



يبدأ الأمر بالشخف

اعمل ما **تحب** وأحب ما **تعمل**

كيث أبراهام

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a bookstore...
...أكثر من مجرد مكتبة...



يبدأ الأمر بالشغف

اعمل ما **تحب** وأحب ما **تعمل**

كتبه أبراهاام

مطبعة جريير
JARIIR BOOKSTORE



يبدأ الأمر بالشغف

اعمل ما **تحب** وأحب ما **تعمل**

كيث أبراهام

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... and more to come ...

يبدأ الأمر بالشغف

اعمل ما تحب وحب ما تعمل

كيث أبراهام



لتتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublishings@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، والفاتحة من تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات ومعارف معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بعلامة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملامته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المفقودة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٥

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2015. 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. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المصدرة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في فرصة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك، ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

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

جميع الحقوق محفوظة، وفيما عدا ما يسمح به قانون حقوق الطبع والنشر لعام ١٩٦٨ (على سبيل المثال ما بعد هذرا) ملبسًا لأغراض الدراسة أو البحث أو النقد أو الترجمة)، غير مسموح بإعادة نشر أي جزء من هذا الكتاب أو تخزينه أو نقله بأية وسيلة كانت دون إذن مسبق. كما أن جميع الاستفسارات والطلبات يجب أن توجه لنا.

إخلاء مسئولية

إن المادة الواردة في هذا الإصدار ذات طبيعة عامة فقط، ولا تمثل نصيحة متخصصة. وليس الغرض منه تقديم إرشادات محددة معروفة بعينها، كما لا يجب الاعتماد عليه كأساس لأي قرار خاص بالإقدام على فعل ما من عدمه وذلك بأي مما يتناوله هذا الكتاب. يجب على القراء الحصول على نصائح متخصصة عند الحاجة قبل اتخاذ أي قرار. ويخلى المؤلف والناشر - لأقصى حد - يسمح به القانون - مسئوليتهمما والزامهما تجاه أي شخص، أو أي شيء ينتج بشكل مباشر أو غير مباشر نتيجة المبادرة أو عدم المبادرة بالفعل القائمة على معلومات وردت في هذا الإصدار.

المملكة العربية السعودية من ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - كتيون، ٩٦٦١١٤٦٦٠٠٠ - فاكس، ٩٦٦١١٤٦٦٣٩٢

© 2013 Keith Abraham

All rights reserved. Authorised translation from the English language edition published by Capstone Publishing Limited. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Jarir Bookstore and is not the responsibility of Capstone Publishing Limited. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, Capstone Publishing Limited.

//////
**IT STARTS WITH
PASSION**
//////

DO WHAT YOU **LOVE** AND LOVE **WHAT** YOU DO

KEITH ABRAHAM



قالوا عن الكتاب

لقد سلط "كيث أبراهام" الضوء على ثغرة كبيرة في عالمنا الخاص بالأعمال: قضية الموظفين! فالأشخاص الشغوفون يصبحون موظفين مرتفعي الأداء، مما ينتج بدوره أعمالاً أفضل، وبالتالي يزيد الناتج الإجمالي - والأمر بهذه السهولة!

_ إيد سانتاماريا، رئيس قسم معدات الصخور بشركة ساندفيك للتعدين

"كيث أبراهام" هو أمير الشغف. لقد عملت مع "كيث" لأكثر من عقد. وكان يتشارك طاقته وروحه المرحية وفطنته التجارية مع مئات الأشخاص في فريق عملي في مختلف البلدان. عادة ما تكون تعليقاته استثنائية ومليئة بالرؤى الشخصية وتوفر أدوات طالما أدت إلى تحول مغير للحياة. يمكنني أن أشيد بهذه الشخصية.

_ إيان بليز، مدير قسم الخدمات المصرفية للأفراد، بنك ويستباك نيوزيلندا

يعتبر "كيث أبراهام" مستشاراً ومقدم برامج متميزاً وذا مصداقية. وهو يتمتع بشغف صادق لمساعدة الآخرين على تحسين أنفسهم عاطفياً وشخصياً. لقد أثار الشغف بداخلي من خلال "الحث على مواصلة العمل" وتحويل تركيزي من الحصول على وظيفة إلى تحقيق الشغف. إنه رجل عظيم يفعل أشياء رائعة.

_ جوردان هوكي، المدير التنفيذي ومستشار التوزيع بشركة أستيرون لايف

نحن نعلم أنه إذا ارتبط موظفونا بما يستحوز على شغفهم في حياتهم الشخصية، وكانت لديهم خطة للوصول إلى محطاتهم الشخصية والمهنية، فسوف يكونون متميزين في عملهم ومع عملائنا. ولذلك كان منهج "كيث أبراهام" المتعلق بالشغف مناسباً تماماً لموظفينا وعمالئنا وأعمالنا.

– ليندي ماكفيرسون، المدير العام، لإدارة التنمية المؤسسية والموارد البشرية، داتا 3

"كيث أبراهام" رجل فريد وشغوف ولديه قدرة على إطلاق إمكانيات أية مؤسسة أو شخص. من خلال تجربتي مع الشركات العالمية والمحلية، نحن قد ننفق مبالغ كبيرة من المال لإيجاد مستشارين لمساعدتنا على الوصول إلى حل، بينما يجلب كيث كل هذا التفكير وأكثر دون تكلفة مما يجعل هذا الكتاب فريدًا ومتاحًا للجميع.

– كريس بير، الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات لوكسوتيكا في آسيا والمحيط الهادي

في أحيان كثيرة شاركت "كيث" في إلقاء الخطب. إنه مفكر يهتم بالصورة الأشمل ويتميز بالبساطة والوضوح وعلى دراية بالتكنولوجيا الحالية من خلال أساليبه الفعالة لجذب انتباه الناس. إنه رجل شغوف للغاية.

– ماكس وكر، متحدث رئيسي في المؤتمرات، ومؤلف حققت كتبه أعلى المبيعات، ولاعب سابق بالدوري الأسترالي لكرة القدم ولاعب كريكييت أسترالي.

من أعظم الهبات التي يمكن أن تمنحها لشخص ما هي أن تسمح له بأن يحلم وتشجعه، على أن يكون نفسه، وفي النهاية أن يكون لديه شغف. إلى زوجتي كريستين وابنتي، مازانا وإيزابيلا، أتوجه إليكن بالشكر على الهبة الرائعة التي منحتوني إياها، والمتمثلة في الدعم والثقة التامة في رحلتي المختارة. أنتن مصدر إلهامي لكي أكون أفضل ما يمكنني أن أكونه!



تصدير

هذا من الاقتباسات المفضلة لي. فكر في أي شيء تم تحقيقه في العالم. ربما يكون هذا الشيء قد نتج عن احتياج أو ظلم أو مجموعة من الظروف القاسية أو فرصة أو فكرة - حان وقتها - ولكن شخصًا شغوفًا أو مجموعة الأشخاص الشغوفين قد حولوا تلك الفكرة إلى واقع.

إذا كان هذا هو الاقتباس المفضل لدي، إذن فهذا سؤال المفضل: ما الذي تشعر بالشغف نحوه في حياتك؟ ما الذي يجعل مركبك تطفو؟ ما الذي يحفزك؟ ما الذي يحمسك؟ ما الذي يحقق لك السعادة القصوى؟ أعتقد أن الحياة أقصر من أن نعيشها دون شغف وهي أقصر من أن نضيع الفرص أو أن نتواجد فيها فقط. ومع ذلك كم من أشخاص قادرين وماهرين يتواجدون في الحياة فقط! فهم تنازلوا عن أحلامهم وآمالهم ورغباتهم، معللين ذلك بكسب العيش وإعالة أسرته وتحميل المسؤولية.

إليك خبرًا عاجلاً: يمكنك أن تفعل كل هذا وتعيش حياة شغوفة. أعتقد أن مسؤوليتك هي أن تكون النموذج القيادي لكل شخص مرتبط بك. ورغم أنك لا تكون دائمًا مسئولاً عما يحدث لك، فإنك تختار طريقة التعامل معه. إذن ما الذي تشعر بالشغف تجاهه؟

يتعلق هذا الكتاب بتقديم حافز لمن هم مستعدون لأن يمتلكوا المزيد ويطوروا من أنفسهم ويحققوا المزيد لأنفسهم وللأشخاص المهمين لديهم وللمجتمع الذين يعيشون فيه. وهذا الكتاب معد خصيصًا لمن يريدون تحقيق المزيد في الحياة، ومن يريدون أن يكونوا أفضل في حياتهم، ومن يريدون أن يعيشوا حياة شغوفة. فهؤلاء الأشخاص يريدون أكثر من أن يتواجدوا في الحياة فقط - يريدون أن يعيشوا ويحبوا ما يفعلونه ويفعلون ما يحبونه. إذن فالسؤال بسيط - هل أنت هذا الشخص؟ هل أنت مستعد لأن تعيش حياة أكثر شغفًا؟



لقد ألفت هذا الكتاب لكي ألهمك وأعلمك وأحسّن منك وأخبرك بشأن رحلتك لاكتشاف ما هو مهم لك وما هو ذو قيمة، وما يصنع الفرق بالنسبة لك.

استمتع بالرحلة

كيث

Keith

نبذة عن المؤلف



أصبح كيث أبراهام من قادة الفكر العالميين فيما يتعلق بالأداء الشغوف وبناء ثقافات تعتمد على الشغف.

من خلال عمله، على مدار الثمانية عشر عامًا الماضية، على إلهام الناس حول العالم لكي يعيشوا بشغف، قد ساعد الأفراد والشركات على حد سواء لتحقيق ما يزيد على 12 مليون هدف.

وكمؤلف لثلاثة كتب أخرى تصدرت قوائم أفضل الكتب مبيعًا ومؤسس الحركة العالمية البارزة "ذا ون جول جلوبال تشالنج"، أصبح مصدر إلهام مئات الآلاف من الأشخاص خلال برامجه.

وكمؤسس لشركة باشونيث بيرفورمانس، كرس كيث نفسه للبحث والتدريب والعمل مع الأشخاص لمساعدتهم على إيجاد شغفهم وتسخيرهم وتحويله إلى رأس مال شخصي ومهني. وقد طور قاعدة العملاء لأكثر من 265 شركة عبر 20 دولة، بما في ذلك شركات رائدة في الصناعة مثل تويوتا وتوشيبا وليكزس وويستباك وبوبا وإن إيه بي وإيه آي إيه.

وبعد أن نال كيث جائزة نيفن أوارد التي تمثل أعلى تكريم خاص بالتحدث المهني، أطلقت عليه أيضًا جمعية المتحدثين الوطنية الأسترالية في عام 2012 لقب "المتحدث الرئيسي للعام".

هدف كيث في الحياة هو ترك تراث دائم يحدث اختلافًا عميقًا في حياة الأفراد.



مقدمة: الأجزاء الأربعة لخلق حياة مليئة بالشغف

ينشد معظم الناس أن يكون هناك يقين في حياتهم. فهم يريدون أن يعرفوا أين يذهبون وما هو متاح لهم ليحققوه. وهم يريدون أن يعيشوا حياة ذات مغزى من خلال القيام بعمل ذي أهمية من خلال صنع الفارق للأشخاص المهمين لديهم.

المغزى - كيف تحقق اليقين في حياتك

يحتاج كل شخص لأن يجد مغزى لما يفعله وللدور الذي يؤديه في حياته وعمله ومهنته ومجتمعه. كأفراد، نحتاج لأن نفهم الصلة التي تنتج عن مواءمة هدفنا وعاطفتنا وأهدافنا الشخصية.

عندما
يصبح السبب
واضحًا تصبح
الكيفية سهلة!

هذه الجملة تستوعب وجهة نظر الكتاب بأكملها. فهي أساس قلب عملية تحديد الأهداف رأساً على عقب، وترك الأسلوب التقليدي القديم للإنجاز، ومن أجل إيجاد طريقة جديدة وجريئة لتكون أفضل مما أنت عليه وتحقق وتمتلك المزيد مما هو مهم في حياتك.

في الجزء الأول من الكتاب، نكتشف قوة تسخير إحدى العواطف الدافعة الثلاث الموجودة لدينا جميعاً - القوة التي تبني الأساس الذي تعتمد عليه كل نجاحاتنا. عندما يحدد الناس سحر عواطفهم الشخصية الدافعة الإيجابية، يكون الناتج الثانوي هو تركيز شديد ومستوى من الرضا يستديم ذاتياً.

المحطات الرئيسية - كيف تحقق الوضوح في حياتك؟

الأحلام والرغبات هي الأساس، لكن الوضوح الذي ينشأ من مجموعة من المحطات المحددة هو الذي يحول النوايا إلى أفعال. فما هو قابل للقياس يصبح سهل المنال. ووضوح المحطات الرئيسية بالنسبة للشخص يتيح له أن يقيس مدى تقدمه والأثر الذي يتركه في الآخرين.

وكما سنرى في الجزء الثاني، فمواءمة عواطفك وعقليتك وأفعالك تخلق صلة شخصية غير قابلة للكسر. وهذه الصلة تتحقق بواسطة عملية سهلة التذكر.



عندما تبدأ في وضع أهداف اعتماداً على الطريقة التي تريد أن تشعر بها وتنشأ محطاتك الرئيسية على طول طريق لتحقيق ذلك الشعور، ثم تتخذ الإجراء الجسماني، تصبح

أهدافك قابلة للتحقق بشكل أسرع من خلال مستوى بسيط من النشاط.

وهذه العملية البسيطة تحول الشخص غير الملهم، الذي يشعر بالضيق والإحباط، إلى شخص شغوف ويصنع تقدماً منظماً. وبينما تصل إلى اليقين فإنك تحقق الوضوح. ولكي تحقق الوضوح يجب أن تكون لديك ثقة. ومن خلال الثقة تأتي القدرة على الانطلاق لتؤكد أن هدفك سيتحقق، مما يساعدك على اتخاذ الإجراء المطلوب.

العقلية - كيف تعزز الثقة في حياتك؟

نادرًا ما يعيق مستوى القدرة لدى شخص تحقيق أهدافه وأحلامه ورغباته وطموحاته. وغالبًا ما تقيد قلة الثقة والإيمان بما هو متاح له وما هو قادر على تحقيقه، وما إذا كان يستحق ذلك المستوى من النجاح - وهذا هو السجن الذي يبنيه الأشخاص لأنفسهم.

خلال رحلة حياتنا، يحتاج كل منا لأن يصبح مثلاً حياً للشخص المتيقن الذي لديه وضوح ويثق بقدرته على تحقيق أهدافه على المستويين الشخصي والمهني. ونحن نحتاج لأن نقوي ونعزز هذه المحطات الرئيسية بانتظام. وهذه العضلة العقلية هي العمود الفقري لقدرتنا على إدراك إمكانياتنا وإطلاقها.



نحن فقط نحتاج لأن ندرك كيفية تغيير حالنا مما نحن عليه الآن إلى ما نتمنى أن نكون عليه غداً. في الجزء الثالث نناقش إستراتيجيات النمو الشخصي التي وضعت تحت

الاختبار ثماني مرات وأصبحت محفزًا ضروريًا لإزالة قيودك العاطفية والحواجز العقلية والأعذار الجسمانية. هدفي هو مساعدتك على خلق مستوى من الثقة يساعدك على إطلاق هدفك والتركيز على نيتك، بجانب التخلص من القلق بشأن ما إذا كان الهدف سيتحقق أم لا - والتركيز على تحقيقه في حياتك.

الزخم - كيف تتواجد باستمرار في حياتك؟

التحفيز هو موضة فترة الثمانينيات. فالحياة لا تتعلق بمدى تحفزك؛ لكنها تتعلق بمقدار الزخم الذي يدفعك للأمام. من خلال الزخم يمكنك تحقيق ما لا يخطر على البال وما هو مستحيل في حياتك. بالزخم يتعلق بتحقيق التحول من شخص متناقض مع نفسه باستمرار لتصبح شخصًا متسقًا باستمرار في سلوكك وأفعالك وصفاتك.

الزخم هو إعادة بناء للذات وليس مجرد ثورة قصيرة المدى مفروضة ذاتيًا. إن المفهوم الخاص بـ "الواحد في المائة" يتعلق باتخاذ خطوات تدريجية صغيرة سهلة التنفيذ خلال فترة زمنية معينة. هذا النوع من الأفعال، إذا قمت به باستمرار، سوف يقربك من هدفك ومن الشخص الذي تريد أن تكون عليه. وهذا المفهوم المتعلق بالتحسين ينجح، لأنه يقلل الأعذار التي لدى معظم الناس ويحد من الخوف من الفشل والخوف من النجاح والخوف من التغيير.

يمكن لأي شخص أن يتفاعل ويستجيب؛ ولكن عندما تشعر بأنك تسبح مع التيار تصبح استباقيًا وتقدميًا وليس تفاعليًا. أنت تتبنى فلسفة أن خطة جيدة بدأت اليوم أفضل من خطة جيدة بدأت غدًا. وكما يوضح الجزء الرابع، فإن خلق زخم حقيقي في حياتك يصبح حافزًا يعيد شحن وتركيز وتجديد نفسك وروحك وإحساسك بالهدف.

99 الزخم كلمة لا تتعلق بتحقيق
تغييرات كبيرة طوال الوقت؛
لكنها تتعلق بتحقيق تغييرات
تدرجية صغيرة خلال فترة
زمنية معينة ١٠٠ .



التحكم

آخر شيء نحتاج إليه هو المزيد من المعلومات، ولكن ما نحتاج إليه جميعًا هو أن نكتسب
رؤى أفضل من المعلومات التي لدينا. على مدى السبعة والعشرين عامًا الماضية، كنت
أدرس الشغف ونتائج الأداء العالي ووضع الأهداف وكيف يتصرف الناس بشأن تحقيق
أهدافهم. خلال ذلك الوقت، اكتسبت العديد من الرؤى الشيقة التي سأشرحها لك في هذا
الكتاب.

اعتقادي هو أننا قبل أن نقود أي شخص في عملنا أو مهنتنا أو مجتمعنا أو أسرتنا، نحتاج أولاً لأن نقود أنفسنا. قال لي صديقي المخلص "لوري مونتاج" ذات مرة

٩٩ يجب أن تحدد أهدافك الخاصة،
والأفسوف تصبح جزءاً من
أهداف شخص آخر. ٩٩

يعد اكتشاف شغفنا وهدفنا وخطة حياتنا أحد تلك الفرص العظيمة التي يمتلكها كل منا لاستعادة السيطرة والتركيز على الأشياء التي يمكن السيطرة عليها في الحياة، بدلاً من الأشياء التي لا يمكن السيطرة عليها.

٩٩ ركز على
الأشياء التي يمكن السيطرة
عليها وليس الأشياء
التي لا يمكن السيطرة
عليها! ٩٩

كم عدد المرات التي نفقد فيها التركيز وترهقنا الأشياء البسيطة ونتقيد بمسائل لن نتذكرها حتى لمدة شهر؟

إذا كانت هناك فكرة مستنيرة اكتسبتها فهي أننا عندما نلاحق شغفنا. فالعالم يميل لأن يمنحنا حق الوصول السريع لأهدافنا، وكل ما نحتاج لأن نفعله هو أن نكون واضحين بشأنها ونركز عليها.

إذا كنت تعرفني شخصيًا، فستعرف أنني شخص عملي وواقعي، لذلك بالطبع أعلم أنك ستظل تمر بالتحديات والعقبات والظروف التي تبطئ من خطاك من حين لآخر. وهذا كله جزء من الرحلة والدروس التي تدوم مدى الحياة التي نحتاج لأن نتعلمها على طول الطريق.

أنا أيضًا أعلم أن معظم الأشخاص يحتاجون إلى اليقين في حياتهم. والطريقة الوحيدة لاكتساب اليقين هي تحقيق الوضوح؛ لأنه من خلال الوضوح تتجلى الثقة الأكبر في قدرتك على تحقيق النتائج التي تريدها، ومن خلال تلك الثقة يتجلى مستوى الاتساق الذي يؤدي إلى اليقين؛ وهذا ما يتحدث عنه الكتاب بأكمله - اليقين والوضوح والثقة والاتساق. إذا كنت تريد أن تحسن أو تزيد أو تطور أيًا من تلك العناصر الأربعة، فأنت تقرأ الكتاب المناسب في الوقت المناسب في حياتك.

هذا الكتاب مليء بالرؤى والبحث المدعم بعمق والمفاهيم سهلة الفهم، والنماذج المرئية التي سوف تضيف لقاعدتك المعرفية الحالية، وقصص ملهمة ستجذب انتباهك وأفكار عملية تتعلق بالكيفية التي يمكنك أن تطبقها على مجموعة الظروف، لتحقيق تغيير تحولي حقيقي في حياتك؛ حيث تعيد اكتشاف أحلامك وتحقق أهدافك وتستكشف هدف حياتك وتتعبق شغفك.

الجزء الأول



المغزى

تحقيق اليقين في حياتك

ابحث عن سببك

ليس ما يهمهم هو ماذا وكيف ومتى وأين. الذي يهم بالفعل هو لماذا تريد أن تفعل شيئاً ما في حياتك أو تسعى لتحقيق هدف. ففرضية هذا الكتاب، والتي تعد أساساً لحياة عظيمة، مبنية على هذا الاقتباس:

عندما
يصبح السبب
واضحاً تصبح
الكيفية سهلة!

عندما تكون واضحاً بشأن سبب قيامك بشيء، ستجد الطريقة التي تفعله بها، بل وأحياناً - وبطريقة غريبة وغامضة، سوف تصل إليك الطريقة من تلقاء نفسها. سوف تقابل شخصاً يعرف شخصاً، أو سوف تقرأ مقالاً يمنحك فكرة بشأن تحقيق هدفك.

يكمن التحدي في أن معظمنا لا يبدأ بالسبب؛ بل نبدأ بما نريد - وغالباً ما نتوقف عنده. نحن لا نتقدم إلى ما هو أبعد أو حتى نسعى وراء الكثير من المقاصد. يكمن التحدي في أنه بعد فترة زمنية معينة تحتاج نفسنا وروحنا لأن تلاحقنا ما هو ذو معنى وما يهمنا بالفعل.



فكر في الأمر بمثل هذه الطريقة. عندما كنت طفلاً تغادر المدرسة أو شاباً بالجامعة، كان الجميع يسألونك: "ما نوع الوظيفة التي تريد أن تعمل بها؟ ماذا سوف تفعل الآن؟ ما المهنة التي تريد أن تلتحق بها؟". وفي فترة لاحقة بعد أن تتوظف أو تسعى لتأسيس عملك الخاص، يواصل الناس طرح أسئلة تتعلق بالمقصد: "ما المشروع الذي تعمل عليه الآن؟ ما هدفك هذا الشهر؟ ماذا تريد أن تحقق هذه السنة؟ ما هدفك المهني؟"

نادراً ما يسأل أي شخص عن السبب. أعتقد أن المقاصد التي تبني حياتنا تنتج عن بحثنا عن السبب. فالمقاصد والأهداف هي ما نفعله عندما نبحث عن الأسباب. بالنسبة لمعظمنا يكمن التحدي في التوقف عند المقصد لأنه سهل القياس - فنحن غير مضطرين للتفكير بشأنه طالما نفعله في أثناء محاولتنا لتحديد السبب. لذلك نلتزم بالمقصد؛ حيث إنه يسهل إيجاده في الوضع الاجتماعي والألقاب والمكاسب المادية والإنجازات المالية والمقارنة مع مدى الكفاءة التي يعمل بها أصدقاؤنا وزملاؤنا. أما الكيفية فهي ما نحتاج لأن نفعله لكي نصل إلى الأسباب.

لكل منا، يمثل السبب والدوافع الخاصة بنا - ما هو مهم بالنسبة لنا - هدفنا في الحياة. فهو يتعلق بأكثر ما يهمنا - قيمنا الرئيسية التي تمثل بنية كياننا. والسبب، بشكل جزئي، هو ما نمثله أو نجسده وما نريد أن نُعرف به أو نشتهر به حينما نعيش حياة ذات معنى.

– (السمعة) –

يرتبط بشغفك، وهدفك،
ودوافعك، ورغبتك، ورؤيتك،
وصورتك الشاملة، ونيتك.

والسبب الخاص بك هو الشيء الوحيد الذي يريد أن ينطلق من داخلك، ولا يطبق انتظاراً كي يفعل ذلك. إنه الشغف الذي أجلته لأن الحياة اليومية استحوذت عليك وشغلت انتباهك. إنه ما بداخل قلبك - ذلك الصوت الذي يخبرك بأن هذا هو الشيء المناسب لأن تفعله لنفسك ولمن حولك، ومع ذلك أحياناً يكون من الصعب تحديده حين لا يكون هناك منطق في تفكيرك.

لا أقصد أنك لن تحقق شيئاً إذا لم تكن واضحاً بشأن سببك. أتعرف أنه عندما تركز بشدة على المقصد ستحقق أكثر كثيراً مما يحققه معظم الأشخاص في محيط أصدقائك وعائلتك وزملائك؟ لكن بعد فترة من الزمن سوف تتساءل عن سبب فعلك إياه. سوف تشعر بإحساس غريب من الاستياء غير المنطقي. تعلم أنك قد أنجزت ولا تزال تنجز، إذن لماذا تشعر بخيبة الأمل أو التفكك أو الإحباط أو الانعزال؟ ليس لديك أي حق لأن تشعر بتلك الطريقة! مقارنة بالآخرين، فأنت تعمل بكفاءة عالية، فليس لديك بالفعل سبب منطقي للشعور بهذه الطريقة، ومع ذلك هذا هو ما تحسه.

– (المتخصص) –

يرتبط بالهدف المحدد،
والغرض المحدد بوضوح،
والهدف المرغوب والمعالج
المنجزة.

مرة أخرى، يعد تحديد سببك أصعب كثيراً من تحديد ما تريده أو كيف أو متى ستحققه.

والسبب يميل للاعتماد على قرار مبني على أساس عاطفي يعكس نفسك الحقيقية وجوهرك كشخص. أما المقصد فيعتمد على المنطق - يعتمد منطقيًا ويحدد بواسطة عمليات التفكير وخبرات الماضي والتعلم ممن سبقوك في التجربة. والكيفية تتعلق بالفعل وإحراز التقدم وتنفيذ الأفكار والانفتاح على التحقيق بدلاً من مجرد التفكير بشأن الهدف. والتوقيت هو الإطار الزمني الذي ترغب من خلاله في تحقيق الهدف. انظر إلى الأمر بهذه الطريقة....

نادرًا ما يعبر معظم الناس الفجوة العقلية والجسمانية الموجودة بين ماهية أهدافهم ولماذا يريدونها بالفعل. دعنا نكون واقعيين، فمعظم الأشخاص لا يحددون الأهداف لأسبوع أو شهر أو عام، والآن نطلب منهم سبب وجودهم في الحياة - هدفهم - والإسهام الذي سيحققونه للقريبين منهم ومن يعرفونهم ومن قد لا يعرفونهم أبدًا ولكن سيستفيدون من تراثهم.....



الأمر لا يتعلق بأن الناس لا يريدون أن يكتشفوا السبب الخاص بهم؛ بل يتعلق الأمر بأنهم إما لم يتيحوا لأنفسهم الوقت للانخراط فيما هو متاح، أو أن الحياة تستحوذ عليهم لدرجة تجعلهم يفكرون بشأن الصورة الشاملة. فكرة القيام بهذا يمكن أن تكون شاقة ومن الأسهل كثيرًا أن تصبح مشغولًا بأن تكون مشغولًا. والقليل من الأشخاص الذين يكونون غير متأكدين من أين يبدأون يسلكون الطريق السهلة بعدم فعل أي شيء على الإطلاق.

عندما أجري مقابلة مع أشخاص شغوفين على مدونتي أو أستمع إلى أشخاص من على المنصة، أجد أن هناك فكرة رئيسية تتخلل حديثهم: "دائمًا ما أريد... أعرف أنني كان يجب علي أن أحاول... سيطرت علي هذه الفكرة بعينها منذ أن كنت طفلًا... لطالما كنت أحلم بها. لطالما علمت أنني سأسعى لتحقيق هدفي". يرتبط رواد الصناعة أو الرواد العالميون أو العلماء العظماء أو المصممون أو المخترعون أو المبتكرون أو الحاصلون على جائزة نوبل أو بوليتزر أو الحائزون على الميدالية الذهبية الأولمبية بالبحث عن السبب.



والسبب ليس مقصورًا على الأفراد. فالشركات تحتاج إلى سبب كبير لتشجيع وتحفيز أفرادها وعملائها وجذب انتباههم. إنَّ الشركات التي تثير إعجابنا وكذلك رجال الأعمال الذين نبهر بهم يبدو أن لديهم سببًا كبيرًا يربطنا بعلامتهم التجارية أو منتجهم.

الأعمال، مثل الأفراد، أحيانًا ما تخرج عن مسارها الصحيح. فهدفها النبيل - السبب - إما أنه قد أضعف أو أهمل أو أن الأفراد أصيبوا بالإحباط. في أوقات أخرى يصل الأشخاص والأعمال إلى السبب، لكنهم لا يستغرقون وقتًا لإعادة التركيز على ما هو آتٍ - ما هو السبب الخاص بي الآن؟

ما السبب الخاص بك؟ لماذا تواجدت على هذا الكوكب في هذا الوقت؟ لماذا تريد أن تعيش حياة رائعة وذات معنى، حياة أكبر منك، سببًا أكبر مما لديك الآن؟

تحقيق الثروة الحقيقية

بالنسبة لمعظم الناس، المال مهم؛ فهو يمنحهم الخيارات ويمدهم بأسلوب حياة محدد. أعتقد أن الثروة الحقيقية هي مزيج من عناصر أساسية ثلاثة أسميها الثروة الخارجية والثروة الداخلية والثروة الأبدية.

الثروة الخارجية تقاس بما لديك، سواء كان ذلك عملك أو مسماك الوظيفي أو وضعك في المجتمع أو المال المدخر في البنك أو طبيعة الحي الذي تعيش فيه، أو ما تملكه أو الاهتمامات التي تلاحقها أو حتى السيارة التي تقودها.

معظم المجتمع يقدر الأشخاص باستخدام هذا المعيار؛ ومع ذلك فإن مثل هذا الإنجاز أو الثروة لا يضمن السعادة أو النجاح في الحياة ككل بغض النظر عما يمكن أن يعنيه ذلك لك. خلال سفرياتي، قابلت أشخاصًا في قمة الثراء ويحاطون بزخارف النجاح، ويبدون للعالم الخارجي كأشخاص ناجحين بدرجة كبيرة ولا يشعرون بأي قلق، ومع ذلك فهم بائسون ولا يحققون شيئًا في حياتهم.

الثروة الداخلية تقاس بمدى حبك لذاتك. فهي تتعلق بحب الذات - وهي تشير إلى قدرتك على أن تحب ما أنت عليه وما تفعله والفارق الذي تحدثه. وهذا النوع من الثروة لا يقاس بالميزانية أو الحساب البنكي، بل تقاس بطبيعة شعورك ومدى سعادتك ومقدار الحب في حياتك ومدى شعورك بالابتهاج الآن. ربما تبدو الحياة لك ملائمة!

العنصر الأخير، الثروة الأبدية، تقاس بما تقدمه للآخرين. فهي تتعلق بالتراث الذي تتركه للآخرين، بالمنافع التي تمنحها للآخرين، بالقيم التي تنقلها لمن يعرفونك شخصيًا ومن يعرفونك عن بعد. وهي تتعلق بالنعم التي تبتكرها وتتركها للآخرين ليستفيدوا منها سواء

في حياتك أو بعد رحيلك. وهي ليست بالضرورة تتعلق ببناء أساس أو ثقة، لكنها تتعلق بخلق تراث أكبر منك وخارج نطاق ذاتك ويعيش بعد رحيلك.



إذا أردت أن تفحص هذه الفكرة بشكل إضافي، فاطرح على نفسك هذه الأسئلة:

- • الثروة الخارجية: ما الثروة المادية والنجاح الذي تريد أن تحققهما في حياتك لكي تشعر بالأمن والسعادة والإنجاز؟
- • الثروة الداخلية: ما الذي تحتاج لأن تحققه كشخص لتشعر بمستوى أكبر من حب الذات؟
- • الثروة الأبدية: ما التراث الذي تريد أن تتركه للآخرين ليستمتعوا به ويستفيدوا منه في أثناء حياتك وبعد رحيلك؟

ابتعد عن التوازن التقليدي لتصل إلى التدفق

غالبًا ما يخبرنا المرشدون بأن نوجد توازنًا في حياتنا، لكن ماذا يعني ذلك بالفعل؟ ثماني ساعات للنوم وثمانى ساعات للعمل وثمانى ساعات للمرح؟ لست متأكدًا مما إذا كان يمكن تحقيق التوازن من خلال تخصيص الوقت؛ ولكن يمكن تحقيق التوازن من خلال اتخاذ خطوات صغيرة وتدرجية تخلق حالة ذهنية - شعورًا بالتدفق.

ماذا أقصد بالتدفق؟ أفضل تفسير له هو أنه الشعور الذي ينتابك عندما تسير كل الأمور وفق هوائك. فالأهداف تتحقق بسهولة كبيرة أو حتى دون شعور بالجهد، وفرصة واحدة تؤدي إلى الأخرى وذلك يؤدي إلى الآخر، مما يفتح لك الباب في النهاية لتحقيق هدفًا لم تكن لديك فكرة مسبقة عن كيفية تحقيقه. إنها مجموعة من الظروف التي تظهر في حياتك وتربطك بالشخص المناسب وتدفعك للأمام وبالقرب من إنجازك التالي.

ذلك لا يعني أنه ليست لديك تحديات، لكنك تبدو قادرًا على التصدي لها. فأنت أكثر هدوءًا وسكينة وتجد حلولًا بسيطة يسهل تنفيذها وتعالج المشكلات.

ما يحدث غالبًا هو أنه بعد فوات الأوان ترى أو تجد السبب الذي من أجله مُنحت ذلك التحدي في المقام الأول. فكونك في حالة من التدفق يعني أن يكون لديك هدف وتتعبق أهدافك المناسبة لك وتعيش الحياة التي حددتها سلفًا وتصدق أنك تستحق تلك النتائج.

وعكس أن تكون في حالة تدفق هو أن تكون عالقًا.

هل شعرت من قبل بأنك عالق في حياتك؟ لا شيء ينجح معك وكل زاوية تنعطف إليها تبدو عائقًا إضافيًا. وتتزايد التحديات واحدًا تلو الآخر وتشعر كأن العالم قد تأمر ضدك ليجعل حياتك جحيماً. حسنًا، هذا ما يعنيه أن تكون عالقًا تمامًا.

وحالة البقاء عالقًا لا تحدث بين عشية وضحاها، بل تتسلل تدريجيًا بمرور الوقت من خلال الإجراءات التي تتخذها أو التي تفشل في اتخاذها والخيارات التي تدعم أن تكون أفضل ما يمكنك أن تكون عليه، وتحقيق المزيد وفعل المزيد والوصول لنتائج أفضل.

وبالنظر للشكل الموضح أدناه، فلكي تكون في حالة من تدفق، فإنك تحتاج لأن يميل المقياس المتدرج نحو الناحية اليسرى.



دعنا ننظر إلى سبب البقاء عالقًا وما يمكنك فعله لتعود لحالة التدفق. تصبح عالقًا عندما تتوقف عن اتخاذ القرارات وعندما تصبح مترددًا وعندما تصبح مسوفًا. التسويق هو العامل الأكبر الذي يجعلك عالقًا، إذ تعتبر التسويق السارق الأكبر للتقدير الذاتي والثقة بالنفس.

ما تحتاج إليه عند اتخاذ قرار هو الثقة الذاتية في اختيارك. تبدأ المشكلة بشكل طبيعي عندما تؤجل الأشياء البسيطة ثم القرارات الكبرى حتى تتجنب في النهاية اتخاذ أي قرار، خوفًا من أن تكون مخطئًا أو تواجه التشكيك أو الانتقاد بسبب اختياراتك.

التسوييف هو السارق
الأكبر للتقدير الذاتي
والثقة بالنفس .

الشك نتيجة ثانوية للتسوييف، وهو يحفز إضعاف الثقة بالنفس. عندما تعاني الشك تشعر بعدم اليقين وتبدأ بالتفكير مرة أخرى وتتردد أن تخرج من منطقة الراحة الخاصة بك. وتفتح حفرة تجعلك تفكر في الأسوأ وترى الأسوأ وتعتقد أن الأسوأ هو ما سيحدث. ما تركز عليه هو ما تحققه وتبرزه في حياتك، إذن هل هناك أي عجب في أن تعاین وتختبر التحديات التي تواجهها؟

دعنا نتحدث عن الشك لدقيقة. كيف تتصرف وتشعر عندما يستحوذ عليك الشك؟ أي من الكلمات الموجودة في المربع السفلي تتعلق بك؟

خصص دقيقة للتفكير بشأن طبيعة تصرفاتك وشعورك عندما تكون مصابًا بالشك. هل أي من تلك المشاعر يقويك؟ هل أي من تلك المشاعر يضعك بالقرب من أهدافك وأحلامك؟ هل تلك المشاعر تخرج أفضل ما لديك؟

قلق	متوتر	حزين
متردد	منزعج	غاضب
ضائع	متحير	

لديك خيار يتعلق بكيفية شعورك. حالتك الذهنية والطريقة التي تشعر بها هي أشياء يمكنك التحكم فيها. في الواقع، هي إحدى الأشياء القليلة في هذا العالم التي يمكنك

السيطرة عليها بشكل كامل إذا أردت ذلك. إذن كيف تستعيد السيطرة وتحقق التدفق؟

أنت بحاجة لاتخاذ بعض القرارات؛ فالحياة تتعلق باتخاذ القرارات. خلال هذا الكتاب بأكمله سوف أطلب منك أن تتخذ قرارات. الآن استوعب هذا: كل قرار اتخذته من قبل كان صائبًا - بالنسبة لذلك الوقت وذلك المكان والمعرفة التي كانت لديك حينها، فقد كان صحيحًا.



وبعد دقيقتين أو ساعتين أو شهرين أو عامين، ربما لم يكن القرار الصحيح. ولكننا لا نعيش في المستقبل؛ نحن نخطط للمستقبل لكن لا نعيش فيه.

اتخذ قرارًا؛ وإذا لم يكن القرار الصحيح، فاتخذ قرارًا آخر. اتبع عادة اتخاذ القرارات إن أردت أن تحرز تقدمًا. فكما يمكنك أن ترى على المقياس الموجود في صفحة 11، فالمسألة تتعلق بإحراز تقدمًا؛ لأن ذلك ما يوصل كلاً منا إلى اليقين.

الأمر لا يتعلق بأن تكون مثاليًا؛ إنما يتعلق بإحراز التقدم. غالبًا ما ينتظر الناس حتى يكون كل شيء مثاليًا قبل أن يبدأوا؛ وهذا يعد نوعًا آخر من التسويف. إذا أردت أن تتغلب على التسويف، فتوقف عن التفكير بشأن إتمام المهمة أو الوصول للهدف، فقط ركز على اتخاذ إجراء يجعلك تبدأ. يقول صديقي العزيز مالكولم ماكليود

وخططة جيدة بدأت اليوم أفضل
من خطة مثالية بدأت غداً.
فهدفك هو أن تنطلق بخطتك
ثم تحققه على الفور! 66

إذا كان التسويف يضعف من ثقتك بنفسك، فالتقدم هو الداعم الأكبر للتقدير الذاتي والثقة بالنفس. من خلال التنفيذ والثقة يتجلى شعور أكبر باليقين. أنا لا أعرف شعورك تجاه اليقين، لكنني شخصياً أحب اليقين في حياتي. فهو يتعلق بمعرفة أين تتجه ومعرفة كيفية النجاح. كيف ستتصرف وتشعر عندما يكون لديك يقين في حياتك.



ما الشيء المناسب بالنسبة لك؟ خصص دقيقة للتفكير بشأن طبيعة تصرفك وشعورك عندما تكون متيقناً.

ألا تحب أن يكون لديك تلك المشاعر في أغلب الأحيان وباستمرار؟ تلك المشاعر تضعك في حالة التدفق وتبقيك عليها، وهي تنشأ عن اتخاذ إجراء واتخاذ خطوات بسيطة تقربك من هدفك وحالتك الذهنية المرغوبة والحياة التي تريد أن تعيشها. لم أقل إن حياتك ستكون مثالية، لكنك ستحبها أكثر وستحب ما أنت عليه!

إلى أي مدى تكون غير

متسق باستمرار؟

6 انفعالات للإنجاز

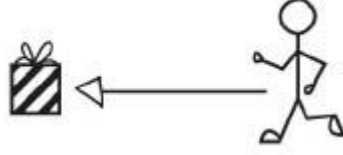
كنت محظوظًا لأن أقضي الكثير من الوقت على مدار سنين في التحدث مع آلاف الأشخاص عن الشغف والأهداف والخطط. بالنسبة لي، من الممتع عادة أن أرى أين وصل الناس في رحلتهم تجاه تحقيق أهدافهم. وقد حددت ست عقليات يندرج الناس تحتها عندما يتعلق الأمر بتحديد وتحقيق الأهداف. لقد لمست مباشرة عقليتهم المتعلقة بطبيعة شعورهم نحو الإنجاز والسمات التي يظهرونها عندما ينجزون والشراك العقلية الذين يجدون أنفسهم فيها عندما يحققون أهدافهم أو لا يحققونها. دعني أخبرك ببعض تلك الرؤى من أجل مساعدتك على تحديد وضعك في تلك اللحظة في حياتك.

لقد شعرنا جميعًا بتلك الانفعالات الستة بشكل أو بآخر كلما مضينا في الحياة. فالإنجاز سلاح ذو حدين: فهو يلهمنا بالمضي نحو المستوى التالي أو يسحب الثقة منا كلما فكرنا فيما كان من الممكن أن نفعله أو نكون عليه.

هناك خمسة شراك عقلية تحد من قدراتنا عندما نسعى لتحقيق أهدافنا وأحلامنا وهناك عقلية واحدة تتعلق بالإنجاز أسميها اليقين، ونحن نحتاج إليها جميعًا لكي نسير نحو تحقيق حياة منتجة وإيجابية ومليئة بالشغف.

المتيقن

اليقين هو نقيض الشك. والشك في نفسك، وفي قدراتك، وفي مدى استحقاقك، هو المرحلة الأولى في التدهور نحو الشعور بالإحباط واليأس.



معظمنا يريد المزيد من اليقين في حياته. فاليقين هو الإحساس بمعرفة أن هذا الهدف سيتحقق، وأن هذا الإجراء سيجعلني أقترّب بمقدار خطوة نحو الإنجاز المهم في حياتي. باليقين تنشأ ثقة أكبر، وبالثقة ينشأ الاعتقاد أن الأشياء ستتطور للأفضل. أنت تعلم في قرارة نفسك بأنك في حالة تدفق وأن ذلك التدفق يقربك من هدفك المنشود.

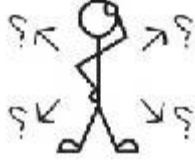
عندما تكون واثقًا، فأنت تعلم ما تريد أن تحققه ولديك خطة تشتمل على خطوات محددة واضحة لاتخاذها. فلا تسيطر عليك أية أوهام: أنت تعلم أن الأمر سيتطلب طاقة ومجهودًا وحماسًا لتحقيق الأهداف. وتدرّك أيضًا أنه ستكون هناك تحديات، وأن هناك عقبات على طول الطريق، وأنت سوف تحتاج لأن تتخذ بعض الانعطافات غير المنظمة ولكنها ضرورية، لكنك واثق أن تلك الأهداف ستتحقق.

والأشخاص المتيقنون يمكن التعرف عليهم من خلال درجة الوضوح والثقة والتحكم العالية التي يتسمون بها، مما يخلق زخمًا كلما سعوا وراء أهدافهم. ويبدو هذا الزخم كأنه يدفعهم بشكل أسرع وبلا عناء نحو أهدافهم، وتبدو الأشياء كأنما تعمل من أجلهم. ربما يسميها البعض حظًا، ويراهم آخرون تدخلًا إلهيًا وبالنسبة للبعض الآخر ربما يكون أفضل تلخيص لها هو الاقتباس مجهول المصدر، "العالم بأسره يتنحى جانبًا للشخص الذي يعرف إلى أين يذهب".

إذن هل لديك يقين في حياتك عندما يتعلق الأمر باتجاهك وعلاقاتك ومهنتك ونتائج العمل والشؤون المالية؟ هل تعيش كل يوم باليقين؟ أن نصبح واثقين هو هدفنا جميعًا لتحقيق الأهداف. إذا لم تشعر بالثقة تجاه المستقبل، إذن دعنا نكتشف أين تشعر بأنك تكون الآن. وفي الفصل التالي سأقترح طريقة تستطيع من خلالها المضي قدمًا حيث تلاحق شغفك وهدفك وخطتك.

الضائع

هل شعرت بالضياح من قبل، وبأنك تتحرك ولا تحقق أي تقدم؟ ربما تبدو الحياة كأنها تمر بجانبك. فأنت تنتقل خلال الحياة لكنك لا تصل إلى وجهة معينة. فاتهاك تمليه عليك الحياة والظروف والأشخاص الآخرون وليس أنت من يصنعها ثم يتعقبها.



ماذا تقول إذا كان هناك شخص ضائع؟ أسأل الناس: "ماذا تريد أن تحقق؟" تكون الإجابة غالبًا "لا أعرف".

ما الذي تعتقد أنك تحققه في هذه اللحظة؟

"لا أعرف".

أخبرني بما حققته في الماضي".

"لا أعرف".

إذا لم تعلم من أين أتيت أو ما الذي حققته في الماضي، فأنت لا تعرف أين أنت في حياتك في تلك اللحظة، ولا تعرف إلى أين تتجه بعد ذلك - وهذا التعريف الجيد للضياح!

