

الفصل السادس

شيفرة التأثير

T = الثقة

**دون ثقة، أنت ستنتهي
قبل أن تبدأ**

الثقة - ملخص

ثق بنفسك. ثق بشجاعتك.

ثق بفريقك. وجه نجاحك عقلاً نياً.

ثق بربك. آمن بالعالم. آمن بنفسك.

تعلم الثقة.

جميعنا حققنا نجاحاً في الماضي، اكتب عن نجاحك، فكر في نجاح
ماضٍ، قل لنفسك باستمرار إنك «تستطيع» تذكير نفسك أنك فعلت ذلك
من قبل، تستطيع أن تفعل ذلك.

فريقك هو أفضل رصيد تملكه، عندما تحاط بالناس المناسبين ستكون
مندهشاً مما تستطيع أن تحققه.

ثق «بربك» هناك شيء يدعى الإيمان.

ثق «بربك» مهما كانت صيغة إيمانك.

@ @

الثقة

إنه أحد أصعب جوانب إيجاد «الثقة» بالنسبة إلى معظم الناس. عقولنا البالغة الساخرة تجعل من الصعب أن نثق بالناس، يا له من عار. نحن نوبخ الأطفال لثقتهم بالناس بسرعة كبيرة، ونقلق دوماً حول إلى أين ستودي بهم الثقة التي ليست في محلها.

نحن نقرع بشدة خطراً غريباً في رؤوسهم ليل نهار، وندهش لماذا يشعرون بمرارة وغضب، الإحصاءات حول «الخطر الغريب» واضحة... إنه حقاً ليس خطراً، فلماذا إذاً نرعبهم به؟ فخطر البدانة وداء البول السكري أكبر على أولادنا من خطر الخطف والقتل. ولكننا نفرض عليهم مخاوفنا، وعدم ثقتنا بهم تقسدهم، ولكننا نفعل ذلك من موقع الحب لذا من الصعب ألا نفعل ذلك، نريد أن نقوم بالشيء الصحيح، ولكن من القسوة أن ندع الأمر يستمر وأن نكون عرضةً للانتقاد. نحن جميعاً نخاف من السقوط.

الثقة، أو الافتقار إليها، لها صلة كبيرة بما هو خطأ في العالم اليوم. فمع مرور السنين، يصبح المجتمع أكثر تفرقاً ويخسر الأفراد الترابط مع مجتمعاتهم الخاصة، وكلما قلّ اتصالننا مع العالم الخارجي ازداد احتمال أن نقع ضحية قضايا الثقة، إذا كنت تعاني من شخص شرير عندئذٍ من السهل أن ترى كيف يمكن أن تقع مصيدة افتراض أن كل واحد هو شخص

• تذكر أنك وحيد، وإذا لم يتحقق ذلك فثمة شيء ضائع.

- مارتا غرابام

مشكوك في أمره، عد إلى كيفية عمل الدماغ «وسيبخرك» رأسك بوضوح أن تجنب الناس هو الطريقة المضمونة أكثر لتجنب الخطر، من الصحيح أننا إذا سمحنا لأناس آخرين أن يدخلوا حياتنا فإننا نعرض أنفسنا للخطر.

إذا لماذا الخطر؟ إنه أمر بسيط حقاً. الحياة دون آخرين ليست حياةً على الإطلاق، نحن لا نحتاج إلى الآخرين ليحققوا أحلامنا فقط، بل نريد الآخرين كي نتنفس ونعيش ونتطور، لن تكون كل تجربة جيدة، فلا أحد يستطيع أن يحميك من الناس السيئين، وحتى التجارب السيئة يمكن أن تقودك إلى نتيجة أكثر إيجابية، وإلى علاقة أفضل مع من تبقى من أناس في حياتك، دون ثقة سنكف عن أن نكون متعاطفين ونخسر الفهم الذي يجعلنا بشراً، إن هشاشتنا هي التي تجعلنا على ما نحن عليه. إننا نحتاج الآخرين، تسليم أنفسنا لعنايتهم يمكن أن يكون مرعباً.

بعض الناس يثقون دون تفكير ولو لثانية ولا يضطربون، هل هم مجرد سُذَّج، أم أنهم واقعيون جداً حقاً؟

الثقة بالآخرين يمكن أن تكون مريحة، وخاصة عندما يكون أقل من تثق بهم هو نفسك، لقد كانت خبرتي الذين يصيحون بالصوت الأعلى عن عدم الثقة بأي شخص آخر في العالم، لديهم - حقاً - مشكلة مع أنفسهم وليس مع البشر ككل، إذا وجدت من الصعب جداً أن تثق بالآخرين أسأل نفسك لماذا؟ هذا لأنك لا تفكر حقيقةً أنك ذلك الشخص الذي ينبغي أن يوثق به، أو لأنك لا تستطيع أن تثق بنفسك للقيام بالشيء الذي تطلبه منهم، لذا لماذا ينبغي أن تثق بهم في المهمة نفسها؟

• عرفت أنه كان على أحدهم أن يختار الخطوة الأولى. وعزمت ألا أتحرك.

