

## كيف تزيل العقبة الأكبر: نفسك

روى دانييل ويبستر Daniel Webster قصة حدثت أثناء طفولته وتصف كيف أن بعض البشر هم دون حافز. كان دانييل وشقيقه إيزكييل Ezekiel يجلسان في الظل في أحد الأيام حين اقترب والدهما.

سأل الوالد : «ماذا تفعل يا إيزكييل»

أجاب إيزكييل : «لا شيء!»

«حسناً، ماذا تفعل، يا دانييل»

جاء الجواب المعتاد : «أساعد إيزكييل».

من الواضح أن دانييل ويبستر لم يمض ما تبقى من حياته يساعد شخصاً لا يفعل شيئاً. أمضى أكثر من خمسين عاماً مطلوباً بشكل كبير كخطيب، ومحام ورجل دولة.

الناس يعرفون مما يصيرون إليه، وليس مما يبدؤون به.

## أفضل الخطط الموضوعية للفئران والرجال

لا شيء قلناه في هذا الكتاب سيعمل حتى الآن إلا إذا طبقتَه! ذلك أنه لا قيمة «لأفضل الخطط الموضوعية»، ولأكثر الخطط إتقاناً، ولأعلى النوايا إلا إذا عمل المرء على جعلها واقعاً. يمكن أن تقرأ كتباً محفزة، وتصفي إلى خطب وأشرطة كاسيت محرّضة إلى أن تتدحرج العبارات الصاخبة على لسانك كالماء من شلالات نياغارا. لكن لا شيء ذا شأن سيحدث إذا لم تفعل شيئاً ما بما قرأته أو سمعته.

فليست هناك اليوم حاجة للمزيد من المعرفة. ذلك أن ما يُدعى بـ «انفجار المعرفة» يزدهر بسرعة بحيث إذا استطعت أن تقرأ كتاباً كل يوم لبقية حياتك، ستكون متخلفاً أكثر من مليون عام في قراءتك حين يحين أجلك.

ما يريده العالم هو الفعل، الفعل البناء من قبل الأشخاص الأذكياء ذوي الإرادة الطيبة!

### مهياً للقوة . .

«كم قوة حصان يمتلك هذا الشيء». سألت الرجل الذي أطفأ لتوه الجرافة، التي كانت تمضغ منزلاً قديماً كأنه كان مصنوعاً من القش. .

أجاب بلا اكتراث: «تمتلك قوة ستين حصاناً»

دهشت: «فقط ستين»

قال بالنظرة التي أخبرتني أنه رأى الاستجابة نفسها من قبل: «مندهش، أه؟ أراهن أنك تظن أن سيارتك المرسيديس أقوى من أحصنتي بمرتين».

«أنت محق»، قلت.

تابع : «ليس هذا فقط، ستتطلق سيارتك بسرعة أعلى بأربعين مرة على الأقل وستجتاز بغالون من الوقود أميلاً أكثر بعشر مرات.»

«لكن سيارتي لن تمضغ الأبنية»، أجبته.

شرح : «كله في جهاز نقل الحركة. هذه الجرافة مهيأة للقوة. أنت ترى، ليست القوة التي لديك هي التي تهتم، وإنما كيف تستخدمها!»

غادرت بعد أن شكرته على درسه الثمين، وتلك الجملة تتردد في ذهني : «ليس كم لديك من القوة هو المهم، وإنما كيف تستخدمها!» حين نفكر بالقوة في أذهاننا، في شخصياتنا، في مواهبنا وقدراتنا، كل منا يملك قوة أكثر مما نستخدم. حين أدت محرك سيارتي، أصفيت إلى الخرخرة الهادئة لتلك القوة. ثم خطر لي أن السيارة ستقف هناك طول اليوم وينفذ منها الوقود في النهاية، إلا إذا شغلت جهاز نقل الحركة. شغلته وضغطت بلطف على المسرّع، وانطلقت إلى وجهتي.

هذا هو المفتاح، أليس كذلك؟ لا فائدة من القوة إذا لم تُطبق. حالما تعمل، ستأخذك القوة التي في داخلك نحو وجهتك. ذلك أن الفعل يفتح باب النجاح في أية مغامرة.

### العدو هو نحن

كان الفيلسوف العظيم للرسوم الهزلية، بوجو Pogo ، يمتلك في بعض الأحيان طريقة في وضع إصبعه (أو برثته إذا فضلت) تماماً على المشكلة. مرة، بعد أن حاول خوض معركة لم توجد، قدم لنا هذه الفكرة:

«لقد قابلنا العدو، وهو أنفسنا!» عبر ثوروا Thoreau عن هذا بشعرية أكبر: «طالما أن الإنسان يقف في طريق نفسه، يبدو كأن كل شيء في طريقه». بتعبير آخر، العائق الأكبر في طريقنا إلى النجاح هو أنفسنا. كيف نطبق القوة التي في أنفسنا كي نزيل ذلك العائق هي مسألة في غاية الأهمية.

