

السر الثاني

**افعل ما يأتي ولن تطولك
الانتقادات**

oboiikan.com

1

الهدف الوحيد والمهم الذي تضعه نصب عينيك

وصل عدّاد المدوّنة إلى 50017 طلب مشاهدة؛ وبدأ قلبي ينبض بعنف، وتعرّقت راحتي، واستندت إلى ظهر الكرسي الخشبي الذي كنت أجلس عليه وكان يحدث صريراً، تأملت المدوّنة، وتلوّث قسّمت وجهي. هل يمكن أن يكون ذلك صحيحاً؟ نقرت على زر الإعادة، وأحكمت قبضتي على وجهي ونظرت إلى الشاشة ثانية.

وصل العدّاد إلى 50792 طلب مشاهدة.

خلال الثواني الثلاثين الماضية زار مدونتي سبع مئة شخص، فكّرت.

قبل أربعة أسابيع فقط بدأت التدوين في موقع 1000awesomethings.com، وبعد بضع مئات من الزيارات يبدو أن المدونة (أجهزة اللعب القديمة الخطرة في الملاعب (#980 Old, dangerous playground equipment)، قد انتشرت بسرعة كبيرة في مواقع التواصل الاجتماعي في أثناء وجودي في مقر عملي.

تسارعت ضربات قلبي.

عندما بدأت التدوين في موقع 1000awesomethings.com كان لدي هدف بسيط: كنت أحاول كتابة ألف شيء مرّوع خلال ألف يوم متتالية، ولكن بعد أسبوعين من الكتابة حول البروكلي وفتات رقائق البطاطا، بدأت ألاحظ الأرقام التي تظهر على العداد الموجود على طرف الصفحة.

كان العداد يُظهر عدد الأشخاص الذين زاروا الصفحة، وقد بدأ العداد برقم سبعة، ثم عشرين، ثم العشرات، ثم المئات. ولم أعد أستطيع الفكّك من

مراقبة العدد وهو يرتفع، وهكذا حددت هدفاً آخر لنفسي، وقررت أنني أرغب في خمسين ألف طلب مشاهدة.

عندما انتشرت مدونة Old, dangerous playground equipment #980 في وسائل التواصل الاجتماعي بعد بضعة أسابيع، حققت هدفي، لكنني قلت في نفسي إن خمسين ألفاً عدد قليل جداً، وتحقيقه أمر بالغ السهولة، وخمسون ألف طلب مشاهدة لا تعني الكثير، إذ كانت المواقع الكبيرة تحقق مليون طلب مشاهدة، وقد تحولّ هذا الرقم إلى هدف جديد لي؛ مليون طلب مشاهدة.

تابعت الكتابة كل يوم، وكنت أضيف روابط إلى مواقع البريد الإلكتروني، وتعليقات المدونة التي كنت أنشرها في شبكة الإنترنت، وطبعت ملصقات، وبدأت أوزعها، وكتبت مدونات تحمل عناوين من نوع (سماع شخص غريب يطلق ريحاً في مكان عام 951 Hearing a stranger fart in public)، (أول عُرفة من مرطبان زبدة الفستق 933 the first scoop out of a Jar of peanut butter)، (هواء المخبز 909 Bakery Air).

رسالة إلكترونية سريعة بعد بضعة أشهر... حققت مليون طلب مشاهدة!

استمتعت بهذا الشعور يومين قبل أن أكتشف أن أفضل المدونات لا تحصل على مليون طلب مشاهدة فقط؛ فهي تحصل على عشرة ملايين، ويجري تحويلها إلى كتب، وإلى أفلام سينمائية، إذًا فقد حددت لنفسي هدفاً غاية في التواضع، ولم يكن مليون طلب مشاهدة تعني أي شيء، ولا يحدث شيء عندما تحقق مليون طلب مشاهدة؛ ومن ثم كان علي العمل في مشروع أكبر لكي يتحقق شيء فعلي؛ وهكذا وضعت نصب عيني هدفاً جديداً: عشرة ملايين طلب زيارة.

تابعت الكتابة ستة أشهر، وكنت كل يوم بعد الانتهاء من عملي أحضر معي إلى المنزل وجبة جاهزة، وأجلس أمام شاشة الحاسب إلى وقت متأخر من الليل أبعث برسائل، وأجيب على البريد الإلكتروني، وبدأت أجري مقابلات مع بعض محطات الإذاعة والتلفزة المحلية. ظهرت على الصفحة الأولى من صحيفة (Toronto Star) ! وكتبت مدونات (قاعدة الثواني الخمس #874 Five Second Rule)، و(الجانب الآخر من الوسادة #858 the other side of the pillow)، و(العثور على جهاز التحكم في التلفاز عن بُعد بعد البحث عنه طويلاً #824 Finding the TV remote after looking forever). بعد تسعة أشهر من بدء كتابتي للمدونة، وصلت إلى رقم مليون طلب مشاهدة، وكسبت جائزتين لأفضل مدونة في العالم، وتواصل معي وكلاء الأعمال الأدبية لطلب تحويل مدونتي إلى كتاب.

عندما أصبح لدي وكيل أعمال أدبية بدأت أجمع المعلومات حول صناعة الكتب، واكتشفت أن أكثر من ثلاث مئة ألف كتاب يُنشر في الولايات المتحدة كل عام، وأن أكثر من مليون كتاب يُنشر في العالم سنوياً، فتبين لي فجأة أن نشر كتاب لم يكن بالأمر المميز؛ فهناك مليون شخص يفعلون ذلك كل عام!

تفحصت قوائم الكتب الأكثر رواجاً، وكانت تضم عشرة كتب أو عشرين كتاباً فقط، وبحسبة بسيطة توصلت إلى أن بضع مئات من الكتب فقط تُدرج في قوائم الكتب الأكثر رواجاً كل عام؛ أي نسبة أقل من 0.01%.

وهكذا وضعت نصب عيني هدفاً جديداً؛ رغبت في أن يكون كتابي بين الكتب الأكثر رواجاً؛ رغبت في أن أصبح ضمن نسبة 0.01%.

كانت صحيفة (The Globe and Mail) تنشر قائمة بالكتب الأكثر رواجاً كل نهاية أسبوع، وبدأت أمعن النظر في هذه القائمة؛ ما الشيء المشترك بين تلك الكتب؟ وما سبب تميز هذه الكتب؟ وما الذي جعلها تُباع بهذه الأعداد؟

خلال العام التالي واطببت على الكتابة في مدونتي يوميًا، وعلى تأليف كتابي، ووضع خطة لترويج الكتاب. كانت خطتي تتلخص في التنسيق مع المدونين للإعداد لإجراء مقابلات ونشر مقالات حول كتابي، وفي الوقت نفسه العمل مع الناشر على إعداد مقابلات إذاعية وصحفية وتلفازية تصدر جميعها مع وصول الكتاب إلى رفوف المكتبات.

من حيث الأساس، كنت طوال العام الذي أعقب حصولي على الجوائز مهووسًا بفكرة وصول كتاب (the Book of Awesome) إلى قائمة الكتب الأكثر رواجًا، وكان ذلك كل ما أتمناه، وكل ما أفكر فيه، وكل ما أحدث عنه. وأخيرًا جاء يوم نشر الكتاب!

استيقظت صباحًا باكراً، وبدأت أجري المقابلة تلو الأخرى، وأرسلت بالبريد مادة خاصة أطلقت عليها #526 when dreams come true (عندما تتحقق الأحلام). اخشوشن صوتي، واسودَّت الجيوب تحت عيني، فقد كنت لا أنام أكثر من ثلاث ساعات أو أربعٍ في اليوم، وأخيرًا صدرت الصحيفة صباح السبت التالي و...

كان كتابي يشغل الموقع الثاني في قائمة الكتب الأكثر رواجًا!

تحقق حلمي، وأويت إلى الفراش سعيدًا؛ لقد حققت هديفي، وكان الناشر يشعرون بالحماسة أيضًا! وكان سرورهم يدفعني إلى مواصلة السعي.

