار التي تصله عبر الأثير من المصادر الخارجية. وعملية التسريع هذه تحدث عبر المشاعر الإيجابية أو المشاعر السلبية. فعبر المشاعر، قد تتزايد ذبذبات الأفكار.

والذبذبات ذات المعدل العالي المتسارع هي الذبذبات الوحيدة التي يلتقطها ويحملها الأثير من عقل إنسان لعقل إنسان آخر. الفكرة هي طاقة تسافر بمعدل عالٍ للغاية من التذبذب، والفكرة التي تُعدل أو «تسرّع» بفعل أيٍّ من المشاعر الأساسية تتذبذب بمعدل أعلى كثيرًا من ذلك الذي تتذبذب به الفكرة

العادية.

إن هذا هو النوع من الأفكار الذي ينتقل من عقل للآخر، عبر جهاز البث العقل البشري. وفيما يتعلق بالحدة والقوة الدافعة، يتربع شعور العاطفة على قائمة المشاعر الإنسانية؛ فالعقل الذي يحفزه شعور العاطفة يتذبذب بمعدل عالٍ للغاية فوق ذلك الذي يتذبذب به عندما يكون هذا الشعور ساكنًا أو غائبًا.

ونتيجة تحويل الطاقة الجنسية هي زيادة معدل تذبذب الأفكار إلى حد يجعل الخيال الإبداعي شديد الاستقبال للأفكار التي يلتقطها من الأثير. فعندما يتذبذب المخ بمعدل عالٍ، فإنه لا يجذب فقط الأفكار التي تطلقها العقول الأخرى، بل إنه يضفي على أفكار الشخص نفسه «شعورًا» أساسيًا كي يلتقط العقل الباطن هذه الأفكار ويعمل من منطلقها.

وعليه، ستري أن مبدأ البث هو العامل الذي تمزج عبره الشعور أو العاطفة بأفكارك وتمررها إلى عقلك الباطن.

والعقل الباطن هو «محطة الإرسال» بالعقل، والتي تبث بواسطته ذبذبات الأفكار. والخيال الإبداعي هو «جهاز الاستقبال»، والذي يلتقط ذبذبات الأفكار من الأثير.

بالإضافة إلى هذه الخصائص المهمة للعقل الباطن والخيال الإبداعي، تأمل الآن مبدأ الإيحاء الذاتي، الوسيلة التي تفعل بها محطة «البث» عندك.

عبر التعليمات الواردة في الفصل الثالث، علمت بالتحديد طريقة تحول الإرادة إلى مماثلها المادي.

وتعدُّ طريقة عمل محطة «البث» في عقلك عملاً سهلاً نسبياً. فليس هناك إلا ثلاثة مبادئ يجب عليك حملها في عقلك، وتطبيقها، عندما ترغب في استخدام محطة البث عندك - العقل الباطن، والخيال الإبداعي، والإيحاء الذاتي. والحافز لبدء تفعيل هذه المبادئ الثلاثة سبق شرحه؛ فتبدأ العملية بإرادة.

## أعظم القوى «غير ملموسة»

إن الكساد الذي ساد في الثلاثينيات جعل العالم يقترب من حدود فهم القوى غير الملموسة وغير المرئية. فعبر العصور السابقة، اعتمد الأشخاص بشكل مفرد على حواسهم الجسدية، وجعلوا معلمتهم مقتصرة على الأشياء المادية التي يمكنهم رؤيتها ولمسها ووزنها وقياسها.

ونحن الآن على أعتاب أروع العصور؛ عصر سيعلمنا شيئاً عن القوى غير الملموسة للعالم، وربما يجب علينا أن نتعلم ونحن نعيش في هذا العصر أن «النفس الأخرى» أقوى من النفس الجسدية التي نراها عندما ننظر في المرآة.

في بعض الأحيان نتحدث باستخفاف عن الأشياء غير الملموسة، الأشياء التي لا نستطيع إدراكها عبر أيّ من حواسنا الخمس، لكن لا ينبغي علينا أن ننسى أبداً أننا نخضع لسيطرة قوى غير مرئية وغير ملموسة.

إن البشرية بأكملها ليس عندها القوة لتتكيف مع أو تسيطر على القوة غير الملموسة المطمورة في الموجات المتلاحقة للمحيط. العقل البشري ليست عنده القدرة على فهم القوة غير الملموسة للجاذبية؛ والتي تحافظ على كوكب الأرض الصغير هذا معلقاً في الهواء، وتمنعنا من السقوط من فوقه، ناهيك عن السلطة للسيطرة على هذه القوة. إننا نخضع للقوة غير الملموسة التي تأتي مع عاصفة رعديّة، كما نقف مكتوفي الأيدي بالطريقة نفسها أمام القوة غير الملموسة للكهرباء. في الواقع، الكثيرون منّا لا يعلمون حتى ما هي الكهرباء، ومن أين تأتي، أو ما الغرض منها!

ولا بعد هذا بأيّ حال من الأحوال نهاية جهلنا فيما يتعلق بالأشياء غير المرئية وغير الملموسة. إننا لا نفهم القوة غير الملموسة (والذكاء) المدفونة في تربة الأرض - القوة التي تمدنا بالطعام الشهوي الذي نتناوله، وكل قطعة من الملابس التي نلبسها، وكل قطعة نقود نحملها في جيوبنا.

## القصة الدرامية للعقل

وأخيراً وليس آخراً، رغم ثقافتنا وتعليمنا ممتدي الحدود، فإننا نفهم القليل أو لا نفهم شيئاً عن القوة غير الملموسة للفكرة (أعظم قوة من بين كل الأشياء غير الملموسة). نحن لا نعلم إلا القليل عن العقل البشري وشبكته الفسيحة من الآلات المعقدة التي تتحول عبرها قوة الفكرة إلى مماثلها المادي. ومع ذلك، نحن الآن على شفا عصر سيسبر أغوار هذا الموضوع. فقد بدأ العلماء بالفعل يوجهون انتباههم لدراسة هذا الشيء المذهل الذي يسمى المخ، ورغم أنهم لا يزالون في مرحلة الحضانه في دراساتهم، فقد كشفوا ما يكفي ليعلموا أن لوحة المفاتيح المركزية للعقل البشري، عدد الخطوط التي تربط، كل خلية عقلية بالأخرى، تساوي الرقم واحد وأمامه ١٥ مليون صفر.

يقول دكتور «سي. جردسون هيريك» الأستاذ بجامعة شيكاغو: «إن الرقم هائل حتى إن الأرقام الفلكية التي تتعامل مع مئات الملايين من السنوات الضوئية تصبح عديمة القيمة بالمقارنة معه. فعلم أن هناك من عشرة مليارات إلى ١٤ مليار خلية عصبية في القشرة الدماغية البشرية، ونحن نعلم أنها مرتبة وفقاً لنماذج محددة، فتلك الترتيبات ليست عشوائية. إنها تتبع نظاماً معيناً. والأساليب التي طورت حديثاً من الفيزيولوجيا الكهربائية تولد تيارات حركة من خلايا موضعية معينة، أو فايبر ذي أقطاب كهربية دقيقة، وتضخمها وتسجل اختلافات محتملة تصل إلى مضاعفات الفولت بما يصل إلى مليون مرة».

وهو أمر لا يصدق أن مثل هذه الشبكة من الآلات المعقدة وجدت لفرض واحد وهو تنفيذ الوظائف الجسدية غير الحيوية للنمو وصيانة الجسد. أليس من المحتمل أن النظام نفسه، والذي يمنح مليارات الخلايا العقلية وسيلة الاتصال مع بعضها بعضاً، يوفر أيضاً وسيلة اتصال مع القوى غير الملموسة الأخرى؟

في أواخر الثلاثينيات من القرن العشرين، نشرت جريدة نيويورك تايمز مقالة افتتاحية توضح أن جامعة واحدة عظيمة على الأقل، وباحثاً ذكياً واحداً في مجال الظواهر العقلية، كانوا يجرون أبحاثاً منظمة، والتي توصلت إلى استنتاجات

تشبه تلك الواردة بهذا الفصل والفصل التالي. وتحلّل المقالة الافتتاحية باختصار الأبحاث التي أجراها دكتور «راين» وزملاؤه في جامعة ديوك على النحو التالي: «ما التخاطر؟»

«منذ شهر مضى تم نشر بعض أهم النتائج التي حققها دكتور «راين» وزملاؤه في جامعة ديوك بعد عمل أكثر من مائة ألف اختبار للتأكد من وجود «التخاطر» و«الاستبصار». ولخصت هذه النتائج في أول مقالة من بين مقالتين تم نشرهما في مجلة هاربر، وفي المقالة الثانية، والتي تم نشرها بالفعل، يحاول الكاتب «إي.إتش.رايت» تلخيص ما تم تعلمه، أو ما يمكن استنتاجه من هذه الطبيعة المحددة لطرق الإدراك «الفائقة للحس».

«إن الوجود الحقيقي للتخاطر والاستبصار يبدو الآن لبعض العلماء احتمالية راجحة إلى حد بعيد نتيجة للتجارب التي أجراها «راين». فطلب من العديد من نافذي البصيرة أن يتعلموا على أكثر قدر ممكن من أوراق اللعب في مجموعة خاصة من الورق دون أن ينظروا إليها ودون الحصول على أي مساعدة حسية أخرى. ووجد أن حوالي عشرين رجلاً وامرأة يستطيعون دائماً التعلم على عدد كبير من ورق اللعب بالشكل الصحيح بحيث لم يكن هناك احتمال ولو واحد في المليون أنهم يقومون بهذا العمل الفذ عن طريق الحظ أو المصادفة».

«ولكن كيف فعلوا هذا؟ إن تلك القوى، على افتراض وجودها، لا يبدو أنها حسية. فليس هناك عضو معروف يقوم بها، ونجحت التجارب على بُعد عدة مئات من الأميال تماماً كما نجحت عندما أجريت في الغرفة نفسها. تبطل هذه الحقائق أيضاً، من وجهة نظر السيد «رايت»، محاولة تفسير التخاطر أو الاستبصار في ضوء أي نظرية من نظريات الإشعاع المادية، فكل الأشكال المعروفة للطاقة المشعة تتراجع عكسياً حسب مربع المسافة المتجازة. والتخاطر والاستبصار ليسا كذلك، لكنهما يختلفان وفقاً للأسباب الجسدية مثلهما في ذلك مثل قوانا العقلية الأخرى. وفيما يتناقض مع الرأي المنتشر، فإنهما لا يتحسنان حين يكون الشخص النافذ البصيرة نائماً أو نصف نائم، لكن على العكس، فإنهما يتحسنان عندما يكون متيقظاً ومنتبهاً. اكتشف «راين» أن المخدر يقلل

بالتأكيد النتائج التي يحققها نافذ البصيرة، في حين أن المنشط يعززها دائماً، وأكثر الأشخاص مهارة لن يستطيعوا فيما يبدو أن يحرزوا نتيجة جيدة إلا إذا بذلوا قصارى جهدهم.

«وثمة استنتاج توصل إليه «رايت» ببعض الثقة وهو أن التخاطر والاستبصار هما الهبة نفسها. وهذا يعني أن الهبة التي تجعل صاحبها «يرى» ورقة لعب وجهها لأسفل على الطاولة هي نفسها التي «تقرأ» فكرة توجد فقط في عقل شخص آخر. وهناك عدة أسباب للإيمان في هذا. فإلى الآن على سبيل المثال، وجد أن الموهبتين توجدان عند أي شخص يتمتع بأي منهما، وعند كل شخص إلى الآن كانت كل منهما بنفس القوة، بالضبط تقريبا. والشاشات والجدران والمسافات ليس لها أي تأثير على أيٍّ منهما. وبناءً على هذا الاستنتاج، خلص «رايت» أن ما يطلق عليه لا شيء إلا «حدس» والذي تستشعر به الحواس الخارقة، الأحلام النبوية والهواجس التي تسبق الحوادث وما يماثلها. قد يكون أيضا جزءاً من الملكة نفسها، ونحن لا نطلب من القارئ قبول أيٍّ من هذه الاستنتاجات إلا عندما يجدها أساسية، لكن الأدلة التي جمعها «راين» يجب أن تبقى مبهرة».

وفي ضوء الإعلان الخاص للدكتور «راين» عن الظروف التي يستجيب في ظلها العقل لما يسميه أشكال الإدراك «فائقة الحس» لي الشرف أن أضيف إلى شهادته، فاكتشفتُ أنا وزملائي ما نؤمن بأنه الظروف المثالية التي يمكن عبرها أن يتحفز العقل حتى يمكن أن تعمل الحاسة السادسة التي سنتحدث عنها في الفصل التالي بطريقة عملية.

وهذه الظروف التي أعنيها تتشكل من تحالف عمل حميم بيني وبين عضوين من فريق عملي، وعن طريق التجارب والممارسة، اكتشفنا كيف نحفز عقولنا (بتطبيق المبدأ الذي يستخدم بالتزامن مع «المستشارين غير المرئيين» الوارد بالذكر في الفصل التالي). وبالقيام بهذا يمكننا، باستخدام عملية دمج عقولنا في عقل واحد، إيجاد الحل لمجموعة من أصعب المشكلات الشخصية التي يضعها أمامنا عملاؤنا.

