"لقد جمع زيج أفضل رؤاه في كتاب واحد: *هذا الكتاب*. وهكذا، فلا بد للجميع قراءته". ـ ديف رامسي

وُلد ليفوز

اعثر على نجاحك

زيج زيجلار

مع توم زيجلار

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

الغلاف الأمامي

"لقد جمع زيج أفضل رؤاه في كتاب واحد: *هذا الكتاب*. وهكذا، فلابد للجميع قراءته". ـ **ديف رامسي**

وُلد ليفوز

اعثر على نجاحك

زيج زيجلار

مع توم زيجلار

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

حقوق الطبع والنشر

وُلدَ ليفوز

اعثر على نجاحك

زيج زيجلار

مع توم زيجلار

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونُخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى 2020

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2020. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو بأية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاءً شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك. ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

تحديد المسئولية/إخلاء المسئولية عن الضمان: بينما بذل الكاتب والناشر أقصى ما لديهما من جهد في إعداد هذا الكتاب، فإنهما لا يمثلان ولا يقدمان أي ضمان يتعلق بدقة أو شمولية محتواه، ويخليان مسئوليتهما على وجه الخصوص من أية ضمانات ضمنية تتعلق بتسويقه أو ترويجه لغرض معين. كما أنه لا توجد أي ضمانات ممتدة لمندوبي المبيعات أو المواد الدعائية المكتوبة. فالنصائح والإستراتيجيات الواردة في هذا الكتاب ربما لا تتناسب مع حالتك. ولا يتحمل الناشر أو المؤلف المسئولية عن أية خسارة لأرباح أو أي أضرار تجارية أخرى منها على سبيل المثال وليس الحصر الأضرار الخاصة أو العارضة أو المتعاقبة أو أي أضرار أخرى. وينبغي أن تستشير متخصصًا مؤهلًا عند الحاجة.

Originally published in the English language under the titles named as Born to Win: Find Your Success by © by Made for Success Publishing. All rights reserved.

BORN TO WIN

FIND YOUR SUCCESS

ZIG ZIGLAR
AND TOM ZIGLAR

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

Made for Success
PUBLISHING

إشادات بالكتاب

"اشترِ هذا الكتاب قبل منافسيك! تخيل فائدة الجلوس أمام أحد أعظم المعلمين في كل العصور. يمنحك الكتاب هذه الفرصة؛ فيقدم لك تعريف النجاح بالتفصيل من البداية للنهاية كما حددها زيجلار. لقد ولدت للربح؛ فاقرأ للفوز!".

_ مايكل جاي ماهر

مؤلف كتاب The Seven Levels of Communication خبير العقارات الأشهر ستجد سيرته المعتمدة على Linkedin.com

"كما هي الحال بالنسبة لآلاف الأشخاص الآخرين، فقد غيّر زيج حياتي بشكل إيجابي. في هذا الكتاب ستجد، في شكل مركز، أفضل "قواعد زيج الذهبية"التي أنشأتها عائلته وفريقها بالكامل على مدار الأعوام الأربعين الماضية. اقرأه واستلهم التشجيع من أعظم المشجعين في العالم؛ زيج زيجلار، لتغير حياتك!".

_ روري فادين

المؤسس المشارك لشركة ساوث ويسترن للاستشارات

ومؤلف كتاب Take the Stairs

"زيج زيجلار فريد من نوعه. أصبحت حياتي وحياة الملايين أفضل في كل شيء بسبب تأثير وتعاليم هذا الرجل المذهل!".

_ آندي أندروس

مؤلف الكتب الأعلى مبيعًا على قائمة نيويورك تايمز، ومؤلف كتاب The Traveler's Gift

"إذا كان بإمكاني أن أوصي بقراءة كتابين فقط لمساعدتك على أن تصبح شخصًا أفضل، وأن تفعل أكثر ، وأن تمتلك المزيد، فإن الكتاب الأول سيكون أحد الكتب السماوية، والثاني هو هذا الكتاب. توضح هذه التحفة الفنية لماذا كان زيج زيجلار هو أكبر المحفزين في العالم لخمسة عقود".

_ ديف أندرسون

رئيس مؤسسة ليرن توليد

ومؤلف كتاب How to Lead by THE BOOK

"لقد قرأت أكثر من خمسمائة كتاب عن الحياة، والنجاح، والفوز، والمبيعات، وتنمية الذات خلال السنوات الإحدى والعشرين الماضية، لكن هذا الكتاب هو الوحيد الذي سيوضع على مكتبي. سوف أتصفحه كل يوم، وأقرأ بضع فقرات كمعلومات يومية أو فصولًا كاملة؛ لتعزيز مهاراتي. يعد هذا الكتاب أحد الكتب العشرة التي يجب على الجميع امتلاكها وقراءتها. لا عجب أن عمالقة الأعمال والسياسة والرياضة في العالم يعتبرون زيج زيجلار هو المؤثر الأكبر الوحيد في حياتهم-وأنا لست استثناءً. وعلى القدر نفسه من الأهمية، هناك ملايين الأشخاص حول العالم الذين عايشوا حكمة الحياة لهذه الأسطورة الحية. أسطورة حية وجهت هذا الجندي البريطاني السابق من الفشل إلى النجاح، ومن الفقر إلى الازدهار، ومن التهميش إلى الأهمية. إن النصائح والمحتوى والمواد الواردة في هذا الكتاب لا تقدر بثمن بالمعنى الحرفي للكلمة. إنه تتويج لعمل عمر كامل. إذا كنت على استعداد لتصبح الشخص الذي ولد ليكون رائد أعمال ناجحًا من خلال اتباع إرشادات وأفكار زيجلار، ف قم بشراء هذا الكتاب وقراءته وإعادة قراءته وتطبيقه. افعل ذلك، اليوم، فالآن هو دومًا الوقت المناسب لفعل الشيء الصحيح!

_ أندي تي. هانسن، زميل معهد إدارة المبيعات والتسويق

المتحدث التحفيزي الأول في المملكة المتحدة، مدرب مبيعات، ومدرب مهارات حياتية

"لقد فعلها زيج مرة أخرى! الأمل والإلهام والمبادئ المجربة التي أصبحنا نتوقعها من المعلم التحفيزي الأول في العالم!".

_ ديفيد هورساجر

مخطط أعمال ومؤلف كتاب The Trust Edge

"زيج زيجلار يستحق ما يقال عنه ، مغير الحياة، وصوت أصيل في عالم الباعة المتجولين. إن زيج هو النور والمرشد ونموذج للملايين".

_ سيث جودين

المحب الأول لزيج

"يعد هذا الكتاب شهادة رائعة على أهمية النجاح المتوازن-وهو أمر من السهل جدًا عدم الالتفات له في خضم الحياة. زيج زيجلار لا يتحدث فقط عن أهمية التحضير الذهني والالتزامات السلوكية اللازمة لتحقيق أهدافك، بل يلهمك أن ترغب في الأفضل عندما تقرأ هذا الكتاب، بغض النظر عن مدى نجاحك بالفعل. هذا كتاب رائع".

_ جو تاكاش

رئيس شركة فيكتوري كونسالتنج

"كنت أستمع إلى تعاليم زيج زيجلار وأقرأ كتبه منذ أن كنت في الثانية عشرة من عمري. لقد تغلغل تأثيره وخبرته في كل قرار عمل أتخذه على الإطلاق، ويسعدني أن يكون قد صب أفضل رؤاه في كتاب واحد؛ وهو هذا الكتاب. وهو كتاب تجب قراءته بالتأكيد لأي شخص في مجال الأعمال أو حتى يريد حياة أفضل فحسب!".

_ديف رمزي

مقدم برنامج The Dave Ramsey Show

صنف كتابه The Total Money Makeover ضمن الأعلى مبيعًا.

"لقد حفظ زيج أفضل كتبه للنهاية. هذا كتاب يجب امتلاكه وقراءته لأي شخص يريد الربح في لعبة الحياة. أنا أوصي به بشدة!"

_ موريس جودمان "الرجل المعجزة"

مؤلف ومتحدث

"كانت كتب وأشرطة زيج جزءًا من حياتنا كثيرًا ما نتذكرها. في سن العاشرة والحادية عشرة، حضرنا ندوة" وُلدت لتفوز "الأولى. عندها تعلمنا كيفية تحديد الأهداف والعمل على تحقيقها على أساس يومي. وضعنا جميعًا هدفًا في المرحلة الإعدادية للالتحاق بالكلية عن طريق المِنح الدراسية الأكاديمية والرياضية. ساعَدَنا برنامج "أهدافنا" بشكل منتظم على اتخاذ قرارات جيدة حول كيفية استثمار وقتنا وطاقتنا وجهودنا. التحق كل من آدم وأليكس بجامعة أبيلين في منحة جولف الأكاديمية الدراسية كاملة، وانضم إلينا لوك في خريف عام2010 بمنحة جولف الأكاديمية الدراسية الكاملة.

لقد ساعدتنا محادثات زيج التحفيزية باستمرار على التركيز على أهدافنا الكبيرة. لقد ساعدتنا السلوكيات الموجودة في هذا الكتاب وتطوير علاقات قوية على تحقيق الكثير من أهدافنا. إذا مارست ما يتحدث عنه زيج، فستتمكن أيضًا من تحقيق أكثر مما كنت تتخيله. من كان يحلم بأن أليكس، وهو في سن العشرين، سيلعب أول جولة له في رابطة لاعبي الجولف المحترفين؟ وحقق آدم نجاحًا داخل ملعب الجولف وخارجه، من خلال العديد من انتصارات الجولف على مستوى الولايات والجامعات، مع الحفاظ على تفوقه الدراسي . وأخيرًا، فاز لوك، في سن السابعة عشرة، ببطولة ولاية أركنساس العامة للمدارس

الثانوية والعديد من الأوسمة الأكاديمية الأخرى في المرحلة الثانوية. سيد زيجلار، نحن فخورون وشاكرون لمساهمتك في حياتنا الشخصية".

_ آدم، وألكس، ولوك كاربنتر

هذا الكتاب مُهدى لمن يدركون أن التردد ليس من طباعهم، لذا يتحلّون بروح القوة والانضباط الذاتي؛ إذ إنهم، في الواقع، وُلدوا من أجل النجاح!

تمهيد

التقيت بـ"لاري كاربنتر" للمرة الأولى عام 1981 حينما كان يحضر الحلقة الدراسية " وُلدت لتفوز" في دالاس، تكساس. استقر "لاري" بعد انتهاء هذه الحلقة في دالاس لدراسة علوم الدين في جامعة دالاس حيث كنت عضوًا في مجلس الإدارة حينها. وفي كل يوم أحد، كان "لاري" يجلس في الصف الأول لفصولي الدراسية لأيام الآحاد، وعادة ما يكون هناك مع ثلاثة أو أربعة من زملائه. ولم أدرك حينها كم سيصبح "لاري" من الأعمدة الأساسية في حياتي ومدى أهمية صداقتي معه عبر السنين. في الفترة بين 1981 و2007، حضر "لاري" حلقات وُلدت لتفوز مرة واحدة سنويًا على الأقل (في الكثير من المرات كان يصطحب زوجته "ليزا"، وأبناءه الثلاثة، بالإضافة إلى أكثر من مائة شخص من موظفيه وأصدقائه).

في حلقة وُلدت لتفوز الأخيرة، التي عُقدت عام 2007، قدمتُ "لاري" للجمهور وعرفتهم أيضًا على مضختي المطلية بالكروم، والتي داومت على استخدامها في عروضي الحية لأكثر من ثلاثين عامًا. وتجسد قصة المضخة الاستمرار والتفاني في العمل الشاق والأهداف المحددة، والتي مثّلها "لاري" أيضًا خلال فترة صداقتنا التي امتدت إلى ثلاثين عامًا. عندما كنت أفكر في الشخص الذي بوسعي أن أطلب منه كتابة تمهيد هذا الكتاب، فإن اسمًا واحدًا فقط قد خطر في ذهني: تلميذي وصديقي "لاري كاربنتر".

لقد التقيت بـ"زيج زيجلار" للمرة الأولى عام 1981. منحني "بوبي سبين"، وهو أحد أعز أصدقائي، نسخة من كتابه **أراك على القمة***، لقد رآني "بوبي" أعاني في محاولتي لأن أتطور وأترك العمل كعامل في مصنع وأبتعد عن البيئة المنزلية، واقترح أن علاجي يوجد في ندوات وُلدت لتفوز التي يقدمها "زيج" في دالاس، تكساس. لذا، جاء رد فعلي بأن سجلت لحضور هذه الندوات! لقد أدركت أنني بحاجة للمساعدة، لكن لم تكن لديَّ أدنى فكرة أن منظوري للحياة سيتغير بعد أربعة أيام فقط.

لقد درس "زيج" وتعلم من الرواد، مثل "إيرل نايتينجال"، و"ديل كارنيجي"، وكثيرين غيرهما. وكثيرًا ما كان "زيج" يخبرني بأنه دائمًا ما يجعل أبحاثه تتضمن مراجعات فسيولوجية، ونفسية، ودينية قبل أن يشعر بالراحة لمشاركة مبادئ النجاح الخاصة به. لقد قدمت لي هذه المعلومة، كما يجب أن تقدم لك، مستوى إضافيًّا من الراحة والثقة - ثقة لم يكسرها "زيج" مطلقًا خلال فترة صداقتنا التي امتدت على مدار ثلاثين عامًا.

يعد "زيج زيجلار" المهنيَّ الأكثر تمرسًا في حقل التواصل الذي قرأت له أو سمعت عنه أو التقيته، وهو اليوم صديقي كما أنه معلمي أيضًا. خلال ساعات من لقائي الأول مع "زيج"، بدأ يتحداني. لقد أخبرني "زيج" بأني "**خُلقتُ لتحقيق الإنجاز، وفُ طرت للنجاح، ووُهبت بذور العظمة**". وقد انسجمت معه منذ البداية. لقد بدت اللحظات الخاصة من الانتباه الشخصي التي عايشتها في الحلقة الدراسية الأولى لي كمصير مقدس، وقد غيرت رسائله في الأقراص المدمجة حياتي تغييرًا تامًا. وعرفت لاحقًا أنه كثيرًا ما يتحدث لما يقرب من خمسة وعشرين إلى ثلاثين ألف شخص في أحداث ضخمة، لكن في ذلك الوقت كان الشخص الوحيد الذي كنت أدرك وجوده.. هو أنا.

لقد أخبرني "زيج" بأن هناك ثلاثة أمور ببساطة لا يمكنك أن تفعلها: لا يمكنك دفع الحبل، ولا يمكنك أن تعيد معجون الأسنان إلى الأنبوب، ولا يمكن أن تستخدم المنشار لقطع نشارة الخشب. أول شيء كان عليَّ أن أتعلمه هو أن تكون لديّ الرغبة في أن لا أبكي على الماضي. لقد علَّمني "زيج" أن مفتاح النجاح يكمن في الأهداف عملية التوجه، وقد اندمجت تمامًا مع فلسفة "زيج" لتحديد الأهداف. لقد صُمم مسار الخطوات السبع **لك** بدقة متناهية، صُمم من أجل القارئ المحظوظ باقتناء هذا الكتاب. لقد كنت أنام ومخطط الأداء الذي ابتدعه "زيج" تحت مخدتي لثلاث سنوات، منجزًا أكثر من مائتي هدف كبير، ومراكمًا ثروة كبيرة نتيجة اتباع نصائحه وتطبيق مبادئه.

بوسعي أن أؤكد لك أن فلسفة **وُلدت لتفوز** الخاصة بـ"زيج" تفلح حقًّا، وأنا أقدِّر بشكل خاص المنهج المتوازن في الحياة الذي يلقنه "وُلدت لتفوز". وإلى جانب الثروة المالية،

أتمتع بصحة جيدة، وحب لا حدود له لعائلتي، والسلام الروحي لعقلي الذي يمكن أن يكون متاحًا فقط في حياة بلا ندم. وتمنحني حياتي مع زوجتي "ليزا" حالة عامة من البهجة، زوجتي الجميلة والمبدعة لخمسة وعشرين عامًا، وأبنائي الثلاثة المفعمين بالحيوية الذين يكملون إرث العائلة.

لقد قرأت هذا الكتاب وهو في طور الإنجاز، وعشت وتنفست فلسفة "زيج" التي تقول: "**يمكنك أن تحصل على شيء تريده في الحياة، ما دمت ستساعد ما يكفي من الناس في الحصول على ما يريدون**". هذه العملية ناجحة! هذه الفلسفة حقيقية! لذا فأسطورة وتركة "زيج زيجلار" لا تزال مستمرة. بينما تلتقط هذا الكتاب، وفي خلال الصفحات الأربعين الأولى ستجد أن الحلم الساحر والملهم لعيش حياة مدهشة ببساطة، قد تجسَّد فجأة من خلال شخصيتك، وأصبح تعبيرًا عنك. حظًّا سعيدًا، واربط الحزام من أجل رحلة قراءة سريعة بقوة بـ 7500 حصان؛ وهي رحلة تستحق الترقب.

_ لاري آر. كاربنتر، الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة فنادق كاربنتر، شركة ذات مسئولية محدودة

* متوافر لدى مكتبة جرير

تصدير

زيجلار - الخلاصة ببساطة

إن فلسفة **وُلدت لتفوز** "بسيطة بشكل عميق" كما أنها "عميقة في بساطتها". مفهوم أنك يجب أن تخطط لتفوز وتستعد لتفوز قبل أن يكون بوسعك أن تتوقع الفوز، هو مفهوم بسيط، لكن بساطته لا تعني أنه سهل بالضرورة؛ وعندما تتعمق فيها أكثر قليلًا، ستدرك مقدار عمقها حقًّا.

في وظيفتي بشركة "زيجلار" (أخبر الناس بأن عمري في هذا المجال ستة وأربعون عامًا، في حين أن عمري كله ستة وأربعون عامًا)، وقد عملت مع الكثير من الأفراد والشركات الذين يسعون إلى مستوى أعلى من النجاح. واحد من أدواري السابقة في الشركة هو تسويق ندوات "النجاح". وعلى مدار السنوات كنت أبتدع الكثير من عناوين الندوات المثيرة للاهتمام والقوية، وكذلك العناوين التسويقية. الفكرة في ابتداع أي عنوان أن تجعله محددًا تمامًا بالقياس بما يرغبه العميل حتى يُقبل عليه العميل في الحال. وكان العنوان التالي هو عنواني المفضل على الإطلاق على الرغم من أننا لم نستخدمه؛ لأسباب واضحة:

حقق النجاح بطريقة سهلة في غضون خمس دقائق أو أقل - "**نجاح مضمون**! أو استردّ ضِعف اشتراك الندوة".

نعم، هذا الشعار يلخص على الأغلب ما يبحث عنه كل فرد وشركة! الأخبار السيئة أنه لا توجد "حبوب سحرية" تسمح لك بتحقيق النجاح "السريع والسهل".

على الرغم من ذلك، هناك العديد من الإستراتيجيات الناجحة التي ستجعلك تحقق مستوى أعلى من النجاح بوتيرة أسرع وبطريقة أكثر سهولة مما تعتقد أنه ممكن - وهذا ما يدور حوله هذا الكتاب؛ أن يمنحك خريطة طريق للنجاح في لغة بسيطة وموجزة. لا تفهمني

بشكل خطأ، النجاح لا يأتي دون العمل، لكن التركيز على الطرق والخطوات المجربة للفوز سيجعل الرحلة أسرع وعلى قدر كبير من المرح.

كلمتان وعبارة

حتى نجعل الأمور بسيطة (تلك هي الطريقة التي يحبها عقلي)، أريد أن أشارككم بكلمتين وعبارة أستخدمها كنقاط رئيسية عندما أشرح للناس كيف يحققون نجاحًا دائمًا ومستقرًا.

الكلمتان: الهوية والأمل

تساءلت لسنوات عدة لماذا كان أبي ناجحًا جدًّا على مستوى تحفيز الناس على التغيير، واتخاذ القرارات، وتجربة أشياء مختلفة، وجديدة. عندما كبرت، اعتقدت أن ذلك يرجع إلى أنه كان ملهمًا جدًّا، وطريفًا، وذكيًّا. ما كان يقوله أبي يبدو منطقيًّا، ولا يوجد أحد يقوله أفضل منه! على أن كل ذلك يفسر فحسب لماذا يحبه الناس، وليس لماذا يتبعون ما يقول. أعلم أن الثقة لها دور كبير هنا، ومع ذلك ثمة بعض الناس الذين سمعوه لمرة واحدة فقط وأُلهموا حتى يقوموا بعمل ما. بالتأكيد أُسست قاعدة الثقة، لكن هناك شيئًا أكبر من الثقة هو ما يجعلهم يتخذون القرار.

عندما تتعمق أكثر وتسأل عن "السبب" (**لماذا يقوم الناس باتخاذ قرار؟**)، اكتشفت .... أنه في كل مرة تقريبًا تحدث فيها والدي، وتقريبًا في كل كتاب، أو شريط، أو قرص مدمج، أو فيديو، أو دي في دي سجله، كان يروي **قصته**. وبإيجاز، كانت قصة والدي تسير كالتالي: لقد وُلد في خضم الكساد الاقتصادي، وكان العاشر بين اثنى عشرة طفلًا. وتوفي والده عندما كان في الخامسة من عمره. ثم بدأ العمل في عمر السادسة، ولم يكن موفقًا قط في الدراسة، وتزوج عندما كان في العشرين من عمره. وبدأ عمله في مجال المبيعات وفشل بشكل مأساوي لعدة سنوات. حتى أخبره مدير تنفيذي في الشركة التي يعمل بها أن بوسعه أن يكون بطلًا؛ فقط إذا آمن بنفسه وذهب للعمل وفقًا لجدول منتظم. دائمًا ما كان أبي أمينًا ويعمل بجد، لكن مع المعلومات الجديدة التي اكتسبها من مديره غيّر توجهه، وشهد

مجال المبيعات بداية انطلاقته الجديدة. وعلى الرغم من أنه حقق نجاحًا على مدار الأعوام العشرين التالية، فإنه ظل يبحث عن التعريف الدقيق للنجاح وعن معادلة "أن تكون غنيًّا بسرعة". وبسبب ذلك، وجد نفسه مضطرًّا إلى أن يبدأ من جديد أكثر من عشر مرات خلال السنوات العشرين. الاستقرار ليس الكلمة التي يمكن أن تصف أبي! وعندما كان والدي في الخامسة والأربعين، تغيرت حياته كليًّا عندما اكتشف غايته جنبًا إلى جنب مع إيمانه الراسخ. وبقية القصة معروفة.

يحدث شيء مثير للاهتمام عندما يروى أبي قصته. تبدأ في رؤية الناس يهزون رءوسهم. وإذا كان بوسعك أن تقرأ أفكارهم، فسيكون هذا ما تراه: "واو، لم يكن لديّ أية فكرة أن زيج قد عانى الأمرّين عندما كان في طريقه للصعود. لقد توفي والده عندما كان في الخامسة. وحصلت أمه على الصف الخامس في التعليم فقط. ولم يكن موفقًا في الدراسة. وقد كان الأمر مريعًا عندما بدأ العمل في مجال المبيعات.

لقد ربح وخَسِر المال عدة مرات بسبب القرارات السيئة حقًّا. **واو، إذا كان زيج قد فعلها، فيمكنني أن أفعلها أيض٢**". وفجأة **يدركون ويفهمون ما يقوله** مع أبي، ويولد **الأمل**.

الإلهام أمر فعال، وربما كان والدي هو الشخص الأكثر إلهامًا على هذا الكوكب، غير أن الإلهام أمر يدوم لمدة طويلة. أما الأمل فهو أمر مختلف. عندما يكون لديك الأمل بأن الأمور يمكن أن تتغير، ولديك الخطة لأن تجعل هذا التغيير ممكنًا، هنا بوسعك أن تتخذ قرارًا. عندما يروي أبي قصته، فإن ذلك يوقظ الأمل حرفيًّا عند الناس؛ لأن بوسعهم التماهي معه - "إذا كان يستطيع، فأنا أستطيع".

حينئذ، وبشكل مفاجئ، عندما يقترح أبي على الناس أن يجربوا أمرًا، فإنهم سيجربونه - ليس لأنهم أحبوا والدي، أو لأنه قد ألهمهم أو جعلهم يضحكون، وإنما بسبب هذه الجملة: "إذا كان يستطيع، فأنا أستطيع".

في المرة التالية التي تُثبط فيها عزيمتك وتحاصرك ظروفك، فقط تذكر ما قاله أبي: "ليس بوسعك أن تتحكم فيما يحدث لك، لكن بوسعك أن تتحكم في رد فعلك تجاه ما يحدث لك". وإذا كان يستطيع، **فأنت** تستطيع.

العبارة: الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة

إن عقلي - وبالفطرة - يحب هذه الجملة حقًا: الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة. أُسأل هذا السؤال تقريبًا بشكل يومي، "ما المفاتيح التي تحسِّن مستوى نجاح شخصيتي أو شركتي؟"، والإجابة كما قال أبي، "أنت تبني شركة أفضل ببنائك لأشخاص أفضل". وهكذا تعد فلسفة الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة هي القاعدة لكل تدريبنا الشخصي والمؤسسي. إليك كيف تعمل هذه الفلسفة:

الإرادة - تتعلق بـ "الرغبة". الجوهر، والحرص، والتوجه، والشغف الذي يملكه الأشخاص.

المهارة - تتعلق بـ "الكيفية". المهارة، والخطوات، والخبرة التقنية التي يملكها الناس.

إعادة التعبئة - تتعلق بتعزيز الإرادة والمهارة. من المسلَّم به أنه لا يوجد تدريب وتطوير "من المرة الأولى". إن الإرادة والمهارة يجب أن تُطوَّرا وُتعزَّزا بشكل يومي. اسلب الإرادة من أي شخص، وسيكون لديك شخص يحتل مساحة فقط في أفضل الأحوال، وفي أسوأ الأحوال سيكون لديك شخص يستنزف شركته وعائلته. ومن دون المهارة، بغض النظر عما تفعله، ستدور في دورة لا نهائية من الإحباط. ومن دون إعادة التعبئة، من المستحيل أن تحافظ على المستويات المتفاوتة من الإرادة والمهارة التي تحتاج إليها لتحقيق مستوى النجاح الذي ترغب فيه.

كن متميزًا

أنا أحب ما قاله "ديف رمزي" حول أن تكون مدينًا. لقد قال إن الناس "العاديين" مفلسون؛ لذا لا تكن عاديًا بل كن متميزًا. أتفق مع هذه العبارة بنسبة 100%! وكما قال أبي: "لقد كانت لديَّ مشكلات عندما كنت أمتلك المال، وكانت لديَّ مشكلات عندما كنت لا أمتلك المال، لكني اكتشفت أنك إذا كنت لديك مشكلات، فمن الأفضل أن يكون لديك المال!".

إليك الحقيقة: الناس "العاديون" ليسوا ناجحين بكل معنى الكلمة. أنا أشجعك لأن تكون متميزًا. اختيارك لأن تكون ناجحًا يبدأ باختيارك لفعل ما يفعله الناجحون. الناجحون يمارسون الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة على أساس يومي.

> **"أنت من أنت عليه، وما أنت عليه نتاج ما يجري في عقلك. يمكنك أن تغير ماهيتك ومكانتك بتغيير ما يجري في عقلك".**

إن الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة أمور بسيطة - تذكَّرْ، أنك شخص بسيط، لذا يجب أن تكون هذه الأمور بسيطة. هذا المفهوم يستند إلى واحد من أفضل اقتباسات والدي على الإطلاق: **"أنت من أنت عليه، وما أنت عليه نتاج ما يجري في عقلك. يمكنك أن تغير ماهيتك ومكانتك بتغيير ما يجري في عقلك"**.

إليك طريقة القيام بذلك. بشكل يومي، حتى لو استغرق الأمر منك خمس دقائق أو عشرًا في اليوم فقط. أَعِد تعبئة عقلك بمواد تساعدك على بناء إرادتك ومهارتك، أو كلتيهما. يمكنك أن تقرأ أو تستمع إلى مواد عظيمة. هذا الكتاب يمثل مادة مهمة يمكنك البدء بها، وبينما تقرأ كل جملة به فأنت تتدرب على الإرادة والمهارة وإعادة التعبئة. إن مثال أبي المفضل للإرادة والمهارة وإعادة التعبئة هو الجامعة المتنقلة. عندما تقود، وتستمع إلى قرص مدمج قوي يساعد على تكوينك.

بشكل شخصي، لقد حمّلت الآي بود الخاص بي بساعات من مواد بناء الحياة (وبالطبع ساعات أبي كانت المفضَّلة من بينها)، فضلًا عن أني أستمع إليها في كل مرة أؤدي فيها بعض التمارين الرياضية.

ليس هناك أمر يماثل "اللحظة الحالية". إن الانسياب مع تيار الحياة، أو العمل، أو علاقتك مع عائلتك، ليس خيارًا. إما أن تتحسن الأمور كلها أو تسوء. الأمر حقيقي أيضًا بالنسبة للنجاح. أنت إما أنك تتجه صوب النجاح أو تبتعد عنه. وهذا هو السبب في أن الإرادة والمهارة، وإعادة التعبئة أمور مهمة جدًّا ويومية.

"الشجاعة وقود الأمل".

_ زيج زيجلار

كما خططت، وجهزت، وتوقعت أن تفوز في الحياة لأنك **وُلدت لتفوز**، لا تنس أبدًا أن الأمل هو المحفز الذي جعلك تبدأ، وأن الشجاعة هي ما يُبقي الأمل حيًّا. إن الجرعة اليومية من الإرادة، والمهارة، وإعادة التعبئة، هي ما ستجد فيها الشجاعة. تذكَّرْ، أنك وُلدت لتفوز! جهِّز نفسك! وتوقَّع النجاح! ثم... غيِّر العالم!

_ توم زيجلار

شكر وتقدير

شكرًا، جين أبيرنيثي زيجلار (زوجتي المدللة)، لكونكِ الفتاة الوحيدة التي أحببتها ولإيمانكِ بأني وُلدت للفوز حتى عندما لم أكن أدرك هذا بنفسي.

أوجِّه الشكر لأطفالي، توم زيجلار، وسيندي زيجلار، وجولي زيجلار نورمان؛ لمساعدتي على تقديم هذا الكتاب. هذا سبب سروري الذي يبعثه العمل مع عائلتي.

والشكر موصول إلى لوري ماجرز؛ مساعِدتي التنفيذية لأكثر من ثلاثين عامًا؛ لأنكِ تفانيتِ في صدور هذا الكتاب بأفضل طريقة ممكنة، ولكونكِ تفعلين كل شيء بعناية كبيرة واحترافية.

وأشكر بيلي كوكس، صديقي الذي تجمعني به صداقة ممتدة، وعضو مجلس إدارة شركة "زيجلار"، ورائد الأعمال الاستثنائي؛ لمقدار الوقت المذهل والجهد الذي خصصهما لمساعدتي على وضع محتوى هذا الكتاب وإمداده بكل ما يحتاج إليه.

والشكر لصديقي لاري كاربنتر؛ لكتابته تمهيد الكتاب، وعمله في شركة "زيجلار"، عضوًا استشاريًّا، ولكونه الشخص الذي حضر ندوات **" وُلدت لتفوز"**أكثر من أي شخص آخر! دائمًا ما تناصر فلسفة وُلدت لتفوز، وأنت تحيا بهذه الفلسفة بشكل كامل أكثر مما يفعل أي شخص آخر التقيته. إن نجاحك في الحياة وفي العمل لهو إثبات لا يداخله شك أنك بالفعل وُلدت لتفوز!

والشكر لميلي براون، المديرة التنفيذية لمجموعة دار نشر براون، ولديفيد ليتش؛ لإيمانك ومساهماتك في المشروع. والشكر لمايكل ليفين، صديقي الجديد؛ لتحرير الكتاب بقلب ذي إدراك حقيقي بشأن الأهداف التي أريد توصيلها للقراء. لقد أنارت بصيرتك وأضافت مساهماتك إلى محتوى الكتاب قيمة لا تقدر بثمن.

كما أني أتوجه بالشكر لفريق شركة زيجلار! لقد جعلتم عملي مستديمًا وأنا أدين لكم بالكثير!

وجزيل الشكر لكل فرد منكم قرأ أحد كتبي أو استمع لي وأنا أتحدث، وطبَّق ما تعلَّمه، واكتشف أنه هو أيضًا قد وُلد ليفوز! هذا الكتاب هو نتيجة نجاحكم في تطبيق هذه المبادئ.

امتناني وشكري العميق لمن يدير حياتي: خالقي ومصوِّري، وبفضل علاقتي به، كان عقلي وقلبي خاليين من القلق والخوف، ويمكنني أن أتطلع في ترقب وحماسة للأحداث التي لم تقع بعد.

مقدمة

احتفلت في نوفمبر من عام 2011 بالذكرى الرابعة والستين لعيد ميلادي الحادي والعشرين، ولا أزال أكثر انشغالًا من لاعب استعراضي يتلاعب بالكرات في الهواء! لا أزال أعمل على الكتب الجديدة وأشجع الناس في كل مكان أذهب إليه. وأحب كل دقيقة من هذه الحياة. يقول الكثير من الناس إنهم سمعوا أني قد تقاعدت! لكني دائمًا ما أصرخ، "خطأ ما سمعتموه! يجب عليكم أن تكونوا قد سمعتم أني "أنطلق من جديد". إنني لن أطمئن، ولن أتهاون، ولن أصمت، أو أستسلم حتى أموت. في الواقع، أنا فقط أجري عملية الإحماء".

على الرغم من ذلك، عندما تصل إلى عمري، ستفكر في حياتك السابقة وتفكر في مدى الفاعلية التي كنت عليها وما الذي جعل ذلك يشكل الفارق الأكبر في حياة الناس. بالنسبة لي، الإجابة سهلة. في حياتي، كان توجهي الديني وزواجي هما ما شكلا الفارق الأكبر بالنسبة لي. أما بالنسبة للأمور التي قمت بها وكان لها أكبر الأثر في حياة الآخرين، فقد كنت دومًا أدافع عن فكرة "الجامعة المتنقلة"، وخلال السنوات المنصرمة تلقيت مئات الكيلوات من رسائل البريد من ناس يخبرونني فيها كيف يصطحبونني معهم أثناء الذهاب إلى العمل وفي رحلات العمل الطويلة. لقد كنت مسرورًا من أنه كان بوسعي أن أذهب إلى أي مكان، ويتعرف على وجهي عدد قليل من الناس، لكن عندما أفتح فمي وأبدأ الحديث، تستدير الرءوس، وغالبًا ما تسألني إذا ما كنت "زيج زيجلار". إن صوتي مميز، وعندما تضمه إلى اللكنة التي تتميز بها مدينة يازو في المسيسيبي، حسنًا، ليس من الصعب حقًّا أن يحزر مَن حولي أن هذا هو صوتي.

"لقد وُلدت لتفوز، لكن حتى تكون ذلك الشخص الرابح الذي وُلدت لتكونه، عليك أن تخطط للفوز وتُعد عندئذ، وعندئذ فقط يمكنك توقع الفوز".

الأمر الثاني الأكثر فاعلية الذي قمت به هو الحلقة الدراسية التي تمتد لثلاثة أيام والتي كنت أعقدها لعدد من المرات في العام الواحد ولأكثر من ثلاثين عامًا. في الأصل، كان اسم الندوة "مسار الحياة الأكثر غنى"، لكن في النهاية صار العنوان ببساطة "وُلدت لتفوز". لقد عرفت خلال سنوات تقديمي لهذه الحلقات الآلاف من الناس الذين تغيرت حياتهم ماديًّا وروحيًّا كنتيجة لممارسة منهج وُلدت لتفوز. ربما تكون أنت أيضًا يا صديقي قد أسهمت في كومة الرسائل البريدية التي وصلتني على مدار الأربعين عامًا الماضية. أنا ممتنٌّ بشدة لرفاق مثلك والذين أشاركهم الأمور الأكثر أهمية وجوهرية. كما ذكرت مسبقًا، إن حلقات وُلدت لتفوز الدراسية والمنتجات الصوتية لا تزال في قائمة الأعلى مبيعًا، لكن لماذا تظل فعالة جدًّا؟ ما الذي يوجد في هذه النشاطات وله قوة تأثير هائلة على حياة الناس؟ الإجابة على هذا السؤال تكمن في الكلمات التي استخدمتها من قبل لوصف منهج وُلدت لتفوز:**"لقد وُلدت لتفوز، لكن حتى تكون ذلك الشخص الرابح الذي وُلدت لتكونه، عليك أن تخطط للفوز وتُعد له. عندئذ، وعندئذ فقط يمكنك توقع الفوز"**. لقد تأسست "قواعد زيجلار الذهبية" من المبادئ والتقنيات التي علمتها للناس وتظهر لهم كيفية التخطيط، والاستعداد، وتوقع الفوز. قد لا يبدو الأمر ذا أهمية عظيمة، لكن يجب أن تفهم أن تلك المهارات والتوجهات تتضمن القوة التي ستغير حياتك.

لقد تغيرت حياتي نتيجة اتباع هذه المبادئ منذ أكثر من خمسين عامًا عن طريق بعض التعليقات القاسية الذي ألقاها أحد معلميَّ، وهو مشرف المبيعات للمنطقة التي كنت أعمل بها، السيد "بي. ميريل". وسأشارك المزيد من تجربتي مع "ميريل" لاحقًا في هذا الكتاب. وعلى الرغم من ذلك، ومن خلال تعليماته والكثير من توجيهات الآخرين، تعلمت قوة

التخطيط والاستعداد وتوقع الفوز. عندما تعلمت كيف أخطط لكل يوم وأصنع أهدافًا محددة، صرت أكثر تركيزًا على الأمور التي تصنع الفارق حقًّا. وعندما تعلمت كيف أستعد وأسلح نفسي بالأدوات والمهارات التي أحتاج إليها حتى أكون ناجحًا، صرت قادرًا على تنفيذ خططي وتحويلها إلى نتائج ناجحة. وأخيرًا، عندما تعلمت كيف أتوقع النجاح، اكتملت الصورة وغيرت حياتي وحياة عائلتي. كل ذلك حتى أؤكد لك أن قواعد زيجلار الذهبية تتحقق عندما تكتسب مجموعة القواعد اللازمة للتخطيط، والاستعداد، وتوقع الفوز.

لقد اعتبرت نفسي دائمًا "محفزًا" محترفًا، وتتمثل مهمتي في مساعدة الناس على أن يجدوا الأمل عندما لا يبدو هناك أي أمل. ولتحقيق هذا الدور، حاولت دائمًا منح الناس الكثير من الأفكار البسيطة التي تساعدهم على تغيير الطريقة التي ينظرون بها إلى أنفسهم. وأنا أنظر إلى مسيرتي المهنية ورائي، أرى أن كل ما علمته يمكن أن يندرج حقًّا ضمن خطوات التخطيط، والاستعداد، وتوقع الفوز. ولهذا السبب، وضعت هذا الكتاب في ثلاثة أقسام تقدم أفضل القصص، والأفكار، والمبادئ التي تتعلق بهذه المهارات. عندما تنهي قراءة **هذا الكتاب**، ستكون لديك المبادئ والمهارات الرئيسية الجوهرية التي شاركتها مع الناس في الأربعين عامًا الماضية. دعني أقدم لك استعراضًا سريعًا لما ستتعلمه في **هذا الكتاب**.

الجزء الأول: التخطيط للفوز

هناك العديد من الأجزاء والأجزاء الفرعية التي يجب عليك أن تجمعها معًا عندما تبدأ التخطيط لنجاحك، لكن هناك بعض الأشياء القليلة التي يمكن اعتبارها أساسية. إن التخطيط يجب أن يقوم على امتلاك **رؤية** واضحة لما تريد، ذلك أنه من دون رؤية لن تعرف **الأهداف** التي ستضعها. ومن دون الأهداف لن يكون لديك **غايات**، ومن دون غايات لن يكون لديك أي شيء **لقياس** ما تفعله. وهكذا بإمكانك أن ترى مدى أهمية الرؤية. إن امتلاك رؤية واضحة لمستقبلك أمر مهم أيضًا؛ لأنه يلعب دورًا مهمًّا في توليد **الرغبة**! هل

تعلم أن الرغبة هي منبع الدوافع؟ **الرغبة** هي "الإرادة" والمحرك الذي يغذي ويقوي النجاح المستدام.

الرغبة أمر مهم، والرؤية أمر حاسم، لكن هناك بعض المؤهلات الفردية التي يجب أن تمتلكها أو تكتسبها لتحقيق أفضل النتائج الممكنة. وفي الواقع، هناك ستة مبادئ: **الأمانة، والشخصية، والإيمان، والاستقامة، والحب، والولاء**. أدعو هذه المبادئ الأحجار الأساسية في سلم الصعود للقمة. ستتعلم في هذا الكتاب مدى أهمية هذه المؤهلات وكيف تطبقها وأنت تخطط للفوز.

الجزء الثاني: الاستعداد للفوز

من الوهلة الأولى، قد تعتقد أن التخطيط والاستعداد صنوان. وأعترف بأنهما قد يبدوان أولاد عمومة، لكني أرى أن الاستعداد مختلف أشد الاختلاف عن التخطيط. الاستعداد أمر يتعلق بتسليح نفسك للفوز بالوسائل المناسبة، والمعرفة والدعم اللازمين لتحويل أحلامك إلى خطط، ومن ثم تحويل رؤيتك إلى واقع. لذا، سيدور هذا القسم من **الكتاب** حول تسليح نفسك بأفضل وسيلة ممكنة لتضمن أن جهود التخطيط التي تقوم بها ستكون ناجحة.

إن تسليح وتجهيز نفسك للفوز يتطلب خمسة أمور:

- تحتاج إلى المعرفة المناسبة للفوز.
- عليك أن تزيد مستوى أدائك الشخصي باستمرار.
- يجب أن تكتسب الأدوات التي تساعدك للعمل بشكل أفضل وأسرع.
- عليك أن تطور وتنمي مهاراتك.
- عليك أن تحيط نفسك بالمؤثرات والأشخاص الإيجابيين.

باختصار، عليك أن تدرب نفسك على أن تكون محاربًا طوال الـ 24 ساعة من ساعات اليوم. والفوز يتضمن التخطيط والاستعداد. ذلك أن كليهما عملية لا نهائية ومستمرة من التطوير. عندما تتوقف عن التخطيط والاستعداد. فأنت تتوقف عن الفوز.
محاربو الأربعة وعشرين ساعة، دائمًا ما يسلحون أنفسهم للفوز!

الجزء الثالث: توقع الفوز

الرغبة هي أم الدافع لأنها هي المكان الذي يولد فيه الداف

لقد كنت أقول دائمًا إنك إذا خططت واستعددت جيدًا للفوز، سيكون لديك **الحق** أن تتوقع الفوز. هذا القسم من **الكتاب** يقدم لك قوة التوقع وما يقود إليه! إن الثمرة النهائية من التوقع الإيجابي هي الأمل، والأمل هو ما يدفعك للأمام في كل ما تحاول القيام به. دائمًا ما كنت متفائلًا وعديم القلق. بمقدوري أن أقول ذلك لأني أتوقع أفضل نتيجة ممكنة لما أقوم به. أتوقع الأفضل لأني خططت لنجاحي، وجهزت نفسي لتحقيق خططي، واكتسبت الحق لتوقع الأفضل.

الرغبة هي أم الدافع لأنها هي المكان الذي يولد فيه الدافع. إن التخطيط والاستعداد على نحو مناسب يضاعفان من توقعاتك، الأمر الذي يغذي رغبتك ويقودك إلى أن تكون أكثر تحفزًا حتى. لقد استمعت خلال سنوات عملي باستمرار لتجارب أشخاص في كل مجالات الحياة، الذين كانت حياتهم تدور في حلقة مفرغة - حتى يسمعوا شيئًا مما أقوله في منتجاتي الصوتية أو يقرؤوا ما أكتبه في كتبي ومن ثم يكتسبون

الإرادة والمهارة التي يحتاجون إليها لتغيير ظروفهم وتبديل حياتهم. إنهم يثبتون ذلك عندما تتغير حياتهم بوضع الاقتراحات البسيطة التي أقترحها موضع التنفيذ. في بعض الأحيان تكون هذه التحولات ذهنية، وفي أحيان أخرى تكون روحية، وفي أحيان ثالثة تكون تغييرات مادية. أيًّا كان التحول الذي طرأ عليهم، فإن هناك تماثلًا في التغييرات الرئيسية التي قاموا بها. لقد غيّر هؤلاء الناس الطريقة التي يرون بها أنفسهم. لقد صاروا راغبين في إحداث تغييرات ملموسة. وآمنوا بأنهم **وُلدوا ليفوزوا!** ما فعلوه حقًّا هو أنهم طوروا مهاراتهم وأخذوا الإجراءات اللازمة للتخطيط، والاستعداد، وتوقع الفوز.

لقد وضعنا هذا الكتاب أنا وابني "توم". واخترنا معًا البيانات الأكثر فعالية التي علمتها في كتبي التسعة وعشرين على مدار الأربعين عامًا الماضية. بعدما تقرأ هذا الكتاب، والمساهمات التي وضعها "توم"، فإني متأكد أنك ستفهم لماذا أؤمن يقينًا بأن تركة "زيجلار، بالإضافة إلى فلسفتنا النقية والبسيطة، ستكون في أيدٍ أمينة للأجيال اللاحقة. لست من نوع الأشخاص الذين يقولون إن أي أمر قد انتهى، حتى ينتهي بالفعل، لكن نظرًا لعمري، فقد يكون هذا الكتاب هو آخر كتبي. وهذا هو السبب في أني راجعت كل التفاصيل الصغيرة والكبيرة فيه؛ لأتأكد من احتوائه على أفضل شيء من أفضل ما علمته على مدار مسيرتي المهنية. أنا أؤمن بأنك وُلدت لتفوز. لكني أؤمن أيضًا بأنك لتكون الفائز الذي وُلدت لتكونه، عليك أن تخطط وتستعد للفوز قبل أن تتوقع الفوز. هناك الكثير من الأمور التي يجب أن تحدث قبل أن تتمكن من تغيير العالم!

_ زيج زيجلار

الجزء الأول: التخطيط للفوز

1: الرغبة في الفوز

دائمًا ما كنت أقول إن الإنسان **خُلق لتحقيق الإنجاز، وفُطر على النجاح، ووُهب بذور العظمة.**وأنا أؤمن بذلك إلى أقصى درجة. وما أعنيه عندما أقول هذه العبارة هو أن الإنسان لديه الفرصة لتحقيق العظمة وأنه مجبول على أن يحققها على أرض الواقع. كل شخص لديه مِنح فريدة، وهذه المِنح تعطيه أو تعطيها القوة والفرصة لتحقيق أشياء عظيمة، إذا تمكن - هو أو هي - من تعلم كيفية استخدام هذه المِنح وتوجيهها في الاتجاه الصحيح. وقد تقول الآن: "زيج، إذا كان ذلك صحيحًا، فلماذا لا يحقق الجميع هذه العظمة؟". في الواقع، إن هذه إجابة سهلة. لا يريد الجميع أن يكونوا عظماء، والكثير ممن يريدون أن يكونوا عظماء لا تتوافر لديهم الإرادة للقيام بالأشياء التي تجعل العظمة ممكنة!

لقد ذكر المدرِّب العظيم لفريق جرين باي باكرز "فينس لومباردي" بحكمة ذات مرة أن: "الفوز ليس كل شيء، ولكن إرادة الفوز هي كل شيء". الحقيقة البسيطة هي أنك يجب أن تريد القيام بأمر ما بشدة بما فيه الكفاية قبل أن تتهيأ لك أقل فرصة لفعله! إذا لم تكن ترغب فيه بما فيه الكفاية، فإني أضمن لك ضمانًا كاملًا أنك لن تكون راغبًا في القيام بالتخطيط والاستعداد الذي يستلزمه الأمر.

لن يستغرق الأطباء النفسيون سوى دقيقة واحدة بتوقيت نيويورك (ولمعلوماتك، فإن الدقيقة في نيويورك تساوي 32 ثانية فقط)، ليقولوا لك إن المرأ يتجه باستمرار وبشكل حتمي صوب أقوى انطباع في عقله. والانطباعات الأكثر وضوحًا في عقلك هي الأمور التي **تريد** القيام بها. ولهذا تعد الرغبة أمرًا قويًّا جدًّا، وتلعب دورًا كبيرًا في عملية التخطيط. إذا كنت تريد فعل شيء حقًّا، فهذا يعني أنك ستفكر في القيام بهذا الشيء معظم الوقت. وعندما تفكر باستمرار في شيء، فإنك تتحدث بشأنه طوال الوقت وتتلقى الكثير من الأفكار حياله، وهذا ما يجعل التخطيط أسهل وأكثر متعة. تجعلك الرغبة أيضًا مستعدًّا لأن تكون مسئولًا عن خطتك، ويجعلك هذا أكثر رغبة في وضع الخطة التي تحتاج إليها للفوز.

