

الفصل السادس
النشاط الحيوي
Energy

كيف ترتفع إلى مستوى أي تحدي وأن تنشئ موارد جديدة للوصول إلى حيث تريد

"يشكل الجسم والذهن نظاماً مترابطاً"

الأفراد ذوو المنزلة العالية هم الأفراد ذوو النشاط الحيوي المرتفع. إنهم يستطيعون السباق خلال الجداول الزمنية المحمومة، السلطة خلال بريدهم الإلكتروني، وبرنامج "إعداد القوائم." "إنهم دائماً يبدون في عجلة من أمرهم. إنهم يتكيفون مع كل ما تقذفهم به أمواج الحياة، ولا يظهر عليهم أبداً علامات التعب. إنهم يشاركون، إنهم يتطوعون، وإنهم يضغطون الأشياء. هناك مثل يقول، "إذا أردت إنجاز شيء ما اسأل شخصاً مشغولاً." كما لو كان هؤلاء الناس لديهم ينابيع من الطاقة الحيوية لا تنضب، تغذية مستمرة من بطارية الطاقة تسمح لهم بأداء المزيد أكثر من معظم الناس، وهم يبدون مسرورين بأنفسهم أثناء أدائهم هذا. طاقتهم ونشاطهم الحيوي تقريباً محسوسة. إنهم يعيدون بعث النشاط الحيوي في الآخرين المحيطين بهم، ويدفعون كل أعضاء الفريق إلى الأمام.

الارتفاع إلى مستوى التحدي

تريد دوائر الأعمال أفراداً يستطيعون الارتفاع إلى مستوى التحديات، متعددي المهام، يديرون عدداً من المشروعات، يشقون طريقهم خلال الصعاب، ويعيدون النتائج الجيدة إلى سابق عهدها. الأفراد ذوو الحيوية العالية في النشاط يرتقون إلى التحديات، ويكونون أول من يري ما يمكن عمله، ويريدون أن يكونوا أول من ينفذوه بأنفسهم. إن الشخص الأكثر سلبية في الفريق من حيث الدافعية، هو ذلك الشخص الذي يصدر التنهيدات، يمشي مسترخياً، يتشاءب، وآخر شخص يمكن أن يتطوع لعمل شيء ما. مثل هذا الشخص يستنزف حيوية النشاط من حجرة الاجتماع، ليس فقط كيف يبدو في مظهره، ولكن أيضاً بما يقوله، وكيف يقوله. تبدو نقطة بدايتهم في أي شيء أنها سوف تكون هناك مصاعب أو اضطرابات، إنها سوف تكون صعبة، أو إنها سوف تكون متعبة. النشاط الحيوي والحماس مترابطان عن قرب، ويمثلان شريان الحياة لدوائر الأعمال.

John Dargan مغامر صاحب مبادرات، وقائد دوائر أعمال على
المستوي العالمي، واضح جداً حول الشيء الأكثر أهمية له في فريقه:

"العاطفة حول النجاح تدفع دائرة العمل، إنها توضح نفسها في كل اتجاه حماسي للفرد، وفي كل منهج إلى أي شيء يفعله (أو تفعله) . إنني أبحث عن الحماس والعاطفة. إنني فقط أريد دائماً فريقاً AI، إنني لا أساوم حول ذلك، ولكي تصل إلى الفريق AI فإنك تحتاج إلى أن تثبت هذه الأنواع من الخصائص. إنني أستطيع أن أدرب على المهارات اللازمة لأداء الوظيفة ولكنني لا أستطيع أن أعطيك الاتجاه الذي يدفعك إلى الخروج من سريرك مكرراً؛ أن تستثمر كل ثانية من كل يوم لتحقيق أهدافك. كيف تحدد هذه الخصائص؟ اسألهم ماذا فعلوا بالأمس. لدي الأفراد المتحمسين وذوي العاطفة الكثير الذي يجري بهم ومعهم، وتنفرج أساريهم عندما يعطون الفرصة للتحدث حول ماذا يفعلون ولماذا. سر النجاح في أي شيء يتمثل في الحماس. تناول أي شيء تفعله بالحماس وسوف تنجح. الشخص المتحمس يرتفع إلى مستوى التحدي في كل وقت."

يعرف الأفراد الناجحون أنه لكي يحققوا أهدافهم، يحتاجون إلى اتخاذ إجراء. يتطلب هذا حيوية وطاقة نشاط حيث التحرك من جيد إلى عظيم يحتاج إلى قوة وزخم. يأتي الوقود لهذه العناصر من الموارد، وبعضها سوف يحتاج إلى تطوير ونمو.

