

قدرات غير محدودة
انتوني روبينز
الجزء الرابع
(الأخير)

الفصل الخامس عشر

كيف تتعامل مع المقاومة
وخل المشاكلات ؟

« يمكن للمرء أن يصمد أمام تيار متدفق ، ولكن ،
ليس أمام الرجال »

مثل ياباني

تعلمت فيما سبق كيف تشكل وتستخرج نماذج حاسمة للسلوك البشري
تؤدي إلى النتائج المرغوبة ، وأن توجه أفعالك بما يمكنك من السيطرة على
حياتك . وكانت الفكرة الأساسية هي أنك لست مضطرا لاختيار سلوكك عن
طريق التجربة والخطأ ، فيمكنك تملك السيادة عن طريق تعلم أكثر الطرق فاعلية
لإدارة عقلك .

وحيثما تتعامل مع الآخرين، فإنه لا بد من وجود كمٍّ من المحاولة والخطأ،
فلا يمكنك توجيه سلوك الآخرين بنفس السرعة والثقة والفاعلية التي تتحكم بها
في نتائجك . ولكن، من قواعد تحقيق النجاح الشخصي أن تتعلم كيف تعجل
من هذه العملية . ويمكن تحقيق ذلك عن طريق إيجاد التواصل وتفهم المواقف

** معرفتي **

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

غير الاعتيادية ، وعن طريق تعلُّم كيف تفصل بين فئات الناس حتى يتسنى لك التعامل مع كل منهم حسب ما يصلح له . والفصل الذى بين أيدينا يتعلق بتقبل المحاولة والخطأ اللذين يعتبران جزعين لا يتجزآن من التعامل الإنسانى ، وبزيادة القدرة على الاستكشاف عن طريق تعلُّم كيفية التعامل مع المقاومة وحل المشكلات .

وإذا كانت هناك كلمة رئيسية فى النصف الأول من الكتاب فلا شك أن هذه الكلمة هى « المحاكاة » . فالقدرة المتميزة على « المحاكاة » ذات أهمية بالغة حتى تتعلم سرعة إيجاد النتائج التى ترغب فيها . أما إذا اخترنا كلمة أساسية فى النصف الثانى من الكتاب فإنها ولا شك « المرونة » تلك الصفة التى يتمتع بها كل الأشخاص نوى القدرة على التواصل الفعال . فإنهم يتعلمون كيف يحاكون شخصا ما ثم يستمرون فى تغيير سلوكهم - اللفظى وغير اللفظى - حتى يتمكنوا من إيجاد ما يريدون . والطريق الوحيد للتواصل الجيد هو أن تبدأ بشعور التواضع وبالاستعداد للتغيير ، فالتواصل لا يتحقق بمجرد إرادة حدوثه ، كما أنه لا يمكنك أن تجبر شخصا على تفهم وجهة نظرك . إن الطريق الوحيد إلى التواصل هو المرونة الدائمة الحكيمة الواعية .

وغالبا لا تاتى المرونة من تلقاء نفسها . فالكثيرون منا يفعلون نفس الأشياء ويكررونها بصورة مملّة ، والبعض منا يثقون بصحة موقفهم تجاه شىء ما ويفترضون أن مجرد التكرار كافٍ للنجاح . والسبب فى هذا توليفة من الاعتداد بالذات وحب السكون ، وكثيرا ما يكون أسهل شىء هو أن تفعل - بالضبط - ما فعلته سابقاً ، ولكنّ الأسهل - غالبا - هو أسوأ شىء يمكن فعله . وسوف ننظر فى هذا الفصل إلى طرق تغيير الاتجاهات وكسر المعتاد، وإعادة توجيه

التواصل والاستفادة من الخلط والتشويش . كتب الشاعر الصوفى «ويليام بلاك» ذات مرة يقول : « إن مَنْ لا يغير آراءه مثله مثل الماء الراكد يسمح للزواحف أن تنمو فى عقله » ومن لا يغير أساليب تواصله سيجد نفسه فى نفس المستنقع الخطر .

لقد تعلمنا سابقا أنه فى أى نظام كان فإن الآلة التى بها أكبر عدد من الاختيارات - أى ذات المرونة الأكبر - هى التى تحرز النجاح الأكبر . وينطبق نفس الشيء على البشر ، فمفتاح الحياة هو أن تفتح أكبر عدد ممكن من الطرق، وأن تطرق كل الأبواب ، وأن تستخدم كل الأساليب التى من شأنها حل المشكلة. أما إذا سرت على برنامج واحد ، وعملت باستراتيجية واحدة فإن كفاءتك لن تختلف عن كفاءة السيارة التى تسير بسرعة واحدة .

وقد رأيت - ذات مرة - إحدى صديقاتى وهى تحاول أن تقنع موظفا فى فندق كى يسمح لها بأن تحتفظ بحجرتها لعدة ساعات بعد أن سلمتها للفندق ، حيث إن زوجها كان قد أصيب فى حادثة تزلق، وأرادت له أن يستريح حتى يتم تدبير وسيلة انتقاله . واستمر الموظف بأدب يذكر الأسباب التى تجعل هذا الأمر غير ممكن ، واستمعت صديقتى إليه باحترام ، ثم بعد ذلك ، أخذت تذكر أشياء فندت بها أسبابه .

لقد شاهدتها تستخدم كل ما فى وسعها من السحر والإقناع الأنثوى والعقل والمنطق ، إنها تتعامل بمرونة، ولم تمارس ضغوطا خارجية أبدا ، لكنها تمسكت بالإصرار على ملاحقة رغبتها . وأخيرا ، تبسم الموظف فى أسف وقال : «سيدتى أظن أنك قد فزت » . كيف حصلت السيدة على ما أرادت ؟ لأنها أبدت

قدرا من المرونة مكنها من إنتاج سلوك جديد ومناورات جديدة حتى تلاشت رغبة الموظف في معارضتها .

ويفكر معظمنا في تسوية الخلافات - على أنها شيء يشبه الملائكة - بالكلمات . حيث يدفع الشخص حججه حتى يحصل على ما يريده . وعلى هذا ، توجد نماذج أكثر فاعلية مثل : الرياضات القتالية الشرقية كالايكيدو تشي حيث إن الهدف فيها ليس التغلب على القوة بل إعادة توجيهها ، لا تتم فيها مقابلة القوة بالقوة بل تشع نفسك في اتجاه القوة الموجهة إليك . وتقودها إلى اتجاه جديد . وهذا هو ما فعلته صديقتي بالضبط ، وهذا أفضل ما يفعله من ينشدون التواصل .

تذكر أنه لا يوجد شيء اسمه مقاومة ، إن ما يوجد هو متواصلون غير مرنين ، حيث يندفعون في الوقت الخطأ والاتجاه الخطأ . وكما يفعل مُعلم الايكيدو ، فإن المتواصل المتميز لا يعارض آراء الآخرين ، بل يتمتع بمرونة وسعة حيلة ، و يجد نقاط اتفاق ويتمسك بها ، ثم يعيد توجيه التواصل بالطريقة التي يريدها .

« إن أفضل جندي هو الذي لا يقاتل ، والمقاتل
المتمكن هو الذي ينجح بلا عنف ، وأعظم فاتح
يكسب لون حرب ، وأنجح مدير يقود لون إصدار
الأوامر . إن هذا ما يسمى نكاء عدم الهجوم ، وما
يطلق عليه سيادة الرجال »

لاوتسو ، تاوتيه كينج

ومن المهم لنا أن نتذكر أن هناك بعض الكلمات والعبارات التي توجد المقاومة والمشاكلات. والقادة وسادة فن التواصل والاتصال والعطاء يدركون هذا، ويهتمون اهتماماً كبيراً بالكلمات التي يستخدمونها ويأثر هذه الكلمات. ويصف الزعيم الأمريكي بنيامين فرانكلين - في سيرته الذاتية الشخصية - أسلوبه في توصيل آرائه ، وفي نفس الوقت ، الحفاظ على روح المودة والألفة فيقول : «لقد عودت نفسي على التعبير عن آرائى بحياء وتواضع ، وعندما أتحدث عن شيء قد يختلف معى فيه آخرون، فإننى لا استخدم أبداً كلمات مثل : بالتأكيد ، بلا شك، أو أيّ كلمة يكون فيها تأكيد على رأى ، بل أقول مثلاً : يبدو لى، أو أفهم كذا وكذا ، يظهر لى أن كذا وكذا ، لأسباب كذا وكذا ، فى تصوورى أن ... أو إذا لم أكن على خطأ فإن وقد أفادتتى هذه العادة كثيراً فى المناسبات التى كان ينبغى علىّ فيها أن أعبر عن رأى وأقنع الناس بإجراءات كنت أشرت فى الدعوة إليها من وقت إلى آخر .»

لقد تعلم بنيامين فرانكلين العجز أسلوب الإقناع عن طريق حرصه على عدم إيجاد أي مقاومة لمقترحاته يمكن أن تأتى عن طريق استخدام الكلمات التى تثير الاستجابات السلبية . وهناك كلمات أخرى أذكر لك منها تلك الكلمة التى تكون إحدى أكثر الكلمات تخريباً إذا استخدمت ب تلقائية ودون وعى ، فإنه إذا قال الشخص : « هذا صحيح ولكن » فإن ذلك يعنى أنه ليس صحيحاً وأليس مناسباً . فكلمة (لكن) تنفى كل ما قيل قبلها . وأنت كيف يكون شعورك إذا قال لك شخص إنه يتفق معك ولكن ؟ وماذا سيحدث إذا وضعت كلمة « و » مكانها ؟ ماذا لو قلت : « هذا صحيح وهناك شيء آخر صحيح أيضا » أو « هذه فكرة جميلة وتوجد طريقة أخرى للتفكير فيها » فى كلتا الحالتين تبدأ بالاتفاق ، وبدلاً من أن تخلق المقاومة ، فإنك تشق طريقاً لتغيير الاتجاه .

تذكر أنه لا يوجد أشخاص مقاومون بل متواصلون و غير مرنين . وكما أن هناك عبارات وكلمات تشير تلقائيا مشاعر أو حالات المقاومة ، فإن هناك- أيضا- طرقا للتواصل تضمن دائما اشتراك الأشخاص وتفاهمهم .

وعلى سبيل المثال : ماذا سيحدث إذا كانت لديك وسيلة تواصل يمكن أن تستخدمها لتعبر عن شعورك بالضبط حول مسألة ما دون أن تتنازل عن كرامتك بأى حال ، ودون أن تضطر إلى الاختلاف مع الأشخاص الآخرين ؟ هل توجد وسيلة بهذه الفاعلية ؟ إن هذه الوسيلة موجودة ، وتسمى «إطار الاتفاق» ، وتتكون من ثلاث عبارات يمكن أن تستخدمها لتعبر عن احترامك للشخص الذى تتواصل معه ، وتحافظ على المودة بينكما وتشركه معك فيما تشعر أنه صحيح . وفى نفس الوقت ، لا تقاوم رأيه بحال من الأحوال . وحيث لا توجد مقاومة لا يوجد خلاف .

وها هى العبارات الثلاث :

« إننى أقدرّ و »

« إننى أحترم و »

« إننى أتفق معك و »

إنك تقوم بثلاثة أشياء فى حالة من هذه الحالات، فأنت تقيم ألفة عن طريق دخول عالم الشخص والاعتراف بأرائه بدلا من تجاهلها أو ازديائها بكلمات مثل « لكن » ، ثم تتبنى إطار اتفاق يربطكما معا ، ثم تفتح الباب لإعادة توجيهه ومثلا ، إذا قال لك شخص : « إنك مخطيء تماما » بشأن شىء ما، ورددت أنت عليه - بنفس القوة - قائلا : « لست مخطئا » ، فهل ستبقى ألفة التواصل

بينكما ؟ لا ، بل سيحدث خلاف وتنشأ المقاومة . وبدلاً من هذا ، قلْ لهذا الشخص : « إنني أحترم قوة مشاعرك حيال هذا ، وأظن أنها قد تختلف إذا استمعت إلى رأيي » . لاحظ أنك لست مضطراً للاتفاق مع مجمل ما يقوله الشخص . فالإنسان يمكنه في كل الأحوال أن يحترم ويقدر ويتفق مع مشاعر الشخص الآخر حيال شيء ما . فأنت تقدر مشاعره لأنك لو كنت في نفس موقفه ولك نفس إدراكه لشعرت بنفس الشعور .

ويمكن أيضاً أن تقدر مقاصد ونوايا الشخص الآخر ، فكثيراً ما لا يقدر طرفاً الخلاف وجهات نظر بعضهما البعض ، وبهذا ، فإنهما لا يستمعان إلى بعضهما البعض . ولكن ، إذا استخدمت إطار الاتفاق فإنك ستجد نفسك تستمتع باهتمام أكبر إلى ما يقوله الشخص الآخر ، وتكتشف سُبلاً جديدة لتقدير الناس نتيجة لذلك . فلنفترض أنك تتناقش مع أحد الأشخاص حول قضية الأسلحة النووية ، فهو يؤيد تصنيع الأسلحة النووية ، بينما أنت تدعو إلى تجميدها . قد تعتقدان أنكما خصمان ، علي الرغم من مقصدكما قد يكون واحداً ، وهو تحقيق أمن أكبر لكما ولعائلتكما ، وتحقيق السلام في العالم . ولهذا ، إذا قال الشخص الآخر : « إن الحل الوحيد للمشكلة النووية هو مهاجمة الروس بالأسلحة النووية » فبدلاً من الجدل معه ، يمكنك أن تدخل عالمه وتقول : « إنني أقدر رأيك ، كما أنني أرغب في تحقيق الأمن لأطفالنا وأظن أن هناك وسيلة أكثر فاعلية من مهاجمة الروس نووياً يمكن أن تحقق هذا . ما رأيك في إمكانية..... » . إن الشخص الآخر يحس بأنك تحترمه عندما تتحدث معه بهذه الطريقة ، ويحس بأنك تسمعه ولا يكون عنده ميل للخلاف أو المقاومة . إنك بهذا لا تختلف معه وإنما تقدم له إمكانيات جديدة في نفس الوقت . ويمكن استخدام

هذه الطريقة مع أى شخص . ومهما كان ما يقوله الشخص الآخر ، فإن بإمكانك أن تجد شيئاً تقدره وتحترمه وتتفق معه . ومن المستحيل أن تثور لأنك لا ترغب فى الثورة .

« إن الشخص الذى يببالغ فى التمسك بأرائه لا يجد من يتفق معه »

لاو تسو، تاو تيه كينج

وفى ندواتى ، أجرى تجربة بسيطة لا ينسى الجمهور نتائجها ، حيث أطلب من شخصين أن يختلفا فى مناقشة قضية ما دون أن يستخدموا كلمة « لكن » أبداً ، ودون أن يغير أى منهما وجهة نظر الآخر . إن هذا يشبه الأيكيدو اللفظى، ويشعر الناس فيها بالتححرر ، ويتعلمون أكثر لأنهم يكونون قادرين على تقدير وجهة نظر الشخص الآخر بدلاً من أن يشعروا أن عليهم أن يقوضوا أركانها ، ويمكنهم أن يتناقشوا دون ثورة أو غضب ، ويمكن أن يميزوا أشياء جديدة ، ويمكن أن يصلوا إلى نقاط اتفاق بينهم .

جربَ نفس الشيء مع شخص ما . ابحث عن موضوع يمكن أن تختلفا فيه ، وتناقشا فيه بنفس الطريقة التى وصفتها سابقاً كلعبة لإيجاد نقاط الاتفاق ثم قيادة الأمر إلى الاتجاه الذى تريده . إننى لا أعنى أن عليك أن تتخلى عن معتقداتك ، ولا أريد منك أن تفعل المستحيل ، ولكنك ستجد أنك ستصل إلى النتائج المرغوبة بطريقة أكثر فاعلية عن طريق التقبل ، ثم التوجيه وليس عن طريق المعارضة العنيفة . وستكون وجهة نظرك أكثر ثراءً وتوازناً حينما تكون

منفتحا على وجهات نظر الآخرين ، ومعظمنا ينظر إلى المناقشة على أنها لعبة مكسب وخسارة ، وأنا على حق ، والآخرون على باطل . فيبدو أن أحد الجانبين يحتكر الحقيقة، بينما يتخبط الجانب الآخر فى ظلام دامس . ولقد اكتشفت مراراً وتكراراً أنني أحصل على ما أريد بسرعة أكبر عندما أجد إطاراً للاتفاق . ومن الأشياء الأخرى التى تستحق أن تقوم بها هى أن تجادل لمصلحة شيء لا تؤمن به وسوف تفاجأ بأنك قد قمت بتوليد مواقف ووجهات نظر جديدة.

إن أفضل البائعين وأفضل المتحدثين يعلمون أنه من الصعب جداً إقناع شخص بعمل شيء لا يريد عمله . فمن السهل جداً إقناعه بما يريده عن طريق خلق إطار اتفاق وقيادته بصورة طبيعية وليس من خلال العراك . إن السبيل إلى التواصل الفعال هو تشكيل الأشياء ، بحيث يفعل الشخص ما يريده لا ما تريده أن يفعله . فمن الصعب جداً التغلب على المقاومة ، ومن السهل أن تتجنبها بالاستفادة من الاتفاق والألفة . وهذه إحدى الطرق التى تحول المقاومة إلى مساعدة .

وإحدى طرق حل المشكلة هى أن تعيد تعريفها، أى أن تجد إطاراً للاتفاق وليس للاختلاف . وتوجد طريقة أخرى هى أن تكسر نمط حدوثها ، فنحن عندما نجد أنفسنا فى حالة تعطل نفكر فى نفس الأشياء السيئة مرة بعد أخرى ، ونعيد نفس الموضوع دون كلل أو ملل . وهنا ، ينبغى إصلاح الجهاز . ويمكن أن تخرج من حالة التعطل بأن تقطع النمط المكرر (الموضوع) وتبدأ من جديد.

ودائماً ما أجد متعة فيما يحدث عندما أعقد جلسة علاج فى منزلى فى كاليفورنيا الذى يطل على المحيط ، وحينما يصل الناس، فإن البيئة المحيطة بهم

تجعلهم فى حالة إيجابية ، وأنا أشاهدهم من البرج الواقع فوق منزلى ، أرى سياراتهم تقترب من المنزل، فهم يخرجون منها، وينظرون حولهم بدهشة ظاهرة ويتقدمون نحو الباب الأمامى، ومن الواضح أن كل ما يرونه يضعهم فى حالة حية إيجابية .

ثم ماذا ؟ إنهم يصعدون إلى الطابق العلوى ، وتتحدث قليلا - فكل شىء لطيف وإيجابى - ثم أسألهم : « لماذا - إذا - سبب مجيئكم إلى هنا ؟ » ولايكاد يمر وقت نون أن أرى أكتافهم تنخفض وعضلات وجوههم ترتخى، ويصبح تنفسهم سطحياً ، ويتخذ صوتهم نبرة الإشفاق على الذات ، وهم يبدؤون حكايات الأسى ، ويقررون أن يدخلوا حالتهم التى تعانى من مشكلات .

وأفضل أسلوب للتعامل مع هذا النمط هو أن تبين كم من السهل أن تغيره ، فما أفعله دائماً هو أن أقول بحزم وبطريقة أقرب إلى الغضب والثورة : « عذراً، فنحن لم نبدأ بعد » هل تعرف ما يحدث ؟ يقول الواحد منهم بسرعة : « إننى أسف » ، ويجلسون منتصبين، ويستعيدون تنفسهم الطبيعى ووضعهم الطبيعى وتعبيرات وجوههم الطبيعية ، ويشعرون بالارتياح من جديد . ولأن الرسالة تصلهم بقوة ووضوح، فهم يعرفون كيف يكونون فى حالة طيبة ، كما أنهم يعرفون كيف يختارون أن يكونوا فى حالة سيئة ، فليدهم كل الأدوات التى تمكنهم من تغيير وضع أجسامهم وحالتهم الداخلية، ووضعهم العام ، حتى يغيروا سلوكهم فى التو واللحظة .

ولقد وجدت أن الارتباك أحد أعظم أساليب كسر النمط السيء . فالناس يقعون فى النمط لأنهم لا يعرفون كيفية عمل أى شىء آخر . وقد يتجولون بلا هدف ويصيبهم الإحباط لأنهم يعتقدون أنهم سيستعدون أسئلة حساسة

ومتعاطفة عما يقلقهم . ويمكنهم أن يغيروا هذه الحالة عن طريق انتباههم واستخدام حكمتهم بأفضل طريقة ممكنة .

ولكن ، ماذا يكون تصرفك لو عرفت شخصاً من هذا النوع ؟ بالطبع ، من الممكن أن تفعل المتوقع منك بأن تجلس وتبدأ في مناقشة طويلة حساسة ملوِّها الشجن . وقد يجعل هذا الشخص يشعر بتحسن ، ولكنه أيضا يدعم استمرار النمط السيئ ، حيث يجعل الشخص يحس أنه سيحصل على الرعاية التي يريدتها إذا ما استمر في الكآبة والإحباط . ولكن ، ماذا يحدث إذا فعلت شيئاً آخر ؟ ماذا إذا بدأت في تجاهله أو في الصياح بقوة في وجهه ؟ ستجد أن هذا الشخص لا يعرف كيف يرد عليك ، وسيخرج من هذا الارتباك أو الضحك بنمط جديد يدرك به حالته وتجربته .

يتضح الآن أن هناك أوقاتا تحتاج فيها أن تتحدث إلى شخص ما ، تحتاج فيها إلى صديق ، وتوجد لحظات ألم وحرز تتطلب أذانا مرهفة متعاطفة . ولكنني أتحدث عن الأنماط وحالات التعطل ، أى النماذج السلوكية المستمرة المتكررة التي تؤدي إلى تدمير الشخص لذاته ، وكلما دعمت من هذه الأنماط ، زاد الضرر الذي تسببه لنفسك ، وهدفنا الحقيقي هو أن نوضح للناس أنه بإمكانهم تغيير هذه الأنماط ، وتغيير سلوكياتهم ، وإذا كنت تؤمن بأنك تحت رحمة الظروف تسييرك كيف تشاء ، فسوف تتصرف كذلك ، وإذا كنت تؤمن بأنك ذو قدرة وسيطرة ، وأن بإمكانك تغيير النمط، فسوف تكون قادراً على هذا

والمشكلة أن ثقافتنا كثيرا ما تخبرنا عكس ذلك ، فهي تقول : إننا لا نتحكم في سلوكياتنا ، ولا نسيطر على حالاتنا ، ولا نخضع عواطفنا ومشاعرنا لسيطرتنا . ومعظمنا يتبنى أسلوباً علاجياً يقول : إننا تحت رحمة كل شيء بدءاً

من صدمات الطفولة وحتى اضطراب الهرمونات . ولهذا ، فإن الدرس الذى ينبغي تعلمه هنا هو أن النمط يمكن كسره وتغييره فى لحظة واحدة .

ومن الأشياء الأكثر إيجابية فى كسر النمط تلك الحملة المناهضة للتدخين التى بدأت منذ بضع سنوات ، وكانت تقترح أنه فى أى مرة تجد فيها شخصاً تحبه يحاول أن يصل إلى سيجارة ، اعطه قبلة بدلا منها . فاولاً: هذا يكسر النمط التلقائى للبحث عن سيجارة ، وفى نفس الوقت ، تنتج خبرة جديدة تلقى بالشك على جبوى الخبرة القديمة .

وتفيد عملية كسر الأنماط فى مجال الأعمال أيضا . وقد استخدمها أحد المديرين لإقناع عمال مصنعه بتغيير نظرتهم إلى عملهم . وفى أول أيام توليه المسؤولية ذهب إلى المحطة التى كانوا ينتجون فيها نموذجاً خاصاً من منتجات الشركة . وعندما خرج المنتج من خط الإنتاج لم يأخذه، واختار بدلا منه نموذجاً آخر ينتج للجمهور . وعندما جربه وجدته معطلا، وثار تائرة المدير، وأوضح لهم أنه يريد لكل منتج من منتجات المصنع أن يكون بنفس جودة المنتج المصنوع خصيصا لاستخدامه الشخصى . وقال : إنه يمكن أن يأتى فى أى لحظة ليتأكد من جودة أى منتج ، وانتشر هذا الخبر كالنار فى الهشيم . وكسرت هذه الخبرة نمط سوء العمل ، وجعلت كثيرا من الناس يعيدون فحص ما يفعلون . ولأن المدير كان أستاذا فى إقامة الألفة، فإنه تمكن من عمل هذا دون أن يجعل العمال يمقتونه لأنه خاطب فيهم كبرياءهم .

ويمكن أن يكون لكسر الأنماط فائدة خاصة فى السياسة . وقد حدث مثال جيد على هذا منذ وقت قريب فى لويزيانا . فقد طالب « كفن ريلى » وهو مشروع فى هذه الولاية ، طوال الدورة التشريعية بتخصيص مزيد من الأموال لكليات

وجامعات الولاية . ولكن كل جهوده ذهبت أدراج الرياح ، ولم يتم تخصيص أموال إضافية . وقد سأله صحفى وهو يجرجر أنياله خارجا من مبنى إدارة الولاية عن أفكاره فانفجر فى حديث طويل غاضب ، أعلن فيه أن لويزيانا لاتعدو أن تكون « إحدى جمهوريات الموز » وقال : « إن ما ينبغي علينا عمله هو أن نعلن الإفلاس ونفصل عن الاتحاد ونطلب معونات خارجية . فنحن فى المقدمة بالنسبة لكل شئ قبيح : الأمية ، والأمهات غير المتزوجات ، ونقبع فى ذيل القائمة بالنسبة للتعليم » .

وأثارت تعليقاته فى البداية عاصفة من النقد ، لأنها تجاوزت بشدة حدود اللياقة لمستوى الحديث السياسى الحريص ، ولكنه ما لبث أن أصبح بطلا وربما يكون ما غيره فى تفكير الولاية إزاء تمويل التعليم فى هذه الثورة الواحدة أكثر مما غيره فى طول حياته السياسية النشطة .

ويمتلك - أيضا - استخدام عملية كسر الأنماط فى الحياة اليومية، فكل منا قد خاض نوبات جدال تأخذ وحدها عمرا بأكمله . وقد ننسى السبب الأسمى الذى كان وراء الخلاف منذ فترة طويلة ، ولكننا نستمر فى الثورة ونصبح أكثر جنونا وأكثر إصرارا على الفوز ، وعلى إثبات وجهة نظرنا . إن مثل هذه المجادلات هى أكثر الأشياء تخريبا للعلاقات الإنسانية، وعندما تنتهى قد تعجب وتفكر فى السبب الذى جعلها تخرج عن نطاق سيطرتك ، ولكنك لا تفكر بنفس المنطق عندما تكون المجادلات لازالت مستمرة، فكّر فى المواقف التى حدثت لك أخيرا ، وأثرت فىك أو فى الآخرين سلباً . ما نوع كسر الأنماط التى كان يمكن لك أن تستخدمها ؟ فكّر الآن لبعث الوقت فى خلق خمسة أنواع من كسر الأنماط يمكن أن تستخدمها فى المستقبل، وفكّر فى مواقف يمكن أن تفيدك فيها .

« لتكن إجابتك ذكية حتى إن عوملت بغياء »

لاوتسو ، تاوتيه كينج

ماذا يحدث لو كان لديك عملية « كسر نمط » مجهزة مسبقا ، مثل جهاز إنذار مبكر ، تسيطر على المناقشة قبل أن تخرج عن نطاق السيطرة . لقد وجدت أن الدعابة واحدة من أفضل طرق كسر الأنماط ، فمن الصعب أن تغضب في الوقت الذي نضحك فيه . وسوف ترانى أنا وزوجتى بيكى نستخدم هذا النمط طوال الوقت . هل سبق أن رأيت المواقف الضاحكة فى برنامج (Saturday Night Live) الذى تعتمد على عبارة « إننى أتضايق جدا عندما يحدث هذا » إنها مواقف مضحكة جدا، حيث يحكى فيها الممثلون أشياء مرعبة أحدثوها فى أنفسهم مثل ذلك الذى دكك شفتيه بالصنفرة ، ثم صب كحول تدليك عليهما ، أو ذلك الذى حك أنفه بمقشرة جزر ، ثم وضع قطرة من دواء الكحة عليها ، وفى النهاية ، يقول الواحد منهم : « إننى أعرف ما تقصد ، إننى أتضايق جدا عندما يحدث هذا !».

ولهذا ، اتفقت أنا وزوجتى على أنه إذا أحس أحدنا أن النقاش سيصير مدمراً فإنه يقول للآخر : « إنى أتضايق جدا عندما يحدث هذا » وعلى الطرف الآخر أن يتقبل الأمر ، فهذا ، يجعلنا نكسر الحالة السلبية التى نحن فيها عن طريق التفكير فى شىء يجعلنا نضحك . كما أن هذا يذكرنا بأننا نتضايق جدا عندما نفعل هذا . إن الذكاء الذى يجعلنا ندخل فى جدال شرير مع شخص نحبه هو نفس الذكاء الذى يجعلنا ندلك شفاهنا بالصنفرة ، ثم نصب عليها الكحول .

« إن كل شيء يوسع نطاق القدرات الإنسانية ، ويبين للإنسان أنه يستطيع أن يفعل ما لم يكن يظنه ممكناً ، شيء عظيم القيمة » .
بن جونسون

توجد فكرتان رئيسيتان في هذا الفصل، وكلتاها لا تتفقان مع ما تعلمه كثير منا . أولاهما : أنك يمكن أن تتقن بطريقة أفضل من خلال الاتفاق وليس من خلال الهجوم . فنحن نعيش في مجتمع تسوده المنافسة ، ويجب أن يفرق بوضوح بين الخاسرين والفائزين، كما لو أن كل تعامل ينبغي أن يسفر عن خاسرين وفائزين . تذكر إعلانات السجائر التي كانت تحمل منذ عدة سنوات مضت الرسالة « من الأفضل لي أن أقاتل بدلاً من أن أتحول عن رأيي » وكان فيها شخص يتفاخر بعينه المصابة كدليل على أنه تمسك بسلاحه رغم كل الظروف .

ولكن ، كل ما أعرفه عن التواصل يخبرني أن نموذج المنافس محدود جداً . ولقد تحدثت بالفعل عن سحر الألفة والمودة ، ومدى أهميتها للقوة الشخصية . وإذا رأيت شخصاً على أنه مناس ينبغي هزيمته، فإنك بهذا تبدأ بإطار مضاد تماماً . فكل ما أعرفه عن التواصل يخبرني أن أستفيد من الاتفاق وليس من الخلاف ، وأن أتعلم أن أساير المقاومة لا أن أحاول أن أتغلب عليها . ولكن هذا الأمر ليس سهلاً كما يظن، ولكن يمكننا تغيير أنماط تواصلنا عن طريق الإدراك الواعي .

والفكرة الثانية هي : إن أنماط سلوكنا ليست محفورة في عقولنا أو غير قابلة للمحو ، وإذا كنا نفعل شيئاً بصورة مكررة تحد من قدراتنا، فإن هذا

لايعنى أننا نعانى من مرض عقلى ، بل يعنى أننا نكرر نمطاً سيئاً مرة بعد مرة. وقد يكون هذا أسلوب تفكير، أو أسلوب تعامل مع الناس. والحل هو - ببساطة - أن نكسر هذا النمط وأن نتوقف عما نفعله ، وأن نحاول شيئاً جديداً ونحن لسنا مجرد إنسان ألى يتذكر فقط الصدمات الشخصية ، فعندما نفعل شيئاً لا نحبه فكل ما علينا أن نفعله هو أن ندركه ونغيره . « وسوف نتغير فى لحظة » ، ونحن سنتغير إن كانت لدينا الرغبة فى ذلك .

وفى كلتا الحالتين ، فإن الأرضية المشتركة هى فكرة المرونة ، فإذا كنت تجد صعوبة فى حل لغز، فلن يجدى أن تجرب نفس الحل عدة مرات . بل إنك تحله إذا وجدت لديك مرونة كافية للتغيير والتكيف وتجريب الأشياء الجديدة . وكلما زادت مرونتك زادت الخيارات التى تبدعها والأبواب التى يمكن أن تنفتح ، وزاد نجاحك .

فى الفصل القادم ، سننظر إلى أداة حيوية أخرى للمرونة الشخصية اسمها.....

**** معرفتى ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل السادس عشر

إعادة التشكيل :

قوة المنظور

« الحياة ليست ثابتة . وأولئك الذين لا يستطيعون
تغيير عقولهم هم سكان المقابر والمجانين والموتى»
ايفرت دايركسين .

فكّر فى صوت خطوات الأقدام، فابتنى إن سألتك عن معنى صوت الأقدام
فإنك قد تجيب : « إن هذا الصوت لا يعنى شيئاً لى » ولكن، دعنا نفكر فى
الأمر فإنك إن كنت تمشى فى شارع مزدحم يعج بالخطوات ربما لا تسمع
صوت هذه الخطوات، وهى فى هذا الموقف لا تعنى شيئاً ذا مغزى بالنسبة لك.
ولكن، ماذا يحدث إن كنت جالساً وحدك فى المنزل وسمعت وقع خطوات فى
الطابق السفلى؟ وبعد ذلك بقليل، تسمع الصوت متجها ناحيتك ، هل تعنى هذه
الخطوات شيئاً لك ؟ بالتأكيد نعم . فالإشارة الواحدة (وقع الأقدام هنا) تعنى
العديد من الأشياء المختلفة بحسب تجربتك معها فى المواقف الماضية . ويمكن
أن تقدم لك خبرتك السابقة سياقاً لهذه الإشارة، وبذلك تحدد ما إذا كانت

تريحك أم تخيفك . فمثلا يمكنك أن تقول : إن هذا الصوت لزوجتك التي عادت إلى البيت مبكرا ، أما الأشخاص الذين مروا بتجربة سرقة منازلهم قد يعتقدون أن هذا صوت لص . ونستنتج من هذا أن معنى أى تجربة فى الحياة يعتمد على الإطار الذى نضعه حولها . وإذا غيرت هذا الإطار ، (السياق) ، فإن المعنى يتغير على الفور . ومن أكفأ أدوات التغيير الشخصى أن تتعلم كيف تضع أفضل الأطر حول أى تجربة، وتسمى هذه العملية « إعادة التشكيل » .

أحضر ورقة ووصفْ عليها الشكل الأول الموجود فى الصفحة التالية .
 ماذا ترى ؟ .

هناك كثير من الأشياء يمكن أن تراها ، فقد ترى قبعة واقفة على جانبها أو وحشاً أو سهماً موجهاً إلى أسفل . وهكذا . صفْ لنفسك ما تراه الآن حالا . هل ترى أيضا كلمة fly الانجليزية ؟ ربما تكون قد رأيتها لأول وهلة لأن هذا المثال استخدم فى ملصقات الـ bumper وفى منتجات ترويجية أخرى ، وبهذا ، فإن إطارك المرجعى السابق ساعدك على أن ترى الشيء ككلمة fly ، مباشرة . ولكن، إذا كنت لم تراها فلماذا حدث ذلك ؟ وهل تراها الآن ؟ إذا لم يكن يمكنك أن تراها ، فإن هذا قد يُعزى إلى أن إطارك الإدراكى الذى اعتدته، يجعلك تتوقع أن تكتب الكلمات على الورق الأبيض بالحبر الأسود . وهكذا ، إذا استمر عندك استخدام هذا الإطار لتفسير الموقف، فإنك لن ترى كلمة Fly، حيث إن هذه الكلمة مكتوبة هنا بالأبيض، وعليك أن تعيد تشكيل إدراكك حتى تتمكن من رؤيتها . وينطبق نفس الشيء على الحياة . فكثيرا ما يوجد حولنا الكثير من الفرص التى تجعلنا نرى الحياة كما نريدها تماما . وهناك طرق تجعلنا نرى أكبر مشكلاتنا كأعظم فرص لنا . بشرط أن نتمكن من الخروج من الأنماط الإدراكية التى تعودنا عليها .

ومرة أخرى ، وكما ناقشنا هذا الأمر مراراً وتكراراً في هذا الكتاب، فإنه لا يوجد شيء في هذا العالم يرتبط بمعنى واحد معين ، فشعورنا بشيء ما، وما نفعله في هذا العالم يعتمد على إدراكنا له . فالإشارة تكون ذات مغزى فقط في الإطار أو السياق الذي ندركها فيه . وسوء الحظ ما هو إلا وجهة نظر . فالصداع الذي تشعر به يعني خطأً جيداً لبائع الإسبرين . فالبشر يلصقون معاني محددة لتجاربيهم ، فنحن نقول هذا حدث ، وهذا يعني كذا وكذا، بينما

(١)



(٢)



شكل ب



شكل أ

فى الواقع هناك عدد لاحدود من طرق تفسير أى تجربة . فنحن نميل إلى تشكيل الأشياء حسب طريقة إدراكنا لها فى الماضى . وكثيرا ما يمكننا خلق فرص أعظم لنا فى حياتنا من هذه الأنماط الإدراكية التى تعودنا عليها . ومن المهم أن نتذكر أن الإدراكات منتجة، بمعنى أننا إذا أدركنا شيئا على أنه عبء فإن هذه هى الرسالة التى نرسلها إلى المخ الذى يقوم بدوره بإنتاج حالات تجعلها حقيقة . وإذا غيرنا إطارنا المرجعى عن طريق النظر إلى نفس الموقف من وجهة نظر مختلفة، فإننا يمكننا تغيير طريقة استجابتنا وتعاملنا مع الحياة . إن فى مقدورنا أن نغير تصورنا أو إدراكنا لأى شىء، وفى لحظة، نغير أحوالنا وسلوكياتنا . وهذا هو ما يسعى إليه « إعادة التشكيل » .

تذكر أننا لا نرى العالم على حقيقته، حيث إنه يمكن تفسير الأمور من عدة وجهات نظر مختلفة، ويعتمد ذلك على طريقة نظرتنا لأنفسنا ولأطرننا المرجعية والإرشادات التى نتبعها .

انظر إلى الشكل « أ »، ماذا ترى ؟ إنك ولا شك ترى سيدة عجوزاً قبيحة المنظر، وانظر إلى الشكل « ب »، وكما ترى، فإن هذا الرسم أيضا لسيدة قبيحة عجوز تدخل ذقنها فى معطف من الفراء . أمعن النظر إلى الشكل، وحاول أن تعرف أى نوع من العجائز هى ؟

هل سعيدة أم تعيسة ؟ فى رأيك ، فيما تفكر هذه المرأة العجوز ؟ إلا أن هناك شيئا مشوقاً بخصوص هذه المرأة العجوز . إن الفنان الذى رسمها يدعى أنها صورة لابنتها الصغيرة الجميلة . فإذا غيرت من إطار مرجعيتك، فسترى هذه الشابة الجميلة . وإليك بعض المساعدة . يتحول أنف العجوز إلى ذقن وفك وجه الشابة الصغيرة . وتتحول اليد اليسرى للعجوز إلى الأذن اليمنى للشابة .

ويتحول فم العجوز إلى رباط عنق حول عنق الشابة . فإذا كنت لا تزال تجد صعوبة ، فساقتدم رسماً يساعدك على رؤية صورة الشابة . انظر الى الشكل (ج) .

إن السؤال البديهي هنا هو : لماذا رأيت صورة المرأة العجوز القبيحة في الشكل (ب) ، وذلك بدلا من رؤية وجه الشابة الصغيرة ؟ السبب هو أنك كيفت نفسك منذ البداية لرؤية العجوز . وفي كثير من الأحيان في نواتي ، أجعل نفس الحضور يرون الشكل (أ) ، والنصف الآخر الشكل (ج) ، ثم أريهم الصورة المشتركة في شكل (ب) ، وعندما تبدأ المجموعتان في التحدث عن هذا الأمر ، يشب الخلاف بينهما حول أى الطرفين على صواب وأيهما على خطأ . فمن شاهدوا شكل (أ) أولا يجدون صعوبة في رؤية الشابة الصغيرة والعكس لمن شاهدوا شكل (ج) .

إن من المهم أن ننوه إلى أن خبراتنا الماضية تقوم بعملية ترشيح منتظمة لقدرتنا على رؤية ما يحدث في العالم . إلا أن هناك طرقاً عدة للنظر إلى المواقف والتعرض لها . فمن يشتري تذاكر حفل قبل إقامته ببعض الوقت ثم يبيعها بعد ذلك بسعر أعلى ، يمكن أن ينظر إليه الآخرون على أنه مخادع يستغل الآخرين ، ويمكن أن ينظر إليه كذلك على أنه يقدم خدمة لمن يستطيعون شراء التذاكر ، أو لمن لا يرغبون في الوقوف في طابور للحصول على التذاكر . إن مفتاح النجاح في الحياة هو أن تمثل تجاربك لنفسك بصورة مستمرة بطرق تدعمك في تحقيق نتائج أعظم لنفسك وللآخرين .

« لو نظرت لما هو صغير من وجهة نظره هو ، ولو قَبِلْتَ ما للضعيف من قوة، ولو أنك استخدمت ما فى الظلمة من بصيص نور ، فإن كل شيء سيمضى على ما يرام . وهذا هو ما يطلق عليه : التصرف بالسجية ، أو بشكل طبيعى . »

لاو - تسو ، تاو تب كنج



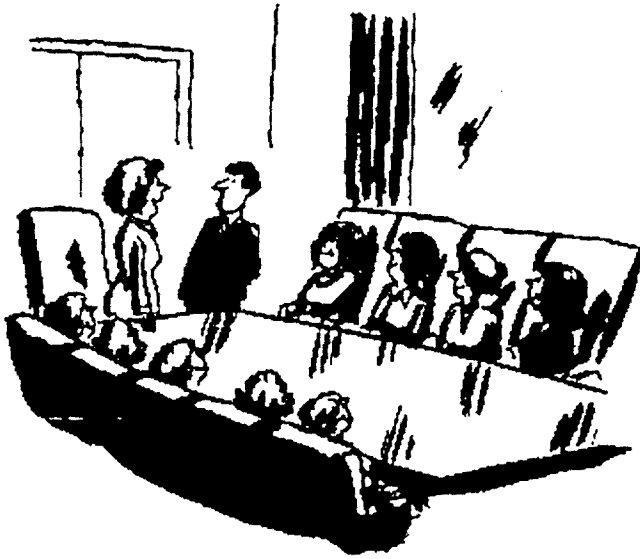
شكل جـ

إن أبسط صور إعادة التشكيل هى تغيير حالة سلبية إلى حالة إيجابية عن طريق تغيير الإطار المرجعى المستخدم فى إدراك هذه الحالة . وهناك نوعان أساسيان من إعادة التشكيل ، أو قُلْ طريقتين لتغيير نظرتنا للأشياء : إعادة تشكيل السياق وإعادة تشكيل المحتوى . وكلاهما يُغيران تصوراتك الداخلية عن طريق تخفيف وإزالة حالة الألم أو الصراع الداخليين بما يضعك فى حالة أكثر حكمة ووعياً .

لإعادة تشكيل السياق لابد من المرور بتجربة تبدو سيئة أو محبطة أو غير مرغوب فيها، وتوضيح كيف أن نفس السلوك أو التجربة له فوائد عظيمة فى سياق آخر . ويمتلئ أدب الأطفال بأمثلة إعادة تشكيل السياق . فأنف روبولف التى كانت محط سخرية الناس منه تحولت ميزة حقيقية وجعلته بطلا فى سياق الليلة المظلمة التى تساقطت فيها الثلوج . كما أن ذكر البط الصغير القبيح، عانى الكثير من الألم لأنه كان مختلفا كثيراً. ولكن هذا الاختلاف كان مصدراً لجماله عندما أصبح ذكر بط يافع . ولإعادة تشكيل السياق قيمة لا تقدر فى مجال العمل ، فقد كان شريكنا المخالف عبئاً كبيراً إلى أن أدركنا - بعد تفكير مجهد - أنه يمكن أن يكون عوناً كبيراً بسبب قدرته على توقع المشاكلات مسبقاً والابتكارات العظيمة يقوم بها أولئك الذين يعرفون كيف يعيدون تشكيل أنشطتهم ومشكلاتهم بحيث تصبح رصيذاً لهم فى سياقات أخرى . فقد كان ينظر مثلاً فى الماضى إلى النفط على أنه يدمر قيمة الأرض ويعوق زراعة المحاصيل ، ولكن، انظر إلى قيمته اليوم . ومنذ عدة سنوات، كان لدى مصانع تقطيع الأخشاب صعوبة فى التخلص من الكميات الكبيرة من نشارة الخشب التى تبقى لديهم . ولكن أحد الرجال قرر أن يأخذ النشارة، ويستخدمها فى سياق آخر، وضغطها معا ولصقها بالغراء وسائل آخر وصنع شيئاً اسمه الخشب الحبيبي (Presto Logs) ويعد سنتين من تعاقدته على أخذ كل هذه النشارة عديمة القيمة من هذه المصانع، صار يمتلك مشروعاً بعدة ملايين من الدولارات رغم أن مورده الأساسى لا يكلفه شيئاً . وهذا هو رجل الأعمال الناجح : إنه شخص يجعل الموارد العادية شيئاً منتجاً للثروة . وبطريقة أخرى، فإنه شخص خبير فى إعادة التشكيل .

أما إعادة تشكيل المحتوى فتتضمن أخذ نفس الموقف بالضبط وتغيير معناه فمثلا يمكن أن تقول : إن ابنك لا يتوقف أبدا عن الكلام ، إنه لا يغلق فمه أبدا . ولكن، بعد إعادة تشكيل المحتوى فإنك يمكن أن تقول : إنه بلاشك شاب شديد الذكاء بدليل أن لديه الكثير ليقوله . انظر إلى قصة القائد العسكري المشهور الذي عرف ذلك عند إعادة تشكيل ذهن قواته أثناء هجمة شديدة الوطأة قام بها الأعداء عندما قال : « إننا لا ننسحب بل نتقدم فى اتجاه آخر » وحينما يموت شخص عزيز علينا فإن معظم الناس يشعرون بالحزن . لماذا ؟ توجد عدة أسباب، منها على سبيل المثال : الشعور بفقدانك إياه ، ولكن بعض الناس يفرحون ، لماذا ؟ لأنهم يعيدون تشكيل الموت بحيث يعنى أن هذا الشخص دائما معهم، وأنه لم يتحطم شيء مطلقا فى الكون، وأن كل ما حدث هو أن الأمور غيرت شكلها، والبعض ينظر إلى الموت على أنه ارتقاء لنوع من الوجود أعلى سمواً، وهذا سبب فرحتهم .

ويوجد نوع آخر من إعادة تشكيل المحتوى وهو أن تغير بالفعل من طريقة نظرتك أو سماعك أو تصورك للموقف . فإذا تضايقت من الكلام الذى قاله لك شخص ما ، فيمكن أن تتصور نفسك مبتسماً وهو يقول نفس الكلمات السلبية بطريقة أداء مطربك المحبب . ويمكن أن ترى نفس التجربة داخل عقلك بحيث تكون محاطة هذه المرة بلونك المفضل ، وحينما تعيد التجربة التى مررت بها فى عقلك ، فإنك قد تسمعه وهو يعتذر لك أو ربما تراه يتحدث إليك من منظور يجعلك أعلى منه بكثير . فإعادة تشكيل نفس الشيء المحفز أو المنبه تغير المعنى المرسل إلى المخ مما يؤدي إلى تغيير الحالات والسلوكيات المرتبطة . وهذا الكتاب حافل بأساليب إعادة التشكيل، ويوجد فصل كامل مخصص لهذا وهو « معتقدات النجاح السبعة ».



«عشر سلطات»

صدرت حقوق الطبع عام ١٩٨٥: وأعيد طبعها بتصريح من ارتيماس لول . وكانت قد ظهرت أصلا في نيو ويان

نشرت الباليتمورسن مقالة قوية مؤثرة منذ زمن ليس بالبعيد وأعيد نشر المقالة في الريدرز دايجست وكان عنوانها « طفل نورؤية غير عادية »، وكانت المقالة حول طفل يسمى « كالفين ستانلى » ويظهر من المقالة أن كالفين يركب الدراجة، ويلعب البيسبول، ويذهب إلى المدرسة، ويفعل كل ما يفعله أقرانه فى سن الحادية عشرة ، إلا أنه كان مكفوف البصر .

