

الآن ماذا يحدث إذا استخدمت نصف الساعة هذا في وضع وتحقيق هدف عملية ؟ " قبل أن أذهب إلى البيت هذه الليلة ، سوف أرسل خطابين للتقديم جديدين ؛ مع كل مادتي التسويقية مرفقة . " الآن لديك هدف عملية ونصف ساعة فقط لتحقيقه .

عندما يقترب أحد الأشخاص للدردشة تخبره بأنك سوف تتحدث معه فيما بعد ، لأن لديك بعض الأشياء " عليك أن تنتهي من إنجازها قبل الخامسة."

الأفراد الذين يدخلون في إيقاع مطرد لوضع أهداف صغيرة طوال اليوم يسجلون مستويات أكثر ارتفاعاً من الوعي والطاقة . إنهم يبذلون كما لو كانوا رياضيين يدرّبون أنفسهم بصورة مستمرة من خلال مباراة متواصلة . إنهم أكثر سعادة لأن يومهم تبتكره القوة الداخلية في أذهانهم ، وليس قوة العالم المحيط بهم .

## 51. أعلن إلى نفسك

عادة أبدأ يومي برسم أربع دوائر على صفحة ورقة بيضاء . تمثل الدوائر الأربع " يومي الحالي " ، فمي ، سنتي ، وزوجتي . داخل كل دائرة أكتب يمكن أن يكون أموالاً ، يمكن أن يكون أي شيء ، والأهداف قابلة للتغيير من يوم إلى آخر - إنه لا يهم . ليس هناك ما يمكن أن يجعل هذه العملية " خاطئة "

ولكن بتدوين الأهداف ، فإنني أشبه إلى حد كبير بقائد الطائرة الذي يرجع إلى خريطته ( أو خريطتها ) قبل إقلاع الطائرة . إنني أوجه ذهني إلى ما أنا مقدم عليه في الحياة . إنني أذكر نفسي بما أريده حقيقة . إننا لا نفكر

قبل إقلاع الطائرة ، أن ندخل رؤوسنا داخل الكابينة ونقول للطيار " فقط خذنا إلى أي مكان ! " ومع ذلك تلك هي الطريقة التي نعيش بها أيامنا عندما لا نراجع الخريطة .

أحياناً في ندواتي عن التحفيز يلاحظ المشاركون بأنه " ليس لديهم وقت " لوضع الأهداف . ولكن نظام الدوائر الأربع التي وصفتها تأخذ فقط أربع دقائق !

في إحدى المرات أثناء ورشة عمل عن وضع الأهداف ، سألت إذا كان لدي أي فرد من المستمعين تجارب مثيرة مع التخيل . لقد كنا نناقش ملاحظة عالم نفس الألعاب الرياضية Rob Gilbert بأن " الخاسرون يتخيلون عقاب الهزيمة ، والفائزون يتخيلون مكافآت النجاح ."

اشترك زوجان في قصة حول كيف كان يريدان شراء منزل لهما ، ولكنهما لم يوفرا معاً المال اللازم لذلك . ولكن في أحد الأيام ، بعد قراءتهما عن ممارسة " وضع خريطة للثروة " ( إرسال صور بالبريد عما تريده في الحياة أن تضعه في مكتبك أو بيتك ) ، قررا أن يضعا صورة ثلاثة في منزل جديد ، النوع الذي كانا يحلمان بإملاكه .

" في أقل من تسعة أشهر تجمع لديهم مبلغ عربون المنزل وتحركا إلى الأمام " هذا ما قاله الزوج المندهش . أضافت زوجته ، " بجانب صورة المنزل وضعنا في النهاية ترمومتر صغير الذي ملأناه عندما وصلت مدخراتنا إلى العربون المطلوب . "

لقد سمعت الكثير من القصص حول كيف أثر وضع خرائط الثروة إيجابياً على حياة الناس . لقد قرأت أيضاً كتباً وحضرت ندوات تشرح لماذا . يناقش معظمهم ما يحدث في أذهانهم غير الواعية عندما ترسل إليها صورة لشيء ما تريده . لأن الذهن غير الواعي يتصل فقط بالصور الحقيقية أو

المتخيلة بحبوية ، إنه سوف لا يسعى إلى تزويد حياتك بأي شيء لا تستطيع تصويره .

بدون أن نعلن عن أهدافنا إلى أنفسنا ، يمكننا أن نفقد رؤيتها تماماً . من الممكن أن يمضي أسبوع بالكامل ، أو اثنين أو ثلاثة دون تفكير في أهدافنا الأساسية في الحياة . سوف تصطادنا دوامة رد الفعل والاستجابة للأفراد والظروف ، وننسى ببساطة أن نفكر حول غرضنا الخاص .

لدي مثال حول كيف أثرت إيجابياً هذه الممارسة على حياتي : منذ ثلاث سنوات مضت كان عندي اهتمام ورغبة في إعطاء المزيد من الندوات حول موضوع جمع الأموال . أصدرت كتاب ترجمة عنوانه ، " تحول " العلاقة : التجميع الثوري للأموال ، بالاشتراك مع مدير التطوير في جامعة أريزونا Michael Bassoff . أجرينا بعض الندوات الناجحة حول الموضوع ، وأنا أردت أن أفعل المزيد . لذلك ، وضعت على حائط سريري سبورة بيضاء ، ووضعت على السبورة الكثير من الصور وكروت مؤشرات عليها أهدافي . أردت أن تكون كل هذه الأهداف أمامي عندما استيقظ كل صباح ، حتى لو أمضيت دقيقة واحدة أو دقيقتين أنظر إلى السبورة كل يوم . أحد كروت المؤشرات الذي دبسته إلى أهداف سبورتي احتوى ببساطة ثلاثة حروف كبيرة وثقيلة الخط " ASU " . لقد كان الكارت تقريباً شبه ضائع وسط زحام الصور والأهداف التي تغطي السبورة ، وأكاد ألاحظه بصعوبة عندما استيقظ كل صباح . وضعته هناك ، لأنني اعتقد أنه سوف يكون حدثاً عظيماً إذا استطعت أن أعطي ندوات إلى Arizona State University (ASU) ، وخاصة الآن حيث كنت أعيش في منطقة فيونكس . في الواقع ، لقد استولت على الكثير من تفكيري.

في أحد الأيام ، طلب مني في مكاتب شركة التدريب التي كنت أعمل لديها ، أن أسلم على أحد الأفراد المعينين الجدد في الشركة Jerry . دعوت Jerry إلى الدخول والجلوس . تحدثنا في مكنتي على مدي دقائق معدودة عن التحاقه بالشركة . سألته عن أسرته ، وذكر عرضاً أن أباءه كانوا يعيشون في المدينة ، وأن والدته تعمل لدي ASU .

عادة ، لا يعني ذلك شيئاً . ASU لها حضور مشهور جداً ، ويتكرر ذكرها على ألسنة الكثيرين من منطقته فيونكس . ولكن شيئاً ما خطر ببالي عندما قال ذلك ، وعرفت في إدراكي المتأخر أن " شيئاً ما " كان في مشهدي اليومي على الأهداف المعلقة على سبورة حجرة نومي .

نشطت أذاني عندما قال " ASU " ، وسألته ، " ماذا تفعل والدتك لدي ASU ؟ " قال : " إنها المدير العام المساعد لمدير التطوير لدي مؤسسة ASU . إنهم مسئولون عن كل جمع الأموال لدي الجامعة .

ابتهجت حقيقة عند هذه النقطة . أخبرت Jerry عن عملي السابق في جمع الأموال لدي جامعة أريزونا في Tucson ، وكيف أنني كنت دائماً أريد أن أقوم بعمل مماثل لدي ASU . قال أنه سوف يسعده جداً أن يقدمني إلى والدته وإلى مدير التطوير ذاته .

