

المفتاح



الأول

الدوافع

«محرك السلوك الإنساني»

«نصيب الإنسان موجود بين يديه»

فرانسيس بيكون

هل توافق معي على أننا من دون دوافع لا تكون عندنا رغبة في عمل أي شيء؟

هل تعرف أي شخص تظن أنه كان يشغل وظيفة ممتازة، ويتقاضى راتبًا محترمًا، ولكنه ترك عمله؛ لأنه لم تكن لديه دوافع كافية للاستمرار في العمل.

عندما يكون عندك دوافع وبواعث نفسية يكون عندك حماس أكثر و طاقة أكبر، ويكون إدراكك أفضل، بعكس ما إذا كانت عزيمتك هابطة، فلا تكون عندك طاقة، ويتجه تركيزك واهتمامك نحو السلبيات فقط، وتكون النتيجة هي التدهور في الأداء، ولكن ما الدوافع؟

ما مصدرها؟ وكيف يمكن أن تكون لدينا

دوافع؟ والأهم من ذلك كيف نحافظ على

بقائها معنا باستمرار؟ هذا هو موضوع بحثنا

في هذا الجزء.

كلمة دافع التي هي بالإنجليزية «موتيفاشن Motivation» جاء مصدرها من الكلمة اللاتينية «ماتيري Matere»، ومعناها يتحرك، ويعرّف قاموس «Webster» كلمة الدوافع بأنها الشيء الذي يدفع الإنسان للتصرف أو الحركة، ولو قمنا بتحليل كلمة «موتيفاشن Motivation» نجد أنها مركبة من كلمتين: «موتيف + أكشن Motive + Action» يعني التصرف الناتج عن دافع.

ما مصدر الدوافع؟ من أين تأتي الدوافع؟

قال (دنيس ويتلي) مؤلف كتاب «سيكولوجية الدوافع»:

«تتحكم قوة رغباتنا في دوافعنا، وبالتالي في

تصرفاتنا».

دعني أقص عليك قصة الشاب الذي ذهب إلى أحد حكماء الصين ليتعلم منه سر النجاح، وسأله: «هل تستطيع أن تذكر لي ما هو سر النجاح؟».. فردّ عليه الحكيم الصيني بهدوء قائلاً: «سرّ النجاح هو الدوافع»، فسأله الشاب: «ومن أين تأتي هذه الدوافع؟».. فردّ عليه الحكيم الصيني: «من رغباتك المشتعلة»، وباستغراب سأله الشاب: «وكيف تكون عندنا رغبات مشتعلة؟».. وهنا استأذن الحكيم الصيني لعدة دقائق، وعاد ومعه وعاء كبير مليء بالماء، وسأل الشاب: «هل أنت متأكد أنك تريد معرفة مصدر الرغبات المشتعلة؟» فأجابه الشاب

بلهفة: «طبعًا».. فطلب منه الحكيم أن يقترب من وعاء الماء وينظر فيه، ونظر الشاب إلى الماء عن قرب وفجأة ضغط الحكيم بكلتا يديه على رأس الشاب ووضعها داخل وعاء المياه!! ومرة عدة ثوان ولم يتحرك الشاب، ثم بدأ يخرج رأسه من الماء ببطء، ولما بدأ يشعر بالاختناق بدأ يقاوم بشدة حتى نجح في تخليص نفسه، وأخرج رأسه من الماء، ثم نظر إلى الحكيم الصيني وسأله بغضب: «ما هذا الذي فعلته؟» فردَّ عليه وهو ما زال محتفظًا بهدوئه وابتسامته سائلًا: «ما الذي تعلمته من هذه التجربة؟».. فقال الشاب: «لم أتعلم شيئًا»، فنظر إليه الحكيم الصيني قائلاً: «لا يا بني لقد تعلمت الكثير، ففي خلال الثواني الأولى أردت أن تخلص نفسك من الماء، ولكن دوافعك لم تكن كافية لعمل ذلك، وبعد ذلك كنت دائمًا راغبًا في تخليص نفسك، فبدأت في التحرك والمقاومة، ولكن ببطء حيث إن دوافعك لم تكن قد وصلت بعد لأعلى درجاتها، وأخيرًا أصبحت عندك الرغبة المشتعلة لتخليص نفسك، وعندئذ فقط نجحت؛ لأنه لم تكن هناك أي قوة باستطاعتها أن توقفك»، ثم أضاف الحكيم الصيني الذي لم تفارقه ابتسامته الهادئة: «عندما تكون لديك الرغبة المشتعلة للنجاح، فلن يستطيع أحد إيقافك».

نخلص من هذا إلى أن الرغبة هي أول قاعدة للنجاح، فالرغبة هي غرس البذور في أرض النجاح، وسر النجاح هو الرغبة المشتعلة.

نشرح ذلك يجب أن نذكر أن هناك ثلاثة أنواع من الدوافع:

النوع الأول: هو دافع البقاء:

قال العالم النفساني (إبراهيم ماسلو):

«أهم الدوافع للإنسان هو دافع البقاء».

فدافع البقاء هو الذي يجبر الإنسان على إشباع حاجاته الأساسية مثل الطعام والماء والهواء، بحيث إنه لو كان هناك أي نقص في أي من حاجاته الأساسية؛ فهناك دافع أساسي داخل جسم الإنسان يقوم بتنبيه المراكز العصبية في المخ بخصوص هذا النقص، ومع سرعة تحرك الخلايا العصبية ينشط الإنسان جسميًا ليصبح عنده الدافع للقيام بعمل ما يلزم لإشباع هذا النقص، وعند تحقيق ذلك يعود الجسم لحالته الطبيعية.

هناك مثال لتوضيح ذلك؛ ففي الغابات توجد صفة مشتركة بين الأسد والغزال، فمع بداية اليوم في الصباح يأخذ كل منهما في الجري بسرعة، فالأسد يعلم أنه يجب عليه أن يجري أسرع من أسرع غزاة وإلا فإنه سيموت جوعاً، والغزاة تعلم أنه يجب عليها أن تجري بسرعة أكبر من أسرع أسد، وإلا فإنها ستكون فريسة له، وحتى إذا لم يكن لديهما الرغبة في الجري فلا بدّ من الجري بسرعة محافظةً على البقاء.

دعني أسألك: لو أنك أثناء عبورك إحدى الطرق السريعة لمحت فجأة إحدى سيارات النقل تتجه نحوك بسرعة، فماذا سيكون تصرفك؟
 طبعاً ستجري بأقصى سرعة، أليس كذلك؟!

ولو أنك عدت لمنزلك بعد يوم عمل مرهق، ولم تكن لديك طاقة للقيام بأي شيء، وقررت الاسترخاء أمام شاشة التلفاز، ولكن فجأة سمعت أحداً يصرخ قائلاً: «حريق.. حريق»، فماذا سيكون تصرفك؟
 طبعاً ستغادر المكان بأسرع ما يمكن!! ولكن من أين جئت بهذه الطاقة التي كانت منعدمة؟ الجواب أنها أصبحت متيقظة وقوية.

وقد حدث أن كنت مرة في ولاية لويزيانا بأمريكا ألقى محاضرة عن «الدوافع النفسية»، وكان الحماس يملأ القاعة والجميع يستمعون بالموضوع، وفجأة انطلق جرس إنذار الحريق واندفع الجميع خارج القاعة للنجاة بحياتهم، وبعد دقائق قليلة سمعنا صوت أحد المسؤولين عبر مكبرات الصوت يعتذر عن انطلاق جرس الإنذار عن طريق الخطأ، وعاد الحاضرون مرة أخرى والابتسامة على وجوههم.

وفي عام 1975م في طريقنا إلى كندا أنا وزوجتي آمال، وكان معنا ألفا دولار، وعندما هبطت الطائرة في أوروبا كانت أمامنا خمس ساعات انتظار، فتجولنا في المحلات، واشترت ساعتين لي ولزوجتي، وكانت قيمتهما ألفاً وثمانمائة دولار، وقالت لي زوجتي: «لماذا هذا التهور؟ كيف سنعيش بمائتي دولار فقط؟»، فقلت لها: «طبعاً هذا مستحيل،

ولذلك لا بدَّ من الحصول على عمل وبسرعة»، وبما أننا كنا متلهفين على النجاح بدافع البقاء وجدنا عملاً في أقل من أربعة أيام.

