

من مؤلف أحد أكثر الكتب مبيعًا على مستوى العالم  
محاط بالحمقى

مُحاط

بالانتكاسات

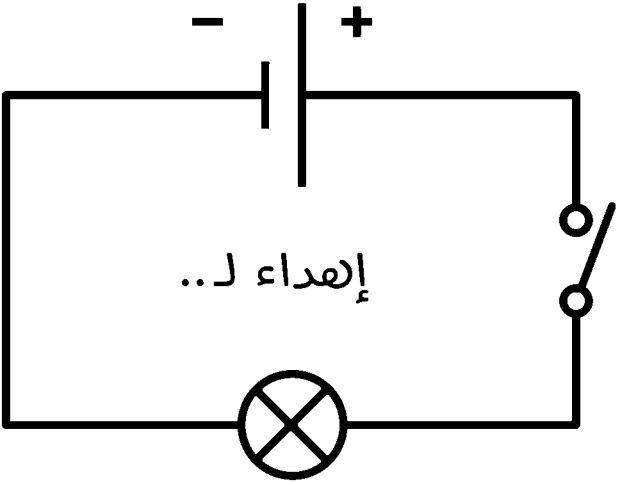
تحويل العقبات إلى  
نجاحات

(عندما يفشل  
كل شيء)



توماس إريكسون

مكتبة ١١٩٣



مُحاط  
بالانتكاسات

مكتبة | ١١٩٣

# مُحَاط بِالانتكاسات

تحويل العقبات  
إلى نجاحات  
(عندما يفشل كل شيء)

توماس إريكسون



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت [www.jarir.com](http://www.jarir.com)

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: [jbpublications@jarirbookstore.com](mailto:jbpublications@jarirbookstore.com)

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان  
هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناجحة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونخلي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى 2023

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.  
Copyright © 2023. All rights reserved.

مكتبة  
[t.me/soramnqraa](https://t.me/soramnqraa)

5 6 2023

Surrounded by Setbacks;  
© Thomas Erikson, 2020, by Agreement with Enberg Agency  
All rights reserved.

Omgivenavmotgångar

# surrounded by setbacks

Or, How to Succeed  
When Everything's  
Gone Bad

thomas erikson

# المحتويات

- 1 مقدمة : عندما ينهار كل شيء
- الجزء 1، الطريقة المثلى للتعامل مع النكسات أو ما يفسد الأمور، وما يمكننا فعله حيال هذا
- 11 1. الأمر لا يتعلق بالآخرين، بل بك أنت
- 19 2. رؤية العلامات التحذيرية في أوانها
- 30 3. لا مزيد من الأعذار!
- 43 4. من مشكلات صغيرة إلى أزمات خطيرة في ثلاث دقائق
- 52 5. مراحل التطور الأربع: ديناميكية المراوغة
- 60 6. ما العقبات الأسوأ على الإطلاق؟
- 69 7. قائمة عقباتك
- 79 8. هل نتفاعل جميعًا مع العقبات بالطريقة ذاتها؟
- 91 9. كيف يتصرف كل لون عندما تسوء الأمور؟
- 100 10. كيف يتعامل مؤلف هذا الكتاب مع العقبات؟
- 107 11. نزوعنا للتركيز على الأمور السلبية
- 113 12. مرحبًا بك في وادي التسويف!
- 126 13. حياتي في وادي التسويف
- 133 14. (عدم) العمل بذكاء أكبر

- 142 15. تشجّع وانتبه لما لا يجدي نفعاً
- 153 16. مفادرة منطقة راحتك
- 162 17. الخوف والألوان الأربعة
- 168 18. حالة هاري؛ كيف تنتهي بك الحال في مازق؟
- 196 19. تكيف أو (انقرض)
- 204 20. كيف يؤثر لون شخصيتك في قدرتك على التكيف؟

الجزء 2، خلق نجاح مستدام أو معرفة كيف تحرز  
الفوز في كل مرة

- 215 21. الزميلات الثلاث
- 223 22. كيف تحقق النجاح؟
- 229 23. كيف أعرف ما إذا كنت ناجحاً أم لا؟
- 241 24. أعد قائمتك للنجاح
- 246 25. هاري، الجزء الثاني: الحل
- 288 26. التوجه
- 297 27. إذن، كيف تعمل بذكاء أكثر؟
- 306 28. الوعي بالذات سيقودك للطريق الصحيح
- 317 29. الحفاظ على نجاحك
- 329 المراجع
- 331 الفهرس

## مقدمة

# عندما ينهار كل شيء

# مكتبة

t.me/soramnqraa

## عندما تسير الأمور على نحو خاطيء

في الكثير من الأحيان يحدث هذا. ينهار كل شيء. وفي بعض الأحيان تمضي الأمور بشكل سيء تمامًا.

فعندما تكون على وشك الاحتفال بتخرج ابنتك بأن تقيم حفلة في الحديقة. وقد استعدت العائلة لهذا الأمر منذ شهور عدة، فجأة يهطل المطر، ويفسد كل الترتيبات لك ولضيوفك الخمسين المدعوين إلى الحفلة.

عند تراجع قيمة صندوق الأسهم الذي رشحه لك البنك، وتدرك أن مستشارك المالي ليس لديه الكثير من الخبرة في ذلك الأمر مثلك تمامًا. والآن أصبحت مفلسًا - مرة أخرى.

عندما تتوقع أن العرض التقديمي الذي تعمل عليه منذ عدة أسابيع سيضعك أخيرًا على رأس الإدارة مباشرة، ثم تكتشف، والرعب يملؤك، أن هذا العرض مخزن على وحدة ذاكرة غير تلك التي بحوزتك.

عندما يصبح المنزل الذي حلمت طويلا بامتلاكه منذ أن كنت طفلًا معروضًا للبيع، ويرفض البنك أن يمنحك التسهيلات اللازمة لشرائه.



عندما تعيد التواصل مع صديق قديم، وتدرك حينها أنه مصاب بمرض فتاك ولم يتبق من عمره سوى القليل.

عندما تنوي ذات صباح ألا تأخذ السيارة، وتذهب بدلاً من ذلك إلى محطة السكة الحديد، ويصادف أن يفرس حذاؤك في كومة من فضلات الكلاب. عندما يحصل عدوك اللدود في العمل على المنصب الأعلى الذي كنت تعتقد أنه محجوز لك أنت.

عندما تفتح عينيك في الصباح؛ ثم يبدأ بعدها كل شيء في يومك الانهيار.

في بعض الأحيان تشعر كأنك محاط بالعقبات والانتكاسات - الصغيرة منها والكبيرة - وفي كل مرة يغمرك شعور باليأس.

لقد اخترت كتابًا يحمل عنوانًا محببًا بعض الشيء. لكن هذا الكتاب لا يدور في الحقيقة حول العقبات، بل يتعلق بشكل أكبر بكيفية التعامل مع ما تواجهه من انتكاسات، وتحقيق النجاح بدلاً من أن تعلق فيها. إن الهدف هو إظهار الحياة على حقيقتها، وأنها أكثر تعلقًا بما تصنعه أنت منها، وليس بما يحدث حولك.

كما قال شخص حكيم ذات مرة: لا يتعلق الأمر بما يحدث معك، بل بكيفية تعاملك معه.

قد يكون هذا الكوكب مكانًا تصعب الحياة على سطحه. وقد يكون مكانًا رائعًا أيضًا، لكن هذا لا يمنع من أنه في بعض الأحيان يكون مكانًا غريبًا. ونحن لا نجيد دائمًا التأقلم مع الظروف من حولنا.

بعض الأشخاص يتمكنون من خوض غمار الحياة بشكل جيد إلى حد ما دون أن يتعرضوا لأضرار جسيمة، لكن ليس هناك من يمكنه تجنب الصعوبات والعقبات بالكامل. إن الضربات التي يتلقاها بعضنا تكون طفيفة للغاية، ولكن هناك أولئك الذين يكون نصيبهم من الحياة صفعات قاسية، ما يجعلك تتساءل: لماذا لا تحدث معجزة إلهية تنتشلهم من معاناتهم؟ فالحياة تكيل لهم اللكمات بقسوة، لدرجة أنك لا تتمنى أن ترى شخصًا يعاني مثلهم.

وعلى الرغم من الصعوبات التي من العسير تخيلها، يستمر البعض في السعي في الحياة. فكيف يمكن أن يحدث هذا؟ وما سرهم؟ وما الذي يمنعهم من الاستسلام لليأس؟

في مكان ما، سمعت عبارة ظلت عالقة في ذهني: إذا وجدت نفسك في قارب في البحر - فليس عليك أن تدعو فقط من أجل النجاة، بل عليك أن تجدف نحو الشاطئ في الوقت ذاته.

يعد هذا نهجًا جيدًا لمواجهة الصعوبات. وفي بعض الأحيان، لا بد أن يكون لديك أمل في أن تتحسن الأمور، لكن هذا لا يكفي فعليك في الوقت ذاته أن تتصرف.

وهنا لدينا أحد أهم مفاتيح التعامل مع الانتكاسات، وبناء طريقك نحو النجاح: يجب أن تفعل شيئًا.

## لا يدعي هذا الكتاب أنه جامع مانع

هناك أبحاث يمكنها تأكيد أجزاء كبيرة مما سأشاركه معكم. وسوف أشير إلى بعضها، وفي نهاية الكتاب ستجدون قائمة بالكتب التي يمكن قراءتها في الموضوعات المتعلقة بما أريد أن أنقله إليكم.

يستند الكثير مما سنتطرق إليه إلى تجاربي الخاصة التي قضيت سنوات في محاولة فهمها بنفسي. كما أنني ذكرت الكثير من التجارب التي تخص أشخاصًا آخرين قابلتهم خلال ما يزيد قليلا على 30 عامًا من الحياة المهنية.

وذلك النهج الذي أنا بصدد توضيحه لك أنقذني من مشكلات خطيرة في أكثر من مناسبة. لقد منحني القدرة على تجاوز التجارب السيئة، والاحتفاظ بتركيزي، ومواصلة النضال.

إذن، هل سار كل شيء دون مشكلات؟ بالتأكيد لا. فأنا أرتكب الأخطاء، وينتهي بي الأمر في ورطة مثل أي شخص آخر. حتى المواقف التي كان يسهل

عليّ فيها أن أتصرف بالشكل السليم كنت أحياناً أفسد الأمور كلها بنفسني.  
وأحياناً أخرى لا يريد العالم الشيء ذاته الذي أريده على الإطلاق. وفيما يلي  
مجموعة مختارة من بعض المصائب الأقل إمتاعاً في حياتي:

- عندما كنت في العاشرة من عمري انتقلت رفقة عائلتي إلى مكان  
يبعد آلاف الكيلومترات عن كل من أعرفهم.
- ذات مرة أخطأت في تقدير رغبة العميل المحتمل في عقد صفقة،  
وكان هذا الإهمال يعني ضياع عقد بمبلغ ضخّم من المال.
- في إحدى المرات، كتبت خطاباً أقرب للاحتجاج من أن يكون شكوى  
إلى صاحب العمل (أكبر بنك تجاري في الدول الإسكندنافية).  
وصل الخطاب مباشرة إلى الرئيس التنفيذي الذي اتصل بي  
ووبخني بشدة.
- في البداية، لم يكن أحد يهتم بالمسودة الأصلية لكتابي محاط  
بالحمقى\* المكتوبة باللغة السويدية، ورفضه نحو عشرين ناشراً،  
والبعض منهم أظهر رفضه بقسوة؛ لذا كنت مضطراً إلى تمويل  
النشر بنفسني.
- بعد نشر كتابي الأول، طاردني مترصد مريض.
- خضت تجربة الطلاق مرتين.

كان من الممكن أن تكون القائمة أطول، لكنني على الرغم من ذلك نجحت  
في بعض الأشياء. ويمكنك أن تقرأ عن الطرق التي لجأت إليها في هذا الكتاب.  
وسوف تتعلم الآتي:

- ألا تنسَ أبداً إلى أين تمضي.
- ألا تقلق بشأن ما يعتقدّه الآخرون عنك.

\* متواثر لدى مكتبة جريبر

- أن تعرف من الذين يتمنون لك التوفيق حقًا ومن لا يتمنون ذلك.
- أن تتعلم من كل انتكاسة، لكيلا تقع في المشكلة ذاتها مرة أخرى.
- أن تلتزم بالمسار الصحيح، حتى لو قال الجميع إنه خطأ.
- أن تحول النكسات إلى نجاح.
- أن تتوقف عن تضييع وقتك في الأشياء الخطأ.
- أن تتعامل مع مخاوفك.
- أن تحقق نجاحًا طويل الأمد دون الاستسلام في الطريق.

## المعرفة ليست قوة

إن المقولة القديمة التي تقول إن «المعرفة قوة» خادعة بحق. فالمعرفة ليست قوة. إن العالم مليء بالأشخاص المتعلمين جيدًا، والذين (إذا كنا صادقين) لا يبلون حسناً. هؤلاء الأشخاص بكل ما يحملونه من ألقاب، فضلاً عن أنهم يعرفون كل شيء تقريباً، ويمكنهم الاستشهاد بكل نظرية ممكنة، ليست لديهم حتى القوة اللازمة للسيطرة على بيئتهم المباشرة.

إذن، ما المعرفة؟ حسناً، المعرفة قوة محتملة. وقوتها تكمن في استخدامك لها بشكل صحيح.

لن يختلف الأمر إن كنت تعرف الكثير أو تقدر على فعل الكثير، أو حتى لو كان لديك معدل ذكاء مرتفع للغاية بالنسبة لمن حولك؛ إذ على الرغم من ذلك لا يوفر هذا أية ضمانات. ومهما كنت قارئاً جيداً، ومهما كان من استمعت إليه، وأياً كانت الكتب التي قرأتها، وقد يكون مؤلفوها هم أذكى الأشخاص في العالم - فهذا لا يحدث فارقاً.

لا يحدث أي فارق على الإطلاق.

إن ما أنت قادر عليه، لا يهم. وما تعرفه غير مهم. فقط ما تفعله في الواقع هو المهم عند التعامل مع العقبات والانتكاسات وتحقيق النجاح.

في الولايات المتحدة الأمريكية يعاني 44% من الأطباء زيادة الوزن (نيوزويك، أكتوبر 2008). ولم أتمكن من العثور على أية إحصائيات مماثلة

فيما يتعلق بالأطباء في السويد، لكن جميع الأطباء الذين قابلتهم ليسوا في أفضل حالة بالتأكيد. فكيف يمكن أن يحدث هذا؟ إنهم يعرفون ما يجب أن تأكله، وأن عليك ممارسة الرياضة بانتظام، وقد رأوا جميع الآثار المحزنة لزيادة الوزن والتدخين. ومع ذلك العديد منهم يعانون من مشكلات صحية. وهذا أمر غير منطقي.

في الأساس هناك شيء واحد يمكنك القيام به عندما يتعلق الأمر بما تفعله بمحتوى هذا الكتاب. فإما أن تومئ برأسك، وتقول نعم، وماذا في ذلك. وإما أن تقول: لا أصدق هذا الكلام. أو يمكنك اختبار الأمر بنفسك، ولن تعرف ما إذا كان يصلح لك حتى تنتهي من تجربته.

لكن المشكلة أكبر من ذلك. فنحن نميل إلى التمسك بطرق التفكير القديمة التي اعتدناها، حتى عندما تصادفنا أفكارًا جديدة. إن الأشياء التي عشناها لفترة طويلة، وربما سنوات عديدة، لا يسهل التخلي عنها. ولكننا في بعض الأحيان نحتاج إلى تغيير منظورنا.

لقد سمعت مؤخرًا أن تعريف «الذكاء» ينبغي ألا يكون مرتبطًا بمدى ارتفاع معدل ذكائك، ولكنه بالأحرى يرتبط بقدرتك على النظر بحيادية لشيء لا يناسب نظرتك الحالية للعالم، واستيعابه بالفعل، بل إنك أيضًا قد تغير رأيك بسببه.

## كل ما يهم هو النتائج

نحن لا نحتاج في الواقع إلى الكثير من الأفكار الجديدة لكي نحقق النجاح ونتعامل مع الانتكاسات. فمن المحتمل عندما تقرأ هذا الكتاب، أن تفكر في بعض الأحيان قائلًا: أف، لقد سمعت هذا الكلام من قبل. وعندما تراودك هذه الأفكار، وهذا سيحدث بكل تأكيد، أرغب حينئذ في أن تطرح على نفسك هذه الأسئلة الثلاثة:

1. هل تفعل ذلك بالفعل؟
2. هل تجيده؟
3. وهل توضح النتائج التي حققتها أنك تجيده؟

فإذا قلت إنك تحيا حياة سليمة وصحية بالفعل، فدعني أقل لك إنني لن أثق إلا بما سيخبرني به قياس محيط خصرك، لا كلماتك. فإذا ادعيت أنك تملك زمام الأمور بالكامل فيما يتعلق بموقفك المالي، فلن أثق إلا بما يقوله كشف حسابك البنكي، لا كلماتك. وإذا قلت إنه من السهل عليك أن تعتذر للآخرين، فسأنظر إلى حال علاقاتك، ولن أكتفي بكلماتك عنها فقط.

هل يبدو هذا صعباً؟ ربما يبدو كذلك. لكن إذا كنت ترغب في متابعة رحلة مثيرة تجاه مستقبل مشرق، يمكنني أن أعدك بأنك ستلقى أفكاراً ملهمة لتحقيق ذلك.

لكن تذكر: إن معرفة شيء ما لا تشبه على الإطلاق القيام به.

## النتائج ستأخذ وقتها لكي تتحقق

ربما وجب التنويه هنا بأنه في بعض الفصول ربما تبدأ تتساءل عما إذا كان المؤلف مجنوناً تماماً. فقد يبدو لك إنني مدمن عمل، أو أنني غير قادر على الاستمتاع بالحياة على الإطلاق. ربما تأتي عليك لحظة تشعر فيها بالرغبة في إغلاق الكتاب والتفكير في أنك لن تستطيع أبداً بأية حال من الأحوال أن تصل إلى أي شيء إذا كان ما يتطلبه الأمر هو فعل الأشياء الواردة على صفحات الكتاب.

أود أن أقول لك ما يلي: عندما أصف الطريقة التي أقضي بها وقتي، أفعل هذا وأنا أفكر في أن هناك أموراً أرغب في إنجازها، وأهدافاً أود تحقيقها. وإذا أبديت رد فعل سلبياً عندما أعرض لاحقاً على صفحات هذا الكتاب فكرة أن مشاهدة التلفزيون لا تعتبر سوى مضيعة للوقت، فضع في حسابك أنني أعرض هذه الفكرة من منطلق أن هناك أشياء أكثر أهمية في بعض الأحيان

لتقوم بها. أما بالنسبة للترفيه بشكل عام، فليس هناك ما يعيب مشاهدة التلفزيون.

إن النصائح والأفكار التي أعرضها مهمة فقط لهؤلاء الذين يريدون تحقيق أمور تتعدى الحياة التي يعيشونها اليوم. إنها لهؤلاء الذي يرغبون في تحقيق هدف معين في وقت محدد. أما في أكثر أوقات الحياة، فستكون الأمور مختلفة بكل تأكيد.

ربما ستجد أفكار غير معقولة، لكن تذكر أنني أتحدث عن الأمور التي تؤهلك لتحقيق النجاح على المدى الطويل. والهدف من هذا الكتاب هو تزويدك بالأدوات التي من شأنها أن تدفعك للأمام، وتمنعك من البقاء في المكان ذاته، دون أن تحرز أي تقدم يذكر. وعندما أتحدث إليك خلال الكتاب، أفعل ذلك على أساس أنك تريد المضي قدمًا في الحياة، لذلك سأقول لك الحقيقة كما هي دون موارد، مفترضًا أنك تبحث عن التغيير.

ومع ذلك لاحظ: أنت لن تتمكن من رؤية إنجاز كبير على الفور، فأنت لن تتمكن مثلاً من امتلاك عضلات بطن بارزة خلال ثلاثين يومًا. ومن المحتمل ألا يحدث هذا أيضًا في ستة أشهر.

كما أنه لن يعرض عليك منصب إداري رائع لمجرد أنك اجتزت اختباراتك النهائية.

بل إن شريك الحياة أو الصديق الذي تحلم به لن يأتي في الحال من فوره لمجرد أنك شخص لطيف.

كما أنك لن تصبح مستقلاً مادياً خلال خمس دقائق. ربما لن يحدث هذا حتى في غضون اثني عشر شهرًا. وسيستغرق الأمر وقتًا أطول من ذلك.

أو كما قال عبقرى المال «وارن بافيت»: «بغض النظر عن مدى عظمة الموهبة أو الجهود المبذولة، إن بعض الأشياء تستغرق وقتًا. فلا يمكنك إنجاب طفل في شهر واحد بأن تجعل تسع نساء حوامل».

من ناحية أخرى، الوقت يمر بغض النظر عن أي شيء. إذن، لماذا لا نفعل شيئًا جيدًا، ونحن ننتظر انتهاء وقتنا؟

## الجزء 1

الطريقة المثلى للتعامل مع  
النكسات أو ما يفسد الأمور،  
وما يمكننا فعله حيال هذا

....





## الأمر لا يتعلق بالآخرين، بل بك أنت

هل تود تجُوب الانتكاسات بأقصى قدر ممكن، وأن تجرّب بدلاً منها أقصى قدر من النجاح يمكنك تحقيقه؟ فبطريقة أو أخرى، أنت مثل أي شخص آخر: تود أن تعيش حياة جيدة.

أظن أننا جميعاً نستحق أن نحيا حياة جيدة. أنت وأنا والجميع يجب أن نحظى بفرصة لكي نعيش حياة جيدة منذ اللحظة التي وجدنا أنفسنا فيها في هذا العالم. إذ للأسف الحياة قصيرة للغاية، وفي بعض الأحيان لا تتعدى بضعة عقود من الزمان. لكن بغض النظر عما إذا كانت حياتك ستمتد لعمر الـ 50، 60 أو 75 أو حتى 110 أعوام، فأنا أظن أنك تستحق أن تعيشها بأفضل طريقة ممكنة ما دمت تحياها. وعلى الرغم من أن هذا الكوكب يعرضنا للكثير من المشكلات التي لم نكن نتوقعها، وعلى الرغم من أن العالم كما يبدو عليه اليوم ليس مكاناً جميلاً دوماً للعيش فيه، وبغض النظر تماماً عن حقيقة أن المجتمع في بعض الأحيان يبدو مثيراً للاشمئزاز - فنحن ملزمون بأن نستفيد قدر الإمكان مما لدينا.

ومن أجل تحقيق تلك الاحتمالات المبهجة، هناك أمر واحد تحتاج إلى فعله. انس القوائم الطويلة، والأعمال التي لا نهاية لها؛ وضع جميع النصائح الجيدة جانباً. فأنت لست في حاجة للجلوس في ركن وممارسة التأمل، ولا أن

تردد شعارات طويلة عن أحلامك ورؤاك؛ ولا تحتاج إلى أن تكون بطلاً للعالم في شيء واحد فقط. لا، بل هناك أمر واحد عليك أن تفعله حتى يكون التوفيق حليفك. وإذا فعلت هذا الشيء، فستأتي كل الأمور تباغماً من تلقاء نفسها.

هل أنت مستعد؟

الشيء الوحيد الذي أنت في حاجة إلى القيام به، هو أن تتحمل مسئولية نفسك بالكامل بنسبة 100%.

والآن.

أفضل عامل مهم لتجنب النكسات وخلق مستقبل مشرق لذاتك، هو قدرتك على تحمل المسئولية. فليس هناك من سيحقق ذات يوم حلمًا دون أن يتحمل مسئولية نفسه بالكامل.

وعندما أقول مسئولية، فأنا أتحدث عنها بشكل إيجابي. ولا أعني أن تتحمل المسئولية الشاقة عن فشل الآخرين، أو مسئولية تطور المجتمع. أو المسئولية التي يتحملها بعض الأشخاص عن تصرفات رؤسائهم دون سماع كلمة شكر واحدة. لا، أنا أعني تحمّل مسئولية نفسك وحياتك. وهذا هو المكان الذي لدى أغلبنا الكثير لتعلمه عنه.

مما لا شك فيه أنك شخص مسئول في نواح عدة. فأنا واثق بأنك ترعى عائلتك، وأنت مخلص في عملك، وأنت لا تعرّض نفسك لمخاطر لا داعي لها، وأنت تلتزم بالسرعة المسموح بها عندما تمر أمام المدارس وغير ذلك من أمور من هذا القبيل.

بالطبع أنت تفعل كل هذا، لكن في بعض الأحيان قد تسوء الأمور على أية حال.

فلنقل، على سبيل المثال، إن هناك امرأة حصلت على علاوة الشهر الماضي، وكانت طريقتها للاحتفال بهذا، هي أن تقضي الليلة بأكملها مع صديقاتها في المدينة.

والنتيجة هي: إنهن حظين بأمسية رائعة، لكنها عادت مفلسة مرة أخرى كسابق عهدها. لقد حققت هنا سعادة قصيرة المدى، بدلاً من أن تحظى بحياة معقولة طويلة المدى. وهذه مشكلة نوعاً ما. نحن جميعاً ندرك أن هذه

هي الطريقة التي تسير بها الأمور، لكننا ما زلنا نغفل فعل الشيء الصحيح. ولأسباب مختلفة، نخفي الحقيقة عن أنفسنا. ولا نتحمل دائماً مسؤولية وضعنا.

فدعنا نستعرض المثال السابق بطريقة أخرى:

حصلت امرأة ما على علاوة الشهر الماضي، فاستثمرت ذلك المال في صندوق أسهم بدا مربحاً، وبدأت قيمته تزداد الآن.

النتيجة هي: إنها زادت من أصولها، وستظل تفعل. وفجأة أصبحت لديها نتيجة إيجابية، لأنها تحمّلت قدرًا كبيرًا من المسؤولية.

دعونا نلق نظرة على أنواع المسؤولية الثلاثة التي يجب أن نتحمّلها:

### المسؤولية الأولى: كل شيء تفعله

من حيث المبدأ، مسؤولياتك لا نهاية لها.

ما الذي يعنيه هذا؟

هذا يعني أن كل شيء تفعله هو مسؤوليتك. أفعالك وتصرفاتك بغض النظر عما إذا كانت خبيثة أو طيبة هي مسؤوليتك بالكامل. حتى لو طلب منك شخص آخر أن تفعل شيئاً معيناً، فحقيقة أنك فعلت هذا الشيء والطريقة التي ستفعله بها هي مسؤوليتك أنت. وعندما يطلب منك شريكك أن تفعل شيئاً تجده بغيضاً، إذن فمسؤوليتك هي أن تقبل أو ترفض. وإذا طلب منك رئيسك في العمل أن تفعل شيئاً لا تعتقد أنه صواب - قد يكون هذا شيئاً خطأ من الناحية الأخلاقية، أو مثيراً للشكوك فيما يتعلق بأخلاقيات العمل - فأنت تتحمل المسؤولية إذا قمت به بالفعل. وحقيقة أن رئيسك في العمل هو من طلب منك أن تفعل هذا لن تمثل فارقاً. فهناك من سيرفض الإتيان بمثل هذه الأمور. عندما يزعجك أطفالك بشأن الامتيازات والخدمات التي يعتقدون أن لديهم الحق فيها، وأنت تستسلم حتى لو كنت تعلم أن هذا خطأ تماماً، فإن هذه مسؤوليتك. وتبرير قراراتك في ضوء العواقب المحتملة، لن يعفيك من المسؤولية. فهناك آخرون اختاروا ألا يستسلموا.

وإذا كنت غاضباً من أرقام مبيعاتك السيئة في العمل، بينما تسخف في الوقت ذاته من المستشار المعين من الخارج، الذي يحاول أن يوضح لك طريقة

أفضل لممارسة عملك، حسنًا، فأنت مسئول عن رفضك الاستماع إلى النصائح الجيدة.

عندما تقود سيارتك، وتعبّر إشارة المرور الحمراء، لأنك تعتقد أنك ستمر في الوقت المناسب، فأنت مسئول عن جميع الكوارث المحتملة التي قد تقع نتيجة قراراتك. وبالنسبة لك، يمكنك إلقاء اللوم على أي شيء لتبرر فعلتك - بأنك لم تر تحوّل ضوء الإشارة للون الأحمر، لأنك تأخرت عن إحضار طفلك من الحضانة. لكن قل ذلك لضابط الشرطة الذي أوقفك على بعد 200 متر من الإشارة. أو إلى والد الطفل الذي كدّت تدهسه.

إذا جلست أم لفترة طويلة وهاتفها المحمول في يدها أمام التلفزيون، ولم تنتبه مطلقاً للغة جسد ابنها المراهق المضطرب قبل حفل نهاية العام المدرسي غداً، فهذه أيضاً مسئوليتها. فقد كان عليها مشاهدة مقطع فيديو لقطعة تعزف على البيانو لشعورها بأن هذا المشهد يشكل فارقاً لها. إنها من اختارت إعطاء الأولوية لهااتفها المحمول، بدلاً من التحدث مع ابنها عن مخاوفه.

إذا استيقظت في صباح يوم سبت بعد أن قضيت وقتاً في واحد من أكثر لقاءات ما بعد العمل صخباً، وما زالت تعاني آثار إفراطك في الشراب، فهذه هي مسئوليتك. وحقيقة أنك تذهب إلى هناك فقط يوم الجمعة في ساعة المرح لا تشكل أي فارق؛ فأنت من قرر أن يذهب إلى هناك. ومحاولتك تبرير هذا لنفسك أو لشريكك بدافع أن: كل الآخرين يفعلون مثلما تفعل، لن تمحو ما فعلت. أنت من رفعت الكوب إلى شفطيك مرة تلو أخرى، ومن ثم يكون الأمر وتبعاته مسئوليتك أنت وحدك تماماً. وقولك لأفراد عائلتك: لا يمكنني اصطحابكم إلى مباراة كرة القدم، لأنني «لست على ما يرام اليوم»، هو مجرد حجة، ولن تنطلي على أحد.

اشترت زميلة لك بعض الكعك، ووضعت في المكتب، وأكلت أنت بعضه، وبهذا أفسدت نظامك الغذائي كله. فبالله عليك! من الذي قرر أكل تلك الكعكات ورفعها إلى شفطيه؟ ومن الذي تأثر جسده؟ هل هم زملاؤك في العمل؟ لا، إن محيط خصرك الآن هو ما يشكّل تحدياً لميزانية ملابسك.

لن يفيدك ادعاء أن زميلتك هي من أحضرت الكعك؛ لذلك اضطررت أنت للقيام بتناوله. لا، لا، لقد اخترت بمحض إرادتك، وهذا ما فعلته. وسواء أكان هذا ضروريًا أم غير ذلك، فأنت من اتخذ القرار. يمكنك دومًا التحكم في أفعالك.

إذا ادخرت مالا، واستثمرته بحكمة، ونتيجة ذلك؛ ربحت استقلالك المادي قبل أن تبلغ الأربعين من عمرك، فهذا حتمًا مسئوليتك. ويمكنك أن تنسب الفضل لنفسك في هذا. فتحمل المسئولية عن أفعالك ينطبق على الأمرين، الجيد والسيئ، بالقدر نفسه، والطريقة ذاتها. إن كل شيء تفعله هو مسئوليتك.

### أنت من تصنع كل شيء يحدث حولك أو تسمح بحدوثه

لتجنب النكسات وتحقيق نجاح حقيقي، عليك أن تتقبل أن الشخص الذي يتحكم في حياتك هو أنت. وهذا التوجه ليس جديدًا على الإطلاق، ولا يتفق معه الجميع، لكن دعوني أعرض عليكم بعض الأمثلة. عندما أقول إنك «تصنع» ما يحدث، أعني أن أفعالك إلى حد كبير تؤثر في النتيجة التي تحصل عليها. إذا دخلت مقهى في منطقة خطيرة من المدينة في ليلة مظلمة، وتقدمت من أربعة رجال بدنين ذوي رؤوس حليقة، ووجوه يغطيها الوشم، وكان هؤلاء الرجال يحتسون المشروبات ابتداءً الساعة الرابعة عصرًا، وقلت لهم: «يا إلهي، لم أرَ قط شيئًا قبيحًا مثل هذا»، عندها ستعرف جيدًا لماذا انتهى بك الأمر في المستشفى.

ولكن إليك مثالاً ربما يكون استيعابه أكثر صعوبة: تعود مرة أخرى لمنزلك متعبًا كل مساء بعد العمل لساعات إضافية. وفي حالة قريبة من الغيبوبة، تجبر نفسك على تناول العشاء - في صمت تام - بينما تدور في ذهنك أفكار مروعة عن رئيسك في العمل. وبعد ذلك، تجلس لساعات أمام التلفزيون، وتلقى وابلًا من أخبار القتل، والجرائم الإرهابية، والسياسيين الفاسدين، ونبوءات بانتهاء العالم بسبب حالة مناخنا. وقتها ستكون مضغوطًا ومتوترًا لدرجة أنك تشعر بأنه من المستحيل فعل أي شيء آخر؛ كأن تذهب، على سبيل المثال،

في نزهة مع شريكة حياتك، أو اللعب مع أطفالك لفترة من الوقت قبل موعد نومهم. وعندما تأتي زوجتك للتحدث معك عن أشياء مهمة، تكون متعباً جداً، لذا فأنت تقول بصراحة إنك بحاجة إلى الراحة. وبعد ثلاث سنوات من هذه الحياة العائلية الفاترة، تعود ذات يوم إلى المنزل في وقت متأخر لتجد شقة فارغة وصامتة. لقد رحلت شريكة حياتك وأخذت الأطفال أيضاً. وربما تترك لك ملاحظة في المطبخ تقول فيها: أنت لم تعد تحبني.

إليك حقيقة بسيطة: هذا أيضاً كان جزءاً من حياتك شاركت بجديّة في إنشائه. لكن الأمر استغرق منك وقتاً أطول من اللازم لإدراك ذلك.

### المسئولية الثانية: كل ما لا تفعله

الشيء الذي يسهل نسيانه هو أنك مسئول أيضاً عن كل ما لا تفعله. في كل مرة تعلم أنه يجب عليك الذهاب في نزهة بدلاً من الجلوس وتناول هذا المشروب، هذه مسئوليتك. ولا يهم ما إذا كنت «نسييت» أو امتنعت عن عمد، بعبارة أخرى هذا لن يشكل فارقاً. وبالمثل، إذا رأيت شخصاً يحتاج إلى مساعدة ما في العمل، وهو شيء يمكنك القيام به في غضون خمس دقائق، لكنك اخترت النظر في الاتجاه الآخر لأن هذا في الواقع ليس وظيفتك، فهذه مسئوليتك. وسيكون قرارك بأن تكون زميلاً أقل نفعاً هو مسئوليتك دائماً. وسوف تكتشف نتيجة هذا الاختيار في اليوم الذي تحتاج فيه إلى المساعدة. في كل مرة تضغط على «غفوة» في هاتفك المحمول بدلاً من النهوض من الفراش وقراءة كتاب لمدة نصف ساعة من الممكن أن يمنحك الإلهام والطاقة، تقع مسئولية هذا على عاتقك. وفي كل مرة لا تستمع فيها لشريكة حياتك لأنك تعتقد أنك تعرف بالفعل ما ستقوله، فهذه مسئوليتك. وإذا تلقيت رسالة نصية من زميلة، وامتنعت عن الإشارة إلى أن هذا غير ملائم لأنك متزوج، فهذا يعني أنك قد خدعت نفسك. إذ إن غرورك وإحساسك بذاتك ليست له علاقة بهذا. فعدم توضيح الأمور هو مسئوليتك.

لا شيء مما سبق يعد من الأشياء التي يمكن أن تلوم شخصاً آخر عليها. ففي صميم قلبك، أنت تعلم أنني على حق، مع أننا جميعاً نختبئ أحياناً وراء

الاعتذارات والأعذار الواهية. وفي الواقع، آليات الدفاع أمر طبيعي، فهي موجودة لحمايةنا من الأخطار المحتملة، لكنها لا تنفع كثيرًا عندما تخدعك ببساطة لاعتقاد أنك فعلت الشيء الصحيح، في حين أن ما فعلته خطأ.

هل تشعر بالأسف؟ وهل تأخرت عن الاجتماع لأن الطابعة كان شخص آخر يستخدمها؟ لكن من اختار الانتظار حتى اللحظة الأخيرة لطباعة تلك المستندات اللينة؟ من الذي لم يخطط بشكل أفضل؟

ماذا تقول؟ لم يفعل فريقك ما كان يجب عليه فعله، والآن يعتقد رئيسك أنك قد أفسدت الأمور؟ لكن من الذي لم يكلف نفسه عناء متابعة فريقه؟

إذا كان عليك أن تذاكر دروسك لكنك لم تفعل، وبدلاً من ذلك ظللت تلعب على الكمبيوتر لمدة ست ساعات؛ فليس هناك سوى نفسك لتلومها على هذا. فأنت من لم يهتم كثيرًا بالدراسة، والآن الاختبار آتٍ بغض النظر عما إذا كنت ذاكرت دروسك أم لا.

لم تنفذ تهديدك بإيقاف تشغيل الإنترنت، إذا لم يبدأ الأطفال في ترتيب أشيائهم، والآن يبدو منزلك كأنه منطقة حرب.

لم تطلب من شريكة حياتك قط أن تصحبك إلى معالج العلاقات الأسرية؛ لذا علاقتكما الآن أسوأ من أي وقت مضى.

رفضت المشاركة في برنامج التدريب الداخلي للشركة؛ لأنك اعتبرت نفسك تعرف كل شيء بالفعل، والآن تم تعيين الشاب البالغ من العمر 23 عامًا، ولا يزال حديث عهد بالشركة، مديرًا، وهو في طريقه لأن يصبح رئيسك التالي. ذهبت في دورة تعلمت فيها كل شيء عن تقييم ديسك DISC، وهو اختبار لتحديد أنماط الشخصيات ضمن أربعة أطياف لونية. وعلى الرغم من حقيقة أنك تعرف الآن أن سلوكك الأصفر يعني أنك مهمل في التفاصيل، لم تفعل شيئًا لتصحيح ذلك الأمر. والآن تسببت في فشل التعاقد مع أكبر عميل للشركة، ويريد رئيس رئيسك التحدث معك عن مستقبلك في الشركة.

لم تسجل في المعسكر التدريبي لكلابك، حيث كان متاحًا لك أن تحصل على مساعدة في كيفية تدريبها، والآن أصبح كلابك الثلاثة جميعًا خارج نطاق السيطرة تمامًا.



ما تحتاج إلى إدراكه هو أنه ليس في هذه المواقف حالة كنت فيها ضحية لأي شيء سوى سلبيتك. فأنت لم تقل شيئاً، ولم تطلب شيئاً، وانتظرت طويلاً، ولم تقل نعم أولاً، ولم تجرب قط أي شيء جديد. وبدلاً من ذلك، جلست بلا حراك.

ليس من اللطيف أن تسمع هذا، أعلم ذلك.

## رؤية العلامات التحذيرية في أوانها

من النادر جدًا أن تحدث الأمور دون سابق إنذار كالبرق الذي يضيء في السماء الصافية. وفي بعض الأحيان نحتاج إلى تدريب قدرتنا على التفاعل مع العلامات التحذيرية، التي غالبًا ما تسبق الأحداث المشؤومة بالفعل. ربما تشعر بأن هناك شيئًا ما سيحدث: كأن ترى شيئًا غير معتاد، أو شخصًا اختار أن يعلق على أمر ما بطريقة معينة، أو يخبرك حدسك بأن الأمور لا تسير في مسارها الطبيعي. لكن في بعض الأحيان نفضل أن نتغافل عن بعض العلامات التحذيرية؛ ومن ثم لا نلاحظ أمرًا مثل:

- الصداع المتكرر الذي يصيب رأسك ليلة كل عطلة تسبق يوم العمل.
- الغياب المستمر لابتك المراهق عن طاولة العشاء.
- حزامك الذي أصبح يبدو مقاسه أصغر مرة أخرى.
- الصوت الغريب الذي يصدر من مكان ما أسفل سيارتك.
- رائحة الشراب الغريبة التي تشمها عندما تقترب من شخص ما.
- منفضة السجائر التي تضم أعقاب سجائر ملطخة بأحمر الشفاه.
- النظرة الغريبة لرؤسائك في العمل التي يرمقونك بها عندما تقدم أية اقتراحات.

وغير ذلك مما يشبهه. لكن في بعض الأحيان تكون في حاجة حقًا إلى أن تبدي رد فعل عندما تشعر بأن الأمور لا تسير على ما يرام. فإذا راودك هذا الشعور، فافعل شيئًا ما حياله. وإذا كان شريك حياتك يعود للمنزل متأخرًا ليلة كل خميس بعد العمل، فهذا إذن نمط من السلوك الذي يجب التعامل معه، وحتى لو كان هذا سيقودك إلى نتيجة بائسة. واجهه: لأن هذه هي الطريقة التي يتصرف بها الأشخاص الناجحون. إنهم لا يقفون مكتوفي الأيدي، ويأملون أن ينتهي الأمر وحده. بل إنهم يثيرون النقاط التي تتسبب في قلقهم، ويطلبون التفسير. وبالطبع، ليس هناك من يجب أن يتلقى ملاحظات سلبية، أو يسمع أخبارًا سيئة، لكن بمجرد أن يسمعها وينتهي الأمر، عندئذ يمكنه التصرف على هذا الأساس. ومن الأفضل لك عزيزي القارئ أن تعرف ما إذا كان هناك نوع من عدم الرضا لدى من يحيطون بك، بدلًا من أن تظل على جهلك. فعندما تأتي الصدمات في النهاية، فستكون أسوأ كثيرًا، إن لم تكن قد أثرت المسألة مبكرًا. أنت تعلم أنني على حق. بل يمكنك أن تشعر بصدى ما أقوله يتردد في كل كيانك، أليس كذلك؟

## لِمَ لا نُقَدِّم على فعل أي شيء حتى عندما تكون إشارة المرور صفراء؟

لِمَ لا نبدي أية ردة فعل على الأمور التي تبدو شاذة بعض الشيء أو غريبة؟ يتعلق هذا الأمر بموقفنا من المخاطرة. فتحن لا نرغب في المخاطرة بما نملكه؛ لذا نقبل أشياء ينبغي لنا عدم قبولها. فهناك خطر يكمن فيما يتعلق بمواجهة الأشخاص الذين يحيطون بك. ففي بعض الأحيان، لكي تذهب إلى رئيسك في العمل لتوضح له حقيقة الأمور كما هي، يحتاج منك هذا إلى شجاعة. كما أن مواجهة الأمور المزعجة مع شريكة/شريك حياتك قد تكون مخيفة لدرجة لا تصدق.

ومع أننا في بعض الأحيان نرى العلامات التحذيرية، لكننا غالبًا ما نتظاهر بأننا لم نرَ أيًا منها، فهذا أبسط كثيرًا. لذا نلتزم الصمت ونتحاشى المواجهة والصراع والمجازفة باكتشاف الحقيقة المزعجة.

لسنوات عديدة كان هناك شعور داخلي يؤرقتني بخصوص أشخاص معينين، سواء على مستوى الحياة الخاصة أو العمل. لكنني تعلمت أن أهرب من هذا الشعور المزعج الناتج عن ذلك الإنكار الخادع، بل التعامل كذلك مع سلوكيات الآخرين الأكثر صعوبة. لكنني لم أعد يوماً للتظاهر بأنني راضٍ بينما أنا في حقيقة الأمر أشعر بعدم الرضا. ويمكنك أنت أيضاً أن تفعل الأمر ذاته.

كف عن العيش في سلبية، وابدأ التحرك لكي تحقق الحياة التي يمكنك أن تعيشها. ولا تستمر في علاقة سيئة. فلن تجني منها سوى المرار. ولا تستمر في وظيفة تبغضها، فلن يشكرك أحد على هذا. واهجر عاداتك الغذائية غير الصحية، فجسدك أنت من سيمر بأوقات عصيبة، لا جسد شخص آخر.

ليس هناك أية حقوق لتطالب بها عندما تسوء بك الحال. فالعالم لا يدين لك بشيء. فأنت، وأنت وحدك من بوسعه أن يغيّر وضعك. ولن يفعل أحد هذا نيابة عنك.

كف عن تأجيل الأمور، أو إغماض عينيك عن الحقيقة.

تقبل هذه الحقيقة البسيطة: أنت مسئول أيضاً عن كل شيء لم تفعله.

لكن الأمر لا يتوقف حتى عند هذا الحد.

### المسئولية الثالثة: رد فعلك تجاه جميع الأمور التي تحدث

ما يحدث لك هو، إلى حد كبير، مسئوليتك أنت. في هذه المرحلة يجد بعض الأشخاص أنفسهم غاضبين، ويدعون أن الخطأ لم يكن خطأهم، وبيدأون إلقاء اللوم... على حركة المرور التي كانت في حالة من الفوضى، وأن هذا كان سبب التأخر 30 دقيقة عن ميعاد مقابلة العمل للوظيفة الجديدة، ويقول أحدهم: «كيف بحق السماء يمكن أن يكون هذا كله مسئوليتي؟ من المؤكد أن هذا لم يكن خطئي!». حسناً، حتى لو لم تكن أنت قائد السيارة الذي دهس راكب الدراجة بالقرب من خط المشاة، ما تسبب في تعطل حركة المرور على امتداد خمسة كيلو مترات في جميع الاتجاهات؛ فأنت من لم تُعد نفسك للمشكلات المحتملة التي قد تقابلها في طريقك وأنت ذاهب للمقابلة. وأنت من لم تمنح نفسك الوقت الكافي للتعامل مع المفاجآت المزعجة. وأنت من تصرفت بغضب تجاه الفوضى المرورية.

هذا أمر مهم. حتى لو لم تكن قد تسببت في الحادث نفسه، فأنت بالفعل مسئول عن طريقة تقاعلك معه. فحقيقة أنك غاضب لأنك تأخرت في طريقك، أنت المسئول عنها. لكن إذا نظرت حولك إلى صفوف السيارات، فسترى عددًا كبيرًا من الأشخاص جالسين بهدوء في سياراتهم يستمعون للموسيقى، أو يستمتعون بلحظة من الهدوء. لقد اختار البعض أن يقدروا قيمة ذلك الصمت الذي حظوا به ولو لوقت قصير في اليوم. وهذه طريقة أخرى للتعامل مع المشكلة. يهطل المطر على الجميع، لا يفرق بين غني وفقير، أو بين قصير وطويل، أو بين نحيف وسمين، أو بين شاب وعجوز، أو بين أبيض وأسود. لكن السؤال هنا هو: من الذي يتذمر بشأن المطر، ويحوّل هذا الحادث لخطب جلل، ومن يتقبل المطر ويبدأ جمع مائه؟

ولكي تتجنب ذلك الشعور المستمر بالعثرات التي تعرقل حياتك، فأنت تحتاج إلى أن تدرك أنك (وليس أي شخص آخر) مسئول عن كيفية تجاوبك مع ما يحدث. فهناك دومًا رد فعل آخر غير ذلك الذي اخترته.

لاحظ أنني أتكلم هنا عن أحداث تجري كل يوم، ولا أتحدث على سبيل المثال عن رد فعلك إذا توفي شخص قريب منك بشكل مأساوي. لكنك ذكي بما فيه الكفاية لتمييز بين الأمرين.

تكمّن مشكلة عدم تحمل مسؤولية المرء ردود فعله في أن كل شيء يصبح مستحيلًا. فمن المضحك أن قوانين الطبيعة التي تسري علينا جميعًا واحدة. فبينما يمكن لي أنا وأنت أن نتذمر من أن الحالة الاقتصادية مريعة للغاية لدرجة توقف بيع أي شيء، يستطيع شخص ما تكوين ثروة في ظل الظروف ذاتها. وإذا كانت أعدارك التي تطلقها فيما يخص رئيسك في العمل والمؤسسة التي تعمل فيها، والبلهاء الذين يحيطون بك صحيحة؛ لمّا تمكن أي شخص من تحقيق النجاح في أي شيء.

لو كان الأمر كذلك، لمّا تمكن «انجفار كامبارد» من تأسيس إيكيا، وافتتاح فروع في أنحاء العالم. ولم يكن تطبيق سيوتفي ليتجاوز كونه فكرة على الورق. ولكانت عائلة «روكفلر» معدمة. وما استطاع «ستيفن كينج» تأليف كتاب واحد. ولم نكن لنسمع عن «جريتا ثنبرج». ولم يكن «باراك أوباما» ليصبح أول رئيس

أسود للولايات المتحدة الأمريكية. ولا كانت الأديان السماوية قد انتشرت. ولا كانت ميكروسوفت وجوجل وفولفو وتسلأ وآبل قد نشأت على الإطلاق. حتى لو كانت تحيط بنا جميعاً العوامل المعطلة نفسها، فهذه العوامل تبدو عقبات لأشخاص معينين فقط. فبعض الأفراد لا يقتنعون بأن هناك أموراً يستحيل عليهم تنفيذها. إنهم يخرجون ويصنعون المستحيل.

إن الأمر لا يتعلق بما يحدث حولك، بل بالطريقة التي اخترت أن تتعامل بها مع هذا الأمر. ولسوء الحظ، العديد منا منغلِقون على أنفسهم دون أن يدركوا ذلك. وهذا عادة ما يحدث نتيجة عملياتنا الفكرية المحدودة وعاداتنا المدمرة للذات. فتحن نتجاهل الملاحظات المفيدة، ونعجز عن تطوير أنفسنا باستمرار، ونضيع الكثير من الوقت دون اكتشافات على أمور تافهة؛ ونساعد على نشر إشاعات لا معنى لها، ونأكل الكثير من الأطعمة غير الصحية، ولا نهتم بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، وننفق مالا لا نملكه على أشياء لا نحتاج إليها، لنبهر الآخرين. كما أننا لا نتكبد عناء الاستثمار في مستقبلنا؛ ونتجنب الصراعات الضرورية؛ كما نتجاهل البوح بحقائق مهمة لمن حولنا؛ ولا نطلب المساعدة متى احتجنا إليها - ثم نتساءل لِمَ لا تسير الحياة كما نشتهي؟!

ولسوء الحظ، إن الكثير، بل الكثير للغاية، من الأشخاص يعيشون حياتهم بالضبط بهذه الطريقة. وعندما تقابلهم النكسات، يكون لديهم دوماً تبرير (أو بالأحرى، عذر) لتفسير السبب الذي من أجله ساءت الأمور. لكن حقيقة أنك تبحر بالقرب ذاته الذي يبحر به الجميع من حولك لا فائدة ترجى منها، أليس كذلك؟ فلمَ لا تصنع قاربك الصغير الذي تبحر به بنفسك؟ لأنه بهذه الطريقة يمكنك التعامل مع ردود فعلك بشكل أفضل كثيراً مما تظن.

فلنقل إنك فاتتك الطائرة المتجهة إلى فنلندا. وتلك مأساة. فبدأت تسب وتتذمر. إن هذا هو اختيارك في هذه الحالة. وبالطبع يمكنك أن تكون غاضباً، محبطاً، ممزقاً، محطماً.

ويمكنك أيضاً أن تختار التفكير في السبب الذي تأخرت من أجله عن ميعاد الطائرة. ربما استغرقت في النوم، أو غادرت المنزل متأخراً بعض الشيء، ولم

يعد لديك متسع من الوقت. فكيف حدث هذا؟ ربما ضغطت زر «غفوة» على هاتفك ثلاث مرات، لأنك كنت منهكاً للغاية. لكن لم أنت منهك هكذا؟ لأنك ظللت مستيقظاً طوال الليلة الماضية.

الآن يمكنك اختيار رد فعل مختلف تماماً، ألا وهو: لحسن حظي أنني أدركت الآن أنني لو كنت أرغب في الاستيقاظ مبكراً في الصباح، ينبغي لي أن أوي إلى الفراش قبل الساعة العاشرة. إنها فكرة مهمة. والأهم من كل ذلك: *اختيار* *اتك* هي ما يحدد *حياتك*.

بوسعك أن تغيّر طريقتك في التفكير، وتغيّر طريقتك في التواصل مع الآخرين، وتغيّر الصور التي تستعرضها في ذهنك. بل يمكنك بكل تأكيد أن تغيّر سلوكك، بغض النظر عن لون شخصيتك: أحمر، أو أصفر، أو أخضر، أو أزرق (سنحدث باستفاضة عن هذه الألوان فيما بعد)، فبإمكانك دوماً أن تعدّل سلوكك وفقاً للظروف المحيطة بك. فهذه هي النهاية هي الأمور التي تمتلك القدرة على السيطرة عليها. ولسوء الحظ، الكثيرون منا عالقون في العادات، العادات السيئة. فنحن عالقون في ردود فعلنا المتكررة تجاه شركاء حياتنا، وأبنائنا، ورؤسائنا في العمل، وموظفينا. وهذا هو موقفنا أيضاً مع العالم بأسره.

فعلى نحو غريب نعتمد على سلسلة من ردود الفعل المتوقعة التي يبدو أنها تحدث خارج سيطرتنا. نحن بحاجة إلى استعادة السيطرة على أفكارنا وتصوراتنا الداخلية، وأحلامنا وسلوكياتنا. فليس بمقدورنا الاستمرار في الماضي بالطريقة ذاتها التي نتبعها دوماً، لأننا في النهاية سنتلقى النتائج ذاتها التي نحصل عليها دوماً. وصدقتني عندما أقول إن قلة من الناس هم من يرغبون في شيء كهذا.

## عالم النفس الثالث

إن تحمّل المرء مسئولية أفعاله بالكامل ليست بالفكرة الجديدة. ففي الواقع، لقد ناقش هذه الفكرة واحد من أعظم علماء النفس على مر العصور، وهو رجل لم يسمع به الكثير منا.

كان لـ«فرويد» و«يونج» زميل في العصر ذاته لم يحظَ بالقدر نفسه من الشهرة مثلهما. ويرجع هذا جزئياً إلى أنه لم يلقِ بالألماً إذا كان سيتذكره أحد أم لا، ومن ناحية أخرى لأن أفكاره كانت أكثر أهمية منه هو شخصياً. لقد أسس هذا الرجل مفاهيم مثل «عقدة الدونية»، كما أنه ابتكر نوعاً جديداً من المعالجة الحوارية (هذه الأيام أصبح يبدو كأنه أمر معتاد)، لقد حلل تأثير التشكيلات الأسرية النظامية والديناميكية العائلية على الأبناء؛ وكان يعتقد أن الماضي وحده لا يلعب دوراً في العلاج، بل المستقبل أيضاً. لكن اليوم أصبح اسم هذا الرجل في طي النسيان. ومع ذلك، قد يجد المرء أفكاره في كل شكل حديث من أشكال المعالجة النفسية.

هذا الرجل الذي نتحدث عنه هو «ألفريد أدلر». وكان رأيه مخالفاً كثيراً لـ«فرويد» عندما قال: إن ما تشعر به في داخلك كان بسبب عوامل لا دخل لك فيها. فإذا كنت قد تلقيت معاملة سيئة من والديك، فستعيش دوماً ضحية. إن الصدمة التي تلقيتها في طفولتك ستترك بصمتها على تشكيل شخصيتك. فأنت إن جاز التعبير، مصيرك محدد منذ نعومة أظافرك. وهذه فكرة محبطة لن نتوقف عندها هنا.

لم يتفق «أدلر» مع هذا الرأي قط. بل كان يعتقد أنك أنت، أنت نفسك، من ينشئ ذلك الشعور بالصدمة. ولم ينكر «أدلر» وجود آباء بغيضين، ولم يتجاهل حقيقة أن الشخص يتأثر بشكل جلي بطريقة المعاملة التي يتلقاها في طفولته. لكن رأيه كان يتفق مع الرأي القائل إن بوسعك اختيار الطريقة التي تنظر بها إلى ماضيك. إن تمصصك شخصية الضحية قد يعود عليك بالنفع. فأنت بهذه الطريقة ستنال تعاطف كل من حولك. فالناس سيهتمون بسلامتك. وهذا أمر غير سيئ على الإطلاق بالنسبة لشخص ولد في هذا العالم ليجد لديه أبوين غير محبين. لكن هل تود حقاً أن تكون ضحية؟



في مجال علم النفس، وخلال العقد الماضي أو نحو ذلك، بدأ العديديون التشكيك في قيمة البحث بتعمق كبير في ماضي الأشخاص. ففي العديد من الحالات، يكون الأمر مثل نكأ الجرح. وهذا الأمر يعد مجالاً مهماً ورئيسياً، وإن كان قد حظي بالقليل من البحث نسيبياً. لكن هناك تقدماً أحرز في هذا المجال، والمعالجة النفسية الآن تميل إلى السير على الدرب الذي سلكه «أدلر» بدلاً من «فرويد».

ليس من السهل أن تحرّر شخصاً ما من ماضيه. فكل شخص منا لديه بعض «الأعباء» التي تثقل كاهله. لكن بمجرد ما أن نتمكن من تحرير أنفسنا، نتحرر منها. وينبغي ألا يحظى الماضي بهذا القدر من الأهمية في حياة الأشخاص. فالماضي انتهى، ولم يعد له وجود إلا في عقولنا. وما حدث قد حدث وانتهى. والسؤال هنا هو ما الذي ينبغي أن يحدث الآن؟ إن التشبث الشديد بالماضي لن يغيّر ما حدث، ولن يؤثر إلا على مستقبلك، وغالباً ما سيكون هذا التأثير سلبياً.

## الأفكار مقابل العواطف

نحن مخلوقات عاطفية نتخذ قراراتنا، حتى الكبيرة منها، وفقاً لمشاعرنا. لكن هذا أمر يختلف عن أن نكون أشخاصاً نتحكم فيهم عواطفهم. وعلى سبيل المثال، يمكنك بكل تأكيد أن تتذكر مواقف فقدت فيها أعصابك، وكانت النتائج غير موفقة. لكن ما كان سيحدث إذا استطعت السيطرة على غضبك؟ الغضب ليس سلبياً على الدوام، لكن في الحالات التي لا يكون فيها هذا الغضب بناءً، يصبح من الأفضل أن تكون قادراً على السيطرة عليه. فإذا وبخت النادل بصوت مرتفع، لأنه سكب القهوة عليك، فربما تشعر بالارتياح لحظة، لكن من المؤكد سيكون من الأفضل إذا تعاملت مع الأمر بهدوء قدر الإمكان. ويمكنني أن أعددك بأن الخدمة التي ستلتقها ستكون أفضل، إذا تمكنت من السيطرة على غضبك.

ما الذي يأتي أولاً، الأفكار أم المشاعر؟

إذا فكرت في الأمر، فمن المحتمل أن تجد أن الأفكار هي ما يأتي أولاً. ففي أغلب الأحيان تكون الأفكار هي ما يثير المشاعر. وعلى الجانب الآخر، إن المشاعر هي ما يحفزك للإتيان بفعل معين. لقد سمعنا جميعاً ردود الأشخاص الذين يفعلون أكثر الأمور غرابة، عندما سألناهم عن سبب فعلهم لها، وكان ردهم هو إن هذا التصرف ترك لديهم شعوراً جيداً. ومن ثم إذا تمكنت من التحكم في أفكارك بطريقة عقلانية، فلن تكون ضحية لمشاعرك في كل مرة. هناك قصة تدور حول شقيقين كبيراً مع أب يعاقر الخمر، ويتشاجر، ولا يمكنه الاستمرار في وظيفة. وكان ينفق على نفسه من خلال ارتكاب بعض السرقات الصغيرة، وزُج به في السجن مرة تلو أخرى طوال فترة طفولة ابنه. كبر أحد الولدين ليصبح مجرمًا وسكيرًا. وعندما سئل كيف أصبحت حياته بهذا الشكل، أجاب قائلاً: عندما يكون لديّ أب كأبي، فما عساي أن أفعل بخلاف ذلك؟

أما الابن الآخر فترك المنزل، ودرس، وعمل إلى أن تقلد منصباً مرموقاً في بنك، وتزوج بأجمل فتيات الحي. كما أنجب ثلاثة أبناء رائعين. وعندما سئل كيف أصبحت حياته بهذا الشكل، أجاب قائلاً: عندما يكون لديّ أب كأبي، فما عساي أن أفعل خلاف ذلك؟

لقد نشأ الشقيقان النشأة نفسها. لكنهما تعاملتا مع الأمر بطريقة مختلفة. كيف يمكن أن يحدث هذا؟ إن كنا جميعاً ضحايا لماضي، فإن ردود فعلنا ستكون دائماً واحدة على الأحداث ذاتها. إنها فكرة مستحيلة تماماً. بكل تأكيد، كلنا أشخاص متفردون. لكن بإمكانك دومًا أن تتخير الطريقة التي تنظر بها إلى أحد بعينه لتصل إلى نتائج مختلفة. فإذا فكرت قائلاً إن أبي كان سكيرًا، وآخر شيء أريده هو أن أكون مثله، فهذا التفكير يعد نوعًا من مشاعر الانتقام. وهذا من ثم سيقودك إلى سلسلة معينة من الأفعال. لكن إذا فكرت قائلاً أبي كان سكيرًا، ومن المؤكد أن رجلاً مثل هذا لن يربي إلا ابناً يشبهه، ومهما فعلت، فلن يحدث أي فارق، فسيؤلّد هذا داخلك شعوراً بالإذعان. ومن ثم سيقودك لسلسلة من الأفعال المدمرة.

أن تصبح ضحية لطفولتك القاسية، كأن يكون والداك سيئين، أو تعرضت في طفولتك للتنمر، أو ولدت ولديك عسر في القراءة، أو كنت تعاني الفقر أو مرضاً وراثياً، أو تشيع السمعة في العائلة، أو كنت تصاب بنوبات ذعر منذ سن صغيرة، فكل هذه أمور يمكن استيعابها. لكن عندما تصادف شخصاً محبوساً في ماضيه، عليك التفكير في هذا: ما الذي يجنيه هذا الشخص من بقاءه حبساً لشعوره بقلّة الحيلة؟ لأنه لا بد أن يكون هناك شيء يمكن الاستفادة منه عندما تظل أسير دور الضحية. وفي بعض الأحيان لكي تتمكن من معرفة ماهية هذا الشيء - يكون عليك أن تنظر إليه من كثب، وأن تفهمه.

## لِمَ لا تعد محاولات كسب التعاطف هي الأفضل على الإطلاق؟

إذا كانت درجاتي في المدرسة ضعيفة - بغض النظر عن سبب حدوث هذا - يمكنني أن أصر على أنني ليس بإمكانني تعلّم أمور جديدة.

وإذا كنت بديناً في مرحلة الطفولة، فيمكنني دوماً أن أبرر هذه البدانة بأنني أعاني خللاً هرمونياً، دون أن أجرب التوقف عن تناول البيتزا أيضاً.

وإذا تعرضت للتنمر في المدرسة، يمكنني أن أذكر هذا باستمرار في مكان عملي لأنال المزيد من التعاطف والاهتمام.

وإذا كانت صحتي معتلة بعض الشيء، يمكنني أن أهوّل الأمر، وأجعل من حولي يظنون في خدمتي دوماً.

لقد رأيت نماذج كهذه بين معارفي. فهناك سيدة مسنة تستخدم مشاية، وتتعثّر في مشيتها في كل مرة يكون أفراد عائلتها في المنزل. لقد تسبب هذا في أن تصبح مرات زياراتهم لها أكثر، وتوفيرهم لها كل سبل العناية. غير أنها عندما لا يكون أحد معها في المنزل، تؤدي الأعمال المنزلية دون أدنى قدر من الصعوبة. (يراهنا جيرانها بوضوح من نافذة منزلها).

هذه السيدة ليست شريرة، أو وضيعة، أو متدمرة، أو كثيرة المطالب. لكنها استمتعت بالتفكير بعقلية الضحية. ومن المؤكد أنها لا تدري بهذا أيضاً. فإذا واجهها أي شخص بهذا الأمر، أظن أنها ستكره.

وإذا كنت ترغب في أن تحظى باهتمام أقاربك - فلم لا تجرّب أن تحصل عليه بطريقة إيجابية؟ حتماً هناك بدائل.

بيت القصيد هو أنك إذا كان بإمكانك حقاً التعامل مع مشاعرك، وتتصرف وفقاً للموقف الحالي؛ فستكون شخصاً متحرراً نوعاً ما. وإذا كان القلق يساورك بشأن حالتك الاقتصادية، فهذا يعود إلى أنك تتخيل في ذهنك كومة هائلة من الفواتير غير المسددة. وكلما فكرت في الأمر بهذه الطريقة؛ زاد شعورك بالسوء. إن تغيير طريقتك في التفكير فيما يتعلق بحالتك الاقتصادية ربما لن يسد فواتيرك، لكن بوسعه أن يمنحك أفكاراً لإيجاد طريقة لزيادة دخلك على سبيل المثال.

## لا مزيد من الأعذار!

لا مزيد من الأعذار والحجج! فجميعها لا تقودنا إلى أي شيء. وأتمنى أن أتمكن من قول إنني توقفت تمامًا عن اللجوء للأعذار والحجج، لكن هذا لن يكون صحيحًا. فأنا مثل أي شخص آخر، في بعض الأحيان أقع في الفخ، وأفكر في أعذار! لأن مشروعًا ما لم يسر كما هو متوقع له، على الرغم من علمي أنني من أخطأ.

ربما يكون خلق الأعذار سمة بشرية، إنها جزء من آليات دفاعنا التي يستخدمها عقلنا الباطن لحمايةنا من الحقيقة القاسية التي نجد أنفسنا أمامها في بعض الأحيان.

لكن على الرغم من ذلك من كونها سمة بشرية، فهي خسارة. فالأعذار لا تدفعك للأمام، بل إنها ببساطة تبقيك متجمدًا في موضعك الحالي. وإذا كنت راضيًا عن هذا، فليست هناك مشكلة. لكن نادرًا ما يكون هناك من يرضى بهذا الوضع.

### ما الأعذار؟

الأعذار هي الحالات التي تُرجع سبب الخطأ فيها إلى أي شيء آخر إلا نفسك. فلا يمكنك أن تلوم: الطقس (لأنه ممطر أو بارد)، أو حالة السوق (لأنها

ضعيفة)، أو الضرائب (لكونها مرتفعة للغاية)، أو الأجور (المتدنية بشدة)، أو رئيسك (الجائر)، أو شريكاً (غير متفهم بما يكفي)، أو سياسة الشركة (المتساهلة والمتسامحة بشدة/أو القاسية والمجردة من الإنسانية)، أو أولادك (الذين تعد تربيتهم أمراً شاقاً)، أو والديك (المشغولين، أو لكونهما لم يكونا داعمين بالشكل اللازم)، أو مهمات عمك (المملة للغاية)، أو المدرسة (غير المسلية على الإطلاق)، أو معلمك (غير الجيدين بما يكفي)، وغير هذا من الأسباب المحتملة الأخرى، على الأحداث المزعجة التي تقابلها.

لكن هل تعلم أن النكسات - التي في بعض الأحيان نسميها الواقع - ستصيبك بغض النظر عن الظروف. حتى إذا سارت الأمور التي سبق ذكرها كما تتمنى، فهناك شيء ما سينهار تماماً. وستكون أنت مسئولاً عن هذا. فإذا كنت تود النجاح بدلاً من الإخفاق، فعليك أن تتقبل دورك في العملية برمتها. وعليك أن تتقبل وتعترف بحقيقة الأمر.

أنت من أكلت كل هذه الأطعمة السريعة.  
أنت من لم يقل «لا».

أنت من قبل هذا العرض الوظيفي.  
أنت من بقيت في الوظيفة ذاتها لسنوات.  
أنت من اخترت أن تؤمن بما يقولونه.  
أنت من تجاهلت حدسك.

أنت من هجرت حلمك القديم.  
أنت من اشتريت أشياء غير ضرورية.  
أنت من لم تهتم.

أنت من قررت أن تفعل كل شيء بنفسك.  
أنت من قبلت وجود الكلاب.

أنت من فكرت في الفكرة، وخلقت الشعور، وقمت بالاختيار، وصغت الكلمات.

ولهذا فأنت في المكان الذي أنت فيه الآن.

إن تحمّل المسؤولية بالكامل عما يحدث هو مقياس صحيح حقيقي على نضج الشخصية. أما الأعذار، أو التموهية، أو الحجج فهي بعيدة كل البعد عن هذا.

## لا مزيد من الشكاوى الغاضبة

الشيء ذاته ينطبق على التذمر والشكوى. ففي الكثير من الأحيان يكون انتقاد طبيعة الأشياء غير مجدٍ. فمن ناحية، ليس هناك من يريد الاستماع لسخطك؛ ومن ناحية أخرى، هذا السخط لن يغيّر من الأمر شيئاً.

إن الشخص الذي نجح في تجاوز أسوأ الأمور التي قد تلقي بها الحياة في دربه، لم ينجح في هذا لأنه جلس دون حراك، يتذمر من مدى فظاعة كل شيء. أنت تعلم أنني على حق فيما أقوله. لكنك، تشبهني في بعض الأحيان، عالق في عادة التركيز على الأمور السلبية في الأوقات غير المناسبة.

إن الشكوى من الظروف المختلفة لا تشبه التفكير السلبي. فالتفكير السلبي هو القلق حيال ما سوف يحدث، وتخيل سيناريوهات مرعبة للأشياء المستحيل حدوثها.

لكن يمكنني القول إن الشكوى التي يغمس فيها أكثر الناس هي عادة سيئة أكثر من كونها آلية دفاع. وهي عادة اكتسبناها إما من العمل أو من المنزل. فهناك أشخاص كثر حولك اعتادوا الشكوى إلى حد الاحتراف، يطلبون منك أن تحسّن مهاراتك ببساطة من خلال الاستماع إلى نصائحهم. لكن هذه مهارة تحتاج إليها بالكاد.

وهناك سيكولوجيا مثيرة للاهتمام فيما يتعلق بالشكوى. فعندما تشكو من أمور مختلفة، يعني هذا أنك تظن أن هناك ما هو أفضل من ذلك في مكان ما. فكر في الأمر. إذا كنت تشتكي رئيسك في العمل، فهذا يعني أنك تظن أن هناك من هم أفضل منه. وإذا كنت تشتكي من الطعام؛ فهذا بسبب أنك تظن أن الآخرين يأكلون طعاماً أفضل. وإذا كنت تشكو من العمل؛ فهذا يعني أنك تظن أن هناك وظائف أخرى أكثر إثارة.

وإذا كنت تشكو شريك حياتك؛ فهذا لأنك على مستوى ما في أعماقك تظن حقًا أن هناك من هم أفضل منه في العالم. لكنني متأكد إلى حد ما، أنه إذا كان شريك حياتك هو الشخص الوحيد بالإضافة إليك على سطح الأرض، فشكواك منه ستقل كثيرًا.

عندما أحتك على التوقف عن الشكوى، فأنا لا أعني أنه ينبغي لك أن تخضع للظلم من أي نوع، فمن المؤكد أن هذا ليس ما أعنيه. فإذا كانت لديك مشكلات في المنزل، فمن المحتمل أن يكون طرح المشكلة ومحاولة إقامة حوار ذكي وبناءً فكرة جيدة. وإذا كان زملاؤك في العمل كسالى غير أكفاء، فعليك أن تتحدث معهم في هذا الشأن. وبطبيعة الحال، يجب أن تكون قادرًا على أن تعطي الآخرين بعض الملاحظات المزعجة إلى حد ما بين الحين والآخر. لذا أنا لا أتحدث عن تجاهل الأمور المزعجة.

ما أعنيه هو نوع الشكوى الذي لا يحقق لك أي هدف.

وعلى سبيل المثال: يحضر الزوج إلى المنزل في وقت متأخر بعض الشيء على العشاء. وهذا الأمر يجعل الزوجة مزعجة ويثير غضبها. ربما تكون قد اهتمت بإعداد الطعام، الذي أصبح الآن باردًا. وفي النهاية دب شجار بينهما، فاضطرت إلى أن تجلس أخيرًا بمفردها، وتتناول الطعام في صمت. وفي مساء اليوم التالي تكرر الأمر ذاته. لكن هل غيرت الزوجة أي شيء؟ هل بذلت أية محاولات لفهم المشكلة وحلها؟ لماذا يعود زوجها إلى البيت متأخرًا؟

أو قد تشكو أنك لا تملك ما يكفي من المال، ثم رفعت الحكومة الضريبة، وبهذا أصبح المال الذي بجوزتك أقل، وأصبحت ساخطًا بشدة. وبدأت الحديث هنا وهناك عن هذا الظلم الفظيع الذي تتعرض له. لكنك في الوقت ذاته تتفق مبالغًا ماليًا يساوي ذلك الذي فقدته بسبب الضرائب على المسابقات الهاتفية اليانصيب، أو على ألعاب الإنترنت.

أو أن تشكو ضعف قدرتك البدنية، وأنت مازالت تدخن السجائر. وتستمر الشكوى بلا توقف «كمن ينشر نشارة الخشب»، كما أطلق عليه المحاضر «جورجين أوم». إنه تشبيه مناسب تمامًا. فما جدوى نشر نشارة الخشب؟ فما شيء يمكن نشره في نشارة الخشب.



علاوة على أننا نميل للشكوى من أشياء تكون حلولها في أيدينا. وهذا هو الغريب للغاية في الأمر. نحن يشتكى بعضنا بعضاً، وكذلك نشتكى من أنفسنا، ومن النتائج التي حققناها. لكن هناك مشكلات أكبر. فعندك على سبيل المثال الجاذبية الأرضية، فأى شيء تتركه من يدك يسقط على الأرض. إنه أمر مؤلم. لكن هل سمعت أحداً ذات يوم يشكو قوة الجاذبية الأرضية؟ لتلخيص الأمر، نحن عادة ما نشتكى من أمور يمكننا حلها بكل تأكيد، لكن لأسباب غير معروفة نختار أن نحجم عن التغيير.

وما سبب هذا؟

إن الأمر بسيط. هناك هامش من المجازفة يصاحب التغيير. وأكبر مجازفة هي أن تتعرض لسخرية الآخرين، وأن تسمع أنك على خطأ، وأن تفشل، وأن تحتاج إلى الخروج من حيز الأمان الذي خلقته لنفسك. وكل هذه الأمور مزعجة؛ لذا نختار ألا نحرك ساكنًا. ونظل نشكو. إذ على الأقل عندما نشكو نكون قد فعلنا شيئاً ما. لكن هذه الشكوى مجرد صورة مضللة للواقع.

## ماذا سيحدث إذا عكسنا الأمور

إذا ألقينا نظرة على القائمة التي وردت سابقاً في هذا الفصل، يمكننا أن نقلب كل الجمل الواردة فيها. ويمكنك ببساطة أن ...

... تبدأ بتناول طعام به عناصر غذائية أكثر.

... تقول لا، حتى عندما يحاول بعض الأشخاص إرغامك على أن تقول نعم.

... تتجرأ وتقول لا للوظيفة غير المناسبة.

... تترك الوظيفة التي تبغضها.

... لا تثق بأي شخص ثقة عمياء.

... تستمع أكثر إلى ما ينبئك به حدسك.

... تلتزم بأحلامك وتعمل من أجل تحقيقها.

- ... لا تذهب للتسوق بمال لا تملكه.
- ... تعنتي بما في حوزتك بشكل أفضل.
- ... تطلب المساعدة.
- ... تتعلم كيف تدرّب الكلاب.
- ... تقرأ كتاباً عن المساعدة الذاتية، وتجرب الأفكار التي يحتويها.

كل هذه الأمور في متناول يديك، أليس كذلك؟ يمكنك أن تغير كل شيء في بضع دقائق، عندما تغير توجهك.

## هل أنا متفوق في عدم التشكي؟

بينما أكتب هذه السطور، أجلس في الطابق الثالث عشر في إحدى غرف فندق في أوسلو. أنا هنا منذ 24 ساعة فقط، لأنني ليلة أمس أقيمت محاضرة عامة. إن الضوضاء تخترق الجدران منذ لحظة وصولي إلى هنا. فهناك نزل آخرون في الفندق، والعاملون بالفندق يمرون بعرباتهم ذات العجلات أمام بابي، كما أن هناك الضوضاء الناجمة عن قرع الكؤوس، والموسيقى السيئة للغاية لا تتوقف. كانت الساعة قد تجاوزت الحادية عشرة مساءً عندما عدت إلى غرفتي، وكنت منهكاً بشدة. فلم أحظّ بليلة من النوم الهانئ. ولم يسبق لي أن كنت ذات يوم في فندق به هذا القدر الهائل من الضوضاء.

لننظر الآن إلى جوهر المشكلة: ما الذي فعلته لتغيير وضعي؟ والإجابة هي أنني لم أفعل أي شيء. لذا لنكن صريحين، لا يمكنني أن ألوم سوى نفسي فحسب. بالطبع كان يمكنني أن أنزل إلى مكتب الاستقبال بعد خمس عشرة دقيقة من وجودي في الفندق، وأطلب من موظفيه غرفة أفضل، أو غرفة لا تطل على شارع رئيسي مزدحم، حيث يضطر الجميع إلى القيادة فيه مصدرين أكبر قدر ممكن من الضوضاء. لكنني لم أفعل أي شيء حيال الأمر؛ لذا فالإجابة هي لا، أنا غير بعيد عن هذا السلوك الذي لا طائل منه. فبدلاً من أن أفعل شيئاً، أرسلت لزوجتي رسالة نصية أشتكى فيها الضوضاء التي يعج بها الممر المؤدي

إلى غرفتي. كأنه كان بإمكانها - وهي التي تبعد عن المكان بمقدار 1000 كيلو متر - أن تؤثر في الوضع ولو بقدر ضئيل. وهذا يقودنا إلى مشكلة أخرى مهمة، يصعب فهمها للغاية في بعض الأحيان.

## التوجه بالشكوى للشخص غير المناسب

هل فكرت في عدد الأشخاص الذين لديهم ميل غريب للتوجه بالشكوى إلى أقرب شخص منهم، الذي لا علاقة له بالأمر من قريب أو من بعيد، ولا يستطيع التأثير فيه بأية درجة تذكر؟

إن العديد من الأشخاص يلجأون إلى زملائهم في العمل، ويشتكون إليهم من شركائهم في الحياة. ويذهبون للمنزل، ويشتكون من زملائهم في العمل. وما سبب هذا؟ لأن هذا الأمر شديد البساطة. فالشكوى لشخص ما بدلاً من مواجهة الشخص المعني بالشكوى أمر ينطوي على مخاطرة أقل. فأن تطلب من رئيسك في العمل أن يضع خطة أفضل للمشروع حتى لا تضطر إلى العمل أيام السبت، أمر يحتاج أكثر مما يتطلبه عندما تثيره مع زوجتك، وأن تطلب تغييراً في السلوك في المنزل أكثر صعوبة مما إذا اشتكيت الأمر لرفيقك في العمل في أثناء استراحة الغداء.

وعلىنا استبدال التعبير الصريح عن رغباتنا في التغيير بدلاً من هذا النوع من الشكوى. فإذا وجدت نفسك في موقف لا تشعر بالرضا عنه، فافعل شيئاً حياله، أو أخرج نفسك منه بسرعة. فإما أن تعمل على حل المشكلة التي تواجهها في علاقتك الزوجية، وإما الطلاق. وإما أن تبذل مجهوداً لتحسين حالتك في العمل، وإما البحث عن وظيفة أخرى. وبغض النظر عما تختاره، على الأقل سيكون هناك تغيير.

نعم. أعلم أن الكلام أسهل كثيراً من الفعل. لكن الشكوى لن تفضي بك إلى أي مكان، فلن تجني منها سوى المرارة.

## ما الذي تشكو منه؟

من المفيد أن نكتشف الأنماط. لذا ستجد فيما يلي جدولاً لكي تتمكن من تحديد ما الأمر الذي تشكو منه، والمناسبات التي تشكو فيها. عندما أدت أنا نفسي هذا التمرين منذ بضع سنوات مضت، اكتشفت أنني في سياقات معينة، ومع أشخاص محددين - ولكي أكون أكثر دقة، في وجود اثنين من الزملاء السابقين- أكون أكثر غضبًا حقًا. فنحن ننتقد الحكومة، والطقس، واقتصاد الدولة، والشركة، والعملاء، ورؤساء العمل، والتنظيم غير المجدي، والبرنامج التدريبي، وسياسة الشركة، وكل شيء آخر على وجه الأرض. ولم يكن للأمر حد يتوقف عنده. وللأسف لم يرق لي ما رأيته، وأخيرًا قررت أن أكسر هذا النمط. لاحظت أن غداء يوم الاثنين، ولأسباب غير معروفة، هو ما أطلق فيه العنان للحن لعدم الرضا؛ لذلك لم أتحرك من مكثبي يوم الاثنين، وأخذت معي غدائي، وأكلته أمام جهاز الكمبيوتر الخاص بي. وعندما أراد الزميلان «أ» و«ب» أن أتبعهما لتناول الغداء، أشرت في الحال إلى الغداء الذي أمامي. وبعد أسابيع قليلة، كسرت هذا النمط بالفعل (أفترض أنهما تمكنا من التعامل مع حالة التذمر التي تخيم يوم الاثنين في غيابي).

هل يمكنني أن أفعل أي شيء لحل المشكلة؟ وإذا كان هذا ممكنًا فما هذا الشيء؟	ما المحفزات؟	ما الشيء الذي أذمر بشأنه؟
أحصل على بعض الأعمال الإضافية بدوام جزئي، وأذهب إلى مديري وأتفاوض بشأن زيادة الراتب، وأعرض تحمل المزيد من المسؤولية، وأقلل نفقاتي الخاصة.	كل مرة تكون هناك فواتير يجب سدادها.	على سبيل المثال، حالتني المالية الهزيلة
لا أفعل شيئًا، أو أنتقل للجنوب، أو أبني مرآبًا لمنزلي.	صباح كل شتاء عندما يحتاج الزجاج الأمامي المثلج إلى الكشط.	الطقس

هل يمكنني أن أفعل أي شيء لحل المشكلة؟ وإذا كان هذا ممكناً فما هذا الشيء؟	ما المحفزات؟	ما الشيء الذي أتدمر بشأنه؟
أفكر في نظامي الغذائي، فربما أتناول الكثير من الدهون أو الكثير من الأطعمة الدسمة في وقت متأخر جداً من المساء.	يحدث هذا بعد مرور ساعة من تناول العشاء.	ألم المعدة المستمر

كما ترى من الجدول السابق، السؤال الأكثر أهمية هو: هل هناك أي شيء يمكنك القيام به حيال هذا الأمر؟

## كيف سار الأمر؟ ما الذي دُونته في جدولك؟

ربما كان من الصعب أن تفكر في أي شيء. وقد يرجع هذا إلى حقيقة أنك لم تفكر من قبل في أنك تشتكي بالفعل من هذا وذاك قبل أن تضبط نفسك وأنت تشكو بالفعل. لذا انتبه لسلوكياتك في الأسبوع المقبل. أنت لست في حاجة إلى استخدام برنامج محدد لهذا. ولا تخلق الأعذار (مثل أنا لا أملك قلمًا). ودون ملاحظتك على قطعة من الورق أو على هاتفك، عندما تجد نفسك تشتكي.

إن القصد من العمود رقم ثلاثة في الجدول هو إذا لم يكن هناك ما يمكن كتابته تحت هذه الخانة؛ فهذا يعني أنه ليس هناك شيء بحق تشكو منه. ففكر في كم وفرت من الوقت بسبب هذا!

ومع ذلك، إذا كان العمود الأول به قائمة كاملة من الشكاوى، فعندئذ ستضع خطة شاملة للعمل من شأنها مساعدتك على التعامل مع هذه الأمور الجديرة بالشكوى. إذ إن لحظات قليلة من الانزعاج قد تستنفد كل طاقتك. وربما يمكنك أيضًا أن تحل كل المشكلات الصغيرة المزعجة الواردة في القائمة.

في أحد المكاتب التي زرتها كان هناك عشرة أشخاص يشتكون من أن سلة المهملات الموجودة في المطبخ بعيدة جدًا عن الحوض. لكن لم يُقدّم أي واحد منهم على تحريكها من مكانها ولو لبضعة أمتار. قد يبدو ذلك أمرًا سخيًا لكتابته في الجدول، لكنه مثال حقيقي.

وإذا كانت الأمور الواردة في قائمتك أقل من أن تتعامل معها، فنحن إذن أمام موقف مختلف. لأنه حينئذ ليس هناك ما يستحق أن تشكو منه.

وإذا ظللت عالقًا في هذه المسارات السلبية؛ فإن هذا قد يؤدي إلى اضطراب تركيزك الذهني، ويجعل كل النكسات التي تواجهها تبدو أكبر وأكثر خطورة مما هي عليه في الأساس. لذا تفاض عن هذه المنغصات الصغيرة. أعلم أن القول أسهل من الفعل. لكن تجاهلها فقط إذا لم تكن تستحق التعامل معها. وكن شخصًا أعقل من هؤلاء الذين يشتكون من أمور سخيفة تمامًا. وأنا بنفسي عن هذه السخافات. وامن قدمًا.

## هناك دومًا ما يمكنك الشكوى منه

هل سيحدث فارق حقًا إذا تحملت المسؤولية عن الأمور التي تحدث في حياتك؟  
ما الفارق الذي يحدث إذا اشتكى البعض منا، وتذمر واخترق الأعذار؟ في كلتا  
الحالتين سيظل العالم على حاله دون تغيير كالمعتاد.

حسنًا. لو قيلت أن تتحمل المسؤولية بالكامل عن أفعالك من الآن فصاعدًا،  
وكنت مستعدًا للتصرف كشخص بالغ بنسبة 100%، فغندئذ سيحدث لك شيء  
مثير للاهتمام: ستصبح المسئول الوحيد عن مستقبلك. فأنت الوحيد الذي  
بإمكانه أن يقرّر كيف ستسير الأمور في حياتك. وهذا في حد ذاته أمر رائع،  
أليس كذلك؟

فكر كم ستكون الحياة رائعة عندما تكون مستقلًا عن الآخرين. عندما لا  
تكون مضطرًا لاختلاق الأعذار، وإلقاء اللوم على الآخرين، والإشارة إلى غيرك  
بأصابع الاتهام، وتقديم كبش فداء ليتحمّل هو المسؤولية بدلًا منك.  
من المحتمل أن تظن أنك بالفعل تتحمل المسؤولية بالكامل. فأنت ترعى  
عائلتك، وتقوم بكل ما يمكنك فعله في العمل، وتعنتني بنفسك وصحتك. أنا  
أصدقك تمامًا.

لكن إذا تمكنت من مراقبتك لمدة أسبوع، فأتحداك أنني سأسمعك تُتمتم  
وتتذمر من شيء أو آخر، وتلقي باللوم دون وعي على عنصر مجهول بدلًا من  
أن تلوم نفسك. فإذا لم تكن تشكو من حركة المرور، فسيكون بشأن سعر الغاز،  
أو ضريبة الدخل، أو الحكومة، أو حزب المعارضة، أو من أن المطر يهطل في  
وقت غير مناسب تمامًا، أو لَمَ الجو مشمس هكذا؟ وربما تشعر بالانزعاج من  
رئيسك في العمل، أو من الشركة كلها - فكلهم حمقى، وأنت الشخص الوحيد  
الذي يفهم.

من المؤكد أنه قد تكون هناك مشكلات في مكان عملك، لكن تحمّل  
المسؤولية بالكامل يعني أنك ستتوقف عن إيجاد أسباب تبرر عدم قيامك  
بأفضل ما يمكنك فعله، وليست هناك طرق مختصرة للقيام بذلك.

تقبّل هذا، ورثب حياتك وفقاً لحقيقة أنك أنت سيد قرارك. فبكل تأكيد قد يكون ذلك عبئاً عليك، لكنه في النهاية سيحرّرك. والآن لن يكون هناك المزيد من النكسات غير تلك التي تضعها أنت بنفسك أمامك. فكل القيود ستلاشى.

## الجميع يمكنهم أيضًا حل أكثر المشكلات تعقيدًا

لتبسيط الأمور، من الآن فصاعدًا سأفترض أنك ترغب في تغيير حياتك، بغض النظر عن المجال المقصود بالتغيير: صحتك، أو شئونك المالية، أو علاقاتك، أو حياتك المهنية، أو تعليمك، أو رغبتك في السفر، أو رغبتك في العمل التطوعي، أو هواياتك، أو أي شيء آخر. فحقيقة أنك مازالت تقرأ الكتاب تعني أنك ترغب في إحداث تغيير في حياتك.

لكن ذكّر نفسك خلال هذا الكتاب بأن ما تفعله أو ما لا تفعله هو مسئوليتك. لا مسئوليتي أنا، ولا مسئولية والدتك. وبالطبع ليس مسئولية رئيسك في العمل، ولا الزوج، ولا الزوجة، أو الأبناء. إنها مسئوليتك أنت.

تذكر أنه ليس هناك من يحقق نجاحًا بسبب ما يعرفه، أو ما هو قادر عليه أو على قوله. وحده ما تفعله هو الذي يهم.

في مكان ما رأيت هذه العبارة: «أي شخص في العالم يمكنه أن يفتح أكثر الأقفال تعقيدًا كذلك، وكل ما عليه فقط أن يكون لديه الرمز الصحيح الذي يمكنه من فتحه».