والعمل يسير للغاية. فتجلس إلى طاولة مؤتمرات، ونشرح بوضوح طبيعة المشكلة الخاضعة للبحث، ثم نبدأ في مناقشتها، ويسهم الكل بأي أفكار ترد في عقله. والشيء الغريب في هذه الطريقة لتحفيز العقل هي أنها تجعل كل مشارك يتواصل مع القوى غير المعروفة للمعرفة، والتي تقع بغير شك خارج إطار تجربته.

إن كنت تفهم المبدأ الوارد في الفصل التاسع الذي يدور حول العقل المدبر، فأنت بالطبع تدرك أن عمل الطاولة المستديرة الوارد هنا هو تطبيق عملي للعقل المدبر.

وهذه الطريقة لتحفيز العقل، عبر النقاش المتناغم للموضوعات محددة بين أشخاص ثلاثة وتوضح الاستخدام البسيط والعملي للعقل المدبر.

عبر تبني واتباع خطة مشابهة، أي طالب لهذه الفلسفة يمكنه امتلاك شرح «أندرو كارنيجي» الشهير المبني باختصار في تمهيد المؤلف. وإن لم يكن يعني شيئاً لك في هذا الوقت، ضع علامة على هذه الصفحة واقرأها مرة أخرى بعد أن تنتهي من الفصل الأخير.



## الفصل الثالث عشر

### الخطوة الثالثة عشرة نحو الثراء

#### الحاسة السادسة: المدخل إلى معبد الحكمة

إن المبدأ «الثالث عشر» يعرف باسم الحاسة السادسة. يتواصل الذكاء المطلق حسب الإرادة عبر الحاسة السادسة دون أن يبذل الإنسان أي جهد أو يتوجه بأي طلبات.

ويعد هذا المبدأ ذروة الفلسفة، ويمكن استيعابه وفهمه وتطبيقه فقط عبر إتقان المبادئ الاثني عشر الأخرى أولاً.

الحاسة السادسة هي ذلك الجزء من العقل الباطن الذي أشير له بأنه «الخيال الإبداعي». وهو ما أشير له أيضاً بأنه «جهاز الاستقبال» الذي تومض عبره الأفكار والمخططات في العقل. وتسمى «الومضات» في بعض الأحيان «حدساً»، أو «إلهاماً».

إن الحاسة السادسة تتحدى أي شرح! فلا يمكن شرحها لشخص لم يستوعب المبادئ الأخرى لهذه الفلسفة؛ لأن هذا الشخص لا يمتلك معرفة أو تجربة يمكنه مقارنة الحاسة السادسة بها. ففهم الحاسة السادسة يتأتى فقط عبر التأمل عن طريق تطوير العقل من الداخل. الحاسة السادسة هي على الأرجح وسيلة الاتصال بين العقل المتناهي للأشخاص والذكاء المطلق؛ ولهذا السبب، فهي مزيج من كل من العقل والروح. فيعتقد أنها النقطة التي يتصل عندها الإنسان بالعقل الكوني.

بعد أن تستوعب المبادئ الواردة بهذا الكتاب، ستكون متأهباً لتقبل كحقيقة عبارة قد تكون، في حالة عدم استيعابك المبادئ، مذهلة بالنسبة لك وهي أنك عبر مساعدة الحاسة السادسة ستحذر من المخاطر الوشيكة في الوقت المناسب

وتتمكن من تجنبها، وتخطر بالفرص في الوقت المناسب كي تحتفي بها.  
وبتطور الحاسة السادسة سيهبّ لمساعدتك، وسيكون تحت أمرك، «ملاك حارس»، والذي سيفتح لك طوال الوقت المدخل لمعبد الحكمة.  
وأنت لن تعلم أبدًا سواء كانت هذه الحقيقة صحيحة أم لا، إلا عندما تتبع التعليمات الواردة في صفحات هذا الكتاب، أو عملات أخرى مشابهة.

والمؤلف ليس مؤمنًا، ولا مناصرًا لـ«لمعجزات». وهو يمتلك معرفة كافية عن الطبيعة ليفهم أن الطبيعة لا تنحرف قط بعيدًا عن قوانينها الراسخة. وبعض قوانينها غير قابلة للفهم على الإطلاق حتى إنها ستفرز ما يبدو أنها معجزات. والحاسة السادسة تقترّب من كونها معجزة بمقدار أي شيء سبق أن مررت به، وهي تبدو كذلك فقط؛ لأنني لا أفهم طريقة عمل هذا المبدأ.

والمؤلف يعلم بالفعل ما يلي أن هناك قوة، أو سببًا أول، أو ذكاءً، والذي يتخلل كل ذرة من المادة ويحتفي بكل وحدة من الطاقة المدركة؛ وأن هذا الذكاء المطلق يحول بذور البلوط إلى شجر البلوط، ويجعل الماء يتدفق في المنحدرات استجابة لقانون الجاذبية، ويتبع الليل بالنهار والشتاء بالصيف، مع احتفاظ كل شيء من هذه الأشياء بمكانه الصحيح وعلاقته ببعضه. وقد يستحث هذا الذكاء، عبر مبادئ هذه الفلسفة، للمساعدة على تحويل الرغبات للشكل المادي، ويمتلك المؤلف هذه المعرفة؛ لأنه أجرى تجارب عليها ومر بها.

خطوة بخطوة، عبر الفصول السابقة، تمت قيادتك وتوجيهك نحو هذا المبدأ الأخير. إن كنت استوعبت كل مبدأ من المبادئ السابقة، فأنت الآن متأهب لتقبل — بغير أن تتشكك — الادعاءات المذهلة الواردة هنا. وإن لم تكن قد استوعبت المبادئ الأخرى، يجب أن تفعل هذا قبل أن تحدّد ما إذا كانت الادعاءات الواردة بهذا الفصل حقيقة أم خيالاً.

بينما كنت أمر بسن «الإعجاب ببطل» وجدت نفسي أحاول محاكاة هؤلاء الذين يثيرون إعجابي. علاوة على هذا، اكتشفت أن عنصر الإيمان، والذي حاولت بالاستعانة به محاكاة من أحبهم، أعطاني قدرة عظيمة على القيام

بهذا بنجاح كبير.

وأنا لم أُجرّد نفسي مطلقًا من عادة الإعجاب بالأبطال هذه، رغم أنني تجاوزت السن التي يقوم فيها الأشخاص بذلك. وعلمتني تجربتي أن ثاني أفضل شيء بعد التمتع بالعظمة هو محاكاة العظماء شعورًا وفعلاً، بمقدار الإمكان.

قبل فترة طويلة من كتابتي أي شيء يتم نشره، أو محاولتي إلقاء خطبة على الملأ، اتبعت عادة إعادة تشكيل شخصيتي بمحاولة محاكاة الرجال التسعة ممن أبهرتني حياتهم وعملهم. وكان هؤلاء الرجال التسعة هم «إيمرسون»، و«باين»، و«إديسون»، و«داروين»، و«لينكولن»، و«بيربانك»، و«نابليون»، و«فورد»، و«كارنجي». وكل ليلة، على مدار فترة طويلة من السنوات، كنت أعقد مجلسًا تخيليًا ألتقي فيه بهذه المجموعة، والتي أطلقت عليها اسم «المستشارين غير المرئيين».

وكان العمل يسير كالتالي. قبل أن أخلد للفراش مباشرة في الليل، كنت أغلق عيني وأرى في خيالي هذه المجموعة من الأشخاص تجلس معي حول طاولة مجلسي، وهنا لم أحظ فقط بالفرصة للجلوس بين هؤلاء الذين أعدهم عظامًا، ولكنني أيضًا كنت أتزعم المجموعة بمقعد منصب رئيس المجلس.

كان عند غرض معين يتمثل في توظيف خيالي في هذه الاجتماعات الليلية. وكان هدفي هو إعادة بناء شخصيتي حتى تصير مزيجًا من شخصيات المستشارين التخيليين. وبعد أن أدركت — كما فعلت في فترة مبكرة من حياتي — أنه كان عليّ التغلب على إعاقة موعد في بيئة يسودها الجهل والإيمان بالخرافات، كلفت نفسي بكامل إرادتي بمهمة إعادة موعد عبر الأسلوب المبين هنا.

## بناء الشخصية عبر الإيحاء الذاتي

لكوني طالبًا مجتهدًا لعلم النفس، تبينت أن كل الأشخاص يصيرون ما هم عليه بسبب أفكارهم ورغباتهم المسيطرة. وعلمت أن كل إرادة لها جذور داخل صاحبها تسعى للتواجد الخارجي، وعن طريقه تستطيع التحول إلى حقيقة.

علمت أن الإيحاء النفسي هو عامل قوي لتكوين الشخصية، ويعدُّ في الحقيقة المبدأ الوحيد لبناء الشخصية.

ومع امتلاكي للمعرفة الخاصة بمبادئ عمل العقل، كنت مسلحًا بالأدوات اللازمة لبناء شخصيتي. ولهذه الاجتماعات التخيلية للمجلس والذي كنت أستدعي أعضائه لنيل المعرفة التي أنشد، أن يسهم فيها كلُّ واحد منهم، مخاطبًا كل واحد منهم بكلمات مسموعة، كما يلي:

«يا سيد «إيمرسون»، أريد أن أستفسر منك عن فهمك المذهل للطبيعة الذي جعل حياتك مميزة إلى هذا القدر. أريد منك التأثير على عقلي الباطن بأي سمات أمتلكتها، والتي مكّنتك من فهم وتهيئة نفسك مع قوانين الطبيعة. أطلب منك مساعدتي على الوصول والاستعانة بأيِّ من مصادر المعرفة المتاحة للوصول لهذه الغاية.

«يا سيد «بيربانك»، أريدك أن تمرّر لي المعرفة التي مكنتك من إخضاع قوانين الطبيعة، والتي جعلت نبات الصبار يطرح شوكة ويصير طعامًا يمكن تناوله، أعني على بلوغ المعرفة التي ساعدتك على نمو نصلين حيث كان لا ينمو إلا نصل واحد قبل ذلك، والتي ساعدتك على إضافة مزيد من الإشراق والتناغم إلى لون الزهور، حيث إنك وحدك من استطاع طلاء نبات الزنبق بطبقة من الذهب.

«يا «نابليون»، أريد أن أكتسب منك عبر المحاكاة، القدرة المذهلة التي تمّلكها لإلهام الأشخاص، والارتقاء بهم إلى روح للعمل أعظم وأكثر عزًا. وأريد أيضًا اكتساب روح الإيمان الراسخ، والتي مكنتك من تحويل الهزيمة إلى نصر، والتغلب على المستحيل. يا إمبراطور فرنسا، وملك الفرص، ورجل المصير، أهنتك من كل قلبي!

«يا سيد «باين»، أريد أن أكتسب منك حرية الأفكار والشجاعة والتعبير الواضح عن المعتقدات التي ميزتك كثيرًا!

«يا سيد «داروين» أريد أن أكتسب منك الصبر المذهل والقدرة على دراسة

السبب والنتيجة بغير تحيز كما فعلت أنت في مجال العلوم الطبيعية.

«يا سيد «لينكولن»، أودُّ أن أبني داخل شخصيتي حسًّا قويًّا بالعدالة، وروحًا خالصة من الصبر، وحس الدعابة، والفهم الإنساني، والتسامح، تلك السمات التي ميزت شخصيتك.

«ياسيد «كارنيجي»، أنا مدين لك بالفعل باختيار حياتي المهنية، والتي أمدتني بسعادة غامرة وارتياح البال. أودُّ اكتساب فهم كامل لمبادئ الجهد المنظم، والذي استخدمته بفاعلية كبيرة لبناء منظمة صناعية كبرى.

«يا سيد «فورد» لقد كنت واحدًا من أكثر الرجال الذين ساعدوني حيث أمددني بكثير من المواد اللازمة لعملي. أودُّ اكتساب روح الإصرار عندك، وقوة العزيمة، والتوازن، والثقة بالنفس التي مكنتك من التغلب على الفقر، وتنظيم، وتوحيد، وتبسيط الجهد الإنساني، حتى أستطيع مساعدة الآخرين على اتِّباع خطاك.

«يا سيد «إديسون»، لقد أجلستك على مقربة مني، على يميني، بسبب التعاون الشخصي الذي منحني إياه في أثناء أبحاثي حول أسباب النجاح والفشل. أودُّ أن أكتسب منك روحَ الإيمان المذهلة، والتي كشفت بمساعدتها عن الكثير من أسرار الطبيعة، وروح الكدح المستمر الذي استطعت عبرها أكثر من مرة انتزاع الفوز من الفشل.»

إن أسلوبني في مخاطبة أعضاء مجلسي المتخيل يتنوع وفقًا لسمات الشخصية التي أودُّ اكتسابها في هذا الوقت. درست سجلات حياتهم بحرص فائق، وبعد انقضاء بضعة أشهر على هذا العمل المسائي، ذهلني الاكتشاف أن هذه الشخصيات الخيالية أصبحت، فيما يبدو، حقيقية.

كل واحد من هؤلاء الرجال التسعة طوّر سمات فردية، والتي أذهلتني. على سبيل المثال، طوّر «لينكولن» عادة التأخر دائمًا، ثم التمشي وكأنه في موكب مهيب وعندما يأتي كان يسير ببطء شديد، مع عقد يديه خلفه. وبين الحين والآخر، كان يقف في أثناء مضيهِ ليضع يده للحظات على كتفي. كان يرسم دائمًا

ملاحج الجديفة على وجهه، ونادرًا ما كنت أراه يبتسم، فهموم أمة مقسمة كانت تثقل كاهله.