الموارد

عندما تكون في حالة تفكير لما تحتاج إليه للإنجاز، اسأل نفسك، ماذا لديك الآن، وماذا غير ذلك تحتاج إليه لكي تصل إلى حيث تريد.
بعد ذلك اسأل نفسك :

◆ هل لم يسبق لك أبداً فعل هذا من قبل؟

◆ هل تعرف أي شخص قد فعله؟

◆ هل تستطيع أن تسلك كما لو كان لديك؟

فكر في مناسبة عندما كنت تقوم بعمل شيء ما أنت أحببته، وأنت تمتعت به حقيقة. ربما يكون في العمل، وربما يكون في البيت وربما يكون لعب كرة قدم، إعداد وجبة، ركوب دراجة، إتقان لغة، أو دردشة online.

بصرف النظر طبيعته، فكر الآن في ذلك الموقف. تذكر أين كنت، ماذا سمعت وماذا رأيت. لتري الصورة، وتشعر بالانفعالات الآن، تلك التي عشتها في ذلك الوقت. تظاهر بأنها لديك مصورة على فيلم، تحرك أكثر قريباً وانظر إليها في ألوان زاهية وتفصيل دقيقة. أستمع إلى أصوات البهجة من حولك. اشعر بالحماس الذي عايشته، وذلك الخاص بالمحيطين بك. خذ تسجيل لقطه وصورة، واحتفظ بالفيلم في مكان ما آمن.

الآن فكر في أنك عندما تستيقظ في الصباح وتذكر ماذا كانت تشبه هذه الأحاسيس. حول إليه ذلك الشعور الخاص باللقطة والصوت والمسجل في الذاكرة من قبل. كم سوف يكون أكثر روعة أن تشعر بمثل ذلك كل يوم، وأن تنقل ذلك النشاط الحيوي إلى العمل؟ قرر الآن تماماً أن كل يوم سوف يجلب معه نشاطاً حيوياً وحماساً جديدين لكل ما تفعله في العمل. إنك مسيطر على ذهنك وإجراءتك. لا يوجد شخص ما آخر له هذه السيطرة. إنك تستطيع أن تختار القرار بأن الوظيفة التي تقوم بها هي التي تستحق مدخلاتك الحيوية الأكثر عمقاً. قد تقرر أنها وسيلة إلى نهاية مختلفة وأن النجاح في هذا الدور سوف يعطيك سهولة الوصول إلى شيء ما آخر، والذي سوف ينال تقييماً منك أكبر.

كانت Sarah مدرسة، ولقد بقيت في المهنة منذ تخرجها، مع توضيح موجز عن سيرتها الذاتية عندما كان لديها أطفال. في عمر ٤٦ عاماً قررت أن تعزل حيث أدركت صعوبة الجمع بين الوظيفة وتربية أطفالها. لقد أمضت أربع سنوات في البيت لا تبحث بجدية عن عمل، وبعد ذلك أدركت أنها في حاجة إلى أن تعود إلى العمل في وظيفة طول الوقت لأنها تحتاج إلى المال. لقد درست عدداً قليلاً من الخيارات، ولكن قررت بأن تلك الوظائف لم تكن تدفع مرتبات كافية. لقد قررت ألا تعود إلى التدريس لأنها لا تحب تلك المهنة. لم تفكر بأن لديها وقتاً لأن تعيد تدريب نفسها، وتبدأ البحث عن أدوار إدارية، والتي كانت تحت مستوي قدراتها، ولكنها رفضت. بدأت تشعر بأنها لم تعد تناسب أية وظيفة بحكم سنها، وانطلاقاً من بأسها تقدمت إلى أي شيء، ولكن لا يزال الحظ غير موات بالنسبة لها. إنها لم تحصل بعد على وظيفة.



لماذا كان هذا؟ كان يسيطر علي Sarah إحساس بالتشاؤم والعجز. كانت خائبة الأمل، محاصرة من الوهم، ومستهتلة من العمل، وتركها الحياة وراء ظهرها، وكان هذا مايراهها عليه أصحاب العمل المرتقبون. علي الرغم من جودة مهاراتها وخبرتها لم يتم تقديرها حق قدرها بسبب نقص ما تظهر من الحيوية والنشاط. كل ما رآه الناس كان إحساس بالعجز، وهم ببساطة ليس لديهم ما يفعلونه تجاهه.