قالت لي امرأة تعمل في المبيعات كانت على وشك أن تُطرد بسبب فشلها المتكرر في تحقيق النسب: «نبدو، أعرف كل ما أحتاج إلى معرفته كي أصبح بائعة جيدة. أعرف شركتي ومنتجاتها. أعرف كيف أبيع. أعرف منطقتي. أجيء إلى تلك الاجتماعات كي أُشحن ثم أعود إلى الميدان لكنني لا أستطيع الاستمرار وحسب».

أكدت لتلك الشابة أنها ليست الوحيدة التي سبق وشعرت بهذه الطريقة. إليك بعض الفوائد التي قدمتها لها كي أساعدها في وضع حياتها على المسار نحو تحقيق أهدافها. ربما ستجدها مفيدة.

### الفائدة الأولى

#### الحافز بدون تعبئة يعني الإحباط

«لا تقف هناك فحسب! افعل شيئاً ما!»

إن الرد المنطقي على هذا الكلام الذي غالباً ما يُسمع: «ماذا يجب أن أفعل»

لسوء الحظ (أو ربما لحسن الحظ)، لا أحد يستطيع أن يخبرك ماذا يجب أن تفعل. لا أحد غيرك يعرف ما هي أهدافك. إن كثيراً من

الناس الذين أصادفهم هم محبطون لأنهم يريدون أن يصبحوا بائعين كباراً، أمناء كباراً، أو مدراء كباراً، لكنهم لا يعرفون كيف يزيلون عقباتهم الأكبر - أنفسهم. إنهم يمتلكون الحافز، لكنهم غير معبأين.

إن التعبئة، بحسب السيد ويبستر، هي «الدخول في حالة عمل أو حركة». إن الكلمة، المأخوذة من المفردات العسكرية، كانت تعني مرة «ترتيب الجنود لمعركة محددة». فالجنود المنظمون بعناية للدخول في حرب يمتلكون هدفين: أولاً، هزيمة العدو، وثانياً، البقاء أحياء. يمكن أن تبدو هذه الأولويات نقيض تلك التي سيضعها معظمنا لو كنا سندخل القتال. على أي حال، إن أولئك الذين يضعون قضيتهم وبلادهم أولاً هم غالباً ما يُدعون بـ «الأبطال» أو «الوطنيين». أما أولئك الذين يفكرون، بنحو رئيسي، بسلامتهم الخاصة فيُطلق عليهم اسم «الجبنا» أو «الفارين».

أنا لا أحاول أن أصنع منك جندياً، إنما أشير فقط إلى مبدأ مهم جداً يمكن أن يغيّر نظرتك إلى الحياة: ما تفعله هو غالباً أكثر أهمية من كمية ما تعلمه! أولئك الذين يتبنون أغنية «البقاء على قيد الحياة» كعقيدة للحياة، يمكن ألا يفعلوا إلا هذا، ولكن من المثير للشك إن كانوا سيفعلون أكثر من هذا. إذا كانت مهنتك في الحياة هي البقاء مرتاحاً، أن تفعل ما تُؤمر به، أن تفعل ما يشعرك بالدعة، أو تواصل عمل ما هو متوقع منك فعله وحسب، فسوف تكون، على الأرجح، محبطاً بعد عشر سنوات من الآن كما هو أنت الآن.

في الحقيقة، إن جميع الإنجازات العظيمة في التاريخ سبقها جهد متواصل بذله المنجز كي يحقق هدفاً، بغض النظر عن الكلفة الشخصية،

وفقدان الراحة، أو آراء الآخرين. لقد وظّف المنجزون مواردهم الداخلية في اتجاه محدد كي يحققوا أهدافاً محددة. وضعوا قواهم الشخصية في حالة حركة، ووجهوها نحو هدفهم.

إن تعبئة نفسك تتضمن:

١. قرر ما تريد أن تُنجزه أكثر.
  ٢. حدّد الخطوة الأولى نحو الحصول على ما تريده.
  ٣. افعل الشيء الأول الذي سينقلك نحو ما تريده.
- لنعالج هذه الخطوات قليلاً بمزيد من التفصيل.

### الخطوة الأولى:

#### قرر ما تريد أن تحقّقه أكثر

خصّصنا فصلاً كاملاً لقيمة وضع أهداف ولجعل الأهداف تعمل لك. يمكن أيضاً أن تكون قد قمت بالتمرين في نهاية الفصل. إذا لم تقم به، أحثك على العودة للقيام به. على أي حال، إذا كانت أهدافك مكتوبة مسبقاً، ومجزأة إلى أهداف طيّعة، ومختزلة إلى مهمات محددة بمواعيد نهائية محددة، وإذا كنت لا تزال غير قادر على التحرك نحوها، فهذا يعني أن أهدافك لا تعكس، بنحو صحيح، ما تريد أن تفعله بحياتك أكثر من غيره.

مرة حصّن كاهن متوسط العمر نفسه في منزله وهدّد بأنه سيطلق النار على كل من يصل إليه. حيرت الحادثة أعضاء أبرشيته لأنهم وصفوه بأنه «كاهن لطيف ومخلص» مشكلته الوحيدة كانت أنه عانى من

صعوبة في البقاء طويلاً في أبرشياته الثلاث الأخيرة. وبعد انكشاف القصة، تبين أن الرجل اختار الكهنوت بسبب تقليد أسري، وليس لأنه كان يريد فعل ذلك. ولقد قال فيما بعد إن ما كان يريده حقاً هو أن يُدرّس الرياضيات في مدرسة ثانوية.

