الجزء الثالث

القوة المحركة

6

الخصال العشر للمفكر الإيجابي

حينما انضممت لمركز پيل وذلك بهدف تطوير ندوة عن «قوة التفكير الإيجابي في الأعمال» شكلت فريقاً لدراسة أعمال الدكتور پيل. وكانت المادة التي بين أيدينا غزيرة. فعلى مر حياته، كان الدكتور پيل قد كتب ما ينيف عن خمسة وأربعين كتاباً، والآلاف من المقالات والمواعظ والمحاضرات. كما تسنى لنا معاينة المئات من أشرطة الڤيديو والكاسيت التي سجلها بنفسه، ولم يكن التحدي متمثلاً في العثور على ما يكفي من مادة البحث ولكنه كان متمثلاً في كيفية تنظيم هذا الكم الهائل من المعلومات التي بحوزتنا. وكان من المهم جداً معرفة المفاتيح والمعايير التي يمكن أن تطبق على العمل. وبعد نحو أربعة عشر شهراً من تمحيص وتحليل للمعلومات، توصلنا إلى نقطة هامة، ألا وهي تشخيص الدكتور پيل للمفكر الإيجابي على أنه الشخص صاحب الإسهامات الإيجابية المتنوعة. أما عن تعريفه لهذه الإسهامات، أو الخصال فلقد كانت متناثرة ضمن الكم الهائل من الكتب التي كتبها، والمقدرة بالدزينات. معتمداً على تكنولوجيا التوازي، أرشف الدكتور پيل هذه

الخصال ضمن مجموعات مصنفة حسب الموضوع، أو الشكل الخارجي العام. واستطعنا من خلال هذا البحث استخلاص مجموعة مؤلفة من الخصال الفطرية الإيجابية العشر. فالخصال الإيجابية تولد مع المرء (جسدياً، فكرياً، عاطفياً وروحياً) وتساهم في تحديد مستوى نجاحه. وهي: (التفاؤل الحماس، الإيمان، التكامل، الشجاعة، الثقة، التصميم، الصبر، الهدوء والتركيز) ولك أن تتخيل النجاح العظيم الذي قد يحققه المرء إذا استطاع التحلي بالمستويات العالية لهذه الخصال لدى تطبيقها على مستوى العمل. فإذا كنت تعتقد، كما يعتقد الكثيرون، أن فئة معينة من الناس فقط هي التي تتحلى بالشجاعة أو الثقة أو الحماس، فأنت مخطئ. فكلنا ولدنا ونحن تحت وطأة المواقف السلبية وبدرجات مختلفة. فكلما حاول طفل متفائل أن ينظر إلى الحياة بتفاؤل أكثر، نقوم بقمع هذا التفاؤل والحماس بعبارات سلبية مثل «توقف - قد تؤذي نفسك - لماذا لا تستطيع أن تكون كشقيقك؟ - كم مرة علي أن أعلمك كيف تقوم بهذا؟ - لا أمل منك - حاول وستخفق - أنت شخص فاشل - لقد خذلتنا».

هذه أمثلة على الرسائل السلبية التي مر بها الكثير من الناس على مر السنين، ولسوء الحظ، فلقد أصابت قلوبهم. فهذه الرسائل، تشكل في النهاية فهمنا وتصورنا للخصال العشر. نعلم أن المرء إما أن يملكها (أو بعضها) أو لا يملكها. مما يؤدي في نهاية الأمر إلى التعتيم على هذه الخصال وبدرجات متفاوتة

أو إلى طمسها في بعض الأحيان. فتعجز عن التعبير عن ذاتها في نفوسنا بحرية كما كانت تفعل أثناء سني حياتنا الأولى.

كتب الدكتور دنيس ويتلي، «الأبطال يولدون وهم أبطال، إلى أن خيالاتهم واستجاباتهم لواقعهم تدفعهم للخسارة. والخاسرون، لا يولدون وهم خاسرون، ولكن التصورات التي يختارونها هي التي تثبت عليهم الخسارة». مثل ذلك الرجل الذي دخل إلى محل صناعة الوشم، وهي قصة حقيقية، فلدى دخوله إلى المحل لاحظ خروج رجل ضخم الجثة قاسي المنظر يرتدي قميصاً دون أكمام. وقرأ على ذراعه ذات العضلات المفتولة عبارة (ولد ليخسر)، وباستغراب شديد، سأل الرجل صاحب المحل: «لماذا يرغب أي شخص في الدنيا أن يحمل إلى ذراعه وبشكل أبدي مثل هذه العبارة؟» فأجابه صاحب المحل: «بسيطة. وشم على العقل وآخر على الساعد». وكأنه يقول بكلمات أخرى، إذا كان عقل المرء موشوماً بالخسارة، فإن أفعاله ستكون دائمة الخسارة أيضاً. وبطريقة أو بأخرى إن الخسارة تصبح نبوءة محتومة.

تعريف الخصال العشر للمفكر الإيجابي

بعد دراسة سيكولوجية عميقة قام بها مركز پيل، قدم المركز التعريفات التالية للخصال العشر. واقترح على القارئ أن يفكر بتعريف معين ما لهذه الخصال، قبل قراءته لتعريفات المركز حتى يتمكن من مقارنتها بعد ذلك.

- **التفاؤل**: الإيمان بالنتائج الإيجابية وتوقعها حتى في أصعب المواقف والأزمات والتحديات.
- **الحماس**: امتلاك أعلى مستويات الاهتمام والطاقة والمشاعر والتحريض الذاتي الإيجابي.
- **الإيمان**: وهو الاعتقاد بالذات وبالآخرين والإيمان بالقوى الروحية الأعلى التي تقدم الإرشاد والمساعدة لدى احتياج المرء لها.
- **التكامل**: الالتزام الفردي بالشرف والانفتاح والعدل والعيش وفق المعايير الشخصية.
- **الشجاعة**: الإرادة للقيام بالمغامرات وقهر المخاوف حتى ودون ضمان النتائج.
- **الثقة**: القناعة بمقدرات وطاقات وإمكانيات المرء.
- **التصميم**: المضي الشاق نحو الهدف والسبب والغرض.
- **الصبر**: الإرادة على انتظار الفرصة، استعداد المرء لذاته وللآخرين.
- **الهدوء** : التحلي برباطة الجأش والتفكير، والقدرة على الموازنة في مواجهة الصعاب والتحديات والأزمات اليومية.
- **التركيز**: الاهتمام الموجه عبر وضع الأهداف وتحديات الأولويات.

