

نابليون هيل حياة حقيقية



كتب التصدير، والإجراءات والحواشي

جيفري جيتومير

مؤلف الكتابين الواردين بقوائم الكتب الأعلى مبيعا
The Little Red Book of Selling، والكتاب الذهبي الصغير للتوجه الايجابي الفعال

مصرح به من مؤسسة نابليون هيل

THE FIRST WRITINGS OF
**NAPOLEON
HILL**
Truthful Living

JEFFREY GITOMER

يحضر إليك مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً بقائمة نيويورك تايمز، جيفري جيتومير، إليك أساس إرث نابليون هيل للمساعدة الذاتية: مذكراته، وخطاباته، ومحاضراته الأصلية التي ظلت مفقودة لوقت طويل - والتي تم تجميعها الآن، وتنقيحها، وشرحها للقارئ المعاصر.

قبل عشرين عاماً من نشر كتابه العظيم، فكر وازدد ثراء، كان نابليون هيل معلماً، وفيلسوفاً، وكاتباً في معهد جورج واشنطن في شيكاغو، حيث قام بتدريس دورات في الدعاية والمبيعات. وكان يُعتقد أن هذه المحاضرات النادرة والتي لم تُر من قبل، قد فقدت إلى الأبد.

من خلال منحه حق الوصول الحصري إلى محفوظات مؤسسة نابليون هيل، اكتشف جيفري جيتومير مذكرات الدورات الأصلية لنابليون هيل والتي تحتوي على القناعات الأساسية فيما يخص العمل الجاد والتنمية الشخصية التي رسخت مكانة هيل باعتباره قائداً عالمياً للنجاح والتوجه الإيجابي. وفي هذا الكتاب، يسجل جيتومير حكمة هيل الأساسية من أجل القرن الحادي والعشرين. وقد ثبت أن هذه الإستراتيجيات الواقعية، وسهلة التطبيق فيما يخص الحياة والأسرة والعمل والنتائج النهائية محفزة وملهمة اليوم كما كانت منذ مائة عام تقريباً.

جيفري جيتومير هو مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً حسب صحيفة نيويورك تايمز بتأليفه ثلاثة عشر كتاباً عن المبيعات، والتوجه، والتنمية الشخصية، والتي تتضمن *The Sales Bible*، والكتاب الذهبي الصغير للتوجه الإيجابي الفعال، و*21.5 Unbreakable Laws of Selling*، والكتاب الحائز على جوائز *The Little Red Book of Selling*، والذي بيع منه أكثر من 5 ملايين نسخة في جميع أنحاء العالم وتم استعراضه كأحد الأعمال المهمة في كتاب *The 100 Best Business Books of All Time*. وفي عام 2006، ظهرت أربعة من كتب جيتومير في وقت واحد في قائمة وول ستريت جورنال للكتب الأعلى مبيعاً، وهو الأمر الذي حدث للمرة الأولى في تاريخ الصحيفة. ويصفتها مساهماً في مجلة إنتربرينور، إلى جانب العديد من المطبوعات التجارية الأخرى، يعد جيتومير خطيباً بارزاً لأكبر الشركات في العالم على مدار أكثر من 20 عاماً. زده على الإنترنت على موقع www.Gitomer.com و www.GitomerLearningAcademy.com.

مكتبة

t.me/soramnqraa



لشراء النسخة
الإلكترونية

قارئة جريير
JARIR READER

ISBN 628-1072-11-025-3



6 281072 110253
282207517

مكتبة جريير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore

amazon publishing

— المؤلفات الأولى لـ —

مكتبة
t.me/soramnqraa

نابليون هيل حياة حقيقية

سيوجهك هذا الكتاب لعيش حياة حافلة
بالسعادة والصحة والثراء

كتب التصدير، والإجراءات والحواشي

جيفري جيتومير



لتتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

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

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

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

الطبعة الأولى 2020

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2020. All rights reserved.

مكتبة
t.me/soramnqraa

سوري - جيتو - جيتو

Copyright © 2018 Jeffrey Gitomer and GitGo, LLC
All Rights Reserved.

— THE FIRST WRITINGS OF —

NAPOLEON HILL

Truthful Living

*Truthful Living Will Guide Your Pathway to a
Happy, Healthy, Wealthy Lifestyle and Life*

Foreword, Actions, and Annotations by

JEFFREY GITOMER

"حين تلحق
الهزيمة برجل أو
بامرأة، فإن أيسر
الخيارات يكون الاستسلام.
وهذا بالضبط ما
يختاره معظم الناس".

– نابليون هيل

"معظم الناس غير
مستعدين حقاً لبذل الجهد
الكافي لتسهيل النجاح
على أنفسهم".

— جيفري جيتومير

الأفكار الأولى لرائد الإنجاز والثراء الأمريكي

لـ جيفري جيتومير

في عام 1917، وقبل 20 عامًا من نشر تحفته الفكرية، فكر *وازد ثراء**، بدأ نابليون هيل مشواره المهني كمعلم، وفيلسوف، وكاتب في معهد جورج واشنطن في شيكاغو. وهناك درس مناهج في الإعلان والبيع، لكنه بدلاً من أن يركز على السمات المادية لهذه الموضوعات، قام بتأسيس مناهجه الدراسية حول فكرته بأن التوجه والاعتقاد والعمل الجاد والتنمية الشخصية هي المفاتيح الرئيسية لأي إنجاز.

وكمعلم وكاتب، كان يدرك بحدسه أنه كي يصل تلاميذه إلى النجاح، عليهم أن يبدؤوا من قاعدة الإيمان بذواتهم، وأن يمتلكوا توجهاً إيجابياً، وأن يضعوا خطة قبل أن يصلوا في النهاية إلى غايتهم.

ووعياً منه باحتمال تحولها إلى إرث مجيد، واعتزازاً بكونه واضع هذه الأسس، قام هيل بكتابة كل درس من هذه الدروس والتوقيع عليه بخط يده.

وعلى مدى العقدين التاليين، تابع هيل تحسين وتطوير عمله هذا، وقام بتأصيل أفكاره الخاصة بالحديث والكتابة عن أكثر الأشخاص الناجحين في زمانه: أيقونات النجاح من أمثال إديسون، فايرستون، باروس، وشواب. وعلى مدى 45 عامًا، وسَّع هيل من نطاق مبادئه الإيجابية التي كتب وتحدث عنها منذ العام 1919؛ وخطَّ عشرة كتب باعت أكثر من 100 مليون نسخة، وألقى آلاف الخطب والمحاضرات؛ وصار مشهوراً عبر العالم كله كرائد في المساعدة

* متوافر لدى مكتبة جرير

الذاتية والتنمية الشخصية والتوجه الإيجابي. وبعد مائة عام تقريباً، لا يزال الرجل يحتفظ بتلك السمعة الإيجابية العالمية.

لكن أياً من دروس الحياة الأصلية هذه قام هيل بتدريسه في 1919؛ بعد أن كان هذا السؤال محط شائعات وتصورات لسنوات طويلة، أغلب الظن أن هذا مما سكت عنه التاريخ – حتى الآن.

الكتاب: الحياة الحقيقية

قبل سنوات، كشفت مؤسسة نابليون هيل عن كتابات وتعاليم نابليون هيل الأصلية. ولم تكن تلك هي أولى كتابات هيل، بل كانت تمثل الأفكار الأساسية والتأسيسية لإرث الرجل الفكري.

بدأ نابليون هيل مسيرته المهنية كأستاذ جامعي في كليفلاند يلقي الدروس والمحاضرات، وكان حريصاً على توثيقها. وقد كُتبت هذه الدروس والمحاضرات قبل 20 عاماً من نشره كتابه الخالد *فكر وازدد ثراءً*. وكانت تلك قطعاً هي أولى الكتابات الموثقة لنابليون هيل.

وتلك هي أفكار هيل الأصلية الأولى حول كيفية التركيز على أهدافك الأساسية، والتزود بتوجه إيجابي، والسيطرة إلى النجاح. تلك كانت محاضراته ودروسه وكتاباته الأولى. وفي الوقت الذي كان هيل يدرس الإعلان والبيع، كان يركز على التوجه والإيمان بالذات والكتابة والإقناع وفلسفة الحياة والمعيشة.

والصفحات التالية من هذا الكتاب تحتوي على الكتابات والمحاضرات الأصلية الخاصة بـ هيل منذ عام 1919. أما كتاب *فكر وازدد ثراءً* فقد نُشر عام 1937. وكتابه صاحب أعلى المبيعات التاريخية: *How to Sell Your Way Through Life*، نُشر عام 1939. والدروس والمحاضرات الأصلية في الكتاب الذي بين يديك شكلت أساس فلسفته واستراتيجيته وتفكيره في كامل إنتاجه الفكري، وتراثه الأصلي، وعبقريته الأصلية.

ولقد منحتني مؤسسة نابليون هيل شرف تحرير وشرح هذه الكتابات لقراء القرن الحادي والعشرين. وبكل ما أملك من نزاهة، التزمت تمامًا بالمفاهيم والمعاني التي كان هيل يحاول نقلها للناس. واليكم السبب في ذلك...

في عام 1971 حين عرفت شخصية نابليون هيل للمرة الأولى، كنت عضوًا في فريق مبيعات ناشئ، ولم أكن مهتمًا مطلقًا بإمكانية تعلم شيء حول "التوجه الإيجابي". وفي تدريب مع زملائي من موظفي المبيعات، أُجبرت إجبارًا من قبل زملائي على دراسة كتاب هيل كل يوم. وكان لدينا اجتماع مبيعات كل صباح يكلف فيه كل واحد منا بكتابة تقرير عن فصل واحد محدد له من الكتاب. وبعد فترة، بدأت أستوعب ما أقرأ، وخلال القراءة الثانية للكتاب، بعد شهر واحد فقط، وخلال النقاش الجماعي اليومي مع زملائي، صرت واعيًا وموقنًا بأن كتاب فكر وازدد ثراءً هو كتاب كان مقدرًا له أن يغير حياتي.

والحقيقة أنني قرأت الكتاب عشر مرات في ذلك العام – فدرست مبادئه وتوجيهاته وقمت بتطبيقها. والنتيجة بالنسبة لي كانت حيازة توجه إيجابي لا يمكن كسره، وسعي لا يكل وراء النجاح على مدار 45 عامًا.

وعلى مدار العقد الماضي كنت منتسبًا لمؤسسة نابليون هيل. وأصدرت فيها جريدة هيل الأسبوعية، *Napoleon Hill Yesterday and Today*، وخلال العقد الماضي نمت حتى وصل حجم انتشارها إلى أكثر من 50 ألف قارئ.

ونتيجة علاقتي الإيجابية الممتدة بمؤسسة نابليون هيل، فقد طلب مني وسمح لي بأن أجمع وأعلق على الكتابات الأصلية (1917) لـ نابليون هيل في هذا الكتاب.

وعلى قدر بلاغة هيل في كتابته، فإن عباراته قيلت وُكُتبت قبل مائة عام. فليس الزمان فقط هو ما تغير، بل تغيرت كذلك اللغة والمعاجم.

ونحن وفق مصادقة نادرة من مؤسسة نابليون هيل، نتشرف بأن نقدم كتاب الحياة الحقيقية – ذلك الأثر البالغ من العمر مائة عام بصورة عصرية.

ويحتوي هذا الكتاب على الكتابات الأولى لنابليون هيل (بالتعليق عليها)، والتي سوف تؤثر عليك، وتلهمك أنت وكل قراء الكتاب في شتى أنحاء العالم.

وفي الكتاب ثلاثة وعشرون درسًا ومحاضرة حول الحقيقة، والتركيز، والنزاهة، والرغبة، والقرارات، والتوجه، والمعتقدات، والأهداف، والمعيشة. ورغم أنها كُتبت قبل مائة عام، فإنها جميعًا تعد جواهر خالدة، أجرينا عليها قليلًا من الصياغة والشرح قدر الحاجة لتناسب لغة وإستراتيجيات القرن الحادي والعشرين، لكنها لا تزال تحتفظ بطاقة وأهمية العمل الذي كُتب في عام 1917. تلك هي أفكار نابليون هيل الأصلية، وأول ما قدم من أعماله.

وفي نهاية كل درس أقدم إستراتيجيات واقعية عملية تسهل تطبيق الدروس، وسيكون لها أثر بالغ على حياتك وعائلتك وعملك وثروتك.

خالص تحياتي؛



جيفري جيتومير

ملك المبيعات

"ابتكر الأفكار، واعمل وفقًا لها، وسيكون
النجاح اليومي حليفك".

– جيفري جيتومير

"هذا الكتاب لا
يغير الحياة بذاته،
ولكن أفعالك مضافاً إليها
حكمة وتحديات هذا
الكتاب هي التي
ستجعلك أكثر نجاحاً
وثراءً".

– جيفري جيتومير

المحتويات

- الدرس 1 : النجاح مردهُ إليك أنت 1
- الدرس 2 : أتمم ما بدأت 21
- الدرس 3 : كيف تفكر؟ 37
- الدرس 4 : الخيال 49
- الدرس 5 : قيمة الثقة بالنفس والصدق 67
- الدرس 6 : اجعل الطموح معلمك الوحيد 79
- الدرس 7 : المنحة : منحة مقنعة 87
- الدرس 8 : الوقت : أتمن شيء على وجه الأرض 95
- الدرس 9 : قواعد النجاح السبع 105
- الدرس 10 : تبين مبدأ "هدف أساسي في الحياة" 113
- الدرس 11 : "قانون جذب الأشياء المتناغمة" 119
- الدرس 12 : كيفية تسويق نفسك وخدماتك 129
- الدرس 13 : استكشاف الأشياء، والحياة، والسعادة 135
- الدرس 14 : "الحظ أم الإقدام؟" 143
- الدرس 15 : الخيال، الرغبة، الحماس، الثقة بالنفس، والتركيز 149
- الدرس 16 : مَنْ يقف خلف نجاحك؟ 163
- الدرس 17 : لو لم يكن لديّ سوى أمنية واحدة! 173

- الدرس 18 ، المفتاح السحري العظيم 177
- الدرس 19 ، قيمة المظهر الشخصي في إيجاد انطباعات أولى
ملائمة 185
- الدرس 20 ، عند إدراك المكاسب الأولى 191
- الدرس 21 ، "قاعدة النقاط الخمس" 197
- الدرس 22 ، مبدأ الخدمة 205
- الدرس 23 ، الحقيقة العظمى التي تعلمتها عبر
عشرين سنة من الخبرة 213
- خاتمة ، الحقيقة ، كل الحقيقة ، فلتساعدني سيد هيل 222
- كتب عليك قراءتها ، كتب يوصي نابليون هيل بقراءتها 226

"في البداية تكون
الخواطر؛ ثم تنتظم
هذه الخواطر في أفكار
وخطط؛ ثم تتحول هذه
الخطط إلى واقع . والبداية
- كما ترى - تكون أولاً في
مخيلتك".

– نابليون هيل

النجاح مرده إليك أنت

G رؤية جيتومير: الكلمات تغير الحياة. وفي هذا الكتاب فرصة مزدوجة لفضل ذلك إن قرأته ودرسته بعناية. فالفرصة الأولى في المعلومات، فسوف تعرف الكثير عن الحياة والنجاح حتى منتهى سعة عقلك. وفي انتظارك في كل درس المئات من لحظات الكشف والإعجاب.

والفرصة الثانية هي التحدي في فعل شيء ما بالمعلومات التي اكتسبتها. وهذا هو الجزء الصعب. وهناك ألوف مؤلفة من الناس سوف يقرءون هذا الكتاب، لكن أقل من 5% منهم سوف يتبعون ما ورد به من مبادئ، ويقومون بالعمل اللازم، ويتلقون المكافآت الواردة في الصفحات التالية التي تزيد على المائتي صفحة. فإن كنت تتطلع لتكون واحداً من نسبة الخمسة بالمائة، فستجد الوصفة اللازمة في الصفحات التالية. وهي وصفة تبدو بسيطة، لكن وكما هي القاعدة دوماً مع هيل، فالشيء البسيط ليس دائماً بالسهل.

لن يلتبس عليك شيء في كلمات هيل، رغم أنها موجودة من مائة عام مضت؛ فعباراته وجملته التوضيحية مثل... "النجاح مرده إليك" و"اطلب النجاح" لا تتطلب أي تفسير كان، بل تتطلب عملاً وتفانياً. فاعمل من أجل نفسك. واكسب ما تستحق. فباب الحياة الحقيقية مفتوح على مصراعيه... فاخط بقدميك!



ج ملاحظة جيتومير: في مستهل القرن العشرين لم يكن للنساء وجود في الكتابات الخاصة بالأعمال التجارية والتنمية الشخصية. ورغم أنني أرى النساء والرجال متساوين (وقد أنعم الله عليّ بأربع بنات وأربع حفيدات)، لكنني أحاول هنا الالتزام بنصوص هيل قدر المستطاع. فأرجو ألا ينضركن غياب ضمير التأنيث من قراءة وتعلم هذه المعلومات القيمة الكفيلة بتغيير حياتكن.

وبينما تشرع في هذا الكتاب، تذكر أن نجاحك سيكون رهناً إلى حد كبير بما يلي:

أولاً: الطريقة التي تدرس بها الكتاب. فعليك أن تتعلم كيف تقرأ ما بين السطور كما تقرأ ما عليها - بمعنى أن عليك أن تدرك المبدأ الشامل الذي يقف خلف الكلمات المجردة لهذا النص.

ثانياً: يجب أن تتناول هذا الكتاب كما لو كنت قد تقاضيت مالا كي تقرأه وتفهم كل ما جاء فيه.

ثالثاً: يجب أن تكون متحمساً، مثابراً، عازماً على الفوز! عليك أن تتظر في أفق سنة أو سنتين أو ربما حتى خمس سنوات من الآن وترى نفسك فيها ناجحاً، ويجب أن تدرك في الوقت ذاته أن ما ستلقاه سيعتمد إلى حد كبير على مدى استيعابك لهذا الكتاب.

رابعاً: يجب أن تكون منهجياً في دراستك. لذا حدد ساعة من كل يوم تدرس فيها الكتاب، ولا تدع سبباً لتعطيلك عن العمل على هذه الدروس خلال تلك الساعة. وتذكر أن كل شيء نفعله هو عادة بشكل أو بآخر، وبإمكاننا التأسيس لعادة "الدراسة" بسهولة اعتيادنا على "التسكع" مثلاً. درّب نفسك على عادة الدراسة، وسرعان ما ستصبح شيئاً طبيعياً بقدر وجبة تتناولها.



"إنَّ القدرة على النجاح
مرهونة بالتحفيز الذاتي
والفهم الكامل للطبيعة
البشرية ودراية بالقدرات
الكامنة داخل عقلك".

– نابليون هيل



خامساً :

ثق بنفسك! فإن السبب في فشل الكثيرين أنهم يقللون بشدة من قدرتهم على إنجاز أي شيء. فالثقة بالنفس هي عماد كل نجاح.

G ملاحظة جيتومير: رجاء أعد قراءة هذه المعادلة مرة أخرى؛ لأنها تتضمن وصفة النجاح في هذا الكتاب وفي حياتك. فهي - وكما هي الحال في بقية الكتاب - ملهمة وباعثة على التحدي، فاستوعبها، واعمل بها.

الكتابة، على سبيل المثال، هي أحد العناصر الأساسية للحياة الناجحة. قبل أن تتمكن من المتابعة بصورة فعالة، يجب عليك أولاً أن تؤمن بقدرتك على الكتابة. فالإلهام الذاتي قرين الثقة بالذات. وأنت تتحصل على الإلهام من مصدر خارجي، هذا صحيح، لكن هذا الإلهام لا بد أن يمر عبر الموصلات العصبية بعقلك الرائع، ولا بد أن يتخذ صورة فرديتك الخاصة. ولا بد أن يمتلئ به قلبك، وروحك، وجسدك مثل بطارية كهربية تشحن بالكهرباء. والحماسة ببساطة هي ناتج للإلهام الذاتي، لا أقل من ذلك ولا أكثر.

لو كنت قد توقفت عند هذا الحد، ما كان علمك ليزيد كثيراً حول كيفية اكتساب الثقة الذاتية، والحماسة، والإلهام الذاتي. وما كان الأمر ليعدو تذكراً للمرء بأن يكون صادقاً مع نفسه إن أراد النجاح (وهو شيء واضح أصلاً)، لكن من دون أن يخبره كيف يكون صادقاً.

وعلى مدار هذا الكتاب سيكون أسلوبنا هو تناول السبب ومن ثم النتيجة. وبالعودة إلى السبب الأول لاكتساب تلك الخصال المرغوبة التي ذكرناها هنا، دعوني أضع بين أيديكم بعض التوجيهات المحددة التي يجب اتباعها - وهي تكييف لفلسفتي الخاصة التي اتبعتها لسنوات طويلة:



"إن أية فكرة أو خطة أو غاية يمكن
أن ترسخ في الذهن من خلال تكرار
تصورها".

– نابليون هيل

كرر السطور التالية قبل أن تنام مباشرة كل ليلة، وبعد أن تنهض من فراشك كل صباح، بشكل متواصل وعلى مدار الأيام العشرة التالية:

أكد نجاحك!

- 1 - سوف أصبح شخصًا عظيمًا!
 - 2 - إن لدي ثقة كاملة في نفسي!
 - 3 - أنا كفؤ لكل مهمة أقوم بها، وسوف أنجح. أشعر كأنني في الطريق نحو تحقيق أعظم نجاح عرفته!
 - 4 - أنا يقظ! أنا مترقب ومستعد! كل قدراتي تحت السيطرة الكاملة! أرى الآن مائة عنصر حول ما سأكتبه، على نحو لم أراه من قبل.
 - 5 - إنني ناجح! تملؤني الطاقة والكفاءة! أنا شجاع ومقدام! أرى قدرًا هائلًا من الفرص المتاحة أمامي!
 - 6 - سوف أكون رائدًا في مجالي! سوف أستخدم جاذبيته الخاصة وقدرتي في تحقيق أية غاية أجدها مربحة ومفيدة لي ولمتابعي!
- إن رغبتك في النجاح أو عدمها تتوقف على تكريس وقتك لهذا الكتاب. ولست بحاجة لأكون قارئ أفكار كي أصل إلى هذه الخلاصة. ولذا، فلا تستصغر أبدًا أية مهمة يطلب منك موجهوك القيام بها.



اطلب النجاح!

اطلبه من كل قلبك وروحك، وبكل ثقة ممكنة! فإذا نَفَذْتَ بحق كل الاقتراحات والأفكار الواردة بهذا الكتاب، فسوف يجاب طلبك سريعاً وعلى نحو رائع.

وفوق ذلك كله، عليك أن تتذكر أن كل عمل هذا الكتاب، من تصورات بإدراك النجاح، أو الطلب الذهني له، لا بد أن يكون سابقاً – لا تالياً – للجهد المادي المبذول. وبعبارة أكثر بساطة: عليك أن تُؤْمِنَ بما تفعل، وبمن يساعدونك على فعله، وسيكون النجاح حليفك! عليك أن ترسم صورة للشخص الذي تريد أن تكون عليه، وإذا رسمت تلك الصورة على أسطح العقل الحساسة بقدر كافٍ من الوضوح، فلا شك في أنك ستكون في طريقك إلى هذه الصورة. لن يخيب أملك. وإن صرت رجلاً عظيماً، فسيكون ذلك قطعاً لأنك أردت من البداية أن تكون عظيماً! وإذا فشلت في أن تصبح شخصاً عظيماً، فذلك لأن طاقة الإرادة لديك لم تكن كاملة.

لتكن عبارات التعزيز لديك تنبؤية، وليست مجرد عبارات باهتة لتقرير الواقع! ضع طاقاتك في وضع المبادرة! تمسك سريعاً بالتسلسل التالي: أولاً، اطلب، وبطلبك استحضِر الفكرة الخلاقة؛ وبالتفكير الخلاق، ستتحول إلى العمل الكفاء؛ وبالعمل الكفاء، ستحقق لك النجاح!

اقرأ الاقتراحات مرة بعد مرة! تدبرها جيداً! لا تبحث عن العيوب – بل ابحث عن الأفكار – أفكار تخلق منها ثقة ذاتية وحماسة، وإلهاماً ذاتياً! وسرعان ما سيهبط عليك صدقها وقابليتها للتطبيق، وسوف تدخل مرحلة من الإيمان الذي يحرك جبال الشك، والخوف، ونقص الشجاعة.

لا تحاول شرح هذه المبادئ للآخرين الذين لم تتح لهم فرصة العمل الذي جرى القيام به في هذا الكتاب، كما تراها أنت. فإنك تعد نفسك لتصبح شخصاً عظيماً، ومحللاً عظيماً للطبيعة البشرية. وأنت تريد معرفة يمكنك الاستفادة منها مادياً لتحسين وضعك ووضع متابعيك.



"عليك أن تؤمن بما تفعل
وبمن يساعدونك على فعله
وستكون قريباً من النجاح!"

- نابليون هيل



تذكر، إذن، أن جميع القوى التي تصنع نجاحك هي كامنة فيك! وتذكر أيضاً أنك سوف تستفيد من هذا الكتاب بقدر ما تنفق له من وقت وجهد. بإمكانك بل يجب عليك أن تفعل هذا من أجل نفسك.

إن التعليم شيء لا بد أن تحصل عليه بنفسك. يجب أن تعمل للحصول عليه، ويجب عليك أن تعمل للحفاظ عليه من بعد الحصول عليه! إن التعليم عملية تنمية ذاتية. وقاموس ويبستر يعرف التعليم بأنه "توجيه". وبالنسبة لي، فأنا لا أتفق مع هذا التعريف؛ فالتوجيه وحده لا يكفي. فقد أقوم بتوجيهك وأدرس لك إلى أن أهرم ويشيب رأسي، لكنك إن لم تقم ببعض التفكير* الخاص، فلن تتعلم أبداً كيف تكون قوياً، صلباً، وناجحاً.

وأفضل معلم فينا، من وجهة نظرك، هو أنت! وبجانب هذا المعلم يتوارى كل معلم في هذا المجال ويطويه النسيان. سوف تحصل من هذا الكتاب على قدر يعادل تماماً ما قررت بعقلك أن تحصل عليه - لا أقل من ذلك ولا أكثر! وأفضل المعلمين في العالم لا يمكنهم تغيير ذلك.

كن شجاعاً! حافظ على إيمانك بذاتك! كن مؤقتاً بأنك قادر على إنجاز كل ما تتمنى إنجازه! عزز هذا الإيمان الذاتي*، ولا تدعه يتقلت من بين يديك! ثق بأولئك الذين يساعدونك مع هذا الكتاب! وإذا ما تسلفت إلى رأسك الآثار السلبية للشك، فانفض هذه الآثار سريعاً. لا تسمح مطلقاً بالارتياح في قدرتك على استيعاب وتطبيق ما في هذا الكتاب بشكل كامل! أقبل على دروسك فيه بروح منسرحة مشرقة!

ثم انظر إلى حجم ما يمكنك استيعابه من كل درس، وأنزله مباشرة إلى الاستخدام العملي فيما يتصل بعملك.



دُون ما يرد على ذهنك من أفكار وأنت
تقرأ. خذ هذه الأفكار وابْن عليها قصصًا
- قصص "اهتمام إنساني" سوف تعمل
بعد ذلك كجاذبات للانتباه. فثمة قيمة
عملية من هذا كله.

لا تتصور أنني أتوقع منك الكمال في عملك. فليس هناك من هو كامل القدرة في عمله. فعصر المعصومية من الخطأ ليس موجودًا. ونحن جميعًا نقع بالأخطاء؛ لهذا خلقت (الممحاة) في طرف القلم الرصاص. لكن - تذكر أنك سوف تكون بنهاية هذا الكتاب أقرب للصواب مما أنت عليه الآن.

جدير بالذكر هنا أيضًا أن دروسك العشرين الأولى سوف تكون متعلقة إلى حد كبير بالأسس. فكما أن دراستك بدأت بدراسة قواعد اللغة وأسس الرياضيات ثم انتقلت بعدها للدراسة التطبيقية، فسيكون عليك أولاً استيعاب مبادئ علم النفس، ومن ثم تطبيق هذه المبادئ، مع تقدمنا في دراسة الكتاب.

لا أريد منك أن تنزعج من قولتي "علم النفس"، فأنا أعني أن معظم الناس ظلوا لسنين عديدة ينظرون إلى علم النفس باعتباره مادة تخص فقط أولئك الأساتذة الجامعيين. وحقيقة مادة علم النفس، كما يجب أن تدرس، هي المادة الأكثر أهمية وحيوية، والتي تحكم معظم النشاط التجاري هذه الأيام.

فما علم النفس؟

● ابحث عن الكلمة في قاموسك، لكن قبل هذا دعني أولاً أقدم لك مفهومي عن علم النفس. فعلم النفس ببساطة هو الفهم الشامل لطبيعة عمل العقل البشري. وفهمك للنفس ما هو إلا فهمك للإنسانية. ولكي تتزله منزل التطبيق، عليك بتوجيه العقل البشري والتحكم فيه بحسب الرغبة - خصوصًا عقلك أنت.



والأسس التي يستخدم علم النفس من خلالها هي مقارنة بغيرها بسيطة تماماً. فلعلك رأيت نموذجاً رائعاً للتطبيق العملي لعلم النفس في خطاب "مارك أنتوني" للجماهير الرومانية. في ذلك الخطاب، ومن خلال الكلمات التي وضعها شكسبير على لسان مارك أنتوني، كان أسلوب الاقتراح عاملاً أساسياً في السيطرة على الجماهير، ودفعهم للدخول في طاعة الرجل. ضع باعتبارك أن الاقتراح هو من الظواهر العقلية المعروفة في علم النفس. الاقتراح هو العامل الرئيسي الذي يمارس من خلاله المنوم المغناطيسي عمله. والعامل الآخر الذي يتضافر مع عامل الاقتراح هو التركيز. وعبر هذا الكتاب سوف تجد تطبيقات على بساطتها مفهومة وشديدة العملية لكل من الاقتراح والتركيز.

أرى كذلك من المناسب الآن أن نَعْلَمَ أن الكتاب الذي توشك على البدء فيه يجسد ما هو أبعد من التمكن بالحياة. وأنا أعني بهذا "التمكن" دراسة الحياة. وقبل أن أدخل في التفاصيل، يجب عليك التمكن من المبادئ الأساسية التي من خلالها تنتظم هذه التفاصيل ويجري الاستفادة منها.

G ملاحظة جيتومير: لطالما عبر نابليون هيل عن مشروعية تحدي الصورة الكبرى، ومن ثم تحليل هذه التفاصيل وصولاً إلى المبادئ والأعمال.

من بين الصفات الأخرى التي أنوي غرسها فيك، من خلال هذا الكتاب، بعض من أهم مستلزمات النجاح والسعادة، مثل الثقة بالنفس والشجاعة والإيمان والتواضع والمعرفة الجيدة "بالذات"، إلى غير ذلك من صفات. فليس بإمكان أحد خوض دروس هذا الكتاب من دون تطوير شخصية أكثر إيجابية وسعادة وقوة مما لديه من هذه الخصال حين بدأ الكتاب. وأنا أقدم لك هذه المعرفة من البداية حتى تكون أكثر تعاوناً معي؛ حيث إنك ستفهم الغاية التي أساعدك على بلوغها.

دعني أوضح لك أيضاً أنه لن يكون هناك مجال لا "للمعتقدات" ولا "للسياسة" في العمل الذي أقوم به في هذا الكتاب. فالتعاليم والمبادئ التي سأضعها هنا



مقصورة فقط على حقائق جرى اختبارها، وأثبتت نجاحاً عملياً وفق فلاسفة وعلماء رائدين في العالم. وحرصني على هذا التوضيح دافعه ألا يعتريك شعور بأنني قد سمحت لهذه الموضوعات بأن تتسلل إلى أمور يجب ألا تكون موجودة بها، في أي وقت بدا لك أن بعضاً من المبادئ التي أتعامل معها في هذا الكتاب قريب الشبه بمبادئ أخرى من تلك التي تقع في إطار عقيدة ما، تتخفى تحت قناع معين.

ج ملاحظة جيتومير: لقد أدرك هيل أنه يدرس أشياء عادة ما كانت المعتقدات تتعامل معها، لكنه تفادى النقد ببراعة وأعلن بوضوح الروح العملية لموضوعه.

لاحظ أيضاً أن ذلك الذي يفشل في إدراك النجاح في مجال عمله، سوف يتوقف فشله ذلك، إلى حد كبير، على مدى استيعابه لتلك النظرة الخاصة " بالحياة الحقيقية " بل قد يتوقف أيضاً عند هذا الحد ويترك الكتاب. إن " الدهاء " والقدرة على " خداع الناس " سوف تؤدي بكل من ينخرط في هذه الأساليب إلى هزيمة مؤكدة وسريعة.

راتبك أو عوائدك من بيع منتجاتك أو خدماتك في مجال عملك سوف يأتي من مكان آخر. وتلك حقيقة تستحق التذكر، وفي اللحظة التي تبدأ فيها التلاعب برب عملك (جمهورك المستهلك لبضاعتك)، هي اللحظة نفسها التي يبدأ فيها سقوطك.

وإن كان هناك من فكرة رئيسية سأسعى باستمرار لترسيخها عبر هذا الكتاب، فستكون بناء كل حياتنا على أساس من الحقيقة! ومن دون هذا الأساس الراسخ، لا يمكن لشخص أو مشروع أن يجد أملاً في تحقيق نجاح دائم في هذا العالم الذي تسوده السياسات التقدمية.

ليس في الزمن المقبل فقط، بل وحتى الآن، حين تكذب كذبة في صحيفة بصورة مباشرة أو بتلميح، فإنها تأتي على صاحبها بعقاب ولوم لا يقل عن ذلك الذي يتلقاها إن قالها شفاهة. إنه انتحار على المستويين الشخصي والعملي أن تحاول " استغفال جمهورك " .



خذ مثلاً مشروعات الأعمال العظيمة لشركات مارشال فيلد، جون وانا ميكر، سيرز، رويبوك أند كومباني، مونجيمري وورد أند كومباني، باتلر براذرز، وغيرها من الشركات المحترمة في مجال توصيل الطلبات بالبريد: تجد أن هناك مبدأ أساسياً يقف خلف نجاحها الكبير. وهذا المبدأ هو "الإعلان الصادق". لقد اعتادت هذه الشركات ترك زبائنها راضين تماماً عنها. وهذا ما ينبغي على جميع الشركات أن تقوم به.

لكن، إن لم تكن تعمل في مجال توصيل الطلبات بالبريد، ولم تكن تباع الإعلانات، يظل هذا المبدأ مناسباً لك بالقدر ذاته. بل إنه مبدأ أكبر الأساس من مجال العمل، ومن العمل بتوصيل الطلبات بالبريد، وأكبر من مجال الإعلانات، إنه ينطبق عليه الحياة كلها. إن المفهوم الأساسي الذي يجب فهمه واستيعابه هنا هو: الحياة الصادقة.

تحذير: لا تكمل قراءة هذا الكتاب حتى تنهي الدرس الذي بين يديك. والشخص العادي يجد ضرورة قراءة النص ثلاث مرات على الأقل قبل أن يحيا فلسفته: المرة الأولى للحصول على إطار عام للمادة التي يتناولها النص، والمرة الثانية للحصول على إشارات مرجعية بشأن الأسئلة ومواضع الإجابات فيه، والمرة الثالثة بغرض التخليص النهائي.

بعض الأفكار يكون المقصود منها اختبار قدرتك على التفكير بطريقتك الخاصة، والإجابات لن تكون موجودة في الكتاب. وحين تقف على فكرة من هذا النوع، استخدم حكمك الشخصي عليها، واستخدمها وفقاً لهذا الحكم.

قبل الشروع في هذا الكتاب، أريد منك أن تقدر العبارة التالية على نحو تام:

سوف تتحصل من هذا الكتاب على فائدة بقدر ما تمنحه من وقت وجهد مخلص.



سلام دافى بالوكالة

رسالة مكتوبة من نابليون هيل

الصديق، والقارئ، وطالب النجاح، ونحن في بداية ما اعتقد أنها ستكون رحلة شديدة الروعة وعظيمة الفائدة لعيش أفضل حياة ممكنة.

إننا سوف نحقق التقدم على مسار تلك الرحلة إذا فهمنا بعضنا بصورة أشمل قبل أن نبدأ تلك الرحلة!

والصراحة هي من الفضائل التي أتمتع بها – بل هي أكثر ما أفخر به من خصال. أنا من المؤمنين بوجوب وضع جميع الأوراق على الطاولة، مكشوفة، من بداية اللعب.

فلو أنك هنا جالس إلى مكتبي، بإمكاننا أن ننجز معاً في نصف ساعة، من تعارف، أكثر مما يمكننا إنجازه عبر تبادل عشرات الرسائل. إن من الصعوبة بمكان تحرير أفكار أحدهم على الورق على نحو يجعلها مفهومة بشكل شامل وصحيح لأولئك الذين يقرؤون هذه الأفكار.

وفي ضوء هذا، سوف أدعوك لتجاوز ما أتصور أنها أوجه قصورك، وسوف أقوم أنا بالشيء ذاته. وإذا ارتكبت خطأ – كما يفعل كل الناس طوال الوقت – سوف أطلب منك أن تتساهل معي.

وسأخصص بعض الأوراق "لزيارتي" معك عقب كل درس. وأسميها "بقعة الحديقة السرية".

سوف أبذل قصارى جهدي لكي آتيك، من خلال كل واحدة من هذه "الزيارات"، بعض الأفكار الجديدة، وأملأ نفسك بحماس متجدد وأمل وإيمان وسعادة، ومحبة، وثقة بالنفس. سوف أبذل كل جهدي لأساعدك في بناء الجانب المثالي من شخصيتك. لن تجد في هذه الصفحات شكوى؛ فهي يجب ألا تأتيك إلا بالتفاؤل والأفكار اللطيفة.



"إذا صرت رجلاً عظيماً،
فهذا لأنك أردت من البداية
أن تكون كذلك! وإذا فشلت
في أن تكون شخصاً عظيماً،
فذلك لأن قوة إرادتك لم
تبلغ حدها الأقصى، ولم
يكن هذا شغفك".

- نابليون هيل



قراؤنا من جميع الجنسيات – أناس ينتمون لكيانات عرقية وسياسية عديدة ومتنوعة. وعرقك أو تيارك السياسي لن يمثل أي فارق في أمرنا هذا – فأنا صديقك! ولن أدع شيئاً يمكنني القيام به لك دون أن أتمه.

وثمة فكرة أريدها أن ترسخ في عقلك بصورة جيدة: أنا لا أستطيع أن أعلمك شيئاً إلا إذا كان في داخلك إيمان بقدرتي على ذلك وإخلاصي فيه. فمن خلال الإيمان المتبادل يمكننا تحريك الجبال، لكن من دونه لا يمكن العمل بتناغم. فلا بد أن نكون على توافق وتناغم مع بعضنا خلال هذا العمل. وأفضل سبيل لاستحضار هذه الحالة هي الصراحة المتبادلة.

فإن مر بحياتك أي ظرف، خلال عمك على هذا الكتاب، ثم تود استشارتي فيه، فلا تتردد، تماماً كما تفعل مع صديقك المقرب. ليفهم كل منا الآخر على درب رحلتنا هذه! ولنكن على حال من التناغم الكامل خلال هذه المسيرة!

سوف أجعل منك شخصاً ينهي كل شيء يبدوه! هذا الكتاب سيكون أكبر من مجرد كتاب يتحدث عن أسلوب حياة. سوف تدرك مبكراً جداً، وقبل أن تصل إلى الدرس الثالث والعشرين، بأن الكتاب هو بناء بيني شخصية قوية وجذابة وحيوية.

ودعني أسأل: ما قيمة كتاب يفعل هذا؟

إن لديك الآن بعض الخصال السلبية، وهي خصال تحول بيننا وبين النجاح الذي سوف تحاول الوصول إليه. لعلك تعلم هذه الخصال السلبية، أو لعلك لا تعلمها. أيّاً ما يكون، فسوف تكون خصالك السلبية أقل مما كانت عليه بنهاية هذا الكتاب. فسوف تصبح لديك شخصية أفضل. وسوف تمتلك القدرة على دفع الناس لفعل ما تريد منهم فعله؛ لأنهم يرغبون في ذلك.

إنها الحياة! فيا لها من دراسة ممتعة!

ولكن ما دراسة الحياة؟



صديقي، سوف أخبرك الآن ماذا تكون الحياة –

إنها دراسة العقل البشري – دراسة البشرية ذاتها!

وأى شيء أكثر إثارة من تلك الآلة الرائعة التي ندعوها العقل البشري؟ أية رغبة أعظم من رغبتنا في امتلاك القدرة على السيطرة على العقل البشري وتوجيهه والهيمنة عليه – خاصة عقولنا نحن؟

إن الشخص الناجح هو شخص يمكنه السيطرة على عقله وتوجيهه، وكذلك عقول الآخرين. إنها قدرة رائعة! فدعنا إذن نستخدم هذه القدرة في الغايات الطيبة والشريفة.

قبل أن تنهي هذا الكتاب سوف تتعلم أشياء كثيرة رائعة حول الحياة ما كنت تتصور أبداً أنها مرتبطة بهذا الموضوع (موضوع الحياة). سوف تتعلم أشياء عن العقل البشري – وعقلك بوجه خاص – لم يسبق لك مطلقاً أن فكرت فيها.

فسوف تتعلم كيف تختار الكلمات التي تلعب على العواطف كمازف كمان ماهر يعزف على آله. وسوف تتعلم كيف تؤثر في أصدقائك وعائلتك وزبائنك كما يؤثر عازف الكمان على مستمعيه حين يسحب قوسه على أوتار كمانه في تناغم مع الذبذبات فتصل إلى العقل عبر الأذن.

فأي إنجاز أعظم من هذا!

سوف تتعلم القدرة على الوصول إلى عقول الآخرين فقط من خلال حواسك الخمس – السمع، البصر، الشم، الإحساس، والتذوق. وبالوصول إلى الآخرين عبر الحواس سوف تخلق تفكيراً وتصرفاً في صالحك.

سوف تتعلم كيف تختار الكلمات، والتي سوف تسترعي بتأثير أكبر انتباه واحدة أو أكثر من هذه الحواس الخمس.



عادة التمام تلك

أهل عقلك الآن ومن البداية أنك سوف تضطر إلى التضحية بشيء ما من أجل إتمام هذا الكتاب. فكل ما له قيمة يكلف طالبه ثمناً له. وهذا الكتاب الذي شرعت فيه، رغم ما بث فيه من تنوع ومتعة إنسانية، فإنه ليس مجرد حفلة شاي.

ومع هذا، لا وجود في هذا الكتاب لشيء لم يكن يجب أن يكون فيه. والعديد منكم مروا بتجارب صعبة، وحذفوا كل شيء ليس أساسياً. وكذلك فعل الكتاب. فضع هذا في ذهنك حين تمر فيه بمشكلة ترى أنها تتضمن عملاً أكثر مما تود أن تقوم به - قم به في سعادة.

وكما قلت في البداية، يجب أن تؤمن بذاتك. يجب أن تؤمن بي، وأن تفعل تماماً ما أقوله لك، وتحملني مسئولية النتائج في النهاية.

وأنا أقبل بتحمل المسئولية عن نجاحك، على شرط واحد فقط وهو اتباعك الكامل لتوجيهاتي تماماً كجندي مطيع يتحتم عليه اتباع توجيهات الضابط الأعلى رتبة.

ليس هناك بيني وبينك حجاب أو ترتيب. لا رسميات بيننا أو حواجز خفية. سلسلة المزلاج دائماً مرفوعة من أجلك كي تدخل. أنا معلمك وصديقك، مخلص وصادق ومتعاطف، وجاهز ومستعد لمشاركتك أفراحك وأتراحك على السواء.

هذه كلمات لم تكتب لملء المساحة وحسب! حين تعرفني على حقيقة حالي، سوف تقتنع تماماً بتلك الحقيقة. فقلبي وروحي ها هنا في هذا الكتاب الذي بدأته لتوك. أنا حقاً مهتم بك وبشئونك. وأصدقائك هم أصدقائي. وفرحك فرحي، وحزنك كذلك حزن لي.



سأجاهد دائماً لكي أكون نبياً دافعاً تستمد منه إلهاماً جديداً، وآمالاً، وتشجيعاً، وثقة بنفسك؛ فجميعنا بحاجة لمصدر إلهام كهذا. والنبع حاضر الآن ينتظرك. فاغترف منه بلا مقابل، ما دمت قد شعرت بالظماً، وفي قابل السنوات إن رأيت سبباً للاعتقاد بأن جهودي جعلت منك مواطناً أعظم وأفضل وأكثر رخاءً لوطنك، فسأجد في ذلك خير مقابل لجهودي التي بذلتها لك.

مع كل أمنياتي المخلصة لك بالنجاح والسعادة.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

الدرس الأول يجب أن تعاد قراءته فوراً حتى تدرك كلاً من الفرصة والتحديات التي تواجهك في هذا الكتاب وفي حياتك. وسببي لنصحك بإعادة القراءة هو تحقيق الوضوح والنية. فقد تكون نيتك أن "تقرأ الكتاب"، أو قد تكون النية هي جعله جزءاً من نسيج حياتك. وأنا أوصيك بالنية الثانية. والقراءة الثانية سوف تجعلك على بينة من نواياك.

بعد عشرين سنة من كتابات هيل الأولى، سوف يبدأ كتابه فكر وازدد ثراءً بعبارة "الأفكار كالأشياء الملموسة". فأرجو أن ترى هذا الكتاب كبشير وتمهيد للخطوة التالية في رحلتك للنجاح والثراء.

الإقناع ضروري للنجاح في العالم الواقعي.
 أي عالمك الواقعي. ويرى هيل أن عليك
 أولاً أن تحوز الانتباه، وإلا فلن يكون الإقناع
 ممكناً. يبدو كلاماً بديهيًا، لكن انتظر حتى
 تدرك عمق كلمات الرجل...



"يبدولي أن من أعظم
 غايات الحياة أن: تكون
 سعيداً طوال الوقت، وأن
 تجعل الآخرين سعداء
 أيضاً".

- نابليون هيل

الدرس رقم

2

أتمم ما بدأت

G رؤية جيتومير: هل أنت مستعد لتبدأ؟ هل أنت مستعد لتنتهي ما بدأت؟ من السهل أن ترى ما لم يتمه غيرك من الناس. أما الصعب فهو حين تنظر لحياتك أنت. حين تنظر لغيرك من الناس، سوف تبرر ما ترى بأسباب ما. لكن حين ترى نفسك، فسوف تنفي ما ترى بالأعذار والقاء اللوم. إن إتمام ما بدأته يتطلب منك تحويل الريبة والسلبية إلى تفاؤل وإيجابية. إلى قوة دفع. إلى عزم. ورؤية ترى بها النتيجة والخطوات اليومية التي تتخذها نحو الهدف، أو كما يقول هيل، نحو ذلك "الهدف الكبير المحدد".

من بين أهم الخصال التي نخطط لفرسها فيك من خلال هذه الدروس هي إتمام كل شيء تبدوّه!

ولعلك تتمتع فعلاً بتلك الخصلة النفيسة.

فإن كانت لديك فهنيئاً لك! فقد صرت تمتلك أول أسس النجاح في كل شيء تشرع فيه. بعد بلوغ الدرس العاشر، كتب أحد طلابنا يقول:



"أريد أن أقول لك هنا والآن إنني كسبت بنسبة ألف بالمائة من استثماري في مادتك هذه، لأنك جعلتني أريد أن أنهي ما بدأته! لقد كنت طيباً وصبوراً جداً، لكنك أيضاً كنت حازماً ومثابراً معي بحيث خرجت من هذا المنهج الدراسي وييدي فعلاً أسرار النجاح.

طي هذا الخطاب ستجد صكاً؛ به ما تبقى من رسوم دراستي كاملة. وأنا أدفعها مقدماً على اعتبار أنني حين أدفع لك، لن يبقى ما يحول بيني وبين آخر درس في هذا المنهج الرائع. الدرس العاشر وحده يساوي عشرة أضعاف ما دفعت في كامل المنهج. وقد يسعدك أن تعرف أنني من خلال تطبيقي المبادئ التي حددت في "زيارة ما بعد الدرس" والخاصة بالدرس العاشر غيرت واقع أعمالتي بحيث يحقق لي هذا ربحاً إضافياً سنوياً قدره 1000 دولار".

