

سبيلك إلى النجاح وتحقيق الأرباح

# دليلك إلى النجاح والخلاص من القلق

مراجعة  
سعيد اللحام

إعداد  
سمير البعلبكي



FIRAS SAKR

عالم الكتب

منتدى سور الأزبكية

[WWW.BOOKS4ALL.NET](http://WWW.BOOKS4ALL.NET)

دليلك إلى النجاح والخلص من القلق



## عالم الكتب

للطباعة والنشر والتوزيع  
بيروت - لبنان

ص.ب: ٨٧٢٣ - ١١، بريقاً: نابعلكي  
هاتف: ٨١٩٦٨٤ - ٣١٥١٤٢ / ٦٠٣٢٠٣ (٠١)  
خليوي: ٣٨١٨٣١ (٠٣)  
فاكس: ٦٠٣٢٠٣ / ٣١٥١٤٢ (٩٦١١)

## WORLD OF BOOKS

FOR PRINTING, PUBLISHING & DISTRIBUTION  
BEIRUT - LEBANON

P.O.BOX: 11-8723, CABLE: NABAALBAKI  
TEL.: 01-819684 / 315142 / 603203  
CELL. 03-381831; FAX: (9611) 803203 / 315142

© جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للدار  
الطبعة الأولى  
١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م

يمنع طبع هذا الكتاب، أو أي جزء منه، أو اختزال مادته  
بطريقة الاسترجاع، كما يمنع الاقتباس منه أو التمثيل أو  
الترجمة لأية لغة أخرى، أو نقله على أي نحو، وبأية طريقة،  
سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو بالتصوير أو  
بالتسجيل أو خلاف ذلك، إلا بموافقة خطية مسبقة من الناشر.

# دليلك إلى النجاح والخلاص من القلق

إعداد

سَمِير البعلبكي

دبلوم في الاقتصاد وإدارة الأعمال  
الجامعة الأميركية في بيروت

مراجعة

سعيد محمد اللحام

عالم الكتب

## مقدمة

في كل مكان، وفي مجمل حياتنا، نعمل على ضوء بيان تعليمات. إن كل ما نختاره محكوم من قبلها. وهذه هي الحال تقريباً مع كل ما يحدث لنا وتقريباً مع كل ما نظن أننا مجبرين على فعله.

طالما أن التعليمات المعطاة لنا من أشخاص آخرين بعد مرحلة الطفولة ليس لها أي تأثير على شخصياتنا أبعد من نطاق الأثر الذي نعطيه لهذه التعليمات عبر تكرارها داخل رؤوسنا فإن كل التعليمات الذاتية تقع ضمن ثلاث فئات فقط:

- 1 - الغرائز.
  - 2 - أي تأثير في نفوسنا تثبت أثناء طفولتنا.
  - 3 - كل شيء عملنا على تثبيته داخل شخصيتنا خلال الطفولة.
- إن هذا يجعل تعليماتنا الشخصية تبدو بسيطة. إلا أنها ليست كذلك. إن تعليماتنا الذاتية معقدة إلى حد كبير. إن معظم الباحثين المتقدمين في هذا الحقل لا يدعون أكثر من فهم عام لمفاهيمهم ولعملياتهم المتبادلة.
- هناك واقع واحد فقط بسيط. حيث تكون تعليماتنا الذاتية سلبية فإن أعمالنا ستكون سلبية. هذه هي الحال، إذ أننا نخسر في نطاق (مساحة) تعليماتنا السلبية، إذ أننا ننجح هناك فقط بالخسارة. بكلمات أخرى، سنعمل تبعاً لما برمجنا أنفسنا على عمله.

من جهة أخرى، حيث تكون تعليماتنا الشخصية إيجابية فإننا قادرون على الإنجاز أكثر. إننا سنربح غالباً أكثر مما سنخسر. إننا نعمل هكذا إذا كنا قد برمجتنا أنفسنا على الإنجاز والربح في هذا المجال من أنشطتنا.

هل ترغب أن تغيّر تعليماتك الشخصية في المجال الذي تخسر فيه الآن؟

سمير البعلبكي

## 1 - كيف تنتقل من الخسارة إلى الربح

لحسن الحظ ليس علينا انتظار العلم حتى يكسب فهما شاملاً لهذه التعليمات قبل أن نبدأ بتغييرها نحن. إذا كنا راضين كلياً عن أنفسنا، وعن حياتنا وعن إنجازاتنا (أعمالنا) فإننا لا نرغب في تغيير تعليماتنا. إن معظمنا يرغب في أن يشاهد قدراً من التحسين في حياته وفي أعماله. ونحن نرغب أن نرى هذا التحسن سريعاً. حتى أن بمقدورنا التفكير بتغيير أنفسنا قليلاً، إذا كان ذلك يساعد على جلب هذه التحسينات.

إن التغييرات تبدأ مع غاياتنا (أهدافنا). لا يوجد أحد لا أهداف له. فحتى الإنسان المنسكع المشرد، ينشد هدفاً: أن يكسب قليلاً من الدراهم. إن أحد ملوك المال المدمر مؤقتاً، الذي عمل وخسر عشرات الثروات ينشد هدفاً: أن يكسب ثروة أخرى. إن هذين الاثنين سيصلان إلى أهدافهما. لماذا؟ لأن تعليماتهما الذاتية لا تسمح فقط لهما بذلك، بل هي تتطلب منهما ذلك.

حتى نحصل على فهم كيفية إمكان تغيير تعليمات أنفسنا، لنلقي نظرة على الطريقة التي تجعلنا هذه التعليمات نسير على الطريق التي اخترنا السفر عليها - مرة أخرى مع الإلتباه إلى هذه التعليمات الذاتية. إن الطريقة بسيطة جداً، حيث أننا نستخدمها كلنا في كل حياتنا حتى أننا نرمي إلى نسيانها.

إن تعليماتنا الشخصية تعمل على مراقبتنا إذ أننا نعمل على

تكرارها مرة تلو المرة مع أنفسنا، وحتى مراراً، مع شخص آخر قابل للإصغاء. ساعة بعد ساعة، يستمر هذا الصوت الصغير داخل رؤوسنا يقول لنا أشياء:

من الأفضل أن لا أجرب هذا.

من المحتمل أن يكونوا قد عملوا على رفضي بشكل أو بآخر.

يجب عليّ فعل هذا وإلا أكون ميؤوساً مني.

ماذا سيحصل إذا اتصلت به وقال لي كلا؟

ليس لي أمل أن أفوز بهذه الآن.

إذا تخلفت (خسرت) ثانية، أكون أستحق ذلك.

بإمكاني كتابة آلاف من تعليمات دعائم - الضغط وكذلك تعليمات تدمير الثقة التي يعمد الكثيرون بيننا على اغتسالها داخل أدمغتهم طوال يوم بعد آخر. لا عجب أننا نخاف أن نجرب أشياء جديدة - إننا دائماً نخسر عندما نفعل ذلك. وهو ما نتوقعه مسبقاً. ولهذا عمدنا إلى فعله. إنها حلقة مغلقة. إن توقع الخسارة يؤدي إلى تربية خسارات أكثر، وهي بدورها تعمد إلى توليد انتظار وتوقع فشل آخر. بنفس المستوى يمكننا أن نكلم أنفسنا لكي ننجح. يمكننا أيضاً أن نجهز أنفسنا للحفاظ على تربية توقع النجاح، وهو ما سيولد النجاح، وهو ما يولد توقعات أخرى للنجاح. أيضاً هذه حلقة مغلقة وإن قلب الانتقال من الخسارة إلى الربح هو مضمون كذلك.

إننا نبدأ بالقول لأنفسنا بأننا قادرون على فعل هذا. إن التصور الأساسي هو بهذه البساطة، بالرغم من أن تقنية عملها تدريجياً هي أكثر صعوبة قليلاً. سنصل إلى ذلك بعد برهة إذا كنت تتابع النظام



بشكل متمكن كفاية، فإن هذا كافٍ مع ما يكفي من القوة العاطفية، فهي ستقلب انتقالك فعلياً من الخسارة إلى الربح. إن القسم المدهش هو، في حال نظمت نفسك للقيام بذلك، ستعمل على تكريس أقل من خمس دقائق يومياً لذلك.

لن يجدي الأمر نفعاً إذا كنت قد قررت أن الأمر لن يجدي نفعاً، لسوء الحظ، إذا لم يساعدك هذا الأسلوب، فإنه يؤذيكَ. لماذا؟ لأنه لا وسيلة إطلاقاً يمكنك من إسكات هذا الصوت الخفيف داخل رأسك. طالما أنك مدرك، يستمر هذا الصوت بالقول لك حتى تخسر أو حتى تربح، حتى تبقى بصحة جيدة أو حتى تمرض، حتى نحتاج بعناية للمخاطرة أو تترك كل شيء يركب المقامرة المتوحشة. إن هذا الصوت موجود دائماً هناك، يقول لك لكي نخسر أو لكي تربح.

إذاً، فلنستمر في الربح غالباً أكثر، إن هذا هو الأسلوب لجعل الأشياء الجيدة تبدأ بالحصول بأقرب وقت.

ضع جدولاً لتعليماتك الشخصية الجديدة. في جميع الأحوال، سيكون هذا الجدول مختلف بشكل واسع عن كل التعليمات التي أعطيتها لنفسك خلال حياتك حتى الآن. إن الفرق هو أن هذه التعليمات سيتم التفكير فيها بعناية. ثم سنعتمد إلى استخدامها. أخيراً والأكثر أهمية، أنه سيتم مراجعة (إعادة النظر، تنقيح) هذه التعليمات مراراً قبل أي عمل يتم إدراكه. بتعابير أخرى، إنها مختلفة إذ أنها كلياً تحت مراقبتك (سيطرتك). إن هذا يعني أن باستطاعتك أن تجعلها كلها إيجابية تجاه ما تريد أن تفعله الآن.

دَوْنُ تعليماتك الذاتية الجديدة على بطاقة 3x5 إنش كل واحدة على بطاقة، اكتب أشياء مثل :

- اليوم سأقابل الأشخاص المناسبين في المكان المناسب. وفي الوقت المناسب وذلك لمصلحة الجميع.

- أشخاص مثلي. إن ذلك مدهش، لكن تقريباً كل واحد أقابله بعجب بي. بالتأكيد، فانا أحب تقريباً كل من أقابله أيضاً. إنني أعتقد أنني أشعر أن الأسلوب الذي أقابل فيه الناس يشير إلى ذلك.

- إنني دائماً أحضر نفسي لكي أكون متمكناً من كل عمل مهم أريد القيام به. إن هذا هو سبب الريح الذي أحصده (انته من هذا حتى يلائم وضعك الخاص الوحيد) في كثير من الحالات وأختم الكثير من المبيعات، وأنجز الكثير من عملي.

- إنني دائماً أخرج باكراً بسبب موعد ما، لذا سيكون لدي الوقت لكي أفكر قبل أن أصل إلى مكان الموعد.

- إنني دائماً أعمل الشيء الذي أريد عمله أقل شيء... أولاً، وهكذا يبقى معلقاً وغير منجز لدي، ويفسد نهاري كله.

- كل يوم أقرب أكثر من أهدافي.

إن تعليماتك الذاتية الجديدة تكون جوهرياً أكثر، بقدر ما تعمل على مساعدتك في تغيير ما تريد تغييره. إنني أنهض الساعة ٦ صباحاً وأنا أشعر أنني بأفضل حال. سأجري عشر مكالمات هاتفية يوماً، سأركض مسافة ميل كل يوم.

هناك بعض القواعد التي يجب أن تتبعها لتجعل هذا الأسلوب فعالاً بالنسبة لك :

١ - لا تخشى شيئاً بشأن صحة (حقيقة) تعليماتك الخاصة.

إحفظ بذهنك أنها هي ما تريد أن تكونه، ليس ما أنت عليه اليوم.

2 - أغلق على تعليماتك الخاصة في الـ «هنا والآن». إنني أركض مسافة ميل كل يوم. إذا وضعت تعليماتك بصيغة المستقبل فلن يكون لها أي تأثير؛ قريباً جداً، سأعمل على البدء بالركض مسافة ميل كل يوم، هذا لن يعمل إذ أن «قريباً جداً» لن يأتي أبداً.

3 - حافظ على تعليماتك الخاصة هذه من كل ذنب أو ضغط؛ استعمل: إنني أنهض صباح كل يوم الساعة السادسة وأنا أشعر أنني بأفضل حال، عوضاً عن: يتوجب علي أن أنهض الساعة السادسة مهما حصل.

4 - إحزمها كلها بالعواطف: أنا لا آكل هذه المعجنات الدسمة وغير اللذيذة.

5 - ركز على عشرة على الأقل، لكن ليس على أكثر من عشرين من تعليماتك الذاتية في وقت واحد. وحتى تصبح راضياً إن واحداً منها أصبح جزءاً راسخاً في طبيعتك الجديدة الناجحة جداً، إرم بطاقة من الحزمة (المجموعة). ثم ضع بطاقة أخرى مكانها.

6 - ابن ثقتك بهذا الأسلوب عبر البدء بعدد من الأشياء السهلة. أشياء صغيرة تؤدي بزوجتك إلى الجنون، مثل عدم إعادة الغطاء على أنبوب معجون الأسنان، هذه أشياء مذهلة لكي تثبت لك أن الأسلوب يعمل بشكل حقيقي. دائماً احتفظ بعدد من الأشياء السهلة ضمن الحزمة لكي لا تفرق (تربك، تقهر) نفسك.

7 - إعمل على تأكيد الثقة بتعليماتك الخاصة الجديدة: دائماً أنا أترك انطباعاً رقيقاً إذ أنني أعرف فريقي، أنا ألبس بشكل خاص، وأنا حساس تجاه الآخرين.

8 - إن الاسترخاء والتيقظ هما مفاتيح أداء أرفع. تشدد في وجودها في تعليماتك الخاصة الجديدة: إنني أقوم بعمل أي شيء بأسلوب متدفق، متيقظ، مسترخ.

9 - انظر من خلال عينيك كما لو أنك ترى نفسك تعمل بثقة هادئة.

10 - اهدف إلى النوع وليس وزاه. إنك مثقل بالوزن الإضافي وتود أن تفقد بعض الأورام، لا تستمر في القول لنفسك أنك لا تأكل أبداً وأنت عبارة عن جلد وعظم، وأنت على وشك أن تقتل نفسك من الجوع. اختر الوزن الذي ترغبه ثم اعمد إلى اختيار قدر قليل من الوزن الذي تريد فقدانه، ابدأ بالنظر إلى نفسك تتمتع بالحياة على أساس الوزن الذي ترغب في الوصول إليه. إذا ركزت نظرتك على المكاسب المفعمة بالحوية من خسارة الوزن كفاية، فإنك ستفادي المساعدة المكثفة، وكذلك ستفادي هذه الضغوط التي يمكن اجتنابها، وسيهبط وزنك تماماً حتى الوزن الذي اخترته على برنامجك. إن الأمر كله يتعلق بما تعلم نفسك حقيقة أنك تريد، مع كل التعليمات الخاصة التي تتعلق بالصحة وبتخفيف الوزن، تأكد من مراجعة طبيبك قبل أن تقوم بأي تغيير.

11 - احمل حزمة بطاقات تعليماتك الخاصة معك. راجعها بقدر استطاعتك عند الصباح، وحتى يكون لديك متسع من الوقت خلال النهار، وقبل أن تذهب إلى السرير ليلاً.

إن هذا يعمل، جميل جداً، وبشكل ثابت. وبقوة مذهشة. إن هذا يؤدي كل ذلك لأنه يسمح لك بإرشاد عقلك بالطريقة التي يعمل بها عقلك. لكن يتوجب عليك استخدام هذا الأسلوب للحصول

على منفعه . عليك أن تعيد النظر بتعليماتك الخاصة الجديدة ثلاث مرات يومياً على الأقل . وعليك أن تتخيل ، لمدة كافية ، ما ستكون ، وما هي حقيقة هذه التعليمات من خلال قوة عاطفية متوفرة الذكاء . بعد ممارسة هذه التعليمات لمدة عدد من الأيام ، ستأخذ ثابنتين أو ثلاث ثوان من كل فرد .

وتريد أن تجعل هذا الأسلوب فعالاً معك؟ ألا تريد ذلك؟

## 2 - الدزينة الذهبية - هذا الأسلوب السهل سيدفع بك قدماً إلى الأمام

هنا تكمن الطريقة التي وجدت أنها الأفضل من أجل سحب أفضل أداء من عندك . إنها طريقة بسيطة جداً . ليست سهلة بل بسيطة . أولاً: اعمل على تعليق الكلمات الإثني عشر حيث يمكنك رؤيتها في العمل ، في السيارة وفي قاعدتك المتزلية .

---

يجب عليّ عمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة ،  
في كل وقت يتوفر لي ذلك فيه .

---

الآن يأتي القسم المهم :

كرّس نفسك لتحيا هذا التصريح (القول) .

لن يتغير شيئاً إذا نظرت إلى هذه الكلمات مرة كل برهة وفكرت . «هذا هو ما سأبدأ بعمله بأسرع ما يمكنني بعد أن أستجمع نفسي» . إذا كنت حقيقة تريد الإنجاز ، ابدأ العيش مع دزينة التعابير الآن .

إن العمل بهذه الطريقة يتطلب أربعة خطوات، تخطيط، أربعة خطوات فقط للوصول إلى كل النجاح الذي تريده. لا يمكن شيء أن يكون أكثر بساطة. أليس صحيحاً؟ نكن لنوضح شيئاً عن هذه النقطة: إن عمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة يعني تحديداً: الشيء الأكثر إنتاجية، إن ذلك لا يعني عملاً ما. ولا أن تبدو مشغولين، ولا أن نمر بجوار ذلك؛ ولا أن ينفردنا ذلك فنؤجله. لكن عمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة في هذا الوقت بالذات، مهما يكن الأمر بغضاً، صعباً أو مقلقاً، يجب أن يتم عمل هذا الشيء. إن ذلك غالباً ما يعني وصف مشكلة مليئة بالعقد، مواجهة مهمة غير سارة، أو الإهتمام بشبه رفض. إن هذا يعني تهديفاً باتجاه القمة عندما تعلم متى يتوجب عليك ذلك لكنك خائف من ذلك. إن هذا يعني التحضير عندما تحتاج التحضير، والعمل حين تحتاج للعمل. لهذا السبب قلت إن ذلك ليس سهلاً ولهذا قليل من الأشخاص يتبعون ذلك. إن هذا بسيط برغم ذلك. باستطاعة كل واحد أن يفعل ذلك. كل ما يتوجب عليك هو أن ترغب بذلك. هذه هي الطريقة لكيفية فعل ذلك. بكل إدراك، كرر هذه الخطوات الأربع في كل دقيقة، حتى تصبح طبيعتك الثانية:

1 - قل لنفسك: يجب علي أن أعمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة في كل وقت بمكنتي ذلك.

2 - قرر ما هو الشيء الأكثر إنتاجية.

3 - افعله.

4 - حين تكون دفعت بهذا الشيء بقدر مستطاعتك الآن، عد إلى الخطوة (1) وابدأ من جديد.

لكن لا تكن متعصباً. أحياناً يكون الشيء الأكثر إنتاجية الذي يمكنك أن تقوم به في وقت ما، هو أن تجلس مع الشخص المفضل لديك وأن تمضي ساعة تأمل مغيب الشمس. أحياناً يكون الشيء الأكثر إنتاجية لديك هو التمرين، النوم أو أخذ عطلة تستحقها جيداً. وغالباً جداً، يكون الشيء الأكثر إنتاجية الذي يمكنك أن تعمله في هذه الدقيقة، هو آخر شيء تريد أن تنجزه الآن. إن الحد بين الرابحين والخاسرين يتقاطع بشكل حاد في هذه النقطة تحديداً.

إن الرابحين يعملون دائماً ما يعتقدون أنه الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة في كل وقت يتوفر لهم: في حين إن الخاسرين لا يعملون ذلك أبداً تقريباً. حين ننظر إلى ما يفعله الرابحون والخاسرون فعلياً لحظة بلحظة، فإن الفرق بين هذين القسمين من الجنس البشري هو بهذا الصغر فعلاً. لكن نتائج هذه الفروقات الصغيرة تبقى تتجمع مع بعضها البعض في كل وقت يتوفر ذلك حتى تصبح ذات حجم حساس. ثم يبدأون بمضاعفة ذلك.

قارن أعمالك التي أنجزتها خلال مرحلة من الوقت.

أولاً، انظر إلى النتائج التي تم الحصول عليها من قبل أي شخص تعرفه يعمل على فعل شيء للحصول على أكبر إنتاجية ممكنة في معظم أوقاته.

ثم انظر إلى النتائج التي تم الحصول عليها من قبل كل الأشخاص الذين تعرفهم يعملون ما هو أسهل عوضاً عن فعل ما هو أكثر إنتاجية، وما هي الفرص التي يحصلون عليها.

سترى فرقاً هائلاً. إن ما تراكم وتضاعف خلال كل وقت مضى بشكل متج سيعود المعرفة، والمهارة (البراعة) والصحة

والعلاقات والفرض، وفي الأخير بدايات الثروة والغنى. ماذا تراكم وتضاعف في كل وقت ممكن لعمل الشيء الأسهل إمكانية؟ يمكن بعض القروض للتسوية استهلكك (استنفذت) وتم نسيانها. بعض الدراهم الإضافية في الوسط، وأحياناً انتقلت من مستقبل فرد إلى ماضي فرد آخر - يبقى القليل إذا لم نقل لا شيء من القيمة لها.

إننا نحيا لحظة بلحظة، ليس سنة بسنة. اعمل الشيء الأكثر إنتاجية الذي يمكنك التفكير به في كل لحظة تحياها، وهكذا يتأمن مستقبلك. اعمل ذلك طوال النهار خلال كل يوم عمل وسريعاً سيصعق نظورك كل واحد يعرفك. أكثر أهمية، أنت ستصاب بالذهول، وستفرح وستكون فخوراً بنفسك بشكل مبرر.

خلال دقائق من تركيز نفسك لهذا المخطط ووضعه للعمل، ستلاحظ الفرق (إذا لم تلاحظ الفرق فوراً، هناك تفسيرين لذلك:

(1) إنك لا تواجه الشيء الأكثر إنتاجية يمكنك عمله في هذا الوقت.

(2) إنك ستبدأ العمل بهذا المخطط بشكل حقيقي. أول شيء في يوم الاثنين العاشر من الشهر الحالي.

خلال ساعات من تبنّيك هذا المخطط والبدء بعمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة خلال فترة معلومة من الوقت. فإنك ستشعر جواً مميزاً جديداً من الثقة والقدرة. خلال أيام، فإن الأشخاص القريبين منك سيشعرون بالفرق ويبدأون برفع درجات تقييمهم لقدراتك وإمكاناتك. خلال أسابيع ستعمل على حصد جوائز أساسية من خلال قوتك لدفع ثمن النجاح. خلال أشهر، ستبدأ العيش في مستوى أعلى مما يمكنك أن تفكر أنك قادر الآن على إنجازه في



وقت قصير كهذا. على طريق هذه النتيجة السعيدة، سيكون هناك بعض الأوقات المتعبة. سيكون هناك أوقات تتكلم فيها مع نفسك عن عمل الشيء الأكثر إنتاجية - أوقات، بتعابير أخرى، حين ستنجح في جلب الفشل إلى البيت بالوقت الذي كنت قادراً فيه على جلب النجاح. سيكون هناك أوقات تلعن فيها اليوم الذي قررت فيه أن تطلب هذا القدر من نفسك. بما إنك تمر عبر بعض النقاط الوضيعة بشكل مميز على طريقك باتجاه النجاح (لا ترتكب خطأ بهذا الخصوص، ستعمل - كلنا سنعمل) سيكون هناك أوقات تكذب فيها على نفسك للحصول على معالجة موضوع أكبر تحد يواجهك. والأسوأ سيكون هناك أوقات تعرف فيها أنك تكذب على نفسك لكنك لا زلت تترك نفسك مهزوماً من قبل هذه الأكاذيب. وسيكون هناك أوقات لن تكون فيها قادراً أن تعمل فيها شيئاً لنفسك حتى لو كان الإنتاج باهتاً.

هذه هي الأخبار السيئة.

أما الأخبار السارة فهي ليست أية واحدة من المسائل السابقة فحسب.

إن الإنغماس في الأخطاء هذه لن يوقفك. إنها تعمل على وضع بضع ساعات مدهشة بينك وبين أهدافك. هز كتفك لترمي عنها هذه الأحداث الطارئة الوضيعة، فكر لكي تعمل أحسن. ثم ابداً.

هناك تقنية لفعل هذا. لا تحطم ثقتك الجديدة الحساسة بنفسك عبر طلب التكريس الكلي. حافظ على توازنك. إنك بحاجة إلى مستوى معين من الاستجمام من أجل المحافظة على قوة

اندفاعك. تقبل هذا الواقع. فكر في حل قدر معقول من الاستجمام، ليس فقط لأنه منتج بشكل كبير في استخدامك للوقت، لكن أيضاً رغبة في الاستجمام. تعلم كيف تكافئ نفسك على أعمال أنجزتها جيداً.

إذا كنت متسامحاً مع نفسك، إذا كنت وضعت قاعدة لعمل كل ما تشعر أنك ترغب في عمله طوال حياتك، لا تتوقع أن تغير كلياً أداءك خلال ليلة. أن تملك القدرة على عمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة في أغلب الأحيان الممكنة أصبح جزءاً من شخصيتك أكثر من قرار يحفر بأظافره. إذا كنت ترغب في تملك هذا الأصل المذهل، هناك طريقة وحيدة لاكتسابه - ويتوجب عليك بناء لحظة بلحظة ويوماً بيوم خلال مرحلة من الوقت. لكن، لا يهم كم كنت ناعماً مع نفسك فيماكانك اكتساب هذه القوة إذا اخترت ذلك. إنها ستأخذ فحسب المزيد من الوقت والصبر والتصميم للاستمرار بالمحاولة إذا كنت لم تمرّن عضلات طبيعتك الخاصة كفاية في الماضي.

حين تدرك أنك فشلت في عمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة، في بعض الأوقات العصبية، تحرك بروح عنائية لكي تعمل على الحد من الضرر. إن الإغراء هو في الشعور أنك مذنب. أنك تريد أن تقول لنفسك أنك متسكع مشرد وأنت لن تعتمد أبداً على عمله وأنت فشلت بعد أية خطوة خاطئة (عشرة) من أي نوع، لا ترضخ نفسك (لا تفكر ملياً). لا تعتمد أبداً إلى انقاص قدرتك.

في البداية، قل لنفسك أن ما حصل يمكن أن يكون أسوأ في هذا السياق الطويل، وأنت تحتاج بشكل واضح وجلي لمزيد من

الإقناع حول أهمية عمل الشيء الأكثر إنتاجية في كل لحظة ممكنة. ثم قل لنفسك أنه لن يكون مثلاً الشخص الذي يفسد العمل بهذه الطريقة. إن التقنية التي تعمل هي أن تضع أداء أعلى في «هنا والآن». أنك أنت هو الشخص الذي تريده. ابدأ عمل ذلك الآن فوراً - في هذه اللحظة بالذات.

لأنك سترضى واقع أن الحد الرئيسي لمستقبلك هو كيف تطبق الدزينة الذهبية بشكل كامل، ستحافظ على الرجوع إليها بالرغم من هفواتك المؤقتة. إذهب واحيا داخل هذه الدزينة مع هذه المعرفة المسبقة بالشيء قبل حدوثه. ستجد بعض الثغرات في حالتك من وقت لآخر، وطوال الطريق لتوسيع إنجازاتك يتوجب عليك قبول بعدد من أعمال الفشل الصغيرة. لكنك ستكون أيضاً تريح بعض الانتصارات الصغيرة، وحسب الظروف، انتصار واحد كبير. طالما أن الوقت يمر وأنت مستمر في تطبيق هذا المخطط بتصميم ثابت، ستكتشف أنه سيصبح أسهل وأسهل. وخلال حصول هذا، فأنت تتغير وتنمو (تكبر) أكبر مما يمكنك أن تدرك. وبما أن عاداتك الجديدة أصبحت جزءاً من شخصيتك، ستجد نفسك تقوم بشكل طبيعي بعمل الشيء الأكثر إنتاجية ممكنة خلال لحظات أكثر وأكثر، من دون نزعة، من دون أن تفقد نفسك - لأنه هذا ما تريد أن تفعله. سيأتي الوقت حين يكون انتقاء وعمل الشيء الأكثر إنتاجية طبيعياً جداً، حتى ليبدو الأمر ممكناً من دون بذل جهود.

حين تذوق كم أن طعم العيش بهذه العقيدة يمكن أن يؤدي من خدمات لحياتك ستجد نفسك سريعاً ترتعش مؤقتاً عند كل لحظة تصميم وبعد كل عملية غياب عن الذاكرة ستعود فوراً إلى إعادة النظر في أسباب إرادتك للنجاح. ستعود إلى تأكيد تكريسك لعمل

ما تعلم أنك يجب أن تنجزه لإنجاز هذا النجاح. ثم ستدفع محرركاتك إلى الراء بأقصى قوة دافعة مرة أخرى من خلال وضع هذه اللحظة، هذه الساعة، وباقي النهار في استخدام أكبر إنتاج ممكن.

لا أسرار ولا مهارة ولا طريقة يمكن أن تكون قيمة لك قبل التطبيق الثابت والمستمر للذينة الذهبية. لا وجود لاستراحة محظوظة ولا لأفضلية موروثه؛ ولا أية مناسبة تم إيجادها يمكنها لمدة طويلة أن تقلب فشلك إلى عمل بطريقة ثابتة لشيء بأكثر إنتاجية ممكنة خلال كل لحظة سانحة.

حتى تخلف تأثيراً دراماتيكياً بعد بضعة أيام فقط، تخيل ما هي النتيجة المترجمة التي ستكون بعد أن تكون حبيب على هذه العقيدة لسنوات عديدة - أنا أعلم ماذا سيحدث. إن الذينة الذهبية ستحدث ثورة في حياتك باستطاعتك إرسال إنجازاتك وسعادتك وتحليقك المهني. إنني سأعمل كل هذه الأشياء إذا طبقت ذلك لحظة بلحظة، ساعة بعد ساعة ويوم بعد يوم. كيف علمت أنها ستحدث ثورة؟

لأن هذا ما فعلت الذينة الذهبية وما ستفعله معي.

### 3 - قبل أن توظف سنوات عديدة تقتنص النجاح اعمل على توظيف دقائق معدودة على تحديده

في سن السادسة، بدأت كورين آرشر تتابع ساعات طويلة من التمرين. قبل أن تدخل سن المراهقة بوقت طويل، ركزت عقلها على هدف واحد؛ ربح ميدالية أولمبية ذهبية. كانت الميداليات

وجوائز الشرف تتراكم مع مرور السنوات لكنها لم تعني الكثير لكورين أكثر من أن تحقيق أحلامها في ربح الميدالية الذهبية بدت حقيقية أكثر قليلاً.

بعد أحد عشر عاماً، أتى اليوم الكبير أخيراً ووصلت كورين آرشر إلى الألعاب الأولمبية لتقابل أصلب المنافسين في العالم. إن الصراع كان قاسياً مرهقاً لكنها فازت. في سن السابعة عشر وقفت كورين في أرفع قمة وأوج مرتبة يمكن لكورين أن تصل إليها عبر تعريفها الخاص للنجاح. إن الميدالية الذهبية التي تملك متابعها على ثلثي حياة هذه الفتاة الشابة أصبحت الآن ميداليتها.

تركت كورين منصة الانتصار بدموع - الفرح كما ظن كل واحد. لكنها كانت تجهش بالبكاء معظم الوقت. كان من الصعب عليها أن تتذكر أي وقت حين كانت كل لحظة استيقاظ موجهة بنداوات مطلبها المستحيل. أدركت كورين تقريباً في لحظة الانتصار أنها تواجه مستقبلاً لا معنى له. من دون هذا المطلب فإن هذه الشابة المتجهة نحو هدفها بشكل مكثف لم يعد لديها أي غاية في الحياة. بدلاً من العيش دائماً في المستقبل، قذفت كورين فجأة للعيش في الماضي.

بشكل بطيء ومتعب مرت أشهر صعبة عديدة. ثم عادت كورين لتستعيد وضعها من الصدمة العاطفية المروعة التي تمثلت في ضياع هدفها الوحيد من خلال كسبه. وبما أنها تعلمت أن تحيا للحاضر، أعادت كورين تجديد فائدتها في الحياة عبر اكتشاف القوة والجمال في الحصول على عدة أهداف عوضاً عن الحصول على إصابة مطوقة واحدة.