قائمة المفكر الإيجابي

كما أشرنا سابقاً، أن الخصال العشر هي خصال فطرية،

ولكنها وتحت تأثيرات التخطيط السلبية التي نمارسها على هذه الخصال، فإنها وإلى حد ما، تتغير وبدرجات متفاوتة. وهذا لحسن الحظ لا يعني زوالها، بل يعني كمونها حتى يتم استدعاؤها أثناء الحاجة. تكمن الخطوة الأولى في إعادة اكتشاف وتنشيط الخصال العشر في إدراك المسافة التي تفصلنا عنها. وبكلمات أخرى، ما مدى تفاؤلك أو مدى صبرك أو مدى ثقتك؟.

يعمل علم النفس القياسي ومنذ سنوات عدة على تطوير قائمة التفكير الإيجابي وذلك بهدف قياس استجابة الأشخاص المعنيين بهذه القائمة. وتكمن مهمة عالم النفس القياسي بقياس ما لا يمكن قياسه. وقد يبدو للوهلة الأولى أن الأفكار المعنوية كالتصميم، لا يمكن قياسها، إلا أن هذا العلم قادرٌ على تحديد مؤشرات أو خصائص سلوكية محددة تتناول كل خصلة من الخصال العشر. وبالتنسيق مع مركز پيل، ومع متخصصين ودراسيين من الخارج، استطاع هذا العلم تحديد خمسة عشر مؤشراً سلوكياً لكل واحدة من هذه الخصال فيما بينها ضعفاً وقوة. وتم وضع قائمة وأجريت عليها اختبارات مكثفة لدراسة نقطتين رئيسيتين: المصداقية والفعالية، للتأكد من أن الاختبار أو القائمة يقومان بمهام القياس كما يجب. وأخيراً، فلقد نجح الباحثون في تحديد المؤشرات السلوكية للخصال، بينما بقيت المؤشرات الأخرى دون صيغ نهائية بسبب قوة ترابطها مع بعضها. وبالمحصلة، تم اختيار خمسة مؤشرات سلوكية تحمل

فيما بينها ترابطاً ملحوظاً، لتكوّن الأساس في قائمة التفكير الإيجابي.

في الواقع، هذا الاختبار لا يمكن أن يكون الاختبار الأمثل. لأن مثل هذا النوع من الاختبار يبقى دائماً في «طور التشكل» ويتطور مع الأيام.

لقد أشاد المئات من الناس ممن اتبعوا الخطوات التي توشك أن تتبعها أنت أيضاً بدقة هذه الخطوات. ولأجنبك الارتباك، تذكر وأنت تستعد لهذا الاختبار أنه يوجد خمسون عبارة يمكن أن تصف سلوكيات وأفكار التفكير الإيجابي، وأنك لن تتمكن من معرفة الخصلة حتى نهاية الاختبار. اتبع التعليمات، وكن مباشراً وصريحاً إلى أقصى درجة وتأكد أن العبارات المطروحة لا تحتوي على معان خلف السطور. نصيحتي، أن تتبع غريزتك الأولى. لا تحاول الخوض عميقاً في السؤال، بل على العكس، تجاوب مع السؤال بالطريقة التي تفهمها وبرد الفعل الأولي الذي تبديه له.

بماذا تفكر؟ أو بماذا تشعر؟ أو بماذا تقوم إزاء المواقف التالية؟ ضع ورقة ودون عليها الاستجابات المدرجة واصفاً العلامة من صفر إلى خمسة وبحيث تكون الـ:

5. بشكل دائم تقريباً.
4. أغلب الأحيان.
3. عادة.
2. أحياناً.
1. أبداً، بشكل دائم.
0. لا ينطبق، غير متأكد.

الموقف	من 0 الى 5
1. أعرف أن قوة ما تكمن في نفسي، وهي التي تمدني بالطاقة.	
2. لزامٌ عليَّ أن أعيش حياة مبادئ وأهداف سامية.	
3. لا أسمح لأخطائي أن تثبط عزيمتي.	
4. أعطي الآخرين فرصة إيجاد حلولهم.	
5. أنا من النوعية القادرة على الالتزام بالخطط والمشاريع.	
6. انظر إلى المبادرات الفردية على أنها جزء من خطط أعظم.	
7. لا أسمح للمخاطر والأزمات أن تشلني.	
8. أستطيع السيطرة على مشاعري.	
9. أنا أقول الصدق.	
10. لا أسمح للشك أن يعيق متابعتي للأهداف القيمة.	
11. أستنهض عزيمتي حينما تبدو الغايات بعيدة المنال.	
12. أبقي أنظاري مثبتة على أهدافي على رغم التشتيت اليومي الذي أعيشه.	
13. أتصدى للأوضاع الغريبة حينما أرى فيها المحاسن.	
14. أطبق على سلوكي المعايير نفسها التي أطبقها على سلوك الآخرين.	
15. أبذل جهداً واعياً لتكون ردة فعلي مستقرة.	
16. أستيقظ حاملاً شعوراً بالبهجة لليوم المقبل.	
17. أسيطر على نفسي في ردة فعلي للضغوطات.	

