

الجزء الأول
الأمثلة والمبادئ

obeikandi.com

الظاهر والباطن :

« ليس هناك أى نجاح حقيقى فى العالم أجمع ، يمكن نصله عن الطريق القويم »

ديفيد ستار جوردان

خلال ٢٥ عامًا من عملى مع الناس ، سواء من رجال الأعمال ، أو من الجامعات ، أو غيرهم ، قابلت عددًا كبيرًا من الأشخاص الذين نالوا من النجاح المادى أو الشهرة ما يحسدهم عليه الكثيرون ، ولكنهم رغم ذلك ينتابهم صراع داخلى مرير يحسون فيه بحاجتهم الماسة للسلام مع النفس ، ولعلاقات صحية متوازنة مع الآخرين .. ولعلى أنقل هنا بعض الأفكار التى اشتكى لى منها كثيرون :

« لقد خططت حياتى العملية بإتقان ، وقد نلت نجاحًا وظيفيًا لم أكن أحلم به ، ولكننى أحس بأن هذا كله كان على حساب حياتى العائلية والشخصية . إننى لا أعرف الكثير عن زوجتى وأولادى ، بل إننى غير متأكد أننى الآن أعرف نفسى أو ماذا أريد حقًا من هذه الحياة » .

أو « إننى مزدحم بالكثير من الأعمال ، وليس عندى أبدًا الوقت الكافى لأفعل ما أريد حقًا ، لذلك فإننى أشعر بأننى كالثور المربوط فى ساقية ليلاً ونهارًا .. ورغم كل خططى السابقة لتنظيم وقتى ، فإننى لا أشعر بإننى أعيش تلك الحياة السعيدة المنتجة التى كنت أحلم بها من قبل » .

أو « إن لى شخصية قوية ، حيث أننى أستطيع أن أقنع الآخرين دائما بأفكارى معظم الوقت ، كما أستطيع التأثير فى مرءوسى حتى يتبعوا تعليماتى

دائمًا .. ولكننى رغم ذلك أحس داخلياً بعدم الاطمئنان ، وأتساءل ياترى ماذا يعتقد هؤلاء الناس حقيقة فى شخصيتى وفى أفكارى ؟ »

أو « إن زواجنا الآن يبدو فاشلاً ، فرغم أننا لا نتعارك أو نختلف باستمرار ، إلا أننا لم نعد نحب بعضنا كما كنا نفعل من قبل .. وقد حاولنا أن نصلح هذا الأمر كثيراً دون أن نكلل بالنجاح . »

ولاشك أن مثل هذه المشاكل عميقة ومؤلمة ولن يفيد فى حلها الوصفات السريعة أو المتعجلة .. ومنذ سنوات قليلة مضت ، كنت أنا وزوجتى (ساندرا) نعانى من مشكلة حقيقية مع أحد أبنائنا الذى كان يبدو فاشلاً فى المدرسة ، كما كان يبدو غير ناضج من الناحية الاجتماعية أيضاً . ومن الناحية الرياضية فقد كان نحيفاً ضعيف الجسم غير متناسق الحركات . وقد بدأنا نساعد هذا الابن وذلك بتشجيعه دائماً ورفع روحه المعنوية فى جميع المناسبات على قدر المستطاع .. ولكن ذلك لم يأت بنتيجة على الإطلاق ، وبدأنا نتراجع لنفكر مرة ثانية فى طريقة أجدى لمساعدته .

فى ذلك الوقت ، كنت مشغولاً بالتحضير لبرنامج تدريبي لموظفى وإداري شركة (آى . بى . إم) فى جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية .. ونتيجة لقراءتى المتعددة خلال التحضير لذلك البرنامج ، بدأ اهتمامى يتزايد عن كيف ينمو إحساس الإنسان أو انطباعاته بما حوله . وكيف أن هذه الانطباعات تتحكم فى رؤيتنا للأشياء ، وبالتالي فى سلوكنا أو تصرفنا تجاه كل شئ . وقد تعلمت حينذاك أننا لا بد وأن نفحص « العدسة » التى نرى بها الأشياء أولاً ، قبل أن نبدأ فى فحص الأشياء ذاتها ، لأن تلك العدسة ولاشك تؤثر كثيراً ليس فقط فيما نراه ، ولكن أيضاً فى تفسيرنا لكل ما نراه .. وعندما بدأنا (أنا وزوجتى) نطبق هذه النظرية على الطريقة التى حاولنا أن نساعد بها ابنتنا الفاشل دراسياً واجتماعياً ،

اتضح لنا أن طريقة مساعدتنا له لم تكن منسجمة أبدًا مع الطريقة التي كنا نراه بها حقيقة . فقد كنا نحاول دائمًا إقناعه بأنه ناجح ومتقدم ، بينما - في حقيقة شعورنا - كنا لانزال نحس بأنه فاشل وغير كفاء على الإطلاق . وعلى ذلك بدأنا نعالج هذا الشعور « عندنا » قبل أن نعالجه « عنده » .. فقد اتضح لنا حقيقة كما يقول المثل القديم أن (فاقد الشيء لا يعطيه) .

الشخصية والأخلاق :

وعندما بدأت في حصر مئات الكتب والمقالات التي نشرت عن « النجاح ووسائله » في الولايات المتحدة منذ عام ١٧٧٦ وحتى اليوم ، بدأت ألاحظ شيئاً غريباً خصوصاً فيما كتب في الخمسين سنة الأخيرة . كان معظم ما كتب عن النجاح في هذه الفترة يعنى أساساً بالنجاح « الظاهري » الذى يتعلق بالوضع الاجتماعى أو الغنى المادى ، كما كانت الوسائل عادة تعنى بالطرق السريعة والسهلة التى تشبه استخدام « الأسبرين » كعلاج مؤقت لكثير من الأمراض ، التى لا تختفى بالطبع أو تعالج كلية ولكنها تبقى كامنة كالنار تحت الرماد .. أما الكتب والمقالات التى ظهرت قبل خمسين عاماً من الآن ، فكان معظمها يتناول « الشخصية من الداخل » أى النواحي الأخلاقية للشخصية (مثل الصدق والتواضع والإخلاص والشجاعة والعدل والصبر والبساطة وغيرها) وتركز على أنها هى الأساس الحقيقى للنجاح .

هذه التعاليم الأخلاقية للشخصية ترشدنا إلى أن هناك بعض القواعد الأساسية للحياة الحقة ، وأنتك لن تنال النجاح الحقيقى والسعادة الباقية إلا إذا عشت تبعاً لهذه القواعد الأخلاقية وجعلتها جزءاً من شخصيتك الداخلية .

ولكن مع الأسف ، فبعد الحرب العالمية الأولى بقليل ، بدأ كتاب

« النجاح » يتجهون نحو النجاح الظاهري أو خصائص الشخصية « من الخارج » . وقد اتخذت هذه الظاهرة طريقين مختلفين : أولهما يتعلق بالاهتمام بوسائل العلاقات العامة ، والثاني يتعلق « بالاتجاه العقلي الإيجابي » . وجسدت هذه الفلسفات فى أقوال مأثورة - بعضها حق - مثل « الابتسام يكسبك كثيرًا من الأصدقاء » و « قوة الإرادة تصنع المعجزات » .. إلخ .. ومع الأسف فإن بعض أفكار هذه الفلسفات التى اهتمت بالشخصية من الخارج كانت تحوى مبادئ خادعة أو استغلالية ، مثل تشجيع الناس على أن يتبعوا طرقًا معينة حتى يجهم الآخرون أو يهتموا بهم ، بما فى ذلك « التظاهر » بما ليس فيهم حقيقة ، أو بمعنى آخر « خداع الآخرين حتى يعطونا ما نريد » .

من زرع حصد :

إننى هنا لا أدعى أن كل الأفكار التى تتناول الشخصية الخارجية وأثرها فى النجاح ضارة أو عديمة الفائدة ، بل إن بعضها فى الواقع مفيد جدًا للوصول إلى النجاح .. مثل وسائل تنمية الشخصية ، ومهارات الاتصال مع الآخرين ، وإستراتيجيات التأثير فى الآخرين وغيرها . ولكننى فى الواقع أعتبر ان هذه الأفكار ذات تأثير ثانوى وليس مبدئى .

