الآن ماذا يحدث إذا استخدمت نصف الساعة هذا في وضع وتحقيق هدف عملية ؟ " قبل أن أذهب إلى البيت هذه الليلة ، سوف أرسل خطابين للتقديم جيدين ؛ مع كل مادتي التسويقية مرفقة . " الآن لديك هدف عملية ونصف ساعة فقط لتحقيقه .

عندما يقترب أحد الأشخاص للدردشة تخبره بأنك سوف تتحدث معه فيما بعد ، لأن لديك بعض الأشياء " عليك أن تنتهي من إنجازها قبل الخامسة."

الأفراد الذين يدخلون في إيقاع مطرد لوضع أهداف صغيرة طوال اليوم يسجلون مستويات أكثر ارتفاعاً من الوعي والطاقة . إنهم يبدون كما لو كانوا رياضيين يدربون أنفسهم بصورة مستمرة من خلال مباراة متواصلة . إنهم أكثر سعادة لأن يومهم تبتكره القوة الداخلية في أذهانهم ، وليس قوة العالم المحيط بهم .

51. أعلن إلى نفسك

عادة أبدأ يومي برسم أربع دوائر على صفحة ورقة بيضاء .

تمثل الدوائر الأربع " يومي الحالي " ، فمي ، سنتي ، وزوجتي . داخل كل دائرة أكتب يمكن أن يكون أموالاً ، يمكن أن يكون أي شيء ، والأهداف قابلة للتغيير من يوم إلى آخر – إنه لا يهم . ليس هناك ما يمكن أن يجعل هذه العملية " خاطئة "

ولكن بتدوين الأهداف ، فإنني أشبه إلى حد كبير بقائد الطائرة الذي يرجع إلى خريطته (أو خريطتها) قبل إقلاع الطائرة . إنني أوجه ذهني إلى ما أنا مقدم عليه في الحياة . إنني أذكر نفسي بما أريده حقيقة . إننا لا نفكر

قبل إقلاع الطائرة ، أن ندخل رؤوسنا داخل الكابينة ونقول للطيار " فقط خذنا إلى أي مكان !" ومع ذلك تلك هي الطريقة التي نعيش بها أيامنا عندما لا نراجع الخريطة .

أحياناً في ندواتي عن التحفيز يلاحظ المشاركون بأنه " ليس لديهم وقت " لوضع الأهداف . ولكن نظام الدوائر الأربع التي وصفتها تأخذ فقط أربع دقائق !

في أحدى المرات أثناء ورشة عمل عن وضع الأهداف ، سألت إذا كان لدي أي فرد من المستمعين تجارب مثيرة مع التخيل . لقد كنا نناقش ملاحظة عالم نفس الألعاب الرياضية Rob Gilbert بأن " الخاسرون يتخيلون عقاب الهزيمة ، والفائزون يتخيلون مكافآت النجاح ."

اشترك زوجان في قصة حول كيف كان يريدان شراء منزل لهما ، ولكنهما لم يوفرا معاً المال اللازم لذلك . ولكن في أحد الأيام ، بعد قراءتهما عن ممارسة " وضع خريطة للثروة " (إرسال صور بالبريد عما تريده في الحياة أن تضعه في مكتبك أو بيتك) ، قررا أن يضعا صورة ثلاجة في منزل جديد ، النوع الذي كانا يحلمان بإمتلاكه .

" في أقل من تسعة أشهر تجمع لديهم مبلغ عربون المنزل وتحركا إلى الأمام " هذا ما قاله الزوج المندهش . أضافت زوجته ، " بجانب صورة المنزل وضعنا في النهاية ترمومتر صغير الذي ملأناه عندما وصلت مدخراتنا إلى العربون المطلوب . "

لقد سمعت الكثير من القصص حول كيف أثر وضع خرائط الثروة إيجابياً على حياة الناس . لقد قرأت أيضاً كتباً وحضرت ندوات تشرح لماذا . يناقش معظمهم ما يحدث في أذهانهم غير الواعية عندما ترسل إليها صورة لشيء ما تريده . لأن الذهن غير الواعي يتصل فقط بالصور الحقيقية أو

المتخيلة بحيوية ، إنه سوف لا يسعى إلى تزويد حياتك بأي شيء لا تستطيع تصويره .

بدون أن نعلن عن أهدافنا إلى أنفسنا ، يمكننا أن نفقد رؤيتها تماماً . من الممكن أن يمضى أسبوع بالكامل ، أو اثنين أو ثلاثة دون تفكير في أهدافنا الأساسية في الحياة . سوف تصطادنا دوامة رد الفعل والاستجابة للأفراد والظروف ، وننسى ببساطة أن نفكر حول غرضنا الخاص .

لدي مثال حول كيف أثرت ايجابياً هذه الممارسة على حياتي : منذ ثلاث سنوات مضت كان عندي اهتمام ورغبة في إعطاء المزيد من الندوات حول موضوع جمع الأموال . أصدرت كتاب ترجمة عنوانه ، " **تحول** " العلاقة : التجميع الثوري للأموال ، بالاشتراك مع مدير التطوير في جامعة أريزونا Michael Bassoff . أجرينا بعض الندوات الناجحة حول الموضوع ، وأنا أردت أن أفعل المزيد . لذلك ، وضعت على حائط سريري سبورة بيضاء ، ووضعت على السبورة الكثير من الصور وكروت مؤشرات عليها أهدافي . أردت أن تكون كل هذه الأهداف أمامي عندما استيقظ كل صباح ، حتى لو أمضيت دقيقة واحدة أو دقيقتين أنظر إلى السبورة كل يوم .

أحد كروت المؤشرات الذي دبسته إلى أهداف سبورتي احتوى ببساطة ثلاثة حروف كبيرة وثقيلة الخط " ASU " . لقد كان الكارت تقريباً شبه ضائع وسط زحام الصور والأهداف التي تغطي السبورة ، وأكاد ألاحظه بصعوبة عندما استيقظ كل صباح . وضعته هناك ، لأنني اعتقد أنه سوف يكون حدثاً عظيماً إذا استطعت أن أعطي ندوات إلى Arizona State University (ASU) ،وخاصة الآن حيث كنت أعيش في منطقة فيونكس . في الواقع ، لقد استولت على الكثير من تفكيري.

في أحد الأيام ، طلب مني في مكاتب شركة التدريب التي كنت أعمل لديها ، أن أسلم على أحد الأفراد المعينين الجدد في الشركة Jerry . دعوت Jerry إلى الدخول والجلوس . تحدثنا في مكتبي على مدي دقائق معدودة عن التحاقه بالشركة . سألته عن أسرته ، وذكر عرضاً أن أباءه كانوا يعيشون في المدينة ، وأن والدته تعمل لدي ASU .

عادة ، لا يعني ذلك شيئاً . ASU لها حضور مشهور جداً ، ويتكرر ذكرها على ألسنة الكثيرين من منطقه فيونكس . ولكن شيئاً ما خطر ببالي عندما قال ذلك ، وعرفت في إدراكي المتأخر أن " شيئاً ما " كان في مشهدي اليومي على الأهداف المعلقة على سبورة حجرة نومي .

نشطت أذاني عندما قال " ASU " ، وسألته ، " ماذا تفعل والدتك لدي ASU ؟ " قال : " إنها المدير العام المساعد لمدير التطوير لدي مؤسسة ASU . إنهم مسئولون عن كل جمع الأموال لدي الجامعة .

ابتهجت حقيقة عند هذه النقطة . أخبرت Jerry عن عملي السابق في جمع الأموال لدي جامعة أريزونا في Tucson ، وكيف أنني كنت دائماً أريد أن أقوم بعمل مماثل لدي ASU . قال أنه سوف يسعده جداً أن يقدمني إلى والدته وإلى مدير التطوير ذاته .