ولم يكن هذا ينسحب على الآخرين. فقد كان «بيربانك» و«باين» يتمتعان بحضور البديهة، ويبدوان في بعض الأحيان أنهما يصدمان أعضاء المجلس الآخرين. وذات ليلة اقترح «باين» أن أعدّ محاضرة تسمى «عصر المنطق» وألقيها من فوق منبر دار عبادة كنت أذهب إليها فيما سبق. ضحك العديد ممن يجلسون إلى الطاولة من هذا الاقتراح، لكن ليس «نابليون». فجذب فمه للأسفل وتأوّه بصوت عالٍ حتى إن الكل استداروا ونظروا إليه في دهشة. فبالنسبة له كانت دار العبادة مجرد لعبة في يد الدولة، والتي لا يتم إصلاحها، لكن استخدامها كمحرّض ملائم للشعب لدفعه للقيام بأعمال جماعية.

وفي إحدى المرات، كان «بيربانك» متأخرًا، وعندما أتى كان ينضح حماسة، وشرح أنه تأخر بسبب تجربة كان يجريها والتي أمل أن تساعد على زرع التفاح على أي نوع آخر من الأشجار. وبّخه «باين» بتذكيره أنها كانت تفاحة التي بدأت كل الحشرات بين الأشخاص. ضحك «داروين» من قلبه عندما اقترح أن «بيربانك» عليه أن يحذر من الأفاعي الصغيرة عندما يذهب إلى الغابة لجمع التفاح، حيث إنها عادة ما تكبر لتصبح أفاعي كبيرة. قال «إيمرسون: بغير أفاعٍ، لن يكون هناك تفاح». وقال نابليون: «وبغير تفاح، لن تكون هناك دولة».

طوّر «لينكولن» عادة أن يكون آخر واحد ينهض من فوق الطاولة بعد كل اجتماع. وفي إحدى المرات، اتكأ ناحية طرف الطاولة، وهو يعقد ذراعيه، وظل على هذه الوضعية لعدة دقائق، لم أحاول بأي طريقة إزعاجه. وأخيرًا، رفع رأسه ببطء ونهض وسار ناحية الباب، ثم أستدار وعاد أدراجه ووضع يده على كتفي، وقال: «يا بني، أنت بحاجة لكثير من الشجاعة إن أردت التحلي بالثبات كي تحقق هدفك في الحياة، ولكن تذكر، عندما تباغتك الصعوبات، فإن الأشخاص العاديين يتمتعون بفطرة صحيحة. والمحن ستطورها».

ذات ليلة وصل «إديسون» قبل الآخرين. سار وأجلس نفسه على يساري، حيث اعتاد «إيمرسون» أن يجلس، وقال: «مقدر لك أن تشهد اكتشاف سر

الحياة. فعندما يحين الوقت، ستلاحظ أن الحياة مكونة من حشد مندفع من الطاقة، أو الكيانات، كل منهم يتمتع بذكاء كهذا الذي يظن البشر أنهم يتمتعون به. وهذه الوحدات الحياتية تجتمع معًا مثل خلايا النحل، وتبقى معًا حتى تنحل عبر الافتقار إلى التناغم، وهذه الوحدات عندها اختلافات في الرأي، كما يحدث مع البشر، وعادة ما تتصارع مع بعضها بعضًا. وهذه الاجتماعات التي ستعقدها ستكون باللغة الفائدة لك، فهي ستجلب لإنقاذك بعضًا من الوحدات الحياتية نفسها، والتي ساعدت أعضاء مجلسك، في أثناء حياتهم. إن هذه الوحدات أبدية. إنها لا تموت قط! إن أفكارك ورغباتك هي بمثابة المغناطيس الذي يجذب وحدات الحياة، من محيط الحياة العظيم القابع هناك، والوحدات الودية هي التي تجذب فقط تلك التي تتناغم مع طبيعة رغباتك».

بدأ أعضاء المجلس الآخرون يدخلون الغرفة، نهض «إديسون» وسار ببطء نحو مقعده، وكان «إديسون» لا يزال حيًا عندما حدث هذا. وقد أبهرني كثيرًا أنني استطعت رؤيته والتحدث معه بشأن التجربة. ابتسم ابتسامة عريضة، وقال: «إن حلمك هو حقيقة أكثر مما قد تتخيل أن يكون». ولم يضيف أي شرح آخر لعبارة.

أصبحت هذه الاجتماعات واقعية للغاية حتى إنني صرت أخشى عواقبها وأوقفتها لعدة أشهر. كانت التجارب خارقة للطبيعة، وكنت أخاف لو واصلت تخيلها أن أنسى حقيقة أن هذه الاجتماعات كانت مجرد تجارب خالصة تحدث داخل خيالي.

وبعد مضي ستة أشهر على إيقافي للممارسة استيقظت في إحدى الليالي أو ظننت هذا، ورأيت «لينكولن» يقف إلى جوار فراشي. قال: «سرعان ما سيحتاج العالم إلى خدماتك؛ فهو على وشك خوض فترة من الفوضى، والتي ستجعل الأشخاص يفتقدون إيمانهم ويصابون بالذعر. امض قُدِّمًا في عملك وأكمل فلسفتك. إن تلك هي مهمتك في الحياة. إن أهملتها، لأي سبب كان، ستعود أدراجك إلى حالة بدائية، وترغم على العودة إلى دوائر قمت بعبورها عبر آلاف السنوات».

في صباح اليوم التالي لم يكن بإمكانني أن أعلم سواء كان ذلك حلمًا أم أنني كنت متيقظًا بالفعل. ومنذ ذلك الحين وأنا لا أعلم، ولكنني أعلم أن الحلم، لو كان حلمًا، كان نابضًا بالحياة في عقلي في اليوم التالي حتى إنني واصلت عقد اجتماعاتي في هذه الليلة.

وفي اجتماعنا التالي، دخل كل أعضاء مجلسي إلى الغرفة معًا، ووقفوا في أماكنهم المعتادة إلى طاولة المجلس. رفع «لينكولن» كأسًا، وقال: «أيها السادة، دعونا نشرب نخبًا لأجل صديق عاد بعد طول غياب».

بعد ذلك، بدأت في إضافة أعضاء جدد لمجلسي. فالآن يتكون من أكثر من خمسين عضوًا، منهم رجال الدين، وجاليليو، وكوبرنيكوس، وأرسطو، وأفلاطون، وسقراط، وهومر، وفولتير، وبرونو، وسبينوزا، ودراموند، وكانت، وشوبنهاور، ونيوتن، وكونفوشيوس، وألبرت هابارد، وبران، وإنجرسول، وويلسون، ووليام جيمس.

وهذه هي المرة الأولى التي تواتيني فيها الشجاعة للتحدث عن هذا. فقبل ذلك كنت لا أتحدث عن هذا الموضوع. لأني أعلم، عبر توجيهي الخاص إزاء مثل هذه الموضوعات، أنه سيُساء فهمي إن شرحت تجربتي الاستثنائية. وقد واتتني الجرأة للتحدث عن تجربتي على الورق؛ لأنني الآن لا أكرث بشأن «ما يقوله الأشخاص» عمّا كنت في السنوات الماضية. فإحدى نعم النضج هي أنه في بعض الأحيان يجعلك تتحلى بالشجاعة كي تكون صادقًا، بغض النظر عما قد يعتقد أو يقول هؤلاء الذين لا يفهمون.

وكيلا يساء فهمي أودُّ هنا أن أؤكد أنني ما زلت أعد اجتماعات مجلسي تخيلية محضة، ولكنني أشعر أنني مخول لأن أقول إنها قادتني إلى طرق عظيمة للمغامرة، وأشعلت بي تقديرًا للعظمة الحقيقية، وحفزت محاولاتي الإبداعية، وشجعت تعبيرتي الصادق من الأفكار.

في مكان ما من أبنية الخلايا بالمخ يوجد عضو يستقبل ذبذبات الأفكار، والتي يطلق عليها اسمًا منتشرًا هو «الحدس». وإلى الآن لم يكتشف العلم أين يقع عضو الحاسة السادسة هذا، ولكن هذا ليس مهمًا. فتبقى الحقيقة أن البشرية

تتلقي معرفة دقيقة عبر مصادر بخلاف الحواس الجسدية. ويتم تلقي هذه المعرفة، بصفة عامة، عندما يكون العقل واقعًا تحت تأثير التحفيز الاستثنائي. فأبي حالة طارئة تستثير المشاعر وتجعل القلب ينبض على نحو أكثر سرعة من المعتاد، قد تنشط، وعادة ما تفعل، الحاسة السادسة. وأي شخص مرَّ مؤخرًا بحادث في أثناء القيادة يعلم أنه في مثل هذه الأحيان عادة ما تهب الحاسة السادسة لنجدة صاحبها، وتساعد في كسور من الثانية على تجنب الحادث.

وأنا آتي على ذكر هذه الحقائق تمهيدًا لحقيقة سأؤكد عليها الآن، وهي أنه عبر اجتماعاتي مع «المستشارين غير المرئيين» كنت أجد أن عقلي يكون أكثر استقبالًا للأفكار والمعرفة التي تصلني عبر الحاسة السادسة. يمكنني أن أقرَّ بصدق أنني أدين لمستشاري بكل الفضل في حصولي على مثل هذه الأفكار والحقائق والمعرفة التي استقبلتها عبر «الإلهام».

في عدد المرات التي لا تعد ولا تحصى التي واجهت بها حالات طارئة — بعضها كان من الخطورة لدرجة أن حياتي كانت على المحك - تم إرشادي بشكل إعجازي عبر هذه الصعوبات من عبر تأثير مستشاري.

كان هدي في الأصلي من عقد اجتماعات مع أشخاص متخيلين هو أن أبهر فقط عقلي الباطن عبر مبدأ الإيحاء الذاتي بسمات محددة كنت أريد اكتسابها. وبعد ذلك بسنوات، اتخذت تجربتي اتجاهًا مختلفًا تمامًا. فأنا الآن أذهب إلى مستشاري التخيليين بأي مشكلة صعبة تواجه عملائي أو تواجهني. والنتائج عادة ما تكون مذهلة، رغم أنني لا أعتد كلية على هذا الشكل من الاستشارات. لقد أدركت أنت الآن أن هذا الفصل يغطي موضوعًا لا يألّفه أكثر الأشخاص. ستُحقق الحاسة السادسة فائدة كبيرة للشخص الذي يريد جمع ثروة كبيرة، لكنها لن تجذب انتباه من يضعون لأنفسهم آمالًا متواضعة.

فهم «هنري فورد» بغير شك واستخدم عمليًا الحاسة السادسة. فعمله وعملياته المالية أجبرته على فهم هذا المبدأ واستخدامه. وفهم «توماس إيه. إديسون» واستخدم الحاسة السادسة، لتطويع اختراعاته، وخاصة تلك التي تنطوي على براءات اختراع أساسية حيث لم يكن يمتلك خبرة إنسانية، أو معرفة متراكمة

لإرشاده. وهذا ما حدث عندما كان يعمل لتطوير آلة التحدث وآلة الصورة المتحركة.

كل القادة العظام تقريبًا - مثل «نابليون» و«جوان دارك» ورجال الدين والفلاسفة وكونفوشيوس، وسيدنا محمد عليه الصلاة والسلام- فهموا واستخدموا على الأرجح الحاسة السادسة بشكل مستمر. فأعظم جانب من عظمتهم تمثل في معرفتهم بهذا المبدأ.

والحاسة السادسة ليست شيئًا يمكن للمرء خلعه وارتداؤه حسب رغبته، فالقدرة على استخدام هذه القوة العظيمة تأتي ببطء، عبر تطبيق المبادئ الأخرى الموضحة في هذا الكتاب. ونادرًا ما يكتسب المرء أي معرفة عملية عن الحاسة السادسة قبل سن الأربعين، وفي العادة لا تتوافر هذه المعرفة قبل الخمسين، ولعل السبب في هذا هو أن القوى الروحية التي ترتبط بها الحاسة السادسة ارتباطًا وثيقًا تنضج فقط وتصبح ممكنة الاستخدام عبر سنوات التأمل وتقصي النفس والفكر الجاد.

لا يهم من أنت، أو ما كان غرضك من قراءة هذا الكتاب، فيمكنك الاستفادة منه دون أن تفهم المبدأ الوارد بهذا الفصل، وتتزايد احتمالات ذلك إن كان غرضك الأساسي هو جمع المال أو أي أشياء مادية أخرى.

فقد أدرجت هذا الفصل عن الحاسة السادسة؛ لأن الكتاب مصمم لعرض فلسفة كاملة تمكّن الأفراد من إرشاد أنفسهم بغير خطأ للحصول على أي شيء يبغونه من الحياة. ونقطة البداية لأي إنجاز هي الإرادة. ونقطة النهاية هي علامة المعرفة التي تفضي إلى الفهم - فهم النفس، وفهم الآخرين، وفهم قوانين الطبيعة، وبلوغ السعادة وفهمها.