استيقظت صباح اليوم التالي، وتفحصت قائمة الكتب الأكثر رواجًا، وكان كتابي موجودًا وبجانبه رقم (1)؛ لأنه ظل موجودًا في القائمة أسبوعًا، ثم لاحظت أن هناك كتبًا أخرى في القائمة موجودة منذ عشرين أسبوعًا أو ثلاثين. يا لها من قدرة على الاستمرار! كان ذلك أهم من أعجوبة أن يكون موجودًا مرة

واحدة. لم أكن أرغب في قضاء بقية عمري أروي للناس كيف احتل كتابي موقعاً في قائمة الكتب الأكثر رواجاً أسبوعاً واحداً فقط.

أدركت فجأة أن الظهور فجأة في قائمة الأكثر رواجاً كان شيئاً يبعث على السرور، لكنه كان أبعد ما يكون عن هدي في الحقيقي. كنت أريد لهذا الكتاب موقعاً أفضل؛ كنت أريد رؤيته في قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر رواجاً، وكنت أريد أن يُكتب الرقم (1) إلى جانب اسمي.

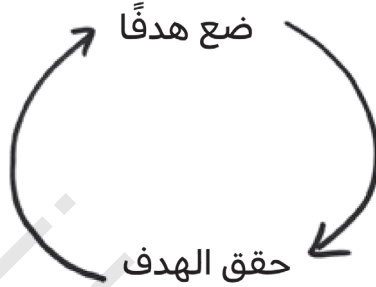
في نهاية المطاف وصل كتاب (the Book of Awesome) إلى الموقع الأول في قائمة أكثر الكتب رواجاً، وظل في ذلك الموقع خمسة أسابيع، ثم عشرة أسابيع، ثم خمسين أسبوعاً، ثم مئة أسبوع. ثم تُرجم الكتاب إلى اللغات الألمانية والكورية والفرنسية والهولندية والبرتغالية، ووصل الكتاب أيضاً إلى قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر رواجاً. وظهرت في برنامجي (Today Show)، و(Early Show)، وعلى قناتي (CNN) و(BBC)، وحصل منتج (The Office) على حقوق الكتاب التلفزيونية، واختار منتج أفلام مشهورون الحصول على الحقوق السينمائية أيضاً، وأبرمت عقداً لكتاب آخر، ومن ثم كتاب ثالث ورابع...

حققت ما أريد!

وصلت أخيراً إلى هدي.

بدأت أبتسم، وحاولت الاسترخاء، ولكن بعد بضعة أيام، وبعد العمل بجِد طوال ثلاث سنوات متتالية، والنوم وحيداً في شقتي الصغيرة مدة لا تتعدى ثلاث ساعات أو أربعاً، وتناول وجبات جاهزة طوال اليوم، وظهور جيوب سوداء تحت عيني، والانعزال عن أصدقائي؛ توصلت فجأة إلى إدراك فكرة.

مهما كثرت الأهداف الخارجية التي كنت أحققها... كنت دائماً أضع نصب عيني مزيداً من الأهداف.



بدأت أدرك أن الأهداف الخارجية لا تساعدني على أن أصبح إنساناً أفضل؛ وأن الأهداف الداخلية فقط بإمكانها ذلك.

2

ما المشكلة الكبرى في الأهداف الخارجية؟

عندما كنت أشعر بركب نفسي بشأن مدونتي، ولا أكف عن مراقبة العداد، وقوائم الكتب الأكثر رواجاً، والترشيحات للجوائز، كنت ألجأ إلى الدوافع الخارجية. لم أكن أفعل ما أفعله من أجل نفسي، بل من أجل الآخرين، ومن ثم فقدت الثقة بنفسي؛ لأنني بدأت أستمد هذه الثقة من إشارات خارج دماغي الذي كنت عاجزاً عن التحكم فيه؛ فعندما كانت تلك الإشارات إيجابية، كنت أخلق من الفرح؛ إذ كانت الرسائل الإلكترونية، والتعليقات التي لا تنتهي،

والتصنيفات في قوائم الكتب الأكثر رواجًا، ترفع روعي المعنوية وتشجعني على الماضي قدمًا، ولكن عندما تكون تلك الإشارات سلبية، بل وحتى سلبية نسبيًا، كنت أشعر بالانهيار؛ إذ كانت التعليقات الناقدة والمراجعات البغيضة لكتبي، والغياب المحتوم عن قوائم الكتب الأكثر رواجًا، تعني أنني كنت إنسانًا غير ناجح.

3

أربع كلمات بسيطة توقف الانتقادات

1. افعل

2. ما تفعله

3. من

4. أجلك.

افعل ما تفعله من أجلك.

لا تفعله من أجل الآخرين.

من الصعب الماضي في التنافس إلى غير نهاية، لأنك عندما تصل إلى ما تريد، فهناك دائمًا مزيد للتنافس من أجله.

تذكر أننا سنشغل دائمًا الموقع الثاني بالنسبة إلى سبعة مليارات، في كل شيء في هذا العالم، وفي كل مستوى نرتقي إليه، هناك نظراء جدد، ومعايير جديدة، ومتنافسون جدد. قال لي مدير تنفيذي ذات مرة: «أنت تعتقد دائمًا أن العباقرة

موجودون في المستوى التالي»، لكن المستوى التالي لا ينتهي حتى تصبح - حرفياً -
الأفضل في العالم كله؛ فما احتمالات حصول ذلك؟ واحد لسبعة مليارات.
هناك احتمال أكبر أن تصاب بضربة صاعقة في كل يوم من أيام حياتك.

4

لماذا يمكن أن تكون المهنة التي تحلم بها أسوأ مهنة في حياتك؟

هناك قول معروف لتيدي روزفلت (Teddy Roosevelt): «ليس الناقد هو
المهم، أو الرجل الذي يشير إلى مكن خفا الرجل القوي، أو إلى الأمر الذي
كان بإمكان الشخص أن يؤديه على نحو أفضل؛ الفضل هنا يعود إلى الرجل
الموجود على مسرح الأحداث، الرجل الذي يغطي وجهه الغبار والعرق والدّم،
الذي يكافح بشجاعة، ويخطئ، ويخفق في تحقيق الهدف مرة بعد أخرى، إذ
لا وجود لجهد دون خطأ ومواطن ضعف، الرجل الذي يكافح فعلاً لتحقيق
الأعمال المطلوبة، والذي يشعر بحماس كبير، بتفانٍ كبير، والذي يبذل نفسه
من أجل قضية نبيلة، والذي يتذوق في نهاية المطاف، وفي أفضل الحالات، حلاوة
الانتصار في إنجاز مهم، والذي يكون في أسوأ الحالات، إذا أخفق في مسعاه،
قد أخفق وهو يتحدى بعظمة، وبذلك لا يكون مكانه - مطلقاً - إلى جانب تلك
الأرواح الخاملة الجبانة التي لا تعرف النصر ولا تعرف الهزيمة».

إذاً ليس الناقد هو المهم.

ولكن ما الحافز الذي يدفع بالرجل الموجود في مسرح الأحداث؟ لماذا يبذل
هذا الرجل كل جهده؟

تذكر أولاً أن هناك نوعين من الدوافع: دوافع متوجهة إلى الداخل، وأخرى متوجهة إلى الخارج؛ فالمتوجهة إلى الداخل تكمن داخلك، فأنت تفعل ما تفعل لأنك ترغب في ذلك، والدوافع المتوجهة إلى الخارج موجودة خارجك؛ فأنت تفعل ما تفعل لأنك تتلقى شيئاً مقابلته.

هل تعرف من هو صاحب الأداء الأفضل؟

تُظهر الدراسات أننا عندما نبدأ بالإحساس بقيمة الجوائز التي نحصل عليها لقاء أدائنا مهمة ما، نفقد اهتمامنا الداخلي بأداء هذه المهمة؛ أي إننا نفقد اهتمامنا حرفياً؛ فالاهتمام الذي نشعر به يغيب داخل عقولنا، ويختفي عن أدمغتنا، عندما تتربع الجائزة الخارجية البراقة في الموقع الأساسي وتصبح هي موضوع رغبتنا.