وفي إحدى محاضراتي عن الطاقة سألني أحد الحاضرين: «لو أن شخصاً مريضاً خرج لتوه من المستشفى؛ فهل تظن أن دافع البقاء سيكون له أي تأثير عليه؟!»، وكان ردي عليه: «طبعاً بالتأكيد فمثلاً عند خروجه من المستشفى لو جرى وراءه كلب مسعور سيجري هذا المريض أسرع من أي بطل من أبطال الجري!!»

وبناءً على ذلك فكيفما كانت طريقة حياتك وأصبح بقاؤك مهدداً فستصبح يقظاً، وسيكون حماسك أقوى لإنقاذ نفسك.

ولك أن تتخيل لو كان عندك هذا النوع من الحماس دائماً، كيف ستكون قوتك، وكم من النتائج المتميزة ستحقق بناءً على ذلك.

النوع الثاني من الدوافع هو الدوافع الخارجية:

هذا النوع من الدوافع يكون مصدره العالم الخارجي، فقد يكون محاضراً ممتازاً مثلاً أو أحد الأصدقاء أو أحد أفراد العائلة أو إحدى المجلات أو الكتب أو رؤساءنا في العمل.. إلخ، ولكن مشكلة الدوافع الخارجية تكمن في أنها تتلاشى بسرعة.

دعني أسألك: هل حدث أنك حضرت أي محاضرة بهدف تنشيط

الدوافع النفسية؟

إذا كانت الإجابة بـ «نعم»؛ فكم كان مقدار حماسك بعد أسبوع من المحاضرة؟ وكم كان مقدار هذا الحماس بعد شهر، ثم بعد ستة أشهر من المحاضرة؟ بالطبع كانت درجة الحماس في انخفاض ليس كذلك؟

سؤال آخر: لو أن رئيسك في العمل قابلك بابتسامة لطيفة؛ فهل لهذه المقابلة تأثير على يومك في العمل؟ ولو حدث العكس وقابلك بطريقة جافة بدون سلام أو ابتسام؛ فهل لهذا أيضاً تأثير على يومك؟ بالتأكيد إن ذلك سيؤثر على يومك، ومن الممكن أن يؤثر على حالتك النفسية لمدة طويلة.

يعتمد الإنسان للأسف اعتماداً كبيراً على الدوافع الخارجية حتى يشعر بتقدير رؤسائه وأصدقائه وأفراد عائلته، فنحن دائماً نحتاج لرضا الآخرين، ونحب دائماً أن نكون مقدرين، ونريد أن ينظر الناس إلينا نظرة احترام حتى نشعر بقيمة أنفسنا، وقد يكون ذلك سبباً في أننا أحياناً نتصرف تصرفات لا تتطابق مع رغباتنا، ونقوم بأشياء لا تكون بالضرورة نابعة من دواخلنا.

قال الكاتب الأمريكي (بنيامين فرانكلين) Benjamin Franklin: «نظرات الآخرين لنا هي التي تهدمنا.. ولو كان من حولي من العميان ما عدا أنا؛ لما احتجت لثياب أنيقة، ولا لمسكن جميل، ولا لأثاث فاخر».

وقال عالم النفس الأمريكي (ويليام جيمس): «لو انتظرت تقدير الآخرين لواجهت خداعًا كبيرًا».

عن طريق المحاضرات التي ألقيتها في كثير من المؤسسات والشركات حول العالم، ومن خلال بعض الأبحاث التي قمت بها اكتشفت أن معظم شركات التأمين تنظم سنويًا مسابقات بين مندوبي البيع لديها، فالمندوب الذي يحقق أعلى نسبة مبيعات يفوز برحلة شاملة لجميع التكاليف لشخصين إلى إحدى الجزر الجميلة في العالم، وتبين أن المندوب الذي تصل حجم مبيعاته خلال المسابقة إلى ثلاثة آلاف دولار في الأسبوع؛ أي إنه يقوم بعمل مجهود كبير للفوز بجائزة المسابقة، فترتفع مبيعاته بنسبة 50 ٪، ولكن بعد أسبوع من انتهاء المسابقة تنخفض مبيعاته إلى ألف وخمسمائة دولار في الأسبوع! فما السبب في ذلك؟ على الرغم من أن المندوب هو نفسه، ويعمل لدى نفس الشركة، ويبيع نفس السلعة في نفس السوق فإن الدوافع قد تغيرت، وهذه هي مشكلة الدوافع الخارجية حيث يتلاشى تأثيرها بسرعة.

مثال آخر.. بعد تعييني مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة انتظرت

أن أتلقي التهاني الكثيرة، وطال انتظاري على غير ما توقعت، وجاء رئيسي لزيارتي في مكنتي، ورأى باقة جميلة من الورد فسألني: «ما هذا الورد الجميل؟ ومن الذي أرسله لك؟»، وقرأ البطاقة الموجودة على باقة الورد، وكان مكتوبًا عليها «عزيزي إبراهيم.. أجمل

التهاني القلبية.. أنا فخور جدًا بنجاحك»، وكان التوقيع
إبراهيم الفقي!!

فسألني رئيسي وعلى وجهه علامات الدهشة: «ما هذا، هل أنت
الذي أرسلت الورد لنفسك؟!» وكان ردي: «طبعًا.. لقد انتظرت أن
أتلقى باقة من الورد، ولما طال انتظاري قررت أن أقوم أنا بهذا العمل
حيث إنني لم أجد أحدًا يقدرني أكثر مني»، ولدهشتي وصلت إليّ في
اليوم التالي ثلاث باقات من الورد، ولكنها في تلك المرة لم تكن مرسلة
مني، بل كانت من بعض موظفي الفندق.
قال (مارك توين):

«يمكنك الانتظار متمنيًا حدوث شيء ما
يجعلك تشعر بالرضا تجاه نفسك وعملك، ولكن
يمكنك أن تضمن السعادة إذا أعطيتها لنفسك».

بعد الانتهاء من إحدى محاضراتي في مونتريال قامت إحدى
الحاضرات بالأخذ بهذه النصيحة في حياتها الخاصة، فكانت كلما
أنجزت شيئًا أو قامت بتحقيق أحد أهدافها دعت نفسها على العشاء
أو اشترت لنفسها ثيابًا جديدة أو بعثت لنفسها باقات الورد الجميل،
وكانت بهذه الطريقة تحمس نفسها وتشجعها باستمرار.
أنت أيضًا تستطيع عمل نفس الشيء، وستجد فرقًا كبيرًا في درجة
حماسك.

وقد قال (كونفيوشيوس) أحد حكماء الصين:

«ما ينشده الرجل السامي يجده في نفسه،
وما ينشده الرجل العامي يجده في الآخرين».

النوع الثالث من الدوافع هو الدوافع الداخلية:

هذا النوع من الدوافع هو أقواها وأكثرها بقاءً حيث إنك بالدافع الداخلي تكون موجهاً عن طريق قواك الداخلية الذاتية التي تقودك لتحقيق نتائج عظيمة.

عندما كنت أمارس لعبة تنس الطاولة كان مدربي مهماً جداً بالنسبة لي لدرجة أنني كنت على وشك أن أرفض الاشتراك في إحدى البطولات؛ لأن مدربي لم يكن قد حضر بعد، فقد كان أفراد الفريق ينتظرون في محطة القطار استعداداً للسفر للاشتراك في بطولة مصر، وكنت أنا في انتظار وصول المدرب بفارغ الصبر، ومرّ الوقت ولم يصل المدرب، وكنت على وشك العودة للمنزل لولا أن أحد أصدقائي في الفريق اقترب مني وقال لي: «ماذا ستفعل لو أن مدربك توفي في يوم من الأيام؟ هل ستعتزل اللعبة؟!» في الحقيقة لم يحدث أنني فكرت في مثل هذا الظرف من قبل.. ثم أضاف صديقي: «أنت بطل ممتاز، وفي استطاعتك الاعتماد على نفسك، وليس على أي أحد آخر، لقد تدربت بما فيه الكفاية ولياقتك البدنية في أعلى مستوى، ويمكنك أن

تفوز بالبطولة لنفسك، خذ التشجيع ممن حولك، من عائلتك ومدرّبك حتى لو لم يكونوا حاضرين».

كان كلامه بمثابة منشط منعش بالنسبة لي، وقررت المشاركة، وأثناء البطولة كانت لياقتي عالية؛ لأنني قمت بتشجيع نفسي، وكان حماسي مرتفعاً لأكسب البطولة لنفسني ولكل من كان يتمنى لي الفوز، وأيضاً لمدرّبي واعتمدت على نفسي وفزت ببطولة مصر، واستطعت أن أنجح بنفسني رغم عدم وجود مدرّبي بجانبني، فقد كانت كل القدرات والاستعدادات كامنة في داخلي في انتظار أن أقوم أنا بإخراجها، وهذا مثال لقوة الدوافع الداخلية.

