



## الفصل 1

### ما الذي يعنيه

### "لا تدع الآخرين يحتلون رأسك" بالفعل؟

أمضيت جزءا كبيرا من حياتي في دراسة إنجازات رجال الأعمال الناجحين، وكيفية تحقيقهم لذلك النجاح، وسترون في الفصل التالي كيف أن حوافزي وأساليبي تختلف كثيرا عن تلك الخاصة بمدرربي الحياة التقليديين، وخبراء النمو الشخصي، وستبدؤون بفهم سبب ذلك الاختلاف (لا أعتبر نفسي مدربا للحياة، ولكن هذه قصة مختلفة). أصبحت أدرك أن الناس يمكن أن ينجزوا بصورة أكبر حين لا يسمحون لغيرهم من البشر أو الأشياء الأخرى بالتأثير فيهم بشكل سلبي، وأدعو هذه المشكلة "بشغل الناس والأشياء لحيز من تفكيرك". لا تعد فكرة السماح للآخرين بالتأثير في قرارات وتصرفات الغير أمرا غريبا على أي شخص تجاوز سن الرابعة، فهي تحدث على الدوام، كما تستند صناعات بأكملها كصناعة الإعلان، والعلاقات العامة، والاستشارات المالية إلى مبدأ التأثير والتدخل، وقد مارس الأطفال في سن الخامسة على الدوام ومنذ قديم الزمن طرقا مختلفة للتأثير في من يكبرونهم سنا، عن طريق اتباع صيغ مؤثرة للجذب، والتظارف، أو الصراخ بشدة.

■ معلومة مفيدة: (لا ينام الحالمون أبدا وعيونهم مغمضة).

إن أردت إنجاز المزيد والتقدم نحو المرحلة التالية من حياتك، فيجب ألا تحرص على عدم السماح للآخرين بشغل حيز هام من تفكيرك فحسب، بل والأشياء الأخرى كذلك، بما فيها أفكارك السلبية. دلتني تجربتي على أن أفكارنا السلبية تمثل في

الكثير من الأحيان أسوأ أعدائنا، وكلما كانت نظرتنا سيئة إلى ماضينا، كلما أفسحنا المجال لأفكارنا السلبية بالتحكم بكياننا، والسيطرة على مستقبلنا، ومن البديهي أننا نملك كبشر أفكارا، وأهدافا، وعلاقات، واهتمامات أخرى نرغب في متابعتها وإنجازها، ولكن مستقبلنا سيكون أكثر ضبابية في معظم الأوقات، إن سمحنا لأي شيء يشغل حيز من تفكيرنا .

**دلتنى تجربتي على أن أفكارنا السلبية تمثل في الكثير من الأحيان أسوأ أعدائنا .**

تتمثل إحدى الأساليب التي أتبعها عند استهلال الحديث مع أحدهم في البدء بسؤال يحرضه على التفكير: "أين ستكون، ما الذي ستفعله، ما الذي سيكون بجوزتك، والأهم من ذلك، كيف ستختلف طريقة تفكيرك إن لم تسمح لأي شخص، أو شيء، أو أفكارك السلبية حول ماضيك بشغل حيز من ذهنك؟". تأمل عزيزي القارئ هذا السؤال بنفسك، وبالمناسبة، إن كنت على قناعة بأنك من البشر، فاعلم أنه لا مناص من تركك الأشياء تشغل حيزا من تفكيرك، لأن ذلك جزء من الطبيعة الإنسانية، ولكن تحديد حجم ذلك الحيز يتوقف عليك تماما .