مصدر النشاط الحيوي

فيما وراء البرنامج

إذا كان المستوي المرتفع من النشاط الحيوي لا يبدو أنه يأتيك بصورة طبيعية، فإن ممارسة أساليب تفكير معينة سوف توفره لك. أحد ما وراء البرامج الأساسية التي تهيمن علي السلوك هي مصدر الطاقة التي تدفع وتؤثر علي كيف تسلك. القوة الإيجابية للطاقة عبارة عن واحدة حيث تفعل شيئاً ما أنت تريد أن تفعله، وأنت تتحرك في إتجاهه. هذه الرغبة للتحرك في إتجاه ما تريد لاستنزف طاقة أو دافع. إنك تستطيع أن تري ماتريد وترغبه بصورة كافية لوضع كل جهودك للوصول إلي حيث تريد. اللهفة والحماس بالنسبة لما تفعله تنتج قوة دينامية للنشاط ذاته. إنك سوف تقرر " الإنتقال بصورة مؤقتة للعمل ثلاثة أشهر إلي مصنع مدينة Birmingham سوف يساعدي علي تنمية شبكة علاقاتي ويعطيني المزيد من الخبرة." البديل، أن تواجه بالنتيجة التي لايمكن تفاديها، بأنك يجب أن تذهب علي أية حال، سوف يكون عليك أن تقول، " أنا لا أعرف أي أحد هناك، وسوف يكون الوضع الوحده واللبؤس" أو " هذا أفضل من إعتباري عمالة زائدة." الأفراد العظماء هم الذين يختارون بصورة إيجابية ما يريدون أن يفعلوه، ويختارون أن يكتشفوا أفضل ما في الأشياء عندما يواجهون بما لا مفر منه.

النوع الآخر من السلوك يأتي عندما تفعل شيئاً ما لأنك تتفادى شيئاً ما آخر. القيام بأداء شئ ما لأنك تريد أن تهرب من شئ ما يمثل تصرفاً يستنزف الطاقة الحيوية من النشاط. علي سبيل المثال، إذا وافقت أن تذهب إلي برنامج تدريبي لإدارة الوقت لمدة يومين لأنه أفضل من الإلتصاق بالمكتب، فإنه سوف لا يؤدي إلي نفس المستوي من النجاح، إذا قررت أنك تريد حضور البرنامج، علي أن تقرر أنه سوف يساعديك علي أن تكون أفضل تنظيمياً وأكثر كفاءة.



لتزويد ترسانتك بالطاقة الحيوية، قرر بأنه في المرة القادمة تتخذ فيها قراراً لأداء شئ ما سوف يكون في إطار إيجابي، وسوف يتبع مسار الطاقة الحيوية والحماس.

لقد زرت إحدى دوائر الأعمال، حيث كل شئ كان يبدو محطماً بسبب الإحساس بأننا مشغولون. لدي كل فرد جبال من العمل المتراكم المطلوب أدائه، وليس لديهم الوقت / معالجته. الإجتماعات كانت علي عجل وأحياناً تلغي، الأفراد متأخرون، والأوقات النهائية لا يتم تلبيةها، الفرص التي كان يمكن إقتناصها تتلاشي. القرارات التي تتخذ تأتي متأخرة بصورة لافتة، وكانت هناك حالة من ضغوط العمل والإرهاق وشئ من

الذعر هنا وهناك. عندما تأملت الموقف عن قرب رأيت الناس تأتي إلي عملها الساعة ٩؛ ونادراً ما يغادرون بعد ٦ مساءً. لديهم دائماً وقت للغداء ولتناول القهوة. الدردشة والأنيب حول حجم إنشغالهم جميعاً كان الطنين المستمر في الهواء. بدلاً من تناول العمل الذي في أيديهم، كانوا يفضلون الحديث عنه وليس أدائه. لم يكونوا يعملون بفاعلية، ولم يكن لهم أولويات. لو أنهم التزموا بنسبة ٢٠ في المائة، كان يمكن أن يحققوا شيئاً ما. أن تكون مشغولاً ليس علي قدم المساواة مع أن تكون ذا طاقة نشاط حيوية.

نقرأ غالباً عن أشخاص قد تخطوا ظروفنا تبدو مستحيلة. لقد حاربوا أثناء عواصف ثلجية عنيفة، بقوا على وجه الحياة بعد تحطم سفنهم، هجوم أسماك القرش، الحرمان والتضور جوعاً، وظروف أخرى تبدو غير قابلة لقهرها. يكمن السر وراء ذلك النجاح أن ذهنهم أكثر قوة من أجسامهم. بتشغيل هذه الطاقة الذهنية يمكن التغلب على حالات الضعف البدنية.

الطاقة الحيوية للكون

كم مرة وجدت نفسك في موقف حيث قررت أن تتخاطب تليفونياً مع شخص ما أو تتصل به عبر البريد الإلكتروني، وفي خلال فترة زمنية قصيرة جداً يخاطبك ذلك الشخص تليفونياً؟ يضع بعض الناس هذا علي أنه تصادف أحداث، ولكن في الواقع أنه شيء ما أكثر قوة من ذلك. ومن ثم، فإنك تستطيع أن تفقد مشدوها ويزهلك مثل هذا التصادف، أو تستطيع أن تختار استنتاج المزيد من الحدث. هذه طريقة جيدة للإتصال بالأفراد الذين ربما يكونون من الصعب تتبعهم كما هو الحال مع آخرين. علي سبيل المثال، إذا أردت أن يعيد عميل الإتصال بك بدون نجاح استخدم هذه الطريقة للإتصال.