إنها قصة محزنة ولكنها مألوفة جداً! ذلك أن كثيراً من الناس يُسجنون في فعل أمور لا يريدون القيام بها؛ ثم يحاولون أن «يحولوا موقفاً سيئاً إلى ما هو أفضل».

ربما كان العامل الأكثر حسماً في تحديد إن كنت ستصل أو لن تصل إلى أهدافك هو توتر رغباتك للوصول إلى تلك الأهداف. من المهم أن تفعل ما هو مهم لك.

تتضمن تعبئة نفسك التركيز، والبقاء مركزاً بوضوح، على ما تريد أن تتجزه بدقة. لا تمتلك الأهداف قيمة إلا حين تكون شخصية جداً بالنسبة إليك.

### الخطوة الثانية:

#### حدّد الخطوة الأولى نحو ما تريده

إذا كان القيام بالخطوة الأولى لرحلة مهماً، إذن فإن اتخاذ تلك الخطوة في الاتجاه الصحيح مهم على حد سواء. تخيّل كم من المشاكل التي كانت ستعاني منها ناسا في تطويع رواد الفضاء من أجل رحلتهم الأولى إلى القمر لو لم يكن لديها خطة واضحة مرسومة. يمكن أن يقولوا: «لقد قررنا أننا نريد الصعود إلى القمر. ولكننا لسنا متأكدين بالضبط كيف نصل إلى هناك. سنحاول أن نجرب بضعة أمور كي نرى

إن كانت تعمل. يمكن أن نفقد بضعة أشخاص على الطريق، لكن هذا هو الثمن الذي تدفعه من أجل التقدم». إن أي شخص أحقق بما يكفي كي يتطوع في هذه المغامرة ربما كان سيُعد غير مؤهل بسبب غياب الذكاء. بدلاً من ذلك، استخدمت ناسا المقاربة المضادة. جزأ المدراء أهدافهم إلى أهداف طيعة وخططوا بعناية الخطوة الأولى التي يجب أن تتخذ.

إن أحد الأسباب الأعظم لعدم تمكن الناس من تعبئة أنفسهم هو أنهم يحاولون القيام بأمر عظيمة. فمعظم الإنجازات ذات الشأن هي نتيجة لكثير من الأشياء الصغيرة التي أنجزت في اتجاه واحد.

إن الحلم بامتلاك منزل كبير وجميل يوماً ما هو شيء. والشيء الآخر هو حفر الأساس لذلك المنزل، والقيام بالبيع الذي سيقربك من سعر مخفض، أو وضع ١٠٠ دولار في مدخراتك كي يتم استخدامها من أجل ذلك الهدف فقط. طالما أن أهدافنا بعيدة بحيث أنها أحلام تافهة فقط، ليس من المحتمل أن نشغل القوة التي في داخلنا كي نصل إليها.

تتضمن تعبئة نفسك أن تقرر ما تريده، ثم أن تُحدّد ما الذي سيحصل لك على ما تريد. هذا يقودنا إلى الخطوة الثالثة.

### الخطوة الثالثة:

#### افعل الشيء الأول الذي سينقلك نحو هدفك

افعل ما سيحقق لك ما تريده. لا تفعل إلا ما سيؤمن لك ما تريد. قال توماس كارلايل Thomas Carlyle: «ليس عملنا الرئيسي هو أن نرى الغامض البعيد، وإنما أن نعمل ما يكمن بوضوح أمامنا». يعاني

كثير من الناس من مشكلة إخراج أنفسهم من مأزق، والسبب هو أنه لا شيء من الأمور التي يجب أن يفعلوها سيقربهم من أهدافهم. يمكن أن يحاولوا رفض أنفسهم كي يفعلوا شيئاً ما، ولكنهم لن ينجحوا أبداً لأن رفض أنفسهم يصبح مؤلماً بنحو متزايد.

حتى الأعمال اليومية الأكثر روتينية تصبح سائغة حين نعرف أنها تقودنا إلى تحقيق أهدافنا. إذا كان عليك أن ترفض نفسك كي تخرج من السرير كل صباح، افحص لتتأكد إن كان ما تفعله طول اليوم هو في اتجاه أهدافك. على سبيل المثال ، غالباً ما لاحظ ويليم جيمس -Wil-liam James ، عالم النفس الشهير، أنه : «في الدقيقة التي يصبح فيها كل شيء شخصياً ، يصبح الشيء الأكثر إمتاعاً في العالم». لإيضاح هذه النقطة، طلب من طلابه أن يفكروا بجدول مواعيد. ما الذي يمكن أن يكون أكثر بلادة من جدول مواعيد؟ مع ذلك، قال: «حين تخطط لرحلة، من الصعب العثور على أي شيء أكثر إمتاعاً». يحصل التغيير حين يدخل جدول المواعيد حياتك بطريقة شخصية.