الرغبة أم الدافع

لقد قلت في كتابي الأول **أراك على القمة**: "إن الرغبة هي العنصر الذي يحول الماء الساخن للإمكانات المتوسطة إلى بخار النجاح البارز". وهذا يعني أن الرغبة هي المحفز الذي يمكّن الشخص ذا القدرات المتوسطة من أن ينافس ويفوز على من يتحلى بموهبة فطرية. وهكذا سترى يا صديقي، أن تكون فائزًا يختلف اختلافًا تامًّا عما لو كانت لديك احتمالية الفوز. الجميع لديه احتمالية الفوز؛ لكن ما يهم هو ما تفعله بهذه الاحتمالية. لا يوجد شيء أكثر إلهامًا من شخص يبدو ذا موهبة متوسطة يتحدى الصعوبات ليصبح بطلًا عن طريق العمل الشاق، والجهد، والمثابرة صوب أهدافه. من الواضح أن الموهبة الفطرية أمر مهم، لكن عادة ما تكون الرغبة هي ما يصنع الفارق بين الأول وبقية القطيع.

لقد عشت حياتي أدرس، وأفكر، وأعلِّم، وأعيش، وأشارك الدوافع. وتعلمت لماذا يؤدي بعض الناس أفضل من الآخرين. وفي الواقع، كتبت الآن ثلاثين كتابًا في هذا الموضوع، وتُرجمت هذه الكتب إلى أربعين لغة ولهجة، وتحدثت إلى آلاف المستمعين وأمام ملايين الناس. وصنع فريق شركة "زيجلار" أكثر من خمسين برنامجًا صوتيًّا والمئات من البرامج الصوتية المعدلة خلال سنوات. وأنا ممتنٌّ أنه قد تسنَّى لي أن أرى تحول حياة الكثير من الناس من خلال الأساليب المختلفة للتواصل. يمكن تلخيص فلسفتي الرئيسية في الفوز والدوافع بالقول إنك قد **وُلدت لتفوز**، لكن حتى تكون الفائز الذي وُلدت لتكونه، عليك أن تخطط وتستعد للفوز قبل أن تتمكن من توقع الفوز. إن ملعب الحياة ليس مستويًا، وبالنسبة لك حتى تنافس في لعبة الحياة، فأنت بحاجة لسلاح من نوع ما. في الغرب القديم، كان هذا السلاح هو المسدس ذا الطلقات الست. وكان يمكّن الشاب الصغير من إرداء رجلٍ كبير.

الرغبة سلاح أيضًا - وفي الوقت الحالي هي دافع أكبر بكثير من المسدس ذي الطلقات الست! الرغبة هي ما يصنع الفاعلية. الرغبة تولِّد الطاقة للخروج من السرير في الوقت الذي لا تشعر فيه بأنك تريد ذلك. الرغبة تمنحك القوة لركض 90 مترًا في الماراثون عندما تعتقد أن ركض خطوة واحدة أخرى أمر مستحيل! الرغبة تمنحك الإرادة للقيام بالأشياء الصعبة

التي لا يرغب منافسك في القيام بها. الرغبة أمُّ الدافع لأنها هي المكان الذي تولد فيه الدوافع. الرغبة ستدفعك إلى نهاية الخط وتمنحك الانتصار!

ثمة سؤالان، عليك أن تطرحهما في هذه المرحلة: كيف تولد الرغبة؟ وما الذي يجب أن نفعله حيال التخطيط لنحقق الفوز؟ ونظرًا لأني موجود هنا لأساعدك على اجتياز المراحل الصعبة، فسأجيب عن السؤالين في هذا الفصل.

الرغبة تولد مع الرؤية

حتى تفهم كيف ترتبط الرغبة مع التخطيط، عليك أن تفهم كيف تولد الرغبة. تولد الرغبة عندما يحدث شيء في حياتك يغير الطريقة التي ترى بها نفسك فجأة وعلاقتك بمستقبلك. نحن جميعًا لدينا لحظات في حياتنا يمكن اعتبارها نقاط تحول - تقاطعات حيث يحدث شيء يمكن أن يشكل اتجاه مستقبلنا. يمكن أن تكون هذه النقاط التحولية دراماتيكية، ويمكن لنقاط أخرى أن تكون خفية. أريد أن أشجعك للنظر إلى نقاط التحول تلك، ولكي تستخرج هدفك وشغفك وأنت تشارك في عملية التخطيط، والاستعداد وتوقع الفوز.

أتذكر بوضوح ذلك اليوم عندما حدثت لي واحدة من نقاط التحول تلك في حياتي المهنية. لقد كنت واحدًا من اثني عشر طفلًا قامت بتربيتهم أم مطلقة ووحيدة في مدينة يازو بالمسيسيبي، خلال الكساد الكبير. لقد كنا نعاني ونعمل بجد حتى نغطي نفقاتنا، وعلى الرغم من أنه لم يكن لدينا أية رفاهيات "إضافية"، لكن كان لدينا دائمًا ما نحتاج إليه. عندما كنت ولدًا صغيرًا كنت أعمل في بيتنا الصغير في الأعمال المنزلية، وعندما وصلت إلى سن التاسعة حصلت على وظيفة في متجر خضراوات بالمدينة. في هذه المرحلة من حياتي، كنت أرى نفسي مجرد طفل صغير من مدينة صغيرة سيعيش دائمًا في مدينة يازو. كان هذا النوع من التفكير نتيجة الخبرات التي اكتسبتها أثناء فترة نضجي. ولم تكن لديَّ فكرة حيال أية إمكانات يمكن أن أحوزها. كنت أستمتع بفكرة أن أمتلك متجري الخاص، أو

متجر اللحم كي أكون دقيقًا، لكن للحقيقة لم أكن متحمسًا بشدة حيال هذا الحلم قط. لم أكن متحمسًا لأكثر من ذلك لأنه لم يكن رؤيتي - فقط مجرد فكرة قدمها لي مديري كفرصة. يمكنك أن تقول إنني كنت شاردًا بشكل عام وليس لديَّ هدف محدد. لقد كنت هائمًا على وجهي بلا اتجاه أو خطة للفوز.

بعدما كبرت وتزوجت شريكة حياتي "جين أبيرنيثي" ذات الشعر الأحمر (والتي أسميها طفلتي المدللة)، حصلت على وظيفة موظف مبيعات متنقل في صناعة الأواني. وقد بعت الكثير في أول عامين ونصف - بعت أثاثنا، وأدوات المائدة، والكلب.. أنا أمزح. لكن ما لم يكن مزحة هو أننا كنا نعاني ماليًا وكنا في موقف صعب طوال الوقت. وفي أحد الأيام الباردة، الثلجية ذهبت لاجتماع حيث أبدى "بي. سي. ميريل"، مدير شعبتنا من تينيسي، اهتمامه "لي". لقد قال ميريل: "زيج، أنت لديك القدرة لتكون عظيمًا". صراحة، لم أسمع إطراء مثل هذا. كطفل نشأ في فترة الكساد الكبير، كان التركيز على الاستمرار على قيد الحياة، لا أن تكون "عظيمًا". والآن ثمة رجل أكنُّ له احترامًا كبيرًا، رجل اعتبرته بطلي، رجل نزيه، كان يشدد على أنه يؤمن إيمانًا كبيرًا بأن بوسعي أن أكون رجل مبيعات الأواني الأفضل في البلاد. لكن كان لديه بعض النقد البنّاء أيضًا، قال: "تعرف يا زيج أنني كنت أراقبك لعامين ونصف العام، ولم أر أي خطأ". (والآن يا أصدقائي، هذا ما سيجذب انتباهكم!) لقد اندهشت بشكل ما، وسألته عما يعنيه. ففسّر: "أنت لديك قدرات كبيرة. يمكن أن تكون عظيمًا، ومن الممكن حتى أن تكون بطلًا قوميًّا". وشعرت بالسعادة بشكل طبيعي، لكن كان يساورني قليل من الشك، لذا سألته إذا ما كان يعني حقًّا ما قاله. أكّد لي: "زيج، لا يساورني شك في أنك لو قمت بعملك وفقًا لجدول منظم وبدأت تؤمن بنفسك، يمكنك الصعود إلى القمة".

لقد منحتني كلمات السيد "ميريل" الأمل في أنه بوسعي أن أتغير، وأدت إلى أن أؤمن للمرة الأولى في حياتي بأنه ربما كان لديَّ المزيد لأقدمه أكثر مما أدرك. عندما أنظر إلى الماضي، أجد أن هذه الكلمات ساعدتني على اتخاذ القرارات التي غيرت حياتي. لقد تأملت كلماته أكثر من مرة في عقلي وصرت أكثر حماسًا بمرور الوقت. في هذا اليوم، ولأول مرة

في حياتي، وفجأة كنت أمتلك رؤية واضحة للمستقبل الذي أردته حقًّا، وقد لاحظت أيضًا أن ثمة شيئًا آخر يكبر بداخلي. لقد كانت الرغبة... الرغبة لأن أكون عظيمًا بدأت تنتابني! لقد ألقى السيد "ميريل" البذرة عندما أخبرني أنه بوسعي أن أكون عظيمًا في شيء ما، وقد صدقته. تغيرت رؤيتي للمستقبل فورًا، ولقد أردت هذا المستقبل الجديد. وبينما تكبر رغبتي، شعرت بالسأم والضجر من كوني دائمًا أشعر بالضجر والسأم. لقد أردت أن أتغير، والأكثر أهمية، لقد شعرت بأنه يحق لي أن أحوِّل هذه الرؤية الجديدة إلى واقع. وأخذت إجراء فوريًّا.

قد تقرأ هذا الكتاب وتفكر: "زيج، ليس لديَّ السيد ميريل في حياتي". نعم، ليس لديك. لكن يمكنك أن تعتبرني السيد ميريل الخاص بك. أنا أؤمن إيمانًا عميقًا بأنني شعرت بمشاعرك، وأني كنت في مكانك. لقد ارتكبت بعض الأخطاء، ويمكن أن تكون في مكان لا تريد أن تكون فيه، لكن هذه الأمور لا علاقة لها بمستقبلك. سأقولها مرارًا: يمكنك أن تبدأ من مكانك وبما لديك، وتذهب إلى أي مكان تريد الذهاب إليه.

يمكنك أن تبدأ من مكانك وبما لديك وتذهب إلى أي مكان تريد الذهاب إليه.

نعم، حرفيًّا لقد **وُلدت لتفوز**. وهدفي هنا أن أمنحك أملًا جديدًا في لعبة الحياة، وتحويل هذا الأمل إلى صورة لامعة لمستقبلك. أريدك أن تعلم أنه عندما تجهز نفسك، يمكنك أن **تتوقع** النجاح.

لقد مرت عقود عديدة منذ أن منحتني كلمات السيد "ميريل" المحفزة رؤية جديدة لحياتي لأصبح ما أدعي أنه يمكنني أن أكون عليه، لكن عندما أنظر إلى الوراء، أرى أنه على

الرغم من أننا قد تكون لدينا الرؤية والرغبة القوية للوصول، فإن رؤية النهاية قد لا تكون ممكنة دائمًا. باستطاعتنا فقط أن ننظر إلى حد معين، لأن خبرتنا تحددنا، لكنني قد تعلمت أيضًا أنه يجب أن نعتنق الرؤية ونغذي رغبتنا. وعندما نعمل لهدف ونواصل شغفنا، سنكون قادرين على أن نرى أبعد، وعندما نصل إلى هذه النقطة سنكون قادرين على أن نرى أبعد من ذلك مرة أخرى!

في حالتي، لقد كانت لديَّ رؤية في البداية أن أصبح الأكثر مبيعًا على المستوى الوطني، وقد حققت ذلك في غضون سنوات قليلة. وفي طريقي لتحقيق هذا الهدف طورت رؤية أخرى كانت أكثر قوة حتى من سابقتها. لقد أردت أن أكون متحدثًا عامًّا. وتحقق هذا الأمر أيضًا وبالشكل الأمثل.

الالتزام والمثابرة يتعززان بالرغبة

إذا استطعت بطريقة ما أن تحصي كل الكتب التي كتبت حول ما يتطلبه الأمر كي تكون ناجحًا، فإن العدد سيكون فلكيًّا. عدد كبير من هذه الكتب (بما فيها الكتب التي كتبتها) تشدد على أهمية اتخاذ إجراءات بشأن الأفكار والفرص المتاحة الموجودة في الحياة. الواقع أنه يمكنك أن يكون لديك الكثير من الأفكار الجيدة، ويمكنك أن تتعرض للكثير من الفرص المتاحة، لكن إذا لم تقم بأي شيء حيالها، فكأنها لم يكن لها وجود. إنه لأمر مدهش كيف يماطل أغلبية الناس في اتخاذ الإجراءات الضرورية للفوز بالأشياء التي يريدونها ثم يشتكون من عدم حصولهم على فترة راحة أبدًا! هناك العديد من الأسباب التي يسوقها الناس لمحاولة تبرير عدم اتخاذهم أي فعل، لكن غياب الرغبة أحد الأسباب الرئيسية. إنهم لا **يريدون** أن يكونوا عظماء بما يكفي. وهذا شرط أساسي بالطبع عندما تحاول أن تكون ناجحًا.

نحن جميعًا نعرف أن الحياة قاسية. وفي العديد من المرات تفسد خططنا ونحن نلاحق أهدافنا وأحلامنا؛ ولهذا السبب، هناك صفتان يجب أن يمتلكهما كل شخص لتغذية رغبته

ومواصلة سعيه للنجاح. الصفتان هما الالتزام والمثابرة. أنت بحاجة إلى الالتزام لتحقيق التركيز والثبات اللذين تحتاج إليهما حتى تبقي عينك على الهدف. ثم تحتاج إلى المثابرة للوصول إلى النجاح رغم الصعاب والانتكاسات التي ستلاقيها على الأغلب على امتداد رحلتك للوصول إلى النجاح.

الالتزام هو الحل لمساعدتك في التغلب في الإلهاءات التي ستواجهها وفي أن تبقى مركزًا على ما يهم حقًّا. واليوم، الجزء الأغلب من مجتمعنا متورط في الإنترنت وكل ما يتعلق به. لا تسئ فهمي. إنني أعتقد أن المعلومات التي في متناول أيدينا هذه الأيام مدهشة، وتعد عنصرًا أساسيًّا في أن تكون واعيًا ومسلحًا بالمعرفة التي تحتاج إليها للنجاح. لكن كمَّ المعلومات اليوم أكبر كثيرًا من قدرة شخص واحد على التعامل معها ومعالجتها. يمكنك أن تقول إننا نعيش في عصر "تخمة المعلومات"، وعادة ما تكون نتيجة التخمة في المعلومات هي الإلهاء، وهو ما يضعف قدرتك على التركيز ويخرجك عن المسار.

في لعبة الجولف، إذا أشحت بنظرك عن الكرة، فإنك ستفسدها، أو تخطئها، أو تسددها بشكل خاطئ، أو حتى تفقدها كلية. إن تخمة المعلومات لها التأثير نفسه. إنها يمكن أن تجعلنا نشيح بنظرنا عن الأمور الصغيرة التي نحتاج لفعلها بشكل دائم حتى نحصل على النتائج التي نحتاج إليها. الالتزام هو أن نلزم أنفسنا بنهج محدد من العمل. ذلك أن الناس الذين يبدون الالتزام يدركون أن عليهم القيام بأمور محددة كي يحصلوا على نتائج محددة، وهم يعرفون النتائج التي يريدونها. وببساطة، الالتزام - المدفوع بالرغبة - يساعدنا على أن نظل على المسار لنحقق أهدافنا ونفوز في النهاية.

وببساطة، الالتزام - المدفوع بالرغبة - يساعدنا على أن نظل على المسار لنحقق أهدافنا ونفوز في النهاية.

ربما سمعني كثير منكم وأنا أروي قصة كيف أني كنت ملاكمًا في بداية حياتي، لكن كان عليَّ أن أتوقف بسبب يديَّ. كان الحكام دائمًا ما يدهسونها بأقدامهم. عندما كان الملاكم محمد علي يقاتل جورج فورمان عام 1974 في بطولة العالم للوزن الثقيل، استخدم إستراتيجية أطلق عليها "حبال استنفاد القوى". كان محمد علي يتكئ على الحبال، ويغطي وجهه، ويترك فورمان يضربه لسبع جولات، على أمل أن تخور قوى فورمان الفائقة وقوة ضرباته وتجعله ضعيفًا أمام سرعة محمد علي ونشاطه. أنا لا أعرف ما الذي تفضله، لكن فكرة أن أدع شخصًا مثل جورج فورمان يضربني ضربًا متكررًا فكرة مخيفة - وأنا سأشعر بهذا الخوف قبل أن يوجه لي أولى لكماته. وبعدما يبدأ توجيه أولى ضرباته لي بالفعل، سوف أفكر مجددًا بشأن الاستمرار في هذه الإستراتيجية! لكن محمد علي حافظ على هذه الإستراتيجية، وقد آتت ثمارها في الجولة الثامنة عندما أُنهك فورمان من لَكْم علي وكان باستطاعته بالكاد رفع ذراعه عاليًا. توقف محمد علي فجأة عن الاتكاء على الحلبة وسدد لكمتين بيده اليمنى وضربه ضربة قاضية بالغة القوة باليسرى أوقعت فورمان على أرضية الحبال. المثابرة من جانب محمد علي هي ما حمله إلى الانتصار في واحدة من أعظم مباريات الملاكمة في التاريخ.

نتلقى الضربات مرات عديدة ونحن نجتاز الحياة كما تلقاها محمد علي في الحلبة خلال تلك الليلة مع العظيم جورج فورمان. عندما نمر بفترات صعبة، علينا أن نتحمل هذه الصعاب ونظل متمسكين بهدفنا ورؤيتنا النهائية. عندما ننتكس، علينا أن نتراجع ونواصل القتال. علينا أن نظل على درجة التركيز نفسها ونتذكر أن انتصاراتنا العظيمة لا تزال أمامنا.

في أغلب الأحيان، يستسلم الكثير من الناس عندما يواجهون أكثر مما يتمنونه من المقاومة؛ إذ تبدو الأمور كأنها تأخذ منحى أقسى وأصعب من استعدادهم للتعامل معها. إذا فشلوا في تحمل هذه الأوقات، فسيفشلون نهائيًّا! إذا لم تنهِ أمرًا، فلن يكتمل، وحتى يكتمل، فمعنى ذلك أنه لم ينتهِ بعد. قدر كبير من النجاح هو ببساطة نتيجة القدرة على المتابعة، والمواصلة، وإنهاء ما بدأته. أنت لم تُهزم كونك قد انتكست. لقد هُزمت فقط في حالة واحدة؛ إذا توقفت عن العمل.

بشكل شخصي، أؤمن بأنني قد استقلت من عملي في مجال المبيعات (ذهنيًّا) مرات أكثر من المرات التي فكر فيها مما يعتقد أي شخص يقرأ هذا الكتاب في الاستقالة. كـنت أُحبط كي أتحطم، وكنت غارقًا في الديون، غير متأكد مما أفعله، ولا أعرف حقًّا من يوم لآخر ما إذا كنت أغرق أم أسبح. في هذه الأوقات يكون الإيمان، والأمل، والشجاعة، والتفاني، والاستمرارية أمورًا فائقة الأهمية.

سيكون عليَّ أن أعترف بأن القسوة والشعور بالإحباط كانا رفيقيَّ الدائمين. غالبًا ما كان عليَّ أن أشتري بما قيمته خمسون سنتًا من الوقود في المرة الواحدة، وكنت إذا ارتكبت خطأ إضافيًّا، كان عليّ أن أعيد وضع صنف أو اثنين على الرف في متجر الخضراوات. وكانت خطوط الكهرباء والتليفون متوقفة بشكل مؤقت عندما لم يكن بوسعي دفع الفواتير، وكان عليّ أن أعيد السيارة مرة أخرى عندما لم يكن بوسعي أن أسدد أقساطها. وعندما وُلدت بنتنا الأولى، كانت فاتورة المستشفى أربعة وستين دولارًا فقط . لكن المشكلة كانت أننا لم نكن نمتلك هذا المبلغ. كان عليّ أن أقوم بعمليتيْ بيع كي أحصل على المال وأسدد فاتورة المستشفى. لقد كان كل ذلك محرجًا ومهينًا، لكن لحسن الحظ، لم يكن نهاية العالم. ثمة أمران حدثا لي هما ما شكلا الفارق. لقد كنت ملتزمًا بما أقوم به، والرغبة في أن أفوز هي ما أعطتني القدرة على أن أتحمل الأوقات الصعبة. لقد بزغ حلمي بأن أكون متحدثًا عامًّا سنة 1952، وعلى الرغم من أنه لم يتحقق حتى عام 1970 حيث أصبح بوسعي أن أواصل حلمي وأتفرغ له، لكن التخطيط لهذه المهنة بدأ على الفور.

كنا في عام 1972 قبل أن تتألق مهنتي كمتحدث عام. كنت في الخامسة والأربعين. وخلال عملية إعدادي لما يفترض أن يكون، كنت متمسكًا بفلسفتي ومبادئي التي التزمت بها. لقد غيرت طرق توصيلي لرسالتي في تلك السنوات المبكرة، لكني ركزت اهتمامي على المبادئ لأني أمتلك الرؤية الفعالة في كيفية مساعدتي للآخرين، وكانت لديّ رغبة قوية في أن تتحول تلك الرؤية إلى واقع. إن مزج الرؤية والرغبة معًا قد منحني الالتزام لأن أظل على المسار وأثابر لمواصلة حلمي.

الرغبة تعزز قدرتك على التخطيط

عندما تنفق الوقت اللازم للتخطيط لمستقبلك، فإنك تشترك بالفعل في عملية تحديد الأمور التي يتعين عليك القيام بها لتحقيق رؤيتك في الحياة. هل هناك إمكانية أنك لن تكون كما تريد في الحياة؟ إذا كانت هناك إمكانية لذلك، هل تعتقد أن السبب أنك لا تمتلك المواصفات المناسبة وليست لديك القدرة الفطرية لأن تكون ناجحًا؟ أم أن هناك أكثر من مجرد احتمالية أنك **وُلدت لتفوز** لكنك ببساطة كنت تتبع "المخطط" الخطأ (خطة عمل أو بدون خطة من الأساس) لحياتك؟ بوضوح، ليس لديّ أي شك في أنك **وُ لدت لتفوز**، لكن تذكَّرْ قبل أن تستطيع الفوز، عليك أن تخطط للفوز وتستعد له. بعد ذلك - وبعد ذلك فقط - بوسعك أن تتوقع الفوز. التخطيط للفوز هو الخطوة الأولى في عملية الفوز، وللأسف، الناس يقاومون وضع الخطة. في النهاية، لا يوجد شيء أكثر إحراجًا من وضع خطة ثم الفشل في تنفيذ الخطة بنجاح. سيتعين عليك أن تأتي بالكثير من الأعذار لتفسر لماذا لم تفلح الخطة!

إذا لم تكن قادرًا على الإجابة عن هذا السؤال: "لماذا تريد أمرًا ما" في جملة واحدة بسيطة، فمن المحتمل أنك لن تمتلك رغبة حقيقية فيه؛ لذا بوسعك أن تتخلى عن الفكرة.

الخوف هو القاتل المميت للرغبة. الخوف من الفشل يلعب دورًا كبيرًا في تفسير مماطلة الناس وتجنبهم في أن يضعوا خططهم موضع التنفيذ. فضلًا عن أن التخطيط عمل شاق! الرغبة هي الفارق بين أن تكون مخططًا متحمسًا، تعمل بشغف عبر كل الأمور التي تحتاج للعمل عليها حتى تكون ناجحًا، أو أن تسير عبر اقتراحات التخطيط كمن يؤشر على بنود في قائمة مرجعية. إني آمل أن ترى عملية التخطيط على أنها إما اغتنام فرصة مثيرة للفوز، أو تجنبها كما لو أنها تمرين أو مهمة إلزامية. عندما تريد شيئًا بشدة، عندما ترغب فيه وتكون متحمسًا بشأنه، ستتطلع للتخطيط والاستعداد **لأنك ترغب في القيام بهما**. الكلمات الأساسية هنا "ترغب في القيام بهما"! إذا كان لديك نوع الرغبة الذي شاركته معك في هذا الفصل، فإن التخطيط سيصبح أمرًا **ترغبه**، بدلًا من أن يكون أمرًا **مضطرًا إليه**. ونحن جميعًا نعلم أننا سنؤدي بشكل أفضل عندما يكون التوجه "الرغبة".

ما الذي تريده حقًّا؟

قبل أن تذهب بعيدًا في عملية التخطيط لتفوز بالعملية، ستكون فكرة جيدة أن تقوم بالتفتيش عن الرغبة بداخلك. لماذا؟ لأنك إذا لم تكن لديك رغبة حقيقية في شيء، فلن تفعلها بقلبك. السؤال الذي نحتاج إلى أن نوجهه لأنفسنا هو: "لماذا أريد أن أفعل أو أنجز هذا الأمر؟". إذا لم تكن قادرًا على الإجابة عن هذا السؤال: "لماذا تريد أمرًا ما" في جملة واحدة بسيطة، فمن المحتمل أنك لا تمتلك رغبة حقيقية فيه، لذا بوسعك أن تتخلى عن الفكرة.

إن إنقاص الوزن هو أبسط مثال يمكن أن أضربه لك على كيفية حدوث هذه العملية. على سبيل المثال، إذا أردت أن تنقص الوزن، فإن مبرراتك يمكن أن تكون أن فَقْد الوزن سيجعلك أكثر صحة، وأنك ستشعر وستبدو أفضل أيضًا. إذا كنت واضحًا بشأن رؤيتك وتريد حقًّا أن تحققها، فستعرف ما الذي تريد ولماذا تريده. حينما تعرف رغبتك، بوسعك أن تضع خطة تنفيذية لتحقيقها بحماس، وستكون متحفزًا بصدق لأنْ تُواصل الخطة. يا صديقي، لديك الرغبة بالفعل، وفي الفصل التالي سأبين لك كيف تأخذ هذه الرغبة وتبدأ الفوز!

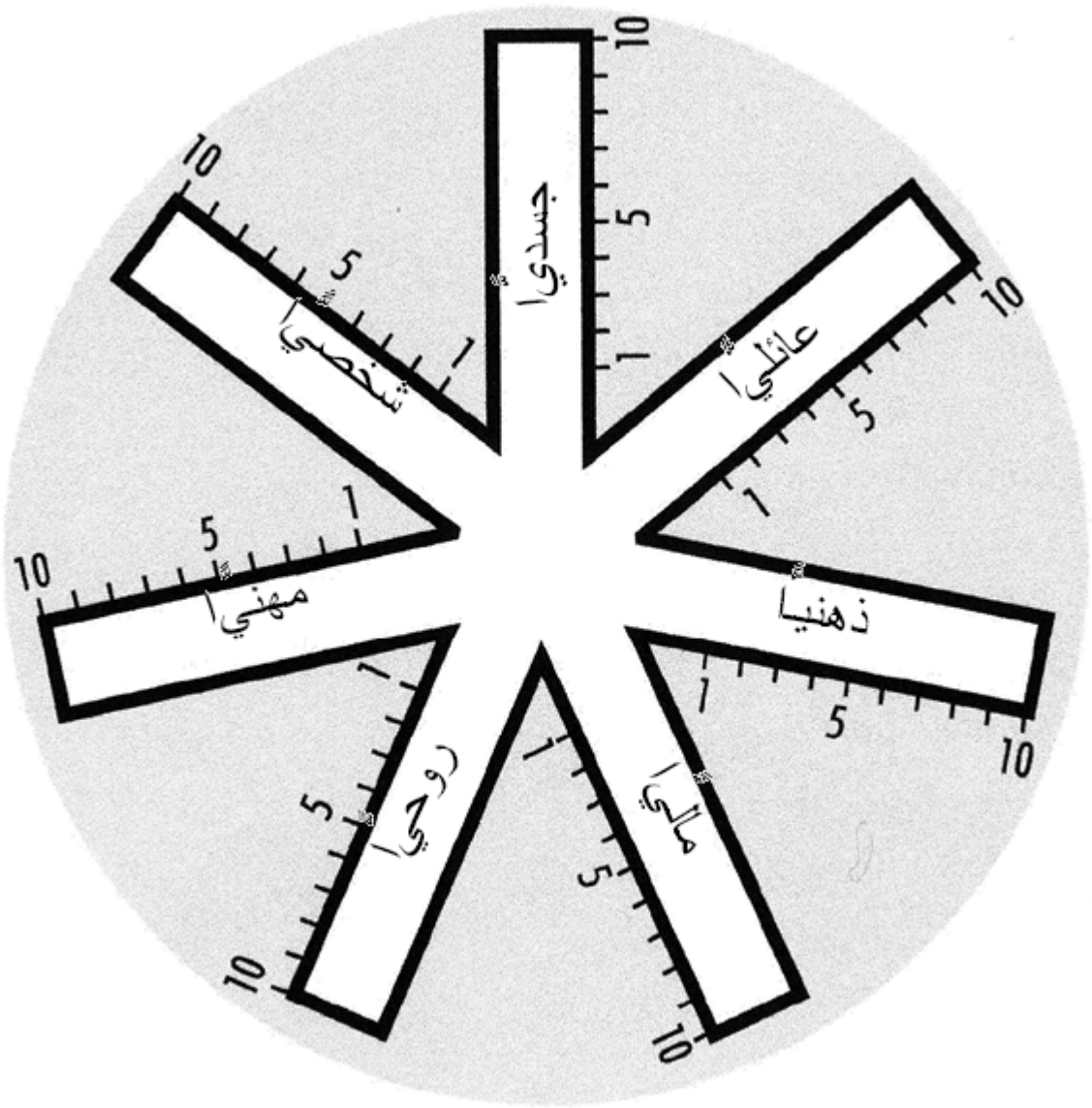
** متوافر لدى مكتبة جرير

2: ابـــدأ كي تفـوز

إذا كنت تريد الفوز حقًا، فعليك أن تبدأ. دائمًا ما كنت أتفق مع ما أسمعه من صديقي ورفيقي المتحدث "جو صباح" حين كان يقول: "ليس عليك أن تكون عظيمًا لتبدأ، لكن عليك أن تبدأ حتى تكون عظيمًا". هذا يعني أنه عليك أن تكون **حاضرًا** قبل أن **تبدأ**، وأن **تبدأ** قبل أن **تحقق النجاح**. قد يكون هذا بسيطًا بما يكفي، لكن هناك الكثير من التفاصيل في هذه العبارة أكثر مما تعتقد. تضم هذه العبارة المسائل الرئيسية اللازمة حتى تكون ناجحًا. عندما تفهم ما تعنيه هذه الكلمات الصغيرة (حاضرًا، تبدأ، تحقق النجاح)، سترى النجاح بطريقة جديدة تمامًا - وستكون قادرًا في النهاية على تغيير العالم!

بينما نحن نتطلع إلى لعبة الحياة، أريد أن أشدد على شيئين. أنا أؤمن بأن أغلبنا لديه دوافع وآمال وطموحات معينة في الحياة. كما أني أؤمن بأن كل واحد منا، سواء كان ذكرًا أم أنثى، كبيرًا أم صغيرًا، أسود أم أبيض، قصيرًا أم طويلًا، ضخمًا أم ضئيلًا، يمتلك الرغبة في أن يحدث فارقًا. وأؤمن أيضًا بأنك ستتفق معي في أن أغلب الناس يهتمون بالصحة، والرفاهية، والسعادة، والأصدقاء، والسلام، والأمان.

دعني أسألك سؤالًا: ما تعريفك للنجاح؟ وهل تعرف الفرق بين ما الذي يعد نجاحًا وما الذي لا يعد كذلك؟ يفكر أغلب الناس في النجاح من زاوية السلطة أو المعرفة أو تراكم المال والأغراض المادية، كما أنهم يحاولون أيضًا أن يعرفوه عبر جملة واحدة أو فكرة رئيسية واحدة. النجاح الحقيقي به الكثير من العناصر أكثر مما تحتمله جملة أو فكرة واحدة.



لسنوات كنت أستخدم الرسومات لمساعدة الناس على "رؤية" أين حققوا النجاح بالفعل وأين يحتاجون إلى المساعدة. إنني أسمي هذا "عجلة الحياة". لم يكن بوسعي أن أكتب هذا الكتاب دون أن أشارك هذه الرسومات التي صنعت فارقًا هائلًا في حياة العديد من الناس. ستساعدك هذه الرسومات على "رؤية" المكان الذي تقف فيه حقًّا في لعبة الحياة. إنها تمنحك نقطة انطلاق وأنت تتقدم. بعبارة أخرى، يجب عليك أن تعرف أين أنت؛ حتى تعرف إلى أين تتجه.

كل عنصر من العناصر السبعة في عجلة الحياة يمثل فترة معينة من الحياة. العناصر السبعة في عجلة الحياة:

- الجسدي
- العائلي
- الذهني
- المالي
- الشخصي
- الروحي
- المهني

عليك أن تحقق بعض مستويات النجاح في كل مجال من مجالات الحياة قبل أن تختبر الرضا الحقيقي للنجاح التام. كل عنصر في عجلة الحياة مرتبط بالعناصر الأخرى في العجلة. إذا أُهمل عنصر أو أكثر، فإن العناصر الأخرى ستضعف. ومن جهة أخرى، بينما تعزز العناصر الضعيفة، ستصبح نظيرتها الأخرى أكثر قوة أيضًا. فكر في الأمر كما لو أن كل العناصر تعمل معًا كفريق، والفريق قوته تعادل قوة أضعف حلقاته. دعني أضرب مثالًا. إذا كنت تركز فقط على النجاح المهني وتهمل النمو العائلي والروحي، فلن تكون ناجحًا في حياتك المهنية كما تتمنى أن تكون. إذا كنت تراكم الكثير من المال ولا تلقي بالًا لصحتك، فقد تكون شخصًا ثريًّا مصابًا بمرض مزمن! ستفهم ما أقوله لك بشكل واضح عندما تدرك ما يعد نجاحًا وما لا يعد كذلك.

إليك قائمة قصيرة من النقاط التي توضح ما أؤمن بأنه نجاح وما أؤمن بأنه ليس كذلك. دعنا نبدأ بالنقاط التي تخص النجاح.

ما النجاح؟

1. النجاح هو العلم بأنك قمت بعمل رائع عندما تغلق باب مكتبك في نهاية كل يوم عمل وتتوجه إلى المنزل.
2. النجاح هو أن يكون لديك منزل وأشخاص تحبهم ويحبونك في المقابل.
3. النجاح هو أن يكون لديك الأمان المالي حتى تفي بالتزاماتك الشهرية، والمعرفة بأنك وفرت الأمان لعائلتك حال وفاتك.
4. النجاح هو أن يكون لديك نوع من الإيمان يجعلك تعرف إلى أين تتجه عندما يبدو أنه لا يوجد مكان تتجه إليه.
5. النجاح هو أن يكون لديك اهتمام أو هواية تمنحك المتعة والسلام.
6. النجاح هو أن تعرف من أنت، ولمن تنتمي.
7. النجاح هو أن تعتني بنفسك وتستيقظ صباح كل يوم بصحة جيدة.
8. النجاح هو أن تنزلق تحت الغطاء في نهاية اليوم وتدرك بامتنان عميق "أنه ليس في الإمكان أبدع مما كان!".

ستدرك بعد قراءة هذه القائمة أن النجاح أكثر من مجرد جملة تعريفية واحدة. يشمل النجاح الشخص بالكامل، وإذا بخلت في عنصر واحد، فستحد من نجاحك في العناصر الأخرى. والآن دعنا نلقِ نظرة عما لا يعد نجاحًا.

ما لا يعد نجاحًا

1. النجاح لا يعني عدم العشاء مع العائلة عدة مرات في الأسبوع بسبب العمل المفرط.
2. النجاح لا يعني الاندفاع إلى المنزل بعد يوم العمل والجلوس أمام التليفزيون، وتوجه "أحتاج إلى مساحتي بعد يوم العمل المرهق!".
3. لا يتعلق النجاح بكيفية كسب المزيد من المال عندما يكون لديك بالفعل أموال أكثر مما يمكنك إنفاقه.
4. النجاح لا يتعلق بالذهاب إلى دُور العبادة وتجاهل كل ما تسمعه.
5. النجاح لا يعني أن تعمل طوال الوقت ولا تخصص وقتًا للمرح.

6. لا يعني النجاح أن تكون مشغولًا جدًّا لدرجة أنك تعيش على وجبات سريعة غير صحية تُقدم لك من خلال النوافذ الصغيرة مطاعم الوجبات الجاهزة.
7. النجاح لا يعني إنفاق الطاقة الذهنية في القلق بشأن المشروعات المتأخرة، أو العودة إلى المنزل في الوقت المحدد، أو صحتك، أو عدم حضور مباريات طفلك في المدرسة، أو القدرة على دفع فواتيرك، أو إيجاد الفرح في حياتك.
8. النجاح لا يعني إرسال الرسائل النصية أثناء القيادة لتعويض ما فاتك بجدولك المثقل.

هل تبدو أي من هذه العلامات في القائمة مألوفة لك؟ هل لاحظت واحدة أو أكثر منها في حياتك الخاصة؟ إذا أجبت بـ"نعم" عن أي من هذه الأسئلة، فإنه يمكنني أن أخبرك بأن عجلة الحياة الخاصة بك تحتاج إلى اهتمام وثيق وبعض العمل الإضافي في هذه المجالات!

علاقتك مع نفسك

عندما تنظر إلى الجزء الذي تلعبه العلاقات في حياتك، فكر في نفسك. ما علاقتك بنفسك؟ هل تحب ما أنت عليه؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فماذا تفعل حيال ذلك؟ عندما أقول إنه عليك أن تكون **حاضرًا** قبل أن **تبدأ**، وأن **تبدأ** قبل أن **تحقق النجاح،** لاحظ أني قد أكدت أنك **أنت** من سوف تحضر وتبدأ و**تحقق النجاح**. هذا لأنني أتحدث عن العلاقة التي تربطك بنفسك وكيف تترجم إلى امتلاكك الأشياء التي تشكل النجاح في الحياة. أريد أن أساعدك في التعرف على هويتك ومشاركة بعض الأمور معك التي ستساعدك في ازدياد حبك لنفسك بشكل أفضل. من المهم أن تحب نفسك؛ لأنه إذا لم تفعل ذلك، فمن سيفعل؟

قدرتك على التواصل مع الآخرين هي مؤشر على هويتك وعلى كيفية شعورك حيال نفسك. يجب أن **تكون** من النوع الذي تشعر معه أنت والآخرون بالراحة معه. كلما احترمت نفسك، زادت المعايير التي وضعتها وزادت نزاهتك، الأمر الذي يمكنّك من

القيام بالأشياء الصحيحة. عندما تفعل الأشياء الصحيحة، فمن المرجح أن تكون **لديك** علاقات جيدة مع الآخرين، والمزيد من النجاح بشكل عام.

إرساء الأساس

> **أذكرك بأنك ما أنت عليه وفي المكان الذي تقف فيه بسبب ما يدور في ذهنك، و**
> **يمكنك تغيير ما أنت عليه والمكان الذي تقف فيه من خلال تغيير ما يدور في ذه**

هناك ستة مبادئ أو خصائص تشكل حجر الأساس لحياتك ونجاحك. المبادئ الستة هي الأمانة، وقوة الشخصية، والإيمان، والاستقامة، والحب، والولاء. كل حجر من أحجار الأساس هذه ضرورية لإنشاء عجلة حياة متوازنة وقادرة على إنتاج نوع النجاح الذي وصفته. لقد تعلمت خلال السنوات الخمس والثمانين من عمري، أن الأشخاص الذين يساومون **بأي** من هذه المبادئ، عادة ما ينتهي بهم الأمر مع نصيب ضئيل مما تقدمه لهم الحياة. لقد رأيت الناس يكسبون المال من خلال عدم الأمانة والخداع، لكن أصدقاءهم قليلون ويفتقرون إلى راحة البال الحقيقية. رجل الأعمال الذي ينعزل عن عائلته في رحلة صعوده إلى القمة ليس ناجحًا. الأشخاص الذين لا يثقون بشيء أعظم منهم يمكنهم الاعتماد فقط على أنفسهم في أوقات المِحن العظيمة. كلما طالت حياتي وقابلت المزيد من الأشخاص الأكثر نجاحًا، صرت أكثر اقتناعًا بأن أحجار الأساس هذه هي أهم أسلحة النجاح التي تمتلكها في ترسانتك.

لماذا تعد هذه الأحجار الأساسية مهمة جدًّا لنجاحك؟ حسنًا، أنا سعيد لأنك سألت هذا السؤال، لأنني سأخبرك! الإنسان يعيش في الحياة يفكر ويعمل. ثم يفعل عادة ما يفكر فيه معظم الوقت. أريد أن أذكرك بأنك **ولدت لتفوز**. أريد أيضًا أن أذكرك **بأنك ما**

أنت عليه وفي المكان الذي تقف فيه بسبب ما يدور في ذهنك، ولكن يمكنك تغيير ما أنت عليه والمكان الذي تقف فيه من خلال تغيير ما يدور في ذهنك. والسبب في ذلك أنك تفعل ما تعتقده بشكل عام. تفكيرك يقود اختياراتك. تحدد الاختيارات الإجراء الذي تتخذه، والإجراء يولِّد نتائج حياتك. يمكنك فقط التفكير بطرق تتوافق مع المعلومات التي لديك؛ لذا لتغيير ما تفعله، عليك تغيير الطريقة التي تفكر بها، وحتى تفكر بشكل مختلف، تحتاج إلى تغيير ما يدور في ذهنك.

ما نحن عليه يتحدد عن طريق أحجار الأساس التي تشمل كلًّا من الأمانة وقوة الشخصية والإيمان والنزاهة والحب والولاء. توفر أحجار الأساس الستة بشكل أساسي المادة الخام لكل تفكيرك. على هذا النحو، تصبح الخصائص الأساسية لما **تكون عليه**، وما **تفعله**، وما **تمتلكه ،** ما يحدد في النهاية النتائج التي تحصل عليها في الحياة. تشكل هذه الأحجار نجاحك أو فشلك؛ لأن تفكيرك وأفعالك يجب أن تكون متسقة مع خصائص الأساس الذي تبنيه.

أتمنى لو كان من الممكن أن أقدم لكم نماذج للكثير من الأشخاص الجذابين والموهوبين - وحتى اللامعين - الذين قابلتهم في رحلاتي والذين عادة ما يدفعون فواتيرهم بشِقِّ الأنفس، وفي بعض الأحيان على بُعد خطوتين من المحكمة. إنهم يبحثون دائمًا عن "الصفقة" و "الربح السريع". إنهم لا يؤسسون شخصيتهم على نحو فعال وقوي لأنه ليس لديهم أساس للبناء عليه. لا يدرك الآخرون **أن الفرصة الحقيقية للنجاح تكمن في الشخص لا في الوظيفة؛ يمكنك الوصول إلى القمة بشكل أفضل من خلال النجاح في تأسيس القاعدة** - ثم تتسلق درجات سلالم النجاح، الواحدة تلو الأخرى. النجاح والسعادة ليسا مسألة مصادفة بل مسألة خيار. توفر أحجار الأساس أساسيات اتخاذ الخيارات الصحيحة.

أحجار الأساس

الأمانة

منذ عدة سنوات، ذهبت أنا وزوجتي للتسوق لشراء أريكة جلدية من متجر رئيسي في المدينة لديه مخزون ضخم. اقترب منا مندوب المبيعات بسرور، وأبلغناه رغباتنا، فقادنا إلى قسم الأرائك. عندما رأيت أول أريكة جلدية جذبتني، سألت عن السعر. أخبرني به، وقد صدمت صدمة سارة؛ لأن سعرها كان يبلغ فقط نصف ما كنت أتوقعه. عندما عبرت عن سعادتي بإمكانية شراء أريكة من الجلد الأصلي بهذا السعر، أكد لي البائع أن الأريكة تستحق الشراء حقًا، وكان ذلك أحد أسباب بيعهم للكثير منها، فأخبرت البائع بأنني سآخذها.

بعد ذلك أخبرت البائع بأننا بحاجة إلى طاولة قهوة لطيفة لوضعها أمام الأريكة، لذلك توجهنا إلى القسم الخاص بذلك. في طريقنا مررنا بأريكة جلدية أخرى تشبه إلى حد كبير الأريكة التي وافقت للتو على شرائها. ولسبب ما، أحببت هذه الأريكة بشكل أكبر، لذلك ذهبت إلى هناك، ونظرت إليها بعناية، وجلست، وانحنيت إلى الوراء، وكنت مترددًا قليلًا بشأن أي واحدة أحببتها حقًا؛ لذا سألت عن السعر. أخبرني البائع عن سعرها مرة أخرى وقد صُدمت مرة أخرى؛ لأن الجديدة كانت تبلغ ضِعفيْ قيمة الأريكة التي اخترتها أولًا. ولقد سألت السؤال المنطقي: "لماذا تبلغ قيمة هذه الأريكة ضِعفيْ قيمة الأريكة الأولى؟".

ولقد فسر البائع ذلك في جملة واحدة بسيطة: "هذه مصنوعة كلها من الجلد". وهنا، أوضح مندوب المبيعات أن الأريكة الأخرى كانت مصنوعة في أغلبها من الجلد المقلد، ولكن لن يلاحظه أحد على الإطلاق. أيٌّ من الأريكتين تعتقد أنني اشتريت، أو تعتقد أنني خرجت دون شراء أي شيء؟ إذا ظننت أنني خرجت دون شراء أي شيء، فأنت على صواب. ذلك أنني لم أشترِ شيئًا في ذلك اليوم فحسب، بل لم أعد إلى المتجر مرة أخرى. كان مندوب المبيعات غير أمين، وشعرت بالغش والخداع. الأمر هو أنه إذا كنت غير أمين مع الآخرين، فسوف يكتشفونك في نهاية المطاف، وعندما يكتشفون ذلك، فلن يكون بينك وبينهم إلا القليل من المعاملات. هذا هو تأثير عدم الأمانة.

النقطة المهمة التي أريد أن أثيرها أن القضية الحقيقية تمثلت فيما كان يفكر فيه مندوب المبيعات عندما كذب بشأن الأريكة الأولى من حيث كونها أريكة جلدية. كل ما كان يفكر فيه هو إجراء عملية البيع ولم يكن يفكر في أن يكون أمينًا! كان دافعه هو إقناعي بشراء شيء، وليس إعطائي أفضل خدمة ومعاملة يمكن أن يقدمها لي. كان يفكر في نفسه أكثر من العميل، وقد كلفه ذلك فشل عملية البيع عندما اكتشفت عدم أمانته. أنا متأكد من أنه كان معتادًا الخداع لدرجة أن مسألة الصدق لم تَرِد حتى على خاطره. حتى على شاشة الرادار. عليك أن تتأكد من أن الصدق يمثل أولوية في حياتك!

قوة الشخصية

في بعض الأحيان، كل ما يتطلبه الأمر هو كلمة، أو جملة، أو فكرة زُرعت في رأس شخص لتغير حياته أو حياتها. من المفيد حقًّا أن تراقب عن كثب ما الذي تفكر فيه وكيف تفكر فيه. إن تفكيرنا يقود شخصيتنا بالفعل. عبَّر "فرانك أوتلو" عن قوة أفكارنا بهذه الطريقة:

- **راقب أفكارك؛ ستتحول إلى كلمات**
- **راقب كلماتك؛ ستتحول إلى أفعال**
- **راقب أفعالك؛ ستتحول إلى عادات**
- **راقب عاداتك، ستصبح شخصيتك**
- **راقب شخصيتك؛ ستصبح قدرك!**

النقطة التي أود أن أثيرها هنا أن شخصيتك تصبح بالفعل مصيرك؛ لأن شخصيتك تحدد مستقبلك. وتتكون شخصيتك إلى حد كبير من كيفية رؤيتك لنفسك في علاقة مع الله والآخرين.

في كتابه الجميل، "Rising Above the Crowd"، يحكي "بريان هاربور" قصة "بن هوبر". هذه القصة تعني لي الكثير لدرجة أنني سردتها في كتابي "Over the Top"، وسأرويها هنا مرة أخرى. ولد "بن هوبر" في سفوح تينيسي الشرقية لأمٍّ من أصول متواضعة وأب هارب. ونتيجة لذلك، نُبذ هو ووالدته بشدة من مجتمعهم الصغير. سيقول الناس أشياء وقحة، ولن يلعب الأطفال مع بن في المدرسة، لكن الثقافة الأمريكية تغيرت بالتأكيد منذ تلك الأيام، ولكن في وقت ولادة "بن هوبر"، كان الطفل من أصول متواضعة يعتبر أمرًا مخزيًا!