التصور

فكر في الشخص الذي تريد التحدث إليه أو مخاطبته إلكترونياً. ضع صورته في ذهنك وإجعلها واضحة، وحيوية و بالألوان الزاهية. عندما تكون قد فعلت هذا، حينئذ تحرك إلي عدسات كاميتك اذهنية إلي الورا لكي تراه (أو تراها) في سياق بيئته. قد يكون حينئذ يقود سيارة، جالساً خلف مكتبه، أو في حجرة إجتماع. الآن إستمع إلي أصوات المحادثة من حوله (أو من حولها).

إذا أردت أن تتحدث إليه، تصوره يرفع سماعة التليفون، ويدير رقمك. إستمر مركزاً علي صورته الذهنية. إذا أردت أن يخاطب عبر البريد الإلكتروني، تصوره جالساً أمام جهاز الكمبيوتر وهو يكتب رسالة يريد إلكتروني إليك. مع قوة تخيلك وإعتقادك تكون الرسالة أفضل، لأنه عندما تركز علي الشخص يتحقق الإتصال.

استخدم الطاقة الحيوية للأفراد الآخرين

الطاقة الحيوية ليست عن التسابق هنا وهناك. أحياناً يكون أفضل إجراء عدم إتخاذ إجراء. يروي لنا Graham قصة كيف أراد الحصول علي مساعد لبعض الوقت. كان يبحث عن شخص ما يتميز بالطاقة والحيوية، ذلك الشخص الذي سوف يستخدم مبادرته وينجز المهام التي يكلف بها في التوقيت المضبوط. أعلن عن الدور المطلوب On line، وإستم حوالي ٧٠ إستجابة. أرسل لكل فرد إعترافاً وتقديراً وانتظراً. ومعظم الناس إنتظروا أيضاً. أحد الأشخاص لم ينتظر. لقد أرسلت إليه بريداً إليكترونياً، خاطبته تليفونياً، وعرفته بأنها كم هي شغوفة للحصول علي الوظيفة. لقد قابلها وتم تعيينها، وهي الآن في قمة نجاحها. يعتقد هو أنها إختيار ذاتي بسبب قوة طاقتها الحيوية.

استخدم طاقتك الحيوية الذاتية لكي تتقدم الطواير.

ليس كافياً أن تكون ناجحاً وأن تؤدي عملك جيداً. إنه مهم أن يراك الآخرون علي أنك ناجح، وأن تري علي أنك تؤدي عملك بصورة جيدة. لا يعني هذا أن تحضر تفاعلاً للمدرس أو تصبح متسللاً الي الشركة. هذا عن الأشياء اللافتة التي تتطلب أن تفعلها للإرتفاع بلامحك الذاتية. لكي يحدث التغيير، غير كيفية توقع شخصك.

إذا أردت أن تري بصورة مختلفة، حينئذ عليك أن تغير كيف تري. هذا ليس مجرد إثبات مفاجئ لأخلاقيات العمل الدينامية والمختلفة. إنه أيضاً أن تبدو مختلفاً. تسمع مختلفاً. وتسلك بصورة مختلفة. كيف تحقق هذا يتطلب طريقة فعالة ودقيقة ؟

◆ **المظهر.** فكر في تغيير هيئتك بطرق بسيطة لكي توقف أن تكون قابلاً للتوقع. إذا كنت دائماً ترتدي الأسود، إرتدي الأحمر. إذا كنت دائماً ترتدي " كرافته" إخلعها. أي شئ لا تفعله.

◆ **المنهج.** إذا كنت معروفاً علي أنك تعالج المشكلات من خلال تحليل نظامي ومنطقي، تأكد من أنك تضيف إلي هذا عملية حدسية أو مبتكرة. استخدم الطريقة التي تتناول بها عملك بصورة مختلفة إلي حد لافت وأنظر إلي من يلاحظ هذا الإختلاف وما هي ردود أفعالهم.

◆ **السلوك.** أنت تعرف كيف ينظر إليك الآخرون. إذا كنت بصورة طبيعية كثير الكلام أو هادئ، سريع الإيقاع أو تلجأ إلي الخطوات العلمية، تذهب إلي الموضوع بسرعة أو دائماً تكتشف البدائل، مهما كان شكل سلوكك عادة، غيره الآن وحالاً. استخدم قوة السلوك علي نحو مختلف تماماً

لتوقف الناس في مساراتهم، وأن يلتفتوا إليك. فقط استخدمه عن قصد وبدقة ليساعدك علي إحداث نقاط مهمة.