- روزا باركس، في قرارها لتجلس في قسم البيض فقط من الباص

إذا اتبعت مبادئ النمذجة التي تحتاجها لإبعاد كوابحك والقبول بأننا جميعاً نحتاج أن نثق من أجل أن نتقدم إلى الأمام، فكما تحتاج إلى أن تحب نفسك كفايةً لتخبر الحقيقة الكاملة عما تريد وتصل إليها عليك أن تثق بنفسك من أجل أداء العمل، عندما تؤمن تستطيع أن تفعل ذلك ستفعل وستتطوّل لترى كم يستطيع الآخرون أن يفعلوا من أجل مساعدتك وكم تستطيع أنت أن تساعدهم بالمقابل.

أنا لا أقترح أن تبدأ بالثقة بكل واحد يخترق دربك؛ لأنه ليس كل واحد هو شخص طيب، ما سأقوله: إن عليك أن تجد نوعاً ما من التوازن. معظمنا نتدبر حياتنا كما لو أن كل شخص نصادفه هو محتال، ينتظر فقط الفرصة ليدمر كل شيء، الحقيقة أن الناس السيئين قلة وبعيدون عن بعضهم، معظم الناس يريدونك أن تريح ويمكن أن تثق بهم، علينا أن نستبعد خوفنا دون أن نفقد حسن إدراكنا، لا ينبغي عليك أن تثق بشخص ما 100% كي تتفق معه ولكنك تحتاج إلى أن تفهم لماذا لا تثق بهم، وكن أميناً مع نفسك حول ما يوجه عدم ثقتك.

في السنتين الماضيتين طُلب مني أن أتحدث واستضفت في مؤتمر (الاتحاد الإسكان الشمالي). كان ممتعاً ومليئاً بالتعلم، وأتيحت لي فرصة لمقابلة بعض الناس العظماء الذين يختلفون عن غيرهم.

في هذا العام سئلت هل سيكون من المناسب أن أكون مساعد مضيف؟ وعندما عرفت من هو سررت بذلك، كانت ماري موسيلي المناقضة لي بكل وسيلة ممكنة تقريباً، ولكن السؤال الذي أريدكم أن تفكروا فيه هو هل تحب الناس الذين تعمل معهم أو تثق بهم؟. أنت ترى أنني وماري

بيننا كثير من الخلافات. لقد أعطتني تغذية راجعة في الماضي، شيء لم أحبه، ولكن هل أثق بها؟ أنت تحسب أنني أفعل، أنت لا تحتاج أن تحب كي تثق، الاحترام والمحبة ليسا الشيء نفسه مطلقاً.

عندي فريق موجه أثق به 100%، ولدي قليل من الأصدقاء ممن أثق بهم 100% (لن أعتق أي واحد منهما، ولكن هارلي طراز فوق الجميع، إنه أيضاً يقول لي ما لا أرغب في سماعه أحياناً) أثق بأخي، وزوجتي وأولادي 100%. بمن تثق أنت؟

برأيي، إذا كان لديك على الأقل خمسة أشخاص تثق بهم 100% فأنت تحسن صنعاً، كما قلت لا يحتاج الأمر أن تكون موثوقاً 100% كي تكون فاعلاً، اعرف حدود ثقتك ولا تسمح لمن تثق به أن يخطو خارج تلك المنطقة حتى يُثبت لك أنه يستحق ذلك، ولكن كن أميناً فيما يتعلق بالثقة وتفحص أجوبتك دوماً حتى لا تكون في غير مكانها، ربما تكون أبعدت نفسك عن حليفٍ رائعٍ لجرد أنه - أو أنها - تبدو مثل شيطان أساء إليك أو تكلم بصوت عالٍ مثل أستاذك الهرم الذي كان يسخر منك أمام الناس في كل مناسبة... (أن تكون في الغرفة) مع شؤونك الخاصة تُعد تجربة مضيئة تماماً.

قال متحدث كبير ذات مرة «لا شيء مثل الثقة يجعل العالم يدور».

احكم بنفسك

كيف تحكم على الناس؟ باعتقادك ما الذي يؤثر على طريقة تصرفك؟

ما الآليات التي نستخدمها لنرى ما إذا كنا نثق بالناس أم لا؟ آباؤنا البائسون يتلقون اللوم ثانية، لديهم تأثير كبير فيما نؤمن به، وكيف ندرك بناء كون غير ملموس، هل هو الله أم مفهوم علمي يتعلق بالتعامل مع الحياة بصورة عامة؟ يخبرونك بأشكال الأشياء السخيفة جميعها ومع هذا فإن المنطق يخبرك بأنهم على خطأ، وأنت لا تستطيع الإصغاء إلى أصواتهم في رأسك، وبعد كل شيء بمن تستطيع أن تثق إذا كنت لا تستطيع أن تثق بوالديك؟ المشكلة هي أنك إذا كنت والداً فهذا لا يؤهلك بصورة آلية كنيي حكيم، أنت إنسان آخر فقط تفعل كل ما في وسعك من أجل حياة أولادك.

