



الفصل 4

لا يمكنك تغيير ما لا تقر بوجوده

أتذكر بعض المرات التي كانت تحدث فيها أعطال غريبة في سيارتي، لا تلبث أن تزول من تلقاء نفسها، ثم تحدث مجددا، ثم تزول ثانية، وهكذا دواليك. كثيرا ما يبدو أن أعطال السيارات تختفي بمجرد أخذها إلى ورشة التصليح، ويتمثل الأمر المزعج في تلك الحالة بأنك ستتمنى عودة العطل مجددا إلى سيارتك، أثناء وجودها في الورشة، كي يستطيع العامل إصلاحه، ناهيك عن القيام بدفع المال إليه حتى لو لم يوفق في اكتشاف ذلك العطل. لا يمكنك آنذاك، لسوء الحظ، أن تغضب منه، لأنه لا يستطيع إصلاح عطل يجهل كنهه في المقام الأول.

تتجسد المشكلة السابقة بكل بساطة في أنك لا تستطيع إصلاح ما لا يبدو معطلا، أو بمعنى آخر، لا يمكنك تغيير ما لا تقر بوجوده.

هل سبق لك أن حاولت التحدث مع صديق حول عيب يلحظه الجميع في شخصيته عداه؟ سيكون من الصعب عليك التطرق إلى مثل هذا الأمر الذي يمكن أن يؤدي مشاعره، ولكن المشكلة الحقيقية تكمن في عدم اعترافه بوجود ذلك العيب، كبدائية لإثارة الموضوع، مما يضطرك لأن تحدثه بصراحة، يمكن أن تتعرض صداقتكما للخطر معها، وإن كان إنكار صديقك لعيوبه قويا، فلن يظن سوى أنك مخبول، أو مفرط الحساسية، أو شرير للغاية!

توجد هذه العقلية لدى بعض العاملين في الشركات، وإداراتها، وأقسامها، وفرق مبيعاتها، بل وصناعات بأكملها، ولو فكرت بالأمر لدقائق معدودة، ستجد بلا أدنى

شك عددا من زملائك في الشركة ممن ينكرون عيوبهم، التي يمكن أن يؤدي إقرارهم بوجودها إلى تغيير عالمهم بأسره.

مر صديق لي بتجربة مماثلة حدثت له مؤخرا مع شركة برمجيات رائدة، فقد كان يعطي محاضرة تدريبية مدتها ثلاث ساعات، باعتباره موظفا في شركة تدريب مستقلة، حول كيفية استخدام إحدى برامج الحواسيب، وقد بلغ عدد الحضور خمسمئة شخص تقريبا، كان من بينهم إحدى المديرات في شركة البرمجيات تلك بوصفها مدعوة. اشكتك المديرية، بعد متابعتها معظم المحاضرة، من أنها كانت عصية على فهم الحضور، ومغالية في الاختصاص، وغير موجهة إلى السوق المناسبة.

لوفكرت بالأمر لدقائق معدودة، ستجد بلا أدنى شك عددا من زملائك في الشركة ممن ينكرون عيوبهم، التي يمكن أن يؤدي إقرارهم بوجودها إلى تغيير عالمهم بأسره.

ومن المثير للسخرية أن كل تعقيبات الحضور في ذلك اليوم كانت إيجابية للغاية حول المحاضرة، ولم يقل أي منهم إن ما ورد فيها كان صعبا، أو عصيا على الفهم. دعا صديقي المديرية المذكورة للاطلاع على نماذج تلك التعقيبات، بمجرد جمعها، لإثبات أنها لم تكن منتقاة، وقد ذهلت بالفعل حين اطلمت عليها، وعجزت ببساطة عن تصديق أن جميع الحاضرين شعروا بالحماسة، وتمثل أكثر ما أدهشها في أن شركة تدريب عادية ومستقلة استطاعت فهم المستهلك أكثر منها، وهي المحترفة التي تمثل شركة متخصصة بالفعل في إنتاج البرمجيات.

✳ معلومة مفيدة: (لا يمكنك تغيير ما لا تقر بوجوده).

