

تَخَطُّ
حدودك الآن



تَخَطُّ حدودك الآن

ثمانية عادات ذهنية جوهريّة
لتجاوز أي عقبة وتحقيق أهدافك

جوليا بيمسler
"مؤلفة كتاب نساء المليون دولار"

ترجمة

سيمون أكرم العباس
طلال نواف عامر

الهدوء
للنشر والتوزيع

◀ الكتاب: تخط حدودك الآن

◀ المؤلف: جوليا بيمسler

◀ التصنيف: تطوير ذات

◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع المؤلف: ستايسي هولز

◀ الطبعة الأولى: يوليو 2022

◀ التصنيف العمري: E

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقاً لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.



◀ الرقم الدولي المتسلسل للكتاب: ISBN: 978-9948-458-449

◀ إذن طباعة: MC-10-01-1435073



جميع حقوق الطبع و إعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة للمهمون للنشر والتوزيع، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من دار ملهمون للنشر والتوزيع.





◀ الطباعة: مطابع MASAR PRINTING AND PUBLISHING



   darmolhimon

 www.darmolhimon.com

 0097145911660

 Darmolhimon | UAE, Dubai,
Silicon Oasis | SIT TOWER,
Office 2004, 20th Floor

إلى أبنائي، إيميت وأدريان
اللذين يجلبان لي أعظم سعادة كل يوم





المقدمة بدء الدوران

ضحكتُ أليس وقالت ”لا يستطيع المرء الإيمان بالأشياء المستحيلة“.

”أحسب أنك لم تحظِ بتدريب كافٍ“ قالت الملكة،
”فلطالما فعلت ذلك لنصف ساعة في اليوم في صباي.
وأحياناً كانت تتراءى لي ستة أمورٍ مستحيلة قبل الإفطار“.
- من كتاب مغامرات أليس في بلاد العجائب لكاتبتها لويس كارول.

هل سبق وشعرت بأنَّ الشيء الذي أردته كان من المستحيل الحصول عليه؟ أو بعيد المنال على الأقل؟ تريد المباشرة بعملك الخاص، أو إنَّ كان لديك عملٌ أساساً، فإنك ترغب في كسب المزيد من المال والعمل لساعاتٍ أقل، أو تريد نيل ترقية أو القيام برحلةٍ حول العالم، أو جمع خمسة ملايين دولار، أو تأليف كتاب، أو اختراع شيءٍ مبتكرٍ بحق يغير حياة الناس؛ إذاً لما لا تفعلها فحسب؟ فأنت تعلم يقيناً أن الآخرين قد حققوا تلك الأشياء. فهل كانوا أكثر ذكاءً أو أفضل تعليماً أو أكثر موهبةً منك؟ ما الذي يملكونه وأنت لا تملكه؟

يتلخص الأمر بهذا: لقد فكروا وتصرفوا بطريقة مختلفة، فحصلوا على نتائج مختلفة. ويطلق البعض منّا ممن يعملون في

مجال التدريب على ذلك امتلاك ذهنٍ متوقِّدٍ، وبإمكانك الآن امتلاك واحدٍ أيضاً.

في أحد صباحات يوم الاثنين، ذهبت لركوب الدراجة مع أليكس، ملك الدوران بالدراجة بلا منازع في الجانب الغربي الأعلى، وهو مدربٌ شابٌ موهوب، بطول 6 أقدام و3 إنشات، رشيقٌ كالغزال ومليءٌ بالطاقة الإيجابية.

وتمرين الدوران بالدراجة الذي يؤديه لمدة خمسٍ وأربعين دقيقة لا نظير له؛ وقد اعتدت على ارتياد حصصه التدريبية كل أسبوعٍ على مدى سنوات. كنت دائماً ما أحاول الجلوس في الصف الأمامي لكي أمتص ذبذباته الإيجابية العالية، إضافةً إلى الاستماع عن قرب إلى خامة صوته الجديرة بمسارح برودواي (فحين لا يكون على دراجته، فهو يعمل ممثلاً مسرحياً وسينمائياً) وتلقَّف نكاته التي يطلقها بين الفينة والأخرى وهو يعطي إرشاداته. لدى انتهاء تلك الحصص التدريبية، توقفت بجانب دراجة أليكس، وقد سألتني كيف تسيير أمور الكتابة، وكلانا يقف بتوازنٍ على قدمٍ واحدةٍ، وممسكينٍ بالقدم الأخرى خلفنا في وضعية وقوفٍ ونحن نمدد أطرافنا الأربعة.