ولنفترض أننى حاولت أن أستخدم كل ما تعلمته من وسائل العلاقات العامة وقوة التأثير حتى أحمل الآخرين على أن يفعلوا ما أريد ، مثل أن ينتجوا أكثر فى عملهم ، أو يحبوننى كرئيس أو زميل لهم .. ولكننى داخليًا أعانى من الاضطراب أو الازدواجية أو عدم الثقة بالنفس ، فلا يمكن أن أكون ناجحًا على المدى الطويل .. حيث أن الازدواجية وعدم الثقة التى أعانى منها سوف تنتقل ولاشك إلى الآخرين مما يفقدهم الثقة بى .. لذلك

فلا تنفع هذه الوسائل أو الطرق على المدى الطويل ، إلا إذا ساندتها الشخصية القوية المتينة « من الداخل » وليست البراقة « من الخارج » فقط .

إن حياتنا في النهاية تشبه الأرض التي نزرعها ، فهل رأيت فلاحاً يحصد محصولاً دون أن يزرعه ؟ .. وهكذا فلا بد أن ندفع ثمن النجاح قبل أن نحققه ، وقديماً قالوا : « من زرع حصد » .. وينطبق هذا المبدأ أيضاً على السلوك البشرى والعلاقات الإنسانية . فعلى المدى القصير ، ربما أمكنك أن « تنجح » مؤقتاً في امتحان مدرسي بالغش ، أو في علاقاتك مع الآخرين بالادعاء وبالمظهر الخادع البراق .. ولكن هذه النجاحات المؤقتة لن تدوم طويلاً ، فمما لاشك فيه أنك « قد تستطيع أن تخدع بعض الناس بعض الوقت ، ولكنك لا تستطيع أبداً أن تخدع كل الناس كل الوقت » .

وإذا لم يتمتع الإنسان بالصفات الأساسية الحميدة ، كالصدق والنزاهة والأمانة ، فلا بد أن ينكشف أمره يوماً ما ، خصوصاً في تلك العلاقات طويلة المدى مع الآخرين ، حتى وإن استطاع أن يخدع بعض من يقابلهم صدفة أو من يعرفهم لفترة قصيرة .. صحيح أن بعض الناس من ذوى الصفات الحميدة قد تنقصهم بعض المهارات اللازمة للتواصل مع الآخرين ، ولكن هذا يُعدُّ شيئاً ثانوياً يمكن تدريبهم عليه في وقت قصير .. أما الشخصية الحقيقية ذات الصفات الحميدة المتأصلة فإنها ليست مسألة تدريب ، بل مسألة مبدأ ، وليس من السهل اكتسابها في فترة قصيرة .

ولعلك مررت في حياتك بأشخاص تحس بالثقة فيهم لأنك تعرف شخصيتهم الحقيقية ، وآخرون لا تحس بالثقة فيهم أو الاطمئنان إليهم مهما قالوا أو فعلوا .. وكما قال وليام جورج جوردان : « في يد كل إنسان القدرة على فعل الشر أو الخير ، تلك القدرة الصامتة ، غير الواعية ، وغير المنظورة

التي تتمثل في حياته .. وتشع هذه القدرة عادة من ذاته الحقيقية ، وليس من الشخصية التي يدعيها لنفسه أمام الآخرين .

قوة النموذج أو الانطباع :

يحتوى هذا الكتاب على المبادئ الأساسية التي تؤدي إلى النجاح والسعادة . تلك العادات الأولية والضرورية التي يجب أن يحتضنها الإنسان لتكون جزءاً داخلياً وليس خارجياً منه ، حتى يحقق السعادة الشاملة والنجاح الحقيقي : وهو ذلك النجاح المبني على المبادئ والأخلاق القويمة والرضا عن النفس ، وكذلك على العلاقات الناضجة والمتوازنة مع الأهل والأصدقاء والزملاء .

وقبل أن نعرض لهذه العادات السبع ، علينا أن نفهم أولاً تأثير النموذج أو الانطباع - سواء أكان صحيحاً أو خاطئاً - على نظرة الإنسان للأمر . ويمكن تشبيه النموذج أو الانطباع بالخريطة التي تساعدنا على تصور منطقة أو بلدة معينة .. وتخيل أنك مسافر إلى مدينة « سان فرانسيسكو » مثلاً وأخذت معك خطأً خريطة لمدينة « ديترويت » ، فهل تتصور مدى الخلط والارتباك الذي ستكون فيه عندما تريد الوصول إلى مكان معين في سان فرانسيسكو مستعملاً خريطة ديترويت ؟ قد تستطيع أن تغير من سلوكك بعض الشيء ، أو تحاول بهمة أكبر وصبر أكثر ، أو تقضى وقتاً أطول في البحث عن هدفك ، ولكنك أبداً لن تصل إلى هدفك بسهولة إلا إذا عدت لاستخدام الخريطة المطلوبة .. صحيح أنه حتى باستخدام الخريطة الصحيحة لسان فرانسيسكو فلا بد أن تستخدم بعض الذكاء والمهارات لتصل إلى هدفك المنشود ، ولكن يعتبر استخدامك للخريطة الصحيحة هو الشرط الأول لنجاحك في ذلك .

ولا شك أن في عقل كل منا خرائط كثيرة جداً ، يمكن تقسيمها



الشكل رقم (١)

(۸) رقم رقم الشكل



عموماً إلى قسمين : خرائط تصور بها الأشياء كما هي (أى الواقع كما نراه) ، وأخرى تصور بها الأشياء كما يجب أن تكون (أى القيم والمبادئ التى نعتنقها) . والحقيقة أننا نقوم بتفسير كل ما نراه فى هذه الحياة تبعاً لتلك الخرائط الموجودة فى عقولنا والتى لانشك عادة فى مدى صدقها أو دقتها .. حتى أن بعضنا فى الواقع لا يحس بوجود هذه الخرائط على الإطلاق ، وإنما يفترض دائماً بأن ما يراه هو الواقع فعلاً وليس هو « تصوره » لهذا الواقع أو تفسيره له .

وحتى نعطى مثلاً واضحاً عن تأثير قوة « النموذج » أو « الانطباع » أو تلك الخرائط العقلية غير المحسوسة فى الطريقة التى نرى بها الأشياء ونفسرها ، أرجو من القارئ أن ينظر إلى الشكل رقم (١) لعدة ثوان فقط ، ثم ينظر بعدها إلى الشكل رقم (٢) .. فماذا ترى فى هذا الشكل الأخير ؟ هل ترى امرأة ؟ .. كم عمرها بالتقريب ؟ هل هى جميلة أم دميمة ؟ وماذا تلبس ؟ أغلب الظن أنك سترى فى الشكل رقم (٢) امرأة فى سن الشباب ، جميلة الوجه والملابس ، ذات أنف دقيق ، وحضور رقيق .. فماذا تقول يا ترى إذا أخبرتك أنك مخطئ فى كل ذلك ؟ وأن هذه الصورة تمثل امرأة عجوزاً ، فى العقد السادس أو السابع من العمر ، حزينة ، ذات أنف كبير ، وملابس متواضعة ؟ فمن منا يكون على حق ؟ أرجو منك أن تنظر لهذه الصورة مرة ثانية لتقرر بنفسك : هل ترى فيها امرأة عجوزاً دميمة ، أو امرأة شابة جميلة ؟

والآن ، إذا قلبت بضع صفحات لتنظر إلى الشكل رقم (٣) لثوان أخرى قليلة ، ثم عدت لتفحص بإمعان الشكل رقم (٢) مرة أخرى ، فهل ترى الآن تلك المرأة العجوز الدميمة التى وصفتها لك من قبل ؟

لقد مررت بهذه التجربة عندما كنت طالباً بجامعة هارفارد ، وقد

استخدمها أستاذنا ليثبت لنا أن شخصين عاقلين يمكن أن يريا شيئين مختلفين تماماً في نفس الصورة ، والغريب أن كلاهما ربما يكون على حق دون أن يتصور الآخر ذلك ؟ وقد أجرى الأستاذ هذه التجربة بطريقة فعالة جداً ، فقد أعطى كل طالب منا بطاقة بها صورة .. وكانت البطاقات التي وزعت على الطلاب في النصف الأيمن من الغرفة تحتوي على صورة للشابة الحسنة (الشكل رقم ١) ، بينما احتوت تلك التي وزعت على الطلاب في النصف الأيسر من الغرفة على صورة للمرأة العجوز (الشكل رقم ٣) . ثم طلب الأستاذ منا جميعاً أن ننظر إلى هذه البطاقات جيداً لمدة ١٠ ثوان فقط ، ثم نسلمها له مرة أخرى . وعندما فعلنا ذلك ، عرض الأستاذ على شاشة الغرفة الشكل رقم (٢) ، وطلب منا أن نصف ما نرى في تلك الصورة .. ولدهشتنا جميعاً ، فإن جميع الجالسين في النصف الأيمن من الغرفة رأوا في هذه الصورة شابة حسنة ، بينما رأى الجالسون في النصف الأيسر تلك العجوز الدميمة .