عندما بلغ "بن" من العمر اثني عشر عامًا، جاء شاب جديد لرعاية دار العبادة الصغيرة في بلدة "بن". وعلى الفور، بدأ "بن" يسمع أشياء مثيرة حول هذا الواعظ، بشأن مدى حبه وعدم حكمه على الناس، وكيف يتقبل الناس كما هم، وكيف عندما يكون مع شخص ما، يجعله يشعر بأنه أهم شخص في العالم. في أحد الأيام، على الرغم من أنه لم يذهب إلى دار العبادة يومًا في حياته، قرر "بن هوبر" أن يذهب ويستمع إلى هذا الواعظ. وصل إلى هناك متأخرًا وغادر مبكرًا لأنه لم يرغب في جذب الانتباه، لكنه أحب ما سمعه. ولأول مرة في حياة ذلك الصبي الصغير، كان لديه بصيص أمل. بدأ "بن" يستوعب فكرة أنه يمكن أن يصل إلى شيء وأن الله يحبه على الرغم من أنه بلا أب.

عاد "بن" إلى دار العبادة في الأسبوع التالي - وفي الأسبوع الذي يليه والذي يليه، وكان أمله ينمو كل يوم. في الأسبوع السادس أو السابع تقريبًا، كانت الرسالة مؤثرة ومثيرة لدرجة أن "بن" نسي أن يخرج مبكرًا. كان الأمر تقريبًا كما لو كانت هناك لافتة خلف رأس الواعظ نَصُّها "بالنسبة لك، أيها الصغير "بن هوبر"، من أبوين مجهولين، هناك أمل!" عندما انتهى الدرس، شعر "بن" فجأة بيد على كتفه. استدار ونظر إلى الأعلى، مباشرة في عيون الواعظ الشاب، الذي سأله سؤالًا كان في ذهن كل شخص هناك منذ اثني عشر عامًا: "ابن من أنت؟" على الفور، أصبحت دار العبادة هادئة للغاية. ثم، ببطء، بدأت الابتسامة تنتشر

عبر وجه الواعظ الشاب حتى تحولت إلى ابتسامة عريضة وهتف: "أوه! أنا أعرف إلى من تنسب! والسبب، أن تشابه العائلة لا لبس فيه. مرجعك إلى الله!" وقام الواعظ الشاب بخبطه من الخلف وقال: "لقد بات لديك الآن ميراث، يا فتى! الآن، اذهب وتأكد من أنك ترقى إلى ذلك". بعد سنوات عديدة، قال "بن هوبر" إن هذا هو اليوم الذي انتُخب فيه وأعيد انتخابه لاحقًا حاكمًا لولاية تينيسي.

تتشكل شخصيتنا مما نعتقده عن أنفسنا ومن المعايير والمبادئ التي نعتنقها في عقولنا كحقائق. عندما بدأ "بن هوبر" يرى مرجعه إلى الله، بدأ يرى الحياة بشكل مختلف. وهو لديه معايير الآن ليرتقي لها، وعلى شخصيته أن تتطابق مع هذه المعايير.

الإيمان

في عام 1972، قابلت امرأة أمريكية من أصل إفريقي تُدعى الأخت "جيسي". كانت امرأة صغيرة لكن إيمانها قوي، ودعوتها إلى قضاء عطلة الرابع من يوليو معي ومع عائلتي. تحدثتْ عن الله منذ وصولها وواظبت على ذلك لثلاثة أيام! كل كلمة كانت تلفظ بها تتضمن المديح لربها. لقد تحدثت عن محبته والنعم التي منحها للبشر جميعًا - وقد قالت كل ما أود أن أقوله! أقنعتني بأنني بحاجة إلى أن أمنح حياتي لله، وقد سقطت كلماتها على تربة قلبي الخصبة. ذهبت إلى الفراش أفكر في كل ما قالته الأخت "جيسي"، وفي تلك الليلة أصبحت مؤمنًا. وقد تبت عن خطيئتي لله خالقي ومولاي. لم تكن هناك ألعاب نارية كبيرة - مجرد إيمان عميق وثابت بأني لن أكون زيج الذي كنته، مرة أخرى. للمرة الأولى في حياتي، أكتسب ثقة حقيقية في شيء أعظم مني، وقد تغيرت إلى الأبد. في الواقع، كنت مفلسًا وقت زيارة الأخت "جيسي"، غارقًا في الديون، وأحتاج

إلى معجزة. وقد حصلت على واحدة، لكنها لم تكن من النوع الذي اعتقدت أنني بحاجة إليه.

كما ترون، حتى زيارة الأخت "جيسي"، كنت أدير حياتي، وعقلي وجسدي أيضًا، بطرق لم تكن متسقة مع الدليل الإرشادي! ذلك أنك إذا قمت بشراء جزازة العشب أو سيارة، فستحصل على تعليمات مكتوبة حول ما يلزم لجعل المعدات تعمل بشكل أفضل وكيفية استمرارها لفترة طويلة. والدليل الإرشادي للتعامل مع الخالق (الكتاب السماوي) يفعل الأمر نفسه. إذا كنت تعتقد أنك مخلوق روحي، فهناك مبادئ روحية تحكم "المعدات" التي تحاول تشغيلها. قبل أن أصبح مؤمنًا، كنت أدير حياتي دون دليل تعليمات، وكنت أحصل على النتائج السيئة التي تتوقعها.

وبالنسبة لي، فمسألة الإيمان والعيش بالمبادئ الروحية مجرد مسألة فطرة سليمة. والحال أني لست حيوانًا. أنا مثل "بن هوبر"، ولديَّ ميراث أود أن أصل إليه. وكذلك أنت. لا أعرف ما تعتقده أو تؤمن به حينما يتعلق الأمر بالروحانيات أو الإيمان أو الكتاب السماوي أو الدين السماوي أو أي شيء آخر. كل ما أعرفه هو أنك بحاجة إلى أن تعرف بنفسك ما تعتقده بشأن هذه المسائل، إذا كنت تريد حقًّا الحصول على نوع النجاح الذي أصفه لك في **هذا الكتاب**.

الاستقامة

"الاستقامة هي حينما تتسق أفعالك عندما تكون مع الله، ومع نفسك، ومع أحبائك".

_ دوايت "إيكه" ريكارد

"من سار بالاستقامة يسير بخطى واثقة، ومن اعوجّت طرقه يلفظه الجميع".

_ حكمة قديمة

لقد وُصفت الاستقامة على أنها "أن تفعل الشيء الصحيح عندما لا ينظر أحد". عندما تحاول إخفاء سلوكك وراء قناع أكاذيب، فأنت تعيش مع الخوف المستمر من اكتشاف شخص لأمرك! كل منا يعرف هذه التجربة إلى حد ما. يظل بعضنا على المسار الصحيح معظم الوقت، ويخشى أحيانًا أن يتم اكتشافه، بينما هناك آخرون كذبوا كثيرًا لتغطية مساراتهم، لدرجة أنهم لا يتذكرون ما هو حقيقي بعد الآن.

تتحدث الكتب الدينية عن "القلب"، فهو يشير إلى الجزء الداخلي منا. إن قلبنا الروحي هو مركز التفكير، وهو المكان الذي نحتفظ فيه بدوافعنا وأفكار حياتنا السرية. يمكّننا قلبنا من النظر إلى حياتنا بوضوح، دون تشويه أو تجميل - ذلك إذا كان قلبنا نقيًّا ويسعى إلى طاعة الله. ربما تكون الحقيقة حول ما هو موجود في قلوبنا مثل حقيبة من المشاعر المختلطة. إذا كنا صادقين، فعلينا أن نعترف بأن دوافعنا ليست دائمًا نقية وأن لدينا أيضًا جرعات كبيرة من الأنانية التي تسيطر على حياتنا من وقت لآخر. مفتاح النمو الروحي هو القدرة والرغبة في النظر إلى قلوبنا وأن نكون صادقين بشأن ما نجده بها. هل نجد قلبًا يركز على الحقيقة الروحية والاستقامة والأمانة؟ أم نجد شيئًا آخر؟

لذا فإن الاستقامة مسألة تتعلق بالقلب عندما تصل إلى أعماقه. إن استقامتنا بمثابة ثمرة مَن نحن وما نحن عليه، ولا يمكننا بعد الآن التخلي عن استقامتنا أو حجبها، كما لا يمكن لشجرة التفاح أن تتوقف عن إنتاج التفاح وبدء إنتاج الخوخ. إذا كنت تريد أن تتعرف على حالة استقامتك، فقط ابحث عن نفسك بحثًا جادًّا، ويبدأ ذلك بإلقاء نظرة على قلبك ودوافعك وأسباب قيامك بكل ما تفعله.

الحب

هناك العديد من التصورات المختلفة لما يدخل في نطاق الحب وما لا يدخل في نطاقه. وبالنسبة لمعظم الناس، يرتبط الحب بجاذبية الجنس الآخر، لكن نوع الحب الذي أتحدث عنه هو شكل من أشكال الحب غير الأناني.

نحن نعلم أننا نحب حقًّا عندما يكون التفكير في احتياجات الآخرين أكثر متعة من التفكير في احتياجاتنا. الأمر الآخر الذي تحتاج إلى فهمه عن الحب، هو أن الحب المزيف مستحيل.

الحب من مسائل القلب التي ناقشناها مسبقًا، ومثل الفواكه الأخرى التي نزرعها في الحياة، ينتج الحب عن ماهيتنا. بَيْد أن كتب الحكمة تقدم أفضل تعريف للحب سوف تجده على الإطلاق، تجده هنا:

الحب صبر. الحب عطف.

الحب ليس حسودًا أو متبجحًا أو متغطرسًا أو وقحًا.

الحب ليس أنانية.

الحب يعني التقبل لا الرفض، فهو لا يظن السوء ولا يفرح بالإثم.

حكمة قديمة

الولاء

حجر الأساس الأخير هو الولاء، وللأسف فهو قليل في هذه الأيام. الولاء من خصائص القادة العظماء، والسبب في قلة إمدادنا بالقادة الملهمين أن هناك عددًا قليلًا من الناس الذين تعلموا كيف يكونون مخلصين، مخلصين للالتزامات

التي قطعوها، ويحافظون على وعودهم. إنهم مخلصون للمبادئ التي يتبنَّونها، وهم مخلصون للأشخاص الذين يملئون حياتهم. إن الشخص المخلص لا يتحدث بالسوء عمَّن يتبعه، ويتمنى بصدق الأفضل للآخرين. بمعنى ما، الولاء هو تعبير عن الحب؛ لأنه يتطلب بعضًا من إنكار الذات.

قليل من الناس أصبحوا قادة عظماء دون أن يتعلموا أولًا كيف يكونون مخلصين. إذا كان الشخص يشغل منصبًا قياديًّا ومسئولًا، فستكون فاعليته مرتبطة بشكل مباشر بمدى تعلمه في سنوات تكوينه اتباع الآخرين وإخلاصه لهم. إن الشخص الذي لا يتمتع بالولاء لن يتبع الآخرين ولا يستطيع أن يكون قائدًا فعالًا.

الآن أنت تفهم لماذا يجب أن تكون **حاضرًا** قبل أن **تبدأ**، وأن **تبدأ** قبل أن **تحقق النجاح. كل ذلك** صورة للشخص المتكامل، قلبًا وقالبًا. سوف تصبح ما أنت عليه؛ لأنه من المستحيل تحقيق نتائج لا تتوافق مع هويتك. عندما تبدأ تخطيط رؤيتك وأهدافك، يجب أن تكون هذه الحقيقة جانبًا أساسيًّا لا ينفصل عن شخصيتك. عندئذ فقط، يمكنك بدء اكتساب درجة الوضوح، موضوع الفصل التالي، التي تحتاج إليها لمواصلة التقدم نحو الحياة التي من المفترض أن تعيشها.

3: اعرف ما تريد

لقد تناولنا في الفصل الأول أنه يجب أن ت كون لديك إرادة الفوز. وقدمنا في الفصل الثاني بكل شجاعة مسألة وجوب بناء أساس متين لبدء عملية الفوز. والآن حان الوقت لأن تكون واضحًا بشأن ما تريده بالضبط. سيزيد الوضوح من رغبتك وينقلك صوب أهدافك وأحلامك. لقد قال فيلسوف الأعمال الأول في أمريكا "جيم رون": "لا يتعلق الأمر باتجاه الريح، ولكن تحديد الأشرعة هو ما يهم حقًّا".

أريد أن أذكرك بأنك **ولدت للفوز**، ولكن لكي تكون الفائز الذي ولدت لتكونه، يجب أن تكون لديك خطة واضحة للوصول إلى هذا الهدف. وهذا يعني أن تكون لديك أهداف معينة تسعى إلى تحقيقها.

لقد سمعت ذات مرة عن كتاب يسمى I'd Rather Eat Nails than Set Goals**.** لم أقرأ الكتاب مطلقًا، لكنني بالتأكيد أفهم هذا الشعور. تجعلنا الأهداف خاضعين للمساءلة، والكثير من الناس يتجنبون تحديدها لهذا السبب، لكن مع ذلك، هناك العديد من الأسباب الوجيهة التي تجعلك محدِّدًا لأهدافك، وهذه فقط بعض منها.

ستة أسباب لتحديد الأهداف

1. تجلب الأهداف المستقبل إلى الحاضر، والحاضر هو الوقت الوحيد الذي يمكننا فيه اتخاذ إجراء. إن تحديد الأهداف يجعل من الممكن فعل شيء اليوم لصنع المستقبل الذي تريده.
2. إذا كنت لا تخطط لوقتك، فسيساعدك شخص آخر على تضييعه.
3. ينجز الناس ضِعف ما يقومون به في اليوم السابق للعطلة، لأنهم يخططون (يحددون الأهداف) ويحددون الأولوية لما ينوون القيام به. وعلى الرغم من ذلك: إذا كنت

تعيش كل يوم كما لو كان اليوم السابق للعطلة، فكم ستتمكن من زيادة إجمالي إنتاجية حياتك؟

4. يجني محددو الأهداف أموالًا أكثر من الأشخاص الذين لم يحددوا أهدافًا. عندما كان "ديف جنسن" الرئيس الإداري في جامعة كاليفورنيا عام 1992، أجرى دراسة حول تحديد الأهداف. وقد علم - نتيجة هذه الدراسة - أن الأشخاص الذين لديهم برنامج أهداف متوازن، يجنون متوسطًا قدره 7411 دولارًا في الشهر. في عام 2011، أظهرت هذه الأرقام أرباحًا بقيمة 11632 دولارًا في الشهر. بعد ذلك اكتشف "ديف" أن الأفراد الذين ليس لديهم برنامج أهداف يكسبون متوسطًا قدره 3397 دولارًا في الشهر، أو 5332 دولارًا في عام 2011. هذا يعني أن الفارق يزيد على 6000 دولار شهريًا! وأولئك الذين كانت لديهم برامج أهداف صاروا أكثر سعادة وصحة وتوافقوا بشكل أفضل مع أقربائهم في المنزل.
5. تحافظ الأهداف على تركيزك على الأشياء المهمة حقًا وتساعدك على تجنب إضاعة الوقت في الأشياء غير المنتجة. يساعدك التركيز على أن تتغير من كونك "تائهًا بصورة عامة" إلى أن تكون "محددًا ذا معنى".
6. يمنح تحديد الأهداف اتجاهًا وهدفًا لكل ما تفعله. الأهداف هي الروابط في السلسلة التي تربط النشاط بالإنجاز.

لا مزيد من الأعذار

من الأفضل أن تحدد أهدافًا وأن تتبع مسارًا بدلًا من ألَّا يكون لديك أهداف وتتج
في ارتباك.

يبتكر الناس الكثير من الأعذار لعدم استعدادهم لتحديد الأهداف، لكن فوائد تحديد الأهداف تفوق بكثير أعذار عدم تحديدها. ثمة شيء يتعلق بعملية تحديد الأهداف يجعل الناس يقتربون منها في خوف، بل ويعثرون على الكثير والكثير من الأسباب لتجنبها. السبب الأكبر هو عدم الاستعداد للمساءلة عن النتائج. ففي النهاية، إذا حددت هدفًا ولم تتمكن من الوصول إليه، فسيعتبره البعض فشلًا. لكن هناك قولًا مأثورًا يقول: "من الأفضل أن تكون قد حاولت وفشلت، بدلًا من ألا تحاول على الإطلاق!". سأغير هذا المفهوم قليلًا وأقول: **"من الأفضل أن تحدد أهدافًا وأن تتبع مسارًا بدلًا من ألّا يكون لديك أهداف وتتجول في ارتباك".** في النهاية، الأشخاص الذين لم يحددوا أهدافًا يشكلون حياتهم وهم يمضون قدمًا، ما يؤدي إلى احتمالية أن تكون لديهم إمكانات لا يتعذر الوصول إليها.

هذا الكتاب رحلة، ولكل رحلة بداية. عندما أقول إنك **ولدت للفوز**، فأنا أتحدث عن حياتك بأكملها، وليس مجرد جزء منها. هل تتذكر عجلة الحياة التي ذكرتها سابقًا؟ إنها وسيلة قوية لمساعدتك على بدء رحلة وُلدت للفوز، وأنا أشجعك على الاستفادة منها. قبل أن تتمكن من الاستعداد لتغيير حياتك، يجب أن تكون لديك صورة دقيقة لما تبدو عليه حياتك الآن - ويجب أن تكون صورة صادقة. تذكَّرْ أن الأمانة هي أحد أحجار الأساس للنجاح، ويبدأ هذا بالأمانة مع نفسك! لكن للأسف، لدى الناس قدرة خارقة على تضخيم صفاتهم الجيدة وتقليص عيوبهم. إذا قمت بذلك في تمرين عجلة الحياة، فسوف تحصل على صورة مشوهة لنقطة البداية الخاصة بك والتي ستؤثر في مدى قدرتك على تحقيق الغايات والأهداف التي تخطط لتحقيقها.

الآن بعد أن عرفت أين أنت، لديك مكان لتبدأ فيه عندما تبدأ تحديد الأهداف.

إذا جعلت اتباع الخطوات الواردة في هذا الفصل عادة، فستفصلك عن بقية القطيع. ستمنحك رغبة الفوز وتدفعك باستمرار صوب الأحلام التي تريدها.

مرة أخرى، معرفة مكانك جزء مهم في فلسفة **وُلدت لتفوز** ومن الضروري للغاية للوصول إلى المكان الذي تريد الذهاب إليه. عندما تكمل هذا التمرين، سترى بوضوح أين حياتك اليوم والمجالات المحددة التي تحتاج إلى معالجتها لتحديد أهداف قوية وفعالة ستضع قدميك على مسار رحلة **وُلدت لتفوز**.

عجلة الحياة

اقرأ كل قائمة من قوائم الفئات بعناية، وفي كل مساحة فارغة قيّم نفسك على مقياس من 1 إلى 10. قم بتقييم نفسك على أن يكون رقم 1 يعني، "ضعيف جدًّا" و"رقم 10" يعني "ممتاز". على سبيل المثال، تحت فئة جسدي قيّم مظهرك الخاص. هل تبدو لائقًا وذا مظهر جيد؟ واصل فعل هذا مع كل الفئات. ربما تكون قد فعلت هذا من قبل. حسنًا، عليك أن تفعله مرارًا - وتواظب على فعله كل ستة أشهر لبقية حياتك.

جسدي

___ المظهر

___ الكشف الدوري

___ مستوى الطاقة

___ مستوى لياقة العضلات

___ انتظام برنامج اللياقة

___ التحكم في الوزن

___ الحمية والتغذية

__ التحكم في الضغوط

__ القوة والتحمل

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____

روحي

__ الإيمان بالله

__ السلام الداخلي

__ التأثير في الآخرين

__ الحياة الزوجية

__ الانخراط في المجتمع

__ الشعور بالهدف

__ موقفك تجاه منح التبرعات

__ الصلاة

__ دراسة الكتب الدينية

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____

ذهني

___ السلوك

___ معدل الذكاء

___ التعليم الرسمي

___ التعليم والتدريب المستمر

___ المخيلة الخلاقة

___ القراءة الملهمة

___ التعليم بالوسائل الحديثة

___ العقل الفضولي

___ الحماس

___ أخرى .....

___ المجموع ÷ 10= _____

عائلي

___ الاستماع

___ دور المثال الجيد

___ ذو مبدأ ولكن مرن

__ سلوك التسامح

__ بناء الثقة بالنفس للآخرين

__ التعبير عن الحب والاحترام

__ تناول الوجبات معًا

__ العلاقات بين أفراد العائلة

__ التعامل مع الاختلافات

__ قضاء الوقت معًا

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____

مالي

__ الأولوية المناسبة

__ الميزانية الشخصية

__ مشتريات غير محسوبة

__ المكاسب

__ العيش وفقًا للدخل

__ التأمين المناسب

__ الحفاظ على تسوية الحسابات المدنية ومواكبتها للمستجدات

__ الاستثمارات

__ إقرار الذمة المالية

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____

شخصي

__ رد الفعل

__ التمرين

__ الصداقة

__ النشاطات الاجتماعية

__ نوادي الخدمات

__ وقت الهدوء

__ وقت النمو

__ الحياة المستقرة

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____

مهني

__ أحب مهنتي

__ الإحاطة بوظيفتي إحاطة كاملة

__ العلاقات مع الزملاء

__ الإنتاجية

__ فهم أهداف الشركة

__ فهم نشاطي وعلاقته بأهدافي

__ تقدير مزايا الشركة

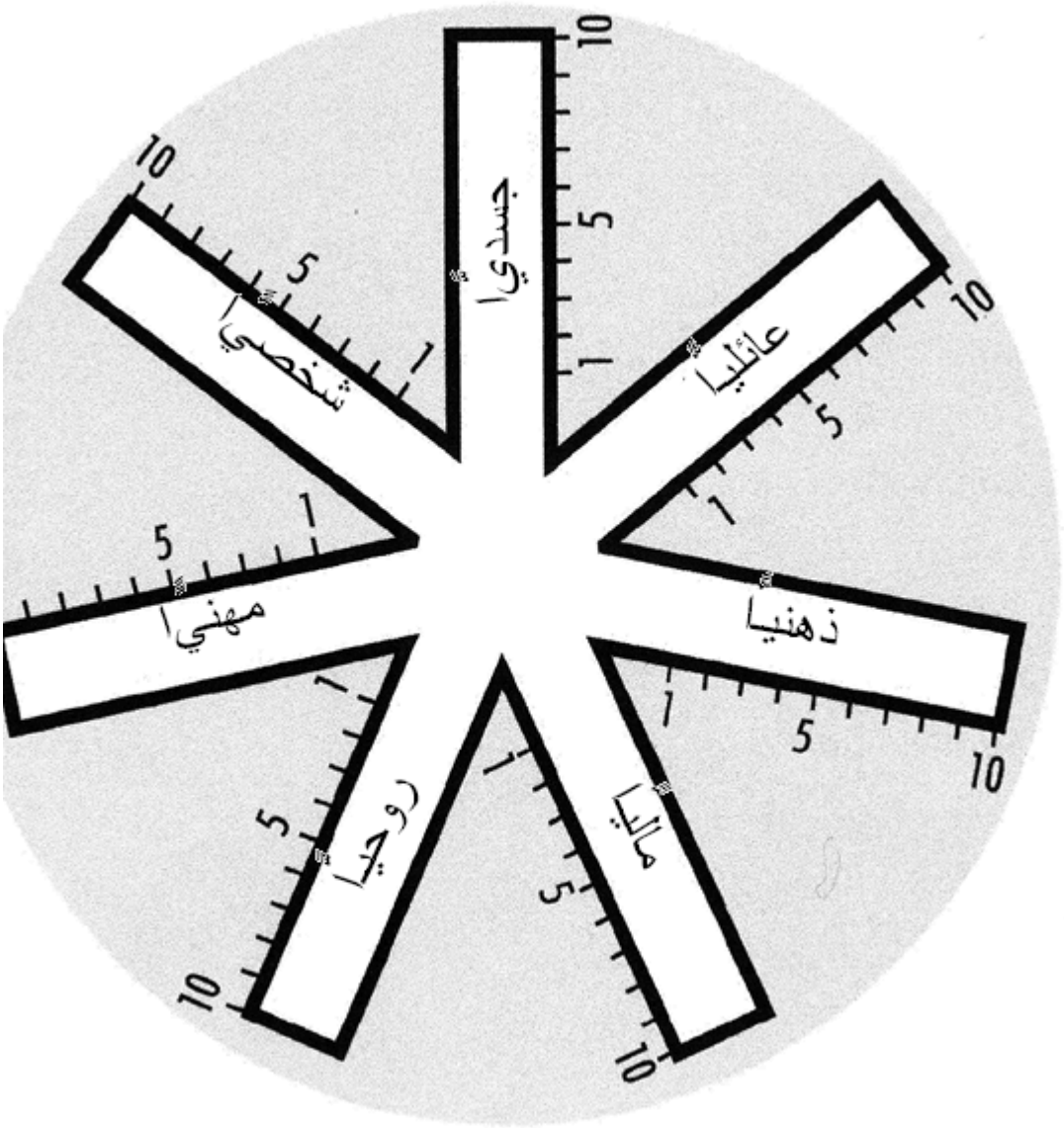
__ فرص التقدم

__ التحول المهني

__ التدريب الجيد لوظيفتي

__ أخرى .....

__ المجموع ÷ 10= _____



والآن، اجمع إجمالي كل عمود, واقسم هذا الرقم على 10. سيمنحك ذلك درجاتك الشخصية على الجزء المحدد في العجلة. بعد ذلك، علّم على هذا الرقم في الجزء المحدد على العجلة، وعلى سائر الأجزاء. والآن، صل النقاط.

ماذا تشبه عجلة الحياة الخاصة بك؟ هل هي دائرية؟ هل لديك أماكن مسطحة؟ هل لديك أجزاء متعددة في حاجة للتحسن؟

ربما لديك عجلة مستديرة إلى حد ما ولكنك ستبقى عند المستوى الثاني أو الثالث. قد تكون رحلتك سلسة، لكنك لن تذهب إلى أي مكان. سيساعدك مفهوم **وُلدت لتفوز** على إزالة الأماكن المسطحة وإنتاج عجلة مليئة بالحالات التي تقترب من أو تصبح عند درجة 10. يبدأ الأمر بتخطيط مستقبلك حول الأجزاء السبعة للعجلة، وتحديد الأهداف الصحيحة؛ لتحقيق الرؤية التي تمتلكها لنفسك.

اعرف إلى أين تتجه

قابل زوجان شابان، كانا قد تاها على طريق ريفي، مزارعًا عجوزًا، فأوقفا السيارة وسألاه سؤالًا. "سيدي، هل يمكنك أن تخبرنا إلى أين سيأخذنا هذا الطريق؟" قال المزارع العجوز دون تردد للحظة: "يا بني، هذا الطريق سيأخذك إلى أي مكان في العالم تريد الذهاب إليه، إذا كنت تتحرك في الاتجاه الصحيح". هذه القصة الصغيرة تمثل غاية كبيرة. فأينما كنت، يمكنك الذهاب إلى أي مكان تريد الذهاب إليه إذا اخترت الطرق المناسبة للسفر. يتم تحديد الطرق التي تسلكها في الحياة وتصميمها من خلال الأهداف التي ترسمها لكل مجال من مجالات حياتك. يكمن الحل في اختيار الطرق الصحيحة!

قد تفكر الآن: "زيج، كيف أعرف الأهداف التي يجب وضعها، وكيف أعرف أن ما وضعته هي الأهداف الصحيحة التي ستضعني على الطرق التي أحتاج إليها للوصول إلى حيث أريد أن أذهب؟". حسنًا، أنا سعيد لأنك سألت هذا السؤال، لأنني أنوي إخبارك بالتأكيد! لديَّ عملية مثبتة من سبع خطوات يمكنك تطبيقها على تحديد هدفك، وإذا اتبعت كل خطوة بشكل صحيح، فستقوم بإنشاء أهداف مصممة خاصة لك وما تريد تحقيقه. لقد قمت بتدريس هذه العملية طوال مسيرتي المهنية، وإثبات فاعليتها في حياة الأشخاص الذين اتبعوا نصيحتي وفعلوها! قبل أن نبدأ، أريد أن أقول بوضوح إنه يجب عليك القيام بالخطوات السبع **لكل** هدف تحدده. ستحتاج

إلى تحديد أهداف متعددة لكل جزء في عجلة الحياة، وسوف تطبق هذه العملية المكونة من سبع خطوات على كل هدف.

الخطوات السبع لتحديد الأهداف

1. حدد الهدف

إذا لم تحدد هدفك، فلن تصل إليه أبدًا. عندما تحدد هدفًا، فهذا يعني أن تكتبه وتصفه بوضوح. لا تضع أي أهداف غامضة. إذا كنت ترغب في تحقيق نجاح محدد، فيجب أن تكون لديك أهداف محددة. الهدف "زيادة دخلي السنوي" أو "قضاء المزيد من الوقت في النواحي الدينية" ليس محددًا. سيكون الهدف المحدد "زيادة دخلي الحالي بنسبة 20%" أو "قراءة أحد الكتب المقدسة بأكمله من الغلاف إلى الغلاف".

2. احصر الفوائد: ما الذي يصلح لي؟

بمجرد تحديد هدف معين، عليك إدراج الفوائد التي ستحصل عليها عندما تصل إلى هذا الهدف. لنكن صُرَحاء، نحن نفعل فقط الأشياء التي نريد القيام بها ونرغب في القيام بها. إذا لم تكن هناك فوائد شخصية، فسيتضاءل حافزك لإكمال الهدف. تذكر أن تغيير حياتك ليس سهلًا على الدوام، وستصطدم ببعض المناطق الوعرة على الطريق أثناء تقدمك. ستحتاج إلى سائر المحفزات الشخصية التي يمكنك حشدها، وفهم ما الذي تمثله لك، وهو أمر بالغ الأهمية. لا تبخل في هذه الخطوة!

3. احصر العوائق لتجتازها

أعتقد أنني ذكرت للتو أنه قد تكون هناك بعض المناطق الوعرة في رحلتك أثناء عملك على تحقيق أهدافك. يمكنك توقع الكثير منها، وإذا كنت تستطيع توقع شيء، فيمكنك إعداد نفسك مسبقًا للتغلب عليه؛ لذا فكر في الأمر وقم بعمل قائمة كاملة

بكل الأشياء التي يمكن أن تمنعك من النجاح. اطلب من صديق موثوق به ويعرفك جيدًا أن يساعدك على إنهاء القائمة.

4. احصر المهارات والمعرفة المطلوبة للنجاح

تمنحنا المعرفة القدرة على إنجاز الأشياء التي لن نتمكن من القيام بها بدونها، وتعطينا المهارات الأدوات للاستفادة من معرفتنا. هناك علاقة مباشرة بين المعرفة والفعل، وتحقيق أهدافك بنجاح يتطلب هذا المزيج القوي. على سبيل المثال، إذا كان هدفك زيادة إتقانك للحاسوب، فستحتاج إلى معرفة ما يمكن أن يقدمه الحاسوب لك (المعرفة). يجب تحديد المهارات التي تحتاج إليها للنجاح، بمجرد أن تعرف ما تريد أن يقدمه الحاسوب لك. قد تشمل المهارات تعلم الكتابة على لوحة المفاتيح بيديك دون النظر بدلًا من النقر بإصبعك. سيؤدي هذا إلى تحديد هدف آخر لتعلم الكتابة! لا تنس أبدًا أن المعرفة والمهارة ستكونان مطلوبتين لإكمال أي هدف بنجاح.

5. احصر الأشخاص والمجموعات الذين يمكنك العمل معهم

نقوم بعمل أفضل عندما نحصل على المساعدة من الآخرين، الذين يمكنهم مساعدتنا بالمعرفة والمهارة ويمكنهم تقديم نصيحة قيّمة تأخذ بيدنا على طريق النجاح. لذلك عندما تحدد أهدافك، فكر دائمًا في الأشخاص والمجموعات الذين يمكنك العمل معهم والذين يمكن أن يساعدك على أن تكون أكثر نجاحًا.

6. طوِّر خطة عمل

هذه هي الخطوة الأكثر أهمية، وهي تنطوي على التفكير في تفاصيل كيفية تحقيق هدفك. في سنوات الشباب، كنت أعاني زيادة الوزن بمقدار 16 كيلو جرامًا عن الوزن المثالي. وقد اكتسبت هذه الزيادة بسرعة هائلة، وكان عليَّ أن أفقدها بالطريقة نفسها. هذا يتطلب خطة! ذلك أنني أردت أن أفقد وزني على مدى عشرة أشهر،

وكانت هذه هي الخطوة الأولى في الخطة. يبدو أن 16 كيلو جرامًا رقم هائل، ولكن عندما تدرك أنه لا يتجاوز 1.5 كجم شهريًّا على مدى عشرة أشهر، فإن ذلك يبدو أفضل كثيرًا؛ لذا، خططت لخسارة 1.5 كجم شهريًّا لمدة عشرة أشهر، ثم أدخلت تمرين الركض وممارسة الرياضة اليومية ضمن هدفي، بالإضافة إلى اتباع نظام غذائي يحد من السعرات الحرارية التي أتناولها. مع هذه التفاصيل المخطط لها، كنت أعرف بوضوح كيف سأعيش كل يوم لأكون ناجحًا. أنا مستعد بجد للنجاح. تمسكت بخطتي (ما يعني أنني لم أختلق أعذارًا)، وبعد عشرة أشهر فقدت 16 كجم. كان النجاح سيكون بعيد المنال لو لم أخطط تفاصيل ما كنت سأفعله كل يوم للوصول إلى هدفي. في هذه الحالة، ربما لم يتغير **العالم** عند وصلت إلى هدفي ولكنه بالتأكيد غيَّر **عالمي**.

7. حدد موعدًا نهائيًّا لإتمام الإنجاز

لاحظت في المثال السابق أنني منحت نفسي عشرة أشهر لفقدان الوزن الذي أردت أن أفقده. وقد كان لديَّ سبب هام لتحديد هذا الموعد النهائي - ذلك أني أؤمن بتحديد الأهداف، وجميع الأهداف تحتاج إلى موعد نهائي لتكون فعالة. كنت في طور كتابة كتابي الأول، **أراك في القمة**، وكان لديَّ عشرة أشهر متبقية لإكمال كتابي بحلول التاريخ المحدد عندما أدهشني أنني لم أكن قدوة جيدة على الأشياء التي كنت أدرّسها. ولم يكن لمن يراني حينها أن يصدق كلمة واحدة مما أتلفظ بها؛ لأنني لم أكن أعتني بالجزء الصحي من حياتي. لم تكن هناك طريقة يمكن بها للفتى السمين أن يخبر الآخرين بشكل فعال عن كيفية تغيير حياتهم دون تغيير حياته أولًا! كانت سلامتي على المحكّ؛ لذلك طلبت المساعدة من مركز التدريب الرياضي الخاص بالدكتور "كينيث كوبر"، حيث أخبرني الدكتور "راندي مارتن" بالوضع الحقيقي لحالتي. وبمساعدته، وضعت خطة الأشهر العشرة.

إذا لم تحدد موعدًا نهائيًا لإكمال أهدافك، فلن تكون مسئولًا أمام نفسك أو تجاه شخص آخر. إذا لم تكن مسئولًا عن أهدافك، فلن تحققها.

عندما "تدفع الثمن" ___ تستمتع بالفوائد

تتطلب بعض الأهداف التضحية الشخصية والكثير من التفاني والجهد لتحقيقها. عندما كنت في طريقي لإنقاص وزني، كان من الصعب أن ألزم نفسي بالركض وممارسة الرياضة يوميًا، بغض النظر عن حالة الطقس أو عن مدى شعوري. كان من الصعب مقاومة تناول كل الأشياء التي فكرت فيها. من نواحٍ عديدة، شعرت قليلًا كأنني شهيد، أحرم نفسي من الملذات التي يمكن للآخرين أن ينغمسوا فيها بحرية. كنت "أدفع ثمن" تحقيق هدفي.

عندما كنت في الخمسين من عمري، كنت أتحدث في بورتلاند، أوريجون، وذهبت لممارسة الرياضة اليومية في مضمار جامعة بورتلاند. وبينما كنت أتجول في المضمار، رأيت الكثير من الطلاب الصغار يتحركون في الحرم الجامعي. وقد مرّ بخاطري فجأة، أنني كنت في وضع أفضل من 95%من هؤلاء الطلاب وأنا في الخمسين من عمري. كنت أعلم أنه يمكنني تجاوز كل منهم تقريبًا بمقدار ثلاثة كيلومترات. كان ذلك عندما أصبح واضحًا - أنني أستمتع بفوائد تحقيق هدفي لفقدان الوزن.

النقطة الأساسية هي أن الإتمام الناجح لهدف ما سيؤدي إلى فوائد محددة وملموسة تستمر لفترة طويلة! هل تتذكر الخطوة 2 في عملية تحديد الهدف؟ حدد الفوائد، وحدد ما الذي يصلح لك منها. هذه خطوة حاسمة، ولهذا السبب عليك أن تحدد الكثير من الفوائد حتى تتمكن من الحفاظ على الحافز لمواصلة الانضباط الذي ستحتاج إليه للقيام بالأشياء اليومية التي يتعين عليك القيام بها لتحقيق هدفك. عن نفسي، أتابع أهدافي بسبب الفوائد التي سأحصل عليها من تحقيقها. يمكنك أن تفعل الشيء نفسه.

يتعلق تحديد الأهداف بما ستصبح عليه

أريد أن أتأكد من أنك اتخذت المسار الصحيح بشأن تحديد أهدافك. لا تفكر في تحديد الهدف كنشاط مُملّ يتطلب منك القيام بأشياء صعبة. الفائدة الحقيقية من وجود الأهداف هي ما تصبح عليه من خلال الوصول إليها. عندما تكمل أهدافك بنجاح، فإنك تغير أشياء معينة في حياتك. ألق نظرة على عجلة الحياة وفكر في الشخص الجديد الذي ستكون عليه إذا كان بإمكانك أن تصبح أو تقترب من درجة 10 في كل جزء من العجلة. يمكنني أن أخبرك بحقيقة أن حياتك ستتغير جذريًا للأفضل، وأن الشخص الذي تصبح عليه سيكون ناجحًا للغاية في كل ما تفعله.

هل أنت مقتنع بأنك بحاجة لأن تصبح محدد أهداف؟ هل بدأت تفكر في مكانك الحالي؟ وأين تريد أن تكون مستقبلًا؟ هل بدأت حصر العقبات التي تقف بينك وبين النجاح؟ آمل أن يكون لديك الدافع الكافي لبدء عملية تحديد الهدف؛ لأن الأهداف تمثل أدوات العمل التي تحتاج إليها حتى تكون قادرًا على التخطيط للفوز. هل تتذكر عندما قلت عليك أن تكون **حاضرًا** قبل أن **تبدأ**، وأن **تبدأ** قبل أن **تحقق** النجاح. أن تكون محدد أهداف ناجحًا هو الخطوة التي تمكنّك من أن تكون الشخص الذي تحتاج إليه، من خلال القيام بما عليك القيام به؛ حتى تتمكن من تغيير نفسك والعالم إلى الأفضل.

4: القيمة والغاية: القوى الدافعة التي تغذي الفعل

حتى الآن، درسنا من أنت وماذا تفعل. الآن سنقوم بفحص السبب. عندما نعرف سبب قيامنا بأمر ما، وعندما يكون لدينا إدراك واضح لقيمة أفعالنا والغرض منها، يصبح من الأسهل الحفاظ على الدافع، حتى عندما تكون طاقتنا منخفضة. السبب في الحياة هو ما يمثل الغاية والهدف. عندما يكون لديك سبب قوي بما فيه الكفاية، سيكون بإمكانك دائمًا العثور على الطريقة.

جزء من التخطيط للربح هو اكتساب الوقود الذي سيؤدي إلى أن تتخذ الإجراءات اليومية التي ستقودك في اتجاه أحلامك. عندما تبخل في التخطيط، ستقلُّ النتائج التي تحصل عليها في النهاية. في هذا الفصل، سأكشف عما يلزم للحفاظ على جهودك حتى تتمكن من تحويل رؤيتك وحلمك إلى حقيقة. والحقيقة هي أن الجهد المتضائل ستتضاءل نتائجه، والواقع أن الطبيعة البشرية تخذلنا قليلًا كلما فعلنا شيئًا لمدة أطول.

هل لاحظت من قبل أن المسابقات الرياضية يتحقق فيها الربح أو الخسارة بشكل متكرر في الدقائق الأخيرة من المباراة؟ يتفوق أحد المنافسين على خصمه ويكون أفضل منه في الدقائق الأخيرة ويتمكن من الإنجاز بشكل أكثر فاعلية ويمضى إلى النصر. النجاح في الحياة يسير على مثل ذلك. يجب أن تكون لديك خطة، وعليك تنفيذ هذه الخطة باستمرار - حتى عندما لا تشعر بأنها تسير وفق ما تريد. قال فينس لومباردي إن: "الربح ليس عرَضًا ... إنه حالة دائمة".

إذا كنت تريد أن تصبح الفائز الذي ولدت لتصبح عليه، فسيتطلب الأمر تغيير أفعالك اليومية حتى تصبح عادة.

إذا كنت تريد أن تصبح الفائز الذي وُلدت لتصبح عليه، فسيتطلب الأمر تغيير أفعالك اليومية حتى تصبح عادة.

يعد فهم قوة القيمة والغاية وكيفية استخدامهما لتحفيز دائم أمرًا ضروريًا للحفاظ على مستوى تحملك، وهكذا ستجد نفسك تفعل دائمًا ما تحتاج إلى القيام به للحصول على ميزة الفوز والحفاظ عليها. إن عملية **وُلدت لتفوز** تدور حول أن تكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه، ولكي تكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه، يجب أن تُلزم نفسك باتخاذ الإجراءات اليومية اللازمة لتحقيق ذلك. هذا يعني فهم الأسباب الكامنة وراء هذا التصور. لماذا تريد تطبيق هذه الخطة، إذا ربحت، فماذا ستحقق لك هذه الخطة ومن ستساعد، بم ستشعر، كيف سيقيّم الآخرون هذا التصور وهذه الخطة، كيف ستضيف قيمة لحياتك، عندما تفهم هذه المبادئ والعمل الذي يتعين عليك القيام به لبناء خطتك حول هذه المبادئ، ستكون النتيجة الرضا والسعادة والمنظور العقلي الذي سيمكنك من التعامل مع الحياة بطريقة أكثر حماسة وفاعلية. إن حقيقة أنك قد استحدثت هذا التصور وأدركت القيمة والغاية الحقيقيتين لهذا التصور، ستحفزك وتعطيك الدافع الشخصي الذي تحتاج إليه للانتهاء بشكل جيد - وتحقيق نتائج استثنائية.

مخبوز على وضعه

عندما كبرت، كان لدى بعض جيراننا طباخة، وكانت لديَّ فرصة الاستمتاع بطهيها بين الحين والآخر. في أحد الأيام عندما كنت عند جيراني، قامت بسحب وعاء من البسكويت من الفرن، ولم تكن تلك البسكويتات أكثر سمكًا من ورقة الدولار. وقد سألتها عما فعلته حتى تكون هذه البسكويتات رقيقة جدًا. فقالت: "عزيزي، هذه البسكويتات تقرفص حتى ترتفع وتصبح هشة، لكنها خُبزت على وضع القرفصاء".

عندما تصنع الخبز، يتخذ العجين شكلًا مسطحًا. في النهاية، الخميرة الموجودة في العجين ستجعله يرتفع. إذا قمت بطهي العجين قبل أن يرتفع تمامًا، فإنه "يُخبز على وضع

القرفصاء". إذا فكرت أن وقت إعداد الخبز يماثل عملية التخطيط للنجاح، فسترى كيف أنه يمكن أن يكون درسًا قيمًا. ذلك أنك إذا لم تستغرق الوقت الكافي للتخطيط بشكل صحيح (وهذا يشمل معرفة غاية وقيمة ما تعمل من أجله)، فمن المحتمل أن تظل في وضع القرفصاء ولن "تصل" أبدًا إلى إمكاناتك الكاملة.

لقد سمع معظم الناس عن "المهاتما غاندي"، الرجل الذي قاد الهند إلى الاستقلال عن الحكم البريطاني. تم تخليد حياته في الكتب والأفلام، ويعتبر أحد أعظم الرجال في التاريخ، لكن هل تعلم أن غاندي لم يبدأ حياته كبطل عظيم؟ لقد وُلد في عائلة من الطبقة المتوسطة. كان لديه تقدير منخفض لذاته، الأمر الذي جعله مترددًا في التفاعل مع الآخرين. لم يكن طالبًا مجتهدًا، وكان يكافح فقط لإنهاء المدرسة الثانوية. انتهت محاولته الأولى في التعليم العالي بعد خمسة أشهر. بعد ذلك قرر والداه إرساله إلى إنجلترا لإنهاء تعليمه، على أمل أن تساعد البيئة الجديدة على تحفيزه. أصبح "غاندي" محاميًا. غير أن المشكلة التي واجهته عندما عاد إلى الهند أنه لم يكن يعرف الكثير عن القانون الهندي، ووجد صعوبة في العثور على عملاء؛ لذا هاجر إلى جنوب إفريقيا وحصل على وظيفة كاتب. تغيرت حياة "غاندي" ذات يوم أثناء ركوب القطار بجنوب إفريقيا في قسم الدرجة الأولى. ذلك أنه اضطر للسفر في عربة شحن بسبب جِلده الداكن. وعندما رفض، طردوه من القطار. عندها أدرك أنه كان يخشى تحدي السلطة، لكنه أراد مساعدة الآخرين في التغلب على التمييز إذا استطاع. وهكذا، صنع رؤية جديدة لنفسه لها قيمة وغاية. فقد رأى القيمة في مساعدة الناس على تحرير أنفسهم من التمييز والظلم. اكتشف هدفه في الحياة حيث لم يكن لديه هدف قبل ذلك، وهذا الإحساس بالهدف دفعه إلى الأمام وحفزه على القيام بما يسميه المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعًا والمتحدث التحفيزي "آندي أندروس": أن "يستمر دون النظر لأية استثناءات". لقد حوَّله كل من القيمة والغاية اللتين آمن بهما إلى الرجل الرابح الذي ولد ليكون عليه، وصار غاندي أحد أعظم رجال التاريخ.

بدون الرؤية والغرض الجديدين، كان من المحتمل جدًّا أن يظل "غاندي" محاميًا/ كاتبًا مكافحًا ولم يكن ليسمع به أحد. لكان قد "خُبز على وضع القرفصاء"! لكن غاندي لم يُخبز

في وضع القرفصاء؛ لأنه اكتسب إحساسًا بالقيمة والغاية لحياته، وبناءً على ذلك، كان قادرًا على تحديد أهداف معينة لتحويل رؤيته إلى حقيقة! في نهاية المطاف قاد أمة بأكملها إلى الاستقلال دون إطلاق طلقة!

أي شخص له غاية سيصنع فارقًا

معظم الناس ليس مقدرًا لهم أن يكونوا مشهورين مثل "غاندي"، لكن الناس العاديين الذين يعيشون حياة يومية عادية، غالبًا ما يجدون أنفسهم في مفترق طرق حيث يصبح التركيز الداخلي لحياتهم محور حياة الآخرين. وبمجرد تحديد أهدافهم، تزداد قيمتها.

كانت هذه هي الحال مع "ماري إيه. ميشيل"، المؤسِّسة والرئيسة التنفيذية لمؤسَّسة "رحلة القلب". فتجارب ماري الشخصية للتغلب على الخسائر المتعددة التي واجهتها، منحتها قلبًا مِلؤه الرحمة على النساء اللائي يعانين، وفي أغسطس من عام 1998، نشأت رؤيتها لـ "رحلة القلب" و"مراكز الأمل".

دفعها الشغف إلى ترك مهنتها والحصول على التدريب الذي تحتاج إليه لتحويل رؤيتها إلى حقيقة. على مر السنين، تم تكريم ماري وتقديرها لمساعدتها على توجيه أكثر من مائة امرأة بشكل شخصي، ومن خلال خبرتها وتدريبها، تقدم الآن هذه الريادة إلى "رحلة القلب" ومتطوعي مركز الأمل والمجتمع. بسمعتها ذات النهج الإيجابي في المواقف الصعبة، تمنح ماري ميشيل المرأة الأمل وتساعدها على اكتشاف حياة رابحة. هدفها محدد جيدًا، وتزداد قيمتها مع كل امرأة تجد طريقة أفضل للعيش وحياة أفضل. لمزيد من المعلومات حول المؤسسة، يرجى زيارة www.tripoftheheart.org.

