

## الفصل الثاني

### شيفرة التأثير

**M = اقتد بالأفضل**

راقب، تعلم، اقل  
انجح.

## نموذج من الملخص الأفضل

- تعلّم من أبطالك.
- شكّل سلوكك على نمط أبطالك.
- ما الذي تستطيع فعله اليوم لتصبح أكثر شبهاً بأبطالك؟
- ركّز على ما تريد، وليس على ما لا ترغب به.
- خطط لنجاحك.
- عليك أن تصنعه بنفسك، غير أنك لا تستطيع ذلك وحدك.

@ @

## تعلم من الأفضل

تظاهر به حتى تؤديه

- طوني روبنز

كلمات حكيمة حقاً، غير أنك لا تؤمن بإمكانية تطبيقها؟ حاول أن تدع السعادة تذهب، وانتظر ماذا سيحصل إذا شعرت حقاً بالإحباط، وأنت لا تستطيع فعل أي شيء، اجبر نفسك على الابتسام، واحتفظ بابتسامتك وابدأ التفكير في الأفكار السعيدة حقيقةً، أنا لا أمزح، دع الماضي، وأنت ببساطة لا تؤمن كيف سيكون الأمر قوياً عندما تتظاهر به، الآن أنت تعلم أنني لا أطلب منك الكذب أو الخداع، فأنا أتحدث عن تغيير طريقتك التي تتبعها لتباري الشعور بالذي تريد أن تحققه أو النتائج التي تريد أن تحرزها (تذكر بأن  $E + R = O$ )، إذا أردت أن تكون سعيداً اجعل نفسك سعيداً، إذا أردت أن تجد الحب، افتح قلبك للحب وابدأ بفعل أشياء رومانسية للشخص الذي تحبه (دون أن تصبح متعالياً)

إذا أردت المزيد من النجاح في عملك، ابدأ إذا بمضاهاة سلوك الناجحين، وهذا ليس عملاً شاقاً كما يبدو لك، بعد كل هذا لن يكلفك الكثير لو ابتسمت أليس كذلك؟ وكلنا نحتاج بطلاً، فمن هم أبطالك؟ ولماذا هم أبطالك؟ ما الشيء الذي فعلوه وأثار إعجابك كثيراً؟ وهل جربت أن تصوغ سلوكك بناءً على سلوكهم؟

• لا تستطيع الوصول إلى هناك ما لم تبدأ من هنا.

- ريتشارد مون

أسأل جمهوري دوماً هذه الأسئلة وتسعون في المئة منهم يتراجعون صفر اليدين، لقد كبرنا دون أن نفكر في (الأبطال).

أليس هذا فعلاً آخر يقترن بالأطفال؟ أحياناً قد يقول أحدهم: نيلسون مانديلا، ريتشارد برانسون وبييل غيتس، وعندما أسألهم لماذا اخترتم هذه الأسماء؟ يقولون دوماً: لأنهم ناجحون، أنتم محقون فهم ناجحون، لكن ليس بالوسائل نفسها، لذا، ما الذي يجعل هؤلاء الناس على درجة عالية من الجاذبية؟

انتصر (نيلسون مانديلا) على مصائبه التي لا تصدق، ومن خلال كفاحه من أجل العدالة والمساواة غير الطريقة التي كان العالم فيها يفهم قوى العنصرية، فهو قائد روحي ناجح، كما أن (بييل غيتس) ومنظّمته مسؤولان بلا شك عن تغيير وجه العالم، وفي مصطلحات علم الاتصال، ليس هناك منظمة لمست حياتنا وأعمالنا مثل منظمة (الميكرو سوفت).

سواء أحببتها أم كرهتها، فإن منظمة ميكروسوفت غيرت العالم الذي نعيش فيه إلى الأفضل إلى حد كبير، ويعد (ريتشارد برانسون) أحد المقاولين المحبوبين من كل الأشخاص.

ولقد خلقت طاقته وذكائه في العمل أعمالاً تجارية عالمية يُشهد لها بالجودة في مجال خدمة الزبائن، وهو أيضاً شخص محبوب وطبيعي ولديه إحساس كبير بالدعابة. وكلنا يرغب لو يحظى بما لديه من مال غير أن شخصيته الدافئة هي ما يرغب فيه الناس.

لكن، فكّر في هؤلاء الناس من خلال طريقهم لنيل المجد، انتهى (نيلسون مانديلا) بدخول السجن، وتعرض (ريتشارد برانستون) للإفلاس عدة

مرات قبل أن يصل أخيراً إلى ما وصل إليه، كما أن (بيل غيتس) كافح في مبكر عمره من أجل أن ينجح في عمله. كلهم نالوا حظهم من المصائب، ولم يكن النجاح حليفهم بسهولة، وأؤكد بأن الجميع يوافقني على أنهم دفعوا ثمناً غالياً في سبيل تحقيق نجاحاتهم.

وما يفصلهم عن عامة الناس ليس نجاحهم، إنما قدرتهم على الاستمرار. التصميم العنيد، وأسلوبهم المتميز وفلسفتهم الواضحة التي يؤمنون بها مئة بالمئة، كل هذه الأمور هي التي مكنتهم من إنجاز مثل هذا النجاح الذي لا يصدق.

الناس ينغلقون أمام هذه الأيقونات لأنهم يعتقدون أن ثروتهم المادية أو شهرتهم العالمية جديرة بالانتباه، ولكن مخلصين في حديثنا، لا أحد منا إلا ويشعر بالغيرة قليلاً من الثروة غير المعقولة، لكن ما يجعلهم متميزين هو كيفية تحقيقهم ذلك، وليس ما سيؤولون إليه في النهاية وليس من المفترض أن يكون الأبطال مشهورين أو أغنياء، فإذا ما أُعجبت بشخص ما فإنه يكفي أن تصنفهم أبطالك، من الممكن أن تحترم بقال المحلة التي تسكن فيها لعمله الجيد في المجتمع، وأنه يدبر عمله مدة أربع وعشرين ساعة ولديه عائلة كبيرة، ويمكن أن تعجب بالحياة التي يحيها؛ فلا يعني إذا لم يكن مرشحك المثالي، أو بطلك الذي تقدره لا يعني أنك لا تحبذ سلوكه ليساعد في تحسين معيشتك.