لقد أوردت هذا الخطاب لأنه يعد نسخة من خطابات أخرى نتلقاها من رجال ونساء من جميع أنحاء العالم ممن "وجدوا" أنفسهم من خلال تطبيق الفلسفة التي تعد أساساً وقاعدة لهذا المنهج الذي بدأت للتو دراسته.

كل مبدأ تم طرحه عبر هذا المنهج خضع للتجربة والاختبار الدقيقين في صفنا الدراسي الدائم هنا في شيكاغو. وطلابنا عملوا كجزء من مختبر بشري نقوم فيه بعناية باختبار كل مبدأ من تلك التي نعرضها عليك الآن. فضلاً عن أن هذه المبادئ نبعت أصلاً من بوتقة تجارب أعمال واقعية لرجال صمموا هذا المنهج، في فترة تمتد من عشر سنوات إلى ثلاثين سنة.

وإثبات دقة وفعالية هذه المبادئ لا يكلف ملايين الدولارات فحسب من المبيعات وحملات الدعاية، بل يكلف جهوداً لا حدود لها تقع على كاهل مختلف أفراد طاقم العاملين معنا.



وهدفي هو تقديم هذه الفلسفة بطريقة بسيطة قدر الإمكان كما أن هدفي كذلك أن يستوعب الناس هذه الدروس، وأن أملأها بالحياة بحيث تنتشق جوهر البهجة والشجاعة والثقة بالذات والتفاؤل وهي العناصر التي حاولنا بثها في تلك الدروس. وثمة سبب علمي لسعينا هذا، وهو ما سوف تعرفه قبل وصولك لمنتصف هذا المنهج.

إن حدث لأي سبب كان، بوعي أو بلا وعي منك، أن تشكلت حولك قشرة من الشك والريبة، فهدفنا سوف يكون كسر هذه القشرة ونزعها. ولا يمكن لأحد أن يتقدم في هذا المنهج ويكون غير سعيد في الوقت ذاته.

في نظري أن الرجل الذي يحتفظ بغايات كبرى لحياته يجب أن يكون:

سعيداً طوال الوقت، وأن يجعل الآخرين سعداء أيضاً!

لقد بُني هذا المنهج بهدف تدريس إتقان فن السعادة الحقيقية لكل من يرغب في ذلك.

وتلك ليست مجرد مثاليات – بل هو الحس السليم!



"ما الجدوى إن كنت أكثر
الناس كفاءة في العالم
ولم تكن سعيداً؟ وما الذي
يفيدك إذا كسبت كل
شيء في هذا العالم ولم
تجد السعادة الحقيقية في
عملك؟"

- نابليون هيل



إذا شعرت عند الاستعداد لهذه الدروس بإيمان كامل فيك بأنك قادر على إتقانها وبقدرتك على فهمها بصورة كاملة بحيث تخرج من هذا المنهج الدراسي بفلسفة عملية يحتاج إليها أي شخص ليحقق النجاح، فلن تجد أية صعوبة في رؤية النتائج الفورية والمُرضية!

والثقة بنفسك وثقتك فينا لا بد أن تكون سابقة على كل شيء آخر إذا كنت تتطلع إلى الاستفادة من هذه الدراسة. ولا مجال للعرق أو السياسة في هذا المنهج الدراسي بأية حال من الأحوال.

إن هذا المنهج يعنى كلياً بالحياة والعمل، والغاية منه إعداد الرجال والنساء لخلق مسارات مهنية ناجحة وسعيدة. ونحن نؤكد هذه الإيضاحات من البداية؛ لأن طريقتنا في عرض المنهج متقدمة إلى حد كبير على أي شيء سبق تقديمه في القطاع التعليمي.

ونحن نقدم لك التهئة على أهليتك للقبول كأحد طلاب هذا المنهج، لكننا سوف نهنتك بحماس أكبر إن التزمت بهذا المنهج إلى نهايته، وأثبتت بذلك امتلاك الحكمة اللازمة لتمييز الفرصة الحقيقية في التحسين الذاتي، وكذا عزمك الأكيد على إتمام كل شيء تبدأ فيه.

سوف ترى أنني زودتك بالأسئلة. وعند الإجابة عن كل منها، عليك باستخدام حكمك الخاص والإجابة بعباراتك الخاصة. ونحن لا نسعى لنجعل منك مجرد بقاء يردد ما يقال له. ولكن نريدك أن تكون مفكراً ومخططاً بناءً لأفكار المبيعات وأفكار الحياة!

"في البداية تأتي الخواطر؛ ثم تنتظم في أفكار وخطط؛ ثم تتحول هذه الخطط إلى حقيقة. وكما ترى، فإن البداية دائماً تكون في مخيلتك".



أتمم كل شيء تبدأ فيه

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

خلال السنوات الخمس عشرة الماضية أتحت لي فرصة لأدرس عن كتب مجموعة متنوعة من رواد الصناعة في أمريكا. والخصلة المشتركة بينهم جميعاً والتي أثارت إعجابي أشد إعجاب هي المثابرة في السعي وراء الهدف!

- ركز كارنيجي كل طاقاته في صناعة الصلب ونجح في هذه الصناعة.
- ركز فاندربيلت كل طاقاته في الصيرفة والماليات ونجح في هذه الأعمال.
- روكفيلر ركز كل طاقاته في مجال النفط ونجح في هذا المجال.
- التزم هاريمان وهيل كلياً بمجال السكك الحديدية ونجح في هذه الأعمال.
- ارتبط فورد بشدة بمجال صناعة السيارات، مركزاً كل جهوده في هذا المجال وحقق النجاح فيه.
- ركز واناميكور في مجال مجمعات بيع التجزئة وحقق نجاحاً كبيراً في هذا.

وتلك قصة دائمة التكرار وإلى الأبد؛ فالرجال الذين ذكرتهم ليسوا الوحيدين الذين نجحوا لأنهم حددوا أولاً ما كانوا يريدون فعله ثم انطلقوا خلفه ليحققوه – إنهم فقط أمثلة لأشهر من اتبع هذه النهج!

إن القيمة العظمى في إتمام كل ما تبدأ عمله أكثر وضوحاً بالنسبة لي؛ لأنها كانت ملحوظة تماماً حيث إن غالبية من 10.000 شخص قمت بتحليلهم لم يكونوا ناجحين لأنهم كانوا يشرعون في عدة أعمال معاً. لقد عرفوا كيف يقومون بالعديد من الأشياء، ولم تكن لديهم المعرفة الكافية بأي واحد من تلك الأشياء على وجه الخصوص.



الافتتاحية التالية، والتي نشرت في مجلة *إفري ويك*، تظهر أنني لست الوحيد الذي يوصي بإتمام كل شيء تشرع فيه إن كنت تنوي النجاح لنفسك:

لقد مات الحكيم؛ لكن وصفته للعمل لا تزال صالحة: عمل واحد في كل مرة.

هناك شخص أعرفه كان بمقدوره، لو كان أقل قدرة مما هو عليه، لحقق نجاحًا كبيرًا. قد يبدو كلامي غريبًا، لكن أرباب عمل الرجل نفسه سوف يفهمون كلامي: حيث إن لديهم صورة أكمل عن طبيعة الرجل.

في صباه كان يجز العشب، ومثل غيره من الصبية كان يبيع عصير الليمون على ناصية الشارع، ويوزع الصحف، وكان دائمًا وأبدًا يرتب لشيء جديد.

تخرج في الثانوية ودخل الجامعة لدراسة الأعمال وأمله واسع. لكنه كان بلا عمل لمدة ثلاثة أشهر قبل أن يرتب لإدارة مشروعين خاصين بجانب الدراسة.

وظل على حاله هذه خلال حياته كلها – مثقلًا بقدرته الفائقة على القيام بثلاثة أو أربعة أمور في آن واحد. وهو يجني دخلًا جيدًا للغاية اليوم، ويجمعه من مدخولات قليلة لعدد كبير ومتنوع من الأشغال.

لكنه يمضي في حياته دون أن يكون هناك عمل واحد يمكنه القول عنه: "فعلتها". لقد شئت نفسه على نطاق واسع، بحيث لم يعد هناك مجال في الحياة لم يسلم من بصمة جهوده الدائمة.

في مناسبتين كاد يختر منهارًا من فرط العمل. وأربعة من الرجال الذين كانوا رفاق صباه – الذين قنعوا بجز العشب دون شيء آخر – تمكنوا من الارتباط بمجال أعمال واحد، وبمساحة قدرة أقل كثيرًا مما يملك هو، ووصلوا إلى مكان أفضل مما وصل إليه.

تذكرته ليلة أمس، حين وقعت على مرجع للورد "ماونت ستيفن"، في السيرة الذاتية الجديدة لـ "جيمس جيه. هيل".



كان جورج ستيفن - الذي صار اللورد ماونت ستيفن - ابناً لنجار في دافتون، بإسكتلندا. وقد عمل لفترة في ورشة بمدينة أبردين، لكن أتى به إلى أمريكا في سن صغيرة وصار واحداً ممن أسسوا كندا، وقوة داخل الإمبراطورية البريطانية.

في عام 1901، وفي زيارة له إلى إسكتلندا، أُهدي له وسام استقلال مدينة أبردين؛ وهذا ما قاله: "إن أي نجاح نعمت به في حياتي عائد في معظمه إلى تدريب إسبرطي الطابع تلقيته خلال عملي في أبردين، والذي بدأت به وأنا صبي في الخامسة عشرة؛ ولهذا التدريب مضافاً إليه حقيقة أنني ولدت على ما يبدو دون قدرة على القيام بأكثر من عمل في آن واحد، يعود الفضل في وجودي هنا اليوم. كانت لدي مجموعة رغبات قليلة وبلا مشتتات تذكر عن العمل الذي كنت أعكف عليه. كان ذلك مطبوعاً في نفسي منذ الصغر بفضل أم، هي الأعظم من بين من رأيت، فعلمتني أن عليّ التركيز على الشيء حتى أتقنه بشكل كامل، وأضع كل طاقاتي في عملي هذا، أيّما ما كان ذلك العمل، دون الالتفات لأي شيء آخر".

التركيز - بعد عنصر الصدق - هو العنصر الأعظم تفسيراً لسر النجاح من أي شيء آخر. ذات مرة سألت شخصاً ناجحاً للغاية كيف تمكن من تحقيق ذلك كله مع حفاظه في ذات الوقت على مساحة من أوقات الفراغ. فقال الرجل: "إنني أخذ ورقة واحدة من مكتبي في كل مرة أعمل فيها، وأضع لنفسي هدفاً بالأدعها حتى أنني ما تتعلق به من عمل".

كنت حاضراً في مكتبه حين أتاه صديق يعرض عليه المشاركة في مشروع أعمال وعد بأنه سيكون مربحاً جداً. فأجابه بالقول: "لا يمكنني فعل ذلك، جيم. لست بحاجة للمال، وليس هناك من مال يعوضني عن الإزعاج وعدم الكفاءة المترتب على قيامي بفعل شئيين في آن واحد".

"عمل واحد في كل مناسبة" تلك كانت وصفة الحكيم الذي رفض أن يتخلف منشغلاً بالهوامش، أو أن يجرب القيام بعملين في آن واحد. وفي كل عمل بدأه، كان يفعله من خالص قلبه.



وبينما أكتب كتابي هذا، ثمة فرصة عمل في مؤسستي سوف تدفع للشخص المؤهل لها ما بين 5000 و 10000 دولار سنوياً.

6 ملاحظة جيتومير: هذا المبلغ يعادل ما بين 70 ألفاً و 140 ألف دولار بمعدلات 2018.

شيكاغو مدينة يسكنها أكثر من مليونين ونصف المليون شخص، أي ما يزيد على خمس سكان الولايات المتحدة، إلا أنني لا أعرف أحداً في كل هذه المدينة يملك الشجاعة على التصدي لهذه الوظيفة بدرجة معقولة من اليقين بأنه سوف يؤديها بشكل مرضٍ، رغم أن المواصفات المعلنة للوظيفة لا تبدو صعبة أو مستحيلة. فما هي إلا بحث عن نوعية الأشخاص التي تبحث عنهم معظم مؤسسات الأعمال في العادة.

فما رأيك في هذه المواصفات:

(1) أريد رجلاً أو امرأة يمكنه أن يتم كل شيء يبدأ فيه، سواء كان شحذ قلم رصاص، أو كتابة خطاب، أو شيئاً أعظم أهمية من ذلك!

(2) أريد شخصاً يفعل على الأقل كل ما يطلب منه، ولا يقدم أعذاراً بديلاً عن النتائج.

(3) أريد شخصاً يبادر ويطلب مسؤوليات أكبر، ويبذل كل الاهتمام خلال ذلك للتطور، والاستعداد للتصدي لواجبات جديدة.

(4) أريد شخصاً يحب الوظيفة جداً حتى إنه قد ينسى الوقت – وينسى الراتب – وينسى عطلة نهاية الأسبوع – وينسى كل الرغبات الأنانية ويكرس كل وقته وفكره للعمل على خلق مستقبل من الفرصة التي بين يديه.

(5) أريد شخصاً يتمتع بالصراحة والإخلاص مع نفسه ومع الآخرين ممن يتعامل معهم، ويكون مثلاً حياً لشعارنا الذي نرفعه "الحياة الصادقة".

(6) أريد شخصاً لا ينتظر مني أو من غيري من المسؤولين أن نقول له ما ينبغي عليه فعله، بل يتعلم أن يدرك ما عليه فعله ومن ثم يقوم به.



(7) أريد شخصًا به من النضج ما يجعله يتعالى على الإساءات الصغيرة التي قد يرميه بها من لا خلاق لهم، ودون قصد في الغالب - شخصًا قادرًا على أن يرى شيئًا حسنًا في كل شخص على هذه الأرض - شخصًا يجاهد بإخلاص كي يعظم من بذرة الخير الموجودة في كل شخص يكون له معه اتصال.

(8) أريد شخصًا يؤمن من قلبه وروحه بكل شيء يفعله ذي صلة بوظيفته، شخص لا يسيء تمثيل المؤسسة، لا باللفظ المباشر ولا بالتلميح الضمني.

(9) أريد شخصًا يقابل الناس بابتسامة على وجهه - ابتسامة تصدر من قلب باسم. أريد منه أن يصافح الناس كما لو كان يستمتع بذلك حقًا.

(10) أريد شخصًا لا يكون غيورًا من زملائه، أو يخاف من أن يحصل أحدهم على موقعه الذي يشغله - شخصًا يساعد من حوله ليكونوا أكثر كفاءة - شخصًا يحيا بسعادة وحماس.

(11) أريد شخصًا يحب فعلًا خدمة متابعيه من الناس، ومن يبحث عن فرصة لفعل هذا كأنها تشریف.

(12) أريد شخصًا شديد الملاحظة - يرى كل ما يدور من حوله - ويمكنه أن يميز بين ما هو مهم وما هو غير مهم من تجارب عمله اليومي، محتفظًا ومصنّفًا ما سبق منها ومتجاهلًا ما لحق.

(13) أريد شخصًا يعرف أو مستعدًا لأن يعرف كيف يأكل بطريقة مناسبة - شخصًا لا يتسبب في إعاقة نفسه فيصبح متذمرًا نكدًا من فرط الطعام، كما هي حال خمسة وسبعين بالمائة من الناس اليوم.

(14) أريد شخصًا لا يسمح لنفسه بالفضب بسبب شخص سيئ التربية لم يتعلم كيف يسيطر على نفسه وسلوكه.

(15) أريد شخصًا قانعًا بأن يحصل على راتب يعادل بالضبط ما ينتجه في العمل، سواء كان هذا 1000 دولار أو 100 ألف دولار، ويكون قانعًا بذلك.



تلك هي المواصفات. فإن كنت ملبياً، فلك أن تحصل على هذه الوظيفة. وإذا كانت قد شُغلت عندما تقدمت أنت، فلا تحزن، فلديَّ عشرات الأصدقاء من رجال الأعمال في شيكاغو ممن سيجدون توجيهك إليهم خدمة جليلة من طرفي.

انتبه إلى أول بند وضعته في قائمة المواصفات! لقد وضعته في البداية لأنه الأكثر أهمية.

والآن إليك هذا الإعلان الصادم. سوف يقوم معهد جورج واشنطن بإعدادك لهذه الوظيفة، أو ما يعادلها أو ما هو أفضل منها. ولا تسيء فهمي بأن المعهد سوف يفعل ذلك من دون شروط، وهاك الشرط:

أن تتبع جميع التوجيهات بكل أمانة حتى تستوعب جميع تكاليف الدروس وتجتاز الاختبار النهائي.

ولدينا في الدرس العاشر مفاجأة لك. ففي هذا الدرس سوف نخبرك بكيفية إعداد نفسك بشكل تام لهذا المنصب الوظيفي. سوف يترك لك هذا الدرس رسالة لن تنساها ما حييت. وهي ليست موعظة وإنما مبدأ علمي مجرب سوف يعلو بك على جميع أصدقائك وزملائك الذين يسعون فيها عبثاً وبالكاذ يحيون.

لا تطرح أية أسئلة عن هذا الدرس حتى تصل إليه؛ فلن يساعدك ذلك في شيء. وسبيلك الوحيدة لفتح مغاليق هذا الدرس هي أن تعمل جاهداً على إتقان الدروس السبعة التي تفصلنا عنه.

إن القيمة الرئيسية من هذا المنهج، كما ستري مع شروعك فيه، هي أنه يتطلب منك **التعلم بالعمل**! ومن جانب آخر سوف تكون على وعي دائم بأن كل درس سوف يمنحك شيئاً تستمتع بفعله – شيئاً يستحق ولا شك أن تقوم بفعله.

وفي الختام، يحسن بي أن أعيد التأكيد على أن هذا المنهج الذي تدرسه أكبر من مجرد منهج في أساليب وتقنيات التعلم! هو كل ذلك بالتأكيد، لكن ذلك أقل ما فيه.



إن الهدف الأعظم لهذا المنهج ولمعهد جورج واشنطن هو مساعدتك على أن تزدهر حياتك وتسعداً ولكي تسعد وتزدهر لابد أن تعزز الثقة بالذات، والحماسة، وحب الإنسانية، والقدرة على الالتزام بكل شيء تبدأ فيه إلى أن تنتهيه!

في الدرس الخامس سوف نقدم لك أول درس في تنمية تلك الخصال، وعلى وجه الخصوص تنمية الثقة بالذات.

وقبل أن تبلغ منتصف هذا المنهج بكثير، سوف تشهد تغيراً ملحوظاً في توجهك العقلي، وسوف تسعد كثيراً بالتحاقك بنا.

إن كنت معتاداً على الشروع في الأعمال ثم لا تنتهيها بعد ذلك، يمكنك العودة إلى المسار الصحيح مرة أخرى، وتجاوز هذه اللعنة بالتمكن أولاً من إتمام هذا المنهج حتى نهايته.

وبفعلك هذا، سوف تكون قد أنجزت شيئاً يستحق كل ما أنفقته من مال وجهد في هذا المنهج.

أتمنى لك حظاً طيباً حتى تتم كل ما بدأت،

نابليون هيل

Napoleon Hill

80 شارع إي. راندولف؛

شيكاغو، إلينوي



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

حسنًا، يكفي أنك أتممت الدرس لنهايته. وأظن أنك استوعبت فكرة أن كل درس يمثل فرصة خاصة، وكذلك تحديًا خاصًا لك بالإقدام على خطوات عملية جديدة أفضل وأكثر نجاحًا. وليكن في ذهنك دائمًا أنه ما من "إجابة" يوفرها لك درس بحد ذاته في هذا الكتاب، لكن هذه الدروس مجتمعة سوف توفر الإجابات الناجعة التي يسعى خلفها كل شخص، بمن فيهم أنت. والسؤال هو: هل أنت مستعد لأن تبدأ ثم تتم؟ هذا الكتاب لا يتطلب أي استثمار يذكر في أي شيء عداك أنت. فلا شيء عليك لتشتريه، ولا مخزون تحفظه، سوى الاستثمار الذي تبذله في نفسك ومخزون الأفكار والأعمال الناجحة التي يحتفظ بها عقلك. ولقد حان الوقت لكي تحقق نجاحك، لكنك لا تستطيع فعل ذلك إلا بعد أن تنهي ما بدأت.



"لكي تتحقق لك السعادة
والثروة، عليك أن تعزز
في نفسك الثقة بالذات
والحماسة وحب الإنسانية
والقدرة على الالتزام بكل
شيء بدأته حتى تتمه!" .

- نابليون هيل



"لقد آن الأوان لكي تحقق،
النجاح، لكنك لن تحققه
حتى تتعلم أن تنهي ما
بدأت".

- جيفري جيتومير



"الفكر هو بداية كل ثروة،
وكل الأعمال الميكانيكية
والمادية هي نتيجة الفكر
الإنساني!" .

- نابليون هيل

كيف تفكر؟

G رؤية جيتومير: إن هيل يتصدى لمهمة شبه مستحيلة، متحدياً الطريقة التي تفكر بها. ما العناصر التي تدخل في عملية نموك الفكري؟ كيف تفكر بصورة بناءة؟ إن هذا درس تأسيسي عميق حول حقيقة الفكر والتفكير. ويكشف لك عن إستراتيجيات وإمكانات تمتلكها أنت بالفعل، لكنها لم تظهر أو تنكشف لك من قبل أبداً.

إنه من المناسب تماماً أن نقدم على معالجة هذا الموضوع في هذه المرحلة؛ لأن هذا الموضوع سوف يزودك مع بداية هذا المنهج الدراسي بميزة كبيرة – وهي ميزة لن تضمن لك فقط استفادة أكبر من هذا المنهج – بل ستساعدك أيضاً على الاستفادة الكبرى من حياتك بداية من الآن.

سبب المآسي في هذه الحياة

تسعون بالمائة من مآسي الحياة وال فشل فيها مردها إلى قلة فهمنا للمبادئ شديدة البساطة التي نتمكن عبرها من التفكير بصورة صحيحة. والسبب الرئيسي في أن خمسة وتسعين بالمائة من الناس يعملون لدى الخمسة بالمائة الباقين هو أن هؤلاء الخمسة والتسعين لا يعرفون كيف يفكرون.

السبب في التوزيع غير العادل للثروة في هذا العالم هو أن الجموع لا تعرف كيف تفكر، بينما تعرف النخب كيف تفكر!



والمبادئ التي تحكم التفكير السليم قابلة تماماً للتحديد وللفهم الصحيح من قبل العلماء بقدر إمكانية تحديد وفهم مبادئ علم الرياضيات.

التفكير معرّفًا

قبل أن نبدأ، دعونا أولاً نُعرف التفكير، دون التزام بالضرورة بتعريف القواميس له، ولكن بطريقتنا البسيطة للتعريف.

بداية، التفكير هو بداية كل ثروة وكل الأعمال الميكانيكية والمادية التي ابتكرها الإنسان!

ليكن ذلك راسخًا تمامًا في عقلك حتى نكون على أرضية مشتركة يمكننا من خلالها الوصول إلى إجابة وتفسير للسؤال الأعظم: "كيف تفكر".

إن أول شيء تقوم به حتى قبل أن تخطط لأي إعلان، ناهيك طبعًا عن كتابته، هو أن تفكر فيما ستفعل وكيف ستبدأ فيه. وإن لم توجد الفكرة، فلا سبيل لأي عمل مادي.

فهل نحن متفقون على هذا بداية؟

نعم، إذن سوف نشرع في خطوة إضافية ونرى إن كنا غير متفقين على أن النجاح متوقف على مدى دقة التفكير الذي سوف يرشد ذلك النجاح. فإذا ما فكرت بشكل صحيح ولم تضع في هذا التفكير سوى الحقائق المجردة، فسوف تجد سهولة كبيرة في تصنيف وتنظيم تلك الحقائق. وبالقطع يصلح هذا المنطق مع كل شيء آخر تقوم به.

موضوع الفكر

أول ما تأخذه في اعتبارك حين تفكر هو مادة هذا التفكير. قد تكون هذه المادة تخطيطًا لحملة إعلانية يجري تنفيذها على صفحات الصحف الكبرى



في الولايات المتحدة تبلغ تكاليفها 100 ألف دولار، أو ربما كانت تخطيماً لتخفيضات أو خطابات تحصيل، أو لعلها كانت تخطيماً لرحلة خلوية. فما من تفكير بدون مادة يدور حولها التفكير.

لقد اختار أندرو كارنيجي مادة تفكيره لتكون صناعة الصلب، وبتطبيقه المبادئ نفسها التي سوف نشرحها لك في هذا الدرس، بنى الرجل أعظم صناعة صلب في العالم وحقق كل النجاح - بحسب ما جنى من أموال - الذي يتمناه أي شخص.

واختار روكفيلر النفط كمادة يفكر فيها، وعبر تطبيقه المبادئ نفسها، أسس أعظم صناعة لتكرير النفط في العالم وجعل من نفسه مليونيراً عظيماً.

واختار جيمس جيه. هيل بناء السكك الحديدية كمادة يدور فيها فكره، ومن خلال تطبيق المبادئ نفسها، صار أعظم بناة للسكك الحديدية، رغم أنه لم يبدأ عملية تفكيره تلك إلى أن وصل سن الثامنة والثلاثين.

والأخوان رايت اختارا الطائرات ليدور تفكيرهما فيها، وأتقنا مجال الطيران، وصارا من الأثرياء بفضل هذا.

واختار ألكسندر جراهام بيل الهاتف ليدور تفكيره فيه، ونحن الآن بفضل هذا نجري محادثات واضحة بين نيويورك وسان فرانسيسكو.

وخطا ماركوني خطوة إضافية واختار التلغراف اللاسلكي ليدور حوله فكره، والآن نحن نتواصل مع السفن وهي في قلب المحيط، أو من ساحل إلى ساحل مقابل عبر المحيط دون أن نستخدم أسلاكاً.

بداية كل هذه النجاحات كانت من خلال عملية فكرية - تفكير عملي دقيق! إضافة إلى أن العملية التي من خلالها قاموا بتفكيرهم العلمي والدقيق هي ذاتها في جميع الحالات؛ أي المادة نفسها جرى حولها التفكير في كل حال، والمبادئ الحاكمة نفسها لهذه العملية الفكرية هي التي سوف نعرضها خلال هذا الدرس لتستفيد منها.



"إن القدرة على التركيز
تعني بالضرورة توافر
القدرة على إتمام كل ما
بدأت - أي الالتزام بكل
شيء تقوم بعمله بإصرار
شديد لا يعرف كلاً!" .

- نابليون هيل



إن الفارق بين العمل الذي تم والنتائج التي حصل عليها أولئك الرجال، وبين العمل الذي نقوم به الآن أنت وأنا هو في الأساس الفارق بين المواد المختارة للتفكير والطريقة التي يتم بها التفكير. وأغلب الظن أننا نستطيع الوصول إلى النجاح بالقدر نفسه الذي حصله أولئك الرجال من نجاح إذا اخترنا المادة المناسبة كموضوع للتفكير؛ أي إذا كنا نفكر بدقة أولئك الرجال في تفكيرهم.

وهذان "الشرطان" يختصران لنا القصة بكاملها!

ليست الغاية من هذا الدرس أن نخبرك أو حتى نقترح لك الموضوع الذي يجب أن تختاره ليكون مادة لتفكيرك، لكن غايتنا من هذا الدرس هي أن نريك "كيف تفكر بصورة علمية ودقيقة" في الموضوعات كافة، سواء صغرت أهميتها أو كبرت بالنسبة لمهنتك أو مجال عملك في الحياة.

التركيز

بعد أن قررت الموضوع الذي ترغب في أن يتركز عليه تفكيرك بصورة دقيقة، يأتي المبدأ التالي الذي عليك استخدامه وهو التركيز. ونحن هنا لن نخوض في شرح علمي شامل للتركيز؛ حيث إن هذا الموضوع سوف يخضع لشرح وبيان شاملين في الدروس اللاحقة، في الوقت المناسب. إن التركيز هو الطريق السريع الكبير الذي من خلاله نقوم بنقل المبادئ الأخرى التي تدخل في عملية التفكير الدقيق. إنه سبطانة السلاح التي تحافظ على قوة جميع المبادئ الأخرى في خندق واحد وتوجهها نحو قلب الهدف المقصود من تفكيرك.

لا يمكنك أبدًا أن تكون مفكرًا دقيقًا حتى تتعلم كيف تكثف وتركز قوى عقلك وتوجهها نحو موضوع واحد حتى تتقن هذا الموضوع.

والقدرة على التركيز تعني بالضرورة توافر القدرة على إتمام كل ما بدأت – أي الالتزام بكل شيء تقوم به بإصرار شديد لا يعرف كلاً!



"التفكير من دون عمل
يجسده بتركيز ومثابرة
سيكون عديم الجدوى"

- نابليون هيل



المقصود بالتركيز هو القدرة على توجيه عقلك نحو مهمة ما حتى تتمها، فيمكنك أن تركز عقلك على مهمة شحذ قلم رصاص تماماً بقدر تركيزك لكي تصبح رجل أعمال عظيمًا في بناء السكك الحديدية أو تكرير النفط، فالمبدأ في الحالين واحد.

لكن يجدر بي هنا أن أنبهك إلى أنه إن لم تؤسس في نفسك عادة التركيز المثابر على الأعمال الروتينية البسيطة في حياتك، فإنك لن تتعلم على الأغلب التركيز على الأشياء الأكثر أهمية. وبقدر ممارستك عادة التركيز على أعمالك الروتينية ليوم واحد، يمنحك هذا تقديرًا دقيقًا لقدرتك على التركيز على المسائل الأكبر من ذلك.

والكتابة من أعظم العوامل المساعدة لك في اكتساب عادة التركيز، كما أنها تعلمك كيف تنظم وتصنف الحقائق. والتفكير الذي يتبع بالكتابة يكون أقرب كثيرًا للتحويل من المستوى الذهني إلى المستوى المادي. فالمهندس المعماري يفكر أولاً، ثم يحول "فكرته" إلى مخطط، وعلى أساس المخطط يشتري المقاول والبناء المواد ويشيدان جسمًا ماديًا من أفكار المعماري، وهو ما نسميه "منزلاً".

كتابة أفكارنا لا تساعدنا على التركيز فحسب، لكن هذا العمل المادي يساعدنا في خطوة أولى على بلورة فكرنا إلى واقع. والتفكير بلا عمل مادي مثابر ومركز هو بلا طائل.

في تصنيف الأفكار، يكون أهم شيء هو التمييز بين الحقائق "ذات الصلة" و"غير ذات الصلة"، والاحتفاظ بالأولى وإهمال الأخيرة.

فعقلك الباطن يرسم صورة ذهنية من المادة التي تسمح له بالوصول إليها.

ويمكننا تشبيه عقلك الباطن بلوح من الشمع؛ حيث يستقبل ويسجل كل ما تسمح له بالوصول إليه عبر حواسك الخمس. فيقبل المعلومات بنفس استعدادة لتقبل الحقائق. ضع ذلك في اعتبارك وأنت تطالع الفقرة التالية ذات الخط الكبير.



إن التفكير الذي تسمح بوصوله إلى عقلك، سواء في صورة حقائق أو مجرد معلومات، يعيد إنتاج نفسه على الأغلب في صورة عمل مادي محسوس.

"يتعامل عقلك مع مادة التفكير التي تزوده بها. ولا يبذل جهداً في التمييز بينها. فما يمر لعقلك عبر حواسك الخمس، ومن ثم يتم تسجيله هناك، لا بد أنه سوف يعيد الظهور في صورة عمل مادي عضلي من قبل جسدك".

- نابليون هيل

إن أردت أن يعمل عقلك بدقة وفاعلية، فبإمكانك أن تحقق تلك النتيجة من خلال الحرص على ألا يصل إلى عقلك سوى الحقائق.



ماذا تفعل وكيف تفعل !

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

صديقي، لقد بدأت هذا المنهج الدراسي وسوف تتمه، هذا لأنك تريد أن تصبح متمكناً في مجالك، ومن ثم تجني كل المال الذي تحتاج إليه لتلبية متطلبات حياتك، لكن حتى الآن تبقى الحقيقة الأبدية الكبرى والأشد لفتاً للنظر التي تتحصل عليها من هذا المنهج هي الفهم الواضح لهذا المبدأ الذي ذكرته للتو! حين يدرك عقلك ويستقر فيه أن كل عمل مادي أو ميكانيكي يحدثه الناس لا بد أن ينشأ أولاً في صورة تفكير، تصبح أقرب ما تكون إلى المصدر الحقيقي، والسر الحقيقي لكل الطاقة التي تحتاج إليها كي تحقق كل ما ترغب فيه.

أنا على يقين بأنني أسعى بك في الاتجاه الصحيح حتى إنني وددت لو كتبت هذا المبدأ بحروف ضخمة وعلى ورقة من الذهب الخالص، لتكون أشد أثراً عليك، لو كانت لديّ قدرة مالية لفعل هذا. وأنا الآن أفعل أفضل ما بوسعي بعرض هذا المبدأ للشرح على امتداد هذا المنهج، وبهذه الطريقة يعرض عليك هذا المبدأ من كل زاوية ممكنة حتى تعرف كيف يمكنك أن تكون على يقين منه.

إن أردت أن تطلع على بعض من نتائج وحطام نظامنا التعليمي السيئ، فألق نظرة داخل أي سجن، وسوف ترى تلك النتائج. ليس هناك من أحد يولد "مجرماً بالفطرة". بل يصبح الناس مجرمين بسبب الجهل وقلة الإدراك بالمبدأ الذي أوردته هنا.

لنسمح للطفل بأن يتعلم حين يدخل الروضة والمدرسة بعدها بأن كل فكرة يحملها في عقله ستكون منها نسخة مطابقة تماماً من الفعل المادي الجسماني، ثم علمه بعد ذلك كيف يختار ويحتفظ في عقله بالنسخة الصحيحة من الأفكار، ما بين سن الرابعة والعشرين من عمره، وحينها لن تحتاج مطلقاً للمدارس والسجون ما دام قد ظل الطفل على حاله من الاهتمام بهذه القاعدة.



عار على البشرية لا يزول إن تركنا للفرق والمؤسسات الطائفية – مثل منظمات الفكر الجديد، وقلة أخرى من المؤسسات ذات الطبيعة المشابهة – احتكار سوق المعرفة وتدریس الأسس العلمية للعقل التي هي متاحة بالقدر ذاته لكل منا – تلك المبادئ التي يجب علينا جميعاً أن نتعلمها قبل أن نكبر في ظل الجهل وتتموينا خصال الخداع وانعدام الثقة بالنفس والسخرية والكراهية والانتقام والريبة والخوف وغيرها من اللغات التي تحول بيننا وبين حياة سعيدة ومشبعة! إنها تهمة لا تزول عن نظامنا المدرسي العام أن يظل العمل الذي يجريه معهد جورج واشنطن بعيداً عن التطبيق في مدارسنا العمومية؛ حيث يمكن للبشر الاستفادة منه سريعاً في الحياة.

هذا المبدأ العظيم للعقل البشري، والذي وفرته لنا الأقدار لاستخدامه والتمتع به منذ الولادة، يجب أن يظل بعيداً عن روح الغموض والإلغاز التي غالباً ما تكون لاحقة به ومكتنفة إياه. يجب أن يكون هذا المبدأ مفهوماً بقدر فهمنا لمبادئ الحساب وقواعد اللغة، لأنه من دون هذا المبدأ لن نخدم المعرفة الحالية إلا في تحويل الشخص إلى مجرم محترف.

امنحوا الأولاد والبنات فرصة عادلة حين يتركون المدارس بأن تزودوهم بمعرفة معقولة تتعلق بأعظم ما يملكون من تأثير لديهم: عقولهم، وسرعان ما ستجدون ثروة العالم توزع نفسها بكل إنصاف، بحيث لا نرى بيننا من يتضور جوعاً حتى الموت في وجود آخرين يرتعون في الثروة بلا حدود.

هذا المبدأ لا يعبر عن مذهب اشتراكي – بل هو أعمق وأشد أصولية من الاشتراكية؛ لأنه لو كان يدرس في المدارس العامة ويفهمه الجميع، ما كان للاشتراكية ضرورة، وما كان وجودها ممكناً أصلاً. فبدلاً من تجزئة ثروة العالم، يجدر بنا توزيع الذكاء الذي يخلق الثروة (لاحظ أنني قلت يخلق، ولم أقل يحوز) وسوف تبقى الثروة موزعة! إن توزيع ثروة العالم دون هذه المعرفة لن يكون نافعاً، لأنها سرعان ما ستعود إلى أيدي القلة التي تعرف – القلة التي تدرك الآن هذا المبدأ المذكور.



لقد صرت راشداً وأثق مخلصاً بأنك قد اكتسبت خصال الثبات والثقة بالذات. وإن لم تكن قد اكتسبتها حتى الآن، فسوف تنالها بإتمامك لهذا المنهج الدراسي. إن المبادئ التي ندرسها لك سوف تساعدك على النجاح وتحصيل كل ما تريد أو تحتاج إليه في هذا العالم، لكن تصور الوقت الذي خسرتَه إن لم تكن قد وعيت هذه المبادئ ولم تستفد منها طيلة السنوات الخالية. والآن، ومن خلال مساعدتك، سوف يكبر أولادك بوعي كامل بهذه القوانين الطبيعية الكبرى، قبل أن ينخرطوا في هذا العالم كي يتعلموها بالمصادفة. تصور حجم الميزة التي تمنحها لأولادك بهذه الطريقة.

صديقك المخلص؛

مكتبة

t.me/soramnqraa

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف؛

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

يبدأ هيل كتابه فكر وازدد ثراءً بعبارة خالدة، "الأفكار هي تجسيد للأشياء المادية" - وتلك تبصرة لمدى أهمية التفكير في حياتك وفي حياتي. ويبين هيل أن الوقت والتركيز هما ركائز عملية التفكير. والسؤال هو: كم تخصص لنفسك من "أوقات التفكير"؟ في الغالب لا تخصص ما يكفي من وقت. وإليك ما سنفعل... خصص عشر دقائق صباحية كل يوم كوقت للتفكير، ووثق رحلتك. في نهاية العام، ستجد أنك خصصت 60 ساعة كاملة للتفكير الشخصي. وأنا على يقين بأنك ستجد في هذا فكرة أو اثنتين صالحتين للاستخدام.



"قد تكون ثريًا، وهذا على حد علمي ليس نجاحًا! وربما حصلت على تعليم جيد، لكن ذلك أيضًا في اعتقادي ليس نجاحًا! لعل والديك ثريان، لكن هذا ليس بنجاح كذلك، لأن عليك أن تعلم أن الثروة، إذا قدرت بحجم الأموال، شيء مراوغ له أجنحة وقد يطير. لكن النجاح الحقيقي الوحيد والدائم والقيّم هو المتمثل في الشخصية التي تبنيها لنفسك".

الدرس رقم

4

الخيال

G رؤية جيتومير، ألم تواتك فكرة عظيمة أبداً؟ ألم تحلم أحلام يقظة؟ بالتأكيد حصل ذلك. هذا الدرس يقدم لك معلومات قيمة حول كيفية وأسباب حدوث الأفكار والإبداع. وهذه التبصرة سوف تقدم لك حافزاً وهاماً لتبدأ إنتاج أفكار لتحسين الذات وأفكار لجلب المال. فلك أن تتخيل...

في هذا الدرس، سوف أطلعك على أحد أكثر الموضوعات أهمية في أسس الحياة والنجاح – إنه الخيال.

الخيال يحمله لك معلموك ليكون أكثر المواد أهمية فيما يتصل بعملية تعليمك.

الخيال – والكثير منه – هو من أكثر الخصال فائدة، كلما ازدادت منه كان أفضل. وكما يقول الدكتور هيس: "الرجل ذو الخيال هو من يملك رؤى للعالم في المستقبل، ومَن يملك القدرة على إعادة تشكيل وبناء الأرض من جديد".

استوعب هذه العبارة بشكل كامل، ادرسها بعمق، تأملها ملياً، وقف على ما تعنيه بصورة تامة! وانتبه بالقدر ذاته لكل الأفكار النيرة الأخرى للدكتور هيس التي وردت في هذا الدرس؛ افهمها تمام الفهم! وحينها سوف تدرك أهمية الخيال لنجاحك.



محال على أي طالب أن يمنح هذا الموضوع مساحة واسعة من الدراسة؛ فبدون معرفة كاملة بمبادئ الخيال وتطبيقاته في العمل، لا يمكنك الوصول إلى أرضية صلبة في الأسس التي تحتاج إليها من أجل عملية تعلم مكتملة.

أعظم المؤسسات في جميع مناحي الحياة اليوم تسعى خلف أصحاب الأفكار، أولئك القادرون على التفكير بصورة بناءة، ومنذ القدم كان المفكرون العظماء هم الأوسع اطلاعاً ومعرفة – أولئك الذين استفادوا من دراسة وتجربة من سبقوهم.

لكي تكون ناجحاً، عليك أن تكون قادراً على التخطيط والتفكير. وهدف وطموح معلمك هو أن يعلموك هذا قبل أي شيء آخر – أن تخطط وتفكر.

أريد منك أن تكون مثل ذلك المعماري الذي يتصور المبنى بقلبه وعقله ثم يرسمه بعدها على الورق. لا أريدك أن تكون النجار، ذلك الذي ينفذ فقط خطط المعماري. والسبب في ذلك جلي واضح: المعماري، الشخص الذي يخطط، يجني في السنة 10 آلاف دولار، بينما الرجل الذي ينفذ الخطة يكسب عادة في حدود خمسة دولارات في اليوم كحد أقصى.

👑 ملاحظة جيتومير: ضع في اعتبارك دائماً أن هذه هي دولارات

العام 1917 – وهذه العشرة آلاف دولار اليوم ستكون حوالي

150 ألفاً، والخمسة دولارات في ذلك الزمن ستكون مثل 80 دولاراً

يوميًا الآن.

ولعلك تدرك أن الأمر يتطلب طاقة وخيالاً كي تصل إلى شيء استثنائي، والرجل الذي يتردد لافتقاده الثقة بذاته، يتردد في تنفيذ خطة أو حملة مبيعات؛ لأن خطته لذلك لا تحمل جديداً أو أصيلاً، قد يستسلم حتى قبل أن يبدأ.

لمزيد من المعلومات الآن: وفقاً لهيل: "خيال المعلن" مهم للغاية وتجب قراءته ودراسته عشرات المرات. وهو مأخوذ من كتاب عنوانه *Productive Advertising* إنه من تأليف الدكتور هربرت هاس عام 1915 – بإمكانك أن



وحتى تصل إلى تقدير كامل لقيمة الخيال، اقرأ المقالة التالية، التي كتبها بروس بارتون، ونشرت في مجلة *إيفري ويك*. تلك مقالة لا يعقل بأي دارس للحياة وللنجاح أن يفوت قراءتها ودراستها – لا ترض بقراءة هذه المقالة مرة واحدة فقط؛ بل قم باستعراضها مرات عديدة حتى تستوعب كلياً الفكرة الرئيسية التي تقوم عليها. واليك المقالة:

"بعض المساكين العميان لا يصادفون أية معجزات مطلقاً".

(ملحوظة: لا يشير الكاتب من قريب أو بعيد إلى العمى الجسدي).

فيما يلي تفرقة مهمة يغفل عنها معظم الناس:

العالم موجود بك أو من دونك؛ لكنك من تعيش عالمك الخاص.

يتوافر للجميع المواد الخام، ومنها يختار كل شخص ما يريد، ويبني عالمًا متفردًا خاصًا به.

ينظر الحمقى لوفرة المواد، ويرضون من ذلك ببضعة أطباق من اللحم والبيض، وبضعة سراويل، وبضعة دولارات – ثم يشبعون.

أما الرجل الحكيم فيبني عالمه من لحظات الغروب الرائعة والتجارب المثيرة، ومن غناء النجوم، ورومانسية المعجزات.

لا شيء رائعًا يحدث أبدًا في حياة الشخص المغفل.

"زهرة ربيع على حافة نهر كانت بالنسبة له مجرد زهرة ربيع صفراء، ولا شيء أكثر من ذلك؛ ضوء كهربائي هو مجرد ضوء كهربائي؛ والهاتف مجرد هاتف – لا شيء خارجًا عن العادة.



لكن الحكيم لا يتوقف أبداً عن التساؤل: كيف لحبة صغيرة دقيقة، تبدو ميتة ومدفونة في الأرض، أن تنتج تلك الزهرة الصفراء البديعة؟

لا يرفع أبداً سماعة الهاتف أو يشغل زر الكهرباء دون أن يعتريه شعور بالانبهار. ويتأمل تلك المعجزة الهائلة الماثلة في تسخير الكهرباء على هذا النحو لخدمة الإنسان!

من ذا الذي يصدق هذا إن لم تكن حاسة الانبهار لديه قد كلت من فرط الاعتياد على الأمر؟

إن الشمس، مركز الكون، تتوارى كل يوم وتغرب. فما يكون مني إلا أن ألمس زراً فأقوم باستدعاء الإضاءة - فتشرق الغرفة بالنور مرة أخرى.

الرعد الذي كان الناس في السابق يسمونه صوت السماء يطلق موجاته الصوتية الجبارة، ثم لا يسمع هذا الصوت إلا في حدود أميال محدودة - لكنني - وأنا شخص ضئيل على وجه الأرض - أرفع بيدي جهازاً صغيراً فيسمع همسي فيه على بعد آلاف الأميال من مكاني.

في الأسطورة؛ سرق بروميثيوس النار من بعض الملوك، وعقاباً له على هذه الجريمة سلسلته هذه الملوك في صخرة وحيدة وأرسلت طائراً ضخماً يأكل أعضاء الحيوية. وفي كل ليلة يبرأ جرحه، ومع قدوم النهار يفتح الجرح مرة أخرى.

كانت تلك عقوبة الرجل الذي تجرأ على اختطاف أعظم الكنوز.

لكن النار - الكنز - اختفت تقريباً من حياتنا اليومية؛ حيث إننا نزرديها.

لكننا نريد الدفء والحرارة، أليس كذلك؟ حسناً، نضغط زراً وسوف تتدفق الحرارة خفية صامتة منتشرة في جميع أرجاء منازلنا عبر سلك نحاسي.

هل نحتاج إلى الطاقة؟ ليس علينا سوى ضغط زر آخر، وسوف تواتينا عبر ذات الطريق الرفيع النحيل. مغطاة بأغلفة لا يمكن إزالتها، تنظف بيوتنا، تغسل



ملا بسنا، ترفع سياراتنا - تفعل لنا كل شيء كان في الماضي يستهلك طاقة الرجال، وتهرم بسببه النساء.

لا تحل حياتك إلى شكل من أشكال العلاقات العادية غير الممتعة؛ لا تسمح للتعود والاعتیاد على المعجزات من حولك أن يعلمك اللامبالاة والاحتقار.

دع الأحمق يصنع عالمه ببعض الطعام والشراب والملبس فقط! وصمم أنت عالمك من التجارب المدهشة؛ وزخرفه وزينه بالمعجزات!

درب عقلك على التساؤل والإعجاب؛ مرّن روحك على الانبهار الوقور بالعجائب.

لو كنت بجوار نبي الله موسى على شاطئ البحر، ورأيت البحر ينشق لیسح للمؤمنين بالمرور، ما كنت لتجد صعوبة في إدراك المعجزة التي رأيت.

لكن في كل ليلة وحين تغرب الشمس، يقف رجل ما في محطة الطاقة بمدينةك ويجذب مفتاحاً ما، وعلى الفور تغمر المدينة والريف على بعد أميال بالضوء.

وحينها تقول لنفسك بلا اكتراث: "حسناً قد أضيئت الأنوار!"