سألتني وهو يحافظ على اتزانه التام ممسكاً بأحد كاحليه بيده خلف ظهره، بينما كنت أتأرجح قليلاً وأنا أحاول فعل المثل، ”عن ماذا يتكلم هذا الكتاب هذه المرة؟“.

بحثت عن طريقة لكي أحاول الشرح بها، مدركةً فجأةً بأنني لم أصرح بذلك كثيراً، وأنه من الأفضل أن أبدأ بالتمرن، وقفت



على قدمي كليهما (بصراحة، فقد فقدت توازني) وأخذت نفساً عميقاً، وأجبتُه ”إنني أكتب عن الذهنية، فقد اكتسبت كل تلك الأدوات الفعالة التي تنشط الذهن، التي لا يعرف بوجودها سوى قلة من الناس في أوساط عملي، وحتى لو سمعوا عنها فهم ليسوا واثقين أيها يستخدمون أو من أين يبدوون.“

فقال لي، وهو يضع إحدى يديه فوق رأسه ممسكاً معصمه بيده الأخرى، ”أخبريني بالمزيد“. فعلت مثله أيضاً، لكن ليس بمثل رشاقته، وانحنينا بنفس الاتجاه ممددين جسدنا إلى الجانب الذي يريحنا. وقلت، ”هناك تمارين وعادات ذهنية معينة، استخدمها الناجحون في شتى المجالات لسنوات، من رؤساء شركات تبلغ قيمتها مليارات الدولارات؛ إلى رؤساء دول ورياضيين أولمبيين.“

سألني، ”ما أدراك أنها تنفع؟“ فأجبتُه، ”حسناً، أعلم لأنني استخدمت تلك التمارين والعادات بنفسني عندما أسست أعمالتي الخاصة... وعندما تطلقت من زوجي، وقد شهدت ما يحدث حين يستخدمها المتدربون لدي ليجنوا المزيد من المال، ويوسعون أعمالهم، ويتجاوزون النكسات الكبرى.“

تلقي أليكس جوابي وهو ينزل باندفاعاً إلى الأسفل (فهو لا يتوقف أبداً عن التمدد)، ثم نظر إلى الأعلى وسألني ”حسناً؛ كيف تسير أمور الذهنية معك؟“ كدت أجيبه إجابةً عضويةً، مثل ”بغاية الروعة! هذه الأمور نافعة حقاً“ ولكن قبل أن أتلفظ بهذه الكلمات بثوانٍ، راودتني لمحات من

عطلة نهاية الأسبوع الماضية؛ إذ شعرت بإحباطٍ نظرًا إلى حجم الكتابة الذي كان لا يزال ينتظرني لأنجزه، مقارنةً بعدم إنجازي لأي شيء. أمضيت أكثر من ساعة أراقب المدربين الآخرين على وسائل التواصل الاجتماعي، وألم الغيرة يعصر معدتي، وبالكاد ذهبت إلى درس ذلك الصباح؛ إذ بدا النهوض في الظلام لارتداء السبانديكس^(١) وكأنه مهمةٌ جبارةٌ.

لذا وبدل أن أقول «بغاية الروعة!» ابتسمت وأجبت «أظن أنك تدرّس ما تحتاج أن تتعلمه».

في تلك اللحظة أدركت أيضًا أن ممارسة العمل الذهني تشبه إلى حدٍّ كبيرٍ الذهاب إلى دروس ركوب الدراجة -فهي تتمحور حول الحضور، والخروج من منطقة راحتك، وامتلاك المرشد المناسب، وإحاطة نفسك بأشخاصٍ آخرين يفعلون المثل. وقد كتبت هذا الكتاب لكي أساعدك على بناء «القوة الأساسية» لذهنيتك، تمامًا مثلما ساعدني أليكس على بناء قوة جسدي الأساسية، وعلّي التحمل من خلال المئات من دروس ركوب الدراجة على مدى السنوات الست الماضية (لا تقلق، لن يستغرق بناء ذهنيتك ست سنوات! ولن يكون هناك تمددٌ وأنت تقف على رجلٍ واحدة).