في خلال شهر ، كان القائمون بجمع الأموال لدي ASU حاضرين ندوتي عن " تحول العلاقة " وقد حققت أحد الأهداف المعلقة على سبورة حجرة نومي .

اعتقد بأمانة أنه في حالة عدم وجود تلك السبورة التي عليها أهدافي في حجرة النوم ، وبذكر Jerry ما ذكره عن ASU ، سوف يمر مر الكرام دون أن التفت إليه .

وهذا بصور شيئاً ما مهم . إننا نحتاج إلى أن نعلن أهدافنا إلى أنفسنا .  
وإلا سوف تنتشر طاقتنا النفسية على مساحة كبيرة من ألوان طيف الأشياء  
بما يجعلها رفيقة وضعيفة جداً وموزعة على أشياء كثيرة ليست مهمة بالنسبة  
لنا .

## 52. فكر خارج الصندوق

حضرت مرة تقديم اقتراح جديد لدوائر الأعمال قام بأدائه Bob Koether ،  
حيث طلب من عملائه المرتقبين جميعهم لعب مباراة النقاط التسع التي  
تصور لهم أن الحلول للألغاز عادة بسيطة في الوصول إليها إذا فكرنا بطرق  
غير تقليدية .

لقد ضحك المشاركون ومزقوا أوراق الألغاز في يأس عندما شرح  
Koether لهم الحل ، ووقف ليعرض نقطته النهائية .

" نحن نقيد تفكيرنا لغير سبب وجيه . إننا نفعل الأشياء ، ببساطة لأنها  
الطريقة التي فعلناها بها دائماً . أريدكم أن تعرفوا أن التزامنا في خدمة  
شركتكم يتمثل في دائماً أنظر وفكر خارج الصندوق من أجل الحلول الممكنة  
لمشكلاتنا ، الأكثر ابتكارية . سوف لا نفعل أبداً الأشياء لمجرد أنها تلك هي  
الطريقة التي فعلناها بها دائماً .

بالنسبة للكثيرين من قادة الأعمال المستقرين مع السلوكيات  
والروايات المريحة ، فإنهم ينظرون إلى هذا النوع من تمارين حل الألغاز  
على أنها مهارة تقديم ندوات . ولكن بالنسبة لرؤية Bob Koether ، فإنها  
تعبير رمزي عن كل الحياة في دوائر الأعمال .

في ذات مرة ، أثناء رحلة على حساب شركة Xerox في مدينة Cancun بالمكسيك أمضى Bob ومعه Mike اليوم بكامله في البحر في منطقة غادرة المياه والأمواج على قارب صيد . بعد عودتهما إلى الشاطئ ذهبا إلى مطعم Carlos O'Brien للغداء وتناول بعض المشروبات ، ولتأمل حياتهما في مجال المبيعات حتى الآن .

قال Bob ، " بالإضافة إلى ما قد عملناه ، سوف لا نمتلك قارباً مثل الذي كنا فيه حالاً إذا بقينا نعمل لدي شركة Xerox . نكلما عن الإمكانيات في المطعم ، ولم يمضى وقت طويل قبل أن نلاحظ قمصان " تي - شيرت " على الحائط وعليها كلمة infinity . ثم على مدي أكثر من ساعتين ناقشنا Mike وأنا فقط ما كانت تعنيه هنالك كلمة infinity . انطلاقاً من تلك المناقشة ولد حلم ، حلم أخذ يتشكل في مصطلح ترجمة معناه الاتصالات اللانهائية Infinity Communication .

اعتقد Bob Koether وأخيه بوجود منطقة واحدة حيوية حيث كان أداء Xerox فيها دون المستوى - تلك كانت خدمة العميل . ماذا لو طلبوا أن يكون التزام الشركة للعميل " لا نهائي " ؟ ليس مقيداً ، ولكن غير محدود في إمكانياته من أجل خدمة مبتكرة ؟

بهذا المفهوم كتحفيز ، شكل الأخوان شركة Infincom ( اختصاراً لمصطلح الاتصالات غير النهائية ) في ولاية أريزونا ، وفي خلال 10 سنوات ، حققوا نمواً من عدد 6 أفراد عاملين ، ولا عملاء إلى أعمال بقيمة 50 مليون دولار وأكثر من 500 عامل . وعلى مدي السنوات الثلاث الماضية صنفت مجلة Arizona Business Gazette شركة الاتصالات اللانهائية Infincom ، الشركة رقم واحد للمعدات المكتبية في الأريزونا - في طليعة Xerox .

يميل كل منا إلى النظر إلى التحديات من داخل الصندوق . أننا نأخذ ما قد فعلنا في الماضي ، ثم نضعه أمام أعيننا ، ثم نحاول بعد ذلك تصور ما نطلق عليه " المستقبل " . ولكن ذلك يقيد مستقبلنا . بتلك النظرة المقيدة ، أحسن ما يمكن أن يكون عليه المستقبل " الماضي الأفضل في صورته الجديدة . "

تحدث الطاقة التحفيزية الكبرى عندما نخرج من الصندوق ونفترض أن إمكانيات الأفكار الابتكارية لانهاية . لكي تحقق المستقبل الأفضل إمكانية لنفسك لا تنظر إليه من خلال صندوق يحتوى على ماضيك الخاص .

### 53. استمر ملتزماً بالتفكير ، التفكير ، التفكير

يأتي التحفيز من الأفكار . كل عمل نفعله تسبقه فكرة تلهم ذلك الفعل . عندما نهجر التفكير نفقد التحفيز إلى الفعل . وفي النهاية ننزلق إلى التشاؤم ، والتشاؤم يؤدي إلى القليل من التفكير . وهكذا دواليك . الحركة الحلزونية السلبيه المستسلمة تتغذى على ذاتها مثل السرطان .

أحب استخدام هذا المثال في ندواتي لتصوير قوة التفكير المستمر : دعنا نقول أن المتشائم قد قرر تنظيف " جراحه his garage " صباح كل يوم سبت . يستيقظ مبكراً ويمشى إلى الجراج ويفتح الباب ، ويصدم عندما يرى حجم الفوضى التي عليها . " إنسى هذا ! " ، يقول المتشائم باشمئزاز ، " لا أحد يستطيع تنظيف هذا الجراج في يوم واحد ! "

عند تلك اللحظة ، يغلق باب الجراج بعنف ويعود أدراجة إلى الداخل ليفعل شيئاً ما آخر . المتشائمون هم أصحاب التفكير " الكل أو لا شيء . "

إنهم يفكرون في أقصى مستوى الكوارث . إنهم إما أن يفعلون شيئاً ما بصورة مثالية أو لا يفعلون على الإطلاق .

الآن دعنا ننظر إلى كيف سوف يواجه المتفائلون نفس المشكلة . إنه يستيقظ في نفس الصباح ويذهب إلى نفس الجراج ويرى نفس حجم الفوضى ، بل ويتلفظ بنفس الكلمات الأولى إلى نفسه " إنس هذا ! لا أحد يستطيع تنظيف هذا الجراج في يوم واحد ! "

ولكن هذا حيث يوجد الفرق الأساسي بين ما يعرضه المتفائل والمتشائم . بدلاً من العودة إلى الداخل ليفعل شيئاً ما آخر ، يظل المتفائل في حالة تفكير .