- بروس بارتون، رئيس التحرير

6 ملاحظة جيتومير: يقول المؤلف إن الأشياء من حولنا لو

اعتبرت بديهيات مفروغاً منها، وافترضنا أنها وجدت كي نستمتع بها

لا أكثر، فإن الخيال وقرينه الإبداع سوف يجمدان. انظر عن كثب

لأشياء كالكهرباء والحرارة - كانتا أشياء جديدة وبالطبع قفز

المجتمع والتكنولوجيا قفزات أبعد كثيراً من هذا - لكن هذا تحدُّ

فردى لك أنت - أين هو خيالك وإبداعك؟ كيف تكتشفه وتستخدمه

للمنفعة الخاصة والعامة؟ أم أنك لا تزال (بعد مائة عام) تكتفي

بتشغيل زر الكهرباء لتشغل الضوء؟



الخطاب التالي كتبه السيد هيل، ويعرض مثالاً حياً آخر لاستخدام الخيال:

صديقي العزيز

ذهبت في زيارة للمزرعة القديمة في الصيف الماضي. كانت تلك أول مرة أعود إليها منذ عشرين عاماً.

ستدهش إن علمت إلى أي حد تغيرت الأمور. فبركة السباحة التي طالما كانت عميقة جداً حتى كأنه لا قرار لها على الإطلاق كانت ممتلئة بالرمال. تكاثرت الأشجار حول الضفاف ولم يعد النهر القديم كما كان يبدو قبل عشرين عاماً حين كنت أتعلم فيه السباحة.

ظهرت على المزرعة آثار لأيام خوال كانت أفضل، وعصفت بالمنزل القديم أحوال الطقس وصار مهلهلاً. لم يعرفني أحد هناك. صحبة أيام الصبا كبروا وتفرقوا. ووجوه جديدة غريبة صارت تتطلع فيّ متسائلة. حتى الكلاب صارت تنبح لوجودي. للمرة الأولى في حياتي شعرت كأنتي أحد أصحاب الكهف. ويا له من إحساس عزلة بائس. لن تدركه حقاً حتى تعيشه بنفسك.

شجرة الأرز التي زرعتها قبل خمسة وعشرين عاماً، نمت وكبرت لتصير أكبر شجرة في المكان. كانت مجرد غصن شغير لا يعدو ارتفاعها قدماً واحدة حين زرعتها.

قابلت صبيًا يعيد الأبقار إلى المنزل من مرعاها. كان يحمل على كتفه عصا صيد، ووجهه ملطخًا بألوان التوت. وسرواله كان قصيرًا حتى كاحله، وأكبر درجتين من قياسه وثمة رقعة على مقعدته وواحدة عند كل ركبة. حمالة واحدة تحمل السروال. والطرف الأول من تلك الحمالة كان مثبتًا بمشبك خشبي بدلاً من الزر. كان حافي القدمين. وابتسم في وجهي ابتسامة خجلة. أدركت للوهلة الأولى من أين لوث وجهه بالتوت؛ لأنني كثيرًا ما تسللت إلى أرض التوت الخاصة بـ "سيد ويل". لكنني أحببت منظر ذلك الغلام الذي سفعت الشمس وجهه. لقد بدا لي تمامًا مثل حالي قبل عشرين عاماً. وقفنا ونظر كلانا للآخر. لم يقل أي منا شيئاً، لكننا فهمنا بعضاً. لقد أدرك من تعبير وجهي أنني كنت يوماً ما من عينته.



الشخص الوحيد الذي قابلته وعرفني كانت محبوبتي القديمة. لقد اعتدنا الذهاب للمدرسة معًا حين كنت أرتدي السروال القصير، وكانت هي ترتدي ثوبًا للركبة وقبعة. كانت متزوجة. ومن خلف تنورتها بدت أربعة وجوه قذرة تتلصص النظر لي في ارتياب. أخرجت ساعتى وأريتها صورة زوجتي وولدي. وتبادلنا حوارًا لطيفًا. أتى زوجها قادمًا من حقول الحصاد. كان شابًا قويًا، لكن لم يبد لي أنه تقبلني بشكل جيد، وأظنني كنت أعرف أسباب ذلك.

توقفت عند نبع كبيرتي لأشرب الماء. وبينما كنت أرفع الكوب إلى شفتي الظمأتين، تذكرت تلك الأيام الجميلة الخالية قبل سنوات طويلة، حين كنت أحمل الماء من ذات النبع في دلو من الصفيح. جلست على الجدار الصخري الذي يحمي النبع من سطح الماء وقضيت نصف ساعة جميلة في عوالم الماضي. كان ذلك مثل حلم. تواتر على ذهني كل شيء بوضوح شديد، وبواقعية شديدة. الرائحة القوية للماء الكبيرتي وورق الصنوبر الإبري المنجرف مع ماء النبع، ورائحة القش الذي جز حديثًا من المرج القريب عادت بي سريعًا إلى أيام الطفولة.

وخطوة خطوة، استعرضت كل ماضي. في هذه النصف الساعة القصيرة عشت حياتي كلها مجددًا. كانت أولى أفكارى عن أمي، التي ماتت وأنا في التاسعة. بعد ذلك كانت كل ذكرياتي عن أشياء غير لطيفة - معركة على البقاء، كان الصراع فيها في كل مرحلة - معركة بدأت من اليوم الذي حرمت فيه من منزلي.

ثم أتت الذكريات السيئة المظلمة لتلك الأيام، والليالي الطوال التي عشتها في البراري، فلا سقف يظلني ولا منزل يؤويني ولا صديق يواسيني.

ثم مرت ذكريات وظيفتي الأولى، وكانت تقطيع عشب الإبر الإسبانية بمعول طويل في مقابل الطعام. ثم وظيفتي الجديدة في منجم فحم مقابل دولار في اليوم. يا الله، كان ذلك مالًا كثيرًا بالنسبة لي - دولارًا كاملًا مقابل عمل يوم!

ثم تواردت ذكريات أفضل قادتني لتجاربي الأخيرة نوعًا ما، من اليوم الذي تسلمت فيه موقعي الأول ككاتب اختزال إلى اليوم الذي تخرجت فيه دارسًا للقانون. ثم توالى ذكريات أخرى جميلة لليوم الذي صرت فيه مساعدًا للمستشار العام في



واحدة من كبرى الشركات في العالم براتب قدره 2500 دولار سنويًا - ذات الشركة التي كانت تملك المنجم الذي عملت فيه بدولار في اليوم. تحول آخر في ذكريات الماضي عاد بي لليوم الذي صرت فيه مدير الإعلانات في إحدى أكبر المؤسسات من نوعها في العالم، براتب قدره 5000 دولار سنويًا.

جفلت كما لو أنني كنت في غفوة. لكأني عشت خلالها السنوات الخمس والعشرين التي مضت. عرق بارد ثبت على جبهتي. أفراح وأتراح من الماضي مرت سريعًا على بالي مجددًا، واقعية تمامًا كما عشتها في المرة الأولى.

زرت المدرسة الصغيرة ذات البناء الأبيض أعلى التل، على بعد ميلين؛ حيث حضرت المدرسة للمرة الأولى. المدرسة القديمة نفسها بالمقاعد القديمة نفسها، كانت هناك على حالها، وقد امتلأت بنحوت وكتابات للأحرف الأولى تمامًا كما كانت قبل خمسة وعشرين عامًا. لعبت مع تلاميذ المدرسة خلال الاستراحة. لعبنا البيسبول، وخلال اللعب بقيت جولة في "الاحتياطي". ثم دق جرس المدرسة. كانت المعلمة فتاة شابة لم تكن حتى قد ولدت حين كنت أنا هناك. سمحت لي بالتدريس لنصف ساعة. كانت أفضل لحظات في حياتي، وكذلك كان الأمر بالنسبة للأولاد والبنات.

مزجنا المرح بالألحان. أخبرتهم بقصص طريفة، ثم عدت لأخبرهم عن اليوم الذي غادرت فيه هذا المكان، وعن بعض تجاربي منذ ذلك اليوم. رأيت على إثر قصتي العديد من العيون الباكية. أنا شخصيًا لست متأكدًا إن كانت عيني قد ظلت بلا بكاء.

كتبت بضعة أسطر بالاختزال. لم يكن أي منهم قد سمع بالاختزال من قبل. ولم يكن أي منهم قد كوّن فكرة ما عما قد يقوم به من عمل مستقبلاً كمصدر للرزق. والبعض منهم كان كبيرًا بما يكفي كي يبدأ التفكير بجدية في هذا الأمر.

مساكين هؤلاء الصغار لا أدري إن كان عليّ أن أرثي حالهم أو أقدم لهم التهنئة أولًا، لكنني بعد أن عدت للمدينة بدأت أفكر في الأمر من جديد، ووصلت إلى خلاصة مفادها أن عليّ أن أشفق عليهم لكونهم في بيئة كهذه.



محنة على الطريق تنفع ولا تضرب! إن المرء الذي يرثى له حقاً هو ذاك الذي ولد وبفمه "ملعقة من الذهب"، بوالد ثري ودون مسؤوليات! في غالب الأحوال لن يكون ذلك الرجل منافساً قوياً أبداً لرجل كان عليه أن يقاتل بشراسة مقابل كل شبر من تقدم حققه في حياته.

ليست الثروة ما يصنع الرجل - إنها شخصيته ومثابرتة وعزمه القوي على أن يكون في خدمة هذا العالم! ولا تنس كلمة خدمة! فإن قدر لك النجاح في حياتك، فكن مطمئناً إلى أن نجاحك الحقيقي سوف يقدر بحجم وجودة الخدمة التي تقدمها.

قد تكون ثرياً، وهذا على حد علمي ليس نجاحاً! وربما حصلت على تعليم جيد لست أدري، لكن ذلك أيضاً ليس نجاحاً! ولعل والديك ثريان، لكن هذا ليس بنجاح كذلك، لأن عليك أن تعلم أن الثروة، إذا قدرت بحجم الأموال، شيء مراوغ له أجنحة وقد يطير. لكن النجاح الحقيقي الوحيد والدائم والقيم هو المتمثل في الشخصية التي تبنيها لنفسك."

G ملاحظة جيتومير: فكر للحظات في أمر شخصيتك والى أي حد تكون أهميتها في مشوار نجاحك. ضع تقييماً ذاتياً واقعياً واكتب عن الجوانب التي يجب تطويرها، وكذلك اكتب الجوانب التي ترى أنها مميزة في شخصيتك. وضع خطة محددة لتحسين وتقوية شخصيتك.

وتذكر أنك، سواء كنت تعرف أم لا، في حال دائم من بناء الشخصية. ولديك فرصة كبيرة للغاية إن كنت تركز بعض وقتك للتحسين الذاتي من خلال قراءة الألوان المناسبة من الكتب، بأن تبني شخصية تكون لك عوناً في قادم الأعوام. وفي المقابل، تكون الاحتمالات كبيرة بالقدر ذاته في حال كنت تضع وقتك في المتع الفارغة، ولا تفكر مطلقاً في تحسين نفسك، بل أنت تتطور شخصيتك، بل قد تكون عائقاً محرراً لك في قابل الأيام.

إن الشخصية تبنى ببطء، وخطوة خطوة. وكل فكرة تمر برأسك وكل فعل تقدم عليه هو لبنة في تكوين هذه الشخصية.



قال "جيمس آلان" وهو محق: "على قدر تفكير الرجل يكون قدره"، فإذا فكرت في أشياء قيمة، فسوف تكون بالتأكيد شخصاً ذا قيمة. بإمكانك تماماً أن تكون كما تريد. إن أردت أن تكون مهندس ميكانيكا، أو محاسباً، أو كاتب اختزال، أو محامياً، أو مدير إعلانات، أو أي شيء آخر، فبإمكانك أن تكونه إن وضعته في اعتبارك.

ولا يجدر بنا أبداً أن نشكو من أن النجاح صعب ولا يأتي بسهولة. فإن فعلت، فقد لا تدري متى يحصل النجاح!

مشاعري الصادقة وأمنياتي معك، سواء كنت تسمع مني أم لا، لكنني قد لا أكون مفيداً لك بحق إن لم تمنحني ثقتك وتخبرني بصراحة ما الذي تواجهه. هل من شيء تود أن تطلب من الجامعة فعله لك؟

أياً كان ما تفعله في حياتك، وأياً ما كان حظك، وسواء كنت ناجحاً أم غير ذلك، فقيراً أم غنياً، ما عليك إلا أن تتذكر أنني مستعد تماماً لمد يد العون لك. وتذكر أيضاً أنك إن حدثت وجئتني في شيكاغو، فسوف أكون في انتظارك مرحباً بك هنا في الجامعة.

مع كل آميأتي الطيبة بالنجاح لك.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل



"إن النجاح الوحيد الدائم
والقيّم هو المتمثل في
شخصيتك التي تبنيتها
لنفسك".

- نابليون هيل



ملاحظات مهمة على الخيال والكتابة

على سبيل التوضيح، نضيف أن السيد هيل لم يقدّم بتلك الرحلة في مسقط رأسه الأول، تلك التي وصفها في الخطاب. ولكن ذلك كله كان فكرته عما كان سيحدث لو حصل وقام بتلك الزيارة.

لم يقدم الخطاب كشرح مادي فقط للاستخدام العملي للخيال، لكنه قدمه أيضاً كمثال على فاعلية الجمل القصيرة المقتضبة. لاحظ بساطة الكلمات المستخدمة ومدى السهولة التي يمكن بها متابعة الكاتب. لن تجد جملاً معقدة أو طويلة. هذا هو أكثر الأساليب فاعلية في كتابة نصوص المبيعات من أي نوع، ويجب عليك أن تسعى لتطوير هذا الأسلوب إن أردت أن تكتب معلومات بأسلوب قادر على جلب الصفقات.

هناك أيضاً درس مهم في هذا الخطاب. لقد كتب الخطاب كجزء من نظام المتابعة في مدرسة المراسلة التي كان السيد هيل مهتماً بها. ولعل ما يثير اهتمامك أن تعلم أن هذا الخطاب في حين لم يقل الكثير عن "الترويج لأسلوب مراسلة"، إلا أنه أدر على الأعمال 50 ألف دولار. الصدق الجلي في الخطاب، والاهتمام الإنساني بالقصة الكاملة، والبساطة في استخدام الكلمات، شكلت جميعاً تأثيراً ترويجياً هائلاً.

والسيد جيه. إف. ستيفنز أحد أعضاء هيئة التدريس يقدم المقال التالي حول موضوع الخيال من وجهة نظر أكثر عملية من تلك التي يقدمها الدكتور هيس، وقد شرح الموضوع كما يلي:

على الرغم من أن كتابك يقسم الخيال إلى ست فئات مختلفة، فإنك ستجد أن تقسيمه لجزأين سيكون كافياً لاستخدام علمي. وهذان القسمان هما: الأول، خيال إعادة الإنتاج؛ والثاني، الخيال المنتج.



"تبنى الشخصية ببطء،
وخطوة خطوة. وكل فكرة
تمر برأسك وكل خطوة
تخطوها تضيف إليها لبنة
جديدة".

- نابليون هيل



من خلال قوة إعادة إنتاج الخيال، يمكنك إعادة إنتاج أو إعادة تشكيل أو رسم صورة عقلية لتجربة سابقة. هل يمكنك أن تتخيل هيئة طاولة العشاء كيف كانت بالأمس؟ جرب! ما الطعام الذي كان موجوداً على الطاولة؟ كيف كان مذاقه؟ هل كانت رائحة الطعام شهية؟ ما الذي دار حوله الحوار على المائدة؟ هل تذكر لمسة السكين والشوكة، المندبل والأطباق، وأنت تتعامل معها؟

الصورة التي تتحصل عليها لهيئة طاولة العشاء هي مثال لخيال إعادة الإنتاج. فأنت لم تخلق فيه شيئاً جديداً. لكنك ببساطة استعدت تجربة سابقة كما جرت تماماً. أما الخيال المنتج، فيأخذ عناصر أو أجزاء من التجارب السابقة ويمزجها بأخرى على نحو جديد أو مبتكر أو خيالي.

لنر كيف يجري ذلك! تخيل أن لديك آلة تمكّنك من الرؤية عبر المباني والجبال كما لو كانت هواء؛ آلة تمكّنك كذلك من إلقاء نظرة على التمددات الرملية الهائلة في الصحراء الكبرى، أو ميادين المعارك في أوروبا؛ آلة تأتي بكل شيء من أي مكان في نطاق نظرك. الصورة الذهنية التي تشكلها لتلك الآلة هي مثال على الخيال المنتج. لكن هل سبق لك أن خلقت شيئاً جديداً بخيالك؟

سوف نحلل منتج الخيال هذا إلى عناصره المكونة له كي نرى إذا لم يكن هذا المنتج توليفة أجزاء من تجارب سابقة. أولاً: هناك ما يعرف بالشفافية. وكلنا سمعنا بأشعة إكس التي تجعل ما كان خفياً ظاهراً للعيان. ثانياً: لدينا فكرة رسم الأماكن البعيدة قريبة حتى يمكننا أن نراها بوضوح. ليست تلك بالفكرة الجديدة. فنحن نعرف التلسكوب أو النظارة المقربة. وبالتالي فأنت تدرك أن نموذجنا المذهل للخيال المنتج هو، في الحقيقة، مجرد تجميع لمقاطع من تجارب سابقة في توليفة جديدة.

سوف تجد أنك غير قادر، حتى بمساعدة الآلة الرائعة التي تخيلناها، على تصور أي مكان أو أرض أو شيء لم يسبق لك أن رأيته مباشرة أو من خلال الصور.

يمكنك فقط إعادة خلق هذه الانطباعات أو التجارب التي مرت بك من خلال حواسك. فلا يمكن لضرب أن يتخيل طائرة في السماء لأنه لم يرها أبداً وهي



تطير، ولا حتى في الصور. يمكنه فقط أن يخبر بلمسها إن هو مرر يده على واحدة. والأصم لا يمكنه تخيل صوت جرس المكان لأنه لم يسمعه قط. وإذا رآه، أمكنه أن يتصور منظره.

ولذلك فإنك في الخيال تتصور فقط، جزئياً أو كلياً، تلك الأشياء التي سبق لك أن رأيتها أو سمعتها أو شعرت بها أو شممتها أو تذوقتها.

سوف تتاح لك فرص جمة لتوظيف الخيال المنتج والخيال المعيد للإنتاج.

كن على يقين بأنه لا وجود لشيء في عقلك لم يمر إليه عبر حواسك. ولذا عليك أن تبقى ارتباطك بالخيال في حدود تجاربك الماضية.

وإذا تأملت، فسوف تلاحظ أن هناك نمطاً مختلفاً لكل الخيال الناشئ عن كل حاسة من الحواس. وسوف نصنفها على النحو التالي:

الحاسة ، نوع الخيال :

السمع..... خيال سمعي

الرؤية..... خيال بصري

الشعور..... خيال عضلي

التذوق..... خيال التذوق

الشم..... خيال الرائحة

أحياناً تكون الرائحة خليطاً من عدة أنواع. ولذلك فإن صورتك الذهنية لكوب من القهوة قد تكون تركيبة من مظهرها ومذاقها ورائحتها.

هناك إذن خمسة أشياء مهمة عليك تذكرها بشأن الخيال:

أولاً: أنه، ولغايات عملية، يأتي على نوعين:

(أ) خيال إعادة الإنتاج

(ب) خيال الإنتاج الأول

ثانياً: أن الخيال لا يقوم إلا بإعادة إنتاج التجارب الحسية السابقة أو المزج بينها.



ثالثًا: أن استدعاء الخيال محكوم بمدى التجارب السابقة.

رابعًا: أنه يجب أن تكون ثمة علاقة مناسبة بين الصورة ونوع المخيلة التي تستدعيها.

خامسًا: أن السؤال الذي غالبًا ما يطرح في شأن هذا الدرس: كيف أطور خيالي لتوظيفه في استخدام عملي؟

يمكن ذلك بالطبع، وهو يحدث فعلاً من حولنا في كل يوم:

أولًا: من خلال القراءة والملاحظة ودراسة الناس والأشياء.

ثانيًا: باستخدام الذاكرة، وتخزين نتائج دراستنا في عقولنا، واستدعاء تلك النتائج وقت الحاجة.

ثالثًا: من خلال التوفيق بين معارفنا وتجاربنا السابقة وظروف الآخرين.

سيكون مفيداً لك أن تقوي خيالك من خلال الأدب والحياة كليهما. بعض القراءات تكون مفيدة للغاية في تنمية الخيال.

هناك بعض الشخصيات التي وردت في النصوص الأدبية صارت واقعية ومؤثرة وكأنها أفراد من العائلة، ونحن نرى نتائج خيال المؤلف. خذ مثلاً شخصيات روايات ديكنز – السيد بيكويك، نيكولاس نيكلباي، أوليفر تويست، باريش بيدل، دودجر الداهية، نانسي وبيل سايكس. أو تلك التي وردت في روايات روبرت لويس ستيفنسون؛ أو كبلينج؛ شارلوك هولمز، كما تخيله كونان دويل؛ أو ولد شوارع شيكاغو، آر تي، ل جورج أدي؛ ولاعب الكرة، كما رسمه رينج لاندنر. كلها أعمال بديعة للخيال وجديرة بالدراسة، لأنها ترسم بدقة حياة الإنسان تحت ظروف متعددة وستزيد معرفة المرء بالعالم.

في مجال العلوم، يلعب الخيال دوراً أيضاً. رأى جولس فيرن الغواصة في الخيال، رغم أن رواية "عشرون ألف قدم تحت سطح البحر" كانت تبدو مستحيلة الإدراك، إن لم تكن سخيفة بالنسبة للقراء في ذلك الزمن. وكذلك كانت الحال بالنسبة للطائرة، والتي لم يرها لانجلي وتشانت والأخوان رايت في مخيلتهم فقط بل عاشوها واقعاً.



قريب من هذه الشخصيات الخيالية في الأدب شخصيات خيالية كذلك في مجال الإعلان، منتجات تستخدم السمة العقلية نفسها. خذ مثلاً الوجوه في إعلانات "قبل وبعد"، وسوف ترى الصور بوضوح.

إن الفن يحيا ويزدهر من خلال خيال الفنان الحقيقي، ويسخر الفنانون أنفسهم وقدراتهم كثيراً في التجارة، ولذلك تجد فناً حقيقياً في كثير من أعمال الإعلانات هذه الأيام. يجب على الرجال والنساء أن يواكبوا ويتابعوا الفنان على الأقل في مسألة الخيال المثمر.

ورغم أن الخيال لا يمنح دائماً الحرية الكاملة، تبقى الحاجة والرغبة فيه عالية من وقت لآخر. عليك إذن بتعزيز خيالك ووجه العمل لصالحك، وهو ككل الخصال، ستجد أنها سيد سيئ، لكنها خادم رائع.

"لا تَشْكُ أبداً إن لم يكن النجاح سهلاً. فلو كان كذلك، ربما لم تدرك حصوله أصلاً".

- نابليون هيل

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

فكر في أكثر الأفكار التي وردت على ذهنك نجاحاً. ثم رتب السيناريو الذي كون هذه الفكرة. المكان، الناس، المحيط، الزمان، وموقفك في الحياة حينها. هذه العناصر سوف تساعدك على فهم كيفية خلق الأفكار الجديدة. حين تواتيك فكرة، فحسن بك أن تجربها أولاً على مستشاريك ومرشديك المؤتمنين. سوف يضحك الناس تغذية راجعة أمينة. ثم على قلة من الأصدقاء - فإن قالوا لك: "أنت مجنون" فأنت بالتأكيد على المسار الصحيح. ولك أن تسأل الذين رأوا ستيف جوبز وبيل جيتس وجيف بيزوس مجانين.



"لا تؤتي الجهود ثمارها
إلا عندما يرفض المرء
الاستسلام".

- نابليون هيل

5

قيمة الثقة بالنفس والصدق

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير، يخبرك هيل لفضلياً وبصرياً ما يتطلبه الأمر منك (وبالأمثلة) كي تصبح شخصاً واثقاً بذاتك. وما يحصل حين تصبح كذلك. وسلاحك السري في هذا هو مدى ما تكون عليه من صدق في التأنق والحديث.

"ساخر بقي للتوسل".

تلك العبارة هي أول جملة في خطاب تلقيته مع طلب تسجيل من طالب جديد.

لقد اعترف هذا الطالب بصراحة، في خطابه، أنه كتب إلينا من باب الفضول، ولانية لديه على الإطلاق لكي يصبح طالباً.

كان منخرطاً في مجال الأعمال لسنوات، وكان يشعر بأنه يعرف ما يكفي بالفعل، حسب ما قال. بدأ يتلقى خطابات مني. وكان في الخطابات شيء ما - لم يكن يدري بالضبط - أغراه. الشيء الوحيد الذي كان على يقين مني هو صدقي! لقد كنت مهتماً بصدق بأمر طلابي!



هذا واحد فقط من مئات الأمثلة المشابهة التي عبر فيها الطلاب عن أنفسهم على نحو ما فعل ذلك الرجل. وقد ذكرت هذا المثال تحديداً لغاية - للتمهيد لما سوف أكتبه عن قيمة الصدق في كل شيء تكتبه.

لا يمكنك اصطناع الصدق!

فإن كان حقيقياً، فسوف يشعر قراؤك بهذا الصدق، تماماً كما فعل ذلك الرجل. وإن لم يكن كذلك، فلن يشعروا في كلامك بالصدق. إن الكلمات - سواء كانت مكتوبة أم منطوقة - التي ترد من العقل دون القلب لن تكون مقنعة. مهما حاولت، إن لم تصدق ما تكتب أو تقول، فإن أحداً غيرك لن يصدقك! الكلمات التي لا يعززها الصدق سيكون لها أثر سلبي وكابح.

G ملاحظة جيتومير: فكر بصدقك الشخصي. إلى أي حد أنت

صادق، وإلى أي حد تجد سهولة في كشف عدم الصدق في الآخرين. ليس مهماً إن رأيت أنك صادق. الرأي المهم الوحيد في هذا الصدد هو رأي الشخص الآخر.

لقد سئلت عشرات المرات، كيف أتعلم كتابة خطابات ذات "تأثير إنساني". ولطالما كان ذلك سؤالاً محرّجاً بالنسبة لي، ليس لأنني لا أدري ما أقول رداً عليه، لكن لأنني لا أعرف كيف أقوله بحيث يكون مفهوماً!

بعض الناس يعتقدون أن الكاتب الملهم يولد موهوباً بهذه القدرة. ولا شيء أبعد عن الحقيقة من ذلك في رأيي.

G ملاحظة جيتومير: بصفتي كاتباً معرفياً معلوماً والهامياً

طيلة 25 عاماً، يمكنني القول ودون أدنى شك بأن هيل محق. لقد ولدت بذكائي، لكن عليّ أن أتعلم الكتابة. الشيء ذاته في المبيعات، وذاته في الخطابة أمام الجمهور.

آخرون يعتقدون أن الفهم الكامل للغة هو المطلوب فقط. وهذا أيضاً ليس صحيحاً فمن المعروف جداً أن واحداً من كل مائة معلم للغة فقط يمكنه كتابة



خطاب ملهم. إن تدريس العواطف من خلال استخدام الكلمات يتوقف على ما هو كامن في القلب لا على ما هو مستقر في العقل.

خذ مثلاً تلك الخطبة الرائعة التي ألقتها لينكولن في جيتسبيرج. لقد كانت قصيرة، كانت الكلمات بسيطة جداً. لكنك لن تقرأها دون أن تمسك عاطفة قوية. وقد اتسمت تلك الكلمات بالصدق الذي كان يعززها وهو ينطق بكل حرف فيها. لاحظ كيف تمس شفاف قلبك وأنت تقرأ:

"قبل سبعة وثمانين عاماً قَدِمَ آبَاؤُنَا إلى هذه القارة، وبنوا وطنًا جديدًا، واعتنقوا الحرية مذهبًا، وأخلصوا لشعار أن كل الناس فيه متساوون.

والآن نحن متورطون في حرب أهلية كبرى، وهذه الحرب تختبر قدرة هذا البلد، وأي بلد آخر شديد الإيمان والإخلاص، على الاستمرار. ولقد التقينا على ميدان معركة عظيم بهذه الحرب. لقد أتينا كي نخصص جزءًا من هذا الميدان، كمقر استراحة أبدي لأولئك الذين بذلوا أرواحهم لكي يحيا الوطن. عمل لائق ومناسب جدًا ويجدر بنا أن نقوم به.

لكن، بالمفهوم الواسع، نحن لا نستطيع تخصيص – لا نستطيع تكريس – لا نستطيع الإخلاص – لهذه الأرض. وحدهم الرجال الشجعان، الأحياء منهم والأموات، الذين تقاتلوا هنا هم من أخلصوا لتلك الأرض، بعيدًا كل البعد عن قدرتنا الحقيرة على الحذف والإضافة. إن العالم لن يلاحظ كثيرًا، ولن يتذكر لأمد بعيد كلماتنا في هذا المكان، لكنه لن ينسى أبدًا ما فعله هؤلاء الرجال هنا. ما علينا تكريسه هنا نحن الأحياء هو ذلك العمل غير المكتمل الذي أنجز أولئك الذين حاربوا هنا قدرًا كبيرًا منه. ما علينا تكريسه هنا هو تلك المهمة العظيمة التي بقيت أمامنا – أننا من خلال هؤلاء الموتى المبجلين نستمد إخلاصًا وتكريسًا أكبر لهذه القضية التي منحوها أعلى درجات الإخلاص – أن نعزم عزمًا أكيدًا على أن هؤلاء الموتى لن يكون موتهم سدى – أن هذا الوطن، وبأمر الله، سوف يكتب له ميلاد حرية جديد – وأن حكومة الشعب، وبالشعب، ومن أجل الشعب، لن تبيد أبدًا".



أيًا كان مجال العمل الذي دخلته، من الضروري لك أن تتعلم كيف تكتب مناشدات مقنعة. نجاحك سوف يتوقف إلى حد كبير على المنطق والعاطفة والصدق في خطابك. ودعني أطرح عليك الفكرة التالية...

قراؤك وشركاؤك سوف "يستشعرون" دائماً كلماتك، سواء كانوا واعين بتلك الحقيقة أم لا! فانتبه، لتكن كل عبارة تنطق بها معززة بإيمان وتصديق كامل لما تكتبه!

لا تسمح للمال بأي قدر أن يفريك بكتابة شيء لا تؤمن به حقًا! فتلك عادة سيئة لو اتبعتها. وهي تهلك ذاتك الداخلية التي يتوجب عليك أن تتميها وتبرز مكنونها! حين يسألني أحدهم كيف تعلمت كتابة خطابات ذات "أثر إنساني"، أبذل كل جهدي في بيان أن تعبير الظاهر للناس لا يكون إلا نسخة مطابقة من مشاعري الداخلية! وبأن خطاباتي قائمة على ما في قلبي!

المبتدئون وغير ذوي الخبرة عادة ما يشعرون بأن شرحي هذا ليس دقيقًا. وهذا لا يفاجئني. فلو أن أحدهم قدّم لي هذا التفسير قبل خمسة عشر عامًا، ما كنت لأفهمه أيضًا.

مع تقدمك في هذا المنهج الدراسي وزيادة معرفتك فيما يتعلق بعمل العقل البشري – حين تتعلم كيف تدرس الطبيعة البشرية عن كُتب – سوف تقول ما أقوله أنا الآن تمامًا. ولعلك وصلت فعلاً لهذا المستوى من الفهم، فإن كنت وصلت له، فهنيئًا لك.

كل طلابي تقريباً شعروا تمامًا مثل شعور ذلك "الساخر الذي بقي ليتوسل"، بأن ثمة إخلاصًا خلف خطاباتي الموجهة إليهم. العديد منهم عبر عن استعدادهم لتقديم كل ما يملك حتى يكون قادرًا على الكتابة مثلي.

ودعني أؤكد لكم الآن، مرة واحدة وللأبد، أنه ما من سرف في هذا الأمر عدا ما قد بينته. مشاعرك الحقيقية سوف تظهر دائماً في كتاباتك. إن لم تكن راضيًا



عن قدرتك على الكتابة، فعد مجددًا إلى الدرس الأول. قلبك وعواطفك هما من يحملان السر. إذا أردت أن تكتب خطابًا ليؤثر في أي شخص وينال ثقته، فكر أولاً في ذلك الشخص وامنحه أنت أولاً ثقتك.

إذا أردت أن تكتب خطابًا يؤثر في طائفة معينة من الناس، فضع نفسك أولاً في موضعهم - ادرس بيئتهم - تعاطف معهم - ادرس متطلباتهم - ثم ادرس المنتج الذي ستحاول بيعه لهم وانظر إلى أي مدى يناسب هذا المنتج حاجات أولئك الناس.

ما من ممثل تمكن من التأثير في الجمهور إلا إذا كان هو قد عايش المشاعر العاطفية التي يحاول خلقها في نفوس جماهيره.

لا يمكنك الفوز بالثقة الكاملة لشخص لست معجباً به. سيظل هناك دائماً حاجز خفي ما دمت تسمح لأي مشاعر كراهية بالبقاء، حتى لو لم تكن ظاهرة أو ملحوظة.

لو كرهت صاحب عملك، فسوف تصل إليه، دون وعي في الغالب، تلك المشاعر، ويرد عليها بالمثل! لو فقدت الثقة في أتباعك، فسوف يفقدون، بالمثل، الثقة فيك - ربما دون وضوح، لكن قطعاً بفاعلية.

إن أفكارك تحول لطفهم إلى لعنة أو إلى نعمة، على حسب ما تكون عليه تلك الأفكار!

إنه أحد قوانين الطبيعة العملية! قانون سيكون لدينا ما نقوله عنه في مراحل لاحقة من هذا المنهج الدراسي.

الأفكار أشياء رائعة! فحافظ عليها نظيفة وسوف تجذب الناس إليك. لكن إن تركتها تشرذم في الاتجاه الخاطئ نفرت الناس منك، حتى لو لم تعبر عنها أبداً بكلمات، مكتوبة كانت أو ملفوظة.



G ملاحظة جيتومير: الكلمات الأولى في كتاب فكر وازدد ثراءً تقول "الأفكار تجسيد للأشياء"، وهنا تظهر هذه الفكرة للمرة الأولى، قبل 20 سنة من تخليدها في هذا الكتاب.

واحدة من أقرب أصدقائي وقفت خلفي، تنظر من فوق كتفي وأنا أكتب ذات ليلة. كان تصرفاً غير مهذب على الإطلاق، لكن تخيل حوارني معها حين قالت: "لا أحب هذا الكلام – لا أصدق أن المجلة سوف تقبل به!"

نادراً ما أطلق لساني على أحد، ورغم أنني أسمح لأفكاري أحياناً بأن تجول في مساحات الأذى، فإنه في تلك الحادثة بالذات، قلت كلاماً لا أظن أن كلاً منا ينساه بسهولة.

لم يسبق لي أن ألقيت خطاباً، لكنني في تلك المرة ألقيت واحدة!

من حسن كل منا، أن هذه الحادثة حالت دون أن تصبح هذه الصديقة زوجة لي! تخيل أن تكون زوجاً لامرأة تنظر من وراء كتفيك لما تكتب وتتوقع كلماتك حتى قبل أن تكتبها، وتخبرك بأنها ليست معجبة بما كنت تكتب، وبأن ما تكتبه لن يعجب أحداً!

ليس هناك رجل واحد من كل عشرة آلاف يمكنه التسامي عن بيئة سلبية كهذه ويتجاوز آثارها المكبلة.

إنها حالة فسيولوجية ونفسية معاً تلك التي تدفعنا للرد على اقتراح ما بسهولة. دعونا إذن ننتبه كي نحمي اقتراحاتنا التي تصل إلى عقولنا، ونرى إن كانت ذات طبيعة إيجابية أم لا!

لا يمكنك التفكير في الفشل باستمرار ثم تتجح!

"أنت فقط لا تكون إلا ما تفكر أنك ستكونه"، ليس الكل قادراً في قفزة واحدة على أن يفهم، بل ببطء وخطوة خطوة، تتبلور أفكارك في تصرفات، ومن هذا التصرف يتشكل عالمك المادي، حسناً كان أو سيئاً!



لا يمكن لأحد أن يخفي ذاته الحقيقية لوقت طويل! فحقيقتك مكتوبة في وجهك كما تبرز في تصرفاتك. يظن بعض الناس أن ملاقاتهم بالتحيات الحارة تعني أنهم موضع ثقة. كثير من الناس، من باب الأدب، يحسنون تعبيرهم الخارجي، في حين يظل داخلهم الشك وعدم الثقة.

لديّ شعور يقيني بأنك تتفق معي في كل ما كتبت في هذه "الزيارة". لكن أكاد أسمعك تسأل: "كيف لي أن أنمي هذه الخصال المرغوبة فيما أكتب".

وهذا سؤال مهم في رأيي.

حسنًا، سوف أجيبك عنه بمنحك الدرس الأول في الثقة بالذات، لأنه من دون الثقة بالذات لا يمكنك التأميل في تنمية خصال أخرى لازمة تحتاج إليها كمعين لك على النجاح في أي مجال عمل.

بعد ذلك يأتي الدرس الأول في فن تطوير الثقة بالذات. وقع عليه ثم التزم بحفظه. وثمة سبب علمي عندي لهذا الطلب – سبب سوف أخبرك بالمزيد عنه في الوقت المناسب. في هذه الفقرات السبع القصيرة قد تجد كل ما تحتاج إليه من فلسفة لنجاحك في أي مسعى تختاره:

مخطط بناء الثقة الذاتية

(يجب حفظه وترديده كل يوم)

(1) أعلم أن لديّ القدرة على إنجاز كل ما أقوم به – ولكي أنجح ما عليّ سوى اتباع هذا الإيمان في نفسي مع عمل قوي وجاد! سوف أتبعه!

(2) أدرك أن أفكاري تعيد إنتاج نفسها في صورة مادية، ومن ثم سوف أركز على المهمة اليومية لرسم صورة ذهنية للشخص الذي أود أن أكونه، وعلى تحويل هذه الصورة من الخيال إلى الواقع.



"لن تكون سوى ما ظننت
أنك ستكونه، لا تفهم كل
شيء في قفزة واحدة،
بل ببطء، وخطوة خطوة،
تتبلور أفكارك في أفعال،
ومن هذه الأفعال تخلق
عالمك المادي، حسناً كان أو
سيئاً".

- نابليون هيل



(3) أدرس الحياة وعمل البيع ولديَّ نية راسخة في إتقان الأصول والمبادئ التي من خلالها يمكنني جذب كل الأشياء الحسنة في الحياة إليَّ. من خلال هذه الدراسة سوف أصبح أكثر اعتماداً على ذاتي، أكثر مرحاً، أكثر تعاطفاً مع الزملاء الآخرين، وأكثر قوة على الصعيدين العقلي والبدني. إنني أتعلم إبراز الابتسامة التي تخرج من القلب كما تخرج من بين الشفاه.

(4) يمكنني التغلب بشكل تام على عادة البدء في الشيء ثم عدم إتمامه! من هذه اللحظة وصاعداً سوف أبدأ أولاً بالتخطيط لكل ما أود فعله، صانعاً صورة ذهنية واضحة له، ثم لن أسمح لشيء بالتأثير على خططي حتى يتم الوصول بها إلى الواقع المادي.

(5) لقد رتبت وخططت بشكل جيد العمل الذي أنوي القيام به في السنوات الخمس القادمة. حددت سعراً لقاء خدماتي لكل سنة من هذه السنوات الخمس - سعراً أسعى للتمكن من فرضه من خلال تطبيق صارم لمبدأ الخدمة الممتازة والمرضية!

(6) أدرك تماماً أن النجاح الحقيقي لن يأتي إلا عبر التطبيق الصارم لمبدأ "القاعدة الذهبية". وعليه، فلن أنخرط في تعامل لا تصب مصلحته عند جميع من يشاركونني هذا التعامل. سوف أنجح من خلال جذب القوى التي أود استخدامها. سوف أكتسب صداقة موظفيَّ بسبب لطفي واستعدادي لأكون صديقاً لهم. سوف أمحو الخوف من عقلي، بترسيخ الشجاعة موضعه. سوف أمحو الريبة بتنمية الإيمان. سوف أمحو الكره والسخرية بتنمية حب الناس.

(7) سوف أتعلم الوقوف على قدمي والتعبير عن نفسي بلفة واضحة وموجزة وبسيطة، وأن أتحدث بقوة وحماس، على نحو يظهر إيماني بما أقول. سوف



أدفع الآخرين للاهتمام بي أكثر؛ لأنني سأبدأ بالاهتمام بهم. سوف أمحو الأناثية بإبدال روح الخدمة محلها، كما تعلمت في معهد جورج واشنطن.

التوقيع

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

ج تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

الإيمان بالذات يقود إلى الثقة فيها. ويبدأ ذلك من عقلك وقلبك قبل أن تستطيع إظهاره للآخرين. وفي عالم اليوم، تتجسد الثقة الذاتية في كل من الحديث والكتابة. وقد وفر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي منصات غير محدودة للتعبير عن الذات، وخلقت محركات البحث طرقاً آنية أمام العالم لاستكشاف أفكارك. ومفتاحك للحديث الجيد هو قدرك على الاندماج العاطفي. والمفتاح للكتابة والإنجاز هو الإيمان بالذات ووضوح الفكرة. وهذا يعني أيضاً أنه لا يقابل "النقد" بأي شيء إلا بكلمة الشكر. كن موقناً من أن ما تقوله أو تفعله أو تكتب عنه هو من قلبك، وليس من رأسك، من محل إيمانك الداخلي. إن كنت في شك من أي من هذه الكلمات والأفكار الذهبية، فلا تنس أن نابليون هيل باع أكثر من 100 مليون نسخة من كتبه، وهو ما لم تفعله أنت (ولا فعلته أنا).



"من دون الثقة بالذات لا
يمكنك تطوير الخصال
المحبة الأخرى التي سوف
تحتاج إليها لتساعدك على
النجاح في أي مجال عمل
تكون فيه".

- نابليون هيل



"عبارات التعزيز: هي أي
فكرة، أو خطة، أو غاية
يمكن ترسيخها في العقل من
خلال تكرار الفكرة".

- نابليون هيل

اجعل الطموح معلمك الوحيد

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📌 رؤية جيتومير: لكل منا هدف كبير وحلم لما يسعى أن يصبح عليه ولما يأملون في تحقيقه أو الحصول عليه. ويكشف هيل عن عنصر "داخل عقلك" سوف يقودك إلى النجاح، إنه الطموح. وسوف تذهلك تعريفاته، وتقودك على طريق يؤدي بك إلى النجاح. نجاحك أنت.

محظوظ هو ذاك الرجل الذي يعيش خاضعاً لذلك العبد السيد الذي نطلق عليه اسم الطموح! أولئك الذين استمتعوا بأعظم درجات النجاح في الحياة كانوا مسحوبين حرفياً إلى النجاح من قبل الطموح. إنه مَنْ صَنَعَ هاريمان، روكفيلر، كارنيجي، هيل، روزفلت، وآلاف آخرين من الرجال الناجحين الذين لم نسمع بهم أبداً.

الطموح هو النابض الرئيسي في هذه الحياة، لكن ينبغي علينا أن نبقي دورانه لأعلى! والثقة بالذات هي عجلة التوازن التي تبقي حركة الطموح بالزخم المناسب. والحماس هو الزيت الذي يبقي الآلة البشرية في حالة تشغيل سلس. والشخص المنظم الكفاء المنتج هو شخص طموح، متحمس، ويمتلك قدرًا كبيرًا من الثقة بالذات. من دون هذه العناصر، لن يكون النجاح أكيدًا، إن لم يكن مستحيلًا.



السبب الرئيسي الذي يدفعني إلى موافقة زوجتي على العودة إلى المزرعة كل عام هو أنها طالما كانت بعيدة عني ترسل إليَّ خطابات تشعل الطموح داخلي! هي تفهمني كما لا تحسن الكثير من الزوجات فهنَّ أزواجهن. هي تعرف كم هو ضروري تذكيري باستمرارني بأهدافي الكبرى في الحياة، ولديها طريقة لفعل ذلك لا تخلو من اللطف والإلهام.

حين حصلت على أول وظيفة لي براتب 5000 دولار سنويًا، ظننت أن حياتي قد استقرت للأبد، وفي الغالب كان ذلك ما سيحصل لو لم يوجد ذلك المعلم الصغير الذي كنت مريدًا له - الطموح! لقد تأمر الطموح وزوجتي ضدي ودفعاني دفعًا للاستقالة من هذه المنصب - لآخر أكبر منه! كانت الآلاف الخمسة لترضييني لولا وجود هذا المعلم الصغير، الطموح. في مجالي الأكبر والأوسع أخدم مائة شخص، حيث كنت أخدم واحدًا فقط من قبل، ما يعني أنني حصلت على استمتاع بحياتي يعادل استمتاعي بدخلي المالي مئات المرات، وهو ما يعد دقيقًا ومتناسبًا مع الخدمة التي أقدمها.

إن الطموح هو ما حرر أمريكا من حكم ما وراء البحار.

مرة واحدة في حياتي عملت من أجل الراتب، فصرفت من وظيفتي - مرة واحدة فقط! قال لي رئيس المؤسسة إنني طموح أكثر من اللازم. كانت تلك أعظم مجاملة تلقيتها في حياتي، حتى لو كان وراءها قطع رزقي مؤقتًا.

المؤسسة التي أكتب عنها تأسست تقريبًا قبل عشرين عامًا. وتدير أعمالًا بحجم 600 ألف دولار في العام* دخلت مؤسسة أخرى للعمل بمجال الأعمال نفسه برأس مال أقل من 6000 دولار** وكنت سابقًا مدير الإعلانات لهذه المؤسسة. ولم تكن تعمل على تثبيط الطموح. وهي الآن تدير أعمالًا بقيمة 1,500,000 دولار*** وتحقق صافي أرباح كل شهر يفوق ما تجنيه الشركة

*1 600 ألف دولار تساوي اليوم 800 مليون و800 ألف دولار.

**2 6 آلاف دولار تساوي اليوم 88 ألف دولار.

***3 3 ملايين و500 ألف دولار تساوي اليوم 22 مليون دولار.



تذكر أيضاً أن الطموح معد. إذا منحته للعالم، فسوف يرده لك العالم أضعافاً مضاعفة. لكن إن أبقيته في نفسك فسوف تفقده. سوف يخترع لنفسه أجنحة ويطير.

ويجد الطموح ألف طريق وطريق للتعبير عن نفسه. إنه الأساس الذي يبنى عليه كل اختراع، وفن، وموسيقى، وصناعة، وتجارة – كلا، بل هو الأساس لكل تقدم تحقق في هذا العالم. وفي الجيل الحالي، وجدناه مجسداً في أروع الاختراعات التي لم يسبق للعالم أن رأى نظيرها؛ السيارة، الهاتف، اللاسلكي، الغواصة، أشعة إكس، الطائرة.

إن الطموح كان هو الأساس الذي قامت عليه كل تلك الأشياء. إن الطموح يقودنا إلى التفكير، وحين نبدأ التفكير، تجد مشكلات العالم الغامضة طريقاً للوضوح والتبسيط. فكن طموحاً على الأقل، وبقيّة الخصال سوف تجد طريقها بعد ذلك للظهور.

صديقك المخلص

Napoleon Hill

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

مفتاحك للطموح محرك شخصي مرتبط بالتوجه والإيمان بالذات والعزم على النجاح – مهما كان من أمر. الخبر السعيد أن معظم الناس لا يمتلكون هذه الوصفة. أنت الآن تمتلك هذه الوصفة، وتمتلك الحكمة لبدء العمل. استبدل الأمثلة التي قدمها لك هيل بطموحاتك الشخصية. ضع بعض الملصقات على مرآة حمامك كتذكير والهام بـ "ألا تستسلم أبداً أبداً" (وينستون تشرشل). أنت من تحدد مسارك، وقطبان فريقك في رحلة تحقيق أحلامك.



"الطموح شيء مُعَد"

- نابليون هيل



"إذا منحته للعالم، فسيرده
لك العالم أضعافاً مضاعفة،
لكن إن أبقيته لنفسك،
فقدته؛ حيث سيصنع لنفسه
أجنحةً ويطير!" .

- نابليون هيل



"التعليم يأتي من الداخل؛
حيث تحصل عليه بالمعاناة
والجهد والتفكير"

- نابليون هيل

المحنة : منحة مقنعة

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: حين تسير كل الأمور على نحو خاطئ... وعند نهاية الفشل تكون بداية النجاح، لكن معظم الناس ينكصون على أنفسهم في الأسى على الحال والغضب، ويعجزون عن رؤية التذكرة الذهبية أمام وجوههم مباشرة. الأمر عائد إليك ولمقدار عزمك في معاودة السير مرة أخرى. ومنظور هيل الإيجابي للمحنة سوف يمنحك أملاً واجابات عن كل ما يطرأ لك على طريق النجاح. اقرأ كي تنجح.

