

## أعتقد أنني أستطيع ، أعرف أنني أستطيع .. فعلت !

---

دخلت امرأة إلى مكثبي في أحد الأيام وقالت : «نيدو، أخبرني أحدهم أنك تستطيع مساعدتي. لقد تحدثت إلى كثير من الناس الآخرين عن مشكلتي، ولا أحد كان قادراً على مساعدتي». تابعت.

قلت بحذر : «حسناً، ما هي المشكلة التي تعتقدين أنني أستطيع مساعدتك على حلها»؟

قالت : «الجميع يكرهونني. زوجي يكرهني، أطفالي يكرهونني، والأشخاص الذين أعمل معهم يكرهونني . . . حتى كاهني يكرهني!»

بعد سماع تلك المرأة لساعة، و٢٢ دقيقة، و١٧ ثانية كرهتها!

في الحقيقة لم «أكرهها»، لكنني فهمت لماذا وجد الناس صعوبة في محبتها. لم تمنحهم الكثير كي يحبوه!عكس احترامها المتدني لنفسها نفسه بالطريقة التي أنزلت بها من قدر نفسها باستمرار. أظهرت تقريباً غياباً كاملاً للثقة بالذات. إذا أردت أن تجعل الحياة تعمل لك، يجب أن تفعل أمرين:

❖ أولاً، يجب أن تقبل نفسك كشخص يمتلك قيمة ومخلوق على صورة الله. يجب أن تحب نفسك!

❖ ثانياً، يجب أن تبيع نفسك للأشخاص الآخرين! مكان البدء هو أن تؤمن بنفسك وقدراتك، أن تملك ثقة بالنفس!

### الثقة بالنفس

هناك جانبان في شخصيتك: الطريقة التي يؤثر بها الآخرون فيك، والطريقة التي تؤثر بها في الآخرين. الطريقة التي تسمح بها للأشخاص الآخرين أن يؤثروا بها فيك تؤثر بنحو كبير على هدوئك الذهني، وسعادتك الشخصية، وقدرتك على القيام بأمر مهم. تحدثنا كثيراً عن هذه النقطة في الفصل المتعلق باحترام النفس. ولكن هل أدركت أن نجاحك في الحياة يعتمد، بنحو كبير، على الطريقة التي تؤثر بها في أشخاص آخرين؟ «لم يسبق أن كان أحد ما ناجحاً، إلا إذا أراده كثير من الأشخاص الآخرين أن يكون ناجحاً»، وهذا مثل قديم وحكيم.

حين نقول: إن شخصاً ما «مؤثر»، ما الذي نعنيه؟ نعني، عادةً، أن الشخص قادر على جعل الأشخاص الآخرين يقومون بالأمر. فموظف مبيعات مؤثر يستطيع جعل الناس يشترون. وكاهن مؤثر يستطيع التأثير بالناس للعثور على المعنى في الحياة من خلال علاقة مع الله. ويستطيع مشرف مؤثر جعل الناس يحققون الأهداف التي تضعها الإدارة لهم.

مع ذلك إن التأثير الشخصي هو أكثر من كونك تُحب من قبل الآخرين رغم أنه يتضمن في العادة هذا. إنه أكثر من القدرة على أن تأمر الناس الذين حولك، وهو حتى أكثر من القدرة على جعل الناس

يفعلون ما لا يريدون فعله. أدعو «التأثير» قدرتك على إقناع الناس بالقيام بالأمور. إنه قدرتك على بيع نفسك، أفكارك، وأهدافك بنحو مؤثر بحيث أن الآخرين سيريدون مساعدتك في إنجازها. إذن، كيف تفعل هذا؟ الخطوة الأولى هي أن تؤمن بنفسك وبقدراتك!