أعني هل تذكر أول يوم لك في العمل؟ كم تلقينا النصيحة ذاتها عن معرفة من تستطيع أن تثق به ومن لا تستطيع؟ من حسن الحظ، أنك تستطيع أن تُخبر الكثير عن شخص من صلابة مصافحة؟ لما كان هذا يخلق فرقاً لدى أي شخص أو عن أي شيء، ولكن فكر فيما تشعر به عندما يُحييك أحدهم بمصافحةٍ ليّنة! شيء ما حدث لي باكراً عن هذا الجانب من النصيحة أنها كانت أشبه بالخطاطيف التي علمت بهذا وربما مارسوا المصافحة حتى تصبح المسكة صحيحة!

• ليس الامتياز رياضة للمشاهدة، فالجميع مشترك.

- جاك ويلش

كنت أتكلم في مؤتمر دولي حيث يقتضي البرتوكول أن تقابل وتحيي الخطيب بعد ذلك، وبعد مصافحة 2,500، كنت بالكاد أستطيع تحريك أصابعي. هل يجعل هذا مني أدنى درجة وشخصاً غير موثوق به؟ لندع المصافحة جانباً، ودعنا نتحدث عن جميع أولئك الناس من ذوي اللحى فبلا ريب لديهم شيء ما يخفونه.

أمضيت ثلث وقتي أعمل مع مجموعات من المديرين التنفيذيين مثل ACE (أكاديمية المديرين التنفيذيين) وقيستاج إنتر ناشيونال (تأسست أصلاً ك لجنة تنفيذية) إحدى قواعدي الأساسية أن أجب مجموعات جديدة من (CEO) إداريي أعمال معاً بأسرع ما يمكن، صور هذا السيناريو.

كل شهر في أنحاء العالم كل فرع من أكاديمية المديرين التنفيذيين (ACE) يجمع 12-15 مديراً تنفيذياً معاً من صناعات غير متنافسة ويجتمعون معاً مدة يوم كامل، جميع منظماتهم مختلفة في الأحجام والشكل والثقافة، يستمعون إلى متحدث في الصباح وبعد الظهر يتشاركون ويناقدون مسائل يمكن أن تكون لها تأثير على أعمالهم التجارية أو عليهم شخصياً، إنها فرصة لمناقشة ساخنة مع نظرائهم في بيئة محايدة تماماً.

وظيفتي أن أجعلهم منفتحين وأمناء بحيث يستطيعون المشاركة والتعاون، الفكرة العامة جيدة، ولكنهم كمعظم الناس لا يستطيعون أن يتحدثوا بصراحة إلا إذا كانوا مرتاحين، وهذا عسير عندما لا تعرف الشخص الجالس أمامك على الطاولة. لقد انتهجت عدة أساليب لاختراق

• ربحنا لأننا كنا يداً واحدة.

التشنج، س أحد التمارين التي أحب أن أجربها يدعى (مشية الثقة).
أطلب من كل واحد أن يقف ويشرع في المزج، ولكن هناك قواعد: على كل
واحد أن يواجه شخصاً آخر ويشارك في واحد من البيانات الآتية:

1- أنا أثق بك.

2- أنا لا أثق بك.

3- أنا لا أعرف ما إذا كنت أثق بك أم لا.

4- لا أهتم بالأمر.

عندما يذكرون البيانات من 2-4 ماذا تحسبهم يقولون؟ لماذا لا يثقون
بهؤلاء الناس؟ الثقة تشبه مسألة الحمل، أنت حامل أولاً، أن تفعل أو
لا تفعل، لم تكن إحداهن أبداً حامل قليلاً، دائماً هناك مناقشة، كيف
أستطيع الثقة بهم حتى أعرفهم؟ السؤال الذي ينبغي أن يطرح حقاً. لماذا
لا ينبغي أن أثق بهم؟

برأيي، أن الثقة تزداد تعقيداً مع سنين من حصاد وضعنا الشخصي
بمعايير ومستندات جنونية.

@ @

معتقدات

يقول عالم النفس المشهور د. ديفيد إليكنز: «إنّ البحث في طب العقل والجسد يُظهر أننا نستطيع دعم أو إعاقة قوة حياتنا بعواطفنا ومعتقداتنا وسلوكنا».

لدى معظمنا مجموعة من المعتقدات، بعض هذه المعتقدات في حياتنا لا تناسبنا اليوم، دعونا ننظر إلى كلمة (إيمان) مدة قصيرة إذا أبعدت الأحرف BEF من كلمة «belief». فستبقى مع كلمة LIE. وهناك أمثلة كثيرة.