وعندما طلب الأستاذ ممن يمثلون وجهتي النظر المختلفتين أن يتناقشا معا ليصلوا إلى حل فيما بينهم ، لم يكن ذلك سهلاً على الإطلاق .. فلم يكن يخطر ببال أحد منهم أبداً أن الآخر يمكن أن يكون على حق ، بل بدؤوا يتهمون بعضهم البعض بالجنون وقصر النظر أو عدم الفهم أو الغباء الصريح .. وبعد كثير من المناقشات عديمة الجدوى ، بدأ بعض المتعقلين منا يرون تدريجياً أن الشكل رقم (٢) في الواقع مركب من صورتين معاً . ولكن لأن كلا منا قد تعود (لمدة ١٠ ثوان فقط) في البداية أن يرى الشابة الحسنة أو العجوز الدميمة فقط ، فقد أثر هذا النموذج أو الانطباع علينا جميعاً ، فلم نر من الصورة المركبة إلا نصفها الذي تعودنا (أو تكيفنا) عليه من قبل . وإذا كان ذلك قد حدث من تعودك (أو تكيفك) على رؤية صورة معينة لمدة ١٠ ثوان فقط ، فما بالك بتلك

النماذج أو الانطباعات التي تعودت أو تكيفت عليها طيلة حياتك ؟ وقد تكونت هذه النماذج والانطباعات نتيجة ما تلقيتته من أهلك أو أقرانك من آراء أثرت فيك ، سواء في المدرسة أو البيت أو العمل أو خلافه .. كما قد تتكون من الأفلام التي تشاهدها في السينما والتلفزيون ، ومما تتعرض له من مؤثرات ثقافية واجتماعية أخرى طوال يومك خاصة في سنوات التكوين الأولى من طفولتك أو شبابتك .

وتؤثر هذه الانطباعات والنماذج دون شك في سلوكنا وتصرفاتنا تجاه أنفسنا وتجاه الآخرين ، بل وتكون في الواقع شخصيتنا الحقيقية التي لا مجال لتخطيها ، فلا يجدى أبداً أن نتظاهر بما ليس فينا .. ومن هنا كان تغيير السلوك الظاهري للإنسان (أو الشخصية من الخارج) غير مفيد على المدى الطويل كما أسلفنا من قبل .. إن كلاً منا يظن أنه يرى الأشياء بنظرة « موضوعية » ، بينما الواقع أننا نرى الأشياء بنظرة « شخصية » معظم الوقت ، أى نراها من خلال تجاربنا التي مرت بنا نحن من قبل وليس من خلال تجارب غيرنا .

وليس معنى ذلك أنه لا وجود للحقيقة المجردة على الإطلاق .. ففي التجربة التي تحدثنا عنها من قبل ، الحقيقة المجردة في الشكل رقم (٢) أنها صورة مركبة مكونة من خطوط سوداء ومساحات بيضاء .. ولكن تفسير كل منا لهذه الحقائق المجردة يختلف جذرياً نتيجة اختلاف تجربة (أو خبرة) كل منا وانطباعاته السابقة .

والحقيقة أننا كلما فطننا لهذا التأثير الطاعى للتجارب أو الانطباعات السابقة في حياتنا ، وكلما فحصناها بدقة وتجرد بقدر الإمكان ، وكلما استمعنا لوجهات النظر الأخرى المخالفة لوجهة نظرنا وحاولنا تفهيمها دون الحكم المسبق عليها .. كلما كانت نظرتنا للصورة « متكاملة » وأكثر موضوعية ولا أقول كاملة أو موضوعية تماماً .

(۳) شکل رقم



قوة تغيير الانطباع أو النموذج :

يقول توماس كون : « إن كل الاكتشافات العلمية الهامة فى العصر الحديث قد تمت نتيجة لأن أحداً أو مجموعة من العلماء كان عندهم من الشجاعة أن يغيروا من نظرتهم للأمر ، فيخالفوا أو يغيروا « النموذج » الذى كان متعارفاً أو متفقاً عليه من قبل » . وهو لاشك محق فى هذا القول ، فقد ظن بطليموس مثلاً أن الأرض هى مركز الكون ، ولكن كوبرنيكوس - رغم معارضة الكثيرين - غير هذا النموذج بأن وضع الشمس مركزاً للكون .. وبالطبع فإننا نعلم الآن أن الشمس قد تكون مركزنا نحن ، ولكنها ليست مركز الكون على الإطلاق . ورغم أن نظريات نيوتن كانت ولا تزال هى النموذج الطبيعى الذى تعتمد عليه الهندسة الحديثة ، إلا أنها لم تكن كاملة على الإطلاق ، بدليل أن أينشتين قد أضاف إليها نموذجاً عن « النظرية النسبية » التى زادت من قدرتنا على تفسير كثير من ظواهر الكون وعلى التنبؤ بها أيضاً .

وقبل أن يعرف الإنسان الميكروب أو يقتنع بوجوده ، ماتت نسبة كبيرة من النساء والأطفال أثناء الولادة دون سبب معروف .. وفى الحروب كان عدد من يموتون من الجروح الصغيرة والأمراض أكبر كثيراً من عدد الذين يقتلون برصاص العدو ومدافعه . ولكن ما أن اقتنع الإنسان بوجود الميكروبات (التى لا يراها أحد بالعين المجردة) حتى تغير كل ذلك بمزيد من الفهم ومزيد من العناية الطبية .. حتى نظام الحكم الحالى فى الولايات المتحدة الأمريكية ، فإنه يعتبر نتيجة لتغير « النموذج » الذى كان فى السابق ملكياً طاغياً مستبداً لقرون عديدة فى العالم أجمع . ثم تغير هذا النموذج إلى حكومة ديمقراطية « من الشعب ، وللشعب ، وبواسطة الشعب » . وقد أطلق هذا التغيير فى النموذج طاقات جبارة للإنسان أدت إلى تلك

النهضة الاقتصادية والحرية الفكرية والسياسية التي تسود النظم الديمقراطية في العالم أجمع الآن .

وبالطبع فإن تغيير « النموذج » لا يكون دائماً للأفضل ، فقد بينا من قبل مثلاً أن كتب النجاح تغيرت من التركيز على المقومات الأساسية والأخلاقية للشخصية (من الداخل) إلى التركيز على المظهر والسلوك الخارجى للشخصية (من الخارج) ، وهذا بالتأكيد تحول إلى الأسوأ .
ولكن سواء كان هذا التغيير تدريجياً بطيئاً أو فجائياً سريعاً ، فإن هذا التغيير ينقلنا دائماً لنرى العالم بأعين جديدة لم نره بها من قبل .

وحتى أعطى مثلاً لقوة تغيير الانطباع أو النموذج وتأثير ذلك فى سلوك الإنسان بل وفى شعوره ونظراته للأمور ، فسوف أحكى حادثة صغيرة حدثت معى وأنا أركب المترو فى يوم من أيام الآحاد فى مدينة نيويورك . كان معظم الناس يجلسون فى عربة المترو صامتين ، بعضهم يقرأ الجرائد أو المجلات ، بينما يخيم الهدوء والسكينة على الجميع .. وفجأة - فى إحدى المحطات - ركب رجل وأطفاله . وبمجرد أن دخلوا العربة تغير الجو تماماً ، فقد كان هؤلاء الأطفال على الصوت مزعجين للجميع . ورغم ذلك فقد جلس الأب بجوارى صامتاً لا يحرك ساكناً . وقد أزعجنى هذا الوضع ، خاصة عندما رأيت الضيق البادى على باقى الركاب ، وانحنيت على الأب لأقول له : « سيدى ، إن أطفالك يزعجون جميع من فى هذه العربة بصياحهم ، فهل يمكنك أن تفعل شيئاً لإسكاتهم ؟ » . فأتجه إلى الأب يبصره وقال « أنت على حق فيما تقول أيها السيد .. ولكن ماذا عساي أن أفعل ؟ لقد حضرنا جميعاً لتونا من المستشفى الذى ماتت فيه أمهم منذ ساعة واحدة مضت .. وأعتقد أننا جميعاً مشوشو الفكر ولا ندرى ماذا نفعل ؟ » .

