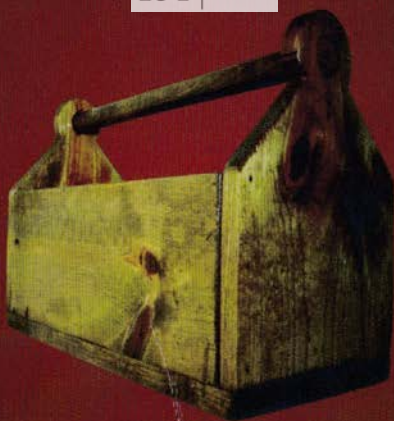


هذا الكتاب يتصدر قائمة صحيفة وول ستريت جورنال للكتب الأعلى مبيعاً

# النجاح

ملته | 154



قصة حول أعظم استراتيجيات النجاح  
على الإطلاق

## جون جوردن

مؤلف الكتاب الذي يتصدر قوائم

الكتب الأعلى مبيعاً *The Energy Bus*

ترجمة زكريا القاضي

# النجار

مكتبة الرمحي أحمد

تأليف جون جوردون

تقديم كين بلانكارد

المؤلف المشارك لكتابي «مديره الدقيقة الواحدة» و«القيادة على مستوى أعلى»

ترجمة زكريا القاضي

خبير المناهج ورئيس قسم إعداد المواد التعليمية بمركز تطوير المناهج (سابقاً)



جوردون . جون

النجار

قصة عن اعظم استراتيجيات النجاح على الاطلاق

تأليف جون جوردون . تقديم كين بلانكارد . ترجمة زكريا القاضى

ط1 - القاهرة : عالم الكتب. 2016 م

148 ص - 20 سم .

ندمك: 9-041-780-977 رقم الايداع 25907 / 2015

1- النجاح

أ- بلانكارد . كين " مقدم "

ب- القاضى . زكريا ( مترجم )

ج - العنوان

131.3

عالم الكتب

إلى "كاثرين" التي وقفت بجانبني ونحن نبنى معاً حياة،  
وأ أسرة ورسالة.

## المحتويات

١	تصدير بقلم كين بلانكار	
٣	شكر وتقدير	
٥	الانهيار	١
٩	الراحة	٢
١٣	النجار	٣
١٩	مرهق	٤
٢١	منشغل	٥
٢٣	صَمِّم تحفّتك الفنية	٦
٢٩	كن حرفياً	٧
٣٣	ستعرف	٨
٣٧	الجميع يحبون النجار	٩
٤١	كن مؤمناً	١٠
٤٥	تحدث إلى نفسك بدلاً من الاستماع لها	١١
٤٩	سارة	١٢
٥٣	القوضى	١٣
٥٧	الإستراتيجية الأعظم نجاحا على الإطلاق	١٤
٦١	الحب التزام	١٥
٦٥	الناس أكثر أهمية من الأثاث	١٦
٦٩	ثاني أعظم إستراتيجية نجاح على الإطلاق	١٧

٧٥	الشظيرة	١٨
٧٧	ثالث أعظم إستراتيجية نجاح على الإطلاق	١٩
٨٢	أحبب وأخدم وأهتم	٢٠
٨٥	ابحث عن القيمة	٢١
٨٧	قلب النجاح	٢٢
٩١	الفضل أو السقوط	٢٣
٩٣	النجاح يستغرق وقتاً	٢٤
٩٥	هبة الفضل	٢٥
٩٩	العمل غير الكامل	٢٦
١٠١	الشجاعة	٢٧
١٠٥	لمحة من الأمل	٢٨
١٠٩	كن أنت المهمة	٢٩
١١٣	الكل من أجل الفرد	٣٠
١١٧	التقدم	٣١
١١٩	كل شيء يعتمد على الروح	٣٢
١٢٣	إبداع المستحيل	٣٣
١٢٧	البناء	٣٤
١٢٩	الهدف من النجاح أن تتم مشاركته	٣٥
١٣٣	أدوات النجاح	
١٣٥	اجلب أعظم إستراتيجيات النجاح إلى فريقك ومؤسستك	
١٣٧	كتب أخرى من تأليف جون جوردن	

في أثناء جلساتي مع المديرين من جميع أنحاء العالم، أبدأ دائماً بطرح السؤال التالي: "كم منكم يعتقد أنه قائد؟ ارفعوا أيديكم، من فضلكم، إن كنتم تعتقدون ذلك". وعادة ما يبهرني أن ٢٠٪ فقط منهم هم من يرفعون أيديهم. لم يعتقد هؤلاء المديرين - الذين تدور وظائفهم حول قيادة الآخرين - بأنهم ليسوا قادة؟

الإجابة هي أن أغلب الناس، بمن فيهم المديرين، يعتقدون أن القيادة تتعلق باللقب والمنصب الذي يشغلونه، لذا، يعتقد من لم يرفعوا أيديهم أنهم لا يملكون اللقب الفخم أو المناصب العليا التي تؤهلهم لأن يكونوا قادة.

ربما لم يكن آباء هؤلاء المديرين مثل والدي، الذي كان عميداً بحرياً حاصلًا على الكثير من الأوسمة، والذي علمني دروسًا لا تُصدر بثمن عن القيادة. لن أنسى أبدًا يوم أن انتخبني زملائي في الفصل رئيسًا عليهم في الصف السابع. عندما عدت إلى منزلي مزهواً ومتفاخرًا، قال لي والدي: "هنيئاً لك يا كين. ولكن، مع كونك الرئيس الآن، فلا تستغل منصبك أبدًا. إن القادة العظام تزداد عظمتهم؛ لأن الناس يثقون بهم ويحترمونهم، وليس لأنهم يمتلكون السلطة".

هذه هي رسالة كتاب "جون جوردون" الجديد الرائع "النجار". إنني أحثكم على النظر للشخصية الرئيسية في الكتاب على أنه مرشد؛ حيث إنه سيعلمكم أن أي إنسان محب للناس وخدام للناس ومهتم بالناس سيكون قائداً.

إن كنت رجل أعمال، فحوّل تركيزك بعيداً عن "الفوز" - أيًا كان ما يعنيه بالنسبة لك - وركز أكثر على استخدام أعمالك لحب الناس وخدمتهم وتحسين أحوالهم، فإن فعلت ذلك، ستتمكن من تحقيق النجاح وستزدهر أعمالك بطرق لم تكن تتخيلها قط.

كما ستتعلم أنه من أجل تحقيق النجاح الحقيقي، عليك أن تساعد الآخرين. إن مهمتك الأولى في الحياة ليست الحكم على الآخرين وتقييمهم، بل مساعدتهم على النجاح في أي شيء يفعلونه. أي، الهدف من النجاح أن تتشاركه مع الآخرين.

أشعر بالحماس لأنك قررت قراءة هذا الكتاب، فمن من شأن كتاب *النجار* أن يغير من حياتك نحو الأفضل، وسيمكنك بدورك أن تغير حياة الآخرين من حولك - الذين سيمنهم بدورهم أن يغيروا حياة من يتواصلون معهم. حتى وإن كنا سنغير حياة شخص واحد في كل مرة، سيمننا في النهاية أن نغير العالم بأسره.

— كين بلانكارد

المؤلف المشارك لكتابي مدير الدفيقة الواحدة

والقيادة على مستوى أعلى



أود أن أتوجه بالشكر إلى والتر إيزاكسون، مؤلف كتاب ستيف جوبز، الذي ألهمتني قصته عن والد ستيف جوبز الذي كان يعمل نجاراً، وكان يرفض استخدام نوع رديء من الخشب في صناعة خلفيات الخزانات بكتابة قصة عن شخصية النجار. علم والد ستيف جوبز الدرس نفسه لابنه عندما كان يصنع سياجاً للحديقة وألهمتني هذه القصة فعدلتها لتتوافق مع كتابي هذا. كما أشكر طريقة إيروين ماكمانوس، الذي ألهمني حديثه عن إصابته ببعض الجنون وهو في سبيله لتحقيق النجاح لأن أكتب عن هذا الموضوع. كما أشكر جوي جرین، مؤلف كتاب "الطريق إلى النجاح ممهد بالفشل الذي سبقه"، على أمثلة الإخفاقات الشهيرة التي أدرجتها في كتابي هذا. كما أشكر فرانك جامبوتزا على إخباري بسر نجاح صالون الحلاقة الذي يملكه.

كما أشكر ناشري، مات هولت، ومحررتي، شانون فارجو، وبقية فريق عمل شركة ويلي على ثقتهم بهذا الكتاب ومشاركته مع العالم. كما أشكر زوجتي، كاثرين، على قراءة المسودة وعلى مقترحاتها العظيمة والتغييرات الرائعة التي قامت بها كالعادة. كما أشكر أصدقائي، دان بريتون وجوشوا ميدكالف، على قراءة هذا الكتاب ومشاركة الأفكار والاقتراحات معي لتحسينه.

كما أشكر فريق عملي، بمن فيهم دانييل ديكر، وبروك ترابيرت، وأن كارلسون، على دعمهم ومساعدتهم إياي على فعل ما أريد.  
كما أشكر جميع الحرفيين والحرفيات الذين دخلوا حياتي وأظهروا  
فنهم.

كما أشكر جميع مَنْ يحبون الناس ويخدمونهم ويرعونهم ويجعلون  
رفاهيتهم مهمتهم في الحياة.  
وأخيراً، أود أن أحمد الله على وجود النجار الذي أنقذني عام ٢٠٠٦،  
وغيّر حياتي وقلبي وروحي نحو الأفضل للأبد.

## الانهيار

كان آخر ما يتذكره مايكل قبل أن يستيقظ في المستشفى أنه كان يعدو في شوارع المدينة، بينما كان يفكر في طرق تساعده على تنمية وتقدم شركته. أما الآن، فقد وجد نفسه راقداً على ظهره وهناك الكثير من الأسلاك والأجهزة الموصلة بجسده



بينما كانت تجلس زوجته، سارة، بجانبه وتقف ممرضة فوق رأسه. سأل مايكل بضعف: "ما الذي أفعله هنا؟ هل صدمتني سيارة أو شيء من هذا القبيل؟"

أجابته سارة التي كانت تبكي وترتجف: "لقد فقدت الوعي بينما كنت تعدو". فطوال الأعوام التي عرفتة خلالها، لم تره مصاباً بمرض يزيد على نزلة برد عادية، ناهيك عن رؤيته راقداً في المستشفى. سأل مايكل: "كيف؟ لماذا؟"

قالت الممرضة: "هذا ما يحاول الطبيب اكتشافه في الوقت الحالي. إنه يراجع نتائج تحاليلك ولن يمر وقت طويل حتى يعود".

قال مايكل بينما كان يدير عينيه في أرجاء الغرفة ثم تستقران على سارة: "أمل أن أكون بخير". حاولت سارة أن ترسم الابتسامة على وجهها وأن تتصرف بصورة تبعث الاطمئنان إلى مايكل، ولكنها فشلت، فقد كانت تشعر بالخوف على زوجها وتتوقع سماع أخبار سيئة.

رفع مايكل ذراعه وبدأ يتحسس الضمادة والتورم الموجود في رأسه البارز من تحتها وقال: "كيف وصلت إلى هنا؟".

قالت سارة: "لقد أحضرتك سيارة الإسعاف. لقد اصطدم رأسك بالأرض بقوة كبيرة، وأخبرنا المسعفون بأن رجلاً رآك وأنت تسقط على الأرض، فساعدك واستخدم قميصه ليوقف نزيه رأسك، واتصل بسيارة الإسعاف. ربما كان هذا الرجل هو السبب في إنقاذ حياتك".

قال مايكل: "مَن هذا الرجل؟".

قالت سارة: "لم يحصل المسعفون على اسمه، ولكنه أعطاهم هذه البطاقة الموجودة على الطاولة".

التقطت سارة البطاقة وأعطته إياها إلى مايكل. كانت البطاقة بيضاء بسيطة كتبت عليها كلمة واحدة فحسب، النجار، ورقم هاتف مكتوب بخط أسود عريض.

قال مايكل، وقد بدأ يستعيد حواسه وحس دعابته: "على الأقل إنه لا يعمل في التسويق".

تحولت عصبية سارة إلى ضحكة من أعماق قلبها وهي تهز رأسها؛ فقد كان يفكر في العمل حتى وهو راقد في المستشفى. وكانت ممتنة لأنه، على الأقل، قد عاد إلى طبيعته.

في اللحظة ذاتها، دخل الطبيب الغرفة ووقف عند رأس مايكل، وقال وهو يصافح مايكل: "حسناً، الخبر الجيد هو أنك لم تصب بأزمة قلبية وهذا ما كنت أخشاه".

تعجب مايكل قائلاً: "أزمة قلبية! ولكني ما زلت صغيراً على الأزمات القلبية".

أجاب الطبيب: "ليس بالضرورة. في واقع الأمر، إن جسدك يحذرك أنه من الأفضل أن تهدأ قليلاً وأن تبدأ بعلاج توترك، وإلا سرعان ما ستواجه مشكلة صحية خطيرة. هل عانيت كثيراً من التوتر مؤخراً؟".

نظر مايكل وسارة، كل منهما للآخر، ثم قالت سارة: "إننا نمتلك شركة، وكنا نبنيها معًا. ومع وجود طفلين، فإن الأمر أشبه بالدوامة".  
قال الطبيب ناظرًا إلى مايكل: "حسنًا، أنا أنصحك بأن تهدأ، فلا يساوي العمل أو النجاح ضياع صحتك وحياتك. أريدك أن ترتاح لبضعة أسابيع قبل أن تعود للعمل، وهذا ما سيريح قلبك ورأسك. كما أنك تعاني ارتجاجًا طفيفًا في المخ. ليس بالأمر الخطير، ولكننا نريد أن يُشفى رأسك أيضًا".  
نظر مايكل إلى سارة، فقد كانت الراحة هي آخر ما يحتاج إليه مع كل ما يمران به.

توجه الطبيب نحو الباب، ولكن قبل أن يخرج استدار نحو مايكل وقال: "إنك محظوظ لأن ما حدث مجرد تحذير. إنني أرى طوال الوقت أناسًا لا يحصلون على مثل هذا التحذير. تذكر أن الحياة تحذرنا لسبب ما. استفد من هذا الدرس، وغير أسلوبك في تناول الأمور والموضوعات، وستكون صحتك وأولادك وأحفادك في المستقبل ممتنين أنك فعلت".



## الراحة

قضى مايكل يومه التالي في مشاهدة التلفاز والقراءة في محاولة منه لاتباع نصيحة الطبيب. لم يخبر سارة بأنه يفضل الموت على الراحة، كما أن فكرة إدارتها العمل وحدها كانت تقتله. منذ بداية الشركة، كانا يفعلان كل



شيء معاً، وبغض النظر عن مدى المصاعب التي كانا يواجهانها فيما يتعلق بمدرسة طفليهما وتدريباتهما الرياضية وأنشطتهما، لم يتغيب أي منهما يوماً واحداً عن العمل حتى الآن. كان يعلم أن سارة قادرة على إدارة العمل بمهارة؛ فقد كانت هي العقل المدبر وراء البرمجيات والخدمات التي يبيعانها، كما أنها كانت تدير العمل في الفترة الأخيرة، عندما كان مايكل يغادر العمل مبكراً ليدرب فريق كرة السلة للشباب الذي تلعب به ابنتهما، ولكنه كان القوة الدافعة لعائداتهما ونمو شركتهما، وكان السبب في نمو شركتهما - سوشيال كونيكت - بشكل كبير العام الماضي. عمل هو وسارة لسنوات في عدد من الشركات التقنية الناشئة قبل أن يستثمرا أموالهما في شركتهما الخاصة. ويا له من شعور مخيف أن يعلم مايكل أن مستقبلهما ومستقبل أسرتهما يعتمد على شركة سوشيال كونيكت، وكان يجب على مايكل أن يجعلها تنجح. ولكن أصبحت أقوى سمات شخصيته - الدافع وبذل الجهد والشغف - هي ما يؤثر على صحته، ولم يعد يعرف ما عليه فعله. كان يشعر كما لو كان

رامٍ في رياضة البيسبول أدرك فجأة، أنه لا يمكنه رمي الكرات السريعة التي يبرع فيها. كان يرغب في العودة للعمل على الفور، ولكن سارة، لن تسمح له بذلك؛ فقد قالت له: "إذا حدث ذلك، فلن أبقى زوجة لك. إن بضعة أسابيع لن تبني الشركة أو تهدمها، ولكنها ستدمر صحتك".

لم يتمكن مايكل من إنشاء سارة عن رأيها، ف قضى وقته يدور في أرجاء المنزل محاولاً الاسترخاء. وقف مايكل أمام شاشة التلفاز المسطحة في غرفة المعيشة، وتذكر المركز الترفيهي المنزلي الذي كانت سارة ترغب في بنائه. للمرة الأولى، تمكن مايكل من تخيله. فكر في البداية أن يصنعه بنفسه، ولكنه شعر بأن الفكرة سخيفة. كان والده يقول له دائماً إنه من الأفضل أن يجني الكثير من المال؛ لأنه سيحتاج إلى استئجار أشخاص ليصلحون له الأشياء في منزله. وفعل مايكل أمراً أفضل من هذا: لقد تزوج من امرأة ماهرة يمكنها إصلاح الأشياء؛ فقد كان والدها ميكانيكياً، وكان إخوتها يعملون في السمكرة، وعندما كان يتعطل شيء في المنزل، كان الطفلان يذهبان إليها بدلاً منه، إلا أن بناء مركز ترفيهي منزلي كان يتخطى حدود إمكاناتها.

ثم فكر مايكل في النجار الذي أنقذ حياته، وتذكر أن معه بطاقته. فكر مايكل، يجب أن أتصل به لأشكره. ولكن، ما الذي يمكنك قوله لشخص غريب أنقذ حياتك؟ "مرحباً، لقد أنقذت حياتي. هل يمكنك أن تبني لي مركزاً ترفيهياً منزلياً؟". عثر مايكل على البطاقة على الطاولة وقرر أن يشكره ثم يسأله عن كيفية إرسال هدية له. اتصل مايكل برقم الهاتف على البطاقة وبعد أن دق جرس الهاتف بضع مرات، سمع صوت الرجل الذي أنقذ حياته يقول: "مرحباً، لا يمكنني الرد على هاتفك الآن؛ لأنني أصنع خزانات المطبخ في المنزل ١١١ بشارع ماين. إنني أبذل قصارى جهدي في صنع هذه الخزانات، لذا، لن أرد على الاتصالات حتى أنتهي من عملي. واعلموا جيداً أني سأولي الاهتمام ذاته للأعمال التي تطلبونها. إن كنتم تريدون الحديث



إسّي، فمرحبًا بكم في المنزل ١١١ بشارع ماين خلال راحة الغداء في وقت الظهيرة".

هز مايكل رأسه متسائلًا، إن النجار لا يقول اسمه على جهاز المجيب الآلي ولا يجيب عن اتصالات عملائه، كيف يحصل على العملاء إذًا؟. إن هذا الرجل لا يحتاج عن بطاقة عمل جديدة فحسب، بل إنه يحتاج إلى الكثير من المساعدة لتحسين عمله.



## النجار

بعد بضعة أيام، وبعد أن ساعد مايكل كلاً من سارة والأولاد على الاستعداد للذهاب للمدرسة في الصباح، ذهب في جولة سير في المتنزه. لم يكن هذا ما يرغب في فعله، بل كان أمراً تجبره سارة على فعله؛ حيث نصحه الطبيب بأن



يؤدي بعض التمارين الرياضية الخفيفة من أجل الحفاظ على تدفق دمه، كما أخبره بأنه يمكنه القيام بأي من أنشطته المعتادة، التي لا تجعله يشعر بالتوتر، ولكن ليس العمل. بعد أن انتهى مايكل من نزهته، أمسك بزجاجة مياه في مطبخ منزله، ورأى بطاقة النجار التي ما زالت موضوعة على الطاولة. تطلع مايكل إلى البطاقة لبعض الوقت، ثم قرر أنه قد حان توجيه الشكر لهذا الرجل شخصياً.

وبينما كان مايكل جالساً في سيارته عالقاً في الزحام الشديد، فكر قائلاً: لن يمكنك أن تلتقي بالشخص الذي أنقذ حياتك كل يوم. ماذا لو لم يرق هذا الرجل لي؟ إننا نعلم أنه مسوق سيئ، فماذا لو تبين أنه شخص سيئ؟ فكر مايكل في عدد من الاحتمالات، بينما كان يمر بجوار إصلاحات الطريق التي تسببت في هذا الزحام، وقرر أن هذا الرجل يستحق الشكر بغض النظر عن كونه شخصاً جيداً أم سيئاً، فرغم كل شيء، لن تحتاج كل يوم إلى شخص ينقذ حياتك.

وصل مايكل عند الظهر إلى المنزل ١١١ بشارع ماين، وكان منزلاً كبيراً وجميلاً حديث الإنشاء له مدخل سيارات دائري تصطف به سيارات النقل. عندما وصل مايكل إلى الباب الأمامي للمنزل، رأى مجموعة من الرجال يدهنون الحوائط والسقف وقد ملأت أصوات الطرق ونشر الخشب المكان. توجه مايكل نحو المطبخ، فرأى رجلاً أسمر البشرة يصل شعره البني الطويل إلى كتفيه، وكان يرتدي بنطالاً جينز أزرق وخفين بني اللون وقميصاً أبيض، وكان جالساً إلى طاولة المطبخ ليتناول الغداء. عندما رفع الرجل عينيه ورأى مايكل لمعت عيناه في سرور، وعدا نحوه مبتسماً وعانقه، وقال قبل أن يُصدر ضحكة عالية: "مايكل، أنا مسرور برؤيتك. إنك تبدو أفضل بكثير من المرة السابقة التي رأيتك فيها. لقد كنت أتساءل عما حل بك. يالها من مفاجئة رائعة"

قال مايكل بارتباك: "أنا بخير"؛ حيث إنه لم يكن من هواة العناق، ولم يكن يتوقع مثل هذا الترحيب الحار من شخص غريب.

خطا النجار خطوة للخلف وهدق في جبهة مايكل قبل أن يضع أصبعه بالقرب من الجرح الموجود بها، وقال بابتسامة عريضة: "إن الجرح يُشفى بشكل جيد. أنا ممتن للغاية برؤيتك"

قال مايكل بعصبية: "وأنا أيضاً. أود أن أشكرك على مساعدتك إياي في ذلك اليوم".

قال النجار وهو يعود ليجلس إلى طاولة المطبخ، ويشير إلى مايكل لينضم له: "أنا لم أفعل شيئاً، كنت لتفعل الأمر ذاته معي".

قال مايكل: "وما الذي حدث بالضبط؟"

قال النجار: "حسناً، كان الوقت مبكراً للغاية في الصباح، وكانت الشمس تشرق عندما كنت متوجهاً لعملي، حيث إنني اعتدت المشي لأصل لأي عمل أؤديه، ثم رأيتك تعدو، ثم تسقط فجأة كما لو أن أحداً قد أطلق عليك الرصاص. ارتطم رأسك بالأرض بقوة وبدأت الدماء تتزف منه بغزارة، فخلعت قميصي وضغطت به على جبهتك لأوقف النزيف، ثم طلبت

المساعدة. كنت فاقد الوعي، ولكن عندما سألتك عن اسمك، غمغمت به بصوت واضح لأسمعه وأخبر به رجال الشرطة عندما حضروا. وأدركت أن لديك أشخاصًا سيقلقون عليك إن لم تعد من تمرين الجري الصباحي".

قال مايكل وهو يضع يده في جيبه يخرج البطاقة: "حسنًا، لا يمكنني أن أصدق أنك قد فعلت كل هذا لتساعدني. لقد أخبروني في المستشفى بأنك كنت بطلاً حقيقياً، وأنت تركت بطاقتك من أجلي"

قال النجار: "أجل، لقد فعلت"

قال مايكل: "ولكنها لا تحمل اسمك؛ لذا، أنا لا أعرف اسمك".

قال النجار وهو يبتسم ويمد يده إلى مايكل ليصافحه: "معذرة، أنا دائماً ما أكتب اسمي على البطاقة لأجعلها أكثر شخصية، ولكن عندما أخذوك بسرعة إلى المستشفى نسيت أن أفعل ذلك، وأعتذر عن عدم تقديم نفسي لك بالشكل المناسب. اسمي جاي إيمانويل. جاي هو اسمي الأول، وإيمانويل هو اسم والدي، ولكن الجميع يدعونني جاي"

سأله مايكل: "هل جاي اختصاراً لاسم جاسون أم أنه جاي فحسب؟"

قال النجار: "بل جاي فحسب. كان والداي يعتقدان أنني مميز".

قال مايكل مبتسماً وهو يصافحه: "حسنًا يا جاي. من الرائع أن أضيف للرجل الذي أنقذ حياتي اسمًا - أو على الأقل حرفًا أولياً".

ضحك النجار ونهض من مقعده وتوجه إلى الخزانات التي يصنعها، وقال دون أن تضارق الابتسامة شفقيه: "أنا ممتن لأنني كنت متواجداً لمساعدتك. أتعلم، عندما لا أتجول بالمدينة لأنقذ الناس، فإني أصنع أشياء مثل هذه". وأشار بفخر إلى أعماله الخشبية.

لم يكن مايكل حرفياً، ولكنه كان يعلم جيداً مدى جودة الأعمال عندما يراها، وكانت هذه الخزانات أكثر الخزانات التي رآها في حياته روعة. كان الرجل يحتاج إلى مساعدة فيما يتعلق بالتسويق، ولكن لا شك في أنه لا يحتاج إلى أية مساعدة فيما يتعلق بحرفته. قال مايكل: "إنها مذهلة. هل تصنع مراكز الترفيه المنزلية أيضاً؟"

قال النجار: "يمكنني أن أصنع أي شيء، وقد صنعت بالفعل كل شيء تقريباً".

قال مايكل، وقد أدرك أنه يمكنه الاستعانة بالنجار: "حسناً، لقد تصادف أن طبيبي وزوجتي قد طلبوا مني أن أخذ بضعة أسابيع إجازة من العمل لأسترخي ولتتحسن حالتي، وأنا بحاجة لشخص ما ليساعدني على بناء المركز الترفيهي المنزلي. وأود بشدة أن أكافئك على إنقاذك لحياتي"

قال النجار وقد وضع يده على صدره: "يشرفني أنك ترغب في أن أصنع شيئاً مميزاً من أجل منزلك، ولكن من فضلك، عليك أن تعلم أنك لست مضطراً لمكافئتي على أي شيء، فقد فعلت ما فعلت دون أن أنتظر أي شيء في المقابل. إنه لأسلوب رائع في الحياة والعمل. إن كنت ترغب في أن أصنع لك المركز الترفيهي المنزلي، فاخترني من فضلك من أجل عملي وليس بسبب اضطرارك لهذا. لا تفعل أي شيء من باب الالتزام، بل افعل كل شيء بامتنان وحب، فهذه الطريقة أفضل بكثير".

أطرق مايكل برأسه مفكراً فيما قاله النجار. إن هناك أموراً تتعلق بهذا الرجل تتخطى مظهره الخارجي، ولم يكن مايكل قد التقى شخصاً مثله من قبل. كان أغلب الناس سيقبلون العرض، ولكن ليس هذا الرجل، فقد كان يرغب في أن يبدأ العمل بناءً على جودة عمله. لا شك في أن جاي رجل مميز ويبدو أنه رجل ذو مبادئ، كما أن القليل من الفلسفة لن يضر أحداً. كما أنه ماهر للغاية في عمله، وكان مايكل سيستعين به، بغض النظر عن كونه قد أنقذ حياته أم لا. ولأن مايكل مستمع جيد ورجل مبيعات ماهر، وقف وقال: "حسناً، ما رأيك لو قلت: أنا ممتن لإنقاذك حياتي وبفضل مهارتك في النجارة، أود أن تصنع المركز الترفيهي المنزلي من أجلي؟"

قال النجار، وهو يضحك ويقترب من مايكل ويربت ظهره: "هذا رائع". كان جاي يعلم أنهما لم يعتادا بعضهما بعضاً بعد، ولكنهما سيصبحان كذلك في القريب. لقد أدرك أن مايكل من نوع البشر الذين يظلون يتعلمون طوال

حياتهم، وكان هذا يعني أنهما سيبنيان أكثر من مجرد مركز ترفيهي منزلي. سأله مايكل: "متى يمكنك البدء؟".

