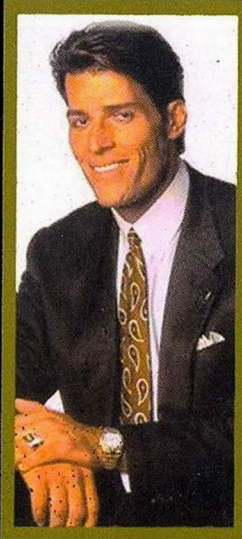


علم جديد للإجازة الشخصي

قدرات غير محدودة

**** معرفتي ****

من أكثر الكتب مبيعا في العالم



انتوني روبينز

إذا تعين عليك أن تقرأ كتاب واحد هذا العام ليساعدك في أن تصبح شخصا ناجحا. فاقرا هذا الكتاب

منتديات مجلة الإبتسامة



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
not just a bookstore

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

قدرات غير محدودة



قدرات غير محدودة

انتوني روبينز

٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	المركز الرئيسي:
٤٦٥٦٣٦٣	فاكس	ص.ب. ٣١٩٦
		الرياض ١١٤٧١
		المعارض : الرياض
٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	شارع العليا
٤٧٧٣١٤٠	تليفون	شارع الأحساء
٢٦٤٥٨٠٧	تليفون	شارع الامير عبد الله
٢٧٨٨٤١١	تليفون	شارع عقبة بن نافع
		الخبر
٨٩٤٣٣١١	تليفون	شارع الكورنيش
٨٩٨٢٤٩١	تليفون	مجمع الراشد
		المنام
٨٣٢٧٤٤١	تليفون	الشارع الأول
		الإحساء
٥٣١١٥٠١	تليفون	المبرز طريق الظهران
		جدة
٦٨٢٧٦٦٦	تليفون	شارع صاري
٦٧٣٢٧٢٧	تليفون	شارع فلسطين
		مكة المكرمة
٥٦٠٦١١٦	تليفون	أسواق الحجاز

موقعنا على الإنترنت

www.JarirBookstore.com

إعادة طبع الطبعة الأولى

٢٠٠١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Unlimited power

Arabic language translation Copyright©1999 by Jarir Bookstore.

Unlimited power

Copyright©1997 by Anthony Robbins

All Rights Reserved

Published by arrangement with the original publisher, Simon & Schuster, Inc.

Unlimited Power

Anthony Robbins

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

إهداء

المفكرون والادباء ليسوا وحدهم الذين يؤلفون كتباً تُقرأ.
ان اصحاب التجارب التجارية الناجحة يحولون الكتابة
الى مناهج عمل مثيرة وممتعة. وهذا بالضبط ما تقدمه هذه
السلسلة من الكتب العملية التي اصبحت أكثر الكتب
مبيعاً فى العالم حتى الآن .
ويسعد مكتبة جرير أن تتولى ترجمة هذه الكتب القيمة.
لعملائها المتميزين .
إنها بالفعل كتب جديرة بالقراءة !

عبد الكرم العقيل

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

شكر وتقدير

عندما بدأت فى التفكير فى كل الأشخاص الذين أود أن أعبر لهم عن تقديرى لمساعدتهم واقتراحاتهم التى قدموها لى، والعمل الجاد الذى بذلوه من أجل إخراج هذا الكتاب، بدأت القائمة تزداد وتزداد .

أود أولاً أن أقدم الشكر لزوجتى وأفراد عائلتى الذين عملوا على إيجاد المناخ الذى يجعل ينبوع الإبداع يفيض فى أى وقت من نهار أو ليل، وساعدونى على جعل أفكارى تصل إلى أذان متعاطفة .

ثم بعد ذلك ، كانت هناك الجهود المشتركة فى تحرير وكتابة إبداعاتى التى قام بها كل من بيتر ابلبوم وهنرى جولدن . وكذلك المقترحات التى قدمها وايت وودسمول وكين بلانتشارد عبر المراحل المختلفة للكتاب ، تلك المقترحات التى كانت ذات قيمة عالية للغاية ، وكذلك لم يكن للكتاب أن يظهر للوجود دون مجهودات چان ميللر وبوب اساهينا اللذين كانا مع كل الموظفين بشركة سامحيون وتشوستر، موجودين معى فى الأوقات الأخيرة التى يتم فيها وضع اللمسات الأخيرة قبل نشر الكتاب .

وأقدم شكرى أيضاً للأساتذة الذين كان لشخصياتهم وأساليبهم وصدافتهم أكبر الأثر، بداية بمعرفتى بالسيدة جان موريسون وريتشارد كوب وانتهاءً بچيم رون وجون جريندر وريتشارد باندر الذين لا يمكن أن أنساهم .

أشكر - أيضاً - موظفى القسم الفنى وسكرتارية البحث الذين عملوا بجد تحت ضغوط الوقت المحدد . وهم : روب إيفانز ودون ايرس ودونالد بودن باش وكاتى وودى . وبالطبع باتريشيا فاليتون .

وأخيرا وليس بأخر . أقدم شكراً خاصاً لمجموعة الأبحاث بمؤسسة روبينز ومدراء المركز وموظفى الدعاية فى أنحاء القطر الذين قدموا لى المساعدة اليومية للوصول برسالتنا إلى العالم .

إلى أعظم قوة بداخلك ... قوة الحب . وإلى أولئك
الذين يشاركونك سحرها.

إلى نفسي أهدي معظم الإهداء . وإلى "جايك" .
و "جوشوا" ، و "جولي" ، و "تايلر" ، و "بيكي"
وإلى أمي .

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

فهرس المحتويات

تقديم

مقدمة

١	الباب الأول : محاكاة التفوق الإنساني
٣	الفصل الأول : سلعة القادة
٢٩	الفصل الثاني : الفارق المهم
٤٧	الفصل الثالث : قوة الحالة النفسية
٧١	الفصل الرابع : مؤلّد التفوق : النجاح
٩١	الفصل الخامس : أكاذيب النجاح السبعة
١١١	الفصل السادس : كيف تُعمل عقلك
١٥١	الفصل السابع : أصول النجاح
١٦٩	الفصل الثامن : الطريق إلى استتباط استراتيجيات الآخرين
٢٠٣	الفصل التاسع : الفسيولوجيا : سبيل التفوق
٢٢٥	الفصل العاشر : الطاقة وقود النجاح
٢٦٣	الباب الثاني : وصفة النجاح المثلى
٢٦٥	الفصل الحادى عشر : ماذا تريد ؟
٢٩٠	الفصل الثانى عشر : قوة الانضباط

٣٠٩	: سحر الألفة	الفصل الثالث عشر
٣٤٣	: فروق التفوق : البرامج العليا	الفصل الرابع عشر
٣٧٤	: كيف تتعامل مع المقاومة وتحل المشاكلات ؟	الفصل الخامس عشر
٣٩٠	: إعادة التشكيل : قوة المنظور	الفصل السادس عشر
٤٢٣	: كيف تثير النجاح داخلك ؟	الفصل السابع عشر
٤٥٧	: الزعامه : تحدى التفوق	الباب الثالث
		: تسلسل القيم :	الفصل الثامن عشر
٤٥٩	الطريقة المثلى للحكم على النجاح	
٤٩٦	: الوصايا الخمس للثروة والسعادة	الفصل التاسع عشر
٥١٥	: خلق التوجه : قوة الإقناع	الفصل العشرون
٥٤٠	: التحدى الإنسانى	الفصل الحادى والعشرون
٥٥٥	نبذة عن مؤسسات انتونى روبينز	

تقديم

عندما طلب منى تونى روبينز أن أكتب مقدمة لكتابه «قدرات غير محدودة» أحسست بالسعادة البالغة؛ وذلك لعدة أسباب، أولها : اعتقادى بأن انتونى روبينز شاب غير عادى . لقد كان أول لقاء بيننا فى شهر يناير عام ١٩٨٥ ، وذلك عندما كنت فى بالم سبرينجز للعب الجولف فى بطولة بوب هوب ديزرت كلاسيك برور - ام . وكنت قد أمضيت لتوي وقتاً سعيداً فى اللعب فى مزرعة لاس بالمز ماريوت حيث كان الجميع يتنافسون .

وفى طريقنا لتناول العشاء، قرأت أنا وصديقى الاسترالى كيث بانشن لافتة تعلن عن نوة السير على النار لانتونى روبينز تحت عنوان « أطلق العنان للمارد بداخلك » وعند قراعتى للافتة تذكّرت أنني قد سمعت عن تونى ؛ فاشتعل حب الاستطلاع الذى بداخلكِ ، وحيث إننى أنا وكيث كا قد تناولنا كوبا من العصير، قررنا حضور النوة .

وعلى مدى اربع ساعات ونصف الساعة ، راقبت تونى وهو يسحر حشداً كبيراً من مدراء التنفيذ وربات البيوت والأطباء والمحامين وغيرهم . عندما قلت كلمة يسحر لم أكن أشير إلى نوع من السحر الأسود . ولكن أنتونى جعل

الجميع يجلسون على حافة مقاعدهم بشخصيته الأسطورية الخارقة، وسحر حديثه، وعمق درايته بالسلوك الإنساني . فقد كانت الندوة من أكثر الندوات التي شهدتها إثارة وتحفيزا فى العشرين عاما التي قضيتها فى تدريب الإدارة وفى نهاية الندوة، وجدت الجميع - غيري أنا وكيث - يعبرون فوق خمسين قدما من الفحم الساخن الذى ظل مشتعلا طوال الأمسية وبلا أى إصابات . لقد كان مشهدا يستحق الرؤية وخبرة محفزة للجميع .

لقد استخدم انتونى اصطلاح « السير على النار » على سبيل الاستعارة ، فهو لا يدرس مهارة روحانية ، بل يدرس مجموعة من الأدوات تمكّنك من اتخاذ خطوة فعالة رغم الخوف الذى قد يعتريك ، على الرغم من التمتع بالقدرة على امتلاك زمام نفسك لتؤدى كل متطلبات النجاح بكل قوة . ولذا، فإن أول أسباب سعادتي بكتابة هذه الكلمة هو الاحترام الشديد والإعجاب الذى أكنه تجاه انتونى روبينز .

أما السبب الثانى الذى جعلنى شغوفًا بكتابة هذه المقدمة يتمثل فى : أن كتاب انتونى «قدرات غير محدودة» سوف يبين للجميع مدى عمق واتساع تفكيره . فهو أكثر من مجرد صوت محفز . فقد كان أحد رواد الفكر فى علم نفس الدوافع وتحقيق الذات فى سن الخامسة والعشرين من عمره . أعتقد أن هذا الكتاب يمتلك المقدرة التى تزودنا بالنص المحدد فى تعريف وتحفيز حركة الطاقات البشرية . فافكار انتونى حول الصحة والضغط وتحديد الهدف والتخيل وما شابه ذلك هى من الضرورات الحتمية لكل فرد ألزم نفسه بالوصول إلى التميز الشخصى .

تقديم

أتمنى أن تستفيد من هذا الكتاب كثيراً بقدر استفادتي منه . ولأن هذا الكتاب أطول من كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » فإنني أرجو أن تكون على استعداد للتعلق بالكتاب، والانتهاء من قراءته كاملاً حتى تستطيع تطبيق أفكار تونى فى إطلاق العنان للطاقات السحرية بداخلك .

كينث بلانتشارد

الحاصل على درجة الدكتوراة

شارك فى تأليف كتاب «مدير الدقيقة الواحدة»

مقدمة

طوال حياتى كنت أواجه صعوبات فى التحدث إلى الملاء، حتى فى أثناء قيامى بالتمثيل فى الأفلام. فقبل المشاهد الخاصة بى مباشرة ، كنت أصاب بمرض جسدى . وللمرء أن يتصور مدى الإثارة التى شعرت بها مع خوفى الشديد من التحدث إلى الملاء عندما سمعت أن أنتونى روينز الرجل الذى يحول الخوف إلى قوة يمكن أن يعالجنى .

وعلى الرغم من شغفى عندما قبلت الدعوة لمقابلة انتونى روينز ، لم أستطع التخلص من الشعور بالشك، لقد سمعت عن البرمجة باللغويات العصبية والطرق الأخرى التى يعتبر تونى خبيراً بها ، لكنى - على كل حال - قد أمضيت الساعات الطويلة وأنفقت آلاف الدولارات بحثاً عن المساعدة المهنية المتخصصة.

لقد أخبرنى المتخصصون أنه بسبب تنامى خوفى عبر السنوات ، ليس من المتوقع أن أحصل على علاج سريع ، ووضِعوا لى جدولاً لا ينتهى، يشتمل على زيارات أسبوعية للعمل على علاج مشكلتى .

وعندما التقيت بآنتونى دُهِشت؛ لأنه كان ضخم الجثة . فمن النادر جداً أن أقابل شخصاً أطول منى . لا بد وأنه يصل إلى ستة أقدام وست بوصات طولاً، ويزيد وزنه عن ٢٣٨ رطلاً، وكان شاباً مجيباً للغاية . لقد جلسنا ووجدت نفسى عصبياً للغاية عندما بدأ يسألنى عن مشكلتى .

ثم سألتني عما أريده، والطريقة التي أريد أن أتغير بها، ويبدو أن خوفاً قد ظهر مرة أخرى للدفاع عن نفسه، ولكن صوت انتوني الحنون جعلني أبدأ في الإنصات لما يقوله.

لقد بدأت في التخلص من إحساسي بالذعر عند التحدث إلي الملام، واستبدلت مشاعري بالذعر - فجأة - بالمشاعر الجديدة التي تجمع بين القوة والثقة. فقد جعلني انتوني أرجع بذاكرتي إلى وقت كنت أقوم فيه بإلقاء الخطب الناجحة. وبينما كنت أتحدث ذهنياً كان انتوني يمد يد المساعدة بإثارة أشياء أستطيع أن أستدعيها لتعزيز ثقتي بنفسى، وتقوية أعصابى أثناء التحدث. وسوف تقرأ عن كل ذلك عبر سطور هذا الكتاب.

لقد ظلت مغمض العينين أثناء اللقاء لما يقرب من خمس وأربعين دقيقة. كنت خلالها أنصت لانتوني، وكان هو يلمس ركبتي، ويدي بين الحين والآخر، ليمدني بالمساندة الحسية، وعندما وصل لقائنا نهايته، وقفت ولم أكن قد شعرت بمثل هذه الراحة والهدوء والطمأنينة قبل ذلك، فقد زال إحساسي بالضعف، وأصبحت أشعر بالثقة التامة لأداء عرض لوكسبمورج التليفزيونى أمام ما يقرب من حوالى ٤٥٠ مليون مشاهد.

وإذا كانت أساليب تونى تنجح مع الآخرين مثلما حدث معى، فإن هذا الأمر سيؤدى إلى استفادة ملايين البشر منها فى جميع أنحاء العالم. فهناك من يرددون فى أسرتهم وعقولهم مشغولة بالآخرة. فلقد أخبرهم الأطباء بأنهم مصابون بمرض السرطان وهم متضايقون، لأن أجسادهم تعاني من الضغوط. وإذا أمكن التخلص من خوفاً الذى لازمى طول حياتى فى ساعة واحدة،

فلا بد - إذأ - أن تتاح أساليب انتونى العلاجية لكل من يعانون أى نوع من المرض العاطفى أو العقلى أو الجسدى، فهم - أيضا - يمكنهم التحرر من الخوف والضغط والقلق .وأعتقد أنه من الضرورى أن نؤجل هذا الأمر بعد ذلك . فما الداعى إلي خوفك من المياه أو المرتفعات، أو التحدث إلي الملاً أو خوفك من الثعابين، أو من رؤسائك أو الفشل أو حتى الموت.

إننى حر الآن، وهذا الكتاب يقدم لك نفس الاختيارات . إننى متأكد من أن كتاب "قدرات بلا حدود" سيكون من أكثر الكتب مبيعاً؛ لأنه يتعدى مرحلة التخلص من الخوف . ويعلمك ما يفجر فيك أى شكل من السلوك الإنسانى الايجابى. وإذا استطعت استيعاب المعلومات الواردة فى هذا الكتاب ، فسوف تتحكم بشكل كامل فى ذهنك وجسدك، وبالتالي فى حياتك .

سير جاسون وينترز

مؤلف كتاب «مرض السرطان القاتل»

نجاح

إن تضحك كثيراً ، وتفوز باحترام الأذكىاء وحب الأطفال ،
وإن تحظى بتقدير النقاد الأمناء وتتحمل خيانة الأصدقاء ،
وإن تقدر الجمال، وترى الأفضل فى الآخرين ، وترغب فى
تحسين صورة العالم - ولو قليلا - سواء بتنشئة طفل
صحيح أو زراعة حديقة ولو صغيرة ، أو تصحح أوضاعاً
اجتماعية، أو أن تعرف أن حياة فرد قد سارت سهلة بسبب
وجودك ، فهذا هو النجاح .

رالف والنو إيمرسون

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

الباب الأول

محاكاة

التفوق الإنساني

**** معرفني ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل الأول

ساعة القادة

« الفعل وليس المعرفة هو الغاية العظمى
من الحياة»

توماس هنرى هسكلي

ترامت أخباره إلى مسامعي لشهور عديدة ، وقد قيل إنه كان صغير السن وغنياً وغبياً وسعيداً وناجحاً . فأردت أن أتيقن من ذلك بنفسى . راقبته عن كثب وهو يغادر استديو التليفزيون ، وتبعته على مدار الأسابيع القليلة اللاحقة ، وراقبته وهو يقدم المشورة للجميع من رئيس البلاد وحتى المريض بالهوس . رأيت أنه وهو يخوض غمار الجدل مع علماء التغذية ، وهو يدرب المديرين التنفيذيين وهو يعمل مع الرياضيين ويُعلم الأطفال المعاقين . كان الرجل يبدو فى غاية السعادة والشغف بزوجته وهما يجوبان البلاد طولاً وعرضاً . وعندما ينتهيان من رحلتهم ، كانا يعودان سريعاً إلى سان دييجو ليقضيا بضعة أيام مع العائلة فى قلعتهما التى تطل على المحيط الهادى .

كيف تمكن هذا الشاب الذي يبلغ الخامسة والعشرين من العمر من إنجاز كل ذلك في وقت قصير وهو لم يحصل سوى على الشهادة الثانوية ؟ على كلٍ ، لقد كان هذا الرجل منذ ثلاث سنوات فقط يعيش في شقة صغيرة مساحتها أربعمئة قدم مربع، وكان يغسل أطباق مطبخه في حوض استحمامه . فكيف تحول من شخص تعس للغاية ، نحيف ، ويعانى من علاقات متعثرة، ذى مستقبل محدود ، إلى شخص معتدل محترم له علاقات جيدة مع الآخرين وفرص غير محدودة للنجاح ؟

لقد بدا كل ذلك أمراً رائعاً ، ولكن أكثر ما أدهشنى هو إدراكى أننى أنا هو هذا الشخص ، وأن قصته هى قصتى أنا .

ولست أعني بذلك إن حياتى كلها نجاح . فمن البدهى أن لكل منا أحلاماً وأفكاراً مختلفة لما نريد أن نحققه فى حياتنا . علاوة على ذلك ، فأنا على يقين تام بأن المعرفة والوجهة التى نقصدها وما نمتلكه ، ليست هى المقاييس الحقيقية للنجاح الشخصى . وبالنسبة لى ، فإن النجاح هو عملية مستمرة نحو تحقيق المزيد . فهو فرصة النمو المستمر عاطفياً واجتماعياً وروحياً ونفسياً وفكرياً ومالياً مع الإسهام - فى أن واحد بصورة إيجابية - فى حياة الآخرين . إن طريق النجاح هو طريق التقدم وليس مجرد نهاية تصل إليها .

إن الهدف من قصتى بسيط ، فلقد تمكنت - من خلال تطبيق المبادئ التى سوف تتعلمونها فى هذا الكتاب - ليس فقط من تغيير نظرتى إلى نفسى، ولكن تمكنت - كذلك - من تغيير النتائج التى كنت أصل إليها قبل ذلك ، واستطعت أيضاً أن أحقق ذلك بصورة كبيرة ويمكن قياسها . إن الغرض من هذا الكتاب هو أن أشارككم الأمر الذى غير حياتى إلى الأفضل . وأن الأمل ليحدونى بشدة

لأن تمنحك التقنيات والاستراتيجيات والمهارات التي توجد بين صفحات هذا الكتاب القوة كما منحني . فالقدرة على تحويل حياتنا بصورة سحرية إلى أحلام كبيرة قابعة في داخلنا جميعا تنتظر من يحررها ، وقد حان الوقت لذلك .

عندما أرى سرعة تحقق أحلامي إلى أمر واقع ، فإنه لا يسعني إلا أن أحس بشعور غامر بالشكر والعرفان . ومع ذلك ، فإنني أبعد ما أكون عن كوني شخصاً فريداً من نوعه . فواقع الأمر هو أننا نعيش في عصر يتوافر فيه العديد من الناس وفيه القدرة على تحقيق المعجزات بين عشية وضحاها ، وعلى تحقيق نجاحات كانت أمراً لا يمكن تصوره في العصور السابقة . فلتنظر إلى ستيف جوب ، لقد كان شاباً فقيراً رث الثياب، تبني فكرة صناعة جهاز حاسوب منزلي، وبنى شركة دخلت بسرعة فائقة في قائمة الشركات الخمسمائة الكبرى لمجلة فورشن ، وانظر إلى تيد تيرنر الذي ابتكر وسيلة كانت نادرة الوجود وهي محطات التليفزيون المشفرة وجعل منها أمبراطورية . ثم انظر إلى رجال صناعة السينما ، مثل ستيفن سبيلبرج وبروس سبرنجتسون ، أو رجال الأعمال من أمثال لي ايبوكا أو روس بيرد . ما الذي يجمع بينهم غير النجاح الباهر والرائع ؟ الإجابة ، هي بكل تأكيد السلطة.

إن السلطة كلمة مثيرة للغاية ، وتختلف ردود أفعال الناس تجاهها . فالسلطة عند البعض لها مدلول سلبي ، في حين يتوق آخرون إليها . ويشعر آخرون بالخزي منها ، وكأنها أمر شرير أو مثير للشبهة . فما هو مدى السلطة الذي ترغب في الحصول عليه ؟ ما هو مقدار السلطة الذي ترى أنه يناسبك ؟ ما هو المعنى الحقيقي للسلطة في رأيك ؟

إننى لا أنظر إلى السلطة من منظور السيطرة أو التسلط على الآخرين ولا على أنها شيء يفرض عليهم . كما أنني لا أدعو إلى أن يكون ذلك هو الحال بالنسبة اليك أيضا . فهذا النوع من السلطة نادراً ما يكتب له البقاء . ولكن عليك أن تدرك أن السلطة أمر ثابت في الحياة . فإما أن تشكل أنت مفاهيمك أو يشكلها لك شخص آخر . وإما أن تفعل ما تريد ، أو تستجيب لما يخطئه لك شخص آخر . وبالنسبة إليّ ، فإن السلطة المطلقة هي القدرة على تحقيق النتائج التي تريدها مع المحافظة علي مكانتك ، وهي القدرة على تغيير حياتك وتشكيل مفاهيمك وجعل الأمور تسير في صالحك وليس العكس . إن السلطة الحقيقية هي أمر تتقاسمه مع الآخرين ولا تفرضه عليهم . وهي القدرة على تحديد احتياجاتك كإنسان ثم الوفاء بها ، كذلك احتياجات من يهكم أمرهم . وهي القدرة على توجيه دفة مملكتك الشخصية ، تفكيرك وسلوكك ، من أجل تحقيق النتائج التي تريدها .

وعلى مدار التاريخ ، أخذت السلطة أشكالاً مختلفة ومتناقضة من أجل التحكم في حياتنا . ففي العصور الأولى ، كانت السلطة مجرد نتيجة للبيئة الجسمانية : فقد كانت السلطة للأقوى وللأسرع في توجيه حياته وحياة الآخرين . ومع تطور الحضارة ، أصبحت السلطة نتاجاً للتراث . فالقائد كان يحيط نفسه برموز حكمه ، وكان يحكم بسلطة لا نزاع فيها ، وكان الآخرون يستمدون سلطتهم من الارتباط به . وفي بداية عهد الثورة الصناعية ، أصبح رأس المال يأتي قبل القوة والسلطة ، وأصبح من يملكونه يتحكمون في العملية الصناعية . وما زالت كل هذه الأمور لها دورها . فامتلاك رأس المال أفضل من عدم امتلاكه ، ومن الأفضل أن تتمتع بالقوة الجسمانية من عدمها . ومع ذلك ،

فإن أهم مصادر السلطة فى العصر الحالى هى تلك التى تتبع من المعرفة المتخصصة .

فمعظمنا قد سمع أننا الآن نعيش فى عصر المعلومات . فلم تعد الثقافة الصناعية فى المقام الأول ، بل إننا أصبحنا فى عصر ثقافة الاتصالات . فنحن نعيش فى عصر تتغير فيه الأفكار والمفاهيم الجديدة فى العالم كل يوم تقريبا ، سواء كانت أموراً مهمة مثل الفيزياء ، أو عادية مثل الهامبرجر . وإذا كان هناك ما يميز العصر الحديث ، فهو التدفق الهائل للمعلومات . ومن ثم التغير الذى يتبعه . فمن الكتب والأفلام ورقائق الكمبيوتر ، تأتى إلينا هذه المعلومات فى شكل عاصفة من البيانات ، نراها ونسمعها ونشعر بها .

إن أولئك الذين يمتلكون المعرفة وطرق نقلها فى مجتمعاتنا يمتلكون ما كان لدى القادة من قبل، ألا وهو السلطة المطلقة. وكما كتب « جون كينيث جالبريث: » إن المال كان وقود المجتمع الصناعى ، أما فى مجتمع المعلومات ، فإن المعرفة هى الوقود وهى السلطة . لقد ظهر هيكل طبقي جديد يميز بين منْ يمتلكون المعرفة ومنْ يجهلونها . وتستمد هذه الطبقة قوتها ليس من المال والأطيان بل من المعرفة .»

ومن الأمور الشيقة التى ينبغى ملاحظتها ، أن مفتاح السلطة فى العصر الحالى متاح لنا جميعاً . ففى العصور الأولى والوسطى، كان من المستحيل أن تصبح قائداً ما لم تكن تمتلك القوة والسطوة، وكذلك ، فى عصر الثورة الصناعية، فلم يكن بإمكانك أن تمتلك السلطة ما لم تكن تمتلك رأس المال . أما فى عصرنا الحديث، فبإمكان أى شاب رث الثياب أن يبنى شركة، وأن يغير بها

العالم . فالمعلومات فى العصر الحديث هى سلعة القادة . إن أولئك الذين لديهم القدرة على الحصول على أشكال معينة من المعرفة . متخصصة يمكن لهم أن يغيروا العالم وأنفسهم .

وهنا، نصل إلى سؤال واضح : إن أنواع المعرفة المتخصصة التى نحتاج إليها لتغيير حياتنا هى بكل تأكيد أمر متاح للجميع فى الولايات المتحدة . فهى موجودة فى كل متجر لبيع الكتب وأشرطة الفيديو وفى كل مكتبة . وبإمكان المرء الحصول عليها من أحاديث الآخرين ومن الندوات والندوات . كما أننا جميعاً لدينا رغبة فى النجاح . وقائمة أفضل الكتب مبيعاً زاخرة بوصفات تحقق التميز الفردى مثل كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » ، « البحث عن الامتياز » ، « ميجاترنندز » ، « ما لا يدرس فى كلية التجارة بجامعة هارفارد » ، « وجسر العبور إلى الأبدية » ، وتمضى القائمة إلى ما لا نهاية . فالمعلومات متوفرة ، فلماذا - إذاً - يحقق البعض نجاحاً باهراً ، فى حين يتخلف الآخرون ؟ فلماذا- إذاً - لا نملك جميعاً السلطة ونتمتع بالسعادة والصحة والثراء والنجاح؟

والحقيقة تكمن فى أن المعلومات وحدها لا تكفى حتى فى عصر المعلومات . فلو كانت الأفكار والتفكير الإيجابى هو كل ما يحتاج إليه المرء ، لتمتعنا جميعاً بالثراء فى طفولتنا ، وكان لنا الحياة التى طالما حلمنا بها . إن العمل هو العامل المشترك بين كل النجاحات الباهرة ، فهو الذى يؤدى إلى تحقيق النتائج . فالمعرفة ما هى إلا طاقة كامنة وتبقى كذلك ، حتى تصل إلى يد شخص يعرف كيف يحمل نفسه على اتخاذ الإجراء العملى الفعال . وفى واقع الأمر ، فإن التفسير الحرفى لكلمة « السلطة » هو : « القدرة على الفعل والعمل والتصرف » .

إن ما نفعله في الحياة يحدده اتصالنا بأنفسنا . وفي العصر الحديث ، فإن جودة الحياة هي من جودة الاتصال . و الأمور التي نصورها ونقولها لأنفسنا ، والطريقة التي نحرك ونستخدم بها عضلاتنا وتعبيرات وجوهنا سوف تحدد مدى استخدامنا لمعرفتنا .

وفي الغالب، نقع في الشرك الذهني في رؤية من حققوا نجاحاً باهراً والاعتقاد بأنهم وصلوا إلى ذلك لامتلاكهم قدرات خاصة . غير أننا لو أمعنا النظر لرأينا أن أبرز ميزة لمن يحققون نجاحاً باهراً عن الشخص العادي هي القدرة على حمل أنفسهم على العمل . وهي ميزة يمكن لنا جميعاً أن نطورها في داخلنا . فعلى أي حال ، هناك آخرون لهم نفس معرفة ستيف جوب ، وآخرون غير تيد تيرنر كان بإمكانهم إدراك أن قنوات التليفزيون المشفرة لها إمكانيات اقتصادية هائلة . ولكن جوب وتيرنر كان لهما القدرة على العمل . وبذلك ، غيروا من الطريقة التي يعيش بها الكثيرون .

لدينا جميعاً شكلان من الاتصال يتشكل على أساسهما الأسلوب الذي نعيش به . أولاً : نقوم باتصال داخلي يتمثل في الأشياء التي نراها ونقولها ونشعرها بها . ثانياً : نقوم باتصالات خارجية : الكلمات ، نغمات الصوت ، تعبيرات الوجه ، والحركات الجسمانية التي نتواصل بها مع العالم الخارجي . وكل اتصال نقوم به ما هو إلا فعل أو سبب تم تفعيله، وذلك لأن لجميع الاتصالات نوعاً من الأثر علينا وعلى الآخرين .