صديقي، لا يصيبك الإحباط وخيبة الأمل إذا ما أطلحت الظروف بقدميك! فقد يتبين لك أن تلك الضربة كانت أعظم نعمة حلت بك على الطريق.

حين تعتم سحب اليأس الداكنة مسار تقدمك في هذه الحياة، عليك أن تتذكر أن وراء كل سحابة خلفية فضية إذا استطعت فقط أن تتعلم كيف تراها!

قام رجلان بتأسيس شركة تجارية تحقق نجاحًا هائلًا. كانا يملكان أسهم الشركة بالتساوي تقريبًا. أحد الرجلين، الأكثر ميلاً للمبادرة، بدأ في بيع بعض من أسهمه، وذلك للاستمتاع بالاستخدام الشخصي لقدر كبير من الأموال السائلة.

شريكه في الأعمال، والذي لم يكن يملك ما لدى شريكه من مبادرة، أراد هو أيضًا أن يبيع بعضًا من أسهمه الشخصية للاستمتاع بالسيولة المالية. لكنه لم يستطع



أبدأ. فلجأ إلى شريكه الذي كان يعرف سوقاً مستعدة للشراء، وطلب منه أن يبيع له أسهمه، فرفض الشريك. فنتج عن هذا الرفض خلاف حاد بين الرجلين، والذي أدى بالنهاية إلى فسخ كامل لعلاقات الأعمال بينهما.

والآن دعونا نر ما حدث! ذلك الذي لم يجد سوقاً يبيع فيها أسهمه كان هو المحظوظ بين الشريكين في الأزمة النهائية بينهما. فالذي امتلك المبادرة، ذلك الذي باع أسهمه، باع مع الأسهم حقه في إدارة الأعمال. حين وصلا إلى ذروة الخلاف بينهما، صار ذلك الذي لم يستطع بيع أسهمه هو بطبيعة الحال، وبحكم الظروف، هو المتحكم في الأعمال، ولذلك استخدم سلطته لخلاصه الشخصي والإضرار الكبير بشريكه، بإقصائه من رئاسة الشركة وتنصيب نفسه رئيساً لها. حقيقة عجزه عن بيع أسهمه كانت منحة في ثوب محنة.

شاب يرأس شركة تحقق مكاسب مالية كبيرة، وثقة منه في صاحب البنك الخاص به اقترض من البنك أموالاً بغرض توسعة نطاق الأعمال. كان صاحب البنك يريد أسهم هذا الشاب في الشركة، لأنه كان يعرف أن الشركة تحقق مكاسب كبيرة وصادف أن كان المصرفي غير أمين. وفي حادث الذعر المصرفي 1907 وجد المصرفي فرصته في أن يقصي الشاب. وبدا له ذلك يوماً مظلماً. لقد فقد كل شيء. لكن انظر كيف يبدل القدر حظوظ الناس! حيث دفعته خسارته للعودة لممارسة مهنة المحاماة. وعمله هذا قربه من شركة تبلغ قيمتها مليون دولار عينته لديها بأجر قدره 5000 دولار سنوياً؛ وهو أجر لم يكن يتصور أن القبول به من غريب حينما كان على رأس عمله في شركته. وهذا العمل أتى به إلى الغرب الأوسط، وقربه كذلك من "الفرصة الكبرى" في حياته.

وهكذا كانت خسارته نعمة مخفية، لأنها قادتته حرفياً إلى نجاح أعظم بكثير.

موظف بنك شاب فُصل من عمله بسبب اعتياده رسم صور وإسكتشات للقطع الميكانيكية في السيارة وذلك خلال ساعات العمل. فقدانه لوظيفته سبب صدمة كبيرة له، لأنه كان يعول أمه وأختين عبر دخله الصغير.



لكن خسارته العمل في المصرف كانت أعظم نعمة حلت به، فبعد ستة أشهر اخترع الشاب قطعة ميكانيكية للسيارة عادت عليه بثروة. وهو الآن رئيس واحدة من أكبر شركات كماليات السيارات في أمريكا. وكل الموظفين لديه مزودون بأوراق وأقلام رصاص، ولديهم الإذن برسم أية قطع يريدونها من أجزاء السيارة، وتسليمه أية أفكار جديدة لتحسين أجزاء السيارة. وكل فكرة يستخدمها من أفكار موظفيه يدفع مقابلها مائة دولار.

فَصَلَ جون دي. روكفيلر واحداً من أخلص موظفيه من عمله لأنه رأى أن ذلك الموظف ذهب بعيداً جداً في ممارسة مهامه، والقيام بتعاملات مالية غير مرخص له بها في غياب السيد روكفيلر، حتى لو عادت عليه هذه التعاملات بألاف الدولارات.

وكانت منحة في لباس محنة! فهذا الرجل الذي كان أميناً ومخلصاً، دون أن يحصل على راتب مناسب، سرعان ما عُيِّن لدى واحد من منافسي السيد روكفيلر، وبراتب مجز. وهو الآن على رأس منصب رسمي رفيع في الشركة المنافسة.

إن كل تغيير في بيئتك هو لغاية. وهذا الذي بدا لك إحباطاً وسوء حظ عادة ما يكون نعمة مخفية. إن لم ندرس بعناية الأسباب والنتائج في كل ما نفعله وكل ما يعرض لنا في طريقنا، فلن نكتشف أبداً متى وأين تكون حالات فشلنا الظاهرة في الواقع منحنًا.

توقف قليلاً واجرد سجل حياتك الخاصة، وانظر إن كنت لا تستطيع إيجاد دليل يدعم ذلك! قم كذلك بجرد حياة أولئك الذين تعرفهم عن قرب، وانظر إن كنت ترى المبدأ ذاته سارياً.

ولذلك حين تصاب بالإحباط؛ حين يبدو مصيرك محل شك، وحين تجد طريق حياتك محفوقاً بالأشواك؛ حين تجد أن حظك لا يسير حسبما تهوى، تذكر أن ثمة رهاباً أكبر في الانتظار، إن لم يكن في محيطك، فربما لاحقاً، في "لعبة" أخرى.

فعليك أن تبقى متشبثاً بالأمل!



أسعد لحظة في حياتي

سوف أحكي لكم عن أسعد لحظة عشتها طيلة حياتي. وتلك القصة القصيرة لن تنتهي على النحو الذي تظن، وليس كما ترى أنها يجب أن تكون عليه نهايتها، في الغالب.

أسعد لحظة في حياتي ليست تلك التي حصلت فيها على أول وظيفة ككاتب اختزال مقابل 10 دولارات في الأسبوع، رغم أنني كنت في قمة السعادة حينها. فخروجي من العمل داخل منجم الفحم الذي كان محفوظاً بالمخاطر، وحيث لم تكن هناك أية فرصة للتطور الذاتي، جعل منها لحظة سعيدة فعلاً. لا أنسى أبداً حين تركت معولي لآخر مرة، ولدي يقين حينها بأنني نزعنت أصفاد العمل الشاق الذي يرغم أنوف ملايين الناس طيلة حياتهم فيه.

ولا تلك اللحظة التي صرفت فيها سكرتيراً لواحد من أعظم رؤساء الأعمال في كل أمريكا، براتب قدره 100 دولار شهرياً، مع أنني كنت أشعر عند هذه الخطوة أنها أعظم فرصة قد أصل إليها في حياتي.

كذلك لم تكن اللحظة الأسعد في حياتي تلك التي وافقت وصولي لمنصب مساعد المستشار العام لإحدى أكبر الشركات في مجالها بالعالم. قطعاً شعرت بالقيمة الكبيرة لهذه الفرصة العظيمة لتطوير ذاتي، لكن كنت أعلم، ومن باب الحدس، أنني لم أصل بعد إلى أسعد لحظة في حياتي.

ولم تكن هذه اللحظة هي الأسعد أيضاً حين صرت مدير الإعلانات في مؤسسة رأسمالها مليون دولار، براتب قدره 5000 دولار سنوياً. شعرت بالرضا وأنا أوصل التطور، ولإدراكي لهذا المرحلة الكبيرة التي وصلت إليها من تقدم باتجاه الهدف من طموحي النهائي، لكن أسعد لحظات حياتي مع هذا لم تكن قد حلت بعد. لقد أدركت ما أنا بحاجة إليه من تطور قبل البدء في الحياة وخدمة الناس من حولي على نحو طالما تقنت لسنوات لأن أكون قادراً عليه. كنت أرى ضعفي وعدم تطوري أفضل من أي أحد آخر. كنت أعرف أن ثمة شيئاً لا يزال ناقصاً، ومع أنني لم أكن أعرف ما هو، لكنني كنت أعلم أنني بعدم بلوغه لن أصل أبداً إلى قمة طموحي.



صرت رئيسًا لشركة كبرى مزدهرة تحقق أرباحًا كبيرة. وكان نصيبي من هذه الأرباح يزيد على 1000 دولار شهريًا. كانت لدي السيارات. وصار عندي الخدم. كنت أرثدي الحلل والقبعات الغالية. وكان لدي خادم خاص. إن اثني عشر ألف دولار في السنة تسمح لك بالاستمتاع بأشياء كثيرة قد لا تحتاج إليها، ومن دونها ستكون كذلك أفضل من كثيرين. لكنني لم أكن سعيدًا.

ثم حدثت أزمة ذعر انهيار عام 1907. في غمضة عين تلاشت كل أعمالتي وكل دولار أحمله في أزمة ذلك الفزع المهول، رغم أنه لم يكن ضروريًا. وذهبت لأجمع أغراضي الشخصية من على المكتب الذي كان يخصني قبل يوم واحد. وفي أحد الأدراج، وجدت نصف دولار. وكان هوكل ما يحول بيني وبين الجوع. قلبت العملة في راحة يدي بضع مرات. ثم حل عليّ الإدراك الكامل لما كنت بحاجة إليه لكي أكون سعيدًا. في تلك اللحظات القصيرة، وبينما كنت أحمل العملة النقدية أمامي، رأيت نفسي أشكل مجددًا في قالب التجربة القاسية!

وتلك كانت أسعد لحظات حياتي!

كنت سعيدًا لأنني خضت في المراعي الخضراء حتى أتخمت من شدة الرفاهية. من دولار واحد في اليوم، كعامل يدوي، إلى 1000 دولار شهريًا، كرئيس لشركة كبرى، كان ذلك كثيرًا جدًا عليّ. كان عليّ أن أعمد مجددًا في نار الحاجة والجوع. كنت بحاجة لأساس جديد أنبني عليه هيكل عملي. وبينما أنا في مجلسي هذا أجرد ممتلكاتي الدنيوية، أدركت تمام الإدراك أنني سوف أنبني هذا الأساس الجديد والأفضل لأنني مضطر لذلك! فما من سبيل أخرى للنجاة، وفكرة إعادة البناء الجبري هذه — عملية سوف تجعلني أكثر قوة وأكثر قدرة وأكثر سعادة، ألقّت السعادة في قلبي.

إن فشل عام 1907 كان في الحقيقة منحة مخفية! فمن دونه ما كنت لأعرف أبدًا القيمة الحقيقية للمحنة. سيكون أفضل لو عانينا جميعًا محنًا مالية مؤقتة. فمن دونها تصيبنا الأنانية. وقد ننسى أنه مهما كان لدينا من ممتلكات دنيوية فإنها لا تدوم لنا في حدود فترة وصاية قصيرة تسمى الحياة.



"إلهي لا تطمئني حتى التخمة، مخافة أن يمتلئ بطني فأنساك".

هذا المقطع، رغم أنه قد لا يكون دقيقاً تماماً، فإنه يعبر عن حقيقة أود أن أوصلها لك من خلال هذه القصة. إن أكثر التجارب ثراءً لرجل أو امرأة هي الأزمة المالية. والقيمة الكبرى لتلك التجربة ستوقف على ما إن كنا نقبل بها كنعمة أو نقمة.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

يبين هيل، من خلال نماذج الفشل التي عرضها، كيف يكون رد فعلك واستجابتك وتعافيك في أي موقف – خاصة المالي – وكيف تحوله من هزيمة إلى درس تتعلم منه. والآن حان دورك. ضع قائمة بالأزمات التي مررت بها إلى اليوم، وكيف تعاملت، وتفاعلت، وتعافيت منها، وبجوار كل واحدة اكتب الدرس المستفاد. مثير جداً للاهتمام أن ما بدا مدمراً يوماً ما، يبدو الآن قليل الشأن. وهذا درس بحد ذاته. قم بدراسة تحديات الماضي ومحنه – فتلك دروس سترشدك إلى النجاح في المستقبل.



"كل تغيير يحصل في بيئتك
هو لغاية . وذلك الذي يبدو
لك إحباطاً وسوء حظ عادة
ما يكون منحة في ثياب
محنة".

- نابليون هيل



"لا يمكنك النجاح في
الحياة إلا مثلما يكون
الفوز في سباق: بتجاوزك
الآخرين".

- نابليون هيل

الدرس رقم

8

الوقت: أثنى شيء على وجه الأرض

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

الأرنب الأبيض:

لقد تأخرت، لقد تأخرت

على موعد شديد الأهمية.

لا وقت لتبادل السلام والوداع،

لقد تأخرت، تأخرت، تأخرت.

أليس في بلاد العجائب

- لويس كارول



ج رؤية جيتومير: لماذا يتوافر دائماً لأكثر الناس انشغالا في العالم الوقت الكافي للقيام بالأمور المهمة؟ الإجابة: لأنهم يعرفون قيمة تنظيم الوقت والاستفادة منه. انظر إلى أكثر الناس نجاحاً ممن تعرفهم. ستجدهم دائماً مشغولين بالإنجاز. ثم انظر لأولئك الذين لا يصلون حد قدرتهم ممن تعرفهم أيضاً. الغالب أنهم كذلك لا يصلون إلى مستوى الأداء الأقصى أبداً. وهم يلومون الآخرين بدلاً من استغلال الفرص. وهناك أجوبة عظيمة في هذا الدرس، لكنها فقط ناجعة إن كنت مستعداً لاستثمار الوقت في نفسك. والمزيد من الإجابات عن الكيفية تجدها في نهاية هذا الدرس.

جيمس جيه. هيل، بناءً السكك الحديدية العظيم، تجاوز الخط الفاصل العظيم. بدأ السيد هيل مشواره المهني كعامل يدوي، كما تعرفون. لم يحقق ما يمكننا تسميته نجاحاً إلى أن جاوز سن الأربعين. فقد بدأ مشواره المهني الحقيقي عندما قارب على الثامنة والثلاثين. لكنه – بين الثامنة عشرة والثامنة والثلاثين كان يستعد لقدم النجاح الذي لم يتحقق أبداً إلا حين أحسن استغلال الوقت. كان لديه نصيبه منه ولا يمكن لأحد القول بأنه لم يحسن استغلال نصيبه هذا. بالنسبة له كان الوقت أهم ما في هذه الحياة.

بطبيعة الحال كلنا أكثر ميلاً للكسل. نحن بحاجة دائمة إلى وازع يحركنا نحو مسار التنمية الذاتية. بعضنا يكون أكثر كسلاً من الآخرين. وهؤلاء هم من يتمتعون بقدر أقل من النجاح – أولئك الذين يسميهم العالم فشلة. وآخرون، عبر التنمية الذاتية المتواصلة يصبحون أكثر كدحاً، وهؤلاء هم من يسميهم العالم ناجحين. وكل واحد يتمتع بالقدرة الجسمانية والعقلية، لكنه فشل في إدراك النجاح بوصوله سن الأربعين، يمكننا القطع بأن الرجل هو المسئول عن عدم نجاحه إذا أمعنا النظر.

عبر مكتبي، يمكنني الإطلال على المياه الزرقاء الجميلة لبحيرة ميتشيجان. هناك في الصيف، يذهب الشباب للاستمتاع بالحياة في المراكب الشراعية والمراكب الآلية والزوارق الصغيرة، تماماً كما كنت أحب أنا. وقد فعلت الكثير مثلهم قبل وصولي سن الثلاثين، لكن الآن الوقت أثنى من أن أخصه بالكامل لأنشطة



ترفيهية. يجب أن أعمل لأنني أسابق الزمن وليس لدي سوى بضعة سنوات لأفوز بهذا السباق، ما لم يتوجب عليّ أن أثبت أنني واحد ممن ينجحون بعد الأربعين! لكنني أخشى المخاطرة في هذا. فلقد وصلت إلى ملكية أعظم إرث يمكن لهذا العالم أن يزودني به، وتحديدًا: الفرصة لفعل الخير – ولا بد أن أحسن أداء هذه الأمانة. قبل عشر سنوات من الآن، كان الأمر مختلفًا. فكنت لأقول: "حسنًا، ما الفائدة من عملي في حين يمكنني أن أكون في الخارج أقضي وقتًا طيبًا،" لكنني لا أستطيع اليوم توفير ولو ساعة واحدة من تلك الساعات الثمينة التي تخصني. مؤخرًا قرأت افتتاحية صحفية في واحدة من كبريات صحفنا اليومية، والتي كان لها شديد الأثر على تقديري لقيمة الوقت. هذه المقالة كتبها واحد من أعلى كتاب الصحف أجرًا في العالم، وهو ما تشير إليه الافتتاحية قسرًا. إنها مقالة يجب على كل رجل في هذا العالم، شابًا كان أم كهلاً، ناجحًا أو غير ناجح، أن يقرأها. ولهذا أوردت هذا المقطع منها.

ستكون مفيدة لأولئك الذين لم يبلغوا الثلاثين على وجه الخصوص. وفي الآن نفسه لن تضر من وصلوا الأربعين أو الخمسين. فهي مفيدة لكل رجل يريد أن يتعلم "كيف يسوق خدماته"، لأنها ستدله على "كيفية الحفاظ على خدماته قابلة للتسويق". سوف أسمح لنفسني بمنح المقالة عنوانًا لم يكن لها في الجريدة. سوف أضع لها عنوان: كيف تنجح!

إن الدروس مملّة وهذا الذي بين أيدينا أقرب للوعظ. لكن ملايين الشباب سيكونون أكثر استفادة وأكثر سعادة إن هم نفذوا ما يرد في هذا الدرس. إنه يحكي لنا، بطريقة جديدة، القصة القديمة للنملة والجرادة. وقد ذكرها لافونتين في حكاياته الأسطورية للشعب الفرنسي وكل العالم المتمدن. وكان إيسوب، اليوناني، قد علمها للكاتب الفرنسي قبل ألفين وخمسمائة سنة. وقد جاءت القصة إلى إيسوب من آسيا. لكن من أين حصل عليها كاتبها الآسيوي هذا ما لا نعرفه، لكننا نعرف أن قصة قديمة قدم ذكاء الإنسان، ومع ذلك فهي دومًا جديدة وصحيحة – وإليكم القصة مجددًا. ولن يضيع وقتك هدرًا لو بذلته في التفكير فيها. إنها قصة نملة وجرادة التقيا في برد الشتاء.



كانت النملة مرتاحة ومطمئنة، مع ما لديها من مخزون طعام عملت على جمعه في قيظ الصيف. أما الجرادة فكانت ترتجف وتتضور جوعاً، وتتوسل إليها للمساعدة. "فسألت النملة: "ماذا كنت تفعلين طيلة الصيف؟" فردت الجرادة، "قد يسعدك هذا، لقد كنت أغني". فقالت النملة: "حسناً جداً، إن كنت قد قضيت الصيف في الغناء، فأكملي الشتاء في الرقص". ثم أغلقت النملة الصارمة باب بيتها، فأنهت بذلك الحوار وتركت الجرادة، التي قضت صيفها في الغناء لتموت في بضع دقائق فقط من الشتاء.

وأنت أيها الشباب تسمحون لشبابكم – وهو صيف الحياة لدى البشر – بأن ينسل من بين أيديكم، تعملون قدر ما تطيقون في الشتاء، وقدراً قليلاً للغاية من العمل في الصيف بالتأكيد. فأنتم جرادة هذه الحضارة. لاحقاً، وفي شتاء أعماركم، في سنوات الهرم، وحين يأتي البرد، ويصير العمل والراتب صعب المنال، قد تتعجب حينها من أنانية الرجل القاسي الذي كان يعمل بينما كنت أنت تغني، فيقول لك: "إن كنت قد أمضيت الحياة في الغناء وأخذت الحياة محمل الاستهتار، فارقص الآن لتحافظ على دماء جسدك في هذا الشتاء".

العالم نملة هائلة لا تحمل الكثير من التعاطف على فقرك حين تتقدم سنك. والجرادة في الحكاية الأسطورية أسعد حظاً من الرجال الهرمين الذين يتوسلون من أجل العمل، مطالبين بفرصة للعمل فيرفضون، ويجاهدون دون جدوى لتعويض أيام خوال قد ضاعت. مصير الجرادة أفضل كثيراً من برودة المؤسسة الخيرية وملجأ المشردين حين يسقط الجليد.

الشباب الذين يرتبون لإجازة الصيف، ويتساءلون عن كم الوقت الذي سيقضونه في الكسل والبطالة خلال هذا الجو الدافئ، تذكروا عبارتي هذه جيداً: يمكنكم أن تكونوا من أكثر الناس نجاحاً إن أردتم ذلك. الرجل الناجح هو ذلك المستقل عن الآخرين. الرجل غير المستقل، يحيا ويعيش عيشة الأجير. مهما كان أجرك كبيراً، إن لم تحقق استقلالك من خلال عمك الجاد، والتحكم في الذات، والتوفير – مستقلاً عن الوظيفة وصاحب العمل – فلن تكون غير أجير لصاحب عملك، فهو يملك وقتك، ومن يملك وقتك يملكك.



بطل هذه القصة واحد من الجراد البشري الذي يعد نفسه لحياة عوز حين يصيبه الكبر. هو يراقب النحل، ويراه يغدو ويجيء بلا كلال، الكل يعمل ما عدا النحلة الملكة التي تنجب صفار النحل. هو يعلم أن ذكور النحل التي لا تعمل، يتم قتلها ورميها خارج الخلية من قبل النحل الشغال في وقت محدد. يقول لنفسه: " مثيرة تلك المخلوقات الصغيرة ". هو لا يدرك أنه واحد من مجموعة الذكور هذه، ينتظر زمان هرمة، ومن ثم تأتيه نحلة شغالة تلدغه، وتلقي به خارجاً وتضع نهاية لحياته البائسة.

الفارق بين ذكر النحل البائس والنحلة الشغالة داخل الخلية هي كالتالي: " النحل الشغال لديه لدغة، أما ذكر النحل فليس لديه. الذكر كبير وسمين وحسن المظهر، وهو لا يعمل، ولا يلدغ. وحين يأتي الوقت المعلوم، يهاجم النحل الشغال ذكور النحل، وبلدغها حتى الموت، ويسحب جثتها خارج الخلية، ثم يشرع في العمل المفيد. يا أيها الشباب، اللدغة للنحلة هي مثل قوة الإرادة بالنسبة للرجل. يمكن للرجل أن يضيف ويزيد من قوة إرادته بتعزيز هذه الإرادة والسماح لها بدفعه للعمل وللاستقلال.

تخيل رجلاً تحطم مركبه في وسط بحيرة، فأخذ يطفو على ظهره في الماء بلا غاية، مستمتعاً بالمنظر الخلاب، ساعة بعد ساعة. ولعلك تنصح قائلاً: " أيها الشاب، يحسن بك أن تعدل وضعك وتبدأ بالسباحة باتجاه الشاطئ. فالظلام مقبل، ولن تجد فيه طريقك بسهولة. هذا ليس الوقت المناسب للطفو في الماء "

إلى ملايين الشباب الذين يفكرون فقط في كل راحة لم يتمتعوا بها، منخرطين في حالة من هدر الوقت الذي لا يعني سوى الأسى في زمن الهرم، نقول لهم: هذا ليس وقت الطفو على ظهرك في الماء. هذا ليس وقتاً للإعجاب بالمنظر، والبحث عن سبل للاستمتاع والهروب من كل عمل غير لطيف. الشتاء قادم، والهرم، الذي هو شتاء حياتك، قادم. الوقت لا يتوقف ويرتاح قليلاً حين تتوقف. الحياة محيط هائل، وأنت في وسط هذا المحيط. وقد حان الوقت للتوجه نحو الشاطئ، نحن الأمان، نحو الاستقلال.



اذهب للملاجئ، للحدائق؛ حيث ينام البؤساء في الليل، اذهب للسجون، للرجال الذين يبحثون دون جدوى عن عمل، وسوف ترى رجالاً فشلوا في السباحة ولم يصلوا إلى شاطئهم أبداً.

والآن بضع كلمات إلى الرجل النشيط غير الكسول، إلى ذلك الذي يملك الطموح. لمن ينظر إلى العمل باعتباره الأساس، وينظر للمتعة باعتبارها شيئاً ثانوياً، بداية هذه المقالة ليست ضرورية لك.

وقت حصد النجاح هو ذلك الذي يتوقف فيه الآخرون. إن من يجري بينما يجلس الآخرون يفكرون هو مَنْ سيفوز بالسباق.

وأيام الصيف الدافئة هي أيام استراحة لمعظم العاملين.

الكل يبدأ السباق مسرعاً. وشهور البرد تكون في بداية السباق كل عام. وشهور الصيف الحارة تكون في نهايته. وكل سباق لابد أن يتم الفوز به في نهايته، ويفوز به من يظل يجري بأقصى سرعة ممكنة، بعد أن يبدأ الآخرون في التعب والتباطؤ.

فكونوا أيها الشباب الطموحون من أولئك النفر الذين يعدون قدر استطاعتهم في أوقات الحر الشديد؛ حيث يرتاح الآخرون ويتباطؤون ويجلسون.

ونحن لا نقول هنا إنك ينبغي ألا تحصل على إجازات مدتها مناسبة، إن استطعت إلى ذلك سبيلاً. فقط عليك أن تجعلها فعلاً مناسبة. اجعلها خارج المنزل، مارس الرياضة، نظم الوقت، تناول طعامك بعناية، التزم ببعض القراءة.

إن العطلة إذا كانت بامتداد زمني معقول، واستخدام حكيم وذكي، قد تكون أعلى فترات سنة عملك من حيث العائد، إنها تضيف سنوات إلى حياتك وكفاءة إلى أيام العمل الشاق.



**"إن عطلة مناسبة في
مدتها، تستخدم بذكاء
وحكمة، هي أعظم أجزاء
سنة العمل عائداً؛ حيث
تضيف عمراً لحياتك وكفاءة
لأيام عملك الشاقة".**

- نابليون هيل



لكن لا تتصور أبداً أن تلك العطلة المناسبة تشمل التعطل عن التفكير أيضاً.
فالعقل لا يتعب أبداً.

جزء صغير من المخ يتعب إذا كثر استخدامه. والطريقة الوحيدة لاستراحة هذا الجزء المتعب من المخ تكون باستخدام طاقة المخ التي تركت كسلاً.

حين تخرج في عطلة، عليك بالحرص على استخدام العضلات التي لم تكن تعمل. واجعل من أهدافك أيضاً أن تستخدم تلك الأجزاء من مخك التي لم تكن تعمل. اقرأ بعض الكتب الجيدة، والجديدة في نوعها. فكر بحماس في موضوعات جديدة. اطرح الأسئلة على من تكون على تواصل معهم. حاول أن تعرف كيف يعيشون – فالدراسة الحقيقية لدى البشر هي دراسة الإنسان كما تعلم. فادرس ذاتك، وأنت في العمل، لتكون على يقين بأنك تبذل أفضل أداء. وادرس الآخرين وأنت في عطلتك، تحدث إليهم، اسألهم، استمع إليهم، فقد تتعلم من الآخرين، وتشكل أفكارك من خلال الآخرين.

حين انطلق داروين في رحلة المحيط الشهيرة، ربما كان قد انتوى أن تكون عطلة على النحو المعروف. ولقد كانت عطلة، لكنها جعلت منه أشهر عالم على الإطلاق، جعلته أفضل وأكثر نفعاً. لقد عاد من عطلته بمعرفة أعظم وصحة أفضل. عليك أنت أيضاً أن تفعل الشيء نفسه.

أيها الشباب الطموح عليكم أن تعلموا أن الأيام التي يقضيها الآخرون في الكسل والخمول هي فرصتكم الكبرى.

نجاحك في الحياة مثل فوزك في سباق، عبر تجاوزك للآخرين. حيث سيكون نجاحك أكثر يسراً حين يكون الآخرون نياماً في أرجوحة، ناعسين لبعض الوقت، "طافين" على ظهورهم في مياه اللاشيء، غير مدركين أنهم أبعد ما يكون عن الوصول إلى شاطئ الاستقلال.

وحالهم تلك هي فرصتك.

لأن هذا العالم بني على المنافسة، ونجاح المرء يبني على فشل آخرين. ذات مرة قال الشاب الذكي لوالده إن العالم مليء بالحمقى. فقال الوالد: "لا تكن شديد البأس على الأغبياء. فلولم يكن هناك الكثير منهم، ربما لم تكن أنت على حالك هذه".



صديقك المخلص:

Napoleon Hill

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

"الوقت هو المال". لعلك تعلمت هذه العبارة آلاف المرات أو يزيد. وعلى قدر ما سمعت هذه العبارة على قدر ما كان تجاهلك لها كبيراً. فإن كان الوقت مائلاً، ما الذي تفعله أنت بوقتك؟ هل تهدره أم تستثمره؟ وما مدى نجاعة استثماراتك في الوقت؟ يشدد هيل على قيمة الوقت، ويقدم أمثلة لكيفية استخدامه لتحقيق أقصى عائد منه. واليك ما يمكنك فعله:

1. حدد أهم خمسة استخدامات لوقتك. العائلة، الرياضة، عملك في المبيعات، السفر، أي شيء آخر.
2. ضع مخططاً أسبوعياً لتوزيع الوقت. قسم وقت صحوك اليومي لأجزاء من ثلاثين دقيقة لكل جزء.
3. أدخل العناصر المهمة من الخطوة رقم واحد إلى المخطط بحسب الضرورة. سوف يسمح لك هذا بالتركيز على العناصر المهمة في حياتك.



"لا تتصور أبداً أن العطلة
المناسبة تكون خالية
من التفكير.
فالعقل لا يتعب أبداً".

- نابليون هيل

قواعد النجاح السبع

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

6 رؤية جيتومير: كل منا يبحث عن أسرار النجاح. فإن كنت واحداً من الباحثين، فتوقف عن ذلك البحث وابدأ القراءة والدراسة. فليس هناك من سر "واحد". بل هناك أفكار واستراتيجيات ورؤى وفلسفات يمكنك اتباعها وتكييفها حسب موقفك الخاص، ورغباتك، ومتطلبات عائلتك، وأخلاق العمل. وإليك فيما يلي قواعد هيل. وبمجرد أن تقرأ هذه القواعد، سوف ترى أنها جميعاً قابلة للتكييف الفوري وقابلة للاتباع في حياتك.

حسناً، ها نحن في الدرس التاسع! لقد تجاوزت لتوك أكثر أجزاء هذا المنهج الدراسي جفافاً. ومن هذه النقطة سوف تبدأ السير في محيط مزهر وأخضر. سوف يصبح العمل في المرحلة التالية ممتعاً جداً؛ حتى إنك سوف تتطلع بكل حماسة لواجبات كل درس مثل طفل ينتظر من والده قفازاً أو كرة أو مضرِباً. في جمعبتنا لك العديد من المفاجآت.

سوف نمحك أكثر بكثير مما وعدناك به في بداية هذا المنهج الدراسي. لقد كنت مخلصاً حتى الآن. لقد تحملت معنا القسم الممل من هذا المنهج على نحو يثبت أنك تمتلك قوة إرادة، وعزماً، وإصراراً على المواصلة. لقد أظهرت إيماناً، ليس بمعلميكَ فقط، بل بنفسك أيضاً. تهانينا إذن! فالرجل الذي يؤمن بنفسه قد فاز بتسعة أعشار معركته من أجل النجاح.



في هذه الزيارة القصيرة، سوف أمنحك ما أعتقد أنها سبع من أهم قواعد النجاح – قواعد لاحظها وعرفها جميع الرجال الذين حققوا النجاح بشكل أو بآخر. ولا أقول إن مجرد ملاحظتك لهذه القواعد يكفل لك النجاح، لكن ملاحظتك لها ستذهب بك بعيداً على طريق النجاح. وبالنسبة للقاعدة الأولى فإنني أعتقد دون أدنى شك أنه لا بد أنك ستلاحظها. بعض القواعد أدعيها لنفسي بينما ظهر بعضها الآخر في مقالة افتتاحية بإحدى صحفنا الكبرى؛ والتي لا أذكرها الآن تحديداً – ولو تذكرت لأسندت لها الفضل فوراً وبكل سرور. واليكم هذه القواعد:

الأولى: يجب أن تؤمن بنفسك. يجب أن تعزز الثقة بذاتك.

وأنا أضع هذه القاعدة فوق غيرها من القواعد لأنني أراها أهم واحدة فيها. قبل سنوات عديدة تخرج ثلاثة شبان في مدرسة الأعمال وانطلقوا في العالم من أجل التأسيس لمسار مهني؛ اثنان منهم كانا من خريجي المدارس العامة؛ وواحد فقط كان خريجاً جامعياً. أحد هذين المتخرجين في المدارس العامة صار مدير الإعلانات في أحد أكبر متاجر التجزئة في نيويورك براتب سنوي قدره 10 آلاف دولار. "وخريج المدارس العامة" الآخر هو ذاك الذي يكتب لكم الآن هذا الدرس. أما ثالثهم خريج الجامعة – حسناً فلنقل إن سجله ليس بمقدار ما يظن صاحبانا أنهما حققاه.

قدم لمقابلتي قبل أشهر. كان يرتدي قميصاً سيئاً. حذاؤه يظهر أصابع قدميه. كانت هيئته أسوأ هيئة مشرد رأيتها منذ زمن. لم أكن قد رأيت طيلة عشر سنوات، ولذلك لم أعرفه لأول وهلة.

أخبرني بقصته. فشل في كل شيء عمل به. أخذته معي إلى المنزل، أعطيته بعض الملابس، قميصاً نظيفاً، ومنحته وظيفة. في اليوم التالي عاد مجدداً. لقد فقد وظيفته! كانت مشكلته في نقص ثقته بنفسه. ولا شيء آخر. لقد درس كثيراً. وكان يمتلك الكثير من حسن الفهم والفتنة. لكنه لم يؤمن بنفسه، ولذا كان فاشلاً جداً.



الثانية: يجب أن ترسخ الحماسة.

للأسف ليس من السهل أبداً خلق صفة الحماسة في المرء، فهي تقريباً جزء من ذات الإنسان، مثل الشعر الأسود، أو الكتفين العريضتين، أو انتظام الملامح، لكن مع ذلك يمكن خلق الحماس في النفس، بل يجب خلقها.

ابدأ أولاً بالتخلص من مشاعر النقد والشكوى وعدم الرضا. وهذا مثل إزالة الأعشاب الضارة من الحقل. فلو استطاع الإنسان أن ينزع من عقله مشاعر الشكوى ومشاعر الغرور المكبوت، فهو بذلك يعد حقله لنمو الحماسة فيه.

الحماسة في معظمها مسألة تتعلق بالحيوية والصحة والقوة. استيقظ من نومك بعد ثماني ساعات نوم جيدة، وسوف تجد في نفسك الحماسة — مستعداً لمواجهة أي ظرف. استيقظ بعد خمس ساعات من النوم وليلة تم هدرها بحماقة، ولن تجد في جسديك قوة للشعور بالحماسة. عزز قوتك، وفرها، درب نفسك على النظر إلى العالم بحماسة وأمل، وازدر الصعوبات! إن الحماسة مثل الطاقة الكهربائية التي تشغل محرك الثقة بالذات.

الثالثة: من نافلة القول التنبيه على وجوب أن تكون صادقاً أميناً. لم يتوقف الحديث أبداً عن وجوب الصدق منذ أن كتبت الوصايا العشر، ومن قبل ذلك بكثير. هناك العديد من أصحاب السمعة السيئة، وكثيرة هي الثروات التي بنيت على أساس من الكذب والخداع. وهناك بعض الرجال الفقراء الذين كانوا ليصبحوا أثرياء إن هم كذبوا ودلسوا. لكن تأكد أن النجاح الحقيقي يأتي فقط عبر الرجل الصادق الذي يفكر ويعمل ويعامل الناس بأمانة.

الرابعة: يجب أن تمارس إنكار الذات.

إنكار الذات يتعلق بشكل خاص بالتعلم الذاتي.

بدلاً من أن تنشغل بسؤال: "كيف أتسلى أو كيف ألبس؟" قل لنفسك: "ماذا يمكنني فعله من دون —؟" إن إنكار الذات لا يوفر مالك فحسب — بل هو مهم بصورة خاصة كونه يوفر وقتك وحيويتك.



والبُعد عن المخدرات والمسكرات هو بالتأكيد جزء من إنكار الذات. إذا لم تدخن، وإذا لم تشرب المسكرات – فإنك توفر مالك وتوفر حيويتك. إن لم تسرف بحماقة في شراء الملابس – فالأناقة وحسن الفهم هما فقط ما تحتاج إليهما لكي تنجح – فإنك توفر الوقت والتفكير الذي يبذله كثيرون في قلق لا داعي له بشأن مظهرهم الشخصي.

ولعل العنصر الأكثر أهمية في إنكار الذات ألا تقلق بشأن ما يظنه الناس بك. حاول أن تكتسب قبول ذوي القيمة، واصرف عن ذهنك آراء عامة الناس التي لا تعني لك شيئاً ولا يمكنها أن تفعل لك شيئاً. كثير من الناس يهدرون وقتاً وطاقة وقلقاً بشأن آراء الناس فيهم – وهي جهود تكفي وتزيد لتحقيق النجاح إن لم ينشغل أصحابها بآراء العامة التي لا قيمة لها.

الخامسة: يجب عليك أن تستخدم قوة إرادتك.

ما تفعله يجب أن تفعله من خلال استخدام ما لديك من قوة إرادة. إذا خدعت نفسك، ولمت الآخرين بدلاً من لوم نفسك، فلن تتقدم أبداً. يجب أن تكون أعدل القضاة في الحكم على ذاتك. وتذكر أن التمني ليس كافياً للنجاح ولا يكفيك أيضاً الإعجاب بالخصال التي تحقق النجاح؛ يجب عليك أن تطور هذه الخصال فيك وتستخدمها.

السادسة: يجب أن تكون مؤثراً للآخرين، إذا واثاك الحظ السعيد.

الإيثار هو الأعظم والأعلى بين كل الخصال. أي رجل يراد له أن يكون عظيماً بحق في إنجازاته لا بد أن تكون في نفسه رغبة غير أنانية لخدمة ومساعدة الآخرين. قد يجمع الملايين، لكنه لن يكون أبداً أحد رجال العالم العظماء إلا إذا هداه ضميره إلى أن أول وآخر واجبات الإنسان هو أن يجعل الآخرين أفضل حالاً وأكثر سعادة في حياتهم على هذه الأرض.

السابعة: يجب أن تركز كل جهودك – في كل عملك.



مهما كان إلحاحنا على ضرورة التركيز فلن يكون في ذلك مبالغة. كل أشكال النجاح في هذا العالم تعتمد على ذلك التركيز. إن الشباب الذين يظنون أن العبقرية أو الحظ سوف يعبران بهم إلى النجاح يقعون في خطأ عظيم؛ فالذكاء والحظ ليسا سوى تركيز ولا شيء آخر.

وما يعنيه التركيز يمكننا بيانه من خلال بعض الأمثلة. حين كان إبراهيم لينكولن صبيًا صغيرًا، اعتاد أن يستمع لأحاديث الكبار. وفي هذا البلد الجديد حيث كان يعيش، كان الكل يتحدث في السياسة.

لينكولن الصغير لم يكن يعرف الكثير عن السياسة في تلك السن، لكنه كان يدرك أن الرجال الذين كانوا يعرفون السياسة كانوا ناجحين على نحو ما، وقد عزم على أن يفهم تلك الأمور بنفسه.

وعليه فقد أخذ ينصت في كل مرة يسمع فيها نقاشًا سياسيًا. في البداية لم يفهم الكثير، لكنه ظل ينصت بشدة ويفكر فيما سمع. وبعد فترة بدأ يفهم. ثم بدأ يعمل عقله بقوة في الموضوعات التي كان يتناقش فيها الأشخاص حتى إنه لم يعد فقط قادرًا على فهم ما يرمون إليه، بل صار قادرًا على تحسين طرقهم في شرح أفكارهم.

لقد أدرك أن جزءًا كبيرًا من الصعوبة التي يلاقيها في متابعة هؤلاء الناس ينشأ نتيجة عدم فهمهم بصورة واضحة ما يريدون قوله، وعدم قدرتهم كذلك على التعبير عنه بلغة واضحة. فكان يمسك بالفكرة الأساسية للمتحدث، ويتابع بنفسه العمل عليها في عقله هو، ويصوغها بعبارات أفضل تعبيرًا عنها، ويعيد تشكيلها في قالب أكثر منطقية، إلى أن تصبح واضحة كالبلور. وفي النهاية، كان يدهش من يكبرونه بطرحه أفكارهم بأفضل من طرحهم لها بأنفسهم.

كان هذا هو التركيز، وقد مارسه لينكولن إلى أن صار عادة عقلية راسخة لديه. وقد جعلته بالنهاية رئيس الولايات المتحدة والقائد صافي الذهن الذي قاد البلاد في أحلك أزمنة مرت بها.



قديمًا كان هناك ولد صغير بمدينة أوترخت، كان أبوه عاملاً فقيرًا، وقد عزم على أن يحصل على تعليمه. وقد أظهر جدية شديدة في طموحه هذا حتى جذب إليه انتباه بعض الأخيار الذين ساعدوه للحصول على منحة مجانية في جامعة لوفرين. وفي حين كان يؤدي الدارسون القادرون على دفع المصروفات ما عليهم على نحو فاتر ويقضون قدر ما يستطيعون من وقتهم في التسلية الفارغة، كان هو يقضي جزءًا من ليلته في المذاكرة في كتبه على أضواء مصابيح الشوارع أو في شرفات دور العبادة المضاءة. وكان هذا أيضًا نموذجًا للتركيز، وقد نفذه الدارس الشاب إلى حده الأقصى حتى صار المؤدب الخاص للشخص الذي صار فيما بعد الإمبراطور العظيم تشارل الخامس.

حين كان جيمس فيرجسون في السابعة أو الثامنة من عمره، سقط سقف الكوخ الخاص بأبيه في إسكتلندا، ورأى الولد أباه يأخذ عاتقًا من الخشب ليرفع به السقف الساقط. ودهش الغلام لأن ذلك العاتق الخشبي منح والده قوة عملاقة. رأى كيف يستخدم هذا العاتق، ثم جرب الشيء ذاته بعصي، واكتشف، دون مساعدة من أحد، المبدأ الميكانيكي للرافعة.

لكنه لاحظ أن الطرف الطويل للرافعة لا بد من تحريكه عبر مسافة كبيرة غير ملائمة، من أجل إنتاج حركة محدودة في الثقل المراد رفعه، فقام بالتفكير مليًا في المسألة حتى اخترع عجلة ومحورًا لتقوم بالعمل بسهولة أكبر. وهكذا وبيع بعض التركيز البسيط، اكتشف الغلام حقيقة ميكانيكية كبرى، والتي كانت تشغل، وهو لا يدري ذلك، القدرات الإبداعية لمشاهير المخترعين لقرون.

إن عادة التركيز الذهني التي نمّاها في نفسه وهو لا يزال طفلًا صغيرًا جعلته بعد حين واحدًا من ألمع وأكثر الشخصيات تأثيرًا في زمانه.

تلك أمثلة ملموسة على التركيز، ويمكن الزيادة عليها آلاف الأمثلة الأخرى، لكن دعونا نلق نظرة خاطفة على المبدأ الذي يتأسس عليه كل هذا. المبدأ ببساطة هو الانتباه الشديد بلا تشتت. إن السبب في فشل الناس هو تشتت الذهن. لا تسمح لعقلك بالشروء، حافظ بكل قوتك على تركيز عقلك على الموضوع المعروض



إمكاناتك فقط. كل دارس للنجاح والمبيعات يجب أن يكون على إلمام جيد ومعرفة بالعديد من المجالات والكتب التي تعنى بموضوع النجاح والبيع. بعشرة دولارات أو أقل يمكنك الحصول على مجموعة من أفضل المطبوعات المتاحة في موضوعي النجاح والمبيعات. وقراءة المجالات وتحليلها بعناية هو في حد ذاته تعلم. فهي تبقى عقلك مركزاً تماماً على مجال اهتمامك، وسوف تحصل منها على العديد من الأفكار العملية التي ستفيدك كذلك في السنوات المقبلة.

معينك نحو مشوار عملي ناجح،

Napoleon Hill

نابليون هيل

تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

منذ نزول الكتب السماوية، كان كل منا يضع قواعد خاصة للنجاح أو أفكاراً تدور حول تعظيم نجاح المرء. وهذه مجموعة من القواعد تدور حول كيفية تحسين حالك. إنها تنطبق على الحياة اليومية كما تصلح لسنوات مقبلة مستقبلاً. وهذا درس للقراءة والدراسة والحفظ والممارسة في كل يوم.

ضع قائمة بالقواعد السبع وضع درجة من واحد حتى عشرة لمستوى نجاحك الحالي. وبين الدرجة التي منحتها نفسك ومستوى القمة توجد الفجوة. والقيام بخطوات يومية باتجاه تحسين نفسك في كل واحدة من هذه القواعد سوف يقربك أكثر من هدفك – لكن السر من اتخاذ هذه الخطوات نجده في الدرس السابق: تخصيص الوقت. حدد مواعيد مع نفسك لخلق ميقات نجاحك.

تبنَّ مبدأ "هدف أساسي في الحياة"!

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📌 رؤية جيتومير: ليكن في معلومك أن هذا الدرس وهذه الفلسفة كتبت قبل عشرين عاماً من صدور كتاب فكر وازدد ثراءً. وهذه أول مرة يذكر فيها لفظ "هدف رئيسي". لقد استكمل هيل هذه الإستراتيجية لخلق النجاح وتكوين الثروة من بداية مشواره المهني. وفي هذا الدرس يتوافر كتيب إرشادي مجاني يكشف فيه هيل عن المصدر الذي استقى منه هذا المفهوم. وهو مذهل بقدر ما هو دقيق.

من بين آلاف الأشياء الصغيرة التي تشكل معاً المواصفات الضرورية للرجل الكفاء تماماً، يأتي على رأسها أهمية عنصر العمل من خلال غاية محددة – وفق "هدف رئيسي في الحياة".

تذكرت ذلك المبدأ على الطريقة الصعبة في أحد مواسم الصيف وفي أحد الشواطئ هنا في شيكاغو. كان ذلك في يوم عطلة، وكنت في نزهة صغيرة أنا وزوجتي وولداي؛ كنت أتمشى على الشاطئ أشاهد السابحين في المياه والأطفال وهم يلعبون في الرمال. وغير بعيد عني كان هناك صبي يلعب مع كلب رعي ضخم؛ وبعده بمسافة قرب الشاطئ أسرة مكونة من أب وأم وطفل. كان مع



الطفل كلب صغير الحجم من نوع تيرير الثعلب؛ وبينما كنت أطلع المشهد، ذكرني سلوك الكلبين بحال الحياة والرجال.

كان الغلام الذي يصطحب كلب الرعي يرمي بعضاً نحو الأمواج ويطلب من الكلب الذهاب لإحضارها، فينظر الرفيق النبيل في وجه صاحبه ولسان حاله يقول: "شاهدني الآن، سوف أذهب للإتيان بالعصا"، وكان يأتي بها في كل مرة. فكان يخترق الموج ويجاهد لشق طريقه نحو العصا ثم يحضرها مرة أخرى إلى الشاطئ، وبعد أن يضعها عند قدمي الطفل ينظر مرة أخرى في وجهه ولسان حاله يقول: "هاك، لقد فعلتها مجدداً، أليس كذلك؟" لقد أنجز شيئاً ما؛ وهو يعلم ذلك وهو سعيد بذلك، مهما كان من صد كاسرات الأمواج له فتكاد تعيده إلى الشاطئ. لقد اتخذ قراره وعزم أن يعيد هذه العصا مجدداً، وقد فعل.