أذكر عندما كانت أمي تأخذني إلى طبيب الأسنان عندما كنت صغيراً جداً، أتذكر قولها بأنها لن تصاب بأذى، إن جسدها هو الذي سيصاب بذلك، من باب المفاجأة أن عندي الآن مسألة ثقة مع شخص أحبني كثيراً، تخيل أنه قيل لك بعد عدة أسابيع إننا كنا نذهب إلى الطبيب من أجل حقنة، هل تعتقد أنني كنت مضطرباً بسبب ذلك؟ كان على أمي أن تجرني إلى هناك، لذا تستطيع أن تتخيل دهشتي عندما أعطيت قطعة من السكر!

إذاً هل خطأ والدينا أن يكون لدينا الكثير من قضايا الثقة؟

جدياً لدى جميعنا معايير وتوقعات، تصيب أحياناً ولكنها على الأغلب تعمل ضدنا، وكما قلت مراراً من قبل إذا كان ما تفعله جيداً فاستمر به وعلى أي حال سأخمن بأن الثقة هي إحدى المجالات التي لا تعمل جيداً في

• إذا كانت لديك معرفة، فدع الآخرين يضيئون شموعهم عليها.

- مارغريت فولر

حياتك. الثقة مشكلة شائكة، ولعلها واحدة من أسهل المسائل التكتيكية معالجةً ولكن دون شك هي واحدة من أكثر المسائل العاطفية تحدياً في التعامل معها بسبب تجاربنا السابقة.

الأحداث والتجارب التي مررنا بها تصيغ (من نحن) ولكن علينا أن نتوقف عن السماح لها بتحديدنا. فلدينا الخيار.

$$E + R = O$$

إنها ليست عن كيفية رد فعلنا تجاه حدث ما، إنها كيف «نشعر» حيال ذلك الحدث الذي سيصوغ نتيجتنا ويقرر كيف نمضي قدماً.

كل حدث يترك طابعاً يتعذر محوه في دماغنا، يضاف إلى مصارف الذاكرة، ويساعدنا على خلق بنية إيماننا، على سبيل المثال: يذهب الطفل إلى المدرسة ويسأله الأستاذ أن يتطوع بحل مسألة الجمع ويكتب الجواب على اللوح، يرتكب الطفل خطأً. فيضحك جميع الأطفال الآخرين، ماذا تعتقد أن يقول الطفل لنفسه في المرة التالية عندما يتاح له أن يتطوع؟

نستطيع أن نغير الحوار إلى ولد يسأل فتاةً أو يسألنا إذا فقدنا زبوناً أو كنا نبحت عن عمل كنا قد تقدمنا إليه، طالما أنني لا أجادل بأنه أمر مقلق فإنه حدث عادل، الطريقة التي نرد أو نستجيب بها على هذه الأحداث سوف تقرر دوماً كيف نشعر إزاء الوضع، «ولكن ما علاقة هذا بالثقة؟» قد تسأل نفسك، حسناً، افترض أننا امتلنا الشجاعة لنسأل ذلك الرجل، أو أننا نذهب للقيام بذلك العمل ورفضنا، نبدأ بعدم الثقة بحكمنا وقدرتنا

• من الصحيح تماماً أنك تستطيع أن تنجح على نحو أفضل في مساعدتك للآخرين على النجاح.

- نابليون هيل

على التفكير بتعقل حول ما هو الأفضل لنا، حالما تشرع بالانحدار الانزلاقي لثقتك بنفسك فإن بقية العالم لن يعطوا فرصة لك، لدى جميعنا شكوك ومن الطبيعي أن نسأل سلوكنا، ولكننا جميعاً نحتاج إلى توازن، ونحتاج جميعاً إلى تذكير أنفسنا بأننا نستطيع تحقيق أي شيء بحيث نستمر في الاعتقاد بأننا نستطيع المخاطرة ونفوز في النهاية.

المسائل الحقيقية وراء الأحداث تُعد عادة طبيعيةً على نحوٍ لا يصدق وبسيط، إنها تصبح درامية بعين عقلنا بسبب الطريقة التي تجعلنا نشعر. على سبيل المثال. إن حقيقة عدم سؤالك للحضور لإجراء مقابلة من أجل عمل ستكون متعلقةً بمؤهلاتك وخبرتك، وليست متعلقة بك شخصياً. قد يكون لدى الفتاة خطط، وتأمل أن يدعوها الشاب ثانيةً، في حين أنه كان يقنع نفسه أنه «غير جدير».

الأشياء التي تحدث حولنا لا علاقة لها بنا عادةً، عندما تُدفع إلى الخلف عليك أن تكون أميناً تجاه معرفة السبب والآن تسمح لاستجابتك العاطفية بالفرض أو التوقف عن التحرك إلى الأمام، أنت تحتاج إلى المحافظة على الثقة بحكمك، والاستمرار في طرح أسئلة صعبةٍ للتأكد من أن تضع وتحصل على التأثير الذي تستحقه في المستقبل.