إن الاتصال قوة ، ومن يجيدون استخدامه بحنكة ، يستطيعون تغيير رؤيتهم للعالم ورؤية العالم لهم . وترجع أصول جميع المشاعر والسلوك في شكل ما إلى

أشكال الاتصال . والذين يستطيعون أن يؤثروا فى أفكار ومشاعر وتصرفات معظمنا هم أولئك الذين يعرفون كيف يستخدمون أدوات السلطة ، أى أدوات الاتصال .

فكّر فى أولئك الذين غيروا حياتنا مثل الرئيس الأمريكى جون اف . كيندى ، وتوماس جيفرسون ، وزعيم الحريات الأمريكى مارتن لوثر كينج ، والرئيس فرانكلين ديلنو روزفلت ، ورئيس الوزراء البريطانى ونستون تشرشل ، والزعيم الهندى المهاتما غاندى ، ثم فكّر بمسحة أكثر اشمنزازاً فى هنتر . إن ما يجمع بين هؤلاء الرجال هو إجادتهم لفن الاتصال الجماهيرى، وإقناع العامة برؤيتهم سواء فيما يتعلق بغزو الفضاء أو تأسيس الرايخ الألمانى الثالث القائم على الكراهية للأجناس، ثم توصيل ونقل هذه الرؤى للعامة بصورة منسجمة أثرت على تفكيرهم وتصرفهم . ولقد غيروا العالم من خلال قدرتهم على إجادة فن الاتصال .

أليس هذا فى واقع الأمر، ما يميز سبيلبرج ، وسبرنجستين وإياكوكا وفوندا وريجان عن غيرهم ؟ أليسوا من سادة استخدام أدوات فن الاتصال الجماهيرى والتفوذ . لقد استطاعوا تحريك الجماهير من خلال إجادتهم فن الاتصال ، وبالمثل، فإن الاتصالات هى الأداة التى نستخدمها فى تحريك أنفسنا .

إن مدى إجادتك لفن الاتصال فى العالم الخارجى سوف يحدد مستوى نجاحك مع الآخرين على المستوى الشخصى والعاطفى والاجتماعى والمالى . والأهم من ذلك ، فإن مستوى النجاح الداخلى لما تحققه من السعادة والفرح والنشوة والحب، وأى شىء آخر ترغبه ، هو نتيجة مباشرة لكيفية اتصالك بنفسك . فمشاعرنا ليست نتيجة مباشرة لما يحدث فى حياتنا، بل هى تفسيرنا

لما يحدث لنا : لقد أوضحت لنا حياة الناجحين - مراراً وتكراراً - أن نوعية حياتنا لا يحددها ما يحدث لنا ، بل بالأحرى ما نفعله تجاه ما يحدث .

و المرء هو الذى يقرر الطريقة التى يشعر بها ويتصرف بها بناء على أسلوبه فى الحياة . فلا يوجد لى شىء معنى سوى المعنى الذى نضفيه عليه . لقد جعل معظمنا عملية التفسير تلك تلقائية ، غير أن بإمكاننا استرجاع هذه السلطة مرة أخرى وتغيير نظرتنا إلى العالم على الفور .

إن هذا الكتاب معنىً بالقيام بالأعمال العظيمة التى تؤدى إلى نتائج باهرة. وفى واقع الأمر ، لو كان عليّ أن أصف لك مضمون هذا الكتاب فى كلمتين لقلت : تحقيق النتائج . فكر فى ذلك ، أليس هذا هو ما تهتم به حقاً ؟ ربما كنت ترغب فى تغيير الطريقة التى تشعر بها تجاه نفسك وتجاه العالم، وربما كنت تريد أن تصبح على درجة أفضل ، وتصبح من السادة الذين يجيدون فن الاتصال ، أو أن تكون ذا علاقات حميمة بالآخرين، أو أن تتعلم بصورة أسرع، أو أن تصبح ثرياً ذا صحة جيدة أو تكسب المزيد من المال . إن بإمكانك أن تحقق كل ذلك وأكثر من خلال الاستخدام الأمثل للمعلومات الموجودة فى هذا الكتاب بصورة فعالة . ومع ذلك ، قبل أن تحرز نتائج جديدة ، عليك أن تدرك أنك تحقق نتائج بالفعل . لكن، قد لا تكون هذه النتائج هى التى ترغبها . ينظر معظمنا إلى حالاتنا الذهنية ومعظم ما يدور فى عقولنا على أنها أشياء تحدث خارج نطاق سيطرتنا ، ولكن الحقيقة هى أنك تستطيع التحكم فى نشاطك الذهنى وسلوكك بدرجة لم تكن تعتقد أنها ممكنة ، فإن كنت تشعر بالاكتمال ، فهو من صنع يديك . وإن كنت تشعر بالنشوة ، فهى أيضاً من صنع يديك .

من المهم أن تتذكر أن مشاعر مثل الاكتئاب لا تحدث لك صدفة ، ولا تصاب بها كالعدوى ، بل إنك تخلقها كأى نتيجة أخرى فى حياتك من خلال أفعال ذهنية وجسمانية معينة . فمن أجل الشعور بالاكتئاب ، عليك أن تنظر للحياة بصورة معينة ، وأن تفعل أشياء معينة وأن تقول لنفسك أشياء معينة ، وأن تتبع أوضاعاً جسمانية معينة ونمطاً معيناً فى التنفس . على سبيل المثال : إذا كنت ترغب فى الشعور بالاكتئاب فسوف يعينك على ذلك أن تخفض كتفيك وأن تكثر من النظر الي اسفل ، وأن تتحدث بنبرة حزينة وتفكر فى أسوأ ما يمكن أن يحدث لحياتك . وإذا جعلت الفوضى تعم كيمياء جسمك الحيوية من خلال الغذاء غير السليم ، والإفراط فى تناول الكحول والمخدرات فسوف تساعد جسمك على توليد سكر الدم ، ومن ثم الإصابة بالاكتئاب .

ووجهة نظرى فى هذه الناحية بسيطة، وتتمثل فى صعوبة الإصابة بالاكتئاب، فذلك يتطلب جهداً كبيراً ، والقيام بأنماط معينة من الأفعال . لقد أوجد البعض هذه الحالة كثيراً ، ومن ثم، فمن السهل عليهم إيجادها . وفى واقع الأمر ، فإنهم ربطوا بين هذا النمط من التواصل الداخلى وبين جميع أنواع الأصوات الخارجية . ويحصل البعض من ذلك على العديد من المكاسب الثانوية مثل انتباه الآخرين ، والحب والتعاطف وهلم جرا . ومن ثم ، فإنهم يتبنون هذه الحالة من الاتصال على أنها حالتهم الطبيعية فى الحياة . وقد عاش غيرهم بهذه الحالة فترات طويلة ، حتى أصبحوا يركنون إليها . ومع ذلك ، فإن بإمكاننا أن نغير من أفعالنا الذهنية والبدنية، وبالتالي، تغيير مشاعرنا وسلوكنا بصورة فورية .

فالمرء بمقدوره أن يشعر بالنشوة وذلك بأن يتبنى = على الفور - الرؤية التى تولد هذا الشعور ، كأن يرسم فى مخيلته صورة للأشياء التى تسره . وبإمكانه

أن يغير من نبرة ومضمون حوارهِ الداخلي مع النفس ، وكذلك أن يتبنى أنماط التنفس والأوضاع الجسمانية التي تولد هذه الحالة فى الجسم ، وعندها ، سوف يشعر بالنشوة . وإذا كان المرء يرغب فى أن يشعر بالعطف تجاه الآخرين ، فعليه فقط أن يغير من أفعاله البدنية والذهنية كى تتماشى مع الأفعال التي يتطلبها تولد هذا الشعور . وينطبق الأمر ذاته على الحب أو أى شعور آخر .

ومن الممكن أن تنظر إلى عملية إحداث حالات شعورية من خلال إدارة اتصالك الداخلي على أنه أمر مماثل لوظيفة المخرج . فمن أجل أن يحقق النتائج التي يريجوها ، فإن مُخرج الفيلم يتحكم فيما يراه ويسمعه . فإن أراد أن يشعرك بالخوف ، فإنه يرفع من الصوت، ويظهر بعض المؤثرات الخاصة على شاشة العرض فى اللحظة المناسبة ، وإن أراد أن يوحى إليك بشيء ، فإنه ينظم الموسيقى والإضاءة وكل ما عدا ذلك على الشاشة من أجل تحقيق هذا الأثر . وبإمكان المخرج أن يخرج من الحدث ذاته عملاً كوميدياً فكاهياً هزلياً أو تراجيدياً مأساوياً ، اعتماداً على ما قرر إظهاره على الشاشة . إن بمقدورك أن تفعل نفس الشيء على شاشة ذهنك ، وبمقدورك أن تخرج نشاطك الذهنى وهو أساس تصرفك الجسمانى ، بنفس مهارة وقدرة المخرج السينمائى . فبإمكانك أن تضىء أنواراً وتُعلى أصوات الرسائل الإيجابية فى ذهنك ، وبإمكانك أيضاً أن تطفىء صور الرسائل السلبية وتُسكّت صوتها . إن بإمكانك أن تدير عقلك بنفس مهارة سبيلبرج وسكورسيس فى إخراج أفلامهما .

وسوف يصعب تصديق بعض الأمور التي سأعرضها لاحقاً . وربما لن تصدق أن هناك طريقة للنظر إلى إنسان وقراءة أفكاره بدقة على وجه التحديد، أو أن استدعاء أقوى قدراتك على الفور . ولكن ، لو قلت قبل مائة عام : إن

الإنسان سيذهب إلى القمر لوصمت بالجنون أو الخبل . ولو قلت : إن من الممكن الانتقال من نيويورك إلى لوس انجلوس في خمس ساعات لقليل عنك إنك حالم مجنون . غير أن ذلك لم يتطلب سوى اتقان تقنيات معينة وقوانين الديناميكية الهوائية . وفي حقيقة الأمر ، فإن إحدى شركات الطيران تقول إنها تعمل الآن على تصنيع مركبة ستقل الناس من نيويورك إلى كاليفورنيا في اثنتي عشرة دقيقة . وبالمثل ، فإننا سنتعلم من هذا الكتاب قوانين « تقنيات الأداء الأمثل » والتي ستمنحك قدرة علي الوصول إلى قدرات لم تتخيل مسبقا أنك تمتلكها .

« لكل جهد منظم عائد مضاعف »

جيم روبن

إن من حققوا التميز والتفوق يتبعون طريق الإصرار على تحقيق النجاح ، وهو ما أسميه « بالوصفة المثلى للنجاح » والخطوة الأولى لهذه الوصفة هي أن تعرف نتيجتك ومحصلتك، أى أن تحدد ما تريد على وجه الدقة . والخطوة الثانية هي الفعل أو العمل الذى لولاه لبقيت أمنياتك مجرد أضغاث أحلام ، عليك أن تقوم بأنماط من الأعمال التى تعتقد أنها تحمل أكبر احتمال لإحداث النتائج المرجوة ، ومن ثم فإن الخطوة الثالثة تتمثل فى سرعة اكتساب قدرة جسدية إدراكية كبيرة تجاه الأعمال أو الأفعال التى تحقق أو لا تحقق الأهداف المرجوة .

وعليك أن تدرك ما يعود عليك من جراء أفعالك، سواء كان ذلك فى سحادثاتك أو من عاداتك اليومية ، فإذا كان مردودها لا يحقق أهدافك ، فإنك

فى حاجة إلى ملاحظة ما تثمره أعمالك أو أفعالك من نتائج حتى تتعلم من كل تجربة إنسانية. أما الخطوة الرابعة فهى : اكتساب المرونة فى تغيير سلوكك من أجل الحصول على ما تريد . وإذا أمعنا النظر إلى الناجحين ، فسوف نجد أنهم يتبعون هذه الخطوات . فهم يبدأون بتحديد الهدف لأنه لا يمكن للمرء أن يصل إلى النتائج التى يريها دون وجود هدف واضح ، ثم يقومون بالفعل والعمل ؛ ذلك لأن مجرد تحديد الهدف أمر لا يكفى، كما تتوافر لهم القدرة على فهم الآخرين ، أى يعرفون ما يحصلون عليه من ربح . ثم يستمرون فى التكيف والتعديل والتغيير فى سلوكياتهم من أجل الحصول عليها، وتحديد ما ينجح منها .

ولننظر إلى ستيفن سبيلبرج ، فقد أصبح من أنجح مخرجى السينما فى التاريخ ، وهو فى سن السادسة والثلاثين . فقد أخرج - بالفعل - أربعة من بين أعظم عشرة أفلام حققت أعلى إيرادات ، ومنها : إ.ت. تى ، أو كائن من الفضاء الخارجى ، وهو الفيلم الذى حقق أعلى إيرادات فى التاريخ . فكيف وصل إلى هذه النقطة فى هذا السن الصغير ؟ إن لذلك قصة رائعة ملخصها :

لقد أدرك سبيلبرج منذ الثانية عشرة أو الثالثة عشرة من عمره أنه يريد أن يصبح مخرجاً سينمائياً . وقد تغيرت حياته عندما قام بجولة فى استوديوهات شركة يونيفرسال وهو فى السابعة عشرة من العمر . ومن ثم ، فإن سبيلبرج الذى كان يعرف هدفه تسلل خلصة كى يشاهد تصوير فيلم حقيقى . وقد انتهى به الأمر إلى مقابلة مدير قسم التحرير بشركة يونيفرسال الذى تحدث مع سبيلبرج مدة ساعة ، وعبر عن اهتمامه بأفلامه .

كان من الممكن أن تكون هذه هي نهاية القصة لمعظم الناس . غير أن سبيلبرج ليس كمعظم الناس ، فقد كان يمتلك سلطة شخصية . لقد كان يعرف ما يريد ، وقد تعلّم من أول زيارة له ، ولذا، غيّر من تناوله للأمر . فى اليوم التالى ، ارتدى حُلَّةً وحمل حقيبة أبيه وليس بها سوى شطيرة وقطعتين من الحلوى، ثم عاد إلى المكان وكأنه ينتمى إليه . وجد سبيلبرج بيتاً متنقلاً مهجوراً، فقام بكتابة عبارة « ستيفن سبيلبرج ، مخرج » عليه باستخدام الأحرف البلاستيكية . ثم بدأ بعد ذلك فى قضاء صيف ذاك العام فى مقابلة المخرجين والكتاب والمحريين، ويتجول فى هذا العالم الذى يتوق إليه ، حيث يتعلم من كل محادثة ، ويلاحظ ويكتسب المزيد من قوة الإحساس بالأمور التى تنجح فى صناعة السينما .

وفى نهاية الأمر ، وهو فى سن العشرين وبعد أن أصبح مألوفاً فى الاستديوهات ، قدم ستيفن لشركة يونيفرسال فيلما متواضعاً قام به ، فعرضت عليه الشركة عقداً لمدة سبع سنوات لإخراج مسلسل تليفزيوني ، وبذلك حقق حلمه

هل اتبع ستيفن سبيلبرج الوصفة المثلى للنجاح ؟ بكل تأكيد ، فقد كانت لديه المعرفة المتخصصة لتحديد ما يريد تحقيقه من نتائج كما أنه قام بالفعل ، وكانت لديه قوة الحس التى يعرف بها نوع ما يحصل عليه من نتائج، وإذا ما كانت أفعاله تقربه أم تنأى به عن هدفه . وكان كذلك يتسم بالمرونة فى تعديل وتغيير سلوكه ليحصل على ما يريده . إن جميع الناجحين الذين أعرفهم ، يقومون بالأمر ذاته . ويلتزمون بتغيير أنفسهم وبالمرونة حتى يحققوا الحياة التى يريدونها .

وانظر إلى باربارا بلاك عميدة كلية الحقوق بجامعة كاليفورنيا ، والتي حُلمت بانها ستصبح عميدة فى يوم من الأيام . ففى شبابها ، اقتحمت حقلاً يسيطر عليه الرجال ونجحت فى الحصول على الدرجة الجامعية فى الحقوق من جامعة كولومبيا . ثم قررت بعد ذلك أن تجمد هدفها فى الحياة الأكاديمية حتى تحقق هدفاً آخر وهو تكوين أسرة . وبعد مرور تسع سنوات ، أصبحت مستعدة - مرة أخرى - لأن تواصل هدفها الأول فى الحياة الأكاديمية ، فانضمت إلى برنامج للخريجين فى جامعة « بل » واكتسبت خبرات التعليم والبحث والكتابة التى أهلتها للالتحاق بالوظيفة التى كانت تحلم بها دائماً ، ولقد وسعت دائرة معتقداتها وغيّرت توجهها ومزجت بين هدفها وهى الآن عميدة لواحدة من أعرق كليات الحقوق فى الولايات المتحدة الأمريكية . لقد حطمت القالب التقليدى وأثبتت إمكانية تحقيق النجاح على جميع المستويات . فهل اتبعت الوصفة المثلى للنجاح ؟ بالطبع ، فقد كانت تعرف هدفها الذى تريد تحقيقه فكانت تقوم بتجربة شىء ما ، وإذا لم ينجح ، كانت تواصل تغيير نفسها ، وواصلت التغيير حتى أصبحت الآن تعرف كيف توازن حياتها . فعلاوة على رئاستها أعرق كلية حقوق فى الولايات المتحد فهى أم وامرأة تعتنى بأسرتها .

وهناك مثال آخر ، هل سبق لك أن تناولت قطعة من دجاج كنتاكي المقلّى . هل تعرف كيف بنى الكولونيل ساندرز الامبراطورية التى جعلت منه مليونيراً ، والتى غيرت عادات الأكل لأمة كاملة ؟ فعندما بدأ لم يكن سوى رجل تقاعد من عمله ، لديه وصفة لقلّى الدجاج . وهذا كل شىء ، فلم يكن يمتلك مؤسسة أو أى شىء آخر . فقد كان يمتلك مطعماً صغيراً يوشك على الإفلاس بسبب

تغيير اتجاه الطريق السريع الرئيسى . وعندما حصل على أول شيك من الضمان الاجتماعى ، قرر أن يحاول كسب بعض المال من بيع وصفة الدجاج ، وكانت أولى أفكاره ، أن يبيع الوصفة إلى أصحاب المطاعم مقابل الحصول على نسبة مئوية من العائدات .

حسنا ، لم تكن هذه الفكرة بالضرورة أفضل فكرة لرجل أعمال مبتدىء ، غير أن هذه الفكرة لم تصعد به إلى النجومية . فطاف الرجل البلاد، وكان ينام فى سيارته ويحاول أن يجد من يسانده . وكان يطور دائما فكرته ويجرب جميع الطرق . وقد رفضت فكرة الكولونيل ساندروز ألفاً وتسع مرات ، ثم حدثت المعجزة، ووافق شخص ما على وصفته ، وبهذا راج عمل الكولونيل .

كم منكم لديه وصفة ؟ كم منكم لديه القوة الجسمانية، والجازبية الشخصية لرجل عجوز بَحْلَة بيضاء ؟ لقد جنى الكولونيل ساندروز ثروة بسبب قدرته على القيام بأفعال هائلة ومحددة . لقد كانت لديه السلطة الشخصية الضرورية لتحقيق النتائج التى كان يرجوها . لقد كانت له القدرة على سماع كلمة « لا » ألف مرة ومع ذلك، يتواصل مع نفسه بصورة تجعله يطرق الباب التالى وهو مقتنع تمام الاقتناع بأنه المكان الذى يمكن أن يوجد فيه الشخص الذى يقول « نعم » .

وبطريقة أو بأخرى ، فإن جميع ما يحويه هذا الكتاب موجه لأن يمنح عقلك أكثر الإشارات فاعلية لإمدادك بالقدرة على القيام بالأفعال الناجحة . وفى كل أسبوع تقريبا، أعقد ندوة من أربعة أيام تسمى « ثورة العقل » . وفى هذه الندوات، نعلم الناس كل شىء بدءاً بكيفية إدارة عقولهم بأقصى درجة من الفاعلية إلى كيفية الأكل والتنفس من أجل الارتقاء بقدرتهم الشخصية إلى

أقصى درجة لها . والليلة الأولى من الندوة التى تتكون من أربعة ليالٍ (Jear . intapower) . وقد صممت الندوة لتعلم الناس كيفية القيام بالأفعال والأعمال بدلا من أن يعوقهم الخوف . وفى نهاية الندوة ، تكون هناك فرصة للمشاركين فى الندوة للسير فوق عشرة إلى اثنى عشر قدما من الفحم المشتعل ، وفى المجموعات المتقدمة ، يسير الحاضرون فوق أربعين قدما من الفحم . وقد أذهل السير على النار وسائل الإعلام بالدرجة التى أخشى أن تؤدي إلى ضياع فحواه . فليس السير على النار هو بيت القصيد ، وأعتقد أن من العدل أن نفترض عدم وجود منفعة اقتصادية واجتماعية كبيرة من السير فوق طبقة من الفحم المشتعل . وبدلا من ذلك ، فإن هذه العملية هى تجربة للقدرة الشخصية ، ومجالاً للقدرات ، وفرصة للناس كى يحققوا نتائج كانوا من قبل يظنونها مستحيلة .

لقد كان الناس يقومون بمثل ذلك آلاف السنين ، كما أنه يعد فى بعض أجزاء من العالم اختباراً دينياً للإيمان . وعندما أسير فوق النار ، فإن ذلك لا يعد جزءاً من أى تجربة دينية بالمعنى التقليدى . ولكنها تجربة للثقة . فهى تعلم الناس أن بإمكانهم أن يتغيروا ، وأن يتحلوا بالمرونة ، وأن بإمكانهم القيام بأشياء لم يعتقدوا من قبل فى إمكانية تحقيقها ، وأن أكبر مخاوفهم وأوجه قصورهم هى أمور يفرضونها على أنفسهم .

ويكمن الفرق الوحيد بين سيرك على النار من عدمه فى قدرتك على أن تتواصل مع نفسك بصورة تؤدي إلى القيام بالفعل ، على الرغم من مخاوفك السابقة . والدرس المستفاد من ذلك يتمثل فى أن بمقدور الناس فعل أى شىء طالما أنهم يحشدون طاقاتهم الداعية إلى الاعتقاد فى قدرتهم على ذلك مع قيامهم بأعمال ذات فاعلية .

ونتيجة ذلك بسيطة ، وحقيقة لا مفر منها ، وتتمثل في أن النجاح لا يأتي مصادفة . فالحظ العشوائي ليس هو الفرق بين من يحقق نتائج إيجابية وبين غيرهم . فهناك أنماط أفعال منطقية ومتناغمة ، وطرق محددة للوصول إلى النجاح متاحة لنا جميعا . إن علينا ببساطة أن نتعلم كيف نوظف وندير أجسامنا وعقولنا بأكثر الطرق قوة وفعلاً .

هل سبق وتساءلت ما الذى يجمع بين سبيلبرج وسبرنجستس ؟ وما الذى يجمع بين جون اف. كيندى وبين مارتن لوثر كينج الابن مما جعلهما يؤثران في الناس بهذه الطريق العميقة والعاطفية ؟ ما الذى ميز تيد تيرنر وتينا تيرنر عن العامة ؟ وماذا عن بيت روس ورونالد ريجان ؟ لقد كانت لهم القدرة على حمل أنفسهم على القيام بأعمال عظيمة من أجل تحقيق أحلامهم . ولكن ما الذى يجعلهم يستمرون يوماً تلو الآخر فى تسخير كل ما يملكون فى كل شىء يقومون به ؟ وهناك - بطبيعة الحال - عوامل عديدة لذلك . غير أنى أرى أن هناك سبع صفات شخصية رئيسية قاموا جميعا بغرسها فى أعماقهم ، سبع صفات تعطيهـم الطاقة لفعل أى شىء من أجل النجاح . فهناك الآليات السبع الدافعة التى يمكن أن تضمن نجاحك أنت أيضا :

الصفة الأولى : الشغف ، وجد هؤلاء جميعا سبباً وهدفاً مسيطراً ومنشطاً يكاد يصل إلى الهوس ، يدفعهم إلى أن يعملوا وأن ينموا وأن تزداد قدراتهم . كما يمددهم بالوقود الذى يحرك قطار نجاحهم ويؤدى إلى إطلاق العنان لقدراتهم الحقيقية . فالشغف هو الذى أدى ببيت روس إلى أن يقوم باستمرار بالانتقال إلى النقطة الثانية وكأنه لاعب مستجد يشترك للمرة الأولى فى مباراة للدورى الممتاز . وهو الذى يميّز بين أفعال لى اياكوما وبين أفعال الكثيرين

غيره. والشغف هو الذى يدفع علماء الكمبيوتر إلى تكريس سنوات من عمرهم عن أجل تحقيق النجاح الذى يؤدى إلى إرسال الإنسان إلى الفضاء وعودته مرة أخرى إلى الأرض . وهو الذى يجعل الناس ينامون فى وقت متأخر ليلاً ويستيقظون فى الصباح الباكر . إن الشغف هو ما يرغب الناس فى وجوده فى علاقاتهم ، وهو الذى يضفى قوة وحلاوة على الحياة . وليس هناك عظمة دون وجود شغف بها ، سواء كان طموحاً لرياضى أو لفنان أو لعالم أو لأى رجل أعمال . وسوف نرى فى الفصل الحادى عشر كيف نطلق العنان لهذه القوة الداخلية من خلال قوة الأهداف .

الصفة الثانية : الإيمان والاعتقاد ، يتحدث كل كتاب دينى على ظهر البسيطة عما للإيمان من قوة وأثر على البشرية . إن من يحققون نجاحاً هائلاً يختلفون فى معتقداتهم بشكل كبير عن الذين يصادفهم الفشل . إن اعتقادنا بما نحن عليه، وبما يمكن أن نصل إليه يحدد على وجه الدقة ما سنكون عليه فى المستقبل . ولو اعتقدنا أن حياتنا تحدها حدود ضيقة ، فإن هذه الحدود ستصبح فجأة أمراً واقعاً . إن ما نؤمن بصحته وبإمكانية حدوثه ، يتحول إلى ما هو واقع ممكن بالفعل . وسوف يزودك هذا الكتاب بطريقة محددة وعملية لتغيير قناعتك بصورة سريعة كى تساندك فى تحقيق أهدافك التى تتوق إلى تحقيقها . وكثير من الناس يتمتعون بالضعف ، إلا أنه نتيجة لمحودية إيمانهم بما هم عليه وبما يمكن أن يقوموا به، فإنهم لا يقومون مطلقاً بما يمكن أن يحول حلمهم إلى حقيقة واقعة . إن الناجحين يعرفون ما يريدون، ويؤمنون بقدرتهم على الحصول عليه . وسوف نعرف فى الفصلين الرابع والخامس ما هى المعتقدات وكيف نستخدمها .

يساعد الشغف والإيمان على تزويدنا بالوقود إلى تجاه التميز . غير أن الحافز لا يكفي . ولو كان كذلك ، لكان كافياً لتزويد صاروخ بالوقود ودفعه إلى الفضاء . وبجانب هذه القوة ، فإننا نحتاج إلى طريق ، أى شعور ذكى بالتقدم المنطقي . وللنجاح فى تحقيق أهدافنا ، فإننا نحتاج إلى :

الصفة الثالثة : الاستراتيجية ، الاستراتيجية هي وسيلة لتنظيم الموارد . فعندما قرر ستيفن سبيلبرج أن يصبح مخرجاً سينمائياً للأفلام ، خط لنفسه طريقاً يقوده إلى العالم الذى أراد قهره . ولقد أدرك ما يجب أن يتعلمه وما يحتاج إلى معرفته، وما يحتاج إلى القيام به . لقد كان لديه الشغف والإيمان، وكان لديه كذلك استراتيجية جعلت كل هذه الأشياء تتجح إلى أقصى درجة ممكنة . كذلك اكتسب رونالد ريجان استراتيجيات الاتصال واستخدمها بصورة مستمرة فى تحقيق النتائج التى يرغبها . ويعرف كل من يعمل فى مجال الترقية وكل سياسى وكل أب أو أم أو صاحب عمل أن امتلاك الموارد وحده لا يكفي . فعلى المرء أن يستخدم هذه الموارد بأكثر الطرق فاعلية . فالاستراتيجية هي الإدراك بأن أفضل المواهب والطموحات تحتاج أيضاً إلى طريق صحيح . فبإمكانك أن تفتح الباب إما بكسره أو بالعثور على المفتاح الذى يفتحه دون المساس به . وسوف نتعرف فى الفصلين السابع والثامن على الاستراتيجيات التى تحقق التميز والتفوق .

الصفة الرابعة : وضوح القيم ، عندما نفكر فى الأمور التى جعلت من أمريكا دولة عظمى، فإننا نفكر فى أشياء من قبيل الوطنية والفخر والتسامح وحب الحرية . وهذه الأشياء قيم ، والقيم هي الأحكام الأساسية والأخلاقية والعملية التى نفرق بها بين ما هو مهم وضرورى حقاً . والقيم هي نظم وأعراف

محددة لدينا تتعلق بالصواب والخطأ فى حياتنا . وهى أحكام نحكم بها على ما يجعل حياتنا ذات قيمة . وليس لدى العديد من الناس فكرة واضحة عما هو مهم بالنسبة اليهم . وفى الغالب ، يفعل الناس أشياء لا يشعرون بالسعادة معها فيما بعد ، وذلك ببساطة لعدم وضوح رؤيتهم بشأن ما يؤمنون به فى عقلهم الباطن ، وعما إذا كان سرايا بالنسبة اليهم وإلى الآخرين . وعندما ننظر إلى مَنْ حققوا النجاحات الباهرة ، فإننا نجدهم - فى الغالب - أناساً لديهم شعور أساسى واضح بما هو ضرورى فعلا . وانظر إلى رونالد ريجان ، وجون اف. كيندى ، ومارتن لوتھر كينج الابن، وجون واين، وجين فوندا . كان لهم جميعا تطلعات مختلفة ، ولكن ما جمع بينهم هو قاعدة أخلاقية رئيسية ، أى إدراكهم ولأهمية وأسببية ما يفعلون . إن فهم القيم هو أحد اهم المفاتيح النافعة والعصبية لتحقيق التميز والتفوق، وسوف نتناول القيم فى الفصل الثامن عشر .