◆ **الفريق.** إدرس الفريق الذي تديره، وقرر أن تدخل تجديدات في كيفية إدارة أعضائه. إذا كنت عادة تعقد إجتماعات صباح كل يوم إثنين غير الشكل، وغير المكان. إدرس كل شئ تفعله مع فريقك، وأدخل إليه طاقات حيوية جديدة.

◆ **التحديات.** أدرس علاقاتك داخل المنظمة وخذ علي عاتقك مسئولية زيادة فعاليتها. يمكن أن تحقق هذا بتغيير أسلوب إتصالك للأفراد وللمجموعات، وتستطيع تغيير الديناميات. إذا أحدثت التغيير بطريقة حيوية وإيجابية سوف يكون هناك تحول في كل ما يحيط بك.

◆ **المحافظة علي الوقت والمدخلات.** اذهب الميل الإضافي. تستطيع أن تفعل هذا مرات عديدة. يمكن أن تبدأ بالتأكد من أنك تصل ٥ دقائق، وتغادر ٥ دقائق بد رئيسك. عندما تبدو أنك دائم الحضور في بيئة العمل، فإنك تزيد الإيقاع لكل شخص آخر حولك. فجأة تصبح القوة ذات الطاقة الحيوية في دائرة العمل.

الطاقة الحيوية الداخلية

الأفراد ذوو الطاقة الحيوية العالية ليسوا هم فقط الذين يتسابقون فوق وتحت الطرق السريعة، ليظهروا أن لديهم قدرة علي الإحتمال وأنهم لايزالون أقوياء. أحد أشكال الطاقة الحيوية الأكثر قوة تلك التي في داخل الإنسان. مع التركيز علي الطاقة الحيوية الداخلية سوف تكون دافعا لعمليات أفكارك وأنماط تفكيرك، موسعا لوجهات نظرك، ومنفتحا لها. العقبات التي يمكن أن تقف في طريق هذا تأتي من قوائم المهام، الجداول الزمنية المشغولة كلها، الإيقاع المسعور الذي يمكن أن يلتهم الوقت الهادئ.

يحتاج الكسل والاسترخاء إلي أن يدرس ويعزل بحيوية. يمكن أن تكون فرص وقت التفكير أثناء الجري للرياضة في الخارج، المشي مع طفلك الصغير، الإستماع إلي الموسيقي، أو النظر إلي الأفق من شباك الفطار في رحلة طويلة. إقبل أننا مسئولون عن المحافظة علي فعالية حياتك وتوفير المساحة التي تحتاج إليها للتفكير.

قرر أنك في طريقك إلي أن تأخذ مبدئياً نصف ساعة تتوقف فيها عما تفعله لكي تتأمل بعمق. أنك لاتحتاج إلي جدول أعمال أو قائمة بهذا. إبحث عن مكان هادئ حيث تستطيع أن تغلق الباب، تطفئ الكمبيوتر، تغلق تليفونك

المحمول، وتكون مع نفسك. إذا كان لديك أجهزة صوتية، تستطيع إذا أردت تشغيل بعض الموسيقى وخاصة تلك التي تميل إلي سماعها. إذا كنت من أصحاب الأحاسيس تأكد من أن بينتك مريحة، ويمكن أن توفر نصف ساعة مبهجة.



الآن أغلق عينيك وتوقف عن التفكير.

تصور نفسك في منظر طبيعي حيث تشعر بالسعادة والأسترخاء. أنه يمكن أن يكون شاطئ على البحر، منظر ريفي جميل أو حديقة الخلفية. أو أي شيء يشعرك بالإسترخاء.

استخدم الصمت الذي يحيط بك لتفريغ ذهنك تماماً من الأفكار التي تشغله. دع الأفكار تختفي، والآن أنت تعرف أنك تتعلم أشياء كثيرة. سوف يزودك الفراغ بحالات من البصيرة النفاذة الجديدة ومفاهيم جديدة، وسوف تجد كل الأشياء التي تحتاج إلي أن تعرفها.

التأمل هو الأداة السرية للأفراد الناجحين. السلام، الهدوء، والإستقرار توفر جميعها الفرصة لتنتقيح الأفكار خلال ذهنك الباطني، بما يعطيك الإجابات التي كنت تعرفها بالفعل، ولكن علي وعي بها.

تأكد من أنك لديك مساحة زمنية مجدولة أو غير مجدولة لا تفكير فيها وسوف تضيف هنا موارد الطاقة الحيوية الداخلية إلي دورك، والتي لم تطرق بعد.

الطاقة الحيوية الخارجية

أحياناً يكون من السهل مجرد الأداء بوفرة في العمل، إزالة جبال من العمل الورقي، التخليص علي البريد الوارد، وإنجاز الأعمال المطلوب إنجازها. أحياناً يمكن أن تكون الجهود مضطربة بمعنى أنه لا يوجد تناسق بين مخرجاتك وجهودك. بصورة لا يمكن تفاديها، أنه عدم التماسك الذي يلاحظه الناس، وليس الأشياء التي تسير علي مايرام. حول طاقتك الحيوية إلي الأشياء التي أهملت علي قائمتك وسوف تجد نفسك أكثر سعادة حول عملك، أقل احتمالاً للقلق، وسوف تحظي بتقدير أفضل من رئيسك ومن زملائك.