امتلاك قيمة وغاية يمكن أن يحرر إمكاناتك

ترتبط فكرة القيمة والغاية بمفهوم اكتشاف خير أكبر، أو رسالة، أو دعوة أكثر سموًّا. وعلى هذا الأساس، يجد بعض الناس قيمتهم وهدفهم في إيمانهم الروحي. أنا واحد من هؤلاء.

قبل أن أصبح مؤمنًا في الخامسة والأربعين من عمري، كنت متخندقًا في حالة اعتدال المقبول.

أعني بذلك أنني كنت أقوم ببعض الأمور الجيدة وأؤثّر في حياة عدد من الناس، ولكن في الحقيقة كنت مفلسًا وغارقًا في الديون. كانت لديَّ رؤية عامة لما أردت، لكني كنت أفتقد عمق القيمة والغاية. كنت أفعل أشياء لأنني أردت القيام بها، وأردت أن أرى النتائج بنفسي. بعد أن صرت مؤمنًا، أصبح لي فجأة غاية أسمى وقيم جديدة. كنت أرغب في مساعدة الآخرين على أن يستغلوا كل إمكاناتهم، وأردت ذلك فقط من أجل سعادتهم وسلامهم - وليس سعادتي. يمكنك القول إن "زيج" أصبح "مركزًا للآخرين"، بدلًا من أن يكون "متمركزًا حول ذاته".

عندما استحوذ هذا الشعور الجديد للقيمة والغاية على ذهني وقلبي، بدأت أحقق نجاحًا يتجاوز أحلامي الجامحة. أعتقد أنني شعرت كثيرًا بما شعر به غاندي عندما طردوه من القطار. أستطيع الآن أن أرى أن جهودي حتى تلك اللحظة كانت مبنية على أشياء خطأ ولماذا كانت النتائج التي أحصل عليها أقل من مذهلة. عندما غيرت تركيزي، غيرت دوافعي، وحينها بدأت "مهنتي الجديدة".

بعد فترة وجيزة من تجربة التحول هذه، ألفت كتابًا شهيرًا (كتابي الأول)، **أراك في القمة**، ولم يكن عليَّ طلب إلقاء خطاب منذ ذلك الحين. خلال الأعوام الأربعين الماضية، دفعتني رؤيتي في أن أكون صانعًا للفرق ومُشجِّعًا في حياة الآخرين، ومساعدًا للناس على تحقيق إمكاناتهم الكاملة، إلى الأمام بتركيز شديد. لا أنسى أبدًا قيمة وغاية ما أفعله، وهذا ما يجعلني أستمر. أنا أحب ما أقوم به.

إدراك القيمة والغاية

تتمثل القيمة والغاية في فهم الفوائد المحددة التي تساعد الأشخاص في الحصول عليها إذا تلقّوا ما لديك من أجلهم. كان هناك ثلاثة رجال مشغولون في مهمةٍ ما، فتوقف أحد

المارة وسألهم عما يفعلونه. فقال الأول: "أنا أقطع الحجر". وقال الثاني: "أنا أكسب رزقي". وقال الثالث: "أنا أشيّد دار عبادة". كان الرجال الثلاثة يقطعون الحجارة. لم يرَ الرجل الأول غاية أو قيمة فيما كان يفعله، واعتقد أن أيامه كانت طويلة ومملة. ربما كان يذهب إلى المنزل متعبًا ومرهقًا كل ليلة ويخشى الذهاب إلى العمل في اليوم التالي. الرجل الثاني كان له منظور مختلف. رأى قطع الحجارة وسيلة لكسب لقمة عيش، وربما كان لديه تصور أفضل من الرجل الأول. ومع ذلك، فإن القيمة والغاية اللذين رآهما في جهوده كانتا مجرد الحصول على راتبه. أتخيل أن هذا الرجل قضى الكثير من الوقت في التفكير بوظائف أخرى قد يتمكن من العمل فيها وربما، وجد عمله مملًّا ومتكررًا.

عرف الرجل الثالث أنه كان يقطع الحجارة، وكان يعلم أنه يكسب أجرًا، لكنه رأى أيضًا قيمة وغرضًا في عمله الذي تجاوز تلك الحقائق الأساسية. الرجل الثالث كان يشيد دار عبادة لتنفع الناس. ستكون الدار مركزًا روحيًّا واجتماعيًّا حيث يمكن للرجال والنساء القدوم للعبادة والزمالة معًا. هذه الدار، عند اكتمالها، ستعطي الناس الأمل وتساعدهم على عيش حياة أفضل. ما رأيك في موقف الرجل الثالث بشأن عمله؟ أظن أنه لا يستطيع الانتظار للذهاب إلى العمل يوميًّا. أتخيل أنه كان يصل مبكرًا ويظل حتى وقت متأخر. ربما كان يتحدث عن عمله طوال الوقت وممتنًّا لفعل شيء ممتع جدًّا! أنا متأكد من أنه يمكن أن يتخيل التصور النهائي للدار في ذهنه ولا يستطيع الانتظار للذهاب إليها.

أترى كيف يمكن لإدراك القيمة والغاية أن يصنعا الفارق في كيفية تعاملنا مع حياتنا وعملنا؟ إنه أمر بالغ الأهمية للوصول إلى إمكاناتك الكاملة وتجنب أن "تُخبز على وضع القرفصاء".

اعثر على طريقك

اسأل نفسك السؤال الكبير التالي حتى تفهم قيمة وغاية رؤيتك بوضوح.

يتطلب فهم القيمة والغاية لأمرٍ ما أن تواصل طرح أسئلة "لماذا" المتعلقة برؤيتك. في الفصل السابق، أعطيتك عملية من سبع خطوات أرشدتك بشكل أساسي إلى أسئلة "لماذا" لكل هدف من أهدافك. الأهداف هي "رؤى غير مكتملة" صغيرة، عندما يتم تجميعها كبرنامج إجمالي ضمن عجلة الحياة الخاصة بك، ستحول رؤيتك إلى حقيقة، لكنك تحتاج أيضًا إلى طرح مجموعة أخرى من أسئلة "لماذا" حول رؤيتك العامة أيضًا. عندما تذكر رؤيتك بعبارات واضحة، أقترح أن تسأل نفسك السؤال **الكبير** التالي حتى يتم فهم قيمة وغاية رؤيتك بوضوح.

السؤال هو: لماذا **صغت هذه الرؤية**؟ فكر في الأمر: لماذا صغت رؤيتك هذه؟ ما قوتك الدافعة لصياغة رؤيتك في المقام الأول؟ هل هو شيء تريده حقًّا أم هو شيء تعتقد أنه "يجب" أن تريده؟ هل يتميز دافعك بما يمكنك الحصول عليه مقابل ما يمكنك تقديمه؟ هل أنتجت رؤيتك بناءً على احتياجات الآخرين ومن منطلق إيمانك الصادق بأنه يمكنك مساعدة هؤلاء الأشخاص في الحصول على ما يريدون؟ أو هل توصلت إلى رؤيتك لمجرد كسب المزيد من المال؟ لا تفهموني خطأ. ليس لديَّ أي شيء على الإطلاق ضد كسب المال. لقد أفلست، وكان لديَّ الكثير من المال، ويمكنني أن أخبرك بأنه من الممتع جدًّا أن يكون لديك الكثير من المال. ومع ذلك، فإن الحقيقة التي لا يمكن إنكارها هي أنني كسبت الكثير من المال بعد أن بدأت التركيز على مساعدة الآخرين حقًّا في الحصول على ما يريدون.

يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون .

سوف تكشف الإجابات عن أسئلة "لماذا" هذه عما إذا كانت رؤيتك تتمحور حول الذات أو تتمحور حول الآخرين. تتذكر أنني ذكرت أن حياتي تغيرت عندما أصبحت رؤيتي وأهدافي تتمحور حول الآخرين. إذا كانت رؤيتك تتمحور حول الذات في الغالب، فستكون لها قيمة متناقصة، وسيكون الغرض منها مشكوكًا فيه. تذكر، **يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون**. تجسد هذه الجملة مبدأ يتمحور حول الآخرين. إنها ليست إستراتيجية تتمحور حول الذات! لكنها إستراتيجية، عند اتباعها، ستغير حياتك وحياة العديد من الأشخاص الآخرين طوال الوقت. أختتم هذا الفصل بقصة خاصة عن أم تعرف غايتها وقيمة الحياة المتغيرة وجهود العطاء. كان لدى "ساندي سايدز" إجابة سهلة لسؤال "السبب": "سافانا"!

كانت "سافانا سايدز" تبلغ من العمر خمس سنوات فقط عندما تعرضت هي ووالدتها لحادث سيارة. أصيبت "ساندي" بجروح خطيرة، وتوفيت "سافانا" من جراء إصابة دماغية هائلة بعد ساعات من الحادث. عندما قيل لها إن وظائف دماغ "سافانا" قد توقفت، تذكر والدها طلب ابنته الصغيرة بأن تكون متبرعة بالأعضاء وطلب من الطبيب إجراء الترتيبات لهذا الأمر. جلب قرار "سافانا" العفوي والإيثاري بعض الخير من مأساة ذلك اليوم، وتغيرت حياة أربع أرواح على الأقل إلى الأفضل.

على الرغم من مرورها بأكثر من عشرين عملية جراحية، واضطرارها إلى تعلم كيفية السير مرة أخرى، والعيش مع آثار جانبية مستمرة للحادث، ترعى "ساندي" رحلة سنوية للدراجات النارية تسمى "سباق سافانا للإيمان بالمعجزة". وقد فعلت ذلك لسببين. أولًا،

تريد تكريم ذكرى ابنتها، وثانيًا، تريد مواصلة إرث ابنتها للتبرع بالأعضاء من خلال جمع الأموال لمساعدة المرشحين لعمليات زرع الأعضاء.

تصنع "ساندي سايدز" فارقًا لأنها شغوفة بهدفها، وأعتقد أن قيمة ما تفعله يتجاوز التقدير! لمزيد من المعلومات حول "ساندي" والسباق السنوي، يرجى زيارة www.savannahmr.org.

الجزء الثاني: الاستعداد للفوز

5: بإمكانك أن تفعل أكثر مما تعتقد

تؤثر خبرتك على مدى ما تعتقد أنه يمكنك تحقيقه. إعداد نفسك للفوز أمر بالغ الأهمية لتحقيق النجاح. سمعت ذات مرة أن الاستعداد هو الأساس لأي مستوى من الإنجاز. عن نفسي أنا مقتنع تمامًا بأن الأمر كذلك. سواء كنت تستعد لحدث رياضي، أو إلقاء خطاب مهم، أو إجراء مكالمة مبيعات، أو الذهاب في رحلة تخييم، كلما كنت مستعدًّا بشكل أفضل، كانت النتائج أفضل. قال العظيم "توم لاندري"، "إذا كنت مستعدًّا، فستكون واثقًا. وستقوم بالمهمة". هذا صحيح - يمنحك التخطيط والإعداد الثقة التي تحتاج إليها، والحق في توقع الفوز. ماذا يعني أن تكون مستعدًّا؟ هذا يعني تجهيز نفسك بالأدوات والمهارات والمعرفة والسلوكيات التي ستحتاج إليها لتحقيق كل ما خططت له. آمل أن تكون قد حددت لنفسك الكثير من الأهداف العالية بعد قراءة الجزء الأول من **هذا الكتاب**. أعلم أن استكمال هذه الأهداف سيقودك إلى تحقيق رؤيتك بنجاح، ولكن ماذا لو كانت رؤيتك أن تصبح طيارًا، وأنت لا تعرف كيف تمارس الطيران؟ أظن أنك فهمت الفكرة. لكي تصبح طيارًا، سيكون لديك الكثير من الاستعداد والتجهيز للقيام به قبل أن تكون لديك فرصة لتحويل رؤيتك إلى حقيقة؛ لذا، عندما نبدأ هذه المرحلة الثانية من عملية **وُلدت لتفوز**، فإني كلما ذكرت كلمة الاستعداد، عليك أن تدرك أنني أتحدث عن تجهيز نفسك بالأدوات والمهارات والمعرفة والسلوكيات اللازمة لتحويل خططك إلى حقيقة.

واحدة من قصصي المفضلة حول تدريب البراغيث. سأرويها مرة أخرى هنا لأنها تمثل توضيحًا مثاليًّا لكيف يمكن لتجربتك أن تقيّد ما يمكنك تحقيقه. إذا وضعت حفنة من البراغيث في برطمان، وقمت بوضع غطاء على البرطمان، ستقفز البراغيث وتصطدم بغطاء البرطمان، لكنهم يدركون بسرعة مدى ارتفاع القفزة التي لا تجعلهم يصطدمون بالغطاء. وبعد تعديل قوة القفز لتجنب الغطاء، يمكنك حينها نزع الغطاء من البرطمان ولن تقفز البراغيث للخارج! سيكونون قد دربوا أنفسهم على القفز عاليًا لكنهم لن يقفزوا أعلى. في

الواقع، تصبح البراغيث عبيد تجاربها وتسجن نفسها داخل البرطمان - على الرغم من أنها يمكن أن تقفز في أي وقت بعد إزالة الغطاء.

يفعل الناس الشيء نفسه لأنفسهم. في وقت ما من تجربة معظم الناس، يطورون فكرة أنهم يستطيعون (أو يجب عليهم) القيام بالكثير فقط وليس أكثر من ذلك. إنهم يكيفون توقعاتهم لأنفسهم وفقًا لذلك، ويحصلون على ما يتوقعونه: أقل مما يستطيعون!

أعتقد أن لديك القدرة على القيام والإنجاز أكثر بكثير مما تعتقد أنك قادر على القيام به وإنجازه! أعتقد ذلك لأن التاريخ مليء بقصص الرجال والنساء الذين قاموا بالأمر نفسه. إذا كنت تدرس حياة العظماء، فعادة ما تكتشف أنهم أتوا من أُسَر عادية، ويعيشون حياة متوسطة، ويقومون بأمور عادية جدًّا. ثم يحصل هؤلاء الأشخاص على نوع من الخبرة أو يواجهون نقطة تحول تجعلهم في وضع يمكِّنهم من القيام بأكثر مما يمكنهم حتى تصوره. أو ربما سئموا وتعبوا من العيش بالطريقة التي كانوا يعيشون بها، وقالوا أخيرًا: "لقد طفح الكيل!" وفي كل حالة استجابوا للتجربة أو الفرصة وقبلوا تحدي النمو.

لم يكن رئيس الولايات المتحدة السابق "دوايت أيزنهاور" ضابطًا رفيع المستوى في السنوات التي سبقت الحرب العالمية الثانية، لكنه كان شغوفًا برغبته في الخروج من وراء المكتب وخوض "حربه". كان ضابطَ أركان الجنرال "دوجلاس ماك آرثر" في الفلبين قبل الحرب وربما اعتقد أن الاستمرار في هذا الدور سيكون أفضل شيء يمكنه القيام به، لكن ظروف الحرب ومهاراته التنظيمية الممتازة أدتا في النهاية إلى أن يصبح القائد الأعلى لسائر جيوش الحلفاء في أوروبا، وبعد الحرب انتُخب رئيسًا للولايات المتحدة. في الواقع نقل عن أيزنهاور قوله: "**اعتقدت أنه من العبث أن أذكر اسمي مقترنًا بمنصب الرئاسة**". النقطة المذهلة والمدهشة في هذه القصة هي أنه لم يكن هناك أمر واحد **عظيم** فعله "أيزنهاور" غيَّر مسار حياته. كل خطوة صغيرة، وكل ترقية صغيرة، وكل اتجاه جديد اتخذته حياته العسكرية أدى إلى ذروة الأحداث التي نتج عنها نجاحه الهائل. استعداده

لقبول كل منصب جديد، بغض النظر عن مدى بساطته أو صعوبته، دفع دوايت "أيزنهاور" نحو مصيره.

هل أنت مستعد لأخذ المخاطرة؟

أحد الأسباب الرئيسية لفشل الناس في تحقيق إمكاناتهم الكاملة هو عدم رغبتهم في المخاطرة بأي شيء. إنهم يخشون الخسارة أو الفشل أو الأذى ويريدون فقط أن يفعلوا الأشياء التي يعتقدون أنها ستبقيهم في أمان. إنهم ببساطة يريدون الحفاظ على وضعهم الحالي وتجنب أي شيء قد يزعج توقعاتهم المتواضعة في حياتهم. الآن، لا أريدك أن تفكر في أنني أسخر من الأشخاص الذين لديهم توقعات متواضعة. معظم الناس لديهم توقعات متواضعة لأنفسهم، ويحققونها بشكل طبيعي. لقد جعلتهم تجربتهم يعتقدون أن الوسطية هي أفضل ما يمكن الحصول عليه، لذا فإن توقعاتهم تتناسب مع خبرتهم.

إن التجربة معلم رائع ولكن يجب ألا ندع تجربتنا تؤثر فيما نفكر فيه بشأن إمكاناتنا.

ما أدّعيه هو أن التجربة معلم رائع ولكن يجب ألا ندع تجربتنا تؤثر فيما نفكر فيه بشأن إمكاناتنا. هل تعلم أن كل إنسان خُلق لغرض ما، وأن عليه مسئولية ليس فقط اكتشاف غايته ولكن أيضًا تحقيقها؟ لا أعني أن مصير كل شخص أن يكون غنيـًّا ومشهـورًا، لكن مصيـــر كل شخص أن يفعـــل شيئـًا يحـــدث فـــارقـًا

إيجابيًّا في حياة الآخرين. هذا أحد الأسباب التي تجعلني أؤمن بأنه **يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد فقط ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون**. أحب ما قالته "جان دارك" عندما قالت: "أنا لست خائفة. لقد

ولدت للقيام بذلك". إذا كنت تؤمن مثلي بأنك قد **ولدت للفوز**، فسيتعين عليك العثور على مخاوفك وبدء مواجهتها. واجهها مرارًا، حتى لا يكون لديك ما تخافه سوى الخوف نفسه.

الإقدام على المخاطرة

حتى تكتشف غايتك وتتصرف بناءً عليها، سيتعين عليك المجازفة. ماذا تعني المجازفة، وكيف يمكنك التغلب على الخوف من المجازفة؟ أولًا، دعنا نفكر في الطريقة التي ربما أصبحت تخشى بها المجازفة. يصبح معظم الناس خائفين لأنهم تعرضوا للأذى من خلال المخاطرة في الماضي. هذا هو السبب في أن تجربتنا تسهم في الحد مما نعتقد أنه يمكننا القيام به أو على استعداد للقيام به. طريقة تصحيح هذا التفكير هي إدراك أن الأخطاء التي ارتكبناها في الماضي هي في الواقع أصول يمكننا استخدامها لمصلحتنا اليوم. الأمر ليس أننا يجب أن نتوقف عن المجازفة، بل يجب ألا نكرر الأمور التي قمنا بها في الماضي ولم تلق نجاحًا. ثمة فرق كبير بين الاثنين!

الخيارات الإيجابية والسلبية

طريقة تصحيح هذا التفكير هي إدراك أن الأخطاء التي ارتكبناها في الماضي هي في الواقع أصول يمكننا استخدامها لمصلحتنا اليوم.

نأتي الآن إلى المسائل الحقيقية المتعلقة بالمخاطرة. وكما قلت من قبل، ليست المشكلة هي المخاطرة، لكنها تكمن في التوجه الذي يجبرنا على اتخاذ خيارات سيئة. أنا على يقين بأنك تعرف الكثير من الأشخاص الذين يتخذون الخيارات السيئة مرارًا. يبدو أنهم تقريبًا في دوامة هابطة لا قرار لها من اتخاذ القرارات السيئة. ونتيجة لذلك، فإن حياتهم في حالة

فوضى. ذلك أننا عندما نتخذ قرارات سيئة، تصبح ظروفنا أسوأ. وعندما تسوء ظروفنا، تصبح خياراتنا أكثر محدودية.

نظرًا لأن خياراتنا أكثر محدودية، فإن احتمال اتخاذ المزيد من الخيارات السيئة أمر لا مفر منه. من جهة أخرى، عندما نتخذ قرارات جيدة، تتحسن ظروفنا. مع تحسن ظروفنا، ستكون لدينا فرص أفضل، وهذه الفرص تجعل من الممكن أن يصبح كل شيء في حياتنا أفضل.

بمجرد أن نبدأ اتخاذ أنواع معينة من الاختيارات، فإن احتمال اتخاذ خيارات مماثلة في المستقبل يصبح تقريبًا مصيرًا متحققًا ذاتيًا.

في كل مرة نتخذ خيارًا، يكون إما إيجابيًا أو سلبيًا. على سبيل المثال، لديك خيار إما تدخين السجائر أو رفض التدخين. إذا اخترت عدم تدخين السجائر، فهذا خيار إيجابي. يؤدي هذا الاختيار الإيجابي على الفور إلى صحة أفضل وحياة أطول. سوف تشم أيضًا رائحة أفضل وتوفر الكثير من المال. من خلال اتخاذ الخيار الإيجابي بالامتناع عن التدخين، فإن الخيارات اللاحقة التي تظهر لك نتيجة لذلك القرار، ستكون أكثر إيجابية. يمكننا اختيار أن نكون أكثر نشاطًا، واختيار الجلوس في جانب المطعم ذي الهواء النظيف. من ناحية أخرى، إذا اخترت تدخين السجائر، فستبدأ اختياراتك الاتجاه نحو مسار أكثر سلبية. سيكون عليك أن تقرر إذا ما كنت ستدخن عن طريق المرشح أم لا. هل تدخن علانية أم في الخفاء؟ ما العلامات التجارية للكولونيا ومعطرات التنفس التي ستضطر إلى شرائها لإخفاء الرائحة؟ هل ستختار العلاج الكيميائي والإشعاعي أو الجراحة - أو كليهما، وفي النهاية سيكون الخيار الأخير تابوتًا معدنيًا أو خشبيًا! بالطبع، قد يضطر شخص إلى اتخاذ هذا الخيار لك. إذا كان الخوف من محاولة القيام بأكثر مما تعتقد أنه يمكنك فعله، يمثل مشكلة بالنسبة لك، فدعني أطرح عليك بعض الأسئلة. هل أنت خائف من تحديد الأهداف لأنك تخشى ألَّا تتمكن من إتمامها؟ هل تخشى الفشل أمام الأصدقاء والعائلة؟ هل هذا ما يمنعك من الالتزام بتجربة شيء جديد أو أن تتجاوز قدراتك؟ إنني على قناعة

راسخة بضرورة كتابة الأهداف والالتزامات، لكن الكثير من الناس يتجنبون القيام بذلك. ذلك أنهم بطريقة ما، من خلال عدم وضع أهدافهم على الورق، يعتقدون أن لديهم تفسيرًا مسبقًا للفشل. يمكنهم القول إنهم لم يفشلوا حقًّا، لأنه لم يكن لديهم الهدف من الأصل. آمل ألا يكون هذا هو أسلوبك في تحديد الأهداف! إذا كان الأمر كذلك، فقد يكون أكثر أمانًا عاطفيًّا وحتى يبدو أنه نهج لا ينطوي على مخاطر. ومع ذلك فهو أيضًا يمثل ضمان أنك لن تحقق أبدًا جزءًا من إمكاناتك الحقيقية.

قد يبدو اللعب بأمان من خلال رفض المجازفة خيارًا حصيفًا. ومع ذلك، أود أن أشير إلى أنه سيكون من الأسلم أن تبقى السفن في الميناء وأن تبقى الطائرات على الأرض. ذلك أنه من خلال عدم الإبحار أو الطيران، ستكون قادرة على تجنب تحديات الطقس السيئ والظروف غير المتوقعة، لكن السفن الخاملة تنمو عليها الأصداف بشكل أسرع، وتبدأ الطائرات الخاملة بسرعة الصدأ. نعم، هناك خطر في تحديد الأهداف، لكن الخطر يكون أكبر بكثير مع انعدام تحديد الأهداف. السبب بسيط. مثلما يتم بناء السفن للإبحار في البحار، والطائرات لتحلق في السماء، خُلق الإنسان لغرض معين. هذا الغرض هو إخراج كل ما بداخلك من إمكانات على المستوى الإنساني حتى تتمكن من تقديم مساهماتك للبشرية. قال "ونستون تشرشل": "العب اللعبة بأكثر مما يمكنك تحمل خسارته. عندها فقط ستتعلم اللعب". قال "جون سكولي" الرئيس السابق لشركة آبل: "الأشخاص الذين يخاطرون هم الذين ستخسر أمامهم". خلاصة القول أن: الخطر الأكبر هو عدم المخاطرة أبدًا، ومن ثم أن تجعل نفسك تعيش حياة عادية. من ناحية أخرى، إذا قمت بالمخاطرة وفشلت، فإن ما تتعلمه في عملية الفشل سيساعدك على استخدام قدرة أكبر على التمييز في المستقبل.

اختر أصدقاءك وشركاءك بحكمة

وأخيرًا، إن العامل الحاسم الذي يحد من إمكاناتنا ويمنعنا من أن نخرج كل طاقتنا هو آراء الآخرين. من المحزن أن نقول إن هناك العديد من الأشخاص السلبيين في هذا العالم الذين لم يلقوا النجاح، ويفضلون ألا ينجح أي شخص آخر أيضًا. هل مر وقت في حياتك شاركت

خلاله حلمًا مع شخص واحد أو أكثر، وانقلبوا عليك مثل مجموعة من الذئاب؟ بعدما سمعوا حلمك، بدأوا جميعًا إخبارك لماذا يعد ذلك مستحيلًا وسردوا جميع الأسباب والعقبات التي تقف في طريقك. للأسف، هناك عائلات تتصرف بهذه الطريقة تجاه ذويها. يخبر الآباء والإخوة والأخوات أطفالهم وأشقاءهم بكل الأشياء التي **لا يعتقدون أنهم يستطيعون القيام بها**. في بعض الأحيان يبدو أن النصيحة الوحيدة والدعم الذي يمكن أن يقدمه هؤلاء الأشخاص يضمن الفشل. قد يقولون أيضًا: "أنت لست جيدًا بما يكفي للقيام بما تعتقد أنك تريد القيام به. من تظن نفسك لتحلم بهذا الحلم؟". إذا كان لديك أشخاص مثل هؤلاء في حياتك، فإن نصيحتي هي الاحتفاظ بأهدافك لنفسك عندما تلتقيهم. أنت لا تريد أن تصبح ما أسميه **المتلفت**. **والمتلفت** هو الشخص الذي يكون عرضة للتأثير السلبي للآخرين. إن **المتلفت** شخص مهتم بإرضاء الناس أكثر من أن يعيش حياته بأقصى إمكاناتها. بعبارة أخرى، يتيح **المتلفت** لآراء الآخرين التحكم في نجاحه والحد منه.

بينما نتحدث عن إعداد أنفسنا للربح، فإن جزءًا كبيرًا من هذا الإعداد هو أن نحيط أنفسنا بأشخاص مشجعين. في حين أنه صحيح أن هناك العديد من الأشخاص السلبيين الذين يغتنمون كل فرصة للتحفيز على الفشل، إلا أن هناك آخرين يمكنهم مساعدتك على النجاح.

المشجعون هم الأشخاص الذين حققوا نجاحًا بأنفسهم. إنهم مَن صعدوا وخاطروا وكانوا قادرين على إنجاز أشياء لم يعتقدوا أنها ممكنة.

المشجعون هم نوع من الأشخاص الذين يمكنك مشاركة أهدافك معهم وسيشجعونك على تحقيق ذلك. سيشاركك المشجعون أيضًا أخطاءهم الخاصة ويخبرونك بكيفية التغلب عليها لتحقيق النجاح. "جولي زيجلار نورمان" هي ابنتي الصغرى. إنها واحدة من أعظم المشجعين الذين عرفتهم على الإطلاق، وأنا فخور جدًّا بأنها ابنتي. جولي أيضًا محررة للعديد من كتبي، وسافرت وظهرت معي على خشبة المسرح لعدة سنوات عندما كنت أتحدث باستخدام نموذج الحوار التليفزيوني. واجهت "جولي" وزوجها "جيم" أزمة تتعلق بزواجهما منذ حوالي خمسة عشر عامًا وقررا الانفصال. ذهبا لاستشارة المختصين وعملا

بجد لتجديد واستعادة علاقتهما. كانا ناجحين، وفي عام 2011 احتفلا بعيد زواجهما الثامن والعشرين. إن أطفالهما الأربعة وأحفادهما الاثني عشر هم المستفيدون من نجاحهما. يعتقد كل من "جولي" و"جيم" أنه يمكن إنقاذ الزيجات السيئة إذا كان الزوجان على استعداد للقيام بما يتعين عليهما القيام به لتحقيق النجاح.

خلال فترة انفصالهما، شاركت "جولي" معي ضآلة التشجيع الذي حصلت عليه من العديد من أصدقائها. بدا الكثير منهم سعداء لأنها انفصلت وقالوا لها إنه يمكنها الحصول على الطلاق والعثور على شخص آخر. الحمد لله أنها لم تأخذ بنصيحتهم! اليوم، عندما يكون لدى "جولي" صديقة تواجه صعوبة في الزواج، تبدأ على الفور محاولة حل مشكلاتها. تشارك هي و"جيم" تجربتهما بحرية مع الآخرين حتى يعرفوا أن هناك خيارات أفضل من الطلاق. أخبرتني "جولي" أن أصدقاءها الذين يعانون صعوبة في الزواج، يلاحظون أنها الشخص الوحيد في حياتهم الذي يشجعهم على البقاء متزوجين. إنها حقيقة محزنة أن الزوجين اللذين يواجهان صعوبة في زواجهما يحصلان على المزيد من النصائح التي تساعد على إنهاء زواجهما أكثر من التشجيع على إصلاحه. أَحِط نفسك بأشخاص يريدون الأفضل لك وللأشخاص الذين تحبهم!

انطلق لتحققه!

ما زال هناك المزيد في حياتك أكثر مما يمكنك تخيله. أعدك أنها الحقيقة. للوصول إلى إمكاناتك الكاملة، يجب عليك تحديد الأهداف التي ستجعلك تتجاوز قدراتك. يجب ألا تخاف من المخاطرة. يجب أن تتعلم كيفية التفكير في الفرص وأن تكون لديك الشجاعة لمتابعتها. عليك أن تتخذ خيارات أفضل، من شأنها أن توفر نتائج أفضل. أخيرًا، تحتاج إلى تجنب التأثيرات السلبية للأشخاص الآخرين وإحاطة نفسك بالأشخاص الناجحين الذين يشجعونك على متابعة أحلامك.

كلما زادت معرفتك بموضوع ما، أصبحت أفضل استعدادًا لربط تجربتك اليومية بفرصة جديدة.

6: المعرفة تمنحك القوة

من **الحقائق البسيطة** عن النجاح أنه يتطلب الكثير من الدوافع الإيجابية والشخصية لتحقيقه. والواقع أن الدافع مطلوب لإخراجك من الصعوبات والصراعات التي تحدث طوال الوقت. يمكنك التأكد من أنه عند بذل أي جهد ستكون هناك انتكاسات غير متوقعة، قد تبدو كعوائق كبيرة في رحلتك. في كثير من الأحيان يمكن أن تكون هذه الظروف غير المتوقعة محبطة جدًّا، حتى إنك قد تميل إلى التخلي عن هدفك أو رؤيتك.

في كتابي Embrace the Struggle أشرت إلى أن: "السقوط في الحياة أمر لا إراديّ، لكن النهوض والمضي قدمًا لهو أمر اختياري".

وهنا تأتي وظيفة المعرفة. تمنحك المعرفة التطبيقية القدرة على رؤية ما بعد تحديات اليوم. هذا هو السبب في أنه يجب عليك تزويد عقلك بكل ما هو خير ونظيف ونقي وقوي وإيجابي، أن يكون لديك سلوك إيجابي هو ما سيصنع فارقًا بين النجاح والفشل. لماذا؟ حسنًا، أنا هنا لأخبرك! وذلك لأن السلوك الإيجابي والدافع الشخصي يسمحان لك بالبقاء متحمسًا لما تفعله - بغض النظر عن مدى صعوبة التحديات من يوم لآخر. أرني شخصًا ليس متحمسًا لما يفعله، وسأريك شخصًا "يُخبز على وضع القرفصاء!".

ما المثير حيال المعرفة؟

هل فكرت يومًا فيما يثيرك؟ أعلم أنك ربما تكون متحمسًا عندما يمنحك شخص هدية عظيمة أو زيادة كبيرة. قد تشعر أيضًا بالحماس عندما تفكر في شيء يمكنك القيام به ليساعدك على أن تصبح أكثر نجاحًا. ربما تشعر بالحماس عندما يحقق فريقك فوزًا كبيرًا أو تُغلق صفقة كنت تعمل عليها لفترة من الوقت. ربما تشعر بالحماس عندما ترى فرصة جديدة وتكون في وضع جيد للاستفادة منها. أتذكر مدى حماسي عندما أتيحت لي الفرصة للزواج من حبيبتي. كان ذلك قبل أكثر من 65 عامًا، وربما كانت تلك أعظم فرصة أتيحت

لي على الإطلاق! أعتقد أنك ستوافق على أن التفكير في الفرص الجديدة هو مصدر الإثارة وواحدة من أفضل الطرق لتبقى متفائلًا وواثقًا بمستقبلك. لكن دعني أسألك سؤالًا. كيف يمكنك تحسين قدرتك بشأن التفكير في فرص جيدة وجديدة؟ الشيء المدهش في الفرص أنها أمامنا كل يوم، لكنها قد تفلت منا إذا لم نكن حذرين، لكن بالنسبة للكثير من الناس، من الصعب رؤية الفرصة. إن المعرفة التي يتم تطبيقها بشكل صحيح والتصرف بناءً عليها، هما المفتاح لكشف الحجاب وفتح عينيك على الفرصة التي أمامك. كلما زادت معرفتك بموضوع ما، أصبحت أفضل استعدادًا لربط تجربتك اليومية بفرصة جديدة. وهذا صحيح لأن العقل البشري مصمم لتخزين المعلومات، ومن ثم إنتاج روابط لا شعورية بين حقائق تبدو غير ذات صلة. إذا لم تكن تتعلم أشياء جديدة وتتخلى عن معلومات جديدة بشكل منتظم، فسيجد عقلك صعوبة في إقامة صلات بفرص جديدة.

إنها مجرد حقيقة أساسية في الحياة أنه من الصعب أن تكون إيجابيًا ومتحمسًا لشيء لا تعرف عنه الكثير؛ لهذا السبب قلت في الماضي إنه من الصحيح بشكل عام **أن الناس يسأمون من الأشياء التي "لا يصلون إليها"**. ومع ذلك، فإن أسوأ سيناريو هو اعتقاد أنك على دراية جيدة بشيء عندما لا تكون كذلك. سيجعلك هذا في الوضع المناسب لتمر ببعض اللحظات المحرجة!

لنواجه الأمر. إذا كنت لا تعرف الكثير عن أمر ما، فقد لا تكون مهتمًا به كثيرًا. وإذا لم تكن مهتمًا بشيء، فلن تكون متحمسًا له. على سبيل المثال، إذا كنت لا تفهم ما يمكن أن يفعله الهاتف الذكي لك أو كيف يعمل، فإن احتمالية أن تستثمر الوقت والطاقة في تعلم استخدامه ستكون ضئيلة جدًا.

ومع ذلك، عندما تفهم أن الهاتف الذكي يمكن أن يحسن تواصلك مع الآخرين، ويساعدك على أن تصبح أكثر تنظيمًا وأكثر إنتاجية، ويفتح الأبواب للحصول على معلومات مفيدة في لحظة، تتحسن قيمة الهاتف الذكي في ذهنك ويصبح مهمًا لك بشكل شخصي. عندما

تفهم فوائد استخدام الهاتف الذكي، تزداد رغبتك في أن تصبح مستخدمًا كفئًا. تصبح المعرفة الجديدة عاملًا محفزًا في تعلم كيفية استخدام الهاتف الذكي.

إن نوع المعرفة التي تحتاج إليها لتصبح قادرًا على التعرف على الفرص الجديدة ليس هو المشكلة. ما يهم هو أنك تدرك أهمية اكتساب المعرفة الجديدة وتمارسها طوال الحياة. وكما يقول "بول زين بيلزر" الاقتصادي المشهور عالميًا، بحكمة فإن: "الرخاء ينتمي إلى من يتعلمون أشياء جديدة بشكل أسرع". ومن المعروف أيضًا أن التكرار هو أساس التعلم. جعلت من القيام بشيء جديد كل يوم لتعلم أشياء جديدة باستمرار، عادة. لقد كنت دائمًا قارئًا نهمًا. في الواقع، بالنسبة لأغلب فترات حياتي، كان متوسط القراءة حوالي ثلاث ساعات في اليوم. أقرأ الصحيفة اليومية بشكل يومي، وأقرأ أيضًا كتابي الديني. (بهذه الطريقة أعرف ما يقوله الدين والدنيا). قرأت أيضًا كتبًا رائعة ومجلات إخبارية والعديد من المنشورات المتخصصة. كل هذه القراءة تضيف باستمرار إلى المعرفة التي أمتلكها.

كما تعلم على الأرجح، أعتقد أنك ما أنت عليه وفي مكانك بسبب ما يدور في ذهنك. كما ذكرت، أنا أيضًا مؤيد قوي لـ "الجامعة المتنقلة". يمكن أن يمنحك الاستماع إلى برامج ودورات مفيدة وغنية بالمعلومات أثناء سفرك من مكان إلى آخر، تعليمًا لا يمكن الحصول عليه بغير ذلك. قال "ثابيتي أنيابويل"، راعي دار العبادة الأولى في جراند كايمان: "إن استخدام الوقت مهم؛ لأن الوقت هو الحشو الذي تُصنع منه الأيام".

لقد أخبرتك عن آلاف الرسائل التي تلقيتها من أشخاص من جميع أنحاء العالم تشكرني على مساعدتهم. حقيقة الأمر أنني لم أقابل قط الغالبية العظمى من هؤلاء الناس. تلقى معظمهم مساعدتي من خلال الاستماع إلى الأشرطة المسجلة والأقراص المدمجة في سياراتهم. وينطبق هذا بشكل خاص على رجال الأعمال والمندوبين الذين يسافرون كثيرًا. إنهم لا يضيعون وقتهم في القيادة دون إضافة المزيد من المعلومات إلى قاعدة معارفهم. هل ترى سيارتك كجامعة متنقلة؟ التكنولوجيا اليوم هي ما يمكنك من استيراد أي معلومات تحتاج إليها، إلى سيارتك عبر الأقراص المضغوطة، وأجهزة آي بود، وأجهزة

الصوت الرقمية، وأجهزة آي باد، وما إلى ذلك؛ لذا استفد من ذلك الوقت واستثمره جيدًا من خلال الاستماع إلى معلومات جديدة.

لا تضيع وقتك

قلت في وقت سابق: "إن نوع المعرفة ليس هو المشكلة". أريد الآن أن أعيد النظر في ذلك قليلًا، لأنه في بعض الأحيان يمكننا أن نملأ رءوسنا بمعرفة ذات قيمة ضئيلة.

قبل سنوات عديدة (عندما كان هذا التصرف أقل خطورة مما هو عليه اليوم)، أتيحت لي الفرصة لاصطحاب مسافر عابر. عندما ركب السيارة، بدأت أعتقد أنني أخطأت، لأنه كان يترنح. وكان يتحدث كثيرًا أيضًا. في نهاية المطاف، روى قصته أنه تم الإفراج عنه مؤخرًا من السجن. كان قد قضى ثمانية عشر شهرًا لأنه كان يهرّب المشروبات المحظورة. محاولًا أن أكون مهذبًا، سألته إذا كان قد اكتسب أي معرفة يمكنه استخدامها عند إطلاق سراحه. أكد لي أن قد فعل. تمثلت المعرفة التي اكتسبها في أنه قد حفظ اسم كل مقاطعة في كل ولاية من الولايات المتحدة. بالإضافة إلى ذلك، كان يحفظ أسماء جميع دُور العبادة في ولاية لويزيانا.

واجهت صعوبة في تصديق ما قاله لي مسافر السيارة، لذلك قررت تحديه بشأن علمه. لأنني عشت في ولاية كارولينا الجنوبية وكنت على دراية بالعديد من المقاطعات في تلك الولاية، طلبت منه تسمية جميع المقاطعات في ولاية كارولينا الجنوبية.

شرع في تلاوة منتظمة لجميع مقاطعات ولاية كارولينا الجنوبية. الآن، ليست لديَّ فكرة لماذا اختار هذا الرجل هذا المجال المحدد من المعرفة كشيء يستحق التعلم.

ربما يحتاج المهرّب لمعرفة جميع حدود السلطات القضائية للبلد وأين تنتهى سلطة الشرطة التي يهرب منها!

قد يكون هذا مفيدًا في حالة الهرب، ولكن من وجهة نظر عملية لأشخاص مثلك ومثلي، ربما تكون المعلومات غير مجدية. قد تكسبك هذه المعلومات رهانًا، ولكن من غير المحتمل أن تساعدك في حياتك المهنية. لا أنصح باستثمار مقدار الوقت الذي استثمره هذا الرجل لحفظ كميات كبيرة من التفاصيل. يجب أن تكون المعرفة التي تكتسبها ذات صلة بحياتك واهتماماتك.

يكمن الحل في الدراسة قليلًا كل يوم، وستساعدك هذه المعرفة على التعرف على فرصة جديدة.

لقد أشرت إلى أهمية أن تكون متعلمًا طوال الحياة حسبما أتذكر، ولكن يبدو أن الغالبية الساحقة من الناس يتخذون قرارًا بالتوقف عن تعلم أي شيء بحلول الوقت الذي يصلون فيه إلى سن الحادية والعشرين و/ أو التخرج في الكلية! إذ في هذا العمر، يعرف معظم الناس كيفية أداء المهام الأساسية للحياة. إنهم يعرفون كيف يدفعون فواتيرهم (أحيانًا في الوقت المحدد، وأحيانًا لا). إنهم يعرفون كيف يقودون سيارة. إنهم يعرفون كيفية استئجار شقة والاستمرار في العلاقات مع الآخرين. ومع ذلك، عندما يتعلق الأمر بتعلم أي شيء جديد، يبدو أنهم يعارضون بشدة قراءة كتاب غير روائي، أو التعرف على موضوع جديد عبر الإنترنت، أو إثراء أو زيادة قاعدة معارفهم.

أعلم أنك لست واحدًا من هؤلاء الأشخاص، ولكن الحقيقة أن الكثير منا يفشلون في الاستفادة من الفرص العديدة لمواصلة التعلم والنمو. في بلد مثل بلدنا حيث لا توجد قيود على المعلومات التي يمكننا الحصول عليها، أو الكتب التي يمكننا قراءتها، أو مواقع الويب التي يمكننا زيارتها، من المؤسف ألا يستخدم الناس عقولهم التي وهبها الله لهم بشكل أفضل.

ما زلت أتمنى أن أتمكن من أن أبيع لك عقلك مقابل ما يستحقه من المال حيث ستقدر حقًّا القدرات الهائلة التي يمتلكها دماغك للاحتفاظ بالمعلومات التي تختارها لتخزينها وتجميعها. منذ سنوات عديدة، قلت إذا كان بإمكاني تحصيل 100.000 دولار منك مقابل

أن تحتفظ بعقلك، سيكون تقديرك له أكثر من ذلك. في هذه الأيام، ربما يتعين عليّ تحصيل رسوم مثل 100 مليون دولار أمريكي لكي أجعلك تقدر القيمة الحقيقية لعقلك.

في الواقع، أنفقت شركة آي بي إم مئات الملايين على تطوير كمبيوتر ذكاء اصطناعي يدعى "واتسون" ثم تحدت اثنين من أكبر الفائزين في برنامج جيوباردي لألعاب الذكاء! الذين فازوا في مسابقة فبراير 2011. وفاز واتسون.

إذا كانت شركة آي بي إم تعتقد أن استثمار كميات هائلة من الوقت والمال في الذكاء الاصطناعي أمر ذكي وسيؤتي ثماره، فهل يمكنك أن تتخيل ما يمكنك القيام به إذا استثمرت الوقت لتقديم معلومات جديدة لعقلك خارق الذكاء؟

من الذي ينجح؟

الأفراد الذين يفهمون مبدأ الاضطرار إلى الاستثمار في حياتهم قبل أن يتوقعوا النجاح، أكثر إنتاجية بكثير ويبحثون بشكل استباقي عن المعلومات والمساعدة التي يحتاجون إليها للنجاح في مساعيهم. الأفراد الذين يستمرون في مراكمة المعرفة هم الذين ينجحون.

على سبيل المثال، يجب على الأطباء أن يقضوا قدرًا كبيرًا من الوقت في القراءة وتعلم أشياء جديدة حول تخصصهم. قد تسأل عما إذا كنت ترغب في الذهاب إلى طبيب توقف عن تعلم أشياء جديدة حول تخصصه منذ عشرين عامًا. مع تغير العالم بالسرعة التي يتغير بها، فإن الأشخاص الأكثر نجاحًا هم الأكثر تعطشًا للمعرفة.

وسيلة للعيش

الأفراد الذين يستمرون في مراكمة المعرفة هم الذين ينجحون.

حقيقة أخرى حول المعرفة هي أنه عليك أن تفهمها كوسيلة للعيش، وكما هي الحال مع أي وسيلة أخرى، عليك الاهتمام بها. يقول خبير الإدارة بيتر داركر: "يجب تحسين المعرفة وتحفيزها وزيادتها باستمرار وإلا ستختفي".

أخبرني صديق لي ذات مرة أن تفاصيل المعرفة التي اكتسبها في الكلية منذ عقود عديدة قد تبخرت من عقله. وقال إن صف الجيولوجيا كان مثالًا على تبخرها.

ضرب مثالًا بالجيولوجيا، لأنه كان بإمكانه تلاوة كل أنواع الحقائق حول الموضوع. كان يستطيع التعرف على أنواع الصخور بالعين وتسميتها. لكن اليوم، لا يحتفظ بأي شيء محدد لأنه لم يتدارس أو يستخدم المعلومات التي تعلمها في الجيولوجيا. أما دورة الكتابة التي انتظم بها فتلك قصة مختلفة! أدى ظهور عصر الحاسوب إلى إتاحة الفرصة للكتابة كل يوم، وعلى مدىالأعوام العشرين الماضية كان يتحسن ويستخدم مهاراته في الكتابة يوميًّا. وقال إن الكتابة ربما كانت أكثر المواد فائدة التي حصل عليها في الكلية، من وجهة نظر الاستخدام والتطبيق اليومي.

قد تسأل: "زيج، ما علاقة هذا بي وبقدرتي على الربح؟". حسنًا، ينطبق الشيء نفسه على أي معرفة أو مهارة تمتلكها أو تكتسبها في المستقبل. إذا كنت تستخدمها، فإنها ستكون مصدرًا لتمكينك. إذا لم تستخدمها، فستفقدها؛ لذا بينما تستعد للربح، من المهم جدًّا أن

تفهم أن تعلم أشياء جديدة، واكتساب المعرفة، سيمكنانك من التعرف على الفرص عندما يتم تقديمها لك.

لقد وجدت دائمًا أن الكتاب الديني مخزون عظيم للمعرفة المعمول بها. لقد رحبت أيضًا بالمعرفة التي أتلقاها من مرشدي مثل الراحل "فريد سميث"؛ أخي، و"بيرني لوفتشيك"، وغيرهما الكثير. وقد سمحت لي قراءة كتب عظيمة عن أناس عظماء بتعلم المبادئ التي اعتنقوها والتي أدت إلى النجاح في حياتهم. أصبحت كل تلك المعرفة هي الأداة التي استخدمتها للتعرف على الفرص الجديدة أو رفضها. إذا كانت هناك فرصة جديدة تنتهك مبادئي، فلن تكون جيدة بالنسبة لي. كما يقول صديقي عضو مجلس إدارة شركة زيجلار "بيلي كوكس": "لا يمكنك أن تخطئ في القيام بما هو صواب".

استخدام المعرفة للقيام بالأمور المناسبة

تتعلق الأمانة بالدوافع التي نمتلكها للقيام بالأشياء. يتعلق الأمر بأن نكون مخلصين في التزاماتنا تجاه الآخرين.

إنها تنطوي على ما نفكر فيه حقًّا عن الأمور وما نعتقده حيالها. هذا مهم لأن المعرفة التي نكتسبها عن الأمانة لها تأثير في أن تصبح مرشحًا لخياراتنا حول الفرص الجديدة. المعرفة لديها القدرة لمساعدتنا على تجنب اتخاذ خيارات سيئة تؤدي إلى نتائج سيئة. لنفترض أنك تبحث عن وظيفة في المبيعات وتجيب على إعلان يدعي أنه يمكنك تحقيق 10.000 دولار شهريًا، والعمل في المنزل بملابس نومك، وباستثمار القليل جدًّا من الجهد. نظرًا لأنك اكتسبت سابقًا معرفة بأن النجاح يتطلب القيام باستثمار حقيقي للوقت والجهد، ستدرك على الفور أن الإعلان خادع في أحسن الأحوال، وربما غير أمين! ومن ثم، لن تضيع الوقت في اغتنام فرصة غير مناسبة لك.