(١) السبانديكس: ألياف اصطناعية تعرف بمرونتها الاستثنائية. وهي أقوى وأكثر تحملًا من المطاط



الرياضيون الأولمبيون، ورؤساء الدول ورؤساء الشركات المليارديرات - وأنت

ترد كلمة ذهنية على ألسنتنا أكثر من أي وقتٍ مضى، لكن القليل منَّا يعرف معناها الحقيقي؛ إذ إننا نتعرض لزخٍّ هائلٍ من الميمات⁽¹⁾ حول التفكير الإيجابي على منصات التواصل الاجتماعي، وملفات صوتية ومدونات حول ممارسة التأمل الواعي، بالإضافة إلى الكتب الأكثر مبيعاً ككتاب «الذهنية» لكاتبته كارول دويك. وفي المدرسة المتوسطة العامة في مدينة نيويورك التي يدرس فيها ابني، يشجع الأساتذة الأولاد على امتلاك ذهنيةٍ متنامية، بدلاً من ذهنيةٍ جامدة، حيث يستخدم هذا المصطلح بانتظام في الصفوف والاجتماعات ووسائل الإعلام.

ذكرتنا جائحة العام 2020 العالمية بأنَّ امتلاك ذهنية قوية جزءٌ أساسي من النجاح على الصعيدين الشخصي والمهني. فقد كان عالم الأعمال يجنح إلى اعتبار الذهنية مهارةً «ناعمة»، وإتقانها ليس بتلك الأهمية، إلى أن تلقينا ضربةً مؤلِّةً تمثلت بجائحة العام 2020، فحين فُرض الحجر الصحي اضطررنا إلى الانتظار بصفوف طويلة أمام المتاجر، ما ذكرنا بما حدث في الكساد العظيم، فضلاً عن مشاهدة معدلات الوفيات، وهي

(1) الميمات: عبارة عن صور مركبة، مع تعليق ساخر قصير، يحدد الفكرة المراد إيصالها

ترتفع في نشرات الأخبار كل ليلة. لقد واجهنا وضعاً ذكرني بأول فيلم رعبٍ شاهدته في حياتي، «ذا بلوب»، حيث تدور أحداثه حول كتلة مكونة من مادة لزجةٍ خطيرة تشبه بـ «سيلبي بوتى»⁽¹⁾ تكبر لتشكل موجةً رهيبَةً تستولي على إحدى المدن مُلتهمَةً كل شيءٍ في طريقها، لكن على الأقل في الفيلم تستطيع رؤيتها وهي قادمة! أمّا فيروس كورونا فقد تفسّى في كل مكان وفي اللا مكان، مُشكلاً العدو الشبحي الأكثر إرباكاً في الوجود. إذ كان من الممكن أن يوجد داخل أكياس بقالتنا أو على مقابض الأبواب، عالقاً في الهواء أو في أي مكانٍ تقريباً، مهما حاولنا وقاية أنفسنا منه. لقد واجهنا جميعاً بلبلةً هائلةً حول مستقبلنا وصحتنا وأعمالنا وأحيائنا.

وفجأةً أصبحت الذهنية أمراً بالغ الأهمية للجميع.

فقد دربت مئات أصحاب الأعمال خلال الجائحة، لا سيما في الأسابيع الاثني عشر الأولى، حين كان الجميع يمرون بحالةٍ من الحيرة والخوف. وقد عملت مع أكثر من مئتي مرشد خلال ذلك الوقت، وكنت على تواصلٍ مع آلاف آخرين من خلال مجموعة من الجلسات التدريبية المباشرة والحلقات الدراسية المجانية عبر الإنترنت، وورش العمل حول كيفية التكيف بسرعة، إلى جانب وسائل التواصل الاجتماعي والمكالمات الفردية. ولم يكن المرشدون

(1) سيلبي بوتى: مادة قابلة للتشكيل قائمة على السيليكون، تُباع بشكل أساسي كعجة، وقد تتمدد أو تتحطم أو ترتد بشكل حاد، اعتماداً على كيفية التلاعب بها.