قال النجار: "لقد أوشكت على الانتهاء من صنع هذه الخزانات، وأمامي أعمال أخرى تمتد لشهور، ولكنني سأخصص بعض الوقت من أجلك وأعيد تنظيم بعض الأمور. ما رأيك أن نبدأ بعد الغد؟".

قال مايكل وهو يكتب عنوانه على ظهر إحدى بطاقاته ثم أعطاه إياها: "حسنًا، هذا يبدو رائعًا.. إليك عنوان منزلي. أنا ممتن أنك ستوفر بعض الوقت من أجلي، لم أكن أعلم أنك منشغل لهذه الدرجة".

قال النجار: "أنا شديد الانشغال. في واقع الأمر، يقول لي الجميع إنني أكثر النجارين انشغالا في المدينة".

قال مايكل وقد ظهرت الدهشة على وجهه: "حقًا؟ وكيف هذا؟".

قال النجار: "هذا بفضل المبادئ التي أتبعها في عملي، فأنا أعلم أعظم إستراتيجيات النجاح على الإطلاق".

تزايد فضول مايكل بشكل كبير، فلم يكن النجار يتحدث عن بطاقة عمله أو إمكاناته التسويقية، فسأله: "وما هي؟".

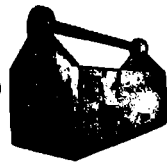
قال النجار: "سأخبرك بها عندما أراك بعد يومين، فهناك أشخاص آخرون قد أتوا لرؤيتي"، قالها ثم عانق مايكل مودعًا، ثم لوح للأشخاص الذين كانوا ينتظرون للتحدث إليه. وبينما كان مايكل يخرج من المطبخ ويمر بمن كانوا ينتظرون التحدث إلى جاي بخصوص أعمال يؤديها لهم، بدأ يدرك أن هذا النجار أكثر ذكاء مما كان يظن.





## مرهق

استيقظ مايكل في وقت متأخر من الليل، ونظر إلى الساعة فوجدها تشير إلى ٣:٢٢ صباحًا، فحاول أن يعود للنوم مرة أخرى، ولكنه فشل، فقد راوده في أثناء نومه كابوس آخر رأى نفسه فيه يصارع مجموعة من الأشخاص من دون



وجوه، ولأسباب مجهولة. كان يصرخ في الكابوس طلبًا للمساعدة، ولكن لم يسمعه أحد، وكان كل شيء يدور من حوله بسرعة بطيئة بينما كان يحاول تفادي ضربات خصومه. اقترب خصومه منه وأوشكوا على الانقضاض عليه به، عندما استيقظ فجأة غارقًا في عرقه، وكان قلبه ينبض بسرعة كبيرة ويشعر بضربات قوية في رأسه. كان مايكل يواجه صعوبة في النوم خلال الأشهر القليلة الماضية، الأمر الذي زاد من شعوره بالإرهاق، وهو ما أدى به إلى أن يفقد الوعي في أثناء العدو. ففي أثناء فترة نقاهته على مدار الأيام القليلة الماضية، قرأ مايكل كتابًا عن الإرهاق والنوم يصف الحلقة المفرغة التي علقَ فيها؛ حيث يؤثر الإرهاق على قدرته على النوم، ومن ثم يتسبب عدم النوم لوقت كافٍ في زيادة الإرهاق.

ظلت سارة وأصدقائه يخبرونه بأنه يحتاج إلى الاسترخاء، ولكن، كيف سيتمكن من الاسترخاء في قلقه المتواصل على شركته الخاصة، واعتماد شركته وعائلته عليه؟ كيف سيتمكن من الاسترخاء مع عمله في المبيعات

طوال حياته، والآن، أصبحت هناك شركة كاملة تتطلع إليه من أجل أن يقودها ويرشدها؟ كان كل قرار اتخذته مهمًا، له تأثير على الموظفين والعملاء والأسر. عندما كان يعمل في المبيعات، كان كل ما عليه فعله هو بيع المنتجات ومن ثم الحصول على أجره الكبير، أما الآن، فقد أصبح هو من يوقع على كشوفات الأجور. برع مايكل في فن البيع عبر عمله في المبيعات لسنوات طويلة، ولكن لم يعلمه أحد كيفية قيادة الآخرين، ولم يعده أحد للنجاحات والصعوبات التي مرت بها شركته، سوشيال كونيكت. لم يخبر أحدًا بالأمر، ولكنه كان يشعر بأنه غير مستعد وغير مؤهل، وكان يخشى بشدة أن يخذل زوجته وأسرته وشركته. كان هذا هو ما تقوم عليه مسيرته المهنية بأكملها؛ لذا، لا يمكن أن يفشل. كيف يمكن لأي أحد أن يسترخي في ظل هذه الأعباء؟ هكذا تساءل مايكل عندما تخلى عن فكرة العودة إلى النوم وهبط إلى ردهة المنزل متوجهًا نحو غرفة مكتبه. فتح مايكل حاسبه ليلقي نظرة على نتائج مبيعات شركته، سوشيال كونيكت، على مدار الأيام القليلة الماضية. كانت سارة قد منعتة من الاطلاع على نتائج المبيعات، ولكنه كان بحاجة لأن يطلع عليها حتى يشعر بالراحة. فإن ضابطته سارة وهو يطلع عليها، سيخبرها بالحقيقة: إن الاطلاع عليها يسبب له توترًا يزيد على توتر عدم الاطلاع عليها.

شعر مايكل بالراحة لرؤية أن المبيعات كانت ثابتة، وأن هناك المزيد من العائدات تُدر على الشركة، على الرغم من غيابه، ولكنه خشي ألا تستمر الحال على هذا المنوال لوقت طويل وهو بعيد عن الشركة. حدث مايكل نفسه، يجب أن أعود للعمل، إن عدم وجودي في الشركة يقتلني أكثر من وجودي بها. ثم ترك رسالة صوتية لمساعدته يخبرها فيها بأن تتصل به بمجرد وصولها إلى مقر الشركة لتخبره بالمستجدات. ثم توجه إلى الجانب الآخر من المنزل ليطمئن على طفليه اللذين كانا يغطان في نوم عميق في غرفتيهما، وفكر في نفسه، إنه الهدوء الذي يسبق العاصفة.

## منشغل

عندما دخلت سارة والأولاد إلى المطبخ في ذلك الصباح، كان مايكل قد أعد لهم طعام الإفطار وجلس ينتظرهم. كان مايكل يرغب في إعداد بعض البيض لهم، ولكن لم يكن لديهم أي منه. كانت ثمة أشياء كثيرة قد نفذت من المنزل، منذ أن أصبحوا لا يمتلكون الوقت الكافي للتسوق كالمعتاد؛ فقد أصبح كل يوم عبارة عن سباق لجعل الطفلين يستعدان للذهاب للمدرسة، ثم للعمل، وحضور الاجتماعات، والحفلات بعد المدرسة، وتناول العشاء، والخلود للنوم، ثم الاستيقاظ لبدء السباق من جديد. وهكذا صار تخصيص بعض الوقت للتسوق رفاهية لا يمتلكونها.



سألته ابنته التي تبلغ من العمر تسع سنوات، بينما كانوا يجلسون حول طاولة المطبخ للدقائق العشر التي تقضيها الأسرة معاً: "أبي، هل ستدرب فريق كرة السلة اليوم؟". نظر مايكل إلى سارة وقال: "لا أعلم، أسألي والدتك".

قالت سارة: "لا، إن والدك يتوتر كثيراً ويصبح كثيراً، وهذا ليس جيداً بالنسبة لصحته حالياً".

قال مايكل رافعاً صوته عندما سكب ابنه، الذي يبلغ من العمر سبع سنوات، وعاء حبوب الإفطار على الطاولة: "ألا تعتقدان أن هذا مثير للتوتر؟

إن كنت قادراً على التعامل مع هذا الأمر، فسيمكنني تدريب فريق السلة. فالأمران سواء".

"إنك تصيح قليلاً في المنزل"، قالها ابنه بسداجة جعلت كلاً من مايكل وسارة ينفجران ضاحكين.

قالت سارة: "سيعود والدك للتدريب في خلال بضعة أسابيع، ولكنه لن يفعل ذلك الآن"، فتنهد مايكل دون أن يعقب.

قال مايكل، بينما قفز أفراد أسرته من مقاعدهم وبدأوا يجمعون أشياءهم: "حان الوقت لركوب الحافلة". لم يتمكن ابنه من العثور على حذائه لبضع دقائق، وعندما وجده، كان الرباط مربوطاً بإحكام لدرجة أنه لم يستطع أن يرتديه. وكان الرباط مربوطاً بعقدة مزدوجة، لذا، اضطر مايكل إلى فك الرباط قبل أن يتمكن من مساعدة ابنه على ارتداء الحذاء. بمجرد أن تمكن مايكل من حل مشكلة الحذاء، هرعاً نحو محطة الحافلات، وتمكنا بالكاد من اللحاق بالحافلة، عندما سمعا ابنتهما تصيح من الحافلة قائلة إنها نسيت مشروعها عن نقد أحد الكتب. لذا، ومرة أخرى، كان على مايكل أن يحمل أحد مشروعات ابنته المدرسية مرة أخرى ويتوجه إلى المدرسة ليعطيها إياه.

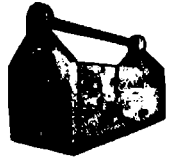
عندما عادا إلى المنزل، نظر إلى سارة وقال لها: "إن هذا أكثر إثارة للتوتر من العمل".

قالت سارة وهي تودعه: "قريباً، قريباً.. ستعود للعمل"، ثم حملت حقيبتها وأسرعت نحو الباب واستقلت سيارتها؛ حيث ستظل عالقة لفترة طويلة في الزحام الشديد في طريقها لحضور اجتماع مهم.

دخل مايكل إلى غرفة المعيشة ونظر إلى الحائط الذي سينشئ عليه النجار مركز الترفيه المنزلي في الغد، وتساءل عما إذا كانت إستراتيجيات نجاح النجار تتضمن خفض مستويات التوتر؛ لأنه بحاجة إلى العودة لعمله حتى يصبح ناجحاً.

## صَمِّمِ تحفَتك الفنية

دق جرس الباب في صباح اليوم التالي بعد مفادرة سارة والأولاد إلى المدرسة بفترة قصيرة. فتح مايكل الباب فرأى النجار واقفاً أمامه راسماً ابتسامة عريضة على شفثيه، وكان مرتدياً البنطال الجينز الأزرق نفسه، والخفين والقميص الأبيض.



عانق النجار مايكل بحرارة، الأمر الذي أدرك مايكل معه أنه يجب أن يعتاده إن كان يرغب في الانتهاء من صنع المركز الترفيهي المنزلي، سأله النجار: "كيف حالك؟".

أجابه مايكل: "أنا في أفضل حال. شكراً على سؤالك. أين أدواتك وأشياؤك إذا؟".

قال النجار: "لست بحاجة إليها اليوم، فأنا لن أصنع أي شيء اليوم. قبل أن تصنع تحفتك الفنية عليك أن تضع تصميماتها أولاً. إن الأمر ذاته ينطبق على حياتك، أتعلم هذا؟ يعيش الكثيرون من الناس حياتهم معتمدين على المصادفة، ولكن، عندما تصمم كيف تعيش، وتعلم جيداً الحياة التي ترغب في عيشها، ستكون قادراً على صنع تحفة فنية بدلاً من قطعة نفايات لا طائل منها".

لم يتمكن مايكل من منع نفسه عن التفكير في حياته: هل يعيش بالمصادفة أم بتخطيط مسبق؟ هل كان يصنع تحفة فنية؟ أم كان يتسبب في حرق جسده وافشاله؟.

قال النجار، عندما دخل هو ومايكل المنزل وتوجها نحو غرفة المعيشة: "أخبرني إذا بما تفكر فيه".

أمسك مايكل بمجلة عن التصميمات المنزلية من على الطاولة، وأعطاه إياها وحدد له الصفحة التي أعجبت سارة وقال: "تريد زوجتي أن يبدو المركز الترفيهي المنزلي مثل الموجود في هذه الصورة. هل يمكنك إنشاء واحد مثله؟".

قال النجار: "بالطبع، يمكنني أن أصنع أي شيء. والآن، وبعد أن رأيته، يمكنني أن أضع تصميمه. هل لديك ورقة وقلم رصاص؟".

توجه مايكل إلى "الدرج الذي يحوي كل شيء" المليء بأغراض أولاده من أقلام رصاص وأقلام تظليل ومحاوات، وأخرج ورقة وقلم رصاص وأعطاهما للنجار الذي بدأ من فوره يرسم عليها من فوري بحماس. بعد بضع دقائق، رفع الورقة أمام مايكل ليراها وقال له: "ما رأيك؟".

قال مايكل: "هذا بالضبط ما أريده أنا وسارة. لا أصدق أنك رسمت كل هذا بهذه السرعة".

قال النجار: "إنها موهبة، فأنا أرى أي شيء ويمكنني صنعه من فوري".

قال مايكل: "سيمجب ذلك سارة كثيرًا".

قال النجار: "رائع، والآن، وبعد أن رأينا كيف ستبدو تحفتك الفنية، يمكننا أن نبدأ بتنفيذها. والآن، عليّ أن أسألك يا مايكل سؤالاً مهماً لا يتعلق بالأثاث: كيف تبدو تحفة حياتك الفنية؟".

لم يدر مايكل ماذا يقول، وظل يهز رأسه مفكرًا في إجابة عن السؤال. كان يدرك أنهما بصدد الحديث عن أمور تتخطى مراكز الترفيه المنزلية، ولكنه لم يدرك أنهما سيتطرقان إلى أمور شخصية تتعلق بالحياة، فقال مايكل: "أتعلم؟ عندما تحدثت عن إنشاء تحفتك الفنية، كنت أفكر فيما إذا

كنت أنشئ تحفة فنية خاصة بي أم لا. في واقع الأمر، كنت أعتقد أنني أعلم كيف تبدو تحفتي الفنية وكنت بصدد إنشائها عبر شركتنا، ولكن، كان هذا قبل انهياره ودخولي المستشفى. أصبحت أدرك الآن أنه من دون صحتي، فلن يمكنني أن أنشئ تحفتي الفنية، وأعتقد أن تصوري عما ستبدو عليه أصبح ضبابياً حالياً".

قال النجار بينما كان يرفع ذراعيه فوق رأسه ليتمطى: "لا بأس بهذا، يمكن إعادة الأمور الضبابية إلى بؤرة التركيز عبر طرح الأسئلة الصحيحة واستخدام إستراتيجيات أفضل. عادة ما يطرح عليّ الناس أسئلة تشبه ذلك السؤال الذي طرحته عليّ في ذلك اليوم، عن سبب كوني منشغلاً وناجحاً، وأعتقد أن الأمر كله بدأ معي عبر التساؤل عن كيف سيبدو النجاح بالنسبة لي عندما بدأت العمل. وظللت أتساءل كيف سيبدو النجاح، بينما كانت حياتي ومسيرتي المهنية تزدهر، وكيف سيبدو في نهاية حياتي. لقد بدأت بالنتيجة في ذهني وبدأت أفكر في الأمر بصورة عكسية. كنت قد وضعت تصوراً حتمياً عن حياتي، وظللت أعمل على تحقيقه في كل يوم من أيام حياتي".

قال مايكل: "أعلم هذا جيداً، لقد فعلنا الأمر ذاته عندما أنشأنا شركتنا، سوشيال كونيك. وقد قرأت أن جميع القادة العظام والشركات العظيمة قد فعلوا الشيء نفسه، حيث إنهم لا ينظرون للعالم كما هو الآن، بل ينظرون إلى الكيفية التي سيبدو عليها العالم في المستقبل. ثم، وقبل أن يقدموا على أية مبادرة أو مشروع أو إطلاق منتج جديد أو موسم جديد أو حملة، فإنهم يسألون أنفسهم عما سيبدو عليه العالم عندما ينتهون مما يفعلون. بمجرد أن تمتلك رؤية عما قد يحدث، وكيف سيبدو العالم، فإنك ستصبح مستعداً للتصميم والابتكار والبدء. بعد أن قرأنا عن كل هؤلاء الأشخاص الناجحين والمؤسسات الناجحة التي فعلت الشيء نفسه، تصورنا كيف سيمكننا تغيير العالم عبر شركتنا، سوشيال كونيك".

قال النجار: "لقد أعجبني ما تقوله كثيراً، وقد حان الوقت لتفعل الشيء

نفسه في حياتك. عليك الآن أن تطرح على نفسك الأسئلة التالية: كيف سيبدو الأمر عندما تكون في كامل صحتك وعضوانك وأفضل حالاتك؟ كيف سيكون وضع أسرتك بينما تسعى لتحقيق النجاح في عملك؟ هل تتجاهل أكثر من تحب في الحياة أم توفر الوقت لتقضيه معهم؟ ما أكثر الأمور أهمية بالنسبة لك؟ ما أولوياتك لكل يوم؟ ما الذي تفعله من أجل أن تعيش وتشارك العالم هدفك؟ عندما تستعيد ذكرياتك عن حياتك، ما الذي ترغب في قوله عنها؟ كيف تريد أن تشعر؟ ما الذي كنت ترغب في تحقيقه؟ ما الإرث الذي ستتركه لأولادك؟ بعد سنوات من الآن، سيحكي الناس قصصاً عنك، وعليك أن تسأل نفسك عن نوعية القصص التي ترغب في أن يحكوها عنك. من شأن مثل تلك الأسئلة القوية أن تساعدك على تصميم وتحقيق حياة رائعة".

سأله مايكل: "هل طرحت هذه الأسئلة عن حياتك؟"، ثم انتظر ليجيبه النجار ليعرف من أين استمد النجار مثل هذه الأفكار العميقة.

قال النجار: "أجل، لقد فعلت، وهذا ما أحدث الفارق الكبير في حياتي، فقد ساعدتني على عيش حياة رائعة ومسيرة مهنية ناجحة، وقد شب أولادي وأصبحوا آباء. وعلى الرغم من هذا، فإن تصميمي لحياتي لم يتضمن فقدان زوجتي العزيزة، ولكن، في أغلب الأحيان لا يمكن لأكثر التصميمات كمالاً أن تتحدى إرادة الخالق العظيم. ولكن، كانت الأوقات التي قضيناها معاً هي أفضل أوقات حياتي، ومكنتني تصميم تحفتي الفنية وغيرها من إستراتيجيات النجاح من تحقيق كل هذا. لذا، وفي النهاية، عندما أستعيد الذكريات عن حياتي، سأبتسم بفضل ما تمكنت من فعله ولن أندم على ما لم أستطع فعله".

قال مايكل بينما كان يحدق إلى وجه النجار، الذي لم تتفق ملامحه الشبابية مع سنوات عمره، إلا أن حكمته كانت تتفق معها تماماً: "اسمح لي أن أعبر عن أسفي لخسارتك. إنك أكثر بكثير من مجرد نجار، أليس كذلك؟".

قال النجار: "أنا كذلك بالفعل. على مدار سنوات، بنيت ما يتخطى الأثاث والخزانات، فقد ساعدت الناس على بناء حياتهم ومسيراتهم



المهنية وفرق عملهم. لم أخطط للأمر ليكون بهذه الطريقة، ولكنه حدث دون تدخل من أحد، كان هذا هو هدفي وقد حققته. ففي نهاية المطاف، تتحلل الأشياء المادية. بغض النظر عن مدى جمال مركز الترفيه المنزلي الذي سنبنيه، فإنه لن يُخلد إلى الأبد، بل قد لا يستمر لعدة سنوات، إلا أن القادة والأشخاص الذين أبنيتهم، الأشخاص الذين أستثمر فيهم، العلاقات التي أنميها، وإستراتيجيات النجاح التي أشاركها مع الجميع - هذا ما يستمر ويبقى إلى الأبد. على الرغم من حماستي لبناء هذا المركز الترفيهي المنزلي معك، فإنني أكثر حماسة لأن أساعدك على بناء حياتك".

مسح مايكل وجهه براحتيه عندما جعلته كلمات النجار يفكر في جميع المصاعب التي واجهته، فسأله: "هل ستساعدني إستراتيجياتك في القيادة على أن أصبح قائداً أفضل؟".

قال النجار: "بالطبع، إن إستراتيجياتي تتخلل جميع جوانب الحياة، وتساعد القادة على القيادة، والباثعيين على البيع، والمدرسين على التدريب، والآباء على تربية أبنائهم، والمعلمين على تعليم تلاميذهم. إنها إستراتيجيات النجاح المطلقة التي تساعد الناس على بناء أي شيء يودون بناءه. سواءً كان ما يودون بناءه أسرة أو فريقاً أو شركة أو مدرسة أو مسيرة مهنية أو مؤسسة، فستساعدهم على ذلك أدواتي القوية لتحقيق النجاح، وهناك ثلاث من إستراتيجياتي هي الأفضل على الإطلاق.

"ولكنك لن تأخذ كلماتي كما هي، بل سيكون عليك أن تطبقها على حياتك، وأن تجعلها عادة من عاداتك، وستصبح جزءاً لا يتجزأ من شخصيتك ومن طريقتك في الحياة والعمل. وعندما تفعل ذلك، ستدرك مدى بساطتها وقوتها وتأثيرها الرائع على حياتك. أنا لم أبتكر هذه الإستراتيجيات، بل تعلمتها من والدي، وقد شهدت بنفسني تأثيرها القوي على حياتي وحياة الآخرين. لا يطبقها الكثير من الناس؛ لأنهم لا يصدقون مدى قوتها بسبب بساطتها الشديدة، حيث إنهم يؤمنون بأنه يجب أن تكون الإستراتيجية كبيرة ومعقدة لكي تنجح، ولكن، في واقع الأمر، إن أغلب إستراتيجيات النجاح القوية

بسيطة للغاية في جوهرها. إن البساطة تحمل في طياتها قوة هائلة. تذكر فقط أن البساطة لا تعني السهولة، وسيظل عليك أن تقدم على الأفعال".

سعل النجار ثم تتحنح لينقي صوته الذي أصبح أجشاً قليلاً ثم تابع قائلاً: "هذا ما أدركته يا مايكل، لقد تلاقت حياتي وحياتك في ذلك اليوم لسبب ما. لم يكن المقصود أن أنقذ حياتك فحسب، بل كان المقصود أن أساعدك على بنائها. عندما بنيتي نسخة أفضل من شخصيتك، فستتمكن من بناء شركة أفضل يمكنها النجاح في اختبارات الزمان. لذا، هل أنت على استعداد لأن تعرف المزيد عن إستراتيجياتي المفضلة للنجاح، وأنت تبدأ بتصميم تحفتك الفنية؟".

قال مايكل: "نعم، ولكنني أحذرك من أن الأمر سيتطلب الكثير من الجهد لتحويل هذا الرجل وهذه الحياة إلى تحفة فنية. إنني محطم إلى حد ما كما تبين لك في أثناء عدوي في ذلك اليوم".

قال النجار: "لا بأس، إن بعضاً من أفضل أعمالك كانت عبارة عن أخذ أشياء محطمة وإصلاحها لتبدأ العمل من جديد. إنني أهل لهذا التحدي. ما رأيك أن نذهب لشراء الأخشاب والمواد اللازمة لبناء المركز الترفيهي المنزلي، وسأخبرك بالمزيد في طريقنا؟".

# كن حرفياً

قال النجار لمايكل، بينما كانا يستقلان السيارة على الطريق السريع في طريقهما إلى المتجر: "بمجرد أن تنتهي من تصميم تحفتك الفنية، يجب أن تكون حرفياً في أسلوب حياتك وأدائك لعملك. إن النجاح يبدأ بكونك حرفياً".



سأله مايكل بلهجة استفسارية: "ولكن بطاقة عملك تقول إنك نجار. لم تكتب حرفياً عليها؟".

قال النجار بفخر، بينما ظهرت ابتسامة متكلفة على شفتي مايكل: "لأن الجميع يفهمون ما يفعله النجار، أما كتابة كلمة حرفي على البطاقة ستخيف البعض. يرتاح الناس لكلمة نجار؛ لذا، فإنني أكتبها على البطاقة لأغراض تسويقية". كان مايكل متحمساً لمعرفة المزيد عن إستراتيجيات نجاح النجار، ولكنه لم يعتقد أن التسويق من بينها.

تابع النجار حديثه قائلاً: "أنا أحصل على العمل كنجار ولكنني أزاول أعمالك كحرفي".

سأله مايكل: "وما الفارق؟".

قال النجار: "إن النجار يصنع الأشياء، ولكن، الحرفي يبدع قطعاً فنية. في حين يبدأ أغلب الناس أعمالهم بعقلية رغبتهم في الانتهاء منها في أسرع وقت، يهتم الحرفيون بما سيصبحون عليه وما يبتكرونه أكثر من مدى سرعة

إنجازهم للأعمال. ففي نهاية المطاف، لا فائدة من إنجاز العمل إن لم يكن تحفة فنية.

"كحرفي، أدرك جيداً أن الأشياء التي أصنعها لن تدوم إلى الأبد، ولكني أصنعها كما لو كانت ستدوم؛ حيث أبدل قلبي وروحي في كل ما أصنعه، مدرّكاً أن كل ما سأصنعه سيكون انعكاساً لي. عندما أبتكر تحفة فنية، أشعر باندفاع الطاقة داخلي، وبالتالي، أبعث الطاقة في كل مَنْ يرون أعمالِي. ومع كل ابتكار أصنعه، أقترّب أكثر من الشخص الذي قدر لي أن أكونه".

أوقف مايكل السيارة في إشارة حمراء والتفت إلى النجار قائلاً: "عندما أسمعك تقول: قلبي وروحي، أتذكر ما قلته في الرسالة المسجلة على جهازك للرد الآلي. لقد أدهشني أنك لا تجيب عن المكالمات الهاتفية؛ لأنك، كما قلت، تبذل قلبك وروحك في مشروعك الحالي، وأنت ستفعل الشيء نفسه للأشخاص الآخرين الذين يتصلون بك"

ضحك النجار وقال: "نعم، هذا أمر آخر أفعله بغرض التسويق. إنها ليست وسيلة أتحايل بها على الناس، بل هي الحقيقة، وقد بدأت أقول هذا الأمر بدافع من الضرورة، فلا يوجد مَنْ يرد على الاتصالات التي تصلني، وكان عليّ أن أقرر ما هو الأمر الأهم المتعلق بعملِي، وأدركت أنه الفن الذي أبتكره. لقد أدركت أن العمل الذي أقوم به كفنّان يجب أن يأتي أولاً، ولن أسمح بأن تتدخل الإلهاءات في عملي. أنا لا أرد على المكالمات لأنني أصب كامل تركيزي على العمل الذي أقوم به وأبدل قلبي وروحي فيه. إن قضيت كل وقتي في الرد على المكالمات الهاتفية، فلن تتوافر لي الطاقة لابتكار هذا الفن العظيم. لذا، يأتي الناس للقائي خلال راحة الغداء، ونتحدث، وحينها، ننظم جميع الأمور. إن كنت أعمل في مكان لا يمكن للناس زيارتي فيه، فسأخبرهم بلقائي في أي مطعم بعد الانتهاء من عملي. إنها ليست بالإستراتيجية التي أنصح أغلب الناس بها، ولكنها ناجحة معي. إن حقيقة كوني شديد الانشغال تخبرني بأن الناس يهتمون بالعمل الذي أقوم به، أكثر من اهتمامهم بمدى سرعة إنجازي له.