لنفترض أنك تعمل لدى صاحب عمل لفترة طويلة. وخلال فترة عملك، قمت ببناء العديد من العلاقات مع عملاء صاحب العمل، وكذلك مع زملائك في العمل. دعنا نقل إن شخصًا ما

اقترب منك يومًا وقال إنه يبدأ نشاطًا تجاريًا مثل نشاط صاحب العمل. وإنه يقدم لك وظيفة كبيرة مع الكثير من المال إذا كنت ستذهب للعمل معه وتحضر مجموعة من عملاء صاحب العمل وأفضل الموظفين. هل يؤدي قبول عرض العمل إلى انتهاك مبادئ الولاء التي تعلمتها وقبلتها؟ أود أن أقول إنه بالتأكيد سينتهكها. ولكن نظرًا لأن لديك معرفة بالولاء وتفهم كيف يسهم الولاء في النجاح على المدى الطويل، يمكنك إدراك أن الفرصة الجديدة ليست مناسبة لك. قد تعتقد أن هذا المثال ليس واقعيًا جدًا، ولكن يمكنني أن أؤكد لك أن هناك العديد من الأشخاص حاولوا بدء نشاط تجاري جديد بهذه الطريقة بالضبط. هناك أيضًا عدد كبير من الأشخاص الذين قبلوا الفرصة - إذا كنت تعتبرها فرصة.

إن اكتساب معرفة الفرق بين الصواب والخطأ قبل الحاجة إلى اتخاذ قرار، سيضمن اتخاذ خيارات جيدة ويساعدك على تجنب الألم والفقد والحزن والأسف.

استغرق الوقت الذي تحتاج إليه لتحصل على المعرفة اللازمة

يجب على الجميع وضع أهداف تساعدهم على أن يصبحوا مجهزين بالمعرفة التي يحتاجون إليها لتحقيق النجاح. أعتقد أنه يجب تخصيص قدر معين من الوقت كل يوم لاكتساب المعرفة. عندما مات "ثيودور روزفلت"، وجدوا كتابًا تحت وسادته. كما قلت سابقًا، لقد قرأت الكتب غير الروائية متعمدًا لحوالي ثلاث ساعات في اليوم لعدة عقود. كان اكتساب المعرفة هدفًا رئيسيًا لي، وآمل أن يصبح هدفًا مهمًا بالنسبة لك.

7: الممارسة تُعدك للانتصار

أحب استخدام الرياضة للتدريس وإثبات نقاط مهمة، وقد كانت لعبة الجولف رياضة قضيت فيها كثيرًا من حياتي في سن البلوغ. الشيء الفريد في لعبة الجولف أنها رياضة فردية، ويمكن لأي شخص أن يصبح بارعًا بما يكفي للعب جولة من الجولف والاستمتاع بها. الآن، أنا لا أقول إن الجميع سيكونون سعداء دائمًا بالطريقة التي لعبوا بها أو النتيجة التي حققوها، لكنها لعبة يمكن أن تكون ممتعة على العديد من مستويات المهارات المختلفة. الملايين من الناس يلعبون لعبة الجولف، وهناك الآلاف من اللاعبين القادرين على اللعب والتنافس على المستوى الاحترافي أو ما دونه بقليل. ويقصد بالمستوى الاحترافي العدد القياسي للضربات المتوقعة من أفضل اللاعبين لإكمال جولة واحدة. على الرغم من أن العديد من الأشخاص يلعبون اللعبة ويتقنون مهاراتهم، فإن جزءًا صغيرًا فقط من لاعبي الجولف تمكنوا من الحصول على رخصة ممارسة اللعبة الاحترافية، وهناك جزء أصغر من ذلك انضموا إلى رابطة لاعبي الجولف المحترفين.

عندما تشاهد حدثًا لرابطة لاعبي الجولف المحترفين مثل بطولة دوري المحترفين أو بطولة الولايات المتحدة المفتوحة على شاشة التليفزيون، ترى دائمًا لقطات من لاعبين مختلفين في نقطة الانطلاق أو على مساحة خضراء كبيرة يمارسون مهاراتهم. عادة ما يستثمر هؤلاء المحترفون ساعات عديدة في التدريب قبل بدء الجولة الفعلية من لعبة الجولف التنافسية. يمارسون في التدريب القذفة نفسها التي يبلغ طولها عشر أقدام مرارًا، ثم يتدربون على مسافة أخرى. السبب الذي يجعلهم يمارسون بجد وبشكل متكرر هو أنهم يعرفون أنهم سيواجهون ضربات مشابهة أثناء جولة اللعب الفعلية، ويريدون أن يكونوا واثقين من أدائها عندما يكون ذلك مهمًّا. إنهم يشاركون في الممارسة دون ضغط حتى يكونوا مستعدين للضربة عندما يبدأ ضغط المنافسة.

الشيء الوحيد الذي مارسته أكثر من أرجحة مضرب الجولف هو الخطاب التالي الذي كنت بحاجة لإلقائه. لقد وصلت رسالتي المفعمة بالأمل والإلهام والتشجيع إلى جمهور كبير

لعقود وبشكل محترف. في الواقع، سأكون مضغوطًا لو فكرت في تخمين عدد المرات التي قدمت فيها عرضي التقديمي، لكنني فعلت ذلك لفترة كافية لمعرفة ما كنت سأقوله بالضبط، وقد أحفظ العرض التقديمي بأكمله في ذهني. كما أني، خلال مسيرتي المهنية، تمكنت من تقديم عروضي التقديمية في أطر زمنية مختلفة. يمكنني أن أقوم بعرض تقديمي لمدة خمس عشرة دقيقة أو ثلاثين دقيقة أو ساعة واحدة أو ساعتين أو أربع ساعات أو **طوال اليوم**! مهما كان طول أي حدث، كنت أتمكن من تقديم أجزاء من العرض التقديمي كلمة كلمة، بالطريقة نفسها في كل مرة. إذا سمعتني أحكي قصة معينة في مناسبة ما وسمعتني أحكي القصة نفسها بعد بضع سنوات، فمن المحتمل أن تكون مطابقة تقريبًا للمرة الأولى. لماذا؟ حسنًا، لقد أمضيت الكثير من الوقت في التفكير بكل كلمة أقولها وترتيب ما أقوله. لقد فكرت في نبرة الصوت التي أستخدمها عند كلمات معينة، وأعلم أنني أقول ما أريد قوله بأكثر الطرق فاعلية. عرضي منظم بدرجة عالية جدًّا، وقد حدث ذلك بسبب مئات الساعات من التدريب المكثف!

قد تفاجأ عندما تعلم أنه على الرغم من أن عرضي التقديمي راسخ في ذهني بعمق، فإنني ما زلت أتدرب لعدة ساعات قبل كل خطاب ألقيه. بالإضافة إلى التدرب على القصص والأمثلة التي أحببت ربطها بحديثي، استخدمت المعلومات والمواد الحالية لإبقاء الرسائل مثيرة للاهتمام وذات صلة. عندما كنت أسافر، كانت لديَّ كل ملاحظاتي ونقاطي أمامي بل وأضفت إليها، مرددًا الكلمات في ذهني وبصوتي. لكني أدركت أن أسوأ شيء يمكنني فعله هو التفكير في أنني أعرف عرضي التقديمي جيدًا لدرجة أنني لم أكن مضطرًّا إلى التدريب عليه. ستكون هذه هي النقطة التي تبدأ فيها جودة العرض وفاعليته بالتحول نحو الأسوأ - وأنا أعرف ذلك. وبالطريقة نفسها، إذا توقف لاعب الجولف المحترف عن ممارسة الرياضة، ستبدأ جودة لعبه الانخفاض وستتضاءل ميزته التنافسية. الممارسة تعد لاعبي الجولف المحترفين **و**المتحدثين المحترفين للنصر، والممارسة ستعدك للنصر أيضًا!

القيام بأمور جديدة

ستقودك عملية وُلدت للفوز حتمًا إلى القيام بأشياء جديدة. ينطوي القيام بأشياء جديدة على التغيير، والتغيير شيء يتجنبه الكثير من الناس بسبب الخوف من الفشل. في الواقع، الخوف من الفشل غالبًا ما يكون قويًا بما يكفي لمنع بعض الأشخاص من اتخاذ الخطوة الأولى، ومن ثم "يُخبز على وضع القرفصاء" ويماطل بوضع نفسه في عملية دائمة من "الاستعداد"؛ فقط للقيام بما التزم به. الخوف من الفشل حالة خطيرة، وقد تكون هناك أسباب عديدة لذلك. قد يكون بعضها معقدًا، ولكن هناك سببًا واحدًا يغطي حوالي 95% من تلك المخاوف، ويمكن التغلب على هذا السبب ببساطة وسرعة وفاعلية. ما السبب؟ إنه ببساطة الخوف من المجهول. هذا هو الخوف الذي ينتج عن كونك غير معتاد على الشيء الذي ستفعله.

فكر في كل الأشياء التي تفعلها يوميًا والتي تقوم بها تلقائيًا ولا تحتاج حتى إلى التفكير في القيام بها. على الرغم من أنها تتم بسهولة، اليوم، فقد بدأت كتجارب مرتعشة. على سبيل المثال، نتذكر جميعًا الخوف والذعر اللذين مررنا بهما عند تعلمنا ركوب الدراجة للمرة الأولى.

ربما كنت قد تجنبت ركوب الدراجة لأنك كنت تخشى السقوط وإصابة نفسك، ثم تشجعت في النهاية وقمت بمحاولتك الأولى - وسقطت! سمحت لك الممارسة المتكررة في النهاية بإتقان مهاراتك في ركوب الدراجة، ثم أصبحت واثقًا جدًا بقدرتك على القفز على الدراجة دون خوف أو قلق. يفلح هذا المبدأ في أي شيء نقوم به. علينا أن نتدرب، وهذا يجعلنا أكفاء. وعندما نصبح أكفاء، لا نخشى الفشل!

"مارك يو" هو عازف بيانو معجزة يبلغ من العمر أحد عشر عامًا ويعيش في كاليفورنيا. كان مارك يعزف على البيانو ما وَسِعه ذلك. عندما كان عمره ثلاث سنوات، كان بإمكانه لعب سوناتا جي الكبرى لبيتهوفن. وعندما بلغ التاسعة من عمره، لعب معزوفة شوبان لصالح ضحايا الزلزال في سيتشوان، الصين. يمارس هذه الظاهرة الفتية ما يصل إلى ثماني ساعات من التدريب في اليوم. يقول "مارك" : "الممارسة توصل إلى الكمال". إن نجاح

"مارك" هو نتيجة الكثير من القدرات الطبيعية، إلى جانب الانضباط في الممارسة اليومية. أقيم معرض إكسبو العالمي عام 2010 في شنجهاي، الصين. كان للولايات المتحدة كشك هناك يقيم معرضًا عن "الصينيين في أمريكا". كان "مارك" واحدًا من عشرين أمريكيًا صينيًا موجودين في المكان. شارك الأضواء مع أناس عظماء مثل "آي. إم. بي" و "يو يو ما" وآخرين. لم يكن سيئًا بالنسبة لفتى يبلغ من العمر أحد عشر عامًا أن يتعلم قيمة الممارسة في سن مبكرة جدًا.

هناك العديد من الأشخاص الناجحين والمشهورين الذين وُلدوا بمواهب وقدرات معينة مثل "مارك يو". ومع ذلك، لا يولد معظم الناس بمهارات تجعل منهم عباقرة. يولد معظم الناس بقدر متوسط من الذكاء وكمية لا بأس بها من القدرات. لقد كنت ضمن هذه المجموعة. احتلت زوجتي المرتبة الرابعة في فصل المدرسة الثانوية المكون من ثلاثمائة. أما أنا فقد كنت في المنطقة الدافئة في وسط الترتيب! لكن مهما كان النجاح الذي حظيت به كمتحدث ومؤلف لم يكن نتيجة بعض المواهب الطبيعية. كان نجاحي نتيجة العمل الجاد والممارسة، وما مارسته كان محددًا جدًا. لقد مارست مهاراتي في التحدث والتواصل بغرض أن أكون أفضل متحدث. يضع "مالكوم جلادويل" في كتابه **استثنائيون*** حالة قوية مفادها أنه في كل حالة تقريبًا، يستغرق الأمر عشرة آلاف ساعة من التدريب والعمل الشاق حتى تكون نجمًا وذا أداء نخبوي على قمة اللعبة التي تمارسها. كتب ثلاثة باحثين بريطانيون، "ميخائيل هاو"، و"جين دافيدسون"، و"جون إيه. سلوبودا"، تقريرًا ضخمًا في عام 2006 تناول أسباب التميز. أثبتت دراستهم أن الأشخاص الذين تفوقوا لم يحققوا تفوقهم لأنهم يتمتعون بالمواهب الفطرية. في الواقع، كشفت أبحاثهم أن معظم الناس يمكنهم تعلم أساسيات الأشياء بسرعة إلى حد ما، لكن معظمهم يصلون إلى مستوى كفاءة يشعرون بالرضا عند بلوغه. هذا ما حدث لي في لعبة الجولف. لقد كنت جيدًا فيها بما يكفي لأكون سعيدًا، وذلك عندما أصبحت دروس الجولف الخاصة بي تتباعد أكثر فأكثر، لكن الدراسة أفادت أن نسبة صغيرة جدًا من الناس لا تبلغ ذروتها أبدًا، وهم يستمرون في

التعلم والتحسن لسنوات - هؤلاء هم الأشخاص الذين يبلغون النجاح الفريد والنجومية في نهاية المطاف.

عليك أن تمارس حتى أبسط الأمور

> **الأفراد الذين يستمرون في مراكمة المعرفة هم الذين ينجحون.**

هل أنت مقتنع بأن ما يجعل الناس عظماء هو الممارسة؟ السؤال هو: ما أفضل نوع من الممارسة؟ أريد أن أساعدك في الأمور الصعبة، لذا فإن الإجابة المناسبة هي "الأمور الصغيرة". كثيرًا ما تُحدث الأشياء الصغيرة في الحياة الفارق في النجاح والفشل. إذا كنت تعمل في مجال المبيعات، على سبيل المثال، فستكون على دراية كبيرة بالفرص الضائعة التي ربما تكون قد ضاعت بسبب كلمة أو عبارة واحدة. أو ربما خسرت عملية بيع بسبب حذف نقطة أو عدم ذكرها بوضوح؛ لأن النجاح أو الفشل يعتمد بشكل متكرر على الأشياء الصغيرة، لذلك من الضروري أن تمارسها.

بمناسبة أني قد ذكرت مجال المبيعات، اسمحوا لي بأن أقدم لكم مثالًا على شيء صغير كنت أمارسه بانتظام. يفهم كل مندوب مبيعات أو رائد أعمال أن الصفقة لا تكتمل حتى يوقع الطرفان على عقد أو عقد توريد؛ لذا فإن التوقيع على العقد أمر مهم جدًّا، وبصفتك مندوب مبيعات، فأنت تريد أن تقدم اقتراحات تدل على أهمية التوقيع. حتى أزيد من احتمالية نجاح التوقيع، كثيرًا ما رويت القصص التي تنطوي على توقيع العقود. سأمارس رواية هذه القصص مرارًا، مع التركيز على كلمة **توقيع**. فيما يلي الكلمات التي سأمارسها:

"منذ سنوات عديدة، منحني الله امرأة جميلة، وأنا واحد من الرجال المحظوظين حقًّا في أنني أحبها بشكل غير محدود اليوم أكثر مما كنت أحبها في اليوم الذي تزوجنا فيه. ولقد تزوجتها في يوم من الأيام، وبحضور الشهود، وقعت اسمي على عقد زواجي. كان لديَّ أربعة أطفال رائعون - ثلاث بنات وولد. كانوا جميعًا من صُلبي، لكن الطبيب لم يسمح لي حتى بإخراجهم من المستشفى حتى وقعت باسمي. لديّ كمية كبيرة من شهادات التأمين على الحياة. اشتريتها لأنني أردت التأكد من أنه إذا حدث لي شيء، فلن ينخفض مستوى معيشة عائلتي ولن تضطر زوجتي للذهاب إلى العمل إلا إذا رغبتْ في ذلك. تمكنت من حماية المستقبل المالي لعائلتي لأنه في مناسبات عديدة، بحضور مندوب مبيعات كفء، وقعت باسمي. في الواقع، السيد "عميلي المحتمل"، لم أحقق تقدمًا من أي نوع، في أي مكان، أو اكتساب أي شيء ذي قيمة، حتى التزمت بتوقيع اسمي. سيد "عميلي المحتمل"، إذا كنت أنطق اسمك بشكل صحيح - وأعتقد أنني كذلك - فأنت من النوع الذي لا يحب فقط إحراز التقدم ولكن أيضًا يحب أن يفعل أشياء لعائلته. يمكنك تنفيذ هذين الأمرين الآن من خلال توقيع اسمك".

إذا كنت قد قمت ببيع أي غرض لأي شخص في أي وقت مضى، فأنت تعلم أن إتمام الصفقة والحصول على توقيعه في نهاية العقد هو في الغالب الجزء الأكثر صعوبة ودقة من عرض المبيعات، لكن الغريب أن يبدأ العديد من مندوبي المبيعات التفكير في إتمام الصفقة قبل الانتهاء من عرض منتجهم. هذا يمكن أن يجعلهم في حالة عصبية. قد يكونون غير متأكدين مما سيقولونه؛ قد يكونون غير متأكدين من الطريقة التي سينقلون بها رغبة العميل الواضحة في المنتج إلى اتفاقية موقَّعة؛ لأنني حفظت وتمرنت على المثال الذي قدمته للتو بشأن التوقيع باسمي، كنت أعرف دائمًا بالضبط ما سأقوله، لذلك لم أكن متوترًا قط من الانتقال إلى الخطوة الأخيرة؛ لأنني تدربت على التركيز على كلمة **توقيع**، كنت واثقًا بأن العميل سيكون جاهزًا للشراء وتوقيع الاتفاق. كانت الممارسة هي التي أعطتني الثقة للتغلب على لحظة صعبة محتملة، لأنني فعلت ذلك مرات عديدة من قبل؛ لذا مارِس الأشياء الصغيرة، لأنها هي ما سيحدث فرقًا كبيرًا.

ما نوع الأشياء التي يمكنك التدرب عليها؟

الأفراد الذين يستمرون في مراكمة المعرفة هم الذين ينجحون.

قد تفكر الآن، "زيج، أنا لست بائعًا، فعلام يجب أن أتدرب؟"، وقد تفكر حتى: "ألا يوجد حد لأنواع الأشياء التي يمكنك ممارستها؟". الممارسة هي ببساطة التحضير للنجاح. أريد أن أخبرك بوضوح وصراحة بأنه يمكنك ممارسة أي شيء لإنتاج وتعزيز عادات جيدة وإيجابية. إن **هذا الكتاب** يتعلق بالتخطيط والإعداد للفوز وتوقعه. إنه يتعلق أيضًا بأن تكون أفضل ما تكون عليه، بغض النظر عن وظيفتك أو مهنتك.

إذا كنت رجل راية في طاقم تمهيد الطرق، يمكنك التدرب على أن تصبح أفضل رجل راية في طاقم الطريق على الإطلاق. بدلًا من التراخي أمام شاحنة صغيرة والعبوس تجاه المارِّين، يمكنك التدرب على الابتسامة على وجهك. يمكنك الوقوف أمام المرآة برايتك والحصول على صورة مرئية للوضعية التي تريدها في الوظيفة. يمكنك ممارسة التلويح بعلمك في حركة احترافية واضحة ولكن ودودة. يمكنك التدرب على لمس قبعتك والابتسام لعملائك أثناء مرورهم بالقرب منك. عندما تمارس هذه الإيماءات على الطريق، ستترك انطباعًا قويًّا لدى الأشخاص الذين يقودون السيارة والأشخاص الذين تعمل معهم. سيكون أحد الأشخاص الذين تركت فيهم انطباعًا إيجابيًّا هو المدير الذي كلفك بالقيام بالواجب من البداية. وقد يؤدي أداؤك المتميز، بناءً على ممارستك، إلى حصولك على ترقية.

آمل أن تكون قد فهمت مسألة أنه يمكنك ممارسة أي شيء! ربما تكونين ربة بيت، أو تدرس لأطفالك في المنزل. ربما يكون هناك جزء معين من المناهج الدراسية يجعلك تشعر بعدم الارتياح عند تدريسه. للتغلب على ذلك، فقط تدرب على هذا الجزء من المنهج مرارًا حتى تفهمه تمامًا كما تريد أن تقوله. حرفيًا، إذا كنت تستعد مسبقًا للنجاح من خلال الممارسة، فيمكن تحسين كل شيء.

لتحديد ما تحتاج لممارسته، ألق نظرة على أهدافك وحدد الأمور المعينة التي تتطلب منك تحسين مهاراتك. انتبه بشكل خاص للعناصر التي تجعلك تشعر بعدم الارتياح بعض الشيء بوصفه شيئًا لم تعتد القيام به. هذه هي الأشياء التي تحتاج إلى بدء ممارستها بانتظام. ضع قائمة بكل هذه الأشياء، ثم فكر في إنشاء تمارين يمكنك ممارستها، الأمر الذي ستنتج عنه التحسينات التي تريدها، ثم خصص بعض الوقت كل يوم لممارسة تلك التمارين حتى تتقنها.

الممارسة لا تجعلك تبلغ الكمال فحسب، الممارسة ينتج عنها أيضًا الكفاءة والثقة والوضوح واليقين والنجاح.

*** متوافر لدى مكتبة جرير

8: احصل على النصيحة المناسبة

كما قلت سابقًا، لا يوجد بديل عن الخبرة، وهناك طريقان يمكنك من خلالهما اكتساب الخبرة. الأول هو الخروج والقيام بالأمور، والآخر هو الاستفادة من تجارب الآخرين! يمكن أن يكون الخيار الثاني أقل تكلفة بكثير عندما نتعلم من أخطائهم ونجاحاتهم! نحتاج جميعًا إلى إرشادات من وقت لآخر، ومن المهم جدًّا أن تبقي عقلك منفتحًا على الاستماع إلى حكمة الآخرين وأن تتحلى بالشجاعة لتطبيقها على حياتك الخاصة لتحقيق النجاح. لسبب ما، وعلى الرغم من أن العديد من الأشخاص يعانون مشكلات في تلقي النصيحة، فإنهم ملتزمون وبعناد بطريقتهم الخاصة، بغض النظر عن النتائج التي قد يحصلون عليها.

يقول "ميلتون ديكوس"، وهو مرشد لمحرري الموثوق به والحكيم في هذا الكتاب "مايكل ليفين"، إن أنصاف المثاليين لديهم أتباع مطيعون، لكن رجال الدولة لديهم مستشارون. بعبارة أخرى، لا يأخذ الطغاة أبدًا نصيحة من أي شخص، ومن المحتمل أن أي شخص سيكون أحمق بما يكفي ويُقْدم على تقديم نصيحة صادقة لهذا المستبدِّ، سيقتل نفسه بسبب محاولاته. على النقيض من ذلك، فإن رجل الدولة أو القائد شخص يسعى للحصول على مشورة حكيمة من الآخرين.

"جافن دي بيكر" هو أحد المستشارين الأُمناء الرائدين في العالم. ألَّف كتابًا بعنوان The Gift of the Fear. يقول في الكتاب إننا نحن البشر فقط نعيد التفكير فيما نفعله عندما نكون على حق، لكن عندما نكون مخطئين، نكون عنيدين جدًّا، ولا نأخذ نصيحة من أحد! الدرس المستخلص هنا أننا عندما نشعر باليقين التام تجاه موقفنا ونشعر بأننا لسنا بحاجة إلى توجيه من أحد على الإطلاق، يكون هذا هو الوقت الذي نحتاج فيه إلى نصيحة!

تشير "دوريس كيرنز جودوين"، في كتابها Team of Rivals، إلى التواضع الشديد لدى "أبراهام لنكولن" في أنه وضع الأشخاص الذين كانوا أكثر المعارضين له في الحملة الرئاسية كمستشارين رئيسيين له؛ لأنه كان يعلم أن لديهم الكثير من الحكمة التي

يشاركونه إياها رغم ما قالوه عنه خلال الحملة. يتطلب التماس النصح الشجاعة والتواضع، ولا سيما من الأشخاص الذين ربما كانوا خصومنا في وقت واحد!

كن عاملًا في منجم النصائح

من الأهمية بمكان أن نصبح "عاملي منجم" نبحث عن النصائح وأن نكون ماهرين وأن ندرك أن الحصول على المشورة من الآخرين، له جانب جيد وجانب سيئ. إنه نوع من البحث عن الذهب. معظم المواد التي تمت إزالتها من منجم الذهب لا تساوي الكثير حتى يتم سحقها وغربلتها وغسلها وتصفيتها. عندما يتم ذلك، ما يتبقى هو الذهب. النصيحة الجيدة مثل الذهب وهي ذات قيمة. لكن هناك الكثير من النصائح التي يجب التخلص منها مثل الصخور والطين المتبقي في عملية تعدين الذهب. المشكلة مع النصائح السيئة أنه يمكن أن يكون لها تأثير سامٌّ على حياتك وتأخذك إلى مسارات ما كان ينبغي أن تسلكها.

لقد بحثت عن رجال ذوي قيم أخلاقية عالية يضعون أهمية كبيرة على التعلم، مثلما فعلت مع مرشديَّ. عُرف العديد من مرشديَّ ككبار المستشارين في مجالات اختصاصاتهم. إذا كنت تريد مُدخلات جيدة، فأنت بحاجة إلى الذهاب إلى الأفضل. طلبت ذات مرة من الراحل "فريد سميث" أن يكون مرشدًا لي بعدما التقيت به في عدة اجتماعات عمل، ورأيت كيف تعامل مع جميع القضايا بنزاهة وإحساس بالإنصاف لا مثيل له.

إذا طلبت من شخص أن يكون مرشدك ولم يتمكن من ذلك، فسيخبرك بذلك. سيتشرف لأنك طلبت ذلك، وفي معظم الحالات، سيوافق على منحك نصيحة كافية لتوجيهك في الاتجاه الصحيح.

كصبيٍّ صغير، تلقَّى " فيكتور سيربرياكوف" بعض النصائح السيئة من أحد معلميه الذين كان لهم تأثير عميق على حياته. عندما كان فيكتور في الخامسة عشرة من عمره، أخبره المعلم بأنه ربما لن ينهي المدرسة على الإطلاق. كانت النصيحة المقدمة لـ"فيكتور" هي ترك المدرسة والذهاب لتعلم مهارة يدوية أو تجارية فقط. صدَّق فيكتور معلمه، وخلال

الأعوام السبعة عشر التالية انجرف في القيام بوظائف غريبة، معتقدًا أنه "غبي" كما أخبره المعلم.

عندما كان "فيكتور" في أوائل الثلاثينات من عمره، حدث أن اجتاز اختبار ذكاء أظهر أنه بعيد عن كونه "غبيًا". في الواقع، كان لديه معدل ذكاء 161! بدأ على الفور يتصرف مثل العبقري الذي صار عليه وأصبح مؤلفًا، وحصل على العديد من براءات الاختراع ، وكان ناجحًا جدًا في الأعمال التجارية. كما أنه أصبح أيضًا أحد قادة جمعية منسا الدولية (التي خصصت للأشخاص الذين لديهم معدل ذكاء يزيد على 140). الهدف من هذه القصة أن بعض النصائح السيئة جعلت فيكتور أقل من إمكاناته لمدة سبعة عشر عامًا!

يمكن أن يكون للنصيحة الجيدة التأثير المعاكس تمامًا. لقد رويت في كثير من الأحيان قصة كيف غيّر "بي. سي. ميريل" حياتي ببعض النصائح الجيدة. لقد أخبرني بأنني يمكن أن أكون بطلًا إذا كرست نفسي بثبات، وقد ثبت أنه يمكنني تحقيق أهدافي. هذه النصيحة وضعتني على طريق أدى إلى كل ما قلته أو فعلته منذ ذلك الحين. هناك الكثير ممن أعطوني نصيحة لتغيير الحياة. في الواقع، لديَّ صورة لكل واحد منهم معلقة على حائط مكتبي الذي أسميه **جدار الامتنان**. أعطاني كل شخص معلقة صورته على هذا الجدار نصيحة عظيمة قبلتها واستخدمتها لتنمية حياتي الروحية والجسدية والعائلية والعملية. ولكي لا تعتقد أن كل النصائح التي تلقيتها كانت مثالية، أحتاج إلى الاعتراف بأنني تلقيت نصيحة سيئة أيضًا (وقد أخذتها)، إلا أن النتائج لم تكن رائعة - في واقع الأمر، كانت النتائج رهيبة! أقول هذا حتى تعرف أن لديَّ نصيحة جيدة، وأخرى سيئة، ولقد تعلمت عبر السنين معرفة الفرق بينهما. أعرف كيفية تحديد مقدمي النصائح الجيدين (غالبًا ما يطلق عليهم مرشدين أو مدربين في هذه الأيام) وسأخبرك كيف تفعل الشيء نفسه. إنني أرى أن هناك سبع خصائص قوية للمدربين الجيدين، وعندما تأخذ النصيحة من شخص، تأكد أن لديه أكبر عدد ممكن من هذه الخصائص.

الخصائص السبع للمدربين الشخصيين الجيدين

1. أن تكون لديه شخصية جيدة

النصيحة الجيدة مثل قطعة فاكهة جيدة. أنا شخصيًا **أحب** الخوخ. مجرد التفكير في جودة الخوخ المقطوف ذي العصارة الكثيرة الطازج، يجعل لعابي يسيل. ولكن إذا وجدت، أثناء عملية تناول الخوخ، زوجًا من الديدان وبقعة فاسدة، فهذا يغير التجربة بأكملها. والحال نفسها بالنسبة للنصيحة. إذا كان الشخص الذي يقوم بالتدريب يتمتع بشخصية جيدة، فإن الحصول على النصيحة التي يقدمها يمكن أن يكون تجربة رائعة. لكن إذا كانت لديه شخصية غير جيدة، فيمكن أن تؤدي نصيحته إلى تجربة سيئة. الشخصية هي حصيلة الشخص، وهي نتيجة للعادات التي يبنيها الشخص على أساس يومي. إن ذلك يعكس صدقه واعتماديته وما إذا كان جديرًا بالثقة. شخص ذو شخصية جيدة يحافظ على كلمته، ويريد الأفضل للآخرين. ليس متمركزًا حول ذاته أو انتهازيًا. يمكنك أن ترى لماذا يمكن أن تكون مشورة شخص ذي شخصية سيئة، مشبوهة. كثيرًا ما قلت إن القدرة يمكن أن تأخذك إلى القمة، لكن الأمر يتطلب شخصية جيدة حتى تظل هناك!

حسن الخلق يجعل الشخص يمكن الاعتماد عليه وجديرًا بالثقة. هذه هي أنواع الأشخاص الذين تريدهم مستشارين. سُئل الراحل "جيه. بي. مورجان" عما يعتبره أفضل ضمان مصرفي، فأجاب دون تردد: "الشخصية".

أما "ويليام ليك"، فقد قالها هكذا: "إن أحد أهم الدروس التي تعلمها التجربة هو أن النجاح، بشكل عام، يعتمد على الشخصية أكثر من اعتماده على العقل أو الثروة". لذا، عندما تبحث عن مدرب جيد، افحص شخصيته أولًا.

2. أن يكون لديه سجل حافل بالنجاحات

إن أخذ النصيحة من شخص ليس لديه سجل حافل بالنجاحات هو إستراتيجية سيئة. يمكنك التعلم من الأخطاء التي ارتكبها الآخرون، ولكن إذا كنت تريد التدريب على الأشياء الإيجابية التي يمكنك القيام بها لتكون ناجحًا، فابحث عن النصيحة من الأشخاص الذين

كانوا وما زالوا ناجحين. إذا كنت ترغب بمعرفة كيفية الفوز في شيء ما، فتحدث إلى الأشخاص الناجحين في فعل الأمر نفسه. أعلم أن هذا يبدو واضحًا، ولكن في بعض الأحيان قد يكون من الصعب تحديد ما إذا كان الشخص لديه سجل حافل من النجاحات. أنا عمومًا أشك في الناس الذين يبالغون في نجاحهم لإقناعي بمدى نجاحهم. أنا أتحدث عن نوع الشخص الذي تقابله ويبدأ فورًا التحدث بتواضع عن جميع الأشياء الرائعة التي قام بها. النجاح المعلن ذاتيًا ليس أداة قياس موثوقة لتحديد ما إذا كان الشخص لديه سجل حافل بالفعل. الناجحون ليسوا بحاجة لعرض أنفسهم بهذه القوة. تسمع نجاحهم من الآخرين، وتراه وأنت تتعلم المزيد والمزيد عن حياتهم وظروفهم. ما يعنيه هذا هو أنك تحتاج إلى التعرف على شخص جيدًا قبل بدء أخذ نصيحته.

لقد تعلمنا على مر السنين أهمية التحقق من السير الذاتية بشكل كامل، وحتى البحث بعمق كافٍ لمعرفة ما إذا كان شخص قد تخرج بالفعل في الجامعة التي ذكرها في طلب عمله. لقد فوجئت بعدد الوظائف التي يذكرها الناس في طلبات عملهم ومدى سهولة أن تجعلك تلك المبالغات لشخص ما تشك في حقيقة أي شيء سلبي قد تكتشفه. من السهل أن تنجذب إلى الإعجاب بشخص على الفور ثم تجد نفسك تحاول تبرير توظيف شخص لم يكن صادقًا تمامًا في مقابلته.

دع الأدلة تتحدث عن نفسها. إذا كنت تأخذ النصيحة من شخص أو تفكر في العمل مع شخص وتعلم أنه لم يكن صادقًا بشأن نفسه، فالرجاء فهم أن هذا عيب شخصي لا يرجح أن يتغير في أي وقت قريبًا. المغزى هو النظر إلى ما وراء السطح وما يقوله الناس عن أنفسهم.

لقد تسبب فيسبوك في جعل الحقيقة أكثر سهولة على عدد كبير جدًّا من الأشخاص بالفعل! يمكن أن يصبح السلوك الشخصي والصور الشخصية التي قد تبدو ممتعة أو سخيفة عندما ينشرها شاب يبلغ من العمر عشرين عامًا، فرصة العمل الضائعة في المستقبل. ينظر

أصحاب العمل الأذكياء بشكل متزايد إلى فيسبوك ووسائل التواصل الاجتماعي الأخرى لمساعدتهم على اتخاذ قرارات بشأن التوظيف.

3. أن يكون مستمعًا جيدًا

لقد سمعت القول بأن "الله أعطانا أذنين وفمًا واحدًا لسبب ما!" هل تعلم أنك لا تتعلم شيئًا عندما يتحرك فمك؟ قد يبدو هذا مضحكًا من رجل يتحدث باستمرار بمعدل مائتين وخمسين كلمة في الدقيقة، وفي أحيان تصل إلى أربعمائة، ولكن هذا صحيح.

ما لا تعرفه أنني مستمع جيد جدًّا، والأشياء التي تعلمتها من الاستماع عبر السنين أعطتني الذخيرة التي أحتاج إليها للتحدث كثيرًا. أحب حقًّا الاستماع إلى الأشخاص الأذكياء، وأقضي معظم وقتي في القيام بذلك. أحمل دائمًا مفكرة وقلمًا حتى أتمكن من تدوين المعلومات الجيدة التي أسمعها.

من المهم أن يكون مستشارك/ مدربك مستمعًا جيدًا. قال رجل حكيم ذات مرة:"الحديث هو المشاركة ولكن الاستماع هو الاهتمام". تريد أن يهتم مستشارك حقًّا بك وبنجاحك، لذا من المهم أن يكون مستمعًا جيدًا؛ ليس فقط للتعرف إليك ولكن أيضًا لفهم ما تحتاج إليه حقًّا وكيف يمكنه مساعدتك. المدرب الجيد هو حقًّا مشجع، ولكي تكون مشجعًا جيدًا، يجب أن تكون مستمعًا جيدًا.

التعرف على مستمع جيد أمر سهل جدًّا. ستجده يحافظ على التواصل البصري الجيد، وتُظهر تعبيرات وجهه اهتمامًا بما تقوله. إنه لا يدور بعينيه وينظر في جميع أنحاء الغرفة. إنه لا يرسل رسائل نصية على هاتفه أو يرد على رسائل البريد الإلكتروني. إذا رن هاتفه أثناء إجراء محادثة جادة معك، فإنه يتجاهل المكالمة. المستمع الجيد يهتم أيضًا بالتعلم من الآخرين، ويعرف أن الخطوة الأولى في هذه العملية هي إغلاق فمه وفتح أذنيه.

4. أن يكون صانع قرار متمكن

أنا مندهش من قلة التفكير في اتخاذ القرارات. كيف يتم اتخاذها، ولماذا، وعندما يتم اتخاذ القرارات فإنها غالبًا ما تعتبر أمرًا مفروغًا منه. يُتوقع من الجميع التفكير بجدية في قرارات مثل الزواج، أو إنجاب طفل، أو قبول عرض عمل يبعدهم عن العائلة بمئات الأميال، لكنهم لا يفكرون كثيرًا في العملية الفعلية لصنع القرار وأساس اتخاذ قرارات جيدة. إن تعلم اتخاذ القرارات الجيدة يستغرق وقتًا باستمرار؛ لأن اتخاذ مثل هذه القرارات يتطلب قدرًا معينًا من الحكمة؛ لهذا السبب يمكن لصانع القرار الجيد أن يقدم لك النصيحة التي تثق بها.

يتخذ المستشارون والمدربون العظماء باستمرار قرارات وخيارات جيدة؛ لأنهم اكتسبوا قدرًا كبيرًا من الحكمة طوال حياتهم. كيف تكتسب الحكمة، وكيف تستخدمها في عملية صنع القرار؟ تُكتسب الحكمة من خلال اكتساب المعرفة والتعلم لتطبيق هذه المعرفة على الأحداث اليومية للحياة؛ إذ تمتلئ الأحداث اليومية بالقرارات، وهذه الخيارات تنتج عنها حياتنا. نوع المعرفة التي تنتج الحكمة هي المعلومات الحقيقية والسليمة. المعلومات الخاطئة ليست معرفة أصلية، ولأنها خطأ، لا تعتبر من الحكمة. يكتسب الكثير من الأشخاص معلومات خطأ، ويعتقدون أنها صحيحة، ويتخذون قرارات سيئة نتيجة لهذه المعلومات.

الأشخاص الذين يتخذون قرارات جيدة، لديهم القدرة على اختبار المعلومات التي يحصلون عليها وترشيح الأجزاء غير الصحيحة. تؤدي هذه القدرة إلى مهارة اتخاذ القرار الجيد. هذه هي نوعية الأشخاص الذين تريدهم مستشارين ومدربين. يمكن للأشخاص الذين يتخذون قرارات جيدة أن يساعدوك على تطوير القدرة على اختبار المعلومات السيئة ورفضها. عندما تطور هذه القدرة، ستصبح أنت أيضًا صانع قرار جيدًا.

5. أن يقول الحقيقة (حتى لو كانت مؤلمة)

يهتم المدرب الجيد بتقديم المعلومات المناسبة التي تحتاج إليها أكثر من القلق من أن ما يقوله قد يسيء إليك أو يؤذي مشاعرك. بعد كل شيء، لا تبحث عن نصيحة لغرض

الحصول على الإطراء والإشادة (رغم أن بعض الناس يفعلون ذلك بالضبط). يجب أن يكون المستشار الجيد صادقًا مع نفسه ومع الآخرين، وعدم القدرة على القيام بذلك يجعله شخصًا لا تريد منه نصيحة على الإطلاق.

كانت أمي واحدة من أعظم المستشارين في حياتي، وكان لديها بعض الآراء القوية حول قول الحقيقة. لقد علمتني أيضًا أهمية النزاهة المطلقة والإيمان والعمل الجاد والمسئولية والحب والالتزام. كانت في الواقع أول وأكبر قدوة لي. كان لديها العديد من الأقوال المشكّلة للحياة التي تبقى حية في ذهني لدرجة أنني أستطيع تذكرها بصوتها. فيما يتعلق بقول الحقيقة، ما زلت أسمعها تقول: "قل الحقيقة وواصل قولها للأبد، بغض النظر عما تكلفه؛ لأن من يُخفِ الخطأ، يفعل الخطأ". ثم تضرب ماما يدها بالطاولة وتقول: "إذا اكتشف شخص أن كلمتك ليست جيدة، فسوف يعلم قريبًا أنك لست كذلك!" الآن، هذا هو نوع المستشار الذي تحتاج إليه لمساعدتك على النجاح في الحياة والعمل.

6. أن تكون لديه علاقات شخصية جيدة

لا شيء يعبر عن الشخص أكثر من جودة العلاقات التي يتمتع بها. عندما ترى شخصًا لديه علاقات رائعة مع أفراد عائلته، ولديه صداقات استمرت على مدى سنوات عديدة، فهذا يعني أنه قام بالكثير من الأشياء بشكل صحيح. لا يمانع المستشارون الجيدون في استثمار وقتهم ومعرفتهم فيك لأن لديهم تاريخًا من العلاقات طويلة الأمد مبنية على أساس رعاية ومساعدة الآخرين. لكن للأسف، قد يكون توافر المستشارين الجيدين محدودًا الآن أكثر مما كان عليه في السنوات الماضية؛ إذ تزايد عدم القدرة على إقامة علاقات جيدة بشكل كبير في السنوات الثلاثين الماضية. لقد أصبح المجتمع الأمريكي الحديث وقحًا ومرتكزًا على الذات. أصبحت فلسفته: "يا لطيبة قلبي، لأتحدث معك. وسأفعل ذلك بطريقتي. سأفوز من خلال الترهيب. سأبحث عن الأفضل، وسأقوم بذلك الآن". تصور هذه الفلسفة بدقة إنسانًا بائسًا. أنا شخصيًا، لم أقابل قط شخصًا سعيدًا يركز على الذات، ومتأكد من أنك لم تفعل ذلك أيضًا.

البؤس هو العاطفة الوحيدة التي تبقت للأشخاص الذين أبعدوا كل من حولهم. إن التلاعب بالناس وتخويفهم، وتجاهل احتياجاتهم، ووضع نفسك دائمًا أولًا سيجعلك شخصًا وحيدًا. يقضي الأشخاص الذين يجدون صعوبة في تعزيز العلاقات، الكثير من الوقت وحدهم، وببساطة، الأشخاص المنعزلون أناس بائسون. ومن ناحيتك، أنت لا تريد مستشارًا بائسًا ومرتكزًا على الذات. ابحث عن الأشخاص الذين لديهم الكثير من العلاقات الجيدة؛ لأنهم ربما يهتمون كثيرًا بالآخرين، وسيهتمون بك أيضًا.

7. يحتفل بنجاح الآخرين

لماذا تريد أن تأخذ نصيحة شخص يستمتع بمشاهدتك تفشل؟ إنهم نوع من الناس الذين يفرضون ضريبة على حليب اللطف البشري! صدِّق أو لا تصدق، هناك الكثير من الناس يشعرون بالرضا عن فشل الآخرين، ويحاولون بنشاط مساعدة الآخرين على الفشل. لقد كتبت من قبل عن ابنتي الصغرى "جولي" التي انفصلت عن زوجها "جيم". من بين جميع النساء اللواتي عرفتهن، شجعتها واحدة فقط على القيام بالعمل الشاق في محاولة إصلاح زواجها، أما الأخريات فقد نصحنها بالمضي قدمًا في حياتها والمضي قدمًا بدونه. لحسن الحظ، أخذت "جولي" نصيحة الصديقة التي شجعتها، وفي عام 2011، احتفلت هي و"جيم" بذكرى زواجهما الثامن والعشرين. مثّل نجاحهما في علاج زواجهما مصدر إلهام للكثيرين، وكلما واجهت "جولي" أو "جيم" شخصًا يفكر في الطلاق، يشجعان وينصحان الأزواج بالتمسك بشركاء حياتهم، والعمل على حل مشكلاتهم. يريدان أن يكون الآخرون ناجحين - كما كانا - في التغلب على الشدائد والمشكلات.

أنت لا تريد أن تصبح **متلفتًا** (مرة أخرى، المتلفت هو الشخص الأكثر عرضة للتأثير السلبي من الآخرين). دعنا نواجه الأمر، الأشخاص الذين لا يستطيعون تشجيعك في رؤيتك أو حلمك، وبدلًا من ذلك يخبرونك بكل الأشياء التي لا يعتقدون أنك تستطيع القيام بها أو تحقيقها، يمثلون تأثيرات سلبية بالنسبة لك. اهرب من هؤلاء الناس بأسرع ما يمكن؛ لأنهم لا يرغبون في الأفضل لك. بدلًا من ذلك، ابحث عن النصيحة من الأشخاص الذين يحتفلون

بنجاح الآخرين. إنهم مشجعون طبيعيون ويفرحون فرحة حقيقية من رؤية أي شخص يقوم بعمل جيد.

سيكون موقفًا مثاليًا إذا كان لجميع مستشاريك ومدربيك نصيب في هذه الخصائص السبع التي شاركتها معك؛ لهذا السبب قال " جيم رون":"يجب أن يكون لدى الجميع ستة مرشدين على الأقل". التقط أفضل صفاتهم ونفذها في حياتك الخاصة؛ قم ببناء الآخرين واستخدمهم لمساعدتك على أن تصبح الرابح الذي وُلدت من أجله. ما لا تريد القيام به هو أن تأخذ النصيحة من شخص لا يبدو أن لديه أيًا من الخصائص السبع التي ناقشناها! لا تبحث عن الأشخاص الذين سيقولون لك ما تريد سماعه. ابحث عن الأشخاص الذين سيشاركونك حكمتهم بصدق؛ لأنهم يريدونك أن تنجح كما نجحوا.

قد تكون واحدة من أعظم المهارات التي يمكنك اكتسابها في حياتك هي أن تصبح على استعداد لطلب النصيحة التي تحتاج إليها لمساعدتك. لا يوجد أحد لديه كل المعلومات أو المهارات التي يحتاج إليها لزيادة إمكاناته. نحن جميعًا بحاجة إلى المساعدة والعون من الآخرين بطريقة أو بأخرى. في واقع الأمر، سوف تجد صعوبة في التفكير بأي شيء لديك ولا يتطلب مساعدة من أحد. إذا كنت تعمل في وظيفة، فمن المنطقي أن يكون شخص قد عينك. إذا كنت تمتلك سيارة، فمن المحتمل أن شخصًا قدم لك قرضًا لتمويلها. إذا كان لديك منزل، فقد أعطاك أحدهم رهنًا عقاريًا. إذا كانت لديك زوجة عظيمة، فهذا يعني أنها وافقت على أن تكون شريكة حياتك. أعتقد أنك تفهم ما أعنيه. نحن جميعًا بحاجة إلى تعاون ومساعدة الآخرين، والنصيحة الجيدة جزء من تلك المساعدة. إذا كنت تريد تحقيق أقصى إمكاناتك، فخذ نصيحة جيدة من الناس الطيبين. وعندما تفعل ذلك باستمرار، ستكون جاهزًا للربح!

الجزء الثالث: توقع الفوز

9: توقع الفوز

هل تساءلت يومًا عن الفرق بين الأشخاص الذين يربحون باستمرار، والأشخاص الذين يخسرون باستمرار؟ يتعلق بعض هذه الأسباب بالمواهب التي يمتلكونها (أو لا يمتلكونها). ويتعلق بعضها بطريقة تخطيطهم واستعدادهم للربح، لكن الكثير من الاختلاف يتعلق بمدى اقتناعهم بقدرتهم على الفوز! لكي نكون واضحين بهذا الشأن، يتوقع الرابحون أن يربحوا، ويتوقعون النصر، ويتوقعون النجاح! إن توقع الربح ليس مجرد مسألة تفكير في أنك ستفوز وأنك ترغب في تحقيق الربح (رغم أهمية ذلك). إن توقع الربح حق يجب الحصول عليه، وهناك بعض الأشياء التي يجب عليك القيام بها للحصول على هذا الحق.