يتملكون ترف الانهيار، إذ تعين علينا الاستمرار بالحضور، ومساعدة فرقنا على البقاء إيجابيين ومنتجين.

لقد رأيت أنَّ الأشخاص الذين لم يكتفوا بمواصلة العمل فحسب، بل ارتقوا به، هم الأشخاص الذين امتلكوا ذهنيةً مؤثرة، فقد أسسوا لممارساتٍ ذهنيةٍ مكنتهم من خوض معسكر التدريب الذهني القاسي وغير المسبوق هذا. وبينما كان الآخرون مذعورين؛ فإنَّ الأشخاص ذوي الذهنية الراسخة استغلوا فترة الحجر في تعلم مهارات مهنية جديدة، وتدعيم البنى التحتية الخاصة بشركاتهم، والتخفيف عن موظفيهم، وطرح منتجات جديدة، وقيادة فرق العمل لديهم لضمان النجاح المستقبلي لشركاتهم.

التأسيس لعادات وممارسات ذهنية منتظمة يساعدك على بناء القوة الأساسية لذهنك والمحافظة عليها.

كلهم امتلكوا ذهنيةً مؤثرة، أو ما أُسميها الذهنية اللا محدودة. وأعرّفها على أنها مجموعة من المعتقدات التي تمكّنك من البقاء إيجابياً ومنطقاً في مواجهة الانتكاسات وتحقيق أهدافك. وفي برامجي التدريبية دائماً ما ندرّس الذهنية أولاً قبل التعريف بأي مهاراتٍ عمل، لأننا ندرك أنها حجر الأساس الذي تُشيد عليه قصرك، إذ لن تستطيع بناء قصرٍ بقيمة 30 مليون دولارٍ على أساسٍ غير مستقر، ولا تستطيع بناء أحلامك على ذهنيةٍ رخوة.

يعي القياديون أنَّ الذهنية أمرٌ جوهري؛ إذ تسمح لهم بالاستمرار في رسم الأهداف وتحقيقها، وتجاوز الانتكاسات، واجتراح حلولٍ جديدةٍ، والخروج بأفكارٍ تغير العالم. وليس من قبيل المصادفة أن نقرأ العديد من المقولات على لسان أشخاصٍ ناجحين تتحدث عن الركائز الثلاث للذهنية اللا محدودة، وهي: السلوك والثقة والمجازفة. وقد عُرف عن نيلسون مانديلا قوله، "دائماً تبدو الأمور مستحيلةً، حتى تتحقق"، وقول بطلة السباحة ديانا نياد، "سأجد وسيلةً!" وبعدها سبحت لإحدى وخمسين ساعةً متواصلة من هاوانا في كوبا إلى كي ويست في ولاية فلوريدا بدون قفصٍ يحميها من القروش، وهي بعمر الرابعة والستين. وقد نُقل عن لسان هنري فورد قوله، "سواء كنت تعتقد أنك تستطيع، أو أنك لا تستطيع؛ فإنك على حق في الحالتين". أمّا برنس فقد نقش بالطلاء على جدار غرفته التي نشأ فيها وبأحرفٍ كبيرة، "كل ما تعتقده صحيح". أولئك كلهم عرفوا سرّاً من الأسرار الأساسية للذهنية المؤثرة، وهو أن: الأفكار التي تدور في رأسك تظهر بصفتها نتائج في حياتك.

الأفكار التي تدور في رأسك تظهر بصفتها نتائج في حياتك

الأشخاص الناجحون يعلمون بأن الأفكار تؤدي إلى الأفعال، ومن ثمَّ تقود إلى النتائج. وبأنك إذا أردت نتائج جديدة فعليك



أولاً ابتداءً أفكارٍ جديدة. ولعلك سمعت بمقولة ”لا تستطيع حل مشاكلك بالعقلية نفسها التي خلقت تلك المشاكل“. وكما أرى الأمر من ناحيتي، فإنه كلما تبدلت ذهنيته أو توسعت على نحوٍ يمنحك المزيد من الثقة أو القدرات، فكأنك تجد مفتاحاً يفتح لك باباً في ذهنك. وعندها تستطيع الانتقال إلى بابٍ آخر، والبحث عن المفتاح التالي. وسأستعرض لك في هذا الكتاب الممارسات الذهنية الثمانية التي أُدرّسها بصفحتها مفاتيح؛ حتى يتسنى لك إبقاؤها كلها في سلسلة مفاتيح افتراضية، وجاهزة دائماً للاستخدام.