ما الذي يجعل أبطالك متميزين؟ (مانديلا) رجل محبوب، كما أن (غيتس) قد فتح العالم بقدرته التي لا تصدق على الابتكار، كما حول (برانسون) ركوب المخاطر إلى فن جميل، وعلى كل حال، يشترك الجميع بشكل عام في بعض الأشياء منها التصميم، والطاقة من أجل الهدف

والقدرة الاختراقية للعمل الشاق، ولكن، مع كل هذا، فإن الأشخاص الثلاثة جميعهم لديهم القدرة على الرؤية، لقد رأوا نجاحهم، واستطاعوا تخيل عالمهم بنجاح ومضوا فيه قدماً.

ومن وجهة نظري. إذا أردت أن تكون مثل بطلك، عليك أن تبدأ بالعمل مثلهم في حياتك اليومية.

بطلّي هو (ستيلوس) من (إيزي جيت). ليس فقط لأنه صنع اسماً كبيراً في صناعة طيران الفضاء، بل لأنه يبدأ كل اجتماع بنفس الطريقة إنه يسأل كل واحد من الحضور أن يقف أمام كرسيه، ثم يسألهم: هل الكرسي فارغ أم ملآن، ربما سيكون الجواب الواضح: «ده، إنه فارغ!» فيقول: «حسناً عليكم أن تملؤوه!».

ما الغرض من إيزي جيت؟ التطفل على المقاعد.

لذا، عندما أتكلم عن التشكيل فأنا لا أتحدث عن تشكيل نماذج من الطائرات الجوية، ولا أريد أن تخسر نصف وزنك وتبدأ مهنة جديدة في ممرات الطائرات، كلا، ما أريد أن أتكلم حوله هو أن تعلم تقدير الإنجازات وسلوك الإنجازات المشرفة، سواءً في مكان العمل، الرياضة، أو التعليم أو أي جانبٍ من جوانب الحياة.

إن الإلهام من أجل خلق تغييرات شجاعة لا يأتي من مصادر واضحة يمكن أن تستمد قوتك من أي مكان، ومن أي شخص تعجب به أو تحترمه. الحياة غنية بالتنوعات، ونحتاج أن ننظر إلى العالم الداخلي للخبرة من أجل تعليمنا - ليس فقط الناس الذين يعملون في صناعتنا، أو يعيشون في

• لا أحد من الذين يقدمون أفضل ما لديهم يندمون.

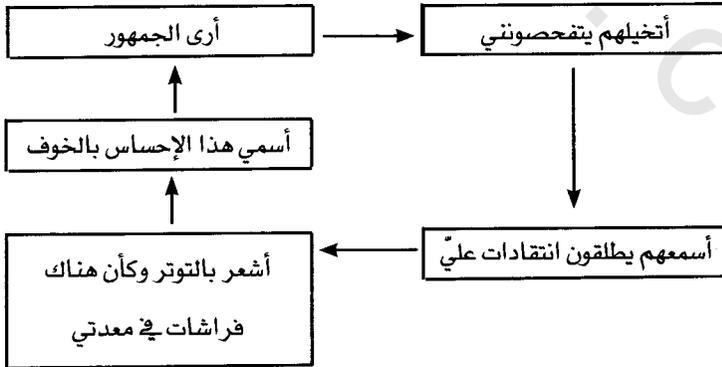
نفس المستوى الاجتماعي (الجوار) مثلنا، فالتخطيط هو المفتاح لفهم كيف نعيد تشكيل طريقة فعلنا للأشياء، وما من طريقة أفضل للشعور بالراحة أكثر من التعلم من تجربة شخصٍ آخر.

لذا، اسأل نفسك مرةً أخرى، من هم نماذج دورك ولماذا؟ إذا لم يكن هناك أحد، يمكنك أن تفسر لماذا تكافح لتتخيل النجاح الذي يبدو لك وتشعر به. والحاحنا الطبيعي هو أن نفكر حول ما لا نريد فعله.

أننا لا نريد أن نكون سميناً، ولا نريد أن أتأذى، ولا أريد أن أكون محل سخرية. وبناء على ذلك، فإن تركيزنا سيتوجه بثبات نحو تجنب المتاعب.

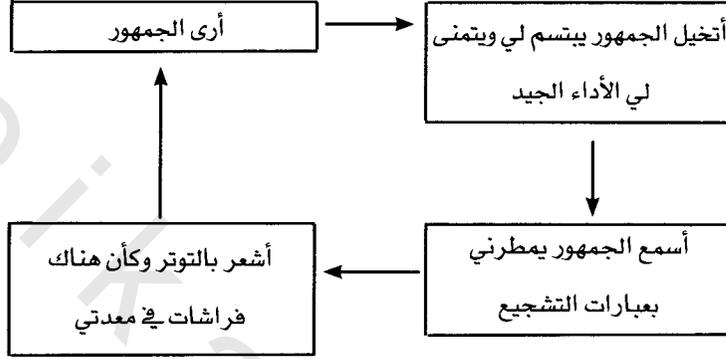
يمكن أن تقول: «هذا أمر حسن»، لكن إلى أين سيقودنا هذا الاتجاه؟

دعونا نلقي نظرةً سريعةً حول كيف يمكن لشخصين مختلفين أن يعتبرا فرصة التحدث على الملأ، التحدث علانيةً بالنسبة لكثير من الناس احتمال مروع، وغالباً ما يثير خوفاً حقيقياً، لكن المسألة ليست فقط قضية خوف، فالناس الذين يخافون هم فعلياً يعانون من عملية تفكير داخلية مختلفة عن الذين لا يخافون، والفروق درامية.



(نموذج لشخص يخاف من الخطابة).