لذا فلنتأكد من أننا سنمنحك كل ما يلزمك للقيام بهذا.

# مكتبة

## الملخص

t.me/soramnqraa

كل شيء تفعله أو لا تفعله هو مسئوليتك. وقدرتك على تحمل المسؤولية بالكامل هي العلامة الوحيدة على نضجك الشخصي، وهذا ما يهم حقًا.

أنت أيضًا مسئول مسؤولية شخصية عن رد فعلك على ما يفعله أو لا يفعله الآخرون. وتذكّر أن الفكر يسبق الشعور، وأن الشعور يسبق الفعل.



تتلخص فائدة هذا النهج في أنك، إذا اخترت هذا، ستمتلك زمام مستقبلك. فأنت من تقرّر كيف ستسير بك الحياة. وستكون سيطرة الآخرين عليك أقل بدرجة كبيرة.

إنه أمر مزعج بعض الشيء. فهذا يعني أنك ستضطر إلى أن تقوم بالمزيد من المجازفات أكثر مما تفعل في المعتاد.

لكن في الوقت ذاته، هذا أمر رائع. لأن هذا النهج سيمنحك العديد والعديد من الاحتمالات. ومن خلال طريقتك الجديدة في التفكير، يمكنك أن تغير مجرى الأحداث، وسيكون أمامك مستقبل باهر.

إذا كنت ستشكو- فتكلم إلى شخص يمكنه فعل شيء لتغيير الحال. والأفضل: إذا كان هناك شيء لتشكو منه، فحاول أن تحل المشكلة بنفسك. وأخبر من هم حولك بما فعلته. لا تتباه به كثيرًا، مع أن الحقيقة هي أن قليلين هم من يحصلون على التقدير بشكل أكبر من أولئك الذين يحلون المشكلات القائمة.

## من مشكلات صغيرة إلى أزمات خطيرة في ثلاث دقائق

مشكلات العمل، التحديات التي لا أمل منها في العمل، العقبات في علاقاتك، الفوضى المتعلقة بتربية الأبناء، المشكلات الشخصية التي لا نهاية لها، المشكلات البدنية، زيادة الوزن أو النحافة المفرطة، المشكلات المالية، العائلة والأقارب والجيران، صراعات من كل نوع، وغير ذلك، إنها قائمة قد تطول. وتتألف الحياة من سلسلة كاملة من العقبات. وفي بعض الأحيان يبدو الأمر كأنك محاط بالمشكلات من كل جانب.

مشكلة تلو أخرى، مشكلات تتخللها أزمات. مشكلة، ومشكلة، ومشكلة، ثم أزمة! لقد سمعت عن هذا الأمر لأول مرة من «براين سبينسر»، وكان هذا حقيقياً للغاية. فكل شخص تقابله إما أنه قد اجتاز من فوره أزمة، أو في منتصف أزمة، أو في طريقه نحو أزمة، لكنه لا يعرف هذا بعد.

هل هذه أخبار جيدة أم سيئة؟

## إذن ما الذي يمكننا فعله حيال كل هذه الأزمات؟

ما الذي ينبغي لك فعله عندما تقابل أزمة؟ أتغمض عينيك وتتمنى أن يختفي كل شيء في غمضة عين؟ أم ينبغي لك أن تتعلم كيف تتعامل مع هذه الفوضى التي عمت حياتك؟

وحيث إنه من المستحيل أن تتفادى العقبات والأزمات تمامًا، ربما عليك أن تتعلم كيفية التعامل معها. وعلينا أن نتصالح مع فكرة أن الحياة تمضي على هذا النحو.

والأكثر أهمية هنا هو ألا تتحمل الجانب الخاطئ من المسؤولية. بالطبع قدم المساعدة للآخرين، إذا كان هذا بإمكانك. فحتمًا ستنال تقديرًا على هذا، وستظهر بمظهر الشخص الصالح. لكن لا تتحمل المسؤولية مكان شخص آخر. فالآخرون أيضاً بالفون، وفي بعض الأحيان عليهم أن يتحملوا مسؤولية أنفسهم. وسيتعلمون كيف يمكنهم أن يتعاملوا مع إخفاقاتهم.

## هل هذه بالفعل إخفاقات أم أنها الطريقة التي تسير بها الحياة؟

هناك أمر واحد فقط يزعجني: هو أنني لست متأكدًا من أننا نتعامل دومًا مع إخفاقات.

لكي تتعامل مع عقبات الحياة، من الجيد أن تكون لديك إستراتيجية، لكن انتبه، فالإستراتيجية ليست كل شيء. وعليك أن تتبه لحالتك الذهنية، حيث إننا كثيرًا ما نخلق العقبات داخل أذهاننا. فنبنى صورة ذهنية لكارثة ما - على الرغم من أن الحل غاية في البساطة. وفي بعض الأحيان كل ما سيكون عليك فعله، هو أن تلتقط هاتفك، وتساءل عن حقيقة الأمر، لتكتشف أنها لم تكن مشكلة على الإطلاق.

وقد يكون من المجدي أن تمتلك تصورًا عن المشكلات المحتملة. فالحصول على لون غير مناسب للحائظ الواقع خلف حوض المطبخ ليس نهاية العالم؛ فهو أمر يمكن إصلاحه في النهاية.

لقد أدركت أثناء تدريبي المباشر للآخرين أن العديد منهم يريدون أن يعدّوا أنفسهم جيدًا حتى يمكنهم أن يتجنّبوا تمامًا المفاجآت غير السارة. كثيرًا ما ينتج عن هذا التوجه أن تسيطر المثالية على الصورة، ثم لا يحدث شيء. فلكي يتجنّبوا الوقوع في مأزق، يحسنون التفكير، ويصقلون أفكارهم لفترة طويلة، لدرجة أنهم ينسون الغرض الأساسي من فعلهم هذا.

فذلك الفلاح الذي يجهز حقله بأفضل طريقة ممكنة. يحرثه ويتخلّص من الحشائش والحشرات غير المرغوب فيها، وينثر السماد، ويبذر البذور. ثم يروي الأرض، ويكد في العمل من مطلع الشمس إلى مغربها. وعندما ينمو المحصول، يرعاه بعناية، ويرويه بالمزيد من الماء. إنه يشعر بالقلق على محصوله، لكنه يستمر في مراقبته وهو ينمو.

وفي اليوم الذي يسبق يوم الحصاد، تهب عاصفة شديدة، وتقتلع المحصول كله.

لقد حاق الدمار بكل شيء. وكل عمله ذهب سدى.

على من يقع الخطأ في هذه الحالة؟

الإجابة هي: لا أحد.

لكنك قد تصيح قائلاً إن هذا مجحف! لقد عمل الفلاح بجدًا بالطبع فعل، وهذا أمر غير منصف مطلقًا.

إن هناك شيئًا سنواجهه جميعًا بلا استثناء - أشكال الظلم المختلفة. هكذا هي حقيقة الأمور. أما كيفية تعامل الفلاح مع الموقف، فهي أمر يتوقف عليه تمامًا. فيمكنه أن يختار أن يشمّر عن ساعديه وهو متيقن أنه في المرة التالية التي سيحين فيها الحصاد لن يُخذل. أو يمكنه أن يستسلم ويبيع المزرعة. إن الأمر كله يتوقف على طريقته في التفكير.

فإذا أردت أن تتجنب المشكلات والأزمات تمامًا وكل أنواع العقبات، فسيكون عليك أن تقضي ما تبقى من حياتك مختبئًا تحت غطاء، متمنيًا أن تتحسن الأمور.

ويمكننا جميعًا أن نزودك بالطعام، ونحميك، ونبقيك دافئًا، ونحرص على ألا يصيبك أي مكروه. فكل ما عليك فعله هو الجلوس تحت الغطاء، وألا تغادر هذا الموضع المريح بتاتًا.

ربما تعيش مائة عام هكذا دون أن تتعرض لأية مشكلات خطيرة. ولكن يا لها من حياة...

## يحتاج الجميع إلى أن يكونوا سعداء حقًا طوال الوقت

مع ذلك، هناك العديد من الأشخاص في مجتمعنا اليوم يحاولون حماية أنفسهم من كل شيء. بالطبع إن كل شيء مزعج يجب دفعه بعيدًا.

ينبغي لنا أن نتجنب المشكلات قدر الإمكان. فبطبيعة الحال، ينبغي أن نتلقى التطعيمات، ونحرص على أن نرتدي خوذة اتنا، وينبغي أن نستخدم أحزمة الأمان في سياراتنا، وينبغي أن نحمي بيوتنا من الاحتراق؛ لذا نطفئ الشمع كله قبل أن يغادر الغرفة. إن كل هذه إجراءات معقولة تمامًا نتخذها لنتعامل في الحياة بشكل حذر. وغريزة الحفاظ على الذات ينبغي أن تظل متقدة داخلنا، وينبغي ألا نقدم على مخاطرات ساذجة.

لكنني أرى في بعض الأشخاص نوعًا من الهوس بالتخلص من جميع أنماط العقبات في الحياة.

الجميع يجب أن يحبوني.

لا يمكن لرئيسي أن ينتقدي على أي شيء.

إذا لم يكن جسمي شكله متناسق، فلقد انتهت حياتي.

ستظل سيارة جاري أروع وأفضل دومًا من سيارتي.

يجب أن يحصل أبنائي على أعلى الدرجات دومًا في المدرسة.

يجب أن تكون عطلتي الصيفية رائعة، ناهيك عن ذكر عطلة الأعياد. يجب أن يشعر الجميع بالبهجة والا سيكون الوضع كارثيًا لو لم يحدث هذا.

يجب أن يحب شريك حياتي دومًا أي شيء أفعله - طوال الوقت. ويجب أن أكون سعيدًا وخاليًا من المشكلات من الصباح إلى المساء كل يوم من الأسبوع، والا فالحياة لا تستحق العناء. ينبغي أن أحب وظيفتي كل ثانية في اليوم. يجب أن تكون حياتي العاطفية متوهجة دومًا.

بعض هذه الآمال غير الواقعية قد تنشأ من سيطرة وسائل التواصل الاجتماعية على حياتنا. فعندما نتصفح صفحات مواقع التواصل الاجتماعي، ونرى مختلف المنشورات، تظهر أمامنا صورة مثالية لحياة الأشخاص ونجاحهم الباهر في الحياة، وعلاقاتهم الرائعة، وحياتهم العائلية. أتحدى أن يكون أي أحد على وجه الكون محصنًا من هذا النوع من الأخبار والقصص. لكننا ننسى أنه ليس هناك من سيشارك معنا صورة لعائلته وهي تتشاجر، أو صورة لطعام محترق، أو صورة وضع غير لائق.

## منافع المحن

أنا مقتنع تمامًا بأن العقبات والانتكاسات أمر إيجابي. إنها مثل عضلة تحتاج إلى تقويتها. فإذا عرّضت هذه العضلة للضغط، فستصبح أقوى. وإذا لم تمرّنها قط، فستضعف. ولكي تجعل نفسك أقوى؛ فأنت تحتاج إلى تمرين عضلتك الذهنية.

فلنتحدث، على سبيل المثال، عن بندول الساعة. فلكي تجعله يتأرجح في اتجاه معين، عليك أن تتقبل حقيقة أنه يجب أن يتأرجح في الاتجاه المعاكس. فليس بمقدورك أن تجعل البندول يتحرك في اتجاه واحد فقط. إذ إنه سيتأرجح في الاتجاهين بغض النظر عما تحبّه. فحركة البندول تتبع قانون الطبيعة.

لكي تجعل البندول يتأرجح في الاتجاه الذي تريده، الاتجاه الإيجابي، عليك أن تفترض أنه أيضاً سيتأرجح في الاتجاه المعاكس، الاتجاه السلبي. إن النجاح يتطلب منك أن تكون مستعداً لمواجهة العقبات.

وتقول نظريتي إن هذا هو ما يدفع العديد من الأشخاص للاستسلام مبكراً للغاية. إنهم يحبون الحياة عندما تمضي في الاتجاه الصحيح، لكنهم ييفضونها عندما تميل إلى الاتجاه المعاكس. وكالعادة، إذا وددت تجنب المخاطر تماماً، فلن تحقق أي شيء في الحياة.

وإذا لم تسع خلف ما تريده، فلن تحصل عليه أبداً. وإذا لم تطرح الأسئلة، فلن تتلقى أية إجابات. وإذا لم تمشِ قدمًا في الحياة، فستظل دائماً في مكانك ولن تبرحه.

وإذا لم تطلق النار، فإنك لن تصيب هدفك. وإذا لم تتقدم لعقد صفقة العمل، فلن تبيع أي شيء. وإذا لم تتقدم لوظيفة أحلامك، فستذهب لشخص آخر غيرك. وإذا لم تطلب من صديقك موعداً، فلن تخرج معه أبداً. أعلم أنك سمعت هذا مئات المرات، وأنت تعرف أن هذا صحيح.

ومع ذلك... العديد من الأشخاص يميلون للجلوس في هدوء حتى تحين الفرص. إنهم لا يفعلون شيئاً سوى الانتظار. لأن معرفة أن الأمور قد لا تسير على خير ما يرام أمر مرعب بالنسبة لهم. فالمجازفات مزعجة. أسألني أنا عن هذا. فلفترة طويلة في حياتي كنت أفعل الشيء ذاته.

لكن الأشخاص الذين بلغوا القمة، لم يقعوا في هذا الفخ. لقد فعلوا هذا بمفردهم دون توجيه. وبالطبع، تلقوا المساعدة بطرق مختلفة. لكن الحال لم تنته بهم مسترخين أمام التليفزيون، تاركين الآخرين يحققون لهم النجاح.

## لِمَ نستسلم مبكراً جداً؟

لِمَ تستسلم؟ لِمَ تترك الأمور تتساقط من بين يديك، وتترك نفسك هائماً هكذا؟ أنت تعرف أنه ليس هناك من سيرتك صندوقاً به كنز على عتبة بيتك. ونحن نعلم أننا لن نستيقظ ذات صباح في شهر أبريل لنجد أنفسنا في أبهى صورة

وفي حالة جسدية رائعة إذا لم نفعّل أي شيء من أجل هذا. فالأمر برمته يتوقف علينا، علينا نحن فقط. نحن نفهم أننا بحاجة إلى أن نتحمّل المسؤولية عن حياتنا، ونحن مستعدون لكي نشمّر عن ساعدينا، ونفعل اللازم. ومع ذلك، العديد من الخطط الرائعة تفشل، لماذا؟ هناك عدة أسباب لحدوث هذا.

إما أن الأمر كان غاية في الصعوبة. أو أنه لم يكن يستحق العناء المبذول. أو أنني لا أؤمن بنفسِي. ولكي أكون صادقًا، بعض الأسباب الأخرى تبدو مضحكة أكثر. فهناك من يقول إن الأمر يستغرق وقتًا طويلًا، أو لا أطيق الانتظار. أو لا أتذكر سبب أهمية هذا الأمر - على أية حال - لم يعد الأمر مهمًا الآن.

ومن ضمن أسباب الاستسلام الأخرى أن العمل كثير للغاية. ولا يمكن أن تكون الحياة مجرد عمل. ولا أرى أية نتائج. ماذا لو كنت مخطئًا والجميع يقول إنني يجب أن أضع الأمر برمته خلفي. أظن أنني أتظاهر بأنني مازالت أرغب في هذا الشيء، وهكذا دواليك.

## هل استسلمت من قبل؟

بالطبع فعلت. فقد تخليت عن هدف اللياقة البدنية الذي كنت تتشده؛ عادة ما يكون هدف خسارة الوزن هو أكثر الأهداف شيوعًا، لكن السعي خلف زيادة الوزن قد يكون مرغوبًا فيه أيضًا. بل ربما كان هدفك هو بناء عضلات. أو قد ترغب في تعلم شيء جديد، الجولف أو اللغة الإسبانية. أو أن تحافظ على مكتبك منظمًا، أو أن تنهض من السرير في الصباح، أو أن تتوقف عن المماثلة، أو أن تقرأ كتبًا أكثر تشويقًا، أو أن تجرّب أن تتوقف عن التدخين لمدة شهر، أو أن تبدأ الادخار، أو أن تقضي وقتًا أطول مع أبنائك، أو أن تمتنع عن الإمساك بهاتفك الخليوي طوال فترة يقظتك. أو أن تذهب لصفوف مسائية حتى تتمكن من التقديم في وظيفة أفضل من وظيفتك.



قد يكون الأمر متعلقًا بفشلك في علاقاتك. فقد ترغب في أن تفهم شريكك في الحياة لماذا تقول ما تقوله. أو ترغب في أن تقرأ زوجتك أفكارك. أو تمنع عمك بأن تتخلى عن موقفها السلبي. أو تمنع صديقك المقرب بأن يتوقف عن الكلام عن نفسه. أو تجد شريكًا عندما تكون في حاجة لشخص ما يشاركك حياتك.

دعنا نناقش الأمر من منظور العمل. إن هناك العديد من العقبات التي تنغمس فيها في العمل. قد تكون راغبًا في إنشاء مشروعك الخاص وكسب قدر من المال لتكون قادرًا على إبهار أصدقائك القدامى. أو ربما ترغب في أن تصنع لنفسك مسيرة مهنية. أو مضاعفة دخلك. أو قد ترغب في تعلّم مهارة جديدة لتحسين قابليتك للتوظيف. أو البدء في تحمّل مسئولية تطوير نفسك. أو قد ترغب في عدم التذمر من رئيسك في العمل عندما تعود إلى المنزل في المساء، لأن عائلتك لم تعد قادرة على سماع ذلك بعد الآن. أو ربما تريد ألا تستخدم حجة أنك تحب وظيفتك وتقدّم إشعارًا بالاستقالة، وتترك رئيسك عديم الجدوى.

لقد جربت كومة كاملة من هذه الأشياء، أليس كذلك؟ لكن بعد ذلك توقفت. فلماذا تخليت عن الأمر؟  
الإجابات التي تحتاج إلى اكتشافها مستقرة داخلك، فتحلّ بالشجاعة الكافية للنظر إليها.  
ما الذي يستحق أن تتعلمه لمعرفة سبب استسلامك، ومعرفة كيف يمكنك تجنب ذلك في المرة التالية؟

## الملخص

العقبات والمشكلات والأزمات هي أمور اعتادها بعضنا. ويمكنك دائمًا أن تجد نفسك تضرب برأسك بعض الجدران أو غيرها. وكلما تقبلنا أن العقبات جزء من الحياة، أصبح من الأسهل تحمّل هذه الحياة. وفي بعض الأحيان تسير الأمور

على ما يرام، وأحياناً تكون عكس ذلك. فليس ذنب أحد أن هذه هي الطريقة التي يسير بها العالم. لكن عليك تقبُّ الظروف التي نعيش في ظلها جميعاً. لا يمكنك حماية نفسك من كل شيء. لذا فإن تدريب نفسك على التعامل مع صعوبات الحياة هو أفضل طريقة للمضي قدماً. فانتبه لأفكارك، فهي التي تحكم عواطفك، وليس العكس.

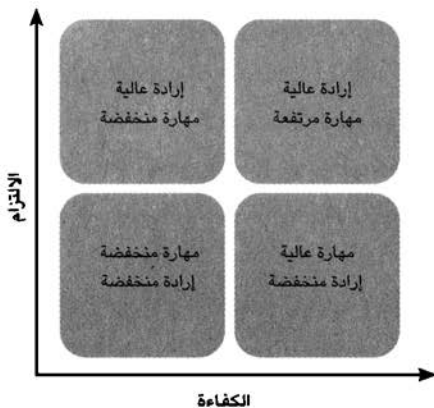
## مراحل التطور الأربع: ديناميكية المراوغة

إن ذلك الشعور الذي يراودك وينبئك بصعوبة شيء ما لا يعني بالضرورة أن يكون هذا الشيء عقبة. ففي بعض الأحيان يكون الأمر مجرد مرحلة أخرى في الحياة عليك خوضها. وعندما تدرك أن الحياة لا تسير على المنوال ذاته طوال الوقت، قد يساعد ذلك على تحريك. فهذا ليس خطأك؛ بل إنه ببساطة الطريقة التي يسير العالم وفقاً لها.

هناك أسباب عدة متعلقة بعدم تمكننا في بعض الأحيان على الرغم من صدق نياتنا، من إحراز أي تقدم مع التحديات اليومية البسيطة ظاهرياً. فليس ذنبنا أن الطريق يبدو وعراً. لكن - في الوقت ذاته - لا يمكننا أن نلقي باللوم على مدى قسوة الحياة ونستسلم. فهذا بعيد كل البعد عن تحمّل المسؤولية. ومع ذلك، نحن ننتفع درجة مقبولة من فهم ما يحدث عندما تسوء الأمور تماماً. ولتوضيح هذا ألقِ نظرة على الصورة التالية.

هذا النموذج صممه كل من «بول هيرسي» و«كين بلانشارد» في منتصف السبعينيات، وهو نموذج ذاع صيته في أرجاء العالم. لقد بحثنا الطريقة التي يتعلم بها الأطفال الأشياء الجديدة، وفي أثناء هذا اكتشافنا أن البالغين غالباً ما يتصرفون بالطريقة ذاتها.

لقد أراد «هيرسي» و«بلانشارد» أن يكتشفا كيف يتطور الشخص من هاوٍ سعيد إلى محترف كامل النضج. وما المراحل التي يخوضها؟ لقد لاحظنا، مثل العديد منا، أن بعض المهمات كانت أصعب في إنجازها من البعض الآخر. حتى إنك إذا شرعت في مهمة ما بحماس شديد، فقد تجد نفسك عالقاً في المنتصف دون أن تدرك هذا. لكن كيف يحدث هذا؟



لقد نظر «هيرسي» و«بلانشارد» من جانب إلى كفاءة الفرد ذاته - وهذا يعني المعرفة والقدرة المحددة التي يطبقها الفرد على الموقف - ومن جانب آخر إلى التزام الفرد بمهمة ما. ثم قسّمنا الالتزام إلى دافع (ما أريد فعله؟)، وثقة بالنفس (ما أنا قادر على فعله؟).

## المرحلة الأولى - إرادة عالية، مهارة منخفضة

أعلى درجات الالتزام (الدافع + ثقة بالنفس) مع أقل درجات الكفاءة (لهذه المهمة تحديداً).

## عندما تبدأ تكون مليئًا بالطاقة لكنك لا تعلم حقًا ما الذي ستفعله

عندما تبدأ مهمة جديدة تمامًا تمامًا ترغب في إنجازها حقًا، تكون متحفزًا، وتبدو واثقًا للغاية بقدرتك على التعامل مع كل شيء يحتاج إلى إنجازه، ولسان حالك يقول هذا الأمر سيكون ممتعًا. فكيف عساه أن يكون صعبًا؟ انطلق فقط للعمل بأقصى سرعتك! وفي مكان ما في ذهنك تعلم بالفعل أنك لم تقم بهذا الأمر من قبل، وهو أمر كفيلاً بدفعك إلى إعادة التفكير في الأمر. لكن على الرغم من أنك تعي عدم امتلاكك القدر الكافي من الكفاءة في هذا المجال أيضًا، فإن هذا الأمر لا يقلقك كثيرًا. فأنت تشرع في إنجازه بغض النظر عن أي شيء. ولم تفعل هذا؟ لأنك تتمتع بدرجة عالية من الالتزام! فكل شيء يبدو على خير ما يرام، أليس كذلك؟

ينطبق هذا على كل شيء، البدء حديثًا في صف تمارين رياضية جديد، أو البدء في دورة تدريبية تربوية، أو تغيير النظام الغذائي، أو تعلم اللغة الفنلندية، أو الحصول على وظيفة جديدة، أو المكوث في البيت للعمل على مشروع كبير تصممه بنفسك في المنزل، أو زراعة سيارج نباتي، أو قراءة كتاب مهم سيساعدك على إحراز تقدم في حياتك المهنية.

إنها مرحلة لطيفة. فكل شيء يبدو رائعًا حقًا، حتى لو كنت على مستوى اللاوعي تمتلك وعيًا متناميًا ينبئك بحقيقة أنك لا تعلم حقًا ما تفعله. لكنك تفعل هذا على أية حال.

## المرحلة الثانية - إرادة منخفضة، مهارة منخفضة

درجات منخفضة من الالتزام (دافع+ ثقة بالنفس) ودرجات منخفضة من الكفاءة (لهذه المهمة تحديدًا).

## عندما لا ينفع شيء وتكون على وشك الاستسلام

عندما تتخبط في مهمتك لبعض الوقت، فمن غير المستبعد أن تكتشف أن الأمور ليست بسيطة تمامًا كما ظننت في السابق. فما ظننته واضحًا تمام الوضوح ظهر أنه أكثر تعقيدًا. فلم يبدُ الأمر كما توقعت، ولم تحقق أية نتائج، وكل شيء يستغرق وقتًا طويلاً. من الصعب أن تعثر على البهجة في شيء لا يسير بشكل سلس.

لاحظ أن هذا قد يكون أي شيء ابتداءً من المشاريع التي تصممها بنفسك في المنزل، أو الذهاب لصالة الألعاب الرياضية، إلى الالتزام بالقرار الذي اتخذته في بداية العام الجديد. فما كان في البداية ملهمًا أصبح الآن عبثًا. فالجميع سواك يبدون أنهم يعرفون كيف ينجزون المهمة. ولم يكن الأمر كما توقعت، وليس هناك نهاية للمشكلات.

أكثر ما تشعر به الآن هو الحيرة. فهل كانت هذه فكرة جيدة حقًا؟ ربما عليك أن تعود لعاداتك القديمة.

وهنا يكمن الخطر الكبير، وإذا كنت لا تعرف هذا، فستجد نفسك في مرحلة طبيعية لكنها ليست سارة، إن هناك مخاطرة بأن تتخلى عن خطتك الكبيرة. كما أن المرور بهذه المرحلة قاسٍ أيضًا. وقد يضيف هذا إلى الإخفاقات التي أصابتك إخفاقًا آخر. وهذا ما لا تحتاج إليه الآن. لهذا السبب هناك العديد من الحداثق التي بها مشاريع لم تكتمل بعد، وبعض المنازل التي أعيد ترميمها «جزئيًا» (هناك بعض من ألواح الخشب الناقصة)، وهناك العديد من عضويات صالات الألعاب الرياضية غير مستخدمة في المحافظ (وخزانات مكدسة بملابس التمرين الجديدة نوعًا ما).

إنها مرحلة طبيعية، وجميعنا تنتهي بنا الحال ونحن عالقون في المنتصف في وقت ما. والتحدي هنا هو ألا تستسلم بسرعة.

## المرحلة الثالثة - إرادة منخفضة، مهارة مرتفعة

تتسم هذه المرحلة بدرجات متدنية أو متوسطة من الالتزام (الدافع + الثقة بالنفس) لكن بدرجات عالية من الكفاءة (لهذه المهمة تحديداً).

عندما تبدأ رؤية ذلك الضوء الذي يلوح  
في نهاية النفق لكنك مازالت متردداً

إذا ظللت تكافح وتقاوم تلك الرغبة الملحة بترك الأمر برمته، والوصول للعمل متأخراً، أو الإلقاء بمطربقتك في سلة المهملات، أو حرق قاموس اللغة الفنلندية؛ فستلاحظ أنه على الرغم من أن ما تفعله هو مجرد مجهود محض، لكنك في الحقيقة، رويداً رويداً، تتعلم. والأمر في هذه المرحلة يتعلق بالبحث عن الأخبار الجيدة، والاحتفال بالانتصارات الصغيرة.

إذا لم تستسلم، فسيصبح الأمر أكثر سهولة بعد فترة. فواظب على الأمر - اذهب للركض في الصباح، ذاكر ليلاً، اضطلع بمشاريع إضافية في العمل - وستلاحظ كيف سيخف الضغط من عليك. وستستعيد تدريجياً دافعك لأن الأمر مهمة بعد مهمة سيصبح أكثر يسراً. وستصبح الأمور أسهل بعض الشيء. وستبدأ رؤية النتائج، حتى لو كانت غير مرضية تماماً.

مازالت ثقتك بنفسك غير قوية بما يكفي لتحصنك من العقبات. ومازال هناك احتمال للاستسلام، لأن ثقتك بنفسك ليست راسخة بقوة بعد.

## المرحلة الرابعة - إرادة عالية، مهارة عالية

تتسم هذه المرحلة بدرجات عالية من الالتزام (دافع + ثقة بالنفس) ودرجات عالية من الكفاءة (لهذه المهمة تحديداً).

## عندما يبدو كأنك أخيرًا ستتمكن من الوصول إلى هدفك

في النهاية سينجح الأمر. إذ إنك شخص لا يستسلم بسهولة، لذا كافحت كل شيء قدر استطاعتك، وتشبثت بقوة بخطتك. وفي الوقت ذاته تعلمت الكثير عما ينفع وما لا ينفع. كما أن معرفتك ودافعك زادا - واستعدت الثقة بنفسك. فأصبح كل شيء الآن رائعًا من جديد، وربما قد يصعب عليك فهم لماذا كنت فاطر المهمة من قبل. ومن وجهة النظر المنتصرة هذه، من السهل أن تدرك أنك كنت تحتاج إلى خوض جميع المراحل لتبلغ هذه المرحلة النهائية من «التدفق». الآن أصبحت تمتلك ما أطلق عليه اسم «الزخم». والأمر لا يتطلب قدرًا كبيرًا من الطاقة لكي تواصل السير تجاه هدفك.

## كم من الوقت تستغرق هذه العملية؟

ليس هناك من بإمكانه أن يقول كم سيكون الوقت المستغرق بين المرحلتين الأولى والأخيرة. هذا يتوقف على العديد من العوامل المختلفة. لكن الأكثر أهمية هو أن تفهم أنها عملية منطقية تحدث في كل مرة تجرّب فيها شيئًا جديدًا. فالانطلاق بسرعتك القصوى في البداية يدل ببساطة على حرصك على الالتزام بالمهمة، وإنه ليس هناك أي شيء سلبي في هذا الصدد. وهناك أمر ما سيحدث في الطريق، وهذه الأشياء ستؤخرك؛ وهذا جزء من العملية. هناك نقطة مهمة يجب أن تنتبه إليها: ليس هناك خطب ما بك.

أنت تتفاعل بسلبية مع العقبات، وهذا قد يقود للإحباط. وبينما تتعلم كيف تمضي قدمًا، ستستعيد الالتزام بالأمر. وعليك فقط أن تظل مؤمنًا بأن هذا سيحدث.

هناك دراسات عن هذا الموضوع، ومن الواضح أنه إذا فقدت دافعك، وربما ثقفتك بنفسك - المرحلة الثانية - تصبح الخطوة التي تليها هي إعادة بناء الثقة. ومن الصعب أن تشعر بالثقة عندما تعرف أنك تفتقر إلى الكفاءة لأداء مهمة معينة. وعندما تبدأ مهاراتك في التطور، ستشعر بالتحسن مجددًا.



كالمعتاد، ليس هناك قاعدة دون استثناء، لكن ينبغي أن تعرف أيضًا أنك إذا وجدت نفسك متعثرًا تمامًا، فإن الحل بسيط جدًا: عد للبداية، وتعلم الأمر من بدايته إلى نهايته. ولا تغش. ولا تبحث عن الطرق المختصرة. ولا تتجاهل المهمة ونلق بها على شخص آخر. وستشعر بالمزيد من الثقة والثبات عندما تتقن هذا الأمر.

## الملخص

من المهم أن نختم هنا ونقول إنه من المستحيل أن تشعر بالقدر نفسه من التحفيز والثقة بالنفس في كل شيء تفعله. حتى النموذج الذي سبق أن ذكرته يختلف من شخص إلى آخر، وحتى درجة صعوبة المهمة التي أنت بصددتها تؤثر في الوقت الذي ستستغرقه، ويمكنك أن ترى كيف أن كل مسعى جديد سيسير على هذا النمط من تراجع الثقة بالنفس والدافع أو زيادتهما.

لقد مررنا جميعاً بالشيء ذاته. ففي أول يوم في الأسبوع نطلق بأقصى طاقتنا، ولسان حالنا يقول إن كل الأمور ستتحقق، مرحى! وفي اليوم التالي، تقل مستويات الطاقة لدينا بشكل ملحوظ، وفي اليوم التالي يتحول كل شيء إلى ظلام حالك. لكن في يوم الأربعاء، تشعر بأن الأمور تتحسن، وتشعر بأنها تتحرك للأمام. وبحلول يوم الخميس، تجد الابتسامة طريقها إلى شفطيك. وهذه عملية طبيعية.

أريد أن أشدد على أن: ليس كل ما تفعله يكون ممتعًا ومحفزًا طوال الوقت. إن هناك العديد من الأشخاص الذين يتبعون حدسهم، ويكرسون وقتهم لما هو ممتع. أنا لا أقول إنه ينبغي لك أن تؤدي المهمات الصعبة فقط، وأرغمك على النضال طوال أيام الأسبوع - لا، ليس هذا ما أقصده على الإطلاق. لكن إذا أظهرت اهتمامًا فقط بالأشياء التي تبدو جيدة وممتعة، إذن فأنت ستفعل فقط الأمور المحصورة في المرحلتين الأولى والأخيرة.

وهذا يعني أمرين، كلاهما سيئٌ بالدرجة ذاتها: إذا بدأت أشياء جديدة - المرحلة الأولى - وواجهت تحديًا، واستسلمت، فلن تتعلم أبدًا كيف تتقن

أمورًا جديدة. وهنا ستصل للمرحلة الثانية وستتوقف. ثم من المحتمل أن تبدأ شيئًا جديدًا آخر - في المرحلة الأولى - ستتوقف عن فعله عندما تصبح الأمور أكثر صعوبة. وستظل تنتقل بين الحالتين الأولى والثانية. ولن تفعل سوى أنك ستضيف المزيد من الإخفاقات لسيرتك الذاتية العقلية. وهذا أمر ليس جيدًا. الأمر الآخر هو إنك إذا أردت أن تشعر بالأمان التام طوال الوقت، فستفعل الأمور التي أنت قادر على فعلها فقط - المرحلة الرابعة. وبعبارة أخرى، لن تتسنى لك الفرصة أبدًا لتحدي نفسك من خلال تجربة شيء جديد. وبدلاً من أن تختبر دروبًا جديدة في حياتك، ستبقى في حيز الأمان الذي صنعه لنفسك، وستظل تفعل الأمور ذاتها التي تشعر بأنك تتقنها. وهذا سيقودك في النهاية، لسوء الحظ، إلى طريق مسدود. قد ينجح الأمر بعض الوقت، لكن فجأة سيتوقف التطور والنمو.

## ما العقبات الأسوأ على الإطلاق؟

من السذاجة أن تتخيل أن الحياة قد تكون مثالية طوال الوقت. فلكي تكون هكذا لابد أن تعيش على كوكب لا يقطنه أحد غيرك. ولكي تفهم كيف تجري الأمور، دعنا ننشئ مقياساً بطريقة غير علمية تماماً للمشكلات الصغيرة في الحياة.

على فرض أن الصحف كانت محقة عندما قالت: في غضون خمسين عامًا، سترتفع درجة حرارة الأرض بصورة أو بأخرى، وستباد الحياة على سطحها. وهنا إذا لم نتقبل حقيقة أننا أفسدنا العالم لسنوات طوال، فسينتهي العالم سريعًا. ويبدو أن هذا هو أسوأ سيناريو يمكن أن يحدث تقريبًا، لذا دعنا نضع احتمالية نهاية العالم في أعلى قائمة الأشياء التي قد تنتهي بشكل سيئ، ونعطيها 100 نقطة على مقياس الكوارث.

وإذا كانت نهاية البشرية تحتل صدارة مقياس الكوارث، فكم عدد النقاط التي سنعطيها للحرب العالمية الثانية على سبيل المثال؟ أكبر وربما أسوأ حرب شهدها التاريخ. فلقد توفي إبان هذه الحرب ما يقرب من سبعين مليوناً أو أكثر نتيجة الكارثة العالمية التي تسبب فيها هتلر. لا يعد هذا نهاية حتمية للعالم، لكنها كارثة مروعة. لذا كم عدد النقاط التي ستمنحها للحرب العالمية الثانية؟

وماذا عن الحرب العالمية الأولى؟ إذن؟ قد يكون من السهل أن نقيمها ونعطيها 70 نقطة مقارنة بالحرب العالمية الثانية. فلقد توفي فيها عشرة ملايين شخص «فقط».

وعندما تضع بقية الحروب على القائمة مقارنة بما سبق، فإنها جميعاً - بغض النظر عن مدى وحشيتها وما تقدمه من دلائل على الشر البشري - فمن المحتمل أن تحتل الحروب كافة مكانة أقل منهما. لكن دعونا نعطِ جميع الحروب الأخرى 50 نقطة على قائمة الكوارث؛ لأن الحروب مروعة بشكل عام. ماذا سيحدث إذا ألقينا نظرة على أنواع الكوارث الأخرى؟ إلى أين وصل تأثير إعصار تسونامي الذي اجتاح الجنوب الشرقي من آسيا عام 2004؟ لقد كان مأساة هائلة. فمدن بأكملها كسحت، ومنازل وسيارات وأشخاص. بلغ عدد الوفيات آنذاك ما يزيد على 230,000 شخص. لكن مقارنة بالحرب العالمية الثانية التي دامت ست سنوات، وبما فيها من معسكرات الاعتقال، والقصف البساطي المكثف لعدد لا يحصى من المدن، وتعذيب البشر، والجرائم الشنيعة في حق الإنسانية... فهل ينبغي إذن أن نعطي 30 نقطة لإعصار تسونامي؟ ربما. إن الطبيعة هي الطبيعة؛ نحن لا نتحكم فيها. لكن الأمور التي يفعلها بعضها ببعض هي ما يتحكم فيها. فالشخص الذي يلقي حتفه جراء كارثة طبيعية أمره مختلف تماماً عن الشخص الذي يلقي حتفه على يد شخص آخر.

ثم لدينا الفساد، استغلال السلطة، وحقيقة أن هناك العديد من المرضى النفسيين الذين يترأسون منظمات مختلفة حول العالم؟ ربما يتساوى هذا في المرتبة مع إعصار تسونامي. وربما أعلى من ذلك، وفي الواقع أظن أنني سأمنح هذه القائمة الفرعية 40 نقطة. مكتبة .. سر من قرأ ويمكن للقائمة أن تستمر وتستمر على هذا المنوال.

مقارنة بالمشكلات المذكورة سابقاً، كم الدرجة التي ستمحنها لقناعاتك بأن عمدة بلدك «مغفل»؟ ربما 4 نقاط. إذن فحقيقة أنك فوت الحافلة يوم الثلاثاء في شهر إبريل لا يمكن أن تتدرج أبداً في هذا المقياس للكوارث.

## مقياسنا الشخصي للكوارث

دعنا نلقِ نظرة على مقياسك - الشخصي للغاية - للصعوبات أو الكوارث. أعتقد أن الموت سيكون هو أسوأ ما يمكن أن يحدث لك، لذا سنمنحه 90 نقطة. نعم، 90 نقطة، فهناك أشياء أسوأ. كم من النقاط ستعطي إذا كانت الكارثة هي أن طفلك لقي حتفه في حادث؟ أعتقد أن هذا الحدث يستحق 100 نقطة. فمن الصعب تخيل أي شيء أسوأ من مكروه ما يمس أبناءنا. أو أن تتعرض لهجوم أو سرقة وتُقتل في هذه الأثناء. أكرر النقاط التي قد تعطيها بسبب تفويت ميعاد الحافلة ستكون متدنية لدرجة سخيفة أمام هذه الكوارث الأخرى. لكن دعنا نضع الكوارث جانباً لدقيقة. فما الذي يجب أن تضمه قائمة الصعوبات التي قد تواجهها؟

أن تطرد من عملك.

أن تفلس الشركة بسبب الركود.

أن تسيء إلى صورتك الشخصية لأنك لا تستطيع الإقلاع عن التدخين.

أن تُسرق سيارتك في اليوم الذي يسبق رحلة العائلة.

أن يحترق المرأب، وألا يكون لدى عمال الكهرباء الذين قاموا

بالتوصيلات الخطأ أي تأمين.

هذه هي الأمثلة التي يمكننا أن نفهمها. إنها الأمور المزعجة التي أنت مضطر إلى التعامل معها، ومع ذلك، هي تحدث للعديد من الأشخاص كل عام. وإذا كان لديك عمل خاص بك، فالإفلاس يصبح ضمن أسوأ السيناريوهات التي يمكنك تخيلها. وهنا ستكون مضطراً لفصل الناس الذين تحبهم وتهتم بأمرهم من العمل. فأنت مسئول بصفة شخصية عن القرض البنكي. وأخبرك البنك بأنهم ينتظرون أن تسدد لهم ما يزيد على 100,000 دولار.

وإذا كنت موظفاً، فالكابوس بالنسبة لك هو أن تفقد وظيفتك، ربما في وسط ركود هائل، بحيث لا تكون هناك أية وظائف أخرى شاغرة. فمستقبلك هنا يبدو قاتمًا.

أنت محمّل بالديون ودون دخل. وأنت الآن لا تستطيع أن تسدد الرهن العقاري، لذا سترغم أنت وعائلتك على الانتقال لشقة أصغر. وفي هذه الحالة أنت مضطر إلي بيع سيارتك حتى لا تتزع منك. كما أنك خسرت سيارة شركتك أيضًا. ربما لديك ثلاثة أبناء لا يفهمون لِمَ لن يسافروا في العطله هذا العام. كما أنك ستسسى أمر المنزل الصيفي. وستضطر إلى إلغاء عضويتك في صالة الألعاب الرياضية، ولن يتمكن أي منكم من شراء أية وجبات طعام سريعة طوال السنوات الثلاث المقبلة. وسيستمر أبنائك في النمو. وسيصبح أمر شراء ملابس جديدة لهم كابوسًا.

ثم نصل لمرحلة «الإقصاء الاجتماعي» - وهو أمر شائع. فلم تعد أنت وعائلتك تناسبون أقرانكم الآن. والآخرون في دائرة معارفكم لا يودون أن تصيبهم «عدوى» البلاء الذي أصابكم، وقرينًا ما ستتلاشى الدعوات التي تتلقونها منهم للانضمام إليهم على العشاء أو حفلات ذكرى الميلاد.

بعد أربعة عشر عامًا قضيتها في عالم البنوك، أعلم أيضًا أن الوضع المالي المحضوف بالمخاطر هو واحد من أفسى العوامل التي يمكن أن تواجهها في علاقة ما. وغالبًا ما تنهار العلاقة الزوجية بعد فترة؛ لأن كل طرف سيلقي باللوم على الطرف الآخر. وسيكون على كل منهما أن يجد متنفسًا لهذا الإحباط. إذن، الآن أنت مفلس، وعاطل، وزواجك انهار، وأبنائك تعساء. وربما تبدأ معاقرة الشراب. ومن يدري ما إذا كان أبنائك سيظلون معك تحت هذه الظروف؟ لتنتهي بك الحال مكتئبًا بشدة، وربما لا تشعر بالرغبة في النهوض من الفراش مجددًا.

أعتقد أنه في هذه المرحلة سيكون من الأفضل لو أوضحت لك الأمر، وقلت: أنا لست شخصًا شديد التشاؤم! فأنا أؤمن بشدة بالتفكير الإيجابي وليس التفكير السلبي، لكننا بكل تأكيد نحتاج إلى قدر من الواقعية في حياتنا، أليس كذلك؟

## كم عدد النقاط التي ستمنحها للسيناريوهات ( الواقعية للغاية ) التالية؟

إن سلسلة الأحداث المبينة أعلاه ليست نادرة الحدوث. فهناك مليونيرات اضطروا لترك منازلهم، وخسروا كل شيء بسبب سوء تقديرهم للأمور. إذا اعتبرنا أن سيناريو الوظيفة المفقودة والحياة المدمرة بمنزلة حريك العالمية الشخصية، وأعطيناها 80 نقطة على مقياس الكوارث، إذن في أية مرتبة سنضع المعضلات اليومية البسيطة، ذلك النوع من الأشياء التي يجب أن تتعامل معها في أسبوع عادي؟ وكم نقطة ستعطيها للحوادث البسيطة التالية:

- لم توصل أبناءك إلى المدرسة في الميعاد المحدد.
- بائعو الورد ليست لديهم زهور الزنايق الوردية التي تعلق قلبك بها.
- وكل ما لديهم هو الزنايق البيضاء فقط.
- تبوّل قط الجيران في صندوق الرمال الذي يلعب فيه الأطفال - مرة أخرى.
- مشروع عمل جديد يعني أنك مضطر إلى العمل ثلاث ليال على التوالي حتى وقت متأخر، لأنك أضعت الوقت أثناء النهار في القيام بأمور غير مهمة تمامًا.
- أرنب حفر ما لا يقل عن ثلاث حفر هائلة في مرجك الجميل.
- زملاؤك الكاذبون حققوا نجاحًا في حياتهم المهنية أكثر منك.
- أفسدت صفقة عمل محتملة مع عميل.
- أنفقت كل ما معك من نقود. ويبدو أنك لن تتمكن من الذهاب مع الرفاق إلى رحلة أوروبا العام المقبل.
- تعاني ألمًا في الظهر على الرغم من أنك نفذت كل ما أمرك به الطبيب حرفيًا. فلقد فقدت بعض الوزن، وبدأت ممارسة التمرينات الرياضية وتلقيت تدريبًا... إلخ.
- أداء ابنك في المدرسة ليس جيدًا.

- تتعرض ابنتك للتمرد في المدرسة.
- أمك المسنة مريضة، وأنت لا تعرف كم تبقى لها من الوقت. وهذا وقت عصيب بالنسبة لك.
- شريكة الحياة لم تعد تثرثر معك قبل النوم. فربما لم تعد واقعة في حبك بعد الآن.
- ربما لم تعد أنت أيضاً تحب شريكة حياتك.
- عليك أن تنتظر ثلاث ثوان مؤلمة حتى تفتح صفحتك المفضلة على الإنترنت، بدلاً من الثانية الواحدة المتوقع أن تستغرقها حتى تفتح.
- تلقيت القليل من تسجيلات الإعجاب على منشورك الأخير على تطبيق الانستجرام.
- يظن رئيسك في العمل أنك مغفل.
- في بعض الأحيان يتفق أبناؤك مع رئيسك في العمل.
- احتجرت سيارتك في المرأب بسبب سيارة أخرى أمامها، واضطرت للانتظار ما يقرب من سبع دقائق قبل أن يخرج ذلك الأحق الذي عطلك من المتجر.

أنا لا أحاول أن أسخر من هذه المشكلات الصغيرة العادية، لكن إذا لم تضع الأمور في نصابها الصحيح، فلن تتمكن من إدارة حياتك بشكل جيد. وأنا لا أعني أن هذه الأمور الصغيرة غير مهمة، لكنها من حيث الأهمية مازالت صغيرة. وعلى الجانب الآخر...

## حتى الأمور الصغيرة يمكن أن تخلق مشكلات كبيرة

هل سبق أن تعرضت للعض من دب؟ لا، أليس كذلك؟ لا أعتقد أن هذا حدث؟ فماذا عن لدغة الناموس، ماذا عن ذلك؟



إن الأمور الصغيرة تحديداً هي التي تزعجنا في حياتنا اليومية. وإذا لم نتعلم كيف نتعامل مع تلك الحوادث اليومية المزعجة، فسنقع في مشكلات عندما نحاول معالجة الأمور الكبيرة. فإذا لم نتمكن من معالجة مشكلة فوات ميعاد الحافلة دون الشعور بالغضب، فكيف سيمكننا التعامل مع توبيخ أهم عميل لدينا؟ وإذا فقدت أعصابك عندما يطلب منك مديرك العمل لساعات إضافية، فكيف ستتمكن من معالجة الأمر عندما يتعرض أبنائك للتتمر في المدرسة؟

في الأيام الغابرة، كان نفاذ خزان السيارة من الوقود وأنا في عجلة من أمري للوصول إلى المطار أمراً كفيلاً بإثارة جنوني. لكنني تعلمت أن تلك اللحظات الصغيرة من الضيق تقدّم لنا تذكرة بسيطة بأن الحياة لن تكون بسيطة - أبداً. وعلاوة على ذلك من هو الشخص المسئول عن مراقبة كمية الوقود في خزان الوقود... في سيارتي؟ وهنا نعود إلى مسألة تحمل المسؤولية مجدداً.

إن الأمور الصغيرة مهمة لأنها تعدّنا للكبيرة. وإذا كان هناك من حماك من كل هذه الأمور الصغيرة... حسناً، ما إن تقابل مشكلة حقيقية في حياتك، عندئذ ستخوض عدداً لا ينتهي من التحديات عندما تظهر المشكلات الحقيقية. لأن هذه التحديات ستظهر حتماً. ولا بد أن نكون متأكدين من هذا.

إن الأمر يشبه اللقاح. فأنت تحصل على جرعة صغيرة، وتتعلم كيف تتعامل معه، وعندما تصل العدوى الحقيقية، سيكون جهازك المناعي مستعداً للتصدي لها. فالمشكلات اليومية الصغيرة تساعدنا على أن نصبح أقوى وقادرين على الصمود في وجه ما هو أصعب.

## فرص النجاح المحدودة للطفل المدلل

إن الأشخاص المستائين من التربية التي تتبع نهج الحماية المفرطة غالباً ما يشيرون إلى أن الأطفال أيضاً في حاجة إلى أن يكونوا مستعدين للحياة. إنهم يقولون إننا نسيء للمراهقين عندما نحميهم من كل الأمور المزعجة التي تلقي بها الحياة في وجوههم. وفي النهاية، سيعود هذا لیتسبب في مشكلة: إذا

كنت غير مستعد كلياً، فقد تكون الصدمة شديدة. لأنه عندما تتولى وظيفتك الجديدة، لن تكون والدتك هناك لتساندك.

لكن على الجانب الآخر، يرد البعض على ذلك قائلين إنه لصالح الأطفال؛ ينبغي أن يظلوا أطفالاً لأطول وقت ممكن، وأنا أفهم وجهة النظر هذه أيضاً. لقد تمنيت ذات مرة لو كان بإمكانني حماية أبنائي (البالغين حالياً) من جميع شرور الكون. لكن المشكلة هي أن هذا الأمر خارج نطلق قدرتي. فالشيء الوحيد الذي أقدر عليه هو أن أحاول حمايتهم من أسوأ الأمور، وفي الوقت ذاته أدهم يواجهون ما أظن أن بإمكانهم مواجهته بأنفسهم. أنا لا أقول إنني كنت والداً مثاليًا بأي شكل من الأشكال، لكن يبدو أن أبنائي قادرين على إدارة أمورهم بأنفسهم بجدارة، إذن لا بد من أنني أحسنت صنعاً نوعاً ما.

من المؤكد، أنه سيكون من الرائع أن يكون وجودك في الحياة جميلاً كالحلم دون أية تحديات أو مشكلات، أليس كذلك؟ حيث يكون كل شيء رائعاً، وهناك من يقدم لك الثلجات والمشروبات الغازية كل يوم دون أن يزيد وزنك. حيث يمكنك أن تأكل ما تشاء دون أن يترك هذا أثراً طفيفاً على صحتك. حيث لا يهم ما إذا تم إنجاز العمل أم لا. ففي كل الأحوال ستحصل على علاوة تلقائياً وبانتظام. حيث الشمس تشرق كل يوم، وتعيش في سعادة دائمة.

أنا أيضاً سأرغب في أن أعيش في هذا العالم الخيالي. وسيكون هذا رائعاً للغاية.

ومع ذلك، إن الحقيقة المؤسفة هي أن هذا العالم ليس له وجود. وفي رأيي، ليس هناك جدوى من السعي من أجل شيء من المستحيل تحقيقه. عندما تفكر في الأمر، تكون حتى يومنا هذا قد اجتزت 100% من أسوأ الأيام في حياتك. وهذا يعني أنك تبلي بلاءً حسناً.

## الملخص

هناك عقبات يختلف بعضها عن بعض. وبإمكانك التعامل مع جميع العقبات إذا وضعت الأمور في نصابها الصحيح. فتقبل أن العقبات ستظهر لا محالة، لكن

كن متيقناً من ألا تتصرف كأنك على حافة هاوية اليأس في كل مرة يحدث فيها أمر سلبي.

فإذا نظرت لكل موقف من بعيد، يمكنك أن تحكم بسهولة أكثر على ما تواجهه.

قد يكون من المجدي أن تضع في ذهنك هذه القاعدة البسيطة «خمس + خمس»: إذا كان الشيء لن يُحدث تغييراً على مدار خمس سنوات، فلا تقضِ أكثر من خمس دقائق في الحزن عليه.

## قائمة عقباتك

أعد قائمة للعقبات الخاصة بك. وأدرج فيها المعوقات التي واجهتها في الحياة، حتى يكون لديك إحساس بما واجهته وأثر فيك، لا تحتاج إلى البحث بعمق أو البدء في القلق بشأن تجربة أو الانغماس فيها، ولكن قد تكون فكرة جيدة أن تعرف ما هو الوضع حقًا. فربما تصل إلى نتيجة مفادها أن حياتك جيدة إلى حد ما بالفعل. وإليك أداة لمساعدتك على تصميم جدول مبسط عن العوائق التي تواجهك. إنها مصممة لمساعدتك على الحصول على نظرة عامة للعقبات الخاصة بك والأمور التي واجهتها في الحياة حتى الآن، ووضعها في نصابها. يوجد مقياس بسيط للترتيب ستجده فيما يلي. ويمكنك أن تختار الأحداث التي ستدرجها وترتيبها كما تشاء.

ذُكر نفسك بالكيفية التي كانت تبدو عليها حياتك. قد تضم القائمة العدد الذي ترغبه من الأمور. ويمكنك أن تدرج مائة شيء، أو ثلاثين فقط. وإذا كنت ترغب في وضع حادث تقويتك ميعاد الحافلة الذي وقع لك في التسعينيات، فربما تصبح القائمة أطول بعض الشيء.

عندما تنظر إلى هذه القائمة البسيطة، ربما تلاحظ شيئًا. انظر إلى كل شيء تمكنت من اجتيازه دون أن تستسلم. لا بد أنك شخص قوي! من المؤكد أن بعض الأشياء قد كلفتك ثمنًا باهظًا. وبالطبع لقد تعثرت وتأذيت. أنا أفهم هذا. لكن على الرغم من كل هذا فأنت هنا الآن. وهذا رائع!

قد يكون تذكير نفسك بالمحن التي مررت بها بالفعل أمرًا قويًا. إذ من السهل أن تنسى.

ومن السهل إنشاء قائمة خاصة بك. اكتب العقبات والصعوبات التي تتبادر إلى ذهنك على الفور، وضعها أمام السطر الذي يتوافق مع درجة النقاط التي تعتقد أنها مناسبة لهذه العقبة أو الصعوبة.

نقاطي	العقبات
100	
95	
90	
85	
80	
75	
70	
65	
60	
55	
50	
45	
40	
35	

نقاطي	العقبات
30	
25	
20	
15	
10	
5	

## قائمة توماس

الغريب أن طفولتي كانت سهلة للغاية، وخالية من الصدمات، لدرجة أنني أشعر بالخجل من الاعتراف بذلك. لقد جاءت المشكلات في وقت لاحق في الحياة. ولتقديم يد العون لك، أنشأت قائمتي الخاصة هنا. وأمل أن يساعدك هذا على ملء قائمتك. لكن تذكر أننا جميعاً متميزون. والأشياء التي أعتبرها مشكلات، وأعتبرها عقبات ملحوظة هي الأشياء التي قد تضحك أنت عليها (شيء يجب ملاحظته: في أثناء كتابة قائمتي، اتضح أنني نسيت حادثتين كبيرتين. وتفسيري لهذا هو: إذا لم يخطر ببالني شيء ما، فمن المحتمل أنه لم يعد مهماً).

## قائمة عقبات توماس

نقاطي	العقبات
100	
95	
90	فقداني أمي.

نقاطي	العقبات
90	إجراء إنعاش فهو لطفلي البالغ من العمر أسبوعين.
85	مشكلات النوم المزمنة التي عانيت منها لثلاثين عامًا.
80	حادث سيارة؛ وكنت لا أزال بداخلها عندما بدأت تحترق.
80	كنت مستنزف الجهد ودخلت في حالة من الإنهاك، وذلك خلال إجازة من العمل مدتها ثلاثة أشهر.
75	حادث تصادم بسبب السرعة؛ السيارة تحطمت تمامًا.
75	كنت ضحية لمترصّد مريض نفسيًا لمدة ثلاثة أشهر.
60	رُفضت مخطوطتي من الناشرين على مدار عشرين عامًا.
50	لم تحقق كتبي مبيعات عندما نشرت.
45	أُجريت عملية فتق للمرة الثانية، حيث سقطت من على طاولة العمليات من شدة الفزع.
45	حادثة سيارة انتهت بإصابة في الرقبة.
40	سُرقت في البنك وأرغمت على الدخول إلى خزانة البنك تحت تهديد السلاح.
30	وبخني الرئيس التنفيذي للشركة التي عملت بها بعد أن كتبت رسالة إلى مجلس الإدارة.
30	تعرضت لهجوم إعلامي قاده العديد من الأطباء النفسيين بسبب كتابي محاط بالحمقى*.
25	الحساسية من فراء الحيوانات، والغبار، وحبوب اللقاح.
20	أُجريت أول عملية فتق
15	إصابة ابنتي بمرض لغط القلب عندما كانت طفلة.
15	حادث سيارة، لكن لم يكن هناك شيء خطير.
15	فقدت جميع أصدقائي عندما انتقلت إلى ستوكهولم.
15	تطلق والداي عندما كنت في مرحلة المراهقة.
5	هجرتني خطيبتني خلال أسبوعي الأول في الخدمة العسكرية.

كما ترون، إن العقبات في حياتي تقليدية إلى حد ما. وتساعدني هذه التقنية البسيطة جدًا على رؤية الأشياء في منظورها الصحيح. لقد تلقيت بضع ضربات، ومررت بتقلبات. ومع العلم أنني نجوت من كل هذه الأشياء، فأنا واثق بأنه يمكنني أيضًا التعامل مع أي شيء آخر يأتي في طريقي. ومن المهم عدم الانغماس في هذه الأشياء، أو جعلها موضوعًا للحوارات اليومية.

## رفض أن تكون موصومًا بالعقبات

«بيتر» صديق جيد لي، عانى عسر القراءة طوال فترة طفولته ومراهقته. ومنذ سنوات عديدة مضت، اختار ألا يرى هذا الأمر على أنه عيب. ولم يكن الأمر سهلًا، لكنه الآن أَلَّفَ العديد من الكتب، وجميعها لاقت استحسانًا كبيرًا من القراء. فما الذي فعله؟ لقد تقبَّل حقيقة أن محاولته العمل في التأليف ستكون أكثر صعوبة في حالته تلك مما إذا لم يكن مصابًا بعسر القراءة. لكنه رفض أن يصم نفسه بمرضه. لذا عمل بجد، ونجح على الرغم من مرضه؛ أو على حد قوله بفضل مرضه. فمن دون عسر القراءة، ما كان سيصير لديه ما يحاربه. عندما سألت «بيتر» كم نقطة سيعطيها لعسر القراءة على مقياس العقبات، فكَّر مليًا في الأمر. في البداية لم يكن يرغب في أن يدرج هذه العقبة في القائمة على الإطلاق؛ لأن عسر القراءة قاده إلى العديد من الأمور الجيدة. لكن في النهاية خصص لها 25 نقطة على مقياس العقبات؛ لأن الأمر كان قاسيًا للغاية بالنسبة له في المدرسة، خاصة مع وجود المعلمين القاسين الذين ظنوا أنه بطيء الفهم. أما الآن فتحن نعلم عن أمر عسر القراءة أفضل مما كانوا يعرفون عنه منذ خمسة وثلاثين عامًا.

إن منطق تفكير «بيتر» مهم. لأنه، حلم دومًا، مثلما فعلت، بأن يصبح مؤلفًا، وكان عسر القراءة محفزًا مهمًا بالنسبة له. لقد كان الشيء الذي صمم أن يهزمه. فلقد أراد أن يثبت لنفسه أن بإمكانه أن يكتب على الرغم من عسر القراءة.



إن العالم من حولنا مليء بأمثلة كهذا. ومهما كان وضعك، إذا نظرت حولك، فمن المؤكد أنك ستجد الكثير من القصص الحياتية المشابهة.

## هل هي عقبات أم فرص محتملة؟

بينما نفكر في مثال «بيتر»، من المهم أن نأخذ بعين الاعتبار ما إذا كنا ننظر للعقبات التي تواجهنا على أنها عقبات بالفعل أم لا. ففي بعض الأحيان نخطئ في تفسير الموقف بالكامل. أو يكون تفكيرنا محدوداً للغاية. فما يعتبره شخص ما فرصة هائلة، يراه شخص آخر أمراً عديم الجدوى. فما سأطلق عليه اسم عقبة، قد ترى أنت أنه فرصة. ففي الظاهر، قد تنظر للموقف من ناحية واحدة، لكن في بعض الأحيان قد يكون من الجيد أن تفكر لوقت أطول فيما يعنيه حدث ما، وهذه فكرة حسنة.

وبغض النظر عن رد فعلك الأول على حدث ما، من الجيد أن تسأل نفسك: ماذا عن الموقف الذي أنا مقبل عليه؟ هل هناك أية تفسيرات محتملة أخرى لهذا الموقف؟ هل هناك أية مزايا أو آثار إيجابية؟ بالطبع الحال ليست هكذا على الدوام، لكن من المدهش أنه في كثير من الأحيان توجد نواحي إيجابية لما يبدو ظاهرياً تجربة محبطة.

وبالنظر إلى قائمة عقباتي، يظهر هذا الأمر جلياً. فبالنسبة للمؤلف يكون من المروع أن ترفض مخطوطات كتبه، ولقد تلقيت الرفض على مدار عشرين عاماً. لقد استمرت هذه العقبة لتبين أنه ينبغي لي ألا أولف كتباً. ولكن بالتفكير في الماضي بتُّ أعلم أن هذا الرفض كله هو ما أرغمني على أن أصقل كتاباتي، وأن أتطور وأصبح أفضل.

وعلى مدار تلك السنوات العشرين، لم أكن أفكر في الأمر على هذا النحو؛ كنت محبطاً وغاضباً كما قد تظن. لكن عندما أفكر في الماضي الآن أعلم أن هذا الرفض قادني إلى أمر إيجابي. فأول عشر كتب ألفتها، ولم تنشر قط، منحنتي تدريباً جيداً، وصقلت قدرتي على التعبير عن الذات حتى يفهمني الناس. ولم أنشر أعمالتي باعتباري مؤلفاً حتى صرت جاهزاً لهذا.

دعونا نلقِ نظرة على المزيد من الأمثلة الافتراضية.

### العقبة

تكلفك رئيستك في العمل بالكثير من المهمات. والعمل الآن مكس على مكتبك. يا لها من حمقاء.

### الفرصة المحتملة

أوربما ترى هي أنك تمتلك إمكانات وتثق بمهاراتك؟ وفي أقرب وقت ستقدم في حياتك المهنية.

### العقبة

لم تتمكن من اللحاق بالحافلة فلقد تأخرت عن ميعادها خمس ثوانٍ. والآن عليك أن تنتظر تسع دقائق حتى تتمكن من ركوب الحافلة التي تليها.

### الفرص المحتملة

في الحافلة التالية صادفت صديقاً قديماً، كنت تحاول أن تجد رقم هاتفه منذ شهر. والآن أنتما تقضيان أمسية رائعة معاً.

### العقبة

زوجتك ترغب في أن تذهباً معاً في رحلة، لكنك لا تود الذهاب. رد فعلك في البداية كان أن أبديت الانزعاج والغضب.

### الفرصة المحتملة

على الجانب الآخر... ربما هذا يعني أنك ستحصل على راحة أنت في أمس الحاجة إليها من حياتك اليومية، وستقضيان بعض الوقت معاً، وتستمعان بتجارب تبرز علاقتكما.

## العقبة

ابنك لا يتوقف عن إزعاجك بسبب أدوات الهوكي الجديدة التي يرغب فيها. وربما يمكنك أن تتخيل بطاقتك الائتمانية وهي تنفتت تحت ضغط الديون المالية.

## الفرصة المحتملة

لكن مع التدريب الصحيح، ربما يكون ابنك هو نجم نجوم رياضة الهوكي القادم. وحينئذ سيكون قادراً على شراء منزل جديد لك في غضون بضعة سنوات.

## العقبة

المُلاك الجدد للشركة التي تعمل فيها يرغبون في إجراء إعادة هيكلة، وستصبح أنت زائداً على حاجة العمل بعد أن قضيت اثني عشر عاماً من العمل الشاق المخلص. وحياتك المهنية الآن تبدو قاتمة.

## الفرص المحتملة

لكن المُلاك الجدد سيدفعون لك اثني عشر شهراً مكافأة نهاية الخدمة؛ لذا ستسنى لك الفرصة لكي تبدأ مشروعاً صغيراً كنت تفكر فيه. وقريباً سيكون لديك الوقت والمال اللذان تحتاج إليهما لهذا.

بالطبع لا يعني هذا أن تكون ساذجاً. ففي بعض الأحيان الأمور السيئة تكون سيئة حقاً. فإذا خطوت على وحل على الرصيف، فحذائي سيتلف. وإذا سُرق هاتفي في المطعم، فهذا سيكون شياً مزعجاً. لكن البحث عن الفرص المحتملة في أكثر المواقع الصعبة أو غير المرغوبة كذلك يقودنا - أكثر مما نظن - إلى المزيد من الدروس الشائقة والخبرات الجديدة.

ما الذي يمكن أن تخسره؟

ينظر العديد من الأشخاص إلى التفكير الإيجابي كأمر سخي، ويعتقدون أنه غير مجدٍ. لكن هناك احتمالات مفيدة ونتائج إيجابية في الأماكن التي لم نعتد النظر إليها. وليس علينا سوى أن نرجع خطوة للخلف لنراها.

إن العديد من الاختراعات الحديثة التي نستخدمها اليوم كانت نتاج تجارب سابقة فاشلة.

أنت وحدك من تستطيع أن تقرر كيف ينبغي أن تتفاعل مع ما يحدث حولك. وأنت بالفعل تعرف هذا، وسمعت به من قبل. أريد أن أذكرك بأن الطريقة التي تتفاعل بها مع الموقف هي مسئوليتك. ففي أغلب الأوقات نحتاج إلى العمل على وضع الأمور في نصابها الصحيح. ويمكننا قبول أنه في بعض الأحيان تسير الأمور بشكل خطأ تمامًا، لكن في الوقت ذاته يمكننا في بعض الأحيان أن نبالغ في تقدير حدة الموقف.

لذا دعونا نعد إلى قائمة عقباتك.

ضع هذا الكتاب جانبًا، وجرب ما يلي:

انظر إلى المواقف، كل موقف على حدة. واختر واحدًا فقط لتبدأ به. عد بذاكرتك لهذا الوقت الذي حدث فيه الموقف، واعترف بأنها كانت تجربة مؤسفة. ولا تركز على التعاسة، لكن اقضِ بضع دقائق متأملًا الآثار الإيجابية لهذا الحدث.

هذا تمرين أمارسه في بعض الأحيان أثناء التدريب الشخصي، والعديد من الأشخاص يرفضون الفكرة برمتها. فهم قد يقولون إن البقاء في وظيفة لم ترغبها - مثلًا - ليس سوى شيء سلبي. أو يقولون ليس هناك شيء إيجابي في ألا يبلي ابنك بلاءً حسنًا في المدرسة.

أنا أحترم هذه الرؤى. فليس كل الأشياء السلبية يمكنها أن تحمل في طياتها شيئًا جيدًا. لكن في مرات كثيرة، أكثر مما تظن، قد تتطوي الأمور السيئة على أمور جيدة. لذا أضف بعضًا من الواقعية على قائمتك. وجرب هذا التمرين على كل بند مكتوب في قائمة عقباتك. ولن تصيبني الدهشة، إذا كانت عقباتك قد دفعتك أنت أيضًا للأمام، وبشكل هائل.

حتى الأشياء الصعبة بحق يمكن أن تخلق تأثيرات إيجابية. فهناك امرأة عملت معها منذ سنوات عديدة دمرتها وفاة والدتها. ولكن بعد فترة حداد مؤلمة، أدركت أنها تريد بذل المزيد من الجهد في علاقتها مع والدها. وفعلت ذلك، وكانت علاقتها خلال السنوات العشرين الأخيرة من عمره أفضل مما كانت عليه من قبل.

من السهل أن تبدو في نظر البعض غير مبالٍ، أو وقحًا عند نصحتهم بالبحث عن الإيجابيات. ولكن من خلال الرجوع بضع خطوات إلى الوراء، والنظر إلى الموقف بموضوعية قدر الإمكان، يمكننا حقًا اكتساب رؤى مهمة. وهذا يقويننا ويجهزنا للمستقبل.

العقبة	الفرص المحتملة

## الملخص

على الرغم من أننا جميعًا نواجه الشدائد، فمن الحكمة أن يكون لديك منظور. ونظرًا لأننا محكومون بمشاعرنا، يمكننا أن نتفاعل بقوة بالغة في خضم اللحظة ذاتها أكثر مما يمكن أن نفعله بعد مرورها.

ابتعد وألقِ نظرة على كل عقبة بالدور.

هل كانت العقبة سلبية حقًا كما ظننت في البداية؟ وهل كانت هناك أية

إيجابيات مستترة؟

إذا كنت تفكر في أكبر فائدة جنيتها من موقف يبدو صعبًا، فهل أنت ممتن

لخوض هذه التجربة في حياتك؟ انظر إلى ما أعطتك إياه.

## هل نتفاعل جميعًا مع العقبات بالطريقة ذاتها؟

من الواضح أن الأشخاص المختلفين يتفاعلون بطرق مختلفة مع المشكلات المختلفة. وعلاوة على أننا نتفاعل بشكل مختلف في المناسبات العديدة. فالموقف، والحالة المزاجية، والصعوبات الأخرى، أو الفرص التي قد تواجهها في ذلك الوقت قد تغير كيفية استقبالك للموقف. فالناس حتمًا مختلفون في هذا الصدد.

فما تهتم به، والعوامل التي تحفزك، والدوافع التي تحركك، وحالتك الفريدة وغير هذا، كلها أمور تؤثر فيما تختاره لتتصرف إليه على أنه عقبة. إذا صف أحدهم سيارته بحيث احتجز سيارتك في المرأب، بينما ينبغي أن تكون في ذلك الوقت في طريقك للمطار، حينئذ يمكنني أن ألتمس لك العذر عندما أسمعك تسب. لكن إذا سد شخص ما الطريق على سيارتك في المرأب، بينما قد ربحت من فورك مبلغًا كبيرًا من المال، حينئذ أشك في أنك ستتخذ رد الفعل السابق ذاته. إنه الحدث نفسه، لكن الظروف مختلفة. لذا من الواضح أننا لن نتمكن تمامًا من توقع أو التخطيط للطريقة التي نتفاعل بها مع الظروف العصبية.

تذكر فقط أمرًا واحدًا: العقبات غالبًا ما تُخرج أسوأ ما فينا. والقليل من الناس هم من يتطلعون إلى العقبات.

علاوة على أن لكل منا تجارب مختلفة. فإذا قارنا أنفسنا بنيلسون مانديلا، فمن المحتمل أن نبدو متواضعين جدًا عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع المحن. إن قضاء أكثر من خمسة وعشرين عامًا في السجن بسبب آرائك السياسية شيء قد يحطّم الكثير من الأشخاص، لكن ليس مانديلا. وعندما أُطلق سراحه في النهاية، لم تكن ردة فعله كما ظنّها العديد من الأشخاص. لكنه أكمل مسيرته وانتُخب كأول رئيس أسود لجنوب إفريقيا.

## نموذج تقييم ديسك

استخدم نموذج تقييم ديسك (الهيمنة، الإلهام، الاستقرار، الامتثال) المعروف ذائع الصيت، لتبيين أوجه الاختلاف في الأنماط السلوكية. وهناك العديد من النماذج الأخرى، لكن هذا النموذج يشمل أغلب ما نحتاج إلى معرفته في الوقت الحالي. لقد ربطت الأنماط السلوكية الأربعة بلون - أحمر، أصفر، أخضر وأزرق - حتى يصبح استخدام النظام بسيطًا ويسهل تذكره.

وهناك عدد لا نهائي من العوامل التي تؤثر في الطريقة التي يعمل الإنسان وفقًا لها، وفي هذا الكتاب سأتناول نوعين منها فقط: نمط سلوكيات الأفراد ومستوى تطور الفرد.

وإذا كنت قد قرأت كتابي السابق، *محاط بالحمقى\**، فسرعان ما ستذكر الأنماط السلوكية الأساسية.

\* متوافر لدى مكتبة جرير.

## أزرق

كيفية تفاعل مع  
القواعد والنظم.

## أحمر

توجهك في التعامل مع المشكلات  
ومواجهة التحديات

## أخضر

كيفية تفاعل مع التغيير.

## أصفر

كيف تتعاون مع الأشخاص الآخرين  
ومحاولتك للتأثير فيهم.

الأحمر، اللون المخصص للأشخاص لأصحاب المهمات المحددة والمنفتحين، الذين لديهم القدرة على حل المشكلات والتحديات الصعبة. وكلما كان السيناريو أصعب؛ أبلوا بلاءً حسنًا. وإذا سارت الأمور بسلاسة بعض الشيء، يراودهم الشك. متسائلين ما الخدعة في الأمر؟ لِمَ الأمر سهل هكذا؟ ينبغي أن يكون شاقًا؛ ينبغي أن يكون صعبًا. فبالنسبة لهم، يجب أن يمارسوا بعض العمل. وربما ينبغي أن ينطوي الأمر على بعض الألم. فالألم يجعلك أقوى. ويحب هؤلاء من أصحاب اللون الأحمر الوتيرة السريعة، والتحرك، ولديهم الكثير من الأمور التي تجري.

إذا كان اللون الأحمر يعني التركيز على النشاط، فاللون الأصفر، إذن، هو اللون الذي يميز المنفتحين والمهتمين بالعلاقات، وهو لون الاندماج. فهؤلاء الأشخاص دائماً مضطرون لإقناع كل شخص لكي يرى الأمور بأعينهم. فلا يمكنهم أن يغادروا الغرفة حتى يتفق جميع من فيها معهم. وهم دومًا أشخاص متفائلون، حتى في أحلك الظروف، وبإمكانهم رؤية الشمس مشرقة حتى عندما يهطل المطر. هؤلاء الأشخاص الذين يميزهم اللون الأصفر يحبون أيضًا بعض الحركة.

أما اللون الأخضر، فهو لون الانطوائيين والمهتمين بالعلاقات، فهو يعبر عن عدم الرغبة في التغيير. فالكثير من اللون الأخضر في النمط السلوكي



تشير إلى الرغبة في الاستمرار على الوضع ذاته. فالأخضر لن يؤيد التغيير، حتى لو كان التغيير ضرورياً. وهؤلاء هم الأشخاص الذين يقولون: «كان الحال أفضل سابقاً»، أو «التغيير ليس دائماً أفضل». فهم يرفضون الأفكار الجديدة على الفور: كل شيء يعمل بشكل جيد كما هو، شكراً جزيلاً لك.

وأخيراً، الأزرق، لون الانطوائيين وأصحاب المهمات المحددة، وهو كذلك لون الأشخاص الذين يقدرون القواعد والنظام. فالأشخاص الذين يميزهم اللون الأزرق يتبعون القواعد، ودائماً يعرفون ما هو صحيح ومناسب. إنهم يقرأون التعليمات قبل أن يفتحوا صندوقاً به رف خشبي ابتاعوه من إيكيا. ويا حبذا لو كان مكتوباً بثلاث لغات.

إن هذه التوجهات الأربعة، مع الوضع في الاعتبار الفرق بين المنفتحين، والانطوائيين، وأصحاب المهمات المحددة، والمهتمين بالعلاقات، تقود إلى سلوكيات معينة.

## ما نوع السلوك الذي يقود إليه كل لون؟

عندما ننظر إلى تصرفات هذه الأنماط السلوكية، نبدأ في رؤية اختلافات واضحة في كل مجال يمكن تخيله. وفيما يلي يمكنك أن ترى عدداً من السمات المحددة المرتبطة بكل لون. ومع ذلك، تذكر أن هناك استثناءات. ودائماً هناك استثناءات. ففهم البشر أمر معقد.

واليك فيما يلي بضع نقاط لتذكرها عن نموذج تقييم ديسك:

- لا يمكن تفسير كل شيء عن السلوك الفردي بلغة ديسك.
- هناك نماذج أخرى تفسر السلوك الإنساني.
- هناك أجزاء في الشخصية أكثر من مجرد «الألوان» لرسم خرائط للأنماط السلوكية المختلفة.
- تم تأسيس نموذج تقييم ديسك بناءً على دراسات نفسية. وهو مستخدم في جميع أنحاء العالم، وترجم إلى أربعين لغة.

- تاريخيًا، هناك نماذج مشابهة في الثقافات المختلفة، وعلى سبيل المثال نظرية الحالات المزاجية الأربع، التي وضعها في الأساس «أبقراط»، الذي عاش في العصور القديمة، تقريبًا منذ ألفان وخمسمائة عامًا.
- نحو 80% من الأشخاص لديهم مزيج من لونين يحدد نوع سلوكهم. وهناك 5% فقط ممن لديهم لون واحد من الألوان هو ما يحدد سلوكهم. أما البقية المتبقية فيحدد سلوكهم ثلاثة ألوان.
- جميع السلوكيات التي يميزها اللون الأخضر، أو مزيج من اللون الأخضر مع لون آخر، هي الأكثر شيوعًا. والنمط غير الشائع هو أن يميز السلوك كله باللون الأحمر، أو الأحمر مع أي لون آخر.
- ربما تكون هناك فروقات في السلوك بين الجنسين، لكنني لا أركز على هذا المنظور هنا في الكتاب.
- لا يعمل نموذج تقييم ديسك لتحليل اضطراب فرط الحركة، ونقص الانتباه، أو متلازمة أسبرجر، أو اضطراب الشخصية الحدية أو التشخيصات الأخرى.
- هناك دائمًا استثناءات فيما يتعلق بالأفكار التي أوردتها في هذا الكتاب. فالبشر معقدون- وأيضًا الأشخاص الذين يميزهم اللون الأحمر قد يكونون متواضعين، والأشخاص الذين يميزهم اللون الأزرق قد يمكنهم الإصغاء باهتمام. أما الذين يميزهم اللون الأخضر فقد يتمكنون من التعامل مع الصراع؛ لأنهم تعلموا كيف يفعلوا هذا، والعديد ممن يميزهم اللون الأزرق يفهمون متى يحين الوقت الذي يتعين عليهم فيه التوقف عن التدقيق في التفاصيل.

أزرق	أخضر	أصفر	أحمر	
متأمل ودقيق	مراعٍ للمشاعر ومتفهم	متفائل وعفوي	نشط ومباشر	النهج
رسمي	حساس	واضح	عملي	الأسلوب

أزرق	أخضر	أصفر	أحمر	
دقيق منظم متخصص منهجي مفيد	اجتماعي هادئ ودود غير رسمي معتدل	ملتزم يركز على الأشخاص مرن محفز متحدث فصيح	مجتهد طموح محترف ذو كفاءة منضبط	أسلوبه في العمل
بطيء ومرتب	بطيء وحريص	سريع وتلقائي	سريع وحاسم	وتيرة العمل
المهمة وطريقة العمل	الحفاظ على علاقات جيدة	العلاقات والتأثير	المهمة والنتيجة	الأولويات
أن يظهر بمظهر الأحمق	المواجهة	فقد الواجهة	فقدان السيطرة على الأمور	يخشى
ينسحب ويتجنب	يتراجع ويذعن	يهاجم ويتحلى بالسخرية	يملئ الشروط ويثبت ذاته	السلوك تحت الضغط
الجودة	الاستقرار	الإلهام	النتائج	ما يرغب فيه
منضبطاً	عطوفاً	ملهماً	صريحاً	يرغب منك في أن تكون
على صواب	محبوباً	محط الإعجاب	صاحب القرار	يرغب في أن يكون
المفاجآت والنزوات	اللامبالاة وعدم الصبر	السلبية والروتين	عدم الكفاءة والتردد	يزعجه
المصادقية والوقت الكافي للاستعداد	الهدوء والعلاقات الوثيقة	المكانة المرموقة والمرونة	النجاح والسيطرة	يرغب في أن يمتلك
يحترم القانون	ودود	راقي	عملي	طريقة التصرف
في أفكاره	الماضي (حيث كان كل شيء أفضل)	المستقبل	الحاضر	يعيش في
المتخصصين	ذاته	تقديره	حدسه	يعتمد على
العجلة	الأمر غير المتوقعة	الوحدة	الجلوس ساكناً	لا يحب

## ما مفهوم كل لون للعقبات؟

عندما ننظر للألوان الأربعة واهتماماتها؛ نرى بعضاً من الأنماط الشائعة.

فالشخصيات التي يغلب عليها اللون الأحمر في نمطها السلوكي تنتظر وقوع المشكلات، حتى لو كانت لا تعرف ماهية هذه المشكلات. وهي على أهبة

الاستعداد بشكل مستمر نوعًا ما ، على الرغم من أنها تعيش في الحاضر. إنها لا تخطط للمشكلات، لكنها تتعامل معها إذا جاءت الجرأة لكي تقصح عن نفسها.

أما الأشخاص الذين يميز اللون الأصفر شخصيتهم بشكل أساسي، فيفكرون بطريقة مختلفة بعض الشيء. فهؤلاء الأشخاص الإيجابيون يعيشون غالبًا في المستقبل، حيث كل شيء مشرق ومبهج، ما يعني أنهم قد يتفاجأون تمامًا بالعقبات المحتملة. قد تنتهي بهم الحال واقعين في ورطة. ومثلهم مثل الشخصيات التي يميزها اللون الأحمر، ليست لديهم خطة حقًا؛ لأن العقبات لم تكن في الحسبان.

أما الأشخاص الذين يسيطر على أنماطهم اللون الأخضر، فغالبًا ما يتجولون بشعور مستمر بالقلق، لأنهم يعرفون - من واقع تجربتهم التخيلية - أن الفقاعة على وشك الانفجار. فهناك شخص ما سيرتكب خطأ، وستكون هناك مشكلات كبيرة. وغالبًا ما يقود هذا إلى التصرف بالمزيد من السلبية لتجنب تحويل الأمور إلى الأسوأ، حتى لو لم يحدث شيء على الإطلاق.

وأخيرًا، الأشخاص الذين يغلب على نمط شخصيتهم اللون الأزرق هم محللو مخاطر بالفطرة. وهم على النقيض تمامًا من الشخصيات ذات اللون الأصفر. فهؤلاء الأشخاص يتعاملون كأن كل شيء سيخرج عن السيطرة تمامًا؛ لذا ينبغي لك أن تستخدم كل وسيلة أمان ممكنة، وإجراءات الوقائية لإبعاد الكوارث. والنتيجة هي أنهم يحتاجون إلى ربح من الزمان لإنجاز أي شيء. فهم يستغرقون وقتًا لحماية أنفسهم من كل شيء.

لكن ما الذي يتفاعلون معه؟ هل هذه الألوان تستاء من الأمور ذاتها؟ كيف تنظر الشخصيات التي يسيطر على نمطها اللون الأصفر إلى العقبات مقارنة بالذين يسيطر عليهم اللون الأخضر؟ دعونا نلق نظرة، ونر ما الذي يمكننا توقعه ممن حولنا؟

## مفهوم أصحاب نمط الشخصية الحمراء للعقبات

من المفيد أن نفهم ما الأمور التي تنظر إليها الشخصيات التي يسيطر على نمطها اللون الأحمر باعتبارها عقبات، لأن هذا هو المكان الذي سيوجهون إليه كل طاقاتهم... فمن الجيد ألا نقف في مرمى النيران.

ما الشيء الذي ينظر إليه الشخص ذو نمط الشخصية الأحمر على أنه عقبة؟ سؤال مهم. لأسباب واضحة، هم لا يتراجعون عندما تطرأ مشكلة ما، وهم بشكل عام على أتم الاستعداد في حالة خروج الأمور عن السيطرة. ربما يكون هؤلاء الأشخاص هم الأكثر واقعية عندما يتعلق الأمر بتقبل العالم كما هو على حاله. وحجتي هي أن الجميع يتأثرون بالمشكلات والأزمات، وهذا أمر ليس بالجديد على هذه الشخصيات. فهم بالفعل يعرفون هذا.

وبما أنهم يحبون السرعة والحركة وتحقيق (أفضل) النتائج، فإن كل شيء يقف في طريقهم يشكل عقبة.

إذا كان رئيسك في العمل من الشخصيات التي يميز نمطها اللون الأحمر ويريد أن تزيد نسبة الربح بمقدار 2%، عندها سيكون معدل المبيعات المنخفض للغاية والتكاليف المرتفعة هما في رأيه جوانب مختلفة للمشكلة ذاتها.

وإذا كان هناك عميل لا يود الشراء من مندوب مبيعات ذي نمط شخصية أحمر، فعندئذ سينظر المندوب إلى هذا العميل على أنه عقبة - ولن يرى حقيقة أنه لم يكن مستعدًا بشكل كافٍ أو مطلقًا بصورة صحيحة.

وإذا كان جارك ذو نمط الشخصية الأحمر يرغب في بناء مرأبه في حدود ملكيتك، فعندئذ الرفض من جانبك سيكون عقبة كبيرة بالنسبة له. وفي النهاية هذا يمنعه من تنفيذ مراده. ومشكلتك هي أنك الآن أصبحت العقبة التي تحول دون تحقيق هدفه.

بالنسبة للشخصيات التي يميز نمطها اللون الأحمر ترى كل شيء يبطئ من سير العملية على أنه عقبة. وكل شيء يعني أن الأحمر لم يحقق الفوز. فالعقبات تتساوى عنده مع الخسارة: عدم إبرام صفقة تجارية، أو هجران الزوج أو الزوجة، أو تخفيض الراتب، أو عدم النجاح في انتخابات رئيس جمعية مالكي

المنازل (فقدان السلطة). إن أي شيء يعني أن الأحمر يفقد السيطرة على الموقف - وهو أكبر مخاوفه - يُعد عقبة.

### مفهوم أصحاب نمط الشخصية الأصفر للعقبات

إذا كنت تتذكر السلوك الذي يميز نمط الشخصية الأصفر، فستدرك أن هؤلاء الأشخاص يركزون على العلاقات أكثر من ذوي نمط الشخصية الأحمر. فالأشخاص الذين يتميز نمط شخصيتهم باللون الأصفر لديهم منظور مثير للاهتمام في ظل تفكيرهم الإيجابي المعدي. وفي الواقع، هم لا يرون سوى الاحتمالات والنتائج الإيجابية، لذلك يمكن أن يكون الأمر بمنزلة صدمة عندما يحدث خطأ ما. ماذا حدث؟ كان من المفترض أن يحقق هذا نجاحًا كبيرًا! إن العقبة الأكثر تدميرًا هي أي شيء يؤثر في الصورة الذاتية لأصحاب نمط الشخصية الأصفر، مثل أن تجعل نفسك تبدو كالأحمق في الأماكن العامة. قد يكون توبيخ رئيسك في العمل بصوت عالٍ أمام القسم بأكمله أسوأ من الطرد بهدوء بعد ظهر يوم الجمعة.

أيبدو هذا نوعًا من المبالغة؟ ربما، لكن صاحب نمط الشخصية الأصفر سيكون دائمًا حساسًا تجاه الأحداث التي تجعله يبدو غير ناجح. وقد يكون المظهر هو أهم شيء بالنسبة له.

النبد الاجتماعي. لم يتم اختياره لفريق كرة القدم، وعدم دعوته إلى الحفلة الكبيرة المقامة في الحي. ورؤية زملاء يذهبون لتناول الغداء معًا دون أن يسألوه حتى ما إذا كان جائعًا. وقيام شريكه بحياته بتركه. وبطبيعة الحال، لن يظن أحد أن كل هذه الأمور مثالية، ولكن هذه الأمور كفيلاً بتحطيم أصحاب نمط الشخصية الأصفر.

أي شيء سلبي عن أصحاب نمط الشخصية الأصفر كشخص سيكون أكبر محنة له.

## مفهوم أصحاب نمط الشخصية الأخضر للعقبات

يمكن لأصحاب نمط الشخصية الأخضر اكتشاف العقبات في أي مكان. فليدهم جانب انطوائي يفتقر إليه كل من أصحاب نمط الشخصية الأحمر أو الأصفر. وهذا يعني أن الكثير يحدث تحت السطح دون أن يدركه الآخرون. ويعتبر أصحاب نمط الشخصية الأخضر الخلاقات والمقاومة عقبات. وأي شكل من أشكال الصراع هو خبر سيئ.

هذا أمر صعب لأن الصراعات موجودة في كل مكان. ومن المستحيل تجنبها. ولا يمكنك أن تعيش حياتك دون أن ينتهي بك الأمر في صراع مع أشخاص آخرين، أو حتى مع نفسك. وغالبًا ما ينزعج أصحاب الشخصية ذات النمط الأخضر من الصراع الداخلي بين ما يجب عليهم فعله وما يريدون القيام به. ولا يمتلك أصحاب نمط الشخصية الأخضر النوع نفسه من الطاقة مثل أصحاب نمط الشخصية الأحمر والأصفر.