وكمثال آخر.. تلك السيدة التي كانت متزوجة، وعندها خمسة أطفال وكانت علاقتها بزوجها على ما يرام؛ حيث إنها كانت تقوم برعايته على أكمل وجه، وأيضاً برعاية الأطفال وشؤون المنزل، ولكن فجأة تركها زوجها، وارتبط بامرأة أخرى، وبدلاً من أن تبكي وتحزن على تركه لها قامت بمواجهة التحدي الكبير، فبحثت عن عمل ووجدت فرصة كعاملة نظافة في فندق صغير، وفي أقل من خمس سنوات وبمجهودها ودوافعها الداخلية أصبحت المالكة لهذا الفندق.

ويحكى التاريخ قصة (هيلين كيلر) السيدة الصماء العمياء التي أصبحت من أقوى المعلمات والكاتبات، ولكن قليل من الناس تحدثوا عن (آن سولومون)، وهي التي كانت وراء نجاح (هيلين) فقد كانت المصاحبة لها ومعلمتها وصديقتها ومصدر إلهامها، وظلت معها سنوات طويلة، وكانت واثقة من قدرات (هيلين)، وعلى الرغم من أنه لم يكن هناك أي إلزام على (آن) أن تأخذ تلك المسؤولية الصعبة فإن إيمانها الشخصي النابع من داخلها هو الذي كان يقودها؛ أي أن دوافعها الداخلية هي التي كانت توجهها.

دعني أسألك هذا السؤال..

لو أنك أردت أن تتدرب في أحد النوادي الرياضية، واتفقت مع أحد أصدقائك ليصحبك إلى هذا التدريب، وفي آخر لحظة، ورغم اتفاقكما، ألغى صديقك الموعد، فهل ستذهب للتدريب بمفردك أم أنك ستقوم بإلغاء التدريب؟ دوافعك الداخلية ستقول لك: إنك إذا تدربت فسيكون جسمك أقوى وصحتك أفضل، وسيرتفع مستوى طاقتك وستفعلك دوافعك الداخلية للذهاب إلى التدريب مهما يحدث سواء بمفردك أو بصحبة الآخرين.

الدوافع الداخلية هي السبب في أن يقوم الشخص العادي بعمل أشياء أعلى من المستوى العادي، ويصل إلى نتائج عظيمة.. هي القوى الكامنة وراء نجاح الإنسان.. هي الفرق الذي يوضح التباين في حياة

الأشخاص.. هي القوة التي تدفعك إلى أن تزرع الزهور بنفسك بدلاً من أن تنتظر أحداً يقوم بتقديمها لك.. الدوافع الداخلية هي النور الذي يشع من أنفسنا.. هي المارد النائم بداخلنا في انتظار أن نوقظه.
وكما قال (رالف والدوارسون):

«ما يوجد أمامنا وما يوجد خلفنا يعتبر
ضئياً جداً بالمقارنة بما يوجد بداخلنا».

وهذا الأمر ليس بجديد على المعرفة البشرية؛ فالفيلسوف (سقراط) هو أول من تكلم عن قانون «السببية» قبل أكثر من ألفي عام، وفي أيامنا هذه يسميه علماء النفس «قانون السبب والنتيجة» بمعنى أن لكل سبب نتيجة، فإذا استطعت تكرار السبب فستصل إلى النتيجة نفسها في كل مرة.

والآن أقدم لك أسلوباً لتنشيط الدوافع في خمس خطوات:

أولاً: التنفس:

خُذ شهيقاً يساوي العد إلى أربعة، ثم أخرج برفير يساوي العد إلى أربعة، وتنفس دائماً بهذه الطريقة أثناء التجربة.

ثانياً: وضع الجسم:

اجلس أو قف وكتفك مفردتان ورأسك مرفوع.

ثالثاً: التأكيد:

ردد في داخلك خمس مرات رسالة شخصية تقول: «أنا قوي».. أعط لهذا التأكيد صوتاً في قوة الرعد صادراً من جسمك، وردد هذه الرسالة خمس مرات بصوت عالٍ: «أنا قوي».

رابعاً: ربط الإحساسات:

كُن واثقاً من تأكيداتك، واربط شعورك بكل حواسك، بمعنى أنك يجب ألا تقول بطريقة ضعيفة: «أنا قوي»، وأيضاً ألا تقول: «ربما أنا قوي» أو «احتمال أن أكون قوياً»، ولكن لا بد أن تقول ذلك بعبارة حاسمة: «أنا قوي» بقوة مربوطة بأحاسيسك.

خامساً: الربط:

هل تذكرك إحدى الأغنيات بشخص معين؟ إذا كان الأمر كذلك؛ فهذه الأغنية هي عبارة عن رابط ومثال واضح عليه.

هل حدث أنك رأيت طائرة، فخطر على بالك آخر إجازة قمت بها أو أي تجربة أخرى مرتبطة بركوب الطائرات؟ هذا أيضاً يمكن أن يكون رابطاً.

هل حدث أن نوعاً معيناً من العطور جعل أحد الأشخاص يخطر على بالك؟ إذا كان الأمر كذلك؛ فهذا أيضاً يعتبر رابطاً، وحياتنا مليئة بالأمثلة على الروابط.

فما الرابط؟

إذا شعرت بعاطفة قوية ومؤثرة وسمعت في نفس الوقت أغنية معينة أو مرَّ عليك عامل مؤثر؛ فهذه التجارب سترتبط ببعضها عصبياً، ولإيضاح ذلك نأخذ مثال تجربة العالم الروسي (بافلوف) الذي كشف أن عملية الربط بإمكانها أن تثير عملاً جسمانياً، فقد كان (بافلوف) يقوم في كل مرة بدق الجرس عند تقديم الطعام لكلبه، وكان من الطبيعي أن يسيل لعاب الكلب عند تقديم الأكل، وبعد فترة قصيرة تكون ربط عصبى عند الكلب ما بين تقديم الأكل ودق الجرس، وبعد ذلك تعمد أن يدق الجرس بدون أن يقدم أي طعام للكلب، فكانت النتيجة أن سال لعاب الكلب بمجرد سماعه الجرس رغم عدم وجود الطعام.

وقد قمت أنا شخصياً بتجربة مشابهة مع قطتي «بيانكا»، فقد كنت أضع لها بسكويتها المفضل في علبة صغيرة، وكنت أهرز العلبة فتحدث صوتاً، فتأتي القطّة وأقدم لها البسكويت، وبعد فترة أصبحت تجري نحوي بمجرد سماع صوت العلبة سواء قدمت لها البسكويت أم لا.

والإنسان يتصرف على نفس النمط.. فالعطور والصور والكلام والحركات يمكن أن تكون روابط تعيد إلى أذهاننا مواقف معينة، وتجعلنا نعيش مرة أخرى في التجارب التي مررنا بها من قبل.

والآن سأقوم بإيقاظ حماسك عبر إنشاء رابط يشعرك وقتما تريد بالقوة عندما تضع يدك على الرابط الذي يمكن أن يكون قبضة يدك مثلاً أو أي شيء آخر؛ فأنت بطريقة تلقائية ستبدأ في التنفس بقوة،

وسترى نفسك قويًا، وتحرك جسمك بقوة، وستسمع نفسك تقول: «أنا قوي»، وستشعر بهذا الإحساس بقوة.

ولنجرب ذلك معًا:

فكّر في تجربة أدت إلى ارتفاع درجة حماسك جدًّا في الماضي، تنفس بقوة وافرد كتفيك وارفع رأسك، وعندما تكون إحساساتك قوية المسّ الرابط المتعلق بهذه التجربة، وردد خمس مرات: «أنا قوي.. أنا قوي».

والآن ارفع يدك عن الرابط، ثم المسّ الرابط مرة أخرى.. ما الذي تشعر به الآن؟.. وما الذي تسمعه بداخلك؟.. إذا قمت بهذا التدريب بطريقة صحيحة، فمن المفروض أن ترفع درجة حماسك للغاية.

درّب نفسك على استعمال الرابط عدة مرات يوميًّا إلى أن يصبح جزءًا منك، وتعود عليه.. من الآن كل الذي يجب عليك عمله لتصل لحالة القوة هذه وقتما تريد - هو أن تلمس الرابط الخاص بالتجربة التي أدت إلى رفع درجة حماسك.