ولكن، كيف استطاع كالفين أن يفعل كل هذه الأشياء بينما الكثيرون ممن فى نفس موقفه يناون عن الحياة أو يعيشون فى أسى. من خلال قراعتى للمقالة، اتضح لى أن والدة كالفين متميزة فى إعادة التشكيل، فقد حولت كل التجارب التى عاشها ابنها - وينظر إليها الآخرون على أنها معوقات - إلى مميزات داخل عقل كالفين . ولأن كالفين يراها كمميزات فإنه عاشها كمميزات . ونذكر هنا بعض ما كان يدور بين كالفين وأمه :

تذكرُ والدة كالفين اليوم الذى سألها عن سر عدم قدرته على الإبصار فتقول : « لقد أوضحت له أنه وُلِدَ هكذا، وأن هذا ليس خطأ أحد. فسألنى : لماذا أنا ؟ فقلت : لا أعرف السبب يا كالفين ولكن ربما قد يكون القدر قد رسم لك خطة معينة » ثم أجلسْتُ طفلها وقالت له : « إنك تستطيع الإبصار يا كالفين، ولكنك ستستخدم يديك بدلا من عينيك . وتذكرُ أنه ليس بإمكانك أن تفعل شيئا » .

وفى أحد الأيام، شعر كالفين بالحزن الشديد، حيث أدرك أنه لن يرى وجه أمه أبداً وتقول المقالة : « إن السيدة ستانلى عرفت ما تقوله لطفلها الوحيد .. » لقد قلت له : يا كالفين تستطيع أن ترى وجهى باستخدام يديك وبالإستماع إلى صوتى، ويمكنك بهذا أن تعرف عنى أكثر مما يعرفه المبصرون » واستمرت المقالة تقول إن كالفين يتحرك فى عالم المبصرين بتلك الثقة والإيمان اللذين لا يتزعزعان واللذين يتحلى بهما طفل تسانده أمه دائما . إن كالفين يريد أن يصبح مبرمج حاسب آلى، وأن يصمم يوماً ما برامج للمكفوفين .

وفى العالم كثير من أشباه كالفين، ونحن بحاجة إلى أمثال السيدة ستانلى فى القدرة على إعادة التشكيل المؤثرة . وقد حظيت مؤخرا بشرف استقبال

أستاذ إعادة تشكيل آخر اسمه القائد « جيري كوفى » وهو رجل عالى الهمة، استطاع استخدام إعادة التشكيل ليحافظ على قواه العقلية ، بينما كان يقضى سبع سنوات من الحبس الانفرادى فى معسكر أسرى فى فييتنام . وقد يكون أول رد فعل لنا عند سماع هذا أن نجفل قليلا . وعموما ، فإن الجيد ما نراه جيدا ، والشر ما نراه شريرا . وقد قرر جيري أن يرى ما به على أنه فرصة عظيمة ، ويعينه على البقاء قويا ، وفرصة ليتعلم المزيد عن نفسه أكثر مما تعلم سابقا ، وفرصة أيضا ليكون أقرب إلى الله تعالى . لقد قرر أن يفعل شيئا يجعله يفخر بطريقة تعامله يوماً ما . ومن خلال هذا الإطار ، رأى كل ما حدث كتجربة تطور شخصية ، وقد حولته هذه التجربة فى النهاية تحولاً إيجابياً وكاملاً . ويقول : إنه لم يكن ليتنازل عن المرور بهذه التجربة ولو مقابل مليون دولار .

فكر فى خطأ كبير وقعت فيه فى العام الماضى ، قد يجعلك هذا تشعر بكآبة فورية ، ولكن الغالب أن هذا الخطأ كان جزءاً من تجربة نجاح وليس تجربة فشل . وحينما تتدبر هذا الأمر ، فإنك ستدرك أن ما تعلمته من هذا الخطأ يفوق ما تعلمته من سواه من الأشياء التى فعلتها فى تلك الفترة .

قد تنظر نظرة عدمية إلى الخطأ الذى وقعت فيه بحيث لا تستفيد منه ، ويمكنك أيضا أن تعيد تشكيل التجربة ، بحيث تركز على ما تعلمته منها . ولكل تجربة عدد من المعانى ، والمعنى هو أى شىء تختار أن تؤكده ، كما أن المحتوى هو ما تختار أن تركز عليه . وأحد مبادئ النجاح أن تجد أنفع إطار لأى تجربة ، بحيث تحولها إلى شىء يعمل فى صالحك وليس ضدك .

هل توجد أية تجربة لا يمكنك تغييرها ؟ هل يوجد لديك سلوك غير قابل للتعديل ؟ هل تتحكم فيك سلوكياتك أم تتحكم أنت فيها ؟ إن الشيء الذى يؤكد دائماً فى هذا الكتاب هو أنك الذى تتحكم، فأنت تدبر عقلك وأنت المسؤول عن نتائج حياتك . وإعادة التشكيل إحدى أقوى الطرق التى تمكنك من تغيير تفكيرك فى تجربة ما . فأنت بالفعل تضع أطراً حول التجارب، كما أنك أحياناً تغير الإطار بتغيير الأحداث .

حاول أن تدبر هذه المواقف وتعيد تشكيلها :

- ١ - رئيس عمل دائم الصراخ فى وجهى .
- ٢ - اضطررت إلى أن أدفع أربعة آلاف دولار زيادة عما دفعته فى العام الماضى كضريبة للدخل .
- ٣ - لدينا القليل من الأموال ، ولا توجد أموال إضافية لشراء هدايا عيد الميلاد هذا العام .
- ٤ - فى كل مرة، أبدأ فى إحراز نجاح كبير ، أدمر نجاحى .

وهذه بعض تعديلات إعادة التشكيل المقترحة :

- ١ - أ - من العظيم أن يهتم بإخبارك بمشاعره ، فقد كان يمكنه فصلك من العمل وحسب .
- ٢ - أ - هذا عظيم، فهذا يدل على أن أرباحك هذا العام أكثر من أرباح العام الماضى .
- ٣ - أ - عظيم، إنها فرصة لتصبح أكثر عبقرية، وتفعل شيئاً لا ينساه الناس بدلا من شراء هدايا مستهلكة، وستكون هداياك شخصية .

٤ - أ - من المفيد جدا أن تكون واعياً، هكذا بالنمط الذى درجت عليه فى الماضى . والآن، يمكنك أن تفكر فى السبب وتغيره إلى الأبد !

وإعادة التشكيل عملية حيوية لتتعلم كيفية التفاهم مع أنفسنا ومع الآخرين. وعلى المستوى الشخصى، فإنها تعنى كيفية اختيار المعانى التى نضيفها على الأحداث . وعلى مستوى أوسع، فإنها إحدى أنفع وسائل الاتصال المتاحة . خذُ مثلاً البيع وفكر فى أى وسيلة للإقناع ؛ فالشخص الذى يضع الإطار ويحدد المواقف هو الشخص ذو التأثير الأكبر . ومعظم النجاحات الكبيرة الماثلة أمام عينيك فى كل المجالات - من الإعلان وحتى السياسة - ما هى إلا نتاج لإعادات تشكيل ماهرة ، أى تغيير إدراكات الناس بحيث تضعهم تصوراتهم الجديدة حول شيء ما فى حالة تجعلهم يعيدون أو يتصرفون بطريقة مختلفة . وقد باع أحد أصدقائى سلسلة مطاعمه الصحية إلى شركة جنرال ميلز بمبلغ يفوق مكاسبه بمائة وسبعة وستين ضعفاً، وهو شيء لم يحدث أبداً فى هذا المجال ، فكيف فعل هذا ؟ لقد جعل جنرال ميلز تقرر قيمة الشركة بناءً على المبلغ الذى سوف تساويه إذا لم تشتريها الشركة الأخرى خلال السنوات الخمس القادمة، واستمرت سلسلة المطاعم فى التوسع. لقد كان بإمكانه أن ينتظر حتى يبيعهها لهم، ولكنهم كانوا باحتياج لها فى ذلك الوقت كى يحققوا أهدافهم المبهسية . ولهذا، وافقوا على الإطار الذى قدمه ، فالإقناع ما هو إلا تغيير للإدراك .

ومعظم إعادة التشكيل تحدث لنا ، لا عن طريقنا، حيث يغير شخص آخر الإطار لنا وتتفاعل نحن معه . فالإعلان عموماً ما هو إلا صناعة ضخمة، هدفها الوحيد تشكيل وإعادة تشكيل إدراكات الناس . هل تعتقد أن هناك ما هو

جذاب أو مثير فى المشروبات الكحولية أو السجائر ؟ فلو قدمت سيجارة فاخرة لشخص لا يدخن لما أعجبته . إلا أن الإعلانات رسمت فى مخيلتنا هذه الصورة ونحن بدورنا نستجيب لها . فإن وجد المضمون أننا لا نستجيب على نحو جيد ، فإنهم يضعون فى مخيلتنا صورة جديدة ليروا إن كانت ستجرح أم لا .

ومن أعظم إعادات التشكيل فى مجال الإعلان ذلك الذى قامت به شركة بيبسى كولا . فالكلمة يعلم أن كوكاكولا كانت هى مشروب الكولا الرئيسى البارز . ولم يكن يوجد تحدٍ لتاريخها وعراقتها ووضعها فى السوق ، ولم يكن لدى بيبسى ما تفعله كى تهزم كوكاكولا على أرضها . فحينما تحارب شيئاً عريقاً ، لا يمكنك أن تدعى أنك أشد عراقية منه ، فالناس لن يصدقوك .

إن بيبسى قلبت الموضوع رأساً على عقب بدلاً من ذلك، وغيّرت إدراكات الناس، وحينما بدأت الحديث عن « جيل بيبسى » وأصدرت « تحدى بيبسى » ، حولت ضعفها إلى قوة . لذلك كانت بيبسى تقول : « نعم، لذلك كان الآخرون ملوكاً ، ولكن، دعونا نتكلم عن اليوم : هل تريدون منتج الأمس أم منتج اليوم ؟ » فقد أعاد الإعلان تشكيل عراقية كوكاكولا، وحولها إلى ضعف فى إشارة إلى أنها منتج الماضى وليس المستقبل، وبهذا حولوا وضع بيبسى فى الدرجة الثانية إلى مصلحة الشركة .

ماذا حدث بعد ذلك ؟ قررت كوكاكولا أن عليها أن تلعب على أرض بيبسى

وخرجت بمنتجها « كوكاكولا الجديدة »

وما علينا الآن إلا أن ننتظر ونرى ما إذا كانت إعادة التشكيل التى خرجت بها شركة كوكاكولا بتقديمها الكوكا التقليدية والكولا الجديدة المشابهة لبيبسى

سوف تفلح أم لا . ولكن العملية كانت مثلاً ممتازاً لإعادة التشكيل لأن المعركة باكملها كانت حول « الصورة » وحسب، وكانت القضية الأساسية هي أى من أسلوب الشركتين لإعادة التشكيل سيلتصق بعقول الناس . فلا يوجد محتوى اجتماعى كامن فى شراب سكرى مكرين يفسد الأسنان . ولا يوجد فى مذاق البيبسى ما هو أكثر عصرية من مذاق الكوكاكولا ، ولكن، عن طريق تغيير الإطار وتحديد أسس المنافسة ، تمكنت بيبسى من عمل انقلاب تسويقى خطير فى التاريخ الحديث .

وكانت إعادة التشكيل عاملاً رئيسياً فى إنهاء قضية السب والقذف التى رفعها الجنرال وإليام سى وستمورلاند ضد شبكة تليفزيون «سى بى اس» مطالباً بمائة وعشرين مليون دولار . وكان وستمورلاند بعد أن ذهب إلى القضاء يبدو أنه يتمتع بتأييد شعبى كبير لوجهة نظره فى القضية . وقد أطلق موضوع نشر فى مجلة « تى فى جايد » على هذا النزاع اسم « تشريح لقضية قذف »، وبدأت شبكة تليفزيون «سى بى اس» تدرك صعوبة موقفها؛ فعينت أخصائى علاقات عامة اسمه « جون اسكاتلون » وكانت مهمته أن يغير تيار المساندة الشعبية لوجهة نظر الجنرال وستمورلاند، وأن يجعل الناس يتوقفون عن التركيز على العملية التى تستغرق ستين دقيقة، وأن يبدأوا فى الاهتمام بالاتهامات الموجهة إلى وستمورلاند . تلك الاتهامات التى كان على «سى بى اس» أن تثبت صحتها وفى النهاية، تنازل وستمورلاند عن القضية فى مقابل اعتذار بسيط مما جعل سى بى اس ممتنة إلى الأبد بمهارات جون اسكاتلون فى إعادة التشكيل .

انظر إلى دنيا السياسة ، بعد أن ازداد انخراط رجال الدعاية فى عملية إعادة التشكيل فى السياسية داخل الولايات المتحدة الأمريكية ، أصبحت هذه

العملية هي الجزء الأهم في المعترك السياسي. فبعد المناظرة التليفزيونية بين الرئيس الأمريكي الأسبق ريجان ومنافسسه والترموندل في الانتخابات الرئاسية، حاصر العاملون في الحملة الانتخابية لكلا الجانبين الصحفيين في محاولة لتحقيق كل كلمة قيلت في هذه المقابلة، وفي وضع إطار لها . فما السبب في ذلك ؟ ذلك أن الإطار كان هو الأهم وليس المضمون ؟

كان ريجان وراء واحدة من أبرع عمليات إعادة التشكيل في العالم في المناظرة التليفزيونية الثانية . في المناظرة الأولى ، ظهر سنّه كأحد موضوعات النقاش لأول مرة في الحملة الانتخابية . وبطبيعة الحال ، ذلك أيضا كان يحتاج إلى إعادة تشكيل . فقد كان الناس بالفعل يعرفون سنّه ، أليس كذلك ؟ إلا أن أدائه الضعيف والتغطية الصحفية له أعادت تشكيل سنّه من حقيقة بسيطة إلى نقطة ضعف محتملة . وفي المناظرة علّق مونديل مرة ثانية ملحاً على إمكانية أن يكون سنّ ريجان نقطة ضعف . وقد انتظر الناس رد ريجان على ذلك . فقال ريجان بصوت ينم تماما عن التأكيد ، بأنه لا يعتقد أن السن ينبغي أن يكون أحد الموضوعات للنقاش في الحملة الانتخابية . وقال : إنه لا ينوى أن يجعل من صغر سن وعدم خبرة خصمه موضوعاً للنقاش في الحملة . فبجملة واحدة أعاد تشكيل السؤال تماما بصورة تضمن ألا يكون مرة أخرى عاملاً في السباق الرئاسي .

يجد الكثيرون منا أن إعادة التشكيل ونحن نتواصل مع الآخرين أيسر مما عليه الحال ونحن نتواصل مع أنفسنا . فإن كنا نحاول أن نبيع لشخص ما سيارتنا القديمة ، فإننا نعرف كيف نشكل حديثنا بحيث يركز على النواحي الحسنة للسيارة والتقليل من الجوانب السيئة . فإذا كان للمشتري إطار

مختلف، فإن مهمتك هي تغيير منظوره . إلا أن قليلين منا يقضون الكثير من الوقت في التفكير في تشكيل تواصلنا مع أنفسنا . فعندما يحدث لنا أمر ما ، فإننا نكون تمثيلاً داخليا للتجربة ثم نعتقد أنها ستبقى معنا . فلتفكر في مدى جنون هذه الفكرة . فالأمر يشبه إدارة المحرك ثم الانتظار لنرى إلى أين تقودنا السيارة .

وبدلاً من ذلك، فإنك بحاجة إلى أن تتعلم التواصل مع نفسك بنفس القصد والتوجيه والإقناع الذي تفعله في عرض عمل . وينبغي أن تشكل الخبرات وتعيد تشكيلها بطريقة تجعلك تستفيد منها، وتعتمد إحدى الطرق في ذلك على التفكير الحريص الواعي .

ونحن جميعاً نعرف أشخاصاً أصابهم الخجل الشديد بعد علاقة حب فاشلة، وأحسوا بأنهم جرحوا بما يجعلهم يقررون التراجع عن أى علاقات لاحقة . وفي الواقع، فإن هذه العلاقات كانت مصدر فرح لهم أكثر مما كانت مصدر ألم، وهنا تكمن صعوبة الإقلاع عنها . ولكن تجاهل الذكريات الطيبة، والتركيز على الذكريات السيئة يضع أسوأ إطار ممكن على التجربة . والفكرة هي أن تغيير الإطار، فترى الفرحة وترى المكاسب وترى النمو؛ فيصبح من الممكن حينئذٍ أن تتحرك في إطار إيجابي، وليس في إطار سلبي، وتملك ناصية القوة التي تمكنك من إيجاد علاقة أعظم في المستقبل .

فكرْ لدقيقة في ثلاثة مواقف حياتية تمثل تحدياً لك . كم عدد الطرق المختلفة التي يمكن أن ترى بها كل موقف؟ وكم إطاراً يمكن أن تضعه حولها؟ وماذا تتعلم من رؤيتها بطرق مختلفة؟ وكيف يمكنك هذا من التصرف بحرية وبطريقة مختلفة؟

إننى أستمع الآن إلى البعض منكم وهو يقول : « ليس من السهل عمل هذا ، فأحياناً يمنعنى الإحباط من فعل ذلك ». يا لكم من انهزاميين، ما هو الإحباط ؟ إنه حالة تذكّر ما قلناه آنفاً فى هذا الكتاب عن الارتباط / وعدم الارتباط . إن من الشروط المسبقة للقدرة على إعادة تشكيل نفسك هو أن تفك ارتباطك بالتجربة المحبطة، وتنتظر إليها من منظور آخر جديد ، ثم بعد ذلك تغير من تصورك الداخلى وموقفك منها، فإذا كنت فى حالة غير حكيمة فإنك الآن تعرف كيف تغيرها . فإذا كنت تضع شيئاً فى إطار لا يفيدك ، فإن عليك الآن أن تغير هذا الإطار .

ومن أساليب إعادة التشكيل أن تغير معنى التجربة أو السلوك، تخيل موقفاً يفعل فيه شخص ما شيئاً لا يعجبك، وأنت تظن أن لسلوكه معنى خاصاً . انظر مثلاً إلى حالة زوج يعشق الطهو، ويحب أن تقدر زوجته طهوه ، وحينما يأتى ميعاد الطعام تتصرف زوجته بهدوء ، بما يصيب الزوج بالضيق الشديد فإن الزوجة إذا كانت تستمتع بالطعام فإنها يجب أن تتحدث عن ذلك، فإذا لم تتكلم فإن معنى ذلك أنها غير راضية . فماذا يمكنك أن تفعل كى تعيد تشكيل إدراكه لسلوك زوجته ؟

تذكّر أنه كان يهتم بتقدير الغير له . وإن عملية إعادة تشكيل المعنى تنطوى على تغيير الإدراك إلى إدراك يدعم ما يهتم الشخص، مع فعل ذلك بطريقة لم يدر عنها شيئاً مسبقاً . فمن الممكن أن نشير على الطاهى بأن شريكته كانت تستمتع بالطعام بشدة حتى أنها لم ترغب فى تضييع أى وقت فى الحديث، فى حين تستطيع قضاء هذا الوقت فى تناول الطعام . فالأفعال أصدق من الكلام ، أليس كذلك ؟

وهناك طريقة تتمثل في إعادة تشكيله لسلوك ذاته . وذلك بأن نسأل : « هل جاء وقت سكت فيه عن الكلام تماما أثناء الطعام لاستمتاعك به كثيرا . ما الذى ألم بك فى هذا الوقت ؟ لقد كان سلوك زوجته مضجرا فقط فى الإطار الذى وضعه هو فيه . وفى مثل هذه الحالات ، لا يتطلب الأمر سوى القليل من المرونة لتغيير الإطار .

أما النوع الثانى من إعادة التشكيل، فيتضمن التعامل مع سلوك تقوم به ولا تحبه . وفى العادة ، لا تحب هذا السلوك لأنك لا تحب الصورة التى يظهر عليها أو ما يعود به عليك من نتائج . وتتمثل طريقة إعادة تشكيله فى تخيل موقف أو إطار آخر يكون فيه هذا السلوك نافعا فى حصولك على أمر ترغبه حقا .

لنفترض أنك رجل مبيعات ، وأنت تجهد نفسك من أجل أن تعرف كل تفاصيل منتجك . غير أنك تميل إلى أغراق زبائنك بكم هائل من المعلومات حتى أنهم يصابون بالارتباك ، وفى بعض الأحيان، يؤخر ذلك اتخاذهم قرار الشراء . والسؤال هو : فى أى المواقف الأخرى، يمكن أن يكون هذا السلوك فعالاً ؟ ماذا عن الكتابة والنسخ ؟ أو الكتابة الفنية عن المنتج نفسه ؟ كما أن معرفة الكثير من المعلومات والقدرة على استدعائها بصورة يسيرة يمكن أن يكون له نفعه فى المذاكرة بغية الدخول فى امتحان، أو فى مساعدة الأطفال فى واجبه المدرسى . ومن ثم ، فإنك ترى أن السلوك نفسه ليس هو لب المشكلة ، فالمشكلة الحقيقية تكمن فى موضع استخدامه . هل يمكن أن تتذكر أمثلة من حياتك أنت؟ فجميع تصرفات الإنسان يكون لها نفعها فى مواقف معينة . فالتأخير قد يبدو أمراً لا نفع وراءه ، ولكن، ألن يكون من المفيد أن تؤخر الشعور بالغضب أو الحزن إلى يوم آخر، ثم لا تقوم به أصلا .

ويمكنك أن تقوم بتمارين إعادة تشكيل التصورات والخبرات التي تضايقتك . ففكر مثلاً في شخص أو تجربة تضايقتك بصورة مستمرة ، فقد ترجع إلى البيت بعد يوم عمل سييء . وكل ما يشغل تفكيرك هو ذلك المشروع المضحك الذي أعطاه لك مشرفك في اللحظات الأخيرة . وبدلاً من أن تبعد عن الإحباط ، فإنك تأخذه معك إلى البيت ، وحينما تشاهد التلفزيون مع أطفالك ، فإن كل ما تفكر فيه في حالة الغضب هذه هو مشرفك الغبي ومشروعه السييء .

وبدلاً من أن تترك عقلك يشعرك بالتعاسة في عطلة نهاية الأسبوع ، فإن بمقدورك أن تعيد تشكيل تجربتك بصورة تجعلك تشعر بأنك في حالة أفضل . ولتبدأ بإبعاد نفسك عن هذه التجربة . فلتأخذ صورة مشرفك في قبضة يدك ، ولتتخيله وهو يرتدى نظارة سخيفة المنظر وله أنف كبير ، ولتتخيله كذلك وهو يتحدث بأسلوب مضحك ، وبأنه دافئ المشاعر وهو يقول لك : إنه يحتاج إلي مساعدتك في هذا المشروع ، فهلاً تكرمت بتقديم المساعدة ؟ وبعد أن اخترعت ذلك ، ربما تقدر موقفه لأنه يشعر بأنه نسي أن يخبرك بالأمر إلا في اللحظة الأخيرة . وربما تتذكر مرة فعلت فيها نفس الشيء مع شخص آخر . واسأل نفسك هل هذا الأمر مهم إلى هذه الدرجة حتى أتركه يفسد علي عطلة نهاية الأسبوع ، وهل هناك سبب لأن أجعله يشعرنى بالضيق عندما أكون في البيت .

إننى لا أقول هنا إن هذه المشكلة غير موجودة ، فربما كنت تحتاج إلي الانتقال إلى وظيفة جديدة ، أو أن تتواصل بصورة أفضل في الوظيفة الحالية . ولكن إن كان هذا هو الحال ، فستحتاج إلي أن تتعامل مع المشكلة بدلاً من أن يراودك هذا الشبح السلبى الراقد في ذهنك ، والذي يجعلك دائماً سريعاً في ردود أفعالك ، ويؤدى بك إلى معاملة أقرب الناس إليك بصورة غير مستساغة .

افعل ذلك بصورة فعالة عدة مرات ، وفى المرة المقبلة التى ترى فيها مشرفك ، قد تراه وهو يرتدى هذه النظارات السخيفة وتسمعه وهو يحدثك بهذه النبيرة المختلفة . ومن ثم ، تخلق نوعاً جديداً من رد الفعل تجاهه ، وطريقة جديدة فى تفاعلكما معاً ، وذلك خارج إطار أسلوب المنبه الذى يقابله رد الفعل الذى كان بينكما فى الماضى .

لقد استخدمت إعادات التشكيل تلك بطرق بسيطة مع مشكلات كان بعض الناس ينظرون إليها على أنها مشكلات ضخمة . وفى مرات عديدة فى مواقف معقدة ، فقد يكون عليك أن تقوم بسلسلة من إعادات التشكيل البسيطة كي تحقق الحالة النفسية المرغوبة بصورة تدريجية ولكن دقيقة .

وإعادة التشكيل فى أوسع معنى لها ، يمكن أن تستخدم فى القضاء على أى مشاعر سلبية عن كل شىء تقريبا . ومن أكثر الأساليب فاعلية لذلك ، أن تتخيل نفسك فى أحد دور السينما ، ولتتنظر إلى أى مشكلة تضايقتك على أنها فيلم يعرض على الشاشة . وفى البداية ، قد ترغب فى إسراع إيقاع المشاهد كما فى أفلام الكرتون . وقد ترغب فى أن يصاحبها موسيقى كالتى تُعزَفُ فى السيرك . ثم بعد ذلك ، قد ترغب فى عرض المشاهد مرة أخرى ، لتشاهدها وهى تزداد سخافة . جرّب هذا الأسلوب مع شىء يضايقتك ، وسوف تجد أنه سرعان ما سيفقد تأثيره السلبي عليك .

ويمكن لنفس هذا الأسلوب أن ينجح مع الأمراض الرهابية ، إلا أن عليك أن تبذل جهداً أكبر هنا . وإليك طريقة ذلك ، توجد جنور الأمراض الرهابية ، فى الغالب ، فى مستوى حسى عميق ، ومن ثم ، فعليك الابتعاد عنها حتى تعيد تشكيلها بصورة فعالة . وريود الفعل الرهابية قوية جدا حتى أن الناس

يستجيبون لجرد التفكير فى شىء ما . وتتمثل طريقة التعامل مع أمثال هؤلاء فى إبعادهم عن تمثيلهم عدة مرات ، وهو ما نسميه بالإبعاد المضاعف . على سبيل المثال ، إذا كان لديك رهبة من شىء ما ، فجرّب هذا التمرين . عدْ إلى نفسك إلى وقت كنت فيه فى أتم سيطرة على نفسك مع شعور بالحيوية ، ولتشعر بمشاعر الثقة فى ذاتك مرة أخرى . تخيل نفسك فى ظل حماية هالة مشعة . وبمجرد أنك فى أحد دور السينما التى تفضلها . اجلس فى أحد المقاعد بحيث تكون فى موضع تشاهد فيه الشاشة بصورة جيدة . بعد ذلك ، تخيل أن زوجك تخرج من جسدك، وتقوم بغلق الغرفة التى يوجد بها جهاز العرض، لتشعر دائماً بوجود حالة الحماية حولك . وانظر إلى أسفل لتشاهد نفسك وأنت تجلس بين الحضور ناظراً إلى الشاشة الخاوية .

بعد ذلك، انظر إلى الشاشة، وتخيل أن عليها إطاراً ثابتاً بالأبيض والأسود لمرض رهايبى أو لتجربة بشعة أصابتك بالضيق فيما سبق. وتخيل أنك تنظر إلى أسفل وتشاهد نفسك بين الحضور وأنت تشاهد ما يحدث على الشاشة، فبذلك تبتعد عنها بصورة مضاعفة. وأنت على هذه الحالة، أعد عرض الصورة التى باللونين الأبيض والأسود بسرعة كبيره حتى ترى ما كان يضايقك كفيلم هزيل رخيص هزلى، وتلاحظ ربود أفعالك وأنت تشاهده مع الجمهور على الشاشة.

وعلينا أن نمضى الآن إلى ما هو أبعد من ذلك. أريد جزءك القوى واسع الحيله الذى حلّق ووصل إلى حجرة العرض أن يخلّق عائداً إلى جسمك الجالس، ثم بعد ذلك، تنهض وتمضى تجاه الشاشة، إن عليك أن تفعل ذلك وأنت فى حالة نفسية تشعر فيها بالقوه والثقة. ثم تقول لنفسك السابقة الموجودة على الشاشة:

إنك كنت تشاهدها، وأنت توصلت إلى طريقتين أو ثلاث لمساعدتها في تغيير هذه التجربة، أى إعادتين أو ثلاث إعادات تشكيل لمعنى ومضمون، لتساعدها على التعامل معها بصورة مختلفة فى الوقت الحاضر وفى المستقبل، طرق تستطيع ذاتك فيما مضى أن تتعامل بها مع حاضرک، أو مفاهيم أكبر نضجاً، إنك فى غنى عن كل هذا الألم والخوف. وإنك فى حالة تتسع فيها حيلتك عما كنت عليه فى صغرك، وهذه التجربة الماضية هى تاريخ سالف لا أكثر.

ساعد نفسك على أن تتعامل مع شئ لم تتمكن من مواجهته فيما مضى، ثم بعد ذلك، أسرع إلى كرسيك، وشاهد الفيلم وهو يتغير إلى فيلم آخر. اعرض نفس هذا المشهد فى ذهنك، ولكن فى هذه المرة شاهد نفسك فى صغرها وهى تتعامل مع هذا الموقف بثقة تامة. وعندما تفعل ذلك، عدْ إلى الشاشة وهنىء نفسك فى صغرها، ولتعاينها على تحررها من رهابها أو خوفها. ثم عدْ لنفسك فى صغرها إلى داخلك مره أخرى، وأنت تعرف أنها أقوى وأكثر حيلة من أى وقت مضى، وأنها جزء من حياتك. كرر نفس هذا الأسلوب مع أى مخاوف أو رهاب آخر فى داخلك. ثم افعل نفس هذا الأمر مع شخص آخر.

إن ذلك يمكن أن يكون تجربة قوية للغاية. ولقد تمكنت من تحرير أشخاص من مخاوف ورهاب دام معهم طوال عمرهم، وقد تم ذلك فى مرات عديدة فى غضون دقائق معدودة فقط. فما السر وراء نجاح هذا الأسلوب؟ ذلك أن الدخول فى حالة نفسه رهابية يتطلب تمثيلات داخلية محدودة، فسوف تغير الحالة النفسية التى يخلقها هذا الفرد عندما يفكر فى هذه التجربة.

وبالنسبة للبعض، يتضمن عدد من هذه التجارب مستوى من الانضباط الذهنى والقوه التخيلية التى لم تكن فى متناولهم من قبل، وكنتيجة لذلك، فإن

عدداً من الحالات النفسية التي أقدمها لك قد تبدو مربية في بداية الأمر. إلا أن ذهنك يمكن أن يعمل بهذه الطريقة، وإذا عملت بعناية في هذه الاستراتيجيات، فسوف تشعر بأنك ماهر في كل مره تقوم بها بذلك.

ومن الأمور المهمة التي ينبغي تذكرها بشأن إعادة التشكيل هو أن جميع تصرفات الإنسان لها غرض في إطار معين. فإذا كنت تدخن فإناك لا تفعل ذلك لرغبتك في إدخال المواد المحدثه للإصابة بالسرطان إلى رئتك ، بل لأنك تشعر أن التدخين يجعلك أكثر ارتياحاً أو استرخاءً في مواقف اجتماعية معينة. فلقد تبينت هذا السلوك كى تحصل لنفسك على مكسب ما . ومن ثم، تجد في بعض المواقف أنه من المستحيل أن تعيد تشكيل السلوك دون مواجهة الحاجة التي تضمن الوفاء بهذا السلوك. وهذه هي المشكلة التي تواجه الناس عندما يحاولون استخدام الصدمات الكهربائية لعلاج أنفسهم من التدخين. وربما يؤدي بهم ذلك إلى شيء على نفس الدرجة من السوء كالإفراط في الأكل أو الشعور بالقلق طوال الوقت. - وبناء على ذلك - لا أقول إن هذا الأسلوب سيئ ، بل أقول - ببساطة - إن علينا أن نكتشف النوايا الموجودة في العقل الباطن من أجل أن نفى بهذه الحاجة بصورة أفضل.

يمكن تكيف جميع سلوك الإنسان بصورة أو بأخرى؛ ذلك أنه مصمم للوفاء بحاجة معينة . ليس هناك مشكلة في جعل الناس تكره التدخين ، ولكنني في حاجة أيضاً لأن أضمن أن أوفر لهم خيارات سلوكية أخرى تفي باحتياجاتهم دون آثار سلبية ، كتلك التي تنتج عن التدخين . فإذا كان التدخين يجعلهم يشعرون بالارتياح أو بالثقة أو بالتركيز ، فإن عليهم أن يتوصلوا إلى سلوك أفضل للوفاء بهذه الاحتياجات .

صمم كلُّ من ريتشارد باندلر وجون جريندر عملية إعادة تشكيل من ست خطوات لتحويل أى عادة غير مرغوب فيها إلى عادة مرغوب فيها ، مع الحفاظ على الفوائد المهمة التي كان يزودهم السلوك القديم بها :

- ١ - تحديد النمط أو السلوك الذى ترغب فى تغييره .
- ٢ - إقامة تواصل مع ذلك الجزء من مخك الذى يولد هذا السلوك .أدخل إلى عقلك واسأله الأسئلة التالية، وعليك أن تبقى فى حالة تنبه عن قصد لكشف أى تغييرات فى حواس الجسم، وفيما يسمعه ويراه كاستجابة لسؤالك مع نقل هذه التغييرات . والسؤال هو : « هل سيتعاون جزء مخى الذى يولد سلوكاً معيناً معى فى حالة الوعى ؟ » .
والآن، اسأل هذا الجزء ، والذى سنطلق عليه الجزء « س » أن يزيد من درجة هذه الإشارة عندما يقول «نعم» ، وأن يقلل منها عندما يقول «لا» . والآن، اختبر الاستجابة عن طريق سؤال الجزء أن يقول «نعم»... وبعد ذلك «لا» من أجل أن تستطيع التمييز بين الاثنين .
- ٣ - التفريق بين القصد والسلوك . قدم الشكر للجزء على استعدادده للتعاون معك . والآن ، فأنت تطرح هذا السؤال ، كُنْ يقظا كى تكتشف الإجابة بنعم أو لا . دَوِّن ملاحظات بالفوائد التي كانت لهذا السلوك فى الماضى ، ثم قدِّم الشكر لهذا الجزء على إبقائه على هذه الفوائد المهمة .
- ٤ - إيجاد سلوك بديل لإشباع القصد . الآن ، ادخل إلى أعماقك وتحديث إلى أكثر أجزاءك إبداعاً ، واطلب منه أن يولد ثلاثة تصرفات بديلة، والتي تكون على نفس درجة جودة السلوك ، س « أو أفضل منه وذلك

إشباع قصد الجزء الذى تحدثنا إليه . اجعل جزءك الابتكارى يرسل إشارة نعم عندما يولد التصرفات الثلاثة ... والآن، اسأل الجزء المبتكر إن كان على استعداد لأن يكشف لك عن التصرفات الثلاثة الجديدة .

٥ - اجعل الجزء « س » يقبل التصرفات الجديدة، وعليه مسؤولية توليدها عند الحاجة إليها . ثم اسأله إن كانت التصرفات الجديدة فعالة بنفس درجة السلوك «س».

والآن ، اسأل الجزء « س » إن كان على استعداد لقبول المسؤولية عن توليد التصرفات الجديدة فى المواقف المناسبة عندما يحتاج قصده لأن يتم إشباعه .

٦ - قُمْ بفحص بينى . ادخل الآن فى أعماقك، واسأل إن كانت هناك أجزاء تعترض على المفاوضات التى انتهت تَوَّأً أم أن جميعها يوافقك ويؤيدك ، ثم انتقل إلى المستقبل وتخيل موقفاً كان يؤدي إلى استدعاء السلوك القديم ، وجرب استخدام أحد الاختيارات الثلاثة الجديدة مع الاستمرار فى تحقيق نفس النتيجة المرغوبة . انتقل مرة أخرى إلى المستقبل وتخيل موقفاً كان يؤدي إلى حدوث السلوك غير المرغوب فيه، ثم جرب استخدام أحد خياراتك الجديدة .

فإذا حصلت على إشارة بأن الأجزاء الأخرى تعترض على اختيارائك الجديدة ، فعليك أن تعيد الكرة من البداية ، وحدد أى الأجزاء يعترض ، والمنافع التى كان يعود عليك بها فى الماضى ، ثم اجعله يعمل مع الجزء « س » فى توليد

خيلرات جديدة من أجل الإبقاء على الفوائد التي كان دائما يمنحك إياها، وأن يوفر لك كذلك خيارات أخرى . قد يبدو التحدث إلى أجزائك أمراً غريباً ، إلا أن ذلك من أنماط التنويم المغناطيسى الرئيسية والتي أثبت أناس من أمثال الدكتور « ايركسون وبياندلر وجرندر » ما لها من قيمة عظيمة .

فعلى سبيل المثال ، إذا رأيت أنك تفرط دائما فى الأكل، فإن بإمكانك أن تقوم بنمط الهزهزة الذى يجعلك تنتج أنواعاً جديدة من السلوك، أو أن تحدده على أنه سلوك ينبغى تغييره . ومن الممكن أن تطلب من عقلك الباطن أن يخبرك بفوائد هذا السلوك فى الماضى . ربما تجد أنك كنت تستخدم الطعام لتغيير من حالتك النفسية وأنت وحيد . وربما كان يجعلك تشعر بالأمان أو الاسترخاء . ثم بعد ذلك، قد توجد أساليب جديدة تجعل نفسك تشعر بانتمائك إلى طائفة معينة من الناس، أو بوجود صحبة لك، أو الشعور بالأمان والاسترخاء . وربما تشترك فى نادٍ صحى ، حيث يساعدك تنظيم مجريات الأمور به على أن تقيم علاقة مع الآخرين والشعور بالأمان نتيجة للاسترخاء مع الأصدقاء. ومن ثم، تصبح رشيقا بصورة تلقائية ، وعليه، تحصل على قدر أكبر من الطمأنينة، لأنك تعرف أن شكل جسمك يبدو وسيما . ومن الممكن أن تمارس التأمل كى تُوجد شعوراً بالوحدة مع كل ما فى الكون ، وعن طريق هذه الصلة تشعر بقدر أكبر من الأمان والاسترخاء مما كان عليه الحال وأنت تفرط من تناول الطعام .

وبمجرد أن تتوصل إلى هذه البدائل ، عليك أن ترى إن كان يسودها التناغم، أى أن تتأكد من أن جميع أجزائك تقبل استخدام الخيارات الجديدة فى

المستقبل . فإن شعرت بأنك متناغم ، فإن هذه الخيارات سوف تُوجد شعوراً يدعمك في الوصول إلى ما تريد ، ولن تحتاج إلى الإفراط في الطعام من أجل الحصول عليه . ثم انتقل إلى المستقبل ، وتخيل استخدام هذه الخيارات الجديدة بفاعلية ، مع ملاحظة النتائج التي تحدثها . قدّم الشكر لعقلك الباطن على هذه الخيارات الجديدة واستمتع بسلوكك الجديد . وربما رغبت في أن تقوم بنمط الهزهزة ، لاستبدال السلوك الذي أعدت إصداره بالسلوك الجديد الذي ترغبه ، وذلك بمجرد أن تكتشف ما يمكن أن يدعم احتياجات عقلك الباطن بصورة أفضل من السلوك القديم غير المرغوب فيه . وبهذا، تمنح نفسك خيارات جديدة.

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

إعادة التشكيل بست خطوات

(٦) اجعل الجزء المسؤول عن السلوك يتولى مسؤولية إيجاد التصرفات البديلة ، واجعل الشخص يجرب السلوك بعد تغييره .

(٥) فحص الانسجام والتناغم : هل هناك أى أجزاء تعترض على ذلك ؟

(٤) اجعل الجزء الابتكارى ، بالتعاون مع الجزء المسؤول عن السلوك ، يتوصل إلى ثلاث طرق جديدة للحصول على نفس المنافع أو الفوائد .

(٣) اكتشف ما هى الفوائد (التى قد لا تتوافر للعقل الواعى) .

(٢) أقم نظاماً للإشارة .

(١) عليك بالوصول إلى الجزء الموجود فى الفرد المنوط بمسؤولية السلوك .

يمكن إعادة وتشكيل أى تجربة سلبية إلى تجربة إيجابية . كم مرة قلت : «فى يوم ما سوف أعود بذاكرتى إلى هذا الأمر وأضحك منه » لماذا لا تنظر إليه الآن لتضحك عليه ؟ فالأمر مجرد مسألة منظور أو فهم .

ومن المهم أن نشير إلى إمكانية تغيير تمثيل الفرد عن طريق نمط الهزهزة ، وعن طريق أساليب أخرى ، ولكن، إن كان الفرد يحصل على منفعة أكبر من السلوك القديم . على سبيل المثال ، إذا عملت مع امرأة كانت تصاب بالتخدر ليس له تفسير فى قدميها، ثم اكتشفت ما تقوم به ذهنياً وجسمانياً لإيجاد هذا الشعور، ثم بعد ذلك، أرسلت إلى جسمها إشارات بصورة لا تؤدي إلى إصابتها بالتخدر ، فإن مشكلتها ستنتهى . ولكنها قد تعاود الشعور بالتخدر مرة أخرى عندما لا تحصل على الفوائد الثانوية التى كانت تحصل عليها عندما كانت تصاب بالتخدر - مثل قيام زوجها بغسل الأطباق والاعتناء بها، وتدليك قدميها وهلم جرا - وفى الأسابيع أو الأشهر الأولى لذهاب شعورها بالتخدر فى قدميها، قد تشعر بالسعادة والنشوة لذهاب هذه المشكلة . ومع ذلك ، وبعد فترة وجيزة ، ولأنها لم تعد تعاني من هذه المشكلة ، فإن الزوج لا يتوقع منها أن تبدأ فى غسل الأطباق فحسب ، بل إنه يتوقف كذلك عن تدليك قدميها ، ويقل اعتناؤه بها . وفى غضون فترة وجيزة، تظهر المشكلة مرة أخرى بشكل غامض ، مع العلم أنها لا تفعل ذلك عن عمد . فبالنسبة لعقلها الباطن ، فإن السلوك القديم يفيدها بصورة أكبر فى إعطائها ما تريد ، وعليه، تصاب قدمها بالتخدر مرة أخرى .

وفى هذه الحالة ، يجب أن تجد سلوكاً آخر يجعلها تحصل على نفس التجربة مع زوجها . ويجب أن تحصل من هذا السلوك الجديد على فائدة أكبر من السلوك القديم . فى أحد دورات التدريب التى كنت أعقدها ، كان لدى امرأة أصيبت بالعمى على مدار ثمان سنوات إلا أنها كانت فى العادة ماهرة وتتمتع

بالتركيز . ولقد اكتشفت فيما بعد أنها لم تكن عمياء على الإطلاق . ومع ذلك ، فقد عاشت وكأنها عمياء ، فما سبب ذلك ؟ حسنا ، لقد تعرضت لحادث في وقت سابق من عمرها ، فضعف بصرها . وعند حدوث ذلك ، حصلت ممن حولها على قدر هائل من الحب والدعم ، أكثر من أى وقت مضى . وعلاوة على ذلك ، فإن قيامها بالأشياء العادية كان يجعلها تحصل على قدر هائل من التقدير من الآخرين لكونها عمياء ، فقد كانوا يعاملونها على أنها امرأة من نوع خاص ، ومن ثم ، واصلت هذا السلوك ، لدرجة أنها كانت فى بعض الأحيان تقنع نفسها بأنها عمياء . ولم تجد طريقة أقوى من تلك لجعل الناس يستجيبون لها تلقائيا بصورة تتسم بالحب والتفاهم . بل إن الغرباء كانوا يعاملونها بصورة خاصة . ولم يكن سلوكها هذا ليتغير إلا إذا وجدت شيئا أكبر لتبعد عنه أو شيئا يمنحها منفعة أكبر من منفعة سلوكها الحالي .



« زيجي » حقوق الطبع لعام ١٩٨٥ ، نقابة الصحافة العالمية .
تم إعادة الطبع بتصريح ، جميع حقوق الطبع محفوظة .

حتى الآن ، ركزنا على الطرق التي يمكن من خلالها أن نعيد تشكيل المفاهيم السلبية إلى مفاهيم إيجابية . إلا أنني لا أربح في أن تنظروا إلى إعادة التشكيل على أنه علاج ، أو كطريقة للانتقال من مواقف تنظرون إليها على أنها سيئة إلى أخرى جيدة . فإعادة التشكيل ما هي - في واقع الأمر - إلا كناية عمّا هو ممكن ومحتمل لا أكثر ولا أقل . ولا يوجد في حياتك سوى أشياء قليلة جدا لا يمكن إعادة تشكيلها إلى أمور أفضل .

والاحتمالات هي من أهم إعادات التشكيل التي ينبغي تناولها . إننا غالبا ما نقع في المأزق . وربما نحصل في الوقت الحاضر على نتائج جيدة ، إلا أن بمقدورنا أن نحصل على نتائج باهرة . ولذا ، فأرجو أن تقوم بهذا التمرين .

ضع قائمة بخمسة أشياء تقوم بها في الوقت الراهن وتشعر بالرضا تجاهها . وقد تكون هذه الأشياء علاقات تمضى على نحو طيب فيما يتعلق بالعمل أو بأطفالك أو ماديّاتك .

ثم تخيل هذه الأمور على أنها في حالة أفضل . ولتقضى بضعة دقائق في تخيل ذلك ، وسوف تفاجأ باكتشاف طرق يمكن بها تغيير حياتك بصورة جذرية . إن إعادة تشكيل الاحتمال هو أمر يمكن لنا جميعا القيام به . كل ما يتطلبه الأمر هو المرونة الذهنية في أن نكون في حالة تنبه للاحتمال والقدرة الشخصية للعمل على تحقيق ذلك .

واسمحوا لي أن أضيف فكرة أخيرة تنطبق على كل شيء في هذا الكتاب . إن إعادة التشكيل هي مهارة فعالة يمكن أن تخرجها من وعاء أدواتك الذهنية لتحقيق نتائج أفضل . انظر إليها من منظورها الأعم كعملية مستمرة لاكتشاف الفروض، وإيجاد أطر مفيدة لما تحسن القيام به .

إن الزعماء وغيرهم ممن يتقنون فن الاتصال الجماهيري هم أساتذة لفن إعادة التشكيل ، فهم يعرفون كيف يحفزون ويبثون القوة في الآخرين ، وذلك بأخذهم لكل ما يحدث وجعله نموذجاً لشيء محتمل .

هناك قصة شهيرة تتردد عن توم واطسون مؤسس شركة « اى بى ام » . فقد ارتكب أحد موظفيه خطأ فادحاً كلف الشركة عشرة ملايين من الدولارات . فتم استدعاؤه إلى مكتب واطسون ، فقال : « أظنك تريد أن أقدم استقالتي » فنظر إليه واطسون وقال : « هل تمزح ؟ لقد أنفقنا للتو عشرة ملايين دولار على تدريبك » .