الآن دعونا نلق نظرةً على شخص لديه نموذج مختلف من التفكير عندما يخطب بين الناس:



(نموذج لشخص لا يخاف من الخطابة)

الفرق هنا بين الموقف والنظرة الخارجية، أو في الحقيقة هو في الدرجة التي نسمح فيها لخوفنا وصورتنا الذاتية السلبية لأن تسيطر على سلوكنا. تذكر، إن إرجاعه إلى الخوف هو أمر طبيعي، فنحن مصممون على العيش بهذه الطريقة، وعملك هو أن تتعلم كيف تخطو خارج هذا النطاق، إن محاكاة سلوكك وفق شخص ما ينجز ما ترغب فيه أنت طريقة رائعة لمساعدتك للتغلب على خوفك الطبيعي من التغيير أو المخاطرة.

إذا قارنت بين استجابتي خطيبين جماهيريين ستلاحظ أن الشيء الوحيد المشترك بينهما هو الخوف (الأعصاب) والاختلاف هو في كيفية اختيار الاستجابة له، في معظم الحالات، فإن الأشخاص الذين يعانون خوفاً عميقاً من التحدث علانية يتحاشون هذا مهما كلف الأمر، وكما

• إذا فعلنا أكثر مما يخصنا، يمكننا أن نشارك.  
- مايا أنجيلو

ناقشنا سابقاً، فإن تخيّل النجاح هو خدمة سريعة للتغلب على المخاوف الأولية إذا تخيلته، يمكنك أن تفعله لكن إذا دمجت قوة تخيّلك لتساعدك في خلق استجابة عاطفية إيجابية لسيناريو يخيفك في الأحوال العادية، فإن النتائج ستكون درامية وسريعة، لهذا تُعد النمذجة قوة عظيمة.

فكّر مرةً ثانيةً حول الفروق بين مواجهة كلا الخطيئين موقف نفسه الأول (المتكلم الخائف) كان شديد القلق حول ما سيحدث لدرجة أنه لم يستطع أن يتخيّل النتائج الإيجابية، ولأننا نمضي معظم وقتنا قلقين حول المخاطر ونحاول تجنبها، فمن النادر أن نمضي الوقت ونحن نركّز على ما نرغب به حقاً، المحصلة بسيطة، فنحن نحصل على ما نرغب به. إن تحاشي المشكلات ليس مثل الحصول على نتيجة جيّدة، نعم، إن المتكلم الخائف يمكن أن يقوّت الفرصة ونتيجة لذلك يتحاشى ألم الرفض وال فشل. لقد حصل على ما أراد (لا ألم). لكن، ما الذي خسره؟

إن حقيقة التركيز المتواصل على ما هو سلبي هو أننا ننتهي عادةً بالشئ نفسه الذي نحاول تحاشيه في المكان الأول، ولا أقول إن موقفك الجيد طيلة الوقت يمكن أن يمنحك نجاحك، لكن يمكن أن يغيّر طريقتك في التعامل مع سلبيات الحياة وإيجابياتها.

وحياتي فيها الكثير من المآسي وفيها الأشياء الرائعة، ومع هذا لدي موقف إيجابي كبير، والفرق أنني لا أتوقّع المشكلات، لذا، فإنها عندما تأتي (وهي دائماً تأتي) لا أهرم أمامها بل أتجاوزها وأتابع سيرتي.

إن رسم سلوكنا وفق سلوك الذين أحرزوا نجاحات عظيمة يعني معرفتنا بأن طريق النجاح ليس مفروضاً بالورود، ومع هذا، فإن التأكيد

على الاتجاه (الرابح) ونماذج السلوك يعطينا كلّ الأهمية للقدرة على (الارتداد الرجعي) من أجل نجاح طویل الأمد.

وعلى الرغم من هذا فإن مفهوم النمذجة هو شيء مطروح من قرون عديدة. ففي عام 1970، اكتشف تلميذ شاب، يدعى (ريتشارد باندلر) عمل (فرتز بيرلز) (مؤسس العلاج بالغشتالت\*) وفيرجينيا ساتير (العلاج العائلي) لذا قرّر أن يشارك البروفسور، (جون جرندر)، من جامعة كاليفورنيا ليستكشف لم أعطت علاجاتهما نتائج أفضل بالنسبة إلى الزبائن عن باقي نظرائهما.

اكتشفوا ذلك عندما وجدوا على وجه الدقة كيف تعمل علاجاتهما الديناميكية، لقد استطاعوا أن ينسخوا طرائقهم ويحصلوا على جودة النتائج نفسها، واستمروا بتقليد (ميلتون ايريكسون)، الرائد في طب التنويم ونشرا كتابهما الأول (بنية السحر) بجزأيه الأول والثاني، هذه المنشورات الرائدة قادت إلى تأسيس ما يُعرف الآن بـ (البرمجة اللغوية العصبية) والتي يرمز لها عادة بـ: NLP.

وعن طريق استكشاف كيف يباشر القادة عملهم أو ألعابهم في ميدانهم، صمّموا بأن من المحتمل لأي شخص على الأغلب أن يحصل على النتائج نفسها أو ما يشابهها، وفي الثلاثين سنة التالية فإن عملهم الأصلي في نمذجة الكلمة أصبح مترادفاً مع الاعتراف بالمهارة، وهذه ليست نظرية فحسب، بل إنها حقيقة علمية، نمذجة الأعمال.

ونحن نبدأ بالتقليد منذ المراحل المبكرة جداً في حياتنا، وتحدثنا عن ذلك عندما يتعلم الطفل المشي، فالطفل يرى البالغين حوله وكيف أنه بإمكانهم أن يتحركوا بشكلٍ أسرع وبرشاقةٍ أكثر، لذا يُقلد سلوكهم، ويحاول هو أو هي أن يفعل الحركات ذاتها، والفرق الرئيس بين الطفل والبالغ هو أن الطفل لا يقطع الأمل من أول محاولة. ويبدأ بالتحقق لماذا لا يتم الأمر من المحاولات الأولى، ومن خلال عملية اختبار متكررة يصل إلى الحل في كيفية الوقوف على قدميه والبدء بالمشي. وهذا يذكرني بالحكمة اليابانية القائلة: «الفشل لا يعني السقوط، بل هو رفض للنهوض»، استخدمت المحاكاة (النمذجة) لنجاحات باهرة في الكثير من منظمات البيع حول العالم، والباثعون هم بشكل طبيعي صانعو نماذج، فهم ييغون النجاح، ويطبّقون أيَّ سلوكٍ جديدٍ يمكنهم من الفوز، وهم يخافون الفشل، لذا فإن التقاط فرصة نموذج سلوكٍ جديدٍ هو أمر منطقي بالنسبة إليهم، وهم بطبيعتهم شجعان في مواجهة مواقف التحدي العاطفية، وبالبحث عن إنجازاتهم الفائقة التي يؤدونها بشكلٍ مختلف، فإن منظمات البيع كانت قادرةً على تحضير (نموذج) للنجاح، والذي بإمكان الأشخاص الأقل نجاحاً أن يطبقوا هذا النموذج. وبإمكانهم أن يطبقوا الطريقة نفسها في كل وجه من أوجه الحياة جدّ شخصاً من الناجحين في الحياة في رأيك، واعرف المزيد عنهم، وكيف يعملون، وفي قضية صاحب المبيعات الناجح، فإن التساؤل يمكن أن يتبع الشكل التالي:

(1) ماذا تقول لنفسك قبل مكالمةٍ مهمةٍ أو اجتماعٍ مهم؟

• تنجز الأشياء العظيمة بواسطة سلسلة من الأشياء الصغيرة مجتمعة.

– فاينست فان جوغ

(2) ما الصورة التي ترسمها في ذهنك؟

(3) ما الذي تسمعه من الزبون عندما يتحدث؟

(4) ما الذي تفعله إذا جرت الأمور على غير ما تشتهي؟

من المثير للاهتمام، أن الأسئلة لا تكشف (كيف) يكون السلوك، بل تكشف (ماذا) والأهم من هذا، فإن التأكيد هو على موقف الإجابة أكثر من قائمة التفتيش عن الفاعلية ولهذا السبب تستطيع أن تقلد سلوكك الأشخاص الذين تُعجب بهم في أي مجالٍ من مجالات الحياة والعمل. ولا يهم فعلاً ما أنجزوه، لكن المهم، هو ما يفعلونه لمساعدتهم في إنجازاتهم. وسترى في الفصل الآتي ما الذي يُميّز الشخص الناجح عن غيره، لكن من الآن حاول أن تتخيل ما الذي تحتاجه كي تستجيب للمساعدة التي تحقق أحلامك، اسأل نفسك ما الذي يسبب لك الخوف، وما الذي تحتاج لفعله أو التفكير فيه لتتغلب على هذا الخوف وتعود إلى «بر الأمان».

ابحث عن أشخاص تُعجب بهم، وابدأ بالإصغاء، اكتشف كيف يصفون المواقف والأحداث وكيف يكيّفون سلوكهم في سبيل الوصول إلى النجاح الذي تبغي اختراعه، تعرّف على ما يجعلهم مختلفين في مجال تفكيرهم وما يفعلونه في المواقف الصعبة وتعلّم من خبراتهم، استخدم التقليد في دعمك العاطفي، وتعلّم أن تخرع التأثير في حياتك الخاصة.

### تذكّر: النجاح يعطيك مفاتيح

عندما كنت أعمل مع المتحدث المحترف (بوت كامبوز) كنت أمضي نهاري كاملاً ماشياً وأنا أفاوض على نموذجي الشخصي حول ماذا كان ينبغي علي فعله من أجل بناء عملٍ خطابي ناجح، ولم يكن حول

(كيفية) أدائه، لكن حول ما يجب عليّ فعله لتحقيق نجاحي الشخصي، نعم، يمكنك أن تطبّق بعض الدروس العملية من أولئك الأشخاص الذين تقلدهم لكن في جوهر الشيء، عليك أن تقلد طريقة تفكيرهم، أكثر من المحاولة ببساطة تقليد المظاهر الفيزيائية لنجاحهم، أعلم أنّ المتحدثين المتفائلين الذين يتوافدون كثيراً على مكثبي لا يمكنهم أن يفعلوا كل شيء أفعله لكن يمكن أن يتعلّموا كيف يحضرون، وكيف يتعاملون مع الرفض، وكيف يؤمنون بأنفسهم، وفي أي مجالات يمكن أن يُرقّوا أنفسهم.

«كل حياة هي فريدة، ومن المحتمل ألا تكون هناك فرصة لتقليد النجاح» هكذا يقول (ريتشارد برنسون) أو (بل غيتس) والعالم اليوم هو مكان مختلف عما كان عندما بدؤوا يخترعون إمبراطورياتهم التجارية، غير أنه يمكننا أن نتعلم مقداراً كبيراً منهم في مجال العناد، والالتزام، والموقف الإيجابي، وكل شخصٍ ناجح في هذا العالم لديه درجة ما من الفشل، وما يميّز الأفراد ليس عدد المرات التي يفشلون فيها، وإنما كيف يستعيدون جأشهم، والمحاولة مرة أخرى.

أحد أكبر الأخطاء التي تُرتكب اليوم في مجال العمل أن كثيراً من المديرين يشتغلون وفق مبدأ (أفعل ما أقوله) أكثر من مبدأ (أفعل ما أفعله) وهذا يخلق ثقافة عدم الثقة واللامبالاة.

(كريس) هو إنسان ضائع، يقول شيئاً ما، ثم يتوجه إلى اليمين مباشرة ويفعل شيئاً آخر، فإذا لم يكن متضابقاً من فعله، لماذا ينبغي أن نتضابق نحن؟».

• التغيير ليس ضرورياً للحياة، إنه الحياة.

- الفن توفّر

## نقطة جيدة

كلنا مذبنون في هذه الحالة بدرجة ما، ومن السهل أن نرى المنطق لموقف ما، أو نخضع للعقل لماذا نُؤدي الأشياء بشكلٍ مختلف، لكن التغلب على خوفنا هو اعتقادٌ مختلف تماماً. لتكون ناجحاً - لا يهم ماذا تريد - وجه أو امرك لتتعلّم (تمضية الكلام).

عندما نقول شيئاً ما ونفعل غيره فهذا ببساطة بسبب أننا غير مكتفين عاطفياً حول تغيير النهوض والتحدي من أجل (إحداث التغيير).