الشعور بالضياح في الحياة هو انفعال مرهق. كلما شعرت بالضياح تضيع أكثر وتشك فيما هو ممكن. معظم هؤلاء الأشخاص لا يعرفون ماذا يريدون أن يفعلوا أو أنهم لم يقضوا وقتًا كافيًا في التفكير فيما يريدون أن يحققوه بالفعل. فهم كانوا مشغولين بأن يكونوا مشغولين. وبدلاً من السيطرة على ما هم عليه، سمحوا للحياة بأن تستحوذ عليهم.

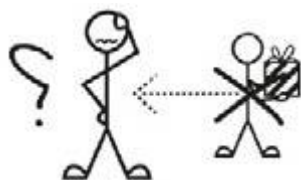
بما أن الشك قد اكتسب موطئ قدم ثابت على العضلات العقلية لتحلم بما هو ممكن، فهؤلاء الأشخاص لا يتوقفون عن التفكير بشأن ما يمكن تحقيقه وما يمكن أن يكونوا عليه؛ لذلك فهم يعيشون في شك يوميًا. هؤلاء الأشخاص يمكن تمييزهم إما من خلال مستوى الثقة المنخفض لديهم أو من خلال الثقة المفرطة (حتى عندما يعرفون أن كل شيء ليس على ما يرام).

فهم غالبًا ما يهزمون قبل أن يبدأوا بالفعل، وبمجرد أن يبدأوا بالتفكير بشأن ما يمكن تحقيقه، يبدأ عقلهم الباطن في تذكيرهم بإخفاقات الماضي، وكم أنه مريح أن يتقبلوا المستوى المتوسط. فالتوسط ينتج إحباطًا أقل وقلقًا أقل وتوقعًا أقل من قبل المحيطين بك.

هل تشعر بالضيق؟

المحبط

هل شعرت بالإحباط من نفسك من قبل؟ تعلم أنك قادر على تحقيق المزيد، لكن لسبب ما فأنت لا تشعر كأنك تتحرك في الاتجاه الصحيح، ولا تشعر بأنك تحقق أي تقدم. أعتقد أن الإحباط هو عكس التقدم. أعلم أنني أمر بأشد مراحل الإحباط عندما أشعر بأنني لا أحرز تقدمًا، ومع ذلك أتخذ إجراءات. ينتج هذا من حقيقة أنك تعرف ما لا تريده لكنك لا تعرف ما تريده. هل هذا ما تحس به؟



المحادثة التي أجريها مع بعض الأشخاص تسير على هذا النحو:

"ماذا تريد أن تحقق؟".

"لا أعرف، لكنني أعرف أنه ليس هذا! ليست هذه الوظيفة التي أقوم بها أو علاقاتي الحالية أو الظروف المالية التي أمر بها".

وتكون إجابتي بسيطة: "حسنًا، ماذا تريد إذن؟".

"لا أعرف!".

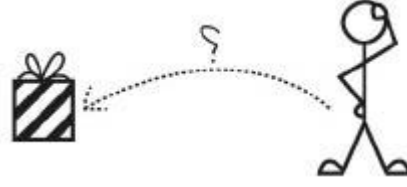
يمكنك أن تستشعر الإحباط في نبرة صوتهم والقلق في كيانهم ككل. وإذا كان يجب أن أظهر لهم اهتمامي بصورة نقدية لقلت لهم: "إذا كنت لا تعرف ماذا تريد، إذن فأنت تستحق ما أنت عليه".

والحقيقة، مع ذلك، هي أن هؤلاء الأشخاص يعانون العيش بداخل الماضي بينما تستحوذ عليهم ظروفهم الحالية، وبدلاً من التفكير بشأن ما يستطيعون تحقيقه يركزون على ما ليس مناسباً أو لا ينجح معهم. بالنسبة لهؤلاء الأشخاص يجب أن يحدث تغير فكري قبل تحقيق نتيجة مادية. فهم يحتاجون لأن يدركوا أن ماضيهم لا يحدد مستقبلهم. إنهم بحاجة إلى أن يكسروا الحاجز الذهني الذي يجعلهم يعتقدون أنهم يستطيعون فقط تحقيق ما نفذوه في الماضي من خلال البدء بالحلم مجدداً. تعلم أنه من الصعب أن تعيش في ماضيك عندما تركز على المستقبل.

هل تشعر بالإحباط؟

المتحير

هل عرفت من قبل ما كنت تريده لكن لم يكن لديك أية فكرة بشأن كيفية تحقيقه أو كنت غير متأكد من أين تبدأ أو ما الخطوات المناسبة لاتخاذها؟ إذا كنت تشعر بذلك الآن فمن المحتمل أن تشعر ببعض الحيرة.



الأشخاص الذين يشعرون بالحيرة يعرفون الهدف الذي يريدون تحقيقه. ويكمن التحدي في تحديدهم للخطوات والإستراتيجيات والحلول التي يحتاجون لتنفيذها لتحقيق هدفهم. فليس ما سيحققونه هو ما يجعلهم متحيرين إنما كيفية تحقيقه. فهؤلاء الأشخاص لديهم رغبة وحلم، ولكن أحياناً تنقصهم معرفة كيفية تحويل الحلم إلى حقيقة. ورغم أن التشوش ليس سيئاً كالشعور بالإحباط فإنه مقيد للغاية؛ لأنك عندما لا تعرف ما يجب أن تفعل، لا تفعل شيئاً. وتكمن الصعوبة في أن هؤلاء الأشخاص يبحثون عن الطريق الصحيح بدلاً من البحث عن مجرد طريق.

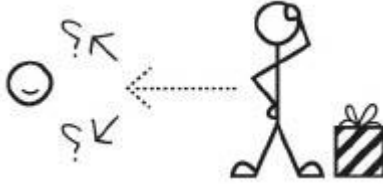
تتسلل المثالية إلى تفكيرهم، وبدلاً من أن يحرزوا تقدماً نحو أهدافهم الأكثر أهمية ينتظرون حتى يصبح كل شيء مثاليًا قبل البدء.

إذا كنت متحيراً، فهدفك ليست له علاقة بتنفيذ خطتك بشكل صحيح - هدفك يساعدك على بدء خطتك، وبعد ذلك يمكنك أن تنفذها بشكل صحيح. اتخاذ إجراء هو الحل. حان وقت التقدم وليس المثالية؛ لأنك إذا انتظرت المثالية فلن تبدأ أبداً. فخلق زخم في حياتك هو بنفس بساطة اتخاذ خطوة واحدة أو إجراء لتنفيذ التحرك الأول. إذا ركزت على اتخاذ الخطوة الأولى فستكتسب الحياة عادة إظهار الخطوة التالية لك لكي تتخذها وكذلك التي تليها والتي تليها. اصنع قوة دافعة نحو الهدف الذي تريده، وستتضح لك الخطوة.

هل تشعر بأنك متحير؟

غير المحدد

هل سبق لك أن يكون أمامك خيارات عديدة؟ مع كل الفرص الكثيرة للغاية التي تلاحقها هل كنت غير محدد بشأن الفرصة المناسبة؟ إذا كنت تمر بذلك الموقف في حياتك الآن، فمن المرجح أن تشعر بعدم التحديد. أنت تحاول أن تحدد الخيار المناسب لك الآن.



الاعتراف النموذجي للأشخاص غير المحددين بشأن الهدف المناسب الذي يجب أن يتعقبوه في حياتهم أو مهنتهم أو عملهم يكون إلى حد ما على هذا النحو: "لدي هذه الفرصة لأقوم بهذا الدور في هذه المؤسسة، أو يمكنني العودة للدراسة للحصول على شهادة في هذا التخصص، أو أن الشركة التي أعمل بها الآن لديها دور جديد للعمل بالخارج في هذا البلد. لكنني لم أحدد بعد أية فرصة يجب أن أغتنمها".

عندما تكون هناك فرص كثيرة للغاية يفضل معظم الناس الانتظار بدلاً من البدء. تذكر كيف وصف إديسون العبقرية بأنها "1% إلهامًا و99% مجهودًا". ستكون ملهمًا كلما اتخذت إجراءً وتكتسب زخمًا وتحرز تقدمًا.

معظم الناس يفكرون بعمق ويعبرون عن آرائهم بتعنت ويماطلون عندما يزنون المميزات والعيوب بحثًا عن الحل. فهم يبدأون في الشك في مشاعرهم الغريزية ويبقون عالقين في مفارقة تحليل المثالية - منتظرين أن تتوافق جميع الكواكب في حياتهم قبل اتخاذ الإجراء التالي أو تعقب الهدف التالي.

الأمر لا يتعلق بأن هؤلاء الأشخاص لم ينجحوا في الماضي. فهم في كثير من الأحيان قد حققوا نتائج رائعة. لكن ما يربعهم هو سؤال: "ماذا يجب أن أفعل بعد ذلك؟ اعتقادي بسيط: ليس هناك ما يسمى بالفرصة الصحيحة أو الخاطئة، لكن البعض يرى الصحة بدرجة

أكبر مما يراها الآخرون. لذلك بدلاً من اختيار الفرصة الصحيحة، أنت فقط تحتاج لأن تختار واحدة وتجعلها مناسبة لك. تذكر أنها تكون فقط فرصة إذا ما قمت باستغلالها.

غير الراضي

من الخارج يبدو هؤلاء الأشخاص كأنهم ممسكين بزمام الأمور - وظيفة جيدة، منزل أنيق، إجازات رائعة، إنجازات عالية لكنهم غير راضين أو منجزين. هناك فراغ لم تسده إنجازاتهم الماضية. وبغض النظر عن الأهداف التي يحددونها ويحققونها، فإنهم لا يصيبون الهدف. الحل الشائع لهؤلاء الأشخاص هو أن يحددوا أهدافاً أكبر ويعملوا باجتهاد أكبر ويبذلوا أقصى ما في وسعهم ويتطوروا. فهم يميلون للتركيز على ماذا التالية. ولكن بعد فترة لا يعود لها تأثير، ويسيطر الشعور بعدم الرضا عليهم عقلياً وجسدياً وروحياً.



هؤلاء الأشخاص عادة ما يجدون صعوبة في شرح مشاعرهم أو عقليتهم الحالية؛ لأن معظم الأشخاص الآخرين لا يفهمون أن هذا الشخص يمكن أن يكون لديه شيء يهتم له، وأحياناً يكون من الأسهل أن يواصلوا المهزلة بدلاً من معالجة الظروف الداخلية وفقدان مصداقيتهم.

يمكن التحدي بالنسبة لهؤلاء الأشخاص في أن يجدوا غايتهم الحقيقية، وأن يكتشفوا أهدافهم الحقيقية ومواصلة حياة أكبر منهم تقع خارجهم وتعيش بعدهم. وبعبارة أخرى، تحقيق الأهداف هو ما يمنحهم الإحساس بأنهم ليسوا مجرد جامعين للمال أو الممتلكات المادية أو الألقاب عديمة المغزى.

إنها أشبه بلعبة أحصنة دوارة يصعب النزول منها؛ حيث إنك لا تريد أن تتنازل عن النجاح الذي حققته! فالأمر يتعلق بتحديد ما هو مهم بالنسبة لك الآن. ماذا يعني العمل الهادف لك؟ ما مشاعر الشغف التي ما زلت تريد أن تسعى وراءها؟ يروق الناس ما يفعلونه، لكنهم لا يحبونه حباً حقيقياً. والأمر لا يتعلق ببيع الممتلكات وتحقيق تحول جذري؛ بل يتعلق فقط بالوقوع في حب الحياة بالحالة التي أنت عليها وما تفعله الآن وما ستفعله بعد ذلك.

ما العقلية التي تحس بأنها تمثلك؟

كل منا قد اختبر هذه العقليات الانفعالية الست في مرحلة ما خلال حياته العملية والعائلية. ربما تحيا وفق عقلية انفعالية ما في حياتك العملية بينما تحيا وفق عقلية أخرى مغايرة في حياتك العائلية؛ وهنا يبدأ الشك في التسلسل إلى منظورك. لتحقيق أي تغيير يجب أن تكون الخطوة الأولى هي تحديد المكان الذي أنت عليه الآن. بعد ذلك يمكنك تطبيق أحد حلول التحول الستة التي ستدفعك نحو اليقين ونحو ما هو أبعد منه، وهذا ما سوف نناقشه في الفصل التالي. واصل القراءة!

6 طرق لتحقيق اليقين في حياتك

تعلم الآن أين تكون انفعاليًا عندما يتعلق الأمر بالإنجاز في حياتك، دعنا نناقش الحلول التي يمكن أن تنقلك من هنا إلى حيثما تريد أن تكون لتحقيق درجة أعلى من اليقين في حياتك. حتى وإن كنت واثقًا "الآن"، أود أن أخبرك بإستراتيجية واحدة ستقربك من أهدافك في أقل وقت.

اليقين

من الرائع أن تكون متيقنًا بشأن ما تريده والطريقة التي ستحققه بها. المفتاح بالنسبة لك الآن هو أن تظل مركزًا على أهدافك بحيث يتم إدراك تلك الأهداف في أقصر وقت وبأقل مجهود.



الخطوة الأسهل في عملية تحديد الهدف هي اتخاذ قرار بشأنه؛ وأصعب شيء هو أن تظل مركزًا عليه. هناك العديد من مصادر التشتت في هذا العالم المتواصل رقميًا طوال ساعات وأيام الأسبوع الذي نعمل فيه ونعيش ونلهم. إليك ثلاثة إجراءات يمكن اتخاذها لتظل مركزًا على ما يهمك:

1 طور عقلية تعني أنك تركز دائمًا على الأشياء التي تقدرها.

2 اطرح على نفسك سؤال: "ما المهم الآن؟".

3 دُون أهدافك على بطاقة أو ضع قائمة من الأهداف على أجهزتك الرقمية، ثم اقرأ تلك الأهداف يوميًا لترسيخها في عقلك.

استمعت مؤخرًا إلى متحدث زميل لي يدعى "نيك ستيوارت" وهو يتحدث عن الخبرة التي اكتسبها في لوس أنجلوس، عندما كان يتناول الغداء مع السيد "ريتشارد برانسون". عندما أتيحت الفرصة لـ "نيك" لكي يسأله سؤالًا يتعلق بتحديد الهدف وعدد المرات التي يقرأ فيها أهدافه، قال ريتشارد إنه يعتقد أن أصحاب الملايين يقرأون أهدافهم من مرة إلى سبع عشرة مرة في اليوم. بالنسبة للسيد "ريتشارد"، فمتوسط عدد قراءته لأهدافه يبلغ 21 مرة يوميًا.

أعلم - من التعليقات التي نلتقاها من الأشخاص الذين حضروا برنامج الأشخاص الشغوفين الخاص بنا - أنه إذا قرأ الناس أهدافهم مرة واحدة أسبوعيًا، فإنهم يحققون من أربعة إلى ستة أهداف من إجمالي عشرة أهداف على مدار السنة، لكنهم إذا قرأوا أهدافهم يوميًا فإنهم يحققون من سبعة إلى تسعة أهداف من إجمالي عشرة على مدار السنة. أيضًا استفدت من هذه القصة ما يلي: قراءة أهدافي بشكل متكرر تمنعني من التفكير بشأن كل الأسباب التي تجعلني لا أستطيع تحقيقها.

كمذكرة جانبية، أظهر السيد ريتشارد للمجموعة الصغيرة من الأشخاص الذين يتناولون الغداء معه سجل أهدافه الذي أدرج فيه 645 هدفًا. أعتقد أن السيد "ريتشارد برانسون" هو نموذج حي لشخص أنجز الكثير وعاش باليقين.

الضائع

الحل بسيط: اتخذ قرارًا ثم اتخذ قرارًا آخر. ابدأ باتخاذ خطوات بسيطة وعمل تحسينات بسيطة، ثم قرر أن تكون أفضل وأن تتخذ إجراء أفضل.



لماذا لا يتخذ الناس قرارات؟

الخوف!

إليك المخاوف الثلاثة الكبرى التي تمنع الناس من اتخاذ قرارات، إلى جانب بعض المبررات الأكثر شيوعاً وراء استسلام الناس لمخاوفهم:

- • الخوف من الفشل. ماذا لو اتخذت قراراً لم ينجح معي؟ ماذا لو وصفني الناس بالفاشل؟ ماذا لو سخر مني الناس؟ ماذا لو كنت مخطئاً؟
- • الخوف من النجاح. ماذا لو أن اتخاذ القرار الصحيح جعل الناس يبالغون في توقعاتهم تجاهي من الآن فصاعداً؟ ماذا لو لم أستطع أن ألبى متطلبات هذا النجاح في المستقبل؟ ماذا لو كنت محظوظاً في المرة الأولى فقط؟
- • الخوف من التغيير. إذا اتخذت ذلك القرار، فما الذي يجب أن أغیره لأجعله ينجح معي؟ ماذا لو أن فعل الأشياء بطريقة مختلفة من الآن فصاعداً كان غير مريح أو غير ملائم؟

ما الذي يعوقك عن استغلال إمكانياتك وإدراك فرصك؟ ما القرار الذي تحتاج لأن تفعله اليوم وسيجعلك تتحول من الضياع إلى اليقين؟

المحبط

إذا كنت محبطاً، فالحل هو أن تحدد ما لا تريده. أحياناً يكون من السهل أن تحدد ما لا تريده أولاً. لذلك دون كل شيء لا تريده في حياتك - كل الأشياء التي لا تساعدك بشكل

جيد أو تزعجك أو تحبطك - كل شيء يحتاج للتغيير. إذا فعلت ذلك، فحدد نقيض كل عنصر بالنسبة لك. إذا كنت لا تحب الدور الذي تقوم به في العمل فحدد ما الذي لا تحبه في هذا الدور. ربما يعتمد على الأرقام في حين أنك تحب أن تعمل على المفاهيم الخلاقة أو التصميم. إذا كان مشروعك الخاص بالتعامل بشكل مباشر مع الكثير من الناس وأنت بالفعل لا تحب العمل مع الناس، إذن فربما تفكر في أن تؤسس شركة تعمل خلال الإنترنت، حيث لا تتطلب التعامل مع الناس بشكل مباشر. إذا كنت لا تحب إدارة فريق كبير من الأشخاص، فربما يجب عليك الاستعانة بمصادر خارجية وفقًا لاحتياجاتك أو الاستعانة بمدير بحيث تستطيع التركيز على العمل الذي تحب أن تقوم به.



لقد راجعت أعمالاً عديدة منحنا من خلالها أصحاب العمل أو المديرين التنفيذيين الرخصة للانطلاق والقيام بالعمل الضروري والمهم بالنسبة لهم فقط لرؤية عملهم يزدهر، في حين أنهم أيضًا أكثر سعادة؛ وهو ما قد يساعد على تفسير سبب نمو وازدهار عملهم.

ماذا تريد لكي تنطلق أو تغير اتجاهك في الحياة؟ ماذا تريد وما نقيض ذلك بالنسبة لك؟ معرفة أن هناك بديلاً يمنحك أملاً في المستقبل.

المتحير

تتواجد الحيرة عندما لا تعرف كيف تصل من النقطة أ إلى النقطة ب. فأنت تعرف ما تريد، ولكنك غير متأكد من كيفية تحقيقه. الحل بالنسبة لك هو أن تعد خطة مع مدرب أو معلم خاص أو أي شخص تثق به.



تعاون مع شخص آخر عندما تعد ما تحتاج إلى ذلك لتحقيق هدفك. سيكونون قادرين على طرح تلك الأسئلة الأكثر صعوبة وإيضاحًا:

- لماذا تريد أن تحقق هذا الهدف؟
- ماذا تعتقد أن تكون الخطوة الأولى؟
- هل فكرت في هذه الطريقة؟
- ما العقبات التي تعترض طريقك في تلك اللحظة؟
- إذا اتخذت هذا الإجراء، ماذا تعتقد أن تكون النتائج بالنسبة لك؟
- ما الذي تحتاج لتدعيمه أيضًا لتحقيق أهدافك؟

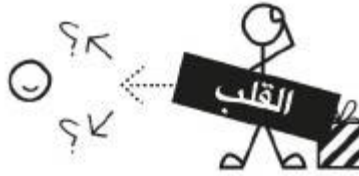


يمكن طرح المزيد من الأسئلة - ومن هنا تتجلى قوة وجود شخص يعمل معك. فهو سوف ينظر إلى الموقف بنظرة جديدة ومن وجهة نظر مختلفة. أنت تعرف الإجابات، لكنك تحتاج إلى شخص آخر يسألك الأسئلة المناسبة لتحقيق وضوح أكبر لك، ومع الوضوح يأتي اليقين.

من، ممن تعرفهم، يستطيع العمل معك لمساعدتك على وضع خطتك للوصول إلى أهدافك؟

غير المحدد

عندما تدرك أن لديك العديد من الفرص، فالمتاح لا يكون اختيار الفرصة المناسبة ولكن التواصل مع قلبك. الحل إذا كنت غير واضح هو أن تتبع قلبك. انس ما تعتقد أنه الهدف "المناسب"؛ ركز على الهدف الذي يصيح فيك لكي تسعى خلفه. عندما تتبع قلبك فالنجاح والمال والحب والابتهاج سيتبعك. أخرج المال من المعادلة. ما الذي يخبرك به قلبك لكي تنفذه أو تسعى إليه؟



هل تدرك أنهم لا يستطيعون أبدًا أن يدفعوا لك مالا كافيًا لكي تفعل الأشياء التي تكرهها؟ المال رائع، لكنك ستظل بائسًا. قال شخص ذات مرة (وبقى هذا الكلام عالقا في ذهني): "ما يسبب القرحة ليس ما التهمته من طعام، ولكن ما يلتهمك من مشاعر!".

كيف تتبع عقلك؟ أولاً دون كل الفرص التي لديك حالياً. اسأل نفسك إذا كانت كل فرصة متاحة تحقق القدر نفسه من المال، أية فرصة منهم ستحقق لك السعادة الكبرى؟ ما أكثر فرصة تود أن تغتنمها؟ رتب الفرص وفقاً لمستوى السعادة الذي ستحققه كل فرصة ترتيباً تنازلياً. بعد ذلك توقف وتأمل القائمة من خلال البقاء ساكناً والاستماع إلى حدسك. وفي النهاية دون أكثر فرصة تعلقت بها.

نحن جميعاً نقترف أخطاءً. ومن وجهة نظري، بدلاً من التركيز على ما كان من الممكن أن يحدث أو ما كان يجب أن يحدث، أسأل نفسي ماذا تعلمت من ذلك وكيف سأصرف بطريقة مختلفة المرة القادمة. أيضاً أضع اعتقاداً في عقلي عندما أفكر: كل شيء مثالي! وحتى إن لم تكن النتيجة المثالية، ما الذي يمكنني أن أتعلمه ويعدني بشكل أفضل للمستقبل؟ عندما أنظر إلى الأمر بتلك الطريقة، فكل شيء يصبح مثالياً!

غير الراضي

لقد حققت الكثير للغاية لكنك في هذه المرحلة تفكر لنفسك، ما الذي أحتاج لأن أفعله أيضًا لأشعر بالإنجاز في حياتي؟ ما التحدي القادم أمامي؟ ربما تجد أن ما كنت تفعله لا يجذبك في أثناء فعله. ربما تجد التحدي خرج من حياتك الشخصية أو المهنية وتشعر كأنك كنت تتجول بلا هدف منذ فترة.



تحتاج لأن تجد سببًا أفضل لماذا - هدف أكبر منك وخارجك ويعيش بعد رحيلك. وتحتاج لأن تصدر بيانًا. البيان هو تصريح عام بما تنوي فعله ووثيقة تحدد رؤيتك للحياة وتحدد ما هو مهم بالنسبة لك وما يعنيك وكيف يمكنك أن تحدث الاختلاف.

يدرج أوستن كليون بيانًا رائعًا في كتابه *Steal Like an Artist*:

ارسم الفن الذي تريد أن تراه، وابدأ المشروع الذي تريد أن تديره، وشغل الموسيقى التي تريد أن تسمعها، وألف الكتب التي تريد أن تقرأها، واصنع المنتجات التي تريد أن تستخدمها - قم بالعمل الذي تريد أن تراه منجزًا.

البيان الخاص بحياتي العملية هو أن ...

- • أفعل ما هو مهم ويحقق الاختلاف.
- • أكتب وأنشئ وأتحدث عن كيفية أن يكون الناس أفضل ويعملون بشكل أفضل ويحققون نتائج أفضل لأنفسهم وعائلاتهم.
- • تكون لدي محادثات هادفة مع الناس تتعلق بما هو مهم بالنسبة لهم.

• • أوضح للأشخاص المهتمين كيف يكتشفون شغفهم ويسعون إليه ويعيشون به.

ما بيانك؟ إذا كان فعل ما تفعله لا يجعل قاربك يطفو أو يحفزك لتكون أفضل، بعد ذلك تحتاجون إلى سبب أكبر - لماذا!

كيف يفقد الناس شغفهم؟

هناك سؤال قديم يقول: هل القادة يولدون هكذا أم يكتسبون صفة القيادة؟ أعتقد أنهم يكتسبون صفة القيادة من خلال مجموعة من الظروف والمواقف التي تحفز التحول وتخرج أفضل ما لديهم. إذن هل الشيء نفسه يحدث للشغف؟

لا أعتقد ذلك. أعتقد أننا نولد شغوفين، وفي مرحلة ما خلال حياتنا إما أن نشعل الحماسة أو نخمدتها تمامًا. إنني أنظر إلى ابنتي وأرى الشغف في عينيها نحو الأشياء التي تحبان أن تفعلاها. أرى أشخاصًا بالغين بعد سنوات عديدة يستعيدون شغفهم ويوقعون عقدًا آخر مع الحياة، وينطلقون بطاقة متجددة، بغض النظر عن العمر.

إذن كيف يفقد الناس شغفهم؟ تصوري بشأن هذا هو أن حياتنا مقسمة إلى أربعة أجزاء...



هناك أشياء في الحياة نحب أن نفعلها - الأشياء التي تمنحنا السعادة الأكبر والتي نكون شغوفين بها والتي تحفزنا والتي تعيد شحن طاقاتنا. بعد ذلك هناك أشياء نود أن نفعلها.

وهذه الأشياء تمنحنا السرور، ولكننا لسنا شغوفين بها مثلما نكون شغوفين بالأشياء التي نحب فعلها.

هناك أشياء أيضًا في حياتنا يجب أن نفعلها للوصول إلى هدف أو تحقيق نتيجة. فهي لا تمنحنا الكثير من الابتهاج أو الطاقة، لكننا نعلم أنها ضرورية وأنها الثمن الذي نحتاج لأن ندفعه لإنجاز المهام.

أخيرًا هناك أشياء في الحياة نكره أن نفعلها. إذا كان لدينا الخيار - سنتجنب فعلها؛ ربما نفوض تلك المهام لغيرنا أو حتى نستعين بمصادر خارجية لتنفيذها. بطريقة أو بأخرى يجب تنفيذها لكنها تسبب لنا الألم والاستنزاف.

أنا لا أقول إنه عليك أن تتوقف عن فعل كل الأشياء التي يجب أن تفعلها أو تكره أن تفعلها، لكنني أعلم أنه عندما يفقد الناس طاقتهم أو شغفهم فذلك لأنهم ليس لديهم شيء في الخانتين الأوليين لهذا النموذج، "تحب أن تفعل" و"تود أن تفعل". التصرف البسيط لإتمام المهام في هذين الجانبين يمنحنا القدرة والطاقة لاستيعاب ما هو غير مريح وما هو غير ملائم، فهو يعيد شحن طاقاتنا ويستعيد روحنا وشغفنا للحياة، بحيث نستطيع أن نمضي ونفعل تلك الأشياء التي لا تمنحنا السعادة.

وأنت تعرف متى يكون الناس سطحيين وغير متحمسين ويفقدون الاستمتاع بالحياة. والوصفة التي أقدمها بسيطة: ما الذي تحب أن تفعله؟



أيا كان ما تحب أن تفعله، اذهب وافعله!

في معظم الأحيان يكمن سبب عدم ملاحقة الناس لشغفهم في القصة التي نسجوها وأقنعوا بها أنفسهم. فهم يخلقون أعذارًا مثل "ليس لدي الوقت". استوعب هذا: لن يكون لديك وقت أبدًا! فالأمر لا يتعلق بتوافر وقت، إنما يتعلق بمنح ما تحب فعله أولوية، ويتعلق بالاختيار المتأنّي. فأنت لن تسترجع أبدًا الوقت الذي تقضيه في فعل الأشياء التي تحب فعلها؛ لكنك ستسترجع الطاقة والحب والسعادة، بحيث يمكنك أن تستغل المزيد من الوقت الذي لديك.

أعتقد أننا جميعًا لدينا طاقة بداخلنا، وإذا لم نشحنها من حين لآخر فسوف تُستهلك، وذلك يتضح عندما تصبح مريضًا أو مجرد متعب ومستنزف.



إعادة الاتصال بشغفك

ما الشيء الذي يثير شغفك؟ هذا هو سؤال المفضل، حيث اكتشفت أن ذلك طريقة رائعة لبدء محادثة هادفة مع الناس. أتمنى أن تستوعب مبدأ فعل الأنشطة والمهام التي تحبها كطريقة لإعادة شحن طاقاتك وتنشيط روحك. إذا كنت لا تزال لا تعرف ما يثير شغفك، فلا بأس في ذلك؛ فبعض الناس يكبحون شغفهم لفترة طويلة حتى يصبح من الصعب تحديده بعد ذلك.



وهذا كله لا بأس فيه، فالإجابة عادة ما تكمن في الأسئلة التي نطرحها على أنفسنا. في برنامجي الخاص بالأشخاص الشغوفين، وهو عبارة عن ورشة عمل يومية يتم توصيلها إلى جميع أنحاء العالم، لديّ مشاركون يجيبون عن سلسلة من الأسئلة التي توضح شغفهم أو هدفهم وما يجب أن يفعلوه لتحويله إلى حقيقة في حياتهم (يمكنك الاطلاع على الموقع الإلكتروني www.passionatepeople.com وتحميل تلك الأسئلة وتدريب نفسك عليها).

4 ما الذي يثير شغفك في الحياة؟ ما الذي تغرم بفعله؟

هذا لا يتعلق بتدوين عنصر شغف واحد؛ لذا أدرج على الأقل من ثلاثة إلى خمسة عناصر تثير شغفك. عندما أطرح هذا السؤال، فإن الكثير من الأشخاص يدرجون عائلتهم كمصدر شغفهم، وأنا الآخر أفعل ذلك؛ فأنا شغوف بزوجتي وبناتي، وعشقي الثاني هو العمل الذي أؤديه. إنني حقًا شغوف بالعمل مع الناس لكي أكتشف وأتابع شغفهم وأعيش حياة مليئة بالشغف. وعشقي الثالث هو التصوير الفوتوغرافي والرابع هو السفر. أما ما أحبه حقًا فهو المزج بين كل عناصر شغفي الأربعة.

5 إذا لم يكن المال يمثل مشكلة في حياتك، فماذا تود أن تفعل بوقتك - وطاقتك ومهاراتك؟

هذا لا يعني كيفية إنفاقك المال، ولكن ماذا ستفعل بوقتك. بعض الناس يفعلون ما يفعلونه عادة - الوظيفة نفسها، الدور نفسه، الروتين نفسه. لا بأس في ذلك. فليس هناك ما يسمى بالخطأ والصواب في هذا النشاط.

ما يفعله هذا السؤال هو منحك الفرصة لتحلم بالطريقة التي تختارها لقضاء وقتك - ما نوع العمل الهادف الذي تريد أن تقوم به، والاختلاف الذي تريد أن تحدثه لهؤلاء الأشخاص المهمين بالنسبة لك، وهؤلاء الأشخاص الذين لم تقابلهم بعد.

6 ما الذي تحتاج لتغييره في حياتك لكي تحقيق كل ما تستطيع تحقيقه؟

بعد مرور حوالي عقدين من العمل كمتحدث محترف، فإن الشيء الوحيد الذي تعلمته هو أن المستمعين دائمًا ما يعرفون الإجابة. ما أحتاج له فقط هو أن أطرح الأسئلة المناسبة وأوفر البيئة الملائمة لهم لاكتشاف الإجابة بأنفسهم. لذلك أعتقد أنك تعرف في قرارة نفسك ما الذي تحتاج لأن تغييره. حدد الأشياء الثلاثة في حياتك التي تعيقك.

7 ما الذي تريد أن تركز عليه في حياتك الآن لتحقيق السعادة والرضا والشغف؟

كما أشرت بالفعل، فإن ما نركز عليه هو المهم. ما الذي تريد أن تركز عليه الآن؟ ربما يكون الوصول إلى هدفك المنشود، كأن تصبح معافى جسديًا أو تصل إلى ذروة نشاطك مجددًا أو تصلح علاقة محطمة أو أن تخصص بعض الوقت لتفعل ما هو مهم بالنسبة لك.

8 ما النصيحة التي سيمنحك إياها شخص في الخامسة والتسعين من عمره؟

تخيل أنك في الخامسة والتسعين من عمرك وقد قضيت حياة رائعة، وإذ بشخص في عمرك نفسه الآن، ومثل حالك تمامًا يطرق بابك. فهو ينشد نصيحتك بشأن كيف يكون إنسانًا أفضل، ومهنيًا أفضل، وقائدًا أفضل وكيف يعيش حياة أفضل. فما النصيحة التي ستمنحها، كشخص حكيم يبلغ من العمر 95 عامًا، لشخص مثلك اليوم بشأن ما هو مهم، وما هو غير مهم، وما يجب الاهتمام به، وما يجب إهماله، وما يجب أخذه في الاعتبار، وما يجب التغاضي عنه؟ ما النصيحة التي ستمنحها، كشخص أكبر وأكثر حكمة، للشخص الذي أنت عليه اليوم؟

9 ما الذي تؤمن بأنه الهدف النبيل في حياتك؟

وهذه ليست أسئلتك الشائعة اليومية. فهي معدة خصيصًا لتجعلك تفكر. قال "هنري فورد" ذات مرة: "التفكير هو أصعب المهام، ولعل هذا هو السبب وراء عدم انخراط الكثيرين فيه!".

وقد منحنا "روبرت بايرن" هذه الكلمات ...



ما هدفك؟ ما الشيء الذي تريد أن تشتهر أو تُعرف به؟ أنا لا أتحدث عن شهرة نجوم السينما ولكن الشهرة في قلوب وعقول الأشخاص المهمين في حياتك. إجاباتك عن الأسئلة التالية ستشكل الأساس لهدفك الحالي.

- • ما الذي يهكم في الحياة؟
- • ما الشيء المهم في حياتك؟
- • ما الذي تريد أن تمثله حياتك؟
- • ما نوع العمل الذي سيجعل لحياتك مغزى أكبر؟
- • ما الذي تريد فعله وتظن أنه سيحدث اختلافاً كبيراً؟



الأمر كله يتعلق بجعلك تفكر وتوسع عقلك، بحيث تستطيع أن تعقد محادثة أكثر أهمية مع نفسك ومع الأشخاص المهمين بالنسبة لك. ولكي تتبع قلبك، تحتاج أولاً لأن تعرف ما بداخله. تلك الأسئلة ستقودك لاكتشاف ما بداخل قلبك.

ما الصورة الشاملة بالنسبة لك؟

هل أتيحت لك من قبل فرصة زيارة ديزني لاند؟ آخر مرة زرتها اشتريت كتابًا يسمى *WALT ... The story of Walt Disney*. غُرست بذرة ديزني لاند عندما كان "والث" يأخذ ابنتيه "شارون" و"ديان" إلى مدينة ملاه أو إلى رصيف سانتا مونيكا في نهاية الأسبوع. عندما أصيب "والث" بالإحباط بسبب قذارة المرافق وكيفية إدارتها، فكر في أنه يجب أن تكون هناك طريقة أفضل لكي يتواصل أفراد العائلات ويمرحوا معًا. وكانت هذه الفكرة التي ألهمته بأن يحلم حلمًا يجعل 630 مليون شخص أكثر سعادة، بمن في ذلك مجموعة ممن يقرؤون هذا الكتاب.

بالنسبة لـ "والث ديزني"، سرعان ما أتت البذرة الأولى بثمارها. ففي عام 1953، اشترى 160 فدانًا من بساتين البرتقال وأشجار الجوز جنوب لوس أنجلوس. رسم "والث" خطته وأنفق على حلمه، وبعد ذلك بدأ بتأمين التمويل لتحويل الحلم إلى حقيقة. وفي عام 1953 كان 17 مليون دولار يعد مبلغًا كبيرًا، بل إنه لا يزال يعتبر مبلغًا كبيرًا حتى اليوم! لذلك توجه "والث"، وهو يرتدي أفضل ما لديه، وخطته الكبيرة في ملف يحمله في يده، ورؤية واضحة في عقله، وشغف في قلبه، إلى أول بنك.

أنا لست متأكدًا كيف سارت المحادثة، لكنك تستطيع أن تتخيل أنه بعدما قدم "والث" عرضه التجاري بحماس، جاء الرد على هذه الشاكلة: "ما تريد أن تفعله يا سيد ديزني هو أن تجرف أشجار البرتقال واللوز المدرة للدخل على مساحة المائة والستين فدانًا الخاصة بك، والتي تقع على مسافة ساعة ونصف خارج لوس أنجلوس، من أجل بناء مدينة ملاه تأمل أن يأتي الناس إليها؟".

"نعم!".

"أنت مجنون! أليس كذلك!!!".

البنك الثاني قال لا والثالث قال لا والرابع... بنك بعد آخر قال لا. في الحقيقة رُفض عرضه من قبل 462 بنكًا وممولًا. ولكن البنك رقم 463، مع ذلك، قال: نعم! نحن مجانيين مثلك!".

بدأ البناء وأُسست ديزني لاند خلال اثني عشر شهرًا. وفي الثامن عشر من يوليو تم افتتاح ديزني لاند لأول مرة. كانت درجة الحرارة قد وصلت إلى 43 درجة مئوية، وكان هذا اليوم أحد الأيام الأكثر حرارة على الإطلاق - حيث انصهر الأسفلت الموضوع بالأمس من شدة الحرارة! كانوا يتوقعون حضور 6000 شخص وحضر 28000. وفي اليوم التالي، توقعوا حضور 25000 شخص وحضر 50000. في العام الأول كانوا يتوقعون حضور مليون زائر - وحضر مليون زائر في أول 90 يومًا. مع هذا النجاح قال "والث" في نفسه: "ربما أكون على وشك تحقيق نجاح مذهل!".

من مدينة أنهايم بكاليفورنيا، قرر "والث" وأخوه "روي" أن يتوسعا في أعمالهما واشترى أكثر من 30000 فدان في أورلاندو بولاية فلوريدا وجعلوا عملية الشراء تتم بأسماء شركات مختلفة بحيث لا ترتفع أسعار الأراضي. كانا يحلمان بتأسيس ديزني لاند أخرى. لسوء الحظ، توفي "والث" في الخامس عشر من ديسمبر عام 1966 - ولكن كان من المحتمل أن يستمر المشروع!

في يوم افتتاح منتجع والث ديزني وورلد، في الأول من أكتوبر عام 1971، طُلب من "روي" السماح لوسائل الإعلام بالدخول قبل الزائرين. خلال هذه النزهة، علق أحد الصحفيين قائلاً: "أليس من المؤسف ألا يرى والث أبدًا افتتاح هذا المنتجع؟" توقف روي في طريقه ونظر للرجل في عينيه وقال: "السبب في أننا نراه اليوم هو أنه رآه أولاً!".

لقد رآه أولاً! قبل أن نستطيع تحقيق أي شيء في العالم الحقيقي، أنت وأنا نحتاج لأن تكون لدينا رؤية في قلوبنا وعقولنا.

تعريف معظم الناس للهدف طويل المدى هو ما ستفعله في عطلة نهاية الأسبوع! ما صورتك الشاملة عن حياتك؟



وضع قائمة مهامك الحياتية

أفضل نشاط أستطيع أن أقدمه لك هو أن تدون 100 هدف تريد أن تحققها على مدار حياتك. غالبًا ما يطلق على هذا "قائمة الأشياء التي تريد أن تحققها قبل أن تموت". عندما يمنحك الطبيب ستة أشهر لتعيش وتقرر أن تدون كل الأشياء التي تريد أن تفعلها قبل أن تموت - فهذه هي قائمة المهام المطلوبة قبل الموت! وأحد أفضل الطرق لاكتشاف ما هو مهم ذو معنى في حياتك لتكمل "تحدي الـ 100 هدف".

بالنسبة لي، بدأ ذلك عندما كنت في الثالثة والعشرين من عمري. في المدرسة كنت أعاني الفشل الدراسي ولا أحقق أي نجاح على الإطلاق، وفي عمر الخامسة عشر تركت المدرسة. لم أكن أعلم ما الذي أفعله في حياتي؛ لذلك قبلت أول وظيفة عرضت عليّ. بدأت كعامل، وحصلت على وظيفة للعمل لدى "كلاوس" وهو عامل بناء ألماني يبلغ طوله 195 سم. كان "كلاوس" بناءً خارقًا، لدرجة أنه كان يستطيع وضع الطوب أسرع مما أعطيه إياه. بعد ستة أسابيع فكرت مع نفسي، "يجب أن أكون أكثر ذكاءً من هذه المهنة. لا أستطيع أن أستمّر في هذا العمل طوال الأربعين عامًا التالية". لذلك اخترت الخيار السهل وعدت إلى المدرسة.

لم تكن المدرسة خيارًا أسهل بالنسبة لي. فقد ازداد مستواي الدراسي سوءًا حتى قالت لي أمي ذات يوم إنني أضيع وقتي في المدرسة واقترحت أن أبحث عن وظيفة. سألتني أمي عما أريد أن أفعله وكانت إجابتي: "لا أعرف!". كانت أمي تركز دومًا على الحل، لكن أليست معظم الأمهات هكذا؟ كان لديها الكثير من النفوذ في المجلس المحلي - فقد كانت مقدمة المشروبات. وجلب لي نفوذها هذا أول وظيفة حقيقية في العمل لصالح الحكومة المحلية

مع مجلس ألبرت شاير في قسم الموارد المائية والصرف الصحي، أو ما يعرف بـ "أمعاء الحكومة"! كنت متحفزًا تمامًا للخروج من الموارد المائية والصرف الصحي ومهدت طريقي للانضمام للإدارة الصحية والمركز المرموق كمفتش للأعشاب الضارة. بعد ست سنوات من القيام بهذا العمل جاءني رئيسي في العمل ذات يوم وسألني إذا كنت أود أن أشارك في برنامج تدريبي لإعداد القادة يستمر لمدة أسبوع، ويسمى "جائزة القيادة لشباب الروتاري". الآن يجب أن تفهم أنني غير متحفز وكسول وملول. وبعد ذلك قال الكلمات السحرية: "ستحصل على أسبوع بدون عمل مدفوع الأجر" وفكرت مع نفسي أنني ربما كنت مشروع قائد دون أن أدري. ربما كنت قائدًا بالفطرة! كان برنامج القيادة هذا هو المحفز الذي كنت أحتاج له، واتضح أنها لحظة فارقة في حياتي.

كان أسبوعًا رائعًا مليئًا بالإلهام والمعلومات والرؤى. في اليوم الأخير، طلب منا قادة البرنامج أن نجد شجرة ظليلة وأن نخصص وقتًا كافيًا لكتابة 100 هدف نريد تحقيقها في حياتنا. مُنحنا 90 دقيقة لهذا النشاط، وعندما جلست هناك للتفكير بشأن كل شيء يمكن أن أفعله في حياتي - أحلامي وأهدافي ورغباتي - كنت قادرًا على أن أدرج فقط ستة أهداف حياتية. بالتفكير في هذا، اعتقدت أن حياتي ستكون إما قصيرة أو مملة للغاية! سابع هدف دونته كان أن أتم القائمة وأصل إلى الهدف المائة. استغرق الأمر مني ستة أسابيع لإتمام التحدي، ولكن على مدار السبعة والعشرين عامًا الماضية استطعت إتمامها خمس مرات. إذا أردت فحص قائمتي الحالية، فقط زر موقعنا الإلكتروني: www.passionatepeople.com

ما زال هناك بعض الأهداف من قائمتي الأولى لم أحققها بعد، ولكن الكثير من الأهداف الأخرى التي اعتقدت أنني لن أستطيع تحقيقها في حياتي تحققت بعد ستة أشهر من كتابتها. يسألني الناس لماذا 100 هدف؟ لأن أي شخص يمكن أن يدون 10 أو 20 شيئًا يريد أن يفعلها في حياته. لكي تدرج 100 هدف يجب أن تفكر، يجب أن تحفر بعمق لتظهر كل تلك الأشياء التي قد دفعتها إلى اتجاه واحد. هذه هي المهمة التي أعد بها قادة الأعمال الذين فقدوا شغفهم وطاقاتهم وسحروهم؛ حيث إنها تثير شرارة الأسئلة المتعلقة بـ "ماذا يمكن أن يكون"، و"ماذا لو"، في عقلك.

هل أنت مستعد لتحدي المائة هدف؟ لمساعدتك على أن تبدأ، أود منك أن تفكر في الجوانب السبعة، المذكورة أدناه، التي تكون عملية الأحلام، وأن تسأل نفسك الأسئلة السبعة التالية. الآن ابحث عن مكان هادئ مع وجود دفتر أو استخدم تطبيق هاتفك الذكي أو التابلت الذي يمكن تحميله من موقع www.passionatepeople.com. كل ما تحتاج إلى فعله هو أن تدرج بعض أحلامك.



إليك الأسئلة التي تحتاج إلى أن تسألها لنفسك:

- • ما الذي أرغب في تحقيقه؟
- • ما الوجاهات التي أريد زيارتها خلال سفرياتي.
- • أي نوع من الأشخاص أريد أن أكونه؟
- • ما الأشياء التي أود أن أفعلها للآخرين؟
- • ما الهوايات التي أمارسها وتمنحني سعادة بالغة؟
- • ما أهدافي المالية ووضعي المالي، وما الإنجازات المالية التي أريد أن أحققها؟
- • ما الذي أريد أن أفعله يوميًا بوقتي؟

فكر في كل الأشياء التي يمكنك فعلها...