عندما كانت الدكتورة تيريزا أمابيل (Teresa Amabil) في جامعة (University of Brandeis)، أجرت تجارب على طلاب المرحلة الإعدادية وطلاب الجامعة، وطلبت من المجموعات تنفيذ (ملصقات سخيفة من قصاصات الصحف)، وتأليف قصص حولها. قيل لبعض المجموعات إنها ستحصل على جوائز لقاء عملها، وقيل للمجموعات الأخرى إنها لن تحصل على شيء، فماذا حصل؟ استناداً إلى ما قاله محكمون مستقلون، لم يكونوا على علم بالمجموعات التي ستتقاضى أجراً، كانت المشاريع الأقل إبداعاً بكثير هي تلك التي نفذها الطلاب الذين وُعدوا بالحصول على جوائز لقاء عملهم. قالت الدكتورة أمابيل: «يبدو أن العمل الذي يجري التكليف به لقاء مقابل مادي يكون - عموماً - أقل إبداعاً من العمل الذي يُنفَّذ بدافع الرغبة والاهتمام».

يبدو الأمر منطقيًا؛ فعندما لا تنجز العمل من أجلك أنت... فلن تؤدي عملاً متقناً.

لكن الأمر لا يقتصر على كون الجوائز تؤدي إلى تدني النوعية؛ ففي دراسة أخرى، جرى توزيع اثنين وسبعين كاتباً مبدعاً، من جامعتي (Brandeis) و (Boston)، على ثلاث مجموعات، تضم كل منها أربعة وعشرين كاتباً مبدعاً، وطلب من كل كاتب نظم قصيدة، وقد أعطي بعض الكتاب أسباباً خارجية لأداء ذلك؛ كإثارة إعجاب المدرسين، أو كسب نقود، أو الانتساب إلى كليات ممتازة للدراسات العليا؛ وأعطى آخرون قائمة من الأسباب الداخلية لنظم شعر ياباني (haiku)؛ كالاستمتاع بشعور التعبير عن الذات، والسرور الناجم عن التلاعب بالكلمات؛ أما المجموعة الثالثة فلم تُعط أي أسباب، وإلى جانب تلك المجموعات عيّنت الدكتورة أمايل لجنة تحكيم مؤلفة من شعراء، خلطت القصائد وطلبت من اللجنة تقييم تلك الأعمال.

كانت القصائد الأدنى نوعية، بما لا يقاس، هي تلك التي نظمها الكتاب الذين كانت لديهم دوافع خارجية كثيرة لنظم الشعر.

أثارت هذه الظاهرة فضول جيمس غاربارينو (James Garbarino)، المدير السابق لمعهد (Erikson Institute for Advanced Study in Child Development)، إذ عمد إلى دراسة حالات فتيات في الصف الخامس والسادس طلب منهن الإشراف على دراسة أطفال أصغر منهن، وقد عُرض على بعض الفتيات الحصول على ثلاث بطاقات مجانية لحضور فيلم سينمائي لقاء نجاحهن في المهمة؛ في حين لم تتلق الأخريات عرضاً مماثلاً، فماذا حصل؟

تطلب الأمر من المجموعة التي عُرضت عليها البطاقات المجانية وقتاً أطول لشرح الأفكار، وكنَّ يشعرن بالإحباط بسرعة، وفي نهاية المطاف كان مستوى أدائهن للمهمة أدنى من مستوى الفتيات اللواتي لم يحصلن على شيء سوى الإحساس بأنهن يساعدن الآخرين.

أدهشتني تلك الدراسات، لكنها بدت منطقية بالنسبة إلي.

استرجعت في ذاكرتي أيام كنت أكتب مقالات للصحيفة الفكاهية (Golden Words) في جامعة (Queen's University) كل يوم أحد، أربع سنوات متواصلة في أثناء دراستي الجامعية، لم أكن حينها أتقاضى أي مبلغ، لكنني استمتعت بكل لحظة؛ لأنني كنت أخرج مع مجموعة من الأشخاص الطرفاء الذين كانوا يكتبون مقالات تضحكننا جميعاً. أحببت هذا العمل كثيراً حتى إنني عملت خلال آخر صيف قضيته في الجامعة في أحد النوادي التي تقدم فقرات كوميدية في مدينة نيويورك، حيث كنت أكتب مقاطع تمهيدية. استأجرت شقة في الحي الشرقي من نيويورك، وبدأت أعمل في دور علوي في حي بروكلين مع مجموعة من الكتاب الذين كانوا يعملون في مسلسل (the Simpsons) وفي برنامج (Saturday Night Live).

أتذكر كيف كنت أفكر آنذاك؛ لم أكن أصدق أنني ألتقي مالا لقاء إنجاز عمل أحبه، كان ذلك أصعب عمل أنجزته في حياتي؛ فبدل أن أتمتع بحرية الإبداع وأكتب ما أريد، كان يجب علي كتابة (ثمان مئة كلمة حول الجانب المشرق من تخلي الشريك عنك، بحلول الساعة الخامسة بعد الظهر) لزبون من نوع مجلة (Cosmopolitan). وبدل قضاء وقت ممتع مع أصدقائي نتبادل المزاح على سجيتنا، وتعرّف الأشخاص الذين يمكنني التوافق معهم، كنت ملزماً بالكتابة مع آخرين حسب برنامج محدد. وفي نهاية المطاف تلاشى اهتمامي بالكوميديا تدريجياً... وقررت ألا أعود مطلقاً للعمل لقاء المال.

عندما بدأت بكتابة ألف شيء مروع (1000 Awesome Things)، عاهدت نفسي ألا أضع إعلانات على الموقع، لا شك أنني كنت أرحب بكسب بعض المال الإضافي! لكنني كنت أدرك أن الإعلانات ستتحول إلى ما يشبه العمل بالنسبة إلي؛ فقد أبدأ بكتابة مقال للحصول على مزيد من الآراء حول إعلان ما، وسوف

أقضي الوقت في تدقيق الفواتير وحوالات الدفع، ومن شأن ذلك استبعاد- أو إخفاء- الأسباب التي تدفعني للكتابة في المقام الأول. لقد كنت ذكياً فيما يتعلق بهذه الفكرة... لكني لم أكن ذكياً بما يكفي لتجاهل الدوافع الخارجية الأخرى التي بدأت تظهر تباعاً؛ ومنها عدادات طلبات المشاهدة، وجوائز شبكة الإنترنت، وقوائم الكتب الأكثر رواجاً. كان كل شيء واضحاً للعيان، ومغرياً، وقابلاً للحساب.

شرعت بدراسة ظاهرة (الدوافع الخارجية تقضي على الدوافع الداخلية)، وبدأت أعرّض على دراسات تثبت صحة هذه الظاهرة.

طلب البروفيسور إدوارد ديتشي (Edward Deci)، من جامعة (Rochester)، من بعض الطلاب حل أحجية، وقيل لبعضهم إنهم كانوا يتنافسون مع طلاب آخرين، أما بقية الطلاب فلم يعلموا بأمر المنافسة. هل تعرف ماذا حصل؟ توقف الطلاب الذين يعرفون بأمر المنافسة عن العمل لحظة انتهاء الآخرين من حل أحجيتهم، وفي ذهنهم أنهم خرجوا من المنافسة، إذ فقدوا الدافع لحل الأحجية في المقام الأول، أما الطلاب الذين لا يعرفون بوجود منافسة فقد تابعوا العمل حتى بعد انتهاء زملائهم.

عندما لا تشعر بأنك تتنافس مع آخرين تتنافس مع نفسك فقط.

افعل ما تفعله من أجلك؛ وأنذاك تفعل مزيداً، وتتطور أكثر، وتؤدي المطلوب بصورة أفضل.