تتمثل القصة المستخلصة من هذه الحادثة في أن شركة البرمجيات لم تقتنع بأن مدربا مستقلا (صديقي) يمكن أن يقدم برنامجا صنعتته تلك الشركة بالجودة نفسها التي تقدمه هي بها. لقد كان بمقدور شركة التدريب أن تتباهى بإمكاناتها طيلة الوقت، دون النجاح بإقناع شركة البرمجيات بأهمية تلك الإمكانيات، ناهيك عن

أن الأخيرة قامت بالفعل بإرسال إحدى مديراتها لمراجعة المحاضرة التدريبية شخصياً، ولكنها ظلت غير مقتنعة مع ذلك بإمكانات شركة التدريب. لم تصل المديرية إلى تلك القناعة في النهاية إلا بعد رؤيتها نماذج تعقيبات الحضور (غير المنتقاة)، وهكذا وقَّعت شركة تدريب البرمجيات الصغيرة نسبيًا عقداً مع شركة إنتاج البرمجيات الرائدة، بسبب حصول الثانية على دليل حي من عالم الواقع المعاش.

لم تكن شركة البرمجيات الرائدة، حتى تلك اللحظة، مستعدة للاعتراف بأن شركة تدريب خارجية يمكن أن تقدم منتجها بطريقة أفضل منها، ولم تغير رأيها إلا بعد أن أجبرت على الإقرار بالحقيقة بسبب الدليل الساطع الذي حصلت عليه.

يتجسد أكثر ما يحزنني في رؤية الناس يحضرون الدروس، ويقرؤون الكتب المليئة بالمعلومات الصحيحة، والمفيدة، والمنورة، ولكنهم لا يحاولون تغيير أفكارهم. قد يتفق أولئك مع كل يقرؤونه، ويقولون: "نعم، هذه المعلومات جيدة"، إنني أتفق معها بالتأكيد...، ولكن حياتهم الشخصية تبقى في فوضاها العارمة، وتعكس حياتهم العملية، على حد سواء، الهوة بين الاتفاق والقيام بالفعل.

بعد الاتفاق مع كل هذه المعلومات الجيدة على الصعيد الفكري أمراً مختلفاً عن تصديقها، ولا يعني التصديق بالنسبة لي سوى الانتقال من فكرة الشيء إلى تدويته. لا يرغب بعض الناس بتصديق الأشياء، لأنه يتطلب القيام بالأفعال التي عادة ما تخرجهم من "منطقة راحتهم" التي يكرهون فراقها، كما أنهم يتجنبون الإقرار بعيوبهم أو مشكلاتهم لأنهم سيضطرون في تلك الحالة إلى إحداث التغيير (الذي لا يرتاحون له بالطبع). تتمثل مشكلة أخرى في وجوب الاعتراف بأن ما نقوم به غير صحيح أو ناجح إن أردنا الإقرار بعيوبنا، ثم تغييرها، وهو ما يتجاوز قدرة بعض الناس بكل بساطة.

وبغض النظر عن السبب الذي يجعل الناس غير راغبين في الاعتراف بمشكلاتهم، فإن المسألة تتعلق بمفهوم الإنكار البسيط، فالناس الذين يعيشون حالة الإنكار لا يرغبون الاعتراف بمشكلاتهم، لأن ذلك يمكن أن يكون مؤلماً للغاية.

لا يفضل جميع الناس عيش حالة الإنكار، سواء أكان ذلك بوعيهم أم لا وعيهم، ويعتقد البعض أن عدم القيام بالتغيير يسبب ألماً أكبر، في حين يرى آخرون، وأنا منهم، أن عدم الاعتراف وعدم التقدم يسببان ألماً أكبر من ذلك الناتج عن الإنكار.

كلما كانت النتائج التي تحصلها غير متناغمة مع أهدافك، فيجب أن تتمثل خطوتك المنطقية التالية في البحث عن طرق تمكنك من التغيير، أو تجعلك على الأقل أكثر انفتاحاً عليه. يمكن أن يبدو الإنكار مفيداً من حيث تجنب المشكلات على المدى القصير، ولكنه لا يعطي، مع المماثلة، أية نتائج إيجابية متناغمة على المدى الطويل. تؤدي المماثلة، علاوة على ذلك، إلى نمط غير منجز من الحياة، فإن أردت عيش حياة غنية كاملة، يجب عليك الالتزام بالتخلص من المماثلة قدر الإمكان.

كلما كانت النتائج التي تحصلها غير متناغمة مع أهدافك، فيجب أن تتمثل خطوتك المنطقية التالية في البحث عن طرق تمكنك من التغيير.