في عام 2004، ألفت كتاباً بعنوان *Living Your Passion*. حضر ألف شخص المؤتمر الذي أصدرت فيه الكتاب ووضعت لهم تحدياً: دون 100 هدف في سبعة أيام وابعث لي برسالة إلكترونية تتضمن القائمة وسوف أرسل كتابي لك مجاناً. أرسل لي مائتان واثنان وأربعون شخصاً قائمتهم. كنت مؤخراً في بيرث، في غربي أستراليا لتقديم عرض. في نهاية العرض، اقترب مني رجل وعرفني بنفسه وقال إنه يدعى ميراي، وهو أحد الأشخاص المائتين واثنين وأربعين الذين بعثوا لي بقائمتهم في 2004.

أخبرني ميراي بأنه حقق معظم أهدافه، ولكن الأهداف الأربعة الذي تحدثت معها هي أنه بدأ مشروعاً الخاص بالبصريات وتعلم العزف على البوق والتحق بفرقة وسافر إلى فرنسا لبحث عن مقبرة جده الأكبر الذي قُتل في الحرب العالمية الأولى. عزف ميراي على مقبرة جده الموسيقى العسكرية الجنائزية "The Last Post" باستخدام البوق، وكان قد عاد للتو من جاليبولي، حيث حضر في الفجر مراسم إحياء ذكرى معركة أنزاك.

تتحقق الأحلام، لكنك تحتاج لأن تدونها. كنت مندهشاً للغاية من الأشياء التي حققها "ميراي" لدرجة أنني طلبت من مكتبي إرسال رسائل إلكترونية إلى المائتين وواحد وأربعين شخصاً من 2004 وإدراج صورة من قائمتهم الأصلية للأحلام داخل الرسالة. الذي حدث بعد ذلك كان مذهلاً حقاً. بدأنا نتلقى رسائل إلكترونية من الأشخاص تتضمن تعليقات مثل ...

"لقد نسيت كل ما يتعلق بهذه القائمة، لكنني حققت 50 حلماً من المائة التي دونتها".

"أشكرك شكراً جزيلاً على هذا - لقد نسيت كل ما يتعلق بالقائمة! هل يمكنني إرسال قائمة جديدة للسنوات الخمس القادمة؟ بعض الأشياء المدرجة على قائمتي تجعلني أضحك الآن. لقد حققت أكثر من - نصف الأهداف المدونة بها، ربما 60 إلى 70% منها، وهو أمر مدهش ، بما أنني قد نسيتها تماماً! والأمر الأكثر أهمية هو أنني ألتزم بأهدافي في تلك الأيام بنسبة 100% تقريباً ... أشكرك للغاية على معاودة إرسال هذا لي!".

"من الرائع أن أسمع منك وأرى مدونتك كل أسبوع. فأنا أحقق نجاحاً في العمل وأعمل على المائة هدف التي أريد تحقيقها. لقد اشتريت دراجة بخارية ماركة هارلي ديفيدسون للتجول وبدأت أتعلم الطهي الآسيوي، وبنيت سقفية لمنزلي من الأخشاب المزخرفة. والعمل عليها يسير في تقدم مستمر والشكل النهائي يبدو جيداً. واشتريت كاميرا رقمية وأستخدمها الآن جيداً. واشترينا منزلاً على مساحة نصف فدان وتم تجديده بالكامل في 2009".

"أعمل ببطء على هذه الأهداف، وما يدهشني هو لِمَ أنني لم أنظر إلى القائمة منذ فترة طويلة حتى تلقيت رسالتك، لكنني قد حققت بعض الأهداف. أتمنى أن يكون كل شيء على ما يرام. كيث، عش الحياة بشغف".

"منذ أن صدر التحدي بأن أدون قائمة تضم 100 هدف، من المُرضي تماماً أن أرى عدد الأهداف التي تم تحقيقها. لقد كتبت الـ 25 هدفاً التي حققتها بالخط العريض ووضعت خطأً تحت البندين اللذين أزلتهما من قائمة أهدافي. الهدف الذي حققته الأسبوع الماضي هو التزلج في بطولة نيوزلندا ماسترز للتزلج في ميدان كورونت بيك بمدينة كوينزتاون؛ حيث شاركت في سباق التزلج على المنحدرات. وحققت فوزاً فاق كل توقعاتي. فعند

سرعة تزيد على 100 كيلو متر في الساعة تدفقت كمية كبيرة من الأدرينالين في عروقي.
أشكرك على إصدار هذا التحدي. فكتابة تلك الأهداف كان لها تأثير لا يوصف".

أنت بحاجة لأن تكون لديك أحلام! لذلك ابدأ التحدي وأعد لنفسك 100 هدف تريد أن
تحققها في حياتك.



نماذج لحلم العمر

في الفصل السابق ذكرت أن مائتين واثنين وأربعين شخصًا أرسلوا إلي قوائمهم المكونة من 100 هدف. لفترة طويلة احتفظت بها داخل ملف إلكتروني على حاسبي الشخصي. بعد أي عرض تقديمي، غالبًا ما يخبرني الناس بأنهم كانوا قادرين على كتابة من 20 إلى 30 هدفًا لكنهم تقدموا بصعوبة للوصول إلى 100 هدف. لذلك فكرت أن أنشئ وثيقة تعمل كمحفز للأشخاص الذين يسعون لإتمام تحدي المائة هدف.

ألفت كتابًا إلكترونيًا يضم 400 نموذج من الأهداف التي يمكنك أن تستعرضها أو تستخدمها كمحفزات فكرية أو تنسخها في ثمانية مجالات رئيسية. وهذا الكتاب بعنوان *Discover Your Passion* ، ويمكنك أن تحمله من الموقع الإلكتروني www.passionatepeople.com إليك 200 نموذج تستطيع أن تطلع عليها الآن لمساعدتك عندما تنشئ قائمة حلم حياتك وتبدأ تحدي المائة هدف:

العائلة

1 مفاجأة شريك الحياة برحلة في عطلة نهاية الأسبوع.

2 دعوة العائلة والأصدقاء لحفل عشاء شهريًا.

3 السفر سنويًا لزيارة أفراد العائلة بالخارج.

4 الاتصال بالعائلة والأصدقاء في أعياد ميلادهم.

5 اصطحاب الأبناء في إجازة عائلية سنوية.

- 6 تنظيم حفل لم الشمل لأصدقاء المدرسة.
- 7 إتمام برنامج للتنمية الشخصية مع أبنائي سنويًا.
- 8 إرسال أبي وأمي لرحلة حول العالم.
- 9 تتبع شجرة العائلة.
- 10 وضع إطار للصور العائلية المفضلة.
- 11 إعادة التواصل مع أخي وأختي.
- 12 تسجيل صوت ضحكات أبنائي وقضاء وقت مرح.
- 13 التقاط صور وفيديوهات لعائلتي.
- 14 تنظيم رحلة في عطلة نهاية الأسبوع مع مجموعة من العائلة والأصدقاء.
- 15 الخروج للتنزه مع شريك حياتي أسبوعيًا.
- 16 تعليم أبنائي الطهي.
- 17 إخبار أحفادنا بشأن تاريخ وتقاليد عائلتنا.
- 18 تأليف كتاب عن حياتي من أجل العائلة.
- 19 اصطحاب عائلتي إلى المكان الذي نشأت فيه.
- 20 الترتيب لمقابلة أصدقائي القدامى.
- 21 إعادة التواصل مع بعض الأصدقاء الذين يعيشون بعيدًا.

- 22 السفر حول البلاد لمدة شهرين كمغامرة عائلية.
- 23 استغلال كل فرصة لتعزيز الثقة بالنفس لدى أبنائي.
- 24 تحمل نفقات تعليم أبنائي في مدرسة رائعة.
- 25 اصطحاب عائلتي بالخارج في برنامج لتبادل الزيارات لمدة 12 شهرًا.

السفر والمغامرة

- 1 زيارة 100 دولة في العالم.
- 2 العيش لمدة ثلاثة أشهر في مزرعة للعنب بإيطاليا.
- 3 الاشتراك في ماراثون نيويورك.
- 4 تعلم رقصة التانجو.
- 5 تعلم ركوب الأمواج في هاواي.
- 6 حضور مهرجان "الرجل المحترق" في نيفادا.
- 7 الذهاب إلى دورتي الألعاب الأولمبية الشتوية والصيفية.
- 8 الذهاب لرحلات السفاري في أفريقيا.
- 9 الذهاب إلى القارة القطبية الجنوبية.
- 10 القيام برحلات إلى نيبال.
- 11 التجول في فيتنام بالدراجة.

- 12 مشاهدة عروض مسرح برودواي في نيويورك.
- 13 زيارة تاج محل.
- 14 زيارة أهم خمس صالات عرض فنية بالعالم.
- 15 شراء دراجة والتجول في جميع أنحاء أستراليا.
- 16 الإبحار حول الجزر اليونانية.
- 17 الغوص في الحيد المرجاني العظيم.
- 18 زيارة جزيرة إيستر.
- 19 القيام برحلة إلى مدينة ماتشو بيتشو.
- 20 الذهاب إلى مهرجان لاتوماتينا للتراشق بالطماطم.
- 21 القيام برحلة نهريّة في جراند كانيون.
- 22 السير داخل قطيع من الماشية.
- 23 تناول الغداء أعلى برج إيفل.
- 24 مشاهدة مباراة مصارعة السومو في طوكيو.
- 25 الجري مع الثيران في إسبانيا... مع شخص أبطأ مني!

المجتمع

- 1 التبرع بالمال لملجأ أيتام.

- 2 التطوع بقسم الأطفال في أحد المستشفيات.
- 3 التطوع للإسهام في إطعام المشردين.
- 4 التكفل برعاية أسرة تعيش في إحدى الدول النامية.
- 5 التطوع في الخارج بمواهبى ومهاراتى.
- 6 التبرع بانتظام لجمعية خيرية أشعر بالشغف تجاهها.
- 7 التخلص من الأشياء القديمة وغير المستخدمة ومنحها للمحتاجين.
- 8 إنشاء معتزل اجتماعى ليزوره الناس ويستعيدوا طاقاتهم.
- 9 إنشاء المؤسسة الخيرية الخاصة بى.
- 10 التطوع فى مؤسسة حالية لمساعدة الحيوانات البرية المصابة.
- 11 جعل شخص يبتسم يومياً.
- 12 الاشتراك فى سباق تُخصّص عوائده للأعمال الخيرية.
- 13 رعاية طفل محتاج.
- 14 إنشاء مجموعة تتواصل فيها سيدات الأعمال.
- 15 نصح الشباب فيما يتعلق بالأبوة ومتطلباتها.
- 16 القراءة لكبار السن فى دور رعاية المسنين.
- 17 إقامة حدث سنوى لزيادة الوعى بإحدى قضايا المحتاجين فى مجتمعى.

- 18 المشاركة في تنمية الشباب المحرومين.
- 19 التسجيل كمتبرع بالدم.
- 20 تعليم الآخرين كيفية تحقيق ثروة.
- 21 الانضمام إلى فريق محلي مهتم بشئون البيئة ومساعدته في زراعة الأشجار.
- 22 رعاية فريق رياضي للأطفال المحليين.
- 23 التبرع بالمال لقضية محلية دون ذكر الاسم.
- 24 تأليف كتاب عن المهارات الحياتية وطباعته وإتاحته للجميع.
- 25 تنظيم حفل بمناسبة أحد الأعياد لمعرفة جميع الجيران.

أسلوب الحياة

- 1 تحدي منطقة الراحة الخاصة بي بالمشاركة في بعض الأنشطة الجديدة.
- 2 تخصيص مساحة في منزلي أو حديقتي للإبداع والابتكار.
- 3 تخصيص بعض الوقت على أرجوحتي للقراءة والاسترخاء أسبوعيًا.
- 4 قضاء وقت للرسم.
- 5 شراء منزل ساحلي لقضاء الإجازات للهروب من المدينة.
- 6 زراعة حديقة والمحافظة عليها.
- 7 تصميم وتنظيم وبناء منزل أحلامي.

- 8 شراء أزهار منعشة لنفسي مرة كل أسبوع.
- 9 الاحتفاظ بدفتر يتضمن خمسة أشياء تجعلني سعيدًا يوميًا.
- 10 القيام بالأنشطة التي تجعلني أضحك بصوت عالٍ يوميًا.
- 11 تجميل أظافر اليدين أو القدمين مرة واحدة شهريًا.
- 12 تخصيص وقت لنفسي يوميًا.
- 13 الذهاب لمقهى في عطلة نهاية الأسبوع.
- 14 تعلم العزف على آلة موسيقية.
- 15 الطهي أو خبز طبق مختلف مرة واحدة شهريًا.
- 16 صنع قطعة من الأثاث الخشبي لمنزلي.
- 17 تأليف كتاب للأطفال.
- 18 تصميم قطعة مجوهرات وصناعتها.
- 19 نشر كتاب.
- 20 تصميم وبناء منزل صغير.
- 21 التأمل لمدة 20 دقيقة يوميًا.
- 22 السير على الشاطئ أو خلال الأدغال.
- 23 البحث عن هواية جديدة وممارستها.

24 المكوث في معتزل لمدة يومين أو ثلاثة أيام في العام لإعادة التركيز على عملي في الحياة.

25 تخصيص وقت لفعل الشيء الوحيد الذي أحب أن أفعله أسبوعيًا.

التطور الشخصي

1 ترك تراث إيجابي للآخرين ليستفيدوا منه.

2 إدارة الوقت والأولويات بشكل أفضل.

3 تعلم لغة أخرى وتحديثها بطلاقة.

4 الحصول على درجة الماجستير.

5 تعلم الغناء والعزف على آلة موسيقية.

6 الاشتراك في دورة لتعليم التمثيل.

7 تعلم الانضباط الذاتي خلال التأمل.

8 تحسين مفرداتي وهجائي وقواعدي اللغوية.

9 البحث عن موجه لضمان أنني أحقق كل أهدافي.

10 التفاعل مع الأشخاص الذين يدعمون رؤيتي.

11 تعلم الطهي.

12 دراسة الفنون الإبداعية.

- 13 المشاركة في دورة للتصوير الفوتوغرافي.
- 14 حضور دورة للتذوق الفني.
- 15 تعلم وممارسة اليوجا.
- 16 إتمام دورة في نهاية الأسبوع تثير شغفي.
- 17 البحث في التغذية من أجل الاعتناء بنفسني بطريقة أفضل.
- 18 حضور ندوة خاصة بالتطور الشخصي مرة واحدة كل ثلاثة أشهر.
- 19 اكتشاف أفضل مهنة تناسبني.
- 20 تخصيص وقت لنفسني للتفكير في الإنجازات.
- 21 تسوية أية خلافات أو نزاعات ماضية مع الناس.
- 22 قضاء يومين مع نفسي كل ستة أشهر للتفكير في الماضي وتخطيط أهدافي للستة أشهر التالية.
- 23 الدراسة والعمل والعيش بالخارج لمدة 12 شهرًا.
- 24 تأليف كتاب يدعم الثقة بالنفس عند الأطفال.
- 25 تصميم برنامج للتنمية الشخصية وتسليمه للأشخاص المعنيين.

العمل والمهنة

- 1 استخدام مهاراتي الحالية لمساعدة الآخرين.

- 2 اتخاذ قرار مهني صارم وتنفيذه.
- 3 مساعدة العملاء على تحديد الأهداف وتحقيقها.
- 4 المشاركة في فرص التعلم التي يمنحها العمل.
- 5 تأسيس شبكة رائعة من المعارف داخل وخارج مجالي.
- 6 كتابة بيان لمشروع عملي.
- 7 الحصول على مناصب إدارية في المؤسسات التي تثير اهتمامي.
- 8 العمل كعضو منتدب لدى شركة.
- 9 التعيين في وظيفة.
- 10 تنسيق وتنفيذ خطة تسويقية لتصميمي الخاص بالعمل.
- 11 تقليل ساعات عملي: تحقيق توازن أفضل بين الحياة الشخصية والمهنية.
- 12 بدأ مشروع عملي الصغير بنجاح.
- 13 نيل التقدير والاحترام في مجال عملي المختار.
- 14 كسب 200 ألف دولار على الأقل سنويًا.
- 15 العمل كمدير خلال الستة إلى الاثني عشر شهرًا التالية.
- 16 تطوير خطة عمل واقعية وتنفيذ الخطة ومتابعتها.
- 17 تحويل هوايتي إلى مهنة تحقق ربحًا.

- 18 إطلاق ألبوم موسيقي يحقق أعلى نسبة مبيعات.
- 19 البحث عن الوظيفة التي تساعدني للوصول لكافة إمكانياتي.
- 20 تنمية عملي لأكون رائدًا في مجالي.
- 21 إعداد برامج تنمية للقادة المحتملين.
- 22 مساعدة عشرة أشخاص على تحقيق النجاح في مهنتهم.
- 23 تأسيس شركة متعددة الجنسيات.
- 24 إقامة مؤتمر للإبداع لتغيير شكل مجالي.
- 25 العمل بدوام جزئي عبر الإنترنت لتحقيق دخل يعادل دخل الوظيفة ذات الدوام الكامل.

الجانب المالي

- 1 تحقيق مكسب من المضاربة في البورصة.
- 2 سداد ديون بطاقتي الائتمانية.
- 3 توجيه استثماري بشكل صحيح.
- 4 مساعدة أبنائي على دفع أول قسط لمنازلهم الخاصة.
- 5 سداد جميع الديون المعلقة.
- 6 استغلال إستراتيجية الادخار التقاعدي لصالحني بشكل أفضل.

- 7 توفير 10% من دخلي للاستثمارات المستقبلية.
- 8 تعلم المزيد بشأن كيفية تقليل رهنى العقاري.
- 9 شراء 10 استثمارات عقارية في العشر سنوات المقبلة.
- 10 الاستثمار في فيلا لقضاء الإجازة بالخارج.
- 11 تأسيس ميزانية شخصية.
- 12 تحقيق الأمان المالي بعد تقاعدي.
- 13 سداد رهنى العقاري.
- 14 إيجاد مخطط مالي لتنظيم خطة مالية.
- 15 تحقيق الاستقلال المالي في السنوات العشر المقبلة.
- 16 شراء منزل خلال عامين.
- 17 امتلاك مليون دولار بالبنك.
- 18 القدرة المالية على السفر للخارج عندما أريد ذلك.
- 19 الادخار لشراء الأشياء القيمة وليس الأشياء غالية الثمن.
- 20 تعلم إدارة مواردى المالية الشخصية.
- 21 تعلم مهارات المحاسبة الأساسية لإدارة مشروع صغير.
- 22 ابتكار منتج يحقق دخلًا إضافيًا.

23 تأسيس منزل أحلامي.

24 تعليم أبنائي كيفية الادخار والاستثمار وتكوين ثروة لأنفسهم.

25 قراءة كتاب يتعلق بالاستثمار وتكوين ثروة سنويًا.

الصحة واللياقة البدنية

1 تحقيق الصحة واللياقة البدنية والنشاط بنسبة 100%.

2 الوصول للوزن المثالي والمحافظة عليه.

3 التأكد من إجراء فحوصات طبية منتظمة.

4 ممارسة اليوجا أسبوعيًا.

5 المشي من 30 إلى 60 دقيقة يوميًا.

6 تعلم التزلج.

7 الحد من تناول الأطعمة غير الصحية.

8 المشاركة في سباق ثلاثي للفرق.

9 السباحة بمعدل 3 مرات أسبوعيًا.

10 المشاركة في ماراثون كامل.

11 الانضمام إلى مجموعة من الأشخاص المهتمين بالأنواع نفسها من التدريبات.

12 تناول المزيد من الفاكهة الطازجة والخضراوات والمزيد من الأسماك.

- 13 البحث عن مدرب شخصي.
- 14 الانضمام إلى المجموعة التي تدير حركة الوجبة البطيئة لمناهضة الأطعمة السريعة.
- 15 الإقلاع عن التدخين.
- 16 البحث عن برنامج لياقة بدنية يناسبني.
- 17 تثقيف نفسي فيما يتعلق بالتغذية.
- 18 القيام بتمارين الإطالة التي يوصي بها مقوم العظام وأخصائي العلاج الطبيعي.
- 19 تقوية الجزء العلوي من جسدي.
- 20 المشاركة في سباق طويل للعدو يدعم عملاً خيرياً.
- 21 تعلم طهي الوجبات الصحية واللياقة لعائلتي.
- 22 فحص جسدي تحسباً لوجود أية علامات سرطان مبكرة.
- 23 البحث في الطب البديل كجزء من روتيني الصحي.
- 24 اتباع روتين خاص باللياقة البدنية والالتزام به لمدة شهر.
- 25 تهيئة نفسي أن أكون سعيداً وبصحة جيدة حتى سن المائة.

الجزء الثاني



المحطات الرئيسية

تحقيق اليقين في حياتك

الأهداف الذكية لا تنجح

إنها تنجح مع الشركات وليس الأفراد؛ وذلك لأننا مخلوقات انفعالية. لذلك أعتقد أن الأهداف الذكية (المحددة، القابلة للقياس، القابلة للتحقق، الواقعية، المرتبطة بوقت) لم تعد ذات جدوى. والفكرة وثيقة الصلة بفترة الثمانينيات! حان الوقت لاتباع طريقة جديدة لتحديد أهداف تناسب الفترة الزمنية المختلفة التي نعيش فيها، وتناسب الطرق المختلفة التي نستطيع جميعًا استخدامها لتحقيق ما هو مهم بالنسبة لنا.

السبب الذي جعلني أعتقد أن فكرة الأهداف الذكية أصبحت عتيقة هو أننا نمر بمرحلة واسعة من المشاعر والانفعالات. هناك أكثر من 130 انفعالًا مختلفًا يمكن أن نمر بها.

بعد مرور 25 عامًا من التعامل مع الناس وأهدافهم، أعتقد أن الجزء المفقود في اللغز هو الاتصال العاطفي، التوافق الحقيقي مع الهدف، الذي يأتي عندما تعرف كيف تريد أن تشعر وتفكر فيما تريد أن تحققه، ثم تفعل ما هو ضروري لتحقيق هدفك.

لماذا يحدد الأشخاص العقلانيون والأذكى أهدافًا مهمًا بالنسبة لهم ويحقق لهم نتيجة أفضل، فقط ليماطلوا في اتخاذ إجراء ويضطرون للتفاوض مع أنفسهم في كل خطوة على الطريق؟

عادة ما يتعاملون الناس مع أهدافهم هكذا: يحددون الهدف، ويتخذون إجراءً لتحقيقه، ويحققون نتيجة، ثم يمرون بشعور - فرح أو نجاح أو رضا أو شعور بالإنجاز. ويبدو الأمر هكذا:

1 الهدف: أريد أن أنقص وزني 10 كيلو جرامات.

2 الإجراء: أؤدرب أكثر وأتناول قدرًا أقل من الطعام وأتناول المكملات الغذائية وأقلل من استهلاك المشروبات الغازية على مدار الشهرين التاليين.

3 النتيجة: أفعل هذا لمدة كافية وبثبات كافٍ لأفقد 10 كيلو جرامات.

4 الشعور: أشعر بأنني أكثر نشاطًا، وأكثر ثقة بالنفس، ويغمرني إحساس بالنجاح.



يبدو الأمر منطقيًا. ومع ذلك، فالتواصل المنطقي لا يلزمنا باتخاذ إجراء. إنه يدل على صحة الإجراء لكنه لا يحفزنا. يكمن التحدي في أنه بما أننا لا نحقق نجاحًا فوريًا أو نحقق تقدمًا محدودًا، نبدأ بالشك في فائدة بذل الجهد. فيغرس عقلنا الباطن بذور الشك لأن تركيزنا منصب على إنقاص 10 كيلو جرامات من وزننا وليس على الشعور الذي يمكن أن نمر به لحظة بلحظة ويومًا بيوم. نقع في شرك التركيز على الهدف أو النتيجة وليس النشاط الذي يوجهنا نحو الهدف.

إذن لماذا لا نخالف هذا النموذج ونبدأ بكيف نريد أن نشعر؟ كل منا يحركه في أي وقت واحد من ثلاثة انفعالات.

دعنا نبدأ بكيف نريد أن نشعر سواء كان ذلك في حياتك أو هذه السنة أو هذا الأسبوع أو اليوم فقط. بعد ذلك ابدأ بتحديد الإجراء الذي يجب أن تتخذه اليوم لتحقيق ذلك الشعور.

من هنا تحقق النتيجة التي تؤدي، خطوة بخطوة، إلى تحقيق هدفك الشامل.



الشعور

دعنا نتعامل مع ذلك باستخدام مصطلحات من واقع الحياة. لنقل إنك تريد أن تشعر بأنك نشيط. من المهم بالنسبة لك أن تشعر بأنك نشيط لتحقيق كل الأشياء المهمة بالنسبة لك وتظل لديك طاقة تستفيد منها. لقد حددت أن كونك نشيطًا هو أحد الانفعالات الدافعة. فيما بعد سأريك كيف تحدد انفعالاتك الدافعة الثلاثة الأكثر أهمية - وهي عملية بسيطة ولكن عميقة.

الإجراء

تقرر أنه لكي تشعر بأنك نشيط اليوم، فإنك تحتاج لأن تشرب لترين من الماء وتمارس التمارين لمدة ساعة وتتأمل لمدة 15 دقيقة وتتناول أكثر الأطعمة الصحية التي تحتاج إليها (سواء كان ذلك عبارة عن وجبة إفطار تحتوي على البروتين أو ثلاث وجبات من الخضراوات أو تناول الفاكهة والمكسرات، كوجبات خفيفة خلال اليوم) وتحقيق ثلاثة أهداف شخصية أو مهنية كل يوم.

النتائج

من خلال اتخاذ هذا الإجراء تحقق نتيجتين: الإحساس بالإنجاز اليوم لأنك قد أنجزت المهام الخمس بأكملها (أو معظمها)؛ وتشعر بأنك أكثر نشاطًا. كيف لا تشعر بأنك أفضل وأكثر نشاطًا بعد أن تكون قد أنجزت تلك المهام الخمس؟

الهدف

دعنا نقل إنك استطعت إتمام تلك المهام الخمس خلال ستة أيام من سبعة لمدة شهرين. هل تعتقد أنك ستقرب من تحقيق هدفك بإنقاص وزنك 10 كيلو جرامات؟ هل ستكون قد حققت زخمًا أكبر على طول الطريق؟ هل تتمتع بثقة أكبر بالنفس وإحساس أكبر بالاستحقاق الذاتي؟ هل لديك طاقة أكبر؟ هل تشعر برغبة أكبر لتواصل هذا الطقس بما أنك تتقدم نحو هدفك؟

القيمة الحقيقة هي أنك توقفت عن التركيز على ما لا تحققه، وتحررت من الضغط الذي قد يسببه الهدف غير المتحقق في عقلك، وبدأت تركز على ما يمكن أن تفعله اليوم. نحن جميعًا نشعر بأننا أفضل عندما نشعر بأننا نحرز تقدمًا!

فكر في التقدم وليس المثالية.

لا يتعلق الأمر بكونك

مثاليًا؛ بل يتعلق بكونك

تحرز تقدمًا.

[illegible]

ومع ذلك أشعر أنا وأنت معظم الوقت بحوالي ثلاثة انفعالات دافعة تفوق كل الانفعالات الأخرى. تسلسلنا الهرمى الانفعالى هذا ...



انفعالاتك الدافعة

تلك الانفعالات الدافعة الثلاثة تحركنا وتحفزنا وتربطنا بهدفنا وتدفعنا نحو النتائج التي نريدها. سواء كانت قبولاً أو حباً أو اعترافاً، تلك هي الانفعالات التي نتوق إليها وتضرنا أحياناً. وأياً كانت الانفعالات الدافعة التي تحركك لتكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه، فأنت بحاجة لأن تمزجها بالثقة العالية بالنفس، وتقدير الذات، والإيمان بالنفس. خلال الفصلين التاليين سأريك طريقة بسيطة لتحديد ما هو مهم بالنسبة لك بالفعل لكي تشعر وتمتلك وتفعل.

انفعالاتك الأساسية

هذه هي الانفعالات التي تشعر بها يوماً بعد يوم وأسبوعاً بعد أسبوع. فهي تحدد شخصيتك الطبيعية سواء كنت سعيداً أو منزعجاً أو مهتماً أو مدركاً أو مركزاً. أحياناً ما تكون إيجابية ومدعمة لروحك ونفسك؛ وفي أحيان أخرى تكون مدمرة لك، وهذه هي الانفعالات السلبية التي تخرج أسوأ ما بداخلك. أنت تعلم متى يحدث ذلك. ربما تكون تحت ضغط أو غير متأكد أو متعب أو ملتزم بشيء لا تؤمن به. وللأسف، من الصعب منع تلك الانفعالات من الظهور على السطح.

انفعالاتك العامة

هي كل الانفعالات الباقية التي تزيد على المائة انفعال التي يمكن أن تشعر بها. ربما تشعر ببعضها مرة واحدة فقط، وربما لن ترغب في تكرار ذلك الشعور! ربما تكون إيجابية أو سلبية، وبعض تلك الانفعالات ربما لا تشبه شخصيتك.



استخدم الكاتب الراحل "ستيفن كوفي" في كتابه العادات السبع للناس الأكثر فاعلية ¹ استعارة تشير إلى أننا لدينا حساب بنكي انفعالي - مع كل شخص تربطنا علاقة به - رصيد يعتمد على الثقة وليس المال. عندما نفي بوعدنا والتزاماتنا لهم فنحن بذلك نضع وديعة في حسابنا البنكي الانفعالي تؤسس الثقة والألفة والمصادقية. عندما نعد أو نلتزم بشيء لا نستطيع أن نفي به فنحن بذلك نسحب من حسابنا البنكي الانفعالي. والشيء نفسه يحدث معنا كأفراد: عندما نحقق هدفًا (الذي يعد التزامًا تجاه أنفسنا بالمعنى الأصح)، نحن بذلك نضع وديعة في حسابنا البنكي الانفعالي؛ حيث إنها تدعم انفعالاتنا الدافعة وتمنحنا شعورًا يعد مكافأة في حد ذاته.

الهدف نفسه ليس المكافأة الوحيدة التي ستشعر بها؛ وليس الشعور الذي ينتابك عندما تصل لتلك المحطات الرئيسية على طول الطريق هو المكافأة الوحيدة أيضًا. لا بأس بأن تكافئ نفسك على أي إنجاز أو مجهود. غالبًا ما يحدد الناس هدفًا ويدربون عقولهم على تحقيق هذا الهدف لكنهم لا يحتفلون. فهم يفعلون الأشياء التي توقفوا عن فعلها لفترة من

الزمن وينفذونها مجددًا ويحددون هدفًا آخر ويدربون عقولهم على تحديده ... أعتقد أن الصورة اتضحت أمامك، والنتيجة الثانوية لهذا هي أن عقلك الباطن يسأل نفسه: "لماذا أفعل هذا؟".

يحدث ذلك عندما تفقد الحافز والدافع الذي كان لديك من قبل. وتتساءل لماذا لم تعد متحمسًا للحياة وللمهمة التي تقوم بها. ما عكس هذا؟ أنت تحقق شيئًا رائعًا منذ ثلاث سنوات وتظل تحتفل وتعيش على أمجاد الماضي. يا بطل الماضي! لقد حان الوقت لكي تقلع عن ذلك وتواصل العمل!

إذن احتفل كما يروقك ولكن لا تظل تحتفل إلى الأبد. ما المكافأة المناسبة؟ ربما أن تأخذ قسطًا من الراحة لتفعل شيئًا تحب أن تفعله - أحد الأشياء التي تثير شغفك. ربما يكون ذلك غداء احتفاليًا. وربما يتمثل الاحتفال في تخصيص وقت للتفكير فيما حققته وما تعلمته على طول الطريق. ربما يكمن في مشاركة الاحتفال بالنجاح مع الأشخاص المهمين أو ربما تكون مكافأة مادية أو جائزة أو هدية محددة سلفًا. غالبًا ما أستخدم هذا الاقتباس ...



الناس يستجيبون أكثر للمكافأة والتقدير، والمكافآت على طول الطريق ستخرج أفضل ما بداخلك، والأمر الأكثر أهمية أنهم سيفعلون ذلك بطريقة أكثر استمرارية واستدامة ووعيًا.

[1](#) متوافر لدى مكتبة جرير.

اشعر - فكر - افعل التوافق الحقيقي مع الهدف

تزداد قوة الارتباط الانفعالي عندما تمزجها بالارتباط العقلي ثم الارتباط الجسدي. عندما يحدث التوافق الحقيقي مع الهدف، لن يصبح ما تفعله مجرد تحديد الأهداف؛ فأنت تصنع الأهداف الحقيقية بالنسبة لك والمرتبطة بك والمتوافقة معك. تكمن الصعوبة بالنسبة لبعض الأشخاص في أنهم يعرفون الشيء الذي يريدونه ولا يعرفون لماذا يريدونه، أو يعرفون ما يريدونه ولكن لا يعرفون كيفية تحقيقه، أو يعرفون ما يريدونه وكيفية تحقيقه دون معرفة سبب ذلك.

في الواقع، إن المقصد هو ما نسعى وراءه عندما نكتشف السبب الخاص بنا، وللأسف فإن معظم الناس يظلون عالقين في سعيهم وراء مقاصدهم. فكّر في تلك الأسئلة التي سألك الناس عنها عندما كنت في المدرسة: ماذا ستفعل عندما تنهي دراستك؟ فكّر في عملك: ما هدفك لهذا الشهر؟ نحن نركز بشدة على المقصد لدرجة أننا نهمل تمامًا السبب، رغم أنه الموضوع الذي يكمن فيه المنطق والانفعال والهدف والشغف. إنه مركز طاقتنا ورغبتنا ودافعنا وعزيمتنا.

تحقيق الأهداف هو أكثر من مجرد اتخاذ إجراء. أولاً تحتاج إلى خطة عمل؛ وإلا سيكون ذلك مثل القيادة في أي مكان دون معرفة وجهتك النهائية والمحطات الرئيسية بالطريق. إذن، كما علمنا في الفصل السابق، وضع خطة واتخاذ إجراء دون معرفة كيف تريد أن يكون شعورك يشبه قيادة السيارة دون تحديد وجهتك ودون معرفة سبب وجودك على الطريق من الأساس.

اشعر - فكر - افعل. هذه القوة الثلاثية فريدة، ومع ذلك فإن عددًا قليلًا جدًا من الناس هو من يدركها أو يستخدمها بوعي، بالرغم من أن بعض الناس يستخدمونها بطبيعة الحال

بطريقة غير واعية. عندما تقرأ تلك الصفحات القليلة التالية ستتعلم كيف تطبقها في حياتك اليومية.



لهذا السبب يكون من الضروري تحقيق توافق حقيقي مع الهدف. كيف تريد أن تشعر عندما تحقق هذا الهدف؟ ما الذي تعتقد أنك بحاجة لتحقيقه للوصول لهذا الهدف، وما الإجراء الذي تريد أن تتخذه الآن لتحقيق هذا الهدف؟

اشعر - فكّر - افعل. كل منا سيكون أقوى في واحد من هذه الجوانب. ربما ترتبط بهدف انفعالي بشدة لدرجة أنه يملأ جسدك بالطاقة والحماس. أو ربما تكون مخططاً رائعاً وتفكر كثيراً بشأن كيفية تحقيق هدفك. على الجانب الآخر ربما تنتمي لنوعية الأشخاص الذين يجعلون الأمور تتحقق - اخرج عن نطاق المألوف وافعل شيئاً.

غير أننا عندما نمزج تلك العناصر الثلاثة، سنحصل على أكبر قوة جاذبة. من خلال مزج السمات الانفعالية والعقلية، فإننا بذلك نضاعف قدرتنا على تحقيق نتائج أفضل، مستخدمين مقاربة الجسد الكامل. لدينا هذا الحاسب الخارق مثبت فوق أكتافنا؛ فلماذا نستخدم جزءاً منه فقط لتحقيق كل ما نقدر عليه وكل ما هو ممكن وكل ما نستحق أن نكون عليه؟

الارتباط الانفعالي

ارتباطك الانفعالي هو الموضوع الذي يأتي منه شغفك. فهو بمثابة السبب الخاص بك، وهو يتعلق بتحديد كيف تريد أن يكون شعورك، وفهم ما يحدثك به قلبك. وهو يتعلق بالإنصات لقلبك وليس لعقلك طوال الوقت. إذا لم ترتبط بهدفك انفعاليًا، فستشعر بقلّة الحماس وغياب الحافز والإحباط في حياتك.

إذا كنت محفّزًا انفعاليًا، فسوف يمكنك أن تشعر بقلّة التركيز. ربما تعرف أشخاصًا متحمسين لهدفهم للغاية، ومع ذلك نادرًا ما يتخذون إجراءً تجاه تحقيقه! من المرجح أنهم يتشتتون بسهولة بما هو عاجل وليس ما هو ضروري، ويصبحون متحمسين لهدف جديد دون حتى أن يحققوا الهدف الأول. فالشيء البراق التالي من السهل أن يخطف أبصارهم. وهم يملون سريعًا، وغالبًا ما يعانون متلازمة البدء ثم التوقف؛ حيث إنهم يبدأون مهمة ثم يتوقفون عنها دون أي سبب واضح.

الارتباط العقلي

هذا هو المكان الذي تأتي منه خطتك. والارتباط العقلي هو القدرة على التخطيط لبلوغ هدفك بشكل منهجي ومنطقي. أنت تعرف في عقلك ماذا تريد أن تحقق. يخبرك عقلك بأن تفعل (أ) وبعد ذلك (ب) وهكذا حتى تصل إلى (ج). فتبدأ بتحديد خطوات الإجراء الذي تحتاج لاتخاذ من أجل الوصول إلى الهدف.

وبدون الارتباط العقلي مع هدفك، ستشعر بالضيق كما لو أنك تسافر دون وجود خريطة ترشدك أو تضعك في الاتجاه الصحيح.

ولكن إذا كنت محفّزًا عقليًا بدرجة مفرطة، فربما تفرط في التخطيط والإعداد، ودائمًا ما يكون هناك بحث عن مجموعة من الظروف المثالية لتقدم نفسها قبل أن تبدأ. إنني أسمى هذا "متلازمة ما إن": ما إن أحصل على هذه الوظيفة الجديدة، سأبدأ خطة الادخار. ما إن

يُقبل العام الجديد سَابدأ خطة الصحة واللياقة البدنية التي حددتها بالكامل. ربما تعاني التسويف - بل ويمكن وصفك بـ "المتحدث دائماً دون فعل".

الارتباط الجسدي

هذا هو الموضع الذي يأتي منه التقدم. فالارتباط الجسدي يتعلق بالتحقق، وباتخاذ إجراء، أي النشاط الجسدي الذي تفعله اليوم لتحقيق هذا الهدف. عندما لا يكون لديك ارتباط جسدي مع الهدف، ستشعر بالإحباط لأنك لن تتخذ إجراء. بالنسبة لك، الأمر يتعلق بالإجراء وإحراز تقدم جسدي بغض النظر عن سبب فعل ذلك أو ما إذا كانت لديك خطة.

إذا كنت محفزاً جسدياً بشكل مفرط، فستكون مشغولاً بأن تكون مشغولاً طوال الوقت. ستكون منهمكاً تماماً في فعل المهام منخفضة القيمة في حياتك المنزلية والعملية لدرجة تجعلك لا تستطيع أن ترى الصور الشاملة. أنت أيضاً تعلق في متلازمة "بالعمل الجاد سوف تتقدم للأمام"، مما يعني أنك تخذع نفسك بإحساس زائف بالأمان، معتقداً أن كل شيء سينجح مادمت تعمل باجتهاد.

سحر تحديد الهدف يلعب دوره عندما تجمع ما بين هذه الارتباطات الثلاثة في بحثك لتحقيق الأهداف التي تمثل الأهمية القصوى بالنسبة لك. إليك الصيغ باختصار:

الخطوة الأولى. اشعر - تحديد كيف تريد أن يكون شعورك هذا العام.

الخطوة الثانية. فكر - تحديد الهدف الذي تحتاج إلى أن تحققه للوصول إلى شعورك المنشود، كما هو محدد سلفاً.

الخطوة الثالثة. افعل - تحديد ما تحتاج إلى أن تفعله اليوم وهذا الأسبوع وهذا الشهر لتحديد هدفك. فكر في كل الخطوات الإجرائية المحددة التي يمكن أن تتخذها، والتي ستقربك من شعورك المنشود والهدف الذي سيمنحك ذلك الشعور.

اشعر بسرعة - فِكر - قيم نفسك ذاتيًا

هذا التدريب سيمنحك فهمًا سريعًا للجانب الذي تكون فيه أكثر قوة لكي تحدد الجانب الذي تحتاج إلى أن تقويه بينما تحقق ارتباطًا شخصيًا حقيقيًا، وتستخدم قوة التوافق الحقيقي مع الهدف. عندما تركز على ...

اشعر: الهدف يأتي من القلب - فهو يشعرك بأنه الشيء المناسب لفعله.

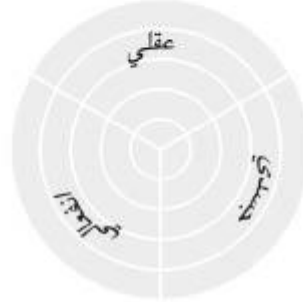
فِكر: الهدف يأتي من رأسك - الخطط التي تضعها.

افعل: الهدف يأتي من جسدك - الإجراء الذي تتخذه.

إن هل ترتبط بأهدافك انفعاليًا أم عقليًا أم جسديًا؟ تخير أي جانب من تلك الجوانب الثلاثة تعتقد أنه يصفك على أفضل نحو عندما يتعلق الأمر بتحديد وتحقيق أهدافك. ليست هناك إجابات صحيحة أو خاطئة ولا يوجد مجال أفضل من آخر. استعرض مجموع نقاطك في كل عمود من الأعمدة الثلاثة. لتسخير قوة ارتباط الهدف نحتاج إلى قوة كل العناصر الثلاثة تعمل معنا ولأجلنا.

الشعر	الفتى	الفتى
مألم	مثالي	مبادر
عطوي	منشيط	معتمد على الذات
توثار	مفكر	عقيد
حموي	تحليلي	متكيف
نشغوف	منتظم	منتج
الإجمالي	الإجمالي	الإجمالي

الآن انقل مجموع النقاط الخاصة بكل عمود إلى الرسم البياني الموضح أدناه.



الجدول التالي هو ببساطة لقطة توضح الطريقة التي ربما تتصرف أو تستجيب بها، بناءً على أحد الجوانب الثلاثة التي تكون فيها أكثر قوة أو أكثر تركيزًا في حياتك.

على سبيل المثال، إذا كنت أكثر ارتباطًا بأهدافك بشكل انفعالي، فأكبر أصولك هو الشغف الذي يجب أن تسعى إليه. تكمن الصعوبة لديك في أنه يصبح من السهل تشتتتك. الحل الذي يساعدك على تحقيق أهدافك هو أن تحافظ على التركيز على الشيء المهم فعليًا. ربما يصفك أصدقاؤك بالمتحمس أو سريع الانفعال. أفضل إستراتيجية بالنسبة لك هي المضي قدمًا في وضع خطة لتشجعك على تحقيق تقدم منتظم. من المرجح أن تكون انفعالاتك الدافعة هي أنك تريد أن تشعر بالإلهام والحماس والشغف.

	الانفعالي	العقلي	الجسدي
أصولك	الشغف	الخطط	التقدم
التحدي يواجهك	الذي يسهل تشتتك	التفكير المفرط في الأشياء	مشغول بأن تكون مشغولاً
أنت تحتاج إلى	الحفاظ على التركيز	اتخاذ إجراء	وضع إستراتيجية
أفضل ما توصف به	متحمس دائماً	مخطط دائماً	مشغول دائماً
ما تحتاج إليه للمضي قدماً	الخطوة والتقدم	الشغف والتقدم	الخطوة
كيف تريد أن يكون شعورك؟	ملهماً متحمساً شغوفاً	منظماً حاسماً مخططاً	استباقياً عنيداً مركزاً

عندما تكون قوياً ومتسقاً في كل الجوانب الثلاثة، ستجذب وتكيف وتحقق أهدافك بشكل أكثر سهولة.

اشعر - فكر - افعل في حيز التنفيذ

أود أن أخبرك ببعض نماذج لعملية "اشعر - فكر - افعل" موضع التنفيذ وأقدم لك بعض المصادر التي يمكن تحميلها، والتي لها نسخ إلكترونية وورقية لكي تستخدمها لتخطط أهدافك الرئيسية باستخدام هذه العملية.



الشعور

المبدأ الأول هو أنك قبل أن تحدد ما تريد أن تحققه، تحتاج لأن تقرر كيف تريد أن تشعر. في الفصل التالي، سوف أخبرك بعملية بسيطة لتحديد انفعالاتك الثلاثة الدافعة. ومزج كل الانفعالات الدافعة الثلاثة في هدف واحد يخلق ارتباطًا أكبر بهدفك.

كيف تريد أن تشعر؟

"أريد أن أجد وظيفة جديدة".



"أريد أن أتم الدورة التي التحقت بها".

"أريد أن أنقص بعضًا من وزني".

"أريد أن أستعيد لياقتي".

لكي تكون أهدافك محددة تمامًا، ابن تلك الأهداف حول بعض العناصر التالية:

- الحجم (على سبيل المثال، كبير، صغير، الارتفاع، الطول، الوزن).
- الكمية (على سبيل المثال، العدد، الوزن، مقدار المال).
- الجودة (على سبيل المثال، السلوك، المواصفات، المعرفة، المهارات).
- الرؤية (على سبيل المثال، زيارة، لون، شكل، صورة).
- المكانة (على سبيل المثال، الدور، اللقب، الموقع، السلطة).
- الشيء (على سبيل المثال، امتلاكه، شراؤه، الحصول عليه، تحقيقه).