هل ترغب بسماع طرفة قديمة؟

كان رجل عجوز يحب الجلوس على الشرفة الأمامية لمنزله كل يوم، وكان ما ينقص عليه متعته أنه بعد أن يقرع جرس المدرسة ويخرج الطلاب، يمر من أمام شرفته أولاد الجيران ويتوقفون على الرصيف ويعمدون إلى إغاضته.

أخيراً، دبّر العجوز خطة؛ فعرض على الأطفال دولاراً لكل منهم إذا عادوا في اليوم التالي ووجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، فتحمس الأطفال للفكرة، وفي اليوم التالي حين كانوا يمرون من أمام شرفته وجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، فوفى لهم بوعده ودفع لكل منهم دولاراً، وأخبرهم أنه يريد منهم العودة في اليوم التالي وتوجيه الإهانات له بصوت عالٍ، ولكنه لا يستطيع أن يدفع لكل واحد منهم أكثر من خمسة وعشرين سنتاً.

عاد الأطفال في اليوم التالي، ووجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، ودفع العجوز لكل منهم ربع دولار، وقبل أن يغادروا أخبرهم العجوز أنه سيدفع لهم سنتاً واحداً يوم الأربعاء، فقال الأطفال: «انسَ الموضوع، فالأمر لا يستأهل التفكير»، ولم يعودوا لإزعاجه ثانية.

5

كلمات النجاح الثلاث التي تبدأ بحرف S

«كيف يمكنني تحقيق النجاح؟».

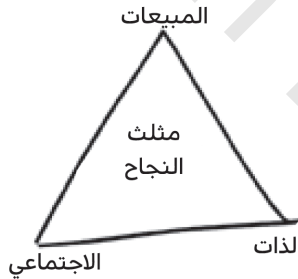
ابتسمتُ للسيدة الخمسينية المتحمسة الجالسة إلى جانبي، وكنا نجلس إلى الطاولة الرئيسة في وليمة عشاء أقامتها منظمة (SHAD) غير الربحية التي كنت عضواً في مجلس إدارتها، حين كان الطلاب يمرون تباعاً على المنصة لتسلم

جوائزهم، ولما كنت أحد المديرين، وكانت السيدة واحدة من رعاة المنظمة، فقد كنا سنجلس متقاربين خلال الساعتين القادمتين. قدّمنا رئيس مجلس الإدارة للحضور وقال وقد ارتسمت على وجهه ابتسامة عريضة: «نيل هو مؤلف كتب ترد في قائمة نيويورك تايمز لأكثر الكتب رواجاً، وقد بيعت أكثر من مليون نسخة من كتبه! أما نانسي فهي تريد أن تصبح كاتبة، استمتعا بوقتكما!».

حدثتني تلك السيدة في دقائق عن السنوات التي قضتها في كتابة روايات لم ترها لأحد؛ ثم طرحت السؤال المهم:

«ما سر نجاحك؟».

صمّت برهة وفكرت في الأمر، ثم تناولت منديلاً ورقياً وسألتها: «هل لديك قلم؟ سأريك مخططاً».



بدأت كلامي بالقول: «هناك ثلاث كلمات تبدأ بحرف S [Sales المبيعات، Social الاجتماعي، Self الذات]؛ وهي سر النجاح. وضعت هذه الكلمات الثلاث في مثلث النجاح، وقد تطلّب مني اكتشافها وقتاً طويلاً. إن الخطوة الأولى هي معرفة نوع النجاح الذي ترغبين في تحقيقه».

نجاح المبيعات: يتعلق بالمبيعات؛ أي أن يصبح كتابك كتاباً رائجاً تجارياً! يقرؤه الجميع ويتحدثون عنه، وتظهرين في مقابلات تلفزيونية، وتبيعين منه مئات النسخ، ثم الآلاف، ثم الملايين، ويصبح كتابك هو (الكتاب المرغوب)، وعنوانه على كل شفة ولسان. تتعالى أبواق الشاحنات وهي تدخل مرآبك بظهرها لترمي فيه مبالغ هائلة متأتية عن مبيعات الكتاب.

النجاح الاجتماعي: يعني أنك ناجحة بين نظرائك؛ أي الأشخاص الذين تحترمينهم، وهذا نجاح بالغ الأهمية؛ فالمجال الذي تعملين به يحبك! وتنتشر صحيفة نيويورك تايمز مراجعات لكتابك، وتصبحين قاب قوسين أو أدنى من الحصول على جائزة (Man Booker Prize)، ويبحث إليك مؤلفٌ تعدّينه مثلاً أعلى برسالةٍ تغدو بالنسبة إليك أثمن من الذهب.

نجاح الذات: وهذا موجود داخل عقلك؛ وهو نجاح غير مرئي! أنت فقط تعرفين أنك توصّلت إلى تحقيقه أو لا. نجاح الذات يعني أنك حقّقت ما ترغبين في تحقيقه، ولأجل نفسك. تشعرين بفخر حقيقي إزاء إنجازك، وتشعرين أيضاً بالسعادة بسبب عملك، والأهم من ذلك كله أنك تشعرين بالرضا. لا ترغبين في شيء، ويغمرك الاطمئنان. يعتقد بعضهم أنه—ودون نجاح الذات—لا معنى إطلاقاً لأي قدر من نجاح المبيعات أو النجاح الاجتماعي.

يمكن تطبيق كلمات النجاح الثلاث على مجالات الصناعة كلها، والمهن كلها، وجوانب الحياة كلها أيضاً؛ فالنجاح ليس شيئاً وحيد البعد، وعليك أن تختاري نوع النجاح الذي ترغبين فيه.

هل تعمل في مجال التسويق؟ نجاح المبيعات هنا يعني أن يطير منتجك طيراناً عن الرفوف، وأن تحلق المبيعات عالياً، وأن تتجاوز الأرباح التوقعات. والنجاح الاجتماعي يعني أن كبريات المجلات تكتب عنك، ويجري ترشيحك

لجائزة، ويعني أيضًا أن المدير التنفيذي يعرفك في اجتماع الشركة. نجاح الذات؟ الأمر سيان. ما هو شعورك أنت إزاء إنجازاتك.

هل أنت مدرس؟ نجاح المبيعات هنا يعني أن تحصل على ترقية، وتُسأل عن رغبتك في أن تصبح نائب المدير أو المدير يومًا ما. والنجاح الاجتماعي يعني أن تعطي المنصات في المؤتمرات لأداء عروض تقديمية، وتشرف على أداء المدرسين الجدد، ويثني المدير على عملك. نجاح الذات؟ الأمر سيان. ما شعورك أنت إزاء إنجازاتك؟

إليك الآن الفكرة المهمة: لا يمكن تحقيق أنواع النجاح الثلاثة.

أقول هذا لأنني لم أصادف وضعًا كهذا، ولا أعتقد أن عليك أن تطمح إلى الوصول إلى أمر من هذا القبيل، في البداية على الأقل. إذا حققت أحد أنواع النجاح وثابرت على ذلك مدة طويلة، ومن ثم أضفت نجاحًا من نوع آخر، واستمر ذلك مدة طويلة عندها - بالتأكيد - تابع المسير، وحاول تحقيق النوع الثالث.

ولكن ما يحصل غالبًا أن زاويتين من مثلث النجاح تعيقان فعليًا الزاوية الثالثة.

كيف ذلك؟

بإمكان نجاح المبيعات إعاقه نجاح الذات؛ وهذا ما حصل عندما سيطرت علي فكرة مراقبة عداد طلبات المشاهدة وقوائم الكتب الأكثر رواجًا؛ إذ تراجعت أهداف الشخصية فجأة أمام أهداف تجارية ملموسة. وهنا يخطر بالبال ماركة (Krusty the Clown) [شخصية كرتونية]، وهي اسم لشراب لداواة السعال، واختبار فحص الحمل في المنزل، ولنوع من الحساء المقلد (تسعة أطفال يتامى

من كل عشرة لا يشعرون بالفرق)؛ هذا هو الفنان الناجح في بيع إنتاجه. لا بأس بذلك! ولكن بإمكانك أن تلاحظ كيف يعيق النجاح التجاري النجاح الشخصي في بعض الأحيان.