إن النجاح، إذن، هو ليس شيئاً نربحه، أو مكاناً نصل إليه، أو بياناً نحضره. هو ليس أرقاماً في دفاترنا المصرفية، أو عنواناً حيث نعيش، أو المركز الذي نتبوأه. إذا كان النجاح ليس كل هذه الأشياء، فما هو إذن؟

---

## إن النجاح هو الرحلة المستمرة حيال إنجاز أهداف محددة مسبقاً وجديرة بالاهتمام.

---

ما دامت حياتنا هي حقائق تستمر قدماً، نجاح حقيقي، إن النوع الذي لا يقوض إلى عنابر الوقت الذي نسيطر عليه، يجب أن يكون جزءاً من الرحلة الطويلة. فقط بإمكانك أن تعرف بدقة ماذا يعني لك إنجاز حياة ناجحة. لكن إذا كان للسعادة أي مكان ضمن جدول القيم لديك، فإن حياتك الناجحة ستحقق الكثير من الفوائد، والتجربة لكثير من المشاعر، وتملي الكثير من الحاجات. وتنجز الكثير من الأهداف.

اختر أهدافاً أساسية. حددها مسبقاً ما فيه الكفاية، قبل الموعد الأخير لإنجازها لتسمح لنفسك أن تغير وأن تطور كفاية لكي تصل إليها. إذا لم تفعل هذين الشيئين معاً، فإن النجاح سيكون غريباً، وفي أحسن الأحوال، متقلباً، غير صدوق، وزائراً غير متردد. - إلى منزلك -.

لا شيء يمكن أن يؤدي إلى الرضى الأخير يمكن أن ينجز إذا لم تكن الأهداف التي تكافح من أجلها تستحق العناء المبذول - إن الاكتشاف والتحرك قدماً إزاء ما هو ذو شأن بالنسبة لك هو الشيء

الأكثر تحدياً ومهمة تستحق المكافأة لرحلتك المستمرة خلال الحياة - إذا كنت حقيقة ترغب أن تكون ناجحاً، اقبل هذا التحدي. فُكر فيه بشكل عميق ثم تصرف تبعاً لاستنتاجاتك.

إن النجاح ليس وليد الصدفة - إن النجاح هو كل يوم. في المرة التي تكون فيها قريباً من أهدافك الجارية (الشائعة)، إبدأ التفكير أين يجب أن تذهب بعد أن تصل إليها. هذا أمر حيوي. وبإمكانك الآن أن تفعل ذلك من دون أن تتسلى بطاقتك بدءاً من إنجاز عمل النجاح الكبير الذي تتعقبه الآن. قبل الانتهاء من هذا الهدف، أعطِ فكريك (ذهنك) الراحة من حين إلى آخر من خلال التأمل والتفكير حول ما سيكون عليه هدفك القادم. اعمل لائحة مكتوبة من أفكارك - وحين تكون لك بعض الأوقات الحرة، استجمع أفكارك حول أهدافك الجديدة. واجمع معلومات عنها.

حضر نفسك لصدمة النجاح. إذا لم تغص في متابعة أهداف جديدة، سيشكل ذلك مصدر انزعاج، وستصاب بإحباط وستبدأ بالإنزاق (الإنحدار) إلى مستوى أو وضع أدنى منذ الحين الذي تفقد فيه التحدي في مطاردة أهدافك الجارية. إن إنجاز نجاح كبير أو عميق التفكير هو شبيه بالإصابة بمرض خبيث. إن هذا التشبيه ليس بعيد الاحتمال، شاهد عدداً من الأشخاص الذين يكسبون الشهرة والثروة في أعمالهم العامة ثم اخسر كل شيء عبر زمني نفسك في التسلية واللعب

لحسن الحظ، إن هدفاً جديداً هو علاج أكيد. لا تترك هدفك القديم من دون واحد آخر.

#### 4 - اعمل بالطريقة الأذكي، وليس الأقسى

إن أحد أخطر الآراء حول هذا الموضوع يمكن أن يعرض من خلال أربعة كذمات: اعمل بالطريقة الأذكي، لا الأقسى. إن الخطر الكامن في هذا القول يأتي من واقع أن فيه قدراً ضخماً من الحقيقة. إن المشكلة هي أن الحقيقة التي يعبر عنها ليست الحقيقة كاملة. إذا كنت ستعتمد إلى إنجاز أكثر من جزء صغير من احتمالك، يجب عليك أن توظف قدراً كبيراً من المجهود الفعلي الشاق أثناء عملك بالطريقة الأذكي. لكن ذلك لا يعني أنك لن تتمتع بعملك. بالواقع أن معظم الأعمال الحقيقية الذكية، الأعمال الفعلية والتي تم مكافأتها بشكل عال تم إنجازها من قبل أفراد يحبون ما يعملون.

غالباً ما يقول لي الناس أنهم يعملون بالشكل الأذكي وليس الأقسى. لكن تقريباً في كل حالة حيث أعرف أحد هؤلاء الأشخاص بما فيه الكفاية لأفهم نشاطه، أجد أنهم حقيقة لا يعملون بالطريقة الأذكي ولا الأقسى. إن ما يعملونه في الحقيقة هو الإختصار واجتناب الحقيقة والتسلية بالألعاب. إن قسماً كبيراً من طاقتهم، وقدراً هائلاً من العمل القاسي يذهب عبر أعمال شديدة الهيجان من أجل تنادي نتائج ذكائهم الشخصي.

في الطرف الآخر للعصا، يوجد الأشخاص الذين يقودون أنفسهم ضمن شدة معروفة بشكل أنهم لا يعملون أبداً، وحتى لا يرون أبداً، أية مناسبة أو مشكلة تكون في طور النمو خارج نطاق النفق الذي يحفرونه. إن تركيزهم على العمل الشاق يبتئهم بعيدين عن التصحيح إلى تغيرات ضمن هذه الثقافة والاقتصاد اللذان ينشآن



سريعاً والذنان نجياً فيهما. غالباً تعتمد التغييرات التي تشوق في مكان أبعد (ما وراء) نظرهم إلى سرقة ثمار أعمالهم منهم.

نعد ونراجع هذا القول المؤلف من أربع كلمات ولنذهب نحو قول آخر أطول، يعوّل عليه كدليل للنجاح.

---

اعمل بالطريقة الأذكي - وأقسي ما يمكنك  
من دون التضحية بالتيقظ

---

## 5 - لا أحد يمكن أن يعطيك ما لا يملكه

كم من مرة جلست في صف الدراسة بمواجهة أستاذ لم يترك المدرسة أبداً؟

إن معظم المربين (المعلمين) لم يواجهوا أبداً حقائق أماكن التسويق، ولم يخاطروا أبداً بكل شيء لكي يبدأوا شيئاً، ولم يعملوا أبداً بعمل، ولم يتحملوا أبداً مسؤولية عمل ربح بهدف الحفاظ على الأشخاص على جدول الرواتب - ولم يعمدوا أبداً - بتعابير أخرى - على اكتساب الكثير من المال.

هل يمكن لهؤلاء المعلمين ذوو الأذهان الآمنة (المطمئنة) أن يعلموك كيف تدفع ثمن النجاح؟

لنلق نظرة على أصدقائك. يعمد البعض منهم إلى عدم إجهاد أنفسهم. إنهم لا يطمحون إلى الشيء الكثير، ويمضون سنواتهم يراقبون عوضاً عن أن يعملوا. إن هؤلاء الأشخاص لم يدفعوا أبداً، ولن يدفعوا، ثمناً كبيراً ولذلك لن يعمدوا إلى إنجاز ولن ينجزوا الكثير من النجاح. هل يمكنهم مد يد المساعدة لك، أو إعطائك

النصيحة الجيدة، والدعم العاطفي تجاه إنجازك لأهدافك؟  
لنضغط في ميدان أكثر حساسية. (أرجو منك أن تتصرف  
معي. لم أكن لأعمل هذا لو لم يكن مهماً).

هل إنك تحلم أن تنجز أكثر مما أنجزه والداك؟

مثلاً لنقل أن هدفك هو أن تصبح مليونيراً. إن هذا هو هدف  
جميل. إن المال يكون جيداً في حال كان المال الذي تكسبه هو في  
نسبة مباشرة مع الخدمات التي تقدمها للآخرين. مهما يكن، إذا لم  
يكن والدك مليونيراً، هل يمكنه إعطاءك المهارة والمعرفة والهوى  
التي تحتاج لكي تصبح مليونيراً؟ أساتذتك، أصدقائك وطبعاً والداك  
يزيدون كلهم الأفضل لك. إن أعذارهم هي جيدة كما أن نواياهم  
جيدة أيضاً. إلا أنهم يرون العالم من خلال شاشة أخطائهم  
الشخصية وخوفهم وفشلهم. كما كل البشر، إنهم يتقادون من خلال  
مشاعرهم. إنهم مع كل ما هو أليف لديهم وضد كل ما هو ليس  
كذلك.

إذا عدت إليهم من أجل النصيحة، ماذا يمكنهم أن يعطوك؟  
تجربتهم، تلك التي لا تود أبداً أن تكررهما.

---

لا أحد يمكنه أن يعلمك ما لم يعمله أبداً.

---

مهما يكن الشيء الذي نود أن نعمله، هناك الكثير من مظاهر  
أهدافنا تم إنجازها من قبل آخرين قبلنا. كما إن الكثير من إنجازاتنا  
سيكون دائماً خليطاً من تكرر لأشياء سبق وتم عملها. ماذا يعني  
هذا؟ إن هذا يعني أنه باستطاعتنا تعلم المزيد من تجارب الآخرين

أكثر مما لدينا الوقت على هذه البسيطة لاكتشافه بأنفسنا. إيحيث عن طريقة لتعلم من أولئك الذين سبق وكانوا في المكان الذي تود أن تذهب إليه. ثوق بتجربتهم أكثر من أولئك الذين لم يفعلوا ما تريد فعله ودائماً، ضع ثقتك المطلقة بنفسك.

## 6 - تعلق بجوهر القيادة

هناك بضعة أنواع من النجاحات التي لا تتطلب القيادة. عدد قليل جداً. إلا إذا كنت مقتنعاً أنك لن تحتاج أبداً إلى أن تبدي وتظهر القيادة، لا تفوت أية مناسبة لتطويرها.

ما هو جوهر القيادة. إمكانية جعل أنصارك يصدقون أنك تملك معرفة أعلى عن الوضع، وحيلة أكبر للتغلب على مشكلات ومصاعب المجهول، أو قوة فكرية أكبر. إذا لم تبدو أنك تملك هذه الأشياء أكثر من متوسط ما يملكه مناصريك، فإنهم لن يتبعونك حتى أول زاوية. إن معرفة أعلى عن الوضع الجوهري الذي يعنيك يجب اكتسابه على الأرض - إن الذكاء الكبير يأتي من الدراسة التي يتم اختبارها بالتجربة. مع أن القوة الفكرية هي أيضاً صفة مدروسة، فهي تنفجر من تعهد داخلي نحو الكبير الذي يمكن لأي واحد منا أن يقوم به. واحد من أفضل الأمثلة هو الحادثة في حياة الإسكندر.

ثلاثمائة عام قبل الميلاد، وجه الإسكندر الكبير مسيرة بالقوة عبر سهل حار لا حياة فيه. في اليوم الحادي عشر كان هو وجنوده الذين لا زالوا معه قرييين من الموت ظمأً. كان الإسكندر يشد من عزيبتهم. عند الظهر أتى اثنان من الكشافة عند الإسكندر ومعهما القليل جداً من الماء الذي تمكنا من إيجاداه. كانت كمية الماء بالكاد تملأ الخوذة. أما حناجرهما فكانت تحترق. وقف رجال الإسكندر

ونظروا إليه بحسد. لم يتردد الإسكندر، مسك الخوذة وقلبها عكسياً فوق الماء على الرمل الحار عند قدميه. ثم قال لا حاجة لفرد أن يشرب حين يكون الجميع عطاشي. كانوا بحاجة منحة للماء - لكميات منه - في حين أن الإسكندر لم يكن لديه سوى بضع قطرات. وهكذا أعطاهم الشيء الوحيد الذي كان يملكه: نفخ الحياة فيهم. هذه هي القيادة.

## 7 - حدّد هدفاً كبيراً أبعد من متناول هدفك الرئيسي الذي تسعى إليه

لم يكن هدف جوناك سالك الكبير أن يصبح رئيس المختبر إلا أنه كان مؤهلاً أن يعمل على إدارة فندق عائلي. إلا أنه ركز أنظاره على غزو مرض شلل الأطفال. إذا كان هدفك الكبير هو أن تخطئ فلما فإن رئيسك المباشر سيرى أنه من السهل عليه عدم التفكير بك. أما إذا كان هدفك أن تصبح رئيسه فسيجد صعوبة في أن لا يدعك تتعثر.

ماذا سيحدث حين يشير نشاطك أنك مستعجز هدفاً كبيراً خلال بضع سنوات، كما لو أن تصبح نائب لرئيس قسم، ضمن ستة مستويات أعلى من رئيسك الحالي؟ إن هذا - إذا جعلت رئيسك الحالي يشعر بالضغط في الغد - من دون عطرسة - من دون خلق عداوة - هو ما سيحدث اليوم؟

سيتم التعرف على مهاراتك سريعاً. أما الفرص سيتم إيجادها جاهزة أمامك. كل فرد يود أن يذهب مع الفائز. إن هذه هي أحد الفوائد الأصغر التي ستعمل على استنتاجها عبر أن يكون لك هدف كبير أبعد من الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه. أما الفائدة الأكبر

منها فهي الرؤيا الواسعة والمتقدمة التي ستكون لديك أمام الصعوبات والمشاكل التي تحيط بك اليوم. إننا ننظر إلى مشاكلنا الحالية كما لو أنها جبال تنوح بشكل ضخم مبالغ فيه أمامنا ويتوجب علينا تسنقها خطوة خطوة.

إن النظر نزولاً من نقطة أفضلية، هو هدفنا الكبير فالصعوبات الحالية يتم النظر إليها بوضوح على أنها الإزعاجات الأصغر مما هي عليه. من نقطة الأفضلية المرتفعة هذه، ستجد أنه من الأسهل أن تجدول غاياتك في الأعلى، أن تطنب المزيد من نفسك وأن تتقبل المزيد من النفور ومزيد من الفشل من دون أن تصاب بالإحباط والاستسلام. ستجد أنه من الأسهل لك أن تتحمل محن اليوم حين تفهم بوضوح كم هي أساسية لكي تحضر لك الهدف الكبير لمستقبلك.

## 8 - اجعل أهدافك الكبيرة واقعية قبل أن تفسح مجالاً لها

لا تقل للعالم أنك ستصبح عميد الجامعة حين يكون لديك شك أنك ستغير اتجاهك في غرفة البريد. إن الأشخاص الذين يضحكون ضحكة نصف مكبوتة لا يساعدون. إن سمعة (صيت) متبجحة لا تساعد. إن ما يساغد هو أن ترثق أداء صفوف بناء النجاح مهما يكن العمل الذي تقوم به الآن. إن هذا يتطلب أكثر من إبقاء أحذيتك تلمع وتظهر في الوقت الملائم، وتقابل نصيبك. إن أداء البناء الناجح هو شيء يخيف الضعيف ويلهم القوي.

في الوقت الذي تدرك فيه أنك تعمل هذا، سريعاً يجعل الناس درجة أو اثنتين خلفك مدركاً أن ليس لديهم ما يخشونه منك. أنك

لا تسعى وراء عملهم، أنك تهدف إلى أعلى بكثير .

## 9 - اخلق شعوراً قوياً ثم تكلم مع القمة

اعمل شيئاً مؤثراً في وظيفتك وليس شيئاً غريب الأطوار (شاداً - غير عادي) لكن شيئاً يكون مساعداً عاطفياً بالانتحاء الذي تريد إدارتك الذهاب إليه . مثال: حين يكون لا أحد تقريباً يلاقيه، باستمرار استدر 200 ٪ أو أكثر من حصتك .

مستحيل؟ أبداً، مدركاً أنك تعمل في مصنع مضغوط أو في شركة غير منافسة (إذا كنت كذلك، لماذا؟ عطالة؟ اذهب حيث يوجد نشاط).

إن النقطة هي أن تكسب الوصول إلى الأشخاص في القمة . قبل أن يعرفوك، لا يمكنهم مساعدتك .

كن واقعياً . إذا كان رئيسك الحالي ليس أميناً، فإن التحرك ضمن أداء حساس يمكن أن يولد كوابيس لهذا الرجل . في هذه الحالة، يمكن لأدائك العظيم أن يتم بشكل هادئ أو حتى محجوب . حين تحدث أشياء مثل هذه، أدخل عبر رأس هذا الرجل وإذا لم يكن الأمر فعالاً، استفد من براعتك ومعرفتك وطاقتك في مكان آخر .

## 10 - حاصدي العشب الأخضر ومتسلقي الجبال

معظمنا له معارف أو أقارب يعتمدون إلى تغيير أعمالهم غالباً . إن الكثيرين من هؤلاء الأشخاص يعملون بقساوة، ويبدون وكأنهم قادرين، ويظهرون دائماً وكأنهم على شفا إصابة شيء كبير . لكنه لا يفعلون ذلك أبداً . انظر عن كثب إلى ما ينجزونه من خلال القفز من

حقل إلى آخر وهم يبحثون عن عشب أكثر اخضراراً. من ضمن ما يقولونه لك أنه فقر في المناسبات وهم سيثبون إلى ما يقولون أنه أفضل. إنك تعتقد أنهم يركزون. كلهم. ثم تسمع أن قطعة العشب الصغيرة الجديدة ليست خضراء أبداً. وقريباً جداً، يتركون عملهم مجدداً للذهاب إلى حقل يبدو أكثر اخضراراً.

قد تعرف أيضاً القليل من أشخاص آخرين يثابرون على التسلق باتجاه القمة. إن جهودهم لا تحملهم دائماً إلى الأعلى، إلا أنهم كلهم مصممين على سبب يجعلهم يصدقون ذلك. إن التصميم والمتابعة هما مرسومين داخل كل أنشطتهم. في حين يكون الطريق إلى فوق مقللاً، يعمدون إلى البحث عن طرق أخرى تؤدي بهم إلى الأعلى. وهم لا يضيعون النظر إلى قمة الجبل الذي اختاروه. طالما أنهم اختاروا الهدف بعناية كبيرة، ومع الإدراك أن التسلق إليه سيكون طويلاً وشاقاً، إنهم جبل من التصميم. أن هؤلاء الأشخاص يتسلقون، ولا يتسكعون.

إن حاصدي العشب الأخضر يدركون أنه لجعل أي شيء يكبر (ينمو) فإن ذلك يتطلب المثابرة والعمل الشاق. إن ما يبحثون عنه حقيقة هو اللمة الناعمة - ونجاح طويل من خلال جهد قصير - لكن لا يوجد شيء من هذا النوع. لذا فإن حاصدي العشب الأخضر يضيعون حياتهم وهم يبحثون عن شيء لا وجود له.

تعلم الفرق بين حاصدي العشب الأخضر ومتسلقي الجبال. ثم تأكد أنك تكوّن المزيد من الوقت مع النموذج الذي اخترت أن تكونه، وتكوّن أقل من الوقت مع الصنف الذي لا تريد أن تكونه.

## 11 - كيف تضمن أنك لن تقابل نصيبك أبداً

من السهل فعلاً أن تنظم نفسك وبالتالي لن تخوض أبداً أية مخاطرة في مقابلة النصيب - وهذا هو السبب الذي يجعل الكثيرين من الأشخاص يفعلون ذلك. إن كل ما يتوجب عليك فعله هو أن تركز أنظارك على مقابلة النصيب.

كيف يتم ذلك مرة أخرى؟

إن ما أقوله هو التالي: إذا كان كل ما تفعله هو مقابلة النصيب، فإنك لن تقابله أبداً.

لماذا لا؟

لأنك ستنظم نشاطك على تنفيذ النصيب، مما يعني عملياً مقابته. إن شيئاً ما سيكون خطأ دائماً ضمن جزء من نشاطك، مما ينتج عنه أخيراً زلة قدم صغيرة. هل كانت موجودة في حقيقته؟ إذا كنت تريد أن تكون متوسطاً، فإن ذلك يؤدي بك إلى هناك بشكل جيد. لكن إذا كنت تهدف إلى الأعلى، فهذا هو اللامكان.

إبدأ بتنظيم نشاطك حتى تتمكن من مضاعفة النصيب. حين تبدأ بالتصويب على 200٪ من النصيب، اصدم هدفك حتى 300٪.

---

لا تلاقي أية حصة (نصيب)  
معد للأشخاص العاديين - حطمه.

---

## 12 - فن اكتساب الأعداء

من المدهش كم هم عديدون الأشخاص الذين يبنون أعداء



لهم في مواضع حيث لا يكسبون أية ميزة عبر التصرف هكذا. إن الأحيان كثيرة جداً حيث يحتاج الأمر لتلين صدمة إلى كلمة صدوقة. إن علامة البطل الحقيقي هي في أنه يأخذ برهة من الوقت لإيجاد الوسيلة لكي يكون رابحاً (فائز) حياً يترك الإحترام وراءه، عوضاً عن أن يكون رابحاً مسكيناً يترك خلفه الكراهية.

هناك أوقات يتوجب عليك فيها قول لا، حين تود أن تصد حركة أحدهم. لكن إذا ركزت على إنجاز هدفك - وليس على منع الآخرين من إنجاز أهدافهم - يمكنك مراراً أن تكسب كثيراً من دون أن تخلق عداوة صغيرة - احترم أعداءك، احترم المنافسة بينكما، احترم زميلك الإنسان. تقريباً، كل واحد يقبل أن يخسر أمام آخر يقاتل بضراوة لكن بشكل نظيف، واحداً يمكن أن يربح من دون أن يتبجح. واحد يكون ملك الانتصار بشكل واضح. لا تبتتر حياة ولطافة الشخص الآخر. إن المستقبل هو لغز غامض. لا أحد يمكن أن يكون أكيداً أنه لن يكون أبداً بحاجة لشيء ما من رئيسه ومن منافسه، ومن زميله في العمل ومن زيونه ومن موظفه ومن جاره ومن مموله أو أي شخص آخر نحن على اتصال معه. إن هذا يجب أن يكون توصية تصويب أساسي، كأمر أو كقليل من المعلومات الحيوية. ويمكن أن يكون ذلك أيضاً عمك.

ليس منذ مدة طويلة، تلقى رئيس إدارة في مدينة صغيرة أمراً من قبل مدير المدينة لكي يطرد (يصرف) أحد موظفيه. وكان ذلك مهمة كريمة بالنسبة لموظف الإدارة، وهكذا تصرف مع الأمر بشكل سريع من دون إعطاء أية أهمية لما يمكن أن تولده الصفقة، أو أن يحاول أن يلطّف لهجة الأمر. ركض باتجاه مكتب (مجلس) المدينة وتم انتخابه. مرة وهو في المكتب كان أمراً سهلاً على الموظف

السابق أن يستبدل انتخاب مجلسه بسبب مسائل أخرى من أجل دعم هدفه الرئيسي: طرد الرجلين اللذان طرداه من العمل في الوقت الذي كانت فيه الرتب في اختصاصه محكمة الإغلاق. إن أفضل عمل تمكّن من إيجاده هو في ميدان آخر حيث سيتم اقتطاع جزء كبير من راتبه. دائماً احفظ في ذهنك أن العدو الذي تتفادى عداوته اليوم يمكن أن يراقب شيئاً مهماً جداً بالنسبة لك في الغد.

---

### لا تبني عداوات مجاناً.

---

## 13 - توقف عن التفكير بطريقة «لو كنت» ولن تحتاج إليها

- لو كنت أستطيع الحصول على عطلة أفضل.
- لو كنت أملك بعض المال.
- لو كنت تزوجت الشخص المناسب.
- لو كنت أعمل في الشركة المناسبة.
- لو كان لدي الوالدين المناسبين.

هل إنك تنسحب من تحمل كامل مسؤوليتك الشخصية عن نفسك؟ إن الكثيرين يعتمدون إلى ذلك. إننا نظن أن قريباً، أستاذاً، صديقاً، رئيساً، زوجة، الشركة التي تعمل فيها أو أي برنامج حكومي يجب أن يتحمل العبء عنا من أجل تغيير حياتنا إلى النمط الذي نريده. إن هذه الخطوة غير قادرة على إنجاز العمل. هناك أشخاص آخريين ومنظمات لديها ما يكفي من المشاكل الضاغطة

ومن الأولويات الخاصة بها.

ماذا يعني هذا. أنك سيخيب أملك حين ترتبط بالآخرين بشأن أمور يتوجب عليك أنت القيام بها. من السهل جداً تبرير إغراء التحرر من تحمل العبء؛ أن ينصرف على أنه تابع - أن يفشل في رؤية ثمن عروة ثياب الشحاذين. إذا لم تعد إلى عمل مراقبة تامة لحياتك وتحمل كامل المسؤولية الشخصية عن نفسك من سيقوم بذلك؟ لا أحد سيفعل.

إن كل درهم تكسبه هو أفضل من عشرة دراهم تعطى لك. إن المال المكتسب يخلق صورة ذاتية عن الثقة بالنفس أما المال المعطى فيخلق صورة ذاتية عن الارتباط بالغير. لهذا السبب تبقى عائلات عديدة سعيدة لأجيال - إن الأشخاص - العلاقة والإصرار على عدم تحمل عبء المسؤولية هم الأشخاص الأكثر إحباطاً على وجه الأرض إذ أنهم خلقوا إحباطهم بأنفسهم. إنك لا يمكن أن تكون ناجحاً وسعيداً إذا لم تملك احترام الأسمى، والأقوى حتى الحماقة وأهم قاض في العالم: ذاتك.

### التعليمات الذاتية:

إنني أتحمّل كامل المسؤولية عن أعمالي وعن حياتي. إن شخصي هو بين الميدين الأفضل التي يمكن أن توجد على الإطلاق: يدي أنا.

14 - هنا يوجد أئمن كنز يمكنك امتلاكه على الإطلاق

ما هو؟

قبل أن تضع الوقت محاولاً الاختيار بين الصحة والغنى

والصبا والشكل الحسن (النظرات الجميلة)، دعني أقول لك. إن أغلى شيء يمكن أن تمتلكه هو الصورة عن ذاتك كرابح في لعبة الحياة الطويلة، كمساهم في تحسن البشرية، وكشخص يعمل على إنجاز أهم الأهداف. ما لم يصبح لديك هذه الصورة عن نفسك، لن يبقى لديك شيء جدير بالاهتمام لمدة طويلة.

## التعليمات الذاتية:

أنا فائز، أنا مساهم، أنا منجز، أنا أوّمن بنفسي.

## 15 - كيف تعمل التعليمات الذاتية - كيف يمكنك التوقف عن التدخين أو عمل أي شيء ترغبه

اكتشفت الأبحاث أن الأمر يتطلب 4 حتى 10 مرات إعادة وتكرار التفكير بفكرة ما لكي تخلق حقلاً سينمو من خلال العمل. لنقل أنك قبلت دعوة لتمضية عطلة نهاية الأسبوع في التزلج على الماء. إن ما يوجد داخل مولد قارب صديقك ليس له غطاء. عمل صديقك على تنيهك بهذا الخصوص، إلا أنك نسيت ذلك. وصدفة، دفعت برجلك باتجاه المولد مما تسبب بإصابة رجلك باحتراق. لم يسجل تنبيه صديقك لكن الآخر - العقاب على رجلك سجل: بعد هذا ستعمد إلى إبقاء جسمك العاري بعيداً عن معدن المولد الحار لبقية اليوم. هي معلومة فعالة واحدة - هل هي فعلاً واحدة؟ حالياً، كل مرة تقترّب فيها من المولد فإن تفكيراً عاطفياً عالياً لهذا المثال سيلمع داخل ذهنك. إن لمس المولد يؤدي. إن التفكير بهذا المثال هو تعليم ذاتي.

في كل مرة تعمد فيها إلى حك الحرق على رجلك في الليل،

ستعمد إلى تكرار نفس التفكير في المثال - حين تذهب إلى التزلج على الماء في اليوم التالي، ستتذكر أن تُبقي أطرافك العارية بعيدة عن ذلك المحرك.

يعمد معظم الناس إلى وضع حد لأنفسهم بتعليمات ذاتية على هذا الشكل، أولئك الذين فرض الحظ عليهم أن يكدحوا في الحياة. وبما أن أقوى هذه التعليمات الذاتية هي ذكريات أليمة، فإن معظم الناس يعارضون (يمانعون) تجربة أشياء جديدة. أن ذهنهم مقفل (موصد عليه أمام التغييرات). يستحسن أن لا تجرب هذا وإلا ستندم.

فلنصفها بطريقة أخرى، إن الإنسان العادي (المتوسط) محكوم (مسيطر عليه) بالتجارب التي تيرمجت داخل عقله ما دون الواعي ابتداء منذ أول يوم في حياته. إنه يعمل قليلاً أو أنه لا يعمل شيئاً كي يؤثر على هذه البرامج، ويتقبل قوانينها من دون أي سؤال. ويقدر ما تكون الصدفة أكبر وتكون تجاربه سلبية، سيكون لها القوة الأكبر لتشجع التصرف السلبي وتوهن من عزيمة المجهود الإيجابي.

من جهة أخرى، فإن كل إنسان ناجح له مفهوم ما للتعليمات الذاتية ويستخدم مثال أفكار إيجابية بهدف خلق نشاط فعال. هؤلاء هم الأشخاص الذين يقولون: أنا أستطيع أن أفعل هذا، ويفعلون ما يقولون.

أما الأشخاص الذين ينجزون أفعالاً أعلى فيذهبون قدماً أكثر. إنهم يستخدمون التعليمات الذاتية بطريقة منظمة ومستمرة من أجل الحصول على ما يريدونه من الحياة. إذا لم تكن قد جَهَّزْتَ برنامجاً منظماً ومستمراً من أجل مضاعفة إنجازاتك مع التعليمات الذاتية

الإيجابية، ماذا تنتظر إذن؟ حين تنتهي من هذا، أعد قراءة القسم الأول (1) وجهز نفسك.

يعمد بعض الأشخاص إلى نفي فكرة أن التعليمات الذاتية تفعل فعلها - ومع ذلك فهم يستخدمونها في كل يوم في حياتهم. إنهم لا يستطيعون التوقف عن ذلك إذ إننا كلنا نكلم أنفسنا معظم الوقت. فقط النخبة الخاصة من بين الأشخاص الناجحين إلى حد عالٍ (مرتفع) هم أكثر ذكاءً كفاية لاستخدام هذا الفيض الجبار (القوي) من الصور والأفكار بطريقة إيجابية ومنظمة. بإمكانك الانضمام إلى هذه النخبة اليوم.

إن التعليمات الذاتية هي أفكار مكررة عمداً حول شخصك الذي قررت أن تجعله حقيقة. إنها ليست حقيقة حين تبدأ باستخدامها. في حال كانت حقيقية الآن، لن يكون هناك حاجة لتكرار مدرك (عقلاني) لها إذ إنك تكررها بحالة اللاوعي غالباً حتى تعملها وتحافظ عليها حقيقة.

لنفترض أنك قررت أن توقف التدخين. أنا لا أقترح عليك أن تستسلم. حين كنت أدخن، كما فعلت لسنوات عديدة، لم أكن أرغب أن يقول لي أحد أن أتوقف. ثم قررت أن أتوقف عن التدخين. باستخدام هذه الطريقة لم يكن شيء لها. إذا كنت تريد الاستمرار بالتدخين، أهلاً بك على الرحب والسعة، بجميع الأحوال تعلم هذه الطريقة ثم استخدمها لكي تمسك بكل هدف أنجزته وكنت ترغب في ذلك - وللحظة بعد الآن، فلنقل أنك «مدخن قرر أن يتوقف عن التدخين». بالحقيقة، أنت لا تريد التوقف عن التدخين، إنك تحب التدخين. داخل عقلك، إن التدخين هو أنت، لطيف

جذاب، طائش، لبق الخ. لكنك تود إعطاء صحتك أهمية (أولوية) أكبر، لهذا، قلت: سأترك التدخين.