"إن العالم مليء بأولئك الأشخاص الذين ينجزون الأعمال بسرعة كبيرة وبأقل تكلفة، ولكنه يحتاج إلى المزيد من الفنانين والحرفيين والحرفيات. وعندما تصبح حرفياً في عالم مليء بالنجارين، فتميز وسيتوق الناس للعمل معك".

(

## ستعرف

سأل مايكل: "متى أدركت الفارق بين النجار والحرفي للمرة الأولى؟"



صمت النجار للحظات وانسابت دمعة على وجنته، ثم قال: "عندما كنت مراهقاً، كنت أراقب والدي في أثناء صنعه لخزانة للمرة الأولى في حياتي. كان يستخدم أفضل أنواع الأخشاب وأغلاها ثمناً. لم تكن نملك الكثير من المال، لذا سألته عن سبب عدم استخدامه لنوع أرخص ثمناً من الأخشاب من أجل صنع الجزء الخلفي من الخزانة، الجزء الذي لن يراه أحد. فهز والدي رأسه وقال لا، فسألته ولم لا، فلن يعرف أحد ما فعلت؟ فرد عليّ قائلاً: أنا سأعرف، وأنت ستعرف، ونحن سنعرف.

"كانت هذه المرة الأولى التي أدرك فيها معنى أن يكون المرء فناناً، وأدركت أنني سأكون فناناً رغم أن التكاليف ستكون أكبر بكثير، وسيطلب العمل المزيد من الطاقة والتركيز والجهد، وأن العملية ستمتلئ بالمزيد من الجهد والفضل، ولكنها كانت الطريقة الوحيدة للنجاح. لقد علمني والدي أنه إن أحببت العملية، فسأحب ما ينتج عنها".

قال مايكل، الذي عرف معنى الجهد والدموع والسنوات التي قضاه في مسيرته المهنية في المبيعات قبل أن يُنشئ شركته، سوشيال كونيكت: "هذا ليس بالأمر الهين".

تابع النجار حديثه وقد امتلأ بالحيوية أكثر من ذي قبل: "بلى، إنه ليس بالهين على الإطلاق؛ إذ يمكن لأي شخص أن يصبح حرفياً، ولكن لا يمكن لأي شخص أن يفعل هذا طوعاً. بمجرد أن وصلت إلى الحياة وإلى هذه المدينة، وجدت أن الجميع يرغبون في فعل ما يفعله العظماء، ولكن قلة فحسب هم من يرغبون في فعل ما فعله هؤلاء العظماء ليصلوا إلى هذه المكانة. يرغب الكثيرون في خمس دقائق من الشهرة، ولكنهم لا يرغبون في قضاء الساعات الطويلة التي يتطلبها الأمر ليبرعوا في مهنتهم.

"عندما ألتقي النجارين الشباب، يسألونني عن كيفية وسبب زيادة الطلب على عملي بهذه الطريقة، حيث يعتقدون أنني حققت النجاح بين ليلة وضحاها، ولكني أقول لهم إنه لا يوجد شيء اسمه النجاح بين ليلة وضحاها. إن الطريق نحو تحقيق النجاح هو طريق الحرفي، حيث تعمل بجهد كبير طوال سنوات، فتذهب للعمل كل يوم، وتقوم بعملك. يجب أن ترى نفسك كفنان كرس حياته لمهنته برغبة جامحة في التحسن يوماً بعد يوم، وأن تبذل قلبك وروحك في عملك برغبة جامحة في تحقيق التميز؛ حيث ترغب في تحقيق الكمال، مدركاً أنك لن تتمكن أبداً من تحقيقه، ولكنك تأمل في الاقتراب من تحقيقه. وتبدأ في تجربة أمور جديدة، وتفشل، وتحسن، وتزدهر. ثم تواجه عدداً لا يحصى من التحديات والكثير من الرفض، الذي يجعلك تتشكك في قدراتك وتتمنى لو تمكنت من الانسحاب، ولكنك لا تفعل، بل تواصل العمل الجاد، والحفاظ على إيجابيتك، وتظل تتأبر أمام كل هذه المحن بمرونة وتصميم وبالكثير من الأمل والإيمان بالذات. ثم تحقق النجاح! ومن ثم، يرغب الجميع في العمل معك، ويقول لك العالم: أين كنت؟، فتجيبه: لقد كنت هنا طوال الوقت أتحسن وأتقدم يوماً بعد يوم. بالنسبة للعالم ستكون قد حققت النجاح بين ليلة وضحاها. أما بالنسبة لك، فستستمر الرحلة، حيث إنك الحرفي الذي يرغب في صنع العمل الفني التالي بأفضل طريقة ممكنة، بغض النظر عما حققته في الماضي". ثم صمت قليلاً وضحك قائلاً:

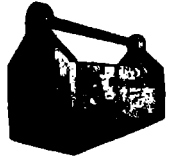


" هذا يعني أن المركز الترفيهي المنزلي الذي يخصصك سيكون أفضل عمل  
قمت به في حياتي"، وارتسمت على شفثيه ابتسامة عريضة، بينما كانا  
يتوجهان بالسيارة إلى متجر أدوات البناء.



## الجميع يحبون النجار

بدا أن جميع المتواجدين في المتجر يعرفون النجار. فبينما كانا يتجولان في أرجاء المتجر، ظل يتلقى التحية من شخص تلو الآخر، وكان بعض الأشخاص يتوقفون لتحيته قائلين:



"كيف حالك يا جاي؟"

"كيف تسير أمورك يا جاي؟"

"كيف حال العمل يا جاي؟"

"ما أحدث مشروع تقوم به يا جاي؟"

كان النجار يلوح ويحيي الجميع، ويتوقف للتحدث إلى أولئك، الذين كانوا يرغبون في الحديث إليه. شعر مايكل كما لو أنه كان يسير مع عمدة تطوير المنازل. كان يبدو كما لو كان الجميع يحبون جاي، وأنه يحب الجميع.

بينما كانا في السيارة عائدين إلى منزل مايكل، سأله مايكل: "كيف تسنى لك التعرف إلى كل هؤلاء الأشخاص؟"

قال النجار: "إنهم إما من عملائي أو أناس عملت معهم لعدة مرات. عندما تعمل لفترة طويلة مثلي وتؤدي الكثير من الأعمال مثلي، ستتعرف إلى الكثير من الأشخاص."

قال مايكل: "إن التعرف إلى الكثير من الأشخاص أمر، وجعلهم يحبونك ويرغبون في قضاء الوقت معك أمر مختلف تمامًا. يبدو، ولا شك، أنك تمتلك

سمعة جيدة للغاية في مجال عملك. وأستطيع أن أرى كيف أن كونك حرفياً يجذب الناس إليك".

قال النجار: "حسناً، يتطلب الأمر أكثر من كونك حرفياً لينجذب الناس إليك. فبينما أحظى بالاحترام في مجال عملي، وأتميز عن أولئك الذين ينجزون الأعمال بدلاً من ابتكار الأعمال الفنية، يظل من الضروري أن أتبع التوجه الصحيح في حياتي وعملي. عندما ترى الشيء الجيد، وتبحث عن الشيء الجيد، وتتوقع الشيء الجيد، وستعثر على الشيء الجيد ويمثر عليك". سأله مايكل، الذي يمتد أنه لا يجتذب الكثير من الأشخاص: "وكيف هذا؟".

قال النجار: "لا أعلم كيف يسير الأمر بالضبط، حيث إنني أعلم أنك تصبح كيفما تفكر. كما أعلم أن نظرتك للعالم تحدد العالم الذي تراه وكيفية نظرة العالم لك. أعلم أن منظورك للعالم قد يكون سيئاً، ولكنه يحقق نتائج رائعة، وأعلم أن التوجه الإيجابي لا يعمل على جذب الناس نحوك فحسب، بل يمنحك أيضاً القوة اللازمة للتغلب على جميع العقبات التي ستواجهها في أثناء محاولتك تحقيق النجاح".

قال مايكل بينما كان يتوقف بالسيارة أمام مدخل المنزل، ويحمل الأخشاب والأدوات والمواد إلى داخل المنزل: "أشعر كما لو أنني أواجه التحدي تلو الآخر مؤخراً".

قال النجار: "نعم، لا شك في أنك تواجه الكثير من التحديات الكبيرة، ولكن هذا الأمر ليس قاصراً عليك، حيث إن كل من يحاول تحقيق الأمور العظيمة يواجه مثل هذه التحديات، إنه جزء لا يتجزأ من عملية البناء. من دون الكفاح لن يوجد الفوز، ومن دون العقبات، لن يوجد النمو، ومن دون الإخفاقات، لن يوجد الانتصار. ومن دون الفشل والهزيمة على طول الطريق، لن يوجد الانتصار النهائي والشعور بالإنجاز. عليك، كيان للحياة والأشخاص والفرق، أن تتوقع مواجهة التحديات والمعن والرفض والسلبية، ولكن، عليك أن تتوقع بقوة أكبر أنك ستتغلب عليها جميعها".

قال مايكل: "أنا لم أشعر قط بما تخبرني به، وأعتقد أنني لم أمر بمثل هذا الموقف من قبل؛ فقد اعتدت الشعور بأنه لا يمكن أن يوقفني أي شيء، وأنه لا يوجد في العالم من هو أكثر تفاؤلاً مني. لهذا السبب؛ لذا رغبت في إنشاء الشركة بمشاركة سارة. وسألت نفسي وقتها:، كم من الناس يعتقدون أنهم سيبنون شركة من لا شيء ومن ثم يحولونها لعلامة تجارية متواجدة في كل منزل؟ ولكن، أصبحت أشعر الآن بأنني لن أفارق هذا المنزل أبدًا، وأشعر بأنني خذلت زوجتي وأسرتي وشركتي. إنني بصدد خسارة المعركة".

قال النجار: "أنا أرى الأمر بطريقة مختلفة تمامًا. إنني أراك ترتاح وتتعلم، أراك تزداد قوة، أراك تستعد للأمر العظيمة حتى تتمكن من نقل حياتك وعملك للمستوى الأعلى. تذكر دائمًا أن معركتنا الكبرى تأتي دائمًا قبل الانتصار الأعظم. ويمكنني أن أرى الكثير من الانتصارات العظيمة في مستقبلك".

قال مايكل مقدرًا تحفيز النجار له: "أتمنى لو أنني تمكنت من رؤية ما تمكنت أنت من رؤيته".

قال النجار: "يمكنك أن تراه، يمكنك أن تختار رؤيته. يمكنك أن تختار أن تؤمن به. إن الحياة والنجاح يدوران حول ما تختار الإيمان به. من السهل أن تؤمن بأن تصبح الأمور عظيمة عندما تسير جميعها على أفضل حال، إلا أن الاختبار الحقيقي لإيمانك هذا هو ما ستؤمن به عندما تواجه تحديات لا يمكنك التغلب عليها. لقد عرض الراحل العظيم نيلسون مانديلا هذا الأمر بكلماته الرائعة:

أنا متفائل دائمًا، سواءً كانت هذه طبيعتي أو ما تعلمته من الحياة،  
لا أعلم. إن جزءًا من كون المرء متفائلًا أن يظل رافعًا رأسه نحو الشمس،  
وأن تظل قدماه تتحركان نحو الأمام.

مررت بالكثير من الأوقات حالكة السواد خضع فيها إيماني بالإنسانية للاختبار، ولكنني لن أستسلم لليأس، ولا يمكنني أن أستسلم، فهذا هو الطريق الذي يؤدي إلى الهزيمة والموت.

وقبل أن يكون هناك نيلسون مانديلا، قال أعظم نجار (المسيح عليه السلام) رآه العالم:

"يمكن تحقيق أي شيء إن تحلى المرء بالإيمان"

## كن مؤمناً

بينما كان النجار ومايكل ينقلان الأثاث إلى خارج غرفة المعيشة ويعدان المساحة اللازمة لبدء العمل، واصل النجار عمله على بناء حياة مايكل، قائلاً: "إن أفضل طريقة لتتعلم هي عبر رواية القصص، لذا، دعني أقص عليك قصة عن



قبيلة قديمة معزولة عن العالم، وكان الرجال في هذه القبيلة يعدون مسافة ٤٠ ميلاً كل يوم لينقلوا الرسائل إلى القبائل الأخرى. مع تقدم هؤلاء الرجال في العمر، كانوا يستطيعون العدو بسرعة أكبر ولمسافات أطول من شباب القبيلة. عندما اكتشف الباحثون هذه القبيلة، أصابتهم الدهشة. كيف يمكن أن يحدث هذا على النقيض من كل ما نعرفه في عالمنا المتحضر؟ بعد دراسة القبيلة وقضاء الوقت معهم، اكتشف الباحثون السر. لم يكن الأمر يتعلق بالصفات الوراثية أو خصائص الدم أو سمات البشر الخارقين أو أي شيء يتعلق بالإيمان. كانت القبيلة معزولة عن العالم، لذا، كان كل ما يعرفونه هو ما رأوه بأعينهم، وكان ما رأوه هو أناس يعدون بسرعة أكبر ولمسافات أطول كلما تقدموا في العمر؛ لذا، كان هذا ما اعتقدوا أنه حال عالمهم. كانوا يعتقدون أنهم قادرين على العدو لمسافة ٤٠ ميلاً كل يوم؛ لذا، فعلوا". بعد ذلك، وضع النجار الأخشاب على الأرض، والتفت إلى مايكل الذي كان يستمع له باهتمام جم، وقال: "عندما تؤمن بأمر ما، يصبح المستحيل ممكناً".

وما تؤمن به سيصبح الحقيقة. إن تفاؤلك اليوم سيحدد مدى النجاح الذي ستحققه في الغد. لا تنظر إلى التحديات التي تواجهك، بل ارفع رأسك وتطلع نحو مستقبلك. لا تصب تركيزك على ظروفك، بل ركز على المعتقدات الصحيحة التي ستساعدك على تحقيق النجاح".

ثم توجه النجار نحو مايكل وأعطاه حقيبة أدواته، وقال له: "بهذه الأدوات ستمتلك القدرة على الابتكار، فهل ستفعل؟"  
قال مايكل: "سأفعل".

قال النجار: "حسنًا، أريد منك إذا أن تفكر في امتلاك المعتقدات الصحيحة مثلما امتلكت الأدوات والقدرة على تحقيق النجاح. إن رددت العبارات التالية كل صباح وعلى مدار اليوم، فستخلق لنفسك حياة رائعة وستحقق نجاحًا باهرًا:

أتوقع حدوث أمور عظيمة اليوم.

أثق بما يقدره الله لحياتي.

أتقبل كل الحب والسعادة والنجاح في حياتي.

أتقبل جميع الأشخاص الذين يرغبون في العمل معي، ويستفيدون من مواهبتي وحبتي.

أزداد قوة وصحة وقدرة كل يوم.

"والآن، ردد من بعدي"، وبدأ مايكل يردد هذه العبارات من بعده. بعد أن ردد العبارات بضع مرات، توقف مايكل وبدأ يضحك قائلاً: "يجدر بي أن أقول لك إنني أشعر بالسخافة لقول هذه العبارات بصوت عال. أشعر كما لو أنني في أحد هذه الخطابات التحفيزية التي كانت شركتي السابقة ترسل موظفي المبيعات لحضورها. لطالما شعرت بأنني مجنون - إلى حد ما - عندما أرددها".



قال النجار: "لا ترددها بصوت عالٍ إذا، بل دوّنها أو قلها في سرك. إن لم تمتلك القدر الكافي من الجنون للتعبير عما ترغب في تحقيقه والحصول عليه بصوت عالٍ، فإنك لا تمتلك القدر الكافي من الجنون لتحقيق النجاح. لا أعلم إن كنت قد أدركت الأمر أم لا، ولكن يجب عليك أن تكون مجنوناً قليلاً لكي تحقق النجاح المبهر. فعلى مدار التاريخ، اعتُبرت كل فكرة عبقرية عظيمة ضرباً من الجنون بواسطة أولئك الأشخاص الطبيعيين الذين لا يمكنهم رؤية أو فهم رؤية الشخص المجنون. لا يمكن للمقول الضحلة استيعاب الأحلام الكبرى".

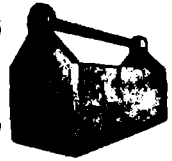
قال مايكل: "أعتقد أن الكثيرين اهتموني بالجنون، عندما بدأت بإنشاء شركة سوشيال كونيكت".

قال النجار: "بالطبع فعلوا؛ فقد كنت تحاول أن تفعل ما لم يفعله أحد من قبل، ولا بد من أنك تتمتع بقدر من الجنون لمحاولة فعله، رغم إدراكك أن احتمالات الفشل كبيرة. والآن، عليك أن تتمتع بقدر من الجنون فيما يتعلق بأفكارك ومعتقداتك. لا تكن طبيعياً، بل حافظ على جنونك. ولكي تفعل هذا الأمر من الآن فصاعداً، فإني أحثك على أن تتحدث إلى نفسك بدلاً من الاستماع لها، حيث إن هذه من الإستراتيجيات القوية لتحقيق النجاح".



## تحدث إلى نفسك بدلاً من الاستماع إليها

تابع النجار حديثه قائلاً: "التقيت ذات مرة رجلاً، وهو الطبيب جيمس جيلز، الذي أكمل ستة سباقات زوجية من سباقات أيرون مان الثلاثية. يعني هذا أنه سبّح لمسافة ٢,٤ ميل، وقاد دراجته لمسافة ١١٢ ميلاً، وعدا لمسافة



٢٦,٢ ميل، ثم بعد أربع وعشرين ساعة، فعل الأمر ذاته مرة أخرى، وكان الشخص الوحيد في العالم الذي تمكن من إكمال هذه السباقات لست مرات. عندما سألته عن كيف تمكن من فعل هذا؟ صمت قليلاً ثم قال: لقد تعلمت أن أتحدث إلى نفسي بدلاً من الاستماع لها، فعندما كنت أستمع إلى نفسي، كنت أسمع الكثير من الأفكار السلبية والشكاوى والمخاوف والشكوك وجميع الأسباب عن سبب عدم استكمالي للسباق. ولكن، عندما أتحدث إلى نفسي، فسيمكنني أن أغذي نفسي بالكلمات والمحفزات التي أحتاج إليها لإنهاء السباق. كما أخبرني بأنه قد يحفظ عبارة أو مقولة شهيرة تساعد على مواصلة التقدم نحو خط النهاية".

ثم سأل النجار: "وماذا عنك؟ هل تتحدث إلى نفسك أم تستمع إليها؟" قال مايكل: "لا شك في أنني كنت أستمع لنفسي مؤخراً".

قال النجار: "وإن كنت تحاول إنهاء أحد سباقات أيرون مان الثلاثية بهذه الحالة الذهنية، فما الذي كنت ستحققه الآن في اعتقادك؟".

قال مايكل: "كنت سأستسلم".

قال النجار: "ما الذي ترغب في فعله من الآن فصاعدًا إذًا؟".

قال مايكل: "أحتاج لأن أتحدث إلى نفسي وأغذيها بالكلمات والمحفزات التي أحتاج إليها من أجل المضي قدمًا".

قال النجار بينما كان يسير نحو الباب الأمامي للمنزل ليرحل مدرّكًا أن عملهما لهذا اليوم قد انتهى: "بالضبط. الأفكار السلبية هي المسامير التي تبني الشخص الفاشل، أما الأفكار الإيجابية فستساعدك على إنشاء تحفكت الفنية. إننا على استعداد لإنشاء الأمور العظيمة، وعقلك على استعداد لتحقيق النجاح وأصبحت الغرفة على استعداد لنا من أجل البدء بإنشاء تحفتنا الفنية في الغد".

عندما فتح مايكل باب منزله ونظر في الخارج، أدرك أن النجار لا يمتلك سيارة، فسأله: "هل تحتاج إلى أن أقلك بسيارتني؟".

قال النجار: "لا، أنا أحب المشي، حيث إنه يمنحني الوقت الكافي للتفكير والتأمل والتخيل وابتكار أمور رائعة"، قالها ثم سطعت ابتسامته الرائعة على وجهه وعانق مايكل. وقبل أن يرحل، أعطى مايكل بطاقة كانت في جيبه وقال: "خذ هذه. إنه تعهد إيجابي، يمكنك ترديده عندما تواجهك التحديات وتشعر بأن إيجابيتك تنسل منك". نظر مايكل إلى البطاقة وقرأ: "أتعهد أنا بأن أظل إيجابيًا في مواجهة السلبية".

عندما يحيطني التشاؤم من كل اتجاه، سأختار التفاؤل.

عندما أشعر بالخوف سأختار الإيمان.

عندما أرغب في الكراهية، سأختار الحب.

عندما أرغب في أن أشعر بالمرارة، سأختار أن تتحسن حالتي.

عندما أتوقع مواجهة التحديات، سأبحث عن فرصة للتعلم والازدهار.

عندما تواجهني الاختلافات، سأعثر على القوة.

عندما تواجهني العقبات، سأتمتع بالمرونة.

عندما أفضل، فسأفضل في طريقي للأمام نحو مستقبل ناجح.

بالرؤية والأمل والإيمان، لن أستسلم أبدًا وسأظل أتقدم أكثر نحو قدرتي.

أؤمن بأن أفضل أيامي هي القادمة لا الماضية.

أؤمن بأنني وصلت لهذه الحياة لسبب ما، وهدفي أعظم كثيرًا من التحديات التي تواجهني.

أؤمن بأن حفاظي على إيجابيتي لن يجعلني شخصًا أفضل فحسب، بل سيجعل كل من يحيطون بي أشخاصًا أفضل.

لذا، فالיום، وكل يوم، سأكون إيجابيًا، وسأتوق إلى ترك تأثير إيجابي على العالم من حولي.  
مكتبة الرمحي أحمد

أغلق مايكل باب منزله، وخطا إلى الداخل، ووقف في منتصف غرفة المعيشة، ونظر إلى كل الأخشاب والمواد الموضوعة بها، وكانت تبدو فوضوية، مثل حياته تمامًا، ولكنه، وللمرة الأولى منذ الحادث الذي ألمَّ به، أصبح يرى بارقة أمل، وأصبح يعتقد أنه سيتمكن من جمع شتات حياته معًا. للأسف، في تلك الليلة، سيكون عليه أن يقرأ هذا التعمد، وأن يتحدث إلى نفسه أكثر من أي وقت مضى لأنه بصدد سماع أخبار سيئة.



## سارة

عندما كان يطلق الناس على مايكل وسارة لقب ثنائي القوة، كان مايكل يُدرك جيداً أن هذا بفضل سارة، فقد كانت أكثر امرأة قوية وإيجابية التقاها في حياته، كما أنها كانت الرباط الذي يجمع أسرته معاً. فقد التقاها في أثناء إحدى صفقات المبيعات منذ سنوات، وبالنسبة له، كان حُباً من النظرة الأولى، أما بالنسبة لها، فقد استغرق الأمر بضع سنوات. وعندما استسلمت له في النهاية وفتحت قلبها من أجله، عرض عليها مايكل، رجل المبيعات، عرضاً تبين أنه أفضل صفقة عقدها في حياته. فقد ظلت قوة سارة وتصميمها ثابتين ولم يضعفا بينما كانا ينشئان منزلهما ويتزوجان ويكوّنان أسرة، والآن، وهما بينيان شركتهما معاً. ولكنها بدت للمرة الأولى خائفة.. لم يخفها بناء المنزل، أو ولادة طفليها دون مسكنات.. حتى وضع كل ما يملكان من أموال في شركتهما الجديدة لم يجعلها تشعر بالخوف. ولكنها أصبحت تشعر بالخوف من فقدان مايكل منذ دخوله المستشفى، وعندما دخلت إلى المنزل تلك الليلة، كانت تبدو كما لو أن هناك شخصاً عزيزاً عليها قد مات. لم تكن تريد أن تخبره بما حدث. في واقع الأمر، حاولت ألا تفعل، ولكنها لم تتمكن من إخفاء بأسها. أجبرها مايكل على الحديث وأخبرته بأنهما فقدتا



أهم عميل من عملائهما. كان العميل سيستمر في العمل مع الشركة لشهرين آخرين، ولكنه لن يجدد العقد.

صاح مايكل: "أعلم أنه لم يكن يجب أن أحصل على هذه الراحة".  
قالت سارة محاولة تهدئته: "إن الأمر لا يتعلق براحتك، بل كان بسبب الخدمة. إننا لم نقدم الخدمة التي كان من المفترض بنا تقديمها لهذا العميل. لقد نمت الشركة بسرعة كبيرة تتخطى قدراتنا على خدمة العميل. أتذكر أننا تحدثنا في هذا الأمر كثيرًا، وكنا نخشى أنه قد يحدث، وقد فعل".  
قال مايكل: "أريد العودة للعمل غدًا".

صاحت سارة، بينما كان الطفلان يخرجان من الغرفة التي كانا يؤديان فيها واجباتهما المدرسية: "لا، لن تفعل".

سألتهما ابنتهما بينما بدأ ابنتهما يبكي: "ما الأمر؟".

قال مايكل: "عليّ أن أفكر قليلاً"، قالها ثم توجه إلى غرفة مكتبه وأغلق بابها، قبل أن يجلس على الأرض مستلقيًا على ظهره. كانت الصورة الأولى التي تبادرت إلى ذهنه لافتة "مغلق" على باب مكتبه، ولافتة "مرهون" على باب الحديقة الأمامية لمنزله. لقد كان هذا أهم عملائهما. كيف سيمكنهما النجاح من دونه؟ لم يتمكن من الإجابة عن السؤال.. لم يتمكن للمرة الأولى في حياته من العثور على الحل. وللمرة الأولى منذ سنوات، بدأ يبكي. كان يدرك جيدًا أنه لا يتمتع بالقوة الكافية لأن يواجه هذا الأمر بمفرده، وكان بحاجة إلى مصدر آخر من القوة ليتغلب على هذه العقبة، ثم صاح بينما كان ينظر للسقف: "ما الذي عليّ فعله الآن؟ يا إلهي، ساعدني وامنحني القوة".

في تلك اللحظة، غمره شعور بالراحة والهدوء، وبدأت الأفكار تتدفق على عقله، فقد كان مليئًا بالإيمان بأن كل شيء يحدث لسبب ما وبأن الأمور الجيدة ستأتي عبر هذا التوجه. بدأ يتحدث إلى نفسه متذكرًا الكلمات المحفزة التي اعتاد أخوه الأكبر جورج قولها له. كان جورج قد التقى سائقة حافلة غيرت له حياته، ومنذ ذلك الحين، ظل جورج يتصل بـ "مايكل" كل فترة ليتحدث إليه ويشاركه الرسالة الإيجابية. نظر مايكل إلى التعهد الإيجابي الموضوع على



مكتبه واستجمع شتات نفسه. بعد عشر دقائق، خرج من غرفته متوجهاً إلى سارة التي كانت تجلس إلى طاولة المطبخ. شعرت سارة بالدهشة عندما قال لها: "إن هدفنا أكبر من التحديات، وكل هذا يحدث لسبب ما، وستساعدنا هذه التحديات على أن نصبح أفضل وأكثر قوة في المستقبل. لقد ظللنا نعلم على هذا العميل المهم لفترة طويلة، ويعني هذا أنه يجب علينا البحث عن المزيد من العملاء من أجل زيادة انتشار أعمالنا وتقليل مخاطرتنا. سنبدأ بهذا في الغد عندما أصل إلى المكتب".