تتلائم قاعدة المجازفة مع هذا المبدأ، حيث تنص تلك القاعدة على التالي: كلما خاطرت بشكل أكبر في الحياة والعمل، كلما نزعنا بصورة أكبر لترك الآخرين يحتلون رأسك. يميل الناس بصورة طبيعية إلى الحصول على آراء تدلهم على كيفية الاستجابة للمواقف الجديدة في حياتهم، وإن قدر لك أن تجرب شيئا جديدا أو استثنائيا للغاية، يخرجك من المنطقة المألوفة والمريحة من حياتك، فستبحث عن كل ما يرشدك، ويدعم طريقة تصرفك حيال تلك التجربة. لقد امتلك من نجحوا بامتياز في حياتهم القدرة على عدم السماح للآخرين بشغل حيز من تفكيرهم، وحصروا اهتمامهم في الاستطلاع الواقعي لآراء الناس حول مقدار المخاطر التي يمكن أن يواجهوها، دون إعطاء أي معنى عاطفي لذلك، ويمكن أن تكون عزيزي

القارئ قد بدأت بالفعل في تحجيم حيز الأفكار السلبية في ذهنك، ولكن امتلاكك القدرة الحقيقية على التحكم بهذا الأمر، لن يمكنك من مجرد التفكير بتحقيق النجاح فحسب، بل وما يتجاوز ذلك بكثير أيضا.

أرجو أن تأخذ الفكرة التالية بعين الاعتبار: بمجرد أن تدخل معترك مجال جديد غير مألوف لديك، وتجاوز أشاء القيام بذلك، وتستطلع مدى هذه المجازفة، فمن الممكن أن يخوض ذهنك في الأفكار السلبية، إن لم تحقق النتائج المرجوة، ولذلك يعد عدم السماح للأشياء بشغل حيز من تفكيرنا بمثابة سباق محموم، لا ينتهي أبدا.

**من الممكن أن يخوض ذهنك في الأفكار السلبية إن لم تحقق النتائج المرجوة.**

لقد حطم العداء روجر بانيستر الرقم القياسي، وقطع الميل في أقل من أربع دقائق، لأنه رفض السماح للأفكار السلبية بالتأثير في تفكيره، وعليه لم تشغل استحالة تحطيم ذلك الرقم أي حيز من ذهنه.

تخيل لو فكرت بتحقيق النجاح لدرجة خيالية، تبدو معها كمن لا يعيش في هذا العالم!، لقد كان ذلك ما فعله ريتشارد برانسون رجل الأعمال الموهوب، ومؤسس شركتي "فيرجين" للطيران والتسجيلات، وكبير مدرائهما التنفيذي، والملياردير العاشق للمغامرة، والذي لم يكتف مؤخرا بشراء واحدة أو اثنتين، بل ست من المركبات الفضائية!، إنني لأشعر في الواقع بشيء من السخف حين أذكر هذا الأمر، ولكن شعوري لا يغير من حقيقة شرائه تلك المركبات، فهل تعقلون ذلك؟!.

ماذا تظنون ريتشارد برانسون فاعلا بتلك المركبات؟، إنه يريد أخذكم إلى فنادق يشيدها في الفضاء، ومن المؤكد أن تظنوا أنه مختل حين سماعكم خطته هذه، ولكن الحقيقة تتمثل في أن الرحلات التجارية إلى الفضاء، غدت أمرا واقعا لا يعمل ريتشارد برانسون إلا على الاستفادة منه.

هل تعتقدون أن ريتشارد برانسون كان سيشتري تلك المركبات، أو يفكر في تشييد تلك الفنادق الفضائية لو ترك الآخرين يحتلون رأسه؟.

أود أن أعرفكم إلى شخص آخر، يتمتع بفكر تقدمي، ويفرض السماح للناس كذلك بأن يشغلوا حيزا من تفكيره. إنه ناصحي المخلص حول شؤون العمل، وأرغب في إطلاعكم على قصة النجاح المذهل الذي حققه نتيجة لطريقته في التفكير.

لقد قرر منذ سنوات بعيدة العمل في مجال الفنادق، ولم يكن لديه حينها أية خبرة على الإطلاق في ذلك المجال. لا يمثل هذا سوى البداية حيث قام بشراء فندق مهجور، لا يؤمه أحد، بعد أن بقي شاغرا لفترة من الزمن نتيجة فشل مالكة السابق في مواصلة إدارته.

ومن دون أن يتحدث حتى إلى المالك السابق، التقط صديقي بعض الإشارات الدالة على سبب فشل الفندق في استقطاب النزلاء، فقد كان يقع تماما على مرمى حجر من مدرج مطار دولي، تحط فيه الطائرات على مختلف أنواعها، وتقلع طيلة اليوم، وكان من الواضح بالتالي أن ما ينتج عن ذلك من ضجيج يقلق راحة النزلاء.