الآن، هذا بيان شامل ودقيق ومحدد بوضوح للهدف يبدأ بـ "لدي" أو "سوف أفعل" أو "أكون".

٩٩ بدون هدف محدد، سوف
تكافأ ولكنك لن تصل أبداً،
وسوف تسعى ولكن لن
تنال ما تريده أبداً ٩٩.

الفعل

الجميع لديهم نوايا طيبة. والأمر لا يتعلق بالنية بل بالتنفيذ. يتعلق باتخاذ إجراء؛ بتلك الخطوات التدريجية الصغيرة التي تقوم بها على مدار فترة زمنية لكي تقربك من هدفك. معظم الناس لا يستغرقون وقتًا كافيًا لإعداد الخطوات الإجرائية. فما قد يبدو مهمة عملاقة يجعل الناس يؤجلون حتى خطوة البداية.

ينقسم الإجراء إلى نوعين - فعل القليل مرات كثيرة، أو فعل الكثير مرة واحدة. وبينما تعد خطواتك الإجرائية، ففكر في الإجراءات التي يمكن أن تتخذها اليوم وتلك التي يمكن أن تتخذها هذا الأسبوع والإجراء الذي يجب اتخاذه هذا الشهر، بل والخطوات التي يجب اتخاذه خلال التسعين يومًا التالية.



النشاط يعالج الخمول. اتخذ الخطوة الأولى. اختر خمسة إجراءات يستغرق كل واحد منها من خمس إلى عشر دقائق فقط. فالأمر يتعلق بخلق زخم.

ربما لا يكون هناك معنى لهذا من الناحية الرياضية، لكن من الناحية النفسية فالיום الذي تتخذ فيه الخطوة الأولى هو اليوم الذي يكتمل فيه الهدف بنسبة 50%. ربما يكون هناك 100 إجراء تحتاج لأن تتخذها؛ غير أنه من خلال هذا الفعل البسيط المتمثل في البدء، فقد خلقت زخمًا للتقدم، وبمجرد أن تبدأ تكون أكثر رغبة في اتخاذ الخطوة التالية. عادة ما يكون البدء هو الجزء الأصعب!

إليك مثالاً يوضح ذلك:

اشعر ... وفرة، استرخاء، نجاح.

فكر ... سداد دين بطاقتي الائتمانية والذي يقدر بـ 5000 دولار.

افعل ...

اليوم - أجهز غدائي. أزيل بطاقتي الائتمانية من محفظتي.

هذا الأسبوع - وضع ميزانية شخصية تضم خطة ادخار 200 دولار أسبوعيًا. تناول الطعام خارج المنزل مرة واحدة فقط هذا الأسبوع.

هذا الشهر - تأجيل المشتريات غير الضرورية بالنسبة لهذا الشهر (على سبيل المثال، الملابس، قضاء سهرات بالخارج). دفع قسطين من الدين المستحق على بطاقتي الائتمانية. زيارة مستشاري الضريبي للتأكد من أنني أستحق الخصومات المناسبة. الانتهاء من قراءة الكتاب الذي يلخص الطرق العشر الخاصة بتقليل الديون الشخصية، وذلك لمزيد من الأفكار الإضافية المتعلقة بادخار المال.

دعنا ننظر إلى الهدف المتعلق بالصحة واللياقة.

اشعر ... متحمس وبصحة جيدة

فكر ... تهدف للوصول إلى وزن 75 كيلو جرامًا وتصبح لائقًا بدرجة كافية لأن تركض 10 كيلومترات دون توقف.

افعل ...

اليوم - السير لمدة أربع دقائق والركض لمدة دقيقة وتكرار ذلك لمدة ساعة. تناول الأطعمة الغنية بالبروتين وشرب لترين من الماء. أقل من شرب القهوة إلى مرة واحدة. اختيار الوجبات الصحية والطازجة.

هذا الأسبوع - أتم روتين السير والركض لمدة ساعة طوال خمسة أيام في الأسبوع. أتناول الطعام الصحي ستة أيام في الأسبوع (في اليوم السابع أستطيع تناول طعامي المفضل كمكافأة). أزن نفسي (هدفني هو تقليل كيلو جرام واحد). أقابل مدربي الشخصي لمناقشة الأنواع الأخرى من تدريبات حرق الدهون اليومية التي يمكنني أن أقوم بها. أفحص بعض خيارات القائمة الصحية للوجبات المسائية. أتناول خمس وجبات من السمك هذا الأسبوع.

هذا الشهر - أهدف للركض لمدة دقيقتين ونصف والسير لمدة دقيقتين ونصف لمدة ساعة طوال خمسة أيام في الأسبوع. أقل ثلاثة كيلوجرامات من وزني في الشهر. أشاهد ثلاثة فيديوهات مختلفة على موقع اليوتيوب تتعلق بالتغذية وتقليل الوزن. أبحث عن شخص أركض معه في التمرين ثلاث مرات في الأسبوع. أسعى للركض لعشرة كيلومترات في سباق الركض المحلي الذي يدعم الجمعيات الخيرية.

والأمر بمثل هذه البساطة. ستلاحظ أن كل إجراء محدد بدقة. لكي أساعدك أكثر في رحلتك حددت عددًا من الأدوات والموارد. أولاً، هذه ورقة عمل لمساعدتك أن تخطط أهدافك باستخدام طريقة اشعر - فكر - افعل: فقط زر موقع

www.passionatepeople.com - أو استخدم قارئ الأكواد الموجود على هاتفك الذكي لقراءة كود الاستجابة السريع الموجود في نهاية هذا الفصل من أجل تنزيل ورقة العمل.

المغزى ... تحقيق اليقين

أهدافك الأساسية لهذا العام
الشعور... كيف تريد أن يكون شعورك هذا العام؟

الهدف ٢	الهدف ١

فكن... ما الهدف الذي تعتقد أنك بحاجة لتحقيقه هذا العام لتتألم هذا الشعور؟

الهدف ٢	الهدف ١

افعل... ما الذي تحتاج أن تفعله يوميًا وأسبوعيًا لتحقيق ذلك الهدف والشعور؟

الهدف ٢	الهدف ١

ثانيًا، يمكنك تحميل نسخة بصيغة PDF لهذه البطاقة. وهي أداة عملية تساعدك على التفكير والتركيز على الأشياء المهمة عندما يتعلق الأمر بأهدافك الأساسية. زر موقع www.passionatepeople.com أو استخدام برنامج قراءة الأكواد لقراءة كود الاستجابة السريع في نهاية هذا الفصل لتحميل نسخة الـ PDF الخاصة ببطاقة التخطيط.

عام

اشعر - فكر - افعل

اشعر ... كيف تريد أن يكون شعورك هذا العام؟

الهدف ١

الهدف ٢

فكر ... ما الهدف الذي تعتقد أنك بحاجة لتحقيقه هذا العام للوصول لهذا الشعور؟

الهدف ١

الهدف ٢

افعل ... ما الذي تحتاج أن تفعله يوميًا وأسبوعيًا لتحقيق ذلك الهدف والشعور؟

الهدف ١

الهدف ٢

العنصر الثالث هو أحد التطبيقات الذكية لجهاز الآيفون أو البلاك بيري أو الأندرويد الخاص بك الذي يمكنك أن تجده أيضًا على www.passionatepeople.com أو من خلال قراءة كود الاستجابة السريع في نهاية هذا الفصل. تم إعداد التطبيق بحيث يمكنك استخدام عملية اشعر - فكر - افعل لتتمكن من التحكم في أهدافك الرئيسية. ستكون قادرًا على إجراء كل العمليات الرئيسية الموضحة في هذا الكتاب على هاتفك الذكي.

كثيرًا ما أسأل عما إذا كنت أستخدم هذه العملية لكل أهدافي. كلا، إنني أستخدمها فقط للأهداف المهمة بالنسبة لي. أتدري، سوف تدرج أهدافك تحت فئتين واسعتين: الأهداف التي يمثل تحقيقها أهمية بالنسبة لك، والأهداف التي تهتم فقط بتحقيقها. فهناك بعض الأهداف التي تمثل أهمية كبيرة بالنسبة لك، بينما هناك أهداف أخرى يكون تحقيقها شيئًا رائعًا ولكن عدم تحقيقه لا يكون له أهمية كبيرة. ستميل للتركيز على الأهداف المهمة والالتزام بها، مع بذل المزيد من الطاقة والجهد لتحقيقها.

على سبيل المثال، من المهم بالنسبة لي أن أصبح مقدم برامج عالميًا، لذلك أعمل مع مستشار، وأقدم باستمرار مادة ذات قيمة للمستمعين، وأدرس أساليب أفضل المعلقين وأسعى للحصول على تغذيات مرتدة من الخبراء في مجالي لكي أتحسن.

على الجانب الآخر، أحد أهداف حياتي هو تسجيل هدف من أول ضربة في الجولف. وأنا مهتم بهذا الهدف: ألعب، بمعدل مرة واحدة فقط كل شهرين، ولكن في كل مرة أسجل فيها الهدف بعد ثلاث ضربات أقول لنفسي: "اليوم ربما يتحقق هدفي".

أنت بحاجة لأن تسعى وراء مجموعة من الأهداف المهمة بالنسبة لك والأهداف التي تهتم بتحقيقها.



تحديد انفعالاتك الدافعة

بما أنك تفهم عملية "اشعر - فكر - افعل" وقيمة التوافق مع الهدف أنت مستعد لتحديد انفعالاتك الدافعة - كيف تريد أن يكون شعورك وماذا يمثل لك هذا الشعور؟ خصص دقيقة لاستعراض قائمة المهام الحياتية التي طلبت منك وضعها في الفصل التاسع. الآن انظر إلى أي حلم أو هدف أدرجته واسأل نفسك هذا السؤال: كيف سيكون شعوري عندما أحقق هذا الهدف؟

استخدم سحابة الانفعالات التالية كدليل.



أعد التفكير في 25 أو 50 حلمًا من أحلام حياتك، ولاحظ الانفعالات الثلاثة التي تظهر مرارًا وتكرارًا. بعد استعراض بعض أحلامك ستلاحظ وجود نزعة محددة.

عندما تشعر بالانفعالات الثلاثة الدافعة الإيجابية التي ترتبط وتتعلق بها بشدة، والتي تشعر بأنها مناسبة لك، تحرك نحو الجزء الثاني من هذا التمرين، وهو تحديد ما يمثله كل انفعال

دافع بالنسبة لك.

الأمر لا يتعلق باكتشاف التعريف الصحيح من القاموس؛ بل يتعلق بإنشاء تعريفك الذي يناسبك والذي يمثل شيئًا بالنسبة لك. يمكن أن يكون تعريفك عبارة عن عدة كلمات أو قائمة من النقاط. ليس هناك ما يسمى بالإجابة الصحيحة أو الخاطئة؛ غير أنك، كلما استطعت توفير تفاصيل تتعلق بانفعالاتك الدافعة، ستكون أكثر ارتباطًا بها.

على سبيل المثال، هذه هي انفعالاتي الثلاثة الدافعة وما تمثله بالنسبة لي:

- **النشاط.** لدي طاقة لأحرقها يوميًا. لدي قدر لا نهائي من الطاقة لعائلتي وعملائي ومستمعي وأصدقائي. أنا متفائل وإيجابي وأبحث عن طرق للمضي قدمًا، وأستطيع أن أتعامل بهدوء مع المواقف الصعبة. كل شيء أفعله - يتم دون جهد يذكر. لدي طاقة رائعة لتجاوز التحديات والعقبات والمشكلات حين حدوثها. وطاقتي معدية: فهي تلفت الانتباه وتلهم وتعيد شحن طاقة الأشخاص الذين أتواصل معهم. فطاقتي مستمرة ودائمة.
- **التأثير.** إنني متأكد بنسبة 100% من العمل الذي أحتاج لأن أفعله في حياتي. فأنا مثال حي للشخص الهادف والإيجابي الذي يتعقب ما يثير شغفه. وأنا أدرك المزايا والمواهب التي أتمتع بها وأستخدمها بطريقة هادفة ومؤثرة. يدرك الناس تفوقنا ويقدرّون ما نقدمه؛ لأننا نساعدهم على إجراء محادثات هادفة مع الأشخاص المهمين لديهم.
- **النجاح.** أعلم أنني أصنع فرقًا إيجابيًا في حياتي العائلية وحياتي العملية. فأنا أقوم بعمل مهم ويحقق اختلافًا، وذلك هو المهم بالنسبة لي. أنا أترك تراثًا إيجابيًا مليًا بالشغف للآخرين ليستمتعوا به ويستفيدوا من تجاربي. فأنا معروف كخبير رائد في مجالي ومقدم برامج عالمي ومحفز قادر على دفع الناس لأن يكونوا أفضل ويحققوا المزيد في حياتهم. أنا أجعل الشيء المعقد يبدو بسيطًا وأجعل الشيء البسيط مقنعًا في حد ذاته.

الفائدة الرائعة من تحديد الأهداف التي تعتمد على الدوافع الانفعالية أولاً هي أنها تتيح لك احتمالية توفر العديد من الفرص لتشعر بذلك الانفعال في حياتك؛ لأن الشكل يتبع الانفعال.



من المرجح أن تكون مدرّجاً قاعدة أن الشكل يتبع الوظيفة. صاغ هارمات إسلنجر - مؤسس شركة فروج ديزين الذي تعاقدت معه شركة آبل - في عام 1982 للعمل على تصميم حاسب ماكنتوش - العبارة المعروفة "الشكل يتبع الانفعال". عندما أصبح مرتبطاً بهدفك انفعالياً فأنت تساعد على تجسيده. فمن زرع حصد؛ وكلما كنت سعيداً، ستصبح أكثر سعادة.

كل الأهداف المهمة بالنسبة لك سيكون لها ارتباط انفعالي. إذا كان الهدف مهماً بالنسبة لك ولكن تحقيقه استعصى عليك، إذن أنت تحتاج لأن تخلق ارتباطاً انفعالياً وعقلياً وجسدياً به - وهو ارتباط يتضمن سبباً شخصياً وواضحاً لما تحاول تحقيقه، ومقصداً محدداً تحاول الوصول إليه بالفعل، وخطة شخصية تتعلق بكيفية تحويله إلى حقيقة. دعنا الآن نفحص كيف تطبق هذا المفهوم خلال خطة طويلة المدى.

تحديد المحطات الرئيسية

هناك فرق بين المحطات والأهداف. فالأهداف هي وجهاتنا التي نسير باتجاهها، والمحطات هي المعالم التي توجد على طول الطريق، والتي نستخدمها لقياس مدى تقدمنا في رحلتنا تجاه وجهاتنا. نحتاج عادة لأن نضع في الاعتبار أن ما يهم ليس الوجهة فحسب بل الرحلة. وليس المهم هو المثالية بل التقدم الذي نحزره، وأنه ليست النتائج بل الإجراءات التي غالبًا ما تكون هدية حقيقية لتحديد وتحقيق الهدف.

تخيل أنك تقود السيارة إلى مدينة لم تزرها من قبل، وعلى طريق لم تسلكه من قبل. عادة ما سيبدو الطريق أطول في أول مرة تسلكه فيها، وعادة ما يبدو أقصر في رحلة العودة. يستطيع الناس أن يخبروك بمقدار المسافة التي ستقطعها بالأميال أو الكيلومترات أو حتى بالساعات، لكنك إلى حد ما تحتاج إلى تلك العلامات التي تحدد عدد الأميال المقطوعة أو المحطات الرئيسية على طول الطريق لتقيس مدى تقدمك.

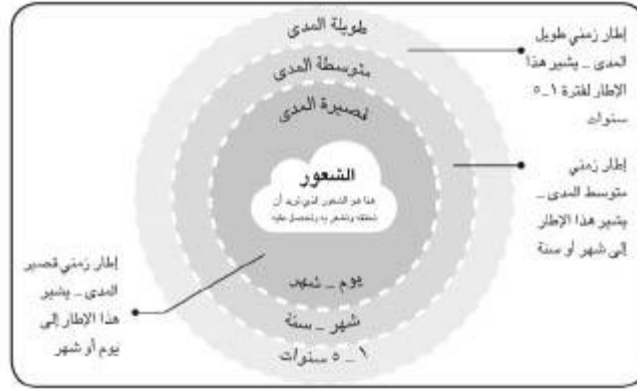
عندما يتعلق الأمر بتحديد الأهداف طويلة المدى، فالشركات والأفراد مختلفان. عملت على مدار السنوات العشر الماضية مع شركة تويوتا وأتيحت لي الفرصة لمقابلة كبار المديرين التنفيذيين للشركة. وفي أحد الاجتماعات غير الرسمية داخل سفينة شراعية في ميناء طوكيو، سألتهم: "لأي مدى مسبق تخطط تويوتا لإنتاج سيارة للسوق العام؟". فعلمت أن الشركات اليابانية مشهورة بأن لديها رؤى لمائة عام، ولكن الإجابة ما زالت تدهشني:

"لدينا نماذج حقيقية للسيارات التي سنطلقها خلال مدة خمس سنوات مصنوعة من الصلصال نختبرها في أنفاق الرياح للسيارات التي سنطلقها خلال مدة سبع سنوات،

ومرفق للبحوث في جبل فوجي يضم 2000 باحث يعملون على تحسين أوضاع النقل لأربعين عامًا من الآن".

فقط تخيل أنك باحث يبلغ من العمر خمسين عامًا وتعمل على مشروع ربما لن تدرك تحقيقه في حياتك! أنا لا أقول إنك تحتاج إلى خطة لأربعين عامًا، لكنك تحتاج إلى خطة.

تتباين وجهات نظر الناس في تحديد الجدول الزمني لأهدافهم. بالنسبة لبعض الناس من السهل أن يفكروا في الأهداف بعيدة المدى؛ بينما يجد آخرون صعوبة في أن يفكروا لأبعد من الأسبوع القادم. هناك أشخاص يجدون أنه من السهل للغاية أن يخططوا ويعدوا وينتجوا على المدى القصير؛ ويجد آخرون صعوبة في أن يركزوا على التفاصيل التي يجب فعلها اليوم لتحقيق نتيجة بعيدة المدى في المستقبل. يكمن التحدي لنا جميعًا في أن نفكر في أهدافنا من خلال ثلاثة إطارات زمنية - طويلة المدى، متوسطة المدى، وقصيرة المدى ...



- **أهداف قصيرة المدى.** يمكن تحقيق تلك الأهداف في يوم واحد أو شهر واحد، وتتطلب عدة خطوات لتحقيقها، ويمكن الوصول إليها من خلال مجهود بسيط ومركز.
- **أهداف متوسطة المدى.** تلك الأهداف لها إطار زمني من شهر إلى سنة؛ وغالبًا ما تتضمن عددًا من المهام والأغراض والمحطات على طول الطريق.

• • **أهداف طويلة المدى.** من هنا تبدأ رؤيتك طويلة المدى. لتلك الأهداف إطار زمني يبدأ من سنة إلى خمس سنوات. والأهداف طويلة المدى يجب أن تقسم إلى أهداف قصيرة ومتوسطة المدى.

أفضل طريقة لوصف تلك الأنواع الثلاثة من الأهداف هي منحك بعض الأمثلة من خلال اتباع هدف واحد خلال المراحل الثلاث. إذن، مجددًا ابدأ بكيف تريد أن تشعر مجددًا...

النموذج المالي

الشعور ... الحرية (التي تنشأ من التخلص من الديون)، الاسترخاء، النجاح.

الهدف طويل المدى (5 سنوات): سداد رهن العقاري (150000 دولار للبنك).

الهدف متوسط المدى (سنة واحدة): إعادة تأسيس ميزانيتنا الشخصية لسداد ضعف قيمة القرض خلال الاثني عشر شهرًا التالية.

الأهداف متوسطة المدى (90 يومًا): مراجعة كيفية إنفاق المال مع شريك الحياة. النظر إلى طرق ادخار المال المتعلق بنفقاتنا الكبرى - الهاتف، الكهرباء والأشياء الشخصية. تنظيم أية مشتريات أساسية وإجازات عائلية للعام القادم. تحديد أهدافي المهنية الشخصية، وبالتالي أتأهل لعلاوة المبيعات في نهاية العام. التحدث إلى أصدقائنا الذين قد سددوا ثمن منزلهم لأعرف كيف فعلوا ذلك قبل انقضاء مهلة القرض. مراجعة البنك للتأكد من أنه ليست هناك غرامات لسداد القرض ومعرفة ما إذا كان هناك معدل فائدة أفضل لقرض منزلنا لتوفير الفائدة.

النموذج المهني

الشعور ... الإنجاز، الفخر، الرضا.

هدف طويل المدى (3 سنوات): أصبح المدير المحلي لقسم المبيعات والتسويق.

الأهداف متوسطة المدى (18 شهرًا): إتمام ماجستير إدارة الأعمال من جامعة بوند الذي بدأته منذ عامين. تحقيق نتائج مستمرة أعلى من المستهدف في وظيفتي الحالية. تجاوز مستهدف مبيعات نهاية العام بنسبة 10%.

أهداف قصيرة المدى (ستة أشهر): البحث عن مرشد خارج مؤسستي الحالية. التواصل عبر الشبكة داخل مؤسستي للوصول إلى فهم أفضل للأشخاص الأساسيين وتحديات عملهم. إتمام مشروع إطلاق العلامة التجارية الجديدة بنجاح لخط إنتاج حالي. مقابلة الرئيس التنفيذي والحصول على تغذية مرتدة بخصوص الشيء الذي أحتاج لأن أطوره لأحسن من نفسي وأضيف قيمة للمؤسسة.

المعيار الأساسي لتخطيط أهداف قصيرة ومتوسطة وطويلة المدى هي أن تكون مرناً ومستعداً للتغيير والتكيف وفقاً لتغير الظروف والمواقف. لذلك من الضروري أن تراجع وتجدد وتعيد تقييم أهدافك بانتظام، وتكيف ما تحتاج إليه، وتتغير بناء على ما هو مطلوب وتعيد التركيز على ما هو مهم وضروري حالياً.

ليست هناك طريقة صحيحة أو خاطئة؛ أنت فقط بحاجة لأن تجد أفضل تركيز وطريقة لنفسك. لدي أهداف طويلة المدى تحتاج لأن تكتمل بعد سنتين من الآن. ولدي محطات لستة أشهر، وبعد ذلك أركز انتباهي على الثلاثين يوماً التالية وأركز جهودي على ما أحتاج لأن أفعله هذا الأسبوع لأقترب أكثر من هدفي بعيد المدى.

بهذه الطريقة أستطيع أن أكيف مساري في الاتجاه المطلوب أو عندما تنشأ فرص أخرى تقربني أكثر من هدفي بعيد المدى. مع هذا النوع من التفكير يمكنني أن أتعرف وأستجيب للفرص الجديدة ولا أصبح منغلماً بعقلية هذا هو الطريق الوحيد أمامي؛ حيث إنني كنت مذنّباً في الماضي.

تحويل الأحلام إلى توجهات

فكّر كم كان عمرك منذ خمس سنوات. هل مرت تلك السنوات سريعاً؟ الآن أضف سنوات أخرى إلى عمرك! سواء كان لديك هدف أم لا، فالسنوات الخمس ستمضي بالسرعة نفسها، والاختلاف سيكون فيما إذا كنت ستصل إلى حيثما تريد أن تكون، أو بالقرب منه أو ليس إلى أي مكان محدد. وهذا الفصل يتحدث عن تحديد مسارك وتحديد الوجهة التي تريد أن تتحرك نحوها.

منذ الفصل السابق وأنت تدرك الصلة بين الأهداف طويلة المدى ومتوسطة المدى وقصيرة المدى. لذلك دعنا نتخذ خطوة واحدة أبعد، فنتحرك من الأكبر (قائمة أحلام حياتك) إلى الأصغر (الأهداف التي تود أن تحققها في السنوات الخمس القادمة). في هذا الفصل أود أن أحدثك عن الجوانب المختلفة التي بإمكانك أن تحقق فيها أهدافك طويلة المدى عندما تخطط لما تحب أن تحقّقه في السنوات الخمس التالية.

هناك ستة جوانب واسعة تستطيع فيها أن تحدد أهدافك طويلة المدى...



العائلة

ماذا تود أن تحقق على المستوى العائلي في السنوات الخمس القادمة؟ ربما تفكر في الأهداف التي لها تأثير إيجابي على أفراد عائلتك الصغيرة وعائلتك الكبيرة أو حتى أصدقائك ممن تعتبرهم في مكانة عائلتك. وكما تحتاج الشركات إلى أهداف مشتركة لتنظم قوى الأشخاص وفرق العمل، فإن العائلات تحتاج أيضًا لذلك.

أرى العائلات تتفرق والأشخاص يتوقفون عن الحب، وغالبًا ما أتساءل عما إذا كان وجود هدف مشترك أو رؤية موحدة كفيلاً بأن يجنبهم ذلك الفراق. معظم الأشخاص يبدأون ارتباطًا عاطفيًا طويل المدى باهتمام أو هدف مشترك، وكلما تطورت العلاقة يكون الأمر كما لو أن المجتمع هو من يحدد الأهداف: تزوجا، اشتريا منزلًا، أنجبا أطفالًا، أرسلاهم إلى المدرسة، اعمل بجد، ابن مستقبلك المهني، كن معيلاً لعائلتك. ثم تستيقظ في يوم ما وتفكر: "لماذا أفعل كل هذا؟ ما الذي تعنيه هذه الحياة؟ هل ستكون حياتي على هذه الشاكلة إلى الأبد؟".

عدد من العائلات والأزواج قد شاركوا في برنامجنا الخاص بالأشخاص الشغوفين. وفي بعض الحالات تكون تلك هي المرة الأولى التي يتحدثون فيها عن أحلامهم منذ عشرين

عامًا. فالأمر لا يتعلق بأن الأشخاص لا يريدون التحدث عن أحلامهم؛ لكنه يتعلق بأننا مشغولون بأن نكون مشغولين وتستحوذ علينا الحياة. أنا لا أقول إن تحديد الأهداف معًا كعائلة هو الحل السحري لعلاقة رائعة وطويلة المدى أو عائلة محبة وعطوفة ومتحدة، ولكن ذلك لا يضر.

إذن هناك سؤالان ربما تحتاج لأن تضعهما في الاعتبار عندما تفكر بشأن ما تريد أن تحققه على المستوى العائلي في السنوات الخمس القادمة:

- ما الذي ترى نفسك تحققه على مستوى الترابط الأسري؟
- بالنسبة لأسرتك، ما الإنجازات التي تريد أن تحققها في السنوات الخمس القادمة؟

الشئون المالية

الأشياء الثلاثة التي تقلق الناس هي الشئون المالية والتحديات التي تواجه العلاقات والمشكلات الصحية. عادة ما يأتي التوتر من محاولة التحكم فيما لا يمكن السيطرة عليه، أو من التركيز على أسوأ سيناريو يمكن حدوثه، أو استهلاك الطاقة الشخصية في المشكلات بدلًا من اتخاذ إجراءات تتعلق بالحل لتدفع نفسك للأمام وتجتاز التحدي. وإحدى الطرق للتخلص من التوتر الذي يتسلل إلى حياتنا هي إدراك خطورته، وأفضل طريقة لفعل ذلك هي وجود رؤية لما هو مهم بالنسبة لك وما يمثل لك أهمية.

إذن دعنا ننظر إلى الأهداف المالية التي تود أن تحققها على المدى البعيد، أي بعد خمس سنوات من الآن. وتلك الأهداف ترتبط بالمحطات المالية التي تود أن تصل إليها، مثل مقدار الديون الشخصية أو المتعلقة بالعمل، ودخلك، والاستثمارات التي نفذتها لتحقيق وضع مالي أكثر قوة لك ولأسرتك، ومدخراتك البنكية أو المال الذي وفرته لتقاعدك. الأمر لا يتعلق فقط بالمال؛ بل يتعلق بالأمان النفسي الذي تشعر به عندما تكون واضحًا بشأن اتجاهك المالي.

لتوضيح إنجازاتك المالية للسنوات الخمس القادمة، إليك سؤالين ليساعدك على البدء:

- • ما الذي ترى نفسك تحققه على المستوى المالي في حياتك؟
- • ما المحطات المالية الأساسية التي وصلت إليها؟

اللياقة البدنية

إن لم تكن تتمتع بصحة جيدة، فأنت لا تملك شيئًا. هذا الجزء يتعلق برؤيتك الخاصة بالصحة واللياقة البدنية للسنوات الخمس القادمة. إلى أية درجة تحتاج لأن تكون لائقًا بدنيًا وسليمًا صحيًا بحيث تستطيع فعل كل الأشياء التي تريد أن تفعلها؟ إنني لست مدربًا للياقة البدنية أو ملازمًا لصالة الألعاب الرياضية، لكنني أعلم جيدًا أنني سأكون أكثر نفعًا لعائلتي وعملي ولمستمعي عندما أكون لائقًا جسديًا وأتمتع بصحة جيدة. بالنسبة لي، فاللياقة تعادل الطاقة.

ربما يتعلق الأمر بتقليل كيلوجرامات زائدة، وتحقيق مستوى معين من اللياقة، وإبطاء الساعة البيولوجية مقارنة بساعة التقويم، أو التغلب على مرض، أو إتمام تحد جسدي مثل الماراثون. هناك نوعان من الأسئلة ربما تحتاج لأن تتأملهما عندما تفكر بشأن ما تحققه في هذا الجانب من حياتك:

- • صحتك ولياقتك البدنية هي المركبة التي تحملك باتجاه رؤيتك، إذن إلى أي مدى تريد أن تكون لائقًا ومعافى في السنوات الخمس القادمة؟
- • ما الذي ترى نفسك تحققه على المستوى الشخصي فيما يتعلق بالصحة واللياقة البدنية في المستقبل؟

المرح

من المفترض أن تكون الحياة مرحلة - ليس طوال الوقت، ولكن معظم الوقت. متى بدأت أن تكون جادًا بالفعل وتوقفت عن المرح؟ أفهم أن هناك بعض الأوقات في حياتك تكون غير مرحلة: وفاة شخص قريب منك، طفل يتعرض للأذى، مأساة تؤثر على حياتك. تلك الأشياء تحدث لنا؛ فهي جزء من نسيج الحياة. يجب أن ننسج متى وأين نمرح بين كل تلك الظروف غير الملائمة.

الآن نعلم جميعًا أن المرح يمكن أن يحدث بشكل طبيعي وتلقائي. غير أنه هناك بعض الأشياء التي نحتاج أن نكون أكثر تأنيًا بشأنها عند النظر إلى المستقبل. الشيء الأول هو تحديد ما يعنيه المرح بالنسبة لنا وكيف نخلقه في حياتنا. بالنسبة لي، المرح يمكن أن ينشأ عندما أستطيع أن أجمع مصادر شغفي - عائلتي أو أصدقائي وعملي والسفر والتصوير الفوتوغرافي. ليس من الضروري أن تحدث جميعها فجأة، لكنه سيكون يومًا مرحًا إذا حدث ذلك.

لأعطيك مثالًا، كنت مؤخرًا في رحلة عمل في ولينجتون بـ نيوزيلندا برفقة عائلتي. وصلنا قبل الموعد المحدد بيوم وتقابلنا مع صديقي الرائع "سيمون وولف" الذي يعتبر واحدًا من أبرع المصورين في العالم. وقد علمني الكثير بشأن التصوير الفوتوغرافي على مدار السنوات السابقة. منحنا سيمون، أنا وكريستين وابنتينا، جولة إرشادية للتصوير الفوتوغرافي في مدينته الرائعة والتقطنا جميعًا صورًا ذلك اليوم. لقد كان يومًا رائعًا قضيناه في استكشاف وملاحقة مصادر شغفنا - يومًا من المرح العائلي.

إذن ما الذي تحتاج لأن تفكر فيه عندما تحدد أهدافك طويلة المدى المتعلقة بالمرح؟

- ما الأنشطة والمغامرات والإنجازات التي ستجلب لك الفرح والمرح في المستقبل؟
- ما الذي تريد أن تستكشفه أو تحققه أو تتعقبه أو تخلقه أو تكتشفه أو تجربته أو تشارك فيه على مدار السنوات الخمس التالية وسيجلب المرح؟

المغزى

الحياة أقصر من أن تدعها تمر دون أن تُحدث اختلافًا في حياة الأشخاص المهمين بالنسبة لك. وهي أقصر من ألا تعمل على ما هو مهم بالنسبة لك، وما يمثل قيمة، وما هو ذو مغزى. لفترة طويلة للغاية، تقبل الناس فكرة أن تفعل المطلوب منك لكسب العيش. وبعد ذلك، عندما تتقاعد أو يكون لديك وقت أو يكون لديك المزيد من الخيارات، عندها تستطيع أن تفعل ما تحبه. أنا لا أتحدث عن ترك وظيفتك أو إغلاق عملك. إنها مسؤوليتك أن تجد المغزى والسبب وراء ما تفعله بوقتك وطاقتك وجهدك.

ما هو ذو مغزى بالنسبة لي لا يتعلق فقط بالعمل الذي أقوم به، بل أيضًا بالإسهام الذي أقدمه للآخرين. إنه يتعلق بكيفية كسب المعيشة والمعرفة التي أمنحها لأبنائي. إنها الأشياء التي أمثلها ولا أخشى أن أدافع عنها. إنها ما يمنحني الفرح والحب والقناعة. الأشياء الأربعة التي أحب أن أفعلها هي الكتابة وتقديم البرامج والإبداع والاكتشاف. على مدار السنوات الخمس القادمة سيكون لديك الخيار إما أن تترك مذكرات لتثبت أنك كنت حيًا أو تصنع حياة، مثلما يرسم الفنان صورة رائعة. حدثني صديقي الرائع ومعلم التصوير الفوتوغرافي "سيمون وولف" عن هذا الاقتباس الذي أخذه من أحد معلميه آرثر بيتي: "الأمانة في جوهرها هي الفرق بين إبداع الفن وتسجيل التاريخ".



إذا كنت بصدد أن تبذل تحفة فنية بعنوان "حياتي"، ماذا ستبذل؟

- ما نوع المهنة أو العمل أو الأدوار أو المشروع الذي تحتاج إليه لكي تشعر بأن إسهامك في العمل له قيمته؟

- ما الذي تحتاج لأن تحققه لتشعر بأن ما تفعله في حياتك الشخصية أو المهنية ذو معنى؟

الإرث

كل شخص يترك إرثًا. بعض الإرث يكون عميقًا وإيجابيًا ولا ينسى بسبب كل الأسباب الصحيحة؛ والآخر ينسى بسبب كل الأسباب الخاطئة. ما نوع الإرث الذي تريد أن تقدمه للآخرين ليستفيدوا منه، ويعيش بعد رحيلك؟ كيف تريد أن يتذكرك الناس؟ ربما يتعلق ذلك بمجموعة من القيم أو المبادئ أو الاعتقادات التي سيكون لها تأثير إيجابي على أبنائك حينما يصيرون راشدين. وربما يتعلق ذلك بمجموعة من المهارات أو بنك المعرفة، بحيث يستطيع من يتواصلون معك استخدامها مرارًا وتكرارًا.

وكما تقول قصيدة "ستيفن جريليت" بأسلوب غاية في البلاغة....

لن أمر من هذا العالم سوى مرة واحدة؛
لذا فأني خير أستطيع أن أقدمه لأي إنسان،
يجب أن أقدمه الآن.
يجب ألا أؤجله أو أممله
لأنني لن أمر بهذا الطريق مرة أخرى.

على مدار السنوات الخمس القادمة، سيكون لديك تأثير على الأشخاص من حولك. يمكنك أن تحدد ما إذا كنت تتخذ بعض الخيارات المدروسة فيما يتعلق بالإرث الذي تريد أن تتركه للأشخاص المهمين بالنسبة لك، أم أنك ستفعل ما يخطر ببالك وترى ماذا سيحدث. إذا كنت تريد أن تقوم بخطوات مدروسة، إذن ففكر في الأسئلة التالية:

- ما نوع الإرث الذي تريد أن تبنيه على مدار السنوات الخمس التالية؟

- ما الذي تريد أن تشتهر به وأن تمثله حياتك؟ ما النموذج الحي الذي تريد أن تقدمه للأشخاص المهمين بالنسبة لك؟

مفتاح السر هو أن تحدد أولاً كيف تريد أن تشعر - هذه هي الطريقة التي تحصل بها على ذلك الارتباط الانفعالي التي تحدثنا عنه في الفصول السابقة - وبعد ذلك اتبع هذه العملية.



لدينا مرشدون ديموجرافيون وخبراء إحصائيون، وباحثون أكاديميون يستطيعون أن يقدروا لنا المدة التي سنعيشها. هذا أمر لطيف، ولكن إذا كنت تريد أن تعرف إلى أي مدى ستكون فترة حياتك مليئة بالحياة، فعليك أن تتنبأ بذلك بنفسك. الأمر يتطلب وقتاً لكي تخلق فناً رائعاً وإنجازات رائعة ونتائج رائعة. لذلك من الضروري أن تكون هناك رؤية واضحة.

وضع خارطة طريق للسنة المقبلة

كان "ديفيد ستار جوردان"، الرئيس المؤسس لجامعة ستانفورد، مغرمًا بمناقشة تلك الكلمات مع طلابه: "الحكمة هي أن تعرف ما ستفعله لاحقًا، والمهارة هي أن تعرف كيف تفعله لاحقًا، والفضيلة هي أن تفعله!".

ما الذي تحتاج لأن تفعله لاحقًا؟ حدد ما تريد أن تحققه وتحصل عليه وتصل إليه وتملكه وتكون عليه خلال الاثني عشر شهرًا المقبلة. العرف السائد لدى معظم الناس هو أنهم يتمنون ويرغبون أن تتحقق أهدافهم بدلًا من معرفتها والتخطيط لها لكي تتحقق. والبراعة في حصر تركيزك في الاثني عشر شهرًا المقبلة هي أن تحول رؤيتك، تلك الأهداف بعيدة المدى، إلى أهداف مرغوبة وقابلة للتصديق والتحقق.

هناك مثل لاتيني عرفته لأول مرة من خلال صديقي العزيز وزميلي في المهنة "مالكولم ماكليود" يقول: *Amat victoria curam* وهو يترجم إلى ...



هذا الفصل يتعلق بكونك مستعدًا لتحقيق تلك الإنجازات الضرورية لكي تشعر بما تريد أن تشعر به، والتي تمثل محطات رئيسية لتلك الأهداف طويلة المدى التي تحدثنا عنها في

الفصل السابق. فالأمر يتعلق بخلق سلسلة من النقاط التي تحدد معالم صورة، وبعد ذلك توصيل تلك النقاط ببعضها لإكمال صورتك. أخبرني مالكولم بمقولة أخرى رائعة: " الأفكار غير المركزة تساوي نتائج غير متحققة". لذلك أطلب منك أن تركز بشدة على الجوانب الثمانية الأساسية التالية، وأن تبدأ مرة أخرى بانفعالاتك الدافعة الثلاثة.



غالبًا ما أسأل: "كم عدد الأهداف التي أضعها للاثني عشر شهرًا المقبلة، وهل أحتاج إلى هدف واحد في كل من الجوانب الثمانية؟". ليس هناك صواب أو خطأ في هذا النشاط. يمكن أن يكون لديك هدفان أو ثلاثة في جانب واحد أو لا شيء في جانب آخر. وأنا أقلق فقط عندما يكون لدى أشخاص ستة أهداف أو سبعة في جانب واحد ولا شيء في أي جانب آخر.

الأهداف الأسرية

كما ذكرت في الفصل السابق، أنا مؤمن بشدة بتحديد الأهداف كأُسرة واحدة. فالأمر يتطلب طاقة وجهدًا لتحقيق النجاح الأسري؛ وهذا هو الجانب الوحيد الذي يستحق أن تستثمر فيه وقتك، لذلك خصص وقتًا كافيًا لتحظى بمحادثة هادفة مع أحبائك والمقربين منك بخصوص ما هو مهم بالنسبة لك.

- • ما الذي تود أن تحققه على المستوى الأسري في الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • ما الذي تود أن تحققه لأسرتك؟
- • أي نوع من الأشخاص تريد أن تكون عليه بالنسبة لعائلتك؟
- • ما الذي ستحققه وتستفيد منه عائلتك وتستمتع به؟

أهداف المهنة / العمل

يمكن أن يرتبط ذلك بالأهداف التي تريد أن تحققها خلال حياتك العملية، سواء كموظف أو كصاحب عمل في المشروع الصغير الذي تريده بجانب وظيفتك الصباحية. ربما ترتبط بالوظائف أو الأدوار التي تريد أن تتقلدها أو الإنجازات التي تريد أن تتميز بها في عملك. ربما ترتبط محطاتك الرئيسية بمشروع تعمل عليه أو شيء تخلقه أو حتى تأمين صفقة كبرى.

- • ماذا تود أن تحقق في مهنتك أو عملك؟
- • ما نوع الأدوار التي تريد أن تؤديها في عملك؟
- • ما المهمة الرائعة التي ستقوم بها أو العمل الذي ستديره؟
- • ما الذي تود أن تحققه في حياتك العملية؟

أهداف التطور - الشخصي والمهني

نحن مقيدون فقط بقدرتنا على أن نصدق، وثقتنا بأن نحقق، وخيالنا بأن نحلم بما هو ممكن. كلما عززت تقديرك لذاتك، فإنك أيضًا تعزز قدرتك على الإيمان بنفسك وما يمكن أن تحققه. ما المهارات والمعرفة الإضافية التي تريد أن تحصل عليهما؟ ما السلوكيات التي تريد أن تعززها؟ ربما تتضمن تلك الأهداف استئناك دراستك أو ربما مجرد قراءة كتاب يزيد مستوى التقدير الذاتي والثقة بالنفس لديك، أو ربما يكون اتخاذ قرار واعٍ بالتواصل مع أشخاص أكثر اتفاقًا معك في الرأي أو أكثر إيجابية.

- • ما الأنشطة التي ستقوم بها في الاثني عشر شهرًا القادمة لكي تطور مهاراتك ومعرفتك وسلوكك؟
- • ما الدورات التي ستلتحق بها لتحسن من نفسك؟
- • ما الذي تحتاج لأن تحققه لتصبح شخصًا أفضل؟
- • ما الذي تحتاج لأن تتعامل معه كمعلم لمساعدتك على تغيير تفكيرك إلى مستوى أعلى؟

الأهداف المالية

تركز تلك الأهداف على الدخل الذي تريد أن تحققه أو المال الذي تريد أن تدخره، أو الاستثمارات التي تريد أن تحصل عليها، أو ربما تتعلق بتقليل دينك. استعرض الأهداف التي تريد أن تحققها على المدى الطويل، ثم اسأل نفسك عن الهدف الذي تريد أن تحققه في الاثني عشر شهرًا القادمة، والذي سيقربك من هدفك طويل المدى.

- • ما مقدار المال الذي تريد أن تحققه في الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • ما مقدار المال الذي تريد أن توفره أو تستثمره؟
- • ما الديون التي تريد أن تتخلص منها في الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • ما الظروف المالية الشخصية التي تريد أن تغيرها؟

أهداف اللياقة البدنية

هذا هو الجانب الذي يدور كل شيء حوله. من الصعب تحقيق أشياء رائعة إذا لم تكن نشيطًا وتتمتع بصحة جيدة.

ترتبط تلك الأهداف بإعادة شحن وتنشيط جسدك وعقلك وروحك، بحيث تستطيع أن تشعر بأن لديك طاقة كافية لمواجهة أي شخص وأي موقف. ربما تكون تلك الأهداف بسيطة كإجراء الفحوصات الطبية السنوية؛ لأنه قد مر على آخر فحص قمت به ست

سنوات، أو إتمام سباق العدو لمسافة 10 كيلو مترات المخصص للأعمال الخيرية، أو التخلص من الكيلوجرامات الزائدة التي اكتسبتها على مدار السنوات القليلة الماضية، أو مجرد ممارسة التمارين باستمرار وبانتظام.

- • إلى أي مدى تود أن تكون لائقًا وتتمتع بصحة جيدة في الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • ما هدفك الخاص باللياقة لهذا العام؟
- • ما بعض أنشطة اللياقة التي تود أن تتبعها؟
- • ما مقدار الطاقة التي تود أن يكون لديك في حياتك؟

الأهداف المجتمعية

يمكنك أن تقدم إسهامًا لأصدقائك ولمجتمعك المحلي أو حتى للمجتمع الدولي بعدد من الطرق المختلفة. يمكنك أن تبرع بوقتك أو خبراتك أو شبكة تواصلك أو مواردك أو مالك. ربما يتمثل إسهامك في رعاية فريق كرة قدم للناشئين، أو تنظيم حفل غداء جماعي مع أصدقائك المقربين كل فترة، أو الترحيب بجيرانك الجدد في شارعك من خلال دعوتهم لتناول فنجان من القهوة، أو التخلص من ملابسك القديمة والتبرع بها لمتجر محلي.

ربما تتمثل مساهمتك في تبرع من مجهول أو السفر لدولة نامية لتعليم أطفال المدارس هناك أو مشاركة رؤاك الخاصة بالعمل مع خريجي المدارس. أعلم أن الجميع مشغولون، ولكن المستفيد في النهاية من العطاء هو أنت. من خلال خبرتي، عندما أ تبرع أو أقدم مساهمة غالبًا ما أُمَنَح أعظم هدايا أو رؤى.