من المهم أن تفهموا ما يؤكد عليه هذا الفصل ضمن الإطار العام لبنية الكتاب، وينبغي عليكم حينما تبدؤون باعتماد المبدأ التأسيسي، "لا يمكنك تغيير ما لا تقر بوجوده"، أن تتذكروا أن هذا الفصل هو الرابع فحسب. لا تشعروا بخيبة الأمل، أو تبتذوا المبدأ السابق إن لم يقدم لكم الفائدة في التو واللحظة، ولا تتوقعوا إحداث تغييرات كبيرة وفاعلة في حياتكم اعتماداً عليه فحسب، لأنه لا يشكل أداة بحد ذاته، بل مبدأ تأسيسي لا أكثر.

وبالنظر إلى أننا لا نبحث بعد في الأدوات والأساليب الكفيلة بإحداث التغيير في حياتنا، فسيكون من الأفضل أن نكتفي بقراءة مادة هذا الفصل، والتمعن فيها، والتريث حتى قراءة الفصول القادمة بغية الوصول إلى الطرق المساعدة على تطبيق ما ورد فيه.

لا تتوقعوا إحداث تغييرات كبيرة وفاعلة في حياتكم اعتماداً على ذلك المبدأ فحسب.

أصادف يوماً في حياتي من يتعاملون بإرادتهم عما يدور في حياتهم الشخصية والعملية على حد سواء، وأعتقد أن أسوأ الشرور التي لا بد منها في مجال عملي، بصفتي رجل أعمال ومقاولات، تتمثل في اضطراري إلى صرف بعض العاملين لدي لأنهم، وفي معظم الحالات، يتعاملون عن رؤية ما يجب عليهم تغييره، بالرغم من كل الأجوبة التي أقدمها لهم.

يتواجد لدي بين الفينة والأخرى، في مثال على ما سبق، موظفون حديثو العهد بمجال المبيعات، ممن لا ينجزون بالقدر الكافي في عملهم، مما يدفعني للجلوس معهم، ومحاولة مساعدتهم. يعلم جميع موظفي أنني عملت بمجال المبيعات لعدة سنوات، ويدركون أنني أكثر من يعرف عما تنتجه شركته، وتقدمه من خدمات، وهكذا أجلس مع أولئك الموظفين المقصرين، وأخبرهم بشكل صادق وصریح بأنهم لا يحققون أرباحاً كافية للعمل، لأنهم لا يجرون ما يكفي من المكالمات مع الزبائن. يستدعي ذلك في بعض الأحيان ردوداً مثل: "عجبا، إنني أجري الكثير من المكالمات، بل في الواقع أمضي معظم اليوم متحدثاً على الهاتف".

يرد آخرون من العاملين لدي بشكل أكثر انفتاحاً وموضوعية، مما يمكنهم من الاستمرار معي في نهاية الأمر، فإن سألوني عن كيفية إجراء المكالمات بصورة أسرع، بحيث يجرون أكبر عدد منها، أو أتوا إلي، عندما يرون انخفاض أرقام مبيعاتهم، وطلبوا المساعدة أو الإرشاد فإنني أعرف حينها أنهم تلقوا الفكرة التي عملت على إيصالها لهم. تعلمت من تجربتي في الحياة، بناء على ما سبق، أن من يرغبون بالتعلم دون اتخاذ مواقف دفاعية حين مواجهتهم بأخطائهم هم فقط من يتقدمون في نهاية المطاف، ويحققون نجاحات استثنائية في عملهم.

لا يشكك من يتخذون موقفاً دفاعياً، أو يجادلون حول انخفاض أرقام مبيعاتهم، لا يشككون بالضرورة في خبرتي، أو معرفتي بما أنتجه، أو قدراتي في مجال المبيعات، ولكنهم لا يصدقون بكل بساطة أنهم ارتكبوا أي خطأ، بل يعتقدون علاوة على ذلك أنني مخطئاً بالتأكيد في تقدير عدد ما يجرونه من مكالمات هاتفية. يقر

أولئك، بالتالي، بوجود انخفاض في مبيعاتهم مع الثقة المطلقة بأنهم ليسوا السبب في ذلك.

ينبغي القيام بعدد من عمليات التفكير، لامتلاك القدرة على الاعتراف بوجود المشكلات وإجراء التغييرات، ولا بد أن يتوفر الذهن المنفتح لذلك، بالإضافة إلى السلوك المتواضع، وعدم المغالاة في الثقة بالنفس. قد يكون ذلك صعبا بل ومستحيلا بالنظر إلى وضع الشخص في الحياة، ولكن الصراحة مع النفس ضرورية للغاية هنا.