### أعظم رياضي في أمريكا

حين طُلب من أربعين مؤرخ رياضة من المرتبة الأولى اختيار الشخص الذي يُعدُّ أعظم رياضي في تاريخ الرياضة الأمريكية، وقع إجماعهم في الاختيار تقريباً على بيب روث Babe Ruth. شعر المؤرخون أنه قام بأفضل ما بوسعه في استخدام مواهبه، وكان تأثيره على رياضته في فترة حياته عظيماً. وحين سئلت المرجعيات الرياضية عن الصفة التي جعلته عظيماً هكذا أشارت تقريباً إلى ثقته بنفسه.

لم يُوضَّح إيمانه بنفسه بنحو أفضل إلا في تلك القصة التي غالباً ما تُردَّد عن أهدافه الأكثر شهرة. في بطولة العالم البالغة الأهمية كان اليانكيون يخسرون. خطأ «بيب» بهدوء إلى قطعة المطاط البيضاء التي تحدد مكان ضارب الكرة في الجولة الأولى، فشل مرتين وكانت نقاط الانطلاق محمية. إن هدفاً واحداً سيؤدي إلى الفوز في اللعبة. ذكره الحشد الكبير المبتهج أن بطولة العالم تقع على عاتقه.

«الضربة الأولى!» صاح الحكم. شق الحشد وصمت.

«الضربة الثانية!» جاءت الدعوة الثانية. تراجع بيب عن قطعة المطاط، شد حزامه، وعدل قبعته، ونظر إلى المضرب في يده. ببطء،

خطا المحارب القديم إلى قطعة المطاط. مصادفة، رفع ذراعه اليسرى وأشار إلى سور الملعب اليساري. ابتسم الرامي. شهق الحشد من التوترا! كان هناك قذف، تأرجح، فرقة المضرب الصلب، وبيضاء صعدهت الكرة. ارتفعت إلى الأعلى، تماماً إلى حيث سدده بيب، فوق سياج الملعب الأيسر! جن الحشد!

فيما بعد، في حجرة الأدرج المقفلة، سأل رفيق في الفريق ملك الهادفين كيف كان سيشعر لو أنه خسر في رمي تلك الكرة بعد أن سدده إلى السور.

«حسناً . . . لم أفكر بذلك أبداً»، أجاب البطل العجوز.

هذا كل ما تتعلق به الثقة بالنفس: تصديق أنك تستطيع أن تفعل ما تتطلق كي تتجزه لتقول صورة عن النفس قوية وإيجابية: «أمتلك قيمة كشخص. أنا أحد ما. أنا مهم في هذا العالم!» وتقول الثقة بالنفس: «أنا قادر. أستطيع أن أتعامل مع بيئتي. أكثر من ذلك - بمساعدة الله - أستطيع أن أفوز في لعبة الحياة».

### الثقة بالنفس ليست . . .

ربما يتراجع بعض الناس عن تطوير حس قوي بالثقة بالنفس لأنهم شاهدوا الكثير من المزييفين.

الثقة بالنفس ليست:

التباهي بقدراتك وإنجازاتك

التقليل من قدرات أو إنجازات الآخرين

## المبالغة بقدراتك أو أفعالك

أن تبرز الآخرين بالكلام كي تحصل على طريقك

إن الكلمة الأفضل لهذه الممارسات هي الغرور. الكلمات الأخرى التي تخطر في ذهن هي «الخداع»، «الأناية»، «الأنوية». تستطيع أن تراهن بآخر دولار لديك أن الأشخاص الذين يتباهون دوماً، ويقللون من قيمة الآخرين، ويبالغون، أو يبرزون بالكلام الذين حولهم، يحاولون تدعيم ثقتهم الضعيفة بأنفسهم وحسب.

## «إن المتواضعين سيرثون . . .»

تميل الثقة الحقيقية بالنفس إلى أن تكون هادئة وناعمة الكلام. إن من إحدى صفات اللغة الإنكليزية هو أن كلمة تواضع تتناغم صوتياً مع ضعف (ميكنس - ويكنس) وهكذا تميل جميع تلك القصائد التي تتحدث عن تواضع يسوع إلى التركيز على المشهد حين كان طفلاً في معطف الدابة (المزود). ولقد صرنا، نوعاً ما، نربط التواضع بالضعف، بكوننا توست حليب ❖ وبضعف في الشخصية.