وقد تلاحظون أن جميع هذه الصفات تتفاعل مع بعضها البعض . فهل يتأثر الشغف بالإيمان ؟ بالطبع نعم . فكلما زاد إيماننا أنجزنا شيئا وأصبحنا على استعداد للاستثمار من أجل تحقيقه . هل الإيمان وحده كافٍ لتحقيق التميز والتفوق ؟ الإيمان نقطة بداية جيدة ، ولكن لو أمنت بأنك سترى شروق الشمس، ثم كانت استراتيجيتك لتحقيق هذا الهدف هى الاتجاه صوب الغرب ، فقد تواجهك بعض الصعوبة فى تحقيقه ، هل تتأثر استراتيجيات تحقيقنا للنجاح بقيمنا ؟ نعم ، فلو تطلبت استراتيجية تحقيقك للنجاح فعل أشياء لا تتوافق مع معتقدات عقلك الباطن ، لما هو صواب وخطأ فى الحياة ، فسوف تفشل حتى فى أفضل استراتيجياتك . ونرى ذلك غالبا فى الأفراد الذين ما يكادون ينجحون حتى يحطوا بنجاحهم بأيديهم . وتكمن المعضلة فى الصراع بين قيم الفرد واستراتيجية تحقيقه للنجاح .

وبالمثل ، فإن الأمور الأربعة التى نظرنا إليها هى كل لا يتجزأ .

الصفة الخامسة : الطاقة ، يمكن أن تكون الطاقة هي الالتزام الصارم والبهيج لبروس سبرنجستن أو تينا تيرنر . ويمكن أن تكون الديناميكية الريادية لدونالد ترمب أو ستيف جوب . ويمكن أن تكون حيوية رونالد ريجان أو كاترين هيبورن . من شبه المستحيل أن يتكاسل المرء فى الماضى قدما نحو التفوق . فالمتفوقون يفتنمون الفرصة ويشكلونها وهم يعيشون كما لو كانوا قد أصيبوا بالهوس بالفرص الرائعة كل يوم، وبأن الوقت هو الشيء الوحيد الذى لا يملك أى إنسان غايته منه . إن هناك الكثيرين فى هذا العالم ممن لهم شغف يؤمنون به . ومع أنهم يعرفون الاستراتيجية التى ستضمن النجاح ، ومع انسجام قيمهم، إلا أنهم - ببساطة - لا يملكون الحيوية الجسمانية للقيام بأعمال عظيمة استناداً إلى ما يعرفون . فالنجاح الباهر لا يفصل عن الطاقة الجسمانية والفكرية والروحية التى تسمح لهم بتحقيق أقصى استفادة مما يملكون . وسوف نتعلم ونطبق فى الفصلين التاسع والعاشر الأدوات التى يمكن أن تزيد على الفور من حيويتنا الجسمانية .

الصفة السادسة : القدرة على الارتباط ، يشترك جميع الناجحين تقريبا فى قدرة غير عادية على الارتباط بالآخرين ، وهى القدرة على الاتصال وإقامة علاقات حميمة مع أناس من مختلف البيئات والمعتقدات. وبكل تأكيد ، هناك العبقرى الذى يخرج من وقت إلى آخر ، والذى يخترع شيئا يغير به العالم . ولكن ، لو قضى العبقرى كل وقته فى منطقة معزولة ، فسوف ينجح على مستوى واحد، ولكنه سيفشل على مستويات عديدة . لقد كان لجميع الناجحين - مثل عائلة كيندى وكنج وريجان وغاندى - القدرة على إقامة علاقات حميمة توحد بينهم وبين الملايين . وأهم نجاح لا يتم على الساحة الدولية ، بل يتم فى أعماق

قلبك . ففي أعماقنا جميعا نحتاج إلى إقامة علاقات خالدة متشعبة مع الآخرين .
والتي بدونها يكون أى نجاح أو تفوق خاوياً فعلاً . وسوف نتعرف على هذه
الروابط فى الفصل الثالث عشر .

والصفة الأخيرة الرئيسية هى أمر تحدثنا عنه مسبقاً وهى :

الصفة السابعة : اتقان وإجادة فن الاتصال، وهذا هو جوهر هذا الكتاب .
إن طريقة اتصالاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين تحدد فى نهاية المطاف جودة
حياتنا . إن من ينجحون فى الحياة هم أولئك الذى يتعلمون كيف يواجهون أى
تحدي يصادفونه فى الحياة، وينقلون هذه التجربة إلى أنفسهم بصورة تؤدى إلى
تغييرهم للأمور بنجاح . أما مَنْ يَفْشَلون فإنهم يقبلون محن الحياة على أنها
أوجه قصور أو حدود لقدراتهم . إن مَنْ يشكلون حياتنا وثقافتنا هم كذلك ممن
يجيدون فن الاتصال بالآخرين . والأمر الذى يجمع بينهم هو قدرتهم على
توصيل رؤية أو مسعى أو فرصة أو مهمة . وإجادة هذا الفن هو الذى يجعل من
أحد الأبوين أو الفنان أو السياسى أو المدرس شخصاً عظيماً . بشكل أو بآخر،
فإن كل فصل من هذا الكتاب تقريبا يتعلق بفن الاتصال، وتضييق الفجوات
ووضع أساليب جديدة والمشاركة فى رؤى جديدة .

وسوف يعلمك الجزء الأول من هذا الكتاب كيف تتولى مسؤولية عقلك
وجسمك بنفسك بصورة أكثر فاعلية من أى وقت مضى . وسوف نتناول العوامل
التي تؤثر على الطريقة التي تتواصل بها مع نفسك . وسوف نتعامل فى الجزء
الثانى مع كيفية اكتشاف ما تريده فعلاً فى الحياة، وكيفية إجادة الاتصال
بشكل فعال مع الآخرين، إضافة إلى كيفية التكهّن وتوقع أنماط السلوك التي

يتصورها البشر على اختلافهم. أما القسم الثالث فهو يتناول - من منظور أوسع نطاقاً أكثر عالمية - طريقة سلوكنا ودوافعنا، وكيف نسهم على مستوى أرحب يتجاوز المستوى الشخصي . فهو يتناول المهارات التي تعلمتها وكيفية أن تصبح زعيماً.

عندما وضعت هذا الكتاب ، كان غرضي الأصلي هو تقديم كتاب عن التطور الإنساني ، كتاب متخم بأفضل وحدات تقنية لتغيير الإنسان . لقد أردت أن أسلحكم بالمهارات والاستراتيجيات التي تمكنكم من تغيير أى شيء تودون تغييره ، وأن تفعلوا ذلك بصورة أسرع مما كنتم تحلمون به . لقد أردت أن أمنحكم فرصة لتحسنوا ثقتكم بالحياة . وأردت كذلك أن أضع كتاباً ترجعون إليه لتنهلوا منه المرة تلو الأخرى . ولتجدونه دائماً مفيداً فى حياتكم . إننى أعرف أن العديد من الموضوعات التي أكتب عنها يمكن أن تكون - كلاً على حده - موضوعاً لكتاب منفصل . غير أنني أردت أن أقدم لكم معلومات كاملة عن أى شيء يمكن أن تستخدموه فى كل جانب من جوانب الحياة . وإننى ليحونى الأمل أن تجدوا كل ما تريدون فى هذا الكتاب .

عندما انتهيت من وضع مسودة الكتاب ، كانت آراء المراجعين إيجابية جداً ، فيما عدا أمراً واحداً، فقد قال البعض : « إن الكتاب يضم كتابين وليس كتاباً واحداً . فلماذا لا تقسمه ، وتنشر أحدهما الآن ، ثم تنشر الآخر كتكملة له بعد اثنى عشر شهراً ؟ » غير أنني أردت أن أقدم أكبر قدر من المعلومات الجيدة إلى القارئ فى أسرع وقت ممكن . ولم أرغب فى أن أخرج كل واحدة من هذه المهارات على حده . غير أنني شعرت بالقلق من أن العديد من الناس لن يصلوا إلى الأجزاء التي أعتقد أنها أهم أجزاء الكتاب، وذلك ببساطة لأن

البعض أوضح لى أن عدة دراسات قد أظهرت أن أقل من عشرة في المائة ممن يشتررون الكتب ١٩٩ . وفى البداية ، لم أهتم بهذه الإحصائية . ثم تذكرت بعد ذلك أن أقل من ثلاثة بالمائة من السكان مستقلون مادياً ، وأقل من عشرة بالمائة لديهم أهداف مكتوبة، وخمسة وثلاثين في المائة فقط من النساء - نسبة أقل من الرجال - يشعرون بأنهن يتمتعن بأجسام جيدة ، وفى العديد من الولايات المتحدة تنتهى نصف الزيجات بالطلاق. ونسبة قليلة جداً من الناس هم من يعيشون الحياة التى يحلمون بها. فلماذا ؟ لأن ذلك يتطلب جهداً كبيراً، والعمل بصورة دائمة .

سُئل بنكر هنت الملياردير الذى يعمل فى مجال البترول من ولاية تكساس ، عن النصيحة التى يوجهها للآخرين عن كيفية تحقيق النجاح . فقال : إن النجاح أمر سهل ، أولاً : عليك أن تحدد بالضبط ما تريد ، ثانياً : عليك أن تقرر استعدادك لدفع ثمن تحقيق ذلك، ثم ادفع هذا الثمن فعلاً . وإذا لم تنفذ الخطوة الثانية فلن تحصل على ما تريد مطلقاً على المدى البعيد . وأنا أفضل أن أطلق على من يعرفون أهدافهم، وماذا يريدون ويدفعون ثمن الحصول عليها «بالقلة التى تعمل» مقابل «الكثرة التى تتكلم» . إننى أتحداكم أن تلعبوا بهذا الكتاب، وأن تقرأوه وتتقاسموا ما تتعلموه منه مع الآخرين، وأن تستمتعوا به .

لقد ركزت فى هذا الفصل على أهمية العمل بشكل فعال . غير أن هناك الكثير من الطرق للعمل ، ومعظمها يتوقف بدرجة كبيرة على التجربة والخطأ . ومعظم من حققوا نجاحاً باهراً عدلوا، وأعادوا تعديل أنفسهم مراراً وتكراراً قبل أن يصلوا إلى ما يريدون . والتجربة والخطأ أمران لا بأس بهما ، فيما عدا شيئاً واحداً هو : استهلاك قدر كبير من المورد الذى لا يملك أى منا ما يكفى منه، ألا وهو الوقت .

فماذا لو كانت هناك طريقة للعمل تسرع من عملية التعلُّم ؟ ماذا لو أوضحت لكم الطريقة التي تتعلمون بها الدروس المعينة التي تعلمها المتفوقون من الناس بالفعل ؟ ماذا لو تَعَلَّمُ في دقائق ما قام به شخص للوصول به إلى حد الكمال في سنين ؟ وهذه الطريقة هي التقليد ، وهو أسلوب لإعادة تحقيق التفوق الذي أنجزه الآخرون على نحو دقيق . ما الذي قاموا به فميزهم عن أولئك الذين يحلمون بالنجاح ؟ دعونا نكتشف

**** معرفني ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل الثانى

الفارق المهم

« من الأمور الطريفة فى الحياة ، أنك إذا لم ترض
سوى بالأفضل فسوف تحصل عليه»

دبليو سمرست هوم

كان الرجل يسير بدراجته البخارية على أحد الطرق السريعة بسرعة خمس وستين ميلا فى الساعة عندما حدث له هذا الأمر فجأة . فقد جذب انتباهه شىء على جانب الطريق ، وعندما عاد بنظره تجاه الطريق ، لم يكن أمامه سوى ثانية ليستجيب فيها للموقف . فقد توقفت الشاحنة من طراز «ماك» التى كانت تسير أمامه فجأة . وفى محاولة لإنقاذ حياته انزلق بدراجته البخارية، غير أنها انزلت ببطء قاتل تحت الشاحنة ، وقد انفلت غطاء البنزين، ووقع ما لم يكن فى الحسبان ، حيث تسرب البنزين واشتعل . لم يدر ما حد شر له إلا عندما فتح عينيه ليجد نفسه راقداً فى المستشفى ، ويعانى من ألم حاد، ولا يقدر على الحركة مع صعوبة فى التنفس . وقد غطت ثلاثة أرباع جسده حروق من الدرجة الثالثة . ومع ذلك ، رفض أن يستسلم ، فكافح من أجل أن يعود إلى حياته

الطبيعية ويستأنف مستقبله العملى ، غير أنه ما كاد يفعل ذلك حتى عانى من صدمة أخرى ، حيث تعرض لحادث تحطم طائرة أدى إلى إعاقة الجزء الأسفل من جسمه إلى الأبد .

فى حياتنا جميعا أوقات يتحتم علينا أن نتغير فيها ، وهو وقت تُختبر فيه جميع قدراتنا وتبدو لنا الحياة عندئذ غير عادلة . وهو وقت يصل فيه استخدام إيماننا وقيمنا وصبرنا وعواطفنا وقدراتنا على المثابرة إلى أقصى درجة له . وقد يستفيد البعض منا من هذه المحن كى يصبح إنساناً أفضل ، فى حين يسمح آخرون لهذه المحن بأن تدمرهم . هل سبق وتساءلت عن السر وراء الفرق فى رد فعل بنى الإنسان على تحديات الحياة ؟ لقد فعلت أنا ذلك ، فقد كنت أتعجب طوال حياتى - تقريبا - مما يدفع الناس إلى التصرف على هذا النحو الذى يتصرفون به . فقد اهتمت لوقت طويل باكتشاف السر وراء تمييز بعض الناس عن الآخرين . ما الذى يؤدى إلى خلق الزعيم ومن يحقق الإنجازات ؟ كيف يوجد الكثيرون ممن يعيشون حياة ملؤها السعادة على الرغم من كل المحن ، فى حين يعيش الآخرون - على ما يبدو - حياة ملؤها التعاسة والغضب والاكئاب ؟

والآن ، دعونى أشارككم قصة لرجل آخر ، ولنلاحظ الفرق بين القصتين . حياة هذا الرجل تبو أكثر إشراقاً ، فهو فاحش الثراء وهو موهوب جداً فى عمله فى مجال الترفيه وله جمهور عريض . فقد أصبح وهو فى سن الثانية والعشرين أصغر عضو فى فرقة شيكاغو الكوميديّة الشهيرة المعروفة باسم «سكنسيتى» . وقد أصبح على الفور نجم الفرقة اللامع . وفى غضون وقت قصير ، أصبح نجما مسرحياً لامعاً فى نيويورك . ثم أصبح أنجح الشخصيات

التليفزيونية فى السبعينيات ، وبعد ذلك، أصبح من أكبر نجوم السينما فى البلاد. ثم انتقل إلى الموسيقى وحاز على النجاح الفورى بها . ولهذا الرجل الكثير من الأصدقاء المعجبين ويتمتع بزواج جيد، ويمتلك بيتاً جميلاً فى مدينة نيويورك وفى مارتا فينيارو . ومن الواضح أنه تمتع بكل شىء يحلم به أى إنسان .

فأى الرجلين تفضل أن تكون ؟ من الصعوبة بمكان أن نجد من يختار الرجل الأول وليس الثانى .

ولكن ، اسمحوا لى أن أطلعكم على شىء بخصوص الرجلين ، فالأول ، هو من أكثر الناس الذين عرفتهم حيوية وقوة ونجاحاً ، واسمه دبليو . ميتش ، وهو حىٌ يرزق وفى خير حال، وهو يعيش الآن فى مدينة كلورادو . وقد تمتع - منذ حادث الدراجة البخارية المشنوم - بدرجة أكبر من النجاح والسعادة أكثر من أى إنسان عرفته فى حياتى . وقد أقام علاقات شخصية رائعة مع أكثر الشخصيات نفوذاً فى الولايات المتحدة الأمريكية ، وأصبح رجل أعمال مليونيراً . وقد وصل به الأمر إلى حد ترشيح نفسه للكونجرس على الرغم من تشوه وجهه بصورة شديدة . وكان شعار حملته الانتخابية : « أرسلونى إلى الكونجرس ولن أكون مجرد وجه جميل آخر هناك » . وفى الوقت الحالى ، تربطه علاقة زوجية رائعة مع امرأة كريمة جدا ، إضافة إلى ترشيحه نفسه نائب حاكم كلورادو فى عام ١٩٨٦ .

أما الشخص الثانى فهو شخص تعرفونه جيدا ، ومن المحتمل أن يكون قد أسعدكم كثيرا ، وهذا الشخص هو جون بيليوش . وقد كان واحداً من أشهر

الممثلين الكوميديين فى عصرنا ، وقصته تعتبر من أعظم قصص النجاح فى دنيا الترفيه فى السبعينيات . ولم تكن هناك دهشة كبيرة عندما توفى فى سن الثالثة والثلاثين بسبب تسمم حاد ناتج عن الكوكايين والهيروين ، كما قال الطبيب الشرعى . لقد أصبح الرجل الذى كان يملك كل شىء مدمناً شرهاً أصابه الهرم قبل الآوان .

وقد كان - فى ظاهره - يتمتع بكل شىء ، أما فى داخله ، فقد كان خاويًا منذ سنوات .

إننا دائماً نرى مثل هذه الأمثلة ، هل سمعت ببیت ستروودريك . لقد ولد بدون يدين أو رجلين، ثم أصبح عداءً للمارثون، وقد قام بالفعل بالعدو مسافة خمس وعشرين ألف ميل . ثم تأمل قصة هيلين كيلر الرائعة ، أو اندى لاتنر ، مؤسسة جمعية الأمهات ضد القيادة أثناء السكر . لقد حلت بها فاجعة عظيمة ، فقد توفيت ابنتها بعد أن صدمها سائق مخمور ، ولذا، أسست جمعية كانت السبب وراء إنقاذ أرواح المئات وربما الآلاف . وعلى نقيض ذلك ، انظر إلى مارلين مونرو وايرنست هيمنجواى ممن حققوا نجاحات باهرة، ولكن انتهى بهم الأمر إلى تدمير أنفسهم.

ولذا ، فإننى أسألك ، ما هو الفرق بين مَنْ يملكون ومَنْ لا يملكون ؟ ما هو الفرق بين مَنْ يستطيعون ومَنْ لا يستطيعون ؟ ما هو الفرق بين مَنْ يفعلون ومَنْ لا يفعلون ؟ لماذا يتغلب البعض على المحن الهائلة التى لا يمكن تصورها ويحولون حياتهم إلى انتصارات، فى حين أن البعض الآخر - على الرغم مما يمتلكونه من مزايا - يحولون حياتهم إلى كارثة ؟ لماذا يتقبل البعض أى شىء

يحدث لهم ويحولونه لصالحهم، فى حين يحوله البعض الآخر إلى عكس ذلك ؟
 ما هو الفرق بين دبليو. ميتشل وجون بيلشوى ؟ ما هو الفرق الذى يؤدي إلى
 اختلاف كيفية ونوعية الحياة ؟

لقد أصابنى الهوس هذا السؤال بالهوس طيلة حياتى . وعندما كبرت وجدت
 أناساً يتمتعون بكل أنواع الثراء ، ووظائف عظيمة ، وأجسام سليمة . وكان على
 أن أعرف السر وراء اختلاف حياتهم عن حياتى وحياة أصدقائى . إن الفرق
 يُعزى إلى الأسلوب الذى تواصلنا به مع الآخرين والأفعال التى نقوم بها . ما
 الذى نفعله عندما نجرب كل شيء ممكن ، ثم لا تسير الأمور كما نريد ؟ إن من
 ينجحون لا تواجههم مشكلات أقل ممن يفشلون ، فسكان القبور هم وحدهم
 الذين لا يعانون أى مشكلات . فليس ما يحدث لك هو ما يؤدي إلى النجاح
 أو الفشل ، بل إن نظرتك تجاه ما يحدث ورد فعلك تجاهه هما اللذان يوجدان
 هذا الفرق .

عندما عرف دبليو ميتشل أن ثلاثة أرباع جسده مغطى بحروق من الدرجة
 الثالثة ، لم يكن أمامه حيال هذا خيار فى تفسيره . إن معنى هذا الحادث قد
 يكون سبباً للموت أو الحزن أو أى شيء آخر ممكن . غير أنه اختار أن يتواصل
 مع نفسه قائلاً : إن هذه التجربة حدثت لغرض ما . وسوف يمنحه - ذلك فى
 يوم ما - ميزة كبرى فى سعيه صوب إحداث تغيير فى العالم . ونتيجة لهذا
 التواصل ، وضع مجموعة من المعتقدات والقيم التى ظلت توجه حياته استناداً
 إلى شعوره بأن الحادث سيكون شيئاً مفيداً وليس مأساة .

كيف تمكن بيت ستروودويك من العدو فى مارثون بيكس بيك - بعد أن أصبح
 معاقاً - وهو أصعب مارثون فى العالم ، على الرغم من فقدته يديه ورجليه ؟

الأمر بسيط ، لقد أتقن تواصله مع نفسه . فعندما كانت حواس جسمه ترسل إليه فى الماضى إشارات، وكان يفسرها على أنها ألم أو قصور أو إرهاق، كان - ببساطة - يغير معناها ويستمر فى التواصل مع جهازه العصبى بصورة تجعله يواصل العدو .

« لا شىء يتغير ، بل نحن الذين نتغير »

هنرى ديفيد تبورو

وقد أثار فضولى كيفية تحقيق الناس - على وجه التحديد - النتائج . منذ أمد بعيد ، أدركت أن النجاح يخلف وراءه مفاتيح له ، وأن مَنْ يحققون نتائج باهرة يقومون بأشياء معينة لتحقيق هذه النتائج . وأدركت أنه لا يكفى مجرد معرفة أن بيت ستروبيوك أو دبليو . ميتشل قد تواسلا مع نفسيهما بطريقة تحقق النتائج . وكان على أن أعرف - بالضبط - كيف قاما بذلك . واعتقدت أننى لو كررت نفس ما فعله الآخرون تماماً ، فسوف أعيد تحقيق نفس النتائج الجيدة التى حققوها، كما اعتقدت أنه لو زرعت فسوف أحصد . وبمعنى آخر ، إذا كان هناك شخص أمكنه أن يكون متعاطفاً حتى فى أحلك الظروف ، فإن بإمكانى أن أكتشف استراتيجيته فى ذلك. على سبيل المثال : كيف نظر إلى الأمور ، وكيف استخدم جسمه فى هذه المواقف ؟ عندها ، أستطيع أن أصبح أكثر تعاطفاً . وإذا كان هناك زواج ناجح بين رجل وامرأة وكانا لا يزالان بعد خمسة وعشرين عاماً يكتان الحب لبعضهما البعض ، فإن بإمكانى أن أكتشف ما كانا يقومان ويؤمنان به مما أدى إلى هذه النتائج ، ثم بإمكانى أن أتبنى هذه

الأفعال والمعتقدات فى علاقاتى . وفى حياتى، حققت نتيجة كونى بديناً للغاية، حيث بدأت أدراك أن كل ما أحتاج إليه هو محاكاة من يتمتعون بالرشاقة ، أى أن أكتشف ماذا يأكلون وكيف يأكلون ، وفيما يفكرون ، وبما يؤمنون ، وعندها، أستطيع أن أحقق نفس النتائج . ولقد فعلت الأمر ذاته فى الناحية المادية وفى علاقاتى الشخصية . ومن ثم بدأت فى محاكاة نماذج التفوق الشخصى . وقد درست - أثناء بحثى الشخصى عن التفوق - كل طريق يمكن أن أجده .

كان ذلك البحث منى حتى وجدت ما يعرف ببرمجة اللغويات العصبية ، أو « إن . إل . بى » اختصارا . ولو قمت بتحليل الاسم ، فستجد أنه يتكون من كلمة « العصبية » إشارة إلى المخ ، و « اللغويات » إشارة إلى اللغة . أما البرمجة ، فهى تركيب خطة أو إجراء معين . والبرمجة باللغويات العصبية ، هى دراسة تأثير اللغة ، سواء كانت شفوية أو غير شفوية ، على الجهاز العصبى . وتتوقف قدرتنا على فعل أى شىء على قدرتنا فى توجيه جهازنا العصبى . ومن يحققون نتائج باهرة ، يفعلون ذلك من خلال إيجاد تواصل معين إلى الجهاز العصبى .

وتدرس البرمجة باللغويات العصبية كيفية تواصل الناس مع أنفسهم بصورة تؤدى إلى تحققيق الحالات والأوضاع النفسية المثلى لتوليد أكبر عدد من الخيارات السلوكية . وعلى الرغم من تسمية البرمجة باللغويات العصبية فهو اسم دقيق لموضوع هذا العلم ، إلا أنه قد يكون مسؤولا كذلك عن عدم سماعك به من قبل . ففى الماضى ، اختصر تدريسه على الأخصائيين، وعلى بعض رجال الأعمال المحظوظين . وعندما صادفته للمرة الأولى ، أدركت أنه شىء يختلف عن أى شىء قابلته من قبل . ولقد شاهدت أحد أطباء البرمجة باللغويات

العصبية ، وهو يعالج امرأة كانت خاضعة للعلاج من الاستجابات الرهابية لما يزيد على ثلاث سنوات ، وقد ذهبت هذه المخاوف فى خمس وأربعين دقيقة فقط . ولقد سحرنى ذلك ، وكان علىّ أن أعرف كل شىء عنه (بالمناسبة ، يمكن تحقيق نفس النتائج فى خمس أو عشر دقائق) . تمنح البرمجة باللغويات العصبية إطاراً منظماً لكيفية توجيه عقلك . هو يعلمك ليس فقط كيف توجه حالاتك النفسية وسلوكك ، بل والحالات التعيّسة وسلوك الآخرين . وباختصار ، هو علم إدارة العقل بصورة مثلى لتحقيق النتائج التى ترجوها .

إن البرمجة باللغويات العصبية تمنحنى - بالضبط - ما كنت أبحث عنه . فهو يقدم مفتاح فك رموز حول لغز قدرة البعض على أن يحققوا باستمرار ما أسميه بالنتائج المثلى . فإن كان بمقدور شخص ما أن يستيقظ فى الصباح بسرعة وسهولة ويكامل طاقته ، فهذه نتيجة قام بتحقيقها . والسؤال التالى هو كيف قام بتحقيقها ؟ وبما أن الأفعال هى أصل جميع النتائج ، فما هى الأفعال الذهنية والجسمية المعينة التى أنتجت العملية العصبية الجسمية للاستيقاظ من النوم بسهولة وسرعة ؟ من مسلمات هذا العلم ، أننا جميعا نمتلك نفس التركيبة العصبية ، ومن ثم ، فإذا كان بمقدور أى إنسان فى العالم أن يفعل شيئاً ما ، فإن بمقدورك أنت أيضاً أن تفعله إن أدرت جهازك العصبى بنفس الطريقة تماماً . وتسمى عملية اكتشاف ما يقوم به الناس على وجه الدقة والتحديد لتحقيق نتيجة معينة بالمحاكاة .

ومرة أخرى ، فإن بيت القصيد يتمثل فى أنه إن كان أمر معين ممكناً لآخرين فى هذا العالم ، فهو أمر ممكن بالنسبة لك أيضاً . فالمسألة لا تكمن فى قدرتك على تحقيق النتائج التى حققها شخص آخر ، بل هى مسألة

استراتيجية، أى كيف تمكن هذا الشخص من تحقيق النتائج؟ فإذا كان لشخص ما قدرة كبيرة على عملية الهجاء، فإن هناك طريقة لتقليده حتى تصبح كذلك أيضاً، وذلك فى غضون أربع أو خمس دقائق. (سوف تتعلم هذه الاستراتيجية فى الفصل السابع) وإن كنت تعرف شخصاً يتواصل بصورة ممتازة مع أطفاله، فإن بإمكانك أن تفعل الأمر ذاته. وإن كان بمقدور شخص ما أن يستيقظ فى الصباح بسهولة، فإن ذلك بإمكانك أيضاً. عليك - ببساطة - أن تقلد إدارة الآخرين لجهازهم العصبى. ومن الواضح، أن بعض المهام أكثر تعقيداً من غيرها، وتستغرق وقتاً أطول لمحاكاتها وتكرارها. ومع ذلك، فإن كان لديك الرغبة والإيمان الكافيان فسيمكنك محاكاة شىء يستطيع أى إنسان أن يقوم به. وفى الكثير من الأحيان، قد يكون هذا الشخص قد قضى سنوات من التجربة والخطأ من أجل أن يجد الطريقة المعينة التى يستخدم بها عقله وجسمه لتحقيق نتيجة ما. ولكن، بإمكانك أن تتخطى هذه المرحلة، عليك بمحاكاة الأفعال التى تطلبت سنوات للوصول بها إلى حد الكمال، وعليك بتحقيق نتائج مشابهه فى غضون دقائق أو شهور أو على الأقل فى وقت أقل بكثير مما استغرقه الشخص الذى تود أن تقلد نتائجه.

جون جرنندر وريتشارد باندلر هما المسؤولان الرئيسيان عن البرمجة باللغويات العصبية. وجرنندر هو من أشهر علماء اللغويات فى العالم، أما باندلر فهو رياضى وعالم جشثالت وخبير فى الكمبيوتر. وقد قرر الرجلان استخدام موهبتهما فى مهمة فريدة وهى خلق وتعديل أنماط سلوكية بشرية أخرى بمحاكاة أفضل الناس فى مجالاتهم. وقد بحثوا عن أناس كانوا أكثر فاعلية فى تحقيق أشياء يسعى معظم الناس إليها، ألا وهى التغيير. وقد قاموا

بدراسة رجال الأعمال والأطباء وغيرهم من الناجحين من أجل استخلاص الدروس والأنماط التي اكتشفوها على مدار سنوات من التجربة والخطأ .

ويشتهر باندلر وجرنندر بعدة أعمال فعالة عن التدخل في نماذج وأنماط السلوك والتي قاما بتدوينها في محاكاة الدكتور ميلتون اريكسون وهو من أعظم علماء المعالجة بالتنويم المغناطيسى فى التاريخ ، وفرجينيا ساتير وهى عالمة كبيرة فى طب العلاج الأسرى ، وجرجورى باتسون وهو عالم أصول الإنسان (انثر بيولوجى) . وقد اكتشف الاثنان ، على سبيل المثال ، كيف استطاعت ساتير دائما إيجاد حلول فى العلاقات الأسرية فى حين فشل الأطباء الآخرون فى ذلك . فقد اكتشفاً أنماط الأفعال التى قامت بها لتحقيق النتائج . وقد قاما بتدريب طلابهما عليها والذين قاما بدورهم بتطبيقها وتمكنوا من إحراز نفس النتائج الجيدة على الرغم من عدم توافر سنوات خبرة العالمة الشهيرة لديهم . لقد زرعوا نفس البذور ولذلك جنوا نفس الثمار . وباستخدام الأنماط الأساسية التى قاموا بمحاكاتها مستفيدين من خبرات هؤلاء العلماء الثلاثة . بدأ باندلر وجرنندر فى وضع وتدريب أنماطهم الخاصة بهم . وتعرف هذه الأنماط بالبرمجة باللغويات .