ذهنية بدون تودُّد

قبل أن أتناول هذه المفاتيح الثمانية (والتي أسميها أيضاً أفضل الممارسات أو الأدوات؛ حيث استخدم هذه المصطلحات بالتناوب)، عليك أن تعلم بوجود بضعة أشياء لا يقتضيها هذا الكتاب. فما تقرأه ليس دليلاً لتجني مليون دولار وأنت نائم، ولا هو طلب منك أن تكتب قائمة أمنيات وفقاً لـ ”قانون الجذب“. فهذا الكتاب حصيلة خمسة عشر سنة من الدراسة الذهنية مع بعض أفضل الأساتذة في هذا المجال، لقد كُتِبَ للمحترفين وأصحاب المشاريع والقادة المهتمين بتعلم كيفية الاستفادة من الممارسات لتعزيز ذهنيتهم رغبةً منهم بتحقيق حلم أو هدفٍ كبيرٍ طموح. إنه للباحثين عن أفضل الأدوات والمصادر الذهنية -لأولئك الذين يبتغون الحصول عليها بدون قطع الأشواط التي غالباً ما ترتبط بالعمل على

الذهنية؛ كالانضمام إلى خلوة صامتة لعشرة أيام، أو الانعزال عن المجتمع والانضمام إلى الأشرم^(١). فالعمل على الذهنية لا يقتضي التودد للغرباء، أو مصافحتهم في إحدى الساحات الرياضية (على الرغم من أن ذلك قد يكون ممتعاً أيضاً).

الذهنية اللا محدودة مجموعة من المعتقدات التي تمكّنك من البقاء إيجابياً ومنطلقاً في مواجهة الانتكاسات وتحقيق أهدافك

العديد من الكتب التي تتحدث عن الذهنية تحمل رسالةً أساسيةً، عن الوثوق بأن الله قد رسم خطةً لحياتك؛ ما يجعل الأشخاص غير المؤمنين يشعرون بأن الأمر لا يعنيهم. فقد تكون مسلماً أو مسيحياً أو يهودياً أو جاينياً أو هندوسياً أو لا أدري، أو ربما مزيجاً من كل ما سبق، أو لا أحد منهم؛ ومع ذلك فكل ما يتضمنه هذا الكتاب سينطبق عليك، حيث سأطلعك على الطريقة التي استغل فيها الأشخاص ممارسات ذهنية معينة، للتغلب على محن شديدة ومعوقات والوصول إلى ذروة النجاح، وكيف تطبق هذه الممارسات أنت أيضاً. ستكتشف بالضبط ما الذي فعله هؤلاء الأشخاص، وكيف فعلوه أيضاً بحيث يتسنى لك استخدام الأدوات

(١) الأشرم: مكان للعبادة ينعزل فيه الهندوس للصلاة بعيداً عن الناس والملهيات.



ذاتها لتكوين مجموعة من الممارسات الذهنية المناسبة لك. أحد هذه المفاتيح أو أكثر سيوضح لك خطواتك التالية، ويعجّل من نجاحك، لذا راقب ما يتردد صداه من تلك المفاتيح لديك ودوّنه كي تستطيع الرجوع إليه وقت الحاجة.

في كتاب تَخَطُّ حُدُودِكَ الْآنَ أعلمك كيفية استخدام هذه المفاتيح لتفكر بطريقةٍ مختلفة، وتحصل على نتائج أفضل. وبإمكانك التركيز على أجزاءٍ محددةٍ من الكتاب عند الحاجة إلى مفتاح ذهني معين، كإعادة كتابة قصتك، أو أن تكون أكثر تعاطفًا مع نفسك، أو إعادة شحذ همتك حين تفتقر طاقتك. وهذه الأساليب مستمدةٌ من تدريباتي كوني أستاذة ممارسة في البرمجة اللغوية العصبية ومن علم النفس الإيجابي والبوذية، وأفضل ممارسات الأعمال.