التعريف الحقيقي للتواضع هو القوة متحكماً بها. وكما بينت رجولة يسوع، الناس الذين يؤمنون بأنفسهم هم أكثر اهتماماً بتحقيق أهدافهم من اهتمامهم بأن يبرهنوا لأي شخص آخر أنهم عظماء.

إن الناس الذين يملكون ثقة قوية بالنفس يميلون إلى:

❖ أي أهداف سهلة.

تطبيق قوتهم الشخصية على أهداف مفيدة

جعل الآخرين يتحدثون عن قدراتهم وأفعالهم

يركزون على الأهداف، وليس على الأنشطة

يعبرون عن إعجابهم وتقديرهم للآخرين بحرية

ستكفيهم معرفة قيمة أهدافهم والإيمان بقدراتهم كي يصلوا إلى تلك الأهداف. إنهم أكثر اهتماماً بحيث تتحدث أفعالهم بصوت أعلى من كلماتهم.

### ربما أنت تام البراعة

«مخلوق على صورة الله». هذه فاتورة كبيرة! تعادل جميع تلك الدعوات القوية من أجل أفضل ما تستطيع فعله بكل ما لديك. ربما شعرت أنه كانت هناك لمسة عظيمة فيك. ربما تجرأت على أن تأمل أنك تام البراعة، أن دم بطل يجري في شرايينك.

قال أحدهم: هناك بالفعل شخصان داخل كل منا: شخص كبير يتوق للعظمة، وشخص صغير يقف في الطريق ويصيح: «لا تستطيع!»

على سبيل المثال، كان المغني/الصادح المشهور، إنريكو كاروسو Enrico Caruso ينتظر في الجناح في ليلة افتتاح في الأوبرا، وكانت الدار تغص بالحشود. قال المغني العظيم فجأة بصوت مرتفع: «ابتعد عن طريقي! ابتعد! ابتعد!» احتار عمال خشبة المسرح، لأنه لم يكن هناك أحد قربه. اعتقدوا أنه أصيب بانهايار عقلي.

شرح المغني العظيم فيما بعد هذه الحالة : «شعرت في داخلي بالشخص الكبير الذي يريد أن يفني ويعرف أنه يستطيع، ولكنه كان مخنوقاً من الصغير الذي يخاف ويقول: لا أستطيع. كنت أمر ذلك الصغير بأن يخرج من جسدي وحسب».

الشك بالنفس والخوف من الفشل هما العدوان الكبيران للشخص الحقيقي الذي ينشد الوقوف داخل كل منا. إنهما يقللان - إذا تركناهما - من قيمة الشخص الذي نأمل أن نصبحه ونتحول إلى جبناء وخائفين من المحاولة. إنهما يمتصان مواردنا بحيث لا نستطيع أن نستخدم إلا جزءاً صغيراً من قدراتنا الذهنية.

### «لقد تلاشت الموسيقى»

تواجه الثقة بالنفس بالمقاومة في أشكال كثيرة، ولكنها دوماً تصعد إلى التحدي. إن كين هلسر Ken Helser موسيقي ممتاز يستخدم مواهبه بنحو فعال جداً في التواصل مع السجناء في أنحاء الجنوب الشرقي. غالباً ما يقول للمقربين منه : «حين كنت فتى صغيراً مُنحتُ خشبية ❖ كهدية عيد ميلاد. وجاءت معها مجموعة من التعليمات. وكنت أسير بنحو جيد على طريق تعلم كيفية العزف حين ضاع كتيب التعليمات». بعد أن فتش هو ووالداه المنزل، والفناء، وسيارة الأسرة، دون فائدة، جلس وبدأ يبكي.