وهذا النوع من الفهم الكامل يتأتى فقط عبر استيعاب واستخدام مبدأ الحاسة السادسة؛ لذا كان من الأساسي إدراج هذا المبدأ كجزء من هذه الفلسفة، لصالح هؤلاء الذين يريدون أكثر من مجرد المال.

يجب أنك لاحظت في أثناء قراءتك هذا الفصل أنك ارتقيت إلى مستوى عالٍ

من التحفيز العقلي. مدهش! عُدْ إلى هنا ثانية بعد شهر من الآن، ولاحظ أن عقلك سيرتفع إلى مستوى أعلى من التحفيز. كرّر هذه التجربة من وقت لآخر، بغير أن تكثر كثيراً للقدر الكبير، أو الضئيل الذي تتعلمه في المرة، ففي النهاية ستجد أنك تمتلك قوة ستمكنك من نبذ الإحباط، والتغلب على الخوف، وإزاحة التسويف من طريقك، والاعتماد بحرية على خيالك. حينئذ ستكون قد شعرت بهذه اللمسة من «الشيء» المجهول الذي طالما كان الروح المحركة لكل العظماء من المفكرين، أو القادة، أو الرسامين، أو الموسيقيين، أو المؤلفين، أو رجال الدولة، ثم ستحتل مكانة تمكّنك من تحويل رغباتك إلى مماثلها المادي أو المالي ببساطة تشبه تلك التي تستلقي بها، وتنسحب عند ظهور أول بادرة معارضة.

## الإيمان مقابل الخوف!

لقد شرحت الفصول السابقة كيفية تنمية الإيمان، من خلال الإيحاء الذاتي، والرغبة، وما هو ثانوي. يقدم الفصل التالي تعليمات مفصلة للانتصار على الخوف.

ستجد هنا وصفًا كاملاً للمخاوف الستة التي هي سبب كل إحباط وخجل ومماطلة ولامبالاة وتردد ونقص في الطموح والاعتماد على الذات والمبادرة و ضبط النفس والحماس.

ابحث عن نفسك بعناية وأنت تدرس هؤلاء الأعداء الستة، حيث قد يكونون موجودين فقط في عقلك الباطن، حيث سيكون من الصعب اكتشاف وجودهم. تذكر أيضًا، أثناء تحليل «أشباح الخوف الستة»، أنهم ليسوا سوى أشباح لأنهم موجودون فقط في ذهن المرء.

تذكر أيضًا أن الأشباح، إبداعات الخيال غير المنضبط، قد تسببت في معظم الضرر الذي ألحقه الناس بعقولهم، لذلك يمكن أن تكون الأشباح خطيرة كما لو كانت تعيش وتمشي على الأرض بأجساد مادية.

كان شبح الخوف من الفقر ، الذي استولى على عقول الملايين من الناس في عام ١٩٢٩، حقيقياً لدرجة أنه تسبب في أسوأ كساد تجاري عرفه هذا البلد على الإطلاق.. علاوة على ذلك ، لا يزال هذا الشبح بالذات يخيف بعضنا من ذكاءنا.

## الفصل الرابع عشر

### كيف تفوق الأشباح الستة للخوف دهاء؟

قبل أن تستطيع تطبيق هذه الفلسفة بفاعلية، يجب أن يكون عقلك متأهبًا لتقبله. والاستعداد ليس مستحيلًا، إنه يبدأ بالدراسة والتمحيص وفهم الأعداء الثلاثة؛ إذ يجب عليك التخلص منهم. وهم التردد والشك والخوف!

والحاسة السادسة لن تعمل مطلقًا في ظل وجود هذه السلبيات الثلاثة مجتمعة — أو أيٍّ منها — في العقل. وهذه السلبيات تربطهم صلة وطيدة؛ فإذا وجدت أحدهم، وجدت الاثنين الآخرين قريبان منه.

فالتردد هو ثمرة الخوف! تذكر هذا وأنت تقرأ. يظهر التردد في صورة شك، ويتحد الاثنان ليصيرا خوف! وعادة ما يكون الاتحاد بطيئًا. ويعدُّ هذا أهم الأسباب التي تجعل هذه الأعداء شديدة الخطورة؛ فهي تنبت وتنمو دون أن يلاحظ أحد وجودها.

وما تبقى من هذا الفصل يصف غاية يجب تحقيقها قبل وضع هذه الفلسفة، وهو يحلّل أيضًا حالة أُلقت عددًا كبيرًا من الأشخاص في قبضة الفقر، ويؤكد على حقيقة يجب أن يفهمها كل من يجمع الثروات، سواء تلك التي تقاس في ضوء المال، أم حالة عقلية ذات قيمة أكثر بكثير.

والهدف من هذا الفصل هو إلقاء الضوء على مسبب المخاوف الستة الأساسية وعلاجها، فقبل أن تستطيع التغلب على أي عدو، يجب أن تعلم اسمه، وعاداته، ومكانه. بينما تقرأ، حلل نفسك بحرص، وحدد أي واحد من المخاوف الستة المنتشرة تمسك بك.

لا تُخدع بعادات هؤلاء الأعداء الماكزين؛ ففي بعض الأوقات يظنون مختبئين في العقل الباطن، حيث يصعب تحديد مكانهم، ويعدُّ التخلص منهم أمرًا معقدًا.

المخاوف الستة الأساسية

هناك ستة مخاوف أساسية. كل إنسان يعاني مزيجاً منها في وقت أو آخر، وأكثر الأشخاص يكونون سعداء الحظ إن لم يعانون منها في وقت واحد. وها هي مُرتبة حسب أكثرها انتشاراً وظهوراً:

- الخوف من الفقر.
- الخوف من النقد.
- الخوف من اعتلال الصحة.
- الخوف من فقدان حب شخص ما.
- الخوف من كبر السن.
- الخوف من الموت.

وكل المخاوف الأخرى تكون أهميتها ضئيلة ويمكن إدراجها تحت هذه المخاوف الستة.

وتدور هذه المخاوف، كلعنة من لعنات هذا العالم، في دوائر. فطوال ست سنوات تقريباً، في أثناء فترة الكساد، تخبطنا في دائرة الخوف من الفقر، وفي أثناء الفترات التي كنا نخوض بها حرباً أو نواجه رعباً، كنا عالقين في دائرة الخوف من الموت. حتى في فترات الرخاء والسلام، كنا نصارع في دائرة الخوف من الصحة المعتلة، والمتجسدة في صورة أمراض متعددة متفشية، والتي انتشرت في كل أنحاء العالم.

والمخاوف ليست إلا حالات عقلية يمكن السيطرة عليها وتوجيه حالة المرء العقلية. والأطباء، كما يعلم الكل، أقل عرضة لإصابة بالمرض من الأشخاص العاديين؛ لأن الأطباء لا يخشون المرض. فمن المعروف أن الأطباء يعالجون مئات الأشخاص الذين يعانون أمراضاً معدية مثل الجدري يومياً، دون التقاط العدوى، ومناعتهم ضد المرض تتشكل إلى حد كبير، إن لم يكن فقط، من منطلق افتقارهم المطلق للخوف.

إننا لا نستطيع خلق شيء لا يتم إدراكه في شكل دافع أو فكرة. وتتبع هذه

العبرة واحدة أخرى ذات أهمية أكثر - وهي: تبدأ دوافع الأفكار على الفور في ترجمة نفسها لمماثلها المادي، سواء كانت هذه الأفكار متعمدة أو غير متعمدة. وهذه الدوافع التي يلتقطها الأثير على سبيل المصادفة (أفكار تحررها عقول أخرى) قد ترسم ملامح المصير المالي، أو العملي، أو المهني، أو الاجتماعي شأنها في ذلك شأن دوافع الأفكار التي يخلقها المرء عن قصد وبنية مبيتة.

نحن هنا نرسي قواعد حقيقة ذات أهمية كبيرة للشخص الذي لا يفهم لماذا يبدو بعض الأشخاص «محظوظين»، في حين يبدو أنه مقدر للبعض الآخر ممن يمتلكون قدرًا متساويًا، أو أكثر من القدرة والتدريب والخبرة والمقدرة العقلية أن السجن وراء قضبان في سوء الحظ. ويمكن شرح هذا بالإشارة إلى أن الكائنات البشرية تتمتع بالقدرة على السيطرة على عقولها بشكل كامل. وبهذه السيطرة، يمكنهم فتح عقولهم أمام دوافع الأفكار التي تكررهم عقول أخرى، أو غلق الأبواب بإحكام والسماح فقط بدخول دوافع الأفكار التي يختارونها.

لقد منحنا الطبيعة سيطرة مطلقة على شيء واحد، وهو الفكرة. وهذه الحقيقة، مصحوبة بحقيقة إضافية مفادها أن كل شيء يخلقه الأشخاص يبدأ في شكل فكرة، تأخذ الإنسان على مقربة كبيرة من المبدأ الذي يمكن من خلاله التغلب على الخوف.

لو كان صحيحًا أن كل الأفكار عندها نزعة لتحويل نفسها إلى مماثلها المادي (وهذا صحيح بما لا يدع مجالاً للشك)، فهو صحيح أيضًا أن أفكار الخوف والفقر لا يمكن تحويلها إلى شجاعة ومكسب مالي بعد كارثة (وول ستريت) في عام ١٩٢٩ أرغم الأشخاص على التفكير في الفقر. فبطء ولكن بالتأكيد، تبلورت أفكار العامة إلى مماثلها المادي، والتي علمت باسم «الكساد». وكان يجب لهذا أن يحدث، فهو متوائم مع قوانين الطبيعة.

## الخوف من الفقر

ليست هناك أي حلول في المنتصف بين الفقر والثراء. فالطريقان المؤديان للفقر والثراء متعارضين، فإن كنت تريد الثراء، يجب أن ترفض قبول أي طرق تؤدي

إلى الفقر (وكلمة «ثروات» تستخدم هنا بمفهومها الواسع، وتعني الحالات المالية والروحية والعقلية والمادية). ونقطة البدء للطريق الذي يؤدي للثروات هي الإرادة. وفي الفصل الأول، تلقيت تعليمات كاملة حول الاستخدام الصحيح للإرادة، وفي هذا الفصل، عن الخوف، عندك تعليمات كاملة لتأهيل عقلك للاستخدام العملي للإرادة .

وهذا يعني أن هنا، هو المكان الذي تضع فيه لنفسك تحديًا يحدد بصورة حقيقية مدى استيعابك للفلسفة، فتلك هي النقطة التي يمكنها تحويلك إلى عرّاف وتكهن بدقة، بما يحمله المستقبل في جعبته لك. وإن كنت متأهبًا، بعد قراءة الفصل، أن تتقبل الفقر، فأنت بذلك تتخذ قرارًا بتلقي الفقر. وهذا قرار لا يمكنك تجنبه.

وإن أردت الثروات، حدّد شكل وقدر الثروات التي ستشعرك بالإشباع. أنت تعلم الطريق الذي يؤدي للثروات، فقد تم إعطاؤك خريطة طريق، والتي ما إن اتبعتها ستبقيك على المسار الصحيح. وإن أغفلت القيام بهذه البداية، أو توقفت قبل الوصول، فلا تلومنّ إلا نفسك. فتقع المسؤولية على عاتقك. ولا يوجد حجة ستنجيك من تحمل المسؤولية إن أخفقت الآن، أو رفضت المطالبة بالثروات في الحياة. وتحمل المسؤولية يحتاج شيئًا واحدًا - الشيء الوحيد الذي يمكنك السيطرة عليه - وهو حالة عقلية. والحالة العقلية هي شيء يقوم به المرء، فلا يمكن شراؤها، ولكن عليه خلقها.

والخوف من الفقر هو حالة عقلية، لا أكثر من ذلك، لكنها كافية لتدمير فرص الإنسان في الإنجاز في أي مسعى. وهذا الخوف يشلّ مَلَكَةَ المنطق، ويدمر مَلَكَةَ الخيال، ويقتل الاعتماد على النفس، ويثبط العزيمة، ويقيد روح المبادرة، ويؤدي إلى عدم التيقن من الهدف، ويشجع على التسويف، ويمحو الحماسة، ويجعل السيطرة على النفس أمرًا مستحيلًا. إنه يسلب الشخصية سحرها، ويدمر احتمال التفكير الدقيق، ويشتت تركيز الجهد، وهو يقضي على الإصرار، ويحول قوة الإرادة إلى لا شيء، ويدمر الطموح، ويشوش على الذاكرة، ويجذب الفشل بكل أشكاله المعروفة. إنه يقتل الحب ويغتال المشاعر الأسمى للقلب،

ويحبط الصداقة، ويجذب الكوارث بمائة شكل مختلف، إنه يقود إلى الوهن، والحزن، واليأس - وكل هذا رغم أننا نعيش في مجتمع فيض بكل ما قد يريده القلب، مع عدم وجود شيء يقف حائلاً بيننا وبين رغباتنا. إلا الافتقار إلى هدف محدد.