لكن تذكر أن لا شيء يعمل إذا لم تفعل! افعل الشيء الذي سيحقق لك ما تريد. فالخروج من نموذج فعل ما يتوقع شخص آخر منك أن تفعله يمكن أن يكون مريحاً في البداية. غالباً ما يكون عليك أن تقوم بالخطوة الأولى قبل أن تتوضح لك خطوة ثانية. اللائقين والمجازفة هما رادعان كبيران للفعل. إن ثقتك بأهدافك، وقدرتك على إنجازها وحسب، يكفيان للقيام بالخطوة الأولى. وفيما تقوم بالفعل، ستصبح

الخطوة الثانية أكثر وضوحاً لك. هناك أمر واحد يبدو أكيداً: إذا أطلقت على اللاشيء فستصيبه كل مرة.

كي تعبئ نفسك، قرر ما تريده، حدد ما الذي يحقق لك ما تريده، ثم اعمل، افعل الشيء الذي يحضر لك ما تريد تحقيقه أكثر من أي شيء آخر. الحافز دون تعبئة لا يعني سوى الإحباط.

### الفائدة الثانية

#### ضع منظورك في منظور

غالباً ما تحل الطريقة، التي تنظر بها إلى ما يكمن أمامك، المشكلة، إذا كنت تتحرك في الاتجاه الصحيح أو تواصل عدم القيام بأي شيء نحو الوصول إلى أهدافك. على سبيل المثال، قال جورج برنارد شو: «إن الشخص الوحيد الذي يتصرف بنحو عاقل هو خياطي. يأخذ قياسات جديدة في كل مرة يراني فيها. أما البقية فيعتمدون على قياساتهم القديمة». كان يمكن لداود أن يقول: «جالوت كبير جداً بحيث لا أستطيع مقاتلته بهذا المقلاع». لكنه على ما يبدو قرر أن العملاق كبير جداً بالنسبة له بحيث أنه لن يفشل في أن يصيبه. مؤخراً، رأيت لافتة في مؤسسة تجارية صاخبة قالت: «سمعنا أن هناك تراجعاً فقررنا ألا نشارك». أحب هذا!

يُعرف «المنظور» بأنه «وجهة نظر». وتعني الكلمة أيضاً «نظرة إلى الأشياء في علاقاتها الحقيقية، أو أهميتها النسبية». إليك بعض الفوائد التي تساعدك على إبقاء منظورك في منظور.

## الفائدة الأولى: تعلم أن تتبنى وجهة النظر الطويلة الأمد

اصقل فن النظر إلى الأمور وفق علاقتها الملائمة بحياتك كلها. غالباً ما يظهر شيء ما على أنه مأساة للحظة، لكنه يصبح إزعاجاً ثانوياً وحسب حين يُقيم في منظور حياتك.

أحياناً حتى المشكلات التي تُسببُ صعوبة رئيسية يتبين أنها تطورات إيجابية جداً. على سبيل المثال، حين كنت في إنتربرايس، ألاباما، من أجل موعد خطاب، أخذتُ كي أرى العلامة التجارية للبلدة: كانت تمثالاً ضخماً لخنفساء القطن.

سألت: «لماذا خنفساء القطن؟»

أجاب مضيبي: «منذ سنوات كثيرة، استند اقتصاد إنتربرايس برمته على زراعة القطن. كانت جماعة زراعية صغيرة وفقيرة لا مستقبل لها. قضت خنفساء القطن على محصول القطن برمته لمساحة أميال وطول عدة سنوات. كان الناس يتضورون جوعاً.»

تابع: «أحدهم خطا إلى الأمام واقترح أن تُنوع البلدة محاصيلها وتحاول جذب بعض الصناعات. هذا ما حدث بالضبط، وكما ترى، كانت النتيجة اقتصاداً مزدهراً، ذا قاعدة عريضة. ولولا خنفساء القطن، لكنا ما نزال مقيدين إلى القطن. إنها بطلنا!»

إذا استطعت النظر إلى حياتك وكأنك تنظر إلى طريق عام من طائفة، فإن كثيراً من الالتفافات والمنعطفات سيكون لها المزيد من المعنى. إن فائدة تبني وجهة النظر البعيدة المدى في الحياة هي أنها

تُمكنك من رؤية المشكلات كفرص، وتساعدك على عبور تسلية اللحظة كي تلاحق هدفاً ذا شأن.

### الفائدة الثانية: تعلم أن تتبنى وجهة نظر ذات مدى بعيد

«نظر شخصان من بين قضبان السجن: لم ير أحدهما سوى الطين، أما الآخر فرأى النجوم».

هناك نوعان من البشر في العالم: المتفائلون والمتشائمون. ارفع كأساً من الماء، وسيقول المتشائم: «إنها نصف فارغة». بينما سيقول المتفائل: «إنها نصف ممتلئة». يقول المتشائمون: «لا أستطيع»، وهكذا لا يحاولون. يقول المتفائلون: «أستطيع» وعلى الأقل أحاول. قال أحدهم: «لا أستطيع» تعني فعلاً «لا أريد أن أحاول!»