والآن أقدم لك استراتيجية الدوافع القوية:

1 - قُمْ بشراء دفتر مذكرات، ودوّن فيه يوميًّا على الأقل ثلاثة أشياء ناجحة قمت بها في ذلك اليوم، وليس من المعقول أن يكون ظنك أنك لم تقم بعمل شيء ناجح على الإطلاق في اليوم؛

- لأنك مازلت تتنفس وبصحة جيدة، وعندك أفكار مفيدة ولك علاقات.. أطلق على هذا الكراس «رفيقي إلى النجاح»، واقرأها من وقت لآخر؛ لأن ذلك سيزيد من حماسك بسرعة.
- 2 - قُمْ بعمل قائمة بالأشياء التي تريد شراءها، وفي كل مرة تنجز عملاً ناجحاً اشتر لنفسك شيئاً من هذه القائمة، قد يكون العمل الناجح هو صفقة مربحة أو مجاملة لصديق لك، أو ضبطاً لعواطفك عند اللزوم، وقد تكون مكافأتك هي دعوة على العشاء أو شراء كتاب مثلاً أو مشاهدة فيلم مضحك.. إلخ.
- 3 - قُمْ بعمل شيء خاص بك مرة في الأسبوع، كسماع موسيقاك المفضلة مثلاً أو القيام بتمارين رياضية أو تناول وجبة صحية أو التنزه في مكان هادئ.
- 4 - تدرب على الرابط ثلاث مرات يومياً، وتأكد أنك تقوم بعمل ذلك بإحساس وشعور صادق، وتأكد أنك تنجح في كل مرة حتى تصبح هذه العملية تلقائية.. سر على الدرب خطوة خطوة.. فهذه حياتك.. تصرف فيها الآن.. استمر في حماسك المشتعل.

وتذكر دائماً

عش كل لحظة
كأنها آخر لحظة في حياتك،
عش بالإيمان، عش بالأمل،
عش بالحب، عش بالكفاح،
وقدر قيمة الحياة.

المفتاح



الثاني

الطاقمة

«وقود الحياة»

«الرجل الحكيم هو الذي يعتبر أن الصحة هي أعظم نعمة للإنسان».

هيبو كراتز «أبقراط»

عندما تكون على درجة مرتفعة من الحماسة، تكون طاقتك عالية.. أليس كذلك؟! لأن الدوافع تمدك بالطاقة، ولكنك دائماً في احتياج إلى شيء إضافي للدوافع لتوليد كمية كبيرة من الطاقة عندك، وفي هذا الجزء سأرشدك إلى أعظم الوسائل التي تمكنك من زيادة طاقتك بطريقة فعالة للغاية.

على مدى أكثر من ثلاثين سنة درست وبحثت في كيفية تأثير نظام الأكل والشرب والتنفس والرياضة على النجاح.

كنت بطلاً لمصر في تنس الطاولة لسنوات عديدة، ومثلت بلادي مع الفريق القومي في بطولة العالم بألمانيا عام 1969 م، وكرياضي على مستوى المنافسة الجدية كنت دائماً تحت الإشراف المباشر من طبيب الفريق والمدربين الذين كانوا يمدونني بالنصائح الطبية، فكوّنت عادات صحية سليمة، منها أنني رغم أسفاري للخارج، ومعيشتي في

المجتمع الغربي لا أتعاطى الخمر ولا أدخن ولا أسهر، حتى الشاي والقهوة والمشروبات الغازية لا يوجد لها مكان عندي، واعتبرت أن الحياة الصحية السليمة هي أهم أولوياتي.

في اعتقادي أنه من الممكن تقسيم الناس إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول: هم الناس الناجحون من جميع النواحي.. يعملون باجتهاد وذكاء، ويأكلون بطريقة صحية، ويمارسون التمرينات الرياضية بانتظام، ويخصصون دائمًا وقتًا كافيًا لهم ولعائلاتهم، ويستطيعون أن يعيشوا حياة صحية متوازنة.

النوع الثاني: هم الناس الذين يتركز نجاحهم على عملهم، وعندهم هدف رئيسي في حياتهم يتلخص في العمل الدائم باجتهاد والتوسع في العمل وتكوين الثروات.. في الحقيقة أنهم ينجحون مادياً، ولكن يأتي هذا النجاح على حساب نواحٍ أخرى في حياتهم.. فمثلاً يكون نظام غذائهم غير صحي، يدخنون، يدمنون تناول الشاي والقهوة بشراهة، وربما يتعاطون الخمر، ومن النادر أن يكون عندهم وقت لممارسة أية تمرينات رياضية، وهم دائمو الشكوى أنهم لا يوجد لديهم وقت لأي شيء آخر سوى العمل، فهم دائماً مشغولون بسبب التزاماتهم في العمل.

النوع الثالث: هذا النوع من الناس هو الذي يعيش حياته في حلقة مفرغة، فهو يشكل المجموعة التي تبدأ يومها بالسيجارة وفنجان

القهوة، ثم يبدءون حربهم مع حركة المرور ذهابًا إلى العمل، ويعودون آخر اليوم إلى المنزل لتناول أسرع وجبة من الطعام بصرف النظر عن قيمتها الغذائية، ويشاهدون التلفاز حتى يغلبهم النوم؛ فهم مع السيجارة والقهوة طوال النهار، وقلما يفكرون في ممارسة أي رياضة، وبعد كل هذا يندبون حظهم السيئ على طاقتهم الضعيفة وصحتهم المتدهورة.

هذه الأنواع الثلاثة من الناس موجودة في كل مكان في العالم، لدرجة أن بعض الباحثين في أمريكا وجدوا أن واحدًا من كل اثنين من الأمريكيان يموت بمرض من أمراض القلب، وواحدًا من كل ثلاثة يموت بالسرطان، وهؤلاء الناس يقعون في مصيدة رفع مستوى حياتهم بدلًا من أن يعيشوا فعلاً حياتهم، وقد قال (جورج برناردشو):

«العقل السليم في الجسم السليم، ولا بدّ من رفع مستوى كليهما حتى تعيش حياة صحية سليمة.»

في إحدى محاضراتي تحت موضوع «الحياة الصحية السليمة» سألت الحاضرين: «من منكم يقوم بتربية كلب أو قطة؟» وكان من الطبيعي أن يرفع بعض الحاضرين أيديهم.. وقال أحدهم إن عنده كلبًا.. فسألته: «هل تصطحب كلبك في نزهته اليومية للمشى كل صباح؟» فقال: «طبعًا، ولمدة ساعة كاملة»، فسألته: «هل تقدم له

السجائر وتعطيه خمراً، وتطعمه أي طعام كان!!»، فقال: «بالطبع لا»، فسألته: «كم يساوي هذا الكلب؟»، فقال: «خمسمائة دولار».

ثم سألته: «ما نظام غذائك كل يوم؟»، فقال: «أنا لا أتناول وجبة إفطار في الصباح، ولكن أكتفي بشرب الكثير من القهوة، وفي وجبة الغداء أتناول بعض الساندويتشات بسرعة بسبب انشغالي الشديد في العمل، أما في العشاء فأنا أكل أي شيء موجود بالمنزل».

فسألته: «هل تمارس التمارين الرياضية أو هل تزاول أي رياضة؟»، فقال: «لا، فليس عندي وقت لذلك».. وكان آخر سؤال وجهته إليه هو: «هل أنت مدخن؟»، فقال بحماس: «نعم، أدخن حوالي علبة كاملة من السجائر»، فقلت له: «دعنا نحلل هذا الموقف، أنت تقدم لكلبك الطعام الخاص به الذي يشتمل على العناصر الغذائية التي يحتاجها، وتواظب على أن يقوم بالمشي كل يوم، ولا يتناول أي مكيفات أو خمور، وكل ذلك حتى تحافظ عليه، أما عن نفسك فأنت تدخن علبة كاملة من السجائر يومياً، ولا تمارس أي رياضة، وتتناول أي طعام بصرف النظر عن قيمته الغذائية، وتشرب القهوة بكثرة، على الرغم من أن جسمك هذا يساوي مليارات من الدولارات».. فضحك وقال: «لذلك أعتقد أنني سأموت قبل كلبتي».