قالت سارة بأسلوبها الحازم بحيث يعلم مايكل جيداً أنه لا يمكنه مناقشتها: "اتفق معك في كل ما قلت عدا الجزء المتعلق بعودتك في الغد، فأنا أفضل خسارة الشركة بأكملها على أن أخسررك. يمكنك العودة بعد أسبوع. اقض أسبوعاً آخر في الراحة والاسترخاء ثم عد للعمل. ما زال أمامنا شهران آخران قبل انتهاء العقد. يمكنني أن أبدأ على الفور بتحسين قسم خدمة العملاء وسأتحدث إلى فريق المبيعات، وعندما تعود، تبدأ بالتركيز على اجتذاب بعض العملاء من أجل حفظ ماء وجهنا. ما زال أمامك الكثير من الوقت".

قال مايكل بخنوع: "حسنًا". لم يكن مايكل متفقاً معها، ولكنه كان قادراً على الاحتمال لأسبوع، كما أنه شعر بالحماسة؛ لأنها قالت أسبوعاً واحداً بعدما كان يعتقد أنها ستجعله يرتاح شهراً كاملاً.

قالت سارة: "هناك شرط واحد فقط. يجب أن تذهب لزيارة الطبيب وتجري بعض الفحوصات قبل أن تعود للعمل. هل اتفقنا؟".

قال مايكل مدركاً أنه لن يتمكن من التغلب عليها: "اتفقنا. سأذهب حتى إلى طبيب الأسنان وأجعله يركب لي نفقاً لجذور الأسنان إن كان هذا يعني عودتي للبيع". لم يكن هناك ما يمكنه منعه عن العودة للعمل، ففي خلال هذه الفترة، سيبدأ البحث عن العملاء المحتملين الذين يمكنه اجتذابهم وعقد الصفقات معهم بسرعة، فقد كانت أسرته وعمله ومستقبله يعتمدون على هذا.



## الفضوى

كان مايكل وسارة يعدوان في أرجاء المنزل ليعدا طفليهما للذهاب إلى المدرسة عندما دق جرس الباب. وعندما فتحت سارة الباب وجدت النجار واقفاً أمامها، حاملاً صندوق أدواته في إحدى يديه وقلباً مصنوعاً يدوياً في يده الأخرى.



قال النجار بسعادة: "مرحباً، أنا جاي إيمانويل". ثم أعطى القلب الخشبي إلى سارة محرراً يده حتى يمكنه مصافحتها وقال: "لقد صنعت هذا القلب من أجل أسرتك".

قالت سارة محاولة أن تهدأ في خضم هذا الجنون الصباحي اليومي: "شكراً لك. يا لها من هدية رائعة! ولكن أنا من يجب عليها أن تقدم لك هدية، فقد أنقذت حياة زوجي، ولا أعرف كيف أشكرك".

قال النجار: "أنا لم أفعل شيئاً، لقد سعدت بهذا، كما أسعد بأننا بدأنا بناء شيء ما عظيم معاً. هل تمانعين لو بدأت العمل؟ أعلم أن الوقت ما زال مبكراً، ولكني رغبت في أن أبدأ مبكراً لأن أمامي الكثير لأفعله اليوم".

قالت سارة: "لا، لا بأس، تفضل بالدخول"، قالتها وهي تتوجه إلى غرفة المعيشة في أثناء خروج مايكل من غرفة الطفلين، حاملاً الملابس في يد وحقيبة ظهر في اليد الأخرى.

قال مايكل دون أن يعني ما يقوله بالفعل: "مرحبًا جاي، من الرائع أن أراك. لقد وصلت مبكرًا، أليس كذلك؟".

قال النجار: "أعلم هذا، كنت أرغب في البدء مبكرًا قليلًا اليوم، سأحضر في وقت متأخر عن هذا من الآن فصاعدًا، أما اليوم، فهناك الكثير لأنجزه". قال مايكل، على الرغم من شعوره بالسعادة لأن جاي لن يمتاد الحضور مبكرًا: "لا بأس، أيًا ما تراه مناسبًا. لقد كنا نعد الأطفال للذهاب للمدرسة، لذا، تصرف بحريتك وافعل ما ترغب في فعله. هناك ماء بارد في الثلاجة، وسأنضم إليك بعد قليل".

على مدار الدقائق العشرين التالية، ظل مايكل وسارة يتحركان بصورة محمومة في أرجاء المنزل في محاولة منهما لإعداد طفليهما للمدرسة في الوقت المحدد للحاق بالحافلة، وكانا - في كل مرة يمران والأطفال بغرفة المعيشة - يلوحان إلى النجار ويلقيان عليه التحية وكان يبتسم ويرد التحية. بعدما تمكن الطفلان أخيرًا من اللحاق بالحافلة، دخلت سارة إلى المنزل بصحبة زوجها وشكرت النجار مرة أخرى على إنقاذ حياة زوجها، قبل أن تفتاد إلى العمل. بعد أن غادرت سارة، ألقى مايكل جسده على الأريكة في غرفة المعيشة وأخذ نفسًا عميقًا.

قال النجار ضاحكًا، ولكنه كان يلفت نظر مايكل إلى الحقيقة: "يمكنني أن أدرك الآن سبب انهيارك في أثناء عدوك".

قال مايكل: "معك كل الحق، إن هذا لا يتعدى نصف ما أواجهه يوميًا"، ثم قص على النجار ما حدث في الليلة السابقة وخسارة أهم عميل للشركة، ثم قال: "أشعر كما لو أنني أستقل قطارًا من دون سائق متجهًا نحو السقوط في هاوية عميقة ولا يمكنني فعل شيء لإيقافه. لا أعلم إذا ما كنت متجهًا نحو القمة أم نحو القاع، إن فهمت ما أعني".

قال النجار: "أفهم ما تعنيه جيدًا، ولكنك لست الوحيد الذي يشعر بهذا الشعور، حيث يبدو أن جميع عملائي وجميع الناس يشعرون بالمثل هذه الأيام. إنهم يواجهون الكثير من التحديات ويرزحون تحت كل هذه المشاغل

والضغوط لدرجة أنهم لا يستطيعون التفكير بصورة جيدة. يبدو هذا الأمر كما لو كان وباء العصر الحالي، ومَن يمكنهم مقاومته سينجون، أما من لا يمكنهم مقاومته فسيدمرون".

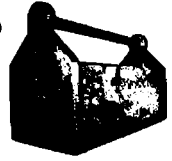
قال مايكل: "يبدو أنني في طريقي للدمار"، ثم أدرك أنه يستمع إلى نفسه بدلاً من التحدث إليها.

قال النجار: "لا يجب أن تكون الحال على هذا المنوال، فهناك طريقة أخرى، أو ما أطلق عليها اسم الطريق، إن كنت ترغب في التعرف عليها". قال مايكل: "بالطبع، إن طريقي ليست ناجحة".



# الإستراتيجية الأعظم نجاحًا على الإطلاق

قال النجار: "دعني أحدثك إذا عن الطريق، ولكن، دعني أخبرك أولاً بما يعترض هذا الطريق. إنه الخوف. في الحقيقة، إن المسبب الأساسي للمشاكل والضغط هو الخوف. إن الضغط التي تواجهها في عملك وفي منزلك



لهي دليل على الخوف الذي يملكك. أراهن أنك عندما كنت تبدأ، كانت تتناوبك جميع أنواع مشكلات احترام الذات والمخاوف. لقد كنت تخشى أنك لن تكون على قدر المسؤولية، أو أنك لا تتمتع بالذكاء الكافي أو بالحظ الكافي لكي تحقق النجاح. لقد أجبرك هذا الخوف على العمل المرهق وقهر مخاوفك. وقد حققت بعض النجاح، أليس كذلك؟"

قال مايكل وهو يومي برأسه موافقاً: "بلى".

قال النجار: "ولكن، تسبب هذا النجاح في ظهور المزيد من المخاوف. يعتقد الناس أنه كلما زاد نجاحك قلت مخاوفك، ولكنك في الحقيقة تزداد خوفاً، حيث إنك تخشى فقدان ما بنيته، ويتطلع المزيد من الناس إليك. وبالتالي تزداد الضغوط التي تشعر بها، وتبدأ في الشعور بأن هناك المزيد لكي تثبته والمزيد لتخسره. ومع تعاظم نجاحاتك، يصبح السقوط في مستنقع الفشل مريعاً، وعادة ما يتحول الخوف من الفشل إلى نبوءة مرضية للذات تؤدي إلى الفشل. لهذا السبب، أخبر أولادي دائماً بالأخافوا! مدرّكاً

أنّ الخوف هو الشيء الوحيد الذي سيمنعهم من تحقيق قدرهم. هل يبدو لك هذا صحيحًا؟

قال مايكل: "نعم، كل كلمة قلتها. إنك تبدو كما لو كنت تقرأ أفكارى"، فلم يكن احترامه لذاته فيما مضى أقل من هذه اللحظة، ولم تكن مخاوفه أكبر من تلك اللحظة.

أمسك النجار بالقلب الخشبي وعرضه على مايكل وقال: "إنك لم تشعر بالانهيار لأن هناك عيبًا في قلبك، بل بسبب الخوف الذي ملأه. الأخبار الجيدة هي أن هناك علاجًا، وهو أكثر علاج ناجع في العالم.

"يبدأ الطريق بالحب، فالحب هو ترياق الخوف والانشغال والضغط التي تشعر بها". ثم صمت قليلاً وتابع حديثه قائلاً: "لا تخش الفشل، ولا تخش فقدان العملاء، ولا تخش ألا تكون ناجحًا، ولا تخش ألا تسيّر الأمور كما خططت لها، وبدلاً من هذا، اغمر كل ما تفعله بالحب وستتخلص من الخوف، وستتحرر من الضغوط، وستحقق من النجاح أكثر مما تتخيل".

قال مايكل: "القول أسهل من الفعل. إن الخوف يحيط بي من كل جانب، ويفرس أنيابه في جسدي مثل كلب قوي ولا يمكنني تحرير نفسي منه".

قال النجار: "أعلم هذا، لهذا السبب أطلق على هذه الإستراتيجية اسم الطريق، حيث إنها الطريق الذي يجب أن تتبعه عند عيش كل لحظة من حياتك، وكل يوم بكل ما فيه، ومنع جميع القوى السلبية من تخريبك. كلما زاد تركيزك على الحب في كل لحظة وكل يوم، ابتعد عنك الخوف أكثر.

"فكر في حرفي يبدأ عملاً جديداً. لا يفكر الحرفي في الفشل، بل يفكر فقط في أداء عمله بالحب؛ ولأنه يحب عمله كثيراً ويؤديه بحب أيضاً، يفقد الخوف سلطته عليه، وهو ما يسمح له بأن يؤدي أفضل أعماله بكل ما يملك من حب".

ثم سأل النجار: "لقد اعتقدت أنك حرفي يا مايكل، ألسنت كذلك؟". قال مايكل: "بالفعل، عندما بدأت بوصف ما عليه الحرفي، ظلت أقول



لنفسني: هذا أنا، فأنا أعمل بجهد أكثر من أي شخص آخر أعرفه. كما أُرغب دائماً في أن أتحسن، وأسعى لأن أحقق الكمال في كل ما أفعله، ولكن..."، قاطعه النجار ليكمل له جملته: "ولكنك تفتقد الحب الذي يؤدي به الحرفي عمله. إنك لن تتمكن من أن تصبح حرفياً إلا عندما تغمر كل ما تفعله بالحب، حيث إنه إن لم تستخدم الحب في أداء عملك، فإنه لن يستحق أن تؤديه من الأساس. إنك كفنان يجب أن تكون مدفوعاً بالحب، عندها ستتمكن من إبداع شيء مميز ورائع ومقنع للجميع. عبر الحب وحده سيمكنك بناء تحفتك الفنية"

كان مايكل يدرك أن النجار على حق، فقد كان يحاول البناء مستخدماً الخوف، وكاد هذا يكلفه حياته.

تابع النجار حديثه قائلاً: "إن بنيت حياتك وشركتك بالخوف، فإنهما لن يستحقا أن تبنيهما من الأساس، ففي نهاية المطاف، ستنظر خلفك وتدرك أنك لم تستمتع ببناء أي منهما. ولن تنجح في بناء ما كنت تتمناه وربما تستنفد طاقتك قبل أن تكمل البناء. حتى وإن أكملت البناء باستخدام الخوف، فإنه سيكون بناءً متهاكاً".

قال مايكل: "مثل انهيارى".

قال النجار: "بالضبط. تذكر أن الخوف سيستنزف طاقتك، أما الحب، فسيحافظ عليها. الخوف لا يستمر طويلاً، أما الحب فيستمر للأبد. قد يبدو الخوف قوياً، ولكنه في الحقيقة ضعيف، وقد يبدو الحب ضعيفاً، ولكنه في الحقيقة قوي. إن الحب هو الطريق".

بعد ذلك، أمسك النجار بالقلب الخشبي وقربه من قلبه ثم أعطى مايكل إياه، الذي سأله: "كيف أجعل من إستراتيجية/الطريق طريقتي في الحياة؟". قال النجار: "الأمر بسيط. عندما يتعلق الأمر بشركتك، صب تركيزك على الحب لتبنيها بدل الخوف من فقدانها. لا تسمح للخوف بتخريب أحلامك. إن لديك حياة واحدة لتحياها، لذا، تحرك لاقتناصها واملأها بالحب لا الخوف. عندما تبني شركتك بالحب، فلا بد وأنها ستزدهر، وعندما

تحب ما تفعل، فستؤدي عملاً رائعاً. لقد خلقت بالحب، وأحبك الناس، ومن المقدر لك أن تغمرك كل ما تفعل بهذا الحب. ابن كل شيء بالحب، فالحب هو ما يخلق الأمور العظيمة".

بعد ذلك، توجه مايكل نحو غرفتي الطفلين ونظر حوله وابتسم قائلاً: "وعندما تعد طفليك للذهاب إلى المدرسة في الصباح، أحب الوقت الذي تقضيه معهما بدلاً من أن تخشى عدم اللحاق بالحافلة، وستشعرون جميعاً بالسعادة الفامرة".

قال مايكل، مدركاً أن هذه هي الحقيقة التي كان يحتاج إلى سماعها: "الأفضل فوك"، ثم قال ساخراً: "ولكن، ماذا عن جميع العقبات والأمر الصغير المزعجة التي تعترض طريقي؟ مثل أربطة الأحذية وتقارير نقد الكتب وفقدان أهم عميل لدي؟".

قال النجار: "إنها مثل الكلاب التي تعوي عاجزة في مواجهة الحب. إن جميع هذه الأمور ما هي إلا فرص لاختيار الطريقة التي تريد عيش حياتك بها. هل ستختار الحب أم الخوف في كل لحظة من لحظات حياتك؟ تخير الحب، وراح يترنم:

أحبب الكفاح لأنه سيجعلك تقدر إنجازاتك.

أحبب التحديات لأنها ستزيد من قوتك.

أحبب المنافسة لأنها ستجعلك أفضل.

أحبب الأشخاص السلبيين لأنهم سيجعلونك أكثر إيجابية.

أحبب من أصابوك بالأذى لأنهم علموك العفو.

أحبب الخوف لأنه يجعلك شجاعاً.

"إن سر الحياة وأعظم إستراتيجيات النجاح على الإطلاق هي أن تحب كل شيء وألا تخاف من أي شيء".

## الحب التزام

في تلك الليلة، جلس مايكل في مكتبه مفكرًا فيما قاله النجار، وكيف بدا الأمر عندما كانا يتجولان في متجر مواد البناء معًا. أدرك مايكل أن جميع هؤلاء الناس لم يكونوا يتهافتون على جاي لأنه بارع في عمله فحسب، بل كانوا منجذبين إليه بفضل حبه لعمله وهذا ما جعله عظيمًا، كما أحبه هؤلاء الناس؛ لأنه كان يغمر كل ما يفعله بالحب.



لم يفكر مايكل في الحب من قبل على أنه إستراتيجية، ولكنه أدرك الآن مدى فقدانه للحب في عمله وشركته، فقد توقف عن حب شركته وبدأ يخاف منها. وتوقف عن حب عمله وبدأ يخشاه. عندما تحب أمرًا ما، يشع الحب من كل ما تفعله وتبنيه. كان مايكل يدرك هذا الأمر في مرحلة ما من مسيرته المهنية، ولكنه توقف عن الشعور به بسبب الضغوط والمشاكل والخوف، الأمور التي سببت له القلق من النتائج بدلًا من الوقوع في حب رحلة حياته. التقط مايكل كتابًا من على مكتبه، كانت سارة قد أحضرته له بعد بضعة أيام من خروجه من المستشفى. كان الكتاب يتحدث عن كون المشاغل والضغوط أعداء القيادة العظيمة والعمل الجماعي وخدمة العملاء والمسيرات المهنية، كما تحدث عن أن العلم يخبرنا بأنه عندما نكون منشغلين ومرهقين فإننا نفضل جزء الزواحف من عقولنا. وهذا أمر جلل؛ لأن الزواحف لا تتخذ

القرارات بناءً على الحب، بل تتخذها اعتماداً على غريزة البقاء. فعندما تشعر الزواحف بالجوع فإنها ستلتهمك، ولكنها لن تشعر بالحب نحوك مثلما يفعل الكلب الأليف. إنها تتخذ القرارات بناءً على الخوف وغريزة البقاء، ويفعل البشر المثل عندما يشعرون بالانشغال والإرهاق، ويصبح حب الآخرين هو آخر ما يشغل عقولهم عندما يشعرون بالإرهاق. بسبب تفعيل جزء الزواحف من عقولنا، نبدأ بالتفكير في كيفية البقاء خلال يومنا، وسنلتهم أي شخص قد يعترض طريقنا. ثم تحدث الكتاب عن وجود أخبار جيدة، ألا وهي وجود جزء آخر من عقولنا يُدعى "القشرة الحديثة"، ويسميه المؤلف "جزء الكلب الإيجابي من عقولنا" (بفضل الطبيعة المحبة للكلاب)، ونفعل هذا الجزء من عقولنا، عندما نشعر بالحب والاهتمام والأمل والامتنان. يمكننا في أي وقت كان أن نجعل جزء الكلب يطفئ على جزء الزواحف من عقولنا، حيث يمكننا أن نختار حب الناس بدلاً من تجاهلهم، ويمكننا أن نبطئ من وتيرة انطلاقنا بدلاً من زيادة سرعتها، ويمكننا أن نختار أن نكون الفعل بدلاً من ردة الفعل. ويمكننا أن نأخذ بضعة أنفاس عميقة، وأن نصب تركيزنا على الحب والامتنان، وأن نغير من أسلوب تعاملنا مع أيام عمرنا والأشخاص الذين يحيطون بنا.

فكر مايكل بينما كان يتطلع إلى كلبه الأليف، مات، لهذا السبب قال النجار يجب أن أفعل كل شيء بحب وامتنان. كان الكلب مستلقياً على الأرض تحت قدميه ناظراً إليه. فكر مايكل في أنه من العجيب أن يمتلكوا كلباً اسمه مات، ولكن هكذا قالوا لهم في مأوى الكلاب ومنذ ذلك الحين أصبح هذا اسم الكلب. ومنذ وصوله إلى منزلهم، كان هذا الكلب هو أكثر كلب عطوف حصلوا عليه في حياتهم، فقد كان هذا الكلب هو أول من يستقبل مايكل عندما يدخل من باب المنزل، وكان يقضي معه الوقت في غرفة مكتبه ويستمتع بالنزهات التي يخرجان فيها معاً. ولكن، عندما قرأ مايكل هذا الكتاب، أدرك أنه كان يتجاهل مات لفترة طويلة، فقد كان يرغب لعدة مرات في التوقف ليربت ظهره، إلا أن جزء الزواحف من عقله كان يخبره بأن

يواصل التحرك وأن يسرع وأن يتناول طعام الإفطار، وأن يتجاهل الكلب. كان مات ينظر إلى مايكل بعينيه الكبيرتين ووجهه الحنون كما لو كان يقول له: "أحبني، فسيفيدك هذا أكثر مني"، إلا أن مايكل لم يفعل وقد شعر بالحزن جرّاء هذا.

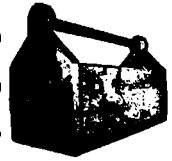
كانت حياة مايكل تقوم على الخوف وليس الحب. وكان يعلم أنه يجب عليه التغيير وسيبدأ بهذا الآن. جلس مايكل على الأرض وبدأ يربت بطن مات، وأدرك أن الحب ليس مجرد شعور، بل التزام. باختصار، لا يمكنك أن تكون قادرًا على تقديم الحب طوال الوقت، لن يمكنك أن تشعر بالحب نحو أسرتك طوال الوقت، ولن تشعر، بالطبع، بالحب نحو فريق عملك طوال الوقت، ولن يمكنك أن توفر الوقت اللازم لإظهار الحب للآخرين طوال الوقت. إن حب الآخرين ليس دائمًا بالأمر الهين أو المريح. إن تخيرت الحب، فإن هذا يعني أنه قدر لك أن تلتزم به بغض النظر عما تشعر به وستغمر أفعالك بالحب بغض النظر عن ظروفك.

واصل مايكل تربيت جسد مات، فإنه لم يعد يتجاهله بعد الآن. كما أنه لن يسمح للمشاغل والضغوط والخوف بأن تمنعه من تقديم الحب لمن قدم الالتزام لهم. سيختار الحب بدلًا من الخوف وسيفعل كل شيء بحب. كما سيقوم بعمل أفضل فيما يتعلق بحبه لفريق عمله، وسيساعد شركته على تقديم الحب لعملائها. أطلق النجار على الحب اسم الطريق، وقرر مايكل أنه من الآن فصاعدًا سيكون الحب هو الطريقة التي يقود بها شركته والطريقة التي ستعامل بها شركته مع عملائها. نعم، لن يكون الحب إستراتيجية عظيمة بالنسبة له كقائد فحسب، بل سيكون إستراتيجية عظيمة لشركته بأكملها؛ خاصة فيما يتعلق بالمبيعات وخدمة العملاء. والآن، كل ما عليه فعله هو اكتشاف كيف سيتمكنون من وضع الحب موضع التطبيق حتى؛ يتمكنوا من الحفاظ على عملائهم الحاليين واجتذاب المزيد من العملاء الذين يحتاجون إليهم.



## الناس أكثر أهمية من الأثاث

في صباح اليوم التالي كان المنزل هادئاً، فقد غادرت سارة والطفلان، وكان الصوت الوحيد الذي كان يسمعه مايكل هو صوت جزاة العشب في المنزل المجاور، وصوت النجار وهو يأخذ قياسات لوح من الخشب. بدأ مايكل يتحدث عن



أفكاره فيما يتعلق بكون الحب التزاماً وقال جاي إنه يعتبر استثماراً أيضاً، حيث قال وهو يقيس لوحاً من الخشب: "عندما تحب شخصاً ما أو شيئاً ما، فإنك توفر الوقت لتستثمره فيه. أنا أحب أي شيء أفعله، لذا، أغمره بالحب، وينطبق الأمر ذاته على العلاقات بين الناس. فقد قدر لنا أن نحب بعضنا بعضاً عبر الاستثمار فيهم، ولكن، وللأسف، أصبحت أرى في عالمنا المعاصر أن الناس يستثمرون في أمور غير علاقاتهم ببعضهم ببعض. وعلى الرغم من أنني أعمل نجاراً، إلا أنني أعرف أناساً أكثر أهمية من الأثاث".

ابتسم مايكل ولكنه بحث في قلبه واكتشف أنه نادم على عدم الاستثمار بصورة أكبر في علاقاته بالآخرين. كان يغمر منزله بالكثير من الحب، ولكنه كان مقصراً في غمر عمله بالحب، وكذلك الحال مع فريق كرة السلة الذي تلعب فيه ابنته، وأدرك أنه يجب عليه أن يتحسن كثيراً.

تابع النجار حديثه: "إنني أخبر من يود الاستماع بأنه على الرغم من أن المعروف عني أنني أشارك الآخرين إستراتيجيات النجاح، فإن النجاح

الحقيقي لا يتعلق بالمال أو الشغف، بل يتعلق بالناس والالتزام والولاء والعلاقات مع الآخرين. ففي نهاية المطاف، لا نرغب في أن يحترمنا الناس بفضل حساباتنا المصرفية أو نتائج مبيعاتنا أو أرباحنا أو خسائرنا، أو حتى حجم الشركة التي أنشأناها، بل بفضل الفارق الذي نحدثه في حياة الناس - ويمكننا أن نحدث هذا الفارق عبر تكوين العلاقات. لذا، لا تتشغل بجمع المال وتحقيق النجاح لدرجة أنك تفشل في إحداث الفارق وتكوين علاقات قوية".

عندما كان مايكل يستمع للنجار لم يتمكن من قول أي شيء عدا: "أعلم هذا. أعلم هذا. أعلم هذا"، فقد أدرك أنه مذنّب بالتركيز على بناء شركته أكثر من التركيز على علاقاته بالآخرين. كان يرى كل عميل كفرصة لتحسين أحواله وتقوية شركته، بدلاً من التركيز على تقوية علاقاته بهم، كما اعتاد أن يفعل عندما كان يعمل في مبيعات الشركة السابقة.

كان النجار يعلم ما يفكر فيه مايكل بالضبط، فقد عمل مع الكثير من العملاء على شاكلته، ولاحظ أنه كلما ازداد المرء نجاحًا، عانت علاقاته بالآخرين أكثر. كان الجميع منشغلين بجمع المال لدرجة أنهم نسوا أن الحياة تدور حول الناس وليس الأشياء. كان النجار يعلم ما يحتاج مايكل إلى سماعه؛ لذا واصل حديثه قائلاً: "استثمر في علاقاتك بالآخرين، ليس لأنك ترغب في مصلحة منهم، بل لأنك ترغب في بناء أمر ما معهم! ومن المثير للسخرية أنه عندما تركز على إحداث فارق وبناء العلاقات، أن النجاح هو الذي يعثر عليك".

قال مايكل: "أرغب في أن أجعل هذا الأمر من أولوياتي مع فريق عملي عندما أعود للعمل".

قال النجار: "هذا رائع؛ لأنك إن كنت ترغب في بناء شركتك، فعليك أن تبني موظفيك. استثمر فيهم ونمهم، وسيحبون العمل معك وسيؤدون عملهم بشكل رائع. إن عملت على تهميتهم كأشخاص، فسينمون شركتك. ينطبق الأمر ذاته على العملاء، فإن كنت ترغب في تنمية شركتك، فأحب عملاءك واستثمر في علاقتك بهم. عندما تحب عملاءك، سيتضاعف



عددهم"، ثم قال بعدما توجه إلى النبتة الموجودة بجوار النافذة وأمسك بها: "كل شيء ينمو بالحب".

ثم تابع حديثه قائلاً: "ينطبق هذا الأمر بقوة على العائلات. إنني أقول للناس طوال الوقت إنهم إن كانوا يرغبون في تنمية عائلاتهم، فعليهم أن يوفروا الوقت ليستثمروه في شركاء حياتهم وأطفالهم. أعلم أنك تبلي بلاءً حسناً فيما يتعلق بالاستثمار في أسرتك، ولكن، مع زيادة نجاحك، تذكر ألا تتجاهل المقربين منك. لا يفعل أحد هذا الأمر عن عمد، ولكن، كلما زادت مشاغلك، انحرفت أولوياتنا عن مسارها الصحيح، وببطء، يبدأ الوقت الذي نقضيه مع من سي يكون في جنازاتنا وتواصلنا معهم يقل تدريجياً، وقبل أن ندرك ما يحدث، سننظر حولنا ونجد أنفسنا بمفردنا شاعرين بالخواء. لذا، تأكد من أن تحدد في حياتك دائماً العلاقات التي تحتاج إلى أن تقويها، ومن ثم، ابذل ما في وسعك للتركيز عليها، وتوفير الوقت لها، وتحسينها، والاستثمار فيها. إن وفرنا الوقت لاستثماره في علاقاتنا بالآخرين وقضينا أوقاتاً رائعة مع أسرنا وأصدقائنا وزملائنا، فإننا سنحس كثيراً من حياتنا ومسيرتنا المهنية. أعتقد أننا نصبح ما نحن عليه لأن هناك من يحبنا، وسيصبح فريق عملك وأسرتك ما هم عليه لأنك تحبهم".