الثقة يمكن أن تأتي بأشكال عدة. ما أقترحه أن تنظر أمامك حقاً وليس إلى ما ورائك، كن في المكان المناسب، وامنح العالم فرصةً لتأييدك.

ماذا ستفعل إذا رأيت رجلاً يركض نحوك ومعه ثلاثة سكاكين ضخمة في يده؟ أنا شخصياً، سأركض بأقصى سرعة لأن هذا ما يتطلبه الموقف مني في تلك اللحظة. لن أقف وأخذ دقيقةً لأقرر ما إذا كان عليّ أن أثق

به أم لا، عليّ أن أستخدم حكمي الأفضل. إذن الحكم الأفضل هو نفسه الإصغاء إلى شجاعتك، وبما أنك تتبع حكمك الأفضل - الذي يبدو دوماً متصلاً بقلبك وأمانتك الداخلية - فلن تذهب بعيداً نحو الخطأ.

ما مستويات ثقتك في هذه اللحظة؟

«عليك أن تقوم بالعمل بنفسك، وأنت لا تستطيع أن تقوم به لوحدهك»

- مارتن روت

تخيل أنني لم أثق برسامي/ وناشري، كيف يمكن لهذا الكتاب أن يطبع ويجد طريقه إلى رفوف المكتبة؟

برأيي، إن 98% من العالم يتعاون لدعمك، في مقر العمل عندما أُجري جلسات وورشات عمل تدريبية أحصل على الكادر للقيام بتوليد ثقة، العملية ليست مشكلة حقاً، الأمر القاتل هو ما نقوله لأنفسنا عندما نضعها في موقف الثقة بزملائنا. الصورة هي:

إنك تقف على سُلّم ارتفاعه 6 أقدام، وظهرك إلى زملائك، وأنا أسألك أن تسقط على خلفك، وهم سوف يلتقطونك بأذرعهم، هل ستثق بهم؟

أم أنك ستوتر بشدة؟ اثنان بالمئة من زملائك يمكن أن يتركاك أحياناً تسقط، اختر القرار أن 98% راغبون في عملك ويؤيدونك قد يكون الأمر يستحق الثقة بالعملية، لا تجعل الناس يفشلون، بحيث تستطيع أن تقول: «لا عجب... لقد كنت على حق في عدم ثقتي بهم».

• نكسب القوة بتقاسمها.

لدى والدتي توقعات وفيرة تجاه الناس، ومن الغريب أنها لم تكن صحيحةً بالنسبة لها لذا فهي ترفض الثقة بالناس حتى يكون توقعها سليماً في المستقبل، لو أنها خفضت توقعاتها قليلاً لحققت الكثير وحصلت على ما تعتبره حياةً ناجحةً، أنا لا أقول إن عليك أن تُخفض توقعاتك كثيراً بحيث يعرف كل واحد رأيك السيء فيه. بدلاً من ذلك ينبغي أن ترسم توقعاتك عن الناس بصورة واقعية دون تدخل غريزتك اللاعقلانية بأن تبقى بعيداً عن طريق الأذى كل الوقت.

وهكذا فإن الحصول على مزيد من التأثير يعني السماح للناس بدخول عالمك، وكشف الهشاشة، وتعزيز دائرتك من الأصدقاء، والرفاق الموثوقين لمساعدتك في تحقيق أحلامك.

ثمة جانب آخر من الثقة أود المشاركة فيه وكيف يناسبك فهذا اختيارك، أعتقد أن هناك قوةً أعظم موجودة وهي واضحة في كل جزء من حياتنا اليومية، حتى عندما ننجو بأعجوبة على طريق السفر، أو نتلقى شيكاً بالبريد في الوقت المناسب تماماً من أجل دفع الفواتير، فإننا جميعاً نقول الشيء نفسه (أو ما يقرب من الشيء نفسه): «شكراً لله» لرعايته لنا في تلك اللحظة، يقولها كثير من الملحنين كما يقولها مؤمنون متدينون، مهما كان دينك فأنت لك إلهك. وإذا كنت لا تتبع إلى دين رسمي، فمما لا شك فيه أنك تعيش حياتك من أجل مجموعة من المبادئ ولسوف تضع معتقداتك في مواجعتها. جميعنا يؤمن بشيء ما.

• لا شيء مثل الإنسان الذي يصنع نفسه. لسوف تصل إلى أهدافك بمساعدة الآخرين فقط.

في مؤتمر ما قبل عدة سنين خلت، وقف رجل فاقدٌ للبصر ينتظر دوره ليأخذ بضع دقائق مع رئيس الحلقة الدراسية، أثار انتباه الآخرين وكان يصرف انتباه المشاركين في الغرفة. ومن أجل المحافظة على الهدوء قرر (تيم بيرينغ)، أحد أكثر الملهمين والمستنيرين في اختصاصه، أن يعطي هذا الرجل لحظة سريعة على انفراد قبل أن يأتي دوره فعلاً. «من الواضح أنك مهتم يا سيدي، كيف أستطيع أن أساعدك؟» «حسناً يا تيم أنا أتابع كل شيء تقوله ومن أجل أن أقول لك الحقيقة أنا أومن بكل شيء، إلا إذا بقيت تذكر هذا الروح، حسناً أنا على وشك أن أغادر!».