في خلال شهر ، كان القائمون بجمع الأموال لدي ASU حاضرين ندوتي عن " تحول العلاقة " وقد حققت أحد الأهداف المعلقة على سبورة حجرة نومي .

اعتقد بأمانة أنه في حالة عدم وجود تلك السبورة التي عليها أهدافي في حجرة النوم ، وبذكر Jerry ما ذكره عن ASU ، سوف يمر مر الكرام دون أن التفت إليه .

وهذا يصور شيئاً ما مهم . إننا نحتاج إلى أن نعلن أهدافنا إلى أنفسنا. وإلا سوف تنتشر طاقتنا النفسية على مساحة كبيرة من ألوان طيف الأشياء بما يجعلها رقيقة وضعيفة جداً وموزعة على أشياء كثيرة ليست مهمة بالنسبة لنا .

52. فكر خارج الصندوق

حضرت مرة تقديم اقتراح جديد لدوائر الأعمال قام بأدائه Bob Koether ، حيث طلب من عملائه المرتقبين جميعهم لعب مباراة النقاط التسع التي تصور لهم أن الحلول للألغاز عادة بسيطة في الوصول إليها إذا فكرنا بطرق غير تقليدية .

لقد ضحك المشاركون ومزقوا أوراق الألغاز في يأس عندما شرح Koether لهم الحل ، ووقف ليعرض نقطته النهائية .

" نحن نقيد تفكيرنا لغير سبب وجيه . إننا نفعل الأشياء ، ببساطة لأنها الطريقة التي فعلناها بها دائماً . أريدكم أن تعرفوا أن التزامنا في خدمة شركتكم يتمثل في دائماً أنظر وفكر خارج الصندوق من أجل الحلول الممكنة لمشكلاتنا ، الأكثر ابتكارية . سوف لا نفعل أبداً الأشياء لمجرد أنها تلك هي الطريقة التي فعلناها بها دائماً .

بالنسبة للكثيرين من قادة الأعمال المستقرين مع السلوكيات والروايات المريحة ، فإنهم ينظرون إلى هذا النوع من تمارين حل الألغاز على أنها مهارة تقديم ندوات . ولكن بالنسبة لرؤية Bob Koether ، فإنها تعبير رمزي عن كل الحياة في دوائر الأعمال .

في ذات مرة ، أثناء رحلة على حساب شركة Xeriox في مدينة Cancun بالمكسيك أمضى Bob ومعه Mike اليوم بكامله في البحر في منطقة غادرة المياه والأمواج على قارب صيد . بعد عودتهما إلى الشاطئ ذهبا إلى مطعم Carlos O'Brien للغداء وتناول بعض المشروبات ، ولتأمل حياتهما في مجال المبيعات حتى الآن .

قال Bob ، " بالإضافة إلى ما قد عملناه ، سوف لا نمتلك قارباً مثل الذي كنا فيه حالاً إذا بقينا نعمل لدي شركة Xerox . تكلمنا عن الإمكانيات في المطعم ، ولم يمضى وقت طويل قبل أن نلاحظ قمصان " تي – شيرت " على الحائط وعليها كلمة infinity . ثم على مدي أكثر من ساعتين ناقشنا Mike وأنا فقط ما كانت تعنيه هنالك كلمة infinity . انطلاقاً من تلك المناقشة ولد حلم ، حلم أخذ يتشكل في مصطلح ترجمة معناه الاتصالات اللانهائية Infinity Communication .

اعتقد Bob Koether وأخيه بوجود منطقة واحدة حيوية حيث كان أداء Xerox فيها دون المستوى – تلك كانت خدمة العميل . ماذا لو طلبوا أن يكون التزام الشركة للعميل " لا نهائي " ؟ ليس مقيداً ، ولكن غير محدود في إمكانياته من أجل خدمة مبتكرة ؟

بهذا المفهوم كتحفيز ، شكل الأخوان شركة Infincom (اختصاراً لمصطلح الاتصالات غير النهائية) في ولاية أريزونا ، وفي خلال 10 سنوات ، حققوا نمواً من عدد 6 أفراد عاملين ، ولا عملاء إلى أعمال بقيمة 50 مليون دولار وأكثر من 500 عامل . وعلى مدي السنوات الثلاث الماضية صنفت مجلة Arizona Business Gazette شركة الاتصالات اللانهائية Infincom ، الشركة رقم واحد للمعدات المكتبية في الأريزونا – في طليعة Xerox .

يميل كل منا إلى النظر إلى التحديات من داخل الصندوق . أننا نأخذ ما قد فعلنا في الماضى ، ثم نضعه أمام أعيننا ، ثم نحاول بعد ذلك تصور ما نطلق عليه " المستقبل ." ولكن ذلك يقيد مستقبلنا . بتلك النظـرة المقيـدة ، أحسن ما يمكن أن يكون عليه المستقبل " الماضي الأفـضل فـي صـورته الجديدة . "

تحدث الطاقة التحفيزية الكبرى عندما نخرج من الصندوق ونفترض أن إمكانيات الأفكار الابتكارية لانهائية . لكي تحقق المستقبل الأفضل إمكانية لنفسك لا تنظر إليه من خلال صندوق يحتوى على ماضيك الخاص .

53. استمر ملتزماً بالتفكير ، التفكير ، التفكير

يأتي التحفيز من الأفكار . كل عمل نفعله تسبقه فكرة تلهم ذلك الفعل . عندما نهجر التفكير نفقد التحفيز إلى الفعل . وفي النهاية ننزلـق إلـى التـشاؤم ، والتشاؤم يؤدي إلى القليل من التفكير . وهكذا دواليك . الحركة الحلزونيـة السلبية المستسلمة تتغذى على ذاتها مثل السرطان .

أحب استخدام هذا المثال في ندواتي لتصوير قوة التفكير المـستمر : دعنا نقول أن المتشائم قد قرر تنظيف " جراجه his garage " صباح كـل يوم سبت . يستيقظ مبكراً ويمشى إلى الجراج ويفتح الباب ، ويصدم عنـدما يرى حجم الفوضى التي عليها . " إنسى هذا ! " ، يقول المتشائم باشمئزاز ، "لا أحد يستطيع تنظيف هذا الجراج في يوم واحد ! "

عند تلك اللحظة ، يغلق باب الجراج بعنف ويعود أدراجة إلى الداخل ليفعل شيئاً ما آخر . المتشائمون هم أصحاب التفكير " الكل أو لا شـيء. "

إنهم يفكرون في أقصى مستوى الكوارث . إنهم إما أن يفعلون شيئاً ما بصورة مثالية أو لا يفعلون على الإطلاق .

الآن دعنا ننظر إلى كيف سوف يواجه المتفائلون نفس المشكلة . إنه يستيقظ في نفس الصباح ويذهب إلى نفس الجراج ويرى نفس حجم الفوضى، بل ويتلفظ بنفس الكلمات الأولى إلى نفسه " إنس هذا ! لا أحد يستطيع تنظيف هذا الجراج في يوم واحد ! "

ولكن هذا حيث يوجد الفرق الأساسي بين ما يعرضه المتفائل والمتشائم . بدلاً من العودة إلى الداخل ليفعل شيئاً ما آخر ، يظل المتفائل في حالة تفكير .