قال وهو يعول : «أمي، لقد تلاشت الموسيقى!»

❖ آلة موسيقية مؤلفة من صف من القضبان الخشبية يُعزف عليها بالضرب على هذه القضبان بمطرقتين خشبيتين صغيرتين.

أجابت الأم : «كلا يا بني، الإرشادات ذهبت . . . الموسيقى هي في داخلك . . . أصغ إليها وستقدر على عزفها».

قال لأصدقائه : «هنا، في السجن، يمكنك أن تشعر بأنك مقطوع عن كل شيء، وكأن الحياة تنغلق عليك .. كما لو أن الموسيقى تلاشت من حياتك. لكن الموسيقى هي في داخلك؛ إذا أصغيت إليها، تستطيع عزفها!» حيثما أنت، مهما كانت ظروفك، مهما كانت المصيبة التي عانيت منها، فإن موسيقى حياتك لم تتلاش. إنها في داخلك، إذا أصغيت إليها، تستطيع عزفها. قال واشنطن إرفنج Washington Irving المصائب تروض العقول الصغيرة وتخضعها، أما العقول الكبيرة فتستطيع تجاوزها». وعبر إمرسون عن ذلك قائلاً : «عظيم من هو عظيم من الطبيعة، ومن لا يذكرنا بأي شخص آخر».

الناس الذين يتمتعون بثقة بالنفس هم مبتهجون حين يكون من الصعب الابتهاج، وصابرون حين يصعب الصبر. يندفعون إلى الأمام حين يريدون الوقوف ثابتين. يواصلون المحاولة طويلاً رغم الظروف، وربما يقول الناس الآخرون: إنهم مهزومون.

### الثقة بالنفس مع الصراع تعادل الشخصية

مرة راقبت فتاة صغيرة فراشة وهي تصارع كي تتحرر من شرنقتها. حاولت مساعدة الكائن الجميل فمدت يدها إلى جيبها وأخرجت سكيناً. وبحرص قطعت الشرنقة وحررت الفراشة. لوقت طويل، راقبت الفراشة وهي ترفرف بجناحيها محاولة أن تطير دون نجاح. أخيراً، وهن الجناحان للمرة الأخيرة، وماتت الفراشة. قالت لها أختها الكبيرة

شارحة : «يا أختي، الصراع يمنح قوة لجناحي الفراشة. حين قطعت الشرنقة، أنهيت التمرين الذي كان سيمكنها من الطيران».

بالطبع، لا أحد منا يحب أن يصارع الصعوبات والمصائب، ولكن الحكماء يقبلونها كفرص للنمو. فالأشخاص الحكماء والواثقون من أنفسهم يرحبون بالصراع - المقاومة - لأنهم يعرفون أنه الطريقة الأفضل لتطوير الشخصية. في الحقيقة، يفهم أشخاص كهؤلاء أن المشكلات تبني الشجاعة الشخصية والشهامة. لو لم يكن العمل ضرورياً، ولو لم نتمرن جسدياً، لما اكتسبت أجسادنا قوة. لو كان كل ما في الحياة «سريراً من الورود»، لما طورنا شخصية تتجاوز شخصية الطفل.

### ضبط النفس، المفتاح الأساسي

المفتاح الأساسي للثقة بالنفس هو ضبط النفس. فضبط النفس هو القدرة على حشد كل موارد أذهاننا، وأجسامنا وأرواحنا كي نتغلب على أي تحد يكمن أمامنا. هذا يمكن أن يحدث حين نكون تحت ضبط نفس كامل. كتب توماس هكسلي Thomas Huxley :