بعد مضي ثلاثة أشهر، أنت تدخن أكثر من أي وقت مضى، وإنك مريض بسبب شعورك بالذنب بشأن التدخين. وقد تعبت من مقارعة نفسك بهذا الشأن. مع ذلك تريد أن تتوقف عن التدخين - لكنك لم تفعل. ماذا حدث؟

لم تعط نفسك أبداً فرصة للتوقف عن التدخين لأنك استمررت في تعليم نفسك أنك مدخن. آه، أود أن أترك لكن آه. لا أستطيع، حقيقة إنني أذوق السجارة مع فنجان القهوة، وكل هذه هي تعليمات ذاتية. إن تكرارها باستمرار جعلها غير قابلة للقهر - باستثناء من خلال تعليمات ذاتية أخرى. اضرب النار بالنار. هذه هي الطريقة:

1 - فكر لبضع لحظات لماذا تدخن. هل أنك بدأت التدخين حين كنت فتياً لأنها تجعلك تشعر على أنك صفقة مهمة؟ مهما تكن أسبابك العاطفية للبدء بالتدخين منذ ست أو ستين عاماً، فإن هذا الحقل لازال يخلق الحركة، اليوم. لا تبقى عند هذه المرحلة. بادر بمحاولة عند السبب وتابع.

2 - دوّن تعليمية - ذاتية تعمل على منازعة العادة التي تود التوقف عنها والسبب المباشر وراء ذلك وبطريقة عاطفية قدر الإمكان. يمكن أن لا يكون لديك مفتاح اللغز للسبب الحقيقي لما تفعله، أو لما لا تفعله، مهما يكن الشيء الذي تود تغييره. ثم طور تعليماتك بحيث تتوجه مباشرة إلى قلب المسألة. مرة أخرى استجمع قدر ما يمكنك من العواطف من بين كلماتك. وتخيل كم

ستبدو عظيماً حين ستستمتع بما تصبو إليه . تمعّن جيداً بأكبر مشاكل  
ستعتمد إلى تضادها . إن معظم الأشخاص ينتجون أقوى تعليماتهم  
الذاتية العاطفية والفعالة من خلال قولهم أنهم يفكرون بصوت عال  
ثم يعمدون إلى كتابة أقوى أفكارهم على الورق .

إذا كنت مدخناً يود متابعة (الإستمرار) التدخين، لا تدع  
الكلام السابق يزعجك . إن النقطة هنا هي أن نتعلم كيف نطبّق  
(ننفذ) هذه الطريقة بالنسبة لأي شيء نريد أن نجزه . بما أنك تدرس  
الطريقة، تذكر أنه بقدر ما تقسو على وتر عواطفك، بأسرع وقت  
ستعتمد إلى انجاز غايتك التي اخترت . من أجل التوقف عن  
التدخين، إن فكرة مثالك الإيجابي الجديد يجب أن يتجه إلى شيء  
كهذا :

### تعليمات ذاتية:

لا أحد يدخن سوى المدخنة . كل مرة أشاهد فيها شخصاً وقد  
أشعل سيجارة قاتلة أعلم أنني أنظر إلى غيبي أحرق . إنني أمقت  
السجائر . إن رائحتها نتنة . إن التبغ يجعل فمك يطلق رائحة مثل  
بيت الخلاء، على الطريق العام . لكن اسوأ ناحية هي عدد العلل  
التي يضيفونها في جسمي . هل يمكنك أن تصدق ذلك . كنت أعمد  
إلى دفع ثمن هذه الممتلكات التي كانت تعمل على تقليص شراييني  
وتخرج قلبي من مكانه من خلال جعله يعمل بقساوة أكبر . ليس هذا  
فقط، كنت أسير باتجاه مخاطرة وهيبة نحو سرطان الحنجرة واللسان  
وكنت أتفلس بصعوبة وأسعل طوال الوقت . من كان يعلم أن  
السجائر كانت تقتلني بجميع الطرق . فقط إن إنساناً مغفلاً يدخن،  
وأنا لست مغفلاً . انتصرت لقد أوقفت التدخين . كان ذلك سهلاً .



لقد رميت فقط تلك الأشياء اللعينة وتوقفت. إن عادة حمقاء كهذه لن تتمكن من السيطرة عليّ. عندما أقرر أن أترك شيئاً ما، كأنه حصل، أتوقف. نهاية عادة. لقد اعتدت أن أدفع من مالي الشخصي لشيء يعمل على حفر قبوري، أنا فخور بنفسي لتركي الدخان، وطبعاً إنني أشعر أنني أفضل بكثير منذ أن تركت التدخين. لقد أصبح عندي المزيد من الطاقة، والمزيد من الهواء وأشعر أنني أحياناً بطريقة أفضل. إنه شعور عظيم أنك لا تؤذي الآخرين وأنت تنفث الدخان ونفس السيجارة في وجوههم كل مرة. مهما يكن الأمر لن أعود أبداً إلى لمس حتى واحدة من هذه الأشياء البغيضة.

3 - مهما تكن العادة الشخصية التي تود تغييرها، اكتب تعليماتك الذاتية وفيها نفس مقدار الشعور العاطفي لتلك التي سبق وقرأناها. تأكد من استعمال تعابير تقول: لقد حصل وفعلت ذلك. هذا هو الأنا الجديد، وأنا سعيد. بعد لحظة سأدعك ترى لماذا كانت التعليمات الذاتية «لقد حصل وفعلت ذلك» هي الفعالة الوحيدة. أرجو أن تدرك أنك إذا قذفت إنجاز رغباتك إلى المستقبل مثل إنني سأعمد إلى... فإنك ستقتل أهدافك وهي لم تولد بعد. إنني سأعمد إلى تعبير عن أمنية فقط، والأمنيات لا تغير شيئاً أبداً.

4 - قم بمراجعة لتعليماتك الذاتية عند الصباح؛ وأعد مراجعتها على الأقل مرة خلال النهار ثم كرر مراجعتها مرة أخرى في السرير. إن المفتاح لجعلها تخلق الإنسان الجديد الذي تريد أن تكونه، هي أن تجلب نفسك إلى حقيقة شعور عواطف كل تعليمات حين تقرأها. إن العواطف هي المولد الذي يغذي بالقوة التغيرات التي تريدها إن تحدث، ويقدر ما تجعل نفسك متحمساً لهذه العواطف، تسرع هي في إداء عملها - لا يجب أن تصاب عزيمتك

بالوهن إذا كنت لا تشعر بالعواطف بشكل قوي في البداية. تابع المحاولة. إنها ستبدأ بالتأثير فيك بأسرع وقت يمكنك فيه السيطرة على الخدعة الصغيرة لوضع نفسك فكرياً حيث تريد أن تكون للحظة - طالما أنك تفعل هذا، تأكد من أنك تنظر إلى العالم من خلال عينيك أنت - لا تدع نفسك تعوم فكرياً إلى فوق وراقب نفسك. إن التعليم الذاتي الفعالة تحدث حين تشعر بالحقيقة التي تود أن تخلقها، لا حين تقضي نهارك وأنت تحلم بها.

5 - لا تقاتل نفسك من أجل التغيير. إفعل فقط ما يجب عليك أن تفعله. طالما أنت تعيد مراجعة التعليمات الذاتية ثلاث مرات يومياً، في كل مرة تكرر بضع لحظات للشعور بحقيقة بهذه العواطف، فإنك تعتمد إلى إعادة برمجة نفسك. إذا استمرت على هذه الحال، فإن أعمالك يجب أن تتغير.

بالعودة إلى مثل المدخن الذي يريد أن يتوقف عن التدخين، سيدرك قريباً أنه لا يستطيع أن يخلع صفة عاطفية على «لقد تركت التدخين» وهي حالة قدّمت 3 مرات يومياً كما سبق، ويستمر بالتدخين. إذا كنت مدخناً تريد أن يتوقف، أنا أتحدّك أن تعطي هذا النظام محاولة كاملة وإرادية. إنني لا أضمن لك أنك ستترك التدخين، كل ما أضمنه مراجعة وتكرار وخلع صفة عاطفية على التعليم السابقة. قبل أن تتمكن من التخلص من أية عادة رئيسية مثل التدخين، يتوجب عليك إجراء بعض التغييرات في كيفية شعورك تجاه نفسك وتجاه العالم المحيط بك. إن التعليمات ستسبب حدوث هذا إذا كنت تريد ذلك. أما إذا لم ترد فإنك ستخلى عن مراجعة التعليمات بالسرعة التي تدرك فيها أنها ستفعل فعلها. إنك ترى أنك حقيقة ستترك التدخين إذا استمرت في

مراجعة التعليم الذاتي التي تقول أنك قد تركت بتعبير عاطفية قوية تجعل الشعور الفريد هذا يبدو قوياً. لماذا؟ لأنك لا تستطيع الإستمرار في الكذب على نفسك بهذا الشكل الشامل طيلة 21 يوماً.

لهذا السبب، هي فعلت فعلها

## 16 - استخدم تعليماتك الذاتية لكي تسيطر على

### أشخاص آخرين

إن أرفع منجزين يستخدمون تعليماتهم الذاتية بشكل مدعش لدرجة أنهم يجهدون تأثيراً قوياً على الآخرين كما يفعلون على أنفسهم. من أجل فعل هذا، تعمل على خلق تعليمة ذاتية بشأن نجاح ستعمل على إنجازه وهو يشمل شخصاً آخر. ثم توصل إلى كل شخص يمكنك أن تفعل معه ذلك، وأنقل هذه التعليمات الذاتية بصوت مرتفع. وبشكل عاطفي ومراراً. بقدر ما تضع شعوراً مفرطاً في رسالتك، تعمل على الإصابة بشكل أقسى.

يمكن لهذه الطريقة أن تكون مجدية مع شخص واحد أو مع مجموعة من الأشخاص. لكن لا يمكن أن تعمم. من أجل أن تكون فعالة، يجب على رسالتك أن تكون مستهدفة إنساناً جوهرياً أو مجموعة من الأشخاص الجوهريين. إن الشخص أو مجموعة الأشخاص يجب أن يكونوا مطلعين عليها بحماسة. ويجب أن تهدف رسالتك لربح نجاح أساسي لنفسك. يمكن لنجاحك أن يتطلب أن يفقد الشخص أو الأشخاص الآخرين إظارهم، أو أن يعني أنكم تنجزون سوية شيئاً ما. مهما يكن، إن الأمر لن يجدي إذا كان عملك هو لمضايقة (إزعاج) أو لعمل دعاية أو نشر فكرة لنجاح شخص آخر كما يكتشف الأهل في كل مرة يحاولون فيها

ذلك مع أولادهم.

كان محمد علي واحد من ألمع منفذي هذه التقنية في العالم. إن الرقم القياسي لمهنته في الملاكمة للوزن الثقيل يضحج بالأمثلة عن «سيد السيطرة على ذهنه هذا، متحدياً أخصامه فكرياً قبل أن يقفزوا إلى الحلبة معه. دائماً بمهارات بطولية مدهشة. كان علي عسكرياً في الصراع النفسي». «سيقع الأخرق في الجولة الخامسة»، كان يكرر باستمرار. كان كل واحد باستثناء الأخرق يضحك لتفاخر وإيقاعات محمد علي في الأسابيع السابقة للنزاع. لكن الأخرق سمعها، مرة وثانية وثالثة. دب المشك في رأسه ثم كبر المشك بسرعة أكبر وأكبر. حين حان الوقت، سقط الأخرق بعد خمس جولات، بالضبط، كما أقنعه محمد علي ليفعل.

## 17 - علم نفسك أن تكون متمتعاً بالصحة (معافى)

لسنوات عديدة كان التنفيذ ينمو لدى الأبحاث الطبية من دون استثناء. صحتك تتأثر إلى حد كبير من التعليمات التي تعطيتها لنفسك. إن هذا يعني أنه، من دون استثناء، مهما يكن أي مرض صحي جدي سيبقى تأثيره عليك على نطاق واسع من خلال ما تقوله لنفسك عن حياتك.

بكلمات أخرى، إنه بقدر طاقة السعادة التي تعطيتها لذاتك ولحياتك ستكون متمتعاً بصحة أفضل. إن الأمر ليس متأخراً أبداً لكي تتغير.

## 18 - اجعل أقوى كلمة في العالم في اللغة تعمل لصالحك

إن أقوى كلمة في أي لغة هي «الميزان». إعمل بشدة. هذا حسن. ثم وازن ما بين العمل القاسي واللعب القاسي. هناك الآلاف من الأشخاص الذين يحافظون على وضعية ميزان تسمح لهم أن يزدوا صحتهم الفكرية والجسدية وأن يزدوا امتلاكهم للقوة في نفس الوقت. إن السر لديهم أنهم يقون متمتعين بحرية نسبية في الحركة وفي حالة استرخاء خلال عملهم، ثم إنهم يكرسون كل وقتهم أثناء العمل الخارجي للإبداع النوعي.

إن بعض الأشخاص الذين ينجزون أعمالهم عالياً يزنون الأعمال الصعبة مع الألعاب الصعبة على أساس قاعدة يومية. في حال كنت تملك القوة لعمل ذلك فهذه هي أفضل طريقة. حين تكسب الكثير من المال وأنت تعمل ستعتمد إلى محبة عملك. ليس سهلاً أن تبعد نفسك عن كل هذه الإغراءات يوماً بسبب أمر دقيق غير ملموس كالمحافظة على الميزان. بالنسبة للأشخاص الذين ينجزون على مستوى مرتفع، إن عمل هذا يتطلب منهم نظاماً ذاتياً من التعليم الذاتي يحتاج إلى وقت أكثر مما يسمحوا لأنفسهم باستعماله خارج عملهم. إن المحافظة على ميزانك مبدأ أساسي يومي يعني أنه يتوجب عليك وضع التعهدات غير المكتوبة في مقدمة تعهداتك في العمل كجزء من كل يوم. لا يوجد طريقة أخرى بهذا الشأن. أن يكن الأمر سيبدأ مع عائلتك، أو العمل في قاعة الألعاب الرياضية، أو مقابلة حاجاتك الفكرية، انتظار حدث بولادة طفل أو التمتع بتسلية، مهما يكن نوع محافظتك على توازنك يجب أن

يصبح هذا الأمر هو الرقم الأول في أولوياتك خلال الساعات التي تخصصها له .

إن مضاعفة النشاطات أمر يساعد. هل زكبت ابنتك اندراجة وسارت بجانبك وأنت تهزول يومياً؟ خذ زوجتك معك في رحلات عمل، اعقد اجتماعات ولقاءات عند الفطور، خذ أحد أولادك معك حين تخرج لإجراء مكالمة، أعد برمجة عقلك وجدولك بحيث تتمكن من العمل بشكل فعال في المنزل لبضعة أيام كل أسبوع خلال الشهر. هناك طرق لتكون فيها مع عائلتك مراراً أكثر إذا عملت على استخدام براعتك في البحث عنها. حافظ على ذلك - إن عقاب فقدان التوازن مع عائلتك يمكن أن يلغي ويفشل، بشكل سريع جداً، كل ما اكتسبته من أجلهم عبر العمل القاسي لمدة طويلة.

من السهل جداً أن تدع زوجتك تخرج من الميزان. هناك تطور جديد أو تبصر آخر يغريك، وقبل أن تعرفه، تصبح بحالة الركض بشكل مسطح. هذه هي مشكلتي. اتخذ رأياً في أن أحذو باتجاه جديد وفجأة، كل شيء يستهلك. قبل أن أعرفه أعود إلى تكرار ذلك سبعة أيام في الأسبوع كما أنني أتعامل معه لمدة خمس عشرة أو ست عشرة ساعة يومياً أيضاً، وأحب كل دقيقة. لكن داخلي وحولي، فإن الصعوبات تنبت وتتبرعم مثل الأعشاب الضارة وتتحول المشاكل الصغيرة بسرعة إلى كومات من الأزمات.

يمكنني أن أخبرك هنا، إذ أنني خرجت من الميزان عدة مرات. كل مرة كنت أنسل فيها من الميزان، يحدث دائماً أمر أو اثنان:

أ- أدرك جيداً ماذا يجري ثم أَدفع نفسي مجدداً إلى الميزان قبل حصول خسائر خطيرة.

ب- أخرج من الميزان لمدة طويلة وأحصل على عقوبات يتوجب أن أدفعها قبل أن أتمكن من إعادة نفسي مجدداً إلى داخل الميزان.

إن تجاربي في خسارة التوازن ليست فريدة - هذه مشكلة عالمية. يمكنني أن أوجع أي شخص لأنه يوجد العديد من الطرق للخروج من الميزان بسبب وجود أشياء نقوم بها. أنت تكون خارج الميزان حين لا تكون ثيابك تناسب خصرك وحين تفكر بمعالجة مشاكلك اليومية باللهو والتسلية أو أن ترهن أموالك التي اكتسبتها في سباق الكلاب، حين تكون لا تحب نفسك.

إنك تكون خارج الميزان حين لا تستطيع أن تقول لنفسك «إني كنت مخطئاً»، حين لا تقول «أنا أحبك»؛ حين لا تقول «فلنعمل ذلك خارجاً». أنت تكون خارج الميزان حين لا تستطيع أن تتشبث وتعانق أطفالك لأنك تعمل سبعين ساعة أسبوعياً. أنت تكون خارج الميزان حين لا تعمل بشكل فعال، حين لا تتمكن من الضحك، حين لا تشعر أنك جدير بالاحترام.

إذا بقيت خارج الميزان لمدة طويلة كفاية، أحياناً إنها لا تأخذ وقتاً طويلاً أبداً، ستخوض المشاكل بشكل دائم. إن هذه المشاكل يمكن أن تأخذ أشكالاً متعددة، يمكنها أن تكون جذية جداً، ونادراً ما يكون أمامك الخيار بخصوص أي نوع من المشاكل سيصدمك.

لسوء الحظ، إن الوقوع في المشاكل لا يعني أبداً أنك ستأرجع مجدداً بشكل أوتوماتيكي لتعود إلى داخل الميزان. غالباً

يكون دفع العقاب الواحد بسبب ترك الميزان والخروج منه بمثابة إعادة انتظام لتكرار عمل أو أنه يغويك بشكل اختلال توازن آخر.

في كل مكان من حياتنا كلنا نجد أن ساعة الوقت تضغط بشدة من أجل الحفاظ، في عملنا، على توازننا الجسدي والعاطفي بشكل سليم، فقط للبقاء أحياء قبل كل شيء. ثانياً، قبل أن تتمكن من القيام بأداء أعلى لمدة أكثر من بضعة أشهر، يجب أن ندخل الميزان مع أنفسنا ونبقى على هذه الحالة. لا أحد يستطيع أن يفعل ذلك لك قبل أن تحصل على الميزان يجب أن تريد الحصول عليه. ويجب أن تكون مستعداً لدفع الثمن لقاء أعلى ما تملكه وهو ما يسمى الوقت.

كيف يتم إنجاز وصيانة الميزان هذا.

عبر الذهاب في حمية فكرية إيجابية. أن تسيطر على حياتك بحيث تتمكن من فعل ما تختار فعله، أن تسيطر على أفكارك. إذا كنت ترغب في حياة إيجابية، إعمل على تغذية فكريك بطعام إيجابي. أما إذا كنت تريد أن تحيا حياة متهورة، إعمل على تغذية فكريك بالتهور. إنك فقط تستطيع أن تقرر أي طعام ستعمل على تغذية فكريك به، يمكنك فقط أن تجعل قرارك يبرز.

ما هي الحمية الفكرية الإيجابية؟

هي قراءة الكتب الجيدة، سماع التسجيلات الجيدة ومشاركة أشخاص ذوي فعالية. احتفظ بكتاب على منضدة سريرك واقرا شيئاً جيداً أو شيئين في كل ليلة قبل أن تخلد إلى النوم. ضع آلة تسجيل في غرفة الحمام واستمع إلى أصوات إيجابية وأنت تعمل على تحضير نفسك عند الصباح. اخرج شيئاً من الموسيقى النشيطة (الحيوية) مما يجعلك تشعر بوضع جيد، موسيقى تضعك في حالة



نفسية (مزاج) جيد من أجل أن يكون يومك حيويًا وفعالاً. خذ أصدقاءك وشركاءك بعناية بشكل يجعلك تمشي قدماً إلى الأمام مع أشخاص إيجابيين عوضاً عن تعدو بأقصى سرعة إلى الوراء مع أناس سلبيين.

هل أن هذه الأشياء تفعل فعلها؟ هل أنها فعلاً تقوم بعمل أي فرق؟ دعني أقول لك: إنها تعمل كل الفرق. أعلم ذلك إذ أنني كنت أعملها لسنوات عديدة. هذا صحيح. إنني أقرأ كتباً إيجابية، واستمع إلى تسجيلات إيجابية وإلى موسيقى سعيدة، كما أنني أنشد أناشيد إيجابيين في الخارج وأتحدث إلى الناس السلبيين. ولا أدع وسائل الإعلان تستخدم رأسي وكأنه صهرنج عفن. من أجل تلخيص أو تكوين رأي، أنا حريص بشأن ما أقرأ وما أستمع إليه وأشاهده. إن المصائب والفضائح والجرائم تبيع من الصحف والمجلات أكثر مما تفعله الأخبار الجيدة. يشعر الإنسان العادي أنه يرتاح لدى سماعه مشاكل الغير، كما أن الخوف هو شعور يفرض نفسه بالقوة أكثر من الثقة بالشخص الذي لا يسيطر على أفكاره. إذا أردت أن تكون ناجحاً، انظر إلى أن الثقة تفرض نفسها أكثر، مثيرة أكثر ومريحة لك أكثر من الخوف. ليس هناك طريقة أخرى لبلوغ أهدافك. إن الخوف هو مسبب للإدمان أكثر، يُحزم بطريقة أسهل، ويباع بشكل أسهل أكثر من أي شعور آخر، ولهذا السبب هو أكثر سلعة مفيدة (فيها ربحية) نملكها وسائل الإعلان. إذا جعلت نفسك تصبح جريمة يومية من الكتابة بشأن الأحداث التي هي أبعد من سيطرتك، كيف يمكنك أن تكون واثقاً من إمكانياتك (توقعاتك)؟ كيف يمكنك أن تقفز من السرير وأنت تطفح بالحيوية والحماس حين يكون آخر غذاء عملت على تغذية فكرك به قبل الذهاب إلى السرير هو أخبار

المساء. إن هذا واحد من أسوأ المعلومات السلبية التي يمكن أن تحصل عليها قانونياً. لا نعلم نفسك على كل المصائب وأعمال العنف في العالم لمدة 365 يوماً في السنة ثم تتوقع من عقلك الباطني أن يساعدك على إنجاز أشياءك الجديدة. إذا دفعت الثغرات والخوف والكوارث إلى داخل عقلك الباطني. ماذا تظن أنه سيتدفق منه إليك عبر كل أهدافك وأعمالك وأحلامك؟ هذا صحيح: نغابات وخوف وكوارث.

تأكد أن ما تقوله لنفسك كل مساء هو جزء من فيض متواصل من الأفكار الإيجابية. إن هذا لا يعني أنك تتحاشى أن تتلاقى مع المشاكل الحياتية التي تعينك بشكل حقيقي - على العكس تماماً. هذا يعني أنك ستتعاظم مع هذه المشاكل بشكل إيجابي وواقعي وبطريقة حل فكري (عاقل). وهذا يعني أيضاً أنك ستتخلص من كل الأخبار السيئة البعيدة التي لا يمكن أن تفعل شيئاً بشأنها.

كيف يمكنك أن تسرع هذا العمل وتعمل حمية فكرية إيجابية لتعود عليك بنجاح أسرع لاختيارك.

كرر تعليمات ذاتية إيجابية جديدة بقدر ما تستطيع، إن هذه هي أكثر الطرق التي عرفتتها من أجل إضافة السرعة والقوة والسيطرة لقيادتك إلى النجاح. إن إحدى ألطف التعليمات الذاتية التي يمكن تصورها هي قصيرة وبسيطة. إنها آخر واحدة ضمن التعليمات الذاتية التالية:

### تعليمات ذاتية:

إني أقرأ شيئاً إيجابياً كل ليلة وأستمع إلى شيء مفيد كل ليلة.  
إني أتحاشى الأشخاص السلبيين والمعلومات السلبية من

خلال وسائل الإعلان، حين يحاول أحدهم أن يلقي فكرة سلبية عليّ أنا أرفض أن أتقبلها.

إنني أرحب دائماً بالأفكار الإيجابية الجديدة.

من المدهش كيف أقابل مراراً أشخاصاً جدداً ذوي أهمية، ولديهم وجهات نظر مفعمة بالحماس.

إنني لا أقضي وقتاً أبداً من غير اهتمام مع أشخاص سلبين.

إنني أجدّد تعليماتي الذاتية مرة كل شهر وأكررها ثلاث مرات يومياً.

أنا قادر أن أفعل هذا.

## 19 - الخاسرون يقاتلون، والرابحون يحلّقون

عند مستوى القاعدة، هناك إيجابتين فقط ممكنتين لكل تحد. إن هذا صحيح أيضاً مع كل مناسبة. بالفعل، فإنه يطبّق على كل نوع من الأوضاع. بإمكانك فقط إما أن تقاتل أو لا تقاتل.

إن عمل لا شيء غالباً ما تكون الطريقة الممكنة بالشكل الأفضل من أجل التعاطي مع قضية. لهذا السبب يعمد الرابحون إلى عدم فعل أي شيء كإجابة على الغضب والاستفزازات، مرات عديدة أكثر مما يفعله الخاسرون. إن الرابحين لديهم الوقت للنقاش المفيد لكن لا وقت لديهم للبراهين والحجج الواهية - فهم لا يكلفون أنفسهم عناء الدفاع عن أشياء لا تحتاج إلى دفاع. إنهم لا يخاطرون بكل شيء حيث لا يكسبون شيئاً، وهذا ما يفعله الخاسرون. إن هذا الكلام لا يعني أن الرابحين يتعدون دائماً عن الأوضاع الصعبة - حين تكون أشياء مهمة قيد الرهان، ويكون من الضروري عليهم أن

يقاتلوا، انتبه، إنهم أذكاء، قساة وفعالين. وفي باقي الوقت، يحلق  
الرابعون سعداء فوق رؤوس الخاسرين الذين يتسابقون سريعاً لأمر  
نافهة.

## تعليمات ذاتية:

أنا أحترم نفسي ومستقبلي أكثر من أن أفقد طاقتي وأنا أثبت  
أشياء لا أهمية لها. إنني لا أحتاج ذلك. لكن حين تكون مصالحي  
(فوائد) الحيوية قيد الرهان، فأنا ذكي واسع الحيلة (داهية)،  
مقاتل صلب - وأنا أربح.

## 20 - كيف تنظم غضبك أن يتوهج (يسيل) تدريجياً

نحن نعلم أنه خطر بمكان أن نمسك غضبنا داخل أنفسنا  
لفترات طويلة من الوقت. لكن إذا كنا لا نريد أن نقاتل، كيف  
العمل حتى نتخلص منه؟

إن الجواب بسيط، وهو يفعل فعله دائماً: إن أفضل تصرف  
للغضب الشديد هو العمل الشديد، حين تكاد تصاب بالجنون من  
شخص ما وبشأن شيء ما، وقبل أن تندفع فجأة بتلفظ الكلمات أو  
بفعل أشياء غير عاقلة، تمرن حتى يذهب عنك غضبك. ثم، حين  
يهدأ ذهنك، قرر إذا كان يجب عليك أن تقول أي شيء.

إذا لم تكن بوضع جسدي جيد، انتبه وأنت تصرف غضبك  
عنك. عوضاً عن أن تفر منه. دعه يسيل منك، أضرب مسنداً، أو  
أي شيء آخر (وليس شخصاً آخر) هذا ناعم. أما إذا كنت تملك  
جسداً قوياً، دع غضبك يخرج من خلال تمارين ذات تأثير. تابع  
دورات تدريبية في كرة اليد أو كرة الطاولة وادفع الكرة بصخب حتى

يفقد السبب الذي كان سبب أرقك، حدثه. حين تسير في الملعب لتتخلص من الغضب، لا تلعب مع أحد. إن آخر ما تحتاجه هو تفاقم الخسارة إذ أنك مربك إلى حد كبير حتى تلعب جيداً.

إن أفضل تمرين له تأثير بين كل التمارين هو كيس الرمل في الملاكمة. هناك صالات للألعاب الرياضية عديدة لديها أكياس رمل ثقيلة وخفيفة للملاكمة. نحاشى الأكياس الخفيفة. حين تتعاطى مع الغضب، تعدد إلى زيادة حالة الإحباط التي أنت فيها. حافظ على ضرب الكيس الثقيل بعنف. لا يمكنك أن تفوته - وبأسرع وقت سيزول غضبك - كلمة للإنتباه - لا تتخيل أبداً أنك تكلم الشخص الذي أغاظك وأنت تكلم كيس الرمل - ممكن أن توجه لكمة لهذا الشخص في المرة التالية التي تراه فيها.

اكتشف علماء النفس أن الأشخاص الذين لديهم نشاط خارجي جيد بشكل منتظم - العداؤون - المشاة - السباحون - رافعي الأثقال - لاعبي الكرة - ليس لديهم مشاكل عاطفية بقدر ما عند أصدقائهم المترهلين. ومع قلة المشاكل العاطفية التي لدى الأشخاص الرياضيين، فهي ثانوية إلى حد بعيد وتحت سيطرتهم. إن أولئك الذي لا يتمنون يحرمون أنفسهم من أفضل شأن فكري في الطبيعة: العرق.

### تعليمات ذاتية:

يمكن لأول واحدة أن تحسن إلى حد بعيد أعمال أي شخص كان يخوض مشاكل كبيرة لأنه، ولسنوات عديدة، كان يقول لنفسه أنه متهور أو حاد الطبع.

تذكر حين تنغمس في اللهو، فقط قل لنفسك: إن هذا ليس

هو أسلوبى أبدأ، ثم عد إلى تكرار كيف تريد أن تكون كما لو أنك حقيقة أصبحت هكذا.

أنا دائماً هادىء. لا شيء يستطيع أن يمتلكني قبل أن أمسك به وأسيطر عليه حتى تتاح لي الفرصة لأتخلص من غضبي. بعد ذلك، أقرر إذا كنت سأفعل أي شيء بخصوص المشكلة. إنني أعمل استناداً إلى نظرية أنه لا يوجد دائماً الوقت ليكون الإنسان هادئاً وماهراً.

إن عواطفى لا تسيطر عليّ. أنا أسيطر عليها. أنا لا أتوتر ولا أصر على أسناني. إنني أسيطر على عواطفى من خلال استخدام جسدي وفكري وكأنهما واحد. عوضاً من محاولة تخزين غضبي وتوتر أعصابى لمدة طويلة، فإنني أصرفه عني بعيداً.

## 21 - استخدم الغضب كوسيلة

ماذا يجعل الغضب وسيلة نافعة ومتى يمكن استخدامه؟ يبدأ بمعرفة أنه حين تستخدم غضبك مع أي شخص فإنك تعتمد إلى شد الأوتار. إذا كانت المرة الأولى التي تستخدم فيها الغضب تجاه هذا الشخص، يمكن أن تشد الأوتار بشكل قوي إلى حد تغيير الوضع إلى نوع آخر من الألعاب. يكون من الآمن أكثر أن تعتذر أو تؤثر بهدوء وصرامة على الأشخاص الآخرين. إن الغضب دواء قوي جداً. إن أي وضع تعتمد إلى معالجته من خلال الغضب قد يتغير بسرعة لكن، قبل أن تفهم كيف ومع من تستخدم غضبك، فإن تعابريك الغاضبة تبقى قابلة أكثر لتأزيم الوضع عوضاً عن تحسينه. لماذا؟ لأنك حين تظهر الغضب، سيعمد الشخص الآخر إلى إضافة رسالة تهديد أخرى إلى ما قلته أنت. إن هذه الرسالة هي: لقد

اكتفيت - وأنا على وشك أن أقوم بعمل شيء عنيف (متطرف).

أشخاص كثيرون لا يستطيعون معالجة غضب شخص آخر. آخرون يسبحون بشكل أوتوماتيكي في ثورة الغضب. آخرون، خاصة أولئك الذين يشعرون أنهم في وضع ضعيف بالمقارنة مع الشخص الغاضب، يبدأون بالتفكير بوسائل أمنة ليتقموا. في كلا الحالتين، إن الجهة الإيجابية للعلاقة غالباً ما تكون محطمة. عندما يحدث هذا فإن غضبك لم يخدم أية غاية لبناء نجاحك.

لا يمكن للغضب أن يكون وسيلة فعالة في هذه الحالة من وجهة نظر الشخص الآخر: هل إن غضبك مدرك (عاقل) أثناء الظروف؟ إن أحسن دواء لعمل الخير هي القدرة على أن تضع نفسك في مكان الشخص الآخر في جميع الحالات، لكن بشكل خاص حين تكون غاضباً. كن صادقاً مع نفسك هنا. إن طريقة سريعة لتحطيم مشاريعك للنجاح هي أن تكسب سمعة رمي الملامة على أشخاص آخرين بسبب فشلك.