18. أتشوق للعثور على الاحتياجات التي تثيرني، وأحققها.
19. أبقى على تواصل مع غاياتي.
20. أقبل بالمهام التي تثيرني حتى ولو كانت فروقات النتائج المرجوة هزيلة.
21. أواجه التحديات برباطة جأش.
22. أحافظ على الوتيرة نفسها حتى ولو كانت النتائج غير مضمونة.
23. أتأكد من أن مشاعر الخوف والدونية لا تقود تصرفاتي.
24. لا أسمح للقلق على نتيجة ما أن يهز رباطة جأشي.
25. أركز طاقتي نحو ما يمكن أن أنتجه أكثر.
26. أنا قادر على السيطرة على قلقي وامتعاضي.
27. أستجمع ما لدي من طاقة لازمة للقيام بالعمل.
28. أعمل والأمل يملؤني في ما خفي من الأمور.
29. أشارك المجموعة أخلاقياتها تحت الظروف الصعبة.
30. أعمل وأنا واثق من مهاراتي ومظهري الخارجي.
31. أظهر طاقة عالية في المشاريع التي تثير الآخرين.
32. أبتكر خطة ذهنية لإتمام العمل.
33. أمضي قدماً وبشكل حاسم.
34. لدي رؤية واضحة عن الموقع الذي أرغب في شغله في هذه الحياة.
35. لا تنتابني الهواجس حول المواضيع.
36. أعمل على تقليل أثر شكوكي ومخاوفي.

37. لا أتسرَّع بالكلام قبل دراسة النتائج.
38. لا أتقاعس عن القيام بالعمل على أمل أن يقوم به الآخرون.
39. أتجنب نشر الإشاعات عن الآخرين.
40. أوافق ذاتي في أن أكون إيجابياً وممتلئ بالأمل حيال مواقفي وتوقعاتي.
41. أتحلى بالمعنويات العالية حتى وعندما لا تسير الأمور على ما يرام.
42. لا أسمح للقلق أن ينال من أفضل ما أملكه.
43. لست من أنصار مدرسة الحلول السريعة التي تنادي بـ «كيفما اتفق».
44. تملؤني الطاقة لدى متابعتي للنتائج.
45. انخرط في الأنشطة الضرورية لتحقيق أهدافي.
46. الحياة لا تهمني.
47. أعامل الناس بعدل ومساواة.
48. لا أسمح للخوف أن يضيع أهدافي عني.
49. لا أورط نفسي في خلق العداء بين شخص وآخر.
50. لا أصاب بالهلع حينما تشتد المحن.

احتساب النتائج

لتحديد نتيجتك أمام كل خصلة من خصال التفكير الإيجابي، عد إلى القائمة المدرجة أدناه، وضع بجانب كل جملة من جمل الخصال الإيجابية، واحدة من التعابير الخمس

الأولى والتي تعتقد أنك كنت ستستعملها. (فعلى سبيل المثال، فإن الجمل 21 - 28 - 36 - 40 - 41 متعلقة بوصف السلوك والتفكير الذي يصف التفاؤل). قيم نتائجك الآن وسنناقش لاحقاً إمكانية استخلاص معان مهمة من هذا الاختبار.

التفاؤل : 21، 28، 36، 40، 41

الحماس : 16، 18 -31، 44، 46

الإيمان : 1، 2، 6، 30، 42

التكامل : 9، 14، 39، 47، 49

الشجاعة : 7، 13، 20، 22، 29

الثقة : 3، 10، 17، 23، 33

التصميم : 5، 11، 27، 32، 38

الصبر : 4، 15، 24، 37، 43

الهدوء : 8، 26، 35، 48، 50

التركيز : 12، 19، 25، 34، 45

مثال:

التفاؤل	التعبير
21	2
28	1
36	3
40	3
41	5
المجموع	14

تحليل النتائج

نقدم لك بعض الإيضاحات لمساعدتك على تحليل نتائجك.

أي من الخصال التي حققت فيها نقاطاً لم تكن تتوقعها؟

يعتبر الحصول على 20 نقطة فما فوق في مجال الجمل نتيجة عالية، كما يعتبر الحصول على ثلاث نقاط في مجال التعابير نتيجة عالية أيضاً. فالمرء يمكن أن يقلل من شأن ذاته. وهذا عائد لحقيقة أن بعض الأشخاص لا يعلمون بالضبط حقيقة أنفسهم، أو لواقع أن الآخرين يعلموننا عما نحن عليه فعلاً. هل حققت نتائج غير متوقعة؟ وكيف تستطيع أن تشرح مثل هذا الأمر؟

أي من الخصال التي حققت فيها نقاطاً أقل مما كنت تتوقع؟

يعتبر الحصول على ما دون الـ 19 نقطة في مجال الجمل، ودون الـ 3 في مجال التعابير سبباً وجيهاً لإعادة التدقيق في هذه النتائج. غالباً ما نقسو على أنفسنا، لهذا قلما نُفاجأ أن تقييمنا لأنفسنا كان أقل مما نتوقعه. ولقد وجدت أن معظم الناس يتحلون بصفة التواضع ولا يرغبون بالحديث عن ذواتهم على أنهم أناس ممتازون. ومع ذلك، فأنا أؤيد فكرة مراجعة النتائج حينما نكون أقل من المتوقع. والأكثر من هذا، فإني أقترح تحديد واحدة من الجمل ذات النتائج المنخفضة وإعادة تحليلها مرة ثانية خوفاً من أن لا يكون التحليل الأول صحيحاً. واسأل نفسك عندها: «هل صحيح أنني هكذا؟ أو أن الأمر لا يتعدى أن يكون استجابة خاطئة للجملة».

حدد الخصال التي تتصف بالتنوع، كخصلة «الثقة» ولنفترض مثلاً أنك حققت:

3	:	5
10	:	2
17	:	4
23	:	5
33	:	1
المجموع	:	17

من الواضح أن درجة التنوع تتراوح بين 1 إلى 5. بينما لا تملك بعض الخصال الأخرى أي تنوع ولا تقبل أي درجة من الاستجابات. (4 - 5). عد إلى الجمل ذات التنوع الكبير (3 - 17 - 23) بالمقارنة مع (10 - 23) وراجعها ثانية. ثم قارن بين الجمل العالية النتائج مع المنخفضة من حيث درجة التشابه والاختلاف.