لنكتشف معاً الآن من هم لصوص الطاقة:

أول لصوص الطاقة.. عملية الهضم:

هل حدث أنك استيقظت صباحاً بعد نوم عميق لمدة ست أو ثماني ساعات أو حتى عشر ساعات، وما زلت تشعر بالتعب؟ إذا حدث ذلك فأحد الأسباب الرئيسية هو سوء الهضم.. فقد تكون تناولت وجبة دسمة، وذهبت للنوم بعدها مباشرة، ففي هذه الحالة يكون الجسم مستيقظاً ومنهمكاً في هضم الوجبة الدسمة التي أنهكت بها قواه، ويحدث الشيء ذاته عندما تتناول وجبة كبيرة عند الإفطار، فإن أكثر من 80٪ من الدم يتجه للمعدة لمساعدتها على الهضم، وإذا ما تناولت وجبة أخرى خلال أربع ساعات؛ فأنت تجهد جسمك أكثر من اللازم مما يسبب نقص الطاقة عندك.

ثاني لصوص الطاقة.. القلق:

عندما تشعر بعدم الأمان بالنسبة لأي شيء متعلق بالعمل مثلاً أو بالعلاقات الاجتماعية، وتظل دائم التفكير في هذا الشيء.. فالذي يحدث هو أن طاقتك الفعلية ستقوم بسلب جزء من الطاقة الجسمانية والعاطفية حتى تغذي عملية التفكير، وبالتالي تشعر أن طاقتك ضعيفة.

ثالث لصوص الطاقة.. الإجهاد:

عندما تجهد نفسك أكثر من اللازم ستشعر بالتعب، وتشعر بنقص في الطاقة، وما دامت طاقتنا هي وقود حياتنا؛ فيلزمنا التركيز عليها، والسؤال المهم:

- كيف يمكن رفع الطاقة عندنا؟

هناك ثلاثة أنواع رئيسية من الطاقة هي: الجسمانية والعقلية والعاطفية.

الطاقة الجسمانية:

في الحديث عن الطاقة الجسمانية سنتناول التنفس ونظام التغذية والتمارين الرياضية تبعاً.

أولاً: التنفس

التنفس هو أول وأهم خطوة لتوليد الطاقة الجسمانية الكبيرة، فصحة الجسم تكون على نفس مستوى صحة الخلايا التي يتكون منها؛ فمن الممكن أن تظل على قيد الحياة دون تناول أي طعام لمدة أسبوع، وبدون تناول الماء لمدة 48 ساعة، لكنك لا تستطيع البقاء دون تنفس أكثر من خمس دقائق، وكثير من الناس لا يعرف الطريقة الصحيحة للتنفس، فأغلب الناس يستخدم أقل من ثلث قدرة الرئتين على التنفس رغم أن الهواء متوافر مجاناً!! وعليك أن تتأكد من أن أي برنامج صحي تتبعه يركز على التنفس بطريقة سليمة.. فبرامج تمارين العقل والجسم مثل اليوجا والتأمل والكارااتيه والسباحة تركز جميعها على قوة التنفس؛ فالتنفس بطريقة سليمة ينظف جهاز الجسم بطريقة فعالة بمقدار «15» مرة أكثر من الطريقة العادية.

وقد قال في ذلك دكتور (ووبر) الحاصل على جائزة نوبل في علم وظائف الخلايا: «إن الأكسجين ضروري لتكوين خلايا صحية سليمة، وإن نوعية الحياة التي تعيشها تحددها نوعية خلايا جسمك».

وعلى ذلك فإمداد الجسم بأقصى كمية من الأكسجين لا بد أن يكون هدفك الأول وحرصك الأشد لتعيش حياة صحية سليمة، ولتوليد كمية كبيرة من الطاقة.

وعند الحديث عن التنفس ينبغي ذكر نوعين من التنفس:

النوع الأول: التنفس التنفيغي:

وهذه الطريقة من التنفس هي التي تنقي خلايا الدم من أية شوائب من الممكن أن تسبب انسدادها، وللوصول لهذه الطريقة من التنفس يمكنك عمل الآتي:

- استنشق من الأنف حتى العد إلى 4، واملاً الرئتين بالهواء.
- احتفظ بالهواء داخل الجسم حتى العد إلى 10.
- فرِّغ الهواء ببطء من الفم حتى العد إلى 5.
- كرِّر التمرين بحيث تزيد من مدة الاحتفاظ بالهواء داخل الجسم، وتقوم بتفريغه دائماً في نصف المدة.. فمثلاً لو احتفظت بالهواء داخل الجسم حتى العد إلى 12؛ فعليك القيام بتفريغ الهواء حتى العد إلى 6، ولو وصلت حتى العد إلى 16 يجب أن يكون التفريغ حتى العد إلى 8، وباستمرار يجب عليك زيادة الوقت بالتدريج وببطء، وتذكر دائماً أنه لا يوجد حدود بخلاف تلك التي تفرضها أنت على نفسك.

النوع الثاني: التنفس لتوليد الطاقة:

- استنشق من الأنف حتى العد إلى 4.
- فرِّغ الهواء من الفم حتى العد إلى 4، وكأنك تقوم بإطفاء شمعة.
- قُمْ بهذا التمرين 10 مرات.
- يجب عليك ممارسة التمرينات الخاصة بالتنفس التفرغي، والتنفس لتوليد الطاقة ثلاث مرات يوميًا «في الصباح، وفي منتصف اليوم وفي المساء» إلى أن يصبح جزءًا من روتين حياتك اليومية، ولاحظ ارتفاع درجة الطاقة لديك، وبما أنك تقوم بالتنفس على أي الأحوال فقم بهذه العملية بطريقة سليمة، وتمتع بكمية هائلة من الطاقة.

ثانيًا: نظام التغذية:

هل حدث أن وازبت على نظام تغذية معين لإنقاص أو لزيادة الوزن؟ إذا كانت الإجابة بـ «نعم»؛ فهل نجح هذا النظام معك؟

اكتشف الباحثون في جامعة هارفارد أن 99.9٪ من نظم التغذية لا يؤدي إلى نتيجة مجدية، والذين يتبعون هذه النظم لإنقاص الوزن عادةً يعودون إلى وزنهم الأصلي، وأحيانًا إلى أكثر من هذا الوزن.

ونظام التغذية «رجيم» يعني باللغة الإنجليزية Diet.. ولو جزأنا هذه الكلمة نجد أنها مكونة من (Die or eat) بمعنى «كُل أو مُت»..

فأنت عندما تتبع نظام تغذية معينًا تكون النتيجة أن جسمك وعقلك يخافان من فكرة التجويع، ولهذا السبب هما يتحدان ضدك، ولذلك تشعر بالجوع بسرعة أكبر.. فبرنامج التغذية الذي يهدف لإنقاص الوزن مثلًا من الصعب أن تصل إلى النجاح في الحصول على هذا الهدف، وما تحتاجه حقيقة هو النظام السليم لحياتك.

وقد قال (موليير): «يجب علينا أن نأكل لكي نعيش لأن نعيش لكي نأكل».. فكثيرٌ من الناس الذين يحضرون محاضراتي الخاصة بالصحة يقولون: إنهم يحبون الأكل، وإنه متعة بالنسبة لهم.. ويكون ردي على هذا هو قول (برنارد شو): «لا يوجد حب أصدق من حب الطعام، ونحن نحفر قبورنا بأسناننا كل يوم».

إذا فكرنا أن 70٪ من الكرة الأرضية عبارة عن مياه، وأن أكثر من 80٪ من جسمك عبارة عن ماء.. فماذا تظن أن يكون أهم بند من بنود نظام تغذيتك؟.. «الماء طبعًا.. أليس كذلك؟».

وفي الواقع إن الطعام الصحي مثل الخضار والفاكهة يحتوي على نسبة عالية من الماء.. فأنا مثلًا في وجبة إفطاري أتناول الكثير من الفواكه والعصير المكون من 8 جزرات وتفاحتين، ولا بد أن تحتوي وجبة الغداء على السلطة المكونة من أنواع كثيرة من الخضراوات، كذلك وجبة العشاء.. فهذا نظام حياتي.

فيجب عليك اختيار طريقة صحية للأكل.. فمثلًا تناول كثيرًا من الفواكه عندما تكون المعدة غير مملوءة بعد بالطعام، وعليك بإضافة

السلطات مع وجباتك، وأيضًا إذا أردت أن تتناول شيئًا بين الوجبات؛ فمن الأفضل أن يكون هذا الشيء هو الخضار والفاكهة.

وهناك مثل يقول: «تفاحة في اليوم تبعد عنك المرض وزيارة الأطباء»، ولم أجد مثلاً يقول: «إن قطعة من الشكولاتة في اليوم تقوم بهذا»!!