في عملي كقائمة بدور المستقطب للأفراد، قابلت Robert الذي كان أفضل مدير مبيعات الذي لم يكن لدي عميلي مثله من قبل. إنه مركز. إنه دائماً مشغول، يعمل علي أداء المطلوب، وتحقيق النتائج المأمولة. أخذ عناصر وظيفته التي كان يكرهها تتمثل في التقارير المطلوبة لمجلس الإدارة، التوقعات، والميزانيات. لم يكن جيداً في استخدام Power Point، وبشكل سري لم يكن يعتقد بأن التقارير التفصيلية الشهرية

مهمة. كان منطوقه أنه كان يؤدي مقابل الأجر الذي يدفع إليه، والذي يتمثل في إدارة مبيعات دائرة العمل.

لقد قيل له مراراً وتكراراً أن وضعه في وقت ضيق جداً تقديماته التي تصل دائماً متأخرة أكثر مما يجب لتضمينها في ملف مجلس الإدارة، كان لها تأثير سلبي علي المجلس. لقد رفض هذه الإنتقادات علي إنها غير ملائمة وخارج الموضوع (النص). ومع ذلك، كانت دائرة العمل تمر بمشروع إعادة تمويل ضخمة، ونقص إهتمام Robert بالتفاصيل تقريباً قتل صفقة المشروع. لقد فصل من العمل نتيجة حالات فشله في أداء ... ولم يكافأ علي نجاحاته.

العمل علي إنجاز الأشياء المطلوب إنجازها

فكر في المهام التي عليك مواجهتها، ودون ثلاثة أشياء تكرهها، تتفادها، أو تفعلها بسرعة أو بصورة سيئة. إسأل نفسك الأسئلة التالية:

" ماهو الحيوي بالنسبة لهذه المهمة؟ "

" ماهو مهم بالنسبة للأفراد الآخرين بالنسبة لهذه المهمة؟ "

" كم هي مهمة بالنسبة لمساري المهنة إذا أنجزت هذه المهمة؟ "

الفشل في معالجة مثل هذه المهام سوف يكون له عواقب. إنك سوف تدمر سمعتك بطريقة بسيطة أو كبيرة، وهذه الأشياء تراكمية. أنت لاترغب في أن تكون مشهوراً بأنك الشخص الذي دائماً لا يلتزم بالمواعيد النهائية، ولم ينتهي من أداء شيء ما في مواعيد.

تكتيكات (أساليب) مفيدة

مهما كانت الإستراتيجية التي طورتها لتفادي أداء الأشياء التي لا تحبها، دعنا نحلل كيف وضعتها. في نفس اللحظة التي وضعت فيها إستراتيجيتك التي تنتج بصورة متماسكة مخرجات قابلة للتوقع والتي تتمثل في تخريب الإستراتيجيات الأخرى جيدة الإعداد والتي تهدف إلي تقدمك المتميز في العمل. إستراتيجيتك تمثل مشكلة بالنسبة لك، وعندما تكون لديك مشكلة، تكون حياتك خارج سيطرتك، وتكون أنت تحت رحمة الأحداث.

يمكن أن تكون أسباب هذا، أن نقطة بدايتك تتمثل في الإحساس بأنك تحت عبء ثقيل من حجم المهمة. الطريقة الوحيدة إلي الأمام أن تجزئ المهمة إلي قطع صغيرة يمكن إدارتها والنزول بها إلي مستوي التفاصيل. سوف يمكن تحقيق هذا إذا استطعت الوصول إلي التفاصيل الدقيقة، والإجابة علي السؤال، " كم تحديداً ...؟ " سوف يسمح لك بتحديد العناصر.

السبب الأخر، أنك ربما غير محفز بدرجة كافية لأداء المهمة، ولذلك إعادة تشكيل تفكيرك سوف يساعدك علي تغيير دافعك إلي تيار إيجابي من الطاقة الحيوية.

خذ مثلاً مما فعلته بصورة سيئة. ربما يكون شيئاً ما بسيطاً مثل تجميع مصروفاتك في التوقيت الصحيح. أحياناً، سوف يترتب علي هذا مشكلات في تدفق النقدية، والذي سوف يعني أن إدارتك لا تستطيع أن تضع مجموعات حسابات صحيحة معاً، وسوف تترك عدداً من الناس مع مجموعة من الأرقام غير واضحة.