نجاح الذات لا يعني بالضرورة إستراتيجية يمكن تسويقها، ومن ثم لا يعقبه نجاح مبيعات أو نجاح اجتماعي؛ فكمكيات عيد الميلاد التي تُعديها لابنتك، والدرس الصعب الذي تبذلين كل جهدك فيه لأسابيع، والمصطبة الصغيرة التي تبينها بيديك في باحتك الخلفية؛ أنت بالتأكيد لا تتوقعين دفعات متأتية عن أرباح المبيعات، أو مراجعة نقدية للأعمال المذكورة؛ فأنت لا تحاولين بيع الكمكيات أو الدروس أو المصاطب، بإمكانك ذلك لا شك! ولكن ذلك لم يكن هدفك في المقام الأول.

أخيراً، الأعمال الأثرية المهمة نادراً ما تحقق أرقام مبيعات عالية! النجاح الاجتماعي يمكن أن يعيق نجاح المبيعات، وإليك هذا المثال: كان أحد أفلامي المفضلة قبل بضع سنوات هو فيلم (The Hurt Locker)، وهو فيلم دراماتيكي مشوق، كنت أستمّر أمام الشاشة عند مشاهدته. وقد ربح الفيلم جائزة الأوسكار لأفضل فيلم، وليس هناك أعظم من هذا التكريم! لكن حصيلة إيرادات شباك التذاكر المحلية لم تتجاوز سبعة عشر مليون دولار، في حين عُرض فيلم (Alvin and the Chipmunks: the Squeakquel) في العام نفسه، وبلغت إيرادات الفيلم 219 مليون دولار.

أيّ الفيلمين كنت ستختار إنتاجه؟

عليك أن تعرف ما نوع النجاح الذي ترغب فيه من بين الأنواع الثلاثة.

6

السبب المؤسف والمحزن الذي يدفعنا، بداية، للإصغاء إلى

المنتقدين

نحن نعلم أننا يجب ألا نصغي إلى من ينتقدنا.

نحن نعلم أننا يجب أن نفعل الأشياء لأنفسنا.

قال موريهي أويشيبا (Morihei Ueshiba)، مؤسس فن (aikido) القتالي الياباني: «لحظة تبدأ بالانشغال بما هو (جيد) و(سيئ) في زملائك، تكون قد فتحت ثغرة في قلبك ليدخل منها الحقد؛ فمحاولات اختبار الآخرين، والتنافس معهم، وانتقادهم، تضعفك وتؤدي بك إلى الهزيمة».

إذاً، لماذا نصغي؟ ما الذي يجعلنا نهتم بالمعايير الخارجية؟

لماذا نهتم بالتقييمات أو النتائج أو الآراء الخارجية أكثر مما نهتم برأينا بأنفسنا؟

ثمة مسألة جوهرية هنا، وسبب أساسي؛ فهناك شيء ما لدى عديد منا، وأنا من بينهم، يكمن في أساس الدافع الذي يجعلنا نتقبل التقييمات الخارجية.

المسألة الجوهرية هي: افتقارنا إلى الثقة بالنفس، وإطلاق الأحكام على الذات، ففتوه عقولنا، وتشوّه أفكارنا النصائح المتضاربة، ومن ثم نتبع ما نراه.

إذاً، المسألة الجوهرية هي الثقة بالنفس.

سوف نجد حلاً لهذه المسألة الجوهرية معاً في الصفحات القليلة القادمة.

«في كل يوم آتي فيه إلى العمل، أشعر بأنني إنسان فاشل».

كان ضوء حمرة الأفق يلتمع من خلال زجاج النافذة، وكانت الأضواء الخافتة تنير المقاعد الجلدية والمكتب ذا السطح الصقيل، وكنت جالساً أنظر بدهشة إلى أستاذي في مادة فن القيادة في كلية (Harvard Business School) وقد ارتسمت في عينيه اللتين تبرقان بالدمع ابتسامة ساخرة.

الأستاذة المثبتون في الكلية يكونون عادة حاصلين على درجات البكالوريوس والماجستير والدكتوراه، وهم عادة الأوائل في صفوفهم لدى نيل تلك الدرجات! يتلقون رواتب بستة أرقام، ويعملون- بالإضافة إلى ذلك- في تقديم الاستشارات وإلقاء الخطب لزيادة مدخولهم المادي، وهم يدرسون في هارفرد! وهذه جميعها بنود تزيّن أي سيرة مهنية.

إذا، لماذا يعدُّ أستاذي في هارفرد نفسه إنساناً خائباً؟

تابع حديثه: «أسير إلى باب غرفة مكثبي كل صباح، وأرى أن الأستاذ الجالس في مكتبه الكائن إلى يسار مكثبي حاز جائزة نوبل، وأدرك أنني لن أحصل على جائزة نوبل مطلقاً؛ وأرى أن الأستاذ الجالس في المكتب الكائن إلى يمين مكثبي قد ألّف اثني عشر كتاباً، وأدرك أنني لن أولّف اثني عشر كتاباً مطلقاً؛ فأنا لم أولّف ولا حتى كتاباً واحداً. ثمة ما يذكرني كل صباح بأنني أقل شأنًا ممن حولي وأشعر بالأم لا يصدق».

نظرت إليه ورأيت شبح ابتسامة على وجهه وهو يحاول التعبير عن فكرته، لكنني رأيت أيضاً أن هناك بعض الحقيقة في قوله؛ فعلى الرغم من كل شيء، وفي هذا العالم، تبدو منجزاته الأساسية عديمة الفائدة مقارنة بنظرائه؛

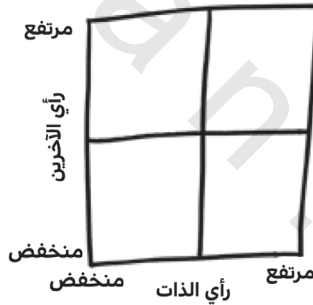
أكوام من الدرجات العلمية، وحسابات مصرفية بملايين الدولارات، ووظائف مرموقة؛ وهذا أمر طبيعي في ظروف من هذا النوع.

7

المخطط السري الذي يزيد ثقتك بنفسك

ما معنى الثقة بالنفس؟

حان وقت المخطط الآتي.



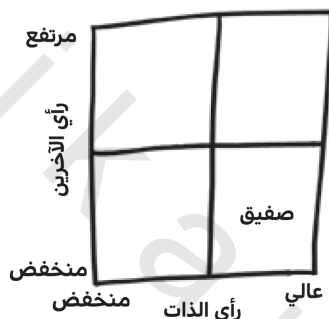
لنتحدث الآن عن ثقتك بنفسك؛ يمكن أن تكون هذه الثقة عالية أو متدنية، وما من شك في أن الشعور بالثقة بالنفس يتأرجح طوال الوقت، ولكن لنقل إنها قد تكون عالية أو متدنية في أي لحظة، فهل يجب أن تكون الثقة مرتبطة فقط برأيك بنفسك؟

كلا!

لكن أغلبية الناس يعتقدون أنها كذلك، ومع ذلك لدينا أيضاً آراؤنا حول الآخرين.

ماذا تسمي الشخص الذي يقدّر نفسه تقديرًا كبيراً ولا يقدّر الآخرين؟

إنه لا يتمتع بالثقة بالنفس؛ إنه...



متكبر، ومغرور، ومتعجرف. الشخص الصفيق ليس واثقاً بنفسه؛ لأنه لا يدرك أن الشعور بالتقدير للآخرين لا يُنقص من تقديره لذاته؛ فهو يتأثر بثقة الآخرين به! هذا يُشعره بالضعف، ومن ثم يحاول تدمير ثقة الآخرين بأنفسهم وزيادة ثقته بنفسه. هل تذكر ذلك التلميذ الذي كان يتنمر على زملائه في باحة المدرسة، والذي كان في أعماق نفسه يشعر بالضعف؟ هذا هو نوع الأشخاص الذين نقصدهم بالحديث. الشخص من هذا النوع يشعر بالحاجة إلى أن يكون أفضل من الآخرين لكي يتمكن من الشعور بالراحة.