لقد قام هذان العبقریان بأكثر من مجرد تزويدنا بسلسلة من الأنماط الفعالة القوية لتحقيق التغيير . والاهم من ذلك أنهما زودونا بنظرة منتظمة لكيفية تقليد أى شكل من أشكال التفوق الإنسانى فى فترة وجيزة جداً .

لقد كان نجاحهم أسطوريا ، ومع ذلك ، وحتى مع توفر الأدوات ، فإن الكثيرين تعلموا فقط أنماط تحقيق التغيير العاطفى والسلوكى ولم تكن لهم

القدرة الشخصية على استخدامها بصورة فعالة ومتناغمة . ومرة أخرى ، فإن امتلاك المعرفة وحده لا يكفي ، فالأفعال هي التي تحقق النتائج .

ومع إطلاعى على المزيد من كتب البرمجة باللغويات العصبية ، أصابتنى الدمشة لعدم وجود سوى القليل ، أو عدم وجود شىء عن عملية المحاكاة . وبالنسبة لى ، فإن المحاكاة هي الطريق إلى التفوق . فهي تعنى أنه إن رأيت أى إنسان فى هذا العالم يحقق نتائج أرجو تحقيقها ، فسيكون بإمكانى أن أحقق نفس النتائج إن كنت مستعداً لدفع ثمن ذلك من الوقت والجهد ، وإذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح ، فإنك تحتاج فقط إلى أن تجد طريقة تحاكي بها مَنْ حققوا النجاح بالفعل . بمعنى أن تكتشف ما هي الأفعال التي قاموا بها ، وعلى وجه التحديد ، كيف استخدموا جسمهم وعقلهم لتحقيق النتائج التي ترغب فى تقليدها . فإن كنت تريد أن تصبح صديقاً أفضل ، أو أكثر غنى ، أو أبا أو رياضياً أفضل ، فكل ما عليك هو أن تعثر على نماذج للتفوق .

وفى الغالب، يكون من يحركون العالم ويهزونه من المقلدين المحترفين ، أى أولئك الذين أتقنوا فن تعلم كل ما يستطيعون تعلمه من خلال اتباع تجربة الآخرين بدلا من اتباع تجربتهم الشخصية . وهم يعرفون كيف يوفرون السلعة التي لا يحصل أى منا مطلقا على كفايته منها ألا وهي الوقت . وفى واقع الأمر، لو تأملت فى قائمة مجلة النيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعاً لوجدت أن معظم الكتب التي على قمة هذه القائمة تحتوى على نماذج عن كيفية فعل شىء بصورة أكثر فاعلية . ومنها كتاب « الابتكار والريادة » لبيتر دركرز . وفيه يوضح السيد دركرز الأفعال المعينة التي يجب أن يقوم بها المرء من أجل أن يكون مبتكراً وريادياً فعلاً . ويوضح بصورة جلية أن الابتكار عملية خاصة جداً

ومتعمدة . كما أنه لا يوجد ما هو سحري، نمطياً بشأن كون الإنسان رائعا في مجال ما . كما أن ذلك ليس جزءاً من التركيبة الجينية للإنسان ، بل هو علم يمكن تعلمه . فهل يبدو ذلك مألوفاً ؟ يُنظر إلى دركز على أنه مؤسس الممارسات التجارية الحديثة، وذلك بسبب مهارات المحاكاة التي قام بوضعها . وكتاب «مدير الدقيقة الواحدة» لكينيث بلانشارد وسبنسر جونسون هو نموذج للتواصل الإنساني والإدارة البسيطة والفعالة للعلاقات الإنسانية . وقد وضع هذا الكتاب عن طريق محاكاة بعض أكثر المديرين فاعلية في البلاد . وكتاب «البحث عن التفوق» (توماس جى . بيترس وروبرت اتس . ووترمان الابن) يقدم نموذجاً للشركات الناجحة في أمريكا . أما كتاب «جسر إلى الأبدية» لمؤلفه ريتشارد باتس فيقدم وجهة نظر جديدة ، نموذجاً جديداً لكيفية النظر إلى العلاقات ، وتمضى القائمة إلى ما لا نهاية . ويمتلئ هذا الكتاب كذلك بسلسلة كبيرة من النماذج الخاصة بكيفية إدارة عقلك وجسمك واتصالاتك بالآخرين بصورة تحقق نتائج باهرة لكل من يعنيه الأمر . غير أن الهدف الذى وضعتك له هو ألا تتعلم فقط هذه النماذج والأنماط ، بل أن تتخطاها بخلق النماذج الخاصة بك .

إن بإمكانك أن تعلم كلبا أنماطاً تحسن سلوكه ، وفى مقدورك أن تفعل المثل مع الناس . غير أن ما أرغب فى أن تتعلمه هو عملية ، وإطار وعلم يسمح لك بتقليد التفوق حيثما تجده، وأريدك أن تتعلم بعض أكثر أنماط البرمجة باللغويات العصبية فاعلية. إلا أننى أريدك أن تصبح أكثر من مجرد متابع لعلم البرمجة باللغويات العصبية ، لأننى أريدك أن تصبح نموذجاً ، وأن تفهم التفوق فهماً تاماً، ثم تجعله تفوقاً لك أنت ، وأن تسعى دائماً وراء تقنيات الأداء الأمثل،

لا أن تلتزم بسلسلة واحدة من النظم أو الأنماط، بل أن تبحث دائماً عن طرق جديدة وفعالة لتحقيق النتائج التي ترجوها .

ومن أجل أن تقلد التفوق ، ينبغي عليك أن تصبح مخبراً وشرطياً، وأن تطرح الكثير من الأسئلة، وتتعب جميع المفاتيح المؤدية إلى تحقيق النجاح .

لقد عملت فى جيش الولايات المتحدة، ورأيت أفضل رام كيف يحسن من رمايته وذلك بالعثور على الأنماط المعينة للتفوق فى الرماية . وتعلّمت مهارات اتقان فى الكاراتيه بملاحظة ما يقوم به ويفعله متقنوه . ولقد حسنت كذلك من أداء الرياضيين الأولمبيين والمحترفين . لقد حققت ذلك من خلال العثور على طريقة أقلد بها تماماً ما يفعله هؤلاء الرياضيون عندما كانوا يحققون أفضل نتائجهم ثم أظهرت لهم كيف يمكنهم استدعاء هذا الأداء عند الطلب .

إن البناء على نجاح الآخرين هو من الجوانب الرئيسية للجزء الأكبر من التعلم فى عالم التقنية ، فإن أى تقدم فى الهندسة أو تصميم فى الكمبيوتر يأتى بطبيعة الحال من الاكتشافات والنجاحات السابقة . وفى دنيا الأعمال ، فإن الشركات التى لا تتعلم من الماضى ولا تعمل طبقاً لأحدث المعلومات ، سوف يكتب لها الفشل .

أما دنيا السلوك الإنسانى فهى تعد من المجالات القليلة التى لاتزال تعمل طبقاً للنظريات والمعلومات العتيقة . والكثيرون منا ما يزالون يتبعون فكر القرن التاسع عشر فى كيفية عمل المخ وتوليد السلوك . فعندما نستدعى كلمة الاكتئاب نصاب به بالفعل . وفى واقع الأمر ، فإن ه مثل هذه الكلمات يمكن أن تكون نبوءات نحققها نحن بأنفسنا . ويعلمك الكتاب الذى بين يديك تقنية متوفرة بالفعل ، وهى تقنية يمكن أن تستخدمها فى تحقيق كيفية الحياة التى ترغبها .

وقد وجد «باندر وجروندر» أن هناك ثلاثة مكونات رئيسية يجب تقليدها من أجل إعادة تحقيق أى شكل من أشكال التفوق الإنسانى . وهى فى واقع الأمر الأشكال الثلاثة الرئيسية للأفعال الذهنية والجسمانية التى تكون أكثر توافقاً بصورة مباشرة مع جودة النتائج التى نحققها . فتحليلها على أنها ثلاثة أبواب تؤدى إلى قاعة مأدبة طعام رائعة .

يمثل الباب الأول نظام الإيمان عند الفرد . فما يؤمن به الإنسان وما يعتقد إمكانية أو عدم إمكانية تحقيقه يحدد بدرجة كبيرة ما يمكن وما لا يمكن له أن يقوم به . وكما تقول العبارة القديمة : « إن فعلك للشئ من عدمه يتوقف على إيمانك بقدرتك على فعله من عدمه » وهى عبارة صحيحة إلى حد ما ، وذلك لأنك عندما لا تؤمن بقدرتك على فعل أمر ما ، فإنك ترسل رسائل متواصلة إلى رسائل جهازك العصبى تحد أو تقضى على قدرتك على فعل هذا الشئ بعينه . أما إن كنت ترسل إلى جهازك العصبى برسائل تفيد قدرتك على فعل أمر ما ، عندها سيرسل الجهاز العصبى إلى مخك إشارات ليحقق النتيجة المرجوة ويفتح الباب أمام إمكانية تحقيق هذا الشئ . ومن ثم فإن استطعت أن تقلد نظام الإيمان عند فرد ما فستكون تلك هى الخطوة الأولى نحو التصرف بشكل مماثل له . وبالتالي ، نحو تحقيق نوع مشابه من النتائج . وسوف تلقى المزيد من الضوء على نظم الإيمان فى الفصل الرابع .

والباب الثانى الذى يجب عليك فتحه هو التركيب ذهنى للفرد . فهو الطريقة التى ينظم الناس بها أفكارهم ، وهو عبارة عن رمز أو "كود" . ففى رقم الهاتف سبعة أعداد ، عليك أن تطلبها بالترتيب الصحيح للوصول إلى من تريد التحدث إليه ، وينطبق الأمر ذاته على جزء المخ والجهاز العصبى الذى يمكن أن يكون

أكثر فاعلية فى مساعدتك على الوصول إلى النتيجة المرجوة . والأمر نفسه ينطبق على التواصل . وفى كثير من الأحيان ، لا يتواصل الناس مع بعضهم البعض بصورة جيدة ، وذلك لاختلاف ما يستخدمونه من رموز و لاختلاف تركيباتهم الذهنية . فعليك أن تحلل هذه الرموز كى تصل إلى تقليد أفضل صفات الآخرين . وسوف نتناول التركيب الذهنى فى الفصل السابع .

والباب الثالث يتعلق بالجانب الفسيولوجى (وظائف الأعضاء) ، فالعقل والجسد على صلة وثيقة . فالطريقة التى تستخدم بها وظائف الأعضاء - الطريقة التى تتنفس بها وتقف وتجلس وتعبيرات وجهك وطبيعة تحركاتك - كلها تحدد الحالة النفسية التى تكون عليها . وتحدد الحالة النفسية التى تكون عليها بدورها مدى وجودة السلوك الذى تستطيع القيام به . وسوف نناقش الجانب الفسيولوجى (علم وظائف الأعضاء) بتعمق أكبر فى الفصل التاسع .

وفى واقع الأمر ، فإننا نقوم بعملية التقليد طوال الوقت فكيف يتعلم الطفل الكلام ؟ وكيف يتعلم الرياضى الصغير من رياضى أكبر ؟ وكيف يتعلم رجل الأعمال الطموح من هيكله شركته فيما يلى نموذج محاكاة بسيط من دنيا الأعمال . من الطرق التى يربح بها الناس الكثير من المال فى هذا العالم ما أسميه بتقرير الأولوية . فنحن نعيش فى ثقافة متناغمة بدرجة كافية لتجعل ما ينجح فى مكان ينجح فى الغالب فى غيره من الأماكن . فلو أسس أحد الأشخاص شركة ناجحة تباع الكعك بالشيكولاتة فى أحد المتاجر الكبيرة ؟ ، فهناك احتمالات لنجاح نفس الأمر فى دالاس . ولو قام أحد الأشخاص فى شيكاغو بإدارة شركة يقوم موظفوها ممن يرتدون الملابس الفاخرة بتسليم الرسائل ، فهناك احتمالات لنجاح الأمر ذاته فى لوس انجلوس أو نيويورك .

وكل ما يفعله الكثيرون كى ينجحوا فى دنيا الأعمال هو أن يجدوا ما يروج فى إحدى المدن ثم يقلدونه فى مكان آخر قبل أن يحل الوقت الفاصل . وكل ما عليك أن تفعله هو أن تأخذ نظاماً مثبتاً بالتجربة ثم تقوم بتقليده. والأفضل من ذلك أن تحسنه ، ويضمن من يفعلون ذلك النجاح المحقق لأنفسهم .

واليابانيون هم أعظم المحاكين فى العالم . ما هو السر وراء المعجزة المذهلة للاقتصاد اليابانى ؟ هل هو الابتكار المذهل ؟ ربما فى بعض الأحيان ، إلا أنك لو فحصت التاريخ الصناعى للعقدين الماضيين فلن تجد سوى القليل جداً من المنتجات الرئيسية الجديدة أو التقدم التقنى قد بدأ فى اليابان . فاليابانيون يأخذون - فقط - الفكرة والمنتج من هنا ، بدءاً من السيارات وحتى أشباه الموصلات ومن خلال المحاكاة الرائعة ، احتفظوا بأفضل المكونات ثم حسّنوا ما عدا ذلك .

« عدنان محمد خاشقجى » هو فى نظر العديد من الناس أغنى رجل فى العالم ، فكيف وصل إلى هذه المكانة ؟ الأمر بسيط ، لقد قلّد « ركفلر » ، و« مورجانز » وغيرهما من كبار رجال دنيا المال . فقد قرأ كل شىء عنهم قدر ما استطاع ، ودرس ما كانوا يؤمنون به ، وقلّد استراتيجياتهم . ولماذا تمكن « دبليو ميتشل » ليس فقط من البقاء بل والازدهار بعد تجربة مروعة كالتى تعرض لها . لقد كان لديه نموذج للقدرة ، وكان هذا النموذج الإيجابى أقوى من التجارب السلبية التى تعرض لها . إن الفرق بين الناجحين والفاشلين لا يكمن فيما يمتلكون بل فى طريقة اختيارهم لما يرونه واستغلالهم لإمكاناتهم ومصادرهم وتجاربهم فى الحياة .

وقد بدأت من خلال نفس عملية المحاكاة تلك فى الحصول على نتائج فورية من نفسى ومن الآخرين . وقد واصلت السعى وراء أنماط أخرى للتفكير . وبالفعل، حققت نتائج مذهلة فى فترة قصيرة من الزمن . وأطلق على هذه الأنماط مجتمعة عبارة « تقنيات الأداء الأمثل » . ويمثل هذه الاستراتيجيات تكوّن هذا الكتاب . ولكننى أريد أن أوضح أمراً ، إن هدفى ، والنتيجة التى أصفها لكم ، لا تكمن فقط فى أن تتقنوا الاستراتيجيات التى أصفها هنا ، فعليكم أن تحددوا وتطوروا استراتيجياتكم وأنماطكم الخاصة بكم . لقد علمنى «جون جرندر» ألا أؤمن بشيء بصورة شديدة ، لأنه - إن فعلت - فسيكون هناك دائماً مكان لا ينجح فيه هذا الاعتقاد . والبرمجة باللغويات العصبية هى أداة قوية لا أكثر ، أداة يمكنك استخدامها فى وضع توجهاتك واستراتيجياتك ومعلوماتك الخاصة بك . وليس هناك من استراتيجية يكتب لها النجاح دائماً .

والمحاكاة هى بلا شك أمر جديد . لقد قلّد كل مبتكر عظيم اكتشافات الآخرين من أجل أن يخترع شيئاً جديداً . كما أن كل طفل قلّد العالم الخارجى حوله .

غير أن المشكلة تكمن فى أن معظمنا يقلّد مستوى يتسم تماماً بالمصادفة وعدم التركيز . فنحن ننتقى شيئاً من هذا الشخص أو ذاك ، وتفتقد شيئاً أكثر أهمية من الشخص ذاته . ونحن نقلد شيئاً جيداً من هنا ، وآخر شيئاً من هناك . ثم نحاول تقليد شخص نحترمه غير أننا لا نعرف كيف نفعل ما يتوم به .

« إن اجتماع الأعداد والفرصة يولدان ما نسميه بالخط »

انتونى روبينز

انظر إلى هذا الكتاب على أنه مرشدك ودليلك للمحاكاة الواعية الدقيقة،
وكفرصة لك كى تصبح على وعى بشىء كنت تقوم به طوال حياتك .

وإن من حولك موارد واستراتيجيات أسطورية . إننى أتحداك أن تبدأ فى
التفكير بأسلوب المحاكاة، وأن تكون على وعى دائم بأنماط ونماذج الأفعال التى
تحقق النتائج الباهرة . لو استطاع شخص ما أن يحقق نتيجة باهرة ، فإن
السؤال الذى ينبغى أن يتبادر إلى ذهنى هو : « كيف حقق هذه النتيجة ؟ »
وإننى ليحدونى الأمل فى أن تواصل سعيك وراء التفوق ووراء السحر فى كل
شئء تراه، وأن تتعلم كيفية تحقيقه كى تحقق نفس النتائج متى شئت .

والأمر الثانى الذى سوف نستكشفه هو ما الذى يحدد استجابتنا لظروف
الحياة المختلفة . فلنواصل دراستنا لـ ..

الفصل الثالث

قوة الحالة النفسية

« إن العقل هو الذى يجعلك سليماً، أو مريضاً،
تعيساً أو سعيداً ، غنياً أو فقيراً »

ادموند سبنسر

هل سبق وأحسست بأنك لا يمكن أن ترتكب أى خطأ ؟ أو مررت بوقت
احسست فيه بأن كل شىء يسير على ما يرام ؟ ربما كان ذلك أثناء مباراة
للتنس حزت فيها على نقطة من كل ضربة ، أو اجتماع عمل حصلت فيه على كل
ما تريد من إجابات . وربما كان ذلك وقتاً فعلت فيه شيئاً بطولياً أو مهما لم تكن
تظن أن لديك القدرة على إنجازه . ومن المحتمل أن تكون قد مررت بتجربة على
عكس ذلك تماما ، مثل يوم لم يمض منه أى شىء على ما يرام . وربما تتذكر
أحيانا فشلت فيها فى أشياء كنت تفعلها بكل اليسر ، وأحيانا كانت فيها كل
خطوة تقوم بها غير صحيحة ، وأحيانا سُدَّت أمامك فيها كل الأبواب ، ولم
ينجح فيها أى شىء قمت بتجربته .

فما هو الفرق بين الحالتين ؟ فأنت نفس الشخص فى كليهما ، ومن
المفترض أن لديك الطاقات والقدرات فى الموقفين . فلماذا تحقق نتائج ضعيفة

مرة، ثم تحقق نتائج مذهلة فى المرة الأخرى ؟ لماذا يمر أفضل الرياضيين بأيام يمضى كل شىء فيها على ما يرام، ثم تأتى أيام لا يستطيعون فيها تحقيق أدنى نتيجة .

والفارق هنا هو الحالة الفسيولوجية العصبية التى تكون عليها . فهناك حالات تمنحك القدرة والثقة والحب والقوة الداخلية والسعادة والنشوة والإيمان والتى تفجر فيك ينابيع القوة والقدرات الشخصية . وهناك حالات معوقة مثل الارتباك والخوف والاكتئاب والقلق والحزن والإحباط التى تجعلك لا حول لك ولا قوة . وجميعنا يمر بأوقات جيدة وسيئة . هل سبق ودخلت مطعما فزمرجت النادلة قائلة : « ماذا تريد ؟ » هل تظن أنها تتحدث بهذا الأسلوب دائما ؟ ربما مرت بحياة صعبة فكانت تلك طريقة تحدثها دائما ، إلا أن هناك احتمالا أكبر بأنها مرت بيوم صعب نتيجة التعامل مع العديد من الزبائن، وتعرضت للمضايقات من بعضهم . فهى ليست امرأة سيئة، ولكنها فى حالة ضيق شديد ، فإن استطعت أن تغير حالتها فبإمكانك أن تغير من سلوكها .

إن فهم الحالة النفسية هو مفتاح التغيير وتحقيق التفوق . والسلوك يأتى نتيجة لحالتنا النفسية . إننا دائما نحقق أفضل ما يمكننا بالموارد المتاحة لنا ، إلا أننا - أحيانا - نجد أنفسنا فى حالة لا حول لنا فيها ولا قوة . هناك أحيان فى حياتى قلت أو فعلت فيها - وأنا فى حالة نفسية معينة - أمراً ندمت أو شعرت بالخجل منه . وربما يكون الأمر ذاته قد وقع لك ، ومن المهم أن تتذكر هذه الأحيان عندما يعاملك شخص ما بصورة سيئة . ومن ثم ، فإنك تخلق شعوراً بالتعاطف بدلا من الغضب، وتذكر أن سلوك النادلة أو غيرها من الناس لا يدل عليها تماما . وعليه ، فمفتاح الأمر هو أن نتولى مسؤولية حالاتنا

النفسية ، ومن ثم ، سلوكنا . ماذا لو استطعت أن تشير بإصبعك فتصبح فى حالة نفسية مفعمة بالنشاط وسعة الحيلة متى شئت وهى حالة تشعر فيها بالسعادة ، وتتأكد من تحقيق النجاح ، ويشع جسدك بالطاقة وعقلك بالحيوية . حسنا ، هذا أمر ممكن .

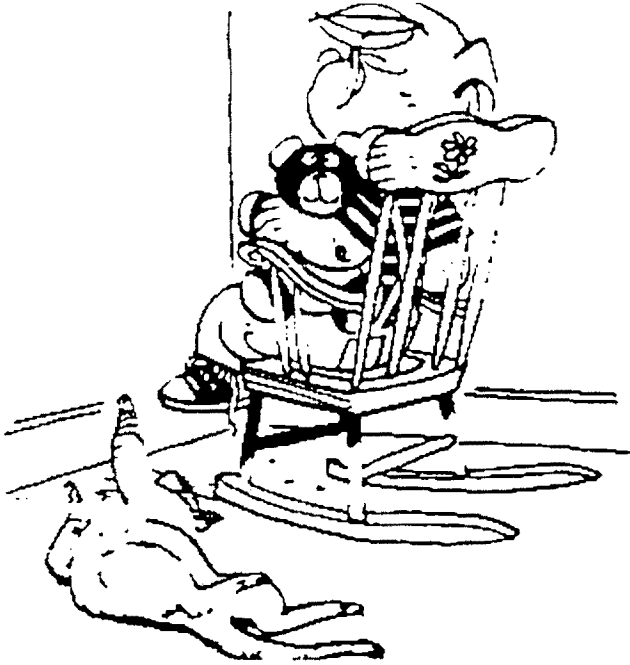
بمجرد أن تنتهى من هذا الكتاب ، ستعرف كيف تجعل نفسك فى الحالة النفسية التى تكون فيها على أكبر درجة من سعة الحيلة والقوة، وأن تخرج نفسك من حالات العجز متى شئت . وتذكر أن الفعل هو مفتاح القوة . وهدفى هو أن أشاركك طريقة استخدام الحالات النفسية التى تؤدى إلى أفعال قاطعة ومتناغمة وملتزمة . وسوف نعرف فى هذا الفصل ما هى هذه الحالات وكيفية عملها . وسوف نتعلم كذلك أهمية السيطرة على حالتنا النفسية لجعلها تعمل فى صالحنا .

ويمكن تعريف الحالة النفسية بأنها مجموع الملائين من العمليات العصبية ، وبمعنى آخر، فهى مجموع تجاربنا فى أى لحظة زمنية . وتحدث معظم حالاتنا النفسية دون أى توجيه عن وعي منّا . فنحن نرى شيئاً فنستجيب له بواسطة الدخول فى حالة نفسية ما . وقد تكون حالة نفسية رحبة ومفيدة ، وقد تكون حالة نفسية تتسم بالعجز والقصور ، غير أن معظمنا لا يبذل الكثير من أجل السيطرة عليها . والفارق بين أولئك الذين يفشلون فى تحقيق أهدافهم فى الحياة وبين منْ ينجحون هو نفس الفرق بين منْ لا يستطيعون وضع أنفسهم فى حالة نفسية تساندهم وأولئك الذين يستطيعون وضع أنفسهم فى حالة نفسية تساندهم فى إنجازاتهم .

إن جميع ما يريده الناس تقريبا هو حالة ممكنة . ضع قائمة بالأمور التي تريدها فى الحياة ، هل تريد الحب ؟ حسنا ، الحب هو حالة عاطفة وشعور منبث إلى أنفسنا، ونشعر به فى داخلنا استناداً إلى حافز معين من البيئة . هل تريد الثقة ؟ هل تريد الاحترام ؟ فهى جميعا أمور نخلقها ، فنحن نخلق هذه الحالات النفسية فى داخلنا . وربما تريد المال ، حسنا ، ألا ترغب فى قطع صغيرة من الورق الأخضر تزينها وجوه مشاهير راحلين . إنك تريد ما يرمز له الحب مثل : الثقة ، الحرية ، أو غيرها من الحالات التي يمكن أن يساعد فى توفيرها المال . وعليه ، فإن مفتاح الحب ومفتاح السعادة ومفتاح القدرة التي سعى الإنسان وراعها على مر السنين ، هى القدرة على توجيه حياته ، أى القدرة على معرفة كيفية توجيه وإدارة حالاتك النفسية .

وتعلم كيفية إدارة عقلك بشكل فعال هو المفتاح الأول لتوجيه حالتك النفسية وتحقيق النتائج التي ترجوها فى الحياة . ومن أجل ذلك ، فإننا فى حاجة إلى أن نتعلم القليل عن طريقة عملها . أن نعرف ما الذى يوجد الحالة النفسية فى المقام الأول . ولقرون ، ظل الإنسان مبهورا بطرق تغيير حالاته النفسية . ومن ثم ، تغيير تجاربه فى الحياة . وقد جربَ لتحقيق ذلك الصوم والعقاير والشعائر الدينية والموسيقى والطعام والغناء وغير ذلك . ولكل من هذه الأشياء طرق استخدامها وأوجه قصورها ، إلا أنك الآن سوف تتعرف على طرق لها نفس الدرجة من القوة ، بل أسرع وأكثر دقة فى العديد من الحالات .

دينيس الشرير



لماذا تبدو هذه الأشياء الغبية نكية للغاية ،

في حين أنها لا تبدو كذلك ؟

مصرح باستخدام شعار دينس الشرير من هانك كتشام ونقابة
الأخبار الأمريكية

لو كان السلوك برمته نتيجة الحالة النفسية التي نحن عليها؛ لربما اختلف
تواصلنا وسلوكنا عندما نكون في حالة تتسع فيها جعبتنا عما نكون ونحن في
حالة نشعر فيها بالعجز . ومن هنا ، فإن السؤال التالي هو : « ما الذي يؤدي
إلى الحالة النفسية ؟ » هناك مكونات أساسيان للحالة النفسية .

الأول : هو تمثيلنا الداخلى. والثانى : هو حالة استخدام فسيولوجيتنا (علم وظائف الأعضاء). إن كيفية تصورنا للأمور إضافة إلى حوارنا الداخلى الذاتى، أى ما نقوله لأنفسنا حول الموقف الراهن ، كليهما يخلقان الحالة النفسية التى نكون عليها. ومن ثم يخلقان السلوك الذى يصدر عنا . على سبيل المثال : كيف تعامل شريك حياتك أو صديقك عندما يحضر متأخراً عن مواعده ؟ حسناً ، سيتوقف ذلك لدرجة كبيرة على الحالة النفسية التى تكون عليها عندما يصل صديقك ، وسوف تتحدد حالتك لدرجة كبيرة بما كنت تمثله فى عقلك كسبب للتأخير . فلو تبادلر إلى ذهنك أن هذا الشخص الذى يهمل قد يكون تعرض لحادث أو حدث له نزيف أو تُوْفِيَ أو يعالج فى المستشفى ، فعندما يدخل هذا الشخص من الباب ، فقد تقابله وعينك مغرورقة بالدموع أو بتهنيدة ارتياح أو بالعناق وبالسؤال عما حدث . يَنْبُغُ هذا السلوك من حالة القلق . غير أنك لو تصورت أن لمحبيبتك علاقة سرية ، أو أخبرت نفسك مراراً وتكراراً أن هذا الشخص يتأخر لمجرد أنه لا يهتم بوقتك أو بمشاعرك ، لاختلف استقبالك له تماماً عندما يعود هذا المحبوب إلى البيت ، وذلك نتيجة لحالتك النفسية. وسوف تتولد مجموعة جديدة تماماً من السلوك عن حالة الشعور بالغضب أو الشعور بالاستقلال .

والسؤال التالى البديهى : ما الذى يجعل الشخص يمثل الأمور بدافع حالة القلق ، فى حين يخلق آخر تمثيلاً داخلياً يضعه فى حالة شك أو غضب ؟ حسناً، هناك عوامل كثيرة لذلك ؟ وربما نكون قد حاكينا ربود أفعال آبائنا أو غيرهم ممن نحتذى بهم فى هذه المواقف . على سبيل المثال : إذا كانت والدتك تقلق دائماً عندما يعود والدك متأخراً إلى البيت ، فقد تمثل أنت أيضاً

الأمور بصورة تقلق . ولو قالت أمك إنها لا تثق بوالدك ، فربما تكون قد حاكيت هذا النموذج . ومن هنا ، فإن معتقداتنا ومواقفنا وقيمتنا وخبراتنا الماضية مع شخص معين ، إنما تؤثر على طرق تمثيلنا لسلوكهم .

