

جداً وتبايناتها قريبة جداً من عبارة " أنا عايز ماما " . أوضحت لي مؤسسة Brandens بأنني أستطيع أن أكون أكثر سعادة وأكثر فعالية إذا أنا أعطيت قيمة أكبر للاستقلالية والمسؤولية الذاتية فوق الاعتماد على شخص ما آخر . عندما تقبل فكرة " لا أحد أت " فهذه بالفعل لحظة قوية جداً ، حيث تعني أنك تكفي ذاتك بذاتك . لا يلزم قدوم أي فرد . تستطيع تناول مشكلاتك بنفسك . إنك إلى حد كبير ، ملائم للحياة . يمكنك أن تنمو ، وأن تصبح أقوى وتنشيء سعادتك الذاتية .

وعلى النقيض ، من ذلك الوضع الاستقلالي ، يمكنك من بناء علاقات متينة حقيقة ، لأنها غير قائمة على الاعتمادية والخوف . إنها مبنية على الاستقلالية والحب المتبادلين .

في إحدى جلسات علاج المجموعة ، تحدى أحد العملاء الدكتور Branden حول مبداه " لا أحد أت " ولكنه يا دكتور " ليس صحيحاً . أنت أتيت ! " . أعترف دكتور Branden ، " هذا صحيح " ولكني أتيت لأقول ؛ لا أحد أت " .

## 40. اكتشاف غرضك الروحي

كيف تعرف حقيقة حياتك ؟ أو ما هو غرضك الروحي ؟ كيف تعرف كيف تعيش هذا الغرض ؟ الإجابة على هذه الأسئلة متروكة لك ، ولكن يجب أن تتشبث بالإجابات ، ولا تنتظر أن تقدم إليك . لا أحد سوف يعطيك الإجابات .

إحدى الأمارات الجيدة إذا ما كنت تعيش حياتك الحقيقية تتمثل في إلى أي مدى تخشى الموت . هل تخشى الموت كثيراً ، إلى حد ما ، لا تخشاه على الإطلاق ؟

كتب David Viscott ، " عندما تقول أنك تخشى الموت ، فإنك في الواقع تقول أنك تخشى ألا تعيش حياتك الحقيقية . يعرّض هذا الخوف العالم للمعاناة الصامتة .

عندما يوصي عالم الأساطير Joseph Campbell " إننا نتبع ما نمتلك من نعم " ، أساء كثير من الناس فهمه .

إنهم اعتقدوا أنه كان يعني أن تصبح الباحث عن المتعة ، والأناني المتبني لمذهب اللذة الحسية من " جيل الأنا " . إنه كان يعني بدلاً من ذلك ، إنك لكي تكتشف ما يمكن أن تكون عليه حقيقة حياتك ، يجب أن تبحث عن الأمارات التي يمكن أن تجعلك سعيداً .

ما الذي يمكن أن يحفزك ؟ في الإجابة على هذا السؤال سوف تكتشف ما الذي يمكن أن يكون أكثر خدمة . لا تستطيع أن تعيش حياتك الحقيقية إذا لم تكن خدوماً للناس ، ولا يمكن أن تكون خدوماً للناس بصورة جيدة إذا لم تكن محفزاً حول ما تفعله .

ما الذي يجعلك سعيداً ؟ ( أعرف أنني قد طرحت هذا السؤال بالفعل ، ولكن " الخوف الذي يعرض العالم إلى المعاناة الصامتة يأتي من عدم طرح ذلك السؤال مرات كافية " . )

في حياتي المهنية الخاصة ، قد وجدت في النهاية أن التدريس يجعلني سعيداً ، أن الكتابة تجعلني سعيداً ، والتمثيل يجعلني سعيداً . أمضيت العديد من السنوات التعيسة لأصل في النهاية إلى نقطة اليأس اللازمة ل طرح السؤال : ما الذي يجعلني سعيداً ؟

لقد كنت مديراً مبتكراً لوكالة إعلانات ، وكنت أكسب الكثير من الأموال : أنتج الإعلانات التجارية ، أقابل العملاء ، أصمم الاستراتيجيات التسويقية . كنت أستطيع أن أقوم بهذا النوع من العمل إلى الأبد ، ولكن كان الخوف المرعب من الموت كان إمارتي بأنني لا أعيش حياتي الحقيقية .

كتب Anais Nin ، " الأفراد الذين يعيشون حياتهم بعمق ، ليس لديهم الخوف من الموت " . لم أكن أعيش حياتي بعمق . وأمضيت وقتاً طويلاً ، للوصول إلى إجابات واضحة على سؤالي : ما الذي يجعلني سعيداً؟ ولكن أي سؤال نظرحه على أنفسنا عدداً كافياً من المرات ، سوف ينتج في النهاية الإجابة الصحيحة . المشكلة أننا نتوقف عن السؤال .