" حسناً ، ومن ثم ، لا أستطيع تنظيف كل الجراج . ماذا يمكنني أن أفعل لكي يحدث الفرق ؟ "

ينظر إلى الجراج فترة وجيزة ويقلب الأمور على وجوهها . أخيراً ، تأتيه الفكرة في أنه تستطيع تجزئه الجراج إلى أربعة أقسام ، وينجز قسم واحد فقط اليوم . ثم يقول :

" بالتأكيد سوف أفعل أحد الأقسام اليوم . وحتى لو أنجزت قسم واحد كل يوم سبت ، سوف يكون كل الجراج في حالة جيدة قبل نهاية الشهر . "

بعد مضى شهر ، ترى جراج المتشائم في حالة منفرة ، وجراج المتفائل في صورة مريحة . كانت توجد سيدة في إحدى ندواتي في " لاسفيجاس " أخبرتني أن هذا أحد المفاهيم – عادة المتفائل في البحث عن حلول جزئية – حقق تميزاً لافتاً في حياتها .

أخبرتني " اعتدت أن أعود إلى المنزلي من عملي وألقى نظرة على مطبخي ، وأرفع يدي متمتمة باللعنات عليه ، ولا أفعل شيئاً بالمرة . كنت أفكر بالضبط نفس الشيء الذي فعله المتشائم في قصتك عن الجراج . بعد

ذلك قررت أن أتناول جزءاً صغيراً من المطبخ . وفعلت ذلك ، تلك المساحة فقط ، قد تكون منضدة معينة أو مجرد بالوعة . بتناول جزء بسيط كل ليلة ، لم يضايقني العمل بعد ذلك ، لم يعد أبداً مهيمناً ، وأصبح مطبخي يبدو جذاباً."

يحب المتشائمون تنحية مشكلاتهم جانباً . إنهم يفكرون هكذا بصورة سلبية حول " أداء كل الشيء على أكمل وجهه " ، ومن ثم ينتهون إلى فعل لا شيء على الإطلاق !

يفعل المتفائل دائماً شيئاً صغيراً . يتخذ هو (أو هي) دائماً إجراءً ما ، وغالباً يشعر بوجود تقدم يسير في الاتجاه الصحيح .

لأن لدي المتشائمين عادة التفكير " لا أمل يرجى " أو " لا يمكن فعل أي شيء " ، فإنهم يهجرون التفكير سريعاً جداً . قد يكون لدي المتفائل نفس الأحاسيس السلبية الأولوية حول المشروع ، ولكنه هو (أو هي) يظل يفكر إلى أن تفتح أمامه إمكانيات صغيرة . هذا هو السبب الذي دعي Alan Loy McGinnis في كتابه الملهم الذي ترجمه عنوانه " **قوة التفاؤل** " إلى أن يشير إلى المتفائلين بأنهم ذوي " أذهان حاسمة " .

المتشائم أبعد ما يمكن أن يصل إليه ذهنه البشري يتمثل في الهروب.

يقول McGinnis تظهر الدراسات الحديثة أن المتفائلين يتفوقون في المدرسة ، يتمتعون بصحة جيدة ، يكسبون الكثير من الأموال ، ينشئون حالات زواج طويلة وسعيدة ، يبقون مرتبطين بأطفالهم ، وربما يعيشون عمراً أطول .

لكي تشاهد واحدة من أعمق التفسيرات للفعالية العملية للتفاؤل في تاريخ أمريكا سوف تحتاج إلى تأجير فيلم Apollo 13 . على الرغم من أن مهمة العمل على إعادة رجال الفضاء الذين كانوا في تلك الرحلة سالمين من

الجانب الأبعد من القمر كانت تبدو مروعة ومهيمنة ، فقد أنجزت على أساس عملية صغيرة في الوقت الواحد . الأفراد في مركز رقابة الرحلة في "هوستون " الذين أنقذوا أرواح رجال الفضاء فعلوا هذا ، لأنه حتى في وجه استحالة الاختراقات التكنولوجية ظلوا يفكرون ويفكرون . إنهم لم يستسلموا أبداً .

لقد بحثوا عن حلول جزئية ، وأعلنوا أنهم سوف يجمعون هذه الحلول الجزئية معاً في وقت ما إلى أن يعيدوا الرجال إلى بيوتهم سالمين .

بينما كانت حياة رجال الفضاء لا تزال موضع شك ، كان هناك صوت أحد المتشائمين في مركز هوستون للرقابة الأرضية الذي كان يخشى أن Apollo13 قد تصبح أسوأ كارثة فضاء في تاريخ أمريكا . التفت إليه القائد الأرضي في مركز هوستون وقال بتفاؤل وغضب ، " على عكس ذلك تماماً ، سيدي ، إنني أرى Apollo13 تمثل أروع ساعتنا . " وقد تحولت كلماته إلى أن تكون حقيقة على أرض الواقع ، والتي تصور " فعالية " الحياة أو الموت للتفكير التفاؤلي .

في أي وقت تشعر بالتشاؤم أو القهر تذكر " أن تظل في حالة تفكير". مع تزايد تفكيرك حول الموقف ، سوف تزداد رؤيتك للفرص الصغيرة لاتخاذ إجراءات تنفيذية – مع تزايد الإجراءات الصغيرة التنفيذية التي تتخذها، يزداد ما سوف تحصل عليه من الطاقة التفاؤلية . يحافظ المتفائل على استمرارية التفكير وتحفيز الذات . المتشائم يهجر التفكير ، وفقط يهرب.

في موسيقى Broadway جنوب المحيط الهادي تغني البطلة معتذرة على أنها قد مالت في اتجاه التفاؤل . إنها تعترف أنها " غير ناضجة " ، وقليلة الخبرة " . كان هذا ترجمة مبكرة لفكاهة من شقراء . إنها تعترف ،

حيث الأغنية الطائشة تسمو ألحانها إلى مستويات لافتة ، بأنها " التصقت كما يلتصق الطلاء بشيء اسمه الأمل ، وأنها لا تستطيع أن تخرجه من قلبها ليس قلبه . "

تلك هي كيفية رؤية مجتمعنا للمتفائلين – إنهم طلاء . يعتقد المجتمع أن التفكير التفاؤلي يأتي من القلب وليس من الرأس .

على الجانب الآخر ، المتشائمون عمليون . واقعياً ، سوف لا يخبرك المتشائمون أبداً بأنهم متشائمون . في أذهانهم ، يرون أنفسهم أنهم عمليون . وعندما يلتقون بمتشائمين مدمنين ، فإنهم يسخرون منهم حيث يقللون من قيمة أي شيء ، ولا يواجهون الحقيقة المرة .

يستخدم المتشائمون خيالهم باستمرار في تصور أسوأ حالات السيناريوهات ، ثم ينتهون إلى أن تلك السيناريوهات غير منطقية ، ومن ثم ، لا يتخذون أي إجراء . ذلك هو السبب في أن التشاؤم يؤدي دائماً إلى السلبية .

ولكن حتى عندما يستلقى على مضجعة ، وقد حشي معدته بخليط من الأطعمة التي تسبب له الانتفاخ والتخمة ، وحشى ذهنه بالتفاهات التليفزيونية، فإن المتشائم يعرف في مكان ما من قبله أن اتجاهه ، " ما الفائدة ؟ " ليس فعالاً . إنه يعيش حياة تعكس ما قله نيتشه Neitzche ذات مرة : " كل شيء في ذلك العالم يثير استيائي ، ولكن أكثر ما يثير استيائي كان استيائي من كل شيء . "

قد اختار المتفائلون استخدام الخيال الإنساني بصورة مختلفة . إنهم يتفقون مع وجهة نظر Colin Wilson بأنه " يجب استخدام الخيال ليس للهروب من الحقيقة ولكن لخلقها . "

54. خذ على عاتقك إجراء مناقشة جيدة

التفكير السلبي شيء ما نفعله جميعاً . الفرق بين الشخص الذي يعتبر متفائلاً أساساً والشخص الذي يعتبر متشائماً أساساً أن المتفائل يتعلم أن يصبح مناظراً جيداً . عندما تصبح مدركاً بصورة عميقة فعالية التفاؤل في حياتك ، فإنك تستطيع أن تتعلم كيفية مناقشة أفكارك التشاؤمية .