إذا فكرت أنّك عاطفي حول شيءٍ ما، وسمعت نفسك تقول: «أحب ذلك، إنه... حسناً، توقّف عن خداع نفسك، إلى أن تقول: «سأحاول وسأكون ناجحاً، أستطيع فعل ذلك» لا تتضايق من محاولة ملاحقة أي شيء - وخاصة نفسك - إذا كنت تريد ذلك، إذا كنت متعاطفاً بذكاء تجاه شيء ما، فلن يقف في وجه نجاحك أيُّ شيء، فقط تستطيع فعله، ويمكنك أن تخترقه.

التقليد ليس فقط طريقةً عظيمةً لمساعدة بناء أسلوب حول السلوك الذي تحتاج أن تطبقه لتحقيق التغيير، بل سيفريك لتبقي على المحاولة ويعلمك كيف تستطيع أن تتطوّر لمساعدة مَنْ حولك.

• الرغبة هي البحث المحتمل للتعبير.

- رالف والدو ايميرسون

## اطلب الشكل الصحيح من المساعدة

### الضابط والصبى:

كان هناك ضابطٌ يريد أن يعبر نهرًا، ولم يكن متأكدًا من عمق النهر أو هل بإمكان حصانه أن يجتاز النهر، تلفت حوله من أجل الحصول على المساعدة وشاهد طفلاً صغيراً بالقرب من النهر، طلب من الصبي النصيحة، نظر الصبي إلى حجم حصان الضابط وفكر لدقيقة، وبعدها أخبره بثقة أن الأمر آمن بالنسبة له ولحصانه وبإمكانه أن يعبر النهر. وبدأ الضابط يعبر النهر على حصانه، لكن ما إن وصل إلى منتصفه، حتى تبين له فجأة أن النهر، هو في الحقيقة، عميقٌ جداً، وكاد أن يفرق. وبعد أن استعاد وعيه من الصدمة، صرخ بالصبي وهدده بالعقاب. غير أن الصبي كان مذهولاً وأجاب ببراءة: «غير أنه أيها الضابط كنت أرى بطاتي يعبرن النهر كل يوم دون مشكلة، مع أن أقدامهن أقصر من قدمي حصانك».

@ @

## مبادئ النمذجة الناجحة

يقول نابليون هيلز: إذا احتجتَ إلى النصيحة، فخذها من الأشخاص الذين يعلمون عما يتكلمون حوله.

«الرأي هو أرخص سلعة على وجه الأرض». تأكد بأنك تمثل بنفسك معتقدات الآخرين قبل أن تؤثر فيهم، والاعتبار هو المفتاح، تذكر أن تتوقف قليلاً قبل أن تبدأ العمل، لن يساعدك هذا فقط في مقاومة التسرع في الجري بعد أول إشارة للمتاعب، لكن أيضاً سيتيح لك الوقت لتصنع خيارات معتبرة حول الطريقة التي تريد أن تسلكها لإحداث تغيير.

قصة (كريس أكابوسي) تجمع هذا كله، عندما ظهر أن سيرته في الجري مسافة 400 م ستنتهي، ولكنه لم يكن مستعداً ليتقاعد من ألعاب القوى، فقرر أن يحاول القفز على الحاجز بارتفاع 400 م، والذي لا يتطلب السرعة فقط، بل الرشاقة وخفة الحركة أيضاً ما كان يملك سرعة القفز بالتأكيد، غير أن القفز برشاقة لم يكن من عادته، لذا، ذهب إلى الولايات المتحدة الأميركية ليتعلم من أكثر الأشخاص شهرة في ذلك - (ايدي موسيس).

اشترك (ايدي موسيس) في سباق الجري مدة عشر سنوات، دون أن يخسر سباقاً واحداً، وكان أفضل المتسابقين - وربما هو كذلك كما أنه مازال كذلك حتى الآن - بسجل لا يحوي أي شائبة، ذهب (كريس) إلى الولايات

• القصة هي عنك.

- هوراك

المتحدة الأمريكية على نفقته الخاصة، وأمضى هناك شهوراً وطرح الآلاف من الأسئلة، وكانت نتيجة هذه الجهود والتصميم أنه أصبح أفضل رابع لجائزة البرونزي في ألعاب الأولمبياد، وما زال يحمل اللقب البريطاني والأوروبي.

ماذا تفعل إذا اعتقدت بأن سيرتك المهنية قد شارفت على النهاية؟

هل تسأل المزيد من الناس ليقدموا لك الدعم، أو تتقبل نهايتها؟

أقترح عليك أن تفعل ما فعله (كريس) وأن تبحث عن الأفضل، وأن

تسمح للآخرين بالنصيحة، وأن تركض إلى الجحيم!

«عليك أن تفعل ذلك بنفسك، ولن تستطيع أن تفعله وحدك».

- مارتين روت -

@ @

## «سيطرة العقل»

من الخطأ أن نفكر أنه طال ما كنا نفش عن (المزيد في الحياة) كهدف شخصي، أكثر منه هدفاً جماعياً فمن غير الممكن أن نطلب من الآخرين مساعدتنا، والحقيقة هي أنه من غير المحتمل أن نتجز واحداً بالمئة مما نريده دون الآخرين».

وكما ناقشنا قبل قليل، من المهم جداً أن نحكي بسلوكنا الناس الذين نحترمهم ونثق بهم، أعمل حالياً مع فريق الثلاثي من ذوي العقل المبدع وعبر السنين تأكدت بأنه ما كان بإمكانني أن أطور حياتي الشخصية وعملي دون مساعدتهم ودعمهم، وأول فريق يشمل: فران (زوجتي) روبن سيفار، غراهام ديفز، وروي شيبيرد، وقد دعموني خلال التغييرات الصاخبة في أول مسيرتي المهنية، وساعدوني كي أطور اعتقادي في مسيرتي كمتحدث.

ومع فريق الثاني، وقد كانت (فران) عضوة فيه أيضاً، انصب تركيزي على تطوير عمل دولي، لذا عملت مع أناس دعموني لأصل إلى ذلك، عملت مع (بيستي هاس) و (ديبي ويلني) و (كريستنا بوكنز).