" حسناً ، ومن ثم ، لا أستطيع تنظيف كل الجراج . ماذا يمكنني أن أفعل لكي يحدث الفرق ؟ "

ينظر إلى الجراج فترة وجيزة ويقلب الأمور على وجوها . أخيراً ، تأتيه الفكرة في أنه تستطيع تجزئته الجراج إلى أربعة أقسام ، وينجز قسم واحد فقط اليوم . ثم يقول :

" بالتأكيد سوف أفعل أحد الأقسام اليوم . وحتى لو أنجزت قسم واحد كل يوم سبت ، سوف يكون كل الجراج في حالة جيدة قبل نهاية الشهر . "

بعد مضي شهر ، ترى جراج المتشائم في حالة منفرة ، وجراج المتفائل في صورة مريحة . كانت توجد سيدة في إحدى ندواتي في " لاسفيجاس " أخبرتني أن هذا أحد المفاهيم - عادة المتفائل في البحث عن حلول جزئية - حقق تميزاً لافتاً في حياتها .

أخبرتني " اعتدت أن أعود إلى المنزل من عملي وألقى نظرة على مطبخي ، وأرفع يدي متممة باللعنات عليه ، ولا أفعل شيئاً بالمرة . كنت أفكر بالضبط نفس الشيء الذي فعله المتشائم في قصتك عن الجراج . بعد

ذلك قررت أن أتناول جزءاً صغيراً من المطبخ . وفعلت ذلك ، تلك المساحة فقط ، قد تكون منضدة معينة أو مجرد بالوعة . بتناول جزء بسيط كل ليلة ، لم يضايقتني العمل بعد ذلك ، لم يعد أبداً مهيمناً ، وأصبح مطبخي يبدو جذاباً."

يحب المتشائمون تحية مشكلاتهم جانباً . إنهم يفكرون هكذا بصورة سلبية حول " أداء كل الشيء على أكمل وجهه " ، ومن ثم ينتهون إلى فعل لا شيء على الإطلاق !

يفعل المتفائل دائماً شيئاً صغيراً . يتخذ هو ( أو هي ) دائماً إجراءً ما ، وغالباً يشعر بوجود تقدم يسير في الاتجاه الصحيح .

لأن لدي المتشائمين عادة التفكير " لا أمل يرجى " أو " لا يمكن فعل أي شيء " ، فإنهم يهجرون التفكير سريعاً جداً . قد يكون لدي المتفائل نفس الأحاسيس السلبية الأولية حول المشروع ، ولكنه هو ( أو هي ) يظل يفكر إلى أن تفتح أمامه إمكانيات صغيرة . هذا هو السبب الذي دعي Alan Loy McGinnis في كتابه الملهم الذي ترجمه عنوانه " قوة التفاؤل " إلى أن يشير إلى المتفائلين بأنهم ذوي " أذهان حاسمة " .

المتشائم أبعد ما يمكن أن يصل إليه ذهنه البشري يتمثل في الهروب . يقول McGinnis تظهر الدراسات الحديثة أن المتفائلين يتفوقون في المدرسة ، يتمتعون بصحة جيدة ، يكسبون الكثير من الأموال ، ينشئون حالات زواج طويلة وسعيدة ، يبقون مرتبطين بأطفالهم ، وربما يعيشون عمراً أطول .

لكي تشاهد واحدة من أعمق التفسيرات للفعالية العملية للتفاؤل في تاريخ أمريكا سوف تحتاج إلى تأجير فيلم Apollo 13 . على الرغم من أن مهمة العمل على إعادة رجال الفضاء الذين كانوا في تلك الرحلة سالمين من

الجانب الأبعد من القمر كانت تبدو مروعة ومهيمنة ، فقد أنجزت على أساس عملية صغيرة في الوقت الواحد . الأفراد في مركز رقابة الرحلة في "هوستون " الذين أنقذوا أرواح رجال الفضاء فعلوا هذا ، لأنه حتى في وجه استحالة الاختراقات التكنولوجية ظلوا يفكرون ويفكرون . إنهم لم يستسلموا أبداً .

لقد بحثوا عن حلول جزئية ، وأعلنوا أنهم سوف يجمعون هذه الحلول الجزئية معاً في وقت ما إلى أن يعيدوا الرجال إلى بيوتهم سالمين . بينما كانت حياة رجال الفضاء لا تزال موضع شك ، كان هناك صوت أحد المتشائمين في مركز هوستون للرقابة الأرضية الذي كان يخشى أن Apollo13 قد تصبح أسوأ كارثة فضاء في تاريخ أمريكا . التفت إليه القائد الأرضي في مركز هوستون وقال بتفاؤل وغضب ، " على عكس ذلك تماماً ، سيدي ، إنني أرى Apollo13 تمثل أروع ساعتنا . " وقد تحولت كلماته إلى أن تكون حقيقة على أرض الواقع ، والتي تصور " فعالية " الحياة أو الموت للتفكير التفاعلي .

في أي وقت تشعر بالتشاؤم أو القهر تذكر " أن تظل في حالة تفكير". مع تزايد تفكيرك حول الموقف ، سوف تزداد رؤيتك للفرص الصغيرة لاتخاذ إجراءات تنفيذية - مع تزايد الإجراءات الصغيرة التنفيذية التي تتخذها، يزداد ما سوف تحصل عليه من الطاقة التفاعلية . يحافظ المتفائل على استمرارية التفكير وتحفيز الذات . المتشائم يهجر التفكير ، وفقط يهرب.

في موسيقى Broadway جنوب المحيط الهادي تغني البطلة معذرة على أنها قد مالت في اتجاه التفاؤل . إنها تعترف أنها " غير ناضجة " ، وقليلة الخبرة " . كان هذا ترجمة مبكرة لفكاهة من شقراء . إنها تعترف ،

حيث الأغنية الطائشة تسمو ألعانها إلى مستويات لافتة ، بأنها " التصقت كما يلتصق الطلاء بشيء اسمه الأمل ، وأنها لا تستطيع أن تخرجه من قلبها ليس قلبه . "

تلك هي كيفية رؤية مجتمعنا للمتفائلين - إنهم طلاء . يعتقد المجتمع أن التفكير التفاضلي يأتي من القلب وليس من الرأس .

على الجانب الآخر ، المتشائمون عمليون . واقعياً ، سوف لا يخبرك المتشائمون أبداً بأنهم متشائمون . في أذهانهم ، يرون أنفسهم أنهم عمليون . وعندما يلتقون بمتشائمين مدمنين ، فإنهم يسخرون منهم حيث يقللون من قيمة أي شيء ، ولا يواجهون الحقيقة المرة .

يستخدم المتشائمون خيالهم باستمرار في تصور أسوأ حالات السيناريوهات ، ثم ينتهون إلى أن تلك السيناريوهات غير منطقية ، ومن ثم ، لا يتخذون أي إجراء . ذلك هو السبب في أن التشاؤم يؤدي دائماً إلى السلبية .

ولكن حتى عندما يستلقي على مضجعة ، وقد حشي معدته بخليط من الأطعمة التي تسبب له الانتفاخ والتخمة ، وحشى ذهنه بالتفاهات التليفزيونية ، فإن المتشائم يعرف في مكان ما من قبله أن اتجاهه ، " ما الفائدة ؟ " ليس فعالاً . إنه يعيش حياة تعكس ما قلّه نيتشه Nietzsche ذات مرة : " كل شيء في ذلك العالم يثير استيائي ، ولكن أكثر ما يثير استيائي كان استيائي من كل شيء . "

قد اختار المتفائلون استخدام الخيال الإنساني بصورة مختلفة . إنهم يتفقون مع وجهة نظر Colin Wilson بأنه " يجب استخدام الخيال ليس للهروب من الحقيقة ولكن لخلقها . "

## 54. خذ على عاتقك إجراء مناقشة جيدة

التفكير السلبي شيء ما نفعله جميعاً . الفرق بين الشخص الذي يعتبر متفائلاً أساساً والشخص الذي يعتبر متشائماً أساساً أن المتفائل يتعلم أن يصبح مناضراً جيداً . عندما تصبح مدركاً بصورة عميقة فعالية التفاؤل في حياتك ، فإنك تستطيع أن تتعلم كيفية مناقشة أفكارك التشاؤمية .