وعندما يتعرّض أصحاب نمط الشخصية الأخضر للتوبيخ، قد لا يتفاعلون بالقوة نفسها التي يتصرف بها أصحاب نمط الشخصية الأصفر في تلك اللحظة بالذات، لكنهم سيتذكرون الظلم لفترة طويلة جدًا.

مثل أصحاب نمط الشخصية الأصفر، فإن أصحاب نمط الشخصية الأخضر موجهون نحو العلاقات، لكن أصحاب نمط الشخصية الأخضر يفتقرون إلى الأنا القوية التي يمتلكها أصحاب نمط الشخصية الأصفر. وهذا يعني أن أصحاب نمط الشخصية الأخضر يمكن أن يواجهوا العقبات عند العمل في مجموعة على وجه الخصوص. ولن يأخذ أصحاب نمط الشخصية الأخضر في الاعتبار مكاسبهم الشخصية، لكنهم سيأخذون في الاعتبار نجاح المجموعة أو فشلها. وتبدو الرياضات الجماعية جيدة لأصحاب نمط الشخصية الأخضر لأن الناس يتنافسون معًا، ولكن إذا سارت الأمور بشكل سيئ على الفريق، فسيعاني أصحاب نمط الشخصية الأخضر بشكل أعمق مما لو كان الفشل هو فشلهم وحدهم.

## مفهوم أصحاب نمط الشخصية الأزرق العقلاني للعقبات

عندما ننظر إلى الطريقة التي ينظر بها أصحاب نمط الشخصية الأزرق إلى العقبات، نرى أنماطًا مثيرة. كما ذكرت سابقًا، فهم لديهم طريقتهم الخاصة في التفكير النقدي، ما يعني أنهم لا يتفاجأون حقًا بأي شيء. وعندما تسير الأمور على ما يرام، فإن صاحب نمط الشخصية الأزرق سوف يهز رأسه برصانة، ويفكر قائلًا، نعم، بالضبط ما كنت أتوقعه. إن العقبة لن تكون سوى وسيلة لتأكيد درايتهم بالطريقة التي تسير الحياة وفقًا لها.

وإذا كنت أرغب في المزاح بشأن هذا، فساذكر تلك العبارة القديمة الشائعة عن كم يصبح المتشائمون سعداء عندما يفسد كل شيء؛ إذ ثبت أخيرًا أنهم على حق. لكن الأمر ربما ليس بهذه البساطة.

يمكن تعريف العقبات بأنها كل شيء لم يسر وفق الخطة. وهذا التعريف غامض بعض الشيء، لأن صاحب نمط الشخصية الأزرق يتوقع ألا تكون الخطة دفاعًا كافيًا ضد كل المشكلات. ولكن عندما تبدأ الأشياء في الانحراف عن الخطة، تصبح هذه الأشياء - بحكم طبيعتها - عقبة.

ويحب أصحاب نمط الشخصية الأزرق أن يكونوا مسيطرين، ليس على الموقف أو على أشخاص آخرين - هذا هو سلوك أصحاب نمط الشخصية الأحمر - لكنهم يريدون السيطرة الكاملة على كل التفاصيل. ومع ذلك، كلما زاد حجم المشروع؛ زاد احتمال تحقيقهم درجة الكمال المطلوبة. وإذا لم يُمنحوا الوقت الكافي لجعل الخطة خالية من العيوب لدرجة أنها ستُنفذ من تلقاء نفسها، حسنًا، فقد يكون هذا أيضًا شيئًا يعتبرونه مشقة.

من السهل التفاوضي عن أحد الجوانب المهمة في سلوك صاحب نمط الشخصية الأزرق، وهو أن أصحاب نمط الشخصية الأزرق يكرهون جعل أنفسهم حمقى. وإذا فعلوا ذلك، على سبيل المثال، عن طريق عدم الانتباه للتفاصيل، أو الإهمال، أو عدم توافر الوقت لمراقبة الجودة المناسبة، فهذا يُعد وضعًا شديد السوء بشكل خاص. وسيبذل أصحاب نمط الشخصية الأزرق قصارى جهدهم لتجنب ذلك على وجه الخصوص.



حتى لو لم يكونوا مهتمين بالعلاقات بشكل خاص، ولم يكونوا أكثر الأشخاص العاطفيين الذين صادفتهم، فإنهم يتفاعلون بقوة مع ما يرون أنه أخطاء. وإذا فُضحت إخفاقاتهم للآخرين، فقد لا يتفاعلون عاطفيًا، مثل أصحاب نمط الشخصية الأصفر الذين جرحت كبرياؤهم، لكنهم سوف يكزون على أسنانهم، ويخجلون بشدة من إهمالهم إياها.

وإذا كنت أنت الشخص الذي كشف خطأهم، حسنًا، فستكون حسب عرفهم بمنزلة مشكلة بالنسبة لهم. وهذه ليست أخبارًا جيدة.

## الملخص

سأذكركم مرة أخرى بأن الألوان الأربعة هي تبسيط لكيفية تصرفنا نحن البشر. وغالبًا ما نكون مزيجًا من عدة ألوان، لكنني أضمن أنك ستتمكن من استخدام هذا النظام في حياتك الخاصة.

## كيف يتصرف كل لون عندما تسوء الأمور؟

دعونا نلقِ نظرة عما يقوله لنا نموذج تقييم ديسك. وأنت تقرأ، انظر ما إذا كنت تتعرف على نفسك في هذه الأوصاف.

### ردود فعل أصحاب نمط الشخصية الأحمر عندما يذهب كل شيء هباءً

الآن انتهبوا جيداً! فالنسبة لأصحاب نمط الشخصية الذي يسيطر عليه اللون الأحمر - ليس بالضرورة أن يكون نمط شخصيتهم أحمر فقط، بل قد يكون مزيجاً من اللون الأحمر وأي لون آخر - فهم يتوقعون أن الحياة ستسبب لهم المشكلات. فكما ذكرت، هم يعيشون في سلسلة بارزة من التنافس، ولا يخشون أن تصبح الأمور قاسية بعض الشيء. وغالباً ما تكون لديهم طاقة أكبر من الآخرين.

لكن بطبيعة الحال تسوء الأمور كذلك بالنسبة لهذه الشخصيات الفائقة. فأصحاب نمط الشخصية الأحمر يتفاعلون بطريقتين عندما تصبح الأمور قاسية، إذ عليهم أن «يعملوا على حلها»، أو «الابتعاد عنها».

قد يبدون في حالة استنفار للهجوم على أي شيء يقف في طريقهم، وقهر كل معارضينهم. وعلى سبيل المثال، هم يتعاملون مع العقبات في العلاقات بهذه الطريقة أيضًا. إنهم لا يتبعون قواعد محددة، ويلجأون إلى أي شيء تقريبًا عند شحذ أسلحتهم. فالأمر يتعلق عندهم بإحراز الفوز، وبأن يكونوا محقين، وبأن يروا الطرف الآخر وهو يستسلم. لأن الأمر كله يتعلق بتحقيق الانتصار لأصحاب نمط الشخصية الأحمر. فهل هذا سلوك رائع؟ لا، لكن هذه هي الحقيقة.

عندما يتعلق الأمر بالقضايا أو المشكلات الملموسة التي يتعين حلها، يقوم أصحاب نمط الشخصية الأحمر بتنشيط كل من حولهم. فهناك معركة يجب خوضها، وعلى الجميع أن يستعدوا لإزاحة العقبة التي تسد طريق التقدم. ولدينا هنا قادة مشروع فعالين يتأكدون من أن كل شخص لديه الكثير ليفعله.

المزاج السيئ هو القاعدة وليس الاستثناء بالنسبة لأصحاب نمط الشخصية الأحمر. وغالبًا ما يُظهر أصحاب هذا النمط عدوانية، ولا يتم توجيهها فقط إلى المشكلة أو الموقف، ولكن أيضًا إلى كل شيء وكل شخص مشارك في الموقف عندما تتصاعد الأمور. وعندما تنتهي المعركة، قد لا يتبقى سوى أقل القليل. وبالنسبة إلى أصحاب هذا النمط، ذلك أمر ليست له أهمية؛ فحتى ذلك النصر الذي يتبع سياسة الأرض المحروقة، حيث يتم حرق كل شيء قد يستفيد منه العدو، يظل نصرًا.

أما عن الاستجابة الأخرى لأصحاب نمط الشخصية الأحمر – «التسلل بعيدًا» – فهي أقل شيوعًا، لكنها تحدث. وهذه الاستجابة واضحة من اسمها. يتجاهل أصحاب نمط الشخصية الأحمر ببساطة ما حدث، ويلجأون إلى شيء آخر. ونحن لا نعرف بالضبط ما الذي أدى إلى رد الفعل هذا. وخلال كل السنوات التي درست فيها سلوك أصحاب نمط الشخصية الأحمر، لم أنجح حقًا في معرفة سبب هز أصحاب نمط الشخصية الأحمر أكتافهم أحيانًا، وتجاهل الأمر برمته. لا أجد نمطًا واضحًا، بخلاف حقيقة أنهم لم يكونوا مهتمين حقًا منذ البداية. ومثل أي شخص آخر، يمكن أن يمر أصحاب نمط الشخصية الأحمر بأيام جيدة أو سيئة يمكن أن تؤثر في ردود فعلهم. ولكن على

الأرجح تكون هذه هي الطريقة التي يستجيبون بها للأشياء التي يشعرون بأنها لا تستحق القتال من أجلها.

ويتأثر أصحاب نمط الشخصية الأحمر إلى حد كبير إذا سمعوا أخبارًا سيئة عن العمل، لكن إذا سمعوها من شخص أحمق، يمكنهم تجاهلها دون أدنى صعوبة. ويمتلك أصحاب نمط الشخصية الأحمر القدرة على تجاهل الأشياء التي لا يعتقدون أنها تستحق إهدار الطاقة عليها.

نقاط قوة واضحة: أصحاب نمط الشخصية الأحمر أقوياء إلى حد ما، ويمكنهم التعامل مع الشدائد بشكل جيد. فهم يرون أن الشدائد تمثل تحديًا حقيقيًا، وهم على استعداد للقتال حتى النهاية، لأنهم لا يهتمون بشكل خاص بما يعتقدونه الآخرون عنهم.

## ردود فعل أصحاب نمط الشخصية الأصفر على التجارب المحففة

يتمتع أصحاب نمط الشخصية الأصفر بتوجه إيجابي أساسي بشكل خاص، يشكل دفاعًا جيدًا ضد جميع صور الظلم التي تواجههم في الحياة. وعندما يقترن اللون الأصفر مع الألوان الأخرى تتفاوت درجات هذا التوجه الإيجابي.

واحدى نقاط القوة المهمة لدى أصحاب نمط الشخصية الأصفر هي أنهم دائمًا يبحثون عن الفرص. فليست هناك فرصة إلا ويجدونها عونًا لهم في تخطي عقبة ما. وإذا كان هناك مخرج، فسيجدونه. لكنهم يتمتعون أيضًا بألية دفاع متطورة للغاية تحميهم من صفعات الحياة الأكثر قسوة. وعلى سبيل المثال، إذا كان هناك عميل لا يرغب في إتمام البيع، فسيفسر أصحاب نمط الشخصية الأصفر هذا الأمر على وجه السرعة من منطلق أن العميل لم يكن هو العميل المناسب بأية حال من الأحوال. حتى الإهانة المباشرة قد يتم تجاهلها باعتبارها مشكلة الشخص الذي يوجّه الإهانة؛ فهذا الشخص لا يعرف أن

يتحدث بطريقة أفضل من هذه. وينفض أصحاب نمط الشخصية الأصفر الهزيمة عنهم بالسهولة نفسها التي قد يغيرون بها ملابسهم.

وعلاوة على أنهم كالعادة يشاركون أعباءهم مع الآخرين، حيث إنهم لا يكفون عن الحديث. فكل من حولهم يعرفون ما يجري في حياتهم.

في الكثير من الأحيان يعالج أصحاب نمط الشخصية الأصفر المشكلات في العلاقات من خلال قدرتهم على الثرثرة. فهم متكلمون لامعون لديهم القدرة على تحويل أي حوار إلى صالحهم. بل سيبدو حوارًا جيدًا ومنطقيًا أيضًا (فليس من قبيل المصادفة أن العديد من مندوبي المبيعات يطفئ اللون الأصفر على نمط شخصياتهم).

أما الأمر المثير بشأن أصحاب نمط الشخصية الأصفر، فهو أن بإمكانهم الرد بقوة عندما تصدمهم الأخبار السيئة. فللحظة يبدوون بحالة سيئة، خاصة إذا كان هناك شخص آخر شاهدًا على هذه الصدمة التي تعرضوا لها. ومن المؤكد أنهم قادرون على جذب انتباه وتعاطف من حولهم، لكن إذا بدا الموقف سيئًا للغاية؛ فهذا سيحطم كبرياءهم. وهذا أمر غير جيد؛ ومن ثم سيرأودهم شعور سيئ. وفي الأيام التي تلي هذه الانتكاسة، سيعيد أصحاب نمط الشخصية الأصفر «صياغة» التجربة في ذهنهم، بحيث لا تبدو بالسوء الذي هي عليه. إنها آلية أخرى من آليات الدفاع التي تساعد في الوقت الحاضر، لكنها لا تحل المشكلة على المدى الطويل. وإذا فكر صاحب نمط الشخصية الأصفر الحقيقي في مشكلة لفترة طويلة، فسيعيد تعريف العقبة على أنها نصر.

إن رغبة أصحاب نمط الشخصية الأحمر في مجابهة المشكلة غير بارزة بالدرجة ذاتها التي تبدو في سلوك أصحاب نمط الشخصية الأصفر، ما من شأنه أن يحد من تطورهم على المدى الطويل. إنهم يعانون ويستنزفون الكثير من الطاقة، لكنهم بشكل عام أكثر حساسية من أصحاب نمط الشخصية الأحمر. ويعتمد الأمر إلى حد ما على دوافعهم الفردية التي تحركهم، لكن أصحاب نمط الشخصية الأصفر ربما يستسلمون إذا ظنوا أن الأمر لا يستحق العناء.

من مواطن قوة أصحاب نمط الشخصية الأصفر في التعامل مع العقبات، نظرتهم الإيجابية المستمرة الى العالم؛ فهم سيجدون دوماً شيئاً يضحكون عليه، ما سيبهجهم ويساعدهم على المضي قدماً.

## طريقة أصحاب نمط الشخصية الأخضر في التعامل مع هذا العالم القاسي البارد

يميل أصحاب نمط الشخصية الأخضر - حسب مقدار سيطرة اللون الأخضر على نمط شخصياتهم - إلى إيجاد صعوبة في التعامل مع العقبات. ربما لا يكونون محاربين بطبيعتهم، وهم يؤدون بشكل أفضل عندما تسيّر الحياة اليومية بوتيرة عادية. فبوسعهم أن يصبحوا قلقين للغاية من أمور تبدو صغيرة. فهم يرون العقبات جزءاً من الحياة، لكنها مرهقة للغاية لمن يرغبون في التمتع بقدر من الهدوء والسلام. وغالباً ما يؤدي هذا إلى تصرف أصحاب نمط الشخصية الأخضر بطريقة سلبية. ففي النهاية، يقل خطر التعرض للسقطات، إذا كنت في المنزل والستائر مسدلة.

يتمتع أصحاب نمط الشخصية الأخضر (مثلهم مثل النمط الأصفر) بدرجة لا بأس بها من الحساسية تجاه العقبات الكبيرة عندما تواجههم، لكنهم على النقيض من نمط الشخصية الأصفر لا ينسون بسهولة. فهم ببساطة يتمتعون بذاكرة أفضل من ذاكرة أصحاب نمط الشخصية الأصفر. إن التجارب السلبية، كالتعرض للتوبيخ من رئيس العمل، أو الاضطرار إلى العمل حتى وقت متأخر بينما كنت قد رتبت لقضاء أمسية هادئة أمام التلفزيون، أو اكتشاف أن فاتورة الميكانيكي ليست رخيصة الثمن، قد تظل تدور في وعي أصحاب نمط الشخصية الأخضر لأشهر. فهم يميلون للاكتئاب حتى تنمو المشكلة، وتتحول إلى مشكلة هائلة.

بالنسبة لمشكلات العلاقات، إن أصحاب نمط الشخصية الأخضر في الواقع بارعون للغاية في التعامل مع هذه المشكلات. ففي النهاية هم من أصحاب العلاقات الطبيعية، وهم مستمعون جيدون أيضاً. ومع ذلك، فإن

خوفهم من النزاعات يمكن أن يؤدي في بعض الأحيان إلى صعوبات. وإذا وقعوا في خلاف في الرأي، فقد يكون من الصعب عليهم التعامل معه. كما يصعب على أصحاب نمط الشخصية الأخضر التعامل مع العقبات التي يشارك فيها الآخرون مقارنة بإدارة المشكلات التي تؤثر فيهم فقط.

ونظرًا لأن أصحاب نمط الشخصية الأخضر انطوائيون بطبيعتهم إلى حد ما؛ فإن الكثير من طاقتهم يأتي من الداخل. ولسوء الحظ، يشمل هذا كلاً من الطائفتين الإيجابية والسلبية، لذلك عندما تدور تجربة سيئة داخل رؤوسهم، تتعاضم باستمرار حتى تبدو الأمور ميؤوسًا منها تمامًا. ويمكن أن تؤدي لمحنة خطيرة، مثل الطرد من العمل أو فقدان صديق مقرب، إلى استنزاف قواهم. وهذا يعني أن الأشخاص أصحاب نمط الشخصية الأخضر قد يحتاجون هنا إلى المساعدة لإعادة أنفسهم إلى المسار الصحيح.

وفوق كل ذلك، يميل أصحاب نمط الشخصية الأخضر إلى اعتبار كل شيء بمنزلة عقبة. فمشكلة كنفاد أنبوبة معجون الأسنان في الصباح كفيلة بتدمير يومهم. فما لا ينظر إليه أصحاب نمط الشخصية الأحمر أو الأصفر على أنه مشكلة، قد يشل صاحب نمط الشخصية الأخضر تمامًا؛ ما يتركه قلقًا على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع.

وتكمن نقطة قوة أصحاب نمط الشخصية الأخضر في التعامل مع الشدائد في أنهم يجيدون إشراك الآخرين. فهم يحصلون على المساعدة، ويتأكدون من حصولهم على الدعم من الأشخاص المهمين في حياتهم.

## تحليل أصحاب نمط الشخصية الأزرق للعقبات الحتمية

يتمتع أصحاب نمط الشخصية الأزرق بنهج مثير للاهتمام عندما يتعلق الأمر بالعقبات. ونظرًا لأنهم محللون رائعون للمخاطر؛ من المحتمل أنهم (كما ذكرت) قد توقعوا معظم الأشياء قبل حدوثها. وكل ما تفعله النكسات الكبرى في الواقع هو تأكيد أن أصحاب نمط الشخصية الأزرق كانوا بالفعل على حق. فتجد أحدهم يقول: إن هذا المشروع كان محكومًا عليه بالفشل. فلماذا بدأنا هذه المغامرة في المقام الأول؟

يُنظر إلى الأشخاص أصحاب نمط الشخصية الأزرق على أنهم متشائمون لسبب ما. إنهم يبحثون إلى الأبد عن الأشياء التي يمكن أن تسوء، وعندما تسوء الأمور في النهاية، يكونون سعداء تقريباً، إذ بهذا ثبت أنهم على صواب. قد يبدو الأمر متناقضاً، لكن أصحاب نمط الشخصية الأزرق غالباً ما يتفاعلون بهدوء شديد مع معظم الأشياء، حتى عندما تكون هناك مشكلة كبيرة. فهم يحاولون إبعاد عواطفهم والنظر إلى الموقف - على الرغم من عدم وجود أحد محايد عاطفياً تماماً، فهم يفعلون ذلك أفضل من الألوان الأخرى. فما الخطأ الذي حدث بالفعل؟ وكيف حدث هذا؟ ومن المسئول وكيف يبدو الحل المفترض؟ عذراً، يجب أن تكون هناك حلول (وليس حلاً واحداً)، لأن أصحاب نمط الشخصية الأزرق يحتاجون على الأقل إلى ثلاثة بدائل مختلفة للاختيار من بينها.

إنهم يميلون إلى حل جميع المشكلات والعقبات بالطريقة نفسها، حتى عندما يتعلق الأمر بالعلاقات. وفي هذا الصدد، ينظر إليهم من حولهم باعتبارهم «تحليليين» نوعاً ما. إنهم يعدون قوائم بالأخطاء التي حدثت، ويرون كل شيء من منظور «الحقائق»، لأن ذلك يبدو منطقيًا. والمشكلة هي أن الأفراد الأكثر عاطفية يعتقدون أن أصحاب نمط الشخصية الأزرق أغبياء لا يستطيعون التعامل مع المشاعر.

هذا مفهوم خطأ. فأصحاب نمط الشخصية الأزرق يفهمون المشاعر، على الرغم من أنهم يخفون عواطفهم، كما أنهم سيتذكرون بالتأكيد ردود الفعل المختلفة لكل فرد. لكنهم سيناقشونك بالمنطق، حتى عند مواجهة مشكلات في العلاقات؛ ما يزيد الأمور سوءاً في كثير من الأحيان؛ لأنهم لا يعيرون اهتماماً كبيراً للأمور العاطفية أو حتى البكاء. وهذا كفيلاً بأن يجعلهم ينسحبون تماماً. وأكثر من أي لون آخر، يحب أصحاب نمط الشخصية الأزرق من يصحبونهم. من الأسهل التعامل مع المشكلات الموجهة نحو المهمات. إذ يمكن تقسيمها إلى الأجزاء المكونة لها وتحليلها. ويستغرق هذا وقتاً، لكن سلوك أصحاب نمط الشخصية الأزرق يؤدي إلى قدرة رائعة على حل المشكلات. إن قدرة أصحاب نمط الشخصية الأزرق على التحمل رائعة، وإذا قرروا التغلب



على أشد الصعاب، فإنهم سيفعلون ذلك. والخطر الحقيقي الوحيد الذي يحدث بهم هو نفاذ الوقت.

ونظرًا لأنهم بارعون في وضع الخطط، فسيقومون بوضع قوائم طويلة مع الخطوات المتتالية. تمامًا كما هي الحال مع سلوك أصحاب نمط الشخصية الأحمر، ويعتبر أصحاب نمط الشخصية الأزرق أنه من الطبيعي أن يجتمعوا مع الخصم، ولكن بينما يحاول أصحاب نمط الشخصية الأحمر تدمير أية عقبات في طريقهم، فإن أصحاب نمط الشخصية الأزرق سيفصلون كل عقبة عن الأخرى شيئًا فشيئًا بشكل منهجي.

ومع ذلك (وهذا شيء يجب مراعاته عندما يكون لديك شخص نمط شخصيته أزرق قريب منك) يكونون أكثر اهتمامًا بالعملية نفسها من تحقيق الهدف. وسيكون المسار نفسه أكثر أهمية من الوجهة. ويمكن أن يعني منظور أصحاب نمط الشخصية الأزرق طويل المدى أنهم يعتبرون العقبات مشكلات مثيرة للاهتمام في حد ذاتها، ويمكن حلها عندما يصلون إليها في قائمتهم. باختصار، تكمن قوة أصحاب نمط الشخصية الأزرق أثناء تعاملهم مع العقبات في أنهم يحللون بشكل موضوعي، ولا يصبحون عاطفيين للغاية. إنهم يأخذون الوقت اللازم لتغيير الحال من سيئ إلى جيد - حتى لو كان ذلك سيستغرق وقتًا طويلًا.

## الملخص

إن الطريقة التي نتصرف بها في مواجهة العقبات تتوقف على طبيعة الموقف، بالإضافة إلى الصفات الشخصية الأخرى. وتؤثر القوى الدافعة، ومستويات التطور، والحالة المزاجية، والكفاءة، والدافع العام، والثقة بالنفس في كيفية مواجهتنا للمشكلات وإدارتها عند ظهورها. إن نموذج ديسك لتقييم الشخصية - مثل جميع النماذج الأخرى المماثلة - لديه نقاط ضعف فيما يتعلق بإعطاء وصف دقيق بنسبة 100% لكيفية تصرف فرد معين تحت الضغط. ولكن يمكن أن يساعدنا على فهم أهم المكونات الأساسية لسلوك شخص ما.

أنا متأكد تمامًا من أنك تألف بعض الأمثلة لتلك الأوصاف. وقد تقدم لك هذه الأمثلة بعض الأدلة على كيفية النظر إلى العقبات التي ستواجهها. ومن واقع تجربتي الخاصة، أعرف أنه من الممكن تعلّم كيفية التعامل مع العقبات. وإحدى أفضل النصائح التي تلقيتها هي محاولة النظر إلى الوضع كما هو بالفعل، لا تضخيمه أو التقليل من شأنه بناءً على استجابة عاطفية، ولكن مجرد التفكير فيما يحدث بشكل محايد قدر الإمكان.

إن الكلام سهل دومًا، ولكن الفعل ليس بذات القدر من السهولة. إنه أسهل بالنسبة للأنماط التي تميل للمهام المحددة، مثل أصحاب نمط الشخصية الأحمر والأزرق، مقارنة بالأخضر والأصفر الذين يركزون بشكل أكبر على الأشخاص. ولا يوجد حكم تقديري في هذا، لكن أصحاب نمط الشخصية الأحمر غالبًا ما ينجحون بسبب صمودهم في مواجهة الشدائد.

إن كل عقبة تعرضت لها في حياتك هي ردود فعل من العالم الذي تعيش فيه. وعليك أن تدرس هذه العقبات لمعرفة مدى فائدتها لك. فارضُ بالأمر كما هو. وتعلّم دائمًا من أخطائك. وهذا قول شائع، أليس كذلك؟ ربما هو كذلك. ولكن يمكنك التعلّم من أخطاء الآخرين أيضًا. واعلم أنك لست مركز الكون.

## كيف يتعامل مؤلف هذا الكتاب مع العقبات؟

مكتبة  
t.me/soramnqraa

كما رأيتم بالفعل، لقد قابلت بعض العقبات المضيئة في الحياة. وواجهت كل شيء يمكن تخيله، من احتراق السيارات إلى الهجوم الإعلامي. ويوضح التصنيف الذي ذكرته في الفصل السابع شعوري تجاه هذه المواقف المختلفة. وبشكل إجمالي، إن العقبات الشخصية المرتبطة بالعلاقات كانت أكثر صعوبة بالنسبة لي من تلك المتعلقة بعلمي. وقد ينطبق الأمر ذاته عليك.

### اختبار واقعي

إذن، فأنا أجد التعامل مع العقبات، أليس كذلك؟ من ضمن أساليبي للتعامل مع العقبات والمحن أن أتقبل أنها جزء من الحياة. وأنا أعرف من واقع تجربتي أنه من المستحيل أن أهرب منها تمامًا؛ لذا توقفت أيضًا عن المحاولة. فأنا أبذل قصارى جهدي كمؤلف ومحاضر وزوج وأب. ولا أحصي ما أتمتع به من نعم مسبقًا. كما أنني لا أضع خططًا لمواجهة التجارب السلبية. فأنا أتعامل معها حين ظهورها.

لقد وجدت أنه من المهم أن أفرّق بين المواقف التي يمكنني التأثير فيها والأمور التي لا يمكنني التأثير فيها. وعندما يتعلق الأمر بتحمل مسؤولية نفسي، أنفذ ما أنصح به.

الأمور التي يمكنني التأثير فيها:

- ما أفعله.
- ما أحجم عن فعله.
- الطريقة التي أتفاعل بها مع ما لا يمكنني التأثير فيه.

على سبيل المثال، يمكننا أن نأخذ بعين الاعتبار الصخب الإعلامي الذي أثاره كتابي *محاط بالحمقى* في موطني السويد عام 2018. لقد كان الكتاب يدور حول أساسيات تحليل ديسك لتقييم الشخصية، والألوان الأربعة، وكان بمنزلة مقدمة للسلوكيات والسمات النفسية للشخصية في التعاملات اليومية. لقد كنت أرغب في إثارة فضول الناس تجاه هذه الموضوعات؛ لأنني اعتقدت أن هناك العديد من الصراعات غير الضرورية في حياتنا اليومية بسبب سوء التفاهم العادي البسيط. لذا استخدمت نموذجًا مناسبًا، وألفت عنه كتابًا. وكان الأمر ينطوي على مخاطرة إلى حد ما. ففي النهاية، نموذج تحليل ديسك موجود ومستخدم في العالم منذ أكثر من أربعين عامًا. وهناك ما يقرب من خمسين مليون تحليل صممت بأكثر من أربعين لغة. وبغض النظر عما تظنه عن هذه الأساليب، فهي موجودة. والعديد من الأشخاص يستخدمونها.

بعد ما يقرب من أربع سنوات على طرح الكتاب للبيع في السويد (الذي باع ما يقرب من مليون نسخة)، أثار انزعاج وحفيظة بعض الأشخاص للغاية لدرجة أنهم قرروا أن يفعلوا شيئًا حيال هذا الأمر.

لقد بذل مجموعة من منافسيّ – من المحاضرين والمؤلفين والمستشارين والعديد ممن يعملون في مجال علم النفس – ما في وسعهم ليهاجموا الكتاب علنًا، ويهاجموني أنا شخصيًا. ولم يكن هناك الكثير من المعارضين، لكنهم كانوا صاخبين للغاية.

بالطبع، لم يكن الأمر ممتعاً. وكأي شخص آخر، أفضل الحال عندما يعجب الناس بما أفعله ويقدرونه.

على الجانب الآخر، لم يكن النقد غير متوقع، فكتاب محاط بالحمقى نال شهرة واسعة، بحيث صار النقد أمراً لا يمكن تحاشيه. فالكتاب كان في كل مكان. وكان النقاد قساة إذ كانوا يقولون: الكتاب سخيف، بلا معنى، وهو إهدار للورق. أما بالنسبة للنقد الذي وُجّه لشخصي فهو أنني كنت محتالاً محدود الذكاء لا يعرف عما يتحدث. فلماذا بعد كل هذا لم أستسلم؟  
ما الذي فعلته لأتعامل مع هذا؟

### مسئوليتي: ما فعلته

كنت أتخذ رد فعل وقتما أستطيع. لقد قرأت النقد حتى فهمت جوهر الشكوى. وخلال العديد من البرامج الإذاعية والصحف، قدمت حججي وتفسيراتي لهذه الانتقادات. فقد كان النقاد محققين في بعض النقاط. ففي النسخ الأولى من كتاب محاط بالحمقى، لم أكن منتبهاً لبعض الألفاظ، وهذا بوسعه أن يؤدي إلى سوء التفاهم؛ لذا صوبت هذه الألفاظ في النسخ التالية. لكننا هنا نتكلم عن تفاصيل خاصة بالكتاب.

هذا هو كل ما كان بوسعي فعله. كما أنني استمررت في العمل على كتيبي الجديدة ومواضيع محاضراتي. كما استمررت في نشر المعرفة عن السلوك والسمات النفسية للشخصية في التعاملات اليومية. وكان جدول مواعيدي حافلاً بالعديد من المناظرات، لم يكن بوسعي القيام بأي شيء آخر.

### مسئوليتي: ما لم أفعله

كان عليّ أن اختار الأفعال التي يجب عليّ تجنبها. وعندما زاد عدد المنتقدين الذين انضموا إلى جوقه الشكاوى، كنت مدعوراً. لكن بما أنني لم أتمكن من فعل أو قول أي شيء لتغيير آرائهم – هم بالطبع لهم آراؤهم الخاصة التي تُحترم – فببساطة لم أرد. وتوقفت عن قراءة ما يقولونه. وكانت هذه هي طريقتي للتعامل مع ما لا يمكنني التأثير فيه.

## مسئوليتي: رد فعلي

يمكنني أيضًا التحكم في ردود فعلي. لقد اخترت ألا أتفاعل مع ما قاله بعض النقاد القاسين. وحيث إنني عانيت أزمت كبيرة في الحياة، فلم يؤثر في الأمر بشدة. وكانت ردود الفعل الإيجابية التي تلقيتها من قرائي قد طفت على صوت القلة المنتقدة. فلقد كان صندوق رسائلي يكاد ينفجر من رسائل التشجيع المؤيدة التي جعلت أي نقد باهتًا.

ومن الواضح أنني لم أكن محصنًا تمامًا. وبالتأكيد، لم يكن من دواعي سروري أن يقول الآخرون أشياء على لساني لم أفلها، لكنني لم أر أي سبب يدفعني لتصحيح كل هذه الخيالات عني أو عن كتبي. فمن يرد أن يجد فيك عيبًا، فسيظل يبحث عنه دومًا. وبالمناسبة، الأشخاص أنفسهم يقرأون هذه الكلمات الآن وهم يشحذون أقلامهم للانقضاض على هذا الكتاب أيضًا.

وبينما أصبح نقاد معينون أكثر إزعاجًا بشكل متزايد، ذكّرت نفسي لما أفعل ما أفعله. فأنا أفعله لأنني أردت أن يستكشف الناس طريقة للتواصل بعضهم مع بعض، وأن يتحلوا بالفضول فيما يتعلق باكتساب المزيد من المعرفة بالذات. لكن، وهذا مهم، ليس لدي أي طموح بأن أقتع هؤلاء الأشخاص الذين ليس لديهم أي اهتمام بما أكتبه. فأنا لا أفرض رأبي على أي شخص آخر، وينبغي ألا أفعل. وإذا رفض الناس الاستماع؛ فابتعد عنهم بكل بساطة. وإذا ظننت أن كتابًا ما سيئًا - فضعه جانبًا والتقط غيره.

رسالتي لكم هي: حاولوا أن تكون ردودكم على مستوى الحدث بالنسبة للأشياء التي لا يمكنكم التأثير فيها بأية حال من الأحوال. فالقلق حيال ما قد يظنه الأشخاص الآخرون مضيعة كبيرة للوقت والطاقة.

وكما قال «وينستون تشرشل»: «لن تصل إلى وجهتك أبدًا إذا توقفت وقذفت كل كلب ينبح بالحجارة».

## التعلم من الحياة

يمكنك أن تخرج برؤى مهمة من العقبات والانتكاسات التي تواجهك. فعندما يهاجمك الناس بدلاً من الاختلاف معك بشأن رسالتك التي تقدمها، وعندما يحطون من قدرهم بهجمات شخصية بدلاً من أن يجروا نقاشاً موضوعياً، فهم يعلمون أن موقفهم ضعيف. وليس هناك داعٍ لأن تقلق حيال موقفهم هذا. فموقفهم يقول عنهم الكثير لا عنك.

## لون نمطي الشخصي

كما سبق أن نوهت في كتابي *محاظ بالحقمى*، يتفاعل الأشخاص ذوو الأنماط السلوكية المختلفة بطرق مختلفة مع النتائج السيئة. فأصحاب نمط الشخصية الأحمر يميلون للاستماع حتى النهاية، ويغضبون، ثم يشنون الهجمات المرتدة. إن اللون الأحمر في تحليل نمط شخصيتي طاع للغاية. وهناك العديد من الأشخاص ممن لا يدركون هذا، لأنني أعرف كيف أسيطر على هذا الجانب في شخصيتي متى دعت الحاجة. وهذا يتطلب مجهوداً، وفي بعض الأحيان أفضل في السيطرة على الأمر عندما أسمح لمشاعري بأن تكون لها اليد العليا. وسل أي شخص يعرفني جيداً. فأنا لست شخصاً لطيفاً للغاية على الدوام في التعامل. لكن هذا أيضاً أحد الأسباب الرئيسية التي دفعتني لأتعلم التفكير قبل الرد أو التفاعل.

يشعر أصحاب نمط الشخصية الأصفر بالإهانة سريعاً، ويصابون بالاكنتاب كرد على الإهانة. ويمكن أن يؤدي تلقي النقد الشخصي إلى إيذاء الشخص صاحب نمط الشخصية الأصفر بشدة؛ لأن هذا النقد يصيب قلبه مباشرة. ولا يبدو الأمر جيداً؛ فماذا سيقول الجميع؟ ربما يكون سقوط أصحاب نمط الشخصية الأصفر من مكانتهم هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث لهم. فغورهم سيجعلهم يعانون تماماً بسبب هذه الضربة. ولحسن الحظ، يتمتع أصحاب نمط الشخصية الأصفر بأليات دفاع متطورة؛ لذا فهم يتخلصون من معظم الأشياء بسرعة إلى حد ما. وفي غضون أسبوعين، يكون كل شيء قد عاد إلى طبيعته.

إن نسبة الأصفر في نمط شخصيتي عالية أيضًا. وأنا أجد نفسي ضمن أصحاب نمط الشخصية الأصفر عندما يتعلق الأمر بمدى الألم الذي يسببه الانتقاد، ولكن يحدث هذا فقط إن جاء هذا الانتقاد من أشخاص أهتم بأمرهم - عائلتي بشكل أساسي؛ فهذا كفيل بإيدائي. وعندئذ أتخذ وضعية الدفاع، وأحاول أن أجعل نفسي في مظهر أفضل. وهذا فعل غير ناضج. نعم أنا أعرف هذا.

أما بالنسبة للأشخاص الذين يطفى اللون الأخضر على نمطهم السلوكي، فهم حساسون للغاية للنقد، ويأخذون كل شيء تقريبًا على محمل شخصي. ومن السهل أن تحطم شخصًا من أصحاب نمط الشخصية الأخضر، إذا كنت بغيضًا بالفعل. فأصحاب نمط الشخصية الأخضر يهينهم كل شيء تقريبًا، وغالبًا ما يكون الأمر قاسيًا عليهم للغاية دون مساعدة خارجية. وأيضًا يتمتع أصحاب نمط الشخصية الأخضر بذاكرة جيدة عندما يتعلق الأمر بالظلم الذي تعرضوا له.

اللون الأخضر في تحليل نمط شخصيتي ليس له أي وجود.

أما بالنسبة لسلوك أصحاب نمط الشخصية الأزرق، فهو سلوك شائق؛ لأنهم ببساطة يعزلون أنفسهم عن الأمر. فهم محللون مهتمون بالمهمات، ومهتمون بشدة بالحقائق والتفاصيل. فبإمكانهم أن يحدقوا إلى وجهك بوجه خال تمامًا من أي تعبير، بينما أنت تهذي وتثرثر. ثم يطلبون منك أن تكتب كل ما قلته؛ لأنهم يرغبون في التفكير في كل ما قلته في هدوء وسكينة. وبهذه الطريقة يمكنهم تجزئة حججك إلى أجزاء صغيرة.

يتساوى اللون الأزرق في نمط شخصيتي مع اللون الأحمر. وهذا هو السلوك الذي أميل إليه عندما يندفع الناس من حولي، ولا يعرفون ما الذي يفعلونه. وقد اعتاد بعض الأشخاص تقدير هذا، لكن الآخرين يظنون أنه أمر مزعج للغاية أن أتذكر كل كلمة قلت في آخر مقابلة.



## الملخص

أكرر، هذا ليس علمًا دقيقًا. إن الناس معقدون، ولكن مع تحليل مبسط كذلك مثل هذا، يمكنك البدء في فهم المزيد من ردود فعلك، وربما العثور على تفسيرات لسبب شعورك بطريقة معينة.

تذكر أنه على الرغم من أنك لست مسئولاً عما يقوله الآخرون أو يفعلونه لك، فأنت مسئول عن كيفية اختيارك للرد.

أعتقد أن هذه هي طريقتي لكي أقول لك فُكر بإيجابية.

ولكن ماذا لو لم يكن من الممكن التفكير بشكل إيجابي؟ ماذا تفعل بعد ذلك؟ ستجد الإجابة في الفصل التالي.

## نزوعنا للتركيز على الأمور السلبية

دعنا نتأمل لحظة السبب الذي من أجله قد يمكن تصور تجاربنا الحياتية على أنها انتكاسة.

كلنا مررنا بالمواقف ذاتها. فربما كنت تقود سيارتك في مكان ما، وفجأة أصبح كل شيء بطيئاً. ولأسباب غير معروفة، تجد نفسك عالقاً في الزحام، وكل شيء لا يتحرك. فلا يمكنك أن ترى إن كان هناك حادث أو أي شيء قد يسبب مشكلة. والآن أصبحت عالقاً في الطريق ساعة. وفجأة تتحرك السيارات. وبيطء شديد تسير معها وأنت تسب.

وعندما تصل إلى مكان بدء الزحام المروري، تجد أنه لا يوجد أي شيء هناك. فليست هناك سيارة معطلة. ولا فرع شجرة يقطع الطريق. ولا يوجد أي تفسير. ما عدا شيئاً واحداً...

...أجمل غروب شمس قد شاهدته في حياتك كلها، إنه يعقد لسانك أنت والآلاف من السائقين الآخرين.

أمر لا يصدّق، أليس كذلك؟

«أمر لا يصدّق» معقول هي عبارة لطيفة لوصف الأمر؛ لأن هذا لن يحدث أبداً. فلن يكون غروب الشمس خلافاً لدرجة تجعل الأشخاص يقفون بسياراتهم. وعلى الجانب الآخر... إذا كان هناك حادث كبير، فمن المؤكد أنهم سيبتئون،

وسيلقون نظرة طويلة على ما حدث. هل هذه ساق تتدلى؟ أظن أنني رأيت بعض الدماء.

## ما برمجت عليه عقولنا

إذا سألنا علماء الأعصاب، فسيشرحون لنا أن هذه هي الطريقة التي جُبلنا عليها: فنحن في بحث دائم عن المشكلات والمخاطر؛ لأن هذا الأمر زاد من فرصنا في البقاء ذات مرة عندما كنا نعيش في البرية. والنسخة الأقصر لتفسير الأمر هي أن وعينا في بحث دائم عن الأشياء التي من المحتمل أن تسوء. وليس هناك خطب فيك. فمخك مبرمج لكي يعمل بهذه الطريقة. وربما لو لم يكن يعمل بهذه الطريقة، لانقرض الجنس البشري برمته منذ عهد بعيد. فإذا لم نتمكن من التعرف على الخطر المحدق بنا منذ أربعين ألف عام مضت؛ لربما صرنا جنسًا لا يعيش طويلًا.

وفي الوقت الحاضر، هناك فوائد أقل لهذا السلوك في البحث عن المشكلة. لكننا مع هذا نفضل الأمر ذاته. وهذا أحد أسباب عمل وسائل الإعلام بالطريقة التي تعمل بها. فهي تصدمنا بالعناوين الرئيسية الضخمة التي تدعي أن هذا الأمر أو ذاك كارثة. إذ إن الأخبار الجيدة من الصعب أن يكون لها مكان في صحف اليوم. لماذا؟ لأن العناوين الرئيسية التي تنذر باقتراب نهاية العالم تحقق مشاهدات على الإنترنت أعلى من الأخبار الجيدة. فالكتابة عن الحرب والقتل والموت والكوارث المناخية والفواجع تجذب الانتباه أكثر من قراءة خبر يقول إن الشمس مشرقة، وأن هناك شخصًا ما قد حصل على وظيفة.

لقد كنت مدمنًا متابعة الأخبار لسنوات عديدة. وبعد الاستماع لعدد من التقارير في السيارة في طريقي من العمل إلى المنزل، كنت أصل للبيت قبل الساعة السادسة حتى أشاهد الأخبار في التلفزيون. ثم أشاهد برنامجًا إخباريًا آخر عند السابعة ونصف. وبعد ذلك آخذ استراحة حتى يحين موعد البرنامج الإخباري الأطول عند التاسعة. وقبل أن أوي إلى الفراش مباشرة، أكون متخفًا بأخبار آخر الليل. وعندما يحين ميعاد النوم، أكون قد ألممت بأخر

المستجدات من جرائم قتل، وهجمات إرهابية، وحروب، وصراعات، وأزمات اقتصادية، وقضايا احتيال، وكوارث طبيعية.

وبالنظر إلى الماضي، ليس لديّ تفسير جيد لسبب إقبالنا على معرفة الكثير من الأخبار (السيئة). كنت عالقًا في هذه العادة. لكن في النهاية، نجحت في التخلص منها، وهذا من أفضل الأشياء التي قمت بها.

في الوقت الحاضر، يجب أن تتمتع بتركيز يفوق إمكانات البشر تقريبًا لتجنب الوقوع في دوامة سلبية. بعد تصفح الإنترنت وفقدان إيمانك بالإنسانية تمامًا، عليك أن تشرب زجاجة من العصير، وتتناول علبه من الشيكولاتة لاستعادة درجة من الأمل.

كان عدم مشاهدة الأخبار بالنسبة لي وسيلة لإبقاء ذهني صافيًا وغير مشوش. وإذا حدث شيء خطير حقًا، فأنا سأسمع عنه بطريقة أو أخرى.

## المزيد من الأفعال = المزيد من الأخطاء

قد تنتج عن أخطائنا أنماط فكرية سلبية مؤلمة. إذا فكرنا في أنجح الأشخاص الذين يمكننا تخيلهم، فسنجد أنهم جميعًا ذوو توجه عملي للغاية. وكثير منهم يكرهون الثرثرة؛ ولا يريدون سماع الخطط المستقبلية الحاملة للممكنة، أو التحدث عن كل ما قد يحدث. ويريدون معرفة ما سيحدث.

إذن، هم يتحركون. وينطلقون أولاً، ثم يسألون لاحقًا. وهذا يقودنا إلى ملاحظة شائعة.

على الرغم من أن بعض الأشخاص يتخذون إجراءات بشكل أسرع وأكثر تكرارًا، فإن هذا لا يعني أن الأمر ينتهي دائمًا بالأفضل. بالطبع لا. وبعبارة لطيفة، أحيانًا تكون ردود فعلنا سريعة وخاطئة. إن سرعة اتخاذ القرار وحدها تعني أن هؤلاء الفاعلين يرتكبون أخطاء أكثر من غيرهم.

وسيتعرضون للآذراء في بعض الأحيان من أجل هذا. وعلم النفس مثير للاهتمام في هذا الصدد، لأن ارتكاب الأخطاء وإحراج نفسك أصبح يُنظر إليه

بقسوة شديدة اليوم. ويجب أن يكون كل شيء مثاليًا، ويجب ألا يبدو أي شيء سيئًا أو مهملاً. فالسعي إلى الكمال صار أمرًا موجودًا في كل مكان.

ارتكاب الأخطاء هو، بالطبع، شيء مؤلم. ويمكن للأخطاء أن تتسبب في وجود الانتكاسات، ثم تخلف لديك شعورًا بالضيق. لكن ارتكاب الأخطاء أحيانًا يُعد أمرًا لا مفر منه؛ وهذا جزء من عملية التعلم. والأخطاء والأغلاط هي مجرد تعليقات تخبرك بأن هذا الشيء عينه لم ينجح، فجرب شيئًا آخر.

إن عدم ارتكاب الأخطاء يعني تعلم القليل جدًا من المعارف المفيدة. ولا يوجد تقريبًا ما يعلمك شيئًا معيّنًا أكثر من القيام بهذا الشيء بشكل خطأ من البداية. ومع ذلك، فالكثير من الناس يترددون خوفًا من الأخطاء.

يجب ألا تخاطر بعملك أو بزواجك باسم ارتكاب الأخطاء، لكن تقبل أن الأخطاء عقبة ضرورية لا يمكنك تجنبها.

## ما أسوأ أخطائك؟

حان الوقت لقليل من التمرين. اكتب أسوأ أخطائك في الحياة، الأوقات التي أخرجت فيها نفسك حقًا، أو ربما فعلت شيئًا مخزيًا. ولا أقصد عثراتك، لأنها يمكن أن تكون أشياء لا علاقة لها بأفعالك. لا، هذا يتعلق بالخيارات التي اتخذتها بنفسك - قائمة بأخطائك.

ولست بحاجة إلى إظهار هذه الورقة لأي أحد. كما أنك لست بحاجة إلى نشر قائمتك على لوحة إعلانية ليراها الجميع. لكن صف سلوكك بشكل كامل وبالتفصيل. وكن صريحًا في ذلك. ولا يكفي مجرد التفكير في موقف معين؛ لأن عقلك سيحميك من الكراهية، وسيستحضر الكثير من آليات الدفاع.

مثال لما يمكنك كتابته:

كنت سأذهب لأتجاذب أطراف الحديث مع هذه الفتاة، لكنني كنت معجبًا بها للغاية وشعرت بتوتر شديد، تناولت القليل من الشراب قبل أن أتقدم منها. ولسوء الحظ، كان ما شربته كثيرًا، وعندما استجمعت قواي أخيرًا للتحدث معها، لاحظت رائحة أنفاسي المضطربة، وقالت لا شكرًا لك.

الآن يمكنك أن تكتب ما تعلمته من هذا:

إن تناول الشراب فعال أيضًا في إخافة الفتيات ذوات الذوق الرفيع. وسأضطر إلى إيجاد طريقة أخرى لاستحضار شجاعتني في المرة التالية.  
مثال آخر:

سأل الرئيس في العمل في الاجتماع الصباحي عما إذا كان الجميع راضين عن نظام المؤسسة الجديد، ثم (أمام المجموعة الكاملة المكونة من خمسة وعشرين شخصًا) اخترت الشكوى من الجوانب السلبية للنظام الجديد وانتقاد الرئيس بسبب قرارات معينة. ولسوء الحظ، استُدعيت بعد ذلك إلى مكتبه، وتلقيت توبيخًا، وشكك في حكمي، وأدرك الآن أن المطاف قد انتهى بي على قائمته للحمقى.

إذن، ما الذي تعلمته من هذا؟

تعلمت أنه حتى عندما يطلب المدير بعض الملاحظات الصادقة، يجب أن أعبر عن نفسي بحذر واحترام. وبالنظر إلى غروره، يجب أن أقدم دائمًا ملاحظات سلبية عندما نكون فقط بمفردنا، بدلًا من القيام بذلك أمام الفريق كله.

إذن، ما الذي تقوله؟ هل نجرب هذا؟ كرس بضع دقائق لهذا قبل أن تستمر في القراءة. وأنا أضمن لك أن تجد أفكارًا ملهمة مفيدة عندما تفكر في الدرس الذي يمكنك تعلمه.

خطئي	ما تعلمته منه

وكما ترى، إن ارتكاب الأخطاء ليس أمراً سلبياً تماماً. وهناك الكثير من المعرفة التي يمكن أن تكتسبها هنا. فبمجرد أن تكتشف أنك ارتكبت خطأ، كبيراً كان أم صغيراً، ستجد أن هناك فرصة لتعلم أشياء جديدة، وتكييف سلوكك أو تغيير توجهك، أو أيًا كان ما ستتعلمه.

وكما جرت العادة، القول أسهل من الفعل. فأنت بحاجة إلى تدريب نفسك حتى تحسّن بوعي قدرتك على التعامل مع الأخطاء بهذه الطريقة. وربما يتطلب الأمر وقتاً حتى يصير طبيعياً، لكن هذا لا يعني أنه ينبغي لك التوقف عن المحاولة. بل إن الأمر تماماً مثل تعلم القيادة، يكون صعباً في البداية. لكن بعد فترة لا تفكر أيضاً في كل شيء تفعله خلف عجلة القيادة، بل أنت تقود فقط. لا تدع الخوف من الأخطاء يكبلك؛ فهذا سيكون أكبر خطأ ترتكبه على الإطلاق.

## مرحبًا بك في وادي التسويق!

تخيّل أن هناك فكرة مذهلة تبادرت إلى ذهنك، أو أنك فكرت في شيء قيمّ حقًا. ربما تكون قد واثقت فكرة في العمل، وربما تكون هذه الفكرة شيئاً قد يمنحك دفعة في حياتك المهنية؛ أو ربما يكون إنشاء مشروعك الخاص الذي حلمت طويلاً به أنت وشريكة حياتك هو كل ما في الأمر.

### سأبدأ... قريبًا

إن هذه الفكرة عبقرية للغاية وملحة، إنها مهمة وحيوية بالنسبة لمستقبلك... لدرجة أنه ينبغي لك التفكير فيها ملياً مرة أخرى.

أنت في حاجة إلى انتظار الفرصة المناسبة. ربما يصبح الجو أفضل. وربما يكون الوقت المتأخر هو الوقت المناسب لكي تشرع في العمل. عندما تشعر بأنك أقوى، وأكثر راحة، وأكثر تحفيزاً. وعندما تتحد الكواكب، أو عندما ينتهي الركود. أو عندما تنخفض الضرائب أو ترتفع الأسعار. نعم، قريباً...

ومن ثم، تضع مشروعك اللامع جانباً للاستخدام المستقبلي. وبين الحين والآخر، تتذكر فكرتك، لكن لن يبدو أبداً أن الوقت المناسب قد حان لتنفيذها. أو قد لا يكون لديك متسع من الوقت. أو قد يكون من الصعب أن تقرر ما إذا كان هذا المشروع فكرة جيدة حقاً أم لا.



وبعد فترة، لن تفكر فيها ثانية. والآن ذهبت الفكرة بلا رجعة. لقد توارت في الكون، ودفنت مع نياتك الحسنة. ولن تلحظ حتى أنك قد انتقلت إلى ذلك المكان المسمى وادي التسويف.

## أين هو وادي التسويف؟

يقبع وادي التسويف داخل كل منا. فلكل منا عنوان فيه. نهرب إليه عندما يتوجب علينا أداء مهمة معينة، لكنك لم تشعر بأنك تود أن تنفذها في الحال. وهنا تنتظر وتتردد وتخطط وتفكر. وتظل سلبياً بلا حراك.

في وادي التسويف، كل شيء يبدو عظيمًا على السطح. وكل شيء تقريبًا يسير كما ينبغي، ولا يبدو أن ثمة شيئًا بحاجة للتغيير. فهناك هدوء خادع. وليس هناك عجلة ولا توتر. فهناك يمكنك أن تكون على طبيعتك لبعض الوقت. وليس ثمة شيء مهم هناك. فلديك ما تحتاج إليه، ولا تعيش حياة سيئة. وعلى النقيض، فأنت مرتاح، مرتاح حقًا؛ لذا لا داعي للعجلة. إن كل شيء سيحدث - فيما بعد. والمشكلة مع وادي التسويف في الأساس هي أنك تشعر بالراحة فيه.

## من ستقابله هناك؟

ستقابل قاطني وادي التسويف الآخرين بالطبع. فهم أيضًا لا يظنون أن هناك داعيًا للعجلة. إنهم يتفهمون على أن هذا هو الوقت المناسب للتمهل في الأمور، والتأمل في الحياة قبل أن تلقي بنفسك في شيء لا تدري كنهه. وهم أيضًا لديهم أفكار وطموحات. وفي الواقع لديهم أدراج مكتظة بهذه الأفكار والطموحات. لكنها مؤجلة. مؤجلة لفترة طويلة. وفي وادي التسويف، يتحدث الجميع اللهجة ذاتها. وكلامهم كله مقوَّض للعزيمة.

تلك الفكرة الرائعة التي تباردت إليّ في شهر مايو. سأكتبها - فيما بعد.

نعم، بالتأكيد سأبدأ في التردد على صالة الألعاب الرياضية - فيما بعد.

سأبدأ بالفعل في ادخار بعض النقود من أجل المشروع - فيما بعد.  
 إن الدورة التدريبية تبدو شائقة. سألتحق بها - فيما بعد.  
 وأخيرًا، وظيفة أحلامي متاحة! بالطبع سأتواصل مع رئيس الشركة -  
 فيما بعد.  
 حان أن أذهب حقًا إلى زيارة أُمي - فيما بعد.  
 يجب أن نبدأ في الخروج ليلاً للتنزه أنا وزوجتي - فيما بعد.

المشكلة في وادي التسوييف هي أنه وادٍ كبير للغاية. بل مدينة عملاقة. وفي الواقع، إنه وادٍ مكتظ بالسكان بشكل غير طبيعي. فأغلب من صادفتهم في حياتك لكل منهم عنوان في هذا الوادي؛ وغالبًا ما يتزاورون ويتقابلون في الحدائق والمقاهي وساحات تناول الغداء، أو بعضهم في منازل بعض- ويناقشون كل شيء سيفعلونه لاحقًا في الحياة. إنهم يجلسون ويحلمون لحظات قليلة.

ويقولون سأفعل هذا فيما بعد.

دائمًا فيما بعد.

فيما بعد.

فيما بعد.

فيما بعد.

وغالبًا ما لا يفعلون حتى هذا. إنهم يستمرون فيما يفعلونه دومًا. ولهذا يتلقون النتائج ذاتها التي اعتادوها.  
 لكن هذا لا ينطبق عليك. فأنت طموح. وأنت ترغب في المزيد.

## هل من الممكن أن تهرب من وادي التسوييف؟

إذا كنت ترغب في الهروب من حالة الركود التي يتسم بها وادي التسوييف، فأنت بحاجة إلى بيع المنزل الذي تمتلكه فيه. فاعرضه للبيع. لكن هذه هي أقل مشكلاتك. وإنني أعدك بأن المنزل لن يبقى في العرض لفترة طويلة قبل أن

تلقى عرضاً مغرياً من شخص ما. لأن العديد من الأشخاص يرغبون في العيش هناك. فهم يحبون حقاً وادي التسويف. فهو مكان خادع، ويسهل الانجذاب إليه. إن القليل من سكان وادي التسويف سيحققون النجاح في أي شيء غير عادي. وهذا لا يعني أنه لا يوجد بينهم أناس جادون ومجتهدون، بالطبع لا. فالكثير منهم يعمل بجد، فلا تخدع نفسك. ليس هناك أي عيب في العمل بجد. لكن طموحاتهم، بل أحلامهم مستترة خلف قناع من اللامبالاة وفتور الهمة جراء الرضا المتخيل. وبمجرد أن ينتقل هؤلاء الأشخاص إلى وادي التسويف، يتصرفون كأنهم تركوا الحياة وراءهم. والبعض منهم ينتظر التقاعد فحسب. إن الأمر ليست له علاقة بالأشخاص الذين أنهكوا جسدياً من العمل اليدوي، أو سنوات من العمل الشاق؛ هذا وضع مختلف، وكمجتمع علينا أن ندعمهم. أظن أن الكثيرين يتطلعون إلى التقاعد لأنهم لا يريدون العمل. لكن لماذا لا يفعلون ذلك؟ لأنهم لا يشعرون بأنهم يفعلون أي شيء ذي معنى. إن وظائفهم الحالية لا تمنحهم أي شيء. وأماكن عملهم غير فعالة، ورؤساءهم أوغاد، وزملاءهم في العمل (بصراحة) ليسوا أفضل منهم كثيراً. فلماذا يريد أي شخص مواصلة العمل في مكان كهذا؟ أو ربما يبقون فقط بسبب زملائهم في العمل، لكن العمل نفسه لا معنى له.

يمكنك أيضاً شراء تذكرة إلى وادي التسويف، حيث يمكنك الجلوس في أحدث مقهى عصري، والتذمر من الحكومة، والضرائب، والأسعار، والشركات، والهجرة، والطقس، وكرة القدم، والتليفزيون، وأي شيء تريده ما دمت لا تضطر إلى تحمل المسؤولية عن وضعك.

## كيف تبدو الحياة في وادي التسويف؟

بطيئة. هناك حقيقة مذهلة عن وادي التسويف: مغادرة هذا المكان ليست شيئاً تفعله بهذه البساطة. لقد أحطت نفسك بأشخاص يدمونك في عدم القيام بأي شيء على الإطلاق. وإلا ستسبب في الكثير من الإزعاج. ومن الجيد أن

تكون على طبيعتك، ولكن إذا تميزت كثيرًا، وأعطيت انطباعًا بأنك فريد مقارنة ببقية السكان، فستعترض المشكلات طريقك.

هذا هو المكان الذي ستلتقي فيه أشخاصًا يعتقدون أنه من الإسراف أن تنفق أموالًا إضافية على المنتجات الطازجة، لكنهم لا يترددون في إنفاق القدر نفسه من المال على الوجبات الخفيفة.

إن توفير مائة دولار شهريًا أمر لا يمكن تصوره بالنسبة لجيرانك في وادي التسويق، لكن إنفاق المبلغ نفسه كل أسبوع على الشراب والتدخين لا يمثل مشكلة.

أيدفعون خمسين دولارًا شهريًا للاشتراك في صالة الألعاب الرياضية؟ لا، انس ذلك. لكن إنفاق ستين دولارًا شهريًا على اشتراك القنوات الفضائية مقبول تمامًا.

هذا هو المكان الذي ستجد فيه أيضًا أشخاصًا يعتقدون أنه من التبذير إنفاق الأموال لحضور دورة دراسية في نهاية الأسبوع، أو برنامج تعليمي لمساعدتهم على النمو وبناء مستقبلهم، ولكن من الغريب أنهم قد يشتركون أحدث حزام جوتشي بثلاثة أضعاف هذا المبلغ.

في وادي التسويق، تجد جماعات من الأشخاص لن يستثمروا أبدًا في أعمالهم الخاصة، ولكنهم سيدفعون بكل سرور هذا المبلغ مقابل جهاز آيفون 88، أو أي إصدار متاح منه؛ لأنه يجب أن يمتلكوا واحدًا منه فحسب.

لكن هناك أولويات أخرى أيضًا. فالزمن يسير بالطريقة ذاتها التي يسير بها في عالمنا خارج وادي التسويق. إذ حتى هنا، اليوم مازال أربعمائة وعشرين ساعة.

وفي وادي التسويق لديك جيران ليس لديهم متسع من الوقت مطلقًا لكي يذهبوا لصالة الألعاب الرياضية. لأن ثلاث أو خمس ساعات يوميًا في الأسبوع هو مقدار كبير من الوقت بالفعل. ومع ذلك يمكنهم أن يجدوا وقتًا لمشاهدة فيه التلفزيون لمدة ثلاث ساعات - يوميًا.

وفي وادي التسويق، ستصادف معارف يظنون أن إيجاد وقت للقراءة هو مشروع فاشل، لكنهم - ولسبب ما - يتمكنون من إيجاد وقت في يومهم لتصفح الفيسبوك وانستجرام ويوتيوب- يومياً.

ولسوء الحظ، لدينا أيضاً آباء يظنون أن ادخار بعض المال من أجل تعليم أبنائهم الجامعي أمر مكلف للغاية، لكن بإمكانهم أن يتحملوا نفقات السفر إلى تايلاند كل عام- بالدين، علاوة على فوائد نسبتها 20%.

وإذا سألت جيرانك عن كيفية تحقيق أهدافك، فلن يكون لدى الأغلبية ما تقوله. أهداف؟! ماذا تقصد؟ فسّر في الشارع ذهاباً وإياباً. واطرق الأبواب. واسأل كل من يفتح، ما أهدافك في الحياة، وماذا تفعل للوصول إليها؟ ربما لن يفهموا السؤال. ناهيك عن الجواب.

سأقولها بشكل أكثر صراحة: في وادي التسويق الجميع في طريقهم إلى... لا شيء.

أدرك أن هذا يمكن أن يبدو متعاليًا. لكن تذكر: أنا لا أقول إن سكان وادي التسويق أقل جدارة أو أهمية. ليس هذا ما أقوله. فكل الناس مهمون. ولا يهم عن نتحدث. فلكل فرد الحق نفسه في كل شيء في مجتمعنا. أنا لا أقول عبارات مكررة، ولكن هذا هو ما أؤمن به حقًا. يجب أن يحصل الجميع على الفرص نفسها.

لكنني أقول إن موقفهم من العالم من حولهم، ومن إمكاناتهم، وأهدافهم لن يساعدهم على المضي قدمًا في الحياة. إنهم يفقدون الفرص المتاحة أمامهم. هل تريد حقًا العيش في وادي التسويق عالقًا إلى الأبد في بيئة كل ما يهم فيها هو اللحظة الحالية، حيث تشكل الاحتمالات المستقبلية رؤية ضبابية لا يفكر فيها أحد حقًا؟

لا، أنت لا تريد ذلك. لأن هناك بدائل.

## أنت مرحب بك أيضًا في وادي الفائزين

نعم! وادي الفائزين! وهو مكان فيه عدد أقل كثيرًا من السكان الذين يقطنون وادي التسويق. وهذا يعني أن الأسعار فيه ستكون أعلى كثيرًا، لكن على نحو

عجيب هناك دائمًا تدفق من الناس الذين ينتقلون إليه سريعًا أيضًا. وأي شخص مرحب به لكي يبني منزلًا هنا في وادي الفائزين. لأن هناك الكثير من الأراضي المتاحة.

يقطن وادي الفائزين الأشخاص الذين يعيشون حلمهم، والأشخاص الذين يبذلون مجهودًا خرافيًا لتحقيق رؤاهم ولديهم حلم كبير. والذين لا يخشون من كم العمل اللازم لكي يحققوا أحلامهم. إنهم الأشخاص الذين عندما يشتري جيرانهم سيارة أفضل من سيارتهم، يتوجهون على الفور لتهنئتهم على ما اشتروه، ويطلبون منهم تجربتها في القيادة. فهم من يفكرون بينهم وبين أنفسهم في أنهم عليهم العمل بشكل أكثر جدية حتى يتمكنوا من شراء سيارة جميلة كهذه.

هنا تكون ملهمًا بنجاح الآخرين بدلًا من أن تخافه. ولن تستخف أبدًا بحلم أحد، أو طموحه ليصل لمكان أعلى. وبدلًا من أن تقدم شرحًا للأسباب التي تجعل من فكرتك فاشلة، سيقول لك جيرانك في وادي الفائزين على الفور: فكرة رائعة، كيف ستنفذها؟ وغالبًا ما سيعرضون عليك المساعدة.

هنا في وادي الفائزين يرى الناس الفرص. وهم يؤمنون بالتغيير، لكنهم يعلمون أنه يجب أن تعمل من أجل هذا. إنهم يدركون أن التخطيط الجيد للمستقبل يحتاج إلى ما هو أكثر من المشاركة في المسابقات وانتظار الفوز بالجوائز. إن الجميع في وادي الفائزين عملوا لكي يصلوا إليه. فليس ثمة من يصل إلى هناك عن طريق الميراث أو عن المصادفة.

في وادي الفائزين يعلمون أن المليونيرات ليسوا العصاميين وحدهم، إنهم يفهمون أن كل شخص يصنع نفسه، لكن الناجحين وحدهم هم من يعترفون بذلك.

## كيف تبدو شوارع وادي الفائزين؟

وادي الفائزين هو المكان الذي يعيش فيه كل رواد الأعمال الناجحين. النخبة من الرياضيين، والمديرين التنفيذيين، والمؤلفين، والأطباء، والمحامين، ورجال الأعمال، وكل شخص نجح في مجال ما. إن المتفوقين في كل مجال يمكنك التفكير فيه يعيشون هناك.

لكن الممرضة التي- على الرغم من حقيقة أنها يجب أن تعول أمها المريضة - تمكنت من ادخار القليل للمستقبل تعيش هنا أيضًا.

واللاجئ الذي أبى الاستسلام بعد رفض طلب تقدمه للوظيفة 784 مرة، لكنه يعمل الآن في بنك محلي يعيش هنا أيضًا.

والشخص الذي يعاني عسر القراءة، ووصم بأنه غبي طوال اثني عشر عامًا من الدراسة، ويدير الآن شركته الخاصة التي يعمل بها مئات الموظفين، بنى لنفسه منزلًا جميلًا أيضًا في وادي الفائزين.

في وادي الفائزين، وسط المليارديرات الجدد الذين كَوَّنوا ثروتهم من العمل في مجال تكنولوجيا المعلومات، ستجد المؤلف الذي تمكَّن، بعد أن قضى نصف عمره في مواجهة الرفض، من نشر مؤلفاته.

ستجد السباحة التي فازت بالبطولة المحلية على الرغم من حقيقة أنها دون ذراعين.

المرأة التي استجمعت قواها، بعد سنوات من التعرض لسوء المعاملة، لتبلغ الشرطة عن زوجها، والتي على قدر كافٍ من الشجاعة الآن لكي تترك المنزل بعد حلول الظلام - أين تعيش مثل هذه المرأة؟ في وادي الفائزين.

إن أي شخص قد يكون جارك في وادي الفائزين - من الشخص الذي رفض قرض البنك لكي يبدأ مشروعه، وبدلاً من ذلك ذهب وحصل على عمل إضافي كعامل نظافة في فترة الليل ليدخر المال الكافي، وهو الآن يمتلك سلسلة من ثلاثين صالة ألعاب رياضية يعمل بها مائة موظف... إلى مريضة السرطان التي قيل لها إنها ليست لديها أية فرصة للنجاة، وبعد خمس سنوات أصبحت مشغولة بالتدرب من أجل سباق ماراثون مدينة نيويورك.

## هنا يعيش كل من يؤمنون بأنفسهم

في وادي الفائزين ستجد كل شخص اختار أن يؤمن بنفسه، بدلاً من الاستماع للآخرين. وستجد هؤلاء الذين رفضوا أن يصدِّقوا أن الأمر كان مستحيلًا، والآن يقفون هنا أقوى مما كانوا هم أنفسهم يتمنون.

وادي الفائزين مكان يحلو العيش فيه. فعندما يجتمع الناس هنا في الأمسيات، لا يتحدثون عن أشخاص آخرين. إنهم لا يحكمون على ما قاله شخص ما عن هذا وعن تلك، أو من انفصل عن من. إنهم يتحدثون عن الأفكار والفرص، ودائمًا ما يضعون المستقبل نصب أعينهم. إنهم لا يتحدثون عن المشكلات، ولا يشتكون كثيرًا. وبدلاً من ذلك يناقشون الطريقة التي يمكن بها تحسين الأمور.

وهم بطبيعة الحال يعبرون عن بعض مخاوفهم، حيث في وادي الفائزين قد تجد غالبًا أشخاصًا عانوا الأمرين في الحياة. لكن الشيء المثير للاهتمام لأنهم يعيشون في وادي الفائزين لا وادي التسوييف، هو أنهم دائمًا ما ينهضون مجددًا عندما تهزمهم الحياة. وقد يكون هذا سببًا آخر من أسباب وصولهم إلى وادي الفائزين. فهم لا يحملون كل هموم الدنيا على أكتافهم. بل يتقبلون أنهم سيخسرون في بعض الأحيان، ويتعلمون من أخطائهم. وبدلاً من أن يتعثروا فيما يعترض طريقهم من صخور وعقبات، يبنون منها جسورًا تمكنهم من الوصول للمرحلة التالية.

كما أنهم لا يسخرون من الآخرين الذين لم يوفقوا، بل على العكس يمدون إليهم يد المساعدة، لأنهم يعرفون أنه في المرة التالية ربما يكونون هم من في حاجة إلى المساعدة.

باختصار، الناس في وادي الفائزين سعداء، تمامًا كما هي حال الناس في وادي التسوييف. ولن أفاجا إذا كانوا أفضل حالًا بكثير أفضل كثيرًا.

## الأفكار في وادي الفائزين

تخيّل السيناريو التالي: لعدة سنوات لاحظت أن قسمك يفتقر إلى بعض الأشياء. ولا يعمل هذا النظام أو ذلك بشكل مثالي، وقد تحدثت إلى ما لا نهاية مع زملائك عن سبب عدم قيام أحد بأي شيء حيال ذلك. وأهدر الكثير من الوقت في مناقشة المشكلة، خاصة الخطأ الذي حدث في المقام الأول.



لكن ذات صباح تستيقظ بفكرة. وفجأة ترى الحل! لماذا لم تفكر في ذلك من قبل؟ بالطبع، لم تضع كل التفاصيل بشكل كامل بعد، ولست متأكدًا من كيفية القيام بذلك. لكنك تشعر من داخلك بأنك عثرت من فورك على شيء مهم للغاية. لكن كيف تنجز كل شيء؟ هل تبدأ بنفسك؟ هذه منطقة جديدة عليك.

تخيل أن تطرح هذا السؤال على صديق جيد من سكان وادي الفائزين. ربما يكون جازًا لك. وأنت تصف له الموقف كله، وتشارك أفكارك معه، وتحدثه بمخاوفك المبررة.

سيقول لك جارك إنه ينبغي لك أن تحاول، فهذه الفكرة رائعة. وعندما تقول إنك قلق لأنك لا تملك ما يكفي من المال لكي تمضي قدمًا، سيخبرك هذا الجار بكيف بدأ مشروعه الخاص. وسيقول لك إن عائلته لم تمتلك سيارة لمدة ثلاث سنوات. والآن لديهم ثلاث سيارات من أفخم الطرازات. كما سيخبرك بأنهم لم يكونوا يسافرون في الإجازات ولم يذهبوا إلى دور السينما. لكن الآن هو يدير شركة مزدهرة بها العديد من الموظفين. كما أنه يعيش في أجمل منزل في الشارع، وأولاده يرونه أكثر من ذي قبل، لأنه يستطيع الآن البقاء في المنزل ثلاثة أيام في الأسبوع. كما أنهم يسافرون حيثما يشاءون ومتى يريدون. ولعلك أخبرت جارك الناجح هذا بأنك لا تعرف كيف ستجد الوقت لتفعل هذا. فيسألك هذا الجار كم ساعة في الأسبوع تقضيها في عملك المعتاد. وعندما تخبره بأنها أربعون ساعة، سيضحك، ويقول لك: «حسنًا هذا رائع، فأنت متفرغ يومي السبت والأحد/ ناهيك عن أمسيات نهاية الأسبوع. وبقضاء وقت أقل أمام شاشة التليفزيون، يمكنك أن تبدأ الأمر تدريجيًا. فابدأ فحسب».

وعندما تقول له: ماذا لو فشلت؟

سيقول لك: نعم هذا قد يحدث. لكن حينها ستكون قد اكتسبت الخبرة اللازمة للتعامل مع الأمور إذا ساءت.

بالإضافة إلى ذلك، ولأنه يعلم كم من الصعب أن تبدأ عملك الخاص، سيعرض عليك المساعدة. كما أنه سيشجعك على طرح أية أسئلة قد تكون لديك. وإذا كان بوسعه تقديم المساعدة لك، فسيكون هذا من دواعي سروره.

لأنه على الرغم من مدى انشغاله، بإمكانه دومًا أن يجد متسعةً من الوقت لك. فصديقك من وادي الفائزين يعرف كيف يتعامل مع الأمر.

وهذا شيء آخر عن سكان وادي الفائزين. إنهم يساعد بعضهم بعضًا. فهم لا يجلسون ويحدقون بحقد إلى سيارة جارهم الجديدة. لا، إنهم يفهمون أنه من المهم بناء شبكة علاقات. فمن يدري، ربما سيرد أحد ما لك الجميل يومًا ما؟ جرّب! فما أسوأ شيء قد يحدث؟

## وفي وادي التسويق...

ماذا سيحدث إذا استيقظت في صباح مشابه في وادي التسويق؟ الشركة نفسها، والخلفية نفسها، والضيق نفسه من الفشل الذي يحيطك في مكان عملك. وفجأة تبادرت الفكرة اللامعة إلى ذهنك.

وبكل حماس تشرع في وصف فكرتك لصديقك، وأنتما تتناولان الغداء يوم الجمعة. إنها ساعة راحة، وهو يرغب في الاسترخاء، فيستمع إليك باهتمام غير كامل. لكن بمجرد أن يستوعب أن لديك فكرة رائعة - وربما تعملان معًا، يقول لك بنبرة النصيح:

لكنك لست رجل أعمال! أنت معتاد العمل في المكتب، أو المخزن، أو في الخارج.

فترد عليه قائلًا: لكنها فكرة رائعة، أليس كذلك؟ فيتساءل في الحال كيف ستتمكن من تمويل الأمر برمته. يبدو أنك ستضطر إلى استثمار الكثير من المال، من مالك الخاص. فطلب التمويل من البنك مضيعة للوقت. إنه لا يقرض المال للمشروعات الصغيرة على أية حال. والجميع يعرفون كيف يسير العمل في البنوك. إنها تمص الدماء. وقد تخسر كل شيء. وستضطر إلى بيع منزلك. لهذا فكر في عائلتك. ولا تُقدِّم على هذا.

والآن سيتعيَّن عليك الاستماع إلى قصة عن صهر شخص ما، ومعدل الفائدة الهائل، ولكن في النهاية يمكنك أن تجرّب.

يصر صديقك على أن فكرتك لن تنجح؛ لأنها إذا كانت فكرة جيدة، لكان شخص ما قد نفذها بالفعل. ومن ثم، يجب أن تكون فكرة سيئة. ثم سيقول لك: والآن دعنا نتناول فتجاناً من القهوة.

ثم يخبرك صديقك بأنك بحاجة إلى علاقات ومعارف لكي تصل إلى أي مكان تريده. ودون شبكة المعارف الصحيحة، فإن المشروع محكوم عليه بالفشل. فمن الذي تعرفه أنت من الأساس؟ وأثناء بحثك عن إجابة، يصرخ فيك قائلاً: «يجب أن يقتنع شخص ما بفكرتك بالفعل. فهل بعث أي شيء من قبل؟». لا؟ وهذا هو ما توقعه بالضبط.

والآن ستبدأ التفكير في كم تبدو فكرتك سخيفة.

لكن صديقك لم ينته منك بعد. بل سيسدد إليك الآن الضربة القاضية: كيف ستجد الوقت للقيام بكل الأعمال المطلوبة؟ أنت تعمل بالفعل بعض الوقت الإضافي، وتحتاج إلى منح نفسك القليل من وقت الفراغ. ثم إذا أصرت وقلت له إنك تعتقد أن الأمر سيستغرق خمس سنوات ليصبح ناجحاً حقاً، فسوف يضحك بملء فمه.

خمس سنوات! أجننت؟ حينها ستكون أكبر من اليوم بخمس سنوات!

أما حقيقة أنه بحلول ذلك الوقت سيكون كل منكما أكبر خمس سنوات، بغض النظر عما تختار القيام به بوقتك، فلا تزعجه. إنه لا يفكر بهذه الطريقة. إنه شديد التوجُّه نحو المشكلات. ولا يستطيع رؤية الهدف. ولا توجد لديه رؤية. كما أنه ضيق الأفق للغاية.

وبدلاً من دعمك ومساعدتك على التفكير في الحلول، سيخبر أي شخص قد يستمع إليه بكم هو أبله ذلك الشخص الذي يعمل معه. وبحلول الوقت الذي ينتهي فيه الجميع من الضحك، ستندم لأنك ذكرت هذه الفكرة الغبية. إنهم محقون. فحيث إنك لم تنجح من قبل قط، فما الذي سيجعلك تنجح في هذا المشروع؟ بم كنت تفكر؟

لاحظ: قد يكون صديقك في مقهى قرية التسويف ذكياً وودوداً، وأباً صالحاً لأطفاله ومجتهداً وزميلًا متعلماً ومواطنًا صالحاً. لكن الأمر ليست له علاقة

بهذا. إن الأمر يتعلق بتفكيره الضيق. فتوجهه خطأ. إنه لا يرى سوى المشكلات، ولا يريدك أن تنجح.

إنه يقيدك، ويقدم لك جميع الحجج التي ستحتاج إليها في أي وقت لتأجيل فكرتك الرائعة.

وفي صباح اليوم التالي، تضع فكرتك جانبًا وتنساها.

لكن... بعد عامين من التفكير: ألا يحق لأحد أن يفعل شيئًا حيال هذه المشكلة؟ وبينما تخلق هذه الأفكار في ذهنك، ترى إعلانًا للشيء نفسه بالضبط. لقد قام شخص ما بحل المشكلة بالطريقة التي تخيلتها تمامًا، وهو الآن بصدد بناء مستقبل لنفسه بناءً على تلك الفكرة الواحدة.

والآن أنت نادم لأنك لم تمض في الأمر. يا للأسف أتندم الآن على هذا؟ كل هذا قد يبدو قاسيًا. أنا أعني هذا. وربما يتسبب لك في شعور بالضيق الآن.

هذا جيد، لأنني أريد منك أن تتخذ رد فعل. وتستمر في القراءة. لأنني لدي اعتراف أدلي به: فلسنوات عدة عشت في وادي التسويق.

## حياتي في وادي التسويف

كان لديّ بيت كبير في وادي التسويف. وكان لديّ عنوان مميز. وعشت في حي نموذجي من أحياء وادي التسويف. كما لم يكن هناك أحد في العائلة يعاني. كنا نبلي بلاءً حسنًا. لكن لم يكن يحدث الكثير. فنادراً ما كنت أفكر في المستقبل. وبدلاً من ذلك تصرفت على أساس ما سيحدث الأسبوع التالي، أو ربما الشهر التالي. ومن المؤكد أن الأمر كان يسير على خير ما يرام. فلقد كان الطعام متوافراً على مائدتنا.

والمقلق بخصوص هذا الأمر حقاً هو أنني لا أعرف متى انتقلت إلى وادي التسويف. لا أتذكر جيداً كيف انتهت بي الحال هناك. وعندما انتقلت منه أخيراً - بعد سلسلة من الأحداث العشوائية - أدركت الحقيقة. لقد استدرت ونظرت إلى المكان الذي قضيت فيه أول أربعين عاماً من حياتي.

إن كل من عرفني لفترة طويلة، يعرف أنني عملت كثيراً. وعملت بجد. ولم تكن لديّ مشكلة في هذا الصدد. فكنت سعيداً لأنني أصل إلى العمل مبكراً بعض الشيء وأمكث بعد ساعات العمل الرسمية. وكنت أعمل حتى في أيام الراحة الأسبوعية بين الحين والآخر. ولم يكن هذا يزعجني على الإطلاق. بل كان الأمر يتعلق بتحمل المسؤولية، وفعل ما هو صحيح. وأي شخص عرفني في تلك الأيام من المحتمل أن يقول إن «توماس إريكسون» عمل بجد. لكن هل كنت أعمل

عندما أفكر في عدد السنوات التي ضيعتها في العمل دون أي اتجاه واضح، أشعر بالغضب حقًا. وقد تتساءل عن سبب غضبي؟ إنني أغضب من نفسي بالطبع. فليس ذنب أي شخص آخر أن المطاف انتهى بي في وادي التسويق، حيث الحياة مكبوح زمامها، والمعتاد أمر جيد. لقد انتقلت إلى هناك بمحض إرادتي.

أو لأكون أكثر دقة، انتقلت إلى هناك بسبب ضعف إرادتي. وربما لم أكن سعيدًا حقًا في وادي التسويق. لقد كنت أعيش هناك فحسب. ليس هناك من يمكنني إلقاء اللوم عليه غيري. وعندما حاولت أن أعرف ما كنت أفكر فيه، كان كل ما يسعني قوله هو إنني من المحتمل لم أكن أفكر على الإطلاق.

ومع ذلك، عندما أعيد التفكير في الأمر، لا يكون هذا صحيحًا أيضًا. فلقد كنت تمامًا مثل أغلب جيرانني في وادي التسويق، حيث خططت لإجازاتي بشكل أكثر تفصيلًا مما خططت لحياتي العملية، أو لحياتي بوجه عام. لقد خططت لإجازاتي بشكل أكثر تفصيلًا مما خططت لحياتي العملية.

## ماذا يحدث عندما لا تلبس قبعة التفكير؟

سأتعاشى ترديد العبارات الشائعة مثل لديكم الكثير من الإجازات، لكن هناك حياة واحدة، فأنتم تعلمون أن هذه حقيقة.

لماذا لم آخذ الحياة بجدية أكبر؟ لا توجد إجابة ذكية عن هذا السؤال. ففي بعض اللحظات، أتذكر طفولتي، كان والداي الودودان والداعمان تمامًا طبيين للغاية. وفي بعض الأحيان أتمنى لو أنهما حفزاني وطلبوا مني المزيد. لكن حقيقة أنني عملت بجد عامًا بعد عام دون خطة أكبر، أو أي اتجاه حقيقي، لم تشكل أي فارق. وأظن أنني فعلت ذلك لأن الجميع فعل ذلك. فعلها والداي، وكل أقاربي فعلوها. وكل من عرفته فعل الشيء نفسه بالضبط. لقد كنا جميعًا مشغولين بالعمل دون التفكير في المستقبل.

خلال حياتي كشخص بالغ، كان لديّ الكثير من الأفكار الرائعة، والآلاف من التخيلات والإمكانات البراقة. لكنني لم أقدم على فعل أي شيء قط هناك، ولم أبدأ السعي لاكتشاف ماذا كان بوسعي فعله.

لأن هذا لم يكن ما فعلته في وادي التسوييف. إذ أنت هناك تعمل فقط، وتُحضر أطفالك من المدرسة، وتتناول العشاء، وتشاهد التلفزيون لفترة، ثم تأوي إلى الفراش.

وتصبح على خير.

لم تكن لديّ أية أهداف لنفسِي. ولو سألني أي شخص أين خطت لأن أكون بعد خمس سنوات، لكنت سأضحك وأتجاهل السؤال. خمس سنوات، هل أنت مجنون؟ كيف لي أن أعرف ذلك؟

لأنهم في وادي التسوييف لا يطرحون أسئلة من هذا القبيل أبدًا. إنهم يرمقون كل من لا يلتزم بالقاعدة بنظرة استهجان. ويسمون رواد الأعمال «مدمني العمل». إن الأشخاص الذين يحافظون على لياقتهم البدنية، ويمارسون الجري كل صباح لمدة ساعة «مجانين الصالة الرياضية». والأشخاص الذين يقولون «لا شكرًا» لشراب إضافي «أعداء المرح». إنهم يرمقون أي شخص متميز، ويتمتع بحياة مهنية جيدة، أو يكسب الكثير من المال، أو يرتقي في المكانة بنظرات الغضب.

هل تتساءل كيف أعرف كل هذا؟ حسنًا، أنا أعرف كل هذا لأنني تصرفت بالطريقة ذاتها.

## المثال المزج للمتسلق الاجتماعي السخيف

ذات مرة، غير أحد جيراني سيارته في الوقت ذاته الذي اشترى فيه دراجة نارية جديدة ضخمة. وكانت من طراز هارلي ديفيدسون على وجه الدقة. لا بد أن هذا كلفه الكثير من المال. كما ترددت الشائعات في جميع أنحاء المدينة بما يفيد بأن جميع أفراد أسرته قد ذهبوا في رحلة بحرية إلى البحر الأبيض المتوسط. كم هذا محيرًا! لقد كانت هذه الأسرة تعيش تقريبًا في منزل يشبه المنزل الذي

كنا نعيش فيه. لقد عاشوا حياة طبيعية تمامًا قبل ظهور هذه التغييرات. وفجأة لاحظت انزعاجي عندما لَوَّح لي هذا الجار بمرح من الجانب الآخر من الشارع. ألم يبدُ فجأة كأنه متعجرف؟ وبالطبع رددت عليه بابتسامة مصطنعة.

لِمَ هذا الموقف والتوجه؟

إن الرجل الآن يمكنه تحمُّل نفقات شراء أشياء أجمل. ولقد أزعجني ذلك سرًّا. أنا لست فخورًا بذلك - هو أمر يجعلني أبدو كأنني وغد حسود - لكنني قارنت نفسي به.

أثناء العشاء، جلسنا نخمن بسخط كيف حدث ذلك. وكيف يمكن للجيران فجأة شراء سيارة جديدة ودراجة نارية؟ وكيف كانوا في إجازة طوال الوقت؟ زوجته نادرًا ما تغادر المنزل! فكيف كان كل هذا ممكنًا؟

خمنت أن ثراء المفاجئ ربما كان من أموال موروثة. وإذا لم يكن ميراثًا، فقد تكون مجرد جائزة اليانصيب. فما التفسير الآخر الذي يمكن أن يكون سببًا لهذا؟ لأنه لم يجنئها بمفرده بالتأكيد. ليس بالطريقة التي بدا عليها. أو مع التعليم الذي يفترض أنه حصل عليه. وبما أنني تحدثت معه، فكنت أعرف أن الرجل لم يكن ذكيًا بشكل خاص. فكان تفكيره محصورًا في مسار واحد، على الرغم من أنه لم يكن غيبًا تمامًا.

هل هناك ما يزعج أكثر من أن تجد شخصًا تعرف أنه أقل منك ذكاءً قد صار أفضل منك إنجازًا في الحياة؟ إنه أمر مثير للغضب. ثم بعد ذلك انتقل هذا الرجل وأسرته من منزلهم.

يا لراحتي!

كم شعرت بالراحة عندما رأيت الشاحنة المتحركة تخرج من ممر مدخل بيتهم. أخيرًا، يمكنني الاسترخاء قليلًا. وسرعان ما عاد التوازن في منطقة وادي التسويف. فلقد انتقلت عائلة عادية ومختلفة - وآمل أن تكون غارقة في الديون - وعادت الحياة إلى طبيعتها. إن هؤلاء المتسلقين الاجتماعيين السعداء والمحظوظين جعلوا الناس يشعرون بالسوء.

علمت لاحقًا أن الزوجة بدأت نشاطًا تجاريًا عبر الإنترنت، وباعت طعام الكلاب. ربما كان هذا هو مصدر أموالهم الإضافية. وكان ذلك في الأيام التي



كان فيها الإنترنت حديثًا إلى حد ما، ولم يكن أحد يعرف حقًا إلى أين يتجه. لكن بدلًا من التفكير وقول أجل، هذا هو التفسير، وجدت الأمر أكثر إزعاجًا. وفكرت في بدء عمل تجاري على الإنترنت. لكن ليس فيما بعد.