- • ما الذي تود أن تسهم به لمجتمعك؟
- • ما الذي تود أن تقدمه لأصدقائك في الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • ما الأنشطة المجتمعية التي تود أن تشارك فيها؟
- • كيف تقدم إسهامًا للآخرين باستخدام مهاراتك ووقتك ومواردك وخبراتك؟

أهداف أسلوب الحياة

يتعلق هذا بالعودة إلى نفسك، وليس بالضرورة أن تقلد أساليب حياة الأغنياء والمشاهير. ذكرت في فصل سابق أن كل شخص لديه "بطارية" تحتاج إلى إعادة شحن من حين لآخر - الأهداف الخاصة بأساليب تعيد إليك الطاقة لتواصل فعل ما تريد أن تفعله بحماس وحيوية، سواء كان ذلك قضاء الوقت بالخارج لممارسة رياضة أو السعي وراء شيء مثير للشغف. تأتي هذه الطاقة من فعل الأشياء التي تحب أن تفعلها مع التأكد من أن لديك وقتًا للأشياء التي تثير شغفك. ربما يتطلب ذلك وقتًا، لكن ستكون النتيجة أنك عادة ما سيكون لديك المزيد من الطاقة لفعل ما هو مهم.

- • ما الذي ستفعله لنفسك فقط؟
- • ما المكافآت التي ستمنحها لنفسك أو عائلتك؟
- • ما الأشياء التي تثير شغفك، وإلى أي مدى تسعى وراءها؟
- • ما الهدف الذي ينشطك ويؤسس طاقتك ويعيد شحن بطارياتك؟

أهداف المغامرة

ربما ترتبط المغامرة بالقفز بالمظلات أو بالجلوس على شاطئ من الرمل الأبيض مع احتساء مشروب الفواكه المنعش خلال رحلة للاسترخاء في جزيرة. تلك الأهداف هي الأماكن التي تريد أن تزورها والأشياء التي تريد أن تراها وتفعلها. إنها الأهداف الكبرى التي ترتبط بالأشياء التي تثير شغفك. إذا كنت شغوفًا بشأن التصوير الفوتوغرافي فربما يكون هدفك هو الالتحاق بدورة للتصوير الفوتوغرافي تنظمها مجلة ناشيونال جيوغرافيك لمدة أربعة أيام في نيويورك.

- • ما نوع الإجازة التي تريد أن تقضيها خلال الاثني عشر شهرًا القادمة؟
- • أي نوع من أنشطة المغامرات تود أن تفعله؟
- • إلى أين تود أن تسافر، وما الذي تحب أن تفعله هناك؟

- أي هدف من أهداف وجهتك الموجودة على قائمة المائة شيء ستحققه خلال
الاثنين عشر شهرًا القادمة؟

حدد موعدك النهائي

اعلم أن أي هدف دون موعد نهائي هو مجرد أمنية، ولذا فبمجرد أن تدون أهدافك الخاصة
بالاثنين عشر شهرًا القادمة، فسوف تحتاج لأن تحدد الموعد الذي تريد أن تحققها خلاله.
ليس كل هدف تدونه سيتحقق خلال الاثنين عشر شهرًا: بعض الأهداف ستحقق خلال
الثلاثين يومًا القادمة، وأهداف أخرى ستحقق خلال الأشهر الستة القادمة، وبعض
الأهداف ترغب في أن تجعلها تتزامن مع عيد ميلادك. ومفتاح السر هو أن تختار يومًا
وتاريخًا وشهرًا وعامًا. إذا تجاوزت الموعد النهائي فلا بأس؛ أعد تقدير هدفك وحدد موعدًا
نهائيًا آخر. كن واقعيًا واجعل لديك حاسة التوقع. غالبًا ما أتأمل أو أجلس بهدوء لكي أصل
إلى إحساس يتعلق بما إذا كنت حددت موعدًا نهائيًا واقعيًا.

بعد ذلك تحتاج لأن تظل مركزًا على الهدف الذي كما تحدثنا بشأنه هو أصعب شيء يمكن
فعله. إليك نموذجًا مفيدًا تستطيع تنزيله من موقع www.passionatepeople.com - من
خلال فحص كود الاستجابة السريع في الصفحة التالية أو من خلال استخدام تطبيق
الأشخاص الشغوفين؛ أو يمكنك أن تشتري تلك البطاقات لتستخدمها عند تدوين أهدافك،
وبعد ذلك اقرأها بانتظام.



عندما أفكر في كل شيء تحدثنا عنه خلال الفصلين السابقين، يمكن أن نلخصه على أفضل نحو كالتالي: رؤيتك هي بوصلتك وأهدافك هي خريطةتك. فالرؤية تساعدك على إيجاد اتجاهك الصحيح والأهداف تمهد الطريق نحو تحقيقها.

أدرك فكر أعد التحديد

ما تعلمته بشأن تحديد الهدف والسعي وراء ما يثير شغفك هو أنك ستخضع للاختبار. والطريقة البسيطة للعمل على تحقيق هدفك تظهر شخصيتك الحقيقية؛ فالسعي نحو هدفك سيخرج أفضل ما بداخلك، وأسوأ ما بداخلك أحياناً. ستكون محبباً ومسروراً، وستدفع ثمنًا؛ غير أنك عندما تسعى وراء شيء ذي أهمية عادة ما يكون ذلك استثماراً وليس تكلفة. بعض الأهداف ستتحقق بشكل أسرع مما تتوقعه، بينما ستستغرق أهداف أخرى وقتًا أطول مما توقعت.



وهناك فيلسوف صيني يقول ...



ما تفعله الآن يتعلق بتنفيذ خطتك، وأن تكون عنيديًا عند مواجهة التحديات وتظهر العزم عند مواجهة العقبات التي توضع أمامك لاختبارك. اعلم أن المثابرة تفوز في كل سباق، ولهذا أعتقد أن كل تحد يوضع أمامنا يختبر عزمنا.

العالم لديه طريقة لطرح هذا السؤال: "هل أنت جاد بشأن تحقيق هذا الهدف؟". الطريق نحو هدفك سيكون مليئًا بفرص بناء الشخصية التي ربما تعدك جيدًا لتحدي مستقبلتي. وكما قال ألبرت أينشتاين بعد العديد من التجارب الفاشلة: "المحن تعرف الإنسان بنفسه".

لن ينجح كل شيء معك على الفور. ماذا لو بدأت مشروعًا جديدًا، وبعد شهر من التخطيط وتوريد المنتجات وإعداد المعروضات والإعلانات، بلغ إجمالي مبيعاتك في اليوم الأول 4.98 دولار؟ هل ستكون مركزًا ومتحفزًا بشكل كافٍ لفعل ذلك مجددًا في اليوم التالي؟

المشروع الذي أشير إليه هنا هو تيفاني وشركاه. في عام 1837، افتتح "تشارلز لويس تيفاني" و"جون بي. يونج" متجرهما الأول في لوار برودواي بنيويورك، وكان ذلك بالفعل حصيلة يومهما الأول. الآن تمتلك شركة تيفاني وشركاه 240 متجرًا في 22 دولة مختلفة، ودورة رأس مال تقدر بنحو 430 مليون دولار. كل شيء يبدأ ببطء. النجاح لا يتعلق فقط بالإجراء؛ بل يتعلق أيضًا بالمثابرة والإرادة للتحكم في المسار الذي رسمته لنفسك. السبب في أن معظم الناس يستسلمون هو أن النجاح لا يأتي مطلقًا من أول مرة؛ فهو عادة ما يتبع الإجراء والاعتقاد.

تأمل الرسائل الممنوحة لك

إنني عادة ما أقول ...



في أوقات الاختبار، أحياناً يكون من الصعب أن تبحث عن السبب أو الرسالة أو الرؤية عندما تكون في وسط الأزمة، لكنك إذا نظرت إلى مجموعة الظروف، فسيكون بإمكانك أن تجد الرسالة بدلاً من أن تعيش بشعور "لماذا أنا ولماذا الآن؟".

كل قرار اتخذته من قبل كان مناسباً لذلك الوقت وذلك المكان وذلك الموقف. ربما لم يكن ذلك هو القرار المناسب بعد ساعتين أو يومين أو حتى عامين، لكننا لا نعيش في المستقبل. إذن لا تدع احتمالية أن تكون مخطئاً توقفك. كما قال أحد كتابي المفضلين "سيث جودين" في أحد منشورات مدونته ...



تأمل ما هو ناجح معك وما قد تعلمته. فكر في نجاحك وفي المكافآت والفوائد والأشياء الرائعة التي حدثت لك عندما سعيت وراء الهدف. ربما كانت تلك الأشياء هي الهدية الحقيقية وليس هدفك نفسه.

إعادة تحديد أهدافك

قال الفيلسوف الصيني "لاو تسو" ذات يوم ...



كلما سعت وراء هدفك، تذكر أن كل هدف عبارة عن سلسلة من الأفعال أو الخطوات أو الإجراءات الصغيرة التي تُنفذ باستمرار وفقًا لإطار زمني وضعته لتحقيق ذلك الهدف. لذلك خصص وقتًا لإعادة تحديد أهدافك ومواءمتها من حين لآخر إذا لزم الأمر. قالت لي صديقة عزيزة ذات مرة إن العام الماضي كان رائعًا بالنسبة لها باستثناء الستة أشهر الأولى في ذلك العام كانت بطيئة ومملة؛ حيث لم يكن أي شيء في حالة من التدفق. عندما سألتها ما الذي كان رائعًا في العام الماضي أخبرتني بكل الأهداف التي حققتها - والترقية والعلاقات الجديدة وشراء أول شقة لها وإتمام السباق الرباعي. لقد حققت الكثير من الأهداف التي دونتها منذ اثني عشر شهرًا في إحدى ورش عملي. بعد ذلك طرحت السؤال التالي: "هل أعدت تحديد أهدافك لهذا العام؟". وفي لحظتها، اشتعل مصباح التفكير وبدأت بوضع قائمة جديدة من الأهداف.

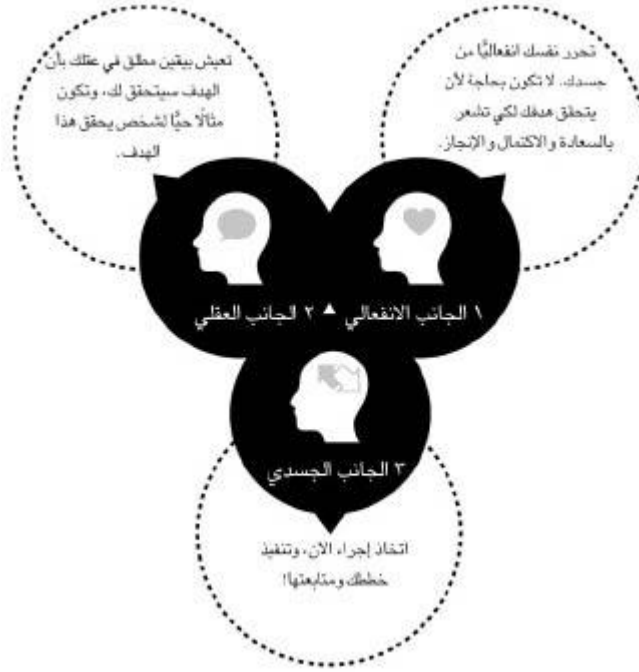
خصص خمس دقائق أسبوعيًا خارج جدولك لاستعراض التقدم الذي تحرزه تجاه أهدافك وأعد التركيز عليها أو أعد تحديدها إذا احتجت إلى ذلك. بعد ذلك خصص 15 دقيقة كل شهر لتنظيم الأهداف والأفعال الخاصة بالشهر القادم. خصص 30 دقيقة كل 90 يومًا لتكرار العملية، وبعد ذلك خصص يومًا كإجازة من حياتك لتجلس في متنزه أو في باحة منزلك أو على الشاطئ أو أي مكان في الطبيعة. هذا هو وقت علاجك الشخصي، لتفكر في العام القادم وتنظم الأهداف التي تريد أن تحققها في حياتك في الاثني عشر شهرًا المقبلة.

تخلّ عن التوقعات

غالبًا ما نركز اهتمامنا على تحقيق الهدف أو النتيجة النهائية فقط، لنصبح محبطين من التقدم البطيء الذي نحرزه. فكّر في آخر مرة وضعت فيها لنفسك نظام حماية غذائية. كنت مركزًا ومجتهدًا وملتزمًا؛ فكنت تتناول الطعام بشكل صحيح وتمارس التمارين بشكل صحيح والتزمت بالسلوك الصحيح، لكنك عندما وزنت نفسك في نهاية الأسبوع شعرت بأن هناك المزيد والمزيد لتفعله، وهكذا التزمت مجددًا بأسبوع مثالي آخر - وكانت النتيجة هي نفسها: تفقد وزنك ولكن ليس بالقدر الذي تمنيته، إذن تبدأ تشك في جدوى ما تفعله.

كما أوضحت في الفصل الثامن عشر، الهدف يمكن أن يخرج أفضل ما بداخلك، لكنه يمكن أن يكون مدمرًا عندما يصبح الناس مهووسين بهدف لدرجة أنهم يريدون تحقيقه بطريقة تجعله يستعصي عليهم. عندما تكون قلقًا بشدة بشأن تحقيق الهدف، فأنت بلا وعي ترسل رسالة بانعدام ثقتك في تحقق هذا الهدف. إذا كنت واثقًا، سيتحقق. صدق أنك تستحق الهدف، واعلم أنك قادر على تحقيقه، وبعد ذلك كل ما تحتاج لأن تفعله هو أن تتخذ الإجراء الملائم ودع العالم يوضح النتيجة المناسبة لك.

مفتاح تحقيق مقاصدك يتمثل في التركيز على الهدف (وضعه في أولويات تفكيرك) وليس القلق بشأن تحقيقه أو منحه اهتمامًا زائدًا. عندما تحدد هدفك ويكون متوافقًا مع قيمك الدافعة، دعه ينطلق. لفعل ذلك هناك ثلاثة أشياء تحتاج لأن تركز عليها، وهي متوافقة مع نموذج اشعر - فكر - افعل أو ارتباطك الانفعالي والعقلي والجسدي.



الجانب الانفعالي - تحرير نفسك

حرر نفسك انفعاليًا - من الهدف نفسه. عندما يكون لديك سلوك بأنك لا تحتاج لذلك الهدف لكي تشعر بالسعادة أو الإنجاز سيتلاشى القلق الناتج عن الخوف من عدم التحقيق، مما يجعلك تحول تلك الطاقة إلى اتخاذ إجراء.

ركز على ما تريد أن تشعر به وحوّل اهتمامك إلى الإجراء الذي تريد أن تتخذه. من خلال التفكير الصحيح، عندما تطلق الضغط والتوقعات والقلق، ربما تصبح عملية تحقيق أهدافك عديمة الجدوى. إذا كان هناك درس واحد تعلمته وأفادني إلى أقصى درجة على مدار العامين الماضيين، فهو هذا الدرس: عندما أحدد هدفًا، أتحرك منه، مما يحررني لتحقيق النتائج التي أريدها. كما ذكرنا في الفصل السابق، ستكون هناك تحديات، لكنك عندما تعلم أنها جزء من الرحلة سيكون لها معنى.

الجانب العقلي - أن تعيش بيقين

يحدث شيء ممتع عندما تبدأ تعيش بالمزيد من اليقين: يقل الشك وينشأ الوضوح وتنمو الثقة ويصبح الاتساق أحد سماتك الشخصية الطبيعية. كيف تتصرف عندما تكون لديك ثقة في حياتك؟ كيف ستتصرف وتشعر إذا كانت لديك ثقة مفرطة؟ كيف ستستجيب للتحدي؟

معظم المعارك التي نواجهها تحدث في عقلنا: هل سأنال إعجابهم؟ ماذا لو لم ينجح ذلك؟ ماذا سيعتقدون؟ بعض الناس يقلقون بشأن سيناريو أسوأ الأحوال، ولا بأس إذا كانت لديك وجهة نظر متوازنة، وأيضًا فكر في سيناريو أفضل الظروف قبل اتخاذ قرار بشأن النتيجة الأكثر احتمالًا.

الجانب الجسدي - اتخاذ إجراء

الشيء الطبيعي الوحيد الذي يجب أن تفعله الآن باعتبارك مرتبطًا عقليًا وانفعاليًا هو أن تتخذ إجراءً. تذكر أن النشاط يعالج الخمول. لا شيء يمكن أن يحل محل الإجراء، سواء التفكير الإيجابي أو الثقة الرائعة. من خلال اتخاذ إجراء فأنت تثبت صحة العقلية التي استخدمتها وأيضًا تقوي وتبرر إيمانك بنفسك. كل إجراء تتخذه يضيف فرعًا آخر للحبل الذي يسحبك بالقرب مما تريد أن تكون عليه ومما تريد أن تحققه. عندما تتخذ إجراء فعادة ما ستتحقق نتيجة. وهي إما تحركك بالقرب من هدفك أو تمنحك درسًا يساعدك على التحرك بالقرب من أهدافك في المستقبل.

الجزء الثالث



العقلية

اكتساب الثقة في حياتك

من الذي يمنعك؟

في معظم الحالات لا يكون هناك ما يمنعك ولكن مَن يمنعك، وعادة تكون أنت من يمنع نفسك! تلعب الظروف والمواقف جزءًا، لكن عادة ما تكون أنت السبب الأساسي.

عندما نحاول تبين العقبات التي تمنع الناس من تعقب شغفهم والاستفادة من فرصهم واستغلال إمكانياتهم أو تحقيق احتمالاتهم، عادة ما نكتشف أنها محادثة تنتهي بكلمة "للغاية". يمكنك أن تكمل البقية: صعب للغاية، مشغول للغاية، متعب للغاية، طويل للغاية، قصير للغاية، كثير للغاية، قليل للغاية، سهل للغاية، صعب للغاية، مركز للغاية، كبير للغاية، صغير للغاية...

ما الذي يمثله ذلك لك؟ فكر في الهدف الذي تريد أن تحققه والذي تؤجله باستمرار. ما العذر الذي يتضمن "للغاية" الذي تستخدمه؟

طريقة التخلص من كلمة "للغاية" من حياتك هي التعرف على سبب سعيك وراء الهدف، ثم عدم التفكير بشأن إتمام الهدف وبدء التركيز على اتخاذ الخطوة الأولى! تذكر أن اليوم الذي ستتخذ فيه الخطوة الأولى ستتم المهمة بنسبة 50%. يرتبط هذا بشكل مباشر بإيماننا بأنفسنا وتقديرنا لذاتنا وثقتنا بأنفسنا.

الإيمان بالذات

هل أنا أستحق؟

تقدير الذات

هل أنا قادر؟

الثقة بالنفس

هل ذلك ممكن؟

الأمر يتعلق بالمحادثة التي تجريها مع نفسك عندما تحدد هدفًا أو مسارًا مختلفًا تسير فيه، وعادة ما تدور تلك المحادثة حول ثلاثة أسئلة تتعلق بإيمانك بذاتك وتقديرك إياها وثقتك بنفسك ...

هل أنا أستحق؟ هل أستحق هذا النجاح والتقدير الذي سأناله من أصدقائي أو عائلتي إذا حققت الهدف الذي حددته بنفسي؟ هل أستحق هذه النتيجة؟

هل أنا قادر؟ هل لدي المهارات والمعرفة والقدرات لتحقيق هذا الهدف؟ ماذا لو جربت وفشلت؟ هل يمكنني العودة لحالتي الطبيعية دون إهدار لكرامتي؟ ما الشيء الآخر الذي أحتاج لأن أتعلمه؟

هل ذلك ممكن؟ أعلم أنه من الممكن للآخرين أن يحققوا هذا النوع من الهدف، لكن بالنسبة لي هل يمكنني فعل ذلك؟ هل ذلك ممكن من خلال إطار زمني أم أنني سأحتاج لجهد خارق للطبيعة البشرية لتحقيق ذلك؟

إنني لا أعرفك شخصيًا بالطبع، لكن الإجابة هي نعم ونعم ونعم! نعم، تستطيع، لكن للأسف إجابتي لا تهم.

أنت بحاجة لأن يكون لديك مستوى معين من الثقة يلزمك حتى مرحلة البدء. كما قلت، ليس المهم النهاية إنما البدء. أنت فقط تحتاج إلى ثقة كافية لبدء اتخاذ إجراء نحو تحقيق هدفك؛ لأن ثقتك ستزداد كلما تتم كل من تلك الإجراءات والأنشطة.



أود أن أستخدم تشبيهه جبل الجليد: ما هو غير ظاهر هو ما يسبب معظم التلف، سواء كان ذلك عقلك الباطن أو أفكارك أو مستوى ثقتك. كم عدد الأشخاص الذي تعتقد أنهم واثقون من كل شيء، وعندما عرفتهم وجدت أن لديهم عدد الشكوك نفسه التي لديك؟ كل منا لديه مخاوف. ربما تتضمن تلك المخاوف الخوف من الفشل أو الخوف من النجاح أو الخوف من التغيير. الطريقة الوحيدة لتتغلب على خوفك هي من خلال الإجراء. أحب هذا الاقتباس ...



عندما تتخذ إجراءً، فأنت تواجه خوفك. وكلما زدت من اتخاذ الإجراءات فأنت تبني ثقتك بنفسك. في كل خطوة وكل مرة لا تستسلم فيها لإغراء التوقف، تزداد ثقتك ويتلاشى شكك.

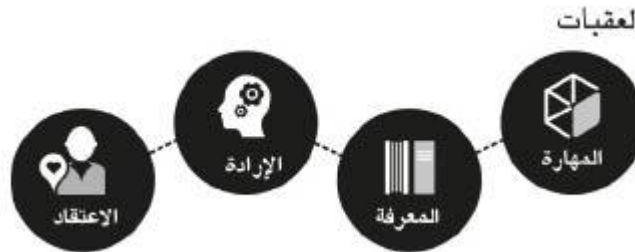
إذن ما مقدار الثقة الذي تحتاج إليه لكي تبدأ؟ ربما تكون واثقاً بنسبة 100% من الوصول لهدفك، مما يعني أنك تخليت عن توقعاتك ومستعد لتحقيق الهدف من خلال الفعل. إذا لم

يكن ذلك أنت، فالنتيجة الثانوية للإجراء والتقدم هي مستوى أكبر من الثقة.



ما يمكن أن يبطئنا عند تحقيق مستوى الثقة الذي نحتاج إليه هو أربع عقبات يمكن أن تتضمن إيماننا بأنفسنا، وثقتنا بأنفسنا، وتقديرنا لأنفسنا، ووعينا بأنفسنا.

العقبات



المهارة

لتكون على أفضل وجه يمكن أن تكون عليه، ربما تحتاج لأن تحسن أو تتعلم مجموعة من المهارات المختلفة، التي ربما تكون مهارات تقنية أو شخصية، وترتبط إما بتطويرك الشخصي أو المهني. على سبيل المثال، أحد أهدافي هو التقاط 1000 صورة رائعة حول العالم. إنني واثق بنسبة 75% أنني أستطيع فعل ذلك؛ حيث إنني التقطت عدة صور بالفعل (إذا كنت تريد أن تفحص بعضها، زر الموقع الإلكتروني www.passionatepeople.com) أعلم أنني لأكون قادرًا على تحقيق هذا الهدف، سأحتاج

لأن أحسن مهاراتي؛ لذلك أقرأ المجلات والكتب وأحضر دورات التصوير الفوتوغرافي وأنسحب لتعلم المهارات المطلوبة.

المعرفة

لتسريع عملية أن تصبح واثقًا بنسبة مائة في المائة، ما المعرفة الإضافية التي تحتاج إليها لتحقيق هدفك؟ ربما تأتي تلك المعرفة من القراءة أو التدريب لدى معلم خبير في ذلك المجال. مرة أخرى، سوف أمنحك مثالاً مركزًا على مجالي المهني، أحد أهدافي هي أن أصبح مقدمًا عالميًا ولفعل ذلك أحتاج إلى معرفة أكبر فيما يتعلق بكيفية سرد قصص مقنعة وجذابة. لذلك فأنا لدي معلم رائع أتعامل معه لتعزيز معرفتي بكيفية أن أصبح أفضل في مهنتي، وفيما ينجح وما لا ينجح.

الإرادة

كما ذكرت أكثر من مرة، المثابرة مفتاح الفوز بكل سباق. ففوة الإرادة ورغبتك بالبداية ودعم نفسك تتألف من خلال تصميمك ودفعك ورغبتك. قوة شخصيتك وصمودك هما ما يحددان نجاحك. كما يقول المثل، "لن تهزم إذا لم تتوقف".

يعجبني الاقتباس المكتوب على حائط غرفة الملابس الموجودة بنادي فريق مانشستر يونايتد لكرة القدم ...



إنه قدرتك على الالتزام بشيء عندما لا يبدو أن هناك شيئًا يحدث على السطح ولا توجد مكاسب ضئيلة. إنها قوة الإرادة لمواصلة السير والتخلص من الشك والإيمان بنفسك عندما لا يؤمن بك أحد آخر. المثابرة مفتاح الفوز بكل سباق!

الاعتقاد

وهو يتعلق بالكامل بالتحدي الذي تحدثنا عنه في بداية هذا الفصل - التغلب على الاعتقاد أنك لا تستحق أو غير قادر أو ذلك لا يمكن تحقيقه بالنسبة لك. تتكون الاعتقادات منذ مرحلة مبكرة من خلال الأشخاص والمواقف والظروف التي نتعرض لها طوال فترة حياتنا.

كل الاعتقادات تكون صحيحة بنسبة 100% في رأسك، لكنها ربما لا تكون صحيحة في الحقيقة. ربما تعرف أشخاصًا يصرحون أحيانًا بأشياء غير صحيحة على الإطلاق، لكنها في عقولهم حقائق لا تقبل الجدل. غير أنه أنا وأنت لم ندخل عقل ذلك الشخص ولم نشعر بما يشعر به ولم نر ما يراه. يكمن التحدي في أنه عندما يريد الناس أن يحققوا هدفًا معينًا وتكون لديهم المهارات والمعرفة لفعل ذلك، توقفهم عقبات أسلوب تفكيرهم.

ما الذي يمنعك من أن تكون أفضل ما تستطيع أن تكون عليه؟ ربما يكون ذلك مزيج أربع عقبات أو عقبة واحدة فقط، والتي تعتبر أول قطعة دومينو تحتاج لأن تدفعها لنفسك لتكون رائعًا. في الفصل التالي سنتعرف على الجوانب المحددة التي تمنعك من أن تصبح نموذجًا لشخص يعيش بثقة أكبر يوميًا.

صحنك ليس بهذا الاتساع

نحن نعيش في عالم سريع ومشغول بأن يكون مشغولاً، حيث توجد قوائم مهام لا نهاية لها ومجموعة متجددة باستمرار من المواعيد النهائية والتحديات التي تحتاج لاهتمامنا، ولا يوجد ما يكفي من الوقت أبداً. أعتقد أن أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل الناس لا يحققون معظم أهدافهم المهمة هو أنهم ليست لديهم مساحة في حياتهم، وليست لديهم طاقة ليظهروها، وليس لديهم متسع يسمح لذلك الهدف بأن يتحقق.

لكي تسمح للعظمة بأن تتحقق في حياتك، تحتاج لأن تخلق مساحة.

ما الذي تحتاج لأن تتخلص منه أو تتوقف عن فعله؟ عاجلاً أم آجلاً ستحتاج لأن تتخلص من شيء لتفرغ مساحة ووقتاً لأهدافك لتظهر في حياتك.

من الصعب أن تحقق كل ما تريده عندما لا يكون لديك وقت ومساحة وطاقة. كيف ستفعل كل شيء موجود على قائمة مهامك الآن وتدع كل الأشياء التي تريد أن تحققها في المستقبل؟

التحدي الشائع الذي يواجهه بعض الأشخاص هو أنهم يميلون لأن يقولوا نعم لكل شيء. غالباً ما يعاني الأشخاص الذين يتمتعون بإمكانيات رائعة وقلوب طيبة من مرض نعم: "نعم أستطيع أن أفعل" ذلك، "نعم، أشعر بالسعادة بتقديم المساعدة"، "نعم، لدي الوقت لكي أكمل هذا المشروع". بعد ذلك، تعاني أزمة المهام الزائدة على طاقتك والإرهاق وتتعب: "كيف سأفعل كل هذا؟". عندما يحدث ذلك، فإنك تميل لأن تؤجل مهامك، ويمكن أن يستمر ذلك الموقف لأعوام.

بعد عقدين تقريبًا من العمل مع الأشخاص حول العالم، علمت أن كل شخص يعلم في قرارة نفسه أنه يحتاج إلى التغيير.



كل شخص يعلم ما الذي يحتاج لأن يغيره؛ والمفتاح هو خلق البيئة المناسبة أو مجموعة الظروف التي تخلق أكثر محفز ملائم لتلك الرسالة. لتحدد ما الذي تحتاج لأن تغيره في حياتك لتصبح أفضل ما تستطيع أن تكون عليه، تحتاج لأن تسأل نفسك الأسئلة الملائمة.

ما الذي تحتاج لأن تتخلص منه في حياتك؟ أسهل طريقة لتحديد ذلك هي أن تطرح على نفسك الأسئلة الأربعة التالية؛ فهي محفزات بسيطة للتفكير وتعمل كمحفز صوتي لمساعدتك على تحديد ما تحتاج لأن تفعله الآن لتحقيق كل ما تستطيع تحقيقه.

فكر في الجوانب الرئيسية في حياتك الشخصية ومهنتك أو حياتك العملية، ثم اسأل نفسك ...



توقف عن الفعل

ما الذي تحتاج للتوقف عن فعله في حياتك لكي تحقق كل ما تستطيع تحقيقه؟ ما الذي لا يساعدك بشكل جيد؟ ربما تكون عقلية أو سمة أو نشاطًا يبطئك أو يمنعك من أن تكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه.

ربما تحتاج للتوقف عن:

- التسويف.
- التقليل من قيمة نفسك.
- الشك في أنك جيد بما يكفي.
- الانتظار حتى يكون كل شيء مثاليًا قبل أن تبدأ.

ابدأ في فعل

ما الذي تحتاج لأن تبدأ في فعله إذا كنت على وشك أن تحقق كل ما هو ممكن أن تحققه؟ ما الذي كنت تماطل فيه؟ ما النشاط الذي تحتاج لأن تقوم به وسيخرج أفضل ما بداخلك؟

ما الطقس أو العادة أو السلوك أو الإستراتيجية التي لو بدأتها الآن ستدفعك نحو أهدافك بسرعة كبيرة؟

ربما تحتاج لأن تبدأ في:

- • اتخاذ بعض الإجراءات.
- • الاعتقاد أن ذلك ممكن.
- • تعلم مهارة جديدة ضرورية لتحقيق هدفك.
- • مرافقة الأشخاص الذين يرفعون معنوياتك وليس من يحطمونك.

فعل القليل من

ما الذي تحتاج لأن تقلل منه في حياتك؟ إنني واقعي؛ أفهم أن هناك بعض الأشياء التي لا تستطيع أن تتوقف عنها تمامًا، لكنك تستطيع أن تقلل منها. ما الذي يستهلك وقتك أو طاقتك العقلية؟ ما الذي تريد أن تطلقه ببطء من حياتك؟

ربما تحتاج لأن تقلل من:

- • التركيز على السلبيات.
- • مقارنة نفسك بالآخرين.
- • القلق بشأن رأي الآخرين فيك.
- • إعادة التفكير فيما إذا كان هذا هو الشيء المناسب لفعله.

فعل المزيد من

ما الذي تحتاج لأن تفعل المزيد منه في حياتك؟ هناك بعض الأشياء تنجح فقط معك؛ ويكمن التحدي في أنك لا تفعلها بعدد كافٍ من المرات. فأنت غير متسق باستمرار. أنت

تبدأ ذلك وينجح، وبعد ذلك تصبح مشتتًا وتفقد التركيز - وتتساءل لماذا لا تفعل المزيد منها.

ربما تحتاج لأن تزيد من:

- • المجازفة.
- • المرح والضحك والاستمتاع.
- • إيجاد أسباب لفعل ذلك، ولماذا سينجح ذلك.
- • إخبار الناس بأنك تحبهم وتشعر بالامتنان لوجودهم في حياتك.



أحيانًا لا نحتاج إلى المزيد من الإجابات، بل فقط نحتاج لأن نطرح المزيد من الأسئلة. سواء على مستوى الوعي أو اللاوعي، أنت تعرف ما تحتاج لأن تفعله للمضي قدمًا. أنت فقط تحتاج إلى امتلاك الشجاعة والثقة، ثم التصرف بناء عليها. أنت فقط تحتاج لأن تخرج من منطقة الراحة وتفعل ما ربما يكون غير مريح أو غير ملائم.

والأسئلة المطروحة بالصفحات السابقة تتعلق بجلب ما تعرفه إلى المقدمة، وأن تكون صادقًا بشدة مع نفسك. وكما يقول المثل الأثيوبي بكل فصاحة: "من يخفي مرضه لا يمكن أن يتوقع شفاءه".

أي ظرف يمنعك أن تكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه، في حياتك، ولعائلتك، ولأصدقائك وزملائك، ومجتمعك الذي تعيش فيه، والعمل الذي تؤديه، هو شيء يحتاج إلى إزالة.

التعليم الحقيقي يُشعل ما بداخلك

أعتقد أنك تحتاج لأن تنضج عقلياً قبل أن تنضج جسدياً. تحتاج لأن تكتسب عقلية النجاح أولاً قبل أن تحقق أهدافك في الحقيقة. لتحقيق كل ما تستطيع تحقيقه، تحتاج لأن تكتسب درجة من الثقة والمهارة والمعرفة الضرورية لتحقيق النجاح والمحافظة عليه. بمعنى آخر، أنت تحتاج لأن تنمو عقلياً لتصبح الشخص الذي تريد أن تكونه من أجل تحقيق الهدف الذي تريده.

عملية تنمية الإيمان بالنفس والمهارة والمعرفة اللازمة هي التي تخلق عقلية تحول إمكانياتك إلى عالم من الاحتمالات سيأخذك أحياناً إلى أبعد من أقصى خيالك. عندما تكون متهيئاً عقلياً تبدأ بتغيير حالتك الجسدية، والطريقة التي تسير وتتحدث وتقدم نفسك للآخرين بها، وهو الأمر الذي سيبدأ في إظهار تلك الأهداف التي تمثل الأهمية الكبرى بالنسبة لك. وبأسلوب آخر، يمكن القول إن التنظيم المسبق يمنع الأداء السيئ.

ما الذي تحتاج لأن تفعله لتصبح نموذجاً حياً للشخص الذي يحقق كل ما تستطيع تحقيقه؟ في الفصل السابق، تعرفت على ما تحتاج لأن تتوقف عن فعله وتبدأ فعله وتقلل منه وتفعل المزيد منه في حياتك. الآن دعنا ننظر إلى الطريقة التي تستطيع بها أن تنتقل للمستوى التالي. إليك الجوانب الثمانية التي يمكنك أن تركز عليها لتطور من نفسك على المستوى الشخصي والمهني ...



في الفصلين التاليين سنتناول بعض الخيارات المتاحة أمامك لتطورك الشخصي.

اشتهر توم بيترز بقول ...

إذا لم تضيف شيئاً
لسيرتك الذاتية كل عام،
فأنت عتيق الطراز.

هو لم يتحدث عن تغيير الوظائف أو المهن لكن يتحدث عن الإضافة لمهاراتك ومعرفتك وتجديدها بشكل مستمر، لتحافظ على تقدمك في مسارك المهني أو مسارك في الحياة، وقدرتك على التغيير قبل أن تحتاج لذلك أو تكون مهياً للتغيير وأن تظل تنمو وتتطور كلما مضيت في الحياة.

التعلم

لا أنا ولا أنت نستطيع أن نتوقف عن التعلم، ومع ذلك يتوقف معظم الناس عن التعلم عندما يغادرون المدرسة أو الجامعة. فهم أتموا عملية التعلم هذه التي اعتبروها وسيلة

للحصول على مكانة أو وظيفة أو لقب معين، أو أنهم تخلصوا من عبء التعليم العالي أو الجامعي. والأشخاص الذين يحققون الأكثر هم من يتعلمون مدى الحياة. فهم يتعلمون لأنهم يريدون ذلك وليس لأنهم مضطرون لذلك. وهم يجدون الفائدة في التعلم على المستوى الشخصي والمهني. التعلم من أجل أن تعيش حياة أفضل وأن تكون شخصاً أفضل هو أمر مهم كالحياة نفسها.

مفتاح التعلم هو أن تضع نفسك في بيئات ملهمة للتعلم بانتظام. ربما يتضمن ذلك الدورات أو البرامج أو ورش العمل أو الندوات التي ترتبط بتطورك المهني أو هواياتك أو اهتماماتك أو مهارة معينة أو جانب معين في حياتك تريد أن تطوره، أو مجرد فكرة ستجد متعة في تنفيذها. بالنسبة لي، أريد أن أضع نفسي كطالب في بيئة مناسبة للتعلم كل عدة أشهر. أفضل مكان للبدء هو أن تحدد ما تريد أن تتعلمه ثم تحدد أفضل طريقة لتتعلم تلك المهارة أو تكتسب تلك المعرفة، وبعد ذلك ضع خطة العمل التي تناسب احتياجاتك وظروفك على أفضل وجه.

هناك خيارات عديدة للتعلم هذه الأيام، بدءاً من الدورات التي تستمر لفترات مختلفة والندوات الإلكترونية أو البرامج المباشرة، وصولاً إلى متابعة منشورات المدونات. خلال العامين السابقين، وضعت نفسي في كل أنواع بيئات التعلم بدءاً من التصوير الفوتوغرافي، ووصولاً إلى البرامج الخاصة بمهارات التقديم، حتى مؤتمرات الإبداع. والمدهش في ذلك هو أنني عادة ما كنت أتوصل إلى معرفة أو مهارة جديدة، مما قد يساعدني في جانب آخر من حياتي لا يرتبط مباشرة بخبرة التعلم هذه.

تتعلق تلك الفصول بما يمكن أن تفعله لتمرن عقلك. وفقاً للبحث العلمي فإن التدريب والتعلم الجسدي يزيدان من تكون الخلايا بعقلنا - بمعنى آخر، كلما تعلمنا وتدرّبنا فإننا نخلق خلايا عصبية جديدة. كما نعلم جميعاً عندما نكون نشطين عقلياً وجسدياً فإننا نعيش أطول ونقود حياة أكثر إنتاجية.

ما الذي تفعله لتقوية عضلتك العقلية هذا العام؟ لا أحد يريد أن يكبر في السن قبل أوانه ولا أحد يريد أن يفقد قدرته على التفكير بشكل أفضل. فكما تحتاج سيارتك إلى صيانة من حين لآخر، يحتاج عقلك إلى خطة صيانة.

في الفصلين التاليين سنستكشف عددًا من الطرق الأخرى لتتعلم أو تخلق أو تصمم أو تفحص أو تشعر بما يحدث لتقوية عضلتك العقلية هذا العام وفي الأعوام المقبلة.

املا عقلك بالمعلومات المؤثرة

نمتلك جميعًا الخيار عندما يتعلق الأمر بما يؤثر علينا. ما نستمع إليه باستمرار يؤثر على تفكيرنا؛ من نسمح لهم بالاقتراب من عقولنا يؤثرون على الطريقة التي نتصرف ونستجيب بها. وقد كان دخولي عالم التنمية البشرية لأول مرة من خلال الكتب والندوات والأشرطة الصوتية.

أغلقت الراديو في سيارتي وبدأت أستمع إلى المتحدثين التحفيزيين والإعلاميين. بدأ تفكيري بالتحرك من " لا أعلم ما إذا كنت أستطيع أن أحقق ذلك " إلى " أعتقد أنني أستطيع أن أحقق ذلك " إلى " أعلم أنني أستطيع أن أحقق ذلك " ! مثل كل شيء، هي عملية تتضمن أحيانًا القضاء على الأفكار السلبية واستبدالها بمعلومات إيجابية والتفكير في الإمكانية وقصص النجاح الشغوفة.

نادرًا ما أستمع إلى راديو سيارتي الآن، لكنني أستمع إلى الملفات الصوتية، والكتب الصوتية، والمحتوى الصوتي لورش العمل، والمقابلات مع الأشخاص الذين أحترمهم ويلهمونني. إذن فالاستماع هو الطريقة التالية لتطوير نفسك.

والشيء الرائع بخصوص الاستماع للمحتوى هو أنك تستطيع أن تفعل شيئًا في آن واحد - قيادة السيارة والاستماع لملف صوتي، الخروج في نزهة والاستماع لكتاب صوتي، طهي الغداء والاستماع لتسجيل صوتي. يستوعب عقلك الباطن المعلومات ويخزنها ليوم لاحق. لذلك استثمر وقت التوقف وحوله إلى وقت خاص بتكوين عقليتك وزيادة معرفتك.

تتضمن سلسلة التعلم هذه موقع اليوتيوب. فمشاهدة شخص يوضح عملية أو إجراء تعتبر طريقة رائعة لاستيعاب المعلومات وتعلم مهارات جديدة. مؤخرًا كنت أحاول بصعوبة أن

أتقن استخدام برنامج خاص بتحرير الفيديو عندما جاءت ابنتي الصغيرة، التي كانت في الثانية عشرة من عمرها في ذلك الوقت، لمساعدتي، وعندما رأيتني محبطًا أخبرتني بفكرة لم أفكر فيها من قبل: "اطلع على موقع اليوتيوب يا أبي - يمكنك أن تتعلم كل شيء منه".

لم تتوافر من قبل معلومات متاحة عديمة التكلفة أو منخفضة التكلفة كالتي نستطيع الاستماع إليها ومشاهدتها على مجموعة من الأجهزة الإلكترونية، بدءًا من الهواتف الذكية إلى الحاسبات الشخصية إلى القارئ الإلكتروني أو التابلت طوال ساعات وأيام الأسبوع. فنحن نستطيع الوصول لبعض أفضل العقول في العالم والهيئات الرائدة في أي شيء نريد أن نتعلمه، والتي يمكن أن تصل حكمتها ومعرفتها إلى متناول يدنا.

يمكنك الوصول للملفات الصوتية على موقع iTunes، محاضرات جامعية على موقع iTunesU، كتب صوتية من موقع www.audible.com، تسجيلات إلكترونية لبعض أفضل المتحدثين والمحاضرين والأساتذة وجهات أخرى في العالم. ليس هناك أي عذر لعدم حصولك على المعلومات التي تريد أن تعرفها.

نصيحتي لك هي أن تبدأ بالبحث عن ملفات صوتية تتعلق بما تريد أن تتعلمه. ابدأ بالاستماع لها ثم لخص الرسائل الرئيسية، بحيث تستطيع أن تفكر فيها فيما بعد أو تنفذ أفكارها الآن. أحب أن أستمع إلى الملفات الصوتية والتسجيلات الصوتية في سيارتي وعندما أكون في الصالة الرياضية أو عندما أدرّب بالخارج. أعلم أن أشخاصًا آخرين يغلقون التلفزيون ويستغلون ساعة من الوقت المخصص لذلك لتطوير أنفسهم وتعلم المزيد وتحسين معرفتهم، ساعة يوميًا.

ليست هناك جريمة في أن تشتري البرامج الصوتية للأشخاص الذين تحبهم وتعجب بهم وتظل أصواتهم تتردد في عقلك، وتعتقد أنهم يستطيعون مساعدتك في رحلتك. يحدث شيء غريب عندما تستثمر في نفسك: تكون أكثر رغبة في استخدام المحتوى والاستماع إلى البرامج الصوتية وإعادة استخدامها أكثر وأكثر.

أحب هذا الاقتباس ...



إن الري يملأ عقلك بمعلومات مؤثرة. فالعشب يمكن أن يكون أكثر اخضرارًا حيثما تكون، فقط يجب عليك أن ترويه.

قوة الترابط الإيجابي

Genchi genbutsu هو تعبير ياباني (ينطق جين جام بوتسو) ومعناه "اذهب وانظر" أو "اذهب للمصدر". عندما أفكر أنا أو أنت بشأن اتخاذ مسار مختلف أو السعي وراء شغفنا كمشروع، يجب أن نستعد لنذهب ونرى كيف يفعل الآخرون ذلك.

نحن نحتاج لأن نتواضع بدرجة كافية لأن "نتخذ معلماً" - لنشاهد ونتعلم. غالبًا ما نتناقش مع الأصدقاء وأفراد العائلة بشأن فكرتنا الشغوفة ويكون لديهم القليل من الخبرة أو ليست لديهم خبرة على الإطلاق في مجال محاولة تحقيق الهدف الذي نحتاج للسعي خلفه، وهكذا يكونون غير مؤهلين لإسداء النصيحة.

التواصل الشخصي والمهني

يجب أن تكون الخطوة الأولى هي التحدث إلى شخص أو دراسة شخص يسير في المسار نفسه الذي تريد أن تسير فيه. تواصل مع أشخاص يسلكون رحلة تشبه رحلتك. عادة ما يكون من الصعب شرح ما تشعر بالشغب تجاهه، سواء كان ذلك التصوير الفوتوغرافي أو الكتابة أو الرسم أو العمل التطوعي بالخارج، بالنسبة لشخص لم يسلك تلك الرحلة من قبل. لذلك يكون من الضروري بالنسبة لك أن تذهب للمصدر وتكتسب رؤى وإلهامًا ومعلومات من هؤلاء الأشخاص المرتبطين بالشغف الذي تسعى وراءه.

تزداد قوة التأثير الإيجابي عندما تختلط بأشخاص يشاركونك اهتماماتك أو ارتباطك، أو من يسافرون في رحلة مشابهة لرحلتك. وسواء كان هؤلاء الأشخاص يتقدمونك أو يسرون خلفك في رحلتك، فإن مشاركة هؤلاء الأشخاص والتعلم منهم لها تأثير عميق.

انتهاز كل فرصة لتندمج مع أشخاص لهم ميولك نفسها وابحث عن أشخاص يفعلون ما تريد أن تفعله وأشخاص سلكوا الطريق نفسه الذي تريد أن تسلكه.

لديك العديد من الخيارات المتعلقة بكيفية التواصل مع الآخرين. هناك مجتمعات إلكترونية أو شبكات ومؤسسات منظمة أو جمعيات غير رسمية، مثل مجموعات العقل المدبر. وهناك جمعيات أو مؤسسات أو جماعات محلية معنية بكل ما تهتم به، بحيث تستطيع الوصول للأشخاص الذين تتوافر لديهم المعرفة التي تبحث عنها.