فأنا أعمل رائدة أعمال في مشاريع متعددة، وقد أسّست العديد من الأعمال الناجحة في مجالات صناعة الأفلام، وتدريس اللغة والتدريب. لكن ليس بالضرورة أن تكون رائد أعمال لتستفيد من هذه المفاتيح، فهي متاحةٌ لأي شخصٍ يصنف نفسه بصفته صاحب إنجازات، ولديه حلم لا محدود.

فلعلك الآن قيادي في مؤسستك وتطمح للارتقاء إلى منصبٍ أعلى، أو تريد المساهمة في النمو السريع لشركتك. أو ربما تكون على وشك تأسيس عملك الخاص، أو توسيع نطاق عملك الحالي أو زيادة رأس مالك، أو تبحث عن أن تكون لك بصمةٌ في المجتمع من خلال القيام بدورٍ غير ربحي أو حكومي. تبهرني الذهنية

إلى حدٍّ ما، لأنني لطالما حاولت فك أقفال ذهنيتي الأكثر تأثيراً وإيجابيةً، لما يزيد على خمسة عشر عاماً بكل الطرق الممكنة، بدءاً من العلاج النفسي التقليدي، وانتهاءً بورش عمل المساعدة الذاتية والتأمل والتدريب.

أتذكر أن أول مرة قممت فيها بالعمل الذهني، لم أكن أملك اسماً له حتى. فقد كنت أسعى لتوسيع شركتي الأولى، "ليتل بيم"، التي كانت تقدم خدمات تدريس اللغة للأطفال الصغار، وتوجب عليّ تغيير طريقة تفكيري وسلوكي، بحيث أزيد رأس المال الاستثماري، وأصبح الرئيسة التي كانت مؤسستي تحتاجها. وبمساعدة فريق عملي ومجلس المستشارين في المؤسسة وسَّعت مؤسستي تلك، من مجرد استثمارٍ بقيمة 30000 دولار، إلى مؤسسةٍ بملايين الدولارات؛ وتعلمت واحداً من أهم الدروس في مجال الأعمال والذهنية، وهو أنك لا تستطيع تنمية عملك إلا بقدر ما تستطيع تنمية نفسك.

وبعد بضع سنواتٍ واجهت مفترق طرقٍ هائلاً في حياتي؛ إذ كنت أرغب بشيءٍ مختلفٍ تماماً. أردت إنهاء زواجي وتأسيس عملٍ جديد، والبدء بحياةٍ جديدة. وترتب على ذلك أن أتعلم كيفية التفكير والاعتقاد والتصرف بشكلٍ مختلفٍ تماماً. وكما تعلم إن كنت قد جربت الأمر يوماً، فإنَّ القول (والكتابة) أسهل من الفعل.

ولإعادة اكتشاف نفسي، اضطررت إلى استجماع ذهنيتي اللا محدودة، فانخرطت في نقاشات عميقة حول الأمور المتعلقة بالذهنية مع أصدقائي ومرشديني ورواد أعمالٍ آخرين. والتمست



النُّصْحُ مِنْ كُتَّابٍ وَقِيَادِيَّيْنِ أَمْثَالِ بَيْرِنِيهِ بَرَاوِنَ، وَمَايِكِ دُوُولِي،
وَدَانِيئِلِ لَابُورْتِ، وَوَايِنِ دَايِرِ، وَتُونِي رُوبِنَزِ، وَتَارَا بَرَاكِ. فَحَضَرَتْ
مَعْتَكِفَاتِهِمْ وَمُؤْتَمَرَاتِهِمْ، وَقَرَأَتْ صَفْحَاتٍ وَصَفْحَاتٍ مِنَ التَّمَارِينِ،
وَتَلَوَتْ عَشْرَاتِ التَّمَائِمِ. وَحِينَ اكْتَشَفَتْ أَنَّ الْعَدِيدَ مِنَ الْمُدْرِبِينَ
الذَّهْنِيِّينَ قَدْ دَرَسُوا الْبَرْمِجَةَ اللُّغَوِيَّةَ الْعَصْبِيَّةَ قَرَّرَتْ التَّدْرِبَ عَلَيْهَا
بِنَفْسِي.