هناك فرق كبير بين الأشخاص الذين يفعلون أمورًا عظيمة، والأشخاص الذين لا يفعلون. الأشخاص الذين يحققون أشياء عظيمة يعملون لتحقيق أهدافهم كل يوم. ترى وتخطط وتحضِّر وتتوقع - كل هذه العناصر تعمل معًا لاقتناص نتائج الربح. التوقع ليس النهاية. إنه ببساطة العنصر الثالث في الربح. وهو شيء يجب عليك القيام به وتحسينه باستمرار. توقف عن التخطيط، والاستعداد، وسترى أنك توقفت عن الربح. بكل بساطة، لا يستطيع رافع الأثقال التنافسي الذي يختار الاستلقاء على الشاطئ لمدة ستة أشهر، الظهور في مسابقة ويتوقع فوزه بشكل مشروع.

لا، يجب أن يخطط للفوز من خلال تحديد أهدافه ووضع خطة عمل. يجب أن يستعد للفوز باتباع هذه الخطة والعمل اليومي لتقوية وبناء عضلاته، ثم يمكنه أن يتوقع الحصول على فرصة للفوز بشكل مشروع. لا يمكن للوالد أن يتجاهل سلوك أطفاله، أو يفشل في تأديبهم أو في مكافأتهم، ويتوقع أن ينتج عن ذلك شخص بالغ منضبط ومحب ومسئول. يجب أن يُستثمر في حياة الطفل بشكل يومي لإعداده من خلال تعليمه وتوجيهه ليحصل على كل إمكاناته. حتى يكون لديك الحق في توقع النجاح (في أي شيء تفعله)، يجب أن يكون لديك هدف يومي لبذل جهد صادق لمواصلة التخطيط بشكل أفضل والاستعداد بشكل أفضل اليوم مما كنت عليه بالأمس. إذا كنت تدفع هذا الثمن يوميًّا من خلال التخطيط

والإعداد والعمل من أجل أن تصبح الشخص المناسب، فيمكنك أن تتوقع بشكل مشروع أن تحصل على كل ما تقدمه لك الحياة.

الأبعاد الثلاثة للحياة

هناك ثلاثة أبعاد في حياة كل شخص تجب رعايتها والالتزام بها يوميًّا، إذا كنت تأمل في الحصول على الحق في توقع النجاح. البعد الأول روحاني، والبعد الثاني ذهني، والثالث جسدي. كل بُعد منفصل عن الآخر، لكنها تعمل جميعًا معًا لتشكيل الشخص من جميع الأوجه. إذا تم تجاهل أي من هذه الأبعاد في التخطيط والإعداد، فسيكون الحق في توقع النجاح محدودًا.

البعد الروحي

من نفوسنا ينبع توجهنا، وسيحدد توجهك مدى ما تصل إليه في الحياة. سيحدد عمق روحك مدى ما تصل إليه من نجاح.

البعد الروحي لحياتك هو الأكثر أهمية، لكنه غالبًا ما يكون مهملًا. من المهم جدًّا أن أذكر بثقة أن حالتك الروحية هي العامل المسيطر وراء كل ما ستكون أو تصبح عليه؛ لأنه من نفوسنا ينبع توجهنا، وسيحدد توجهك مدى ما تصل إليه في الحياة. سيحدد عمق روحك مدى ما تصل إليه من نجاح. كيف أعرف أن هذا صحيح؟ قبل أن أبدأ التركيز على حالتي الروحية الخاصة، كنت مفلسًا ومدينًا. كانت لديَّ فترات نجاح محدودة ولكن لم أستطع الحفاظ عليها وبناء أي شيء ذي مغزى، لكني بعد أن اكتشفت احتياجاتي الروحية وبدأت أخذ إيماني على محمل الجد، تغير كل شيء. انطلقت مسيرتي المهنية في الخطابة، ومن ثم اتخذ كل شيء في حياتي غرضًا ذا مغزى، وصار أكثر عمقًا.

ما سبب أهمية البعد الروحي؟ الأمر بسيط حقًّا. أنت مخلوق روحي في صميم كيانك، وهناك إرشادات محددة لتشغيل معداتك (حياتك). يعتقد الكثير من الناس أن البشر ليسوا سوى شكل أكثر ذكاءً من أشكال الحياة الأخرى، ولكن هذا ليس منطقيًّا على نحو كبير، بناءً على الحقائق الملحوظة والسجل الحافل للبشر. الفرق عميق بين الحياة الإنسانية والحياة الحيوانية. الحيوانات مدفوعة ويحفزها شيئان: البقاء والتكاثر. يكسر البشر قالب هذا النموذج لأن سلوكنا مدفوع بقدر ما **نعتقده** وما نحتاج إليه. الأشياء التي نؤمن بها هي ما يقود تفكيرنا؛ أفكارنا تنتج مشاعر تؤثر في خياراتنا؛ وخياراتنا تحدد ما نقوم به وكيف نعيش. في هذا الصدد، يتم دفع الناس في المقام الأول وتحفيزهم بالإيمان (ما يؤمنون له).

لدى البشر حاجة أساسية وعميقة للأمل والحب. والنتيجة أن البشر يضحون بحياتهم من أجل أفكار ومبادئ غير ملموسة، كما يقضون حياتهم في البحث عن الأشياء التي تجعلهم "سعداء" وتوفر حالة من السلام والصفاء الداخلي، لكن الحيوانات لا تتصرف بهذه الطريقة.

هذه الصفات والاحتياجات غير الملموسة تحرك الإنسان خارج مملكة الحيوان وتضيف بعدًا آخر للوجود. هذه صفات روحية وليست سمات بيولوجية. قال أحد الصالحين إننا قادرون على بلوغ الحياة الأبدية وقبولها. الكائن الحي لن يعيش إلى الأبد. تموت جميع المخلوقات البيولوجية، لأن الجسد المادي يتآكل أو يتلف. فقط الجزء الروحي من الشخص هو الذي لديه القدرة على تجاوز موت الجسد المادي. إذا كنت تعتقد أنك مخلوق روحي وأنك أكثر من حيوان، فمن المهم جدًّا أن تبدأ رعاية بُعدك الروحي وتشغيل معداتك الروحية بالطريقة التي من المفترض تشغيلها. هذا مجرد الحس السليم الأساسي. عند شراء سيارة جديدة، تحصل على دليل المالك الذي يشرح بالتفصيل كيفية العناية بالسيارة، والحفاظ عليها في حالة جيدة، وماذا تفعل عند تعطلها. إذا اتبعت جدول الصيانة الموجود في الدليل، ستعمل سيارتك بسلاسة وكفاءة لسنوات عديدة.

وبالطريقة نفسها تقريبًا، نحتاج إلى فهم كيفية رعاية وتعزيز معداتنا الروحية. بما أن روحانيتنا هي العنصر الأكثر مركزية في وجودنا، فمن السهل أن نرى أن الحياة الروحية جيدة الصيانة ستنتج حياة أفضل بشكل عام. أما بخلاف ذلك، فستنتهي بك الحال في العيش والتفكير مثل الحيوان!

البعد الذهني

العقل البشري آلة مذهلة، ولكن تجب رعايتها ومنحها الكثير من الاهتمام. في الواقع، أنت ما تعتقده، وتصبح ما تعتقده. إذا كنت تريد تغيير حياتك، فعليك تغيير ما يدور في ذهنك! بعبارة أخرى، إذا كنت تريد أن تكون رابحًا، فعليك التفكير مثل الرابحين.

يتم وضع قدراتنا الذهنية في أدمغتنا، وإذا كنت تفكر في دماغك كعضلة، فعليك أن تدرك أهمية ممارسة ذلك يوميًّا للحفاظ عليه في أفضل حالاته. أفضل تمرين للدماغ (وعقلك) هو إجباره على التفكير! قد يبدو التفكير كأنه شيء سهل، ولكن نوع التفكير الذي أتحدث عنه يتطلب جهدًا. دعنا نَعُد إلى مفهوم العضلات، وأعتقد أنك ستفهم تمامًا ما أتحدث عنه.

عندما تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية لترييض جسمك، سيخبرك المدرب الجيد بأن برنامج التمرين الخاص بك يجب أن يكون مصممًا لبناء نظام القلب والأوعية الدموية (القلب والرئتين) وبناء العضلات. يأتي تحسين القلب والأوعية الدموية عن طريق رفع معدل ضربات القلب لفترات أطول وأطول من الوقت. بشكل يومي، يكون الهدف هو الركض لفترة أطول قليلًا على جهاز المشي أو آلة تسلق السلم. يمكنك البدء بروتين مدته عشر دقائق قبل أن تشعر بالإرهاق، ولكن قبل ذلك يمكنك بسهولة أن تسير لثلاثين دقيقة أو حتى لساعة في خطوات أسرع وأسرع. إذا كنت قد قمت بأداء تمرينات القلب، فأنت تعلم أيضًا أنه من غير المريح أن تبدأ الوصول إلى نقطة الإرهاق لديك، ولكن عندما تتغاضى عن الألم، فإنك تحقق دائمًا مستوى أعلى من التحمل.

يتطلب بناء العضلات أيضًا بعض الألم والإرهاق؛ لأن أنسجة العضلات تتراكم من خلال الرفع المتكرر للأوزان الثقيلة بشكل متزايد. الشيء المثير للاهتمام في بناء العضلات هو أنه لا يؤلم أثناء قيامك بالتمرين. الألم هو تأثير لاحق، حيث تتمزق العضلات في الواقع قليلًا استجابةً للتمرين وتبدأ إعادة بناء عضلة جديدة أقوى. في هذه الحالة، فإن القول المأساوي: "بدون ألم لا ربح" صحيح بالتأكيد. إن تمرين عضلة دماغك يماثل إلى درجة كبيرة وجهة نظر الحاجة اليومية لممارسة الرياضة، إلا أن ألم تمرين دماغك يأتي في شكل إجبار على التفكير بطرق قد تكون غير مريحة بعض الشيء.

لتدريب دماغك وتحديه على التفكير، هناك شيئان عليك القيام بهما يوميًّا لتحقيق النجاح. الأول هو إضافة معلومات جديدة باستمرار يمكن لدماغك أن يعالجها. تأتي المعلومات الجديدة عن طريق الاستماع والملاحظة. كما تأتي عن طريق القراءة؛ لذا فإن الخطوة الأولى من خطوات تمرين الدماغ هي قضاء بعض الوقت بشكل يومي في امتصاص معلومات جديدة من خلال قراءة بعض المواد الجيدة أو الاستماع إلى الرسائل الصوتية من قبل أشخاص لديهم معرفة لا تعرفها. هذا هو السبب في أن "الجامعة المتنقلة" (الاستماع إلى المواد الصوتية أثناء التنقل) طريقة فعالة للحصول على معلومات جديدة.

الهدف الثاني من تمرين الدماغ هو معالجة جميع المعلومات الجديدة التي تحصل عليها وتطبيقها على حياتك. يحدث هذا عندما تفكر في كل ما تعلمته وتجبر نفسك على استخدام هذه المعلومات لتحديد الأهداف التي تجعلك تخرج عن نطاق راحتك وتتخذ إجراءات جديدة من شأنها أن تحدث فارقًا في طريقة عيشك. ذلك أن المعلومات اليوم في متناول يدنا بشكل حرفي، يعتقد الكثير من الناس أنهم يعانون الحمل الزائد للمعلومات. ويرجع ذلك إلى أن لديهم الكثير من المعلومات أكثر مما يمكنهم استخدامها، وهم يستثمرون القليل من الوقت والجهد في عملية التفكير بكيفية تطبيق ما توصلوا إليه في حياتهم؛ لهذا السبب، نحتاج إلى الخطوة الثانية في برنامج تمرين دماغنا: قضاء وقت هادئ مع نفسك فقط بغرض التفكير والتأمل. خلال هذا الوقت الهادئ يجب عليك التركيز على أفكار وحلول جديدة ومبتكرة للمشكلات التي قد تواجهها. خذ هذا الوقت لتتأمل

بوضوح النتائج والمحصلات المرجوة التي تريدها في جميع مجالات عملك وحياتك الشخصية.

لقد قام صديقي ومرشدي الراحل "فريد سميث" بزرع هذه الفكرة في ذهني (الحاجة إلى وقت هادئ يوميًا)، ونتيجة لذلك قمت بتغيير كبير في روتين يومي. ومن المثير للاهتمام، أن نظام يومي قد تضمن نظام التمرين اليومي. لسنوات عديدة كنت أركض وأهرول وأسير يوميًا بناءً على نصيحة صديقي الطبيب الدكتور "كينيث كوبر". قبل أن يزرع "فريد سميث" فكرة الحصول على بعض الوقت يوميًا للتفكير والتأمل، استمعت إلى تسجيلات الكاسيت أثناء الركض أو المشي. بعد اقتراح "فريد"، حدث أنني استطعت تحويل السير والركض إلى وقت من التفكير المركز. يمكنني أن أخبرك بأنه بمجرد أن بدأت القيام بذلك، بدأت تطوير بعض أفكاري الأكثر إبداعًا. ومع ذلك، بغض النظر عن كيفية إيجاد الوقت وتخصيصه، تأكد فقط من تخصيص الوقت يوميًا للهدوء والتفكير. يمكن أن يكون ذلك في الصباح الباكر أو أثناء النهار أو في وقت متأخر من الليل. يمكنك المشي أو الجلوس أو الاستلقاء، لكنك بحاجة إلى أجندة تفكير محددة. فكر في المشروعات أو المشكلات التي تعمل عليها واستكشف كيف يمكن تطبيق المعلومات الجديدة التي حصلت عليها، على تلك المواقف. ستندهش من الزيادة الفورية؛ ليس فقط في إبداعك، ولكن في إنتاجيتك أيضًا.

البعد الجسدي

قد يبدو أنني غطيت الكثير من البعد الجسدي خلال الجزء الذي ناقش تمرين الدماغ، وقد فعلت ذلك حقًا. لكن ذلك البعد أكثر من مجرد ممارسة. في حين أن العقل والروح هما ما يجعلان من خلق البشر شيئًا فريدًا، إلا أنهما يحتاجان إلى حاوية بيولوجية للعيش فيها. يمكن أن يكون لديك أعظم عقل في العالم، ويمكنك أن تكون جيدًا على المستوى الروحي، لكن إهمال الجسد المادي يمكن أن يقطع أو يحد من نجاحك.

أنا لا أقول إن الأشخاص الذين لديهم قيود جسدية لن ينجحوا. يقوم عدد لا يحصى من الآلاف من المعاقين جسديًا، بأشياء غير عادية كل يوم ويعملون كمصدر إلهام للآخرين.

على سبيل المثال، تتيح مؤسسة أكيليس للعدَّائين المعاقين، بمن في ذلك الرياضيون المكفوفون والصم والبكم والشلل الرباعي والشلل النصفي، إكمال ماراثون مدينة نيويورك، وهناك أحداث عديدة أخرى حول العالم تقوم بالأمر نفسه. الأفراد الذين يتنافسون بمساعدة أكيليس يكملون عملًا جسديًّا يتطلب قدرًا من التحمل والشجاعة لا يحققه معظم الأشخاص الأصحَّاء.

ما أقوله هو أن العناية بمعداتك البدنية تمثل خيارًا، وإذا اخترت رعاية جسدك والحفاظ عليه بصحة جيدة، فستكون في وضع أفضل بكثير لزيادة إمكاناتك، ومن ثم نجاحك. الشخص الذي يكسب مليون دولار ويدمر صحته طوال الوقت ليس ناجحًا.

ما مدى أهمية صحتك بالنسبة لك؟ إذا كنت تتمتع بصحة جيدة دائمًا، فهذا الأمر أكثر أهمية مما قد تعرفه! ربما سمعت القول المأثور الذي يفيد بأن صحتنا هي ثروتنا العظمى، لكن كثيرًا من الناس يتخلَّون عن صحتهم لكسب الثروة، لكنهم بعدما قاموا بذلك، أدركوا بسرعة أنهم سيدفعون بكل سرور ثرواتهم لاستعادة بعض صحتهم. عندما نكون صغارًا ونشطاء، كثيرًا ما نأخذ صحتنا الجيدة كأمر مسلَّم به ونعتقد أننا لن نواجه أبدًا مرضًا خطيرًا أو إصابة أو حالة أخرى موهنة. عندما يفكر الكثير من الناس في النجاح، يفكرون في المال والأشياء التي يمكن أن يشتريها المال. حسنًا، يمكن للمال أن يشتري لك سريرًا، لكنه لن يشتري لك ليلة نوم هائنة. يمكن للمال أن يشتري لك منزلًا وليس وطنًا. يمكن للمال أن يشتري المتعة وليس السعادة. لن يشتري لك المال صحة جيدة أيضًا، ولكن هل الصحة الجيدة أولوية في حياتك؟ هل ستبدل مكانك مع شخص أصيب بجروح خطيرة في حادث، وفَقَد ساقيه، وتلقَّى تسوية تأمينية بقيمة مليون دولار؟ إذا أجبت بـ "لا"، فمن الواضح أنك تقدر صحتك أكثر من المال!

عندما كنت شابًّا، كان وزني أكثر من تسعين كجم ولم يكن شكلي لائقًا. وعندما جاء اليوم الذي اعتنقت فيه تمامًا الحاجة إلى إنقاص الوزن وبدء الاعتناء بنفسي، كان من الصعب تغيير الطريقة التي كنت أعيش بها ولكنه أمر يستحق الجهد. في عام 2010، احتفلت

بأربعة وثمانين عامًا من الحياة وما زلت أسافر وأتحدث إلى جماهير كبيرة. لقد خذلتني ذاكرتي قصيرة المدى، وخذلني جسدي في بعض الأحيان، لكنني ما زلت أستمتع بحياتي والأمور التي كنت أفعلها. على الرغم من أنني لم أعد أسافر وأتحدث علنًا، فإنني ما زلت قادرًا على فعل الكثير كنتيجة مباشرة للنظام الغذائي وبرنامج التمرينات الرياضية الذي اتبعته طوال الأعوام الأربعين الماضية. الواقع أن عملية الشيخوخة لا يمكن إيقافها، وفي يوم من الأيام سنعبر جميعًا من هذا العالم ونلتقي بالخالق، لكن جودة حياة الشخص المُسنّ ترتبط مباشرة بمدى اهتمامه بجسده في سنواته المبكرة. من ناحيتي، أنا ممتن جدًّا لأنني الآن أحصد فوائد قراري الذي اتخذته من العقود الماضية لتغيير نمط حياتي.

هل لديك خطة جيدة للسيطرة على الأكل والوزن؟ هل تقوم ببعض التمارين البدنية كل يوم؟ إذا كنت ترغب في تعزيز روحك وعقلك ومنحهما منزلًا رفيع المستوى للعيش فيه، فسوف تفعل كلًّا منهما! أحثك على وضع بعض الأهداف اليوم لإعطاء جسمك الاهتمام والرعاية اللذين يستحقهما.

الحق في توقع الفوز

أَعِدُك بأنك قد حصلت على الحق في توقع الفوز إذا فهمت طبيعة الأبعاد الثلاثة لحياتك. الاهتمام اليومي بالأبعاد الروحية والعقلية والبدنية في حياتك، سيؤتي ثماره بشكل كبير على المدى الطويل. ستكون أكثر ثقة. ستكون في سلام مع نفسك ومع الآخرين. ستكون لديك طاقة لا حدود لها لمواجهة تحديات الحياة والتغلب عليها. مع كل ما يجري لك، فلا عجب أنك قد حصلت على الحق في توقع الفوز!

10: قوة التشجيع والأمل

اسمح لي بأن أطرح عليك سؤالًا. هل تعتقد أنني كنت ناجحًا نسبيًّا في مهنتي كمتحدث؟ لا أريد أن الانجراف لخطيئة الغرور، ولكن الحقيقة أنني حظيت بامتياز تقديم عروض مباشرة لملايين الأشخاص حول العالم على مدار الأعوام الأربعين الماضية. ولقد قمت أيضًا بتأليف ثلاثين كتابًا، تمت ترجمة العديد منها إلى لهجات ولغات مختلفة. إلا أن تلك الإنجازات والحقائق حول مسيرتي المهنية تفوق بكثير أي أحلام ربما كنت أحملها عندما كنت صبيًّا صغيرًا نشأ في مدينة يازو، بولاية مسيسيبي، خلال فترة الكساد الكبير.

التشجيع والأمل أمران حاسمان للنجاح: فهما وقود الثقة ومحركا التفكير والسلوك الإيجابي.

والآن اسمح لي بأن اسألك سؤالًا آخر. إذا كان بإمكانك الإدلاء بجملة واحدة تصف ما استطعت القيام به في مسيرتي المهنية والذي أدى إلى نجاحي، فماذا تقول؟ هل بسبب قدرتي على الكلام بمعدل مائتين وخمسين كلمة في الدقيقة، وأحيانًا تصل إلى أربعمائة؟ هل لأنني قمت بتدريس برامج مبيعات رائعة لرجال البيع؟ أم بسبب ما يسميه البعض شخصيتي البراقة؟ آمل أن تكون بعض هذه الأشياء صحيحة على الأقل، لكن الإنجاز الحقيقي في مسيرتي كان أن أكون مشجعًا للآخرين. بما أنني في العقد التاسع من حياتي، أرى اليوم بوضوح أن التشجيع والأمل هما أقوى صفتين يمكن لأي شخص تقديمهما للآخرين. هذا صحيح لأن التشجيع والأمل أمران حاسمان للنجاح؛ فهما وقود الثقة ومحركا التفكير والسلوك الإيجابي.

خلال مسيرتي، كان من دواعي سروري مقابلة آلاف الأشخاص الذين شجعتهم كتبي وتسجيلاتي الصوتية. لقد تلقيت لسنوات رسائل شخصية من العديد منهم تشاركني مدى

تغيير التشجيع لحياتهم, لكل منهم قصة مماثلة، وتبدأ قصة نجاحهم بتشجيعهم وإعطائهم الأمل في أنهم قد يكونون قادرين على تحقيق أكثر مما اعتقدوا أنه ممكن في حياتهم. لقد رأيت والتقيت بأشخاص أُنقذوا من كارثة تامة بسبب التشجيع؛ إذ من خلال التشجيع، جاءوا ليروا ويؤمنوا بأن لديهم أملًا في حياة أفضل وحالة بدنية أفضل وعلاقات شخصية أفضل وعلاقة روحية أفضل مع الله. في بعض الحالات، يمكن أن يكون التشجيع أمرًا مراوغًا، ومن الصعب تحديد شيء بعينه كان السبب في منح التشجيع لشخص غير قادر على الحصول عليه. ولكن لا يعدو الأمر عادةً أن يكون الشخص قادرًا على تغيير الاعتقاد الأساسي عن نفسه تمامًا، ثم السماح لهذا الاعتقاد الجديد بالازدهار إلى أمل في كامل ذروته!

ما الأمل؟

الأمل هو القوة التي تمنح الشخص الثقة للتقدم والمحاولة.

إن فهم الأمل أمر بسيط حقًّا. عندما يكون لديك أمل، تعتقد أن شيئًا جيدًا سيحدث في المستقبل، على الرغم من أنه يبدو غير محتمل. الأمل عاطفة إنسانية فريدة لديها القدرة على تجاوز الحزن والكوارث والمصائب. الأمل لديه القدرة على تغيير رأيك وتفكيرك وإنتاج جرعة تفاؤل جديدة في الوقت الذي ينفد فيه التفاؤل. الأمل هو الصفة غير الملموسة للوجود البشري وهو صاحب القدرة على إحيائك ومنحك القوة للقيام بما يجب عليك، على الرغم من الظروف. من دون الأمل، سيسود الاكتئاب والركود وعمليات التفكير السلبي التي يمكن أن تَشُلَّك عاطفيًّا.

في كتابي Confessions of a Grieving Christian، شاركت القراء الحدث الأكثر كارثية في حياتي. لقد كتبت هذا الكتاب حزنًا على ابنتي الكبرى "سوزان". إذ إنها ماتت من التليف الرئوي في سن السادسة والأربعين، ومثلت هذه التجربة أصعب التجارب في

حياتي كلها, لكن وفاتها كانت أيضًا واحدة من أعظم قصص الأمل التي مررت بها على الإطلاق.

خلال الأسبوعين الأخيرين من حياة "سوزان"، كانت في وحدة العناية المركزة بمستشفى سانت بول في دالاس. كان جميع المرضى تقريبًا بهذه الوحدة في حالة حرجة تهدد حياتهم؛ لذلك بقيت عائلتنا معًا وكانت حاضرة في وحدة العناية المركزة طوال محنة الأيام الأخيرة لـ"سوزان"، وقد أتيحت لنا الفرصة للقاء ومراقبة العائلات الأخرى التي كانت في غرفة الانتظار أيضًا في ظروف مماثلة.

كان هناك نوعان من الناس في غرفة الانتظار. النوع الأول: أولئك الذين آمنوا بالله وعلموا أن أحباءهم المرضى يتحلون بالإيمان نفسه. كانوا آمنين في معرفة أن أحباءهم سيذهبون إلى مكان أفضل بكثير إذا لم ينجوا. تشاركت هذه العائلات مخاوفها، لكنها شاركت أيضًا إيمانًا مشتركًا بالأمل الذي يمتلكونه بالراحة الأبدية لأحبائهم، إذا لم يتمكنوا من البقاء على قيد الحياة. هذه العائلات، على الرغم من حزنها الشديد، لم تكن مستاءة، ويمكنك أن ترى قوة الأمل التي كانت لديهم في الطريقة التي تحدثوا بها وأحبوا بعضهم بعضًا.

أما الأشخاص الآخرون في غرفة الانتظار فهم من لم يكن لديهم إيمان حقيقي بالله، وكان منظورهم ووجهات نظرهم مختلفة تمامًا. وبعبارة أخرى، لم يكن لديهم أمل في راحة أحبائهم المرضى بعد الموت. وقد أثر هذا على تجربتهم الحزينة بأكملها. كان الكثير منهم مستاءً للغاية، ولم تكن دموعهم قائمة على الحب ولكن على الغضب والاستياء. كان التناقض بين العائلات ذات الأمل الروحي وبين أولئك الذين ليس لديهم أمل، مدهشًا وواضحًا للغاية. لقد قرأت وسمعت أن العمال في دار المسنين شهدوا المواقف المتناقضة للعائلات التي يخدمونها في الأيام الأخيرة من حياة أحد أفراد الأسرة. هذا النوع من الأمل روحاني وسماوي، ولكن لدينا أيضًا أملًا أرضيًّا، له التأثير نفسه على تفكيرنا وموقفنا. الناس الذين لديهم أمل يفكرون بشكل مختلف ويتصرفون بشكل مختلف.

لقد شاركت قصة موت "سوزان" بغرض توضيح مدى قوة الأمل وكيف يمكن أن يغير توجهك. إذا استطعت أن تجد الأمل، حتى في أَحْلك الأحداث، فإن توجهك سيكون أفضل، وإذا كان توجهك أفضل، فمن المحتمل أن يكون أداؤك أفضل ولديك فرصة أفضل للنجاح. هذه حقيقة أساسية عن الظرف الإنساني.

الأمل هو السبب في أن بعض الناس يبلي بلاءً حسنًا في الأوقات الاقتصادية السيئة، ويقع آخرون في ظروف كارثية.

الأمل هو السبب في أن الشخص الذي فَقَد وظيفته يستيقظ كل يوم ويسعى بجد للعثور على وظيفة أخرى. الأمل هو السبب الذي يجعل الوالد يثابر في تدريب طفل مضطرب وهو على استعداد لاستثمار الوقت الذي يستغرقه لتشكيله حتى يصبح بالغًا مسئولًا. الأمل هو محرك توجهك، وتوجهك هو ما يحدد مدى نجاحك.

التشجيع ينتج الأمل

قوة الأمل لا تصدق، ولكن كيف يمكن صنع الأمل في الوقت الذي يبدو أنه لا يوجد أمل؟ الإجابة هي أنه ينبع من هذا النوع من التشجيع الذي يساعدك على الاعتقاد بأن هناك فرصة لشيء أفضل. من المثير للدهشة أن نوع التشجيع الذي أتحدث عنه يمكن أن يكون بسيطًا للغاية، وأحيانًا يمكن أن يأتي من مبدأ أو عبارة واحدة - إذا كان المبدأ أو العبارة هو ما أسميه "حقيقة بديهية". تستند الحقائق البديهية الذاتية إلى الفطرة السليمة، وعندما تسمعها، فإنك تعرف أنها صحيحة - ولا يتطلب الأمر أي دليل أو تبرير لإقناعك. يمكن أن يكون هذا النوع من الحقيقة عميقًا جدًّا وقد ينتج عنه إحدى لحظات "التغير" في الحياة التي يمكن أن تكون متحولة في تأثيرها.

الأمل هو محرك توجهك، وتوجهك هو ما يحدد مدى نجاحك.

لقد مررتُ بالعديد من تلك اللحظات في حياتي، وسأتحدى أنك قد مررتَ بها أيضًا. لقد تلقيت آلاف الرسائل على مر السنين المتطابقة تقريبًا فيما تفصح عنه.

عادة، يكتب لي الناس ويخبرونني بأنهم في مرحلة ما من حياتهم كانوا يشعرون بالضيق من حظهم وحياتهم، وقد وصلوا إلى نهاية أملهم في المستقبل. ثم يقولون إنهم إما سمعوني أتحدث، أو استمعوا إلى شرائطي، أو قرأوا شيئًا في أحد كتبي كان له تأثير قوي على تفكيرهم وحياتهم. تشير الرسائل دائمًا إلى مفهوم واحد أو فكرة واحدة أثرت عليهم بطريقة قوية ومتغيرة. الشيء المشترك بين هذه الأفكار أنها قد تواصلت مع هؤلاء الناس في وضعهم الحالي، وأنهم تفاعلوا معها. لقد وجدوا التشجيع والأمل فيما سمعوه مني. فيما يلي عدد قليل من اقتباساتي التي أخبرني الناس بأنها ساعدتهم على اكتساب الأمل ووضعهم على طريق التفكير الأفضل:

الفشل مجرد منعطف، وليس شارعًا مسدودًا.

يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون.

ليس ما تمتلكه، بل ما تستخدمه هو ما يصنع الفارق.

تذكّرْ أن الفشل مجرد حدث عابر، وليس شخصًا.

أنت الشخص الوحيد على وجه الأرض الذي يمكنه استخدام قدراتك. إذا تعلمت من الهزيمة، فأنت لم تخسر حقًا.

النجاح ليس وجهة نهائية، بل رحلة.

أولئك الذين ينتظرون حتى تضيء جميع الأضواء باللون الأخضر قبل البدء، لن يغادروا المنزل أبدًا.

إن توجهك، وليس موهبتك، هو الذي يحدد مدى نجاحك.

كل هذه الاقتباسات والمبادئ تمثل أفكارًا بسيطة من الواضح أنها ذاتية ويمكن تصديقها بسهولة. النتيجة الإيجابية للإيمان بأي منها، وتطبيق المبدأ في حياتك اليومية هو الأمل. يمنحك الأمل القدرة على فتح عينيك وأذنيك للعالم من حولك، ويساعدك على أن تصبح أكثر قدرة على معرفة الفرص الجديدة.

إدراك الفرص الجديدة

يبحث أصحاب الأمل باستمرار عن الفرصة في كل موقف. أولئك الذين لا أمل لديهم يبحثون عن سبب عدم نجاح أي فرصة. خمِّن ما يجده كل شخص!

كما ذكرنا سابقًا، فإن التعلم حتى تزيد قدرتك على معرفة الفرص الجديدة يُعَدّ مهارة تحتاج إلى تطويرها لمواصلة السير في طريق النجاح. لقد قارنت الأمل بالوقود وقلت إنه الوقود الذي يدير محرك توجهك، وهذا صحيح, ولكن يمكن تجفيف خزان الأمل الخاص بك ببطء مع مرور الوقت، ويجب تجديده عن طريق التشجيع واكتشاف الفرص. يجب ألا يأتي هذا التشجيع من شخص آخر, فيمكنك تشجيع نفسك. انظر في المرآة كل يوم، وأَرجِع كتفيك للخلف، وقل: "اليوم يومي، هناك فرصة في كل مكان، وسوف أستفيد من كل موقف". أرني شخصًا لا يرى أبدًا فرصة جديدة وسأريك شخصًا يوشك خزان أمله على

النفاد، إن لم يكن قد نفد تمامًا بالفعل. عندما أسمع شخصًا يقول: **"ليس هناك ما يمكنني فعله من أجل** (.....)"، أعلم أنه شخص لا يعرف كيف يتعرف على الفرص وخزان أمله منخفض. أنا لا أقول إن الناس لا يمرون بأوقات عصيبة وإن الأمور لا تصبح أكثر صعوبة خلال هذه الأوقات. أنا أتحدث عن مشكلة التفكير: **"لا يمكنني فعل شيء!"**.

أخبرني زميلي المتحدث الراحل "إيرل نايتينجيل" قصة الأب المدمن وله ولدان. أصبح أحد الأبناء مدمنًا مثله وقد برر هذا بقوله: "مع أب مثل هذا، ماذا كان يمكنني أن أفعل؟". أما الابن الآخر فقد عقد التزامًا بعدم الشرب أبدًا واستمر في متابعة حياة مهنية وعائلية ناجحة للغاية. قال: "مع أب كهذا، ماذا كان يمكنني أن أفعل؟".

لديَّ لك سؤال آخر لتفكر فيه. هل تعتقد أن هناك شيئًا يمكنك القيام به الآن سيجعل حياتك أسوأ بكثير؟ أنا متأكد من أنه يمكنك التفكير في عدة أشياء. حسنًا، إذا كان بإمكانك فعل شيء لجعل حياتك أسوأ، فبالتأكيد يمكنك فعل شيء الآن لتحسين حياتك. يمكنك الاستمرار في فعل الأمور نفسها وستستمر في الحصول على النتائج نفسها. إذ لكل إجراء تقوم به، هناك نتيجة تليه. لذا اتخذ إجراءً مختلفًا وستظهر فرص جديدة.

أعتقد أن "توجه المهاجرين" هو أفضل مثال لديَّ عن إدراك وجود الفرص؛ كما أنه مرتبط أيضًا بالإيمان. هل تساءلت يومًا عن سبب وجود مثل هذه القائمة الطويلة من الأشخاص الذين يريدون دخول أمريكا؟ ذلك لأن المهاجرين يعتقدون أن هناك فرصًا غير محدودة لهم في أمريكا، ومن ثم يمكنهم تحقيق أحلامهم هنا. يأتي الكثير منهم إلى أمريكا من بلدان تفتقر إلى الفرص حقًّا - أو معدومة - وهم يعرفون الفارق. عندما يأتون إلى أمريكا، يرون الجمال والفرص في كل مكان - أكثر من قدرتهم على التخيل. ذلك أنهم يندهشون من العدد الهائل من الوظائف المعلن عنها في الصحف. إنهم يفهمون أن العديد منها هي وظائف "الحد الأدنى للأجور"، لكن هذه الوظائف أفضل مما كان يمكن أن يحصلوا عليه في بلدهم الأم. إنهم على استعداد للعيش بأقل تكاليف ممكنة وتوفير أموالهم حتى يتمكنوا من الاستثمار في تعليمهم أو عمل جديد. وهكذا أصبحت نسبة عالية جدًّا من المهاجرين

الشرعيين يعملون لحسابهم الخاص. ومن المدهش أنهم قبل أن يكتشفوا المشكلات والتحديات التي يتعامل معها الأمريكيون الآخرون، حققوا بالفعل نجاحًا كبيرًا! ولهذا لم يكتشفوا كم أن الأمر صعب وعسير إلا بعد أن نجحوا. كل ما استطاعوا رؤيته عند وصولهم هو القدرة على العيش والعمل والنمو في أعظم دولة في العالم. هذا هو موقف المهاجرين، وهو الموقف الذي تحتاج إلى تبنِّيه أنت أيضًا.

بمجرد أن تصبح مؤمنًا حقيقيًّا بوجود فرصة، فإن الشيء التالي الذي يتعين عليك القيام به هو فتح عينيك وأذنيك، وامتصاص كل ما يدور حولك. لقد وجدت أن تجنب الأشخاص السلبيين، والارتباط بالأشخاص الناجحين هو أفضل طريقة للتعرف على الفرص الجديدة. لقد كان لديَّ العديد من الأصدقاء، وعدد قليل من أفراد الأسرة على مر السنين الذين عانوا مشكلات الإدمان. لقد رأيتهم يتعافون ويتخلصون للأبد من قضية الإدمان التي عاقتهم. كان أحد أقوى الحلول التي وجدوها هو المشاركة في نوع ما من مجموعات التعافي والتعلم من الآخرين الذين تغلبوا أيضًا على مشكلات الإدمان نفسها. ما وجدوه في تلك المجموعات هو النجاح والأمل الإيجابي الذي يمكنه تغيير حياتهم ليكونوا سعداء دون أن يدمنوا. لقد ارتبطوا بأشخاص يمكنهم تقديم نصائح عملية لهم والأدوات اليومية التي يحتاجون إليها للنجاح في شفائهم. كما تم منحهم نظرة ثاقبة للفرص المتاحة لهم عندما اعتقدوا أنه ليس لديهم أي شيء.

الفرصة تسير في حياتك يوميًّا على شكل أشخاص تلتقي بهم. تجنب قراءة عقولهم والحكم عليهم مسبقًا. يمثل كل شخص تقابله إمكانية اكتشاف فرصة جديدة. حتى يتمكن هؤلاء الأشخاص من عرض هذه الفرصة، عليك الاستماع إليهم والتعلم منهم. بدأ كل نجاح حققته في حياتي بالطلب من شخص أن يعلمني ويساعدني على القيام بما أريد. أنا لست قارئ عقول. أستمع للآخرين الذين نجحوا وأقيِّم كلماتهم. إذا كان ما يقولونه منطقيًّا، فأنا أتبع نصيحتهم. الناس ونجاحهم هو ما شجعني وأعطاني الأمل. من هذا التشجيع والأمل، كنت دائمًا قادرًا على إيجاد فرصة. يمكنك أن تفعل الشيء نفسه، وعندما يكون لديك هذا النوع من الأمل والقدرة على التعرف على الفرص الجديدة، يمكنك بالتأكيد توقع الفوز!

هناك أمل في المستقبل

يقول الدكتور "جون ماكسويل" إنه إذا كان هناك أمل في المستقبل، فهناك قوة في الحاضر. والسبب بسيط: إذا كان هناك أمل في المستقبل، فسيكون لذلك تأثير كبير على تفكيرك اليوم. ما يحدد تفكيرك اليوم هو أداؤك اليوم، وأداؤك اليوم له تأثير مباشر على مستقبلك.

11: لا تقلق بشأن النتائج

هل شاهدت الناس يرمون كرة البولينج من قبل؟ يمر الكثير منهم بطقوس صغيرة قبل أن يصلوا بالفعل إلى نقطة إلقاء كرة البولينج في اتجاه القوارير. إنهم يربطون أحذية البولينج بعناية، ثم يبدؤون البحث عن كرة البولينج المثالية. قد يضعون قفاز البولينج بالإضافة إلى ضمادة الكوع. عندما يتقدمون إلى الخط، يحدقون إلى قوارير البولينج، ويدخلون في وضع الاقتراب, ثم يتقدمون للأمام ويطلقون كرة البولينج في الممر. هنا يصبح الأمر مثيرًا للاهتمام. عندما تتدحرج الكرة نحو القوارير، يبدأ الرامي نشر تعابير الوجه ولغة الجسد وإشارات اليد "لتوجيه" الكرة إلى أفضل نقطة تصادم على القوارير, لكن عندما يرى الكرة تنجرف إلى نقطة تأثير أقل من مثالية، يبدأ إعطاء أوامر صوتية للكرة لتصحيح مسارها. بالطبع، بمجرد إطلاق الكرة، تكون في طريقها، ولا يوجد شيء يمكن أن يفعله الرامي لتغيير ما سيحدث. يمكن للرامي أن يطلق الكرة بسهولة، ويستدير، ولا ينظر حتى إلى اصطدام الكرة والقوارير. وستكون النتيجة نفسها.

يظهر الرسم التوضيحي للبولينج عدم جدوى "القلق" بشأن النتائج. عندما تحدد أهدافك بشكل صحيح وتخطط للإجراء الذي يتعين عليك اتخاذه، كما شرحت في هذا الكتاب، فإنه مَضيعة للوقت والطاقة والعاطفة؛ أن تقلق بشأن نتائج ما قمت بفعله مسبقًا. عندما تقوم بتنفيذ خطوة عمل، فإنه يشبه إطلاق كرة بولينج. كرة النتائج تدور، وهناك القليل الذي يمكنك القيام به لتغيير مسألة التأثير. القلق بشأن المكان الذي ستضرب فيه الكرةُ الهدفَ، لن يحسن أو يغير ما يحدث. ستكون النتائج ثمرة مدى حسن استعدادك وتخطيطك وتنفيذك للأمر.

القلق يجعل الأمور أسوأ

القلق بشأن النتائج لن يغيرها.

أدرك بالتأكيد أن قدرًا معينًا من القلق هو مجرد جزء من كونك إنسانًا. الناس لديهم مخاوف بشأن أشياء كثيرة. هناك مخاوف مشروعة بشأن المال والأمن المالي. ومخاوف أخرى مشروعة بشأن القضايا الصحية، وهناك مخاوف بشأن علاقاتنا الشخصية والمهنية. يريد الناس أن تسير كل هذه الأشياء بشكل جيد في حياتهم، وهناك قدر معين من القلق؛ وذلك أمر طبيعي. لكن هناك نوعًا آخر من القلق ليس خطيرًا فحسب على صحتك، بل على نجاحك أيضًا. نوع القلق الذي أتحدث عنه هو "القلق المتخيل". وهو عندما تقضي الكثير من الوقت في التفكير بالمستقبل وأن ما قد يحدث في حياتك قد يكون مروعًا. قالت صديقتي الراحلة "ماري كراولي": "القلق هو سوء استخدام للخيال"، وقد أصابت بهذه الملاحظة.

قد تتساءل الآن عن سبب قلقي الشديد بشأن القلق، وما يجب أن تفعله حيال النجاح وتوقع الفوز، لذا سأخبرك. القلق هو العامل الأكثر أهمية الذي يتعلق بجذر التفكير السلبي. في الواقع، قد يكون القلق هو البذرة التي تبدأ بها التفكير السلبي، وإذا كنت منخرطًا في التفكير السلبي، فلن تتوقع الفوز. إذا كنت تقضي الكثير من الوقت في تخيل كل الأشياء السيئة التي يمكن أن تحدث في حياتك، فسوف تصبح شخصًا واعيًا بالمشكلة، وليس واعيًا بالحل. ربما لا يوجد مثال أكبر على مدى ما يمكن أن يكون هذا خطيرًا للغاية مما هو عليه عندما ينطوي على القلق بشأن القضايا الصحية.

لقد عرفت العديد من الأشخاص الذين يتلقون تقارير طبية سيئة، وعندما يسمعون الأخبار، يبدؤون القلق كثيرًا حيال الأمر الذي ربما تكون حياتهم قد انتهت بسببه في تلك اللحظة. كلنا نعرف الناس الذين يعانون بهذه الطريقة ونعاني معهم. لا يبدو أن هناك شيئًا واحدًا يمكننا فعله أو قوله لتشجيعهم ورفع روحهم المعنوية.

من ناحية أخرى، نعرف جميعًا الأشخاص الذين يعانون بأسوأ طريقة ولا يذكرون أبدًا معاناتهم. في الواقع، يبدو أنهم محرجون إذا أمسكنا بهم وهم يتألمون أو اتخذوا خطوة سيئة. إنهم لا يريدون تركيز الانتباه على ما لا يمكنهم فعله أو مدى تألمهم ومعاناتهم؛ إنهم

يريدون أن يتمحوروا حول "الآخرين" وأن يتخلصوا من إعاقتهم. لقد قَبِل هؤلاء الأفراد مشكلتهم كجزء من الحياة وقرروا الاستفادة القصوى من ظروفهم. إنهم مشجعون ومثال لكل شخص محظوظ بما يكفي للتعرف عليهم! نعم، يمرون بأيام سيئة، لكنهم يختارون التركيز على الأيام الجيدة وما يمكنهم فعله. إنهم يعيشون في هذه اللحظة ويعرفون جيدًا أن الغد سيكون كما هو ويمكنهم التعامل معه عند وصوله، وليس قبل ذلك.

توقف عن القلق... وابدأ التوقع

القلق هو نتيجة التفكير وتخيل ما قد يحدث في المستقبل. أريد تأكيد كلمة "تخيل". الواقع الوحيد الذي يملكه الناس هو ما يحدث في حياتهم اليوم. في أحداث اليوم تنبثق الحياة، وكل شيء مبني على الغد هو مجرد تكهنات. لقد تعلمت أنه إذا كنت قد خططت واستعددت، فيمكن أن تكون لديك توقعات معقولة بشأن المستقبل. إذا كنت تعتني بصحتك من خلال نظام غذائي جيد، إلى جانب ممارسة الرياضة، فإنه يمكنك توقع صحة جيدة في المستقبل. إذا قمت بحفظ واستثمار مواردك المالية، يمكنك أن تتوقع بشكل معقول أن يكون لديك أمان مالي في المستقبل. إذا كنت تعيش بمبادئ الحب وخدمة الآخرين، يمكنك أن تتوقع بشكل معقول أن تكون لديك علاقات شخصية جيدة في المستقبل. العمل الجيد اليوم سينتج حياة جيدة غدًا. تستند التوقعات الجيدة بشكل معقول للغد على التفكير الإيجابي والعمل الحكيم اليوم. جرب هذا: بدلًا من تخيل كل الأشياء السيئة التي قد تحدث لك في المستقبل بناءً على خوفك، ابدأ تخيل أشياء كالتالي. هناك أغنية بعنوان "**ماذا لو سارت الأمور على ما يرام؟**" للمغنية "ميليسا لوسون". يقول السطر الثاني من الأغنية: "ماذا لو سارت كل الأمور على ما يرام، ماذا لو تصطف النجوم كلها ..." عليك تطوير توقعات **ما إذا كانت الأمور تسير بشكل صحيح** إذا كنت تريد أن تكون الفائز الذي وُلدت لتكونه.

العيش مع المأمول

طوال حياتي المهنية، شاركت قصة "بيرني لوفتشيك" وابنه "ديفيد". لقد كان "بيرني" صديقًا لي مدى الحياة، وكنا قريبين جدًّا من الإشارة إليه على أنه أخي رغم أننا لسنا أقرباء. عندما ولد "ديفيد لوفتشيك"، تم تشخيص حالته بالشلل الدماغي، وتوقع الأطباء أن هذا المرض سيصيبه طوال حياته بشكل مُزمن.

الشيء الوحيد الخطأ في تنبؤهم هو أنهم لم يعرفوا التفاؤل الإيجابي لوالد ديفيد (أخي بيرن). لم تستسلم عائلة لوفتشيك ويقبلوا فكرة أن ابنهم لم يكن لديه أمل في حياة طبيعية. لم يقلقوا وبدؤوا تخيل كل الأشياء السيئة التي يمكن أن تنتج عن مرض ديفيد. ما فعلوه هو أنهم بدؤوا على الفور البحث عن حلول وبدائل إيجابية من شأنها أن تمنح "ديفيد" حياة جيدة. وبعد العديد من المشاورات مع الخبراء حول مرض "ديفيد"، وجدوا طبيبًا أعطاهم بعض الأمل الإيجابي حول مستقبل "ديفيد". أخبرهم ذلك الطبيب بأنهم يجب عليهم أن يبدؤوا نظامًا رياضيًّا صارمًا يوميًّا لـ"ديفيد"، وبالمواظبة على هذا البرنامج، قد يتم إنقاذ حياته من التنبؤات القاتمة المتوقعة له.

أخذ "بيرني" وعائلته بنصيحة الطبيب، وأنشؤوا صالة ألعاب رياضية في منزلهم، ووظفوا اختصاصي علاج طبيعي لتقديم نوع التمرين الذي يحتاج إليه "ديفيد". بدأ النظام اليومي حتى يتمكن جسد "ديفيد" من معرفة ما يحتاج إلى معرفته لجعل كل أيامه المقبلة أفضل. عندما بلغ "ديفيد" سن الشباب، واصل من تلقاء نفسه اتباع روتين التمرين اليومي المحدد له. وقد توقع معظم أطبائه الأوائل أن "ديفيد" لن يتمكن أبدًا من السير أو التحدث أو العدِّ حتى عشرة. ومع ذلك، وبسبب رفض والديه القلق بشأن جميع الأشياء السيئة التي قد تحدث لـ"ديفيد" ووجدوا أشياء يمكنهم فعلها لمنحه مستقبلًا مختلفًا، تغيرت حياته. تعلم ديفيد بالتأكيد المشي والتحدث والعد حتى عشرة. كما أنه قد كبر ليصبح رجل أعمال ناجحًا وأبًا رائعًا ولاعب جولف ذا مستوى معقول قادرًا على إحراز نتائج رائعة. حدث كل هذا لأن والديه رفضا القلق، وفعلا ما يلزمهما القيام به كل يوم لتحقيق النتائج الإيجابية التي يريدانها لمستقبل "ديفيد". لم يقلقا بشأن النتائج. لقد فعلا ما كانا يعرفان أنه يجب عليهما فعله وتوقعا حدوث أشياء جيدة.