والخوف من الفقر هو، بغير شك، أكثر المخاوف الستة الأساسية تدميراً. وقد جعلناه يتصدر القائمة؛ لأنه الأصعب في قهره. فهناك حاجة إلى شجاعة فائقة لتحديد ماهية حقيقة السبب لهذا الخوف، وشجاعة أكثر لتقبل الحقيقة بعد الوصول إليها. ومما الخوف من الفقر من نزعة البشر ليقناتوا على الآخرين اقتصادياً. وتقريباً كل الحيوانات الأدنى من الإنسان تحفزها الغريزة، لكن؛ لأن قدرتها على «التفكير» محدودة، فإنها تقنات على أحدها الآخر جسدياً. والبشر، بحسبهم الأعلى من البديهة، وقدرتهم على التفكير والاستنتاج المنطقي، لا يأكلون بعضهم البعض جسدياً؛ فهم يشعرون بمزيد من الشبع عند تناول بعضهم البعض مالياً.

إن العصر الذي نعيش فيه يبدو وكأنه يخضع لسيطرة الهوس بالمال. فقيمة الأشخاص لا تتعدى تراب الأرض إلا إذا أظهروا حساباً بنكياً كبيراً، لكن إن كان عندهم المال - بغض النظر كيف حصلوا عليه - فعادة ما يتم تملقهم ومعاملتهم وكأنهم فوق القانون. وهم المسيطرون على السياسات والمهيمنون على مجال العمل، ويركع العالم أجمع أمامهم عند مضيقهم.

لا يوجد شيء يجلب قدرًا كبيرًا من المعاناة والذل مثل الفقر! وهؤلاء فقط الذين عانوا الفقر هم من سيفهمون هذا بشكل كامل. لا عجب إذن أننا نخشى الفقر، فمن فترة طويلة من التجارب المتأصلة تعلمنا بالتأكيد أن بعض الأشخاص لا يمكن الوثوق بهم فيما يتعلق بأمور المال والممتلكات الدنيوية. ويعدُّ هذا اتهامًا لاذعًا، وأسوأ جزء منه هو كونه صحيحًا.

والحافز وراء الكثير من الزيجات هو الثروة التي يمتلكها أحد أو كلا الطرفين. ليس من المدهش إذن أن محاكم الطلاق مكتظة، فيتوق الأشخاص لامتلاك الثروة بأي طريقة ممكنة — عبر الأساليب الشرعية إن أمكن — لكن عبر أساليب

أخرى إن لزم الأمر أو كان ملائماً.

وتمحيص النفس قد يكشف عن مواطن ضعف لا يجب المرء الإقرار بها. وهذا النوع من المعاينة أساسي لكل من يطالبون الحياة بما هو أكثر من التوسط والفقير. وتذكر، بينما تعاین نفسك نقطة نقطة، أنك أنت المحكمة وهيئة المحلفين، جهة الادعاء والدفاع المدعي والمدعى عليه. واجه الحقائق بإنصاف، اطرح على نفسك أسئلة محددة وطالبها بأجوبة مباشرة. وعندما تنتهي المعاينة، ستعلم المزيد عن نفسك، وإن لم تشعر بأنه يمكنك أن تكون قاضياً غير متحيز في هذه المعاينة الشخصية، فاستعن بشخص يعلمك جيداً ليتقلد دور القاضي وتستجوب أنت نفسك. أنت تسعى وراء معرفة الحقيقة، فلتحصل عليها، مهما كان الثمن، حتى إن كانت ستخرجك بشكل مؤقت!

إن أكثر الأشخاص عند سؤالهم عن أكثر ما يخشونه، سيقولون: «لا أخشى شيئاً». لكن هذا الجواب غير دقيق؛ لأن عدداً قليلاً من الأشخاص هم من يدركون أنهم مكبلون ومقيدون روحياً وجسدياً بأحد أنواع الخوف. إن شعور الخوف لهو من المكر والعمق حتى إن المرء قد يخوض الحياة وهو يحمل على عاتقه، دون أن يدرك قط وجوده. فقط تمحيص شجاع سيكشف عن وجود هذا العدو العالمي. عندما تبدأ مثل هذا التمحيص، فتش بعمق في شخصيتك. إليك قائمة بالأعراض التي ينبغي عليك البحث عنها:

## أعراض الخوف من الفقر

— اللامبالاة، والتي عادة ما يتم التعبير عنها في صورة افتقار إلى الطموح، والاستعداد للتعايش مع الفقر، وقبول أي تعويض تهبه الحياة بغير اعتراض، والكسل العقلي والجسدي، والافتقار إلى روح المبادرة، والخيال، والحماسة، وضبط النفس.

— التردد. عادة السماح للآخرين للقيام بتفكير المرء نيابة عنه، عدم الحسم.

– الشك. والذي عادة ما يتم التعبير عنه عبر الحجج والحجج المصممة لإخفاء، أو تبرير أو الاعتذار عن إخفاقات المرء، ويتم التعبير عنه في بعض الأحيان في صورة حسد لهؤلاء الذين حققوا النجاح، أو بغبظهم.

– القلق. والذي يتم التعبير عنه في العادة بتصيد الأخطاء عند الآخرين، والنزعة للإنفاق بما يتعدى دخل الإنسان والعبوس والإسراف في تعاقب الكحوليات، وفي بعض الأحيان عن طريق تعاطي المدخرات، والاضطراب، وفقدان التوازن والخجل والافتقار إلى الاعتماد على النفس.

– الحذر المفرط. عادة البحث عن الجانب السلبي من كل ظرف، والتفكير والتحدث عن الفشل المحتمل بدلاً من التركيز على سبل النجاح، ومعرفة كل الطرق المؤدية إلى الكوارث مع عدم البحث فقط عن مخططات لتجنب الفشل، وانتظار «الوقت الملائم» للبدء في وضع الأفكار والمخططات موضع التنفيذ، حتى يصير الانتظار عادة أبدية، وتذكر هؤلاء الذين فشلوا، ونسيان هؤلاء الذين نجحوا، ورؤية الثقب في الكعكة المحلاة وغض الطرف عن الكعكة نفسها.

– التسويف. عادة التأجيل إلى الغد ما كان ينبغي القيام به في العام الماضي، وإهدار وقت في التذرع بأعذار وحجج كان يكفي للقيام بالمهمة المعنية. وهذا العرض وثيق الصلة بالحذر المفرط والشك والقلق، ورفض تحمل المسؤولية عندما يكون في الإمكان تجنبها، والاستعداد لقبول الحلول الوسط بدلاً من خوض معركة عاتية، وتسوية الصعوبات بدلاً من تسخيرها واستخدامها كوسائل للتقدم، والمساومة مع الحياة للحصول على بنس بدلاً من مطالبتها بالرخاء والغنى والثروات والرضا والسعادة والتجاوز لما يجب فعله في حالة عدم مجابهة الفشل بدلاً من إحراق كل الجسور وجعل الانسحاب مستحيلاً. ويعكس هذا العرض بشكل أكثر ضعفاً، وفي الغالب الافتقار الكامل للثقة بالنفس والهدف المحدد وضبط النفس وروح المبادرة والحماسة والطموح والتدبير والقدرة الصحيحة على الاستنتاج، وتوقع الفقر بدلاً من المطالبة بالثروات، وإقامة علاقات مع

هؤلاء الذين يتقبلون الفقر بدلاً من السعي وراء صحبة هؤلاء الذين يطالبون بالثروات ويتلقونها.

## الخوف من النقد

أقل ما يفعله الأشخاص عند انتقادهم هو الشعور بعدم الارتياح. وفي بعض الحالات قد يصابون بالاكتئاب واليأس عند التعرض للوم من قبل الآخرين. والخوف من النقد يُفقد الأشخاص روح المبادرة، ويدمر قوة الخيال، ويحد من فرديتهم، ويمحو اعتمادهم على أنفسهم، ويحدث بهم الدمار بمائة طريقة أخرى. والآباء بالانتقاد عادة ما يؤذون أطفالهم بطريقة غير قابلة للإصلاح. فوالدة أحد أصدقائي المقربين عندما كنت صبيًا اعتادت معاقبته بضربه بالسوط يوميًا تقريبًا وهي تردد في نهاية الأمر: «ستنتهي بك الحال في السجن قبل وصولك العشرين». وقد أرسل إلى مدرسة إصلاحية في عمر السابعة عشرة.

إن النقد هو ذلك النوع من النصيحة التي يسديها كل إنسان كثيرًا لغيره. فكل إنسان عنده مخزون منه والذي يسلمه بالمجان سواء طُلب منه ذلك أم لا. وأقارب المرء هم عادة من يكونون أسوأ المعتدين. يجب أن يجرم كل والد (في الواقع إنها واحدة من أشجع الجرائم) يخرس عقد نقص في عقل طفله عبر الانتقادات غير الأساسية. وأصحاب العمل الذين يتفهمون الطبيعة البشرية يحصلون على أفضل ما في الأشخاص لا من عبر النقد لكن عبر الإيحاء البناء. ويمكن للآباء تحقيق النتائج نفسها مع أطفالهم، فالنقد يزرع الخوف أو الاستياء في القلب البشري، لكنه لن يبني الحب أو العاطفة.

## الخوف من اعتلال الصحة

والسبب من هذا الخوف قد يكون هو الإرث الجسدي والاجتماعي. وأصل هذا الخوف ذو صلة وطيدة بأسباب الخوف من كبر السن والموت؛ لأنه يدفع المرء بالقرب من حافة «عوالم بشعة» لا أحد يعلم عنها شيئًا، والتي سردت حولها قصصًا مخيفة. وثمة أشخاص غير أخلاقيين يعملون في مجال «بيع

الصحة» أسهموا بمقدار لا يُستهان به في إبقاء الخوف من الصحة المعتلة على قيد الحياة.

وفي الأساس، يخاف الأشخاص من الصحة المعتلة بسبب المعاناة التي تسببها، والخوف والشك مما يمكن أن يحدث عندما يأتي الموت. علاوة على هذا، هناك الخوف من الثمن الاقتصادي لاعتلال الصحة.

أشار طبيب حسن السمعة أن ٧٥٪ من الأشخاص الذين يذهبون للأطباء للحصول على خدمات متخصصة يعانون وسواس المرض (المرض المتخيل). وقد أثبت على نحو مقنع أن الخوف من المرض، حتى عندما لا يكون هناك أدنى سبب للخوف، عادة ما يسبب الأعراض الجسدية للمرض الذي يخاف منه الإنسان. كم هو قوي وعتي العقل البشري، فهو إما يبني أو يدمر.

وعبر مجموعة من التجارب التي أجريت منذ عدة سنوات مضت، أُثبت أن الأشخاص قد يصابون بالمرض عن طريق الإيحاء. وأجرينا هذه التجربة بجعل ثلاثة معارف يزورون «الضحية»، والذي يُطرح على كل واحد منهم هذا السؤال: «ما الذي يؤلمك؟ تبدو مريضاً للغاية». وأول شخص يطرح السؤال عادة ما يستثير ابتسامة، ولا مبالاة: «آه! لا شيء، أنا بخير» من الضحية. وعادة ما يتلقى طارح السؤال الثاني هذه الجواب: «لا أعلم تمامًا، ولكنني أشعر أنني لست على ما يرام». والطارح الثالث للسؤال عادة ما يتلقى اعترافًا صريحًا بأن الضحية تشعر بأنها مريضة بالفعل.

جرب ذلك مع أحد معارفك إن كنت تتشكك أنه سيجعله يشعر بعدم الارتياح، لكن لا تبالغ في عمل التجربة. ففي بعض الثقافات البدائية، ينتقم الأشخاص من أعدائهم بعمل تعويذة للضحية. ولأنهم يعتقدون أن التعويذة حقيقية، يصاب المرضى بالفعل بالمرض ويموتون في العادة.

وهناك دليل دامغ أن المرض يبدأ أحيانًا في صورة فكرة سلبية. ومثل هذه الفكرة قد تمرر من عقل لآخر عبر الإيحاء، أو يخلقها المرء داخل عقله.

والأطباء يرسلون في بعض الأحيان المرضى إلى مناخ مختلف لصحتهم؛ لأن التغيير

في «التوجه العقلي» يكون أساسياً. وبذرة الخوف من الصحة المعتلة تعيش في كل عقل بشري. والقلق والخوف وتثبيط العزم والإحباط في علاقات الحب والعمل تجعل هذه البذرة تنبت وتنمو.

## الخوف من فقدان الحب

السبب الأساسي لهذا الخوف المترسخ لا يحتاج إلى شرح كثير؛ فهو نتج عن عادة الرجل القديم المتمثلة في سرقة أنثى رجل آخر، والتعدي على الآخرين وقتما استطاع.

والخوف من فقدان حب شخص هو الأكثر إيلاً بين كل المخاوف الستة الرئيسة. فهو يتسبب في تجليه بتدمير الجسم والعقل أكثر من الذي يتسبب فيه أي خوف من المخاوف الأخرى.

وأحد الأعراض المميزة لهذا الخوف هو الغيرة: التشكك في الأصدقاء والأحباء بوجود شيء غير منطقي. وعرض آخر له وهو اتهام شريك الحياة بالخيانة دون دليل. وهناك أعراض أخرى وهي الشك العام في أي أحد، وعدم الوثوق بأحد، وتصيد الأخطاء للأصدقاء، والأقارب، وزملاء العمل، والأحباء بناء على أي استفزاز صغير، أو بغير أي سبب يذكر.

## الخوف من كبر السن

إن احتمال اعتلال الصحة والذي يصير أكثر انتشاراً مع كبر السن، هو سبب أساسي لهذا الخوف المنتشر، والإثارة الجنسية هي أحد العوامل المولدة للخوف من كبر السن، حيث لا يحب أحد فكرة خسارته لجاذبيته الجنسية.