لنعد الآن إلى ملاحظتي الأصلية، "إنكم لا تجرون العدد الكافي من المكالمات الهاتفية". يتمثل ما يجب تغييره وفق هذا السيناريو بلا مواربة في إجراء الموظفين عددا أكبر من تلك المكالمات دون أية أعذار، أو عواطف سلبية، أو قضاء وقت إضافي في المكتب لأن عدم الاعتراف بالمشكلة لا يمكن من تغييرها، وإن استمر أولئك الموظفون في الإصرار على أنهم يجرون مكالمات كافية بالفعل، فلن يطول الوقت قبل أن يجدوا أنفسهم خارج العمل.

لا فائدة للأعذار هنا، وليست سوى مضيعة للوقت، ولا يمكن أن تساعدكم على مواجهة التحديات، أو الاعتراف بما تحتاجون تغييره. توجد الكثير من المسوغات التي تساعدنا على التهرب من مسؤولياتنا في الحياة، ولكن ذلك لا يعني أن نأخذ بتلك المسوغات، أو نلوم الآخرين نتيجة إخفاقاتنا في الحياة. لا بد من الإقرار بأننا نعيش في عالم لا مسئول يُحمل فيه العديد من الناس الغير مسئولية الفشل، ولكنهم لا يترددون في نسب الفضل لأنفسهم عند تحقيق النجاح.

لنفترض عزيزي القارئ أننا صديقان مقربان، وأني أعترف لك بفشلي، ورغبتني في الانكفاء والتحي بسببه، وأسألك عمن يتحمل مسؤولية ذلك. ينبغي أن يكون جوابك بسيطا جدا في تلك الحالة: "أنت من يتحمل المسؤولية". يجب ألا يجمال الصديق الحقيقي صديقه، وعليه ألا يتردد في إخباره الأشياء بمسئياتها: "أنت من يتحمل المسؤولية عن فشلك، وتتحريك بسببه".

لقد قتل والدي، وأفقدته كثيرا في الحقيقة، ولكن هل يحق لي أن أُحمل تلك الحادثة على الدوام مسئولية الأخطاء التي ارتكبتها، أو التدهور الذي وصلت إليه؟ بالطبع لا، لأنني في الحقيقة المسئول الأول والأخير عما أقوم به.

حسنا... ولكنني أنفقت كل مدخراتي على حاجات مولودي الجديد الخاصة، علاوة على فواتير المستشفى التي أنهكتني، فمن هو المسئول عن كل ذلك؟، ألا يحق لي أن أنحو باللائمة على زوجي التي أخبرتني أنه ليس بطفلي؟، أو مقتل عمي بعد تحطم طائرته؟، هل يستطيع أحد احتمال كل ذلك؟. إن هذه الحياة لظالمة، وأستحق دون أدنى شك أن أتتحي، أو أستسلم، أو أختلق بعض الأعذار حول فشلي على أقل تقدير!.

ولكن لنفترض مجددا أنني تتحيت أو استسلمت لكل تلك الأحداث السيئة، وما تبعها من فشل مررت به، فمن سيتحمل المسئولية عن ذلك حقيقة؟، إنه أنا بكل بساطة. يشجع مجتمعنا الناس، لسبب ما، على اختلاق الأعذار لمجرد أن الحياة غير عادلة بالطلق، ولكن الحقيقة تبقى أن المرء هو المسئول الأول والأخير عن تتحيه واستسلامه لفشله، أو ما يمر به من أحداث سيئة.

إن أردت التتحي إذا، أو كان لديك الكثير من الأسباب الوجيهة لتفعل، فاسأل نفسك السؤال التالي: "من سيكون المسئول بحق عن ذلك؟".

وهل ستحط من عزيمتك، أو تقلل من إمكانياتك، لمجرد أنك تلوم الآخرين أو حتى نفسك؟.

يقاضي بعض الناس المطاعم لزعمهم أنها المسئولة عن بدانتهم، ما هذا بحق الله؟!. علينا، كمحصلة لهذا المجتمع، أن نقف وقفة واحدة ونقول لأنفسنا: "نحن المسئولون الوحيدون عن أفعالنا ونتائجها". يبدو أن الجنون مستمر ويعم أنحاء مجتمعنا كافة، وقد ذهبت مؤخرا إلى مدرسة لتدريب الطيران المروحي، وسمعت عن حادثة تقدم مثلا شبيها.