هل تصور عزيزى القارئ مدى ما شعرت به من حزن عميق آنذاك ؟
وقد تغيرت وجهة نظرى فى لحظة واحدة ، فبدأت أرى كل ما حولى فى
ضوء مختلف تماماً .. بل وبدأت أفكر بطريقة مختلفة ، وبدلاً من ثورتى
على الرجل وأطفاله ، بدأت أحس بالثناء العميق لهم وبالتعاطف معهم ،
فتمتت بكلمات رثاء للرجل وعرضت عليه المساعدة فى مصيبتة .

والحقيقة أن معظم الناس يغيرون وجهة نظرهم وطريقة رؤيتهم للأمور
عندما يواجهون خطراً يهدد حياتهم أو حياة أحد أحبائهم .. وهنا قد
يبدئون فجأة فى إعادة ترتيب أولوياتهم فى ضوء جديد . كما يحدث ذلك
أيضاً عندما يتخذ الإنسان دوراً جديداً له فى الحياة ، كأن يصبح زوجاً
أو أباً أو رئيساً أو قائداً على سبيل المثال .

وبالتأكيد فإن الإنسان يمكنه أن يحدث تغييرات صغيرة فى حياته إذا
ما ركز على تغيير سلوكه أو عاداته .. ولكن حتى يحدث تغييراً كبيراً وهاماً
حقاً فلا بد وأن يغير من طريقة نظرتة للأمور أو « النموذج » الذى يسير
عليه كما شرحنا من قبل .

النموذج المبني على « المبادئ »

كتب فرانك كوخ فى مجلة معهد البحرية الأمريكية يحكى قصة صغيرة
حدثت له فقال : كنت واحداً من طاقم إحدى السفن الحربية التى تقوم
بتدريبات بحرية .. وكنا فوق سفينة القيادة مساء أحد الأيام المليئة
بالضباب ، وكانت الرؤية تكاد تكون معدومة حينما صاح أحد البحارة
من أعلى السفينة منبها « إننى أرى ضوءاً أمامنا على الجانب الأيمن » .
فسأله قبطان سفينة القيادة قائلاً « هل هذا الضوء ثابت أم متحرك » .
فرد البحار « إنه ثابت ياسيدى القبطان » . ولما كان ذلك يعنى أننا على
وشك الاصطدام بسفينة أخرى تابعة لقيادتنا ، صاح القبطان « أرسل إشارة

لهم أن ينحرفوا ٢٠ درجة وإلا اصطدمننا بهم» .. وجاء رد تلك الإشارة بإشارة لنا تقول « الأفضل لكم أن تنحرفوا أنتم ٢٠ درجة » .. فرد القبطان بغيظ « أنا القبطان قائد هذه السفن جميعاً ، لابد وأن تنحرفوا ٢٠ درجة فوراً » . وجاء الرد سريعاً « وأنا بحار من الدرجة الثانية ، لكن الأفضل لكم أن تنحرفوا أنتم ٢٠ درجة » . ورد القبطان غاضباً « هذه مدمرة القيادة ، عليكم بالانحراف ٢٠ درجة فوراً وإلا اصطدمننا بسفينةكم » . وجاء الرد حاسماً « نحن لسنا بسفينة . نحن الفئار الهادى للسفن » .. وبالطبع أسقط فى يد القبطان وأمر بتغيير مسار سفينتنا ٢٠ درجة فوراً لتحاشى الاصطدام بذلك « الفئار » .

علينا أن نفكر جيداً فى هذه القصة ، وتذكر أن « المبادئ القويمة » تشبه ذلك الفئار الهادى للسفن فى الظلام وفى الضباب مهما انعدمت الرؤية .. ذلك الفئار الثابت الذى لا يمكن له أن ينحرف يمينا أو يساراً مهما كانت الظروف .

وليست هذه المبادئ التى أشير إليها شيئاً سرياً أو غير عادى أو مقصور على ديانة معينة أو شعب معين ، بل إن هذه المبادئ تعتبر أساساً لجميع الأديان السماوية خلال تاريخ البشرية كله . وهى واضحة وضوح الشمس فى حياتنا فهى جزء من الضمير الإنسانى ، وقانون طبيعى أساسى يشبه قانون الجاذبية الأرضية الذى لا فكاك منه . ومهما حاول الإنسان أن يتخطاها أو يهرب منها فلن ينجح فى ذلك إلا مؤقتاً .. وكما قال سيسيل دى ميل فى روايته التاريخية العظيمة (الوصايا العشر) « ليس بمقدورنا أبداً أن نكسر القانون الإلهى ، وإن كنا نستطيع أحياناً أن نكسر أنفسنا فى مواجهة هذا القانون » .

وتشمل هذه المبادئ القويمة : العدل ، والمساواة ، والأمانة ، والصدق ،

والكرامة الإنسانية ، وخدمة الآخرين ، ومحاولة الوصول للجودة والإتقان في العمل .. ومن هذه المبادئ أيضاً أن كل إنسان منا ينمو خلال حياته ويتطور ليحقق ذاته ويطلق طاقاته تدريجياً ، ويحتاج خلال ذلك للصبر والمثابرة والتشجيع .

ولعلنا هنا نوضح الفرق بين هذه « المبادئ » وبين « التصرفات » ، فبينما تكون المبادئ ثابتة لا تتزعزع مهما كانت الظروف ، فقد تتغير التصرفات بناء على تغير الظروف . وكلما تطابقت تصرفاتنا مع هذه المبادئ الثابتة كلما كان « النموذج أو الخريطة » التي نسير عليها ونهتدى بها صحيحة ، وكلما كانت حياتنا سعيدة هائلة وضميرنا مستريحاً ، حتى وإن كان الطريق أمامنا طويلاً أو صعباً .

مراحل التغير والنضج في حياة الإنسان :

في الحياة ، يمر كل فرد منا بمراحل معينة من النمو والتطور .. فالطفل يبدأ في أن يتعلم أولاً كيف يجلس ثم كيف يجبو ، وبعد ذلك كيف يسير ثم كيف يجرى .. وتأخذ كل مرحلة من هذه المراحل وقتاً معيناً ، ولا يمكن أن تسبق إحداها الأخرى . ويمكن تطبيق هذا المبدأ في كل مراحل حياة الإنسان ، وفي مجالات النمو المختلفة .. فلا يمكن مثلاً أن تحصل على الدكتوراه قبل أن تحصل على الليسانس أو البكالوريوس ، ولا يمكن أن تكون عازفاً ماهراً قبل أن تتعلم قواعد الموسيقى .. وينطبق هذا المبدأ ليس فقط على الأفراد ، ولكن أيضاً على الأسر والجماعات بل وعلى الهيئات والشركات أو المنظمات .. ورغم أننا نقدر هذا المبدأ ونتفهمه في الأشياء العملية كالأمثلة سابقة الذكر ، إلا أننا لا نقدره حق قدره حينما يتعلق الأمر بمراحل النمو العقلي أو العاطفي أو الاجتماعي للأفراد أو الجماعات .

ولكن ماذا يحدث عندما يحاول أى منا أن يسابق الزمن فيتخطى مرحلة من هذه المراحل الطبيعية حتى يصل إلى ما بعدها بسرعة ؟ فعلى سبيل المثال : إذا كنت لاعب تنس مبتدئ أو متوسط المهارة وحاولت أن تلاعب أبطالاً كباراً فى هذه اللعبة حتى تتفاخر أمام أصدقائك بأنك وصلت إلى مستوى أعلى فى اللعب ، فماذا ستكون النتيجة ؟ وماذا يمكن أن يحدث لو خدعت أصدقائك بقولك أنك الآن تستطيع عزف البيانو على مستوى أوركسترالى ، بينما أنت فى الواقع لاتزال تعزف كالمبتدئين ؟ لاشك أن إجابة هذين السؤالين واضحة ، فلا يمكن أن يتخطى أحد منا تلك المراحل الطبيعية للنمو ، إلا وكان الفشل وخيبة الأمل هما النتيجة المنطقية لذلك إن آجلاً أو عاجلاً .