## ثاني أعظم إستراتيجية نجاح على الإطلاق

سأل مايكل الذي كان منشغلاً بالتفكير في الأمر خلال الليلة الماضية: "كيف يمكنني أن أضع الحب موضع التطبيق؟ ما أفضل طريقة لإظهار الالتزام والاستثمار في علاقاتي بالآخرين؟".



قال النجار: "حسنًا، يصادف أن الإجابة عن سؤالك هي إستراتيجية النجاح الثانية التي أود أن أتشاركها معك، ولكن، قبل أن أفعل، هل يمكنك أن تحضر لي كوبًا من الماء؟ فأنا أشعر بعطش شديد". عدا مايكل نحو المطبخ، وصب كوبًا من الماء، وعاد إليه حاملاً الكوب. ابتلع النجار الماء مرة واحدة قبل أن يطلب من مايكل أن يُحضر له شطيرة القريدس من مطعمه المفضل حيث قال: "لقد نسيت غدائي اليوم، وسأصبح جائعًا للغاية عند الظهر. إنني أنجز أفضل أعمالي عندما أشعر بالشبع، ولن يشبع جوعي إلا شطيرة القريدس".

اعتقد مايكل أن هذا الطلب غريب؛ حيث إنه ما زالت هناك بضع ساعات تفصلهم عن وقت الظهيرة، ولكنه أسرع متوجهاً إلى مطعم الشطائر الذي كان يقدم شطائر للإفطار والغداء، وأحضر بعضاً منها لنفسه وللنجار. علق مايكل في الزحام لبعض الوقت في طريق مزدحم؛ ولكنه اضطر لأن يسلك بعض الشوارع الجانبية ليصل إلى المنزل.

عندما وصل للمنزل أخيراً، وجد النجار خارج المنزل في الحديقة الخلفية يقطع الأخشاب التي سيكوّن منها الإطار الرئيسي لمركز الترفيه المنزلي، وبمجرد أن وصل إليه مايكل، قال النجار: "هل يمكنك أن تحضر لي لوح الخشب الذي هناك؟". أحضر مايكل لوح الخشب، فطلب منه جاي أن يضعه فوق الألواح الأخرى. بعدما انتهيا من تقطيع الأخشاب، طلب منه النجار أن يحضر ماكينة السنفرة، ويبدأ بمساعدته على سنفرة أسطح كل لوح من الأخشاب. ثم طلب من مايكل أن يحضر المفك والمسامير له، وبعدما انتهيا، طلب من مايكل أن يحضر له كوباً آخر من الماء. عندما عاد مايكل حاملاً كوب الماء، قال النجار: "والآن، اشرب الماء".

قال مايكل: "حسناً"، ثم ارتشف منه رشفة وقال: "ولكن، لماذا طلبت أن أحضره إليك إذا؟".

قال النجار: "لأنني كنت أرغب في أن أعرض عليك إستراتيجية النجاح الثانية كاملة. لقد شاركت الناس حتى الآن الكثير من إستراتيجياتي المفضلة للنجاح، بالطبع، الحب هو أعظم هذه الإستراتيجيات على الإطلاق، والذي يقود بعد ذلك إلى ثاني أعظم إستراتيجيات النجاح على الإطلاق، ألا وهي الخدمة. لقد ظللت طوال فترة الصباح تقدم لي الخدمات دون حتى أن تدرك أنك تفعل، فلم تسألني عن شيء عندما طلبت منك أن تحضر لي كوب ماء آخر، فقد أردت أن تخدمني من منطلق المساعدة. لم تكن تفكر في نفسك، بل كنت تفكر بي وبالعامل الذي أقوم به. لقد كنت تقدم الخدمات من قلبك".

بعد ذلك، دخلاً معاً إلى المنزل وأمسك النجار بالقلب الخشبي الذي صنعه وأمسك بأداة حادة ونقش عليه كلمة حب، ثم كتب تحتها كلمة خدمة، وقال: "لأننا نحب، فإننا نخدم، وعندما نخدم الآخرين، فإننا نملأ أكوابهم وأكوابنا بالحب".

تأمل مايكل الكلمات المكتوبة على القلب الخشبي مفكراً فيما قاله النجار وفي تجاربه الشخصية، وفيما شعر به خلال الأشهر القليلة الماضية بينما

كان يحاول مساعدة أسرته وموظفيه وعملائه وفريق ابنته لكرة السلة، ثم قال: "ولكن الخدمة تورث الإرهاق".

قال النجار: "إنك ستشعر بالإرهاق إن قدمت الخدمات من منطلق الخوف، ولكن إن قدمتها من منطلق الحب، كما فعلت اليوم، فسيكون الأمر مذهلاً. يعتقد الناس أنهم سيشعرون بالإرهاق إن قدموا الكثير من الخدمات، ولكن، ليست هذه هي طريقة عمل الخدمة، فعندما تخدم الآخرين بحب وتعمل على إنعاش الآخرين، ستشعر أنت أيضاً بالانتعاش".

أخذ مايكل رشفة أخرى من الماء وأدرك أن الماء الذي أحضره من أجل جاي قد بدأ يملؤه الآن.

قال النجار، وهو يعطي القلب الخشبي إلى مايكل: "لا تدع الخوف من الشعور بالإرهاق يقف عقبة في طريق خدمتك للآخرين، ولا تدع الخوف والانشغال والتوتر يبعدك عن تقديم خدماتك بالحب. بسبب الخوف، يبدأ الكثير من الأشخاص الذين يشغلون مناصب قيادية في خدمة أنفسهم، ويحاولون أن يجمعوا المزيد من القوة عبر حماية أنفسهم وخدمتها، إلا أن القادة الحقيقيين، العظماء، يزدادون قوة عبر خدمة الآخرين وتقديم قوتهم لهم عن طيب خاطر. ستصبح عظيماً فقط عندما تخدم الآخرين. هل تعلم لماذا؟".

قال مايكل، وقد عاد بذاكرته عندما كان في المدرسة الثانوية والجامعة، حين كان يعمل منقذاً للشواطئ في إجازات الصيف في الشمال الشرقي من البلاد: "لست واثقاً بأنني أعلم". فقد كان رئيس المنقذين يُطلق على عمله نوعاً من الخدمة، إلا أن مايكل لم يكن يعتقد هذا في ذلك الوقت.

قال النجار: "دعني إذا أطرحت عليك سؤالاً آخر. حدثني عن بعض أعظم قادة التاريخ، ومن الذين نكن لهم التقدير الأكثر".

فكر مايكل للحظات، ثم بدأ يقول بعض الأسماء: "غاندي، مارتن لوتر كينج، المسيح، أبراهام لينكولن، جورج واشنطن".

قال النجار: "يا لهم من قادة رائعين! ولماذا نكرم من خدموا في الجيش في يوم المحاربين القدامى ويوم الشهداء؟".

قال مايكل بينما كان ينظر للقلب الخشبي متذكراً عندما أنقذ امرأة مسنة من الفرق بسبب تيار بحري قوي خلال السنة الأولى من عمله كمنقذ: "لأنهم قدموا الخدمة والتضحيات".

قال النجار: "نعم، عندما تشعر بالحب، تبدأ بتقديم الخدمات والتضحيات، حيث إن الخدمة تتطلب التضحية بشيء ما. سواء كان هذا الشيء هو الوقت أو الطاقة أو المال أو الحب أو الجهد أو التركيز، فإن خدمة الآخرين تكلفك شيئاً ما، ولكن، عبر الخدمة والتضحية تفوز بأمر أكثر أهمية بكثير. إننا نقدر من يخدموننا ويضحون من أجلنا، ويقدرنا الآخرون على خدمتنا لهم وتضحيتنا من أجلهم. لا يوجد شيء أقوى من الحب المضحى. لا يوجد شيء يعبر عن الحب أكثر من أن تجعل شخصاً ما يدرك أنك على استعداد لخدمته والتضحية من أجله. عندما تحب الآخرين وتخدمهم، ستصبح عظيماً في أعينهم، وسيعلمون أنك تحبهم وسيبادلونك هذا الحب. كما سيحترمونك ويقدرونك، ويتمنون بك، وسيخبرون الآخرين عنك. إن الخدمة تؤدي إلى النجاح الحقيقي".

قال مايكل عندما تذكر مدير إحدى الشركات، والذي تظاهر بالحب والخدمة، ولكن كان الجميع يعلمون أنه مخادع: "كما لا يمكنك التظاهر بهما أيضاً".

قال النجار: "لا، لا يمكنك التظاهر بهما، فلا يمكنك أن تتظاهر بخدمة الناس طوال طريقك نحو القمة، يحاول البعض فعل هذا، ولكنهم سرعان ما يفشلون. إننا نعلم من على استعداد لأن يقفز داخل منزل يحترق من أجل إنقاذنا، إن الحقيقة لا يمكن إخفاؤها. إن من يخدمون الناس من أجل الحصول على القوة، لا يدوم حالهم، أما أولئك الذين يخدمون الآخرين ويقدمون قوتهم عن طيب خاطر، فيستمدون القوة من أولئك الذين يخدمونهم. لهذا السبب، عندما تقدم خدمات صغيرة، يُتاح لك المجال

لتقدم خدمات كبيرة، ولهذا السبب، عندما تبدأ بخدمة عدد قليل من الناس، تُتاح لك الفرصة لخدمة عدد كبير من الناس.

"لهذا السبب، لم يكن أعظم قائد عرفه التاريخ ديكتاتورًا، بل كان خادمًا جاء ليخدم الناس ويفسّل أقدامهم، لهذا السبب نقدر مارتن لوثر كينج وغاندي، فقد أدت تضحياتهما لمكاسبنا، وأصبحنا أناسًا أفضل يعيشون في عالم أفضل بفضلهم. إننا لا نحب الطاغية أو المزهو بمنصبه أو المغرور بنفسه، بل نحب ونحترم الخادم المتواضع الذي يحبنا ويرغب في تحسين أوضاعنا.

"تذكر دائمًا أن عظمتك كقائد لن تتحدد بمدى القوة التي تجمعها، بل إنها ستتحدد بمدى الخدمات والتضحيات التي تقدمها للآخرين من أجل مساعدتهم على أن يصبحوا عظماء. إن القادة العظام لا ينجحون لأنهم عظماء، بل ينجحون لأنهم يفرسون العظمة في نفوس الآخرين. أعتقد أنه يجب عليك أن تكون مغرورًا لترغب في أن تكون عظيمًا، ولكن، ولسخرية القدر، عليك أن تتخلى عن غرورك لكي تكون عظيمًا حقًا. لكي تصبح قائدًا عظيمًا، يجب أن تكون قائدًا خدومًا. فعبّر تقديم الخدمات والتضحيات فقط، ستصبح عظيمًا. عليك أن تخدم لكي تقود."

سأله مايكل الذي كانت تدور في عقله ملايين الأفكار: "وكيف أصبح قائدًا خدومًا؟"

قال النجار: "الأمر بسيط، عندما تعود للعمل، عليك أن تبحث عن الفرص لخدمة الآخرين كما خدمتني اليوم. كما خدمتني طوال فترة الصباح، اخدم فريقك. اسأل موظفيك عما يحتاجون إليه واخدمهم. توقع حاجاتهم واخدمهم قبل أن يدركوا أنهم سيحتاجون إلى هذه الخدمات. اسأل عملاءك عما يحتاجون إليه منك ليكون في صالحهم، وتوقع حاجاتهم أيضًا واخدمها. ينجح أعظم موظفي المبيعات؛ لأنهم يحبون عملاءهم ويخدمونهم. من المهم أيضًا أن تعلم فريقك كيفية خدمة بعضهم البعض، حيث إن أعظم أعضاء الفريق يخدمون الفريق بأكمله أكثر مما يخدمون أنفسهم.

عندما يصبح أعضاء الفريق أكثر التزاماً بخدمة بعضهم البعض بدلاً من خدمة أهوائهم الشخصية، فإنهم يصبحون فريقاً قوياً ويحققون الكثير من الأمور الرائعة"

أخذ مايكل شهيقاً عميقاً بينما كان ينظر للكلمات المكتوبة على القلب الخشبي، ولم يتمكن من الرد على النجار، فكما كانت الكلمات محفورة على القلب الخشبي، كانت الحقيقة محفورة في قلبه. إن الحب عبارة عن التزام واستثمار، وكان عليه أن يحسّن من مدى خدمته للآخرين أكثر من خدمته لنفسه. لقد كان يعتقد أنه يخدم الآخرين، ولكنه أدرك الآن أنه كان يقود موظفيه من منطلق الخوف الذي استنزف قواه. لقد أدرك الآن أن تقديم الخدمات بحب هو ما يحتاج إليه من أجل الحفاظ على تقدمه ونمو شركته. لقد أنقذ حياة أناس عندما كان يعمل منقذاً على الشاطئ، والآن، أصبح بحاجة لأن ينقذ حياته وشركته بالطريقة نفسها القائمة على الخدمة والتضحية.

قال النجار بينما كان يشير إلى المكان الفارغ تحت كلمتي الحب والخدمة: "هناك إستراتيجية واحدة أخرى علينا إضافتها إلى القلب. إنها إستراتيجية النجاح الثالثة الأعظم على الإطلاق التي ستكمل أعظم وأبسط وأقوى نموذج نجاح على الإطلاق".

سأله مايكل على أمل أن يحصل على المزيد من الأفكار والإستراتيجيات العملية لتنفيذها عندما يعود لعمله: "وما هي؟".

قال النجار: "سأخبرك بها في الغد، فمن المهم أن تستوعب جيداً وببطء كلاً من هذه الإستراتيجيات الثلاث، وأن تفكر في كيفية تنفيذها. كما أنه يُسعدني الآن أن أتناول الكعك وأهضمه".

كانت فترة الظهيرة قد حلت، وبدأ النجار يشعر بالجوع.



## الشطيرة

بعد قضاء يوم جيد في القياس والتقطيع والسفرة والبناء، توجه النجار نحو مطعم الشطائر للقاء عملاء محتملين كانوا يريدون الاستعانة به، بينما أقل مايكل ابنته بالسيارة إلى تدريب كرة السلة. كانت سارة قد وافقت على أن يساعد



المدربيين الآخرين، ولكنها لم تسمح له بأن يقود التدريب أو يصيح. في الطريق، تذكر مايكل المدرب الأول الأعظم الذي التقاه في حياته، والدته، حيث تذكر زيارته لها منذ سبع سنوات وذهابهما للسير معاً. كانت والدته تحب السير كثيراً، وكانت تسير لعدة أميال كل يوم، ولكنها بدت متعبة كثيراً في ذلك اليوم. حاول مايكل إقناعها بأن يعودا أدراجهما، ولكنها لم توافق، فقد كانت ترغب في السير معه وصولاً إلى متجر البقالة لشراء بعض المكونات؛ لتعد له شطيرة يتناولها خلال رحلة عودته بالسيارة التي ستستمر خمس ساعات. تمكنا من الوصول إلى متجر البقالة، ولكن تزايد تعبها أكثر في طريق العودة. عندما وصلا إلى منزلها، طلب منها مايكل أن ترتاح وأن تنام قليلاً، ولكنها لم تفعل، بل توجهت من فورها نحو المطبخ وأعدت له الشطيرة.

في أثناء رحلة عودته، تناول مايكل الشطيرة، ولكنه لم يفكر كثيراً في الأمر. والآن، وبعد سبع سنوات، بدأ التفكير في تلك الشطيرة بطريقة مختلفة

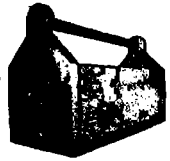
تماماً، ففي ذلك اليوم، كانت والدته تحتضر بسبب مرض السرطان، ولكنه لم يتم إخبارها بمدى سوء حالتها. وفجأة، ساءت حالتها بشدة، وكانت هذه هي المرة الأخيرة التي يراها فيها على قيد الحياة. ولكن، رغم أنها كانت تصارع مرض السرطان، فإن أولى أولوياتها كانت إعداد شطيرة من أجله. لم تشجعه والدته على أن يكون في أفضل حالاته فحسب، بل ضربت كذلك مثلاً رائعاً على الحب والخدمة، فقد قدمت مصلحته على مصلحتها. كان مايكل يعلم أن والدته كانت ستلقي نفسها في منزل يحترق لإنقاذه، وأنها كانت السبب الذي جعله يقفز في المحيط؛ من أجل إنقاذ امرأة مسنة كادت تغرق. لقد كانت معلمة عظيمة علمته الحب والعطاء. عندما نظر مايكل خارج نافذته مفكراً في شطيرة والدته، أدرك أن الخدمة لا تتعلق دوماً بالتضحيات الكبيرة، وأفعال العطاء الكبيرة، بل تتعلق بتقديم خدمات صغيرة كل يوم؛ من أجل إظهار الحب للناس والاهتمام بهم. كما تتعلق بفعل الأفعال الصغيرة بقلب منفتح وبقدر كبير من الحب.

في تلك الليلة، ركز مايكل على تقديم الحب وخدمة اللاعبات في فريق ابنته لكرة السلة، حيث ركز على تحسين أدائهن إلى الأفضل، وتوقف عن التركيز على الفوز وهزيمة الفرق الأخرى، وبدأ ببناء كل لاعبة بكلماته الإيجابية ونصائحه البسيطة لمساعدتهن على التحسن.

لم يصح مايكل، ولو لمرة واحدة، وقالت ابنته إن هذا كان أفضل تدريب في العام. كان مايكل في طريقه لاستيعاب إستراتيجية الطريق، والأن، كل ما تبقى له هو العثور على طريقة لتطبيقها على شركته؛ لأنها كانت تغرق وتحتاج إلى من يمد يد العون لها.

## ثالث أعظم إستراتيجية نجاح على الإطلاق

في اليوم التالي، وصل النجار إلى المنزل بعد مغادرة سارة والطفلين عن عمد، واستكمل بناء مركز الترفيه المنزلي مع مايكل. كانا يصنعان الجهة الخلفية منه، وبالطبع، استخدم النجار أفضل أنواع الأخشاب التي يمكنه العثور عليها.



وبينما كان يأخذ النجار فسحة من الراحة، أمسك بالقلب الخشبي ونقش عليه كلمة الاهتمام تحت كلمة الخدمة قبل أن يعيده إلى مايكل.

قال النجار بشغف: "هذه هي ثالث أعظم إستراتيجية نجاح على الإطلاق، وهي المفضلة بالنسبة لي؛ لأنك عندما تهتم بعملك وتُظهر للناس أنك تهتم بهم، فإنك تتميز في عالم لا يُبدي فيه أغلبية الناس أي اهتمام. إن الاهتمام يؤدي إلى النجاح!"

قال مايكل: "إن كان هناك أمر وحيد أعلمه عن نفسي، فسيكون الاهتمام" قال النجار: "وهذا ما يبدو عليك، إن حقيقة أنك تهتم كثيرًا هي سبب اهتمامي بأن أشاركك إستراتيجيات النجاح هذه. من شأن الاهتمام أن يجذب الناس نحوك؛ حيث إننا نرغب جميعًا في العمل مع الأشخاص الذين يبذلون الاهتمام. وعندما تُظهر الاهتمام، فإنك تجذب الناس مثل المغناطيس. لقد سألتني في ذلك اليوم عن سبب رغبة هؤلاء الناس في

الحديث إليّ في المتجر، وكان هذا لأنني حرفي صاحب توجه إيجابي قائم على الحب والخدمة والاهتمام.

"إن أردت أن تحقق النجاح، فعليك أن تظهر الاهتمام بعملك. إنني أهتم بما أصنع ويمكن للناس رؤية هذا الاهتمام في عملي، لهذا السبب يتهافت عليّ الناس للقائي وللعمل معي، حتى وإن لم أكن قادرًا على الرد على مكالماتهم الهاتفية؛ حيث إنهم يعلمون أنني أهتم بعملي، وهذه هي أفضل إستراتيجية للتسويق على الإطلاق"، حينها ابتسم مايكل مدركًا أن النجار كان مسوقًا أفضل مما كان يعتقد.

سأله مايكل مدركًا في هذه اللحظة أن شركة سوشيال كونيكت فقدت أهم عملائها؛ لأنها نمت كثيرًا وبسرعة كبيرة، ولم تهتم بعملائها بالدرجة الكافية، فقال "إن العالم يعلم متى يكون المرء مهتمًا، أليس كذلك؟".

قال النجار: "لا شك في هذا، إن العالم سيتهافت على الأشخاص الذين يهتمون، وسيشتري الناس المنتجات المصنوعة باهتمام، ويدعمون الشركات التي تظهر الاهتمام بعملائها، مثل مطعمي المفضل للكعك. يمكنني أن أعرف من كل كعكة ما إذا كان الشخص الذي صنعها قد صنعها باهتمام كافٍ ليجعلها عظيمة أم لا. يمكنني أن أعرف ما إذا كان أمين الصندوق في المطعم يهتم بالناس، أم أنه جالس في مكانه ليحصل على راتبه ليس أكثر. إن توقف العاملون في هذا المطعم عن الاهتمام بعملائهم وبني، فسأبحث عن مكان آخر يهتم".

قال مايكل: "أعرف جيدًا ما تقصده، فقد توقفت زوجتي عن زيارة صالون الشعر الشهير الذي اعتادت الذهاب إليه؛ لأنهم توقفوا عن الاهتمام بها، فقد أصبح الصالون مكتظًا بالعملاء، وأصبح يهتم بالمال أكثر من الاهتمام بالعملاء. وأصبحت الآن تبحث عن مكان آخر يقدم لها الاهتمام الذي اعتادته".

قال النجار ملوحًا بيده بشغف: "حسنًا، هذا ما أقصده تمامًا. عندما تُظهر الاهتمام، فإنك لا تهتم بعملك فحسب، بل تُظهر للناس أيضًا أنك تهتم بهم، وعندما تُظهر الاهتمام، فسيكون جميع الناس مهمين وجميع الأشياء مهمة".

وضع النجار يده على قمة مركز الترفيه المنزلي وربت براحته المفتوحة برفق عليه نحو الأسفل، كما لو كان يربت رأس طفله، ثم قال: "عندما تُظهر الاهتمام، فإننا نهتم بكل شيء مهما كان صغيرًا، وكل التفاصيل مهما كانت صغيرة. فنهتم بالتصميم، والمواد التي نستخدمها، ونهتم بالمكونات، وبفريق عملنا، ونهتم بالتعامل معهم، ونهتم بما يشعر به كل من أعضاء الفريق. كما سنهتم بالخدمة وبما يشعر به كل عميل. وسنهتم بكل الأمور الصغيرة التي تؤدي إلى تحقيق النجاح. عندما نُظهر الاهتمام، سنبدأ ببناء الأشياء التي يهتم بها الآخرون. عندما نُظهر الاهتمام، سنصبح حرفيين يسعون دائمًا للتحسن والعمل الجاد والاهتمام أكثر بالآخرين"

بعد ذلك، بدأ مايكل والنجار يتشاركان قصصهما المفضلة عن الأعمال التي تُظهر قوة الاهتمام. تحدثا عن المتجر الذي يدرّب موظفيه على أخذك إلى المنتجات المعروضة عندما لا تتمكن من العثور على ما تبحث عنه، وموظفي متجر إطارات السيارات الذين يهرعون لتحية عملائهم بمجرد وصولهم للمتجر، والشركة التي تقدم لعملائها خدمات شحن وإعادة مجانية، وشركة الخطوط الجوية التي تهتم بموظفيها وعملائها كثيرًا لدرجة أن الحب أصبح شعارها، والمطاعم التي تغير من طرق إعداد وجباتها تجنبًا لإضافة مكونات قد تكون لدى بعض الأفراد حساسية تجاهها، مثل طفلي مايكل. كان المثال المفضل بالنسبة إلى مايكل هو فيتز الذي يعمل في متجر روزنبلوم والذي يبيع إلى مايكل حلّاته، حيث قال عنه: "في كل مرة أرتدي حلة جديدة أو بنطالًا جديدًا، تصلني دائمًا رسالة مشجعة من فيتز مكتوبة على بطاقة أجدّها موضوعة في الجيب. إنها ليست بطاقة يشكرني فيها على

الشراء منه، بل بطاقة تجعلني أبتسم وأضحك وأستمتع بما تبقى من يومي. في إحدى المرات، كنت على وشك مقابلة أحد العملاء المهمين وعثرت على البطاقة في جيب سترتي الجديدة، وأخرجتها، ووجدت أنها رسالة من فيتز تقول: لقد أصبح يومك أفضل كثيرًا. أحب فكرة أنه يقضي بعض الوقت في كتابة بطاقات تجعلني سعيدًا. إنه يهتم، ولا أعتقد أنني سأشتري ملابس من أي مكان آخر"

رد النجار قائلاً: "لا شك في أن فيتز يفهم إستراتيجية الطريق، وعثر على طريقة فريدة من نوعها ليظهر اهتمامه. قد تبدو، وكأنها لفتة بسيطة، ولكنها تعني الكثير. لقد اكتشفت على مدار السنوات أن أغلب الأشخاص الناجحين والشركات والمؤسسات الناجحة تتميز عبر اكتشاف طرق فريدة من نوعها؛ لإظهار اهتمامهم وجعلونها عادة دائمة بالنسبة لهم. بالنسبة لي، فإن الطريقة الفريدة من نوعها تتعلق بالعمل الذي أقوم به، وبالنسبة لشركة أخرى أن يكونوا مستعدين لتلبية حاجات عملائهم على مدار الساعة. حتى إن بعضهم قد يُظهر اهتمامه عبر الرد على المكالمات الهاتفية أسرع من منافسيه. الهدف هنا هو العثور على طريقة فريدة من نوعها تناسبك وتناسب عملك"

بعد ذلك، تناقش مايكل والنجار حول مدى اهتمام من يحدثون الفارق في كل مهنة، واتفقا على أن أفضل الفرق الرياضية مكونة من لاعبين لا يهتمون بأن يصبحوا في أفضل حالاتهم فحسب، بل يهتمون أيضًا بأقرانهم من اللاعبين. تناقشا حول تجاربهما الدراسية وأدركا أن معلميهن ومدربيهن المفضلين هم أولئك الذين كانوا يهتمون بهم، وقال مايكل إن الطبيب والمرضة اللذين اهتما به قد أحدثا فرقًا كبيرًا في حالته عندما كان في المستشفى. لقد اتفقا على أن أولئك الذين يهتمون، عادة ما ينحرفون عن مسارهم المعتاد؛ من أجل جعل الآخرين يشعرون بأنهم مهمون.

ثم قال النجار: "تذكر دائمًا أن المؤسسات العظيمة التي تهتم بعملائها عادة ما تتكون من أشخاص يهتمون كثيرًا - والأمر يبدأ بك؛ ليس لأنك قائد

الشركة، بل لأن الشخص الذي يهتم عادة ما يُلهم من حوله لكي يهتموا أيضًا. ويمكن لأي شخص في أية مؤسسة أن يصبح، رئيس قسم الاهتمام".  
ضحك مايكل قائلاً: "أعتقد أنني كنت رئيس قسم الاهتمام في الشركة التي كنت أعمل بها من قبل. أعتقد أنني لم أكن أفضل موظف مبيعات من وجهة النظر الفنية، ولكنني فزت بجميع الجوائز التي تقدمها الشركة؛ لأنني اكتشفت ما يرغب فيه العملاء بشدة واهتمت بهم وتأكدت من حصولهم على ما يرغبون فيه. لم أحاول قط أن أبيعهم شيئاً ما لا يحتاجون إليه".  
قال النجار: "هل كان هناك مَنْ فعل مثلك؟".

قال مايكل: "نعم، لقد فعلوا. أعتقد أننا أصبحنا فريق مبيعات أكثر نجاحاً ومؤسسة أكثر نجاحاً لأن اهتمامي انتقل للآخرين".