الجملة 3 على سبيل المثال المتراسلة مع العبارة - 5 - تقول: «لا أسمح لأخطائي أن تثبط عزيمتي» أما الجملة 33: «أمضي قدماً وبشكل حاسم» فهي متراسلة مع العبارة ـ 1 ـ كلا الجملتين هما على علاقة وثيقة مع خصلة (الثقة). فكيف نبرر التنوع فيما بينهما؟ ببساطة، عبر إعادة شرح الجملتين لتصبحا، على الرغم من أنني لا أسمح لأخطائي أن تثبط عزيمتي، فإنها يمكن أن تقودني إلى التردد، الذي يدفعني بدوره إلى المضي قدماً وبشكل حاسم. وهذا التفسير ممكن. ويمكن أن تصل إلى عدد غير محدود من التفاسير، ولكن حيث أنك أكثر الناس معرفة لذاتك، فإن غريزتك هي أصدق مؤشر للشرح الذي تقدمه، وللتفسير الذي تنتهجه.

الإعادة الكاملة للمراجعة بنسبة 360 درجة.

تكون غالبية المصطلحات النفسية، كمصطلحات التفكير الإيجابي مثيرة للجدل. ويصعب على المرء أن يكون موضوعياً في تقييمه لذاته. ولذلك، وتوخياً للدقة، فإنني أقترح مراجعة

كاملة وبنسبة 360 درجة للآلية التي تُقيّم بها ذاتك. وكبداية أبدأ بمحيط العمل. حدد عدة أشخاص في المؤسسة التي تعمل بها واطلب منهم القيام باختبار القائمة مستندين بذلك على معرفتهم لك. وأقترح أن تحوي هذه المجموعة، مديرك، واحد أو اثنان من زملائك في العمل، وواحد أو اثنين من مدرائك المباشرين. وأنت الوحيد الذي يستطيع أن يقرر لذاته فيما إذا كانت ثقافة المؤسسة التي تعمل بها متوافقة مع نوع الانفتاح المطلوب للمراجعة الكاملة. وحالما تنتهي المجموعة من القيام بالاختبار وتقييم النتائج. أمعن النظر في الفروقات التي تحويها نتائج المجموعة بما فيها نتائجك. واعتماداً على هذه الفروقات (التي لابد وأن تكون) نظم اجتماعات متتالية مع كل واحد من أفراد المجموعة وذلك بهدف تجميع بيانات نوعية، بمعنى أن تحاول الحصول على أكبر قدر من المعلومات عن ذاتك منهم. وخذ هذا المثال. قامت إحدى الموظفات اللامعات، والتي كانت تقوم بمهام مميزة في عملها في إحدى المؤسسات الكبيرة بالتقليل من شأن ذاتها فيما يتعلق بخاصية (الثقة) ولكن ولدهشتها الشديدة، فإن الآخرين أعطوها نتائج عالية جداً ولنفس الخاصية. ولقد كنت حاضراً عندما قال لها أحد مدرائها المباشرين: «لقد بدأت عملك في هذه الشركة بصفة سكرتيرة، واستطعت أن تشقي طريقك نحو مركز إداري مرموق. تبدين واثقة من ذاتك، ولطالما كنت مصدر إلهام كبير لي». كانت الموظفة (المديرة) تجلس بصمت مطبق، بينما كانت عيناها تشعان ببريق واضح. لم تكن تدري ما تقول،

ولكنها وبعد فترة وجيزة أسرَّت لي: «لم يكن يخطر لي أن الناس ينظرون إليَّ على أنني إنسانة واثقة من ذاتها. وكنت أشعر دائماً أنني شخص يفتقد الأمن والثقة».

لقد كانت كالكثير منا، تشعر بالانعدام الداخلي للأمن والثقة، على رغم قدرتها على منحها للعالم الخارجي. ببساطة، لم تكن تراجع ذاتها. ولا حتى لمرة واحدة. إن المراجعة الكاملة، وبنسبة 360 درجة للخصال العشر تتطلب وجود الثقة بينك وبين الشخص الذي يقوم بالاختبار. ويجب أن تحتاط للأمر، لأن هذا الاختبار سيكشفك له، وسيتمكن من مشاركتك بالمعلومات التي تعتبرها شديدة الخصوصية.

لقد عانيت الأثر الفعال لهذه التكنولوجيا في الاختبارات القائمة على وجود مستويات عالية من الثقة. وأذكر واحدة من المجموعات المؤلفة من خمسة عناصر كانوا يقومون بدراسة وتحليل قائمة التفكير الإيجابي. وكانوا يقدمون الدعم لبعضهم ويتشاركون بما كان يجول بخواطرهم بشكل يكاد لا يصدق. كان كل واحد منهم يكشف عن الخصلة التي يرغب أن يطورها لذاته بوضوح شديد. ولقد كان أحد أبرز أعضاء هذه المجموعة شخص حاد الطباع، وكان يلقب على سبيل المداعبة بـ (سيد هدوء) كان يعرف تماماً أن مزاجه الحاد كان يسلبه أفضل ما لديه، وكان تواقاً لأن يفعل شيئاً حيال ذلك.

تحلق أعضاء الفريق حوله وظلوا يطالبونه المرة إثر المرة بالتأقلم مع هذا الاسم الذي أطلقوه عليه حتى تمكن في النهاية

من أن يتغلب على ذاته ويتغير إلى الأبد.