لم يكن إحباطي متعلقًا بتلك العائلة، ليس تمامًا. فبينما كنت أتعلم أكثر في حياة وادي التسويف، قد تخطى أفراد هذه العائلة حدوده. وتمكنوا من القيام بعمل جيد بما يكفي لرفع مستوى حياتهم قليلًا.

ماذا فعلت؟ كنت أفكر وأنتظر الوقت المناسب. ولم أكن أخطط بالضبط، لكنني وضعت كل أنواع الأفكار بدقة على الرف حيث يمكنني النظر إليها عندما يكون لديّ الوقت. وكنت ذكيًا جدًا، ومن ثم كان مقدرًا لهذا التحول أن يحدث. وبمجرد ظهور الفرصة المناسبة، سأكون في طريقي. سيتضح كل شيء لي - فيما بعد.

هذه العائلة كانت لديها فكرة، ونفذتها، وحققت النجاح.

وهنا تأتي فكرة مهمة: لا يهتم الكون كثيرًا بمن ينوي فعل ماذا. بل كل ما يهم هو ما تفعله حقًا.

أكثر الأمور تعقيدًا في العالم بأسره يمكن لشخص ما أن يحلها، إذا كان يعرف فقط الطريقة المناسبة لفعل ذلك. فإذا كنت تعرف الطريقة المناسبة، فلن تُحدث خلفيتك أو اسم عائلتك أو تعليمك أي فارق. بل كل ما يهم هو ما تفعله.

في وادي التسويف، هناك القليل جدًا من التفكير البناء. إن الحياة تمضي فقط. وعندما يفعل شخص ما شيئًا، يحاول الباقون منا أن يشرحوا السبب الذي كان على الأرجح يستوجب امتناعه عن فعل هذا. وإذا لم يستمع لهذا الكلام، وانتهى به الأمر في مأزق، فقد توجه أصابع الاتهام إليه، ونقول له لقد أخبرتك بذلك. وإذا نجح حقًا، وهو أمر من شأنه أن يثير استياء الجميع، فإننا نأمل أن يخرج من بيننا في أقرب وقت ممكن.

## وادي الفائزين أم وادي التسويف؟

إن الشيء العظيم في موطنك المستقبلي هو أنك مسئول. إن قرار تجربة أمر جديد لترى ما إذا كنت ستنجح فيه أم لا متروك لك تمامًا. إن الأمر متروك لك. وأنت تعرف ذلك.

يمكنك اختيار الطريقة التي ستري بها الاحتمالات المتاحة نصب عينيك. وإذا كنت لا تريد أن تخبرني، أو تخبر أي شخص آخر الآن، فاترك الكتاب، واذهب إلى أقرب حمام. انظر إلى نفسك من كئيب في المرأة، وقل بصوت عالٍ وحازم:

*لقد اخترت أن أعيش في وادي الفائزين.*

هذا كل ما في الأمر، لقد اتخذت الآن قرارًا أود أن أهنئك عليه. ومن الآن فصاعدًا، لن يكون ثمة شيء كما كان من قبل. إن العالم تحت قدميك.

يمكنك بالطبع أن تقول لنفسك في المرأة: *اخترت العيش في وادي التسويف.* وهذا أمر لا أعترض عليه. بل المهم هو أن تتخذ قرارًا، ولا تدع الأمور تحدث على علاقتها، بينما تتصفح الإنترنت لمعرفة أحدث نتائج كرة القدم.

إن الشيء الرائع في قرار وادي التسويف هو أنه يمكنك الآن إغلاق هذا الكتاب وتوفير عدة ساعات من وقتك. فهذا الكتاب يخص أولئك الذين يريدون الابتعاد عن وادي التسويف، والعثور على مكان جميل في وادي الفائزين. فأعطِ الكتاب لشخص يريد أن يصل إلى مكان ما.

أو استمر في القراءة، وشاهد ما يمكن أن يحدث عندما تحزم أمتعتك فعليًا، وتنتقل من مكان إلى آخر.

لن يصل سمك القرش في حوض السمك إلى حجمه الطبيعي أبدًا. سيتكيف نموه دائمًا مع البيئة التي يعيش فيها. وإذا أطلقته في البحر، فقد لا ينمو إلى حجم سمكة القرش الموجودة في فيلم *الفك المفترس*، ولكنه سيصبح أكبر كثيرًا مما هو عليه في الحوض.

والشيء نفسه ينطبق عليك وعليّ. فإذا غيرنا بيئاتنا، يمكننا أن نتطور أكثر مما كنا عليه عندما كنا محاطين بالأشخاص الخطأ.

## الملخص

إن السير في الحياة كريشة في مهب الريح قد يكون أمرًا مريحًا، لكنه لا ينتهي بشكل جيد. أو حسن، وسأفترض أنه قد يسير بشكل جيد، وليكن هذا هو جوهر المسألة برمتها: إغماض عينيك عن الحياة الواقعية يجدي معك نفعًا.

لكن هل هذه أفضل حياة يمكنك تجربتها؟

لا. هناك دائمًا المزيد لاستكشافه والقيام به: المزيد من الأشياء التي يمكنك تجربتها، والأشياء الرائعة التي يمكنك تحقيقها إذا لم تقض حياتك تتجول فقط على طول الطريق. ولكن هذا يتطلب منا التفكير بجد في وضعنا وتحديد كيف نريد أن نعيش.

إنه ليس إخفاقًا في أن تعيش كل حياتك في وادي التسويف. لكن فكر في الأمر: إذا كان بإمكانك قيادة سيارة (اذكر اسم سيارة أحلامك) بدلاً من سيارتك (التي لديك في المرأب الآن) التي تملكها منذ عشر، ألا تحب ذلك؟ إذا كنت تفضل قضاء إجازتك الشتوية مع عائلتك في (مكان أحلامك)، بدلاً من البقاء في المنزل مع عمك - ألا تحب ذلك؟

إذا كان بإمكانك النوم جيداً في الليل، بدلاً من الاستيقاظ كل ليلة تقريباً قلقاً من أن زواجك قد ينهار - فماذا تختار؟

إذا كان بإمكانك تجنب هذا الشعور الذي يغمرك كل شهر عند وصول الفواتير، وبدلاً من ذلك يمكن أن تنفذ الفكرة الرائعة بوضع بعض المال في صندوق الادخار الخاص بكلية الأولاد هذا الشهر، أليس يكون ذلك رائعاً؟ وإذا لم تشح بنظرك عندما يطلب رجل بلا مأوى بضعة دولارات، وبدلاً من ذلك تمكنت من التبرع شهرياً لمأوى خيري - ألا يكون ذلك أفضل؟

حتى لو كنت تعيش حياة جيدة تماماً اليوم، ولا أحد في عائلتك يعاني - كيف سيكون شكل حياتك بعد استكشاف إمكاناتك الحقيقية؟

## (عدم) العمل بذكاء أكبر

إحدى المشكلات الكبيرة التي تواجهنا في وادي التسويق أن العديد من الأشخاص يعيشون تحت تأثير وهم أن الوقت لا نهاية له. والمشكلة هي: إن هذا غير حقيقي. فالوقت هو أكثر الموارد التي تملكها محدودة. إنه المورد الوحيد الذي لا يمكن استبداله أبدًا. فليس هناك من يمكنه الاستزادة من الوقت. لا أحد. ودعونا نلق نظرة على نتائج إهدار الوقت.

في كثير من الأحيان نفترض أن النجاح ينطوي على العمل بجهد، بل بالكثير من الجهد؛ أكثر من أي شخص آخر في الواقع.

بالتأكيد، من الصعب أن تحقق نجاحاً مذهلاً عندما تكون غاية في الكسل. فالقليل من قصص النجاح هي التي كتبت بينما كان صاحبها جالساً على الأريكة يطأطئ رأسه. فالكسل ليس السبيل للنجاح. إذن، ما الحل؟ أهو أن تعمل بجهد أكثر من أي شخص آخر؟

ليس هناك عيب فيما يتعلق بالكد في العمل، لكنني مقتنع بأنك تعرف الكثير والكثير من الأشخاص الذين يكدون في العمل - وربما تكون أنت واحداً منهم - لكنهم لا يصلون إلى أي مكان. إنهم يظلون في مكانهم لا يبرحونه لا يحرزون أي تقدم، يمارسون العمل ذاته عاماً بعد عام. لقد وجدوا مكانهم في الحياة، والآن يكرسون كل طاقتهم للحفاظ على هذا المكان. وهذا أمر لا بأس به تماماً. لكن

كما كتبت في مقدمة هذا الكتاب، أنا أفترض أنك تقرأ هذا الكتاب لأنك ترغب في التطور والمضي قدماً.  
الأمر يتعلق بالعمل بذكاء.

الأمر يتعلق بما تفعله في وقتك. بل يكاد يكون مضموناً، فإذا تعاملت مع وقتك بشكل أفضل، فقد تكون أكثر إنتاجية بشكل أكبر مما أنت عليه حالياً. فالوقت هو المتغير الذهبي الذي تحتاج إلى إتقان التعامل معه.

## العامل الأكثر أهمية للنجاح: توقف عن إهدار وقتك

هناك العديد من الدراسات - التي سئمنا سماعها - الخاصة بكفاءة. ولسنا بحاجة إلى تقرير علمي آخر ليخبرنا بما نعرفه حق المعرفة: هو أننا في أغلب الوقت غير أكفاء.

لكن النجاح يعتمد في جوهره على استغلال وقتك لتفعل به الشيء الصحيح. لأنه عندما ينتهي الوقت... لن يكون هناك المزيد منه.

نصيحتي لك هي: لا تهدر وقتك!

في الوقت الحالي، أنا حريص للغاية بخصوص الطريقة التي أقضي بها اليوم. فمع من أقضيه ولماذا. وصندوق بريدي دائماً ممتلئ، والهاتف يرن؛ ووسائل التواصل الاجتماعي تكتظ بالإخطارات أحياناً؛ وجميع قنوات الاتصال الخاصة بي مليئة بمطالبات تأخذ من وقتي.

إن هناك دراسات وإحصاءات تقول إن الأشخاص الناجحين حقاً يقولون لا لكل شيء تقريباً. إنه أمر ممتع، أليس كذلك؟ ومن الواضح أن «وارن بافيت»، أحد أغنى الرجال في التاريخ، يقول لا لتسعة وتسعين في المائة من الفرص المتاحة له.

## أسهل طريقة لفقدان التركيز

عادة ما تفتح متصفح الويب الخاص بك للتحقق من شيء ما بسرعة، تفاصيل قليلة مرتبطة بمهمة تعمل عليها الآن. ولسوء الحظ، صفحتك الرئيسية عبارة عن بعض المواقع الإخبارية، وهي رائعة في اختلاق العناوين اللافتة للانتباه. لقد وقعت في الفخ، فهناك مقال رائع عن «كيم كارداشيان»، وهو أمر بطبيعة الحال يجب قراءته على الفور. أما هذا فربط لمقال آخر عن السيارة المرسيديس الجديدة التي اشترتها أخت «كيم كارداشيان». وهذا يفريك لإلقاء نظرة على السيارات عبر الإنترنت. وقريباً، ستعرف كل شيء عن أحدث سيارات المرسيديس باهظة الثمن. ويزدرك هذا بأنك بحاجة إلى اصطحاب سيارتك الرخيصة التي تحبها لتغيير الزيت. ولكن ما أفضل مكان للذهاب إليه؟

ومن هنا تبدأ البحث عن ورشة ميكانيكا في مكان قريب لمعرفة ما إذا كان يمكنك حجز ميعاد عبر الإنترنت، ما يعني التحقق من جدول مواعيدك وإدراك أنه ربما لا يمكنك تغيير الزيت خلال ساعات العمل، لأن لديك كمًا هائلًا من العمل الذي يتعين عليك القيام به. ويزدرك هذا بموعد نهائي وشيك بشكل خطير. وهنا تعود أفكارك إلى عملك، ولكن ليس إلى المهمة التي كنت تعمل عليها في الأصل على الإطلاق.

ودون أن تدري تكون ضيعت نصف ساعة من يومك في ... لا شيء. وإذا كنت شخصًا طبيعيًا، فمن المحتمل أن تشعر بالخجل قليلاً في هذه المرحلة. قد تشعر بالذنب بعض الشيء. فأنت لا تتلقى راتبك مقابل قراءة الأخبار عن عائلة «كارداشيان». ولكن هذه هي الطريقة التي تعمل بها أدمغتنا، وقد اختار البعض منا الاستفادة من ذلك.

ولست بحاجة إلى أن تأخذ كلامي على محمل الجد. بل اقرأ عمل الدكتورة السويدية وباحثة المخ «كاتارينا جوسبيك». إنها تعرف الكثير عن هذه الأشياء. نحن نقضي الكثير من وقتنا في تصفح الإنترنت، لكن هذا ليس الشيء الوحيد الذي يسرق وقتك والذي كان واجباً أن تركز فيه على شيء آخر. وفيما يلي قائمة بلصوص الوقت المحتملين في حياتك، الذين سيستهلكون إجمالاً سبعمائة ألف ساعة من عمرك (تقريباً):

- جميع وسائل التواصل الاجتماعي - دون استثناء.
- كل شيء يعرض على التلفزيون، على كل القنوات نهارًا وليلاً - بما في ذلك الأخبار (خاصة الأخبار).
- ألعاب الفيديو، ألعاب الكمبيوتر، ألعاب الهاتف، لعب الورق عبر الإنترنت.
- التنقل من مكان لآخر والسفر.
- التخطيط السيئ، سواء تخطيطك أنت، أو تخطيط أي شخص آخر.
- الاحتفال حتى وقت متأخر من الليل.
- النوم كثيرًا بالنهار.
- القراءة من أجل المتعة فقط.
- احتساء القهوة والدردشة مع الزملاء بدلاً من العمل.
- تقريبًا كل اجتماع ستشارك فيه - على الإطلاق.
- الجلوس في حديقتك طوال الصيف، وتناول المرطبات، والشكوى من الحكومة.

لا حرج في أي من «الأنشطة» الواردة في القائمة السابقة. ولكن إذا كنت ترغب في تحقيق شيء محدد في الحياة، فإن هذه الأنشطة لن تصل بك إلى مبتغاك.

مهما كان تعريفك للنجاح - الانسجام الداخلي، والحياة الخالية من الإجهاد، والاستقلال الاقتصادي، والجسم القوي، والصحة الأفضل، وعلاقة الحب، والأطفال الرائعين، والحياة المهنية الرائعة، والتجربة الروحية، وتوفير المال الكافي حتى لا يضطر أبناؤك إلى الحصول على قروض من أجل الكلية، وأن تكون بلا ديون - فهذه الأشياء لن تصل بك إلى هناك.

## إذن لن يصبح لدينا أي وقت فراغ؟

كما رأيت، إن الكثير من الأشياء التي أعتبرها سارقة للوقت هي بالفعل أشكال من الترفيه. والبرامج التلفزيونية، والاستماع إلى الموسيقى، وقراءة الكتب،

وتصفح الإنترنت. نحن بحاجة إلى أن ندلل أنفسنا، ونحصل على قسط من الترفيه. ونحتاج كذلك للراحة وفعل أمور من أجل المتعة فقط. لكن عندما نفتقر إلى معنى أعمق في حياتنا اليومية، غالبًا ما تلهي نفسك بتسليّة قصيرة المدى وبسيطة. وللأسف، هذه المتع قد تخلف مذاقًا مريّرًا. والتحدي هو أن تسلي نفسك «بالقدر الكافي» فقط - أي استغرق الوقت الكافي للاسترخاء والاستمتاع، لكن لا تجعل هذه الأمور تستهلك حياتك دون فائدة.

وهناك الكثير من الأدلة على أننا نحتاج بالفعل إلى قضاء فترات من الراحة، والحصول على دفعة من الطاقة، أو الاسترخاء لفترة. لكن الراحة، من وجهة نظري أنا، هي طريقة لاستعادة القوة من أجل استئناف المضي قدمًا في الطريق الذي ترغب في أن تسلكه. والراحة ليست هدفًا في حد ذاته. وإليك وجهة نظر أعمق عن الراحة.

## الراحة وسيلة - لا غاية

لا تعمل عقولنا ولا أجسادنا بأقصى طاقتها في وقت الراحة. فلم نخلق لكي نجلس على الأريكة ونحرق في الشاشات، بغض النظر عما هو معروض عليها. لقد فطرنا على الحركة خاصة النشاط البدني. فإذا كنت نشطًا من الناحية البدنية، وتبلي بشكل أفضل من الناحية الذهنية. فما لا شك فيه أن النشاطين الذهني والبدني مرتبطان أحدهما بالآخر. ومن بين جميع الأشخاص الناجحين الذين نقابلهم، نجد أن الغالبية العظمى منهم نشطون على المستوى البدني. فهم يذهبون إلى صالة الألعاب الرياضية، ويركضون، ويلعبون التنس، ويتزلجون على الجليد، ويمارسون جميع الأمور الأخرى. ولا شك في أن العقل السليم في الجسد السليم. ألا تصدقونني؟ اقرأوا كتاب *The Real Happy Bill* للدكتور «أندريس هانسن».

إذا كنت ترغب في تحقيق شيء مهم بالنسبة لك لبناء شركتك الخاصة، أو تدريب جسدك، أو تعليم نفسك من أجل وظيفة أحلامك، أو العمل، أو العثور على منزل أحلامك، أو تجديد كوخك الصيفي، أو امتلاك تلك السيارة



القديمة التي حلمت بها طويلاً، أو جني ثروة، أو أن تدخل أطفالك إلى المدارس المناسبة - فیتعين عليك إذن التحرك أولاً. لذا، أعد قائمة بما يجب القيام به، واعمل على تنفيذها.

وبمجرد أن تبدأ وتعمل على تحقيق حلمك، يمكنك أن تأخذ وقتاً للراحة. فأنا بالتأكيد من محبي تدليل الذات. ولكن كما هي الحال في كل وظيفة، لا تحصل على أجر إذا لم تقم بالعمل.

الإنجاز أولاً، ثم المكافأة فيما بعد.

أنجز العمل أولاً، ثم البقية تأتي.

هل يمكن أن يكون هناك ما هو أبسط من هذا؟

الحقيقة المحبطة هي أن الأمر بهذه البساطة. ومع ذلك، لا ننجح دائماً في القيام بذلك.

## هل تتلقى الأجر قبل العمل أم بعده؟

عندما أعقد أنواعاً معينة من ورش العمل، أسأل أفراد المجموعة عما سيختارونه إذا كان بإمكانهم الاختيار بين بديلين:

1. أن يتلقوا الراتب في يوم 1 يناير (مقدماً) ثم يعملون لقاء هذا الراتب طوال العام.

2. أم يتلقون الراتب في يوم 31 ديسمبر من العام ذاته، أي في نهاية العام، أو بعد إنجاز العمل.

بطبيعة الحال، يجيب الجميع في الأول من يناير. فنحن لا نحب الانتظار. والمشكلة بالطبع هي أنني بمجرد أن أتقاضى راتبي، فإنني حقاً لا أكون راغباً في أن أقوم بهذه المهمة. فما الذي سيحدث عندها؟

تخيّل عداً في سباق المائة متر يبدأ سباق بطولة العالم بالاحتفال بفوزه. يُحمل على الأكتاف ملفوفاً بعلم بلده قبل السباق النهائي وسط هتافات الحشود!

لقد صعد على منصة التتويج، وحصل على ميداليته الذهبية. وعقود الرعاية تنتظره في غرفته في الفندق. وعندما يهبط من فوق المنصة يرتدي حذاء الجري، ويبدأ ممارسة تمارين التمدد. ثم يقف في الصف بجوار المتنافسين التسعة الأقوياء الآخرين من جميع أنحاء العالم، والكل يحملق به. والآن لم يتبق سوى شيء واحد صغير - أن يفوز بالسباق بالفعل.

قد تفكر قائلاً يا له من مثال سخيف!

هل أنت متأكد من ذلك؟

## عندما ترتاح أولاً

تخيل أنك تدير عملاً صغيراً مع عدد من الموظفين. الذين يصلون إلى العمل في الساعة الثامنة صباحاً، وأول شيء يفعلونه هو شرب القهوة والدردشة لمدة خمس عشرة دقيقة. ثم يخرج نصفهم للتدخين. ثم يحين وقت تناول الغداء، تليه استراحة لتناول القهوة. ثم يحتاجون إلى استراحة أخرى للتدخين، أليس كذلك؟ بعد ذلك، يجرون بعض المكالمات الهاتفية الخاصة، ويستكشفون بعض أماكن العطلات على الإنترنت، ويتحققون من نتائج رياضاتهم المفضلة، ويتجولون في المبنى لمدة نصف ساعة للبحث عن دباسة مفقودة.

تلاحظ هذا المشهد الغريب بمزيج من الاندهاش والرعب. وفي الرابعة والنصف، عندما تسألهم عما كانوا يفعلونه، لأنهم بالتأكيد لم يؤدوا حتى القليل من العمل طوال اليوم، وسوف يجيبون:

ليس هناك مشكلة! نحن نحب أن نتلقى الراتب أولاً، وسنعمل بجد أكبر من 11 مساءً حتى 5 صباحاً.

هذا بالضبط ما يدل عليه مثال عداء مسافة المائة متر. إن الأمر يبدو جنونياً عندما تفكر فيه.

## مثال سخيف حقاً

في الغرب، يبدأ شهر يناير بإجازة كاملة لمدة خمسة أو ستة أسابيع. ثم يدمج الجميع بقية الأيام مدفوعة الأجر (جميع عطلات نهاية الأسبوع، والعطلات الرسمية، وإجازات الأيام المرضية). وفي السويد، تنتهي بنا الحال مع ما يقرب من 135 يوماً من العطلات لكل شخص. لذا إذا لم تكن أنت - كصاحب عمل - قد انهارت عملاً بالفعل بسبب الضغوط، فسوف تستقبل موظفيك عند عودتهم للعمل في وقت ما في شهر مايو - بعد قضاء 135 يوماً هي مجموع إجازات العام.

إنه السلوك نفسه مرة أخرى، ولكن على نطاق أوسع. عندما تأتي هذه المجموعة المرححة من الموظفين إلى العمل في النهاية، سيكون عليهم تناول القهوة والغداء أولاً، بالطبع، لأنهم يريدون القيام بالأشياء الممتعة أولاً.

### لما لا نبذل قصارى جهدنا في العمل؟

لنفترض أنك ستعيش حتى 80 عاماً. لن نحسب السنوات العشرين الأولى، لأنك كنت في المدرسة. ولكن بمجرد أن تبدأ عملاً عندما تبلغ من العمر 20 عاماً، سوف تطلب فوراً أن تأخذ 135 يوماً إجازة كل عام، حتى تخطط للتوقف عن العمل في سن 67. وهذا يعني أنك لست بحاجة إلى الحضور فعلياً إلى مكان عملاً لمدة 345, 6 يوماً أخرى، أي عندما يصبح عمرك 4, 37 عام. لكن للأسف، بانتظارك الآن قدر كبير من العمل، ولا توجد فترات راحة على الإطلاق. فقط عمل حتى النهاية.

أنا أعلم أنه ليس هناك من يفعل هذا.

إلا أن هذا مثال صارخ على محاولة الحصول على مكافآتك أولاً. إذ لا يمكنك بناء مجتمع بتلك العقلية، ولكن مع ذلك، كلانا يعلم أن الكثير من الناس يجدون صعوبة في القيام بالعمل لأنهم يبحثون عن مكافآت سريعة.

إذن، متى تحتاج إلى الاستعداد وإنجاز العمل؟ هذا هو السؤال الذي يجب علينا جميعاً أن نطرحه على أنفسنا. إذ من الأفضل انتظار المكافأة بدلاً من الاستمتاع بها مقدماً.

## الملخص

كم من الوقت تضيع؟ ليس لديك أي سبيل لاستعادة الزمن. فعندما يمضي الوقت لا يعود مرة أخرى. والوقت هو أكثر الموارد الخاصة بك محدودة. وفي كل مرة تستغل فيها ساعة في إجراء شيء خطأ، فإنك تبدد أهم مواردك. إن الأشخاص الذين يتعلمون التعامل مع الوقت بحيث يعمل الوقت نفسه لصالحهم، بدلاً من أن يكون ضدهم، سيكونون ناجحين. هذا بغض النظر عن تعريفهم للنجاح.

لكن الشخص الذي لا يسيطر على وقته أبداً، لن يكون ناجحاً تماماً. وهذا الشخص سيواجه انتكاسة... بعد انتكاسة... بعد انتكاسة.

## تشجّع وانتبه لما لا يجدي نفعًا

لكي تتجنب الانتكاسات، فأنت في حاجة إلى أن تلقي نظرة عما لا يجدي نفعًا - تلك العلامات التحذيرية الصغيرة التي تحدثت عنها باختصار في الفصل الثاني. فإذا لاحظتها في الوقت المناسب، فقد تشير إلى عقبات طفيفة في رحلتك للنجاح، إنها نكسات صغيرة لا كبيرة. وإذا أردت أن تنتظر حتى تواجهها، فقد تتفاقم المشكلة حتى تصبح أكبر من أن تحل. إذا فكرت في وضعك (في هذه اللحظة لا يهم أين تعيش في وادي التسويق أم في وادي الفائزين)، ولاحظت أن هناك شيئاً غريباً، فقد تكون هذه علامة تحذيرية.

ستجد الكثير من هذه العلامات بمجرد أن تبدأ النظر حولك.

وعلى سبيل المثال، لنفكر في وظيفتك. إذا كان الوقت هو بعد ظهر يوم العطلة الأسبوعية، وبدأت تشعر بالانزعاج والإرهاق أو التعب كذلك، فهذه أمور تخبرك بشيء عن موقفك تجاه وظيفتك. ربما لا تبغض وظيفتك، لكن هذه التفاعلات الجسدية تشير إلى أن هناك خطأ ما. وفقاً للدراسات العالمية، إن معظم السكتات القلبية في الغرب تحدث في الصباح. وتعد أيام الاثنين من أكثر الأيام التي تحدث فيها هذه السكتات، وتليها أمسيات أيام الأحد. فلم يحدث هذا في رأيك؟

هل هذا سببه أنك تعمل في بيئة عدوانية بالفعل؟ أم أن رئيسك في العمل كرهه؟ ربما تقول إنه ليست هناك أية وظائف شاغرة متاحة، وعلى الرغم من أن هذا قد يكون صحيحًا، فلن يفيد صحتك البدنية والذهنية. بل ربما يزيد الأمور سوءًا.

بيئة العمل هي إحدى المناطق التي نحتاج إلى إلقاء نظرة عليها. وإذا كنت تدير عملك الخاص، فهل تتقبل حقًا أن تقل الأرباح بمقدار 30%، أم تتظاهر بأن كل شيء على ما يرام؟ إذا كنت لا تشعر بأنك في خير حال من الناحية البدنية، فهل سعيت لتكتشف ما الخطب؟

إن العلاقات على وجه التحديد تُعد جانبًا شائكًا.

وبعض الناس يختلقون تبريرات لرواجهم المفكك. فهم لا يريدون رؤية السلوك السلبي لشريكهم في الحياة بوضوح. إنهم يفضون أبعصارهم عن الطريقة التي يتحدث بها أبنائهم معهم. أو عندما ترى الزوجة صديقة تعمل على تدمير حياتها، يلتزمون الصمت لأنهم يقنعون أنفسهم بأنها مجرد مرحلة. إن نياتهم حسنة، لكن في بعض الأحيان تسوء الأمور بشدة. ثم يجدون أنه يتعين عليهم فعل شيء بدلًا من استئناف العيش في حالة من التجاهل.

## كيف يفعل الأشخاص الناجحون هذا؟

ليس هناك من يخضع للفحص الدقيق أكثر من الأشخاص الناجحين على سطح هذا الكوكب. فالأرشف مليئة بكتب عن رواد الأعمال، والرياضيين، والكتب الأكثر مبيعًا، وكبار الرؤساء والمستثمرين، والقادة الروحيين، وأي شخص آخر حقق نوعًا من النجاح. وفي نهاية هذا الكتاب، توجد قائمة بالكتب التي يمكنك قراءتها للمزيد من الإلهام.

وهناك شيء واحد واضح: هؤلاء الناس يواجهون العديد من المشكلات والعقبات، كما نعمل أنا وأنت. وربما يواجهون عقبات ومشكلات أكثر منا، لأنهم نادرًا ما يجلسون مكتوفي الأيدي. لكن الفارق بيننا وبينهم هو أنهم لا يتفاوضون

عما يحدث من حولهم. إنهم لا يغمضون أعينهم ويتجاهلون المشكلات - سواء أكانت مشكلة كبيرة أم مصدر إزعاج بسيطاً. فتنبع العقبات أحد الأشياء التي جعلت هؤلاء الأشخاص ناجحين. وبدلاً من التظاهر بأن مشكلة ما ستنتهي قريباً، فهم يبدأون بمحاولة فهمها، ثم يعملون على حلها. ولا يمثل كم هي صعبة أو مرهقة فارقاً؛ فهم يحلون لها على أية حال.

إن ميزة هذا التوجه والسلوك واضحة: عندما تتصرف مبكراً، يمكنك تقليل العواقب السلبية للمشكلة إلى حد كبير، إذا خرجت الأمور عن السيطرة.

## انتبه لآليات دفاعك

استعد تلك الإشارات التحذيرية التي أتيت على ذكرها فيما سبق - تلك الأشياء الصغيرة التي تشير إلى أن هناك خطباً ما. وعلى سبيل المثال ابنك المراهق الذي عاد للبيت متأخراً مرة أخرى. أو تلك الرسالة المريبة التي تلقيتها على بريد عملك. أو ذلك التعليق الغريب الذي سمعته من جار أو صديق. أو الرائحة التي تفوح من أنفاس شخص يهمل أمره.

في الكثير من الأحيان نختار أن نتظاهر بالغباء، أو العمى، ونتجاهل كل شيء. فنحن نغض الطرف عن هذه الإشارات المزعجة. وقد يكون هذا هو تأثير آليات الدفاع التي تستخدمها عقلياً لحماية أنفسنا.

إن جميع البشر لديهم آليات دفاع عندما يزيد الضغط عليهم. وفي الكثير من الأحيان يحدث هذا بشكل تلقائي. وقد تكون آليات الدفاع فعالة، وإلى حد ما مفيدة، لكن هناك أيضاً بعض النزعات غير المجدية.

وتمدنا آليات الدفاع الفعالة باستمرار بإمكانية الاطلاع على مشاعرنا ودوافعنا. ومع ذلك في بعض الأحيان تمر مشاعرنا وأفكارنا وعواقب أفعالنا دون أن نلاحظها تماماً. وهذا قد يؤدي بنا إلى مشكلات خطيرة إذا لم نكن منتبهين. يستخدم الأشخاص المختلفون أنماطاً مختلفة من آليات حماية الذات، وربما يكون لديهم العديد من الآليات للاختيار من بينها، أو لديهم فقط القليل منها. والاعتماد على آلية دفاع واحدة، بغض النظر عن الموقف، أمر غير فعال.

في أغلب الأحيان يكون القمع صورة من صور خداع الذات. فأنت تحاول كبت التجارب المؤلمة لتظل بعيداً عن أفكارك الواعية. ومع ذلك، ربما تجد أنك تشعر بالضيق والقلق حتى لو أرغمت نفسك على تجاهل السبب الحقيقي الكامن خلف قلقك أو نسيانه.

إن العقلنة أو التحييد يحدث عندما نلاحظ تهديداً، فلا نجعل مشاعرنا جزءاً من الأمر. وبهذه الطريقة نتجنب القلق وعدم الراحة.

وينطوي التبرير على محاولة لتسويغ الفعل، أو عدم الفعل، بأنه أمر مناسب بغض النظر عما إذا كان صحيحاً أم لا. والقليل من الأشخاص هم من يحبون الاعتراف بالفشل، لذا فغالباً ما يردون على هذا بالتبرير وإلقاء اللوم على الظروف الخارجية التي لا يمكنهم التحكم فيها. وقد يظهر هذا في الكثير من الأحيان كمحاولة لتبرير السلوكيات غير العقلانية.

إن الإسقاط يعني أنك تحوّل المشاعر والصفات دون وعي إلى الآخرين. فأنت لا ترغب في تحمل اللوم عما حدث، لذا تبحث عن كبش فداء آخر. وهذا يحدث أيضاً على مستوى جمعي، فعلى سبيل المثال، يمكن لعدد مختلف من القادة استغلال هذه الآلية لتشويه صورة أعدائهم. والتاريخ يعج بأمثلة صادمة لهذا.

إن الإزاحة تحدث عندما ينتقل قلقك، أو ربما غضبك، من السبب الحقيقي إلى شخص آخر يتلقى اللوم. وهي تذكرنا بالإسقاط، لكن بينما يحدث الإسقاط على مستوى اللاوعي، وفي حالة الإزاحة يكون الشخص على وعي (بطريقة ما) بما يجري.

قد تشكل روح الدعابة آلية دفاع أيضاً. فالقدرة على الضحك في المواقف الموترة تساعد على تخفيف الشعور بالضيق. ويرجع الفضل في هذا إلى إفراز الهرمونات، فنحن نشعر بأننا أفضل من الناحيتين الجسدية والذهنية عندما نضحك، حتى لو لم يحل هذا المشكلة الفعلية.

إن الإنكار يعني أنك ترفض واقع المخاطر المحيطة بك. فأنت ببساطة تغمض عينيك عن موقف واضح للغاية أمامك. ويطلق على هذه الظاهرة اسم «سلوك النعام».



## ما آلية الدفاع التي تستخدمها؟

إن مواجهة الأمور التي لا تجدي نفعًا تعني في أغلب الأحيان أنك مضطر للقيام بشيء مزعج. وربما تحتاج إلى زيادة ضبط النفس؛ أو مواجهة شخص لا يحبك أو لا تحبه، وأن تتقبل أنك ستكون موجودًا مع أشخاص لن تروق لهم، ولن يروق لهم ما تفعله، وأن تطلب شيئًا تحتاج إليه من شخص يمتلكه، أو تطلب الاحترام بدلًا من أن تسمح لعدم وجوده في علاقة ما بتحطيمك.

لكن بما أنك إنسان طبيعي، فأخر آلية للدفاع في القائمة، ألا وهي الإنكار، ستمنعك من الإقرار بالحقيقة. فهذه الآلية ستخبرك بأنه لا توجد مشكلة حقًا. ولن تفعل أنت أي شيء في الموقف، لأنه ليست هناك مشكلة. لذا دعنا نلقي نظرة على آثار الإنكار.

## إذن كيف يبدو الإنكار؟

من المحتمل أن تتعرف على أغلب الردود الواردة في هذه القائمة، حيث إنك سمعتها وقتلتها آلاف المرات:

- المراهقون هذه الأيام يصعب السيطرة عليهم.
- الأمر لا علاقة له بي.
- أنا أركز فيما يخصني، وينبغي لك أنت أيضًا فعل ذلك.
- لا تفسد الأجواء.
- هكذا ينبغي أن تسير الأمور؛ لا تتدخل.
- الجميع لديهم ديون بسبب بطاقتهم الائتمانية.
- هذا لن يحدث لي مطلقًا.
- إذا قلت أي شيء، فقد تنتهي بي الحال في مشكلة.
- تعاطي هذه المواد المخدرة قانوني في كاليفورنيا.
- إنها مجرد مرحلة تمر بها.
- لا يمكنني النوم دون احتساء الشراب.

- من المستحيل أن أؤدي كل شيء في ساعات العمل العادية.
- حافظ على هدوئك، وسيصبح الموضوع برمته طي النسيان.
- لقد قال إنه سيرد لي الدين.

في بعض الأحيان نخلق أسبابًا تفسر سبب فشل شيء ما، بدلاً من الاعتراف بأن هذا الفشل لم يكن ليقع لو أننا تعاملنا مع الإشارات التحذيرية في وقتها. فأن تكون استباقيًا عندما تبدأ الأمور السير في الاتجاه الخطأ أفضل دائمًا من أن «تنتظر وتشاهد ما الذي سيحدث».

وليس بالضرورة أن تشعر بأنك فاشل عندما تقع في هذا الفخ، لأن الجميع فعلوا مثلك أيضًا. لكن يجب عليك أن تغيّر الطريقة التي تتناول بها مواقف معينة حتى يمكنك تجنب النكسات التي لا داعي لها. فهذا أقل ثمنًا وأكثر بساطة ولا ينطوي على قدر كبير من الصراع. بل ستكون راضيًا عن نفسك بشكل أكبر، إذا واجهت الأمور عندما تدرك أن هناك خطبًا ما.

إن النجاح هنا يعني أن تلاحظ بهدوء الموقف دون أن تقلل من شأنه، أو تراه أسوأ مما هو عليه. فقط قيّم ما يحدث، وفكر فيه على أنه فرصة لتعلم شيء ما. في عالم الأعمال، يقود بعض الشركات أشخاص ممن يعرفون حقًا لماذا تراجع أرقام مبيعات أكبر منتجاتهم، بدلاً من أن يجعلوا الأرباح السنوية تبدو أفضل أمام مجلس إدارة الشركة. إنهم يريدون حقًا معرفة سبب تراجع رضا العملاء. إنهم يسألون دائمًا أية حملة إعلانية تعطي أداءً أفضل، وهم مستعدون لأن يقفون وقفة جادة للنظر في ارتفاع التكاليف.

إنهم يتناولون الأمور بعقلانية ومنطقية، وهم لا يتوارون أو يبررون ما حدث. وهذا أمر مختلف تمامًا عن البحث عن كبش فداء.

## الإنكار في الحياة اليومية

في عام 2019، أظهرت دراسة أمريكية أن 75% من الموظفين يرفضون وظائفهم. فهل تعمل في وظيفة أحلامك؟ إذا كان ذلك صحيحًا، فأود أن أهنئك على هذا.

لكن إذا لم تكن تعمل بوظيفة أحلامك، فما الذي ستفعله في الوقت الحالي لتحظى بها؟ أم هل ستظل تعيش في حالة من الإنكار؟ هل أنت واحد من هؤلاء الأشخاص الذين يتجولون في كل مكان يبalfون في مدح وظائفهم ومدح رب عملهم متى سنحت لهم الفرصة؟ وإذا كنت من هذا النوع من الأشخاص، فهل هذا حقيقي، أم أنك تحاول أن تتجاهل حقيقة أنك تفضل القيام بشيء مختلف كلياً؟

إن الأشخاص مدمني العمل غالباً ما يعيشون في كذبة. فجدول المواعيد المكتظ لن يسير دائماً بشكل جيد مع أي شخص على المدى الطويل. لكن هذه الزمرة من البشر غالباً ما يبرر أفرادها هذا قائلين إنهم يجنون أموالاً طائلة، أو أن الشركة هي التي تطلب منهم هذا، أو أن الجميع يعملون بالقدر ذاته، أو أي مبرر كان - أي شيء ما داموا لن يكونوا مضطرين للتفكير في نمط حياتهم. إن الخروج من حالة الإنكار صعب. ولو كان الأمر سهلاً، لكانوا فعلوه فيما مضى من وقت.

## الإنكار أساسه الخوف

في الكثير من الأحيان يكون منبع الإنكار هو الخوف من أن يحدث أمر أسوأ. فإذا تحركنا، فربما يخرب كل شيء حولنا. لذا سيكون من الأفضل لو تظاهرتنا بأن ما من شيء خطأ يحدث.

في أثناء تأليف هذا الكتاب، أجريت حوارات مع بعض علماء النفس الذين يعملون في مجال علم النفس السريري. والعديد منهم قالوا إن لديهم مرضى يتقنون فن إنكار الواقع. حتى إذا كان هناك دليل واضح على أن شريك الحياة يخونهم، فهم يرفضون مواجهته بخيانتته. إنهم لا يرغبون في تقبل حقيقة أن العلاقة انتهت. ومجرد التفكير في هذا أمر لا يُحتمل.

فكر في حياتك الخاصة. ما المواقف التي تعزف عن التعامل معها؟ وهل يوجد بين الأمثلة المذكورة في القائمة التالية ما يثير فزعك؟

- رئيسك في العمل دائمًا ما يغادر مبكرًا، لكنه يضع أمامك كومة من المشاريع التي اقتربت مواعيدها النهائية.
- لديك شريك في العمل لا يبدو ملتزمًا بالعمل حقًا.
- فواتيرك الشهرية بدأت تتجاوز قيمة راتبك.
- ابنك المراهق يدخن أو يتعاطى المخدرات.
- والداك المسننان في حاجة إلى أن ترعاهما.
- تشعر بألم في كل مرة تتبول فيها.
- شريكك في الحياة بدأ الانسحاب وأصبح يتعالى عليك في الآونة الأخيرة.
- لا تمتلك وقتًا قط لممارسة الأمور التي تود أن يكون لديك وقت كافٍ لممارستها.

## ليس هناك داعٍ لتقلّب العالم رأسًا على عقب لحل المشكلة

هناك بعض الأمور التي يسهل التعامل معها؛ والبعض الآخر ليس على القدر ذاته من البساطة. لكن تذكر أن المواقف التي تجاهلتها لا تحتاج بالضرورة إلى حلول جذرية. فإذا كانت لديك مشكلة في العمل، فربما لست بحاجة إلى تغيير وظيفتك. وفي بعض الأحيان يكون كل ما يتطلبه الأمر هو تناول المشكلة مع الشخص المؤهل لحلها. وإذا كانت هناك مشكلات في علاقاتك في البيت، فمناقشتها تعد خطوة كبيرة في الاتجاه الصحيح.

وجهة نظري هي أنه إذا تعاملت مع هذه الأنماط من المواقف عندما تدركها، ولا تنتظر حتى تنتهي من تلقاء نفسها، فحينها لن تحتاج إلى إجراءات معقدة للتعامل مع أي موقف. ففي أغلب الأحيان تكون الطرق العادية البسيطة كافية للغاية.

لكن الأمر يبدأ بتقبل أن بعض المواقف لا تسير على ما يرام، فانظر إليها على حقيقتها، ثم تحرك.

وأكرر قولي.  
تحرك.

## تحرك عاجلاً لا آجلاً

أعد قائمة محددة بالأشياء التي تجاهلتها أو أنكرتها حتى الآن. واكتب ثلاثة أشياء تعرف أنك بحاجة إلى التعامل معها، لكنك اخترت ألا تعيرها انتباهك. اختر الأبسط (من الأفضل أن تبدأ بشيء صغير، مثل ترميم ذلك الخدش الموجود على حائط غرفة المعيشة، بدلاً من أن تبدأ بأمر كبير مثل أن تطلب من ابنك البالغ من العمر ستة وثلاثين عامًا أن ينتقل من المنزل). ثم اكتب ثلاثة إجراءات تساعد على تصحيح الموقف في كل مشكلة. لقد طلبت من صديقي القديم «ستيفان»، من أقصى شمال السويد، أن يمدني ببضعة أمثلة. وهو بالتأكيد ممن يميلون إلى تأجيل الأمور. وعلى الرغم من أنه رجل رائع، وكفاء، وطموح، فهو يعاني نمطاً مرضياً من الانتظار، وعدم التدخل عندما لا تسير الأمور بالشكل المتوقع. وأعرض فيما يلي عليكم ما كتبه:

### الأمور التي أميل إلى تجاهلها

بدأ مديري في العمل يحوم حول مكثبي، ويسألني متى سأنتهي من أحد المشاريع التي أتولى أمرها. وأنا أعرف أنه يفعل هذا لأنني في الواقع لا أسلم العمل في المواعيد النهائية المحددة له إطلاقاً. ودائماً ما كانت الأمور تسير على هذا النحو، وأنا أبغض الحديث عن هذا الأمر، فهذا ما أنا عليه الآن.

### ما أحتاج إلى فعله لحل المشكلة

1. أحتاج إلى التحدث مع مديري، وأحتاج إلى الاعتراف بأنني أعي المشكلة، لكنني أتجاهلها منذ سنوات.
2. بعد ذلك، أحتاج إلى طلب المساعدة منه حتى أتمكن من مواكبة الموعد النهائي المحدد من خلال التخفيف من بعض المهام

الموكلة إليّ حتى يتسنى لي التركيز في المشروع بلا إزعاج. فأنا شخص أتشتت بسهولة بكل شيء يحدث حولي، وغالبًا ما أنسى أمر الأهداف الكبيرة بسبب مهمات صغيرة.

3. ثم أحتاج إلى التحدث مع شخص يجيد إنهاء العمل في مواعيد المحددة، وأسأله كيف يمكنني الانتهاء من المشروع.

هذه هي كل الأمور التي لن تقودك إلى أن تُفصل من العمل. وإذا اتبع «ستيفان» خطته البسيطة للغاية، فسيتجنب الكثير من الإزعاج والضيق. إن التحدي هنا يكمن في أن «ستيفان» من أصحاب نمط الشخصية الصفراء وفقًا لتحليل ديسك، ومن ثم من الصعب عليه أن يلتزم بخطّة، بصرف النظر عما إذا كانت جيدة أم لا.

والآن حان دورك! كن صريحًا مع نفسك. فليس هناك جدوى من الاستمرار في خداع نفسك. إن الشخص الوحيد الذي يعاني من هذا هو أنت.

### ما أميل إلى إنكاره

ما أحتاج إلى فعله لحل المشكلة

1.

2.

3.

ينبغي ألا يكون الأمر أكثر تعقيدًا من هذا. وتأكد من أن تحدّد المشكلة والخطوات التي ستتبعها لحل المشكلة قيد النظر. ثم تأكد من تنفيذ أول خطوة ستكتبها في قائمتك. واكتب الخطوات في جدول مواعيدك - الآن. وأنا أعدك بأنك ستشعر بالراحة والرضا والسعادة، وستفخر بنفسك عندما تنتهي مما يتوجب عليك فعله. ثم انتقل للخطوة الثانية، وبمجرد الانتهاء منها انتقل للخطوة الثالثة.

تخلص من تلك العادة السيئة التي تسمح للإنكار بأن يكون جزءاً من حياتك اليومية. واختر أن تتخذ إجراء، ثم نفذه بالفعل. وبمجرد أن تبني عادة التحرك، ستتاح أمامك إمكانات لم تكن تتخيلها من قبل. وهذا هو ما أعدك به.

لقد اضطررتُ إلى إشعال حماس «ستيفان» عدة مرات قبل أن يجد في نفسه الشجاعة لكي يتوجه إلى مديره، وهو يحمل في يده الورقة. وبدلاً من أن يقول ما ذهب لقوله، سلم مديره الورقة التي يحملها بكل بساطة. فقرأها المدير بإمعان، ثم نهض، واحتضنه بقوة. ثم هنا على هذا القدر من الوعي بالذات. ثم عملاً معاً على حل المشكلة خطوة خطوة. وبالطبع، مازال «ستيفان» يماطل في بعض الأوقات في المهمات الصعبة، لكن ليس بالمقدار ذاته الذي كان من قبل.

## الملخص

لدينا جميعاً أشياء نعلم أننا بحاجة إلى القيام بها، لكننا نختبئ وراء أسباب منطقية، وأخرى غير عقلانية لتجنبها. وفي بعض الأحيان، تكون آليات دفاع عادية. وعندما نتعلم التعرف على نوع آليات الدفاع التي نستخدمها، قد تصبح الأشياء الصعبة للغاية أسهل كثيراً.

يمكنك تدريب نفسك لرؤية إشارات التحذير. وأبسط طريقة هي أن تفتح عينيك للتغيرات في سلوكيات الناس. وذلك بالضرورة ليس نهاية العالم، ولكن عندما يغير شخص ما سلوكه الطبيعي، قد يكون من الجيد إلقاء نظرة من كتب.

وإذا كانت تلك الإشارات مجرد إنذار كاذب - فسيكون هذا أفضل! فلقد وفرت على نفسك ليالي من الأرق!

لحل المشكلة، غالباً ما يتعين عليك القيام بشيء لست معتاداً القيام به؛ وهذا بدوره يعني أنك بحاجة إلى أن تكون على استعداد لمغادرة منطقة راحتك.

## مغادرة منطقة راحتك

لقد ذكرت سابقًا أن خلف الإنكار يكمن نوع من الخوف. فالخوف يسيطر علينا أكثر مما يفعل الوعي. وفي أغلب الأوقات، تكون أعظم العقبات هي تلك التي تخيلناها في أذهاننا، لأننا خفنا شيئًا ما.

إن الخوف يشلنا. وقد يخلق داخلنا نوعًا من السلبية التي لا يمكن التخلص منها. إن الخوف مروع، ومع ذلك لدينا كلنا مخاوف. بل إن أغلب الأمور التي تقع خارج منطقة راحتنا تجعلنا نشعر بعدم الاستقرار والقلق والخوف. والمثير للاهتمام في الأمر هو أننا جميعًا لدينا مناطق راحة متفاوتة الأحجام. فكل شخص لديه منطقة راحة مميزة وشخصية تمامًا.

منذ فترة مضت قابلت «جانيت»، التي كانت تعمل حارس أمن، وحارسًا شخصيًا في أوساط محفوفة بالمخاطر لأكثر من خمسة وعشرين عامًا. والآن ليس لديها أية مشكلة في الانغماس مباشرة في أي موقف خطير محتمل في منتصف الليل، ومن يدري أي نوع من الأشخاص المرعبين قد يكونون مستترين في الظلام. وكانت لعدد لا يحصى من المرات خلال قيامها بعملها مهددة بكل نوع يمكن أن تتخيله من الأسلحة. إنها بيئة عمل غير مريحة على الإطلاق. بيئة عمل كفيلة ببث الرعب في قلوبنا.

لكن «جانيت» لم تكن تبالي بهذا النوع من الخوف. بل لقد كان الأمر بالنسبة لها يوم عمل عاديًا. إذن، لم يكن هناك ما يخيفها، أليس كذلك؟



غير أنه في المواقف الشخصية، كانت تخشى البوح بما يدور في ذهنها. فكانت مواجهة الناس في ضاحتها، الناس الذين تحبهم وتقابلهم يوميًا، أمرًا يثير خوفها. لكن عدم رغبتها في مغادرة منطقة راحتها، أو تلكؤها الشديد في القيام بهذا، كان أمرًا مقيدًا. والطريقة الوحيدة للنمو أو التطور هي أن تخطو خارج هذه المنطقة. فماذا عنكم؟ أنا متأكد من أنكم سمعتم هذا من قبل؛ لذا لن أسهب في الحديث عن الأمر كثيرًا. لكن من أجل تجنب الأحداث المؤسفة، يختار العديد من الأشخاص ألا يبرحوا مناطق راحتهم. فالأمر يبدو أفضل بها. وأكثر أمانًا. وبها أخطار أقل. لكن في الوقت ذاته، هناك افتقار للتطور. إنه انتقال للعيش بشكل دائم في وادي التسوية.

وفي وادي التسوية تموت الأحلام.

## هل التشاؤم سيئ على الدوام؟

يقال إن «مارك توين» قال: «أنا رجل عجوز مررت بالعديد من المشكلات، التي لم يحدث أغلبها قط».

إذا لم تكن تميل للتفاؤل بدرجة كبيرة، فسيبدو لك سماع شخص يقول مبتهجًا: **فكر بإيجابية!** ضربًا من الجنون.

منذ بضع سنوات مضت، كتب عالم النفس «ماتيس لوندبرج» ومقدم البرامج الكوميدي «جان بايلوند» كتابًا ممتعًا وإرشاديًا يدعى *The Happy Pessimist*. وللحديث عن الكتاب بإيجاز، كانت لدى المؤلفين فرضية تقول إن هناك بعض الأشخاص الذين يناسبهم التفكير السلبي أكثر بالفعل، لاعتقادهم أنهم بهذه الطريقة لن يُحبطوا أبدًا من النتائج. وعلى الرغم من ذلك، هذا ليس توجيهي الشخصي، فأنا أحترم حقيقة أن هناك بعض الأشخاص الذين يفكرون على هذا النحو. والشيء المبهج فيما يخصنا نحن البشر هو أنه ليس كل شيء مناسبًا للجميع.

## هل يمكننا حقًا حماية أنفسنا من كل شيء؟

هناك توجه غريب في المجتمع اليوم، يبدو أنه يعطي الأولوية لتجنب الفوضى المحتملة، أو المواقف التي تنطوي على المشكلات قبل أي شيء آخر. فلا يمكنك المخاطرة، بغض النظر عن السياق. وقد تحدثت عن هذا في وقت سابق. فليست هناك أية متعة على الإطلاق في الشعور بالخوف. لهذا السبب يحمي العديد من الأشخاص أبناءهم من كل شيء سيئ. وبالطبع، أنا لا أعني أنه ينبغي لنا أن نعرض أولادنا لمخاطر لا داعي لها، لكن حمايتهم بشكل مطلق من كل شيء هي ببساطة أمر مستحيل.

أنا لا أقصد أن أحط من قدر معاناة من مروا بحياة بها معاناة حقيقية. لكن عبارة: «الضربة التي لا تقتلك تجعلك أقوى»، تنطوي على قدر من الحقيقة. وبالطبع أنتم تتذكرون تلك القائمة الطويلة من الفصل السابع. وبالنظر إلى ما حدث، وعلاوة على الحقيقة البسيطة التي تقول إنني لم يكن في وسعي أن أفعل الكثير حيال العديد من الأحداث الواردة في القائمة، فلقد لقيتني هذه الأحداث درسًا. وأنا الآن لدي قدر من القوة والوقاية ضد أية عقبات مستقبلية قد ترميها الحياة في طريقي.

فمحاولة القضاء على التهديدات المستقبلية المحتملة أمر لا يجدي نفعًا. عندما كنت طفلًا، وبينما أقف على لوح القفز منخفض الارتفاع فوق المسبح، وكنت حينها على وشك القفز من ارتفاع ثلاثة أمتار، كنت مرعوبًا. لماذا؟ لا أعرف السبب حقًا.

لن نقدر على التخلص من الخوف تمامًا. فلقد مررت بمواقف شعرت فيها بالخوف حقًا. ووعدك شخص حسن النية بأنه لن يوجد ما تخاف منه. أهذا صحيح؟ إن المشكلة هي أن هناك ما تخافه. وهناك الكثير والكثير من الأشياء التي يجب أن تقلق بشأنها، وتخاف منها. وستكون هذه الأشياء موجودة دائمًا.

## ما الذي أخشاه؟

أنا شخصيًا أراقب نفسي دائمًا بعناية عندما أدرك أنني متردد في مواجهة الأشياء التي ينبغي ألا تكون معقدة للغاية. ويمكن أن تكون هذه الأشياء ثانوية، مثل إجراء مكالمات هاتفية معينة، أو مناقشة شيء في المنزل قد ينطوي على صراع محتمل، أو إنفاق الأموال على استشاري لست متأكدًا من قدرته. وعندما أشعر بالتردد حيال شيء ما، عادةً ما يكون ذلك بسبب وجود صعوبة في مكان ما، وليس من السهل دائمًا معرفتها.

إن أيًا من هذه المخاوف ليس جادًا على نحو دقيق. وتمامًا مثل تصنيف العقبات الشخصية في الفصل السابع، أنت بحاجة إلى وضع الأمور في نصابها. فبالنسبة لي الأمور المتعلقة بالعمل التي أشعر بالتوتر حيالها نادرًا ما تكون شديدة الخطورة.

لكنه الخوف، فما هو ببساطة وتجرد؟ حسنًا، أنا خائف من...

... أن يصيب أولادي مكروه: أن يمرضوا، أو يفقدوا وظائفهم، أو يفقدوا

إيمانهم بالمستقبل، أو تتحطم قلوبهم على يد شخص ما.

... أن تقع أية مشكلة لشقيقتي، على الرغم من وجهة نظرها المتفائلة

الراسخة فيما يتعلق بالكون.

... أن أمرض، أو أجهد بشدة، أو أن يصاب أي ممن حولي بأي نوع من

الألم، أو أن تتركني زوجتي، أو ما شابه ذلك.

... ألا أتمكن أبدًا من إنهاء مسودة كتاب آخر.

... ألا تصل كتبي التي نُشرت للقراء.

... أن يكون التطبيق والدورات التدريبية التي أجريها على الإنترنت

مجرد إهدار هائل للوقت والمال.

... أن أصاب فجأة برهاب المسرح، ولا أقوى على إلقاء محاضرات

مجددًا.

... أن أفقد الإيمان بما أفعله، وأفقد الرغبة في مغادرة منزلي.

... أن أكون قد أضعت نصف حياتي كشخص بالغ على الأشياء الخطأ.  
... أن تفنى البشرية خلال حياة أطفالي.

إن هذه هي الأمور التي خطرت على بالي الآن. لِمَ بالله عليكم أخرج من فراشي إذن؟

من ناحية أخرى... معظم الأشياء في هذه القائمة خارجة على إرادتي تمامًا. لكن مع ذلك إن الخوف حقيقي. لذلك أحاول أن أبقى واقعيًا، وأواصل المضي قدمًا.

إن والدي الحبيب على الرغم من أنه تمتع بصحة جيدة طيلة سبعة وثمانين عامًا من عمره، لا يزال يتقدم في العمر.

وعلى الرغم من أنني لا أستطيع التحكم فيما إذا كان القراء في الولايات المتحدة سيحبون كتابي أو يكرهونه، فإنني ما زلت بحاجة إلى نشره، ثم أدع الحكم للجمهور.

وعلى الرغم من وفاة ثلاثمائة سويدي في حوادث المرور العام الماضي، فإنني سأظل أقود سيارتي.

ليس هناك شيء تخافه سوى الخوف نفسه.

لكن الشعور بالخوف موجود، بغض النظر عن مدى كونه غير منطقي. يختبر الجميع هذا الشعور بين الحين والآخر. وكل ما يمكنك فعله هو قبول إمكانية حدوث الأشياء السيئة. إن الخطر موجود، لكن لا يمكننا أن ندع هذه الحقيقة تشلنا.

من المحتمل أن نتعلم طريقة للتعامل مع الخوف. وغالبًا ما تكون الطريقة بسيطة بشكل ساذج.

## أشعر بالخوف، لكنني أقدم على فعل الأمر على أية حال

كل ما عليك فعله عندما تواجه موقفًا يخيفك هو التعرف على الخوف، وتقبُّل أنه موجود - وفعل ما يتوجب عليك القيام به على أية حال.

ربما يكون أفضل كتاب في التاريخ عن التعامل مع الخوف هو *Feel The Fear and Do It Anyway* للدكتورة «سوزان جيفرز». لقد أصبح من أكثر الكتب مبيعاً منذ سنوات عديدة، وذلك بفضل رسالته البسيطة للغاية: حتى لو كنت تخشى شيئاً ما، فلن يختفي الخوف حتى تتعلم كيفية التعامل معه. وتقول «جيفرز» إن الخوف سيكون دائماً معنا، وفي بعض الأحيان تحتاج إلى التعامل معه وجهاً لوجه.

قرأت الكتاب قبل بضعة سنوات، ولا يمكنني وصف مقدار ما قدّمه لي من مساعدة، لقد ساعدني على الخروج من علاقة مدمرة للغاية. والآن نادراً ما أراجع عن خوض أي صراع، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى تجربتي في تلك العلاقة. بعد أن قرأت نصيحة «جيفرز»، وأعددت نفسي جيداً، استجمعت شجاعتي وقلت بالضبط ما فكرت فيه: «هذا الأمر لا يجدي نفعاً. ما تفعلينه بي غير مقبول. وهذا يجب أن يتوقف، وسيتوقف الآن». بعد بعض اللحظات العصبية، تحررت فجأة. وأصبحت أقوى من أي وقت مضى. لقد شعرت بالخوف، لكنني أقدمت على فعل الأمر على أية حال.

## الحقائق أمر؛ والعلاقات أمر مختلف تمامًا

هل تريد أن تعيش حياتك وفقاً لظروفك الخاصة، أم وفقاً لظروف شخص آخر؟ إن أحد التحديات عندما تريد أن تنمو كشخص - سواء أكان ذلك بيناء ثقتك بنفسك، أم بالتمتع بلياقة بدنية، أم بكسب المزيد من المال، أم بيناء شركة - هو أن من حولك قد لا يحبون هذا التغيير. وفي كثير من الأحيان، يشعر الناس بالتهديد، ويبدأون معارضتك.

يصبح الوضع مشكلة؛ عندما لا يدعم من حولك تطورك، فعليك أن تختار ما بين: علاقتك بهم أو حلمك.

إن هذا النوع من العوائق محبط للغاية، ويصعب فهمه. فلماذا يمنعك الشخص الذي يصر على أنه يجبك من تحقيق أهدافك الشخصية؟ غالباً ما

يرتبط هذا بمدى صعوبة التغيير. لكنه قد يكون أيضاً نوعاً من الغيرة، أو لأن التغيير سيكون ببساطة تهديداً لوضع ذلك الشخص داخل الأسرة.

قال رجل قابلته في مأدبة عشاء منذ سنوات عديدة إنه انفصل عن زوجته لأنها ذهبت وحصلت على تعليم أفضل مما حصل هو عليه. لقد أصابني حديثه بالذهول، وشعرت بصعوبة في تصديقه. وكان اللافت للنظر اعتقاده أنه كان من الطبيعي تماماً البحث عن امرأة أقل تعليماً منه. وكانت مهمته هي إعالة الأسرة، وكان هو الذكر المسيطر في الأسرة. فإذا أصبحت الزوجة فجأة أكثر تقدماً منه من الناحية التعليمية، فمن المحتمل أن تحصل على وظيفة أفضل منه، وقد وجد أن هذه الفكرة غير مقبولة تماماً بالنسبة له. فما الذي يمكنك أن تقوله لمثل هذا الشخص؟

ربما يكون هذا هو أكبر مخاوفنا على الإطلاق - أن نضطر للتعامل مع مثل هذه المواقف المؤلمة.

## ما الذي تخشاه أنت؟

ضع الكتاب جانباً لحظة، وفكر فيما يقيدك. ما الذي يجعلك تتردد وتحجم عن فعل شيء تتمنى أن يؤدي إلى نتائج جيدة؟

خذ قلمًا وورقة. واكتب ثلاثة أشياء تشعر بالخوف أو القلق أو الانزعاج بشأنها، لكنك تعلم أنه يجب عليك مواجهتها. وليس من الضروري أن يكون هذا الشيء أمرًا عظيمًا كالذهاب للحرب. أو وضع مدخرات الأسرة في صندوق استثماري نسبة المخاطرة فيه مرتفعة. بل قد يكون شيئاً بسيطاً مثل الذهاب إلى جارك لتطلب منه التوقف عن التدخين في شرفته، لأن الدخان ينتقل مباشرة إلى غرفة نومك.

اكتب نقاطك الثلاث الآن:

1.

2.

3.

قد تتضمن قائمتك أمورًا مثل:

1. طلب علاوة من رئيسك في العمل.
2. محادثة شريكة حياتك بشأن قضاء المزيد من الوقت معًا في المنزل.
3. البدء في المشروع الممتع الذي كنت تفكر فيه لفترة من الوقت في وقت فراغك.

وبينما تفكر أنت في بدء هذا المشروع، ربما تشعر في الأساس بالإثارة، ولكن في الوقت نفسه تشعر بالإرهاق من التفكير في كل العمل الإضافي الذي سيستلزمه المشروع، والتوتر الذي قد يتبعه، وما سيكون رأي زوجتك فيه. وعندما تفكر في محادثة شريكة حياتك بشأن قضاء المزيد من الوقت معًا في المنزل مع الأولاد، كما تفعل مع صديقاتها، ربما تتسارع نبضات قلبك قليلاً. وإذا كان مديرك من النوع الصعب، فربما تشعر بالتوتر حتى عند مجرد التفكير في طلب علاوة. رتب القائمة من الأسهل إلى الأصعب. وربما ستبدو قائمتك على النحو التالي بدلاً مما سبق:

1. البدء في المشروع الممتع الذي كنت تفكر فيه لفترة من الوقت في وقت فراغك.
2. محادثة شريكة حياتك بشأن قضاء المزيد من الوقت معًا في المنزل.
3. طلب علاوة من رئيسك في العمل.

يمكنك الآن أن ترى أن الشيء الأقل إثارة للخوف هو أن تبدأ هذا المشروع الممتع. ويمكنك الآن الشروع فيه مباشرة، على الرغم من شعورك بالتوتر.

لأن ما سيحدث هو كالتالي: عندما تقوم بما يبدو أنه أقل إزعاجًا، وتنجح فيه، فإنك تبني قوتك. وتصبح قدرتك على تحمل خوفك أعلى. تمامًا كما هي الحال في صالة الألعاب الرياضية، لا تبدأ رفع الأوزان من وضع القرفصاء بوزن 136 كجم في اليوم الأول، لكن عليك أن تتمرن لتحقيق ذلك.

بمجرد أن تنجز أول شيء في قائمتك، سيكون من الأسهل كثيرًا التعامل مع الشيء رقم 2. ثم الانتقال إلى رقم 3.

هل يبدو هذا بسيطًا؟ هذا هو الجانب الرائع هنا. فالأمر بسيط للغاية، ولدرجة قد تُشعرك بأنه غير حقيقي. إنه بسيط إذا قمت به، هذا هو كل ما في الأمر.

عندما لا تواجه مخاوفك، فإنك تحرم نفسك من مستقبل قد يكون رائعًا. وتفقد إمكانية عيش الحياة التي تخيلتها حقًا.

هل تريد أن تحكم خوفك، أم تريد أن يحكمك الخوف؟ أنت فقط من يمكنه الإجابة عن هذا.



## الخوف والألوان الأربعة

لا يخاف الجميع، أو يشعرون بعدم الارتياح من الأشياء نفسها. بالطبع، يتوقف الكثير على ما عايشه الشخص وهو يكبر، وما مر به في الماضي. ومع ذلك، هناك أنماط معينة تستحق الذكر. حيث يمكن للأنماط المرتبطة بسلوكياتنا الأساسية أن تعلمنا شيئاً ما. وعلى الرغم من أن الألوان الأربعة في نموذج ديسك تركّز بشكل أساسي على التواصل، فإننا يمكننا أن نجد بعض الأدلة المثيرة للاهتمام هنا.

### الخوف على طريقة أصحاب نمط الشخصية الأحمر

إذا كنت في الأساس من فريق أصحاب نمط الشخصية الأحمر، فإن خوفك الأكبر هو أن يفلت زمام الأمور من بين يديك. فأنت تريد أن تكون في موضع السيطرة، وقد يكون فقدان السيطرة على زمام الأمور مخيفاً حقاً بالنسبة لك. وتريد أن تتحكم في الموقف وما يفعله أو لا يفعله الآخرون.

لا بأس في أن تشعر بهذه الطريقة، ولكن عليك التفكير في كيفية القيام بذلك. يفضل أصحاب نمط الشخصية التي يهيمن عليها اللون الأحمر اتخاذ جميع القرارات وتوجيه الآخرين. والمشكلة هي أن هذا لا ينفع دائماً. فإذا كنت

المدير أوروب الأسرة، فقد يكون الأمر أكثر بساطة. ولكن حاجتك إلى الشعور دائماً بأنك المسيطر يمكن أن تكون قيداً خطيراً. نصيحتي هي أن تتقبل أن العالم معقد، وأنه ليس في مقدورك التحكم في كل شيء، بغض النظر عن مدى اجتهادك في المحاولة.

### الحل

انقل بعض المسئوليات والسلطة للآخرين، وانظر كيف تسير الأمور. ومد يد المساعدة متى كان هذا ضرورياً، لكن اعلم أن الأمور يمكن أن تسير دونك. وعندما تعتاد هذه الطريقة في التصرف، ستشعر بالتححرر من التوتر. وهذه هي الكيفية التي يمكن لأصحاب نمط الشخصية الأحمر الخروج بها من منطقة راحتهم.

إن التخلي عن السلطة لا يعد هزيمة. بل بالعكس، إنه قوة ستحسن تدريجياً من كفاءتك ونتائجك. وإذا رغبت حقاً في الوصول إلى أفضل النتائج، فعليك أن تتعلم أن تتقبل امتلاك من حولك مثل ما لديك من قدرات، وأن تستفيد منها. واقبل عدم امتلاكك إجابات عن كل الأسئلة، فليس هناك من لديه إجابات عن كل الأسئلة.

### الأمور المزعجة بالنسبة لأصحاب نمط الشخصية الأصفر

يتضمن سلوك أصحاب نمط الشخصية الأصفر خوفاً شديداً راسخاً: من أن يفقد مكانته، أو يتدنى وضعه. فأصحاب نمط الشخصية الأصفر حساسون للغاية فيما يتعلق بما يظنه من حولهم بهم. وأصحاب نمط الشخصية الأصفر يناسبهم جداً أن يكونوا في منصب رفيع. حيث يجب أصحاب نمط الشخصية الأصفر حقاً أن يكونوا في دائرة الضوء، لذا فخطر الهبوط إلى المستوى نفسه الذي يقبع فيه البقية يشعرهم بالخوف.

وقد لا تعترف بذلك حتى لنفسك، ولكن مع الوعي الذاتي الكافي، ستعلم أن هذا صحيح. وإذا كنت دائماً الشخص الذي يأتي إليه الناس ويطرحون أسئلة

عن أي شيء، فستجد أنه من المؤلم للغاية أن يتفوق عليك شخص آخر. وسوف يصيب هذا قلبك مباشرة، وقد تجد نفسك مشلولاً تماماً.  
إن الاعتماد على المشاعر الداخلية أمر طبيعي جداً بالنسبة لأصحاب نمط الشخصية الأصفر، لكنه لن يساعدك في مثل هذه الحالات بل عليك أن تعتاد ألا تكون مركز الاهتمام في كل اجتماع.

### الحل

ثق بأن أي شخص آخر لن ينساک لمجرد أنك لم تكن كل ثانية في دائرة الضوء. وأنت بالفعل شخص مثير للاهتمام - ويمكنك أن تنتقل لموقع المراقبة. وعندما تدرك أن هناك الكثير لتتعلمه من الاستماع للآخرين، ستشعر براحة أكبر في قضاء المزيد من الوقت في هذا الموقع. وهذه هي طريقة أصحاب نمط الشخصية الأصفر لتخطي مناطق راحتهم.  
إن الشخص الذي يستمع للآخرين، ويسمح لهم بطرح أفكارهم سيحظى بشعبية كبيرة بين بقية المجموعة. وستشعر بتقديرهم.

## شعور أصحاب نمط الشخصية الأخضر بالضيق في الحياة اليومية

ربما تكون في الأساس من أصحاب نمط الشخصية الأخضر، ومن الواضح تماماً لك وللآخرين أنك تخشى الصراع. فأنت تشعر بالانزعاج عندما يرفع الناس أصواتهم ويحدثون ضجة، ومن نظراتهم الدنيئة، وتعليقاتهم الغامضة؛ وانتقاداتهم بشكل عام، وسخريتهم بشكل خاص، وكل هذا يمكن أن يصيبك بالانزعاج.

تريد أن تكون صديقاً للجميع، ولكن نظراً لأن هذا غير ممكن حقاً، فإنك تكافح لحماية نفسك من عالم لا يرحم. وأنت تحاول أن تكون لطيفاً وودوداً، وتتصرف دائماً بطريقة غير عدوانية. والمشكلة هي أن الكثير من الناس

لن يفهموا موقفك من قضايا معينة. وهذا بالضبط ما يعرضك للأصوات المرتفعة، والنظرات الدنيئة.

أنت بحاجة إلى العثور على نهج جديد، لأنه من غير المجدي أن تخشى ما قد يحدث في الاجتماع المقبل.

### الحل

عليك أن تصبح أكثر وضوحًا في التعبير عن آرائك الحقيقية. فتجرأ على التعبير عن وجهة نظر مميزة، وانظر ماذا سيحدث. فبعض الناس سوف يتفقون معك؛ والبعض الآخر سيختلف. لكن يمكنك تحسين قدرتك على الاستماع إلى آراء الآخرين دون أخذها على محمل شخصي. وذكّر نفسك بأن الناس لا يفكرون فيك كما تعتقد. بل يفكر معظم الناس في أنفسهم أكثر من أي شيء آخر، ما يجعل احتمال الصراع ضئيلًا نوعًا ما. وإذا دفعت نفسك، بصفتك من أصحاب نمط الشخصية الأخضر خارج منطقة راحتك، فسوف تكتشف أن الأمر ليس خطيرًا للغاية.

جرب الأمر على نطاق صغير. ولاحظ كيف تشعر. وكن على علم بأنه لن يحدث شيء رهيب. وامض قدمًا. إذ من أجل مصلحتك الخاصة، يجب أن تدافع عن نفسك، وتقول ما تفكر فيه، بدلًا من إجبار الآخرين على اكتشاف ذلك فيما بعد. وهذا، يا صديقي، غالبًا ما يكون السبب وراء هذه الصراعات. وكلما كنت أكثر وضوحًا في بداية العملية، قلت المشاحنات في وقت لاحق.

### الخوف عند أصحاب نمط الشخصية الأزرق

على الرغم من أنك، باعتبارك من أصحاب نمط الشخصية الأزرق، موجه نحو المهمات، فإن هناك شيئًا يخيفك حقًا: وهو أن تجعل نفسك أحمق. فتقديم معلومات خطأ، أو بيانات غير صحيحة، أو التوصل إلى استنتاجات غير سليمة - أمر مروع! والحياة اليومية بها احتمالات غير محدودة يمكن أن تجعلك تبدو

أحمق، وتكشف أخطاءك للجميع. لكن هذا الخوف يحد من فرص من حولك لرؤيتك في هيئة الشخص المحترف حقًا كما أنت.

لا أحد يعتقد أنك معصوم من الخطأ. ولا يوجد أشخاص مثاليون، مع أن هناك الكثير ممن يحاولون أن يصبحوا كذلك. وأصحاب نمط الشخصية الأزرق هم من يبذلون قصارى جهدهم. وقد يكون سعيك لتحقيق الكمال ميزة في بعض الأحيان، ولكن الطريقة الوحيدة لتجنب الأخطاء تمامًا هي إغلاق الباب من الداخل، ورمي المفتاح بعيدًا.

أنت بحاجة إلى أساليب أكثر منطقية للهجوم. وهذه هي الطريقة التي يعمل بها المحترفون حقًا.

### الحل

تخلّ عن حاجتك لتبدو مثاليًا، وخوفك من أن تظهر بمظهر الأحمق. واقبل أنك إنسان عادي، ومثلنا جميعًا، ستكون في بعض الأحيان مخطئًا. ولن يقتلك هذا. هكذا سيبدو الأمر عندما تغادر منطقة راحتك.

أنا لا أقترح أن تكون مهملاً. فالإهمال لا يفيد أحدًا. ولكن يمكنك التخلي عن بعض المهمات في وقت أقرب مما تفعل عادة. وعندما تعتقد أنك أنجزت 90%، فأنت بهذا قطعت شوطًا أبعد مما كان يمكن أن يحققه الآخرون. فكن راضيًا عن إنجازاتك (إلا إذا كنت جراح مخ؛ لذا يرجى أن تكمل حتى نسبة 100%). واقبل أنك قمت بدورك، وامضِ قدمًا. وإذا وجد شخص ما - وهو أمر مستبعد للغاية - بعض الأخطاء، فعليك ألا تنظر إليها على أنها هزيمة، ولكنها فرصة جيدة لتعلّم أشياء جديدة. فأنت تحب تحسين مهاراتك، أليس كذلك؟

### الملخص

الخوف أمر طبيعي تمامًا، ولا أحد يضر من هذا للنهاية. حتى أكثر الأشخاص نجاحًا الذين يمكنك تخيلهم لديهم منطقة راحة خاصة. والمرضى النفسيون

والنرجسيون فقط هم من لا يعانون الخوف أو التوتر. والطريقة الوحيدة للتغلب على هذا بالنسبة لبقيتنا هي مواجهة الخوف - وفعل الأمر على أية حال. على الرغم من أن الخوف حقيقي، فإننا نميل أحياناً إلى المبالغة فيه. فلا تفعل ذلك. لا تتخيل أسوأ السيناريوهات في ذهنك، لكن لا تقلل من شأن أي شيء أيضاً.

وبمجرد أن نتحرك على الرغم من خوفنا، غالباً ما نكتشف أن شعورنا كان مبالغاً فيه.

انظر إلى ما تخافه. لا بأس في هذا؛ فهذا هو ما يجعلك بشراً. لكن تصرف على أساس ما تراه. وابدأ بأشياء أصغر لبناء ثقتك بنفسك. وهذا سوف يقويك للقيام بمهمات أكبر.

حسناً. حان الآن وقت النظر إلى عقبة حقيقية، لنرى كيف نعالجها خطوة خطوة.

## حالة هاري؛ كيف تنتهي بك الحال في مازق؟

مكتبة  
t.me/soramnqraa

رجل ولّت أيام شبابه - ولنسمه «هاري»- سئم معدته المنتفخة، وصحته الضعيفة. فبصره لم يعد كما كان، ويشعر بأنه ضعيف. وعلى مدار السنوات العشرين المنصرمة أسس «هاري» عادات سيئة، مثل الإفراط في تناول الكثير من الوجبات السريعة، والوجبات الخفيفة، وشرب الكثير من المشروبات وصودا «الحمية» (معتقداً أن هذا كله ليس غير صحي). ويكره «هاري» المشي لمسافة طويلة، ويأخذ سيارته في كل مكان، ولم تطأ قدمه صالة الألعاب الرياضية منذ خمسة عشر عاماً. ويقنع «هاري» نفسه بأن لديه نوعاً من اللياقة البدنية الأساسية الفطرية لأنه لعب كرة القدم في المدرسة الثانوية.

لا نعرف أي شيء عن ألوان «هاري» وفقاً لتحليل ديسك لنمط الشخصية، أو القوى الدافعة له، لكننا نعلم أن «هاري» يجلس أمام التلفزيون في المساء ويده في كيس الفول السوداني، يشاهد مسلسلات لا معنى لها. وعروضه المفضلة هي تلك التي تحتوي على شخصيات مختلة؛ لأنها في النهاية تجعل «هاري» يعتقد أن حياته ليست سيئة للغاية.

قد يختتم «هاري» المساء بمشاهدة أنباء آخر الليل بكل الأخبار المحبطة التي تحتويها.

يملاً «هاري» عقله بأفكار سلبية ثم ينام. وبالطبع، ينام بشكل سيئ، ويجد صعوبة في الاستيقاظ عندما يرن المنبه في الساعة السادسة والنصف. يستيقظ «هاري» وهو يشعر بالخمول الشديد، ويستمر شعوره في العمل حتى وقت الغداء، ما يعني أنه لا ينجز الكثير. فالألم يسري في جسده، ولا يستطيع التركيز.

بيني وبينكم، لا يبدو أن الأمور تسير على خير ما يرام بالنسبة لـ «هاري». لكن شيئاً ما جعله يفيق من غفلته فجأة. ربما كان هذا الشيء صديقاً مات في سن صغيرة، أو زوجة سابقة عاودت الاتصال به، أو تعليقاً من أحد الأولاد يشعر بقلق حقيقي عليه. لا يهم سبب التغيير، لكن المهم هو ما سيحدث الآن. سيصبح «هاري» رجلاً جديداً!  
وهذا رائع. فأنت تحتاج أحياناً إلى تلك اللحظة لتقول لنفسك: هذا يكفي! لا أريد أن أعيش هكذا بعد الآن!

وفي هذه اللحظة يحصل «هاري» على عضوية في صالة الألعاب الرياضية، ويشتري بعض الملابس الرياضية الجديدة، ويصلح إطارات الدراجة، ويتخلص من كل الأطعمة السريعة التي لديه في غرفة المؤن. وبعد نفسه للنوم بحلول الساعة 10 مساءً كل ليلة حتى يتمكن من الجري في الخامسة صباحاً في اليوم التالي. ويقسم أمام زوجته على أن الأمور ستتغير.

## كيف تبدأ رحلة صحية؟

يبدأ «هاري» خطة صحية من شأنها أن تجعل منتجي برنامج *The Biggest Loser*، يحسدونه. فمن الآن فصاعداً، سيذهب إلى العمل بالدراجة. وسيزور الصالة الرياضية ستة أيام في الأسبوع. سيتصبب عرقاً. وسيمتنع عن مشاهدة التليفزيون وتناول الفول السوداني أو الكحوليات في المساء.

مر شهران و«هاري» يذهب ستة أيام في الأسبوع إلى صالة الألعاب الرياضية – سنفترض أن صديقنا «هاري» يمارس التمارين في صالة الألعاب الرياضية (فمن الواضح أن ذلك لا يفعله الجميع) – والآن يعاني آلاماً في العضلات لم



يشعر بها من قبل. وعلى الأقل أصيب بشد في ثلاث عضلات، لأن أول شيء فعله هو أنه ضغط بشدة على جسده. وهنا يبدأ «هاري» الشعور بالقلق من أنه قد يكون تسبب في أضرار جسيمة لجسده. كما أنه سئم بالفعل نظامه الغذائي الذي يتكوّن من سمك القد المسلوق والبروكلي. وعندما يذهب إلى العمل بالدراجة، تمطر السماء ثلاثة أيام متتالية. والآن ظهره يؤلمه، ولديه أوجاع وآلام منتشرة في كل مكان في جسده.

في كل مرة يقف فيها «هاري» على الميزان يشعر بالقلق. فلم يتغير شيء. فما زالت سترته ضيقة عليه كما هي.

أحياناً ينسى «هاري» أن يحزم حقيبته الرياضية مسبقاً، كما يجد أن عدم إضافته الكريمة إلى قهوته بعد الغداء أمر من الصعب تقبله. ففي النهاية، لقد اعتاد إضافة الكريمة إلى قهوته لمدة عشرين عاماً على الأقل، وهو يدرك جيداً أنها ليست مفيدة تماماً لوزنه.

ثم يأتي يوم يجتمع فيه زملاء العمل للدردشة.

إن الجميع يتذمر بسبب «هاري»: ألا يمكنه أن يأخذ الأمر ببساطة؟ هناك العديد من المتفرجين الكسالى بينهم: فعلى سبيل المثال «روجر» و«فريدي»، أسوأ حالاً من «هاري»، وأحدهما على الأقل سيعاني مشكلات خطيرة في القلب قريباً.

وهنا يلجأ «هاري» إلى آلية دفاع تكتيكية تسمى التبرير. إنه حقاً يستحق بعض المشروبات وبعض البطاطس المقلية، لأنه يتبع أسلوب حياة صحياً هذه الأيام. فبالله عليكم، من الممكن أن نعيش حياة جيدة دون الحاجة إلى أن نعيش فقط على اللفت! لذلك تناول «هاري» كل شيء في ليلة الجمعة هذه - المشروبات بالإضافة إلى كل نوع من الوجبات الخفيفة التي يمكنك تخيلها - واستيقظ في صباح اليوم التالي ولديه آثار ما بعد الثمالة، وصداع شديد، ومعدة في أمس الحاجة إلى تناول بيتزا مليئة بالدهون مع جبنة إضافية، فبعد حفلة كهذه، صار جسده يصرخ بحثاً عن سوائل ودهون.

## والآن أصبح هاري يواجه انتكاسة حقيقية

هل ضاع كل الأمل؟ أم أنها مجرد انتكاسة صغيرة؟

حسنًا، الأمر هنا يتوقف بنسبة كبيرة على «هاري»، لكن بالطبع من يحيطون به لهم تأثير أيضًا. وهناك احتمال بأن يحدث ما يلي: مكتبة .. سُرَّ مَنْ قرأ ينهي «هاري» جميع العادات الجيدة فجأة بعد قضاء أمسية مع زملائه في العمل. فإذا غششت مرة واحدة، فستغش مرة أخرى. وعلاوة على ذلك، زوجة «هاري» لا تحب أن ينام مبكرًا للغاية. فهي تفتقد رفقته أمام التلفزيون في المساء. وعندما تتناول كعكة قرفة إضافية، فإن عاداته الغذائية الجيدة الجديدة تجعلها تشعر بالسوء لسلوكها هذا. لذلك يبدأ الاستماع إليها عندما تشجعه على تخفيف القيود قليلًا.

والحقيقة أنه بعد شهرين آخرين من التدريب المكثف، بدأ يتردد ويسأل: لماذا يفعل هذا بالفعل؟ في ماذا كان يفكر عندما بدأ لأول مرة؟ هل كان حقًا في حالة سيئة؟ ويبدو هدفه أبعد من أي وقت مضى. فلن يخسر الخمسة عشر كيلو جرامًا التي أراد أن ينقصها من وزنه في المستقبل القريب. ورويدًا رويدًا يعود «هاري» إلى حياته السابقة، وسرعان ما سيعوض كل شيء فاتته أثناء نمط حياته الصحي.

وبعد مضي ستة أشهر من لحظة إدراكه ما يحدث حوله، يزداد في الوزن أكثر مما كان في السابق. ويشعر بالتعب أكثر من أي وقت مضى. ويصرخ جسده بسبب الإساءات التي يرتكبها في حقه، لكن هذه ليست المشكلة الحقيقية. الآن يشعر «هاري» بالفشل أيضًا. وهو الآن في حالة ذهنية سيئة أكثر مما كان عليه قبل أن يبدأ.

لقد كانت لديه آمال عريضة، وفعل ما هو صحيح. إذن كيف انتهت به الحال في طريق خطأ؟

## تقسيم الانتكاسة إلى ثمانية أجزاء

لماذا سارت الأمور بشكل خطأ للغاية بالنسبة لـ «هاري»؟ لماذا انتهى به الأمر في مأزق على الرغم من حقيقة أن لديه الرغبة والالتزام؟ إذا كنت تعرف سبب فشل «هاري»، فما الاستنتاجات التي تعتقد أنك ستستخلصها؟ هل ستكون قادرًا على الاستفادة من هذه البصيرة في حياتك الخاصة؟

كم سيكون رائعًا إذا كنت متأكدًا من أنك ستنجح في كل ما تريد تحقيقه. أصبت بشد في العضلات، وأصبح لدي حساسية من اللفت. وحذائي لم يكن جيدًا. كما بل كانت صالة الألعاب الرياضية بعيدة جدًا. بل كان لدي الكثير لأفعله في العمل. المرطبات طعمها جيد جدًا. وكل هذه الأشياء مجرد أعذار لا معنى لها. أنت تعلم هذا وأنا أعلمه أيضًا، وأجزم بأن «هاري» يعلم ذلك أيضًا. إما أن تكون لديك نتائج وإما أن تكون لديك أعذار. ولا يمكنك الحصول على كليهما في الوقت نفسه. ونادرًا ما يكون هناك سبب واحد للفشل.

يمكن سرد مشكلة «هاري» في ثماني نقاط:

1. أنه لم يكن يعرف لما يفعل كل هذا.
2. كان هدفه غامضًا للغاية وغير محدد.
3. تولى الكثير من الأمور في الوقت ذاته.
4. كانت النتائج غير واضحة في البداية.
5. كانت تتقصه المثابرة.
6. لم يقدر صعوبة كسر العادات القديمة قدر حقها.
7. أحاط نفسه بالأشخاص الخطأ.
8. حاد عن الطريق إلى هدفه.

دعنا نتطرق إلى كل نقطة على حدة:

## 1. لم يعرف لما يفعل كل هذا

إذا لم يكن هناك سبب واضح ومعقول لتغيير جانب معين من حياتك، فلن ينجح الأمر. فما الداعي لمعاناتك كل ليلة وأنت تتناول السلطة، وكل صباح وأنت تجري، إذا لم يكن هناك تفسير منطقي؟

أراد «هاري» أن يمتلك جسداً صحيحاً. وهذه فكرة جيدة بالطبع. لكن لماذا كان يريد أن يفعل ذلك؟ هل كان من أجل المتعة؟ أم أراد إثارة إعجاب شخص ما؟ وهل شعر بالضيق عندما نظر إلى نفسه في المرأة؟ ولو كان يعرف بالضبط المشكلة التي يريد حلها، لكان الأمر أبسط كثيراً. وأنت بحاجة إلى دافع أكثر تحديداً من مجرد التفكير في أن الوقت قد حان الآن!

إن الجواب عن السؤال السابق يحدد المشكلة. فنحن لا نتناول الأسبرين إذا لم يكن لدينا صداع. وإذا لم تكن هناك مشكلة محددة ومقبولة، فلا داعي للحل.

إذا كان «هاري» قد حدد أن مشكلته هي أنه لا يستطيع الذهاب في نزاهات طويلة مع أفضل صديق له كما اعتاد، فربما كان لديه الدافع للالتزام بنظامه الصحي. فمن دون هذه النزاهات، نادراً ما يرى صديقه هذا.

وإذا كان «هاري» يعلم أنه كان من الصعب عليه قضاء يوم عمل منتظم لأن جسده متيبس ويؤلمه، فربما كان لديه سبب مناسب. إذ إنك ما لم تتمكن من أداء عملك بشكل جيد، فإنك تخاطر بالتعرض للنقد أو خفض راتبك، أو حتى تسريحك في المرة التالية التي تعيد فيها الشركة تنظيم نفسها. وكلها أسباب وجيهة للقلق.

وإذا كان حقاً يفتقد حياته العاطفية مع زوجته؛ لأنه غالباً ما يكون متعباً جداً لدرجة لا تجعله يفكر في هذا، فربما كان هناك شيء ما يجعله يلتزم ببرنامج التمرين. أليست هذه مشكلة؟ قد يكون من الصعب تحديد هذا.