كما ذكرت سابقًا، القلق هو محرك التفكير السلبي. بمجرد أن تبدأ تخيل كل الأشياء السيئة التي قد تحدث في المستقبل، ستغفل عن الأشياء الجيدة التي تدور حولك اليوم! عندما يدخل مدمنو الكحول والمخدرات برنامجًا للتعافي، فإن أحد الأشياء الرئيسية التي يجب عليهم تعلمها وبدء ممارستها هو الحاجة إلى أخذ كل يوم كما يأتي و"العيش في الوقت الحالي". عندما يتعلم المدمنون هذه المهارة البسيطة تبدأ حياتهم التغير. يتعلمون أن معظم تفكيرهم وقلقهم بشأن المستقبل ما هو إلا أمر متخيل، وأن خيالهم ينتج قدرًا كبيرًا من الخوف في حياتهم. يوصف الخوف الناجم عن القلق بأنه "**دليل زائف يظهر كحقيقة**". عندما تصبح حياتك الفكرية موجهة في طريق تخيل الكوارث التي قد تصيبك في المستقبل، فإنك تصبح شخصًا بلا أمل في اليوم.

الحقيقة أن القلق يخلق ضغطًا بدنيًا شديدًا على جسمك. في الواقع، القلق يجعل جسمك يفرز هرمونات تولد قلقًا حقيقيًا. وكل هذا يأتي من الجلوس والتفكير في كل الأشياء التي سارت بطريقة خطأ، أو التي هي خطأ الآن، أو يمكن أن تسوء. الحل الرائع لهذا الوضع (إذا وجدت نفسك فيه) هو النهوض عن مقعد القلق، والقيام بشيء ما. في كثير من الأحيان، سيؤثر التحرك والابتعاد، على ذهنك ويدفعه بعيدًا عن التفكير السلبي المستمر ويساعدك على تصحيح تفكيرك. قم ببعض أو اتصل بصديق أو اذهب في نزهة طويلة أو تبنَّ شكلًا آخر من التمارين البدنية. الشيء المهم، كما يقول صديقي "آندي أندروس"، "هو **القيام** بشيء ما!".

هل تعلم أن التردد هو أيضًا أحد الأسباب الرئيسية للقلق؟ عندما تكون غير واضح بشأن اتخاذ إجراء معين، فأنت تميل باستمرار إلى التفكير في المشكلة أو التحدي الذي قد تواجهه، وذلك عندما تبدأ تخيل كل الأشياء السيئة التي يمكن أن تحدث. الحل لهذا الموقف هو القيام بالتخطيط والإعداد الذي يتعين عليك القيام به لاتخاذ قرار. لا تخف من اتخاذ قرار خطأ أيضًا. بمجرد اتخاذ قرار يمكنك التوقف عن القلق بشأن المشكلة والمضي قدمًا. قال "ونستون تشرشل": "أنا لا **أقلق** أبدًا بشأن العمل، ولكني أقلق بشأن التقاعس". كما أن "هاري ترومان" قال ذات مرة: "**بمجرد اتخاذ القرار**، لا **أقلق** بشأنه بعد ذلك". حتى لو كانت

نتائج قرارك أقل مما كنت تأمل، فسوف تتعلم من خطئك, وستكون قادرًا على اتخاذ قرار أفضل في المرة التالية.

مصدر آخر للقلق عليك تجنبه هو ما أسميه "التفكير المثالي". يعتقد الكثير من الناس أنهم إذا لم يكونوا مثاليين فسيعتبرون فاشلين. هذا النوع من المواقف يجعل من الصعب على الشخص تجربة الانتكاسات الطبيعية في الحياة والسير فيها. على سبيل المثال، لمجرد أنك فشلت في الحصول على وظيفة أو منصب معين، فإنك تكتسب موقفًا بأنك لن تحصل على وظيفة أو منصب. تذكَّرْ أن الفشل حدث وليس شخصًا.

في كتابه I Can’t Accept Not Trying: Michael Jordan on the Pursuit of Excellence، يقول "مايكل جوردن" لقد أخطأتُ أكثر من 9000 ركلة في مسيرتي. لقد فوَّتُّ ما يقرب من 300 مباراة. ووضع الآخرون ثقتهم بي ستًّا وعشرين مرة لاقتناص فرصة الفوز في المباراة، ثم أضيعها. لقد فشلت مرارًا في حياتي. وهذا هو سِرُّ نجاحي".

حفيدتي "ديدي جاليندو"، المتحدثة الموهوبة - إذا كان لي أن أقول هذا - تبني حديثها على فلسفة تسميها "قوة التالي". تقول "ديدي" إذا حاولتَ شيئًا وفشلتَ، يمكنك دائمًا الاعتماد على سحب نفسك مرة أخرى لتنهض بقوة بما ستفعله بعد ذلك. إنها الفرصة القادمة التي تُبقينا متحمسين.

ينتج توقع التصرفات وقراءة العقول أيضًا قلقًا لا داعي له بشأن العلاقات الشخصية والمهنية. إذا كنت باحثًا ذا مستوى متوسط في الطبيعة البشرية، فقد تتمكن من توقع ما سيفعله الناس في مواقف معينة. ومع ذلك، فإن هذا ليس قراءة عقول. القراءة الذهنية تكون عندما تعتقد أنه يمكنك تمييز دوافع وغرض شخص آخر بدقة، بناءً على شيء **قد** يفكر فيه. يجب أن تستند علاقاتك مع الآخرين إلى ما **يقومون به** بالفعل، لا من ما **تعتقد** أنهم قد يفكرون فيه! عندما تبدأ قراءة عقول الناس، فأنت تستعد للكثير من القلق والمخاوف غير الضرورية.

الحل لعلاقة سيئة محتملة هو إجراء محادثة مباشرة ومفتوحة ونزيهة مع أطراف العلاقة. تذكَّرْ أن قراءة العقل تفتح الباب لتكهنات لا أساس لها حول دوافع ونوايا الآخرين. ومن المحتمل أنك ستكون مخطئًا. قراءة العقل مضيعة كبيرة للوقت والطاقة وشيء يجب تجنبه بأي ثمن. من الأفضل مواجهة الموقف بسلام وبشكل مباشر. ونادرًا ما تكون الحقيقة مروِّعة كما يتم تخيلها.

أنا لا أقلق

القلق شيء أقلعت عنه منذ سنوات عديدة، واليوم أستطيع أن أقول لك بصراحة إنني لا أقلق بشأن أي شيء - نقطة! في الواقع، عندما وقع الهجوم الإرهابي في 11 سبتمبر واضطررت إلى إيجاد طريقة للسفر إلى وطني، لم أكن قلقًا بشأن احتمال وقوع هجوم آخر. أعتقد أنه إذا لم يكن وقتي قد حان، فلا يوجد إرهابي على وجه الأرض يمكنه تغيير إرادة الله بشأن ما يجب أن تكون عليه حياتي. لا أقلق أبدًا لأنني أعرف من أنا وما **مهمتي**. أعلم أن المبادئ التي أعيشها حقيقية وصحيحة. أعلم أيضًا أنني أحاول دائمًا القيام بالشيء الصحيح، وعندما تفعل الأشياء الصحيحة في الحياة، لا داعي للقلق بشأن النتائج. في الواقع، إذا فعلتُ الشيء الصحيح كل يوم فأنا لست مسئولًا عن النتائج. أحصل فقط على فائدة ما أقوم به، وعادة ما تكون الفوائد أفضل مما كنت أتمنى.

أخيرًا، تذكَّرْ أنه إذا كنت قد خططت وأعددت نفسك للفوز، فلا داعي للقلق بشأن النتائج. مثل الرامي الذي أطلق الكرة في الممر، يجب أن تعلم أنه لا يوجد شيء يمكن أن يثير قلقك لتغيير أي شيء. إذا كنت قد خططت جيدًا وحددت أهدافًا جيدة، فيمكنك أن تثق بأنك تعرف المكان الذي تريده وتحتاج إلى الذهاب إليه. إذا فعلت ما تحتاج إلى القيام به لإعداد نفسك للفوز، فلا داعي للقلق؛ فلن يكون لديك أي مبرر للقلق بشأن الفشل. يمكنك توقع الفوز!

12: توقع الأفضل دائمًا - اعتد التفكير الإيجابي

خلال مسيرتي المهنية سمعت الناس يُدْلون بملاحظات متحفظة حول التأثير طويل المدى للرسائل التحفيزية والتفكير الإيجابي. يقولون: "إنها مَضيعة للوقت والمال لأنها لا تدوم". ويقولون: "هذه التأثيرات قد تحفز الناس مؤقتًا، لكنهم دائمًا ما يعودون إلى عاداتهم وطرقهم القديمة". الأشخاص الذين يدلون بهذه الأنواع من الملاحظات لا يفهمون قوة التفكير بشكل إيجابي وما يتطلبه الأمر للحفاظ على توجه إيجابي حتى يصبحوا الرابحين الذي ولدوا ليكونوهم.

لن يسمح لك التفكير الإيجابي بفعل أي شيء، ولكنه سيتيح لك فعل كل شيء بشكل أفضل من التفكير السلبي.

لقد قلت في كثير من الأحيان إن الدافع ليس أمرًا دائمًا، ولكن ليس الاستحمام أو الأكل دائمين أيضًا! إذا كنت تأكل وتستحم كل يوم، فسوف تعيش لفترة أطول وتكون رائحتك أفضل نتيجة هذه العملية.

بعض الأشياء تحتاج فقط إلى القيام بها بانتظام! أو الأفضل من ذلك، إلى القيام بها **طوال الوقت**، كما أشرت مع اقتباس المدرب "فينس لومباردي" عن الفوز بكونه "شيئًا دائمًا". حتى الفوز شيء تحتاج إلى التحفيز بما يكفي للقيام به كل يوم. الحفاظ على الحافز الكافي للفوز هو الطريقة الوحيدة التي وجدتها لتحقيق نتائج الفوز على المدى الطويل. هل نتراجع جميعًا؟ بالطبع! هل يمكن أن يكون لديك يوم سيئ؟ أنت على يقين من ذلك! هل ستسقطك الحياة؟ تأكد أنها ستفعل. هل ستستمر في النهوض؟ هل ترددت للتو؟ كما قلت سابقًا، سأساعدك في الأمور الصعبة. وبالطبع سوف تعود!

اختر التفكير الإيجابي

لن يسمح لك التفكير الإيجابي بفعل أي شيء، ولكنه سيتيح لك فعل **كل شيء** بشكل أفضل من التفكير السلبي. أليس هذا منطقيًا؟ تقدم الرياضة بعضًا من أفضل الأمثلة التوضيحية لدعم هذه الفكرة. ما رأيك في حال فريق رياضي عندما يقتنع اللاعبون بالهزيمة قبل بدء المباراة؟ ماذا لو جلس اللاعبون وهم يفكرون ويتحدثون عن كم كان خصمهم أكبر وأسرع وأكثر موهبة ولم يكن لديهم حتى أمل في الفوز؟ ماذا لو قال المدرب: "حسنًا، أنا لا أعرف حتى لماذا أطلب منكم الحضور للمشاركة في هذه المباراة، لأنهم سيسحقوننا في جميع أنحاء الملعب!". إذا كان هذا هو موقف المدرب والفريق، فلن تكون لديهم فرصة للفوز بالمباراة. سيعيشون حسب مستوى توقعاتهم الخاصة.

عندما يتميز شخص أو فريق أو شركة بالتفكير السلبي، فإنهم سيعيشون دائمًا في توقعاتهم السلبية. من ناحية أخرى، سيرفعهم التفكير الإيجابي إلى مستويات أعلى لأنهم **يَزْقَون** إلى مستوى توقعاتهم الإيجابية.

لذلك إذا كان التفكير الإيجابي هو الطريقة المثلى، فلماذا لا يتبع المزيد من الأشخاص سلوكًا إيجابيًا؟ لماذا لا تستثمر المزيد من الشركات والمؤسسات المزيد من الأموال لمساعدة فرقهم على تعلم التفكير بشكل إيجابي والحصول على نتائج أفضل؟ إليك الإجابة: التفكير الإيجابي وما يلزم للبقاء إيجابيًا يُساء فهمه.

قلت في بداية هذا الكتاب: **"لقد ولدت لكي تربح ، ولكن لكي تكون الرابح الذي ولدت لتكونه، عليك أن تخطط للربح والاستعداد له. عندها فقط يمكنك أن تتوقع الربح!"**. ستجد في هذه الجملة الصيغة الكاملة التي ستأخذك إلى القمة. وبتكرارها يوميًا طوال حياتك، ستبقيك هناك.

أنت تخطط لأيامك التالية من خلال فهم الرؤية التي تمتلكها للنجاح، وتضع أهدافك لتحقيق رؤيتك.

ناقشت الفصول السابقة عناصر التخطيط والإعداد والتوقعات الإيجابية وكيفية التعامل مع كل مجال من هذه المجالات. الأمر حقًا بسيط جدًا. أنت تخطط لأيامك التالية من خلال فهم الرؤية التي تمتلكها للنجاح، وتضع أهدافك لتحقيق رؤيتك. ثم تعد وتجهز نفسك بالمعرفة والدعم والأدوات التي تحتاج إليها لتنفيذ أهدافك. عندما تكون قد خططت واستعددت، فستكسب الحق في توقع الربح، وتوقع الربح يعني القيام بما يلزم للاعتراف بالأمل والفرصة، الأمر الذي سيدعم موقفًا إيجابيًا عظيمًا حول حياتك وكيف تعيشها.

الأمر كله يتعلق بالأداء

الكثير من النجاح يتعلق بالأداء. إنه يتعلق بما نقوم به ومدى قدرتنا على إلهام الآخرين للقيام به. هناك بعض مبادئ الأداء البسيطة التي تعلمتها في حياتي، ومن المناسب اختتام **هذا الكتاب** بمناقشة موجزة لكل منها. إن هذه المبادئ تجلب النجاح حقًا، وما يتطلبه الأمر حتى تكون ناجحًا، أن تكون ذا تركيز حاد, كما أنها الأساس لتطوير والحفاظ على توقعات النجاح.

المبادئ الستة للأداء

1. **عادة ما نحصل على ما نتوقعه من أنفسنا ومن الآخرين .** لقد أشرت إلى هذه النقطة في وقت سابق، ولكن من الحقائق الكبيرة أنك سترتقي إلى مستوى توقعاتك الخاصة. إذا كنت تتوقع أن تخسر، فستفعل. إذا كنت تتوقع أن تكون متوسطًا، فستكون متوسطًا. إذا كنت تتوقع أن تشعر بالسوء، فربما ستشعر بذلك. إذا كنت

تتوقع شعورًا رائعًا، فلن يبطئك شيء. وما هو صحيح بالنسبة لك، سيكون صحيحًا للآخرين. ستصبح توقعاتك للآخرين هو ما يقدمونه ويحققونه. وكما قال غاندي: "كن أنت التغيير الذي ترغب برؤيته في العالم".

2. **الفرق بين الشركات الجيدة والممتازة هو التدريب.** الشيء الوحيد الأسوأ من تدريب الموظفين ثم خسارتهم هو عدم تدريبهم والاحتفاظ بهم! لن يكون فريق كرة القدم ناجحًا جدًّا إذا لم يتدرب ويتمرن ويستعدَّ لمنافسيه. عندما تفكر في التدريب كممارسة وإعداد، فإنه يجعلك تتساءل عن كيفية بقاء الشركات التي لا تستثمر كثيرًا في تدريب موظفيها.
3. **في الواقع ، الشركات التي لا تدرّب موظفيها ولا تستثمر في قدراتهم لا تدوم طويلًا.**إن هذا الشركات تعمل ولديها عيب تنافسي ويتم التهامها وهزيمتها في السوق في نهاية المطاف. إذا كنت ترغب في التحسين والانتقال من الجيد إلى الممتاز، فإن إستراتيجية التدريب الجيدة هي مفتاح النجاح.
4. **ستجد ما تبحث عنه في الحياة.** إذا كنت تبحث عن الأشياء الجيدة في الحياة، ستجدها. إذا كنت تبحث عن فرص للنمو والازدهار، ستجدها. إذا كنت تبحث عن أصدقاء وشركاء إيجابيين ومتحمسين تكون لديهم القدرة على دعمك، فستجدهم. ومن ناحية أخرى، إذا كنت تبحث عن طرق للغش، فستغش, وإذا بحثت عن طرق لتبرير ترك زوجتك، فستجدها, وإذا كنت تبحث عن أسباب مبررة للاحتفاظ بضغينة ضد شخص آخر، ستجدها أيضًا. إنه اتجاه طبيعي لنا جميعًا في البحث عن أشياء تبرر ما نعتقد أننا بحاجة إليه أو نريده. إذا كنت لا تعيش وفقًا لأحجار الأساس التي تتمثل في الصدق والشخصية والنزاهة والإيمان والحب والولاء، فسوف تنجذب إلى البحث عن الإشباع الذاتي الأناني، وهو ما يؤدي إلى البؤس والأحلام التي لم تتحقق. كل ما لديك لن يكون كافيًا أبدًا. ابحث دائمًا عن الخير وطرق مساعدة الآخرين.
5. **لا تقدم وعدًا دون خطة.**الكثير من الناس يقدمون وعودًا لا يمكنهم الوفاء بها أبدًا. قد تكون لديهم أفضل النوايا في العالم للوفاء بوعدهم، لكنهم إذا لم يكونوا قد وضعوا خطة للاحتفاظ بذلك الوعد، فلن يكونوا قادرين على أن يستوفوه. قادة الأعمال

الذين يقدمون الوعود لموظفيهم لن يحترموهم إذا لم يضعوا خطة حول كيفية الوفاء بالوعود. إذا قدمت التزامًا مستقبليًا، فيجب أن تفهم وتكون على استعداد للقيام بكل ما يلزم لإتمام هذا الالتزام. أحد أسباب فشل التزامات الزواج بشكل متكرر هو أن الزوج والزوجة لا يفهمان ما يتطلبه الزواج الناجح. لا يخططان أو يفهمان التضحيات التي يجب على كل منهما تقديمها للآخر ليتمكنا من إقامة علاقة طويلة الأمد.

6. **السعادة، والفرح، والامتنان قيم كونية إذا عرفنا ما نتطلع إليه.** أعتقد أنه يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون. جميع الناس يريدون السعادة والفرح في حياتهم، ولكن عليك أن تعرف ما الذي ينتج السعادة الحقيقية وكيف تقوم بالأشياء التي ينتج عنها السعادة. اللحظة التي تبدأ فيها القلق بشأن الأشياء التي تريدها والأشياء التي لا تملكها في الحياة، هي اللحظة التي ستفقد فيها امتنانك لما لديك بالفعل. إذا كنت غير ممتنّ، فلن تكون مسرورًا أبدًا أو راضيًا عن حياتك. أكبر مصدر للسعادة هو القدرة على أن تكون ممتنًّا في جميع الأوقات.

التوجه المناسب

من الواضح أن التوجه الصحيح لتوقع الأفضل في حياتك سلوك إيجابي. لكني أريد أن أكون واضحًا جدًّا أن هذا النوع من السلوك الإيجابي الذي أَصِفه ليس سلوكًا مبتكرًا أو متصنَّعًا زورًا لإقناع الآخرين أو التلاعب بهم. السلوك الإيجابي الذي أتحدث عنه هو التوجه الذي تمتلئ به، وعندما يدفعك شخص آخر، فإنه ينسكب حولك! ما أقوله هو أن السلوك الإيجابي بحق هو جزء من شخصيتك.

إذا كان لديك توجه سيئ، فهو انعكاس لما أنت عليه أيضًا. إنها "حالة قلبية"، وللتخلص من هذا التوجه السيئ، تحتاج إلى تغيير تلك الحالة. سأكون مقصرًا إذا لم أعترف بأن الله هو أعظم جرَّاح قلب متاح لنا جميعًا. إنه لا يصلح قلبًا سيئًا فحسب،

بل يمكنه أن يمنحك قلبًا جديدًا لن يرفضه جسمك. القلب الجديد الذي يقدمه سينتج الحب، والفرح، والسلام، والصبر، واللطف، والخير، والإخلاص، واللطف، وضبط النفس في حياتك. عندما تكون لديك هذه الخصائص والصفات في حياتك، ستكون في وضع يسمح لك بأن تعرف بما لا يدع مجالًا للشك أنك قد **وُلدت حقًّا لتفوز**.

13: مبدأ وُلدت للربح لقادة الأعمال

أحد الأسباب التي تجعلني أحب مفاهيم **هذا الكتاب** التي نغطيها هو أنها تربط بين حياتك الشخصية وحياتك المهنية. لا يهم إذا كنت مالكًا لعمل تجاري أو محترف مبيعات أو مديرًا تنفيذيًا في شركة أو عضوًا في فريق، يمكنك استخدام هذه المبادئ للتخطيط والتحضير والتوقع وتحقيق النجاح في حياتك التجارية، وفي الوقت نفسه إنشاء حياة شخصية متحققة. لتحقيق النجاح المتوازن، يجب أن يدعم كل ما تفعله كل شيء آخر تقوم به، ويجب أن تدفعك أفعالك اليومية نحو رؤية وأهداف حياتك.

> **"عملك موجود لسبب واحد فقط، كوسيلة لمساعدتك على تحقيق أهداف حياتك". هاوارد باتريدج.**

لدى صديقي الجيد "هاوارد باتريدج" اقتباس قوي يربط حياتك التجارية بحياتك الشخصية. وإذا لم تكن صاحب عمل، فيمكنك بسهولة استبدال "حياتك المهنية" بـ "عملك" لفهم تأثير هذه الجملة بشكل كامل. في شركة "زيجلار" نقول إننا نعمل في مجال النقل بالفعل: **نحن نساعدك على الانتقال من حيث أنت إلى حيث تريد أن تكون.** سؤال: هل يمكنك القول دون شك إن عملك أو وظيفتك هي الوسيلة التي ستسمح لك بتحقيق أهداف حياتك وتوصلك إلى حيث تريد أن تكون؟ لست متأكدًا؟ حسنًا! في الصفحات القليلة التالية سأريكم رسمًا توضيحيًا بسيطًا يجمع بين حياتك الشخصية وحياتك المهنية، حتى تعرف دون أدنى شك ما يتعين عليك القيام به لصنع الوسيلة التي تسمح لك بتحقيق رؤيتك وأهدافك في الحياة.

إذا كنت قد وُلدت للربح، فما الربح؟ إن فهم هذا السؤال أمر بالغ الأهمية لتحديد النوع الصحيح من أهداف الحياة. صدقوني، لا شيء أكثر إحباطًا من تحقيق الأهداف الخاطئة!

خلال أربعين سنة من البحث عن ذلك، حددنا أن هناك ثمانية أشياء في الحياة يريدها الجميع. بغض النظر عن أهداف حياتك المحددة، يجب عليك أيضًا تحقيق هذه الأشياء الثمانية لكي تكون ناجحًا حقًّا.

الجميع يريد أن يكون:

- سعيدًا
- بصحة جيدة
- ناجحًا إلى حد معقول
- مؤمنًا

ويريد الجميع أن يكون لديه:

- أصدقاء
- سلام ذهني
- علاقات عائلية جيدة
- أمل

بمجرد أن تفهم أن هذه هي الأشياء الثمانية التي يجب أن تتضمنها أهداف حياتك ورؤيتك، يمكنك بدء العمل على المجالات الرئيسية في حياتك الشخصية لتحقيقها. (لقد غطينا ذلك سابقًا في عجلة الحياة).

السعادة

الصحة

الازدهار

الأمان

الأصدقاء

السلام

العائلة

الأمل

أثناء عملك على كل جزء من عجلة الحياة الخاصة بك، من الضروري أن تفعل كل شيء وفقًا لشخصيتك. تسمح لك الشخصية باتخاذ الخيارات الصحيحة في الحياة عندما تكون الأمور صعبة وعندما تأتي الإغراءات. لا شيء يمكن أن يسحق عجلة الحياة الخاصة بك بشكل أسرع من فشل الشخصية. تجعل الشخصية الرحلة الأصعب والأكثر صعوبة في الحياة ممكنة. قال "فريد سميث" - مرشد أبي والرجل الأكثر حكمة الذي قابلته على الإطلاق - إن كل فشل كبير في الحياة هو فشل أخلاقي حقًا. كلما واجهت شخصًا يبدو أنه كان لديه كل شيء ثم فقده، فدائمًا ما يكون ذلك تقريبًا نتيجة عيب في الشخصية ومسألة أخلاقية. من ناحية أخرى، يبدو أن الرجال والنساء الذين يتمتعون بشخصية عظيمة ويعانون سقوطًا مدمرًا عما يبدو من التعريف العالمي للنجاح، دائمًا ما يرتدون إلى مستوى أعلى وأكثر نجاحًا. لماذا؟ كما يقول "ويلي جولي": وتسمح لهم شخصياتهم باستخدام "النكسة كإعداد للعودة". بوجود الشخصية المناسبة تصبح الأشياء الثمانية في الحياة محتملة, لكن بدون شخصية فهي مستحيلة.

السعادة

الصحة

الازدهار

الأمان

الأصدقاء

السلام

الشخصية العائلة

الأمل

إن العمل على شخصيتك وعلى الأجزاء على عجلة القيادة لتحقيق الأشياء الثمانية في الحياة التي يريدها الجميع، ينتج الرؤية. يشير حرف V في الرسم التوضحي التالي إلى رؤيتك. بدون شخصية وعجلة حياة متوازنة، أنت غير قادر حرفيًّا على التركيز على الأشياء الثمانية المهمة حقًّا. لن تتمكن من معرفة الفارق بين المنزل والوطن أو السرير وليلة النوم الجيدة. باختصار، رؤيتك تكون مشوشة لأنك غير متوازن؛ إذ دون توازن، وبافتقارك إلى الشخصية تصبح رؤيتك مشوشة. تخيل أنك

تقف على قارب صغير في البحار الهائجة، وتنظر من خلال تلسكوب ذي عدسات ضبابية. هذا بالضبط ما يحدث عندما تكون لديك عجلة حياة غير متوازنة وشخصية ضعيفة وغير مكتملة. ومع ذلك، من الممكن أن تكون لديك شخصية جيدة وعجلة حياة غير متوازنة. عندما يحدث هذا، يمكنك أن ترى من خلال التلسكوب بوضوح، ولكن عندما يهتز القارب ذهابًا وإيابًا، تفقد رؤية الأشياء الثمانية! ذلك أن الرؤية العظيمة تتطلب عجلة حياة وشخصية متوازنة.

السعادة

الصحة

الازدهار

الأمان

الأصدقاء

السلام

الشخصية العائلة

الأمل\

والآن أنت بحاجة لبعض **الثبات المستمر**. سألت أبي أثناء عملنا على هذا الكتاب ما اعتبره مفتاحه الأكبر للنجاح بخلاف الشخصية والنزاهة وقال إن الثبات المستمر هو السبب الأول لنجاحه في الحياة. ما يعنيه الثبات هو القيام بالأشياء التي تحتاج إلى القيام بها لتحقيق النجاح كل يوم. الإصرار يعني التمسك به والقيام بالإضافات الصغيرة بحيث تفعل ذلك في كل مرة (الثبات) تصبح أفضل وأفضل. مثال على ذلك هو كيف تحصل على شكل جسد رائع. تتدرب بثبات (خمسة أيام في الأسبوع) وباستمرار (في كل مرة تمارس فيها الرياضة تزيد وزنًا أو قوة أو تضيف تمرينًا جديدًا). تعريف آخر للثبات المستمر هو أخلاقيات العمل. العمل الجاد مهم. لكن العمل مع الثبات المستمر يصنع فرقًا حقيقيًّا.

السعادة

الصحة

الازدهار

رالأمان

الأصدقاء

السلام

الشخصية العائلة

الأمل

الصلة بين العمل والمسيرة المهنية

تمامًا مثل تقييمك لعجلة الحياة الشخصية، يمكنك أيضًا تقييم عجلة عملك/ حياتك المهنية. لأغراض هذا المثال، سنستخدم عجلة الأعمال حيث تكون مالكًا/ مشغلًا للنشاط التجاري.

عجلة العمل بها خمسة أجزاء كبرى:

- التسويق - كيف تجلب العملاء المحتملين إلى العمل.
- المبيعات - كيفية تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء.
- العمليات - كيف تخدم وتدعم العملاء.

- الإدارة - الأنظمة والعمليات والإجراءات والجوانب المالية التي تجعل الأمور تسير بكفاءة.
- القيادة - الأهداف الإستراتيجية والرؤية والتخطيط وتطوير الموظفين.

من الواضح أن هناك عناصر أكثر من الأعمال الناجحة أكثر من المذكورة هنا، ولكن كل شيء يمكن أن يندرج تحت هذه الأجزاء الخمسة.

السعادة

الصحة

الازدهار

الأمان

الأصدقاء

السلام

العائلة الشخصية

الأمل

كما هي الحال في عجلة الحياة الشخصية، يمكنك أيضًا تقييم نفسك في عجلة العمل لتحديد مدى سلاسة رحلتك. يظهر الرسم التوضيحي التالي مثالًا لكيفية تقييم مشغلي الأعمال النموذجيين لأنفسهم على كلتا العجلتين.

السعادة

الصحة

الازدهار

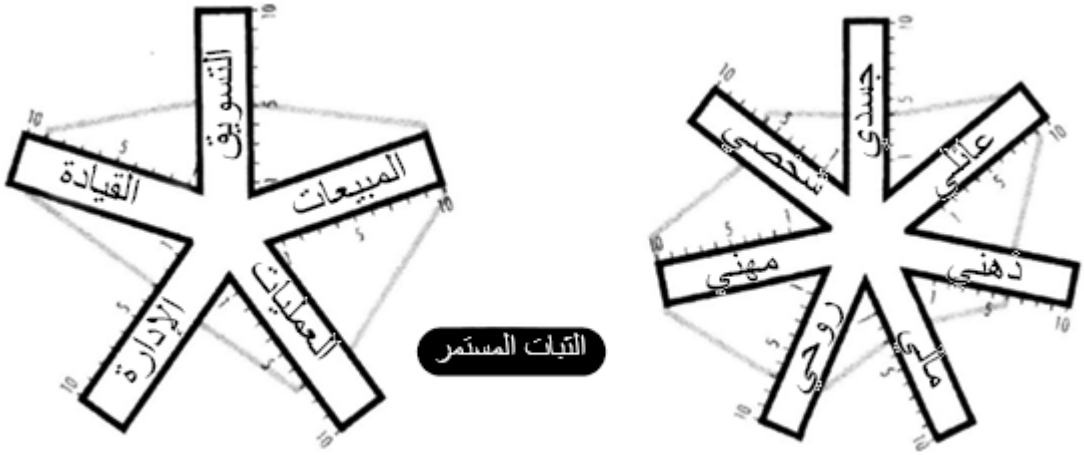
الأمان

الأصدقاء

السلام

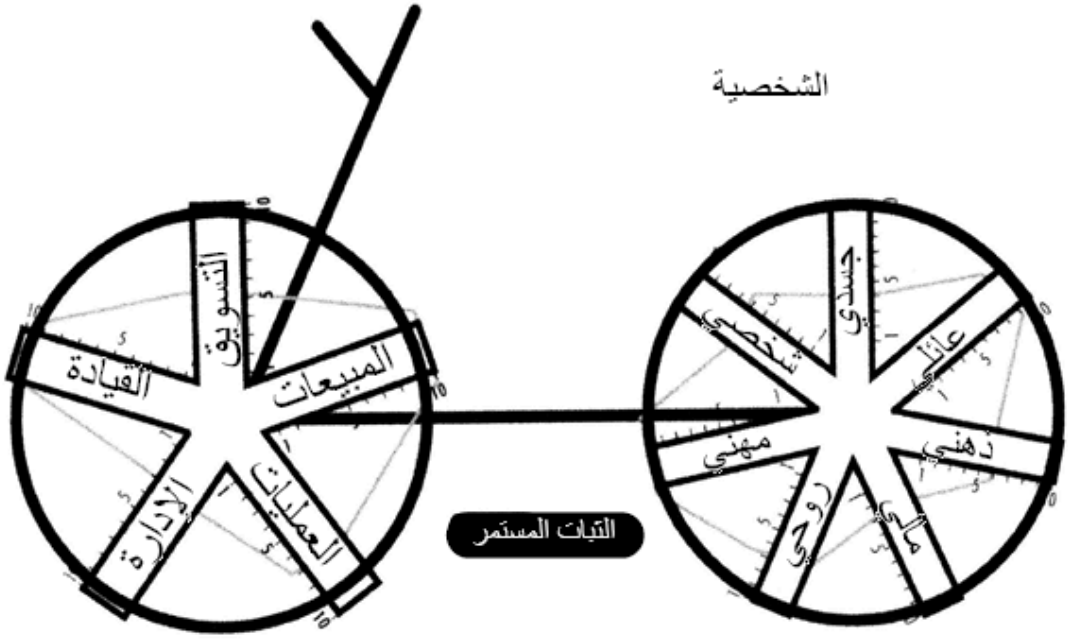
العائلة الشخصية

الأمل



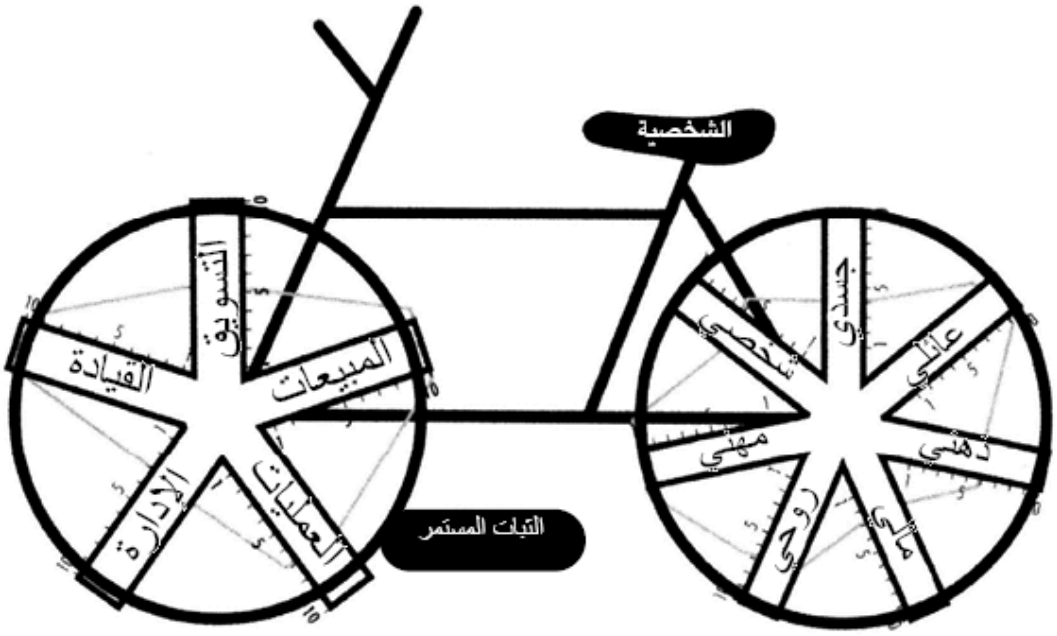
(في ملحق هذا الكتاب، نقدم عينة من عجلة العمل حيث يمكنك تقييم عملك الخاص وربطه بعجلة الحياة الشخصية الخاصة بك، والتي أكملتها في الفصل التالي).

والآن، عندما تنظر إلى العجلتين، يمكنك أن تقول إن الرحلة ستكون وعرة بينما يتدحرج صاحبها على الطريق! الهدف الآن هو تحسين تقييمك في كل جزء، وفي النهاية نقل كل شيء إلى الدرجات 8 أو 9 أو 10. الآن عند توصيل النقاط، يمكنك رؤية راكب الدراجة وقد أصبحت رحلته أفضل!

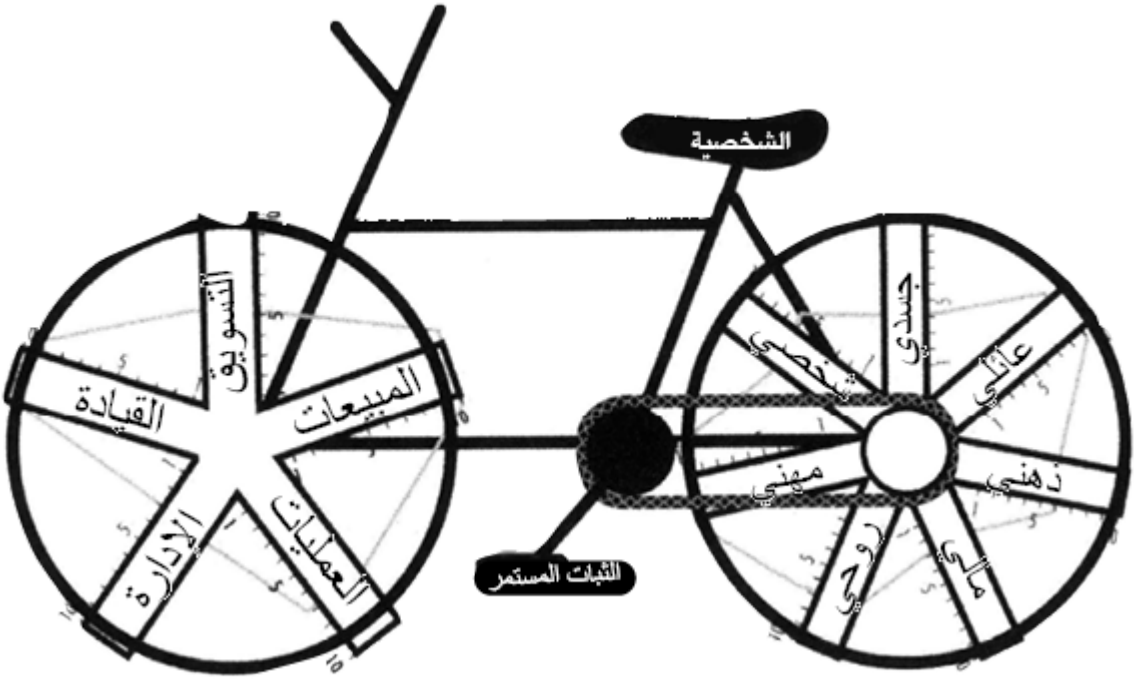


الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح المتوازن في عملك وحياتك الشخصية هي توصيل جميع المكونات. اتصال عجلة العمل وعجلة الحياة الشخصية الخاصة بك. يجب أن تكون رؤيتك مدعومة بالعجلتين. لا تنس اقتباس "هاوارد باتريدج": "**عملك موجود لسبب واحد، وسبب واحد فقط، كوسيلة لمساعدتك على تحقيق أهداف حياتك**".

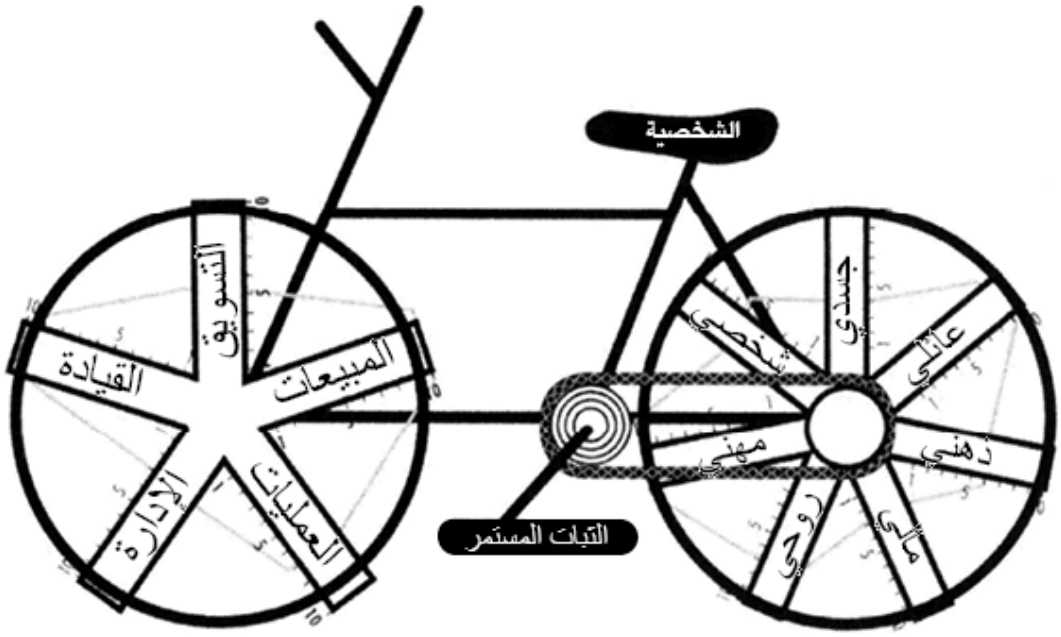
الشخصية هي الأساس الذي تجلس عليه والذي يمنحك نفوذًا مستديمًا أثناء تطبيق الثبات المستمر. تسمح لك الشخصية بالتعامل مع المطبات في الطريق بشكل أفضل. إنها تقدم لك الوسادة التي تفصلك عن عمود المقعد!



الآن لدينا مركبة جاهزة تقريبًا للدوران. إذا بدأت تحريك هذه الدراجة على الطريق، فلن تذهب إلى أي مكان بعد! يحتاج الأمر إلى سلسلة. الأهداف هي الروابط في السلسلة التي تربط النشاط بالإنجاز. بينما تعمل على كل جزء من عجلاتك، تحدد وتضع أهدافًا محددة. أثناء تطبيقك للاتساق المستمر لكل هدف، تحرك هذه السلسلة من الطاقة دراجتك! يقول "مايكل مكجوان"، محترف المبيعات في شركة زيجلار، إن الثبات المستمر يعني حقًّا الضغط على دواسة المحرك مثل المجنون!



إذا كنت مثلي، فلا تريد الربح فحسب، بل تريد الربح بشكل أسرع، وتريد الفوز بسهولة أكبر. هنا حيث تعمل التروس. لِم تستقر على دراجة ذات سرعة واحدة عندما يمكنك بسهولة الحصول على 10 سرعات، أو حتى دراجة ذات 20 سرعة؟! التروس هي ببساطة الموارد الخارجية للمعرفة والدعم التي تحتاج إليها للتقدم بشكل أسرع والحفاظ على تقدمك عندما يكون لديك تلال صعبة التسلق. تشمل التروس أشياء مثل الكتب والأقراص المدمجة والتعلم عبر الإنترنت والتدريب والندوات والتدريب على التطوير المهني. في تجربتي، لا شيء يحافظ على دراجتك تتقدم بشكل يومي أفضل من الاستماع إلى البرامج الصوتية للتطوير الشخصي والمهني كل يوم. إذا كنت تشعر بالإحباط في وضعك الحالي أو ترغب في نقل عملك وحياتك الشخصية إلى المستوى التالي من النجاح، فأنت بحاجة جادة إلى التفكير في إضافة معدات التدريب.

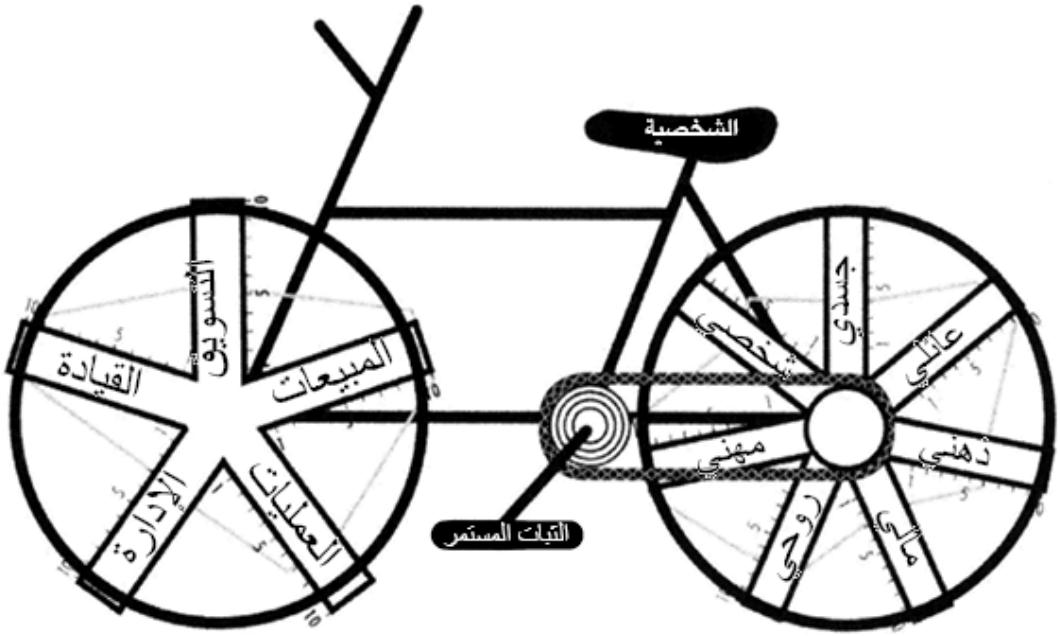


سر أبي

على مر السنين، كان الكثير من الناس يسألونني: "ما الذي سمح لوالدك بتحقيق الكثير من النجاح والحفاظ عليه لفترة طويلة؟". تتضمن إجابتي كل ما تم تصويره في هذا الرسم التوضيحي، بالإضافة إلى عنصر آخر. قبل سنوات، عندما بلغ أبي من العمر خمسة وأربعين عامًا، قام بتغيير نسبة من تروسه وأضاف "شاحنًا ممتازًا" إلى دراجته. وذلك عندما أصبح متدينًا وجعل الإيمان مركزًا محوريًّا لعجلة الحياة وعجلة الأعمال. هذا هو "السبب" فيما أصبح عليه أبي وأعطاه الوقود والحكمة أبعد من ذاته لمواصلة الضغط على الدواسة. من أجل الذهاب إلى أبعد مدى تريده في الحياة -

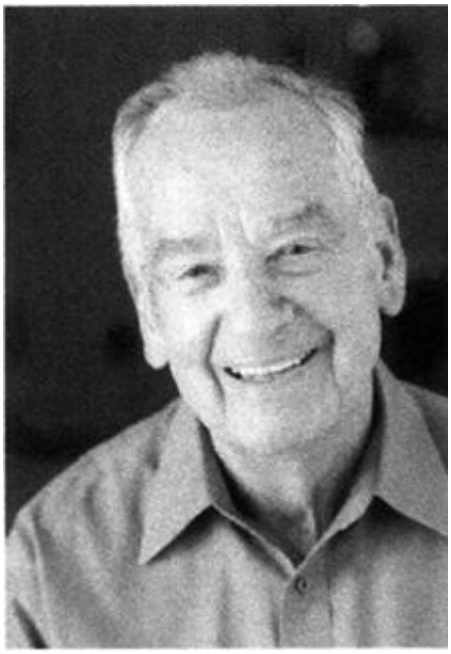
وبالنسبة لي أريد أن أذهب إلى الأبدية - أتحداك أن تفكر في "سبب" وجودك في الحياة. عندما تجد الإجابة ستكتشف، مثلما فعلت، أنها تجعل الرحلة مذهلة للغاية وجديرة بالاهتمام!

أريد أن أشارك معك "موقفًا خاصًا مرحًا" بيني وبين أبي. لقد توصلت في عدة مرات في حياتي إلى خاطرة أو فكرة كانت جيدة جدًا، ونظر إليَّ أبي وبحسٍّ من الدعابة قال: "هذه مصادفة؛ فأنت لست على هذا القدر من الذكاء!" بالطبع، لقد قلت له الشيء نفسه في عدة مناسبات بعد أن كانت لديه واحدة من أفكاره أو مفاهيمه الرائعة. كان هذا هو "الموقف الخاص". كلانا يدرك أننا لسنا أذكياء! خرجت هذه الفكرة من المركز! إنه سر أبي. أنا أعمل في مركزي كل يوم، وأشجعك على القيام بالشيء نفسه. يمكنني إثبات صحة ذلك أيضًا. أنشأ أبي صيغة رياضية تثبت ذلك: أنت + الله= كفى.



موقفي من شركتنا (كما تعلم، أنا أؤمن بما لا يَدَع مجالًا للشك أنني وُلدت لأربح - بعد كل شيء، إنه جزء من جيناتي!) إيجابي جدًّا لدرجة أن بيان مهمتنا هو إحداث فارق إيجابي في الشخصية، والأسرة، والأعمال، والحياة الروحية لعدد كافٍ من الناس لإحداث فارق إيجابي في العالم! اجعلها مهمتك الآن، في هذه اللحظة خاصة، لإجراء تغييرات إيجابية كافية في حياتك الشخصية والعائلية والعملية والروحية بحيث يمكنك في نهاية المطاف إحداث فارق في العالم! صحيح أن التغير يبدأ معك، لكن هذا لا يعني أنه لا يبدأ حتى تبدأ. ماذا تنتظر؟ اذهب! جهز نفسك! توقع النجاح! غيّر العالم! بعد كل شيء ... **لقد وُلدت للربح**!