إن كل ما يحدث يعتبر درساً عظيماً للقيمة . وأفضل الزعماء هم أولئك الذين يتعلمون الدرس ويضعون إطاراً يتسم بالقوة على الأحداث الخارجية ، وينطبق ذلك على كل شيء : على السياسة ودنيا الأعمال والتعليم وعلى حياتك المنزلية أيضاً

وجميعنا يعرف أناساً ممن يعيدون تشكيل الأمور بشكل عكسي ، فمهما كانت درجة التفاؤل في شيء ، فسينظرون دائماً إلى الجانب المظلم منه . إلا أن هناك إعادة تشكيل فعالة لكل سلوك يعوق التقدم، ولكل سلوك يأتي بنتائج عكسية . هل تكره شيئاً ما ؟ عليك إذا بتغييره. هل تتصرف بصورة لا تدعمك ؟ تصرف بشكل مختلف . فهناك طريقة ليست لتوليد السلوك الفعال فحسب ، بل وللتأكد أيضاً من توافرها في متناول أيدينا عندما نحتاجها . ولسوف نعلم في الفصل القادم كيف نقوم باستدعاء أى سلوك نافع في اللحظة التي نرغب فيها ذلك ، وذلك بالنظر إلى طرق

الفصل السابع عشر

كيف تثير

النجاح بداخلك ؟

« افعل ما تستطيع ، مستخدماً كل ما تملك

أينما كنت»

تيدور روزفلت

هناك العديد من الناس - وأنا واحد منهم ، وربما تكون أنت أيضا - تقشعرون أبدانهم عند رؤية العلم الأمريكي . ولو فكرت في هذا الأمر بأسلوب تحليلي فربما ترى أنه رد فعل غريب . فالعلم ما هو إلا قطعة من القماش الملون ليس فيه أى سحر . ولكن هذا التفسير جانبه الصواب . فحقا ، ما العلم إلا قطعة قماش ، ولكنه - فى نفس الوقت - يمثل كل فضائل ومميزات وطننا . لذا ، فعندما يرى أحدنا العلم ، فإنه يرى رمزا قويا صريحا لكل ما يمثله وطننا .

والعلم مثله مثل العديد من الأشياء الأخرى فى البيئة ، يُعتبر مثيراً وباعثاً حسيّاً ارتبط بمجموعة من الولايات . والإثارة قد تكون كلمة أو عبارة أو شيئا

لملموسا ويمكن أن تكون شيئاً نراه أو نسمعه أو نشعر به أو نتنوقه أو نشم رائحته . والمثيرات ذات قوة هائلة ؛ لأنها تقرب وتربط دولاً قوية . فعندما ترى العَلَمَ تنتابك عواطف ومشاعر جارفة تمثل ما تشعر به نحو الأمة ككل . لأن هذه المشاعر ترتبط ارتباطاً وثيقاً بهذه القطعة من القماش بألوانها وتصميمها .

والحياة مليئة بالمثيرات ، بعضها عميق وبعضها سطحي تافه . فلو أنني قلت لك : « ونستون طعمها لذيذ مثل ... » ، فسوف ترد بتلقائية وتقول : « بل السجائر » . ربما تكون مدركاً أن السجائر طعمها فظيع وسيء ، ولكن الإعلانات أثرت على الناس جداً حيث زرعت فيهم استجابات لها وإن لم يكونوا مقتنعين بها . ونفس هذا النوع من الاستجابات يحدث كل لحظة . فقد تقابل أشخاصاً وفي لحظة تتغير حالتك من سوءٍ إلى أحسن أو أسوأ . بسبب المشاعر التي تربطك بهؤلاء الأشخاص . فقد تسمع أغنية تغير حالتك تغييراً فجائياً . كل هذا نتيجة للمثيرات القوية .

وهذا الجزء من الكتاب ينتهي بهذا الفصل حول الإثارة ، لسبب وجيه وهو أن الاستثارة أسلوب يُعطى الخبرات المختلفة استمراراً . فيمكننا أن نغير مشاعرنا الداخلية أو حالتنا الفسيولوجية في لحظة ونستنتج نتائج جديدة ، وهذه التغيرات تتطلب عقلاً واعياً . والإثارة يمكنها أن توجد ميكانيزمية متحركة تجعلك - تلقائياً - تصبح على الحالة التي ترغب فيها في أي وقت نون التفكير في هذا الموقف . وعندما ترتبط بشيء ما ارتباطاً مؤثراً ، يكون هذا الشيء معك متى أردته . ولقد تعلمنا عدداً من الدروس التي لا تقدر بثمن في هذا

الكتاب . والإثارة أهم تكنيك ورد فى هذا الكتاب لتفسير ردود أفعالنا اللإرادية . ولكى تكون هذه الأفعال بأيدينا حين نرغب فيها ، أعد قراءة الحكمة التى فى بداية هذا الفصل . إننا نحاول أن نبذل كل ما بوسعنا . وبكل الإمكانيات المتاحة لنا . ونحاول جميعا استغلال كل المصادر التى فى متناول أيدينا بأفضل شكل ممكن . والإثارة وسيلة تجعلنا ندرك مدى اقترابنا من أقوى حالاتنا ، وهى وسيلة للتأكد من أننا نحصل دائما على ما نريد .

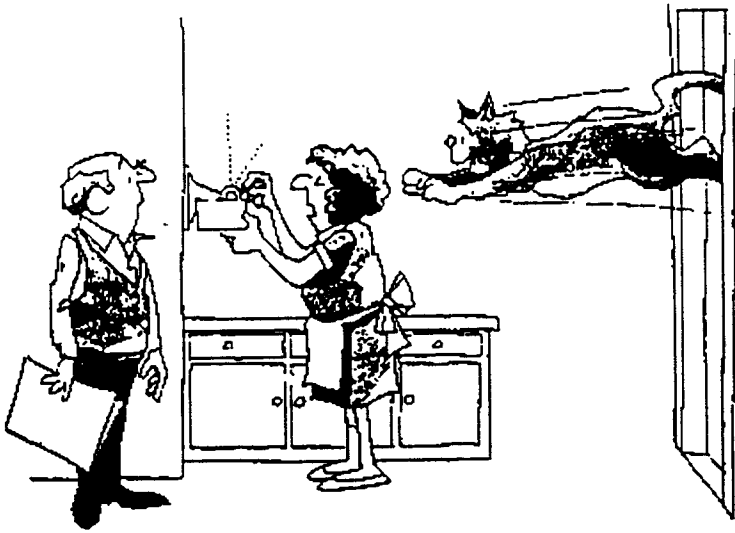
وكلنا نرتبط ونميل إلى أشياء أخرى بشكل معتاد . فمن المستحيل أن يكون هناك أحد ليس لديه ارتباطات بأشياء أخرى . وكل أنواع الارتباط تعد ارتباطاً فى الأفكار والأحاسيس والحالات المزاجية بمثير معين . هل قرأت شيئاً عن دراسات الكور ايفان بافلوف ؟ لقد أحضر بعض الكلاب الجائعة ووضع لها قطعاً من اللحم بحيث تستطيع الكلاب أن تشم رائحة اللحم وتراه ولكنها لا تستطيع الوصول إليه . لقد أصبحت قطعة اللحم مثيراً لشعور الكلاب بالجوع فسال ألعابها . وبينما كان لعاب الكلاب يسيل بشدة ، قام بافلوف بدق جرس له صوت معين . وبعد تكرار هذه العملية مرات قليلة ، لم يكن بافلوف بحاجة لاستخدام قطعة اللحم ليسيل لعاب الكلاب . بل كان عليه أن يدق الجرس . فكان يسيل لعاب الكلاب كما لو كانت قطعة اللحم أمامهم . لقد صنع بذلك ارتباطاً حسياً بين صوت الجرس وحالة الجوع وسيلان لعاب الكلاب . ومنذ ذلك الوقت ، لم يكن عليه إلا أن يدق الجرس حتى يسيل لعاب الكلاب .

ونحن أيضاً نعيش فى عالم الإثارة والاستجابة ، الذى يتكون فيه السلوك الإنسانى من استجابات مبرمجة فى اللاوعى . فمثلاً ، الكثيرون يدخنون

السجائر ويدمنون المواد الكحولية لئلا يفكروا لم يفعلون ذلك ، هم بالضبط مثل كلاب بافلوف . وفى الحقيقة ، يود الكثيرون منهم أن يغيروا سلوكهم هذا ، ولكنهم يشعرون أنه سلوك لا إرادى لا يستطيعون التحكم فيه . والحل هو أن تكون واعياً ومدركاً لهذه العملية ، فإذا لم تساعدك المثيرات ، يمكنك التخلص منها واستبدالها عن طريق ربط جديد بين المثير والاستجابة التى توصلك للحالة التى ترغب فيها .

إذاً ، فكيف يمكن خلق وتوليد المثيرات ؟ عندما يكون الشخص منشغلاً بعقله وجسده وكل حواسه فى حالة معينة ، وفى قمة هذا الانشغال ، تمّ تقديم مثير ما إليه ، فعندئذ يحدث بين المثير والحالة ارتباط حسى وعصبى . وكلما تعرض الشخص لنفس هذا المثير فيما بعد ، يعود الشخص إلى نفس الحالة المرتبطة بهذا المثير . فعندما نتشيد النشيد الوطنى ويخلق فىنا مشاعر من نوع خاص وننظر إلى العلم ، إننا نردد عهد الولاء للوطن والعلم أمام أعيننا . ونجد فيما بعد أن مجرد النظر إلى العلم يُحرّك فىنا مشاعر الولاء تلقائياً .

ومع ذلك ، فليست كل الروابط إيجابية ، فمنها ما هو سلبى غير مقبول . هب أنك دفعت غرامة مالية بسبب السرعة الزائدة فى الطريق السريع ، سوف ينتابك شعور عميق بالحزن فى كل مرة تمر فيها بهذا المكان الذى دفعت فيه الغرامة . ولو لمحت الضوء الأحمر فى مرآتك الخلفية ، ترى ماذا يكون شعورك ؟ هل سيتغير ؟



« نادى على القطة يا هارى »

ومن العوامل التي تؤثر على قوة وفاعلية المثير ، مدى ثبات وقوة الحالة الأولى . فأحيانا ، يمرُّ أحدنا بخبرات محزنة ، كالشجار مع شريك حياته أو المدير فى العمل مثلا ، وعندما يرى وجه الشخص الذى تشاجر معه ينتابه غضب داخلى ، ومن هذه اللحظة، لا يجد الشخص أى متعة فى علاقته بشريك حياته أو مديره فى العمل . فإن كان لديك بعض هذه المثيرات السلبية ، فهذا الفصل سوف يعرفك كيف تستبدلها بمثيرات إيجابية . لن تحتاج لأن تذكر نفسك ، بل إن المثير سوف يعمل تلقائيا .

والكثير من المثيرات مدهش وجميل . فعندما تربط بين أغنية لفريق البتلز البريطاني وجو الصيف الرائع ، ستظل بقية حياتك تذكر هذا الجو كلما استمعت لهذه الأغنية . ولو قضيت يوماً رانعاً بتناول فطيرة تفاح بالشيكولاته ، فستظل هذه الفطيرة أفضل أنواع الحلوى بالنسبة لك . لن تفكر فى هذه الخبرات مثلما حدث مع كلاب بافلوف ، بل فى كل يوم تواجه خبرات أخرى تثيرك للاستجابة بشكل معين .

إن معظمنا يحدث بينه وبين الأشياء الأخرى ارتباطاً بأسلوب عشوائى . فكل يوم نسمع ونرى طوفاناً من العبارات فى الراديو والتلفزيون وفى حياتنا اليومية، بعض العبارات يلتصق بأذهاننا وبعضها لا يلتصق . وأغلبها يحدث بمحض الصدفة . فلو كنت نشيطاً جداً أو مرهقاً جداً ، وتعرضت لمثير ما وكنت فى حالة من هاتين ، فهناك احتمال كبير لحدوث ارتباط بين الحالة والمثير . واستمرار وتكرار حدوث المثير يعد عاملاً قوياً لحدوث الارتباط . فمثلاً، إذا شاهدت إعلاناً تليفزيونياً متكرراً ، تزداد فرصة التصاق هذا الإعلان بجهازك العصبى . والجدير بالذكر هنا أنه يمكنك أن تتعلم كيف تتحكم فى عملية الارتباط ، وتستطيع السماح للمثيرات الإيجابية ورفض المثيرات السلبية .

وعبر التاريخ، عرف القادة الناجحون كيف يستغلون المثيرات الثقافية حولهم. فعندما يلف أحد الساسة نفسه بعلم بلاده ، يحاول استغلال سحر هذا المثير القوى ألا وهو العلم . فيحاول أن يلصق نفسه بكل المشاعر الإيجابية المرتبطة بالعلم . وهذه العملية توجد رابطة قوية من حب الوطن بين القائد والشعب . فمثلاً ، بم تشعر عندما تشاهد موكب الجيش فى ذكرى الرابع من يوليو ؟ فلا عجب إذاً من حرص أى من المرشحين للرئاسة على ألا يفوتهم هذا الموكب.

ومن عيوب المحفزات أنها يمكن أن تقدم لنا صوراً مخيفة ورموزاً للبطشاعة . فقد كان هتلر ماهراً فى عمليات الإثارة ، وقد استطاع أن يخلق رباطاً قوياً بين شعبه ومشاعرهم تجاه الصليب المعقوف (رمز النازية)، حيث وضع شعبه فى حالة استعداد للإثارة ، ولما اتبعوه قدم لهم مثيراً معيناً جعلهم ينقادون معه بتقديم نفس المثير إليهم كرفع ذراعه مفتوحة كإشارة للتحية لإثارة المشاعر التى زرعها فى نفوس شعبه . وقد استخدم هتلر هذه المثيرات ليسيطر على عواطف شعبه ، وبالتالي ، يسيطر على مواقف أمتة ومقدراتها .

ذكرنا فى الفصل الخاص بإعادة التشكيل ، أن نفس الشيء المحفز قد يكون له معانى متعددة ، وفقاً للإطار المحيط بهذا المثير . والمثيرات يمكن أن تكون إيجابية أو سلبية . وقد ربط هتلر مشاعر الفخر والقوة برموز النازية فى نفوس أعضاء حزبه النازى . أيضاً ، ربط هذه المشاعر بالمخاوف الموجودة فى نفوس معارضيه .: ففى الحقيقة ، لم يكن الصليب المعقوف يمثل ليهود المجتمع الألمانى ما كان يمثل بالنسبة لجنود الجيش .

وقد اعتقد الكثيرون من المحللين السياسيين أن الرئيس الأمريكى الأسبق جيمى كارتر قد أخطأ عندما حاول التقليل من شأن منصب رئيس الولايات المتحدة . ففى بداية حكمه ، أوقف أهم المثيرات المرتبطة بمنصب الرئاسة وهى التشريفة والموكب وأمور أخرى كعبارة « سلام للرئيس » ، وقد يكون الهدف مثيراً للإعجاب ، غير أنه يبدو تصرفاً غيباً . فالقادة يكونون أكثر تأثيراً عندما يستغلون المثيرات القوية للحصول على مزيد من التأييد من شعوبهم . وهناك بعض الرؤساء لقوا أجسادهم بعلم بلادهم ، ومنهم رونالد ريجان . وسواء

أكنت تحب ريجان أم لا ، فيمكن أن تُخفى إعجابك بذكائه كقائد سياسى .

والمحفزات لا تقتصر على المشاعر والخبرات العميقة . فالممثلون الكوميديون أساتذة فى فن الإثارة ، والكوميدي الناجح يعرف كيف يستغل عبارات أو حركات معينة يضحك من خلالها الجمهور . كيف يفعلون ذلك ؟ إنهم يفعلون شيئاً من أجل أن تضحك ، أنت فى حالة من الضحك ، يقدمون لك أيضاً مثيراً معيناً كابتسامة أو تعبير حركى أو نغمة صوتية معينة . وهم يفعلون ذلك مراراً وتكراراً لترتبط هذه الحالة من الضحك بالتعبيرات التى يؤدونها . وبعد ذلك، ما عليهم إلا استخدام تعبيراتهم هذه ، فلا تستطيع أن تسيطر على نفسك من الضحك . وريتشارد روبر يُعد أستاذاً فى هذا . وقد كان الممثل جونى كارسون أمهر مَنْ يُتقنُ فن الإثارة . وكل ما كان يفعله أن يبتسم ابتسامته الغريبة التى تضحك الجمهور قبل أن يكمل الدعابة . لقد فعل ذلك مرات عديدة من قبل، والجمهور يعرف ما سيفعله هذا الممثل، وفى كل مرة يعود إلى نفس الحالة من الضحك. وماذا حدث عندما قال رودنى ونجرفيليد: « خذ زوجتى » ففى الحقيقة، ليس فيها ما يستدعى الضحك ، ولكنه ربط هذه العبارة بإحدى الدعابات الشهيرة حتى جعل أى شخص يردد هذه العبارة ويستغرق فى الضحك .

وسوف أقدم لك - هنا - مثالا من حياتى. كنت أستفيد منه أقصى استفادة من المثيرات التى كنت اتعرض لها . فقد عرضت أنا وجون جريندر على القوات المسلحة الأمريكية أن نصمم سلسلة نماذج تدريبية لتحسين الكفاءة فى عدة مجالات . وحدد لنا الضابط العام مقابلتنا مع الضباط ، وقد تقابلنا مع الضباط

فى حجرة اجتماعات كبيرة بها منضدة على هيئة حذوة الحصان . وكان هناك كرسى فى وسط المنضدة مخصصا للضابط العام، وإن لم يكن موجودا فإن كرسيه يكون أقوى مثير فى هذه الحجرة ، وجميع من بالحجرة يتعاملون مع هذا الكرسى بمنتهى الاحترام . فهو المكان الذى تصدر منه القرارات والأوامر غير القابلة للنقاش . وحرصت أنا وجون على أن نمر خلف هذا الكرسى ونلمسه ونجلس عليه . ولقد جلس كل منا على هذا الكرسى حتى يشعر الضباط تجاهنا بنفس المشاعر التى يبديونها نحو الضابط العام، ونحو هذا الكرسى الذى يعتبر رمزاً له . ولما وصلنا إلى تحديد الأسعار ، عرضت عليهم السعر الذى أريده، ووقفت بجوار كرسى الضابط العام وقلت لهم بأسلوب حازم وصوت أمر ما نريد أن يدفعوه لنا . وكنا قبل هذا قد اختلفنا بخصوص السعر، وهذه المرة لم يجرؤ أحد على الاعتراض على السعر الذى عرضناه . فقد استخدمنا مثير الضابط العام، واستطعنا أن نحصل على السعر الذى نريده دون تضييع للوقت فى مزيد من المفاوضات . وتمت المفاوضات كما لو كنت أوجه لهم أمراً غير قابل للمناقشة . وفى الحقيقة ، فإن المفاوضات الخاصة بالقضايا المهمة تستغل المثيرات القوية الفعالة .

والإثارة يستخدمها كثير من الرياضيين المحترفين . وربما لا يدركون هذه الأداة أو لا يعرفون أنهم يستخدمونها ، وهم يستخدمونها بالفعل . والرياضيون المشهورون كلاعبى الملاكمة يحركهم ويوجههم مبدأ « اللعب أو الموت » حتى يصلوا إلى أفضل حالاتهم التى يمكنهم فيها تحقيق أفضل نتائجهم . وبعض المحترفين يفعلون أشياء معينة ليصلوا إلى أفضل حالاتهم . فلاعبوا التنس يستخدمون معدلاً معيناً لسرعة قفز الكرة، أو معدلاً معيناً فى سرعة التنفس ليصلوا إلى أفضل حالاتهم قبل أن يبدأوا إرسال الكرة .

ولقد استخدمت التحفيز وإعادة التشكيل عندما عملت مع السباح مايكل أوبرين، الفائز بالميدالية الذهبية لسباق ١٥٠٠ متر حرة فى أوليمبياد لوس أنجلوس فى ١٩٨٤ . واستطعت إعادة بناء معتقداته وربطت بين أفضل حالاته وطلقة البداية . فعلت هذا عندما جعلته يسترجع مقطوعة موسيقية كان قد استخدمها فى أحد سباقاته التى فاز بها، وربطت أيضا بين أفضل حالاته والخط الأسود تحت الماء الذى يركز عليه أثناء السباحة . وكانت النتيجة التى حققها فى حالته هذه أفضل نتائجه على الإطلاق .

والآن، هيا نحاول أن نعرف كيف تخلق محفزاً لك أو للآخرين ؟ . هناك خطوتان رئيسيتان فى هذا الصدد . الخطوة الأولى : عليك أن تضع نفسك أو الشخص الذى تريد خلق مثير له فى الحالة التى تريد إثارته عليها، وعليك أن تقدم مثيراً معيناً وتكرره ، فى تلك الحالة يكون الشخص فى قمة الاندماج . فمثلا لو أن الشخص يضحك ، فهو فى وضع مناسب جداً، حيث تكون كل حواسه مندمجة فى هذه الحالة من الضحك . وإذا ضغطت على أذنه بإصبعيك بطريقة معينة عدة مرات مصاحباً هذا الضغط بصوت معين ، تستطيع فيما بعد أن تعيده إلى حالة الضحك التى كان عليها - بمنتهى البساطة - عن طريق تقديم نفس المثير إليه وهو الضغط على الأذن مصحوباً بالصوت .

وهناك خطوة أخرى لإثارة الآخرين وخلق المثيرات لهم . فيمكنك أن تطلب من الشخص أن يتذكر وقتا كان فى حالة يتمنى أن يكون عليها الآن ، ثم اطلب منه أن يعود بذكريته وخياله إلى تلك التجربة حتى تنتاب هذه المشاعر كل كيانه . وعندما يفعل ذلك ، تلاحظ عليه تغيرات فسيولوجية كتعبيرات الوجه وطريقة

الجلوس والتنفس ، وبمجرد ملاحظة أن وصول هذه التغيرات إلى ذروتها ، قدم له مثيراً معيناً عدة مرات .

يمكنك أن تقوى هذه المثيرات والروابط عن طريق مساعدة الشخص على الإسراع فى الاندماج فى التجربة التى مر بها من قبل . مثلاً ، اطلب منه أن يريك وقفته عندما يشعر بالثقة ، وبمجرد أن تتغير وقفته قدم إليه المثير . اطلب منه أن يريك كيف يتنفس عندما يشعر بالثقة ، وحينئذ قدم إليه نفس المثير مرة أخرى . ثم اطلب منه أن يخبرك عما يقوله لنفسه عند شعوره بالثقة التامة، واطلب منه أن يقول ذلك بنفس النغمة والأسلوب الذى ينطق به عندما يكون فى أفضل حالاته . وهو فى تلك الحالة ، قدم إليه نفس المثير مرة أخرى ، كأن تضغط على كتفه فى نفس المكان كل مرة مثلاً .

مفاتيح الإثارة

- قوة التجربة التى يكون عليها المثار

- توقيت الإثارة

- تفرد المحفز

- صدئ المحفز

وعندما تدرك أنك أوجدت مثيراً ، فلا بد من اختباره ، ضَعُ الشخص فى حالة جديدة أو حالة شعورية متعادلة . وأسهل طريقة لذلك أن تجعله يغير من وضعه

الجسمانى أو يفكر فى شىء مختلف تماما . بعد ذلك، قدم إليه المثير المناسب ، وانظر ماذا حدث . هل أصبح على ما كان عليه فى الحالة الأولى ؟ إذا كان الأمر كذلك ، فإن مثيرك قد نجح . وإن لم يكن ، فربما تكون قد أغفلت إحدى القواعد الأربعة لإحداث الارتباط وهى :

١ - لكى يكون المحفز فعالا ، يجب أن يكون الشخص المثار فى أحسن حالاته عند تعرضه للمثير، ويكون مندمجا فى التجربة بكل كيانه، وأنا أسمى هذ الحالة وضعا نموذجياً . وكلما كانت الحالة نموذجية كلما كان من الأسهل بث المثير وإطالة مدة فاعليته . وإذا حاولت بث مثير فى شخص ما وكان ذهنه مشغولاً بأمرين فى نفس الوقت ، فسوف يرتبط المثير بعدة إشارات ، وهكذا، فلن يكون قويا . وكما رأينا من قبل ، فلو تذكر شخص تجربة قديمة نون أن يعيشها وقدمت له مثيراً فى هذه اللحظة ، فعندما تقدم إليه نفس المثير فى المستقبل ، سيرتبط هذا المثير بالصورة فقط دون انشغال كيانه وعقله فى هذه التجربة.

٢ - يجب أن تقدم المحفز إلى الشخص وهو فى قمة تألقه . فإذا حاولت الربط مبكراً جداً أو متأخراً جداً ، فلن تحصل على الإثارة التامة ، ويمكنك أن تعرف متى يصل الشخص إلى أقصى درجات تألقه عن طريق مراقبته فى بداية التجربة، ثم ملاحظته عندما تبدأ هذه التجربة فى الخفوت . ويمكنك أن تطلب منه أن يخبرك عندما يقترب من أقصى درجات التجربة، وتستخدم ذلك فى معرفة وقياس اللحظة الحاسمة التى تقدم فيها المثير .

٣ - عليك أن تختار حافظاً فريداً غير تقليدي . ومن الضروري أن يرسل المثير إلى المخ إشارات واضحة وصحيحة . فمثلاً لو أن شخصاً يعيش في قمة تجربة معينة، وتريد أن تربط بين هذا المحفز وقول توجهه بشكل متواصل إلى هذا الشخص ، فلن يكون ذلك مثيراً فعلاً لأنه لا يتصف بالتفرد، ويصعب على العقل أن يحصل من هذه النظرة على إشارة خاصة . كما أن المصافحة بالأيدي لن تكون فعالة لأننا نصافح في كل الأوقات، ومن الممكن أن تصلح المصافحة كمثير لو صافحت هذا الشخص بطريقة غريبة ، كأن تضغط على يده بشكل مبالغ فيه مثلاً . ويجب أن تتوافر في المثير الفعال عدة جوانب مرئية وسمعية وحركية في وقت واحد ليكون مثيراً فريداً يمكن للعقل - بسهولة - ربطه بمعنى معين . لذا ، فإن إثارة الشخص بلمسة وصوت أفضل من إثارته بلمسة فقط .

٤ - مراعاة الدقة عند تكرار المثير . فلو جعلت الشخص يصل إلى درجة تألقه في التجربة، ولست كتفه في مكان معين ضاغطاً عليه بشكل معين ، فلن يمكنك إثارة هذا المثير مرة أخرى عن طريق لمسه في مكان آخر وبضغط مختلف .

وإذا طبقت هذه القواعد الأربعة في عملية الإثارة ، ستكون إثارة فعالة . ومن الأمور التي أعلمها للناس دائماً أن يعرفوا كيف يخلقون مثيرات تزيد من طاقتهم الإيجابية . أفعل ذلك عن طريق إدخالهم في عملية تهيئة نفسية، وجعلهم يضربون الهواء بقبضتهم كلما استجمعوا كل طاقتهم ، ومع نهاية اليوم ، عندما يضربون بقبضتهم فإنهم يشعرون بحافز قوى لاستخراج طاقتهم .

والآن ، هيا نجري تمرينا بسيطا على عملية الإثارة . حاول أن تتذكر مرة كنت فيها على قدر كبير من الثقة . وكنت تشعر بالقدرة على فعل أى شيء تريده . حاول أن تضع نفسك فى نفس الحالة الفسيولوجية التى كنت عليها حينذاك ، وحاول التصرف بنفس الأسلوب الذى كنت تتصرف به فى تلك الفترة . قف نفس الوقفة التى كنت تقفها ، وأنت على أعلى درجات الثقة ، وفى قمة إحساسك بهذه الحالة ، اضرب الهواء بقبضة يدك وقل « نعم » بصوت قوى واثق . وتنفس بالطريقة التى كنت تتنفس بها عندما كنت فى أقصى درجات الثقة ، ومرة أخرى ، اضرب الهواء بقبضتك بنفس الثقة . والآن ، تحدث كشخص واثق بنفسه ويتحكم جيدا فى نفسه ، وعند ذلك ، اضرب بقبضتك قائلا «نعم » وبنفس النغمة القوية الواثقة .

إن لم تستطع تذكر أى مرة كنت فيها على درجة كبيرة من الثقة ، فتخيل الوضع الذى يمكن أن تكون عليه لو أنك - فعلا - مررت بهذه التجربة . اجعل كل كيانك يعيش الحالة التى كان عليها عندما تشعر بالثقة التامة وضبط النفس . تنفس بنفس الطريقة التى سوف تتنفس بها عندما تكون فى أعلى درجات الثقة . حقا ، أريد قيامك بهذا فعلاً وبكل التمارين الأخرى التى قدمتها لك فى هذا الكتاب . واعلم أن مجرد قراءتك تلك التمرينات لن يفيدك شيئاً ، فالممارسة تصنع العجائب .

وعندما تصل إلى أقصى درجات الشعور بالثقة ، اقبض يدك ، واضرب بها فى الهواء قائلا « نعم » بصوت ثابت واثق . حاول أن تدرك مقدار القوة التى تملكها والطاقت الذهنية والبدنية لديك ، ولتشر بأقصى درجات قوتك وتركيزك . افعل هذا التمرين عدة مرات . وفى كل مرة ، حاول أن تشعر بمزيد من القوة

وتولد بداخلك ارتباطاً بين هذه الحالة وضربك بقبضة يدك وكلمة « نعم ». بعد ذلك ، غير حالتك ووضعتك الجسماني . وحينئذ اضرب بقبضتك قائلاً « نعم » بنفس الأسلوب الذى كنت تقوله وأنت تقوم بصنع المثير، وعندئذ، لاحظ ما ستشعر به . افعل ذلك عدة مرات خلال الأيام التالية . وحاول أن تكون فى أقصى درجات الثقة والثبات ، واضرب بقبضتك وأنت فى قمة هذه الحالة من الشعور بالثقة والثبات .

ولن يمر زمن طويل حتى تشعر بحالة من الثقة والثبات عند ضربك بقبضة يدك . ربما لا يحدث هذا بعد ضربك بقبضتك مرة أو مرتين . ولن تستغرق وقتاً طويلاً فى الوصول لهذه الحالة . ويمكنك خلق المثير بتكرار التمرين مرة واحد أو مرتين إذا كانت الحالة قوية، وكان المثير فريداً من نوعه .

بمجرد أن نصنع المثير بهذه الطريقة ، عليك أن تستخدمه فى أى موقف صعب يواجهك . فكلما ضربت بقبضتك - بعد ذلك - ستصبح فى أفضل حالاتك . وهذه المثيرات تولد القوة لتحقيق ذلك، لأنها تستحث أعصابك وحواسك فى لحظة . والتفكير الإيجابى الطبيعى يتطلب منك أن تتوقف عن أى شىء آخر وتفكر فقط . كما أن الوصول إلى الحالة الفسيولوجية المطلوبة يأخذ وقتاً وجهداً كبيراً . والمثير يعمل على تجميع كل حواسك وقدراتك فى لحظة واحدة .

كيف نضع المحفز؟

- ١ - وضِّح النتيجة التي تريد استخدام المثير لتحقيقها ، وحدد الحالة التي سيكون لها أكبر تأثير في المساعدة على تحقيق هذه النتيجة لنفسك وللآخرين .
- ٢ - حدد التجربة التي يقوم المثير على أساسها .
- ٣ - هبِّئ الشخص للدخول في التجربة المطلوبة عن طريق استخدام للحوار اللفظي والإيماءات .
- ٤ - استخدم فراستك في تحديد أقصى درجة تألق للتجربة ، وفي هذه اللحظة الحاسمة قدم المثير إليه .
- ٥ - اختبر المثير عن طريق :
 - أ - تغيير فسيولوجية الشخص موضع الاختبار من أجل تغيير حالته.
 - ب - استدعاء الحافز أو المثير ولاحظ إذا كانت الاستجابة هي المطلوبة أم لا .

ومن المهم أن تعرف أن المثير يمكن جعله قوياً عن طريق تراكم الخبرات واحدة فوق الأخرى، وإضافة الخبرات المتشابهة إلى بعضها على أساس تراكمي . فمثلاً ، أنا أصل بنفسى إلى أفضل وأقوى حالاتها - أحياناً - عن طريقة تهيئة نفسى للدخول فى حالة كالتى يكون عليها مدرب الكاراتيه . وأنا فى هذه الحالة، كنت أقوم بالجري كثيراً ، وكنت أقوم بالكثير من القفزات بالمظلات،

وتغلبت على الكثير من التحديات من شتى الأنواع . وفى كل المواقف ، كنت أضرب بقبضتى ضربة من نوع فريد وأنا فى قمة نشوتى . لذا، فعندما أضرب نفس الضربة بقبضتى الآن ، تتحرك بداخلى كل المشاعر والأحاسيس القوية . إنه إحساس قوى لا يمكن لأى مخدر أن يصنعه بداخلى . تعلمت القفز بالمظلات فى جزر هاواى، وتعلمت أيضا النوم فى الأهرامات، والسباحة مع سمك الدولفين، والجرى والفوز فى المسابقات الرياضية ، كل هذا تعلمته بأسرع ما يمكن . لذا، فكلما انخرطت أكثر فى هذه الحالة، وأضفت إليها خبرات قوية وإيجابية جديدة، كلما ارتبط بها مزيد من القوة والنجاح . وهذا مثال آخر على ذروة النجاح ، فالنجاح يخلق نجاحاً، والقوة والإيجابية تصنعان مزيداً من القوة والإيجابية .

وهنا، أقدم لك تحدياً : حاول أن تربط ثلاثة أشخاص بمثيرات وهم فى حالات إيجابية . اطلب منهم أن يحاولوا تذكر أوقات كانوا فيها يشعرون بالحيوية والنشاط . وتأكد أنهم يعيشون هذه الحالة تماماً، ثم قدم إليهم حافزاً معيناً عدة مرات وهم فى تلك الحالة . بعد ذلك، ادخل فى حوار معهم، واختبر المثير عندما يكونون مشغولين فى الحوار . ترى هل سيعودون إلى نفس حالتهم الأولى ؟ إن لم يعودوا ، حاول أن تراجع النقاط الأربع الخاصة بصنع الحافز مرة أخرى .

إذا فشل مثيرك فى صنع الحالة التى ترغب فيها فهناك خطأ فى إحدى القواعد الأربعة . فربما لم تكن أنت أو الشخص الآخر مندمجاً تماماً فى التجربة التى قدمت فيها المحفز . وربما تكون نفذت المحفز فى وقت خطأ ، أى بعد أن انخفضت درجة توهج الحالة . وربما لم يكن المثير متميزاً بما يكفى ، أو

أنك لم تستطع تنفيذه بالضبط عندما حاولت استرجاع التجربة . وعلى كل حال ، أنت في حاجة إلى درجة كبيرة من الحساسية للتأكد من أن عملية الارتباط تمت كما يجب ، وعندما تعيد الإثارة تحتاج إلى جزاء التعديلات اللازمة في طريقتك إلى أن تصل إلى المثير المناسب .

وفيما يلي أقدم لك تجربة أخرى . تخير ثلاث أو خمس حالات انفعالية تود أن تكون عليها ، واحصها على أطراف أصابعك ، ويعد ذلك ، اربط هذه الحالات بجزء معين من نفسك حتى يسهل التوصل إليها . فلنقل مثلاً إنك شخص تجد صعوبة في اتخاذ قراراتك وتريد أن تغير من حالتك هذه ، وتكون أكثر حزمًا . ولكي تثير الشعور بالقدرة على اتخاذ القرارات بسرعة وكفاءة وسهولة ، اختر عقلة إصبعك البنصر . ثم تذكر وقتاً من حياتك شعرت فيه بالحزم ، عندئذ ، اجعل عقلك يعيش هذا الشعور واندمج فيه تماماً حتى ينتابك نفس الإحساس الذي كان ينتابك في الماضي . ابدأ في تخيل نفسك أنك تعيش تجربة اتخاذ القرارات في الماضي . وفي وسط هذه التجربة وأنت في قمة الحزم ، اضغط على عقلة إصبعك وقل في نفسك كلمة « نعم » مثلاً ، والآن ، فكر في التجربة مرة أخرى ، وفي ذروة التجربة ، اضغط على إصبعك بنفس الضغط وردد نفس الكلمة . افعل ذلك خمس أو ست مرات لتصنيع مجموعة من المثيرات القوية . بعد ذلك ، فكر في قرار تريد اتخاذه ، وفكر في الحقائق التي تريد أن تعرفها . عندئذ أطلق المثير وستجد أنك تستطيع فوراً اتخاذ القرار بسرعة وسهولة .

يمكنك استخدام اصبعاً آخر لتثير مشاعر الراحة والاسترخاء مثلاً . قد قمت بربط مشاعر الابتكار بأحد أصابعي ، واستطعت بعدها أن أجعل نفسي في لحظات تشعر بالقدرة على الابتكار . اختر خمس حالات وطبقها ، ثم استمتع

باستخدام هذه الحالات فى توجيه جهازك العصبى بدقة وسرعة . افعل ذلك الآن .

وتكون عملية الإثارة أكثر فاعلية عندما يكون الشخص الذى تجرى له عملية الإثارة لا يعرف ماذا يحدث . وفى كتابه « الاحتفاظ بالإيمان » يعطى الرئيس الأمريكى الأسبق جيمى كارتر مثالا استثنائياً لعملية الإثارة . ففى أثناء محادثات الحد من التسلح فاجأ الزعيم السوفيتى الراحل ليونيد بريجنيف كارتر عندما وضع يده على كتفه وقال له : « لن يغفر الله لنا يا جيمى ، إذا لم ننجح فى تلك المحادثات » . وبعد عدة سنوات، وفى مقابلة تليفزيونية، وصف كارتر بريجنيف بأنه رجل سلام، وروى هذه القصة . وبينما كان كارتر يحكى هذه القصة لمس كتفه . وقال أشعر وكأن يده لاتزال على كتفى الآن . إن كارتر يتذكر تلك الواقعة جداً؛ لأن بريجنيف فاجأه باستخدامه للغة الإنجليزية والتحدث عن الله . ولأن كارتر يتسم بالتدين فقد تأثر كثيراً بما قاله بريجنيف، وكانت اللحظة الحاسمة عندما لمس بريجنيف كتفه ، كما أن قوة عاطفة ومشاعر كارتر وأهمية القضية تضمن ألا ينسى هذه الواقعة طوال حياته .

والإثارة من الممكن أن تكون ناجحة جداً فى التغلب على المخاوف وفى تغيير السلوكيات . ولنأخذ هنا مثالا للإثارة اعتدت تناوله فى محاضراتى . كنت أطلب من أحد الأشخاص - رجلاً كان أو امرأة - ممن يجدون صعوبة فى التعامل مع الجنس الآخر ، أن يأتى أمام الحاضرين . وفى آخر مرة تبرع شاب بتلبية طلبى، وعندما سألته عن الشعور الذى ينتابه عندما يتحدث مع امرأة غريبة عليه ، أو عندما يطلب شيئاً من امرأة، لاحظت عليه تغيراً فى ملامحه ، فقد استرخت قامته ونظر لأسفل وأخذ يتعثّر فى كلامه وقال : « إننى فى الحقيقة

كيف تحدّد تغيّر الحالة ؟
لاحظ التغيّر فى :

التنفس

الوضع

التوقفات

سرعة الكلام

الشكل العام

حركة العين

حجم الشفة السفلى

طريقة الوقوف

توتر العضلات

اتساع حدقة العين

لون البشرة وانعكاساتها

الصوت :

الإيقاع

الجرس

النغمة

درجة الصوت

لا أستريح لهذا ، ، لكنه فى الحقيقة لم يكن بحاجة إلى أن يقول أى شىء ،
فلقد أخبرتنى ملامحه بكل ما كنت أريد معرفته . ثم كسرت سكونه بسؤال عما

إذا كان يتذكر أى مرة شعر فيها بالثقة فى نفسه وبالاعتزاز والأمان ، مرة كان يثق فيها أنه سينجح ، فأولاً برأسه وعاد إلى حالة الثقة مرة أخرى . ثم طلبت منه أن يقف ويتنفس ويشعر بالثقة مثلما كان يفعل فى تلك المرة بالضبط . ثم طلبت منه أن يتذكر شيئاً قد قاله له أحد الناس عندما كان يشعر بالثقة والاعتزاز ، بل طلبت منه أن يتذكر ما قاله هو لنفسه عندما كان فى تلك الحالة ، وفى غمرة تذكره تلك التجربة وضعت يدي على كتفه .

فعلت معه نفس هذه التجربة عدة مرات ، وفى كل مرة أتأكد من أنه شعر وسمع نفس الكلام . وفى غمرة كل تجربة ألمس كتفه بنفس الطريقة . تذكر أن المثير الفعال يعتمد على التكرار الدقيق ، لذا ، كنت حريصاً على أن ألمسه بنفس الطريقة وأقوده إلى نفس الحالة كل مرة .

عندئذ كنت ربطته برد الفعل تماما . وكان على أن أختبر المثير . كسرت هدوءه وسألته مرة أخرى عن شعوره تجاه النساء . وبمجرد أن سألته السؤال عاد إلى حالة خجله الأولى . فقد انحنت كتفاه وقل تنفسه . وعندما لمست كتفه فى المكان الذى جعلته مثيرا ، بدأ جسمه تلقائيا يعود لحالته النشطة . من خلال الربط بالمثيرات ، أنت فى دهشة عندما ترى أن حالة الشخص تنقلب من الإحباط إلى النشوة والثقة بالنفس .

ومن خلال التجربة يستطيع الشخص أن يلمس كتفه أو يلمس أى مكان آخر يعتبره كمثير ، وسوف يوجد الحالة التى ترغب فيها أياً كانت . ومع ذلك، فلا بد من توضيح بعض الأمور المهمة . فنحن نستطيع أن نرجع هذه الحالة الإيجابية إلى نفس المثيرات التى اعتدناها كى توجد فينا مشاعر الخمول. لذا، فإن نفس

المثيرات يمكن أن تصنع بداخلنا الإحساس بالقوة والنشاط والإنجاز. ولكن، كيف ؟ طلبت من الشاب أن يختار فتاة جميلة من بين الحضور ، فتاة لم يكن يحلم أبداً بأن يتحدث معها . وتردد الشاب للحظة حتى لمست كتفه . وبمجرد أن لمست كتفه تغيرت وقفته واختار فتاة جميلة ، وطلبت من هذه الفتاة أن تأتي أمام الحاضرين . ثم أخبرتها أن الشاب يريد أن يأخذ ميعاداً معها ويجب أن ترفض ذلك تماما .

لمست كتفه ، فتغيرت حالته وشعر بالحيوية واتسعت عيناه، وتنفس بعمق ورفع كتفيه واتجه نحو الفتاة قائلاً : « أهلا .. كيف تسير الأمور معك ؟ »

ردت الفتاة قائلة : « اتركني وشأني » ، ولكنه لم يتضايق . من قبل، كان مجرد النظر إلى أى امرأة يصيبه الارتباك ، ولكنه ابتسم هذه المرة . واصلت الإمساك بكتفه ، وواصل هو إلحاحه عليها . وكلما كانت كلماتها له مهينة ، كلما ظل على إصراره . واستمر الشعور بالإنجاز والثقة ينتابه حتى بعد أن رفعت يدي من على كتفه . لقد غرست بداخله حافزاً مثيراً جعله يشعر بالثقة والإنجاز عندما يرى امرأة جميلة أو عندما يواجه بالرفض . وفى هذه الواقعة، قالت له المرأة فى النهاية : « ألا تتركني وشأني ؟ » فرد هو بصوت واثق : « هل تعرفين القوة عندما تشاهدها ؟ » واستغرق الحاضرون فى الضحك .

لقد أصبح الشاب قوياً وواثقاً من نفسه، وكان الحافز لذلك امرأة جميلة رفضت طلبه ، وهذا نفس المثير الذى كان يخيفه من قبل . باختصار ، لقد أخذت مثيراً وقمت بتعديله عن طريق جعله يحتفظ بثقته وقوته على الرغم من رفض المرأة الاستجابة له ، فقد بدأ عقله فى الربط بين رفض المرأة وحالة

الهدوء والثقة والثبات التي كان عليها الشاب . وكلما كررت رفضها له ، كلما أصبح أكثر ثقة وهدوءاً . ومن المدهش أن نرى التغيير يحدث خلال لحظات قليلة .

والسؤال الذى يفرض نفسه هنا : « لقد حدث ذلك فى إحدى الندوات . ولكن، ما الذى يمكن أن يحدث فى الواقع ؟ فى الحقيقة، الأساس واحد وهو حلقة المثير والاستجابة . فالناس الذين حضروا الندوة تقابلوا بعد الندوة مع أناس آخرين ، كانت نتائج تلك المقابلات مدهشة . وعندما تخلصوا من خوفهم ، بدأوا فى تكوين علاقات مع أناس لم يحاولوا طيلة حياتهم الاقتراب منهم . وعندما تفكر فى هذا الأمر بواقعية لن تجده غريباً . فالأمر أن تتعلم كيف تواجه اعتراض الآخرين ورفضهم . وهناك العديد من النماذج . والآن ، لديك مجموعة أخرى من الاستجابات العصبية عليك أن تختار من بينها . أحد الرجال الذين حضروا ندواتى كان يخشى التعامل مع النساء ، وأصبح الآن مطرباً فى فرقة كل أعضائها من الفتيات، ويحب عمله فى هذه الفرقة جداً . إننى استخدم مثالا على هذا الموقف فى كل ندوة من ندوات « ثورة العقل » التى أحاضر فيها ، وفى كل حالة يكون التغيير فى الشخص ملحوظا . واستخدم نموذجاً من هذه الطريقة فى الإثارة لكى أُغَيِّرَ الاستجابات المرضية .

« لو فعلت الآن ما كنت تفعله ، فسوف تحصل على ما كنت تحصل عليه دائماً » .

قول ماثور

من المهم أن تعرف ما هي الإثارة لأنها تحدث دائماً في حياتنا . فعندما تعرف متى تحدث ، تستطيع التعامل معها وتغييرها . أما إن كنت لا تعرفها ، فسوف تحترق في الأمور التي تأتي وتذهب دون سبب واضح . وسوف أعطيك مثالا عاما . لنقل إن أحدهم لديه حالة وفاة في أسرته ، وهو في حالة من الحزن التام . وفي أثناء الجنازة، أمسكه بعض الناس ولسوه بحماس في أعلى ذراعه مقدمين إليه العزاء. فلو أن عدداً كافياً من الناس لمسوه بنفس الطريقة وظل هو على حالته من الحزن أثناء لمسهم له ، فإن هذه اللمسة في هذا المكان ترتبط دائماً بحالة حزن عند هذا الشخص . وبعد عدة أشهر ، عندما يلمسه شخص نفس اللمسة في موقف مختلف تماما عن موقف الجنازة ، فيمكن أن تعيده هذه اللمسة إلى نفس حالة الحزن القديمة، ولن يدرك لم ينتابه هذا الشعور بالحزن؟.

هل مررت بتجربة كهذه من قبل ؟ هل شعرت بالحزن دون أن تعرف لذلك سببا ؟ ربما . وربما لم تلاحظ أغنية تغنى بصوت خافت وكنت تربط بينها وبين شخص أحببته كثيراً ، ولكنه لم يعد على قيد الحياة . وربما يكون المثير نظرة معينة وجهها إليك أحدهم . تذكر أن المثيرات تعمل دون إدراك منا .

وفيما يلي، أقدم لك خمس طرق للسيطرة على المثيرات السلبية . أولى هذه الطرق هي إثارة المثيرات المتضادة والمتعارضة في وقت واحد . والنظر إلى المثير الخاص بحالة الحزن الذي تحرك في الجنازة . فإذا كانت إثارة هذا الشعور تتم من خلال الضغط على أعلى الذراع الأيسر فيمكننا التعامل مع هذا المثير عن طريق إثارة الشعور المعاكس أي الشعور بالقوة والنشوة عند الضغط على نفس المكان ، ولكن في الذراع الأيمن . فإذا حركت كلا المثيرين في نفس الوقت ، سيحدث شيء جيداً بالملاحظة . فالعقل يربط المثيرين بالجهاز

العصبى ، فإذا لمست أياً من المثيرين سوف يكون لدى العقل خياران فى الاستجابة . وغالباً يختار العقل الاستجابة الإيجابية . فإما أن يضحك عقلك فى حالة إيجابية، وإما أن يضحك فى حالة متعادلة، وفيها يلغى كل مثير الآخر .