عندما سأل تيم لماذا، أجاب الرجل النبيل: «أنا لا أعتقد بهذا الإله أو هذه القوة العليا التي تتحدث عنها دوماً، أعتقد أننا نفعل كل شيء من تلقاء أنفسنا، ونحن وحدنا مسؤولون عن كل شيء في هذا العالم!».

قال تيم إنه فهم كيف كان يشعر ذلك السيد، وسأله بهدوء أن ينتظر جانباً حتى يأتي دوره بحيث يحصل على الوقت الذي يستحقه، وما إن وافق الرجل على ذلك حتى التقط تيم وردةً من حوض قريب للأزهار وقدمها للرجل وقال «أوه، بالمناسبة، لماذا تنتظر هناك، هل تستطيع أن تجعل مني زهرةً أخرى من هذه الأزهار؟».

أخذ الرجل الوردة، وجلس، ودرس الموقف لبرهة وجيزة ثم أطلق ابتسامةً ساخرةً في وجهه عندما تتحقق من الدرس الذي تعلمه للتو. انحنى وقال «شكراً يا تيم، لقد فهمت!» ثم أخذ مكانه على عجل مرةً ثانية في القاعة واستمتع بما تبقى من الحلقة الدراسية.

كان الدرس الذي تعلمه أنه لا بد من وجود نوع من النظام، إذا لم يكن سلطة مطلقة في الكون، إنه يجعل الأشياء تنمو، ويوجه تغير الفصول بل ربما وتغير الإنسانية، لا نستطيع أن نفسر كل شيء بالعلم، ربما علينا أن نتوقف عن المحاولة وأن يكون لدينا قليل من الإيمان.

• عندما تساعد أحداً فستكون الفرص جيدة بحيث يساعدك شخص ما.

- تشيريل ريتشاردسون

اجعل نفسك موثقاً، اجعل نفسك موضع تصديق

تستطيع فعل ذلك

تصور حفرة بطول 16 قدماً من الأرض، مليئة برماد أحمر ساخن من نار ظلت تشتعل لساعات، وفي لحظة كان على قرابة 12 مديراً تنفيذياً أن يمشوا حفاةً عبر جمرات تحترق.

هل تقوم بتلك المشية؟ هل تثق بي؟

قبل أن أسأل 12 رجلاً شجاعاً أن يمشي فوق النار جعلتهم يوقعون وثيقة تنازل في حالة الإصابة. هل ما تزال تثق بي؟ هل ستقوم بالمسيرة؟

قبل ساعات شرحت كيفية القيام بالمسيرة دون التعرض للإصابة كما جعلتهم يتمرنون على السير ببطء عبر لوح خشبي أو ممر عشبي. أخبرتهم أن يجعلوا أنظارهم مسلطةً على نهاية الممر، ويركزوا على التنفس والاستمتاع بالتجربة. نعم أن يتمتعوا بها.

إنها لتجربة ساحرة أن تراقب الناس يعيشون وسط طريق ناري حتى عندما يمارسون ذلك على العشب فحسب، الناس تنظر إلى الأسفل وليس إلى الأمام، تنفسهم يصبح أسرع، ويشرعون في الانجذاب إلى العملية ويصبحون جديين حقاً، وفي مدة قصيرة، تضيع الثقة ولا يعودون يشعرون بالراحة، وهكذا فإن مهمتي أن أعيدهم وأبرهن لهم أنهم يستطيعون أن يفعلوا أي شيء، إذا آمنوا بذلك.

نقل ذلك إلى الناس ليس بالأمر الصعب، إنه يبدو مثل صفقة كبيرة بالنسبة إليهم عندما يعيشون في ذعر وعدم ثقة، في تمرين آخر أستخدم سهماً خشبياً للصيد، أضعه في الجزء الأرق من رقابهم، وأسألهم أن يفكروا بهدف (كبير جريء مكسو بالشعر) ثم انحدر باتجاه الخطر، ويقومون بكسر القوس دون أن يؤذوا أنفسهم، هذا العمل البسيط يعطيهم الثقة من أجل أن يثقوا بي، ولكن الأهم من ذلك أن يثقوا بأنفسهم، وأن يميزوا ما يخافون منه. القوس لا يحفظ توازنهم أبداً، ولكن خوفهم كان له دور جيد. إنها تجربة تحريرية.

عندما نطير نثق بالطيارة، وعندما تُشعل الكهرباء نثق أنها ستعمل أحياناً لا نحتاج إلى جميع هذه الإجابات، نحن نحتاج فقط أن نثق بالعملية.