الدراسة الأكثر دقة والأكثر فائدة التي لم يسبق أن رأيت مثلها حول كيفية القيام بهذا جاءت في عمل كلاسيكي للدكتور Martin Seligman ، تحت عنوان ترجمته " التفاؤل المكتسب " تظهر الدراسة التي أجراها Seligman نتيجتين ملهمتين في غاية العمق :

(1) التفاؤل أكثر فعالية من التشاؤم .

(2) التفاؤل يمكن اكتسابه عن طريق التعلم .

أسس Seligman استنتاجاته على سنوات من البحوث الإحصائية . لقد درس رياضيين محترفين وهواة ، مندوبي شركات تأمين ، وحتى سياسيين يسعون إلى المنصب . أثبتت دراساته العلمية أن المتفائلين يتفوقون في أدائهم على المتشائمين بصورة لافتة . لذلك ، ما ظل يردده Norman Vincent Peale على مدى سنوات في كتبه حول قوة التفكير الإيجابي ثبت أخيراً أنه صحيح علمياً .

قد أسس Peale كتبه على شهادات و فقرات تدعيمة متعلقة بالإنجيل . تمثلت المشكلة مع ذلك في الأفراد الذين احتاج إليهم ويكونوا وصلوا إلى القمة - المتشككين والمتشائمين - كانوا بصورة دقيقة أنواع الأفراد الذين لم يكن يساوره القلق على أن يأخذ أي شيء تجاههم بثقة . ولكن بمجرد أن تكون قد هضمت كتابات Seligman اللافتة ، فإنك تستطيع أن تعود مرة

ثانية وتقرأ Peale بإحساس جديد من الإثارة . إذا لم تقبل مراجعه الدينية ، لا يهم كثيراً - الشهادات الشخصية جاذبة بدرجة كافية لإعطاء كتاباته قوة كبيرة . على الرغم من أن أشهر كتبه يتمثل في الكتاب الذي ترجمه عنوانه " قوة التفكير الإيجابي " فإنني قد استخرجت الكثير جداً من التحفيز من " لتبقى حيواً على مدي كل حياتك " وأيضاً " النتائج المثيرة للتفكير الإيجابي . " إذا كنت الآن متشككاً في قدرتك على مناقشة أفكارك التساؤمية الخاصة ، ضع في ذهنك أن معظمنا مناظرين على درجة كبيرة من الفعالية. إذا زارنا أحد الأشخاص وأخذ أحد الجوانب الجدلية ، فإننا نستطيع عادة أن نأخذ الجانب الآخر ونشكل حالة ، دون نظر إلى أي الجوانب قد اتخذها الطرف الأول . على فرق إجراء المناظرات أن يتعلموا هذا . لا يعرف أبداً أعضاء الفريق ، حتى الثانية الأخيرة إلى أي الجوانب الجدلية سوف يناهزون في مناظراتهم ، لذلك ، فإنهم يتعلموا لأن يكونوا جاهزين لمناصرة أي جانب بصورة عاطفية .

إذا ضببت نفسك مكتئباً ، قلقاً ، وفي حالة تفكير تساؤمي حول موضوع ما ، الخطوة الأولى إن تنتظر إلى أفكارك باعتبارها تساؤمية - ليست خاطئة أو غير حقيقية - فقط تساؤمية . وإذا أردت أن تستخرج ما في جهاز الكمبيوتر الحيوي الذي بداخلك ( المخ ) عليك أن تعترف بأن التفكير التساؤمي أقل فعالية .

وعندما تقبل الطبيعية التساؤمية في تفكيرك ، تصبح جاهزاً لأخذ الخطوة التالية . ( ومع ذلك ، هذه الخطوة الأولى محورية . وكما يعلم Nathaniel Braden ، " لا يمكنك أن تترك مكاناً لم تذهب إليه أبداً . " ) تتمثل الخطوة الثانية في بناء حالة للرؤية التفاؤلية .

ابداً في إقامة الحجج على خطك الأول في منطق التبرير . تظاهر  
بأنك المدعي العام الذي مهمته أن يثبت التّشاؤم في خطك . انطلق إلي بناء  
حالتك لما هو ممكن . إنك سوف تدهش نفسك . التّفاؤل بطبيعته توسعي -  
إنه يفتح باباً بعد آخر أمام كل ما هو ممكن . التّشاؤم يمثل العكس تماماً . أنه  
يغلق كل الأبواب أمام ما هو ممكن . إذا أردت حقيقة أن تكون حياتك منفحة  
وأن تحفز ذاتك للنجاح ، عليك أن تصبح مفكراً متفائلاً .

## 55. ضع أمام نفسك عملاً مربكاً

في مساء أحد الأيام منذ سنوات مضت ، ابنتي Stephanie التي كان عمرها  
حينئذ 14 عاماً ، خرجت للنزهة مع صديقة لها ، ووعدتني بأنها سوف تعود  
إلى البيت قبل الساعة العاشرة مساءً . لم أعط المنبه أي اهتمام إلى أن انتهت  
نشرة الساعة العاشرة مساءً ، وعندها أدركت أن ابنتي لم تعد إلى البيت  
بعد . بدأت الشعور بالضيق والعصبية . وفي حالة توتر بدأت أتحرك داخل  
طرق وحجرات البيت ذهاباً وإياباً ، وأن أفكر ماذا أفعل . في تمام الساعة  
11:30 ركبت سيارتي وبدأت حول المنطقة المجاورة بحثاً عنها . كانت  
أفكاري مضطربة بشكل لافت ، جزء خوف ، وجزء غضب . أخيراً ، في  
الساعة 11:45 قدت السيارة للعودة مروراً بمنزلي وجدت صورتها الظلية  
في النافذة . كانت في المنزل وسالمة .

ولكني واصلت قيادة السيارة . تحققت من أنني كنت أفكر بصورة  
متشائمة تماماً حول الواقعة ككل ، وقد احتجت إلى أن أظل في تفكيري قبل  
أن أتحدث إليها . لاحظت أثناء قيادة السيارة كل التّشاؤم الذي كنت منغمساً  
فيه : " إنها لا تحترمني . إنها لا تحافظ على وعودها . لا تعطي تعليماتي

وطلباتي شيئاً . هذا هو قمة جبل الثلج . سوف اتخذ معها موقفاً حاسماً على مدى السنوات الأربع التالية على الأقل . من يعرف أين ذهبت ، وماذا كانت تفعل ؟ هل المخدرات جزء من المشكلة ؟ الجنس ؟ الجريمة ؟ سوف يطير النوم من عيني حول هذا . يفسد هذا صفاء ذهني وحياتي . الخ .

عندما أدركت إلى أي مدى كانت أفكاري تشاؤمية ، كنت قادراً على أن أدع هذه الأفكار بعيداً ، قبل أن آخذ نفساً عميقاً وأخبر نفسي ، " حسناً . تلك جانب من الجدل . الآن جاء الوقت ، لاكتشاف الجانب الآخر . " إحدى حيلي المفضلة لتحريك ذهني نحو الجانب التفاؤلي أن أطرح على نفسي السؤال : " كيف استخدم هذا ؟ "

كيف استخدم هذه الواقعة لتحسين علاقتي مع ابنتي ؟ كيف أجعل تعليماتي وطلباتي ذات معنى أكبر لكل منا ؟ بدأت ابني حالتي في اتجاه التفاؤل . أدركت أن العلاقات القوية تبني من خلال أحداث مثل هذه . إنها لا تبني من خلال محادثات نظرية - ولكن بواسطة تجارب صعبة ، وما نتعلمه ونكتسبه منها .