الدراسة الأكثر دقة والأكثر فائدة التي لم يسبق أن رأيت مثلها حول كيفية القيام بهذا جاءت في عمل كلاسيكي للدكتور Martin Seligman ، تحت عنوان ترجمته " التفاؤل المكتسب " تظهر الدراسة التي أجراها Seligman نتيجتين ملهمتين في غاية العمق :

(1) التفاؤل أكثر فعالية من التشاؤم .

(2) التفاؤل يمكن اكتسابه عن طريق التعلم .

أسس Seligman استنتاجاته على سنوات من البحوث الإحصائية . لقد درس رياضيين محترفين وهواة ، مندوبي شركات تأمين ، وحتى سياسيين يسعون إلى المنصب . أثبتت دراساته العلمية أن المتفائلين يتفوقون في أدائهم على المتشائمين بصورة لافتة . لذلك ، ما ظل يردده Norman Vincent Peale على مدي سنوات في كتبه حول قوة التفكير الإيجابي ثبت أخيراً أنه صحيح علمياً .

قد أسس Peale كتبه على شهادات وفقرات تدعيمة متعلقة بالإنجيل . تمثلت المشكلة مع ذلك في الأفراد الذين احتاج إليهم ويكونوا وصلوا إلى القمة – المتشككين والمتشائمين – كانوا بصورة دقيقة أنواع الأفراد الذين لم يكن يساوره القلق على أن يأخذ أي شيء تجاههم بثقة . ولكن بمجرد أن تكون قد هضمت كتابات Seligman اللافته ، فإنك تستطيع أن تعود مرة

ثانية وتقرأ Peale بإحساس جديد من الإثارة . إذا لم تقبل مراجعه الدينية ، لا يهم كثيراً – الشهادات الشخصية جاذبة بدرجة كافية لإعطاء كتاباته قوة كبيرة . على الرغم من أن أشهر كتبه يتمثل في الكتاب الذي ترجمة عنوانه " قوة التفكير الإيجابي " فإنني قد استخرجت الكثير جداً من التحفيز من " لتبقى حيوياً على مدي كل حياتك " وأيضاً " النتائج المثيرة للتفكير الإيجابي . "

إذا كنت الآن متشككاً في قدرتك على مناقشة أفكارك التشاؤمية الخاصة ، ضع في ذهنك أن معظمنا مناظرين على درجة كبيرة من الفعالية. إذا زارنا أحد الأشخاص وأخذ أحد الجوانب الجدلية ، فإننا نستطيع عادة أن نأخذ الجانب الآخر ونشكل حالة ، دون نظر إلى أي الجوانب قد اتخذه الطرف الأول . على فرق إجراء المناظرات أن يتعلموا هذا . لا يعرف أبداً أعضاء الفريق ، حتى الثانية الأخيرة إلى أي الجوانب الجدلية سوف ينحازون في مناظراتهم ، لذلك ، فإنهم يتعلموا لأن يكونوا جاهزين لمناصرة أي جانب بصورة عاطفية .

إذا ضبطت نفسك مكتئباً ، قلقاً ، وفي حالة تفكير تشاؤمي حول موضوع ما ، الخطوة الأولى إن تنظر إلى أفكارك باعتبارها تشاؤمية – ليست خاطئة أو غير حقيقية – فقط تشاؤمية . وإذا أردت أن تستخرج ما في جهاز الكمبيوتر الحيوي الذي بداخلك (المخ) عليك أن تعترف بأن التفكير التشاؤمي أقل فعالية .

وعندما تقبل الطبيعية التشاؤمية في تفكيرك ، تصبح جاهزاً لأخذ الخطوة التالية . (ومع ذلك ، هذه الخطوة الأولى محورية . وكما يعلم Nathaniel Braden ، " لا يمكنك أن تترك مكاناً لم تذهب إليه أبداً . ") تتمثل الخطوة الثانية في بناء حالة للرؤية التفاؤلية .

ابدأ في إقامة الحجج على خطك الأول في منطق التبرير . تظاهر بأنك المدعي العام الذي مهمته أن يثبت التشاؤم في خطتك . انطلق إلي بناء حالتك لما هو ممكن . إنك سوف تدهش نفسك . التفاؤل بطبيعته توسعي – إنه يفتح باباً بعد آخر أمام كل ما هو ممكن . التشاؤم يمثل العكس تماماً . أنه يغلق كل الأبواب أمام ما هو ممكن . إذا أردت حقيقة أن تكون حياتك منفحته وأن تحفز ذاتك للنجاح ، عليك أن تصبح مفكراً متفائلاً .

55. ضع أمام نفسك عملاً مربكاً

في مساء أحد الأيام منذ سنوات مضت ، ابنتي Stephanie التي كان عمرها حينئذ 14 عاماً ، خرجت للنزهة مع صديقة لها ، ووعدتني بأنها سوف تعود إلى البيت قبل الساعة العاشرة مساءً . لم أعط المنبه أي اهتمام إلى أن انتهت نشرة الساعة العاشرة مساءً ، وعندها أدركت أن ابنتي لم تعد إلى البيت بعد . بدأت الشعور بالضيق والعصبية . وفي حالة توتر بدأت أتحرك داخل طرق وحجرات البيت ذهاباً وإياباً ، وأن أفكر ماذا أفعل . في تمام الساعة 11:30 ركبت سيارتي وبدأت حول المنطقة المجاورة بحثاً عنها . كانت أفكاري مضطربة بشكل لافت ، جزء خوف ، وجزء غضب . أخيراً ، في الساعة 11:45 قدت السيارة للعودة مروراً بمنزلي وجدت صورتها الظلية في النافذة. كانت في المنزل وسالمة .

ولكني واصلت قيادة السيارة . تحققت من أنني كنت أفكر بصورة متشائمة تماماً حول الواقعة ككل ، وقد احتجت إلى أن أظل في تفكيري قبل أن أتحدث إليها . لاحظت أثناء قيادة السيارة كل التشاؤم الذي كنت منغمساً فيه : " إنها لا تحترمني . إنها لا تحافظ على وعودها . لا تعطي تعليماتي

وطلباتي شيئاً . هذا هو قمة جبل الثلج .سوف اتخذ معها موقفاً حاسماً على مدي السنوات الأربع التالية على الأقل . من يعرف أين ذهبت ، وماذا كانت تفعل ؟ هل المخدرات جزء من المشكلة ؟ الجنس ؟ الجريمة ؟ سوف يطير النوم من عيني حول هذا . يفسد هذا صفاء ذهني وحياتي . الخ .

عندما أدركت إلى أي مدى كانت أفكاري تشاؤمية ، كنت قادراً على أن أدع هذه الأفكار بعيداً ، قبل أن آخذ نفساً عميقاً وأخبر نفسي ، " حسناً . تلك جانب من الجدل . الآن جاء الوقت ، لاكتشاف الجانب الآخر . " إحدى حيلي المفضلة لتحريك ذهني نحو الجانب التفاؤلي أن أطرح على نفسي السؤال : " كيف استخدم هذا ؟ "

كيف استخدم هذه الواقعة لتحسين علاقتي مع ابنتي ؟ كيف أجعل تعليماتي وطلباتي ذات معني أكبر لكل منا ؟ بدأت ابني حالتي في اتجاه التفاؤل . أدركت أن العلاقات القوية تبني من خلال أحداث مثل هذه . إنها لا تبني من خلال محادثات نظرية – ولكن بواسطة تجارب صعبة ، وما نتعلمه ونكتسبه منها .