على رغم أن تطبيق هذا النوع من اختبارات التفكير الإيجابي هو من اختصاص ساحات العمل، فإن تطبيقه على مستوى الشريك أو الصديق أو الطرف الآخر أو أحد المقربين يساعد الشخص كثيراً. ويمكن أن يكشف له أشياء كثيرة. فالمرء يحمل في داخله شخصيتين مختلفتين جداً. واحدة للعمل وأخرى للمنزل. يمكن أن تكون شخصاً شديد الحماس في المنزل، خصوصاً في العطلات بينما تتسم شخصيتك الوظيفية باللاحماس. ومن جهة أخرى، فيمكن أن تكون في العمل شخصية حازمة (الالتزام الشديد بالمواعيد، التقيد التام بالمهام) بينما تكون في المنزل أقل حزماً وأكثر ليونة.

والمراجعة مع المقربين بعيداً عن بيئة العمل يمكن أن تكون كاشفةً وأكثر بيانية.

لقد خضعت أنا وزوجتي كاثرين لهذا الاختبار فدوّنا نسختين من نسخ القائمة. واحدة عن ذاتنا، والأخرى عن رؤيتنا لبعضنا البعض. ولدى تحليل هاتين القائمتين اكتشفنا بعض الثغرات في أنفسنا مما دفعنا إلى نقاش هادئ بناءً لدراسة الأسباب التي تجعلنا ننظر إلى بعضنا بهذه الطريقة. إن المقربين إلينا يملكون معلومات عميقة عنا.

إن عمق المعلومات التي يمتلكها عنّا المقربون منا تمكنهم من تبصر سلوكنا بطريقة أكبر. وبالمحصلة إن قائمة الاختبار

ستعمل على تزويدك بفكرةٍ عن مستويات الخصال الإيجابية التي تمتلكها وستكون بمثابة النقطة الأساسية في قياس وتحديد درجات التقدم التي تحرزها. وعلى رغم أنها ليست الوسيلة المثالية، إلا أنها مؤشر ممتاز.

التفكير الإيجابي الظرفي:

لقد أصبح من المعلوم أن استخلاص درجات تنوع الخصال يعتمد أساساً على ما يسمى بالحادثة، أو بالظرف المحيط بهذه الخصال. لقد ولد الناس كلهم وهم يحملون هذه الخصال في داخلهم وبشكل فطري، ومعظم الخاضعين لهذا الاختبار يقيمون جودة أو سوء الأمور تبعاً للنتائج المحققة فيعتبرون الأمر سيئاً إذا كانت كمية النقاط المحققة منخفضة، ويعتبرونه جيداً إذا كانت كمية النقاط المحققة مرتفعة. وبالتالي إن غاية الناس تنصب نحو رفع كمية النقاط للحصول على نتائج أكثر جودة. وهذا خطأ برأيي. لأن الخصلة كتلة قائمة لا تقبل الزيادة فهل تعتقد أن المرء قادر على زيادة كمية أي خصلة معينة؟

نظم خصالك

من الممكن أن يتجاوز الأمر حدوده، وبنتائج سلبية. فالحماس الشديد على سبيل المثال يمكن أن يفهم على أنه مغالاة وسطحية، ومن جهة أخرى، فإن قدراً صغيراً منه يمكن أن يُفهم على أنه لا مبالاة وعدم اهتمام. لهذا يجب أن تتعامل مع كل الخصال استناداً للموقف أو الظرف المحيط، معتمداً على:

- معرفتك لذاتك.
- معرفتك للآخرين، أو الآخرين، المشتركين في هذا الظرف.
- معرفتك للظرف ذاته.

والقضية التالية توضح الأمر:

«كان بوب، مندوب المبيعات قد انتهى لتوه من مقابلة واعدة ومهمة. لقد دخل إلى المصعد وهو يقول لنفسه، كنت أعرف حتى قبل دخولي أنني سأسد عليهم الأبواب. كم كنت مميزاً يا رجل! في البداية، كانوا يتصرفون ببرادة شديدة، ولكنني، وفور دخولي، قلبت تصرفاتهم إلى حركات هستيرية. لقد حازت نشراتي الفنية وأشرطتي المصورة على إعجابهم وبشكل كامل. لقد أصبح الموضوع في قبضتي، أنا متأكد من هذا. لم يستغرق الأمر أكثر من نصف ساعة. إن الحماس يقوم بدوره بشكل كامل، ولقد آن الأوان لكي أرتاح قليلاً وأكافئ نفسي». ولكن، وفي قاعة الاجتماعات، كان الأشخاص الذين قابلهم بوب - نائب الرئيس واثنين من مديريه - ينهضون من مقاعدهم وقد حزموا أمرهم على عدم التعامل مع بوب وشركته. لقد علق نائب الرئيس بعد خروج بوب قائلاً: «حسناً، قد نعاود الاتصال به. لقد التقيت خلال اثنتين وعشرين سنة مع الكثير من مندوبي المبيعات، اجتمعت فيها مع القلة المتظاهرين، ولكنني لم أجد شخصاً غارقاً في أوهامه حتى أذنيه

أكثر من هذا الفتى بوب. ياله من شخص وقح ومغرور. لقد سألنا سؤالين ثم انهمر علينا بوابل من مهارته. ثم أضاف أحد المدراء: «لابد وأن هذا الفتى قد تناول ستة فناجين من القهوة قبل دخوله علينا» وكأن ما ينقصنا، هو مثل هذا الفتى. وأقفل المدير الآخر الحديث قائلاً: «فلنتابع البحث، أعتقد أن بضاعته جيدة، والمشكلة تكمن في أسلوبه».

كان بوب مثلنا تماماً، يمتلك خصال المفكر الإيجابي العشر. إلا أنه، وكما في المثال السابق، كانت بعض الخصال تعمل على مستويات هدامة عوضاً على أن تكون بناءة. وحتى تلك الخصال والتي بدا أنه يستفيد منها، لم تكن موجهة توجيهاً سليماً. فما هي الخصلة التي تمادى بوب في استعمالها؟ وما هي الخصلة التي كان بإمكانه الاستفادة منها بشكل أكبر. ويمكنك القول أنه أفرط في الحماس والثقة، في الوقت الذي كان أجدى به أن يتحلى بالصبر والهدوء. فضمن اعتياد معين، يلجأ الناس إلى استغلال قسم بسيط من القوة التي يمتلكونها في مواجهة ما يناسبها من الظروف.