لذلك قررت أن استمر في قيادة السيارة فترة أطول ، وأن أتركها منتظرة في الداخل كنت متأكداً أنه من الآن قد أخبرتها أختها بأنني قد خرجت للبحث عنها ، ولذلك هي الآن التي تتحرك في طرقات وحجرات البيت ذهاباً وإياباً ، وقلقة . فكرت أن أدعها تعرق قليلاً ، بينما استمر في تناول الأشياء على كل وجوها ذهنيًا .

استمررت في تأمل علاقتي الماضية مع Stephanie . كان أحد أوجه تلك العلاقة الأكثر عظمة يتمثل في أمانة Stephanie . كانت دائماً تشع نوعاً من الصفاء الهادئ والوائق حول الحياة ، ووجدت أنه من السهل أن تكون أمانة مع مشاعرها الخاصة ، وأمانة مع الناس الآخرين . في

الحالات التي كانت تقع فيها أحداث مع الأطفال الآخرين ، المدرسين أو آباء آخرين مشتركين في بعض مواقف سوء الفهم ، كنت أستطيع دائماً الاعتماد على Stephanie لتقول لي الحقيقة . كان سؤالها عما حدث يوفر لي دائماً الكثير من الوقت .

عندما كنت أقود السيارة في المناطق المجاورة المظلمة ، استعدت أيضاً ذكرياتي الأكثر سعادة مع Stephanie كطفلة صغيرة ، كم أحببتها ، وكم كنت فخوراً بها عندما كنت أذهب إلى حفلاتها الموسيقية أو أتحدث مع مدرساتها . أتذكر وقت مرحلة الحضانة حيث أربكتها عندما سألت ناظرة مدرستها إذا ما كانت سوف تفكر في إعادة تسمية المدرسة باسمها . ( كانت قد فازت في وقتها بجائزة دراسية من نوع ما ، وكنت في نشوة الفخر بها . ) أخيراً تحول ذهني بالكامل منتصراً إلى الجانب التفاؤلي . أعطاني السؤال " كيف أستطيع استخدام هذا ؟ " الفكرة بأن هذه الواقعة يمكن توظيفها في شيء ما أكبر مما تبدو - التزام كل منا بالآخر في أن يحافظ على ثقة كل منا في الآخر .

عندما وصلت إلى المنزل في النهاية ، استطعت أن أرى أنها كانت في حالة ذعر . حاولت أن تلقى باللوم على أنها لم يكن معا ساعة . أرادتني أن أقدر ذلك ، إلى حد ما ، أنها كانت ضحية الواقعة بكاملها . استمعت إليها باهتمام ، وبعد ذلك أخبرتها بأنها صفقة أكبر كثيراً من هذا . تحدثت عن علاقتي معها ، وكيف أنني اعتز كثيراً بمصداقيتها في كل أيام طفولتها . أخبرتها أنني اعتقدت أننا افتقدنا كل ذلك الليلة . وأنا يجب أن نضع خطة ما لكي نبدأ من جديد .

اعترضت ، " بأن ذلك ليس صفقة كبيرة " . ولكنني أخبرتها بأنها كانت صفقة كبيرة جداً ، لأنها كانت تتعلق بعلاقتنا ، وإذا ما كنا يمكن أن نلتزم باتفاقيتنا كل منا مع الآخر .

أخبرت Stephanie بأني أريدها أن تكون سعيدة بقدر ما تستطيع أن تنهل من السعادة ، والطريقة الوحيدة التي يمكنني أن أساعد حقيقة في تحقيق ذلك سوف يتطلب محافظة كل منا على الالتزام بما اتفقنا عليه . أخبرتها كم كنت مذعوراً ، كم كنت غاضباً ، كيف أن بقاءها في الخارج قد حرمني من أن أنام ليلة هادئة . طلبت منها أن تحاول أن تفهم . تحدثت عن حياتنا معاً عندما كانت طفلة صغيرة ، وذكرتها بأنها كانت صديقة بصورة غير عادية . سردت عليها أحداث قليلة عندما تعرضت لبعض المشكلات وكيف أسرع إلىها مباشرة أطلب منها الحقيقة ودائماً أحصل عليها .

تحدثنا طويلاً في تلك الليلة ، وفي النهاية رأيت أن العودة إلى البيت عندما تقول أنها ستعود إلى البيت - " حقيقة صفقة كبيرة " . إنها كل شيء . منذ تلك الواقعة والمحادثة ، قد كانت Stephanie حساسة إلى أقصى حد في المحافظة على كلمتها . إذا خرجت ووعدت أن تعود في وقت معين ، تأخذ معها ساعة كبيرة أو تتأكد من أن زميلتها التي تخرج معها لديها واحدة . " الواقعة " في تلك الليلة عبارة عن شيء ما سوف لا ينساها كل منا ، لأنها أوضحت لنا بجلاء فكرة الصدق والاتفاقيات . بل يمكنك أن تقول إنها كانت حدثاً " جيداً " .

لقد سمعنا عن أحداث كثيرة جداً ، حيث وقائع سيئة عندما نتأملها نجد أنها كانت خطبات لثروات أو خطوات كبيرة . الفتاة التي كسرت ساقها أثناء التزللق على الجليد ، قابلت طبيباً في المستشفى ، أحبها وأحبته وتزوجته ، وكانت لهما علاقة زوجية سعيدة . لأن معظمنا قد مرت به وقائع

مماثلة كثيرة فإننا نعي تماماً دينامياتها . ما يبدو أنه سيء ( كسر ساق ) يتحول إلى حدث عظيم غير متوقع . بدأنا نرى حقيقة أن كل مشكلة تحمل في طياتها نعمة عظيمة .

عندما تختار أن " تستثمر " ما قد يبدو أنه أحداث سيئة تستطيع أن تحصل على تلك النعمة أسرع وأسرع . عندما تسأل نفسك ، " كيف يمكنني استخدام هذا " أو " ماذا يمكن أن يكون حسناً حول هذا " فإنك تستطيع أن تغير مسار حياتك ، انطلاقاً من أحداث قد تراها في غير صالحك .

## 56. إجر عصف ذهني مع نفسك

مصطلح " العصف الذهني ، مشهور الآن جداً في حياة دوائر الأعمال الأمريكية "

لقد تعلمته لأول مرة منذ سنوات كثيرة مضت عندما كنت أعمل لدي وكالة للإعلانات . في أي وقت يمكن أن يتقدم لنا عميل جديد يدعونا رئيس الوكالة جميعاً إلى جلسة عصف ذهني وصولاً إلى أفكار مبتكرة للعميل الجديد . القواعد الأساسية لجلسات العصف الذهني هي :

(1) لا توجد أفكار غبية - اللامعقولة أكثر تفضيلاً

(2) يجب أن يشارك كل فرد

قد سهلت أحياناً جلسات العصف الذهني مع مديري دوائر الأعمال . نجلس على منضدة دائرية ويساهم كل فرد بفكرة يسجلها المسجل على سبورة ورقية . ثم يتكرر هذا ويتكرر إلى أن تنتهي كل الأفكار المعقولة ويبدأ تدفق الأفكار اللامعقولة . عادة ، يكتشف من بين الأفكار اللامعقولة شيئاً عظيماً . في

معظم الحالات تنجح جلسات العصف الذهني لأن القيود العادية على الأفكار الغبية قد أزيلت . اللامعقولة متاحة إلى أبعد حد ممكن .