والآن يجب ملاحظة ما يلي:

- يتدهور مستوى طاقة الإنسان إذا لم يتناول كمية كافية من السوائل، وأفضل هذه السوائل هو الماء.
- الرغبة في النوم بعد الظهر، وقلة التركيز يكون عادةً سببها الجفاف.
- تناول عصائر الفاكهة الطازجة، وقم بشرب كميات كبيرة من الماء خلال اليومين، ولا تنتظر إلى أن تصل إلى درجة العطش؛ حيث إن العطش علامة على الجفاف.. فمن الأحسن أن يظل كوب الماء قريبًا من يدك دائمًا وتناوله ببطء.

ثالثًا: التمارين الرياضية:

يربط معظم الناس التمارين الرياضية بالألم وشد العضلات وتمزقها مع أننا من المفروض أن نربط هذه التمرينات بقضاء وقت ظريف وممتع.

ومن الطريف أن أحد المشتركين في محاضرة عن نظام الحياة قال لي: «يمكنني أن أقوم بعمل أي شيء إلا الرياضة حيث إن آخر مرة جريت فيها كان من السيارة إلى المنزل، ولم يكن ذلك إلا لأن كلب الجيران كان يجري ورائي!!»

وللاستمتاع بالتمارين الرياضية عليك باتباع الآتي:

اشترك في نادٍ رياضي من تلك النوادي التي تهتم بالصحة، وهنا ستتعرف إلى شخصيات تشد انتباهك؛ لأنهم يتحدثون دائماً عن التمارين الرياضية، ويعيشون حياة صحية سليمة، وسيمدونك أنت أيضاً بالطاقة.

- السباحة والمشي من الرياضات الممتازة.
- ابدأ يومك بتمارين التنفس التي ذكرتها من قبل، وبعد ذلك قُم بمزاولة تمارين شد العضلات، وبعد ذلك قُم بالمشي في المكان، ثم بعد ذلك بالجري في المكان ببطء.
- قُم بتمارين لتقوية عضلات البطن والصدر والذراعين.
- اجعل للمشي نصيباً في نظام حياتك اليومي؛ حيث إن ذلك لن يزيد على 15 دقيقة من وقتك، ومن الممكن أن تمارسها في الطريق العام أو في مكان مغلق إذا لم يكن الطقس يساعد على ذلك.
- اشتر أجهزة التمارين الرياضية مثل جهاز التجديف، والعجلة الثابتة، والسجادة المتحركة.

• يمكنك ممارسة تمريناتك الرياضية حتى أمام التلفاز.

بالطبع إذا كانت هناك أية مشاكل صحية، فيجب عليك استشارة طبيبك عن التمرينات المناسبة لحالتك، والتي تساعد على نشاطك وزيادة قوة تحملك.

ابدأ من اليوم واهتم بصحتك، وستلاحظ ارتفاع مستوى طاقتك كل يوم، ومدى إقبالك على الحياة.

الطاقة العقلية:

عندما يكون لديك هدف معين تريد تحقيقه تكون عادة متحمسًا، وتولد لديك طاقة عالية جدًا.. فتحدد الأهداف والعزم على تحقيقها هما المصدر الأساسي للطاقة العقلية.. فعليك البدء في كتابة أهدافك، وأكد لنفسك أنك تستطيع تحقيق هذه الأهداف.. وبهذه الطريقة سيرتفع مستوى الطاقة العقلية لديك، ويجب عليك تدوين هذه التأكيدات وقراءتها يوميًا، وستكون النتيجة الحتمية هي المدد بالطاقة التي تلمك.

الطاقة العاطفية:

البرامج العقلية الجسدية مثل اليوجا والتأمل وال«تاي تشي» هي طرق ممتازة لزيادة الطاقة العاطفية، ومن الممكن أن تحصل على فوائد مماثلة لفوائد هذه البرامج بدون تكاليف، وذلك بالجلوس في مكان

هادئ، والتنفس بهدوء، والإحساس بطريقة التنفس هذه، وبتخيّل جسدك سابحًا في الهواء إلى أعلى وإلى أسفل مع حركة تنفسك، وفكر في إنسان تحبه أثناء القيام بذلك، وستشعر بالهدوء مع ارتفاع في الطاقة العاطفية.

واليك هذه الوصفة للحصول على الطاقة القصوى:

1 - التننّس:

- قُم بالتدريب على طريقة التنفس التفرّيعي ثلاث مرات يوميًا حتى العد إلى عشرة في كل مرة.
- قُم بالتدريب على طريقة التنفس لتوليد الطاقة ثلاث مرات يوميًا حتى العد إلى عشرة في كل مرة.

2 - تمارين الصباح:

- افرد عضلاتك لمدة دقيقتين.
- سر في مكانك لمدة خمس دقائق.
- قُم بالجري ببطء في مكانك وعد إلى عشرين.
- اثن ركبتك ثلاث مرات.
- اعمل تمرين تقوية عضلات البطن ثلاث مرات.

● اعمل تمرين الضغط لتقوية عضلات الذراعين والصدر ثلاث مرات.

عليك طبعًا باستشارة طبيبك قبل مزاولتك أية برامج للتمارين الرياضية، وأيضًا عليك بالاستثمار في شراء أجهزة التمارين الرياضية، فهذا نوع من أنواع الاستثمار مدى الحياة.. فمُ بالتدريب لمدة عشرين دقيقة ثلاث مرات يوميًا، ومن الممكن طبعًا الاشتراك في أحد النوادي الرياضية المهمة بالصحة.

بهذه الطريقة ستلاحظ التحسن المستمر في صحتك، وستقابل أشخاصًا يختلفون عن أولئك الذين يشتكون من الأمراض باستمرار، وستتعرف إليهم وستشاركهم في أهدافهم الإيجابية وحياتهم الطموحة.

3 - عادات الأكل:

لا يوجد نظام أكل واحد يناسب جميع الأشخاص.. عليك بابتكار نظام أكلك المتوازن والخاص بك أنت على أن يحتوي على كل المواد الغذائية، وفي هذا الخصوص إليك الإرشادات التالية:

- ابدأ يومك بتناول بعض الفواكه.
- تجنب تناول الوجبات الثقيلة أو الدسمة.
- تناول باستمرار السلطة مع الوجبات.

● اجعل تناول الفواكه والخضراوات مصدرك لسد الجوع بين الوجبات.

4 - تجنب الجفاف:

- اجعل كوب الماء قريبًا من يدك دائمًا، وتناوله من حين لآخر.
- تناول الماء قبل الوصول لدرجة العطش؛ لأن العطش علامة الجفاف.
- تناول عصائر الفواكه الطازجة.
- تناول أنواع الطعام التي تحتوي على نسبة عالية من الماء كالخضراوات والفواكه.

5 - التأكيدات:

كرّر تأكيداتك عدة مرات خلال اليوم وقُلْ لنفسك:

- أنا في صحة جيدة وأتمتع بذلك.
 - أنا قوي وواثق في نفسي.
 - أنا أقدر نفسي وراض عنها.
- تجنب مصاحبة الأشخاص الذين نطلق عليهم لصوص الطاقة، وهم دائمو الشكوى؛ لأنهم سيهبطون من عزيمتك، ويسرقون طاقتك ويشعرونك بالإحباط، وستجد بالتالي أن مستواك في هبوط مستمر.

تجنب العادات السلبية مثل التدخين، وإدمان القهوة والشاي والخمور؛ لأنها جميعًا تقوم بسرقة الطاقة منك، وكُن دائمًا على علاقة بالأشخاص الإيجابيين ذوي الطاقة العالية؛ لأنهم سيمدونك أنت أيضًا بالطاقة.. اذهب إلى النوم نصف ساعة قبل ميعادك، واستيقظ نصف ساعة قبل ميعادك المعتاد لمزاولة التمارين الرياضية.

إذا لم تحافظ أنت على جسمك فمن الذي سيحافظ لك عليه، وبالحصول على الطاقة القصوى بهذه الطريقة ستستمر في الطريق إلى النجاح والسعادة بلا حدود.

وتذكر دائمًا

عش كل لحظة
 كأنها آخر لحظة في حياتك،
 عش بالإيمان، عش بالأمل،
 عش بالحب، عش بالكفاح،
 وقدر قيمة الحياة.

المفتاح



الثالث

المهارة

«بستان الحكمة»

البحث عن المعرفة هو إحدى الخطط للوصول إلى السعادة والرخاء.