لذلك قررت أن استمر في قيادة السيارة فترة أطول ، وأن أتركها منتظرة في الداخل كنت متأكداً أنه من الآن قد أخبرتها أختها بأنني قد خرجت للبحث عنها ، ولذلك هي الآن التي تتحرك في طرقات وحجرات البيت ذهاباً وإياباً ، وقلقة . فكرت أن أدعها تعرق قليلاً ، بينما استمر في تناول الأشياء على كل وجوهها ذهنيا .

استمريت في تأمل علاقاتي الماضية مع Stephanie . كان أحد أوجه تلك العلاقة الأكثر عظمة يتمثل في أمانة Stephanie . كانت دائماً تشع نوعاً من الصفاء الهادئ والواثق حول الحياة ، ووجدت أنه من السهل أن تكون أمينة مع مشاعرها الخاصة ، وأمينة مع الناس الآخرين . في

الحالات التي كانت تقع فيها أحداث مع الأطفال الآخرين ، المدرسين أو آباء آخرين مشتركين في بعض مواقف سوء الفهم ، كنت أستطيع دائماً الاعتماد على Stephanie لتقول لي الحقيقة . كان سؤالها عما حدث يوفر لي دائماً الكثير من الوقت .

عندما كنت أقود السيارة في المناطق المجاورة المظلمة ، استعدت أيضاً ذكرياتي الأكثر سعادة مع Stephanie كطفلة صغيرة ، كم أحببتها ، وكم كنت فخوراً بها عندما كنت أذهب إلى حفلاتها الموسيقية أو أتحدث مع مدرساتها . أتذكر وقت مرحلة الحضانة حيث أربكتها عندما سألت ناظرة مدرستها إذا ما كانت سوف تفكر في إعادة تسمية المدرسة باسمها . (كانت قد فازت في وقتها بجائزة دراسية من نوع ما ، وكنت في نشوة الفخر بها .)

أخيراً تحول ذهني بالكامل منتصراً إلى الجانب التفاؤلي . أعطاني السؤال " كيف أستطيع استخدام هذا ؟ " الفكرة بأن هذه الواقعة يمكن توظيفها في شيء ما أكبر مما تبدو – التزام كل منا بالآخر في أن يحافظ على ثقة كل منا في الآخر .

عندما وصلت إلى المنزل في النهاية ، استطعت أن أرى أنها كانت في حالة ذعر . حاولت أن تلقى باللوم على أنها لم يكن معا ساعة . أرادتني أن أقدر ذلك ، إلى حد ما ، أنها كانت ضحية الواقعة بكاملها . استمعت إليها باهتمام ، وبعد ذلك أخبرتها بأنها صفقة أكبر كثيراً من هذا . تحدثت عن علاقتي معها ، وكيف أنني اعتز كثيراً بمصداقيتها في كل أيام طفولتها . أخبرتها بأني اعتقدت بأننا افتقدنا كل ذلك الليلة . وأننا يجب أن نضع خطة ما لكي نبدأ من جديد .

اعترضت ، " بأن ذلك ليس صفقة كبيرة " . ولكنني أخبرتها بأنها كانت صفقة كبيرة جداً ، لأنها كانت تتعلق بعلاقتنا ، وإذا ما كنا يمكن أن نلتزم باتفاقياتنا كل منا مع الآخر .

أخبرت Stephanie بأنني أريدها أن تكون سعيدة بقدر ما تستطيع أن تنهل من السعادة ، والطريقة الوحيدة التي يمكنني أن أساعد حقيقة في تحقيق ذلك سوف يتطلب محافظة كل منا على الالتزام بما اتفقنا عليه . أخبرتها كم كنت مذعوراً ، كم كنت غاضباً ، كيف أن بقاءها في الخارج قد حرمني من أن أنام ليلة هادئة . طلبت منها أن تحاول أن تفهم . تحدثت عن حياتنا معاً عندما كانت طفلة صغيرة ، وذكرتها بأنها كانت صادقة بصورة غير عادية . سردت عليها أحداث قليلة عندما تعرضت لبعض المشكلات وكيف أسرعت إليها مباشرة أطلب منها الحقيقة ودائماً أحصل عليها .

تحدثنا طويلاً في تلك الليلة ، وفي النهاية رأت أن العودة إلى البيت عندما تقول أنها ستعود إلى البيت – " حقيقة صفقة كبيرة " . إنها كل شيء .

منذ تلك الواقعة والمحادثة ، قد كانت Stephanie حساسة إلى أقصى حد في المحافظة على كلمتها . إذا خرجت ووعدت أن تعود في وقت معين ، تأخذ معها ساعة كبيرة أو تتأكد من أن زميلتها التي تخرج معها لديها واحدة . " الواقعة " في تلك الليلة عبارة عن شيء ما سوف لا ينساها كل منا، لأنها أوضحت لنا بجلاء فكرة الصدق والاتفاقيات . بل يمكنك أن تقول إنها كانت حدثاً " جيداً " .

لقد سمعنا عن أحداث كثيرة جداً ، حيث وقائع سيئة عندما نتأملها نجد أنها كانت خبطات لثروات أو خطوات كبيرة . الفتاة التي كسرت ساقها أثناء التزحلق على الجليد ، قابلت طبيباً في المستشفى ، أحبها وأحبته وتزوجته ، وكانت لهما علاقة زوجية سعيدة . لأن معظمنا قد مرت به وقائع

مماثلة كثيرة فإننا نعي تماماً دينامياتها . ما يبدو أنه سيء (كسر ساق) يتحول إلى حدث عظيم غير متوقع . بدأنا نرى حقيقة أن كل مشكلة تحمل في طياتها نعمة عظيمة .

عندما تختار أن " تستثمر " ما قد يبدو أنه أحداث سيئة تستطيع أن تحصل على تلك النعمة أسرع وأسرع . عندما تسأل نفسك ، " كيف يمكنني استخدام هذا " أو " ماذا يمكن أن يكون حسناً حول هذا " فإنك تستطيع أن تغير مسار حياتك ، انطلاقاً من أحداث قد تراها في غير صالحك .

56. إجر عصف ذهني مع نفسك

مصطلح " العصف الذهني ، مشهور الآن جداً في حياة دوائر الأعمال الأمريكية "

لقد تعلمته لأول مرة منذ سنوات كثيرة مضت عندما كنت أعمل لدي وكالة للإعلانات . في أي وقت يمكن أن يتقدم لنا عميل جديد يدعونا رئيس الوكالة جميعاً إلى جلسة عصف ذهني وصولاً إلى أفكار مبتكرة للعميل الجديد . القواعد الأساسية لجلسات العصف الذهني هي :

(1) لا توجد أفكار غبية – اللامعقولة أكثر تفضيلاً

(2) يجب أن يشارك كل فرد

قد سهلت أحياناً جلسات العصف الذهني مع مديري دوائر الأعمال . نجلس على منضدة دائرة ويساهم كل فرد بفكرة يسجلها المسهل على سبورة ورقية. ثم يتكرر هذا ويتكرر إلى أن تنتهي كل الأفكار المعقولة ويبدأ تدفق الأفكار اللامعقولة . عادة ، يكتشف من بين الأفكار اللامعقولة شيئاً عظيماً . في

معظم الحالات تنجح جلسات العصف الذهني لأن القيود العادية على الأفكار الغبية قد أزيلت . اللامعقولية متاحة إلى أبعد حد ممكن .