المخطط الآتي.

ماذا تسمى الشخص الذي يشعر بالتقدير للآخرين ولا يقدّر نفسه حق قدرها؟

مرتفع رأي الآخرين	مرتفع	مضطرب	
	منخفض	صفيق	
		مرتفع	رأي الذات
		منخفض	

كلنا جرب هذا الشعور! نقدّر الآخرين تقديرًا عاليًا، ونعتقد أننا (أقل شأنًا من)، وينتابك هذا الشعور عندما تتأمل صورة جماعية وتعلّق بالقول: «يا إلهي! أبدو قبيحًا! أبدو بدينًا! لكنك تبدو رائعًا»، ولكن هذا كلام شخص يحاول تدمير نفسه، بتقدير الآخرين واحتقار الذات.

إنه شخص مضطرب.

الآن، ماذا تسمى الشخص الذي لا يقدّر نفسه ولا يقدّر الآخرين؟ لا يكتنّ التقدير لأي شخص كان!

مرتفع رأي الآخرين	مرتفع	مضطرب	
	منخفض	ساخر	
		مرتفع	رأي الذات
		منخفض	

كلنا جربنا هذا الشعور أيضًا. أيام تعيسة، مديرون متعبون، أخطاء كبيرة. يمكن أن نمر بورطة ونرى المشكلات تحوطنا من كل جانب، فنصبح أشخاصًا ساخرين، ولكن السخرية لا تعني الثقة؛ فالإنسان الساخر هو أبعد ما يكون عن الثقة بالنفس! قال كونان أوبرين (Conan O'Brien) في آخر حلقة من برنامجه (the Tonight Show): «كل ما أطلبه منكم شيء واحد فقط: أرجوكم لا تكونوا ساخرين، أكره السخرية، لا أحب السخرية مطلقًا، وهي لا تؤدي إلى شيء».

ماذا بقي لدينا؟

بم يشعر الأشخاص الواثقون حقًا بأنفسهم؟

إنهم يقدرون أنفسهم حق قدرها. وأيضًا! هم يقدرون الآخرين حق قدرهم.

هذا هو التعريف الحقيقي للثقة بالنفس.

مرتفع رأي الآخرين	مضطرب	واثق
	ساخر	صفيق
منخفض	منخفض	مرتفع رأي الذات

يقول بوذا: «قد تبحث في كل أرجاء الكون عن إنسان أكثر جدارة منك بحبك وعواطفك، ولن تجد هذا الإنسان في أي مكان. أنت، كما أي شخص آخر في كل أرجاء الكون، جدير بحبك وبعواطفك».

8

ثلاث خطوات بسيطة توصلك إلى تقبُّل الذات

كيف نصل إلى موطن الأحلام هذا؟

كيف نتقبَّل ذواتنا ونقدر الآخرين في الوقت نفسه؟

كيف يمكننا فصل هذين الرأيين في أذهاننا بحيث نشعر بكليهما؟

هناك ثلاث خطوات توصلنا إلى تقدير ذواتنا حق قدرها. هذا مسار بالغ الصعوبة! لكننا نخوض هذه الرحلة بكل مكوّنات ذواتنا، التي نتعلم في نهاية المطاف كيف نتقبَّلها.

الخطوات الثلاث هي:

1. اختف.

2. اعتذر.

3. اقبل.

وهي على الشكل الآتي:

اختف

كنت - ولسنوات بعد تخرجي في جامعة هارفارد - أجيب عن السؤال بالطريقة نفسها التي كان يجيب بها زملائي في الصف.

أحدهم: أين درست؟

أنا: في بوسطن.

أحدهم: رائع.

أدركت في نهاية المطاف أن التخفي هو وجه من وجوه إطلاق الأحكام على النفس. لم أكن أشعر بالثقة إزاء دراستي في هارفارد، وكنت أخشى ذكر هارفارد لأنني كنت أخشى تصورات الناس بشأنها: شباب من أبناء النخبة مخبولون بالعلم، يدرسون بأموال مرصودة لهذا الغرض، وُلدوا وملاعق فضية في أفواههم، ومصرفيون مريبون يعملون على إفساد المجتمع. مهما كان مسار أفكار الناس، كنت أسعى إلى تفاديه، وبدل التماهي مع هذا الجزء من هويتي، كنت أخفيه. لم أذكر هذا الجزء في سيرتي الذاتية أو في مدونتي أو في أي من كتبي، ولا في المقابلات الإذاعية التي تحاول الاستدراج، ولا في أي من المقابلات الصحفية، ولم أذكر درجتي العلمية في توقيع بريدي الإلكتروني في العمل، كما كان يفعل زملائي.

كنت أعد ذلك تواضعًا، لكنه في الواقع كان خوفًا.

بعد عامين، فكرت في الموضوع مليًا، وقررت أنني، ومنذ تلك اللحظة، سوف أخبر الجميع بدقة أين درست إذا سألوني. وفعلت ذلك، بالتأكيد، بتردد، وبأسلوب أחרق، وكأنتي أحاول غمر إصبع قدمي في ماء مثلج وأنا أقف على رصيف مائي، ولم أكن واثقًا تمامًا بما أفعله. كيف فعلت ذلك؟

اعتذر

أحدهم: أين درست؟

أنا: (ألوي قسمات وجهي) ... أم... هارفارد؟

أحدهم: أم، رائع! أم... نعم، لقد سمعت بهذا المكان!

عندما تصرفت بأسلوب أخرج جعلت الأمور تبدو خرقاء بالنسبة إلى الآخرين، فعن طريق الاعتذار عن نفسي، أجبرت الآخرين على الاعتذار أيضاً.

في نهاية المطاف بدأت أدرك أن الاعتذار كان - أيضاً - وجهاً من وجوه إطلاق الأحكام على الذات. رائع، ها هو الأمر يتكرر!

كان الاعتذار يعني إيصال جزء من نفسك إلى الآخرين، ومن ثم قرع جرس إنذار، كما في برنامج (Family Feud).

«لقد عايناً إجابات مئة شخص، والإجابات الخمس الأولى موجودة على اللوح. أخبرنا باسم مدرسة تعلمت فيها».

«أم... هارفارد؟»

كلا!

الاعتذار يتفادي الامتلاك.

الاعتذار يخلق مسافة.

الاعتذار يوحى بارتكاب غلطة.

الاعتذار هو شيء تفعله عندما يتغوط كلبك في حديقة جارك، وترى أنت جارك يراقب الموضوع من نافذته؛ (آسف!).

أدركت ذلك في نهاية المطاف، وبعد عامين من الاعتذار انتقلت إلى الخطوة الثالثة والأخيرة.

اقبل

أحدهم: أين درست؟

أنا: في هارفارد.

أحدهم: رائع!

تلاشت الرغبة في إخفاء الحقيقة عن الآخرين، التي كانت تعكس الرغبة في إخفاء الحقيقة عن نفسي.

تلاشى التردد والتشكيك، اللذان كانا يعكسان الجانب المتردد والمتشكك من نفسي، وحلَّ محلهما حقيقة واضحة بسيطة؛ حل محلهما واقع حقيقي مثبت. عندما تصرفت بصورة واضحة بسيطة، دون ادعاء ودون تظاهر، أبعدت نفسي على نحو واعي كل أحكام محتملة قد تتأتى عما قلته.

ومن شأن ذلك جعل أي حكم يصدرُ شأنًا خاصًا بالشخص الآخر.

يقول عالم الفيزياء ريتشارد فاينمان (Richard Feynman): «لست ملزمًا أن تحقق المستوى الذي يعتقد الآخرون أن عليك أن تحققه، وأنا لست ملزمًا أن أكون الشخص الذي يتوقع الآخرون مني أن أكونه؛ هذه غلطتهم، وليست فشلي». قبولك لنفسك ينقل للآخرين ثقتك بنفسك.