قال النجار: "هذا هو سر بناء المؤسسات والفرق العظيمة. عندما تظهر الاهتمام، فستلهم الآخرين بإظهار الاهتمام أيضاً، كما أنه من المهم أن تتأكد من أن تحيط نفسك بالأشخاص الذين يهتمون، وستتمكنون معاً من الإقدام على أفعال من شأنها أن تظهر اهتمامكم. اعثر على طرق تصل بها للآخرين وقدم لهم خدماتك، اكتب بطاقة، أجر اتصالاً. اخرج عن مسارك واخدم شخصاً ما، وتفوق على التوقعات. يمكن للناس أن يدركوا أنك تهتم عندما تخرج عن مسارك لتُظهر لهم أنهم مهمون. من شأن ابتسامة أو كلمة مشجعة أو خمس دقائق أخرى من وقتك أو حل مشكلة أحد العملاء أو الاستماع لأحد الموظفين أو التضحية من أجل صديق أو مساعدة أحد أعضاء الفريق في أثناء الأوقات العصيبة أن تُحدث فرقاً كبيراً. لا تقلل أبداً من قدر أهمية توفير الوقت من أجل شخص ما لتجعله يشعر بأنه مميز.

"ومن ثم، عندما تكتسب سمعة أنك شخص يهتم بالآخرين وبيدأ الآخرون في توقع المزيد منك، سيمكنك أن تتفوق على توقعاتهم. مع كل فعل ينم عن الاهتمام، سيصبح الأمر كما لو كنت تقول: "هأنذا أقدم لكم الحب والخدمات. وعندما يحدث هذا الأمر، فإنك ستجذب المزيد

من الحب، وسيحدث الناس عنك ويشيرون إليك بالبنان. كما سيقصون  
عنك الحكايات في حفلاتهم وتجمعاتهم. وقد يكتب أحدهم كتاباً عنك.  
إن الاهتمام هو إستراتيجية البناء الناجح الأفضل على الإطلاق، وقد يراه  
الناس أمراً معقداً، ولكنه شديد البساطة.

اهتم بعملك.

أحط نفسك بمن يهتمون.

أظهر لفريقك أنك تهتم بهم.

ابن فريقاً يهتم أعضاؤه بعضهم بالآخر.

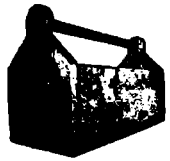
أظهروا معاً لعملائكم أنكم تهتمون بهم.

"بهذه الطريقة ستميز وتتمكن من تحقيق النجاح".



# أَحِبِّ وَاخْدَمْ وَاهْتَمْ

رأى النجار أن مايكل كان غارقاً في تفكير عميق، فسأله: "ما الذي يؤرقك؟"



قال مايكل: "لا شيء يؤرقني، ولكنني أفكر في طرق لتطبيق جميع الإستراتيجيات التي تعلمتها عندما أعود لعملي بعد بضعة أيام".

عرض النجار القلب الخشبي على مايكل، وقال له: "إن الأمر بسيط مثل هذه الكلمات الثلاث: أن تحب وتخدم وتُظهر الاهتمام للناس. إن هذا يعتبر أعظم نموذج نجاح وأكثرها بساطة وقوة على الإطلاق. عليك أن تأخذ هذه الكلمات الثلاث من على هذا القلب الخشبي وتضعها في قلبك، وعندما تقود فريقك، فافعل هذا بالحب والخدمة وإظهار الاهتمام. وعندما تتبع لعملائك، فافعل هذا بالحب والخدمة وإظهار الاهتمام. وعندما تدرّب أو ترشد، فافعل هذا بالحب والخدمة وإظهار الاهتمام. وعندما تخدم عملاءك، فافعل هذا بالحب والخدمة وإظهار الاهتمام. عندما تنفذ إستراتيجية الطريق بمفردك ووسط جماعة، وستنجح في كل ما تفعل.

"ثم شارك نموذج النجاح هذا مع فريق بأن تكون قدوة لهم. فإن أردت من أعضاء فريقك أن يكونوا محبين، فعليك أن تحبهم، وإن كنت ترغب في أن يكونوا خدومين، فاخدمهم، وإن أردت أن يظهروا الاهتمام، فاهتم

بهم، وإن أردت أن يبذلوا أقصى ما في وسعهم، فابذل أقصى ما في وسعك. لن يتحقق هذا الأمر بين ليلة وضحاها، إلا أن العمل الذي تستثمره اليوم، سيتحول إلى تحفتك الفنية التي ستستمتع بها في الغد.

"ثم اغرس هذا النموذج في الناس من حولك عبر تشجيع كل منهم على تحديد ما يعنيه الحب والخدمة والاهتمام لكل منهم من وجهة نظره. لا يمكن أن تبقى هذه الكلمات مجرد كلمات محفورة على قطعة من الخشب، بل يجب أن تحيا في قلوب وعقول كل من يعملون معك. يمكن للجميع أن يتخيروا الحب والخدمة والاهتمام، وعندما يفعلون، سيصبحون قادة الآخرين. لا يتعامل كل القادة بالحب والخدمة والاهتمام، إلا أن كل من يتعاملون بالحب والخدمة والاهتمام قادة.

"وبهذه الروح، فمن المهم بالنسبة لك ولفريق عملك أن تبحثوا عن كل فرصة ممكنة لتطبيق هذا النموذج لقيادة الآخرين. أعتقد أننا نمتلك أعظم قوة في الكون، قوة إحداث فارق في حياة الآخرين من البشر. إن عشنا وتشاركنا هذا النموذج، فلن نغير من أعمالنا ومدارسنا وفرقتنا فحسب، بل سنغير عالمنا أيضاً".

ابتسم النجار وأعطى القلب الخشبي إلى مايكل قائلاً: "بمناسبة الحديث عن تطبيق هذا النموذج، هل يمكنك أن تقدم الحب والخدمة والاهتمام وتذهب لتحضر لنا بعضاً من شطائر القريديس بينما أدهن أنا الخشب؟ لقد أوشتك تحفتنا الفنية على الاكتمال".

## ابحث عن القيمة

في صباح اليوم التالي، وبينما كان النجار يضع لمساته الأخيرة على تحفته الفنية، حرر له مايكل شيكاً مصرفياً، وقرر أن يدفع إلى جاي أكثر مما اتفقا عليه. لم يكن النجار يتحدث عن الحب والخدمة والاهتمام فحسب، بل كان يعيش



هذه القيم الأمر الذي زاد من قدره عشر مرات. إنه لم يكن مجرد نجار، بل كان معلماً ومرشداً ومدرّباً أحب مايكل وخدمه واهتم به.

أدرك مايكل أنه عندما تقدم الحب والخدمة والاهتمام، فإنك بذلك تُظهر قدرك لدى الآخرين، وبالتالي يزداد قدرك لدى العالم أجمع. أدرك مايكل، للمرة الأولى، أن الوقت الذي قضاه بعيداً عن العمل كان مفيداً له، فقد كان بحاجة لعلاج قلبه حتى يمكنه أن يهبه بأكمله لفريقه. لقد تعلم مايكل إستراتيجية الطريق من النجار، وأصبح على استعداد لأن يحسن من أسلوب معيشته وقيادته وعمله. كان مايكل يشعر بالحماسة والعصبية في الوقت ذاته حيال عودته للعمل، فقد كان يمتلك نموذج نجاح قوياً لمشاركته مع الآخرين، ولكنه كان يتساءل عما إذا كان هناك وقت كافٍ للتشارك فيه، قبل أن يفسخ أكبر عملاء الشركة تعاقد معهما. هل سيتمكن من اجتذاب المزيد من العملاء؟ هل سيتمكنهم تحسين خدمة العملاء بسرعة كافية؟

هل سيتمكنون من الحفاظ على هدوئهم وكفاءتهم في أثناء تحقيق هذه الأهداف؟

اقترب النجار من مايكل ووقف إلى جواره، وأخذنا ينظران إلى مركز الترفيه المنزلي الذي كان أفضل عمل حرفي رآه مايكل في حياته. لقد كان جميلاً للغاية، وقال عنه مايكل إنه عمل فني. والآن، كل ما تبقى هو أن يحاول استخدام إستراتيجيات نجاح النجار لتحويل شركته إلى تحفة فنية. عندما كانا يتوجهان إلى باب المنزل الأمامي، لم ينتظر مايكل أن يعانقه النجار، بل عانق مايكل النجار.

قال مايكل: "لا أعرف كيف أشكرك على كل ما فعلته من أجلي".  
قال النجار: "أخبرني بما فعلت عندما تعود لعملك، إنك تعرف رقم هاتفي"

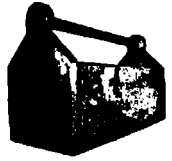
قال مايكل مبتسماً: "سأترك لك رسالة على المجيب الآلي؛ لأنني أعلم أنك لن ترد على الهاتف".

قال النجار قبل أن يطلق ضحكة صافية من القلب: "لا تنتظر اتصالاً مني"  
قال مايكل: "لن أفعل، ولكنني سأعرف أين أجدك عندما أرغب في الحديث إليك".

قال النجار: "اتفقنا". كان النجار يعلم أنهما سيتحدثان مرة أخرى في القريب؛ حيث إن جميع عملائه يعودون للحديث إليه مرة أخرى، بعد تعلم إستراتيجياته بوقت قصير. كان مايكل مسلحاً بأعظم إستراتيجيات النجاح على الإطلاق، ومنها تتبع القوى الكبيرة والتحديات العظيمة أيضاً.  
قال جاي قبل أن يخرج من باب المنزل، متوجهاً إلى الطريق المؤدي لعمله التالي؛ حيث سيصنع تحفة فنية جديدة: "سأراك في القريب العاجل".

## قلب النجاح

على مدار الأيام القليلة التالية، بدأ مايكل يقدم الحب والخدمة والاهتمام في منزله، ومع فريق كرة السلة الذي تلعب فيه ابنته، وتبقت له أيام قليلة أخرى قبل أن يعود إلى عمله، ولكنه تمكن على الأقل من تطبيق هذه الإستراتيجيات



مع أسرته ومع الفتيات من فريق السلة اللواتي يبلغن التاسعة من أعمارهن. كان مايكل يتحدث إلى نفسه كل صباح بدلاً من أن يستمع إليها، وبينما يسير في المتنزه، كان يردد على نفسه الكلمات التي علمها له النجار. علقت زوجته على مدى الهدوء الذي أصبح عليه، بينما كان يعد الأطفال للذهاب للمدرسة، كما أحبت مساعدته لها في المنزل عبر قيامه بغسل الملابس وكنس أرضيات المنزل.

أحب طفلاه أنه بدأ يكتب لهما رسائل إيجابية على علب غذائهما بنية اللون، وعلى اللوحات البيضاء في غرفتيهما. حفظ مايكل كلمات النجار عن ظهر قلب وقرر أنه، في أوقات الرخاء أو الشدة، علينا جميعاً أن نتشارك في المعتقدات والرسائل، التي ستصبح جزءاً من تفكير أبنائنا ومعتقداتهم وأن نعززها. وبدلاً من أن نعرض عليهم لغة التشاؤم والاستخفاف والسلبية، قرر أنه سيمنحهم هبة التشجيع والتفاؤل والإيمان. كان مايكل يرغب في أن يمهد

لهم طريق الإنجازات والانتصارات والنجاحات في المستقبل عبر مشاركة نظام المعتقدات المناسب؛ ولذا، كان يكتب لطفليه رسالة تحفيز يومية. لاحظ طبيبه أيضاً أن هناك تغيراً طرأ عليه، حيث أظهرت الفحوصات الطبية وتحاليل الدم أنه لا توجد أية مخاطر، وأن صحته أصبحت في تحسن مستمر. في واقع الأمر، كان مستوى ضغط دمه أقل، وكانت جميع أعضائه الحيوية تعمل بصورة أفضل مما كانت عليه قبل سقوطه. قال له الطبيب: "أياً كان ما تفعله، واصل فعله، فقد حقق لك نتائج طيبة". عانقه مايكل عناقاً عفويًا؛ لأن هذا كان يعني أنه يمكنه العودة للعمل، وأسرع خارجاً من المبنى ليستقل سيارته وهو يشعر بأنه أفضل وأقوى من ذي قبل.

أخبر مايكل سارة بالأخبار السعيدة التي تلقاها من الطبيب، وبكل ما تعلمه من النجار. غطت دهشتها من أنه تعلم جميع هذه الأمور من رجل يصنع مراكز الترفيه المنزلية على فرحتها بتحسّن حالته، ولكنها كانت ممتنة لأنه أصبح في حال أفضل. لم تقنعها التغيرات التي طرأت على تعاملاته في المنزل، والتقرير الذي حصل عليه من الطبيب بأن صحته جيدة بالسماح له بالعودة للعمل فحسب، بل أقنعتها أيضاً بعودته ليرأس تدريب فريق كرة السلة استعداداً للمباراة التالية، فقد تصورت أنها ستكون فرصة جيدة لتراقب ردود أفعاله في المواقف العصبية.

في عطلة نهاية ذلك الأسبوع، جنى مايكل أولى الثمار العملية للحب والخدمة والاهتمام التي غرسها، فقد فاز فريق ابنته، الذي كان أسوأ فريق في دوري كرة السلة، والذي كان يخسر جميع مبارياته، بأول فوز له، وعلق مدرب الفريق المنافس بأن هناك تغييراً ملحوظاً طرأ على فريق مايكل. أطلق مايكل على نهجه الجديد اسم نموذج قلب النجاح. لم يشعر مايكل بمثل هذا الرضا والحماس من قبل، وكان يأمل في أن يتمكن من إجراء تغييرات إيجابية مماثلة سريعة على شركته أيضاً.

في مساء الأحد، بدأ يتصفح، عبر الإنترنت، تقارير خدمة العملاء الخاصة بشركته، وُصِّق من كم المشكلات التي كانت تواجه الشركة، فعلى

الرغم من جهود سارة المضنية للتغلب على مصاعب خدمة العملاء التي تواجهها، فقد كان يبدو أن الوضع يزداد سوءًا. لم يكن مايكل يطيق صبرًا للذهاب إلى الشركة يوم الاثنين؛ ليبدأ بتنفيذ نموذج قلب النجاح مع فريق خدمة العملاء بشركته، فمع نجاح هذا النموذج مع فريق كرة السلة بهذه السرعة، فلا بد وأنه سيؤثر بشكل فوري على عمل الفريق - أو هكذا اعتقد.





# الفشل أو السقوط

مع فرق رياضية، يمكنك أن ترى إن كانت هناك مبادئ بعينها قد تنجح أم لا، ويمكنك أن تعلم ما إذا كان القائد سيتمكن من غرسها في فريقه، ويمكنك أن تعلم ما إذا كان فريق ما متحدًا ومتعاونًا أم لا. ولكن، في عالم الأعمال



والمؤسسات، عادة ما تستغرق عملية القيادة وبناء الفرق وقتًا أطول من أجل كشف النقاب عن الفوائد والنجاحات التي يمكن قياسها. للأسف، سيتعلم مايكل هذا الأمر منذ البداية، عندما لا تستجيب شركته لهذه المبادئ بسرعة استجابة فريق ابنته نفسها لكرة السلة.

بمجرد أن وصل مايكل إلى مقر الشركة في صباح يوم الاثنين، دعا إلى عقد اجتماع يشمل جميع موظفي الشركة، وشاركهم مبادئ النجار الثلاثة لتحقيق النجاح إلى جانب نموذج قلب النجاح، حيث تحدث عن مشكلته الصحية الأخيرة وخوفه من فقدان شركته وحياته. كما تحدثت سارة عن كل ما مر به والتحديات التي واجهتهما، وكانا يشعران بالضعف والوهن أمام العقبات التي واجهتهما كأسرة وقادة لشركة سوشال كونيكت، كما عبرا عن شغفهما ورؤيتهما وتفاؤلها بالمستقبل كجزء من الشركة.

جعل الاجتماع الجميع يلتفون حول سارة ومايكل ورؤيتهما، ووافقوا على خطة قصيرة الأمد لاجتذاب المزيد من العملاء؛ من أجل تحسين أوضاع

الشركة وتحسين خدمة العملاء، ورؤية طويلة الأمد للنمو والازدهار. كان الجميع يعلمون أنهم بحاجة لمثل هذه الخطط وكانوا يشعرون بالحماسة لتنفيذها، فصنعوا لافتات من الورق، كتبوا عليها الحب والخدمة والاهتمام، وعلقوها في أرجاء الشركة لتذكير الجميع بمدى أهمية عملائهم.

للأسف، لم يكن لهذه الحماسة تأثير فوري، فقد مر أسبوع كامل ولم يتمكنوا من اجتذاب أي عملاء، ثم مر أسبوع آخر دون أن يتغير الوضع. كان مايكل يجري الاتصال تلو الآخر دون أن يصل إلى نتيجة، ولكنه ظل على إيجابيته وظل يتعامل مع كل شيء وكل شخص بحب، ولكنه لم يحقق أي نجاح. وما زاد الطين بلة أن قسم خدمة العملاء لديهما لم يتحسن حاله، رغم الجهود المضنية التي يبذلونها. كان مايكل يدرك أن الشركة تعمل على تعيين المزيد من الموظفين لمواجهة كم العمل المتزايد، ولكن، ظلت هناك بعض المشكلات التي لم يتمكن من حلها. لذا، حان وقت الذهاب لرؤية النجار.

## النجاح يستغرق وقتاً

عشر مايكل على النجار في المطعم، الذي يفضله بعد انتهاء دوام عمله، فقد كان هذا هو المكان الذي أخبر مجيبه الآلي الجميع بتواجده فيه. كان النجار يعمل حالياً في منزل خاص، مثل منزل مايكل وسارة، حيث لن يكون من المناسب أن يذهب العملاء للقاءه؛ كان مايكل يجلس في المطعم لعدة ساعات يومياً بعد انتهاء دوام عمله منتظراً مَنْ يحضرون لزيارته. كان النجار يحب مراقبة الناس والتحدث إلى الغرباء، الذين يحتاجون إلى معرفة أنهم ليسوا بمفردهم في هذا العالم. كان النجار يبتسم لهم، فاتحاً المجال أمامهم، ويلقي الكلمات التشجيعية على أسماع مَنْ يرى أنهم يحتاجون إليها. كان البعض يرون أنه شخص رائع لدرجة اعتقدوا معها أنه ليس شخصاً طبيعياً، واعتقد البعض الآخر أنه يعمل في المطعم. كما أحبه مُلاك المطعم؛ لأن المطعم كان يزدحم أثناء وجوده، فقد كان كل من يذهب للقاءه يشتري شيئاً ما من المطعم ويصبح على الفور من زبائنه. ولكن، لم يكن هناك شيء، حتى المناخ السعيد في المطعم، يمكنه القضاء على سعادة مايكل الذي أخبر النجار - بينما كان يتناول كعكته - بالصعوبات التي تواجهه فيما يتعلق بجذب زبائن جدد على مدار الأسابيع القليلة الماضية.



قال مايكل: "لقد اعتقدت أن إستراتيجية الحب والخدمة والاهتمام ستنتج على الفور كما حدث مع فريق كرة السلة".

قال النجار مبتسمًا: "سينجح الأمر، ولكنه يحتاج إلى بعض الوقت. إنها ليست إستراتيجيات نجاح قصيرة الأمد، بل هي إستراتيجيات طويلة الأمد، إستراتيجيات لبناء تحف فنية، وليست إستراتيجيات لبناء أشياء مستخدمًا الخشب الرديء. وكما يُقال، لم تُبن روما في يوم واحد، فالأمر ذاته ينطبق على شركتك؛ حيث إن النجاح يحتاج إلى المثابرة. لم تفتح سلسلة مطاعم ستار باكس مطعمها الخامس إلا بعد مرور ١٣ عامًا على إنشائها، كما أن جون وودن، صديقي العزيز وأحد أعظم المدربين على الإطلاق، لم يحصل على لقبه القومي الأول إلا بعد مرور ١٦ عامًا على تدريب فريق جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، وكان هو من قال: "جميع الأمور العظيمة تتطلب وقتًا" "يحتاج أي أمر عظيم إلى وقت لبنائه. إننا نرغب جميعًا في تحقيق النجاح بمنتهى السرعة، ولكن، ليست هذه هي طريقة تحقيق النجاح، فإن حققنا النجاح بمنتهى السرعة، فلننا لن نتمكن من بناء الشخصية التي نحتاج إليها للحفاظ على هذا النجاح، حيث إن الكفاح والمعاناة والانتصارات تعتبر جميعها جزءًا لا يتجزأ عن عملية البناء، وعلينا تقبلها جميعها".

## هبة الفضل

قال مايكل بعصبية: "ولكنني أفضل، وأشعر بأنني لا أبنني أي شيء، وأشعر بأن كل شيء يتهدم من حولي"



قال النجار: "إننا جميعاً نفضل. إن ما نفعله بعد أن نُمنى

بالفضل هو ما يحدد ما سنبنيه على المدى الطويل. لقد مُني

بعض من أنجح الأشخاص في التاريخ بالفضل، ولكنهم تمكنوا من تحويل إخفاقاتهم الكبيرة إلى نجاحات عظيمة. لا يعلم أغلب الناس أن والت ديزني طُرد من وظيفته بإحدى الصحف بسبب افتقاره للأفكار، وأن شركته الأولى للرسوم المتحركة أفلست. الجميع يحبون لوسبي، ولكن قيل لـ "لوسيل بول" أنها تفتقر إلى الموهبة، وأنها ستُطرد من مدرسة موراي أندرسون للتمثيل. ما الذي كان سيحدث لو أحرق الدكتور سيوس مسوِّدة كتابه الأول، الأمر الذي كان يرغب بفعله بعد أن رفضته ٢٧ دار نشر؟ ومن السهل علينا أن ننسى أن ستيف جوبز قد طُرد من شركة آبل عندما كان في الثلاثين من عمره، وأن أوبرا وينفري طُردت من وظيفتها كمقدمة لنشرات الأخبار، وقيل لها إنها غير مناسبة للظهور على شاشة التلفاز"

قال مايكل: "لم أكن أعلم أيًا من هذه الأمور".

قال النجار: "نعم، ولكنها حقيقية، وهناك عدد لا يُحصى من قصص

النجاح مثل هذه القصص، فقد عملت في منازل الكثير من الأشخاص

الناجحين ورأيت أنهم جميعاً قد فشلوا في البداية، إلا أن الفشل قد يكون هبة إن لم تستسلم له وتعمل على التعلم منه والتحسين والتقدم. أترى إن الفشل عادة ما يكون نقطة تحول، مفترق طرق في رحلة حياتك، حيث إنه يعمل كاختبار مصمم لقياس مدى شجاعتك ومثابرتك والتزامك وتفانيك. هل أنت مدع ستستسلم عند أول عقبة تواجهه أم أنك متنافس يواصل النهوض بعد السقوط أرباً؟

"يمدك الفشل بفرصة عظيمة لتقرير ما إذا كنت ترغب بشدة في شيء ما. هل ستستسلم؟ أم أنك ستواصل الكفاح وتزيد من التزامك وعملك وتعلمك وتحسن من حالك؟ إن كنت تعلم أن هذا ما ترغب فيه بشدة، فستكون على استعداد لدفع الثمن الذي يتطلبه النجاح، ولأن تفشل المرة تلو الأخرى حتى تحقق النجاح.

"بدلاً من كل هذا، فقد يعمل الفشل على جعلك تغير مسار حياتك بشكل يناسبك أفضل على المدى الطويل. لقد فشل ابني في وظيفته الأولى بعد تخرجه في الجامعة، إلا أن هذا ساعده على العمل في وظيفة أحلامه. قد يعمل فقداننا لأحد أهدافنا في بعض الأحيان على اكتشاف قدرنا، وأحياناً ما يساعدنا الفشل على رؤية أننا لا نرغب في تحقيق هذا الهدف، بل إننا نرغب في تحقيق أمر آخر.

"أياً كان المسار الذي يحولك إليه الفشل، فإنه يقدم لك دائماً فطيرة التواضع، التي تساعدك على بناء شخصيتك، ويمنحك منظوراً جديداً للحياة، ويزيد من إيمانك، ويساعدك على تقدير نجاحك فيما بعد. إن لم تُمن بالفشل، فلن تصبح ذلك الشخص الذي سينجح في نهاية المطاف.

"أريد أن أشجعك على أن تنظر للفشل على أنه اختبار، أو معلم، أو تحويل مسار نحو هدف أفضل، أو حدث يعمل على بناء نسخة أفضل من شخصيتك. إن الفشل ليس نهائياً أو مميئاً، ولن يكون محمداً أبداً لشخصيتك، بل إنه يساعد على تحسين شخصيتك؛ لتصبح الشخص الذي ترغب في أن تكون عليه.

عندما تنظر للفشل على أنه نعمة وليس نقمة، فإنك ستحول هبة الفشل إلى درجة في السلم الذي سيصعد بك إلى هبة النجاح".  
سأله مايكل: "إذا، ما الذي عليّ فعله الآن؟".  
لم تكن إجابة النجار مثلما توقع مايكل، ولكنها كانت ما يحتاج إلى سماعه بالضبط.

مكتبة الرمحي أحمد





## العمل غير الكامل

مسح النجار سطح الطاولة براحة يده، وقال: "أنا صنعت هذه الطاولة. لقد صنعت جميع طاولات هذا المطعم وكذلك تلك الأرفف هناك. هل تعلم ما الأمر المشترك بينها؟"  
سأله مايكل: "ماذا؟".



قال النجار: "إنها جميعها ليست مثالية. إنها أعمال غير كاملة. نعم، إنني أطلق على كل عمل من أعمالني تحفة فنية، إلا أن التحف الفنية ذاتها قد تحتوي على عيوب. نعم، إنني أتوق لتحقيق الكمال، ولكنني أعلم أن هذا لن يحدث أبداً؛ إذ لا يوجد شيء يُطلق عليه قطعة خشب مثالية، كما لا يوجد إنسان مثالي.

"من شأن كل صراع وكل تحدٍ وكل إخفاق أن يُظهر لنا ما نحن عليه لحظة حدوثه، وإلى أي مدى علينا أن نستمر حتى نصبح ما نتوق إلى أن نصبح عليه. يمكننا أن نرى عيوبنا وأوجه قصورنا، وندرك أننا عبارة عن أعمال فنية غير كاملة، وأن من صنعنا بالحب لم ينته من صنعنا بعد. وبمجرد أن ندرك هذا الأمر، يمكننا أن نسمح لأنفسنا أن نتشكل ونتغير؛ لكي نصبح ما خلقنا الله لكي نكون عليه. قد لا تكون خطتك كاملة، إلا أن هناك خطة كاملة تعمل في داخلك.

"والآن، لقد سألتني عما عليك فعله الآن. تعلم من هذه الإخفاقات ودعها تحسن من حالك لتصبح قائداً وإنساناً وبنياً أفضل. إنك تقود الشركة في هذه الأوقات العصيبة بالذات لسبب ما، والمقصود بهذه الأوقات العصيبة أن تساعدك على النمو لتصبح قائداً أفضل، والأهم من كل هذا، أن تصبح إنساناً أفضل. تحلّ بالإيمان، والكثير من الشجاعة وواصل تحسين حالك..  
إنني أوّمن بك".

## الشجاعة

خرج مايكل من مطعم الكعك، وقد أصبح مفعماً بطاقة تتخطى تلك التي دخل بها إليه، فقد اتفق مع النجار على أن يلتقي به بعد أسبوع ليخبره بمستجدات تقدم عمله. وبينما كان يقود سيارته نحو المنزل، كان كل ما يشغل تفكيره كلمة



الشجاعة. أخبره صديقه إيروين ماكمانوس - ذات مرة - بأن الشجاعة هي الفارق بين أن تعلم بالحياة التي ترغب فيها، وأن تعيش الحياة التي تعلم بها، إلا أن مايكل بحث في داخله، ولكنه لم يعثر على أية شجاعة. كان يعرف الكثير من القصص عن أشخاص شجعان تمكنوا من تغيير العالم بفضل شجاعته، إلا أن إدراكه بأنه يحتاج للشجاعة لهزيمة مخاوفه وامتلاك الشجاعة الكافية لتحقيق هذا أمران مختلفان تمام الاختلاف.