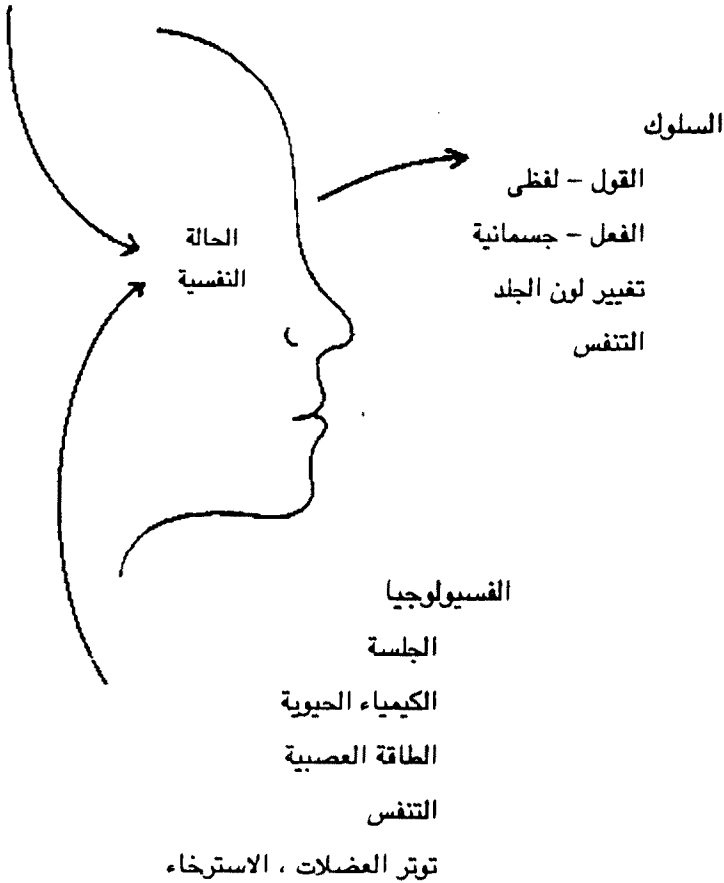
بل إن هناك عاملاً أهم وأقوى فى كيفية نظرتنا وتمثيلنا للعالم ، ألا وهو نمط استخدامنا لفسىولوجيتنا فتوتر العضلات وما نأكله وطريقة تنفسنا وطريقة جلوسنا والمستوى العام لعمل كميائنا الحيوية ، لكل ذلك أثر كبير على حالتنا النفسية . ويعمل التمثيل الداخلى وفسىولوجيا الجسم معا فى دائرة لضبط أجهزة الجسم . فأيُّ شىء يؤثر على أحد الأجهزة يؤثر على الآخر . ومن ثم ، فإن تغيير الحالات النفسية ينطوى على التمثيل الداخلى وعلى تغيير فسىولوجيا الجسم . فإذا كان من المفترض أن يكون شريك حياتك أو طفلك أو حبيبك فى البيت فتكون فى أحسن حالاتك النفسية والفسىولوجية والعكس إذا فكرت فى أن يكون قد وقع له حادث مرورى فتصاب بحالة من التوتر العضلى والألام أو انخفاض نسبة السكر فى الدم ، فسوف تميل إلى تمثيل الأمور لنفسك بصورة تضخم مشاعرك السلبية . فكّر فى هذا الأمر : عندما تشعر بأنك حيوى من الناحية الفسىولوجية ، وبأنك فى أتم نشاطك ، ألا تنظر إلى العالم من منظور مختلف عما عليه الحال لو كنت متعباً أو مريضاً ؟ إن حالتك الفسىولوجية تغير الطريقة التى تنظر بها إلى العالم ، ومن ثم ، تغير رؤيتك له . فعندما تنظر إلي الأمور على أنها صعبةً ومحبطهً ، ألا يمضى جسمك على نفس المنوال ويصبح متوتراً ؟ ومن هنا ، فإن هذين العاملين يتفاعلان مع بعضهما البعض دائماً لخلق الحالة النفسية التى تكون عليها . والحالة التى نكون عليها وتحدد نوع السلوك الذى يصدر عنا .

كيف نخلق حالتنا النفسية وسلوكنا

التمثيل الداخلي

ما الذي نصوره في عقلنا، وكيف نفعل ذلك ؟

ماذا نقول ونسمع في عقولنا، وكيف نقوم بذلك ؟



من أجل السيطرة على سلوكنا وتوجيهه، يجب أن تتوفر لنا القدرة على التحكم فى حالتنا النفسية وتوجيهها وذلك بالتحكم فى تمثيلنا وفسولوجيتنا الداخلية . عليك فقط أن تتخيل أن تكون مسيطراً بنسبة مائة فى المائة على حالتك النفسية فى أى وقت .

وقبل أن نوجه تجاربنا فى الحياة ، علينا أولاً أن نتفهم الطريقة التى نتعرض فيها للتجربة . فالإنسان ، لكونه من الثدييات يستقبل ويمثل المعلومات عن بيئته من خلال مستقبل الحواس الخمسة التى تتضمن التنوق والشم والرؤية والسمع واللمس . ونحن نستخدم - فى اتخاذ قراراتنا التى تؤثر على سلوكنا - ثلاثة من هذه الحواس بصورة رئيسية هى : الرؤية والسمع واللمس .

وتنقل هذه المستقبلات الحافز الخارجى إلى المخ . ومن خلال عملية التعميم والتحريف والإسقاط ، يأخذ المخ - بعد ذلك - هذه الإشارات الكهربائية ويرشحها لتمثيل داخلى .

ومن ثم ، فإن تمثيلك الداخلى - خبرتك بالحدث - ليست بالضبط ما حدث ، بل هى بالأحرى إعادة عرض داخلى شخصى له . ولا يستطيع العقل الباطن للفرد أن يستخدم جميع الإشارات التى ترسل إليه . فمن المحتمل أن تصاب بالجنون لو اضطرت للإحساس عن وعى بالآف المنبهات بدءاً بنبض الدم فى إصبعك الأيسر إلى اهتزاز أذنك . ولذلك ، فإن المخ يرشح ويخزن المعلومات التى يحتاجها أو يتوقع أن يحتاجها فى المستقبل ، ويسمح للعقل الباطن للفرد أن يتجاهل الباقي .

توضح عملية الترشيح ذلك الفرق الكبير في المنظور الفردي . فيمكن لشخصين أن يشاهدا حادثاً مرورياً واحداً ، إلا أنهما يقدمان وصفين مختلفين للحادث . فقد يهتم أحدهما أكثر بما رآه، في حين يهتم الآخر أكثر بما سمعه . فقد رأى كل منهما الحادث من زوايا مختلفة . واستقبله بفسولوجية مختلفة . ففي حين، كان يتمتع أحدهما بنظر حاد ، فمن الممكن أن يكون للآخر قدرات جسمانية ضعيفة ، وربما تعرض أحدهما نفسه لحادث، ولديه تمثيل مجسم فجرّب في عقله فعلا . وبصرف النظر عن الموقف ، فإن كليهما سيكون له تمثيل مختلف والتمثيل الداخلى كمرشحات جديدة التي من خلالها سوف يرون الأمور في المستقبل .

وهناك مفهوم مهم يستخدم في البرمجة اللغوية العصبية « الخريطة ليست هي نفس الأرض التي تمثلها » . وكما نوه الفريد كورزايسكى في كتابه بعنوان « العلم والعقل » : « ينبغي الإشارة إلى خصائص مهمة للخرائط ، فالخريطة ، ليست هي نفس المنطقة التي تمثلها ، ولكن إن كانت صحيحة ، فسيكون لها نفس هيكل المنطقة ، وهذا هو ما يفسر نفعها » . ومعنى ذلك بالنسبة للأفراد ، هو أن تمثيلهم الداخلى ليس تفسيراً دقيقاً للحادث . فهو مجرد تمثيل تم ترشيحه من خلال المعتقدات والاتجاهات والقيم وأمر آخر يسمى بالبرامج العليا . وربما كان ذلك هو السر وراء قول اينشتين : « إن كل من يحاول أن ينسب نفسه حكماً في مجال الحقيقة والمعرفة سوف تقهره ضحكات الآلة » .

وبما أننا لا نعرف حقاً ما هي حقيقة الأمور ، بل كيفية تمثيلها لأنفسنا ، فلماذا - إذاً - لا نمثلها بطريقة تمنحنا القوة نحن والآخرين ، بدلا من تحويلها إلي قيود ؟ ومفتاح تحقيق ذلك بنجاح هو إدارة الذاكرة بتكوين تمثيل يخلق

باستمرار الحالات النفسية التي تمد الفرد بأكبر قدر من القوة . ففي أى تجربة من تجارب الحياة يمكن أن يكون لديك الكثير من الأشياء التي باستطاعتك التركيز فيها . وحتى أنجح الأفراد يمكن أن يفكر فى الفشل أو الأمور التي لا تسير على ما يرام ويعانى من حالة الاكتئاب والإحباط أو الغضب ، أو أن يركز على الأشياء التي تنجح فى الحياة . ومهما كانت بشاعة الموقف ، فإن بإمكانك أن تمثله بصورة تمنحك القوة .

وللناجحين القدرة على توليد الحالات النفسية لديهم، حيث يكونون خلالها على قدر كبير من سعة الحيلة بصورة دائمة . أليس هذا هو الفرق بين مَنْ ينجحون ومَنْ لا ينجحون ؟ ففكر - مرة أخرى - فى دبليو ميتشل فلم يكن المهم ما حدث له ، بل الطريقة التي مثل بها ما حدث . وعلى الرغم من إصابته بالحروق ثم بالشلل ، فقد وجد طريقة لدفع نفسه فى حالة يتمتع فيها بالقدرة وسعة الحيلة . وتذكر أن كل شيء فى الأصل ليس جيداً أو سيئاً ، فالقيمة هى ما نمثله لأنفسنا على أنه قيمة . وبمقدورنا أن نمثل الأشياء بصورة تضعنا فى وضع إيجابى ، أو بإمكاننا أن نفعل العكس، تأمل لبرهة أوقاتاً كنت فيها فى حالة نفسية تشعر فيها بالقوة .

وهذا هو ما نفعله فى السير على النار . لو طلبت منك أن تترك هذا الكتاب وتسير على سرير من الفحم المتوهج الساخن ، فإننى أشك كثيراً فى أنك ستستجيب . فذلك ليس من الأشياء التي تؤمن بقدرتك على القيام بها ، وربما لم تربط بين الحالات النفسية والمشاعر التي تتمتع فيها بسعة الحيلة وبين هذا العمل . ومن ثم ، فعندما أتحدث عن هذا الأمر ، فربما لا تصبح فى حالة نفسية تساعدك على القيام بهذا العمل .

إن السير على النار يعلم الناس تغيير حالاتهم النفسية وتغيير سلوكهم بطريقة تمنحهم القوة على الفعل وتحقيق نتائج جديدة على الرغم من الخوف أو غيره من العوامل المقيدة . فمن يسيرون على النار لا يختلفون عن دخلوا من الباب وهم يعتقدون أن السير على النار أمر مستحيل . غير أنهم تعلموا كيف يغيرون فسيولوجيتهم ، وتعلموا كيف يغيرون تمثيلهم الداخلى تجاه ما يستطيعون وما لا يستطيعون فعله ، ومن ثم ، فإن السير على النار يتحول من أمر يبعث على الرعب إلى شىء يعرفون أنهم يقدرون على القيام به . وهم الآن قادرين على أن يصبحوا فى حالة نفسية تتسع فيها حيلتهم ، ويستطيعون وهم فى هذه الحالة القيام بالعديد من الأفعال والنتائج التى كانوا ينظرون إليها فى الماضى على أنها أمر مستحيل .

و السير على النار يساعد الناس على تكوين تمثيل داخلى جديد لما هو ممكن . فلو أن الأمر الذى بدأ مستحيلا بسبب القيود العقلية ، فما هى الأمور المستحيلة الأخرى التى تعد فى الواقع أموراً يمكن تحقيقها . إن التحدث عن قوة الحالة النفسية مختلف تماما عن تجربتها . وهذا هو ما يحققه السير على النار . فهو يقدم نموذجاً جديداً للإيمان بما هو ممكن كما يخلق شعوراً داخلياً جديداً أو حالة تواصل نفسى عند الأفراد ، وهو شعور يمكنهم من تحسين حالهم ويمكنهم من القيام بأمر أكبر بكثير مما حلموا بقدرتهم على القيام بها من قبل . فذلك يوضح لهم جيداً أن سلوكهم هو نتيجة الحالة التى هم عليها ، ففى لحظة - مع بعض التغيير فى تمثيلهم للتجارب - يصبحون على ثقة تامة بأن بإمكانهم القيام بأنشطة فعالة ، ومن البديهي أن هناك الكثير من الطرق لتحقيق ذلك . فالسير على النار هو أحد الطرق المثيرة والممتعة التى نادراً ما ينساها الناس .

ومن ثم فإن مفتاح تحقيق النتائج التي ترغبها ، هي أن تمثل الأشياء لنفسك بطريقة تجعلك في حالة نفسية تمنحك سعة الحيلة لكي تكون لديك قوة للقيام بأعمال تؤدي إلى النتائج المرجوة . وفي العادة، فإن العجز عن تحقيق ذلك يعنى الفشل في مجرد محاولة فعل ما ترغبه ، وفي أحسن الأحوال ، تقوم بمحاولة ضعيفة فاترة تؤدي إلى نتيجة مماثلة . لو قلت لك : « لتمش على النار» ، فإن المنبه الذي أقدمه لك ، بالكلام أو بلغة الجسم ، يذهب إلى عقلك ، حيث يكون لقولى تمثيل. لو تخيلت أناساً في أنوفهم أقراط يشاركون في شعيرة بشعة ، أو أناساً يُحرقون ، لن تكون في حالة نفسية جيدة. ولو كونت تمثيلاً لنفسك وأنت تحترق ، فسوف تزداد حالتك النفسية سوءاً .

غير أنك لو تخيلت أناساً يرقصون ويصفقون ويحتفلون معاً ، ولو أنك شاهدت منظرًا ممتلئاً بالبهجة والسعادة ، فسوف تصبح في حالة نفسية مختلفة تماماً . ولو رأيت لنفسك تمثيلاً وأنت تمشى بسعادة وفي أتم صحة ، ولو أنك قلت : « نعم ، أستطيع ذلك تماماً » ، ثم حركت جسمك دلالة على ثقتك التامة ، عندها ، فإن هذه الإشارات العصبية سوف تجعلك في حالة نفسية أكثر احتمالاً لأن تقوم بالفعل والسير .

والأمر ذاته يصدق على كل شيء في الحياة . فلو مثلنا لأنفسنا أن الأمور لن تسير على ما يرام أو تتجح ، فسيكون ذلك . وإذا كوناً تمثيلاً مفاده سير الأمور على ما يرام أو نجاحها ، فإننا سنخلق الموارد الداخلية التي نحتاجها لتحقيق الحالة النفسية التي سوف تساندنا في تحقيق نتائج إيجابية . إن الفرق بين تيد تيرنر ولى ايكوكا ودبليو. ميتشل وغيرهم ، هو أنهم يمثلون العالم كمكان يمكن لهم فيه أن يحققوا أي نتائج يرجونها . ومن البديهي ، أننا ، ونحن حتى في

أفضل حالاتنا النفسية ، لا نحقق دائماً النتائج التي نرجوها ، أما عندما لا نحقق الحالة النفسية المناسبة ، فإننا نخلق أفضل فرصة لاستخدام جميع مواردنا بفاعلية .

والسؤال المنطقي الآن هو : إذا كان التمثيل الداخلى والفسيوولوجى يعملان معا لخلق الحالة النفسية التى ينبع منها سلوكنا ، فما الذى يحدد نوع السلوك الذى يصدر عنا عندما نكون فى هذه الحالة ؟ إن الشخص الذى يشعر بحالة حب قد يعانقك ، فى حين أن شخصاً آخر قد يكتفى بأن يقول لك أحبك . الإجابة تكمن فى أننا عندما نصبح فى حالة نفسية ما ، يقوم عندها المخ باستكشاف خيارات محتملة للسلوك . وتحدد النماذج التى كنا نحتذى بها فى عالمنا عدداً من الخيارات . فالبعض عندما يغضب يكون لديه نموذج رئيسى لكيفية الاستجابة . ولذا ، فربما استشاطوا غضباً كما تعلموا ذلك بمشاهدة والديهم . وربما أنهم قاموا بتجربة شئ ، فنجحوا فى الحصول على ما يريدون ، فأصبح ذلك ذاكرة مخزنة للكيفية التى يكون عليها رد فعلهم فى المستقبل .

إن لدينا جميعاً رؤانا عن العالم ، ونماذج تشكل منظورنا لبيئتنا . ومن خلال الناس الذين نعرفهم ، ومن خلال الكتب والتلفاز والأفلام ، نشكل صورة للعالم والأمور الممكن حدوثها فيه . وفى حالة دبليو . ميتشل ، كان هناك أمر واحد شكل حياته وهو ذكرى رجل عرفه فى صباه ، وكان الرجل معاقاً إلا أنه حول حياته إلى انتصار . ومن هنا ، كان لميتشل نموذج أو قدوة ساعدته على تمثيل موهبته على أنه أمر لا يمنعه البتة من أن يحقق نجاحاً هائلاً .

إن ما نحتاجه عند الاقتداء بالآخرين هو أن نجد المعتقدات المحددة التي تجعلهم يمثلون الألم بصورة تسمح لهم بالقيام بتصرفات فعالة . ونحتاج لأن نجد - على وجه التحديد - كيفية تمثيلهم لرؤيتهم للعالم . ما الذى يتصورنه فى عقولهم ؟ وما الذى يقولونه ؟ وما الذى يشعرون به ؟ ومرة أخرى، لو أرسلنا نفس الرسائل داخل أجسامنا فإن بإمكاننا أن نحقق نفس النتائج . وهذا هو ما نسميه بالمحاكاة .

وتحقيق النتائج بصورة دائمة هو من الأمور الثابتة فى الحياة . فإذا لم تحدد - عن وعي - النتائج التى ترغب فى تحقيقها مع تمثيل الأمور تبعاً لذلك ، فإن باعثاً خارجياً سواء كان محادثة أو برنامجاً تليفزيونياً أو خلافه، يمكن أن يولد حالة نفسية يتمخض عنها سلوك لا يساندك . إن الحياة مثل النهر ، فهى متحركة، ويمكن أن تقع تحت رحمة النهر إن لم تقم بأفعال متعمدة وعن وعي لتوجيه نفسك صوب الغاية التى حددتها من قبل . وإذا لم تغرس البذور الذهنية والنفسية للنتائج التى تريدها ، فسوف تنمو الأعشاب الضارة مكانها تلقائياً . وإذا لم توجه - عن عمد - عقولنا وحالاتنا النفسية ، فإن بيئتنا يمكن أن تخلق حالات نفسية غير مرغوبة وخطرة . ونتائج ذلك يمكن أن تكون مأساوية ، ومن هنا، فمن الأهمية بمكان فى كل يوم أن نقف على أعتاب عقولنا لحمايتها ، أى أن نعرف - عن وعي - كيف نمثل الأشياء لأنفسنا .

وقصة كارل وولندا من فريق والندا الطائر ، هى مثال قوى على كون المرء فى حالة نفسية غير مرغوب فيها . كان كارل يؤدى لسنوات الاكروبات الهوائية دون أن يفكر مطلقاً فى إمكانية الفشل . فلم يكن السقوط ببساطة جزءاً من تكوينه الذهنى . ولكن بعد مرور بضع سنوات ، بدأ يحكى لزوجته عن رؤيته

لنفسه وهو يسقط . ولأول مرة ، بدأ كارل يمثل لنفسه بشكل مستمر صورة السقوط . وبعد ثلاثة شهور من تحدثه لأول مرة عن هذا الأمر ، سقط كارل ميتاً . قد يقول البعض إن ذلك كان نبوءة منه . ولكن وجهة النظر الأخرى تقول إنه أعطى جهازه العصبى تمثيلاً مستمراً وإشارة وضعته فى حالة نفسية دعمت سلوك السقوط فقد خلق هذه النتيجة بنفسه . لقد قدم لعقله طريقاً جديداً يمشى فيه ، وهو ما حدث فى نهاية المطاف . وهنا يكمن السر وراء الأهمية القصوى للتركيز فى الحياة على ما تريد بدلاً مما لا تريد .

فلو ركزت بصورة مستمرة على الأشياء السيئة فى الحياة ، أى الأمور التى لا تريدها أو المشكلات المحتملة ، فإنك بذلك تضع نفسك فى حالة نفسية تدعم هذا السلوك وهذه النتائج . على سبيل المثال : هل أنت ممن يشعرون بالغيرة ؟ كلا لست كذلك . ربما خلقت فى الماضى حالات نفسية للشعور بالغيرة والسلوك الذى يتمخض عنها . ومع ذلك ، فأنت وسلوكك أمران مختلفان . فعن طريق وضع هذه التعميمات عن نفسك ، فإنك ستخلق اعتقاداً سينمو ويوجه أفعالك فى المستقبل . وتذكر أن سلوكك هو نتيجة حالاتك النفسية ، وأن حالتك النفسية هى نتيجة تمثيلك الداخلى ونتيجة فسيولوجيتك ، وأنت تملك القدرة على تغيير أىٍ منهما فى غضون لحظات . ولو كنت قد شعرت بالغيرة فى الماضى ، فهذا يعنى ببساطة أنك مثلت الأمور بصورة تسمح بخلق هذا الشعور . وبإمكانك أن تمثل الأمور بصورة تحقق حالات نفسية جديدة وسلوكاً مصاحباً لها . وتذكر أن لدينا دائماً الخيار فى تمثيل الأمور لأنفسنا . فلو مثلت لنفسك أن محبوبك يخدعك ، فعما قريب ستجد نفسك فى حالة غضب وثورة . ولتضع نصب عينيك أنك لا تملك الدليل على صحة ذلك ، غير أنك تشعر بذلك فى جسمك وكأنه أمر

حقيقى ، وبناء على ذلك ، فحتى يعود مَنْ تحب إلى البيت ، فإنك تكون فى حالة غضب أو شك . وفى هذه الحالة النفسية ، كيف ستعامل مَنْ تحب ؟ فى العادة ، لن تعامله بصورة جيدة فقد تسيء إليه أو تهاجمه ، أو قد تكن شعوراً غير جيد تجاهه فى أعماقك ، ثم تقوم بسلوك رداً على ذلك فيما بعد .

وتذكّر أن من يحبك قد لا يكون فعل أى شىء ، غير أن السلوك الذى صدر عنك فى هذه الحالة قد يجعله يرغب فى أن يكون مع شخص آخر . ولو شعرت بالفيرة ، فسوف تخلق هذه الحالة النفسية . وبإمكانك أن تغير تخيلاتك السلبية إلى تخيلات إيجابية يحاول فيها مَنْ تحب جاهداً أن يصل إلى البيت . وسوف تضعك عملية التخيل الجديدة تلك فى حالة نفسية ستجعلك تتصرف عندما يعود مَنْ تحب إلى البيت بصورة تجعله يشعر بأنك تريده . ومن ثم ، ستزيد رغبته فى أن يكون معك . وقد تأتى أحيان يفعل مَنْ تحب فيها ما تتخيله فعلا ، ولكن هل تضع الكثير من المشاعر حتى تتيقن من ذلك حق اليقين ؟ فى معظم الأحيان ، لا يحتمل أن يكون ذلك صحيحاً ، ومع ذلك ، فإنك تخلق جميع أنواع الألم لكليهما ، ودون ضرورة لذلك .

« التفكير هو أصل كل فعل »

رالف والدو ايمرسون

لو سيطرنا على تواصلنا مع الآخرين ، وأرسلنا إشارات مرئية ومسموعة وملموسة لما نريد ، فمن الممكن أن نحقق نتائج باهرة بصورة مستمرة ، حتى فى المواقف التى قد تبدو فيها فرص النجاح محدودة أو معدومة . وأقوى وأكثر

المديرين والمدربين والآباء والمحفرين فاعلية هم أولئك الذين يستطيعون تمثيل الظروف لأنفسهم وللآخرين بصورة ترسل إشارات عن النجاح للجهاز العصبى على الرغم من كون المنبه الخارجى يأسا على ما يبدو . فهم يجعلون أنفسهم والآخرين فى حالة دائمة من سعة الحيلة كى يتمكنوا من العمل حتى ينجحوا . وربما سمعت بميل فشر ، وهو الرجل الذى ظل سبعة عشر عاماً يبحث عن كنز مدفون تحت سطح الماء ، حتى اكتشف فى النهاية كنزاً من سبائك الذهب والفضة قيمته أربعمائة مليون دولار . وفى مقال قرأته عن الرجل ، سئل أحد الرجال بطاقمه عن سر بقاءه معه طوال هذه المدة . فأجاب بأن «میل» كانت له القدرة على بث التشويق فى الجميع . وفى كل يوم ، كان فشر يقول لنفسه ولطاقمه : « اليوم هو اليوم الموعود » ، وفى نهاية اليوم ، يصبح الغد هو اليوم الموعود . غير أن مجرد قوله لذلك كان كافياً لتشجيعهم . كما كان يقول ذلك بشكل يتناغم مع صوته والصورة الموجودة فى مخيلته ومشاعره . وفى كل يوم ، كان يضع نفسه فى حالة نفسية تمكنه من العمل والاستمرار فى العمل حتى النجاح . إن ميل فشر هو مثال تقليدى لوصفة النجاح المثلى . فقد كان يعلم ما يريد ، وكان يعمل لذلك ، ويتعلم من أعماله الناجحة ، فإذا لم ينجح فى شىء ، كان يجرب غيره حتى نجح فى النهاية .

«ديك تومى» هو أفضل المحفرين الذين عرفتهم فى حياتى ، وكان ديك كبير مدرسى كرة القدم فى جامعة هاواى . لقد كان يعرف - حقاً - تأثير التمثيل الداخلى على أداء الناس . وذات مرة فى مباراة أمام جامعة وايونج ، تعرض فريقه لهزيمة ساحقة فى بداية المباراة وصلت النتيجة إلى عشرين مقابل لاشىء ، وبدأ فريقه كند هزلاً جداً أمام دايونج .

ولك أن تتخيل الحالة النفسية التي كان عليها لاعبو تومى عندما دخلوا إلى حجرة تغيير الملابس فى الاستراحة بين الشوطين . نظر تومى إليهم وهم مضطأىء الرؤوس، وأدرك أنه ما لم يغيروا من حالتهم النفسية فلن تقوم لهم قائمة فى الشوط الثانى . فقد كانوا من الناحية الفسيولوجية غارقين فى دائرة مغلقة من الشعور بالفشل ، ونتيجة لهذه الحالة النفسية لن يكون لهم القدرة على النجاح .

ولذا ، أحضر ديك لوحة إعلانات عليها نسخ من مقالات جمعها عبر السنين ، وكان كل مقال يصف فرقاً كانت مهزومة بنفس الفارق أو بفارق أكبر، ثم فعلت المستحيل وفازت بالمباراة . وقد خلق فى لاعبيه اعتقاداً جديداً، حيث أمر لاعبيه بقراءة المقالات ، وهو الاعتقاد بقدرتهم على تحويل الهزيمة إلى فوز ، وقد أوجد هذا الاعتقاد (التمثيل الداخلى) فيهم حالة عصبية جداً . فما الذى حدث بعد ذلك ؟ فقد لعب فريق تومى مباراة العمر فى الشوط الثانى ، حيث منع داويونج من التهديد طوال هذا الشوط . وفاز بسبع وعشرين مقابل اثنتين وعشرين نقطة. وقد حققوا ذلك لتمكنهم من تغيير تمثيلهم الداخلى ، أى اعتقادهم بشأن ما هو ممكن .

ومنذ أمد ليس بالبعيد ، كنت على متن طائرة مع كن بلانشارد الذى شارك فى تأليف كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » ، وقد كتب للتومقالاً « للجولف دايجست » بعنوان : « لاعب جولف الدقيقة الواحدة » . فقد تعاقد مع أحد أفضل مدربي الجولف فى الولايات المتحدة ، وكننتيجة لذلك ، تحسن أدائه . وقد قال : إنه تعلم جميع أنواع الفروق المفيدة إلا أنه يجد صعوبة فى تذكرها ، فأخبرته بأن عليه أن يسعى وراء الفروق^(١) . وقد سألته إن كان قد ضرب كرة

(١) الفرق : بين الامرين : المميز احدهما عن الآخر ، جمع فروق (المعجم الوسيط) ٢٦ من ٦٨٥ الطبعة الثانية

الجولف بصورة رائعة من قبل . فأجاب بأنه فعل ذلك بالطبع . فسألته إن كان قد فعل ذلك مرات عديدة . فرد بالإيجاب . فأوضحت له ، أن الاستراتيجية أو الطريقة المحددة لتنظيم قدراته مسجلة بصورة واضحة فى عقله الباطن . وأن كل ما عليه القيام به هو أن يعيد نفسه إلى الحالة التى استخدم فيها جميع المعلومات التى كانت لديه . وقد قضيت بضع دقائق فى تعليمه كيفية الوصول إلى هذه الحالة ثم استعادتها عند الطلب (سوف تتعلم هذا الأسلوب فى الفصل السابع عشر) . فما الذى حدث بعد ذلك ؟ لقد لعب أفضل مباراة له فى الأعوام الخمسة عشر الماضية ، وقلل من عدد ضرباته بمقدار خمس عشرة ضربة . فلماذا ؟ لأنه لا توجد قوة تضارع قوة الحالة النفسية التى يكون لدى الإنسان فيها سعة الحيلة . ولأنه لم يكن - كذلك - فى حاجة لأن يتذكر ، فقد كانت كافة الموارد التى يحتاجها متوفرة لديه . كان عليه فقط أن يطلق لها العنان .

وتذكر أن السلوك الإنسانى يكون نتيجة للحالة النفسية التى تنتاب المرء . فلو سبق وحققت نتيجة ناجحة ، فإن بإمكانك أن تعيد تحقيقها بالقيام بنفس الأفعال الذهنية والجسمانية التى قمت بها وقتئذٍ . قبل أولمبياد عام ١٩٨٤ ، عملت مع ميتشل اوبراين ، وهو سباح يشترك فى سباق ١٥٠٠ متر حرة . كان اوبراين يتمرن ، غير أنه شعر بأنه لا يستخدم كامل طاقته فى الاستعداد للنجاح . وقد وضع فى مخيلته عوائق ذهنية عملت على ما يبدو على إعاقته . فقد كانت بعض المخاوف تساوره بشأن معنى النجاح ، ومن هنا ، فقد كان هدفه هو الحصول على الميدالية البرونزية أو الفضية . ولم يكن كذلك من السباحين المرشحين للحصول على الميدالية الذهبية . فقد فاز المرشح جورج دى كارلو عدة مرات على ميتشل .