« أعتقد أن ذلك الرجل يمتلك ثقافة ليبرالية. فقد دُرِّبَ جسده جيداً في فترة الشباب بحيث (أنه يكون جاهزاً ليخدم إرادته)، ويفعل بسهولة وممتعة كل ما هو قادر عليه؛ عقله آلة منطق باردة و واضحة وأجزاؤها ذات القوة المتساوية مرتبة جيداً، وهو جاهز، كآلة بخارية، كي ينتقل إلى أي نوع من العمل وينسج أقمشة ومراسٍ للعقل؛ ذهنه مليء بمعرفة الحقائق العظيمة الأساسية عن طبيعة وقوانين عملياتها؛ امرؤ مليء بالحياة والنار؛ لكن أهواءه دُرِّبَتْ كي تجاري إرادة جبارة، وتخدم ضميراً

رقيقاً، إنه شخص تعلم أن يحب كل الجمال، جمال الطبيعة أو الفن، أن يكره كل التفاهة، وأن يحترم الآخرين كما يحترم نفسه».

وكما كان كاروسو العظيم قادراً على أمر الشخص الذي في داخله «بالابتعاد عن طريقه»، يستطيع كل واحد منا أن يتولى مسؤولية الشكوك بالنفس التي تحاول إبعادنا عن تحقيق طاقتنا الكاملة. ينبغي ألا نتنظر إذناً من الذات السلبية التي تصارع كي تحظى بانتباهنا. نستطيع الانطلاق إلى الأمام ونعمل بثقة بالنفس. «إذا كان هذا يشعرك بأنه جيد، افعله!» هذه عقيدة الكثير من شبان اليوم. لكن الشخص الذي يريد أن يبني ثقة بالنفس يعمل على الاعتقاد بأنك «إذا واصلت فعل ما هو صحيح، سيبدأ بأن يشعرك بأنه جيد».

### تستطيع، إذا آمنت أنك تستطيع

انتقى باحثون في جامعة بارزة مجموعة كبيرة من الرياضيين من أجل تجربة. قيل للرياضيين إنه سيطلب منهم أن يقوموا ببعض التمارين التي لم يقدر أي شخص على القيام بها سابقاً. أخبرهم الباحثون: بما أنهم من بين أفضل الرياضيين في البلاد، سيقدرون على تنفيذ التمارين.

قسم الرياضيون إلى مجموعتين، وأخذت المجموعة الأولى إلى الجمنازيوم. حاولوا قدر استطاعتهم ولم يستطيعوا تنفيذ التمارين تماماً. ثم اقتيدت المجموعة الثانية إلى الجمنازيوم وأخبروها عن فشل المجموعة الأولى.

قال الباحثون: «ولكن ستكونون مختلفين. تناولوا هذه الحبة الصغيرة. سيمكنكم هذا العقار الجديد من أن تعملوا بمستوى سوبرمان».

نفذت المجموعة الثانية من الرياضيين التمرين بسهولة.

سأل أحد المشاركين : «أي نوع من العقاقير هذا؟»

كان الجواب : «لا تحتوي أي شيء سوى الحوار».

كانت المجموعة الثانية قادرة على القيام بالمستحيل، لأنها آمنت أنها تستطيع ذلك! إذا آمنت أنك تستطيع - وتؤمن بذلك بما يكفي من القوة - ستدهش مما أنت قادر على فعله.

### الثقة بالنفس تستطيع أن تحدث فرقاً

أستطيع أن أعدك بهذا: إذا انطلقت للقيام بأي شيء ذي شأن، سيقول لك كثير من أصحاب العقول الصغيرة: إن هذا لا يمكن تحقيقه. أحياناً، يمكن أن تشعر وكأنك الشخص الوحيد الذي يؤمن بقدرتك على القيام بأمر ما. لكن لا تدع شكوكك وشكوك الآخرين توقفك! ثقتك بنفسك يمكن أن تحدث الفرق في النجاح وال فشل.

يقدم الفصل التالي عشر خطوات مختبرة ومبرهنة نحو بناء إحساس قوي بالثقة بالنفس. ولقد عملت بنحو جيد بالنسبة لي، وأعتقد أنها ستعمل بالنسبة إليك.