أن ما لا يدركه معظم الأفراد في دوائر الأعمال أن هذا الأسلوب القوي يمكن استخدامه بواسطة الفرد بمفرده مع نفسه (أو نفسها) . اكتشفت هذا لأول مرة أثناء قيادة سيارتي منذ سنوات مضت وأنا استمع إلى شريط تحفيزي من أشرطة Earl Nightingale . تحدث عن نظام قد تعلمه يحدث العجائب .

على أعلى صفحة بيضاء ورقية تضع المشكلة التي تريد حلها أو الهدف الذي تريد تحقيقه . بعد ذلك تضع أرقاماً مسلسلة من (1) إلى (20) على الورقة وتبدأ جلسة عصف ذهني مع نفسك . تطبق نفس القواعد مع جلسة المجموعة . عليك أن يسجل حتى 20 فكرة ، ولا يهم أن تكون جيدة التفكير أو حتى المعقولية . اسمح لنفسك أن تتدفق في أفكارك . يتمثل هدفك الوحيد في الوصول إلى 20 فكرة تدون على الورقة خلال فترة زمنية قصيرة .

إذا انتهيت من هذا في أسبوع ، سوف يكون لديك 100 فكرة ! هل كلها قابلة للتطبيق ؟ بالطبع لا ، ولكن من يهتم ؟ عندما بدأت العملية من المحتمل أنه لم يكن لديك أية فكرة قابلة للتطبيق .

لقد استخدمت هذا النظام مرات ومرات ومع تحقيق نتائج حقيقية عظيمة . ينجح النظام غالباً ، لأنه يخلي الساحة من التوترات العادية لصالح التفكير الابتكاري المتطرف . أنه يدعو الجانب الأيمن من مخك ليؤدي وظيفته .

اتصل بي صديق حديثاً يطلب النصيحة حول مساره المهني . لقد كان يعمل في دائرة الاستعراضات المسرحية التجارية ، وقد طور تمثيله إلى حد أنه أصبح واحداً من قمم المؤديين على المستوى القومي . كانت مشكلته

تتمثل في التسويق وترويج الذات . كان ذلك الجزء من مساره المهني متخلفاً كثيراً وراء موهبته .

سألته " ماذا لو أخبرتك عن شخص ما يمكن أن يعطيك 100 فكرة تسويقية محددة تتفق تفصيلاً مع مسارك المهني وجمهورك بصورة دقيقة جداً . لقد كان مندهشاً جداً .

قلت ، " أنت نفسك ذلك الشخص . " بعد ذلك أخبرته عن قائمة 20 فكرة من أسلوب العصف الذهني الذي قد استخدمته شخصياً على مدى سنوات عديدة . لقد دون بشغف قواعد المباراة ، وأصبح مشغولاً بتطبيق المنهج .

بعد مضى أسبوعين اتصل بي مبتهجاً بالنتائج قائلاً ، " لقد حصلت بالفعل على بعض أفكار تسويقية عظيمة الآن بالضبط ، أكثر مما لم أكن لأحصل عليه في الماضي ثم قال بامتنان " شكراً "

تعلم الذات أفضل تعليم خاص يمكنك تحقيقه ، لأن أستاذك في مثل هذه الحالة يعرفك جيداً . على الرغم من أنه أحياناً يكون مفيداً الحصول على تدريب شخص معين من الخارج ، فإن أفضل تدريب يعلمنا أن ننظر إلى داخلنا . قال أحد المعلمين الخاصين العظماء يوماً " مملكة السماء توجد داخلك " . أفلا ينظرون إلى أنفسهم (المترجم)

57. استمر محافظاً على تغيير صوتك

توجد أوقات عندما يخبرني البعض بأنني محظوظ أن يكون لدي صوت المتحدث الجيد . وبعض الأفراد يكونون مندهشين حيث من النادر أن استخدم الميكروفون في ندواتي حتى مع المئات من المستمعين .

سوف يستنتج الناس بأن الله قد أنعم على بمجموعة من الحبال الصوتية القوية . ولكن هذا ليس صحيحاً . كما سبق أن ذكرت في فصل سابق ، اعتاد صوتي أن يكون ليس أفضل من نغمة رتيبة ضعيفة . استمر ذلك ، إلى أن تلقيت تحفيزاً لتغييره . كان هناك حدثان ألهما نظامي لتطوير صوتي . كان الأول مقابلة أجرتها إحدى المجالات قرأتها منذ سنوات مضت عن الممثل Richard Burton (الذي يتمتع ربما بأعظم صوت متحدث ساحر في كل الأوقات – استمع إلى تسجيل " Camelot " وأنصت إليه باعتباره King Arthur متحدثاً " وردد " أغنياته .) في المقابلة ، قال Burden أن صوته كان وسيلته لكسب عيشه . لذلك ، فإنه كان يتأكد كل صباح أثناء أخذ حمامه اليومي أن يردد عدداً من الأغاني للمحافظة على حباله الصوتية قوية ومرنه . فيما بعد ، في أحد برامج التليفزيون الحوارية مع الضيوف ، أخبر الممثل Tony Randall المضيف كيف طور أداء صوته الغنائي : " اخترت احتراف الأوبرا . وجدت أن أغاني الأوبرا أعطتني الكثير لصوتي المسرحي أكثر من أي شيء آخر سبق لي محاولته ."

هاتان المقابلاتان قد بقيا في ذهني منذ ذلك الوقت ، ودائماً أضع في سياراتي عدداً من الشرائط وأيضاً CDs لأردد معها الأغاني . أنني أشغلها بصورة جيدة وبصوت عالي (أفعل هذا عندما أكون بمفردي في السيارة) وأغني معها إلى أقصى ما تحتمل رئتاي . أنني أتأكد من فعل هذا كل يوم ، حتى إذا شعرت بأني لا أحب الغناء . في كلمات William James توجد ميزة أخرى : " أننا لا نغني لأننا سعداء ، إننا سعداء لأننا نغني . "

قبل إلقاء حديث عام ضخم ، غالباً سوف أصل إلى موقعي مبكراً أكثر من ساعة ، وبعد ذلك أقود سيارتي حول المكان وأنا أغني كالمجنون . (أحياناً أشعر بالقلق ربما عميلي المضيف يمر بسيارته بجواري ويضبطني

في سيارتي أغني مع Elvis ، أو أبدو مصاباً بالذهان بصورة خطيرة . ولكن المزايا تستحق تلك المخاطرة .) إنني أجد عندما أقود السيارة وأغني بتلك الطريقة ، يكون تنفسي أفضل ، توقيتي أفضل ، وعندما أتحدث ، يملأ صوتي بدون إجهاد الصالة .

قد تفكر ، " أنا لا أتحدث لكسب العيش . " لذلك الكثير من الممارسة غير الاعتيادية قد لا تكون ضرورية بالنسبة لك . ولكن كلنا نتحدث . الصوت ذو الحديث القوي ، المسترخي ، والمرح يعتبر أصلاً لا يقدر بثمن لأي شخص تتضمن مهمته الاتصال مع أفراد آخرين .

عندما نشير إلى أفراد أصوات أحاديثهم مبهجة عند الاستماع إليها ، يستخدم كثير من الناس في وصفها كلمات مثل " شجي " أو " نغمات جيدة الإعداد " . هذه لمحات جيدة عندما يكون شخص ما مادحاً لصوت متحدث عظيم .

لست ملتصقاً بالصوت الذي لديك الآن . أبدأ الغناء ، وسريعاً سوف تحصل على الصوت الذي تريده . مع صوتك القوي تزداد ثقتك ، ومع زيادة ثقتك يصبح تحفيز ذاتك أكثر سهولة .