وثمة سبب آخر للخوف من كبر السن هو احتمال فقدان الحرية والاستقلالية، حيث قد يجلب كبر السن معه خسارة الحرية الجسدية والاقتصادية.

وبعض الأشخاص ينزعون إلى الإبطاء وتطوير عقدة نقص عندما يتقدمون في العمر؛ لاعتقادهم الزائف بأنهم «يتعثرون» بسبب السن (لكن الحقيقة هي

أن بعض أكثر سنواتنا فائدة، عقليًا وروحياً، هي تلك التي نعيشها في آخر حياتنا). ولسوء الحظ، هناك أشخاص مُسنّون يفتقدون روح المبادرة والخيال والاعتماد على النفس باعتقادهم المغلوط بأنهم هرموا للغاية لدرجة لا تمكنهم من التمتع بهذه الخصائص.

## الخوف من الموت

بالنسبة للبعض هذا هو الأقسى من بين المخاوف الستة الأساسية كلها. والسبب واضح. فنحن لا نعلم ما الذي نتوقعه بعد الموت. وكما عبّر «شكسبير» عن ذلك خير تعبير في هاملت، فهو: «البلد غير المكتشف الذي لم يعد منه أي مسافر».

والخوف من الموت لم يعد منتشرًا الآن كما كان في العصر الذي لم تكن هناك فيه كليات أو جامعات، فحوّل العلماء دائرة ضوء الحقيقة صوب العالم، وهذه الحقيقة تحرّر الأشخاص سريعًا من هذا الخوف البشع من الموت. وعبر مساعدة علم الأحياء وعلم الفلك والجيولوجيا والعلوم ذات الصلة الأخرى، تلاشت المخاوف من العصور المظلمة التي قيدت عقول الأشخاص ودمرت منطقتهم.

إن هذا الخوف عديم الجدوى، فالموت سيأتي، بغض النظر عن طريقة تفكير أحد فيه. تقبله كضرورة وانبذ الفكرة من عقلك، فيجب أن يكون ضرورة وإلا ما كان ليأتي على الإطلاق.

إن العالم أجمع مكون من شيئين فقط، الطاقة والمادة. وقد تعلمنا في الفيزياء الابتدائية أنه ليس في الإمكان خلق أو تدمير المادة أو الطاقة (الحقيقتان المعروفتان الوحيدتان). فيمكن تحويلهما فحسب.

فإن كانت الحياة عبارة عن شيء؛ فهي عبارة عن طاقة. وإن لم يكن في الإمكان تدمير المادة أو الطاقة، لا يمكن بالطبع تدمير الحياة؛ فالحياة، شأنها شأن أي أشكال أخرى من الطاقة، يمكن تمريرها عبر عمليات عديدة من التغير أو

التحول، لكن لا يمكن تدميرها. والموت هو مجرد تحول.

وإن لم يكن الموت هو مجرد تحوُّل أو تغيير، إذن فلا شيء يأتي بعد الموت سوى نوم طويل هانئ أبدي، والنوم ليس شيئاً ينبغي الخوف منه، وعليه عليك التخلص للأبد من الخوف من الموت.

## قلق الرجل العجوز

القلق هو حالة عقلية قائمة على الخوف. إنه يعمل ببطء لكن بإصرار. إنه ماكر وحذق، ويعمل خطوة بخطوة، إنه يطمر نفسه بالداخل حتى يشل ملكة المنطق عند الشخص، ويدمر ثقته بنفسه وروح مبادرته. والقلق هو نوع من الخوف المستمر ينتج عن التردد؛ لذا فإنه حالة عقلية يمكن السيطرة عليها.

والعقل المشوش ميئوس منه. والتردد يشوش العقل. وأكثر الأشخاص يفتقرون إلى قوة الإرادة اللازمة للتوصل للقرارات بسرعة ومؤازرتها بعد التوصل إليها، حتى في أثناء ظروف العمل الطبيعية. وعبر فترات الاضطراب الاقتصادي، لا تقيد الأشخاص فقط نزعتهم المتأصلة للتوصل للقرارات ببطء، لكن أيضاً بتردد الآخرين حولهم، والذين يخلقون حالة من «التردد الجماعي».

والمخاوف الستة الأساسية تترجم إلى حالة من القلق عن طريق التردد. حرّر نفسك للأبد من الشعور بالخوف بالتوصل إلى قرار يؤدي بقبول الموت كحدث لا مفرّ منه. واقضِ على الخوف من الفقر باتخاذ قرار بالتوافق مع أي ثروة يمكنك جمعها بغير قلق. وضّع قدمك على رقبة الخوف من النقد باتخاذ قرار بعدم القلق مما يعتقدّه الأشخاص، أو يفعلونه، أو يقولونه. تخلّص من الخوف من تقدم العمر باتخاذ قرار بقبوله، ليس كمعوق، لكن كنعمة عظيمة تحمل معها الحكمة وضبط النفس والفهم، تلك الأشياء التي لا يعلمها الشباب.

تحرّر من الخوف من الصحة المعتلة باتخاذ قرار بنسيان الأعراض، وتغلب على الخوف من خسارة الحب باتخاذ قرار بخوض الحياة بغير حب، إن كان هذا ضروريًا.

اقتل عادة القلق، بكل أشكاله، باتخاذ قرار عام وشامل بأنه لا يوجد شيء تقدمه الحياة يستحق أن تدفع ثمنه قلقًا. وبتخاذك لهذا القرار ستشعر بالتوازن وارتياح البال. ورصانة الشعور وهو الشعور الذي سيجلب لك السعادة.

إن الشخص الذي يمتلئ عقله بالخوف لا يدمر فقط فرصه في الإقدام على أفعال ذكية، لكنه ينقل أيضًا هذه الذبذبات المدمرة إلى عقول الآخرين ويدمر فرصهم أيضًا.

حتى الكلب أو الجواد يعلم متى يفتقر سيده للشجاعة، علاوة على هذا، سيلتقط الكلب أو الجواد ذبذبات الخوف التي ينشرها سيده، ويتصرف من هذا المنطلق، ويمكننا إيجاد هذه القدرة نفسها على التقاط ذبذبات الخوف أدنى خط الذكاء في مملكة الحيوان. فنحل العسل يستشعر على الفور الخوف في عقل الشخص. ولأسباب غير معروفة، ستلدغ النحلة الشخص الذي يطلق عقله ذبذبات الخوف ببساطة عما ستفعل مع الشخص الذي لا يصدر عقله أي خوف.

إن ذبذبات الخوف تنتقل من عقل لآخر بنفس سرعة وبساطة انتقال وقع صوت الإنسان من محطة البث إلى محطة الاستقبال ومن عبر الوسيط نفسه. والتخاطر العقلي هو حقيقة. فتنقل الأفكار من عقل إلى آخر طواعية، سواء كان يدرك هذه الحقيقة أم لا الشخص الذي يطلق الأفكار أم الشخص الذي يلتقطها.

إن الشخص الذي يعبر— شفاهاة — عن أفكار سلبية أو مدمرة سيعاني دون شك نتائج هذه الكلمات في صورة «انتكاسة» مدمرة. وإطلاق دوافع الأفكار المدمرة وحدها، دون مساعدة الكلمات، يخلف أيضًا «انتكاسة» بأكثر من طريقة واحدة. فأولاً، وربما أهم شيء ينبغي تذكره، الشخص الذي يطلق أفكارًا ذات طبيعة سلبية يجب أن يعاني الضرر عبر تعطل ملكة الخيال الإبداعي عنده. ثانيًا، تواجد أي شعور مدمر في العقل يطور شخصية سلبية تنفّر الأشخاص، وتحولهم في العادة إلى أعداء. وسبب الضرر الثالث للشخص الذي يأوي أو يطلق الأفكار السلبية يقبع في هذه الحقيقة المهمة: دوافع الأفكار هذه ليست فقط مدمرة

للآخرين، لكنها تغرس نفسها في العقل الباطن للشخص الذي يحررها، وهناك  
تصير جزءًا من شخصيته.

ولا تتلاشى الفكرة تمامًا عند الشخص بعد إطلاقه لها، فعند إطلاق الفكرة،  
فإنها تنتشر في كل اتجاه عبر الأثير، لكنها أيضا تزرع نفسها للأبد في العقل  
الباطن للشخص الذي يطلقها.

إن مهمتك في الحياة، على الأرجح، هي تحقيق النجاح. وفي تكون ناجحًا، يجب  
أن تجد ارتياح البال، وتشيع احتياجاتك المادية في الحياة، وفوق كل هذا، تنال  
السعادة. وتبدأ كل هذه الأدلة على النجاح في صورة دوافع أفكار.

تستطيع السيطرة على عقلك؛ فأنت تملك القوة على تغذيته بأي دوافع أفكار  
تختارها. ويصاحب هذا الامتياز أيضًا مسؤولية استخدامه بطريقة بناءة. أنت  
سيد قدرك الدنيوي وتتمتع بقوة مماثلة تمكنك من السيطرة على أفكارك.  
فبمقدورك التأثير عليه وتوجيهه وفي النهاية السيطرة على بيئتك، وتحويل حياتك  
إلى ما تريدها أن تكون. وعلى الجانب الآخر، قد تهمل ممارسة هذا الامتياز  
الذي تتمتع به - فتجعل حياتك هي الآمرة، ومن ثم تلقي بنفسك في بحر  
«الظروف» الواسع، حيث سيقذف بك هنا وهناك، مثل شذرة فوق أمواج  
المحيط.

## ورشة عمل الشيطان

### (الشر السابع الرئيسي)

إضافة إلى المخاوف الستة الرئيسية، هناك شر آخر يعانيه الأشخاص. وهو بمثابة  
تربة خصبة تنمو بها بذور الفشل بكثرة، وهو شديد المكر للدرجة التي تجعل  
وجوده في الغالب صعب الرصد. وهذا الابتلاء لا يمكن تصنيفه على أنه خوف،  
فهو متأصل في العادة أكثر من كل المخاوف الستة ومميت. وإرادة لاسم أفضل،  
دعنا نطلق على هذا الشر قابلية التعرض للتأثيرات السلبية.

إن الأشخاص الذين يحصلون على ثروات كبيرة يقون أنفسهم من هذا الشر دائماً. أما المبتلون بالفقر فلا يفعلون ذلك مطلقاً. وهؤلاء الذين ينجحون في أي مسار يجب أن يعدوا عقولهم لمجابهة هذا الشر. إن كنت تقرأ هذه الفلسفة بغرض الحصول على الثروات، يجب لك أن تتفحص نفسك بحرص شديد لتتأكد ما إذا كنت عرضة للتأثيرات السلبية، وإن تجاهلت هذا التمحيص الشخصي، ستخسر حقا في الحصول على الأشياء التي تريدها.

أجر اختبار التمحيص، وبعد أن تقرأ الأسئلة المخصصة لهذا التمحيص الشخصي، أعقد العزم على الجواب عنها بصدق. فلتخض المهمة بحرص كما كنت لتفعل عند البحث عن أي عدو تعلم أنه ينتظر ليعد لك كميناً، تعامل مع أخطائك كما لو كنت تتعامل مع عدو ملموس.

يمكنك ببساطة حماية نفسك ضد لصوص الطريق السريع؛ لأن القانون يفرض تعاوناً منظماً لصالحك، لكن «الشر السابع الأساسي» أصعب في التغلب عليه. فهو يهاجمك عندما لا تكون مدرّكاً لوجوده، عندما تكون نائمًا وفي أثناء استيقاظك. علاوة على هذا، فسلحاه غير ملموس؛ لأنه يشتمل على حالة عقلية فحسب.. وهذا الشر خطير أيضًا؛ لأنه يهاجم في أشكال مختلفة عديدة تتساوى في عددها مع عدد التجارب البشرية. وهو يدخل العقل في بعض الأحيان عبر الكلمات حسنة النية لأقارب الشخص. وفي أوقات أخرى فإنه يأتي من داخل الإنسان عبر توجهه العقلي. وهو مميت دائماً كالسم، رغم أنه قد لا يقتل بالسرعة نفسها.

كيف تحصن نفسك من التأثيرات السلبية؟

كي تُحصن نفسك من التأثيرات السلبية، سواء تلك التي تصنعها أنت أو الناتجة عن أنشطة الأشخاص السلبيين من حولك، ضع في عقلك أنك تمتلك قوة الإرادة. استخدمها دائماً حتى تنبي سورا من المناعة ضد التأثيرات السلبية في عقلك. فلتدرك أننا كلنا — بطبيعتنا — كسولين لا مبالين، وعرضة لكل الإيحاءات التي تتلاءم مع نقاط ضعفنا.

ضع في عقلك أنك — بسبب طبيعتك — عُرضة لكل المخاوف الستة الأساسية. جهّز عادات بغرض دحض كل هذه المخاوف.

فلتدرك أن التأثيرات السلبية تخترقك في العادة عبر عقلك الباطن، ومن ثم يصعب رصدها. فلتغلق عقلك أمام كل الأشخاص الذين يصيبونك بالاكئاب أو يشبطون من عزمك بأي شكل من الأشكال؛ فلتبحث عن صحبة الأشخاص الذين يدفعونك للتفكير والتصرف نيابة عن نفسك. لا تتوقع المشكلات، حيث إنها تنزع لعدم تخييب ظن من ينتظرها.