برأيي، العالم يتعاون لمساعدتنا، ونفترض أنه يعرف ما نريد.

نحتاج لأن نضع أنفسنا داخل الكون ونثق بالمسيرة.

انظر إلى الناس بنورٍ جديد، ثق بهم حتى يتخلوا عنك، ولكن لا تتهمهم بالفشل.

• نحن لا نؤمن إذا لم نعش ونعمل وفقاً لإيماننا.

- هيدي ويلز

ثق بنفسك

عندما دخل الزوجان ديبا وأندرو فيل تحدي التجديف الأطلسي مسافة 3 آلاف ميل للحصول على الجائزة، كانا يعتقدان أن المعرفة العميقة لكل منهما تجاه الآخر سوف تمنحهما التفوق على الآخرين، لاسيما على المتنافسين من الرجال، ومع هذا أثناء ليلتهم الأولى في المياه المكشوفة جوبهوا باكتشاف سيترك محاولتهم عبر الأطلسي لا شيء، فقط كان أندرو - وهو المُجَدِّفُ الخبير - يعاني من خوف من المحيط لا يمكن السيطرة عليه، ومع محاولتهم لتجاوز هذا بكل جهدهم أصبح ألم أندور لا يحتمل لكليهما. بعد ليلة من البحث عن الروح قرر أندور بتصميم أن يتخلى عن الأمر.

كان بوسع ديبا أن تتسحب من السباق خشية ألا تستطيع أن تكمله بدون زوجها ورفيقها في الفريق، ولكنها كانت تستمتع بالرحلة وأرادت أن ترى إلى أي مدى تستطيع أن تصل كمجدفة وحيدة، خبر مغامرة ديبا أدى إلى تغطية صحفية دولية، وقد تلقت آلاف الرسائل من المعجبين الذين كانوا يتابعون تقدمها باهتمام، بعد 112 يوماً أنجزت ديبا الرحلة ونزلت في باربادوس.

هل تعتقد أن ديبا كانت تثق بنفسها؟ ماذا كنت ستفعل؟ هل كنت ستتخلى عن الرحلة أم ستثق بصوتك الداخلي الذي كان يقول: « تستطيع القيام بذلك؟ ».

• نعرّف أنفسنا بأفضل ما فينا، لا بالأسوأ الذي ألحق بنا.

عندما تريد أن تحدث تأثيراً ستكون هناك مجموعة من الناس تقول إن هذا لن يحدث أبداً، الناس يقولون أشياء لأنهم خائفون، ولأنهم لا يريدونك أن تنجح في الوقت الذي يشكّون في قدرتهم على تحقيق ذلك، انظر إلى بعض التعليقات التي قالها هؤلاء الناس:

«أجهزة الكومبيوتر في المستقبل قد تزن ما لا يزيد على 1.5 طن».

- بوبولار ميكانيكس، 1949

«أعتقد أنه ربما يوجد سوق عالمي لخمسة أجهزة كومبيوتر».

- توماس واطس، رئيس IBM - 1943.

«سافرت بطول هذه البلاد وعرضها وتحدثت إلى أفضل الناس

وأستطيع أن أؤكد أن انبثاق المعلومات بدعة لا تستمر أكثر من سنة».

- محرر مسؤول عن كتب الأعمال من أجل قائمة متمرنين، هال 1957

«ولكن ما هو الجيد بالنسبة إليك؟».

- مهندس في قسم أنظمة الكمبيوتر المتقدمة في شركة IBM -

1968، في تعليقه على المايكرو تشيب.

«لا سبب لأن يقتني أي شخص جهاز كمبيوتر في بيته».

- كين أولسون، الرئيس، والمسؤول والمؤسس لشركة الجهاز

الرقمي، 1977

«هذا الهاتف له عيوب كثيرة مما يحول دون أن نعتبره جدياً وسيلة

للاتصال. الجهاز ليس له قيمة البتة بالنسبة لنا».

- ويسترن يونيون انترنال ميمو، 1876

• في يوم ما، وباستعادة لأحداث الماضي، ستفاجئك سنوات الكفاح بأنها أجمل السنين.

- سيغموند فرويد

«صندوق الموسيقى اللاسلكية ليس له قيمة تخيلية تجارية. من يدفع لرسالة لا ترسل إلى أحد معين؟».

- ديفيد سار نوف في رده على من يلحون على الاستثمار في الراديو (المذيع) في العشرينيات

«المفهوم مثير للاهتمام وجيد الصياغة، ولكن من أجل أن تكسب أفضل من «C» ينبغي أن تكون الفكرة عملية».

- أستاذ الإدارة في جامعة ييل رداً على ورقة (فريد سميث) التي تقترح فيها خدمة تسليم ليلي يعتمد عليها (وقد تابع سميث حتى أوجد فيدرال اكسبريس)

«من يريد أن يسمع حديث الممثلين؟».