وقد أثبتوا أنهم رابطة رابحة بالنسبة لي، وساعدوني في اجتياز المرحلة التالية من سيرتي المهنية، وفي مدة قصيرة نسبياً.

• إن الأشياء الجميلة في حياتنا لا تتكرر أبداً.

- إيميلي ديكنسون

وبعد هذا، طوّرت فريقاً جديداً في أواخر عام 2004، وما زلت أعمل معهم إلى الآن: (شاي مكنون) و(ستيف دوبلسيز) و(ستيف هيو) وكان لدي أهداف جديدة، وتركيز أوضح حول ما أريد أن أنجزه مستقبلاً، وكنت أعلم أنه بمساعدة فريقتي يمكنني أن أحقق أحلامي، كلنا نحتاج أبطالاً كما أننا أيضاً بحاجة إلى مساعدة صغيرة من أصدقائنا.

لذا، كيف لنا أن نطلب يد المساعدة من الأشخاص المهمين الذين نحتاج مساعدتهم لننجز أهدافنا؟ إن استخدام قوة الشراكة لتعزيز الإنتاجية والرخاء ليس أكثر من رفع الطاقة المشتركة للناس الذين في حياتك ليساعدوك، وبالمقابل، تساعدكم بالطريقة نفسها، ونحن نحققنا من أنك تريد أن تفعل الأفضل، لذا حان الوقت لتبدأ بوضع بعض اللحم على عظام خطتك الكبيرة لتحصل وتعطي المزيد من التأثير.

حان الوقت لتحقيق ذلك.

@ @

## سيطر على نجاحك

فريق عمل، فريق قوة، فريق أي شيء! بمساعدة أصدقائك وزملائك تستطيع الحصول على كل شيء تتمناه، ومن الممكن أن تحتاج دعماً عاطفياً منتظماً، ورؤية نقدية لخطتك، أو مساعدة عملية محكمة من أجل إنجاز عملك حالما تصنّف دليلك الذي يخدم أغراضك ( غطينا هذا بالتفصيل في الفصل التالي) كما يجب عليك أن تقسم خطة حياتك إلى فروع صغيرة الحجم كي تبدأ بجعل العمل يحصل.

إن فريق الدعم الشخصي المساعد ليست مهمته فقط مساعدتك لإنجاز أهدافك الجديدة، بل يساعدك أيضاً لتبقي تركيزك على الجوانب الأخرى من حياتك، والتي لا ينبغي لها أن تتأثر أو تتغير. عليك أن تتأكد بأن ملاحقة حلم واحد تؤدي إلى تدمير الأحلام الأخرى، كم عدد الناس الناجحين الذين تنتهي حياتهم بالطلاق أو بالدمار نتيجة فقدانهم لعائلاتهم؟ ويبدو أن هذا حصل عندما لا يتطلعون... أو أن يشغلوا الذهن عندما يكونون مع عائلاتهم؟.

إن الفريق الذي تختاره ليساعدك في مجالات خاصة من خطتك يجب أن يفهم بأن فريق الدعم ليس من أجلك أو من أجل ما تريد، إنه فريق دعمٍ مشترك، لقد اتخذت أصعب خطوة لمعرفة ما تحتاجه لتغيير الطريقة التي تعيش بها. إذاً ماذا الآن؟

«رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة».

- لاو تزو

• من هم، الذين يسكون بزمام القوة في حياتنا؟

- أورفل ثمبسون

## هَيِّئْ أَهْدَافَكَ

في الفصل الآتي سنغطي حاجتك لتفريق بين أهدافك وعاطفتك، قد ناقشنا من قبل كيف تفصل بين معلقك ومدرّبك، لكي تكون اللاعب الذي نتوق جميعاً أن نكونه، عليك أن تحصل على خطة لعب جاهزة تحملنا إلى هناك. كلنا يحتاج أهدافاً (بكل معنى الكلمة) وأفضل طريقة لإنجازها هي تسجيلها كتابةً.

للحصول على المساعدة والدعم البناء من الآخرين - فإنه لن يساعدك كثيراً أن تعطيههم شيئاً من الاعتبار - فإن أفضل شيء تفعله هو أن تحضّر أبعادك وأهدافك أولاً، وأن تعطيهما إلى كل واحد من أعضاء فريقك (سوف نتكلم حول كيفية تطويعهم... فيما بعد) كدليل، وعلى كل عضو من الفريق أن يشارك بأهدافه الشخصية مع باقي الفريق، وليس من المفيد الإبقاء عليها جميعاً سرّاً! بحق الشيطان كيف يمكن أن نتوقع شخصاً ما أن يقدم لك يد المساعدة إذا لم يكن يعرف ما الذي ترمي إليه من ورائه؟.

• يحتاج التغيير إلى شجاعة، وخيال، والتزام.

- جون تايلر

## لماذا ينبغي عليّ تحديد أهدافي؟

ما الذي يجعل الناس يفعلون ما يفعلونه؟ وما المخاوف التي يعانون منها؟ وما الذي يجعل بعض الناس يعيشون حياة لا تصدق، بينما يبذل الآخرون حياتهم مع أنهم يحصلون على الفرص نفسها؟ كيف يمكننا أن نساعد الناس لينتقلوا من التمرغ في التراب إلى العظمة؟

هل لاحظت يوماً شخصاً ما بلا أهداف؟ هم لا يفعلون أي شيء فعلياً عندما يكونون في المنزل، من المحتمل أن يستلقوا ويشاهدوا التلفاز طيلة الوقت عندما يكونون في العمل، فهم بالكاد يسهمون في أي أفكار جديدة وإيجابية، كما أنه من المحتمل أن يكونوا أول الناس الذين ينتقدون آراء أي شخص آخر، فهم يميلون إلى مقاومة التغيير، وهذا ما يحصل! إنهم أولئك الناس غير المرغوب فيهم بسبب الطريقة التي يعاملون بها الزبائن وباقي أعضاء الفريق.

وفي البيئة الاجتماعية، فإن الناس الذين لا أهداف لهم هم عادةً الذين يشكون من كل شيء، ويخبرونك عن جميع أوجاعهم وآلامهم، وهم دائماً يشكون من حياتهم السيئة التي تهددهم، الصرخ والبكاء العالي لشخص لا أهداف له هي: «أنا ضجر!»