ولنفترض مثلاً أنك خدعت مدرسك بالغش فى الامتحان ، أو بعدم توجيه الأسئلة له حتى لا يعرف نقاط ضعفك ، فكيف تتوقع منه أن يعرف مستواك الحقيقى حتى يعطيك ما تستحق من العناية أو المساعدة ؟ ولاشك أن الاعتراف « بالجهل » هو أول مراحل التعلم . وكما قال ثوريو « كيف نستطيع أن نتذكر جهلنا ، وهو شئ ضرورى لتتعلم وننمو ، ونحن دائماً نتفاخر بما نعرف ؟ » .

فإذا ما أردت أن تتواصل حقاً مع زوجتك ، أبنائك ، أصدقائك ، أو زملائك فى العمل ، فلا بد وأن تتعلم كيف « تصغى » لهم بحق . وهذا يتطلب منك قدرًا من الشجاعة العاطفية ، حيث أن القدرة على الإصغاء تتطلب صبراً وانفتاحاً ورغبة حقيقية فى التفهم .. وهذه جميعاً صفات لا تتوافر إلا فى إنسان ناضج حقاً . ورغم أننا نستطيع أن نحكم على مستوى النمو فى قدرات عازف البيانو أو لاعب التنس بسهولة ، حيث لا أحد هنا يستطيع الادعاء أو التظاهر بغير مستواه لفترة طويلة ، إلا أننا

لا نستطيع أن نحكم بسهولة على مستوى النضج العاطفى أو الاجتماعى لإنسان معين .. فكم من الأشخاص الذين يظهرون بمظهر خادع أمام الغرباء أو أمام مرءوسيههم أو رؤسائهم فى العمل ؟ والحقيقة أننا قد نخدع لفترة عن حقيقة هؤلاء الأشخاص ، بل إن هؤلاء الأشخاص قد يخدعون أنفسهم أيضاً لبعض الوقت .. ولكن - مرة ثانية - إن أجلاً أو عاجلاً ، ستتكشف حقيقة هؤلاء الأشخاص أمام غيرهم وأمام أنفسهم . بل فى الواقع فإنه - فى معظم الحالات - كثيراً ما يعرف الإنسان حقيقة نفسه ، حتى وإن ظهر أمام الآخرين بمظهر يغاير تلك الحقيقة .

الطريقة التي نرى بها المشكلة .. هي المشكلة

مستوى جديد من التفكير :

كتب ألبرت اينشتين قائلاً « إن المشاكل الهامة التي نواجهها لا يمكن حلها بنفس المستوى من التفكير الذى خلقنا به هذه المشاكل » .

وعندما ننظر حولنا لتتعرف على المشاكل الكثيرة التي تحيط بنا ، فلا بد وأن نعرف بأن معظم هذه المشاكل أعمق كثيراً من أن نواجهها بالحلول السطحية السريعة التي ييشربها بعض كتاب طرق النجاح السريع ، والتي قد تؤدي - كما بينا سابقاً - لبلوغ النجاح المادى فقط أو النجاح الظاهرى الذى لا يدوم ولا يسعد به الإنسان لفترة طويلة .. ولكن حتى نحل هذه المشاكل بطريقة جذرية ، فإننا نحتاج لمستوى أعمق فى التفكير ، لتدبر ذلك « النموذج » المبني على المبادئ القويمة سابقة الذكر . إن هذا المستوى العميق فى التفكير هو موضوع هذا الكتاب (عادات النجاح السبع) الذى يقوم على تلك المبادئ ، ويركز أساساً على عناصر الشخصية « من الداخل » قبل أن ينتقل إلى عناصر الشخصية الخارجية أو المظهرية .

ومعنى ذلك أن يبدأ الإنسان بإصلاح نفسه أولاً قبل أن يحاول إصلاح الآخرين . ومعناه أيضاً أن تبدأ بأهم وأعمق جزء فى نفسك ، وهو مبادئ أو النموذج الذى تقتنع به وتسير عليه .. وبعبارة أخرى ، فإنك إن أردت أن تتمتع بزواج سعيد ، فلا بد وأن تحاول أنت أولاً أن تكون زوجاً صالحاً تنبعث منه مشاعر الحب والثقة وغيرها من المشاعر الإيجابية ، بدلاً من ذلك الزوج « النكدى » الذى تنبعث منه المشاعر السلبية دائماً أو فى معظم

الوقت .. وإذا أردت أن يكون ابنك المراهق أكثر لطفًا وتعاونًا معك ، فلا بد وأن تكون أنت أولاً أكثر تفهمًا وتعاطفًا وحبًا له ولباقي أبنائك .. أما إذا كنت تريد حرية ومسئولية أكبر في عملك ، فلا بد وأن تكون موظفًا متعاونًا ومنتجًا يحس بالمسئولية حتى يتق بك رؤساؤك .

باختصار ، إذا أردت أن يتق بك الآخرون ، فلا بد أن تعمل قصارى جهدك حتى تكون فعالاً أهلاً لهذه الثقة^(٥) .

إن التركيز على الشخصية « من الداخل » يعني أنك لا يمكن أن تكون أمينًا وصادقًا مع الناس إلا إذا كنت أمينًا وصادقًا مع نفسك أولاً ، ولا يمكن أن تحسن علاقتك بالآخرين إلا إذا تحسنت أنت أولاً لتصير مقتنعًا بسلوكك وتصرفاتك وراضيًا عن نفسك بحق وليس بالخداع .. وحيث أن الإنسان لا يمكن أن يصل إلى « الكمال » أبدًا ، فإن عملية التحسين الذاتى أو الداخلى هذه لا بد وأن نعتبرها عملية مستمرة وتدريبية مدى الحياة ، فهى مرتبطة بالتجديد والتطور الطبيعيين فى حياة الإنسان بمراحلها المختلفة . ولكن المهم أن نبدأ ولو بخطوات صغيرة ، فإن نجاحنا التدريجى ولو فى الأمور الصغيرة سيقود حتمًا إلى تنامى هذه الخطوات وزيادة سرعتها حتى ننجح فيما هو أهم ، سواء فى اكتساب « الشخصية المستقلة المسؤولة » أو فى « إقامة علاقات متوازنة وفعالة مع الآخرين » .

عن عادات النجاح السبع :

يقول أرسطو « نحن وما نفعل شيء واحد ، لذلك فإن الإلتقان أو التميز ليس بفعل وإنما هو عادة » .

وتقول حكمة قديمة « إن تزرع فكرة تحصد فعالاً ، وإن تزرع فعالاً

(٥) لاحظ تطابق هذا المفهوم مع الآية الكريمة ﴿ إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم ﴾ (الرعد : ١١) .

تحصد عادة ، وإن تزرع عادة تحصد شخصية ، وإن تزرع شخصية تحصد مستقبلًا . » .

ولا شك أن « العادات » عوامل مؤثرة للغاية فى حياتنا ، لأن العادة فعل متكرر نقوم به - غالبًا دون أن نشعر - يوميًا وبانتظام ، فيعبر عن شخصيتنا ، ويتج عنه بالضرورة إما أن نكون فاعلين أو غير فاعلين .. ويقول المعلم الكبير هوراس مان « إن العادة كالجلبل الذى نجلده بأنفسنا خيطًا خيطًا كل يوم حتى يصير من القوة بحيث لا يمكن لنا أن نقطعه » . وأنا شخصيًا أوافق على الجزء الأول من هذه المقولة ولكننى لا أوافق على الجزء الأخير منها .. حيث أن العادات يمكن قطعها كما يمكن تعلمها ، ولكن ذلك ليس بالأمر السهل أو السريع .. فحتى يمكنك أن تكون عادة جديدة أو تقطع عادة قديمة فلا بد وأن تبذل كثيرًا من الجهد المخلص والدءوب حتى يتم ذلك .. ولكنه أمر ممكن ويحدث كل يوم .

وعندما شاهدنا جميعًا سفينة الفضاء (أبولو ١١) تهبط على سطح القمر ثم تعود إلى الأرض ، كان وصف هذه الرحلة بأنها « رائعة » أو « لا تصدق » أقل كثيرًا من الحقيقة . ولكن حتى يصل رواد الفضاء إلى القمر ، كان عليهم أولاً أن يتغلبوا على الجاذبية الأرضية . وكانت الطاقة التى بذلت فى سبيل ذلك خلال الدقائق والأميال القليلة الأولى من هذه الرحلة ، أكبر كثيرًا من الطاقة التى بذلت خلال الأيام الباقية التى قطعت فيها السفينة نصف مليون ميل .