والإثارة عملية مهمة جداً إذا أردت بناء علاقة طويلة الأمد ومتقاربة . فمثلاً، أسافر أنا وزوجتى بيكى كثيراً، ونشرح هذه الأفكار للناس فى شتى أنحاء البلاد . ونحن دائماً نعيش فى حالة إيجابية قوية ، وغالباً ما نوجه النظرات أو اللمسات لبعضنا البعض ونحن نمر بهذه الحالات الإيجابية .

وكتيجة لهذا ، تمتلئ حياتنا بالعديد من المثيرات الإيجابية . فكلما نظرنا إلى بعضنا نتحرك بداخلنا تلك اللحظات السعيدة الإيجابية . وعلى العكس ، عندما تصل العلاقة بين شخصين إلى النقطة التى لا يستطيعان تحمل بعضهما البعض ، فإن المثيرات السلبية تكون هى السبب فى الغالب . وفى معظم العلاقات بين الزوجين ، توجد فترة تكون مشاعرهما تجاه بعضهما سلبية أكثر منها إيجابية . وإذا كان الزوجان يبصران بعضهما وهما فى تلك الحالات السلبية ، فإن هذه المشاعر تلتصق بأذانهم ، وأحياناً يكون مجرد النظر إلى بعضهما يثير فيهما الرغبة فى الانفصال . وغالباً ما يحدث هذا عندما يبدأ الزوجان فى الشجار المتكرر، ويوجه كل منهما عبارات يقصد بها إهانة أو إثارة غضب الآخر أثناء تلك المشاجرات ، وتصبح تلك الحالات فيما بعد مرتبطة بالنظر إلى وجه الطرف الآخر . وبعد فترة، يريد كل منهم أن يعيش مع شخص آخر يمثل الخبرات الإيجابية .

لقد مررت أنا وبيكى بتجربة كهذه عندما وصلنا ذات مساء إلى احد الفنادق . ولم يكن على الباب أحد لحمل الحقائب أو قيادة السيارة إلى جراج الفندق ،

لذا، فقد طلبنا من موظف الاستقبال أن يأمر الخادم بوضع السيارة فى الجراج وإحضار الحقائب . وأخبرنا الموظف أنه لا مشكلة فى ذلك . وعند ذلك، ذهبنا إلى حجرتنا للاسترخاء . وبعد ساعة، لم تصل حقائبنا إلينا ، فناديننا موظفى الفندق ، كل حقائبنا قد سرقت وبداخلها كروت الائتمان وجوازات السفر وشيك بمبلغ كبير عليه توقيعى. وكنا قد حزمنا هذه الحقائب وأعدنا العدة لقضاء رحلة مدتها أسبوعان، ويمكنك أن تتخيل الحالة التى كنت عليها . وبينما أنا فى هذه الحالة من الثورة والإحباط، أطلت النظر إلى وجه بيكى، وكانت فى قمة غضبها. وبعد نحو ربع الساعة، أدركت أن ثورتى لن تُغير من الأمر شيئاً ، ولأننى أدرك أن أى شىء يحدث لابد أن يكون له سبب، فقد وجدت فيما حدث بعض الفائدة، لذا غيرت حالتى وعدت إلى هدوئى مرة أخرى. ولكن، بعد حوالى عشر دقائق نظرت إلى بيكى مثلما كنت أنظر إليها، وأنا ثائر ، وبدأ ينتابنى الغضب مرة أخرى وثرث فى وجهها بسبب شىء ليس لها ذنب فيه . ولم أر فيها ما يجذبنى إليها . عندئذ سألت نفسى ما الذى حدث؟ وأدركت أننى ألصقت كل الآثار السلبية التى انتابتنى - بسبب سرقة متاعنا - بزوجتى بيكى التى لم يكن لها يد فيما حدث . فمجرد النظر إليها كان يُشعرنى بالخزى . وعندما حكيت لها عما كان ينتابنى ، قالت لى : كانت تنتابها نفس المشاعر عند النظر فى وجهى . إذاً، ما الذى نفعله كى نتخلص من هذه الحالة ؟ لقد تخلصنا من كل المثيرات. بدأنا فى القيام بأمر إيجابية مثيرة تجاه بعضنا. قمنا بأشياء وضعتنا خلال عشر دقائق فى حالة رائعة عندما كنا نتبادل النظر إلى بعضنا .

ومن الجدير بالذكر أن فيرجينيا ساتير أشهر مستشار فى مجال الأسرة والزواج ، كانت تستخدم المثيرات فى عملها على طول الطريق ، ونتائجها رائعة.

وقد لاحظ باندلر وجريندر الاختلاف بين أسلوبها وأساليب المعالنين التقليديين فى مجال الأسرة . فعندما يأتى زوجان إلى أحد المعالنين ، يظن المعالج أن مشكلتهما تكمن فى مشاعر الغضب لدى الزوجين ، ولعلاج هذه الحالة ، يقترح المعالج أن يقوم كل من الزوجين بمصارحة الطرف الآخر . ويمكنك أن تتخيل الذى يحدث فى كل مرة عندما يصارح كل منهما الآخر بالأشياء التى تغضبه . وإذا حثهم المعالج على المصارحة بمشاعرهم الغاضبة بقوة ، فإن ذلك يوجد مزيداً من المثيرات السلبية الأكثر قوة والتى ترتبط بنظرات أحدهما إلى وجه الآخر .

وأنا أعتقد أن المصارحة بتلك المشاعر يمكن أن يكون لها أثر إيجابى على علاقة الشخصين لو استطاعا كتمان هذه المشاعر مدة طويلة . وعلى الرغم من اعتقادى بأن المصارحة بين الطرفين ضرورية لتحقيق نجاح العلاقة ، إلا أننى متشكك بشأن آثار المثيرات السلبية التى تسببها هذه المصارحة . فما أكثر الأشياء التى لا نعيها أثناء حواراتنا ، على الرغم من أننا نقولها وكما تمادينا ، كلما زادت حدة المناقشة . إذاً، فمتى يستطيع المرء أن يدرك مشاعره الحقيقية ؟ إن هناك عدة أضرار تنتج عندما تكون حالتك سلبية قبل دخولك فى حوار مع شخص عزيز عليك . والمعالجة النفسية فرجينيا ساتير تجعل مرضاها ينظرون إلى بعضهم بنفس الطريقة التى كانوا ينظران بها إلى بعضهما عندما تحابا لأول مرة . وتطلب منهم أيضا أن يتحادثا بنفس الطريقة التى تحادثا بها عندما تحابا أول مرة . وأثناء حديثهما وتبادلها النظرات، تقوم فرجينيا ساتير بخلق مثيرات إيجابية . وهذا يجعل كل منهما يشعر بالثقة والسعادة عندما ينظر إلى وجه الآخر . وانطلاقاً من هذه القاعدة، يستطيع الزوجان أن يحلا

مشكلاتهما من خلال الحوار الذى يخلو من أى جرح لمشاعر أحدهما . فى الحقيقة، يبدأ كل منهما فى معاملة الآخر باهتمام وحساسية، فتنشأ بينهما أسس قوية للتعامل وحل المشكلات المستقبلية.

ودعنى أقدم لك طريقة فعالة أخرى للتعامل مع المثيرات السلبية . عليك أن تقوم بخلق مثير إيجابى قوى ، ومن الأفضل أن نبدأ بالمثيرات الإيجابية ، وإن وجدت صعوبة فى التعامل مع الحافز السلبى ، حاول أن تكون لديك وسيلة تساعدك على التخلص من حالتك بسرعة وسهولة.

أريدك الآن أن تسترجع أفضل تجربة إيجابية فى حياتك . تخيل أنك تمر بهذه التجربة الآن، وأنت تقبض عليها بيدك اليمنى ، تذكر مرة شعرت فيها بالاعتزاز بشيء نجحت فى تحقيقه، وتخيل أنك تقبض على هذه التجربة بيدك اليمنى أيضا . والآن، تذكر مرة انتابتك فيها مشاعر حب قوية وإيجابية، واقبض عليها بيدك اليمنى ، وتخيل حالة تلك المشاعر الإيجابية وهى فى يدك اليمنى . والآن ، تذكر مرة ضحكت فيها بشكل هستيرى . وضع هذه التجربة فى يدك اليمنى ، وتخيل ما تشعر به من هذه التجربة وهى فى يدك اليمنى فى كل تلك التجارب الإيجابية القوية . بعد ذلك، تخيل اللون الذى توجده تلك المشاعر القوية فى يدك اليمنى . لاحظ أول لون يطرأ على عقلك . ثم تخيل الشكل الذى تكونه تلك المشاعر معا . وإذا افترضنا أن لها نغمة وصوتا، فما هى النغمة التى تصدر من تلك المشاعر ؟ ما هو النسيج أو التركيب البنائى الذى تكونه كل من هذه المشاعر وهى فى يدك اليمنى؟ وإذا افترضنا أن كل هذه المشاعر تجمعت وعبرت عن نفسها بجملة واحدة ، فما هى هذه الجملة ؟ حاول أن تشعر وتستمتع بكل هذه المشاعر، ثم أغلق عليها يدك اليمنى.

والآن، افتح يدك اليسرى وتخيل أنك تضع فيها تجربة محزنة ومثيرة للإحباط والغضب أو شيئاً ما يضايقك أو يقلقك . قد تكون هذه التجربة شيئاً تشعر بالخوف منه أو شيئاً يسبب لك قلقاً . وضع هذه التجربة فى يدك اليسرى، وليس بالضرورة أن تشعر بها داخل قبضتك . حاول أن تطمئن نفسك بأنك تخلصت من التجربة ، فهى محبوسة فى قبضة يدك اليسرى . بعد ذلك، حاول أن تخمن صفات التجربة . ما اللون الذى يكونه هذا الموقف السلبى فى يدك ؟ وإذا لم تر لوناً، فسوف ينتابك شعور ما فى هذه اللحظة ، فقط ، تخيل أن هذا الشعور ينتابك الآن . ترى ما اللون الذى كونه هذا الموقف فى يدك إذا كون أى ألوان ؟ خمن الصفات الأخرى ، مثلاً ما شكل هذا الموقف ؟ هل هو ثقيل أم خفيف ؟ وما نوعية تركيبته ؟ ما الصوت الذى يمكن أن يصدر عنه ؟ وإذا قال لك هذا الموقف شيئاً ، ترى ماذا يمكن أن يقول لك ؟ .

بعد ذلك ، سنقوم بما يسمى بعملية تحطيم المثيرات . ويمكنك أن تؤدى هذه اللعبة بالطريقة التى تشعر أنها تناسبك . وفى إحدى هذه الطرق ، تخيل أن اللون الذى تكون فى يدك اليمنى على صورة سائل، ابدأ فى سكه داخل يدك اليسرى بسرعة، وأنت تقوم بذلك اصنع صخباً وضوضاء ضاحكة . استمر فى سكب السائل الملون فى يدك اليسرى إلى أن تشعر أن المثير السلبى الذى فى اليد اليسرى قد تلون بلون التجربة الإيجابية التى فى اليد اليمنى.

بعد ذلك، خذُ الصوت الذى يصدر من يدك اليسرى، وألق به فى يدك اليمنى. وتخيل ما الذى تفعله اليد اليمنى لهذا الصوت. ثم اسكب المشاعر التى قبضت عليها بيدك اليمنى إلى اليد اليسرى ولاحظ ما الذى تفعله هذه المشاعر السلبية لليد اليمنى بمجرد دخولها فيها. بعد ذلك، صفق بكلتا يديك ، واجعلهما

تلتصقان ببعضهما عدة لحظات إلى أن تشعر بالارتزان . عندئذ، سوف تشعر أن لون يدك اليسرى قد أصبح كلون اليد اليمنى أى أن المشاعر أصبحت كلها متشابهة.

.وأثناء هذه اللعبة، لاحظ ما ستشعر به تجاه التجربة السلبية التى كنت قد قبضت عليها بيدك اليسرى . غالباً سوف تتجرد من كل قوتها التى كانت تسبب لك الضيق. وإن لم يتحقق ذلك ، جرب هذا التمرين مرة أخرى مستخدماً صفات أخرى، ومزيداً من التركيز فى الأداء . وبعد مرة أو مرتين ، فإن أى شخص يمكنه أن يحو قوة أى شىء كان له بمثابة مثير سلبي قوى . وبعد ذلك، فإما أن تشعر بتخلصك التام من المشاعر السلبية، أو على الأقل يحدث تعادل بين المشاعر الإيجابية والسلبية.

يمكنك استخدام نفس هذه التجربة إذا كنت تشعر بالضيق من شخص ما وتريد أن تغير من شعورك هذا نحوه ، فمثلاً ، تخيل أنك وضعت وجه شخص تحبه فى يدك اليمنى، ووجهاً لشخص آخر تكرهه فى يدك اليسرى. بعد ذلك ، انظر إلى وجه الشخص الذى لا تحبه، ثم إلى وجه الشخص الذى تحبه عدة مرات. افعل هذا بسرعة متزايدة حتى لا تتمكن من التمييز بين الوجهين . ثم ألصق أحد كفيك بالآخر وخذ نفساً عميقاً وانتظر لحظة ، ثم فكر فى الشخص الذى تكرهه. عندئذ ستجد أنك تحبه، أو على الأقل سيكون شعورك تجاهه متعادلاً . والجميل فى هذا التمرين هو أنه يمكن أدائه فى لحظات ، كما يساعدك على تغيير مشاعرك تجاه أى شىء تريد . ولقد قمت بهذا التمرين فى ثلاث دقائق فى إحدى محاضراتى . فقد جعلت واحدة من الحاضرات تضع فى يدها اليمنى وجه شخص تحبه كثيراً، وفى اليد اليسرى، وضعت وجه أبيها

الذى كانت تقاطعه على مدى عشر سنوات ، واستطاعت هذه المرأة أن تعادل مشاعرها السلبية تجاه أبيها بهذه الطريقة . وفى تلك الليلة، اتصلت به، وظلت تتحدث معه حتى الرابعة صباحاً ، وقد استعدا الآن علاقتهما وأصبحا على مايرام.

ومن الضرورى أن ندرك مدى تأثير تصرفاتنا على خلق المثيرات لدى أطفالنا، فقد ذهب ابنى جوشوا إلى المدرسة ذات يوم ، وفى المدرسة، عرضوا له ولزملائه عرضاً هدفه نصيحة الأطفال بعدم الموافقة على أن يذهبوا مع أى شخص غريب إلى أى مكان . وتلك - بالطبع - رسالة جيدة . وقد قدرت سبب التزام ابنى بهذه النصيحة . ولكن المشكلة فى طريقة توصيل هذه الرسالة . فقد عرض المعلمون شرائح ضوئية عليها صور بشعة كتلك الصور التى تعرض على المتقدمين لمدارس تعليم القيادة . فقد عرضوا عليهم صوراً لأطفال مفقودين، بل عرضوا عليهم صوراً لجثث الأطفال التى عُثِرَ عليها فى المصارف . وقد قال لهم المعلمون : إن الأطفال الذين يوافقون على أن يصحبهم أناس غريباء سوف تكون نهايتهم كهؤلاء . لاشك أن هذا أسلوب خاطيء تماماً لخلق المثيرات.

ولقد كانت نتائج هذا العرض مدمرة ، بالنسبة لابنى على الأقل ، وربما للأطفال الآخرين . فما فعله المعلمون، أشبه بزرع الخوف فى نفوس الأطفال ، وقد تكونت الآن لدى ابنى صور لأشباح كبيرة مقتولة ، وكما ربط بين هذه الصور وبين مسيرته من المدرسة إلى البيت . وفى اليوم الذى رأى فيه هذه الشرائح ، رفض أن يعود للبيت بمفرده، إلى البيت أحدهم إلى المنزل . وفى اليومين أو الأيام الثلاثة التالية لهذا العرض كان يستيقظ مفزوعاً من النوم بسبب الكوابيس ، ورفض أن يذهب إلى المدرسة مع أخته . ولكن - لحسن

الحظ - فقد كانت لدى معرفة جيدة بالعوامل التي تؤثر على السلوك الإنساني . وعندما حدث ذلك كنت فى مهمة خارج المدينة ، وعلمت بما حدث ، فقممت بخلق مجموعة من المثيرات المعاكسة والمتضادة وبعض العلاج النفسى لابنى عبر التليفون . وفى اليوم التالى، ذهب إلى المدرسة بمفرده وهو فى غاية الثقة والنشاط . فقد أدرك أنه لا يريد أن يكون مغامرا ، ولكنه يريد أن يعرف ما يجب عليه أن يتجنبه ، وما الذى عليه أن يفعله كى يعتنى بنفسه . وقد قويت الآن رغبته فى أن يعيش حياته كما يريد دون الخوف من شيء .

أما المعلمون الذين قدموا العرض فلا شك أن نيتهم كانت حسنة . ومع ذلك، فحسن النية لا يمنع وقوع الأضرار التى تنتج عن قلة الوعى بأثار المثيرات. إذاً فلتكن على وعى بتأثيرك على الآخرين ، وخصوصا تلك التأثيرات التى تظنها صغيرة وتافهة .

والآن، دعنا نأخذ هذا التمرين الأخير . ضع نفسك فى حالة مزاجية قوية وإيجابية، واختر اللون الذى يشعرك بأكبر قدر من الإيجابية ، اختر الصوت والشكل والإحساس الذى تود أن يصحبك دائما عندما تكون فى أكثر حالاتك سعادة وتركيزا وقوة . بعد ذلك ، فكّر فى تجربة محبطة أو شخص يكون بمثابة مثير محبط لك، أو شيء تخاف منه . وفى ذهنك ، قُمْ بوضع الشكل المفضل لديك حول هذا المثير السلبي المحبط . افعل ذلك بإيمان تام بأنك ستسيطر على المشاعر السلبية التى توجد فى ذهنك . بعد ذلك اسكب اللون المفضل لديك على المثير المحبط ، افعل ذلك بقوة حتى ينحل هذا المثير السلبي . ثم تخيل أنك تسمع الصوت وتحس بالإحساس الذى ينتابك عندما تكون فى أفضل حالاتك . وأخيرا، ردد العبارة التى يمكن أن تقولها وأنت فى أفضل حالاتك . وفى الوقت

الذى ينحل فيه المثير السلبي ويتحول إلى رذاذ ملون بلونك المفضل ، ردد العبارة التى تستحث قواك . تُرى ما شعورك نحو المثير المحبط الآن ؟ فى الغالب، تشعر أن هذا المثير كان يسبب لك ضيقا من قبل . جرب هذا التمرين مع ثلاثة مواقف أخرى ، وحاول أيضا أن تجرّبه على شخص آخر .

وإذا كنت ستكتفى بمجرد قراءة هذه التمارين فربما تجدها تمارين غريبة وربما سخيفة . أما إذا وضعتها موضع التجريب الفعلى فسوف تشهد بنفسك مدى القوة الكامنة فى هذه التمرينات . ومفتاح النجاح هو : القدرة على التخلص من المثيرات التى تضعك فى حالة إحباط وسلبية ، وفى نفس الوقت القدرة، على خلق المثيرات الإيجابية فى نفسك وفى الآخرين من حولك . ولكى تفعل هذا يمكنك كتابة قائمة بالمثيرات الأساسية ، والإيجابية والسلبية فى حياتك ، حدد ما الذى يحرك هذه المثيرات ؟ هل يحركها محرك سمعى أم بصرى أم شعورى؟ وعندما تعرف مثيراتك جيدا ، عليك أن تسعى قدما لتحطيم المثيرات السلبية واستغلال المثيرات الإيجابية بأفضل شكل ممكن .

فكر فى الجميل الذى تصنعه عندما تعرف كيف تخلق المثيرات الإيجابية ليس لنفسك فقط ، بل للآخرين من حولك . تخيل أنك تتحدث مع زملائك فى العمل ، وقمت بإثارة عقولهم للوصول إلى حالة مزاجية عالية ، ثم ربطت هذه الحالة بمثير عبارة عن لمسة أو نغمة صوتية . فبعد فترة من الزمن ، وبعد أن تربط أكثر من مرة بين هذه الحالة وهذا المثير ، يمكنك استرجاع هذه الحالة المزاجية لزملائك فى أى وقت تريد . وهكذا فإن عملهم سيكون أكثر إثمارا ، وسوف تزيد أرباح الشركة ، وسيسعد الجميع . تخيل الطاقة التى يمكنك أن تحصل عليها إن استطعت أن تجعل من المواقف التى تضايقك مثيراً وحافزاً يمكنك من التخلص من تلك المواقف أو تعديلها . تأكد أن لديك القوة لتفعل ذلك .

دعنى الآن أقدم لك فكرة أخيرة ، ليس فقط فى أمور المثيرات ، بل ترتبط بكل الطرق والأساليب التى تعلمناها من قبل . إن هناك قوة هائلة وإحساس رائعاً ينتج من ممارسة وتطبيق هذه المهارات . إنك إذا ألقيت حجراً فى بحيرة ساكنة فسوف يكون عدداً لا نهائياً من البوائر . وبالمثل، فإن النجاح فى أى من هذه المهارات يخلق المزيد من النجاحات . يجب أن تكون على وعى دائم بمدى قوة هذه المهارات . وأمل أنك سوف تستخدمها ، ليس الآن فقط ، بل طوال حياتك . ومثلما أمدنى مثير الكارتيه بقوة هائلة فإنك سوف تزيد من قوتك مع كل مهارة تتعلمها وتطبقها .

إن هناك مرشحات للتجارب الإنسانية تؤثر على مشاعرنا تجاه كل ما نفعله أو ما لا نفعله فى حياتنا . وهذه المرشحات تُؤثر على عملية الاستشارة مثلما تؤثر على كل شىء تناولناه فى هذا الكتاب . إننى أقصد

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

الباب الثالث

الزعامة :

مُحَدِّدِ التَّفُوقِ

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

الفصل الثامن عشر

تسلسل القيم :

الطريقة المثلى للحكم على النجاح

« يجب على الموسيقار أن يؤلف الموسيقى، ويجب على الرسام أن يرسم، ويجب على الشاعر أن يَنظِمَ الشعر، إن كان لكل منهم أن يتمتع براحة البال» .

ابراهيم ماسلو

جميع الأنظمة المعقدة ، سواء كانت آلة فى مصنع أو جهاز كمبيوتر أو بشراً أن تكون متوافقة ومتناغمة . وتعمل أجزاؤها فى تناغم ؛ وأن يساند كل عمل منها غيره من الأعمال من أجل الوصول إلى المستوى الأمثل للأداء . فلو حاولت أجزاء الآلة أن يعمل كل جزء منها فى اتجاه مختلف ، فإن الآلة ستفقد توازنها وقد ينتهى بها الأمر إلى التعطل .

والبشر كذلك تماما . إن بإمكاننا أن نتعلم أن نصدر أكثر أنواع السلوك فاعلية ، ولكن، إن كانت أنواع السلوك تلك لا تساند أعمق رغباتنا واحتياجاتنا ، أو كانت تنتهك أموراً أخرى تهمننا ، عندئذ ، سوف نعانى من صراع داخلى ،

ونفقد الضروري لتحقيق نجاح كبير . فإذا كان الشخص يحصل على شيء معين ، إلا أنه يريد شيئاً آخر بصورة غير واضحة، فلن يكون سعيداً أو راضياً بصورة تامة . أو إذا حقق إنسان هدفه ، إلا أنه فى سبيل ذلك ، خالف ما يعتقده بالنسبة لما هو صواب وما هو خطأ ، فسيعمه الاضطراب نتيجة لذلك . ومن أجل أن نتغير وننمو ونزدهر حقاً ، فإننا يجب أن ندرك - عن وعى - القواعد التى نستخدمها نحن والآخرين لكيفية قياس النجاح أو الفشل والحكم عليهما ، وإلا ، سيكون بإمكاننا الحصول على كل شيء . وكأننا لا نملك أى شيء . وهذه هى قوة العنصر النهائى الحيوى الذى يسمى بالقيم .

ما هى القيم ؟ - ببساطة - معتقداتك الشخصية والفردية عما هو مهم ، بالنسبة لك . فقيمك هى نظم معتقداتك بشأن ما هو صواب ، وما هو خطأ وما هو خير ، وما هو شر . فقيمنا هى الأشياء التى نحتاجها بشدة كى نتقدم إلى الأمام . فإذا لم يكن لدينا قيمٌ فلن نشعر بالكمال وتحقيق الذات . ويأتى الشعور بالتوافق والتناغم والكمال والتوحد من الشعور بأن سلوكنا الحالى يتماشى مع قيمنا . بل إن القيم تحدد - كذلك - ما نبتعد عنه من أمور ، فهى تحكم أسلوب حياتك برمته ، وتحدد كذلك رد فعلك على أى تجربة فى الحياة . إنها تشبه تماماً المستوى التنفيذى فى الكمبيوتر . إن بإمكانك أن تضع أى برنامج جاهز فى الكمبيوتر ، ولكن قبول الكمبيوتر له أو استخدامه من عدمه ، يتوقف على برمجة المستوى التنفيذى له فى المصنع . إن القيم هى مثل المستوى التنفيذى للحكم فى المخ البشرى .

إن تأثير قيمك عليك لا نهائى ، فهى تؤثر على كل شيء بدءاً باختيار الملابس التى ترتديها ، والسيارة التى تمتلكها ، والمكان الذى تعيش فيه ، واختيار من

تتزوجها (إذا تزوجت) ، والطريقة التي تنشئ بها أطفالك ، والقضايا التي تساندها وصولاً إلى الوظيفة التي تزاولها . فالقيم هي التي تحدد ردود الفعل تجاه أية مواقف فى مناحى الحياة المختلفة ، فهى الطريقة المثلى لفهم سلوكك وسلوك الآخرين والتنبؤ بهما . وهى الطريقة المثلى لإطلاق العنان للسحر الذى بداخلك.

ومن هنا ، فمن أين تأتى هذه التعليمات القوية بشأن ما هو خير وما هو شر، ما هو صواب وما هو خطأ ، وما تفعله وما لا تفعله ؟ بما أن القيم هى معتقدات محددة وشعورية بدرجة كبيرة ومتصلة ، فإنها تأتى من نفس المصادر التى ناقشناها سابقاً فى الفصل الخاص بالاعتقاد . وتلعب البيئة التى تنشأ فيها دوراً فى ذلك بدءاً بطفولتك . ويلعب الأب والأم ونجاحهما فى الأسر التقليدية الدور الأكبر فى برمجة الجزء الأكبر من قيمنا الأصلية . فقد كانوا يعبرون دائماً عن قيمهم بإخبارنا بما يريدون، وبما لا يريدون أن نقوم به ونفعله ونؤمن به . فإن قبلت قيمهم كنت تكافئاً ، بأن تكون ولداً جيداً أو بنتاً جيدة . أما إن رفضتها ، فسوف تلقى المتاعب ، بأن تكون ولداً شقيماً . وفى بعض العائلات، إذا واصلت رفضك لقيم والديك ، كنت تتعرض للعقاب .

وفى واقع الأمر ، تم برمجة معظم قيمك من خلال استخدام أسلوب العقاب والثواب . ومع تقدم سنك ، أصبح أقرانك مصدراً آخر للقيم . وهناك احتمال لوجود قيم مختلفة للأطفال الذين قابلتهم لأول مرة خارج البيت . فإما أن تمزج قيمك مع قيمهم ، أو أن تغير من قيمك أنت ، وإلا لأوجعوك ضرباً أو لفعلوا بك ما هو أسوأ من ذلك ، ألا وهو رفض اللعب معك . وطوال حياتك ، كنت دائماً تقابل أقراناً جدداً، وتكتسب قيماً جديدة أو تخلط قيمك مع قيم الآخرين ،

أو تجعل الآخرين يكتسبون قيمك أنت . وطوال حياتك أيضا ، كان لديك من تعتبرهم أبطالا أو عكس ذلك . ولأنك معجب بإنجازات هؤلاء الأبطال ، كنت تحاول تقليد الصورة التي رسمتها لهم في اعتقادك . فقد أدمن العديد من الصبية المخدرات لأن أبطالهم ، الذين كانوا يحبون موسيقاهم ، كانوا على ما يبدو يُقدِّرون المخدرات ، ولحسن الحظ ، فإن العديد من هؤلاء الأبطال - في الوقت الحالي - يدركون مسئوليتهم ووضعهم كشخصيات عامة في القيام بتشكيل قيم الآخرين ، وقد أوضحوا أنهم لا يدمنون ولا يساندون إدمان المخدرات . كما أوضح العديد من الفنانين أنهم يساندون تغيير العالم بصورة إيجابية . وهذه الأمور تشكل الكثير من القيم لدى الناس . وإدراكا منه بقدرة وسائل الإعلام على جمع الأموال لإطعام الجوعى ، استقى «بوب جلدوف» (من لايف أيد وبياند أيد قبيم) من قيم غيره من كبار النجوم الذين ساعدوا - من خلال جهودهم وتقديمتهم القدوة للآخرين - على تقوية قيمة العطاء والعطف على الآخرين . وقد غير الكثيرون - ممن لم ينظروا إلى هذه القيمة على أنها قيمة في حياتهم - سلوكهم عندما شاهدوا أبطالهم مثل : «بروس سبرنجستين» ، «مايكل جاكسون» ، «كينى روجرز» ، «بوب ديلان» ، «ستيف وندر» ، «ديانا روس» ، «ليونيل ريتش» وغيرهم - وهم يخبرونهم - بشكل مباشر ، وبصورة يومية من خلال موسيقاهم وأشرطة الفيديو - أن الناس يموتون ، وأن علينا أن نفعل شيئا حيال ذلك . وسوف نتناول في الفصل القادم خلق التوجه . أما الآن ، عليك فقط أن تلاحظ قوة وسائل الإعلام في توجيه وتشكيل القيم والسلوك .

إن خلق القيم لا يتوقف على النجوم فحسب ، فذلك يحدث أيضا في مكان العمل حيث يوجد كذلك نظام الثواب والعقاب . ففي حالة العمل لدى أشخاص

معينين ، وللارتفاع بقدرك فى الشركة ، يكون عليك أن تتبنى بعضا من قيمها .
فقد يستحيل الحصول على ترقيات إن لم تشارك رئيسك فى العمل قيمه .
أو إن لم تشارك الشركة قيمها ، فستشعر بالتعاسة . ويقوم المدرسون باستمرار
بالتعبير عن قيمهم ، وغالباً ، ما يستخدمون أسلوب الثواب والعقاب من أجل
تبنيها .

وتتغير قيمنا - كذلك - عندما نغير من أهدافنا ومن نظرتنا لأنفسنا . فإن
نصبت لنفسك هدفاً يتمثل فى أن تصبح الرجل رقم واحد فى الشركة ، فبعد
تحقيقك لهذا الهدف سوف تكسب قدرأ أكبر من المال، وتتوقع أشياء مختلفة -
عما سبق - من الآخرين . بل إن من تقضى وقت فراغك معهم قد يغيرون
أنفسهم كى يتواءموا مع صورتك « الجديدة » . فبدلاً من تناول كوب الشاي مع
أصدقائك ، فقد تتناوله بالمكتب مع زملائك الآخرين الذين يخططون
لتوسيع الشركة .

إن سيارتك ، والأماكن التى تذهب إليها ، وأصدقائك وما تقوم به ، كل ذلك
يعكس تصورك لذاتك . وقد يتضمن ذلك ما أسماه عالم علم النفس الصناعى
الدكتور « روبرت ماكهورى » بـرموز الأنا المعكوسة ، وهى التى تظهر قيمك
أيضاً . فحقيقة أن شخصاً يمتلك سيارة رخيصة الثمن على سبيل المثال :
لا يعنى أنه لا يقدر شأن نفسه، أو أن استهلاك السيارة للوقود أمر رئيسى
عنده ، بل إن ذلك قد يعنى عدم ترفعه عن التيار الرئيسى السائد لدى الآخرين
بتبنى أمور لا تتوافق مع هذا التيار . فقد يرغب عالم حاصل على درجة علمية
رفيعة، أو صاحب عمل له دخل كبير ، فى أن يثبت للآخرين مدى اختلافه عنهم
بإقتنائهم سيارة قديمة رخيصة . كما أن المليونير الذى يعيش فى كوخ قد يقدر

قيمة المساحة ولا يضيعها هباءً ، أو قد يرغب فى أن يثبت لنفسه وللآخرين القيم الفريدة.

ومن هنا ، أعتقد أنك فهمت أهمية اكتشاف ما هى قيمنا . والتحدى الذى يواجه معظم الناس يتمثل فى أن العديد من هذه القيم تصدر من اللاوعى . فغالبا لا يعرف الناس السر وراء قيامهم بأشياء معينة ، فهم يشعرون بأن عليهم القيام بها فحسب . فالتناس يشعرون بعدم الارتياح أو التشكك تجاه مَنْ لهم قيم تختلف تماما عن قيمهم . وينشأ الصراع بين الأفراد نتيجة لتقارب القيم وتصارعها . وكما يصدق ذلك على المستوى المحلى ، فإنه يصدق كذلك على المستوى الدولى . فكل الحروب تقريبا هى حروب تندلع بسبب القيم . ولتنظر إلى الحال فى الشرق الأوسط، وكوريا الشمالية وفيتنام، وهلم جرا . ما الذى يحدث عندما تغزو دولة أراضى دولة أخرى ؟ يبدأ المنتصر فى تغيير ثقافة المنهزم إلى ثقافته هو .

ولا يقتصر الأمر على اعتقاد الدول واعتقاد الأفراد قيماً مختلفة ، بل إن كل فرد يعتقد فى أن لبعض القيم أهمية تزيد على أهمية القيم الأخرى . ولجميعنا تقريبا قيم أساسية ، وأشياء تهمنا أكثر من كل ما عداها ، وذلك كالصدق عند البعض ، وكالصداقة عند البعض الآخر . وقد يكذب البعض لحماية صديق لهم، مع أن الصدق أمر مهم بالنسبة لهم . فكيف لهم أن يفعلوا ذلك ؟ لأن الصداقة تأتى على مستوى أعلى فى الأهمية (تسلسل القيم) من غيرها فى هذا الإطار . وقد تضىف قيمة شخصية عالية على النجاح فى العمل ، بل وكذلك على أن يكون لك علاقات أسرية وطيدة . ومن هنا ، ينشأ الصراع عندما تعدُّ بقضاء إحدى الأمسيات مع أسرته ، ثم تظهر بعدها فرصة عمل . ويتوقف اختيارك على

ما تعتبره أهم في القيمة عندك في هذا الوقت . ومن هنا ، فبدلاً من أن تقول : إن قضاء وقتك في العمل وليس مع أسرته هو أمر سييء أو العكس ، عليك فقط أن تكتشف ما هي قيمك حقاً . ومن ثم ، فسوف تفهم - لأول مرة في حياتك - السر وراء قيامك بأفعال معينة أو وراء تصرف الآخرين على نحو معين . فالقيم هي من أهم الأدوات التي تعرف بها طريقة تصرف أى شخص .

ولكى نتعامل مع الناس بفاعلية ، علينا أن نتكشف أهم الأمور بالنسبة لهم ، وما هو تسلسل القيم لديهم على وجه التحديد . فقد يواجه المرء صعوبة جمة في فهم السلوك أو الدوافع الأساسية لدى الآخرين ما لم يفهم الأهمية النسبية للقيم . وبمجرد أن يفعل ذلك ، فسيتمكن من التنبؤ برد فعلهم على أى مجموعة معينة من الظروف . وبمجرد أن تتعرف على تسلسل القيم عندهم ، فيمكن أن تكون لديك القدرة على حل مشكلة أى علاقة أو تمثيل داخلى يسبب لك الصراع .

ولا يوجد نجاح حقيقى إلا فى التوافق مع قيمك الأساسية . وفى بعض الأحيان ، يكون الأمر مجرد إيجاد درجة وسط بين قيمتين متصارعتين . فإن كان شخص ما يواجه متاعب فى وظيفة راتبها مرتفع، وكان من قيمه الأساسية أن المال شرٌّ من الشرور ، فلن يكفى لحل ذلك تركيزه فى عمله . فالمشكلة توجد فى المستوى الأعلى للقيم المتضاربة . وإن لم يستطع شخص التركيز فى عمله لأن الأسرة هي قيمته الأساسية، ولا يستطيع أن يقضى كل وقته فى العمل ، فإن عليك أن تعالج الصراع الداخلى والشعور بعدم التوافق الذى ينتج عن ذلك . إن إعادة صياغة النية واكتشافها ينجز ذلك بدرجة كبيرة . يمكنك أن تريح مليون دولار ، ولكن إن حدث صراع بين حياتك الواقعية وبين قيمك ، فلن تكون سعيداً ، وهو من الأمور التى نراها رأى العين كل يوم . حيث نجد أن أناساً

يمتلكون الثروة والصحة وهم يعيشون حياة تتسم بالفقر . ومن ناحية أخرى ، قد تكون مادياً فى فقر مدقع ، ولكن إن كانت حياتك تتوافق مع قيمك ، فسوف تشعر بتحقيق الذات .

ولا يتمثل الأمر فى أى القيم صحيح وأيها خطأ . فلن أفرض قيمي عليك . المهم أن تعرف ما هى قيمك لكي تتمكن من توجيه وحفز ومساندة نفسك بأعمق درجة ممكنة . ولدينا جميعاً قيم تفوق ما عداها من القيم ، وهو ما نرغبه أكثر من أى شىء آخر فى أى موقف ، سواء أكان ذلك علاقة مع شخص آخر أو وظيفة . وقد تكون الحرية أو الحب أو الإثارة أو الأمان . وربما قرأت هذه القائمة وقلت لنفسك : « إنى أريد كل هذه الأمور معا » ، إن معظمنا لديه نفس هذا الشعور ، إلا أننا نضفى عليها جميعاً أهمية نسبية . إن أكثر ما يبيغيه شخص ما من علاقته بشخص آخر هو النشوة ، فى حين يرغب غيره فى الحب ، وثالث فى التواصل الأمين ، ورابع فى الشعور بالأمان . ومعظم الناس لا يدركون تسلسل قيمهم أو تسلسل قيم من يحبون . فليدبر شعور غامض بالحاجة إلى الحب ، أو التحدى ، أو النشوة إلا أنه ليس لديهم إحساس بكيفية توافق هذه الأمور معا . إن هذه الفروق على درجة من الأهمية . فهى تحدد ما إذا ما كانت احتياجات الفرد سوف يتم الوفاء بها أم لا فى نهاية الأمر . فليس بالإمكان أن تفى باحتياجات شخص ما إذا لم تكن تعرف ما هى . ولن تستطيع مساعدة شخص آخر على الوفاء بها ، ولن تتمكن من التعامل مع قيمك المتضاربة ما لم تفهم التسلسل الذى تتفاعل به هذه القيم . والطريقة الأولى لفهمها تكون من خلال استنباطها .

كيف تكتشف تسلسل القيم لديك أو لدى شخص آخر ؟ عليك أن تضع إطاراً حول القيم التي تبحث عنها ، أى أن تستنبطها فى إطار محدد . فالقيم مقسمة إلى أجزاء . وفى الغالب ، يكون لدينا قيم مختلفة للعمل والعلاقات والأسرة . وعليك أن تسأل : « ما هو أهم شيء عندك فيما يتعلق بالعلاقات الشخصية ؟ » قد يجيب شخص قائلًا : « الشعور بالدعم » . عندها ، قد تسأل : « ما هى أهمية الدعم ؟ » فقد يجيب : « إن ذلك يظهر أن هذا الشخص يحبك » ، فتسأل : « ما هو أهم شيء فى حب الشخص لك ؟ » وقد يجيب : « إن ذلك يجعلنى أشعر بالسعادة » . إن تكرر سؤال : « ما هو أهم شيء ؟ » ، فإنك تبدأ فى وضع قائمة بالقيم .

ويعد ذلك ، كل ما تحتاج إليه كى تفهم تسلسل القيم عند شخص ما هو أن تأخذ هذه القائمة من الكلمات وتقوم بمقارنتها . ولتسأل : « أيهما أهم عندك : أن تشعر بدعم الغير أم بحبه ؟ » فإن كانت الإجابة « الشعور بالسعادة » ، فمن البديهي أن تكون على مستوى أعلى فى تسلسل القيم . ثم تسأل بعدها : « أيهما أهم : الشعور بالسعادة أم بالحب ؟ » فإذا كانت الإجابة « الشعور بالسعادة » ، عندها تكون السعادة هى الأهم بين هذه الثلاثة . ثم تسأل بعد ذلك : « أيهما أهم بالنسبة لك : الشعور بالحب أم بالدعم ؟ قد يقول : « حسنا ، إن الإحساس بأن شخصاً يحبني أهم » ولذا، تعرف أن ثانى أهم قيمة بعد السعادة هى الحب وأن الثالثة هى الدعم . إن بإمكانك أن تمثل نفس الأمر مع أى قائمة بأى حجم لتفهم ما هو أهم شيء عند أى فرد ، والأهمية النسبية لغير ذلك من القيم . وفى الإمكان أن يظل الشخص فى المثال السابق يشعر بأهمية العلاقة حتى وإن لم يشعر فيها بالدعم . فى حين قد يقدم شخص آخر الدعم

على الحب (وهو ما قد تفاجأ بأنه حال الكثيرين) . فمثل هذا الشخص لن يشعر بأن امرأة ما تحبه ما لم تظهر دعمها له ، وإن يكفيه أن يشعر بأنها تحبه إذا لم يشعر بأنها تسانده .

إن لدى الناس قيماً تجعلهم يهجون علاقة معينة ، إذا تم خرق هذه القيم . على سبيل المثال ، إذا كان الدعم فى أعلى قائمة القيم عند شخص ما وشعر بأن الطرف الآخر لا يسانده ، فقد ينهى هذه العلاقة . أما الشخص الذى يضع الدعم فى المرتبة الثالثة أو الرابعة أو الخامسة ، ويضع الحب فى المرتبة الأولى ، فلن يترك علاقة الحب مهما كان الأمر ، طالما أنه يشعر بأن الطرف الآخر يحبه . وأنا على يقين من قدرتك على ذكر عدة أشياء مهمة فى أى علاقة وثيقة . وفيما يلى قائمة بأهم الأشياء .

_____ التحدى	_____ الحب
_____ الإبداع	_____ النشوة
_____ الجمال	_____ التواصل المتبادل
_____ الجاذبية	_____ الاحترام
_____ الوحدة الروحية	_____ المتعة
_____ الحرية	_____ النمو
_____ الأمانة	_____ الدعم

وهذه الأمور ليست - على الاطلاق - أهم القيم الموجودة، فقد تجد أن العديد من القيم هى أهم من تلك الموجودة فى القائمة . فإن استطعت أن تكتشف بعضاً منها ، فقمّ الآن بتدوينها .

والآن ، رتب هذه القيم حسب الأهمية ، حيث يكون رقم واحد هو أهمها ورقم أربعة عشر هو أقلها أهمية

هل وجدت صعوبة فى ذلك ؟ إذا لم تضع نظاماً تسلسلياً ، فإن الترتيب سيصبح مرهقاً بعض الشيء ومحيراً مع ازدياد حجم القائمة * . ومن ثم دعنا نقارن القيم مع بعضها البعض حتى نحدد أيها أهم من الآخر ، ولنبدأ بأول قيمتين فى القائمة : أيهما أهم عندك : الحب أم النشوة؟ فإذا كانت الإجابة هى الحب ، فهل هو أهم من التواصل المتبادل ؟ وعليك أن تفحص القائمة من أجل أن ترى إن كان هناك ما هو أهم من القيمة التى بدأت بها . فإن لم يوجد ، فإن القيمة التى بدأت بها هى الأولى فى التسلسل . والآن ، انتقل إلى الكلمة التالية فى القائمة . أيهما أهم بالنسبة لك : النشوة أم الاتصال المتبادل ؟ فإذا أُجبت بالنشوة ، فاستمر فى مقارنة باقى الكلمات مع مقارنتها ببقية الكلمات . فإن وجدت اختياراً أفضل ، فى أى وقت ، من الاختيار (وهو النشوة فى هذه الحالة) فعليك أن تبدأ فى مقارنة القيم الأخرى مقابل هذه القيمة .

على سبيل المثال : إذا كانت أهمية التواصل المتبادل أكبر من النشوة ، فعندها ستواصل سؤالك : « أيهما أهم : التواصل المتبادل أم الاحترام ؟ » فإذا كانت الإجابة التواصل المتبادل ، فعندها تسأل : « أيهما أهم التواصل المتبادل أم المتعة؟ » فإذا لم ترى أن لأى قيمة أخرى أهمية أكبر من التواصل المتبادل ، فإنها ستأتى عندئذ فى المرتبة الثانية فى التسلسل . أما إذا رأيت لأى قيمة أخرى أهمية أكبر من التواصل المتبادل فسوف تقارنها مقابل باقى القيم حتى تستكمل القائمة .

* يمكن الحصول على برنامج الكمبيوتر الذى يكتشف البرامج العليا وتسلسل

القيم من مجموعة روينز الدولية للأبحاث.

على سبيل المثال : إذا قارنت التواصل المتبادل بجميع الكلمات الموجودة فى هذا المثال، ثم وصلت إلى آخر قيمة فى القائمة وهى الأمانة ، وإذا ظهر أن الأمانة أهم من التواصل المتبادل ، فليس عليك أن تقارن بين الأمانة والابتكار وبين التواصل المتبادل ، حيث إن الابتكار ليس أهم من التواصل المتبادل . ومن ثم ، فإننا نعرف أن الأمانة أهم من التواصل المتبادل ، ولذا ، فسيكون كذلك أهم من الابتكار ومن أى كلمة أخرى تأتى بعد التواصل المتبادل فى القائمة . ولاستكمال هذا التسلسل ، كرر هذه العملية فى القائمة بأكملها .

وكما ترون ، فإن الترتيب ليس دائماً بالعملية السهلة . فبعض هذه الفروق دقيقة لدرجة لا نستطع التمييز بينها . فإذا لم يكن القرار واضحاً ، فاجعل الفروق أكثر تحديداً . فقد تسأل : « أيهما أهم : النشوة أم النمو ؟ » وقد يجيب الشخص : « حسناً ، إذا كنت أنمو فإننى أشعر بالنشوة » ، عندها ، عليك أن تسأل : « ما هو معنى النشوة عندك ؟ » ، « وماذا عن النمو بالنسبة لك ؟ » فإن كانت الإجابة : « النشوة هى الشعور الغامر بالسعادة الشخصية ، والنمو يعنى التغلب على العقبات . عندها ، تستطيع أن تسأل : « أيهما أهم : التغلب على العقبات أم الشعور الغامر بالسعادة ؟ » وسوف يسهل ذلك من اتخاذ القرار .

فإذا كانت الفروق لاتزال غير واضحة ، فاسأل ماذا سيحدث إذا أخرجت إحدى القيم من القائمة . « فإذا لم تتمكن مطلقاً من الشعور بالنشوة - مع قدرتك على النمو - فهل ستختار ذلك ، أما إذا لم تستطع مطلقاً أن تنمو وكان فى مقدورك الشعور بالنشوة ، فأيهما ستختار ؟ » وسوف توفر المعلومات المطلوبة لتمييز أى القيم أهم .

إن وضع تسلسل للقيم خاص بك هو من أهم الأعمال المفيدة التي يمكن أن تقوم بها في هذا الكتاب . لتأخذ مهلة الآن لتقرر ما ترغب في الحصول عليه من علاقة ما . وفي مقدورك أن تفعل نفس هذا الأمر مع شريك إذا كنت الآن مرتبطاً بعلاقة مع شخص ما في الوقت الحاضر . إن كلاكما سوف يكتسب إدراكاً عميقاً باحتياجات الطرف الآخر . ضَع قائمة بأهم الأشياء التي ترغب في الحصول عليها في أي علاقة ، على سبيل المثال : الجاذبية ، والسعادة ، والمتعة والاحترام . ولكي توسع من هذه القائمة ، بإمكانك أن تسأل : « ما السر وراء أهمية الاحترام ؟ » وقد يجيب شريكك : « هذا هو أهم شيء في أي علاقة » ومن هنا ، تصبح لديك القيمة رقم واحد في القائمة . أو قد يقول شريكك : « عندما أشعر باحترام الطرف الآخر ، فإنني أشعر بأنني وهو شخص واحد » . وهنا ، يصبح لديك كلمة جديدة ألا وهي « التوحد » .