لا حاجة بي للقول إن الكثير من الناس اعتقدوا أن الفندق مشروع خاسر، وبخاصة لرجل تتمثل خبرته الرئيسة في مجال العمل ببيع مكيفات الهواء. لقد دخل صديقي معترك مجال لا يعلم شيئا عنه، واشترى فندقا ملاصقا لمدرج طائرات مفعم بالحركة، ولم يكن الناس خجلين بالواقع حين قال العديد منهم لهذا الوافد الجديد على عالم الفنادق، إن استثماره خاسر بالتأكيد، لا بل ووصل الأمر ببعضهم لاتهامه بالجنون.

لو وضعت نفسك مكان هذا الرجل، هل كنت لتترك عملا تعلم أنك تتقنه جيدا، وتستثمر مبلغا ضخما من المال (كان الكثير منه مقترضا) في فندق متوقف عن العمل، علاوة على بقاءه شاغرا لفترة كافية من الزمن لجعل مدراء الفنادق الآخرين، يعلمون بأمره دون التفكير بمجرد محاولة إعادة تأهيله؟. لا يرغب أحد بالتأكيد في المراهنة على مشروع خاسر، وإن نظرت إلى الأمر من هذا المنطلق، فستجد أن الفكرة مخيفة برمتها.

قرر صديقي رجل الأعمال المضي قدما في مشروعه عوضا عن إفساح المجال للآخرين لشغل حيز من تفكيره، وقام بإعادة تأهيل الفندق ليصبح قادرا على جذب النزلاء، واستمر في التركيز على هدفه، وحول الأفكار السلبية حول المشروع إلى حالة محايدة كي يكون قادرا على إيجاد الحلول لها .

ولكن ماذا عن مشكلة الضجيج؟ لم تتوفر للرجل بالطبع إمكانية إغلاق مطار دولي، وحتى لو استطاع القيام بذلك، لم يكن ليفعل لأن المسافرين سيصبحون في تلك الحالة عاجزين عن الوصول إلى منتجعه الجميل بسهولة. عندما تأبى السماح للأشخاص أو الأشياء بشغل حيز من تفكيرك، فسوف تفكر بطريقة مختلفة كليا، وإن قمت اليوم بزيارة ذلك المنتجع الفخم، فستستمر برؤية وسماع الصخب الناتج عن إقلاع الطائرات النفاثة، ولكن المنتجع يبقى مع ذلك في قمة النجاح!، أما إن لم تكن قد قمت بهذه الزيارة، فسوف تتساءل على الأرجح عن كيفية نجاح هذا الفندق والمنتجع. يتمثل ما يثير الدهشة بحق في أن النزلاء لا يشعرون بالضيق حتى من ذلك الضجيج!.

عندما تأبى السماح للأشخاص أو الأشياء بشغل حيز من تفكيرك، فسوف تفكر بطريقة مختلفة كليا .

يشارك كل من ينزل في هذا المنتجع الجميل بصورة فعلية في برنامج تعريفي بالمنتجع، وتسمح هذه السياسة لكل نزيل بالتعرف المباشر إلى المطاعم، والجولات، والأنشطة، ووسائل الراحة المتوفرة في المنتجع، ويعد ذلك بحد ذاته نجاحا مميذا . يشتمل البرنامج التعريفي أيضا على قصة حول التقليد الخاص الذي يشارك الجميع فيه كلما أقلعت الطائرات، حيث يوقفون كل ما يفعلونه في تلك اللحظة، ويقومون بالتلويح للطائرات متمنين رحلة آمنة لمغادري المنتجع على متنها . يتعهد العاملون في المنتجع لكل نزيل بأن يفعل الجميع الشيء ذاته عندما يغادر بدوره، وبإمكانك التحقق من ذلك بإلقاء نظرة على المنتجع من نافذة طائرتك إبان

مغادرتها . يتمثل ما يعد الأكثر ذكاء في أن عاملي المنتجع، الذي يوفر جوا شاعريا مميذا للأزواج بالمناسبة، يقترحون على أولئك الأزواج تقبيل بعضهم بعضا بعد التلويح مباشرة كي تتحقق أمنياتهم، وقد حول التقليد بهذه الطريقة ضجيج الطائرات المزعج إلى تسلية شاعرية لطيفة، فيا للذكاء!