إن عاداتنا مثل هذه الجاذبية الأرضية التى تشدنا إليها بقوة أكبر كثيرًا مما نعرف أو مما نود أن نعترف .. وحتى نهرب من بعض العادات السلبية التى قد تكون متأصلة فىنا مثل الأنانية ، أو التسويف والمماطلة ، أو التسرع وعدم الصبر ، أو ميلنا الزائد لنقد الآخرين ، فإن ذلك يتطلب منا كثيرًا

من قوة الإرادة وبعض التغيير في حياتنا التي تعودنا عليها .. إن البداية دائماً صعبة ، ولكن ما أن ننجح في كسر « جاذبية » عادة ما ، حتى نجد أنفسنا منطلقين بحرية أكبر وسرعة أكثر .

وككل القوى الطبيعية ، فإن قوة العادة وجاذبيتها يمكنها أن تكون معنا أو ضدنا .. فرغم أن جاذبية بعض العادات السيئة قد تمنعنا من الوصول إلى أهدافنا ، فإن الجاذبية الأرضية مثلاً هي التي تجعل الحياة فوق هذه الأرض ممكنة ، كما أن الجاذبية في الكون عموماً هي التي تجعل كل الكواكب والأقمار تنظم في مداراتها . فلماذا إذن لا نستخدم جاذبية العادات وقوتها لتكون معنا بدلاً من أن تكون ضدنا ؟

تعريف « العادات » :

سوف نعرف العادة هنا بأنها تكون نتيجة تفاعل ثلاثة عوامل معاً : المعرفة ، والقدرة ، والإرادة . وحتى نضرب مثلاً لذلك ، دعنا نفترض بأننى غير راض عن علاقائى مع زملائى فى العمل ، أو مع شريكة حياتى ، أو مع أبنائى ، لأننى دائماً أخبرهم بأرائى ومعتقداتى ولكننى فى الحقيقة لا أستمع إليهم أو أصغى لوجهة نظرهم إلا نادراً .. فإذا بحثت عن أسباب « عدم إصغائى » للآخرين فلا بد أن أجدها واحدة أو أكثر من العوامل الآتية :

- ١ - ربما أنا لا أعرف أننى يجب أن أستمع للآخرين حتى أقيم علاقات طيبة معهم .
- ٢ - وربما أننى رغم معرفتى بوجوب الاستماع للآخرين ، لا أعلم كيف أفعل ذلك بطريقة إيجابية وفعالة .
- ٣ - وربما أننى رغم معرفتى بضرورة وبكيفية الإصغاء للآخرين فإننى لا أريد ذلك حقاً .

إذن فلا بد أن أمتلك المعرفة ، والقدرة ، والإرادة ، حتى تتكون عندي عادة « الإصغاء للآخرين » أو أية عادة أخرى ماثلة .. ولا بد لي أن أبذل جهداً كافياً في هذه الاتجاهات الثلاث : المعرفة ، والقدرة ، والإرادة ، حتى أستطيع أن أكتسب إحدى عادات النجاح السبع التي سوف نتناولها في هذا الكتاب .. ولا شك أن هذه عملية ليست بالسهلة أو السريعة . وقد يحتاج الإنسان لهدف أسمى يسعى إليه ليستطيع التغلب على صعوبة البداية ، كما قد يحتاج أحياناً لأن يضحى بما قد يظن أنه يريد الآن ، في سبيل أن يحصل على ما يريد مستقبلاً .. ولكن ذلك يوصلنا إلى السعادة وهي بلا شك هدفنا جميعاً . ويمكن تعريف السعادة هنا - ولو جزئياً - بأنها « ثمرة أو نتاج تضحياتنا بجزء من الحاضر من أجل المستقبل » .

استمرارية النضج :

أرجو ألا يظن أحد أن « عادات النجاح السبع » هي عادات منفصلة يمكن اتباع بعضها دون البعض الآخر . فالواقع أن كلا من هذه العادات يكمل الآخر ، ولا بد من أن نحاول أن نتبعها بنفس الترتيب الذي نوردها به هنا . حيث أن العادات الثلاث الأولى توصلنا إلى « الشخصية المستقلة الفعالة » التي هي ضرورية قبل أن نتبع العادات الثلاث التالية لها ، والتي تؤدي بنا إلى « إقامة علاقات متوازنة وفعالة مع الآخرين » .

ويمكن تشبيه ذلك التطور بحياة كل منا ، والتي تبدأ عادة بالاعتماد الكامل على الآخرين في مرحلة الطفولة المبكرة ، ولكن بالتدرج شهراً فشهراً وسنة بعد أخرى ، يبدأ كل منا في الاعتماد على نفسه تدريجياً حتى يصبح شخصاً مستقلاً سواء من الناحية الجسمية ثم العقلية ثم العاطفية ثم المادية .. وفي النهاية يمكن أن يصبح الفرد منا « مستقلاً تماماً » يهتم أساساً بمصالحه ويعتمد فقط على نفسه . ولكن ، ومع استمرار نمو الإنسان

ونضجه ، يكتشف عادة أن الطبيعة بأسرها تعلمنا أن جميع الكائنات يعتمد بعضها على بعض ، فلا يوجد كائن أو إنسان يستطيع أن يعيش « مستقلاً تماماً » أى منعزلاً عن الآخرين وغير متفاعل معهم .

وعلى ذلك فإن نمو الإنسان من الطفولة إلى البلوغ والنضج يتبع تلك القوانين الطبيعية التى تحكم باقى الكائنات ، من « الاعتماد الكامل » على الآخرين ، إلى « الاستقلال الذاتى » بعد ذلك ، ثم إلى « التكامل والتعاون » مع الآخرين حتى يحققوا معاً ما لا يستطيع الإنسان تحقيقه بمفرده .. ومع الأسف لا تتحقق هذه الدرجات من التطور فى الناس جميعاً بنفس الدرجة ، فبعضنا يقف نموه - دون أن يدرى - فى أحد هذه المراحل سواء من الناحية الجسمية أو العقلية أو العاطفية .

فالبعض منا يظل فى مرحلة الاعتماد على الآخرين ، سواء جسمياً - لعاهة أو نقص طبيعى فى النمو - أو عقلياً أو نفسياً . فإذا ما كنت أنا ومازلت فى هذه المرحلة نفسياً ، فإن إحساسى بالأمان وبقيمة نفسى يأتى عادة من آراء الآخرين عنى . فإذا لم يجنبى الآخرون لسبب أو لآخر كان لذلك تأثير مدمر على نفسيتى وحياتى . وإذا ما كنت فى مرحلة الاعتماد على الآخرين - فكرياً وعقلياً - فإننى عادة أنتظر أن يحل الآخرون مشاكلى ويفكروا بدلاً منى . أما إذا كنت « مستقلاً » جسمياً وفكرياً ونفسياً فإننى أستطيع أن أقوم بمعظم الأعمال بمفردى ، كما أستطيع أن أحل مشاكلى بنفسى ، كما أننى لا أهتم كثيراً بآراء الآخرين عنى طالما كنت راضياً عن أفعالى مقتنعاً بها . وبالطبع فإن هذا الاستقلال الذاتى يعتبر مرحلة أكثر تطوراً وأرقى من الاعتماد على الآخرين .

ولكن الاستقلال الذاتى ليس هو غاية التطور أو آخر مده . ومع الأسف فإن كثيراً من الناس - لأسباب أنانية عادة - يرفعون شعار « الاستقلال

والحرية « حينما يطلِّقون زوجاتهم (أو أزواجهم) ، ويهدمون عائلاتهم ، أو يهجرون أولادهم ، أو يهربون من أية مسئولية اجتماعية قد تقيدهم أو تحد من حريتهم .

أما الناضجون حقاً فهم أولئك الذين ينتقلون من مرحلة « الاستقلال الذاتى » إلى مرحلة « التكامل والتعاون » فيتواصلون ويعملون بكفاءة مع الآخرين ، حتى يحققوا حياة أفضل لهم ولأسرهم ولكل من يتصل بهم .. حيث أن هؤلاء الذين يؤمنون بالتكامل والتعاون - رغم أنهم يستطيعون أن يفعلوا كل شيء بمفردهم - يعلمون أن ما يحققه التفاعل الخلاق بين إنسان وآخر أفضل كثيراً مما يستطيع أى فرد أن يحققه بمفرده ، وخاصة فى مجال العلاقات الإنسانية التى يحتاج فيها الجميع للحب والعطف والتراحم حتى يكون الإنسان سعيداً حقاً .. وحتى من الناحية العقلية أو الفكرية فإن المثل الإنجليزى الشائع يقول « عقلان أفضل من عقل واحد » ، أى أننى لا يجب أن أكتفى بتفكيرى وحدى ، بل لا بد وأن أشرك الآخرين معى فى التفكير لأستفيد من خبراتهم وعقولهم التى تختلف بالتأكيد عن خبراتى وعقلى .