- إذا كنت غير مبالي بأهدافك، ستنتهي حياتك بكارثة.
- إن إيجاد تأثير هو عملية دائمة لا تنتهي
- إن العمل من أجل حياتك هو عملية دائمة لا تنتهي أبداً.

- نوعيّة حياتك تعتمد بشكل كبير على نوعية أهدافك.
- سواء وصلت إلى أهدافك أم لم تصل، يعتمد هذا بشكل كبير على أفعالك.
- سواء عملت أم لم تعمل يعتمد هذا بشكل كبير على رغبتك والتزاماتك.
- سواء التزمت أم لم تلتزم، فهذا يعتمد إلى حد كبير على من تلتزم لأجله
- من تلتزم لأجله يعتمد إلى حدٍ كبير على الإخلاص، والثقة والحب.
- عندما يوجد الإخلاص، والثقة، والحب، ستصبح الحياة تحفةً فنيّةً!
- ابدأ بتطوير تحفّتك بربط أهدافك، وأفعالك والتزاماتك بالإخلاص والثقة، والحب!
- دع ذلك يحدث!

• ما لا تستطيع الوصول إليه، احصل عليه من كل قلبك.

## انتق فريقك

إذا كنت تتبع أي نوع من الرياضة، فلا بد أن تكون قد سمعت عن الفرق الرياضية الناجحة تتحدث عن (كيمياء) الفريق، وكل شخص سئحت له الفرصة أن يلعب ضمن أي فريق رياضي يعرف تماماً ما أتحدث عنه عندما أقول إن الكيمياء الصحيحة في فريقك هي التي تحقق النجاح، وليس من الضروري أن أعني الفوز باللعبة نفسها، على الرغم من أن هذا النوع من الفوز يمكن أن ينتج شعوراً عظيماً بالنصر، ما أعنيه هو الفوز بالإطار الأوسع.

يحتاج الفريق من أجل إنجاز طاقاته الكامنة، إلى فريق من المهارات والشخصيات، لا يمكن لكل شخص أن يكون في مركز الهجوم، في فريقه إذا كان كل شخص في هذا المركز، من الذي سيكون بموقع الدفاع؟ أو من الذي سيقوم بدعم الأجنحة؟ على أي حال، لا يمكن أن يكون كل واحدٍ رامياً في فريق كرة السلة، أو هدافاً في لعبة الهوكي، إلخ... إلخ.

إن دائرة من الكفاءة الشخصية ضرورية أيضاً، بعض أعضاء الفريق هم قادة عظماء يلهمون الآخرين الموجودين حولهم، ويرفعون من مستوياتهم إلى درجات أعلى مما يستطيعون الوصول إليها بشكل طبيعي. وثمة أعضاء آخرون في الفريق أكثر هدوءاً لكنهم ما زالوا يشاركون بطرق مهمة، وكل عضو في الفريق الناجح سي جلب مؤهلات فريدة إلى الطاولة. ومع التآلف الصحيح للقيادة، والتحرك، وفوق كل شيء العمل، سيحصل الفريق على الكثير من النجاحات.

المدرّبون الفاعلون يفهمون أن النجاح يستدعي مزيجاً جيداً للإناسِ يعملون معاً، وهم يختارون أعضاء الفريق بتجارب وخلفيات متنوعة.

وعمل المدرّب هو تحديد اتجاه مهارات كل عضوٍ في الفريق وطاقاته من أجل إحراز أهداف عامة.

إنّ تألفاً متيناً لشخصيات مختلفة يجعل أيّ نوعٍ من مغامرات الفريق موجودة، والتحمدي والمرح.. سواءً في مجال الرياضة، أو العمل، أو في شراكة الزواج، وأحزر لماذا نسمع كثيراً عبارة (تجاذب الأضداد).

أنا ومساعدتي الشخصية نعمل بشكل جيد معاً لأنها ترغب أن تكون عملية أكثر، وتستمتع بنجاح المشروعات، بينما أملك أنا إبداعات هائلة ولديّ طاقة وأفكار لا تنتهي، وأعرف كيف أحدث جواً من المرح. في حين أنّ لدينا نحن الاثنين كل أنواع الشخصيات، فإننا نحتاج عادة إلى شخصية أو اثنتين لنسيطر على أفعالنا.

ولهذا السبب، عندما تبحث عن أعضاء متوقعين ليصبحوا جزءاً من عقلك الموجه، فإنه من الحكمة أن تبحث عن أناس متنوعين، وليس فقط الأشخاص الذين يشبهونك. ولا يمكن القول إن مجموعة من الناس لديهم شخصيات متشابهة تعمل معاً ولا تحقق نتائج.

غير أنهم قد لا يعتبرون نطاقاً كاملاً من الخيارات النافعة والتي من الممكن أن يقترحها شخصٌ ما بشخصية مختلفة، والسبب الرئيس للبحث عن شخصيات متنوعة لفريقك هو أنك ستحصل على آفاق مختلفة ستكون

• لكي تعثر على طريق مفتوح، عليك أن تكون بعقل متفتح.

في المقدمة، وبناء على ذلك سيكون في استطاعتك أن ترى الأشياء من كل الزوايا، على سبيل المثال، وربما في إحدى مقابلاتك سوف تعبر عن بعض الصعوبة في إنجاز هدف معين. وربما يقول عضو آخر في فريقك: «هل جربت هذا أم أنك جربت تلك؟» وربما تسمع بعض الأفكار العظيمة التي لم تكن في حسابك من قبل.

@ @

## احص، تخطّ نتائجك

دعني أشاركك بمثال شخصي: إنها قصة مألوفة، أو ربما سمعتها من قبل، وتبدأ على هذه الشاكلة: أنا أكتب كتاباً...