هذه هي الطريقة لوضع غضبك الشرعي (القانوني) قيد العمل عند التحريض أو التأثير على شخص آخر.

1 - نأكد أنكما أنتما الاثنان على انفراد:

إن تدفق غضبك على شخص آخر أمام أشخاص هو بالتأكيد طريقة لتحصل على نتائج سيئة عوضاً عن أن تكون جيدة.

2 - قل لهم أن نقاشاً جيداً سيحدث:

قل شيئاً مثل «الدينا مشكلة ويتوجب علي أن أتكلم معك بهذا الخصوص». متى يمكننا أن نجتمع لفترة من دون أن يزعجنا أحد؟ غالباً ما ينشأ عند الشخص الآخر مفتاح لحل لغز ما يسبب لك

الإزعاج. إن إعلان ذلك من خلال إعطائهم الوقت للشعور ببعض من الحماس، يعمل على تهيئتهم بشكل أفضل.

### 3 - علاج (ناقش) المشكلة، وليس الشخص:

فكر ملياً بشكل مسبق بالموضوع بحيث تتمكن من التفريق ما بين النتائج التي تريد الحصول عليها من الشخص الذي تريدها منه. في البداية، قد يبدو من الصعب عليك الفصل ما بين الأشخاص والمشاكل أو حتى مستحيلاً. لكن حين تعالج كل حالة على انفراد كما هي، يمكنك أن تتخيل كيف ستعالج هذه المشكلة بغضب من دون أن تحطم كبرياء أو عزة نفس الشخص الآخر. مارس البراعة التي يملكها جميع الرابحين. تعلم كيف تجعل الناس الذين تعتمد عليهم، يريدون إيجاد طرق لمساعدتك، وليس طرقاً للتخلص منك.

### 4 - كن واضحاً (محدداً):

قل للشخص الآخر ما الذي يغضبك وما يمكنه هو أن يفعل للتخلص من هذه المشكلة، وقل له بالقلم الملآن أنك غاضب. استعمل كلمات تعالج النقاط مباشرة. تحاشى الإسراف والمبالغة في الكلام. أحياناً تكون التعابير القوية ضرورية لتجعل رسالتك تلتصق. وغالباً أكثر تعتمد التعابير القاسية إلى تحطيم أو الإضرار برغبة الشخص الآخر في الإفادة. اختر التعابير التي تقولها وكيف ستقولها باهتمام: ضع أساساً لقرارك على ما قد يؤثر على شخصية الشخص الآخر وحده، لا على ما يمكن أن يعيدك إلى الإحباط.

### 5 - ارم بعينك على الشخص الآخر:

إسأله ماذا سيفعل بخصوص سبب غضبك. إذا كان الاجتماع



على طاولة أمراً ملائماً، حَضَّر الأمر بشكل جدي. سيوافق الشخص الآخر بصدق وإخلاص على البرنامج أو أنه لن يقاومه.

6 - اختصر قدر الإمكان:

إذا استمررت بالحديث بعد أن تكون أعطيت الموضوع الشرح الكافي، سيقرر الشخص الآخر أنك ببساطة تعتمد إلى رمي ثقل (عبء) أفعالك عليه عوضاً عن محاولة إنجازها بشكل إيجابي.

7 - جد شيئاً للثناء:

حين ينتهي الاجتماع، أظهر للشخص الآخر أنك لم تتحامل عليه عبر قول شيء حسن خاص بنشاط من أنشطته. أتركه وهو مقتنع أنه يستطيع وأنه يتوجب عليه أن يعمل بالشكل الأفضل لا أن يكون مقتنعاً أنك ستكون عدوه إلى الأبد.

## 22 - استخدم جميع أساليبك بشكل صحيح

أنهى (أنجز) آرت هامبسون أهدافه المالي في الوقت الذي بلغ فيه سن 34. باع أعماله وتوجه إلى آسبن وانغمس في الحياة الجميلة في المدينة الشهيرة. حين أقيم سباق تزلج دولي في آسبن بضعة أسابيع بعد وصوله، تبرع آرت أن يكون حارس مرمى. إن هذا ورَّطه في الوقوف في المنحدر لساعتين ليتأكد أن كل متسابق يمر بين قطبي السباق المرصوفين بالحجارة.

في أول يوم من حراسة المرمى بدا آرت بارداً ومشوشاً. كان يشعر بقشعريرة تتابه ثم اكتشف آرت أنه أبرد من أن يقف حول المرمى. أخيراً دخل المتسابق الأخير وأصبح آرت حراً في أن يذهب إلى فندقه الدافئ. كان يرتجف من البرد بشكل كامل وكان مهتماً

أن يعود إلى هناك بأسرع ما يمكن. أسرع آرت في الانحدار، فقفز وبعد قليل شعر أن عضلاته معوّقة عن الحركة فلم يتمكن من تحمل الصدمة، وهكذا تحطمت عظام رجل آرت ولم يتمكن آرت من التزلج ثانية إلا بعد مرور عامين على الحادث. لو أنه عمل على تحمية عضلات رجليه لبضع دقائق من التمرين، فإن كل ذلك ما كان حدث.

استخدم كل أسلوب بشكل صحيح. إذا كنت بارداً وأدرت المكيف الحار إلى درجة 90، فالتنزل لن يتحول إلى الدفء بشكل مريح وسريع كما لو أنك أدرت الحرارة على الدرجة التي يجب فعلاً أن تكون في المنزل. سيعمل الفرن (الأتون) على المحافظة على تسخين المنزل حتى تبدأ بالتصيب عرقاً ثم تعود إلى تخفيض درجة الحرارة. حين تكون درجة الحرارة 105 في الخارج وتدخل المنزل والغرف دافئة، جاعلاً مكيف الهواء على 50، فهو لن يخفض الحرارة 72 درجة بأسرع مما لو جعلته على درجة 72.

معظم الأنظمة تعمل هكذا، إنها تعمل وتتوقف. لدى جسدك العديد من المفاتيح يتوجب عليك العمل بعناية على دورانها. يسمع الناس أن الفيتامين C جيد لهم، فيبدأون بتناول 10000 وحدة منه يومياً ويجرون أجسادهم لرمي كميات كبيرة من الفيتامين C. في آخر الأمر ينسون أو أنهم يتعبون من تناول الكميات الضخمة من الفيتامين C، ويجوز لأنهم سمعوا كلاماً عن مفعول عجيب لحبّات أخرى. يستمر جسدكم برمي كميات ضخمة من الفيتامين C حتى يفرغ جسدكم منها نهائياً. من خلال نسيانهم رد الفعل المعاكس للإفراط في تناول الأقراص فإن المقاتل القوي «الفيتامين C» سيؤكّد الشيء ذاته الذي كان الشخص يود أن يتحاشاه: عجز (نقص) جدي

في الفيتامين كاف للإضرار بصحته . حين تريد تشغيل نظام ما، شغل الضوابط بشكل صحيح ولا تنسى مراقبتها مرة كل فترة بحيث ترى إذا كان ثمة شيء بحاجة لانتباه أو لقوة دفع من أجل الحفاظ عليه بعيداً عن تمزيق نفسه .

## تعليمات ذاتية:

إنني أستعمل كل مواردِي بشكل صحيح؛ وأشغل فكري في النشاطات المهمة، إنني أدفء جسدي عند المباريات، وأتجنب الإفراط في تناول الجرعات أو النقص في التمارين بشكل واضح .

## 23 - كيف تسيطر على فن تكوين أفكار عظيمة

بعد أن أنجز أول نجاح كبير له، شعر فيلي سيلاين، كاتب الروايات البوليسية الشهير، أنه بحاجة إلى أقل من العمل وإلى فترة من الراحة واللمهو. لذلك توجه إلى شاطئه شعبي ذات صيف وبدأ يتمتع بالأوقات السعيدة .

أثناء أيام الخمول الطويلة التي قضاها على شاطئ البحر في ذلك الصيف، كان فيلي غالباً ما يجلس أمام آلة الكتابة لكي يعمل . لكن الأفكار لم تكن تراود هذا الكاتب الموهوب . كونه يملك الكثير من المال في البنك، لم يكن هناك داع ليخشى أي شيء . كل مرة، بعد محاولة العمل لبضعة دقائق، كان يتوقف ويعود ليستمتع بوقته على انشطائه . يبدو كأنه لم يكن يخشى أن تنقلص ميزانيته في البنك .

حدث أن مصاريف إضافية غير مخطط لها فاجأته، بين ليلة وضحاها، تغير وضع فيلي المالي من حالة مريحة إلى حالة

مزعجة. اهتم بذلكاء لحاجته السريعة للمال فجلس أمام آله الكتابة باكراً صباح اليوم التالي. لأول مرة منذ أشهر كان التصميم موجوداً داخل قلبه. هذه المرة كان خائفاً، مضى صيف كامل من دون كتابة أي فكرة جديدة على الورق. هل أن موهبته في الكتابة تلاشت على الشاطئء. خلال دقائق، عرف الجواب. أفكاراً - جيدة، أفكاراً راتجة، قابلة للبيع - كانت تتراكم في فكره. تحت إلحاح الحاجة والضرورة، كتب إحدى أفضل رواياته، ثم غادر إلى مهنته البارزة المستمرة حتى اليوم.

كيف تمارس فن الحصول على أفكار عظيمة: هناك ست متطلبات: الرغبة، الحاجة، الدقة، التحضير، الإيمان والتنفيذ.

### الرغبة والحاجة

لن تحصل على أفكار إذا لم تقل لعقلك الباطني، بطريقة من الطرق، أنكما بحاجة وأنكما تريدان أفكاراً. إن الكلمة المفتاح هنا هي: أريد أو أرغب. إنه من الأهم أن تريد أفكاراً من أن تحتاج إليها. إن فهم هذه المفارقة أمر جوهري. إن جميع الخاسرين بشكل دائم، والمقامرین الملتزمين، والمتسكعين أبداً بلا أمل يحتاجون أفكاراً جديدة ليعملوا على تغيير اتجاههم قبل أن يصبح الوقت متأخراً. طالما أن الأفكار الإيجابية موجودة أينما كان، لم لا يعمل هؤلاء الأشخاص على التزود بها؟

لأنهم لا يريدون أن يتوقفوا عن فعل ما يؤذيهم. إنهم لا يريدون أن يدفعوا ثمن النجاح؛ إنهم لا يريدون أن يواجهوا حقائق الحياة، إنهم لا يرغبون في التغيير.

## الدقة

يجب أن تعلم (تعرف) النوع الجوهري (الأساسي) لحلول التي تريدها. ففكر فيلي سبيلين بفصول مشيرة حين احتاج إليها لأنه عرف بالتحديد ماذا يريد - أفكاراً لقصص بوليسية عظيمة. كلنا نريد أفكاراً نجعلنا نكسب الملايين، لسوء الحس، إن هذا ليس كافياً لجعل العقول الماورائية تعمل عملها. لا تستطيع أن تُخرج أفكاراً عظيمة من عقلك الباطني إذا لم تعتمد إلى وضع مشاكل مهمة وجوهزية فيه.

## التحضير

لا وجود لشيء مجاناً. إن الإبداعات التي يمكن الاستفادة منها، وكذلك التخيل الفعال ليس استثناء لهذه القاعدة. إن القدرة على الإبداع والخلق ليست هبات يعتمد المحظوظين القلائل إلى استخدامها بشكل لا جهد فيه - إن هذه الصيغة خطأ. بعد أن تكون دفعت الثمن فإن مخيلتك ستحلّق وستدقق الأفكار الخلاقة من فكريك. إن ثمن هذه النتيجة يجب أن يكون قد دفع بدراسة، مع عمل اكتسب من خلال الخبرة، ومع أفكار يقظة. إنك تخلق أفكاراً من خلال كونك أصبحت جوهرياً في طريقة تفكيرك وبشكل كامل شامل مع دراستك للموضوع الذي يحثك. إن بناء أفكار ناجحة يحصل فقط لدى أولئك الذين يبحثون عنها بقوة وبذكاء.

## الإيمان

إن عقلك الباطني يريد منك أن تستخدمه، كما يريد منك أن تسيطر عليه وتراقبه بذكاء، إنه يريد أن يساعدك وأنت تكبر وتربح وتكون سعيداً. لذا، سيستمر في إعطائك تعليمات ذاتية ليست

صحيحة اليوم بحيث تتمكن من جعلها كذلك في الغد.

لكنه لا يسمح لك أن تنعته بالجنون إلى الأبد. في الأعمال المجهدة لخلق الأفكار، يتوجب على عقلك الماورائي أن يعلم أن بعضاً من هذه الأفكار سيستخدم. ليس بالضرورة كلها أو حتى معظمها. لكن القليل منها يجب أن يستخدم، وإلا فإن التدفق هذا سيتوقف في آخر الأمر. بقدر ما تكثر من استخدام الأفكار والاستفادة منها بقدر ما تزداد هذه الأفكار لديك وتحسن.

### التنفيذ

إن الإفادة من الأفكار العظيمة يأتي حين تحولها إلى حقائق. تخلص من وهم إنه بإمكانك تكوين أفكار عظيمة ثم اذهب إلى معالجة التفاصيل بشكل ميكانيكي بطريقة عملية، لا يمكنك أن تراقب الإفادة (استفادة) التي سننشأ عبر فكرتك العظيمة.

اختر حقلاً محدداً لكي تختص به. أدرس كل شيء تم معرفته حتى الآن بخصوص هذا الموضوع. اعمل في هذا الحقل (الميدان) عبر أخذ أفضل عمل يمكن أن تجده فيه بدلاً من أن تعمل في واحد أفضل منه في مكان آخر. ثم ابدأ بالتفكير في كل ساعة من كل يوم حول ما يمكن أن تعمله من أجل تحسين الأداء في اختصاصك. حين تكون قد فعلت جميع هذه الأشياء، ستدقق الأفكار القيّمة خارج عقلك. إن النجاح هو العمل وليس التمني.

### تعليمات ذاتية:

أنا رجل أفكار. تملكني أفكار عظيمة لأنني أعرف بالتحديد ماذا أريد، كما أحافظ على عقلي الماورائي متقلاً بمواد تسمح له بتوليد هذه الأفكار.

## 24 - لا تُحْيِي الضفادع ما لم تسمع نقيقها

بعد قراءته إعلاناً عن مشروع لتربية الضفادع فكَرَّ بيت ويليامس أن يقدم الضفادع في مخزن مأكولات للذواقة. سيكون شيئاً أكيداً وعملاً طبيعياً للصحة. إن كل ما يحتاجه هو الماء والقنبل من الضفادع. ماذا يمكن أن يكون أفضل من ذلك؟ إن الأشخاص المتحمسين الأحرار موجودون في كل مكان. إنهم يطيرون إلى الداخل عملياً. ويطلبون من الضفادع أن تأكلهم.

لقد أخذ الموضوع ثلاث سنوات من بيت لكي يدَّخر المال الكافي ليبدأ مزرعة الضفادع خاصته. أخيراً، بدأ الحلم يصبح حقيقة. أصبح بيت قادراً على أن يستأجر قطعة أرض مناسبة. كما أنه دفع لعدة أيام بدل عمل آليات حفر الأرض ليضبط مياه النهر وعمل على إعداد بركة واسعة. حين بدأت البركة تتملأ، طلب بيت عدة أزواج من الضفادع المحدثة. وحين وصلت عبر الشحن الجوي، أسرع ودسَّها في الماء.

بعد هذا، كان بيت يزور مزرعته للضفادع تقريباً كل نهاية أسبوع. كان يحب أن يذهب إلى هناك قرابة مغيب الشمس ويستمتع إلى الضفادع تنق وتغني. بسرعة أضاف الجيل الثاني صوته إلى الكورس الليلي. اطمأن بيت أنه سيحقق ذلك، كما وعد الإعلان، وقد أصبحت الضفادع تُطعم نفسها. خلال أشهر قليلة، كان بيت قادراً على رؤية يوم الدفع آتياً من مزرعته للضفادع.

في النهاية، حان وقت القبض من مغامرته هذه. جمع بيت ألبسته الضرورية وذهب إلى بركته الوحيدة بعيداً في المدينة. حين كان بيت يقفز خارج شاحته، أدرك أن هناك شيئاً خطأ. لم يكن

هناك أي صوت لتفريق الضفادع يصل إليه من البركة.  
خلال دقائق، وجد آثار أقدام موحفة ودواليب شاحنات مما  
أكد له ما حدث: جاء أحدهم وحصد كل واحدة من ضفادعه.

---

حرك أحلامك ضمن العالم الحقيقي  
قبل أن تعمل على استثمارها.

---

## 25 - توقف عن العمل

إن أحد الأهداف لدى العديدين منا، يبدو غريباً بعض الشيء:  
نريد أن نجتمع المال الكثير، لكن لا يمكننا فعل أي شيء. تملكنا  
هذه الرغبة حين نكره اهتمامنا (عملنا). حين نتوقف عن التحرك  
باتجاه عمل نستمتع به، حين لا نتمكن حتى من الإعتقاد أننا قادرون  
على إنجاز أهدافنا المالية من خلال شيء نحب عمله. حين ننقل  
أنفسنا بالعمل المرهق، يبدو لنا أن التسكع طيلة الوقت أمر جيد.  
عملياً يصبح الأمر مملاً ومضجراً إلى أبعد الحدود بعد بضعة أيام  
فقط.

لحسن الحظ أن الأرضية الوسط ما بين كراهية (كُره) العمل  
والتسكع طوال الوقت هو الأمر الأكثر تسلية على الإطلاق. توقف  
عن العمل وابدأ بالتفكير كيف تكسب المال.

لم أعمل لسنوات، ليس لأنني تقاعدت، إن بضعة أشخاص  
لديهم برنامج مكثف أكثر من برنامجي. لم أعمل لسنوات لأنني  
أحب ما أعمله. دعني أقدم لك تعريفني للعمل:



إن العمل هو أي شيء تقوم به حين يجدر بك أن تعمل شيئاً  
آخر.

يمكنك التوقف عن العمل أيضاً، من أجل فعل هذا، عليك  
القيام بهاتين الخطوتين.  
(أ) غيّر موقفك.

(ب) أوصل عملك (مهتك) إلى داخل نشاطات تحب القيام  
بها. إن أكثر طريقة مربحة يمكنك استخدامها هي في إنجاز الأشياء  
التي تستمتع بإنجازها. لماذا تقبل بأقل من ذلك؟ يمكنك أن تكسب  
مزيداً من المال في المستقبل القريب وأنت قابع في عملك الذي  
تكراه. عبر امتداد وقت أطول، فإن ثروتك وقدراتك ستتمو بسرعة  
أكبر وأنت تنجز العمل الذي تحبه. لماذا هذا صحيح؟

حين تكره عملك، فإنك تصرف المزيد من الوقت والطاقة  
على التسلية. إن القليل، وقد يكون لا شيء، قد تُرك للدرس  
والتطور والقتال باتجاه أهداف جديدة. ما لم نر العمل الذي نكره  
كما لا شيء آخر، أكثر من مرحلة مؤقتة في رحلتنا حيال عمل ما  
نحب عمله، فإننا سنبقى في هذا الفخ. لن نضحى بأن نراكم هذه  
الأموال القليلة الثمينة من رأس المال والتي يتطلبها أول تحرك لنا  
باتجاه النجاح.

إذا علمت فجأة أنك ستذهب إلى أول لقاء عمل عند الجهة  
الأخرى من المحيط بعد أسبوعين من الآن، يفترض بك أن تبدأ  
التخطيط لهذه الرحلة منذ الآن. أليس كذلك. ستعمل على إتمام  
حجوزات الرحلة والفندق، وتتدبر أمرك للحصول على كمية المال  
الكافية معك، تتفحص خزانة ثيابك وتجدد جواز سفرك وتتفحص

## 26 - جِدْ نَفْسَكَ ثُمَّ اَنْجِحْ بِقُوَّةِ عِبْرِ تَخْطِيطِ الْحَيَاةِ

توقف عن العمل واذهب للتمتع - ادفع ثمن الوصول إلى مهمة يمكن أن تحبها كثيراً بحيث تحصل على السعادة والنجاح بشكل أقرب مع كل درهم تكسبه. إذا أمضيت حياتك وأنت تعمل شيئاً تكرهه، فإنك تكون في كل يوم من أيام عملك، تدفع النجاح والسعادة للابتعاد عنك أكثر.

احفظ في ذهنك أنك لن تستطيع أبداً أن تجد عملاً تحبه حتى تصبح مفكراً إيجابياً. إن كل عمل في العالم مكروه من قبل بعض الأشخاص الذين يقومون به . بالمناسبة، بعد أن تكون بذلت مجهوداً كبيراً من أجل تغيير موقفك، إن أول برهان أنك تنجح سيأتي حين تبدأ الاستمتاع بشيء من عملك الحالي لأول مرة. أنت تستحق مكافأة خاصة حين تنجز هذه القفزة، إذ أن تغييرك لموقفك ليس سهلاً على الإطلاق. أن ما يحتاجه الأمر هو ثلاثة أسابيع من التفكير الإيجابي - ضع نفسك ضمن حماية فكرية إيجابية بشكل كلي لمدة 21 يوماً ولن ترغب أبداً في العودة إلى ضرب مشاريعك بالسلبية. ثلاث أسابيع من التفكير الإيجابي ولن تبقى حياتك أبداً هي نفسها.

فلنواجه الأمر - إن بضعة أسطر من العمل ليس محببة كفاية. إذا لم يكن هناك طريقة لتحسن فيها موقفك بشكل كاف لتوقف العمل وتبدأ التمتع بمهمتك الحالية، غير مهتتك. إذا كان هذا هو موقفك، قم بعمل التغيير بتهور متعمد. تحرك، إن الوقت ثمين وغير قابل للاستبدال. لكن خذ حاجتك من الوقت لتغير بشكل كاف بحيث يكون لحركتك فرصة قوية لتنجح باتجاه الأعلى، وليس نحو

اليمين أو اليسار، أو نحو الأسفل. إن النجاح لا يقدم من خلال الإسراع في عقبات قابلة للتنبؤ بها قبل حدوثها.

## تعليمات ذاتية:

أنا لا أعمل - لكنني أقبض الكثير من المال لأنني مدهش في ما أحب القيام به من عمل.

إن معظم الأشخاص يعدون مخططات بعناية لرحلاتهم الصغيرة، ولا يعملون أي مخطط أبداً لرحلاتهم الطويلة، منها، لمدة حياتهم كلها. ففكر بهذا. أليس من المذهل أن يذهب المزيد من الطاقة غالباً في التخطيط للعطلات عوضاً عن تنظيم مهنة بكاملها؟ يعلق ملايين الأشخاص في أول عمل لهم حتى يحين الوقت للبحث عن إشارة مساعدة مطلوبة مرة أخرى. إنهم لا يخططون حياتهم أبداً، إنهم فقط يتحركون كردات فعل عند حدوث الطوارئ. خطط لحياتك خطياً (كتابة)، راجع مخططك شهرياً، أو بقدر الضرورة لتجعله قوة جبارة ليرسم نجاحك. جدد مخطط حياتك على الأقل مرة كل عام من أجل الحفاظ عليه متماسياً مع توسع آفاقك وتغير فوائده.

ابداً الآن، ولما كانت أول صفحة من مخطط حياتك المكتوب ستكون أصعب صفحة للكتابة، اكتب بسرعة شيئاً بسيطاً.. حتى تمكن نفسك من البدء، أجب على هذا السؤال خطياً: أين تريد أن تكون بعد مرور خمسة أعوام من يومنا هذا؟ ثم اعمد إلى إضافة وتغيير التفاصيل في مخطط حياتك بشكل شامل خلال باقي الأيام.

ابتداءً من الآن، خذ القليل من الوقت خلال كل شهر في إعادة ومراجعة مخطط حياتك. هذا صحيح، لا تتوقف أبداً عن

تحسين هذا المخطط. خاصة حين تكون تعباً، حافظ على مراجعة مخطط حياتك بانتظام. حين لا تكون حياتك مجدولة بالعمل الذي تحب أداءه، ازم الإهمال جانباً من خلال برمجة «ليس عملي» الذي تحب القيام به.

هناك بضعة أشياء ستعطيك شعوراً عظيماً في التصميم والأهمية أكثر من جدولة حياتك - كما أن هناك بضعة أشياء ستعطيك تقديراً عظيماً للوقت الذي لا يقدر بثمن.

### تعليمات ذاتية:

أنا أذهب دائماً حيث أريد أن أذهب لأنني أخطط مسبقاً لساعاتي وأيامي وأشهري وسنواتي، وحياتي كلها. إن مخطط حياتي لا ينتهي أبداً لأنني أجد دائماً طرقاً جديدة لأجعل حياتي أفضل، وأشياء جديدة أتعلمها وأتمتع بها.

### 27 - ضع المزيد من الأشهر في كل سنة من سنواتك

ما هي البراعة أو المعرفة التي يمكنك اكتسابها ويمكنها أن تساعد بالشكل الأكبر لأنجاز النجاح الذي تسعى إليه الآن؟ لماذا لا تتعلمها؟ إن الإفتقار إلى الوقت هو سبب شائع. فكر ماذا يمكن أن تعني هذه البراعة (المهارة) أو المعرفة، وهي تحت سيطرتك. ثم كوّن تعليمة ذاتية تعمل على تغيير رتابتك ووفر الوقت الضروري من الساعات التي تنسل منك الآن عبر طرق مبتدلة. إن قدرأ صغيراً من الوقت المدّخر كل يوم يمكن أن يعمل بسرعة فرقاً كبيراً.

إذا ظننت أن نصف ساعة يومياً لن تكون قدرأ كبيراً، ففكر بالأمر. بعد اختزال قصة عيد الميلاد خارجاً، فإن 30 دقيقة يومياً

تجمع 182 ساعة في السنة. طالما أن معدل العمل الأسبوعي هو 40 ساعة مما يعني 173 ساعة عمل شهرياً (163 ساعة إذا سمحت بسبب أيام العطلة والفرص الإعتيادية). إن هذا يعني أن استخدام نصف ساعة كل يوم تعطيك أكثر من شهر كامل من الوقت المنتج المضاف خلال كل سنة. إن هذا كاف لخلق فرق كبير في إنجاز أهدافك.

كلمة تحذير: ابدأ بتحويل فقط نصف ساعة يومياً من ضياع الوقت سدى إلى وقت لربح الأهداف. بعد أن وضعت نفسك على البرنامج لمدة 21 يوماً واعتبطت بسبب النتائج التي تنجزها معه، فكر بإضافة نصف ساعة أخرى. لا تُفترق نفسك في برنامج قاس جداً بشكل سريع.

في المرة التالية، ستعجب كيف يمكن لشخص ما أن يعمل بهذا القدر، وستعرف، أن لديهم المزيد من الأشهر من الوقت المنتج في سنواتهم أكثر مما لدى الإنسان العادي.

لنلق نظرة سريعة على روتين متوسط نصف الأسبوع:

ساعة واحدة	تحضير ليكون جاهزاً
ساعة واحدة	من وإلى العمل
ثمانى ساعات	العمل اليومي
ساعتين	وقت الأكل
ساعتين	عائلة، اجتماعيات
ساعتين	تلفزيون وفرص أخرى
<u>ثمانى ساعات.</u>	نوم
24 ساعة (أربعة	
وعشرون ساعة)	

استناداً إلى هذا الجدول (البرنامج) كم يبقى من الوقت لمتابعة أهدافك؟ ثماني ساعات للنوم؟ لا تمزح. يحتاج المراهقون إلى أكثر من ذلك. كما أن الأشخاص المرضى يحتاجون أكثر. كما أن بعض العجائز يحتاجون فعلاً لثمانى ساعات أو أكثر من النوم ليلاً. إلا أن أكثرنا لا يحتاج تقريباً هذا العدد من الساعات.

افترض أنك نظمت نفسك لتشعر أنك جيد بعد سبع ساعات ونصف فقط من النوم؟ بالمقارنة مع الشخص الذي يقضي في السرير تسعة ساعات كل ليلة، فإن هذا سيعطيك ثلاثة أشهر كاملة من الوقت الإضافي في كل سنة. كيف تظن أن الرباحين الكبار يربحون بهذا القدر؟ ليس من خلال الغط في النوم لمدة أطول. ضع شهراً إضافياً أو ثلاثة أشهر في روزنامتك من خلال درس أقل للطبخات (بقع) اللدباب في السقف. وستجد أشهراً إضافية أكثر من أماكن أخرى في برنامجك.

### تعليمات ذاتية:

أنا دائماً أنام بفعالية وبشكل سليم وأحصل على (. . .) ساعة وهي كل ما أحجاجة للنوم. ثم أستيقظ وأنا أشعر بالنشاط. وأقفز من السرير وأبدأ بجعل الأشياء الجيدة تحدث من خلال استخدام كل دقيقة خلال اليوم بشكل منتج.

### 28 - لماذا تبكي البطاقات التي وزعتها أنت؟

إن ذلك لن يغير شيئاً. 80 ٪ من الناس لا يهتمون والـ 20 ٪ الباقين مسرورين. لا تقدم لهم الرضى.

إن معظم الأشخاص الذين يخسرون بلعب البوكر، يلقون

اللوم على الورق. لكن، بما أن الرباحين الدائمين يعلمون أنه في السياق الطويل يأخذ كل واحد نفس الأوراق فإن ما يجعل الفرق هو كيف يتم اللعب على أساس الجريان الموحد للورق.

إن الأمر هو نفسه في العمل وفي الحياة الشخصية (الخاصة) في الرؤية البعيدة (الطويلة)، كل شخص موجود في نفس العربة وله نفس الحظ ليجد ويستغل الفرص (المناسبات). هنا نجد القواعد الأساسية لفعل ذلك بنجاح:

### فكّر قَدْماً بشكلٍ واضح

مهما تكن ظروف عملك اليوم، فإنها ستختلف كلياً خلال بضعة أشهر فقط. لا تخطط استناداً إلى أزياء اليوم، ونزعات اليوم والحقائق الاقتصادية المستمرة لمدة طويلة. إنها لن تستمر. لماذا أنا متأكد؟ لأنها أبداً لم تكن كذلك.

### اعمل على تجميع رأس المال المغامر

لم يحدث أبداً أن كانت هناك فرص لا يمكن استغلالها بواسطة المال أكثر مما يمكن من خلاله. إن الأمر لا يحتاج بالضرورة إلى الكثير، لكنه يأخذ القليل. بدون هذا المبلغ الصغير من المال، فأنت لا يمكن مساعدتك، حتى وأنت تنظر إلى مناسبات (فرص) رائعة. إن مصاريف الحياة لمدة ستة أشهر هي رأسمال قليل ومنطقي للمغامرة (من دون احتساب مصاريف مدينة) بالنسبة لباحث متلهف للنجاح ليجمعها قبل القيام بحركة كبيرة من أجل الاستقلال.

### حسّن قدراتك

وأنت تنتظر فرصة مناسبة، ادفع بنفسك بقوة لتزيد من

معرفتك، لتحسن مهاراتك الحالية وتعمل على تطوير وتنمية مهارات جديدة. حين تحصل على فرصتك الكبيرة، سيكون لديك أقل من الوقت، كما أن ثمن خطأ قابل لتفاديه سيكون أكبر بكثير. إذن تعلم أكثر الآن. إن دروس المساء المجانية أو المدفوعة متوفرة في معظم المدن، كما أن الدراسة عبر المراسلة متوفرة أينما كان.

### 1 - اعمل على زيادة معرفتك من الكلمة المكتوبة.

إذا كنت لا تستطيع أن تتحمل ثقل الإشتراك الذي تحتاجه لتبقى متقدماً في محيط اهتمامك، اعمل على برمجة ذهابك إلى المكتبة العامة في الأسبوع مرة صباحاً، وطالع آخر مجلات تغطي اختصاصك.

### 2 - اعمل على زيادة معرفتك في الكلمة المحكية.

يوجد الآن لدى بعض المكتبات تسجيلات بشأن مواضيع مختلفة، يمكن إعارتها. إشتري تلك التي يمكن أن تكون قابلة لمساعدتك بشكل خاص واستمع إليها مرة بعد مرة. إن ميزة شريط التسجيل هي أنك تستطيع أن تستمع إليه في حين تكون أيديك مشغولتين بإنجاز مهمات روتينية. اذهب إلى جميع الحلقات الدراسية في اختصاصك بقدر ما تستطيع. إذ أنه لا يوجد كفاية من الوقت لتكتشف من جديد ما تم معرفته، من خلال تجاربك وأخطائك الشخصية.