وقد تسأل : « ما السر وراء أهمية التوحد ؟ » وقد يجيب الطرف الآخر : « إذا شعرت بأنني والطرف الآخر شخص واحد ، فإنني أشعر أنني أحبه » عندها قد تسأل : « ما هي أهمية الحب ؟ » . واصل على هذا النحو لتكوّن قائمة بالكلمات حتى تشعر بالرضا من امتلاكك لمعظم القيم الرئيسية التي يهمل وجودها في علاقة ما . والآن ، عليك وضع تسلسل للأهمية باستخدام الأسلوب الذي وصفناه سابقاً . ثم قارن بصورة منظمة كل قيمة من القيم حتى يكون لديك تسلسل واضح تشعر بأنه صحيح .

بعد أن تكوّن تسلسلاً للقيم لعلاقاتك الشخصية ، عليك أن تفعل نفس الشيء بالنسبة للبيئة التي تعمل فيها . ضع إطاراً للعمل ، واسأل نفسك : « ما هو أهم شيء في العمل بالنسبة لي ؟ » قد تقول : إن هذا الشيء هو الإبداع والابتكار .

وعندها ، فإن السؤال التالى البديهي سيكون : « ما هو أهم شىء بالنسبة إلي الابداع والابتكار ؟ » وقد تجيب : عندما أكون مبتكراً أشعر بأننى أنمو . ما هى أهمية النمو ؟ واستكمل القائمة من هذه النقطة . وإذا كنت والداً ، فإننى أقترح عليك فعل نفس الأمر مع أطفالك . فعن طريق معرفة الأشياء التى تحفزهم ، سوف تضع أساليب فعالة على نحو خاص لممارسة دور الوالد بصورة فعالة .

ما الذى اكتشفته ؟ ما هو شعورك تجاه القائمة التى وضعتها . هل تتسم بالدقة فى تقديرك ؟ إذا لم تكن كذلك ، فعليك إجراء المزيد من المقارنات حتى تشعر بأنها على خير حال . إن الكثيرين يفاجأون عندما يكتشفون أهم قيمهم . ومع ذلك ، فعندما يدركون - عن وعى - تسلسل قيمهم ، فإنهم يفهمون السر وراء تصرفهم على النحو الذى يتصرفون به . وفى العلاقات الشخصية وفى محيط العمل ، وبما أنك تعرف ما هى قيمك ، يمكنك أن تعبر عن أهم شىء بالنسبة لك ، وعن طريق معرفة ذلك ، يكون بإمكانك أن توجه طاقاتك نحو تحقيقه.

إن وضع تسلسل لا يكفى . وكما سنرى لاحقاً ، فإن الأفراد يقصدون أشياء مختلفة لنفس الكلمة عندما يتحدثون عن القيم . والآن ، بعد أن أصبحت مدركاً لتسلسل القيم عندك . خذ بعض الوقت لتسأل عن كنهها .

فإذا كان الحب هو القيمة الرئيسية فى أى علاقة ، قد تسأل : « ما الذى يجعلك تشعر بالحب ؟ » أو « ما الذى يجعلك تحب شخصاً ما ؟ » أو « متى تشعر أن شخصاً لا يَكُنُّ لك الحب ؟ » عليك أن تفعل ذلك بدقة متناهية قدر الإمكان على الأقل مع العناصر الأربعة الأولى من تسلسلك . إن كلمة « الحب » قد تعنى الكثير من الأمور بالنسبة لك ، ومن المفيد أن تكتشف هذه الأمور . إن

هذه العملية ليست بالأمر السهل ، ولكن إن قمت بها بعناية ، فسوف تعرف المزيد عن نفسك ، وعن الأمور التي ترغبها حقاً ، وما هي الأدلة على الوفاء بما ترغبه ؟

وبطبيعة الحال ، لن تستطيع قضاء حياتك في القيام باستنباط القيم على نطاق واسع بالنسبة لكل من تعرفهم . وسوف تتوقف درجة الدقة التي تريد أن تكون عليها - بصورة تامة - على النتيجة التي ستخرج بها . فإذا كان ماتريده هو علاقة إلي الآن للأبد مع شريك حياة أو مع طفلك ، سوف تحتاج لأن تعرف الأسلوب الذي يعمل به عقل هذا الشخص . وإذا كنت مدرباً يحاول أن يحفز لاعباً ، أو رجل أعمال يحاول أن يكسب عميلاً ، فستحتاج كذلك لمعرفة قيم هذا الشخص ، وإن كان ذلك بدرجة أقل من العمق ، ذلك أنك ستبحث فقط عن القيم البارزة الرئيسية . وتذكر أنه في كل علاقة - سواء أكانت علاقة وطيدة كعلاقة الأب بابنه، أو عارضة كما بين رجل مبيعات يشتركان في استخدام هاتف واحد - فإن هناك عقداً لهذه العلاقة ، سواء أفصحت عنه أم لا . فكلكما يتوقع أموراً معينة من الآخر . وكلكما يحكم على تصرفات وكلام الآخر ، على الأقل في العقل الباطن ، من خلال قيم كل منكما ، ربما أمكنك أن توضح مقدما تأثير سلوكك على كليهما، وما هي احتياجاتكما الحقيقية.

وبإمكانك أن تستنبط هذه القيم من خلال المحادثات العابرة . ولكن من الأساليب التي لا تقدر بثمن الاستماع بعناية إلى الكلمات التي يستخدمها الآخرون . فالأفراد يستعملون مراراً وتكراراً كلمات رئيسية تشير إلى القيم التي توجد في أعلى تسلسلهم . قد يتشارك اثنان في تجربة تبعث على النشوة . قد يرقص أحدهما طرباً بسببها ، قائلاً : إنها أطلقت عنان ابتكاره . وقد يعبر

الأخر عن مدى شعوره بالحماس وعن مدى تأجج المشاعر الاجتماعية المشتركة فى هذه التجربة . فهناك احتمالات كبيرة بأنهم يقدمون لك تلميحات قوية عن أعلى قيمهم، وعمما ينبغى أن تفهمه إن أردت أن تحفزهم أو تشعرهم بالإثارة .

إن استنباط القيم هو أمر مهم فى كل من الحياة العملية والشخصية . فهناك قيمة عليا يسعى إليها كل إنسان فى عمله . وهى التى تجعل الشخص يقبل العمل فى وظيفة ما ، وهى التى تجعله يتركها إن لم تحقق رغباته . وقد يكون المال هو هذه القيمة بالنسبة للبعض . فإذا دفعت لهم قدرأ كافياً من المال، فسيعملون لديك . إلا أن هذه القيمة تتمثل فى أشياء أخرى بالنسبة للبعض الآخر . فقد تكون الابتكار أو التحدى أو الشعور بسيادة جو عائلى .

إن من الأمور الحيوية أن يدرك المدراء القيم العليا لموظفيهم . ولكى تستنبطها، فإن عليك أولاً أن تسأل : « ما الذى يجعلك تقبل الانضمام إلى هذه المؤسسة ؟ » ، ودعنا نخبرك بإجابة الموظف القائلة : « لأنها بيئة يسودها جو من الابتكار » . عليك أن تضع قائمة بما هو مهم عن هذا بأن تسأل : «ماذا أيضا؟» ثم ستحتاج لأن تعرف ، حتى إن وجدت كل هذه الأمور ، ما هى الأشياء التى قد تجعله يترك هذه الوظيفة . لنفترض أن الإجابة هى : « انعدام الثقة » . عليك أن تواصل استكشاف الأسباب من هذه البداية : « حتى إن انعدمت الثقة، ما الذى سيجعلك تبقى فى الوظيفة ؟ » قد يقول البعض : إنهم لن يعملوا فى مؤسسة تنعدم فيها الثقة . فإن كان الأمر كذلك ، فإن أسمى قيمهم تتمثل فى الأمور التى يجب أن تتوافر فى الوظيفة . وقد يقول البعض : إنهم سوف يبقون فى الوظيفة ، حتى وإن لم يكن هناك ثقة ، إن كان له فرصة فى الترقى فى المؤسسة . وعليك أن تستمر فى التقصي والسؤال حتى تكتشف الأمور التى

يجب أن يجدها الشخص فى العمل كى يبقى سعيداً ، وعندها ، ستعرف مسبقاً ما الذى سيجعله يترك الوظيفة . إن الكلمات الدالة على القيمة التى يستخدمها الناس تشبه المرساه العملاقة ، حيث إن لها مدلولات عاطفية قوية . ولكى تكون على قدر أكبر من الفاعلية ، عليك أن تكون واضحاً : « متى تعرف امتلاكك لهذه القيمة ؟ ومتى تعرف أنك لا تمتلكها؟ » . وهناك أهمية قصوى كذلك لمعرفة الأسلوب الذى يستخدمه الفرد فى التحقق من الأمور من أجل أن تعرف الاختلاف بين مفهوم الثقة عند كل منكما . فقد يعتقد أن هناك ثقة فى حالة عدم التشكيك مطلقاً فى قراراته . وقد يعتقد أن هناك انعداماً للثقة إذا تغيرت مسؤوليات وظيفته دون تقديم تبرير واضح له . إن فهم المدير لهذه القيم والقدرة على توقع الأمور مسبقاً عند التعامل مع الأفراد فى أى موقف لهو أمر لا تقدر قيمته بثمن .

وهناك بعض المديرين يؤمنون بأنهم يحسنون التحفيز، إن وفروا ظروف عمل جيدة . فهم يعتقدون أنهم طالما يدفعون بسخاء لهذا الموظف ، فإن لهم الحق فى توقع كذا وكذا فى مقابل ذلك .

حسناً ، هذا صحيح إلى حد ما ، إلا أن البشر يختلفون فى تقديرهم للأشياء المختلفة . فالبنسبة إلى البعض ، أكثر ما يهمهم هو العمل مع أناس يهتمون بأمرهم . فى حين يقدر البعض الآخر الابتكار والإثارة ، وغيرهم يقدر أشياء أخرى ، فإن أردت أن تحسن الإدارة ، عليك أن تعرف القيم المهمة جداً لدى مرؤوسيك وكيفية إشباعها ، وإذا لم توفر له هذه القيم ، فقد تخسره ، أو على الأقل ، قد لا تحصل منه على الأداء الأمثل ، أو الاستمتاع بوظيفته .

هل يتطلب كل ذلك المزيد من الوقت والحساسية ؟ بالتأكيد . ولكن ، إن كنت تقدر مَنْ تعمل معهم ، فسيستحق الأمر ما يبذل فيه من عناء من أجل صالحك وصالحهم . وتذكر أن للقيم قوة عاطفية هائلة . فإن مارست مهام الإدارة من منطلق قيمك، وافترضت أنك عادل من وجهة نظرك ، من الممكن أن تقضى وقتاً طويلاً وأنت تشعر بالمرارة وخيانة الغير لك . أما إن استطعت أن تضيق هوة القيم ، فسيكون لديك زملاء عمل وأصدقاء وأفراد عائلة أسعد ، وسوف تشعر أنت نفسك بقدر أكبر من السعادة . وليس من الضروري أن تكون لديك نفس القيم التي لدى الآخرين . ولكن من الضروري أن تتمكن من أن تتوافق مع الآخرين ، أى أن تدرك ما هي قيمهم وأن تساندهم وتعمل معهم .

إن القيم هي أقوى ما نمتلكه من أدوات التحفيز . فإذا أردت أن تغير من عادة سيئة ، بمقدورك أن تحدث هذا التغيير، ويمكن أن يتم ذلك بصورة سريعة إذا ربطت بين النجاح فى استمرارية هذا التغيير وبين القيم . أعرف امرأة كانت تقدر الاحترام والفخر بصورة شديدة ، فمأذا فعلت ؟ لقد كتبت ملحوظة إلى أكثر خمسة أشخاص تحترمهم فى هذا العالم ، قائلة لهم إنها لن تدخن ثانية ، وإنها تكن لصحتها ولصحة الآخرين درجة من الاحترام لا تسمح لها بأن تكرر ذلك . وبعد ذلك، أرسلت الخطابات ، وأقلعت عن التدخين . لقد مرت عليها أوقات كثيرة كانت تقول فيها إنها سوف تفعل أى شىء للحصول على سيجارة ، إلا أن كبرياءها لم يسمح لها بالعودة مرة أخرى إلى التدخين . لقد كانت عندها قيمة أهم من التدخين . أما اليوم، فهي لا تدخن وتتمتع بصحة جيدة . إن القيم إذا أحسنا استخدامها ، يكون لها أعمق الأثر فى تغيير سلوكنا .

دعوني أشارككم تجربة مررت بها مؤخرا . كنت أعمل مع فريق كرة قدم في إحدى الكليات ، وكان به ثلاثة لاعبين يلعبون في مركز الظهير . وكان لدى جميع الثلاثة قيم مختلفة . وقد استطعت استنباط قيمهم ببساطة من خلال سؤالهم عن أهمية لعب كرة القدم بالنسبة لهم، ما الذي يقدمه لهم . قال أحدهم : إن كرة القدم هي طريقة لجعل أسرته تشعر بالفخر . وقال الثاني : إن أهمية كرة القدم تتمثل في أنها تعبير عن القوة ، وأن التغلب على القصور والفوز على الآخرين كانت قيمة المثلى . أما الثالث : فكان شاباً من الأحياء الفقيرة ولم يتمكن من تحديد أى قيمة معينة في كرة القدم . فعندما سألته عن السر وراء لعبه كرة القدم ؟ أجاب بأنه لا يعرف . وقد اتضح بأنه في الأغلب ، يبتعد عن الأشياء ، كالفقر والحياة المنزلية السيئة ، ولم يكن لديه أى إحساس واضح لما تعنيه كرة القدم بالنسبة له .

ومن البديهي ، أنك ستحفظ كل واحد من هؤلاء الثلاثة بأسلوب مختلف . فإن حاولت أن تحفز الأول الذى تتمثل قيمه في إسعاد أسرته بحشوه مخه بأهمية قهر أعدائه وإذلالهم ، فإن من المحتمل أن يؤدي ذلك إلى صراع داخلي لديه لأنه يرى في اللعبة قيمة إيجابية وليس سلبية أو عنيفة . أما إن تحدثت للثاني بحماس عن تمجيد الله تعالى وجعل أسرته تشعر بالفخر به ، فلن يحفزه ذلك ، فليس هذا هو السبب الرئيسى وراء ممارسته للعبة .

وقد ظهر أن الثالث كان أكثرهم موهبة ، إلا أنه كان يستخدمها بدرجة أقل من الآخرين . وقد واجه المدربون صعوبة في تحفيزه . حيث لم يكن لديه قيم واضحة ، فلا شيء واضح يتقدم نحوه أو يبتعد عنه . وفي هذه الحالة ، كان عليهم أن يجدوا له قيمة ما في إطار آخر - الكبرياء - ثم نقلها إلى إطار كرة

القدم . وفى نهاية الأمر ، وعلى الرغم من أنه جرح قبل بداية الشوط الأول ، أصبح على الأقل متحفزاً لتشجيع الفريق ، وأصبح لدى المديرين طريقة لتحفيزه فى المستقبل عند شفائه .

إن القيم تعمل بأسلوب معقد ودقيق أكثر من أى شىء آخر تحدثنا عنه فى هذا الكتاب . وتذكر أننا عندما نستخدم الكلمات ، فإننا نستخدم خرائط ، وأن هناك فرقاً بين الخريطة وأرض الواقع . فإذا أخبرتك بأننى جائع أو بأننى أرغب فى التنزه بالسيارة ، فستكون مازلت تستخدم الخريطة . فالجوع قد يعنى الاستعداد لالتهام وجبة كبيرة أو الرغبة فى وجبة خفيفة سريعة . وفكرتك عن السيارة قد تكون فى صورة سيارة هوندا أو ليموزين ، غير أن الخريطة هنا تقارب الواقع بدرجة كبيرة . فمرادفك المعقد يقترب كثيراً من مرادفى حتى أننا لا نجد صعوبة كبيرة فى التواصل . والقيم تقدم لنا أدق الخرائط على الإطلاق . ولذا ، عندما أخبرك ما هى قيمى ، فإنك عندها ستعمل استناداً إلى خريطة مفصلة لخريطة أخرى . فخريطتك أو مرادفك المعقد للقيمة قد يختلف كثيراً عن مرادفى . فلو قلت : إن الحرية هى أعلى قيمة عندى ونفس الشىء يكون عندك ، سيخلق ذلك رابطة واتفاقاً بيننا لأننا نشترك فى الأمر ذاته ، ولأن كلانا محفز للمضى فى نفس الاتجاه - غير أن الأمر ليس على هذه الدرجة من البساطة - فالحرية بالنسبة لى ، قد تعنى القدرة على فعل أى شىء أريده ، أينما شئت ومتى شئت ، ومع مَنْ شئت ويقدر ما أشاء . أما الحرية بالنسبة لك ، فقد تعنى أن يعتنى بك شخص ما طوال الوقت ، وألا تشعر بالمضايقات من خلال العيش فى بيئة ما . أما الحرية فقد تعنى لشخص آخر مفهوماً سياسياً ، أى النظام المطلوب للحفاظ على نظام سياسى معين .

« إذا لم يكتشف الإنسان شيئاً ما يموت من أجله ، فلا يستحق العيش »

مارتن لوثر كينج الابن

ولأن للقيم مثل هذه الأهمية البارزة ، فإنها تحمل شحنة عاطفية هائلة . فليس هناك طريقة تربط بين الناس بشكل وثيق أكثر من الربط بينهم من خلال قيمهم العليا . وهذا هو السبب في أن القوة التي تلتزم بالدفاع عن بلدها تهزم في معظم الأحيان مجموعة من المرتزقة . وليس هناك طريقة أكثر تأثيراً في إشاعة الفرقة بين الناس من إصدار سلوك يؤد صراعاً بين قيمهم . إن جميع الأمور التي تهمنا - سواء أكانت الشعور بالوطنية أو حب الأسرة - جميعها انعكاسات للقيم . ومن ثم ، فمن خلال وضع تسلسلات ، فإنك تبث شيئاً لم يكن موجوداً مسبقاً ، أي أكثر الخرائط نفعاً لما يحتاجه شخص آخر ولما يستجيب له .

وإننا نرى القوة المتفجرة، والفارق الدقيق للقيم طوال الوقت في العلاقات . فقد يشعر الشخص بالخيانة نتيجة لفشله في تجربة عاطفية . وقد تقول شابة : « لقد أخبرني بأنه يحبني ، يالها من مزحة . وقد يكون الحب شيئاً سرمدياً لشخص ما ، وشيئاً قصير الأمد بالنسبة لشخص آخر ، إلا أنه يكون اتحاداً يثيقاً . قد يكون هذا الشخص وغداً أو قد يكون مجرد شخص له مرادف مختلف ومعقد لما يظنه حباً .

ومن هنا ، فمن الأهمية بمكان أن تضع خريطة دقيقة قدر الإمكان ، أي أن تحدد ما هي خريطة الشخص الآخر . فعليك أن تعرف فقط الكلمات التي

يستخدمها ، بل ومعنى تلك الكلمات أيضا . والطريقة التي تحقق بها ذلك هي من خلال طرح الأسئلة بأكبر درجة من المرونة والمثابرة ، إذا كنت تريد أن تضع مرادفاً محدداً ومعقداً لتسلسل قيمة .

وغالباً تختلف الأفكار الخاصة بالقيم كثيراً حتى أن شخصين يعتقدان أن لهما نفس القيم قد لا يجدان شيئاً يشتركان فيه ، في حين، قد يجد شخصان يعتقدان أن لهما قيماً مختلفة أنهما يريدان نفس الشيء في واقع الأمر . وبالنسبة لشخص ما قد تعنى المتعة تعاطى المخدرات ، والسهر في الحفلات طوال الليل ، والرقص حتى الفجر . وبالنسبة للبعض الآخر ، قد تعنى المتعة تسلق الجبال أو اختراق الجنادل ، أو تجربة أى شيء جديد أو مثير يتحدى قدراتهم، ولا يجمع بين قيمهم سوى لفظ القيمة . وقد يقول شخص ثالث : إن أهم قيمة عنده هي التحدى . وقد يعنى ذلك له أيضا تسلق الجبال واختراق الجنادل . ولتسأله عن المرح ، وعندها ، قد يستخف به كأمر تافه وغير مهم . إلا أنه قد يعنى نفس الأمر الذى قصده الشخص الثانى بالمتعة .

والقيم المشتركة تشكل أساساً لإقامة العلاقة المثلى والألفة المطلقة . فإذا كان لشخصين قيم متوافقة تماما، فيمكن لعلاقتهما أن تدوم إلى الأبد . أما إذا كانت قيمهما مختلفة تماما ، فهناك فرصة ضئيلة لينتمعا بعلاقة دائمة منسجمة . وقليل من العلاقات ، يمكن تصنيفها في إطار أى من هذه الفئات . وكننتيجة لذلك ، عليك أن تفعل أمرين . أولهما : حاول أن تكتشف القيم التى تشتركان فيها من أجل استخدامها فى المساعدة على تضييق الهوية بين القيم الأخرى المختلفة (أليس هذا هو ما حاول ريجان وجورباتشوف القيام به فى اجتماعات القمة للحفاظ على القيم التى تشترك فيها الدولتان، والتي تعزز علاقاتهما مثل

البقاء ؟) ثانياً : السعى لدعم الوفاء بأهم احتياجات الطرف الآخر قدر استطاعتك . فتلك هي أسس العلاقة القوية الدائمة التي يساند كل طرف فيها الطرف الآخر ، سواء أكانت علاقة شخصية أو علاقة عمل أو علاقة أسرية .

كما أن القيم هي العامل المهيمن الذى يؤدي إلى الانسجام أو التنافر، وهو الذى يحفز الناس أو لا يحفزهم . فإن كنت تعرف قيمهم ، فستمتلك بذلك أمضى سلاح . أما إذا كنت لا تعرف هذه القيم ، فقد تخلق سلوكاً لا ييوم ولا يؤدي إلى الغايات المرجوة . وأما إذا كان السلوك متعارضاً مع القيم فإنها ستقوم بإبطاله . إن القيم هي بمثابة الحكمة التى تقر أى السلوك ينجح ، وأيها لا ينجح ، وأيها يؤدي إلى الحالات المرغوب فيها، وأيها يؤدي إلى التنازع وعدم الانسجام. وكما أن للناس أفكاراً مختلفة حول ماهية القيم ، فإن لهم - كذلك - طرقاً مختلفة لتحديد الوفاء بقيمهم من عدمه .

وعلى المستوى الشخصى ، يعد استنباط إجراء التحقق من أكثر الأمور التى تعود عليك بالنفع فى وضع أهداف لنفسك . وهناك تمرين جدير بالممارسة : خذ خمس قيم تهتمك، ثم فكّر فى تحديد إجراءات تحققك بها . ولتساءل : ما الذى يجب أن يحدث لك من أجل أن تعرف أن قيمك قد تم إشباعها أو الوفاء بها ؟ فلتبحث عن ذلك على الورق . ولتحدد ما إذا كان إجراء التحقق يساعدك أم يعوقك .

بإمكانك أن تتحكم فى إجراءات التحقق أو أن تغيرها . فالإجراءات التى نتوصل إليها هي مجرد مفاهيم عقلية لا أكثر ولا أقل . وينبغي لتلك الإجراءات أن تخدم مصالحنا لا أن تعوقنا .

والقيم تتغير ، وفى بعض الأحيان، تتغير تغيراً جزئياً ، إلا أنها تتغير - فى العادة - على مستوى اللاوعى . ولدى الكثيرين منا إجراءات تحقق تكون إما انهمازية أو عتيقة عفا عليها الزمان. فإن كنت فى المرحلة الثانوية ، ربما احتجت إلى علاقات رومانسية متعددة لكى تشعر بأنك جذاب . أما بعد بلوغك فقد ترغب فى اكتساب استراتيجيات أكثر دقة . فإذا كنت تقدر الجاذبية الشخصية إلا أنك لا تشعر بأنك جذاب إلا إذا كانت ملامحك تضارع ملامح « تشريل تايجز » أو « روبرت ريدفورد » ، فستضمن بذلك لنفسك أن تصاب بالإحباط . فكلنا يعرف أناساً كانوا يركزون على الوصول إلى نتيجة معينة ، شيئاً ما يرمز لقيمة مثلى عندهم . ثم عند وصولهم إليها ، وجدوا أنه لا معنى لها على الإطلاق . حيث تغيرت قيمهم ، إلا أن إجراء التحقق أصبح له وجود خاص به . وفى بعض الأحيان، يكون لدى الأفراد إجراء تحقق لا يتصل بأى قيم على الإطلاق ، فهم يعرفون ما يريدون ، غير أنهم لا يعرفون السر وراء ذلك . وبعد أن حصلوا عليه يكتشفون أنه كان سراباً ، كأنه شئى دفعتهم إليه ثقافتهم ، ولم تكن لهم به رغبة حقيقية . إن التناقض بين القيم والسلوك هو من أهم الموضوعات الأدبية والسينمائية بدءاً بفيلم المواطن كين ورواية جاتسبى العظيم . إنك فى حاجة إلى ان تكتسب شعوراً مستمراً بقيمك والطريقة التى تتغير بها . ومن ثم ، فكما أنك تحتاج باستمرار إلى إعادة تقييم النتائج والأهداف التى وضعتها فى الفصل الحادى عشر ، فإن عليك بانتظام أن تراجع القيم التى تمدك بأكبر قدر من التحفيز .

ومن الطرق الأخرى لفحص إجراءات التحقق ، أن تلاحظ إذا ما كان الوصول إليها سهلاً وفى مستوى يتم استدعاؤها فيه فى غضون فترة زمنية معقولة . ولناخذ مثالا لطالبين تخرجوا فى المدرسة الثانوية، وقد بدأ فى

الانغماس فى خضم الحياة . قد يعنى النجاح لأحدهما أن يكون لديه أسرة مستقرة، والعمل فى وظيفة يحصل منها على أربعين ألف دولار فى السنة . وبيت قيمته مائة ألف دولار، وأن يكون فى حالة صحية جيدة . وبالنسبة للآخر ، قد يعنى النجاح له أن يكون أسرة رائعة ، وأن يحصل على دخل سنوى قيمته مائتان وأربعون ألف دولار فى السنة ، وأن يمتلك منزلاً قيمته مليون دولار ، وأن يتمتع بجسم رياضى ، ويكون له عدد كبير من الأصدقاء ، وفريق كرة قدم محترف ، وسيارة رولزرويس وله سائق خاص. إن امتلاك أهداف شامخة هو أمر طيب إن عادت عليك بالنفع . فأننا شخصياً أضع أهدافاً عظيمة لنفسى ، وكننتيجة لإيجاد مثل هذا التمثيل الداخلى ، استطعت أن أصنع السلوك الذى يدعمها .

ولكن ، كما تتغير الأهداف والقيم ، فإن إجراءات التحقق تتغير هى الأخرى. كما أن الأفراد يكونون أكثر سعادة إن وضعوا لأنفسهم أهدافاً متوسطة يسعون لتحقيقها . وتلك الإجراءات تزودك بمؤشرات لنجاحك فى تحقيق أحلامك. وقد يكون بعض الناس متحفزين تماماً بهدف تمتعهم بجسم رياضى ، أو منزل قيمته مليون دولار، وفريق كرة قدم وسياة رولزرويس . وقد ينظر آخرون - فى بداية الأمر - إلى النجاح على أنه الجرى بصورة فعالة فى سباق عشرة كيلومترات، أو ممارسة التمرينات الرياضية بصورة فعالة، أو تغيير العادات الغذائية، أو امتلاك بيت قيمته مائة ألف دولار، أو علاقة أو أسرة يسودها الحب. ويعد أن يحققوا هذه النتيجة ، فإنهم يحددون لأنفسهم هدفاً جديداً . ومايزال بمقدورهم وضع رؤى أو أهداف هائلة جديدة ، إلا أنهم سيشعرون بالمزيد من الرضا بعد تحقيق الهدف الأول .

والتحديد هو جانب آخر لإجراءات التحقق . فإن كنت تقدر الرومانسية ، فإن إجراءات تحققك هو أن يكون لك علاقة طيبة مع امرأة جذابة ومحبة . ويعد ذلك نتيجة معقولة تستحق ما يبذل في سبيلها . بل وقد يكون لديك كذلك صورة جيدة للملامح والصفات الشخصية التي تريدها ، وهذا كذلك أمر طيب . فى حين، قد تكون إجراءات التحقق لشخص آخر أن يكون له علاقة حب بامرأة فاتنة الجمال ، شقراء ، ذات عيون زرقاء ، تسكن فى منطقة راقية، ولها دخل يقدر بالملايين . ولن يرضى مثل هذا الشخص سوى بهذه الصفات . ليس هناك من عيب فى أن تضع هذا الهدف نصب عينيك ، ولكن هناك احتمالاً كبيراً لأن تتعرض للإحباط إن ربطت قيمك بصورة محددة جداً . لأنك بذلك تستبعد تسعة وتسعين بالمائة من الناس والتجارب وتلك الأشياء التي قد تعود عليك بالرضا . ولا يعنى ذلك عدم قدرتك على تحقيق هذه النتائج فى حياتك ، لأن هذا فى متناول يدك. ومع ذلك ، فمع وجود قدر أكبر من المرونة فى إجراء تحققك ، تستطيع - بسهولة - أن تحقق رغباتك أو قيمك الحقيقية .

وهنا، يوجد شيء مشترك يجمع بين هذه الأمور ألا وهو : أهمية المرونة . وتذكر أنه فى أى إطار ، فإن النظام الأكثر مرونة والأكثر خيارات سيكون هو الأكثر فاعلية . ومن المهم جداً أن تتذكر أن القيم لها أهمية قصوى بالنسبة لنا ، إلا أننا نمثل أهميتها من خلال إجراءات التحقق التي نتبناها . وبإمكانك أن تختار خريطة للعالم تعج بالتفاصيل، مما يجعلها تؤدي حتماً إلى إحساسك بالإحباط ، وهو الأمر الذي يفعله الكثيرون منا . فإننا نقول إن النجاح هو كذا على وجه التحديد، وأن العلاقة الجيدة - تحديداً - أمر آخر . إن القضاء على المرونة فى أى نظام هو طريق حتماً يؤدي إلى الشعور بالإحباط .

إن أصعب أسئلة يكافح الناس لحلها هي تلك التي تتعلق بالقيم . ففي بعض الأحيان ، تكون هناك قيمتان مختلفتان كالحرية والحب تشدنا في اتجاهين مختلفين . فالحرية قد تعنى القدرة على أن تفعل أى شىء تريده فى أى وقت تشاء . أما الحب فقد يعنى الالتزام تجاه شخص ما . وقد شعر معظمنا بهذا الصراع ، وعندما نتعرض بالفعل لهذا الشعور ، فإننا لا نكون فى حالة جيدة . إلا أن من الحيوى جداً أن نعرف أعلى قيمنا من أجل أن نختار السلوك الذى يساندها . فإن لم نفعل ، فسوف ندفع الثمن العاطفى لاحقاً لعدم دعمنا لما نعتقد أنه أهم ما فى حياتنا . فالسلوك الذى يرتبط بالقيم الموجودة فى أعلى التسلسل سوف يطفى على السلوك المرتبط بالقيم الأدنى فى الترتيب .

وليس هناك شعور أشد قسوة على الإنسان من شعوره بوجود قيم قوية تجذبه فى اتجاهات متضادة ، حيث يخلق ذلك شعوراً عارماً بعدم الانسجام والتناقض .. فإن استمر التناقض فترة طويلة فقد يؤدي إلى إنهاء علاقة ما . على سبيل المثال ، قد تمارس حريتك بصورة تدمر الحب ، ومن الممكن أن تحاول التكيف - أى أن تقضى على نوازحك إلى الحرية - بصورة تصبح من خلالها محبطاً وهداماً فى علاقتك . وبما أن قليلاً منا من يواجهون قيمهم ويفهمونها ، فإننا قد نشعر بشعور عام بالإحباط وعدم الارتياح ، وفى وقت قريب ، نبدأ فى ترشيح تجاربنا فى الحياة من خلال هذه المشاعر السلبية حتى تصبح جزءاً منا ، وهو شعور بعدم الرضا نحاول التخفيف منه من خلال الإفراط فى الأكل أو التدخين أو غيرهما .

وإذا لم تفهم أسلوب عمل القيم ، فسوف يكون من الصعب أن تجد أى حل وسط مناسب . ولكن ، إن تمكنت من إيجاده ، لن تحتاج إلى تقويض علاقتك

أو حريتك ، وبإمكانك أن تغير من إجراء تحققك . وربما كانت الحرية تعنى لك فى المرحلة الثانوية تقليد الحياة البوهيمية . ولكن ربما كانت العلاقة التى يسودها الحب مصدرا للراحة والقوة والمتعة التى تجسد قدراً أكبر من الحرية على أن تحيا مثل هذه الحياة البوهيمية . وهذه - فى الأساس - هى عملية إعادة صياغة تجربة ما بطريقة تؤدى إلى خلق الانسجام والتوافق .

وفى بعض الأحيان، لا يأتى عدم الانسجام والتناقض من القيم ذاتها بل من إجراءات التحقق للقيم الأخرى . فالنجاح والروحانية لا ينتجان - بالضرورة - الانسجام . وبإمكانك أن تنجح وأن تتمتع بحياة روحانية خصبة فى آن واحد . ولكن ، ماذا لو كانت إجراءات التحقق لقيمة النجاح عندك هى امتلاك قصر كبير ، وكان إجراء النجاح للروحانية هو اتباع حياة بسيطة متقشفة ؟ سيكون عليك - عندها - إما أن تعيد تحديد إجراءات تحققك وإما أن تعيد صياغة مفاهيمك . وإلا حكمت على نفسك بأن تعيش حياة يسودها الصراع الداخلى . وقد يكون من المفيد أن نتذكر أسلوب الإيمان الذى استخدمه « دبليو ميتشل » لكى تكون حياته غنية وسعيدة على الرغم من الظروف الصعبة التى واجهته . فليس هناك علاقة مطلقة بين أى عاملين . أى أن هذا يعنى - فى حالته - أن الاعاقة لا تعنى أن تكون تعيساً . إن امتلاك كم كبير من المال لا يعنى ألا تكون روحانياً ، واتباع حياة متقشفة لا يعنى - بالضرورة - أنك روحانى .

وتزودنا البرمجة اللغوية العصبية بالأدوات التى يمكن أن نغير بها معظم تجاربنا حتى توجد هذه التجارب الانسجام . عملت - ذات مرة - مع رجل مر بمشكلة ، كانت له علاقة حب مع إحدى السيدات ، إلا أنه كان يقدر بشدة أن

يكون جذاباً وأن يعرف غيرها من السيدات . وعندما كان يقترب من امرأة أخرى ، كان يشعر بالذنب لما يضيفه من قيمة على علاقته .

وكان كل ما يدور في ذهنه عندما يشاهد امرأة أخرى يقول في نفسه : « هذه امرأة جذابة وهى ترغب فيّ » ، وكان هذا يؤدي إلى شعور أو رغبة فى التعرف عليها ، وفى بعض الأحيان ، تصبح الرغبة حقيقية فيعمل على إشباعها . غير أن الرغبة وأى مغامرات غرامية يتقمصها كان ينتج عنها صراعات شديدة مع رغبته فى علاقة واحدة ، وتلك كانت رغبة شديدة لديه .

وقد علمته أن يضيف جزءاً جديداً إلى استراتيجيته . وقد وضعت هذا الجزء على النحو التالى . بعد أن يرى المرأة ويقول هذه امرأة جميلة وهى ترغب فيّ ، يضيف عبارة داخلية أخرى هى : « وأنا أحب المرأة التى تربطنى بها علاقة » ، ثم بعد ذلك ، أجعله يتخيل تلك المرأة المرتبط بها ، وهى تنتظر إليه مبتسمة وهو ما يؤلّد لديه شعوراً حسيماً داخلياً جديداً ، شعوراً يجعله يحس بأنه يحب المرأة المرتبط بها . وقد جعلته يكتسب هذه الاستراتيجية عن طريق التكرار . لقد جعلته فقط يتخيل امرأة ينجذب إليها ، ثم يقول لنفسه : « هذه امرأة جميلة وهى ترغبنى » . ثم يقول - بعد ذلك وعلى الفور - فى نفسه : « وأنا أحب المرأة التى أرتبط بها » ، ثم يتخيل تلك المرأة المرتبط بها وهى تنتظر إليه مبتسمة فى حب . لقد جعلته يقول ذلك مراراً وتكراراً إلى أن التصقت بعقله بشدة ، وسوف يجعله ذلك يقوم بتنفيذ هذه الاستراتيجية .

وتسمح له هذه الاستراتيجية بتحقيق كل ما يريد . لقد كانت استراتيجيته القديمة تجذبه فى اتجاهين متضادين فى آن واحد ، مما يضىف قدراً كبيراً من التوتر على علاقته . إن مجرد كبت الحاجة للشعور بأنه جذاب سوف يجعله

يشعر بالإحباط والصراع . أما الاستراتيجية الجديدة فتسمح له بأن يحصل على المشاعر التي يحتاجها بأنه جذاب مع القضاء على الصراع الذي يقوض حياته . والآن ، كلما زاد عدد النساء الجميلات التي يراها ، كلما زاد حبه للمرأة المرتبط بها .

إن الطريقة المثلى لاستخدام القيم هي من خلال دمجها مع البرامج العليا من أجل أن نحفز ونفهم أنفسنا والآخرين . فالقيم هي المرشح الأمثل ، أما البرامج العليا فهي الأنماط التشغيلية التي ترشد معظم مفاهيمنا . ومن ثم ، سلوكنا . فإن كنت تعرف كيفية استخدام الاثنتين معا ، فستكتسب أكثر أنماط التحفيز دقة .

عملت - ذات مرة - مع أحد الشباب الذي كان يتسم بالاستهتار وعدم المسؤولية حتى أنه كاد يصيب والديه بالجنون . كانت مشكلته هو أنه يعيش في اللحظة الحاضرة فقط دون أى اعتبار للعواقب . فإذا حدث أمر ما جعله يقضى الليل كاملاً خارج البيت ، فإنه يفعل ذلك . وكان يستجيب لما يواجهه من أمور مباشرة (الأمور التي يتقدم نحوها) ولا ينظر إلي عواقب أفعاله (الأمور التي ينبغي عليه الابتعاد عنها) .

عندما قابلت هذا الشاب وتحدثت معه ، استنبطت برامجه العليا . فعرفت أنه كان يتقدم إلى الأمور، وأنه يتصرف تبعاً للضرورة . ثم بعد ذلك، بدأت فى استنباط قيمه . وظهر أن أعلى قيمة لديه كانت الأمن والسعادة والثقة ، وكانت هذه هي الأمور الرئيسية التي يريدونها فى الحياة .

ولذا، أقمت معه علاقة ألفة عن طريق تقليده . ثم بعد ذلك - وبأسلوب متوافق ومتناغم تماما - بدأت أوضح له كيف أن تصرفاته كانت تقوض أكثر الأشياء التي كان يقدرها . كان الشاب قد عاد للتو بعد تغيبه يومين كاملين عن

البيت دون إذنٍ من والديه، ودون إبلاغهما بذلك . فأخبرته بأن والديه كاد صبرهما ينفذ، وأن سلوكه سوف يقوض الأمان والسعادة والثقة التي كانت أسرته توفرها له . وأنه إذا استمر على حاله فسينتهي به الأمر في مكان لا يشعر فيه بالأمان، ولا السعادة ولا الثقة ، ويمكن أن يكون هذا المكان هو السجن أو الإصلاحية ، وإذا لم يتحمل المسؤولية بدرجة كافية للعيش في البيت، فإن أبويه سيرسلانه إلى مكان يتولى فيه شخص آخر مسؤوليته .

وهكذا ، قدمت له شيئاً ليبتعد عنه ، شيئاً كان على نقيض قيمه . ومعظم الناس ، حتى وإن كانوا - في العادة - يقدمون على الأشياء ، فإنهم سيبتعدون عن خسارة قيمة رئيسية ، وبعد ذلك، قدمت له بديلاً متفائلاً ، شيئاً يقدم عليه . قدمت له مهاماً معينة لتكون بمثابة إجراءات تحقق لأبويه لاستخدامها في تحديد قدرتهما على الاستمرار في دعم الأمان والسعادة والثقة التي كانت مهمة جداً بالنسبة له . فكان عليه أن يعود إلى البيت في العاشرة مساءً من كل يوم ، وأن يحصل على وظيفة في غضون سبعة أيام ، وأن يقوم بتأدية واجباته في كل يوم، وأخبرته أننا سنراجع تقدمه في غضون ستين يوماً . وإذا ما ظل على الوفاء باتفاقاته ، فسوف يزيد مستوى ثقة والديه به ، وكذلك سيزيد مستوى دعمهما لسعادته الشخصية وأمنه . وقد أوضحت له أن تلك الأمور كانت ضرورية للغاية، وأنها أمور يجب عليه أن يتقدم نحوها الآن . وإذا خرقت اتفاقه مرة واحدة ، فسوف ينظر إلى ذلك على أنه تجربة للتعلم ، وإذا خرقت مرتين فسوف يكون ذلك إنذاراً بالنسبة له . أما إذا خرقت مرة ثالثة ، فسوف تكون هذه نهايته .

إن ما قمت به هو أنني قدمت له أشياء يبتعد عنها على الفور من أجل أن يحافظ على استمتاعه بالأمر التي يقدرها ويستمتع بها . وفي الماضي ، لم يكن

لديه الأشياء الصحيحة التي يتقدم نحوها والتي تساند علاقته بوالديه . وقد أوضحت له أن هذه التغييرات كانت ضرورية جداً ، وقدمت له إجراء تحقق محدداً لاتباعه . وفى آخر مرة ، سمعت فيها أخباراً عنه ، كان ما يزال يتصرف كولد نموذجي . لقد وفرت برامجه العليا - إضافة إلى قيمه - الأدوات المثلى لحفزه . لقد قدمت له طريقة ليصنع لنفسه بها الأمان والسعادة والثقة التي يحتاج إليها .

« مَنْ يَعْلَمُ كَثِيرًا عَنِ الْآخَرِينَ قَدْ يَكُونُ مَتَعْلَمًا ، أَمَا مَنْ يَفْهَمُ نَفْسَهُ فَهُوَ أَكْثَرُ ذِكَاً . وَمَنْ يَتَحَكَّمُ فِي الْآخَرِينَ قَدْ يَكُونُ قَوِيًّا ، أَمَا مَنْ مَلَكَ زِمَامَ نَفْسِهِ فَهُوَ الْأَقْوَى . »

لاوتسو ، تاوتيه كنج

أعتقد أنك الآن تستطيع أن ترى مدى تقلب القيم ومدى الفائدة التي يمكن أن تعود بها كأداة للتغيير . فى الماضى ، عملت قيمك كلية تقريباً على مستوى اللاشعور . أما فى الوقت الحاضر ، فإن لك القدرة على فهمها والسيطرة عليها من أجل تحقيق التغيير الإيجابى . لقد كان هناك زمان لم نعرف فيه ما هى الذرة ، ومن هنا ، لم نتمكن من استغلال طاقتها الهائلة . إن معرفة القيم لها نفس الأثر علينا . فمن خلال إخراجها إلى مستوى الوعى ، نستطيع أن نحقق نتائج لم نكن نقدر عليها من قبل . وبإمكاننا الآن أن نستخدم أدوات لم تكن موجودة مسبقاً . وتذكر أن القيم هى نظم اعتقاد لها آثار عامة ، ومن ثم ، فمن خلال تغيير قيمنا أو من خلال التخلص من صراعاتنا ، أو تعزيز قدرة قيمنا الإيجابية ، نستطيع أن نُحدث تغييراً جوهرياً على حياتنا بأسرها .

وبدلاً من الشعور بعدم الارتياح بشأن صراعات القيم التي نادراً ما فهمناها في الماضي ، نستطيع أن نفهم ما يحدث بداخلنا ، أو بيننا وبين الآخرين، وأن نبدأ في تحقيق نتائج جديدة ونحن نقوم بذلك بصور شتى ، بإمكاننا أن نعيد تأكيد التجربة التجريبية من أجل أن نجعلها أكثر فاعلية . أو أن نغير من إجراءات التحقق عن طريق التحكم في أساليبها ، كما فعلنا في هذا الكتاب . وعندما يحدث صراع بين القيم ، فإن الصراع الحقيقي يكون بين إجراءات التحقق المتعددة . وبإمكاننا أن نخفي مظاهر الصراع من أجل أن نجعلها غير ملحوظة. وفي بعض الأحيان ، يمكننا أن نغير القيم ذاتها . وإذا كانت لديك قيمة كنت تتمنى أن تكون في مرتبة أعلى في تسلسلك ، فإن بإمكانك أن تغير من أساليبها حتى تصبح مثل القيم الموجودة في أعلى التسلسل بدرجة أكبر . وفي أحيان أخرى ، يكون من الأسهل بدرجة أكبر أن تتعامل مع الأساليب ، إلا أنني أعتقد أنك ترى مدى فاعلية هذه الأساليب . وبهذه الطريقة، تستطيع أن تغير مستوى أهمية القيم عن طريق تغيير الطريقة التي تمثلها في عقلك .

على سبيل المثال : كنت أقدم استشارتي لرجل كانت قيمته الأولى هي النفعية . وكان الحب في المرتبة التاسعة في تسلسل قيمه . ولك أن تتخيل - مع مثل هذا النوع من تسلسل القيم - الأشياء الكثيرة التي قام بها هذا الرجل ولم تؤد إلى إيجاد قدر كبير من الألفة مع الآخرين . ولقد اكتشفت أنه يمثل قيمته الأولى ، ألا وهي النفع ، كصورة كبيرة تتحرك نحو اليمين، ومشرقة للغاية مع نغمة خاصة بها . وبعد مقارنتها بكيفية تمثيله لقيمة في مرتبة أدنى ، وهي الحب ، كل ما كان عليّ أن أقوم به هو أن أجعل الوحدات الحسية الفرعية للقيمة الأدنى مرتبة تماماً مثل الوحدات الحسية الفرعية للقيمة الأعلى مرتبة،

وأن اجعل الوحدات الحسية الفرعية للقيمة الأعلى مماثلة مثل الوحدات الحسية الفرعية للقيمة الأدنى ، ثم بعد ذلك أوجد نمط الهزهزة كي أجعلها على هذا الحال . وبقيامنا بذلك ، غيرنا الطريقة التي كان ينظر بها إلى قيمه ، أى أننا غيرنا من تسلسله ، فأصبح الحب القيمة الأولى عنده . ولقد غير ذلك كلية من نظرتة إلى العالم ، وهو الأمر المهم بالنسبة له . ومن ثم ، غيرنا الأفعال التي كان يقوم بها بصورة مستمرة.

وتغيير تسلسل القيم عند الفرد يمكن أن يكون له آثار كبيرة قد لا تظهر على الفور . وفى العادة ، يكون من الأفضل أن نبدأ باكتشاف إجراء التحقق عند الفرد وتغيير نظرتة بالنسبة لتحقيقه لقيمه أو عدم تحقيقها قبل تغيير سلم الأهمية .

إننى أعتقد أنك تدرك أهمية ذلك فى العلاقات الشخصية . لنفترض أن القيمة الأولى عند شخص ما هى الجاذبية، والتواصل المخلص هى القيمة الثانية، والثالثة هى الابتكار، والرابعة هى الاحترام . إن هناك طريقتين لإيجاد الرضا فى إطار هذه العلاقة . الأولى : أن نجعل الاحترام هو القيمة الأولى، والجاذبية هى القيمة الرابعة . وبهذا ، نأخذ الشخص الذى لم يعد يجذب إلى شريكته ونجعل شعوره هذا أقل أهمية من احترامه لها . فطالما أنه يكن لها الاحترام ، فسيشعر أن أعلى احتياجاته قد تم الوفاء بها . وهناك طريقة أسهل بدرجة أكبر، وهى : أن نحدد إجراء تحققه فى الحكم على شخص آخر بأنه جذاب . ما الذى يجب أن يراه ويسمعه ويحسه ؟ وهنا ، إما أن نغير من استراتيجية شعوره بالانجذاب، أو أن نجعله يشارك شريكته ما يحتاج إليه للوفاء بهذه القيمة .