58. تبني أقصى ما ينتهي إليه العلم الحديث

لحسن الحظ ، أقصى ما ينتهي إليه العلم الحديث في تناول أيدينا ، ولأنه قد دخل العالم وأمتنا عصر المعلومات، فإن أنماط العيش القديمة قد ولت .

قد ظهر مقال الكاتب في حقل إدارة الأعمال John Huey في مجلة Fortune في 27 يونية 1994 . جاء فيه على لسان الكاتب ، " دعنا نقول أنك ذاهب لحضور حفلة ، لذلك سوف تسحب بعض النقدية وتشتري كارت

تهنئة الذي بداخله جهاز يشغل " عيد ميلاد سعيد " عندما يفتح . بعد الحفلة ، عرضياً يلقى شخص ما الكارت في القمامة ، وبه ما يزيد على طاقة أجهزة الكمبيوتر التي كانت موجودة على مستوى العالم قبل عام 1950."

في النمط القديم ، الذي تشكل في " العصر الصناعي " أصبحنا نحن بنو البشر أقل وأقل فائدة ومغامرة . وجدنا توظف طول الحياة في وظائف مضمونة ، ونؤدي وظائفنا بنفس الطريقة إلى أن نعتزل العمل . وحينئذ ، عندما نصل إلى سن التقاعد (المعاش) نصبح بدقة لا قيمة لنا للمجتمع ، ونعيش حياة معتمدة على الحكومة ، أقربائنا ، أو على مدخراتنا التي جمعناها تراكمياً في سنوات " قيمتنا . "

الآن ، مع الانفجار التكنولوجي ودخول عصر المعلومات ، لم يعد أصحاب الأعمال مهتمين بتاريخنا الوظيفي كما كانوا من قبل . إنهم أكثر اهتماماً الآن في قدراتنا الحالية .

واحدة من الحالات الرومانسية الجذابة القديمة في أمتنا أيام حدود Daniel Boone and Davy Crockett في المعرفة ، تمثلت في فائدة الأفراد . إذا كنت تظل حياً على حدود المعرفة الخاصة بالفلاحين ، الطهي والصيد ، وبلغت عمر 65 عاماً ، كان لا يمكن أن يطلب أي فرد منك " أن تعتزل " العمل .

لقد رجعنا في النهاية إلى تلك الأيام الخاصة بتمجيد الفائدة عبر العمر والمكانة . على سبيل المثال ، إذا كانت شركتي تحاول دخول السوق الصيني لكي تبيع برامج أجهزة الكمبيوتر ، وأنت عمرك 70 عاماً ، تستطيع أن تتحدث الصينية بطلاقة ، تعرف الكثير عن برامج أجهزة الكمبيوتر Software ، ولديك الطاقة والحماس للنجاح ، كيف أستطيع تحمل الاستغناء عن خدماتك ؟

لقد قال Bill Gates رئيس شركة مايكروسوفت ، " تمتلك شركتنا أصل واحد فقط – الخيال الإنساني . " إذا أخذت كل ما لدي مايكروسوفت من المباني ، العقارات ، أجهزة المكاتب ، الأصول المادية – أي شيء تستطيع لمسه – بعيداً عن الشركة ، أين سوف يكون ؟ تقريباً بالضبط حيث هو الآن . لأنه في عالم اليوم ، قيمة أي شركة تكون في تفكيرها ، وليس في ممتلكاتها .

هذه أخبار عظيمة للأفراد – الآن الفائدة تعود في الأسلوب مرة أخرى . إذا كان يمكنك أن تصقل مهارتك ، استمر في تعلم الأشياء الجديدة ، أدرس أجهزة الكمبيوتر ، تعلم لغة أجنبية ، أو أصبح كبيراً في ثقافة أجنبية وفي التسويق – يمكنك أن تجعل نفسك مفيداً .

مدرب كرة السلة العظيم John Wooden أوصى بأن نعيش بهذه العقيدة الملائمة بصفة خاصة للحدود التي تنتهي إليها حدود التكنولوجيا الحديثة : " تعلم كما لو كنت تعيش إلى الأبد . عش حياتك كما لو كنت تموت غداً . "

انتهت تلك الأيام عندما كانت إمكانية توظيفك تعتمد أساساً على تاريخك الوظيفي ، نوع المدرسة التي تعلمت فيها ، ارتباطاتك ، أسرتك ، أو أقدميتك . اليوم إمكانية توظيفك تعتمد على شيء واحد – مهاراتك الحالية . وتلك المهارات تحت سيطرتك بالكامل .

هذه هي حدود المعرفة الحديثة . وحيث دخلنا مرة عمر الإحالة إلى التقاعد (المعاش) ، واستولت علينا عصبية دفع الفاقة (أو عيش الكفاف)، اليوم ، مع الالتزام بالنمو مدى الحياة ، يمكن أن نكون ذوي فائدة للمجتمع العالمي بالقدر الذي نحفز أنفسنا إلى المستوى الذي نريد أن نكونه مع تزايد تعلمنا عن المستقبل ، نصبح أكثر تحفيزاً لكي نكون ذوي قيمة فيه .

59. ارتقى بعاداتك القديمة

من الصعب تحقيق التحفيز المتميز عندما تشدنا عاداتنا السيئة ذهنياً إلى الوراء . محاولة التحرك في اتجاه الحياة التي نريدها ، ونحن مكبلين بعاداتنا السيئة ، وصفتها الأغنية الشعبية الاسكتلاندية التي تقوم ، " إنها تشبه قيادة السيارة والفرامل معشقة ، إنها تشبه السباحة وأنت مرتدياً حذائك " البوت"..."

ولكن هنا الشرك : لا يمكن ببساطة تكسير العادات السيئة . ولا يمكن التخلص منها . أسأل الملايين المستمرين في المحاولة . إنهم ينتهون غالباً إلى نقطة البداية ، أو يعودون من حيث أتوا ، لأن عاداتنا السيئة موجودة لأسباب وجيهة . إنها هناك لكي تفعل شيئاً ما من أجلنا ، حتى لو انتهى ذلك الشيء بتحطيم الذات . إنها تهوي بنا عميقاً ، حتى إذا أدت العادة السيئة إلى أن نعمل بصورة أفضل .

يحاول الذين يدخنون ، حتى من خلال إدمانهم ، أن يفعلوا شيئاً ما مفيد – ربما أن يجروا تمرينات تنفس على فترات متقاربة . مثل هذه التمرينات مفيدة لتحقيق توازن الإجهاد ، لذلك ، يوفر تدخينهم طريقة يحاولون من خلالها أن يجعلوا أنفسهم أفضل . العادات السيئة هي كما يلي – إنها تؤسس على ميزة مدركة ، وذلك هو السبب في صعوبة التخلص منها .

ذلك هو السبب في أنه يجب احترام العادات وفهمها قبل إمكانية تحويلها . يجب البناء على ما أوجد العادة وليس قتله . يجب أن نذهب إلى الدافع المفيد الذي يحفز العادة ، وحينئذ نتوسع انطلاقاً من ذلك لجعل العادة تنمو من شيء ما سيئ إلى شيء ما جيد .

دعنا نأخذ شراب الكحوليات كمثال . لقد عرفت أفراداً اعتـادوا أن يكونوا مخمورين طول الوقت ، والآن في اتزان طول الوقت . كيف أمكنهم فعل هذا ؟ هل يمكننا فقط أن نقول ، أنهم قد تخلـصوا مـن عـاداتهم فـي الشرب؟ ليس صحيحاً . لأنه بدون استثناء الذين قد تم شفاؤهم ، وأنا أعرفهم جيداً لقد تحولوا من الشرب إلى شيء ما آخر .