الجمعيات

ابحث عن تلك الجمعيات المرتبطة بشغفك أو هواياتك أو مجموعات الصناعة المرتبطة بمهنتك. ولكي تجد أفضل جمعية بالنسبة لك، ابحث عن الجمعيات التي يتواصل معها أقرانك وزملاؤك. الشيء الرائع المتعلق بالجمعيات هو أن معظم الأشخاص المنضمين لها يكونون سعداء بالمشاركة أو المساعدة أو تقديم الدعم. ادخل شبكة الإنترنت وقم بالبحث.

المجتمعات الإلكترونية

هناك العديد من مجموعات المناقشة والمنتديات والمجتمعات التي يمكنك الانضمام لمحادثاتها كمتابع أو مشارك أو وسيط. ابحث في موقع جوجل عن مجالات اهتمامك واشترك في بعض تلك المحادثات. حاول أن تضع تنبيهًا لجوجل بحيث يمكنك أن تتعقب الموضوعات والمجالات التي تروقك. وقد حققت بعض العلاقات الرائعة مع الناس من خلال الرد على أحد المدونات أو التعليق على موقعهم. انضم إلى المحادثات؛ فأنت لا تعرف المكان الذي ستقودك إليه.

التواصل غير الرسمي

مرات عديدة كنت أنشئ مجموعتي الخاصة التي تضم أشخاصًا لهم ميول مشتركة. أنا حاليًا أنضم لمجموعة غير رسمية خاصة بالمتحدثين المحترفين، وملتقي مرة واحدة كل ستة أشهر لثلاث ساعات لتناول الغداء أو القهوة أو لعب الكريكت داخل المنزل. وكنا نتناقش بشأن ما هو ناجح وما لم ينجح، وما الجوانب التي نراها تتحقق، وبعد ذلك نتبادل الكثير من المرح والضحكات. لم يكن لدينا جدول أعمال، وكان باستطاعة أي شخص الحضور.

مجموعات العقل المدبر

قد تتوافر فرصة للتواصل الهادف والأكثر تنظيمًا من خلال إنشاء ودعوة مجموعتك الخاصة ودعوة مجموعة من الأشخاص المتشابهين في العقلية لكي وتتبادلوا الأفكار والرؤى والمعلومات داخل مجموعة العقل المدبر. الشخص الوحيد الذي كنت محظوظًا بمعرفته والعمل معه هي "سارينا إيجرز" التي تنظم كل شهر اجتماعًا مع صديقاتها لمعرفة آخر مستجدات حياتهن وتبادل الحديث حول أهدافهن وتقدمهن، حتى أصبحت كل واحدة منهن مسئولة أمام الأخريات. وصرن يحتفلن ويحتفن بنجاحاتهن معًا ويشجعن بعضهن البعض على القيام بالخطوة التالية.

- اسأل. ابحث. اعرف -

اطرح أسئلة، وابحث عن
إجابة، واعرف الطريقة التي
تطبق بها المعلومات.

الطريقة المثلى هي أن تسأل، وتبحث، وتعرف. اطرح أسئلة تتعلق بالأشخاص الذين يسعون ويحققون ما تريد تحقيقه. وابحث عن الإجابات من هؤلاء الأشخاص. واعرف أفضل طريقة تستطيع أن تطبق بها هذه المعرفة على موقفك.

خصص وقتًا ومساحة للتفكير

أعتقد أننا نكتسب يوميًا أفكارًا ورؤى ومعلومات من الممكن أن تحدث اختلافًا. تلك الأفكار ربما لا تكون مفيدة الآن، لكنها ربما تكون مفيدة في المستقبل. وكونك قادرًا على الاحتفاظ بأفكارك والوصول إليها فيما بعد هي قيمة لا يدركها معظم الناس.

كتابة اليوميات

لديك العديد من الخيارات عندما يتعلق الأمر بتسجيل رؤاك وأفكارك. يمكنك أن تشتري مفكرة من متجر للأدوات المكتبية أو تنشئ وثيقة إلكترونية على حاسبك الشخصي أو حتى تحمل تطبيقًا خاصًا بالتسجيل الصوتي على هاتفك الذكي. أقترح أن تضع عددًا من المفكرات في الأماكن التي غالبًا ما يكون لديك فيها أفكار رائعة - بجانب السرير، وعلى مكتبك، وفي المطبخ، وفي السيارة.

في عام 2012، حضرت مؤتمر بيهانس 99% في نيويورك، حيث تحدثت "تريزا أمابيل"، الأستاذة بجامعة هارفارد والمشاركة في تأليف كتاب *The Progress Principle* عن قيمة الاحتفاظ بدفتر يوميات. وقد أجرت "أمابيل" تحليلًا لعدد 12000 إدخال بدفاتر يوميات 238 مسئولًا تنفيذيًا كبيرًا لستة وعشرين فريق مشروعات مختلفة، وسبع شركات، وثلاث صناعات في جميع أنحاء الولايات المتحدة. فقد طلبت من هؤلاء التنفيذيين أن يحتفظوا بدفتر يومي كوسيلة للتفكير في أحداث اليوم، وإعادة التركيز استعدادًا لليوم التالي، والتحكم في الأفكار الواردة، والاحتفاء بالمكاسب وما تعلموه.

إنني مؤمن بشدة بكتابة اليوميات، وقد قدمت "تريزا" بعض الأفكار الرائعة لتساعد على بدء العملية:

- • ابدأ على نحو بسيط؛ خصص خمس دقائق في اليوم.
- • حدد أدواتك؛ على سبيل المثال، سجل ورقياً أو على تطبيق إلكتروني.
- • اكتب أو ارسم أو خربش.
- • خصص وقتاً محدداً واضبط جرس التذكير على هاتفك.
- • سجل التقدم والإخفاقات والمخاوف والتحديات والاحتفالات ومعرزات الثقة
- واللحظات الواضحة وضوح الشمس.
- • اكتب ما تحب أن تكتبه، لكن اكتب يومياً لمدة ثلاثين يوماً!

لدي صديقة عزيزة وزميلة تستخدم هاتفها الذكي يومياً لتدون ما تشعر بالامتنان تجاهه وما تعلمته خلال اليوم.

إذن فكتابة اليوميات يمكن أن تتخذ أشكالاً متعددة - اختر أفضل شكل يناسبك.

التأمل

معظم الناس لا يتأملون بشكل كافٍ. مفتاح السر هنا هو أن نخصص وقتاً من حياتنا اليومية المشغولة لتتوقف ونتأمل ما ينجح وما لم ينجح ونقرر ما نفعله بشأن ذلك. التأمل يتعلق بالسكون وتهدة العقل لكي تستمع لبديتهك وتتأمل وتسترخي.

غالبًا ما نكون مشغولين بأن نكون مشغولين لدرجة أننا لا نسترخي أو نبطئ من وتيرتنا أو نسكن لمدة كافية لكي نستعرض تقدمنا ونصح مسارنا ونعدل اتجاهنا. هل شعرت من قبل كأنك تمضي في الحياة بسرعة كبيرة، لدرجة أنك لا تعرف أين يمضي الوقت وماذا حققت الأسبوع الماضي أو أين ذهب العام؟ من خلال التأمل يمكننا أن نجعل الحياة تواكبنا.

هناك عدد من الطرق المختلفة التي يمكنك أن تختار من بينها لتستخدم عملية التأمل بفاعلية. يمكنك أن تخصص وقتاً كل يوم للتأمل والجلوس في مكان هادئ والتركيز على

تنفسك والبقاء ساكنًا. التأمل هو نظام يتطلب صبرًا وممارسة. من المفيد أن تلتحق بدورة تمهيدية تتعلق بذلك أو على الأقل تحمل تسجيلًا صوتيًا إرشاديًا يتعلق بالتأمل لمساعدتك. ابدأ بالقليل، خصص خمس دقائق في اليوم واعمل حتى 15 دقيقة. استوعب هذه الحقيقة البسيطة: 1% من كل يوم يعادل 15 دقيقة تقريبًا. ألا تستحق أن تخصص 15 دقيقة للتركيز على نفسك فقط؟



الخيار الثاني هو ببساطة تخصيص خمس دقائق يوميًا للاستعراض والتأمل وإعادة التركيز. استعرض ما ينجح وما لا ينجح، وما إذا كان هناك أية تعديلات تحتاج لأن تقوم بها. إذا كنت حقًا تؤمن بالعمل على نفسك، إذن أحثك على أن تخصص 15 دقيقة أسبوعيًا لكي تتأمل الأسبوع الماضي وتسترجع ما تحتاج لأن تحسنه العام القادم، وتعيد التركيز على الأهداف التي تريد أن تحققها الأسبوع القادم.

الأبحاث تخبرنا بأن كل شخص منا لديه حوالي 70 ألف فكرة يوميًا. كم عدد الأفكار التي لديك؟

- • هل ترفع معنوياتك؟
- • هل تخبرك بأن الأمر ممكن؟
- • هل تمنحك الثقة لكي تخرج من منطقة الراحة؟
- • هل تشجعك على أن تسعى وراء هدف أو شغف جديد؟
- • هل تحثك على اتخاذ الخطوة التالية؟

ألا يجب أن تكون إحدى أهم أولوياتك هي أن تتحكم في أفكارك وتثيرها على الأقل مرة واحدة في اليوم؟

لكي تأخذ هذا المفهوم للمستوى التالي، خصص ساعة كل شهر، وساعتين كل ثلاثة أشهر، ونصف يوم كل ستة أشهر، ويومًا كل سنة، لتطور من نفسك وتحدد أهدافك وتنفذ خططك وتعيد التركيز على ما هو مهم وما هو ضروري وما يحدث الاختلاف. وهذا هو معتزلك الخاص بالتطور الذاتي الشخصي.

يطلق "بيل جيتس" على تلك الفترات الزمنية "أسابيع التفكير". فهو يقضي الوقت منفردًا مع نفسه مرتين في السنة ويفكر فقط في عمله وحياته وعائلته، وفي ما هو قادم وما هو على وشك الحدوث وما هو مستبعد.

من حين لآخر، يحتاج كل منا لأن يصبح مشاهدًا محايدًا - شخصًا يستطيع أن يقف خارج أنفسنا لمشاهدة الشخص الذي بالداخل وهو يتصرف ويفكر ويستجيب ويتخذ إجراء. عندما تستطيع أن تخطو للخارج لتراقب نفسك وأنت تفعل الأشياء التي تستمتع بها والأشياء التي تحبطك والأشياء التي تحتاج لأن تغيرها، فإنك ستكتسب منظورًا يمكن أن ينقلك إلى مستوى آخر في حياتك.

كن مشاهدًا لنفسك، ولاحظ الجوانب التي يمكنك أن تحسنها والجوانب التي قد أتقنتها والخطوات الإجرائية التي تحتاج لأن تتخذها في المرة التالية لتحقيق نتائج أفضل. تذكر...



استراحة

جزء من تكويننا الجيني أننا نريد كل شيء الآن رغم علمنا أن هناك عملية وسلسلة من الخطوات لتحقيق ذلك.

هناك مثل ياباني معناه الحرفي: "ثلاث سنوات عند صخرة واحدة". فنحن في العادة لا يكون لدينا صبر ومثابرة في أثناء تعقبنا لشغفنا وأهدافنا ورغباتنا. في كثير من الحالات يكون للسعي خلف أهدافنا فوائد أبعد من الهدف نفسه؛ فتعقب أهدافنا يقودنا إلى اكتشاف من نكون ومن لا نكون ومن نريد أن نكون. ربما لا تحتاج لأن تجلس على صخرة لثلاث سنوات؛ ومع ذلك فقد منحت نفسي تصريحًا لكي أتوقف وأتأمل من خلال منح نفسي استراحة ممتدة من العمل الذي أقوم به.

غالبًا ما نصاب بالإرهاق أو الملل بسبب ما نفعله، وذلك لا يعني تغيير دورنا أو وظيفتنا، بل يتعلق بأن نحب ما نفعله مجددًا. مررت بأوقات خلال مهنتي الخاصة بالتحدث كنت أشعر فيها بأنني لا أحب ما أفعله. لذلك اتخذت استراحة ممتدة لشهرين لتنشيط تفكيري وحب عملي مجددًا.

اذهب واجلس على صخرة، وفكر فيما هو مهم بالنسبة لك.

القراء قادة

قال الكاتب الرائع غزير الإنتاج "جون ماكسويل" ذات مرة: "القراء قادة". أعتقد أنك إذا كنت تريد أن تقود حياتك، فأنت بحاجة لأن تقرأ كتبًا تلهمك وتعلمك وتقدم لك الأفكار المستنيرة - بعد ذلك يمكنك بالفعل أن تقود نفسك. كان أول كتاب قرأته يتعلق بالتطور الشخصي هو كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء [2](#) لـ "ديل كارنيجي". كان ذلك الكتاب محفزًا عظيمًا بالنسبة لي؛ حيث إنه جعلني أدرك ما كنت أحتاج لفعله لأتعامل مع الناس.

لم أكن قارئًا رائعًا على الإطلاق أيام المدرسة، لكنني الآن أقرأ أكثر مما قرأت من قبل. فأنا متعطش للمعرفة لأنني أعرف أنني وجدت إجابات عظيمة وحلولاً رائعة وإستراتيجيات تحويلية في الكتب. بمعنى آخر وجدت نسخة أفضل لنفسني في الكتب التي قرأتها. فوجدت نقاط القوة التي أمتلكها ونقاط الضعف التي أحتاج لأن أعالجها وإجابات لأسئلة كانت تحيرني. قرأت أيضًا كتبًا كنت أراها مفرعة، ولكن عندما قرأتها مرة أخرى بعد عامين، وجدتتها رائعة.

ومن خلال الأبحاث نعلم أن الأشخاص العاديين يقرأون أقل من كتاب واحد في العام. ربما ذلك هو السبب في أن كثيرًا من هؤلاء الأشخاص يعيشون حياة عادية مع تحقيق نتائج عادية. أفضل عقول أعرفها هي لأشخاص يقرأون كثيرًا؛ فهم يستثمرون المعرفة ويوسعون أفقهم.

هناك ثلاثة خيارات: إما أن تشتري كتابًا مطبوعًا أو تحمل كتابًا على قارئ إلكتروني مثل Kindle أو iPad أو الاستماع إلى كتاب صوتي من موقع www.audible.com. زر موقع www.passionatepeople.com للوصول إلى قائمة القراءات التي أوصي بها.

هناك طريقتان مختلفتان أتبعهما عند اختيار الكتاب المناسب لي: أولاً، أحب الذهاب لمتجر بيع الكتب وأرى أي الكتب التي ستجذبني، سواء كانت سيرة ذاتية ملهمة أو كتباً توجيهية أو تتعلق بالمجال الإعلامي الإخباري. أتصفح الإنترنت بحثاً عن كتب تشبه الكتب التي قرأتها أو يوصي بها الأشخاص الذين اشتروا الكتب السابقة. في النهاية، أعلم أن هذا ربما يبدو مضحكاً، لكن عندما يرشح لي ثلاثة أشخاص مختلفين الكتاب نفسه أتخذ ذلك كإشارة، وفي تسع مرات من بين عشر أجد أنه الكتاب المناسب لي وفي الوقت المناسب.

ومع الأفكار المستنيرة تتحقق النتائج العظيمة. إذا كنت تريد أن تعيش حياة أشمل، فأنت تحتاج لأن توسع تفكيرك بشأن ما هو ممكن بالنسبة لك. فالقراءة يمكن أن تنقلك إلى ما هو ممكن بالنسبة لك. وهي تمنحك الأمل والطريقة لكي تصبح أفضل وتحقق ما هو أفضل.

كتب "هازل روشمان" عن القراءة ...



اعلم أنك أحياناً قد تقرأ كتاباً كاملاً من أجل فصل واحد أو اقتباس واحد. فقد يتضمن ذلك الفصل أو الاقتباس الرسالة التي تحتاج لأن تسمعها اليوم في ظل الظروف التي تمر بها الآن.

الإجابة السلبية المعتادة التي أتلقاها عندما أوصي بالقراءة، تصدر من الأشخاص الذين يقولون: "أنا لست قارئاً جيداً أو سريعاً". لا بأس في ذلك. ما هو الأفضل - قراءة صفحة واحدة في اليوم أم لا شيء؟ ليس المهم مدى سرعتك في القراءة أو ما إذا كنت تنام في أثناء القراءة؛ فالأمر الأكثر أهمية هو أنك تبدأ باستثمار المحتوى الذي سيشكل ويؤثر في

عقليتك الآن، والذي سيكون له تأثير على حياتك في المستقبل. ليس هناك عمر محدد للبدء.

[2](#) متوافر لدى مكتبة جرير.

اجلس عند قدمي معلم

لطالما آمنت بشدة باتخاذ مدربين ومعلمين في حياتي. وهم أشخاص تثق بأنهم يخبرونك بالحقيقة ويرشدونك عندما تحتاج لذلك، ويشجعونك عندما تكون على الطريق الصحيح، بل ويدفعونك عندما تسوف أو تؤجل شيئًا في حياتك. كان لدي مدربون رياضيون رائعون ومدربو عمل رائعون ومدربو لياقة رائعون ومدربو مهارات التقديم رائعون. دائمًا ما كنت أبحث عن معلمين لتبادل الأفكار والتعلم منهم ومراقبة انتقالهم في مهنتهم أو عملهم.

غالبًا عندما يُطرح موضوع المدربين والمعلمين، يقول الناس إنهم يعرفون ما يحتاجون لأن يفعلوه وليسوا بحاجة إلى المزيد من الإجابات والأفكار. ربما يكون هذا حقيقيًا، لكنك تحتاج لأن تكون مسئولاً أمام شخص، ومن هنا تتجلى أهمية دور المدرب. بالنسبة لي أعلم أنني أنجح عندما يكون لدي مدرب، وعندما أعتقد أن لدي كل الإجابات، حينئذ أكون على وشك الانهيار.

إنني لست الشخص الوحيد الذي يؤمن بقوة باتخاذ مدرب. على مدار سنين، عملت مع عدد من المديرين التنفيذيين وأتيحت لي الفرصة لأن أجري مقابلات مع عدد آخر من المديرين التنفيذيين لشركات كبرى؛ وقليل منهم هو من لم يكن لديه مدرب أو معلم.

عندما نظمت اجتماعًا للمديرين التنفيذيين المشتركين في مؤتمر تجار تويوتا في مدينة بيرث بأستراليا، ضم الاجتماع المدير الإداري لمؤسسة ويسفارمرز، "ريتشارد جويدر"، وتضم مؤسسة ويسفارمرز شركات كولز وتارجت وأوفيس وركس وبانينجز، بالإضافة إلى شركات تعدين الفحم والتأمين والمواد الكيميائية والطاقة والأسمدة. ففي أثناء كتابة هذا الكتاب كان رأسمال الشركة يقدر بأربعين مليار دولار. طرحت على الرجل سؤالاً: "ماذا تفعل كجزء من تطورك الشخصي والمهني؟".

٩٩
الأفضل يكون أفضل
ليس بالاعتقاد أنه
كذلك؛ ولكن بمواصلة
التطور ٩٩.

وكانت إجابته بسيطة: "لدي مدرب عمل ألتقي به وجهًا لوجه في كوينز لاند أو على الهاتف مرة كل شهر". كان ذلك نقطة تحول بالنسبة لي: إذا كان المدير التنفيذي لمؤسسة ناجحة يقدر رأسمالها بالمليارات يستعين بمدرب، فلماذا لا أتخذ مدربًا؟

هناك سؤالان عادة ما أ طرحهما بشأن المدربين: كيف تجد مدربًا، وما الفرق بين المدرب والمعلم؟ أولاً الفرق بين المدرب والمعلم بسيط: المعلم شخص تعجب به وتتبعه وتتواصل معه بشكل غير رسمي. ربما تعرفه شخصيًا وتلتقي به من حين لآخر أو ربما تستوعب فقط كل معلوماته وتتبع أفكاره.

على الجانب الآخر، المدرب شخص شاركته العمل أو كنت تخطط للعمل معه بصورة منتظمة أو منظمة. ربما يكون التدريب عبارة عن خدمة تدفع رسومها أو اجتماع غداء تنظمه مع زميل لك يدريك وتحمل حساب الغداء.

كيف تجد مدربًا؟ ابحث عن الأشخاص الذين يلهمونك ويخبرونك ويمنحونك رؤى. تواصل معهم عبر البريد الإلكتروني واعرف ما إذا كانوا يرغبون في تناول القهوة أو قضاء وقت على الهاتف، ليخبروك بشأن ما تعلموه خلال مهنتهم أو عملهم الذي سيكونون سعداء بالتحدث معك عنه.

أسوأ شيء يمكن أن يحدث هو أن يخبروك بأنه ليس لديهم وقت. ولكن عادة ما يحدث شيء طريف: القادة يجدون الوقت، وغالبًا ما يشعرون بالسعادة للتحدث عن رؤاهم بانتظام. وقد نجحت هذه الطريقة معي عند البحث عن معلم.

عندما أستعين بخدمات مدرب ليعمل معي، فإنني أبحث عن أشخاص يسبقونني في الرحلة. أبحث عن آراء الأشخاص الذين أحترمهم بشأن من يعتقدون أنهم قادة حقيقيون في ذلك المجال المعين ثم أقرأ محتوى ما يكتبونه وأدخل مدونتهم لمعرفة ما إذا كانت فلسفتهم تتوافق مع قيمي.



خصص وقتًا للتحدث عن أحلامك مع الآخرين. الإنجاز ليس نشاطًا فرديًا. نحن جميعًا نحتاج إلى الدعم، ولن ننال ذلك الدعم إلا عندما نتحدث عن خططنا ورؤانا. ربما تحتاج فقط إلى كلمة مطمئنة أو دفعة بسيطة أو بعض التحفيز الإضافي ليعبر بك هذا الميل الإضافي.

قال نابليون هيل، مؤلف الكتب الكلاسيكية الشهيرة *Think and Grow Rich* و *The Law of Success* و *Success through a Positive Mental Attitude*، ذات مرة ...



لا تحاول أن تفعل كل ذلك بمفردك - استغل قوة التعاون من خلال الاستعانة بمدرب أو معلم.

لا عنى عن التجربة

نستطيع أن نتحدث عن الأمر ونفكر ونتفلسف كما نشاء، ولكن لكي نكتسب إحساسًا حقيقيًا بما إذا كانت هذه هي الوظيفة أو الهواية أو العمل المناسب لنا، لا شيء أفضل من خوض التجربة. فالتجربة تتعلق بإخراج نفسك من بيئتك المعروفة واختبار شيء مختلف أو جديد.

ربما يتضمن ذلك تعلم شيء بعيد عن مجال اهتمامك أو خبرتك المعتادة. على مدار العامين السابقين، انخرطت في خبرات تعلم مختلفة، لا شيء سوى اكتساب منظور مختلف. إنني محظوظ لأنني كنت قادرًا على أن أنظر داخل مصنع تصنيع سيارات تويوتا في اليابان وأدرك قيمة التحسين المستمر. وحضرت معتزلاً للتصوير الفوتوغرافي في نيويورك حيث علمني "بوب ساشا" - الذي يعمل بمجلة ناشيونال جيوغرافيك - قيمة الفضول والبحث عما هو على وشك الحدوث. وحضرت دورة خاصة بالتأمل الفلسفي لأدرك قيمة السكون والإنصات لحدسي الداخلي.

إن هذه الرغبة في الانخراط في خبرات مختلفة بعقل وقلب متفتح هي التي أعتقد أنها تساعدنا على سماع تلك الرسائل التي ستشكل تفكيرنا في المستقبل. المستوى التالي من الخبرة هو تخصيص الوقت للسعي وراء شيء تهتم به أو اختبار شيء جديد مرة واحدة فقط.

أرادت ابنتي الكبرى احترام الرياضة، فأتمت بحثها وحددت موعدًا لحضور الجلسة التمهيدية. كانت متحمسة للغاية، وكانت تقول لي خلال الأيام والأسابيع التي سبقت الجلسة التمهيدية: "أريد حقًا أن أتعلم الرماية". وبعد تلك الجلسة الأولى، صارت لا

تريد أن تفعل ذلك مجدداً. لا بأس في ذلك؛ فالأمر يتعلق بتجربة الشيء لمعرفة ما إذا كان مناسباً لك أم لا.

خلال السنوات التي كنت أدير فيها برنامجي الخاص بالأشخاص الشغوفين، أجريت العديد من المحادثات مع الناس فيما يتعلق بما يودون أن يفعلوه خلال حياتهم. يخبرني الناس بشأن وظائفهم المثالية أو عملهم المثالي، ويمكنك أن تلاحظ رغبتهم في السعي وراء ذلك الشغف. ولكنني غالباً ما أسألهم: "هل قمت بهذا الدور أو العمل؟"، فيقولون لا بمعدل ثماني مرات من كل عشر مرات.

أعتقد أنك إذا كنت تريد أن تكون بائع زهور، فقبل أن تسعى وراء تلك المهنة أو تبدأ ذلك المشروع، فاتح أحد بائعي الزهور في هذا الأمر واطلب منه أن تحضر يوم إجازتك وتعمل لديه بدون مقابل. اذهب واقض يوماً في العمل لدى شركة صاحبة امتياز واكتسب رؤية داخلية تتعلق بما يفعلونه وكيف يفعلونه.

اسأل عما إذا كان من الممكن أن تعمل كحامل حقائب أو مساعد لأفضل مندوبي المبيعات أو المديرين في شركتك ولاحظ ما الذي جعلهم الأفضل.



عادة لا يكون من الواضح سبب كونهم الأفضل، لكنك إذا راقبتهم فسرعان ما سوف تلاحظ الأشياء البسيطة التي يفعلونها والتي تحدث كل الاختلاف.

خلال عدد من المرات يخبرني أشخاص بأنهم يريدون أن يصبحوا متحدثين محترفين، وقد دعوتهم للسفر معي ليحضرُوا عرضًا لمعرفة ما وراء الكواليس. سوف تكتشف أن الأشخاص عادة ما يسعدون بتقديم المساعدة، ونادرًا ما سيعتبرونك تمثل خطرًا عليهم أو يتخيلون أنك ستسرق أفضل أفكارهم. معظم الأشخاص الناجحين بشدة يكونون واثقين وسعداء بالمشاركة. فهم يتمتعون بعقلية متفهمة وسخية لأنهم بدأوا من حيث تبدأ.

والآن أكثر من أي وقت مضى، إذا كنت تريد أن تدرس موضوعًا معينًا أو تسعى لدرجة معينة، فستوفر المؤسسات التعليمية جلسة تمهيدية أو يومًا مفتوحًا أو دورة قصيرة أو ورشة عمل أسبوعية تساعدك على اكتشاف ما تريد أن تفعله بالفعل. يمكنك أيضًا أن تجنى أفكارًا قيمة من خلال التحدث إلى طلاب أتموا الدورة أو مازالوا فيها.

الفكرة الأخرى هي أن تنشئ "جولتك الدراسية" من خلال التوجه إلى خمسة أعمال تحبها وطلب جولة إرشادية. أعظم هدية حصلت عليها كمتحدث محترف ومستشار ووسيط هي فرصة النظر بداخل الشركات لأعرف كيف تعمل بنجاح. يمكنك أن تعرف كيف نجحت المؤسسات وتلاحظ ثقافتها في العمل والأفكار التي منحتها ميزة تنافسية، وبعد ذلك تحدد كيف يمكنك تطبيق تلك الأفكار في حياتك الشخصية أو دورك أو عملك.

على مدار الأشهر الستة التالية، اختر شيئًا جديدًا لتجربه - هواية أو اهتمام أو مهنة جديدة. وبعد ذلك، نفذ بحثك واختبره ولو لمرة واحدة فقط. هذا النشاط الوحيد سيكون محفزًا لإثارة شغفك أو يوضح أن ذلك الأمر ليس مناسبًا لك. إننا ضيقو الأفق للغاية في حياتنا. اخرج من منطقة راحتك وجرب ما ستقدمه الأعمال والأدوار وبيئات التعلم الأخرى.

أحد أغرب القصص الخاصة بأوليمبياد لندن 2012 كانت قصة العداء الأوغندي "ستيفن كيبروتيش" الذي فاز بالميدالية الذهبية في ماراثون الرجال. المدهش في الأمر أنه بدأ العدو في سباقات الماراثون فقط في 2011، وبالصدفة البحتة.

لقد طُلب منه أن يكون عدّاء سرعة لعدائي الماراثون الأوغنديين في التدريب. كانت وظيفته هي أن يسبق مجموعة العدائين في الانطلاق ويعدو بأقصى سرعة ثم يخرج من السباق عند نقطة في منتصف الطريق، حيث يتولى هذه المهمة عداء آخر. قرر ستيفن أن يستمر في الجري فقط للتسلية. فاز في الماراثون وقرر أن يتدرب بدوام كامل. قال "ستيفن" خلال مقابلة تليفزيونية بعد السباق، وكان في الثالثة والعشرين من عمره ولم يكن قد صعد منصة ماراثون رئيسي من قبل: "الآن أنا مشهور، وأنا سعيد بأنني مشهور".

إلى أن تنطلق وتجرب أنشطة مختلفة، كيف تعرف بشكل فعلي الموهبة الخفية والفريدة التي ربما تملكها، التي ربما تصبح شخصاً شهيراً بسببها؟

أنت استثمار رائع

أنا لست متأكدًا مما إذا كان هناك ما يسمى بسوء التغذية الذهنية، لكنني أرى الكثير من الناس يتجولون في حالة أشبه بالغيوبة الذهنية، وهم محرومون من النمو المهني أو الشخصي. فهم يقومون بأدوارهم اليومية دون أية طاقة حقيقية.

إذا كان الطعام يمدنا بالطاقة، فنشاط التطور الشخصي يمنحنا الأمل والثقة. إنه يمنحنا إيمانًا أكبر بمهاراتنا، بقدرتنا على أن نكون أفضل ونؤدي بشكل أفضل ونحقق نتائج أفضل. متى كانت آخر مرة جلست فيها لتنهل من مادة للنمو الشخصي أو التطور المهني؟ ما الكتاب الذي تقرأه حاليًا؟ ما بيئة التعلم ستنضم إليها خلال التسعين يومًا القادمة؟

لا توجد أسعار حرارية في الغذاء الشخصي والمهني، لذلك تقدم والتهم منه ما تشاء. يجب أن تكون المستثمر الأول في أحلامك وتطورك. كم أحب هذا الاستشهاد....



ما الذي يمثله ذلك بالنسبة لك؟ أنت تحتاج لأن تستثمر الوقت والطاقة والجهد والمال في نفسك. نعم، حتى المال. ما القيمة التي يمثّلها لك تحقيق أهدافك وأحلامك بشكل أسرع أو بجهد أقل من خلال العمل بطريقة أكثر ذكاءً؟

لدي العديد من الفرص لكي أتحدث مع الناس بشأن أهدافهم وشغفهم وأحلامهم، ودائمًا ما أستطيع أن أصرح بمدى التزامهم بما يرغبون الاستثمار فيه الآن لكي يسعوا خلف أهدافهم. ربما يستغرق استثمارك وقتًا للبحث عبر الإنترنت لكي تكتشف ما هو متاح، ولكي تستغل الطاقة في اتخاذ إجراء أو تبذل جهدًا لتتعلم مهارة جديدة أو تبحث عن معرفة من الأشخاص الذين سلكوا الرحلة ذاتها قبلك.

إليك بعض الأفكار الملخصة من الفصول السابقة لكي تستعرضها. الخطوة الأولى هي أن تختار أكثر الفرص التي تروقك...

□ الالتحاق بدورة تدريبية قصيرة في كلية أهلية.

□ الدراسة للحصول على درجة جامعية.

□ الاعتكاف في عطلة نهاية الأسبوع.

□ الاشتراك في برامج تستغرق يومًا واحدًا.

□ حضور ورشة عمل تستغرق نصف يوم.

□ الالتحاق بسلسلة من الدورات المسائية.

□ استكشاف برامج تطوير الشركة.

□ المشاركة في ندوات عبر الإنترنت.

□ الاستماع إلى الملفات الصوتية.

□ مشاهدة البرامج التلفزيونية على شبكة الإنترنت.

□ مشاهدة البرامج التعليمية على موقع اليوتيوب.

- التسجيل في تطبيق iTunesU.
- إرسال تنبيهات عبر موقع جوجل.
- الاشتراك في المدونات.
- الاستماع إلى التسجيلات الصوتية الرقمية.
- إنشاء مجموعة تواصل مهني أو الانضمام لمجموعة قائمة.
- الانضمام إلى الجمعيات أو المؤسسات المجتمعية.
- الانضمام إلى المجتمعات والمننديات الإلكترونية.
- إنشاء مجموعتك الخاصة التي تضم أشخاصًا لهم ميول مشتركة - مجموعة العقل المدبر.
- شراء جريدة ورقية.
- تحميل تطبيق للتسجيل الصوتي على هاتفك الذكي.
- إنشاء وثيقة رقمية للأفكار على جهازك الإلكتروني.
- شراء كتاب - نسخة رقمية أو ورقية.
- قراءة خلاصات الكتب (الملخصات القصيرة التي تتكون من 4 إلى 10 صفحات) للكتب الموصى بها.
- البقاء ساكنًا لمدة 15 دقيقة يوميًا.
- تعلم التأمل.

- تخصيص معتزل أسبوعي وشهري وكل ثلاثة أشهر ونصف سنوي وسنوي لإعادة التركيز.
 - أخذ استراحة مما تقوم به.
 - البحث عن معلم والتعلم من خبراته.
 - الاستثمار في مدرب للعمل معه.
 - تخصيص جولة دراسية.
 - تجربة الدور الذي تريده قبل الالتزام به.
 - التطوع للعمل المجاني في شركة من النوعية التي تريد أن تؤسسها.
- عندما سُئل "جون وودن"، مدرب كرة السلة العظيم، عن روتينه اليومي المنتظم، أجاب ببساطة ...



أعلم أننا جميعاً لدينا قوائم للمهام وقوائم للمشروعات وقوائم للتسوق وقوائم لما يجب فعله. أريدك أن تنشئ قائمة خاصة بك.

اختر الأفكار التي يمكنك أن تستكشفها لتطورك الشخصي والمهني، وضع قائمة شخصية ومهنية لثلاثة أشهر - أي خطة تطورك. وهذه هي القائمة التي ستسجل فيها الإجراء الذي

ستتخذهُ أسبوعياً على مدار الأسابيع الثلاثة التالية لتحسن من نفسك. وربما تبدو قائمتك بهذا الشكل ...

الشهر الأول	
الأسبوع الأول	الأسبوع الثاني
إتمام بحثي الإلكتروني المتعلق بالدورات التي أستطيع الالتحاق بها.	البدء في قراءة كتاب <i>Linchpin</i> تأليف "ميث جودين"
الأسبوع الثالث	الأسبوع الرابع
الاتصال بـ "بولا جونز" لاكتشاف ما إذا كنا نستطيع أن نتقابل لتناول القهوة من أجل مناقشة مسألة التوجيه المهني.	الالتزام بالسكون لمدة 15 دقيقة في اليوم.
الشهر الثاني	
الأسبوع الأول	الأسبوع الثاني
التحدث إلى قسم الموارد البشرية بشأن برامج التطور المتاحة في العمل.	تحميل ثلاثة ملفات صوتية لتستمع إليها هذا الأسبوع.
الأسبوع الثالث	الأسبوع الرابع
الاتفاق على لقاء آخر مع موجهي الجديد - مشاركة خطة تطوري.	قضاء ساعة في استعراض أهدافي والتخطيط للشهر القادم.
الشهر الثالث	
الأسبوع الأول	الأسبوع الثاني
الاحتفاظ بدفتر يومي للشهر يوميًا.	بدء دورة التصوير الفوتوغرافي التي تستغرق ستة أسابيع بالجامعة الأهلية.
الأسبوع الثالث	الأسبوع الرابع
الاتفاق على لقاء آخر مع موجهي - مناقشة تقدمي المتكون من 60 يومًا.	بدء برنامج مهارات الاتصال الفعّال الخاص بشركتي.

عندما أسافر حول العالم أقابل بعض الأشخاص الرائعين، لكن هناك شخصًا واحدًا يبرز كمتعلم مدى الحياة - "بوب روث". قابلت "بوب" في 2012 في معتزل التصوير الفوتوغرافي لمجلة ناشونال جيوغرافيك بمدينة نيويورك. أشارك أنا وبوب، الشغف نفسه بالتصوير الفوتوغرافي وحب التعلم. أصبحنا أصدقاء والتقينا مرة أخرى في 2012 في مسقط رأسه بولاية كاليفورنيا، حيث اصطحبني أنا وصديق، يعيش في كاليفورنيا لنحلق في طائرته الخفيفة طوال اليوم. عمل "بوب" في ست مهن قانونية مختلفة، بما في ذلك التخصص في القانون التجاري وقانون الملكية والقانون الجنائي. تعلم "بوب" كيفية قيادة طائرة بعد تقاعده. وهو مصور صباحي متحمس، وجد، ومتزوج منذ 45 عامًا. وفي سن الثالثة والسبعين ما زال يلتحق "بوب" بدورات في جامعة كاليفورنيا ببلوس أنجلوس.

استثمر في نفسك وسوف تجني المكافآت خلال حياتك.

الجزء الرابع



الزخم

العيش باستمرار في حياتك

الأمر لا يتعلق بالتحفيز، وإنما باكتساب الزخم

الشخص الوحيد الذي يمكنه تحفيزك هو أنت! يستطيع الناس أن يلهموك ويعلموك ويساعدوك على اكتساب رؤى أفضل، لكنك تحتاج لأن تتخذ إجراء. ادفع نفسك من مرحلة امتلاك نوايا رائعة إلى تنفيذها. على مدار الفصول التالية سنركز على معنى أن تخلق زخمًا في حياتك.

كمثال تشبيهي، فكر في قطارين - الأول ساكن والثاني متحرك. في نهاية كل خط سكك حديدية توجد محطة عازلة تتكون من دعامة خشبية مثبتة لمنع القطار الساكن من التقدم للأمام عند نهاية الخط. إذا كان ذلك القطار المتحرك يسير بسرعة 100 كيلومتر في الساعة، فخمسة أمتار من الخرسانة المعززة لن توقفه. ما الفرق بين القطارين؟ الفرق هو أن أحدهما لديه قوة دفع - إنه لا يفكر في أن يبدأ في التحرك! إنه يتحرك للأمام - وبسرعة! لكي تحقق كل ما تستحق وترغب وتنوي أن تحققه في حياتك، تحتاج لأن تكتسب زخمًا. المهم هو اتخاذ إجراء والانطلاق واجتياز أية مقاومة أو تحفظ ربما تواجهه.

في بداية هذا الكتاب، تحدثنا عن الصورة الشاملة ورؤيتك طويلة المدى. الآن سننتقل من الأكبر إلى الأصغر، لتركز على الإجراءات الصغيرة التي يمكنك أن تتخذها للانتقال مما أنت عليه الآن إلى ما تريد أن تكون عليه.



هناك أربعة عناصر رئيسية تتضمنها عملية اكتساب الزخم الذي نحتاج إليه لكي ندفع أنفسنا نحو أهدافنا ونتائجنا المرغوبة.



التركيز

أسهل جزء هو تحديد الهدف؛ أما أصعب جزء فهو مواصلة التركيز عليه. الأشخاص الذين يحققون أكثر الأشياء في أقصر وقت يتميزون بالتركيز. فهم يركزون على الأنشطة المهمة ولا يتشتتون بالتحديات أو العقبات أو الضوضاء من حولهم.

وقد أصابت كلمات الكاتب البريطاني "ستيوارت وايلد" وترًا حساسًا لديّ ...

99 الفرص تتحرك باتجاه النظام
والتوازن والقوة. وتبتعد عن
الأشخاص المشتتين والمفرطين
في النشاط وتهرب بأقصى سرعة
من الارتباك وقلة الثبات.

بكلمات أخرى، عندما تعرف ما تريده ولماذا تريده وتكون مركزًا، تصبح الفرص المناسبة واضحة أمامك. غالبًا ما يتحمس الناس للفرص والإمكانات، لكنهم يفشلون في منحها التركيز والاستمرارية اللازمة، ثم يتعجبون من عدم تحققها.

الوقت

حقق الاستفادة القصوى من وقتك. أنت بحاجة لأن تحول تفكيرك من إدارة المهام التي تشغل وقتك إلى إدارة الأولويات في حياتك لتحقيق الاستفادة القصوى من وقتك. كل منا لديه 24 ساعة في اليوم يستطيع أن يقضيها كيفما يشاء. وهذا أحد الجوانب القليلة من الحياة التي يتساوى فيها الجميع. وهو أيضًا الشيء الوحيد الذي يميز بين الأشخاص الذين ينجزون والأشخاص الذين يدبرون معيشتهم أو يتواجدون ولكن لا يعيشون أبدًا.

يصاب الناس بالإحباط عندما لا يحرزون تقدمًا، ومع ذلك إن لم يخصصوا وقتًا لإحراز تقدم باتجاه أهدافهم، إذن كيف يتوقعون أن يحققوها؟ هناك مثل يستخدمه الفلاسفة الصينيون ...

أنت لا تملك من
الوقت ما تعتقد
أنك تملكه .

إننا نميل إلى المبالغة في تقدير ما يمكن أن نحققه في عام، ونستهين بما يمكننا أن نحققه طوال حياتنا. المفتاح هو أن تواصل الإصرار.

ماذا لو كان لديك حلم بأن تصبح مؤلفًا لتعول أسرتك لكنك تعيش في شقة صغيرة مليئة بالفئران، وتتلقى إعانة اجتماعية من أجل رعاية ابنتك الوحيدة، وقال لك 27 ناشرًا على الأقل إن كتابك ليس جيدًا بدرجة كافية لكي يتم نشره؟ ماذا تفعل؟ تستسلم أم تبحث عن وظيفة أم فقط تدبر معيشتك أم تحاول مرة أخرى؟ استمرت "جي. كي. رولينج" في المحاولة حتى باعت سلسلة روايات "هاري بوتر" التي ألفتها أكثر من 400 مليون نسخة، بإجمالي عائدات يزيد على 7.7 مليار دولار. وخلال عشر سنوات، أصبحت واحدة من أغنى السيدات في العالم.

النشاط

في نهاية اليوم لا شيء يحدث إلى أن يتصرف شخص ما. والأمر ليست له علاقة بالنوايا. كل شخص لديه نوايا جيدة. الأمر يتعلق باتخاذ إجراء يقربك من المكان الذي تريد أن تصل إليه. بالنسبة لـ "جي. كي. رولينج"، كان الإجراء يتمثل في الكتابة في أوقات المساء بعد أن تنام ابنتها بدلًا من مشاهدة التلفزيون، وأيضًا طرق أبواب أكثر من ناشر بعد رفض السبعة والعشرين السابقين.

أعلم أن هذا يبدو مبسطًا، لكن النشاط يعالج الخمول. حرك نفسك. ربما لا تكون هذه هي الخطة المثالية أو أن يتضح، بعد فوات الأوان، أنها أفضل طريقة كان يجب اتباعها، لكن من خلال فعل شيء ما فإنك تغير ظروفك وتبدأ باكتساب قوة دافعة. ومفتاح السر هو أن تبدأ من حيثما تقف الآن وليس من حيثما آتيت في الماضي.

والناس عادة لا يبدأون لأنهم يصدقون القصة التي اختلقوها بأنفسهم. فهي عادة ما تبدأ بكلمة "لأن" والتي عادة ما تتعلق بما حدث لهم في الماضي. الماضي هو الماضي، ويمكنك أن تتعلم منه أو تتقيد به. استخدام الماضي كمبرر لما أنت عليه الآن في حياتك ليس خيارًا. طلبت منك طوال هذا الكتاب أن تتخذ قرارات؛ والقرار المرتبط بالنشاط يتعلق بالبداية.



الطوقس

ابتكار الطوقس التي تدعم الشخص الذي تريد أن تكون عليه يقربك من أهدافك، والأمر الأكثر أهمية هو أنه يساعدك يوميًا على أن تشعر بما تريد أن تشعر به. يمكن للطوقس أن تبنيك أو تحطمك؛ فمن الممكن أن تكون إيجابية وأيضًا سلبية. كل شخص ناجح يكون لديه طوقس إيجابي ساعد في تشكيل شخصيته وصفاته وسلوكياته - تقريبًا هو الحمض النووي الشخصي الخاص به.

ما الطقوس التي لديك والتي تخلق النجاح، وما الطقوس التي تمنعك من تحقيق أفضل ما لديك؟ طقوسك هي ما يحدد مدى قوة الشخصية التي تظهرها عند مواجهة واختبار الظروف، ومدى سرعة استعادة توازنك.

الإجابة يتضمنها هذا الاقتباس الرائع من "مالكولم ماكليود" ...



ما الطقوس التي تجعلك أكثر قوة - عقليًا وروحانيًا وبدنيًا؟

هزيمة السارق الأكبر لتقدير الذات

التسويق - عندما تعلم أنه يجب أن تفعل شيئًا لكنك لا تفعله - هو أكبر سارق للثقة بالنفس؛ فهو يلتهمك من الداخل، فيكون شعورك سلبيًا تجاه نفسك. وأحد معززات الثقة بالنفس المهمة هي الانضباط الذاتي.

أنا لا أتحدث عن الركض في الماراثون. ما أقصده هو معرفة الشيء اللازم فعله - وفعله. لا يوجد إحساس بالذنب، لا يوجد سوى السعادة التي ستنتج عن إحراز تقدم أو تنفيذ فكرة أو اتخاذ إجراء يتعلق بشيء مهم بالنسبة لك - ذلك هو المصدر الحقيقي والجوهري للإنجاز.

الانضباط الذاتي يشبه الكلمة الجافة التي تخلو من الدعابة، لكنها تحسم قرارًا واحدًا: هل أفعل ذلك أم لا أفعله؟ إذا قررت ألا تفعل ذلك، إذن تحمل النتائج. وإذا لم يكن أمرًا مهمًا أو كبيرًا، فتوقف عن لوم نفسك بشأنه وامض قدمًا!