ربما لو أن سبب اعترافه بمشكلته هو أنه يريد إقناع تلك المرأة الجميلة الجديدة في القسم بالزواج منه، لتحسنت الأمور. لقد اختلقت شخصية «هاري» من فوري؛ لذا لا يمكنني أن أجزم تماماً بسبب مشكلته. وفي بعض الأحيان، لا يكون الأمر هو وجود مشكلة تحتاج إلى حل، بل قد يكون وجود احتمال أو فرصة

يمكن استكشافها. كما أن هناك أسبابًا أسوأ قد تدفع نحو الوصول إلى امتلاك جسد أكثر صحة.

لن ينجح أي من أهداف «هاري» حتى يعرف السبب الحقيقي وراء حاجته إلى امتلاك جسد أكثر صحة. وهذا ما سيبقيه مستمر. وهذا ما سيوفر الأساس لجميع دوافعه، ذلك السبب الخفي المراوغ. هذا ما سيدفعه إلى الأمام حقًا، حتى عندما تصبح الأمور صعبة. وهذا ما سيجعله ينهض من السرير في الصباح عندما تمطر السماء، وهذا ما سيساعده على قول لا، شكرًا لك، لقطعة من كعكة الكريمة (على الرغم من أن كعكة الكريمة هي الأفضل). وهذا ما سيجعله يتعرق على آلة الركض، بدلًا من الإفراط في تناول الفول السوداني.

#### مثال للإنتكار تقشعر له الأبدان

قبل بضع سنوات، أجرى الباحثون الأمريكيون ما يسمى دراسة استكشافية. لقد أرادوا معرفة المزيد عن الأشخاص الأكثر عرضة للإصابة بنوع معين من السرطان. فوضعوا إعلانات مصممة لجذب سكان المنطقة، وعرضوا عليهم اختبار فحص مجاني. واستجاب الآلاف، وذهبوا للفحص. وتبين أن بعضهم لديه استعداد للإصابة بهذا النوع من السرطان. ثم قدّم الباحثون النصيحة المجانية لألف من هؤلاء الأشخاص عن أنماط حياتهم لتقليل احتمالات الإصابة بهذا السرطان.

تُرى كم منهم استمر في البرنامج وكم منهم تركه؟  
من بين ألف شخص تواصلوا طواعية مع معدي الدراسة - أي تصرفوا بمبادرتهم الخاصة - لم يقبل أحد النصيحة المجانية.  
فكّر في الأمر لحظة.

إن عدد الأشخاص الذين أرادوا تجنب الموت بسبب السرطان كان صفرًا. وعلى الرغم من أنهم يعرفون الآن أنهم أكثر عرضة للإصابة بمرض خطير، لم يرغب أحد في تلقي المساعدة. فكيف يمكن أن يحدث هذا؟  
من السهل أن تضحك على هذا المثال المحبط، وتفكر قائلًا: *يا لها من مجموعة من الحمقى!* ولكن قبل أن تفعل ذلك، هل نحن على يقين بأننا سنتخذ قرارًا أكثر عقلانية، إذا كنا في الموقف نفسه؟

من الصعب أن تغير نفسك. فالتغيير يتطلب سببًا قويًا للغاية، وهدفًا، ودافعًا قويًا ليحرم الشخص نفسه من المتعة الواضحة من أجل مكافأة طويلة الأجل.

## 2. كان هدفه غامضًا للغاية وغير محدد

أنا بحاجة إلى أن أتمتع بالمزيد من اللياقة البدنية. هل يمكنك أن تصبح أكثر غموضًا من ذلك؟ على الرغم من أنه يبدو كأنه هدف رائع، فإن «هاري» بحاجة لأن يسأل نفسه هذا السؤال: ماذا يعني ذلك؟ أن أكون لائقًا بدنيًا بشكل أكبر؟ وما نوع اللياقة البدنية الذي نتحدث عنه؟

إذا حاولنا أنت وأنا تصور شخص ما في شكل بدني جيد وصحة جيدة، فهل سنرى الصورة نفسها؟ أعرف ما سأراه في ذهني، لكن هل هذا ما كنت تتخيله أنت؟ وما الذي يفكر فيه «هاري»؟

ربما لديه فكرة غامضة عن الرجل اللائق بدنيًا (أصغر عمرًا بعشرين عامًا)، يرتدي سروالًا قصيرًا مريحًا، وبطنه مسطح. وربما يكون شخصًا لديه عضلات هائلة. وربما كل هذا، أو لا شيء منه. ويكمن الخطر في ألا تكون صورته العقلية لما يريد أن يبدو عليه ويشعر به موجودة على الإطلاق. وقد تكون رغبة مبهمّة في أن تكون الأشياء مختلفة. غير أن كل ما يعرفه «هاري» هو أنه غير لائق من الناحية البدنية، وهذا ليس ما يريده.

لكن أين يريد أن يكون؟ دون هدف واضح؛ لن تكون هناك نتيجة.

## بعض الأشخاص ليست لديهم أهداف بتاتًا

ربما هذه هي المشكلة الرئيسية. فأغلبنا ليست لديه أهداف بالفعل. ولسنوات، كنت أتساءل لماذا يقاوم الكثير من الناس تحديد الأهداف. ولديّ الآن فكرة عن سبب ذلك.

لمعرفة من فاز في مباراة كرة القدم، نحتاج إلى معرفة النقاط. وإذا فاز شخص ما... فهذا يعني... أن شخصًا آخر خسر. وأعتقد أن هذا هو ما يصيب الناس بالتوتر.

## ليس هناك من يرغب في الخسارة

لا نحتاج جميعاً إلى الفوز. لكن لا أحد يريد أن تنتهي به الحال في المركز الأخير. ولا أحد يريد أن يسمع أنه فشل. وإذا كان شعور الخسارة سيئاً للغاية، فمن الأفضل عدم تجربة هذا الشعور. ليكون المنطق السائد هو:

إذا لم أحدد أية أهداف، فلن أفضل في الوصول إليها. وإذا لم تكن لدي أية أهداف، فلن يتمكن أحد من الحكم عليّ من خلالها. لا أنا ولا زملائي ولا رئيسي. ظاهرياً، كل شيء سيبدو جيداً بغض النظر عن أي شيء، أليس كذلك؟ إن المشكلة ليست في أن يكون طموحك عالياً، ولا تتمكن من الوصول إليه. بل تكمن المشكلة في أنك (لتجنب مغادرة منطقة راحتك) تجعل طموحك منخفضاً جداً... وتصل إلى الهدف. ثم تبقى في المكان الذي وصلت إليه. وأنت راضٍ عن شيء متواضع، لأنك على الأقل حصلت على ما هدفت إليه. ومن الذي يمكن أن يجادل في ذلك؟

## ما الذي يقوله الخبراء عن المجازفة؟

أدمننا لم تصمم لتجعلنا نشعر بالراحة. لكنها مصممة للقيام بكل ما هو ضروري لنا للبقاء على قيد الحياة، وبغض النظر عن مدى شعورنا بالسوء. تفضل أدمننا أن نعيش، حتى في حالة من البؤس التام، بدلاً من المخاطرة بأن نموت سعداء.

ما نتيجة هذا الدافع؟ لا نقدم على أية مجازفات غير ضرورية.

تحديد أهداف صعبة هو وسيلة للمخاطرة، حيث يمكنك أن تمشل. وفي قديم الزمان كان الفشل يعني تهديداً لحياتك. فإذا اتخذت خطوة خطأ في الغابة، يمكن أن يأكلك النمر. وإذا فقدت فراء الدب أثناء الشتاء، فقد تتجمد حتى الموت. وإذا بقيت في مكانك وحافظت على رأسك منخفضاً، فستعيش. فلا تتحدّ أي شخص، ولا تحاول أن تتميز، ولا تكن مختلفاً. وهنا لن تطرد من المجموعة، فهذا قد يكون أمراً خطيراً. وسيحاول عقلك مقاومة كل هذه الأفكار. فكر في الأمر: عندما تحدد هدفاً صعباً حقاً وتحققه، ماذا سيقول من هم حولك؟ قليلون من الأشخاص الذين يهتمون بك حقاً، وسيكونون سعداء لك.

وهؤلاء الأشخاص الأقرب إليك. ربما والدتك والقليل من الآخرين. لكن مما لا شك فيه، لن يسعد معظم الناس بنجاحك.

وربما لن تهتم الأغلبية على الإطلاق بنجاحك. إنهم لا يلقون بالألأ. لكن الكثير من الناس من حولك سيكونون سعداء بشكل مفاجئ إذا فشلت. هذه هي الحقيقة المؤسفة. فهذا يعني أن مجهوداتهم لن تبدو سيئة للغاية مقارنة بما فعلت أنت.

### لِمَ يفلس الفائزون بالجوائز المالية الكبرى؟

في الوقت الحاضر، نحن لا نجازف بحياتنا بالطريقة نفسها. ففي هذه الأيام لن يطردك أحد من القبيلة لتموت في البرية، لكن الإقصاء الاجتماعي لا يزال يمثل خطرًا. إنها حاجة أساسية للشعور بالقبول الاجتماعي. والرفض من قبل المجموعة هو تجربة مؤلمة بشكل خاص لأي شخص.

كانت هناك دراسات في الولايات المتحدة، حيث أجريت مقابلات مع الفائزين بملايين الدولارات. لقد أصيب الكثير منهم بالاكتئاب بعد أن ربخوا المال. وإذا كنت تعيش في طبقة اجتماعية اقتصادية معينة وفجأة وجدت نفسك تمتلك ثروة من المال، فأنت بلا شك ستخرج من المجموعة. ولن يحبك أحد لذلك. وعلى العكس تمامًا: الكثير من الناس سوف يستاءون منك. والبعض سوف يكرهونك. فأنت لم تعد مناسبًا بعد الآن، لأن لديك سيارة جديدة، ولا يمتلك أي شخص آخر غيرك هذه السيارة.

ولا يمكنك فقط النهوض والانتقال إلى ما يسمى منطقة الأثرياء، لأن الجميع هناك سيعرفون غريزيًا أنك لم تكسب المال بنفسك. إنهم يعلمون أنك مجرد فائز باليانصيب. وستكون غير مناسب هناك أيضًا.

إذن ما المكان الذي ستجد نفسك مناسبًا فيه؟

ربما من الأسهل أن تنفق كل المال بسرعة حتى تختفي المشكلة. وهذا على الأرجح يحدث دون وعي.

في الواقع من الشائع بخصوص الفائزين بجائزة اليانصيب في أمريكا أنهم يشهرون إفلاسهم بشكل أكبر كثيرًا من المواطنين الأمريكيين العاديين. تقريبًا ثلث من كسبوا ثروة من اليانصيب (وفقًا لمؤسسة المنح الوطنية لتمويل



التعليم (The National Endowment for Financial Education) يفسون في غضون ثلاث أو خمس سنوات. ودون أي تفكير، فإن هذا يحدث لأنهم لم يتعلموا كيف يعتنون بأموالهم- أتفق مع أن هذا قد يكون سببًا من الأسباب، لكن عقل الفائزين باليانصيب قد يفسد الأمور عليهم. فالعقل يعود سريعًا إلى حالته السابقة: عندما كان مفلسًا. لقد أصبحت هذه الحالة هي الوضع الافتراضي بالنسبة لعقولهم.

إن أفضل مندوبة مبيعات تشيد الإدارة بها في جميع اجتماعات المبيعات، يتحدث عنها جميع مندوبي المبيعات الآخرين بشكل سيئ من خلف ظهرها. والشخص الذي لديه أجمل منزل في الشارع، بيتسم في وجهه جميع جيرانه، ولكن ربما لا يتلقى دعوات إلى العديد من حفلات الشواء التي تقام في الفناء الخلفي ل منازلهم. قد يرتاب الناس في أن الشخص صاحب السيارة الأكثر فخامة يقوم بأنشطة تجارية مشبوهة، إذ لا بد أن هناك شيئاً خطأ يحدث. وربما كسب ثروته من اللعب بالمال غير المشروع على الإنترنت؟ أو من التجارة المشبوهة - ربما؟

علاوة على أن هذا لا علاقة له بالمال؛ يتعلق الأمر بما تفعله بنفسك. وإذا فزت بملايين الدولارات - وهو أمر غير مرجح على الاطلاق - وفجأة أصبح لديك ملايين الدولارات، إذن على ذهنك أن يواكب هذا الحدث، ويفكر بعقلية المليونير بسرعة.

فسرعان ما ستعود من حيث بدأت، إذا كنت تتحلى بالعقلية الخطأ، سواء كان هذا بوعي أو بخلاف ذلك.

### الأهداف غير المحددة نادرًا ما تقود إلى أي مكان

فلنقل إنك تريد راتبًا أعلى. ولقد اقتربت المناقشة السنوية بشأن الرواتب، وأنت تتمنى أن تحصل على نصيب في هذه الزيادات هذه المرة. فتذهب إلى مكتب رئيسك في العمل، وتخبره برغبتك في زيادة راتبك.

وعندئذ يقول لك رئيسك في العمل: «بالتأكيد، أن يزيد راتبك عشرة دولارات في الشهر».

هل تشعر بالرضا الآن؟ لا.

لذا ستعيد الكرة.

سيقول لك: «حسنًا. دعنا نناقش الأمر، كم مبلغ الزيادة الذي تشده؟».

إذا بدأت بالتلثم ولم تجب، فهذا لن يوصلك إلى ما هو أبعد. وينبغي ألا تسأله كم هو المبلغ الذي ينوي أن يمنحك إياه. وهناك احتمال بأن يجيبك قائلاً: لن أعطيك شيئاً.

الخلاصة: الأهداف يجب أن تكون واضحة للغاية حتى يتمكن الناس من فهمها.

### 3. تولي الكثير من الأمور في الوقت ذاته

كيف تكتب كتاباً؟ الإجابة هي: كلمة فكلمة.

كيف تسير من الساحل للساحل؟ خطوة فخطوة.

كيف تصبح عضلاتك أقوى؟ الإجابة هي: تمرين ضغط تلو آخر.

كيف تأكل فيلاً؟ الإجابة هي: قزمة بعد قزمة.

كيف تكتسب عادات غذائية أفضل؟ الإجابة هي: تبدأ بشرب كميات أكثر

من الماء.

إن المشكلة هي أن كل هذه الأمور تستغرق وقتاً. لكن العادات السيئة بنيت على مدار السنين، ولن تتمكن من التخلص منها في بضعة أسابيع. لذا أنت في حاجة إلى تقبل هذه الحقيقة البسيطة. لقد بدأ «هاري» كل الأمور دفعة واحدة. ممارسة التمارين الرياضية، وتحسين عاداته الغذائية، وتوقف عن تناول الشراب، والاستيقاظ مبكراً، والخلود للنوم مبكراً. على العكس تماماً من أسلوب حياته القديم وإيقاعه اليومي.

إذا لم يكن «هاري» قد اعتنى بنفسه طوال هذه السنوات، فعلاج ذلك سيستغرق وقتاً. لكن بغض النظر عن كل هذا، ليس بإمكانه فعل كل شيء دفعة واحدة. فهذا أمر غير معقول. وإذا لم يفلح الأمر، فسرعان ما ستقابله عقبات جديدة. إن الفشل في روتين ممارسة الرياضة، أو النظام الغذائي، أو عادات النوم، أو نمط الحياة النشط، أو أيما كان أمر محبطاً. وهذا لن يفعل شيئاً سوى أنه سيزيد الطين بلة.

هناك متحدثون ملهمون يقولون إنه يجب أن تهدف إلى تحقيق أهداف عالية! إن السماء هي الحدود! ويمكنك فعل ما تشاء!  
قطعاً. يجب أن تحلم أحلاماً كبيرة. ثم يقول هؤلاء المفكرون الكبار أنفسهم إنه يجب أن تكرر لنفسك أهداف غير واقعية بقدر ما تستطيع.

- سأكون مستعداً لنيل لقب أكثر الرجال وسامة في الكون في العام المقبل!
- سأكون الرئيس التنفيذي!
- سأقضي وقتي كله مع أولادي!
- سأزور عشرة بلاد خلال السنوات الثلاث المقبلة!
- لن أعمل ساعة واحدة إضافية العام المقبل!
- سأصبح مستقلاً مالياً خلال عامين!
- سأعيش في قصر ريفي بجانب البحيرة!

كل هذه الأهداف رائعة ونييلة، لكن كل هذه الأمور أكثر من أن تفعلها مرة واحدة.

دعونا نناقش مسألة المال، لأنه من السهل جداً القيام بالحسابات.  
سأكون بلا ديون تماماً العام المقبل!

عظيم! ولكن إذا كنت قد حصلت من فورك على رهن عقاري بقيمة 350 ألف دولار على منزلك، ولم تكن لديك مدخرات في البنك، ولكن لا يزال لديك راتب منتظم، فهذا ليس بالأمر الواقعي. ما يمكن أن يكون واقعياً، هو أن تقول لنفسك، هذا العام سأدفع 10% إضافية على المبالغ المطلوبة لسداد الرهن العقاري (لا تكلف نفسك عناء حساب عدد السنوات التي ستستغرقها، فليس هذا هو الهدف هنا).

في العام التالي، ربما تدفع مبلغاً إضافياً بنسبة 12%، وبعد ذلك 15% أكثر، وفجأة صار الهدف أمراً يمكن تحقيقه.

كان «هاري» بحاجة إلى خطة تدريجية أكثر تفصيلاً حتى ينجح. وكان بحاجة إلى أن يبدأ على نطاق أصغر وأكثر قابلية للتحقيق. وبدلاً من ذلك انتهى به الأمر إلى خلق المزيد من العقبات المؤلمة.

#### 4. كانت النتائج غير واضحة في البداية

إن الجزء الأسوأ فيما يتعلق بتحديد الأهداف وبدء العمل على تحقيقها هو أنه في البداية لا تكاد ترى نتائج على الإطلاق. وما نسيه «هاري» هو أنه ربما استغرق عشرين عاماً من التجاهل لكي يصل إلى ما هو عليه.

والسؤال: كيف زدت الثلاثة عشر كيلو جراماً الإضافية؟

الإجابة: باتخاذ قرار سيئ في كل مرة.

سيصبح الأمر أكثر بساطة إذا زاد وزنك 13 كيلو جراماً على الفور، وبدأت معاناة مشكلات القلب بعد اللقمة الأولى.

وإذا أكلت كيساً من رقائق البطاطس ووجدت على الفور أن ملابسك أصبحت صغيرة عليك وزاد مقاسك أربعة درجات... فكم عدد أكياس الرقائق التي ستناولها هذا الأسبوع؟

لكن العملية لا تسير على هذا النحو. إنها بطيئة وطويلة وذات أمد طويل، فالكيلوجرامات الإضافية تتسلل إليك دون الكثير من الجلبة.

الأمر الجنوني هو أنه يسير بالطريقة ذاتها في الاتجاه المعاكس.

إذا غيرت نظامك الغذائي، فلا يمكنك توقع اختفاء تلك الثلاثة عشر كيلوجراماً بحلول نهاية الأسبوع المقبل.

الأمر نفسه ينطبق على التدخين. إذن، بعد تدخين سيجارتك الأولى، تصاب فجأة بسعال فظيع، وتستيقظ في صباح اليوم التالي لتجد نفسك موضوعاً على جهاز التنفس الصناعي، وبشركت شاحبة، ولا تكاد تشعر بقدمك بسبب ضعف الدورة الدموية، عندها ستفهم على الفور كيف يمكن أن يكون التدخين سيئاً.

وعندما تتوقف عن التدخين، قد يستغرق الأمر ما يصل إلى عام قبل أن تلاحظ ما لطعامك من مذاق بالفعل. نعم هذا صحيح. إذا كنت مدخناً وتعتقد أنك تعرف مذاق الطعام، فهناك مفاجأة في انتظارك. عندما تطفئ آخر

سيجارة كنت تدخينها، سوف يستغرق ما بها من السم من ستة إلى اثني عشر شهراً لمغادرة جسمك.

وإذا كنت تؤدي عملك دون تركيز لفترة طويلة، فربما يلاحظ رئيسك الجديد هذا قريباً، ويرشحك لتأخذ الدور التالي في الطابور لتجربة مزايا البطالة الرائعة هذه. ولن يحدث هذا في الأسبوع الأول. لكن بعد شهر أو نحو ذلك من الكسل، سيلاحظ أحدهم.

هذه هي الطريقة التي يسير العالم وفقاً لها. حتى لو لم تنتج عن أفعالك أية تأثيرات مرئية في البداية، فإنها ستحدث في النهاية. نعم، أحياناً يكون هذا الكوكب مكاناً غير عادل للعيش فيه.

والشيء نفسه يحدث في العلاقات. فإذا كان لديك خلاف - حيث ترفض الاعتراف بأنك مخطئ، فتختلق مشهداً درامياً، وتسرع للخروج من الغرفة، وتغلق الباب خلفك - وحين تعود إلى المنزل من العمل في اليوم التالي، تجد وثائق الطلاق الموقعة في انتظارك، فأنت تعلم على الفور أنك تخطيت الحدود. لكن ربما استغرق الأمر عشرين عاماً للوصول إلى هذا السيناريو.

فكّر فيما يحدث عندما تزرع البذور. سيبدأ بعضها في الإنبات في غضون أيام قليلة، والبعض الآخر قد يستغرق شهوراً. بل إن هناك شجرة صينية تبدأ ببذرة يمكن أن تستغرق ما يصل إلى خمس سنوات لبدء الإنبات. وعليك أن تعتني بها، وتسقيها، وتضيف العناصر الغذائية لها، حتى لو كنت لا ترى أية نتائج فورية. وإذا توقفت عن رعاية بذرتك غير المرئية تماماً، فسوف تموت هناك في التربة.

لقد استسلم «هاري» لأنه لم ير شيئاً يحدث على الفور. وكانت النتائج غير مرئية.

أغنى رجل في بابل

هنا سألخص الكتاب في أربع جمل.

في كتاب *The Richest Man In Babylon* لمؤلفه جورج كالسون، نتعلم أن الطريق لكي تصبح ثرياً بسيطاً لدرجة أن أغلب الناس يضلون عنه. وكل ما تحتاج إليه هو أن تدخر 10% من صافي دخلك كل شهر. والحقيقة هي أن

الأثرياء يدخرون أولاً، ثم ينفقون بعد ذلك، بينما الأشخاص الأقل نجاحاً من الناحية المالية ينفقون أولاً، ثم يدخرون ما قد يتبقى. إذن الأمر يتعلق ببساطة بالرياضيات، والوقت الذي يحدد متى ستعتبر نفسك غنياً.

الأمر بسيط، أليس كذلك؟

ذهبت ذات مرة إلى ندوة عن الحرية المالية. وقد وقف المستشار المالي على المسرح مثل كرة متوهجة من الطاقة، وكان وعده الأول لنا هو هذا: *الجميع هنا سوف يتضاعف دخله.*

لقد سرت همهمات عبر قاعة المحاضرات. وانحنينا جميعاً للأمام، لقد نجح في جذب اهتمامنا قطعاً.

ثم قال: *السؤال هو: كم من الوقت سيستغرق هذا؟*

يا له من أمر محيط.

كالعادة، أردنا حلاً سريعاً. فبالتأكيد، في بعض الأحيان قد يحقق شخص ما «نجاحاً بين عشية وضحاها». وبالتأكيد، يحقق الناس أرباحاً ضخمة في سوق الأسهم. ولكن إذا كنت تخطط لمستقبلك بناءً على هذه الاحتمالات، فمن المؤكد أنك ستموت معدماً.

أنت لا تتوقع أن يتحوّل أطفالك إلى بالغين في يوم واحد. ولا تقول لابنتك البالغة من العمر ستة أشهر: «الآن عليك أن تتمالكي نفسك، وتبدئي المشي بمفردك. لقد طال الأمر، فلماذا ما زلتِ تزحفين؟».

لن تصرخ أبداً في الشجرة لتجعلها تنمو بشكل أسرع. بل سوف يستغرق الأمر من ثلاثين إلى خمسين عاماً للوصول إلى مرحلة النضج. والأمر نفسه ينطبق على التدريب البدني، أو حياتك المهنية، أو بناء العلاقات، أو إنشاء عمل تجاري مربح.

وإذا كان لديك نزاع مع شخص ما، واعتذر هذا الشخص أخيراً عما فعله، فهذا جيد. لكن الأمر سيستغرق بعض الوقت قبل أن تثق به تماماً مرة أخرى.

في البداية لن ترى أية تغييرات في علاقتك. وبالتأكيد يستغرق بناء الثقة وقتاً أطول من الاعتذار. إن الأمر يستغرق سنوات.

إننا، حتى لو لم تكن النتائج فورية، نحتاج أحياناً إلى الوثوق بأننا نسير في الاتجاه الصحيح. وإذا كنت قد حددت هدفاً جيداً، وحددت الخطوات الصحيحة التي يجب اتخاذها، فأنت تقوم بذلك بشكل صحيح. ثق بحقيقة أنك على الطريق الصحيح. ولكن تقبّل حقيقة العالم الذي نعيش فيه.

### 5. كانت تنقصه المثابرة

إن المشكلة التالية في حالة «هاري» هي مثابرته. أو بالأحرى عاداته للحصول على الإشباع الفوري.

إن «هاري» ليس الوحيد الذي يعاني هذه المشكلة. فجميعنا نريد ما نتمناه، ونريده الآن. فالانتظار أمر لا يعرفه الإنسان المعاصر. لقد استسلم «هاري»، لأنه على الرغم من مجهوداته الملحوظة، لم تُظهر المرأة أي دليل على أنه يسير في الطريق الصحيح. وعلى الرغم من أنه يرفع الأثقال، لم تصبح عضلاته أكبر. وعلى الرغم من أنه يركض في الصباح، لم يتناقص محيط خصره.

إن هذا الكتاب لا يدور حول أفضل الطرق لكي تتمتع بلياقة بدنية جيدة، لكن ما نعلمه هو أن جسدك، الذي يحكمه سعي عقلك من أجل البقاء، سيقاوم التغيير. فعقلك لن يسمح للدهون بأن تذهب هكذا، لأن هذه الدهون عبارة عن طاقة ثمينة كان يخزنها على مدار سنوات.

تذكّر، إن عقلك لا يلقي بالألماً لما سيبدو عليه شكل جسدك على الشاطئ. إنه يهتم فقط بأمر واحد: بأن تبقى على قيد الحياة.

لذا الأسهل هو أن تبني العضلات. ومن الغريب أنه كلما زادت عضلاتك؛ أصبح من اليسير جداً أن تحرق الدهون.

لكن كيف يمكنك الاستمرار في الأمر وأنت لا ترى نتائج؟

تخيّل شريحة لذيذة من فطيرة التفاح الرطبة الساخنة المصنوعة من التفاح الطازج. وما زالت الفطيرة ساخنة بعد خروجها من الفرن، ويخرج منها البخار، ولونها ذهبي، ويسيل منها الكراميل. وكل قضة منها تذوب في فمك. كما أنها مزينة بأيس كريم الفانيليا الساحر. إنها رائعة. ومذاقها متعة لا مثيل لها.

والآن تخيل كوبًا من الماء.

ما الممتع في هذا؟

لا شيء. لا شيء على الإطلاق.

والآن لدينا فطيرة التفاح = متعة لا مثيل لها.

الماء = لا شيء.

سيكون هذا شعورك للسنة الأولى على الأقل. ربما أيضًا في السنوات الثلاث

الأولى. وبعد ذلك، ستفوز كأس الماء بفارق أكبر. بينما بعد عشرين عامًا من

تفضيل فطيرة التفاح، سيكون ندمك شديدًا.

هذا واحد من أكبر التحديات التي تواجهنا. الاختيار الصحيح - الماء -

لا يعطي إشباعًا فوريًا. والاختيار غير الصحيح (على مر السنين) - فطيرة

التفاح مع آيس كريم الفانيليا - يعطي مردودًا فوريًا.

كان «هاري» يتجول في حقل ألغام من الإغراءات كل يوم. فثمة إعلانات

للمتعة السهلة في كل مكان. الأطعمة والحلويات والمشروبات والتلفزيون

والتطبيقات والألعاب - كل أنواع الأشياء التي تمنحنا الاستمتاع على المدى

القصير بتكلفة طويلة المدى. وهكذا يمتلئ العالم بالإغراءات.

وهنا تكمن المشكلة.

الحياة نوعان من الصعاب: إما أن نعيش مع قيود الانضباط، وإما أن نعاني

تحت ضغط الندم. ومع ذلك، فإن الانضباط محتمل مقارنة بعبء الندم.

إن المتعة قصيرة الأجل تقود إلى ألم طويل الأجل.

لكن الألم قصير الأمد غالبًا ما يؤدي إلى متعة طويلة الأمد. أهذا يعد

صبرًا، صمودًا، مثابرة، عزمًا، عنادًا، هوسًا. أم شغفًا بالتغيير؟

## 6. لم يقدر صعوبة كسر العادات القديمة قدر حقها

هذا الخطأ ارتكبه جميعًا، خاصة عندما يتعلق الأمر بصحتنا. فالتغيير

سيحدث الآن! لكن العادات السيئة التي استغرقت سنوات حتى ترسخ لن

تختفي بسهولة.

تقول المقولة الشائعة: لقد تناولت كأسًا من الشراب كل يوم على مدار أربعين

عامًا، لكنني لم أجعل من الشرب عادة. إنها مقولة مذهلة، لكن هناك حقيقة



نفسية خادعة هنا. فنحن جميعًا نقول إننا سنتوقف عن فعل شيء ما، أو سنبدأ فعله في المستقبل. وهذا يبدو منطقيًا، لأننا في المستقبل سنكون أشخاصًا مبهجين، ونتمتع بضبط النفس تمامًا. فنحن نخدع أنفسنا بأن بإمكاننا التوقف عن العادة السيئة متى شئنا. وسنبدأ في الأمور الجيدة لكن فيما بعد. غير أن دماغنا يخدعنا خدعة كبيرة هنا. فقد يشكل التغيير تهديدًا لبقائنا؛ لذلك لا يدعم الدماغ هذا التغيير. ما يعني أنه يتعين علينا استدعاء قوة إرادة خارقة تقريبًا للقيام بما يلزم.

### اختياراتك الإيجابية تحكم نتائجك

بالطبع، هناك أشخاص لديهم إرادة فولاذية. هؤلاء الأشخاص هم الذين يمكنهم فقط أن يقرروا، ثم يذهبون ويفعلون شيئًا ما. لقد قابلت بعضًا منهم، وهم أشخاص لا يمكن وصفهم إلا بأنهم رائعون. إذن، هناك استثناءات، وربما تكون أنت واحدًا من هذه الاستثناءات. وكذلك هؤلاء الأشخاص استثناءات. العادات ما هي سوى اختيارات - الاختيارات التي نتخذها. والشيء الذي تختار أن تفعله أو لا تفعله.

إن الجميع يمكنهم الاختيار، طوال الوقت. إذا كان اختيار «هاري» في الخمس عشرة سنة الأخيرة المنصرمة من حياته هو أن يضغط على زر «الغفوة» ثلاث مرات قبل أن ينهض من الفراش، ويرتمي في سيارته، ويشتري كعك القرفة، وكوبًا كبيرًا من مشروب اللاتيه، وكل شيء بالأحجام الكبيرة، وهو في طريقه للعمل، إذن فنحن نعلم مدى صعوبة أن ينهض من الفراش في الخامسة صباحًا ليرتدي أحذية الركض، ثم يركض نصف ساعة قبل أن يأكل أي شيء. وبعد الانتهاء من الركض يحتفي بنفسه ببياض ثلاث بيضات مسلوقة، وكوب من الماء. وهذا أيضًا يتطلب اختيارًا حقيقيًا.

إن حل مشكلة «هاري» هو أن يفعل ما هو صحيح. لكن درب تكوين العادة الجديدة ليس مستقيمًا. فلنقل إن «هاري» كان يجلس في مطعم؛ لأنه في ذلك اليوم على وجه التحديد نسي غداءه الذي أعده. وما زالت سلطة الكرنب والبطاطا في المنزل، في الردهة. والآن هو يجلس وأمامه قائمة طعام. إن

هناك طعاماً جيداً على القائمة، لكن هناك أيضاً طعاماً غير جيد، لأن قائمة الطعام عبارة عن قائمة طويلة من الاختيارات المحتملة.

ربما سيختار «هاري» السلطة. وإذا فعل هذا، فسيكون أمراً لا بأس به. لكن ماذا إذا اختار الهمبرجر والبطاطس المحمرة؟ فقد يفكر: شطيرة واحدة من الهمبرجر لن تشكل فارقاً. ثم يختار الهمبرجر.

والسؤال هنا: كيف انتهت به الحال وهو غير راضٍ عن صحته منذ البداية؟ الإجابة هي: تناول شطيرة واحدة من الهمبرجر فقط في كل مرة. كما ذكرت سابقاً: إن وزنه لم يزد ثلاثة عشر كيلو بعد أن تناول أول شطيرة همبرجر. ومن المحتمل أن هذا الأمر تطلب منه تناول الآلاف من شطائر الهمبرجر حتى وصل إلى ذلك المكان الذي لم يقده إليه تناول السلطة بشكل يومي.

كان بوسعها أيضاً أن يختار أن يخدع نفسه. فإذا تناول الهمبرجر والبطاطس المقلية، فهذا يعني فقط تسعين دقيقة على دراجته الرياضية الليلة. لذلك يمكنه بالفعل طلب الهمبرجر. لكن بالحديث عن الخيارات... فبإمكانه أيضاً أن يتخطى الليلة ممارسة التمارين الرياضية ويختار مشاهدة البرنامج التلفزيوني الذي فاته، وقد يشاهد ثلاث حلقات في جلسة واحدة.

هذا النوع من الاختيارات لن يفيد خطته لكي يصل للياقة البدنية. وإذا كان هو وزوجته يقضيان عادة كل مساء أمام التلفزيون يشاهدان شيئاً ممتعاً، وحلقتين من مسلسل على نتفليكس، فسيتطلب ذلك جهداً هائلاً لتخطيه والذهاب إلى الفراش ببساطة. أو أن يذهب للنوم دون التحديق في هاتفه الخليوي لمدة ساعة أيضاً؛ لأن ذلك يفسد النوم ليلاً بشكل فعال. فابحث في جوجل عن هذا الأمر!

ما زالت زوجة «هاري» ترغب في أن يجلس على الأريكة، وإلا ستكون بمفردها أمام التلفزيون. وهذا هو اختيارها. وهذه هي عاداتها.

إن العادات الجيدة قد يصعب تكوينها، لكن من السهل العيش معها. أما العادات السيئة فهي أسهل في تكوينها، لكن هناك صعوبة في الحياة معها.

## ما العادة السيئة؟

العادة السيئة هي شيء تفعله ويتعارض مع أهدافك الكبرى في الحياة. وهذا مهم؛ لأنه يعني أن كون العادة سيئة أو جيدة يعتمد كليًا على الشخص ذاته. إذا كنت تشرب كميات كبيرة من مشروبات الطاقة، وهدفك هو أن تكون الأفضل في لعبة الفيديو فورتنيتايت، فلن يحدث هذا أي فارق. ومن ناحية أخرى، إذا كان هدفك هو أن تكون نحيبًا، فلن تنفك في هذا مشروبات الطاقة. إذا كنت تعمل عادة في وقت متأخر من المساء، فهذه عادة جيدة إذا كان هدفك هو تعزيز حياتك المهنية، والارتقاء في الشركة. ولكن إذا كان هدفك هو قضاء المزيد من الوقت مع أطفالك، فإن العمل الإضافي أمر صعب. وإذا كان هدفك هو ادخار ما يكفي من المال لسداد دفعة أولى لشراء منزل، فمن الجيد أن تدخر بعض المال كل شهر بشكل خاص لهذا. وإذا كنت تترغ حسابك المصرفي بانتظام بفضل عادة التسوق، فلن يكون هناك أي منزل. لكن هذا لن يحدث أي فارق، إذا كان هدفك هو بناء العضلات.

## هدفك هو العامل المحدد

أنت في حاجة إلى التركيز على هدفك. وأية عادة تمنعك من الوصول إلى هدفك هي عادة سيئة.

مثال: إن هدفك هو أن تناسب بدلة زفافك قياسك في تاريخ الموعد الذي حددته لزفافك. وهنا ينبغي لك أن تهبط إلى الطابق السفلي، وتمارس الرياضة على دراجتك الرياضية لمدة ستين دقيقة كل صباح قبل تناول وجبة الإفطار. ما يعني أن مشاهدة حلقة أخرى من مسلسل *The Big Bang Theory* في الساعة العادية عشرة في الليلة السابقة عادة سيئة للغاية. لماذا؟ أنت لا تكتسب وزنًا من مشاهدة التلفاز. وهذا صحيح بالطبع. لكن إذا بقيت مستيقظًا لوقت متأخر جدًا في الليل، فلن تتمكن من مفارقة السرير في الصباح.

وإليك مثالاً آخر: تريد أن تصبح رئيس قسمك خلال هذا العام. ويجب عليك التركيز على مسؤوليات عمك الأساسي، وحضور جميع دورات القيادة التي تصادفك. وأيضًا، خلال العام عليك أن تنوي قراءة عشرة كتب على الأقل عن القيادة. فماذا يعني هذا؟ عندما تضيع الوقت في التفكير في أشياء خطأ

أثناء ساعات العمل، أو تستمع إلى ملفات بودكاست عن مواضيع أخرى - بغض النظر عن مدى روعتها - بدلاً من قراءة تلك الكتب، فهذه عادة سيئة.

أو إليك مثالاً آخر: لقد أوضحت لعائلتك أنك بحاجة إلى التوقف عن إهدار المال، لأنه من الصعب تغطية جميع نفقاتك. فأنت وشريكة حياتك متفقان تمامًا على هذا (ولكن ربما لا يتفق معكما أبناؤكما المراهقون). ومن الضروري أن تسدد ديونك بشكل أسرع بدلاً من الاستمرار في الإنفاق بالوتيرة نفسها. وعندما تقوم زوجتك بالتسجيل للحصول على هاتف محمول أحدث، أو حتى المزيد من القنوات التلفزيونية... وأنت أيضًا، عالق في طرقتك القديمة، ولا تحتج، فإن سلوكك هذا يعد عادة سيئة للغاية. وأنت بحاجة إلى اعتماد طريقة أخرى.

هذا ليس سهلاً، لكن الأمور الصغيرة أيضًا مهمة، إذا أردت أن تبدأ حياة جديدة.

## 7. أحاط نفسه بالأشخاص الخطأ

الجميع يحبون الفائز!

هذا هراء. إن الجميع قطعًا لا يحبون الفائز.

إن البعض سيحبونه بالتأكيد، لكن الغالبية سيرغبون في أن يسقط هذا الشخص من مكانته، وألا يرى النجاح مرة أخرى! لقد وصفت الدكتورة «كاتارينا جوسبيك»، باحثة المخ، في كتابها هذه الظاهرة بدقة.

أكرر، الأمر يتعلق بالبقاء. لكن البقاء منذ أربعين ألف عام مضت، كما ذكرت سابقًا، أمر مختلف تمامًا عما هو عليه اليوم. فإذا كنا نريد البقاء، يكون من المفيد أن نبث عدم الثقة في نفس أقوى فرد في المجموعة، حيث يمكن أن يعزز هذا وضعنا. وعلى سبيل المثال، إذا لحق العار بشخص مشهور، فغالبًا ما يكون من حوله مستعدين تمامًا لإخراج البطل السابق من مكمنه، والتشهير به.

لماذا؟

حسنًا، إذا قللنا من شأن الشخص الذي كانت له مكانة عالية سابقًا، يمكننا أن نلمع نحن بشكل أكبر قليلًا. وربما نصبح نحن النجوم؟ وكلما زاد تألقنا

مقارنة بالآخرين في محيطنا الاجتماعي، زادت فرصتنا في البقاء على قيد الحياة.

تقول «جوسبيك»: «لذا يروق لنا الأمر عندما يسقط الأشخاص المتميزون». نحن نشعر بالاعتداد بالنفس عندما تسوء الأمور بالنسبة لشخص آخر. إن هذا الشكل الأكثر تطرفاً من هذه المنافسة والمقارنة الأبدية أمر غير محبب على الإطلاق.

ومع ضعف احترام الذات، تميل أنت للتقليل من شأن شخص آخر، لتجعل نفسك تبدو أكبر. إنه شعور جيد، وله تأثيره بالفعل. لكن هذا التأثير يستمر لحظات، ثم تتلاشى نشوته، وتحتاج إلى التفكير في أشياء سيئة جديدة لتجعل نفسك متفوقاً.

لا أعرف حقاً حلاً لهذا النمط، إلا أنه كلما زاد احترامك لذاتك؛ قلت روح التنافس بين الأفراد. لذلك، نحن ببساطة نحتاج إلى بناء ثقة الجميع بأنفسهم حتى لا يشعروا بالتهديد. وقد يكون الطريق للوصول إلى هذا صعباً. ليس بالضرورة أن يكون كل من حولك في صفك. فبعض أقوى مؤيديك ظاهرياً قد يحلمون بسقوطك مرة أخرى.

لذلك عليك أن تحيط نفسك بالأشخاص المناسبين. قبل أن تعتمد على شعورك الغريزي، وتبدأ التفكير في أنه لا يوجد حولي «أشخاص خطأ»، أريدك أن تسمعي أولاً. اتفقنا؟

**لكي تنجح عليك أن تحيط نفسك بالأشخاص المناسبين**  
سيجذبك الأشخاص الخطأ إلى القاع أسرع مما يستطيع الأشخاص المناسبون رفعك لأعلى.

إذا وجدت مقصدًا مهمًا؛ أو إذا نجحت في صياغة هدف واضح ومثير، أو إذا كنت قد أعددت خطة وقسمت كل شيء إلى خطوات يمكن تنفيذها؛ أو إذا كنت قد تعلمت ما تعنيه المثابرة. أو إذا كنت بصدد بناء عادات جديدة أفضل ستأخذك إلى هدفك - فسيخبرك الناس بأنك تفعل كل شيء بشكل خطأ تمامًا. إن الأشخاص غير المتعاونين المحبطين للعزيمة يقارنون أنفسهم بك على الفور. وإذا فعلت شيئًا جيدًا جدًا وطموحًا بعض الشيء، فسيبدون هم أقل

نجاحًا. ولكي تصبح الصورة الذاتية لشخص آخر أفضل، يقنعك بالامتناع عما تفعله.

### لكن من هم الأشخاص الخطأ؟

قد يكون العيش في بيئة حيث يحيط بك أشخاص غير مناسبين أمرًا سيئًا للغاية لدرجة أنك لن تكون قادرًا على تحقيق أي شيء على الإطلاق. وهي بيئة تمتلئ بالحسد، والغيرة، والكسل، وحب الراحة، والجهل، وعدم الرغبة في الاستماع للغير، وإخفاقات الآخرين...

تذكر كيف كانت الحال في وادي التسويف. هذا هو المكان الذي يعيش فيه بشكل أساسي هؤلاء الأشخاص، الذين لا يرون النجاح على أنه شيء مهم ويستحق السعي لتحقيقه. إنهم يفضلون مشاهدة المسلسلات والضحك على بعض الشخصيات الخيالية بدلًا من الذهاب إلى ندوة، والاستلهام من الأفكار وطرق التفكير الجديدة. إن الأشخاص الخطأ هم نوع الأصدقاء الذين لا يرون سوى المخاطر في كل فرصة، ويطلبون منك على الفور الجلوس والتوقف عن التغيير.

إن الأشخاص الخطأ سلبيون باستمرار، ويبحثون عن عيوب الآخرين.

إن الأشخاص الخطأ يعيشون التشكي والنواح.

إن الأشخاص الخطأ مثل الظلال التي تختفي عندما تلقي الشمس أشعتها عليك.

لكن الأشخاص الخطأ هم أيضًا أولئك الذين يمتدحون بشكل مفرط كل ما تفعله، ولا يعطونك أبدًا أية تعليقات بناءة. وهذا أيضًا شكل من أشكال الخداع. إن الأشخاص الخطأ هم هؤلاء الذين يقولون عادة شيئًا ويفعلون عكسه.

يؤكد الأشخاص الخطأ بشدة أنك بحاجة إلى درجة الدكتوراه على الأقل إذا كنت تنوي إنجاز أي شيء على الإطلاق. ويخلط الأشخاص الخطأ بين التعليم والذكاء. فمن الممكن تمامًا أن تكون حاصلًا على درجة جامعية (أو عدة درجات) بيد أنك تظل أحمق.

يتحدث الناس الخطأ عنك من وراء ظهرك. فاستمع إلى ما يقولونه عن معارفكم المشتركين. وإذا تحدثوا بشكل سيئ عن غيرك من أصدقائك

أمامك، يمكنك أن تكون متأكدًا تمامًا من أنهم يفعلون الشيء نفسه، ويتحدثون عنك مع شخص آخر.

إن الأشخاص الخطأ يتشدقون بالمبادئ. ويفعلون الشيء الصحيح فقط عندما يكون هناك من يراقبهم. لكن الخطأ خطأ، حتى لو لم يرك أحد. تمامًا مثل الحق الذي يبقى حقًا حتى لو لم يره أحد. إن الحق حق حتى لو لم يفعله أحد، والخطأ خطأ حتى لو فعله الجميع.

سوف يجرونك معهم في طريق الخطأ، ويسممون الهواء الذي تتنفسه أسرع مما تتصور.

هل كان هاري محاطًا بالأشخاص المناسبين؟

ما الدعم الذي حصل عليه «هاري» ممن حوله؟ هل دعمته عائلته؟ من الصعب أن تكون زوجته قد قالت له إنه سيكون من الأفضل أن يظل في حالة سيئة. بل ستقول بالتأكيد إن الحصول على جسد لائق يبدو فكرة رائعة. لكن ماذا بعد ذلك؟

إذا كانت لا تزال تريد أن تتناول مشروبها المعتاد مع الحلويات أمام التلفاز في المساء، فما هي فرصة «هاري» في ترك هذه العادة؟ وإذا ذكرت أن المنبه الخاص به، الذي يرن في الساعة الخامسة كل صباح، يزعجها لأنها، بالطبع، لن تستيقظ في تلك الساعة من اليوم - فما الذي سيفعله ذلك بدوافعه للنهوض من السرير؟ وإذا اشتكت من أنه ترك ملابسه التي تفوح منها رائحة العرق ملقاة حولها، أو ألمحت إلى أن هناك بالتأكيد الكثير من النساء اللاتي يذهبن إلى صالة الألعاب الرياضية التي يذهب «هاري» إليها - فكيف سيؤثر ذلك في رغبته في ممارسة الرياضة؟

ماذا عن أصدقاء «هاري» في العمل؟ تلك العصابة التي لا تزال يتناول أفرادها جالونات من الشراب كل ليلة يومي الجمعة والسبت، كأن حياتهم تعتمد على هذا، الذين يدخنون ويأكلون بيتزا على الغداء - ما نوع الدعم الذي يحصل عليه منهم؟ ففي النهاية، سيكونون محبطين إذا نجح - رغم كل الصعاب - في تحقيق طموحاته في الحصول على جسد لائق. وكثير منهم يريدون ببساطة أن ي فشل. فإذا نجح، فسوف يضطرون إلى رؤية أنفسهم في ضوء جديد تمامًا - أسوأ. إذن، ماذا سيفعلون؟ يسحبونه لأسفل.

تعالَ يا «هاري»؛ هيا يا رجل تناول قَدْحًا واحدًا فقط. فأنت لا تحظى بأية متعة.

إن إحاطة نفسك بالأشخاص الخطأ أمر يشبه تنفس هواء مسموم؛ وهذا لن يؤدي بك إلا إلى المزيد من الانتكاسات.

### 8. حاد عن الطريق إلى هدفه

كان التحدي الأكبر الذي واجهه «هاري» في هذه السلسلة من الأخطاء الفادحة هو أنه ببساطة ابتعد عن طريقه. ربما لم يكن يدرك حقيقة أنه حاد تدريجيًا عن دربه نحو هدفه. فلأسباب مختلفة، فقد «هاري» تركيزه، وبدأ التخفيف من أهدافه، ولم يستيقظ عند بزوغ الفجر، وبدأ تناول القليل من الكريمة فوق قهوته مرة أخرى، وأكل حفنات من الفول السوداني هنا وهناك، وما إلى ذلك... وشيئًا فشيئًا، خرج عن المسار المستقيم المحدد، وعاد إلى سلوكه المعتاد.

في بعض الأحيان يكون كل شيء كما ينبغي أن يكون. فأنت تعرف لماذا قررت القيام بمهمة معينة: حددت هدفًا معقولًا؛ ولديك خطة واقعية وسليمة؛ وجميع المكونات الصحيحة موجودة. فأنت على دراية بعاداتك السيئة وبدأت بفاعلية في استبدال عادات جديدة أفضل بها، من حيث صحتك، أو حياتك المهنية، أو علاقاتك، أو أموالك، أو منزلك، أو أي شيء آخر. لقد تركت أنواع الأشخاص السلبيين بين دائرة أصدقائك واستبدلت بهم أشخاصًا مؤيدين متحمسين.

ومع ذلك... تستيقظ بعد عام في مكان مختلف تمامًا عما كنت تقصده. عفوًا، كيف حدث ذلك؟

يمكن أن يحدث هذا للعديد من الأسباب، ولكن بناءً على تجربتي الخاصة، قد تواجه في أي وقت ما على طول الطريق تشبثًا ببعيدك عن المسار المقصود. قد يسلب أتعبه شيء تركيزك - اجتماع، رحلة، صديق، مشاغل جديدة تأخذ من وقتك، مشكلة أخرى، صراع في المنزل، أزمة في محيطك المباشر. أو لا شيء مميز على الإطلاق.

ويحدث الأمر دون أن تلاحظ. ويتلاشى تركيزك.



ويعود كل شيء كسابق عهده.

هناك خدعة معروفة - ربما تكون قد شاهدتها من قبل. عندما تشبك أصابعك معاً (على سبيل المثال، شبك أصابعك كما في الدعاء)، فإن أصبع الإبهام الأيسر أو الأيمن الخاص بك يخرج من الأعلى. وهذه هي الطريقة التي تستقر بها يداك في المعتاد، وهذا هو الشعور الصحيح. إذا فتحت يديك الآن، وضبطت قبضتك بحيث ينتهي أصبع الإبهام الآخر في الأعلى - أخبرني كيف تشعر الآن؟  
اختبر هذا بنفسك.

ستكتشف أن هناك شعوراً غريباً يراودك. هذا خطأ. إن هذا ليس أنت حقاً. والآن يمكنك العودة للقبضة الصحيحة.  
ماذا تلاحظ الآن؟ أوه، الأمر أفضل كثيراً!  
الأمر أكثر راحة هكذا.

وهنا يكمن الخطر. فلأسباب مختلفة، نسعى جاهدين من أجل الراحة. ونحن لا نلاحظ حتى عندما تعيدنا غرائزنا البدائية إلى طرقنا القديمة الراسخة، الأمر يحدث دون أن نعيه.

هناك عدة طرق لتجنب ذلك، لكنها قد تكون صعبة حقاً. فما تفعله غرائزنا مخادع بشكل لا يصدق. وبادئ ذي بدء، تحتاج إلى رؤية وإدراك ما يحدث. ثم يمكنك التفكير في حل.

ربما كان السبب وراء عودة «هاري» إلى نمطه المعتاد هو مزيج من عدة عوامل، لكن الأمر انتهى بالطريقة نفسها. ومن المشكلات الرئيسية فيما حدث له أنه ببساطة حاد بعيداً عن الطريق... إلى وادي التسوية.

## الملخص

من الواضح أنه من المستحيل بالنسبة لي معرفة عدد العقبات والانتكاسات التي تتعرف أنت عليها في حياتك. وربما تكون قد جربت شيئاً مشابهاً لما فعله «هاري»، ونجحت بالفعل. أو أنك ذهبت أبعد منه، ومع ذلك انتهى بك الأمر إلى الفشل. لكن ما أريد التأكيد عليه هو أنه ليس هناك شيء واحد فقط يمنعنا من

تحقيق أهدافنا. بل هناك العديد من العوامل التي تعمل معاً، ولهذا السبب تكون محاولة فهم الخطأ الذي حدث عملية صعبة للغاية.  
من السهل أن أبرز القائمة المعتادة لآليات الدفاع والتبريرات:

- لقد كان خطأ «ستيفن» لأنه لم يدعمني.
- كان التواء كاحلي الأيمن هو الذي تسبب في ذلك.
- لولا كل هذا العمل الإضافي الذي اضطررت إلى تحمّله في الخريف الماضي؛ لكان قد نجح الأمر.

ولكن الأمر ليس بهذه البساطة.

لم يفتقر «هاري» إلى قوة الإرادة للتصالح مع حياته. لقد فهم أن التغيير كان ضرورياً. وما افتقر إليه هو البصيرة بخصوص مدى صعوبة تغيير ذاته. يتعلق الأمر بالبدء في المكان المناسب. البدء بالسبب. هذا هو المكان الذي تحتاج إلى البدء منه لتجنب الوقوع في مستنقع ضعف الثقة بالنفس وخيبة الأمل، وفي أسوأ الحالات الشفقة على الذات.

قبل عشر سنوات، ذاع اسم المؤلف والمحاضر والفيلسوف الأمريكي «سايمون سينك» في جميع أنحاء العالم من خلال كتابه *ابدأ بلماذا\**. وأنهم لاحقاً ببساطة بإعادة تقديم معلومات قديمة. لكنني أعتقد أن هذا النقد لم يدرك المقصد من الكتاب تماماً. إذا كان قد أخبرنا أحد من قبل بما يتعين علينا القيام به من أجل التغيير، ولم نقم بما نصّحنا القيام به، فلن يكون هناك أي مشكلة إذا سمعنا الكلام ذاته المرة تلو الأخرى حتى نقوم بما يتعين علينا فعله.

لكن «سايمون سينك» كان محقاً تماماً. فنادرًا ما يحدث تغيير مهم دون وجود سبب وجيه وراء ذلك. ودون سبب قوي، ببساطة، لن يحدث شيء. والآن حان دورك لكي تستوعب هذه الرسالة وتبحث عن أسبابك.

## تكيف أو (انقرض)

إذا كنت حتمًا ترغب في تجنب الانتكاسات والعقبات في حياتك، فأنت في حاجة إلى تقبل التغيير. وقبل أن نتعامل مع الحلول المجردة، أريد منك أن تعتاد فكرة أنه إذا كنت ترغب في تحقيق نتائج جديدة أو مختلفة، فسيكون واجبًا عليك أن تغير بعض النواحي في نهجك.

لم تكن الأمور دومًا أفضل حالًا فيما مضى؛ بل الكثير من الأمور كانت أبسط. كما لم يكن مقياس النجاح معقدًا. فلقد كانت متطلبات النجاح هي أن تعمل بجد، وأن تلعب حسب قواعد اللعبة، وأن تبتعد عن المشكلات، وألا تطرح الكثير من الأسئلة، وتتبع القائد، وأن تكون الخبير الذي لا يستطيع أحد الاستغناء عنه، وأن تظل في مكانك.

لكن دعائم النجاح تغيرت، فأصبحت: اعمل بجد، اكسر جميع القواعد، أبق رأسك مرفوعًا، لأن المتفائلين يفوزون دومًا. واسأل عن كل شيء. بل يمكنك أن تقود نفسك. فخذ زمام المبادرة.

ما مقياس النجاح؟

هذا سؤال مهم. في هذه الأيام، ليس هناك شيء أكيد، هذا بغض النظر عن أن سقف التوقعات أصبح أعلى مما كان عليه من قبل، فعندما سألت صديقة في منتصف مسيرتها المهنية عن رأيها، قالت لي إنها تعمل قدر المستطاع، وفي

الوقت ذاته تبذل قصارى جهدها لتبدو كما لو أنها لا تعمل بجد على الإطلاق. وهي بالطبع تسأل زملاءها، لكنها لا تتوقع أن يكون لدى أحد إجابات لها. نحن لا يمكننا التأثير على كل ما يدور حولنا. وهذا بالطبع لن يمنعنا من أن نتعرض للصدمات بسبب البؤس أو الإجحاف أو العنف. لكن في بعض الأحيان لا يكون لديك أي خيار. فأنت ببساطة مضطر لقبول العالم على حاله. وأن تتكيف مع الواقع. إن هذا جزء من تحمّل المسؤولية. لاحظ ما يحدث حولك، لكن لا تعلق به.

هناك نظريات مختلفة عن مسببات النجاح. وتتراوح هذه النظريات ما بين فكرة أنك بحاجة إلى عشرة آلاف ساعة لكي تتقن شيئاً ما، وفكرة أنك بحاجة إلى العمل بجد أكبر مما يفعله أي شخص آخر. ربما يكون سبب النجاح هو القدرة على التفكير بإيجابية، أو القدرة على السيطرة على مشاعرك. ومن المحتمل أن يكون كل هذا مهماً، ولن أقل من شأن أي من هذه المهارات، لكن كما قلت من قبل، أنا أشك في أن هناك أشخاصاً لديهم قدرات متنوعة تمكنهم من التعامل مع العقبات متى طرأت. وهذا الأمر يذكرني بنظرية شائقة. القدرة على التكيف.

كل شيء يتغير طوال الوقت. لقد تحدث «داروين» عن الانتخاب الطبيعي أو كما قال عنه أيضاً: البقاء للأصلح.

فسر العديد من الأشخاص نظرية «داروين» على أنها تعني أن الأقوى هو من سينجو، لكن هذا لم يكن صحيحاً تماماً. فالأمر يتعلق بالقدرة على البقاء في بيئتك أنت. فلقد كانت هناك بكتيريا في الحقبة الزمنية نفسها التي عاش فيها الديناصورات. وهذه البكتيريا تكيفت؛ على عكس الديناصورات التي لم تنجح في هذا. حتى إن البكتيريا تكيفت لمقاومة أفضل المضادات الحيوية التي صنعناها؛ يبدو أن قدرتها على التحور والتكيف لا نهاية لها.

والعديد من الأشخاص الناجحين لديهم القدرة ذاتها. فبإمكانهم أن يروا الموقف ذاته الذي يراه غيرهم، لكنهم يتفاعلون معه بطريقة مختلفة تماماً عن أي شخص آخر. وهذا مثال على التكيف.

هناك العديد من الأمثلة لشركات ومؤسسات رفضت التكيف، والآن لم يصبح لها وجود، لا جدوى من ذكر كل هذه الأمثلة. لذا لن أذكر حتى شركة كوداك.

في الوقت الحالي هناك العديد من الأمثلة على النقيض تمامًا: شركات تكيفت بالفعل - وظلت قائمة. ولم تظل قائمة فحسب بل ازدهرت أكثر من ذي قبل.

لقد أصابني الذهول عندما سمعت أن نتفليكس بدأت عملها عن طريق إرسال أقراص الدي في دي للناس بالبريد. ثم رأى مسئولوها ما يحدث في عالم التكنولوجيا، وأدوا ما عليهم، وتكيفوا. أظن أن بإمكانك أن تطلق على نتفليكس شركة ناجحة إلى حد كبير.

كيف يبدو الأمر بالنسبة لي ولكم؟ هل اخترنا أن نتكيف؟ إنه خيار مؤثر. متى آخر مرة كان عليك أن تتكيف مع موقف ما ضد رغبتك؟

كل وقت تنتقل فيه إلى «بيئة» جديدة تحتاج إلى التكيف. وجميعنا انتقل من مكان لآخر، ونحتاج إلى تعلم التكيف مع الظروف الجديدة، فنحن نمتلك القدرة على ذلك، ولكن كيف لنا أن نستخدمها.

## تقبُّل أن هذه هي الطريقة التي تسير بها الأمور

هناك فارق هائل بين تقبُّل احتمال حدوث شيء، والعيش في خوف منه. يمكننا أن نجد أنفسنا فجأة في حرب. نحن محظوظون بالعيش في ذلك الجزء من العالم، حيث لم تكن الحال هكذا على مر سنوات، لكن ما زالت هناك هذه الاحتمالية. وعلى الرغم من معرفة أن هذا حقيقة، فبالبيتنا لم يبدأ خلال الخمسين سنة المنصرمة في بناء ملجأ للوقاية من القنابل، أو جلس طوال الليل يترقب الغارات الجوية.

إذا أفسدت بعض الأمور في العمل، وجازفت بسماع بعض الكلمات القاسية من رئيسك في العمل، فأنت تعلم أن احتمال تعرضك للتوبيخ يقل عندما تؤدي العمل بشكل أفضل. لذا تفعل أقصى ما يمكنك القيام به، وتجزز أفضل ما

باستطاعتك - لكنك لا تجلس وتقلق حيال احتمال أن يكون رئيسك في العمل في حالة مزاجية سيئة، وقد ينتج عنها أن تتحمل أنت وطأة ضيقه هذا.

تبدل قصارى جهدك، ثم تمضي قدمًا. وتتكيف قدر إمكانك، وعندما يحين الوقت سوف تكتشف ما إذا كان الأمر قد أفلح أم لا. إذا لم يفلح الأمر، إذن تكون في حاجة إلى المزيد من التكيف. ثم المضي قدمًا بعدها. لكنك في حاجة دائمًا إلى أن تنظر للنتائج وتدعها تحدّد ما إذا كنت تسير في الطريق الصحيح أم لا.

لأن النتائج لا تكذب.

إذا أضعت مفاتيحك في الظلام، فلا يهم كم سيستغرق منك الأمر في البحث عنها. ولن يفرق كذلك إذا زحفت ببطء بحثًا عنها، ولن تجدها. فهناك أوقات مهما كررت فيها فعل الشيء نفسه كثيرًا لن يفيد هذا.

إذا كنت ترغب في أن تسلب من أنجح منافسيك عميلًا لديه، لكن هذا العميل لم يتأثر بالعرض الذي قدمته له، حينها سيكون عليك أن تجرب أمرًا آخر. فتكرار المزيد من الشيء ذاته لن يفيد.

وإذا كنت ترغب في خسارة الوزن، ولم يكن لتمرارين المشي الصباحية أي تأثير، فأنت إذن في حاجة إلى تجربة شيء آخر في تمارينك وطريقة التدريب. إن تكرار الأمر ذاته لن يفلح.

وإذا رفض أولادك القيام بالأعمال المنزلية، فسيتعين عليك التفكير بجديّة مرة أخرى فيما إذا كان مخطط الأعمال الروتينية المزود بالملصقات، الذي تعدّه لهم يحفزهم حقًا. جرب طرقًا جديدة. فتكرار الأمر ذاته لن يفلح.

من المخاطرة دائمًا استخدام نفسك كمثال، لكنني سأضرب مثالًا بنفسني مرة أخرى. كما قلت من قبل، لقد كتبت لمدة عشرين عامًا دون أن أنشر. لذا فالسؤال هو: هل هذه حقًا قصة نجاح؟ حسنًا هذا يعتمد على ما يبدو الأمر عليه. لقد كتبت مخطوطة لرواية رعب عام 1991 وأرسلتها بمجرد أن أنهيتها. لا مراجعة، ولا تحرير، ولا شيء. لقد فوجئت وشعرت بالإهانة لأنه لا أحد يرغب في نشر التحفة الفنية التي ألفتها. وإذا كنت قد واصلت فعل الشيء نفسه، لما تمكنت من نشر أية كتب. لكنني غيرت إستراتيجيتي، وغيرت أسلوبتي، وغيرت

المحتوى والنوع، وحصلت على بعض المساعدة، وتدربت على الكثير من المهارات المختلفة. والآن أنت تحمل كتابي العاشر في يدك.

## ما التكيف المطلوب لتأليف الكتاب؟

تأليف كتاب مثال جيد بشكل مدهش. إنه مشروع صعب. وعليك أن تخصص ما لا يقل عن ألف ساعة لكل كتاب وأن تفعل ذلك دون أن تتلقى مقابلًا. وهذا يتطلب درجة تكيف غير بشرية تقريبًا.

إن اتخاذ قرار بتأليف كتاب قد يستغرق ستة أشهر من العمل دون معرفة ما إذا كنت ستشره أم لا... هذا مشروع مجنون. ينبغي لأي شخص عادي ومنطقي ألا يضطلع به.

إن المؤلفين الذين بيعت من كتبهم ملايين النسخ لم تكن لديهم ضمانات لأي شيء. لا أحد يعرف ما إذا كان الكتاب التالي سوف يحقق نجاحًا. ولا المؤلف أو المحرر أو الناشر، أو التسويق أو القراء يعرفون شيئًا. ولا أحد يعرف. لا يمنحك تأليف كتاب أية ضمانات. بل العمل بأكمله عبارة عن مغامرة. ومع ذلك، هناك الآلاف من الأشخاص المجانين مثلي الذين لا يستطيعون إيقاف أنفسهم.

بالنسبة لنا جميعًا، يبدأ الأمر بالسبب. والكتاب يريدون شيئًا. ولا نريد جميعًا الشيء نفسه، لكننا نريد شيئًا ما.

## كيف يخرج الكتاب إلى النور؟

أولاً يجب أن تكون لديك فكرة. ثم تأتي الحاجة إلى تطوير هذه الفكرة، ومحاولة كتابتها حتى تصبح مفهومة، على الأقل بالنسبة لك. وإذا تمكنت من إقناع الآخرين بأن الفكرة ستنجح، فهذا أفضل.

بعد ذلك، سيتعين عليك تخصيص وقت كافٍ (ربما لا تكون ألف ساعة كافية) حتى تتمكن من العمل في المشروع. هذا بالإضافة إلى كل الأشياء

العادية التي يجب عليك القيام بها دائماً. ومعظم المؤلفين لديهم وظيفة يومية أيضاً.

ثم تبدأ الكتابة.

ثم ينبغي لك أن تواظب على الكتابة. ولا تدري ما إذا كنت ستصل إلى أي شيء أم لا.

وهذا يتطلب تكيفاً هائلاً بينما تكون على يقين في الوقت ذاته بأن بقية حياتك تسير على ما يرام.

## التكيف هو السر

بمجرد أن تبدأ، ستكون بحاجة إلى المحافظة على وتيرتك؛ حتى لا يكون هناك وقت تضعف فيه ثقتك بنفسك. إذ سوف تشك في قدرتك أكثر من مرة. وإذا لم تكن معتاداً العمل باستخدام المكابح العقلية التي تطالب بالتوقف كل ثانية، فستضطر إلى التكيف مع هذا الإطار الذهني الجديد. وعندما تنتهي من الكتاب بالكامل، يكون الوقت قد حان لإعادة كتابته. وكل شخص لديه عملية مختلفة، وقلة قليلة فقط من الأشخاص النادرين هم من يمكنهم تسليم النسخة الأولى من المخطوطة إلى ناشرهم، ويقولون، تفضل. انتهى الكتاب الآن.

لا، لا، لا. حتى أفضل المؤلفين ملزمون بإعادة صياغة مخطوطاتهم مرات عديدة.

ثم يمكن إرسال مخطوطتك إلى دار نشر، نأمل أن تقبلها. ولا أعرف النسبة المئوية للكتب التي يتم إرسالها إلى الناشرين، ويتم قبولها، لكنها جزء صغير محبط من جزء صغير من 1 في المائة.

ستريد دار النشر بعد ذلك إجراء المزيد من التعديلات والتغييرات. والآن نحن نتحدث حقاً عن الاضطرار إلى التكيف. فمهما كنت تعتقد أن كتابك جيد، فإن القائمين على دار النشر سيرغبون في تغييره. وكل ما يمكنك فعله هو الانتظار. لقد تمت مراجعة جميع كتبي عدة مرات، حتى بعد النقطة التي



اعتبرتها فيها مثالية! لكن في كل مرة، يصبح الأمر أفضل كثيرًا بمجرد أن يقول المحترفون كلمتهم. وعليك أن تعتاد ذلك.

ثم تعاد الكرة.

جولة جديدة من التعديل. مرة، اثنتان، ثلاث، أربع وخمس.

ومع ذلك ليس هناك أحد حتى من المنخرطين في عملية النشر يعرف حقًا ما إذا كانت هناك سوق مضمونة لكتابك. ففي الثمانينيات من القرن الماضي، اعتاد الناس قول إن عليك فقط «قبول الوضع». وسمعت ذلك كثيرًا حتى بدأت أكره هذه العبارة.

لذا أقول لك تكيف. فهذه هي الطريقة التي تسير بها الأمور.

## هل أنا أحاول فقط التخلص من المنافسة المستقبلية؟

بالطبع لا. إذا كانت لديك فكرة جيدة - فابدأ! اسع خلفها! بل يمكنك تأليف كتاب أيضًا. هذا ما فعلته، لقد كانت تجربة رائعة. لكن وجهة نظري هي أن محاولة القيام بكل شيء على الفور لن تنجح. وعليك أن تقبل أنه مشروع ضخم يجب عليك التعامل معه خطوة خطوة. وما يمكنك فعله هو الجلوس والتخطيط لفكرتك. ثم ابدأ تدوين كل ما يخطر ببالك. وأثناء وجودك في هذه الرحلة، ستكتشف الكثير من الأشياء التي لم يكن لديك أدنى فكرة عنها. بينما تتعلم، لن يكون لديك خيار سوى التكيف.

تخيل الآن أنك علاوة على مشروع كتابك، الذي لا يزال يتطلب ألف ساعة عمل من حياتك، ستأخذ دورة تدريبية في القيادة، وستخصص بضع ساعات إضافية في العمل لضمان بقاء حياتك المهنية على المسار الصحيح، وأنت ستقوم أيضًا بتغيير شكل جسمك كله. كل هذا في وقت واحد.

لا، لا، لا.

هل تتذكر «هاري»؟ لقد حاول أن يفعل كل شيء دفعة واحدة. ممارسة التمارين في صالة الألعاب الرياضية والجري، وتغيير جدولته اليومي، وإصلاح نظامه الغذائي، والإقلاع عن الشراب.

هذا كثير. فكّر في هذا على أنه شكل آخر من أشكال التكيف. حيث تحتاج إلى تكييف حياتك لنقل التركيز من العديد من الأشياء المختلفة إلى السعي وراء حلم واحد مهم، مهما كان.

والوقت هو العامل الحاسم الذي تحتاج إلى التفكير فيه. فكل ما يستحق القيام به سوف يستغرق وقتاً، ولا توجد طرق مختصرة.

لكن استغل وقتك جيداً. واجعله صديقك. إذ إن الأوان لم يفت بعد.

بدأ «هنري فورد» شركة فورد موتور عندما كان يبلغ من العمر ستة وأربعين عاماً، والباقي تاريخ معروف للجميع.

إن الخطوات الصغيرة هي ما يرسم الطريق إلى الأمام. ولست بحاجة إلى قلب حياتك بأكملها رأساً على عقب. كما أنك لست بحاجة إلى إحداث ثورة في العالم. بل يمكنك الوصول إلى المكان الذي تريده بتغييرات صغيرة جداً. ولكن كيف؟

## كيف يؤثر لون شخصيتك في قدرتك على التكيف؟

مما لا شك فيه أن لون نمط شخصيتك يؤثر في قدرتك على التكيف بنجاح. ولكي تفهم كيف يتأثر سلوكك، تحتاج في البداية لفهم مواطن القوى، بل الأكثر أهمية هو أن تفهم نقاط الضعف في نمط شخصيتك. فكل نمط سلوكي له مواطن قوة ونقاط ضعف. وبالطبع من الممتع أكثر أن نتحدث عن مواطن القوة، وهي ما سيجعلك تبدأ طريقك. لكن ليس كل الطريق. ولاحقًا في هذا الكتاب، أناقش كيف لا يمكننا تحقيق النجاح من خلال الاعتماد على مواطن قوتنا فقط. فنحن بحاجة أيضًا إلى أن نكون على دراية بنقاط ضعفنا، فهنا نحتاج أكبر قدر من التكيف.

دعونا ندرس الأمر من جميع الوجوه. وكيف يحتاج كل لون إلى التكيف لتحقيق النجاح، وتقليل الخلاف غير الضروري من حوله؟

### مواطن القوة ونقاط الضعف عند أصحاب نمط الشخصية الأحمر

قد لا يحب أصحاب نمط الشخصية الأحمر التغيير، لكنهم يقبلونه، ويستمترون ما دام هذا التغيير يؤدي إلى نتائج. إنهم يمضون قدمًا بكفاءة وبسرعة، مهما

بدا الأمر صعبًا. فتلك الشخصيات يحركها الهدف وتحب الفوز. وهي في كثير من الأحيان شخصيات تنافسية.

ومن مزاياهم الأخرى الواضحة أن إنجاز المهمات يعد من محفزاتهم. لكن لماذا يعد هذا أمرًا مفيدًا؟ حسنًا، هم غالبًا ما يتمكنون من تنحية مشاعرهم جانبًا في المواقف الصعبة. إنهم ينظرون إلى القضية الفعلية، ويحاولون أن يعثروا على حل للمشكلة التي تواجههم. وحقيقة أن العلاقات ليست هي ما يحركهم تجعل من السهل عليهم أن يمتدحوا فضائل شخص ما، بدلًا من الانشغال بالتفكير في أنفسهم (كما يفعل الكثير من الناس).

كل هذه أمور إيجابية. ومن الأفضل لأصحاب نمط الشخصية الأحمر أن يكملوا في هذا الطريق. لكن مواطن القوة هذه لها وجه مقابيل، أيضًا، هناك نقائص في سلوك أصحاب نمط الشخصية الأحمر.

ومشاكلتهم الكبرى هي أيضًا أعظم مواطن قوتهم. إن دافع أصحاب نمط الشخصية الأحمر الذي لا يكون منه يعد صدادًا للعديد من حولهم. وينظر إليهم على أنهم أشخاص عدوانيون لأنهم لا يهابون المواجهة، ولا يخشون التعبير المباشر عن آرائهم إذا أرادوا أن يستمروا في طريقهم. ونتيجة هذا، يمكن لأصحاب نمط الشخصية الأحمر أن يدهسوا أي أحد ويصنعوا الأعداء. قد لا يهتمون بذلك دائمًا - فهم ليسوا مهتمين بالعلاقة، لكن هذا الأمر يصبح مشكلة عندما يحتاجون إلى المساعدة.

في خضم المعركة، غالبًا ما ينسى أصحاب نمط الشخصية الأحمر أنهم لا يستطيعون تحقيق أهدافهم بالكامل بمفردهم. ولا أحد يستطيع أن ينجح وحده دون مساعدة. إن الطريقة الوحيدة لتحقيق نجاح حقيقي وطويل الأمد هي التكيف مع من حولك.

### كيف ينبغي أن يتكيف أصحاب نمط الشخصية الأحمر؟

يجب أن يكون أصحاب نمط الشخصية الأحمر عقلانيين، وأن يبطلوا من وتيرتهم قليلًا. إنهم بحاجة إلى تجنب التصرف بهيمنة وتحكم شديد تجاه من حولهم. ونظرًا لعدم وجود من يجب أن يشعر بأن هناك من يتحكم فيه؛

فيمكن لأصحاب نمط الشخصية الأحمر تعلّم التراجع قليلاً، والتخلي عن بعض الأشياء. ولكن، كما رأينا من قبل، هذا هو أكثر الأشياء التي يكرهها أصحاب نمط الشخصية الأحمر: فقدان السيطرة.

لكن هذا تكيف مهم للغاية بالنسبة لهم عليهم تحقيقه.

إذا كان لديك اللون الأحمر بشكل أساسي في نمطك الشخصي السلوكي، فلا يتعيّن عليك السماح للناس بالسيطرة عليك، أو التوقف عن الالتزام بعملك. لكنك تحتاج إلى السماح للآخرين بأن يكون لهم رأي. لا يمكنك أن تنجح بمفردك تمامًا، مهما كنت ترغب في ذلك.

تحتاج أيضًا إلى إظهار اهتمامك بالآخرين. فطرح الأسئلة ومعرفة ما يشعر به الناس هو أمر يحظى بتقدير كبير من قبل الجميع تقريبًا، باستثناء أصحاب نمط الشخصية الأحمر الآخرين؛ لأنهم يعتقدون أنك أهدرت هباءً عدة ثوانٍ ثمينة.

يجب أن تدرك أيضًا أن شعورك بالإلحاح يخلق أحيانًا موقفًا نسميه «سريعًا وخاطئًا». فتقبل حقيقة أن السرعة ليست كل شيء. وهذا أحد أهم التغييرات التي تحتاج إلى التركيز عليها: تمهل وتعمق أكثر.

## مواطن القوة والضعف في سلوك أصحاب نمط الشخصية الأصفر

أصحاب نمط الشخصية الأصفر يحبون التغيير. إنهم يملون من أي شيء فعلوه ثلاث مرات، وعندها يحين وقت تفكيرهم في شيء جديد، والنتيجة لا تهم؛ لأن التغيير في حد ذاته ممتع، هل يعني هذا أن أصحاب نمط الشخصية الأصفر هم الأفضل في التكيف؟

ليست هناك إجابة حقًا عن هذا السؤال. فأصحاب نمط الشخصية الأصفر جيّدون في رؤية الاحتمالات، وإيجاد طرق جديدة، والتفكير بشكل غير تقليدي. ونادرًا ما تعوقهم التقاليد أو المعتقدات. إنهم لا يفكرون في أن الأمور كانت أفضل فيما مضى. لكن تركيزهم ينصب على نقطة ما في المستقبل.

كما أنهم يحظون بنعمة الإبداع. إنهم يجيبون عن أسئلة لم يطرحها أحد من قبل، ويحلون مشكلات لم يفكر فيها أحد. وعن طريق مخيلتهم المذهلة لديهم القدرة على رؤية الأشياء غير الظاهرة. ويمكنهم تفسير ما يعنونه بطريقة يقدرها الآخرون، ويستمتعون بها. أصحاب نمط الشخصية الأصفر يتحدثون بالتعبيرات المجازية. الصور والعوالم التي يستحضرونها مذهلة، ما يجعلك متحمسًا، وترغب في الانضمام إليهم في إنشاء شيء رائع.

إن الجانب الآخر من هذا هو أن الكثير من الناس يرون هذه الصفات ذاتها أحلامًا وعبثًا. ويتحدث أصحاب نمط الشخصية الأصفر كثيرًا، وعندما يفتحون أفواههم لا يفكرون فيما سيقولونه. فثمة مناجاة طويلة من الأفكار غير المجهزة تتدفق من أفواههم. ونظرًا لأن أصحاب نمط الشخصية الأصفر غالبًا ما يبتسمون ويضحكون ويمزحون بشأن كل شيء وكل شخص، لذلك لا يأخذهم الآخرون على محمل الجد. وغالبًا ما يؤدي ميلهم إلى تجنب التفاصيل إلى فوضى هائلة. ولأنهم لا يستطيعون تتبع عملهم، ويجدون صعوبة في الالتزام بالمواعيد، فإنهم يمكن أن يسببوا مشكلات لأنفسهم وللمن حولهم.

يحتاج أصحاب نمط الشخصية الأصفر إلى إدراك أنهم يركزون كثيرًا على أنفسهم. فقدرتهم على وضع أنفسهم باستمرار في مركز كل شيء يمكن أن تثير أعصاب الناس حقًا.

### طريقة تكيف أصحاب نمط الشخصية الأصفر

ما عليك القيام به، بصفتك من أصحاب نمط الشخصية الأصفر، هو الجلوس والزفير ببطء. ضع هاتفك المحمول جانبًا، وابدأ التفكير. وانظر حولك ولاحظ حقيقة أن هناك الكثير والكثير من الأشخاص الآخرين في العالم.

إذا كنت الشخص الوحيد الذي يتحدث، فلن تسمع إلا الأشياء التي تعرفها بالفعل. لكن للأسف لن يؤدي ذلك إلى أي تطور أو نمو. إن ميلك لوضع نفسك في المقام الأول أمر لا يقدره الآخرون. بل أنت بالتأكيد بحاجة إلى تخفيف حدة الأمور قليلًا. وأنت لست مضطرًا إلى اتخاذ مواقف محايدة أو إلى التزام

الصمت، لكنك تحتاج إلى العمل على قدرتك على الاستماع. وتحتاج إلى القيام بذلك عن قصد؛ لأنك لا تركز على ما يقوله الآخرون.

ينبغي أن تدرك أيضًا أنه مهما بدا الأمر مذهلاً، فإن لدى الآخرين أيضًا أفكارًا قد تكون ذكيًا إن أخذتها بعين الاعتبار.

أخيرًا، ربما يكون أكبر تغيير تحتاج إلى تنفيذه هو البدء في التركيز على الحقائق والتفاصيل. فأنت الآن تمتلك افتراضات فضفاضة وعامة جدًا، وتحتاج إلى بذل جهد لاكتساب فهم أكثر عمقًا للموقف والتفاصيل المعنية.

## مواطن القوة ونقاط الضعف في سلوك أصحاب نمط الشخصية الأخضر

غالبًا ما يكون أصحاب نمط الشخصية الأخضر حساسين تجاه التغيير. خاصة التغييرات السريعة. وهذا النوع من التغيير غير مرغوب فيه قطعًا. حتى لو كان سيؤدي إلى تحقيق نتائج. فأصحاب نمط الشخصية الأخضر يجدون التكيف صعبًا للغاية بشكل عام.

ومع ذلك، إن الأمر ليس معتمًا وكئيبيًا تمامًا. فسلوك أصحاب نمط الشخصية الأخضر عادة ما ينطوي على توجه ودي ومراع لأغلب الأمور، وأغلب الأشخاص الذين يقابلونهم. ومثلهم مثل أصحاب نمط الشخصية الأصفر، يهتمون بالعلاقات، وغالبًا ما يبذلون قصارى جهدهم لاستيعاب من حولهم، والاتفاق معهم. إنهم يتسمون بالكرم مع الآخرين، وهم أفضل المستمعين بين أنماط الشخصية الأربعة. إن اهتمامهم الصادق برفاقهم البشر ينعكس على سلوكهم. وبشكل عام، إن أصحاب نمط الشخصية الأخضر هم أشخاص جديرون بالثقة. فهم يحاولون تنفيذ ما يعدون به، وبصفة عامة يراعون رفاقهم من بني البشر بدرجة ما. كما أنهم لا ينسون أن يسألوا عن أحوالك، وإذا لم تكن أمورك على ما يرام، فسيأخذون معاناتك على محمل الجد.

إن الجانب الآخر من هذا السلوك الذي يتميز به أصحاب نمط الشخصية الأخضر - وما ينبغي أن تكون على دراية به بصفتك منهم - هو هذا النفور من

التغيير. ونظرًا لأن أصحاب نمط الشخصية الأخضر تحكمهم العواطف أكثر من الدوافع العقلانية؛ فقد يكون من الصعب عليهم التكيف. قد يؤدي هذا إلى أن ينظر الآخرون إلى أصحاب نمط الشخصية الأخضر على أنهم عنيدون، لأنه حتى لو كان الدليل أمامهم، فلن يرغب أي منهم في التغيير.

ثمة نقطة ضعف أخرى هي عدم قدرتك على التعامل مع الصراع. ولا يوجد الكثير من الأشخاص الذين قابلتهم ممن يستمتعون بالصراع، على الرغم من أن البعض ربما يفعل ذلك، لكن أصحاب نمط الشخصية الأخضر يتجنبون الصراع بدرجة كبيرة.

يميل أصحاب نمط الشخصية الأخضر إلى الاتفاق بدلاً من المعارضة، وبغض النظر عن الموقف. إذا قال أحدهم «فلنذهب إلى اليمين»: فسيقولون نعم. وإذا قال شخص آخر «لا، فلنذهب يسارًا»، فسيقولون نعم مرة أخرى. ومن السهل أن ترى أن هذا لن يؤدي أبدًا إلى شيء نافع في النهاية.

### كيف ينبغي أن يتكيف أصحاب نمط الشخصية الأخضر؟

إذا كان اللون الأخضر يطفئ على نمط شخصيتك، فمن المحتمل أنك تعرف بالفعل ما تحتاج إلى فعله لكي تتكيف مع من حولك. والفكرة هي أنك لا ترغب في فعل هذا، أليس كذلك؟ في بعض الأحيان تتمنى أن يسير العالم بشكل مختلف، وألا تكون مضطرًا باستمرار إلى تغيير نفسك.

جرّب الأمر على نطاق أصغر. قم بتغييرات صغيرة بقدر قليل في كل مرة، وانظر كيف تشعر. ولا تفكر مثل أصحاب نمط الشخصية الأحمر أو الأصفر، الذين يحبون القيام بتغييرات كبيرة ومؤثرة. لا؛ بل خذ خطوات صغيرة. ثم ستشعر بأنك تتحكم في العملية بشكل أكبر.

إذا كنت تخطط لمشاريع عملك بالطريقة ذاتها كل مرة، أو تعمل مع الزملاء أنفُسهم طوال الوقت، فجرّب تغيير شيء في هذا المنهج القديم. وهناك احتمال جيد لأن تكتشف أشياء تحبها.



وحيث إنك تعي حقيقة أنه يمكنك أن تصبح سلبياً إلى حد كبير، ينبغي - لمصلحتك أنت - أن تتحدى نفسك من خلال الخروج من منطقة راحتك.

## مواطن القوة ونقاط الضعف في سلوك أصحاب نمط الشخصية الأزرق

لا يجد أصحاب نمط الشخصية الأزرق صعوبة في التغيير. لكن التغيير من وجهة نظرهم يجب أن يكون قائماً على منطق، ومصمماً لتحسين النتائج. وأفضل التغييرات هي تلك التي تدعمها دراسات شاملة وفهم واضح للمشكلة التي نكون بصدد حلها. وإذا لم تكن هناك مشكلة، فلا داعي لإيجاد حل.

إن الآخرين قد ينبئهم حدسهم بأن وقت التغيير قد حان، لكن أصحاب نمط الشخصية الأزرق سيقولون إن هذا محض عبث. والمشاعر ليست ضرورة، وينبغي ألا تكون جزءاً من عملية اتخاذ القرار. ونحن نتحدث عن الحقائق والمعلومات المجردة. قد ينطوي هذا على بعض التناقض، لكن أصحاب نمط الشخصية الأزرق يميلون بشدة إلى اتباع القواعد والقوانين الجديدة، أي يتكيفون، شريطة أن يفهموا منافعها ويقبلوها.

سيكونون سعداء بتجميع الإرشادات الجديدة بأنفسهم، ثم سيتبعونها حرفياً.

إن الجانب السلبي من هذا النمط واضح. ففي المواقف التي لا تلبى فيها معاييرهم العالية، سيحظر الأشخاص من أصحاب نمط الشخصية الأزرق كل شيء، وسيرفضون اللعب. وسيتوقفون عن الاستماع، ويستمرون في فعل الأشياء كالمعتاد باتباع المسار المألوف نفسه. أما إذا كان هذا المسار صحيحاً أو خطأ فهو أمر أقل أهمية بالنسبة لهم. وهذا هو الطريق المناسب، لذلك سوف يتبعونه وهم مغمضو العينين، حتى إن انتهى بجرف شديد الانحدار إذا اضطروا إلى ذلك.

لسوء الحظ، سيتفاعل الأشخاص من حولهم بشكل سلبي إلى حد ما مع هذا. ويحتاج أصحاب نمط الشخصية الأزرق إلى أن يتعلموا أنهم يعتمدون على

الآخرين، وأنهم إذا رأوا فقط المخاطر والمشكلات؛ فسوف يصدون أشخاصًا معينين. ومن غير الممكن أن تعمل بمفردك بالكامل بمعزل عن الآخرين. كما يضطر أصحاب نمط الشخصية الأزرق أحيانًا إلى تكيف سرعتهم مع سرعة الأغلبية.

### كيف ينبغي أن يتكيف أصحاب نمط الشخصية الأزرق؟

للتكيف مع الظروف والأحوال الجديدة، يجب أن تكون مطلعًا بشكل جيد. حسنًا، لقد فهمنا. لكن يجب أن تتذكر أن عشرات القطارات قد غادرت المحطة، بينما كنت توازن بين مزايا ستة عشر خط سير مختلفًا. يجب عليك بالطبع جمع المعلومات والبحث عن أفضل الخيارات، ولكن عليك أيضًا أن تدرك أن هذا يمكن أن يتجاوز الحد المقبول. وعندما يطلب منك من حولك مثلًا التوقف عن الحفر، فأنت تعلم أن الوقت قد حان للتوقف عنه.

اكتب بالضبط ما تريد أن تعرفه. لكن لا تجعل القائمة طويلة جدًا. وعد نفسك بأنك ستذهب إلى العمل عندما تكون الحقائق أمامك. وابتعد عن تلك السلبية التي تشلك أحيانًا، والتي تقول إنه يجب عليك النوم ليلة أخرى، أو التفكير لفترة أطول قليلًا. لا، لا. أنت في حاجة إلى حسم أمرك، واتخاذ بعض القرارات.

لِمَ لا تعمل مع بعض أصحاب نمطي الشخصية الأحمر والأصفر؟ يمكنك أن تضيف إلى طاقتهم بتركيزك على التفاصيل وإنشاء فريق ناجح حقًا.