يتطلب تبني وجهة النظر الإيجابية أكثر من طرح أفكار سلبية، رغم أن هذا جزء مهم منها. فالتغذية الإيجابية للذهن يجب أن تحل مكان الأفكار السلبية. في الحقيقة، إن أسرع طريقة للتخلص من الأفكار السلبية هي أن تغذي ذهنك بما يكفي من الأفكار الإيجابية بحيث لا يعود هناك مكان للأفكار السلبية. فالأشخاص الذين يتبنون الأفكار الإيجابية يرون العالم، بنحو أساسي، كمكان جيد. ينظرون بحيوية إلى ما هو جيد في الناس والمواقف الأخرى، ويعملون بأمل وإخلاص.

### الفائدة الثالثة: ركز على مكاسبك

يميل كثير منا إلى أن يعيشوا رد فعل إزاء الألم أكثر حدة مما هو إزاء المتعة. فتميل بالتالي إلى أن نشعر بخسارتنا، وفشلنا، ومصاعبنا

بتوتر أكبر مما نشعره مع أرباحنا، ومكاسبنا، ومتعنا. ربما كنت أفضل مما تدرك في ما تفعله، لو كنت تستطيع أن تذكر كم كنت جيداً في فعله.

إليك طريقة للإبقاء في منظور: سجّل انتصاراتك. اكتب «مكاسبك» في قائمة، واحفظ القائمة حيث تستطيع مراجعتها دوماً. اجمع تذكارات عن انتصاراتك، وبينها الصور، قصاصات الصحف، الجوائز، وما شابه. يمكن أن تتدهش من كم من هذه الأمور تستطيع جمعها بنحو شرعي. تذكر، إن «لعنك للظلمة» أسهل دوماً «من إشعالك لشمعة».

### الفائدة الرابعة: تعلم أن تكون مرناً

يمكن أن تتأرجح ناطحة سحاب عملاقة مسافة ستة أو ثمانية أقدام في أي من الجهتين. لو لم تكن تملك تلك المرونة، لتحطمت تحت قوة ريح عنيفة. وعلى نحو مشابه، الأشخاص الذين يعتقدون وجهة نظر واحدة يميلون إلى الخوف، باستمرار، من أي شيء يبدو وكأنه يهدد ذلك المنصب. فإبداعك في حل المشكلات، وفي الاستفادة من الفرص، غالباً ما يتعلق مباشرة بكمية المرونة التي تملكها.

على سبيل المثال، جلس كثير من المزارعين وشكوا من الكلفة المتزايدة للكهرباء، وعدم التخلص من كل الزيل الذي تولده أبقارهم. ولكن الأخوة وبرايت Waybright، الذين أداروا مع صهرهم مزارع ماسون دكسون Mason Dixon قرب جيتسبرغ، بينسلفانيا، قرروا التوقف عن الشكوى وبدؤوا توليد الكهرباء. ركبوا مولد طاقة يستخدم غاز الميثان (غاز المستنقعات والمناجم) الذي يُنتجُه سماد الأبقار المسخن من قطيعهم

المؤلف من ألفي رأس. وبهذا المؤد، نجحوا في تخفيض فاتورتهم الكهربائية السنوية من ثلاثين ألف إلى خمسة عشر ألف دولار.

جعل غياب المرونة المزارعين الذين حولهم يدعون المشروع ساخرين بـ «حماقة وبيرايت». ولكن الجميع توقفوا عن الضحك فيما بعد. في الحقيقة، يتدفق وزراء الزراعة من جميع أنحاء العالم، ورجال الكونغرس، والمزارعون إلى مزرعة وبيرايت ليشاهدوا كيف تم إنجازها. ويتوقع الأخوة وبيرايت أنهم سيبيعون بعض الطاقة الزائدة لجيرانهم في القريب العاجل. وهذا ليس تبجحاً!

### الفائدة الثالثة

#### سيطر على عواطفك؛ ولا تدعها تسيطر عليك

يمتلك المدمن على المخدرات، والمجرم الذي تسيطر عليه العادة، شيئاً مشتركاً: لقد سمحا لمشاعرهما بأن تهيمن عليهما.

قالت لي إحدى النساء في نهاية إحدى حلقتي الدراسية المحرصة: «لم أشعر بأني اختلفت عما كنت عليه بمجيئي إلى هنا. أعتقد أنني لست مفصلة كي أمتلك بواعث قوية. لقد قرأت بعض الكتب، وسمعت الكثير من الأشرطة، بحيث أنني أعرف كيف أصبح شخصاً ينطلق بنحو أفضل. . . لكنني لا أشعر بالرغبة بفعل أي شيء وحسب!»

وبينما كانت تذكر قائمة الكتب التي قرأتها، صار من الواضح أنها لم تفهم معظم ما قاله الكتاب.

سألتها: «ماذا فعلت إزاء ما قرأته؟»

احتجت قائلة : «حاولت أن أغير موقفي، لكن كان علي أن أكون صادقة مع نفسي، لا أشعر بأي فرق وحسب!»

قلت لها : «الطريقة التي تشعرين بها لا تتعلق بنجاحك أو فشلك إلا قليلاً».