تذكر مايكل قولاً مقتبساً حفظه عن نيلسون مانديلا يقول: "لا تحكم عليّ طبقاً لنجاحاتي، بل احكم عليّ طبقاً لعدد مرات سقوطي ونهوضي مرة أخرى". أدرك مايكل أنه يستمع إلى نفسه، التي كانت تفكر في أن كل ما يهم هو تحقيق النجاح، ولكنه أدرك الآن أن أكثر ما يهم هو النهوض مرة أخرى بعد كل إخفاق أو فشل. لا يمكن لأحد أن يتأكد مما قد يحدث في المستقبل، وقد لا تنجح خططه، وقد يفشل. ولكنه لا يحتاج إلى التركيز على أي من هذه

الأمر، فقد كان كل ما يحتاج إلى التركيز عليه هو امتلاك الشجاعة للنهوض والمضي قدماً.

قال مايكل لنفسه، وهو يضم قبضتيه: "كن شجاعاً". لقد تسبب له الخوف في الانهيار من قبل، ولكنه لن يسمح بتكرار هذا الأمر مرة أخرى. إن الحياة قصيرة ولا تكفي لتحقيق أحلامك، إلا أنه صاح ناظراً في المرأة الأمامية لسيارته: "الحياة أقصر من أن تعيشها في خوف". لم يكن مايكل يرغب في أن يتحلى بالشجاعة من أجل نفسه فحسب، بل أيضاً من أجل أسرته وكل من وثق به. كان يعلم أنه بعد أعوام من الآن سيبدأ طفلاه في رواية القصص عنه، وكان يرغب في أن يقولوا عنه إنه كان شجاعاً ومحبباً وعطوفاً. كان يرغب في أن يعلما أنه كان مستعداً للفشل في سبيل تحقيق النجاح. كان يدرك أن حياته والدروس التي يتعلمها طفلاه منه هي أعظم إرث قد يتركه لهما، ومن المستحيل أن يترك لهما إرثاً من الخوف والجبن. بالإضافة إلى هذا، لم تكن لديه هوسارة خطة بديلة، فقد قررا منذ خرجا سعياً لتحقيق أحلامهما أنه لا يمكن أن تكون هناك خطة بديلة، وإلا سيكون من السهل عليهما أن يستسلما. لم يكن أمامهما أي خيار. لا شك في أنهما قد تلقيا الكثير من الانتقادات من عائلتيهما، ولكنهما فضلا أن يقولوا إنه يمكن للجميع أن ينتقد، ولكن الشجمان وحدهم من يبتكرون. والآن، أصبح مايكل في مفترق طرق، إما أن يدع الفشل يسيطر عليه أو يسمح للنقاد بالتغفل في حياته، أو أن يدع شجاعته هي التي تسيطر على حياته. لم يكن هناك خيار آخر، سيتحلى بالشجاعة ويخلق الحياة التي حلم بها أو يفشل في محاولته. سار مايكل داخلاً منزله، ثم توجه من فوره نحو غرفتي طفليه ليكتب لهما رسالتين على لوحتيهما البيضاء. وقد لا يفهمان ما يكتبه الآن بشكل جيد، ولكنه يعتقد أنه بمرور الوقت سيكون لهذه الرسالة أن تنقذهما.

لا يمكن لأية مصاعب أن توقفك إن كنت تمتلك الشجاعة  
الكافية لاستمرار مضيك قدمًا في مواجهة أعظم مخاوفك  
وأعظم تحدياتك. كن شجاعًا.

سار مايكل بعد هذا نحو مكتبه، واستجمع كل الشجاعة في داخله، ونظر  
إلى تقارير المبيعات وخدمة العملاء، وبدأ بوضع خطة للنجاح.



## لمحة من الأمل

حدث الأمر مثلما يحدث مع أغلب الأمور العظيمة، عندما تشعر بأنه لا فائدة من المحاولة. كان أحد عملاء مايكل قد تحدث إلى أحد أصدقائه عن مدى النجاح، الذي حققته شركته بفضل برمجيات شركة سوشيال كونيكت؛ الأمر



الذي دفع الصديق للاتصال بالشركة لشراء برمجياتها. لم تكن بالصفقة الكبيرة، ولكنها كانت كافية لمنح الشركة بعض الأمل فيما يتعلق باجتذاب المزيد من الصفقات؛ لتعويض خسائر فقدان العميل الأكبر للشركة.

كانت سارة ومايكل يحرزان تقدمًا، ولكن كان أمامهما الكثير ليفعله في وقت قصير للغاية، فلم يكن أمامهما إلا شهر واحد لاجتذاب المزيد من العملاء وتجنب الحصول على قروض أو أموال من المستثمرين. أخبرت سارة مايكل بأنها تشعر، بشكل ما، بأنهما سيحققان النجاح. كان مايكل شجاعًا ولكنه كان عمليًا أيضًا عبر التفكير في أفضل خيارات التمويل الممكنة، حيث إنهم قد يضطرون للحصول على أموال خارجية ليحفظوا ماء وجوههم.

في الوقت ذاته، كان مايكل يستيقظ صباح كل يوم عازمًا على بناء تحفته الفنية، وكان يتحدث إلى نفسه بدلًا من الاستماع إليها، حتى أنه بدأ يعود للهرولة مرة أخرى. أصبح الحب والخدمة والاهتمام أكثر من مجرد كلمات متداولة في شركته، فقد أصبحت هذه الكلمات هي أساس كل ما تفعله

شركة سوشيال كونيكت. لاحظ هذا التغيير كل من مايكل وسارة، كما لاحظته موظفوهم، وكانوا جميعًا يأملون في أن يلاحظ العملاء هذا التغيير قبل فوات الأوان.

في الأسبوع التالي، حصلت الشركة على المزيد من الإحالات، ولكنها لم تتمكن من عقد المزيد من الصفقات الجديدة. كان مايكل يعلم كم الجهد الذي يبذلونه في قسم المبيعات وخدمة العملاء، وكان يتوقع المزيد. عيّن مايكل المزيد من موظفي خدمة العملاء، بل واستثمر في التحسين المستمر لبرمجيات الشركة، إلا أن عائدات عميل جديد واحد لم تكن كافية لتغطية التكاليف الإضافية. كان مايكل يحاول أن يتصرف بشجاعة، ولكنه كان محبطًا. وفي ثورة غضبه ضرب سطح مكتبه بقبضته فكسره. كانت هذه لحظة إحباط خاصة، ورغم أنه تمكن من ضبط أعصابه في تدريب فريق كرة السلة وفي المنزل، فإنه كان يشعر بالاستياء من نفسه لأنه سمح للغضب بالسيطرة عليه. كان يعلم أن ما قاله النجار كان حقيقياً؛ فقد كان عمل مايكل في مرحله الأولى. عندما التقى مايكل النجار في وقت لاحق من ذلك اليوم، كان مايكل يأمل في أن يعثر على بعض الإجابات لدى جاي، وأن يوفر جاي له بعض الوقت ليصلح مكتبه.

بينما كان مايكل يدخل إلى مطعم الكمك، كانت هناك امرأة تخرج منه وهي تلوح للنجار وتقول له: "شكرًا جزيلاً لك على إنقاذك حياتي. سأتصل بك بشأن الكوخ".

قال مايكل، بينما كان يجلس إلى الطاولة بجوار النجار: "ماذا حدث؟". قال النجار: "لا شيء، كانت على وشك الاختناق الآن بقطعة من اللحم، وأنقذتها مستخدمًا مناورة هيمليك".

سأله مايكل، وهو يضحك بصوت عالٍ: "هل تجوب أرجاء المدينة مثل الأبطال الخارقين بحثًا عن أية فرصة لإنقاذ حياة الناس؟ أصبحت الآن أعلم سر حصولك على الكثير من الأعمال".

ضحك جاي قائلاً: "يتكرر هذا الأمر معي طوال الوقت؛ حيث إنني دائماً ما أكون في الشارع لأنني أحب لقاء الناس ودائماً ما أكون حاضراً، فعندما



تكون حاضرًا، تتهاقت عليك فرص خدمة الناس. وبطريقة ما أو بأخرى، دائماً ما يكون هناك شخص ما بحاجة إلى الإنقاذ، ويبدو دائماً أنني أكون في المكان والوقت المناسبين لتقديم يد المساعدة".

قال مايكل: "مثلما حدث معي عندما انهرت؟"

قال النجار: "نعم، ومثلما حدث معك، وعادة ما يؤدي هذا الأمر إلى علاقة تؤدي بدورها إلى بناء شيء عظيم معاً. أعتقد أن الأمر يتكرر معي كثيراً لدرجة أنني لم أعد أعتقد أنه أمر غريب على الإطلاق".

قال مايكل ضاحكاً: "أؤكد لك أنه شديد الغرابة، ولكنني سعيد بأنك كنت متواجداً من أجلي". لم يكن مايكل يدري ما يحدث، ولكنه كان يشعر بأنه في حال أفضل عندما يتواجد مع النجار، ثم تابع حديثه قائلاً: "بالحديث عن تواجدك من أجلي، أريد أن أطلب منك معروفًا قبل أن أطلب إرشادك. لقد انكسر مكتبي اليوم، وكنت أتساءل عما إذا كانت لديك فسحة من الوقت لتصلحه لي في الغد".

قال النجار: "يا للمصادفة، لقد انتهيت للتو من عملي، وعميلي القادم لديه حالة طارئة، لذا، لديّ بعض وقت الفراغ هذا الأسبوع. ولكنني لا أرغب في أن أصلح لك مكتبك، بل أريد أن أصنع لك مكتباً جديداً مميزاً من صنع جاي إيمانويل. يمكنني أن أدون لك نوعية الخشب التي أريدها، وإن أحضرته عندما أصل إلى مقر شركتك، فسيمكنني البدء على الفور. ما رأيك في هذا؟"

قال مايكل: "سيكون هذا رائعاً"، ثم نظر حوله ورأى مجموعة من الناس واقفين في انتظار الحديث إلى النجار والاستعانة به لتأدية بعض الأعمال. لاحظ جاي وجود هؤلاء الناس أيضاً، ولكنه أراد أن يولي مايكل كامل اهتمامه، فقد كان يدرك أنه بحاجة إلى الإرشاد، فسأله: "ما الذي تحتاج إلى المساعدة بشأنه أيضاً؟".

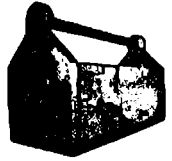
نظر مايكل إلى طابور الناس الذين كانت تتزايد أعدادهم كل دقيقة؛ فقال وهو يدون عنوان شركته على بطاقة: "لا بأس، لا ضير من تأجيل الأمر،

فهناك الكثير من الناس الذين ينتظرون الحديث إليك، ويمكننا أن نكمل حديثنا في الغد. هل تحتاج إلى أن أأقلك بسيارتني؟ إن مكتبي أبعد بكثير من منزلي".

قال النجار، وهو يطلق ضحكة مجلجلة ويربت ظهر مايكل: "لا، لا بأس، سأستقل الحافلة لنصف الطريق وسأسير النصف المتبقي، فمن يعلم؛ قد أنقذ شخصاً آخر في أثناء سيرني في الغد".

# كن أنت المهمة

بينما كان النجار يصنع مكتبًا جديدًا من أجل مايكل، تحدثنا عن آخر الصعوبات التي واجهت شركة سوشيال كونيكت؛ حيث أخبره مايكل عن جميع محاولاتهم لوضع "الحب والخدمة والاهتمام" موضع التنفيذ، والنتائج المخيبة للآمال فيما يتعلق بجذب عميل واحد فحسب.



قال النجار، وقد ارتسمت على شفثيه ابتسامة ودودة: "أنا أرى الأمر من منظور مختلف. أعتقد أنه ينبغي عليك أن تكون ممتنًا؛ لأنك حصلت على عميل جديد، فكلما زاد امتنانك، زادت الأمور التي ستشعر بالامتنان حيالها. وكلما زاد تقديرك وشركتك لكل عميل جديد، تمكنت من اجتذاب المزيد من العملاء. يبدو أن هذه هي فرصة النمو من أجلك ومن أجل شركتك".

أوماً مايكل برأسه مدركًا أن النجار على حق؛ فقد كان يركز على ما تفتقده الشركة، بدلًا من التركيز على ما تملكه. لقد كان ينظر إلى الأمر من منظور التشاؤم وليس من منظور الفرص.

قال جاي: "عليك أن تتذكر أيضًا ما قلته لك في ذلك اليوم. إن النجاح يستغرق بعض الوقت، حيث إن العملاء لن يلاحظوا كل ما تفعله من حب وخدمة واهتمام من فورهم، كما أن العالم الخارجي لن يلاحظ ما تفعله داخليًا في الحال. لن يلاحظ الجميع ما تفعله دائمًا، ولا بأس بهذا.

عليك فقط أن تواصل فعل ما تفعله. واصل تقديم الحب والخدمة والاهتمام. واصل إحداث الفارق، وبمرور الوقت سيلاحظ الناس، ما تفعله بمرور الوقت، وستنتشر سمعتك الجيدة وستسطع الحقيقة في الأفق".

أمسك النجار بقطعة من الخشب، ستصبح فيما بعد إحدى أرجل المكتب وقال: "يرغب الجميع في حلول جذرية سريعة، ويرغبون في أن يواتيهم الحظ وأن يحققوا النجاح الفوري. ولا يرغبون في الفوضى، ولكن، لا توجد أمور مواتية فيما يتعلق بحب من يفترض بنا أن نحبهم، ولا توجد أمور سهلة فيما يتعلق بخدمة الآخرين عندما تواجه الصعوبات في حياتك وتحتاج إلى من يقدم لك الخدمة. قد يبدو الاهتمام أحياناً صعباً عندما تشعر بأنه لا يوجد من يهتم بك".

قال مايكل ناظرًا إلى قلب النجاح المعلق على حائط مكتبه: "إن الأمر ليس سهلاً على الإطلاق. إن الحب والخدمة والاهتمام قد تبدو أموراً بسيطة، ولكنها تتطلب الكثير حتى تتمكن من العيش وفقاً لها. من السهل أن تضع نفسك مهمة، ولكن لا هدف من هذه المهمة دون مشاركة موظفيك فيها".

قال النجار: "لقد أصبت كبد الحقيقة. لهذا السبب، لا يمكنك أن تتحدث عن مهمتك فحسب، بل عليك أن تكون أنت المهمة. يجب على فريقك بالكامل وعلى كل من يعملون في شركتك أن يعيشوا هذه المهمة وأن يتفلسفوها وأن يتشاركوها مع الآخرين.

"عليك أن تتعمق أكثر وأن تحب بعمق أكبر وتخدم بكفاءة أكبر وتقدم المزيد من الاهتمام. يجب أن يتفوق حبك لما تفعل على التحديات التي تواجهها. اخدم بكفاءة أكبر! كن الخادم المخلص الذي يقدم الخدمات الصغيرة والكبيرة وبكل طريقة ممكنة. قدم خدماتك لكل شخص، كما لو كان الشخص الوحيد على وجه الأرض. قدم المزيد من الاهتمام، قدم الكثير من الاهتمام حتى يكفي اهتمامك الجميع". رأى النجار الحيرة بادية على وجه مايكل. كان مايكل يفعل كل ما قاله النجار، ولكنه أصبح يطلب منه المزيد الآن. ولكن، هذا ما يفعله المدربون. إنهم يدفعونك لتخطى قدراتك

ويخرجونك من منطقة راحتك. كان دفع مايكل لتقديم المزيد هو الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح العظيم.

سأله جاي: "هل تعلم ما يدفعنا لتقديم المزيد من الحب والخدمة والاهتمام؟"

سأل مايكل: "أن أكون أنا المهمة؟"

أجابه جاي: "نعم، ولكن هناك أمراً ما يسبق المهمة. عليك أن تحصل على الهدف الذي يلهمك لأن تكون المهمة. دعنا نواجه الأمر. لن يمكنك أن تظل متفائلاً طوال الوقت، فستكون هناك أيام لا ترغب فيها حتى أن تنهض من فراشك، كما ستكون هناك لحظات لا ترغب فيها أن تكون محبباً أو خدوماً أو مهتماً. عليك في هذه الفترات أن تتذكر هدفك. عندما تعرف السبب، ستعرف الطريق وستعثر عليه. وسيلهمك هدفك بأن تحب من تواجه صعوبة في تقديم الحب لهم، وستقدم خدماتك عندما تكون عازفاً عن تقديم الخدمات، وستقدم المزيد من الاهتمام عندما لا ترغب في الاهتمام بأي أحد".

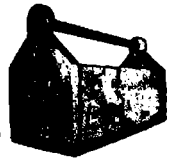
سأله مايكل: "إذاً، كيف يمكنني أن أطبق هذه الأمور؟ وكيف يمكنني مساعدة فريقتي على تقديم المزيد من الحب والخدمة والاهتمام؟"

التقط النجار قطعة أخرى من الخشب ليقيسها، وقال: "عليك أنت وفريقك أن تكملوا هذه العبارة: إننا نقدم الحب والخدمة والاهتمام؛ لأننا... عندما يتمكنون من إكمال هذه العبارة ستصبحون بنائين مؤثرين للنجاح. وإن طبقت ما سأقوله لك تالياً، ستصبح أحد أعظم بنائي النجاح على سطح الأرض".



## الكل من أجل الفرد

انتهى النجار من قياس قطع الخشب التي ستصبح أرجل المكتب، ووضع عليها علامات حيث سيبدأ بقطعها. ثم مد يده إلى حقيبته وأعطى إلى مايكل قلباً خشبياً آخر صنعه من أجل مكتب شركة سوشيال كونيكت، وكانت كلمات الحب



والخدمة والاهتمام محفورة عليه. ثم قال: "عندما تعلم لماذا تقدم الحب والخدمة والاهتمام، فعليك أن تتشارك فيما أدركته مع كل شخص على حدة؛ حيث ستجمع كل الحب في قلبك وكل رغبتك في خدمة الآخرين، وكامل اهتمامك بالآخرين، وتعطيهم لشخص واحد وفي لحظة واحدة وفي تعامل واحد كل مرة.

"أترى، من السهل أن تشعر بالحيرة عندما تفكر في مشاركة الحب والخدمة والاهتمام مع جميع أعضاء فريقك وجميع عملائك وجميع من تتعامل معهم مرة واحدة. من السهل أن تضع هذه الأنظمة والبرامج، ولكنك لا تتمكن من تقديم الحب والخدمة والاهتمام لمن هم قابعون أمامك. قد تشعر بحيرة شديدة، تتعلق بكيفية فعل هذه الأمور للجميع لدرجة أنه قد ينتهي بك المطاف دون أن تفعلها لأي شخص كان. وينتابك الشعور بأنك غير قادر على إحداث الفارق، لذا، لا تحدّثه، إلا أن الحقيقة هي أنه يمكنك إحداث هذا الفارق.

"يشبه الأمر صديقين يسيران على الشاطئ ويتعثران بنجوم بحر حملتها الأمواج إلى الشاطئ، فيبدأ أحدهما بالإمساك بها بنجوم البحر وإعادتها إلى البحر، في حين يسأله صديقه قائلاً: لِمَ تفعل هذا؟ هناك الكثير من نجوم البحر التي حملتها الأمواج إلى الشاطئ، ولا يمكنك أن تعيدها جميعها إلى البحر. حينها، يحمل الصديق الأول نجم بحر آخر، ويلقيه في البحر قائلاً: إني أصنع فارقاً من أجل نجم البحر هذا.

"من هذا المنطلق، يكمن سر كونك ببناء نجاح عظيم في إحداث فارق مع شخص واحد في لحظة بعينها. وتفعل هذا كل يوم ومع كل شخص في كل لحظة كجزء من تعاملك معه، وبمرور الوقت، تبدأ بالتأثير بشكل كبير في الكثير من الناس. تذكر دائماً أن المهمات الكبيرة تبدأ بمجموعة صغيرة من الناس، وإن أردت أن تؤثر في ملايين الأشخاص، فعليك أن تبدأ بشخص واحد، وإن أردت أن تؤثر في مليار شخص، فابدأ بدسته، شخص واحد في كل مرة".

أوماً مايكل برأسه، مفكراً في فريق كرة السلة الذي تلعب فيه ابنته، وأدرك قوة ما يقوله النجار، فمع الفتيات الاثنتي عشرة في الفريق، ركز مايكل على التعامل مع كل واحدة منهن على حدة، وتمكن من ترك تأثير كبير عليهن، كما رأى الأمر ذاته ينطبق على صالون الشعر الذي عثرت عليه سارة. بينما كان مايكل جالساً في الصالون في انتظار تصفيف شعر ابنته، التقى بمالك الصالون، فرانك، وسأله عن سبب ازدحام صالونه. أخبره فرانك بأنه يمتلك سرّاً بسيطاً للنجاح. عندما تجلس فتاة صغيرة على المقعد أمامه، فإنه يعاملها كما لو كانت ابنته، وعندما تجلس امرأة من سنه على المقعد أمامه، فإنه يعاملها كما لو كان يعامل زوجته، وعندما تجلس امرأة مسنة على المقعد أمامه، فإنه يعاملها كما لو كان يعامل والدته. كان فرانك يعامل عملاءه كما لو كان يعامل أسرته، وبالتالي، تزايد عمله وازدهر أكثر فأكثر.

إلا أن مايكل لم يكن يفعل الأمر ذاته مع فريق عمله، وبالتالي، لم يتبعوا هذا الأسلوب في أثناء خدمة العملاء، فقد كانوا يصبون كامل تركيزهم



على المشكلات الكبيرة التي تواجههم لدرجة أنهم لم يلاحظوا هذا الحل البسيط بالغ القوة. لم يكن الأمر يتعلق بتقديم الحب والخدمة والاهتمام للجميع مرة واحدة، بل كان يتعلق بتقديم الحب والخدمة والاهتمام لشخص واحد في كل مرة. أدرك مايكل من فوره ما يحتاج إلى فعله، ولكن قبل أن يغادر ليعقد اجتماعاً مع سارة وفريق عمله، قال له النجار نصيحة أخيرة: "قد يبدو ما سأقوله لك منافياً للمنطق؛ لأننا كنا نتحدث عن إستراتيجيات لبناء شركتك، إلا أن سر تقديم الحب والخدمة والاهتمام لكل شخص على حدة هو: لا تركز على بناء الشركة، بل ركز على استخدام شركتك لتقديم الحب والخدمة والاهتمام وتحسين أحوال الآخرين. إن تمكنت من تحقيق هذا الأمر، فستتمو شركتك وتزدهر بصورة كبيرة".

قال مايكل: "إنه أمر مناف للمنطق، ولكنني فهمت ما تقصد". كان الأمر منطقياً بالنسبة إلى مايكل؛ فقد أهلته خبرته كمدرّب لأن يستوعب أنه إن أردت أن تفوز بمباراة لكرة السلة، فعليك ألا تركز على الفوز، بل عليك أن تركز على العملية التي ستحقق لك الفوز. كان اقتباسه المفضل في التدريب هو: لا تركز على الفوز بالبطولة، بل ركز على أن تكون البطل. وكان يدرك أن الأبطال هم من يتبعون طرقاً للفوز بالبطولات.

كما ركز مايكل أيضاً على هذه العملية كأب، فقد كان دائماً ما يخبر طفليه بأنهما لا يجب عليهما أن يقلقا بشأن الدرجات في الاختبارات، بل عليهما أن يركزا على أن يكونا في أفضل حالاتهما كل يوم، وسيحققان درجات عالية. علمهما وسارة العادات الحسنة وأدركا أن هذه العادات ستؤدي بهما إلى تحقيق نتائج مبهرة.

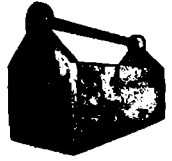
إلا أنه في العمل لم يركز على هذه العملية، وأدرك أن فريقه يحتاج إلى سماع ما يجب عليه التركيز عليه. لم يكن الأمر يتعلق ببناء الشركة، بل كان عملهم هو أن يقدموا الحب والخدمة والاهتمام وتنمية الآخرين. إن تمكنا من تحقيق هذه الأمور في كل لحظة وخلال كل معاملة، فستتمو سوشيال كونيكت. كان الأمر شديد البساطة لدرجة أن مايكل كان يرغب في ركل نفسه

على نسيانه الحقيقة التي يعلمها. للأسف، ظن مايكل أن الأوان قد فات لأن هذه المقاربة ستحتاج إلى بعض الوقت حتى تتحول إلى أعمال، كما أنهم يحتاجون إلى معجزة لاجتذاب المزيد من العملاء قبل أن ينتهي تمويلهم. ولكن، لم يكن أمامه خيار آخر، ودون أن يضيع دقيقة أخرى، انطلق ليشارك الجميع نصيحة النجار من فوره.

قال مايكل إلى جاي: "سأراك بعد قليل، سأذهب لأبني الآخرين"، ثم شكر جاي على نصيحته، وخرج من باب المكتب ليلتقي بفريقه وشركته.

## التقدم

كان الأسبوع التالي هو الأفضل على الإطلاق في تاريخ الشركة، وليس هذا بسبب النجاح المالي؛ لأنهم لم يجتذبوا أي عملاء جدد، ولكن، شعر مايكل بحدوث تحول كبير مع تركيز الجميع على الحب والخدمة والاهتمام مع



بعضهم البعض، ومع كل عميل، وفي أثناء كل صفقة. قررت سارة ومايكل أنهما لن يقيسا النجاح على أساس الأموال التي يجنيانها، بل على أساس عدد الأشخاص الذين يصلهم حبهما وخدمتهما واهتمامهما - وبالطبع برمجياتهما. كانا يبنيان برمجيات تربط العالم الرقمي بالعالم الواقعي، ولكن كانت أولوياتهما القصوى هي إنشاء الروابط البشرية، وإن ركزا على العملية، فسيمكنهما أن يحبا ما يفعلان.

مع أسلوبهما الجديد، تحسنت خدمة العملاء بالشركة بشكل جذري، فقد وصلت نتائج خدمة العملاء إلى أعلى مستوياتها على الإطلاق، ولم يكن الموظفون يقدمون المزيد من الاهتمام والعطاء لكل من العملاء فحسب، بل كانوا يشعرون بحماسة لم تُرفى الشركة من قبل. قالت سارة إلى مايكل إن تقديم المزيد من الاهتمام لا يجعل المرء يشعر بالتعب، بل يمنحك الحماسة أنت والآخريين، كما قالت إن العمل الجاد لا يجعل المرء يشعر بالتعب، بل إن

التوجه السيئ والاعتقاد بأنك لا تحدث فرقاً هو ما يجعلك تشعر بالتعب. وكان مايكل سعيداً لأنه تزوج من هذه المرأة الأكثر منه ذكاءً بكثير. عملاً معاً على إنجاز أسلوبهما القائم على التعامل مع شخص واحد في كل مرة؛ بحيث يتمكنان من تغطية جميع العاملين بالشركة، وقررا أيضاً أن يطبقا الأمر على نفسيهما. كما تحدثا عن أنه إن لم تكن هناك إدارة رشيدة على قمة المؤسسة، فإنها ستتهار من الأسفل، وكانا يدركان أن نجاح أسرتهما وشركتهما يبدأ بهما وعلاقتهما ببعضهما بالآخر. عبر جميع التحديات والصعوبات التي واجهتهما، كان كل ما يحتاجان إليه هو أن يكونا فريقاً متحدًا وقويًا.