قبولك لنفسك يعزلك عن دوامة المشاعر المتأتية عن آراء الآخرين التي تدفعك لتغيير آرائك، وتجعل أفكارك تبدو تافهة، وهي تشوه معتقداتك لدرجة تجعل التشويش يداخل عقلك.

ماذا تفعل بآراء الناس؟ وكيف تتوقف عن إطلاق الأحكام على نفسك؟

اضحك على تلك الأفكار؛ إذ إن ضحكة من القلب من شأنها جعلك تلقي نظرة إلى أعماقك، وتلاحظ الأحكام التي تطلقها على نفسك، وتشق طريقك لعبور الخطوات المؤدية إلى قبولك بجزء من ذاتك.

- اختف.
- اعتذر.
- اقبل.

نحن جميعاً نحمل داخلنا أحكاماً عديدة على الذات.

نحن بدينون، ولا نمارس التمارين الرياضية كما ينبغي، ولسنا جديرين بالترقية، ولا نستحق حب الطرف الآخر، ولن نجد عملاً آخر إذا طُردنا من عملنا، وإذا هجرنا الشريك فلن نجد شريكاً جديداً. ننسى جميعاً أننا نحاول ونحاول دون كلال، نحن جميعاً نحاول، نحن جميعاً نتحسن.

أنت ما هو عليه، لا أكثر.

اكتشف ما هو خفي، وتوقف عن الاعتذار، واقبل نفسك كما أنت.

9

كيف استفاد بوذا من هذا السر؟

في أحد الأيام كان بوذا يزور قرية صغيرة، وكان قد تدبّن، وصار يُدعى براهمان، ويتنقل من مدينة لأخرى لنشر رسالته. وكان قد شاع ذكره حتى إن

الناس عندما كانوا يعرفون أن بوذا سيأتي كانوا يذهبون على الفور للإصغاء إلى ما يقوله، والنتيجة أن أحدًا لم يعد يذهب للاستماع إلى البراهمانيين الآخرين.

شعر أحد البراهمانيين بانزعاج شديد من بوذا، وهو ما دفعه إلى معرفة مقره والتوجه إليه في وقت متأخر من الليل، وحين وصل إليه كان يتميز غيظًا، وقال له وهو يصرخ: «ليس لديك الحق بتعليم الآخرين، أنت أحمق كبقية الناس، أنت مجرد مدّع».

كان بوذا يبتسم وهو يصغي إلى البراهمان، وبعد أن انتهى البراهمان من جمعته، ظل بوذا هادئًا مبتسمًا، فزاد ذلك من غضب البراهمان، فقال له: «لماذا لا تزال جالسًا والابتسامة تعلو وجهك؟ أليس لديك أي جواب؟».

حينئذ تكلم بوذا:

«أخبرني أيها البراهمان؛ هل يوجد أي أصدقاء أو زملاء أو أقارب يزورونك في منزلك؟».

أجاب البراهمان: «نعم، يوجد».

تابع بوذا: «أخبرني أيها البراهمان، هل تقدم لهم الطعام والأطياب عندما يأتون».

أجاب البراهمان: «نعم، هذا ما أفعله».

تابع بوذا: «أخبرني أيها البراهمان، إذا رفضوا تناول ما تقدمه، إلى من يعود ذلك الطعام؟».

أجاب البراهمان: «أعتقد أنهم إذا رفضوا تناول ما أقدمه، فإن كل ذلك الطعام يصبح ملكي».

قال بوذا: «وعلى المنوال نفسه أيها البراهمان أنا أرفض غضبك وانتقاداتك، وهي بكاملها ملكك».

تسمّر الكاهن مذهولاً ولم يجد ما يقوله.

ظلت مشاعر الغضب تجيش في نفسه، ولكن لم يكن هناك أي مجال لتصرفها، ولم يكن هناك من يقبلها أو يأخذها منه.

تابع بوذا حديثه: «الأمور التي أهنتني بها، من غير أن أهينك، والأمور التي سخرت بها مني، من غير أن أسخر منك، والأمور التي وبختني عليها، من غير أن أوبخك، أنا لا أقبلها منك؛ وهي بكاملها ملكك أيها البراهمان، هي ملكك.

إذا غضبت مني ولم أشعر أنا بالإهانة، فإن الغضب يرتد عليك، وعندها تكون أنت الشخص الوحيد التّمسّ، وكل ما فعلته هو إيذاء نفسك. وإذا أردت التوقف عن إيذاء نفسك، فعليك التخلص من غضبك والتصرف بمحبة.

من يردُّ إهانة الشخص الذي يهين، ويردُّ السخرية إلى الشخص الذي يسخر، ويرد التوبيخ إلى الشخص الذي يوبخ، يكون كمن يتناول الطعام مع هذا الشخص ويرافقه. لكني- أيها البراهمان- لا أتناول الطعام معك، ولا أرافقك. الطعام كله ملكك، كله ملكك».

10

ماذا تقول لنا رسالة خفية موجودة في الملعب المركزي في

ويمبلدون؟

هناك بيت من الشعر يعلو مدخل اللاعبين المؤدي إلى الملعب المركزي في
ويمبلدون:



إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة

والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته.

تخيل نفسك سائراً في النفق تحت تلك اللافتة في طريقك للتباري في نهائيات
ويمبلدون.

يشع ضوء الشمس في المدخل، وترى الآلاف يحتلون المقاعد، وأفراد العائلة
الملكية في مقصوراتهم الخاصة، وآلات التصوير ترصد كل حركة تفعلها. تبسم
لصديقك، وتقوتك ضربة وتصرخ، وبيلل العرق قميصك القطني؛ كل ذلك يُبَيِّثُ
إلى مئات الملايين حول العالم.

قضيت الخمس عشرة سنة الماضية في لعب التنس يوميًا، وعندما كنت طفلًا حملت مضربًا قديمًا، وقال الجميع إنك لاعب تنس بالفطرة، وهكذا أصبح التنس حياتك. رهن والداك المنزل ليوفّرًا لك نفقات الدروس الخاصة، وأهملت حفل التخرج لكي تحضر دورات المباريات، وتمكّنت من تقادي الإصابات الخطرة بأن برمجت حياتك خارج الملعب بحيث تلائم لعب التنس: لا تزلج على الثلج، لا أعمال يدوية خشنة؛ وهكذا وصلت إلى هذه اللحظة، والآن وهنا ستجري المباراة الكبرى.

إذا ربحت هذه المباراة فسوف تخرج من الملعب وأنت تملك ثلاثة ملايين دولار، وإذا خسرت فلن تحصل عليها، وإلى جانب الملايين الثلاثة هناك الشهرة، ومجالات الرعاية، والإرث الذي ستنشئه؛ فالكُل يتذكر رابع المركز الأول في ويمبلدون، ولا أحد يتذكر رابع المركز الثاني.

من تواجه في هذه المباراة؟

أفضل لاعب تنس في العالم، فقط لا غير.

ولكن، وقبل أن تخطو إلى الملعب، إلى أهم مباراة في حياتك، تتع عيناك على بيت الشعر.

إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة

والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته.

يهز بيت الشعر كيائك، وتتوقف للحظة وتتمثّل المعنى: مهما كانت النتيجة الآن؛ نصرًا أو كارثة، فهي وضع مزيف، وعليك أن تتعامل مع الوضعين بالأسلوب ذاته، فالربح أو الخسارة سيان. ضع هذه المباراة في سياق حياتك بكاملها:

سوف يستمر العالم، وسوف تواجه مزيداً من الإيجابيات والسلبيات في حياتك مهما فعلت، «إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة، والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته».

أنت تتنافس مع نفسك فقط.

تسترخي، وتسحب نفساً عميقاً، وتخطو إلى الملعب مبتسماً.

لم يرد اسم الشاعر تحت بيت الشعر هذا عند مدخل الملعب، البيت مأخوذ من قصيدة بعنوان (إذا - If)، وهي للشاعر روديارد كبلنغ (Rudyard Kipling) نظمها عام 1895، وقد كان كاتب قصص قصيرة وشاعراً إنكليزياً، ولد في الهند، وريح جائزة نوبل للآداب، ويُعد الشاعر المفضل في إنكلترا حسب نتائج استطلاعات الرأي الوطنية.