ولا يمكن للإنسان عادة أن ينتقل مباشرة من مرحلة الاعتماد الكامل على الآخرين إلى مرحلة « التكامل والتعاون » دون أن يمر على المرحلة الوسطية « الاستقلال الذاتى » . حيث أن هذه المرحلة تكون ضرورية عادة لتولد عندك الثقة الكافية بالنفس حتى تعترف باحتياجك للآخرين . ولذلك فإن العادات الثلاث الأولى من هذا الكتاب توصلك من مرحلة الاعتماد على الآخرين إلى مرحلة الاعتماد على النفس أو « الاستقلال الذاتى » . أما العادات الثلاث التالية (من ٤ إلى ٦) فهى توصلك من مرحلة الاستقلال الذاتى إلى مرحلة « التكامل والتعاون » حتى تحقق علاقات متوازنة وفعالة مع الآخرين .

وليس معنى ذلك بالطبع أنك لا بد وأن تكون « كاملاً » فى اتباع العادات رقم ١ - ٣ قبل أن تحاول اكتساب العادات رقم ٤ - ٦ . فرغم أن معرفتك بالترتيب المنطقى لهذه العادات سوف يساعدك فى الحصول على أفضل النتائج منها ، إلا أتنى لا أتوقع أن تعزل نفسك عن الآخرين لعدة سنوات حتى تكون متمرساً فى العادات الثلاث الأولى . بل يكفى أن تبذل جهداً - على قدر ما تستطيع - لتكتسب هذه العادات بالتدرج ، فإنها ولاشك سوف تساعدك فى اكتساب العادات الثلاث التالية لها .

أما العادة السابعة ، وهى عادة « تجديد القدرات » فهى تشمل العادات الست السابقة جميعاً ، وتعنى أنك لا بد وأن تطور نفسك باستمرار ودون توقف نحو الأفضل دائماً .

تعريف « النجاح » و « الفعالية » :

العادات السبع التى نشرحها فى هذا الكتاب تقود إلى النجاح والفعالية . ولأنها عادات تقوم وترتكز على المبادئ ، فإنها تؤدى إلى أحسن النتائج وخاصة على المدى الطويل . وعندما تصبح هذه العادات جزءاً من شخصية الإنسان ، فإنها تمكنه من حل المشكلات التى تصادفه ، ومن انتهاز الفرص التى تقابله ، كما تمكنه من التعلم المستمر من خبرات الحياة حتى ينمو ويتطور إلى الأحسن باستمرار .

وتؤدى هذه العادات إلى الفعالية ، لأنها تقوم على أحد القوانين الطبيعية التى أسميها « التوازن بين الإنتاج والقدرة عليه » وهو قانون يحاول الكثيرون أن يهربوا منه دون جدوى . ولعل أبسط مثال لتوضيح هذا القانون تلك القصة القديمة المعروفة عن الأوزة التى تبيض ذهباً .

وتحكى هذه القصة عن مزارع فقير يكتشف يوماً فى قفص أوزته التى يربيهها بيضة تتلألأ بلون الذهب ، وقد كان يظن أن فى الأمر خدعة حتى

أخذ البيضة ليثمنها ، ولدهشته وجد أنها تتكون من ذهب حقيقي .. وتزداد دهشة هذا المزارع الفقير عندما يكتشف فى اليوم التالى بيضة ذهبية أخرى تحت أوزته .. وتكرر هذه المفاجأة يوماً بعد يوم ، ويصبح هذا المزارع ثرياً كما لم يتخيل نفسه من قبل .. ولكن مع الثروة يأتى عادة الطمع وقلة الصبر ، فيقول الرجل لنفسه : « لماذا أنتظر يوماً بعد يوم لأحصل على هذا البيض الذهبى بالتقسيط ؟ أليس الأجدى والأسرع أن أذبح هذه الأوزة .. لأحصل منها على كل البيض الذهبى دفعة واحدة ؟ » .. ولكنه عندما يذبح الأوزة لا يجد بداخلها شيئاً . وهكذا يقضى هذا المزارع الغنى الجشع على المصدر الذى كان ينتج له الثروة يوماً بعد يوم .

ويبدو أن معظم الناس مع الأسف ينظرون إلى الفعالية والكفاءة كما نظر هذا المزارع إلى البيض الذهبى ، فهم يريدون أكبر إنتاج فى أقصر وقت ممكن .. هذه هى الكفاءة والفعالية فى نظرهم ، ولكن كما رأينا فى هذه القصة ، إن الكفاءة الحقيقية ليست محصلة شىء واحد بل شيئين : البيض الذهبى (أو الإنتاج) والأوزة (مصدر الإنتاج أو القدرة عليه) .

وعلى ذلك ، فإنك إن ركزت فى حياتك على الإنتاج فقط دون أن تعتنى بالمحافظة على قدرتك عليه ، كان إنتاجك قصير المدى ولن تستطيع مواصلته . أما إذا ركزت على المحافظة على قدرتك على الإنتاج دون إنتاج حقيقى أصبحت غير منتج على الإطلاق .. وعليه ، فإن الكفاءة والفعالية الحقيقيتين إنما تتوفران فقط إذا حافظنا على التوازن بين كل من الإنتاج والقدرة عليه كما أسلفنا .

وبدلاً من أن نعطى أمثلة من القصص القديمة سوف نعطى هنا أمثلة من حياتنا المعاصرة .. ولنفترض أنك اشترت سيارة جديدة ، وأخذت تستعملها يوماً بعد يوم ، شهراً بعد شهر ، وعماماً بعد عام دون صيانة

تذكر ، فهل تظن أن تلك السيارة سوف تعمر معك طويلاً ؟ إنك هنا تكون قد اهتمت بالإنتاج (استعمال السيارة) دون أن تهتم بالمحافظة على مصدر هذا الإنتاج (السيارة نفسها) . وبالمثل فإنك إذا اهتمت فقط بأن تنتج في عملك أقصى ما يمكن إنتاجه ، دون أن تهتم بتطوير أو المحافظة على قدرتك الإنتاجية ، عن طريق الاهتمام بصحتك أو بحالتك النفسية ، أو بتطوير عقلك وقدراتك المختلفة ، تكون أيضاً قد أخللت بهذا التوازن بين الإنتاج والقدرة عليه .

وحتى في العلاقات الإنسانية فإن هذا القانون يعتبر أساسياً ، ولنفترض أن رجلاً وزوجته اهتمتا فقط بأن يحصلوا منافع زواجهما (المادية أو المعنوية) دون أن يهتمتا حقيقة بالمحافظة على تلك المشاعر والتضحيات الضرورية لاستمرار هذا الزواج ذاته ، كالحب والتعاطف وإنكار الذات مثلاً . فبالتأكيد سوف يفشل هذا الزواج إن آجلاً أو عاجلاً ، وتموت تدريجياً تلك الأوزة التي كانت تبيض لهم ذهباً كل يوم .

ويمكن أن نقول نفس الشيء عن علاقة الآباء أو الأمهات بأبنائهم وبناتهم ، فكثير من الآباء والأمهات لا يهتمهم إلا أن يكون أبنائهم متفوقين في الدراسة أو في العمل ، دون أن يهتموا حقيقة بمشاعر ونفسية هؤلاء الأبناء .. وقد يسلك هؤلاء الآباء والأمهات مع أبنائهم إما طريقاً دكتاتورياً (بالأمر والنهي دائماً وبالعنف أحياناً) أو طريق التسيب والرشوة (بشراء الهدايا أو تحقيق الرغبات المعقولة وغير المعقولة) .. ولكن في معظم الأحيان لا يخصص هؤلاء الآباء والأمهات وقتاً كافياً ليستمعوا لأبنائهم وبناتهم وليعرفوا حقيقة مشاعرهم وآمالهم وآلامهم في مختلف مراحل العمر ، وخاصة في سنوات النمو والمراهقة .. فماذا تكون النتيجة ؟ غالباً ما ينتج هذان النوعان من التربية الخاطئة أبناء لا يشعرون بالمسئولية ولا يتحملونها ،

كما أن علاقات هؤلاء الأبناء بآبائهم أو أمهاتهم تكون ناقصة أو مشروخة ..
ومرة أخرى نكون قد اهتمنا بالبيض الذهبي دون أن نهتم بالأوزة التي
تنتجه .