علينا، كمحصلة لهذا المجتمع، أن نقف وقفة واحدة ونقول لأنفسنا: "نحن المسئولون الوحيدون عن أفعالنا ونتائجها".

يفترض بك، كلما أردت الهبوط بطائرة مروحية، أن تترك المحرك دائراً لبضع دقائق حتى يبرد تدريجياً، ثم تترك المراوح تتوقف تماماً بعد إطفائه، وقبل مغادرتك الطائرة. يوجد بالطبع من يغادرون الطائرات المروحية أحياناً، أو يصعدون على متنها بينما لا تزال مراوحها دائرة، كما يوجد من يقودون سياراتهم دون وضع أحزمة الأمان، فإن استطعت أن تكون حذراً و متمسكاً بإجراءات السلامة على الدوام فافعل، لأن ذلك هو ما يقتضيه الحس السليم. تتميز بعض الطائرات المروحية، علاوة على ذلك، ووفقاً لطريقة صناعتها بمراوح تفتقر لإجراءات السلامة، حيث تكون أكثر انكشافاً وقرباً ممن يسرون حولها.

✳ نصيحة مفيدة: (حدد أهدافك وفق المنطق لا العواطف).

قام أحد الطيارين بعد هبوطه بالمروحية، في ذكر للحادثة إياها، بمغادرتها على الفور، والتوجه إلى مؤخرها، دون اتباع الإجراءات القياسية المتبعة بعد الهبوط، وقد فقد إحدى ذراعيه بسبب مروحة ذيلها التي كانت لا تزال مستمرة بالدوران. أبقوا في ذهنكم أن ذلك الشخص كان طياراً محترفاً، فهل كان يعلم بوجود مروحة في ذيل طائرته؟ لا شك أنه كان يعلم ذلك، وهل كان يعرف أن تلك المروحة ذات الشفرات الحادة ستستمر في الدوران حتى بعد توقف المحرك؟ لا ريب في ذلك، وهل قام بعمل أحرق؟ بكل تأكيد، وهل يمكنكم تخيل طريقة تمكنه من إلقاء اللوم على غيره؟ لقد قام بمقاضاة مصنعي الطائرة مستنداً إلى أن إشارة الخطر بجانب ذيل الطائرة لم تكن كبيرة بالقدر الكافي. لم يتبع ذلك الطيار إجراءات السلامة الأساسية، فهل تظنون أنه كان سيقراً أي إشارة بأي حجم كانت؟، وهل تظنون أن ذراعه لم يكن ليطح بها لو احتوى جانب الطائرة بأكمله على كلمة "خطر" بالخط الأحمر العريض؟. يمكنني القول، بالنظر إلى اللامسئولية الشخصية التي يتصف

بها ذلك الطيار، إن لا شيء كان يمكنه إنقاذ ذراعه (اللهم إلا إذا قامت الشركة المصنعة للمروحية بإضافة مقعد بجانب مروحة ذيلها، يشغله موظف من الشركة، يحمل مكبرا للصوت، ويقوم بالصراخ لتبنيه ذلك الطيار أن شفرات مروحة الذيل يمكن أن تحوله لأشلاء!). تتلخص الحقيقة الواضحة بأن المروحية لم تكن السبب فيما حصل لعدم وجود أي خلل فيها، بالإضافة إلى أن اتباع إجراءات السلامة هي مسئولية الطيار وحده!.

حمدا لله أن القاضي وفق لاتخاذ ما فيه الحق والعدل بالنسبة لهذه القضية، عندما قرر بطلان دعوى الطيار المشتكي. لم يكن هنالك من داع في الحقيقة لمجرد التوجه بتلك الشكوى إلى المحكمة، ولكن هذا ما يحدث للأسف عندما لا يعترف الناس بأخطائهم، أو بحقائق معينة حولهم.