أن ما لا يدركه معظم الأفراد في دوائر الأعمال أن هذا الأسلوب القوي يمكن استخدامه بواسطة الفرد بمفرده مع نفسه ( أو نفسها ) . اكتشفت هذا لأول مرة أثناء قيادة سيارتي منذ سنوات مضت وأنا استمع إلى شريط تحفيزي من أشرطة Earl Nightingale . تحدث عن نظام قد تعلمه يحدث العجائب .

على أعلى صفحة بيضاء ورقية تضع المشكلة التي تريد حلها أو الهدف الذي تريد تحقيقه . بعد ذلك تضع أرقاماً متسلسلة من (1) إلى (20) على الورقة وتبدأ جلسة عصف ذهني مع نفسك . تطبق نفس القواعد مع جلسة المجموعة . عليك أن يسجل حتى 20 فكرة ، ولا يهم أن تكون جيدة التفكير أو حتى المعقولة . اسمح لنفسك أن تتدفق في أفكارك . يُمثل هدفك الوحيد في الوصول إلى 20 فكرة تدون على الورقة خلال فترة زمنية قصيرة .

إذا انتهيت من هذا في أسبوع ، سوف يكون لديك 100 فكرة ! هل كلها قابلة للتطبيق ؟ بالطبع لا ، ولكن من يهتم ؟ عندما بدأت العملية من المحتمل أنه لم يكن لديك أية فكرة قابلة للتطبيق .

لقد استخدمت هذا النظام مرات ومرات ومع تحقيق نتائج حقيقية عظيمة . ينجح النظام غالباً ، لأنه يخلي الساحة من التوترات العادية لصالح التفكير الابتكاري المتطرف . أنه يدعو الجانب الأيمن من مخك ليؤدي وظيفته .

اتصل بي صديق حديثاً يطلب النصيحة حول مساره المهني . لقد كان يعمل في دائرة الاستعراضات المسرحية التجارية ، وقد طور تمثيله إلى حد أنه أصبح واحداً من قمم المؤديين على المستوى القومي . كانت مشكلته

تتمثل في التسويق وترويج الذات . كان ذلك الجزء من مساره المهني متخلفاً كثيراً وراء موهبته .

سألته " ماذا لو أخبرتك عن شخص ما يمكن أن يعطيك 100 فكرة تسويقية محددة تتفق تفصيلاً مع مسارك المهني وجمهورك بصورة دقيقة جداً . لقد كان مندهشاً جداً .

قلت ، " أنت نفسك ذلك الشخص . " بعد ذلك أخبرته عن قائمة 20 فكرة من أسلوب العصف الذهني الذي قد استخدمته شخصياً على مدى سنوات عديدة . لقد دون بشغف قواعد المباراة ، وأصبح مشغولاً بتطبيق المنهج .

بعد مضي أسبوعين اتصل بي مبتهجاً بالنتائج قائلاً ، " لقد حصلت بالفعل على بعض أفكار تسويقية عظيمة الآن بالضبط ، أكثر مما لم أكن لأحصل عليه في الماضي ثم قال بامتنان " شكراً "

تعلم الذات أفضل تعليم خاص يمكنك تحقيقه ، لأن أستاذك في مثل هذه الحالة يعرفك جيداً . على الرغم من أنه أحياناً يكون مفيداً الحصول على تدريب شخص معين من الخارج ، فإن أفضل تدريب يعلمنا أن ننظر إلى داخلنا . قال أحد المعلمين الخاصين العظماء يوماً " مملكة السماء توجد داخلك " . أفلا ينظرون إلى أنفسهم ( المترجم )

## 57. استمر محافظاً على تغيير صوتك

توجد أوقات عندما يخبرني البعض بأنني محظوظ أن يكون لدي صوت المتحدث الجيد . وبعض الأفراد يكونون مندهشين حيث من النادر أن استخدم الميكروفون في ندواتي حتى مع المئات من المستمعين .

سوف يستنتج الناس بأن الله قد أنعم على مجموعة من الحبال الصوتية القوية . ولكن هذا ليس صحيحاً . كما سبق أن ذكرت في فصل سابق ، اعتاد صوتي أن يكون ليس أفضل من نغمة رتيبة ضعيفة . استمر ذلك ، إلى أن تلقيت تحفيزاً لتغييره . كان هناك حدثان ألهما نظامي لتطوير صوتي . كان الأول مقابلة أجرتها إحدى المجالات قرأتها منذ سنوات مضت عن الممثل Richard Burton ( الذي يتمتع ربما بأعظم صوت متحدث ساحر في كل الأوقات - استمع إلى تسجيل " Camelot " وأنصت إليه باعتباره King Arthur متحدثاً " وردد " أغنياته . ) في المقابلة ، قال Burden أن صوته كان وسيلته لكسب عيشه . لذلك ، فإنه كان يتأكد كل صباح أثناء أخذ حمامه اليومي أن يردد عدداً من الأغاني للمحافظة على حباله الصوتية قوية ومرنة . فيما بعد ، في أحد برامج التلفزيون الحوارية مع الضيوف ، أخبر الممثل Tony Randall المضيف كيف طور أداء صوته الغنائي : " اخترت احتراف الأوبرا . وجدت أن أغاني الأوبرا أعطتني الكثير لصوتي المسرحي أكثر من أي شيء آخر سبق لي محاولته . " هاتان المقابلاتان قد بقيا في ذهني منذ ذلك الوقت ، ودائماً أضع في سيارتي عدداً من الشرائط وأيضاً CDs لأردد معها الأغاني . أنني أشغلها بصورة جيدة وبصوت عالي ( أفعل هذا عندما أكون بمفردي في السيارة ) وأغني معها إلى أقصى ما تحتمل رئتاي . أنني أتأكد من فعل هذا كل يوم ، حتى إذا شعرت بأنني لا أحب الغناء . في كلمات William James توجد ميزة أخرى : " أننا لا نغني لأننا سعداء ، إنما سعداء لأننا نغني . "

قبل اللقاء حديث عام ضخّم ، غالباً سوف أصل إلى موقعي مبكراً أكثر من ساعة ، وبعد ذلك أقود سيارتي حول المكان وأنا أغني كالمجنون . ( أحياناً أشعر بالقلق ربما عميلي المضيف يمر بسيارته بجواري ويضبطني

في سيارتي أغني مع Elvis ، أو أبدو مصاباً بالذهان بصورة خطيرة .  
ولكن المزاي تستحق تلك المخاطرة . ) إنني أجد عندما أقود السيارة وأغني  
بتلك الطريقة ، يكون تنفسي أفضل ، توقيتي أفضل ، وعندما أتحدث ، يملأ  
صوتي بدون إجهاد الصالة .

قد تفكر ، " أنا لا أتحدث لكسب العيش . " لذلك الكثير من الممارسة  
غير الاعتيادية قد لا تكون ضرورية بالنسبة لك . ولكن كلنا نتحدث .  
الصوت ذو الحديث القوي ، المسترخي ، والمرح يعتبر أصلاً لا يقدر بثمن  
لأي شخص تتضمن مهمته الاتصال مع أفراد آخرين .  
عندما نشير إلى أفراد أصوات أحاديثهم مبهجة عند الاستماع إليها ،  
يستخدم كثير من الناس في وصفها كلمات مثل " شجي " أو " نغمات جيدة  
الإعداد " . هذه لمحات جيدة عندما يكون شخص ما مادحاً لصوت متحدث  
عظيم .

لست ملتصقاً بالصوت الذي لديك الآن . أبدأ الغناء ، وسريعاً سوف  
تحصل على الصوت الذي تريده . مع صوتك القوي تزداد ثقتك ، ومع زيادة  
ثقتك يصبح تحفيز ذاتك أكثر سهولة .