### ذكي وناجح بالوقت ذاته

لو افترضنا أنك تجلس على مائدة العشاء مع أصدقائك، ويقطع شيء صاحب حديثكم كل خمس دقائق، فسيشكل ذلك بالتأكيد أمرا مزعجا في الكثير من الحالات. ينتشر، بالرغم من ذلك، تقليد يتبعه الناس في الأعراس في أنحاء البلاد كافة، ويقومون فيه بقرع الكؤوس حتى يقبل العريس عروسه. إنه لأمر صاحب ومزعج بالتأكيد، وإن كنت منخرطا في حديث ما أثناء حدوثه، فسيكون شعورك بالضيق أمرا طبيعيا، ولكن لاحظ أن الحضور في حفل الزفاف يضحكون ويفرحون، وهم يقومون به. يقدم المثال الماضي طريقة جديدة للتفكير بالضجيج، وهكذا استطاع صديقي، غوردن "بوتش" ستيوارت، بفضل التفكير الفريد والمتواصل بطرق جديدة، وعدم إفساح المجال للآخرين لشغل حيز من تفكيره، استطاع أن يحقق النجاح لمنتجعه المترف المخصص للأزواج، علاوة على إطلاق سلسلة منتجات معروفة في البلاد "ساندلز ريزورتس"، وسوف أخبركم المزيد عن ذلك الرجل لاحقا.

لنفترض الآن بأنك توافقني الرأي باعتبار أن التحدي يكمن هنا: كيف يمكنك الوصول إلى المرحلة التي تحجم فيها الحيز الذي تشغله الأشياء في ذهنك، كي تستطيع تحقيق أمور استثنائية في حياتك؟ تابع القراءة لأن هذا هو الموضوع الذي يدور الكتاب حوله.

قد يكون بإمكانك قبول هذه الطريقة الجديدة في التفكير من الناحية المنطقية، ولكنك ستكون بحاجة للمضي إلى ما هو أبعد من ذلك لتذويتها (جعلها جزءا من الذات)، وتبنيها من الناحية العاطفية لا المنطقية فحسب.

لا أستطيع إخبارك، على سبيل المثال، عن عدد المرات التي سمعت فيها مدير مبيعات يتحدث إلى شخص جديد في المجال، ويقول له ما يماثل التالي: "إنها لعبة أرقام لا أكثر، أو كما يقولون: كلما تحدثت إلى أشخاص أكثر، كلما اقتربت من البيع"، فيا للعجب!.

\* معلومة مفيدة: (لا يدوم التفكير الإيجابي طويلا كما الطلاء الذي يرش على الصدا).  
.

يمكننا جميعا فهم مقولة مدير المبيعات من الناحية المنطقية، ولكن أفكارا كهذه لن تكون ذات قيمة لمن لم يعملوا في مجال المبيعات من قبل، ولن يستطيعوا التجاوب عاطفيا معها بالنظر إلى افتقارهم لأية تجارب إيجابية سابقة، يمكن البناء عليها (التحدث مع عدد كاف من الناس لتحقيق مبيعات في نهاية المطاف). يماثل قول التالي لموظف مبيعات جديد: "كلما تلقيت عددا أكبر من اللاءات، كلما اقتربت من كلمة نعم"، يماثل القول لأحدهم: "إن استمررت بتناول الطعام غير الصحي، فستموت في نهاية المطاف"، فيا للعجب مرة أخرى!.

ربما يفهم الناس كل ذلك من الناحية الفكرية، ولكن الأمر يحتاج لما هو أكثر من مقولة ذكية لتحقيق النجاح. يتمثل أحد أهدافي في إرشادك إلى كيفية التقدم، والقيام بخطوات هامة كي تحقق النجاح الشخصي والعملي الاستثنائي الحقيقي، حتى لو كنت قد أحسست بمتعة النجاح من قبل، وسأمنحك، علاوة على ذلك، الأدوات التي تمكنك من التعرف على الخطوات اللازمة لتطوير خطة عملك المنطقية.