أن يأخذ المرء من زجاجة الكحوليات كل شـجاعته ، اسـترخائه ، ومعنوياته عادة مدمرة جداً . ولكن التخلص منه يؤدي ببساطة إلى مـا هـو أسوأ : الرعشة ، الخوف ، جنون الاضطهاد . ضياع كامل .

الأفراد الذين يلتحقون بالمصحات التي لا تطلب منهم إثبات هوياتهم، والتي يطلق عليها اختصاراً AA ، يستبدلون " بالشجاعة الزائفة " – التي قد حصلوا عليها يوماً في زجاجة الكحوليات شجاعة حقيقية في حجرات المقابلة في AA . الإحساس المصطنع بالكامل في المعنويات العالية التـي حـصل عليها الفرد سابقاً يحل محلها معنويات شخصية حقيقية وعميقة يجـدها فـي برنامج للتنوير من 12 خطوة . العلاقات المصطنعة ولكنها عالية الانفعالات المرتبطة بالكحوليات التي يجدها المدمن في البارات تحل محلهـا صـداقات حقيقية .

الإحلال قوة ، لأنه يؤتي ثماره ، وعندما يتعلـق الأمـر بالعـادات السيئة، فإنه الشيء الوحيد الذي ينجح . قد عرفت أفراداً امتنعوا عن التدخين بدون قصد . لقد مارسوا الجري ، أو شكل ما من أشكال تمرينـات التـنفس الصحي ، وبسرعة جعلهم التنفس والاسترخاء اللذين تحققا لهم من التمارين يشعرون أن التدخين ضار بصحتهم . إنهم اقلعوا عن التدخين لأنهم وجـدوا البديل .

الأفراد الذين يلتزمون ببرنامج غذائي خاص (رجيم) يمرون بنفس التجربة . إنه ليس البعد عن الأغذية الدسمة الذي ينجح – إنه تقديم برنامج غذائي منتظم من المواد الغذائية الصحيحة وذات المذاق اللذيذ ، الذي ينجح . إنه الإحلال .

في اللاوعي ، أنت لا تعتقد بأن عاداتك السيئة سيئة ! وهذا هو السبب في أنها تشبع حاجة مدركة . لذلك الطريقة التي تقوى بها نفسك أن تحدد الحاجة وأن تفى بالتزاماتها . تلبية الحاجة " استبدال " العادة الحالية ليحل محلها أخرى أكثر صحة وأكثر فعالية . استبدال إحدى عاداتك وسوف تكون محفزاً بسرعة لاستبدال أخرى .

60. ارسم تحفتك الفنية اليوم

فكر في يومك باعتباره قطعة قماش بيضاء تلك التي يرسم عليها الفنان لوحاته . إذا مضيت يومك بصورة سلبية متقبلاً أي شيء يرشُّه الأفراد والآخرون والظروف المحيطة على قطعة قماشك ، سوف ترى أكثر من أنه مجرد احتمال " شخبطة " ليس لها معنى بدلاً من أن تكون فنا راقياً .

إذا أربكت " الشخبطة " نومك ، سوف يبدأ يومك التالي وأنت في حالة من التعب والضيق الشديد . في مثل هذه الحالة ، سوف تلطخ قطعة قماشك على نطاق أكبر ، بأشكال أنت لا تحبها ، وألوان لا تختارها مطلقاً .

سوف يسمح لك التفكير في يومك باعتباره قطعة قماش رسَّام بأن تكون أكثر وعياً بما يحدث لك عندما تغرق ذهنك فيما لا فائدة من ورائه من القيل والقال عبر الانترنت ، الإعلانات التجارية سواء من الراديو أو

التليفزيون ، محاكمة أحدث حالة قتل ، انتقادات الطرف الآخر في العلاقة الزوجية ، المناورات المكتبية ، والأغاني الشعبية المتشائمة .

عندما سوف تسمح لنفسك بأخذ خطوة إلى الوراء كبيرة إلى درجة كافية لكي تتحقق وترى واقعياً ما قد تراكم على قطعة قماشك من لطخ منفِّرة بكل تلك الأشياء السلبية ، هنا تتحقق حرية معينة . إنها حرية اختيار شيء ما أفضل وأكثر منفعة وجاذبية .

مع تزايد " وعينا " بحريتنا في رسم ما نريده على قطعة قماشنا (يومنا) ، يقل كثيراً تحركنا في الحياة باعتبارنا ضحايا الظروف المحيطة . ربما لا يدرك كثيرون منا أوضاعنا السلبية . أننا نقرأ أي شيء نجده على منضده المقهى ، نستمع أو نشاهد أي شيء في الراديو أو التليفزيون ، نأكل أي شيء تصل إليه أيدينا ، نقف عند أي شيء يظهر على الانترنت ، ونتحدث مع أي شخص يطلبنا على التليفون – غالبا سلبيين جداً إلى حد لا نستطيع الضغط على " الرموت " . يجب أن نكون واعين بأننا نملك داخلنا من الإمكانيات اللازمة لتغيير كل ذلك . أننا نستطيع أن نرسم يومنا بطريقتنا الخاصة . أفضل برنامج إدارة الوقت – أو رسم يومنا – حضرته كان من تقديم Dennis Deaton . كانت النقطة الأساسية في ندوته أننا لا نستطيع أن ندير الوقت . أننا نستطيع فقط أن ندير أنفسنا .

يقول Deaton ، " نظِّف ذهنك من النفايات وتخلص من العقبات أمام النجاح العظيم " . بينما قد تبدو معظم برامج إدارة الوقت كما لو كانت هندسية ، فقد أمسك Deaton بزمام روح الفنان في ندواته . تتبع كل وصفاته لإدارة يومك من خلق الأهداف ، وأن تعيش الرؤى التي تخلقها .

استيقظ من نومك في الصباح وتصور يومك كقطعة قماش أعـدتها لرسم لوحتك الفنية . أسأل نفسك ، " من هو الفنان اليوم ؟ الظروف العمياء أم أنا ؟ إذا اخترت أن تكون أنت الفنان ، كيف أريد أن أرسم يومي ؟

61. اسبح فترات قصيرة تحت الماء

عندما استعد Bobby Fisher لمباراة بطولته الدولية في الشطرنج ، استعد بالسباحة فترات قصيرة تحت الماء يومياً .

لقد عرف بأن مباريات الشطرنج تمر ثقيلة في الساعات الأخيـرة ، ومن ثم ، اللاعب الذي سوف يصل ، إلى مخه كمية اكبر من الأكـسجين ، سوف يتمتع بميزة ذهنية أكبر . لذلك فإنه بنى مباراته في الـشطرنج ببنـاء رئتيه .

عندما هزم Spassky ، كان الكثيرون مندهشين مـن بقـاء قـوة Fisher الذهنية وموهبته المثيرة وخاصة في الفترة الأخيرة مـن المبـاراة عندما يفترض أن اللاعبين قد وصلاً إلى أدنى درجـة مـن الإرهـاق بـل والاحتراق الذهني . أن ما قد أبقى Bobby Fisher يقظاً ونـشيطاً لـيس المواد المنشطة – إنه كان تنفسه .

أعطى الجنرال Geotge Patton يوما ما محاضرة إلى قواته حول " قوة المخ " . هو ، أيضاً أدرك الرابطـة بـين التـنفس والتفكيـر . قـال Patton :

" في الحرب . كما في السلم ، يحتاج الفرد إلى كل أمخاخه الذهنيـة التي يمكنه الحصول عليها . ليس لدى أي فرد عدد كبير من الأمخاخ . تأتي الأمخاخ من الأكسجين . يأتي الأكسجين من الرئتين حيث يـذهب الهـواء