قضيت ساعة ونصف الساعة مع ميتشل وساعدته على محاكاة أدائه وهو فى أفضل حالاته ، أى أن يكتشف كيفية الوصول بنفسه إلى أكثر الحالات الفسيولوجية التى يكون فيها واسع الحيلة . أى الأمور التى تخيلها وقالها لنفسه . وما شعر به فى المباراة الوحيدة التى هزم فيها دى كارلو . وبدأنا فى تحليل ما قام به ذهنياً وجسمانياً . فقد كان يفوز فى هذه المباريات . وربطنا بين الحالة النفسية التى كان عليها فى هذه المباريات وبين صوت طلقة بداية السباق ، ووجدت أنه يستمع إلى «هوى لويس» والأخبار مباشرة قبل المباراة التى فاز فيها على جورج داكارلو . ومن ثم ، فقد فعل نفس الشيء فى نهائى الاولبياد ، أى نفس ما قام به فى اليوم الذى فاز فيه على «دى كارلو» ، حتى استماع «لهوى لويس» قبل المباراة . وقد هزم جورج دى كارلو وفاز بالميدالية الذهبية بفارق ست ثوانٍ كاملة .

هل شاهدت فيلم الحقول القاتلة ؟ لقد كان به منظر رائع لن أنساه ما حييت، حيث رأيت طفلاً يبلغ الثانية أو الثالثة عشرة من العمر، كان يعيش فى خضم فوضى الحرب ودمارها بكمبوديا . وفى إحدى اللحظات وهو فى قمة الإحباط ، تناول بندقية آلية وقتل أحد الأشخاص . لقد كان مشهداً يبعث على الصدمة . إن المرء ليتساءل ، كيف يصل طفل فى الثانية عشرة من عمره إلى الحالة التى يمكن أن يفعل فيها ذلك ؟ ! حسنا ، لقد حدث أمرين . أولهما : إنه كان فى شدة الإحباط مما أوصله إلى حالة نفسية أطلق فيها العنان للجوانب العنيفة من شخصيته . والثانى : هو أنه يعيش فى ثقافة مشبعة بالحرب والدمار لدرجة أن تتناول بندقية آلية يبدو كرد فعل مناسب . لقد رأى آخرين يفعلون ذلك ، ومن ثم، فإنه يفعل نفس الشيء . ياله من مشهد سلبي للغاية . لقد حاولت التركيز على

مشاهد أكثر إيجابية ، ولكنه إيجاز مثير لما يمكن أن نقوم به ونحن فى حالة نفسية معينة - سيئة أو جيدة - ولا يمكن أن نقوم به ونحن فى حالة أخرى . إننى أركز على هذه النقطة مراراً وتكراراً من أجل أن أغرسها بداخلك، إن نوع السلوك الذى يصدر عن الناس هو نتيجة الحالة النفسية التى يكونون فيها . وتتوقف طريقة ردهم - نتيجة لهذه الحالة - على قوتهم فى الحياة ، أى استراتيجياتهم العصبية . لم يكن فى استطاعتى أن أجعل ميتشل اوبريان يفوز بالميدالية الذهبية فى الأولمبياد ، بل كان عليه أن يعمل طوال حياته لتخزين الاستراتيجيات ، واستجابات العضلات وهلم جرا . ولكن ، كان باستطاعتى أن أجد كيف يمكنه استدعاء أكثر قدراته فاعلية ، و استراتيجياته فى النجاح ، عند الطلب وفى اللحظة الحاسمة التى يحتاج إليها فيها .

يقوم معظم الناس بإعمال القليل من وعيهم لتوجيه حالاتهم النفسية . فهم يستيقظون ويشعرون بالاكئاب أو بالنشاط . وترفع الفرص الجيدة من معنوياتهم ، فى حين تثبطهم الفرص السيئة . واستخدام القدرات بفاعلية هو من الفروق التى توجد بين الأفراد فى أى مجال من المجالات ، ويتضح ذلك - بوجه خاص - فى الرياضة . فلا أحد ينجح طوال الوقت ، غير أن هناك بعض الرياضيين ممن لهم القدرة على تسكين أنفسهم عند الطلب فى حالة نفسية يتمتعون فيها بسعة الحيلة ، والذين يكونون دائماً على قدر الموقف الذى يشاركون فيه . فمثلاً : لماذا تمكن «ريجى جاكسون» من إحراز كل هذه الأهداف فى شهر أكتوبر ؟ كيف تمكن «لارى بيرد» و «جيرى ويست» من اكتساب القدرة غير العادية على ضرب هذه الكرات عند سماع الإشارة ؟ فقد كانت لهم القدرة على استدعاء أفضل قدراتهم عند الاحتياج إليها ، عندما يكونون تحت أكبر قدر من الضغوط .

إن تغيير الحالة النفسية هو ما يسعى إليه معظم الناس . فهم يرغبون فى الشعور بالسعادة والفرحة والنشوة والتركيز ، وهم يرغبون فى الشعور براحة البال ، كما يحاولون الابتعاد عن حالات نفسية لا يرغبونها . كالشعور بالغضب أو الضيق أو الإحباط أو الملل . فماذا يفعل معظم الناس ؟ حسنا ، فالبعض منهم يقدم على مشاهدة التلفاز حتى يُخرجوا أنفسهم من حالة الشعور بالإحباط أو الملل ، أو أنهم يخرجون لتناول الطعام . والبعض الآخر يقوم بأشياء سلبية كالتدخين أو تعاطى المخدرات ، وربما يقوم آخرون بأشياء إيجابية كممارسة التمارين الرياضية . والمشكلة الوحيدة لمعظم هذه الأشياء ، تتمثل فى كون نتيجتها غير دائمة . فعندما ينتهى البرنامج التليفزيونى ، يبقى لديهم نفس التمثيل الداخلى عن الحياة . وهو ما يتذكرونه ، فتسوء حالتهم مرة أخرى ؛ وذلك بعد أن تستهلك أجسامهم الطعام المخدر . والآن ، يدفعون ثمن التغيير المؤقت للحالة النفسية . وعلى النقيض ، فإن هذا الكتاب سوف يعلمك كيف توجه تمثلك الداخلى وفسولوجيتك دون استخدام المؤثرات الخارجية التى تؤدى إلى خلق مشكلات إضافية على المدى الطويل .

لماذا يدمن الناس المخدرات ؟ ليس لأنهم يحبون حقن أنفسهم بأيديهم ، بل لأنهم يحبون ذلُّ أنفسهم ، وليس لديهم طريقة أخرى للوصول إلى هذه الحالة . ولقد رأيت شبابا ممن كانوا من المدمنين للمخدرات بشدة ، إلا أنهم أقلعوا عن هذه العادة بعد السير على النار ، والسبب ، هو أنهم حصلوا على قوة أكثر رفعة لتحقيق نفس الشعور الطيب . وقد قال أحد الشبان ممن أدمن المخدرات أربع سنوات للمجموعة بعد أن انتهى من السير فوق النار : « لقد انتهى الأمر ، لم أشعر مطلقا من قبل بنفس الشعور العظيم الذى أحسسته بعد سيرى فوق النار » .

ولا يقصد بذلك أن يسير على النار بصورة منتظمة . بل كان ما عليه أن يفعله هو استدعاء هذا الشعور الجديد بصورة منتظمة . فمن خلال قيامه بشيء ظن أنه كان مستحيلاً ، اكتسب نموذجاً جديداً لما يمكن أن يقوم به من أجل أن يشعر بشعور طيب .

إن من حققوا التفوق هم ممن يتقنون الوصول إلى أكثر أجزاء عقلهم التي تتسم بالقدرة وهذا هو ما يميزهم عن بقية الناس . وأهم ما يجب أن نتذكره من هذا الفصل هو أن لحالتك النفسية قدرة هائلة ، وهي قدرة يمكن أن تتحكم فيها فلست مضطراً لأن تصيب تحت رحمة أى شيء يصادفك .

وهناك عامل سوف يحدد مسبقاً كيف ستمثل تجربتك في الحياة ، وهو العامل الذى يقوم بعملية ترشيح للطريقة التى نمثل بها العالم أمام أنفسنا ، ويحدد الحالات النفسية التى نخلقها بصورة مستمرة فى مواقف معينة . وقد أطلق عليها القوة العظمى . دعونا الآن نتحرى القوة السحرية لـ

**** معرفتى ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإنسامة

الفصل الرابع

مولد التفوق : النجاح

«الإنسان حسب ما يؤمن به»

انتون تشيكوف

يسرد نورمان كيزنز - فى كتابه الرائع « تشريح مرض » - قصة مفيدة عن بابلو كازال ، وهو من أعظم الموسيقيين فى القرن العشرين ، وهى قصة عن الإيمان والتجديد، ويمكن لنا جميعا أن نستفيد منها .

يصف كيزنز اجتماعه مع بكازال عازف الفلو نسيل الكبير فى عيد ميلاده التسعين. فيقول : لقد كان أمراً شبيه مؤلم أن تشاهد العجوز وهو يبدأ يومه . فقد كان ضعفه واضحاً، وإصابته بمرض التهاب المفاصل موهنة جداً، فكان يحتاج إلى المساعدة حتى يرتدى ملابسه . كما كانت إصابته بانتفاخ الرئة بادية بشكل جليّ فى تنفسه . كان فى مشيه متثاقلاً، منحنى الظهر، مطأطء الرأس ، وكانت يداه متورمتين وأصابعه متصلبة ، وكان يبدو كرجل هرم ومرهق جداً .

وكان يعزف - حتى قبل الأكل - على البيانو وهو أحد الآلات التي أجاد كازال العزف عليها . ثم يجلس على مقعد البيانو بصعوبة كبيرة . ومن الواضح أن وضع أصابعه على مفاتيح البيانو وهي متورمة ومتصلبة كان بمثابة جهد خارق .

ولكن، حدث أمر يشبه المعجزة ، حول كازال نفسه تماماً وفجأة أمام كيزنز : فقد تحول إلى حالة تمتع فيها بالقدرة ، وفي أثناء فعله لذلك ، تغيرت حالته الفسيولوجية لدرجة أنه بدأ في الحركة والعزف على البيانو بطريقة لا يمكن أن يأتى بها سوى عازف بيانو شاب، قوى وسليم البدن ومرن . وعلى حد قول كيزنز : « بدأت أصابعه ببطء في الانسياب والتحرك تجاه مفاتيح البيانو كما لو كانت براعم نبتته تحاول الوصول إلى أشعة الشمس ، واستقام ظهره ويده وكأنه يتنفس بحرية أكبر » ، لقد غيرت فكرة العزف على البيانو من حالته النفسية تماماً ، وصار جسمه في منتهى الفاعلية . بدأ كازال يعزف مقطوعة لباخ ، فعزفها بإحساس راقٍ وياقتدار ، ثم انتقل بعد ذلك لعزف كونشرتو لبرامز ، وبدأت أصابعه وكأنها تتسابق فوق مفاتيح البيانو . ويكتب كيزنز قائلاً : « لقد بدا أن جسمه بأسره قد انصهر على الموسيقى ، فلم يعد متصلباً ومنكمشاً ، بل أصبح ليناً ورشيقاً، وتحرر تماماً من قيود إصابته بالتهاب المفاصل » ، وعندما ابتعد عن البيانو ، أصبح شخصاً مختلفاً تماماً عن الشخص الذي جلس عليه . فقد وقف منتصباً ومستقيماً، ومشى بدون أدنى بادرة على التثاقل . وانتقل - على الفور - إلى مائدة الإفطار وتناول طعامه بنهم ، ثم ذهب بعدها ليمشى على الشاطئ .

إننا - فى العادة - نفكر فى الإيمان على أنه عقيدة أو تعاليم ، وهكذا حال الكثير من المعتقدات . إن الإيمان هو عبارة عن أى مبدأ أو اعتقاد أو عاطفة مرشدة يمكن أن تمد المرء بمعنى للحياة وترشده فيها . فالمعتقدات هى المرشحات المعدة مسبقاً والمنظمة لرؤيتنا للعالم . وهى أشبه بقائد للمخ . فعندما نؤمن بصورة ملائمة بصحة شىء ، فإن ذلك بمثابة إشارة إلى المخ تخبره بكيفية تمثيل ما يحدث . كان كازال يؤمن بالموسيقى وبالفن ، وهذا هو ما أضفى على حياته الجمال والنظام والنبيل ، وهذا هو المصدر الذى يمكن أن يستمر فى إمداده بالمعجزات فى كل يوم . وذلك لإيمانه بالقوة الجبارة لفنه ، الذى منحه القوة بصورة تكاد لا تصدق ، فقد حولته معتقداته يومياً من رجل عجوز متعب إلى عبقرى مفعم بالحيوية .

وكتب جون سيتوارت ميل - ذات مرة - قائلاً : « إن شخصاً يتمتع بالإيمان له قوة تعادل تسعة وتسعين شخصاً لا يؤمنون . وهو على وجه التحديد السر وراء فتح الإيمان لباب التفوق . فالإيمان يرسل بأمر مباشر إلى جهازك العصبى ، فعندما تؤمن بأن شيئاً ما صحيحاً ، فإنك تصبح فى حالة يكون فيها هذا الشىء حقيقياً فعلاً . ولو تعاملت مع الإيمان بصورة فعالة ، فإن من الممكن عندها أن يصبح الإيمان أعتى قوة لخلق الخير فى حياتك . ومن ناحية أخرى ، يمكن أن تكون المعتقدات التى تحد من قدراتك مدمرة بنفس قوة المعتقدات الباعثة على القوة . وقد بثت الأديان على مرّ التاريخ القوة فى الملايين ، ومنحتهم القدرة على فعل أشياء ما كانوا يظنون بأنفسهم القدرة على الإتيان بها . والإيمان يساعدنا على إخراج أعتى القدرات الكامنة فى أعماقتنا ، وخلق وتوجيه هذه القدرات لمساندة ما نرجوه من نتائج .

والإيمان هو الخريطة والبوصلة التي ترشدنا إلى أهدافنا، وهو الذى يمنحنا الثقة بوصولنا إليها . وبدون القدرة على استدعائه ، فإن الأفراد سيكونون عاجزين تماماً ، ويصبحون مثل القارب البخارى الذى لا يوجد به محرك أو دفة . وبوجود المعتقدات القوية المرشدة ، سيكون لك القدرة على الفعل وخلق العالم الذى تريد العيش فيه . كما أن الإيمان يساعدك على رؤية ما تريد، ويمنحك النشاط للحصول عليه .

وفى واقع الحال ، ليس هناك قوة أقوى من الإيمان لتوجيه الإنسان . وفى الأصل ، فإن التاريخ البشرى هو تاريخ الإيمان عند الإنسان . فأولئك الذين غيروا مجرى التاريخ هم أنفسهم الذين غيروا من معتقداتنا وسلوكنا ، لذلك علينا أولاً أن نبدأ بتغيير معتقداتنا ؛ لكى نحاكى التفوق ، ثم علينا أن نحاكى معتقدات من حققوا النجاح .

وكلما زاد ما نعرفه عن السلوك الإنسانى ، زادت معرفتنا بالآثر غير العادى للإيمان على حياتنا . وفى كثير من الحالات ، يتحدى هذا الأثر النماذج المنطقية التى يعتقد معظمنا فيها . ولكن ، من الواضح أنه حتى على المستوى الفسيولوجى، فإن المعتقدات (التمثيل الداخلى المتناغم) يسيطر على الواقع . وقد أجريت - منذ وقت ليس بالبعيد - دراسة غير عادية عن انفصام الشخصية، وكانت إحدى حالات الدراسة لامرأة تعانى من انفصام الشخصية. فى العادة ، كان معدل السكر فى الدم لديها عادياً تماماً . ولكن، عندما كانت تؤمن بأنها مصابة بمرض السكر ، كانت فسيولوجيتها تتغير تماماً لتتحول إلى فسيولوجية مريض بالسكر. ولذا ، فقد أصبحت معتقداتها أمراً واقعاً .

وعلى غرار ذلك ، كانت هناك دراسات عديدة حيث يتم لمس شخص منوم مغناطيسياً بقطعة من الثلج على أنها قطعة من المعدن الساخن . وفى كل الحالات ، كانت بثرة تظهر فى موضع التلامس ، فقد كان الأثر هنا لما اعتقده الشخص وليس للواقع - وهو التواصل المباشر القاطع للجهاز العصبى - فالخ بكل بساطة يفعل ما يؤمر به .

ومعظمنا سمع عن الدواء ذى الأثر الوهمى . فأولئك الذين يُصرف لهم عقاراً على أن له أثراً معيناً ، يشعرون فعلاً بهذا الأثر مع أنهم يتناولون قرصاً فارغاً من هذا العقار ليس به أى خواص فعالة . ويقول نورمان كيزنز الذى علم بنفسه ما للإيمان من قوة فى التخلص من مرضه : « ليست العقاقير أمراً ضرورياً فى كل الأحيان ، أما الإيمان فهو ضرورى دائماً » . ومن الدراسات الرائعة عن الدواء ذى الأثر الوهمى ، دراسة تمت على مجموعة من المرضى المصابين بقرحة ، وقد تم تقسيمهم إلى مجموعتين ، تم إعطاء المجموعة الأولى عقاراً أُخبروا بأنه سوف يشفيهم تماماً من مرضهم . وتم إعطاء المجموعة الثانية عقاراً أُخبروا بأنه تجريبى ولا يعرف سوى القليل عن أثره . وقد شُفى سبعون بالمائة من المجموعة الأولى بصورة كبيرة من القرحة . ولم يحقق سوى ٢٥٪ من المجموعة الثانية نتائج مماثلة . وفى كلتا الحالتين تم إعطاء المرضى عقاراً ليس له أى خواص علاجية على الإطلاق . كان الفارق الوحيد هو نظام الإيمان الذى تبنيه . وهناك دراسات أخرى أروع من تلك ، وهى الدراسات العديدة التى تم فيها إعطاء المرضى دواءً كان من المعروف أن له أثراً ضاراً ، ومع ذلك ، أُخبروا أنهم سيحصلون على أثر إيجابى ، وعندها لم يتعرضوا لأى آثار ضارة مطلقاً .

وقد أظهرت الدراسات التي أجراها الدكتور « اندروويل » أن مدمني المخدرات يحصلون على أثر يطابق توقعاتهم تماماً . فقد وجد أنه يسكن ويهدىء شخصاً ما بإعطائه الإمفيتامين ، وأنه يجعل آخر يشعر بالنشوة عند إعطائه الباربيتوريت . واختتم الدكتور ويل قائلاً : « إن سحر المخدر يكمن في عقل متعاطيه ، ليس في العقار ذاته » وهو الرسائل المتناسقة والمتناغمة التي تم ارسالها إلى المخ والجهاز العصبى .

وفى جميع هذه الحالات ، كان الإيمان هو العنصر الثابت الوحيد الذى كان له أكبر تأثير على النتائج ، ومع كل هذه القوة التى يتمتع بها الإيمان ، فليس هناك أى قوى غامضة فى هذه العملية . فالإيمان ليس سوى حالة نفسية ، أو تمثيل داخلى يحكم السلوك . ويمكن أن يكون إيماناً باعثاً على القوة بشأن ما هو ممكن أو الإيمان بأننا سوف ننجح فى شىء ما أو نحقق شيئاً آخر . ويمكن أن يكون كذلك إيماناً باعثاً على العجز ، أو الفشل وعدم تحقيق النجاح ، أى أن أوجه قصورنا واضحة ولا يمكن التغلب عليها وأنها هائلة . فلو اعتقدت فى النجاح ، فسوف تكون لك القدرة على تحقيقه . وإذا كنت تؤمن بالفشل ، فإن هذه الرسائل ستميل لأن تؤدى بك إلى الفشل . فكل الاعتقادين قوة هائلة . أما السؤال الذى يجب أن نطرحه فهو : أيهما أفضل بالنسبة لنا ، وكيف نكتسبهما ؟

ويبدأ مولد التفوق بإدراك أن لنا الخيار فيما نؤمن به . وفى الغادة ، لا ننظر إلى الأمر من هذه الناحية ، إلا أن الإيمان يمكن أن يكون اختياراً نقوم به عن وعى ، فبإمكانك أن تختار المعتقدات التى تسانداك أو التى تحد من قدراتك .

والمهم هو أن تختار المعتقدات المحفزة للنجاح ، و النتائج التي ترجوها ،
والتخلص من تلك التي تعوقك .

وأكبر سوء فهم عند الناس بخصوص الإيمان ، هو اعتقادهم بأنه مفهوم
فكرى جامد ، أو منعزل عن العمل و الفعل والنتائج . وهذا المفهوم هو أبعد ما
يكون عن الحقيقة . فالإيمان هو الباب المؤدى إلي التفوق وذلك لأنه لا يمت
بصلة إلي الجمود .

يحدد لنا إيماننا كم قدراتنا التي يمكن لنا أن نستدعيها أو نستخدمها ،
وهو الذى يمكن أن يسمح بتدفق الأفكار أو يوقفها . تخيل أنك تعرضت لهذا
الموقف : يقول لك شخص ما : « من فضلك اعطنى الملح » ، وفى أثناء سيرك
إلى الحجرة المجاورة تقول لنفسك : « ولكننى لا أدرى أين يوجد » . وبعد أن
تمضى بضع دقائق فى البحث عنه ، تصرخ قائلاً : « لا أستطيع أن أجد الملح » .
عندها ، يأتى هذا الرجل ويتناول الملح من أعلى الرف الموجود أمامك تماماً
ويقول : « انظر يا أبله ، الملح أمام عينيك ، فى هذه الحالة كما لو كان ثعباناً قد
لدغك » . فعندما قلت إنك لا تستطيع أن تجد الملح ، فإنك أعطيت إشارة إلي
مخك بأنك تراه ويسمى ذلك فى علم النفس بالاسكتوما . وتذكر أن كل تجربة
إنسانية ، وكل شىء سمعته وقلته وأحسست به وشممتته وتذوقته مخزون فى
مخك . ولذا ، فعندما تقول إنك لا تستطيع التذكر ، فأنت محق فى ذلك تماماً .
وعندما تقول تستطيع التذكر حيث تعطى بذلك أمراً لجهازك العصبى كى
يفتح البوابات المؤدية إلى جزء المخ الذى يستطيع أن يمدك بالإجابات التى
تريدها .

« إن من يحققون شيئاً ، يفعلون ذلك لإيمانهم بالقدرة على تحقيقه »

فيرجيل

مرة أخرى، ما هي المعتقدات ؟ إنها توجهات لمفاهيم موجودة ومنظمة مسبقاً ترشح تواصلنا مع أنفسنا بصورة دائمة . من أين تأتي المعتقدات ؟ لماذا يكون لدى البعض معتقدات تدفعهم صوب النجاح ، ويكون للآخرين معتقدات تقودهم إلي الفشل ، وإن كنا سنحاكي المعتقدات التي تؤدي للنجاح ، فإن أول شيء نحتاج إلى معرفته هو مصدر هذه المعتقدات.

المصدر الأول : البيئة ، فهي المكان أو الوسط الاجتماعي الذي تجرى فيه دورات الفشل الذي يولد الفشل، و النجاح الذي يولد النجاح بصور لا تنتهي . إن الإحباط والحرمان ليسا مصدرى البشاعة الحقيقية للحياة في الأحياء الفقيرة ، فبإمكان الناس أن يتغلبوا عليهما . الكابوس الحقيقي يتمثل في أثر البيئة على الأحلام والمعتقدات . فإن كان كل ما تراه هو الفشل والإحباط ، فسيكون من الصعب أن يتوافر لك التمثيل الداخلى الذي يؤدي إلى النجاح . وتذكر ما قلناه في الفصل السابق من أن المحاكاة هي أمر نقوم به جميعاً طوال الوقت . فإن ترعرت في بيئة يسودها الثراء والنجاح ، فسيسهل عليك محاكاة الثراء والنجاح . أما إن ترعرت في بيئة يسودها الفقر، فهنا ستكون نموذجك الخاص بما يمكنك القيام به . قال البرت اينشتين : « القليل هم من لهم القدرة على التعبير بأراء متزنة تختلف عن الأحكام المسبقة لبيئتهم الاجتماعية » .

وفى الدورات التي أعقدها حول المحاكاه المتقدمة ، أقوم بتجربة، حيث نعثر على أناس ممن يعيشون فى شوارع المدن الكبرى ، ثم نعمل على تقييم نظم إيمانهم واستراتيجيتهم العقلية . ونقدم لهم الطعام وقدرأ كبيرأ من الحب، ثم

نطلب منهم أن يخبروا المجموعة عن حياتهم، ما هو شعورهم تجاه ما هم فيه الآن؟، وما هو السبب - فى رأيهم - وراء كون الأمور على ما هى عليه الآن؟. ثم نعد مقارنة بينهم وبين أناس ممن حولوا حياتهم كليةً على الرغم من تعرضهم لمشكلات عاطفية وصحية بالغة .

وفى إحدى الجلسات التى عقدت مؤخرًا ، كان يوجد شاب يبلغ من العمر ثمانية وعشرين عاماً، وكان قوياً وذكياً ومعافى جسمانياً ووسيماً . ما السر وراء تعاسته وعيشه فى الشارع ، فى حين أن ديليو . ميتشل - الذى لم يكن لديه الكثير من القدرات لتغيير حياته - كان يتمتع بسعادة غامرة ؟ لقد نشأ ميتشل فى بيئة كان يوجد بها قدوات يحتذى بها ، نماذج لأناس تغلبوا على صعاب جمة من أجل الوصول إلى حياة ممتلئة بالسعادة ، وخلق ذلك ثقة فى ذاته : « وقد كان ذلك ممكناً فى حالتى أيضا » . وعلى نقيض ذلك ، فإن هذا الشاب ، ولنطلق عليه جديلاً اسم « جون » ، نشأ فى بيئة لم يوجد فيها أى قدوة يحتذى بها، حيث كانت أمه سيئة السمعة، وسُجن أبوه بتهمة القتل . وعندما كان فى سن الثامنة حقنه أبوه بحقنة هيروين . وبكل تأكيد ، لعبت هذه البيئة دوراً فى اعتقاده بما يمكن عمله - ألا وهو مجرد البقاء حيا - وكيفية تحقيق ذلك من العيش فى الشوارع والسرقه والتخلص من الألام بتعاطى المخدرات، وكان يعتقد أن الآخرين دائماً يحاولون استغلاله ما لم يأخذ حذره منهم ، فلا أحد يحب غيره، وهلم جرا . وفى هذه الليلة، عملنا مع هذا الرجل، وغيرنا من معتقداته (كما سنوضح ذلك فى الفصل السادس) وكنتيجة لذلك ، لم يعد إلي العيش فى الشوارع ، كما ألق عن المخدرات . وهو الآن يعمل، وله أصدقاء ويعيش فى بيئة جديدة بمعتقدات جديدة ، كما أنه يحقق نتائج جديدة .

درس الدكتور بنجامين بلوم من جامعة شيكاغو مائة حالة ناجحة لرياضيين من الشباب ، وموسيقيين وطلاب . وقد دهش عندما اكتشف أن غالبية هؤلاء النوايع من الشباب لم يبدأوا حياتهم بإظهار تفوق باهر .

وعلى نقيض ذلك ، فقد تلقى معظمهم إرشاداً ودعمًا وعناية ، ثم بدأوا بعد ذلك فى التطور . فقد ظهر الاعتقاد فى إمكانية أن يحققوا تفوقاً ، خاصة قبل ظهور أى علامات على امتلاكهم موهبة حقيقية .

إن البيئة يمكن أن تكون أقوى مولد كامن للمعتقدات، ولكنها ليست المولد الوحيد . ولو كان الأمر كذلك ، لعشنا فى عالم ثابت لا يتغير ، حيث لا يعرف الأثرياء سوى الثراء، ولا يخرج الفقراء مطلقاً من فقرهم .

وفى بعض الأحيان ، يكون هناك تجارب وطرق أخرى للتعلم ، والتي يمكن أن تكون كذلك مولدات للاعتقاد .

المصدر الثانى : الأحداث ، فالأحداث - صغرت أم كبرت - يمكن أن تولد الإيمان . فهناك أحداث فى حياة المرء لا يمكن أبداً نسيانها . أين كنت فى اليوم الذى قتل فيه الرئيس الأمريكى جون اف . كيندى ؟ لو كنت كبير السن بدرجة كافية فسوف تعرف أين كنت ، وعلى يقين من ذلك . وبالنسبة للكثيرين ، كان هذا الحادث أمراً غير من وجهة نظرهم إلى العالم . وعلى غرار ذلك ، فلمعظمتنا تجارب لا تنسى أبداً الدهر ، تجارب كان لها وقع شديد علينا لدرجة أنها انطبعت فى ذاكرتنا إلى الأبد . فهذه هى التجارب التى تشكل الإيمان الذى يمكن أن يغير حياتنا .

عندما كنت فى الثالثة عشرة ، تأملت ما أريد أن أفعله فى حياتى ، وقررت حينئذ بأننى سوف أصبح كاتباً أو معلقاً رياضياً . وفى أحد الأيام ، سمعت أن

هيوارد كوسيل سوف يوقع للقراء على كتابه الجديد فى أحد المتاجر المحلية . وقد فكرت فى أننى إن أردت أن أصبح معلقاً رياضياً ، فساكون فى حاجة إلي أن أجرى مقابلات مع المحترمين . فلماذا - إذأ - لا أبدأ من القمة ؟ عندها ، اشترت جهاز تسجيل ، وقامت والدتى بتوصيلى إلى المتجر ، وعندما وصلت إلى هناك ، كان كوسيل يهيم بالرحيل . فبدأت أشعر بالارتباك ، وخاصة أنه كان محاطاً بالمراسلين الذين كانوا يتقاتلون للحصول على تعليق أخير منه . وبصورة ما ، دخلت بين الصحفيين ووصلت إلى السيد كوسيل وأخبرته بسرعة البرق ما أقوم به وبرغبتي فى إجراء مقابلة معه . وقد غيرت هذه التجربة من اعتقادى بما هو ممكن فى الحياة ، وبما يمكن الوصول إليه ، وما هى مكافئى عند طلب ما أريد . فبفضل تسجيل السيد كوسيل ، عملت ككاتب فى إحدى الصحف وانخرطت فى العمل فى المجال الإعلامى .