قصيدة (إذا -)، مؤلفة من اثنين وثلاثين بيتاً بديعاً، نظمها لابنه جون لتكون نصيحة أبوية، وهي تبين كيف يمكنك أن تتمتع بالثقة بالنفس، وأن تقبل نفسك، وأن تفعل ما تفعله لأجلك.

قصيدة (إذا -) للشاعر روديارد كبلنغ

إذا استطعت أن تتمالك أعصابك عندما يفقد كل من حولك أعصابهم
وينحون باللائمة عليك،

إذا استطعت أن تثق بنفسك عندما يشكك فيك الجميع،

على أن تأخذ شكوكهم بالحسبان؛

إذا استطعت الانتظار دون أن تكل،

أو إذا نُشرت الأكاذيب حولك، ولم تتعامل بالأكاذيب،

أو إذا واجهك الآخرون بالكراهية، ولم تدع مجالاً للكراهية من جانبك،
على ألا تتبالغ في إظهار الطيبة، وألا تتباهى بحكمتك؛
إذا كنت تستطيع أن تحلم، دون أن تسيطر عليك الأحلام؛
وإذا استطعت أن تفكر، دون أن تجعل الأفكار هي الهدف؛
إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة
والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته؛
إذا كنت تستطيع تحمّل سماع الحقيقة التي قلتها
وقد شوّهها الأوغاد لينصبوا شركاً للحمقى،
أو رؤية الأشياء التي أفنيت عمرك في بنائها، تنهاوى،
ثم تتحني لتعاود بناءها بأدوات مهترئة؛
إذا كنت تستطيع جمع كل ما كسبته
والمخاطرة عليه بضربة واحدة،
وخسرت، وبدأت ثانية من الصفر
دون أن تبوح بكلمة عن خسارتك؛
إذا كنت تستطيع إجبار عواطفك وأعصابك وقواك
لتواصل ما تفعله بعد أن يضنيها الإرهاق،
ولتصمد دون أن تملك سوى الإرادة التي تقول لها «اصمدي»؛
إذا كنت تستطيع أن تتحدث مع العوام من غير أن تفقد مناقبك،
وأن تعاشر الملوك من غير أن تفقد طابعك المألوف،
إذا لم يكن بإمكان الأعداء ولا الأصدقاء المحبين إيذاؤك،
إذا كنت تهتم لأمر الجميع، من غير أن تهتم لأحد أكثر مما ينبغي؛
إذا كنت تستطيع ملء الدقيقة التي لا ترحم
بجهد يعادل ستين ثانية،
فسوف تملك الأرض وكل ما عليها،
وسوف - وهو الأهم - تصبح رجلاً يا بني!

تذكر السر الثاني: افعل ما يأتي ولن تطولك الانتقادات،

تذكر أن تفعل ما تفعله من أجلك أنت.

11

«أنا لا أقف متفرجاً وأقيم الأمور... أنا أعمل»

افعل ما تفعله من أجلك أنت.

عندما كنت في مستقبل العمر سألت ابن عمي: لماذا نستمتع بمشاهدة نهائي الأربعة لفريق (NCAA) أكثر مما نستمتع بمشاهدة فريق (NBA)؟ وتابعت قائلاً: «أنا لا أفهم؛ طلاب الجامعة أولئك يركضون بأسرع ما يمكنهم، ويثبون لالتقاط الكرة، ويتنافزون لتسديد الضربات الصعبة، ويبتسمون ويضحكون طوال الوقت. وعندما أحول القناة إلى مباراة لفريق (NBA)، أرى المدافع يتمشى في الملعب، وأرى الجميع جالسين على المقاعد بدل الوقوف والصراخ». ابتسم ابن عمي وأجاب: «طلاب الجامعة لا يتقاضون أجرًا على ما يفعلونه، وقد لا يتقاضون مطلقاً؛ إنهم يلعبون المباريات من أجل أنفسهم؛ لأنهم يحبون اللعب».

رنت كلماته في أذني واضحة كالجرس.

في السن نفسها تقريباً، كنت أجمع العملات المعدنية الصغيرة لوالدي كي يأخذها إلى المصرف كل بضعة أشهر لاستبدالها. وكنت أحب فرز العملات، وإحصاء العدد الدقيق في كل لفّة، كما كنت أحب وضع العملات على حافظتها

والضغط عليها بأصابعي بإحكام، وكنت أحب أيضًا دحرجتها بدقة على الأوراق الصغيرة الزلقة قبل أن أطويها بإحكام عند نهايات اللفات. كان تحويل مرطبان كبير مليء بالعملات إلى كومة صغيرة يبعث في نفسي الرضا.

قالت والدتي يومًا: «نيل، بالنسبة إلى مصروفك بإمكانك الاحتفاظ بعشرة في المئة من العملات التي تلفها مهما كانت قيمتها»، فماذا فعلت؟ لففت كل قطع ربع الدولار، وعشرة سنتات، وتوقفت عند قطع خمسة سنتات والبنسات قائلًا إنني سأعود إليها لاحقًا. شعرت والدتي بخيبة أمل، وفجأة لم أعد أعنى لف خمسين بنسًا لخمسة سنتات في الوقت الذي كانت فيه لفة قطع ربع الدولار توفر لي دولارًا.

افعل ما تفعله من أجلك أنت.

عدادات المدونات، ولوحات تسجيل الأهداف، وتقييمات العمل، سوف تخبرك دائمًا بمدى إنجازاتك، وسوف تقدّم لك جوائز خارجية؛ كالنقود أو الترقية أو الإطراء المهم بالنسبة إلى عملك، ولكن تلك الجوائز من شأنها إخفاء دوافعك الداخلية، وتجعلك تنتقل من الركض في أرض الملعب إلى المشي فيه. وتبدأ بالتركيز على التقرب ممن يقيّمون ما تفعله، ويتلاشى دافع المخاطرة.

ولكن تذكر: ليس الناقد هو المهم، بل الرجل الموجود في ميدان العمل. اختر نوع النجاح الذي تهدف إليه، وقدّر نفسك حق قدرها، وقدّر الآخرين أيضًا، وانتقل من مرحلة الاختفاء والاعتذار لتصل في نهاية المطاف إلى قبول كل جزء فيك، وكما قال بوذا: فليحتفظ الآخرون بانتقاداتهم لأنفسهم.

افعل ما تفعله من أجلك أنت.

لنختم هذا السر بقصة:

كان جون لينون (John Lennon) أحد أكثر الفنانين استقلالية في تاريخ العالم. أتريد أن تفعل ما تفعله لأجلك أنت؟ لقد فعل هو ذلك. لم يكن معظم الأشخاص الذين حققوا مستوى المبيعات والنجاح الاجتماعي- كما حقق هو- ليفكروا في الانفصال عن فرقة البيتلز (Beatles)، لكن جون لينون أسراً لبول وجورج ورينغو، في أيلول/سبتمبر من عام 1969م، بأنه سينفصل عن الفرقة. وبعد أكثر من عشر سنوات، وقبل وفاته بأسابيع، سئل لينون في مقابلة شهيرة مع مجلة (Playboy) هل يعتقد أن الموسيقى التي ألّفها بعد انفصاله عن فرقة البيتلز سيكون لها الأثر المميز الدائم نفسه الذي كانت تتمتع به موسيقاه في مرحلة البيتلز؟

سؤال صعب؛ فماذا كان جوابه؟

«أنا لا أحاول الحكم على أغنية (I Am the Walrus) أي أفضل أو أسوأ من أغنية (Imagine)، بل أترك للآخرين مهمة الحكم، فأنا أؤلف الأغاني، وهذا ما أفعله، أنا لا أقيّم الأعمال عن بعد... أنا أعمل».

قل: «أنا أعمل».

افعل ما تفعله لأجلك أنت.