سيكون من المهم بالنسبة لك، بينما تتأمل هذا المبدأ "لا يمكنك تغيير ما لا تقر بوجوده"، أن تدرك أن التغيير لا يمكن أن يحدث لمجرد اعترافك بوجود مشكلة ما، فالاعتراف أو الاعتقاد لا يشكلان عصا سحرية تحقق التغيير الإيجابي بشكل آلي. توجد في الحقيقة درجات متعددة من المعتقدات، وأنواع مختلفة منها لكل مشكلة أو حل. تذكر، على ضوء المثال التالي، أن كيفية الاعتقاد سيتم الإجابة عنها في الفصلين العاشر والرابع عشر من الكتاب، فلا تضغط على نفسك باتجاه محاولة فهم تلك الكيفية قبل ذلك.

انظر إلى المدخنين من الناس: من الممكن ألا يفكروا بمجرد إمكانية حدوث أي شيء ضار لهم بسبب التدخين، أو بوجود ما يدفعهم بالتالي إلى تركه تحت أي ظرف كان، ويمكن فيما بعد أن يبدؤوا الاعتراف بأن تلك العادة ضارة عموما، بل وأنها يمكن أن تؤثر فيهم يوما ما. يدخل المدخنون، في تلك اللحظة بالضبط، في مرحلة الاعتراف.

لا يشكل الاعتراف أو الاعتقاد عصا سحرية تحقق التغيير الإيجابي بشكل آلي.

وقد يبدأ المدخنون بتكوين اعتقاد بضرر التدخين حين يأخذون في إضافة تكاليفه المادية والشخصية، ورؤية التأثيرات الصحية السلبية التي يتعرضون لها بعد سنوات من استنشاق التبغ والقطران، بل ويمكن أن يعتقدوا بضرورة الإقلاع عنه، ولكن هل يعني وجود ذلك الاعتقاد لديهم بأنهم سيقلعون حقاً؟، وهل تعرفون من هو مستمر في التدخين حتى الآن، بالرغم من وجود اعتقاد جازم لديه بوجوب الإقلاع عنه؟.

لا يقلع المدخن بالفعل إلا عند تحول الاعتقاد لديه من "يجدر بي أن أقلع عن التدخين"، أو "يجب أن أقلع عنه"، أو "سأحاول أن أقلع عنه"، إلى الاعتقاد الأكثر فعالية "سأقلع عن التدخين"، وقد قال ("يودا"* معلم الجيادي) في ذلك: "لا وجود لكلمة محاولة، فإما أن تفعل أو لا تفعل"، وبمجرد أن يتبنى المدخن الاعتقاد بأنه سيقلع عن التدخين، فستصبح أفعاله منسجمة مع ذلك الاعتقاد، وسيقلع عنه بالفعل في نهاية الأمر.

توجد بلا شك بعض المبررات التي يمكن أن يتخذها بعض المدخنين في مثالنا هذا، ويمكن أن يغيروا اعتقادهم في منتصف الطريق، ويعودوا للتدخين مجدداً لأن اعتقادهم بضعفهم الشديد أمام السجائر يمكن أن يكون أكثر قوة من ذاك الذي يدفعهم إلى الإقلاع عن تدخينها. يتمثل عنصر آخر من هذه الفكرة في أن وجود المعتقدات الجديدة والمحفزة لا يكون ممكناً إلا إذا استطاع حاملها التحكم بظروف أساسية، فعلى سبيل المثال، لن يحقق اعتقادك بفوزك في "اليانصيب" ذلك الفوز بالضرورة، وهذا هو بالضبط ما أدعوه بالتفاؤل اللاعقلاني.

لا يقلع المدخن بالفعل إلا عند تحول الاعتقاد لديه من "يجدر بي أن أقلع عن التدخين"، أو "يجب أن أقلع عنه"، أو "سأحاول أن أقلع عنه"، إلى الاعتقاد الأكثر فعالية "سأقلع عن التدخين".

سنناقش في الفصول القادمة الأدوات الكفيلة باكتشاف الأشياء التي تعيق تقدمكم، وما يساعدكم في التعرف على بعض أهم الخطوات التي يمكنكم اتباعها

للتخلص من المعتقدات والتصرفات المقيدة، وتحديد ما إذا كان الاعتقاد محفزا وفي محله، والتحكم بكل معتقد جديد تحملونه، وهو ما سيعطي أفضل النتائج الممكنة في أية ظروف تمررون بها.