والآن، وخلال هذا كله، ما الذي كان يفعله كلب تيرير الصغير؟ هل كان يراقب الكلب الأكبر منه والأكثر حكمة ليستفيد مما فعل؟ كلا، لم يفعل! لقد كان يحفر في الرمل! لماذا؟ هكذا، لمجرد الحفر! لعل في الرمال جرذان أو سناجب وكان يطاردها؟ كلا، لم يكن هناك شيء من ذلك، فضلاً عن أنه لا يعرف السناجب من السلطعون؛ هو فقط كان يحفر في الرمال. كان فقط يهدر طاقته ولا يحقق أي إنجاز، وأثناء ذلك هو يثير جلبة كبيرة حول هذا العبث.

كان يحفر حيناً وينبح حيناً، ثم يحفر ثم ينبح، وفكرة أن أحداً لم يكن يلاحظ جهده هذا لم تكن تشغله على الإطلاق. فلم يزد شيئاً على الحفر والنباح، وطوال الوقت كان الكلب الراعي يسعى خلف العصا ويأتي بها في كل مرة.

كان هو الآخر يحفر، لكن بغاية محددة نصب عينيه، ولم يكن يصدر صوتاً، ومرة بعد مرة كان يعود بالعصا، ويتلقى تربيتة حب على رأسه من صاحبه، والتي تؤكد له أن جهوده محل تقدير. لقد كان يحسن عمله، وكذلك يتلقى الرضا والإشباع! وبعدها ينبح، وكأنه بنباحه يقول للفتى: "أرمها ثانية، سوف أحضرها مجدداً؛ فالأمواج لم تكن أبداً عالية بالنسبة لي".



أه، صحيح، لقد نسينا تقريباً أمر الكلب الصغير. ما الذي كان يتلقاه لقاء عمله؟ في معظم الوقت لم يكن يتلقى أي اهتمام من أحد، لكنهم كل حين كانوا يلاحظون ما يفعل بالقدر الذي يدفعهم لزجره قائلين: "أترك عنك هذا أيها الأحمق، لقد ملأ الرمل طعامنا"، لكنه كان يواصل حفره في الرمل، وفي النهاية صارت الحفرة عميقة جداً بحيث لم نعد قادرين على رؤيته.

لقد كان يحفر لفترة طويلة وبإصرار شديد حتى إنه غاب عن نظرنا، ولو لم يستمر في هذا الضجيج الشيطاني الذي كان يصدره بنباحه، لكننا نسينا كلياً أنه بيننا من الأحياء.

هل تفهم أي شيء من هذا؟

مجازاً، من أنت منهما؟ هل أنت كلب الراعي أم أنك كلب التيرير الصغير؟ هل تعمل ولديك غاية بين ناظريك؟ أم أنك تحفر حفرة في الرمال وتبج طوال الوقت؟ إن كنت كذلك، فانتبه! فلعل حفرك يصل عمقه إلى حد لا يمكنك من الصعود مجدداً من حفرتك، وتتهار الجدر فوق رأسك كونها كانت من الرمل، وتجد نفسك مدفوناً تحت أخطاء الماضي الحمقاء، بينما صديقك، كلب الراعي، لعله تخرج من مرحلة مطاردة العصا؛ لأنه أظهر قدرته دائماً على الإتيان بها في كل مرة، وربما بدأ الاعتماد عليه في القيام ببعض الأعمال.

وهكذا تسير الحال. نغدو من يوم إلى الذي يليه ومن عام إلى عام، متهمين الفرص بالتحيز لغيرنا لأنها لم تدق علينا الباب. هي طوال الوقت واقفة أمام أعيننا، تتوسل لنا لنضمها. هي واقفة بجوار الكنبه حين ننام، تصرخ فينا بصوت عال: "استيقظ، أنا هنا!" لكننا نواصل النوم، وحين يقال لنا بأن الفرصة كانت هنا، وأنها حاولت بكل طاقتها أن توقظنا، فركنا نحن أعيننا وقلنا: "حسناً، هي لم تحاول بالقدر الكافي، لم لم تقم بهزي؟" ثم نخرج ونبدأ مجدداً في حفر حفرة في الرمل.

لكنها لا تفقد الأمل! تظل هناك، واقفة أمام بابك مباشرة، وكل ما عليك هو أن تدعوها إلى الداخل وتقنعها بأنك تريدها، وسوف تدخل وتثبت لك على الأقل عدم صحة القول المأثور: "إن الفرصة لا تدق بابك إلا مرة واحدة".



اردم الحفرة التي كنت تحفرها. توقف عن النباح. وجه عينيك نحو العصا التي تطفونها عند كواسر أمواج حياتك. واسع خلفها. ولا تعد إلا وقد أحضرتها! فإذا أسقطت الأمواج مرة بعد مرة، ابصق ما في فمك من ماء، وهز رأسك وعاود السعي خلف العصا؛ وحين تعود إلى الشاطئ ستكون غاية في السعادة بما أنجزت.

لا تثبط من همتك الحفرة التي قضيت وقتاً طويلاً في حفرها؛ ما عليك سوى العودة والبحث عنها، ستجد أنها قد اختفت. فأمواج الحياة الخيرة قامت بتسويتها تماماً في لحظة مد عالية؛ وهي ستفعل ذلك دائماً حين ترى أنك قد توقفت عن استخدام تلك الحفرة. أدر ظهرك لها وأمسك بذراع فرصتك، وامش على رمال حياتك، وهي إلى جوارك، راقب الأمواج المتكسرة وهي تتدحرج من المحيط المهيب وابحث فيها عن مزيد من العصي! وحين تراها، اسع خلفها وأحضرها.

سوف تكون أفضل إعداد لمطاردة العصي بعد أن تقرأ الكتيب الصغير الذي تتلقاه مع هذا الدرس، وهو بعنوان "قانون النجاح المالي". (قم بزيارة HillsFirstWriting.com واحصل على نسختك المجانية).

لكن قبل أن تبدأ قراءة الكتيب، اسحب كرسيًا وتعال أخبرك كيف صار هذا جزءًا من درسك في الحياة. في صباح يوم عطلة كنت في طريقي إلى المنزل لكتابة هذه الزيارة. وفي الناحية المقابلة من مقعدي في الترام جلس رجل عجوز يقلب بين يديه كتيباً بني اللون. وانتابني فضول غريب لأرى ما في هذا الكتيب، ولذلك ذهبت وجلست إلى جواره ونظرت من فوق كتفيه حتى لمحت اسم الناشر. وفي اليوم التالي طلبت من سكرتيري أن يكتب طلباً لنسخة من الكتاب التي وصلت في الموعد المحدد.

وبينما شرعت في قراءته، لاحظت تشابهاً غير عادي بين فلسفتي وفلسفة كاتب هذا الكتيب، ناهيك عن التشابه الكبير في أسلوب كل منا في الكتابة. عدت مسرعاً لأبحث عن تاريخ حقوق الطباعة، معتقداً أن شخصاً ما قد "انتحل" عملي، وبيا للعجب، لقد اكتشفت أن الكتيب كتب قبل عشر سنوات تقريباً.



لم أكن قد رأيت هذا الكتيب إلا حينها، ولم أسمع به على الإطلاق. انجذابي الشديد إليه، حتى قبل رؤيتي للعنوان، جعل من الأمر ظاهرة غريبة لن أستطيع حل لغزها. ولقد جربت كل مبدأ من المبادئ التي يحتفي بها هذا الكتيب، في ورشة عمل الحياة الكبرى، وأنا بالتأكيد أقرأها، كونها مبادئ حكيمة وعملية. من خلال تطبيق هذه المبادئ لن تكسب المال فقط، بل ستكسب أي شيء مادي تريده في هذه العالم. والكتيب مقدم لك هذه المرة لأننا سوف نقوم بتطبيق المبادئ التي وردت فيه خلال دراستنا لهذا الكورس. لا تتوقف عند قراءة واحدة للكتيب. اقرأه مرتين، ثلاثاً - أو حتى أكثر من عشر مرات. حدد النقاط التي تجدها مؤكدة من خلال خبراتك. سوف تمنحك معرفة محكمة لفلسفة الحياة بشكل عام.

مساعداك المخلص لفهم أكبر للقدرات الكامنة في عقلك؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

تلك هي نقطة التحول في هذا الكتاب، عند هذه النقطة يجب عليك التركيز وتكريس نفسك أو إعادة تكريسها لحياة من الامتياز الشخصي مع غاية أو هدف كبير محدد. خذ وقتك في تسجيل هدفك الخاص، ابدأ بالتركيز في كل صباح. ابقَ على الطريق حتى تكبر وتجتازه. هذا صحيح تماماً، فلسوف تنجز وتكبر حتى تصل إلى مرحلة "ماذا بعد؟" لكن تبقى القاعدة ثابتة. ضع الهدف والغاية، ومع بعض الإخلاص والرغبة، يصبح كل شيء ممكناً.



"راتب كبير ومسئوليات قليلة، وضع يندرج وجوده".

- نابليون هيل

الدرس رقم

11

"قانون جذب الأشياء المتناغمة"

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: مذهل هو مدى التقدمية التي كانت عليها أفكار السيد هيل. فقانون الجذب كانت تجري مداخلته طيلة ما يزيد على قرن كامل، لكن السيد هيل هنا، وباستخدام صفة بسيطة، جعل القارئ يدرك أن مجرد قولنا "قانون الجذب" لا يعني أن معنى القانون قد اتضح. فأضاف كلمة "المتناغم" لاسم القانون ليصبح مفهومًا وكذلك عمليًا.

من بين أفضل الدروس التي تعلمتها في مجال المبيعات كان ذلك الذي استقيته من تجربتي مع نادي صحافة شيكاغو، فيما يتعلق "بسيكولوجيا المبيعات".

وأفضل درس بعد ذلك تعلمته في المبيعات كان من خلال تجربة لي مع ولديّ الصغيرين. صباح كل عطلة نحن معتادون للمشي عبر المتنزه حتى البحيرة في زيارة قصيرة. ودائمًا ما يقف الولدان عند منصة لبيع الفول السوداني في الزاوية، ويشتررون بعض الفول السوداني للسناجب في الحديقة. وفي



أحد هذه الأيام اشترى "ناب، الصغير" كيسًا من الفول السوداني واشترى "جيمي" صندوق فيشار يسمى "كريسبتيز".

وبينما نحن سائرون في الحديقة، مد جيمي يده وحاول اختطاف كيس الفول السوداني الذي كان ناب يحمله. أخطأ جيمي هدفه، وعلى سبيل الانتقام دفعه ناب قائلاً: "دع الكيس!".

ثم قلت لجيمي: "الآن، دعني أعلمك كيف تأخذ بعضًا من هذا الفول السوداني. عليك أن تفتح صندوق الكريسبتيز وتعرض بعضاً منه على ناب وترى ما يحدث". ففعل جيمي ما طلبته منه، لكن قبل أن يقبل ناب بالفشار، أصر على أن يفتح كيس الفول وأن يضع بعضاً منه في جيب جيمي.

قد يبدو لك هذا شرحًا بسيطًا للغاية لسيكولوجية البيع، وهو كذلك فعلاً وعلى بساطته أود أن أترك معك هذه الفكرة قليلاً – فمعظمنا يصبح طفلاً صغيراً، مثل ناب وجيمي حين يتعلق الأمر بتبادل المنافع. إن قدمت لك معروفًا، فلن يضيرك مهما كان ضئيلاً ذلك المعروف، وسوف تكون متحمسا للرد بالمثل. قد تتصدى مثلا لأحقر معارفك وأقلهم تهديبا، وتصنع له سمعة جيدة وتدعه يعرف أنك على استعداد لمساعدته، وسوف يفعل كل شيء في استطاعته ليكون أهلاً لهذه السمعة، وهذا بنسبة تسع حالات من كل عشر.

إن العالم ما هو إلا مرآة كبيرة نعكس فيها كل ما يعتمل داخل قلوبنا وعقولنا وأنا أعترف بأن هذه المرآة قد تكون أحياناً ضبابية ولا تعكس بوضوح الصورة الحقيقية الظاهرة أمامها. لكن باستطاعتك مسح هذا الإعتام عن سطح المرآة، وسوف ترى بالضبط ما يراه العالم فيك. إذا شع منك الأمل، والإشراق، والبهجة، والتفاؤل، فبلا شك سوف ترى الخصال نفسها في العالم من حولك.

وليس في هذا جديد أو اكتشاف. نعلم في قولنا هذا على قوانين راسخة ومقبولة بشكل عام، سواء في علم الفسيولوجيا أو في علم النفس.

"أنت محصلة لما تشعر به في قلبك".



هذا المقطع هو أكثر من مجرد بديهية – إنه حقيقة علمية يمكنني أنا وأنت بل يجب علينا أن نستفيد منها. والحقائق هي تلك التي نستخدمها ونستفيد منها سواء كنا على وعي بها أم لا. إننا نخلق، سواء كنا واعين أو دون وعي، منا حالة في الحياة تعد إعادة إنتاج متطابقة لما تخلقه عقولنا من أفكارا.

أخبرني إن استطعت، بأي شيء مادي استطاع الإنسان خلقه في هذا العالم المادي، أي منزل بناه، أو أي سيارة اخترعها، أو أي آلة بناها، ولم تكن في البدء فكرة خلقت في عقله أو عقل غيره.

عد مرة أخرى إلى ذلك الكتيب الصغير "قواعد النجاح المالي"، (HillsFirstWritings.com) الذي ورد ذكره في الدرس السابق. في هذا الكتيب سوف تجد كل الفلسفة التي تحتاج إليها في جذب أي شيء ترغبه إليك! وتلك الرغبة التي تضعها كأولوية قصوى في عقلك يمكننا تشبيهها بالسبب، بينما يمكننا تشبيه الشيء الذي ترغب فيه بالنتيجة. وتذكر أنه إن لم تكن النتيجة مرضية فإن عليك إعادة تشكيل السبب.

وقد قصصت تلك القصة الخاصة بولدي الصغيرين كشرح بسيط لمبدأ عظيم وفعال سوف يساعدك في كل شيء تفعله إذا فهمته وطبقته. في كتابتك لخطابات جمع المستحقات، يمكنك بصورة خاصة الاستفادة من هذا المبدأ، لأن معظم الناس يكونون أكثر قابلية للاستجابة للاقتراح الودود بينما يردون بعنف في مواجهة القوة أو أي تهديد من أي نوع.

نعم، سوف يساعدك في العديد من المواقف الصعبة أن تتذكر قصة الفول السوداني والفسار للأخوين هيل. انظر إلى شخص أتاك محملاً بالهدايا باحثاً عن فرصة لإسعادك، لأن ذلك الشخص رجل مبيعات متمكن، وقد تثبت الأيام أنه قرينك المناسب. دون حتى محاولة منك لفهم السبب، سوف تجد نفسك متفقاً على أن استرضاء الشخص الذي تود طلب معروف منه خير من استعدائه. وستكون متفقاً تماماً على أن أفضل سبيل للحصول على تعاون الآخرين هو أن تبادر أولاً للتعاون معهم أو الإشارة إلى استعدادك للتعاون.



إن أردت معروفًا عليك أولاً بذل مثله!

إذا أردت المتاعب: "فابدأ شيئاً منها" وسوف تجد ما تريده! وهذا كله وفقاً لقانون الجذب المتناغم والذي من خلاله نحصل تماماً على مثل ما نمش!

إن السباق البشري أناني! ونحن نبذل المعروف للآخرين لأنهم بذلوا لنا المعروف. نحدث الآخرين بصورة جيدة لأنهم فعلوا الشيء نفسه معنا، لكن تصور أنك للتو تلقيت تلميحاً غير لطيف من شخص ما، كنت حتى هذه اللحظة تكن له احتراماً شديداً، سوف تجد أن رأيك بهذا الشخص تغير بشكل فوري.

حين تغفر لأحد إساءة توجه بها إليك، فهذا ليس عظمة أخلاق منك فقط، بل إشارة جليلة على كونك دبلوماسياً بارعاً ورجل مبيعات جيداً. إن أعظم عقوبة يمكن الرد بها على شخص سبب لك جرحاً أو إهانة أن تلاقيه بابتسامة ومصافحة بشوشة في أول فرصة تتاح لك. يمكنك أن تحول عدواً قديماً لك إلى صديق قريب ومخلص خلال عشر ثوان إذا بدأت بإزالة جميع مشاعر الكراهية والانتقام من قلبك ثم تشعره بأنك لا تكن له إلا الخير. أنا أعلم أن هذا ممكن لأنني جربته بنفسني، وليس مرة واحدة، بل مرات عديدة.

أوثق سبيل لنزع فتيل العداوة من قلب شخص يقترب نحوك بروح الغضب هو الرد عليه بنبرة هادئة، وبروح يملؤها الود.

لست أدري لم ذلك - لكنني علي يقين منه - أن جميع المعوقات في مسار الحياة تتلاشى فوراً أمام الشخص الذي يمكنه العفو والنسيان - الشخص الذي يمكنه بذل الحب بدلاً من الكراهية!

إن لم تتعلم أن ترى الخير في كل شخص، حتى في ذلك الشخص الذي أساء إليك ظلماً وعاملك بصورة غير مقبولة، فقد فوّت على نفسك واحدة من أعظم مؤهلات النجاح. تعلم أن تحب الشخص الذي أساء إليك، إن لم يكن لشيء فلأن ذلك يمنحك قوة وطاقة ستعلو بك فوق هذا الشخص.



إذا رددت بالهجوم تفكيراً وفعلاً في كل مرة يتوجه لك فيها شخص بالإساءة، فإن ذلك الشخص ينزل بك إلى مستواه. هو يسحبك بك إلى دركه. إنه يسيطر عليك. قوة إرادته تصبح أقوى من إرادتك. على الجانب الآخر، لورفضت تلويث عقلك وتشويه جمال روحك لمجرد أن شخصاً آخر فعل ذلك، تكون بذلك قد امتلكت قطعاً قوة أكبر مما لديه.

كي تتحكم في الآخرين، عليك أولاً أن تتعلم التحكم في نفسك.

من أسوأ الصفات والطبائع بين البشر ضعف السيطرة على الذات – النزوع إلى الرد المباشر في كل مرة يمنحك فيها شخص آخر سبباً لذلك. لولا عدم التسامح لكان العالم الآن متقدماً بمقدار ألف سنة من مستوى الحضارة الذي وصلنا له فعلاً!

فانزع عنك هذه التفاهات! فليس لها مكان في حضارة القرن العشرين. فهي تنتمي إلى العصر الحجري. إن الغضب الخارج عن السيطرة حال بين ملايين الناس وبين تحقيق نجاحات أعظم وأكبر.

"من انتوى الشيطان تدميره، أغضبه".

لا أعرف مصدر هذه الحكمة، لكنني أرى أن لها حظاً من الحقيقة.

عليك قطعاً أن تعرف حقيقة هذه المبادئ كما أعرفها أنا، لكن إن صادف أن شككت فيها، جزئياً أو كلياً، فما عليك إلا أن تجربها. اذهب إلى ذلك الشخص الذي دائماً ما يلاقيك بأنف مرفوع في السماء، وقف أمامه مباشرة، وامد نحوه يدك، وصافحه! دعه يدرك من بريق عينيك وقبضة يدك أنك تعني ما تفعل. أغلب الظن أنه سيفغر فاه ويتطلع فيك باندهاش شديد. سوف يدرك بشكل واضح أن صدرك أكثر سعة منه، وفي أعماق نفسه ستكون لديه رغبة في تقليدك.

وسيقوم بذلك فعلاً في أول مرة يلاقيك فيها!



"إن أردت المعروف فبادر
 به غيرك...! هذا موافق
 لقانون الجذب التناغمي
 الذي تجذب إليك من خلال
 تفعيله أي شيء تريده!" .

- نابليون هيل



إنه لن يسمح لك بأن "تزايد" عليه في الأدب. قد لا يفكر في المسألة على هذا النحو تحديداً، لكن ذلك ما سوف يحدث سواء بوعي أم دون وعي.

دعوني، أيها الأصدقاء، أخبركم بأنكم من تخلقون الجو الخاص بكم حيثما حللتم. أنتم من تدفعون الناس للإعجاب بكم – تجعلون لديهم الرغبة في خدمتكم والبقاء في طاعتكم، أو تدفعونهم لكرهيتكم والابتعاد عنكم. أيًا كانت الحال، أنتم المسؤولون.

اضبط أفكارك، وسوف تكون أفعالك في تناغم مع تلك الأفكار. وإذا كانت أفعالك الظاهرة جيدة، فسوف تجذب الناس إليك.

لنفترض أنك موظف وتشعر بأن رئيس عملك ليس منصفاً معك ولا يقدر خدماتك في العمل! ألا ترى أن بيدك سوطاً تحمله وتدفعه للتذلل لك في التراب طاعة وإذعائاً؟

كيف ذاك؟

سأطلب منك أن تجيب عن ذلك بنفسك. فكّر في الأمر قليلاً ثم جرب. كمجرد اقتراح للبداية، تصور أنك بدأت التعامل في وظيفتك ولبضعة أيام قمت بعمل أكثر وأفضل مما كنت تقوم به عادة. إن كان يفترض بك الذهاب للعمل في الثامنة والنصف والانصراف منه في الخامسة والنصف مساءً، غير ساعات عملك في هذه التجربة لتكون بداية ووصولك هي الثامنة وانصرافك من العمل في السادسة. لا تقم فقط بالعمل المطلوب منك فعله. اذهب لرئيس عملك حين تكون متفرغاً لدقائق واطلب منه الإذن للقيام ببعض المسؤوليات الإضافية. بالطبع سوف يتوقف عما يفعل وينظر إليك في ذهول، وربما يطلب منك تكرار ما قلته ليتأكد من أنه فهم كلامك، لكنك فعلاً طلبت العمل ثم أجدت الأداء في تلك المسؤوليات الإضافية التي أوكل لك القيام بها.

واصل السير على هذا المنوال لأسبوع أو أكثر. وإن كانت لديك عادة الحديث عن صاحب عملك باستخفاف، فغير توجهك هذا، وخلال هذه التجربة قم بالحديث



عنه بأفضل أسلوب. تحدث عنه كثيرًا، ودعه يعلم أنك تتكلم عنه بهذا الأسلوب الجيد. ولتدع زملاءك يعرفوا ذلك. إذا قمت بتجربة صادقة كهذه، فسوف ترى معجزة في وقت قصير. سوف يبدأ رئيسك في إظهار المحابة لك. وسوف يغير طريقته ويتحدث معك بلطف.

لو واصلت العمل بهذه التجربة لوقت كاف، فسرعان ما ستتعلم شيئاً مهماً فيما يخص قانون الجذب التناغمي. فضلاً عن أنك ستكون على الطريق نحو منصب أكبر أو شراكة في الأعمال. إن لم يكن ذلك مع صاحب عملك الحالي، فسيكون مع صاحب عمل آخر وصل لمسامعه أخبار مسلكك "الفريب" نعم غريب – غريب جداً حتى إنه نادراً ما يحدث. لن تجد في تجربتك هذه منافسة تذكر. لكن ثلثة من الناس جربوها – فقط ثلثة من الناس أمثال كارنيجي وهيل وروكفيلر وشواب وفاندربلير وهاريمان وإدوارد بوك، وثلثة أخرى على هذه الشاكلة.

"لن تحصد إلا ما زرعت".

هذا المثل صحيح اليوم بقدر ما كان صحيحاً قبل آلاف السنين. وسيكون فعالاً الآن كما كان في السابق.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية



تطبيقات جيتومير **G**

كيفية تطبيق هذا الدرس

الجذب التناغمي يعني أن تجد الناس الذين يناسبون فلسفتك وأخلاقك، ولديهم قلب خدوم، ولديهم القدرة على العلاقة المستدامة. هذا التحديد يعيد تعريف ما عرف لديك "بقانون الجذب" – وهذا الدرس إلى الآن هو أسهل الدروس في تطبيقها – أفعالك سوف تجذب لك أفضل البدائل، إن قدمت أفضل الأفعال.

"بوعي أو دون وعي منا، نقوم بخلق ظرف مادي في هذه الحياة يكون مطابقاً لما تخلقه أفكارنا!" .

- نابليون هيل



"الطموح هو سلاحك الهائل
الذي لا بد منه لشق
طريقك نحو القمة".

- نابليون هيل

الدرس رقم

12

كيفية تسويق نفسك وخدماتك

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📌 رؤية جيتومير : هذا الدرس يخص النجاح بعقد صفقة البيع الكبرى، بيع نفسك. الصفقة الأولى التي تجعل الفرد منا رجل مبيعات ناجحاً. إن لم يقتنع العميل أو الزبون المحتمل أو المصرفي بك، فأني قول آخر ستقوله لن يجدي. وفي هذا الدرس يقدم هيل دليله الشخصي، معتمداً على مهاراته الهائلة في التواصل والإقناع والبيع. راقب الرؤية الثاقبة لدى البشر ومدى أهمية الدور الذي تلعبه.

لا أعتقد أن هناك ما هو أهم بالنسبة لنا جميعاً من معرفة كيف نسوق أنفسنا لجني المزيد من المال. أولاً، كي نحصل على المزيد يجب أن نعطي المزيد. في بعض الحالات يتوجب علينا منح قدر أكبر. وفي حالات أخرى يتوجب علينا منح جودة أعلى. لكن في حالات غير هذه وتلك يتوجب علينا تقديم كميات أكبر وجودة أفضل مما لدينا من خدمات.

وكقاعدة عامة، نحن لا نحصل مقابل خدماتنا على أكثر من السعر الذي فرضناه لها. فلم يسبق أن باع تاجر حلة بثلاثين دولاراً، في حين كتب عليها أنها بخمسة وعشرين فقط. ولا يمكن لشخص أن يتقاضى 1800 دولار في السنة في حين سبق أن حدد لنفسه سعراً بـ 1200 دولار فقط.



"إن كنت تعمل في مجال لا يتحمل رفع السعر مقابل نوع العمل الذي تؤديه، فأنت تعلم حل ذلك. اترك هذا المجال وابحث لك عن مجال عمل آخر".

- نابليون هيل



بدأت كعامل بدولار في اليوم، ومن خلال جهود رجل منحني الشجاعة والإلهام والثقة بالذات، صرت كاتب اختزال وذهبت للعمل بـ 10 دولارات في الأسبوع. وسريعاً بدأ نداء الطموح في داخلي ورفعت سعري إلى 50 دولاراً في الشهر. لم أحصل على هذا السعر مباشرة، لكنني حصلت عليه بالنهاية. لكنني لم أحصل على 55 دولاراً – فقط 50 دولاراً – وهو السعر الذي حددته. بدأ الطموح يهزني مرة أخرى، فرفعت بطاقة سعر جديدة عليها 75 دولاراً – لكن ليس 80 أو 90 دولاراً. ثم رفعت السعر مجدداً إلى 100 دولار شهرياً، وسرعان ما حصلت عليه تماماً، لكن لا شيء أكثر منه.

بدأت أكتسب ثقة بذاتي على نحو متسارع، ولذلك رفعت سعري إلى 150 دولاراً شهرياً، وسرعان ما حصلت على هذا السعر، لكن ليس أكثر. في المرة التالية، رفعت السعر إلى 2000 دولار سنوياً وحصلت عليه. ثم 2500 دولار وسرعان ما حصلت بالضبط على ما أردته. وعند هذه النقطة تماماً بدأت "أكتشف نفسي". رفعت سعري في المرة التالية إلى 5000 دولار سنوياً، وخلال ستة أشهر بعدها قررت رفع السعر مجدداً، وحصلت على المبلغ الذي أردته بالضبط.

لكن ثمة نقطة لا أود أن تفوتك – من اللحظة التي كنت أرفع فيها سعري إلى رقم أعلى، كنت أبدأ مباشرة في الاعتقاد بأنني أستحق أكثر، وأرفع مستوى أدائي لأكون مستحقاً بالفعل للمزيد! إن كل فكرة وكل فعل أقدم عليه كان يميل باتجاه زيادة كفاءتي في كل مرة أقوم فيها برفع سعري.

📌 ملاحظة جيتومير: نصيحة بقيمة 150,000 دولار، في

يناير 1996، كنت قد رفعت للتو أتعابي من 5000 دولار إلى 6000 مقابل المحاضرة الواحدة. وفي إحدى المناسبات، صادفت صديقي وناشر بيزنس جورنال مارك إيثرينج في مطار تشارلوت. كان أول من نشر لي عموداً بصحيفة (1992)، وعرفني على عالم المبيعات والأعمال. كان كلانا مسافراً إلى دالاس. وكنا نجلس معاً على الطائرة! كل هذا مصادفة؟ لا أو من بالمصادفات. سألتني: "كم يبلغ أجرك هذا العام؟" فقلت مفاخرًا: "رفعته لتوي إلى ستة آلاف دولار. فسأل: "كم



كان العام الماضي؟" أجبتة، "خمسـة آلاف". فسأل، "هل صرت أفضل بنسبة 20 بالمائة هذا العام؟" ففمغت، "مهم، لست أدري". فقال لي بصيغة الحقيقة، "قيمة أجرك هي عقلك". كانت تلك الرحلة في العاشر من يناير. أتيت من دالاس ورفعت أجري فوراً إلى 7,500 دولار. ألقىت مائة محاضرة ذلك العام وحققت زيادة قدرها 150 ألف دولار بناء على "الاعتقاد الداخلي".

حين يبدأ موظف في أداء خدمة أفضل، عادة ما يلتفت عمله هذا انتباه أولئك الذين يملكون السلطة لزيادة الرواتب.

وفي الكتاب الذي أتممت تأليفه لتوي، بعنوان *HOW TO SELL YOUR SERVICES*، يذكرنا أندرو كارنجي، في مقال كتبه في هذا الموضوع، بأن مجرد تقديم خدمة جيدة ليس بالأمر الكافي - وأن علينا جذب انتباه كبار المسؤولين. شخصياً، أعتقد أن الطريقة الممتازة لجذب الانتباه هي تسليم خدمات أفضل قليلاً في الجودة وأعلى كثيراً في الكمية مما نؤديه عادة ونتلقى عليه أجرنا. لكنني متفق على أن هذا لا يكفي دائماً. فبعض أرباب الأعمال يصيبهم العمى حين يتعلق الأمر برؤية جهود موظف لديهم لتقديم خدمات أفضل. في بعض الأحيان يتطلب الأمر تذكير هؤلاء بواجبهم. وفي حالات أخرى يكون علينا البحث عن أرباب عمل آخرين يتمتعون ببصر جيد.

خطتي كانت دائماً وأبداً هي تقديم خدمة ترضيني، بحيث تستحق قيمة مالية أعلى، حتى قبل أن أطلبها أنا. إن لم تقدم سبباً وجيهاً يبرر زيادة راتبك، فلا تطلب زيادة. وعليك أن تضع نفسك في مكان صاحب العمل، واسأل نفسك ماذا ستفعل إن كنت أنت صاحب العمل وكان صاحب العمل هو الموظف. هذا الاختبار يمنحنا في العادة حكماً دقيقاً جداً لقيمة عملنا الحقيقية.

معظمنا ينخرط في العمل، ولا تسمح طبيعة العمل ذاتها بتقديم أجر أعلى. وفي مثل هذه الحالات، يكون الحل الوحيد هو الدخول في مجال عمل أوسع، تكون فرصه أكبر. انظر للأمام سنة أو اثنتين أو ثلاثاً أو خمساً، ثم انظر ماذا يكون في هذا المنصب الذي تحتله الآن، هذا بافتراض أنك سوف تظل تقدم خدمة



مناسبة على مستوى الكم والكيف. فإن لم تر مساراً واضحاً، فيجدر بك أن تبحث لنفسك عن مجال عمل جديد. لا تسمح لنفسك بالشعور بالإشباع، فالطموح سلاح هائل يسمح لك بشق طريقك إلى القمة. حدد سعرك، فإن كنت بمجال أعمال لا يتيح سعراً أعلى لنوعية العمل الذي تؤديه، فأنت تعرف الحل، اترك ذلك المجال والتحق بآخر.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

مكتبة

t.me/soramnqraa

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

ما القيمة التي يوفرها عمك للآخرين؟ ما الحكمة التي تقدمها دون انتظار مقابل لها؟ ما القيمة المناسبة لك كشخص؟ هل هي ذلك المعدل الذي تتقاضى على أساسه راتباً؟ ربما كنت لا تقدم قيمة أو خدمة أفضل من التي تتقاضى راتبك مقابلها. هل يناسب راتبك معدلك؟ كيف يمكنك زيادة قيمتك الشخصية التي تقدمها لصاحب عمك؟ يكرر هيل مرة بعد مرة أن عليك تقديم حجم خدمة يفوق ما هو متوقع منك. فهل تفعل أكثر مما هو متوقع منك؟ أم أنك لا تزال تكرر نظرية الفاشلين "إنهم لا يدعون لي كفاية..". هل أنت ناجح أم شكاء؟ الخيار بالنسبة لي واضح. فماذا عنك؟ الخدمة تتبع من قلبك – وليس من عقلك. الخدمة لا تتعلق بالسياسة، بل تتعلق بالشخص! فكن ذلك الشخص، وسوف تكسب في حياتك وفي المبيعات.



"السبيل المؤدية إلى
السعادة بدايتها قريبة
جداً من المكان الذي أنت
فيه الآن، حتى إنك قد لا
تميزها. البداية في قلبك
وفي عقلك، حيث يمكنك
الوقوف عليها والتشبث بها إن
شئت".

- نابليون هيل

الدرس رقم

13

استكشاف الأشياء، والحياة، والسعادة

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📖 رؤية جيتومير: استكشاف الذات هو الموضوع الرئيسي لهذا الدرس. يعرض هنا هيل معجزة "اكتشاف الذات" والعناصر (الحسنة والسيئة) التي تؤدي إلى حدوث ذلك. الرؤى الملهمة في هذا الدرس تحسن حياتك وتغيرها في آن واحد، فقط إن كنت مستعداً للنظر إلى نفسك عن كثب.

تختفي الشمس خلف الأفق عند الغروب. فتضغط أزراراً توفر لنا بديلاً عن ضوءها الذي غاب؛ لأن إديسون اكتشف الضوء الكهربائي المتوهج.

ويلمس عامل التشغيل أحد المفاتيح، ومع بضع حركات محدودة من يده يرسل رسالة إلى سفينة في قلب المحيط، أو محطة استقبال في الجانب الآخر من الأرض – ذلك لأن ماركوني اكتشف التلغراف اللاسلكي.

وتسافر امرأة شابة آلاف الأقدام في الهواء، فخلال ساعات قليلة تطير من شيكاغو إلى نيويورك، مسافة ألف ميل، وذلك لأن الأخوين رايت اكتشفا الطيران.



"تصوّر الهدف في عقلك –
الهدف النهائي الذي تجاهد
للوصل إليه،
ثم من خلال القدرة الهائلة
الكامنة في الرغبة، ركز كل
جهودك على هذا الهدف
حتى تصل إليه".

- نابليون هيل



ومن خلال اختراع الفواصة صار بإمكان أحدنا أن يجلس مستريحاً في قاع المحيط ويشاهد وحوش البحر الغريبة.

ومن خلال اكتشاف أشعة إكس صار بإمكاننا أن نلتقط صورة لداخل جسم الإنسان. ومن خلال اكتشاف السيارة يمكننا قطع المسافات في الأرض بمعدل مائة ميل في الساعة.

جميع هذه الأشياء الرائعة تم اكتشافها في القرن العشرين. كانت موجودة طوال الوقت، لكننا لم نكتشفها إلا حديثاً. ولكننا اكتشفنا شيئاً آخر يفوق كل هذه الاكتشافات.

لقد اكتشفنا كيف يمكننا أن نصير سعداء!

وهذا الاكتشاف وصلت إليه امرأة عجوز بسيطة، قاربت رحلة وجودها على الأرض من نهايتها. واسم هذه المرأة ماري بيكر إيدي.

انتبه، هذه المرأة العجوز ذات الشعر الرمادي لم تخترع شيئاً – بل "اكتشفت" فقط، قدرة عجيبة كانت دائماً موجودة منذ خلق الإنسان أول مرة.

بفضل هذا الاكتشاف، نستمتع الآن بالحقوق التي يستحقها كل إنسان عادي على هذه البسيطة إن أراد!

ونحن نذكر هذا الاكتشاف كأخر كشف، لأننا نرى أنه أعظم الاكتشافات على الإطلاق!

ما قيمة أداة ميكانيكية، أيًا كانت، إذا ما قورنت باكتشاف له من القوة ما يمكننا من التخلص من الخوف والقلق والفقر والجريمة والمرض؟

أنت متساو مع كل إنسان آخر، وعقلك ذكي ونشط. جسدك قوي وصحيح. نظرك وسمعك في حالة ممتازة. لديك تعليم جيد. ولعلك تتردد على المكتبة العامة وتستخدم المعلومات التي جمعها علماء جاءوا من قبلك حول أي موضوع.



إلا أن القلق والفرع يصيبك لأجل مشكلات متوهمة لا توجد في أي مكان سوى رأسك! تقلق لخوفك من فقدان منصبك. تقلق لأنك لا تحصل على الراتب الذي تريده، أو لأن أعمالك لا تنمو بالسرعة التي يجب أن تكون عليها، أو لأنك لا تملك مالا بالقدر الذي تريده.

تقلق لأن كل الناس لا تتفق معك. تغضب وتزعج لأن صاحب عملك لا يدير العمل على النحو الذي تراه مناسباً من وجهة نظرك.

تحتقر أولئك الذي لا يتصرفون مثلك أنت. تكره جارك القريب لأنه ليس من "جنسيتك" نفسها؛ حيث ولد في المكان الذي أتى منه أجدادك الأوائل.

أنت غير ناجح وغير سعيد! هناك ملايين آخرون يمثل حالك، كلهم يبحثون عن السعادة، تماماً كما تفعل أنت.

والسبيل المؤدية إلى السعادة لها بداية قريبة للغاية من مكانك الذي تقف فيه حتى إنك قد لا تراها. وتلك البداية في قلبك وعقلك؛ حيث يمكنك الإمساك بها إن أردت!

كل منا يجب أن يكتشف الطريق بنفسه! لا يمكن لأحد أن يكتشف له الطريق.

لكن ثمة قاعدة يجب عليك اتباعها كي تقودك إلى هذا الاكتشاف. وهي كالتالي:

انظر للعالم كأنه مرآة ترى فيها انعكاساً مطابقاً تماماً لنفسك الحقيقية، تماماً كما هو الواقع. وحين تحصل على هذا النموذج الحقيقي الصادق، يمكنك حينها إعادة تشكيل نفسك، فترى العالم بالضبط كما تود أن تراه. وتلك هي الخطوة الأولى.

والآن، ارسم صورة في خيالك، للشخص الذي تود أن تكون عليه. إذا كنت تريد شخصاً قوياً مثابراً، سرعان ما ستري نفسك مشابهاً لهذه الصورة المتخيلة التي قمت برسمها. وسوف تكشف هذه الصورة في أولئك الذين من حولك وهم كذلك سوف يرونها.

لنفرض أنك تتمنى أن لو صرت رجل مبيعات ناجحاً. تتمنى أن يرى فيك العملاء صاحب شخصية شديدة الجاذبية، تتمنى أن يتبعوا اقتراحاتك. تتمنى أن يشتروا



بضاعتك وأن يعودوا لأخذ المزيد. تتمنى أن تحتفظ بصدقتهم. تتمنى أن تحظى بإيمانهم بك وثقتهم بك.

فكيف لك أن تستوفي كل هذه الشروط؟ الإجابة سهلة.

أولاً: سوف تدرك أن العالم يرى فيك ما أنت عليه بالضبط. وسوف تدرك أن السبيل لإعداد الآخرين كي يعجبوا بك وتنال ثقتهم هي أن تبدأ أنت أولاً بإعداد نفسك للإعجاب بهم والثقة بهم.

سوف تدرك أن الآخرين "يحسون" بالأفكار، والأمزجة، والمشاعر، وحين تدرك ذلك في مرحلة مبكرة، فلن تفكر إلا بالأفكار، ولن تشعر إلا بالمشاعر التي تود من الآخرين أن يحتفظوا لك بها.

فكما تسافر الذبذبات الكهربائية من جهاز إرسال لا سلكي ومن ثم تلتقط وتُسجل على جهاز مضبوط على الموجة نفسها على بعد آلاف الأميال، كذلك هي أفكارك "يشعر" بها ويسجلها أولئك الذين تكون على تواصل معهم.

فالريبة تجلب الريبة، والكراهية تورث الكراهية، والشك يأتي بالشك، وبالقدر ذاته يأتيك الحب بالحب، ويأتيك الإخلاص بالإخلاص.

فإذا كره الموظف صاحب عمله، فسرعان ما يشي كل تصرف يأتيه وكل تعبير على وجهه بما في رأسه من أفكار لصاحب عمله وزملائه من الموظفين.

الشخص الغاضب، وبحسب ما أثبت العلم، ينفث سم غضبه مع كل نفس يخرجها يكفي لقتل حيوان إفريقي. الغضب والكراهية لا يلوثان ماكينة تفكيرك فحسب، بل يسمم جسدك أيضاً. فكما تستطيع قطرة واحدة من الأنيلين تلوين برميل كامل من الماء، يمكن للأفكار الغاضبة أن تظهر نفسها في كل تصرف، وفي كل تعبير على وجهك. ولن يتوقف الأثر عند هذا الحد، لكن نطاقه يمتد حتى يعم من حولك.

والى أن تتعلم كيف تكتشف الخير في كل شخص، عدواً كان أو صديقاً، لن تكتشف أبداً طريقك للسعادة.



حين يتسلل الشك، والقلق، والخوف، والريبة، والكرهية، وقلة الثقة إلى عقلك،
تعدم قدرتك على رؤية طريق السعادة.

📌 ملاحظة جيتومير: التفكير السلبي والكلام السلبي يحجبان عك التفكير الخلاق والأفكار الإيجابية

أنت في بحث عن الطريق السريع الأعظم! وقبل أن تواصل بحثك، قرر أولاً إلى
أين تريد أن يقودك ذلك الطريق. تصوّر هدفاً في عقلك – الهدف النهائي الذي
تجاهد للوصول إليه. ثم حاول، عبر طاقة الرغبة القوية، أن تركز كل جهودك نحو
هذا الهدف إلى أن تصل إليه.

وتذكر: الطريق إلى السعادة يكون عبر اتجاه واحد فقط، وهو عبر خدمة الناس
والبشرية! سيكون الطريق أكثر إشراقاً والسفر فيه أكثر سهولة إن اصطحبت
آخرين غيرك في هذه الرحلة.

طريقك إلى السعادة قد يقودك إلى النجاح في وظيفتك أو مشروعك. قد يقودك
إلى إدارة المبيعات أو رئاسة شركة أو شراكة فيها، لكن تذكر دائماً أنك قد تقصر
مسافة الرحلة من خلال الخدمة النافعة للبشر.

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

كما ترى في هذا الدرس وكما تعلمت منه، بقدر ما نظرت في نفسك وبقدر ما بحثت عن نفسك، كل شيء في هذا الحياة اختيار. فأنت تختار الطريق الذي تسلكه، والشخصية التي تحب أن تكون عليها. ووصيتي لك أن تختار الطريق الذي يؤدي بك إلى ما تحب. وأحط نفسك بأناس يدعمونك ويرون ما ترى. إن هيل يتعامل ببراعة وبصيرة في الاختيار ما بين السعادة واللا سعادة؛ فاختر السعادة والإيجابية كهدف أول في حياتك، وسوف ينتظم كل شيء آخر في موضعه. لاحظ أيضاً أن هذا الدرس (وبالمصادفة البحتة) هو درس "الحظ" رقم 13. لماذا؟ لأنك كلما اجتهدت في فعل ما تحب، عَظُمَ حظك.

"السبيل المؤدية إلى السعادة بدايتها قريبة جداً من المكان الذي أنت فيه الآن حتى إنك قد لا تميزها. البداية في قلبك وفي عقلك، وهناك يمكنك الوقوف عليها والتشبث بها إن شئت!"

- نابليون هيل



"لكي تصبح إنساناً ناجحاً عليك أن تتطور عقلياً، فلا يمكنك البقاء في موضعك أو الارتداد للخلف، ثم تأمل في أن تبقى بمهنتك. إنها ببساطة لن تسمح لك بالبقاء فيها إلا بد لك من مواصلة التطور".

- نابليون هيل

"الحظ أم الإقدام؟"

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📖 رؤية جيتومير: هذه قصة حقيقية يبلغ عمرها مائة عام، وتصلح لأن تكون قصة حدثت بالأمس فقط. وتصلح لتكون قصة حدثت لك، إن كنت مستعداً للمبادرة والتصرف السريع. اقرأ هذه القصة بعناية، وانظر إن كان ممكناً أن تكون أنت بطلاً لها.

قبل أسابيع قليلة كان هناك شاب يجلس في عربة التدخين بأحد قطارات سكك حديد إلينوي المركزية عائداً إلى بيته.

كانت عربة التدخين "حقيرة"، وذات إضاءة سيئة، كحال كل عربات التدخين بقطارات الضواحي في سكك حديد إلينوي. لم يكن بها سوى ثلاثة مصابيح غازية صفراء قاتمة تثير المكان. وقد دخل الحمّال إلى العربة وأطفأ واحداً منها.

كان في العربة ما بين خمسة وعشرين إلى ثلاثين رجل أعمال يحاولون قراءة صحف المساء. وقد أثار تصرف الحمّال غضبهم بطبيعة الحال ويمكن للناظر أن يميز هذا ببساطة من خلال تعبيرات وجوههم.

بجوار الشاب، كان يجلس رجل ضخّم أحمر الوجه موفور الصحة يبدو حماسياً، فقال للشاب: "هذا سيئٌ للغاية ألا يأتي أحدهم ويقوم بعمل شيء حيال هذه المصابيح سيئة الإضاءة". فقال الشاب: "نعم، هذا سيئٌ فعلاً، أليس كذلك؟ حسناً، ربما يأتي أحدهم غداً ويتصرف بهذا الشأن!" ثم نهض من مقامه وتبادل حديثاً قصيراً مع رفاقه من المسافرين، وأخبرهم بالحوار الذي دار بينه وبين



الرجل الذي يشاركه المقعد. وانتهى إلى اقتراح بأن يتحدوا جميعاً في حركة "للقيام بإجراء ما" حيال المصاييح السيئة.

وعلى الفور ولدت لجنة من الجمهور، وصار الشاب قائداً ورئيساً لهذه اللجنة.

وفي اليوم التالي، اتصل الرجل الشاب برئيس شركة سكك حديد إلينوي المركزية وقدم له عرضاً مثيراً يتعلق بأنظمة الإضاءة السيئة في عربات قطاراته. ورفض الرئيس أن يقدم وعداً بالإصلاح الفوري.

وفي تلك الليلة، تمركز أربعة رجال في كل محطة قطارات في نطاق سكك حديد إلينوي، ووزعوا على 20 ألف مسافر منشورات تدعو المسافرين لتقديم المساعدة من أجل إجبار الشركة على تحسين الخدمة.

في اليوم التالي، توالى الرسائل على عضو بلدية مدينة شيكاغو، يدعون فيها البلدية لإصدار المراسيم المناسبة من أجل تحسين أنظمة الإضاءة على قطارات شركة سكك حديد إلينوي المركزية التي تعمل في نطاق ولاية إلينوي.

وتصدت شيكاغو تريبيون وشيكاغو ديلي - أكبر صحيفتين يوميتين - لهذا الصراع مع شركة سكك حديد إلينوي المركزية.

ومن خلال الخطابات، والاتصالات الهاتفية، والزيارات الشخصية، تمكن الرجال والنساء الذين يستخدمون قطارات الشركة من التواصل مع هذا الشاب ووعدوه بالتعاون معه.

ثم اختارته لجنة الجمهور ودعته ليعلم ترشيحه لعضوية الولاية لمجلس الشيوخ. وصار مشهوراً بين عشية وضحاها لدى ما يزيد على مليونين ونصف المليون الذين يمثلون سكان مدينة شيكاغو.