قالت سارة: "أياً كان ما سيحدث، سيمكننا التغلب عليه وسنصبح أقوى مما كنا على الإطلاق".

قال مايكل محاولاً أن يكون متفائلاً: "أعلم هذا". كان يحاول ألا يفكر كثيراً في المستقبل، وكان يبذل أقصى ما في وسعه ليتبع نصيحة النجار، وأن يركز على كل يوم على حدة، وكل شخص على حدة. لقد تبقت أمامه أسابيع قليلة لينقذ شركته، وكان يدرك أن الأمر يتعلق به لاجتذاب المزيد من العملاء للشركة. في الماضي، تسبب له هذا في الانهيار، ولكن، منذ أن أنقذه النجار، أصبح أكثر قوة وتركيزاً واستعداداً لمواجهة التحديات. ردد مايكل لنفسه العبارات التي علمها له النجار، حتى وإن كان لا يدرك أنه يرددتها لنفسه. عندما كان يستيقظ في الصباح ويشعر بالسلبية تجاهه، كان يقرر أن يكون متفائلاً وأن يتعامل مع كل يوم برباطة جأش. عندما كان يشعر بالإحباط خلال اليوم، كان يقرأ قسم الإيجابية ويركز على هدفه. لم يكن مايكل يرغب في بناء شركته فحسب؛ بل كان يرغب في تغيير العالم. وعندما كان الخوف والشك بالذات يجتاحان مايكل ويبداً بالرغبة في الاستسلام، كان يتخذ قراراً بمواصلة التقدم مؤمناً، بأن هناك طريقة ما ستنجح. كان يتصرف كما لو كانت نتائج الشركة تتعلق به، وكان يدعو الله دائماً أن يساعده. كانت أسرته ومستقبلها في خطر داهم، وكان مستعداً للتضحية بأي شيء لإنقاذها.

## كل شيء يعتمد على الروح

بحلول نهاية الأسبوع، كان النجار يضع لمساته الأخيرة على المكتب الجديد، بينما كان مايكل يخطو إلى غرفة مكتبه. كان المكتب الذي صنعه النجار رائعاً، ووقف مايكل معقود اللسان أمام مهارة النجار منقطعة النظير، وتساءل عن كيف يمكن لشخص ما أن يصنع كل هذا الجمال بقطع من الخشب. بعد فترة طويلة من الصمت، قال مايكل: "كيف يمكنك أن تفعل ما تفعله؟".



قال النجار مبتسماً: "لأنني أعلم من أنا".

قال مايكل، وقد ارتسمت على شفثيه ابتسامة واسعة: "بالطبع، أنت جاي إيمانويل، الحرفي المتكبر في هيئة نجار".

قال النجار: "الأمر أكبر من هذا. أنا أعلم أنني لست إنساناً يمتلك خبرة روحية، بل إنني كائن روحي يمتلك خبرة إنسانية. ورغم أنني أمتلك جسداً، إلا أن روحي هي ما تمدني بالقوة. إن الفنانين يعملون من أعماق أرواحهم. إن الفنان تحركه روحه، وأنا أعلم من أنا، وأعلم القوة التي تدفعني لصنع هذه الأشياء الرائعة".

ثم صمت ومسح براحته على السطح الأملس للمكتب، وقال: "إننا جميعاً قادرين على العمل باستخدام هذه القوة، إلا أن الكثير جداً من الناس قد نسوا من هم. منذ ألفي عام، لم يكن هناك فاصل بين الحياة العملية والحياة

الروحانية. ولكننا أصبحنا الآن نفصل بينهما ونتساءل عن سبب شعور الناس بهذا القدر الكبير من التعاسة. يُقصد بالعمل أن يكون تجربة روحانية، وليس مهمة روتينية يومية وإرهاقاً شديداً. إن العمل بكل أنواعه مقدس، وكل شيء يعتمد على الروح. عندما تتمكن من وضع روحك في العمل، فستصبح بناء نجاح رائعاً".

ثم ابتسم النجار ابتسامة واسعة، وأشار إلى مايكل ليأتي ويجلس على مقعد مكتبه الجديد. بمجرد أن جلس مايكل على المقعد، شعر بأن هناك شيئاً مختلفاً في هذا المكتب، وأدرك أن كل ما قاله النجار حقيقي، وكل ما استطاع قوله: "رائع".

تابع جاي حديثه قائلاً: "نعم، عندما تدرك أن كل شيء يعتمد على الروح، فلن يمكنك أن تصنع أشياء رائعة فحسب، بل ستصنعها بقوة كبيرة. سواء كان ما ترغب في بنائه فريقاً أم شركة أم مدرسة أم برمجيّات، على روحك أن تحدد كل ما ترغب في بنائه. يجب أن يكون عمك انعكاساً لأفضل ما تمتلكه شخصيتك، كما أنه من المقدر لك أن تبني من أعماق روحك. عندما تبني أي شيء بهذه الطريقة، فستكون هذه أفضل وأروع التجارب في حياتك. "سيسألك الناس عن كيفية فعلك لهذا، وسيكون من الصعب عليك إجابتهم. ولكن، عمك أو جهدك لا يحتاج لتفسير. على غرار هذا المكتب، ستصبح روحك معروضة للعالم بأكمله ليراها، وسيعلم العالم بأسره أن هناك أمراً ما مميزاً بشأنك. وستدرك أن هناك قوة كبيرة تتحرك في داخلك، وسيرى أغلب الناس أنك شخص مميز، وأنهم لن يستطيعوا أن يصنعوا الأشياء التي تصنعها. سيدرك بعض الأشخاص أن هذه الهبة متوافرة للجميع، وأنهم قادرون أيضاً على صنع مثل ما تصنع. سيسألونك عن كيفية صنع هذه الأمور، وستخبرهم؛ لأن النجاح من المفترض أن تتم مشاركته بين الناس، وإن استمعوا لنصيحتك واتبعوها، فستتمكنون معاً من القيام بأمور عظيمة وستغيرون العالم نحو الأفضل".

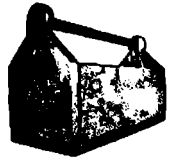
توجه النجار بعد ذلك نحو مايكل وعانقه مودعاً وقال: "لقد أصبحت جاهزاً يا صديقي لبناء الأمور العظيمة. لقد شاركتك كل ما أعرف، وأشعر بالتفاؤل بشأنك وبشأن مستقبلك. من فضلك، تعال لزيارتي وإخباري بكل ما سيحدث في الأسابيع القليلة القادمة. أتوقع أن أسمع عنك أخباراً عظيمة". قال مايكل: "سأفعل"، إلا أنه لم يكن متفائلاً مثل النجار. بينما كان يفكر فيما عليه فعله من أجل إنقاذ شركته، كان يشعر بالكثير من الخوف والقليل من الروحانية، أكثر من أي وقت مضى.





## إبداع المستحيل

كان مايكل يرغب في إنشاء شركة يسأله الجميع عن كيفية إنشائها، وكان يتذكر كل يوم وهو جالس إلى مكتبه الدروس التي تعلمها من النجار. كان يأمل بشدة أن يكون كل شيء متعلقًا بالروح مثلما قال جاي، خاصة منذ بدأ يتضرع إلى



الله لحدوث معجزة. مع تبقي أسبوعين فحسب، كان مايكل وسارة يحتاجان إلى حدوث معجزة، وإلا ستتهار الشركة التي لطالما حلما بإنشائها.

كان يفكر في أنه من السهل عليهما أن يحصلوا على المال من المستثمرين، إلا أن جميع المستثمرين الذين التقاهم عزفوا عن تقديم المال له؛ لأن سوشيال كونيكت فقدت أكبر عملائها، الأمر الذي جعل الجميع يشعرون بالخطر لأن شركة سوشيال كونيكت اعتُبرت مخاطرة كبيرة. فكر المستثمرون في أنه عندما تقلس الشركة، سيمكنهم شراء حقوق ملكيتها الفكرية بأبخس الأثمان؛ لذا، لم يقدمون على المخاطرة في الوقت الحالي؟ أدرك مايكل أنه بمجرد أن ينتهي تعاقد أكبر عملاء الشركة، سينفذ المال من الشركة بسرعة كبيرة دون وجود تمويل إضافي. حتى وإن تمكنوا من اجتذاب العديد من العملاء الجدد في خلال الأسبوعين القادمين، فإنهم لن يروا عائدات فورية، ودون دعم المستثمرين، كان عليه أن يعثر على

مصدر آخر للتمويل لجعل الشركة تستمر حتى وصول العائدات من العملاء الجدد، هذا إن تمكن من اجتذاب عملاء جدد.

تذكر مايكل أنه قد قرأ ذات مرة عن فريد سميث، مؤسس شركة فيد إكس، والذي واجه - خلال الأيام الأولى لتأسيس شركته - موقفًا مماثلاً، فلم يكن يمتلك المال حتى لدفع رواتب موظفيه، أو شراء وقود الطائرات ناهيك عن جعل الشركة تستمر في العمل. يُقال إنه أخذ المال المتبقي في حساب الشركة في المصرف، وذهب إلى لاس فيجاس وقامر بجميع الأموال، وربح قدرًا كافيًا من المال جعل الشركة تستمر، حتى حصل على تمويل جديد. لم يكن مايكل يفكر بالذهاب إلى لاس فيجاس، ولكنه كان ذاهبًا إلى المصرف ليقامر بمستقبل أسرته، عبر الحصول على رهن ثان على المنزل. وإن فقدوا الشركة، سيفقدون المنزل أيضًا. كان مايكل يعلم أنه ليس بالأمر الأفضل لفعله، ولكنه كان الخيار الوحيد أمامه لجعل الشركة تستمر لفترة أطول، بينما يحاول أن يحقق المستحيل.

في طريق عودته من المصرف، ظل يفكر في أنهم إن خسروا هذه الأموال، فسيكون عليهم أن يبدأوا من الصفر. اقتنع مايكل بكلام النجار، وآمن بأن الروح تخلق الأمور المادية، وأن الأفكار والمبادئ هي ما يحقق النجاح الدائم. شعر مايكل بأنه مسلح بالأدوات والمبادئ والإستراتيجيات المناسبة التي ستساعده على صنع شيء مميز، إن تعثرت شركة سوشيال كونيكت. يمكن للمصرف أن يأخذ شركته ومنزله، ولكن، لا يمكن لأحد أن يأخذ منه ما تعلمه من النجار، ولا يمكن لأحد أن يدمر روحه، ولن يمنعه أحد من تغيير العالم. لن يكون الأمر سهلًا، وسيفقد أسرته لبعض الوقت جميع سبل الراحة التي يستمتعون بها الآن، ولكنه كان على استعداد لتحمل الصراع والألم من أجل تحقيق هدفه وتحقيق حلمه.

تحول الخوف الذي يشعر به مايكل إلى إيمان، وتحول إيمانه إلى ثقة بأنه لا يهم ما قد يحدث، فسيظلون بخير. كان يؤمن بالخطة الكبرى التي وضعها الله لحياته بغض النظر عن النتائج. في الوقت الذي كان يجب أن ينتابه

شعور بالخوف الكبير، كان يشعر في الحقيقة بالهدوء وصفاء الروح. كان مايكل يبث قلبه وروحه في كل جانب من جوانب شركته، وكان يعمل بجهد أكبر من أي وقت مضى، ولكنه لم يكن يشعر بالتوتر أو الإرهاق.

بعد أسبوع، دون وجود أي عملاء جدد، بدا الأمر ميئوسًا منه، فلم تؤد العديد من محاولات البيع إلى نتيجة، ولم يصل إلى الشركة إلا عدد قليل من الإحالات. وبدا للجميع أنه لن يمكن اجتذاب أي عملاء جدد، وكانت الشركة على وشك الانهيار. تقبل مايكل قدرهم بهدوء، وكان يستعد لخسارة كل شيء والبدء من جديد.

ولكن، عندما بدا أن الأمور جميعها تسير إلى طريق مسدود، حدثت المعجزة؛ إذ كانت الأمور المادية قد أفسحت الطريق أمام الروحانيات، وأصبح المستحيل ممكنًا. كان هذا من الأوقات التي لا يمكنك أن تفسر ما حدث وتتغير حياتك إلى الأبد. كان هذا عندما تلقى مايكل وسارة اتصالاً عشوائياً من مراسلة تعمل بإحدى صحف الأعمال المحلية.

قالت المراسلة إنها ترغب في نشر موضوع صحفي عن الأزواج الذين ينشئون شركات بالتعاون معاً، وحضرت لتلتقي بهما من أجل كتابة المقال الذي يتحدث عن أقوى عشرة أزواج في كل مدينة. لم يعتقد مايكل وسارة أن هذا الأمر سيخدمهما كثيراً. بعد بضعة أيام، نُشر الموضوع، ولم تتوقف هواتف الشركة عن الرنين. كان من المفترض أن يكون هناك ذكر مقتضب عنهما في المقال، إلا أن المراسلة قررت أن تجعل الموضوع بالكامل يدور حولهما وحول شركتهما. وفي جزء من الموضوع، التقت المراسلة عددًا من عملاء الشركة الذين أطروا على أداء الشركة كثيرًا ذاكين برمجياتها الثورية وأسلوبهم الذي يركز بشدة على العملاء. المعجزة الأكبر، أن المراسلة لم تلتق العميل الذي كان سيفسخ التعاقد معهم بسبب أخطائهم السابقة.

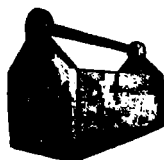
حصلاً في ذلك الأسبوع على إحالات بيع داخلية تفوق ما حصل عليه خلال الأشهر الثلاثة السابقة مجتمعة. بدا الأمر كما لو كانا يعيشان كلمات النجار. إن النجاح يحتاج إلى وقت، وأنه لا يتحقق بين ليلة وضحاها،

ولا يمكن للناس أن يلحظوا وجودك من فورهم، ولكن، وبفضل هذا الموضوع الصحفي، سطعت الحقيقة وعُرضت رُوحهما على العالم بأسره. في الوقت الذي بدا أنهما فقدوا كل شيء، فإنهما لم يتمكنوا من اجتذاب عميلين جديدين فحسب، بل خمسة آخرين.

بعد بضعة أشهر، وقف مايكل وسارة في المصرف معاً يبكيان ويتعانقان، فمع سحبهما لآخر أموال في حسابهما لتغطية المصروفات، كانا يضعان في المصرف الأموال التي حصلوا عليها من عملائهما الجدد. لم يكن التوقيت ليصبح أكثر مثالية من هذا.

## البناء

بفضل نموذجهما القائم على تقديم الحب والخدمة والاهتمام، كان مايكل وسارة، وشركة سوشال كونيكت قادرين على خدمة عملائهم الخمسة الجدد بنجاح، وتعيين موظفين جدد، والحصول على إحالات عمل أكثر،



والاستمرار في تحسين برمجياتهم أكثر. تلقت الشركة الكثير من الاهتمام بفضل برمجياتها، ولكنها اشتهرت كثيراً بفضل نموذج عمل قلب النجاح. كانت الشركة تفوز كل عام بجائزة "أفضل مكان للعمل به"، ولكنهما لم يأخذا هذه الجائزة على أنها أمر مسلم به، بل واصلا العمل بتواضع ورغبة، وبحثا عن طريق لتقديم المزيد من الحب والخدمة والاهتمام. أخبر مايكل الجميع بأنه عندما تركز على شخص واحد ولحظة واحدة كل مرة، وتبني عملك باستخدام المبادئ المستقاة من إستراتيجية الطريق، فلن يسعك إلا أن تزدهر. دون مايكل كل ما أخبره به النجار، وأعد دليلاً لبنائي النجاح، يصف فيه المبادئ والإستراتيجيات الرئيسية للشركة.

طبقاً لما قاله النجار، ظلت الشركة تنمو، فقد تزايد عدد عملائها الجدد من خمسة إلى عشرين، ثم مائة عميل. نمت شركة سوشال كونيكت بسرعة كبيرة، جعلتهم يضطرون إلى الانتقال إلى مبنى أكبر، هل يمكنك تخمين من

صنع جميع أعمال النجارة؟ أقر مايكل أخيرًا لنفسه أخيرًا بأن النجار كان أفضل مسوق في العالم.

تعلم مايكل أنه عندما تساعد الآخرين على تحسين أعمالهم، يتحسن عملك أيضًا، وعندما تساعد الآخرين على تحسين حياتهم، تتحسن حياتك أيضًا. وعندما تساعد أعضاء فريقك على التحسن، تتحسن أنت أيضًا.

ظل مايكل يفكر في هذا الأمر في كل يوم، جلس فيه على المكتب الذي صنعه له جاي إيمانويل، فقد كان هذا المكتب عبارة عن تذكرة له لاستخدام عمله وحياته؛ لتقديم الحب والخدمة والاهتمام للآخرين وتحسين حياتهم. قطع مايكل على نفسه وعدًا بأنه مهما تنامت شركته ومهما حقق من نجاح، سيظل يتذكر دائمًا التأثير على شخص واحد، في كل مرة، بالطريقة نفسها التي اتبعتها النجار لمساعدته.

## الهدف من النجاح أن تتم مشاركته

بعد بضع سنوات، خرج مايكل يعدو لزيارة النجار في موقع عمله الجديد. أصبح مايكل معتاداً كل صباح العدو إلى المكان الذي يعمل به جاي أياً كان موقعه في المدينة، حيث كانا يقضيان القليل من الوقت معاً للحديث والاستعداد لبقية اليوم. كان النجار دائماً ما يعطيه نصيحة مشجعة، يحتاج إليها مايكل الذي كان يشاركها، بدوره، مع الآخرين.



عندما وصل مايكل، قال النجار: "لقد حضرت مبكراً عن الأمس". قال مايكل: "لقد غادرت المنزل في نفس وقت مغادرتي بالأمس، ولكنني أصبحت أكثر سرعة. لقد أصبح شعاري، أكبر سناً، وأكثر قوة، وأكثر سرعة، وأفضل حالاً".

قال النجار ضاحكاً: "هذا ما أطلق عليه الحديث إلى النفس".

قال مايكل: "لقد تعلمت من الشخص الأفضل في المجال". سأله النجار: "إذاً، ماذا سنصنع هذا الأسبوع؟".

قال مايكل: "أنا أساعد مدير إحدى المدارس على تحسين مستويات الثقافة في مدرسته، ثم سأذهب للقاء الفريق الإداري لأحد المستشفيات؛ لأشاركهم نموذجك للنجاح. ثم سألتقي أحد أصدقائي الذي طلب مني مشاركة أسلوب الحب والخدمة والاهتمام مع جميع المدربين في كليته".

قال النجار بفخر: "يا له من أسبوع مزدحم!". ربما لم ينعم الله على مايكل بالحرفية اليدوية، ولكن حباه الله بهبة القدرة على تحسين حياة الناس ومساعدة القادة على بناء فرقهم، وكان جاي فخورًا به وبكل ما يفعله من أجل الآخرين.

قال مايكل: "يزداد ازدحامًا الأسبوع تلو الآخر، ولا تنس، سنبدأ ببناء مجموعة جديدة من المنازل للأشخاص الذين اختارتهم مؤسستنا الخيرية. سنبدأ في صباح السبت".

قال النجار بينما كان يربت ظهر مايكل: "سأكون حاضرًا، فأنت تعلم أنني لا أفوت أية فرصة للبناء وتغيير حياة الناس". كان النجار دائمًا ما يقول لمايكل: "إنك ستصنع أمورًا أعظم مما سأصنعها أنا". وبمرور الوقت، بدأ مايكل يصدقده. كما أخبره النجار بأن يظل يحلم بالأمر التي يرغب في بنائها، وأنه يتخيل المستقبل كما يريده أن يكون، ثم أقدم على فعل أمور لتحقيقه. وقال إن الكثير من الناس يتوقفون عن الحلم، ومن ثم يتوقفون عن الحياة. في أحد أقوى الدروس التي تعلمها مايكل، قال النجار: "لن تحقق النجاح الحقيقي إلا عندما تساعد الآخرين على النجاح. من المفترض بالنجاح أن تتم مشاركته بين الناس".

بينما كان مايكل يعدو عائداً لمنزله، فكر في كل ما عليه فعله من أجل مساعدة الآخرين على تحقيق النجاح، وفي كل ما صنعه هو والنجار معاً. كانا قد بدأ بصنع مركز الترفيه المنزلي، ثم بنيا المكتب، ثم شركته. والآن، بدأ بينيان الكثير من الأشياء الأخرى. كان مايكل وسارة يحلمان ببناء منازل للفقراء، الذين لا يمكنهم شراء منازل خاصة بهم، وقد فعلا ذلك. كانا قد بدأ بمنزل واحد، ومع تنامي شركتهما وأرباحهما وتأثيرهما في المدينة، بنيا المزيد من المنازل. ثم حلما بإنشاء مدرسة في إفريقيا، فعلا هذا أيضاً بدعم من الأصدقاء والشركاء. عندما سألهما طفلان عن سبب فعلهما لجميع هذه الأمور، علمهما مايكل وسارة أن النجاح الذي يحققه المرء في الوقت الحالي مؤقت، أما الإرث الذي يتركه المرء فأبدي. كانا يؤمنان بأن



الهدف من الحياة ليس جمع الأشياء، بل وهب حياتك للآخرين. وكانت أفضل طريقة لوهب حياتك للآخرين هي مساعدة الآخرين على بناء أشياء تصنع فارقاً.

تبرع مايكل وسارة بالكثير من أموالهما لصالح مؤسستهما الخيرية، وكانت المؤسسة تباع أيضاً القلوب الخشبية، التي يصنعها النجار، منقوش عليها كلمات الحب والخدمة والاهتمام، فقد كان هدفهما هو نشر الحب والخدمة والاهتمام في كل مكان.

كلما زادت الأموال التي يجنيانها، زادت الأموال التي يتبرعان بها. وكلما زادت مساعدتهما للآخرين على تحقيق النجاح، زاد ما يبنيانه لأجل الآخرين، ونمت شركتهما أكثر. كانا قد تعلمنا القانون الأقوى للكرم، كلما زاد عطاؤك، حصلت على المزيد لتتبرع به؛ لذا كانا يحصلان كل عام على المزيد من المال، ويتبرعان بالمزيد منه.

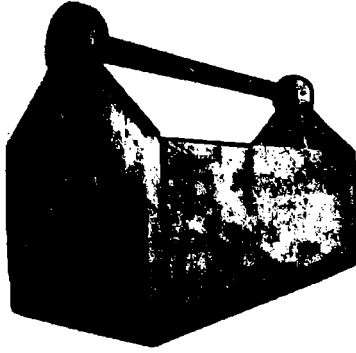
زادت سرعة عدو مايكل في الشارع، بينما كان يفكر في الأحلام الجديدة والمشروعات الجديدة التي يرغب في إنشائها. بينما كان يقترب من أحد تقاطعات الطرق، رأى سيارة تنحرف عن طريقها في محاولة من قائدها لتفادي شاب يقود دراجته. كان الوقت مبكراً وكانت الشوارع خالية، وللأسف، لم يتمكن قائد السيارة من تفادي الشاب، فصدمت السيارة عجلة الدراجة الخلفية؛ الأمر الذي جعل الدراجة تنقلب ويصطدم الشاب بالرصيف. أسرع مايكل نحو الشاب واتصل بالطوارئ واستخدم منشفة ليووقف نزيه رأس الشاب. كان الشاب، الذي يشبه مايكل عندما كان في العشرينيات من عمره، واعياً ولكنه كان يتألم. كانت الجروح والكدمات منتشرة على ذراعيه وقدميه. عندما وصلت سيارة الإسعاف، أخبره المسعفون بأن جراح الشاب سطحية، وربما كانت هناك بعض الأضلاع المكسورة، ولكن لا توجد أية إصابات خطيرة.

قال مايكل: "إنه محظوظ". كان مايكل يفكر في اليوم، الذي انهار فيه منذ سنوات، اليوم الذي غير حياته للأبد. أعطى مايكل بطاقته إلى سائق

أعظم إستراتيجية تسويق على الإطلاق لا تصلح لوضعها على بطاقة، كما أنها لا تتضمن إخبار أي شخص بمدى عظمتك، فقد كانت أعظم إستراتيجيات التسويق على الإطلاق هي فعل أمر عظيم من أجل شخص آخر. نظر الشاب وأسرته إلى البطاقة في المستشفى. كانت البطاقة تحمل اللونين الأبيض والأسود وكتب عليها "بناء" إلى جانب رقم هاتف مايكل.

النهاية

## أدوات للنجاح



زر الموقع التالي [www.carpenter11.com](http://www.carpenter11.com) من أجل:

- طباعة ملصقات تحمل اقتباسات رائعة من الكتاب.
- مشاركة إستراتيجيات النجار مع مؤسستك وفريق عملك.
- مشاهدة مقاطع الفيديو.
- مشاركة نموذج قلب النجاح مع الآخرين.
- دعوة فريقك للحب والخدمة والاهتمام.
- طلب خطة عمل النجار من أجل تنفيذ الإستراتيجيات المذكورة في هذا الكتاب.
- طلب قلوب خشبية من أجل مؤسستك. جميع الأموال المدفوعة تذهب للأعمال الخيرية.



# اجلب أعظم إستراتيجيات النجاح

## إلى فريقك ومؤسستك

إن كنت مهتمًا بتنفيذ نموذج قلب النجاح مع قادتك أو مؤسستك أو فريقك،  
اتصل بشركات جون جوردن كالتالي:  
هاتف: 285-6842 (904)

بريد إلكتروني: [info@jongordon.com](mailto:info@jongordon.com)

موقع إلكتروني: [JonGordon.com](http://JonGordon.com)

تويتر: [@jongordon11](https://twitter.com/jongordon11)

فيس بوك: [facebook.com/JonGordonpage](https://facebook.com/JonGordonpage)

أنستجرام: [JonGordon11](https://www.instagram.com/JonGordon11)

اشترك في الأخبار الأسبوعية الخاصة بـ "جون جوردن" على موقع  
[JonGordon.com](http://JonGordon.com)

من أجل شراء مجموعة من نسخ كتاب *النجاح* بسعر مخفض من أجل  
المجموعات الكبيرة والمؤسسات، تواصل مع مكتبك المفضلة أو مجموعة  
طلبات الشراء الخاصة على موقع ويلي على البريد الإلكتروني التالي:  
[specialsales@wiley.com](mailto:specialsales@wiley.com) هاتف: 762-2974 (800)

# النَجَّار

يستيقظ مايكل في المستشفى برأس معصوب وقلب خائف. إن الإجهاد الناتج عن إنشائه مشروعًا ناميًا مع زوجته سارة، سبب له الانهيار في أثناء قيامه بالعدو البطيء في صباح أحد الأيام. وعندما يكتشف مايكل أن الرجل الذي أنقذ حياته يعمل نجارًا، يزوره ويعلم أنه أكثر من مجرد نجار؛ فهو كذلك يبني الحياة، والمهن، والأشخاص، والفرق.

وعندما يشارك النجار ما لديه من حكمة، يحاول مايكل إنقاذ مشروعه مواجهًا الشدائد، والرفض، والخوف، والفشل. وعلى طول الطريق، يتعلم أنه لا يوجد شيء يُسمى النجاح السريع، وإنما هناك مبادئ خالدة لمساعدتك على المقاومة، والتفوق، وإحداث تأثير في الناس وفي العالم.

بالاستفادة من عمله مع عدد لا يحصى من القادة، وموظفي المبيعات، والفرق الرياضية المحترفة والجامعية، والمنظمات غير الحكومية، والمدارس، يشارك جون جوردون قصة ممتعة وتثقيفية ستلهمك لبناء حياة أفضل، ومسيرة مهنية أفضل، وفريق أفضل بواسطة أعظم إستراتيجيات النجاح على الإطلاق.

فإذا كنت مستعدًا لصناعة أفضل أعمالك، فاقرأ هذا الكتاب وابدأ في عملية البناء اليوم.