سألت : «ماذا تعني؟»

سألتها : «لو سلمتك ظرفاً وقلت لك إنه يحتوي على مليون دولار، هل سترجعينه لي وتقولين إنه لم يشعرك بأنه يحتوي على مليون دولار؟»

كان جوابها السريع : «لا! سأفتحه لأتأكد من أنك كنت تقول لي الحقيقة!»

بعد وقفة طويلة، ارتسمت ابتسامة على وجهها.

قالت بابتسامة انتصار : «الآن فهمت! لن أعرف أنه حقيقي إلا إذا فحصته، مهما كان إحساسي!»

إن عواطفنا هي أدوات إحساسنا التي لا يمكن الاعتماد عليها، وغالباً ما تكون الأكثر خداعاً. ما قاله المعلمون القدامى الحكماء يُعبر عنه بألف طريقة: من الأسهل أن تجعل نفسك تشعر بالطريقة التي تريد أن تشعر بها من أن تشعر بأنك تفعل بالطريقة التي تود أن تفعل بها! بتعبير آخر، سيطر على مشاعرك؛ لا تدعها تسيطر عليك.

❖ إذا كنت لا تعمل إلا في الأيام التي تشعر فيها بحب العمل، فلن تنجز الكثير.

❖ إذا قمت بما في وسعك حين تشعر بحب القيام بذلك وحسب، فإن عمالك سيكون على الأرجح تافهاً.

❖ إذا توليت قيادة عواطفك، فإنها ستعمل من أجلك، وليس ضدك.

### راقب تلك المصيدة

قدم مارك توين Mark Twain مرة نصيحة عميقة لمجموعة من الناس يعملون من أجل أهداف طموحة. قائلاً: «ابتعدوا عن الناس الذين يحاولون التقليل من أهمية طموحاتكم. فالصغار يفعلون هذا دوماً، ولكن العظماء حقاً يجعلونكم تشعررون أنكم، أنتم أيضاً، تستطيعون أن تصبحوا عظماء». إذا كنت تود النجاح، اذهب وتحدث مع الناجحين.

### الفائدة الرابعة

#### اجعل الوقت يعمل لك؛ وليس ضدك

إن كيفية استخدامك لوقتك اليوم مهمة، لأنك تمنح يوماً من حياتك مقابله. يقول توماس إي. كمبسن Thomas A. Kempis: «الزمن الضائع لا يعود».

إن قتل الوقت عمل صعب. الوقت يطير حين تتسلى، أي، حين تكون منخرطاً في ملاحقة أهداف ذات شأن، لكنه لا يمكن أن يجرك إلا حين تقتل الوقت، وأنت تقوم بعمل يشغلك أو تنفق الساعات فحسب. مع ذلك يدهشني كيف يعمل بعض الناس، بجهد، في قتل الوقت.

ابدأ باكراً كل يوم. قال بنجامين فرانكلين Benjamin Fanklin: «إن في فم الصباح الباكر ذهباً».

هل سبق ولاحظت أن لحظات الاستيقاظ القليلة الأولى ليوم تميل إلى وضع نموذج لبقية ذلك اليوم؟ قال كوميدي : «لقد أفرطت في النوم هذا الصباح، وفي الاندفاع إلى البدء، أحرقت خبزي المحمص، سفحت القهوة على بذلتي كلها، وجرحت نفسي أثناء الحلاقة. عضنني كلب جاري حين كنت أندفع إلى سيارتي التي لم يدر محركها . . . من هناك، بدا كأن النهار ينتهي!»

إن كل صباح، بالنسبة لبعض الناس، هو «الصباح التالي».

ولكن كم الفرق كبير حين نستيقظ باكراً، منتعشين بعد نوم ليلي جيد، كي نقوم بشيء ما مثير في البداية! يمنحنا هذا وقتاً لتحية الله، كي نرحب بالنهار الجديد بكل احتمالاته المثيرة، وللاحتكاك مع الموارد الداخلية التي تمكننا من مجابهة التحديات التي تكمن أمامنا. أحب أن أحيي اليوم بالشعور الذي يعبر عنه المثل القديم : «هذا هو اليوم الأول من بقية حياتي». انتهى أمس بكل مضايقاته وإزعاجه، حين نمت في الليلة السابقة. اليوم هو يوم جديد، صفحة جديدة طازجة أستطيع أن أكتب عليها بعض الصفحات الرائعة، لو حاولت فحسب.

الوقت الأفضل لإزاحة أكبر العوائق من طريقك - أي نفسك - هو الشيء الأول في الصباح.

تابع الحركة. اجعل الكسل يعمل من أجلك! قال جون بوروز John Burroughs : «هناك شرط أو ظرف له علاقة كبيرة بسعادة الحياة أكثر من أي ظرف آخر وهو أن تتابع الحركة». إنه يقارن حياتنا بجدول ماء. «إذا توقف، يستتقع»، اختتم قائلاً.