وإذا قررت أن تفعله، فاتخذ أولاً أصغر الخطوات الممكنة وأسهلها؛ فالأمر يرتبط بالبداية واكتساب الزخم.

غالبًا ما نركز على إتمام المهام. إذا كنت تريد أن تتغلب على التسويق للأبد، إذن توقف عن التفكير بشأن إتمام المهمة وركز فقط على البدء فيها. التحدي الذي يواجه معظم الناس فيما يتعلق بالتفكير بشأن إنهاء المهمة أو المشروع الحالي هو أنه لا يوجد الكثير ليفعلوه، الكثير من الخطوات، الكثير من الوقت اللازم لتحقيق كل ذلك. وتجاهل ذلك والتركيز فقط على البدء يزيل كل هذا التفكير من الصورة.



قالت إحدى المشاركات الجدد في برنامجي الخاصة بالأشخاص الشغوفين إنها كانت تسوف بشأن الحصول على درجة الماجستير. كان لديها تكليف واحد لتكمله حتى تنهي الدراسة. سألتها: "ما أول خطوة تحتاجين للقيام بها؟"، فكان ردها بسيطًا: "أتم البحث". لكنني اختلفت معها في ذلك.

أنا لم أتم رسالة الماجستير من قبل، لذلك لم أستطع أن أقدم لها نصيحة موثوقة، لكن ذلك كان يبدو لي مهمة كبيرة أو عملاً كبيراً للغاية ليتم البدء به. المفتاح هو اختيار شيء تستطيع أن تفعله فقط في خمس دقائق. لذلك كان اقتراحي هو أنها تنشئ أولاً قائمة من العناصر التي كانت تحتاج لأن تجري بحثًا عنها، وليس تنفيذ البحث بالفعل.

بالنسبة لها، كان البدء في البحث يعني إعداد قائمة بالموضوعات التي كانت تحتاج للبحث عنها وتحديد موعد نهائي لكتابة المسودة الأولى الرئيسية للبحث، وتخصيص وقت للمكتبة.

عندما يتعلق الأمر بالتغلب على التسويق، فالأمر لا يرتبط أبدًا بالانتهاء؛ لكنه يتعلق بالبدء! لا تنتظر حتى يصبح كل شيء مثاليًا - ابدأ الآن!

فكر في الأمر بهذه الطريقة ...

٩٩ خطة جيدة تبدأ اليوم أفضل
من خطة مثالية تبدأ غداً. هدفك
هو تحريك الخطة ثم تصحيحها
وتنفيذها بإتقان ٩٩.

كنت أقدم عرضاً في أقصى شمال كوينزلاند في قاعة مدرجة، وقد حضر العرض ما يزيد على 150 شخصاً. نفذت نشاطاً مع المجموعة قاموا فيه بتدوين مهمة واحدة كانوا يسوفون في تنفيذها، ثم دوت المدة التي فعلوا فيها ذلك.

بعد ذلك طلبت منهم أن يرفعوا أيديهم إذا كانوا يماطلون في تلك المهمة لأكثر من أسبوع أو شهر أو سنة أو سنتين. كلما طالت المدة، قل عدد الأيدي المرفوعة إلى أن ظل شخص واحد رافعاً يديه. لذلك سألته عن المدة التي سوف فيها بشأن هذه المهمة. وكانت إجابته: سبعة وعشرين عاماً!

اضطرت لأن أسأله إذا كان من الممكن أن يخبر المجموعة بتلك المهمة. بالتأكيد! إنها شواية لحم في فناءه الخلفي، وقد أتم نصف بنائها بالفعل!

يسوف الأشخاص في تنفيذ المهام لمدة أطول من الوقت المستغرق لإتمام المهمة في الأساس. لقد سار هذا الرجل أمام شواية اللحم نصف المكتملة طوال تلك السنوات، مما كان يذكره باستمرار فشله في إتمام المهمة.

ربما تعاني ميلاً مشابهاً لتأجيل القرارات أو الإجراءات. ويطلق على هذا "ما بعد التسوية". إذا كان التسوية هو أن تؤجل المهمة حتى الغد، فما بعد التسوية يعني التأجيل حتى بعد غد. إذا كان التسوية يسرق الثقة بالنفس، فما بعد التسوية يسرق الأمل. في النهاية ربما يكون ذلك تعريفاً دقيقاً للاستسلام.

عندما لا يكون لديك أمل، فقدرك على أن تحلم بما هو ممكن تتحطم. لذلك استبدل التسويف وما بعد التسويف بالمبادرة.

دون مهمة واحدة تسوف فيها، ثم دون أصغر خطوة يمكن أن تتخذها في الدقائق الخمس التالية. فقط اختر أي إجراء يمكن أن تنفذه في خمس دقائق لتبدأ به، سواء كان ذلك إجراء مكالمات هاتفية أو تأكيد موعد أو تخصيص بعض الوقت للتنظيم أو إرسال بريد إلكتروني للتواصل مجددًا مع شخص ما.

من خلال حذف العناصر التي تسوف فيها، تبدأ في إزالة الفضلات والفوضى والتشتت من حياتك. فتلك الأشياء تجعلنا مشغولين بدلاً من أن نكون منتجين، وتنتج حركة بدلاً من تكوين الزخم. التسويف أيضاً هو عدو التركيز. من الصعب أن تركز على ما هو مهم عندما تتعثر في ما هو تافه. أحياناً نحتاج لأن نؤسس قاعدتنا قبل صعود القمة.

ما الفضلات التي تحتاج لأن تزيلها من حياتك؟

ما الفوضى التي تريد أن تتخلص منها؟

ما الارتباك الذي تحتاج لأن تكتسب بعض الوضوح بشأنه؟



فهم كيف تحب أن تركز

هناك أربع طرق مختلفة لتلقي المعلومات واسترجاعها:

- • بصرية - من خلال الصور.
- • سمعية - من خلال الأصوات.
- • حركية - من خلال اللمس والفعل.
- • شمّية - من خلال الشم.

على سبيل المثال، تثار بعض الذكريات من خلال بعض الروائح، مثل عطر جدتي أو الروائح التي ترتبط بالمنزل الذي نشأت فيه.

هنا سنركز على الجوانب الثلاثة الأولى؛ حيث إنها تعتبر أكثر الحواس التي تستخدمها عند التركيز على أهدافك. كل منا يكون أكثر تحكماً في جانب معين: وهذه هي الطريقة التي نفضلها للتعلم والاسترجاع. إليك نظرة عامة مختصرة، قبل أن تستكمل تقييمًا ذاتيًا سريعًا.

الشخص الذي يستخدم أسلوب التعلم البصري يفضل الأشياء المرئية أو المرصودة، بما في ذلك الصور أو الرسوم البيانية أو العروض التوضيحية أو الوصف أو الأفلام أو الخرائط أو النشرات. وهؤلاء الأشخاص يستخدمون عبارات مثل "أرني" و "دعني ألق نظرة على ذلك"، ويكونون أكثر قدرة على أداء مهمة جديدة بعد قراءة التعليمات أو مشاهدة شخص آخر يفعل ذلك أولاً. وهم يعملون اعتمادًا على القوائم والتوجيهات والتوضيحات المكتوبة.

هل فكرت في شراء سيارة من قبل، وكلما فكرت بشأنها، تشاهد المزيد من هذا النوع من السيارات في كل مكان تذهب إليه؟ فنظام التنشيط الشبكي الخاص بك اكتسب وعيًا بصريًا بصور السيارات التي تريدها.

الشخص الذي يستخدم أسلوب التعلم السمعي يستوعب المعلومات بشكل أساسي من خلال الاستماع. وهذا الشخص يستخدم عبارات مثل "أخبرني" و "دعنا نتحدث عن الأمر" ويكون أكثر قدرة على أداء مهمة جديدة بعد الاستماع للتعليمات من خبير. هؤلاء الأشخاص يشعرون بالسعادة بعد منحهم تعليمات شفوية على الهاتف، ويستطيعون أن يتذكروا كل كلمات الأغاني التي يستمعون إليها!

والاستماع إلى أغنية قديمة عادة ما سيأخذك مباشرة إلى وقت في حياتك عندما كانت تلك الأغنية تمثل أهمية بالنسبة لك.

الشخص الذي يستخدم أسلوب التعلم الحركي يفضل التمارين الجسدية - اللمس والإمساك والفعل والنشاط والحركة الجسدية وخبرات التدريب العملي. وهذا الشخص يستخدم عبارات مثل "دعني أحاول"، "كيف يبدو الأمر عندما تفعله" وسيكون أكثر قدرة على تنفيذ مهمة جديدة من خلال المضي قدماً وتجريبها والتعلم مع الوقت. فهو يحب التجريب ولا ينظر أبداً للتوجيهات أولاً!

ستكون لديك ذكريات لتعلم مهارة من خلال الحركة والنشاط الجسدي - وهذا ما نعيشه باستخدام الحواس بشكل حركي.



بالطبع، كل منا يستخدم كل تلك الجوانب، لكن كلاً منا يميل إلى أسلوب مفضل. أسهل طريقة لتحديد أسلوب التعلم الخاص بك هو إكمال استمارة التقييم الذاتي لأساليب التعلم المرئية والسمعية والحركية التي يمكن الوصول إليها عبر الإنترنت (فقط ابحث من خلال موقع جوجل عن استبيان أنماط التعلم أو تقييم أنماط التعلم)؛ يمكنك أن تكمله عبر الإنترنت أو تحمل وثيقة على صيغة PDF. والاستبيان عبارة عن مجموعة من أسئلة

الاختيار من متعدد، مثل كيف يمكنك أن تسأل عن التوجيهات بشكل شخصي (من خلال قراءة خريطة أو سؤال شخص أو استخدام بديهتك)، أو كيف تتعامل مع عملية تشغيل جهاز جديد أو تطهو وجبات جديدة أو تعلم شخصاً مهارة جديدة. عند اختيار إجاباتك، اتبع بديهتك الأولى وتذكر أنه ليس هناك إجابة أفضل من أخرى. هل تستطيع من خلال النتائج التي تتوصل إليها أن تحدد ما إذا كان لديك أسلوب تعلم بصري أو سمعي أو حركي؟

ما علاقة كل هذا بفعل ما هو مهم في حياتك؟ حسنًا، ذلك بسيط. عندما تنشئ اتصالاً أفضل بينك وبين هدفك الذي يتردد صداه مع بنيتك الشخصية، من المرجح أن ينشأ لديك التزام بذلك الهدف. فمعرفة كيف تكون أكثر قدرة على تلقي واسترجاع المعلومات، وبالتالي التعلم، تساعدك على التركيز على ما يهيك في حياتك، الآن.

التركيز على ما يهم

عندما تحدد هدفًا، ستواجه تحديدًا من خلال مصادر التشتت - "الضوضاء" الناتجة عن الأشياء التي لا أهمية لها في الصورة الشاملة لما تحاول أن تحققه. إذا كنت تريد أن تحقق كل ما تستطيع أن تحققه، فالتركيز هو المهارة الأساسية التي تحتاج إليها كجزء من تكوينك الجيني.

هناك العديد من الطرق لتواصل التركيز على الأشياء المهمة في حياتك. وسأطرح هنا 12 فكرة مختلفة يمكن تقسيمها إلى ثلاثة جوانب رئيسية - بصرية وسمعية وحركية. وسوف أخبركم ببعض الإستراتيجيات المثبتة فيما يتعلق بكيفية بقائك مركزًا على أهدافك باستخدام الأساليب البصرية والسمعية والحركية كصيغة للتركيز. بتلك الطريقة تستطيع أن توائم أساليب التركيز مع أسلوبك المفضل لاسترجاع وتذكر ما هو مهم بالنسبة لك.

أساليب التركيز على الهدف

إذا كان أسلوبك المفضل في التعلم واسترجاع المعلومات هو الأسلوب البصري، إذن فالأفكار المرئية المتعلقة بالهدف ستناسبك:

- **إنشاء لوحة للهدف:** ثبت صورًا للأهداف التي تريد أن تحققها على لوح من الفلين أو سبورة بيضاء وضعها في مكان، يمكنك فيه أن تراها وتستعرضها وتركز عليها فيه بشكل متكرر.

- **• تخيل نفسك وأنت تنجز:** خصص وقتًا بانتظام لتتخيل نفسك وأنت تحقق أهدافك. سيستغرق ذلك فقط دقيقتين يوميًا. تصور نفسك وأنت تحقق النتيجة المطلوبة.
 - **• إنشاء عرض تقديمي بصري.** استخدم هاتفك الذكي أو التابلت أو الحاسب الشخصي لإنشاء عرض للأهداف التي تريد أن تحققها في العام المقبل أو في حياتك. اعتبر ذلك لوحة إلكترونية للأهداف. لنكن واقعيين، تلك الأدوات غالبًا ما تكون رفيقك الأقرب لك.
 - **• تصميم ونشر كتاب مصور.** معظم الأشخاص الذين حضروا ورش العمل الخاصة بالأشخاص الشغوفين يستخدمون هذا الأسلوب. هناك العديد من البرامج الإلكترونية التي تساعدك على تحميل الصور من جهاز، وإضافة تعليقات وحتى طباعة كتاب ورقي خاص بالأهداف.
- إذا كنت تفضل أن يكون أسلوبك في التعلم والاسترجاع سمعيًا، إذن فمن المرجح أن ترتبط أكثر بهذه الأفكار:

- **• استخدام بطاقة خاصة بالأهداف.** دون أهدافك على بطاقة واقرأ بطاقة أهدافك يوميًا. ضع البطاقة في محفظتك أو بجانب السرير وألصقها على مرآة دورة المياه أو على لوحة العدادات الخاصة بسيارتك. فمفتاح السر هو أن تقرؤها بانتظام. يمكنك أن تحمل بطاقة تتعلق بالأهداف من موقع www.passionatepeople.com
- **• مناقشة أهدافك مع معلم.** التحدث الشفوي عن أهدافك مع معلم أو شخص تثق به يعتبر طريقة رائعة لاكتساب الوضوح والتركيز. تحدث معه عن هدفك وأفكارك المتعلقة بكيفية تحقيق ذلك الهدف، وأية تحديات تعتقد أنك ستواجهها في أثناء سعيك وراء هذا الهدف.
- **• الالتزام بالصمت واتباع حدسك.** اقضِ عدة دقائق في هدوء يوميًا وأغمض عينيك وركز فقط على هدف واحد؛ فهذا سوف يطرح أفكارًا وإستراتيجيات، وتلك هي فرصة لك للاستماع لصوتك الداخلي. دون أفكارك وتصرف وفقًا لها؛ فهي غالبًا ما سيمنحك الجاذبية الكبرى.

- **الاستماع إلى المقابلات.** ابحث عبر الإنترنت عن أشخاص آخرين وصلوا لأهداف مشابهة لتلك التي تريد أن تحققها. من المرجح أن تكون هناك مقابلات متاحة تصف خبرات هؤلاء الأشخاص - كيف فعلوا ذلك وما سيفعلونه بطريقة مختلفة في المرة القادمة، ونصائح مفيدة يمكنك أن تتعلم منها في رحلتك.

أما إذا كان أسلوب التعلم الخاص بك حركيًا، إذن فربما تجد هذه الأفكار التالية أكثر فاعلية في توصيلك لأهدافك:

- **المقابلة مع الأشخاص الملهمين.** خصص وقتًا لمقابلة الأشخاص الذين حققوا أهدافًا مشابهة. فقصتهم ستلهمك وتشجعك على مواصلة العمل تجاه الأهداف التي حددتها لنفسك.

- **ممارسة الأنشطة الخاصة بالهدف.** اختبار أو اكتساب بعض الخبرة المتعلقة بأهدافك هو طريقة رائعة للاتصال بها. على سبيل المثال، إذا قررت أن تعيش في منطقة معينة، فخذ جولة حول تلك المنطقة وزر بعض مزادات بيع المنازل. إذا كنت تريد أن تدرس في جامعة معينة، فالتحق بدورة قصيرة فيها أولاً.

- **قراءة قصص ملهمة.** كن ملهمًا من خلال وضع نفسك في بيئات ملهمة لأشخاص سلكوا طرقًا بالفعل تجاه الأهداف التي تريد أن تحققها.

- **اتخاذ إجراء.** ليس هناك شعور أفضل من إحراز تقدم. افعل شيئًا عمليًا يوميًا يقربك من أهدافك.

توقف عن محاولة إدارة الوقت

عادة ما أطلب مجموعات من القادة أن يحددوا جانبًا واحدًا من دورهم يحتاجون لتحسينه، ودائمًا ما يرد شخص ما ويقول: "إدارة الوقت". وعادة ما أرد بأنه لا يمكن إدارة الوقت - فمن المستحيل أن تدير شيئًا لا تستطيع السيطرة عليه بشكل كامل.

بدلاً من محاولة إدارة الوقت، نظم الأولويات التي تستهلك وقتك - تلك التي لديك سيطرة عليها. يمكنك أن تختار ما تفعله ومقدار الوقت الذي ستخصصه لإتمام تلك الأولوية. إذن فالأمر لا يتعلق بإدارة الوقت، ولكن بتنظيم أولوياتك.

أعظم مهارة يمكن أن تطبقها في حياتك ومهنتك وعملك هي أن تحدد ما هو مهم وما هو حيوي وما يمنحك المكافأة الكبرى على الجهد المبذول. إنك كل يوم تواجه أولويات مختلفة، وطريقة تنظيمك لها تحدد تقدمك يوميًا.

إذا لم يكن لديك أية أولويات، فلن تشعر أبدًا بالتحكم وسيستعصي عليك التقدم نحو أهدافك. إذا لم تحدد أولوياتك، فسيحددها لك شخص آخر وستكون جزءًا من خطته وليس خطتك.

عند تنظيم الأولويات، يمكنك أن تكون مستجيبيًا أو متكيفًا أو استباقيًا.



عندما تكون مستجيباً فأنت تشعر كأن لديك القليل من السيطرة أو كأنك لا تملك أية سيطرة. فأنت عادة تستجيب لموقف أو مجموعة من الظروف التي تتعلق بشخص آخر، مما يمنحك ذلك الشعور الدائم بالسعي لكن دون تحقيق شيء. إذا حدث ذلك لمدة طويلة فإنك لن تشعر بالإحباط فحسب لكن ربما يبدأ الشعور باليأس في التسلسل إلى حياتك أيضاً.

عندما تكون متكيفاً تشعر كأن لديك بعض السيطرة والمرونة في حياتك لتسعى وراء أهدافك واهتماماتك. أحياناً تكون لديك خطة وأحياناً أخرى لا تكون لديك خطة. أحياناً تسير الظروف وفقاً لخطة وأحياناً أخرى يجب عليك أن تتكيف مع الظروف المفروضة عليك. ربما يسيطر عليك الشعور بالحيرة أكثر من العجز وتتساءل لماذا تفقد السيطرة في أغلب الأحيان.

عندما تكون استباقياً تشعر كأنك تسبق منحنيات الطريق. أنت تنجز اليوم المهام والأنشطة الخاصة بالغد، وأنت تتخذ قراراتك بثقة. في الواقع، أنت تعلم أن كل شيء لن يسير وفقاً لخطة، لكنك بشكل عام تشعر بالسيطرة على حياتك وأنت تمتلك القدرة على التوقف وإعادة التنظيم والتركيز والتخطيط إذا لزم الأمر.

كيف تصبح استباقياً أكثر في حياتك؟ إليك ثماني أفكار لإبراز أفضل ما لديك.

1 استخدام الأدوات المناسبة

هناك العديد من الأدوات الإلكترونية والتطبيقات الرائعة المتاحة لمساعدتك على وضع أولويات يومك ومهامك ومشاريعك. يمكنك أن تستخدم دفتر يوميات أو مخططًا يوميًا. والأداة التي أنشأتها في الماضي كانت عبارة عن صفحة بمقاس A4 مقسمة إلى أربعة أجزاء ...

- **المشروعات.** هذا الجزء مخصص لمساعدتك على إتمام المشروعات التي تنفذها في المنزل أو في العمل، والتي تخلق قوة دافعة حقيقية في حياتك. دَوِّن المهام المتعلقة بتلك المشروعات، بما في ذلك أفكار أو إستراتيجيات أو أهداف معينة تحتاج لأن تركز عليها، سواء بشكل شخصي أو مهني.

- **الأولويات.** وهي المهام التي تحتاج لأن تكتمل أولاً في الأدوار التي تلعبها في العمل أو المنزل. إننى أعمل على الكثير من المشروعات الخاصة بالعملاء وأخرى خاصة بعملتي، لذا فهذا الجزء مهم بالنسبة لي. سيكون لديك عدد من الأولويات للأسبوع القادم، وهي تتخذ غالبًا شكل الوعود والالتزامات التي قطعتها على نفسك للزملاء أو العملاء.

- **المهام الشخصية.** ترتبط تلك المهام بأهدافك الشخصية. إذا حاولت أن تكييفها حول جدول عملك المزدحم، فستجد صعوبة دائمًا في إيجاد وقت لما هو مهم لحياتك ورفاهيتك الشخصية. عند تنظيم أسبوعك، من المهم أن تحدد وقتًا للمهام التي تقربك من أهدافك الشخصية.

- **خطة المبيعات/الأشخاص/العمليات/الاستباق.** والجزء الرابع أعيد تسميته من وقت لآخر. فأسبوع يكون "خطة المبيعات" التي تتعلق بإكمال أنشطة المبيعات وجلب المزيد من الأعمال لإنعاش عمليات البيع. وأسبوع آخر يتضمن "الأشخاص"، ويتعلق ذلك بإدارة فريقتي والعمل معه وتدريب وتعليم الأشخاص بشكل أفضل كقائد.

وبعد ذلك ربما تكون "العمليات" التي تتعلق بكيفية تبسيط عمليات التشغيل الخاصة بمشروعي لتصبح أكثر فاعلية وكفاءة. ربما يكون ذلك أيضًا "الاستباق" الذي يتعلق بالعمل

على تلك المهام طويلة الأمد، التي ربما لا يحقق نتيجة على المدى القصير لكنه حيوي للصورة العامة. إنه يتعلق بتخصيص وقت للعمل الاستباقي المطلوب في دورك أو عملك المعين. وما يلي يتضمن نموذجًا لهذه الورقة، ويمكنك أن تحمل نسخة بصيغة PDF من الموقع www.passionatepeople.com

2 تحديد مهلة زمنية

القاعدة العامة هي أن المهمة ستتمدد عادة لتتناسب مع الوقت. إذا كان لديك يوم كامل لتفعل شيئًا، فسيستغرق الأمر منك يومًا كاملاً لتنتهي المهمة. أحد أيامك الأكثر إنتاجية ربما يكون آخر يوم قبل الإجازة. من المرجح أن تعمل وفقًا لخطة وتركيز وتعرف الشيء اللازم فعله لضمان قضاء إجازة دون الاضطرار إلى معالجة المشكلات العاجلة وأنت غير موجود.

لماذا؟ لأن لديك موعدًا نهائيًا! كن محددًا: "سوف أنهي هذا الجزء من المشروع اليوم في تمام الساعة الثانية مساءً".

3 عشرون دقيقة للجزء

عشرون دقيقة من الانتباه المركز أفضل من ساعتين من الانتباه المشتت بين عدد ضخم من المهام. اشترِ ميقاتيًا أو استخدم تطبيقًا على هاتفك الذكي وامنح نفسك 20 دقيقة بدون مقاطعة. وذلك يعني لا مكالمات هاتفية أو رسائل إلكترونية أو رسائل نصية، فقط تركيز مائة بالمائة على نشاط واحد أو مهمة واحدة. أعد لنفسك هدفًا للعشرين دقيقة ثم امنح نفسك مكافأة - خمس دقائق لتناول القهوة أو لفحص تلك الرسائل الإلكترونية أو الاتصال بأصحاب المكالمات التي لم يتم الرد عليها. بالنسبة لبعض الناس، ربما يكون هذا تحديًا؛ لأن الجميع الآن يعتقد أننا بحاجة لأن نتواصل رقميًا طيلة ساعات وأيام الأسبوع. كل هدف أو مشروع يتكون من سلسلة من الخطوات الصغيرة. ركز على هدفك، ولكن كن واضحًا بشأن خطواتك التالية. قال الفيلسوف الصيني القديم لاو تسو ...



إننا جميعًا ندهش من إنجازات بعض الناس، ومع ذلك يمكن تقسيم أعظم الإنجازات إلى سلسلة من خطوات صغيرة تطبق بمثابة مع مرور الوقت. فكّر في الهدف الذي تريد أن تحققه، والآن فكّر في الخطوات الثلاث الإجرائية الصغيرة التي تحتاج لأن تتخذها هذا الشهر، وخطوة إجرائية واحدة يمكن أن تتخذها في الساعات الثلاث التالية لتقترب من الهدف.

4 تخصيص وقت لنفسك

أنت بحاجة لأن تمنح نفسك وقتًا لإعادة شحن طاقاتك. واحد في المائة من الأربع والعشرين ساعة يعادل تقريبًا 15 دقيقة. إنك تخصص وقتًا لعملك وعملائك وعائلتك وأصدقائك ومجموعات المجتمع - متى يكون هناك وقت خاص بك؟ في نهاية اليوم، عندما لا يكون لديك شيء لتمنحه لنفسك؟ لتفعل كل شيء تريد أن تفعله، فأنت تحتاج إلى وقت ومكان لصيانة عقلك. وهو وقت رائع لتعيد تركيز نفسك أو فقط لتكون ساكنًا وتخصص بعض الوقت الهادئ للتأمل. إذا ما كنت دائمًا في حالة نشاط مكثف، إذن متى تمنح نفسك الوقت للتوقف وإعادة التقييم؟

5 التخلص من الفوضى

ربما تكون الفوضى أحد المصادر الرئيسية للتوتر والتشتت في حياتك. تخلص تمامًا من الفوضى في منضدتك ومكتبك وخزائنك وورشة عملك وحتى في خزانة ثيابك. حرر نفسك من تراكم الأشياء. بسط حياتك من خلال النظر إلى ما تستطيع أن تفعله لتخلص نفسك من الفوضى. اختر يومًا من الأيام السبعة إلى عشرة القادمة، واختر جانبًا واحدًا من حياتك لتزيل منه الفوضى.

6 توفير الدقائق

يتطلع الناس عادة إلى توفير الساعات، وهذا تركيز خاطئ. افحص الأنشطة والإجراءات التي يمكن أن تتخذها لتوفير الدقائق. بوضع ذلك في الاعتبار، فإن توفير 10 دقائق يوميًا يعني استرجاع 60 ساعة - في العام - أي ما يعادل أسبوعًا كاملاً من العمل لتخصيصه لمشروع أو شخص أو برنامج أو لنفسك. استعرض أين تستهلك الوقت في حياتك وعملك. ربما تستهلك الوقت في الرسائل الإلكترونية أو الأعمال الورقية أو السفر أو الاجتماعات

التي تحضرها أو الركض. بعد ذلك قرر كيف توفر الدقائق. افحص إجراءات الكفاءة التي يمكنك أن تنشئها واعرف من الآخرين ماذا يفعلون ليوفروا الوقت في تلك الجوانب.

7 التعامل مع المهمة الصعبة أولاً

أكمل المهمة الأصعب أولاً وسيصبح كل شيء آخر أكثر سهولة. دائماً ما ستكون هناك إجراءات ومهام ضرورية لا تريد أن تفعلها - وهي على وجه الخصوص المهام التي تبدو كبيرة وشاقة. نصيحتي لك هي أن تنفذها أولاً. إذا لم تفعل ذلك، فبمرور الوقت ستبدو أكبر في عقلك. من المرجح أنك تفكر فيها طوال اليوم عندما تنفذ مهام أخرى بدلاً من تنفيذ شيء بالفعل بشأنها. بمعنى آخر فأنت قد منحتها كل اهتمامك العقلي وليس اهتمامك الجسدي. والشيء المضحك المتعلق بمعالجة المهمة الأصعب أولاً، هو أنها ليست كبيرة كما كنت تعتقد!

8 تحديد الأولويات

ليست كل الأولويات متساوية: عادة ما ستنقسم أولوياتك إلى واحدة من ثلاثة أنواع: "حتمية التنفيذ"، "واجبة التنفيذ"، "ممكنة التنفيذ" أو أولويات أ، ب، ج. فالأولوية "أ" لا بد أن تنفذ اليوم. إنها ضرورية، مهمة حاسمة. وإذا تجاهلتها فربما تفقد عميلاً أو تخذل صديقاً أو تكلف نفسك مالاً. ربما تنعكس أيضاً عليك بشكل سيئ في دورك.

الأولوية "ب" مهمة. إذا حققتها اليوم فأنت استباقي. إنها غير مطلوبة اليوم، لكنك إذا أكملتها، فأنت تتقدم في التنظيم والإعداد - أنت في مقدمة المنحنى إن جاز التعبير.

الأولوية "ج" تميل لأن تكون لطيفة الفعل، لكن لا تكون هناك مشكلة كبيرة إذا لم تنفذها اليوم، ولكن الأولوية ج اليوم ربما تصبح الأولوية "أ" خلال ثلاثة أو أربعة أيام.

الأمر ليست له علاقة تمامًا بالوقت، بل المهم ماذا تفعل بالوقت الذي لديك. نحن جميعًا لدينا مقدار الأربع والعشرين ساعة نفسها يوميًا، إذن كيف يحقق بعض الناس الكثير للغاية والبعض الآخر القليل للغاية؟ تكمن الإجابة في كيفية تنظيمهم لأولوياتهم.

إعادة شحن بطارياتك

من الصعب أن تحقق ما تريد إذا لم يكن لديك قدر كافٍ من الطاقة. يمكنك أن تفعل المزيد خلال الوقت الذي تملكه إذا كانت لديك طاقة كبيرة. فالطاقة تمنحنا القدرة على فعل المزيد بما نمتلكه. عندما تخصص طاقة للجوانب المهمة بالنسبة لك، فأنت تخلق طاقة لتبذلها في مكان آخر في حياتك.

أعتقد أننا جميعًا لدينا بطارية داخلية تحتاج لإعادة شحنها بانتظام لتجديدنا وإعادة تنشيطنا. وإعادة الشحن هذا ليس شيئًا تفعله فقط عندما يتناسب مع جدولك المشغول، بل هو شيء تحتاج لأن تفعله بانتظام وتعتمد.

الأنشطة التي ننخرط فيها لها القدرة على إعادة شحن عقلنا وإعادة تنشيط جسدنا وتجديد روحنا. ومن الحقيقي أيضًا أن هناك أنشطة معينة ننخرط فيها تخلق الفوضى في حياتنا وتنتقص من كل ما نحاول أن نحققه.

هناك أربع طرق أساسية نستطيع من خلالها أن نبني مستويات طاقتنا التي تساعدنا على تحقيق أهدافنا.

افعل ما تحب أن تفعله

الأول يمكن تلخيصه في الرسالة التي تعود مرارًا وتكرارًا خلال هذا الكتاب - اسع وراء شغفك! عندما تفعل ما تحب أن تفعله، فإنك تكتسب المزيد من الطاقة. سأكتسب طاقة بمرور الوقت في أي يوم لأنني أستطيع أن أفعل المزيد خلال الوقت المتاح لي، إذا كانت لدي مستويات أعلى من الطاقة.

في حياتك، ستكون هناك أشياء تحب أن تفعلها وأشياء يجب أن تفعلها، ومن حين لآخر حتى أشياء تكره أن تفعلها، ومع ذلك ربما لا يكون هناك مفر منها. ورغم ذلك أنت مدين لنفسك وللأشخاص المهمين لديك بأن تفعل أيضًا الأشياء التي تمنحك السرور والهدف.



وهذا التصرف المتعلق برد الجميل لنفسك هو ما يمدك بالطاقة اللازمة للتعامل مع المهام التي تراها غير مريحة أو غير ملائمة. أكثر الناس تعاسة هم من لا يتبعون قلوبهم ويسعون خلف شغفهم من خلال القيام بالأنشطة التي تمنحهم البهجة.

تناول الطعام بحكمة

بعض طرق إنتاج الطاقة واضحة لمعظم الناس. ما تأكله أو تشربه يؤثر على مستويات الطاقة لديك. وتناول الطعام المناسب لجسدي وتوفير القليل من العناية الإضافية لاختيار الخيارات الأكثر صحة يساهم في رفع مستويات الطاقة لدي. أنا لست مدمناً للأطعمة الصحية لكنني أعرف ما يناسبني. هل ذلك يعني أنني أتناول الطعام بطريقة مثالية؟ لا. ما زلت أتناول أنواع الطعام المفضلة لدي مرة واحدة أسبوعياً.

اشرب ما تحتاج إليه

أحياناً عندما نعتقد أننا جائعون، لكننا نكون فقط عطشى. هل تقدر كمية المياه التي تشربها يومياً؟ اكتشف الكمية المناسبة بالنسبة لك. احجز ميعاداً مع خبير تغذية لتكتشف الأطعمة

المناسبة لك ومقدار المياه التي يجب أن تشربها - ليس ما يجب أن يشربه الشخص العادي - فأنت بالتأكيد لست عاديًا! كل منا لديه جسد واحد ليحملنا خلال الحياة. لماذا لا نتعلم كيفية الحصول على أفضل النتائج منه؟

استخدم جسدك

التمرينات الجسدية الذي تقوم بها بانتظام سيكون لها أيضًا تأثير كبير على مستويات الطاقة لديك. لا يعني ذلك أن تركز في ماراثون يوميًا، لكنه يعني أن تتحرك وتحسن جسدك. التمرينات تنتج طاقة، ومن خلال الطاقة تستطيع أن تفعل المزيد. تحدث إلى مدرب شخصي أو إلى أصحاب صالة الألعاب الرياضية التي ترتادها واجعلهم يعدون برنامجًا مناسبًا لعمرك ووزنك ومستوى لياقتك الحالي. ما يحدث عندما تفقد كيلو جرامين زائدين من وزنك أمر رائع - ستكون لديك الطاقة لتحرقها من أجل الأشياء التي تهتمك.

جرب الشيء المناسب لك وحدد ما الذي تحتاج لأن تفعله لتكتسب الطاقة اللازمة لتحقيق كل ما تستطيع تحقيقه في حياتك.

الطقوس تصنع مستقبلك

مثلما شرحنا في الفصل 31، فإن الناس يصنعون طقوسًا، والطقوس تصنع المستقبل. إنه أمر بسيط وواقعي للغاية. إذا لم يكن أمامك المستقبل الذي حلمت به، فمن المرجح أن يكون ذلك بسبب أنك لم تحدد العادات أو الطقوس التي تحتاج إليها لتصنع المستقبل الذي تريده. كل شيء حققناه أو لم نحققه هو نتيجة للطقوس التي نتبعها، والتي إما أن تدفعنا للأمام أو تعيقنا.

الطقس هو نشاط تنخرط فيه بشكل منتظم ومتواصل. والفرق بين نجاحات الأفراد يعتمد على مجموعة الطقوس الناجحة التي يطبقونها. عندما أجريت مقابلة مع قادة ناجحين ظهر تعليق شائع: "دائمًا ما أفعل هذا ...".

يمكن التحدي لكل منا في تحديد الطقوس التي تدعمنا على أفضل وجه في سعيينا وراء أحلامنا ورغباتنا وأهدافنا وشغفنا، وفي الوقت ذاته أيضًا تحديد الطقوس التي تقف كعقبات في طريقنا. عند تحديد الطقوس التي تقف كعقبات، نحتاج لأن نحول تفكيرنا من تفكير غير كفء بغير وعي (عدم معرفة الطقوس التي لا تدعمك) إلى تفكير غير كفء بوعي (معرفة ما تحتاج لأن تحسنه وتكوين الطقس المناسب لك).

ولكي تحدد الطقوس غير الداعمة، تحتاج لأن تجلس وتركز على الطقس الذي يساعدك على أن تصبح أفضل ما تستطيع أن تكون عليه. عند تحديد ذلك، حدد نقيض ذلك الطقس بالنسبة لك.



فقد يكون طقسًا لا يدعم الشعور باللياقة والنشاط، لذلك فالطقس الذي تحتاج لأن تتبناه هو أن تحرك جسدك يوميًا خلال نوع معين من التمرينات الرياضية. ومفتاح ذلك هو أن تصنع طوقوسًا ترفع من روحك وتجعلك تشعر بأفضل ما تستطيع أن تشعر به، وذلك يؤدي إلى نتائج استباقية إيجابية. إذا ناضلت لتحديد ما تحتاج لأن تحسنه، فربما تحتاج لأن تعمل مع مدرب أو معلم عندما تنطلق باتجاه أهدافك.

الإستراتيجية الثانية هي أن تحدد كيف تريد أن تشعر. استعرض انفعالاتك الدافعة - أول ثلاثة مشاعر تريد أن تحققها. وبعد ذلك أسس مجموعة من الطوقوس حولها.

على سبيل المثال، ربما تكون انفعالاتك الدافعة الثلاثة هي النشاط والنجاح والتأثير. قد يتضمن الجدول التالي بعض الطوقوس التي تحتاج لأن تنخرط فيها يوميًا لتحديد كيف تريد أن تشعر. مقدار الماء الذي تشربه وأنواع الأطعمة التي تتناولها والتمرينات الرياضية التي تنجزها تؤثر جميعها على مستوى الطاقة لديك. بعد إنجاز ثلاثة أهداف رئيسية والاتصال بسبعة عملاء يوميًا ستحقق الشعور بالنجاح. البقاء ساكنًا والتفكير فيما تشعر بالامتنان تجاهه أو درس تعلمته سيكون له تأثير أيضًا على سلوكك الإيجابي.

طقوسي اليومية									
كيف أريد أن أبدو		الأنشطة		الحاج		التأثير			
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
شرب اثنين أو ثلاثة من الماء.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
10 دقيقة من التمرينات الرياضية.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
إنجاز ثلاثة أهداف.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
تناول طعام صحي وفيتامينات.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
التوصل بصفة صلا.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
ابتكار شيء جديد.									
☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒
المسكون لمدة من 15 إلى 30 دقيقة.									

أوصي بأن تطور على الأقل طقسين لكل انفعال تريد أن تجربها يوميًا. وبتلك الطريقة إذا أنجزت طقسًا واحدًا فربما تكون قادرًا على إنجاز الآخر وأنت لا تزال تشعر بذلك الانفعال.

يمكنك أن تستخدم هذا كقائمة مرجعية لقياس مدى تقدمك في أثناء العمل باتجاه خلق ذلك اليوم المثالي من الطقوس. إنني واقعي وأعلم أن ذلك لن يسير دائمًا وفقًا لخطة لكنك إن لم تكن لديك خطة إذن فأنت تترك الأمر للمصادفة. إنني متأن إلى حد ما وأختار الخطة والإجراء الذي ينظم حتى تصبح الطقوس التي أكتسبها العادات التي أرغبها.

أعلم أنني أكون أكثر حدة وأكثر مرونة ذهنيًا عندما أمارس التمرينات الرياضية وأتناول الطعام بشكل جيد وأتأمل وأتواصل مع الناس. هذا التقدم الواعي يبعث رسالة إلى مقاومتك ألا تكون أسير ماضيك.

أبدأ بالقليل. ما العادة التي تحتاج لأن تطبقها في حياتك اليومية والتي تعلم أنها تتماشى مع أهدافك وكيف تريد أن تشعر؟ البدء بها لا يعني الانضباط في مجالات متعددة، بل يعني البدء واتخاذ خطوات صغيرة.

نماذج للطقوس

إليك خمسة عشر نموذجًا من الطقوس التي يمكن أن تساعدك على التواصل الانفعالي والعقلي والجسدي.



الطقوس الانفعالية

- 1 تخيل نفسك تحقق أهدافك.
- 2 استعرض يوميات أهدافك.
- 3 انظر إلى لوح الأهداف الخاص بأهدافك الرئيسية.
- 4 استمع إلى حدسك.
- 5 تواصل مع الأشخاص الذين تحبهم.

الطقوس العقلية

- 1 تأمل من 15 إلى 30 دقيقة يوميًا.
- 2 اقرأ كتبًا تلهمك وتعلمك وتمنحك رؤى أوسع.
- 3 استمع إلى تسجيلات صوتية إيجابية.

4 ابدأ اليوم بهدف وخطة.

5 فكر فيما نجح وما لم ينجح وما الذي ستفعله بطريقة مختلفة.

الطقوس البدنية

1 مارس التمرينات الرياضية بانتظام.

2 تناول الطعام المناسب لك ولجسدك.

3 تواصل مع الأشخاص الإيجابيين.

4 اشرب لترين من الماء في اليوم.

5 أتم هدفًا رئيسيًا واحدًا في اليوم.

أعتقد أنه بدلاً من انتظار تحقيق الهدف، لماذا لا تجرب هذا الشعور اليوم؟ أنت تريد أن تشعر ثم تفعل ما يجعل شعورك رائعًا. العادات والطقوس حيوية إذا كنت تريد أن تخلق الشيء الأكثر أهمية بالنسبة لك ولتكون متسقًا في حياتك.

1% تحسينات

الحقيقة هي أنك لكي تحقق كل ما تستطيع تحقيقه، فسوف تحتاج لأن تتغير. يجب أن تكون مثلاً حياً للشخص الذي تريد أن تكون عليه لتحقيق الأهداف وتصنع الحياة التي ترغب فيها. والتغيير ليس سهلاً طوال الوقت؛ فهو غالباً غير مريح ومتعب. غير أن ما يميز الأشخاص الذين يصبحون ذوي أهمية في حياتهم عن الأشخاص الذين يعيشون فحسب، هو أنهم يتغيرون قبل أن يحتاجوا للتغيير أو قبل أن يتحتم عليهم التغيير.

عندما يتعلق الأمر بالتغيير، فإن أمامك خيارين...

يمكنك أن تكون ضحية للتغيير، أو محفزاً له.

عندما تكون ضحية، فالتغيير يحدث لك وحولك، فهو يتحدأك وأنت تتفاعل معه. وإذا تجنبته فإنه سوف يستحوذ عليك.

أما إذا كنت محفزاً للتغيير، فإنه يتحدأك أيضاً، لكن لكي تصبح الشخص الذي تريد أن تكون عليه. لتحقيق أهدافك يجب أن تكون استباقياً، ويجب أن تتعامل مع التغيير وجهاً لوجه وتتقبل أنك ستكون منزعجاً ومتعباً على طول الطريق. لكي تستطيع السيطرة على التغيير تحتاج أولاً إلى أن تكون محفزاً له.

الضحايا يستنفدون طاقتهم في الشكوى من التغيير ويتمنون لو أنه لم يحدث ويفكرون في طرق للهروب منه. فهم يتذكرون "الأيام القديمة الجيدة". على الجانب الآخر يبذل المحفزون طاقتهم في البحث عن الفرص والإمكانيات والتفكير فيما يحتاجون إلى أن يفعلوه ليكونوا مؤهلين بشكل أفضل للتعامل مع التغيير.

١. أفكار

يمكنك أن تفكر في التغيير كثورة أو تطور. إذا لم تتغير، فيمكن أن تواجه ثورة تقلب عالمك بالكامل رأسًا على عقب. غير أن التطور يتكون من تغيرات صغيرة ومتأنية وتدرجية تنشأ بمرور الوقت. بمعنى آخر تحتاج فقط إلى أن تحقق تغييرًا بنسبة 1%. وأنا أسميها 1% من الأفكار.

إحدى الشركات العالمية التي تفعل ذلك جيدًا بشكل استثنائي هي شركة تويوتا. على مدار السنوات العشر الماضية التي حالفني الحظ فيها للعمل مع شركة تويوتا، كانت إحدى الأفكار المستنيرة التي استقيتها من تملك المؤسسة هي أنهم يتمتعون بثقافة رائعة للتغيير. جزء من طريقة تويوتا هو مبدأ الكايزن أو التطوير المتواصل.

كجزء من معرفتي المتعلقة بكيفية عمل شركة تويوتا قرأت مرجعهم الذي يحمل عنوان طريقة تويوتا³، والذي يشرح فلسفتهم وطريقة عملهم. لكنني لم أفهم عملية الكايزن بشكل كامل إلا عندما زرت مصنعهم في مدينة ناجويا باليابان. كنت أشاهد عملية تصنيع السيارات من أعلى خط الإنتاج. بدأت كل سيارة كهيكل معدني وتطورت على طول خط الإنتاج وتوقفت عند كل محطة عمل؛ حيث يربط مجموعة من الأشخاص سلسلة من الأجزاء أو يركبون المكونات، حتى تحولت في النهاية إلى سيارة كاملة وانطلقت من خط الإنتاج متجهة نحو أحد أسواق تويوتا العالمية.

والشيء الذي كان مثيرًا للاهتمام في مثل هذه العملية هو أنني لاحظت شيئًا آخر يحدث في خط الإنتاج جذب انتباهي بالفعل: من حين لآخر يكتب أحد العمال شيئًا على اللوح الأبيض الموجود في منطقة عملهم. خلال زيارتي لاحظت أن هذا يحدث خمس أو ست مرات. كنت مندهشًا وسألت مرشدنا عما كان يحدث، فقال إنهم كانوا يحفزون لكتابة أية أفكار تتعلق بالتحسين الممكن الذي حدث لهم.

سألت: "كم عدد الأفكار التي ينتجها العمال سنويًا؟". يقدم موظفو شركة تويوتا، البالغ عددهم 60000 على مستوى العالم، أكثر من 900 ألف فكرة لتحسين عملهم - وذلك يمثل فقط ما يزيد على فكرة واحدة في الشهر أو 15 فكرة للشخص في العام وينفذ منها حوالي 97% خلال اثني عشر شهرًا.

كيف يمكننا أن ننفذ أفكارًا عديدة للغاية خلال سنة؟ سرها بسيط: إنها أفكار الـ 1%. تنفيذ الخطوات والأفكار والحلول والإستراتيجيات الصغيرة يمكن أن تحدث فرقًا كبيرًا في حياتك وعائلتك ومهنتك وعملك حال دمجها معًا.