أحد أصدقائه المعجبين به اتصل به هاتفياً وقال: "تهانينا لك بفضل حظك السعيد!"



هل هو فعلاً الحظ؟

لقد سقط من ذلك الصديق المعجب حرف. فقد كان ذلك Pluck أي الإقدام وليس Luck أي الحظ. لم يفعل الشاب سوى أنه استخدم عقله ولم يبق راكباً يتمنى الأمانى.

حين تطلع ذلك الرجل الضخم أحمر الوجه الذي كان يشارك صاحبنا كرسيه في عربة التدخين تلك الليلة إلى الأعلى وقال: "ينبغي على أحدهم أن يفعل شيئاً حياي هذا"، وافقه الشاب على كلامه، لكنه لم يتوقف عند مجرد الموافقة - بل قرر أن يكون هو "أحدهم" الذي يفعل شيئاً حياي ذلك.

صديقي، هذه قصة تستحق الاعتبار، لأن شخصاً ما سوف يحصل على فرصتك في أن تكون ذلك "الأحد".

حين تدق الفرصة بابك بشدة حتى تكاد تكسر ألواحها، لا تقل: "ينبغي على أحدهم أن يفعل شيئاً حياي هذا!" بل قل: "سأكون أنا ذلك الشخص"، وأنت قادر على ذلك!

إن الشاب الذي أشير إليه في هذه القصة وقف على بداية طريق يؤدي إلى دخول عالم السياسة، إن اختار هو الدخول فيها.

ليس بالحظ، ولكن لأنه "خلق الفرصة" التي تبدو للإنسان العادي مجرد محاوراة سخيفة جرت مع رفيق سفر.

إن الشاب الذي أشير إليه يعمل في الإعلانات. ومن خلال عمله في هذا المجال تعلم كيف يحلل الناس والأشياء. صار عقله مترقباً ومنتبهاً لأية فرصة تلوح في الأفق.



وهذا من محاسن العمل في هذا المجال الرائع الذي بدأت فيه. فهو يعلمك التحليل. ويوفر لك إماماً سريعاً بالبيئة المحيطة. ويدفعك بشكل غير واعٍ إلى دراسة السبب وكذلك النتيجة.

هذه المهنة تجعل منك دارساً بارعاً للطبيعة البشرية. وتمكنك من الإحساس بالوقت المناسب للتصرف. وتكسبك حماسة تغلف كل عمل تقدم عليه. كما تمنحك ثقة ذاتية وأملًا وإيمانًا ومثابرة والتزامًا.

كي تصير ناجحًا، لا بد أن تنمو عقلياً. فلا يمكنك البقاء في محلك أو الارتداد للخلف ثم تأمل في أن تبقى بهذا المجال من الأعمال. فهو ببساطة لن يدعك تبقى فيه! فلا بد لك من التطور المتواصل.

أنت سعيد لأنك بدأت هذا المنهج الدراسي. لقد بدأت ترى بالفعل تحسناً كبيراً في نفسك، وكذلك أنا، وكذلك كل من يشاركون في توجيهك على هذا الدرب الوعر. لقد تطورنا أيضاً بقدر ما ساعدناك على التطور.

في يوم من الأيام ستصبح مدير مبيعات ناجحاً. وسوف يكون لديك بيتك الخاص. سوف تقود سيارتك الخاصة. وستحظى عائلتك بجميع مستلزمات الحياة والكثير من كمالياتها. وسوف يكون لديك حساب بنكي جيد يتعاظم رصيده باستمرار.

ثم يأتي رفيق ضخم أحمر الوجه ليقول "أليس رجلاً محظوظاً". نعم، صحيح: "لقد كان محظوظاً". وحين تسمع كلاماً كهذا سوف تقول: "مسكين ساذج" — ثم تقود سيارتك إلى البنك، لتضيف دخلك لذلك اليومي إلى رصيدك فيه.

مع خالص تمنياتي؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

مدير التعليم؛ معهد جورج واشنطن، شيكاغو



G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

فاعل أم غير فاعل – أيهما أنت؟ قبل أربعين سنة، كنت أركب في السيارة مع واحد من أكثر أساتذتي إثارة لإعجابي: ميل جرين، مؤسس شركة أدفانس بروسيس سبلاي. وحينها كان ميل يملك أكثر المشروعات نجاحًا في مجال معدات النسيج وتوريده في العالم. وكنت محظوظًا أن كنت صديقًا له، ولما كنت أمثله له من قيمة، كان الرجل يعاملني كابنه. في صباح أحد أيام شيكاغو الشتوية قارسة البرودة، كان المطر المثلج يهطل علينا ونحن في طريقنا بالسيارة إلى اجتماع صباحي على مائدة الإفطار. كان ميل قد كشف لتوه عن منتج حبر جديد أحرز نجاحًا كبيرًا حتى إنهم لم يكونوا قادرين على تلبية طلبات العملاء منه. قلت له: "ميل، أنت مذهل. كل شيء تلمسه أو تنتجه يصير ذهبًا. أنت أكثر من عرفتهم حطًا". ودون أن يتردد في الإجابة لحظة واحدة رد عليها بكلمات حكيمة أتذكرها في كل يوم: "جيفري، العمل الجاد ليس حطًا".

"حدد لنفسك شيئاً تحبه، ثق بقدرتك
على النجاح فيه، واعمل بجهد يفوق
تصورك، والنتيجة سوف تنتقل بك من
مجرد النجاح إلى مرحلة الإشباع الذاتي".

– جيفري جيتومير



"عليك إذن مراقبة أدواتك
 المساعدة، لتتأكد أنها لن
 تكون سبباً في فشلك . لقد
 أدى الخيال بالفعل دوره
 في العمل، وأخذت الرغبة
 نصيبها منه، لكن عليك أن
 تنتبه للحماس والثقة بالذات
 والتركيز، فإن خذلتك،
 فسوف تعاني".

الخيال، الرغبة، الحماس، الثقة بالنفس، والتركيز

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: كلمات العنوان هذه كلها عظيمة وشاملة كل على حدة. وقد استطاع هيل أن يغزلها جميعاً في نسيج واحد، ويذهب بعيداً في مسألة تحديد ما تتكون منه في أثناء تعريفه لكل كلمة من هذه الكلمات. ما الذي يتكون منه جوهرك الداخلي، وكيف يمكنك تحسين مبادئك ورغباتك من أجل تحقيق غايات ونجاحات أعظم؟ ولكي تدرك عظمة وعبقرية هذا الدرس على نحو كامل، يجب أن تلقي نظرة أقرب على الزمن الذي كتب فيه هذا الدرس: قبل مائة عام. و"المحرك العقلي" كان في القلب من تعاليم هيل وإنجازاته - لم تكن الحواسيب أو الطائرات أو التلفاز أو الهواتف الذكية، أو العديد من الطرق المعبدة السهلة. لقد وقف نابليون هيل على العتبة الأولى للتنمية الشخصية والقيادة، وتحدى كل شخص قابله ليكون أفضل، وأكثر سعادة، وأشد تركيزاً، وأكثر جهداً في عمله، وتيقن بكل قلبه وكل عقله أنه سوف يفوز.

أعتقد أن هذه خمس كلمات من أعظم الكلمات في قاموس اللغة. إنها تشكل العماد الأساسي الذي يبني عليه أي مسار مهني ناجح.



الخيال هو المهندس المعماري الذي تتمكن عن طريقه من رسم خطط بنائية نجاحك.

الرغبة هي حجر الأساس الذي يمكنك به بدء عملية البناء.

الحماس هو القوة المحركة التي بها تبقي خيالك المعماري في حالة شغل دائم. فلن يسمح بأي تأخير حتى يتم رسم خطتك بكامل تفاصيلها.

الثقة بالنفس هي رئيس العمال الذي يحافظ على استمرار عمل جميع القوى الأخرى.

التركيز هو المقاول والبناء - المشرف على رئيس العمال وجميع القوى العاملة الأخرى - الذي يشتري المواد والإمدادات.

لقد بدأ العمل في البناء الخاص بك. وقد أطلقت على هذا البناء اسم النجاح. عليك الآن أن تحذر من استخدام أية مواد رخيصة أو غير جيدة، وأن تتابع جميع القوى العاملة وهي تؤدي بأمانة وكفاءة.

أنت من تملك الكلمة الأخيرة في كل شيء. فمن أنت إذن؟ ما الذي يجعلك مالك البناء حين يكتمل؟ أنت الشخص الذي يدفع فواتير المواد المستخدمة وأجور العمال المشاركين في تشييد المبنى الجديد.

أنت المشرف النهائي على العمل بكامله.

عليك إذن أن تراقب مساعديك، وأن تتأكد من أن أحدهم لن يخذلك. لقد قام الخيال بالفعل بدوره في هذا العمل، وأدت الرغبة دورها فيه، لكن عليك أن تراقب الحماس، والثقة بالنفس، والتركيز. إن خذلك هؤلاء، فسوف تعاني مع بنائك هذا.

هذا مبنى مهم، ذاك الذي بدأت فيه. ليس مجرد رصٍّ للأخشاب؛ فالمفترض به أن يكون بناءً مستديماً، وسيكون كذلك بالفعل إن أنت اهتممت بإنشائه. وسوف يأتيك بدخلك يوفرك كل ما تحتاج إليه، أو ما تستطيع استخدامه في هذه الحياة.



سوف يوفر لك الممتلكات المادية الأربعة التي يريد أي إنسان طبيعي الحصول عليها، وهي:

1. بيت تبنيه على بقعة صغيرة من الأرض تدعيه لنفسك.
2. دخل مالي مستقل في مجال أعمال تدعيه لنفسك.
3. حساب بنكي يتعاظم رصيده بشكل مستمر بحيث يمكنك الاستفادة منه حين تترك العمل النشط.
4. سيارة.

أه، صحيح، هناك شيء آخر سوف يوفره لك بناء النجاح الخاص بك، إذا بنيته بشكل مناسب -

فرصة لخدمة البشرية، وجعل هذا الجزء من العالم القديم - حيث مررت أنت خلال حياتك عليه - مكاناً أفضل قليلاً مما كان عليه حين أتيت! لا تكن انهزامياً فأى شخص قد يكون كذلك، والعديد من الناس هم بالفعل كذلك. حين تستقر في الوظيفة، يصاب رئيس عمالك والمقاول والبنّاء باللامبالاة، وتبدأ قوى أخرى في التأثير.

عليك أن تكمل هذا البناء. فهناك سبب وجيه لوجوب استكمالك لهذا البناء، بل هناك أسباب كثيرة لذلك، أنا حتى لا أستطيع إحصاء كل هذه الأسباب لك، لعل منها أمك العجوز التي أتت بك إلى هذا العالم، ولعل منها عفاريتك الصغار ذوي الوجوه الصبوحه - سواء أنجبتهم أم لا تزال بانتظارهم. ولعل منها حبيبة قلبك التي تنتظر من أجلها. ولعلها جميعاً السبب.

باستطاعتك إتمام هذا البناء، وسوف تتمه! لن تسمح لأي قوى سلبية بالتسلل للداخل، وينزلق عبر فمك، ليصير سرّجاً يحصرك في نطاق وظيفة روتينية شاقة. سوف تقيد نفسك للقيام بشيء واحد فقط الآن، وهذا هو الطموح! سوف يقودك هذا الطموح إلى استكمال ذلك البناء الرائع الذي بدأت فيه، ولن يسمح لك بالوقوف في محلك، أو التراجع للخلف، أو التوقف.



الوهن وحده هو ما يسمح للوساوس والأفكار السلبية بالتسلل وتجريد المرء من ثقته بنفسه ومن طموحه.

اختبار التحليل الشخصي الذي اجتزته بنجاح وبمتوسط جيد، هو مَنْ أنبأني بذلك. إنني أعلم عنك ربما أكثر مما تتصور.

أعرف أنك من النوع الذي لا يستسلم لليأس. فلو أنك من هذا النوع ربما ما كنت ليقبل تسجيلك لدراسة هذا الكورس. كلا، أنت لست بالشخص الذي يستسلم! إنني أؤمن بهذا من كل قلبي، وسوف أظل مؤمناً بذلك.

والآن يجب أن تنظر إلى نفسك على نحو نظرتي أنا لها!

إنك مقبل على العمل في مهنة عظيمة – مهنة وصلت بلا شك إلى ذروة مجدها وعظمتها. وهناك سبب اقتصادي يبرر وجود هذه المهنة التي توشك على العمل بها. وكبناءً محترف لخطط المبيعات والشراء، لن تصبح عالية أو طفيلياً بشرياً، فالمال الذي تجنيه لن يكون مصدره شيئاً أنتجه بالفعل شخص آخر، بل سيكون نصيبك فيما شاركت نفسك في خلقه.

إن التوزيع الاقتصادي للبضائع في العالم يعد من أكبر المشكلات في زمانك هذا. وقد صارت مشكلته أكبر مع زيادة المنافسة.

والجزء الذي تحله أنت من هذه المشكلة الكبيرة قد لا يكون صغيراً، لكنه مع ذلك يتوقف على حسن تطويرك لزملاء العمل – الرغبة، الخيال، الحماس، الثقة بالذات، التركيز.

مع تقدمك في دراسة هذا المنهج، سوف نعلمك كل ما نستطيع فيما يتعلق بآليات النجاح. وسوف نعلمك كيفية استخدام ذلك المختبر الرائع المستقر داخل عقلك. بعدها، وخلال وقت قصير سوف تصبح قادراً على الاعتماد على هذا المختبر في جميع خطط وأفكار المبيعات البناءة التي تحتاج إليها.

سوف تحصل من هذا المنهج بقدر ما تبذل فيه. هذا على الرغم من كل الجهود التي يمكن لمعلميك القيام بها، لذا عليك أن تتحقق بدقة من المواد التي تبثها في هذا المنهج خلال دراستك له.



الغاية الكبرى لمعهد جورج واشنطن أن نعلم الرجال والنساء كيفية التفكير بشكل صحيح. وسعيًا وراء هذه الغاية نحن نبحث عن كل مادة تقدم لنا العون والمساعدة في عملنا هذا.

اليوم، قرأت افتتاحية صحيفة شيكاغو/كزامينر، وكان بها الكثير مما يحفز على التفكير. وسوف أضع النص هنا، لكن دعني في البداية أوضح لك الصورة التي رافقت هذه الافتتاحية. في الوسط هناك ديناصور هائل (حيوان منقرض من عصور ما قبل التاريخ، يقال إنه أكبر حيوان عاش على سطح الأرض). بجانب هذا الحيوان الهائل رجل من العصر الحديث، وعلى الجانب الآخر رجل من عصور ما قبل التاريخ. وعند قدمي الحيوان، وبجسم صغير لا يكاد يرى، استقر فأر. وكانت الافتتاحية بعنوان:

تغييرات كبرى على وشك الحدوث

هذه الصورة وسيلة لدفع الناس للتفكير، فهي تبرز الطرق الغريبة والقوية، الهائلة والدقيقة، والمعقدة التي أثرت بها قوى الطبيعة على مشكلة الأرض الكبرى.

والمشكلة هي في إيجاد وتطوير النوع المناسب من المخلوقات الحية كي يطور الأرض ويحكمها، والتي هي واحدة من عائلة كبيرة من الكواكب التي تسبح في هذا الفضاء اللامتناهي مع الشمس، والتي هي واحدة من بين ملايين النجوم.

وكما أن هذا الكوكب الصغير أخ لكوكب المشتري العملاق، وكما أن شمسنا، التي هي أكبر من الأرض بملايين المرات، هي أخت صفرى لشموس أخرى تكبر حجمها ببلايين المرات، فإن هذا الفأر الصغير في تلك الصورة هو أخ لذلك الديناصور الهائل، وكلاهما أبناء لنفس قوة الخلق الهائلة.

والرجل البدائي على أحد طرفي الديناصور يملك في جمجمته السمكية، خلف تلك الجبهة المنخفضة، شرارة ذكاء وجدت لها أخصا في دماغ الإنسان الأكثر تطورًا الواقف عند الطرف الآخر من الديناصور.

وعلى مدار ملايين السنين كان هذا النمط من التطور ساريًا.



في البداية، أخذت الحياة شكلاً غير منظور بالعين المجردة. وعبر تراكم بلايين لا نهائية من الخلايا المنفردة عبر عملية التطور، تكون الديناصور الهائل، الذي كان أضخم من أن يستطيع البقاء.

كل أنواع المخلوقات صنعتها قدرة الله. ودعونا نتصور هذه الكائنات بأعين عقولنا. الحوت الضخم، ذلك الحيوان حار الدم الذي يعيش في المحيط البارد، والمخلوقات التي تطير، في البداية كالحيات، والآن بعضها ذو ريش وبعضها الآخر ذو فرو كالخفاش.

حيوان المدرع الذي جرت تغطيته وحمايته مثل لوزة عبر درع سميقة؛ وحيوان الكسلان شديد الكسل، الذي يحيا مقلوباً على رأسه؛ والنمل الذي يبني مدناً كاملة؛ وحيوان أكل النمل الذي يلحق في وجبة واحدة مدينة نمل كاملة؛ والديدان التي تحيا في الأرض؛ والسلاحف والحيات التي تزحف عليها؛ والمحار الملتصق على الصخور، غير قادر على التحرك؛ وقناديل البحر التي تطفو مع الماء إلى حيث يذهب بها المد؛ والإسفننج الذي لا يعتبر حيواناً وكذلك لا يعد نباتاً، ومخلوقات أخرى نصف نبات ونصف معادن؛ وحيوان الخلد الذي يحضر في قلب الأرض؛ والنسور التي تطير فوق السحب؛ والأفيال ذات الخراطيم التي تكاد تكون يداً، أذكى مخلوق في الأرض بعد الإنسان؛ والزرافة التي صُممت لتأكل قمم الأشجار؛ - مخلوقات غريبة مذهلة للطبيعة في حالة صراع دائم، وتغير دائم، وسعي دائم خلف ما هو جديد وأفضل، حتى نحن كمخلوقات نصارع، كل على حدة، ونسعى وراء الجديد والأفضل.

كيف أمكن لهذه المخلوقات أن تأتي من العدم الذي يحيرنا إلى الحياة السيارة، ثم تخرج منها مجدداً إلى ذلك الموت الذي لا نفهمه.

بعضها خلق من الانقسام إلى اثنين من أصل واحد - وهذا أبسط شكل للحياة الجديدة - ثم ينفصل جزء من الأصل ويحيا بنفسه.



ثم كانت البويضة التي تبدأ فيها الحياة على نحو غامض. أحياناً تتطور البويضة داخل الأم ثم يولد المولود حياً.

وأحياناً تضع الأم البيضة في قشرتها، ثم تنفقس بحرارة الشمس أو حرارة جسد الأم.

بعض المخلوقات، مثل خلد الماء في أستراليا، يكون نصف طائر ونصف حيوان - برأس بطة وجسم فأر المسك.

بعض الثدييات مثل الكنغر يلد الصغار قبل أن يكتمل بناؤها، ثم تحمله وترعاه داخل كيس، كيس كالجراب، يقوم بوظيفة رحم ثانٍ للوليد، والذي يكتمل فيه بناء الصغير.

دائماً، ونحن نطالع تاريخ الحيوان في الآثار التي بقيت في الصخور وفي الطمي، يبدو لنا كأن قوة عمياء هائلة ظلت تصارع وتجاهد وتجرب. فبعض المخلوقات وُلد صغيراً وضعيفاً على نحو لا يمكنه من البقاء؛ بعضها الآخر، مثل الديناصور، خلق أضخم حجماً وأقل براعة من أن ينافس؛ وبعضها الآخر خلق شديد الوحشية بحيث لم تستطع الأرض تحمله أو دعمه.

لكننا نعرف أن خطة ثابتة محددة خارجة عن نطاق فهمنا الكليل ظلت قائمة خلال ذلك كله.

ذلك أننا حين نأتي على دراسة الطفل قبل ولادته من يوم أن حصل فيه الحمل إلى اليوم الذي يولد فيه، نرى على مستوى جنيني جميع أشكال الحياة، جميع العمليات التي مرت من خلالها المخلوقات الحية على الأرض.

فبعد ستة أسابيع من بداية تكوينه، لا يمكن تمييز الكائن البشري غير المولود عن أشكال أخرى ضئيلة جداً للحياة. بعد ذلك، وقبل اكتمال التكوين، تصير له أقدام، وجسم قرد. قبل الميلاد مباشرة يكون ذلك الذي قد صار بشراً قد مر بالعملية الكاملة لتطور الحياة على الكوكب.



وقد تثير هذه الصورة الذهول والإعجاب والمهابة. فالقوة نفسها هي التي صنعت كل هذه الأشياء. الهائل والدقيق. الوحشي القاتل، والإنساني "المتحضر" حسب زعمهم، والسرخسيات العملاقة التي تسقط لقاهاً كون طبقات الفحم والنفط الذي نستخدمه في سياراتنا.

والفكرة التي تمر بذهنك وأنت تنظر إلى هذه الصورة، ديناصور وقارض صغير، رجل قرود وإنسان معاصر، هي كالتالي:

إن التغيرات الهائلة التي جرت خلال ملايين السنين التي مضت لا بد لها أن تتبع بتغيرات أكثر إذهالاً خلال ملايين السنين المقبلة.

نحن نعلم أن كوكبنا الذي تدفئه الشمس ويظل متوازناً بفعل طاقتها، سوف يسافر عبر الفضاء اللانهائي لمئات الملايين من السنوات المقبلة، وأن ثمة تغييراً مستمراً أعلى، فلا عودة للوراء، بل تحسن مستمر. بعد هذا وبعد مئات الملايين من السنوات، سوف تنتهي حرارة الشمس وحرارة الأرض. سوف ينتهي كوكبنا ونظامنا الشمسي، وكذلك البشر سيموتون. سوف تتحرك الحياة في الكوكب وفي الشمس نحو مصير مستقبلي ما، تماماً كما تذهب حياة فرد وضع في التراب لتعاود الظهور في الموعد المحدد.

فما التغيرات التي ستكون مستقبلاً؟ بعض التغييرات الطفيفة غير المهمة في شكل الجسد. لن تظهر الديناصورات مجدداً، ولا وجود لزواحف طائفة في الهواء. فكل الأنواع الهائلة أتت للحياة واختفت. فقد انتهى الأمر بإقرار تفوق الإنسان على الأرض.

سيكون الإنسان حاكم الأرض الوحيد، بلا تغيير أبداً، لكن مع تغيير داخلي، ودون تغيير خارجي. جمجمته ستصير أكبر وأكثر استدارة، أكثر تناسقاً، فكه سيصير أصغر مع ابتعاده أكثر وأكثر عن عادة العض، جسمه يصير أخف وزناً، وأكثر نحافة، وأكثر قوة وحيوية. التغيير الكبير سيكون من نصيب الملايين من خلايا المخ، في قدرة الإنسان الحقيقية المستقرة داخل جمجمته.



يقول واحد من أكبر علماء الطبيعيات الإنجليز: "الفارق بين الإنسان المتطور المتحضر وسلفه الهمجي هو أضحخ من الفارق بين ذلك الهمجي ومنجل قطع العشب"، وفي قوله الحقيقة.

إن أعظم الفوارق في بناء الطبيعة ليست تلك التي تظهر في الصورة. الفارق بين الفأر والديناصور ليس كبيراً بحجم الفارق بين الإنسان العادي وشكسبير.

والفارق بين شكسبير ومايكل أنجلو ومنجل قطع العشب ليس كبيراً بقدر الفارق بين "الرجال العظام" من الحقبة الهمجية والرجال العظام حقاً الذين سيأتون إلى الوجود بعد ملايين مقبلة من السنوات.

هذه الأرض ستكون مسكونة ببشر سيجعلون منها حديقة جميلة، متنزهاً بديعاً يعيشون فيه، ويكرسون قدرات عقولهم لدراسة الكون الخارجي، والقدرة التي تسيطر على كل شيء.

لا يمكن للمولود الجديد أن يتكلم مع من يحيطون بمهده أو يتعلم منهم. وكذا هذا الكوكب الوليد لا يمكنه أن يتحدث لعوالم أخرى أو يتعلم منها.

لكن هذا لن يبقى دائماً؛ فالجنس القادم الذي سيعيش هنا سوف يتحدث إلى الكواكب الأقدم منا ويتعلم منها. والعقول المفردة التي لم تولد بعد ستكون لديها القدرة على استيعاب وفهم الغاية والتكوين في نظامنا الشمس بنفس سهولة فهمنا للعبة اليدوية.

سوف يتحكم الإنسان في الحرارة، والمناخ، والطقس على الأرض بسهولة تحكمه الآن في حرارة وتهوية شقته الحديثة. وقوة المد، والشمس لن تكون أكثر من خدم معاونة.

سيأتي يوم ينظر فيه خلفاؤنا، السعداء، للماضي نحونا، ونحو أنانيتنا وقسوتنا في زمن السلم، ولحروبنا الدموية، بذات النظرة التي ننظر بها إلى الإنسان الأول الذي قتل جاره وشق عظم فخذته وأكل ما فيها من نخاع.



لم يكن قد اتضح ما سنصبح عليه فيما بعد.

إن كنت في شك من هذا، فاسأل نفسك عما قد يقوله ذلك الإنسان الأول لو توقعت له ظهور آلة تطير، أو غواصة، أو مدرسة عامة.

إنه مقال رائع حقاً ذلك الذي قرأت لتوك. مقال يدفع أي شخص للتفكير، وأي شيء يدفع الإنسان للتفكير يستحق القراءة بلا شك.

لكن ثمة ما هو مفقود في ذلك المقال المثير. فحين قرأته خطر ببالي أن أسأل:

"ما الحل الذي تقترحه؟ ما الذي يمكنني فعله لاستعجال ذلك العصر السعيد من التنوير الذي كتبت عنه؟" أشعر بعد القراءة مثل شعوري إذا واصلت القراءة حتى لحظة الذروة في قصة بديعة ثم أغلقت الكتاب دون أن أعرف نهاية القصة.

لن أدعي هنا القيام بوضع تحسينات على عمل ذلك الكاتب العظيم الذي كتب هذا المقال، ولا أود أن تؤخذ اقتراحاتي هنا باعتبارها نقداً لعمله الملهم البديع، لكنني سأكتب نهاية قصيرة كنت لأضعها لهذا المقال لو كنت أنا من كتبه. وفي فعلي هذا لا أستهدف فقط منحك شيئاً إضافياً تفكر فيه، بل هدفي أيضاً منحك شيئاً تفعله من شأنه التعجيل باليوم الذي يمكن للإنسان التحكم بالحرارة والمناخ والطقس على هذه الأرض بسهولة مثل قدرته على التحكم بالحرارة والتهوية في منزله.

الإنسان متميز على جميع الحيوانات

الأخرى من وجه واحد فقط، وهو قدرته على التفكير. فهو ليس الحيوان الأقوى جسدياً، إلا أنه الأميز على جميع الحيوانات الأخرى لقدرته المتفوقة على التفكير!



هذا، في حد ذاته، يشي بطبيعة النهاية التي كنت سأكتبها لهذا المقال. لكنه، إن لم يكن كذلك، فدعني أقل إنه لو كان التفكير هو السمة التي تميز قوة الإنسان عن قوة الحيوانات، أفلا يكون الراجح إذن أننا لو حسنًا قدرته على التفكير السليم لأمكننا تحقيق قوة أكبر؟

عاود الكرة مرة أخرى، واقرأ الدرس ثانية، خصوصًا ذلك الجزء الذي يعلمك كيف يكون التفكير. ثبت المبادئ البسيطة المذكورة بهذا الجزء في رأسك، ثم اشرحها على الأقل لدسته أشخاص آخرين، خاصة لأولادك إن كان لديك أولاد. رسخ برأسك الحقيقة التي تقول إن كل فكرة تنتج عملاً جسمانيًا، ويكون لديها ميل قوي لكي تتبلور في حقيقة مادية إذا حفظت في رأس صاحبها لوقت كافٍ. وطن نفسك أيضًا مع الحقيقة العلمية التي تقول إن الأفكار التي يتم التعاطي منها بوازع من الخوف من البشر الآخرين تعيدك في الواقع إلى حالة الإنسان الأول، وتعطي الشخص الأكثر قدرة وشجاعة والذي يفكر بطاقته الكاملة القدرة على التحكم فيك كما لو كنت قرودًا.

ثبت في ذهنك بصورة واضحة ذلك الشعور من السعادة والفرح الذي يعم الشخص الذي ينزع الكراهية والشك والريبة، ويحل محلها الحب للبشرية والإخلاص لها والإيمان بها. وكن موقنًا بالحقيقة العلمية التي تؤكد أنك لن تستمتع تمامًا بالسلام والسكينة اللذين يشعر بهما الرجل المحب للإنسانية حتى تتعلم حب الإنسانية! إذا أردت السيطرة على عدوك، فتعلم القدرة على التسامح وأعطه ضربة قاضية بمد يدك بمصافحة حميمية في أول لقاء بينكما.

وحين ينظر عدوك مذهولًا ومندهشًا من تغير قلبك المفاجئ، لاحظ كيف سيقدم هو أيضًا على استبدال المفصرة بكراهيته. سوف تكون سيد الموقف والأكثر قوة فيه لأنك تعلمت أن تفكر وتستخدم قوانين الطبيعة.

وأخيرًا، الشيء المحدد الذي بإمكانك القيام به الآن هو الإسهام بنصيبك في أي شكل من أشكال خدمة البشرية...



"تعلم الحقيقة المثبتة علمياً بأن أفكارك
تعيد إنتاج نفسها على صورتها الأولى،
فاصنع صورة ذهنية واضحة لنفسك
كشخص لا يخاف أية قوة على الأرض؛
شخص يستخف بالأزمات لأنه يعرف كيف
يحولها إلى منحة؛ شخص يسامح وينسى
الجروح؛ شخص يحيا ليقدم الناس لا أن
يقدمه غيره؛ شخص ينظر إلى كل فشل
باعتباره درساً عظيماً يستطيع أن يتعلم
منه كيف يتخذ الطريق الأصوب في المرة
التالية؛ شخص يجاهد باستمرار لكشف
أسرار الطبيعة؛ افعَل ذلك، ثم انظر ما
يكون! ستري أنك بنيت من جديد بعد
هذا النمط الذي خلقتَه، على نحو أقرب
للسحر".

- نابليون هيل



بعدها، وحين تنجز هذه المعجزة في نفسك، علم غيرك كيف يفعل الشيء ذاته.
فالمبادئ بسيطة والنتائج مؤكدة –

رُكِّز بعقلك على الصورة الذهنية للوضع الذي تود إيجاده، للشخص الذي تود أن تصير عليه، وستكفل الحياة بذلك، في الوقت المناسب.

– نابليون هيل

بالممارسة يمكنك الوصول إلى حد البراعة في تحويل الأفكار إلى واقع مادي
يمكنك تنفيذه على الفور.

لم يسبق للإنسان أن بنى أي شيء، ولن يكون بمقدوره أن يبني أي شيء مادي
أو ميكانيكي قبل أن يكون فكرة في البداية. ليكن ذلك واضحاً تماماً في رأسك،
وقم بإثبات هذه القاعدة لنفسك بمحاولة التفكير في شيء خلقه الإنسان ولم
يكن في البداية فكرة.

تذكر أن المعلومات التي تتشكل منها الفكرة تصل إلى رأسك عبر الحواس الخمس:
البصر والسمع والشم والتذوق والإحساس.

وتذكر أن المعلومات قد تكون صحيحة أو غير صحيحة، وأن مدى دقة أفكارك
يعتمد على مدى صحة المعلومات التي تصل إلى رأسك.

تذكر كذلك أن التحيز عدو شديد البأس يقف حارساً على حواسك الخمس، وغالباً
ما "يلون" المعلومات فتصل عقلك وهي غير صحيحة.

فلتكن مفكراً دقيقاً، ثم اتبع أفكارك بالفعل، وبهذا تضع نفسك على مسافة ألف
عام من تسعين بالمائة تقريباً من سكان العالم، في سلم تطور الإنسان.



صديقك المخلص

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة

تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

هذا هو أحب الدروس إليّ حتى هذه المرحلة؛ فهو شديد الإلهام، وهو في الوقت ذاته ذو معرفة يمكن للمرء استيعابها. من أجل تحويل هذه الإستراتيجيات إلى عالم اليوم، عليك أن تفكر "فيما كان" والتركيز على ما هو "كائن". مثلاً، رأي هيل عن "التركيز" هو أشد صعوبة الآن مما كان عليه قبل مائة عام حين كتب للمرة الأولى – فلدينا الآن هواتف ترن طوال الوقت على مسامع الناس بمعلومات ونصوص وأشكال متعددة من التواصل. وفي الوقت ذاته، يحاول التلفزيون والإعلانات جذب انتباهك. ويتحدى هيل ثقتك بنفسك وقدرتك على التركيز، ثم يتحدث عن أن قدرتك على التركيز العقلي سوف تؤثر كثيراً على أفعالك ونجاحك. استخدم جهاز توقيت لتحديد حجم الوقت الذي تبقي فيه على تركيزك في المبيعات وخطوات نجاحك. وكل واحد من هذه العناصر على درجة مساوية من الأهمية: الخيال، الرغبة، الحماس، الثقة بالنفس، التركيز. انظر لكل عنصر منها بصورة شخصية واستقرائية. كيف يمكنك أخذ هذه الكلمات الخمس وإضافتها إلى تفكيرك وحياتك في هيئة إيجابية؟ ومفتاحك للتطبيق هو التسجيل الكتابي لأفكارك حيال كل كلمة منها، ثم تحديد الموقف الحالي في حياتك، وفي النهاية ضع خطة لتحسين الموقف (مع تحديد موعد نهائي للقياس عليه).

الدرس رقم

16

مَنْ يَقِفُ خَلْفَ نَجَاحِكَ؟

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📌 رؤية جيتومير: كلمة "الإعلان" المستخدمة في هذا الدرس هي على سبيل المجاز والواقع في آن واحد. وأرجو ألا تستاء من خلل الصوابية السياسية - فهكذا كانت الحياة قبل مائة عام (وكان ذلك مقبولاً تماماً في عام 1917). ولقد ثبت على مدار العقود القليلة الماضية أن النساء لسن جنساً "أضعف". فالواقع - ومع وجود أربع بنات وزوجة في منزلي - أن العكس هو الصحيح تماماً. إن العبقرية في هذا الدرس تكمن في أن الآخرين غالباً ما يرون فيك خصالاً لا تستطيع أنت رؤيتها في نفسك.

إذا دفعك توسع هذا الدرس فيما قد تعتبره أنت اليوم "صوابية سياسية"، فتجاوز هذا الخلل وابحث عن الدرس الذي يسعى هيل إلى بيانه هنا. إنه يتعلق بأولئك الذين يدعمونك ويدافعون عنك وأنت بصدد السعي خلف النجاح.

إن كنت رجلاً متزوجاً، فهذا الحديث يخص زوجتك على وجه التحديد. إن كنت أعزب، فهو كلام موجه للمرأة التي سوف تقترن بها متى حصل ذلك. وإن كنت امرأة متزوجة، فهذا الكلام لك من أجل صالحك. وإن كنت فتاة عزباء فالكلام موجه لك لتستفيدي به بعد الزواج.



"كلنا بحاجة إلى مصدر
إلهام، بحاجة إلى شخص
في حياتنا يدفعنا بلطف إلى
الإنجاز، وحين نجد ذلك
الشخص المهتم بأمرنا بما
يكفي ليقوم بهذا الدور،
علينا لزوم ذلك الشخص
والتعلق به كما يتعلق الغريق
بالقشة".



قبل عدة أسابيع، قادت امرأة ضئيلة نحيلة تزن 110 أرطال، زوجها الضخم القوي الصحيح الذي يزن 275 رطلاً إلى داخل مكتبي. ومن الابتسامة الخجولة المرتسمة على وجهه أدركت مباشرة أنه أحضر إلى هنا على غير رغبة منه. بدا شخصاً مسكيناً "خاضعاً لزوجته". وفوق ذلك أدركت أنه يرغب في تعاطفي.

كانت المرأة هي مَنْ تتحدث. وقد كانت فطنة ويقظة وجادة في طريقتها.

قالت المرأة: "لقد أحضرت زوجي لنرى إن كنت تقبله في صفك أم لا. لقد كان يعمل محصل تذاكر في الترام، لكنني رأيت أن بإمكانه أن يعمل في شيء أفضل من هذا".

نظر إليّ ذو الجسد الهائل وغمز بعينه.

تابعت المرأة حديثها. أخبرتني بطموحاتها في تربية وتعليم أبنائها الأربعة، وعن رغبتها في الكثير من ضروريات الحياة لأجل أولادها.

ظل البدين صامتاً في مكانه وعلى وجهه ابتسامة. وبناءً على طلب المرأة أخضعتة إلى الاختبارات النفسية المعتادة. وقد أظهر قدرة للعمل في الإعلانات تعادل قدرة أرنب بري.

إن أول شيء تقوم به في تحليل المتقدم الذي يظن في نفسه موهبة كامنة في مجال الإعلانات أن نحاول الوصول إلى الدافع الذي حفزه إلى التحول نحو هذا المجال من الأعمال. ونحن نفعل هذا لأننا وجدنا سهولة كبيرة في تطوير القدرة الإعلانية عند الشخص الذي مال قلبه منذ البداية ليكون مدير إعلانات، بينما تكون المهمة أشق كثيراً حين يكون توجه الطالب نحو هذا العمل تحديداً اعتقاداً منه أنه سيوفر له دخلاً سهلاً.

في حالة هذا الرجل البدين وجدت أنه من الأفضل، ولأسباب واضحة، أن أنزعه من برائن تأثير زوجته الطاغية، ولذلك أجريت الاختبار بصورة سرية. وبمجرد



أن صرنا وحدنا، أخبرني الرجل بصراحة عن سبب قدمه (وقد استمعت إليه رغم أنني فعلاً كنت أعلم السبب).

قال الرجل: "إن زوجتي أقنعت نفسها بتلك الفكرة الحمقاء بإمكانية التحاقي بالعمل في مجال الإعلانات. وكان السبب هي تلك الإعلانات المزعجة التي تقوم أنت بنشرها في الصحف، قل بالله عليك لماذا، إن هذه المرأة لم تتركني هنا بنومي ليلة واحدة طيلة أسبوعين لهذا السبب".

فقلت له: "لا بأس عليك يا صديقي، أفهم ما تعانیه، فأنا أيضاً متزوجاً".

لكنني - هاجمته بقوة بعد ذلك - لقد وجهت لهذا الفتى البدين ضربة هائلة نحو دماغه لن ينساها أبداً.

أخبرته أنه أكثر الناس حظاً بين كل من قمت بتحليلهم، من بين 10 آلاف حالة، وقد كنت أعني كل كلمة أقولها! محظوظ لأن لديه من يؤمن به ويدفعه نحو النجاح! كان الرجل يقترب من الثامنة والثلاثين من عمره. ولم يمارس في حياته أي عمل سوى الأعمال اليدوية. واكتشفت بمزيد من البحث أنه درس الثانوية، على الرغم من أن قاموسه اللغوي لا يوحي بذلك.

لقد كان رجلاً ذكياً من زوايا عدة، لكنه في مجمله حالة "مستحيلة".

لكن ما أثر في بشدة هي تلك الطريقة التي كانت تجاهد بها تلك المرأة المؤمنة لإشعال الطموح في قلب زوجها.

وعلى نحو ما، لم أستطع منع نفسي من إخبار الرجل بما كان عليّ أن أقوله له. ولم يعجبه ما قلت. وكانت تلك أول علامة مشجعة لاحظتها فيه؛ فقد أظهر بعض علامات الغضب حين صارحته وأخبرته بما كنت أتصور أن أي رجل غيره كان سيفعله إذا تمتع بتوجيه تلك المرأة الطموح.

سألته إن كان يعلم أن أندرو جونسون تعلم القراءة والكتابة على يد زوجته، وأن وصوله إلى منصب نائب الرئيس الأمريكي كان نتيجة تأثيرها الواسع عليه.



"نعم" – كان قد سمع بهذا فعلاً!

إننا جميعاً بحاجة لمصدر إلهام. بحاجة لشخص يدفنا بلطف نحو الإنجاز، وحين نجد هذا الشخص المهتم بهذا العمل، علينا أن نتعلق به كما يتعلق الغريق بالقشة. يندر جداً أن نجد كل هذا الطموح بين أفراد الجنس "الضعيف". بل غالباً ما تكون المرأة هي مَنْ تفتقد الخيال الكافي لبناء قلاع في الهواء. ليس لأنها تفتقد الطموح، بل لأنها، في معظم الأحوال، لم تتوقف أبداً للتفكر في هذه القدرة الهائلة التي يمكن أن تمثلها في حياة زوجها، إن هي دفعته وشجعتة نحو مزيد من البذل والعمل.

أعظم نعمة قد تصيب أي رجل أن يقع نصيبه في امرأة طموح تعمل على تشجيعه، وملء نفسه بالأمل، والإيمان، والطموح، والثقة بالنفس.

نحن جميعاً بحاجة إلى هذا الدعم. قد يقول بعضهم إنني بالفعل أبلّي بلاءً حسناً. بعض الناس ينجح دون هذا، لكن هل حصل وقدرت كم سيكون أفضل لك لو كنت برفقة هذه الميزة؟

نحن جميعاً بحاجة إلى هذا المحفز الذهني. قد نظن أننا نبلي بلاءً حسناً، لكننا نوقن بأننا كذلك إن أكدّه لنا صديق مؤتمن. فكلنا يحب أن يلقي رأيه تأكيداً من الآخرين.

ليس هناك حدود لما يمكن للشخص العادي فعله إذا حظي بتعاون حماسي ومخلص من زوجة متحمسة وطموح.

محظوظ هو ذلك الشخص الذي يحظى بواحدة من هؤلاء. فمع شريكة حياة مثل هذه يمكنك وضع هدف حياتك بأعلى سقف وتتمكن من تحقيقه!

إن أعظم نعمة ينالها المرء في حياته هي أن يفوز برفقة زوجة بشوشة مخلصه طموح تدفعه باستمرار نحو إنجازات أعظم. ربما كانت تشرف على منزل متواضع



ضئيل، لكنك ستجد فيه دائماً النظام والتناغم والبيئة الجذابة. بيئة سوف تجد فيها أفكارك مجالاً للبروغ والنماء.

لوعشت من العمر مائة عام، لن أنسى أبداً ذلك الرجل الذي وضع يده على كتفي لأول مرة وقال -

"نابليون، أنت ولد ذكي!".

تلك كانت أرق كلمات سمعتها، ربما لأنها كانت أول مرة توجه لي فيها هذه الكلمات. في تلك اللحظة تحديداً غرست بذرة الطموح في قلبي وعقلي. ولم يفارقتني منذ ذلك الحين.

هذه الملاحظة العابرة التي ربما قيلت في جو أقرب للمزاح مسؤولة بشكل مباشر عن هذا الوقت اللطيف الذي أقضيه معكم في التدريس، لو لم توجه لي هذه الكلمات أبداً، فلربما حرمت للأبد من ذلك التحول المفاجئ الذي أستمتع به الآن من خلال مساعدتي لكم ولآخرين في دراسة هذه الدروس.

ودعوني أترككم مع الفكرة التالية: إن كنت زوجة، وكان زوجك يدرس هذا المنهج، فابدئي - من الآن - تزويده بالإلهام والتشجيع. آمني به وأعلميه بأنك تؤمنين به. وتلك قصة واحدة لا ينال منها القدم أبداً. ففي وقت قصير سوف ترين تغيراً هائلاً في مسلك ذلك الرجل الذي تعولين عليه في صنع ثروتكم.

لا تسمح لي بالوصول إلى مرحلة الرضا عن نفسه! فمثل هذا يبقى عالماً أبداً في الأعمال الشاقة إلى أن ينال منكما الشيب.

وإن كنت في انتظار الزواج (وبيننا الكثير فعلاً منكن)، فتذكري هذه "الزيارة" البسيطة، حين يحدث الارتباط فعلاً بشريك الحياة.

وإن كنت رجلاً لم يختر بعد شريكة حياته، فاحرص على أن تختار من تكون أهدافها وطموحها في مستوى أهدافك وطموحك على الأقل، أو أعلى إن أمكن ذلك.



بعد ذلك وحين تقترن بها أو ربما قبل ذلك، سجل بعض الجمل الواردة في هذه الزيارة، واتركها في الأرجاء بحيث تراها زوجتك كلما غدت وراحت.

حين غادر الرجل الضخم مكتبي، كان على وجهه تعبير مختلف. فقد بدا أكثر جدية مما كان عليه حين قاداته زوجته إلى مكتبي قبل نصف ساعة فقط.

وبينما كانا يغادران سألتني: "هل تظن أنه سوف يصبح رجل إعلانات يوماً ما؟". فأومأت برأسي نحو الرجل وأجبت بالقول: "أسأليه هو عما يراه في ذلك". لم تكن لدي الشجاعة لقول الحقيقة.

وبينما كنت أستدعي المصعد، رأيتها قد وضعت منديلها على عينيها، وشعرت بأنني أريد فعل الشيء نفسه، لكن هذا الرجل كان حالة من بين كل عشرة آلاف شخص، وامراته كانت تمثل حالة من بين كل مائة ألف.

من يدري؟

صديقك المخلص،

Napoleon Hill

نابليون هيل

ملاحظة: لقد أنهت السيدة هيل قراءة هذا الكلام لتوها. وترى أن فيه علاجاً للرجل وللمرأة على حد سواء. وأشك في أنها على صواب. حسناً، على أية حال لن يضيرهما إن جرباه كلاهما.



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

"إذا أردت أن تكون ناجحًا، فأحط نفسك
بالناجحين الإيجابيين".

– جيفري جيتومير

إن مفتاحك لوضع هذا الدرس موضع التطبيق في حياتك هو تعزيز وجود أصدقاء وشركاء عظام يعرفونك بشكل جيد، ويريدون لك أن تنجح. بل ربما يساعدونك أيضًا على تحقيق النجاح. أناس يكون لديهم استعداد لتشجيعك والحديث عنك بصورة إيجابية في حضورك أو في غيابك.

أوجد واستفد ممن لديهم الاستعداد للتحدي على نجاحك بقدر ما تتحدى أنت نفسك أو ربما أكثر. إن الأشخاص سوف يتحدثون على نجاحك، إن كنت أنت مستعدًا لذلك على نفسك ونجاحك.



"لَنْ يَخْطُرَ بِبَالِكَ مَطْلَقًا مَا
 قَرَّرْتَهُ . فَلَمْ تَكُنِ الثَّرْوَةَ !
 وَلَمْ تَكُنِ حَتَّى الصِّحَّةَ
 قَرَّارِي ! لَمْ يَكُنِ الْمَنْزِلُ
 الرَّيْفِيُّ الَّذِي كُنَّا نَخْطُطُ
 لَهُ . كَلَّا ، لَمْ يَكُنْ شَيْئًا مِنْ
 ذَلِكَ ، بَلْ كَانَ شَيْئًا أَسَاسِيًّا
 أَكْثَرَ مِنْ كُلِّ هَذِهِ الْأَشْيَاءِ
 مَجْتَمَعَةٌ . . . "



"فكر جيداً قبل أن تقرر،
فقد يطول بك الأجل لتري
أمنيته واقعاً".

- نابليون هيل

لو لم يكن لديّ سوى أمنية واحدة!

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: هل سبق أن تمنيت شيئاً شنيعاً؟ قطعاً حدث ذلك. لكن السؤال هو، هل تتحقق تلك الأمنيات؟ والإجابة هي: نادراً، إن لم يكن مطلقاً. في هذا الدرس، يسألك هيل عن تأثير أمنيتك المحققة على حياتك وحياة الآخرين من حولك. ولعلك سمعت بالقول: "احذر من أمنياتك"... ويطلبك هيل هنا بأن تكون على يقين مما تتمناه، وأن تحسب النتائج حين تتحقق الأمنيات. اقرأ متدبراً، فسوف تندهش حين تعرف أمنية هيل الوحيدة وستلهمك أيضاً.