ومعظمنا لديه قيم متضاربة . فنحن نرغب في تحقيق نتائج باهرة في الحياة، ونريد أن نسترخى على الشاطئ ، ونقضى بعض الوقت مع أسرتنا ، وأن نعمل باجتهاد حتى ننجح في عملنا . كما أننا نرغب في أن نشعر بالأمان والمتعة . ويعد صراع القيم أمراً حتمياً ، فهو يضيف ثراءً على حياتنا . ولكن ، تظهر المشكلة عندما تجذبنا قيم رئيسية في اتجاهات متضادة .

بعد قراءة هذا الفصل ، افحص إجراءات تحققك، وتسلسل قيمك لتعرف مصدر الصراعات . فرؤية هذه الصراعات بوضوح هي الخطوة الأولى تجاه حلها .

إن للقيم أهميتها الكبرى بالنسبة للمجتمعات كما هي للأفراد على حد سواء. إن تاريخ الولايات المتحدة على مدار العشرين عاما الماضية لهو دراسة غنية عن أهمية تغيير القيم . فماذا كانت اضطرابات الستينيات سوى مثال مفاجئ لقيم متضاربة ؟ ففجأة ، أصبح جزء كبير من المجتمع يعلن عن قيم تتناقض وتتضارب بصورة جذرية مع قيم المجتمع ككل . فقد شككوا فجأة في العديد من القيم الراسخة لبلدنا كالوطنية والأسرة والزواج وأخلاق العمل . وقد نتج عن ذلك فترة من التناقض والاضطراب الاجتماعى .

وهناك اختلافات بين هذه الحقبة وبين الوقت الحالى . أولهما ، أن العديد من الشباب فى الستينيات كانوا قد وجدوا طرقا جديدة ، وأكثر إيجابية للتعبير عن قيمهم . ففى الستينيات ، كان من الممكن أن يشعر الفرد أن الحرية تعنى تعاطى المخدرات وإطالة الشعر . أما الآن ، فقد يشعر الفرد أن امتلاك شركة والسيطرة على حياته تحقق نفس هذه النتيجة . أما الاختلاف الآخر فيمكن فى تغيير قيمنا . فعندما ننظر إلى تقييم القيم فى الولايات المتحدة على مدار

الأعوام الخمسة والعشرين المنصرمة ، فإنك لا ترى انتصار قيمة ما على الأخرى. بل إنك - بالأحرى - ترى ظهور مجموعة جديدة من القيم . وبصورة ما ، فقد عدنا إلى بعض القيم التقليدية الخاصة بالوطنية والحياة الأسرية . ومن ناحية أخرى ، فقد تبينا العديد من قيم الستينيات . فنحن أكثر تسامحاً ، ولدينا قيم مختلفة عن حقوق المرأة والأقليات .

إن في هذا التغير درساً لنا جميعاً . لقد تغيرت القيم وتغير الناس . أما مَنْ لم يتغيروا فهم الآن من سكان القبور . ومن هنا ، فإن أهم شيء هو أن ندرك هذا التوجه، وأن نمضى على دربه . أتذكر مثال أولئك الذين يتمسكون بتحقيق نتيجة ما ، ثم يجدون أنها لم تعد تناسب قيمهم ؟ إن الكثيرين منا يجدون أنفسهم في هذا الموقف في أوقات مختلفة . والطريق الوحيد للالتفاف حول ذلك هو أن ندرك قيمنا بوعي ونشاط، وكذلك إجراءات التحقق التي وضعناها .

علينا جميعاً أن نعيش بقدر ما من التناقض . فهذا جزء من طبيعتنا البشرية الفاضلة . وكما أن المجتمعات تمر بمراحل تغيير كما حدث في الستينيات ، فإن الناس يمرون أيضاً بهذه المراحل ، ولكن إن كنا ندرك ما يحدث ، فسنكون على استعداد أفضل للتعامل معها، ولتغيير ما يمكن لنا تغييره. أما إذا أحسنا بالتناقض ولم نفهمه ، فإننا - غالباً - نقوم بأنواع غير ملائمة من الأفعال . مثل التدخين أو إدمان الكحوليات أو غير ذلك لكي نقابل الإحباط الذي لا ندري كنهه . ومن ثم ، فإن الخطوة الأولى للتعامل مع صراع القيم ، هو فهمها . إن وصفة النجاح المثلى تنجح بالنسبة للقيم كما هو الحال مع أى شيء آخر . إلا أن عليك أن تعرف ما ينبغي عليك معرفته من قيمك الرئيسية، ومن تسلسلها لديك . كما أن عليك أن تقوم بالفعل ، كما أنك تحتاج

إلى اكتساب القدرة الحسية العالية كى تدرك ما تحصل عليه ، ولكى تكتسب المرونة من أجل التغيير . فإن كان سلوكك الحالى لا يتوافق مع قيمك ، فإنك فى حاجة لأن تعدل من سلوكك من أجل حلّ هذا الصراع .

وهناك نقطة أخيرة تستحق التنويه . تذكر أننا نحاكى الغير طوال الوقت ، وأن أطفالنا وموظفينا وشركائنا فى العمل يحاكوننا دائما بطرق شتى . فإن أردنا أن نكون قدوة حسنة ، فليس هناك ما هو أهم من أن نظهر قيماً قوية وسلوكاً متناغماً . وتعد محاكاة السلوك أمر مهم ، إلا أن القيم تغلب على ماعداها تقريبا . فإن كنت تمثل الالتزام مع كون حياتك انعكاساً للتعاسة والتخبط ، سوف يربط من يحاكونك بين فكرة الالتزام وبين التعاسة والتخبط . أما إن كنت ترمز إليّ الألتزام ، مع كون حياتك انعكاساً للمتعة والسعادة، فإنك بذلك تقدم مثالا متناغماً يربط بين الألتزام والسعادة .

فكرّ فيمن كان لهم أكبر الأثر فى حياتك . هناك احتمالات كبيرة لأن يكونوا قد قدموا نماذج فعالة متناغمة . لقد زودتنا قيمهم وسلوكهم بأكثر النماذج نجاحاً وإشراقاً وتحفيزاً فى التاريخ .

إن اكتشاف قيم شخص ما هى ببساطة مجرد اكتشاف أهم أشياء لديه . وبمعرفتك لتلك القيم ، فسيكون بمقدورك أن تعرف بفاعلية أكبر ليس فقط احتياجاته، بل واحتياجاتك أنت أيضا . وفى الفصل التالى ، سوف نتعرف على الأمور الخمسة التى يجب على كل إنسان ناجح أن يواجهها ويتعامل معا من أجل أن يستخدم ويطبق كل ما تحدثنا عنه فى هذا الكتاب . وهو ما أسميه.....

الفصل التاسع عشر

الوصايا الخمس للثروة والسعادة

« ليس الإنسان وليد الظروف، ولكن الظروف هي
وليدة الإنسان»

بنيامين ديزرائيلي

لديك الآن الوسائل لتتحكم كلية في حياتك . إن لديك القدرة على صياغة
البيانات الداخلية وإصدار الأحكام التي تؤدي إلى النجاح والقوة . ولكن امتلاك
القدرة ليس دائماً مثل استخدامها . فهناك بعض الخبرات المعينة التي تحد من
ذلك ، وتضع الأفراد مرة أخرى في ظروف لا حيلة لهم فيها . فهناك عقبات في
الطريق تعوق الأفراد مرة بعد الأخرى . وهناك أحوال تمنع الأشخاص بشكل
دائم من أن يحققوا كل ما يستطيعون . وفي هذا الفصل أريد أن أرسم لك
خريطة توضح لك أين توجد المخاطر ، وما تحتاجه لتعلم كيفية التغلب عليها .

إننى أطلق عليها الوصايا الخمس للثروة والسعادة . إذا كنت ستستخدم كل
القدرات التي تملكها الآن ، وإذا كنت تريد أن تحقق كل ما تريده، فيجب عليك
أن تفهم هذه الوصايا ، ويجب كذلك على كل فرد ناجح ، إما عاجلاً أو آجلاً أن

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

يفهم ذلك . فإذا فعلت ذلك، وإذا ما استطعت استخدامها باستمرار فسوف تحقق نجاحاً باهراً .

لقد كنت في بوسطن منذ فترة ليس بالطويلة . وبعد ندوة في ليلة من الليالي كنت أتجول في منتصف الليل حول ميدان كويلي ، وكنت أطوف بالمباني التي تتراوح المباني القديمة بين ناطحات السحاب الحديثة إلى المباني القديمة ، عندها لاحظت رجلاً يتحرك زهاباً وإياماً في طريقي . لقد كان يبدو عليه كما لو كان نائماً في الشارع منذ أسابيع . وكانت تفوح من فمه رائحة الكحول ويبدو أنه لم يحلق ذقنه منذ شهر .

وقد خمنت أنه سيأتى نحوى ويتسول بعض النقود . حسناً ، وكما توقعت فقد اتجه نحوى وسألنى : « سيدى ، هل يمكن أن تعطينى ربع دولار ؟ » فسألت نفسى أولاً عما إذا كنت أريد مكافأته على سلوكه . ثم قلت أنا لا أريده أن يعانى . وفى كلا الحالتين فلم يكن الربع دولار يعنى بالنسبة لى شيئاً . ولذا فقد قلت : إننى أستطيع على الأقل أن أحاول أن ألقنه درساً فقلت : ربع دولار ؟ هذا كل ما تريده؟ ربع دولار ؟ أجاب قائلاً : « فقط ربع دولار » ، ولذا، فقد وضعت يدي فى جيبي وأخرجت ربع دولار « وقلت : سوف تدفع لك الحياة أى شىء تطلبه منها » فذهل الرجل ثم انسل بعيداً عنى .

وبينما كنت أراقبه وهو يذهب كنت أفكر فى الفرق بين من يحرزون نجاحاً ومن يفشلون ؟ كنت أفكر ما هو الفارق بينه وبينى ؟ لماذا تكون حياتى سعيدة لدرجة أننى أستطيع أن أفعل كل ما أريده متى أشاء وحيث أشاء مع من أريد وبالقدر الذى أتمنى ؟ قد يكون عمره الستين عاماً ويعيش فى الشارع يتسول

أرباع الدولارات ؟ فهل هاتفتني مجهول وقال لي : إنك إنسان طيب وستحقق أحلام حياتك ؟، إن هذا غير محتمل . فهل منحني شخص ما مواهب أو مميزات غير عادية ؟ لا أعتقد ذلك . فلقد كنت ذات يوم في حالة تقارب حالته في السوء ، إلا أنني لم أشرب الكحول بكثرة ، ولم أنم في الشوارع كما فعل هو .

أعتقد أن بعض الفروق تكمن في الإجابة التي أعطيتها له ، وهو أن الحياة سوف تعطيك أى شيء تطلبه منها . اطلب ربع دولار سيكون هذا ما تحصل عليه أو أطلب النجاح والبهجة الباهرة ، وسوف تحصل عليها أيضا ، . إن كل ما درسته يقنعني أنه إذا تعلمت أن تتحكم في حالتك وسلوكياتك سوف تستطيع تغيير كل شيء . يمكنك أن تتعلم ما تطلبه من الحياة وتؤكد أنك سوف تحصل عليه . وعلى مدى الشهور التالية قابلت الكثير من المشردين وسألتهم عن حياتهم وكيف وصلوا إلى الشوارع . وبدأت أعرف أننا نلاقى ونواجه تحديات مماثلة . وأن الفرق يكمن في كيفية مواجهة هذه التحديات .

« مهما يكن ما تقوله، فسوف تقابل بمثله »

مثل إغريقي يوناني

دعني أشاركك خمسة أشياء نستخدمها كعلامات على طريق النجاح، ليست صعبة أو غامضة ، ولكنها حاسمة بالفعل . وإذا ما تمكنت منها فلن يكون هناك حد لما تستطيع عمله . وإذا لم تستخدمها فقد وضعت بالفعل قيوداً على ما قد تستطيع عمله .

يعتبر التصميم والتفكير الإيجابي بداية ولكنهما ليسا الحل الكامل .
فالتصميم يحقق نظام هو بداية الوهم ، والتصميم مع النظام يخلق المعجزات .

واليك الوصية الأولى لتحقيق الثروة والسعادة . يجب أن تتعلم كيف تعالج
الفشل إذا أردت أن تحقق كل ما تريد ، فافعل كل ما تستطيع واسمع كل
ماستطيع أن تسمع وعليك أن ترى كل ما تستطيع أن ترى، وبهذا تكون قد
تعلمت كيف تتغلب على الفشل . والذي يمكن أن يقتل الأحلام . وهذا يحدث
طوال الوقت ، فيمكن للفشل أن يغير الاتجاه الإيجابي إلى اتجاه سلبي ،
ويحول حالة التمکن والسيطرة إلى حالة من الشلل . وأسوأ ما قد يسببه الاتجاه
السلبي أن يُمحي النظام، وعندما يغيب النظام تغيب معه كل النتائج المرجوة .

ومن أجل ضمان النجاح على المدى البعيد ، يجب أن تتعلم كيفية الاستفادة
من الفشل . دعني أخبرك بشيء . إن مفتاح النجاح هو الفشل الذريع . ولتنتظر
إلى أى نجاح هائل وستجد أنه قد صاحبه فشل ذريع . وكل من يخبرك بغير
ذلك لا يعرف شيئاً عن الإنجاز . فهناك صنفان من الأفراد . صنف تعامل مع
الفشل والصنف الآخر يتمنى لو أنه كان قد تعامل معه .

توجد شركة صغيرة تدعى « فيدرال اكسبريس » ، وقد أنشأ هذه الشركة
التي تقدر بملايين الدولارات رجل يدعى « فريد كميث » عبر سلسلة من الفشل
والإحباط ، فعندما أنشأ هذه الشركة . وبعد أن مولها بكل سنت يمتلكه . كان
يأمل أن يعقد ما يقرب من ١٥٠ صفقة . وبدلاً من ذلك عقد ست عشرة من
بينها خمس أرسلتها الشركة لبيت أحد موظفيها . وبدأت الأمور تزداد سوءاً
بعد ذلك . وبعد فترة، بدأ الموظفون في صرف رواتبهم إذا توافر للشركة أموال

وذلك لعدم وجود السيولة المالية الكافية لدفع رواتب جميع الموظفين . وفى أوقات كثيرة تعرضت طائراتهم لسحب ملكيتها . وفى بعض الأوقات اضطرت الشركة لخفض أسعار البيع كى تستمر . ولكن فيدرال اكسبريس الآن شركة تبلغ قيمتها البليون دولار، والسبب الوحيد فى أنها ماتزال مستمرة هو أن فريد سميث كان قادراً على مواجهة الفشل بعد الفشل .

إن الأفراد يدفعون الكثير لمواجهة الفشل . فإذا كنت مفلساً ، فمن المحتمل أن هذا الأمر يرجع لعدم مواجهتك إخفاقات كثيرة . إنك تقول حسناً إننى مفلس ولذا فأنا فاشل ، إنك بهذا قد عكست الموقف . ولو أنك واجهت سلسلة من الفشل أكثر لكنت قد أصبحت ثريا . إن الفرق الأساسى بين من هم آمنون مادياً ومن ليسوا كذلك هو كيف يواجهون الفشل . إننى لست قاسياً لدرجة القول أن الفقر ليس فيه إخفاق كبير ، ولكننى أقول : إنه إذا أردت ألا تكون فقيراً فعليك أن تتغلب على فشلك أكثر وأكثر حتى تحقق النجاح . يقول الناس : « إن الأغنياء ليس لديهم أى مشكلات » ، ولكنهم إذا كانوا قد حصلوا على قدر كافٍ من الأموال، فلا بد أنهم قد عانوا الكثير من المشكلات ، إنهم فقط يعرفون كيف يعالجونها ، يستخدمون أساليباً جديدة، وبدائل أخرى جديدة . تذكر أن الثراء لا يعنى مجرد حيازة النقود . إن العلاقات الممتازة تولد المشكلات والتحديات . فإذا كنت لا ترغب فى المشكلات، فسينبغى ألا تقيم علاقة على الإطلاق . فهناك إخفاقات كبيرة على الطريق نحو أى نجاح فى العمل وفى العلاقات وفى الحياة .

إن أعظم هدية تمنحنا إياها تقنيات الأداء الأمثل هى أنها تعلمنا كيف نواجه الإخفاق بشكل فعال . فممكنك أن تأخذ الأشياء التى اعتدت أن تحبطك

وتبرمجها وأن تجعلها تحفزك . إن الأدوات مثل البرمجة اللغوية العصبية ليست مجرد تفكير إيجابي فقط . إن مشكلة التفكير الإيجابي أنه ينفى عليك التفكير فيه . وعندما تصل إلى هذه النقطة ، يكون قد فات الأوان لأداء ما تريد أن تفعله .

إن ما تقدمه البرمجة اللغوية العصبية هو أسلوب لتحويل الضغط إلى فرصة. إنك تعرف بالفعل كيف تأخذ الصور التي سببت لك الإحباط، وأن تجعلها تذبل وتختفى ، أو أن تغيرها لتصبح صوراً تجلب لك السعادة . فليس من الصعب أن تفعل ذلك وأنت بالفعل تعرف كيف يتم ذلك .

هناك أسلوب يتكون من خطوتين لمواجهة الضغط . الخطوة الأولى : لاستستن بصغائر الأمور . الخطوة الثانية : تذكر أن كل المشكلات أمور صغيرة يتعلم كل الناجحين أن النجاح مخبأ على الجانب الآخر من الفشل . ولسوء الحظ فإن بعض الأفراد لا يصلون إلى الجانب الآخر . فالذين يفشلون في تحقيق أهدافهم عادة ما يمنعهم الإخفاق . فإنهم يسمحون للفشل بأن يمنعهم عن اتخاذ الخطوات الضرورية التي تساندهم في تحقيق رغباتهم . إنك تعبر عثرات الطريق بالحرث في الإحباط والفشل ، وأن تتخذ من كل عثرة ذكري ، تتعلم منها وتدفعك للأمام . إننى أشك بأنك يمكن أن تجد كثيراً من الناجحين لم يعانون من ذلك .

والوصية الثانية تتعلق بكيفية التعامل مع الرفض . عندما أكرر ذلك في ندوة أستطيع أن أشعر أن شكل الحجرة قد تغير . هل هناك أى كلمة في اللغة الإنسانية ذات وقع أقوى من تلك الكلمة الصغيرة « لا » إذا كنت في مجال

المبيعات ، فما الفارق بين تحصيل ١٠٠.٠٠٠ دولار و ٢٥.٠٠٠ دولار ؟ إن الفرق الأساسي هو أن تتعلم كيف تواجه الرفض حتى لا يتمكن الخوف بعد ذلك من إيقافك عن اتخاذ الإجراء المناسب . إن أفضل رجال المبيعات هم الذين واجهوا الرفض أكثر من غيرهم ، وهم الذين تلقوا كلمة « لا » واستخدموها كدفعة توصلهم إلى كلمة « نعم » التالية .

إن أكثر تحدى يواجه الأفراد فى ثقافتنا هو أنهم لا يستطيعون التعامل مع كلمة « لا » هل تذكر السؤال الذى طرحناه آنفا ؟ ما الذى يمكن أن تؤديه إذا علمت أنك لا يمكن أن تفشل ؟ فكّر فى ذلك الآن . إذا أدركت أنك لا يمكن أن تفشل . هل سيغير ذلك من سلوكك ؟ وهل سيسمح لك ذلك بأن تفعل ما تريده تماما ؟ إذاً ، ما الذى يمنعك من أدائه ؟ إنها تلك الكلمة الصغيرة « لا » إذا أردت أن تتجح ، لا بد أن تتعلم كيف تواجه الرفض، وأن تتعلم كيف تجرد هذا الرفض من كل قوته وسلطته . لقد كنت أعالج ذات مرة لاعب وثب عالٍ . وقد كان بطلا أولمبيا ، ولكنه وصل إلى الحد الذى لم يعد يستطيع معه القفز من فوق قبعته . وقد تعرفت على مشكلته فور أن رأيتة يقفز ، وبالتأكيد فقد ارتطم بالعارضة وبدأ يكابد كل أنواع الدوامات الشعورية . حيث كان يحول كل فشل إلى حدث ضخم . فنأديته إلى وأخبرته أنه إذا أراد أن يعمل معى ، عليه ألا يفعل ذلك مرة أخرى أبدا . وكان يخزن كل شيء على أنه إخفاق أو فشل . كما كان يرسل إشارة إلى مخه ترسخ وتعزز من صورة الفشل . ولذا ، عندما يقفز فى المرة التى تليها يجد صورة الفشل موجودة . وفى كل مرة يقفزها يركز ذهنه فى الإخفاق أكثر من استحضار حالة التأهب التى تجلب النجاح .

لذا ، أخبرته أنه إذا ارتطم بالعارضة مرة ثانية فينبغى أن يقول فى نفسه : توجد فرصة أخرى للتفوق بدلا من أن تقول لقد فشلت مرة أخرى » . ويجب أن

يضع نفسه مرة أخرى في حالة من التأهب ويعود للقفز مرة أخرى . وبعد ثلاث قفزات، كان يؤدي بشكل أفضل مما كان يؤديه منذ سنتين . لم يحتج الأمر إلى الكثير ليحدث التغيير .

إن الفرق بين سبعة أقدام وبين ستة أقدام وأربع بوصات هو ١٠ بالمائة فقط، إنه ليس بالفرق الكبير في الارتفاع ، ولكنه فرق كبير في الأداء . وبالمثل، فإن التغييرات الصغيرة يمكن أن تؤدي إلى تغيير كبير في نوعية حياتك .

هل سبق أن سمعت عن رجل يدعى رامبو؟ « إنه الممثل الأمريكي سيلفستر ستالوني » هل ظهر عند باب أحد الوكلاء أو الاستوديوهات وسمع من يقول « أهلا ، إننا معجبون بجسمك وسوف نضعك في فيلم سينمائي » ليس هذا بالضبط ما حدث . فقد حقق سيلفستر ستالوني نجاحاً لأنه استطاع أن يتحمل الرفض بعد الرفض . فعندما بدأ، تم رفضه أكثر من ألف مرة . وذهب إلى كل وكيل وجده في نيويورك ، وكلهم قالوا لا، ولكنه استمر في التقدم والمحاولة ، وأخيراً قدم فيلماً بعنوان « روكي » لقد كان يسمع « لا » ألف مرة ثم يعود بعد ذلك ليطلب الشيء الذي يحقق هدفه .

كم عدد مرات الرفض التي يمكن أن تتحملها ؟ كم مرة أردت فيها أن تذهب وتتكلم مع شخص ما تجده جذاباً ، ثم قررت ألا تقدم على ذلك لأنك لم ترد سماع كلمة لا ؟ كم مرة قررت ألا تحاول التقدم إلي وظيفة أو القيام بإجراء مكالمة تليفونية بغرض البيع أو تجربة أداء لأنك لم تحب أن تُرفض ؟ فلتفكر كم هو جنون أن تفعل ذلك . ولتتظر كيف تصنع القيود لمجرد خوفك من هذه الكلمة التي تتكون من حرفين . إن الكلمة في حد ذاتها لا تمتلك أي قوة . فلا يمكنها

أن تقطع جلدك أو تمتص قوتك . إن قوتها تنبع من القيود التي تصنعها . وما الذى تصنعه الأفكار المحدودة ؟ حياة محدودة .

عندما تتعلم كيفية إدارة عقلك ، فسوف تستطيع أن تتعلم كيف تواجه الرفض وتتعامل معه ، بل ويمكنك أن تبرمج نفسك حتى تحفزك كلمة « لا » على العمل . ويمكنك أن تتلقى أى رفض وتحوله إلى فرصة . إذا كنت بصدد الاتصال للبيع هاتفياً ، فستطيع بالمثل أن تبرمج نفسك على أن يضعك مجرد الوصول إلى التليفون فى حالة من البهجة بدلا من رفع درجة الخوف من الرفض . تذكر أن النجاح مخبأ على الجانب الآخر للرفض .

ليس هناك نجاحاً حقيقياً بدون رفض . فكلما واجهت رفضاً كلما تحسنت ، وتعلمت أكثر وكلما اقتربت من الوصول إلى نتائجك . وفى المرة المقبلة عندما يرفضك شخص ما قد تقوم بمعاينته . وسوف يغير ذلك من تركيبته الفسيولوجية . فغير كلمة الرفض لتصبح تحية لك . إذا ما استطعت مواجهة الرفض فسوف تتعلم الحصول على كل ما تريد .

الوصية الثالثة للثروة والسعادة . ينبغي أن تتعلم كيف تتعامل مع الضغط المالى . إن الحل الوحيد لمواجهة الضغوط المالية هو ألا يكون لديك أى أموال . هناك أنواع عديدة من الضغوط المادية دمرت العديد من الأفراد . فيمكنها أن تولد الطمع والحسد والجزع وجنون الاضطهاد ، كما تستطيع أن تسلبك حساسيتك أو نفسك أو أصدقاك . تذكر - الآن - أن الضغوط يمكنها ذلك ، والتعامل مع الضغوط المادية يعنى معرفة كيف تحصل وكيف تعطى ، ومعرفة كيف تكسب ، ومعرفة كيف توفر .

عندما بدأت فى تكوين ثروة ، بدأت أتعامل مع الجحيم من أجلها

وقالوا : « إنك تعوم فى النقود . ما هى مشكلتك ؟ » وقلت : « إننى لا أعوم فى النقود ولكنى أمتلك بعضاً منها فقط » ، ولكن لم يكونوا لينظروا إلى الأمر بهذا الشكل . وفجأة وبشكل ما ، بدأوا ينظرون إلى كَشْخَشٍ مختلف لأننى أصبحت فى وضع مختلف مادياً . كان بعضهم حانقاً جداً ، وهذا نوع من الضغط المادى ، وعدم كفاية النقود هو نوع آخر من الضغط المادى . قد تشعر بهذه الضغوط كل يوم . ومعظم الأفراد يحدث معها ذلك . ولكن سواء أكنت تمتلك الكثير أو القليل ، فإنك تتعامل مع الضغط المادى .

تذكر أن كل أفعالنا فى الحياة توجهها فلسفتنا . تصوراتنا الداخلية الموجهة تولد النماذج التى نتصرف من خلالها . وقد قدم جورج س. كلاسون نموذجاً عظيماً لتعلم كيف نتعامل مع الضغط المادى فى كتاب « أغنى رجل فى بابلون » هل قرأته ؟ إذا كنت قد قرأته ، فاقرأه مرة ثانية . وإذا لم تكن قرأته أسرع بشرائه الآن . إنه كتاب يمكنه أن يجعلك ثرياً وسعيداً . بالنسبة لى ، أهم شىء يعلمه الكتاب أن تأخذ ١٠ بالمائة من كل مكاسبك أمامك ، وأن تتنازل أو تتبرع به . هذا صحيح . لماذا ؟ أحد الأسباب أنك يجب أن تعيد ما اقتطعته ، والآخر أنه يجعل لك وللآخرين قيمة . والأهم ، أن ذلك يقول للعالم وللشعور عندك إن هناك أكثر مما يكفينى . وهذا اعتقاد قوى جداً يجب رعايته ، فإذا كان هناك أكثر مما نحتاج ، فإن هذا يعنى أنك تستطيع أن تأخذ ما تريد ، وكذلك الآخرون يستطيعون ذلك أيضاً . وعندما تتمسك بهذا الاعتقاد تجعله حقيقة واقعة .

متى تبدأ فى التبرع بالعشرة فى المائة عندما تكون ثرياً ومشهوراً ؟ لا . ينبغى أن تفعل ذلك عندما تبدأ . لأن ما تبذله يصبح مثل البنود التى ينبغى أن

تستثمرها لا أن تأكلها وأفضل طريقة لاستثمارها هو أن تتبرع بها كي تنتج قيمة لدى الآخرين . لن تجد صعوبة في معرفة الطرق . فهناك احتياج حولنا جميعا . إن أحد أهم الأشياء في عمل ذلك هو كيف يجعلك ذلك تشعر بنفسك إذا كنت من هذا النوع من الأفراد الذي حاول أن يجد ويفي باحتياجات الآخرين ، فإن ذلك يجعلك تشعر بشكل مختلف من تكون أنت . ومن خلال هذه الأنواع من الأحاسيس أو المحاولات تعيش حياتك في جو من الامتتان .

كنت قد امتلكت ثروة جيدة عندما عدت مرة أخرى إلى مدرستي العليا في جليندورا بولاية كاليفورنيا . كنت أعد برنامجاً للمدرسين، وأردت أن أشكر المدرسين الذين أثروا في حياتي . وعندما وصلت ، أدركت أن برنامج الخطابة الذي علمني كيف أعبر عن نفسي قد توقف بسبب نقص التمويل ، ولأن الناس لم يعتقدوا أنه على درجة كافية من الأهمية ، ولذا، فقد قمت بتمويل البرنامج (وأعدت جزءاً مما كنت أخذته) ، وأعطيت جزءاً مما كان قد أعطى لى . إننى لما فعل ذلك لأننى رجل خير ، ولكننى فعلته لأننى مدين به . أليس من اللطيف أن تعلم أنه عندما تُدان بشيء تستطيع أن تسدده ؟ إن هذا هو السبب الحقيقي لحياسة النقود . فكلنا عليه ديون أدبية . وأفضل سبب لامتلاك المال أن تكون قادراً على سداها .

عندما كنا صغاراً ، كان أبائنا يعملون بجد كبير ليعتوا بنا جيداً . ولعدة أسباب، وجدنا أنفسنا في ظروف مالية ضيقة للغاية . إننى أتذكر ذات مرة عندما لم يكن معنا نقود . وكانت الأشياء تبدو قاتمة حتى أحضر شخص معين صندوقاً ممتلئاً بالبضائع المعلبة وديكاً رومياً . وقال الرجل الذى أوصله : إن هذه الأشياء من شخص يعرف أننا لن نطلب أى شيء، وأنه يحبنا ويريدنا أن

نحظى بعيد جميل ، ولم أنس هذا اليوم مطلقاً . ولذا ، فإننى فى كل عيد أفعل ما فعل هذا الشخص معى ذلك اليوم ، إننى أخرج وأشتري طعاما يكفى أسبوعاً وأعطيه لعائلة محتاجة . وأسلم هذا الطعام كما لو كنت عاملاً أو فنى توصيل الطلبات، وليس على، أننى الشخص الذى يعطى الهبة أبداً . ودائماً أترك ملحوظة تقول : « من شخص يهتم بكم ويتمنى أن يأتى يوم تهتموا فيه بأنفسكم ، حتى تتمكنوا من الخروج ورد الجميل لشخص آخر محتاج » .

لقد أصبح ذلك من أولوياتى . إن رؤية وجوه الأشخاص عندما يعلمون أن شخصا ما يهتم بهم تصنع فرقا هو كل ما تنور حوله الحياة . وفى أحد الأوامر، أردت أن أقدم الديوك الرومية فى هارلم ، ولكن لم يكن عندنا عربة نقل مغلقة أو حتى سيارة خاصة . وكانت كل الطرق مغلقة . وقال فريقي : « لم لا ننسى ذلك هذا العام . وقلت لهم : « لا » سوف أفعل ذلك . وسألونى : كيف ستفعل ذلك ؟ إنك لا تمتلك عربة «فان» للقيام بعملية التوصيل . وقلت : إن هناك الكثير منها فى الطريق ، وكل ما نحتاجه أن نجد واحدة يمكن أن توصلنا . وبدأت فى التلويح للسيارات، وهذا شىء لا أنصح به فى نيويورك . فالكثير من السائقين هناك يعتقدون أنهم فى مهمة للتفتيش والتحطيم ، وحقيقة أننا فى العيد لم نغير من الأمر شيئا .

ولذلك، فقد ذهبت إلى أحدي إشارات المرور وبدأت فى النقر على نوافذ السيارات ، وأقول : إننى سوف أعطيهم ١٠٠ دولار إذا أوصلونا إلى هارلم . وعندما لم ينجح ذلك بشكل جيد ، غيرت من عبارتى قليلا ، وأخبرت الناس بأننى أريد أن أخذ ساعة ونصف الساعة من وقتهم لتوصيل الطعام إلى المحتاجين فى منطقة فقيرة فى المدينة ، وقد جعلنا ذلك قريبين قليلا مما نريد .

كنت قد قررت الذهاب فى عربة طويلة وكبيرة بدرجة كافية لنقوم بتوصيل كمية كبيرة . وبالفعل ظهرت تلك السيارة الجميلة ذات اللون الأبيض، وقد كانت طويلة جدا ولها مقطورة بالخلف ، وقلت : إنها تلك . وجرى أحد رجالى عبر الشارع، ولحق بها أثناء الإشارة ونقر على النافذة . وعرض مبلغ الـ ١٠٠ دولار إذا ما قام بتوصيلنا . ولكن السائق قال : « انظر لست مضطرا لأن تدفع لى فإننى سأكون سعيدا بتوصيلكم . لقد كان هذا هو الشخص العاشر الذى نجرب معه . ثم مد يده وأخذ قبعته وارتابها . وكان مكتوبا عليها جيش الإنقاذ . وقال إن اسمه الكابتين « جون روندون » وأنه يريد أن يتأكد أننا أوصلنا الطعام لمن يحتاجونه حقا .

وذلك، بدلا من توصيل الطعام لهارلم فقط ، فقد ذهبنا إلى ساوث برونكس ، والتي تعد واحدة من أكثر المناطق المكنوية فى النولة . وقمنا بقيادة السيارة عبر الأراضى الشاغرة والمباني المتفجرة، وذهبنا إلى محل خضروات فى ساوث برونكس ، حيث اشترينا الطعام وأوصلناه للمقعدين واللاجئين فى المدينة والمشردين والأسر التى تسارع من أجل حياة كريمة .

إننى لا أدرى كيف غيرنا حياة هؤلاء الناس، ولكن طبقا لما قاله الكابتين روندون فقد غيرنا اعتقادهم حول اهتمامات الناس . لا يستطيع أى قدر من المال أن يشتري ما تحصل عليه عندما تهب نفسك . ولا يمكن لأى مقدار من التخطيط المالى أن يفعل أكثر مما يحدث عندما تتبرع بنسبة العشرة فى المائة . إنها تعلمك ما يمكن أن تفعله النقود وما لا يمكن أن تفعله . وهذان من أكثر الدروس التى يمكن تعلمها قيمة وقدرأ . لقد كنت أعتقد أن أفضل الوسائل لمساعدة الفقراء أن تكون واحداً منهم، ولكننى اكتشفت أن العكس قد يكون هو

الصحيح . فافضل طريقة لمساعدة الفقراء أن تكون نموذجاً لنوعية أخرى، وأن تجعلهم يعرفون أن هناك مجموعات أخرى من الاختيارات المتاحة ، وأن تساعدهم في تنمية مواردهم حتى يصلوا إلى الاكتفاء الذاتي .

بعدما تتبرع بال عشرة في المائة من دخلك ، خذُ عشرة بالمائة أخرى لتسد ديونك وثالثة تستخدمها كرأس مال تستثمره . وبذلك ستحيا على السبعين بالمائة مما تمتلك . إننا نعيش في مجتمع رأسمالي معظم مواطنيه ليسوا رأسماليين و نتيجة لذلك، فإنهم لا يعيشون الحياة التي يرغبونها . لماذا - إذا - أعيش في مجتمع رأسمالي محاط بالفرص، ولا أتمتع بأسلوب الحياة القديم الذي عاشه أبائي وأجدادي والذي يعتمد على الإبداع ؟ تعلم أن تأخذ أموالك وتستخدمها كرأس مال . فإنك إذا ما أنفقتها لن يصبح لديك أي رأس مال . ولن تمتلك الموارد التي تحتاجها أبداً . يقال إن متوسط الدخل في كاليفورنيا الآن هو ٢٥.٠٠٠ ألف دولار سنويا . ومتوسط النفقات ٣٠.٠٠٠ ألف دولار . وهذا الفارق هو ما يسمى بالضغط المالي . إنك بالطبع لا تحب أن تكون جزءاً من ذلك .

و خلاصة القول إن النقود مثلها مثل أي شيء آخر يمكنك أن تسخرها لصالحك ، ويمكنك أن تتركها تعمل ضدك . ينبغي أن تكون قادراً على التعامل مع النقود مثل أي شيء آخر ، أي بنفس الغرض والنوق . فتعلم كيف تكسبها وتوفرها وكيف تعطيها - تمنحها - إذا استطعت أداء ذلك سوف تصبح قادراً على التعامل مع الضغط المادي ، ولن تصبح النقود - بعد ذلك - سبباً يضعك في حالة نفسية سلبية تسبب لك التعاسة، أو أن تعامل الآخرين حولك بشكل أقل دهاء .

عندما تتمكن من الوصايا الثلاث الأولى سوف تبدأ فى ممارسة حياتك كشخص ناجح إلى حد كبير . فإذا ما استطعت مواجهة الفشل والرفض والضغط المادى فلن تتولد لديك أي قيود بشأن القيام به . هل سبق ورأيت أداء تيناترنر ؟ إنها شخصية واجهت قدراً كبيراً من هذه الأمور الثلاثة . فبعد أن أصبحت نجمة، فقدت أموالها وتدمرت حياتها الزوجية، وأمضت ثماني سنوات تعمل فى أعمال تعرض فى صالات الفنادق والنوادي الرخيصة . إنها لم تستطع إقناع الناس بالرد على مكالماتها التليفونية كما أن القليل جداً كانوا يوقعون معها عقود تسجيل ، ولكنها استمرت فى الكفاح . واستمرت فى عبارات الرفض « لا » وظلت تعمل لسداد الديون وتنظيم احتياجات المنزل المالية . وأخيراً، عادت مرة أخرى إلى قمة عالم الحفلات .

إنك تستطيع القيام بأى شيء وهنا تكمن الوصية الرابعة وهى : ضرورة تعلم كيفية التعامل مع الرضا الذاتى . لقد شاهدت فى حياتك أناساً أو مشاهير أو رياضيين وصلوا إلى مستوى من النجاح ثم توقفوا . لقد بدأوا فى الراحة ووقفوا ما أوصلهم إلى هذا المستوى فى المقام الأولى .

« إن الشيء لا يكتمل بمجرد الوصول إليه ، وإنما يكتمل عندما يصل إلى نهايته »

- لاوتسو، تاوتيه كينج

قد تصبح الراحة أحد أكثر الكوارث الشعورية التى تعترى الجسد . فما الذى يحدث عندما يشعر الشخص بالراحة الزائدة ؟ إنه يتوقف عن النمو والعمل ويتوقف عن إضافة قيمة . لست بحاجة إلى أن تشعر بالراحة الزائدة .

إذا كنت تشعر بالراحة فعلاً ، فإن الفرص المتاحة أمامك تتوقف عن النمو . ما الذى قاله بوب ديلان فى شأن ذلك ؟ : « من لا ينشغل بولادته ينشغل بوفاته » ، فإنك إما صاعد أو هابط . طلب من راي كروك ، مؤسس سلسلة ماكديونالدز ذات مرة أن يعطى نصيحة لشخص لكى يضمن النجاح طوال حياته . فأجاب ببساطة : إذا كنت أخضر فأنت تنمو . وعندما تنضج فإنك تتعفن . فطالما أنت أخضر فأنت تنمو ، فستطيع أن تأخذ أى خبرة وتحولها إلى فرصة نحو النمو . أو أن تأخذها وتجعلها دعوة إلى الذبول ، وكذلك يمكنك أن ترى التقاعد بداية حياة أكثر ثراءً أو أن تراها نهاية لحياتك العملية . تستطيع أن ترى النجاح نقطة انطلاق نحو أشياء عظيمة . أو تراه مكاناً تستريح فيه . وإذا كان مكاناً تستريح فيه فلن تستطيع الاحتفاظ بالفرص لوقت طويل .

إن أحد أنواع الرضا الذاتى تأتي من المقارنة . لقد تعودت الاعتقاد بأننى أودى عملي بشكل جيد لأننى أفعل ذلك مقارنة بمن أعرفهم . وهذا أكبر الأخطاء التى يمكن أن نرتكبها ، فقد يعنى ذلك - بكل بساطة - أن أصدقائك لا يؤوبون بشكل جيد . فتعلم أن تحكم على نفسك من خلال أهدافك بدلا من المقارنة بما يفعله أقرانك . لماذا ؟ لأنك ستجد دائما أشخاصاً يبررون ما تفعله .

ألم تفعل ذلك عندما كنت طفلاً ؟ ألم تقل : « جونى فعل ذلك ، فلم لا أفعله أنا ؟ » ويحتمل أن والدتك أجابت قائلة : « حسنا ، إننى لا يهمنى ما يفعله جونى » وقد كانت محقة فى ذلك . ينبغى ألا تهتم بما فعله جونى أو مارى أو عائلة جونز . ولن أهتم بما أنت قادر على أدائه . اهتم بما توجده وما تريد القيام به . اعمل بدافع من مجموعة من الأهداف الحيوية والمتطورة التى تساعدك على أداء ما تريد وليس ما فعله شخص آخر . وسوف تجد دائما أن

هناك من يمتلك أكثر مما تمتلك أنت . وهناك أيضا من يمتلك أقل مما عندك . وكلاهما لا يعنى شيئاً . إنك بحاجة لأن تحكم على نفسك من خلال أهدافك وليس من خلال شيء آخر .

« الأشياء الصغيرة تؤثر العقول الصغيرة » .

بنيامين ديزرائيلي

وهناك طريقة أخرى لتجنب القناعة الذاتية . ابتعد عن مجالس الغيبة والنميمة . أنت تعرف ما أحدث عنه . ففي هذه الجلسات يتحدث الجميع عن عادات شخص ما فى العمل وحياته الجنسية ومركزه المالى... الخ. فمجالس الغيبة والنميمة مثل الانتحار . فهم يسممون عقلك بتركيز انتباهك على ما يفعله الآخرون فى حياتهم الخاصة بدلا من التركيز على ما تستطيع القيام به لتعزيز خبراتك فى الحياة . من السهل أن تقع فريسة لهذه المجالس ، ولكن ، تذكر أن من يفعلون ذلك يحاولون انتشال أنفسهم من الملل الذى أوجدوه لديهم لعدم قدرتهم على تحقيق النتائج التى يرغبونها فى حياتهم الخاصة .

هناك عبارة استخدمها الحكيم الهندى « رولينج ثندر » كثيراً تقول : « تحدث بالخير فقط » تذكر إذاً أن ما تزرعه تحصده ، وهكذا ، فإن التحدى الذى أضعه أمامك أن تظل بمنأى عن نغايات الحياة . فلا تتشغل كثيرا بالحقير من الأمور . أما إذا أردت أن تكون راضياً بما معك ، فامض وقتك فى النميمة . أما إذا أردت إحداث فارق ، فعليك بتحدى نفسك واختبارها وأجعل من حياتك شيئاً خاصاً .

وإليك الوصية الأخيرة . أعط دائماً أكثر مما تتوقع أن تلخذ ، قد تكون تلك أهم وصية لأنها تضمن لك السعادة الحقيقية بالفعل .

إننى أتذكر يوماً كنت أقود سيارتى عائداً إلى المنزل بعد اجتماع ذات ليلة وكنت نائماً تقريبا . وكانت مطبات السرعة تعيدنى إلى الوعى . وفى هذه الحالة، كنت أحاول اكتشاف ما يعطى للحياة معنى . وفجأة سمعت صوتاً فى رأسى يقول : « سر الحياة العطاء ».

إذا أردت لحياتك النجاح، فعليك أن تبدأ بتعلم كيف تعطى . فمعظم الناس يبدأون حياتهم ولا يفكرون فى شىء سوى كيف يأخذون . إن الأخذ ليس بمعضلة، فهو مثل المحيط ، ولكن عليك التأكد من أن تعطى حتى تبدأ العملية فى الحركة . إن المشكلة فى الحياة أن الأفراد يريدون الأشياء أولاً . فمثلاً يأتينى زوجان، فيقول الرجل إن زوجته لا تعامله بشكل جيد . وترد المرأة وتقول: لأنه ليس عطوفاً . فكلاهما ينتظر من الآخر أن يخطو الخطوة الأولى. وهذا أول دليل على ما أقول .

أى نوع من العلاقات هذا ؟ كم سيطول بقاؤها ؟ إن مفتاح أى علاقة هو أن تعطى أولاً وأن تستمر فى العطاء . فلا تتوقف وتنتظر الأخذ . وعندما تبدأ فى المحافظة على النتيجة تنتهى المباراة . فأنت تقف هناك قائلاً : لقد أعطيت وهذا هو دورها ، وبالتالي تنتهى المباراة ، وتذهب هى الأخرى . يمكنك أن تأخذ النقاط التى أحرزتها وتذهب بها إلى أقرب كوكب دوار، لأن لوحة إظهار النتيجة لا تعمل بهذا الشكل هنا . فينبغى أن تكون مستعداً لوضع البذرة، ثم رعايتها حتى النمو .

ما الذى يحدث إذا ذهب إلى الأرض وقلت : « اعطنى بعض الفواكه »
« اعطنى بعض النباتات » . فيحنمل أن تجيب التربة وتقول : « اعذرنى سيدى

ولكنك مرتبك بعض الشيء ، لابد أنك غريب عن هذا المكان ، فليس هذا هو قانون اللعب هنا « ثم بعد ذلك ، تقول لك لابد من القيام بوضع « البنور » وتعتنى بها حتى تصل إلى التربة فتخصبها وتحميها وترعاها . ثم إنك إذا فعلت ذلك بشكل جيد ، فسوف تحصل على نباتك أو فاكهتك فى وقت لاحق . يمكنك أن تطلب من الأرض إلى الابد ، ولكن ذلك لن يغير شيئاً . فيجب عليك أن تستمر فى العطاء والرعاية حتى تحمل التربة بالفاكهة . والحياة مثل ذلك تماماً .

يمكنك أن تجمع نقوداً كثيرة ، وأن تحكم الممالك وتدير الشركات الكبيرة ، وأن تتحكم فى حقل من حقول العلم . ولكن ، إذا كنت تفعل ذلك لنفسك فقط فليس هذا نجاحاً حقيقياً . إنك لا تمتلك القدرة بحق وليس لديك الثروة الحقيقية . فإنك إذا وصلت إلى قمة النجاح لنفسك فقط ، فمن المحتمل أن تهوى من فوقها .

هل تود أن تعرف أكبر أوامام النجاح ؟ إنه مثل تسلق قمة عالية ، شىء يجب تملكه أو حالة من الثبات يجب تحقيقها . إذا أردت أن تنجح وإذا أردت أن تحقق كل أمنياتك ، ينبغى عليك أن تأخذ النجاح كعملية وأسلوب للحياة وعادة ذهنية وطريقة تفكير فى الحياة . هذا هو موضوع هذا الفصل . ينبغى أن تعلم ما لديك . وأن تعلم العقبات الموجودة فى طريقك ، وينبغى أن تكون عندك المقدرة على استخدام نقاط قوتك بأسلوب مسئول ومحيب . إذا ما استطعت التعامل مع هذه الأشياء الخمسة ، فستصبح قادراً على استخدام كل المهارات والقدرات التى تعلمتها فى هذا الكتاب لأداء « أشياء مذهلة »

ولتلنتت - الآن - لنعرف كيف نغير الأعمال على مستوى أوسع ، على مستوى الجماعات والمجتمعات والأمم .