كيف نصنف الاستعمال المفرط، والاستعمال الضئيل للخصال؟

يستطيع الإنسان الإفراط في استعمال الخصال، أو الإقلال من استعمالها، كما سنرى في المثال التالي:

الإفراط	الخصلة	الإقلال
بولياني - غير واعي	التفاؤل	السلبية والتشاؤم
الاندفاعية - الزهو	الحماس	الكآبة - اللامبالاة
الدوغماتية - التعصب	الإيمان	التذبذب - التردد
الفضيلة الداخلية - القضائية	التكامل	اللاخلافية - الضبابية
الغباء - التقديرات الخاطئة	الشجاعة	الجبن - الاستسلام
العجرفة - الغرور	الثقة	عدم الشعور بالأمان - الضعف
العناد	التصميم	الانهزام - الاستسلام
التردد - غير حاسم	الصبر	التسرع - التهور
الخمول - الكسل	الهدوء	المزاج المتقلب
الأفق الضيق	التركيز	التشتت - عدم التنظيم

العوامل التي تؤخذ بالحسبان لدى تنظيم خصال التفكير.

يجب على المرء أن يأخذ في الحسبان أربعة عوامل رئيسة لدى تنظيمه لخصال تفكيره في أي موقف من المواقف تماماً كما ينظم الطيار رحلته في حفظه لمفاتيح معينة على لوحة التحكم.

1. «ما هو المناخ العام؟» أو ما هو الجو العام للموقف الذي ستخوضه: الإدلاء بأخبار سيئة، التحضير لصراع وظيفي، التحضير لخطة تغيير إداري، طلب ترقية... إلخ

2. «إلى أين المسير؟» أو ما هي النتيجة النهائية المرغوبة.
3. «أي خصلة علي أن أستعمل؟» أو أي تركيبة من الخصال عليك باستدعائها؟ ما هو تقديرك للشخص أو الأشخاص الآخرين المشتركين في هذا الموقف.
4. «إلى أي حد علي أن أعتمد على الخصلة المنتقاة وبأي وجهة؟» بمعنى آخر ما هي مستويات الخصال المناسبة؟

وعلى هذا، فإنه وبمعرفتك لذاتك وللآخرين ستجد أنه صار لزاماً عليك أن تحدد المستوى المطلوب لكل خصلة بغية الوصول إلى النتائج المرجوة. معرفة نوع ومقدار الخصال المطلوب تنظيمها يتم بمقارنة ما ترغب بتحقيقه مع النتائج الفعلية للاختبار.

مثال:

الفعلي / المراد تحقيقه	عالٍ	منخفض
عالٍ	تفاؤل - حماس - تصميم	إيمان - تكامل - ثقة
منخفض	شجاعة - صبر	هدوء - تركيز

ولفهم أدق، نقدم لك مؤشرات تساعدك على التعامل مع الخصال التي تقع ضمن القطاعات المختلفة لهذا الجدول.

عالٍ ـ عالٍ

هذه النتيجة هي أفضل ما يمكن تحقيقه. وهي تعني أنك

واعٍ لذاتك بشكل كامل، ولم تُفاجأ بالنتيجة. وإذا لم تؤد إلى شيء، فإن هذه النتيجة ثبتت لك ما تعرفه عن ذاتك. كما أنها تعني أنك كنت ترعى وتقوي هذه النقاط على مر الوقت. وهذا يؤدي بدوره إلى الإقرار أن الخصال الإيجابية التي تمتلكها هي أكثر وضوحاً وتواجداً في حياتك اليومية وتفاعلاتها. وكل ما عليك فعله هو أن تقوي واحدة أو أكثر من تلك الخصال. وهي نزعة تكمن سهولتها في أنها تحدث بشكل طبيعي. فقط أولي اهتماماً أكبر في تعاملك مع بعض الناس وبعض المواقف. فإذا كنت تقدم لمديرك على سبيل المثال مشروعاً يتجاوز الميزانية المخصصة، والوقت المحدد. وصادف أن كان مديرك من النوع الذي يتحاشى الأشخاص ذوي المعنويات العالية، فإني أنصحك أن تقلل من مستوى الحماس الذي تبديه في هذا المشروع. وحيث أنك من النوع الذي ينظر إلى المواقف بكل تفاؤل. فاقتراح تخفيض مستوى الحماس والتركيز سينعكسان سلباً على الجدول أعلاه بحيث تتدنى النتائج لتصبح منخفضة. إلا أن هذا سوف يدفع مديرك إلى تقدير صنيعك لما يحتويه من واقعية واستراتيجيات عملية في تعامله مع المواضيع.

عالٍ ـ منخفض

إن نتيجة عالٍ - منخفض تعني على رغم شعورك أن النتيجة ستكون عالية لبعض الخصال إلا أنها كانت عملياً منخفضة. وهي تعني أنك لا تمتلك القدر الكافي من الثقة الذي تعتقد أنك تمتلكها. وهذا يفترض رفع مستوى الثقة لديك بغض

النظر عن المواقف أو الشخص الذي تواجهه. وقد تحتاج في بعض المواقف إلى رفع هذا المستوى بشكل كبير. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تحاول الإعلان عن إجراءات خفض التكاليف للربعين المقبلين بسبب ضعف عائدات مشروع ما فأنت بحاجة إلى جرعات كبيرة من الإيمان (تناسب الإجراءات مع الظروف) والتكامل (حصول الجميع على معلومات دقيقة وقتية مما يضفي على هذه الإجراءات صفة العدالة للجميع بغض النظر عن التدرج الوظيفي) والثقة (الشعور أن الأمور ستعود إلى سابق عهدها وقوة الشركة بالإدارة الكفوءة وإلى ما غير ذلك).