المصدر الثالث : المعرفة ، وتعتبر التجربة المباشرة هى إحدى أشكال المعرفة، ومشاهدة الأفلام والقراءة ومشاهدة العالم كما يصوره الآخرون ، هى طرق أخرى للمعرفة . والمعرفة من الطرق الرائعة لتحطيم أغلال البيئة التى تحد من قدرات الفرد . ومهما كان العالم كثيباً من حواك ، فبقراءتك لإنجازات الآخرين ، تستطيع أن تخلق المعتقدات التى تسمح لك بالنجاح . كتب الدكتور روبرت كرفن - وهو متخصص فى العلوم السياسية فى مجلة النيويورك تايمز - كيف أن نموذج جاكى روبنسون، وهو أول لاعب أسود يشارك فى مباريات النورى الممتاز لكرة القدم ، قد غير من حياته وهو فى حفرة وقال : « لقد أثنانى تعلقى به ، كما ارتفع مستوى توقعاتى من خلال اقتدائى به » .

المصدر الرابع : النتائج السابقة، التى يمكن من خلالها تحقيق النتائج المستقبلية . ومن أضمن الطرق لخلق المعتقدات بقدراتك على فعل شىء ما ، هى

فعل هذا الشيء مرة واحدة فقط ، فإن استطعت أن تنجح مرة ، فسيكون من الأسهل بكثير أن تخلق الاعتقاد في قدرتك على تحقيقه مرة أخرى. فلقد طلب مني كتابة مسودة هذا الكتاب في أقل من شهر كي أفي بالموعد النهائي لذلك . لم أكن على يقين من قدرتي على فعل ذلك ، وعندما تمكنت من كتابة فصل كامل في يوم واحد ، وجدت أن ذلك في إمكانى بالفعل، وبمجرد أن استطعت فعل ذلك مرة واحدة ، أيقنت أن بإمكانى تكرار ذلك مرة أخرى . وبذلك استطعت أن أخلق الاعتقاد في قدرتي على الانتهاء من هذا الكتاب في الموعد المحدد .

يتعلم الصحفيون فعل الأمر ذاته حول الانتهاء من الكتابة في الموعد المحدد . وهناك أمور قليلة صعبة في الحياة مثل كتابة قصة كاملة في ساعة أو أقل طبقاً للموعد النهائي . ويثير ذلك الرهبة في قلوب الصحفيين المبتدئين أكثر من أي شيء آخر في عملهم . غير أنهم يجدون أنه إذا ما تمكنوا من فعل ذلك مرة أو مرتين . فسينجحون في فعله في المستقبل . وهم لا يزدادون حنكة أو سرعة مع تقدمهم في العمل ، ولكن مجرد اكتسابهم الاعتقاد في قدرتهم على الانتهاء من كتابة قصة في موعد محدد من الوقت ، فإنهم يجدون أن بإمكانهم فعل ذلك دائماً . والأمر ذاته ينطبق على ممثلي الكوميديا ، ورجال الأعمال ، أو غيرهم في أي مجال من مجالات الحياة . حيث يصبح الاعتقاد في إمكانية تحقيق ذلك نبوءة يحولها المرء بنفسه إلى حقيقة واقعة .

المصدر الخامس لخلق الإيمان هو من خلال خلق التجربة التي ترغبها في المستقبل في عقلك كما لو كانت أمراً واقعاً . وكما أن التجارب السابقة يمكن أن تغير من تمثيلك الداخلي، ومن ثم، تغيير ما تعتقد في إمكانية حدوثه ، فكذلك الأمر مع التجارب التي تتخيلها في ذهنك لما تريد أن يكون في المستقبل .

وهذا هو ما أسميه بتحقيق النتائج في المستقبل . فعندما لا تساندك النتائج المحيطة بك كى تكون فى حالة نفسية تتمتع فيها بالقوة والفاعلية ، فإن بإمكانك أن تخلق العالم بالشكل الذى ترغب فى أن يكون عليه، وأن تدخل فى هذه التجربة ، ومن ثم ، تغير معتقداتك وحالاتك النفسية وأفعالك . وعلى كلٍ ، إذا كنت رجل مبيعات ، فهل من السهل أن تبيع عشرة آلاف أم مائة ألف دولار ؟ فى واقع الأمر ، إن ربح مائة ألف دولار أمر سهل . ودعونى الآن أخبركم بالسر وراء ذلك . عندما يكون هدفك هو أن تبيع عشرة آلاف دولار ، فإن هذا يكفى بالكاد لسد حاجتك الأساسية. فإذا كان ذلك هو هدفك وما تمثله فى عقلك بشأن ما تكد من أجله ، هل تعتقد أنك ستكون فى حالة تشعر فيها بالنشاط والقوة واتساع الحيلة وأنت تعمل ؟ هل تشعر ببهجة أو نشاط غامر و تقول لنفسك : عليّ أن أذهب للعمل كى أسد حاجاتى الأساسية اللعينة ؟ لا أعلم ما هو الحال معك ، غير أن ذلك لن يكفى للتحرك قيد أنملة تجاه العمل .

ولكنّ البيع هو البيع . فعليك أن تقوم بنفس الاتصالات وتقابل نفس الناس ، وتسلم نفس المنتجات ، بصرف النظر عما تريد إنجازه . ومن هنا ، فإن الذهاب إلى العمل بهدف كسب مائة ألف دولار بدلا من عشرة آلاف دولار لهو أمر باعث على قدر أكبر من النشاط، وهناك احتمال أكبر بكثير أن تؤدى حالة النشاط تلك إلى قيامك بالأعمال التى سوف تطلق أكبر قدراتك من مجرد الأمل فى العمل من أجل سد الاحتياجات الأساسية .

ومن البديهي أن المال ليس هو الوسيلة الوحيدة التى تعمل على دفعك . وبصرف النظر عن هدفك ، لو صنعت فى مخيلتك صورة واضحة للنتيجة التى ترغبها وتمثلها لنفسك كما لو حققتها بالفعل ، عندها ، سوف تدخل فى حالات نفسية تساعدك على تحقيق النتائج التى تريدها .

وجميع هذه الأشياء هي طرق لتعبئة اعتقادك . فمعظمنا يشكل اعتقاداته بشكل عشوائي . فنحن نتشرب الأمور - خيرها وشرها - من العالم المحيط بنا . ولكن ، من الأفكار الأساسية لهذا الكتاب ، هو أن تدرك أنك لست ريشة في مهب الريح . ويمكنك التحكم في معتقداتك ، وفي الطرق التي تحاكي بها الآخرين ، وفي توجيه حياتك عن وعي . فإن بإمكانك أن تتغير . وإذا كان هناك كلمة رئيسية أو مهمة في هذا الكتاب فهي كلمة « التغيير » . ودعني أسألك سؤالاً أساسياً جداً : اذكر بعض معتقداتك بشأن ماذا تكون، وما تقدر على فعله ؟ من فضلك، خذ مهلة خمس دقائق، واذكر فيها معتقدات رئيسية كانت وراء الحد من قدرتك في الماضي :

- ١
- ٢
- ٣
- ٤
- ٥

والآن ، اذكر خمسة معتقدات رئيسية يمكن أن تساعدك على تحقيق

أهدافك :

- ١
- ٢
- ٣
- ٤
- ٥

من المهم أن ندرك أن الاعتقاد قابل للتغيير تماما مثل طول شعرك ، وحبك نوعاً معيناً من الموسيقى ، ورشاقة علاقتك بشخص معين . فإن كنت تملك سيارة هوندا وأردت أن تستبدلها بسيارة كرايزلر أو كاديلاك أو مرسيدس ، فإن ذلك أمر في نطاق قدرتك على التغيير .

ويعمل تمثيك الداخلي ومعتقداتك بنفس المنوال . فإن لم تكن لك رغبة فيهما ، فبمقدورك أن تغيرهما . ولدينا جميعا تسلسل أو سلم للمعتقدات . فلدينا اعتقادات جوهرية ، وهي أمور أساسية جداً حتى أننا يمكن أن نموت من أجلها . وهذه الأمور مثل أفكارنا عن الوطنية والأسرة والحب ، وغير أن حياتنا في معظمها - تحكمها معتقدات حول الممكن والنجاح أو السعادة والتي اكتسبناها على مر السنين . وبيت القصيد هنا هو أن ننظر ما إذا كانت هذه المعتقدات تعمل لصالحنا ، أي أنها فعالة وباعثة على القوة .

لقد تحدثنا عن أهمية المحاكاه ، ومحاكاة التفوق تبدأ بمحاكاة الاعتقاد . وبعض الأمور تحتاج إلي بعض الوقت لمحاكاتها ، ولكن، إن كان بمقدورك أن تفكر وأن تقرأ وأن تسمع ، فإن بمقدورك عندئذ أن تحاكي اعتقادات أنجح الناس على وجه الأرض . عندما بدأ جى . بول جيتي حياته ، قرر أن يكتشف اعتقادات أنجح الناس ، ثم قلدهم بعد ذلك . إن بإمكانك أن تحاكيه هو ومعظم القادة العظام من خلال قراءة سيرهم الذاتية . وتجع المكتبات بأسئلة وأجوبة حول كيفية تحقيق أي نتيجة ترغبها .

ما هو مصدر معتقداتك الشخصية ؟ هل مصدرها رجل الشارع العادي ؟ هل مصدرها التلفاز أو المذياع ؟ هل مصدرها كلام المتحدثين الأطول حديثاً والأعلى صوتاً ؟ إن أردت أن تتجح ، فمن الحكمة أن تختار معتقداتك بعناية ،

بدلاً من المشى هنا وهناك كقطعة ورق عصفت بها الريح ، والإيمان بأى اعتقاد يصادفك . ومن المهم إدراك أنه كلما أطلقنا العنان لقدراتنا الكامنة كلما حصلنا على النتائج، وهي جميعاً أجزاء من عملية نشطة تبدأ بالاعتقاد . وأنا أنظر إلى هذه العملية من خلال المثال التالى :

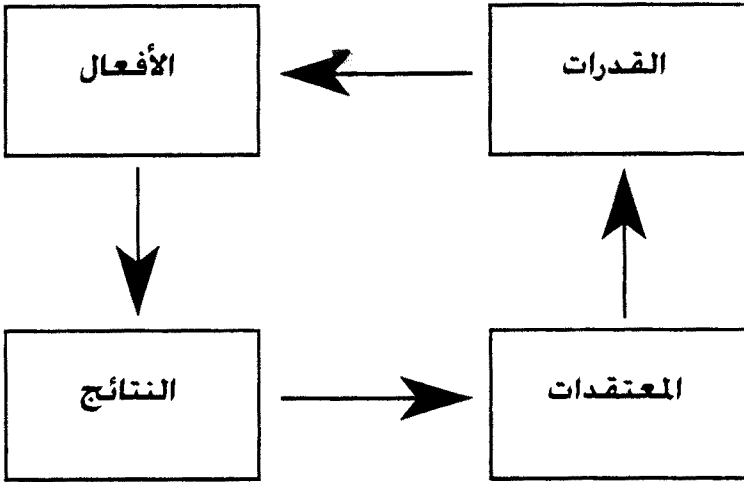
لنقلُ إن شخصاً ما يؤمن بعدم فاعليته فى فعل شىء ما . ولنفترض أنه قال لنفسه إنه طالب فاشل . فإذا توقع الفشل ، فما هو مقدار قدراته التى سيستدعيها ؟ ليس بالكثير ، فقد قال لنفسه بالفعل إنه لا يعرف . لقد أرسل بالفعل إلى مخه رسالة بتوقع الفشل . ومع بدئه بمثل هذه التوقعات ، فما هى الأفعال التى يحتمل أن يقوم بها ؟ هل ستكون أفعالاً تتسم بالنشاط ، والتناغم والثقة بالنفس ؟ هل ستعكس قدراته الحقيقية أمراً غير محتمل؟ . وإذا كنت على ثقة من فشلك ، فلماذا تكذب من أجل النجاح ؟ ومن هنا ، فقد بدأت باعتقاد يؤكد عدم قدرتك ، وهو الاعتقاد الذى يرسل - لاحقاً - إلى جهازك العصبى إشارة للاستجابة بشكل معين . لقد استدعيت قدراً محدوداً من قدراتك، ولقد قمت بأفعال هزيلة تعوزها الثقة، فما هى النتائج التى تتمخض عن ذلك ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستصبح هزيلة جداً . ما الذى ستسبب فيه هذه النتائج الهزيلة بالنسبة لأعمالك اللاحقة ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستعزز من الاعتقادات السلبية.

إن الفشل يولد الفشل . فمن يعيشون حياة ملوِّها التعاسة والانكسار ، هم أناس حُرِّموا لفترة طويلة من النتائج التى كانوا يريدونها حتى أنهم لم يعودوا يؤمنون بقدرتهم على تحقيق ما يريدون . كما لا يفعلون سوى القليل أولاً يفعلون شيئاً أصلاً ، ويبدؤون فى محاولة اكتشاف كيفية وصول حياتهم إلى النقطة التى

لا يفعلون فيها سوى القليل انطلاقاً من هذه الأفعال ، ما هي النتائج التي يحققونها ؟ بطبيعة الحال ، ستكون نتائج سينة تحطم معتقداتهم بصورة أكبر ، إن كان ذلك ممكناً .

« المرء لا يقوى بسهولة ، فكلما ازدادت محنه ، ازدادت قوته » .

جى. ويلارد ماريوت



ولنتظر إلى هذا الأمر من منظور آخر ، لنفترض أنك بدأت بتوقعات كبيرة، أو حتى بما هو أكثر من التوقعات، فقد كنت تؤمن بكل جوارحك أنك ستنجح . وانطلاقاً من هذا التواصل المباشر والواضح لا تعتقد صحته ، ما هو مقدار ما ستستخدمه من قدراتك ؟ من المحتمل أن تستخدم قدراً كبيراً منها ، ما نوع

الأفعال التي تقوم بها هذه المرة ؟ هل ستتحامل على نفسك وتقوم بفعل هزيل ؟ كلا البتة ، وذلك لأنك تشعر بالإثارة والنشاط ، وتوقعات كبيرة بالنجاح ، ولذا ، فإنك ستمضى بخطى واسعة تجاه تحقيقه . فلو بذلت مثل هذا الجهد ، فما هي النتائج التي ستحصل عليها ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستكون عظيمة جداً . وما أثر ذلك على اعتقادك فى قدرتك على تحقيق نتائج كبيرة فى المستقبل ؟ إن ذلك على عكس الحلقة المفرغة تماماً . وفى هذه الحالة ، يولد النجاح النجاح ، والمزيد من النجاح ، ويثمر كل نجاح المزيد من الاعتقاد لتحقيق نجاح أكبر .

هل ينجح من يتمتعون بسعة الحيلة ؟ بكل تأكيد . هل تؤدى الاعتقادات الثابتة إلى النجاح فى كل مرة ؟ كلا البتة . لو قال لك شخص ما إن لديه وصفة مضمونة لتحقيق نجاح دائم لا غبار عليه ، فإنك لن تستمع لما يقول . غير أن التاريخ أثبت مراراً وتكراراً أن من يتمسكون بالمعتقدات التى تمدهم بالقوة ، فسوف يستمرون فى القيام بأفعال، ويكون لديهم سعة حيلة كافية للنجاح فى نهاية المطاف . خسر ابراهام لينكولن انتخابات مهمة ، إلا أنه استمر على الاعتقاد فى قدرته على النجاح على المدى البعيد . لقد سمح لنفسه أن يستمد القوة من النجاح ، ورفض أن يصيبه الفشل بالرهبة أو الخوف . لقد كان اعتقاده موجهاً صوب النجاح ، وهو ما حققه فى نهاية الأمر . وعندما حدث ذلك، غير مجرى تاريخ بلاده .

وفى بعض الأحيان ، لا يكون من الضرورى أن يمتلك المرء اعتقاداً أو موقفاً هائلاً بشأن شيء ما حتى يكتب له النجاح . فأحياناً، يحقق البعض إنجازات هائلة لمجرد أنهم لا يعرفون الصعب أو المستحيل . وفى أحيان أخرى ، يكفى عدم وجود اعتقاد يقيد قدرة الفرد . على سبيل المثال ، هناك قصة لشاب غفا

أثناء حصة الرياضيات . واستيقظ على صوت جرس انتهاء الحصة ، ونظر إلى السبورة وقام بكتابة المسألتين الموجودتين فوقها . وقد افترض أنهما الواجب المدرسى لهذا اليوم . فعاد إلى البيت وأخذ يجتهد طيلة النهار والليل لهما . لم يستطع الشاب حلُّ أى منهما ، إلا أنه واصل المحاولة طوال بقية الأسبوع . وفى نهاية الأمر ، استطاع حل إحداهما وذهب بها إلى الفصل . فلما رآها المدرس أصيب بالذهول . فقد اتضح أن المسألة التى قام بحلها ، كان المفترض عدم وجود حلِّ لها . ولو كان الطالب يعلم ذلك ، فمن المحتمل أنه ما كان يستطيع حلها . ولكن ، بما أنه لم يخبر نفسه بعدم إمكانية حلِّها ، فإنه فى واقع الأمر ، وعلى تقيُّض ذلك ، اعتقد أن عليه حلُّها ، لذا تمكن من الوصول إلى طريقة لحلِّها .

ومن الطرق الأخرى لتغيير معتقداتك ، أن تقع لك تجربة تعارض هذا الاعتقاد . وهذا هو سبب آخر وراء إجرائنا السير فوق النار . ولا يهمنى أن يستطيع الناس فعل ما هو مستحيل ، بل ما يهمنى هو أن يفعلوا شيئاً اعتقنوا سابقاً فى أنه مستحيل . فلو فعلت شيئاً واحداً - اعتقدت فيما سبق أنه مستحيل - فإن هذا سوف يجعلك تغير من معتقداتك

إن الحياة أكثر تعقيداً ودقة مما يظن أكثرنا . ولذا ، فإن لم تكن قد غيرت من معتقداتك بالفعل ، فمُ بمراجعتها الآن، وقرر أيها يمكن أن تغيره، وإلى أى حد يمكن أن تغير هذه المعتقدات ؟

والسؤال الذى أطرحه الآن هو : هل الشكل التالى مقعر أم محدب ؟ ياله من سؤال سخيف . والإجابة هى : أن ذلك يتوقف على نظرتك إليه .



فواقعك هو الواقع الذي تخلقه ، فإن كان لديك تمثيل داخلي أو اعتقاد إيجابي ، فسبب ذلك يرجع إلى خلقك لهذين الأمرين . أما إن كان لديك تمثيل داخلي أو اعتقاد سلبي ، فسببه كذلك يرجع إلى خلقك له . هناك عدد لا يحصى من المعتقدات التي تولد النجاح ، إلا أنني انتقيت سبعة رأيت أنها مهمة ، وهي ما أسميها

الفصل الخامس

معتقدات النجاح السبعة

« إن العقل قادر على أن يصنع من الجحيم نعيماً ،
ويصنع من النعيم جحيماً »

جون مولتون

إن العالم الذى نحيا فيه هو العالم الذى نختار بأنفسنا الحياة فيه ، سواء كان هذا الاختيار شعورياً أو لا شعورياً . فإذا اخترنا السعادة فسنحصل عليها ، وإذا ما اخترنا البؤس فسنحصل عليه أيضا . وكما علمنا من الفصل السابق فإن الاعتقاد هو أساس التفوق ، وتعد معتقداتنا مداخل تنظيمية متسقة نحو الإدراك ، وهى تمثل اختياراتنا الأساسية بالنسبة لكيفية إدراكنا لحياتنا ، ومن ثم ، كيف نحيا هذه الحياة؟ . وهل تمثل كيفية تشغيل وإغلاق المرء مخه ؟ ، لذا ، فإن الخطوة الأولى على طريق التفوق هى إيجاد المعتقدات التى ترشدنا إلى تحقيق النتائج التى نرجوها .

والطريق إلى النجاح يتكون من معرفتك نتائج أعمالك ، وأن تقوم بعمل ، وأن تعرف النتائج التى تحصل عليها من هذا العمل ، وأن تتمتع بالمرونة والقابلية

للتغيير حتى تحقق النجاح . ويصدق هذا على المعتقدات ، فلا بد أن تجد المعتقدات التي تؤيد النتائج التي ترجوها ، وهي المعتقدات التي تصل بك إلي ما تريد . وإذا لم تقم معتقداتك بهذا الدور ، فعليك حينئذ أن تتخلى عنها وتجرب شيئاً جديداً .

وفى بعض الأحيان، يشعر الناس بالإحباط عندما أتكلم عن « أكاذيب »* . النجاح . ومن يريد أن يحيا على الأكاذيب ؟ ولكن، كل ما أعنيه هو أننا لا ندرک حقيقة العالم ، فنحن لا نعلم إذا كان الخط مقعرا أو محدبا . ولا ندري إذا كانت معتقداتنا صحيحة أم خاطئة . ولكن الذي نريد معرفته ما إذا كانت هذه المعتقدات ذات فاعلية ، بمعنى : إذا كانت تؤيدنا ، وتجعل حياتنا أكثر قيمة ، أو تجعلنا أناسا أفضل ، أو تساعدنا وتساعد الآخرين .

وتستخدم كلمة « أكاذيب » فى هذا الفصل لتذكرنا دائما بأننا لا نعرف على وجه اليقين والدقة حقيقة الأشياء . فطالما نعرف - على سبيل المثال - أن الخط مقعراً ، فإننا حينئذ لن نكون قادرين على رؤيته كخط محدب . وكلمة « أكنوبية » لا تعنى « أن تكون مخادعا أو غير أمين » ، بل على العكس، فهى طريقة مفيدة لتذكرنا أنه ينبغي علينا أن نتقبل الاحتمالات الأخرى ونتقبل التعلم المستمر ، دون النظر إلى مدى إيماننا بفكرة ما . وأنا أقترح عليك أن تُلقي نظرة على هذه المعتقدات السبعة ، وتقرر ما إذا كانت مفيدة لك . فقد وجدتُها مراراً وتكراراً لدى الأشخاص الناجحين الذين عرضتهم ك نماذج . ومن أجل عرض نماذج للتفوق فلا بد أن نبدأ بأنظمة المعتقدات الخاصة بالتفوق . وقد وجدت أن هذه

* استخدم الكاتب تعبيرى «أكاذيب النجاح» و«معتقدات النجاح» ولا يقصد بالأكاذيب هنا «الكذب فى حد ذاته» ولكن، يقصد عدم إدراك الإنسان لبعض الحقائق.

المعتقدات السبعة مكنت الناس من استخدام المزيد من الآليات ، والقيام بأعمال أكثر ، واتخاذ تصرفات أبعد أثراً ، وتحقيق نتائج أعظم . ولست أعنى بذلك أنه لا توجد معتقدات غيرها فعالة للنجاح ، إنما هي مجرد بداية ، وقد أصاب نفعها الآخرين ، وأود لو أنك حاولت الانتفاع بها .

المعتقد الأول : كل شيء يحدث له علة وغرض ، وهذا الشيء مفيد لنا . هل تذكر قصة ديليو . ميتشل ؟ ما هو المعتقد الأساسى الذى ساعده على تجاوز محتته ؟ لقد قرر ميتشل الاستفادة مما حدث له بأى طريقة ممكنة . وعلى نفس المنوال نجد أن كل الناجحين لديهم مقدرة عجيبة على التركيز على ما هو ممكن فى أحد المواقف ، والتركيز على النتائج الإيجابية التى يمكن أن يسفر عنها هذا الموقف . فهؤلاء الرجال يفكرون بالنظر إلى الإمكانيات دون النظر إلى مقدار ما ترسب فى نفوسهم من سلبيات بيئتهم . وهم يظنون أن كل شيء يحدث لعلّة ، وهذا الشيء مفيد لهم . وهم يعتقدون أن كل محنة تحمل فى طياتها بذرة منقعة تضاهى هذه المحنة أو تفوقها .

وبإمكانى أن أثبت لك أن الأشخاص الذين يحققون نتائج متميزة إنما يفكرون بهذه الطريقة . تدبر الأمر فى حياتك الخاصة ، وستجد أن هناك عدداً غير محدود من طرق الاستجابة لأى موقف . لنقل أن شركتك أخفقت فى الحصول على تعاقد كنت تعتمد عليه ، وهو عقد كنت على يقين أنك جدير به . حتما سيتأذى بعضنا ويصيبهم الإحباط ، وربما نجلس فى البيت والههم يملؤنا ، وربما سيصيب بعضنا الجنون . وربما تلوم الشركة التى منحت العقد متصورين أنها عسبة من الأفراد الجاهلين ، أو ربما تلوم رجالنا أنفسهم لأنهم أضعوا شيئاً مضموناً .

قد يؤدي ذلك كله إلى التخفيف من حدة غضبنا ، ولكنه لا يساعدنا ، ولا يقربنا من تحقيق نتيجتنا المرجوة . ويتطلب الأمر الكثير من التدريب لكي تكون قادرا على اقتفاء أثر خطاك ، وتعلم الدروس المؤلمة ، وإصلاح ما أفسده الدهر ، وتأمل الإمكانيات الجديدة تأملاً جيداً . ولكن، هذه هي الطريقة الوحيدة للحصول على نتيجة إيجابية من الشيء الذي نتيجته سلبية .

دعني أسوق لك مثالاً جيداً على الإمكانية . تعتبر مارلين هاملتون - وهي معلمة سابقة وحاصلة على لقب ملكة جمال - سيدة أعمال ناجحة بمدينة فريسنو بولاية كاليفورنيا . فعندما كانت مارلين في التاسعة والعشرين من عمرها تعرضت لحادث أليم حيث سقطت من أعلى جرف صخري وهي تمارس رياضة الطيران الشراعى ، وقد أسفر الحادث عن إصابة نصفها السفلى بالشلل ، وأصبحت قعيدة كرسى متحرك .

ويقينا كان بإمكان مارلين هاملتون أن تركز على كثير من الأشياء التي لم يعد بوسعها القيام بها . ولكنها - بدلا من ذلك - ركزت على الإمكانيات التي كانت متاحة لها ، فتمكنت من العثور على الفرصة السانحة في قلب المؤسسة . لقد أصابها الإحباط من البداية بسبب المقعد المتحرك ، واعتبرته سجنًا يقيد حركتها. والآن، ربما لا يكون لدي أي من أي فكرة عن كيفية الحكم على فاعلية المقعد المتحرك . ولكن مارلين هاملتون تمكنت من ذلك ، فقد أدركت أنها تمتلك فرصة فريدة لتصميم مقعد أفضل . لذا، فقد تعاونت مع اثنين من أصدقائها الذين كانوا يعملون في بناء الطائرات الشراعية، وشرعوا في العمل لصنع نواة مقعد متحرك أفضل .

وقد أنشأ ثلاثتهم شركة باسم « موشن ديزاينر » ، وقد حققت هذه الشركة أرباحاً بالملايين، وأحدثت ثورة في عالم صناعة المقاعد المتحركة ، وحصلت

بجدارة على لقب الشركة الصغيرة بكاليفورنيا لعام ١٩٨٤ . لقد قامت الشركة بتوظيف أول عامليها سنة ١٩٨١ ، ولديها الآن ثمانون عاملاً ، وأكثر من ثمانمائة وكيل .

وأنا لست أدرى ما إذا كانت مارلين هاملتون قد سبق لها - على الإطلاق - أن جلست محاولةً اكتشاف معتقداتها ، ولكنها كانت تعمل من منطلق إحساس نشط وقوى بالإمكانية ، كانت تعمل من منطلق إحساس بما يمكنها فعله . وكل النجاحات العظمى تقريبا تتبع من الإطار نفسه .

خُذْ من وقتك دقيقة لتفكر في معتقداتك مرة ثانية . هل تتوقع - بشكل عام - أن تحقق الأمور نجاحاً كبيراً أم نجاحاً ضئيلاً ؟ هل تتوقع أن تتجح أقصى جهودك ، أم أنك تتوقع أنها ستواجه العقبات ؟ وهل ترى احتمالات النجاح في أحد المواقف ، أم ترى العقبات ؟ وعادة ما يركز الكثير من الناس على الجانب السلبي أكثر من تركيزهم على الجانب الإيجابي ، والخطوة الأولى نحو تغيير ذلك تتمثل في الاعتراف بواقع الأمر . فالإيمان بالحدود يخلق رجالاً ذوي قدرات محدودة ، ويكمن الحل في التحرر من هذه القيود ، والعمل استناداً إلى مجموعة من الوسائل الأكثر رفعة . فالزعماء في عرفنا هم الرجال الذين يرون الإمكانيات، وهم الرجال الذين يرون روضة غنية في جوف الصحراء المقفرة . أهذا مستحيل ؟ إنك إن كنت تمتلك إيماناً قوياً بالإمكانية ، فمن المرجح أنك سوف تتمكن من تحقيقها .

المعتقد الثاني : لا يوجد شيء اسمه الفشل ، إنما هناك نتائج فقط . يكاد يكون هذا المعتقد نتيجة طبيعية للمعتقد الأول ، ولكنه يضايه في أهميته . لقد تعودت عقول معظم الناس في ثقافتنا على الخوف من شيء اسمه الفشل ، ومع

ذلك، فبإمكاننا جميعاً أن نذكر أوقاتاً كنا نبغى فيها شيئاً ونحصل على شيء آخر. فكلنا رسبنا في أحد الامتحانات ، وعانينا من قصة حب فاشلة، أو أعددنا خطة خاصة بالعمل ولم نحقق شيئاً غير الفشل الذريع . ولقد استخدمت كلمتي « حصيلة » و « نتيجة » بطول هذا الكتاب لأنهما تمثلان ما يراه الناجحون ، فهم لا يرون الفشل ، ولا يؤمنون به ، ولا يضعونه في الحسبان .

ودائماً ما ينجح الناس في تحقيق بعض النتائج . وأعظم الناس نجاحاً في ثقافتنا ليسوا رجالاً لم يصيبهم الفشل ، إنما هم رجال يعرفون أنهم إذا جربوا شيئاً ولم يحقق النتائج المرجوة ، فإنهم بذلك يكونون قد مروا بتجربة يتعلمون منها ، فيستخدمون ما تعلموا ويجربون شيئاً آخر ، ويقومون بأفعال جديدة ويحققون بعض النتائج الجيدة .