أما الآن، امنحوا أنفسكم دقيقتين من الوقت لتفكروا خلالهما، وتكتبوا على ورقة صغيرة بعضا مما تعتقدون أنه يمثل نتائج سلبية في حياتكم الشخصية والعملية. ركزوا أولا على النتائج الواهية التي حصلتكم عليها، واسألوا أنفسكم: ما الذي نود تغييره؟، هل يوجد ما أملنا أو تمنينا أن يتحسن في حياتنا، ولكن ذلك لم يحدث بالرغم من كل ما بذلناه من جهود؟.

فكروا في إمكانية أنكم ربما كنتم تتجاهلون بعض جوانب المواقف السلبية، لأنها تعني أنكم كنتم مخطئين.

وهنا يأتي الجزء الصعب، فكروا في إمكانية أنكم ربما كنتم تتجاهلون بعض جوانب المواقف السلبية، لأنها تعني أنكم كنتم مخطئين، ثم خذوا نفسا عميقا، وحاولوا وضع أنفسكم في إطار ذهني من التواضع، وكتبوا على الورقة ذاتها، أسفل النتائج السلبية التي دونتموها سابقا، اكتبوا العبارة التالية: "بما أن تحسين النتائج أهم من كبريائي، فإنني مستعد للاعتراف بأنني ربما كنت مخطئا في طريقة التعامل مع المشكلات التي مررت بها، وبأنني لم أفكر من قبل بحلول جديدة كالتالية..."، ثم ضعوا قائمتكم لتلك الحلول أو الأفكار المستحدثة.

وبأنني لم أفكر من قبل بحلول جديدة كالتالية...

إنكم لا تبحثون عن حلول جربتموها سابقا ولم تتجح، بل تحاولون اكتشاف أخرى، ربما مرت بذهنكم دون أن تحاولوا العمل بها، أو حلول جديدة كليا لم تفكروا

(*) إحدى الشخصيات الرئيسة في فيلم "حرب النجوم" الشهير. (المترجم)

بها على الإطلاق. أخيراً، حافظوا على جهوزية تلك الحلول الجديدة، بينما تقرؤون بقية هذا الكتاب، كي تستطيعوا استخدامها كنقطة انطلاق لإدخال التحسينات على حياتكم الشخصية والعملية.

أرجو أن يثيركم هذا، ويلهمكم متابعة القراءة، ولكن احرصوا على ألا تقفزوا من الآن مباشرة إلى الفصول (12 - 15) لأنني أرغب في إطلاعكم على المزيد من المعلومات التأسيسية أولاً، ولا بد أن أقول هنا إن معظمكم بحاجة إلى تجاهل بعض من معلوماته السابقة، وعدم الأخذ بها، كي تعطي الأدوات الموجودة في الفصول المذكورة أعلاه أكبر قدر ممكن من التأثير.

أظن أن الوقت قد حان الآن لقلب الصفحة، كي أساعدكم على تجاهل بعض الأكاذيب التي يطلقها أنصار الطب النفسي الشعبي، وسترون فيما بعد كيف أن الفصول (12 - 15) ستزود حياتكم وتفكيركم بالحيوية والنشاط الحقيقيين!.

● الخلاصة

- يمكن أن يعجزك قريك الشديد من المشكلة في بعض الأحيان عن رؤيتها.
- يتطلب اعترافك بالتحديات التي تواجهك أكثر من مجرد بذل جهود اعتيادية.
- ينبغي عليك، بمجرد أن تعترف بمشكلاتك في العمل والحياة، أن تلتزم بتغييرها إن أردت للأمر أن تتحسن.
- بالرغم من أن الإنكار يمكن أن يبدو مفيدا من حيث تجنب المشكلات على المدى القصير، إلا أنه لا يعطي، مع المماثلة، أية نتائج إيجابية متناغمة على المدى الطويل.
- يتوجب عليك في هذه المرحلة أن تكشف عما كنت تنفي وجوده في الماضي، ولا بد أن تدرك أن مجرد اعتراف بسيط لا يمكن أن يوصلك إلى التغيير المنشود تلقائيا، ولكنك ستتعلم كيفية إحداث الأخير لاحقا في هذا الكتاب.
- لا فائدة للأعداء، وليست سوى مضيعة للوقت، ولا يمكن أن تساعدكم على مواجهة التحديات، أو الاعتراف بما تحتاجون تغييره.
- أنت المسئول الأول والأخير عن إحداث التغيير في حياتك، بغض النظر عما تبدو عليه من سوء، أو مدى ما تعرضت له من أمور "غير عادلة" فيها.