يتملك الخوف، والقلق، والشك جميعنا من وقت لآخر، ولكن الناجحين من الناس يتمتعون بما يساعدهم على رفض مكافأة أفكارهم السلبية، وعدم السماح للآخرين بشغل حيز من تفكيرهم، وهو ما يمثل أحد مفاتيح نجاحهم.

يتمتع الناجحون من الناس بما يساعدهم على رفض مكافأة أفكارهم السلبية.

يتعين عليك الحذر من محاولة تكوين حالة عقلية مماثلة لأولئك الناجحين، بينما تعيش مرحلة متردية من حياتك، لأن اكتساب تلك المهارة لا يمكن أن يتم، وأنت متعب ومحبط. إن كنت تشعر كذلك بالفعل في هذه اللحظة، فلا تضع الكتاب جانبا، وتستسلم لأنه يحوي كل أنواع الأدوات والأساليب، وسيساعدك بعضها حتما في الارتقاء بما يكفي لتغيير موقفك، بحيث تستطيع توظيف تلك المهارة لاحقا.

ولمعلوماتكم، أنا لا أعني بهذا الصدد التفكير الإيجابي. ستبدوون بعد بضعة فصول بإدراك أنني لا أؤمن مطلقا بالتفكير الإيجابي التقليدي، الذي يمكن أن يخبرنا بما ينبغي علينا قوله كما أسلفت سابقا "كلما تلقيت عددا أكبر من اللاءات، كلما اقتربت من كلمة نعم"، ولكن هذه النصيحة لا تتجح إلا مع الأشخاص المستعدين لسماعها باعتبار أنهم حصلوا على نتيجة إيجابية بفضلها في السابق، أما وإن تحدثت مع أشخاص لا يؤمنون بعبارة ما من الناحية العاطفية، فبإمكانك تقديم ما شئت من النصائح لهم، ولكنهم سيجادلونك على الدوام، وسيكروهون العملية برمتها، ولن تدوم أية نتائج في تلك الحالة مهما كانت.

ماذا عنك عزيزي القارئ؟. أعتقد أن الوقت قد حان كي تسأل نفسك ذلك السؤال المهم: "أين سأكون، ما الذي سأفعله، ما الذي سيكون بحوزتي، وكيف ستختلف طريقتي في التفكير إن لم أسمح لأي شخص أو شيء (بما في ذلك أفكار وتجاربي) بشغل حيز من ذهني؟".

ولو كنت أسيرا لتأثير الناس، أو الأشياء، أو أفكارك، فتذكر أن بإمكانك السيطرة على ذلك التأثير، والخروج من نطاقه، فحسبك أن تقلب الصفحة، وتتابع القراءة، فأنت من يتحكم برحلته الآن.

\*\*\*\*\*

## ● الخلاصة

- يمكن للناس أن ينجزوا أكثر إن لم يفسحوا المجال للأشخاص أو الأشياء الأخرى للتأثير فيهم بشكل سلبي، أو ما أدعوه "بشغل الناس والأشياء لحيز من تفكيرك".
- يمكن لكل من الناس والأشياء أن يؤثروا في سلوكك.
- يشغل الناس والأشياء حيزا من تفكيرنا لأننا نحتاج على الدوام لآراء الآخرين حول ما نقوم به.
- إن لم نحقق النتائج المرجوة لما نقوم به، فمن الطبيعي أن نبحث عن المشكلات، ونترك تأويلاتنا السلبية تؤثر فينا بما يجعل ردود أفعالنا سلبية أيضا.
- لا مناص من أن يؤثر بعض الناس والأشياء في تفكيرنا، ما يوجب علينا العمل لمعرفة تلك الأشياء، بغية اتخاذ القرار المناسب حول ما نخرجه منها من نطاق تأثيرنا، أو نبقية.
- يمكنك التحكم برحلتك عبر السيطرة على الأشياء المؤثرة في سلوكك.