أخرج من دائرة المشكلة وأفحص نفسك. أسأل نفسك، " كيف فعلت هذا؟ " إستمّر في طرح السؤال إلي أن تفكك كل مكونات مثل هذه الإستراتيجيات غير المفيدة. إنك سوف تصل إلي نمط السلوك بالضبط الذي تستخدمه للتأكد من أنك لم تجمع مصروفاتك. عندما تكون إنتهيت من تخطيط هذا، يمكن أن تبدو هكذا:

- ◆ إنني مشغول في أداء أشياء أخرى .
 - ◆ لقد ألقيت بكل الإيصالات في الجيوب، المحافظ، حقيبة الكمبيوتر، والأدراج.
 - ◆ لا أستطيع أن أجدها عندما أحتاج إليها.
 - ◆ أجد الكثير من أشياء أخرى مطلوب أدائها.
 - ◆ التواريخ النهائية تسللت إلي.
 - ◆ إنني خارج نطاق السيطرة علي الوظيفة ولا أستطيع أداءها.
- أفحص الإستراتيجية التي قد إستنتجتها حالياً، وأفحص التداعيات التي تحدث. هل هي صحيحة تماماً؟

الآن إ طرح علي نفسك السؤال، " هل تستطيع أن تتذكر وقتاً ما عندما أنجزت المهمة المنوطة بك في موعدها المحدد؟ وإستدعي كل ذكريات ذلك الحدث. تأكد من أن الذاكرة قوية.

إحتفظ بذكريات استراتيجيتك الناجحة بوضوح في رأسك. الآن أفحص إستراتيجيتك غير المرغوبة، وقرر أن تدخل عناصر جديدة. سوف يحدث هذا التعديل تغييرات كافية من أجل أنك سوف تنشئ إستراتيجية جديدة تنتج المخرجات المرغوبة.

المصروفات تقدم في التوقيت المحدد. راجع من نفسك أن هذا سوف ينجح، وإسأل نفسك " ما هي المشكلة التي أعتقدت أنها كانت لدي مع المصروفات؟ "

ليكن أدائك جيداً ونجاحك متوقفاً

الأفراد ذوو الطاقة الحيوية يميلون أن يكون لديهم المكونات الصحيحة لوظائف الجسم، للنغمية (الصوت)، واللغة، الخاصة بالأفراد ذوي الطاقة الحيوية. كيف تستطيع أن تستخدم كل هذا ليعمل لصالحك لكي لا تكون فقط شخصاً ذا طاقة حيوية، ولكن مظهرك وصوتك أيضاً؟

المكونات الصحيحة لوظائف الجسم

فكر حول كيفية جلوسك عندما تكون في المكتب، في إجتماع، أو جالساً أمام عميل، تأكد من أنك تجلس مستقيم الظهر، ولا تمشي مترهلاً. بل أنه يمكنك أن تضبط نفسك لكي تجلس دون أن يلمس ظهرك الكرسي، مما يجبرك علي أن تأخذ وضع اليقظة. سوف لا تهبط من الكرسي أو تسترخي فيه. إنك سوف لاتضع يديك خلف رأسك، مع دفع كرسيك إلي الخلف بعيداً عن المنضدة. سوف تكون مثالاً للعامل اليقظ والمشغول. أنظر إلي فريقك. كيف يتصرف أعضاؤه؟ أنك تستطيع إما أن تتدخل مباشرة، وتطلب منهم أن يتبينوا موقفاً إيجابياً أو إذا كنت قد أسرفت في التأخير، وأنك تجد أن مراقبتك بنفسك تعطي إنطباعاً خاطئاً في الإجتماعات، تستطيع أن تتدخل بإنشاء ألفة عن قرب معهم، مسايرة لغتهم الجسدية، تنفسهم، وحركات عيونهم. إجري تغييرات متدرجة لكي تكون مستخدماً الطريق الصحيح، وإنك، عن طريق الإيقاع والقيادة البارعة سوف تضعهم في مسار السلوك الصحيح. أنظر الفصل الثامن الذي يتناول الإتصال لتري كيف تطبق هذا. تذكر أن الطاقة الحيوية ليست فقط تتناولك شخصياً - إنها أيضاً عن المحيطين بك.

النغمية (الصوت)

قد تكون ذلك الشخص الذي يتحدث بصورة طبيعية في نغمة عالية تماماً، تأكيدية وقوية. إذا لم تكن كذلك، سوف تكون هناك مناسبات، حيث قد تقرر أن تتبني تلك النغمة. إذا كان صوتك طبيعياً ناعم التحدث، أو إذا كنت تتحدث ببطء؛ أختار الأوقات عندما سوف تزيد من جهازة الصوت، وسوف تزيد من الإيقاع. فكر في شخص ما تعرفه والمشهور بطاقةته الحيوية. فكر في نغمته في الإجتماعات، وكرر محاكاته.