### 3 - اعمل على زيادة معرفتك مباشرة من فم الحصان.

إن الكثير من الأشخاص الناجحين سيقدمون لك تطلعات قيمة إلى أقصى حد، ومعلومات ونصائح إذا احترمت وقتهم وأظهرت لهم أنك جدي وأنك قادر أن تصبح ناجحاً.



إن الأشخاص الذين تقاعدوا عن القيادة مؤخراً في حقلك، هم مصادر معلومات جيدة بشكل خاص. هناك نقطة حيوية: قبل أن تذهب من أجل نصيحة مجانية، أعد البحث في قراءة الموضوع الذي تريد عنه المعلومات. ليس هناك طريقة أسرع لطرد الأخصائي لك من أن تسأل نفس أسئلة المبتدئ القديم، تلك التي تم الإجابة عليها في كل كتاب وكل مجلة كتبت عن هذا الموضوع.

٤- اعمل على زيادة معرفتك من خلال تجاربك الخاصة.

افعل بقدر استطاعتك. شاهد بقدر استطاعتك. جرّب العديد من مختلف النشاطات بقدر استطاعتك. وحين يكون ممكناً، دقق شخصياً ما تستطيع من المعرفة التي ستستند عليها (تتكلم عليها)، بقدر استطاعتك. إن التجارب التي لديك شخصياً، والوقائع التي تجمعها شخصياً ستلتصق عندك لمدة طويلة بعد أن يكون ما قرأته أو سمعته قد تلاشى من ذاكرتك.

هنا يكمن خطر قد يؤدي بأشخاص يتكلمون على أنفسهم، أشخاص قادرين على ارتكاب أخطاء على الرغم من أن تجاربك الخاصة ستعطيك آفاق ومعرفة لا يمكن أن تكسبها من خلال أي طريق آخر، خذ حذرِك منها. لا تنس أبداً أن ما تراه أو تختبره شخصياً سيكون له تأثير عاطفي كبير عليك أكثر مما تسمعه أو تقرأه. لكن ذلك لن يؤدي إلى جعل ما رأيته أو ما شعرت به مهما بعد الآن في قرارات ذكية أكثر من وقائع أخرى لم تتمكن من رؤيتها.

### تعليمات ذاتية:

عليّ أن أقبل الأوراق التي توزعها لي الحياة ثم أخرج وأربح

أكبر مبلغ من المال من خلالها. إن الأشياء التي لا يمكنك أن تسيطر عليها، لا تحط من موقفي لأنني دائماً أفكر بالأشياء العظيمة. أنا أعمل اليوم، والأشياء الأهم (الأكبر) سأعملها غداً.

## 29 - ع.ا.ف.ت.ا.م لا تفشل كن واحداً منها

لماذا يربح بعض الأشخاص كثيراً من الحياة، في حين يبدو أن غيرهم يستحق الفشل فقط؟ لأن الفشل هو صيغة الخوف واللامبالاة والتردد والافتقار إلى العزم.

إن الخوف من الفشل الصغير يجعلك تتحاشى المناسبات (الفرص) الصغيرة. وحين تتحاشى الفرص الصغيرة، ليس لدينا حظ لتربح نجاحات صغيرة. وبما أن كل نجاح كبير يجب أن يجمع من قبل عديد من النجاحات الصغيرة، فإن ثمن تحاشي أية مخاطرة للفشل الصغير هو الفشل المحدد مسبقاً.

إن اللامبالاة تسيطر علينا حين ندرك أن الربح يتطلب وقتاً وجهداً إذا كنا نعلم أنفسنا أن النجاح الوحيد الذي نريده هو النوع الفوري. إن التردد يسرق لنا الفرص عندما لا نحضر أنفسنا لاتخاذ القرارات.

كما إن الافتقار إلى العزم يحطم الحل لدينا حين لا يكون عندنا الإستخدام الجدير للأشياء التي نريدها من النجاح.

## ماذا بشأن - ع.ا.ف.ت.ا.م

- لديها عزم إذ أنها تملك فكرة واضحة عما يجب أن تفعله في المرحلة التالية من حياتها بعد أن تكون أنجزت النجاح الذي ترنو إليه الآن.

- تملك احترام الذات بسبب قبولها دفع ثمن إنجاز أهدافها.

- إنها تعمل بفعالية.

- إنها تحضر.

- لديها الأمانة والاستقامة.

- المجهود الإضافي تبذله بطيبة خاطر.

من أجل ربح النجاح، يجب أن تكون واحداً منها.

### تعليمات ذاتية.

أنا أريد النجاح من أجل أن (دوّن غايتك الشخصية لإرادتك ورغبتك في النجاح).

أنا أحترم نفسي لأنني فعال ولأنني أواظب تجاه أعمال الرفض وتجاه الصعوبات التي توقف أشخاصاً أدنى مني عن المتابعة.

أنا أحضر بشكل متمكن وشامل لكل نشاط مهم.

أنا أملك درجة عالية من الاستقامة الذاتية التي تسمح لي بتوظيف مجهود إضافي.

أنا واحد من الع.ا.ف.ت.ا.م وهو رابحون.

### 30 - لا تعمل لصالح رئيس بغیض

إذا كان رئيسك لا يعترف ويكافئ الأداء العالي، لا تضع شهراً ثميناً من حياتك بهدف تغيير موقفه. إن الأشياء التي تنقصه مقابل ما يحدث هي هائلة.

عوضاً عن ذلك، اعمد إلى تغيير عملك. لديك الكثير من السليبيات لتتمكن من التغلب عليها أساساً. لا توقف أي شيء

يمكنك من التخلص من هذا بشكل سهل .

### 31 - مرّن عقلك ما وراء الوعي على حل المشاكل الثقيلة

تفحص المشكلة التي تريد حلّها، بالتفصيل . حددها بالشكل الكامل بقدر استطاعتك . ابدأ بكتابة المشكلة خطأً . لا تعمل بتعجل هنا . إن كتابة المشكلة بالتحديد تسمح لك بالتفكير ملياً فيها بشكل فعال والبدء بالبحث عن حل . من أجل جعل فهمك لأبعاد المشكلة حاداً، إعمل على تقسيم المشكلة إلى أجزاء . ثم دوّن هذه الأجزاء ضمن ترتيب أهمية كل واحد منها . حين تعلم بالتحديد ما هي المشكلة وكيف سيتم التعامل معها، فأنت قطعت نصف الطريق على الأقل بهدف إيجاد أفضل حل .

حين لاترغب بكتابة مشكلة ما خطأً، غاباً ما يعني هذا أنه يملكك خوف ممزوج بهذه المشكلة . طالما أنه يمكن السيطرة على الخوف، أو إنغائه، لكن ليس إيجاد الحل له، فإن وجوده يجعل أية مشكلة عملية أصعب - أو يستحيل التعامل معها . أبعد الخوف عن طريقك من خلال كتابة كل شيء خطأً على ورقتين منفصلتين . على الورقة الأولى، دون ما هو حقيقي وعملي بشأن المشكلة، وعلى الورقة الثانية، دوّن ما هو شعورك حيالها .

بعد أن تكون فصلت الخوف عن الناحية العملية بهذه الطريقة، يمكنك البدء بالتحرك بهدف حل الأشياء التي يمكن حلّها: المظاهر العملية للمشكلة . إن المعرفة التي تعمل من خلالها بفعالية لمعالجة البنود العملية، تجعل من السهل عليك الفصل بين حذرک الذكي عن الخوف غير المنطقي . ثم حين يعطيك عقلك الماورائي الحل

لمشكلتك العملية فإن كل مخاوفك بشأنها ستزول.

إعمل على كتابة جميع الجذور والفروع وأوراق المشكلة - لا تنسى أن تدوّن الجذع الرئيسي الذي يصل فيما بينها كلها. أوجد الحدود أو ضع حدودك الخاصة لمشكلتك. لا يمكنك حل أية مشكلة قبل أن تحددها وهي طريقة أخرى لقول أنه يتوجب عليك معرفة حدود المشكلة قبل أن تبدأ التعامل بفعالية معها. حين يكون ذلك صعباً، اكتشف حاجاتك بشكل أعمق. خذ المزيد من المعلومات، ثم اجلس في مكان هادئ من دون أي شيء سوى قلمك وكمية من الورق، واكتب ما تعتقده بشأن المشكلة. اعمل على تقسيمها بطرق مختلفة. اكتب عناوين جميع الإمكانيات. ثم اكتب مرة أخرى الاحتمالات بالتفصيل.

تذكر أنك لن تجهد نفسك لحل المشكلة الآن. ستدع عقلك الماورائي يقوم بذلك في الوقت المناسب. إن ما تفعله الآن هو كشف لفهم وإدراك المشكلة بشكل شامل. لكن الجواب يمكن أن يندفع في ذهنك في أية لحظة.

إن هذه الخطوة غالباً ما تعطي نتائج مذهشة، أحياناً ستكتشف أن مشكلة مقلقة (مزعجة) ليس لها مظاهر عملية البتة، وإن الأمر خوف بحث ليس إلا. حين تدرك ذلك، يمكنك أن تُخرج الألم (الوجع) من الخوف. كيف؟ من خلال كتابة تعليمة خاصة تعمل على طرح موقف إيجابي جديد على خوفك القديم. إنها الخطوة الأولى. أما الخطوة الثانية فهي أن تراجع تعليمتك الذاتية الجديدة ثلاث مرات يومياً.

إن الإمساك بأفكارك حول حقيقة المشكلة هو أمر صعب. إذا

وجدت أن الأمر سهل، يمكن أن تكون قد أغرقت فكرك بفيض من الصور الذهنية القديمة غير الواقعية عوضاً عن التفكير بواقعية وبفعالية بالمشكلة. واجه جميع الوقائع التي يمكنك تحديدها، اعمل على وزن كل المسلمات التي تجدها، اعتبر كل إمكانية يمكنك تصورها، حل كل مواجهة يمكن أن تقابلك. إن العمل هكذا يدفعك لتعلم أشياء عديدة وعمل العديد من القرارات الصغيرة. كل ذلك يجب أن يتم قبل أن تنجز مستوى المعرفة الأعلى بشأن المشكلة، والتي ستحتاج إليها لخلق حل سيعمل على تحريك حياتك قدماً. اعمل على تحليل المشكلة بالشكل الشامل الذي يمكنك، لكن لا تدفع نفسك إلى الحل. إن ما تفعله هو تحميل البرنامج داخل عقلك الماورائي. حين يكون لديك مشكلة واضحة ومحددة، وجميع المعلومات التي يتوجب عليك جمعها أصبحت بمتناولك، فإن البرنامج قد تم تحميله. الآن دع منه عقلك الماورائي يتصب من خلال تفكير مدرك حول كم أن الأمر سيكون مدهشاً حين تجد الحل لهذه المشكلة. بعد أن تكون فعلت كل هذا، دع كل هذا يخرج من أفكارك العاقلة. إذا عادت المشكلة ثانية إلى مضايقتك، قل لنفسك: إني سلمت هذه إلى عقلي الماورائي. وفي الوقت المناسب، سيكون لدي الجواب، لكن حتى ذلك الوقت، لن أخشى شيئاً بشأنها بعد الآن. إن الخشية أو الخوف لن تساعدك أبداً على حل المشكلة. إن عقلك الماورائي يجيب على التشجيع وعلى الثقة بشكل هائل، بشكل أفضل مما يفعله مع الخوف والضغط، وهو يعمل فقط وهو مسترخ. وأنت مستلق في سريرك، مستسلم للنوم، لا تكدح ولا تتن كم أنك بائس من وضعك كونك بحاجة ماسة إلى إيجاد طريقة لذلك، أمعن النظر بإخلاص

وثقة على كيفية ما ستكون عليه حين تُحل المشكلة. ثم اندفع إلى النوم.

إذا لم يكن الحل في ذهنك عند أول صباح بعد أن تكون عملت على ضوء هذا الأسلوب، لا تخيب آمالك. عادة ما يأخذ الأمر عدة محاولات قبل أن تتمكن من السيطرة على فن السماح لعقلك الماورائي بحل مشاكلك. قد يكون أنك لا تحمل البرنامج داخل رأسك بالشكل الصحيح من أجل الانتباه بوجه هذا الاحتمال، أعد تزويد فكري بالبرنامج. في كل صباح ثالث حتى يصبح الحل لديك. كيف تعمل على تحميل عقلك الماورائي.

أعد دراسة المشكلة. تابع كل ظاهرة فيها. أعد مراجعة جميع الافتراضات، والتفاصيل الأصغر والمعلومات. حاول أن تحدد (تعرف) المشكلة بشكل أقرب قليلاً. ثم اصرف دقيقتين من الوقت بالتفكير كم أن الأمر سيبدو رائعاً حين ستعمل على حل هذه المشكلة.

في حال لم تندفع أية فكرة مثيرة لحل المشكلة في رأسك في نهاية الأسبوع الأول، اجلس قليلاً في زاوية هادئة وقل لنفسك أنك تعلم أن الحل سيكون لديك في وقت ما، وأنت مسرور في أن تنتظر قدوم الحل. ثم افعل هذا فقط. مهما يكن الأمر، وفي أي وقت تشعر بالخشية بشأن هذه المشكلة، أعد التفكير بها مرة أخرى، وأعد تحليلها، وأعد كتابة تفسيرك الخطي لماهية المشكلة على حقيقتها وأي شكل تود أن يأخذه الحل. حين تكون فعلت هذا، لا تعتمد أبداً إلى إعادة كتابة ما سبق وكتبته من المشكلة. إن هذا أمر حيوي. إن كتابة أشياء خارجة وسريعة في كل مرة تفكر فيها

بالمشكلة، تساعدك على تحطيم الحواجز التي تعيق إيجاد الطريق للحل في عقلك المدرك. إذا لم تستطع إضافة أي شيء جديد لتفكيرك حول المشكلة، لا تشغل بالك بالأمر.

كن أكيداً أنك تقول لنفسك «إني حقيقة أريد إجابة على هذا، بإمكانني ذلك - وأنا أعلم أنني سأتمكن من ذلك. ثم استرخ. توقف عن التفكير فيها. قد يمر أسبوع أو اثنان. ثم فجأة سيكون لديك الجواب. قد يكون الجواب في عقلك حين تستيقظ. قد يندفع الجواب من هنا أو هناك وأنت تستحم أو تقود سيارتك إلى المدينة، أو تنتظر المصعد. إذا كانت المشكلة على درجة من الأهمية، فإن حل عقلك الماورائي سيصعقك (يذهلك) بدقته وألمعيته. لأن جوابه سيكون أرفع إنتاج من بين كل أفكارك السابقة والتعلم والتجربة. إنه سيحتوي على عناصر ستعمل على السير معها إلى مصادرها، وقد يحدد اتجاهات جديدة قد تساهم في تثبيت شجاعتك وطاقتك.

مرة وقد جريت هذا الإبتهاج (الانتعاش) متبداً بالبحث عن كلمات كبيرة تغزوها بقوتك الهائلة الجديدة. أجل إن الأمر سيطلب بعض الجهد والتركيز والوقت والصبر والثقة بالنفس لإحيائها. لكن ما أجمل هذه الرعشة، وأكبر هذه الثقة بالنفس في أن تعلم أن لديك هذا الاتساع وهذه القدرة في عقلك الماورائي بتصرفك.

### تعليمات ذاتية:

إني أجد أفضل الحلول حين أنا. أنا أتمكن من ذلك عبر تحديد مشاكلي خطياً ومن ثم أدع عقلي الماورائي يتولى الأمر. إن هذا الأمر يفعل فعله دائماً لأنني أملك الصبر والثقة لكي استرخي وأدعه يعمل.



## 32 - إنجاز أول طلب

إن أكثر الرجال ممن سبق وتكلمت معهم، ثم يكن مدير مصنع. إنه ليس شهيراً ولا ثرياً. حين قابلته، كنت في طريقي لأستقل الطائرة المغادرة لأعود إلى بلدي بعد أن قضيت وقتاً لانجاز بعض الأعمال في تلك المدينة. توقفت سيارة المطار الفخمة في الكشك المعد لها، على الخط السريع وخرج رجل من هذا الكشك.

أعطاه السائق المال وقال الجابي: «شكراً وتمتع بيوم جميل» ثم أمال رأسه داخل الزجاج المفتوح وتكلم معي عبر كتف السائق: سيدي، أنت هناك في الخلف، تمتع بيوم جميل».

من خلال الملاحظات التي كنت أفكر فيها، رأيت البسمة الكبيرة لهذا الرجل وأعدت الابتسامة بشكل أوتوماتيكي. حين أدار السائق محرك السيارة وأراد الانطلاق بها كاد أن يصدمني.

قد السيارة جانب الطريق، قلت للسائق، يوجد شيء خطأ هنا، ثم ركضت عائداً إلى المكان حيث يقف الجابي داخل الكشك وقلت: لدي سؤال أطرحه عليك، هل تسمح وتخرج إلى هنا. رماني الرجل بنظرة صدوقة وهو يخرج من الكشك: يَمَ يمكنني أن أساعدك؟

كم من الوقت مضى عليك وأنت تجمع النفود.

سيدي، هذه هي السنة السابعة عشرة.

- طيلة سبعة عشر عاماً وأنت تقف في الكشك. لماذا أنت

سعيد بهذا الشكل؟

أنا أعمل هنا سبع ساعات يومياً فقط. ثم أذهب إلى المنزل.

لدي زوجة رائعة وأولاد مذهلين. لدينا سيارتنا الكبيرة والصغيرة هذه جاهزة بشكل دائم. في نهايات الأسبوع، نقفز جميعاً إلى داخل السيارة ونذهب لصيد السمك ونقوم بنزهة طويلة، أو فقط انظر إلى ما يوجد في الجانب الآخر من التلة. إن راتبي من هذا العمل ليس شيئاً وقريباً سننهي دفع ثمن منزلنا. إنني أحصل على كل ذلك من خلال الوقوف هنا فقط وأخذ الماء من الأشخاص، سبع ساعات يومياً، وابتسم الرجل بسعادة. يجب علي أن أتابع العمل.

- بالتأكيد يجب عليك ذلك؛ قلت له، أشكرك لإجابتك على سؤالتي.

- هي سعادة لي يا سيدي قالها وهو يتسم لي.

لم أقابل شخصاً أكثر سعادة وأنجح من هذا العجائبي للمال. أستطيع أن أقسم على ذلك. إن عمله ضروري. وهو يتمتع بالقيام به، وهو يحيا حياة جميلة متوازنة - حتى لو ترك العمل أو أنه استمر فيه يومياً، فهو ينظر قدماً إلى كل يوم. إن أهدافه ليست في حالة تحدي، لكنها الأهداف التي يريد أن يحققها، إنها تأتي تبعاً بشكل صحيح على البرنامج (الجدول) كما أن المستقبل الذي يريده مضمون.

يشعر الكثيرون بيننا أن النجاح يعني فقط أشياء مثل القوة، والغنى والشهرة. إن هذا ليس صحيحاً. إن النجاح يغطي عدداً ضخماً (عدداً لا يحصى) من مختلف الغايات والإنجازات التي يكافح الناس من أجلها كل يوم. إن العديد من أشكال النجاح الأكثر استمرارية ورضى، يمكن أن يكون أكثرها لا علاقة لها باكتساب القوة والغنى والشهرة.

إن جابي المال هذا هو واحد من المحظوظين القلائل الذين يتمتعون بما يكفي من الذكاء لكي يعيشوا و يفهموا من خلال أهم طلب للنجاح. أنا مقتنع أن هذا الطنب يتم إغفاله (التغاضي عنه) أو تجاهله من قبل معظم الناس أكثر من أي شيء آخر. لا يتوجب علينا أن نحفر عميقاً لنجد السبب، لأن الأمر بسيط جداً، فقط محظوظين قلائل يدركون كم أن القرارات التي يجب اتخاذها يجب أن تكون عميقة وسريعة الوصول، كما يجب تنفيذها والعيش معها بهدف ملاقة إنجاز (إتمام) أول طلب. إن هذا الطلب هو:

---

قبل أن تتمكن من الوصول إلى النجاح، يجب على المجهود الذي تبذله للوصول إليه أن يكون جديراً بما تشده (تريده).

---

### 33 - ريشة من المعرفة

لدى معظمنا حواس جيدة حول الريش. لا يمكننا أن نسحب يداً مليئة من ذنب شيء ما، ما لم نقرر أن الفرخة طائر. إن الأشخاص الذين يعاملون بخشونة ريش ذنب النسر، غالباً ما يتحركون ضمن مربعات صغيرة، وأحياناً في أقرب مستشفيات.

يعلم معظمنا أفضل من ذلك. كلنا تعلمنا في مرحلة الطفولة أنه من الأفضل لنا أن نقصر التقاطنا بالمنقار على الأشياء السهلة. إن المشكلة هي أنه يمكن أن يكون هناك أثر للنسر في كل هديل حمامة. اقتلع (أنتف) ريشة منها، وقد تنمو ريشات جديدة وتتحول إلى سكن طيور. إنك ستكشف بصعوبة السبب الحقيقي لصعوباتك الجديدة المفاجئة حين تأتي حمامة بهدوء إلى عشها لكي تبيت - إن

معظم الطيور ذكية ما فيه الكفاية لتدعك ترى أي منقار يقرصك حتى تتعد، تتعد هبوطاً. في هذه الحالة، حتى قرصة الطير يمكن أن تشبه مزقة النسر.

تهتم طيور أخرى بالتفكير ملياً في المشاكل التي يسببها الشخص الذي يقرص ذنبها عبر خفقة جناح أو سقسقة بسيطة في المكان الصحيح.

راقبه حين تكون مع النسر لكن لا تلتقط الحمام من مناقيره أيضاً.

### 34 - اشعل الصورة الذاتية للنجاح داخل عقلك

إن صورتك الذاتية تراقب كل شيء تفعله. طالما أن أفعالك السلبية والإيجابية لهما أكبر تأثير على ما يحدث لك، بعد فترة من الوقت، فإن صورتك الذاتية لا تراقب كل شيء تفعله فقط، بل هي تراقب أيضاً كل شيء قد يحدث لك. الحظ، الحوادث وقوى الطبيعة والأمم تبدو وكأنها كلياً أبعد من سيطرتنا: في الحقيقة، إننا نمسك بمزيد من القوة لنكافح ونتغلب على هذه الصعاب مع كيفية تأثير هذه الأحداث علينا في أعماق شعورنا، إننا نخلق نتائج لما لهذه الأحداث علينا، من خلال عمل ما تقول لنا صورتنا الذاتية أن نعمله.

ما هي هذه الصورة الذاتية في كل حال؟ إنها تصميم شخصيتك الذي بَنَيْتَهُ. قد يكون الأمر طَوَّرته بعناية أو أنك أتمتته من غير اهتمام، في جميع الأحوال، فإن الشخصية التي تملكها هي من صنعك أنت. ليس من الجيد القول أنك شبيه بشخص آخر بسبب تربية غير مرضية أو مصاعب سابقة. إن الفرص التي لم

تحصل عليها لا تحتسبها أبداً بعد الآن. كل هذه الأشياء هي الماضي غير القابل للتغيير - إن حياتك هي الحاضر القابل للمراقبة.

إنك ستحيا هذه الحياة ضمن انسجام مع ميثاقها الذي أعطته لعقلك الماورائي. إن صورتك الذاتية هي الميثاق، الخريطة، الحظ السعيد لنفسك - إنه تصميم ما تريده من الحياة. إن أكبر قوة يمكن لشخص أو شيء أن يفرضها علينا هي صورتنا الذاتية. إن هذه القوة عظيمة لدرجة أنها قد تكون مذهلة باستثناء شيء واحد مدّخر. طالما أننا الأشخاص الذين نعمل على تطوير صورتنا الذاتية، فلدينا القوة أن نغيرها في أي وقت نختار ذلك. حين نعمل على تغييرها، فإن صورتنا الذاتية الجديدة تتولى الأمر وتتماشى بمحاذاة حياتنا بجانب الخطوط الجديدة التي أقمناها. بتعبير أخرى، إن الصورة الذاتية لشخصك، تلك التي صنعتها، هي التي ستعايش معها باتجاه الأعلى أو نحو الأسفل.

لدى كل واحد منا صورة فكرية عن نفسه، من المستحيل أن يتصرف المرء من دون وجود صورة ذاتية له. إذا حصلت على صورة فكرية جيدة لنفسك كرايح، وكمنجز، فإن ما تبدو عليه جسدياً لا يهم على الإطلاق. أرجو أن تدرك ذلك. يظن بعض الأشخاص أن الأفراد الناجحين يجب أن يبدووا بشكل معين، ولهم طريقة معينة في السير، وهناك جو معين يحيط بهم، وطريقة معينة في التكلم.

هذا ليس صحيحاً. كل ما يجب أن يمكنكوه هو صورة ذاتية للنجاح. أثبت الدكتور ماكسويل مالترز ذلك في كتابه القوي: التحليل النفسي لعلم الضبط. كان الدكتور مالترز جراح تجميل. كان

باستطاعته مساعدة الأشخاص الذين أصيبوا بالحروق، ذوي الوجوه المرؤعة، المصابين بأعطال تشويه لدى الولادة أو هم بحاجة إلى عمليات تجميل الوجه، قد يكون أنف طويل، كان لصاحبه حساسية تجاهه. كان هؤلاء الأشخاص يأتون للدكتور ويقولون له: إعمل على تغييرى. كان باستطاعة الدكتور مالتز أن يحسن العمليات التجميلية ويحول كل وجه إلى وجه جذاب وحتى جميل. ولدهشته اكتشف أن قرابة 80 ٪ من الأشخاص الذين أجرى لهم عمليات تجميل لجعل وجوههم جذابة أكثر لا زالوا منطولين على أنفسهم، لا زالوا خجولين، لا زالوا غير سعيدين كما سبق وكانوا قبل إجراء العملية.

بعد بضعة سنوات من الارتباك والحيرة بهذا الخصوص، أدرك الدكتور مالتز السبب، حين كان فقط المظهر الجسدي الخارجي يتحسن، فإن الشخصية في الداخل لا تتغير حتى تتحسن الصورة الذاتية. بتعايير أخرى، لا شيء مهم يتغير حتى تتغير الصورة الذاتية. إذا لم يبدأ أحدهم بتغيير عاقل لصورته الذاتية لتلائم المظهر الجديد الأكثر جاذبية، فإن شخصيته ستبقى بالتحديد هي نفسها، كما كانت قبل إجراء عملية التجميل. إن صورتك الذاتية تجعلك جديراً، أو غير جدير، بمثلك الأعلى وبنجاحك.

أن تشعر بالذنب حين تصبح ناجحاً كبيراً؟ إن كثيراً من الأشخاص يشعرون بذلك. لنرى كيف يحدث ذلك. بعد الكثير من العمل القاسي تصل إلى النقطة حيث يمكنك إتمام أحد أهم أهدافك، شراء سيارة جديدة فخمة. لقد حصلت على النوع الصحيح واللون الذي كنت تسعى إليه منذ وقت طويل. أخيراً تشتري السيارة وليس هناك وسيلة للذهاب مجدداً إلى العمل بهدوء.

يجب عليك أن تقود السيارة طوالت الطريق، أن تظهرها، أن تشارك في الحديث حول ثروتك الجديدة مع الآخرين. وهكذا، تصمم على الذهاب لرؤية صديق قديم منذ أيام الدراسة.

أنظر إلى سيارتي. أخيراً حصلت عليها. أليست رائعة؟

هذه السيارة تصرف كثيراً من الوقود، فإن صديقك. لقد حصل على صدمة قوية. إن فرصته، كما يعلم، كانت مساوية لفرصتك، والآن فأنت تجاوزه بعيداً إلى الأمام بشكل مفاجيء. ما لم يكن راضياً عن صورته الذاتية، فإن فخامة سيارتك التي اشتريتها للتو هي برهان لتفوقك ولتراجعه. إن وسيلتك لاقتناء سيارة اضطرته لرفع صورتك عنده وإن يُخفض صورته الذاتية، بالمقارنة معك، إنه يهوى خلق - ما تعنيه سيارتك له. إذا كان يواجه مشاكل مع هذا الأمر، فهذه مشكلته. لا ندعه يدفعها عليك من خلال جعلك تشعر بالذنب. إن جزءاً من ثمن النجاح الذي يجب أن تدفعه هو موقف أصدقائك الذين لم يصلوا إلى نجاح مماثل لنجاحك، منك.

### تعليمات ذاتية:

أنا أحب النجاح. أنا أعمل بذكاء وشدة. لأصل إلى ما أرغب فيه، إذ أنا أستحق ذلك كله.

لا أحد يجعلني أشعر بالذنب كوني ناجحاً. إذا لم يتمكن أحدهم من التعامل مع نجاحي، فإن هذه مشكلته. سأبحث عن أصدقاء جدد يستطيعون تحمل ذلك.

أنت تستحق نجاحاتك. لو أنك لا تستحقها لما حصلت عليها. أقتع نفسك أنك جدير بالمكافآت التي تحصل عليها. إن الشعور بالذنب بسبب النجاح شيء غير جدير بالاهتمام بالنسبة

لشخص لديه قدراتك .

### 35 - أين ستتعلم

هل أمسكت بهذا الكتاب رغبة منك في تعلم كيف تكون ناجحاً أكثر وكيف تحيا حياة سعيدة أكثر؟! إنني أبغض أن أخيب أملك؛ لكن لن تتعلم كيف من كتاب. ستقرأ كيف. إنك ستتعلم كيف حين تأخذ الأفكار من الكتاب وتجعلها تتناسب مع أهدافك ومع قواك، ثم تعمل على تطبيقها على حياتك.

إننا نتعلم بطريقة أسرع من شخص عمل على مشاركتنا بعضاً من عواطفنا وتجاربنا. إذن فلتأكد أن لدينا أشياء مشتركة. هل حدث أن كنت كثيراً؟ هل سبق وكنت محبطاً بسبب حياتك؟ هل سبق وشعرت بالذنب لأنك عملت ما كان يجب عليك عمله، لكنك لم تستطع أن تحفز نفسك على القيام به؟ هل سبق أن بقي الشهر طويلاً لدى انتهاء المال معك؟

إذا أجبت بنعم على كل واحدة من الأسئلة هذه، يكون لدينا الكثير من الأشياء المشتركة. إن هدفي في هذا الكتاب هو أن أعطيك بعض الأفكار والتقنيات لتساعدك على العيش حياة أكثر سعادة وإنتاجية.

### 36 - كيف تقبل غضب الأشخاص الآخرين

هناك فقط 3 أوضاع أساسية، تواجه من خلالها غضب شخص آخر بشكل مباشر:

1 - أنت بموقع أقوى من موقع الشخص الغاضب. مثلاً: أنت الرئيس في حين أن أحد موظفيك غاضب.



2 - أنت والشخص الغاضب على مستوى متساوٍ تقريباً في القوة. زوجتك، صديقك، الممّون، الزبون، العجوز القريب أو الجار غاضب.

3 - الشخص الغاضب هو في موقع أقوى من موقعك. أنت موظف مثلاً، في حين أن الشخص الغاضب هو رئيسك.

بسيط ما فيه الكفاية، باستثناء في كل موقع من المواقع الأساسية الثلاثة، يتوجب عليك أن تبدد غضب الشخص الآخر في حال كان غضبه كبيراً، خفيفاً أو غير موجود. قد تصدق أن غضب الشخص الآخر مبرر إلى حد كبير، أو مبرر قليلاً، أو أنه لا مبرر له بتاتاً. كما أن الموقع سيكون واحداً ولا يمكن تغييره.

إن إحدى قدرات الناجح الرئيسية هي أن يكون قادراً على تقبل وحل غضب الشخص الآخر حين يكون هكذا عمل ضرورياً لنجاحه. لكي تتمكن من التغلب على المصاعب مع غضب شخص آخر، يعلم الرابعون أنه يتوجب عليهم بادئ ذي بدء السيطرة على مشاعرهم. إن الرابع يرى في غضب الشخص الآخر لا شيء سوى حاجز آخر يتوجب عليه عبوره؛ أما الخاسر فهو يريد أن يستخدمه كعذر لفقدانه السيطرة على نفسه.

أنا تجاوزت بشكل آلي مع الغضب. حين يغضب منك شخص آخر، فهذا يعني أنه باستطاعة أي شخص أن يمسك زمام السيطرة على حياتك من خلال إظهار الغضب، بكل بساطة حافظ على السيطرة على حياتك من خلال الحفاظ بالسيطرة على طبيعتك. وحين تكون قد فعلت ذلك، يمكنك أن تكافح غضب أي شخص فيما يلي، الأسلوب البسيط والفعال لذلك:

1 - اعترف (سَلِّمْ) بغضب الشخص الآخر سريعاً:

لا شيء يلقي المزيد من الزيت على النار في ذهن شخص ما أكثر من التنكر لغضبه أو الإستهزاء به. إضغ إلى الأشخاص الغاضبين. إنته به بشكل حميم (عن قرب) وواضح إليهم. ثم قل لهم أنك تدرك كم هم بحالة غضب.