لحسن الحظ بالنسبة لي ، في هذا الموقف من المثابرة في مواجهة أعلى مستويات حالة القلق ، لم أتوقف عن طرح السؤال . جاءتني الإجابة في شكل ذاكرة - زاهية الألوان جداً إلى حد أنها تشبه مشهداً سينمائياً . كنت أقود سيارتي ليلاً منذ عشر سنوات ، وكنت سعيداً بصورة لم أعهد لها من قبل . في الواقع ، كنت أقود السيارة هنا وهناك دون هدف محدد لكي أستطيع الإبقاء على الإحساس بالسعادة أطول مدة ممكنة داخل السيارة - كنت لا أريد أن يفسد تلك السعادة أي شيء . لقد كانت عميقة إلى حد أنها استمرت على مدى ساعات .

كانت المناسبة حديث ألقيته للتو . كان موضوع الحديث شفائي من حالة إدمان ، وفي تلك الليلة أصبت بحالة حمى شديدة ، وكنت أعاني من حالة الخوف من التحدث أمام الجمهور إلى الحد أنني فكرت في إلغاء الحديث . لم يكن على أصحاب الدعوة أن يسمعوا ذلك .

بطريقة ما اتجهت إلى المنصة ، وبصورة محتملة بسبب أن الحمى والأنفلونزا كانتا شديديتين ، فقد تحدثت بحرية دون تحفظ أو وعي بالذات .

ومع تزايد حديثي عن التحرر من الإدمان كان يزداد تحفيزي في التقديم .  
توهجت شعلة ابتكاري . أتذكر المستمعين وهم يضحكون عندما أتحدث .  
أتذكرهم تقفزون على أقدامهم ويهتفون تحية لي عندما أنهيت حديثي . لقد  
كانت الليلة التي تمثل أكبر علامة بارزة في حياتي . إلى حد ما وصلت إلى  
الجمهور بطريقة لم يحدث أن تجاوب معي المستمعون على ذلك المستوى  
من قبل ، وقد دفعتني تعبيراتهم المرححة إلى أعلى مما أكن أتوقع في حياتي  
المهنية .

لقد كانت تلك الذكرى في الليلة القمرية ، أثناء قيادتي السيارة ،  
والتي عادت إليّ بعد 10 سنوات كنت أكرر فيها على نفسي السؤال ، " ما  
الذي يجعلني سعيداً ؟ " الآن ، حصلت على الصورة ، لم تكن لدي فكرة  
حول كيفية استثمارها . ولكن على الأقل عرفت ماهية حياتي الحقيقية ،  
وعرفت أنني لم أكن أعيشها .

وفي أحد الأيام طلب مني أحد عملائي الكبار في مجال الإعلانات أن  
أرشح له متحدثاً محفزاً لاجتماع إفطار عمل ضخم كانوا يعقدونه لموظفي  
المبيعات . لم أكن أعرف أحداً في الأريزونا على درجة من الجودة - فقط ،  
المتحدثين المحفزين الذين كنت على دراية بهم كانوا على المستوى القومي  
والذين قد استمعت إلى تسجيلاتهم كثيراً في سيارتي ، أفراد مثل Wayne  
Dyer , Tom Peters , Anthony Robbins and Braden . ولكن مات  
أحدهم ، والباقي لا تتفق تكلفتهم مع الإفطار الصغير .

لذلك ، اتصلت تليفونياً بصديقي Kirk Nelson ، والذي كان مديراً  
للمبيعات في KTAR في فيونكس وطلبت نصيحته . قال ، " الشخص  
الوحيد في الأريزونا الذي يستحق الأستعانة به هو Denis Deaton . أنه

متحدث على المستوى القومي ، وعادة يكون محجوراً ، ولكن إذا استطعت الحصول عليه ، أفعّل ، لأنه عظيم .

أخيراً وصلت إلى Deaton في مدينة Utah حيث كان يعطي ندوات حول إدارة الوقت . وقد وافق على أن يعود إلى فينوكس في الموعد المحدد لإفطار العمل وأن يعطي حديثاً تحفيزياً على مدى 45 دقيقة .

كان Kirk Nelson على حق . لقد ترك Deaton انطباعاً حسناً . كان المستمعون في حالة إنبهار حيث كان يسرد قصصاً صورت أفكاره عن القوة التي لدى الأفراد والتي يهيمنون بها على أفكارهم ، والسيطرة التي يستطيعون تحقيقها على تفكيرهم . عندما انتهى من حديثه وعاد إلى الطاولة حيث كان جالساً ، سلمت عليه بحرارة وشكرته ، ووجدت نفسي أتعهد سراً بأنني في يوم ما سوف أعمل حالاً مع هذا الرجل .

لم يمض وقت طويل عندما كان هو وأنا نعمل معاً بحق . كان ذلك في شركة تدعى Quma Learning ، شركة Deaton للتسهيلات التدريبية، ومقرها في فينوكس ، الأريزونا . على الرغم من أنني بدأت مع Quma كمدير تسويق - أصمم الإعلانات ، أعد نصوص الفيديو ، ومستلزمات البريد المباشر - شققت طريقي مباشرة إلى وظيفة مقدّم ندوات .