### الملخص

إذا كنت تريد التغيير والتكيف، فمن الجيد أن تعرف بالضبط من أين تبدأ. وكلما زاد وعيك الذاتي؛ زادت معرفتك بموقفك بشكل أفضل – وزادت احتمالية تمكنك حقًا من إجراء التعديلات اللازمة في طريقك إلى النجاح.

حان الوقت الآن للمضي قدمًا نحو المستقبل المشرق، فهل ستأتي معي؟



## الجزء 2

خلق نجاح مستدام أو معرفة كيف  
تحرز الفوز في كل مرة

....



## الزميلات الثلاث

اسمح لي بأن أعرفك على «لينا» و«كارين» و«ماري». هؤلاء الثلاث هن صديقات يعرف بعضهن بعضاً منذ فترة طويلة مضت. كما أنهن يعملن في الشركة ذاتها، وفي الأربعين من عمرهن. وهن تقريباً مستقرات في حياتهن. لكن إحداهن، «لينا»، بالمصادفة، تضع خطة لتغيير الأمور وتحقيق نجاح أكبر؛ لذا راقبها وأنت تواصل القراءة.

### الشهر الأول

عملت «لينا» لدى الشركة ذاتها عدة سنوات، وأصبحت تظن أن الأمور قد بدأت في الركود بعض الشيء. وهي تعمل في مندوبة مبيعات جيدة للغاية. ومُنحت «لينا» تذكرة لواحدة من تلك الندوات الملهمة التي تقام في المدينة، كما أن «كارين» و«ماري» ستذهبان بدورهما إلى الفاعلية نفسها.

هل سبق أن ذهبت إلى إحدى هذه الندوات؟ ففي هذه الندوات يحاول المحاضرون ومدربو المساعدة الذاتية الملهمون إقناع الجمهور بأنه يجب أن يكون طموحهم عالياً، وأن يبنوا مستقبلاً مشرقاً. وربما يركزون على مجالات مثل الصحة أو التعليم أو القيادة أو تطوير الشخصية.

وهناك ذلك الشخص المبتهج المتفائل الذي سيخبرك بأنك فقط لو فعلت هذا أو ذاك، ستتغير حياتك بأكملها. أي سيتحوّل عالمك في غضون تسعين يومًا. غير أنه بعد تسعين يومًا، لن يحدث أي شيء. لذا حينها سننبذ أنا وأنت تلك الأفكار السخيفة، لأننا وبلا شك قد فوتنا ذلك الشيء السحري الذي كان من شأنه أن يغير حياتنا.

في أثناء الندوة، كانت للصدقات الثلاث ردود فعل مختلفة على ما يسمعه. «لينا» يراودها شعور إيجابي، وتحاول أن تستوعب ما تسمعه. إنها تشعر بأن عليها أن تحاول أن تتعلم ما تستطيع من المتحدث بينما تشارك في الندوة. تسجل «كارين» بعض الملاحظات المتفرقة، ولكنها بشكل أساسي تستمع فقط؛ لأنها تؤمن في ذهنها بدرجة كبيرة، بأن المتحدث يقول الكثير من الأشياء المعقولة، لكن لا شيء فيما يقوله ثوري لدرجة أنها لم تستطع إدراكه بنفسها. ومن ناحية أخرى، «ماري» لا تستمع على الإطلاق. إنها منشغلة في مطالعة هاتفها الخليوي. إنها لا تعرف حتى سبب موافقتها على الذهاب. ترى كيف ستؤثر هذه المواقف وردود الفعل المختلفة في الصدقات؟

### لينا

تأثرت «لينا» ببعض النصائح التي سمعتها في الندوة، وبدأت تنفيذها رويدًا رويدًا. ومن الأمور التي فعلتها أنها بدأت قراءة الكتب الملهمة بدلاً من مشاهدة التلفزيون. فلمدة نصف ساعة يوميًا، كانت «لينا» تقرأ كتابًا مشوقًا، وتستقي منه أفكارًا جديدة عن كيفية تحسين حياتها المهنية.

كما أنها استمعت إلى تلك النصيحة المتعلقة بالصحة التي سمعتها في الندوة. إنها ليست في حال سيئة بدنيًا، لكن وزنها زاد بضعة كيلوجرامات لا ترغب فيها. لذا بدأت ركوب الدراجة إلى العمل في الأيام التي لا تتساقط فيها الأمطار. إنها مجرد كيلومترات قليلة؛ وبهذا بذلت الكثير من الجهد، وأدت بعض التدريب المطلوب دون أن يستغرق الأمر منها وقتًا إضافيًا.

يقع مكتب المبيعات في الطابق الخامس، وبدلاً من أن تستخدم «لينا» المصعد، تصعد درجات السلم. ومن ناحية الغذاء، أدخلت فقط تعديلاً

بسيطًا. فبدلاً من القهوة وشطيرتي الجبن، بدأت في إعداد البيض المقلي للإفطار. الأمر ليس هائلاً.

أما بالنسبة لعلاقتها مع شريك حياتها، فقد قررت أنهما يجب أن يخرجوا للتنزه مرة في الأسبوع. وسيدهبان إلى مطعم تاركين هاتفيهما في المنزل. إن هذا هو كل ما قررت أن تفعله بشكل مختلف.

كل هذا منح «لينا» الكثير من الطاقة الإضافية لدرجة أنها بدأت إجراء بعض مكالمات المبيعات الإضافية كل أسبوع. وأصبح لديها ثلاث محادثات في اليوم أكثر مما كانت تفعله من قبل. انتقلت من عشر مكالمات إلى ثلاث عشرة مكالمات. وهذا لا يعد تغييرًا كبيرًا.

ما رأيك في خطة «لينا»؟ هل تشعر بأنها صعبة التحقيق؟ هل ستكون قادرًا على تناول وجبة إفطار أكثر فائدة غذائية، وركوب دراجتك إلى العمل، وصعود السلالم، والقيام بالمزيد قليلاً في العمل، وتخصيص بضع ساعات لقضاء «وقت للاستمتاع» مع شريكك في الحياة كل أسبوع؟ وربما يمكنك الاستماع إلى الكتب الصوتية في أثناء تناول الإفطار.

نحن لا نتحدث هنا عن قفزات هائلة، فقط عن أمور صغيرة وبسيطة يمكننا أنت وأنا تحقيقها إذا أردنا هذا.

## كارين

تستمر «كارين» بالطريقة المعتادة نفسها تمامًا بعد الندوة. وتجري محادثة ملتبسة مع زوجها عن كيفية القيام برحلة معاً في مكان ما، والعمل على علاقتها (وهو أمر تحدّث عنه أحد المحاضرين)، لكنهما لا يقرران أي شيء. ويتحدثان عما إذا كان ينبغي لهما تجديد عضويتها في الصالة الرياضية. لكن لا شيء آخر يحدث. ومع ذلك «كارين» تشعر بالرضا التام، فهي لا ترى أية مشكلات حقيقية في حياتها.

مكتبة

t.me/soramnqraa



## ماري

«ماري» ... لم تسمع حقًا أيًا مما قيل في ذلك اليوم في الندوة. لكنها أيضًا ستغير بعض سلوكها. ويمكننا التكهن بالسبب، لكنها تتخذ بعض الخيارات المؤسفة كل يوم. لقد اعتادت الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية بانتظام إلى حد ما، لكنها الآن تقضي أسابيع قليلة مشغولة في العمل؛ لذا فقد فاتتها بعض التدريبات.

تأخذ «ماري» حفنة من الحلوى من وعاء مكتب الاستقبال قبل الغداء، وأخرى عندما تعود إلى المنزل. وتقول إن المرء بحاجة إلى شيء حلو عندما ينخفض سكر الدم. للأسف، السكر يجعلها تشعر بالتعب، وهذا يؤثر في وظيفتها. تبدأ «ماري» إجراء مكالمات مبيعات أقل. وبدلاً من إجراء ثلاث مكالمات إضافية، أصبحت تجري الآن ثلاث مكالمات أقل من ذي قبل. لذا انخفض عددها الآن إلى سبع مكالمات هاتفية في اليوم. إنها مشغولة بأنشطة أخرى أكثر أهمية في المكتب. كما أنها تقضي بعض الوقت في ملء خزانة ملابس الخريف الخاصة بها بقليل من التسوق عبر الإنترنت. وبشكل عام، تسير الأمور على ما يرام، ولا تزال الطلبات تأتي بمعدل معقول، ولم يُطرد أحد.

مع بدايات فصل الشتاء وغروب الشمس في وقت مبكر، يصبح من المقبول من وجهة نظرها تناول كأس من الشراب بين الحين والآخر. وأحياناً مع العشاء في أيام نهاية الأسبوع. ناهيك عن زجاجة الشراب التي تبقى على الطاولة طوال ليلة الخميس. إنها لا تعرف حقًا مقدار ما تشربه هي وزوجها بالفعل. لكن الجيران لم يشتكوا.

## الشهر السادس

المثير للاهتمام هو أنه إذا تفقدت الصديقات الثلاث بعد ستة أشهر، فلن تلاحظ فرقًا كبيرًا. «لينا» و«كارين» و«ماري» جميعهن بخير. «لينا» تتشكك في بعض الأحيان. فلقد بدأت محاولة تحسين حياتها، لكنها لا ترى أية نتائج. فما الهدف مما تفعله؟ لماذا كل هذا العمل؟ ومع ذلك، فهي

مثابرة، وتواصل قراءة الكتب الممتعة والملهمة لمساعدتها على النمو والتطور. وتمسك بخطتها في العمل، وتؤكد من أن دراجتها جاهزة للانطلاق. «كارين» تعي بصعوبة ما يحدث. فكل شيء يسير فقط كالمعتاد. «ماري» ربما لا تحب حياتها، لكن ليس هناك أي تغيير حدث.

## الشهر الرابع والعشرون

لقد تقدّمنا أكثر في الزمن.

وبعد مرور عامين حدثت أمور كثيرة. دعونا نبدأ بـ«لينا».

### لينا

«لينا» الآن ناجحة للغاية. ونتيجة تمرينها اليومي ونظامها الغذائي المتغير، فقدت خمسة كيلو جرامات. وهذا منحها المزيد من الطاقة، وبدأت ممارسة التمارين في صالة الألعاب الرياضية. والحقيقة هي أن «لينا»، التي تبلغ الآن من العمر ثلاثة وأربعين عامًا، لم تشعر قط بمثل هذه القوة.

تقرأ «لينا» ما لا يقل عن ثلاثين دقيقة كل يوم. ما يعني أنها قامت بقراءة أكثر من مائتي كتاب عن التسويق والقيادة والتواصل والتنمية الشخصية. لقد واجهت الكثير من الأفكار الجديدة، التي جربت الكثير منها في حياتها. كما أن عملها النشط جعل منها مندوب مبيعات هذا العام، وزاد راتبها المرتبط بالأداء بأكثر من الضعف. وبفضل الوقت الخاص الذي تقضيه هي وزوجها الآن معًا، أصبحت علاقتهما أفضل من أي وقت مضى. إن الحياة أصبحت جميلة. وذكر رئيسها التنفيذي إمكانية أنها قد تكون قادرة على تولي قسم المبيعات خلال العام المقبل عندما تنتقل «سارة» إلى وظيفة أخرى.

### كارين

استمرت «كارين» في فعل ما تفعله دائمًا. إنها بشكل عام غير راضية قليلاً عن الحياة. وتعتقد أن الأمر مرهق، وليس لديها الوقت الكافي لفعل كل ما تحتاج

إليه، وأطفالها غير راضين، وزوجها هو نفسه كالمعتاد. إنها بالضبط في المكان نفسه الذي كانت فيه قبل عامين، ولكنها تشعر بمرارة أكثر قليلاً من ذي قبل. إنها تشعر بعدم الالتزام والإحباط وتلقي باللائمة في الأمر برمته على الحكومة.

## ماري

«ماري»... سارت في اتجاه مختلف تماماً.

إنها تأكل كثيراً في كل وجبة. فلوقت طويل لم يحدث أي تغيير، لكن الآن يبدو أن ملابسها غير مناسبة. فهي لا تستطيع فهم ذلك. فهي لم تفعل شيئاً مختلفاً، أليس كذلك؟

ما لم تلحظه «ماري» هو أن تلك الوجبات الكبيرة تجعلها تشعر بالنعاس في المساء، إنها لا تنام جيداً أيضاً. كما أن الاستيقاظ في الصباح والشعور بالتعب يجعل «ماري» غاضبة.

بعد بضعة أشهر، ظهر تأثير غضبها وإرهاقها على العمل. فانخفض عدد اتصالات المبيعات التي تجريها كل يوم إلى أدنى مستوى لها. ورئيسها يتساءل عما أصابها؛ وهو الأمر الذي يجعل «ماري» غاضبة تماماً، والآن أصبحت علاقتها علاقة سيئة مع رئيسها أيضاً.

غالباً ما تكون «ماري» غاضبة ومتعبة ومرهقة؛ لذلك عندما تعود إلى المنزل، تدلل نفسها بطعام لذيذ كنوع من المواساة. وهنا ينخفض مستوى طاقتها. وعندما يريد زوجها منها أن تنضم إليه ليخرجاً معاً لتمشية الكلب في المساء، تبدأ في الرفض. فهي متعبة جداً. وبينما يفقد زوجها ذلك الوقت الخاص مع زوجته، لم يشك حقاً في أن هناك شيئاً ما خطأ. لكن هناك أشياء أخرى لم تعد ترغب في القيام بها. وكلما قلّت الأمور التي يفعلونها معاً، كانت الأمور أسوأ بينهما. وكلما قل ما تفعله، أصبحت أكثر تعباً وبطناً وغضباً.

«ماري» لا تحب ما تراه في المرأة، وهذا يضر ثققتها بنفسها بشكل أكبر، وبدأت الشعور أكثر فأكثر بعدم الجاذبية. وأصبح الجانب الرومانسي من حياتها في خطر.

ما لا تدركه «ماري» هو أن طريقتها في الانسحاب تجعل زوجها يشعر بأن هناك شيئاً ما خطأ به. وحتى تتجنبه - فهي ببساطة ليست لديها الطاقة الآن - تسهر حتى وقت متأخر، وتشاهد برامج تليفزيونية لا معنى لها. ما يزيد من قلق زوجها، فيتساءل: ألم تعد تحبه؟

يصبح زوجها كثير المطالب، ما يجعل «ماري» تزيد من ابتعادها، وتعزل نفسها. ويبدأ زوجها في حماية مشاعره. وبدلاً من محاولة إقناع زوجته بفعل الأشياء معه، يبدأ الخروج كثيراً مع أصدقائه.

تلاحظ «ماري» أن زوجها يتأنق في عطلة نهاية الأسبوع، ويختفي في المقهى. لم تكن تشعر بالغيرة من قبل، لكنها الآن تتساءل عما إذا كان هناك خطأ ما. ومن الواضح أن زوجها على علاقة بامرأة أخرى. فتبقى «ماري» في المنزل وتأكل أكثر، وتشرب أكثر، وتقع في فخ الشفقة على نفسها.

لا تربط «ماري» أيًا من هذا بالخيارات الصغيرة التي بدأت اتخاذها قبل عامين. وبدلاً من ذلك، تبدأ التفكير في زوجها، وسرعان ما تصبح علاقتهما بأكملها في خطر.

## الملخص

هذه نسخة حديثة من الحكاية الخيالية القديمة للأرنب والسلحفاة. ففي مكان ما على طول الطريق، نسينا نحن كمجتمع قيمة العمل الجاد، وأخلاقيات العمل، والمواظبة والاستمرار، وأن المكافآت تأتي إلى الشخص الذي لديه الصبر لانتظارها. ويبدو أن الكثير من الناس يعتقدون أن العالم مدين لهم بشيء، وأنهم أصحاب الحق في هذا أو ذاك. لكن الأمور لا تسير على هذا النحو. وأنت مدين لنفسك بتحقيق أقصى استفادة من حياتك.

عندما يتخذ الشخص بعض الخيارات الإيجابية الصغيرة؛ ستكون هناك نتائج. وقد يستغرق الأمر بعض الوقت، لكن في النهاية ستأتي المكافأة. ومع ذلك، عندما يتخذ الشخص نفسه بعض الخيارات السلبية الصغيرة، سيؤدي ذلك غالباً إلى عواقب وخيمة. وهذا أيضاً قد يستغرق بعض الوقت.

ولكن، وهذا لا يقل أهمية عن اتخاذ الخيارات، إذا لم تتخذ أية خيارات على الإطلاق، وبدلاً من ذلك ببساطة تنجرف في الحياة، فإنك في الواقع ستوقف تطورك. وهذا في النهاية سيعود عليك بالخسارة، وستبدأ الانزلاق للخلف. ينطبق هذا على معظمنا. إننا لم نفكر حتى في الخيارات التي اتخذناها. لقد عشنا حياتنا كما هي فقط.

ولكن من خلال الانتباه قليلاً، من الممكن تغيير الأشياء تماماً. وكل ما عليك فعله هو رؤية قوتك.

إذا كان بإمكانك الاختيار، فأى من البدائل التالية ستصوت له؟

1. تختار أهدافك الخاصة، وتقرر كيف ستصل إليها.
2. يخبرك أشخاص آخرون بالمكان الذي يجب أن تكون فيه، وما يجب أن تفعله، ومتى يجب أن يحدث ذلك.

يجب أن يكون الاختيار واضحاً. لنرى كيف يمكن للتغييرات الصغيرة أن يكون لها تأثير كبير، وسنتبع «لينا» خلال الفصول الأربعة التالية من الكتاب.

## كيف تحقق النجاح؟

إذن، كيف تحقق النجاح؟ هناك أوصاف كثيرة لشكل طريق النجاح. فالأشخاص الناجحون يتشاركون في بعض السمات. والأمر لا يتعلق بمن هم، أو كيف يفكرون، أو كيف يعملون، بل يتعلق بما يفعلون. إن النجاح يأتي مما تفعله، وليس من أي شيء آخر.

ربما قيل لك لكي تصل إلى أي مكان تنشده في الحياة؛ ستحتاج إلى تنفيذ مجموعة من الأمور التالية:

العمل بجهد.

التحلي بالشغف.

التركيز على نقاط قوتك.

التدريب يؤدي إلى الإتقان.

عدم الاستسلام.

ألا تقنع بما حققته.

الشعور بالامتنان.

الآباء والمديرون وخبراء الأداء، وعدد كبير من الأشخاص الآخرين يقولون هذه الأمور. افعل كل هذا، وسوف تأتيك السعادة والثراء. ومن المؤكد أن هذه

نصيحة جيدة. إنه من الأفضل كثيرًا أن تتبع مثل هذه الخطة عن أن تسترخي وتتمنى أن تربح الملايين.

لكننا في حاجة إلى أن نطرح على أنفسنا هذا السؤال: هل هذه نصيحة جيدة، هل هي مجدية؟ وعلى سبيل المثال، إن العمل بجهد يبدو نصيحة جيدة، أليس كذلك؟ لكن ماذا إذا كنت تعمل بجهد بالفعل... لكن في الاتجاه الخطأ؟ إذن أين سينتهي بك المطاف؟ من المؤكد أن هذا قد يجعلك تبعد عن تحقيق أهدافك. وأنا على يقين تمامًا بأنك تعرف الكثير من الناس الذين يعملون بجهد بالفعل دون أن يحققوا أي شيء على الإطلاق.

يجب أن تكون شغوفًا. أنا أيضًا أو من بهذا. بل يروقتي أن أعمل في أشياء أشعر بالشغف تجاهها. لكن في بعض الأحيان، في الصباح عندما أنهض من الفراش في الساعة الثالثة، وأستقل سيارة أجرة إلى المطار لكي أسافر إلى أي مكان، أشعر بالقليل من الشغف. ولأكون صادقًا معك، أشعر حينها بالضيق غالبًا. ومع ذلك، فأنا مضطر إلى القيام بعملتي على أية حال.

ماذا عن التركيز على مواطن قوتك؟ وما نوع هذه النصيحة؟ بعض الناس في المجال الذي أعمل فيه يرون أن أسهل طريقة لتحقيق النجاح هي أن تعتمد على مواطن قوتك الطبيعية. حتى إن هناك أدوات ستقيس أعظم مواطن قوتك. تبدو هذه النصيحة فكرة جيدة. فلما نكد لامتلاك سمة لا نمتلكها بشكل طبيعي؟ لِمَ نصعّب الأمور أكثر مما هي عليه؟

لكن فكّر في الأمر لحظة: إذا بنيت حياتك على مواطن قوتك الفطرية؛ فستكون المعركة قاسية. فلنفترض أنك ما زلت تتحلّى بمواطن القوة ذاتها منذ كان عمرك اثني عشر عامًا. ما يعني أنه عندما تكون في عمر الثالثة والأربعين ينبغي لك أن تظل تعتمد على ما كنت جيدًا فيه عندما كنت في الثانية عشرة من عمرك. أنا غير مقتنع بهذا. فنحن في حاجة إلى اكتساب مهارات جديدة. إن نصيحة «لا تقنع بما تحقّقه» هي أسوأ نصيحة على الإطلاق. ولا بد من أنني قلتها بنفسني ألف مرة على الأقل. وفي الوقت الحاضر، أصبحت أوقف نفسي عن الكلام عندما أكون على وشك أن أغمغم بعبارات شائعة مماثلة.

لا بأس في أن تكون سعيدًا، لكن يجب ألا تكون قانعًا أبدًا. ثم ينتهي بك الأمر إلى مجرد شخص سمين وسعيد.

لم يمضِ وقت طويل منذ أن أخبرت زوجتي في أثناء تناول فنجان قهوة بأنني تلقيت تصنيفًا أعلى من أي محاضر في السنوات العشر الماضية في منتدى عام بعينه. إنه حدث جلل بالتأكيد. لكنني قلتها، وأخفيت وجهي خلف الفنجان، ولم أشعر بأن الأمر مميز، فقد كان يجب أن أكون قادرًا على الحصول على تقييم أفضل.

لقد ترسخت داخلي عبارة أنني يجب «ألا أقنع بما حققته» لدرجة أنه أصبح أمرًا سخيفًا. وفي حالتي، طورت نوعًا من البحث المشوه عن الكمال الذي ربما يزعج جميع من حولي. وخلال الخمسين عامًا الأولى من حياتي على هذا الكوكب، لم أكن راضيًا عن أي شيء حققته على الإطلاق.

خلال مسيرتي المهنية أثناء عملي مستشارًا إداريًا ومدربًا للقيادة، التقيت العديد من الأشخاص الناجحين بشكل لا يصدق. وكان بعضهم أصحاب أداء استثنائي. وكانوا راضين للغاية وسعداء وفخورين بنجاحاتهم.

ولا يزالون يرغبون في تحسين نتائهم، والعمل حتى يكون عملاؤهم أكثر رضا، أو الوصول إلى أبعد من ذلك، وتحقيق المزيد من النجاح. لكنهم راضون أيضًا عما أنجزوه. هذا الوصول إلى ذروة الأداء يمنح الكثير من الناس طاقة إيجابية، بدلًا من الضيق الشديد من عدم تحسن الأداء.

ليس هناك شك في أن موقف عدم الرضا قد أضربني شخصيًا، والعديد من الأشخاص يشبهونني في هذا، إنه حوّلنا إلى أشباح غير راضية تبحث عن الأفضل والأفضل والأفضل، والأكثر والأكثر والأكثر؛ لذا تخطت فكرة عدم الرضا بأكملها.

إن النجاح، أو الأداء، أو الوصول إلى مكان ما - كيفما تريد تعريف الأمر - يجب أن يكون ممتعًا. ويجب أن تحتفل، وتكون سعيدًا وراضيًا حقًا.

ثم يمكنك تحديد أهداف جديدة، ورسم رؤى جديدة لكن يجب ألا تنسى الاحتفال أولاً بما حققته.



## بحثي عن النجاح

من الواضح أنني كنت في المكان ذاته أيضاً - أبحث عن طريق النجاح. لقد قرأت العديد من الكتب (نحن نتحدث هنا عن مئات الكتب) عن كيفية أن تكون شخصاً ناجحاً. وعلاوة على ذلك، أنفقت ثروة صغيرة على أنواع مختلفة من المحاضرات والندوات، واستمعت إلى عدد لا يُحصى من فيديوهات اليوتيوب، وشرائط ملهمة، ثم أقراص مدمجة. ربما استمعت لآلاف الساعات.

وقد اتبعت حقاً الوصفة التي تحدّث عنها الجميع - مع استثناءات قليلة فقط. وعملت بجد، وبحثت بالفعل ووجدت شففي. بل جربت مع التصورات والعبارات التعزيزية، وأجريت اختبارات البرمجة اللغوية العصبية، وتدرّبت، وتدرّبت، وتدرّبت. وركزت على مواطن قوتي حتى رأيت أنها ليست كافية.

هل تعلم ما حدث؟ لقد أفلح الأمر. تجسدت حياتي المهنية كما أردتها. وشيئاً فشيئاً اكتسبت سمعة بأنني شخص حقق وأنجز الكثير. ربحت القليل من المال، وهدت الناس إلى الأمام. وفي الواقع ولسنوات عديدة، سارت الأمور بشكل جيد للغاية. وظننت أنني وجدت مكاني في الحياة.

ولكن بعد ذلك ... أصاب كل شيء الشلل. كل شيء تباطأ، وفجأة وجدت نفسي في نوع من الرمال العقلية المتحركة. كان الأمر كما لو كنت قد هبطت على هضبة بلا مخرج. ولسنوات، توقفت كل شيء، كنت أحرث في الماء، وأدركت أنني، إذا كنت أفعل أي شيء، فأنا أتحرك... لكن إلى الوراء. كنت لا أزال أعمل بجد، وأضحى بالأمسيات وعطلات نهاية الأسبوع - لكنني لم أصل إلى أي مكان. وفجأة وجدت نفسي بعيداً عن رؤيتي. لقد كان هذا الأمر محبطاً بشكل مؤلم.

بالطبع، أدركت أنني حققت بعض النجاحات التي تتعلق في الأساس بحياتي المهنية - لكنني لم أكن أعرف حقاً سبب ما حدث. لسبب ما، لم أكن منضبطاً كما ينبغي. حقاً، لم أكن الأفضل في أي شيء. كما أنني لم أعتقد أنني أسهمت بما يكفي في مجال عملي. لقد كانت قيمي وأخلاقياتي في العمل تعني أنني كنت أخفق نفسي تماماً.

استغرق الأمر مني عدة سنوات لاكتشاف ما أوصلني إلى المسار الصحيح - فالعمل الجاد، والشغف، والتركيز على مواطن قوتي، والتدريب، وعدم الاستسلام، وعدم الشعور بالاكتماء أبدًا، ولكن بالامتنان فقط - لم تكن جميعها كافية على المدى الطويل.

## الاستقرار في مكان ما لا يوصلك إلى أي شيء

سأكون صريحًا وأعترف بأنه في ذلك الوقت، شعرت ببساطة بعدم الرضا. وكنت أنام بشكل سيئ، ولم يكن هناك شيء ممتع، وكنت أشعر بالتوتر من الصباح حتى المساء، على الرغم من أنني ما زلت أؤدي أداءً جيدًا. وما لم أفهمه حتى وقت لاحق هو أن تلك النصيحة القديمة كانت بخصوص النجاح الفردي والنتائج قصيرة المدى. وكان ذلك يعني أنني أشارك في اللعبة، بالتأكيد، كما أبتغني في اللعبة. لكنها لم تتوافق مع الإمكانيات التي كنت أعرف أنني أمتلكها.

كنت قلقًا من عدم وجود دليل على كيفية تحقيق النجاح والشعور بالرضا في الوقت نفسه. وأدركت أن النجاح على المدى الطويل يتطلب أن أفكر أيضًا بشكل بعيد المدى.

وعندما قمت بتحويل تركيزي بفاعلية إلى ما سنتحدث عنه في الفصل التالي، بدأت مجموعة متشابكة كاملة من المشكلات المعقدة في التلاشي. وبالطبع، لا يزال لديّ طريق لأقطعه منذ أن توصلت إلى هذه الرؤية في وقت متأخر جدًا من الحياة.

تمثل إحدى أكبر المشكلات في أنك عندما لا ترى النتائج التي تأملها؛ تميل إلى التراجع. وتبدأ التقهقر للخلف. وهذا بالضبط ما حدث لي. لقد شعرت كأنني في طريق عودتي إلى النقطة نفسها التي بدأت منها. وكانت أولى هذه الرؤية المجنونة أنني لم أكن أملك تعريفًا لـ «النجاح». والشيء الوحيد الذي عرفته هو أنني أردت أن أشعر بأنني ذكي، وأردت أن يراني

الآخرون كشخص مهم. لكن هذا التعريف كان غامضاً لدرجة أنه لم يساعد في على الإطلاق.

لذلك اضطررت إلى البدء في التفكير فيما سنتحدث عنه: ما النجاح؟

## الملخص

لا تجدي كل الطرق نفعا مع الجميع. وما يجعل فردا ناجحا ليس بالضرورة أن يكون هو نفسه ما يجعل شخصا آخر ناجحا. بل تحتاج أحيانا إلى الجلوس والتفكير فيما هو الأفضل لك. ومع ذلك، هناك بعض الأشياء العامة. ومن أهمها أن تعرف تعريفك الشخصي للنجاح، ولماذا من المهم أن تكون ناجحا. تحتاج إلى تكريس الوقت للتفكير فيما تريد. ولا يمكنك فقط الاستماع إلى ما يقوله الآخرون، أو يريدونه لأنفسهم. بل إن هذا جزء من مسئوليتك تجاه نفسك. فكر بفاعلية، وجرب شيئا ما، ولكن إذا لم ينجح الأمر، فغير إستراتيجيتك. جرب شيئا آخر. ولا تستمر في حرث الماء. وإذا انتهى بك الأمر مستقرا في مكانك، وشعرت بأنك عالق؛ فقد حان الوقت للبحث واختيار اتجاه جديد.

لكن في البداية حدد معنى النجاح بالنسبة لك.

## كيف أعرف ما إذا كنت ناجحًا أم لا؟

دعنا نترك عالمنا القاسي خلفنا لحظة وننظر إلى الأمام. ودعنا نتكلم عن النجاح؛ لأنه كلما زاد نجاحك؛ أصبحت أكثر استعدادًا لتواجه العقبات متى ظهرت.

إن هناك عددًا لا يحصى من الطرق لتعريف النجاح، وبعض الطرق – لأكون صادقًا – معقدة مبالغ فيها. فإذا استخدمنا القاموس الخاص ببرنامج مايكروسوفت وورد لكي يساعدنا، ونظرنا إلى بعض مرادفات كلمة «نجاح» في الإنجليزية، فسنرى كلمات مثل: الإنجاز، الإحراز، النصر، الفوز، الإدراك، النيل.

هذا أمر غير سيئ، أليس كذلك؟ ما عدا حقيقة أننا سنظل لا نعرف ما تعني فكرة النجاح حقًا.

### احترس من الغطرسة!

هناك أشخاص يحبون إحراج الآخرين. وأفضل مثال لذلك هو عندما تكون مدعوًا لمأدبة عشاء وتُسأل: ما عملك؟ واعتمادًا على طريقة إجابتك، يمكن أن تسير الأمور على ما يرام – أو بشكل سيئ حقًا. والنتيجة تعتمد بالطبع على رأي السائل فيما إذا كنت قد اخترت المسار الوظيفي الصحيح أم لا.

منذ زمن ليس ببعيد كنت في حفلة زفاف. وكان هناك ذلك الرجل على طاولتي الذي سئل هذا السؤال خمس مرات على الأقل خلال المساء. ما عملك؟ ولقد أجاب: «أنا أعمل شيئاً أحبه». ولم يكن رد فعل أي من السائلين إيجابياً تماماً، على الرغم من براعة وصفه وجاذبيته لمهنته. فعند سماع إجابته، حاول أغلب الأشخاص إنهاء الحوار بأسرع ما يمكن. (كان يبيع السيارات، وهي وظيفة لم تكن ذات تصنيف عالٍ قط على «قائمة الوظائف المهمة»، وهو أمر غريب، حيث إن أغلبنا يشتري السيارات).

وكمثال للسلوك المضاد، يمكننا أن نضع في اعتبارنا الأم التي لا تكثر كثيرًا لما قد ينجزه أبنائها في الحياة، وتحبهم حبًا غير مشروط مهما حدث. ولسوء الحظ، أغلب الناس ليسوا هذه الأم. لكن العديد من الأشخاص يصنعون رابطًا مباشرًا بين وظائفنا ومقدار ما نستحقه منهم من الوقت والاهتمام. إن نظريتي هي أن هذا هو سبب اهتمامنا كثيرًا بوظائفنا وحياتنا المهنية. فنحن نحتاج إلى القبول الاجتماعي حتى نشعر بأننا ناجحون حقًا.

وعلى الأغلب إن هوسنا بالأشياء المادية وراءه الدافع نفسه. فنحن لا نحتاج حقًا إلى الأشياء التي نمتلكها، لكننا في بعض الأحيان نحتاج إلى شيء نعرضه أمام الآخرين: سيارة فارهة، منزل فخم، أحدث هاتف خلوي، حذاء ركض أنيق. وليس من قبيل المصادفة أن يكون شعار الحذاء عليه من الخارج. فلن يكون ذا نفع كبير إذا كان داخله، إذ لن يراه أحد. لذا في المرة التالية التي ترى فيها شخصًا يقود سيارة فراري، لا تفترض أنه مجرد طماع أحمق. وبدلاً من ذلك فكر في أن هناك شخصًا ما في حاجة إلى الكثير من القبول والحب من المحيطين به.

لكن هناك أيضًا شيئاً مهمًا يرتبط بوقتنا الحالي. فإذا استمعت إلى الحكمة السائدة الآن، فغالبًا ما ستسمع أن بإمكانك أن تصبح وتفعل أي شيء تريده. وأي شخص يمكنه أن يكون ناجحًا إذا عمل بجهد كافٍ. بل نحن ننظر إلى الأشخاص الناجحين أمثال «بيل جيتس»، ونفكر في أنه من الرائع أن نكون أثرياء مثله. إنه حتى لم يتخرج في الجامعة. وكل ما تحتاج إليه هو فكرة والكثير من الطاقة وربما مرأب.

## الحسد قد يكون قوة دافعة

دعنا نتحلل ببعض الصراحة. إن الحسد قوة دافعة مهمة. حتى لو لم يبدو أنه صفة حميدة، لكن ينبغي أن يكون من الواضح بالنسبة لنا أن مجتمعنا الذي من المفترض أنه يكفل المساواة قد زرع الكثير من الحسد. فكر في الأمر: إذا كان في مقدورنا جميعًا أن نكون أي شيء نريده ونحقق نجاحًا هائلًا، إذن ستكون هناك مشكلة عندما يفعل بعضنا ذلك، والبعض الآخر لا يفعل، وسنبدأ مقارنة بعضنا ببعض.

ومع ذلك، من المستغرب أننا لا نحسد «بيل جيتس»، في الحقيقة نحن لا نحسده على الإطلاق. إنه رجل مهووس بالعلم، فاحش الثراء، لديه العديد من المليارات في البنك يصعب تخيل عددها. فببساطة لا يمكنك مقارنة نفسك به، والافلم لا تقارن نفسك بذلك الملك الأسطوري؟ إنه غني للغاية أيضًا، ويعيش في قصر منيف، لكنه يتحدث بطريقة غريبة، وبشكل إجمالي من المستحيل أن يكون بيننا وبينه شيئًا مشتركًا.

لا، إن الأشخاص الذين نقارن أنفسنا بهم هم هؤلاء الأقرب لنا. من هم هؤلاء؟ إنهم الأشخاص الذين يذكروننا بأنفسنا من حيث البيئة، والتعليم، والجنس، والعمر. ولذلك السبب يجب ألا تذهب إلى أي تجمع للم الشمل خاص بزملاء دفعتك في المدرسة الثانوية.

في مجتمعنا الحالي نحاول أن نبدو متشابهين. فنحن نرتدي النوع ذاته من الثياب، وأغلبنا يمكنه شراء المعدات والأدوات ذاتها لنضعها في جيوبنا. ومعظم الأشخاص الذين تتعامل معهم، على الرغم من كل شيء، لديهم وظيفة. لذا نحن متشابهون ظاهريًا، ومع ذلك غير متماثلين. فحتى المساواة الاجتماعية غالبًا ما تخفي في طياتها عدم المساواة الشديد.

يمكننا أن نلقي اللوم بشكل جزئي على كتب «المساعدة الذاتية» (على الرغم من أن هذا المصطلح لا يروقتي).

فإذا نظرت إلى أرفف الكتب، فستجد هناك الكثير من الفئات الفرعية، لكن في الأساس هناك نوعان فقط من الكتب. إما الكتب التي تقول: يمكنك أن تفعلها! إن كل شيء ممكن!

... وإما تلك الكتب التي تتناول موضوع تقديرك الضعيف لذاتك، أي: كيف ترى نفسك. وإذا كنا صادقين تمامًا، فالיום الذي سنتوقف فيه عن مقارنة أنفسنا بالآخرين، سيبلغ تقديرنا لذواتنا فيه مداها.

## أنت ناجح من أجل نفسك

افعل ما هو مهم بالنسبة لك، وافعله لمصلحتك الخاصة. ولا تتباه أمام الآخرين وتقول: *انظروا ماذا فعلت!* لأن اللحظة التي ستفعل فيها هذا، ستصبح هدفًا للنقد، وغالبًا ما سيجد الآخرون أنك تسعى لتعويض ما لديك من نقص. أما من يذكرونك بنفسك، فسيكروهون نجاحك.

كلما كانوا أقرب إليك؛ زاد نفورهم منك. وإذا كانوا يعملون في الوظيفة ذاتها ولديهم الخلفية التعليمية والتوجه نفساهما، فسينزعجون أكثر من نجاحك. لذا فكّر في الأمر.

إن أكبر معجبيك هم أشخاص لا تعرفهم. لكن أكبر الكارهين لك من المحتمل أن يكون شخصًا يعرفك. أنا آسف، لكنني أقول هذا من منطلق هذه هي تجربتي.

## شق طريقك بنفسك دون مساعدة

اليوم، نحن نعيش في مجتمع يقدر حق الإنجاز وإمكانية قيام الجميع به. وأنا شخصيًا لا أهتم كثيرًا بخلفيتك، أو لون بشرتك، أو اسم عائلتك. ومن الناحية النظرية، إذا قمت بالأشياء الصحيحة، فإنك ستحرز تقدمًا في الحياة بغض النظر عن هويتك. لكن كما نعلم، إن واقع الحياة أكثر تعقيدًا كثيرًا، وعدم المساواة والتمييز جانبان لا يمكن إنكارهما في مجتمعنا. ولكن مما لا يمكن إنكاره أيضًا أننا نتمتع بقدر أكبر كثيرًا من الحراك الاجتماعي والفرص مقارنة بالقرون السابقة. وإذا أدخلت الرمز الصحيح، فسيُفتح القفل بغض النظر عن نوع قصة الشعر التي لديك، أو المكان الذي تعيش فيه.

وهذا، بمصطلح أعم، هو ما يحدّد الجدارة. أنت تشق طريقك في الحياة بناءً على مزاياك الخاصة، وليس بناءً على ما أنجزه جدك أو لم ينجزه. وإذا كنت تعمل بجد، فأنت تستحق أن تكون في القمة.

ومع ذلك، إن مشكلة هذه الصورة هي أنها تشير أيضًا إلى العكس: إذا جلست في المنزل وتكاسلت، فلا يمكنك لوم أي شخص إذا انتهى بك الأمر في القاع.

وبكلمات أخرى: نحن جميعًا مسئولون عن نجاحنا.

في وقت ما قديمًا، كان الناس يعتقدون أن مسئولية حياتهم متروكة كلية للقدر، أو لأي قوة أخرى غير مرئية. ثم في وقت لاحق، وفي بعض الحالات، اعتقدوا أنها مسئولية الدولة، ولكن في الوقت الحاضر يقع الكثير من المسئولية على عاتقنا.

أنت مسئول عن نجاحك؛ وهذا يقتضي أن تكون أيضًا بالتبعية مسئولًا عن فشلك إذا اخترت تبديد مواردك. إن ذلك صعب. بل أجد صعوبة في قبول هذا. لكن، مع ذلك من الصعب تجاهله.

ذات يوم قال فيلسوف حكيم إن المجتمع يعرف من خلال قدرته على رعاية الأضعف، وهذه فكرة مهمة. إذ يجب ألا ننسى ذلك أبدًا. أعتقد أن المجتمع والدولة والحكومة والمؤسسات الأخرى ضرورية بالتأكيد لضمان عدم معاناة أي شخص دون مساعدة بسبب الاقتصاد الفاسد، والبطالة، والأمراض الجسدية أو النفسية وما إلى ذلك. وهذا أحد أسباب عدم اعتراضني على دفع الضرائب. يمكن أن تكون كتب المساعدة الذاتية والمحاضرات الملهمة مفيدة هنا. حيث يمكنها مساعدتنا على تصور النجاح، ولكن كل واحد منا يختار تعريفه. فكيف نحدّد النجاح؟ ومن يجب أن يناله؟

إذا سألتني، فسأقول لك: الجميع. وحيث إن كل شخص له تعريف مختلف للنجاح، فالموارد لن تنفذ.



## متى يمكننا حقًا الاعتماد على أنفسنا فقط؟

يعتقد عالم النفس «ألفريد أدلر» أن الرابحين والخاسرين لا يمكن أن يوجدوا إلا إذا قبلنا اعتبار الحياة مجرد منافسة واحدة طويلة. وإذا توقفنا عن المنافسة، فلن يكون هناك في النهاية سوى رابحين - أو خاسرين. إن الشخص الوحيد الذي تحتاج إليه للمنافسة هو نفسك. ويمكن للشخص الذي أنا عليه اليوم أن ينافس الشخص الذي كنت عليه أمس. ويمكن للشخص الذي أنا عليه غدًا أن يقارن نفسه بالشخص الذي أنا عليه اليوم.

من خلال هذا المنظور يمكننا تجنب الكثير من التوتر، وتعزيز احترامنا ذاتنا. ويمكننا التركيز على تميّتنا ونجاحنا ومكاننا في المجتمع دون الحاجة إلى تتبع ما يفعله الآخرون. فهل يبدو هذا جذابًا؟ هناك فرص كثيرة للنجاح - إذا اخترنا الاستفادة منها.

## أنت تقرر بنفسك ما يعني النجاح بالنسبة لك

إن النجاح شيء يحتاج إليه كل واحد منا لتعريف نفسه. وعلينا أولاً أن نتحلّى بالجرأة الكافية لإبعاد أنفسنا عما يقوله الآخرون، ووضع تعريف شخصي للنجاح.

بالنسبة لي، النجاح هو تحقيق هدف يستحق تحقيقه، وفي الوقت نفسه أصبح شيئًا يستحق الوجود. لكن هذا هو تعريفي. ولست بحاجة إلى الموافقة على تعريفي؛ لأن النجاح هو شعور أكثر منه نتيجة.

سمعنا جميعًا عن أشخاص ناجحين للغاية يعانون أشد نوبات اليأس الداخلي التي يمكن تخيلها. قد يكونون حققوا إنجازات هائلة، ولديهم أكوام من الأموال في البنوك، وينالون الاحترام والإعجاب في جميع أنحاء العالم. لكنهم داخل أنفسهم، تعساء للغاية. ويرجع الكثير من هذا إلى أننا لا نستطيع التوقف عن مقارنة أنفسنا بعضنا ببعض. فهناك دائمًا شخص ما يفعل ذلك بشكل أفضل. لذلك انس هذه الفكرة، وركّز على نجاحك. وبهذه الطريقة سوف تقطع شوطًا طويلًا.

ولمساعدتك على البدء، أود أن أعطيك بعض الأفكار لعملية تفكير الخاصة. وفيما يلي بعض الاقتراحات للتفكير فيها. فهل يمكن أن تكون هذه طرقًا تحدّد بها النجاح من وجهة نظرك؟

## هل السعادة = النجاح؟

هل يبدو هذا جيدًا؟ يكون الناس سعداء عندما يكون لديهم كل شيء يريدونه. فماذا الذي يمكن أن يطلب المرء أكثر من هذا؟ لا بد أنه كان من الأسهل الحصول على ما كنت تريده منذ سنوات، عندما لم يكن هناك الكثير للحصول عليه. وفي الوقت الحاضر – إذا عدنا إلى الحديث عما ذكرناه قبل لحظات – يرى كل فرد منا أن كل شخص آخر يمتلك أكثر مما يمتلك، وبالتالي لا يشعر أيًا منا بالسعادة.

وجد الباحثون الذين يستكشفون مفهوم السعادة ثلاثة عوامل يبدو أنها تجذب المزيد من البهجة والسعادة: المال والزواج والأطفال. وإذا كنا قد حققنا أهدافنا في هذه المجالات الثلاثة، فسنشعر بالنجاح. قد يقول الكثير من الناس – وليس كلهم – إن السعادة تعني امتلاك الكثير من المال، بحيث يمكنك فعل ما تريد أيًا كان. فربما يجعلك امتلاك المال لا تخشى من أن تقول أي شيء لأي شخص، أو كما اصطلح على تسميتها في الغرب «أموال لا تبالي».

## هل المال = السعادة؟

إن المال لا يشبه النجاح أو السعادة. لا، المال لا يشتري لك السعادة. ومن ناحية أخرى، لا يستطيع الفقر شراء أي شيء على الإطلاق. لذا حاول في الشتاء المقبل أن تشرح لشخص ينام في الحديقة أن المال لا يؤدي إلا إلى المشكلات. ولكن ما الإجابة إذن؟ هل المال فعلاً يجعلك غير سعيد؟ سمعت ذلك إلى ما لا نهاية خلال نشأتي. فالمال لا يجعل أحدًا سعيدًا. ومع ذلك، لم يقدم أحد

دليلاً ملموساً لدعم هذا الادعاء. لذلك ربما يكون هذا شيئاً نكرهه فحسب، لأننا اعتدنا سماعه. وغالباً ما كانت لدى الأجيال السابقة أفكار مختلفة جداً بخصوص المال.

المضحك هو أن هناك بحثاً يدعم فكرة أن المال يجعلنا سعداء بالفعل. وإذا لم يكن لديك أي شيء، فإنك تصبح أكثر سعادة من خلال كسب المال. لكن هذا يكون جائزاً فقط حتى درجة معينة. إن امتلاك المليارات لا يبدو أنه يضمن السعادة التي قد تعتقد أنها ستكون كذلك، بل ربما تعني هذه الثروة ببساطة أن لديك المزيد لتخسره.

في دراسة أجريت في جامعة هارفارد، وجد الباحثون أن أكثر الأمريكيين سعادة يكسبون نحو 75 ألف دولار سنوياً. أما من يجنون أعلى أو أقل من هذا المقدار لم يكونوا أشخاصاً قريبين من السعادة. فالمزيد من المال لا يعني أن الناس أكثر سعادة. وكذلك القليل منه.

## هل الزواج = السعادة؟

إن الزواج يجعل الناس سعداء. وإلا لما تزوجوا. والمتزوجون، من الناحية الإحصائية، أسعد من غير المتزوجين. وعلى الرغم من أن المتزوجين أكثر سعادة من غير المتزوجين، فإن مستوى سعادتهم لا يظل ثابتاً بقية حياتهم. فالاستمتاع بأكبر قدر من السعادة يكون في السنوات الأولى للزواج. ثم يحدث توازن، ولا تعود السعادة (أو التعاسة) إلى المستوى نفسه الذي كانت عليه قبل الزواج إلا بعد مرور خمسة عشر عاماً. لكن خمسة عشر عاماً جيدة ليست سيئة على الإطلاق.

الغريب أن الشيء الآخر الذي يوجد في المستوى نفسه على مؤشر شدة السعادة هو... الطلاق. فكيف يمكن ذلك؟ الأمر بسيط: بعض الناس تزوجوا من الشخص الخطأ، ويصبحون أكثر سعادة على الفور بمجرد أن يتخلوا عن شريكهم.

ووفقًا للعديد من الدراسات ذات النتائج المماثلة، فإن أسعد الزيجات هي تلك التي يمكنك فيها القول إن شريكك هو أفضل صديق لك. يبدو أن تلك الزيجات هي تلك التي تدوم أطول، وتجعل الناس يشعرون بأنهم في أفضل حالاتهم. وهذا ليس تعريفًا سيئًا للنجاح. ومن ثم ربما يكون أمامك أكثر من خمسة عشر عامًا لتتطلع إليها.

## هل الأبناء هم سر السعادة؟

إذن ماذا عن الأبناء؟ ألا تعتبر مسألة أن الأبناء يجعلونك سعيدًا أمرًا مفرغًا منه؟ ولا يوجد شيء يمكن أن يجعل الشخص أكثر سعادة من الأبناء، أليس كذلك؟

للأسف، الأمر ليس بهذه البساطة، على الإطلاق. وتكشف الدراسات المتاحة الحقيقة المؤسفة، وهي أن الأزواج الذين ليس لديهم أبناء هم أسعد كثيرًا من الأزواج الذين لديهم أبناء. خاصة عندما يكون الأبناء لا يزالون يعيشون في المنزل. ناهيك عن الأزواج الذين لديهم أطفال صغار، فهم نادرًا ما يشعرون بالسعادة.

في دراسة أجريت على ألف ربة منزل أمريكية سجلن مستويات سعادتهن وتعاستهن على مدى فترة طويلة من الزمن، تمت مقارنة العوامل التالية: التواصل الاجتماعي مع الأصدقاء، أو تناول الطعام، أو الذهاب للتسوق، أو الحفاظ على المنزل لطيفًا ونظيفًا، أو الوجود مع أبنائهن. وبينما احتلت العلاقات الاجتماعية مع الأصدقاء مرتبة عالية جدًا على مقياس السعادة، كان التواصل الاجتماعي مع الأبناء على مستوى مقياس السعادة ذاته لتنظيف المرحاض. وكان الذهاب للتسوق أكثر متعة. وقد أجريت هذه الدراسة البحثية الخاصة من قبل أحد الحاصلين على جائزة نوبل، لذلك فهي تحمل الكثير من الصدق.

بالطبع، هذا لا ينطبق على أبنائك. أو أبنائي. وبطبيعة الحال، هناك الكثير من المعايير التي يجب أخذها في الاعتبار. وعلى سبيل المثال، تختلف السعادة المرتبطة بتربية الأطفال في أجزاء مختلفة من العالم.

## والآن حان دورك. ما السعادة بالنسبة لك؟

ما الذي يجعلك راضيًا حقًا؟ هل راحة البال؟ أم أن تكون قادرًا على العمل بوظيفة أحلامك؟ أم امتلاك منزل في جزر المالديف؟ أم مليار دولار في البنك؟ أم البقاء بصحة جيدة؟ أم الحياة الزوجية؟ أم أن تكون لديك الشجاعة لتحقيق أهداف أرقى؟ أم تحقيق شيء كثيرًا ما كنت تتوق إلى القيام به؟ أم النمو والتطور؟ أم أن تجرؤ على مواجهة مخاوفك؟

يجيب الكثير من الناس الذين يُسألون ماذا سيفعلون إذا كانوا مستقلين اقتصاديًا بأشكال مختلفة من... الـ لا شيء. أي أنهم سيأخذون عددًا غير محدود من الإجازات، أو مجرد الاستلقاء على الأريكة في المنزل والاستمتاع بالراحة، أو لعب ألعاب الفيديو، أو أي شيء آخر يتعلق بالسياق والفكرة ذاتهما. لكننا نعلم أن أيًا من هذه الأشياء لن يجعل معظم الناس سعداء. دعونا نترك بحث السعادة جانبيًا برهة.

أنت تحتاج إلى التفكير مليًا في ماهية السعادة بالنسبة لك.

## بعض النصائح لتعرّف نجاحك

لنكن جادين. ففكر فيما تفعله وأين تكون عندما لا تريد أن تكون في مكان آخر. عندما تكون في المكان المناسب، وتفعل بالضبط الأشياء التي ترغب في القيام بها.

أين أنت؟ وماذا تفعل؟

بالطبع، قد تكون الإجابة هي أن تكون مستقلًا على السرير قاضيًا وقتًا طويلاً في مشاهدة تنفليكس، وبهذا تشعر بأنك لم تكن من قبل في حال أفضل.

إن المشكلة الوحيدة هي أنه من الصعب قليلاً أن تعول نفسك بهذه الطريقة (لا أريد إفساد الأمر لكن الواقعية عنصر ضروري هنا). هذا ما لم يكن عملك هو الكتابة عن البرامج التليفزيونية، ويمكنك العمل من المنزل بالطبع، فحينها قد يكون هذا هو الشيء المناسب لك.

لكن ربما من المرجح أنك تعمل شيئاً آخر.

إذا كان النجاح بالنسبة لك هو الحصول على 5 ملايين دولار في حساب توفير، فأعتقد أنه يجب عليك الخروج والبحث عن طرق للحصول على هذا المبلغ. ولكن إذا كان النجاح بالنسبة لك هو أن تدخر مبلغاً قليلاً كل شهر، فهذا جيد تماماً. فأنت تستحق النجاح، ما دمت تحققه دون أن تؤذي الآخرين.

## ما نوع الإطار الزمني الذي ستحدده؟

يعد الفوز بالمنافسة التالية، أو إبرام صفقة تجارية كبيرة هدفاً قصير المدى. لقد كان هذا أحد الفخاخ التي نصبتها لنفسي منذ سنوات عديدة: لم أفكر في المدى الطويل.

وربما يكون تحقيق الاستقلال الاقتصادي لبقية حياتك هدفاً طويل المدى بالنسبة لمعظمنا.

لكن النجاح يتطلب في الأساس العمل المستمر. وأنت لا تملك النجاح، لكنك تستأجره. والإيجار مستحق كل يوم. فاسأل أي شخص ناجح. ففي اللحظة التي تستلقي فيها وتقول: لقد وصلت، يبدأ الانحدار. لذا تأكد من أن ذلك لن يؤثر فيك في وقت مبكر جداً في الحياة.

## الملخص

حدّد صورتك الخاصة للنجاح. قرر ما إذا كنت تبحث عن شعور محسوس أو نتيجة ملموسة.

وإذا كان شعورًا، فما هذا الشعور؟ سعادة؟ أمان؟ بهجة؟ طاقة؟ حرية؟  
تأثير؟ مسئولية؟ هدوء؟ أم الشعور بأنك تبلي بلاءً حسنًا؟ مساعدة الآخرين؟  
الشعور بأنك مهم؟ الشعور بامتلاك السلطة؟

هل رؤيتك عن السعادة متعلقة بنتائج محددة؟

هل الأمر يتعلّق بصحتك البدنية؟ أم شعورك النفسي؟ هل هو هدف  
اقتصادي؟ أم هدف مهني؟ أم شيء مادي؟ هل ترغب في العمل لدى مؤسسة  
غير ربحية؟ كيف؟

لا أستطيع أن أقول كيف يجب أن تشعر، أو ما يجب أن تفكر فيه بشأن هذه  
الأشياء. بل كل ما يمكنني قوله هو أن تعريفي للنجاح يختلف عن تعريفك. لكن  
لا مشكلة. فالمهم هو أن تعرف ما الذي يمكنك اعتباره نجاحًا.

وفي النهاية، يتعلق الأمر بذلك الشعور البسيط، ولكن غير الملموس،  
بالرضا.

إذن: متى تشعر بالرضا؟ أتشعر به حيث أنت الآن؟ فأين أنت؟ وما الذي  
تفعله؟ وماذا تفعل عندما لا تعد تتمنى لو كنت في مكان آخر؟ وكيف يمكنك  
البقاء هناك لأطول فترة ممكنة؟

## أعد قائمتك للنجاح

في النصف الأول من هذا الكتاب أعددت قائمة من العقبات والانتكاسات لمساعدتك على فهم العقبات التي واجهتها في حياتك. ونظرنا ما إذا كانت الأمور التي ذكرت في هذه القائمة كانت عقبات حقاً، وما الذي قد تكون تعلمته من هذه التجارب.

أنا لست بالشخص الذي يقضي الكثير من الوقت للتفكير في الماضي. ربما يتسبب هذا في فتح جروح قديمة. لكن هناك شيئاً آخر نحتاج إلى النظر إليه من كتب - نجاحاتك السابقة. لأن هناك بالتأكيد العديد منها قطعاً، حتى لو كانت لا تبدو كذلك.

هناك العديد من النجاحات في سجل نجاحاتك. ربما لا تفكر فيها، لكن من المجدي أن تستمع إلى قائمة بالأشياء التي حققت نجاحاً فيها.

وهنا يأتي دور هؤلاء الباحثين في مجال المخ مجدداً. إنهم يقولون إننا جبلنا على التركيز على السلبيات. وهذا الأمر خارج نطاق إرادتنا. لكن بإمكاننا تحقيق التوازن بين الأمور من خلال تذكير أنفسنا بالأمور التي تستحق أن نحتفي بها.

ومن المحتمل أن تكون واحداً من هؤلاء الأشخاص الذين يحتفون بكل نجاح صغير، لكن إذا كنت مثل أغلب الأشخاص الذين أعرّفهم، فستميل إذن إلى



تذكر الأخطاء بشكل أكثر وضوحًا من الانتصارات. فالمشاعر القوية تمكث معك فترة أطول، والإخفاقات تقترن بالمشاعر القوية أكثر من النجاح. إن الحقيقة هي أن الغالبية منا لديهم نجاحات أكثر من الهزائم في حياتهم، لكن إذا سألت من حولك، فقد يبدو الأمر على النقيض من ذلك. وهذا أمر مثير للشفقة. لكننا سنصلحه.

أنت لست مضطراً للصياح من مكان مرتفع لتقول إنك شخص ناجح للغاية. لكنك ستصنع قائمتك من النجاحات التي حققتها. منذ سنوات عديدة، حضرت صفًا دراسيًا، حيث طلب منا المحاضر أن نكتب - دون ترتيب معين - ما لا يقل عن ثلاثين نجاحًا.

لم يتمكن أغلب المشاركين من القيام بذلك بسهولة، لكنني عانيت نوعًا من الشلل الذهني. ولم أتمكن من التفكير في أي شيء. وكل شيء تمكنت من تذكره بدا تبجحًا وغطرسة. من هذا الذي يرغب في أن يبدو مغرورًا؟ ثم مالت نحوى امرأة، وقالت: «توماس، كيف جئت إلى هنا؟». فأجبت بيأس: «بالسيارة».

فقالته وهي تشير إلى الورقة أمامي: «حسنًا، إذن فأنت اجتزت اختبار القيادة». لقد كانت لديها وجهة نظر. فاجتياز اختبار القيادة أمر صعب للغاية. ومن هنا ولدت فكرة هذا النشاط. لقد وجدت أنني بحاجة إلى أنواع مختلفة من الإلهام اعتمادًا على هذا الموقف؛ لذلك قمت بفرز النجاحات في عناوين فرعية مختلفة قليلًا.

وعلى سبيل المثال يمكنك كتابة نجاحات صغيرة لم تكن تفكر فيها بوصفها نجاحات. أشياء مثل حقيقة أنك لم تتأخر على العمل، أو المدرسة ولولمرة في خلال عامين.

## قائمة المؤلف

لقد أدت هذا التدريب بنفسى. منذ سنوات مضت، ودونت كل شيء على الورق، لكن في الوقت الحالي كتبته بالتفصيل بعض الشيء.

## قائمتي للنجاح ستكون كما يلي:

النجاحات	شخصية	مهنية
صغيرة	اجتزت اختبار القيادة بعد أربعة دروس فقط عندما كنت في الثامنة عشرة من عمري.	بعد أربعة عشر عامًا من العمل في فرع واحد، عبرت منطقة راحتي وغيرت وظيفتي تمامًا.
متوسطة	أعيش في منزل جميل في الريف.	أتحكم في وقتي 100 % . لم أتوقف عن الكتابة حتى بعد عشرين عامًا من الرفض.
كبيرة	نجحت في إقناع امرأة رائعة بالزواج بي.	أدير أنا وزوجتي عملاً ناجحًا، حيث أشارك رسالتي عن التفاهم والتواصل بشكل أفضل.
رائعة	هذه الأيام، لا أهتم كثيرًا بما قد يظنه الناس بشأنني.	كتبتي موجودة في أكثر من 100 دولة حول العالم وبأكثر من 40 لغة.

أكتب أشياء جديدة بمجرد أن أفكر فيها. لكنني أيضًا أقرأ القائمة بين الحين والآخر. خاصة عندما أعمل على شيء صعب أو مخيف، وألاحظ أن ثقتي بنفسني متزعزعة.

إذا كنت سأبدأ مشروعًا كبيرًا بمبلغ كبير للغاية، فقد أختار قائمة النجاحات المهنية المتعلقة بالعمل وأقرأها. وأحيانًا أنظر إلى الوراء في مشاركاتي على مدى عشر سنوات لأمنح نفسي القليل من الدعم. لقد ألقيت نظرة على تلك القائمة من فوري. وبها أكثر من ألف ومائتي نجاح. ليست كلها رائعة وفارقة، لكن بعضها بالتأكيد كذلك. وهناك دائمًا أكثر مما أعتقد.

أفاجأ دائماً عندما أدرك مدى سرعة نسيان الأشياء الجيدة. ومثل أي شخص آخر، أجد أنه من الأسهل تذكر الأشياء السيئة. فأنا لا أقاوم هذه النزعة. ما زلت لم أجد طريقة لنسيان مثل هذه الأشياء بشكل فعال، لكنني أحقق التوازن بين الأشياء السلبية وقائمة نجاحاتي. ويمكنني أن أشهد على حقيقة أن هذا مفيد للغاية، إذا كنت ترغب في الحفاظ على أن يظل تركيزك منصباً على المستقبل.

## ما الذي ينبغي أن تضمه قائمتك؟

أي شيء على الإطلاق! قم بتضمين كل ما يمكنك تذكره ما دام إيجابياً. ولا تتوقف عن الكتابة حتى يكون لديك مائة شيء تضمه القائمة. واحفظ بها في مكان قريب - ربما في درج مكتبك. وأضف إليها بانتظام. في كل مرة تفعل شيئاً جيداً، ضعه في القائمة.

لِمَ لا؟ انسى الأعذار المتعلقة بالشعور بالغباء، أو عدم وجود وقت كافٍ. وأنا لا أطلب منك وضع القائمة على لوحة إعلانات، أو لصقها على جانب الحافلة. بل يمكنك فعل ذلك، ولكن ليس عليك إخبار جميع أصدقائك بما كتبت في القائمة. اكتبها من أجلك. وسيجعلك ذلك أكثر ثقة، ويذكرك بأنك بالفعل ناجح إلى حد ما.

لذا ضع قائمة بجميع الفصول الدراسية، والشهادات، والامتحانات، ورخص القيادة، وأبنائك، وحصولك على وظيفة جيدة، والعلاوات التي تلقيتها، وأنت بصحة جيدة، وأنت تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية كل أسبوع. ربما كنت رئيساً جيداً، أو لديك شريك حياة رائع، أو يمكنك تذكر كل شطر من ديوان شعر تحبه، أو أنك تمكنت من إصلاح سيارتك الأولى بنفسك، أو تجديد مطبخك بنفسك دون استخدام الستائر لإخفاء جزء مفقود من المطبخ. اكتب مائة شيء.

هل تقبل التحدي؟

بالطبع تقبله. وأبدأ العمل. ابدأ فحسب.

## الملخص

تظل التجارب السلبية باقية في ذاكرتنا. وإحدى طرق تحقيق التوازن بينها هي تتبع الأشياء الإيجابية. لذا ابدأ قائمة النجاحات الخاصة بك اليوم! تمامًا مثلما تشاهد الأخبار على التليفزيون وتلاحظ أن معظمها مروع، ستتأثر سلبيًا إذا لم تبحث عن الإيجابيات. وأنا لا أشجعك على أن تكون ساذجًا، وتتظاهر بأن كل شيء على ما يرام عندما تكون هناك أزمة حقيقية. لكننا جميعًا بحاجة إلى مقدار من التوازن. سننظر الآن فيما يمكنك فعله للحصول على المزيد من الأشياء لإضافتها إلى قائمتك.

## هاري، الجزء الثاني: الحل

أنا متأكد من أنك تتذكر «هاري» الذي تحدثنا عنه في وقت سابق من هذا الكتاب. إنه الرجل الذي يريد أن يحسّن من شكل جسمه. فبدأ يذهب إلى صالة الألعاب الرياضية، ويركض في الصباح، ويتبع نظامًا غذائيًا، ويغير من عاداته اليومية، وتوقف عن الشرب... وما إلى ذلك. لكن هذا لم يفلح. وبعد مرور ستة أشهر، تخلّى عن هذا المشروع، وشعر بأنه في حال أسوأ من ذي قبل. وعلى الرغم من كل دوافع وخططه الطموح ورغبته الصادقة في التغيير، لم يصل إلى هدفه. لقد كان يبحث عن النجاح لكنه ضل الطريق.

لماذا؟ دعونا نتذكر بإيجاز ما الذي جرى بشكل غير صحيح:

1. لم يكن يعرف سبب فعله كل هذا.
2. كان هدفه غامضًا للغاية وغير محدد.
3. قام بالكثير من الأمور في الوقت ذاته.
4. كانت النتائج غير واضحة في البداية.
5. كانت تنقصه المثابرة.
6. لم يقدر صعوبة كسر العادات القديمة قدر حقها.
7. أحاط نفسه بالأشخاص الخطأ.
8. حاد عن الطريق إلى هدفه.

كما ذكرت سابقًا، نادرًا ما يكون هناك شيء واحد هو ما تسبب في إفساد الأمور. ومن السهل للغاية أن تشير إلى شيء واحد على أنه السبب الشرير للفشل، ولكن هذا يعني أننا نجازف بالابتعاد عن المشكلة الحقيقية. وغالبًا ما يكون هناك أكثر من سبب.

لقد كان السبب هو الطقس السيئ. أو أنه لم يكن هناك وقت كافٍ. وربما كان الأمر مملًا للغاية؟ أو ربما كل هذه الأسباب، بالإضافة إلى أسباب أخرى. إذا كنت تريد المساعدة في تدريب «هاري» بحيث يتعلم شيئًا من تجربته، فماذا ستقول؟ نحن ببساطة سننظر إلى الصعوبات التي واجهته، كل منها على حدة، ونرى الحلول التي يمكننا إيجادها.

## 1. لم يكن يعرف سبب فعله كل هذا

هل كان «هاري» سيشعر بالنجاح لو تمكن من أن يكون لائقًا بدنيًا وبصحة جيدة؟ إذا أجرى حوارًا مع طبيبه، الذي كان سيشرح له أنه يُنقص متوسط عمره عشرين عامًا على الأقل بسبب نمط حياته غير الصحي هذا، فهل هذا كان كافيًا لجعله يكمل في برنامج الطموح؟ لا يمكننا هنا سوى التكهن. إذا كانت زوجته قالت له إنها حلمت بالرجل الذي كان عليه من عشرين عامًا مضت - لترضي غروره - فهل كان سيواظب على ما يفعله؟ حسنًا، ربما.

في مواضع عدة من هذا الكتاب لمسنا مدى أهمية أن تعرف دافعك. إذن كيف يمكنك أن تجد دافعك؟

## قرّر ما الذي تحتاج إلى إصلاحه

أبسط طريقة لتعرف دافعك هي أن تحدد المشكلة التي ترغب في حلها. ومع ذلك، إن التحدي هو ألا تندفع في الحل سريعًا، لأنه قد يكون طريقًا مسدودًا. في بعض الأحيان يتعين عليك أن ترجع خطوة للخلف وتتنظر للصورة الأشمل. إن الذهاب لصالة الألعاب الرياضية - يعد حلًا من الحلول. لكن ما الذي يحله

بالضبط؟ الوزن الزائد؟ أم ضعف العضلات؟ أم مشكلة التيبس العام بالجسد؟ أم الروماتيزم؟ أم العزلة الاجتماعية؟ أم الملل؟  
 بغض النظر عن كم يبدو هذا مملًا، يمكنك أن تعد قائمة قصيرة من الأشياء التي لا تجدي نفعًا في حياتك. واليك بعض الأمثلة على هذا:

أنا لا أذهب إلى البيت مبكرًا لكي أضع أبنائي في فراشهم.  
 أمي تشعر بالحزن لأنني لا أتواصل معها بالقدر الكافي.  
 أشعر بالتوتر عندما أصل إلى العمل.

نشاجر أنا وزوجتي بسبب المال كل أسبوع.  
 اتضح أن السيارة الجديدة باهظة الثمن، والآن لا أستطيع بيعها دون  
 أن أبدو أحمق.

اكتشفت أنني أعاني صعوبة في صعود السلم، لأنني اكتسبت الكثير من  
 الوزن الزائد.

لديّ وظيفة جيدة وأبناء رائعون، وعلاقتي بزوجتي جيدة؛ لكنني مازالت  
 غير سعيد.

لديّ وظيفة جيدة، لكنني أشعر بأنه يجب عليّ أن أفعل المزيد للآخرين.  
 أكن مشاعر حسد لبعض معارفي بسبب حياتهم المهنية الناجحة،  
 وهذا يجعلني أشعر بالخجل بعض الشيء.

ليس لديّ الوقت الكافي للقراءة، وهي هوايتي المفضلة.

من الصعب أن أتوقف عن استخدام هاتفي الخليوي في الليل، مع أنه  
 يجعل نمومي غير مستقر. فأنا أقلب جيئةً وذهابًا بين صفحات  
 التواصل الاجتماعي المختلفة، وعندما يحين وقت النوم يراودني  
 شعور بالتوتر بدلًا من الاسترخاء.

ذكرت إحدى العميلات كيف لاحظ زوجها أنها كانت تشعر بالسعادة متى  
 ذهبت مع كلابهما للتنزه، وكم تشعر بالضيق وغالبًا بالفضب عند عودتها.  
 وقد حاول الزوج أن يفهم ما الذي يحدث: هل أساءت الكلاب التصرف، أم

كان الطقس سيئاً... إلخ. حتى أدرك أنها شعرت بالغضب عندما مرت أمام المنزل المجاور، وكان هذا آخر منزل تمر عليه في طريقها للبيت. كانت والدته تعيش في هذا المنزل، فمنذ عدة عقود كان بينها وبين زوجته صراع طويل لم ينته. فقال الرجل لزوجته ما لاحظته، ووافقت الزوجة على أن منزل والدته كان يذكّرهما بهذا الصراع التعييس.

والآن هو يعلم سبب المشكلة. الصراع مع والدته. إن هناك لهذه المشكلة حلاً قصير المدى، وهو: أن تسير بالكلاب من طريق مختلف. والحل طويل المدى هو: أن تستعرض المشكلة مع أمه، وتحاول إيجاد حل لها.

### ما المشكلات التي تعانيها؟

كيف تبدو مشكلتك؟ متى تشعر بالانزعاج، أو السخط، أو الإجهاد، أو الغضب أو التوتر بشكل عام؟

إذا كنت تعرف ما المشكلة، فأنت إذن تعرف أيضاً ما ترغب في تحقيقه. وأفضل نصيحة يمكن أن أقدمها لك هي أن تبدأ بشيء قابل للتحقيق. ليس لأنك ستصنع المعجزات من خلال إصلاح أمور صغيرة، لكن لأنه من الصعب أن تغير نفسك وعاداتك، لذا ينبغي ألا تجري تغييراً شاملاً في الحال.

يمكننا أن نستخدم «هاري» كمرجع هنا. دعونا نقل إنك أيضاً ترغب في القيام باختيارات صحية أكثر فيما يتعلق بالتغذية والتمرين والنوم وغيرها.

هذا يبدو رائعاً، ولكن لماذا؟

ليس كافياً أن تقول: «حسناً، إنها فكرة جيدة أن أعيش حياة صحية». فالجميع يعرفون ذلك. لكننا ما زلنا لا نفعل هذا. فلمَ هذا مهم لك؟ وما السبب الحقيقي؟

ولماذا تريد أن تصبح أكثر صحة؟

لأنك ليست لديك طاقة كافية لتلعب مع أبنائك؟ هل لا تستطيع النوم بشكل جيد لأنك تتناول الكثير من القهوة أو الشراب قبل وقت النوم؟ وهل فكرة أن تكون على الشاطئ وأنت ترتدي زي السباحة تسبب لك الذعر؟

ما المشكلة التي ترغب في حلها بالضبط؟ يجب أن يكون الأمر محدداً، وكلما كنت صادقاً مع نفسك، أصبح دافعك أقوى.



## مشكلة الحاجة إلى المال

إذا نظرنا إلى واحد من الأمثلة السابقة، وبحثنا عن كل الأسباب المهمة، قد يبدو الأمر كما يلي:

أنا وزوجتي نتشاجر أسبوعياً بسبب المال.

ما الذي تقود إليه هذه الشجارات؟ ربما تصيبك بالتوتر، أو تجعلك في مزاج سيئ، كما أن شريكك في الحياة تشعر بالغضب، وأبناء كما يشعرون بالخوف، والمنزل كله تعمه أجواء سيئة. فهل هذا سبب كافٍ لكي تناقشا أموركم المالية؟ أو هل تفضل تجاهل الأمر ودفن رأسك في الرمل كالنعام؟ تخيل أنك تعيش براتب الشهر المنتظر فقط طوال حياتك كشخص بالغ. ولم تفكر كثيراً في هذا الحديث المنتشر عن الأمور المادية والادخار. وفي الواقع، الأمر لم يكن مشكلة بالنسبة لك. فلديك وظيفة وراتب معقول، وأنت قادر على إعالة عائلتك بطرق معقولة، فأنت وهم كنتم قادرين على السفر ورؤية العالم. وراتبك يكفي لسداد الرهن العقاري على منزلك، وتشعر بالرضا. لكن في وقت ما في فترة الأربعينيات من عمرك ستبدأ التفكير، وتظن كم ادخرت بعد كل هذه السنوات من العمل.

إن هناك احتمالاً بأن يكون حساب مدخراتك صغيراً للغاية - إن وجد من الأساس. وفي الواقع، أنت تعمل في شركة جيدة. لكن العديد من الأشخاص تقابلهم مشكلات إذا لم يتقاضوا راتبهم الشهري أو معاشهم. وماذا إذا لم يتقاضوا الراتب لمدة شهرين؟ هذا أمر جيد على الإطلاق. وماذا إذا استمر الأمر مدة ثلاثة شهور؟ سيكون مأساة.

لكن لماذا ينبغي أن تدخر؟ إنها فكرة جيدة أن تربط السلوك بمشكلة تريد حلها.

إن التوتر الذي تواجهه كل شهر بسبب الفواتير التي يجب أن تسدها. وأمنيات شريكك في الحياة فيما يخص الإجازات مكلفة للغاية. وخجم قرضك من البنك. أو ربما سيارة جارك الجديدة باهظة الثمن. فكما قلت سابقاً، إن الحسد أيضاً قوة محرّكة.

لكن الأمر لا يتعلق فقط بالصحة أو المال. بل قد يكون الأمر متعلقاً بحياتك المهنية.

### لما لا تخطط للوصول في الوصول إلى هذا المنصب؟

يمكنك أن تتخذ خطوات كبيرة للأمام في حياتك المهنية إذا بذلت مجهوداً خارقاً، وكدحت في العمل لمدة ثلاث سنوات. وستحظى بفرصة للترقية وتلقى راتباً أكبر، ويكون لديك المزيد من الحرية، والسلطة، وإمكانية التأثير في الآخرين، وهكذا. لكن لاحظ أن رئيسك في العمل كان منهكاً. ربما يجب أن تنظر إليه على أنه نوع من التحذير؟ فمن الأفضل أن تبقى مراقباً، وتتجنب تحمل الكثير من المسؤولية. ففي النهاية، الحياة المهنية اللامعة غير مناسبة للجميع. وليس هناك داع للاستعجال، أليس كذلك؟ فما زالت شائلاً!

هناك الكثير من سوء الفهم هنا أيضاً. لقد اعتدت سماع عبارة: «إذا كان لدي فقط منصب أفضل وراتب أفضل، فسأظهر لهم حقاً ما يمكنني القيام به، وأبذل المزيد من الجهد في العمل».

من سوء الحظ أنه في عالم الواقع تسير الأمور بالعكس. ففي البداية تؤدي عملاً جيداً في منصبك الحالي، ثم ربما تفكر في الترقية. وماذا لو كانت هذه الترقية على بعد ثلاث سنوات منك، فلم تكدر من أجل شيء قد لا يحدث أبداً؟ وهنا نتطرق مجدداً إلى سؤال: ما دافعك؟

لماذا ترغب في صنع حياة مهنية ناجحة؟

ماذا ستمنحك هذه الحياة المهنية بعد كل هذا؟ لا أقصد ما تعطيه لمن حولك، بل ما تمنحه لك؟ وما الذي ستجنيه من تحقيق هدف معين؟ قد يجيب بعض الناس ويقولون: أحتاج إلى راتب أعلى حتى يمكنني الاعتناء بعائلتي بشكل أفضل. إن هذا سبب جيد وغير أناي. لكن هذا لا يكفي. فأنت تحتاج إلى أن تتعمق أكثر فيما قد يعنيه هذا لك: أن تكون قادراً على الاعتناء بعائلتك. أي ما مكاسبك الشخصية؟

ماذا سيكون شكل حياتك عندما تكون خالية من التوتر؟ هل سستمع بقدر كبير من الرضا؟ وهل ستبدو بطلاً لأفراد عائلتك المقربين وأقاربك الآخرين؟

يتلخص كل ذلك في معرفة ما الذي يجعلك تشعر بالرضا والراحة؛ وهنا تكمن إجابتك. لأنه في النهاية، هذا ما نريده جميعاً.  
الشعور بالرضا والارتياح.

### لينا تعرف دافعها بالضبط

في بداية هذا الجزء من الكتاب تحدثنا عن «لينا»، التي ذهبت إلى ندوة، وقررت أن تفعل شيئاً ما في حياتها. ومن بين الزميلات الثلاث كانت هي من تمكنت من تغيير حياتها، لذا دعونا ننظر كيف فعلت هذا.

عندما طرحت «لينا» موضوع تغيير أسلوبها الصحي والتعليمي والمهني في البيت مع شريك حياتها، وافق الاثنان على أنه ليس لديهما ما يخسرانه. لقد عاش الاثنان حياة جيدة بوظائف (ورواتب) ثابتة. لكنهما أدركا أن هناك إمكانية لتحقيق المزيد. فلماذا لا تحاول إجراء بعض التغييرات بناءً على ما تعلمته «لينا» في الندوة؟ رأى شريكها في الحياة أن الأمر يمثل تحدياً، ومنح «لينا» كل التشجيع.

ماذا كان دافع «لينا»؟

لقد أدركت أن إمكاناتها أكبر من الحياة التي كانت تعيشها. فلماذا لا تجرّب؟ لقد تلقت الإلهام الذي شجعها على الخروج من حدودها بطريقة لم تفعلها منذ سنوات عديدة. اكتشفت أنها عالقة نوعاً ما في مكان ثابت في الحياة دون أن تلاحظ قط أن حياتها كانت راكدة. كانت مشكلتها بسيطة؛ إذ تشعر بالملل من عملها المعتاد. وكان كل شيء على ما يرام، لكنه لم يمنحها أية طاقة. وكانت محبطة بسبب صحتها ووزنها.

نظراً لأنها كانت شخصاً لا يحب الرضا بالوضع القائم، قررت تجربة شيء جديد. إن هذا هو دافعها. وهذا ما حفزها.

## 2. كان هدفه غامضًا للغاية وغير محدد

لنفترض أن «هاري» اكتشف دافعه. إنه يعرف سبب رغبته في بدء أسلوب حياة صحي جديد. إذن ماذا يجب أن يكون هدفه؟ إنه يحتاج إلى أن يكون لديه اتجاه. إن الاتجاه أهم كثيرًا من السرعة. والكثير من الناس يسلكون في طريقهم إلى مكان لا يعلمونه... وهم في عجلة من أمرهم. أما إذا حددوا إلى أين هم ذاهبون، فربما وصلوا بالفعل إلى حيث يريدون الذهاب بدلًا من أن ينتهي بهم الأمر تائهين.

تمامًا كما كان من قبل، هناك طرق مختلفة للتفكير في الأهداف وخلقها. إذ إن الأهداف تشبه إلى حد ما الوجبات الغذائية: لا يصلح كل شيء مع الجميع. لكن كل نظام غذائي يعمل لصالح شخص ما.

### ينبغي ألا يكون لديك العديد من الأهداف في الوقت ذاته

من أجل تجنب النكسات وتحقيق النجاح، تحتاج إلى المخاطرة بوضع هدف محدد. ويفضل أن يكون صعبًا إلى حد ما. وعلى الرغم من وجود خطر يتمثل في عدم قدرتك على الوصول إليه، وأن تتعرض للإحباط، ستكون على الطريق الصحيح.

لقد رأيت مؤسسات مبيعات حددت عشرة أو خمسة عشر أو ما يصل إلى عشرين هدفًا مختلفًا لمندوبي المبيعات. وهي أهداف على شكل عدد المحادثات، وعدد الاجتماعات، وعدد مكالمات المتابعة. ولكن هناك أيضًا أهداف المبيعات البهتة. فإذا كان لديك خمسة وعشرون منتجًا وتحتاج إلى تحقيق أهداف كل منها ... حسنًا...

هذا أمر ميوؤوس منه. لا أحد يستطيع التركيز على أشياء كثيرة في الوقت نفسه. بل هدف واحد في كل مرة. وهذه هي أفضل طريقة. إذ يمكن أن يكون لديك عدة أهداف، وإذا لم تكن معتادًا كذلك تحديد أهداف ملموسة وتحقيقها، أظل أوصيك بأن تعمل على كل هدف على حدة.

- الأهداف المالية. هذا يعني المال.
- أهداف العلاقات. الأسرة والجميع.
- الأهداف الصحية. تناول طعام مغذٍ أو ممارسة التأمل.
- أهداف التدريب. بناء قوتك.
- الأهداف المادية. ممتلكات، سيارات، منازل.
- الأهداف المهنية. أن تكون الأفضل في مجالك، أو بدء عملك الخاص.
- أهداف الخبرة. السفر. مشاهدة أماكن جديدة.
- أهداف الأنا. تنمية شخصيتك.
- أهداف الكفاءة. تعلم أشياء جديدة.
- أهداف روحية. يمكن أن تكون أي شيء.

هل كل هذا يجعلك تصاب بنوبة قلبية؟ قد يكون من الصعب عليك حتى البدء بشرب الماء مع وجباتك بدلاً من صودا الدايت. لكن عليك التعامل مع كل هذا بقليل من التفكير الإيجابي - يمكنك فعلها - ومرحى.

اكتب هذا: قرر ما أهم هدف - هدف واحد. اكتبه على قطعة من الورق. شيء واحد فقط لتبدأ به. واحد.

لا يلزم أن يكون هدفاً متعلقاً بالعمل، وليس ضرورياً أن يكون هدفاً يعبر عن طموح كبير جداً. لكن عليك أن تفهم الهدف، وتكون قادراً على تحقيقه.

لنفترض أنك غير راضٍ عن وزنك. وتعتقد أنك تزيد 7 كيلو جرامات أكثر من الوزن اللازم. يصبح الهدف المعقول هو خسارة 7 كيلو جرامات.

لكن هذا ليس الخيار الأفضل. فهذا سيجعلك تركز على فقدان الوزن، وليس الحفاظ على هدف معين، وسوف ينتهي بك الأمر إلى خلق مشكلات لنفسك لا تحتاج إليها. وبدلاً من ذلك، حاول تحديد هدف مثل: بحلول شهر \_\_\_\_\_ هذا العام، سيصبح وزني \_\_\_\_\_.

فأنت تريد وزناً مستهدفاً، وليس مجرد خسارة وزن. إن مجرد التركيز على فقدان الوزن بدلاً من الوزن المستهدف يمكن أن يخلق عقبة في تفكيرك. فمن السهل أن تبدأ السعي إلى خسارة الوزن نفسه، بدلاً من التركيز على الهدف.

هذا هو الهدف الوحيد الذي حددته.

وتجنب البدء في دورة اللغة الألمانية في الوقت نفسه، وتعلم ما لا يقل عن ألف كلمة في ثلاثة أشهر، كما ينبغي لك ألا تجدد منزلك، أو أن يكون لديك هدف الانتهاء من الشرفة الأرضية الجديدة قبل العيد التالي.

إذا كان لديك أيضاً هدف اقتصادي، فإنني أوصي بأن ينتظر أيضاً. ويمكنك بدء العمل من أجل أول مليون عندما تصل إلى الوزن المستهدف. وخلاف ذلك، سيكون هناك الكثير لتتبعه.

إذا ركزت على تحقيق وزنك المستهدف، يمكنك الحفاظ على تركيزك الذهني عليه، ما يزيد من احتمالية الوصول إلى هدفك. ومن المهم أن تصل إلى الهدف، لأنك بحاجة إلى هذا النجاح. فهذا يمنحك الطاقة والثقة بالنفس ليأخذك إلى العنصر التالي في قائمتك. هدف واحد في كل مرة. هذا هو الحل.

### كن محددًا عندما تضع أهدافك

لم يكن «هارى» محددًا. لقد أراد فقط الحصول على شكل أفضل. وهذا هو السبب في أنه لم يصل إلى أي مكان. أنا متأكد من أنه بعد شهرين من التدريب واتباع نظام غذائي، كان في حالة أفضل مما كان عليه قبل أن يبدأ. لكن هل كان شكل جسده جيدًا؟

فلنقل إنك ترغب في الحصول على راتب أعلى. ولقد اقترب ميعاد الزيادة السنوية للراتب، وأنت تأمل في أن تحصل على نصيب الأسد هذا العام. فذهبت إلى مكتب رئيسك في العمل، وأخبرتها بأنك ترغب في الحصول على راتب أعلى. فلنفرض أنها قالت لك: بكل تأكيد. ستحصل على عشرة دولارات زيادة في الشهر.

هل تشعر بالرضا الآن؟ بالطبع لا.

لذا ستكرر طلبك مجددًا.

وهنا ستقول لك: حسنًا، يمكننا أن نناقش الموضوع. كم تريد؟

إذا بدأت في التلثم ولم تقوَ على الرد، إذن، لن تحصل على أي شيء. كما ينبغي ألا تسألها عن مقدار ما تنوي منحه لك. وهنا ربما تجيب قائلة: لا شيء. ما يجب أن تقوله هو: أرغب في زيادة 250 دولارًا في الشهر. ومن هنا يمكن أن تبدأ المفاوضات، ومن ثم ستسير المفاوضات هنا بشكل مختلف تمامًا عما سبق.

إذا طبقنا كل هذا على موقف «هاري»، يمكننا أن نقول إنه كان يجب أن يقرر أنه بحلول آخر يوم في العام، سيكون وزنه ---- وستكون نسبة الدهون في جسده 15%. وهذا الهدف ستكون أمامه فرصة أفضل كثيرًا لتحقيقه.

### كيف حددت لنا هدفها؟

بالنسبة لـ«لينا»، بدأ الأمر على سبيل المرح. لكنها بدأت ترى النتائج - خسارة الوزن، رؤى ملهمة بعد قراءة كتب مشوقة، ومبيعات أفضل - العملية كلها أصبحت أكثر إثارة. ولم تحدد «لينا» الهدف الذي ترغب في تحقيقه إلا بعد أن لمست التغييرات. وأنا عن نفسي لم أكن لأفعل هذا، لكن كما أشرت مرات عديدة - لا تتطابق هذه العملية بالنسبة للجميع. فبمجرد أن حددت هي وشريكها في الحياة أهدافًا واضحة، بدأت الأمور تتغير حقًا.

كانت الأهداف التي اختارتها محددة للغاية:

## مكتبة

[t.me/soramnqraa](http://t.me/soramnqraa)

- القراءة لمدة 30 دقيقة يوميًا.
- ركوب الدراجة إلى العمل كل يوم إلا إذا كانت السماء تمطر أو الثلج يسقط.
- صعود الدرج طوال الوقت.
- إجراء ثلاث مكالمات بيع إضافية في اليوم.

ليس بإمكانك أن تكون محددًا أكثر من هذا. أجل، إنه أكثر من هدف واحد، لكن الأمر نجح معها. وأنت في حاجة إلى أن تجد الطريقة المناسبة لك.

### 3. قام بالكثير من الأمور في الوقت ذاته

فعل «هاري» كل الأشياء في آن واحد. وهذه مشكلة أخرى من المرجح أن تقود إلى الفشل بدلاً من النجاح. لقد غيّر نظامه الغذائي وعادات الشرب، وخصص وقتًا كثيرًا لصالة الألعاب الرياضية والتدريب المكثف، وغيّر روتينه اليومي. كان تغييرًا شاملًا. وطموحًا وهائلًا. لكن الأمر لم يدم. وهذا درس مهم ينبغي تعلمه. أنت تحتاج إلى أن تضع حدودًا لنفسك حتى تتمكن من الوصول إلى وجهتك.

هذا ليس كتابًا عن اللياقة والصحة، لكن «لينا» كان لديها تخطيط مختلف كليًا. فدعنا نقارن ما فعلته «لينا» فيما يتعلق بالصحة.

#### اتخذت خطوات يمكن تحقيقها

لم تطلب «لينا» من نفسها المستحيل. وعلى الرغم من أنها كانت تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية بين الحين والآخر، بعد يوم مجنون في العمل، لكنها فقدت لياقتها البدنية في النهاية، واكتسبت نحو 7 كيلو جرامات على مدار عدة سنوات.