2 - اجعل الأمر واضحاً أنك معني به:

قل شيئاً مثل "إني لا ألومك بسبب غضبك، إن هذا أمر مهم جداً، أريد منك أن تعلم أنني أنظر إلى الأمر بجدية كبيرة.

3 - لا تسرهم:

كن صبوراً، دعهم يخرجون كل شيء. لا تحاول أبداً أن تسكتهم. استمع إليهم حتى يصمتوا. في جميع الأحوال، هذا ما باستطاعتك أن تفعله، كل ما يجب أن تفعله.

4 - حافظ على الهدوء (هدوئك):

إن العديد من الأشخاص يعبرون عن غضبهم بطريقة عامة وعاطفية. يجعل من الصعب فهم ما يزعجهم بالتخديد. في هذه الحالة، إنهم توافقون لقول أشياء هم لا يعنونها حقيقة. دع هذه الأشياء تمر واشرع في معالجة الموضوع معهم بعد أن تكون حللت المشكلة الحالية - لكن فقط إذا كان العمل بهذه الطريقة ضروري إلى حد كبير.

5 - إطرح أسئلة:

إن غايتك هي أن تكشف الأشياء الجوهرية التي يمكنك أن تفعلها من أجل إزاحة أو تصحيح سبب غضب الشخص الآخر. غالباً ما يتطلب ذلك صبراً كبيراً. إن الأشخاص الأشد غضباً يعملون

على معانجة الخيال عوضاً عن معالجة جوهر غضبهم.

6 - دعهم يتكلمون عن الحلول:

إن هذا يحدث حيث يمكنك الفصل بين الأشخاص العاقلين عن الأشخاص الذين لا يمكنك مساعدتهم. إذا أصغيت إليهم بهدوء، وطرحت عليهم أسئلة بشكل لائق وأسلوب معني، وأنتم الآن تبحثون عن الحلول، يجب أن يهدأ غضبهم بحيث يمكنك التكلّم معهم بشكل واقعي. في حال لا زالوا غاضبين بشكل لا يمكنهم من الكلام بفعالية عن الحلول، اخترع ذريعة (حجة) لكي تؤجل نشاطك وعد إليهم فيما بعد. دعهم ينفثون غضبهم على حساب وقتهم.

7 - وافق على حل:

بعد أن تعلم بالتحديد ما هي المشكلة، أنت في وضع البحث عن نوع من العمل (النشاط) الذي يزيح المشكلة. اقترح حلاً أساسياً. ابدأ بأفضل حل يمكنك فعله وقل لهم عنه. إن هذا الوقت ليس مناسباً لخوض جدال في الأمور التافهة.

8 - وافق على برنامج:

حين نوافق على حل، أعد له برنامجاً. نظم له وقتاً واقعياً يمكنك خلاله أن تتعامل معه. لا تدع الشخص الغاضب يدفع بك إلى إطلاق الرعود التي تعلم أنك غير قادر على أداؤها. ستشعر بالإغراء لفعل ذلك، لكن الأسلوب الأكثر نجاحاً هو أن تواجه اليوم مشاكل اليوم لا أن تؤجلها حتى تصبح أكبر في الغد.

9 - قابل برنامجك:

أعط هذه الخطوة الأولوية القصوى. لقد تكلمت بطريقتك

خلال فرصة أخرى، إذن عليك التأكد أنك ستبرع فيها. إذا فعلت هذا، ستواجهك مشكلة غير قابلة للحل وشخص غاضب.

### 37 - حوّل العقود المتجهمة إلى إتفاقات سعيدة

لا نتكلم أبداً عن العقود مع أي كان. لا تفكر حتى بشأن العقود.

إن العقود هي أدوات شرعية. إن الكلمة تجعل الناس يفكرون ببدل الأتعاب التي سيحصل عليها المحامون، ويفكرون بالصعوبات القانونية وبالداغوى القضائية (القضايا) إذ يبدو وكأنهم لا يرغبون في فهم ذلك. بالنسبة لمعظم الأشخاص، العقود هي أخبار سيئة.

تكلم عن الاتفاقات. فكّر بالاتفاقات. أدخل في المفاوضات ولديك النتيجة في صنع اتفاقية قد تعمل على السماح لكلا الطرفين بإنجاز أهداف رئيسية وعمل ما يريد الطرفان عمله.

باعتراف الجميع، فإن صيغة العمل هذه تتلاشى سريعاً من قسط في إتفاقية بيع. يحصل البائعون على أرباحهم بشكل فوري. لقد اعتادوا على الحصول عليها سريعاً. من الآن وصاعداً، فهم يتوقون (يهدفون) إلى النظر إلى الإتفاقية على أنها فقط دفعة شهرية أخرى.

إن صيغة منحصل كلانا على ما نريده هي أسهل لإبقاء الاتفاقيات التي جرت المفاوضات الذكية بشأنها، على قيد الحياة. بالنسبة، للمغامرات المشتركة من جميع الأنواع. من أجل إنجاز هذه الحالة الطويلة والدائمة والسعيدة، اعمل بشدة قبل وخلال المفاوضات لإيجاد أي شيء نستطيعه يمكنه أن يساعدك على جعل الأطراف الأخرى تنجز أهدافها. ضع قدر استطاعتك من الطاقة في

مساعدتهم كما لو كنت تعمل على توضيح موقفك .

لماذا الإنزعاج؟ لماذا أساعد الطرف الآخر؟ لأن أفضل الاتفاقيات هي التي تجري بشكل لطيف وناعم من البداية حتى النهاية. إن ذلك يحدث فقط حين تقدم الاتفاقيات أكبر قدر ممكن من الفائدتين لكلا الفريقين .

### 38 - لا تحطم قانون النتائج غير المتوقعة

إن القليل من الصور الرئيسية للتاريخ فهمت قوانين العواقب (النتائج) غير المتوقعة. إن الروح العدائية المتواصلة عند نابليون علمت أعداءه فن الحرب وسرّعت في توحيد ألمانيا. أما غزو هتلر فقد حوّل روسيا إلى عالم القوة. إن أول صاروخ روسي قذف بقوة جهودها الخاصة بالقضاء .

ماذا يتسبب بحرب الأسعار؟ ليس فائض التخزين فقط. إن الفائض في التخزين يخلق المناخ الذي يمكن أن يؤدي إلى حرب الأسعار. إن حروب الأسعار لا تبدأ حتى يتجاهل أحدهم قوانين النتائج غير المتوقعة ويحاول أن يأخذ العمل من المنافسين مع أنشطة ذات سعر وهذا مالا يستطيعون تجاهله .

ما هما قانوني النتائج غير المتوقعة؟

1 - إن كل عمل في شؤون الإنسان يؤدي إلى رد فعل من قبل قوة غير معلومة (مجهولة) وهي محدودة فقط من قبل قوة أولئك الذين يختارون رد الفعل .

2 - إن أولئك الذين يختارون رد الفعل، يفعلون هكذا لأسبابهم الخاصة وفي أوقاتهم الخاصة. إنهم سيستخدمون أساليبهم الخاصة ويوظفون المعرفة والموارد غير المعروفة كلياً من قبلنا تجاه

الربح الذي يؤدي ذلك إلى الفوز به، في حالة معينة، فإن نتائج (عواقب) أعمالنا ستكون غير متوقعة.

قبل أن تقوم بأية حركة مهمة، أعط النتائج (العواقب) تفكيراً واهتماماً. سيكون هناك نتائج، يجب أن تكون أكيداً بالنسبة لهذا. ما هو أيضاً أكيد، على قدم المساواة، هو أن هذه النتائج ستأتي كما الصدمة القاسية ما لم تنظر عن قرب العواطف التي ستعتمد أعمالك إلى التسبب في حصولها لمناوئيك.

### 39 - كيف تصبح ثرياً خلال خمس دقائق

من المستحيل التوصل إلى تحديد تعريف لكلمة ثري يرضي الجميع. لحسن الحظ، إن كل ما نحتاج إلى تقريره هو ما تعني الكلمة ضمن مخطط لأشياء. إن الذين سينزعجون ليسوا كثير بيننا. نريد أن نكون أثرياء من دون فهم ماذا نعني بهذا التصور. لكن الأهداف غير المحددة تكون غير قابلة للوصول إليها. كيف يمكنك أن تتوقع أن تصبح ثرياً إذا لم تكن قررت حتى ماذا تعني لك كلمة ثري؟

إن الكثير منا يعتقدون أن الإنسان الثري هو ذلك الشخص الذي يعيش الحياة التي يختارها من دون تكبد مشقة العمل. إن تورلي موجود في هذا الوضع. دعوني أخبركم عنه.

يعيش تورلي في شارع صناعي في سانبيلت. قبل بضعة سنين، اكتشف شريحة (لوح) اسمنت بحجم مساحة مرآب سيارتين، تحت جسر الخط السريع. كانت شريحة الإسمنت هذه مسطحة، وجافة ولها فتحات عند الجهات الثلاث. رأى تورلي ميزاتهما بشكل سريع. كثير من الظل، ونسمات هواء معتدل، محتجباً عن الأنظار

بسبب المناظر الطبيعية، ويجب أن توجد بقعة جافة على الشريحة، مهما تكن الأمطار التي هطلت قاسية، أو كان الهواء الذي يعصف قوياً. علم تورلي أنه سيجد المنزل الذي يبحث عنه. خلال سنوات، أضاف تورلي بعض أشياء المزرعة، فراش مرمي، وكنبة قديمة وبعض الصناديق الخشبية. حافظ عليها تورلي ببساطة وعمل عليها بذكاء. لا نيران - إن النار يمكن أن تجلب الشرطة. إنه لا يحتاج أن يقفل على أي شيء لأنه لا يملك شيئاً يستحق السرقة. كانت آلاف السيارات تتجمع كل يوم عبر الخط السريع وكانت المئات منها تعبر الجسر، لكن أحداً لم يرَ أبداً تورلي يأتي أو يذهب. حين يكون المرء يرتب أمراً ما، يكون حذراً. أما تورلي فلم يكن يهتم بهدير السيارات ودخانها لأنه لم يكن يدفع أي إيجار. على مسافة ميلين تقريباً، وعلى مسافة من السير السهل لرجل لديه فراخ تورلي، توجد شركة صناعات غذائية. أما عملهم فهو بيع السندويشات والمرطبات من حافلات الأكل لموظفي الوكالات المحلية. مرتين أسبوعياً، كانوا يعمدون إلى رمي الطعام القديم بعيداً. خلال تلك الليالي، كان تورلي يفتش (بنقب) في صناديق القمامة ويتزود بها.

مع طعام وسكن مقدمين بشكل إقتصادي كهذا، لم يكن تورلي يجد صعوبة في إيجاد الوقت للبحث عن المزيد من الأشياء القليلة التي يحتاجها من علب الطعام المحفوظ المرمية في القمامة. هو يستيقظ حين يرغب. إذا كان الطقس سيئاً، لا يغادر منزله القائم على الشريحة (اللوح). لكن حين يكون الطقس جميلاً، وهي الحال معظم الوقت، يمضي أيامه في حوار سعيد مع أشخاص لهم مثل تفكيره. يجلس القليل منهم دائماً حول نار أليفة في أحد الحقول القريبة.

يعيش تورلي كما يختار، بدون عمل. في ظل التعريف الذي بدأنا به، فإن تورلي ثري. يمكنك أن تفعل نفس الشيء. فقط قلص ما تريده إلى أن تتلاءم مع ما يمكنك الحصول عليه عبر عمل ما ترغب عمله في حياتك. إعمل هذا التخطيط البسيط في تفكيرك واضرب ضربتك، أنت هناك. بدون جنون، هذه هي حقيقة ما يعني أن يكون الإنسان ثرياً. إذا لم تكن تصدق كلامي، إسأل تورلي.

#### 40 - فهم المعضلة

إن ضرورة إنطلاق المعضلة كل شهر يمكن أن يكون قوة منشطة أو عائق أمام إنتاجيتك. إن الخوض فيها كل شهر يتطلب أن تبسط يدك على مبلغ معين من المال. إن آخر قدر من المال قادر على منع الأشياء غير السارة من الحدوث هي معضلتك.

إن بعض الأشخاص، وأنا واحد منهم، أعمل بشكل أفضل مع وجود معضلة كبيرة يتوجب علي حلها. أنا أستمتع بالضغط. إنه يجعلني أشعر أنني أكثر حيوية، ويجعلني أبني مجدداً لنفسي باتجاه إنجازات أهم.

إن الناس لا يتصرفون جميعاً على هذا النحو. إن الكثير من الأشخاص الفعالين يشعرون بحساسية الضغط - إن القليل منه يجعلهم يحاولون بقوة بحيث يعملون على إبعاد النجاح. هناك فئة أخرى من الأشخاص الحساسين تجاه الضغط الذين يصبحون حذرين من أن تعاني إنتاجيتهم من ذلك. عوضاً عن بناء المجد لأنفسهم باتجاه إنجازات أكبر، فإن ضغط المال يحطم ثقتهم ويضعف براعتهم ويستنزفهم بقضاء ليالي بيضاء لا يذوقون فيها طعم النوم.

هنا يرد سر النجاح: اكتشف ما هو الشيء الذي يعمل



لصالحك بالشكل الأفضل؛ ثم رتّب حياتك بطريقة تعمل تحت هذا القدر من ضغط المال تحديداً. سيتوجب عليك أن تتعلم طريقة التعامل مع المعضلة الشهرية التي ستمارس عليك هذا القدر من الضغط، من خلال الاختبار. حين تدرس هذه المسألة، لا تعطي أي اهتمام أو وزن لما تظن أنه قد يعتمد إلى إيجاد الأعداء لك. إن الشيء الوحيد المهم هنا هو ما يدفعك بشكل واقعي إلى إنتاج أعلى (أكبر).

لقد تعرفت إلى مندوبي مبيعات لا يريدون العمل، بكل بساطة، بشكل فعال، ما لم يكونوا يعلمون أنهم سيحصلون على شيء ممنوع أو أعيد امتلاكه. ثم فجأة، سيبدلون العمل الشاق ويصبحون خلاقين وفعالين بشكل هائل. أشخاص آخرون عرفتهم، أضاعوا ميلهم للنجاح تحت ضغط مبلغ صغير ومفاجيء من المال.

بالنسبة لمعظمتنا، إن أفضل قياس معضلة هي تلك التي يتوجب علينا أن نشد عليها بإحكام من أجل إطلاقها، لكنها لن تقدر على لوي عظامنا. وفيما بعد حين نصبح أقوى طالما أننا نربح في التجربة وفي المهارة، فإن معظمتنا يحتاج إلى معضلة أكبر نطلقها إذا أردنا أن نبقى سرعة سيرنا بحالة جيدة، كي تتواصل بغير انقطاع.

الآن تحديداً، ما هي معضلتك في معظم الأوقات. أعد مراجعتها مرة كل تسعين يوماً وقرّر إذا كان حجمها يساعد أو أنه يُؤذي مسيرتك باتجاه نجاح أكبر. حين تكون اتخذت هذا القرار، غير أسلوب حياتك من أجل أن تجلب ما اتفقت على أن تصرفه سيقى ضمن الخط مع ما يجعلك تكسب الشيء الأكبر.

إذا عملت بشكل أفضل تحت ضغط المال، إعمل على تقوية

استثمارتك واشترِ مكافآتك ورفاهيتك بالدين. إفعل ذلك من دون أي منطوق، طبعاً، وابق عينك يقظة على الظروف العامة لوصفك الاقتصادي في كل مرة.

إذا كنت تعمل بشكل أفضل بدون مخاوف مالية، لا تشتري أي شيء بالدين أبداً. استأجر ما تريده حتى يأتي الوقت الذي تشتري فيه نقداً؛ استثمر من خلال أموال نقدية فقط؛ اشتر الرفاه بأموال نقدية فقط. وأبعد من ذلك كله، حافظ على المعضلة التي يجب عليك إطلاقها كل شهر رفيدة ورقية.

#### 41 - إحصل على نقود الذهاب إلى المدينة هنا

يبقى ملايين الأشخاص في أعمال (وظائف) يكرهونها، أو على الأقل، يهدأون لأنهم لا يملكون المال الذي يحتاجونه للذهاب إلى المدينة؟ ما هذا؟ ما هو المبلغ من المال الذي ستحتاجونه للذهاب إلى المدينة؟ مهما يكن الأمر الذي سيتطلبه منك حتى تشعر أنك قوي كفاية لتخاطر بخسارة ما تملكه الآن بهدف الوصول إلى فرصة أكبر. إن هذا هو الهدف العملي، التنفيذ لراسمالك الضارب. إنه مندوب المبيعات المتفوق في الحفرة. إنه المال المقدم من قبل كل واحد. إن مال الذهاب إلى المدينة يزودك بشجاعة وصفاء ذهني إضافيين من أجل ملاقات مفاجآت وطوازيء الحياة. إذا عملت على تحسين أدائك تحت ضغط المفاوضات القاسية، فباستطاعتك أن تضاعف مرتين أو ثلاث مرات نسبة صعودك. لكن إذا كان مال الذهاب إلى المدينة سيجعل منك أحمقاً وعينياً مستحيلاً، فإن وضعه جانباً سيكون أحد أكبر الأخطاء التي ارتكبتها خلال حياتك.

حين تكون متورطاً في مفاوضات صعبة أو أي قرار مهم، فإن الشكل الوحيد من المال اللازم للذهاب إلى المدينة، الذي قد يساعد بعض الأشخاص هو المال النقدي الموجود في البنك. يعد آخرون إلى اكتساب ثقة من المال الذي يعلقونه على الاستثمارات - العدالة والإنصاف في منازلهم - مثلاً.

بعد لحظة، ستتكلم عن اكتساب المال الذي تحتاجه للذهاب إلى المدينة؛ بدلاً من الهواء اللطيف. بالتسبة للعديد من الأشخاص، وخاصة الصنف المتجه نحو النجاح، فإن هذا يعمل مثل الأموال النقدية. الشيء المهم هو أن تجمع سريعاً ما يكفي من المال اللازم للذهاب إلى المدينة من أي نوع (أ) الرؤيا البعيدة في اتخاذ القرار و(ب) الشجاعة الإضافية في المفاوضات. قبل أن تستطيع البدء في كسب المنافع القصوى من عملك ومن مناسبات أخرى، يجب أن يكون لديك ما يكفي.

حين يكون لديك ما يكفي من المال للذهاب إلى المدينة، فإن هذا يسمح لك أن تُظهر (تُبرز) الدرجة العادلة للقوة التي يتطلبها ربح مصافحة جميلة عند طاولة المفاوضات. يستطيع القلبيل من الأشخاص أن يلعبوا دوراً مقنعاً لعرض القوة حتى لو كانوا مفلسين. إن معظمنا لا يتمكن من تحمل ذلك. ونحمل أنفسنا بعيداً. إن عجزنا المالي يظهر من خلال عدة طرق صغيرة، بنظرنا، من خلال اختيارنا للكلمات، من خلال نبرة صوتنا، ومن خلال تكلفتنا اللامنطقي. إن الشخص الموجود في الطرف الآخر من الطاولة يعرف، غالباً من دون معرفة كيف علم، أننا نقبل بأقل. ولهذا فهو يقول: «خذ أقل أو أتركه»؛ وهو يعلم أننا سنأخذه.

خلال آلاف المفاوضات كل يوم، يحصل الكثير من الأشخاص على أقل - لسبب واحد فقط: لا يملكون ما يكفي من مال للذهاب إلى المدينة. أما الآف الآخرين فهم يحصلون على أكثر من ذلك، لسبب واحد أيضاً: لديهم ما يكفي من المال. هل أن التجربة لا تحسب وكذلك الخبرة والمهارة؟ بلى، إلا أن العامل المقرر في جميع المفاوضات هو: هل أن الفرد لديه ما يكفي من القوة الداخلية من أجل إقناع الطرف الآخر أنه لن يأخذ أقل مما يجب أن يحصل عليه. في معظم الحالات، فإن هذا يختصر ما إذا كان هذا الفرد يملك المال الكافي للذهاب إلى المدينة.

إن الشجاعة هي أمر ضيق وشفاف في جزء منها، أما في الأجزاء التسعة الباقية فهي ثقة، في مجتمع منظم حول المال، تكون الثقة منظمة حول المال.

لا تأخذ أبداً مخاوف المال معك إلى داخل المفاوضات الهامة. إن الخوف سيضعف حلولك، ويخلق ضباباً في ذهنك على عقلك، ويجعلك تفاوض عن الطرف الآخر لمصلحتهم بدلاً من أن تعرف بشأن تمويل المال، اكتشف الوقائع بشأنه.

اعمل خارج ميزانية مكتوبة خطأً. لنقل أنك قررت أنك ستشعر بثقة أكبر من أجل أن تفاوض بقوة، في حال كان معك ما يكفي من السيولة التي ستحتاج إليها لمدة شهر فقط. إن هذا ليس كثيراً. لكن يمكن أن يكون هذا المبلغ هو أصغر مبلغ تملكه أنت بشكل واقعي في ذلك الوقت.

خذ قرارك ثم افتح حساب توفير لهذه الغاية. حتى لو كانت أفسى المصاريف ضرورية، إعمل على بناء ميزانية كافية لشهر واحد

في حسابك الخاص بأسرع ما يمكنك ذلك. سيصبح هذا المال غير قابل للمس لاية غاية أخرى.

إن الأمر المثير بالنسبة لمال الذهاب إلى المدينة هو أنه كله لا يتوجب أن يكون حقيقياً، بل إن معظمه خيالي. إذا فهمت كيف تم عمله، بإمكانك خلق المال الكافي للذهاب إلى المدينة في داخل عقلك من أجل إعطائك حداً مقررًا في المفاوضات. لا يمكنك أن تصرف هذا المال الخيالي للذهاب إلى المدينة - لكن بالتأكيد يمكنك استخدامه لخلق مال حقيقي بواسطته. كيف ستعمل أيديك بشيء خيالي تمتلكه؟

أبدأ بخلعه من خلال تقرير كم ستحتاج. أطرح هذه الأسئلة على نفسك: لأي مدة من الوقت يتوجب علي أن أصمد وأتحمل؟ كم سيأخذ ذلك من المال؟ ما هو المورد الآخر الذي سأحصل عليه خلال هذا الوقت؟ كم يجب أن أقطع من نفقاتي من دون حصول مضايقات جديدة؟

توصل إلى المبلغ الذي ستحتاج إليه لتهدئة مخاوفك وإعطائك الثقة في أية مفاوضات يمكن أن تجريها خلال السنة القادمة: قرر كم ستضع جانباً من هذا المبلغ، نقداً. إن الميزان هو كمية المبلغ الخيالي من المال اللازم للذهاب إلى المدينة الذي يجب أن تخلقه.

افعل ذلك مع تفحص فرصك ومواردك الأخرى. إذا كنت تفكر من خلال أسلوب مرن وفكر منفتح حول شرعية المناسبات الممكنة لك، يمكنك في هذه الحال أن تدوّن لائحة بعدد من المواقف الخلفية الأساسية. إن هذه هي أشكال العمل التي لا تفعلها عادة، ولعل سبب ذلك أنك مؤهل أكثر بكثير منها. بالرغم من

ذلك، يمكنك الإستناد إليها في حالة طارئة، كمورد مؤقت. مثلاً، إن خط عمل تألفه أنت، يكون دائماً لديه أعمال متاحة باهتمام قصير. إن العمل صعب ومُضجر لكن بإمكانك اكتساب كفاية منه لتقابل 75٪ من ميزانيتك على الأقل. وحين تكون ادخرت ما لا كفاياً لتقابل مصاريف شهر، وعمل ما يكفي لمقابلة ثلاثة أرباع مصاريفك سيزيد فترة صمودك حتى أربعة أشهر.

بهذه الطريقة، كان كل ما يتطلبه الأمر هو رياضة فكرية لبضعة دقائق جعلتك تضاعف المبلغ الفعلي لذهابك إلى المدينة 300 في المئة. سجل جميع الإمكانيات التي لديك، من هذا النوع، ويمكنك أن تخلق كل المال الذي تحتاجه للذهاب إلى المدينة؛ وافعل ذلك أسرع بكثير من قدرتك على توفيره. مهما يكن، لا شيء يؤثر بقوة نقداً في حسابات التوفير مثل ثقة بانيتها، وبالتالي، لا تتكل على خيالك في كل قرش من مال الذهاب إلى المدينة. إذا حاولت أن تفعل ذلك، يمكن أن يذوب الحل عندك في منتصف أول مفاوضات حامية تجريها.

إن الإضافة التي تبحث عنها حقيقة هي في الثقة بالتفاوض. إن رفع مبلغ كبير من المال الخيالي للذهاب إلى المدينة، بالتأكيد يقدم لك ذلك. حين يرتفع الضغط، يمكنك أن تقول لنفسك: لا يتوجب عليّ أن آخذ هذا. يمكنتي دائماً أن أعمل في - حتى يستطيع هؤلاء الأشخاص أن يروا الأمر بمنظاري، أو أن تحين واحدة من فرصي. بكلمات أخرى كجزء من التحضيرات للمفاوضات، عملت على تحضير ذهني لموقع يمكن أن تتراجع إليه، واحد يمكنك أن تنظر إليه من دون خوف. لقد فعلت ذلك لكي لا تتواجه مع الخوف من المجهول في وسط المفاوضات.

وهكذا فإنك تتخلى بكل تهذيب عما قدموه لك، وتحضر نفسك للمفارقة. إن ما يحدث الآن له علاقة مع ما يشعر الشخص الآخر به بشأن ثلاثة أسئلة، ومن أجل طرحها سنعمل على التحول إلى وجهة نظر الشخص الآخر. (1) هل أن ندي سبب إقتصادي قوي لكي أعمل معك؟ (2) هل إن طلباتك منطقية؟ (3) من وجهة النظر العاطفية، هل أرغب في أن أقبل طلباتك؟

في حال كانت الإجابة نعم على الأسئلة الثلاثة، فإن الفريق الآخر سيعمل دائماً على تقديم عرضه.

### تعليمات ذاتية:

ندي ما يكفي من المال اللازم للذهاب إلى المدينة لأمسك بنفسي في مفاوضات قاسية وأحافظ على تفكيري سليماً في القرارات المهمة.

لدي هذا النصير المتحمس الهائل من أجل ثقتي وأدائي حيث أنني لا أنفق أبداً قرشاً لا يجب أن أنفقه ما لم يكن رصيد حساب التوفير الخاص بي يبلغ مليون دولار على الأقل.

### 42 - كيف تجعل الثقة تخلق النجاح

ما لم يكن لديك ثقة بنفسك، فانت تمنع الآخرين أن يكون لهم ثقة بك. كل واحد يريد أن يستأجر، أن يشتري، أن يتكل، أن يكون ودوداً، وأن يستثمر وأن يثق بالأشخاص الذين لهم ثقة بأنفسهم.

إن العكس أيضاً صحيح. لا أحد يرغب أن يستأجر، أن يشتري وأن يتكل، وأن يكون ودوداً، وأن يستثمر، أو يثق بشخص

يفتقر إلى الثقة بالنفس. إنهم يدركون أن كل واحد يعرف نفسه أفضل من أي شخص آخر. طائفاً أن أفضل سلطة للعالم على الشخص الذي لا ثقة لديه، لا ثقة له بقدرته ولا بصدقته، فلماذا يجدر بهم أن يثقوا به؟ إن هذا موقف عالمي، وبالتالي فإن أول حاجز أمام النجاح يتوجب عليك القفز فوقه هو افتقارك للثقة بنفسك.

كيف تبني الثقة بنفسك؟

من خلال التأكد أنك تريح غالباً كفاية.

يمكنك فعل ذلك من خلال زيادة تحضيراتك وإنقاص تحدياتك، بانتظار مرورها، وتبدأ بالريح بانتظام. حين تجد المستوى الذي تستطيع الريح فيه، غالب الأحيان، حافظ على نفسك في هذا المستوى إلى حين تقتنع، من رأسك حتى أخمص قدميك أنك رايح. حين تشعر بهذا حتى العظم، إبدأ بالتحرك قدماً، حضر بقوة لتحد أكبر بشكل متقن أكثر، إبحث عنه والتمسه واستمر في الريح.

إنك ستفعل كل ذلك من خلال نشأتك، مع فهم فعال لحقيقة ما هو الريح وما هو النجاح. إن الأمر ليس فعالاً أن تركض ضد فريق من خمسمئة شخص وتعتقد بلهفة أنك ستكون خاسراً إذا لم تصل الأول. بالنسبة لبعض الأشخاص، أن يكون الإنسان قادراً على المنافسة بحد ذاتها هو انتصار رائع. أما الآخرون فلديهم أسباب مدهشة ليفخروا بكل وضوح لمتابعتهم السابق. في جميع المضامين، فإن أي واحد يحل في الثلثين الأولين يكون قد عمل بشكل جيد جداً، وحين يكون في النصف الأول فإن هذا يعني



النجاح في ميادين الحياة كلها تقريباً. أما إذا أتى ترتيبك بين الثلاث الأولى فأنت مقاوم عنيد. إن انتهاء السباق وأنت من العشرة الأوائل من بين مئة متسابق، إنجاز هائل. حتى الراحين الكبار لا يربحون دائماً.

أخلق موقفاً حيال الربح، يعمل على بناء صورتك الذاتية، لا أن تحطمها. عالج ذاتك كما يفعل المدير الذكي عند جلب مقاتل واعد، فإنه يتأكد أن هذا المقاتل لا يواجه أي شخص في مباراته الباكرة في الملاكمة، قد يعتمد إلى التغلب عليه. استمر في تحدي نفسك، لكن إبقَ بعيداً عن طريق الضربة التي لا تستطيع أن تتملص منها. إدفغ نفسك قدماً ليس أسرع مما تضمنه ثقتك بنفسك ومهارتك.

### تعليمات ذاتية:

أنا أربح الكثير لأنني أسحق تحدياتي بالتحضير.

أمسك نفسك إلى الخلف، بشكل متأن، واقبل مستوى أدنى من التحدي مما وضعت فيه أهدافك، حتى تصبح غير صبور وتشعر بقوة كافية لتقول هذا لنفسك كل يوم:

«إنني أتعامل مع الكثير من الخسارات والفشل من دون أن أفقد الثقة لأنني أعلم أنني رابح. إن معرفة أنني رابح تجعلني أخاطر بحالات رفض في مواقف يستحيل عليّ التحضير لها. أنا قوي كفاية لأقبل مخاطر أعلى لأنني أهدف إلى أعلى.»

### 43 - القلق الشديد يثبّت نشاطك

أنا لا أتكلم هنا عن مواقف حيث تكون خائفاً بخصوص خطر

أو مشكلة جوهرية. حين تعلم ما هو سبب قلقك، يمكنك قذف كل طاقتك في التعامل مع هذه الأزمة الفورية. في حالات كهذه، من الصحة أن تشعر بالقلق. حين يكون موضوعاً كبيراً قيد الرهان، فإن قدراً منطقياً من القلق يعمل على جلب الأفضل لك. ما هو غير صحي، هو أن تقلق حين لا يكون هناك شيء حسي تقلق بشأنه.

هل تعتقد أن الأشخاص الناجحين لديهم من القلق والإجهاد ما يساوي ما لدى الأشخاص غير الناجحين. هناك فرق واحد بين الأشخاص الناجحين جداً والأشخاص العاديين - إن الأشخاص الناجحين جداً يستخدمون القلق والإجهاد في حثهم على الإنجاز عوضاً عن السماح لهكذا مشاعر لإضعاف عزيمتهم باتجاه الفشل. إن كل الأمر هو في الأسلوب الذي تنظر من خلاله إلى الأحداث في حياتك، الطريقة التي تشعر فيها بهذه الأحداث. إن الكثير من الرجال والنساء يصلون إلى أقصى مستوى خلاق لديهم، خلال مراحل القلق الكبير. في المواقع التي ينسحب فيها أشخاص آخرون من تعب الإجهاد، هم يتغلبون عليها ويعملون أعمالاً فذة مذهلة.

كيف تعلم حين يكون القلق يطحن عملك وأداءك؟ إذا كان لديك أي واحدة من هذه العلامات، فإن القلق يهاجم قدرتك على العمل الفعال.

#### 1 - مشاعر غامضة (غير واضحة) من الإدراك:

مع أنه لا يوجد شيء فوري وجوهري للخوف بشأنه، لا يمكنك الهروب من الشعور أن هناك شيئاً سيحدث، أو أن هذا الشيء الجيد غير المتوقع لن يحدث.