فكّر في الأمر ملياً : ما هي الثمرة أو المنفعة التي حققتها اليوم ولم تحققها في الأمس ؟ ستكون الإجابة بالطبع هي : الخبرة . فأولئك الذين يخشون الفشل يخلقون في داخلهم - مقدماً - تصورات للأشياء التي لن تؤتي ثمارها . وهذا بالضبط ما يمنعهم من اتخاذ التصرف الذي يمكنهم من تحقيق رغباتهم . فهل تخشى أنت من الفشل ؟ حسناً ، ما هو رأيك في التعلّم ؟ في مقدورك أن تتعلم من كل التجارب الإنسانية ، وبذلك يمكنك أن تتجح دائماً في كل ما تفعله .

وذات مرة، قال مارك توين : « ليس هناك مشاهد أكثر حُزناً من شاب متشائم » . وهو محق كل الحق فيما قال، فأولئك الذين يؤمنون بالفشل يحكمون على أنفسهم بحياة دون المستوى . فالفشل شيء لا يعرفه العظماء ، فهم لا يمعنون النظر فيه ، ولا يضعون عواطف سلبية على الأشياء غير المفيدة .

دعنا نشترك معاً في دراسة تاريخ أحد الأشخاص ، وهو رجل :

فشل في مجال الأعمال وهو في الحادية والعشرين من عمره .

انهزم في انتخابات تشريعية وهو في الثانية والعشرين من عمره .

فشل ثانية في مجال الأعمال وهو في الرابعة والعشرين .

تقلب على موت حبيبته وهو في السادسة والعشرين .

أصابه انهيار عصبي وهو في السابعة والعشرين .

خسر في انتخابات الكونجرس وهو في الرابعة والثلاثين .

خسر في انتخابات الكونجرس وهو في السادسة والثلاثين .

خسر في انتخابات مجلس الشيوخ وهو الخامسة والأربعين .

أخفق في محاولته للحصول على منصب نائب الرئيس وهو في السابعة والأربعين .

خسر في انتخابات مجلس الشيوخ وهو في التاسعة والأربعين .

تم انتخابه رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية وهو في الثانية والخمسين من عمره .

هذا الرجل هو ابراهام لنكولن . فهل كان سيصبح رئيساً لو أنه رأى هذه الأحداث التي شهدتها حياته على أنها إخفاقات ؟ إن ذلك غير مرجح . وهناك قصة شهيرة عن توماس إديسون . فبعد ٩٩٩٩ محاولة فاشلة لتحسين المصباح الكهربائي ، سأل أحد الأشخاص قائلاً : « هل تعتزم أن تفشل للمرة رقم عشرة آلاف ؟ » فأجاب إديسون قائلاً : « إنني لم أخفق ، إنما اكتشفت طريقة أخرى لاختراع المصباح الكهربائي » . لقد اكتشف إديسون كيف أن مجموعة أخرى من الأفعال حققت نتيجة مختلفة .

« إن شكوكنا خوانه لنا، فهي تفقدنا الخير الذي يمكننا

أن نحظى به من خلال خوفنا من المحاولة»

ويليام شكسبير

كل الظافرين والزمعاء والأساتذة - وهم أناس يتمتعون بقوة شخصية - يدركون أنك إذا جرّبت شيئاً ولم تحصل على النتيجة التي تروجها ، فيجب عليك أن تستخدم تلك المعلومات من أجل إيجاد الخصائص الأكثر تحديدا لما ينبغي عليك فعله من أجل تحقيق النتائج المرجوة . وقد كتب بكمينيستر فولر ذات يوم يقول : « كل ما تعلمته البشرية إنما كان نتيجة للتجربة والخطأ ، لقد تعلم البشر من خلال الخطأ وحده » . ونحن نتعلم أحيانا من أخطائنا ، وفي أحيان أخرى، نتعلم من أخطاء الآخرين . خُذْ من وقتك دقيقة لتتأمل ما تسميه « حالات الفشل» الخمس الكبرى التي مرت بك في حياتك . ما الذي تعلمته من تلك التجارب ؟ من المرجح أن تلك التجارب كانت من أنفع الدروس التي تعلمتها في حياتك .

ويستخدم فولر التعبير المجازي لدفة السفينة قائلاً : عندما يتم تحريك دفة السفينة إلى أحد الجوانب، فإن السفينة عادة ما تأخذ في الدوران على غير مراد قائد الدفة ، فيتعين عليه تصحيح هذا الدوران بتحريك الدفة إلى اتجاهها الأول في عملية لا تنتهي من الفعل ورد الفعل ، و لا تنتهي من التعديل والتصحيح . تصور هذا الوضع في مخيلتك : قائد دفة يوجه سفينة نحو وجهتها في بحر هادئ الأمواج من خلال التغلب على آلاف المرات من انحرافها عن مسارها ، وهذا الانحراف أمر حتمي . يالها من صورة جميلة ! إنها نموذج

رائع لعملية العيش بنجاح . ولكنَّ معظمنا لا يفكر بهذه الطريقة ، فكل خطأ يُلقى بظلاله على وجداننا، وإدراكنا ويعد فشلاً له انعكاساته السيئة علينا .

أذكر مثلاً أن كثيراً من الناس يلومون أنفسهم لأنهم مفرطو البدانة ، وموقفهم هذا تجاه البدانة المفرطة لا يغير من الواقع شيئاً ، إنما بإمكانهم أن يؤمنوا - بدلاً من ذلك - بحقيقة أنهم نجحوا فى تحقيق نتيجة اسمها السمنة الزائدة ، وهم الآن فى طريقهم نحو تحقيق نتيجة جديدة اسمها النحافة . وسيمكنهم تحقيق هذه النتيجة الجديدة من خلال القيام بأفعال جديدة .

وإذا لم تكن على يقين بما عليك فعله من أجل تحقيق هذه النتيجة ، فعليك أن تعير اهتماماً خاصاً للفصل العاشر ، أو أن تحاكى شخصاً استطاع أن يحقق نتيجة التخلص من البدانة . حاول أن تجد الفعل المعين الذى يقوم به هذا الشخص ذهنياً وبدنياً كي يحافظ دائماً على نحافته . قُمْ بنفس الأفعال وستحقق نفس النتائج . وطالما أنك تعتبر وزنك الزائد فشلاً فستعجز عن تحقيق أى نتيجة . ولكن، عندما تعتبر هذا الوزن الزائد نتيجة حققتها فيمكنك - إذاً - أن تتغير الآن ، حينئذ سيكون نجاحك مضموناً .

ويعد الإيمان بالفشل ضريراً من تسميم العقل ، فعندما نخترن انفعالات سلبية ، فإننا نؤثر بذلك على وظائفنا وعملية تفكيرنا وحالتنا . ويعد الخوف من الفشل واحداً من أصعب العقبات بالنسبة لمعظم الناس . ويطرح دكتور روبرت شورل - الذى يقوم بتدريس مفهوم تفكير الإمكانية - تساؤلاً وجيهاً : « ما الذى ستحاول فعله إذا ما علمت أنك لن تفشل ؟ » ففكر فى الأمر ملياً . كيف ستجيب على ذلك ؟ إنك إن اعتقدت حقاً أنك لن تفشل ، فربما تقوم بمجموعة جديدة من الأفعال ، وتحقق نتائج مرجوة جديدة وقوية . ألن تكون أحسن حالاً إذا ما

جربت ذلك ؟ أو ليس ذلك هو الطريق الوحيد للتقدم ؟ لذا، فإننى أقترح عليك أن تدرك من فورك أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل ، إنما هناك نتائج فقط . وأنت دائماً تحقق نتيجة . وإذا لم تكن هذه النتيجة هي ما ترجوه ، فبإمكانك أن تغير من أفعالك فقط وستحقق نتائج جديدة . فلتُمنحُ كلمة « فشل » ولتضع دائرة حول كلمة « حصيلة » فى هذا الكتاب ، وألزم نفسك بالتعلم من كل تجربة .

المعتقد الثالث : تحملُ المسؤولية فى كل الظروف . هناك سمة أخرى يتصف بها الزعماء العظام وأصحاب الإنجازات، وهذه السمة هي عملهم استناداً إلى اعتقادهم بأنهم يصنعون عالمهم . وستكون العبارة التى تتردد على مسامعك مراراً وتكراراً هي : « إننى مسؤول، سأندبر الأمر » .

وليس من قبيل المصادفة أن تسمع نفس الرأى مرات ومرات . وعادة ما يعتقد صانعو الإنجازات أنه مهما حدث من نتائج - سواء كانت خيراً أم شراً - فإنه من صنعهم . وإذا لم تكن أفعالهم سبباً لذلك ، فربما كان مستوى واتجاه تفكيرهم هو السبب . وأنا الآن لست أدري ما إذا كان ذلك صحيحاً . ولا يمكن لعالم من العلماء أن يثبت أن أفكارنا تصنع واقعنا ، ولكنها أكنوبة مفيدة لنا ، وهى اعتقاد يمنحنا القوة ، وذلك هو سبب إيمانى بها . فأننا أؤمن بأننا نصنع تجاربنا الحياتية - سواء من خلال سلوكنا أو أفكارنا - وأنه يمكننا أن نتعلم منها جميعها .

وإذا لم تؤمن أنك تصنع عالمك - بنجاحاته وإخفاقاته - فأنت حينئذ واقع تحت رحمة الظروف . فالأمر لا يعد مجرد أشياء تحدث لك ، وأنت مجرد مفعول به لا فاعل . دعنى أخبرك أنه لو توافق لدي ذلك الاعتقاد فسوف أرحل باحثاً عن ثقافة أخرى ، عن عالم آخر ، عن كوكب آخر . إذناً، لماذا تبقى هنا إن كنت مجرد نتيجة لقوى خارجية عشوائية ؟

وأنا أرى أن تحمل المسؤولية يعد واحداً من أفضل مقاييس قوة الشخص ونضجه ، و مثالا للمعتقدات التي تدعم المعتقدات الأخرى ، و مثالا على القدرات التعاونية لنظام متماسك من المعتقدات . وإذا لم تكن مؤمنا بالفشل ، وإذا كنت تعلم أنك ستحقق النتيجة التي ترجوها ، فإنك لن تخسر شيئا بتحملك المسؤولية، بل ستربح كل شيء . فأنت ستنجح إذا ما كنت في موقع السلطة .

وكان الرئيس الأمريكي الراحل جون إف . كينيدي يتبنى هذا النظام الاعتقادي . فقد قال دان رانر ذات مرة : إن كينيدي أصبح زعيماً حقيقياً إبان حادثة أزمة خليج الخنازير عندما وقف أمام الشعب الأمريكي وقال : إن الحادثة عمل وحشى كان ينبغى ألا يحدث أبدا ، ثم تحمل مسؤوليته كاملة . وعندما فعل ذلك تحولت صورته في أعين الناس من شاب سياسى قدير إلى زعيم حقيقى . لقد فعل كينيدي ما كان يجب أن يفعله أى زعيم عظيم . فأولئك الذين يتحملون المسؤولية إنما هم الأقوياء ، وأولئك الذين يتجنبونها هم الضعفاء .

ومبدأ المسؤولية هذا ينطبق على المستوى الشخصى أيضا ، فقد مر معظمنا بتجربة محاولة التعبير عن عاطفة إيجابية لشخص آخر . فنحن نحاول أن نخبر شخصا أننا نحبه أو أننا نفهم المشكلة التي تواجهه . وبدلا من تلقي تلك الرسالة الإيجابية ، فإنه يتلقى أخرى سلبية ، فيشعر بالانزعاج أو العداء . وعادة ما تكون استجابتنا أن ننزعج لانزعاجه ، أو نحمله مسؤولية ما يتولد عن ذلك من ضغائن . وهذا هو المخرج السهل ولكنه ليس دائما الأكثر حكمة .

والحقيقة هي أن تخاطبك ربما يكون هو المحفز لذلك، ومع ذلك، فبإمكانك تحقيق النتيجة التخاطبية التي ترجوها إذا ما تذكرت النتيجة التي تريد الحصول عليها ، ألا وهي الالوك الذي تريد إيجاده . والأمر متروك لك أن تغير

سلوكك ، ونبرة صوتك ، وتعبيرات وجهك .. الخ . إننا نقول : إن مغزى التخابط هو الاستجابة التي تتلقاها . ومن خلال تغييرك لأفعالك يمكنك أن تغير تخاطبك . ومن خلال تحمل المسؤولية، فإنك تحتفظ بالقوة التي تمكّنك من تغيير النتيجة التي تحققها .

المعتقد الرابع : ليس من الضروري أن تفهم كل شيء كي تكون قادراً على استخدام كل شيء . هناك الكثير من الناجحين ممن يحيون معتنقين معتقداً آخر مفيداً ، وهم لا يؤمنون بضرورة معرفة كل شيء عن شيء معين كي يستخدمونه . فهم يعرفون كيفية استخدام ما هو جوهرى دون أن يشعروا بحاجة إلى معرفة كل كبيرة وصغيرة فيه . وإذا ما درست الأشخاص فى موقع السلطة فستجد أن لديهم دراية كافية بأشياء كثيرة ، ولكن قليلا ما يكونون على دراية تامة بكل تفاصيل مشروعاتهم .

لقد تحدثنا فى الفصل الأول عن كيفية أن الاقتداء بالآخرين يوفر للناس شيئا ثميناً للغاية ، ألا وهو الوقت . فمن خلال ملاحظتنا لمن حققوا النجاح كي نكتشف الأفعال المعينة التي يقومون بها من أجل تحقيق النتائج، سنتمكن من تقليد أفعالهم ، وبالتالي، الحصول على نتائج مشابهة فى وقت أقل بكثير . فالوقت يعد شيئاً من الأشياء التي لا يمكن لأحد أن يصنعها لك . ولكن صانعى الإنجازات دائما ما يتمكنون من الاقتصاد فى الوقت . فهم يستخلصون من الموقف جوهره، ويأخذون ما هم فى حاجة إليه دون أن يعيروا اهتماما لما تبقى . ومن الطبيعى أنه إذا أثار فضولهم شيء ما ، مثل رغبتهم فى فهم كيفية عمل المحرك أو كيفية تصنيع أحد المنتجات ، فإنهم يمضون وقتا إضافيا لأجل التعلّم . ولكنهم دائما على وعى بمقدار ما يحتاجونه ، وعلى وعى بما هو جوهرى وما هو ليس كذلك .

إننى على يقين بأننى لو طلبت منك تفسير كيفية عمل الكهرباء فستخرج علينا بشيئين : إما أنك لن تجيب مطلقاً أو أن تجيب إجابة غير دقيقة . ومع ذلك ، فأنت تشعر بالسعادة بضغطك على الزر وإشعالك الأنوار . وأنا أشك فى أن كثيراً منكم يجلسون فى بيوتهم الآن ويقرأون هذا الكتاب على ضوء الشموع . ويتميز الرجال الناجحون بقدرتهم الجيدة على التمييز بين ما يلزمهم فهمه وما لا يلزمهم . ولكى تستخدم المعلومات الواردة بهذا الكتاب بشكل فعال ، ولكى تستخدم بشكل فعال أيضاً كل ما يمر بك فى حياتك فإنه ينبغى عليك أن تكتشف أن هناك توازناً بين الاستخدام والمعرفة . فأنت يمكنك أن تمضى وقتك كله فى دراسة الجنور ، أو يمكنك أن تتعلم جني الثمار . وليس من الضروري أن يكون الرجال الناجحون من ذوي القدر الأكبر من المعلومات والمعرفة ، وربما كان هناك الكثير من العلماء والمهندسين بجامعة ستانفورد ومعهد كال تيك ممن يعرفون الكثير عن دوائر الحاسوب الكهربائية أكثر من ستيف جوبز أو ستيف وزنيال ، ولكنهما كانا من بين من استخدموا معرفتهم بالأسلوب الأكثر فاعلية ، فهما اللذان حققا نتائج .

المعتقد الخامس : الناس هم أعظم مواردك . كل الأفراد المتفوقين الذين يحققون نتائج باهرة يتمتعون باحترام البشرية وتقديرها ، وكانوا يعملون بروح الفريق ، ولديهم إحساس بالوحدة والهدف المشترك . وإذا كانت هناك أى رؤية بين دفتى الجيل الجديد من كتب إدارة الأعمال مثل كتاب «الابتكار والريادة الابتكارية» ، أو كتاب «البحث عن التفوق» ، أو كتاب «مديراً لدقيقة واحدة» ، فإن هذه الرؤية هى أنه لا يوجد نجاح دائم دون أن يكون هناك ونام بين فريق العمل ، وأن الطريق لنجاحك هو تشكيل فريق ناجح يتعاون فيما بينه . لقد رأى

جميعنا تقارير عن المصانع اليابانية، حيث يأكل كل من العمال ورجال الإدارة معا في نفس المطعم ، وكل منهم له دور في تقييم الأداء . ويبين نجاحهم المعجزات التي يمكننا تحقيقها عندما نحترم الناس ولا نحاول السيطرة عليهم .

وعندما قام توماس جيه. بيترز وروبرت اتش ، ووترمان الابن مؤلفا كتاب : البحث عن التفوق ، بتحليل العوامل التي أدت إلى خروج شركات عظيمة إلى الوجود ، كان الاهتمام العميق بالناس واحداً من الأشياء الرئيسية التي اكتشفوها . فكتبا يقولان : « كاد لا يكون هناك موضوع أكثر عموماً وشمولاً في الشركات المتفوقة من احترام الفرد » . فالشركات التي حققت نجاحا هي الشركات التي عاملت الناس باحترام وتقدير لكرامتهم ، والشركات التي اعتبرت عاملها كمشركاء وليسوا كأدوات . وهم يبدون ملاحظة أن إحدى الدراسات تضمنت ثمانية عشر مديراً تنفيذياً من بين عشرين مديراً ممن أجرى معهم حواراً من مديري هيوليت - باكارد قالوا : إن نجاح الشركة اعتمد على فلسفة هيوليت - باكارد ذات التوجه إلى الناس . فهوليت - باكارد ليست شركة للبيع بالتجزئة تتعامل مع الجمهور ، وليست شركة خدمات تعتمد على شهرتها، إنما هي شركة تعمل في أكثر مجالات التقنية الحديثة تعقيدا . ولكن، حتى في تلك المجالات نرى أنه من الواضح أن التعامل مع الجمهور بشكل فعال يعتبر تحدياً بارزاً .

وهذا المعتقد - مثله مثل كثير من المعتقدات المذكورة في هذا الكتاب - يسهل التشدد بالتشدد باعتناقه اعتناقاً فعلياً . فمن السهل التشدد بفكرة معاملة الناس باحترام - سواء كانوا في محيط العائلة أو في محيط العمل - ولكن ليس من السهل دائما فعل ذلك .

وعند قراءتك لهذا الكتاب، احتفظ في ذهنك بصورة لقائد الدقة وهو يعيد تعديل مسار سفينته وهي تسير نحو وجهتها ، وهذا هو الحال مع الحياة . فينبغي علينا أن نبقي دائماً متحفزين ، ونعيد تعديل سلوكنا ، ونعيد تقييم أفعالنا كي نتأكد أننا نسير في الاتجاه الذي نبيغيه . فأولئك الذين يحققون نجاحاً هم الذين يجيدون تماماً قولهم للأخريين : « كيف يمكننا أن نفعل ذلك بشكل أفضل ؟ » ، « وكيف يمكننا إصلاح هذا ؟ » ، كيف يمكننا تحقيق نتائج أعظم ؟ . وهم يعرفون أن رجلاً بمفرده - مهما كانت درجة ذكائه - قد يجد صعوبة بالغة في مواكبة مواهب فريق العمل.

المعتقد السادس : العمل لعب . هل تعرف أى شخص حقق نجاحاً كبيراً من خلال قيامه بعمل شيء يكرهه ؟ أنا لا أعرف مثل هذا الشخص ، وأرى أن أحد مفاتيح النجاح يكمن في حب ما تعمل . ويوما ما قال بابلو بيكاسو : « إننى أسترخى عندما أعمل ، فالجلوس بلا عمل أو استقبال الضيوف أمر يصيبني بالتعب » .

وربما ليست لدينا القدرة على الرسم مثل بيكاسو ، ولكن، بمقدورنا جميعاً أن نبذل قصارى جهدنا لإيجاد عمل يبعث فينا النشاط والمتعة . ويمكننا أن نضفى على أى عمل نقوم به كثيراً من الأمور التى نغفلها ونحن نلعب . وذات يوم، قال مارك توين : « إن سر النجاح يكمن في جعل عطلتك عطلة لك حقاً » . ويبدو أن هذا هو ما يفعله التاجحون .

ونحن نسمع كثيراً عن مدمنى العمل فى أيامنا هذه . وهناك بعض من الناس أصبح العمل بالنسبة لهم هاجساً مرضياً ، فلا يبدو عليهم أى استمتاع بما يعملون ، ولكنهم يصلون إلى الدرجة التى لا يمكنهم فيها فعل أى شىء آخر .

ويكتشف الباحثون أشياء مدهشة عن مدمنى العمل . فهناك بعض من الناس يبدو أنهم يركزون على العمل بهوس لأنهم يحبونه ، فهو يبعث فيهم روح التحدى ، ويملوهم بالإثارة ، ويجعل حياتهم أكثر قيمة . وعادة ما ينظر هؤلاء إلى العمل بنفس الطريقة التى ننظر بها إلى اللعب . فهم يرون العمل وسيلة لتنشيط أنفسهم ، ولتعلم أشياء جديدة ، ولإستكشاف آفاق جديدة .

هل تعد بعض الأعمال أو الوظائف موصلة إلى هذا أكثر من البعض الآخر ؟ هذا صحيح بالطبع ، والسبيل هو أن تجد تلك الوظائف . ويعتبر هذا نموذجاً للتقدم المطرد ، فإذا ما كان بوسعك أن تجد طرقاً خلاقية لأداء عملك ، فإن هذا سيساعدك على السير نحو العمل الأفضل حالاً . ولكنك إذا ما اعتبرت أن العمل مجرد كدّ وتعب ، وليس إلا وسيلة لكسب الميئش ، فمن المرجح أنه لن يمثل شيئاً أكثر من ذلك .

لقد تحدثنا فى وقت سابق عن الطبيعة التعاونية لنظام المعتقدات المتناسك ، وعن طريقة تأييد المعتقدات الإيجابية للمعتقدات الإيجابية الأخرى . وهناك مثال آخر : فأننا لا نعتقد أن هناك وظيفة ذات طريق مسدود ، إنما هناك أناس فقنوا الإحساس بالمسؤولية ، هناك أناس مصممون على الإيمان بالفشل ، وأنا لا أقترح عليك أن تصبح مدمن عمل ، ولست أعنى أنه ينبغى عليك أن تقرر تكييف عالمك مع عملك . ولكن ما أقترحه هو أنك ستجعل دنياك أكثر بهجة وعملك أكثر متعة إذا ما جلبت إليه نفس الإثارة والحيوية التى تجلبها إلى اللعب .

المعتقد السابع : لا يوجد نجاح دائم دون الإلتزام . فالأفراد الذين يحققون نجاحاً لديهم إيمان بقوة الإلتزام . فلو أن هناك معتقداً واحداً ملازماً للنجاح ،

فحينئذ : لا يوجد نجاح عظيم بدون التزام شديد . فإذا ما نظرت إلى العظماء فى كل مجال ستجد أنهم ليسوا بالضرورة هم الأفضل والأكثر نكاه ، والأسرع والأقوى ، ولكنك ستجد أنهم الأكثر التزاما . وذات مرة، قالت راقصة الباليه الروسية الشهيرة أنا بافلوفا : « إنها تسعى دون توقف لتحقيق هدف واحد ، وهذا هو سر النجاح » وهذه العبارة مجرد إعادة بطريقة أخرى لـ « صيغة النجاح النهائى » التى ذكرناها ، وهى : اعرف نتيجتك ، وقلّد ما هو مفيد ، وقمّ بفعل ، ونمّ الدقة الحسية لمعرفة ما تحصل عليه ، واعمل على تهذيبها حتى تحصل على ما تريد .

ونحن نرى هذا فى كل المجالات ، حتى فى تلك التى يبدو أن اليد الطولى فيها للمقدرة الطبيعية . خذ مثلا مجال الرياضة : ما الذى يجعل من لارى بيرد واحداً من أحسن لاعبي كرة السلة ؟ وما زال الكثير من الناس مندهشاً لذلك ، فهو بطيء الحركة ، ولا يستطيع القفز . وفى عالم يضم غزلانا رشيقه يبدو لارى أحيانا كما لو أنه يلعب بالحركة البطيئة . ولكنك عندما تبحث الأمر تجد أن لارى بيرد ينجح لأن لديه التزاماً كبيراً بالنجاح . فهو يمارس اللعبة بجد أكثر من غيره ، ويتمتع بعناد عقلى أكثر ، ويلعب بنشاط أكبر ، وهو يحب عمله هذا أكثر ، ويستفيد من مهاراته أكثر من أى شخص آخر . وقد شقّ اسم «بيت روز» طريقه إلى موسوعات الأرقام القياسية بنفس الطريقة ، أى من خلال استخدامه الدائم للالتزام بالتفوق كقوة تدفعه لحشد كل طاقاته وقدراته فى كل ما يفعله . ولم يكن لاعب الجولف الكبير توم واطسون متميزا فى جامعة ستانفورد ، إنما كان مجرد فرد فى فريق ، ومع ذلك، نجد مدربه يعجب به ويقول : « لم يسبق أن رأيت من يمارس اللعبة أكثر منه » . والاختلافات

الموجودة فى المهارات البدنية المحضه بين الرياضيين نادراً ما تشكل عاملاً فى نجاحهم ، ولكنّ درجة الالتزام هى التى تميز الجيد من العظيم .

ويعد الالتزام مكوناً مهماً من مكونات النجاح فى أى مجال . فقبل أن يصل دان راذر إلى ما هو عليه من مستوى عال ، كان أشبه بأسطورة لرجل الأخبار التليفزيونية المجد فى عمله بمدينة هيوستون . ومازال الناس يتحدثون عنه عندما أعد فقرة وهو يتدلى من على غصن إحدى الأشجار أثناء هبوب إعصار نحو ساحل تكساس . لقد سمعت أحد الأشخاص يتكلم عن مايكل جاكسون منذ بضعة أيام ، ويقول : إنه حقق معجزة بين عشية وضحاها . فهل يمتلك مايكل جاكسون موهبة عظيمة ؟ بكل تأكيد لديه هذه الموهبة ، وهو يصقل موهبته هذه منذ أن كان فى الخامسة من عمره ، وهو يقدم فقراته الممتعة منذ ذلك الوقت ، ممارساً للغناء ، ومؤدياً للرقص ، و كاتباً لكلمات أغانيه . لقد كان بالتأكيد يمتلك الموهبة الطبيعية ، وإلى جانب ذلك، فقد قُدمت له يد العون ، وأصبح لديه نظم اعتقاد تعززه ، وكان أمامه العديد من النماذج الناجحة التى يقتدى بها ، فقد كان يعيش فى أسرة تتولى توجيهه . خلاصة الأمر أنه كان على استعداد لدفع الثمن . وأنا أحب استخدام تعبير : مهما كلف الأمر . والناس الناجحون على أتم استعداد لتنفيذ كل ما يتطلبه تحقيق النجاح * . وذلك هو ما يميزهم عن الآخرين .

هل هناك معتقدات أخرى تدعم التفوق؟ بالتأكيد هناك ، وكلما فكرت فيها أكثر كان أفضل . ومن خلال متابعتك لفصول هذا الكتاب ينبغى أن تكون

* من البديهي أن تفعل أى شىء يتطلبه تحقيق النجاح، ولكن نون الإضرار بشخص آخر .

مدركاً للفروق الإضافية أو الرؤية التي يمكنك إضافتها . ولتتذكر أن النجاح يترك وراءه خيوطاً ، لذا ، عليك أن تدرس أولئك الذين ينجحون ، وأن تبحث عن معتقداتهم الأساسية التي تعزز قدرتهم على القيام بأفعال مؤثرة دائماً وعلى تحقيق نتائج متميزة . لقد صنعت هذه المعتقدات العجائب للآخرين من قبلك ، وأنا أعتقد أنها يمكنها أن تصنع لك العجائب إذا ما التزمت بها على الدوام .

إننى أكاد أسمع البعض منكم يقول . حسنا ، إن ذلك مشكوك فيه . ماذا لو أن لديكم معتقدات لا تقدم لكم يد العون ؟ ماذا لو كانت معتقداتكم سلبية وليست إيجابية ؟ كيف يمكن لنا أن نغير المعتقدات . لقد اتخذت أنت بالفعل الخطوة الأولى ، ألا وهى الوعى ، فانت الآن تعرف ما تريد . والخطوة التالية هى التصرف ، أى تعلمك السيطرة على مزاعمك ومعتقداتك الداخلية ، تعلمك كيفية إدارة عقلك بنجاح.

لقد بدأنا حتى الآن فى تجميع الجزيئات التي أعتقد أنها تؤدي إلى التفوق . وبدأنا بالفكرة القائلة : إن المعلومات هى سلعة القادة ، وأن المتحدثين الجيدين هم من يعرفون ما يريدون ، ويقومون بتصرفات فعالة . وينوعون ويغيرون سلوكياتهم حتى يحصلوا على النتائج التي يريجونها . وتعلمنا فى الفصل الثانى أن الطريق إلى التفوق يكون من خلال المحاكاة . وإذا كان بمقدورك أن تجد أناساً حققوا نجاحاً كبيراً ، فبوسعك أن تحاكي التصرفات المعينة التي يتخذونها باستمرار من أجل الحصول على نتائج - بمعنى : معتقداتهم ، وتركيبهم الذهني، ووظائفهم العضوية - كي تتمكن من تحقيق نتائج مماثلة فى وقت أقصر . وفى الفصل الثالث، تكلمنا عن قوة الحالة ، ورأينا كيف أن الحالة

الفسيوولوجية العصبية السلوكية قوية وواسعة الحيلة وفعالة . وفى الفصل الرابع، تعلمنا أشياء عن طبيعة المعتقدات ، وكيف أن المعتقدات الراسخة تفتح الباب أمام التفوق . وفى هذا الفصل، قمنا بدراسة المعتقدات السبعة التى تمثل حجر الزاوية بالنسبة للتفوق ..

أما الآن، فأننا بصدد أن أعرض لكم الأساليب القوية التى يمكنها أن تساعدكم على الاستفادة مما تعلمتم . لقد حان وقت تعلم

**** معرفنى ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

**نهاية الجزء الأول
ويليه الجزء الثاني
إن شاء الله**