منخفض ـ عالٍ

هذه النتيجة تعني انك أكثر شجاعة وصبراً مما كنت تعتقده. والخطر الوحيد يكمن في أنك وفي محاولة للتعويض عن شعورك الخادع بالضعف أمام بعض الخصال، كنت قد غاليت في هذا التعويض. وأقترح عليك شرح الاخفاقات التي تقع في منطقة المنخفض – عالٍ. لقد ألمحت في بداية هذا الفصل إلى المديرة التي كانت تنظر إلى نفسها على أنها إنسانة مهزوزة وغير واثقة. والتبرير الممكن لهذه الحالة أنها لم تسمع من الآخرين تقييمهم لها. لا يدرك الكثير من الناس مدى ما يمتلكونه من صفات إيجابية قوية لأنهم لا يسمعون من الآخرين المهمين في حياتهم تقييمهم لهم.

منخفض ـ منخفض

الصفة الإيجابية لهذه النتيجة هي أنها تجعلك مدركاً لنقاط ضعفك وبحيث تستطيع التركيز على تحسين هذه النقاط. كما تعني ضرورة أن تعمل بجهد أكبر لدفع معدل النقاط بالنسبة للخصال التي تقع في هذا القطاع وهي الهدوء والتركيز. ونتيجة منخفض - منخفض يمكن أن تشير إلى معاناتك لبعض المشاكل مع هاتين الخصلتين طوال حياتك. وبالتالي إن فرص طفوهما على سطح حياتك الشخصية عالية جداً. وهذا ما أسميه بالمساحة الزمنية. تعلم أنك ضعيف في بعض النقاط، ولكنك لم تحاول تغيير ذلك. لهذا، صار لزاماً عليك أن ترسم خطة عملية معينة وأن تمشي وفق هذه الخطة إذا أردت إصلاح هذه النقاط. وسيبحث الفصل التالي استراتيجيات معينة لتفعيل هذه الخصال.

«تصرف وكأنك...»

هناك طريقتان لتفعيل الخصال الخامدة. تكمن الأولى في إعادة التفكير بطريقة رؤيتنا للخصال على المستويات الشخصية. فإذا كنت تعتقد مثلاً أنك لا تستطيع أن تكون حماسياً أو واثقاً فإنك لن تستطيع على الأرجح أن تكون، لأن قناعتك بالخصلة أو الخصال سوف تؤثر على تفكيرك وبالتالي على مشاعرك، وبالمحصلة على تصرفاتك وسلوكك. أذكر مرة أنني تعاملت مع محنك في الثامنة عشرة من العمر بعمل لدى إحدى الشركات

التي كنت قد تعاقدت معها. ولقد كشفت قائمة التفكير الإيجابي، أو فلنقل أكدت أن هذا الرجل لا يمتلك خاصية الحماس. قال لي: «أنا غير مندهش من النتيجة. لقد أمضيت عمري وأنا على هذا الشكل. ولا أعتقد أنني سأتغير في يوم من الأيام» لقد كان محقاً. هو لن يتغير ما دام يعتقد أنه لن يستطيع أن يتغير على رغم أن عمله يعتمد على هذا. ومن الواضح أن مديره المباشر قد زرع في عقله حقيقة أن انعدام الحماس لديه كان له الأثر السلبي على أداء فريقه. لقد كان يفتقد إلى تلك الإشراقة في تعامله مع مدرائه. ولكن لحسن الحظ، وبعد أشهر عدة من خضوعه لاختبار القائمة، استطاع إعادة اكتشاف تلك البذرة الفذة من الحماس في داخله. كما ترى، لقد دأب هذا الرجل على مقارنة نفسه بشخصيات ريتشارد سايمون. الطاقة الدائمة والسعادة. ولكن خلال لقاءاتنا أدرك أن صفة الحماس تظهر ذاتها سلوكياً في طرق كثيرة مختلفة. وكانت المسألة تكمن في معرفة أفضل طريقة لكامل شخصيته المهزوزة. لهذا، فإنه عوضاً عن المغالاة في التعويض عبر التعبير عن ضعفه، سمح لحماسه الطبيعي أن يتدفق عوضاً عن قمعه.

يبدو في بعض الأحيان أنه مهما حاولنا إعادة تشكيل تفكيرنا فإننا لا نشعر بالارتياح التام لهذا التشكيل الجديد. وتحضرني في هذا السياق دعاية مشهورة ظهرت في أواخر التسعينيات كانت ترتكز على أحد موظفي الشحن والاستقبال أثناء مكالمة هاتفية مع أحد الزبائن، ولقد بدت مطالب هذا الزبون وكأنها

إعجازية إلا أن الموظف ما انفك قائلاً بثقة ودون تردد «أستطيع القيام بذلك. أستطيع القيام بذلك. نعم أستطيع» ولكن، وبعد إغلاق السماعة نظر إلى أعلى والخوف باد في عينيه وتمتم قائلا: «كيف لي أن أقوم بذلك»؟ على رغم عدم شعوره بالثقة، ولكنه أمام الزبون كان يتظاهر بذلك. وهنا تبرز تكنولوجيا «تصرف وكأنك» بادية للعيان. وتذكر أنني وفي فصل سابق تحدثت عن سلسلة (الإيمان - التفكير - الشعور - التصرف) عن أن إيماننا يقود تفكيرنا، الذي يقود بدوره شعورنا، الشيء الذي يؤدي إلى تصرفنا وفق سلوكية معينة. والآن ومع تكنولوجيا «تصرف وكأنك» فإن سلسلة (الإيمان - التفكير - الشعور - التصرف) تؤدي عملها بشكل معاكس تماماً. وبحيث تصبح (التصرف - الشعور - التفكير - الإيمان) وتقوم هذه التكنولوجيا المعتمدة على حقيقة أنك إذا تظاهرت بشكل معين فإنك سوف تفكر، تشعر، وتتصرف بشكل آلي وبطريقة تجعل استجابتك للشخص الآخر طبيعية ومريحة. فعلى سبيل المثال، تكمن أعظم مخاوف رجال الأعمال في الخطابات العامة ويبدو للبعض منهم أن كل أنواع المناجاة الداخلية الإيجابية الموجودة في هذه الدنيا لا تكفي لأن ينهض أحدهم أمام الجمهور، أو أن يمنع ركبتيه من الارتعاش أثناء إلقائه مثل هذه الخطابات العلنية. إلا أن تطبيق «تصرف وكأنك» تساعدهم للتغلب على نظام الاعتقاد لديهم. فأنت لا تفكر بإلقاء الخطاب بل تقوم به وتنتهي من الأمر. إنك ببساطة حينما تعتزم التصرف كشخص شديد