جاءت إثارتي الكبيرة ، عندما دعى Deaton وأنا للتحدث أمام اجتماع قومي لشركات تنظيف السجاد . كانت هذه هي المرة الأولى التي أشاركه خشبة المسرح ، وكان عليّ أن أبدأ الحديث . جلس مع المستمعين عندما تكلمت ، ولا بد أن أعترف أنني قد عملت بجِد واجتهاد لافتين أكثر من أي عمل قمت به قبل ذلك في حياتي في الإعداد لهذه المناسبة .

قد سمع المشاركون Deaton في اجتماعات سابقة وأحبوه ، ولكنهم لم يسبق لهم أن استمعوا إليّ . بعد الانتهاء من تقديمي صفقوا بحماس شديد ،

وعندما مر Deaton بجوارِي في طريقه إلى المسرح شد على يدي مبتهجاً في إعجاب . ( على غير شاكليتي ، ليس من صفات Dennis Deaton الكثير من الحقد المهني بالنسبة للمتحدثين الآخرين . لقد كان سعيداً بنجاحي . لابد أن أترف أن لحظتي المفضلة قد حدثت عندما ، بعد تقديمه صرخ أحد المشاركين ، " من Dennis ؟ " )

يتعرض كثير من الناس إلى الارتباك حيث يعتقدون أنه لكي تعيش الحياة الحقيقية يعني أن تكون محظوظاً وأن تجد الوظيفة المناسبة مع رئيس يقدر مجهودك إلى حد ما . إن ما قد تحققت منه أنك تستطيع أن تحيا حياتك الحقيقية في أي مكان ، في أي وظيفة ، مع أي رئيس .

اكتشف أولاً ما يجعلك سعيداً ، وأبدأ القيام به بعد ذلك . إذا كانت الكتابة تجعلك سعيداً ، وأنك لا تكتب لكسب العيش ، أبدأ إنشاء شركة نشر إخبارية أو موقع خاص بك على الإنترنت . عندما تحققت لأول مرة أن التحدث والتدريس يجعلاني سعيداً بدأت ورشة عمل أسبوعياً مجانية . لم أنتظر شخصاً ما ليقدمها لي .

أي هدف تريد تحقيقه تستطيع الوصول إليه بصورة أسرع 10 أضعاف ، إذا كنت سعيداً . لاحظت في ندوات تدريبي على المبيعات وأعمال الاستشارية ، أن أفراد المبيعات السعداء يبيعون ضعفين أكثر من أولئك الأفراد غير السعداء . يعتقد معظم الناس أن أفراد المبيعات الناجحين سعداء لأنهم يبيعون أكثر ويكسبون أموالاً أكثر . ليس صحيحاً . إنهم يبيعون أكثر ويكسبون أكثر لأنهم سعداء .

وكما يقول أحد الفلاسفة ، " السعادة هي المادة القوية " . السعادة أقوى مادة في العالم . أنها تستحث الطاقة والحيوية أكثر كثيراً من أي فنجان قوة ساخن في صباح يوم شديد البرودة . إنها تفتح الذهن أكثر كثيراً من

جرعة حمضية . إنها تجعلك أكثر قبولاً وتقبلاً للحياة مهما كانت وظيفتك أو دخلك .

إذا رفضت أن تغرس السعادة في نفسك ، سوف لا تكون ذا خدمات غير عادية للآخرين ، وسوف لا تجد الطاقة لخلق الشخصية التي تريد أن تكونها . لا يوجد هدف أفضل من هذا الهدف : أن تعرف عندما ترقد في سرير موتك أنك عشت حياتك الحقيقية لأنك فعلت ما قد جعلك سعيداً .

#### 41. استيقظ على الجانب الأيمن

منذ أن كنت طفلاً وأنا دائماً تحت تأثير هيمنة فكرة أنك تستطيع أن يكون يومك عظيماً عندما تستيقظ على الجانب الأيمن من السرير . عندما تقدمت بي الحياة ، ككاتب أغنية غير ناجح إلى حد كبير ، كان من بين حالات نجاحي القليلة أغنية ريفية كتبتها بالاشتراك مع Fred Knipe and Duncan Stitt . كانت بعنوان " الجانب الصحيح في السرير الخاطئ " .

اليوم شغفي ليس كثيراً مع الجانب الأيمن من السرير كما هو الحال مع الجانب الأيمن من الرأس - ولكي أكون أكثر دقة ، الجانب الأيمن من المخ .

في الثلاثينات من القرن السابق ( 1930 ) اكتشف جراحو المخ الوظائف المختلفة لنصفي المخ أثناء تناولهم لحالات الصرع . في عام 1950 حقق Roger W.Sperry من جامعة شيكاغو ( وفيما بعد Cal Tech ) اختراقات عظيمة في اكتشاف أن الأحلام ، الطاقة والبصيرة الابتكارية ، كلها تأتي من الجانب الأيمن من المخ ، بينما التفكير المنطقي ،