في صباح أيام العطلة، عادة ما أخرج إلى الحدائق وأتزره وسط الطبيعة، فطوال الأسبوع يتوجب عليّ الحديث مع الرجال والنساء في أمور تتعلق بالعمل، لكنني في صباح كل أحد أتحدث إلى الشجر والمياه الزرقاء الجميلة ببحيرة ميتشيجان. قد لا تصدق، لكنها تبادلني الحديث أيضاً. وأستمد منها إلهاماً أتقوى به على العمل المجهد طيلة أيام الأسبوع.

في هذه التمشيات الصباحية – خاصة حين أكون وحدي – أقوم بالتخطيط لطرق ووسائل لمساعدتك ومساعدة طلابنا الآخرين.



قبل عدة أسابيع، وبينما كنت أسير مستمتعاً كالعادة بين الأشجار وعلى امتداد شاطئ البحيرة، همس ذلك "الصوت الضئيل الهادي" لو أن لي أمنية واحدة فقط يمكن تحقيقها فوراً، ماذا تكون؟

إن كنت ترى أن هذا سؤال يسير، فتوقف عن القراءة فوراً وجرب أن تسأله لنفسك! في البداية فكرت في الثروة، وفي كل شيء جيد يمكنني فعله لو أن لديّ ملايين روكفيلر أو كارنيجي. وفكرت في كل المزايا التي يمكنني منحها ولديّ وزوجتي. فكرت في المعالم التي يمكننا زيارتها خلال ترحالنا عبر العالم، وفي السعادة التي سأجدها حين أعود لمنزلي، وأكتب لكل طلابي عن رحلتي هذه، فكرت في بيتنا الريفي الجميل والذي كنا نخطط له.

قلت لنفسي: "نعم، إنها الثروة. تلك هي الأمنية".

لكنني على نحو ما لم أشعر بالرضا حيال ذلك القرار. شعرت بأنه لا بد من وجود شيء أولى من مجرد كنز المال. جلست على جذع شجرة صفصاف تمدد نموها فوق مياه البحيرة، ودليت قدمي فوق مياه البحيرة مباشرة. وبينما أنا كذلك عاودت البحث في الأسباب الأولى وقيمت بتحليل الثروة. درست بعناية حالات أولئك الذين يراكمون ثروات هائلة نتيجة تأديتهم خدمات نافعة للبشرية. ثم درست حالات أولئك الذين أتتهم الثروة عن طريق الميراث دون أن يؤدوا شيئاً ينفع البشر.

صرت قريباً جداً من القاعدة التي تأسست عليها أمنيّتي الأولى.

ولن يخطر ببالك ما الذي انتهيت إليه، لم تكن الأمنية ثروة ولا حتى صحة ولم تكن المنزل الريفي الذي كنا نخطط له: كلا، لم تكن أيّاً من ذلك، لكنه كان شيئاً أساسياً بالنسبة لكل هذا مجتمعاً.

لقد كانت أمنيّتي – أن يمنّ الله عليّ بمعرفة أعظم عن العقل البشري – معرفة أكثر بكثير من تلك التي اكتشفت أو استخدمت حتى الآن.

– أن أتمكن من فهم الإمكانات الخفية لقوانين الطبيعة التي تكون في أعظم آلات خلق الثروة، العقل البشري، وبالتحديد عقلي أنا!



– أن أتمكن من النظر أبعد قليلاً من المدى الحالي للإنجاز البشري، وأفهم القوى الطبيعية الحاكمة للهواء والشمس والظلام.

– أن أفهم قانون الطبيعة من خلال عمل ذكي يمكننا من خلاله السيطرة والاستفادة من قوى الجاذبية بشكل أكثر فاعلية – ومن خلاله يمكننا تدفئة بيوتنا وطهي طعامنا وتشغيل مصانعنا عبر السيطرة على أشعة الشمس في النهار وضوء القمر في الليل.

باختصار، أمنيتي أن تزيد معرفتي ويقل جهلي فيما يتعلق بكل مواد التشغيل التي وضعها الله في الأرض لنفع البشر؛ لأنه مع تلك المعرفة الكبيرة سوف يتوافر لنا كل ما تحتاج إليه البشرية على هذا الجزء من العالم!

فما عساها تكون أمنيتك؟

فكّر جيداً قبل أن تقرر أمنيتك، لأنك قد تحيا حتى تراها تتحقق!

المخلص لك دائماً؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية



٦ تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

جرب فكرة هيل. تمن إحدى الأمانى – لا تجعلها خيالية مفرطة – ثم اعمل على تحويلها لحقيقة. فما كان صغيراً سيكبر.

فكر أين وكيف ألهم هيل بأفكاره. ثم تأمل بعد ذلك في أفكارك الخاصة وأمنيتك الوحيدة. كان هيل قادراً على أن يستحضر أفكاراً عظيمة في تلك اللحظة؛ لأن الطبيعة الهادئة السعيدة المريحة كانت تلهمه. ولاحظ: أنه يمارس في ذلك بعض الرياضة أيضاً. فكر كيف ومتى تحصل على أفضل الأفكار. تحت الدش فقط؟ إن كانت تلك حالك فأنت بحاجة إلى وقت أكثر استرخاءً للتفكير.

بالنسبة لي، لديّ أمنية واحدة بخلاف السلام والصحة والحكمة والسعادة والتناغم في عائلتي. أتمنى الصحة والقوة والقدرة العقلية التي تؤهلني لكتابة المزيد من الكتب قبل أن أبلغ عامي المائة.

لكن الكلام لك أنت. إنني أتحدّك أن تكتب أمنيتك الوحيدة، ثم تعود لمراجعتها بعد أن تنهي الكتاب، وتضع خطة لإنجاز تلك الأمنية. فكر فيها. اكتبها. ثم اسع إلى تحقيق ما يمكنك.

المفتاح السحري العظيم

(زيارة ما بعد الدرس للسيد هيل)

G رؤية جيتومير: سوف يتحدث هيل عن المفتاح السحري للنجاح. فماذا برأيك يكون ذلك المفتاح؟ حسنًا، إليك إشارة عليه: أنت بالفعل تملك هذا المفتاح! هو موجود لكنه مهمل. وسوف يعلمك هيل في صفحات محدودة كيف تشغل هذا المفتاح، وتحافظ على ليونته في العمل. تحذير: لا تقلل من قيمة هذا الدرس، فهو ليس توجيهاً لك بما عليك فعله فحسب بل يقول لك فيه: "تلك هي الطريقة التي اتبعتها شخصياً".

في عرضي لك لهذا "المفتاح السحري الرائع" دعني أولاً أوضح لك أنه ليس اختراعاً من عندي.

إنه المفتاح نفسه الذي استخدم بطريقة أو أخرى من قبل الزملاء في حركة العلوم العقلية والفكر الحديث. وقد قمت بعزل ما فيه من دين أو تخمين، وربطه بالإجراءات العادية اليومية في عالم الأعمال.

هذا المفتاح السحري يتمتع بقدرة مذهلة، إلا أنه على ذلك بسيط جداً في عمله. بسيط إلى الحد الذي عجز معه كثيرون عن الاستفادة منه. نحن البشر ميالون جداً للنظر بعين الريبة لأية وصفة بسيطة للنجاح، وصفة تفتح الباب للصحة والثروة، لكن على بساطتها، تعد هذه الوصفة المفتاح السحري العظيم.



إنها ستفتح لك مغاليق أبواب الثراء! وستفتح لك مغاليق أبواب الشهرة! وفي كثير من الأحيان سوف تفتح لك مغاليق أبواب الصحة الجسدية. وأبواب التعلم. سوف تلج بك إلى مخزن قدراتك الكامنة. وستكون مثل مفتاح عمومي لأية وظيفة في الحياة التي اخترتها.

من خلال المفتاح السحري قمنا بفتح مغاليق أبواب سرية لكل اختراعات العالم العظمى. وعبر قدراته الهائلة خرج لنا كل العباقرة العظام.

سنفترض أن رغبتك هي الوصول إلى منصب أفضل في هذه الحياة. سوف يساعدك هذا المفتاح العجيب على الحصول عليه! ومن خلال استخدام ذلك المفتاح، تمكن كارنيجي وروكفيلر وهيل وهاريمان ومورجان وجانهايم من تحقيق ثروات بملايين الدولارات.

سوف يفتح مغاليق السجون ويحول العناصر البشرية المهملة إلى أشخاص موثوق بهم ونافعين. في سجن ولاية أريزونا بمدينة فلورنس، كان هناك لويس فيكتور إيتنج، وهو معاقب بالسجن مدى الحياة. حين أغلقت عليه بوابات السجن، كان رجلاً من العينات المادية لأسوأ منتجات الجنس البشري. قلصه مرض السل إلى مجرد هيكل عظمي وقلصه الحرمان المادي والأخلاقي إلى القاع تماماً على الصعيدين الذهني والعقلي. ثم حلت به لمسة المفتاح السحري. لقد استفاد منه إيتنج. وهو الآن واحد من أهم الشخصيات في العالم. قام بتسييد ما عليه من ديون. وتطورت حالته البدنية والذهنية إلى درجة ممتازة على الصعيدين. تغلب على مرضه بالسل. قمع في نفسه الميول الأخلاقية السيئة. وهو الآن مستعد للحصول على عفو، والعالم مستعد للاستفادة من خدمات الرجل خارج السجن.

ولعلك الآن تسأل: "ما ذلك المفتاح السحري العجيب؟"

وأجيب عن هذا السؤال بكلمة واحدة: التركيز!



"ارغب في أي شيء، وإذا
ما رغبت فيه بالقدر الكافي،
فإن مفتاح التركيز السحري،
سيساعدك على الوصول إلى
ما رغبت فيه"

- نابليون هيل



إذا توقفنا عند حد معرفة المفتاح فلن يكون هذا كافياً. يجب عليك أن تعرف كيف تستخدم هذا المفتاح السحري! دعني أولاً أخبرك بأن الطموح والرغبة من أهم القوى المحركة التي يجب عليك استخدامها لمعاونة التركيز، فمن دون طموح ورغبة، لا يكون للمفتاح السحري قيمة. وهذا ما جعل من استغله قلة فقط من الناس.

ارغب في أي شيء تريده، وإذا توافرت لك الرغبة بالقوة الكافية، فإن مفتاح التركيز السحري سوف يساعدك على تحقيق تلك الرغبة. هذا إذا كانت رغبتك شيئاً في حدود الممكن البشري.

تأمل الإنجازات الكبرى لأتباع حركة علوم العقل والفكر الجديد. إن القوة الأساسية المسيطرة لدى هؤلاء هي قوة التركيز إضافة إلى الرغبة! فهناك رجال علم دفعونا للاعتقاد بأنه حتى القوى الهائلة للتأمل تعمل هي أيضاً من خلال استخدام مبدأ التركيز والرغبة القوية المدعومين بإيمان عميق.

أنا هنا لا أحاول ربط أو فصل المفتاح السحري العظيم بالخرافات. أنا أتعامل معه من منظور دنيوي عادي جداً. أحاول التعامل معه بمنطق المعرفة الفعلية التي اكتسبتها من التحليل المتأنى لأكثر من 10 آلاف شخص. أصارحكم بأنني لا أعرف الكثير عن أصل القوى التي تقف خلف التركيز أو الرغبة. لكنني أعرف الكثير عن أثر هذه القوى. لقد رأيتها متوافرة من أجل إشباعي شخصياً في مئات المناسبات. ولنفترض أنك متشكك في قدرات التركيز والرغبة. فلنزل ذلك الشك في نفسك من خلال مثال مادي.

أولاً، يجب عليك أولاً نزع هذه الشكوك عنك! فلم يسبق لغير المؤمن بهذه القدرة أن استطاع الاستفادة من هذه القدرات الهائلة. يجب أن تؤمن بالاختبار الذي سوف أطلب منك إجراءه. وعليك ألا تسمح للشك بأن يتسرب إلى نفسك بهذه القوى.

والآن سوف نفترض أنك فكرت في شيء ما من أجل أن تصبح كاتباً عظيماً أو خطيباً ملهماً أو رئيس شركة بارعاً، أو شخصاً عظيماً. ولنفترض أننا نأخذ



الأمنية الأخيرة موضوعاً للاختبار. لكن تذكر أن عليك إن كنت تريد النتائج أن تلتزم بالتعليمات حرفياً.

خذ ورقة بيضاء، بحجم عادي، واكتب عليها بحروف كبيرة – أكبر حجم خط تحتله الورقة – هذه الكلمات:

سوف أصبح شخصاً عظيماً!

لأن هذا سوف يساعدني على أن أقدم للعالم خدمة نافعة، وسيوفر لي الحاجات المادية الضرورية لهذه الحياة!

سوف أركز على هذه الرغبة لعشر دقائق يومياً، قبل العودة مباشرة وبعد النهوض من النوم مباشرة.

(وقع باسمك)

إن كنت غير بارع في الكتابة، فما عليك سوى قص المقطع السابق والتوقيع عليه ووضعه في مكان يمكنك رؤيته فيه كلما عدت من العمل وحين تنهض من نومك كل يوم؛ وافعل بالضبط ما ألزمت نفسك بفعله، لمدة عشرة أيام على الأقل.

الآن، وحين تصل إلى مرحلة القيام بعنصر "التركيز"، عليك أن تتصدى له على النحو التالي: انظر للأمام مدة ثلاث أو خمس أو عشر أو حتى خمس عشرة سنة من الآن. تخيل نفسك في وظيفة تتقاضى فيها راتباً كبيراً. تخيل وجوهاً أحببتك وهم سعداء – زوجتك وأولادك مثلاً – أو أمك العجوز.

تخيل نفسك وقد ادخرت ثروة صغيرة من أجل الأيام الصعبة. تخيل نفسك في قلب سيارتك التي ستكون قادراً على شرائها. تخيل نفسك في بيتك الصغير الدافئ الذي سوف تشتريه.

تخيل نفسك شخصاً ذا نفوذ في عالم الأعمال. تخيل نفسك تكبر في السن مع زيادة في قيمتك وتعاضم دخلك. تخيل نفسك منتظماً في مجال عمل لا تخشى



فيه فقدان وظيفتك. ارسم هذه الصورة عبر قوى خيالك وسوف تتحول أمامك إلى صورة جميلة للرجبة. استخدم هذه الرغبة كهدف أساسي لتريكيزك، ثم انظر ماذا ترى!

ربما يطول هذا العمل عن عشرة أيام، لكنه قد يستغرق يوماً واحداً فقط. سوف يعتمد هذا على حسن أدائك للمهمة.

لديك الآن سر المفتاح السحري العجيب! وهو كفيل بفتح مغاليق أي منصب في الحياة تريده إن كان هذا المنصب في نطاق الممكن البشري. سوف يجعلك موظفاً أفضل ومواطناً أفضل إذا كان محل تريكيزك وهدفه يستحق العناء.

استخدم هذا المفتاح السحري ببعض الذكاء! استخدمه فقط في الوصول إلى غايات ذات قيمة، وسوف يمنحك عناصر الحياة التي ربما سعت كثيراً للحصول عليها. إنه بسيط للغاية، وكذلك بسيط في استخدامه، لكنه هائل في نتائجه! جربه! ابدأ من الآن. انس ما كان من أخطاء في الماضي. ابدأ من جديد، واجعل من السنوات الخمس أو العشر المقبلة قصة إنجاز إنساني عظيم في أي مجال عمل قررت الدخول فيه، ولا تخجل من العمل فيه – مجال يفخر أبناؤك بأن أباهم كان يعمل فيه!

اصنع لنفسك اسماً وقيمة من خلال الطموح، والرغبة، والخيال، والتركيز! وأخيراً، أود أن أتركك مع الفكرة التالية. لقد كانت هذه الفكرة رقيقاً لي طوال حياتي. وقد ساعدت قدمي المتعبتين حين كانتا على وشك السقوط بي وسط الطريق. والفكرة هي:

"كل محنة هي في الحقيقة منحة مقنعة. إن جامعة الضربات القاسية هي أعظم جامعات العالم؛ فهي ترسل خريجها مباشرة ليخوضوا معاركهم في الحياة، ويكتسبون من القدرة والقوة ما يكفي لتجاوز كل عقبة قد تواجههم في هذه الحياة".



**"من كل فشل نتعلم درسًا
عظيمًا، إن أردنا ذلك".**

- نابليون هيل



دعني أخص لك النقاط الخمس الرئيسية في هذه السلسلة من الدروس، حتى لا تنساها. إنها (1) الثقة بالنفس، (2) الحماس، (3) العمل في ظل "هدف رئيسي"، (4) أداء عمل أكثر مما تتقاضى عليه أجرك، (5) التركيز، المدعوم بالرغبة والإيمان القوي الراسخ. وباستخدام معقول لهذه الخصال، يمكنك الوصول إلى الأستاذية في مجالك.

صديقك المخلص

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

يحب هيل استخدام كلمة "سحر" لأنها تستحضر فكرة وجوب امتلاكك الجانب السحري في مجالك وصناعتك من خلال الوصول بالأداء العادي إلى حد الإتقان فيه. ويرشدك هيل من خلال عملية تفكير، ويعطيك الخطوات – لكنك أنت فقط من يقوم بالعمل الفعلي.

تذكر مرحلة كنت تمر فيها بأزمة. اكتب ماذا جرى والدروس التي تعلمتها. اكتب ما تختاره الآن بشكل مفاير كنتيجة لهذا الحدث، ثم فكر في نجاحاتك الرائعة، وكرر العملية ذاتها. إن السبب في التوثيق واضح، فهو مفكرة نجاحك ورحلتك نحو هذا النجاح. فركز على نفسك!

قيمة المظهر الشخصي في إيجاد انطباعات أولى ملائمة

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: تحذير، لا تستهن بهذا الدرس

زميل هيل السيد أو. إتش. تشامبرلين، هو الآخر رجل مبيعات وقائد أعمال من طراز عالمي، وقد مُنح الفرصة ليتحدث عن أهمية الانطباعات الأولى التي يتركها الناس ورجال المبيعات، وتأثير هذه الانطباعات يكون شخصياً ومالياً على السواء. فاحذر من أن تظن بانطباعتك الأولى خيراً إلى أن تتحدث مع الآخرين.

إنني أتخلى راضياً عن صفحات هذا الدرس للسيد أو. إم. تشامبرلين الابن، والذي أعتبره أحد رواد المبيعات في كل أمريكا. سوف يعرض لكم السيد تشامبرلين، عبر هذه الزيارة التي يتولاها بالوكالة عني، خلاصة خبرته، في الكفاءة الإدارية، مع شركات كبرى مثل الشركة الوطنية لعدادات النقود، وشركة المالتيجراف الأمريكية، وغيرهما من الشركات ذات السمعة الممتازة.

سوف يتحدث السيد تشامبرلين إليكم، عبر هذه الصفحات "النادرة" الخاصة بي، حول موضوع:



"أهمية المظهر الشخصي في خلق انطباعات أولية ملائمة".

من العادات الطبيعية في عالم الأعمال أن تمنح الرجل ذا المظهر الحسن استقبلاً لطيفاً.

حتى إن أكثر الناس لا مبالاة لا يفوتهم ذلك، إلا إذا تجاهلوه لدوافع أنانية، فهم يخافون أن يفقدوا زبوناً محتملاً.

إلى أن يصير الشخص معروفاً، تظل العناصر التي تكون مظهره الشخصي هي أوراق اعتماده التي توجب له المعاملة الحسنة. والتحية الودودة تعد بداية جيدة للحصول على مقابلة مرضية، والتي تكون بداية وصول رجل المبيعات إلى هدفه.

والسبب الآخر الذي يستوجب الحرص على المظهر الشخصي المرضي هو أن رجل الأعمال في المعتاد يكون وسط متطلبات عديدة تضغط عليه وقته. وغالباً ما يكون من غير الممكن تلبية كل طلب مقابلة. فهو يختار من بينها ما سوف يمنحه اهتمامه، وبطبيعة الحال، سوف يختار أولئك الذين يتحلون بمظهر شخصي يعجبه.

البيع هو عملية تقوم فيها بتغيير رأي الزبون المحتمل من عدم الاهتمام واللامبالاة إلى الاهتمام الكامل بما يعرضه رجل المبيعات. وتتجز هذه المهمة فقط حين نوجد انطباعات معينة في ذهن الزبون.

والانطباع يكون انطباعاً ملائماً حين يضيف قوة محدودة من أجل تحويل وجهة تفكير الزبون في الاتجاه الصحيح، فالانطباعات الذهنية تتشكل عبر الحواس وكذلك عبر المنطق.

ويكون الانطباع الأول الذي يتلقاه الزبون المحتمل من رجل المبيعات عبر حاسة بصره. وسوف يكون ملائماً أو غير ذلك على حسب ما إن كان مظهر رجل المبيعات



مريضاً أو غير ذلك. وقانون العقل أنه يحكم على كل انطباع بحكم ما سبقه من انطباعات؛ ولذا فإنه من الضروري للغاية أن تكون الانطباعات الأولى مرضية.

الوقففة الرشيقة والسهلة تشي بالقوة. والرجال في العادة لا يعرفون كيف يمشون أو يقفون أو يجلسون. يجب أن يتعلم الأطفال في مرحلة مبكرة من حياتهم وضعية الجسد المناسبة بحيث يكونون في حالة ارتياح.

إن التوجه الجسدي للشخص يمثل مرآة تعكس عقله وروحه. فالرجل المترaxي في وقفته يعكس تراخياً في عقله. والاحترام الذاتي والسلطة والثقة تعلن عن نفسها بصورة لا تخطئها العين تماماً كما يفعل الخنوع والإقلال الذاتي.

فما من أحد تظهر هيئة جسده تردداً وشكاً ولا مبالاة يتمكن من ترك انطباع عنه. إن توجه الرجل الصحيح أن يكون منتصباً في وقفته ومشيته وجلسته، فتلك علامة طبيعية على العافية.

شاهدت مؤخراً بياناً جلياً للوضعيتين المتناقضتين تماماً من الهيئة الجسمانية. فخلال تنصيب حاكم ولاية غربية، كان الرجل محاطاً بعدد من رجال الشرطة الأشداء ومساعد شاب أنيق. خلال الحفل كان مقلماً رؤية عدم الارتياح لدى رجال الشرطة. فمع وقفة أرجلهم المشدودة وتمدد البطن وانكاس الصدر كانوا يتحولون في الارتكاز من قدم إلى أخرى. أما المرافق الشخصي فوقف في حالة انتباه طوال الحفل، ولم يبد أية علامة على عدم الارتياح. كان يرتاح بسهولة على مشط قدميه، وبطنه للداخل، و صدره لأعلى وللأمام، ورأسه للخلف.

إن هيئة رجل المبيعات الجسمانية، وهو يدخل متجهماً نحو زبونه المحتمل لتحيته يجب أن تعكس الصحة والجرأة فيه، والإيمان بذاته وبرسالته. فإذا دعي للجلوس، وجب عليه ألا يخز في المقعد غارقاً فيه، ويجلس على عموده الفقري. ويجب أن يكون منتصباً في جلسته، لكن دون يكون متيبساً. وبالنسبة لرجال المبيعات، كما هي حال المرافق الشخصي في المثال السابق، هو جندي - هو أحد جنود الطليعة في جيش التجارة الحديثة.



الانطباع بأن الحديث يجري مع رجل قوي يحترم ذاته يؤثر بلا شك في نفس الزبون المحتمل.

وما يرتديه رجل المبيعات له دور كبير كذلك في خلق الانطباع الأولي المميز. فيجب أن يتلاءم هذا الثياب مع حال وظيفته. التألق المبالغ به، وكذلك الوضاعة الشديدة في الثياب كلاهما يحول الانتباه عن المهمة. يجب أن يكون مظهر الثياب متواءماً مع ذلك الفصل من السنة، ويجب أيضاً تجنب التأثير الصادم للثياب.

يقول اللورد شيسترفيلد إن الشخص يكون في أفضل لباسه حين لا يكون لدى الناظرين إليه انطباع محدد بشأن لباسه سوى أنه كامل مكتمل.

ليست هناك حاجة لارتداء ملابس باهظة الثمن حتى يكون حسن اللباس؛ فتظافة القماش وهندام الملابس وكيفية، وربطة العنق الجديدة، والحذاء اللامع تسهم كثيراً في الظهور بمظهر الرجل حسن اللباس.

رباطة الجأش تلعب جزءاً كبيراً من حسن المظهر؛ فالزبون المحتمل ينظر على نحو غريزي إلى الوقفة وتعبير الوجه الذي يحمله رجل المبيعات. فإذا وجد الزبون المحتمل السكينة والسلام الذهني في وقفة رجل المبيعات، فإنه بلا وعي يعول عليها فيه.

وعينا الرجل الذي يتمتع برباطة الجأش يستحب النظر فيهما؛ فالتفاؤل والتشاؤم يظهر أثرهما بشدة من خلال العينين. والمرض والصحة كذلك يكشفان عن نفسيهما عبر الوجه. والروح الهادئة الصافية وحدها مصدر قوة.

وغياب السيطرة الجسدية والذهنية تظهر في السلوك المتكلف، حيث يفشل كثير من رجال المبيعات بسبب التصرفات الغريبة المريبة. وفي أفضل الأحوال، يعمل هذا السلوك المتكلف على تشتيت انتباه واهتمام الزبون المحتمل، فهو لا يستطيع التركيز في لغة رجل المبيعات مهما كانت منطقية ومقنعة، إذا اقترنت بتململ وعدم ارتياح.

وتلك هي التصرفات الجسدية المفتعلة: التمايل، التلوي، تغيير الوضع باستمرار. يجب على المرء تجاوز ذلك. يتمسك كثير من رجال المبيعات بأشكال مميزة



لوضعيات رءوسهم. فتجدهم، بلا وعي، يميلون برءوسهم من جانب لآخر، أو يهزونها، أو يدفعونها للأمام وللخلف، أو يمررون أيديهم في شعورهم.

وهناك أيضاً حركات تخص القدم، كجر القدم، والنقر على الأرض، والانزلاق عليها، وضرب الكرسي أو المكتب بلا وعي، وهي حركات تشتت انتباه الزبون المحتمل وهو ما يسعى رجل المبيعات إليه.

إن كثرة الحركات الصادرة عن الوجه تعوق رجل المبيعات الأرعن. في رغبته للتأكيد على كلامه، أحياناً ما يببالغ رجل المبيعات في استخدام عضلات وجهه لحدّ لا يكون مقبولاً مطلقاً من المشاهد. بعض الناس يظهرون كما لو أنهم لا يجدون موضعاً لأيديهم. فهي في حركة دائمة، وما إن تتوقف حتى تبدأ الأصابع النقر على سطح المكتب أو ذراع الكرسي. ومن بين أكثر حركات اليد تنفيراً "الغسل الوهمي للأيدي بالماء والصابون".

ومن بين الخروقات غير المهدبة التي لا تفتقر وضع الأصابع في الفم وقضم الأظافر. يجب أيضاً ملاعبة الرأس والوجه باليدين، لأنها ليست دليلاً على عدم الارتياح فقط، بل إنها تمنع كذلك المشاهد من سماعك بشكل مباشر.

وفوق هذا كله: لا تتلاعب بالأشياء الموضوعة على مكتب الزبون. بعض الناس يستاءون من التحرر، وهي في كل الأحوال حركة تظهر التحكم في الذات.

وغنيّ عن الذكر أن على رجل الأعمال أن يحافظ على شعره مهذباً وممشطاً، وأظافره مقصوصة، ووجهه حليقاً، إلا أن كثيراً من الناس يتسببون في خفض مكاسبهم لتجاهلهم هذه التفاصيل المهمة للحصول على مظهر مقنع.

وفي المبيعات لا يمكن التسامح مع أي إهمال، مهما كان صغيراً، إن كان ذا أثر على العمل. فرجل المبيعات الذي يخلق انطباعاً غير ملائم بسبب يدين ورقية ووجه بحاجة للحك، أو أظافر أصابع في حال حداد، أو قشرة شعر على المعطف يعوق بشدة نجاحه.

يجب كذلك على رجل المبيعات أن يحذر من رائحة نفسه. فلا شيء ينفر الزبون أكثر من رائحة الفم الكريهة.



دليل تقدم رجل المبيعات، من اللحظة التي يدخل فيها مكتب الرجل الآخر إلى اللحظة التي يغادر فيها، يتمثل في جذب انتباه الشخص الآخر نحوه. وأي انطباع ينفر يجب تحاشيه تماماً، سواء كان في المظهر الشخصي أو الكلام أو الفعل. الاختبار الحقيقي هو - هل سيجذب الزبون أم يشتهه؟ هل سيكسب اهتمامه أم يخسره؟

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

انظر لنفسك في المرأة. الانطباع الأول ليس هو ذلك الذي تتركه في الآخرين فقط. إنه الانطباع الذي تتركه في نفسك أنت أيضاً. ما الذي لبسته وأنت تقرأ هذا الكتاب؟ هل اتخذت هيئة وروح "المستعد للفوز"؟ أي نوع من الانطباعات تتركه كل يوم في عملائك وزملائك وعائلتك... ونفسك؟ لست متأكداً؟ خذ لنفسك صورة كل يوم. اسأل مَنْ حولك ممن تثق بهم، ومن يتركون انطباعاً أولياً جيداً في كل مرة. في الوقت الذي قد لا يساعدك فيه المظهر على الفوز بعملية بيع، فإن المظهر السيئ قد يتسبب في خسارتك لإحداها.

عند إدراك المكاسب الأولى

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

ج رؤية جيتومير: هذا الدرس يعد نقطة محورية أخرى في هذا الكتاب. يضع فيه هيل خلاصة فكره وحكمته على نحو موجز وسلس، حتى إن معظمكم سوف يميل إلى النعاس – ما عدا قلة منكم – هذه القلة التي وعت ما كان يقوله هيل سوف تفوز بجائزة القرن – مهلاً – لقد فازوا بها فعلاً. ولك أن تندهش بمقدار ما كان عليه هيل من عبقرية.

حسنًا، ها أنا عائد مجددًا بجاروفي مستعد للحضر في "حديثي الرائعة" من جديد.

لقد شعرت بوحدة شديدة حين تركت هذه الصفحات لشخص آخر حتى ولو لدرس واحد فقط.

وهذه مرحلة مناسبة من المنهج لأطرح عليكم فكرة لا أريد منكم أبدًا تجاهلها. لقد رأيت أطباء عظموا حجم ممارستهم بدفعهم المرضى للاعتقاد بأنهم مرضى للغاية، وذلك لأن هذه الفكرة تقترن تلقائيًا بتوقع أجر كبير للطبيب.

ولإيضاح سريع لهذه النقطة، اسمح لي بالقول إنني لا أؤمن بهذه الممارسة، بل أؤمن بأن الثقة الذاتية هي الحالة الذهنية التي تسبق النجاح. وأعتقد كذلك أن كل الحقائق العظمى، في التحليل النهائي، هي بسيطة للغاية. وتعزيزًا لهذا



الاعتقاد، أريد مرة أخرى أن أكرر القول إن آليات النجاح والإنجاز ليست هي الجزء الأهم من العمل الذي تعد نفسك له، بل إنها الرغبة في أن تكون قادرًا على تنفيذ المبادئ التي قمنا بعرضها.

لكن الجزء المهم في نجاح كل شخص هو أن تتمكن من وضع الخطة انطلاقًا من الفلسفات النظرية. أنتم يا من تعدون أنفسكم لتكونوا رجال ونساء مبيعات محترفين لا بد أن تظلوا أبدًا في حالة يقظة وترقب لظهور أية طرق مختصرة. ليست سوى مصادفة أن يكون راتبك مسحوبًا من رصيد صاحب عمل معين؛ فراتبك الحقيقي يدفعه المستهلك مقابل المنتج الذي توفره الشركة.

لسنوات عديدة كانت شركة أوليفر تايبيرايتز تسوق ماكيناتها بسعر 100 دولار لكل ماكينة. وكانت تبيعها من خلال خطة التوزيع المعتادة القائمة على وكلاء لها. ومؤخرًا قامت الشركة بخفض قوتها العاملة إلى النصف تقريبًا، وبدأت بالذهاب مباشرة للمستهلكين بسعر جديد للآلة قدره 49 دولارًا. في ضربة واحدة، اقتضت 50% من حملتها الزائدة التي كان المستهلك مجبرًا على دفع تكلفتها كاملة.

📌 ملاحظة جيتومير: سيبدو الكلام مكررًا، لكن وجب التنبيه

أن هذا الكلام كتب قبل مائة عام. أكمل قراءتك...

الآن فقط، صار الحديث عن الكلفة العالية للمعيشة هو الشغل الشاغل للعالم بأكمله. إن الرجل الذي يضع خطة لتقصير الطريق ما بين المنتج والمستهلك في أية سلعة هو أيضًا على طريق النجاح في مجال المبيعات.

لو كانت هذه آخر "زيارة ما بعد الدرس" أتصور أن يكون لي شرف كتابتها لكم، لخصت مساحتها للموضوع الذي اخترته هذه المرة. كنت سأدفعك، بأقصى ما لدي من قوة، لتقصير الطريق على نفسك بكل وسيلة ممكنة ما بين المنتج والمستهلك. حسب خطة توزيعنا الحالية، نحن نحمل المستهلك جميع التكاليف الإضافية الزائدة. وفي العديد من الحالات يدفع المستهلك ربحًا للمنتج، والسمسار، وتاجر الجملة. دعني أقل لك يا من ترى أن هذا النقاش يقترب من



مصدر رزقك، إن هذا التعديل على وشك الحدوث. فثمة ضرورة اقتصادية لحدوث هذا التعديل. وأنا أحذرك من الآن حتى تتمكن من الاستعداد حين يصبح هذا التعديل واقعاً. وإن كنت تريد أن تصبح رائدًا في عالم النجاح والمبيعات، فعليك أن تبقى منشغلاً طوال الوقت في ابتكار طرق لتسليم ضرورات الحياة على الأقل لمستهلكيها بأقل تكلفة. تلك هي مشكلتكم الكبرى، أيها الدارسون للمبيعات وللنجاح. وستظل مشكلتكم الكبرى.

عليك أن تتقن آليات المبيعات كما ندرسها، هذا صحيح – لكن في الوقت ذاته عليك أن تبدأ من الآن تعزيز وجهة نظر العميل. ادرس احتياجاته، وادرس كذلك حاجات المنتج. رجال ونساء المبيعات العظام مستقبلاً – أولئك الذين يجنون 10 آلاف، و15 ألفاً، و25 ألفاً، أو حتى 50 ألف دولار سنوياً – هم أولئك الذين سيبدرون إلى إيجاد طرق لإمداد العميل بضروريات الحياة بقدر أقل من الأرباح الزاهية للوسطاء.

لا جدوى من اندهاشك من قرب هذا الجدل من محطته الأخيرة، فالمنطق الذي يدعّمه لا يمكن تفنيده. والتحذير المسبق يستوجب استعداداً مسبقاً. ابدأ من الآن تعديل وضعك على أسس عصر اقتصادي جديد، والتي سرعان ما سوف تظهر في أفق التقدم التجاري.

أكثر من مائة مليون دولار سنوياً من الأعمال ترد هنا في شيكاغو لصالح شركة واحدة هي سيرز، روبيوك أند كومباني. لوجئت على أية نقطة في خريطة ووضعت علامة في الولايات المتحدة والعديد من الدول الأجنبية لوجدت أن في تلك المنطقة عملاء منتظمين لشركة سيرز، روبيوك أند كومباني.

فلماذا؟

تكمن الإجابة في أن شركة سيرز، روبيوك أند كومباني تزود المستهلكين بالمنتجات بكلفة أقل مما يمكن شراء المنتجات بها لو أنها أتت إليهم عبر العديد من الوسطاء.



في قابل الأيام، سيفوز أحدهم بالشهرة والثروة معاً حين يبتكر طرقاً ووسائل للذهاب أبعد بخطوة مما وصلت إليه شركة سيرز، روبيوك آند كومباني. هذا الشخص أيّاً كان أو كانت، سوف يعد خطة تمكن من إحضار البضائع لكل مجتمع محلي صغير حيث يمكن اختبارها أولاً ومن ثم شراءها بأسعار طلبات التوصيل البريدية. والخطة حين تكتمل، سوف تكون بسيطة جداً. بمعنى أنها ستكون بسيطة حين يحقق منها أحدهم عدة ملايين من الدولارات كأرباح منها.

فكر للحظة في حجم الطاقة الشرائية لشيء ما، إذا تمت كل أعمال الشراء لصالح متجر واحد يقع في كل بلدة بكل مدينة داخل الولايات المتحدة. يمكنك بمنتهى اليسر أن ترى أين يمكن لشركة مثل شركة سيرز، روبيوك آند كومباني أن تصل من نجاح لو أن خطة مثل هذه اكتملت.

📌 ملاحظة جيتومير: لقد تنبأ هيل في عبارة واحدة بظهور

وول مارت وأمازون.

بطريقة أو أخرى، لا يسعني إلا الشعور بأن هذه الخطة، حين تنجح، سوف تعتمد من بعض طلابنا؛ فهذه فكرة لك للتدبر فيها. تحدث بها مع مسئول مصرفك المحلي. تحدث بها مع التجار المحليين. احصل على جميع المعلومات الممكنة عن الموضوع، وضع في اعتبارك دائماً وأنت تناقش ذلك الموضوع أن المشكلة الكبرى في التجارة اليوم هي مشكلة التوزيع الاقتصادي – تقصير الطريق الواصل بين المنتج والمستهلك.

ضع في اعتبارك أيضاً أن غالبية الناس تطالب على الأقل بضروريات الحياة بكلفة أقل مما تدفعه الآن. إذا استطعت المساعدة على حل هذه المشكلة، ولو في ساعة واحدة، فسوف تكتب بنفسك أجرك الذي تريده.



صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

مدير التعليم، كلية براينت أند ستراتون

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

(حقوق الطبع محفوظة، 1917)

نابليون هيل

تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

أليس هذا توقعًا مذهلاً بالمستقبل؟ لقد وضع هيل لتوه خطة اللعب التي التزمت بها أمازون وول مارت. وقد فعل هذا بدقة وبراعة كاملة – قبل مائة عام كاملة.

لقد نمت شركة سيرز، وريبوك أند كومباني بشكل هائل في زمن هيل من عام 1900 إلى 1960، والآن إن كنت بعمر أقل من عشرين سنة فأغلب الظن أنك لم تسمع باسم هذه الشركة مطلقاً. لماذا؟ لأنها رفضت، مثل شركة كيمارت وبوردرز، أن تتغير مع الزمن. لقد رفضت أو لم تستطع تطوير طرق جديدة للتوزيع وقنوات جديدة للمبيعات.

فلا تستسلم للرضا والارتياح كما فعل هؤلاء؛ فالعالم في تطور مستمر – فتطور معه. أسس ثم أعد تأسيس أعمالك وجهودك على حسب حاجات المستهلكين.



"يأتي النجاح لأولئك المستعدين
 لدفع الثمن... والثمن هو
 اليقظة الدائمة خلال تطوير
 الثقة بالذات، والحماس، والعمل
 من خلال هدف رئيسي، وتقديم
 أداء أكبر من ذلك الذي تحصل
 على أجرك من خلاله، والتركيز.
 بوجود هذه الخصال لديك، يكون
 نجاحك مضموناً".

"قاعدة النقاط الخمس"

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

📌 رؤية جيتومير: يحتوي هذا الدرس على المزيد من الحقائق الذهبية من أجل تحقيق النجاح على الصعيد الشخصي، وليس على الصعيد العملي فقط. يقدم هيل أمثلة لأناس قادرين، لسبب أو لآخر، على اتباع طرق مختصرة للنجاح والمعرفة. لكن الأهم أن هيل يعيد التركيز على المبادئ الخمسة التي سوف تبني عليها النجاح والمعرفة.

تبدو هذه مرحلة مناسبة تماماً لجذب انتباهك مجدداً للفكرة التي حاولنا بكل جهد أن نرسخها في عقلك من البداية الأولى لهذه الدروس: "بأنك سوف تحصل من هذه الدروس بقدر ما تبذله فيها من وقت وجهد".

وتلك فكرة تستحق التذكير!

هي فكرة تنطبق على كل شيء تقوم به في كل مناحي حياتك. وإن لم تستفد شيئاً من هذا المنهج الدراسي سوى تلك الفكرة، وتمكنت من الاستخدام المناسب لها، فسوف تجزى خيراً على وقتك ومالك.

ذات يوم اصطحب رجل ثري ابنه لمقابلة رئيس جامعة معروفة؛ حيث سأل الرجل الرئيس: "هل يمكن لولدي الحصول على درجة هذه الجامعة في أقل من مدة السنوات الأربع المحددة".



فأجاب رئيس الجامعة قائلاً: "حسناً، هذا يعتمد على ما تريد لابنك أن يكون. فمثلاً، تنمو الكوسة في موسم صيف واحد، لكنك بحاجة لسنوات كي تحصل على شجرة بلوط كاملة النمو. إن أراد ولدك أن يصير حبة كوسة يمكنه إتمام ذلك في سنتين، لكنك إن أردت له أن يصير شجرة بلوط فستكون بحاجة لوقت أطول".

أتاني شاب يعرض نفسه للتحليل. وكانت لديه فكرة بأنه يود أن يكون من الفئة التي يصل دخلها إلى 10 آلاف سنوياً. كان متحمساً جداً لفكرة الحصول على منصب وظيفي كبير. في ذلك الوقت كان يعمل كاتب اختزال. وأراد أن يدخل مجال الإعلان، مباشرة وبسرعة! قال لي: "ألا يجب عليّ أن أصل إلى مستوى 5000 دولار سنوياً بنهاية العام المقبل؟" فأجبت: "بلى - يجب عليك، لكنك - لن تكون كذلك!".

رأى أنه من الغريب إلى حد ما أن أعمل على "تثبيطه" بهذا الوضوح. أخبرته بأن من مبادئ الأثبط أحداً أبداً عن فعل الشيء الصواب، لكنني رأيت أن من الحكمة تثبيط شخص كي لا يبني قلاعاً في الهواء على أسس زائفة. كنت قد قرأت للتو افتتاحية بروس بارتون، التي نشرت يوم 18 مارس 1917، بمجلة *إيفري وويك*، وقد أوضحت هذه المقالة ما أعنيه، وفهم الشاب كذلك ما أعنيه بصعوبة شديدة. وهذه المقالة تستحق القراءة من جديد، فسوف تجد فيها درساً عظيماً إن توقفت وفكرت فيها بمنظور جديد، وأنا أنصح بالألّا يكتفى بقراءتها مرة واحدة؛ بل مرات عديدة.

واليك نصها:

"بشكل عام، الوظيفة جيدة بالنسبة لحجم الدراسة التي تحتاج إليه لإتقانها".

صباح أمس، وبينما كنت في المصعد، كان المشغل يدفع للعمل بالمصعد صبيّاً جديداً.



وفي ساعة الظهر خرجت لتناول الغداء، كان الصبي الجديد يدير عربة المصعد وحده. وقد ارتدى زياً رسمياً، وكان يشغل المصعد ويوقفه بثقة عامل خبير.

من مرحلة التمرين إلى مستوى الاحتراف في بضع ساعات.

في الأسبوع الماضي رأيت قائد سيارة كبيراً يدفع شاباً صغيراً للقيادة. وبحلول الثلاثاء والأربعاء كان الاثنان معاً في الكابينة الأمامية؛ بحلول الخميس، كان الشاب الجديد وحده في السيارة.

هو مشاهد أراه كثيراً لكنني لا أراه أبداً دون أن أتعجب.

ما تلك الأفكار التي تملأ رأس ذلك المتدرب الشاب وهو يتلقى التوجيهات من الخبير الهرم؟

كيف لا يستطيع أن يخترق حجب المستقبل ليرى ذلك الرجل العجور انعكاساً لصورته بعد عشرين عاماً من الآن؟

إنه يلتحق بوظيفة ذات دخل منخفض - وظيفة لا مستقبل لها. فبعد عشرين عاماً من الآن لن يكون سوى ما هو عليه الآن - فقط سيكون أكبر سناً، مع شعور بعدم الاطمئنان لقدرته على الاحتفاظ بالوظيفة. وخبرته لن يعول عليها، لأنها خبرة يمكن لفتى أن يكتسبها في بضعة أيام على الأكثر.

قد يقدم على الإضراب، ويدفع الإدارة لزيادة راتبه بضعة سنتات في الأسبوع. لكن الزيادة لن تكون كبيرة. لماذا؟

لأنه تعلم الوظيفة في يومين. وفي يومين آخرين مثلهما، يمكن للشركة أن تأتي بمزيد من الأفراد، وسوف يتعلمون أصول العمل بالسرعة نفسها ويقصونه من الوظيفة.

في ذات اليوم، قابلت في مطعم أحد الفنادق أحد أصدقائي كان قد عاد لتوه من إنجلترا بعد أن حصل على تدريب مميز في الجراحة تحت يد بعض أفضل المختصين في العالم.



كان في الحادية والثلاثين من عمره؛ وكان قد دخل الجامعة وهو في الرابعة عشرة من عمره.

وعلى مدى أربع عشرة سنة كان هذا الصديق بين كليات الطب، والمستشفيات، والبلدان الأجنبية من أجل دراسة الطب.

بالنسبة لنا - زملاء دراسته - كنا في مجال الأعمال طيلة السنوات العشر. وكان هو خلال طيلة هذه المدة غير قادر على إعالة نفسه بشكل كام، فكان دائماً ما تكلف دراسته أكثر بقليل من حجم دخله.

لكن ما النتيجة؟ لقد حصل على تدريب متخصص لم يتحصل عليه في نيويورك كلها إلا قلة قليلة من الناس.

وسوف يبدأ حياته بدخل يصل إلى عدة آلاف من الدولارات سنوياً؛ سوف يرد منها قروضه التعليمية في غضون سنتين؛ وخلال عشر سنوات، سيصل دخله إلى عشرات الألوف سنوياً.

لقد تطلب منه إتقان مهنته بمشقة أربع عشرة سنة من حياته. لكنه لا يخشى الآن مطلقاً من فقدان ما اكتسبه. ما من أحد آخر يمكنه أن يحل محله، إلا بعد إنفاق أربع عشرة سنة من العمل.

لا أملك سوى التعاطف لذلك العجوز الذي وجد نفسه محكوماً لبقية حياته بوظيفة لا قيمة لها، لكنني لم أطلق صبراً حين وجدت الشباب أيضاً يتنقلون بين وظائف لا مستقبل لها، لمجرد أنهم أشد كسلاً من أن يؤهلوا أنفسهم بالدراسة للحصول على وظائف قيمة.

كل شاب في الولايات المتحدة عليه أن يقرأ السيرة الذاتية لـ بنجامين فرانكلين. انظر إلى حجم الجهد الجهد الذي بذله حتى علم نفسه أن يكتب إنجليزية جيدة. ثم شاهده في الرابعة عشرة وهو يتصدى مجدداً للرياضيات التي فشل في النجاح بها في المدرسة ثلاث مرات، وتغلب عليها.



انظر إلى مايكل أنجلو، وهو عجوز أعمى، يظل يذهب مدفوعاً بكرسيه المتحرك إلى المتاحف الكبرى، فيتتبع بأصابعه خطوط المنحوتات - مخلصاً لشعاريته الذي رفعه - " ما زلت أتعلم".

يقول إيمرسون: "إن الله يعطي أي شيء لأي أحد بحكمة عظيمة".

بقولته تلك، جسّد فلسفة الأعمال.

فالوظيفة التي يمنحها الله مقابل ساعتين من التدريب لن تساوي أكثر من هذه التكلفة الزهيدة.

لا قيمة إلا للوظيفة التي يكون ثمنها هو الدراسة والعمل المستمرين بلا توقف.

- بروس بارتون، رئيس التحرير

كلما كبرت سني، صرت أشد إدراكاً للفلسفة الحكيمة التي تحتويها تلك المقالة. إن المثابرة خصلة رائعة، ونحن لا نحصل إلا بقدر ما نعطي، أيًا كان ذلك الذي انخرطنا فيه. وهذا درس عظيم نحن جميعاً بحاجة لأن نتعلمه مرة بعد مرة حتى يترسخ! إن أولئك الذين يراهنون على "المهر" يتعلمون - أحياناً - أنه ليس بالإمكان الحصول على شيء ذي قيمة من لا شيء.