أحياناً يظهر هذا الشعور إلى العيان لأن أشياء كانت جيدة

جداً. أنت تنسى كم أنك عملت بشكل قاس من أجل النجاح الذي تتمتع به وبدأت تشعر بالذنب بشأنه. إن هذا يحدث للعديد من مندوبي المبيعات. إن حملهم الثقيل من الحماس يعطيهم شعوراً رائعاً خلال الأشهر الثلاثة الأولى. إنهم لا يعلمون ماذا يفعلون. إن هذا يعني أنهم لا يعلمون كل الأشياء التي لا يستطيعون عملها - وبالتالي فهم يعملون جيداً. هذا هو الأمر، إنهم يعملون جيداً ماداموا يشتغلون هناك ويقذفون أفكارهم الطازجة بوجه أي حائط مسدود يجدونه. ثم، وبشكل مفاجيء، يفكرون! إن هذا جيد جداً أكثر مما يتوجب لكي يكون حقيقة. إن الإدراك يدفع كما أن الخوف يجعلهم حذرين. يبدأون بالتعاطي مع الموضوع بحذر. وقریباً جداً يسحبهم هذا الحذر من الخوف المقيع إلى تحت، إلى حيث لا يحتاجون للشعور بالذنب. إن الأمور لم تعد جيدة بعد الآن.

## 2 - عضلات نحيلة:

أحياناً كثيرة، يمكنك الشعور حقيقة بضغط في عضلاتك حين تكون في موقع قلق وإجهاد. هناك شيء مجاني هو شعور بالفرق والهبوط في معدتك.

حين يسمح الموقف به، فإن لا شيء خطأ في الشعور بالقلق وبالإجهاد. وحين تعلم مرة كيف تكافح هذه المشاعر، ستتعرف عليها كعامل مساعد لك وليس كمسبب أذى.

## 3 - إرتباك:

حين تبدأ بالشعور بالارتباك، فأنت تعاني من القلق. إبدأ بطرح أسئلة على نفسك حول مختلف أنواع الإجابات الفصية. ماذا يجب أن أفعل الآن؟ أذهب إلى الإدارة، أتسكع في محيط المكتب

وأتأمل السكرتيرة. ربما يجب أن أفعل هذا، فأنا في المبيعات منذ ستة أشهر.

إن كثيراً من مندوبي المبيعات يبدأون بالتفكير مثل الإدارة، إحزر ماذا يحدث فجأة لمبيعاتهم بعدئذ؟ «حسناً، أعتقد أنه يجب علي أن أعمل في الإدارة، لا أستطيع البيع بعد الآن».

4 - إستياء:

كلنا مخلوقات معقدة. إذا كنت مستاء وضجراً بعد عمل استغرق منك جهداً ووقتاً أكثر مما كنت تتوقع له، غالباً ما يكون الأمر ملاحظة من قلقك حول ما قد ربحته بسرعة. ولديك مشاكل أخرى - لست مرتاحاً مع أصدقائك كما سبق وكنت، ولم تجعل نفسك في البيت في المستوى التالي بعد.

5 - الصعوبة في اتخاذ القرار:

ليست صرامة المشكلة هي التي تبعثك عن اتخاذ القرار، إنه الإجهاد. الإجهاد الذي لا يجري التعاطي معه كما ينبغي. إذا كان عالياً كفاية أو أنه استمر طويلاً كفاية، فإن هذا سيجعل أي شخص واهناً (جباناً). إن هذا التأثير يمكن أن يضرب بسرعة إذا اكتشفت أنك فجأة غير قادر على اتخاذ قرار، فأنت تعاني من الإجهاد.

6 - التعب:

إن الإجهاد يتعبك بشكل أسرع من الركض حول الحلبة. بعد يوم مجهد تخلله القليل من النشاط الجسدي، ستكون مستنفذاً جسدياً. لكن لا تصبح تعباً جسدياً بدلاً من تحمل الإجهاد الفكري والعاطفي - أنت ببساطة تشعر هكذا.

## 7 - صعوبة في الإتصال:

لا تعجب أبداً أين ذهب لسانه الفضي؟ إذا شعرت فجأة كيف تتكلم مع الناس بعد الآن، إذا استمر كل ذلك فهو قدرة غريبة (خارقة للطبيعة). لكي تقول الأشياء الخطأ، فأنت تعاني من حالة إجهاد سيئة.

إن جميع هذه الأشياء تعني أنك تسير قدماً نحو كآبة فكرية. في القسم التالي، سأعمل على معالجة كيفية التحول من الكآبة في النفس وتصميم الرأس باتجاه حياة أكثر سعادة، حياة أكثر إنتاجية وحياة أكثر نجاحاً.

## 44 - كيف تتحاشى الكآبة في النفس

إن الطريقة بسيطة. ومن السهل تنفيذها. تكمن الصعوبة الوحيدة في أن نكون راغبين في تغيير طريقة تفكيرنا قليلاً. فيما يلي كيفية إلغاء قلقك الشديد وكآبة نفسك.

اقرأ لائحة الأسباب التالية، ثم غير تفكيرك لكي تلغي جميع المشاكل التي تخلقها لنفسك. هل هذا كل شيء. إنه كل شيء. يمكنك أن تتجنب العواقب وتجعل مشاكلك أصعب أكثر إذا رغبت بذلك. لكن إذا أردت أن تتخلص من قلقك وكآبة نفسك، إقتلع السبب وستبدأ الشعور الطيب.

### 1 - خيبات الأمل:

حين يكون استثمارنا في الشيء الذي لن نحصل عليه، ليس كبيراً يمكن لجميعنا أن يتقبل الأخبار السيئة بشكل منطقي. لكن بعد أن سعينا لهدف لمدة سنوات وضحينا لأجله بكل هذا الوقت، فإن

خيبة الأمل ستضرب بقوة وعمق حين نعلم فجأة أن ذلك لن يحدث. غالباً ما يحدث هذا حين يسعى أشخاص في حياتهم لهدف يتكلمون على آخرين غيرهم لتحقيقه. إن السبب في هذا أسامه أن هدف أي شخص آخر هو دائماً أبعد من وصولنا لأنه ليس هدفنا. يمكن أن يكون لديك الآمال والأمنيات للأشخاص الآخرين، ولكن ليس أهدافاً. إن أهدافهم هي الشيء الوحيد الذي يمكنهم الحصول عليه.

وجهت خيبة أمل من هذا النوع لوالدي. حين غادرت كلية الحقوق بعد تسعون يوماً، فقد عصفت به كآبة نفس. في كل حياتي، كانت رغبة والدي المتقدمة هي أن يراني أصبحت مُدعياً عاماً مشهوراً (الإدعاء العام هو النيابة العامة). أذكر والدي ووالدتي ما يكفي من المال لإرسالني إلى كلية الحقوق حيث بقيت هناك لمدة ثلاثة أشهر فقط. حين غادرت ورجعت إلى المنزل، أصيب والدي بكآبة نفسية كبيرة، كما أنه سبّب لي ذلك.

لكنه، فيما بعد، أعطاني شيئاً وجّهني طوال العمر. قال لي والدي: يا بني، أمك وأنا ادخرنا لمدة خمسة عشرة عاماً من أجل إرسالك إلى كلية الحقوق. سنحبك دائماً، حتى لو أنك غادرت الكلية التي أحببنا أن تدرس فيها؛ وحتى لو أنك لن تقدّر شيئاً. كان هذا أول كلام حقيقي محزّن لي. إنه اليوم حيث بدأت فيه الشعلة.

لا تحاول أبداً أن تحيا حياتك عبر (من خلال) شخص آخر. شجّع الأشخاص العزيزين عليك. إعمد إلى التضحية من أجلهم إذا رغبت في ذلك، لكن لا تنسى أبداً، أنهم، في المقام الأول،

مسؤولون عن حياتهم، وأنت مسؤول عن حياتك.

كيف تعالج خييات أمل أسامية في حياتك الخاصة؟ أولاً، قاتل بكل صرامة وقوة لكي تتجنب خيبة الأمل. إذا أنت رغم محاربتك لنا بجميع الأساليب، هدى نفسك قليلاً واحمل كل العبء. تقبل الخسارة. إكتب لائحة بكل الأشياء التي ستفتقدها بسبب خيبة الأمل هذه. راجع اللائحة واغضب بسبب كل بند. ثم ضع حداً حول كم من الوقت ستعمد إلى إضاعة الوقت من ارتداء ثوب الحداد على شيء لن يحدث.

بكلمات أخرى، إعمل جنازة لخيبة أملك. إن خيبة الأمل كانت سيئة ما فيه الكفاية، كما أن الإجابة بكآبة نفسية بهذا الخصوص شيء يضاعف الخسارة. بكل إدراك، إحزن بسبب خيبة أملك، ثم ضعها خلف ظهرك. ثم سر قدماً إلى الأشياء الجديدة في مستقبلك اللامع.

## 2 - الرفض :

يوجد الكثير منه حولنا. أحدهم أعطته قلبك، يرفضك. أحدهم عملت سنوات لكي تساعده يرفضك. أحدهم وضعت حياتك كلها بين يديه، يرفضك. بالمقارنة مع الرفض الشخصي، فإن الرفض في مجال الأعمال هو لا شيء. في التدريب على المبيعات، إني أعلمُ الأشخاص أن لا يحملوا الرفض الخاص بالمبيعات على أساس أنه شخصي. إن مندوبي المبيعات التاجحين يمكن أن يصادفوا باناً قد أغلق بقوة في وجههم، فيذهبون مباشرة إلى الباب التالي ويطلقونه. حين تعلم أن الأمر ليس شخصياً، يصبح هز الكتفين بلا مبالاة شيئاً سهلاً أمام الرفض.

لكن حين يرفضك قريبك، أو يدبر صديقك ظهره لك، يجب أن تأخذ الأمر على أنه شخصي. يحدث هذا حين تقول لنفسك ماذا سيحل في العالم؟ لقد ضربني فلان ضربة في الصميم. لقد أصبت بكآبة نفسية. إنني فعلاً أصبت بكآبة نفسية.

ابدأ باستخدام رأسك في معالجة ونضج جراحك. ابدأ بمواجهة الرفض. لا تختبئ منه - تقبله. لن تبدأ بالمعالجة ما لم تقبل الرفض. ثم احزن قليلاً. وحين تكون قد حزنت، ادفع بهذا الرفض جانباً بشكل حازم، وابدأ أشياء جديدة وأكثر قبولاً.

3 - الكثير جداً من أجل القليل جداً:

لدى حدوث الكآبة النفسية، يندفع الكثيرون إلى تجنب الحقيقة عند إقامة المخططات. إن التكاليف يُستخف بها - أما الموارد، فيغالى في تقديرها. مصاريف غير متوقعة، ضرائب وتضخم، كل هذا ليس منظوراً. إن مخططاتنا تتوجه إلى مداخيل عالية مستحيلة نسبة لمجهودنا أو لاستثمارنا؛ وجميع الوقائع التي لا تتناسب مع حلمنا، يتم تجاهلها. وعندما نواجه الحقيقة، فإن الأمر يصبح مدمراً.

يمكن لهذا أن يحدث في أي وقت نسمح فيه لنفسك أن تصاب بالإثارة بشأن المال الذي تفكر في اكتسابه بدلاً من الشعور بالإثارة بشأن فهم وتخطي الصعوبات التي يحتويها.

4 - أهداف متضاربة:

يتوق الكثير منا لكي يكونوا معنيين بهكذا أنواع من المواجهة. حين تقرر «هذا الشهر، سأكرّس مزيداً من الوقت لعائلتي وسأعمل لمدة أطول أيضاً وبشكل أقسى من أية فترة سابقة». بماذا تقنع



نفسك ولأي هدف؟ نزاع مع نفسك. حين تتضارب أهدافك، يجب أن تخسر المعركة مع نفسك لأن كل الجهود التي تضعها في إنجاز هدف واحد، تقودك بشكل أوتوماتيكي بعيداً عن إنجاز هدف آخر.

تخلّص من القلق غير الضروري الذي يسبب هكذا تضارب من خلال إعادة ترتيب أهدافك فتكتمل بعضها البعض وتساعد بعضها البعض بدلاً من التضارب والتقاتل فيما بينها. ما لم تفعل هذا سريعاً، ستخسر ثقتك بأسلوب وضع الأهداف.

5 - الرضى :

إذا كنت تشعر أنك لست بحالة صحية جيدة، من السهل جداً أن تصاب بكآبة نفسية، خاصة إذا كنت دائماً تتمتع بصحة جيدة - من المهم جداً أن تتبه جداً لنفسك وتحافظ على صحتك. ما هو الهدف من إنجاز أهدافك المالية على حساب صحتك؟ إن المال من دون الصحة ليس جيداً بالشيء الكثير. يمكنك الذهاب إلى أي مستشفى كبير، فتجد هناك رجالاً ونساءً أنجزوا أعمالاً هائلة، لكنهم لم يتبهوا لأنفسهم جسدياً حين كانوا في طور الشباب. اليوم، إنهم مستعدون لتقديم - وغالباً ما يقدمون، كل قرش زبحوه من أجل استعادة صحتهم التي كانوا يرمونها بعيداً، لكن أموالهم كلها لن تعيد إليهم الصحة التي خسروها.

6 - مقارنات غير عادلة :

يمكن لهذه الأشياء أن تصيبك بالإكتئاب بسهولة، في حال كنت تبني توقعاتك استناداً إلى فرص أشخاص آخرين بدلاً من أن تبنيها استناداً إلى فرصك أنت. طبعاً جميل، هذا سهل عليها. إن المدير يعطيها جميع الفرص، أما شاكر فهو مربوط بمكتب الإدارة،

أما جميل فحظه كبير جداً، لا شك في ذلك، فهو يقع ضمن فريق يحقق نجاحاً أسبوعياً أكبر مما يحدث معي خلال سنة. إن عملهم كلهم أسهل من عملي. وكل واحد منهم باستثنائي يحصل على المساعدة.

هراء. حضر وهيء نفسك أو أصمت. إذا كنت مقتنعاً أنك تُعامل بغير عدل حيث أنت الآن، غير عملك. أو اقبل أنك تحصل على كل المساعدة وكل الانتباه المؤهل لهما. إذا أردت المزيد إشغل نفسك واحصل على المساعدة الإضافية التي تريد.

غالباً ما يمكننا أن نتعرف على العلامات الستة الواردة سابقاً، في أنفسنا. أما العلامات التسعة الباقية، فيمكن تمييزها بسهولة عند الغير. إذا كنت تهتم بشخص ما مع إحدى هذه العلامات، ساعده على الخروج من الكآبة النفسية إذا استطعت ذلك. ما لم تحصل على أي تحسن خلال شهر، حاول أن تشملهم بنصيحة مهنية. إذا ميزت هذه العلامات في نفسك فإن حدود نفس الوقت تسد الحاجة.

## 1 - فقدان العاطفة:

إذا كان شخص، عزيزاً عليك، لا يستطيع أن يغمرك بيديه، إذا لم يستطع قول «أحبك»، إذا توقف عن مشاركتك الشعور الحميم، فهو مصاب بكآبة نفسية وهناك إمكانية اقترابه من الروح العدائية. هل تعرف أحداً يضرب شخصاً آخر. إن المستقبل هو مظلوم، كما المريل كتيب، وكلاهما بحاجة إلى المساعدة سريعاً.

## 2 - تشاؤم طبيعي:

إن الكآبة النفسية هي الحالة الطبيعية للإنسان المتشائم لأنه

ينظر إلى كل شيء من خلال النهاية الخطأ للعدسات. إنه دائماً سلبي، دائماً يقول أشياء مثل: لن أستطيع عمل هذا، لن يحدث هذا، ولا يمكن فعل هذا. هذا الصنف من الأشخاص مصاب بكآبة نفسية لأنهم متشائمين، وهم متشائمون لأنهم مصابين بكآبة نفسية. إذا حدث شيء حسن، يقولون: إن ذلك لن يدوم طويلاً، ثم من دون إدراك ذلك، سيكونون متأكدين أن الشيء الحسن لن يدوم، إن التشاؤم والكآبة النفسية هما نصفي اللغة التي يمكن أن تبقى مقفلة طوال المدة التي يحياها هذا الإنسان.

### 3 - فقدان مفاجيء للوزن:

إن المشاكل العاطفية تسبب لمعظم الناس انخفاضاً سريعاً في الوزن، أكثر مما تسببه المشاكل الصحية؛ - هذا إذا قبلنا فكرة أن هناك أي فرق بين الاثنين.

### 4 - تركيز مفاجيء على التفاهات:

يتحول معظم الناس إلى الحديث عن الأشياء الصغيرة، حين يكونون قلقين جداً من مواجهة الأمور الكبيرة في حياتهم. يصبحون بارعين إلى أقصى حد. يبدأ بتجميع الأشياء، إقضى ساعات طويلة في المراهنة، في التحديق بشكل أبله أو في الإسراف في اللهو، إنهم يشغلون أنفسهم بأي شيء يمكن أن يقيهم بعيداً عن التفكير بشأن قلقهم الشديد.

### 5 - المشروب:

إن المشروب هو حالة نفسية متغيرة للمخدر، وهو وإن كان مقبولاً اجتماعياً في بعض المجتمعات أكثر من أصناف أخرى، بالطبع، إلا أنه لا زال مخدر حالة نفسية متغيرة بالرغم من ذلك. إذا

بدأ شخص قريب إليك بالاعتماد على المشروب أو على المخدرات، يتعاطاها خلال النهار، بادر بأي نشاط لمساعدته. إن الأمور مستوء أكثر. بقدر ما تسرع في عمل أي شيء بقدر ما تكون فرص النجاح أفضل.

#### 6 - اللامبالاة:

إن اللامبالي قد استسلم. مثل تورلي، لقد قرروا أن هناك تعب في صندوق القمامة (النفايات) أقل مما في الكفاح. إن هذا دليل جدي على القلق لدى الجميع لأن هذا يعني أن الإنسان قد يتس واستسلم.

#### 7 - الأكل المُلزم والشراب المُلزم:

يعمد الكثير من الأشخاص المصابين بكآبة نفسية إلى ازدراد أنفسهم لأن هذه هي الطريقة الوحيدة التي تمكنهم من الحصول على اجتنال. آخرون يعمدون إلى الشرب على طريقتهم حتى في حال عدم وجود كآبة نفسية. في المخازن الكبرى، فإن سمسارة المستودع رديني السمعة. إنك تظن أن لديك مشاكل؟ فلنتكلم عن سمسار مخزون المستودع حين تمطر ملاحظات مشوهة للسمعة في وول ستريت.

لكي يكون هناك حين يفتح الصراف، استيقظ جاك قرابة الساعة الثالثة صباحاً. بدأ الهاتف يرن منذ اللحظة التي وصل فيها إلى مكتبه. كانت المكالمة تجري على الشكل التالي: جاك، أنا أعز صديق لديك، لماذا؟ قل لي لماذا فقدت كل شيء؟

مكالمة أخرى: جاك، أنا والدتك؛ لقد قلت لي أنه مخزون

جيد.

بعد يوم طويل، وحين قاربت الساعة 3.30 بعد الظهر، كان جاك قد أصيب بكآبة نفسية. حين كان يغادر المكتب؛ قال جاك لنفسه: كوب من العصير المثلج هو أفضل شيء يمكنني فعله الآن. توجه إلى أقرب مقهى وطلب واحداً. في المرة الثانية التي نظر فيها جاك إلى ساعته، كانت تشير إلى 4.15. من دون شك، سأقتاتل مع السائق في هذه الساعة. من يحتاج إلى مزيد من الإجهاد؟ أريد كوب شراب آخر!

فجأة أصبحت الساعة السادسة مساءً، وأدرك جاك أنه تخلف عن العشاء. مزيد من الإجهاد - الآن زوجته ستصاب بالجنون عليه. أما الحل الوحيد لهذه المشكلة فكان: أحضر لي كوب شراب آخر. قرابة الساعة الحادية عشر ليلاً، لم يكن جاك يشعر بالإجهاد أبداً. لكن ذلك لم يذهب سدى. إن الإجهاد كان ينتظر من جاك أن يعود إلى البيت وكل شيء سيبدأ من جديد. سأكون برفقته في الصباح عندما يستيقظ.

## 8 - صعوبة الضحك:

حين تقابل شخصاً لا يضحك، فإنك تقابل شخصاً لديه مخزون محدود من القوة الفكرية يحقق من خلالها صدمات متتالية في حياته. إن الضحك هو أكبر علاج طبيعي للقلق الشديد. إن الضحك لا يعطيك أي أثر بغيض. إنه لا يعظم مشاكلك. إن موقفك الفكري يكون أفضل دائماً بوجود الإبتسامة في مواجهة الحالات المعينة.

لن تصاب أبداً بالقرحة وأنت تضحك. إذا توقفت عن الضحك لمدة طويلة، إبدأ بذلك من جديد. إن إيجاد أشياء تضحك

بسببها كل يوم هو فن. بقدر ما تعمل لهذا الإتجاه، بقدر ما تتمكن من طرد وإبعاد مشاكلك وأنت تضحك - وتكون أعمالك في كل مجال في حياتك، أقوى.

#### 9 - الصعوبة في النوم:

إن الأشخاص الذين لديهم موقف إيجابي، يعملون بما يكفي من التمارين، ويتبعون حمية دقيقة، ويتجنبون الكافيين، نادراً ما يكون لديهم مشاكل في النوم؛ إلا إذا حاولوا الحصول على نوم لمدة طويلة. لا تخف بشأن الأرق، تخلص منه! كيف؟ من خلال تغيير كل ما تفعله ويسبب لك البقاء يقظاً. يمكن للإجهاد أن يحدث ليلاً. حتى المقدر البسيط من الإجهاد يمكن أن ينمو ويكبر فيصبح مشكلة جدية عبر فترة طويلة من الوقت، يؤدي إلى تقلص عدد الكريات الدموية وتسرب للمواد الكيميائية، في حال ترافقت مع جهد جسدي وعطاء فكري قليل. كثير من الأشخاص لا ينامون جيداً فقط لأنهم لا يطلبون كفاية من جسدهم ومن عقولهم - إنهم لا يتعبون أبداً أنفسهم. إذا كان هدفك الكبير هو النجاح، فإن أحد أهدافك الصغيرة هي أن تذهب بشكل اعتيادي وتنام بسعادة.

إن المفتاح لهزم الكآبة النفسية هو الحركة، ليس اللامبالاة. إبحث عما يجرك نزولاً، اعمل التغييرات التي يجب عليك أن تعملها؛ ثم اذهب إلى السعادة والنجاح حيث سيأخذك موقفك الإيجابي.

#### 45 - لَقِّحْ نَفْسَكَ بِالتَّفَاوُلِ

كلنا يعلم غريزيًا، أن التشاؤم معد أكثر من التفاؤل. إضحك تضحك لك الدنيا، إحزن تحزن بمفردك. هذا قول قديم صحيح

عالمياً. إننا نبتعد معظم الأوقات عن التذمر والشكوى ونواجه البسمة لأننا في الواقع خالين من الهموم؛ ولأننا أيضاً نعلم غريزياً كم أنه من السهل أن نفقد وهجنا وثقتنا السعيدة بالنفس.

أحياناً، لا يمكننا الهرب من المتشائمين، مثلاً حين يرمى بنا معهم في العمل. أحياناً يكون الأمر لا إرادياً بالنسبة لنا. مثل حالة شخص ما في عائلة حين يصاب بكآبة نفسية. يعلم الناجحون أنهم غالباً ما يكونون على اتصال بالمتفائلين من خلال حياتهم. إعمل كما يفعل الراحون، إبق سقفاً صغيراً على تشاؤمك حين تهطل تشاؤماً.

يمكن أن يصاب الناس بكآبة نفسية لبضعة أيام، أو أنهم يمكنهم أن يستمروا على هذه الحال لبقية حياتهم. حين يتحول الأشخاص الذين تعرفهم إلى متشائمين، كن حذراً كيف تستمع إليهم لأن تفاؤلك لن يجعلهم متفائلين. إنهم متشائمون لأسبابهم الخاصة، وبالتالي كيف يمكنهم أن يصبحوا متفائلين لأسبابك أنت؟ لكن، لأسباب تلازم الأماكن القائمة في فكر كل شخص، فإن تشاؤمهم يمكن أن يجعلك بالتأكيد متشائماً. لهذا السبب، لا يمكنك أن تتحمل سماع تشاؤمهم.

إن العالم الطبيعي إيجابي أكثر مما هو سلبي. إن القليل من المطر يجعل الصحراء تموج بالورود، إن عاصفة جبلية قصيرة سريعاً ما تفسح مجالاً لأيام مشمسة طويلة، إن الطبيعة تعود بسرعة إلى الحياة ثانية بعد كل كارثة طبيعية. لكن في العالم المُدني، الذي صنعناه نحن البشر، فالعكس صحيح. إن أضواء شوارعنا هي الأحمر والأصفر والأخضر - ثلاثة ألوان. لكننا نطلق عليها اسم

إضاءات التوقف. لما لا يكون اسمها إضاءات السير. إن تقريراً للطقس يقول أن السماء ستكون ملبدة جزئياً بالغيوم. يمكن القول بسهولة أن السماء في الأغلب مشمسة غداً. ولماذا نصر على القول عمى الألوان عوضاً عن قول رؤيا رمادية.

إن كل شيء تقوله، ونفكر به، ونعمنه، يعطيك عوناً باتجاه التفاؤل أو دفعة عنيفة نحو التشاؤم. حين يتم تردها آلاف المرات خلال الأسبوع، فإن أصغر عون أو أصغر دفعة ستضاف إلى قوة جياة في حياتك. وغالباً جداً، يمكن للحظة وحيدة من التفكير والكلام أو العمل بإيجابية، أن تعطيك عوناً كبيراً باتجاه النجاح. من الجدير تذكره أن لحظة تفكير واحدة، ولحظة تكلم أو العمل بشكل سلبي أيضاً تعطيك دفعة قاسية باتجاه الفشل.

### تعليمات ذاتية:

أنا أؤكد على الإيجابية في كل ما أفعله. إنني أنظر إلى الجيد الذي ينشأ من خلال كل وضع. إنني أتكلم عن أفضل الصفات لأي شخص أقابله؛ كما أنني أركز على التأثيرات الجيدة لكل مكان وشيء.

في التفكير والكلام، في كلا الأمرين، أختار كلمات لأصف كل شيء أحبّه، وبالتالي، أكون باستمرار أبني مقاومتي للتشاؤم. أقول إيجابي لأن النجاح هو إيجابي وهذه هي الجهة التي أريد أن أكون فيها دائماً.

### 46 - أنت مسؤول (مؤهل) لتحصل على بعض السعادة مع المتشائمين

إن معالجة تشاؤم الآخرين هو أمر صحي يمنع تفشي المرض.



تجنب إفساء غير ضروري للبذور التي يحملها المتشائم، ظهر نفسك. بعد أن تكون أفشيت واحدة منها، وتأكد من أنك تتخلص من إبقائها. إذا كنت دائماً تتواجه مع الناحية السلبية للأمور، يمكنك أن تصبح شخصاً متشائماً بشكل مفاجيء من دون حتى أن تدرك ما هو التغيير العميق الذي جرى تفكيرك. احفظ في فكرك أن الأشخاص السلبيين لا يعلمون أنهم سلبيين، إنهم يظنون أنهم أشخاص واقعيين وأن أي شخص آخر هو عايب وغير جدي.

في عملي في المبيعات، عانيت من فترات من النشاط المكثف، مما يعني أنه كان بإمكانني الحصول على مشاكل بغیضة وضغوط علي مكافحتها. لدى الذهاب إلى المكتب عند الصباح، علمت أن مجموعة كبيرة من الرسائل بسماكة خمسة سنتيمترات بانتظاري، كما أنني علمت أن كل واحدة من هذه الرسائل يمكن أن تكون مشكلة بحد ذاتها. هل حدث معك ومررت بيوم كنت ترغب فيه بالقيادة قرب المكتب ومتابعة الطريق؟

إن زملائي مندوبي المبيعات يعلمون متى يأتيني يوم سيء لأنهم أخذوا البعض من الرسائل. هل حصل مشكلة معه، أه أه أنه يأتي، إن السيد الإيجابي لديه مشاكل اليوم.

قبل الدخول إلى المكتب، أجري محاذاة بسيطة مع نفسي. إسمع يا رجل لا تسمح لهم بأن يروك تنهار. لا تعطهم هذه الرغبة. إنه أعظم يوم حتى الآن. لماذا هو أعظم يوم؟ لأن الكثير من الناس يتقون بي حتى أحل مشاكلهم، ولديهم مبالغ مهمة تمتطي قدرتي على مكافحة الضغط وجعل الأمور تجري بشكل اعتيادي اليوم، لذلك، فإني سأقتحم المكان وبسمة عريضة مرسومة على كامل

وجهي . وسأعطيها كل ما لدي في الجعبة ، ولدي الكثير .

ثم أسير إلى المكتب . كلهم ينظرون إلي ، كل انزملاء السليبين . سأقذف هذا الباب لينفتح وسأصرخ : ما هذا الصباح الجميل ! أليس عظيماً ! سينظر إلي جميع الأشخاص السليبين وكأني أرحف إليهم ببطء من تحت صخرة ، وما كانوا يفكرون به سيكتب على وجوههم بشكل واضح : «إني أكره هذا الرجل» .

## 47 - أبقى مركبك عائماً

كيف تؤثر الأفكار السلبية للأمثلة التي يحتذى بها على حياتك؟ إنها تعطيك حالات القنوط العاطفي . إن الإبتئاس في عواطفك يؤدي إلى ارتخاء فكري . ثم إن ارتخاء قواك الفكرية تؤدي إلى انكماش النشاط التجاري في عملك المهني . إن هذا الإنكماش في النشاط التجاري يقود مباشرة إلى انحدار حاد في مداخيلك . وهذا الانحدار في مداخيلك سيعطيك مزيداً من الأفكار السلبية عن الأمثلة التي يحتذى بها ، وهي بدورها ستضيف مزيداً من التشوش الذهني إلى حلقتك السابقة والمتحدرة من نفس المصدر .

في حين يحدث كل ذلك ، من المحتمل أن تكون توقفت عن التمارين بحيث تتمكن من العمل لمدة أطول وبشكل أقصى . هذا سبب شعبي جداً للتوقف عن التمرين . لكن كم من الأشخاص الموجودين في حالة غرق فكري حالياً ، يستخدمون الوقت المدخر بشكل أطول وعمل أقسى؟ إن معظمهم يستخدمون الوقت الإضافي لمزيد من القلق .

كلنا يذهب في الانحدار . وكلنا يبدأ في الانزلاق في المنحدر الآن وفيما بعد ، دعني أريك كيف توقف الانزلاق: التف حول

نفسك وإبدأ بانصعود مجدداً. هذه هي الأشياء العامة التي يجب عليك القيام بها باستمرار من أجل حفظك بعيداً عن مواجهة الكتابة النفسية.

## 1 - تكلم أكثر مع الأشخاص الإيجابيين:

كن دائماً رقيقاً للأشخاص الإيجابيين. إيحث عنهم في الخارج. شجّع صداقتهم. إن الأشخاص الإيجابيين هم جواهر. أكثر كل واحد تقابله. إيحث عن مزيد من الوقت تقضيه معهم.

## 2 - تكلم أقل مع الأشخاص السلبيين:

لا يمكنك أن تفعل هذا بشكل سلبي أو منفعل. لا يمكنك الوقوف هناك، وتجعل كل شخص يأتي بجانبك يحتكر أذنيك بفيض من السلبية. حين يكون شخص ما سلبياً، يجب أن تقول لنفسك: أنا لا أستطيع أن أساعد أشخاص مثل هذا، إلا إذا كانوا مستعدين للمساعدة. في هذه الأثناء، لن أدعهم يمتصوني بالأذى. لذا، سأعمد إلى إقفال أذني عنهم، بلطافة إذا استطعت، وبمساواة إذا كانت هذه هي الطريقة الوحيدة لأفعل ذلك. إن مشاركتي للعالم هي مهمة بشكل أضخم من أن أصفي لهذه الحماقات السلبية.

في هذه الأثناء، إن هذا يعني أنك لن تتكلم مع أحد، بل ستكون وحيداً في المكتب. إذا كانت هذه هي الطريقة الوحيدة لتتمكن من الكلام مع أي شخص موجود فوق، فليكن ذلك. إن التكلم مع نفسك هو دائماً أفضل من الكلام مع إنسان مثير لليأس، للكتابة النفسية وللانحدار.

قد تفكر: إنني أعمل طوال النهار مع أشخاص سلبيين، إنهم يجلسون على مكاتبهم حولي. لا أستطيع الهروب منهم.