تذكر أن الجسد في حال حركة يميل إلى أن يبقى في حركة، في الاتجاه نفسه، وفي السرعة نفسها، إلا إذا أثرت به قوة خارجية. على سبيل المثال، يقول لنا الخبراء: إن استهلاك السيارة للوقود وهي سائرة أقل من استهلاكها له لجعلها تدور. ربما كان أحد الأسباب التي تجعل بعض الناس متعبين في نهاية اليوم هو أنهم استهلكوا الكثير من «الوقود» وهم يحاولون جعل أنفسهم ينطلقون بعد وقفات لا تُحصى أثناء اليوم.

اعرف ما تفعله في التالي. إن أحد أسرار إبقاء حياتك متحركة هو أن تعرف دوماً أنك ستقوم بالتالي. ومن الأمثلة المتعلقة بالموضوع، اعترف كاتب عظيم مرة أن الشيء الأكثر رعباً بالنسبة له هو قطعة ورق بيضاء في الآلة الكاتبة. وهكذا طور خطة لمجابهة المشكلة. كل يوم، حين يكون مستعداً للتوقف عن الكتابة، كان يترك ورقة في الآلة الكاتبة بجملة نصف منتهية. في الصباح التالي، كان الشيء الأول الذي يفعله هو إنهاء الجملة. وحالاً يكون منهمكاً كلياً في كتابته وينطلق إلى يوم منتج.

إن قائمة «عمل»، أو وظيفة موضوعية بأناقة على مكتبك، أو جدولاً زمنياً سوف تخدم الهدف. وبما أن الفوضى هي أحد أكبر عوائق الفعل، فهي تساعد دوماً على معرفة ما الذي ستعالجه حالما تنهي جميع المهمات.

## الفائدة الرابعة

### كن ذاتي البدء

هل أنت ترمومتر (ميزان حرارة) أم ترموستات (أداة أوتوماتيكية لتنظيم الحرارة)؟ إن الترمومتر يعكس حرارة بيئته فحسب، متكيفاً مع

الموقف. ولكن الترموستات يستهل الفعل كي يغير الحرارة في بيئته. بالتالي، الخاسرون يتكيفون مع مواقفهم وحسب. يفعلون ما يبدو كأنه متوقع منهم. يستجيبون لبيئتهم. لكن الفائزين يقررون ما الذي يحتاج إلى الفعل ويقومون بالفعل. يقودون طاقاتهم، لكنهم لا يُقادون بها. يتعلمون كيف يدفعون الأمور إلى نهاية ناجحة، ثم ينتقلون إلى المهمة التالية.

تجنب الأعدار. الفائزون يحققون أهدافهم؛ الخاسرون يقدمون الأعدار. ألق نظرة على بعض الأعدار الكلاسيكية التي يستخدمها الناس كي يبرروا عدم كونهم مبتدئين ذاتياً:

١. لم أعرف ما كنت تريد.
٢. لم أعرف أنك كنت تحتاج إلى هذا بنحو مباشر.
٣. لا أعرف كيف أفعل ذلك.
٤. أنتظر موافقة.
٥. ليس هذا عملي.
٦. انتظر حتى يعود الرئيس.
٧. نسيت.
٨. ليست هذه هي الطريقة التي فعلناها بها دوماً.
٩. لم أقرب منه وحسب.
١٠. يمكن أن أخطئ في القيام به.

إن الأفراد الناجحين، المبتدئين ذاتياً، ينشدون المسؤولية. يقومون بمجازفات محسوبة. لا يقدمون أعداراً كي يغطوا على عدم نشاطهم.

## الفائدة السادسة

### امنح ما تفعله كل ما تملكه

كان الدكتور بيل مصيباً! الحماسة تحدث فرقاً! في الحقيقة، قال رالف والدو إمرسون : «لم يسبق وأنجز شيء عظيم دون حماسة». وقال دبليو. إتش. شلدون W.H. Sheldon «إن السعادة هي جوهرياً حالة الذهاب إلى مكان ما بصدق».

ما هي الحماسة؟ إنها أكثر من «كلمة طنانة» للكتاب والخطباء المحرضين. إنها طريقة حياة لأولئك الأشخاص الذين ينجزون. اعترف صامويل جولدوين Samuel Goldwyn ، منتج هوليوود المشهور : «بقدر ما أتذكر، كان كل ما كنت أفعله في ذلك الوقت أهم شيء في العالم بالنسبة إلي . . . لقد وجدت أن الحماسة للعمل هي أكثر عنصر لا يُقدر بثمن بالنسبة للحياة الناجحة».

الحماسة هي:

قوة داخلية إيجابية تجعل الأشياء تحدث

دعوة مهذبة ولبقة إلى الانتباه

طريقة في الدبلوماسية والإقناع

روح متعاونة

إثارة من أجل الحياة

إن كلمة حماسة مشتقة من كلمة يونانية قديمة تعني «ملهم». وتُعرف في القواميس الحديثة بأنها «دفع الشعور: اهتمام حاد: اندفاع». وكي

تدرك الحماسة، تخيل فنانياً يرسم اسكتشاً بقلم الرصاص لمشهد رعوي جميل عند الغروب. حين ينتهي الاسكتش، نرى أنه صحيح تناسبياً، دقيق في تفاصيله، وحاد في تباينه. لكنه بليد وغير مهم لأنه يفتقد للون، والتظليل، والدفء. والآن يأخذ الفنان المحترف الريشات ويضيف الضوء إزاء الظل، يضيف الألوان والتدرجات، ويرسم بعمق وشعور. فجأة تولد اللوحة حية.