بغير شك أكثر نقاط الضعف شيوعاً عند كل البشر هو عادة ترك عقولهم مفتوحة أمام التأثير السلبي للآخرين. ونقطة الضعف هذه هي الأكثر تدميراً؛ لأن أكثر الأشخاص لا يدركون أنهم مبتلون بها، والعديد ممن يدركون وجودها يهملون أو يرفضون تصحيح الشر حتى يصير جزءاً خارجاً عن إطار السيطرة من عاداتهم اليومية.

ولمساعدة هؤلاء الذين يرغبون رؤية أنفسهم على حقيقتها، تم إعداد قائمة الأسئلة التالية. اقرأ الأسئلة وأجب عنها بصوت عالٍ، حتى تستطيع سماع صوتك. وهذا سيجعل من السهل عليك أن تكون صادقاً مع نفسك.

أسئلة اختبار تمحيص النفس

هل تشكو عادة من «الشعور السيئ». وإن كانت هذه هي الحال، فما السبب؟

هل تنتقد الأشخاص دائماً نتيجة لأقل استفزاز؟

هل عادة ما ترتكب أخطاء في عملك؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل تتهكم على الآخرين وتهينهم في حواراتك معهم؟

هل تتجنب عن عمد مصادقة أي شخص؟ وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل كثيراً ما تعاني عسر الهضم؟ وإن كانت هذه هي الحال، فما السبب؟

هل تبدو الحياة لا طائل منها ويبدو المستقبل ميؤوساً منه؟ إن كان هذا هو

السبب، فلماذا؟

هل تحب وظيفتك؟ إن لم تكن تحبها، فلماذا؟

هل عادة ما تشعر بالرتاء على ذاتك، وإن كانت هذه هي الحال، فلماذا؟

هل تحسد الأشخاص الذين يتفوقون عليك؟

لأيهما تعطي كثر وقتك: التفكير في النجاح أم التفكير في الفشل؟

هل تتزايد ثقتك بنفسك أم تتناقص بتقدم العمر؟

هل تتعلم شيئاً له قيمة من كل أخطائك؟

هل تسمح لأحد أقاربك أو معارفك بإثارة قلقك؟ وإن كانت هذه هي الحال،

فلماذا؟ هل تحلق أحياناً في السماء وفي أحيان أخرى تسقط في ظلمات اليأس؟

من أكثر شخص يلهمك؟ وما السبب؟

هل تتحمل التأثيرات السلبية أو المثبطة للعزم والتي يمكنك تجنبها؟

هل تهمل مظهرك الشخصي وإن كانت الجواب نعم، فمتى ولماذا؟

هل تعلمت كيف «تجنب مشاكلك» بشغل نفسك بشدة حتى لا تشعر

بإزعاجها؟

هل يمكنك أن تطلق على نفسك «شخصاً ضعيف الشخصية» إن سمحت

للآخرين بالتفكير نيابة عنك؟

هل تهمل الاغتسال الداخلي حتى يجعلك التسمم الشخصي معتل المزاج

وسريع الغضب؟

ما عدد مصادر القلق التي يمكن تجنبها؛ لأنها تزعجك، ولماذا تتحملها؟

هل تلجأ إلى المشروبات الكحولية أو المخدرات أو التدخين لـ«تهديئة أعصابك»؟

وإن كان الجواب نعم، فلماذا لا تستبدلها بقوة الإرادة؟

هل «يزعجك» أي شخص، إن كان الجواب نعم فلأي سبب؟

هل عندك هدف أساسي محدد، وإن كانت الجواب نعم، ما هو، وما الخطة التي وضعتها لتنفيذ؟

هل تعاني أيًا من المخاوف الستة الأساسية؟ وإن كانت الجواب نعم، فأَيُّ منها؟

هل عندك طريقة لحماية نفسك من تأثير الآخرين السلبي؟

هل تلجأ إلى استخدام الإيحاء الذاتي لتجعل عقلك إيجابياً؟

أيهما تقدر أكثر، ممتلكاتك المادية أم حق سيطرتك على أفكارك؟

هل يؤثر الآخرون عليك ببساطة، بما يتعارض مع حكمك على الأمور؟

هل أضاف اليوم أي شيء ذي قيمة لمخزون معلمتك أو حالتك العقلية؟

هل تواجه بإنصاف الظروف التي تجعلك تعيّساً، أم أنك تتحاشى المسؤولية؟

هل تحلل كل الأخطاء والإخفاقات وتحاول الاستفادة منها، أم أنك تتظاهر بأنه ليس واجبك؟

هل يمكنك تحديد ثلاث من أكثر نقاط ضعفك دماراً؟ ما الذي ستفعله لتصحيحها؟

هل تشجع الآخرين على أن يلقوا عليك ما يشعرون به من قلق كي تتعاطف معهم؟

هل تختار، من بين تجاربك الشخصية، دروساً أو مؤثرات تساعدك على إحراز تقدم شخصي؟

هل لوجودك تأثير سلبي على الآخرين بوجه عام؟

ما أكثر عادات الآخرين إزعاجاً لك؟

هل تشكل آراءك بنفسك أم تسمح للآخرين بأن يؤثروا عليك؟

هل تعلمت كيف تخلق حالة عقلية يمكنك حماية نفسك بها ضد كل المؤثرات  
المحبطة؟

هل تلهمك وظيفتك بالإيمان والأمل؟

هل أنت مُدرك أنك تمتلك قوى روحية ذات طاقة تكفي لتمكينك من الحفاظ  
على عقلك محرراً من كل أشكال الخوف؟

هل يساعدك دينك على التمتع بعقل إيجابي؟

هل تشعر بأن من واجبك أن تشارك الأشخاص فيما يقلقهم؟

وإن كانت الجواب نعم، فلماذا؟ إن كنت تؤمن بأن «الطيور على أشكالها  
تقع»، ما الذي تعلمته عن نفسك عبر دراستك للأصدقاء الذين تجذبهم؟  
ما الرابط، الذي تراه بين الذين تربطك بهم علاقة وثيقة، وأي تعاسة ربما  
تشعر بها؟

هل من المحتمل أن شخصاً ما تعده صديقاً هو في الواقع ألد أعدائك بسبب  
تأثيره السلبي على عقلك؟

بأي قواعد تحتكم لمعرفة مَنْ هو الشخص الذي يساعدك، وَمَنْ الذي يدمرك؟

هل رفقاؤك الحميميون يفوقونك من حيث القدرة العقلية، أم أنك أنت من  
تفوقهم؟

ما مقدار الوقت من كل أربع وعشرين ساعة تخصص لـ:

أ. الوظيفة.

ب. النوم.

ج. اللعب والاسترخاء.

د. اكتساب معلومة مفيدة.

هـ. لاشيء؟

من بين معارفك، أيهم الأكثر:

أ. تشجيعًا لك.

ب. تحذيرًا لك.

ج. تثبيطًا لعزمك.

د. مساعدة لك بطرق أخرى؟

ما أكثر شيء يثير قلقك؟ لماذا تتحملة؟

عندما يعرض عليك الآخرون نصائح مجانية لم تطلبها منهم هل تقبلها بغير سؤال، أم أنك تحلل دوافعهم؟

ما أكثر شيء ترغب فيه؟ هل تنوي الوصول إليه حقًا؟ هل أنت متأهب لتنحية كل الرغبات الأخرى جانبًا لأجل هذه الإرادة؟ ما قدر الوقت الذي تخصصه يوميًا للوصول إليه؟

هل تغير رأيك كثيرًا؟ وإن كان الجواب نعم، فلماذا؟

هل عادة ما تنهي كل شيء تبدو؟

هل تنبهر ببساطة بألقاب الآخرين المهنية، أو درجاتهم الجامعية، أو ثرواتهم؟

هل تتأثر ببساطة برأي الأشخاص فيك أو ما يقولونه عنك؟

هل تتملق الأشخاص بسبب مكانتهم الاجتماعية أو المالية؟

من تعتقد أنه أعظم شخص يوجد على قيد هذه الحياة؟ في أي ناحية يتفوق عليك هذا الشخص؟

كم من الوقت خصصت للدراسة والجواب عن هذه الأسئلة (أنت بحاجة إلى يوم واحد على الأقل لتمحيص والجواب عن القائمة كاملة).

إن كنت قد أجبت عن هذه الأسئلة بصدق، فأنت تعلم الكثير عن نفسك أكثر مما يفعل أكثر الأشخاص. ادرس الأسئلة بحرص. عد إليها مرة كل أسبوع

طوال عدة أشهر، وسيذهلك قدر المعلومات الإضافية القيّمة التي ستحصل عليها عبر الأسلوب البسيط المتمثل في الجواب عن الأسئلة بصدق. وإن كنت لا تعلم الجواب عن بعض الأسئلة، فاستشر هؤلاء الذين يعلموك جيدًا- وخاصة هؤلاء الذين ليس عندهم دافع للثناء عليك- وشاهد نفسك عبر أعينهم. وستكون التجربة مذهلة.

أنت تمتلك سيطرة مطلقة على شيء واحد، ألا وهو أفكارك. وهذه الحقيقة هي أكثر الحقائق أهمية وإلهاً إنها تعكس طبيعتنا المقدسة. وهذا الامتياز المقدس هو الوسيلة الوحيدة التي تستطيع بها السيطرة على مصيرك، وإن فشلت في السيطرة على عقلك، فعليك أن تثق بأنك لن تسيطر على أي شيء آخر.

فإن كان يتوجّب عليك أن تتعامل باستهتار مع ممتلكاتك، فلتفعل ذلك مع ممتلكاتك المادية. وعقلك هو ملكيتك الروحية احمه واستخدمه بالتقدير الذي يستحقه. فقد منحت قوة الإرادة لأجل هذا الغرض.

ولسوء الحظ، ليس هناك رادع قانوني، يسممون عقول الآخرين بالإيحاء السلبي إما عن قصد أو عن طريق الجهل، فهذا النوع من الدمار يجب المعاقبة عليه بعقوبات قانونية صارمة؛ لأنه على الأرجح يدمر فرص الشخص في الحصول على أشياء مادية يحصنها القانون.

وأصحاب العقول السلبية حاولوا إقناع «توماس إيه. إديسون» أنه ليس بمقدور تصنيع ماكينة تسجل وتنسخ الصوت البشري، «لأنه»، حسبما قالوا، «لم يسبق لأي إنسان أن صنع مثل هذه الآلة». ولم يصدقهم «إديسون». فعلم أنه بإمكان العقل تصنيع أي شيء يستطيع إدراكه والإيمان فيه، وهذه المعرفة كانت الشيء الذي ارتقى به فوق باقي الأشخاص العاديين.

وأخبر أصحاب العقول السلبية «إف. دبليو. وولورث» أنه «سيشهر إفلاسه» إذا ما حاول أن يفتتح متجرًا يبيع كل شيء بخمسة إلى عشرة سنتات. وهو لم يصدقهم، فعلم أنه بمقدوره القيام بأي شيء، في حدود المنطق، إن دعم المخططات بالإيمان. بممارسة حقه في إخراج التلميحات السلبية للآخرين من

عقله قد مكَّنه من الحصول على ثروة تقدر بأكثر من مائة مليون دولار. وأخبر رجال يمتلكون فطناً سلبياً «جورج واشنطن» بأن ليس بمقدوره أن يأمل في تحقيق النصر في معركة يخوضها ضد قوات بريطانيا العظمى، لكنه مارس حقه المقدس في الإيمان.

وبدأ المشككون في التهكم على «هنري فورد» والتقليل من شأنه عندما جرَّب أول سيارة ذات تصميم أولي في شوارع ديترويت. فبعضهم قال إن هذا الشيء لم يكن عملياً قط. وبعضهم الآخر قال إنه ما من أحد سيدفع نقوداً لشراء مثل هذه البدعة. وقال «فورد»: «سأطوق العالم بسيارات يستطيع أصحابها الاعتماد عليها». وقد فعل! وقراره في الوثوق بحكمه على الأمور ساعده على جمع ثروة لا تستطيع خمسة أجيال متتالية بأكملها إنفاقها. وقد أتينا على ذكر «هنري فورد» أكثر من مرة؛ لأنه مثال مذهل على ما يمكن لشخص يمتلك عقلاً خاصاً به وإرادة للسيطرة عليه، تحقيقه. فسجله يحطم القاعدة التي يثبت فوقها الحُجَّة الواهية «لم أ حظ بفرصة قط». ولم يحصل «فورد» بفرصة أيضاً، لكنه خلق فرصة ودعمها بإصرار حتى جعلته أثرياً.

والسيطرة على العقل تأتي من الانضباط الشخصي والعادة. وأنت إما تسيطر على عقلك أو يسيطر عليك. فليست هناك نسب. وأكثر الطرق الفعَّالة للسيطرة على العقل هي عادة شغله بهدف محدد، والذي تدعمه خطة محددة. ادرس سجل الأشخاص الذين حققوا نجاحاً كبيراً وستلاحظ أنهم يمتلكون سيطرة على عقولهم؛ إضافة إلى هذا، إنهم يمارسون هذه السيطرة، ويوجهها صوب تحقيق أهداف محددة. وبغير هذه السيطرة، النجاح ليس ممكناً.