بلى، تستطيع ذلك. يمكنك الهروب منهم فقط بالطريقة  
الوحيدة التي تهتم - فكرياً. إذا كنت محاطاً بالسلبية، ضع غطاءً  
إيجابياً حول نفسك. دعني أقول لك شيئاً عن الغطاء الإيجابي الذي  
كنت أستخدمه وأنا في المبيعات. إنني عملت لأجله، طبعاً، لم ينم  
غطائي الإيجابي أبداً بمفرده. لكن بعد فترة قصيرة، كان هذا الغطاء  
سميكاً لدرجة أن الأشخاص السلبيين كانوا نادراً ما يتمكنون من  
اختراقه.

وحين كان ينضم شخص جديد إلى فريق العمل، كنت أرحب  
به بحرارة وأتمنى له التوفيق. ثم كنت أقول: الآن، لدي ما يكفي  
من المشاكل لكي أعالجها في حياتي حتى الآن، إذا كان لديك شيء  
سليم تقوله، لا تقترب من مكثبي؛ بل أخرج وقله بعيداً من هنا. لم  
أكن هناك لكي أفوز بجائزة فتي السنة الجيد.

لست متكبراً لأقول هذا، لكن لم يكن أحد مخوَّلاً بسحب  
كرسي إلى مكثبي ما لم يكن مؤهلاً لوسيلة ما تزيد القوة - وحين  
كان أحدهم يأتي ليمضي معي بعض الوقت، كنت أقصد جاروري،  
وآخذ إيصالاً موجوداً فيه وأقول: حسناً لنرى أي واحد منها نريد  
اليوم.

لا تدع هؤلاء القوم يأكلونك. في هذه الحياة، إما أن تكون  
آكلاً أو أن تكون مأكولاً. إن الشخص الآكل هو ذلك الشخص الذي  
يسرق منك دفة عواطفك، يغزوك ويختفي حاملاً حماسك، يحتال  
عليك في أحاسيسك الجيدة، ولا يترك شيئاً خلفه باستثناء الأخبار  
السيئة.

إن ما يمكن أن تملكه حقيقة في الحياة هو حماسك

وأحاسيسك الجيدة. ففكر بذلك وأنا أعتقد أنك توافق معي. يمكنك أن تحصل على شهادات شرف ومكافآت وملكيات ومداحيل - إلا إن كل هذه الأشياء تعتبر لا شيء إذا لم تكن تتمتع بالحماس وبالإحساس الجيدة بشأنها كلها. كم أن أشخاصاً مشهورين وأصحاب ثروات يمكنك أن تظن اقترفوا أعمال انتحار حين فقدوا حماسهم للحياة. لا تتخلي عن حماسك وإحساسك الطيب لأي خاسر عابر للسبيل. احتفظ بها، إنها أضمن شيء يمكن أن تملكه.

إذا أردت أن تساعد شاباً أوفتاة ذوو منحنى سلبي، أعطهما مثلاً إيجابياً. كن حماسياً وناجحاً. اضحك بقوة واعمل بقوة. أن مثلك سيشرح الرسالة ذات التفكير الإيجابي للنجاح إلى الأفراد المحيطين بك، والذين هم دونك مستوى، الذين هم يغيصون في الكآبة والقدرة المتوسطة.

### 3 - حافظ على الضخ:

إن التشاؤم هو الماء الآسن، وحياتك هي مثل السفينة. إن جميع السفن ترشح قليلاً لكن ذلك ليس أزمة ما دام طاقم السفينة يضخ المياه الآسنة إلى الخارج.

إن مضخاتك هي تعليماتك الذاتية، فإذا كانت لا شيء سوى هذه الحقيقة الخليلط التي التقطتها وأنت تسير، فإنك ستضخ الكثير من المياه الآسنة إلى الداخل، ليس إلى الخارج. يعتمد الكثير من الناس إلى ضخ الكثير من الأشياء السلبية إلى داخل حياتهم إلى أن تغرق سفينتهم. فكر بما تضخه إلى الداخل أو إلى خارج حياتك مع أفكارك الثابتة من خلال تعليماتك الذاتية السلبية أو الإيجابية تبعاً لاختيارك. إذا تم مناداة التغيير، فاعملها الآن. لن يكون أبداً هناك

وقت أفضل. اعمل هذه التغييرات وابدأ الطواف سعيداً حيال شمس  
النجاح المشرقة.

## 48 - ابدأ كل يوم بشكل صحيح

كل صباح وجه نفسك قدماً نحو يوم منتج هائل، يوم سعيد،  
يوم فعال، من خلال البدء سريعاً وبشكل مفعم بالنشاط والحيوية.  
لا تتخلف حتى ساعة متأخرة قرابة ثلاث ساعات. إن كل مكتب  
تقريباً لديه شخص أو عدد من الأشخاص الذين يتحدثون دائماً حول  
كم أنه من المستحيل أن يفعل الفرد شيئاً صحيحاً قبل الظهر، غالباً  
ما يكون هذا ذكاء المكتب، الولد اللعوب الذي يعرف كل الطريق  
التي يمكن عملها، الشخص الذي يمكنه أن يخفض إلى الأرض  
حماس كل واحد تقريباً، إن شخصاً كهذا ندعوه المصفي.

سأخبركم سرّاً صغيراً: فريد المصفي هو خائف من الفائز  
المدرك إلى حد مرضي، النموذج المفعم بالنشاط والحيوية. لا  
يمكنك أن تكون صديق المصفي ما لم ترتدي الكيس المجهّد،  
لذلك لا تحاول حتى أن تصغي إليه.

إن كثيراً من الأشخاص يخسرون يومهم التالي قبل أن يذهبوا  
إلى السرير لأنهم لا يصلون إلى هناك سريعاً وبشكل معتدل. آخرون  
يفقدون نهار الغد قبل أن يغادروا السرير من خلال تعليم أنفسهم كم  
أن هذا النهار سيكون سيئاً. فئة أخرى من اللاناجحين يخسرونه من  
خلال القول لأنفسهم أنه يتوجب عليهم دائماً البدء على مهل.

كيف تعمل بداية سريعة وحماسية عند الصباح. دعني أعطيك  
طرقاً الآن:

1 - استمع إلى الموسيقى الحبوية :

مهما يكن تفكيرك مؤثراً، نشيط وحيوياً سعيداً ومتفانلاً، سيعمل الشك والحيرة على قلب مزاجك عند الصباح. استخدم شريط التسجيل، وليس جهاز الراديو وهكذا لن تستمع إلى الأخبار السيئة.

2 - استمع إلى شرائط محفزة :

اعمل على تناوب الموسيقى بالشرائط المحفزة. لقد حدثت وعملت القليل منها الآن. أود لو أن تبدأ بعضاً من صباح أيامك معي. كما أن هناك الكثير من الشرائط المحفزة الجيدة.

3 - حدده عند الليلة السابقة :

أنا أو من بالبرمجة، لذا أقرر عند الليلة السابقة ماذا سأستمع إليه عند الصباح التالي لأبدأ معه نهاري. إذا كنت على الطريق متجهاً للقاء زبون لكتبي - كما هي الحال معظم أيام السنة، أو إذا كنت في المنزل، فإني أضع جهاز الستيريو على المنضدة وأجهزه قبل أن أذهب إلى السرير.

4 - ثقّف نفسك بتعايرك الخاصة :

بعد رحلة من ضفة إلى ضفة أخرى، أحياناً أستيقظ بتباطؤ وبفكرة لكتاب جديد أقدمه. إن هذا يعني أنني لا أشعر بالكثير من الحماس حول النهوض والانكباب عليه حقيقة. أولاً، أستمع إلى الموسيقى أو إلى الشريط الذي اخترته. ثم أقول لنفسي: حسناً اليوم هو أجمل يوم مرّ عليّ. اليوم ستقابل الأشخاص المناسبين في المكان المناسب وفي الوقت المناسب وذلك لمصلحة الجميع. إنه واجبك، سمير، إنهض لأن الأشخاص الذين سيأتون ليسوا مسؤولين

عَما تشعر به وكيف يجب أن تتحسن من أجلهم. إعمل شريطك المحفز الخاص إذا كانت هذه الفكرة تثيرك. كل ما تحتاجه هو شريط تسجيل ومسجلة وقليل من الهدوء. كما يمكنك إضافة وجعل شريطك الشخصي المحفز يتدفق لبضعة دقائق في أي وقت تختاره.

#### 5 - ادفع بتفكير إيجابي طوال الوقت :

أنت بحاجة إليه في كل مكان من أماكن عملك وحياتك الشخصية. إنه أمر حيوي. لا يمكن أن تكون سلبياً بشأن أجزاء كبيرة من حياتك وإيجابياً بشأن أجزاء أخرى. إما أن يتغلب الحماس وإما أن تتغلب السلبية. حين تقابل زيوناً، إنس كل مشاكلك لأن زيونك ليس بحاجة إليها. إنك تريد أن تهتم بهؤلاء الأشخاص لأن هذه هي مهنتك التي اخترتها أنت. دائماً احتفظ في ذهنك إن فُرصَكَ في تحفيز الناس لعمل شيء ما تريد أن يقوموا به هي أكبر إلى حد كبير جداً إذا كنت إيجابياً.

#### 6 - حافظ على كتب إيجابية بمتناول يديك :

احتفظ بكتاب جيد، كتاب إيجابي وراقي، على منضدة سريرك في جميع الأوقات. إجعل عادة عندك أن تقرأ بعضاً منه قبل أن تذهب للنوم كل ليلة. سجّل لائحة بالكتب التي ستساعدك خلال سني حياتك من أجل تنمية فلسفتك ومن أجل كسب أساليب العمل، إجعل هذه الكتب في مكتبة صغيرة قرب فراشك أو مكان جلوسك المفضل في البيت.

#### 7 - توقف عن جذب نفسك هبوطاً :

هناك ما يكفي من الناس خارجاً سيعملون ذلك عنك، لذا لا تعمل ذلك أنت. إننا نبدأ بتخفيض أنفسنا نزولاً عندما نفضل جذب



أنفسنا على سماع نفس الجذب من شخص آخر. ثم إن هذه العادة تنمو. قريباً جداً نحن سنجذب أنفسنا بسبب أشياء لا أحد غيرنا يفكر بها. إن الأمر مذهش إذا كنت لا تأخذ الأمر بجدية، لكن هناك فرقاً شاسعاً بين أن تسخر من نفسك عبر بعض الإخفاق الثام وضرب قدراتك وشجاعتك وحسك المشترك وحماسك وثباتك. أنت أعظم رجل في العالم. صدق ذلك. أشعر بذلك عميقاً. يجب عليك أن تحب نفسك أولاً. إن الإلتحار البطيء أو السريع هو الشكل الأكثر جدية المعروف للانتقاد الذاتي، وسبب فعل الناس لذلك هو أنهم توقفوا عن محبة أنفسهم. أحب نفسك. أنت أفضل شخص تعرفه.

8 - أنشء عائلتك بجهد:

من السهل السقوط في عادة وضع زوجتك وأولادك في الأسفل. إن ملايين الأشخاص يعمدون إلى فعل ذلك، على وجه الحصر، بدون أن يكونوا على بينة منه. كما تعتمد بعض الزوجات على إنزال أزواجهن إلى الأسفل، غالباً عدة مرات في اليوم. عدة مرات يكون الفعل هذا بهدف الحفاظ على الشخص الآخر تحت المراقبة. إن حالات الإنزال نحو الأسفل هذه تؤذي العائلة بنفس الطريقة التي يؤذي فيها خلع حجارة البيت. هل أن هذا النوع من العمل الهدام هو الساري في عائلتك، إبدأ التغيير من أجل إغاثة من خلال تغيير نفسك.

9 - كن كريماً مع الرحمة، ضئيلاً في التخفيض:

إن كنت مدركاً أم لا، فإن معظم الناس الذين يعمدون إلى تخفيض الآخرين، يفعلون ذلك لمحاولة رفع أنفسهم. غالباً ما

ينجحون - مؤقتاً، لكن ما يكسبونه من خلال عملية تخفيض هو انتصار مكلف ومؤقت. إن الشخص الذي عملوا على تخفيضه سيخطط وسيتآمر حتى يفتح نقطة ضعف لديهم على أمل أن يتحرك من خلالها.

## 10 - التمارين:

ثلاثة تمارين أسبوعية، أي مرة كل يومين، هو كل ما يتطلب الأمر منك لتبقي جسدك ملائماً كفاية بشكل أن لا يكون جسدك وعواطفك عائقاً أمام عقلك. حتى الأشخاص الذين يعملون بمهن تتطلب لياقة جسدية، يحتاجون إلى برنامج تمرين منظم جيداً. لماذا؟ إن كل تمارين العمل هي تقريباً متكررة. إن بعضاً من العضلات والمفاصل تحصل علي التمرين كله. أما القسم الآخر من الجسم فيحصل على القليل جداً. أما تمارين التسلية فهي مختلفة: السباحة، العدو الوثيد، اللعب بالكرة، السير. كل هذه النشاطات تفيد الجسم كله.

لماذا لا تتمرن بانتظام الآن. قد يكون الأمر أن أحاسيسك حول التمرين قد بُرت من خلال عمل رتيب في المدرسة. هل جعلك أساتذتك تقوم بتمارين ثقيلة ومملة دائماً؟ يعمد آلاف الأشخاص من الشباب على تنمية كراهية دائمة لكل أشكال النشاطات الرياضية خلال ساعات التربية الجسدية. إن ما يتعلمونه هنا هو ضرب للتربية الجسدية. لا تدع أثراً متخلفاً من الماضي من أيام دراستك يبعدك عن جعل جسدك وسعادتك تتمتع بكونك ملائم.

قد تفكر أنك لا تجد الوقت للتمرين. إن الحقيقة هي أنك لا

يمكن أن تتحمل أن لا تأخذ الوقت. من خلال إلغاء التأثيرات المؤذية للإجهاد الفكري، إن برنامج تمارين مشار إليه ومكزراً بانتظام سيحسن صورة نومك ويزيد من تأهيك. إنه سيحسن موقفك إلى حد كبير. إنه سيساعد في تهدئة مخاوفك، ويساعد في إبقاء صعوباتك ضمن القدرة على رؤية الأشياء ويساعد على الحفاظ على الكآبة النفسية بعيداً. من خلال عمل كل هذه الأشياء فإن برنامج تمارين منتظم وحساس سيرفع نوعية (جودة) قراراتك ويضعف من إنتاجيتك.

سهّل الدخول في برنامج تمارينك. استمر عليه. أعطه مكاناً أعلى وكاف في برنامجك من أجل إتمامه بانتظام، لكن لا تصبح متعصباً. حسناً، سأهروول 18 ميلاً في اليوم الآن. لا. لا. ابقي أهدافك في التمارين وبرامجك متوازنة مع باقي أمور حياتك.

خلال أول بعد ظهر حلقة دراسية. شاركت فيها لمدة ثلاثة أيام، طلبت من كل فرد أن يخضع نفسه لنوع من التمارين الجسدية. في اليوم الثاني من الحلقة، جاءني رجل في الثامنة والسبعون من العمر وهو يهتز وقال لي: أنا أشعر أنني بحالة ممتازة، لماذا؟ قال الرجل: «بدأت برنامج تماريني» قلت: ما هو؟ قال: لقد صممت أن أعمل حركة ضغط واحدة كل صباح.

هل إن حركة الضغط هذه جعلته حقيقة أقوى جسدياً لهذه الدرجة؟ إنما التربية الفكرية التي تهم. إذا استمر هذا الرجل بتأدية حركة ضغط واحدة يومياً لفترة من الوقت، سيبدأ بعمل مزيد من حركات الضغط. ثم إنه سيتحرك لإضافة نشاطات جسدية من أنواع أخرى. إن هذا النشاط الجسدي سيعمل على بناء مزيد من التربية

الفكرية ويعطيه القاعدة لمزيد من النشاط الجسدي. ثم سيكون في حالة حلقة متصاعدة إلى فوق ستعمل بسرعة أكبر من الحلقة الهابطة إلى أسفل وهي اللانشاط الجسدي. وما يحافظ على الاستمرارية هو التعليمات الذاتية لنفسك التي تحب تمرين نفسك عليها.

إن الأشخاص الذين لا يهتمون بأجسادهم، أولئك الذين يأكلون كثيراً، ويشربون كثيراً، ويدخنون كثيراً ويتناولون الكثير من الحبوب، ويتمرنون قليلاً جداً، يبدأون بالموت وهم في الثلاثينات أو الأربعينات. باستطاعة هؤلاء الأشخاص أن يتمتعوا أكثر بحياتهم مرتين أو ثلاث مرات أكثر لو أنهم يهتمون بأجسادهم. إننا نتكلم هنا عن الوقت (الزمن) الكبير ثلاثين - أربعين أو خمسين سنة إضافية من الحياة السعيدة والمنتجة. إنه كثير من الوقت للأكل الإضافي، والتدخين الإضافي والشرب الإضافي، فقط خلال خمس أو عشر سنوات.

إن جسديك هو الوحيد الذي ستحصل عليه. فكر من خلال هذا الواقع وابدأ بعمل بعض التغييرات في أساليبك. إن معظم استشاريي الصحة الفكرية يعملون الآن ما بوسعهم لوضع مرضاهم المصابين بكآبة نفسية ضمن جدول تمارين منتظم سيعمل على تقوية أجسادهم، ويضع مزيداً من القوة الجديدة في عضلات قلوبهم؛ ويعمل على تدفق ضغطهم، ويزيد من قدرتهم على استخدام الأوكسجين. لست مضطراً أن تدفع لواحد من هؤلاء الأخصائيين ليقول لك حتى تبدأ التمارين، يمكنك أن تبدأها الآن على الأرض بجانب سريرك.

## لائحة المصادر والمراجع

- Aaker, David A. & George S. Day *Marketing Research*, John Wiley, Chichester.
- Baker, Michael J. *Research for Marketing*, MacMillan, London.
- Birn Robin *The Effective Use of Market Research*, Kogan Page, London.
- Birn, R., Hague, P. & Vangelder, P. (eds) *A Handbook of Market Research Techniques*, Kogan Page, London.
- Cannon, Tom *Advertising Research*, Intertext, Aylesbury.
- Charles, C., Manz, Henry, P. and Sims Jr.: *Business without Bosses How Self-managing teams are building High-Performing companies.*
- Chisnall, Peter *Marketing Research*, McGraw-Hill, Maidenhead.
- Chisnall, Peter *The Essence of Marketing Research*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Crimp, Margaret *The Marketing Research Process*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Crozier, M. *The Bureaucratic Phenomenon*, Chicago: University of Chicago Press.

- Dahl, R.A. *Pluralist Democracy in the United States*, Chicago: Rand MacNally.
- Dombrink, J. and Thompson, W. *The Last Resort: Success and Failure in Campaigns for Casinos*, Reno: University of Nevada Press.
- Easton, D. *A Framework for Political Analysis*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Ehrenberg, A.S.C. *Repeat Buying*, Edward Arnold, Sevenoaks.
- Eisinger, P.K. *The Rise of the Entrepreneurial State*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Etzioni, A. 'Foreword', in A. Majchrzak, *Methods for Policy Research*, Beverly Hills: Sage.
- Fishkin, J.S. *Democracy and Feliberation: New Directions for Democratic Reform*, New Haven: Yale University Press.
- Forward, R. 'Introduction', in R. Forward (ed.) *Public Policy in Australia*, Melbourne: Cheshire.
- Gallie, W.B. 'Essentially contested concepts', *Proceedings of the Aristotelian Society*.
- Gorden, Wendy & Rot Langmaid *Qualitative Market Research*, Gower, Aldershot.
- Gorton, Keith & Isobel Doole *Low-Cost Marketing Research*, John Wiley & Sons, Chichester.
- Green, P. & Tull, J. *Research for Marketing Decisions*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Hague, Paul and Harris, Paul *Sampling and Statics*, Kogan Page, London.
- Hague, Paul N. & Peter Jackson, *Do Your Own Market Research*, Kogan Page, London.
- Hague, Paul N. & Peter Jackson, *How to Do Marketing Research*, Kogan Page, London.
- Hague, Paul N. and Peter Jackson *Marketing Research in Practice*, Kogan Page, London.

- Hague, Paul *Questionnaire Design*, Kogan Page, London.
- Harry, S. and Dent, Jr.: *The great boom ahead your comprehensive guide to personal and business profit in the new era of prosperity*, Hyperion New York.
- Harvard Business Review, bi-monthly, Boston, Mass, US.
- Hawker, G., Smith, R.F.I. and Weller, P. *Politics and Policy in Australia*, St. Lucia: University of Queensland Press.
- Hogwood, B. and Gunn, L. *Policy Analysis for the Real World*, Oxford: Oxford University Press.
- Hollick, M. *An Introduction to Project Evaluation*, Melbourne: Longman Cheshire.
- Holtham, C.. 'Groupware and its Applications to Marketing', in M. McDonald, W. Hewson and H. Wilson (eds) *Emerging Information Technologies - A Marketing Opportunity*, HCG Publications, Olney.
- Jackson, Peter *Buying Market Research*, Kogan Page, London.
- Jackson, Peter *Desk Research*, Kogan Page, London.
- Jain, A.K., Pinson, P. & Ratchford, B. *Marketing Research - Applications and Problems*, John Wiley & Sons, Chichester.
- Journal of the Market Research Society, quarterly, London.
- Lefebvre, H. *The Production of Space*, Oxford: Basil Blackwell.
- Leiper, N. *Tourism and Tourism Systems, Occasional Paper No. 1*, Palmerston North: Department of Management Systems, Massey University.
- Maclean, Ian (ed) *Handbook of Industrial Marketing Research*, Kluwer-Harrap, Brentford.
- Marketing, weekly, London.
- May, John *How to make Effective Business Presentations*, McGraw-Hill, London.
- O'Riordan, T. *Perspectives on Resource Management*, London: Pion.
- O. Bach: *Distribution: L'analyse des Linéaires*.

- Ostrom, E. 'An agenda for the study of institutions', *Public Choice*.
- Owen, J.M. *Program Evaluation*, St. Leonards: Allen and Unwin.
- Pal, L.A. *Public Policy Analysis: An Introduction*, Scarborough: Nelson Canada.
- Pelissero, J.P., Henschen, B.M. and Sidlow, E.I., 'Urban regimes, sports stadiums, and the politics of economic development agendas in Chicago', *Policy Studies Review*.
- Philippa, Davies: *Personal Power How to become more assertive and successful at work*.
- Philippine Women's Research Collective *Filipinos for Sale: An Alternative Philippine Report on Women and Tourism*, Quezon City: Philippine Women's Research Collective.
- Quade, E.S. 'Pitfalls in formulation and modelling', in G. Majone and E.S. Quade (eds) *Pitfalls of Analysis*, Chichester: International Institute for Applied Systems Analysis/John Wiley and Sons.
- Ragaswamy, A., B.A. Harlam and L.M. Lodish 'INFER: An Expert Systems for Automatic Analysis of Scanner Data', *International Journal of Research in Marketing*.
- Ragaswamy, A., R. Burke, J. Wind and J. Eliashberg 'Expert Systems for Marketing', *Marketing Science Institute Working Paper*.
- Ragin, C.C. and Becker, H.S. (eds) *What is a Case? Exploring the Foundations of Social Science Inquiry*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Richter, L.K. *The Politics of Tourism in Asia*, Honolulu: University of Hawaii Press.
- Ripley, R.B. and Franklin, G.A. *Congress, the Bureaucracy, and Public Policy*, Homewood: Dorsey Press.
- Robson, S. & Foster, A. (eds) *Qualificative Research in Action*, Edward Arnold, Sevenoaks.



- Rokeach, M. *The Nature of Human Values*, New York: The Free Press.
- Rossi, P.H., Freeman, H.E. and Wright, S.R. *Evaluation: A Systematic Approach*, Beverly Hills: Sage.
- Ryan, C. *Recreational Tourism: A Social Science Perspective*, London and New York: Routledge.
- Sabatier, P. 'Knowledge, policy-oriented learning, and policy change: an advocacy coalition framework' *Knowledge: Creation, Diffusion, Utilization*.
- Shaw, B. 'Future Proofing Your CASM Investment', in M. McDonald, W. Hewson and H. Wilson (eds) *Emerging Information Technologies - A Marketing Opportunity*, HCG Publications, Olney.
- Stacey, NAH & Aubrey Wilson *Industrial Market Research - Management Techniques*, Hutchinson, London.
- Sutherland, Ken (ed) *Researching Business Markets*, Kogan Page in association with the Industrial Marketing Research Association, London.
- Vincent, G. 'Multimedia in Marketing', in M. McDonald, W. Hewson and H. Wilson (eds) *Emerging Information Technologies - A Marketing Opportunity*, HCG Publications, Olney.
- Walker, R. (ed) *Applied Qualitative Research*, Gower, Aldershot.
- Williams, Keith *Behavioural Aspects of Marketing*, Heinmann, Oxford.
- Wilson, Aubrey *The Assessment of Industrial Markets*, Hutchinson, London.
- Wolfe, A. *Standardised Questions*, Market Research Society, London.
- Worcester, R.M. & Downman, J. (eds) *Consumer Market Research Handbook*, Elsevier, The Netherlands.



## المحتويات

- 5 ..... مقدمة
- 7 ..... 1 - كيف تتقل من الخسارة إلى الربح
- 13 ..... 2 - الدزينة الذهبية - هذا الأسلوب سيدفع بك قدماً إلى الأمام
- 3 ..... 3 - قبل أن توظف سنوات عديدة تقتنصر النجاح
- 20 ..... اعمل على توظيف دقائق معدودة على تحديده
- 24 ..... 4 - اعمل بالطريقة الأذكى، وليس الأقسى
- 25 ..... 5 - لا أحد يمكن أن يعطيك ما لا يملكه
- 27 ..... 6 - تعلق بجوهر القيادة
- 7 ..... 7 - حدّد هدفاً كبيراً أبعد من متناول هدفك الرئيسي الذي
- 28 ..... تسعى إليه
- 29 ..... 8 - اجعل أهدافك الكبيرة واقعية قبل أن تفسح مجالاً لها
- 30 ..... 9 - اخلق شعوراً قوياً ثم تكلم مع القمة
- 30 ..... 10 - حاصدي العشب الأخضر ومتسلقي الجبال
- 32 ..... 11 - كيف تضمن أنك لن تقابل نصيبك أبداً
- 32 ..... 12 - فن اكتساب الأعداء
- 34 ..... 13 - توقف عن التفكير بطريقة «لو كنت» ولن تحتاج إليها

- 35 . . . . . 14 - هنا يوجد أئمن كنز يمكنك امتلاكه على الإطلاق . . . . .
- 15 - كيف تعمل التعليمات الذاتية - كيف يمكنك التوقف عن  
36 . . . . . التدخين أو عمل أي شيء ترغبه . . . . .
- 16 - استخدم تعليماتك الذاتية لكي تسيطر على  
43 . . . . . أشخاص آخرين . . . . .
- 17 - علم نفسك أن تكون متمتعاً بالصحة . . . . .  
44 . . . . .
- 18 - اجعل أقوى كلمة في العالم في اللغة تعمل لصالحك . . . . .  
45 . . . . .
- 19 - الخاسرون يقاتلون، والرابحون يحلقون . . . . .  
51 . . . . .
- 20 - كيف تنظم غضبك أن يتوهج تدريجياً . . . . .  
52 . . . . .
- 21 - استخدم الغضب كوسيلة . . . . .  
54 . . . . .
- 1 - تأكد أنكما أنتما الاثنين على انفراد . . . . .  
55 . . . . .
- 2 - قل لهم أن نقاشاً جيداً سيحدث . . . . .  
55 . . . . .
- 3 - عالج المشكلة، وليس الشخص . . . . .  
56 . . . . .
- 4 - كن واضحاً . . . . .  
56 . . . . .
- 5 - ارم بعينك على الشخص الآخر . . . . .  
56 . . . . .
- 6 - اختصر قدر الإمكان . . . . .  
57 . . . . .
- 7 - جد شيئاً للثناء . . . . .  
57 . . . . .
- 22 - استخدم جميع أساليبك بشكل صحيح . . . . .  
57 . . . . .
- 23 - كيف تسيطر على فن تكوين أفكار عظيمة . . . . .  
59 . . . . .
- 60 . . . . . الرغبة والحاجة . . . . .

61	.....	الذقة
61	.....	التحضير
61	.....	الإيمان
62	.....	التنفيذ
63	.....	24 - لا تحيي الضفادع ما لم تسمع نقيقها
64	.....	25 - توقف عن العمل
66	.....	26 - جِدْ نفسك ثم انجح بقوة عبر تخطيط الحياة
68	.....	27 - ضع المزيد من الأشهر في كل سنة من سنواتك
70	.....	28 - لماذا تبكي البطاقات التي وزعتها أنت؟
71	.....	فكر قَدْماً بشكل واضح
71	.....	اعمل على تجميع رأس المال المغامر
71	.....	حسِّن قدراتك
72	.....	1 - اعمل على زيادة معرفتك من الكلمة المكتوبة
72	.....	2 - اعمل على زيادة معرفتك من الكلمة المنحكية
72	.....	3 - اعمل على زيادة معرفتك من فم الحصان
73	.....	4 - اعمل على زيادة معرفتك من خلال تجاريك الخاصة
74	.....	29 - ع . ا . ف . ت . ا . م لا تفشل كن واحداً منها
75	.....	30 - لا تعمل لصالح رئيس بغض
76	.....	31 - مرّن عقلك ما وراء الوعي على حل المشاكل الثقيلة
81	.....	32 - إنجاز أول طلب

83	.....	33 - ريشة من المعرفة
84	.....	34 - اشعل الصورة الذاتية للنجاح داخل عقلك
88	.....	35 - أين ستتعلم
88	.....	36 - كيف تقبل غضب الأشخاص الآخرين
92	.....	37 - حوّل العقود المتجهمة إلى اتفاقات سعيدة
93	.....	38 - لا تحطم قانون النتائج غير المتوقعة
93	.....	ما هما قانوني النتائج غير المتوقعة؟
94	.....	39 - كيف تصبح ثرياً خلال خمس دقائق
96	.....	40 - فهم المعضلة
98	.....	41 - احصل على نقود للذهاب إلى المدينة هنا
103	.....	42 - كيف تجعل الثقة تخلق النجاح
105	.....	43 - القلق الشديد يثبت نشاطك
109	.....	44 - كيف تتحاشى الكآبة في النفس
109	.....	1 - خييات الأمل
111	.....	2 - الرفض
112	.....	3 - الكثير جداً من أجل القليل جداً
112	.....	4 - أهداف متضاربة
113	.....	5 - الرضى
113	.....	6 - مقارنات غير عادلة
118	.....	45 - لقم نفسك بانتفاؤل

120	46 - أنت مخوّل لتحصل على بعض السعادة مع المشائمين
122	47 - أبقِ مركبك عائماً .....
123	1 - تكلم أكثر مع الأشخاص الإيجابيين .....
123	2 - تكلم أقل مع الأشخاص السلبيين .....
125	3 - حافظ على الضخ .....
126	48 - ابدأ كل يوم بشكل صحيح .....
127	1 - استمع إلى الموسيقى .....
127	2 - استمع إلى شرائط محفزة .....
127	3 - حدده عند الليلة السابقة .....
127	4 - ثقّف نفسك بتعابيرك الخاصة
128	5 - ادفع بتفكير إيجابي طوال الوقت .....
128	6 - حافظ على كتب إيجابية بمتناول يديك .....
128	7 - توقف عن جذب نفسك هبوطاً .....
129	8 - أنشئ عائلتك بجهد .....
129	9 - كن كريماً مع الرحمة، ضئيلاً في التخفيض .....
130	10 - التمارين .....
133	لائحة المصادر والمراجع .....
139	المحتويات .....

منتدى سور الأزبكية

[WWW.BOOKS4ALL.NET](http://WWW.BOOKS4ALL.NET)



# دليلك إلى النجاح والخلاص من القلق

إن معظمنا يرغب في أن يشاهد قدراً من التحسن في حياته وأعماله، ويرغب أن يتم هذا الأمر في أسرع وقت ممكن.

كما أن معظمنا يعاني من ضغوط الحياة اليومية والمجتمع المحيط به.

إن العدو الأول لتقدمك هو القلق المرضي وضغوط الآخرين في حياتك.

هذا الكتاب دليلك للتخلص من هذا القلق وهذه الضغوط التي تعيق تقدمك ومرشدك في دروب النجاح والتقدم.

إنه خلاصة خبرات ودراسات علمية وسيكون مفيداً لك في حياتك حتماً.

والله ولي التوفيق.