ومع ذلك، فعلت ثلاثة أشياء فقط لحل المشكلة:

- غيّرت إفطارها من وجبة إفطار غير صحية إلى وجبة إفطار صحية.
- ركبت الدراجة إلى العمل متى كان ذلك ممكنًا، وصعدت الدرج حتى الطابق الخامس على مدار العام.
- زادت من حصتها في شرب الماء طوال اليوم.

كان هذا هو كل ما في الأمر. فلم تتبع برنامجًا هائلًا من تسع عشرة خطوة. ولم تتبع أنظمة حمية غذائية غريبة. ولم تتناول أغذية خالية من الجلوتين، أو تتضمن العصير فقط، ولا وضعت زبدًا في قهوتها، ولا أي شيء من هذه الأمور العجيبة. ولم تبدأ بداية كبيرة، ولم تستخدم تطبيق Weight Watcher



أو تشترك في برنامج *Biggest Loser*. لم تتبع الروتين المستخدم في صالات الألعاب الرياضية من خلال تأدية خمسمائة نوع غريب من التمارين من أجل بطن أكثر استواءً. لقد فعلت أمورًا بسيطة تعلم أن بإمكانها تحقيقها.

إن الحل كان بسيطًا للغاية: حيث إن شريك «لينا» في الحياة هو من تولى أمور البقالة أغلب الوقت، فكان يشتري الطعام الصحي الذي التزمت به «لينا» في وجبات الإفطار.

الخطوة الثانية كان ركوب الدراجة إلى العمل في حال إذا لم تكن السماء تمطر أو تتساقط منها الثلوج.

نظرًا لأن «لينا» كانت تمتلك بالفعل دراجة، وتعرف كيفية الركوب، فكل ما كان عليها فعله هو نفخ الإطارات وإعداد الدراجة للانطلاق في المساء. وكان عليها أن تحصل على بعض الملابس المعقولة، ولكن بما أن «لينا» كانت بالغة، فإنها لم تثر مشكلة بسبب الحاجة إلى شراء أفضل (أغلى) سترة واقية، أو زوج من الأحذية الخاصة بأداء أغراض مختلفة، والمخصصة لراكبي الدرجات.

كانت الخطوة الثالثة التي اتخذتها هي شرب المزيد من الماء. لقد كانت تشرب الكثير من القهوة وبعض المشروبات الغازية بين الحين والآخر. ولكن الآن سيكون شرابها هو الماء فقط. لقد وجدت أنه من الصعب تذكر شرب كمية كافية من الماء، لذلك قامت بضبط المنبه على هاتفها ليرن مرة كل ساعة بين الثامنة صباحًا والثامنة مساءً. وفي كل مرة يرن المنبه فيها، كانت تشرب كوبًا من الماء.

### ما النتيجة؟

ماذا حدث عندما قامت بهذه التغييرات الصغيرة؟ الجواب: فقدت «لينا» وزنًا قليلًا، ما يزيد قليلًا على سبعة كيلو جرامات. وتحسنت صحتها. وقامت ببناء عضلات أقوى. وتحسن نمط نومها. وأصبح لديها المزيد من الطاقة. لقد صارت أكثر سعادة مما أثمر في عملها وحياتها المنزلية؛ حيث يمكنها أن تفعل المزيد في يوم واحد.

هل سيجدي الأمر نفعًا أيضًا معي ومعك؟ لن نعرف حتى نجرب. لقد أعطتها تلك الأنشطة الصغيرة الطاقة للقيام بأشياء أخرى أيضًا. ومن ثم بدأت القراءة مدة نصف ساعة كل يوم.

في كل أسبوع، كانت تذهب هي وزوجها إلى مطعم ما تارकिन هاتفيهما المحمولين في المنزل.

يمكن لأي شخص أن يفعل هذه الأشياء. ووفقًا لما قالته «لينا» نفسها، كان تحديد هذه الأهداف أحد أهم القرارات التي اتخذتها. وكانت مسرورة لأنها لم تحاول أيضًا إضافة ثلاثة أيام في صالة الألعاب الرياضية، والتسجيل في دورتين عبر الإنترنت، ومقاطعة التلفزيون في الوقت نفسه.

### لا تبدأ بفعل الكثير دفعة واحدة

ابدأ ببعض الأشياء. وليس كل شيء دفعة واحدة. لا يمكنك أن تتخيل ما سيعنيه هذا لتحفيزك وتعزيز ثقتك بنفسك. ففي كل مرة تنجح فيها في شيء ما، ستحصل على دافع جديد للتعامل مع الشيء التالي، والتالي، والتالي. إن توجه «لينا» في عملها كان التوجه ذاته الذي اتبعته فيما يتعلق بصحتها. لقد قررت «لينا» إجراء ثلاث مكالمات مبيعات إضافية كل يوم. وانتقلت من عشر مكالمات إلى ثلاث عشرة مكاملة. قد تبدو الزيادة بنسبة 30% نسبة كبيرة جدًا، لكننا ما زلنا نتحدث عن ثلاث مكالمات فقط. إجمالي الوقت لهذا أقل من ثلاثين دقيقة في اليوم. وبعد عامين، زادت مبيعاتها بأكثر من 200%. وللحفاظ على دافعها، قرأت لينا كتبًا ملهمة عن مواضيع مثل التسويق والكفاءة الاجتماعية والتواصل. وعلى الرغم من أنها بالتأكيد لم تتبع جميع النصائح في جميع الكتب، فقد تعلمت شيئًا من كل كتاب. وهذه هي الطريقة التي تسير بها الأمور.

### إنجاز العمل

هذه هي الطريقة التي يمكن أن تبدأ بها: انظر إلى أهم هدف لديك، وهو الهدف الذي قررت التركيز عليه في الفصل السابق. اكتب هذا الهدف الواضح والمحدد أعلى الورقة. ثم قم بعمل قائمة تحتوي على عشرين نقطة مهمة، وهي أنشطة ستقربك من هذا الهدف المحدد. قد تبدو قائمتك مثل القائمة التالية:

	هدفي العام في المجال ..... (على سبيل المثال: أن أشغل أول منصب إداري في غضون العامين المقبلين)
أخبر قسم الموارد البشرية عن اهتمامي بأية فرص متاحة في الإدارة.	مهمة 1_ تحقيق هدفي
قراءة عشرة كتب عن القيادة.	المهمة 2
أعد قائمة بأفضل نماذج من القادة بالنسبة لي.	المهمة 3
أبدأ التصرف كقائد منذ الآن.	المهمة 4
حضور أربع محاضرات عن القيادة على الأقل.	المهمة 5
تنظيم الوقت لحضور دورة تدريبية عن القيادة.	المهمة 6
العثور على معلم يمكنه أن يريديني كيف تسير الإدارة في الحياة الواقعية.	المهمة 7
إلخ.	إلخ

ستتمكن من ذكر أول خمسة أمور بسهولة.

أما الخمسة التي تليها فستأخذ وقتًا أطول وتفكيرًا أكثر.

والعشرة الأخيرة ربما تكون مشكلة. عندما تصل إلى الرقم خمسة عشر، قد تشعر بالتعب. لكن لا تستسلم حتى تصل إلى عشرين خطوة. أرغم نفسك على فعلها. ثم خذ استراحة قصيرة.

عندما تكون جاهزًا - ألقِ نظرة أخرى على القائمة. وسل نفسك:

أي هذه النقاط كلها ستوصلك إلى هدفك بشكل أسرع؟ وإذا كنت تستطيع أن تفعل شيئًا واحدًا فقط، فماذا سيكون؟

عندما تنظر إلى القائمة، سيقفز هذا العنصر إليك. سيكون واضحًا ما هو عليه. ضع خطًا تحته. استخدم قلمًا أحمر. وثلاثة خطوط.

الآن، إذا كان بإمكانك فعل شيء آخر للوصول إلى هدفك، فما ثاني أهم نشاط؟ من المحتمل أن يكون هذا أيضًا واضحًا تمامًا.

مرة أخيرة: ما ثالث أهم شيء من شأنه أن يساعدك على تحقيق هدفك؟  
هكذا تكون الحال الآن استوعبت الأمر.

والآن لديك ثلاث أولويات مدرجة بوضوح هي الأكثر أهمية. وقد تبدو قائمتك كما يلي:

هدفي المهني العام: أن أشغل أول منصب إداري في غضون العامين المقبلين	
المهمة 1	أشرح لرئيسي في العمل أن هذا هو طموحي الجديد.
المهمة 2	أحضر دورات تدريبية عن القيادة داخل الشركة.
المهمة 3	أتعرف على مواطن قوتي ونقاط ضعفي في ذلك المجال.

اكتب الهدف، علاوة على هذه الأنشطة الثلاثة في ورقة جديدة. ارم الورقة القديمة في القمامة. وانس كل الخطوات الأخرى في الوقت الحالي. إذ لن تقوم أبداً بعمل سبعة عشر شيئاً إضافياً. أنا أعني هذا. ارمها بعيداً. فهذا هو أحد أهم الأشياء التي يجب القيام بها لتحقيق النجاح. تذكر «هارى». ولا تحاول فعل الكثير من الأمور في الوقت نفسه.

### قائمتك النهائية

الآن ابدأ العمل على أهم ثلاثة أنشطة. لكن اعمل على تلك الأنشطة فقط. فهذه الأنشطة الثلاثة هي ما تحتاج حقاً إلى التركيز عليه. وكل شيء آخر غير مهم مقارنة بها.

عندما يتم إنجاز هذه الأشياء الثلاثة - أضف ثلاثة أنشطة جديدة إلى قائمة جديدة. وستدرك أن القائمة الأولى لم تكن هي الحل الذي كنت تعتقد أنه كذلك. وبهذه المعرفة الجديدة والمزيد من الخبرة، تدرك الآن أنك بحاجة إلى تجربة بعض الطرق الأخرى. وهذا أيضاً مثال جيد على التكيف.

## 4. كانت النتائج غير واضحة في البداية

كل قرار صغير يمكنه أن يقود، مع الوقت، إلى نتائج مذهلة. فكل من القرارات الجيدة والسيئة تقودان إلى نتائج من نوع ما. لكن هذه النتائج لن تظهر دائماً على الفور. إذ إن الزمن يجعل الأمور أكثر وضوحاً، سواء كانت إيجابية أم سلبية.

وإذا اتخذت قراراً سيئاً، فسيظهر هذا جلياً في النهاية. أما الخبر الجيد هنا، فهو أنه إذا اتخذت قراراً جيداً، فإن هذا سيظهر جلياً أيضاً في النهاية. بالإضافة إلى كل العقبات الأخرى، لم يرَ «هاري» أية نتائج لكل جهوده. ومع ذلك كان بإمكانه قبول أن النتائج تستغرق وقتاً، ومن ثم يتمسك بخطته. فلقد بدأ نظاماً غذائياً، وأدى تدريباته، وحرّم نفسه من كل أشكال المتعة والسعادة العابرة التي يمكن تخيلها، لكنه ظل يعتقد أن شيئاً لم يحدث. فبعد ستة أشهر، كان لا يزال يعاني زيادة الوزن. وفي الواقع، زاد وزنه في البداية، كما يحدث في كثير من الأحيان. وكان يتألم من الجهد الذي يبذله في صالة الألعاب الرياضية، وكان يشعر بالملل، ويفتقد الملذات الصغيرة التي كان يحرم نفسه منها. كان عليه أن يقبل أنه لا يمكنك أن تخسر أكثر من نصف كيلو أو كيلوفني الأسبوع. وعلاوة على ذلك، عندما تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية، فإنك تبني العضلات التي تزن أكثر من الدهون. نحن نعرف ذلك. وهذا يعني أن فقدان الوزن يصبح أبطأ.

لكن يمكننا إلقاء نظرة على أمثلة أخرى إلى جانب الصحة واللياقة البدنية. والأمر ذاته ينطبق على مالك. حيث يستغرق ظهور النتائج وقتاً طويلاً حقاً.

### ما الفارق بين هاري ولينا؟

هذا أمر مثير للاهتمام بشدة. إن الإجراءات الصغيرة التي اتخذتها «لينا» أعطتها نتائج مذهلة - على المدى الطويل. ولم تكن النتائج ملحوظة بشكل كبير في البداية. دونت «لينا» التقدم المبدئي (الضئيل!) الذي أحرزته في دفتر يومياتها. ولما لم يكن لديها ما تخسره، استمرت. وفي غضون عامين، لم تعد

كما كانت من قبل. وعندما كانت تقابل صديقتها القديمتين، كانت تعتريهما الدهشة بسبب التغيير الذي حل بها. كانتا تخبرانها بأنها تبدو أصغر بخمس سنوات مما كانت عليه منذ عامين مضيا. لذا، لو لم يكن هناك أي تغيير آخر، فإن هذا التغيير وحده كان كافياً ليشبع غرورها.

### كيف التزمت لينا بهدفها؟

عندما عرفت بقصة «لينا»، لاحظت أمرين. الفرق الكبير هو أن «لينا» كانت تعاني في حياتها شكوكاً جادة حيال نفسها في البداية. فقد كانت تعرف أنها تجيد عملها. وكانت تعرف أنها تحظى بالتقدير سواء كزميلة في العمل أو كأم جيدة أو كزوجة. لكنها لم تكن تؤمن بقدرتها على تغيير نفسها. إذ كانت تظن أن القدرة على التغيير أمر صعب المنال بالنسبة لها.

سمعت «لينا» كل القصص الملهمة عن ذلك الشخص المصاب بعسر القراءة ومع ذلك أُلّف عشرة كتب؛ وعن اليتيم الذي أسس أكبر شركة في العالم في مجال ما؛ وعن رائد الأعمال الذي أفلس كثيراً لكنه لم يستسلم؛ وعن الفتى الذي فقد ذراعيه وفاز في الأولمبياد. لقد قرأت كتباً مليئة بقبصص عظيمة وسمعت الكثير منها عندما حضرت تلك الندوة التي غيرت حياتها مع صديقتها.

### النجاح المزعج

بكل أمانة، كانت هذه الأمثلة تزعجها أكثر من أي شيء آخر. فكيف يمكن لهؤلاء المتحدثين التشجيعيين أن يقارنوها بهؤلاء النجوم؟ فهي مجرد امرأة عادية وموظفة؛ فما الذي يمكن أن تحققه؟ لم يكن بمقدورها أن ترى أن هؤلاء الأشخاص كانوا عاديين مثلها يوماً ما.

كانت «لينا» متيقنة أنها لم تحصل على القدر الكافي من التعليم الجيد الذي يؤهلها لكي تصل إلى أي مكان. والمزيد من التعليم لن ينفعها على أية حال، لأنها لم تكن تتمتع بالقدر الكافي من الذكاء. ومع وجود طفلين وزوج يطلبون الكثير منها عندما تكون في المنزل، لم يكن لديها وقت. وكما لو أن هذا لم يكن كافياً، فلقد كانت تظن أيضاً أنها كبيرة على التغيير. ففي النهاية

كانت قد احتفلت بعيد ميلادها الأربعين. وكانت تظن بينها وبين نفسها أن أيام شبابها قد ولت.

لم تتغير الأمور في عين «لينا» إلا عندما صادفت صديقة قديمة لها، امرأة كانت معها في المدرسة. فقد التحقت صديقتها هذه بعدة دورات تدريبية في البرمجة دون أن تعرف حقًا إلى أين قد يقودها هذا. ثم تدربت على مهاراتها. وعندما ظهرت وظيفة براتب أفضل كثيرًا، تقدمت لها - وحصلت عليها. وبعد عامين، بدأت عملها الخاص، والآن يعمل تحت إمرتها خمسون موظفًا. وقد تسلمت من فورها جائزة رائدة أعمال العام.

لم تكن هذه الصديقة ذكية بشكل خاص. فكيف نجحت؟ لم تشعر «لينا» بالغيرة. لقد أدركت أن صديقتها عملت بجد لكي تصل إلى ما وصلت إليه. لكنها لم تتمكن من فهم كيف كان هذا ممكنًا.

ثم أدركت الحقيقة: الأمر يتعلق بأن تختار الإيمان بأنها قادرة على فعل هذا الشيء، ثم تبدأ فيه.

وهذا بالضبط هو ما فعلته.

غيرت نظامها الغذائي، وروتينها في ممارسة الرياضة، واستراتيجيتها في التسويق لعملائها في العمل.

لم تؤسس «لينا» عملها الخاص، لكنها أصبحت رئيسة رئيستها السابقة في العمل. وتدير القسم الأكثر ربحية في مجموعتها الدولية، وحازت بالفعل أعلى تصنيف من موظفيها في جميع الأقسام في مختلف أنحاء العالم.

كم استغرق الأمر منها لكي تنتقل من مندوبة مبيعات جيدة لكن محبطة إلى النجاح الحالي الذي حققته؟  
سبع سنوات.

كن صبورًا، وهذا أمر ليس سهلاً على الدوام.

## 5. كانت تنقصه المثابرة

غالبًا ما يكون الافتقار إلى «القدرة على الاحتمال» هو الفارق بين أولئك الذين يتمسكون بشيء، حتى عندما تكون النتائج بطيئة في الظهور، وأولئك الذين يستسلمون. إن محاربنا «هاري» كانت لديه أفضل النيات، لكنه واجه العديد من الصعوبات لدرجة أنه استسلم أخيرًا.

لكن آخرين تمكنوا من فعل ما فشل فيه «هاري». لماذا؟ قد يعني ذلك أنه لم يكن هناك أي خطأ في الخطة. فهل كان هناك شيء خطأ في «هاري»؟ إن التاريخ مليء بأمثلة لأشخاص تسلقوا وخرجوا من خنادق عميقة لدرجة أنها بدت بلا قاع. وعلى سبيل المثال لا الحصر، «إديسون» وتجربته ذات العشرة آلاف مصباح كهربائي، و«جيه. كيه. رولينج»، التي لم يكن لديها طعام على الطاولة، وقوبلت بالرفض مرة تلو أخرى قبل أن يقبل ناشر روايتها هاري بوتر. ما الذي كان لديهم ولم يكن لدى «هاري»؟

الإجابة هي: الصمود، والكثير من الصمود.

هل لديك قدرة تحمل محدودة؟ إذن لا تؤلف كتابًا، أو: أُلّف كتابًا. ربما ستفاجئ نفسك وتظهر قدرة على الصمود أكثر مما كنت تعتقد أنه لديك.

في وقت سابق، أعددت قائمة ببعض الأشياء التي يجب وضعها في الاعتبار، إذا كنت تريد، وعلى سبيل المثال، تأليف كتاب، فمن المفترض أن يتمتع جميع المؤلفين (الذين لهم كتب منشورة) بالكثير من المثابرة. كيف أعرف هذا؟ لأنه يبدو أن الأمر يستغرق دهرًا للانتقال من الفكرة إلى المنتج النهائي.

لا يهم مدى جودة الكتاب في النهاية، أو ما إذا كان يروك. بل أنت بحاجة إلى العزم والمثابرة لتكتب كتابًا ولو كان سيئًا. إن مجرد حقيقة أن كتابًا ما تم نشره من قبل إحدى دور النشر الكبيرة يكفي للتأكيد على بذل قدر كبير من الجهد فيه.

نحن المؤلفين نذكر أنفسنا طوال الوقت بالسبب الذي يدفعنا للكتابة. وإذا كان هذا السبب قويًا بما فيه الكفاية، فمن الأسهل الاستمرار. ولكن مع وجود سبب قوي كذلك، فأنت بحاجة إلى نوع من العناد الذي يصعب أحيانًا وصفه بالكلمات.



اسمحوا لي بأن أستخدم نفسي كمثال.

### ملفي من خطابات الرفض

هذا صحيح إنه ملف كامل مليء برسائل من ناشرين مختلفين قالوا لمخطوطاتي، بأدب ولكن بوضوح مزعج لا، شكرًا. إنها موجودة هناك على أرفف المكتبة بجوار النافذة. وتصل حتى إطارها. عامًا بعد عام، من الجلوس والعمل، وإنفاق ألف ساعة سنويًا في هذه الهواية الغريبة دون أدنى مؤشر على أنها ستؤدي إلى أي شيء - وهذا ما قد يسميه بعض الناس جنونًا. أما أنا فأسميه العزم والمثابرة والحصانة من النكسات التي يصعب تفسيرها إلى حد ما. إنه درجة من التحدي وربما قدر من العناد. بالنسبة لي، لقد نجحت في النهاية. فبعد الإلحاح على الناشرين لمدة عشرين عامًا أو نحو ذلك، تمكنت أخيرًا من الوصول لهدفي بعد جهد ضخم، ومن أضييق الأبواب.

### لكن، كيف تطور قدرتك على المثابرة؟

تجربتي تتمثل في أن المثابرة تكمن في قبول الموقف كما تواجهه. فافهم حقيقة أنك ستواجه عقبات في طريقك إلى النجاح.

بالنسبة لي، كان من المفيد تقسيم الأشياء إلى أجزاء صغيرة، وذلك حتى لا أواجه صعوبة شديدة عند التعامل معها.

لنفترض أنك تريد القيام ببعض تمارين الضغط. تبدأ بخمسة في كل مرة. ربما تفكر الآن وتقول: خمسة؟ هذا ليس كثيرًا!  
لا، ولكن بعد فترة يمكنك القيام بخمسة أخرى. وبعد فترة يمكنك أن تفعل عشرة أخرى. وبعد فترة يمكنك أن تفعل عشرة أخرى. والآن تمارس تمارين الضغط ثلاثين مرة في اليوم. كيف وصلت من خمسة إلى ثلاثين؟ إنها معجزة.

إن تقسيم ما يجب القيام به إلى أجزاء يمكن التحكم فيها هو المفتاح لتطوير المثابرة، وعدم الاستسلام مبكرًا. حتى إذا كانت لديك رؤية رائعة وخطة مفصلة، يظل عليك إلقاء نظرة على الخطوة التالية، والبدء من هناك. وعندما يتعلق الأمر بالكتابة، فأنا أقبل أن بإمكانني أن أؤثر في شيء واحد فقط - جودة المخطوطة التي أكتبها. وكل شيء آخر كان خارجًا على سيطرتي. كيف تتم رؤية المخطوطة، وسواء أكان التوقيت مناسبًا للفكرة التي كنت أكتبها أم لا، أو ما إذا كان السوق في حاجة إلى كاتب روايات بوليسية في ذلك الحين أم لا - كل هذه الأمور أضعها جانبًا.

إن القدرة على الاحتمال بالنسبة لي تتضمن باستمرار تذكير نفسك بالسبب. الأمر يتعلق بأن تضع هدفك النهائي في حسابك، وفي الوقت ذاته تضع علامة أمام كل هدف مرحلي تحققه في طريقك إلى هدفك النهائي. انظر إلى ما أنجزته. انظر إلى كل شيء نجوت منه في الحياة حتى اليوم. وارجع إلى قائمة عقباتك وقائمة نجاحاتك. لقد مررت بالكثير. فامدح نفسك من أجل هذا. وإذا تمكنت من كل هذا؛ فستتمكن من التعامل مع ما هو أكثر. صدقتي. أنت تمتلك هذه القوة داخلك، هذا إذا وثقت بنفسك فقط. ببساطة عليك أن تتخذ خطوة أخرى. وخطوة أخرى. وأخرى.

### هل تمتلك لي القدرة على المواظبة؟

كما لمسنا في الفصل السابق، كانت لدى «لينا» درجة معينة من القدرة على الاستمرار والمواظبة. وعلى الجانب الآخر، لِمَ لم تستخدم «لينا» هذه القدرة إلا عندما وصلت الأربعين من عمرها؟

هنا يأتي دور وادي التسوية. إن الحياة ببساطة تسير بوتيرة هادئة ورتيبة. وفكرة القيام بالمزيد لم تخطر ببالها من قبل بكل بساطة. ولم يكن لديها دافع. فهي لم ترسم أية أهداف. ولم تكن هناك خطة. ولكن بمجرد حصولها على هذه الأشياء، كان من السهل عليها البدء والاستمرار في المسار الذي خططته لنفسها - على الرغم من أن النتائج كانت بطيئة في الظهور. ثم ظهرت سمة

شخصية كانت تمتلكها: المثابرة. لقد كانت رغبته في النجاح واضحة في الطريقة التي تحمَّلت بها حتى عندما لم تأتِ النتائج بسرعة.

### تأكدت من أن لديها قدرة على المواظبة

جاءت الدفعة الحقيقية عندما قابلت «لينا» بالمصادفة صديقة المدرسة القديمة التي حققت الكثير من النجاح، على الرغم من افتراض «لينا» أن هذه المرأة لم تكن ذكية بشكل خاص. مهما بدا الأمر محزنًا، فإن القليل من الحسد ليس سيئًا كقوة دافعة. وهذا ما جعل «لينا» تتحرك. وعلى سبيل المثال أضافت المزيد من الأشياء إلى جدولها في العمل. كما تولت المزيد من مهمات العمل، وعرضت وقتها على رؤسائها، وفعلت كل ما في وسعها حتى يرى الجميع أنها مستعدة لتحمل المزيد من المسؤولية. وأعطتها صديقة المدرسة القديمة الدافع للالتزام. أرادت «لينا» أن تثبت أنها يمكن أن تكون ناجحة بالقدر نفسه، ما ساعدها على المثابرة.

## 6. لم يقدر صعوبة كسر العادات القديمة

لم يكن «هاري» على علم بعاداته الخاصة. إن العادات هي أحد أهم مفاتيح التغيير. ويمكنك بسهولة أن تصبح أكثر وعيًا بعاداتك من خلال الانتباه لسلوكك اليومي. خذ وقتًا في التفكير في ماهية العادة، وما القرار الفعال. كما يوجد قدر كبير من الأبحاث عن هذا الموضوع، وأنا أوصي بشدة بإلقاء نظرة على قائمة القراءة الإضافية في نهاية هذا الكتاب لمعرفة المزيد.

اعتمادًا على الباحث الذي تستشير، ما بين 45% و50% من كل ما تفعله هو عادة، سواء أكانت جيدة أم سيئة. فالملابس التي ترتديها في الصباح، وكيف تشرب قهوتك، وكيف تقود سيارتك إلى العمل، وكيف تبدأ يوم عملك، وكيف تختار المطعم الذي تقصده لتناول الغداء، وكيف تتصرف عندما ترى كومة من كعك القرفة الساخن الطازج، وكيف تبدأ ممارسة التمارين في صالة الألعاب الرياضية، وأية برامج تليفزيونية تشاهدها.

لكن بغض النظر عن النسبة الدقيقة، إن الكثير للغاية مما نفعله هو ببساطة عادة؛ لأننا نعمل أوتوماتيكياً دون تفكير.

### ما العادة السيئة؟

كما قلنا من قبل في أول جزء في الكتاب، إن العادة السيئة هي أي شيء تفعله ويكون ضد أهدافك.

فإذا كنت ترغب مثل «هارى» في أن تحصل على جسد لائق، فإن تناول الحلويات يعد عادة سيئة. وشرب المياه الغازية مع الوجبات عادة سيئة. والاسترخاء على الأريكة أمام التلفزيون لساعات، بدلاً من التمرين على عجلة التمرين، عادة سيئة.

دائماً ما يكون اصطحاب عمك معك إلى المنزل في المساء عادة سيئة، إذا كانت عائلتك هي الأولوية. ولن يحدث أي فارق إذا كنت تعتقد أنك بحاجة إلى إنهاء بعض الأعمال، وإذا كانت عائلتك هي محور التركيز، فإن العمل الإضافي يصير عادة سيئة. وهذا نهاية القول.

إن شراء الأغراض التي لا تحتاج إليها، دون أن تفكر فيها، عادة سيئة. خاصة إذا كان لديك هدف ادخار محدد.

### كيف تنشأ العادة السيئة؟

إن حل العادات السيئة في الحقيقة بسيط نسبياً، لكنه ليس بالأمر السهل. وأول شيء عليك القيام به للتخلص من عادة سيئة هو إدراك وتقبل أنها عادة سيئة. تماماً مثلما يحدث عندما تقود سيارتك إلى المنزل في المساء، ويجب عليك فعلاً القيام بمهمة في طريق العودة، ولكن قبل أن تدرك، تجد نفسك في المنزل. فعقلك الباطن يوجهك إلى المنزل، بينما تفكر في شيء آخر.

إذا نظرنا إلى طريقة «تشارلز دويج» في كتابه *قوة العادات\**، فسنجد بعض الأشياء الممتعة. ولكي ترسخ العادة، يجب أن تحدث ثلاثة أشياء - بغض النظر عما إذا كانت العادة جيدة أم سيئة:

1. هذه العادة تحتاج إلى إشارة من نوع ما. محفز. شيء يطلق الدافع للتصرف بطريقة معينة.
2. ثم يحتاج الأمر إلى نوع من الفعل الروتيني. شيء تفعله كل مرة. فالعادة هي تكرار فعل معين.
3. وفي النهاية تأتي المكافأة. شيء يحفزك للقيام بهذا الفعل مرة أخرى.
4. لكن، وهنا يكمن الخطر: بمجرد أن تكرر هذا النمط عددًا من المرات، تتكوّن العادة. ثم ينقلب كل شيء. وسوف تتوق إلى هذه المكافأة، وتطلق للنقطة التالية دون الحاجة إلى أية إشارة. وهكذا تتكوّن العادة.

إذن، كيف يعمل هذا في الحياة الواقعية؟ إذا كنت معتادًا التوقف في مقهى ستاربكس في طريقك إلى المكتب، وشراء مشروب اللاتيه بكل الإضافات - مقابل ستة دولارات، ويمنحك 350 سعرًا حراريًا - ولكنك ترغب في التخلص من هذه العادة؛ فعليك أن تدرك أنها عادة سيئة. ثم اختر طريقًا آخر إلى المكتب.

عندما ترى المقهى - هذه هي الإشارة - حيث تشتري عادة مشروبك، تتجه تلقائيًا إليه، وتشتري اللاتيه؛ هذا هو الفعل الروتيني. والخطوة الثالثة هي المكافأة عندما تشرب مشروب اللاتيه. يكون لذيذًا للغاية. كما تحصل على دفعة من الدوبامين، وتختبر الرضا والسعادة على المدى القصير.

ولكن بعد فترة، ستبدأ التفكير في ذلك اللاتيه اللذيذ مع جميع الإضافات، حتى عندما لا تكون في طريقك إلى العمل. الآن لديك رغبة قوية في تناول هذا المشروب بشكل خاص. هذا عندما تترك مكتبك وتذهب إلى المتجر بمحض إرادتك. وستظل القهوة لذيذة جدًا. ولكن ربما لا يكون هذا هو ما تحتاج إلى أن تسرف في تناوله إذا كان هدفك هو تقليل كمية السعرات الحرارية التي تتناولها. أو توفير المال. وتكلفة مشروب اللاتيه كل يوم خلال عام كامل - 2190 دولارًا أمريكيًا، أو 127,750 سعرًا حراريًا.

## كيف تكسر العادة السيئة؟

إذا أقيمت نظرة على قائمة الأنشطة المكونة من ثلاث نقاط التي أنشأتها لمساعدتك على إنقاص الوزن، ولم تجد أي ذكر لمشروب من اللاتيه بكامل إضافته، فأنت تعلم بالفعل أن هذا لن يساعدك على تحقيق هدفك. وإذا كنت مدركًا ذاتك بدرجة كافية، فستلاحظ أن هذا روتين غير مفيد حتى قبل أن تنشئ عادة.

ولكن يمكنك أيضًا استخدام الأسلوب نفسه إذا كنت قد أسست هذه العادة السيئة بالفعل. وأفضل شيء تفعله هو ببساطة تجنب هذا المكان عينه. وقبل أن تفكر وتقول: «ولكن هناك مقاهي أخرى على طريقي»، تذكر أن الأمر سيستغرق بعض الوقت لتأسيس العادة ذاتها في مكان جديد. والآن أنت على علم بذلك، ولن تقع في الفخ مرة أخرى.

## ماذا عن هاري؟ ماذا كان ينبغي أن يفعل؟

على سبيل المثال، إذا كان «هاري» يتناول دائمًا مشروبًا مع عشائه في المنزل، فإن أول شيء يحتاج إلى فعله هو إدراك هذه العادة. ثم كان عليه أن يتوصل إلى حل. وكان من الأسهل بالطبع التوقف عن شراء المشروبات لتناولها في المنزل. وهذا يبدو بسيطًا جدًا لدرجة أنه قد يُعد اقتراحًا ساذجًا تقريبًا، لكنه يزيد من صعوبة تناول هذه المشروبات. أو يمكنه وضع ملاحظة على باب الثلاجة برسالة: لا لتناول المشروبات اليوم! ربما أدرك أن ما كان يتوق إليه حقًا هو مشروب غازي بارد. وربما كان من الممكن أن تقي بعض المياه المعدنية بالفرض.

## ما فعلته لينا بشأن عاداتها

كانت «لينا» أيضًا لديها مشكلة فيما يتعلق بإنشاء روتين لممارسة التمارين الرياضية، حيث إنها لم تتمرن كثيرًا في الآونة الأخيرة. لقد لاحظت إنها كانت تواجه مشكلة عندما لم تحضر الحقيبة التي تأخذها معها إلى صالة الألعاب

الرياضية إذا لم تكن في مكانها الصحيح. وكانت بحاجة إلى تغيير ملابسها ومسح مستحضرات الزينة حتى تتمكن من الاستحمام بمجرد وصولها إلى العمل. وكان من السهل التفكير في أعذار تتخطى ركوب الدراجة. وبدلاً من ذلك، بدأت «لينا» حزم حقيبتها في الليلة السابقة، ووضعها بالقرب من الباب الأمامي. وعندما دخلت في هذا الروتين، ابتكرت عادة جديدة، ما يعني أنها لم تكن مضطرة لاتخاذ أية قرارات فعلية في الصباح. وإذا لم تكن الجوارب والمناشف معبأة بالفعل، فهناك احتمال من أنها قد تتخذ قرارات خطأ خلال نصف الساعة المليئة بالتوتر في ذلك الوقت المبكر من الصباح. ومن الأفضل ترسيخ عادة حزم كل شيء في الليلة السابقة (أنا أعرف أشخاصاً يضعون الحقيبة التي يصحبونها معهم إلى صالة الألعاب الرياضية في سيارتهم في الليلة السابقة، لأنهم يعلمون أنهم قد «ينسون» الحقيبة في الصباح. وهذا أمر رائع).

### العادات السيئة موجودة في كل المجالات

يمكن أن تظهر العادات أيضاً في علاقاتك مع الآخرين. ففي كل مرة يفتح فيها «جوران» فمه، تستعد أنت لمناقضته، بغض النظر عما يقوله. إذ إنك تفعل ذلك تلقائياً. أو عندما تقول «سارة» شيئاً ما، فإنك توافق عليه. بالطبع، قد يكون الأمر متعلقاً بإصدار الأحكام المسبقة المتعلقة بأفراد مختلفين، لكن العادة تبقى عادة، وأنت تبدأ التصرف بشكل آلي أسرع مما تتخيل.

راقب عاداتك واكتبها. بالنسبة إلى العادات التي لا تشعر بالرضا عنها، اكتب أيضاً سلوكاً بديلاً.

على سبيل المثال، من المعتاد أن تذهب كل يوم في الساعة 3:00 مساءً إلى الكافيتريا وتناول القهوة والكمك. وأثناء قيامك بذلك، تثرثر قليلاً مع زملائك. لا مشكلة في هذا، فقد يكون هذا شيئاً تستمتع به. وإذا كنت ترغب في تجنب تناول كل هذا السكر الإضافي، فاضبط المنبه على 2:55 مساءً، واذهب إلى مكتب زميلك في العمل، وابدأ في النسيمة معه.

## خطة واضحة للتخلص من عاداتك السيئة

هذا ما يمكنك فعله:

لمساعدتك على تحقيق هدفك، اكتب التأثير السلبي لهذه العادة، وعلى سبيل المثال: تمنعك من الحفاظ على ميزانية طعامك تحت السيطرة وتوفير المال كل شهر.

إذا كنت تميل إلى إهدار المال في المطاعم والمقاهي مع أصدقائك، فخذ سيارتك في المرة التالية. وستوفر الكثير من المال؛ لأنه سيتعين عليك تناول كميات أقل (وتوفير تكلفة سيارة الأجرة) وستستيقظ نشيطاً في صباح اليوم التالي.

للتخلص من عادة سيئة، عليك أن تتقبلها. ثم عليك كتابتها وأن تدوّن بوضوح سلوكاً أو عادة بديلة ترغب في استبدالها بهذه العادة السيئة. وكما قلت، إن الأمر بسيط، لكن ليس سهلاً.

عاداتي السيئة هي... (اكتب أي شيء يمنعك من تحقيق هدفك، مهما كان)	السلوك البديل سيكون... (اكتب ما يمكنك فعله بدلاً من العادة السيئة).
أذهب دائماً للتسوق من أجل البقالة بشكل عشوائي دون أن أعرف ما الذي أحتاج إليه حقاً.	أضع قائمة في مكان بارز في المطبخ، حيث أكتب عادة ما أحتاج إلى أن أجلبه من المتجر. ولا أضع أي شيء في عربة التسوق إذا لم يكن مدرجاً في قائمتي، بغض النظر عن كم توصل الأطفال لكي اشترية.



## العادات الجيدة\_والعادات السيئة

عند التفكير في عادة ما، فما الذي ينبغي التفكير فيه من العادات على أنه عادة سيئة؟

قد لا يكون الجلوس وهااتفك المحمول في يدك أثناء تناول العشاء عادة جيدة، ولكن إذا لم يكن لذلك تأثير كبير، فربما لا يكون عادة سيئة حقًا أيضًا. بل يعتمد الأمر على ما إذا كان يجب عليك فعل شيء آخر بدلاً من ذلك.

إذا كنت تلعب عادة ألعاب الفيديو لمدة ثلاثين دقيقة بالضبط قبل كل جلسة طويلة للمذاكرة قبل الاختبار، فربما لا تكون هذه مشكلة. بل يمكن أن تكون هذه طريقتك للاستعداد. ولكن من ناحية أخرى، إذا أصبحت نصف الساعة تلك ثلاث ساعات في كل مرة، فهذه عادة سيئة قد تؤثر بشكل سيئ في درجاتك في الاختبار، وتمنعك من بدء حياة مهنية واعدة.

تمامًا كما هي الحال مع كل شيء آخر، لا يفلح كل شيء مع الجميع. ولهذا السبب تحتاج إلى إلقاء نظرة فاحصة على نفسك، واتخاذ قرار بناء على ذلك ما التقييم الصادق لحالتك الخاصة؟

للتخلص من عادة سيئة، عليك اتخاذ قرار فعال. ويستغرق الأمر وقتًا لتأسيس عادة جديدة. وعليك فقط قبول ذلك.

اجعل من مراقبة سلوكك عادة. واقضِ بضع دقائق كل يوم في التفكير في كل ما فعلته. وما مقدار ما تفعله - كجزء من روتينك - مقارنة بكل ما تفعله طيلة اليوم، وهو ما يعني العادات، وما مقدار ما قررت عن وعي أنك يجب أن تفعل؟

## 7. أحاط نفسه بالأشخاص الخطأ

إذن، من الأشخاص المناسبون؟

إنهم من يشجعونك، ويرفعونك، والذين قد تكون لديهم آراء وانتقاد لأفكارك، لكنهم يشاركونك مخاوفهم، لأنهم يريدونك أن تنجح.

إن الأشخاص المناسبين هم الذين يدمونك عندما يكون لديك هدف، ويتفهمون أنك تريد أن تتطور كشخص. إنهم الأشخاص الذين لا يشعرون بالتهديد من حقيقة أنك منخرط بشكل كامل في النمو والتطور.

الأشخاص المناسبون هم هؤلاء الذين تبتسم عندما تفكر فيهم.

إنهم هؤلاء الذين يقبلون التغييرات التي تطرأ عليك ويشجعونها - حتى عندما يبدو التغيير غير مريح لهم.

والأشخاص المناسبون هم من يمكنهم الاعتراف بأنهم على خطأ.

إنهم يتمتعون بمرونة ذهنية لتغيير رأيهم عندما يسمعون حجة مقنعة.

لم يكن لدى «هاري» أي دعم حقاً عندما بدأ رحلته الصحية. وأرادت زوجته أن يشاهد التلفاز ويشرب. كما اعتقد زملاؤه في العمل أنه يجب أن يتناول قدرًا قليلاً من الشراب معهم، وأن يفعل كما يفعلون. ومن ثم لم يشجعه أحد. حتى لو لم يكن هناك من أقتعه بشكل مباشر بالاستمرار في العيش بطريقة غير صحية، فهو لم يكن لديه أي مؤيدين حقيقيين.

كان «هاري» سيستفاد جداً لو قالت زوجته ببساطة إنها مسرورة لأن شكل جسده يتحسن، لأنها أرادت أن يقضيا سنوات عديدة معاً. أو لربما فكرت في عاداتها غير الصحية. ولا أعني أنها احتاجت فجأة إلى اتباع خطة «هاري» الصحية الدقيقة، ولكن في بعض الأحيان يكون من الأسهل إحداث تغيير إذا ساعد بعضنا بعضاً.

كان من الممكن أن يفيد وجود رفيق صالة الألعاب الرياضية أيضاً. ربما كان زميل عمل يتطلع أيضاً إلى خسارة بضعة كيلو جرامات من وزنه. فإذا كنتم اثنين، يمكن لصديقك أن يشجعك عندما تصاب بالإحباط.

### كل شيء مستحيل

بالنسبة لبعض الأشخاص، إن كل شيء تقريباً مستحيل. وأول شيء يفعلونه عندما يسمعون فكرة ما، هو البدء في البحث عن العيوب. بعد فترة وجيزة، سيجدون ما لا يقل عن خمسة أسباب لعدم نجاحها (وهو نوع من المبالغة لأن سبباً واحداً فقط سيكون كافياً).

إن هؤلاء هم الأشخاص الذين ينتقدونك مهما فعلت حتى لو سرت على الماء: حينها سيدعون أنك فعلت ذلك فقط، لأنك لا تستطيع السباحة. توقف عن الاستماع إلى هذا النوع من الحديث. إذ عندما يقول الناس إن شيئاً ما مستحيل، فهذا يعني أنه مستحيل بالنسبة لهم. ولا يكون بالضرورة مستحيلاً بالنسبة لك.

إذا كنت تريد بدء مشروع تجاري، فعليك ألا تستمع إلى أخيك الذي يعمل ممرضاً، أو لصديقك الذي لم يسبق له إدارة عمل تجاري. فالشخص الذي يجب أن تستمع إليه هو شخص بدأ بالفعل العديد من المشاريع الخاصة به. ويفضل أن يكون قد واجه عدة عقبات على طول الطريق. وهذا هو الشخص صاحب التجربة الصحيحة.

يجب ألا تأخذ نصيحة من أساتذة الجامعات بشأن العالم. فليست لديهم أية فكرة عن كيفية سير الأمور حقاً. بل يمكنهم شرح النظريات وليس الواقع العملي. كما يجب ألا تأخذ نصائح تتعلق بالتمارين الرياضية من شخص كسول. يمكن أن يكون الأشخاص السلبيون مرهقين على المدى الطويل. خاصة أن المتشائمين يدعون أنهم ليسوا سلبيين، بل مجرد واقعيين. لكن معظم ما يقلقك لن يحدث أبداً. وهذا يعني أن المتفائلين هم الواقعيون الحقيقيون. وأن تكون محاطاً بأشخاص سلبيين يشبه استنشاق هواء مسموم. يمكنك فقط أن تستنشق الكثير قبل أن تشعر بتأثيره عليك. فالأشخاص السلبيون يؤثرون فيك عقلياً. إنهم يكسرون روحك، ورغبتك في المضي قدماً. إنهم يشيرون إلى العيوب وأوجه القصور في كل شيء، وعندما تطلب منهم التوقف، يقولون إنهم يخبرونك فقط بحقيقة الأمر.

أحط نفسك بالأشخاص المناسبين. وهذا هو خلاصة القول.

### ما الذي ينبغي أن تفعله بالنسبة لعلاقاتك؟

فلنقل إن لديك هدفاً رائعاً، وهو أن تبدأ مشروعك الخاص. وسيحاول أصدقاؤك أن يفسروا لك بكل الطرق أنك لا تفقه أي شيء في هذا المجال. وسيصل بك أشقاؤك وشقيقاتك ليخبروك بأنك مجازف متهور لا يفهم أن الوظيفة

المضمونة ذات الراتب المجزي التي تعمل فيها الآن أفضل كثيرًا. حتى أمك ستخبرك بأن تجلس وتأخذ الأمور ببساطة بدلاً من العمل يوم الأحد. أنا أفهم أنك تحب أمك، ومن المؤكد أنها تحبك بدورها. إنها تؤمن بما تقول وتتمنى لك أن تكون في أفضل حال. لكن نصيحتها لن تساعدك على أن تبلغ هدفك.

لهذا السبب تعد العلاقات المقربة هي الأصعب. فإذا لم تكن لديكم الرؤية نفسها للمستقبل، فستنتهي بكم الحال وأنتم يعترض بعضكم طرق بعض.

### إذن، ماذا تفعل؟

الإجابة المختصرة هي أن تفكر بإمعان في العلاقات غير الناجحة. في المرة الأولى التي سمعت فيها عن رجل قطع علاقته بوالديه، أصابني صدمة. فلم أسمع من قبل بشيء متطرف هكذا. لكن عندما شرح لي السبب، أصبحت أقل انتقادًا له.

كان والداه ينتقدانه في كل شيء يفعله. فكانت آراؤهما سلبية فيما يتعلق بتعليمه. وشككا في اختياره لمهنته. وتحدثا باستخفاف عن زوجته. كما لم تُرق لهما المنطقة التي كان يعيش فيها. كما اشتكت والدته من طريقة لبسه؛ واشتكى والده من أنه يقود سيارة غير مناسبة. وفي الليالي التي كانت العائلة تجتمع فيها على العشاء، كان كل ما يسمعه هو أن الطعام لم يكن مثاليًا، وأن هناك لوحًا ناقصًا في المطبخ، وأن الأطفال لم يكونوا مهذبين.

وبعد كل مواجهة مع أي منهما، كان يعاني ألمًا في المعدة لمدة أسبوع. فلقد كان الضيق والقلق والنقد الذي لا نهاية له أكثر مما يمكن تحمله. وفي النهاية أخبرهما بأنه يريد أن يبتعد قليلًا، لأن كل ما يفعلانه هو أن ينتقداه.

هذا حقًا خيار صعب، وأنا لا أخبركم بأن تقطعوا علاقاتكم. لكن إذا كان هناك شخص في حياتك لا يفعل شيئًا سوى أن يجلب لك السلبية، ويخلق المشكلات... فماذا يجب أن تفعل هنا حيال هذا؟ تصرّف. ناقش المشكلة مع الشخص المعني. أو قل قدر الوقت الذي تقضيه معه. أو ضع حدودًا أوضح. لكن يجب أن تفعل شيئًا.

## لينا أحاطت نفسها بالأشخاص المناسبين

كانت لدى «لينا» رقيقة دؤوب تذهب معها لصالة الألعاب الرياضية، وهذا الأمر يساعد كثيراً. وبهذا تجنبت «لينا» عقبة محتملة. كما أن زوجها يدعمها طوال الوقت. أما بالنسبة للدعم الذي تلقتة من الآخرين فلقد كان الأمر صعباً. فكانت والدتها هي أكبر مشكلة. إذ عندما رأت «لينا» وقد خسرت أكثر من 7 كيلو جرامات من وزنها، وعادت للركض مجدداً كما كانت تفعل أيام الدراسة، قالت لها والدتها إنها لا تبدو في صحة جيدة. وأنها تبدو نحيفة وشاحبة الوجه. ولم تكن «لينا» قد شعرت من قبل بأنها في حال أفضل مما هي عليه الآن طوال حياتها كبالغة. لكن هذا لم يشكل فارقاً مع والدتها، فلقد اقترحت والدتها بين الحين والآخر أنه ينبغي لها أن تذهب للطبيب بسبب خسارتها «المفاجئة» للوزن.

## لينا تخلصت من الذين كانوا يعوقونها

لم يكن الانتقاد لفظياً فقط، فقد كانت والدتها تحضر لها الكعك والحلوى في كل مرة تزورها فيها. وكانت تملأ لها خزانة الطعام بأشياء غير صحية. في البداية لم تقل «لينا» أي شيء، لكن بعد بضعة شهور من الحرب الصامتة، تواجهنا معاً. وكانت والدتها في زيارتها، وأعدت العشاء لابنتي «لينا» المراهقتين. كانت الفتاتان متقبلتين حياة «لينا» الصحية الجديدة. وكان الطعام الذي أعدته الجدة وقدمته لهما، بل توقعت أيضاً أن تتناوله «لينا» كذلك، يُعد كارثة من وجهة النظر الغذائية. وخاضت «لينا» ووالدتها شجاراً عنيفاً، ولم تعد علاقتهما منذ ذلك الحين جيدة للغاية.

عندما قابلتُ «لينا» سألتها عن مدى ما اكتسبته والدتها من زيادة وزن على مدار الأيام. اعتقدت أن لديها وزناً زائداً نحو عشرين أو ثلاثين كيلو جراماً. وكانت تلك، بالطبع، هي المشكلة. إن والدة «لينا» قارنت نفسها بابنتها، ولم يعجبها ما رآته.

كان هذا أكبر تحدٍ واجهته «لينا». فلكي تصبح قادرة على أن تعيش كما تريد، أرغمت على أن تبعد أكثر عن والدتها. واتخذت «لينا» قرارها وأصررت عليه. وما زالت تتواصل مع والدتها حتى اليوم، لكن علاقتهما لم تصبح

متداخلة كما كانت من قبل. فمازالت والدتها لا تستطيع أن ترى أن ابنتها تتمتع بجسد لائق وبحياة مهنية لامعة. إن الأم نفسها لم تتعلم، وعملت في منصب إداري طوال حياتها. وفي المناسبات القليلة التي لا تزال تزور الأم فيها منزل «لينا» الجديد واللطيف للغاية، غالباً ما تشتكي شيئاً ما. كانت تعلق على حقيقة أن «لينا» تعمل أحياناً من المنزل، وأنها تأخذ دروساً في المساء عندما يجب أن تكون في المنزل مع بنتها. كان أحد التعليقات المفضلة لوالدتها: *ألا يمكنك الجلوس معنا هذه المرة حتى؟*

أخبرتني «لينا» بأن هذا كان أكبر سبب لحزنها. ولم تستطع والدتها قبول حقيقة أنها كبرت كشخص، وأنه كان لديها منظور جديد للحياة. لكن «لينا» لا تندم على أي شيء، فلقد قالت لنفسها: «إنها حياتي، وأنا بحاجة إلى أن أعيشها بالطريقة التي أريدها».

عندما استمعت إلى «لينا»، أدركت أن هذه العملية المرهقة ساعدت أيضاً على تحفيزها على مواصلة العمل نحو أهدافها. وساعدت على إبقائها على المسار الصحيح.

## 8. حاد عن الطريق إلى هدفه

ربما تكون النقطة الأخيرة هي الأصعب في رؤيتها. إن «هاري» لم يبق عينيه على الهدف. فعندما تكون النتائج بطيئة في الظهور، أو ببساطة لا توجد نتائج لفترة طويلة، قد لا تتمكن من تحديد الخطأ. عندما تدخل أشياء أخرى في حياتك، وتسرق تركيزك، ومن ثم تبدأ الابتعاد عن هدفك. وغالباً ما تجد نفسك في وادي التسويف.

### درجة واحدة بعيداً عن المسار تخلق مشكلة كبيرة

إذا كنت لا ترى آثار أفعالك بوضوح، فإن الهدف الذي تخيلته يصبح أثقل قليلاً مع كل يوم يمر. ولا يستغرق الأمر سوى القليل جداً حتى يسوء كل شيء.

إذا كنت ستسافر من ميامي في الجنوب إلى نيويورك في الشمال، وقام الطيار بضبط أجهزته بشكل خطأ بعض الشيء، دعنا نقل درجة واحدة فقط، فلن ينتهي بك الأمر في نيويورك، ولكن في مكان ما في شمال المحيط الأطلسي. فقط درجة واحدة خطأ. وهذا ليس كثيرًا، أليس كذلك؟ لكن ما النتيجة؟ كارثة. في وادي التسويف الأمور مريحة. فكل شيء هناك يسير بانسيابية. حتى إنك لن تلاحظ أن كل الطموحات والأهداف تلاشت تمامًا من الصورة. وهنا يظهر الوعي بالذات والتأمل الذاتي في الصورة.

كيف انتهت بي الحال بجسد سيئ هكذا؟ كيف يمكنني أن أكون مفلسًا هكذا؟ لِمَ أواجه الطلاق؟ ولماذا حصلت «إيلين» على الوظيفة بدلًا مني؟ أنت لم ترتكب خطأ شنيعًا. بل أنت ببساطة لم تولِ الأمر الاهتمام الكافي. ربما حدث درجة واحدة فقط عن الطريق الصحيح، وبعد عشرين عامًا وجدت نفسك في مكان مختلف كليًا عن ذلك الذي كنت تسعى إليه. وهذه هي الطريقة التي تسير بها الأمور.

إن الطائرة التي تحلق يدويًا تكون في الواقع خارجة على مسارها بشكل أكبر من التزامها به، ولكنها مع ذلك تهبط عادة في المكان الذي ينبغي أن تنزل فيه، لأن الطيار يصحح مسارها طوال الوقت. وإذا حادت الطائرة عن مسارها بدرجة واحدة، يحتاج الطيار إلى رجوع هذه الدرجة. وإذا انحرفت الطائرة عن مسارها ثلاث درجات، يحتاج الطيار إلى تصحيح المسار بمقدار ثلاث درجات. فالطيار لديه نظام للحفاظ على الطائرة في مسارها.

إن طريقك للنجاح طويل المدى، ويتطلب نظامًا مماثلاً. فأنت تحتاج إلى نظام ليحذرك عندما تكون خارج المسار، ويساعدك من خلال خطة دقيقة ومرنة على الرجوع مرة أخرى للمسار الصحيح.

### سحر العلامة الحمراء X- كيف تحافظ على التفاصيل الصغيرة

منذ عدة سنوات، كنت أعمل في مكان فيه اثنتان من تدخان. وفي أحد الأيام، دخلت إحدى هاتين الزميلتين - ولندعها «ليزا» - لمقابلة المدير، وقالت إنها

بصدد الإقلاع عن التدخين، وأنها تريد إخباره بأن مزاجها قد يتغير قليلاً في الأسابيع القليلة التالية.

أخذ رئيسها، الذي يتسم بأنه من الطراز العملي والأكثر حرصاً دائماً على المساعدة، الأمور على الفور بين يديه. لقد جمع كل الموظفين معاً، وأعلن أن «ليزا» ستكون الآن بصحة أفضل. ولإظهار دعمه حقاً، علق تقويمًا شهريًا خارج باب مكتبها ووضع علامة X حمراء كبيرة أمام تاريخ اليوم.

كما أعلن لنا رسميًا: «إن هذه العلامة هي أول يوم لليزا كشخص غير مدخن».

ثم وعدها أمام الجمع بأنه سيضع علامة X جديدة في الرزنامة خارج مكتبها أمام كل يوم امتنعت فيه «ليزا» عن التدخين.

تبين أن هذا النهج كان أكثر ذكاءً مما أدركه أي شخص منا في البداية. كافحت «ليزا» إدمان النيكوتين تماماً مثل أي شخص آخر حاول الإقلاع عن التدخين. لكن إضافة علامة X جديدة إلى هذه الرزنامة كل يوم منحها الدافع للاستمرار. إن المدخنة الأخرى في الشركة فعلت كل ما في وسعها لاستعادة ريفقتها المدخنة، لكنها استمرت. أسبوعاً بعد أسبوع، وشهراً بعد شهر، X بعد X — حتى بدا أن العودة إلى عاداتها القديمة كانت بمنزلة هزيمة نكراء.

وببساطة لم ترغب «ليزا» في كسر تلك السلسلة المتوالية من علامات الـ X.

### من الأفضل أن نحتفظ بما في حوزتنا على أن نكسب شيئاً جديداً

التأثير النفسي لهذا ذو شقين. فمن ناحية، من الجيد وضع علامة X في القائمة. إنه الشعور نفسه الذي ينتابك عندما تقوم بشطب عنصر في قائمة المهمات الخاصة بك بعد الانتهاء منه. إنه شعور جيد، وذلك بسبب انطلاق الدوبامين الذي تحصل عليه عندما تراجع ما أنجزته.

لقد تم وصف ذلك التأثير اللاحق في بحث «دانييل كانيمان» الحائز على جائزة نوبل. وهو ما يسميه كانيمان «النفور من الخسارة»، الذي يشير إلى عدم الرغبة في خسارة شيء ما. إن التغييرات التي تجعل الأمور أسوأ – فقدان شيء ما – لها تأثير



عقلي أكبر من التحسينات أو المكاسب. كما أن إحساس الخسارة بعد المحاولة أسوأ من عدم الفوز لعدم المحاولة من الأساس.

إن التأثير العملي مثير للاهتمام. فنحن نكره خسارة عشرين دولارًا أكثر مما نحب أن نكسب عشرين دولارًا.

إذا عادت «ليزا» إلى التدخين، لكانت قد خسرت معركتها، وستضيّع شهرًا من علامات X الحمراء. وأتذكر في غرفة الاستراحة أنها قالت أشياء من قبيل: لقد فعلت هذا لمدة ستين يومًا، لذلك لا يمكنني الاستسلام الآن!

لم يفهم أي منا حقًا ما كان يحدث، لكنها لم تكن تريد أن تفقد الجهد الذي استثمرته. وهي لم تدخن منذ ذلك اليوم.

نحن ببساطة نكره فقدان الأشياء، ويبدو أن هذا ما جُبلنا عليه كبشر. فعندما كنا نعيش في البرية قديمًا، كانت الخسارة يمكن أن تعني تهديدًا مباشرًا لحياتك. فإذا لم يكن بحوزتك أي شيء تأكله، فقد يؤدي ذلك بحياتك، في حين أن وجود فائض من الطعام جعل الحياة أكثر راحة.

الأمر نفسه ينطبق على وضع علامة X في الرزنامة. فإذا كنت قد ملأت شهرًا بالكامل بـ X باللون الأحمر بعد X باللون الأحمر، فأنت تريد الاحتفاظ بهذه العلامات. لقد عملت بجد من أجلها، لقد استحققتها. وسوف تحتفظ بها.

### كيف يمكنك استغلال سحر العلامة الحمراء X؟

كيف يمكنك أن تستغل هذه الطريقة البسيطة للغاية لكي تظل في مسارك، ولا تنتهي بك الحال في وادي التسويف؟

علق رزنامة على الحائط. تلك الرزنامة الورقية قديمة الطراز. علقها بحيث يكون الشهر واضحًا فيها حتى يراها كل من في المنزل.

في كل مرة تفعل فيها شيئًا صحيحًا - أي تأخذ خطوة تجاه هدفك، أو تستمر في ممارسة عادة جيدة، أو تأخذ خطوة نحو التخلص من عادة سيئة - ضع علامة X حمراء كبيرة على هذا اليوم. وكل يوم تلتزم فيه بخطتك ضع أمامه علامة.

إذا كنت تعمل من أجل التخلص من عادة سيئة، فضع علامة X في الرزنامة عندما لا تدخن، أو تتناول المشروبات، أو تشتري رقايات البطاطس، أو تتمدد أمام التلفزيون بدلاً من قراءة كتاب، أو تؤجل إجراء مكالمات مهمة، أو تتحدث إلى شريكك في الحياة. وضع علامة X أمام كل اختيار إيجابي تتخذه - كل مرة تخبر فيها شريكك في الحياة بأنك تحبه أو عندما تحافظ على تركيزك في العمل، أو عندما تخرج للركض، أو عندما تعود للمنزل مبكرًا بما يكفي لتضع أبنائك في الفراش.

وذلك لأن الأمر يسري في كلا الاتجاهين.

كم من الوقت يلزمك حتى تواصل ما تفعل؟ أي حتى يتلاشى الإغراء الذي يدفعك للتوقف عما تفعله؟

يختلف هذا من فرد لفرد، وبطبيعة الحال يختلف الأمر وفقًا للعادة التي ترسخها أو تتخلص منها. ويبلغ متوسط الفترة الطبيعية لترسيخ أو التخلص من عادة نحو 66 يومًا، لذا ينبغي أن تواظب على ما تفعله لهذه المدة على الأقل. لكن في الواقع قد تتراوح الفترة اللازمة ما بين 18 و254 يومًا... لذا لا تشعر بالإحباط إذا طال الأمر بعض الشيء.

إن هذا النهج البسيط مشابه للطريقة التي يستخدم بها الطيارون الجيروسكوب لكي يحافظوا على الطائرة في مسارها الصحيح.

ربما يراودك شعور مبهم بأن الأمر لا يمكن أن يكون بهذه البساطة. لا بأس بهذا. ففي بعض الأحيان قد يكون الأمر البسيط صعبًا. لكن كيف ستعلم أن الأمر لن يجدي نفعًا إذا لم تجربه؟

وبغض النظر عما إذا كان تركيزك على الصحة، أو العلاقات، أو الأمور المالية، أو الحياة المهنية، أو التعليم أو أي شيء آخر - فمتابعة تقدمك ستساعدك على أن تظل في مسارك.

### ما الأنشطة التي تحتاج إلى متابعتها؟

ما العادات التي نرغب في ترسيخها؟ قد تكون أية عادة. عد إلى قسم التخلص من العادات السيئة، وفكر فيما يمنعك من المواظبة على تحقيق أهدافك.

سأذهب إلى أبعد من ذلك، وأقترح أن تخبر عائلتك، أو أصدقاءك، أو زملاءك في العمل أو رئيسك، أو جيرانك بما تفعله. واطلب منهم الدعم الفعال. وعلق الرزنامة. وأظهرها لكل من يريد إلقاء نظرة.

لا، هذا ليس محرّجًا. نعم سيكون الأمر غريبًا بعض الشيء في البداية. ولكن ما مدى حرصك على التغيير حقًا؟ إذا لاحظت عائلتك أنك وضعت علامة X حمراء في الرزنامة كل يوم لمدة شهرين، فسوف تساعدك على العودة إلى المسار الصحيح إذا فاتك يوم. حيث سيقول المآزرون منهم: انتظر- ألا يجب أن تضع علامة على هذا اليوم أيضًا؟

فكّر في الأمر كنوع من الادخار. إذا احتفظت بـ 5 دولارات يوميًا لمدة خمسة وستين يومًا، فلن ترغب في رمي 325 دولارًا في سلة المهملات لمجرد أنك لا تريد أن تدخر 5 دولارات أخرى. لا، لا. ستريد الاستمرار. وستستمر في العمل بمجرد أن تبدأ هذا النظام البسيط.

عندما تنجح - امنح نفسك مكافأة. مكافأة مناسبة - لكن ليس شيئًا يتعارض تمامًا مع ما تحاول تحقيقه. وعلى سبيل المثال، إذا كنت تحاول أن تكمل فترة ستة أشهر دون أي كحول، واستمرت خلال الأشهر الثلاثة الأولى، فعليك ألا تكافئ نفسك بلبلة في المدينة تشرب فيها. لكن يمكنك أن تشتري لنفسك شيئًا لطيفًا.

### لينا لم تسمح لنفسها بأن تحيد عن الطريق

في حالة «لينا»، شجعته والدتها (دون أن تدرك ذلك) على المتابعة. فكما طلبت منها والدتها أن تأخذ الأمور ببساطة؛ أصبحت «لينا» أكثر التزامًا. وهذا نجح مع «لينا». لكنها احتفظت أيضًا بسجل لما كانت تفعله. وكان لديها دفتر وكتبت فيه:

- عدد مكالمات المبيعات التي تجربها يوميًا (ثلاث عشرة)؛
- عدد درجات السلم التي تصعد بها يوميًا (أقل عدد يجب تحقيقه كان ألفًا)؛

- عدد السعرات الحرارية التي وفرتها في وجبة الإفطار (كانت الشطيرة والقهوة بها 265 أكثر من البيض الذي تناوله في الصباح، لذا كانت تضيف 265 سعراً حرارياً في دفترها)؛
- عدد الصفحات التي قرأتها كل يوم (الحد الأدنى عشر صفحات).

هذا كل ما انطوى عليه الأمر من صعوبة.

### وماذا كانت جميع نتائج أنشطة لينا؟

هل آتت جهود «لينا» ثمارها؟ وهل كان الأمر يستحق كل هذا الجهد؟ نحن بحاجة فقط للنظر في نتائجها، لأن النتائج لا تكذب أبداً.

في العام الماضي حصلت على لقب قائد العام في شركتها. ولديها اثنا عشر زميلاً أصبحوا يعملون تحت إشرافها المباشر، وهي مسؤولة عن قسم يتكون من أكثر من ثلاثمائة شخص.

زاد راتبها بنسبة 600 في المائة منذ يوم تلك الندوة. وتمكنت من الاحتفاظ بما يكفي من المدخرات بحيث لا تحتاج ابنتها إلى الحصول على قروض دراسية للجامعة.

لم تحتج هي وزوجها إلى رهن عقاري، على الرغم من أنهما كانا يعيشان في مكان يتمنى أي أحد أن يعيش فيه.

تُحاضر «لينا» بضع مرات في العام (وهكذا تعرفت عليها) عن تحوّلها من كونها عضواً في فريق إلى أن تصبح قائدة محترمة وناجحة. إنها تلهم الآلاف من الرجال والنساء كل عام.

كما احتفت هي وزوجها بالذكرى السنوية العاشرة لزواجهما في اليوم ذاته الذي أتمت فيها «لينا» الخمسين من عمرها.

وما زالت «لينا» قادرة على ارتداء الملابس ذاتها التي كانت ترتديها في الكلية، وهو الأمر الذي يثير إعجاب ابنتها (لكن ليس والدتها).

ومع ذلك، فإن زوجها السابق، ووالد ابنتيهما، يلاحقها ويزعجها، ما قد يدفعها إلى مغادرة السويد. لذلك، على الرغم من كل هذا النجاح، ما زالت

تكافح مع عقباتها. فكما قلت في بداية هذا الكتاب، لا أحد محصناً ضد الصعوبات والشدائد (وهذا هو السبب في أن «لينا» ليس هو اسمها الحقيقي).

### نصيحة لينا للآخرين

والدا «لينا» علّماها أن تعمل بجد وألا تتباهى. وجعلها ذلك متواضعة، وهذا يعني أنها قد لا تكون أول شخص تلاحظه عندما تدخل الغرفة. كما أن ثقته بنفسها قوية لدرجة أنها نادراً ما تفتح فمها لتثبت نفسها.

عندما سألتها عن النصيحة التي تقدمها للأشخاص الذين يريدون تغيير حياتهم، كان لديها شيئان لتقولهما:

الأول هو أنه إذا كان بإمكانها هي فعل ذلك، فأى شخص يمكنه فعله عندئذ. فإذا كان بإمكانها شرب الماء طوال اليوم، فيمكن لأي شخص أن يفعل ذلك. وإذا كان بإمكانها تخصيص وقت لقراءة كتاب، فيمكن للجميع أن يجد الوقت لقراءة كتاب. وإذا كان بإمكانها إجراء ثلاث مكالمات مبيعات إضافية، فيمكنك أنت أيضاً ذلك. إنها ليست فريدة من نوعها.

سرعان ما تعلمت أنها قادرة تماماً مثل غالبية الأشخاص الذين قابلتهم. لقد استغرق الأمر منها بعض الوقت لتتغلب على عقدة النقص التي تعانيها بشأن الأشخاص الذين كانوا في مناصب أعلى ولديهم تعليم أفضل. وبمجرد أن نجحت في تحرير نفسها من سلبية والدتها، عاشت بحرية في كل جزء من حياتها، بما في ذلك حياتها المهنية. وبالطبع، تمنّت «لينا» لو أن والدتها كانت قادرة على رؤية مدى جودة كل هذه التغييرات، ولكن منذ أن رفضت والدتها رؤيتها، اتخذت «لينا» خياراً مهماً، وخلقت مسافة بينهما. ولكنها بالتأكيد تأمل أن تعود علاقتهما في المستقبل إلى ما كانت عليه من قبل.

نصيحتها الثانية هي التكيف دائماً مع الظروف. وعلى سبيل المثال، بدأت قراءة كتب عن التسويق، ولكن مع تجاوز مبيعاتها الحد الذي كانت عليه، كانت تهدف إلى تحقيق أهداف أعلى، وبدأت التفكير في البدائل. كما بدأت التفكير في القيادة. وعندما عُرض عليها أول منصب إداري لها، كانت بالفعل مستعدة جيداً لقيادة فريق.

وعندما عرضت عليها الشركة منصباً رفيعاً في بلد آخر، لم تقل: لكنني أعيش في السويد. بل ناقشت الأمر مع عائلتها، وقررت انتهاز الفرصة والانتقال إلى الخارج. إنها تعلم أن ذلك لن يدوم إلى الأبد ويمكنها العودة. لكن بما أن ابنتيها تدرسان في الخارج وشريك حياتها يعمل في منصب دولي، فهذا لا يحدث أي فارق.

كانت كلمات ليينا في آخر حوار بيننا كالتالي:

كان أعظم ما لديّ هو أنني وجدت أنه من السهل الخروج من منطقة راحتي. فلم تكن هذه مشكلة حقاً بمجرد أن أدركت أن الحياة يمكن أن تكون أكثر من ذلك. وفي الوقت الحاضر، أبحث بجد عن أشياء لم أفعلها من قبل. وأنا متحمسة لما سأجده. ولن أتوقف أبداً. ولن أعود أبداً إلى الشخص الذي كنت عليه قبل عشر سنوات.

## الملخص

النقاط الثماني التي مررنا بها حاسمة في تحديد ما إذا كنت ستحقق أهدافك. ومع ذلك، إن اتباعها ليس ضماناً بنسبة 100% للنجاح أو الأمان. ولا تعدك هذه النقاط بأنك ستصبح ملكاً متوجّهاً إذا اتبعتها حرفياً. ولكن إذا اتبعتها لفترة كافية، فستكون فرصك في النجاح أعلى كثيراً. ولن تعرف هذا يقيناً حتى تجربها، أليس كذلك؟  
والآن حان وقت المزيد من الأخبار الجيدة.

## التوجه

إن رحلة تحويلية مثل هذه لن تحدث من تلقاء نفسها. فالأمر يتطلب مجهودًا طويل المدى لخلق تغييرات تدوم. وموقفك تجاه هذا التغيير يمكن أن يقرر ما إذا كنت ستنجح أم لا.

إن نظرتك لنفسك ولإمكاناتك لها تأثير هائل على نتائج مجهوداتك المبدولة. وغالبًا ما يقال إن التوجه هو العامل الرئيسي في هذا الأمر، توجهك حيال كل شيء تراه وتجربه، وتوجهك حيال ما تفعله، وتوجهك حيال الآخرين، وتوجهك حيال نفسك، وتوجهك حيال العالم من حولك.

وإذا كان توجهك وأنت تقرأ هذا الكتاب منفتحًا، ولديك رغبة في استيعاب محتواه، فستحظى بأداة جيدة تساعدك على المضي قدمًا في حياتك. وستزيد فرصتك في تحقيق تغيير حقيقي.

لكن إذا كان توجهك هو أن تبحث عن شيء لتنتقده، فلن تتعلم إذن أي شيء على الإطلاق. وستظل مكانك ولن تبرحه.

إذا كان توجهك حيال زملائك في العمل هو أنهم مجموعة من الحمقى الكسالى، فلن يكونوا حريصين على مساعدتك عندما تحتاج إليهم. لكن إذا كان توجهك هو أنهم رائعون ونافعون، فهناك احتمالية أكبر بأن تعملوا معًا.

وإذا كان توجهك حيال شريكك في الحياة هو أنه شخص تريده أن يعيش معك حتى الموت، فستجد الطاقة اللازمة لملازمته حتى عندما تسوء الأمور.

لكن إذا كان توجهك حيال شريكك هو أنه لا يعرف أي شيء، فلن تستمر علاقتكما طويلاً.

## تغيير توجهك قد يكون معقدًا وصعبًا

تستند التوجهات في أغلب الأحيان إلى أشياء سمعناها أو رأيناها أو مررنا بها. وغالبًا ما نعتنق توجه آبائنا. في بعض الأحيان يكون هذا جيدًا؛ وفي البعض الآخر يكون سيئًا.

وعلى سبيل المثال، أحد أقربائي المقربين لي يشير بشكل تلقائي إلى أن كل شخص يقطن شارعًا محددًا يكون شرييرًا ولصًا. ما مبرره لهذا؟ لأن المنازل في هذه البقعة من المدينة باهظة للغاية، ولا بد أن يكون ملاكها متورطين في جميع أنواع الصفقات المشبوهة. وعندما انتقل قريبًا آخر، وهو ليس بالشخص الشرير ولا اللص، إلى ذلك الحي، انتهت علاقته به كليًا. فالقريب الأول متمسك بشدة بتوجهه الذي يخبره بأنك إذا عشت في ذلك الشارع، فأنت شرير مخادع. ولسنوات كان ذلك القريب تعيس الحظ الذي اشترى منزلًا جميلًا تقال عنه الأكاذيب والتعليقات السخيفة.

إذا كنت تود أن تصل لهدفك المهم، وأن تعيش الحياة التي ترغب فيها، فأنت في حاجة إلى أن تكون واعيًا لتوجهك. والأمر لا يعني أن تعتلي خشبة المسرح، وتصيح قائلاً: *أجل، أنا أستطيع!* وإن كان بإمكانك بالطبع أن تفعل هذا إذا أردت، فربما تعقد بعض الصداقات الجديدة بهذه الطريقة.

لكن ما أعنيه هنا هو أنك بحاجة إلى الإنصات إلى ما تقوله عن نفسك. أنت في حاجة إلى اتخاذ قرار فعال لتصدّق أن بإمكانك أن تتبع الخطوات الثماني التي تحدثنا عنها في حالتي «هاري» و«لينا» وتصل إلى أهدافك. وعليك أن تختار الإيمان بأنك تمتلك ما يستلزمه النجاح. فأنت في حاجة إلى الثقة بنفسك وبقدرتك.

وكما عرضت من قبل، ليس هناك وصفات سحرية سرية لتحقيق النجاح. وليس هناك أي سحر هنا على الإطلاق. فلست بحاجة للتأمل أو التخيل. ولست



مضطرباً لأن يكون معك مدرب شخصي يكلفك أموالاً طائلة. ولست بحاجة إلى كتابة أهدافك في دفتر كل ليلة، وأن تضع هذا الدفتر تحت وسادتك. بل إن الطرق التي ذكرتها هنا بسيطة للغاية. كما أنها مجربة ومتاحة للجميع لتجربتها. إن أي شخص يدخل الرقم السري الصحيح يمكنه فتح القفل. حتى أنت. إذا استخدمت الشفرة، يكون هذا هو كل ما يتطلبه الأمر. أنت لا تحتاج إلى مدرب، أو تعليم خاص، أو كومة من الأموال. بل ما تحتاج إليه هو التوجه الصحيح والاعتقاد أن بإمكانك فعل ما أنت مقدم عليه مثل أي شخص آخر. وبغض النظر عما إذا اخترت أن تطلق على هذا اسم الوعي بالذات أو الثقة بالنفس، أو الاعتداد بالذات، أو أيًا كان؛ فهذا يعني اعتقادًا راسخًا بأن لديك ما هو ضروري.

## تغيير توجهك اختيار

إن الإيمان بنفسك هو خيار تتخذه. إنه توجه تنميه مع الوقت. فأنت بحاجة إلى اختيار أن تتجاهل كيف كان يبدو ماضيك. فانس كيف كنت من قبل، فلقد أصبح كل هذا تاريخًا سابقًا منذ هذه اللحظة. وما حدث قد حدث، وليست هناك أية فائدة من البكاء على اللبن المسكوب.

إن إلقاء اللوم على طفولتك التعيسة، أو راتبك القليل، أو عدم امتلاكك المال، أو عدم معرفتك لأشخاص مناسبين، أو افتقارك للوقت، هو خيار منك بأن تتبع توجهًا معينًا. أنت من تختار توجهك. لكن هذا التوجه لا علاقة له بالواقع. كان هناك زميل قديم من المدرسة، وهو صبي لطيف وماهر، حصل على درجات جيدة والتحق بالجامعة. لقد درس هذا الزميل عامين في كلية أعمال مرموقة في ستوكهولم، ثم قضى عامين يدرس القانون في الوقت ذاته في جامعة ستوكهولم. وأتم هذا الزميل آخر عامين من دراسته القانونية في عام واحد فقط. وبعد مضي خمس سنوات كان قد حصل على شهادتين جامعتين بتقدير جيد. إنه أمر رائع بالطبع. قد تفكر قائلاً إن صبيًا مثل هذا لا بد أن تنتهي به الحال في واحدة من أفضل المؤسسات، أليس كذلك؟

للأسف الحقيقة مختلفة. لقد واجه صعوبة في الاستمرار في أي وظيفة، مهما كانت جيدة. والسبب في هذا هو توجهه. إنه يعتقد أنه لا يجيد أي شيء على الإطلاق. ويقنع نفسه بأن أمره سيفتح كشخص غير كفاء. ويظن أنه محظوظ لأنه تمكن من النجاح لمدة خمس سنوات كطالب وأنه يفتقر إلى الطموح، وأن صحته لن تساعد على الصمود، هذا علاوة على العديد من الأعذار الواهية الأخرى.

في آخر مرة صادفته، كنا قد أتمنا الخمسين من عمرنا. ولم يكن يشعر بأنه في خير حال، ولم يكن يحب عمله إدارياً في شركة صغيرة لا تدفع له ما يكفي. وكان في انتظار الطرد.

من المحتمل أن تكون نتيجة اختبار معدل الذكاء لهذا الرجل أعلى من 99% من العالم بأسره. وهو يروقي حقاً. وليس ثمة خطب ما به. لكن هناك شيئاً خطأ في توجهه.

## ماذا عن توجهك؟

عندما تلقي نظرة على النقاط الثماني التي ذكرتها سابقاً في هذا الكتاب، هل تشعر حقاً أن بإمكانك التعامل مع كل واحدة منها؟ أم هل تفكر أنه أمر مناسب للجميع ليفعلوه، لكن الأمر لن يفلح معك؟ وإذا كنت لن تُقدِّم على شيء إلا بعد أن تعلم يقيناً أنه سيفلح، إذن فلن تفعل أي شيء على الإطلاق. ولن تكون وحدك من يفكر في هذا. لكن الأمر عبارة عن مشكلة في التوجه. والطريقة الوحيدة لتعرف ما إذا كان شيء ما سيفلح أم لا هو أن تجربه بنفسك. وليس هناك من يمكنه أن يفعل هذا نيابة عنك.

جرب الأمر!

يمكنك الانطلاق من أعلى القائمة إلى أسفلها. فخذ النقاط واحدة تلو أخرى. هل يمكنك العثور على دافعك؟ وهل تعرف ما هدفك في الحياة؟ وهل جراً. يمكنك أن تفكر في أي شيء تريده. لا فرق بالنسبة لي. لكن التوجه الذي تختاره هو مسئوليتك الخاصة. وفي اللحظة نفسها التي اخترت فيها الاعتقاد

بأن هذه الخطوات لن تفلح معك، فقد قبلت أيضًا تحمّل 100% من المسؤولية عن المكان الذي ستكون فيه في المستقبل. إن توجهك حيال نفسك هو مسئوليتك. أنا لست مغرمًا بالقفز صعودًا وهبوطًا ولا ترديد عبارة كل شيء ممكن. لا. ليس كل شيء ممكنًا. لكن الكثير مما نفكر فيه ممكن. ونحن فقط بحاجة لأن نصدق.

## أنا كبير في السن للغاية!

قبل أن أبدأ عملي الخاص، كنت موظفًا لمدة ستة عشر عامًا. ولفترة طويلة كانت الوظيفة آمنة، ثم فجأة لم تعد كذلك. وبصفتي موظفًا سابقًا في أحد البنوك، فقد رأيت بنفسني كيف يتقلص عدد الفريق عندما يتعين إجراء خفض عمالة. لذا في النهاية رحلت. لقد كنت أدير شركة لفترة ما مع بعض الشركاء لسبعة أو ثمانية أعوام أخرى، قبل أن أبدأ مشروعني الخاص.

يمكننا مناقشة إيجابيات وسلبيات كل هذه المراحل، لكن في بعض الأحيان أشعر بالضيق من إحساسي بأنني أضعت أجزاء من حياتي في الأشياء الخطأ. ولكن على الرغم من أنني أعتقد أن السنوات كانت ضائعة، فلقد اكتسبت معرفة ورؤى مهمة ما زلت أحملها معي.

إن العديد من الأشخاص بدأوا مشروعات جديدة في سن متأخرة من العمر. وهناك العديد من الأمثلة على هذا.

هل سمعت عن «داجني كارلسون»؟ في سن التاسعة والتسعين، التحقت بدورة تدريبية في الكمبيوتر، وعندما كانت في المائة بدأت مدونة حظيت باهتمام كبير في وسائل الإعلام السويدية. وتم تصنيفها على الفور كأكثر مدونة في العالم. وبعد ذلك، ألقت الكتب، وقدمت برنامجًا إذاعيًا، وفي سن 104، ظهرت لأول مرة في فيلمها. لذا لا تقل إن الوقت قد فات. وأنا أكتب هذا، تبلغ هي من العمر 107 أعوام، ومن الواضح أنها تفكر في الزواج.

## لكنني لم أحظ بالتعليم المناسب!

هذا مجرد عذر. يمكن أن تكون المؤهلات التعليمية مفيدة للغاية، ولكن فقط إذا كان ما تدرسه يمنحك الأدوات اللازمة للوصول إلى هدفك. فلست بحاجة إلى شهادة جامعية مدتها أربع سنوات لبدء مشروعك التجاري الخاص. ولست بحاجة إلى خمس سنوات من دراسة علم النفس للعمل مع الناس. ولست بحاجة إلى تعلم خمس لغات للسفر في جميع أنحاء العالم. ولا تحتاج إلى شهادة جامعية في فسيولوجيا التغذية لتتناول الطعام بشكل صحي.

إلى جانب ذلك، إن الإحصاءات واضحة: فالكثير من الأشخاص الأكثر نجاحًا في العالم لم يحصلوا على أي تعليم على الإطلاق. ولا يبدو أن هذا منعهم من تحقيق النجاح.

وإذا كنت تفتقر إلى المعرفة المهمة - فاخرج واكتسبها! بل احضر فصلًا مسائيًا، وابحث في الإنترنت. لكن اعلم أن ما يلزمك ليس الشهادة؛ إنما المعرفة. وإذا كنت تريد أن تأخذ دورة تدريبية لمجرد أن يكون لديك شهادة لتعلقها على حائطك، فهذا يعني أنك قد أخطأت تمامًا. إن الدورات التدريبية موجودة لكي تتمكنك من القيام بعمل أفضل - لا شيء آخر.

## لكنني أخشى الفشل!

كلنا نخشى الفشل. وكل منا لديه مخاوف مختلفة داخله. ولن تستفيد شيئًا إذا أخفيتها. فالخوف يختفي عندما تتحرك على الرغم منه.

ولا أستطيع أن أحصي عدد مندوبي المبيعات الذين قابلتهم، والذين يخشون أن يرفضهم العملاء الذين يحتاجون إلى الاتصال بهم. وعلى الرغم من أنني أتهم هذا الخوف، فإن المشكلة لن يتم حلها عن طريق تجنب وظيفتك. بل على العكس من ذلك، إن الأمر يزداد سوءًا بتأخير ما لا مفر منه. فمندوب مبيعات لن يكون لديه طلب ما لم يجرِ الاتصال، وإذا اتصل وقيل له لا، يظل دون طلب. فماذا خسر بهذا؟ لا شيء!

منذ وقت ليس ببعيد، وجد ابني نفسه في موقف يسميه الناس «التنقل فيما بين الوظائف». لكنه لم يتقدم لوظائف جديدة، لأنه كان خائفًا من التعرض للرفض، أو السخرية، أو أن شخصًا ما قد ينتقد تجربته. وفي النهاية، استجمع شجاعته وتوجه إلى تسعة أصحاب عمل مختلفين بعد ظهر أحد الأيام. اتصل أحدهم بعد سبع دقائق من مغادرته وعرض عليه وظيفة لفترة تجريبية. فما الذي تظن أنه حدث لمزاجه؟ لقد صار توجهه تجاه البحث عن وظيفة مختلفًا تمامًا فجأة. وكان هذا هو التوجه المناسب، لأنه بعد فترة التجربة عُرض عليه عمل دائم.

## أنا فقط سلبي، هل أنت راضٍ الآن؟

هناك قصة مضحكة عن رجل يعتقد أنه ربح الملايين في مسابقة ما. يبدو أنه الفائز الوحيد، ويبدو المستقبل مشرقًا. يقفز هذا الرجل في الهواء ويصرخ بفرح. وعندما تعود زوجته إلى المنزل وتشير إلى أن بعض أرقام المسابقة لديه بها خطأ في ترتيبها، يشعر بياس وإحباط بالغ. لكنها تقول له: ألم يكن من الجيد أنك شعرت بهذا الشعور الرائع، حتى لبعض الوقت؟ كانت لديه القدرة على أن يكون سعيدًا، والآن أصبح السؤال هو ما الذي سيفعله بهذه القدرة؟ الأمر نفسه ينطبق على الغضب، أو التذمر، أو مجرد البحث عن العيوب في كل مكان. كلها توجهات تختارها بنفسك.

إذا كنت ترغب في ذلك، يمكنك اختيار النظر إلى خياراتك بإيجابية. وأنا لا أقترح أن تحلق بعيداً عن أرض الواقع، وتقفز من أعلى مبنى ما على أمل أن يرمي شخص ما شبكة تنقذك في الوقت المناسب. لكن خطتي المقترحة لا تتضمن القيام بأمور متهورة، أو أفكارًا للسيطرة على العالم. بل إنها تعتمد فقط على الحس السليم، خطوة بخطوة. بل أود أن ادعي أنها في الأساس دون مخاطرة.

## لكن الآخرين جميعهم يقولون ذلك...!

لا، لا. أنت تنصت للأشخاص الخطأ مجددًا. لقد سمعت القول التالي: عندما تبلغ من العمر عشرين عامًا، تقلق بشأن ما يظنه الآخرون بك. وعندما تبلغ الأربعين من عمرك، تتوقف عن الاهتمام بما يظنه الآخرون بك. لكن في الستين، تدرك أنهم لم يفكروا فيك قط. بل هم، مثل أي شخص آخر كانوا يركزون على أنفسهم. وفي معظم الأوقات، ينشغل الناس كثيرًا بالقلق على أنفسهم وحياتهم، ولا يلاحظون حياتك. والأشخاص الذين يفكرون فيك بالفعل ربما يتساءلون عن رأيك فيهم. لذا انسَ كل ذلك. دع هذه الفكرة تصير نورك المرشد. فلست بحاجة إلى الانتظار حتى بلوغك الستين من العمر لاستخدامها. بل يمكنك أن تبدأ اليوم. فاترك وادي التسويق وابدأ الحياة.

### الملخص

اعمل على توجيهك. إذا كان توجيهك لا يتناسب مع خطتك، فسيكون ذلك عقبة. أنت بحاجة إلى إلقاء نظرة فاحصة على توجيهك حيال الأشياء المهمة. وفي البداية، اكتب خطة كاملة للنجاح على هيئة قائمة كالتالي:

- أعد فحص دوافعك باهتمام شديد وكتبها بوضوح.
- اكتب أهدافك المختارة باستخدام أقل قدر ممكن من الكلمات.
- ألقِ نظرة أخرى على قائمتك التي تضم أهم ثلاثة أنشطة تساعدك على الوصول إلى هدفك.
- انظر إلى عاداتك السيئة، وكتبها أيضًا. وتذكر أن العادات السيئة تتضمن أية عادات تعوق تقدمك نحو هدفك.
- قرر كم من الوقت تحتاج لتكريسه يوميًا أو أسبوعيًا أو شهريًا من أجل تحقيق هدفك. وتذكر أن التغييرات تستغرق وقتًا.

- لو أمكن، أعد جدولًا زمنيًا تحدد فيه المواعيد التي ستفعل فيها أي شيء.
- تيقن من أن هناك على الأقل شخصين مقربين منك يدعمانك ويساعدانك على إحراز تقدم. واكتب أسماء الأشخاص غير الداعمين الذين لا ترغب في التحدث عن مشروعك معهم.
- حدّد الطريقة المناسبة لتتبع تقدمك.

الآن انظر إلى هذه الخطة البسيطة. وخذ قلمًا وورقة واكتب كل الأسباب التي يمكنك التفكير فيها والتي تجعلك لا تتبع الخطة التي أنشأتها للوصول إلى أهدافك والشعور بالنجاح.

هل يمكنك أن تجد أية مشكلات في الخطة؟ وهل هناك أية عقبات لم تعالجها؟ وما هي؟ وما الذي يمكنك فعله للتخلص منها؟ جيد؛ اذهب ونفذ الأمر.