## ٥٥ حجة شهيرة

يملك الذين يخفقون في تحقيق الإنجازات صفة مميزة مشتركة وهي: أنهم يعلمون كل أسباب الفشل، وعندهم ما يؤمنون بأنها حجج مُحكمة لتبرير عدم تحقيق أي إنجاز.

وبعض هذه الحجج واهية، وبعضها تبرَّره الحقائق، لكن لا يمكن استبدال

الحجج بالمال. فيريد العالم معرفة شيء واحد: هل حققت النجاح؟

تحوي قائمة تمحيص الشخصية أكثر الحجج استخدامًا وانتشارًا وأنت تقرأ القائمة، عاين نفسك بحرص من الحجج، أيها تستخدم إن وجدت. وتذكر أيضًا أن فلسفة هذا الكتاب تبطل كل واحد من هذه الحجج:

١. لو لم يكن عندي زوجة وأطفال ...
٢. لو كنت امتلك «تأثيرًا» كافيًا ...
٣. لو أمتلك ما يكفي من المال ...
٤. لو كنت حصلت على تعليمًا جيدًا...
٥. لو أستطيع الحصول على وظيفة ...
٦. لو كنت أمتع بصحة جيدة ...
٧. لو كان عندي وقت ...
٨. لو كان الوقت أفضل ...
٩. لو فهمني الآخرون ...
١٠. لو كانت الظروف حولي أفضل ...
١١. لو كنت أستطيع أن أعيش حياتي من البداية ...
١٢. لو لم أخش ما سيقال ...
١٣. لو حصلت على فرصة ...
١٤. لو أمامي فرصة الآن ...
١٥. لو لم يتعمد الآخرون إيذائي وانتقادي ...
١٦. لو لم يحدث شيء لإيقافي ...

١٧. لو كنت أصغر سنًا ...
١٨. لو كان بمقدوري فعل ما أريد ...
١٩. لو ولدت ثريًا ...
٢٠. لو كان بوسعي مقابلة «الأشخاص المناسبين» ...
٢١. لو كنت أتمتع بالموهبة التي يمتلكها غيري ...
٢٢. لو استطعت المطالبة بحقوقتي ...
٢٣. لو انتهزت الفرص السابقة ...
٢٤. لو لم يستفز الأشخاص غضبي ...
٢٥. لو لم يكن عليّ رعاية المنزل والأطفال ...
٢٦. لو استطعت توفير بعض المال ...
٢٧. لو قدرني مديري ...
٢٨. لو عندي شخص يساعدني ...
٢٩. لو فهمتني أسرتي ...
٣٠. لو كنت أعيش في مدينة كبرى ...
٣١. لو أستطيع تحفيز نفسي على البدء ...
٣٢. لو كنت حرًا ...
٣٣. لو كنت أتمتع بشخصية بعض ...
٣٤. لو لم أكن سمينًا ...
٣٥. لو عرفت مواهبي ...
٣٦. لو استطعت أن أنال «فرصة» ...

٣٧. لو استطعت التخلص من ديوني ...

٣٨. لو لم أخفق ...

٣٩. لو علمت كيف ...

٤٠. لو لم يعارضني الكل ...

٤١. لو لم أعانِ كل هذه المخاوف ...

٤٢. لو كان بوسعي الزواج من الشخص المناسب ...

٤٣. لو لم يكن الأشخاص بهذا الغباء ...

٤٤. لو لم تكن أسرتي مبدرة إلى هذا الحد ...

٤٥. لو كنت واثقًا بنفسي ...

٤٦. لو لم يكن الحظ ضدي ...

٤٧. لو لم أولد تحت النجمة الخاطئة ...

٤٨. لو لم يكن صحيحًا أن «ما هو مُقدَّر له أن يحدث سيحدث» ...

٤٩. لو لم أكن مضطرًا للعمل بهذا القدر ...

٥٠. لو لم أخسر نقودي ...

٥١. لو كنت أعيش في مكان مختلف ...

٥٢. لو لم يكن عند ماضٍ ...

٥٣. لو كنت أملك مشروعًا خاصًا بي ...

٥٤. لو ينصت الآخرون لي ...

٥٥. لو - وهذا هو أكثر الحجج- تحليت بالشجاعة لرؤية نفسي على حقيقتها، سأكتشف ما الخطب بي وأصلحه. بعد ذلك ربما أحظى بفرصة للاستفادة من

أخطائي، وتعلم شيء من تجارب الآخرين. أعلم أن هناك خطبًا ما بي، أو أنني كنت سأصبح الآن حيث يفترض بي أن أكون إن كنت أمضيت مزيدًا من الوقت في تمحيص نقاط ضعفي، ووقتًا أقل في خلق حجج لإخفائها.

إن خلق حجج لتبرير الفشل هي عادة قديمة بعمر البشرية، وهي قاتلة للنجاح. لماذا يتمسك الأشخاص بحججهم؟ والجواب واضح. إنهم يدافعون عن حججهم لأنهم يخلقونها! والحجة هي طفل خيال المرء، وإنها لطبيعة بشرية أن يدافع المرء عن طفل عقله.

وخلق الحجج هو عادة متأصلة، والعادات يصعب التخلص منها، وخاصة عندما تكون بمثابة مبرر لشيء نفعله. وكانت هذه الحقيقة يعيها أفلاطون عندما قال: «أول وأفضل انتصار هو قهر المرء لنفسه، وأن تقهرك ذاتك، من بين كل الأشياء، هو أكثر الأشياء خزيًا ووضاعةً».

وهناك فيلسوف آخر كانت عنده الفكرة نفسها في عقله عندما قال: «كانت مفاجأة كبيرة لي عندما اكتشفت أن أكثر القبح الذي أراه في الآخرين ليس إلا انعكاس لطبيعتي».

قال «ألبرت هوبارد»: «طالما رأيت في إضاعة الأشخاص كثيرًا من الوقت في خداع أنفسهم بخلق حجج لإخفاء نقاط ضعفهم، لغزًا كبيرًا. فإن تم استخدامه بشكل مختلف، فسيكون هذا الوقت كافيًا لعلاج نقاط الضعف، ومن ثم لن تكون هناك حاجة لحجة».

قبل أن أتركك، أودُّ أن أذكرك أن الحياة هي رقعة شطرنج، ومنافسك هو الوقت. وإذا ما ترددت قبل القيام بحركتك، أو أهملت القيام بحركتك سريعًا، ستزاح أحجارك من فوق الرقعة بمضي الوقت، فأنت تلعب أمام منافس لا يتحمل التردد!

قبل ذلك ربما كان عندك حجة منطقية لعدم إجبار الحياة على منحك ما تريد أيًا كان. ولكن هذا الحجة تتلاشى الآن؛ لأنك تملك المفتاح الأساسي الذي يفتح باب ثروات الحياة الوفيرة.

والمفتاح العمومي غير ملموس لكنه قوي؛ إنه امتياز خلق، داخل عقلك، إرادة عارمة لشكل محدد من الثراء. وليست هناك عقوبة لاستخدام المفتاح، لكن هناك ثمناً يجب أن تدفعه إن لم تستخدمه. والتمن هو الفشل، وستحصل على مكافأة لا تُقدَّر بتمن إن استخدمت المفتاح. إنه الرضا الذي يتأق لكل مَنْ يتغلب على النفس، ويجبر الحياة على منحه ما يريد.

والمكافأة تستحق الجهد المبذول لأجلها. هل ستبدأ وتكون مقتنعاً؟

قال «إيمرسون» الخالد: «إن كنا أقرباء، فسنلتقي». وفي النهاية أتأذن لي باستعارة فكرته وأقول: «إن كنا أقرباء، فقد التقينا، عبر هذه الصفحات».

نبذة عن المؤلفين:

نابليون هيل ولد بولاية فرجينيا وتوفي عام ١٩٧٠ بعد مسيرة مهنية ناجحة وحافلة كمستشار لرواد الأعمال ومحاضر ومؤلف. ويعد كتابه فكر وازدد ثراء هو أعلى الكتب مبيعًا في مجاله على مدار التاريخ؛ حيث بيعت منه أكثر من ١٥ مليون نسخة على مستوى العالم وهو المقياس الحالي للفكر التحفيزي.

الدكتور آرثر آر. بيل هو الذي راجع كتاب فِكر وازدد ثراء، وكتب العديد من المقالات والكتب عن الإدارة والإنجاز المهني والعلاقات الإنسانية. وتشمل كتبه:

**The Complete Idiots**

**The Complete Idiot's Guide to Managing**

**Guide to Team Building**

# الفهرس

11.....	مقدمة
14.....	ثلاث أقدام قبل الذهب
16.....	درس قيمته خمسون سنناً في الإصرار
23.....	أنت «سيد مصيرك وقبطان روحك»
31.....	الفصل الأول
31.....	الرغبة
31.....	نقطة التحول لكل الإنجازات
42.....	الرغبة تتفوق على الطبيعة الأم
51.....	الفصل الثاني
51.....	الإيمان
51.....	تصور تحقيق الرغبة والإيمان بها
51.....	كيفية تطوير الإيمان
54.....	الإيمان هو حالة ذهنية والتي قد يستحثها الإيحاء الذاتي
56.....	معادلة الثقة بالنفس

62.....	خطبة رائعة بعد العشاء بقيمة مليار دولار.....
71.....	الفصل الثالث.....
71.....	الإيحاء الذاتي.....
71.....	وسيلة التأثير على العقل الباطن.....
75.....	ملخص التعليمات.....
79.....	الفصل الرابع.....
79.....	المعرفة المتخصصة.....
79.....	المعرفة المتخصصة.. تجارب شخصية أم مراقبة؟.....
83.....	إن معرفة كيفية شراء المعرفة تستحق.....
95.....	الفصل الخامس.....
95.....	الخيال: ورشة العقل.....
96.....	شكلاّن للخيال.....
99.....	كيف تستخدم الذكاء بصورة عملية؟.....
99.....	الغلاية السحرية.....
102.....	ماذا كنت سأفعل إن كنت أملك مليونَ دولار؟.....
109.....	الفصل السادس.....

- 109.....التخطيط المنظم
- 109.....تبلور الإرادة إلى فعل
- 112.....التخطيط لبيع الخدمات
- 113.....الخصائص الأساسية للقيادة
- 115.....الأسباب العشرة الكبرى لفشل القيادة
- 117.....بعض المجالات الخصبة التي تتطلب «قيادة جديدة»
- 118.....متى وأين تتقدم لوظيفة؟
- 120.....المعلومات التي يجب تدوينها في السيرة الشخصية المكتوبة
- 122.....كيف تحصل على الوظيفة المحددة التي تريدها؟
- 124.....الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات
- 124.....«الوظائف» هي الآن «شراكات»
- 125.....ما معدل «الكم والكيف والروح» الخاص بك؟
- 126.....القيمة الرأسمالية لخدماتك
- 127.....الأسباب الثلاثة الأساسية للفشل
- 127.....ما عدد ما يُعرقل مسيرتك؟
- 134.....قم بجرد نفسك

- 134.....ثمانية وعشرون سؤالاً يجب عليك الجواب عنها
- 134.....استبيان التمهيص الشخصي للجرد الشخصي
- 137.....أين وكيف تجد فرصاً لتجميع ثروات؟
- 138.....«المعجزة التي أرسلت لنا بهذه النعم»
- 145.....الفصل السابع
- 145.....التغلب على التسويف
- 147.....الحرية وإما الموت فداءً القرار
- 159.....الفصل الثامن
- 159.....الإصرار: الجهد المستمر اللازم لتوليد الإيمان
- 165.....أعراض الافتقار إلى الإصرار
- 170.....كيفية تطوير الإصرار
- 173.....النبي العظيم الأخير
- 175.....الفصل التاسع
- 175.....قوة العقل المهيمن: القوة الدافعة
- 176.....الحصول على القوة عبر العقل المهيمن
- 185.....الفصل العاشر

- 185.....سر تحويل الطاقة الجنسية.....
- 187.....المحفزات العشرة للعقل.....
- 189.....تطور «العبقرية» من خلال الحاسة السادسة.....
- 194.....لماذا نادرًا ما ينجح الرجال قبل الأربعين؟.....
- 205.....الفصل الحادي عشر.....
- 205.....العقل الباطن: حلقة الوصل.....
- 215.....الفصل الثاني عشر.....
- 215.....العقل: محطة بث واستقبال للأفكار.....
- 217.....أعظم القوى «غير ملموسة».....
- 218.....القصة الدرامية للعقل.....
- 223.....الفصل الثالث عشر.....
- 223.....الحاسة السادسة: المدخل إلى معبد الحكمة.....
- 225.....بناء الشخصية عبر الإيحاء الذاتي.....
- 233.....الإيمان مقابل الخوف!.....
- 235.....الفصل الرابع عشر.....
- 235.....كيف تفوق الأشباح الستة للخوف دهاء؟.....

237.....	الخوف من الفقر.....
240.....	أعراض الخوف من الفقر.....
242.....	الخوف من النقد.....
242.....	الخوف من اعتلال الصحة.....
244.....	الخوف من فقدان الحب.....
244.....	الخوف من كبر السن.....
245.....	الخوف من الموت.....
246.....	قلق الرجل العجوز.....
248.....	ورشة عمل الشيطان.....