وأولئك الذين يضاربون في سوق الأسهم يتعلمون الدرس نفسه - أحياناً أيضاً! اذهب إلى حيث أردت، وانضم إلى أي عمل تريد، لكن في النهاية، وحين يفعل قانون المكافأة والتعويض، سوف تجد أنك ما حصدت إلا ما قد غرست.

إن النجاح يكون من نصيب أولئك المستعدين لدفع الثمن، ومعظم أولئك الذين يتطلعون لوظيفة بـ 10 آلاف دولار سنوياً - خاصة إن كانوا في مجال الأعمال - سيدركون ما يتطلعون إليه إن هم دفعوا الثمن.

والثمن هو حالة يقظة دائمة في تطوير خصال الثقة بالذات، والحماسة، والعمل في ضوء هدف رئيسي، وتقديم أداء أكبر مما تحصل عليه أجرك، والتركيز. فبنتمية هذه الخصال سوف يكون النجاح أكيداً.



ودعونا نطلق على هذه الخصال اسم "قاعدة النقاط الخمس".

صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

مدير التعليم، كلية براينت وستراتون

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

(حقوق الطبع محفوظة، 1917 نابليون هيل)

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

لا الوقت يتأخر على التعلم وكذلك لا يكون مبكرًا أبدًا على التعلم. لقد تركت الجامعة في سن العشرين. في ذلك الوقت تصورت أنني أعرف كل شيء. وقررت أن أسافر إلى أوروبا مدة سنة. وحين ذهبت إلى هناك، أدركت أنني لا أعرف شيئًا أبدًا. وبعد أسبوع واحد من رحلة السنة، قررت أن أكرس نفسي للتعلم مع مهمة محددة بتعلم شيء واحد جديد كل يوم. وكان قبل 50 عامًا، ومنذ ذلك الحين وأنا أتعلم (وأطبق ما أتعلم).

كوني لم أكتب شيئًا مقابل أجر حتى بلغت السادسة والأربعين، ولم أتحدث في محاضرة بصورة محترفة حتى بلغت السابعة والأربعين، ولم أنشر كتابي الأول حتى بلغت الثامنة والأربعين، فإنني أعتبر ذلك كله نعمة. ليس في إنجاز ذلك - كلا، بل العكس تمامًا. إن نعمتي تتبع من تكريس حياتي لدراسة التنمية الشخصية، والملاحظة بغرض الفهم، وتطوير ثقة ذاتية إيجابية، والتركيز على المهام



وإتمامها، وامتلاك الرغبة الجارفة لخدمة الآخرين، وتحقيق الإنجاز لنفسي. تلك هي النعمة.

لِمَ لا تخصص بعض وقتك للجلوس وحيداً والتركيز على نفسك! اكتب لنفسك. ما الذي أنجزته؟ أين أنت الآن؟ وما الذي يجب عليك فعله لكي تحقق النتائج المرغوبة؟ الوقت الآن مناسب لمراجعة رصيدك من الخصال الخمس المسماة قاعدة النقاط الخمس. قدّر مستوى إجادتك في كل خصلة منها. ثم سجل ما الذي عليك تحسينه، وأين يكون التحسين. الوقت الآن مناسب للتركيز على نفسك – تركيز أعمق – التزام أعمق – وغاية أعمق. حان الوقت لكي تخلق في نفسك التزاماً أعمق نحو التعلم والكسب.



"إنك لن تعرف أبداً
السعادة الحقيقية حتى
تصل إلى الفهم الكامل
لمبدأ الخدمة"

- نابليون هيل

مبدأ الخدمة

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: هناك مثل صيني عمره 5000 عام يقول، "الخادم حاكم". والخدمة هي جوهر فلسفة هيل. لقد أحب هيل الخدمة، ومن الكتابات الأولى له وهو يدعو إلى "تقديم مقدار أكبر وأفضل من الخدمة التي تتقاضى عليها أجرك". وهذا الدرس يحدد العملية والمبدأ، ويضع الخدمة في الموضع الذي يجب أن تكون فيه - في أعلى القائمة.

أكتب الآن في اليوم الخامس عشر من يونيو لعام ألف وتسعمائة وسبعة عشر. وليلة أمس عقد صفنا المقيم حفل تخرجه في نادي شيكاغو للإعلان. وهناك حضر أكثر من مائة شخص في لقاء وداعي. وقد كان هذا اللقاء ختام واحد من أشد الأعوام صعوبة عليّ في أداء العمل، لكنني أسارع وأضيف بأنه كان الأكثر ربحية على الإطلاق - من جميع الزوايا.

لقد بذلت كل ذرة طاقة لديّ في هذا العمل. كثيرة هي الليالي التي عدت فيها إلى البيت منهكاً تماماً: حتى إنني لم أكن أستطيع النوم، لكن المهمة أنجزت. كان عامنا الأول غزير النجاح، وقد حققنا أكثر حتى ما انتوينا تحقيقه قبل عام. وإنني أعترف بأنني لم أتحمل مسؤولية عمل بحجم المسؤولية التي تحملتها في تأسيس هذا المنهج الدراسي، لكنني لم أندم مطلقاً على الثمن الذي كان عليّ دفعه، فقد



كانت تلك هي السبيل الوحيدة لخروج هذا المنهج إلى العالم. والآن وقد أنجز عمل اليوم الأول، فإن المهمة خلال الأعوام التالية ستكون بسيطة بالمقارنة.

خلال هذا المنهج، بذلت أقصى ما لديّ لكي أغرس في عقول طلابي مبادئ النجاح التي تأسس عليها هذا المنهج. وقد بذلت ما في وسعي من الطاقة لترسيخ حقيقة أن الخدمة المقدمة هي سبب، في حين أن الأجر هو النتيجة! وقد بذلت ما في وسعي كذلك في البيان لطلابي أنهم سوف يحصلون بالضبط بقدر ما يعطون.

وقد كان عملي الخاص تجسيداً رائعاً لهذا المبدأ. حين أنظر إلى عمل العام المنصرم، تبرز هذه النقاط بوضوح في مقابل خبرتي على نحو شديد الوضوح بحيث أجدّها جديرة بالذكر هنا:

أولاً: لقد بذلت جهداً أكبر في العمل

من أي جهد سبق.

ثانياً: كنت أكثر سعادة من أي وقت مضى.

ثالثاً: بذلت من أجل الآخرين أكثر

من أي وقت سبق.

رابعاً: ربحت مالياً، وتطور عقلي على نحو لم

يسبق لي، في ذات المدة الزمنية.

لكن هذا لم يكن مفاجئاً لي، فقد توقعت هذه النتائج حتى قبل بداية الكورس بكثير. لقد قطعت شوطاً بعيداً على درب الحياة، ما يجعلني قادراً على تعويد نفسي على قانون الطبيعة الخاص الذي من خلاله نصل إلى تلك النتائج. وكذلك تعلمت منذ زمن بعيد أن الكثير من العمل المفيد – العمل الذي نستغرق فيه بقلوبنا



وأرواحنا – العمل الذي يساعد الآخرين على النمو والنجاح – هو عنصر أساسي جداً لتحقيق السعادة والنجاح.

تعلمت أيضاً بما لا يدع أي مجال للشك أننا حين نبدأ مساعدة الآخرين، فإننا نساعد أنفسنا، وبقدر خدمتنا لهذا العالم يكون نجاحنا الشخصي.

لقد تعلمت أنه حين نقدم خدمة عظيمة للعالم يأتي المردود المالي كافياً لكل احتياجاتنا، ومتناسباً مع حجم خدمتنا التي نقدمها!

هذا أعظم درس على الإطلاق!

إنه الدرس الذي أود لو يتعلمه كل طلابي! لقد سمعت ذكره في الدروس السابقة. وسوف تسمع ذكره كثيراً في الدروس التالية. ولقد وددت أن لديّ موهبة يبلي صنداي أو دوايت إل. مودي أو غيرهما من الوعاظ العظماء. فلو كانت لديّ، لوعظت الناس باتباع مبدأ الخدمة من أقصى الأرض إلى أقصاها. كنت سأرضى أن يمنحك الآخرون الخلاص الأبدي، بينما أكتفي أنا بتعليمكم كيف تكونون سعداء وناجحين في هذه الحياة الدنيا.

ليس من بيننا مَنْ يعلم ما بعد هذه الحياة. ورأيك في هذه المسألة قريب من الصواب بقدر رأيي فيها، وبقدر صواب رأي أعظم واعظ كان أو سيكون على هذه الأرض.

لكن ما أريد وما سوف أبذل قصارى جهدي لمساعدة كل واحد من طلابي في اكتسابه، هو المعرفة التي سوف تساعدنا هنا، على كرة الطين هذه، والآن، ونحن على قيد الحياة فيها! وعلى حد علمي، فإن الخير الوحيد الذي يمكننا فعله لا بد أنه سيكون في حياتنا. وإذا لم أكن مخطئاً في حكمي، فإن أعظم خير يمكننا



فعله هو جعل رحلة الحياة على أفضل ما يكون بالنسبة لنا ولأكبر عدد ممكن من الناس. وبالنسبة لي شخصياً، وبوجه عام، هذا هو الهدف الرئيسي لي في هذه الحياة؛ لقد شاركت بحظي في تحقيق هذا الهدف الرئيسي، وكنت لسنوات عديدة مضت، وما زلت، أعد نفسي ككاتب وفيلسوف ومعلم.

قبل أن أجيد الكتابة، أو الفلسفة، أو التدريس، لا بد لي من أن أفهم وأطبق مبدأ الخدمة.

هذا ما أجاهد لفعله، وكلما تعلمت أكثر عن هذا المبدأ العظيم، زدت قوة كمعلم وكفيلسوف. وكلما نقلت للناس القليل الذي تعلمته عن هذا المبدأ، زاد ما تعلمته عن هذا المبدأ.

لا يمكنك العطاء دون أن تأخذ!

لكنني أخشى من أنني أحلق في السماء؛ ولذا دعوني أعدّ معكم إلى الأرض وأقدم لك شرحاً مادياً لما أعنيه، مصوغاً في لغة شديدة البساطة: كما ذكرت، لقد عملت بجهد أكبر خلال العام الماضي من أي عام سبقه. ولقد بذلت للآخرين القليل الذي تعلمته في جامعة الحياة طوعاً وبلا مقابل. وبذلت دون أي تفكير في عوائد مالية من هذا البذل. وفي مناسبتين خلال العام الماضي عرضت عليّ مناصب برواتب أكبر بكثير من أي راتب توقعت الحصول عليه. وكلا المنصبين عرض من رجلين على رأس شركتين كبيرين، وكلا الرجلين لم يكن معروفاً بالنسبة لي إلى أن تعرفنا عليّ. صادف أن أحد الطلاب بصفي كان سكرتيراً لواحد منهما. والآخر سمع بي من خلال إحدى المجلات التي تقوم فيها بأعمال الإعلانات. وكلا الرجلين كان يتابع أعمالني على مدى الأشهر السبعة الأخيرة، وأحدهما قام بزيارتي في الصف دون علم مني بهويته. وقد أخذنا بروح مبدأ الخدمة الذي



كنت أدرسه. ورأوا الفائدة العظمى لهذه الروح إن هي بثت بالشكل الصحيح في المؤسسة أو في الأفراد، وتبع ذلك تقديم عروض العمل.

رفضت العرضين! كان ذلك أعظم إغراء مر عليّ بأن أترك شيئاً قد بدأت فيه. وقد تطلب الرفض شجاعة وبقيناً بالعمل الذي كنت منخرطاً فيه كي أرفض راتباً أكبر مرتين ونصف من أي راتب تقاضيته من قبل.

أقول لكم، كما قلت لأحد الرجلين حين رفضت عرضه، إن أي عرض مالي – مهما كان – لا يمكنه إغرائي بترك عمل بدأت فيه. وهذه مدرسة يجب أن تكون هي أضخم وأنفع مدرسة تأسست بهدف مساعدة الرجال والنساء على إحكام السيطرة على طموحاتهم في مجال التجارة والصناعة. قد يبدو في هذا مبالغة بعض الشيء – وأقر بأن فيه مبالغة! يبدو الأمر كذلك بالنسبة لي ويبدو لك كذلك على الأغلب – لكن لا بد من تحقيقه.

وأولى خطوات هذا التحقق قد اتخذت فعلاً. لدينا أقدام على الأرض، ومستعدون لاتخاذ الخطوة التالية. أمامي ثلاثون سنة على الأقل للخدمة الفعالة. وكل هذه السنوات الثلاثين يجب أن تكرر لإنجاز المهمة التي قد بدأتها. وخلال كل سنة من هذه السنوات سوف نخرج مئات من الرجال والنساء، كل منهم سيصير واعظاً نشطاً في نشر مبدأ الخدمة. وقد خرجنا بالفعل أكثر من مائة فرد من هؤلاء في هذه السنة الأولى.

وهم الأشخاص الذين شعروا – ربما للمرة الأولى – بوفرة في الثقة بالنفس والحماس والتصميم على تحقيق هدف محدد بطريقة محددة. ويؤمن كل هؤلاء الأشخاص بنا – فإنهم يردون إلى الوطن جزءاً مما أخذوه منه عن طريق تشجيع الآخرين للالتحاق بمدرستنا. فلدينا في جميع أنحاء الولايات المتحدة الآن رجال ونساء يشعرون بالامتنان لما يحصلون عليه، وبدأوا يبذلون العطاء في المقابل.



فلا يمكنك العطاء دون أن تأخذ!

ويعمل مبدأ الخدمة في حالة النوم كما في حالة اليقظة تماماً. وعند تطبيق هذا المبدأ، ففي حالتنا هذه سنجد أن لدينا جميع الأسباب الوجيهة لتوقع أن تصبح هذه المدرسة أعظم مدرسة للتطور الشخصي على مستوى العالم.

فليس النجاح أو البيع هما كل ما نعزم على منحه لطلابنا. فهذان المجالان، في الواقع، ليسا سوى مجالين عارضيين. بل إننا عازمون على أن نطور لدى طلابنا الشخصية الجذابة والثقة بالنفس والحماس والشجاعة وصدق الهدف وقوة الشخصية والصبر والمثابرة!

وفي ظل وجود هدف كهذا، فإن السؤال الذي قد أطرحه هو: ما الذي قد يعوقنا عن أن نصبح أعظم مدرسة في العالم؟

يمكنك تقديم المساعدة! بل يجب أن تساعدنا في هذا والمقصود هنا ألا تقدم لنا منفعة خاصة، ولكن أن تمارس مبدأ الخدمة وأن تضعه موضع التنفيذ! وأيضا أن تساعد من هم بحاجة إلى ما نقدمه - وهم من تهتم لأمرهم.

إنك لن تعرف أبداً بهجة الحياة الحقيقية ما لم تفهم مبدأ الخدمة فهماً كاملاً. جربه! قدم لصاحب عملك خطة كاملة للخدمة غداً، ولاحظ السعادة الإضافية التي ستستمتع بها في الليلة نفسها!

صديقك المخلص:

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية



تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

عندما يقول هيل: "لا يمكنك أن تعطي دون أن تأخذ"، فإنه يقصد أن تعطي أولاً، وسوف يكافئك العالم في المقابل.

إنني بالطبع أفكر في نفسي وفي إنجازاتي بينما أقرأ هذا الدرس. فماذا عنك أنت؟ بالطبع لا بد أنك فعلت ذلك. فهذه هي الطبيعة البشرية. لكن السؤال المهم هو: من الذي خدمته، وكيف أبليت في هذه العملية؟

معظم الناس لديهم "خطة مبيعات"، لكن قلة قليلة منهم لديهم "خطة خدمة". ويأتي اقتباس هيل الخالد "قدم خدمة أكثر وأفضل مما تحصل على مقابل له" في قلب فلسفة هذا الكتاب. عد إلى جميع كتاباتك، وأضف عليها خطة خدمة لكل هدف أو مهمة.

ولكن إليك طريقة سهلة لتجعل من الخدمة عادة لديك: استهدف أداء فعل أو تصرف ينم عن الكرم اليوم - وافعله بابتسامة. فهذا سيمنحك، مع مرور الوقت، محور الخدمة - وأيضاً الفهم بأن الخدمة تبدأ من هذه النقطة.



"من خلال أعمالك وأفعالك
تغرس بذور الأفكار
الطيبة! بعدها سوف تتجذر
هذه البذور وتنمو في
الموضع الذي كان من قبل
مكاناً لنمو الشوك".

- نابليون هيل

الدرس رقم

23

الحقيقة العظمى التي تعلمتها عبر عشرين سنة من الخبرة

(زيارة ما بعد الدرس مع السيد هيل)

G رؤية جيتومير: الدرس الأخير ليس تلخيصًا لما فات؛ بل هو تحدٍ فكما هي حال الدروس الاثنتين والعشرين السابقة، يحتوي هذا الدرس على معلومات وحكمة تساعدك على تطبيق الدرس، لكن هذا الدرس هو الأقوى على الإطلاق. واعلم أن هيل لم يعمد إلى " ادخاره لآخر الكتاب " - لكنه يدرك أنه من دون المعرفة التي تحصل عليها من الدروس السابقة، فلن يكون لهذا الدرس الأثر المقصود. فاقرأ. ونقذ.

إنه يوم العطلة صباحًا - اليوم الذي يجب علينا فيه القيام بنوع من الجرد الشخصي لنرى ما الذي تعلمناه خلال الأيام الستة الماضية.

وقد أنهيت لتوي جردي الشخصي، ليس لستة أيام خلت فقط، بل شمل الجرد عشرين سنة مرت، ذلك أنه صادف ذكرى يوم ميلادي.



لا يمكنني أن أعرض لك كل تفاصيل جردي الخاصة بهذه السنوات العشرين، لكنني أستطيع عرض عناصره الأهم، أملاً أن تكون نافعة لك. أنا ممن يؤمنون بأن إلقاء نظرة تأملية على ما فات هوبذات أهمية النظر للمستقبل ومحاولة توقع ما يحمله لنا المستقبل؛ لأنه من بين حطام الأخطاء الكثيرة التي ارتكبناها يمكننا تعلم درس رائع إن أردنا ذلك!

بدلاً من أن أقص عليك عشرات أو أكثر من الحقائق المهمة التي تعلمتها من خبرتي على مدى عشرين عاماً مضت، سوف أكتفي بإخبارك بأكبر وأعظم وأروع حقيقة تعلمتها على الإطلاق.

سوف أخبرك بهذه الحقيقة لأنني أعتقد مخلصاً بأنها سوف تساعدك على أن تعيش حياة أفضل، وأن تحقق أهدافك في وقت أقل، ومع رضا أعظم. أنا في الواقع أشك في أنك تستطيع النجاح أو السعادة من دون أن تلاحظ هذه الحقيقة العظيمة واعياً كنت بها أو غير واعٍ.

وهي ليست بالحقيقة الجديدة!

إنها قديمة قدم العالم، لكنها مع ذلك حقيقة لهذا السبب. تذكر، أنه ليست الحقائق الجديدة هي ما نحتاج إلى دراستها، إنما نريد دراسة الحقائق القديمة التي قيلت لنا لزم من طويل، حتى إننا سئمنا منها.

في إخباري لك بهذه الحقيقة الكبرى، ذلك القانون العظيم من قوانين الحياة، لا أقصد عرضاً لمجرد التسلية. فالغاية من "الزيارة" هي التعليم! إن تصادف أنها ذات طبيعة مسلية، فبها ونعمت، لكن ذلك قد يكون من باب المصادفة لا أكثر.

خلال خمس عشرة سنة تقريباً من هذه السنوات العشرين بقيت محاولاً عن غير قصد إنكار هذه الحقيقة – قانون الحياة! لم أحاول دون قصد إنكار هذه الحقيقة فقط، بل إن فعلت ذلك فعلاً دون وعي!

"الجهل هو خطيئتنا الوحيدة".

من خلال الجهل بهذه القوانين البسيطة للحياة أهدرت خمس عشرة سنة في جهد لا يكل، محاولاً القيام بالمستحيل لدحض قوانين الطبيعة.

الأسوأ من هذا كله أن جهلي تعاضم كثيراً ليصل إلى حد الجهل المركب؛ لأنني سمعت هذه الحقيقة - ذلك القانون الذي سوف أخبركم به - إلى الحد الذي صرت معه سيئاً من سماعها.

صرت أنظر إليها ولتكرارها كعبارة موازية لصرخة أحدهم: "الذئب، لقد جاء الذئب".

فما تلك الحقيقة الرائعة؟

سوف أصوغها بالعبارات نفسها التي لطالما سمعتها بها، لكنني آمل أن تقوم بتطبيقها على نحو أكثر جاهزية وعملية مما فعلت أنا قبل خمس عشرة سنة. واليك الحقيقة:

"لن تجني إلا ما زرعت".

لقد استغرقت خمسة عشر عاماً في قبول وفهم هذه الحقيقة ذات العبارة البسيطة! خمسة عشر عاماً من الفشل، وغياب السعادة والإحباط!

ولو أن لي أن أوفر عليك خمسة عشر عاماً من الأخطاء المؤسفة، فإن ما بذلته في كتابة هذه الزيارة صباح يوم العطلة سوف تقيدك في هذا الشأن. نعم، إن قُدِّر لي أن أوفر عليك خمس سنوات أو حتى سنة واحدة من الجهد المهدر، فسوف يكون وقتي جديراً باهتمامك.

ولأنني أعرف من خلال خبرتي مدى غموض والتباس هذه العبارات التي أوردتها للتو، فإنني سوف أشرح، إن استطعت، في بيان طبيعة تأثير الحقيقة التي تحملها هذه الكلمات في كل شيء تفعله.

وأفضل سبيل لديّ لفعل هذا من خلال إيراد واحدة من التجارب التي تدفقت من بوتقة حياتي الخاصة عبر هذه السنوات الخمس عشرة من الجهد المهدر.



(حين أصطحبك خلف كواليس حياتي، كما سأفعل، وأكشف لك عن بعض الأخطاء التي ارتكبتها، فأنا أعلم أنك تعلم أنني لست فخوراً بتلك الأخطاء، لكنني أكشف عنها رغبة مني في مساعدتك على تلافي هذه الأخطاء نفسها).

حين أقول إنني كنت فاشلاً خلال السنوات الخمس عشرة الماضية، فلا أعني أن النية معقودة لديّ بنقل انطباع إليكم بأنني كنت ضائعاً؛ لأنني وعلى الأقل في جزء من هذه المدة كنت أبعد ما يكون عن حال الشخص الضائع المشرد، وطوال هذه المدة تقريباً كان لديّ كل ما أحتاج إليه في هذه الحياة، لكنني في الوقت ذاته كنت فاشلاً.

أعني "بالفشل" أنني حرمت نفسي دون قصد من أعظم الممتلكات في هذه الحياة – الدراية بكيفية تحقيق السعادة وجعل الآخرين سعداء كذلك.

خطئي الأكبر: محاولة الحصول على ما هو أكثر من القيمة الحقيقية للخدمة التي أقدمها! وأصعب الدروس التي كان عليّ تعلّمها هو أنني إن زرعت محصولاً من عمل سيئ، فلا بد من الضرورة وأن يكون الحصاد محدود القيمة!

لقد تغافلت تماماً عن حقيقة أن الخدمة التي كنت أقدمها ما هي إلا سبب، بينما الأجر الذي أتلّقه عن تلك الخدمة كان النتيجة. وقد درست النتيجة – أجزئي الذي أتلّقه – لساعات طوال، لكنني ارتكبت خطأ فاحشاً يقع فيه معظم الناس، وهو إهمال دراسة السبب، أو الخدمة التي كنت أقدمها!

إن "مبدأ الخدمة" كما يطلق عليه شيلدون محققاً، هو قانون الحياة ذاتها. هو قانون لا يمكن تغييره تماماً كقانون الجاذبية، وتجاوزك لهذا القانون يستوجب العقوبة حتماً كما يؤدي بك إلى تجاوز قوانين الجاذبية إن قررت مثلاً تسلق شجرة ثم القفز منها. في كلتا الحالتين ستجد نفسك مسحوقاً، نتيجة إما جهلك وإما لامبالائك، وهو الأسوأ.

"ما تزرعه تجنيه".



إنني أدرك الآن الفلسفة العظيمة التي تقف وراء هذه الكلمات – تلك الكلمات التي ظلت لخمس عشرة سنة بلا قيمة بالنسبة لي!

ليست خبرتي وحدها هي ما يجعلني مقتنعاً بعدم جدوى إنكار هذه الحقيقة العظيمة، لكن ملاحظتي كذلك للآخرين أقنعتني أيضاً بأن كل أولئك الذين "وجدوا أنفسهم حقاً" تعلموا بشكل ما أن يستخدموا هذه الحقيقة ذاتها.

وبإمكاننا أن نصوغ هذه الحقيقة بعبارة أخرى:

"من عاش بالسيف، مات بالسيف".

بينما أنا أكتب، يحشد هنا في أمريكا ملايين الرجال وبلايين الدولارات كي يذهبوا بتلك الحقيقة العظيمة لأحد المستبدين على الجانب الآخر من الأطلسي، وقد قرر أن يحكم العالم بالسيف قبل ثلاثة أعوام.

📌 ملاحظة جيتومير: الإشارة هنا للحرب العالمية الأولى.

أحياناً يضطر العالم لبذل الدماء الكثيرة، وتدمير الثروات الطائلة من أجل فرض هذه الحقيقة على أولئك الذين ينكرونها، لكن في النهاية، وبعد أن يسري "قانون التعويض" في الأرض، تبقى هذه الحقيقة قائمة!

وقد تعلم نابليون بونابرت هذه الحقيقة، رغم ما بدا من أنه كان في طريقه لغزو العالم قبل أن يتم كسره وهزيمته.

في أي مكان وزمان جرى فيه صراع بين الشعوب على هذه الأرض، يتعلم الظالمون والمعتدون في كل مرة هذه الحقيقة المرة.

وكلما حدث صراع بين أفراد، تعلّم الظالم من الطرفين هذه الحقيقة عاجلاً أو آجلاً – وآجلاً في الغالب!

قد تنتهك قوانين الحياة، لكن الانتهاك يوجب العقاب، حتى لو بدا بطيئاً في حدوثه في كثير من الأحيان.



لك أن تعود لقراءة "مخطط بناء الثقة بالنفس" الذي قدمته في الدرس الخامس. وهناك ستجد خلاصة لأفضل فلسفة خرجت بها من خبرة السنوات العشرين الماضية. وأحب أن أوجه انتباهك بشكل محدد إلى الفقرة السادسة. ويحسن بك أن تحفظ المخطط بكامله، وتجعل فلسفته جزءاً من فلسفتك الخاصة، لكن سواء فعلت أم لا، احرص على ألا تتجاهل الفقرة السادسة. وأقل ما يجب فعله أن تحفظ الجملة الثانية في هذه الفقرة:

"ولذلك فإنني لا أشارك مطلقاً في معاملة لا يعود فيها النفع على من يشاركني فيها".

G ملاحظة جيتومير: المخطط بكامله متاح على الموقع

www.HillsFirstWriting.com

في هذه الجملة القصيرة، سوف تجد ما كنت أنا بحاجة لخمس عشرة سنة كي أتعلمه! وإذا أخذت المخطط جملة واحدة فسوف تجد فيه كل الفلسفة التي يحتاج إليها أي إنسان كي تتحقق له السعادة والنجاح. في فقرات المخطط السبع، وكما ذكرت بالفعل، قد تجد مجمل وفحوى ما حاولت أنا إنكاره طيلة خمس عشرة سنة، لكنني بالنهاية أجبرت على القبول بها أو الاستسلام لحياة فشل كاملة.

عليك أن تجعل هذا المخطط جزءاً منك – ليس لأنني من كتبه – لكن لأن فيه مفتاح خزائن السلام والوفرة والسعادة والنجاح.

لا بد أن تعطي حتى تأخذ! والعكس صحيح، سوف تأخذ بقدر ما تعطي. بالنسبة لي الأمر بسيط للغاية، وواضح ومفهوم جداً حتى إن كل إنسان على هذه الأرض ينبغي أن ينتفع من هذه القاعدة. مع ذلك لم يحدث إلا في السنوات الخمس الماضية أن تقبلت طوعاً هذه الحقيقة العظيمة وانتفعت منها. خمسة عشر عاماً من الفشل ثم النجاح، في حالتي، كفيلاً بأن تكون مصدر تشجيع لأولئك الذين لم يتعلموا تلك الحقيقة حتى الآن.



إن خطيئة الجنس البشري هذه الأيام هي محاولتهم حصد ما لم يضعوا بذرتهم! وسوف تنظر الطبيعة إلى ذلك في إطار وجوب الطاعة لقوانين الحياة. وفرض هذه القوانين ليس بالضرورة سريعاً، لكنه أكيد.

لست متأكداً تماماً، لكن إن كان بالإمكان اعتبار تجربتي كميّار معقول يمكن الحكم على أساسه، فبإمكاني القول بيقين ثابت إن النجاح الوحيد الحقيقي هو ما يتم تحصيله من خلال شكل من أشكال الخدمة التي تكون مفيدة للبشرية! وقد فعلت للأخريين خلال السنوات الخمس الماضية أكثر مما فعلت طيلة السنوات الخمس عشرة التي سبقتها. وقد صرت أكثر سعادة وأكثر رخاءً بكل ما تحمله هذه المعاني من كلمات خلال السنوات الخمس الماضية، مقارنة بما كنت عليه خلال السنوات الخمس عشرة التي سبقتها.

نصيحتي المتواضعة لك هي أن تستغرق بشكل ما في خدمة نافعة للبشرية، اجعل "مبدأ الخدمة" جزءاً من فلسفتك، استوعب "مخطط الثقة بالذات" على نحو كامل، واجعله جزءاً من جهودك اليومية، وسوف تنسى كل شيء آخر، لأن النجاح سوف يكون قريباً لك!

على المستوى الشخصي، حولت سنوات أخطائي الخمس عشرة إلى رصيد شخصي؛ لأن أخطائي هي التي صارت مصدرى الرئيسي لمعرفة الصواب. وفي كل فشل وقعت فيه تعلمت درساً رائعاً. ومن كل خطأ وقع مني بالماضي صدرت نسخة جديدة مني - نسخة الرجل الذي تعرفه الآن من خلال هذه الزيارات. وإن كنت قد وقعت في الأخطاء نفسها، وقطعاً وقعت في مثلها، فبمقدورك أن تحولها رصيماً تتعلم منه، لكن ينبغي أن تفعل هذا تماماً كما بينت، بأن تجعل الحقيقة الكبرى التي ذكرتها هنا جزءاً من ذاتك.

"حقيقة المرء هي ما يراه في نفسه بعيني قلبه".

ابدأ من اليوم، واستفد من كل ما تقدمه لك هذه الزيارة. إذا أعدت قراءة الفقرة الرابعة مرة أخرى من "مخطط بناء الثقة بالنفس"، فسوف يساعدك هذا على البدء. كل الفلسفة، وكل قوانين الحياة، وكل ما في هذا العالم من عون لن يجديك



نفعاً إلا إذا رسمت صورة محددة للشخص الذي تود أن تكون عليه، ثم اشرع في نقل هذه الصورة العقلية إلى أرض الواقع.

اتبع "هدفاً رئيسياً في الحياة"، غاية محددة، ثم حقق تلك الغاية من خلال الثقة بنفسك، مدعومة بالقوة الهائلة لقوانين الحياة، كما تظهر في هذه الحقيقة الرائعة التي شكلت مادة هذه "الزيارة".

"لن تحصد إلا ما زرعت!"

تلك هي أعظم حقيقة تعلمتها خلال عشرين سنة من الخبرة. ولم أتوقع أبداً أن تعلم أعظم من هكذا حقيقة. استفدت منها في علاقاتك مع جميع الناس من حولك! اصطحبها معك إلى العمل غداً! جربها بنفسك!

من خلال أعمالك وتصرفاتك ابدأ بغرس بذور الأفكار الطيبة، وسوف تتجذر في الأرض وتتمو في الموضع الذي كان من قبل مكاناً لنمو الأشواك سابقاً. بدلاً من ترسيخ الكراهية في قلبك، حتى لأولئك الذين أساءوا إليك من قبل وظلموك، اغرس بذور الحب والخير، ثم انظر كيف تصير تلك البذور شجراً يانعاً. وهذا هو القانون العظيم للجذب التناغمي الذي ذكره الدكتور سيرز في كتابه الرائع *How to Attract Success*.

إن العالم نظارة معظمة هائلة لا نرى بها عيوب الآخرين كما نتصورها، بل الأفكار والأعمال التي نصنعها بأنفسنا.



صديقك المخلص؛

Napoleon Hill

نابليون هيل

80 شارع إيست راندولف

شيكاغو، الولايات المتحدة الأمريكية

G تطبيقات جيتومير

كيفية تطبيق هذا الدرس

هذا الدرس به القوة وبه أيضاً تحفيز على التفكير. ليس مجرد تلخيص لما ورد في الكتاب، لكنه تحدٍ واضح لك، أيها القارئ الكريم. إن لم تقم بعمل ما في هذه المرحلة، فعليك بالعودة وقراءة هذا الكتاب من جديد. وإن كنت قد سرت باتجاه وضع "الهدف الرئيسي" – الذي عاد هيل لتسميته بـ "الغاية الكبرى المحددة"، وألحق هذه التسمية بعبارة "نقطة البداية لكل إنجاز" – فسوف تجد نفسك على مسار غير منقطع من النجاح في كل مسعى.

لقد حان الوقت لكي تحدد، ثم تعيد تحديد هدفك الرئيسي، وتفصل في وضع الخطوات الضرورية لتحقيقه، وصور التعاون المطلوبة، والتكاليف المالية، وتخصيص الوقت وتقسيمه، والخدمة التي يجب عليك توفيرها، وبالطبع، النتيجة المتوقعة. تلك هي الخطة الفعلية – خطة حياة – خطة نجاح كانت لتجعل نابليون هيل فخوراً بك.

الحقيقة، كل الحقيقة، فلتساعدني سيد هيل

نابليون هيل؛ رغم من سبقه (وألمهه) من آباء مؤسسين للتنمية الذاتية: صامويل سمايلز، أوريسن سويت ماردين، جورج كلاسون، جيمس آلان، راسل كونويل، وألبرت هوبارد، فإن نابليون هيل هو قطعاً أكثر خبراء التوجه الإيجابي والإنجاز شهرة في القرن العشرين والقرن الحادي والعشرين. وكتابه الكلاسيكي *فكر وازدد ثراءً* كان ولا يزال المرجع العالمي الأعظم للتنمية الذاتية والتفكير الإيجابي.

بوجود أكثر من 500000 متابع متفاعل على فيسبوك، وجمهور نشط ومتفاعل على تويتر، وملايين المشاهدات على يوتيوب، حافظت مؤسسة نابليون هيل على ما هو أكثر من مواكبة للعصر، وحافظت على حضور يومي على الواقع الافتراضي، ونتيجة ذلك، ظل نابليون هيل صوتاً للتوجه الإيجابي والتنمية الذاتية في القرن الحادي والعشرين.

على مدى المائة عام السابقة، أثرت كتابات هيل في تفكير وتصرفات وإنجازات وازدهار الملايين من الناس. وهو إلى حد كبير الحجة العالمية في التفكير التقدمي، والتوجه العقلي الإيجابي، والإنجاز الشخصي. ويعد كتابه *فكر وازدد ثراءً* المعيار العالمي للتنمية الذاتية، لكنه واحد فقط من جملة رائعة من الكتب التي قدمها هيل. ولكن *الكتاب الذي بين يديك هو الأساس لكل مؤلفات هيل.*

واليك ما يعنيه هذا بالنسبة لك. نحن هنا نعرضك على فكر وكتابات نابليون هيل الأصلية فيما يتعلق بالتنمية الذاتية، والتوجه الإيجابي، والثروة.



"إن العالم مجهر هائل لا
نرى من خلاله عيوب الناس
كما نتخيلها نحن، بل نرى
فيه الأفكار والأعمال التي
نقوم بها بأنفسنا".

- نابليون هيل



وهذا ما يجعل قراءتك لهذا الكتاب مرة أخرى أمراً ضرورياً. الدرر كثيرة في هذا الكتاب، ومن المستحيل استيعابها كل المعلومات، وتحصيل كل الأثر في قراءة واحدة فقط. واعلم أنني قرأت كتاب فكر وازدد ثراء عشر مرات في عام واحد. التكرار يقود حتماً للإتقان.

وهذا ما تجد فيه ما يعينك على الفوز والنجاح...

هذا الكتاب منحة وتحدي في آن. محتوياته تتحدث عن نفسها. والسؤال (والتحدي) هنا هو كيف ستقوم أنت بتجسيد هذا المحتوى، وتحويله إلى حالة نجاح خاصة بك؟ لقد استخدم هيل هذا المحتوى في تحقيق نجاحه الخاص. فكيف ستحوّله إلى حالة نجاح خاصة بك بعد مائة كاملة؟ هل ستحوّله إلى نجاح بعد مائة عام من وضعه؟ أملي المخلص أن تتمكن من فعل ذلك.

واليك 12 اقتباساً من الكتاب يمكنك أن تجعلها نبراساً لك...

- "في البداية تكون الخواطر؛ ثم تنتظم هذه الخواطر في أفكار وخطط؛ ثم تتحول هذه الخطط إلى واقع. والبدائية - كما ترى - تكون أولاً في مخيلتك".
- "من بين آلاف الأشياء الصغيرة التي تشكل معاً المواصفات الضرورية للرجل الكفاء تماماً، يأتي على رأسها أهمية عنصر العمل من خلال غاية محددة - وفق "هدف رئيسي في الحياة".
- "راتب كبير ومسئوليات قليلة، وضع يندر وجوده".
- "الحماسة ببساطة هي ناتج الإلهام الذاتي، لا أقل من ذلك ولا أكثر".
- "إن أية فكرة أو خطة أو غاية يمكن أن ترسخ في الذهن من خلال تكرار صورتها".
- "يبدو لي أن من أعظم غايات الحياة أن: تكون سعيداً طوال الوقت، وأن تجعل الآخرين سعداء أيضاً".



- "العالم موجود بك أو من دونك؛ لكنك من تعيش عالمك الخاص".
- "لا تؤتي الجهود ثمارها إلا عندما يرفض المرء الاستسلام".
- "كن طموحاً على الأقل، وبقيّة الخصال سوف تجد طريقها بعد ذلك للظهور".
- "إن أكثر التجارب ثراءً لرجل أو امرأة هي الأزمة المالية. والقيمة الكبرى لتلك التجربة ستتوقف على ما إن كنا نقبل بها كنعمة أو نقمة".
- "على قدر تفكير الرجل يكون قدره".
- "لن تحصد إلا ما زرعت".

هذه المقتطفات الرائعة ليست سوى قمة جبل الجليد. فعد مرة أخرى لقراءة جديدة لهذا الكتاب، وسوف تجد مائة غيرها. لن تجد هذه الاقتباسات فحسب – بل ستجد حكمة عميقة تثير الفكر وتغير الحياة.

إن كنت جاداً في دراستك، فهذا الكتاب سوف يمنحك الوصفة الناجحة – كل ما عليك فعله أن ترمي الصنارة وتتحرك.

– جيفري جيتومير
ملك المبيعات

تبنى الشخصية ببطء، خطوة
خطوة، وكل فكرة وكل عمل تعمله يسهم في
اكتمال هذا البناء".

Napoleon Hill



كتب عليك قراءتها

(كتب يوصي نابليون هيل بقراءتها)

How to Attract Success, F. W. Sears, Center Publishing Company, New York City.

An Iron Will, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

Obvious Adams, Robert R. Updegraff, Harper & Brothers, New York City.

Thinking as a Science, Henry Hazlitt, E. P. Dutton & Company, New York City.

Hints for Young Writers, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

The Art of Thinking, T. S. Knowlson, Fredreick Warne & Co, Twelve East Thirty-Third St., New York City.

Do It to a Finish, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

Self Investment, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

Economy, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.



Not the Salary but the Opportunity, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

Getting On, O. S. Marden, Thomas Y. Crowell Company, New York City.

Emerson's Essays, R. W. Emerson, Sears, Roebuck & Company, Chicago.



"التعلم يأتي من داخلك؛
وتحصل عليه بالكفاح
والجهد والتفكير".

- نابليون هيل



جيفري جيتومير

مدير مبيعات تنفيذي

تعريفه: (1) كاتب ومحاضر مبدع ومحيط لديه خبرة كبيرة في المبيعات، وولاء العملاء، والتنمية الذاتية مشهود بها عبر العالم؛ (2) معروف بعروضه، وحلقاته الدراسية، وخطبه التي تتميز بالفكاهة والعمق والصراحة؛ (3) واقعي؛ (4) يأتي بأمر مذهشة؛ (5) دقيق؛ (6) يمنح جمهوره معلومات يمكنهم الاستفادة بها في الواقع بمجرد انتهاء الحلقة الدراسية وتحويلها إلى مال. إنه الملك المتوج في عالم المبيعات. انظر أيضاً: موظف المبيعات.

المؤلف. جيفري جيتومير هو مؤلف الكتب الأكثر

مبيعاً حسب صحيفة نيويورك تايمز مثل كتاب *The*

Sales Bible، وكتاب *The Little Red Book of*

Selling، وكتاب *The Little Black Book of Connections*

وكتاب *Attitude (The Little Gold Book of YES)*. وكانت معظم كتبه تحتل

المركز الأول في المبيعات على موقع أمازون، بما في ذلك كتب *Customer*

Satisfaction Is Worthless، *Customer Loyalty Is Priceless*، و

The Little Red Book of Sales، *Patterson Principles of Selling*

The، *The Little Green Book of Getting Your Way*، *Answers*

The Little Teal Book of، *Little Platinum Book of Cha-Ching*

Trust، *Social BOOM*، *The Little Book of Leadership*، و *the 21.5*

Unbreakable Laws of Selling. وقد احتلت كتب جيفري قوائم الكتب الأعلى

مبيعاً أكثر من 500 مرة، وبيع منها ملايين النسخ في كل أنحاء العالم.

أكثر من 75 عرضاً تقديمياً في العام. يقدم جيفري الندوات العامة والمؤسسية،

ويدير اجتماعات المبيعات السنوية، ويعقد برامج التدريب الحية وعبر الإنترنت في

موضوعات المبيعات، وتوجه القبول، والثقة، وولاء العملاء، والتنمية الذاتية.





كبار عملائه من الشركات. تشمل قائمة عملاء جيفري من الشركات كوكاكولا، يو إس فود سيرفس، كاتربيللر، بي إم دبليو، فيرايزون، ماكجريجور جولف، هيلتون، جنرال موتورز، إنتربرايز رينت-إيه-كار، أميري برايد، إن سي إر، آي بي إم، كومكاست كابل، تايم وارنر، ليبرتي ميوتشيوال، برينسبال فاينانشال، ويلز فارجو، بلو كروس بلو شيلد، كارلسبيرج، ميوتشيوال أوف أوماها، إيه سي نيلسن، نورثويسترن ميوتشيوال، تشارش ميوتشيوال إنشورانس، ميتلايف، سبورتس أوثوريتي، جلاسكو سميث كلاين، نيويورك بوست وغيرها المئات.

أمام ملايين القراء كل أسبوع. العمود الصحفي المشترك لـ جيفري بعنوان "Sales Moves"، يظهر في جملة من المطبوعات والصحف المتخصصة بمجال الأعمال، ويقرؤه أسبوعياً ملايين الأشخاص.

على الإنترنت. موقع جيفري الرائع Gitomer.com يحظى بألاف المطالعات من القراء أسبوعياً، وكذلك من جمهور الندوات. فحضوره الإبداعي على الإنترنت وقدرته في مجال التجارة الإلكترونية جعلاه من المعيار بين أقرانه، وحظي لأجل ذلك بالكثير من الثناء والقبول بين عملائه. ومدونة جيفري، salesblog.com، مصدر مجاني آخر للمعلومات في مجال المبيعات والتنمية الذاتية.

وسائل التواصل الاجتماعي التجاري. واكب جيفري وواكب حضوره البارز في وسائل التواصل الاجتماعي فيسبوك وتويتر ولينكدان ويوتيوب. فهناك تنشر الأفكار الجديدة والفعاليات والعروض الخاصة بصورة يومية. ومع عدد متابعين يجاوز المليون على وسائل التواصل الاجتماعي، وأربعة ملايين مشاهدة على يوتيوب، بنى جيفري لنفسه صرحاً هائلاً من الجاذبية والمشاركة.

التدريب في مجالي البيع عبر الإنترنت والتنمية الذاتية.

أكاديمية جيتومير التعليمية تتمحور حول خبرته، وهو متاح بها طوال الوقت. وتحتوي الأكاديمية على دورات دراسية مرئية تفاعلية رائعة تركز على كتب جيفري الثلاثة عشر الأعلى مبيعاً، وساعات من معلومات واستراتيجيات وأفكار واقعية وعملية. وتبدأ بتقييم مهارات المبيعات، ثم توفر الدورة التفاعلية الرسمية. وهذه الأداة الرائعة في تعليم المبيعات سوف تقيم قدراتك وتوضح الفرص الخاصة بك في نمو معارفك بمجال المبيعات. والأكاديمية متاحة على مدار الساعة لتقديم أية نصائح. ودائماً ما يتم تحديثها بأية دروس أو محتوى مرئي جديد لـ جيفري.



إنها أداة دائمة لتحفيز المبيعات وتعزيز المبيعات والإلهام الذاتي مع القدرة على تعقب وقياس ومراقبة حجم التقدم والإنجاز. فكل دقيقة تقرأها أو تشاهدها لمحتوى جيفري يمكنك استخدامها فوراً في جولات مبيعاتك التالية. إن أكاديمية جيتومير للمبيعات خلاقة وفعالة، فاذهب وطالع موقعها الإلكتروني لمزيد من تحفيز المبيعات والإلهام الشخصي.

مجلة SALES CAFFEINE. وهي مجلة جيفري الإلكترونية الأسبوعية المجانية، تصدر صباح كل ثلاثاء لأكثر من 250000 مشترك. وتسمح المجلة لجيفري بأن يوصل معلوماته القيمة في المبيعات وإستراتيجياته وإجاباته عن المشتغلين بمجال المبيعات بشكل دوري منتظم. ويمكنك الاشتراك على www.salescaffeine.com.

المدونة الصوتية SELL OR DIE. يتبادل جيفري جيتومير وجينيفر جلوكاوا معرفتهما في المبيعات والتنمية الذاتية في هذه المدونة الصوتية الأسبوعية. ففي عالم من التغير الدائم المستمر لا يزال هناك ثابت واحد، وهو أنك إما أن تباع وإما أن تموت. شغلها على أي تيونز أو مشغل الصوتيات المفضل لديك - فليس عليك سوى البحث عن *sell or die*.

جائزة الامتياز في تقديم العروض. في 1997، كوفئ جيفري بتسميته محترف خطابة معتمداً من قبل جمعية الخطباء الوطنية. وتلك جائزة منحت أقل من 500 مرة خلال الأعوام الخمسة والعشرين الماضية وهي أعلى أوسمة الجمعية.

قاعة مشاهير المتحدثين. في أغسطس 2008، تم ضم جيفري إلى قاعة المشاهير الخاص بالجمعية الوطنية للمتحدثين. حيث إن مجلس CPAE (مجلس جائزة الأقران للامتياز) يمجّد المتحدثين المحترفين الذين وصلوا إلى حد الامتياز في الأداء الخطابي العام. ولا بد لكل مرشح للقب بأن يظهر تمكناً في سبعة جوانب: أصالة المادة، تفرد الأسلوب، الخبرة، التقديم، الصورة، المهنية، والتواصل. حتى الآن، وصل 191 شخصاً فقط لعضوية هذه القاعة منهم رونالد ريجان، آرت لينكلتر، كولين باول، نورمان فينسينت بيل، إيرل نايتانجل، وزيج زيجلر.



فلسفة جيفري في الحياة والمبيعات:

- إنني أقدم القيمة أولاً
 • أساعد غيري من الناس .
 أجاهد لأكون الأفضل
 فيما أحب فعله .
 أقيم علاقات طويلة
 الأمد مع كل الناس .
 وأستمتع (وأفعل هذا
 كل يوم) .



مكتبة
t.me/soramnqraa

"إذا أردت ثروة مالية، فابن لك
أولاً ثروة من المعرفة".

- جيفري جيتومير