لكن كيف تشعر؟ هل يراودك حقًا شعور إيجابي بشأن البدء، أم أنك ما زلت تفكر في الأعذار وهذا الهراء، وبذلك لن تفعل أي شيء؟ إذا كان هذا هو الحال... فأنت لا تزال تفتقر إلى التوجه الصحيح. وما لم يكن لديك التوجه الصحيح، فلن تكون قادرًا على جعل هذه الخطة تنجح.

## إذن، كيف تعمل بذكاء أكثر؟

في الجزء الأول من هذا الكتاب، تحدثنا عن كم أنه من السهل أن تضيع وقتك على أمور سخيفة. إذن كيف ينبغي أن نستغل وقتنا؟ هل هناك طرق لتكون أكثر ذكاءً في طريقة استغلالك للوقت؟ نعم، بالطبع هناك طريق أكثر ذكاءً. وأغلب الطرق متعلقة بتوجهك حيال مفهوم الوقت.

التبرير الذي سمعته بشكل أكثر انتشارًا، سواء من نفسي أو من الآخرين، هو: سأفعل كل هذا بالطبع - عندما يكون لدي وقت.

ومن أكبر المشكلات التي تواجهنا اليوم هي أنه ليس لدينا متسع من الوقت. وعلى الجانب الآخر... لم يكن هناك وقت أكثر مما هو موجود الآن. إن المشكلة هي ما اخترت أن تفعله بهذا الوقت.

### الذعر كنظام

كان لدى واحدة من زميلاتي السابقات نظام مسلٌ للأولويات منزلي الصنع. فقد كان لديها على مكتبها سبع سلال للرسائل موضوعة بدقة وأناقة بعضها فوق بعض مع ملصق مكتوب بخط اليد على كل واحدة.

وعلى كل ملصق كتبت كلمة: غير مهم، غير مهم إلى حد ما، مهم إلى حد ما، مهم، عاجل، ملح، مرعب. والشئ المثير للاهتمام هو أنها كانت بمجرد



ما إن تضع ورقة في واحدة من هذه السلال - تنسى أمرها تمامًا. ومن المرجح أنها حتى لم تكن تفهم النظام.

أطلقنا عليها اسم مثلث برمودا. فكل شيء يقترب من مدارها يختفي دون أن يترك أي أثر.

## المهمة الصحيحة، والمصفوفة الصحيحة

إن قوة الإرادة ليست كافية. وأنا متأكد من أنك ترغب في استغلال وقتك بطريقة منظمة. حتى لو كنت تتمتع بالكفاءة في استخدام وقتك بشكل معقول، فسترغب في أن تصبح أكثر كفاءة إن استطعت. والمشكلة مع جميع النماذج فيما يتعلق بإدارة الوقت هي أنها تستند إلى التفكير المنطقي. فإمّنع الأولوية لهذا، لا إلى ذلك. وبالطبع هذا كله رائع. لكن نحن كائنات غير منطقية وغير عقلانية. بل نحن كائنات عاطفية. فإذا خصصت مساء أحد أيام الثلاثاء حتى تتمكن من أداء بعض العمل في المنزل، لكن ابنك الصغير البالغ من العمر عامين موجود ويريد أن يلعب، هنا سيختل نظامك بأكمله، لأنك كائن عاطفي، وتريد أن تقضي وقتًا مع طفلك بدلاً من عملك. لن أقول أي شيء عن هذا ما عدا أن العمل لن يُنجز.

وأكثر طريقة شائعة للتعامل مع الوقت تستند إلى تحديد الأولويات. كما يتحدث الناس عن تصنيف مهمات مختلفة، استنادًا إلى مدى إلحاحها ومدى أهميتها. لكن على الرغم من أنه ليست هناك مشكلة مع تحديد الأولويات، فإن هناك قصورًا واضحًا بهذا المنهج: الأولويات لا تخلق المزيد من الوقت.

كل ما تفعله هو تأجيل المهمات الواردة على قائمة المهمات، حتى تصبح المهمة رقم 7 هي رقم 1. فالأساليب الخاصة بتحديد الأولوية تقتض جزءًا من الوقت خاص بمهمة بعينها وتعطيه لأخرى. لكن لا يزال لديك القدر نفسه من العمل. وهذا بصرف النظر أيضًا عن حقيقة أنك قد أهدرت بعضًا من وقتك - نعم، بالضبط - في تحديد الأولويات.

وإذا قمت بتصنيف مدى أهمية شيء ما، أنت تعرف مقدار الوقت الذي تستحقه المهمة.

إذا كان تصنيفك للمهمة يستند إلى مدى إلحاحها، إذن أنت تعرف متى تحتاج إلى إنجازها.

وما ينقص هو امتلاك وجهة نظر طويلة المدى لمعرفة مقدار أهمية المهمة لتحقيق هدف معين. ولأن الأمر يستغرق وقتاً. يصبح السؤال هو: هل المهمة ذات قيمة كافية لتستحق ذلك الوقت؟

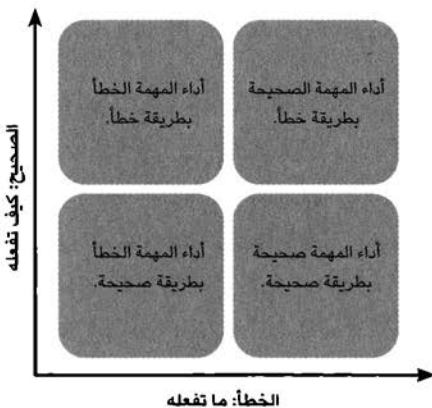
والسؤال الذي تريد أن تطرحه على نفسك ليس: ما أفضل وأهم شيء يمكنني فعله اليوم؟

لكن السؤال الصحيح هو: ما أفضل شيء يمكنني أن أفعله اليوم ويتيح لي أن أفعل أشياء أفضل غداً؟

إن مصطلح «إدارة الوقت» مشكوك فيه بعض الشيء. فكما قلت الوقت يمر بغض النظر عما نفعله. وربما ما نحتاج إليه هو قدر من إدارة الذات.

سأقدم الآن لك نموذجاً مبسطاً مصمماً لمساعدتك على تحديد الأولويات دون أن تخرج المهمات الأخرى من مجال اهتمامك. وتخلص من أي شيء ليس له مكان على القائمة على الإطلاق.

على الجانب الأيسر من المصفوفة، تظهر لدينا المهمات الخطأ. والأنشطة التي لا تحتاج حقاً إلى ممارستها. ولا تحتاج إليها على الإطلاق. إنها حتى ليس لها أدنى قدر من الأولوية على الإطلاق. وينبغي أن تُمحى للأبد. لهذا السبب نسميها المهمات «الخطأ». لكن إذا اخترت أن تقوم بالمهمات الخطأ، فيمكنك أيضاً أن تنفذها (كما هو مبين في المصفوفة) سواء بطريقة صحيحة أو بطريقة خطأ.



وعلى الجانب الأيمن من المصفوفة تظهر المهمات الصحيحة. وهذه مهمات ينبغي أن تفعلها. ويمكنك أن تفعلها إما بالطريقة الصحيحة وإما بالطريقة الخطأ. وهناك أربعة حقول كلها خالية أمامك. الأمر بسيط للغاية، أليس كذلك؟ ينبغي ألا يكون أكثر تعقيداً من هذا.

بطبيعة الحال هذا بسيط. وسأقول لمستشاري الإدارة أيضاً: هناك نماذج أخرى، أغلبها معقد للغاية بمستويات مختلفة من الأولوية، لكن هذا النوع كافٍ تماماً ليوضح المشكلة. فنحن نميل إلى تعقيد الأمور غير الضرورية، وغالباً ما يكون الاستشاري هو من يعقد كل شيء. نحن نخترع نظاماً معقدة للغاية تحتاج لنا لتفسيرها دوماً.

## تأدية المهمة الصحيحة بشكل صحيح

أدّ دوماً المهمة الصحيحة بالطريقة الصحيحة (ليس بالضرورة أن تكون أينشتاين لتفهم هذا). فإذا فعلت الشيء الصحيح بالطريقة الصحيحة، فستجد نفسك واحداً من أفضل مندوبي المبيعات، أو المعاوين الطبيين، أو المديرين، أو المستشارين، أو السباكين، أو أصحاب الأعمال الحرة، أو المدرسين في مدرسة تعليم القيادة، أو المؤلفين، أو الأطباء النفسيين، أو الباحثين في مجال المخ أو أي شيء تريده. فهذا الأمر يعمل بشكل عجيب.

## تأدية المهمة الصحيحة بشكل خطأ

أفضل ثاني شيء هو أن تؤدي المهمة الصحيحة لكن بشكل خطأ. لم؟ حسناً، لا تزال المهمة/الصحيحة التي تؤدي بشكل خطأ مهمة صحيحة. ونظراً لأنه من غير المحتمل أن تكون بطل العالم في كل شيء على الفور، فمن الجيد أداء المهمة الصحيحة بقدر ما تستطيع حتى تبدأ التحسن فيها. وإذا كنت لا تعرف كيف تفعل ذلك بأفضل طريقة، فاسأل شخصاً أتقن ذلك. ثم افعل الشيء نفسه.

## تأدية المهمة الخطأ بطريقة خطأ

إذا كنت تقضي الوقت في المهمات التي لا تؤدي إلى أي مكان، وتنفذها بإهمال أيضاً – فهذا مجهود لا يستحق الشكر. فهل تلقي نفسك في شيء ليس لديك أدنى معرفة به، ثم علاوة على ذلك تؤديه بشكل سيئ؟ لا يمكن إنكار أن ملايين الساعات تُهدر في فعل ذلك بالضبط في عالم الشركات.

إن إضاعة الوقت في المهمات الخطأ قد تخلق مشكلات أكثر مما لو لم تفعلها من الأساس؟ ومن ثم أوكّل هذه الأشياء إلى شخص آخر. وهناك دائماً شخص يحب القيام بالأمر التي لا تحبها ولا تجيدها ويمكنه القيام بها.

## تأدية المهمة الخطأ... بشكل صحيح

يحتمل أن تكون هذه أكبر مشكلة. وهذا فخ ماكر حقاً ولص الوقت الأعظم: تأدية المهمة الخطأ بشكل صحيح.

قد لا يبدو الأمر سيئاً للغاية. لكن المهمة الخطأ التي أدت بشكل صحيح هي بلا شك أسوأ الفئات الأربع، لأنها تجعل الوضع يبدو جيداً بشكل خادع. ومن السهل للغاية أن تميل إلى القيام بشيء تشعر بأنك جيد فيه. وهذا هو المكان الذي تشعر فيه بالأمان، القيام بأشياء تعرف كيفية القيام بها.

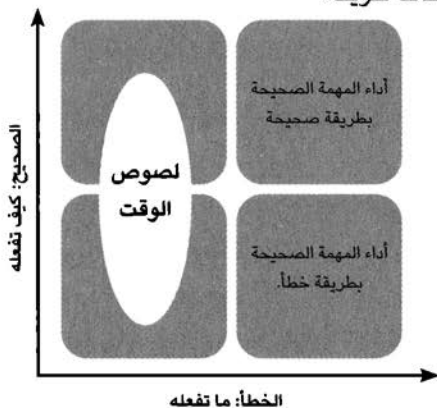
لكن فُكّر مرة أخرى. هل ستعد ذكياً في شيء لا يحدث أي فارق؟ وهل يمكنك تخيل ضياع الوقت والموارد بشكل أكثر سوءاً؟ أن تصبح ممتازاً حقاً في شيء ليس له أدنى صلة بالوظيفة التي يتعين عليك القيام بها هو الجنون الخالص. فما الذي يمكن أن يكون غير فعال أكثر من القيام بشيء على أكمل وجه، لكنك لا تحتاج إلى القيام به على الإطلاق؟

## لصوص الوقت

الحقلان على يسار الشكل في هذا القسم هما لصوص الوقت.

في بعض الأحيان لا يمكنك تجنب لصوص الوقت. وإذا كنت تعمل في مكتب وتكدس الورق في الطابعة، فعليك سحب جميع الأدراج المختلفة، ودفعها مرة أخرى للداخل بحثًا عن تلك الورقة المزعجة. ولكن هل هذا يعني أنه يجب عليك الدراسة لتصبح فني طابعات عندما يكون لديك الوقت؟ لا. بل تسأل شخصًا يعرف. وأكرر، لا تصبح خبيرًا في إصلاح الطابعات. إن هذا هو نوع الشيء الذي يجب أن تبعده عن أولوياتك. فاحذف هذه الأشياء من وعيك وقائمة مهماتك.

لكن كيف تعرف ماهية سارق الوقت؟ وماذا لو كانت هناك طريقة لمعرفة الطريقة الخطأ لقضاء وقتك ... ولكن مقدمًا؟  
في الواقع، هناك طريقة!



## ما الذي يحدّد كيف ينبغي أن تقضي وقتك؟

سؤال جيد ليست له إجابة واحدة، ولكن الشيء الصحيح الذي تقضي وقتك فيه هو عادة ما يأخذك نحو هدفك.

وإذا كنت ترغب في زيارة مدينة كيرونا في أقصى شمال السويد، يمكنك ركوب القطار المتجه شمالاً. إن الشيء الصحيح تم بالشكل الصحيح. وإذا ركبت قطارًا متجهًا جنوبًا، فلن تصل إلى كيرونا. لكن القطار هو الطريقة

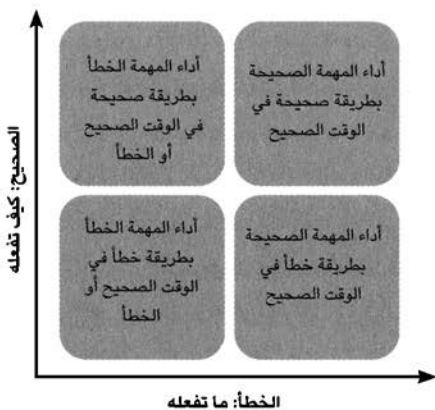
الصحيحة، لذا فإن القطار المتجه جنوباً سيكون فعل الشيء الخطأ بشكل صحيح.

ما الشيء الخطأ الذي تم أدائه بشكل خطأ في هذه الحالة؟ قد تكون إجابتك دراجة تتجه جنوباً، لكن هذا ليس صحيحاً تماماً. فنظرياً، قد تشق طريقك إلى كيرونا بالدراجة جنوباً. وبعد قطع العديد من الأميال وشرب الكثير من الماء البارد، قد تصل إلى بوابات كيرونا الرائعة.

## الحلقة المفقودة

لكي نكون متأكدين حقاً من الشيء الصحيح الذي يجب فعله، نحتاج إلى إضافة عامل الوقت الدقيق. وعلى سبيل المثال، إذا احتجت إلى أن تكون في كيرونا صباح الغد، فستصبح خياراتك المحتملة محدودة فجأة. وفي هذه الحالة، لا يمكنك حتى الذهاب بـ «القطار»، لأنك قد لا تصل إلى هناك في الوقت المناسب. بل قد تضطر إلى الطيران إلى هناك.

سيكون التعريف الصحيح للشيء الصحيح الذي يجب فعله هو: كل ما يساعدك على الوصول إلى هدفك في الوقت الذي تحتاج إليه للوصول إلى هناك. إذن، الرسم التوضيحي الصحيح سيكون كما يلي:



## الأمر الصحيح في الوقت الصحيح يحدده هدفك

هدفك هو ما يحدّد ما ينبغي أن تفعله في أي وقت فراغ لديك.

ما الشيء الصحيح الذي تفعله الآن؟

أحياناً ما يكون الخطأ أيضاً صحيحاً في بعض الأحيان. فما هو خطأ بالنسبة لك قد يكون مناسباً لشخص آخر. وما هو خطأ بالنسبة لك الآن قد يكون مناسباً لك في وقت آخر. إنه أمر محير - أعرف. وهذا هو بالضبط سبب أهمية التوقيت.

هذا ليس علماً دقيقاً أيضاً. ويمكنك أن تفعل ما تريد وقتما تشاء. ولست بحاجة إلى اتباع هذا النهج على الإطلاق. ولكن إذا كنت ترغب في تحقيق ما قررت القيام به، فقد يكون من الجيد التفكير فيما يلي:

ما الشيء الصحيح لتفعله الآن؟

ضع ملاحظة لاصقة على شاشة جهاز الكمبيوتر الخاص بك. أو على مرآة الحمام. أو على مروحة المطبخ. أو على عجلة القيادة. أو على إطار نظاراتك الشمسية.

واضبط المنبه على هاتفك المحمول بحيث يهتز مرة كل ساعة خلال ساعات العمل، وعندما يرن اسأل: ما الشيء الصحيح الذي يجب القيام به في هذه اللحظة؟

لكن توقف عن إضاعة الوقت كما لو كانت لديك كميات غير محدودة منه. وبغض النظر عن عمرك، إذ ما تمتلكه منه محدود بالفعل، حان الوقت لتأخذ الوقت - وقتك - على محمل الجد.

علاوة على ذلك، أنت تعرف بالفعل ما الخطوات الصحيحة. إنها المهمات الثلاث التي أعطيتها الأولوية القصوى في قائمة الأنشطة الخاصة بك، والتي ستساعدك على الوصول إلى هدفك. افعلها. وإذا كان بإمكانك القيام بأشياء أخرى، فابحث عنها! لكن لا تبعد عن هذا الطريق.

## ملخص

الوقت هو أهم مواردك. ولا شيء ثمين مثل وقتك. إنه مورد لن تحصل على المزيد من أبداً، ولا يمكن إعادته بمجرد أن يمضي. كما أنه لا يمكنك تخزينه، ولا يمكنك الحصول على المزيد منه من خلال مبادلته أو شرائه من شخص آخر.

إن اليوم أربع وعشرون ساعة. وهذا هو كل ما لديك.

يمكن أن تستزيد من أي شيء آخر، لكن الوقت يظل محدوداً.

يعتمد مدى براعتك في التعامل مع وقتك كثيراً على الطريقة التي تختارها للنظر إليه. ويبقى السر هنا هو توجيهك أيضاً. فعندما تكون صغيراً، من السهل أن تعتقد أن هناك الكثير من الوقت بحيث لا يوجد ما يدعو للقلق. ولكن كلما تقدمت في العمر، وجدت نفسك في كثير من الأحيان تفكر في حقيقة أن الوقت بعيد عن أن يكون لا نهاية له.

اجلس وفكر بجديّة في طريقة تفكيرك في الوقت المتاح لك. فهل تشعر بأنك تستخدمه من أجل أشياء مهمة؟ وهل تشعر بأنك تستخدمه في أنشطة جديرة بالاهتمام؟ وهل تفعل أي شيء إيجابي مع الوقت المتاح لك؟ إذا كانت إجابتك هي نعم، فتهانينا لك! أما إذا كانت إجابتك لا... فحينئذ أنت في حاجة للتفكير مرة أخرى.

ولكن، مرة ثانية، كل شيء يبدأ بمعرفة إلى أين أنت ذاهب - ولماذا. فلن يكون لديك هدف وسبب حتى تعرف الأشياء الصحيحة التي يجب عليك فعلها ومتى تفعلها.

ربما لا توجد طريقة صحيحة أو خطأ للنظر في مسألة الوقت هذه؛ إذ كالمعتاد، يعمل الناس بشكل مختلف. وهذا هو ما يقودنا إلى الختام.



## الوعي بالذات سيقودك للطريق الصحيح

مكتبة  
t.me/soramnqraa

قبل أن نوجز كل شيء، نحتاج إلى أن نلقي نظرة على ما قد يكون أهم رؤية يمكنك أن تكونها عن نفسك. الآن، أنت تعرف ما النمط اللوني وفقًا لنموذج ديسك لتحليل الشخصية. لكن دعنا نلق نظرة سريعة على ما يمكنك مواجهته من المخاطر والمزيد من العثرات المحددة. وبطبيعة الحال، لا يرتبط كل هذا بنمط تواصلك، لكن هناك حتمًا إشارات إلى الكيفية التي يمكنك من خلالها تجنب ليالي الأرق بلا داع.

إن الموضوع الرئيسي هو أن القليل من الناس ينجحون بمفردهم. فغالبًا ما يحتاجون إلى دعم الآخرين.

### كيف يتسبب سلوك الشخصيات ذات نمط اللون الأحمر في المشكلات؟

أنت يا صاحب نمط الشخصية الأحمر لا تجد صعوبة قط في تحديد الأهداف. فطبيعتك هي أن تكون الأهداف هي ما يحركك، وأن تركز على النتائج. وهذا موطن قوة قطعًا. إن التحدي هنا يكمن في ميلك لتحديد أهداف عالية للغاية،

وتبدو صعوبة المنال ما يصعب عليك أن تجعل أشخاصاً آخرين يتوافقون معك من أجل تحقيق هذا الهدف. فبعض الأشخاص لن يروا حتى مغزى من المحاولة. إن هناك شيئاً يجب أن تدركه. وأنا أعرف أنك تفهم، على المستوى الفكري، أنه ليس هناك من يستطيع التحكم بالكامل في كل شيء بنفسه. لكن فطرة أصحاب نمط الشخصية الأحمر تتضمن أيضاً شعوراً دائماً يقول «أنا قادر على فعل هذا بنفسني». ومن المرجح أن تندفع ثم تنظر بعد ذلك لترى من اتبعك. هذا خطأ. فمن دون فريق حولك - زملاء عمل، أو موظفين، أو زملاء دراسة، أو جيران، أو أقارب، أو أصدقاء، أو شريك حياة - من المحتمل ألا تصل إلى هدفك أبداً. وربما تفسر هذه الطريقة قائلاً إن الهدف كان خطأ، لكن لا الناس، ولا أنت يا صاحب الشخصية ذات النمط الأحمر بإمكان أي منكم تدبر أمره بمفرده دون دعم من هؤلاء الذين يحيطون به. لقد أصبح العالم يعتمد أكثر فأكثر على قدرتنا على التعاون.

إذا كان اللون الأحمر يغلب على نمط شخصيتك، فأنت تواجه تحدياً مع كل الأشخاص الآخرين.

هل سبق أن سمعت عن رجل يعتزل الناس وناجح؟ يجب أن تدرب نفسك على التعامل مع الأشخاص من حولك والعمل معهم. وإذا كان وعيك الذاتي جيداً، فستكون قد تعلمت هذا بالفعل. لكن كن على علم أنه لا يوجد من يعيش بمفرده.

### طريقك إلى النجاح

إن طريقتك في الاتحاد أو التعاون مع الآخرين قد تكون السر الذي يقودك لأهدافك، ولكي تصبح ناجحاً للغاية. فتذكر ما يلي: يستغرق معظم الناس وقتاً أطول للتوصل إلى قرار أو إعطاء إجابة أكثر مما تفعله أنت. وستكون غالباً الأسرع في الغرفة. وفي بعض الأحيان لن يكون لديك أي خيار سوى الاسترخاء وتهدئة وتيرتك. وإذا لم يتمكنوا من مواكبتك، فأنت لست بحاجة إلى فريق.

علاوة على ذلك، قد يسيء من حولك فهم أسلوبك المباشر جدًا. فالدخول في صلب الموضوع مباشرة في الاجتماع أمر فعال، لكن غالبية الذين تقابلهم يفضلون طريقة أقل مباشرة إلى حد ما. إنهم يحبون تناول فنجان من القهوة والحديث بعض الشيء عن الطقس والاقتصاد وسبب عقد هذا الاجتماع من الأساس.

نعم، نعم، أنت محق وهم على خطأ. لكن نحن نتحدث عن حلول بسيطة. يمكنك أن تبدأ بأن تسأل الناس عن أحوالهم. ثم تستمع إلى إجاباتهم. ولن تصدق كم المعلومات القيّمة التي يمكنك أن تحصل عليها والتي ستؤثر في مشروعك.

لا تتحدث فقط عن فائدة شيء ما لك؛ بل أكد أنك لست الوحيد الذي سيستفيد مما تفعله.

إن طريقتك في النظر مباشرة إلى الآخرين، وربما رفع صوتك قليلاً عندما تشعر بالحماس يمكن أن تجعل الناس يعتقدون أنك غاضب. أعلم أنك لم تغضب منذ زمن طويل، ولكن ليس الجميع مثلك، وهذا أمر مؤكد. فإذا كان الناس يخافونك، فأنت تتجه بالفعل نحو المشكلات. وإذا كان هذا هو هدفك، فلا بأس. وإذا لم يكن كذلك فخذ الأمور ببساطة. وعلى سبيل المثال، إذا كنت قلقًا أو غاضبًا بالفعل، فقل: لا تأخذ هذا على محمل شخصي، لكنني بدأت أشعر بالقلق بشأن الموعد النهائي. جرب هذا. وسوف تنفك هذه العبارة بشكل أفضل كثيرًا.

شيء آخر: بمجرد أن نصل أخيرًا إلى المرفأ، ندرك أن استراحة صغيرة قد تكون ضرورية. فنحن نعلم أنك تكون غير راضٍ حتى عندما تصل إلى هدفك. لا بأس، لكن دع الناس يرتاحوا قليلاً. ثم يمكنك العودة إلى العمل مرة أخرى. وهنا يكمن موطن قوتك. تحديد أهداف جديدة، والسعي دائمًا للمضي قدمًا والمزيد من الارتقاء للأعلى. فقط استخدم هذه القوة بالطريقة الصحيحة. ليس عليك أن تكون راضيًا. لكن من الجيد أن تتوقف لحظة، وتهنئ نفسك على انتصارك. ثم... تعود إلى المعركة.

## من يعاني نتيجة سلوك صاحب نمط الشخصية الأصفر؟

أنت لطيف حقًا، أتعلم ذلك؟ إذا كان اللون الأصفر يهيمن على نمط شخصيتك، فهذا يعني أن لديك الكثير من المعجبين. وفي الواقع، أنت واحد من هؤلاء الأشخاص المشهورين الذين يرغب الناس في أن يكونوا مثلهم. ما يعني أنه من السهل عليك جذب الناس إلى رؤيتك وأفكارك. أولئك شخصيًا. من خلال مفرداتك اللغوية الممتازة وموهبتك الطبيعية في التواصل بشكل فعال، ولن تواجه أية مشكلات في جذب الآخرين إلى مشاريعك، بغض النظر عن ماهيتها. لكن... هذا يجلب معه تحديات مختلفة.

سيرغب الناس في الانضمام إليك، وهذا أمر جيد. لكن يكمن الخطر في أنهم سيقولون بالضبط ما تريد سماعه. إنهم يعرفون أنك تنزعج من أقل شيء. وأنت تأخذ الأمور على محمل شخصي. ما يعني أن جماعتك التي تحيط بك قد تحاول حمايتك من الأخبار السيئة.

علاوة على ذلك، أنت لست من أفضل المستمعين في العالم. والناس يعرفون ذلك. إنهم في الواقع يدركون تمامًا حقيقة أنك لا تستمع إلى ما يقوله الآخرون. وحتى إذا سمعت الكلمات، فستعيد صياغة المحادثة داخل رأسك حتى تسمع ما تريد. وما يهم هو أفكارك فقط.

هذا قاسم مشترك بينك وبين صاحب نمط الشخصية الأحمر. إذا كان لديك إذ إن كلا اللونين الأحمر والأصفر في ملفك الشخصي، فأنت بالتأكيد في مشكلة. إذ إن كلا اللونين ليس لديه مشكلة في إقناع الآخرين بالأفكار أو استمالتهم. لكن على الرغم من أنك شخص مبدع، فأنت لا تعرف كل شيء. وعندما تشارك أفضل أفكارك، سيعتقد بعض الناس أنك تبتعد عن الواقع - مرة أخرى.

## كيف تحافظ على شعبيتك؟

هناك طريقة واحدة لتجنب هذه العثرة وهو أن تدوّن بضع خطط على الورق. ثم تراجع خطوة للخلف، وفكّر في الأمور. هل سيجدي هذا نفعًا؟ هنا نصل إلى ما قد يكون أهم موضوع أريد أن أتحدث إليك عنه: قدرتك على متابعة الخطط. إن كثيرين من أصحاب نمط الشخصية الأصفر ممتازون عندما يتعلق الأمر بوضع خطط للآخرين، لكن لا يمكنهم اتباع الخطة بأنفسهم. وإذا تمكنوا حتى من تدوين شيء ما على الورق من الأساس - وهم ليسوا أبطالاً عالميين في التوثيق أيضًا - فسيكون السؤال عما إذا كانوا سيتمكنون من العثور على الورقة بعد ساعة.

لا أقصد أن أبدو عدوانيًا، لكنك لست منظمًا بشكل كبير. بل أنا مقتنع إلى حد ما بأنه إذا كنت قد وصلت إلى هذا الحد في الكتاب، فأنت لديك الكثير من الأفكار الرائعة بناءً على ما قرأته. وستعتقد بالتأكيد أن بعضًا من هذه التمارين الواردة هنا رائعة.

لكن هل توقفت مرة واحدة ومارست أيًا منها؟ أم هل فكرت وقلت: هذا واضح جدًا لدرجة أنني سأذكره؟ كلا، هذا ليس جيدًا بما فيه الكفاية. عليك أن تحيط نفسك بالأشخاص المناسبين. ومن هم؟ ربما الأشخاص الذين لديهم بعض اللون الأزرق في ملفاتهم الشخصية. لا تفرغ، لكن القليل من اللون الأزرق يعد مكملاً جيدًا لنفسك الحالية والإبداعية والملهمة. معًا، يمكنكم تحقيق أشياء عظيمة. وكل ما عليك فعله هو التحدث عن الطريقة التي تحب العمل بها، وكيف يمكنكم التعاون في مجال ما.

بشكل عام، تحتاج إلى إيلاء اهتمام أقل لشعورك الغريزي، والتركيز أكثر قليلاً على ما تقوله الحقائق. ففكر بشكل إستراتيجي بعض الشيء في مشروعك الجديد المذهل - سواء أكان مشروعًا شخصيًا أم مهنيًا. لا حرج في أن تكون عمليًا إلى حد ما بين الحين والآخر.

قد تصطدم ببعض مطالبات السرعة في طريقك. حسنًا. أنت واقعي، أليس كذلك؟ أنت تعلم أنك ستواجه عقبات، لكن لا تدع هذا يخيفك. فأنت تستمر،

لأن لديك خطتك. وميزة خطتك هي أنك لست بحاجة إلى أن تكون في رأسك. وما عليك سوى كتابتها ثم قراءتها. ولا يمكن أن يكون الأمر أبسط من هذا. لذا حدّد بعض الوقت في التقويم الخاص بك اليوم، وقم بوضع خطتك. واتبع النقاط الثماني الواردة في الكتاب؛ وهذا يكفي كبداية.

## كيف يمكن لصاحب نمط الشخصية الأخضر الحصول على ما يريد دون أن ينهك نفسه بالعمل؟

بصفتك من أصحاب نمط الشخصية الأخضر، أنت أساساً شخص تحب العلاقات. فأنت تحب الآخرين، ولكنك لا تحب الجميع في الوقت نفسه، حيث تفضل الأشخاص الذين تعرفهم بالفعل.

كما أنك لا تحب التعامل مع التغيير. وبالتأكيد، أنت تدرك أنه ليس من المثالي أن تحرث في الماء طوال حياتك. حتى لو كنت شخصاً آمناً ومستقرّاً، فلا تزال بحاجة إلى بعض الأشياء الجديدة في حياتك.

لست متأكداً من كيفية وصفك للنجاح من وجهة نظرك. فهذا يعتمد إلى حد كبير على نوع القوى الدافعة الخاصة بك. لكن سلوكك لا يوضح غالباً رغبتك في كسر الأنماط القديمة وإنشاء أنماط جديدة. وعلى الرغم من وجود بعض الأشخاص من أصحاب نمط الشخصية الأخضر الذين يقبلون التغيير، لا يوجد الكثير ممن يبحثون بجديّة عن طرق لإحداث هذه التغييرات.

وهذه واحدة من مشكلاتك الرئيسية. ربما تكون قد قرأت الكثير من الأفكار الجيدة في هذا الكتاب، ولكن هناك احتمالاً أن تضعها جانباً و«تفكر في الأمر». بالطبع، من الجيد أن يغير المرء موقفه، وهناك إيجابيات لتأسيس عادات جديدة. لكن تلك العادات القديمة تشعرك بالرضا أو قد لا تشعرك بالضرورة بالرضا، لكنها على الأقل تشعرك بالأمان. وهل يجب عليك حقاً محاولة تغيير كل شيء؟

الخبر السار بالنسبة لك يا صديقي هو أنه لا يوجد الكثير الذي يتعين عليك القيام به بشكل مختلف. وما عليك سوى أن تأخذ شيئاً واحداً صغيراً

في كل مرة، وتعمل عليه، ثم تمضي قدمًا. وليس من الضروري أن تؤدي قفزات عملاقة. بل مجرد أشياء عادية وبسيطة.

إن العمل مع الآخرين هو أفضل ما تفعله، ولكن يجب أن تدرك حقيقة أن الآخرين قد يعتقدون أنك بطيء بعض الشيء في البداية. حتى عندما تكون الحقائق والأدلة ظاهرة أمامك، فإنك تميل إلى الانتظار والترقب. وأنت فقط من يعرف ما الذي تنتظره بالفعل.

### كيف تتحرك بوتيرة معقولة؟

بغض النظر عما ترغب في تغييره، وبغض النظر عن تعريفك للنجاح، أنت بحاجة إلى إحاطة نفسك بالأشخاص المناسبين. وأنت بارع في التعامل مع العلاقات، لكن في بعض الأحيان تكون لطيفًا بعض الشيء. وعليك أن تكون جريئًا لتصير أكثر مباشرة مع الآخرين.

سيعتقد من حولك أنك لطيف وطيب، لكن من المحتمل أيضًا أنهم سيصدقون أنك لن تتحرك أبدًا. قد يرون أن ترددك مؤشر على السلبية. ولو أرادوا مساعدتك أيضًا، فقد لا يكون لديك النوع نفسه من الدافع مثل أصحاب نمطي الشخصية الأحمر والأصفر.

على الجانب الآخر، أصحاب نمط الشخصية الأحمر سوف يكملونك حقًا. أعلم أن هذا قد يبدو جنونًا، لكن فكر في الأمر. إن الشخص الذي يجيد تحقيق الأشياء من شأنه أن يندمج جيدًا مع نهجك الأكثر اعتدالًا بعض الشيء. ويمكن أن تكونا مزيجًا ممتازًا حقًا.

يمكن أن يؤدي عملكما معًا والتعاون بشكل جيد إلى بعض النجاحات الرائعة بالنسبة لك. ويمكنكما مشاركة العمل بينكما. ويمكن أن يساعد صاحب نمط الشخصية الأحمر في دفعك قليلًا، وتكبير هدفك، بينما تمتلك أنت الصبر اللازم لانتظار النتيجة.

إن الشريك صاحب نمط الشخصية الأحمر سيجعلك محددًا بشأن ما تريده حقًا، عندما يتعلق الأمر بالتمرين، أو التسويق، أو القيام بمشاريع ذاتية في المنزل، أو أي شيء على الإطلاق. وأحيانًا تكون أنت غامضًا بعض الشيء،

حتى بالنسبة لك. يمكن للشخص صاحب نمط الشخصية الأحمر، بموافقتك، بالطبع، أن يجعلك تفكر وتصبح مدركاً لما تريد تغييره، بينما قد يبدو لك أن كل شيء على ما يرام. فهو جيد في الإمساك بيدك وجذبك معه ببساطة. إنه لا يستمع كثيراً للاعتراضات. وإذا كانت علاقتكما جيدة، يمكن لهذا الشخص أن يدفعك أمامه بوتيرة مقبولة. وسوف تشكره بعد ذلك.

## السبب في أن سلوكك الأزرق لا يمثل الحل الأفضل

إذن، نمط شخصيتك يغلب عليه اللون الأزرق. أنت جيد في وضع الخطط، وسأفاجأ إذا لم تكن قد استخدمت كومة من أوراق الملاحظات بالفعل. ومع كثرة ملاحظاتك، وربما لم تكتب مباشرة في الكتاب.

لقد استمعت، واستوعبت، ويمكنك رؤية الكثير من المنطق في اقتراحاتي. وأنت بالتأكيد تحب فكرة أن النجاح لا يأتي إلا إذا كنت تأخذ الوقت الكافي للسماح له بالنمو. وأنت الأكثر صبراً بين الجميع هنا. فأنت تدرك أن السرعة ليست الهدف. بل الجودة هي ما يهم، أليس كذلك؟  
حسناً. نحن نتفق في هذا.

هل رأيت أيضاً تعليقاتي في تسعة أماكن بالضبط في هذا الكتاب، بأنه لا يوجد فارق في مدى معرفتك أو مدى قدرتك على القيام بأي شيء، إذا لم تقم به في الواقع؟

لقد سمعنا عبارة: «إذا فشلت في التخطيط، فأنت تخطط للفشل». لكن ماذا يعني هذا؟ هذا يعني أنك بحاجة إلى الانتقال من الفكر إلى العمل. وأنت لست بحاجة إلى التحدث مع أي شخص، لكن عليك التصرف. انتهى وقتك في لوحة الرسم. وتحتاج أن تثق بي في هذا. الآن، انطلق وتحرك. وإذا لم تفعل



شيئاً إلى جانب إعادة صياغة خططك وصقلها، فلن يحدث شيء على الإطلاق. وستكون هذه مشكلة، أليس كذلك؟

نظراً لأنك، مثل أصحاب نمط الشخصية الأحمر، تهتم بالمسائل الموضوعية أكثر من اهتمامك بالعلاقات، فهناك احتمال بأنك أيضاً ستقرر القيام بكل شيء بنفسك. وسيكون ذلك مؤسماً للغاية. ففكرة أنك الأفضل في كل شيء غير صحيحة. إذ إنك لست كذلك. حتى لو كنت قد حضرت صفوفاً دراسية فيه. فهناك دائماً شخص أفضل. أشركه في العملية، واقبل مساعدته. ميلك إلى السعي لتحقيق الكمال سيمنعك من المضي قدماً. فخذ هذا على أنه نصيحة جادة من شخص مثالي إلى آخر. والكمال هو التهديد الأكبر للتقدم. إن انتظار الفرصة المثالية - تغيير الخطط أكثر قليلاً، والبحث عن بدائل أفضل - لن يوصلك إلى أي مكان. فلا توجد لحظة مثالية. بل حان وقت العمل.

يرى الذين تحيط نفسك بهم خططك الرائعة وعروضك التقديمية الأنيقة. أما ما ينتظرونه فهو أن يحدث شيء ما. وعندما ينظرون إلى مستنداتك، فإنهم يرون أيضاً أهدافاً لا تبدو صعبة للغاية. هذا لأنك حذر جداً. استمع للآخرين، واعرف ما إذا كان بإمكانك تحدي نفسك أكثر قليلاً. فوؤس شخصاً تعتمد عليه حقاً لإلقاء نظرة على خططك ومساعدتك على تقييم كل ما وضعته.

### طريقتك لتحقيق جودة مقبولة

عليك أن تبدأ الثقة بالآخرين. إنهم يعرفون الكثير من الأشياء التي ليست لديك فكرة عنها. ويمكنك أن تبدأ بالوثوق بي عندما أقول إن الأساليب في هذا الكتاب تجدي نفعاً حقاً.

تحتاج إلى التخلي عن فكرة أنه ليس لدي أي دليل على ذلك؛ فنظراً لأنني لم أتبع شخصاً ما منذ سبع سنوات، فليس لدي دليل ملموس على أن هذه الخطة هي التي أدت إلى نجاحه.

هذا صحيح. لكن انظر إلى طريقتك الخاصة. وضع في اعتبارك المكان الذي أنت فيه الآن. فأنت هناك بفضل طريقتك «ذاتية الصنع»، أو ربما بسببها. فإذا كنت راضيًا عن النتيجة بنسبة 100%، فلا تغير أي شيء. وإذا كنت تريد المزيد من الحياة، فأنت بحاجة إلى تغيير الأمور.

إذا كنت ترغب في تجربة حياة أفضل جودة من حيث صحتك، وحياتك المهنية، ووضعك المالي، وعائلتك، وخططك طويلة الأجل للمستقبل، فقد حان الوقت الآن لتقبُّل أنه ليس بإمكانك أن تحصل على كل شيء.

ربما تعتقد أنه ليس من الصواب أن تستثمر خمس سنوات من حياتك في شيء قد لا يعمل بشكل مثالي. أفهم ذلك، لكن لديّ سؤالًا واحدًا لك: كم من الوقت يستغرق الانتظار لمدة خمس سنوات وعدم القيام بأي شيء على الإطلاق؟

أعلم أنك لست خائفًا، وأنت لا تشعر بالتردد بسبب تدني الثقة بالنفس. بل أنت تنتظر لأنك تتساءل أين يمكنك الحصول على المزيد من الأدلة الملموسة. حسنًا، أرسل لي بريدًا إلكترونيًا، وسأعطيك التفاصيل.

## الملخص

بغض النظر عن الأنماط اللونية المهيمنة على شخصيتك، أو القوى الدافعة الأساسية، لديك صفات ستساعدك بالتأكيد في طريقك إلى الأمام، ولكن لسوء الحظ، لديك أيضًا صفات يمكن أن تقسد كل شيء، وهذا ما حاولت معالجته هنا.

يمكنك اختيار تجاهلها. أو يمكنك فهمها حقًا والقيام بشيء حيالها. وكالعادة، هذا هو اختيارك ومسئوليتك.

لقد دونت الملاحظات التي أعطتها لي الحياة. ولم يأت هذا بشكل طبيعي على الإطلاق. بل كنت بلا إنجازات، وأدائي أقل كثيرًا من إمكانياتي. ثم تعبت من الشعور بالضعف.

على مر السنين، غيرت رأبي في نفسي. وعلى سبيل المثال، في الوقت الحاضر أتحكم في ذلك اللون الأحمر القليل الذي يظهر في تحليل شخصيتي جيداً. وغالبًا ما كان يظهر هذا بحضور الأشخاص الخطأ حيث أفتح فمي وأطلق بعض التعليقات المزعجة بعض الشيء. وما زلت لا أملك السيطرة الكاملة عليه. وربما عليك فقط أن تسأل الناس في دائرتي الداخلية، أو من الأفضل ألا تفعل ذلك.

ربما كان العمود الأصفر في تحليل نمط شخصيتي، وهو أيضًا مرتفع إلى حد ما، هو ما لاحظته الناس من حولي أكثر عندما كنت أصغر سنًا. فحين كنت صغيرًا، كنت أكثر حساسية تجاه ما يعتقدونه الناس عني بالنسبة لما أنا عليه اليوم، لذلك بذلت مجهودًا لأكون مشهورًا. وإن كنت لست متأكدًا تمامًا من مدى نجاح هذا. كان أسلوبني هو أن أكون المهرج الذي يمزح ويحافظ على أن يكون مزاج الناس جيدًا، ويحاول أن يكون مضحكًا. ولا يزال بإمكانني أن أكون مضحكًا، ولكنني هذه الأيام أستخدم ذلك كأداة أكثر من كونها احتياجًا.

ليس لدي أي لون أخضر في تحليل نمط شخصيتي لأتحدث عنه؛ لذا فأنا أعتذر لكل من نسيت التواصل معهم.

كما أن اللون الأزرق في تحليل نمط شخصيتي مرتفع للغاية. بل أنا أحب ذلك في الواقع، لأنه يعطيني ذاكرة جيدة، وإن كانت مزعجة لما يقوله الناس لي، وأنا جيد في وضع الخطط. أما الآن، فقد تعلمت أن أخذ تلك الخطط الرائعة وتحويلها إلى إجراءات ملموسة، وصرت أفضل حالًا كثيرًا.

## الحفاظ على نجاحك

الآن لديك إجابات لـ 95% من كل الأسئلة. وإذا اتبعت الأفكار التي قدمتها، فستكون قد قطعت شوطًا كبيرًا بغض النظر عن ماهية هدفك. وأريد أن أهنئك على رغبتك في تكوين أحلام جديدة لنفسك. ولن تتدم على هذا. بل تذكر أمر واحد فقط: من السهل أن تبدأ في أشياء جديدة، لكن ليس من السهل أن تنفذها. كما أن بعض قوانين الطبيعة يصعب تجنبها. لكن هناك حلولاً لهذا أيضًا.

ما الذي يحتاج إليه الصاروخ لكي يغادر الأرض؟ مقدار هائل من الطاقة وكميات وفيرة من الوقود. فالانطلاق خارج الغلاف الجوي والابتعاد عن مدار الكرة الأرضية يستهلك معظم الوقود الموجود في خزاناته. لكن من المثير للاهتمام أن هذه ليست مشكلة على الإطلاق، حتى لو كانت الرحلة ستطول؛ لأن الصاروخ بمجرد أن يغادر مدار كوكب الأرض، لا يحتاج إلى أية طاقة لكي يحافظ على سرعته.

ينطبق المبدأ ذاته عندما تشرع في اتخاذ اتجاه جديد في الحياة. وإذا كنت تريد الانتقال من انتكاسة إلى نجاح، فأنت في حاجة إلى زيادة السرعة بعض الشيء. اعمل بجد أكثر على مواصفات أهدافك وعاداتك، وراجع أفكارك باستمرار وأفكار من حولك.

لكنك تحتاج أيضًا إلى إحكام سيطرتك على الأمور. فحافظ على زخمك. ولا تسترح حتى يصبح لديك دافع قوي، وتبدأ رؤية النتائج. فمصدر الخطر هنا هو أن تسترخي مبكرًا جدًا، وتبدأ الخروج عن طريقك إلى هدفك. وإذا كنت قد عشت بضع سنوات بوزن زائد، وتتبع الآن نمط حياة صحيًا أكثر، فسوف ترى النتائج بعد فترة. وسوف تلاحظ أن سراويلك قد أصبحت أوسع بعض الشيء عند الخصر، وستمتع بالمزيد من الطاقة. تهانينا!

## هذا مكان خطير حقًا

هنا هو الموضوع الذي ستبدأ التفكير فيه أنك تستحق مكافأة. قد تكون هذه المكافأة أي شيء، ابتداءً من قطع صغيرة من الشيكولاتة إلى عشاء فاخر خارج المنزل في ليلة السبت مع زوجتك. أو أسبوع إجازة في مكان مشمس ولطيف.

وليس هناك عيب في أن تمنح نفسك مكافأة على التقدم الذي أحرزته، لكن هنا تزيد احتمالية أن تبدأ الانحدار. فإذا كسرت عاداتك الجيدة الجديدة بالاحتفال بقطعة من الشيكولاتة، فربما تفسد الخطة بأكملها. لأنك إذا كنت قد عشت تتناول الشيكولاتة طوال حياتك حتى ستة أشهر مضت؛ فسوف يتطلب الأمر وقتًا أطول لكسر هذه العادة.

قطعة واحدة صغيرة من الشيكولاتة تقود إلى... ماذا؟

بالضبط. قطعة أخرى من الشيكولاتة.

ومن يدري إلى أين ستنتهي بك الحال. هناك احتمال أن تنتهي بك الحال وأنت تشعر بالهم في معدتك وبالندم.

كافئ نفسك بكل الوسائل، لكن ليست بتلك الأشياء التي تتعارض مع هدفك الأصلي. واشتري لنفسك قميصًا جديدًا، أو اقضِ يومًا في منتجع صحي. وتجنّب أن تكافئ نفسك بالشيء الذي كان سبب مشكلتك في البداية.

يجب أن تلتزم بنمط حياتك الصحي الجديد - أو أي تغيير قمت به - حتى تخرج من مجال جاذبية العادة السيئة. وعندما تصل إلى هدفك، حينئذ ربما - وأكرر - ربما - قد تسمح لنفسك بقطعة من الشيكولاتة. لكن أتعرف؟ من المحتمل أن يكون مر وقت طويل منذ آخر مرة تناولتها حتى إنك لم تعد ترغب في تناولها مرة أخرى. وهذا حقيقي.

## لكن إليك الخبر السار

بمجرد أن تصل للهدف المنشود، سيكون أسهل كثيرًا أن تحافظ عليه. فبعد فترة من التزامك بالخطوة، سيصبح الأمر بالنسبة لك شبيهًا بالنزهة. وسوف تتعجب مما عانيته في الستة أشهر الماضية.

الأمر نفسه ينطبق على ادخار المال. وإذا قررت أن تنحي 100 دولار جانبًا كل شهر حتى تصل مدخراتك إلى 5,000 دولار، حينها لا يمكنك التوقف عندما تصل إلى 2,000 دولار. فبهذا ستكون قد خذلت نفسك. وأنت في حاجة إلى أن تذكر نفسك بسبب حاجتك إلى ذلك المبلغ. أما إذا بدأت إنفاق بعض المال لشراء شيء سخيف فسيكون هذا من الغباء، غباءً حقًا. لكن الأمر مغرٍ للغاية. تمامًا مثلما هي الحال عندما ترغب في تحسين لياقتك البدنية. ويجب أن تتماسك أكثر لمزيد من الوقت، وأن تتأكد من أنك وصلت إلى هدفك بادخار 5,000 دولار في البنك. ثم هل تدري ماذا يحدث؟ على الرغم من أن الأمر سيبدو محزنًا بعض الشيء: كلما زاد المال الذي بحوزتك في البنك؛ زادت رغبتك في أن يكون لديك المزيد منه. فعندما تصل إلى 5,000 دولار، فربما ستطمح بشدة في أن يصبحوا 10,000 دولار. وهذا يعني أنك ستصبح حريصًا حيال المال الذي تنفقه عندما تخرج للتسوق، وستشتري فقط الأغراض التي تريدها.

كيف تكافئ نفسك إذن عندما يتعلق الأمر بادخار المال؟ في الواقع ينبغي ألا تذهب للتسوق على الإطلاق. لكن بإمكانني أن أفهم لماذا تفعل هذا. ربما تكون قد كتبت شيئًا في خطتك للعام الجديد منذ عام مضى. وعلى سبيل

المثال، إذا ادخرت المبلغ س، فسوف أشتري المنتج ص. أو أي شيء من هذا القبيل. فكما قلت أنت في حاجة إلى مكافآت. لكن تذكر - أدّ عملك أولاً، ثم ستحصل على المكافأة.

لكن إذا انطلت عليك الحيلة التي يستخدمها مندوبو المبيعات - «وفر 50 دولاراً إذا اشتريت في نهاية هذا الأسبوع» - قبل أن تحقق هدفك، فستقع في الفخ. وتذكر أن الحسبة بسيطة: إذا دفعت 200 دولار في شيء تكلفته 250 دولاراً، فأنت لم توفر 50 دولاراً؛ بل أنفقت 200 دولار.

التزم بميزانيتك المحددة حتى تحقق هدفك.

وبمجرد أن تصل إلى غايتك، يصبح من السهل أن تحافظ على الوتيرة التي تتحرك بها، لكن عليك قبل ذلك أن تتقبل أن الأمر قد يستغرق وقتاً حتى تصل إليه.

لا تتخلّ عن الأمر مبكراً.

تذكر لماذا صممت هدفك. والتزم بالخطة.

## انسِ الأساليب الخارقة

على مدار هذا الكتاب، حاولت أن أقنعك بأنه يجب عليك أن تتحلّى بقدر من الصبر. ويجب أن تكون متصالحاً مع حقيقة عدم وجود حلول سريعة. ولا وجود لهذا.

ليس هناك طرق خارقة. فلن يمكنك أن تبني عضلات بطنك بمساعدة جهاز كهربائي ما تستخدمه عشر دقائق يومياً، بينما تجلس أمام التلفزيون. ولن يمكنك أن تظن أنك ستصبح مستقلاً من الناحية المادية من خلال الاستثمار في البيتكوين كما أن علاقتك مع شريك حياتك لن تزدهر بعد زيارة واحدة لاستشاري العلاقات.

أشعر بالحزن كل مرة أسمع فيها شخصاً يتعجب قائلاً: لو كان الأمر أكثر

يسراً!

بالطبع، لقد شعرت بالحسرة بدوري بالطريقة ذاتها، لكنني تقبلت منذ زمن بعيد حقيقة أن العالم لا يسير على هذا النحو. ففي بعض الحالات يكون المجتمع الذي نعيش فيه قاسياً وغير منصف. لكن عندما أخرج من حفلة رثاء الذات، أدرك أنه على الرغم من الظروف الصعبة للغاية، فإن هناك عدداً هائلاً من الأشخاص الذين نجحوا فيما اضطلعوا به. فلم لا أنجح أنا أيضاً؟ نحن نتسم بسرعة نفاذ الصبر، وبأننا كثيرو المطالب، ونرغب في رؤية نتائج سريعة يصعب تحقيقها على الإطلاق.

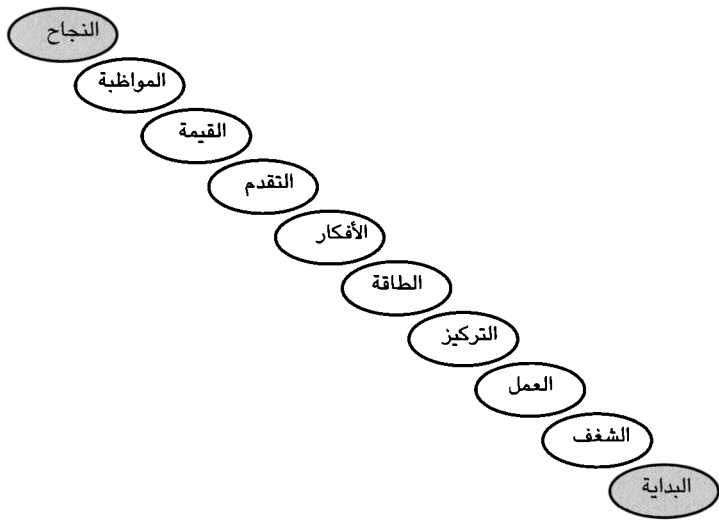
إن العادات السيئة سهل بناؤها، لكن قد يصعب العيش معها، أما العادات الجيدة فتستغرق وقتاً وتكون صعبة في بنائها، أجل هذا صحيح. لكن الحياة معها أسهل كثيراً. لذا امنحها كل الوقت الذي تحتاج إليه حتى تتشكل. التزم بخطتك. وبمجرد أن تصل إلى هدفك، لن تحتاج إلى بذل مجهود كبير للالتزام به. وسوف تنظر إلى نفسك القديمة، وتبتسم وتتعجب مما كنت تشكو منه.

استمر في طريقك حتى يصبح لديك ما يدفعك للاستمرار. وحينها ستصبح حراً.

## فكرة النجاح التصاعدي غريبة وغير حقيقية

انظر للشكل التالي. إنه يعطي مثلاً للأمور التي يلزم التركيز عليها عندما ترغب في تحقيق النجاح. ولا يهتم المجال. فأنت تفعل هذه الأمور وتعمل بجد وهكذا دواليك. ثم تحقق النجاح. أنت في قمة حياتك المهنية، لقد نلت التقدير وحظيت بسمعة جيدة، كما أصبحت لديك نقود في البنك، أو أصبح لديك جسد كجسد بطل في الأولمبياد.





رائع. أحسنت.

لكن ما التالي؟

ما زال السؤال المتعلق بالدافعية يطرح نفسه هنا. إن مجهودك وطاقتك المبدولين يعنيان أنك ستصل إلى حيثما تريد. لكن... ماذا سيحدث إذا توقفت عن فعل الأمور الصحيحة؟ وإذا توقفت عن الانتباه لوقتك، أو مقاس خصرك، أو ما تناوله، أو الطريقة التي تتحدث بها إلى شريكك في الحياة؟ وإذا بدأت الاستيقاظ متأخرًا في الصباح، ولم تواظب على الذهاب للعمل مبكرًا بالطريقة ذاتها التي كنت تتبعها عندما كنت تبني نجاحك؟ وإذا بدأت فجأة إهدار نقودك بدلاً من ادخارها للتقاعد؟ وماذا سيحدث ببساطة إذا تحولت مرة أخرى إلى ذاتك القديمة التي تفتقر للتركيز؟ وإذا بدأت الانحراف عن الطريق واتجهت نحو وادي التسوية؟

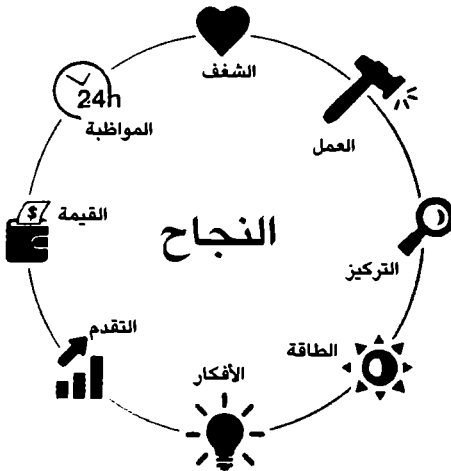
إن هناك العديد من الأمثلة لأشخاص شقوا طريقهم للقمة. لكن لسبب أو لآخر، توقفوا عن التركيز على نموهم أو تقدمهم. وسرعان ما اكتشفوا أنهم لم يعودوا على القمة. وعندما تتوقف عن فعل الأمور التي أوصلتك للقمة - تدريجيًا في البداية، ثم بعد ذلك بسرعة أكبر - فستعود إلى مكان أسوأ من الذي كنت فيه عندما بدأت.

تخيل شخصًا رياضيًا، عداءة مثلًا، مُنحت لقب أسرع عداءة في العالم. فكم تظن أنها ستظل محافظة على هذا المركز إذا توقفت عن التدريب؟ ستلذذ منافساتها بفشلها في كل مرة يقرآن فيها عن بطلة العالم التي تسهر خارج بيتها حتى ساعات متأخرة من الليل.

ولن يمكنك تحقيق النجاح، ثم تتوقع أنك ستظل في المكان نفسه. كما لو أنه شيئًا تمتلكه. بل عليك أن تفعل شيئًا لتحتفظ بهذه المكانة. وإذا كنت ترغب في أن تحيا حياة استثنائية، فأنت بحاجة إلى القيام بأمر استثنائية. ومن المؤسف أنك ملزم بأن تستمر في فعل هذه الأمور. إذ بمجرد أن تصل إلى المكان الذي تتشده - لا تسترخ. واستمر في دفع نفسك للأمام في نمط حياتك الجديد.

## كيف يبدو النجاح حقًا؟

الآن انظر إلى هذه الصورة. فهكذا يبدو شكل النجاح - عندما تحققه بطريقة غير تصاعدية. إنها دورة مستمرة، ليست خطأ مستقيمًا. فالنجاح يتطلب أن تضع عينيك على الهدف طوال الوقت.



إذا كنت ترغب في تحقيق النجاح، يجب أن تطالب به نفسك خلال العمل الجاد والتركيز الحاد- يومياً، لبقية حياتك. ففي العالم الذي نعيش فيه يشبه التوقف الرجوع للخلف.

لكن العالم لا يكثرث. والأمر يتوقف عليك فيما تقرر أن تفعله حيال ذلك. إن العالم لن يطالبك بأن تحافظ على شكل جسد لائق، وأن تأكل طعاماً صحياً لكيلا تصاب بأزمة قلبية. غير أنه ينبغي أن تكون أنت من يطالب نفسك بهذا، إذا كنت ترغب في أن تعيش بصحة جيدة حتى نهاية عمرك. إن العالم لن يطالبك بقراءة كتب أو تطوير نفسك بطريقة ما لكي تزداد معرفة، وتزيد من فرصك في التوظيف؛ يجب أن تفعل هذا بنفسك إذا كنت ترغب في بناء مسيرة مهنية ناجحة.

إن العالم لن يطالبك بإنشاء صندوق طوارئ ضخمة لعائلتك، ولكن إذا كنت ترغب في القيام بذلك، فعليك أن تطالب به نفسك. والافتستمر في العيش وأنت لا تملك سوى ما يعادل ثلاثة أشهر فقط من الإيجار في البنك.

يمكنك اختيار تعريف النجاح لنفسك. وهذا شيء عظيم. فأنت وحدك من يقرر ما هو مهم بالنسبة لك. لكن يجب أن تدرك حقيقة أن النجاح هو شيء تستأجره وليس شيئاً تملكه.

وهذا أحد الأسباب التي تولد شعوراً بالوحدة أحياناً على القمة. فقط عدد قليل من الناس تمكنوا من الوصول والبقاء هناك.

## صياغة طريقك للحفاظ على نجاحك

تخيل كاتباً مثل «جون جريشام». صدر كتابه الأول منذ أكثر من ثلاثين عاماً. واستغرق في كتابته خمس سنوات، بينما كان يعمل محامياً في شركة صغيرة مغمورة في الجنوب. قليلون هم من اشتروا الكتاب. وعدد أقل قرأه. وبيع من الكتاب خمسة آلاف نسخة، نصف هذه النسخ اشتراها «جريشام» بنفسه، وضغط على من يعرفهم لشراء نسخ منه. هل تعرف اسم هذا الكتاب؟ يجب

أن تكون معجبًا حقيقيًا بـ«جريشام» حتى تتمكن من الإجابة. إن الكتاب يسمى  
*A Time to Kill*.

لكن على الرغم من معرفته التامة لمدى الفشل الذي حققه كتابه الأول،  
 ألف كتابه *The Firm* على سبيل المجازفة. لكن هذا الكتاب نفذ على الفور.  
 وتحول إلى فيلم من بطولة توم كروز، وفي لمح البصر، عرف الجميع من هو  
 «جون جريشام». كان نجاحه حقيقة ملموسة. واستمر «جريشام» يؤلف كتابًا  
 بشكل سنوي لمدة عشر سنوات، وأعتقد أن كل كتاب ألفه تقريبًا انتهى به  
 المطاف كفيلم ضخم. لا بد أنه ربح أكوامًا من النقود. وكان يمكنه ترك وظيفته  
 العادية والقيام بما يريد. كان من الممكن أن يتقاعد «جون جريشام» في سن  
 الخامسة والأربعين.

لكنه استمر في نشر الكتب. فهناك كتاب جديد كل عام تقريبًا، واستمر في  
 هذا لأكثر من ثلاثين عامًا. الآن، مازال «جون جريشام» يحب الكتابة بالتأكيد،  
 لكن عددًا أقل كثيرًا من الناس كانوا سيتذكرونه إذا توقف عن الكتابة بعد  
 عشرة كتب.

علاوة على ذلك، عرفت (بصفتي مؤلفًا، لديّ فضول لمعرفة كيفية قيام  
 كبار الكتاب بعملهم) أنه لم يغيّر عملية الكتابة التي قادته إلى القمة. إذ لا يزال  
 لديه أشخاص آخرون يقومون بكل الأبحاث حتى تكون الحقائق صحيحة. ولا  
 يزال يسمح لأشخاص معينين بقراءة النسخة الأولى. ولا يزال يهتم بتعليقاتهم  
 ويقوم بإجراء تغييرات نتيجة لها. وكتبه تستمر في تحقيق مبيعات. كما أن كل  
 المراجعات على كتبه رائعة. ولست بحاجة إلى أن تحب كتب «جريشام»، ولا  
 تحتاج حتى إلى أن تروك كتب الإثارة - ولكن من الصعب تجاهل حقيقة أنه  
 لا يزال يفعل ذلك بشكل صحيح، على الرغم من أنه، من الناحية الموضوعية،  
 لا يحتاج إلى ذلك. والآن هو يفعل ذلك دون أي جهد كبير. لأنه امتلك الزخم  
 اللازم.

## الفكرة الرئيسية

هذا أحد أهم الدروس التي تعلمتها بنفسي. لا يمكنك التوقف بمجرد أن تبدأ. فبدء رحلة نحو تحقيق هدف تحلم به - سواء أكان ذلك الهدف هو أن ترى جميع دول العالم قبل أن تموت، أو أن تكون مستقلاً مادياً، أو أن يكون لديك عملك الخاص وتكون قادراً على العمل مع عائلتك، أو أن تفوز بميدالية في الأولمبياد - هو خيار بأن تعيش نوعاً مختلفاً من الحياة.

مهمتي ليست أن أحكم على شخص ما كيف اختار أن يعيش حياته. لكن بالنسبة لأولئك الذين اختاروا طريق النجاح، فهذه دورة مستمرة.

أشعر بأنني ناجح إلى حد ما، على الرغم من أنني بالطبع لا يمكن أن أقارن بـ «جون جريشام». لكنني نشرت كتباً بأربعين لغة، ويبدو أن القراء يحبون كتبتي: فهم يتواصلون معي ويخبرونني بقصصهم. وأنا أحاضر في العديد من الأماكن المختلفة، وألتقي بأناس رائعين على مدار العام.

لكن في اليوم الذي سأبدأ فيه بإهمال التزامي، اليوم الذي لن أكلف نفسي فيه عناء قراءة كتب المؤلفين الآخرين، اليوم الذي أقتع فيه نفسي بأنني أعرف بالفعل كل شيء، اليوم الذي أتوقف فيه عن تحسين نفسي في محاضراتي ولا أجرب أشياء جديدة بغض النظر عما قد يقوله منتقدي... هذا هو اليوم الذي سأتوقف فيه عن النمو. وبعد ذلك سيتدهور كل شيء.

الأمر يشبه رمي كرة في الهواء. فإذا شاهدتها وهي تصل إلى أعلى نقطة، فقد تعتقد للحظة أنها تعلق هناك. لكنها ليست كذلك. إنها تدور في الهواء، ثم تسحبها الجاذبية إلى الأرض مرة أخرى. أسرع وأسرع.

## لن يمكنك تغيير أي شخص آخر، لكن بإمكانك تغيير نفسك

عندما تفكر في ذلك تجده أمراً رائعاً، أليس كذلك؟ إنه لمن الرائع أن تكون لديك سلطة على نفسك وعلى مستقبلك. والآن تحتاج فقط إلى تذكير نفسك بأن لديك هذه القوة.

يمكنك دائماً تحديد ما هو الأكثر أهمية بالنسبة لك والبدء من هذه النقطة. أنت تعرف كيفية كسر الأنماط، وإنهاء العادات السيئة القديمة، وبدء روتين جديد، وبدء عادات جديدة أفضل. إن المستقبل المشرق في انتظارك. ونصيحتي لك مرة أخرى: ابدأ بشيء صغير ستنتج فيه. واكتسب القليل من الثقة بالنفس. ثم جرّب شيئاً أكبر.

تيقن من الاستمرار في العمل في الاتجاه ذاته حتى تحقق الزخم. ثم لا تتخلّ عما حققته أبداً.

ملاحظة

في نيويورك عام 1934، دخل «وليام جريفيث ويلسون» العاطل عن العمل إلى المستشفى للعلاج من الإدمان. وفي المستشفى تمتع بصحة دينية وروحية، وبدأ مساعدة مدمني الكحول الآخرين. لقد عمل بجد لكنه لم ينجح في استمالة الكثيرين. وعندما اشتكى لزوجته قائلاً إنه لا يعتقد أن طريقته تجدي نفعاً - لم يتوقف أحد عن الإدمان! - أجابته قائلة: «حسناً، لقد توقفت أنت».

ربما سمعت هذه القصة من قبل. لكنها توضح شيئاً أريدك أن تذكره دائماً: من خلال مساعدة الآخرين على المضي قدماً، ستجعل نفسك أقوى أيضاً. ومن خلال محاولتك لجعل الآخرين ناجحين، وإظهار ما حققته لهم، وتشجيعهم، ودعمهم، وعندما تقول لهم إنك تؤمن بهم، ستستفيد أنت بنفسك أكثر مما سيستفيدون هم. ولا توجد طريقة أفضل لبناء نفسك من بناء الآخرين، علاوة على أنه عندما تفعل شيئاً للآخرين ينتابك شعور بالارتياح. إذن طلبتي منك هو: إذا كان هناك شيء في هذا الكتاب يناسبك، فأخبر الآخرين به. وانشر الكلمة؛ أرهم ما فعلته. أعطِ نسخة من الكتاب لكل شخص تقابله. فأنا لا أعارض هذا على الإطلاق! ولكن الأهم من ذلك كله، اشرح لمن حولك ما وجدته مفيداً.

لذا عد إلى بداية الكتاب، وقرأه مرة أخرى. لكن هذه المرة احتفظ بقلم وورقة بجوارك.

ثمة شيء واحد أخير. اسمح لي بأن أعرف كيف سارت الأمور؛ فأنا أجمع

t.me/soramnqraa

قصص النجاح.



## المراجع

- Brown, Brené. *Rising Strong*. Random House, 2015.
- Burnett, Dean. *Idiot Brain: What Your Head Is Really Up To*. W. W. Norton, 2017.
- Canfield, Jack. *Mastering the Art of Success*. Celebrity Press, 2017.
- Carnegie, Dale. *How to Win Friends and Influence People*. Vermilion, 2009.
- Cialdini, Robert B. *Yes! 50 Scientifically Proven Ways to Be Persuasive*. Free Press, 2008.
- Covey, Stephen. *The 7 Habits of Highly Effective People*. Simon & Schuster, 1989.
- . *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness*. Simon & Schuster, 2006.
- DeLuca, Fred. *Start Small, Finish Big: Fifteen Key Lessons to Start—and Run—Your Own Successful Business*. Mandevilla Press, 2012.
- Duckworth, Angela. *Grit: The Power of Passion and Perseverance*. Scribner, 2016.
- Duhigg, Charles. *The Power of Habit: Why We Do What We Do and How to Change*. Random House, 2014.



- ....., *Smarter, Faster, Better: The Secrets of Being Productive*. Random House, 2017.
- Fabritius, Friederike, and Hans W. Hagemann. *The Leading Brain: Powerful Science-Based Strategies for Achieving Peak Performance*. TarcherPerigee, 2017.
- Hill, Napoleon. *Success Habits*. Macmillan, 2019.
- Jeffers, Susan. *Feel the Fear and Do It Anyway*. Ebury, 2017.
- Jiang, Jia. *Rejection Proof: How I Beat Fear and Became Invincible Through 100 Days of Rejection*. Harmony Books, 2015.
- Kenner, Soren, and Imran Rashid. *Offline: Free Your Mind from Smartphone and Social Media Stress*. Capstone, 2019.
- Kishima, Ichiro, and Fumitake Koga. *The Courage to Be Disliked: How to Free Yourself, Change Your Life and Achieve Real Happiness*. Allen & Unwin, 2019.
- Levinson, Steve, and Chris Cooper. *The Power to Get Things Done (Whether You Feel Like It or Not)*. TarcherPerigee, 2015.
- Levitin, Daniel. *The Organized Mind: Thinking Straight in the Age of Information Overload*. Penguin Books, 2015.
- Levy, Ariel. *The Rules Do Not Apply*. Little, Brown, 2018.
- Robbins, Anthony. *Awaken the Giant Within: How to Take Immediate Control of Your Mental, Emotional, Physical and Financial Destiny!* Free Press, 2003.
- Robinson, Ken, and Lou Aronica. *Finding Your Element: How to Discover Your Talents and Passions and Transform Your Life*. Penguin Books, 2014.
- Schwartz, David J. *The Magic of Thinking Big*. Touchstone, 2015.
- White, Jennifer. *Work Less, Make More: Stop Working So Hard and Create the Life You Really Want!* John Wiley & Sons, 1999.

# الفهرس

- أشياء مهمة 16, 305
- أطراف لونية 17
- إظهار الحياة 2
- أعقاب سجائر 19
- أفكار مروعة 15
- إقامة حوار 33
- الاتجاه السلبي 48
- الاتجاه المعاكس 47, 48, 181
- الأخطاء 3, 109, 110, 112, 166, 193, 242
- الأشخاص الناجحون 20, 143
- الأطعمة الدسمة 38
- الأطعمة السريعة 31, 169
- الأطفال 16, 17, 52, 64, 66, 67, 238, 273, 277
- الأفعال المدمرة 27
- الإنترنت 17, 33, 65, 108, 109, 129, 130, 131, 135, 136, 137, 139, 156, 178, 218, 259, 293
- أليات 17, 30, 94, 110, 144, 152
- آلية دفاع 32, 144, 145, 170
- اتجاه واحد 47
- إجابات 48, 163, 197, 317
- إجراءات معقولة 46
- إحصائيات مماثلة 5
- أخبار القتل 15
- أخبار جيدة 43
- أربعة رجال 15
- أزمات 7, 43, 103
- أزمات خطيرة 7, 43
- أزمة 43, 44, 193, 245
- أسباب الاستسلام 49
- إستراتيجية 44
- إشارة المرور 14, 20
- إشاعات 23

أم المعدة 38	7, 3, 6, 11, 110, 142, 193, 196
المسابقات الهاتفية 33	196
المسارات السلبية 39	1, 62, 72, 120, 123, 180, 231, 238, 250, 319, 321, 324
المساعدة الذاتية 35, 215, 231, 233	
المسؤولية الشاقة 12	التجارب السيئة 3
المشكلات البدنية 43	التعبير الصريح 36
المشكلات الشخصية 43	التلفزيون 7, 8, 14, 15, 48, 95, 108,
المشكلات المالية 43	117, 122, 128, 136, 168, 169,
المعسكر التدريبي 17	171, 187, 216, 245, 259, 269,
المفاجآت المزعجة 21	283, 320
الناحية الأخلاقية 13	الحقيقة البسيطة 21, 155, 179
النتائج 6, 7, 24, 26, 34, 56, 84, 86, 104,	الحقيقة القاسية 30
115, 154, 163, 172, 181, 182,	الحقيقة المزعجة 20
184, 199, 210, 227, 237, 246,	الزجاج الأمامي 37
256, 262, 265, 267, 268, 279,	السيارة 2, 21, 66, 72, 108, 135, 137,
285, 306, 318	177, 178, 248
النجاح 8, 2, 3, 5, 6, 8, 11, 22, 31, 48, 66,	الصددمات 20, 71
84, 86, 116, 130, 133, 134, 143,	الصراعات الضرورية 23
147, 189, 191, 196, 197, 204,	الظلم الفظيع 33
211, 223, 224, 225, 226, 227,	ألعاب الإنترنت 33
228, 229, 233, 234, 235, 239,	العرض التقديمي 1
242, 246, 253, 255, 257, 261,	العرض الوظيفي 31
263, 264, 266, 268, 285, 287,	الغياب المستمر 19
289, 291, 293, 307, 313, 321,	ألفريد أدلر 25, 234
322, 323, 324, 326, 327	الفوضى المرورية 21
النحافة المفرطة 43	اللياقة البدنية 49, 168, 175

- النكسات، 5, 9, 12, 15, 23, 31, 39, 41, 96, بدائل 29, 97, 118, 314
- 147, 253, 266 براين سبينسر 43
- 5, 157, 177 الولايات المتحدة برنامج التدريب 17
- 40, 42, 272, 290 أمر راع بناء عضلات 49
- 17, 164, 166 أمر طبيعي بنك 4, 27, 120
- 48 أمر مربع بول هيرسي 52
- 11, 12, 44, 317 أمر واحد ت
- 3, 43, 294 أمل
- 23 أمور تافهة تأجيل الأمور 21, 150
- 39, 297 أمور سخيفة تجربة، 4, 59, 69, 74, 77, 96, 131, 176, 177, 199, 202, 252, 261, 315
- 32 أمور مختلفة
- 5, 107, 141, 171, 317 انتكاسة
- 8 إنجاز كبير
- 22 انجفار كامبارد
- 22, 82, 139, 195, 234, أنحاء العالم
- 264, 293
- 19, 152 إنذار
- 17 أنماط الشخصيات
- 13 أنواع المسؤولية
- 35 أوسلو
- 22, 82 إيكيا
- ث
- 22, 138, 177, 226 ثروة
- ج
- 3 جامع مانع
- 22 جريتا ثنبرج
- 14, 21, 174, 192, 269, 321, 324 جسد
- 37, 304 جهاز الكمبيوتر
- 33 جورجين أوم
- ب
- 22 باراك أوباما

- 282 جوهـر المشكـلة 35
- 5, 13, 17, 34, 77, 85, 87, 97, 110, خطأ ح
- 112, 125, 141, 142, 148, 165, حالة التذمر 37
- 171, 172, 176, 178, 188, 190, حالة السوق 30
- 192, 194, 195, 210, 220, 221, حالة جسدية 49
- 265, 272, 275, 280, 291, 294, حجة 14, 50, 275
- 299, 300, 301, 302, 303, 304, حد كبير 15, 21, 93, 144, 158, 198, 210, 311
- 305, 307, 308 حديث 17, 25
- خط المشاة 21 حركة المرور 21, 40
- خطة أفضل 36 حزب المعارضة 40
- خطة شاملة 39 حفل 14
- خلق الأعدار 30 حقيقة 11, 16, 17, 20, 21, 23, 25, 39, 44,
- د درجة مقبولة 52 45, 47, 60, 73, 86, 92, 116, 120,
- دورة 17, 54, 117, 202, 255, 260, 293, 124, 127, 148, 154, 172, 184,
- 323, 326 185, 193, 198, 206, 207, 210,
- ديناميكية المراوغة 7, 52 229, 242, 244, 265, 266, 275,
- ذ 279, 298, 305, 309, 312, 320,
- 321, 324, 325
- ذاكرة 1, 95, 316 حوض المطبخ 45
- ذكاء مرتفع 5 حياة جيدة 11, 132, 170, 252
- ر حياة سليمة 7
- رائحة الشراب 19 خ
- رأس 1 خسارة 30, 49, 199, 254, 256, 275, 281,

- راكب 21  
ستيفن كينج 22  
رؤوس حليقة 15  
سطح الأرض 33  
رئيس 17, 22, 80, 86, 95, 115, 188  
سعادة قصيرة 12  
رحلة 7, 62, 64, 75, 128, 169, 193, 288,  
سعر الغاز 40  
326  
سلة 39, 56, 284  
ردة فعل 20  
سلسلة 24, 27, 43, 64, 91, 120, 126  
رد فعل 7, 20, 22, 24, 102, 125, 230  
سلوكيات 21, 80, 82, 152  
ردود الفعل 24, 97, 103  
سن صغيرة 28, 169  
رسالة نصية 16, 35  
سنوات 3, 6, 16, 37, 61, 68, 73, 76, 77,  
رغبة 4, 94, 175, 270, 288  
101, 116, 120, 121, 122, 124,  
رقم 39, 75, 161, 298  
128, 150, 154, 158, 159, 174,  
ركن 11  
178, 182, 183, 184, 185, 195,  
روكفلر 22  
198, 215, 227, 235, 239, 242,  
ز  
243, 251, 252, 257, 263, 264,  
زر «غفوة» 24  
275, 280, 287, 290, 291, 293,  
314, 315, 318, 324, 325  
زام الأمور 7, 162  
سنوات عديدة 6, 73, 77, 158, 159, 239,  
زميلة 14, 16  
242, 252, 275  
زيادة الراتب 37  
سياسة الشركة 31  
زيادة الوزن 5, 43, 49, 262  
سياقات معينة 37  
س  
سيدة مسنة 28  
ساعات 17, 117, 126, 131, 135, 147,  
سيكولوجيا 32  
189, 202, 217, 274, 304, 323  
سيناريوهات 32  
ش  
ساعة المرح 14  
شباب 22  
سبل العناية 28

شكوى 4	شارع رئيسي 35
شهر أبريل 48	شجار 33
شهر واحد 8	شخص 2, 3, 8, 11, 12, 13, 17, 19, 21,
شهور 1, 250, 278	22, 26, 29, 30, 34, 36, 41, 42,
ص	43, 44, 57, 58, 61, 69, 74, 79,
صاحب العمل 4	81, 85, 92, 93, 94, 98, 102, 103,
صالة الألعاب 23, 63, 114, 117, 137,	104, 116, 119, 120, 121, 123,
161, 168, 169, 172, 192, 202,	124, 125, 126, 127, 128, 130,
218, 219, 244, 246, 257, 259,	131, 133, 136, 140, 143, 144,
262, 268, 271, 272, 275	145, 146, 148, 151, 152, 153,
صباح 2, 14, 37, 48, 122, 123, 125, 128,	154, 155, 156, 158, 164, 166,
170, 173, 181, 188, 192, 273,	173, 174, 175, 176, 177, 183,
303	190, 192, 197, 200, 201, 205,
صدق نياتنا 52	207, 209, 225, 226, 230, 233,
صديق 2, 73, 96, 122, 144, 173, 193,	234, 235, 239, 242, 244, 253,
237	259, 276, 277, 281, 285, 286,
صفحات 7, 47, 248, 285	288, 289, 290, 294, 295, 301,
صفحات الكتاب 7	305, 309, 311, 313, 314, 326,
صفعات 2, 93	327
صفقة 4, 48, 64, 86, 239	شخص حكيم 2
صفوف السيارات 22	شخصية الضحية 25
صمت تام 15	شديد البساطة 36
صندوق أسهم 13	شريك الحياة 8, 148
صندوق الأسهم 1	شعارات 12
صواب 13, 84, 97	شعور داخلي 21
	شقة فارغة 16

- 274, 282, 283 صورة ذهنية 44
- عاصفة شديدة 45 صورة مثالية 47
- عبارة 3, 107, 135, 155, 184, 187, 200, 225, 251, 291, 292, 313 ض
- عبقري المال 8 ضحايا 27
- عتبة بيتك 48 ضحية 18, 25, 27, 28, 72
- عدم الرضا 20, 37, 225 ضريبة الدخل 40
- عضلات بطن 8 ضمانات 5, 200
- عطلة الأعياد 47 ضوء الإشارة 14
- عظمة الموهبة 8 ضياع عقد 4
- عقبات الحياة 44 ط
- عقبة 52, 74, 78, 79, 86, 87, 89, 93, 96, 98, 99, 110, 167, 254, 278, 295 طاولة العشاء 19
- عقدة الدونية 25 طبيعة الأشياء 32
- عقود من الزمان 11 طرح المشكلة 33
- علاقة سيئة 21, 220 طرق مختصرة 40, 203
- علاوة 12, 13, 34, 67, 80, 118, 160, 178, 22, 111, 189 طريقة أخرى
- 202, 261, 291, 301, 304, 308, 25, 147 طبي النسيان
- 309, 325, 327 علماء النفس 25, 148
- علم النفس 26, 101, 148, 293 ظ
- عميل 17, 64, 66, 86, 93 ظل 22, 87, 262
- عناء 17, 23, 180, 326 ع
- عنصر مجهول 40 عائلة 22, 129, 135
- عادة سيئة 32, 188, 189, 269, 270, 273,



7, 3, 39, 43, 60, 61, 62, 69, 70, 71, قائمة

غ

74, 77, 110, 135, 138, 143, 150,

غاية 44, 49, 133, 137

186, 187, 198, 230, 241, 242,

غداء 37

243, 244, 245, 248, 259, 260,

غرفة 35, 150, 159, 169, 282

261, 265, 267, 268, 271, 273,

غرفة أفضل 35

281, 295, 298, 304

غرف فندق 35

قارب 3

غفوة 16, 24

قانون الطبيعة 47

عمار الحياة 2

قرع الكؤوس 35

غمضة عين 44

قسوة الحياة 52

غني وفقير 22

قوة 5, 34, 93, 95, 96, 98, 163, 186, 195,

ف

204, 231, 233, 250, 269, 298,

فترة طفولة 27

306

قيمة 1, 22, 26, 149, 221, 299

فتيات الحي 27

ك

فروع 22

كبش فداء 40, 145, 147

فرويد 25, 26

كتاب 16, 22, 54, 102, 137, 156, 158,

فضل 12, 17, 147, 172, 176, 265

182, 200, 202, 219, 259, 265,

فضل الآخرين 12

283, 286, 325

فضلات 2

كرة القدم 14, 87, 131, 168, 175

فضاعة 32

كسب التعاطف 28

فكرة محبطة 25

كلمة شكر 12

فكرة مهمة 24, 130, 233

كنز 48

فنلندا 23

كومة هائلة 29

ق

كيلومترات 21

قائد 21, 285

- مشاية 28
- مشكلات 7, 3, 6, 33, 34, 40, 43, 46, 65, 66, 67, 71, 72, 85, 97, 98, 144, 149, 170, 181, 207, 217, 250, 254, 296, 301, 309
- مشكلات صغيرة 7, 43
- مشكلة أخرى 36, 193, 257
- معجزة 2, 266
- مفاتيح 3, 268
- مفاهيم 25
- مقدمة 7, 1, 101, 134
- مقطع فيديو 14
- مقهى 15, 116, 124, 270
- مقياس صحيح 32
- مكان 3, 4, 19, 28, 32, 36, 40, 41, 44, 54, 88, 102, 107, 108, 110, 116, 118, 121, 123, 124, 131, 132, 133, 135, 136, 140, 148, 156, 168, 170, 178, 185, 193, 198, 217, 221, 223, 224, 225, 226, 227, 238, 240, 242, 244, 252, 253, 255, 263, 271, 273, 280, 285, 294, 299, 301, 314, 318, 322
- مكتب الاستقبال 35, 218
- مكتبة 4, 72, 80, 195, 269
- ملاحظات سلبية 20, 111
- كين بلانشارد 52
- ل
- ليلة 15, 19, 20, 35, 132, 169, 170, 173, 192, 211, 218, 290, 318
- ليلة مظلمة 15
- م
- مأساة 23, 61, 250
- ماضي الأشخاص 26
- مجرى الأحداث 42
- مجموعة مختارة 4
- محاضرة عامة 35
- محاولات 28, 33
- محطة 2
- مخزن 1
- مخلوقات عاطفية 26
- مدمن عمل 7
- مساء 15, 33, 187, 298
- مستولية 12, 13, 16, 22, 25, 41, 44, 50, 101, 233, 240
- مستقبل باهر 42
- مستقبل مشرق 7, 12
- مسيرة مهنية 50, 324
- مشاهدة التليفزيون 7, 8, 169, 216

- 221, 226, 235, 268, 269, 277,  
305, 320, 324  
نواح عدة 12  
نوع الشكوى 33  
نيوزيك 5  
ه
- هدف 8, 33, 49, 175, 190, 234, 240, 251,  
253, 254, 255, 256, 259, 267,  
269, 275, 299, 305, 326  
هدف معين 8, 251, 254, 299  
هدوء 48, 105, 114, 240  
و
- وارن بافيت 8, 134  
وجه الأرض 37  
وجه الكون 47  
ورطة 3, 85  
وسائل التواصل 47, 136  
وضع غير لائق 47  
وظائف 32, 62, 143  
وظيفة 21, 27, 36, 49, 54, 77, 108, 115,  
137, 138, 147, 159, 201, 219,  
230, 231, 244, 248, 250, 264,  
291, 294
- 6, 179, 192, 264 ممارسة الرياضة  
منافع المحن 47  
منتصف أزمة 43  
منصب إداري 8, 260, 261, 279, 286  
منطقة حرب 17  
منطقة خطرة 15  
منظور العمل 50  
ميعاد مقابلة 21  
ميكروسوفت 23  
ميل غريب 36  
ن
- نافذة 28  
نتيجة إيجابية 13  
نتيجة بائسة 20  
نجاح 8, 5, 15, 88, 199, 205, 213, 215,  
229, 241, 243, 316, 317  
نزهة 16  
نساء حوامل 8  
نشارة الخشب 33  
نطاق 17, 140, 165, 181, 209, 241  
نظرية 5, 83, 197  
نهاية 3, 11, 13, 14, 43, 45, 55, 56, 60,  
76, 108, 117, 121, 122, 133, 138,  
140, 143, 152, 181, 197, 218,

257, 258, 259, 268, 270, 272,

274, 277, 279, 281, 282, 284,

285

يونج 25

مكتبة  
t.me/soramnqraa

16, 33, 38, 64, 95, 136, 188, وقت متأخر

221, 227

وقت محدد 8

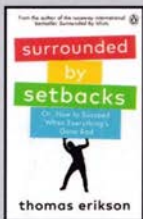
ي

12, 14, 16, 19, 22, 34, 35, 37, 45, يوم

47, 58, 61, 67, 87, 123, 138,

142, 153, 170, 173, 183, 185,

218, 219, 220, 233, 239, 256,



ستلقي عليك الحياة بالمشكلات دائماً،  
وما يهم هو طريقة تعاملك معها.

## Omgiven av motgångar

هل سبق أن استسلمت لليأس؟ أيًا كان ما تواجهه - سواء كان فصلًا من العمل، أو كارثة في العلاقة، أو رفضًا وظيفيًا آخر - فإنك تحتاج للإستراتيجيات المناسبة عندما تسوء الحياة!

اعتمادًا على النموذج السلوكي البسيط المعروف في أحد أكثر الكتب مبيعًا على مستوى العالم محاط بالحمقى المكون من أربعة ألوان، يقدم لك هذا الكتاب الممتع الأدوات اللازمة لاستعادة السيطرة وتمهيد الطريق لمستقبل أكثر إشراقًا.

في مرحلة ما سنواجه جميعًا ما هو غير متوقع، لكن مع أسلوب توماس إريكسون الفريد، يمكنك تحويل أية عقبة إلى وسيلة نجاح.

توماس إريكسون ، خبير سلوكي سويدي درب شركات كبرى على القيادة بما فيها إيكيا، وميكروسوفت، وكوكا كولا على مدار أكثر من 20 عامًا. كتاب محاط بالحمقى هو أحد أكثر الكتب مبيعًا وفقًا لجريدة صندي تايمز، وبيعت منه أكثر من 3 ملايين نسخة على مستوى العالم.

telegram @soramnqraa