الحماسة هي لون الإلهام والشجاعة. وهي ضوء الإبداع والبصيرة. وهي عمق العاطفة والشعور بالهدف.

الحماسة تمكّنك من أن تزيح العقبة الأكبر التي هي نفسك!

كيف تحصل على الحماسة؟ إن اسم فنس لومباردي-Vince Lombardi اسم مقترن بالحماسة في الحياة الأمريكية. حين أدار فريق الجرين بي باكوز Green Bay Packers كان في الحضيض. في سنة ١٩٥٨، خسر الفريق عشراً من مبارياته الاثنتي عشرة، تعادل في واحدة وفاز بواحدة. حين أقام في مخيم تدريب في حزيران سنة ١٩٥٩، استقبله مدرب جديد، هو فنس لومباردي.

قال المدرب الجديد كما روت مادة في مجلة جايدبوست ماجازين Guidepost Magazine: «أيها السادة، سوف يكون لدينا فريق كرة قدم. سوف نفوز ببعض الألعاب. أفهتتم هذا!»

والآن كيف سيقومون بهذا؟

قال: «ستعلمون الإعاقة، والجري والإمساك. ستغلبون جميع الفرق التي تلعب ضدكم»

ثم رمى الحجة الحاسمة!

«يجب أن تثقوا بي وبحماستي»، أمرهم. «في ما بعد، أريدكم أن تفكروا بثلاثة أمور فحسب: وطنكم، دينكم، وفريق البي باكرز العظيم! دعوا الحماسة تدب فيكم!»

ما جرى بعد ذلك دليل كبير على أن «الحماسة معدية». دبت فيهم. وفازوا، عملياً باللاعبين أنفسهم، في سبع مباريات في الفصل التالي. في العام التالي، فازوا بلقب فريقهم الأفضل، وفي العام الثالث، فازوا ببطولة العالم. وغالباً ما يُشار إلى ذلك الفريق بأنه «السلالة العظيمة» لكرة القدم الاحترافية الأمريكية.

يوم واحد كل مرة. إذا كنت تعاني من مشكلة في جعل نفسك تتابع الانطلاق، اختر المهمة المتاحة الأكثر أهمية و «القابلة للتنفيذ». ثم اجعلها النقطة التي يركز عليها انتباهك. امنحها كل ما لديك! ثم افعل الأمر نفسه مرة أخرى في اليوم التالي. في النهاية، ستصبح نموذجاً جميلاً ومثيراً ينتج نتائج لا تُصدق.

### الوقت هو الآن، الشخص هو أنت

إذا كنت تجلس منتظراً فرصة أفضل، ووظيفة أفضل، ومجموعة أفضل من الظروف، اعلم أن الانتظار هو شارع مسدود. على سبيل المثال، أنا متأكد من أنك رأيت «رحالة العالم المميزين» الذين يقتربون من الناس في الشوارع ويطلبون الحسنات.

سيقولون لك: «هناك شخص قادم في القطار التالي وهو مدين لي ببعض النقود. هل تستطيع أن تقرضني دولاراً كي أحصل على شيء

آكله؟» هناك أمران محزنان حقاً حيال مشاهد كهذه. أولاً، يبدو كثيرون منهم بالفعل وكأنهم يصدقون ما يقولونه لك، ولكن الشخص الذي يحمل النقود في القطار لا يأتي أبداً. ثانياً، لا يختلف موقفهم عن كثير من الأشخاص الذين ألتقي بهم في الحلقات الدراسية وفي الشركات التي أدعى إليها كمستشار. ستجد دوماً أولئك الأشخاص الذين ينتظرون مجيء فرصتهم.

ينتظر الخاسرون حدوث شيء ما! أما الفائزون فيقررون أن يقودوا حياتهم، ولا يعتمدون على الظروف أو المواقف التي يجدون فيها أنفسهم. في هذا التمرين، لديك فرصة كي تمارس عملياً ما تحدثنا عنه في هذا الفصل.

١. اكتب الخطوة الأولى التي يجب أن تقوم بها كي تبدأ

التحرك نحو هدفك الأكبر:

٢. ضع قائمة بأكبر ثلاثة أسباب لعدم اتخاذك هذه

الخطوة من قبل.

٣. اكتب الآن استراتيجية للتغلب على كل من هذه الأسباب

الثلاثة.

٤. ضع موعداً لهدف كي تكمل تطبيق كل من الاستراتيجيات

الثلاث.

التمرين ١٠ - ١ القيام بالخطوات

إذا أردت أن تزيح العقبة الأكبر، أدرك أن العقبة هي نفسك، وأن زمن الفعل هو الآن! ركز على تطوير عادة النجاح، واخلق جواً من النجاح حول نفسك!

تذكر، مهما كان ما يبعدك عن الوصول إلى هدفك اليوم من الأفضل أن يكون مهماً: إنه يكلفك يوماً من حياتك!