الفصل العشرون

بناء التوجه : قوة الإقناع

« إننا لن نتمكن من تشغيل سفينة فضاء أرضية -
بنجاح لفترة طويلة - إلا إذا تصورنا الأرض
كسفينة فضاء كاملة ، وأدركنا أن مصيرنا مشترك
لأنها مسؤلية كل شخص أولا »

بيكمنستر فولر

حتى الآن، تطرقنا - بصفة أساسية - إلى أن التغيير الفردى من الوسائل
التي يستطيع الإنسان من خلالها أن ينمو ويكتسب القوة ، ويعد مقدار التغيير
الذى يحدث على المستوى العالمى من أكبر مظاهر العالم الحديث صحة . إن
فكرة القرية الكونية قد طالت وأصبحت فكرة مبتذلة إلا أنها لاتزال حقيقة . ولم
يحدث من قبل فى تاريخ العالم وجود هذا الكم الهائل من الآليات القوية لعمليات
الإقناع الجماعية الدائمة والشاملة . وهذا يعنى أن كثيرا من الناس يقومون
بشراء الكوكابين وارتداء ملابس الجينز التي صممها ليفى، والاستماع إلى
الفرقة الموسيقية التي تعزف رقصة « الروك أند رول » . ويمكن أن تعنى هذه

التحولات الإيجابية الهائلة فى الاتجاهات فى جميع أنحاء العالم. فكل هذا يعتمد على مَنْ يقوم بعملية الإقناع وسبب ذلك . وسوف ألقى نظرة فى هذا الفصل على التغييرات التى تقع على نطاق واسع وكيفية حدوثها واستكشاف ما تعنيه بعد ذلك ، سوف ألقى نظرة على الطريقة التى يمكنك من خلالها أن تقنع الناس ، وكيف يمكن أن تتعامل مع قدراتك .

أعتقد أن عالمنا اليوم قد أصبح مليئاً بالمشيرات، إلا أن هذا ليس ما يميزه بالفعل عن العصور الأولى ، وقد واجه رجل هندى - باستمرار ، أثناء سيره فى الغابات - مناظر وأصواتاً وروائح تُظهر الفرق بين الحياة والموت، والفرق بين الإحساس بالشعب والموت جوعاً . إن هذا العالم يتسم بالحيوية والمشيرات.

ويكمن التباين الكبير فى الوقت الحالى فى القصد، والوصول إلى المشيرات، وكان على الرجل الهندى أثناء سيره فى الغابة أن يفسر معنى المشيرات العشوائية . وعلى خلاف ذلك، فإن عالمنا مليء بالمشيرات التى تقودنا بطريقة لا شعورية إلى القيام بعمل ما . من الممكن أن يكون هذا هو الدافع لشراء سيارة أو تفويض لانتخاب مرشح ما ، ومن الممكن أن يكون التماساً لإنقاذ أطفال يتضرعون جوعاً أو دافعاً لشراء مزيد من الكعك والبسكويت . ومن الممكن أن تكون محاولة تجعلنا نشعر بالرضا من أجل نيل شىء ما، أو رسالة تجعلنا نشعر بالسوء، أننا لا نمتلك شيئاً ما ، إلا أن الشىء الرئيسى الذى يميز العصر الحديث هو المثابرة على الإقناع . وباستمرار ، يحيط بنا أناس يملكون من الوسائل والتقنية وكيفية الإقناع بقيامنا بعمل شىء ما . إن عملية الإقناع هذه فى استطاعة الجميع ، فهذه الصورة نفسها التى تتعمق بداخلنا يمكن أن تتعمق بداخل الكثير فى هذا العصر فى نفس اللحظة .

دعنا نعمن النظر في عادة تدخين السجائر . لقد دافع الناس في العصور الأولى بجهل عن أهميتها ، إلا أننا الآن على علم بأن التدخين ضار بالصحة ، حيث إن تدخين السجائر يعمل على الإصابة بكثير من الأمراض بدءاً من السرطان حتى الإصابة بأمراض القلب . ويوجد هناك قدر كبير من الإحساس العام القوي الذي يظهر من خلال الحملات المحلية المضادة للتدخين أو من خلال إجراء استفتاء للرأي العام الذي يجعل المدخنين ، يشعرون بالخزي ، لأنهم ارتكبوا خطأ ما . ومع ذلك، فإن صناعة التبغ تستمر في تحقيق أرباح مع استمرار ملايين الناس في التدخين وزيادة عدد المبتدئين طوال الوقت .. فلمَ هذا ؟

ربما وجد الناس في التدخين متعة ، ولكن، هل هذا هو السبب الذي ساقهم إلى الشروع في التدخين ؟ لابد أنهم تعلموا كيفية استخدام السيجارة كمحفز لخلق المتعة ، ولكن، هذا ليس رداً طبيعياً . ما الذي يحدث عندما تدخن السيجارة الأولى ؟ إنك تكره التدخين، حيث إنك تسعل مما يجعلك تشعر بالفثيان، وكأن أجسادهم تقول : « هذه المادة رهيبه ابعدها عني » ففي معظم الحالات، إذا أخبرك دليلك الجسدي بأن شيئاً ما يسيئه، فمن المتوقع أن تنصت إليه ، ومن ثم ، لماذا لا يفعل الناس هذا مع التدخين ؟ لماذا يستمر الناس في التدخين حتى يستسلم الجسد ويصير في النهاية مدمناً ؟ إنهم يفعلون ذلك لأنهم يحاصرون أجسادهم بالتدخين حتى تمر بعملية إعادة التشكيل حول ما يعنيه التدخين لهم وتثبت هذه الحالة وتصويرها الداخلى لديهم . وقد أنفق شخص ما - يتمتع بقدر كبير من المعرفة بطرق الإقناع - ملايين كثيرة من الدولارات ليُقنِعَ الجمهور بأن التدخين شيء مرغوب فيه ، ومن خلال الإعلانات

والصور والأصوات الرائعة التي يتم استخدامها لتضعنا في حالات الشعور الإيجابي ، وقد ارتبطت هذه الحالات المرغوب فيها بمنتج يسمى السجائر . ومن خلال عمليات التكرار الهائلة، تم ربط فكرة التدخين بالحالات العديدة المرغوب فيها . لا يوجد هناك قيمة متوازنة أو ميثاق اجتماعي يتعلق بقطعة من الورق الملفوفة حول أوراق التبغ الصغيرة . إلا أننا مقتنعون بأن التدخين مثير للغريزة الجنسية، أو عادة من شيم البالغين من الرجال . هل تريد أن تصبح مثل رجل المارلبورو ؟ دخنَ سيجارة . هل تريد أن تتحقق من أنك وصلت إلى طريق طويل يا حبيبي ؟ دخنَ سيجارة فإنك تصل إلى طريق طويل .. حسنا ، فإذا دخنت فإنك من المحتمل أن تصل إلى طريق طويل يقربك من الإصابة بمرض سرطان الرئة.

ياله من جنون ! ما علاقة هذا العصر الذي يضع المادة المؤدية لمرض السرطان داخل الرئتين بأى حالة مرغوب فيها ؟ إلا أن العاملين في مجال الإعلان يعملون على نطاق واسع بالضبط مثل ما نتحدث عنه في هذا الكتاب ، وفي الوقت الذي يقوم هؤلاء العاملون في مجال الإعلان بجمع الصور التي تضعك في حالة رفيعة متفتحة وفي نروة التجربة ، فإنهم يقتلونك برسالتهم . ويعد ذلك، يقومون بتكرار هذه الرسالة في التلفاز والمجلات والراديو لدرجة أن المدخن يصبح بصفة مستمرة مدعماً ومثاراً .

لماذا تدفع شركة كوكاكولا لبيل كوسبي، ولماذا تدفع شركة بيبسي لمايكل جاكسون لبيع منتجات الشركتين ؟ لماذا يلف رجال السياسة أجسادهم بأعلام بلادهم ؟ لماذا تشكل الكاتب آرثر ميلر بالطريقة الأمريكية ؟ لماذا نحب سندوتشات السجق الساخن ولعبة البيسبول والقطيرة المحشوة بالتفاح

وتشيفرولت ؟ يعتبر هؤلاء الناس هذه الرموز مثيرات راسخة فى ثقافة المجتمع الأمريكى، ويقوم رجال الإعلان - بكل بساطة - بتحويل الشعور تجاه هؤلاء الناس وهذه الرموز إلى المنتجات التي يعلنون عليها. إن رجال الإعلان يستخدمون هذه الرموز كطرق جذب تجعلنا نشعر بميل إلى تقبل منتجاتهم . لماذا استخدمت إعلانات حملة الرئيس الأمريكى الأسبق رونالد ريجان التليفزيونية رمز الدب المشؤوم فى الغابات ؟ إن الدب الذى يرمز إلى الاتحاد السوفيتى السابق كان علامة سلبية قوية أكدت شدة الحاجة إلى قيادة قوية . ألم تر الدببة فى الغابات، وشعرت بأنها متعانقة ؟ لماذا يؤثر هذا الإعلان على الناس بمثل هذ الطريقة المشؤومة ؟ وذلك بسبب الوضع والكلمات والموسيقى المستخدمة .

يمكنك أن تفحص أى إعلان فعال أو حملة سياسية ، تجد أنها تتبع نفس الإطار الذى أنشأناه فى هذا الكتاب . أولاً : فإنه يستخدم المثيرات المرئية والمسموعة التى تولد لديك الحالة المرغوبة ، فضلاً عن أنها ترشدك إلى المنتج أو الحدث الذين يريدونك أن تحظى به . وبالطبع، فإن هذا يتم مرة تلو أخرى حتى يرتبط جهازك العصبى بطريقة فعالة مع المنتج أو بالسلوك المرغوب فيه ، فإن كان الإعلان جيداً ، سوف يستخدم الصور والأصوات التى تجذب وتؤثر على الأجهزة الثلاثة التمثيلية الرئيسية : البصرى والسمعى والحسى . وجهاز التلفاز - فى حد ذاته - وسيلة مقنعة، لأنه يستخدم جميع هذه الأجهزة الثلاثة، حيث إنه يمكن أن يقدم لك صوراً جميلة ، ويمكن أن يغذيها بأغنية جذابة ، مع تقديمه رسالة ذات تأثير عاطفى . فكر فى أكثر الإعلانات فاعلية التى أعلنت عن المشروبات الباردة : مثل الكولا أو أعلنت عن مطعم تقديم الوجبات السريعة ،

مثل ماكبونالدز . أمعن النظر فى الإعلانات على شاشة التليفزيون وبالطبع ، ستجد أن هناك بعض الإعلانات ذات أثر فعال فى إنتاج صورة معاكسة . فكّر فى الإعلانات المضادة للتدخين ، هل سبق لك أن شاهدت جنيناً يدخن سيجارة فى رحم الأم ؟ أو بروك شيلدز التى تبدو وكأنها مخدرة بالسجائر التى تخرج من أذنيها ؟ إن هذه الإعلانات تصبح أكثر فاعلية عندما تعمل كنمط لتدمير الهالة السحرية التى يضيفها شخص آخر على منتجاته غير الصحية .

فى عالم مليء بالأشخاص المقنعين يمكنك أن تكون واحداً منهم أو واحداً من الذين يمكن إقناعهم ، ويمكنك أن توجه حياتك أو أن تقودك حياتك . إن هذا الكتاب يتحدث بالفعل عن الإقناع . ويوضح لك كيفية تنمية قوة الشخصية وتصبح مسيطراً ، ومن ثم ، يمكنك القيام بعملية الإقناع سواء كنموذج لأطفالك أو كقوة مؤثرة فى العمل . إن هؤلاء الناس الذين يتمتعون بالسلطة يارعون فى عملية الإقناع . وأما مَنْ لا يتمتعون بالسلطة فيتصرفون بناءً على الصورة والأوامر التى توجه حياتهم.

والسلطة فى الوقت الحالى هى القدرة على الاتصال والقدرة على الإقناع ، فإذا كنت مقنعا دون ساقين ، فإنك سوف تقنع شخصا ما كى يملك . وإذا كنت محتاجاً إلى المال ، فإنك سوف تقنع شخصا ما بأن يقرضك بعض المال . وربما تكون عملية الإقناع هى المهارة المطلقة لإحداث التغيير . وعلى كل حال ، فإذا كنت شخصا مقنعاً وتعيش وحيداً على غير رغبتك فسوف تجد صديقاً أو حبيباً ، وإذا كنت شخصا مقنعاً ولديك منتج جيد تريد بيعه ، فإنك تجد الشخص الذى يشتريه ، ويمكنك أن تمتلك فكرة أو منتجاً ، وتعمل على تغيير

العالم ، إلا أنه بدون التمتع بقوة الإقناع فإنك لا تملك شيئا ، وهو من أهم المهارات التي يمكنك تنميتها .

دعنى أضرب لك مثلا يتعلق بقوة هذه التقنية وكيفية اتقان الأساليب التي تقدمها لنا البرمجة العصبية فى هذا الشأن .

عندما قمت بأول تدريب لمحترفى البرمجة اللغوية العصبية و الذى استغرق اثنى عشر يوما ، قررت أن أتوصل إلى عملية تدريب تحت الناس على إستغلال ما تعلموه ، ولذلك ، عندما قمت به جمعت كل الأفراد فى تمام الساعة الحادية عشرة ونصف مساءً ، وطلبت منهم أن يعطونى متعلقاتهم من نقود ومفاتيح وهوايات تحقيق الشخصية ما عدا الملابس التي يرتونها .

أخبرتهم بأننى أريد أن أثبت لهم أنه لكى يحققوا النجاح ، فإنهم لا يحتاجون شيئا سوى قوة شخصيتهم ، والقدرة على الإقناع ، وصارحتهم بأن لديهم المهارات لايجاد وسد احتياجات الناس ، وهم ليسوا فى حاجة إلى نقود، أو مركز اجتماعى، أو سيارة ، ولا إلى أى شىء آخر. فالثقافة علمتنا أننا نحتاج إلى تسيير حياتنا بالطريقة التي نريدها .

لقد تقابلنا فى مدينة كيرفرى فى ولاية اريزونا، وكان التحدى الأول يتعلق بإيجاد طريقة للوصول إلى فونيكس والتي هى على بُعد ساعة بواسطة السيارة، وأخبرتهم بأن يولوا عناية فائقة بأنفسهم، وبأن يستخدموا مهاراتهم فى الوصول سالمين إلى فونيكس، وأن يجدوا مكاناً جميلاً يقيمون فيه ، وأن يأكلوا جيدا، ويستخدموا مهارتهم فى الإقناع بالطرق الأخرى التي تبدو فعالة وقوية . وذلك من أجل أنفسهم ومن أجل الآخرين .

وكانت النتائج مذهلة . فقد تمكن كثير منهم من الحصول على قروض من البنك تتراوح بين مائة وخمسمائة دولار . وذلك عن طريق قوة شخصيتهم . وتذكّر أنه ليس لديهم ما يثبت هويتهم على الإطلاق ، وكانوا في مدينة لم يزورها من قبل ، وقد ذهبت سيده إلى متجر كبير ، وبدون تحقيق الشخصية على الإطلاق ، حصلت على بطاقات الائتمان التي اعتادت استخدامها على الفور . ومن بين مائة وعشرين شخصا من الذين خرجوا تمكن حوالي ٨٠٪ منهم الحصول على عمل ، وحصل سبعة أفراد على ثلاثة وظائف أو أكثر في يوم واحد . وقد ذهبت سيده إلى العمل في حديقة الحيوان ، وتم إبلاغها بأن حديقة الحيوان فيها قائمة انتظار لمدة ستة أشهر للمتطوعين فقط ، إلا أنها نجحت في إيجاد كثير من الألفة ، لدرجة السماح لها بالدخول والعمل مع الحيوانات ، وقد قامت بمعالجة ببغاء مريض عن طريق استخدام مهارات - البرمجة اللغوية العصبية - لإثارة جهاز الببغاء العصبى ، لقد انبهر بها مدرب حديقة الحيوان لدرجة أنها أنهت القيام بملحة دراسية صغيرة تتعلق بكيفية استخدام هذه الأدوات التي تؤثر على الحيوانات تأثيرا إيجابياً ، وقد ذهب رجل آخر - كان يحب الأطفال ، ودائما يريد التحدث إلى مجموعة كبيرة منهم - إلى إحدى المدراس ، وقال : « أنا رئيس الاجتماع ، فمتى أبدأ » قال الناس : « أى اجتماع ؟ » قال : « تعرف الاجتماع المقرر انعقاده اليوم ، لقد اتيت من مسافة بعيدة ، فانا لا أطيق الانتظار أكثر من ساعة ، وعلينا البدء فوراً ، لم يكن أحد متأكداً تماماً من هذا الرجل ، إلا أنه كان يبدو متاكداً ، وواثقاً ومنسجماً جداً . وقرروا أن هناك اجتماعاً ، ولذلك ، فقد جمعوا الأطفال ، وتحدث الرجل معهم وتناقشوا لمدة ساعة ونصف الساعة عن الطريقة التي تجعل حياة الأطفال تسير نحو الأفضل ، وقد رضى الأطفال والمدرسون بهذه الطريقة .

وقد دخلت امرأة أخرى مكتبة ، وبدأت فى التوقيع على كتاب للمذيعة التليفزيونية « تيرى كول ويتيكر » علما بإنها لا تشبه « تيرى كول ويتيكر » التى توجد صورتها على الغلاف إلا أنها قامت بمحاكاة طريقة سيرها ، وتعبيرات وجهها وضحكاتنا كثيرا لدرجة أن مدير المكتبة بعد أن انزعج من هذه الإنسنة الغريبة التى توقع على الكتب ، قام برد فعل متأخر ، وقال : « أنا أسف يا مس كول ويتيكر » . إنه لشرف لنا أن تكوني مواجودة معنا هنا . وبناء على ذلك اشترى مجموعة أخرى من الأشخاص كتباً من المكتبة وطلبوا منها التوقيع عليها أثناء وجودها فى المكتبة . إن الهدف من وراء هذا التدريب هو التوضيح لهؤلاء الناس بأنهم لا يحتاجون لشيء أكثر من المهارات ، والتصرفات البارعة ليهتدوا إلى سبيلهم ، بنون كل أنظمة المساندة العادية مثل : المواصلات والمال والشهرة والاتصالات ، والانتمان ، وغير ذلك . ولقد تمتعت الأغلبية العظمى منهم بأحد أكثر الأيام قوة ومتعة فى حياتهم ، حيث اكتسبوا جميعاً أصدقاء عظماء . وقدموا يد العون إلى مئات من الناس .

وقد تحدثنا فى الفصل الأول كيف أن الناس لديهم مشاعر مختلفة عن السلطة، حيث يعتقد البعض أن السلطة غير مطلوبة لهم ، لأنها تكمن فى السيطرة غير الضرورية على الآخرين . دعنى أخبرك بأن الإقناع فى العصر الحديث ليس اختياراً ، إنه حقيقة حاضرة من حقائق الحياة ، حيث يقوم شخص ما دائماً بعملية الإقناع .، وينفق الناس الكثير والكثير لإخراج رسائلهم ذات المهارة ، والقوة الفائقة ، ومن ثم ، نقول : إن عملية الإقناع ليست سهلة بالمرّة؛ لأن الفرق فى سلوك أطفالنا ترجع إلى اختلاف بين من هو أكثر إقناعاً، سواء أكان الشخص أنت أو أنا أو بائع المخدرات . إذا أردت السيطرة على

حياتك ، وإذا أردت أن تصبح أكثر النماذج أناقة وتأثيراً لهؤلاء الذين تهتم بهم، ينبغي عليك أن تتعلم كيف تكون شخصاً مُقنِعاً ، فإذا تنازلت عن شخصيتك، فهناك الكثيرون على استعداد لملء الفراغ .

والآن أنت تعرف ما يمكن أن تعنيه مهارات الاتصال هذه بالنسبة لك ، والآن ، نحن نحتاج إلى التأمل في معنى هذه المهارات بالنسبة لنا جميعاً . إننا نعيش في أكثر العصور روعة في تاريخ الإنسانية ، فالتغيرات التي كانت قديماً تستغرق عقوداً من الزمن يمكن أن تستغرق أياماً في هذا العصر ، والرحلات التي كانت تستغرق شهوراً يمكن الآن أن تتم في ساعات . وكثيراً من هذه التغييرات مفيدة لأننا نعيش أطول ، وفي راحة أفضل ، وبحرية وإثارة أكثر من أى وقت مضى .

من الممكن أن تكون بعض هذه التغيرات مروعة . فللمرة الأولى في التاريخ نعرف أن لدينا القدرة على تدمير الكوكب بأكمله سواء من خلال التفجيرات المدمرة أو الموت البطيء من تلوث وتسمم الكوكب وأنفسنا أيضاً . إنها ليست شيئاً يريد معظمنا الحديث عنه، بل نبتعد بعقولنا عنه ولكنها مواقف تعتبر حقائق في حياتنا إن الذكاء البشرى أو الصدفة المجردة أو مجموعة القوى التي تؤثر في حياتنا ، والتي تعتقد أنها أدت إلى توليد العديد من المشكلات الرهيبة، أدت أيضاً إلى صنع وسائل تغييرها .

وفي يوم ما عندما بدأت أدقق النظر في جميع مشاكل العالم أصبحت منبهراً جداً لأننى لاحظت وجود علاقة مشتركة تربط بينهم جميعاً . فجميع المشاكل الإنسانية مشاكل سلوكية ، وأتمنى أن تستخدموا الآن نموذجاً بالغ الدقة الآن وتسالون عنها جميعها ؟ حسناً، دعونى أذكركها بهذه الطريقة إذا لم

يكن مصدر المشكلة سلوكاً بشرياً . فهناك عادة حل سلوكي ، فعلى سبيل المثال: الجريمة ليست هي المشكلة . بل هو سلوك الناس الذي يتسبب في حدوث هذا الشيء المسمى بالجريمة.

وكثيرا ما نأخذ مجموعة من الأحداث ، ونحولها إلى أسماء كما لو كانت أشياء .في حين أنها في الواقع عمليات . وطالما تصور المشكلات الانسانية كما لو كانت أشياء ، فإنني أعتقد أننا نجرد أنفسنا من قوتها بتحويل هذه المشكلات إلى أشياء كبيرة خارجة عن إرادتنا .

إن القوة النووية أو النفايات النووية ليست مشكلة لكن طريقة استخدام البشر للذرة يمكن أن تسبب بعض المشاكل إذا لم يتم التعامل مع الذرة بطريقة فعالة .

فإذا أقررنا نحن الدولة بأن هذه الأدوات ليست وسائل فعالة، أو قوية لتنمية واستهلاك الطاقة ، فمن الممكن أن نغير سلوكنا . إن الحرب النووية لا تمثل مشكلة في حد ذاتها . لكن الطريقة التي يتصرف بها البشر هي التي تسبب الحرب أو تمنعها . والجاعة لا تعتبر مشكلة في قارة أفريقيا ، لكن السلوك الإنساني هو الذي يجلب المشكلة . كما أن تدمير أراضى البعض لا يساعد على إيجاد موارد كبيرة للغذاء . وفساد الطعام المشحون إلي جميع أنحاء العالم علي ظهر المركب يرجع إلى انعدام روح التعاون بين البشر ، أي أنها مشكلة سلوكية بالدرجة الأولى .

وبناء على ذلك، إذا استطعنا أن نتفق على أن السلوك الإنساني هو مصدر المشاكل البشرية وأن التصرفات البشرية الجديدة يمكن أن تكون وسيلة لحل معظم المشاكل الأخرى التي تنشأ ، فسوف تملكنا الدهشة لأننا سندرك أن

هذه السلوكيات تنتج عن الحالة التي تكون عليها الكائنات البشرية، كما أنها تمثل نماذج لكيفية تجاوبهم عندما تستحوذهم هذه الحالات .

إننا نعرف أيضا أن الحالات التي تولد السلوك تنتج عن تصوراتهم الداخلية، فعلى سبيل المثال ، نعرف أن الناس يربطون عملية التدخين بحالة خاصة، فهم لا يدخنون كل دقيقة في كل يوم بل يدخنون فقط عندما يشعرون بأنهم في حالة تستدعي التدخين . كما أن الناس لا يفرطون في تناول الطعام في كل دقيقة ، وفي كل يوم ، بل يفرطون في تناول الطعام عندما يكونون في حالة مرتبطة بالإفراط في تناوله . فإذا غيرت هذا الارتباط بطريقة فعالة أو الاستجابة المرتبطة به يمكنك أن تغير بطريقة فعالة سلوك الإنسان . إننا نعيش الآن في عصر توجد فيه بل وتستخدم التقنية المطلوبة لتوصيل رسائل إلى مختلف أنحاء العالم تقريبا ، وتتمثل هذه التقنية في وسائل الإعلام المسموعة والمرئية والمقرؤة. إن الأفلام التي نشاهدها في السينما في مدينة نيويورك ومدينة لوس انجلوس اليوم سوف يتم مشاهدتها في باريس ولندن غداً ، وفي بيروت ومانجو بعد الغد، وسوف يتم مشاهدتها في العالم كله بعد أيام قليلة ، وبناءً على ذلك، إذا غيرت وسائل الإعلام الأخرى حالات الناس وتصوراتهم الداخلية العقلية إلى الأفضل فسوف يستطيعون أن يغيروا العالم للأفضل أيضا . وقد رأينا مدى تأثير وسائل الإعلام على بيع المنتجات ، ونشر الثقافة ، وما إلى ذلك . الآن أدركنا ، مدى تأثير وسائل الإعلام على تغير العالم للأفضل. فكر في حفلات الموسيقى التي تبث على الهواء مباشرة، وتهدف إلى جمع المعونات . فإذا لم تكن هذه الحفلات عرضاً رائعاً للقوة الإيجابية لتقنية الاتصالات لما عرفنا ما هية هذه الحفلات .

ولذلك، فإن الوسائل التي تعمل على تغيير عدد كبير من التصورات الداخلية والسلوك والحالات النفسية للبشر متاحة لدينا الآن . فعن طريق الاستخدام الفعال لفهمنا لمثيرات السلوك الإنساني ، والتقنية الحديثة للاتصالات الجماهيرية ، فإن التصورات الجديدة للبشرية يمكن أن تغير مستقبل عالمنا .

إن الفيلم التسجيلي « الخط المستقيم المقدس » يعتبر مثلاً واضحاً عن كيفية تغيير التصورات الداخلية للناس ، وبالتالي، إمكانية تغيير سلوكهم عن طريق استخدام وسائل الإعلام . إنه فيلم تسجيلي لبرنامج دخل فيه الأطفال - الذين يصدرن تصرفات مدمرة أو منحرفة - السجن، حيث قام متطوعون من النزلاء في السجن بتغيير التصورات الداخلية للأطفال عن المعنى الحقيقي للجريمة ، والإلقاء بهم في السجن ، وقد أجريت بعض المقابلات مع هؤلاء الأطفال سابقاً ، وكان معظم الأطفال ذا طبيعة قاسية ، وقالوا : إن دخول السجن شيء عادي للغاية ، وقد تغيرت تصوراتهم الداخلية ، وحالتهم بطريقة مؤثرة خاصة عندما بدأ مجرم سفاح في السجن باخبارهم بتفاصيل وشكل الحياة داخل السجن رابطاً تفاصيل حكايته بالحالة التي تعمل على تغيير فسيولوجية أى فرد . ومن ثم ، يجب مشاهدة فيلم « الخط المستقيم المقدس » . إن متابعة البرنامج عمل على توضيح مدى فاعليته في تغيير سلوك هؤلاء الأطفال . إن التلفاز كوسيلة من وسائل الإعلام استطاع أن ينقل نفس التجربة هذه إلى عدد ضخم من الأطفال والكبار وينقل التغيير الفوري لأفكار ، وتصرفات كثير من الناس .

وباستطاعتنا أن نغير أعداداً هائلة من السلوك البشرى ، وذلك إذا استطعنا أن نقدم تصورات ذات تأثير فعال للناس في جميع الأنظمة التمثيلية الرئيسية ، وإذا قمنا بتحديد إطار الأشياء في الطرق التي تخاطب جميع برامج التحويل

الكبرى . فإذا نجحنا فى تغيير تصرفات كثير من الناس سوف نغير مسار التاريخ .

فعلى سبيل المثال : عندما سُئل معظم الشباب فى أمريكا عن شعورهم نحو القتال أثناء الحرب العالمية الأولى ؟ شعور جميل وإيجابى أليس كذلك ؟ لماذا ؟ إن تصور معظم الشباب عن الحرب قد يكون بسبب بعض الأغاني مثل: « هناك » و « أريدك » لقد صور الشاب الذى عاصر عهد الحرب العالمية الأولى نفسه كمنقذ للديمقراطية، ومحرر للناس فى كل مكان . وقد جسدت هذه الأنواع من المثيرات الخارجية الحرب فى إطار وضعه فى حالة إيجابية من الرغبة فى الذهاب والمشاركة فى الحرب . وعلى النقيض من ذلك، ماذا حدث عندما اندلعت حرب فيتنام ؟ ماذا كان شعور معظم الشباب نحو الذهاب ، والاشتباك فى القتال هناك ؟ شعور مختلف تماما، أليس كذلك ؟ لماذا ؟ لأنه كان هناك مجموعة مختلفة من المثيرات الخارجية التى تعرض لها كثير من الأفراد كل ليلة من خلال هذه التقنية الجديدة التى تسمى بأخبار المساء . لقد غيرت أخبار المساء تصوراتهم الداخلية على أساس يومى . فبدأ الناس فى تصور حالة الحرب كشيء مختلف تماما . لم تعد الحرب موجودة « هناك » ، وقد أصبحت الحرب فى غرفة المعيشة فى وقت تناول وجبة العشاء لأننا شاهدناها بالتفصيل. لم تكن الحرب استعراضات عسكرية كبيرة أو كانت لإنقاذ الديمقراطية، بل كانت مشاهدة طفل يقترب من الثامنة عشرة من عمره، قد تورم وجهه ، ومات فى أذغال نائية . ونتيجة لذلك، نمى عند الكثيرين تصور داخلى جديد لما تعنيه الحرب ، وبالتالي، تغيرت تصرفاتهم . وهنا لا أتحدث عن سلبيات ولا عن إيجابيات الحرب ، بل أوضح - ببساطة - أن الحرب كانت سيئة وليست حسنة

فأنا أوضح - ببساطة - أنه مادامت التصورات الداخلية للناس تغيرت فإن تصرفاتهم قد تغيرت أيضا . وقد شكلت وسائل الإعلام عجلة هذا التغيير .

لقد تغيرت الآن مشاعرنا وتصرفاتنا بعض الشيء بطريقة لم نلاحظها من قبل . فعلى سبيل المثال : ما هو شعورك نحو الأشياء الخارجة عن نطاق الأرض والجو ؟ فكر في أفلام السينما مثل : « إى. تى » أو « الرجل النجم » أو مناوشات قريبة من النوع الثالث . لقد اعتدنا أن نتصور الغرباء عن كوكبنا كأشخاص مرعبين ، يأتون ليعاملونك بفضاظة ، ويستولون على منازلك . والآن ، نتصورهم ككائنات تخفى فى دائرة الصبى ، وتركب الدراجة مع أطفالك حتى موعد العودة إلى البيت ، أو نتصورهم كرفقاء يستعيرون منك حمام السباحة ليستمتعوا ببرودة المياه فى الأيام الحارة . فإلا كنت غريبا تريد أن يجيبك الناس بطريقة إيجابية فهل تريد الناس أن يلتقوا بك بعد أن شاهدنا « غزو المختطفين » أو بعد مشاهدة بعض أفلام ستيفن سبيلبيرج ؟ فإن كنت غريبا قبل أن أصل إلى كوكب مثل هذا لبحث عن شخص آخر ليخرج لى أفلاما عن عظمتى ، ولحظيت بحب الناس وترحابهم ، وبادرت إلى القيام بتغيير التصور الداخلى لكثير من الناس عن هويتى ، وعن أى شىء آخر . ربما يكون ستيفن سبيلبيرج ينتمى إلى كوكب آخر على كل حال .

كيف يكون شعورك تجاه الحرب عند مشاهدتك فيلم مثل « رامبو » ؟ إن الحرب تجعل أعمال القتل وانفجار القنابل ، تبدو وكأنها عظيمة ، ذات قوة خارقة ولهو صاحب . أليس كذلك ؟ هل هذا يجعلنا أكثر أو أقل تقبلا لفكرة الاشتباك فى الحرب ؟ من الواضح أن أحد الأفلام واجهت صعوبة فى تغيير سلوكيات البلاد . إنه من المهم أن نشير إلى أن سلفستر ستالونى لم يحاول أن

يؤيد عمليات قتل الناس ، وعلى النقيض تماما، فإن أفلامه كلها تتعلق بالتغلب على الخصم من خلال أحداث الفيلم . ولذلك، فإن هذه الأفلام تعتبر بمثابة نماذج لاحتمال الفوز على الرغم من الفرق الشاسع بين هذه الأفلام والمعارك القاتلة . وعلى كل حال يجب أن ندرك أثر الثقافة علينا، وعلى أمتنا ومدى تأثيرها على تفكيرنا . ومن المهم بالنسبة لنا أن نكون على وعى بما نؤمن به ونضعه نصب أعيننا، وعلينا التأكد من أن الشيء الذى نؤمن به يؤيد آمالنا وطموحاتنا . فماذا يحدث لو غير العالم التصور المميت للحرب وأثاره السيئة على البشرية ؟ ماذا لو تم استخدام نفس القوة والتقنية - التى جعلت أعداداً غفيرة من الأفراد يقتلون بعضهم بعضاً - لتوظيفهم بطريقة فعالة لفض الخلافات الموجودة بين الشعوب، والعمل على تحفيزهم لجمع شمل الشعوب، بأكملها تحت راية « لا للحرب نعم للسلام » .

هل التقنية موجودة ؟ أعتقد أنها موجودة ويفزارة على الرغم من ذلك ، فأنا أعتقد أن هذا ليس سهلاً ، بمعنى أن كل ما يجب علينا أن نفعله هو إنتاج أفلام جديدة وعرضها لكل الناس، وبذلك سوف يتغير العالم ولا أعنى بذلك أن آلية التغيير متاحة لنا مثل أدوات الدمار. وأظن أننا أصبحنا أكثر وعياً بما نشاهده وبما نسمعه، وبما نمر به من أحداث على الساحة العالمية ، وأحب أن ألقت النظر إلى كيفية تصور هذه التجارب إذا طبقت على المستوى الفردى والجماعى. إذا كان بأيدينا أن نحقق النتائج التى نتمنى أن تحظى بها عائلتنا ومجتمعاتنا وبلادنا وعالمنا، فيجب علينا أن نكون أكثر وعياً وإدراكاً للأحداث التى نمر بها فى جميع النواحي (سياسية ، ثقافية ، اجتماعية ... الخ) .

كثيرا ما نتخيل اتجاهات التصورات الداخلية لأعداد هائلة من البشر. فهذه التصورات تؤثر على السلوكيات المستقبلية لثقافة العالم. فإذا أردنا أن تشكل

عالمًا ناجحاً فإنه يجدر بنا أن ندقق النظر باستمرار فيما نعمله ، وأن نخطط لما نستطيع أن نقوم به لإبداع التصور الأمثل للحضارة والتقدم ، والذي يساعدنا على تحقيق الرخاء للوطن وللعالم، وبالتالي بناء عالم موحد فى شتى المجالات .

يمكنك أن تعيش حياتك بطريقة من بين اثنتين ، يمكن أن تشبه كلاب بافلوف حيث تستجيب لكل المثيرات والرسائل التى ترسل إليك ، ويمكن أن تجذب الحروب، أو أن يغيرك طعام ردىء، أو أن تصبح أسيراً لكل من الطريقتين (كالكلب اللاهث وراء غرائزه) . وتصبح أسيراً لكل التيارات التى تجرب بداخلك . وقد يصف شخص ما الإعلانات بأنها « اعتقال الذكاء الإنسانى لفترة طويلة من أجل الاستيلاء على ماله » ، وقد يعيش بعض منّا فى هذا العالم مسلوب الذكاء إلى الأبد .

والبديل هو أن تجرب شيئاً ما أكثر جاذبية . فيمكن أن تتعلم استخدام عقلك حتى تستطيع أن تختار السلوكيات والتصورات الداخلية التى تصنع منك شخصاً صالحاً ، ثم تعمل على تحسين هذا العالم . ويمكنك أن تصبح أكثر وعياً بالوقت الذى تبرمج فيه عقلك أثناء العمل . ويمكنك أن تحدد الوقت الذى تظهر فيه سلوكياتك ونماذجك . وبعد ذلك، يمكن أن تؤثر على الأشياء ذات القيمة الحقيقية فى الوقت الذى تتخاص فيه من الأشياء عديمة القيمة التى لا أهمية لها .

إننا نعيش فى عالم ملىء بالتغيرات حيث يبدو وكأنه فى اتجاه جديد كل شهر ، فإذا كنت شخصاً مقتنعاً للآخرين فقد أصبحت إنساناً قادراً على التوجيه، وليس مجرد إنسان يصدر ردود أفعال لزمرة من الرسائل . إن الاتجاه الذى تسير فيه الأمور بسهولة يعتبر فى غاية الأهمية مثلما يحدث دائماً . إن

الاتجاهات تسبب الغايات. ولذلك، فإنه من المهم أن تكتشف اتجاه مجرى النهر وعدم الانتظار حتى تصل إلى حافة شلالات نياجرا، وأن تدرك أنك في قارب صغير بدون مجاديف، فإن مهمة المقنع أن يرشد إلى الطريق، وأن يحدد معالمه، وأن يجد الطرق التي تؤدي إلى نتائج أفضل .

دعنى أقدم لك نموذجين مكتملين لعملية خلق التوجيه الفعال . لقد حاولت أن أصنع اختلافاً إيجابياً من خلال التعليم . فإذا أردنا أن نؤثر تأثيراً إيجابياً على المستقبل فيجب أن نوفر للأجيال المقبلة الأدوات الأكثر فاعلية لبناء عالمهم بالطريقة التي يريدونها، ولتحقيق نتائج ملموسة . وقد حاولت منظمنا القيام بهذا من خلال معسكرات التفوق غير المحدودة ، ويتم في هذه المعسكرات تعليم الأطفال استخدام أدوات خاصة لإدارة عقولهم وتوجيه سلوكياتهم، وكانت نتيجة ذلك أنهم شكلوا حياتهم . لقد تعلم الأطفال كيفية تكوين الألفة مع أفراد من طبقات مختلفة، وأن يحنوا حنو أناس لديهم تأثير في المجتمع، وأن يتخطوا القيود، ويعيدوا تشكيل إطار المفاهيم الخاطئة، ويستفيدوا منها في تنمية عقولهم. وفي نهاية الدورة، أخبرتنى الغالبية العظمى من الأطفال بأن هذه كانت أقوى تجربة تعليم مروا بها في حياتهم، وأنها إحدى البرامج الممتعة والمفيدة والتي تميزت بحسن الإدارة والتوجيه .

وعلى كل حال، فإننا مجرد شخص، وزملائنا يمكن أن يصلوا إلى كثير من قلوب الأطفال وعقولهم، ولذلك فإننا نصنع برنامج تدريب لتزويد المدرسين بمهمة البرمجة اللغوية العصبية، وبمهارات تقنية ذات أداء أمثل . وكانت هذه خطوة عظيمة في توجيه التأثير على كثير من الأطفال على الرغم من أنها لم تكن على نطاق واسع بما فيه الكفاية لدرجة تشكيل اتجاه جديد في العملية التعليمية .

والآن، فإننا فى المراحل الأولى من إدراك مشروع آخر ، يطلق عليه اسم «أساس التحدى» فمن بين التحديات الكثيرة التى تواجه الأطفال خاصة هؤلاء الأطفال فى المناطق الفقيرة أنه لم تتوفر لهم فرصة الوصول إلى الدور الإيجابى والقوى الذى يقوم به النموذج، إن فكرة «أساس التحدى» هى أن تكون مجموعة من عروض الفيديو المتفاعلة التى تبرز الدور القوى والإيجابى الذى تلعبه النماذج فى ثقافتنا .

فالناس المعاصرون مثل قضاة المحكمة العليا والقائمين على الترفيه، ورجال الأعمال ، بالإضافة إلى الشخصيات القوية التى قد وافتهم المنية مثل الرئيس الراحل جون كيندى ومارتن لوثر كينج الابن ، والمهاتما غاندى . فإن هذا سوف يقدم للأطفال تجارب قوية يستفيدون منها ويحاكونها. فيمكنك أن تسمع عن مارتن لوثر كينج من المعلم ، ويمكن أن نقرأ أقوال كينج إلا أن هذا جزء من التجربة، فماذا لو استطعت أن تقضى ثلاثين دقيقة مع شخصيا يخبرك عن فلسفاته ومعتقداته ؟ وماذا إذا تحداك فى الدقائق الخمس الأخيرة للقيام بعمل ما يتعلق بحياتك ؟ أنا أريد من الأطفال أن يقتدوا ليس بالأقوال والكلمات ولكن بالنفمة والفسيوولوجيا والوجود الكامل لهؤلاء المقنعين العظماء . ولم يكن لدى كثير من الأطفال الذى يدرسون الدستور أي فكرة عن كيفية العلاقة الوثيقة بين الدستور والحياة فى الوقت الحالى .

ماذا لو وقع تحت أيدينا جهاز فيديو مسجلا عليه كلمة من رئيس المحكمة العليا يخبر التلاميذ لماذا كرس كل يوم من حياته مؤيدا لهذه الوثيقة (الدستور)، وكيف تؤثر عليهم اليوم ؟ ماذا لو تحدى هؤلاء الشباب فى النهاية ؟ هل تستطيع أن تتصور ماذا يحدث إذا تمكن عدد هائل من الأطفال فى جميع أنحاء البلاد من فرصة الحصول على هذه النوعية من المعلومات

والتحدى الإيجابي ؟ من الممكن أن يغير مثل هذا البرنامج المستقبل، فإذا توافقنا لك المعلومات والطريقة التي يمكن من خلالها إثراء هذا النظام ، فأنا أرحب بخطاباتك وتعليقاتك .

مثال آخر : يتعلق بكيفية استخدام القوة لصنع اتجاهات إيجابية جديدة ويتعلق بعمل رجل يسمى أمورى لوفينس مدير الأبحاث فى معهد « روكى ماونتتيان» فى مدينة سنوماس التابعة لولاية كولورادو . وقد اشترك السيد لوفينس فى مشروعات بديلة للطاقة لسنوات عديدة حيث يعتقد اليوم كثير من الناس بأن القوة النووية مكلفة جدا، وغير فعالة ومحفوفة بالمخاطر لدرجة توحى بعدم استخدامها .

وقد أحرزت حتى الآن الحركة المضادة لاستخدام القوة النووية قليلاً من التقدم، وقد يتسائل كثير من الناس الذين تحركوا لإيجاد حلول لهذا الموضوع ، ما هى هذه الحركة المضادة للاستخدام النووى ، وقد يصعب علينا فى بعض الأحيان أن نخبر الآخرين عن هدف الحركة . إلا أن السيد لوفينس تمكن من إحراز مزيد من النجاح مع شركات الطاقة بوضفه مُقنِعاً ماهراً وليس مجرد محتج . فبدلاً من الهجوم على شركات الطاقة النووية ، قدم السيد لوفينس البدائل الأكثر ربحاً لأن هذه البدائل لا تتطلب محطات ضخمة ومليارات لتشغيلها . إن السيد لوفينس يحب أن يمارس ما يسمى بـ « سياسة الأيكيو» . إن هذه السياسة تستخدم نفس المبدأ الذى يستخدم إطار الاتفاق فى توجيه السلوك بالطريقة التى تقلل الحد الأدنى من النزاع . ففى إحدى الحالات، طُلب منه أن يدلى بشهادته بشأن إحدى المؤسسات التى خططت لبناء مصنع نووى جديد وكبير . مع العلم أن عملية الإنشاء لم تبدأ، إلا أن المصنع قد تكلف بالفعل

٣٠٠ مليون دولار وبدأ بقوله : إنه لم يأت ليدلى بشهادته مؤيداً أو معارضاً لبناء المصنع . وقال : إن المصنع مفيد لكل فرد، وأنه فى صالح المؤسسة وفى صالح العملاء. وبعد ذلك، استمر فى شرحه لمقدار الأموال التى يمكن توفيرها فى حالة عدم بناء المصنع، ومقدار تكاليف الطاقة المطلوبة فى حالة تشغيل هذا المصنع العملاق، وما يعنيه ذلك بالنسبة للمؤسسة . فلم تكن هناك جهود للتحرك المضاد لهذا المصنع أو لهذه الطاقة النووية .

ويعد أن أنهى شهادته، تلقى مكالمة هاتفية من نائب رئيس المؤسسة للشؤون المالية، وحدد معه موعداً للمقابلة . وبعد أن اجتمع الإثنان تحدث المسئول عن تأثير المصنع على الرضع المالى للشركة فقال : إنه إذا تم بناء المصنع يمكن أن يتسبب فى إلغاء أرباح أسهم الشركة ، الأمر الذى يمثل للشركة كارثة فى أسواق المال . وقال المسئول فى النهاية : إنه إذا أراد المعارضون لبناء المصنع ذلك، فإن المؤسسة سوف تبتعد عن المصنع متحملة خسارة قدرها ٣٠٠ مليون دولار ، يلاحظ أنه لو كان السيد لوفينس قد بدأ مناقشته بأسلوب معادٍ لاستمرت المؤسسة فى رفضها بأسلوب لا يحظى برضى أحد الطرفين . ولكن عن طريق خلق أرضية مشتركة ومحاولة إيجاد بديل قابل للتطبيق تمكنا من التوصل إلى اتفاقية تعود بالنفع على الطرفين . وقد بدأ اتجاه جديد يظهر كنتيجة للعمل الذى قام به السيد لوفينس، والذى تعاقدت معه شركات كهرباء أخرى فى مجال الطاقة النووية كمستشار يحدد الاعتماد النووى ويعمل على زيادة الأرباح .

وقد استشهد بحالة أخرى تتضمن مجموعة من الفلاحين فى وادى سان لويس فى كولوراد ونيوميكسيكو . لقد اعتاد الفلاحون هناك العمل على جمع حطب الوقود كمصدرهم الرئيسى للطاقة ، إلا أن مالكى الأرض قد أخذوا

الأرض التي يجمع منها هؤلاء الفلاحون الحطب وأحاطوها بسياج، وكان هؤلاء الفلاحون فقراء ولكن، نجح بعض الزعماء فى إقناع الفلاحين بأن هذا الموقف لم يعد كارثة بل فرصة، ونتيجة لهذا، فقد بدأوا فى إنشاء إحدى أكبر المشاريع الشمسية نجاحا فى العالم، واكتسبوا الإحساس بالقوة الجماعية وحماس لم يشعروا به من قبل .

وقد استشهد السيد لوفينس بحالة مشابهة وقعت فى منطقة اوساج فى ايوا حيث قرر مرفق تعاونى محلى صغير بأنه لم يعد يستخدم قوته بكفاءة، وكانت النتيجة الحتمية أنه نادى بتكاتف الجميع واستغلال العوامل الجوية فى إنتاج الطاقة والمحافظة على الوقود . وقد حقق هذا الأمر نجاحاً أدى إلى قيام المرفق بسداد كافة ديونه. وقد قام المرفق بخفض معدل أسعاره ثلاث مرات فى غضون عامين ، الأمر الذى ساعد عملاءه البالغ عددهم ٣٨٠٠ عميل فى المدينة بتوفير ١.٦ مليون دولار فى عام واحد من توفير الوقود .

وقد حدث أمران فى كلتا الحالتين هما أن الناس كانوا قادرين على إيجاد إطار للمنفعة المتبادلة تعود بالنفع على كل منهما عن طريق إيجاد وسيلة النفع لكلا الطرفين (العوامل الجوية والوقود) وقد تمكنوا - فى النهاية - من تنمية إحساس جديد بالسلطة والأمن عن طريق معرفة اتخاذهم إجراءات فى سبيل تحقيق النتيجة المرغوب فيها . وقد اكتسب المشاركون الإحساس بالحماس وروح المجتمع التى جاءت من التعاون فى العمل واتخاذ الإجراءات التى تمثل أهمية كبيرة مثل : إبخار المال واستخدامه وقت الحاجة . هذه هى أنواع الاتجاهات الإيجابية التى يمكن أن يكونها المقنعون المتلزمون النادرون.