الثقة بنفسه فإنك تحصل على شعور متزايد بالثقة. وسرعان ما يقوم هذا الشعور بقدح زناد الأفكار الإيجابية كفكرة «أستطيع القيام بهذا». إذا فكرت أنك ستنجح، فإنك تطور وبشكل كبير إمكانية نجاحك. ونجاحك مع مرور الوقت، سيعمل على تأسيس الاعتقاد أنك شخص يستطيع إلقاء المحاضرات العلنية مما يعطيك لاحقاً الشعور الكامل بالثقة.

لقد أثبت الدكتور ويليم جيمس فعالية هذه التكنولوجيا البسيطة وتم اعتمادها في جامعة هارفرد منذ عقود. ولقد أصبحت هذه التكنولوجيا تعرف اليوم بعبارة «زورها حتى تتمكن منها» وعلى رغم هذا، فأنا لا أقترح أن تزور خصال التكامل والصدق، فالغايات يجب أن تكون صادقة وخلاقة، وبالتمرين والممارسة ستجد أنك لن تعود بحاجة إلى تزوير الخصال لأنك ستكون قد تغلبت على العوالم الشعورية واللاشعورية واستطعت التفوق على نظام الاعتقاد لديك. ببساطة شديدة إذا عزمت على التصرف على أنك شخص شديد الثقة بنفسه فإنك سوف تحقق تصعيداً كبيراً في خصلة الثقة لديك، وبسرعة شديدة.

التفاعلات الداخلية بين الإيمان ـ الأفكار ـ الشعور ـ التصرف والخصال

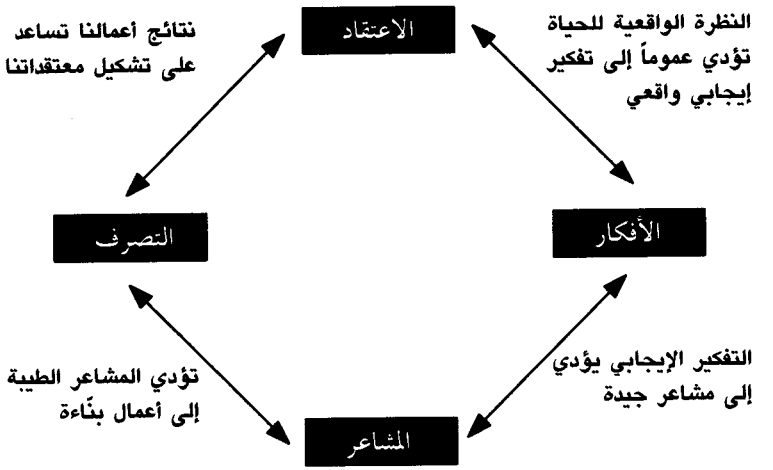
إذا نظرنا إليها على أنها دائرة مغلقة، فإننا نلمح العلاقة التي تربط بين الإيمان والأفكار والشعور والتصرف. نستطيع الوصول إلى أي نقطة ونرى الآلية التي تغذي بها النقطة الأخرى.

فالشعور بالشجاعة على سبيل المثال سيؤدي غالباً إلى عمل يعتبر أنه مباشر ومثير للإعجاب وسيقدم هذا العمل المدخل الرئيس إلى اعتقادات الشخص. (داخله، الآخرين، العالم الذي يتفاعل فيه) فإذا كان العمل ناجحاً، فإن الاعتقادات التي قادت الأفكار والتي بدورها أعطت الشعور بالشجاعة ستقوى وستعزز، أما إذا كان العمل فاشلاً، فإن الاعتقادات سوف تكون عرضة للتساؤلات وبحاجة إلى إعادة التشكيل. وما تمثله الحركة المتوافقة مع عقارب الساعة في الرسم التوضيحي التالي يمكن أن يعمل بشكل معكوس ومتواز أيضاً. فالتصرف وكأن... المرء يمتلك لخصلة إيجابية، كالتصميم مثلاً فإن هذا التصرف يحفز وبشكل آلي مشاعر التصميم الداخلية كما يحفز أيضاً أفكار التصميم، الشيء الذي يؤدي مع الوقت إلى تشكيل الاعتقاد أن المرء يمتلك فعلاً هذه الخاصية.

والغرض هنا هو - مشينا مع عقارب الساعة أو عكسها - الوصول إلى التوافق بين اعتقاداتنا وبين واقعنا. وحينما نتمكن من ذلك فإننا سنكون في أعلى درجات أدائنا. وستعمل نماذج التفكير الإيجابي على:

- تصعيد نجاحك الشخصي والمهني ورفع مستوى إنجازاتك وشعورك بالرضا.
- كشف وتقوية الخصال الفطرية أساساً للمفكر الإيجابي بشكل دائم.

إن أفضل الاعتقادات، هي تلك المتوافقة مع الواقع



كشف وتقوية الخصال الفطرية أساساً للمفكر الإيجابي بشكل دائم.

إن الخصال العشر للمفكر الإيجابي موجودة لدى كل فرد فينا، وكلنا قادر على تنشيط الخصال القوية وعلى استعمالها في مواجهة المواقف الصعبة وتحقيق النتائج الإيجابية.