زيج زيجلار



وُصف "خبير التحفيز" "زيج زيجلار" بأنه "أحد الرموز الأمريكية" و "أفضل رجل مبيعات" و "إرث سيؤثر إلى الأبد طوال تاريخنا". ساعد الناس على تحقيق نجاح متوازن على المدى الطويل بناءً على فلسفته في الشخصية والسلوك والمهارات، وقد أثر على أكثر من ربع مليار شخص. واليوم، يواصل إرث زيج إحداث فارق في حياة أولئك الذين يعملون وفق فلسفته.

بصفته أحد المؤلفين الأكثر مبيعًا، كتب "زيج زيجلار" أكثر من تسعة وعشرين كتابًا في المبيعات والتحفيز، ظهر عشرة منها في قوائم الكتب الأكثر مبيعًا، وتمت ترجمتها إلى أكثر من ست وأربعين لغة ولهجة مختلفة حول العالم. وقد نُشرت مقالاته في العديد من المطبوعات، بما في ذلك **نيويورك تايمز، وواشنطن بوست،** ومجلة **فورتشن، ودالاس مورنينج نيوز،** ومجلة **ساكسيس،** ومجلة **إسكواير**. يتم توزيع الكتب والبرامج التحفيزية من شركة زيجلار على نطاق واسع من خلال قنوات متعددة، بما في ذلك موقع

(www.Ziglar.com)، وwww.Amazon.com، وأكبر منتج في العالم للبرامج الصوتية Nightingale-Conant.

توم زيجلار

بصفته الرئيس التنفيذي لشركة زيجلار، لا يتشارك توم زيجلار اسم والده فقط مع أبيه، بل يحمل أيضًا فلسفته، وهي ببساطة: "يمكنك الحصول على كل شيء في الحياة تريده إذا كنت ستساعد فقط ما يكفي من الآخرين للحصول على ما يريدون".

قبل تعيينه في منصب الرئيس التنفيذي، بدأ توم حياته المهنية في مبيعات التجزئة والمبيعات المباشرة. انضم إلى شركة والده في عام 1987، وتعلم كل جانب من جوانب العمل وهو يصعد من العمل في المستودع إلى المبيعات، إلى الترويج للحلقات الدراسية، إلى إدارة المبيعات، ثم إلى القيادة. مع اسم زيجلار، كان لدى توم الكثير ليرتقي إليه، ولكن بدلًا من محاولة ملء مكان والده، أنتج توم بعضًا من إرثه. فقد انتقل بجرأة بشركة زيجلار إلى عالم وسائل التواصل الاجتماعي مثل تويتر، والمدونات، والبث المباشر للفيديو على الإنترنت لتقديم رسالة الأمل، والنزاهة، والتفكير الإيجابي إلى جمهور جديد بالكامل. حافظ على استمرارية الريادة والسبق لشركة زيجلار بقيادته المبتكرة.

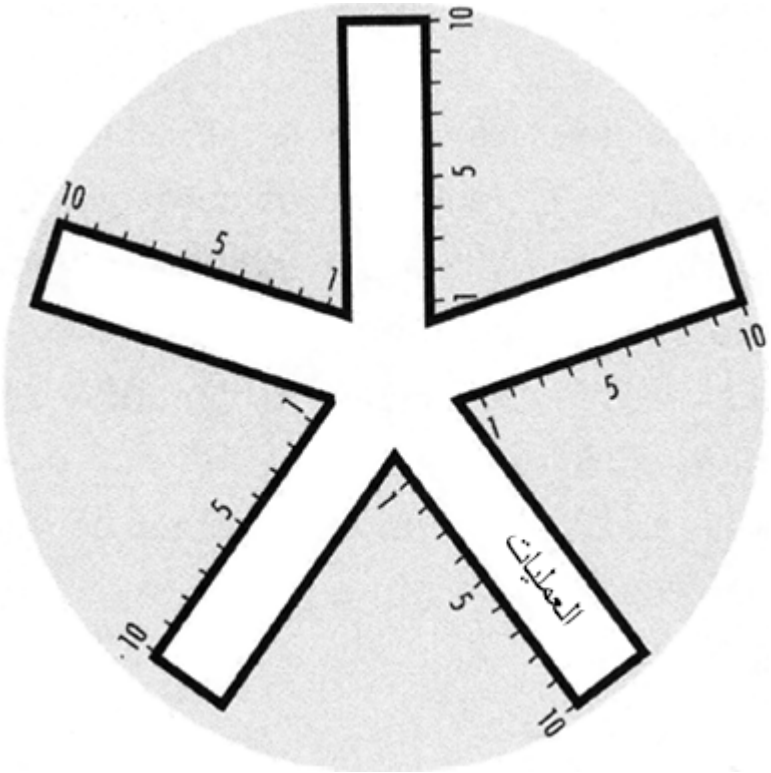
يستمتع توم بلعب الجولف (عندما يسمح الوقت) وممارسة الرياضة. يقيم في بلانو، تكساس، مع زوجته لثلاثة وعشرين عامًا، "تشاتشيس". وهما والدان فخوران لابنة واحدة، "ألكسندرا"، والعائلة بأكملها تمتلك كلبًا واحدًا من نوع جوفي اسمه ماكس.

يشارك توم موهبته الخاصة في الكتابة من خلال رسائله ومعتقداته الأساسية حول الأعمال والعائلة والنجاح ومفاتيح الحياة المُرضية بالطريقة النقية والبسيطة في مدونته على www.TomZiglar.com، وكذلك في لقاءاته المباشرة وندواته.

ملحق

اجمع كل شيء معًا - أنشئ دراجتك الخاصة

هل عملك هو الوسيلة التي تسمح لك بتحقيق أهداف حياتك؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، أو لست متأكدًا، فلنكتشف ذلك ونُجرِ تقييمًا على عجلة العمل الخاصة بك. بصفتك مالك/ مشغل أعمال، فإن عملك يحتوي على خمسة مكونات أو أجزاء رئيسية.



ما تقييمك لكل جزء؟ لمعرفة ذلك، قم بتقييم نفسك على مقياس من 1 إلى 10 لكل عنصر مدرج تحت كل فئة على الصفحات التالية. عندما تنتهي من ذلك، اجمع مجموع نقاطك لتلك الفئة واقسمها على 10. سيعطيك هذا تقييمك على هذا الجزء. ثم ضع علامة على الأرقام على كل محور من محاور العجلة وقم بتوصيل النقاط. سيخبرك هذا بالمكان الذي تحتاج إلى تحسينه ومدى سلاسة عملك ومسيرته!

عجلة العمل ورقة تقييم بحسب الفئة

التسويق

_ تحقيق أهداف المبيعات أو تجاوزها من خلال إستراتيجيات إنشاء قوائم العملاء المحتملين والترويج الفعالة

_ لدينا موقف واضح في السوق

_ حددنا بوضوح السوق المستهدفة الرئيسية لنا

_ لدينا تعريفات واضحة لمنتجاتنا و/ أو خدماتنا

_ لدينا إستراتيجية تسعير مربحة

_ نقوم بالتسويق المستمر لقائمة عملائنا الدائمين (قاعدة العملاء)

_ لدينا برنامج علاقات مرجعية فعالة

_ لدينا نظام مكافآت مرجعي/ تابع فعال

_ لدينا جدول زمني تسويقي مكتوب ومنشور

_ لدينا نظام تسويق فعال عبر الإنترنت يتضمن مواقع الويب التي تظهر بوضوح ما نقوم به، وتستخدم تقنية تحسين محركات البحث. نلتقط عناوين البريد الإلكتروني باستمرار ونستخدمها للتواصل مع جمهور البريد الإلكتروني. وأخيرًا لدينا حضور قوي على وسائل التواصل الاجتماعي.

_ المجموع ÷ 10=

المبيعات

_ نجيب على الهاتف مباشرة

_ نظام إجابة/ تحويل هاتفي فعال

_ برنامج مبيعات فعال يتلاءم مع السوق المستهدفة ويتم العدد الأقصى من الصفقات

_ لدينا نظام فعال للرد على عملاء الإنترنت

_ لدينا عملية مبيعات فعالة لكل من نقاط الربح لدينا

_ لدينا عملية فعالة بشأن انخفاض المبيعات وارتفاعها

_ لدينا سيناريوهات وإجراءات فعالة للتغلب على الاعتراضات.

_ لدينا إجراءات فعالة لتحديد احتياجات العملاء المستمرة والمتغيرة

_ حددنا بوضوح سياسات وإجراءات إدارة الحساب

_ لدينا برنامج فعال لإدارة العملاء

_ المجموع ÷ 10=

العمليات

_ قمنا بتطوير تجربة الخدمة الفريدة لدينا

_ لدينا أنظمة خدمة واضحة تفوق توقعات عملائنا

_ نرد على الفور على مخاوف العملاء

_ لدينا سياسات استرداد واضحة

_ نحصل على تقييمات من العملاء على أساس منتظم للتأكد من أننا تجاوزنا توقعاتهم

_ لدينا اجتماعات إنتاج منتظمة لضمان التسليم في الوقت المحدد

_ لدينا عملية رئيسية لتقدير العملاء

_ لدينا عمليات فعالة لإدارة المشروع

_ لدينا عمليات لإدارة المخزون واللوازم المكتبية/ المعدات قيد التطبيق

_ لدينا أحدث المعدات وأكثرها فاعلية لتقديم تجربة الخدمة الفريدة

_ المجموع ÷ 10 =

الإدارة

_ نتتبع ونبلغ إجمالي المبيعات يوميًا

_ نتتبع ونبلغ المبيعات عن طريق نقاط الربح أسبوعيًا وشهريًا وسنويًا

_ نتتبع ونبلغ المبيعات عن طريق الإحالة/ الشريك/ مصدر الإعلان أسبوعيًا

_ نتتبع ونبلغ عن عمليات إتمام المبيعات يوميًا (عدد المكالمات مقابل عدد المبيعات)

_ نتتبع ونبلغ عن عدد المرتجعات أو إعادة الخدمات كلما حدثت

_ نتتبع ونبلغ أرباحنا وخسائرنا أسبوعيًا

_ نتتبع ونعلن ميزانيتنا الشهرية

_ لدينا عملية لإدارة التدفق النقدي قيد التطبيق

_ نخطط لضرائبنا سنويًا قبل نهاية العام

_ نراجع موقفنا القانوني والتأميني سنويًا (أو كلما تطلَّب الأمر ذلك)

_ المجموع ÷ 10 =

القيادة

_ لدينا بيان مهمة من جملة واحدة يفهمها الجميع ويتبعونها

_ لدينا أنظمة إدارة فعالة قائمة تشمل التعيين والتوظيف والتأهيل والتدريب والتوجيه ومراجعات الموظفين وعمليات الإنهاء، ونتأكد من أنها قانونية

_ لدينا كتيب إرشادي محدث للعاملين

_ لدينا خطة عمل مكتوبة تتضمن رؤيتنا وأهدافنا وخطة التسويق وخطة المبيعات وخطة التشغيل وخطة الإدارة التي تتم مراجعتها وتحديثها كل ثلاثة أشهر

_ لدينا مخطط تنظيمي مكتوب ومنشور

_ نعقد اجتماعات منتظمة للفريق

_ كتبنا الوصف الوظيفي لكل وظيفة

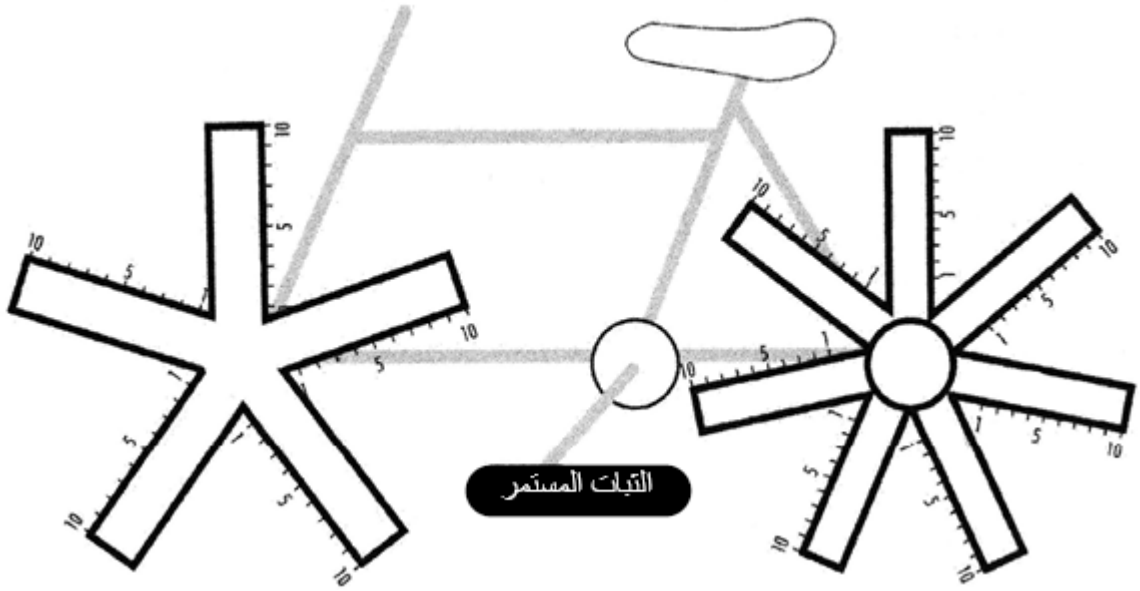
_ لدينا نظام تدريب قيد التطبيق لكل وظيفة

_ لدينا سياسات وإجراءات لجميع مجالات عملنا

_ لدينا خطة تعويضات فعالة قائمة تتضمن أجورًا ومزايا جذابة وتخلق معنويات عالية للموظفين ولديها القدرة على استبقائهم.

_ المجموع ÷ 10 =

الآن بعد أن أكملت عجلة الأعمال، دعنا نلقِ نظرة على دراجتك. قم بتوصيل النقاط على كل من العجلات التالية، باستخدام نتيجتك مما سبق لعجلة الأعمال ودرجاتك من الفصل الثاني على عجلة الحياة الشخصية.



الآن يمكنك أن ترى **الدراجة الخاصة بك**، لديك مكان رائع لبدء التخطيط لأهدافك. انظر إلى الأجزاء الخاصة بك, وحدد تلك التي تريد بدء العمل عليها. بمجرد تحديد جزء، يمكنك تحويل ذلك إلى هدف باستخدام نظام تحديد الهدف الذي وضعه "زيجلار" في القسم التالي.

هل ترغب في الحصول على مزيد من المعلومات حول كيفية أن يكون عملك هو الوسيلة التي تسمح لك بتحقيق أهداف حياتك؟ (اتصل بنا على 1.800.527.0306 واسأل عن قسم تدريب الأعمال في شركة زيجلار!)

نظام زيجلار لتحديد الأهداف؛ "الأهداف هي الروابط في السلسلة التي تربط النشاط بالإنجاز".

_ توم زيجلار

نظام زيجلار لتحديد الأهداف

أوراق التخطيط للأهداف والإجراءات خطوة بخطوة لتحديد أهدافك والوصول إليها

يقول الصينيون إن رحلة ألف بطولة تبدأ بخطوة واحدة. ألزم نفسك باتخاذ خطوات تحديد هذه الأهداف الآن.

الأخبار السيئة: لتحديد أهدافك بشكل صحيح، ستحتاج إلى استثمار ما لا يقل عن عشر ساعات، وربما ما يصل إلى عشرين ساعة. هذا أحد الأسباب التي جعلت 3 % فقط من الناس قد حددوا أهدافهم بوضوح في الحياة.

الأخبار الجيدة: هو أنك باتباع هذه الإجراءات والعمل على أهدافك كل يوم، ستكون لديك عدة ساعات **إضافية** كل أسبوع لمتابعة عملك الخاص والعائلة والمصالح الشخصية. تذكر فقط: "عندما تفعل الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها، عندما تحتاج إلى القيام بها، سيأتي اليوم الذي يمكنك فيه القيام بالأشياء التي تريد القيام بها، عندما تريد القيام بها".

المزيد من الأخبار الجيدة: عندما تتعلم صيغة تحديد هدف واحد، ستعرف كيفية تحديد جميع الأهداف، سواء كان هدفًا جسديًا أو عقليًا أو روحيًا أو اجتماعيًا أو عائليًا أو مهنيًا أو ترفيهيًا أو ماليًا. الآن لنبدأ خطوات العمل:

خطوة العمل 1 :

في قائمة أحلامك، اترك العنان لخيالك يهرب واطبع كل ما تريده أو تفعله أو تمتلكه في ذهنك. (عند **الطباعة** يكون تركيزك أكبر وتحرق الفكرة بشكل لا يمحى في عقلك الباطن). إذا كانت لديك عائلة، فتأكد من تضمين رفيقك وأطفالك عند تحديد أهدافك. تساعد عملية تحديد الهدف بأكملها على توجيه دماغك الأيسر المنطقي وتحرير دماغك الأيمن الإبداعي

لاستخدام أكثر فاعلية لخيالك. ملحوظة: عليك أن تكون "**حاضرًا**" قبل أن" **تبدأ**"، وأن "**تبدأ**" قبل أن "**تحقق النجاح**".

تقدم - قم بذلك الآن. أحد الأسباب الرئيسية وراء تحديد أهدافك هو الحصول على بعض الفائدة، ولكن الفائدة لا تأتي إلا بعد أن تتخذ إجراءً.

خطوة العمل 2 :

انتظر من 24-48 ساعة ثم أجب عن السؤال "لماذا؟" لكل عنصر على قائمة الأحلام. وفرنا لك مساحة للقيام بذلك على الأشياء التي تريد أن تكونها أو تفعلها أو تملكها. إذا كنت لا تستطيع أن تعبر في جملة واحدة لماذا تريد "أن تكون حاضرًا أو أن تبدأ أو أن تحقق النجاح"، فهذا حقًا حلم وليس هدفًا حقيقيًا. عند هذه النقطة، يجب عليك شطبها من قائمتك.

خطوة العمل 3 :

اطرح هذه الأسئلة الخمسة، التي يجب أن تجيب عليها جميعًا بـ"نعم":

1. هل هذا حقًا هدفي؟ (إذا كنت قاصرًا تعيش في المنزل أو موظفًا أو عضوًا في فريق، سيتم تحديد بعض أهدافك بواسطة المدرب أو المدير أو الوالد أو صاحب العمل).
2. هل هذا صحيح ومعقول أخلاقيًا لجميع المعنيين؟
3. هل هذا متسق مع أهدافي الأخرى؟
4. هل يمكنني أن ألزم نفسي عاطفيًا لإنهاء هذا الهدف؟
5. هل يمكنني "رؤية" نفسي أَصِل إلى هذا الهدف؟

ملاحظة: ستؤدي الإجابة عن هذه الأسئلة إلى تقليل عدد الأحلام على قائمة أحلامك؛ لذا اهتم بها أيضًا. إن الإجابة عن السؤالين رقم 2 ورقم 3 ستكون مفيدة للغاية في اتخاذ قرارات مهمة في جميع مجالات الحياة، وخاصة المالية.

خطوة العمل 4:

بعد كل حلم متبقٍّ، اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

1. هل الوصول إلى هذا الهدف يجعلني أكثر سعادة؟
2. هل سيجعلني هذا الهدف أَصِل إلى صحة أفضل؟
3. هل سيجعلني الوصول إلى هذا الهدف أكثر ازدهارًا؟
4. هل سيحقق لي هذا الهدف المزيد من الأصدقاء؟
5. هل الوصول إلى هذا الهدف سيمنحني راحة البال؟
6. هل سيجعلني الوصول إلى هذا الهدف أكثر أمانًا؟
7. هل سيؤدي الوصول إلى هذا الهدف، إلى تحسين علاقاتي مع الآخرين؟

إذا لم تتمكن من الإجابة بـ "نعم" عن سؤال واحد على الأقل من هذه الأسئلة، فقم بإزالة هذا الهدف من قائمة أحلامك. احذر: لا تخلط بين السعادة والمتعة. تأكد من مراعاة عائلتك عندما تجيب عن هذه الأسئلة.

خطوة العمل 5:

قسم الأهداف المتبقية إلى ثلاث فئات: قصير المدى (شهر واحد أو أقل)؛ متوسط (من شهر واحد إلى عام واحد)؛ طويل المدى (سنة واحدة أو أكثر)، وقم بتمييزها بـ (قصيرة المدى) أو (متوسطة) أو (بعيدة المدى) على الأشياء التي تريدها حقًّا، أو افعلها أو امتلكها. تقدم للأمام - قم بذلك الآن. من خلال اتخاذ هذه الخطوة، ستتمكن من تحديد ما إذا كان لديك منظور متوازن بين ما يجب القيام به الآن أم لا، مقابل أحلامك في المستقبل.

وتذكر:

1. يجب أن تكون **بعض** الأهداف **كبيرة** (بعيدة المنال - وليست بعيدة عن الأنظار) حتى تجعلك تتطور وتنمو إلى أقصى إمكاناتك.
2. يجب أن تكون بعض الأهداف **بعيدة المدى** لإبقائك على المسار الصحيح وتقلل من إمكانية الإحباط قصير المدى بشكل كبير.
3. يجب أن تكون بعض الأهداف صغيرة ويومية لتبقيك منضبطًا وعلى اتصال بواقع "التفاصيل الصغيرة" في الحياة اليومية.
4. يجب أن تكون بعض الأهداف مستمرة.
5. قد تتطلب بعض الأهداف (المهنية، التعليمية، المالية، إنقاص الوزن، وما إلى ذلك) التحليل والتشاور لتحديد مكانك قبل أن تتمكن من تحديد الأهداف.
6. يجب أن تكون معظم الأهداف محددة. "المنزل الجميل" ليس هدفًا جيدًا كأن يكون الهدف مفصلاً كالتالي، "3000 قدم مربعة، منزل على طراز تيودور مع 4 غرف نوم، 3 حمامات كاملة، 2 غرف معيشة" إلخ. بعض الأهداف، مثل تحسين صورتك الذاتية، أو هدفك في أن تصبح والدًا أفضل أو تحصل على تعليم أفضل، تكون أكثر صعوبة في التحديد. يجب تقسيم تلك الأهداف الأقل تحديدًا إلى خطوات محددة وملموسة. على سبيل المثال، قد تتطلب خطوة أن تكون والدًا أفضل "قضاء ساعة واحدة أسبوعيًا مع كل طفل واحدًا تلو الآخر".

خطوة العمل 6:

من الأهداف المتبقية ، اختر الأهداف الأربعة بحذر (تذكَّرْ، التوازن هو المفتاح) وهي أهم الأشياء التي تحتاج إلى العمل عليها الآن وتسجيلها. إذا كانت هذه هي أول تجربة منظمة لك لتحديد الأهداف، فقد ترغب في البدء بهدفين أو ثلاثة أهداف قصيرة المدى.

ملاحظة مهمة: بينما تحدد هدفًا جديدًا، سجله أيضًا في مفكرة أو مكان ستراجعه عدة مرات في السنة. سيتم تشجيعك بشكل كبير أثناء تسجيل الأهداف التي تحققها

على مدار العام. ستتحسن ثقتك بنفسك وصورتك الذاتية وقدرتك على تحقيق الأهداف بشكل كبير.

خطوة العمل 7:

سجل هذه الأهداف الأربعة (على الأقل الأهداف متوسطة وطويلة المدى) في مخطط إجراءات الأهداف العامة، واعمل على تحقيق كل هدف من خلال العملية، كما هو موضح في الأمثلة.

خطوة العمل 8:

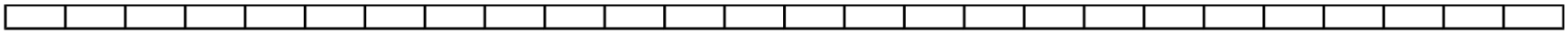
خذ الأهداف الإضافية التي أدرجتها في قائمة **الأشياء التي أريد حقًا أن أفعلها أو أقوم بها أو أمتلكها،** وسجل كلًا منها في مخطط إجراءات الأهداف العامة. اعمل على كل هدف من خلال العملية، كما فعلت في خطوة العمل السابقة. ارجع إلى الأمثلة للحصول على تنسيق للمتابعة.

افعلها الآن. تذكر أن الدافع يأتي **بعد** بدء المشروع.

تهانينا! لقد استثمرت وقتًا في التخطيط لمستقبلك أكثر مما سيستثمره معظم أصدقائك وأقاربك وشركائك!

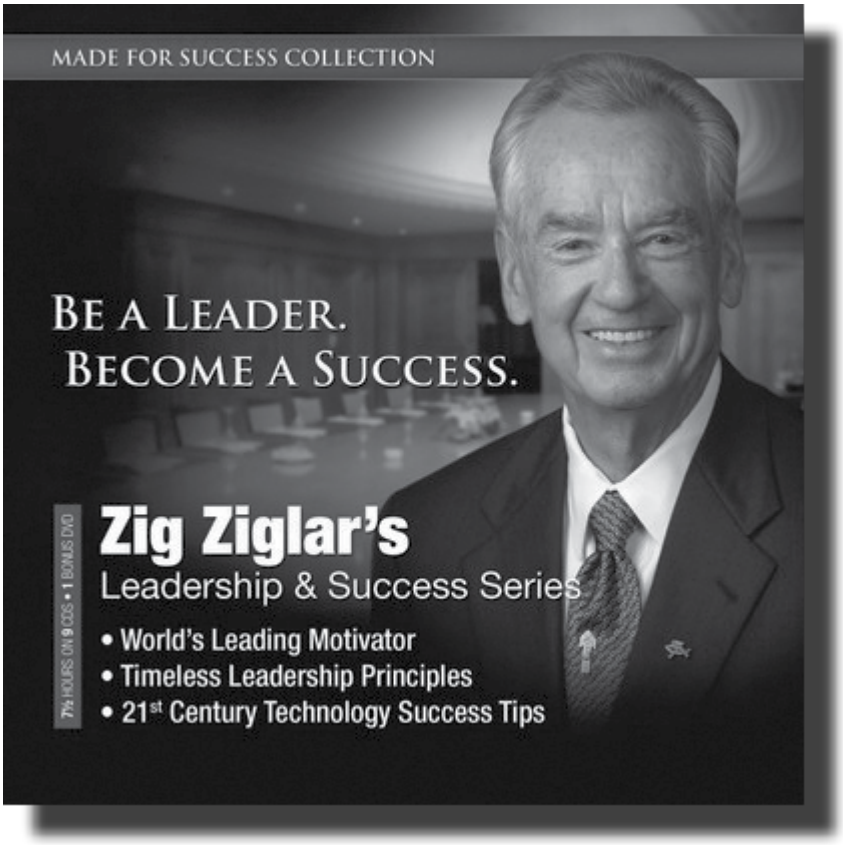
قائمة الأحلام

كل شيء - أريد أن أفعله أو أقوم به أو أمتلكه



الأشياء التي أريد أن أفعلها أو أقوم بها أو أمتلكها

بعد كتابة كل عنصر في قائمة أحلامك، وضح في جملة واحدة سبب اختيار كل هدف.
سيؤدي هذا إلى القضاء على النزوات التافهة ولكن سيبقي على أهدافك وأحلامك الجادة دون ضرر.



الخطوة الثالثة العقبات والعوائق الرئيسية في التسلق للوصول إلى هذا الهدف	
قلة الانضباط سوء الأحوال الجوية - جدول غير منتظم حب الحلويات - قلة الوقت عادات الأكل غير الصحية حالة جسدية سيئة	الافتقار إلى المثابرة الجسدية التكاليف المالية الأسرة المتفككة تؤدي إلى انعدام الثقة (الانقطاع عن الدراسة من سن 15-20 سنة).
الخطوة الرابعة المهارات أو المعرفة المطلوبة للوصول إلى هذا الهدف	
معرفة الحمية الغذائية وتقنيتها إجراءات التمرينات والركض	الموقف الإيجابي لإدارة الوقت الانضباط - الصبر - المثابرة إدارة أموال أفضل إجراءات الدراسة الفعالة
الخطوة الخامسة تهيئة الأفراد والجماعات والشركات والمنظمات للعمل من أجل الوصول إلى هذا الهدف	
د. كين كوبر، ود. راندي مارتن، ورئيسة البرنامج لوري ماجرز، وزوجتي	صاحب عمل أكاديمي استشارة المستشار المالي
الخطوة السادسة خطة العمل للوصول إلى هذا الهدف	
اعقد التزامًا لا خبز ولا حلويات في أيام الإجازات هرول 125 دقيقة أسبوعيًّا الإفطار الجيد فقط الفاكهة أو الوجبات الخفيفة الصحية بعد الندوات المتأخرة	الالتزام بتنظيم الوقت مارس الانضباط الذاتي (قلل من وقت مشاهدة التليفزيون) أمّن عائلتك وضع جدولًا محددًا لوقت العائلة استمع إلى التسجيلات التعليمية والملهمة أثناء القيادة احضر الندوات

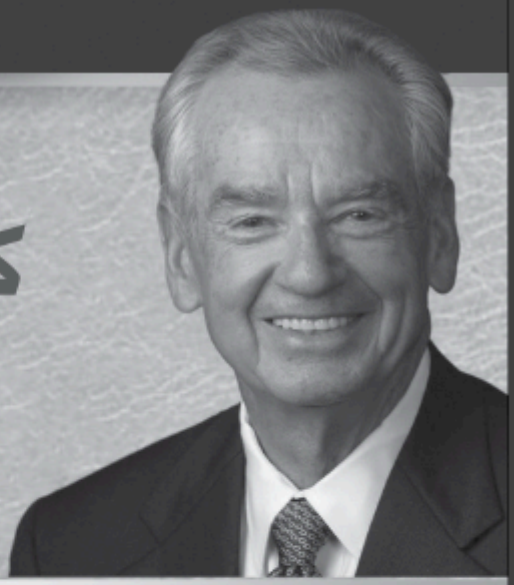
الهدف	سبب الاختيار
مخطط إجراءات الأهداف العامة	
الهدف الأول	الهدف الثاني
الخطوة الأولى تحديد أهدافك	
الهدف الأصلي إنقاص 74 كجم	الحصول على تعليم أفضل
الخطوة الثانية ما أجنيه للوصول إلى هذا الهدف	
المزيد من الطاقة, القليل من المرض شكل ومظهر أفضل عمر أطول قدرة أفضل على التحمل المزيد من الإنتاجية توجه وتصرف أفضل المزيد من الإبداع مثال أفضل	توسيع وزيادة الفرص تحسين الصورة الذاتية وزيادة العلاقات زيادة الدخل تطوير الأمان والمعرفة توسيع نطاق الحياة الشخصية والمهنية والاجتماعية والاتصالات. تحسين راحة البال زيادة الثقة في السعادة تعزيز الشعور بالإنجاز

تناول نظامًا غذائيًّا متوازنًا	الحد من الأنشطة التي لا معنى لها
اشرب 8 أكواب من الماء يوميًّا	حدد موعدًا يوميًّا للدراسة
كل ببطء وعلى الطاولة فقط	أعد الاهتمام بجسدك لزيادة الطاقة
الخطوة السابعة وقت الانتهاء	
الأول من يوليو	هدف مستمر

"يعد الكتاب كنزًا، ونقطة تحول، وهو كتاب يستحق الاطلاع عليه ومشاركته مع الآخرين. لقد سبق أن طلبت أربع نسخ منه".

– سيث جودين، مؤلف كتاب *Your Turn*

تنمية خصائص النجاح



– سلسلة –

كيف تظل متحفزًا

زيج زيجلار

مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا

أراك على القمة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

معلومات حول كيفية الشراء والتجارة	الانضباط اعرف شيئًا بشأن أن تكون قادرًا على اصطلاح الأعطاب المنزلية
الخطوة الخامسة	تهيئة الأفراد والجماعات والشركات والمنظمات للعمل من أجل الوصول إلى هذا الهدف
تأمين عائلي / مصرفي وكيل تأميني مستشار بدوام جزئي تاجر سيارات	صاحب عمل أو طبيب العائلة أو رفيق قيادة شبابية المعلمون الآباء والآباء من الجيران الشركاء ومجموعات الدعم
الخطوة السادسة	خطة العمل للوصول إلى هذا الهدف
احصل على بيان مالي سجل النفقات لمدة 30 يومًا لا تدفع مدخرات الإجازة والادخار تابع الإعلانات والعروض وضع الميزانية ومراقبتها إشراك الأسرة في سيارتهم الجديدة خذ العائلة لرؤية سيارة الأحلام قم بإيداع مدخرات كل أسبوع في حسابات بفائدة القيام بعمل مؤقت ومحدود بدوام جزئي	قراءة كتب عن طرق التربية الإيجابية حدد المسئوليات اليومية تقديم المدخلات العقلية والروحية اليومية والتوجيه اقضِ وقتًا في التحدث والتوجيه والتشجيع يوميًّا تقبل وأَحِبَّ أطفالك دون قيد أو شرط أعطهم جرعات يومية من المودة والرضا علمهم واطلب منهم أن يبذلوا قصارى جهدهم الانضباط بشكل صحيح وثابت اعترف عند الخطأ واطلب الصفح
الخطوة السابعة	وقت الانتهاء
الأول من يناير	غير محدد

مخطط إجراءات الأهداف العامة	
الهدف الأول	الهدف الثاني
الخطوة الأولى	حدد هدفك
احصل على سيارة دفع رباعي سوداء جديدة مع مقاعد جلدية	أكون والدًا محبًّا ومهتمًّا ومشاركًا
الخطوة الثانية	المنافع التي أحصل عليها عند الوصول إلى هذا الهدف
انتقالات أكثر اعتمادية رفع معاييري تحسين قدراتي في الوظيفة اكتساب توجه أفضل زيادة فرص السفر تعزيز الوضع الاجتماعي قدر أكبر من الأمان المزيد من الراحة والمتعة	المزيد من السعادة وراحة البال زواج أكثر استقرارًا علاقة أفضل مع الأطفال والأصدقاء والجيران والأقارب فرص وظيفية أفضل المزيد من الأمان في الشيخوخة التمتع بأحفاد المستقبل زيادة إمكانات أطفالي
الخطوة الثالثة	العقبات والعوائق الرئيسية في التسلق للوصول إلى هذا الهدف
عجز نقدي - ضعف في إدارة الأموال السيارة الحالية ذات قيمة تداول منخفضة استقرار الدخل لا يوافق التضخم ارتفاع تكاليف المدفوعات والتأمين	خبرة محدودة - ميزانية منخفضة عبء العمل الثقيل- قلة الصبر مساعدة غير كافية أو لا مساعدة عدم وجود وقت
الخطوة الرابعة	المهارات أو المعرفة المطلوبة للوصول إلى هذا الهدف
إدارة الأموال - جامعات المعرفة المتنقلة تغير سعر الدولار	المعلومات العقلية والتغذوية والروحية والمادية قراءة كتب عن الفطرة السليمة والدبلوماسية ومهارات الاتصال وإدارة الوقت والمهارات التنظيمية

خطط أهداف--——ك أسبوعيًا, واعمل عليها يوميًا! شركة زيجلار لديها وسيلة مدهشة تسمى مخطط الأداء تساعدك على تحديد أهدافك وتسجيلها وتحقيقها. يمكنك معرفة المزيد في www.ziglar.com.

الوصول إلى أهدافك

(تقرأ بعناية في نهاية كل أسبوع).

1. تعهد بالوصول إلى هدفك. "شخص واحد ملتزم يساوي مائة شخص لديهم اهتمام فقط." _ ماري كرولي
2. ألزم نفسك بالمساءلة التفصيلية. سجل أنشطتك الأسبوعية وأدرج أهم ستة أشياء، بحسب أهميتها، عليك القيام بها غدًا. الانضباط اليومي هو مفتاح الوصول إلى أهدافك.
3. ابنِ حياتك على أساس متين من الصدق والشخصية والإيمان والنزاهة والحب والولاء. سوف يمنحك هذا الأساس فرصة صادقة للوصول إلى أي هدف حددته بشكل صحيح.
4. قسّم أهدافك متوسطة وطويلة المدى إلى كميات صغيرة. أمثلة: لقد فقدت 37 كيلو بفقد 3.7 كيلو شهريًا لمدة 10 أشهر، أو حوالي 123 جرامًا فقط في اليوم. لقد ألفت كتاب **أراك على القمة****** (348 صفحة) بكتابة 1.26 صفحة في اليوم، كل يوم، لمدة 10 أشهر. (وكما يقول المثل الشهير: بالميل يبدو بعيد المنال، وبالبوصة أصبح طوع البنان).
5. لتتشكل عقليًا وجسديًا وروحيًا. يتطلب الأمر الطاقة والصلابة العقلية والتعزيز الروحي للتعامل بنجاح مع فرص الحياة والوصول إلى أهدافك.

1. الدافع هو المفتاح، والسلوك الإيجابي أمر لا بد منه، لذلك يجب عليك تزويد عقلك بمواد جيدة ونظيفة ونقية وقوية وإيجابية بشكل يومي عن طريق قراءة الكتب الجيدة والاستماع إلى التسجيلات التحفيزية والتعليمية والملهمة. كما يجب عليك أن تحضر ندوات النمو الشخصي بانتظام أو المحاضرات التدريبية المتعلقة بالصناعة وبرامج التدريب. تذكَّرْ أن ما تفعله خارج العمل سيكون عاملًا محددًا في مدى تقدمك في الوظيفة.
2. اعتنِ بصحتك الجسدية - نظام غذائي سليم ونوم معقول وممارسة الرياضة والقضاء على السموم (الكحول والمخدرات والتبغ).
3. لا تَدَع الآخرين يفسدوا فرحتك - أو لا تكن متلفتًا (عرضة للتأثير السلبي للآخرين).

6. كن على استعداد للتغيير. لا يمكنك التحكم في الطقس، والتضخم، وأسعار الفائدة، ووول ستريت، وما إلى ذلك. فقط تذكَّرْ أنه في هذه المرحلة، تم تحديد أهدافك **بعناية** (وآمل، أنك فعلت ذلك بحذر)، لذا كن على استعداد لتغيير اتجاهك للوصول إلى هناك كما تتطلب الظروف والأوضاع.

7. شارك أهداف "الإقلاع" (الإقلاع عن التدخين، والوقاحة، والتسويف، والتأخر، وتناول الكثير من الطعام، وما إلى ذلك) مع العديد من الأشخاص. هناك احتمالات ممتازة أنهم سيشجعونك. شارك أهداف "الصعود" الخاصة بك (أُصبح المنتج الأول، أنهي تأليف كتابي، أتخرج بامتياز أو أكون طالبًا متفوقًا في الصف، وما إلى ذلك) فقط مع هؤلاء الأشخاص النادرين الذين تشعر بقوة بأنهم سيقدمون لك الدعم والتشجيع.

8. كن لاعبًا في الفريق. تعلَّمْ العمل مع فريق، مثل عائلتك وشركائك في الشركة، وما إلى ذلك. تذكر، "يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا كنت ستساعد فقط ما يكفي من الأشخاص الآخرين في الحصول على ما يريدون".

9. تخيل تحقق الهدف. في خيالك، انظر إلى نفسك وأنت تحصل على تلك الدبلومة، أو تحصل على هذه الوظيفة أو الترقية، أو تلقي هذا الخطاب، أو تنتقل إلى منزل أحلامك، أو تحقق هدف إنقاص الوزن، أو تدخر تلك الأموال.. إلخ.

10. في كل مرة تصل فيها إلى هدف، ستنمو ثقتك بأنه يمكنك القيام بأشياء أكبر وأفضل. بعد تحقيق الهدف، قم بتسجيل الحدث، واشطبه من قائمة الأشياء التي أريد حقًا أن أفعلها أو أقوم بها أو أمتلكها.

هام: قم على الفور بتحديد هدف جديد، والعمل على تحقيق هذا الهدف الجديد من خلال مخطط إجراءات الأهداف العامة.

11. تذكَّرْ أن ما **تحصل** عليه من الوصول إلى وجهتك ليس مهمًّا تقريبًا بالقياس إلى ما **ستصبح** عليه من خلال الوصول إلى أهدافك؛ لأن ما ستصبح عليه هو **الرابح** الذي وُلدت لأن تكونه.

ملاحظة : نظرًا لأن الدافع أمر بالغ الأهمية في عملية تحديد وتحقيق الأهداف، سيكون من المفيد إذا كانت لديك سلسلة حول الأهداف أو سلسلة "كيف تحافظ على دوافعك" الكاملة، أن تنتقل إلى*Ziglar.com***للعثور على المزيد من الموارد .**

إذا كنت ترغب في الوصول إلى هدفك، فيجب عليك أولًا تخيل هذا في ذهنك قبل أن تصل فعليًّا.

**** متوافر لدى مكتبة جرير

القيادة والنجاح بواسطة "زيج زيجلار"

يعلم المؤلف المعروف عالميًا والمتحدث "زيج زيجلار" مبادئ القيادة الخالدة التي يمكن أن تساعدك على أن تصبح قائدًا قويًا في أي مهنة. ليس ذلك فحسب، فهو يساعد المستمعين على تطوير فهم أعمق للنجاح من خلال فهم مبادئ تحقيق النجاح في الحياة والأعمال. تشتمل نصيحته على برنامج من تسع خطوات يشرح بالتفصيل كيفية اكتساب سلوك إيجابي لمساعدتك على تحقيق النجاح الأمثل.

يعد السلوك الإيجابي المفتاح لتصبح قائدًا جيدًا وتعلم كيفية بناء الناس من أجل الحفاظ على نمو أعمالك. طوّر نظرة إيجابية عن الفشل، وافهم سبب كونها حدثًا وليس شخصًا. الطريقة التي تعامل بها الناس ستؤتي ثمارها. الجميع يولدون بصفات لتحقيق النجاح. دع المتحدث الأكثر تحفيزًا في العالم يساعدك على تطوير نجاحك وأنت تقود عملك.

من خلال الاستماع إلى هذا البرنامج الصوتي الذي تبلغ مدته سبع ساعات ونصفًا، ستتعلم الخطوات التسع لتطوير موقف رابح، وتفهم كيف يساعدك التفكير الإيجابي في التغلب على التفكير السلبي؛ نظرًا لأن الجميع يُولَدون بصفات قيادية، ستتعلم بالضبط كيفية تطوير صفات النجاح هذه في مسيرتك المهنية وحياتك.

كيف تحافظ على دوافعك: اكتساب خصال النجاح (المجلد 1)

ما الذي يمكنك تعلمه عن الدافع من أكبر محفز في العالم "**زيج زيجلار**"؟ **كيف تحافظ على دوافعك: اكتساب خصال النجاح** مع التركيز على مساعدة الناس على النجاح. كان لدى "زيج" شغف بمساعدة الناس على أن يصبحوا في أفضل حالاتهم، وقد تم تصميم هذا البرنامج لمساعدتك على النمو الشخصي والمهني في أربعة مجالات حاسمة: الصفات والقدرات والمهارات والمواقف.

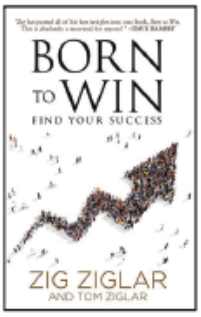
من خلال التركيز على هذه المجالات الأساسية الأربعة، يمكنك اكتساب خصائص النجاح، والاحتراف، والتميز، وربما أفضل عائد للجميع: الأداء العام المحسن. سيغطي **اكتساب خصال النجاح** ما يلي:

1. التخطيط والإعداد وتوقع الفوز
2. اتخاذ الخطوة الأولى لمستقبل أكثر إشراقًا
3. الدافع، مفتاح الإنجاز
4. التعرف على خصال النجاح
5. اكتساب خصال النجاح
6. الحفاظ على موقف الفوز

في هذا البرنامج القيِّم، تشجعك شركة "زيج" على أن تتذكر، "لقد خُلقت للإنجاز. لقد خُلقت للنجاح. لقد وُهبت بذور العظمة". قم بتطبيق هذه الخطوات الإيجابية من خبير التحفيز نفسه لبناء حياة أفضل وأكثر إنتاجية وإرضاء لنفسك، وما ستفعله بنفسك سيشمل بطبيعة الحال عائلتك. سيساعدك تطوير صفات النجاح على الحفاظ على دوافعك، طوال فترات التقلبات في الحياة. انضم إلى الملايين الذين استخدموا مبادئ النجاح من "زيج زيجلار" وسنراكم في القمة!

توفر لك سلسلة **كيف تحافظ على دوافعك** تقنيات واضحة ومثبتة لاستخدامها لتحسين العلاقات وتحسين صورتك الذاتية وتحديد الأهداف وتحقيقها وغير ذلك الكثير! تعلم كيفية تطبيق هذه الصفات التحفيزية لتحقيق النجاح في الحياة. قم بتطبيق هذه الخطوات الإيجابية من خبير التحفيز نفسه لبناء حياة أفضل وأكثر إنتاجية ومُرْضية لك ولعائلتك. غيِّر صورتك وكل جانب من جوانب حياتك.

الغلاف الخلفي



"زيج زيجلار رجل فريد من نوعه. وقد صارت حياتي – وحياة الملايين غيري – أفضل من جميع الوجوه بسبب تأثير وتعاليم هذا الرجل الرائع".

– **آندي أندروس**، مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا حسب صحيفة *نيويورك تايمز* *The Travelers Gift*

"زيج زيجلار هو قائد النجاح الحقيقي؛ وقائد التغيير في الحياة، وحجة في بيئة المساومات المتوحشة. ودليل ومرشد ونموذج للملايين".

– **سيث جودين**، المشجع الأكبر لـ زيج

هذا الكتاب يضم أربعة عقود من الوسائل والممارسات المغيرة للحياة في نَسَق واحد ملهم وسهل الاستخدام للأشخاص الذين يرغبون في النمو وتحسين الإطار العام لحياتهم على الفور! ودائمًا ما يُعلم زيج الآخرين ما يلي: "لقد وُلدت لتفوز، ولكن لتصبح الرابح الذي ولدت لتكون عليه، يجب أن تخطط للفوز وتستعد له". عندئذ فقط، سيكون توقع الفوز حقًّا مشروعًا لك". *وهذا الكتاب* يوجه القراء من خلال هذه الإستراتيجية المتمثلة في التخطيط للفوز والاستعداد له وتوقعه. فسوف تتعلم أنه عندما يكون لديك أمل في تغير الأشياء، وخطة لتحقيق هذا التغيير، يمكنك اتخاذ إجراء. إن شخصية زيج زيجلار المتكاملة، وأسلوب حياته المتوازن، يلهمان ملايين الناس للتمتع بصحة جيدة، وبعمق جديد من الحب والامتنان للعائلة والأصدقاء، والأمان المالي والاستقلال، والسكينة الروحية للعقل.

لشراء النسخة الإلكترونية
قارئة جرير JARIR READER
مكتبة جرير JARIR BOOKSTORE ...not just a Bookstore

ISBN 628-1072-11-478-7
6 281072 114787
282207692

Made for Success PUBLISHING

الفهرس

1. الغلاف
2. الغلاف الأمامي
3. حقوق الطبع والنشر
4. إشادات بالكتاب
5. تمهيد
6. تصدير
7. شكر وتقدير
8. مقدمة
9. الجزء الأول: التخطيط للفوز
10. 1: الرغبة في الفوز
11. 2: ابـــدأ كي تفـوز
12. 3: اعرف ما تريد
13. 4: القيمة والغاية: القوى الدافعة التي تغذي الفعل
14. الجزء الثاني: الاستعداد للفوز
15. 5: بإمكانك أن تفعل أكثر مما تعتقد
16. 6: المعرفة تمنحك القوة
17. 7: الممارسة تُعدك للانتصار
18. 8: احصل على النصيحة المناسبة
19. الجزء الثالث: توقع الفوز
20. 9: توقع الفوز
21. 10: قوة التشجيع والأمل
22. 11: لا تقلق بشأن النتائج

23. 12: توقع الأفضل دائمًا - اعتد التفكير الإيجابي
24. 13: مبدأ وُلدت للربح لقادة الأعمال
25. زيج زيجلار
26. توم زيجلار
27. ملحق
28. نظام زيجلار لتحديد الأهداف
29. قائمة الأحلام
30. القيادة والنجاح بواسطة "زيج زيجلار"
31. كيف تحافظ على دوافعك: اكتساب خصال النجاح (المجلد 1)
32. الغلاف الخلفي