جيم رون

تعطل محرك الباخرة، وحاول القبطان عمل كل ما في وسعه لإصلاحه بما في ذلك الاستعانة بأحسن الخبراء في مجال البواخر، ولكن كل جهوده باءت بالفشل، وفي أحد الأيام وأثناء مناقشة القبطان أحد مساعديه بخصوص المشكلة نفسها اقترب منه أحد الأشخاص، وقال له: «آسف لإزعاجك، فأنا أرى أن الباخرة معطلة منذ عشرة أيام، ومن باب الفضول سألت واحداً من طاقم الباخرة، فقال لي: إن المحرك به عطل، ويحتاج إلى إصلاح.. فهل ما زلت في حاجة لأحد يقوم بإصلاحه؟».. وبدون تردد قال القبطان: «نعم، ولماذا تسأل؟».. فردّ الرجل قائلاً: «بإمكاني أن أقوم بإصلاحه»..

وظهرت الدهشة على وجه القبطان؛ حيث إن هذا الشخص لم تكن تبدو عليه علامات تدل على أنه خبير بأمور البواخر.. واصطحبه القبطان إلى مكان محرك الباخرة وتركه وظلّ يراقبه من بعيد.. فأخرج الرجل

من جيبه مطرقة صغيرة، وبدأ يطرق على المحرك بضربات متنوعة في أماكن مختلفة ويسمع، ويقوم بلمس المحرك، ثم يقوم بالنظر إلى أماكن مختلفة في المحرك، وأخيراً طرق جزءاً معيناً في المحرك، وقام بربط مسمار كان غير محكم، وبدت الدهشة على وجه القبطان عندما بدأ محرك الباخرة في العمل مرة أخرى، وسعد القبطان سعادة عارمة، وسأل الرجل: «كيف استطعت عمل ذلك؟»، فردّ عليه الرجل بابتسامة وقال: «المهارة».. وناول القبطان ورقة مكتوباً عليها رقم واحد فقط «ألف دولار».. نظر القبطان إلى الورقة، وقال له: «ألف دولار مقابل عمل لمدة عشر دقائق.. أرجوك اشرح لي هذا؟».. وردّ عليه الرجل وقال: «بكل سرور»، وناوله ورقة أخرى كتب عليها: «دولار واحد مقابل الطرق على المحرك بالمطرقة، و999 دولاراً؛ لأنني عرفت بالتحديد المكان الذي يجب أن أقوم بالطرق عليه في المحرك»!! ومن هنا نرى أن مهارة هذا الرجل عادت عليه بألف دولار في عشر دقائق.

هناك من يقول: إنه لا توجد صلة بين النجاح والمعرفة أو المهارة؛ فهي فقط مسألة حظ.. وهناك مثل يقول: «حظ اعطيني، وفي البحر ارميني» بمعنى أنه إذا كان الحظ حليفي، فإنني سأجد الطريقة التي أنقذ بها حياتي، ولكن دعني أقول لك: «إذا رميتك في البحر فعلاً، وأنت لا تستطيع السباحة، فأؤكد لك أنك ستكون وجبة شهية للسماك»!!

هناك قصة عن موظف جديد كان يقف أمام الآلة التي تقوم بإتلاف الأوراق للتخلص منها، وكان يبدو عليه الحيرة والارتباك.. ومرة

إحدى السكرتيرات وسألته: «هل تحتاج لأي مساعدة؟».. فردَّ عليها قائلاً: «نعم.. كيف تعمل هذه الماكينة؟».. قالت له: «هذه بسيطة للغاية»، وأخذت منه التقرير الهام جداً الذي كان يحمله في يده، وأدخلته في الماكينة التي بدأت تمزيق الورق.. بينما كانت تبدو الدهشة على وجه الموظف الجديد كأنه يشاهد لغزاً.. ثم قال للسكرتيرة: «أشكرك جداً، لكن هل في إمكانك أن تخبريني من أين تخرج النسخ المصورة من هذا التقرير؟!».

قال المحاضر العالمي والكاتب الأمريكي (جيم رون):

«وجود المعرفة أو انعدامها يمكن أن يشكل

مصيرنا».

وقال (فرانسيس بيكون):

«المعرفة هي قوة في حد ذاتها».

كلما زادت المعرفة عندك تكون ظاهراً بين الناس، ويسألونك عن رأيك في مشاكلهم، ومنتظرون منك النصيحة.

قال (رالف والدو إمرسون):

«إذا استطاع الشخص أن يكتب كتاباً أحسن

مما كتب أو أن يعظ بطريقة أفضل أو حتى

أن يصنع مصيدة للفئران أحسن من التي عند جاره، وبعد ذلك يبني بيته في البراري النائية، سيتوافد إليه الناس لتلقي المعرفة».

المعرفة هي قوة، وبمقدار المعرفة التي لديك ستكون مبدعًا، وستكون لديك فرص أكبر لتصبح سعيدًا وناجحًا.. فبالمعرفة ترتفع درجة ذكائك، ویتفتح ذهنك لأفق ومجالات جديدة.

المعرفة نوعان: معرفة الشيء أو معرفة مصدر المعلومات عنه.

أنا شخصيًا أو من بأننا من الممكن أن نتعلم من أي شخص ومن أي شيء في أي مكان.. فقد تعلمت من المدرسة، وظننت أن هذا فيه الكفاية، ثم تعلمت من الجامعة، وظننت أيضًا أن هذا فيه الكفاية، ولكنني اكتشفت أن التعلم هو عملية مستمرة مدى العمر لا تقف ما دمتنا على قيد الحياة، وهناك فرصة لمعرفة أكثر ولحياة أفضل كل يوم، ولذلك فأنا لا أهدر أي فرصة تتاح لي لتعلم أي شيء جديد لدرجة أنني تعلمت حتى من (سالي) «وهو اسم الكلب الصغير الذي أقتنيه» أن أحب بلا شروط، وكيف ألعب، وأتناول كثيرًا من الماء باستمرار.. وتعلمت من (برينس وبيانكا) «وهما قطتا بناتي» كيف أكون مستقلًا، وأن أخصص وقتًا للعب وللراحة.. وتعلمت الاقتناع من (كيكو) «ببغاء زوجتي آمال».. وتعلمت حب الاستطلاع من السلاحف الخمس التي تقوم ابنتي نرمين بتربيتها.

وتعلمت من الطبيعة أن دوام الحال من المحال، وأن الأمل موجود دائماً مع إشراق الشمس بغدٍ أفضل.. وتعلمت الكفاح والصبر والعزيمة من النمل الذي لا يتوقف عن العمل.. ودائماً أحمل في جيبى مفكرة صغيرة وقلماً لكي أكتب أي أفكار جديدة تنفعي في أي مكان أكون موجوداً فيه في العالم.

هل تعلم أننا في وقتنا هذا وأكثر من أي وقت مضى لدينا كل السبل والوسائل للحصول على المعرفة.. المحاضرات، والدراسات الليلية والدراسات بالمراسلة والدراسة الرسمية التي عن طريقها يمكنك الحصول على درجة الدكتوراه.. أي إن الحصول على المعرفة له طرق متعددة ومتنوعة.

دعني أسألك هذا السؤال..

هل عندك سيارة؟ لو كانت الإجابة بـ «نعم»؛ فهل تنصت إلى راديو السيارة، وتسمع بعض الأغاني العاطفية التي تذكرك بشخص ما جرح قلبك في الماضي؟ وكلما استمعت لهذه الأغنية تأثرت مرة أخرى إلى حد أن تصل إلى عملك، وأنت في حالة اكتئاب، وإذا ما صادفك أحد الأشخاص، وبادر بتحياتك متمنياً لك يوماً سعيداً ترد عليه، وأنت في حالة عصبية بقولك: «أرجوك اتركني في حالي، فمن أين ستأتي السعادة؟».

نحن نقضي في السيارة سبعمائة ساعة في السنة في المتوسط.. نقضيها في حرب مع المرور، وسماع أغانٍ عاطفية حزينة وأخبار كثيفة، وبدلاً من أن نستمتع بهذا الوقت؛ فإننا نعرض أنفسنا لسيل من الضغوط الخارجية تزيد من درجة التوتر لدينا، ويمكنك استخدام الوقت الذي تقضيه في السيارة بطريقة منتجة.. فإن مقدار السبعمائة ساعة في السنة تكفي لكي تسمع وتتعلم كيف تكون متحمساً، وكيف تكون لديك طاقة عالية، وكيف تزيد من نسبة مبيعاتك، وتحسن قدراتك في فن الاتصال وتبادل المعلومات، وكيف تدبر أمورك بطريقة أفضل، أو كيف تكون أباً أو أمّاً أفضل لأطفالك.. حيث إن مقدار السبعمائة ساعة هذه هو كل ما يحتاجه أي شخص للحصول على شهادة في الإدارة.. أي إنك لو قمت بقيادة سيارتك لمدة عشر سنوات؛ فإنه من الممكن أن تحصل على درجة الدكتوراه مجاناً!!