- ه. م. ورنر، (الأخوان ورنر) 1927

«مخزن الكعك المحلى فكرة سيئة، إلى جانب ذلك، فإن تقرير البحث الخاص بالسوق يقول إن أمريكا تحب الكعك الهش، لا الكعك الناعم الممضوغ كالذي تصنعه».

- رد على فكرة ديبي فيلدز بالشروع بكعكات السيدة فيلدز

«نحن لانحب صوتهم، وموسيقى الغيتار في طريقها إلى الزوال».

- (شركة ديكا للتسجيل ترفض البيتلز) عام 1962

«كل ما يمكن أن يُخترع قد تم اختراعه».

- تشارلز ه. ديول، مسؤول المكتب الأميركي لبراءات الاختراع، 1899

• دعنا نعيش خارج خيالنا بدلاً من خارج ذاكرتنا.

- ليس براون

«640 ك ينبغي أن تكون كافية (RAM) لكل فرد»

– بيل غيتس، 1981

إذا كنت لا تعتقد أنك لا تستطيع إحداث تأثير، فكر بما وراء تعليقات الناس وماذا أرادوا أن يحققوا، لقد آمنوا بقوة قدرتهم وتابعوا سيرهم على الرغم من أنهم محاطون بموجة من السلبية. وهكذا لا يهم ماذا تفعل، إذا بدا أنك لا تقترب أي مسافة تذكر من أهدافك أو إيجادك أي نوع من التأثير، اصمت فقط لدقيقة قبل أن تتوقف عن التفكير بهؤلاء الناس.

بعد التجربة السينمائية الأولى لألفرد ايبستر، أرسلت المذكرة من المدير الفاحص لشركة مترو غولدين ماير (MGM) بتاريخ 1933 وجاء فيها «لا يستطيع التمثيل! أصلع قليلاً! يستطيع الرقص قليلاً!» وضع استير تلك المذكرة فوق المدفأة في بيته في «بيفرلي هيلز».

كان بيتهوفن يعزف على الكمان بشكل سيء، وكان يفضل أن يعزف مؤلفاته بدلاً من تحسين مهارته العملية، وصفه أستاذه بأنه «لا أمل فيه» كمؤلف موسيقي.

تشارلز داروين (مؤسس نظرية التطور) تخلى عن مهنة الطب، فقال له والده «أنت لا تهتم بشيء إلا بالصيد بالبندقية، والإمساك بالكلاب والفئران» وكتب داروين في سيرته الذاتية «كنت أعتبر من قبل كل أساتذتي ومن والدي، بأنني ولد عادي جداً، لا بل أقل من المعيار العام للذكاء». طُرد وولت ديزني من قبل رئيس تحرير جريدة ما لافتقاره إلى الأفكار وقد أفلس عدة مرات قبل أن يبني «ديزني لاند».

قال أساتذة توماس أيديسون إنه كان شديد الحماسة، بحيث لا يستطيع أن يتعلم أي شيء، لم يتكلم ألبرت أينشتاين حتى أصبح في الرابعة من

عمره ولم يقرأ حتى أصبح في السابعة. وصفه أستاذه بأنه بطيء ذهنياً غير اجتماعي وسيظل بلا هدف إلى الأبد في أحلامه الحمقاء. طرد ورفض في «مدرسة زيوريخ بوليتكنيك».

أخفق وينستون تشرشل ست درجات، لم يصبح رئيساً لوزراء بريطانيا حتى أصبح في الثانية والستين من عمره، وذلك بعد عمر طويل من الهزائم والتراجعات، وجاءت إسهاماته الكبرى عندما كان مواطناً متفوقاً. ترك ريتشارد برانسون المدرسة في الخامسة عشرة من عمره.

ترك آلان سوغار المدرسة في السادسة عشرة من عمره.

ثمانية عشر ناشراً رفضوا نشر قصة ريتشارد باخ المؤلفة من 10 آلاف كلمة (النورس المحلق) - جوناثان ليينغستون سيفال - قبل أن ينشرها ماكميلان أخيراً عام 1970 وفي عام 1975 بيع منها أكثر من سبعة ملايين نسخة في الولايات المتحدة وحدها.

تستطيع أن تفعل ذلك!

- عندما تكبر نكتشف أن لدينا يدين: واحدة لمساعدة أنفسنا، والأخرى لمساعدة الآخرين.
- غير معروف

تمرين

اكتب أعمق رغبة لديك وشارك بها أعزّ حليف، انتعش من تأييدهم.

اكتب ما تريد أن تحققه هذا الأسبوع، واطلب المساعدة. ثق بفريقك ليساعدوك حتى في أكثر المسائل حساسيةً في لائحتك هذا الأسبوع.

بين نجاحك وقل لنفسك إنك تستطيع ذلك، كرر هذه العملية عدة مرات. استخدم هذه الصورة اللطيفة لمساعدتك عندما تسير الأمور بشكل سيء.

@ @