كلنا لدينا مشروع وشيء ما يزعجنا إزعاجاً متصلاً، ومع هذا لا يبدو أننا سنحقق أحلامنا، وبالنسبة إلي، كان المشروع هو تأليف كتاب، وتطلّب هذا مني وقتاً طويلاً لإنجازه، وعندما قمت بذلك، كانت النتيجة رائعة. وفي النهاية لم يكن الأمر صعباً كما كنت أخشاه وتعجبت كيف حصلت على هذا كله معاً، هذا هو الشكل البسيط الذي استخدمته لأحصي وأتخطّى نتائجي في كل مجال من مجالات حياتي، وبقليل من الممارسة يمكنك أن تتجز النوع نفسه من النجاح وتحصل على تأليف الكتاب أو تصعد هذا الجبل، احص وتخطّ أعمال حياتك!

الرغبة + الموعد الأخير لإنجاز عمل ما + التركيز + الفعل الضخم + الالتزام بالسيطرة على العقل = النجاح.

هذه هي صيغة: احص - وتخطّ نتائجك.

ومن أجل أن نعطيك تقديراً تاماً للطريقة التي تعمل بها هذه المعادلة دعنا نعطي مثلاً لكل واحد من محتويات الصيغة، باعتباره يرتبط بهذه القصة المخصّصة.

• تستطيع أن تفعل أي شيء - لكنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء.

- ديفيد ألين

**الرغبة:**

أعدّ قائمةً جيّدةً ثابتة حول أسباب رغبتك في الأشياء، ولماذا تريدها، وكلما ازدادت الأسباب التي من أجلها تنجز هدفك كلما أحببت أن تنجز النتائج التي ترغب بها، وعندما تكون (الأسباب) قوية كفاية، فإن (النتائج) ستبدأ بالحدوث.

**الوقت الأخير:**

تأكد بأنك ستلتزم بالوقت المحدد الذي سيجعلك تمدّد نفسك، بحيث تستطيع أن تتمتع بصدق وتستفيد من عملية تخطي النتائج، وكن متأكداً بأنك لن تتجاوزها، ولا تجعل الوقت محدداً بشكل يجعلك تشعر بالإحباط وعدم التشجيع، كما أنه من المهم، ألا تجعل الوقت طويلاً جداً بحيث لا يكون هناك تحدٍ فتفتقد المتعة.

**التركيز:**

عندما تكون في الغرفة، كُن في الغرفة! لقد تأكدت بأنه سيكون لديك أشياء أخرى كثيرة ستتقدم في هذا العالم عندما تبدأ عمليتك، عالِج ما يحتاج إلى معالجة، وأكمل أيّ تعهدات أو التزامات عليك أن تقوم بها ركّز على المهمة التي بين يديك - وكن منشغلاً!

**عمل ضخم + التزام عقلي:**

ليس هناك تراجع الآن! تأكد من التزاماتك تجاه شركائك المسيطرين. اسألهم الالتزام إذا ما احتجت إليهم، وتذكّر، فأنت في

• لا يستطيع الناس تلبية نداء لم يطلق فعلاً.

عملية تخطي النتائج وتحتاج إلى كل قدر من المساعدة التي تحصل عليها، هناك سؤالان رئيسان عليك أن تسأل نفسك عنهما خلال عملية تخطي النتائج:

1- ما النتيجة النهائية التي أبحث عنها؟

2- ما خطوتي التالية؟

إذاً، ما خطوتك التالية في تخطي النتائج؟ وفي كتاب (نابليون هيلز) التقليدي، فكّر وكن غنياً، تحدث عن وحدة الأشخاص الذين يقومون بمساعدة بعضهم بعضاً لإنجاز ما يريدون الحصول عليه بواسطة التركيز على مهاراتهم من خلال الدعم العقلي، إن عملية التوحد والتركيز تمكنهم من تحقيق أحلامهم. ينتج العقل الجديد والأشد مضاءً عندما يعمل اثنان أو أكثر من الأشخاص معاً بانسجام وتركيز.

العالم يتقلص، ليس فيزيائياً، وإنما بسبب قدرتنا على السفر إلى أي مكان حول الكون، حرفياً في ساعات، نستطيع السفر حول المدن والقارات والمحيطات الكبيرة في الطائرات وبسرعة كانت غير متوقعة منذ مئة سنة خلت.

إن الحمولة والمواد الغذائية يمكن أن تنقل جواً إلى البلدان التي تحتاجها. كما أن قوات حفظ السلام يمكن أن تتحرك سريعاً إلى أي مكان في العالم للمساعدة على حفظ السلام والتوازن في البلدان المضطربة.

كل ذلك محتمل بسبب السيطرة العقلية للشراكة لـ (بين أورشل) وولبررايت. الأخوان رايت مشهوران باعتقادهما بأنه يمكن للإنسان أن

يطير، أين كُنَّا من غير دعمهم العقلي؟ لا يمكنك أن تعلم أين أو كيف يمكن لشركائنا المسيطرين أن يدخلوا حياتنا، ومثل أي شيء آخر، عندما تزرع بذور هدف في عقلك، فإن الأحداث والظروف ستساعدك بشكلٍ سحري لتنجز ما تريد.

إن شركاءك العقليين مذهلون! فهم يستطيعون متحدين أن يحدثوا تغييراً ملموساً في عالمك وفي العالم بأسره إلى حيث يذهب الاهتمام وتتساب الطاقات، وتظهر النتائج.

---

• كل واحد يفكر في تغيير العالم، لكن ليس هناك واحد يفكر في تغيير نفسه.

- تولستوي

## تمارين

اكتب مقالاً حول بطلك، وخذ في الاعتبار كيف يمكن أن تطبّق دروساً تعلمتها منهم في حياتك، اكتب المقال من وجهة نظر مشاركتك الأفكار مع أناس من فريقك بحيث يمكنهم فيه أن يفهموا ما يعجبك، وكيف يمكن لبطلك أن يساعدهم أيضاً.

اقرأ السيرة الذاتية لبطلك الرئيس، واسأل نفسك ما الذي فعله هذا الشخص بشكل جيد، وما الذي يمكن أن تفعله بشكل مختلف، لا يمكنك أن تعلم، ويمكن أن تعلم أكثر مما يستطيع بطلك!

أمض يوماً كاملاً وكأنك بطل نفسك، ولاحظ كيف يمكن لهذه الطريقة أن تمنحك مزيداً من الثقة.

@ @