هناك مقولة فى عالم الحاسوب الآلى تعنى أن المخرجات التى تستخلصها من أى جهاز تعتمد على المدخلات التى تزود به هذا الجهاز . فإذا زودت الجهاز

بمعلومات سيئة وخاطئة وغير تامة، فإنك سوف تحصل على نفس النوع من النتائج . كثير من الناس فى ثقافتنا اليوم يولون اهتماماً قليلاً، أو يتجاهلون نوعية المعلومات والتجارب التى نمر بها ونحصل عليها يومياً . وطبقاً لآخر الإحصائيات فإن معدل مشاهدة المواطن الأمريكى للتلفاز تبلغ حوالى سبع ساعات يومياً ، وقد ذكرت مجلة « يو. أس نيوز أند وورلد ريبورت» أن الشباب ما بين الصف الدراسى التاسع والثانى عشر، سوف يشاهدون حوالى ١٨.٠٠٠ حالة قتل، وسوف يشاهدون التلفاز بمعدل ٢٢.٠٠٠ ساعة أى ضعف الوقت الذى يمضونه خلال اثنى عشر عاماً من حياتهم الدراسية . فمن المهم إمعان النظر فيما تغذى به عقولنا إذا كنا ننتظر من ذلك تنمية وتغذية عقولنا بالخبرات والتمتع بالحياة . ونحن نعمل مثل أجهزة الحاسوب الآلى ، فإذا شكلنا التصورات الداخلية التى تخبرنا بتفجير القرى بالرشاش أو أن الطعام غير الصحى هو ما يأكله الناس الناجحون ، فإن هذه التصورات سوف تحكم سلوكنا .

إننا نتمتع بقوة الآن أكثر من أى وقت سابق لتشكيل التصورات الداخلية التى تتحكم فى السلوك . ولا يوجد هناك ضمان بأننا سوف نشكل سلوكياتنا للأفضل . إلا أن هناك احتمالاً لأن نغيرهم للأفضل. ولذلك، ينبغى علينا أن نفعل شيئاً حيال هذا . إن أهم قضية تواجهنا كدولة تتعلق بأنواع الرؤى والتصورات الهائلة التى نصدرها .

إن عملية بناء التوجه ما هى إلا عملية تتعلق بفحوى ومضمون القيادة. كما أنها الرسالة الحقيقية لهذا الكتاب . و الآن، تعلم كيف تدير عقلك لمعالجة المعلومات بأكثر الطرق قوة . يمكنك الآن أن تخفض الصوت وتلغى الاتصال غير المرغوب فيه، وأنت تعرف كيف تجد حلولاً للنزاعات التى تتدلع بين القيم،

ولكن إذا أردت حقاً أن تصنع فرقاً فإنك أيضاً في حاجة إلى معرفة سر القيادة وكيف تستوعب مهارات الإقناع هذه، وتجعل من العالم أفضل مكان، وهذا يعني أن تكون أكثر إيجابية ونموذجاً ماهراً للأطفال، ولوظفك ولرفقاتك في العمل، والعالم الذي تعيش فيه . يمكنك القيام بهذا على مستوى الإقناع الفردي، وعلى مستوى الإقناع الجماعي .

فبدلاً من أن تتأثر بصورة فيلم رامبو الذي يدمر كثيراً من البشر الآخرين، قد ترغب في أن تركز حياتك في توصيل الرسائل القوية التي يمكن أن تمثل الفارق في صنع هذا العالم بالأسلوب الذي تريده . ضع نصب عينيك أن الشخصيات المقنعة هي التي تحكم العالم . فكل شيء تعلمته في هذا الكتاب، وكل شيء تراه حولك يؤكد لك ذلك ، فإذا أردت أن تبرز على نطاق واسع تصوراتك الداخلية المتعلقة بالسلوك الإنساني والمتعلقة بما هو أنيق، وبما هو فعال وما هو إيجابي . يمكنك تغيير اتجاه أطفالك في المستقبل وتغيير مجتمعك وبلادك وتغيير عالمك . إننا نحظى بالتقنية لتغيير العالم تغييراً صحيحاً، واقترح أن نستخدم هذه التقنية .

وفي نهاية المطاف، هذا هو هدف الكتاب، وتأكيد أنه يتعلق بتعظيم قوة شخصيتك، وتعليمك كيف تكون فعالاً وناجحاً في ما تقدم عليه من أمور ، ولكن، ليس هناك قيمة لأن تكون ذا هيمنة وسيادة على كوكب ميت . إن كل شيء تحدثنا عنه مثل أهمية طرق التوصل إلى إطار اتفاق، وطبيعة الألفة، والاقتراء بالأفضل، وأساس النجاح، وغير ذلك . كل هذه الأشياء تسير على أحسن وجه عندما يتم استخدامها بطريقة إيجابية تؤدي إلى النجاح لنا وللآخرين .

إن السلطة المطلقة تتسم بالحيوية والتعاون ، والقوة تستمد من الناس الذين يعملون معا ، وليس من هؤلاء الذين يعملون منعزلين . إننا نحظى الآن بالتقنية لتغيير تصورات الناس فى لحظة تقريبا . لو حان الوقت لاستخدام هذه التقنية بطريقة إيجابية لصالحنا جميعا . وقد كتب السيد «توماس وولف» ذات مرة : «لا يوجد شىء فى العالم يزيل العبء عن الإنسان مثل الإحساس بالنجاح » . إن هذا تحدٍ حقيقى للتفوق باستخدام هذه المهارات على مستوى واسع لتقوية أنفسنا والآخرين بطرق إيجابية حقا ، وبأساليب تضمن النجاح الباهر والمبهج والمميز . فالوقت قد حان لبدء استخدام هذه المهارات الآن .

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل الحادى والعشرون

حياة التفوق : التحدي الإنساني

« إن الإنسان يُقَدَّر بما يمتلك بل يُقَدَّر بما يفعله، و
ليس بما فعله حتى الآن بل ما يمكن أن يحققه فى
المستقبل»

جان بول سارتر

لقد قطعنا معاً شوطاً طويلاً فى هذا الكتاب. وإلى أى مدى ستذهب بعد ذلك
سيكون قرارك أنت . وقد قدم إليك هذا الكتاب الأدوات والمهارات والأفكار التى
يمكن أن تغير من حياتك . إلا أن الذى تفعله بهذه الأشياء راجع إليك كلية .
وعندما تضع هذا الكتاب جانباً يمكنك أن تشعر بأنك تعلمت القليل، وتواصل
حياتك كما تعودت ، أو يمكنك أن تبذل مجهوداً للسيطرة على حياتك وعلى
عقلك. ومن الممكن أن تكون المعتقدات والحالات القوية التى تصنع المعجزات لك
ولن تهتم بهم، ولكنها تحدث فقط إذا سعيت أنت إلى ذلك .

دعنا نستعرض الأمور الرئيسية التى تعلمتها، وأنت تعرف الآن أن أعظم
الأدوات قوة وتأثيراً على هذا الكوكب تتمثل فى الحاسوب الحيوى الذى يقع بين

أذنيننا ألا وهو العقل. إذا استطعنا إدارة عقلنا بالشكل الأمثل فإنه يستطيع أن يجعل حياتنا أعظم من أي شيء حلمنا به من قبل . لقد تعلمنا صيغة النجاح المطلق التي تُطالبنا بضرورة معرفة النتائج ، والقيام بالعمل وتطور حدة الفراسة الحسية لمعرفة ما نحصل عليه ، وتغيير سلوكنا حتى نحقق ما نريد . إنك تعلمت أننا نعيش في عصر ، تتوافر لنا جميعاً فيه فرص تحقيق النجاح الباهر، إلا أن هؤلاء الذين يحققون هذا النجاح هم الذين يسارعون إلي القيام بالعمل . والمعرفة في غاية الأهمية إلا أنها ليست كافية، فهناك مجموعة من الناس يمتلكون نفس المعلومات مثل ستيف جوبس أو تيد تيرنر إلا أن من يشرعون في العمل هم الذين يحققون النجاح ويغيرون العالم .

لقد تعلمنا أهمية المحاكاة والابتداء بالمثل والنماذج ، حيث يمكنك أن تتعلم عن طريق التجربة وعن طريق المحاولة والخطأ، ومن الممكن أن تسرع في هذه العملية عن طريق تعلم كيفية الابتداء بالنماذج . إن كل نتيجة يحققها المرء كانت بواسطة وضع مجموعة الأفعال في سياق معين. ويمكنك أن تقلل الوقت الذي يستغرق في السيطرة على الأشياء عن طريق الابتداء بالتصرفات الداخلية «العقلية» والتصرفات الخارجية « البدنية » لهؤلاء الناس الذين يحققون نتائج بارزة . وفي ساعات قلائل، أو أيام قلائل، أو سنوات قلائل اعتماداً على نوعية المهمة ، ويمكنك أن تتعلم ما يستغرق شهوراً أو أعواماً لاكتشافه .

لقد تعلمت أن جودة حياتك تعتمد على جودة اتصالاتك ، وتنقسم هذه الاتصالات إلى نوعين ، النوع الأول : يتعلق باتصالك بنفسك . فمعنى أي حدث هو المعنى الذي تضيفه عليه . فمن الممكن أن ترسل إلى عقلك إشارات قوية إيجابية تجعل كل شيء يعمل لصالحك أو يمكن أن ترسل إليه إشارات بشأن ما

لم يمكنك عمله. إن المتفوقين يستطيعون جعل أى موقف يعمل لصالحهم مثل : دبليو. ميتشيل ، وخوليو اجلاسياس، والقائد جيرى كوتى الذي حول مأساة مُفجعة إلى انتصار . وعجلة الزمان لن تعود إلى الوراء ، فلا يمكننا تغيير ما حدث بالفعل فى الماضى، ولكن من الممكن أن نسيطر على تصوراتنا، بحيث تمنحنا انطباعات إيجابية عن المستقبل . النوع الثانى من وسائل الاتصال هو الاتصال بالجمهير أو بالآخرين . إن هؤلاء الأشخاص الذين غيروا العالم كانوا سادة بارعين فى فن الاتصال. من الممكن أن تستخدم كل شىء فى هذا الكتاب لتكتشف ما يريده الناس. ومن ثم، من الممكن أن تصبح من سادة هذا الفن البارعين المؤثرين.

ناقشنا قوة المعتقدات وتأثيرها على النفس . فالمعتقدات الإيجابية يمكن أن تصنع منك إنساناً ناجحاً ، بينما تصنع المعتقدات الخاطئة منك إنساناً خاسراً. لقد تعلمت أنه من الممكن أن تغير معتقداتك لتجعلها تعمل لصالحك . كما تعلمنا قوة الحالة التى يكون عليها الإنسان وقوة الفسيولوجيا . وكذلك ناقشنا اللغة والاستراتيجيات التى يستخدمها الناس وكيفية توطيد الألفة مع أى شخص تقابله . لقد تعلمت الأساليب الفعالة لإعادة تشكيل الأمور ورسوخها، وتعلمت كيفية الاتصال مستخدماً الدقة والمهارة ، وكيفية تجنب اللغة غير المقبولة التى تقتل الاتصال بالناس وكيفية استخدام النموذج البالغ الدقة لجعل الآخرين يتصلون بك بشكل فعال، وعرفت كيف تعالج العقبات التى تحول دون النجاح، لقد أدركت كذلك البرامج العليا والقيم التى تعمل كمبادئ منظمة للسلوك الشخصى .

أنا لا أتوقع أن تجد نفسك قد تغيرت تماماً عندما تتحى هذا الكتاب جانباً، فقد تصلك بعض الأمور التى ناقشناها بطريقة أسهل من غيرها ، غير أن

للحياة تأثيراً فيما يتعلق بالتقدم ، فإن حدوث التغيرات يؤدي إلى المزيد من التغيرات ، والنمو يؤدي إلى مزيد من النمو. وعند بدء إحداث التغيرات بطريقة تدريجية يمكنك - بطريقة بطيئة ، ولكن مضطربة - تغيير حياتك مثل إلقاء حجر في مستنقع راكد ، أو مثل خريز الماء الذي يتراكم وينمو في المستقبل ، مخالفاً للفروق الشاسعة التي تصنعها الأشياء الدقيقة والصغيرة .

فكر في سهمين مصويين في نفس الاتجاه ، فإذا أحدثت تغييراً طفيفاً في اتجاه أحد السهمين ، وإذا انحرقت في تصويب السهم ثلاث أو أربع درجات في اتجاه آخر مختلف ، فإنه من المحتمل أن يكون إدراك التغير المحتمل صعباً عليك. حيث أن التغير لا يمكن إدراكه في أول الأمر، ولكن إذا اتبعت مسار التصويب لمسافة ياردات « وحدة قياسية تعادل ٣ أقدام » وبعد ذلك لمسافة أميال ، فإن الفرق سيصبح أكبر وأكبر حتى تتعدم العلاقة بين الطريق الأول والثاني .

إن هذا هو الذي يمكن أن يقدمه الكتاب لك، إنه لا يمكن أن يغير أسلوب حياتك بين عشية وضحاها، ولكن إذا تعلمت إدارة عقلك، وفهمت واستخدمت أشياء مثل اللغة والوحدات الفرعية والقيم والبرامج العليا والفروق فيما يربو علي ستة أسابيع أو ستة أشهر أو ستة أعوام فإنك تعمل على تغيير مسار حياتك . إنك تفعل بعض الأشياء المشار إليها في هذا الكتاب مثل محاكاة النماذج بشكل ما، وبعض الأشياء الأخرى جديدة بالنسبة لك . تذكر فقط أن كل شيء في هذه الحياة تراكمي ، فإذا استخدمت أحد المبادئ المنصوص عليها في هذا الكتاب اليوم ، فإن هذا يجعلك تتخذ الخطوة الأولى .

ابدأ بتحليل القضية، وكل قضية يصدر عنها أثر أو نتيجة، وكل نتيجة تعتمد على النتيجة السابقة التي تأخذنا في الاتجاه، وكل اتجاه يحمل معه مصيراً نهائياً .

« هناك شيئان تصوب عليهما في هذه الحياة .. الأول : أن تحصل على ما تريد ، والثاني : أن تتمتع به »

لوجان بيرسيل سميث

وهنا ، سؤال أخير لتمعن فيه النظر، في أي اتجاه تسير حالياً؟ فإذا كنت تسلك اتجاهك الحالي هل ستسلك هذا. الاتجاه لمدة خمس أو عشر سنوات ؟ وهل هذا هو الاتجاه الذي تريد أن تسلكه ؟ كُنْ صريحاً مع نفسك . قال السيد جون نيسبيت - ذات مرة - إن أفضل السبل للتنبؤ بالمستقبل هو أن تحصل على فكرة واضحة لما يجرى الآن . إنك تحتاج إلى أن تقوم بنفس الشيء في حياتك ولذا، عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب وتجلس وتفكر في الاتجاه الذي تسلكه، وسواء كان هو الاتجاه الذي تريد حقاً أن تسلكه، وإذا لم يكن هو الاتجاه فأنا أقترح عليك أن تغير اتجاهك ، فإذا كان هذا الكتاب قد علمك أي شيء فإنك تعلمت منه إمكانية إيجاد التغيير الإيجابي ذي السرعة الواضحة تقريباً على المستويين الشخصي والعالمي . إن السلطة الفاعلة تعنى القدرة على التغيير وعلى التكيف والنمو والتطور ولا تعنى أنك تحقق النجاح دائماً ، أو أنك لم تفشل أبداً . والسلطة الفاعلة تعنى فقط أنك تستفيد من التجارب الإنسانية،

وتعمل على إنجاز كل تجربة بالنسبة لك . وهى التى تغير المفاهيم والتصرفات و
والنتائج التى تحققها، إنها قوتك المطلقة التى تهتم بالشئ الذى يمكنك من
تحقيق القفزات الكبيرة فى حياتك .

أود أن أقترح طريقة أخرى لتغيير مسار حياتك لضمان النجاح المتواصل :
أوجد فريقاً تحب أن تلعب معه، وتذكر أننا تحدثنا عن القوة فيما يتعلق بما
يمكن أن يقوم به الأفراد معا .

إن السلطة المطلقة هى : قوة الأفراد الذين يتعاونون، وليست قوة هؤلاء
المنفصلين، وربما هذا يشير إلى عائلتك أو أصدقائك الصالحين، إنه من الممكن
أن تتق فى شركاء العمل أو فى الأفراد الذين تعمل معهم أو الذين تهتم بهم ،
إلا أنك تعمل بجد ، وتعمل أفضل إذا وضعت نصب عينيك أنك تعمل من أجل
نفسك والآخرين، فكلما تعطى الكثير فسوف تتال الكثير .

فإذا سألت الناس عن أفضل تجاربهم فى الحياة فإنهم عادة يؤكدون على
شئ ما قد أنجزوه بوصفهم جزءاً من فريق عمل . وأحيانا يكون فريق العمل
هو الذى أنجز بعض الأشياء الجديرة بالذكر، وأحيانا تعتبر عائلتك هى الفريق،
وكونك منضما إلى فريق يجعلك تتقدم فى حياتك ويجعلك تنمو .

ويستطيع بعض الأفراد الآخرين أن ينشأوا ويتحدواك بأساليب لا يمكن أن
تتحداهم بها. إن الأفراد قد يفعلون أشياء من أجل الآخرين لا يفعلونها
لأنفسهم ، وسوف يحصلون على أشياء من الآخرين تجعلها جديرة بالذكر .

فإذا كنت على قيد الحياة، وكنت ضمن فريق عمل ، فمن الممكن أن يتمثل
الفريق فى عائلتك وعلاقاتك وعملك ومدينتك وبلادك وعالمك، ويمكنك أن تجلس

على المقعد وتشاهد أو تنهض وتشارك في اللعب ، ونصيحتي لك أن تكون لاعباً ، شارك ولا تجلس مكتوف الأيدي ، وشارك في القيام بدور في عالمك لأنه كلما أعطيت الكثير نلت الكثير، وكلما استخدمت المهارات المشار إليها في هذا الكتاب لنفسك وللآخرين كلما عادت بالنفع عليك .

تأكد من أنك جزء من الفريق الذي يتحداك ، فمن السهل على الأشياء أن تخرج عن مسارها، وإنه من السهل أن تعرف ما ينبغي عليك عمله وما لا ينبغي عليك عمله . ويبدو أن هذا يمثل الطريقة التي تسير فيها الحياة . وكل منا له أوقات لا يستخدم فيها ما يعرفه، ولكن، إذا أخطنا أنفسنا بهؤلاء الناس الناجحين الذين يسعون إلى المضي قدما والذين يتصفون بالإيجابية ويركزون على الوصول إلى النتائج ، ويساندوننا، فإن هذا سوف يحفزنا لأن نكون أكثر مما نحن عليه، ونفعل أكثر مما فعلنا، ونمتلك أكثر مما في أيدينا . فإذا استطعت أن تحيط نفسك بهؤلاء الناس الذين لا يعرفون الركون إلى الراحة والرضا بالأمر الواقع ، فإنك تحظى بهبة عظيمة يتمناها أى فرد . إن الصحة قوة أيضا فتأكد أن من حولك يجعلونك شخصاً صالحاً بمصاحبتهم إياك .

وفور أن ينفرس فيك الالتزام بروح الفريق ، يصبح التفوق مرشدك، وذلك يعنى أن تصبح رئيساً لشركة ثرية، أو يمكن أن يعنى أنك ستكون أفضل مدرس أو أحسن مقاول أو أباً عظيماً . إن القادة يتمتعون بمعرفة قوة المضي قدما، وهو إحساس بأن التغييرات الكبرى تقع نتيجة للأشياء الصغيرة المتعددة ، ويدرك القادة أن كل شيء يقولونه أو يقومون به له قوة هائلة فى مساندة وتشجيع الآخرين . لقد حدث هذا بالفعل فى حياتى، عندما كنت تلميذاً فى المدرسة الثانوية ، حيث طلب منى مدرس الخطابة أن أبقى فى المدرسة بعد

انتهاء اليوم الدراسي فى هذا اليوم، وقد تسالط ما الخطأ الذى ارتكبته ، فقال لى : « روبينز، أعتقد أنك تحظى بمقومات الخطيب المفوه، وأود أن أدعوك لإلقاء حديث فى المسابقة التى ستعقد الأسبوع المقبل مع فريق من مدرستا ، لم أكن أعتقد أننى مؤهل للخطابة، إلا أن المدرس كان قوياً ومنسجماً جداً لدرجة أننى صدقته، لقد غيرت رسالته مسار حياتى ، لقد قادتنى هذه الرسالة إلى عملى كقائم بتوصيل المعلومات إلى الناس . إن المدرس قد قام بشئ صغير، إلا أنه غير مسار حياتى إلى الأبد .

إن تحدى القيادة يعنى امتلاك القوة، والتصور الذى يمكنك من التنبؤ مسبقا بنوع النتائج التى تصدر عن تصرفاتك الصغيرة والكبيرة . وتقدم مهارات الاتصال فى هذا الكتاب أساليب مهمة لصنع هذه المميزات . إن ثقافتنا فى حاجة إلى مزيد من نماذج النجاح ، و مزيد من رموز التفوق . لقد غير المدرسون والناصحون المخلصون حياتى بتقديمهم أشياء لى ذات قيمة بالغة، وهدفى فى الحياة هو أن أرد بعض هذه الأمور القيمة بتوجيه الغير . وأملى أن يساعدك هذا الكتاب فى فعل هذا . وهذا هو ما أحاول أن أقوم به فى عملى .

وكان أول ناصح مخلص لى يسمى السيد جيم رون ، وقد علمنى أن السعادة والنجاح فى الحياة لن يتحققا نتيجة لما نحظى به، ونملكه بل يتحققان نتيجة للأسلوب الذى نسلكه فى حياتنا . إن الذى نفعله بالأشياء التى نملكها يصنع الفرق الشاسع فى نوعية الحياة . وقد علمنى أيضا أنه حتى الأشياء الصغيرة يمكن أن تتسبب فى صنع فروق كبيرة فى الحياة . فعلى سبيل المثال : أخبرنى السيد جيم رون بأن أكون دائما إنساناً يعطى نصف دولار ، وقد ضرب لى مثال الرجل الذى يطلى الحذاء . دعنا نقول إن الرجل الذى يطلى الحذاء يقوم

بعمل عظيم، حيث إنه يطلب منك أن تطلى حذاءك، وينزع خرقة طلى الحذاء فإن ذلك يعطيك قيمة عظيمة ، وقال السيد جيم فأنت تضع يدك فى جيبك لتعطيه أجره. وأنت متردد هل تعطيه ربع دولار أو نصف دولار. ولكن دائماً تقرر أن تعطيه نصف دولار ، أنت تعطيه نصف دولار ليس فقط من أجله ، ولكن من أجلك أنت أيضاً . فإذا أعطيته ربع دولار فقط ، ففى اليوم التالى، سوف تلقى النظر على حذائك فتراه فى حالة جيدة، وتتذكر أنك أعطيته ربع دولار فقط .

وتتساءل : كيف أعطيه مبلغاً صغيراً فى الوقت الذى قام فيه هو بعمل رائع ؟ ولذلك، إذا أعطيته نصف دولار ، فإن هذا سوف يؤثر على شعورك تجاه نفسك للأفضل . ماذا لو جعلت ذلك مبدأ ؟ فى كل مرة، فإذا مررت على رجل يجمع التبرعات فيجب أن تضع بعض المال فى صندوق التبرعات . ماذا لو أخذت على نفسك عهداً تلقائياً بأن تشتري من فتيان أو فتيات المنظمات الكشفية، أو من أى شخص كان ؟ ماذا لو جعلت هذا هدفاً لإجراء اتصالات بأصدقائك فى كل وقت، وفى كل حين لتقول فقط : « أنا لم أتصل لأى سبب معين، بل أريد أن تعرف أنتى أحبك، أنا لا أريد أن أزعجك ، كل ما أريده هو أن أوصل لك هذه الرسالة : إننى أحبك» . وماذا لو جعلت هذا هدفاً فى إرسال خطابات شكر لهؤلاء الناس الذين فعلوا بعض الأشياء من أجلك ؟ ماذا لو بذلت مجهوداً ووقتاً دويماً فى سبيل اكتشاف طرق جديدة وفريدة من نوعها لاستنباط مزيد من الفرحة فى الحياة عن طريق إضافة قيمة لحياة الآخرين ؟ هذا هو كل ما يتعلق بأسلوب الحياة .

إن جميعنا يمتلك عنصر الوقت . ولذلك، فإن الجواب على سؤال نوعية الحياة يكمن فى الطريقة التى نقضى فيها وقتنا ، هل نطور نمطاً معيناً أو نواظب على

القيام بعمل ما جعل وقتنا شيئاً خاصاً وفريداً ؟ إن عنصر الوقت يشبه شيئاً صغيراً ، غير أن لهذه الأشياء الصغيرة تأثيراً قوياً حول كيفية شعورنا بماهيتنا كأفراد فهي تؤثر على تصوراتنا الداخلية المتعلقة بهويتنا، وبالتالي ، تؤثر على نوعية حالاتنا النفسية وحياتنا . لقد حافظت على الالتزام مع نفسي بدفع نصف دولار، وجنيت الثمار التي قدمها التمسك بهذا الالتزام . لقد قدمت هذا المثل لتمن النظر فيه ، وأعتقد أنها الفلسفة التي يمكن أن تثرى حياتك ثراء هائلاً إذا لم تكن تمارسها بالفعل .

« إن الكيميائي الذي يستطيع أن يستخلص من عناصر قلبه الرحمة والاحترام واللطف والصبر والندم والدهشة ، والعمق ويدمج هذه العناصر في عنصر واحد يمكن أن يخترع هذه الذرة التي تسمى بالحب »

خليل جبران

إن تعليقي الأخير يهتم بتشجيعك على أن تشارك الآخرين في هذه المعلومات وذلك لسببين السبب الأول هو : أننا جميعاً نتعلم ما نحتاج أن نتعلمه، فعن طريق مشاركة الآخرين في الأفكار، نحصل على ما هو قيم وما نعتقد مهماً من هذه الأفكار في حياتنا . أما السبب الثاني فلا يمكن تصديقه ولا يمكن تفسيره تقريباً . وهو أن السعادة والثراء اللذين نحصل عليهما من مساعدة الآخرين يصنعا تغييراً مهماً وإيجابياً في حياتنا .

لقد مررت بتجربة لن أنساها في العام الماضي في إحدى البرامج التي تذاق لأطفالنا ، والخاصة بالمعسكرات ، التي تستغرق اثني عشر يوماً، قمنا خلال

البرنامج بتعليم الأطفال كثيراً من الأمور التي تمت مناقشتها في هذا الكتاب، وقدمننا لهم التجارب التي تعمل على تغيير قدراتهم العقلية ومهاراتهم التعليمية وثقتهم في أنفسهم. وفي غضون صيف سنة ١٩٨٤ أنهينا المعسكر بإقامة حفل حصل فيه جميع الأطفال على ميداليات ذهبية مثل التي يتم توزيعها في دورة الألعاب الأولمبية .

وقد كتب على الميداليات : « يمكن أن تفعل المعجزات » إننا لم ننته من الحفل حتى الساعة الثانية صباحا، وقد اعتبر هذا الاحتفال حدثاً سعيداً.

لقد عدت إلى حجرتي وأنا في غاية التعب مدركا بأنه كان يجب علي أن أستيقظ في تمام الساعة السادسة صباحا لأخذ الطائرة للقيام بالمهمة القادمة، ولكنني أشعر أيضا بالطريقة التي تحس بها عندما تعلم أنك حقا أنجزت اليوم شيئا مهما في حياتك . ولذلك، فأنا كنت على استعداد للنوم حوالى الساعة الثالثة صباحا . وعندما سمعت شخصا ما يقرع على الباب تساءلت : من هذا الذي يطرق الباب في هذا الوقت ؟

فتحت الباب، فوجدت فتى صغيراً وقال : « سيد روبينز إننى فى حاجة إلى مساعدتك » فسألته عما إذا كان يمكنه الاتصال بى فى مدينة سان دييجو فى الأسبوع المقبل فى الوقت الذى سمعت هذا الصوت الصادرة من خلفه ، وكانت هناك فتاة صغيرة تنفجر من البكاء .

فسألته ماذا حدث ؟ وأخبرنى الفتى بأن الفتاة لا ترغب فى العودة إلى المنزل فقلت دعها تتفضل بالدخول ، وحاولت أن أهدئها، وقد شعرت بتحسّن بالفعل. وعادت إلى البيت ولكن، لم تكن هذه هى المشكلة، بل إن المشكلة تتمثل فى أنها

لا تريد أن تذهب إلى المنزل بسبب أخيها الذي يعيش معها ويسيء معاملتها خلال الفترة الماضية .

ولذلك، فقد أحضرت كل منهما واستخدمت الوسائل التي تتاولناها في هذا الكتاب . لقد غيرت تصوراتها الداخلية المتعلقة بهذه التجارب السلبية التي مضت، لدرجة أن هذه التجارب لم تعد تسبب أى نوع من أنواع الألم، وبعد ذلك، وضعتها في أكثر الحالات قوة وثراء، وربطت بين هذه الحالات وبين تصوراتها الداخلية المتغيرة لدرجة أن كل فكرة أو تصور يتعلق بأخيها يضعها على الفور في حالة تغيير . وقد اتصلت بأخيها بالهاتف وهي في حالة بارعة تماما وأيقظته من النوم . وقالت له في نعمة لم يعتادها من قبل في حياته : « أختي أريدك أن تعرف فقط أنني وصلت إلى البيت ، وألا تسيء معاملتي ، لأنك إذا فعلت هذا بي فسوف أغانر البيت وإن أعد إليه مرة أخرى ، وسوف يفمرك الصرج ، وسوف تدفع الثمن ، أنا أحبك يا أخي ولكني لن أقبل مثل هذه التصرفات الحمقاء ، فإن الأمر قد انتهى بالنسبة لك وضع نصب عينيك أنني جادة فيما أقول وإننى أحبك ، إلى اللقاء » وقد استلم الأخ الرسالة.

وبعد أن أنهت المكالمات الهاتفية شعرت بقوة تامة ، وأنها مسؤولة لأول مرة في حياتها . وفي الليلة التي عملت معها ، تركا لدي انطباعات لم أشعر به من قبل في حياتي ، وقال الفتى : أنا لا أعرف كيف أسدى لك هذا المعروف ، فأخبرته بأن رؤيتي للتغيرات التي حدثت لها كانت أفضل شكر أحظى به . وقال : « يجدر بي أن أرد لك الجعيل بطريقة ما » .

وقال بعد ذلك : « أنا أعرف شيئاً ما يعنى الكثير لك » فقد رفع يده إلى أعلى وخلع ببطء ميداليته الذهبية وألبسنى إياها ، ثم قبلانى ورحلا قائلين : إنهما سوف لا ينسيانى أبدا . لقد صعدت إلى الدور العلوى بعد أن رحلا

وخللت إلى الفراش ، وكانت زوجتى بيكى التى استمعت إلى كل شىء تبكى وكذلك بكيت أنا . وقالت زوجتى : « أنت رائع يا زوجى ، إن حياة الطفلة هذه سوف تتغير بكل تأكيد » فقلت شكرا يا حبيبتى، ولكن أى شخص يتمتع بهذه المهارات يستطيع أن يقدم لها يد العون . فقالت : نعم يا تونى إن أى شخص من الممكن أن يتمتع بهذه المهارات ولكنك الذى ساعدتها .

« إذا كنت تحب بما فيه الكفاية ، فإنك ستصبح أقوى رجل فى العالم »

إمات فاكس

ومن ثم، فإن الرسالة الأساسية التى يريد هذا الكتاب أن يوصلها . أن تكون فاعلاً ، تحمل المسؤولية، واشرع فى العمل، واستخدم ما تعلمته هنا، واستخدمه الآن، ولا تقعه من أجل نفسك فقط بل من أجل الآخرين أيضا . إن النعم التى نحظى بها من مثل هذه الأعمال أكبر بكثير مما يمكن تصوره، فهناك الكثيرون فى هذا العالم ممن يتحدثون لا يفعلون شيئا، وهناك كثير من الناس يعرفون ما هو صواب وما هو قوى، إلا أنهم غير قادرين على تحقيق النتائج التى يرغبونها . ليس كافياً أن تثرثر الكلام بل يجدر بك أن تنشر الكلام . إن هذا هو كل ما يتعلق بالقدرات الفاعلة والتي تعنى أن تدفع نفسك للقيام بالأمور الضرورية لتحقيق التفوق .

إن للسيد چوليوس ايرفينج من ولاية فيلاديفيا فلسفة الحياة التى أعتقد أنها تلخص فلسفة البائع المتجول، إنه جدير بأن يقتدى به كنموذج . ويقول : « لقد

طلبت من نفسى أكثر مما طلبت من أى شخص آخر ما لا يمكن أن يتوقعه . وهذا هو السبب فى كونه الأحسن . كان هناك رجلان عظيمان يجيدان فن الخطابة فى العصور القديمة ، الأول كان السيد سيشرون والثانى كان السيد ديموسينس . عندما يبدأ السيد سيشرون الخطبة يلقي - دائماً - حفاوة بارزة من الناس، ويهتفون قائلين : « يالها من خطبة عظيمة »، وعندما كان السيد ديموسينس يلقي الخطبة يقول الناس : « دعنا نقوم بمسيرة » وبالفعل، يقومون بها . وهذا هو الفرق بين التمثيل والإقناع . وأمل أن يتم تصنيف فن الخطابة ضمن الإقناع، فإذا قرأت هذا الكتاب فقط، واعتقدت أنه كتاب عظيم به كثير من الوسائل الدقيقة ومع ذلك. لم تستخدم أى شىء مشار إليه فى هذا الكتاب، فإنك تضيع وقتك أيضاً . وعلى كل حال، فإذا بدأت الآن ورجعت إلى الكتاب واستخدمته كدليل ليتحكم فى عقلك وجسدك أى كدليل لتغير أى شىء ترغب فى تغييره . إذاً، ربما تبدأ رحلة الحياة التى ستجعل أكبر أحلام ماضيك تبدو عادية تقريباً . أعرف أن ذلك هو ما حدث لى عندما بدأت فى تطبيق هذه المبادئ يوماً .

أتحداك بأن تصنع من حياتك تحفة فنية، وأتحداك بأنك ستتنضم إلى حلقات الناس الذين يعيشون بالطريقة التى يتعلمونها، وحلقات الناس الذى ينشرون أفكارهم . يعتبر هؤلاء الناس هم نماذج التفوق التى يتعجب منها العالم . انضم إلى الفئة الفريدة من هؤلاء الناس المعروفين لقلتهم، والذين يتصرفون عكس كثير من هؤلاء الذين يتمنون فقط نتائج موجبة. إن هؤلاء الذين توجههم النتائج يضمنون حياتهم بالطريقة التى يرغبونها . لقد تأثرت حياتى تأثيراً إيجابياً بقصص هؤلاء الناس الذين استخدموا مواردهم لإحراز نجاح وإنجاز جديد

لأنفسهم وللآخرين . وفى يوم ما ، قد أتمكن من سرد قصتك ، وإذا ساعدك هذه الكتاب فى سلوك هذا الاتجاه فسوف أعتبر نفسى إنساناً محظوظاً بالفعل .
 فى الوقت ذاته ، أشكرك من أجل التزامك بتعليم وبتنمية وتطوير نفسك .
 ولسمحك لى بأن أشاركك فى بعض المبادئ التى أحدثت فروقاً شاسعة فى حياتى .

من الممكن أن حرصك على نيل التفوق الإنسانى بالنجاح والدوام ، ومن الممكن أن تكرر نفسك ليس فقط للنضال من أجل تحقيق الأهداف التى رسمتها بل لتحقيق هذه الأهداف مباشرة ، وتحظى بأحلام عظيمة لم تحظ بها من قبل ليس فقط لتمتع بهذه الأرض وبثروتها ، ولكن لتصنع منها أفضل مكان لتعيش فيه ، وليس فقط لتؤكد ما يمكن أن تأخذه من هذه الحياة ، ولكن من أجل أن تحب وتعطى بسخاء .

أنا أتركك تتأمل هذه المقولة الأيرلندية البسيطة

« ربما يرتفع الطريق ليلبى أوامرك ، وربما تهب الرياح دائماً وراء ظهرك ، وربما تسطع الشمس الدافئة على وجهك ، وتسقط الأمطار بنعمومة على حقوك وحتى نتقابل مرة أخرى رعاك الله وحماك . إلى اللقاء - بارك الله فيك . »

نبذة عن مؤسسات انتونى روبينز

كشريك للعديد من المنظمات التي تشترك فى نفس المهمة ، فإن مؤسسات أنتونى روبينز هى عبارة عن منظمة متخصصة فى التطوير والتحسين المستمر لحياة الأفراد والمنظمات الذين يرغبون فى ذلك بحق ، فهى تعرض الأساليب والتقنيات واضحة الملامح لإدارة المشاعر والسلوك الإنسانى . وتقوم مؤسسات أنتونى روبينز بتزويد الأفراد بالقوة اللازمة للتعرف على اختياراتهم المحددة والاستفادة منها .

وفيما يلى بعض الأشياء التي تقدمها هذه المؤسسات لك ولؤسستك . ولزيد من المعلومات أو للحصول على قائمة من الخدمات والمنتجات المتاحة، من فضلك اتصل بتليفون رقم ٨١٨٢ - ٤٤٥ - ٨٠٠

مجموعة روبينز الدولية للأبحاث

تقدم مجموعة الأبحاث والتسويق - التابعة لمؤسسات انتونى روبينز الاستشارية وأعمال تطوير الشخصية - المحاضرات العامة والمشاركة حول العالم . وتتعدد الموضوعات ، ابتداءً من الأداء الأمثل والقدرة المالية وانتهاءً بقسم المفاوضات وإعادة تخطيط المشروعات .

إن من أكثر الخبرات التعليمية التي يسعى وراءها الكثير، والتي تنظمها روبينز الدولية للأبحاث « آر - آر - أى » هى دورة روبينز السنوية ، والتي تقدم المهارات القيادية للقرن الحادى والعشرين ، هذه الدورة - ذات الثلاث مراحل من الإرشادات - تُعقد فى مجموعة من الفروع المحلية الرائعة التي تم اختيارها بدقة متناهية، ويقوم بالتدريس فيها كفاءات ذات قدرات لا تضاهى .

ومن ضمن المدرسين والمحاضرين فى هذه الدورة الجنرال «نورمان شوارزكوف» فى فن القيادة، والدكتور «ديباك كوبرا» فى الصحة والعقل ، «ويتر لينش» والسيد «جون ثمبلتون» فى التمويل ، وقد حضر هذه الدورة أشخاص يمثلون ٤٢ دولة .

انتونى روبينز آند أسوشيتيس

وتقوم هذه الشبكة بتوزيع منح التراخيص وإقامة ندوات إعلامية للمجتمعات المحلية والشركات على مستوى العالم .

إن حصولك على حقوق امتياز انتونى روبينز آند أسوشيتيس يتيح لك الفرصة كى تصبح مصدراً للتأثير الإيجابى والنمو بالنسبة لأعضاء مجتمعك ، كما تقدم المؤسسة للحاصلين على حقوق امتيازها التدريب والرؤية المستقبلية والدعم المستمر لإيجاد الحل الذى يُحدث فروقاً فى حياة الأفراد.

روبينز سكسيس سيستيمز

وتزود مؤسسة روبينز سكسيس سيستيمز ألف شركة - تضمها قائمة مجلة «فورشن» لأفضل الشركات الأمريكية - بأحدث الأنظمة الإدارية والمعلوماتية ومجموعات التدريب . ويقدم فريق روبينز سكسيس سيستيمز التحليلات التفصيلية التى تسبق عمليات التدريب والتعديلات المطلوبة والتدريب وتقييم البرامج ومتابعتها . وقد صُممت هذه المؤسسة لتفى باحتياجاتك الفردية . وتعمل الـ « ار . اس . اس » كعامل مساعد فى عمليات التطوير والتحسين المستمرين للجودة داخل المؤسسات فى جميع أنحاء العالم .

فورشن براكتس منجمنت

وتقدم هذه الشركة المتخصصة فى إدارة التطبيقات المهنية الاستراتيجيات الحيوية والدعم للمتخصصين فى مجال الرعاية الصحية من أجل دعم جودة وربحية ممارساتهم ، وتلتزم شركة فورشن براكتس منجمنت بتقديم التميز والجودة للمتخصصين فى مجال الرعاية الصحية .

تونى روبينز برودكشز

وتركز هذه الشركة للإنتاج التليفزيونى على صناعة إعلانات تسويق معلوماتية مباشرة ذات جودة فائقة لىتم بثها على المستوى القومى . وقد عملت تونى روبينز برودكشز « تى . ام . بى » كشركة مساهمة لإنتاج أربعة من أنجح الإعلانات المعلوماتية التى أذيعت على الإطلاق ، ولإستخدامها أسلوبا متطورا لتحليل السوق، فقد تخصصت « تى . ار . بى » فى تصميم وترويج المنتجات لتلائم الاحتياجات الخاصة بجمهور معين .

منتج ناميل بلانتيشن

على مدى العديد من السنوات ، كانت عائلة روبينز تذهب إلى فيوجى ، تلك المنطقة الفائقة الجمال ؟ وترى هناك السعادة . وقد اشترى انتونى روبينز منطقة هناك منذ ثمانى سنوات ، وجعلها منتجعا خاصا . والآن، يمكنك أيضا أن تبقى فى جنة روبينز الخاصة ، وهى عبارة عن جزيرة استوائية مساحتها ١٢١ فدانا ذات الشواطىء البكر، والصخور المرجانية، والثقوب الجليدية والشلالات . وهناك، يمكنك الغوص أو التزحلق على الماء، والنوم على الشاطىء، وركوب الخيل، أو لعب التنس وكرة السلة وكرة اليد . أو قد تحاول الاستحمام تحت

شلالات المياه الباردة . وأن تتمتع بالبهجة والدفء ، أو تستمتع بالموسيقى مع سكان فوجى المحبوبين .

يستطيع عشرون شخصاً فقط - فى كل مرة - الاستمتاع بهذا المخبأ الاستوائى الخاص والرائع . بعدما تقضى بعض الوقت فى منتجع « ناميل » ، سوف لا تنظر بعدها إلى العالم أو إلى نفسك بنفس الأسلوب مرة أخرى .

إذا أردت زيارة منتجع ناميل بلانتيشن، من فضلك اتصل بتليفون رقم ٤٣٥ - ٨٥٠ - ٦٧٩ - ١١ أو اتصل بوكيك السياحى للحصول على المعلومات أو للحجز .

وللحصول على قائمة كاملة بالخدمات التى تقدمها مؤسسات أنتونى روبينز من فضلك اتصل بـ ٨١٨٣ - ٤٤٥ - ٨٠٠ .

نبذة حول مؤسسة انتونى روبينز

إن مؤسسة انتونى روبينز هى منظمة خيرية تحمل على عاتقها مهمة الوصول الجاد ومساعدة المشردين والأطفال المحرومين وكبار السن والمساجين. ويقدم فى هذه المؤسسة أفضل مصادر الإلهام والتعليم والتدريب والتنمية لهؤلاء الأعضاء المهمين فى مجتمعنا على يد كل من يساهم فى أنشطة المؤسسة .

الحلم الذى تحقّق

لقد كانت هذه المؤسسة الحلم الذى راود انتونى روبينز طول حياته وتحقّق لهذا الرجل الخيّر الذى كرس حياته من الثامنة عشرة من عمره عندما عمل بشكل مكثف مع جيش الإنقاذ فى نيويورك جنوب برونكس وبروكلين ، وكذلك عمل فى مساعدة المشردين فى هاواى ومنطقة سان دياجو .

برنامج « أبطال التفوق » التعليمي

يعد برنامج « أبطال التفوق » التعليمي من بين أهم الجهود المؤثرة للمؤسسة . فثناء زيارته لمدرسة ابتدائية في هيوستون بولاية تكساس في عام ١٩٩١ ، تأثر روبينز بطلاب ومدرسي وموظفي المدرسة لدرجة أنه قدم عرضاً فريداً وهو : أنه سوف يقوم بدفع رسوم التعليم الجامعي لكل طلاب المرحلة الخامسة « خريجي المدرسة الثانوية لعام ١٩٩٩ ، والذين يحصلون باستمرار على تقدير متوسط حتى يتم تخرجهم من الجامعة . وحتى ينالوا مراتب أخرى من التفوق الأكاديمي والشخصي ، وتجاوبا مع هذا العرض أصبح الأطفال الذين ساعدتهم روبينز هم مَنْ يقدمون المساعدة بأنفسهم، ويعلمون الطلاب الآخرين ، وأصبحوا متطوعين في حضانات الأطفال والملاجيء ، ومشاركين في العديد من الجهود الخيرية .

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

« أسلوب جديد وفريد حقا .. كالقدرة على إعادة برمجة أفكارك وسلوكياتك الخاصة. وعلى كل من يرغب فى الوصول إلي أقصى طاقاته أن يقرأ هذا الكتاب ».

نورمان فانسننت بيل

مؤلف كتاب قوة التفكير الإيجابي

« تكمن عبقرية « انتونى رويينز » فى قدرته على تعليم الجميع أن المستحيل يعد أمراً ممكناً . وحالياً، أستخدم المهارات التى تعلمتها مع نفسى ومرضى ».

دكتور . كارل سيمونتون

حاصل على درجة ماجستير الطب

وأخصائى أمراض السرطان

ومؤلف كتاب «التحسن مرة أخرى»

« ملهم ومحدد . إن انتونى يعطيك الحافز والوسائل التى يمكن أن تستخدمها الآن لتؤثر بشكل إيجابى على كل جزء من حياتك، بداية بعملك وعائلتك وانتهاءً بمواردك المالية وصحتك الجسمانية . كل ذلك موجود ، عليك بشرائه وقراءته وتطبيقه » .

ديفيد ناينتجىل

هيئة - ناينتجىل - كونانت

« تمثل مادة هذا الكتاب قفزة هائلة فى تقنيات النجاح ، فالكتاب ليس سرداً لكتب الخمسين عاماً الماضية ، ولكنه أسلوب تقنى جديد تماماً ، فاقرأه ، والأجدر أن تستخدمه .»

روبرت ألن

مؤلف كتاب «تكوين الثروة والتحدى».

« إذا كنت بصدد قراءة كتاب واحد يهدف إلي مساعدتك لكي تصبح أكثر نجاحاً ، فإليك هذا الكتاب . إننى لم أقرأ فى حياتى عن تقنية أكثر قوة أو خطيب أكثر بلاغة كالتي قرأتها فى هذا الكتاب ، فإنه يمارس ما يقول .»

سكوت ديجارمو

رئيس تحرير مجلة النجاح

« برنامج شامل وذكى لتحقيق النجاح، ولتحديد الأهداف الشخصية والعلمية، والمضى قدماً بها فى طريقها الصحيح.»

بابلشرز ويكلى

« قدرات غير محدودة أسلوب هائل لتصبح متوائماً مع الحياة من الناحية الذهنية والعاطفية »

هارفى وماريلن ديموند

مؤلفا كتاب « التوائم مع الحياة »

« إن روبينز خطيب مقنع ، يستفيض فى كتابة التفاصيل الدقيقة للنصائح التى يقدمها، ولا يستفيض فى مدح الذات . وهذا المنهج يجذب عدداً كبيراً من القراء الجادين فى مساعدة أنفسهم ».

ذاكيركس ريفيو

الاستيرن ستاندر تايم

أحدث اتجاه فى حركة الإمكانيات البشرية منذ ايسترن ستاندر تايم (ايس

/ ويست / جورنال)

**** معرفتى ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

**نهاية الجزء الرابع
(الأخيد)**

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