## 58. تبني أقصى ما ينتهي إليه العلم الحديث

لحسن الحظ ، أقصى ما ينتهي إليه العلم الحديث في تناول أيدينا ، ولأنه قد  
دخل العالم وأمتنا عصر المعلومات، فإن أنماط العيش القديمة قد ولت .  
قد ظهر مقال الكاتب في حقل إدارة الأعمال John Huey في مجلة  
Fortune في 27 يونية 1994 . جاء فيه على لسان الكاتب ، " دعنا نقول  
أنك ذاهب لحضور حفلة ، لذلك سوف تسحب بعض النقدية وتشتري كارت

تهنئة الذي بداخله جهاز يشغل " عيد ميلاد سعيد " عندما يفتح . بعد الحفلة ، عرضياً يلقي شخص ما الكارت في القمامة ، وبه ما يزيد على طاقة أجهزة الكمبيوتر التي كانت موجودة على مستوى العالم قبل عام 1950.

في النمط القديم ، الذي تشكل في " العصر الصناعي " أصبحنا نحن بنو البشر أقل وأقل فائدة ومغامرة . وجدنا نوظف طول الحياة في وظائف مضمونة ، ونؤدي وظائفنا بنفس الطريقة إلى أن نعتزل العمل . وحينئذ ، عندما نصل إلى سن التقاعد ( المعاش ) نصبح بدقة لا قيمة لنا للمجتمع ، ونعيش حياة معتمدة على الحكومة ، أقربائنا ، أو على مدخراتنا التي جمعناها تراكمياً في سنوات " قيمتنا . "

الآن ، مع الانفجار التكنولوجي ودخول عصر المعلومات ، لم يعد أصحاب الأعمال مهتمين بتاريخنا الوظيفي كما كانوا من قبل . إنهم أكثر اهتماماً الآن في قدراتنا الحالية .

واحدة من الحالات الرومانسية الجذابة القديمة في أمتنا أيام حدود Daniel Boone and Davy Crockett في المعرفة ، تمثلت في فائدة الأفراد . إذا كنت تظل حياً على حدود المعرفة الخاصة بالفلاحين ، الطهي والصيد ، وبلغت عمر 65 عاماً ، كان لا يمكن أن يطلب أي فرد منك " أن نعتزل " العمل .

لقد رجعنا في النهاية إلى تلك الأيام الخاصة بتمجيد الفائدة عبر العمر والمكانة . على سبيل المثال ، إذا كانت شركتي تحاول دخول السوق الصيني لكي تباع برامج أجهزة الكمبيوتر ، وأنت عمرك 70 عاماً ، تستطيع أن تتحدث الصينية بطلاقة ، تعرف الكثير عن برامج أجهزة الكمبيوتر Software ، ولديك الطاقة والحماس للنجاح ، كيف أستطيع تحمل الاستغناء عن خدماتك ؟

لقد قال Bill Gates رئيس شركة مايكروسوفت ، " تمتلك شركتنا أصل واحد فقط - الخيال الإنساني . " إذا أخذت كل ما لدي مايكروسوفت من المباني ، العقارات ، أجهزة المكاتب ، الأصول المادية - أي شيء تستطيع لمسه - بعيداً عن الشركة ، أين سوف يكون ؟ تقريباً بالضبط حيث هو الآن . لأنه في عالم اليوم ، قيمة أي شركة تكون في تفكيرها ، وليس في ممتلكاتها .

هذه أخبار عظيمة للأفراد - الآن الفائدة تعود في الأسلوب مرة أخرى . إذا كان يمكنك أن تصقل مهارتك ، استمر في تعلم الأشياء الجديدة ، أدرس أجهزة الكمبيوتر ، تعلم لغة أجنبية ، أو أصبح كبيراً في ثقافة أجنبية وفي التسويق - يمكنك أن تجعل نفسك مفيداً .

مدرب كرة السلة العظيم John Wooden أوصى بأن نعيش بهذه العقيدة الملائمة بصفة خاصة للحدود التي تنتهي إليها حدود التكنولوجيا الحديثة : " تعلم كما لو كنت تعيش إلى الأبد . عش حياتك كما لو كنت تموت غداً . "

انتهت تلك الأيام عندما كانت إمكانية توظيفك تعتمد أساساً على تاريخك الوظيفي ، نوع المدرسة التي تعلمت فيها ، ارتباطاتك ، أسرتك ، أو أقدميتك . اليوم إمكانية توظيفك تعتمد على شيء واحد - مهاراتك الحالية . وتلك المهارات تحت سيطرتك بالكامل .

هذه هي حدود المعرفة الحديثة . وحيث دخلنا مرة عمر الإحالة إلى التقاعد ( المعاش ) ، واستولت علينا عصبية دفع الفاقة ( أو عيش الكفاف ) ، اليوم ، مع الالتزام بالنمو مدى الحياة ، يمكن أن نكون ذوي فائدة للمجتمع العالمي بالقدر الذي نحفز أنفسنا إلى المستوى الذي نريد أن نكونه مع تزايد تعلمنا عن المستقبل ، نصبح أكثر تحفيزاً لكي نكون ذوي قيمة فيه .

## 59. ارتقى بعاداتك القديمة

من الصعب تحقيق التحفيز المتميز عندما نشدنا عاداتنا السيئة ذهنياً إلى الوراء . محاولة التحرك في اتجاه الحياة التي نريدها ، ونحن مكبلين بعاداتنا السيئة ، وصفتها الأغنية الشعبية الاسكتلندية التي تقوم ، " إنها تشبه قيادة السيارة والفرامل معشقة ، إنها تشبه السباحة وأنت مرتدياً حذاءك " البوت "...

ولكن هنا الشرك : لا يمكن ببساطة تكسير العادات السيئة . ولا يمكن التخلص منها . أسأل الملايين المستمرين في المحاولة . إنهم ينتهون غالباً إلى نقطة البداية ، أو يعودون من حيث أتوا ، لأن عاداتنا السيئة موجودة لأسباب وجيهة . إنها هناك لكي تفعل شيئاً ما من أجلنا ، حتى لو انتهى ذلك الشيء بتعطيم الذات . إنها تهوي بنا عميقاً ، حتى إذا أدت العادة السيئة إلى أن نعمل بصورة أفضل .

يحاول الذين يدخنون ، حتى من خلال إيمانهم ، أن يفعلوا شيئاً ما مفيد - ربما أن يجروا تمارينات تنفس على فترات متقاربة . مثل هذه التمارينات مفيدة لتحقيق توازن الإجهاد ، لذلك ، يوفر تدخينهم طريقة يحاولون من خلالها أن يجعلوا أنفسهم أفضل . العادات السيئة هي كما يلي - إنها تؤسس على ميزة مدركة ، وذلك هو السبب في صعوبة التخلص منها . ذلك هو السبب في أنه يجب احترام العادات وفهمها قبل إمكانية تحويلها . يجب البناء على ما أوجد العادة وليس قتله . يجب أن نذهب إلى الدافع المفيد الذي يحفز العادة ، وحينئذ نتوسع انطلاقاً من ذلك لجعل العادة تنمو من شيء ما سيئ إلى شيء ما جيد .

دعنا نأخذ شراب الكحوليات كمثال . لقد عرفت أفراداً اعتادوا أن يكونوا مخمورين طول الوقت ، والآن في اتزان طول الوقت . كيف أمكنهم فعل هذا ؟ هل يمكننا فقط أن نقول ، أنهم قد تخلصوا من عاداتهم في الشرب؟ ليس صحيحاً . لأنه بدون استثناء الذين قد تم شفاؤهم ، وأنا أعرفهم جيداً لقد تحولوا من الشرب إلى شيء ما آخر .