ولاشك أنه ليس من السهل الوصول إلى هذا التوازن بين التركيز على
« الإنتاج » و « القدرة عليه » ، ولكن على قدر بلوغنا هذا التوازن تتوقف
كفاءتنا في العمل (النجاح) وفي الحياة (السعادة) . ومعنى ذلك أن
توازن بين ما هو مطلوب عاجلاً وما هو مرغوب آجلاً ، وبعبارة أخرى
بين الفوائد التي نجنيها على المدى القصير مع تلك التي يمكن أن نجنيها
على المدى الطويل .

وفي الواقع فإن معظمنا يحس بأهمية هذا التوازن في كل نواحي الحياة ،
فإذا أرهقت صحتك في العمل ليل نهار لتحصل على نتائج سريعة في
عملك كانت النتيجة غالباً أن تتدهور صحتك لدرجة قد تمنعك من مواصلة
هذا العمل الشاق وربما من مواصلة أى عمل على الإطلاق .. كما أنك
عندما ترغم أو ترهب مرءوسيك أو أبناءك لينفذوا تعليماتك دون مناقشة
أو فهم فقد تحس بالانتصار المؤقت عليهم ، ولكنك لا محالة تشعر بالفجوة
التي يخلقها هذا التصرف بينك وبينهم لدرجة قد تجعلهم يمثلون لأوامرك
شكلاً ، ولكنهم لن ينفذوا ما طلبت منهم بإخلاص أو تفان حقيقي ..
وهكذا فإن هذا التوازن الضروري بين الإنتاج والقدرة عليه هو أساس
النجاح والسعادة في العمل وفي الحياة سواء بين الأفراد أو الجماعات ،
في الأسر أو في الشركات أو المؤسسات . وقد تنفذ هذا المبدأ أو لا تنفذه ،
ولكنه موجود كقانون طبيعي فعال ، كذلك الفئارة التي تهدى السفن
بالضوء من بعيد .. هذا المبدأ هو النموذج الذي بنى عليه تعريف الكفاءة
في هذا الكتاب .

كيف تستخدم هذا الكتاب ؟ :

لم يقصد بهذا الكتاب أن يقرأ مرة واحدة وكفى . بل إننى أقترح عليك عزيزى القارئ أن تعتبره رفيقاً لك فى مراحل تطورك المختلفة ، تعود إليه من آن لآخر لتسترشد به فى حل أى مشكلة تصادفها سواء على المستوى الشخصى فى حياتك الخاصة ، أو مع زملائك ورؤسائك أو مرءوسيك فى العمل .. ويمكنك أن تركز على جزء معين منه فى كل مرة ، كماحدى العادات التى ترغب فى اكتسابها مثلاً فتمارسها فى حياتك اليومية حتى تصبح جزءاً من شخصيتك .. ثم تعود لتقرأ وترتكز على عادة أخرى وهكذا . وأؤكد لك أنك كلما مارست وطبقت هذه العادات واحدة تلو الأخرى ، سوف يزيد فهمك واقتناعك بهذه العادات ويجدواها فى حياتك ويمدى الترابط بين كل منها والأخرى . أى أنك ستنتقل تدريجياً إلى مستوى أعمق من الفهم حسب خبراتك المتجددة .

كما إننى أقترح أن تنتقل أثناء قراءتك لهذا الكتاب من حالة التعلم إلى حالة التعليم ، بمعنى أن تقرأ وفى ذهنك أنك سوف تناقش ما قرأت مع شخص آخر فى خلال ٤٨ ساعة من قراءته .. ولاشك أن ذلك سوف يزيد من استفادتك ومن استيعابك لمحتويات هذا الكتاب ، لأنك سوف تقرؤه بمستوى أعمق وتركيز أكبر مما لو قرأته بغرض القراءة أو التعلم فقط .. كما أن مشاركتك الفعلية مع غيرك فى مناقشة الأفكار التى وردت فى هذا الكتاب ، سوف تكون فرصة لتطبيق هذه الأفكار عملياً فى تحسين العلاقة بينك وبين الآخرين . فإن المناقشة تزيد الفهم والتواصل بينك وبين الناس ، كما أنها قد تجعلهم متحمسين لمساعدتك فى بلوغ أهدافك أو فى مشاركتك بلوغ نفس هذه الأهداف لأنفسهم .. ومن منا لا يبغي النجاح والسعادة ، وخاصة إذا كانت على طريق المبادئ السامية والخلق القويم كما سنبين فى الفصول القادمة من هذا الكتاب ؟

ما هي النتائج المتوقعة من قراءتك لهذا الكتاب ؟ :

في كلمات حكيمة تقول مارلين فيرجسون « لا يمكن لأحد أن يقنع شخصاً آخر بأن يتغير ، فإن كلا منا يحرس بوابة التغيير فيه بحيث لا يمكن فتحها إلا من داخله .. لذلك فلا يمكن لأحد أن يفتح بوابة شخص آخر ، لا بالمجادلة العقلية ولا بالاستجداء العاطفي » .

وبناء عليه فلا تتوقع أن تستفيد شيئاً فعلياً من هذا الكتاب إذا لم يكن عندك استعداد لفتح « بوابة التغيير » هذه من داخلك ، حتى تفهم وتطبق عادات النجاح السبع والمبادئ التي تبني عليها هذه العادات . أما إذا فتحت هذه البوابة ، فإنني واثق من أن هذه العادات السبع سوف تحدث تغييراً جذرياً وملموساً ، حتى ولو كان تدريجياً ، في حياتك .

فإنك إن فتحت « بوابة التغيير » من داخلك للعادات الثلاث الأولى ، فسوف يزيد ذلك من ثققت بنفسك في كل الأمور .. سوف تعرف حقيقة نفسك على مستوى أعمق من ذي قبل ، وسوف تحس بأنك تعيش المبادئ والقيم وتطبقها في حياتك ، فيزيد رضاؤك عن نفسك يوماً بعد يوم .. سوف تعرف قيمتك الذاتية من داخلك ، ليس من آراء الآخرين فيك وليس من مقارنة نفسك بغيرك .

وعندما تفتح « بوابة التغيير » من داخلك لتكتسب العادات الثلاث التالية (من ٤ إلى ٦) فسوف تكتشف في نفسك قدرات جديدة على التواصل مع الآخرين والتأثير فيهم بلا ضغط أو إكراه ، وعلى بناء علاقات وثيقة وإيجابية معهم .. حتى تلك العلاقات التي كسرت أو شابها الضعف من قبل ، يمكنك العمل على بنائها من جديد . أما تلك العلاقات التي كانت جيدة أصلاً فيمكنك العمل على زيادة متانتها وتوسيع مداها وإمكاناتها . ومهما كانت عاداتك الآن مختلفة عن تلك العادات التي

نوردها فى هذا الكتاب ، فإنك إن فتحت « بوابة-التغير » المذكورة فسوف تستطيع تغيير أى سلوكٍ سلبى تحس أنه يقف فى طريق نجاحك أو سعادتك ، لتكتسب سلوكاً وعاتات إيجابية جديدة توصلك إلى النجاح والسعادة فى حياتك الخاصة والعامة .

ولكن نصيحتى إليك عزيزى القارئ ، بعد أن تفتح « بوابة التغير » هذه من داخلك ، أن تكون صبوراً مع نفسك . فليست الحلول المذكورة فى هذا الكتاب بالحلول السطحية التى تأتى بنتائج سريعة لا تدوم ، ولكنها حلول جذرية تؤتى ثمارها تدريجياً وباستمرار ، ولو أن سرعتها تتعاضم يوماً بعد يوم مع استمرارك فى المحاولة دون يأس . وكما قال توماس بن « إن ما نحصل عليه بسرعة وسهولة لا نحرص عليه إلا قليلاً ، أما ما نتعب فى الحصول عليه فسوف نعطيه حق قدره ونحافظ عليه » . كما يقول المثل الصينى القديم « إن رحلة طولها ألف ميل تبدأ بخطوة واحدة » .