اللغة

أدرس مفرداتك اللغوية، وأبدأ في تبني أنماط لغة، والتي تكون نابضة بالحياة.
كلمات مثل:

الوعد	إيقاع	سريع
الآن	يذهب	متحرك
متفائل	حيوي	حالا

فقد شيئاً ما

هل حدث لك مرة أن كنت في موقف عندما كنت علي وشك الخروج من الباب لحضور إجتماع معهم، وفجأة تحققت بأنك لا تجد شيئاً ما حيوي - ملف، تليفون، مفاتيح السيارة، المفكرة. الوقت يعمل ضدك، وقد يكون رد فعلك الغريزي ينطلق إلي حالة من الذعر. إنك تتعرض إلي خدش حول مكتبك، تفتش في جيوبك، تقذف محتويات حقيبة الكمبيوتر، ويبدو المشهد في فوضى عارمة. فرص العثور علي الشيء المفقود تتضاءل كل دقيقة. تذكر في هذا الموقف أنه في بعض الأوقات أن اللافعل هو في حد ذاته شكل حيوي من الفعل. المرة القادمة التي تنوه فيها عن مكان شيئاً ما، لأنه ليس مفقوداً، إنه فقط في مكان ما حيث وضعته، وأنت في تلك اللحظة لا تستطيع أن تتذكر بالضبط أين ذلك المكان، إفعل هذا:

توقف. فكر. نظف ذهنك بالمساحة الخاصة (كما هو الحال في المساحة لزجاج السيارة الخارجي) والتي تعطي فترة راحة للمزاج الحالي المذعور الذي لا يوصل إلي العثور علي حل. إرجع بذاكرتك إلي الوقت الذي كان فيه البند المفقود. إتخذ خطوة إلي تلك الصورة التي تنتظر فيها وأنت ممسك في يدك البند الذي تبحث عنه الآن. أنظر حولك مستخدماً عين ذهنك وتذكر بالضبط أين كنت وماذا كنت تفعل. أذهب إلي هناك الآن ذهنياً، أمسك البند بيدك، وأسأل نفسك، " ماذا أحتاج إلي معرفته الآن لكي أجده؟ " سوف تكتشف أن هذه الطريقة للبحث الهادئة والخاضعة للسيطرة، سوف توفر لك النتائج التي تحتاج إليها. أيام حالات بحثك المسعورة قد إنتهت رسمياً إلي غير رجعة، وتم توفير طاقتك الحيوية للإستخدام في مكان ما آخر.

موقف السيارة

في كتاب **الخط** - أفكار متأققة لخلق نجاحك الذاتي، ولجعل الحياة تذهب حيث تشاء، ذلك الكتاب من تأليف Heather Summers وأنا معاً، نحن نلح

بشدة لكي تستخدم الناس قوة الذهن لتوفير مكان وقوف لسياراتهم. كم مرة قد قمت بعمل دورات حول دوائر معينة بسيارتك بحثاً بصورة يائسة عن مكان وقوف. لأنك تعرف أن الوقت ينفذ، وأنت في حاجة إلي مكان لوقوف سيارتك، حتي تستطيع أن تواصل مسيرتك إلي حيث تريد. أن يكون هذا الموقف تحت سيطرتك سوف يخفض من ضغوطك من الحياة، ويسمح لك بالتركيز علي ما هو أكثر أهمية.

المرة القادمة، عندما تخرج في سيارتك، عندما تجلس خلف عجلة القيادة، فكر أين تخطط لوقوف السيارة. كن واضحاً جداً، محدداً جداً، وأن تعرف البقعة بالضبط. هل هي خارج متجر معين؟ ما هو إسم الشارع؟ شاهده بوضوح من خلال عينك الذهنية. هل هي بقعة كبيرة بصورة مريحة، وما عليك الآن إلا أن تقود السيارة إلي داخلها؟ أو أنها تلك التي تحتاج إلي إظهار مهاراتك في كيفية إيقاف السيارة في الأماكن ذات المساحات الضيقة بين الكثير من السيارات الأخرى؟ أنظر إلي المساحة، والآن أنظر إلي نفسك وقد وصلت وفي طريقك إلي إيقاف سيارتك في المكان بالضبط الذي في ذهنك وبنجاح. أخرج من السيارة، ضع تذكرة الوقوف عليها، أغلقها، وأذهب إلي حيث تريد الآن بعد أن أصبحت سيارتك واقفة في أمان، تستطيع أن تبدأ رحلتك في التوقيت المضبوط، مدركاً أن سيارتك في إنتظارك في البقعة المحددة.

تذكر: علي الرغم من ضخامة ما تفعله، بالتسلح بالطاقة الحيوية الشاملة والتثبيت من خلال دعائم الإيمان بالذات، سوف تتفوق علي كل التوقعات.