أن يأخذ المرء من زجاجة الكحوليات كل شجاعته ، استرخائه ، ومعنوياته عادة مدمرة جداً . ولكن التخلص منه يؤدي ببساطة إلى ما هو أسوأ : الرعدة ، الخوف ، جنون الاضطهاد . ضياع كامل .

الأفراد الذين يلتحقون بالمصحات التي لا تطلب منهم إثبات هوياتهم، والتي يطلق عليها اختصاراً AA ، يستبدلون " بالشجاعة الزائفة " - التي قد حصلوا عليها يوماً في زجاجة الكحوليات شجاعة حقيقية في حجرات المقابلة في AA . الإحساس المصطنع بالكامل في المعنويات العالية التي حصل عليها الفرد سابقاً يحل محلها معنويات شخصية حقيقية وعميقة يجدها في برنامج للتتوير من 12 خطوة . العلاقات المصطنعة ولكنها عالية الانفعالات المرتبطة بالكحوليات التي يجدها المدمن في البارات تحل محلها صداقات حقيقية .

الإحلال قوة ، لأنه يؤتي ثماره ، وعندما يتعلّق الأمر بالعادات السيئة، فإنه الشيء الوحيد الذي ينجح . قد عرفت أفراداً امتنعوا عن التدخين بدون قصد . لقد مارسوا الجري ، أو شكل ما من أشكال تمرينات التنفس الصحي ، وبسرعة جعلهم التنفس والاسترخاء اللذين تحقّقا لهم من التمارين يشعرون أن التدخين ضار بصحتهم . إنهم اقلعوا عن التدخين لأنهم وجدوا البديل .

الأفراد الذين يلتزمون ببرنامج غذائي خاص ( رجم ) يمرون بنفس التجربة . إنه ليس البعد عن الأغذية الدسمة الذي ينجح - إنه تقديم برنامج غذائي منتظم من المواد الغذائية الصحيحة وذات المذاق اللذيذ ، الذي ينجح . إنه الإحلال .

في اللاوعي ، أنت لا تعتقد بأن عاداتك السيئة سيئة ! وهذا هو السبب في أنها تشبع حاجة مدركة . لذلك الطريقة التي تقوى بها نفسك أن تحدد الحاجة وأن تفي بالتزاماتها . تلبية الحاجة " استبدال " العادة الحالية ليحل محلها أخرى أكثر صحة وأكثر فعالية . استبدال إحدى عاداتك وسوف تكون محفزاً بسرعة لاستبدال أخرى .

## 60. ارسم تحفتك الفنية اليوم

فكر في يومك باعتباره قطعة قماش بيضاء تلك التي يرسم عليها الفنان لوحاته . إذا مضيت يومك بصورة سلبية متقبلاً أي شيء يرشّه الأفراد والآخرين والظروف المحيطة على قطعة قماشك ، سوف ترى أكثر من أنه مجرد احتمال " شخبطة " ليس لها معنى بدلاً من أن تكون فناً راقياً .

إذا أريكت " الشخبطة " نومك ، سوف يبدأ يومك التالي وأنت في حالة من التعب والضيق الشديد . في مثل هذه الحالة ، سوف تلتطخ قطعة قماشك على نطاق أكبر ، بأشكال أنت لا تحبها ، وألوان لا تختارها مطلقاً .

سوف يسمح لك التفكير في يومك باعتباره قطعة قماش رسّام بأن تكون أكثر وعياً بما يحدث لك عندما تغرق ذهنك فيما لا فائدة من ورائه من القيل والقال عبر الانترنت ، الإعلانات التجارية سواء من الراديو أو

التليفزيون ، محاكمة أحدث حالة قتل ، انتقادات الطرف الآخر في العلاقة الزوجية ، المناورات المكتبية ، والأغاني الشعبية المتشائمة .

عندما سوف تسمح لنفسك بأخذ خطوة إلى الوراء كبيرة إلى درجة كافية لكي تتحقق وترى واقعياً ما قد تراكم على قطعة قماشك من لطخ منفرة بكل تلك الأشياء السلبية ، هنا تتحقق حرية معينة . إنها حرية اختيار شيء ما أفضل وأكثر منفعة وجاذبية .

مع تزايد " وعينا " بحريتنا في رسم ما نريده على قطعة قماشنا ( يومنا ) ، يقل كثيراً تحركنا في الحياة باعتبارنا ضحايا الظروف المحيطة . ربما لا يدرك كثيرون منا أوضاعنا السلبية . أننا نقرأ أي شيء نجده على منضده المقهى ، نستمع أو نشاهد أي شيء في الراديو أو التليفزيون ، نأكل أي شيء تصل إليه أيدينا ، نقف عند أي شيء يظهر على الانترنت ، ونتحدث مع أي شخص يطلبنا على التليفون - غالباً سلبيين جداً إلى حد لا نستطيع الضغط على " الرموت " . يجب أن نكون واعين بأننا نملك داخلنا من الإمكانيات اللازمة لتغيير كل ذلك . أننا نستطيع أن نرسم يومنا بطريقتنا الخاصة . أفضل برنامج إدارة الوقت - أو رسم يومنا - حضرته كان من تقديم Dennis Deaton . كانت النقطة الأساسية في ندوته أننا لا نستطيع أن ندير الوقت . أننا نستطيع فقط أن ندير أنفسنا .

يقول Deaton ، " نظف ذهنك من النفايات وتخلص من العقبات أمام النجاح العظيم " . بينما قد تبدو معظم برامج إدارة الوقت كما لو كانت هندسية ، فقد أمسك Deaton بزمام روح الفنان في ندواته . تتبع كل وصفاته لإدارة يومك من خلق الأهداف ، وأن تعيش الرؤى التي تخلقها .

استيقظ من نومك في الصباح وتصور يومك كقطعة قماش أعدتها لرسم لوحتك الفنية . أسأل نفسك ، " من هو الفنان اليوم ؟ الظروف العمياء أم أنا ؟ إذا اخترت أن تكون أنت الفنان ، كيف أريد أن أرسم يومي ؟

## 61. اسبح فترات قصيرة تحت الماء

عندما استعد Bobby Fisher لمباراة بطولته الدولية في الشطرنج ، استعد بالسباحة فترات قصيرة تحت الماء يومياً .

لقد عرف بأن مباريات الشطرنج تمر ثقيلة في الساعات الأخيرة ، ومن ثم ، اللاعب الذي سوف يصل ، إلى مخه كمية اكبر من الأكسجين ، سوف يتمتع بميزة ذهنية أكبر . لذلك فإنه بنى مباراته في الشطرنج ببناء رثنيه .

عندما هزم Spassky ، كان الكثيرون مندهشين من بقاء قوة Fisher الذهنية وموهبته المثيرة وخاصة في الفترة الأخيرة من المباراة عندما يفترض أن اللاعبين قد وصلوا إلى أدنى درجة من الإرهاق بل والاحتراق الذهني . أن ما قد أبقى Bobby Fisher يقظاً ونشطاً ليس المواد المنشطة - إنه كان تنفسه .

أعطى الجنرال Geotge Patton يوماً ما محاضرة إلى قواته حول " قوة المخ " . هو ، أيضاً أدرك الرابطة بين التنفس والتفكير . قال : Patton

" في الحرب . كما في السلم ، يحتاج الفرد إلى كل أمخاخه الذهنية التي يمكنه الحصول عليها . ليس لدى أي فرد عدد كبير من الأمخاخ . تأتي الأمخاخ من الأكسجين . يأتي الأكسجين من الرئتين حيث يذهب الهواء