أنا شخصياً أحمل دائماً في سيارتي أكثر من ثلاثين برنامجاً على شرائط كاسيت، وعندما أقوم بالسفر لأي مكان فإنني أستخدم هذه البرامج في تثقيف نفسي وزيادة المعرفة لدي.

دعني أسألك سؤالاً آخر..

هل تحب القراءة؟ عندما أسأل هذا السؤال للموجودين في محاضراتي يقول أغلب الناس: «نعم».. وبعدها أسألهم: «كم منكم يشتري كتباً ولا يقرأها أبداً؟».. وتوضح الإجابة أن هذا

يحدث لأكثر من 40 ٪ من الحاضرين؛ حيث إنه لا يوجد لديهم وقت كافٍ لقراءتها.

هناك بحث أجري في أمريكا أظهرت نتيجته أن الشباب في سن المراهقة يقضون حوالي تسع وثلاثين ساعة في الأسبوع أمام التلفاز بينما يقضي الكبار حوالي 30 ساعة في الأسبوع.. تصور؟!

هذا يعني أن معظم الناس يكون شغلهم الشاغل هو مشاهدة برامج التلفاز، ثم بعد ذلك يشتكي الكثير أنهم غير ناجحين، ولا يوجد لديهم وقت للقراءة.. لو أنك استخدمت هذا الوقت لتتعلم وتتنقن مهارات جديدة، فمن الممكن أن تصبح غنيًا وسعيدًا؛ حيث إنك في أي عمل تعمله لا يدفع لك صاحب العمل نقودًا مقابل وقتك، ولكنه يدفع لك ذلك مقابل قيمة وقتك، لهذا فإن بعض الناس يصل دخلهم إلى ستة أرقام، وهناك أيضًا من يحصل على الحد الأدنى من الأجور.

في إحدى محاضراتي في أوتاوا بكندا قالت لي إحدى الحاضرات: «أنا فقدت وظيفتي في مطعم كبير، العمل في المطاعم عمل صعب جدًّا، وأعتقد أنه لا يناسبني».. فسألتها: «أين تعلمت لكي تكوني مؤهلة للعمل في المطاعم؟».. وكان ردُّها: «أنا لم أتعلم فهذا عمل لا يحتاج إلى تعلم، ولا يوجد فيه أسرار».. فسألتها: «هل قرأت كتبًا في مجال المطاعم؟».. فقالت: «لا».. وسألتها: «هل حضرت أي محاضرات خاصة بالمطاعم؟».. فقالت: «لا».. وكانت دهشتي أنها لم تكن تعرف لماذا فصلت من عملها.

في إمكانك زيادة دخلك بتوسيع دائرة معرفتك ومعلوماتك، وذلك عن طريق قيمة الخدمات التي يمكنك تقديمها.. أنا شخصيًا كنت باستمرار أعمل على رفع مستوى مهاراتي وتعليمي، ولذلك حصلت على إحدى عشرة ترقية، وأصبحت مديرًا عامًا، وتضاعف دخلي سبع مرات في أقل من ثمان سنوات.

ينفق معظم الناس الكثير من النقود على الطعام والشراب بأنواعه وعلى السجائر والسيارات والملابس والمسرات، ولكن ليس على عقولهم.

لتصل إلى غد أفضل بادر من اليوم، وقم بشراء شرائط سمعية لبرامج، وضعها دائمًا في سيارتك للحصول على أقصى فائدة من السبعمئة ساعة التي تضيع منك كل سنة.. اقرأ على الأقل لمدة عشرين دقيقة في اليوم..

وهناك حكمة صينية تقول: «تعتبر القراءة بالنسبة للعقل كالرياضة بالنسبة للجسم».. وقال (فرانسيس بيكون): «القراءة تصنع الشخص المتكامل»، وفي رأبي أن الشخص الذي لا يقرأ لا يكون في درجة أعلى من الشخص الذي لا يعرف القراءة.. تعلم كل شيء يتعلق بمجال عملك لتصبح متميزًا في أي شيء تعمله، عليك بحضور المحاضرات، ومشاهدة البرامج التعليمية، وسماع شرائط سمعية تعليمية والقراءة بجميع أنواعها.. ستجد أنك تكوّن باستمرار أفكارًا جديدة، وتحصل على معلومات غزيرة.. تعلم لغة جديدة.. أنا شخصيًا تعلمت أن أتكلم

وأقرأ وأكتب ثلاث لغات، وأقوم بقراءة خمسة كتب في الأسبوع، وأستمع على الأقل إلى عشرة شرائط سمعية في الأسبوع.. كل هذا يجعلني على صلة بالعظماء الذين قضوا حياتهم في تأليف الكتب.

قال الفيلسوف الياباني (فوشيدو كيندو):

«الجلوس في ضوء الشموع وأمامك كتاب مفتوح في حوار مع أشخاص من أجيال لم تعاصرهم هي المتعة التي ليس لها مثيل»..

بعد خمس سنوات من اليوم ستكون الشخص نفسه كما أنت، ولكن الشيء الوحيد الذي سيختلف هو الكتب التي ستقوم بقراءتها، وكذلك الأشخاص الذين ستقابلهم أو الزمن الذي نقص من عمرك.

والآن أقدم لك الوصفة التي يمكنك بها الوصول لأعلى درجات المعرفة والمهارة:

1 - استثمر وقتك في شراء وسماع برامج شرائط سمعية، واستمع إليها باستمرار، وهي متوفرة في كل مكان وأسعارها في متناول اليد..

2 - اشتر كتابًا لمؤلفك المفضل، واقرأ في مجال الأعمال والدوافع والطاقة.. اقرأ على الأقل مدة عشرين دقيقة في اليوم، ويمكنك ترك وجبة الطعام، ولكن لا تهمل في المداومة على القراءة في الوقت المخصص لذلك.

3 - احضر محاضرتين في السنة على الأقل.

4 - تعلم لغة جديدة.. تعلم كل يوم كلمة جديدة من القاموس، وفي خلال سنة سيرتفع مستوى معرفتك بدرجة مذهلة.

5 - اجعل أمامك هدفًا أن تصبح ممتازًا فيما تقوم بعمله، وتواجد دائمًا لأي عمل مناسب؛ فالناس الناجحون يعملون باجتهاد على الأقل لمدة تتراوح من 10 إلى 12 ساعة يوميًا، وأنت من تلقاء نفسك تعمل لمدة 8 ساعات في اليوم من أجل البقاء، وأي ساعات إضافية تكون استثمارًا لمستقبلك وتطويرًا له.

6 - استيقظ دائمًا مبكرًا نصف ساعة، واستخدم هذا الوقت في ابتكار أفكار جديدة، وأطلق على هذا الوقت «وقت الأفكار»، ودوّن كل فكرة جديدة مفيدة تخطر على بالك، وقم بعمل ملخص يجمع كل هذه الأفكار، وابدأ بتنفيذ الأفكار التي تقربك من تحقيق أهدافك، وقد قال (فيكتور هوغو): «من الممكن مقاومة غزو الجيوش، ولكن لا يمكن مقاومة أي فكرة آن وقتها».

7 - احتفظ بمفكرة صغيرة وقلم بجانب سريرك دائماً، وقم بتدوين أي فكرة مهمة تخطر على بالك؛ لأنها هدية من عقلك الباطن.

8 - اسأل نفسك كل يوم: «ما الذي يمكن عمله في هذا اليوم لكي أحسن من مستوى حياتي؟».

9 - قبل النوم يجب القيام بعمل الآتي:

- اسأل نفسك هل استعملت يومك بطريقة ذكية؟
- إذا كان في إمكانك أن تعيش هذا اليوم مرة أخرى.. فما الذي تقوم بعمله بطريقة مختلفة عما حدث فعلاً؟
- اطلب من عقلك الباطن أن يبحث لك عن طرق جديدة لتحسين مهاراتك.

استخدم هذه الوصفة، وستصل إلى أعلى درجات المعرفة، واعمل ما يجب عمله فستجد أنك تتسلق سلم النجاح، وتكون ضمن مجموعة أحسن 3٪ في العالم.. استمتع بمحاولاتك هذه للوصول إلى النجاح، وستصل إلى أحسن حالة من الممكن أن تكون عليها.

وتذكر دائماً

عش كل لحظة
كأنها آخر لحظة في حياتك،
عش بالإيمان، عش بالأمل،
عش بالحب، عش بالكفاح،
وقدر قيمة الحياة.