حدد ما تحتاج لأن تحسنه ثم اسأل نفسك: "ما الخطوة التي أحتاج إلى أن أتخذها لتحسين هذا الجانب بنسبة 1%؟".

لتحقيق كل ما تستطيع أن تحققه، يجب أن تفعل بعض الأشياء بطريقة مختلفة. ستحتاج إلى أن تحقق بعض التغييرات الصغيرة والتدريجية بمرور الوقت، والتي ستقربك من سببك. كلما كان التغيير أصغر وكنت أسرع في تنفيذه، قل الألم الذي ستشعر به.

قدم "توني وود"، وهو أحد عملائي، هذه الفكرة ...



إنها رسالة رائعة لكل منا. فغالبًا ما ننتظر حتى يصبح كل شيء مثاليًا قبل حتى أن نحاول أن نبدأ بتحقيق أهدافنا. دعنا نواجه الحقائق، نادرًا ما ستكون الظروف مثالية، لكن ابدأ على أية حال. فعندما تبدأ فإنك لا تحتاج إلى المثالية، لكنك تحتاج إلى خلق الزخم.

بعض الناس يرون التغيير صعبًا، في حين أنه في الحقيقة مختلف فحسب. إليك ما أقصده: الآن اجعل ذراعيك متشابكتين. أي ذراع في الوضع العلوي - اليمنى أم اليسرى؟ الآن اطوِ ذراعيك مجددًا، لكن هذه المرة ضع الذراع الأخرى في الوضع العلوي. كيف بدا ذلك؟ لم يكن صعبًا، إنه فقط مختلف. الشيء نفسه يحدث عندما تريد أن تصبح أفضل في حياتك. ستحتاج إلى أن تغير بعض الأشياء. تلك التغييرات ستبدو صعبة لكن في الحقيقة مختلفة فحسب.

كلما زادت الأشياء التي تفعلها بطريقة مختلفة، ستكون أسرع في تحقيق أهدافك. وعندما تتحدى وضعك الحالي ستشعر بعدم الراحة.



يا له من اقتباس رائع!

في أي جانب من حياتك تتجنب المخاطرة؟

أين تقيد نفسك؟

ما الذي يمكنك تغييره - اليوم أو هذا الأسبوع أو هذا الشهر؟

من المفترض أن تكون الحياة مبهجة وغير مريحة عندما نتعقب شغفنا وأهدافنا وأحلامنا. لذلك فكر في الأمر بهذه الطريقة: إذا كنت لا تشعر بالراحة، فمن المرجح أنك تستكشف إمكانياتك!

الشيء الوحيد الذي تحتاج إلى أن تكون واعيًا له هو أنه كلما تغيرت ستخضع للاختبار. والحياة لها طريقة عجيبة للفحص لتعرف إذا ما كنت جادًا بشأن التغيير. أحيانًا لا يكون هناك مسار أو علامة بارزة لتوضح ذلك الاتجاه لك.

أحيانًا تضطر إلى أن تتخذ مسارًا جديدًا. لا أعني أن هذا لم يحدث من قبل، بل فقط أعني أن ذلك جديد عليك - رحلة لم تسلكها من قبل أو ربما مر وقت طويل بعد أن سلكتها.



سمعت هذا مؤخرًا وأعتقد أنها طريقة رائعة لوصف الرحلة التي يجب أن نسلكها عندما نتعقب شغفنا ونحقق أهدافنا ...

ربما تحتاج إلى أن تكون مثلاً حيًا، أن تكون مستكشفًا يبدأ رحلته بدون خريطة وبدون معرفة ما سيحدث فيما بعد، لتكتشفه كلما مضيت قدمًا.

فقط ابدأ!

[3](#) متوافر لدى مكتبة جرير.

تجميع الأفكار

تجميع كل الأفكار التي ناقشناها في هذا الكتاب يعني استعراض ثمانية عناصر أساسية ستساعدك على تلخيص ما تستطيع فعله وكيف يمكنك أن تصنع الزخم.



1 التخيل

خلال هذا الكتاب شجعتك على أن تستخدم تخيلك لتنشئ رؤية وسببًا خاصًا بك. وهذا هو محفز البداية الجديدة. وإذا لم تكن واضحًا بشأن رؤيتك فحاول أن تكون كذلك.

2 التحديد

عندما تعرف أين تريد أن تكون، يمكنك أن تحدد الاتجاه والمسار. ابدأ من حيثما أنت عليه الآن. لا تنتظر حتى يكون كل شيء مثاليًا في عقلك أو حياتك، ابدأ فقط.

3 التحسين

كما تحدثنا في الفصل السابق، الأمر يتعلق بتحقيق تحسينات صغيرة وتدرجية بمرور الوقت. فما يبدو كأنه عمل غير مهم، عندما يتحد مع أفعال أخرى صغيرة تطبق بروح مثابرة، يمكن أن يحقق تغييرًا رائعًا.

4 الابتكار

لكي تصل إلى نتائج مختلفة، تحتاج لأن تتخذ إجراءات مختلفة. الابتكار ببساطة يرتبط بفعل الأشياء بطريقة مختلفة. اكتسب منظورًا مختلفًا لتحويل تفكيرك إلى مستوى أعلى.

5 التنفيذ

النوايا الطيبة لن تغير شيئًا. وتنفيذ الأفكار من خلال اتخاذ إجراءات هو فقط ما يمكن أن يغير ما أنت عليه وما تحققه. وعلى قدر البساطة التي يبدو عليها هذا الأمر، فالأشخاص الذين يحققون العظمة ويستفيدون من إمكانياتهم يتخذون إجراء، بينما يفكر الآخرون فقط في اتخاذ الإجراء.

6 الرؤى

إننا جميعًا نكتسب رؤى يوميًا. سواء كنا ندركها أم لا فهذا يتوقف على رغبتنا بالتوقف والتأمل، وتخصيص وقت في جداولنا المزدحمة والجنونية والملحة لنسكن ونستمع ونرى. الرؤى لها تأثير على بصيرتنا؛ فهي تشكل الطريقة التي نفكر بها اليوم فيما نريد أن نحققه غدًا.

7 الانعزال

لن يسير كل شيء كما تريد. ستكون هناك نتائج سلبية وأشخاص سلبيون ربما لا يكون لديهم القدر نفسه من التفاؤل الذي لديك تجاه المستقبل. ربما يكون هؤلاء الأشخاص أصدقاء أو أفراد عائلة أو زملاء. إذا كنت غير متأكد من كيفية التعرف على الأشخاص السلبيين، فالإجابة بسيطة: ، هل تشعر بأنك أفضل عندما يغادرونك؟ اعزل نفسك عن الأشخاص السلبيين الذين لا يدعمون رؤيتك وأهدافك وشغفك. هذا لا يعني هجرهم، بل يعني عدم التأثر بهم.

8 الاستثمار

لتحقيق كل ما تستطيع تحقيقه، سوف تحتاج لاستثمار الوقت والطاقة والجهد والقلب والمال. يريد كل شخص أن يكون ناجحًا وأن يحقق أفضل النتائج لنفسه ولعائلته. كل شخص يريد الأفضل، ومع ذلك فإن الاختبار الحقيقي هو إذا ما كنت مستعدًا لأن تستثمر في نجاحك المستقبلي. ويحدث ذلك عندما تخبر العالم بأنك جاد. أنت تستحق ذلك! عندما تدمج كل تلك العناصر الثمانية، سيتجلى أمامك نوع معين من السحر. من الصعب تفسير هذا الأمر؛ فهو يكاد يكون سرياليًا، لكنه ينجح!.

قطعة الدومينو الأولى

ربما شاهدت عرضًا للدومينو على التلفاز يتم فيه إعداد سلسلة كبيرة ومعقدة من قطع الدومينو بشكل مرهق، عادة في مركز تسوق، في انتظار اللحظة الرائعة التي يدفع فيها شخص قطعة الدومينو الأولى، فتبدأ سلسلة ضخمة من قطع الدومينو في التساقط.

هذا الفصل مخصص لتحديد قطعة الدومينو الأولى الخاصة بك - والتي تمثل الإجراء الأول الذي يصنع الزخم في حياتك. أقدر تمامًا قراءتك هذا الكتاب، لكن القيمة الحقيقية للأفكار والمفاهيم والفلسفات التي يتضمنها يمكن إدراكها فقط إذا فعلت شيئًا بتلك الرؤى.

من السهل للغاية أن تصدق القصة التي أقنعت بها نفسك - أنا مشغول للغاية الآن؛ سأنتظر فقط حتى تستقر الأمور قبل أن أبدأ؛ أريد المزيد من المعلومات؛ أريد أن أحصل على دعم عدد من الأصدقاء قبل أن أنطلق؛ أحتاج إلى أن أجمع المال الكافي قبل أن أبدأ في ذلك.

كل شيء نفعله أو لا نفعله له ثمن. أحب الاقتباس الخاص بـ "سيث جودين" المتعلق بذلك، مع ذلك ...



كم من مرة لم نفعّل فيها شيئًا بسبب الخوف من الخطأ؟ في أية مرحلة في حياتنا اعتقدنا أننا نحتاج إلى أن نكون مثاليين في كل شيء نفعله؟ وأننا نحتاج لأن نحقق أهدافنا دون

فشل، ودون مواجهة تحديات، وأن يسير كل شيء وفقًا لخطتنا؟

في الواقع، أحيانًا نحتاج لأن نخطئ - لا نتراجع، ولكن نخطئ فقط. نحتاج إلى أن نجازف ونواجه ونعيش في خطر ونجرب أشياء لم نتقنها في أول محاولة. نحتاج إلى أن نترك منطقة الأمان لنمضي قدمًا. ستندهش مما أنت قادر على فعله إذا اتخذت خيارات قليلة!

انظر إلى الأمر بتلك الطريقة: ماذا لو أن كل شيء استعصى عليك، وكل المشكلات التي واجهتها، والإحباطات التي مررت بها، والنكسات التي تحملتها، ماذا لو أنها من المفترض أن تحدث لك؟ ماذا لو كانت تلك التحديات مجرد اختبارات، طريقة لإعدادك لشيء أعظم، بحث لم تدركه بعد؟

هذه هي الطريقة التي أضع بها منظورًا حقيقيًا عندما لا تسير الأشياء في حياتي وفقًا لما خططته. فقط أقول لنفسي ...



هذا هو أسلوبى في تحويل عقليتي وحالتي الانفعالية من ضحية (لماذا يحدث هذا لي؟) إلى محفز (ما الفرص والإمكانيات الجديدة التي يقدمها هذا الموقف؟).

إذا كان كل شيء مثاليًا الآن، إذن فما الذي ستفعله بعد ذلك؟

اليابانيون لديهم تعبير *Wabi-Sabi*، الذي يشير إلى تقبل عدم الكمال وفكرة أن الجمال شيء غير كامل وغير دائم وغير تام. بقدر ما نحاول، فأنا وأنت لسنا مثاليين ولن نكون كذلك أبدًا.

ومع ذلك فالأمر مثالي تمامًا. عندما نسلم بحقيقة أن تلك الأشياء والظروف والمواقف ربما لا تسير كما خططنا أو توقعنا، يمكننا أن نحول اهتمامنا إلى نية بدلاً من حرق طاقة عديمة الجدوى في محاولة أن نكون صائبين ومثاليين وكاملين.

إن محاولة ممارسة أسلوب "لماذا لم ينجح ذلك" أو "لماذا يحدث ذلك لي دائماً" هو مضيعة للطاقة والجهد. أنت بحاجة لأن تبحث عما يمكن أن تتعلمه من تلك الظروف. ومن ثم تصبح هذه العملية هي المحفز لكل منا للتغيير.

اسأل نفسك هذه الأسئلة الثلاثة:

- ما الشيء غير الكامل في حياتي؟
- ما الرسالة الخاصة بي؟
- ما الذي سأفعله بشأنه؟

عند الرد على تلك الأسئلة، فإنك تكتسب عقلية فريدة ستساعدك على خلق زخم في حياتك.

قرأت مؤخراً اقتباساً رائعاً ...



يمكننا جميعاً أن نكون عظماء وإيجابيين ومتفائلين عندما تكون الأشياء مثالية لكن أفضل مؤشر للنجاح هو قلب الأمور لصالحك ومواجهة المشكلات والتفاؤل في الأوقات الصعبة. هذا هو اختبار الشخصية الحقيقية - الوجه الذي تريد أن تظهره عندما تتأزم الأمور.

بدون إجراء، لا شيء يتغير ولا شيء يتحقق. ما قطعة الدومينو الأولى الخاصة بك؟

ما الإجراء الذي ستتخذه خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة؟

ما الهدف الذي ستحققه في الأيام السبعة القادمة؟

ما الذي ستحققه في الأربعة عشر يومًا التالية؟

ما الذي ستحققه خلال الثلاثين يومًا التالية؟

الخاتمة

كن المثل الحي



كانت هناك أم في الهند جربت كل شيء ل تمنع ابنها من تناول الشيكولاتة طوال الوقت. وبعد أن استنفدت جميع المحاولات، في النهاية أخذت ابنها لمقابلة "المهاتما غاندي". بعدما وقفت في طابور لساعات، استطاعت في النهاية أن تتحدث إليه. وشرحت مشكلتها واستمع "غاندي" إليها باهتمام.

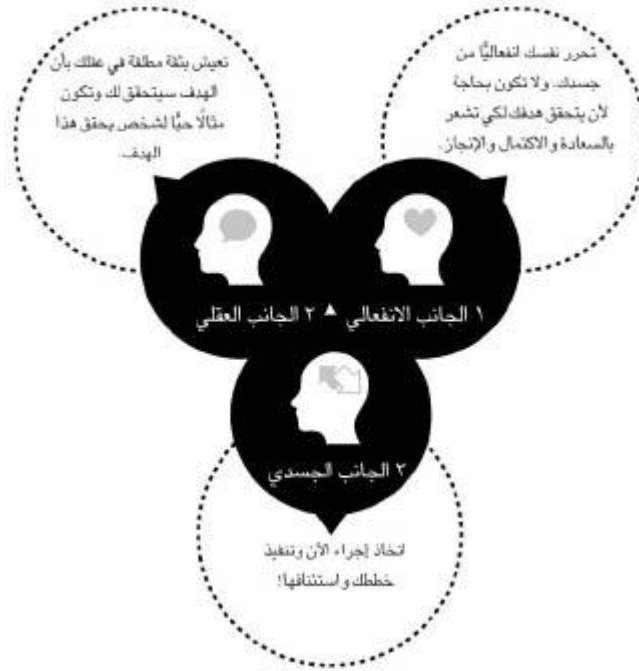
فكر الرجل العظيم مليًا لدقيقة، ثم طلب من المرأة أن تأخذ الطفل بعيدًا وتعيده بعد ثلاثين يومًا. لم تتوقع المرأة تلك النصيحة ولم تفهم منطقها، لكنها اتبعت تعليماته، وعادت بابنها بعد ثلاثين يومًا. نظر "غاندي" للطفل في عينيه بنظرة حادة وبعد عدة دقائق من الصمت قال:

"أقلع عن تناول الشيكولاتة ولا تتناولها، إلا إذا سمحت لك أمك بذلك!".

بعدها ذهب الطفل، ولم يتناول الشيكولاتة مجددًا، سألت الأم غاندي عن سبب انتظاره شهرًا ليعطي تلك النصيحة. رد غاندي ببساطة: "كان يجب علي أن أقلع عن تناول الشيكولاتة أولاً".

يمكنك أن تتحدث عن أهدافك وتنظم أهدافك وتحلم أحلامًا كبيرة، لكنك إذا ما فعلت هذا فسوف تحتاج إلى أن تصبح المثل الحي لشخص قادر على تحقيق أهدافك ويستحقها من خلال تطبيق العقلية المناسبة، ووضع خطة ومعرفة سبب رغبتك في ذلك الهدف في المقام الأول.

خلال هذا الكتاب تحدثت عن الجوانب الانفعالية والعقلية والجسدية لتوافق الهدف. فقط من خلال الجوانب الثلاثة يمكنك أن تحقق توافقًا حقيقيًا وارتباطًا قويًا بأهدافك. إذن لا أستطيع أن أفكر في طريقة لإنهاء الكتاب أفضل من استخدام تلك العناصر الثلاثة لأعرض عليك ثلاث طرق لتصبح النموذج الحي في حياتك.



الارتباط الانفعالي

نحن مخلوقات انفعالية؛ فقدرتنا على التعبير عن مشاعرنا بطريقة شفوية هي الشيء الذي يميز البشر عن سائر المخلوقات. الارتباط الانفعالي هو أساس منطقنا المتعلق بسبب رغبتنا

في تحقيق هدف معين. إليك ثلاث إستراتيجيات لكي تحتفظ بها في عقلك عندما تصبح
المثال الحي

حدد كيف تريد أن تشعر

قبل أن تحدد هدفك، اختبر ما تريد أن تشعر به ثم اسأل نفسك: "هل سينتج عن هذا
الهدف والإجراء ذلك الشعور؟". إذا وجدت أنه لن يفعل ذلك، إذن فهدفك ليس مناسبًا لك.
هذا الارتباط يمكن أن يوضح لك أهدافًا عديدة في حياتك - ذلك هو الارتباط المفقود
والعنصر الذي يمكن أن يكون له التأثير الأكبر. فقط تخيل تجريب انفعالاتك الدافعة يوميًا.
ما التأثير الذي سيحدثه ذلك على عقليتك؟ ما التأثير الذي سيحدثه ذلك على مقدار الزخم
الذي تستطيع أن تصنعه؟ انفعالك هو وقودك الذي يدفعك بشكل أسرع تجاه أهدافك.

تحرر

هنا يحين الوقت لكي تتخلي عن هدفك، مما يعني أنك تحتاج لأن تحرر نفسك انفعاليًا من
الهدف. تشير القوة الانفعالية أيضًا إلى امتلاك القدرة على التخلي عن الأشياء وتحرير
نفسك من القلق والشك والتوقعات الملحة التي تستحوذ على انتباهك. غالبًا ما يرغب
الناس في تحقيق هدفهم بشكل سيئ للغاية لدرجة أنه يستحوذ عليهم. تحرر من هدفك
وثق أنه سيتحقق؛ لأن لديك خطة وتتخذ إجراء لتقترب منه.

كن ملهمًا

لتكون ملهمًا تحتاج إلى أن تكون ملهمًا - تحتاج لأن تتعمد وضع نفسك في بيئات ملهمة
وأن تكون عازمًا على إيجاد طرق لإعادة شحن طاقتك وشغفك وروحك. فالحياة والناس
قد يرهقونك في بعض الأحيان ، لذلك من الضروري أن تفعل الأشياء التي تحب أن تفعلها
وتنخرط في الأنشطة التي تحدث فارقًا وتجدر طرقًا للسعي وراء شغفك. إذا كنت ملهمًا،

فستصبح بطريقة آلية مثلاً حيًا لهؤلاء الأشخاص المقربين منك، وربما للأشخاص الذين لم تقابلهم أبدًا في حياتك.

الارتباط العقلي

تشير القوة العقلية إلى السلوك المرن، وهو السلوك الذي يتصدى لمقاومة التغيير للأفضل والقدرة على الرؤية من خلال منطق المحافظة على الوضع الحالي. إليك ثلاث طرق لتغيير تفكيرك ...

غير من لغتك

الكلمات التي تستخدمها لها تأثير. إذا كنت تريد أن تتغير، فغير الطريقة التي تتحدث بها مع نفسك. حول نماذج لغتك من "سوف أحاول" إلى "سوف أفعل ذلك" ومن "أظن" إلى "أؤمن" ("أؤمن بأن هذا مناسب لي")، من "يومًا ما ..." إلى "عندما ..." ("عندما أحقق هدفي")، من "يمكنني" إلى "أستطيع" ("أستطيع أن أفعل ذلك")، من "كيف" إلى "لماذا" ("لماذا أريد أن أحقق هدفي").

توقف عن القلق

ذكر "جيسون فرايد" و"ديفيد هاينماير هانسون" في كتابهما *Rework* ...

99 عندما تقضي الوقت في القلق
بشأن شخص آخر، لا يمكنك
أن تقضي ذلك الوقت في
تحسين نفسك. ٩٩

رأي الآخرين فيك ليس قضيتك. ارتقِ إلى مستوى توقعاتك. الحياة أقصر من أن تقضيها في ترقب الخطر دائماً. لا تسع إلى إرضاء الآخرين؛ حيث إن من تحتاج إلى أن ترضيه هو نفسك فقط. وبدلاً من ذلك حول طاقتك إلى اتخاذ إجراء واحتف بكونك تمضي قدماً.

كن سعيداً الآن

كم من مرة لعبت فيها لعبة "بمجرد" - بمجرد أن يتخذ هذا العميل قراراً، أو بمجرد أن يذهب الأطفال إلى المدرسة، أو بمجرد أن أنهى هذه الصفقة، أو بمجرد أن أحصل على هذه الترقية، أو بمجرد أن يصبح هذا الشخص الرئيس، ستتحسن الأمور؟ قال سقراط ذلك على أفضل وجه:



تحتاج إلى أن تجد الهدية في موقفك الحالي. تحتاج إلى أن تجد النتيجة الإيجابية والفرح الآن! هذا لا يعني أنك لا يجب أن تسعى لتفعل الأفضل وتكون أفضل وتحقق نتائج أفضل، لكنني أرى كثيراً من الناس يقضون حياتهم في التمني بدلاً من الاستمتاع باللحظة. لن يسير كل شيء وفقاً لخطة، لكنك ستمر بلحظات أكثر إيجابية ولا تنسى عندما تبحث عن البهجة في اللحظة.

الارتباط الجسدي

الحياة لا تتعلق بما ينوي الناس أن يفعلوه، لكنها تقاس فقط بما فعله الناس ويفعلونه الآن. لكي تخلق الارتباط الجسدي بهدفك تحتاج إلى أن تتخذ إجراء وتقتنع به.

لا تنتظر اللحظة المناسبة

غالبًا ما ينتظر الناس طويلاً اللحظة المناسبة لكي يبدأوا. نصيحتي هي أن تبدأ من حيث تقف وتبدأ الآن وتتخذ إجراءً بسرعة. قرر أنه ليس المهم ما يحدث لك أو ما قد حدث لك، ولكن المهم كيفية استجابتك له. كتب "فيكتور فرانكل"، مؤلف كتاب *Man's Search for Meaning*



ما مدى شعورك بالانزعاج أو التوتر أو القلق أو الخطر بسبب موقف غير مهم على الإطلاق خلال شهر أو حتى غداً؟ عندما تسيطر عليك مجموعة من الظروف فمن الصعب أن تتخذ الإجراء الذي تحتاج إليه للمضي قدماً. اختر استجابتك واختر مصيرك.

ادفع الثمن

الإجراء هو الثمن الذي تحتاج إلى أن تدفعه لكي تحقق أهدافك. كتب "هنري ديفيد ثورو": "ثمن أي شيء هو مقدار الحياة التي تتخلى عنه لأجله".

ما الثمن الذي تستعد لدفعه لتتعقب شغفك؟ لا أقصد بالجنيهاً والقروش، لكن بالوقت والطاقة. ربما أن السؤال الأفضل هو كم ستتكلف لكي لا تفعل ما تحبه؟ ما عقليتك التي تتكون، وما الرسائل التي ترسلها للآخرين، وما العادات التي تنشأ عندما تنخرط في أنشطة لا تقودك نحو أهدافك؟

دائمًا ما ستدفع الثمن وقتًا أو مالًا أو طاقة - فقط تأكد من أنه ثمن ستحصل مقابلته على عائد كامل.

تصرف بسرعة أكبر

ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث عندما تقترب من الإجابة الصحيحة أو الإجراء الصحيح أو الهدف الصحيح؟ سئل جاك ويلش، المدير التنفيذي السابق لشركة جنرال إلكتريك خلال مقابلة أجراها بعد التقاعد: "ماذا لو عاد الزمن للوراء مجددًا، ما الذي ستفعله بطريقة مختلفة؟". وكانت إجابته:



إنني أحب الجزء المتعلق بالتصرف الأسرع على وجه الخصوص. أحيانًا أعتقد أنني أستغرق وقتًا طويلًا للغاية حتى أتصرف وأنتظر اللحظة المناسبة أو الظروف الأفضل. هل هذا ينطبق عليك؟ سيتكلف الأمر قليلًا أو لا يتكلف شيئًا لكي تحلم أحلامًا أكبر، وعلى المدى البعيد يصبح الأمر أقل تكلفة لأن تتصرف بشكل أسرع.

غالبًا ما يقال إننا نقلل من قدر ما نستطيع أن نفعله في حياتنا، ونغالي في تقدير ما نستطيع أن نفعله خلال عام. اتخذ قرارًا وامض قدمًا، وإذا لم يكن القرار المناسب فاتخذ قرارًا آخر. أحرز تقدمًا كلما كنت تتعقب شغفك.

الخطوات التسع غير القابلة للتفاوض لحياة مليئة بالشغف



من أجل تلخيص سريع لما تفعله فيما بعد لتصنع الحياة التي حلمت بها، ولتفعل ما هو مهم، وما يحدث فارقًا، ولتصبح المثال الحي للشخص الذي ترغب أن تكون عليه، إليك الخطوات التسع غير القابلة للتفاوض لحياة مليئة بالشغف:

- 1 دون أهداف حياتك المائة.
- 2 حدد انفعالاتك الدافعة الثلاثة.
- 3 حدد أيًا من تلك الانفعالات تهتمك حقًا.
- 4 حدد ما تريد أن تحققه في السنوات الخمس القادمة.
- 5 حدد ما تريد أن تحققه في الاثني عشر شهرًا القادمة.
- 6 اختر من هدف إلى ثلاثة أهداف ونظمها بالتفصيل.
- 7 حرك عقليتك من خلال تنمية تقديرك لذاتك وثقتك وإيمانك بنفسك.

8 خصص طقسًا يوميًا ليجعلك تشعر بما تريد أن تشعر به.

9 قس خبرات تعلمك وكافئ نفسك على أي تقدم تحرزه.

أشكرك على وقتك الذي خصصته لقراءة هذا الكتاب. أتمنى أن تتحقق جميع أحلامك في أثناء تعقبك لشغفك وتعيش حياة ذات معنى.



في تلك الصفحات أدرج كيث مجموعة من المصادر والأدوات والمعلومات الخاصة بمؤسسة باشونت بيرفورمانس، والتي يمكن أن تساعدك في رحلتك نحو تحقيق أهدافك.

تحدي *One Goal Global challenge™* - حدد هدفًا، شارك هدفًا، امنح هدفًا!

القوة الحقيقية لتحديد الأهداف لا تكمن في الهدف الذي تحققه، ولكن فيما يحدث لك خلال رحلتك تجاه الهدف. بالنسبة لمعظمنا، عندما يتحقق الهدف دون وجود شخص نحتفل به معه، ربما يبدو ذلك انتصارًا زائفًا. البهجة الحقيقية تنشأ عندما نحدث اختلافًا من خلال سعيينا وراء ذلك الهدف - اختلافًا في حياتنا واختلافًا للآخرين.

إن تحدي *One Goal Global Challenge™* هو المحفز الذي يجمع بين تلك العناصر الثلاثة، بحيث تستطيع أن تحقق المزيد لنفسك وتلهم الأشخاص المهمين لديك، وتؤثر في الآخرين من خلال ترك تراث يستحق التحدث عنه والفخر به.

ماذا لو حددت هدفًا لنفسك، سواء كان كبيرًا أو صغيرًا من وجهة نظرك. وبعد ذلك تشاركت هذا الهدف مع شخص يهتمك. فكونك مسئولًا أمام شخص ما هو الطريق الوحيد للمضي

قَدَمًا. بعد ذلك، كجزء من هذه الرحلة، أنت تساعد شخصًا بحاجة لتحقيق أحد تلك الأهداف من خلال المساهمة بدولار واحد عبر خدمة *Global Goal Gift* لصالح مؤسسة باشونت بيرفورمانس غير الربحية.

نعتقد أن ما يحتاج إليه العالم الآن هو المزيد من الأشخاص الشغوفين المستعدين لجعل عالمهم أفضل من خلال أن يكونوا أفضل ويتشاركوا نجاحهم مع الآخرين. هل تود أن تحدث اختلافًا شاملاً؟ توجه إلى موقع www.onegoalglobalchallenge.com واضغط على One Goal Global Challenge.

تطبيق الأشخاص الشغوفين

كل شيء تم تلخيصه في هذا الكتاب يتعلق بشكل أساسي باتباع منهج لتحقيق أهدافك. للمساعدة في هذه العملية، صممت مؤسسة باشونت بيرفورمانس تطبيقًا لأجهزة آي فون، آي باد، والبلاك بيري، وهواتف الأندرويد الذكية.

آي فون وآي باد:



افتح App Store (متجر التطبيقات) وابحث عن *Passionate People* (الأشخاص الشغوفين).

البلاك بيري

<http://appworld.blackberry.com>

الأندرويد

<https://play.google.com/store/apps>

بعد أن تحمل التطبيق على جهازك، يمكنك أن تنشئ بيانات شخصية جانبية تتضمن اسم المستخدم وكلمة المرور. استخدم عنوان بريدك الإلكتروني كاسم المستخدم (تحرراً الدقة في استخدام الأحرف). يمكنك الآن أن تبدأ بوضع قائمة أحلام حياتك وتحدد أهدافك الرئيسية وتستخدم عملية (اشعر - فكر - افعل) وتحمل صورة لهدفك وتشارك أهدافك على موقع فيسبوك أو تويتر. وإذا أردت مساعدة، فاضغط على أيقونة HELP

مدونة كيث أبراهام

يعلق كيث ثلاث مرات في الأسبوع منشورات في المدونة تتعلق بشكل مباشر بكيفية اتباع أحلامك والعيش بشغف وفعل ما هو مهم وذو مغزى وما يحدث فارقاً. إنها مكتظة بالاستبصارات والإلهام والأفكار لمساعدتك في رحلتك.



يمكنك التسجيل على موقع www.keithabrahamblog.com

الموقع الإلكتروني لمجتمع مؤسسة باشونت بيرفورمانس



على موقعنا، www.passionateperformanceinc.com، ستكون قادرًا على الوصول لمجموعة من الفيديوهات والملفات الصوتية والمقالات والمعلومات لمساعدتك على تعقب أحلامك وأهدافك وشغفك. ستجد تفاصيل تتعلق بتحدي المائة هدف، ويمكنك أن تختار طريقتك المفضلة لتبقى متواصلًا اجتماعيًا.

معلومات برنامج الأشخاص الشغوفين

أساس كل إنجاز شخص شغوف! في شركة باشونت بيرفورمانس نعتقد أن برنامج الأشخاص الشغوفين يقدم فوائد حقيقية في مساعدة الناس على الاستفادة من ذلك الشغف، من خلال إعادة الاتصال بما هو مهم وما هو غير ذي معنى وما هو ذو مغزى وما يحدث اختلافًا في حياتهم.



يمكن أن يكون هذا البرنامج أيضًا الأساس الذي يدعم كل برامج مؤسستك الخاصة بالقيادة والمهنية والتطور والمبيعات والخدمات. كما يمكنك أن تقدر، فمن الصعب أن تخلق ثقافة الأداء العالي التي تؤدي إلى تغييرات كبيرة في العقلية عندما لا يغير أفرادك من أنفسهم في حياتهم الشخصية، والمهنية.

الهدف من هذا البرنامج هو مساعدة أفرادك على:

- خلق إحساس أكبر باليقين الشخصي والمهني، بحيث يجدون مغزى أكبر عند القيام بعمل مهم.
- الوضوح بشأن المحطات الرئيسية والمهنية التي يحتاجون إلى أن يحققوها ليقدموا أعلى إسهام لأعمالهم وعائلاتهم.
- أن تصبح لديهم ثقة ذاتية داخل دورهم وأعمالك ومجالهم.
- أن يتمسكوا بطريقتهم وسلوكهم وإجراءاتهم بحيث يخلقون زخمًا أكبر في حياتهم الشخصية ودورهم في العمل.
- إدراك أن أساس أي إنجاز هو القدرة على التركيز على أهدافك الرئيسية.

في نهاية هذا البرنامج، فإن الأشخاص الشغوفين سوف:

- يلهمون من حولهم ليكونوا أفضل، ويفعلون ما هو أفضل ويحققون نتائج أفضل، حيث يصبحون مثلاً حيًا لعضو الفريق الشغوف والإيجابي والمهني.
- يصبحون واثقين وأكفاء ليتخذوا المبادرة في دورهم، واضعين أساس ثقافة الإبداع والتنفيذ والتحسين.
- يغيرون عقليتهم بحيث يستطيعون أن يكونوا أكثر تركيزًا في طريقتهم على حل المشكلات، وقيادة فرق تتكون من أشخاص استباقيين في حل المشكلات.
- يخصصون الوقت والمساحة لاستخدام عضلتهم العقلية لتنفيذ الأفكار والإستراتيجيات والمبادرات بطريقة تغير من طبيعة فريقهم وأعمالهم.

نموذج البرنامج

المغزى ...

يحتاج كل شخص إلى مغزى فيما يفعله وفي الدور الذي يلعبه. باعتبارنا أعضاء فريق، نحتاج إلى أن نفهم الاتصال والمواءمة لما نفعله في دورنا اليومي والأهداف الإستراتيجية للشركة وأهدافنا الشخصية. عندما يحدد الناس أسبابهم الشخصية والمهنية الخاصة بالإنجاز تكون المحصلة تركيزًا شديدًا كالليزر.



المحطات الرئيسية

الأحلام والرغبات هي الأساس، لكن الوضوح الذي ينشأ من المحطات الرئيسية المحددة بوضوح هو ما يحول النوايا إلى إجراءات. فما هو قابل للقياس يصبح قابلاً للمعالجة. ووضوح المحطات الرئيسية لكل شخص يتيح له أن يقيس مدى تقدمه وتأثيره.

العقلية ...

نادرًا ما تقف قدرة الشخص أو كفاءته عائقًا أمام تحقيق أهدافه. غالبًا ما تكون قلة الثقة والإيمان بما هو ممكن هو ما يمثل عائقًا. يحتاج أفرادك إلى أن يكونوا أمثلة حية للأشخاص الواثقين والواضحين، والذين يؤمنون بقدرتهم على تحقيق النتائج المرجوة على المستوى الشخصي والمهني.

الزخم ...

أفرادك لا يحتاجون فقط للتحفيز، بل هم بحاجة أيضًا لتكوين زخم من خلال اتخاذ إجراء وتركيز الأولويات، وتنظيم مصادر التشتت، والعمل على المشروعات التي تنتج تقدمًا حقيقيًا. أعضاء الفريق الآن يحتاجون إلى أن يتقنوا ما لا يفعلونه بدلًا من محاولة فعل كل شيء.

يجد الناس أن عملية تحديد أهداف للأعمال أسهل كثيرًا من تحديد الأهداف الشخصية، ومع ذلك فالأهداف الشخصية هي الأسباب الحقيقية التي تدفعهم لبذل جهد إضافي.

الفوائد الحقيقية للبرنامج

يقدم برنامج الأشخاص الشغوفين عددًا من الفوائد لمؤسستك وأفرادك. الجانبان الرئيسيان هما مشاركة أكبر للموظفين وعناية بالصحة مدعمة للأفراد.

انخراط الموظفين

اكتشف بحث حديث أنه في معظم الشركات ينخرط فقط 18% من القوة العاملة في العمل بنشاط، و61% منهم لا ينخرطون و 21% لم ينخرطوا بفاعلية. إليك بعض مزايا شركة معينة حددناها من مجموعات سابقة عملنا معها في برنامج الأشخاص الشغوفين:

- زيادة أعضاء الفريق لجهدهم التقديري.
- الاحتفاظ الأكبر هو نتيجة للاستثمار في الأفراد بدلًا من الموظفين فقط.
- عندما يكون الناس سعداء في الحياة يكونون أكثر إنتاجية في العمل.
- نسبة الحضور تزيد حينما يكون شعور العاملين أفضل تجاه أنفسهم ودورهم وأعمالهم.
- يجلب الأفراد المزيد من الطاقة والشغف لوظيفتهم.
- الأشخاص الإيجابيون يعادلون علامة إيجابية لصاحب العمل.

العناية بصحة الأفراد

بينما تتزايد المشكلات الجسدية والصحية في جميع أنحاء العالم، فبرنامج الأشخاص الشغوفين يلعب دورًا في العناية الشاملة بصحة الأفراد. يشعر الناس بالاختلاف ويتصرفون بطريقة أفضل ويظهرون نظرة أكثر إيجابية عندما:

- يكون لديهم مغزى أكبر لاتجاههم الشخصي في حياتهم.
- يستطيعون أن يكيّفوا هدفهم مع الفرص التي تمنحها لهم مؤسسة عملهم.
- يحددون الإسهام والاختلاف الذين يحققونه من خلال دورهم في العمل.
- يدركون أن مهنتهم يمكن أن تكون وسيلة لتحقيق أهدافهم الشخصية.
- يجدون مغزى أكبر فيما يفعلونه على المستوى الشخصي والمهني.
- يكون شعورهم أفضل ويبتكرون طرقًا لتحسين أنفسهم وتحقيق نتائج أفضل في كل جوانب الحياة.

إذا أردت أن تتطلع على المزيد من المعلومات التي تتعلق بكيفية تغيير برنامج الأشخاص الشغوفين لقوتك العاملة، فأرسل طلبك إلى

inquiry@passionateperformanceinc.com

خدمات التحدث في المؤتمرات



على مدار السبعة والعشرين عامًا الماضية بحث "كيث" وصمم وطور برامج التنمية الشخصية والمهنية حول العالم. وهو عادة يتفانى في توصيل مادة ترتبط بالعالم الواقعي

الذي نعيش فيه. وبالتدريج انجذب إلى قضية أن يوضح للناس كيف يفعلون ما يحبون، ويحبون ما يفعلون، من أجل مساعدتهم على أن يتعقبوا شغفهم ويعيشوه. والأمر الأكثر أهمية هو أن إستراتيجياته أدت إلى نتائج مثبتة ومدهشة للشركات والأفراد حول العالم.

ويؤمن كيث، مؤسس شركة باشونت بيرفورمانس بأن هدفه هو خلق تراث دائم يؤثر بعمق في حياة الناس. ألف كيث أيضًا الكتابين الأكثر مبيعًا *Creating Loyal Profitable Customers* و *Living Your Passion*. وهو مساهم منتظم في مجلات الأعمال وجرائد الصناعة وضيف منتظم في برنامج *Grow Your Business* المذاع على قناة Fox TV في أستراليا.

تواصل!



facebook.com/KeithAbrahamCSP



plus.google.com/+KeithAbraham



youtube.com/KeithAbraham1



twitter.com/keithlabraham

شكر خاص

لتأليف كتاب كالذي انتهيت من قراءته، فذلك يحتاج إلى فريق من الأشخاص الذين يؤمنون بما تفعله ويدعمونك ويرغبون أن يروك ناجحًا. وقد كنت محظوظًا بأنني عملت مع فريق رائع من الأشخاص الذين ساعدوني على تحويل أفكارى الناقصة إلى حقيقة.

شركة دورات ديزاين

إلى بروك وإيمي دورات، وهما عبقرتان مبدعتان تأخذان المفاهيم والمحتوى وتحولانها إلى صور وتوضيحات؛ وهو ما منح هذا الكتاب بعدًا ديناميكيًا مختلف تمامًا؛ شكرًا على وقوفكما بجانبى في هذه الرحلة على مدار السنوات التسع الماضية.

www.dorrattdesign.com.au جوليت توبياس - ويب

أشرك جوليت على كل البحث الرائع الذي قمت به خلال مرحلة تأليف هذا الكتاب. أقدر الطريقة التي طالما بحثت بها عن زاوية مختلفة وتجاوزت المدى المباشر للموضوع لإيجاد مادة فعالة ومفيدة.

ميليسا ويليسكروفت

ميليسا، أقدر بشدة الوقت الذي قضيته في تصحيح عملي قبل أن يذهب للمحرر الخاص بي. لطالما كنت أؤمن بالمساعدين الافتراضيين، وكنت حقًا أفضل من عملت معهم. أشرك على خدمتك السريعة والفعّالة.

www.mjsvirtual.com.au مالكولم ماكليود

شكرًا مالكولم على دفع تفكيرى إلى جوانب التحدث والكتابة. إنني غاية في الامتنان لدعمك لي طوال هذه المرة. يحتاج كل شخص إلى صديق مثلك ليتشارك معه محادثات

هادفة تتحدى الوضع الراهن، ثم تتحول إلى موضوع غير ذي صلة تمامًا فيما بعد. إنك صديق رائع وأحبك كأخ لي!

www.handwritingguy.au مؤسسة ويلي

كل الأعمال الرائعة يصنعها الأشخاص الرائعون. بدأ هذا الكتاب في نيويورك عندما كنت أتناول الغداء مع مات هولت. أشكرك مات على الاستماع لفكرتي وعلى دعمك المتواصل وعلى إيمانك بما أفعله. إلى كريستين هاموند التي عملت معها بشكل وثيق خلال هذا المشروع، أشكرك على تشجيعك وتفهمك والطريقة اللطيفة التي أخرجت بها أفضل ما لدي. كان من الرائع أن تساعدني عندما كنت أجتاز طريقي خلال عملية تأليف وتحرير ونشر وتسويق الكتاب من أجل هذا الكتاب المميز.

www.wiley.com

كارين فيليبس - شركة كارين فيلبس للاتصالات المؤسسية

عندما علمت بشأن تحديد الأهداف منذ 30 عامًا تقريبًا، كانت كارين مشتركة في برنامج RYLA مثلي. كانت صديقة رائعة طوال تلك السنوات وكان لها دور فعال في مساعدتي على توضيح وتأسيس شعاري. وقد لعبت كارين دورًا مدهشًا في إخراج هذا الكتاب للنور. أشعر بالامتنان بشدة لدعمها لي ليس فقط خلال هذا المشروع، ولكن طوال حياتي منذ مرحلة النضج. صداقتها وتفهمها وخبراتها كانت إحدى أعظم الهبات التي مُنحت لي.

www.karenphilips.com.au إيان أندرو

كنت غاية في السرور للعمل مع بعض العملاء الرائعين على مدار العقود الماضية - عملاء عادة ما يرغبون في مساعدتي إذا احتجت للمساعدة. الشخص الوحيد الذي طالما كان راغبًا وقادرًا على تقديم العون هو إيان أندرو. فقد كان راغبًا في أن يقدم مساهمة وأفكارًا واقتراحات وفي هذه الحالة، الوقت لتدقيق عملي. أشكرك إيان. إنني حقًا أقدر مساعدتك.

هذا الكتاب تقدم رائع في السعي إلى تحقيق
نجاح أعظم بشفافية، وغاية، وحب.



هل تريد أن تعمل ما تحب وتحب ما تعمل؟
وهل تود أن تدخل الحماس على كل شيء في حياتك وتلهم
الآخرين بفعل الأمر ذاته؟
وهل فكرت بشأن الأمور المهمة في حياتك؟

لثلاثة عقود من الزمان، ظل كيث أبراهام يساعد الناس في كل أنحاء العالم في
العمل بقدر أكبر من الذكاء، وقيادة الآخرين بالإلهام، وتحقيق نتائج من الأداء
العالي. وفي هذا الكتاب، يشاركك أدوات فعالة لمساعدتك على تحقيق النجاح في العمل والحياة.

ورسائل كيث المحددة مدعومة بنماذج بصرية وقصص إلهامية عن التغيير لمساعدتك على:

- إعادة استكشاف أحلامك وتحديد الأمور المهمة بالنسبة لك.
- إعادة تأجيل حيك للعمل والحياة.
- إزالة العقبات العقلية والعاطفية أمام النجاح.
- إلهام الآخرين الحب وأن تصبح قائداً فعالاً.

ولقد حان الوقت لمباشرة حياة قائمة على اليقين، والوضوح، والثقة، وهذا الأمر يبدأ بالحب.



نظرًا لكون كيث أبراهام مؤسس شركة باثيورييت بيرفورمانس، فهو يعد مصدر إلهام لآلاف
الأشخاص من خلال حبه، ورؤيته، وأفكاره. وهو من أسما أكثر الكتب مبيعاً ومؤسس
الحركة العالمية للراصة ون جول جلوبال تشالينج.

"عندما التقيت كيث أبراهام منذ سبعة عشر عامًا، وجدت في انشغاله رائعاً...
وأرشدني إلى وضع الأهداف وحبها ما أعمل به، وقد أسسيت الآن رئيس
مجلس إدارة لإحدى الشركات العالمية التي يزيد رأسمالها على مليار دولار. لقد
مدّني كيث، ولأنه تفتق ما تنشده وحسب، بل سبب كل لحظة في حياتي".
بول ساندرسون، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات ذا كوبرا



الفهرس

1. [الغلاف](#)

2. [1](#)

3. [2](#)

4. [قالوا عن الكتاب](#)

5. [تصدير](#)

6. [نبذة عن المؤلف](#)

7. [الجزء الأول](#)

8. [1](#)

9. [2](#)

10. [3](#)

11. [4](#)

12. [5](#)

13. [6](#)

14. [7](#)

15. [8](#)

16. [9](#)

17. [10](#)

18. [الجزء الثاني](#)

19. [11](#)

20. [12](#)

21. [13](#)

22. [14](#)

[15](#).23

[16](#).24

[17](#).25

[18](#).26

[19](#).27

[20](#).28

[الجزء الثالث](#).29

[21](#).30

[22](#).31

[23](#).32

[24](#).33

[25](#).34

[26](#).35

[27](#).36

[28](#).37

[29](#).38

[30](#).39

[الجزء الرابع](#).40

[31](#).41

[32](#).42

[33](#).43

[34](#).44

[35](#).45

[36](#).46

[37](#).47

[38](#).48

[39](#).49

[40](#).50

[الخاتمة](#).51

[الأندرويد](#).52

[شكر خاص](#).53