لَا تَسْتَطِيعُ تَنْمِيَةَ عَمَلِكَ إِلَّا بِقَدْرِمَا تَسْتَطِيعُ تَنْمِيَةَ نَفْسِكَ

كَمَا لَاحَظْتُ مَدَى قَلَّةِ عِدَدِ الْمَعْلَمَاتِ النِّسَاءِ لِلذَّهْنِيَّةِ. وَحَسَبَ
الْمَعْلُومَاتِ الْمَوْجُودَةِ عَلَى مَوْقِعِ جُودْرِيَّيْدِنِ، فَإِنَّ 65% مِنْ كُتُبِ
الْمُسَاعَدَةِ الذَّاتِيَّةِ قَدْ أَلْفَهَا رِجَالٌ، فِي حِينِ كَانَ 83% مِنَ الْقُرَّاءِ
نِسَاءً. فَرَعِبْتُ فِي إِضْفَاءِ مَنْظُورِي الْأَنْثَوِيِّ إِلَى مَا أَضْحَى لَا يَقِلُّ
شَأْنًا عَنْ كَوْنِهِ حَرَكَةً لِلْأُنَّاسِ السَّاعِينَ لِلْوَصُولِ إِلَى مَسْتَوِيَّاتٍ
جَدِيدَةٍ مِنَ السِّيَادَةِ عَلَى الذَّاتِ وَالْوَعْيِ.

وَمِنْ هُنَا أَتَتْ أَهْمِيَّةُ أَنْ أَتَلَمَّذَ عَلَى يَدِ مَعْلَمَةٍ ذَهْنِيَّةٍ؛ فَسَافَرْتُ
إِلَى أَسْتْرَالِيَا لِأَصْبِحَ أَسْتَاذَةً مُمَارِسَةً مَرْخُصَةً فِي الْبَرْمِجَةِ اللُّغَوِيَّةِ
الْعَصْبِيَّةِ، عَلَى يَدِ إِحْدَى أَفْضَلِ الْمُدْرِبَاتِ الذَّهْنِيَّاتِ فِي الْعَالَمِ،
جِينَا مَوْلِيكُون - لُونِغِ مِنْ ذَا غَرِيْتِنْسِ غُرُوبِ^(١) وَمَقْرَهَا كَنَدَا. لَقَدْ

(١) * ذَا غَرِيْتِنْسِ غُرُوبِ: شَرِكَةٌ تَدْرِيْبِيَّةٌ كَنَدِيَّةٌ تَقْدِمُ خِدْمَاتَ عَمَلِيَّةٍ وَمُهْنِيَّةٍ.

كان تدريباً مكثفًا بحيث كان عشرةً منّا يستوعبون ما بدا وكأنه مدلولٌ في دقيقةٍ واحدةٍ، في إحدى قاعات المؤتمرات في سيدني، ولمدة عشر ساعاتٍ يوميًا على مدى أسبوعين. وحين عدت شعرت بإحساسٍ رائعٍ وطاقَةٍ كبيرة. وعندما بدأت بتطبيق أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي تعلمتها في حياتي الخاصة، ومع زبائني المتدربين رأيتهم يحصلون على نفس النتائج المذهلة التي حصلت عليها. وبقيت أستذكر تدريباتي التي تلقيتها في البرمجة اللغوية العصبية، وكل ما تعلمته، متسائلةً ”لما لا يكون هناك طريقةٌ أسهل للوصول إلى هذه المفاهيم؟“ وهذا ما دفعني في نهاية المطاف لتأليف هذا الكتاب.

البرمجة اللغوية العصبية يسّرت الأمر

أنا متحمسةٌ لمشاركتك في هذا الكتاب بعضًا من أكثر مبادئ البرمجة اللغوية العصبية تأثيرًا، بما في ذلك التمارين التي كنت أستخدمها في ممارسة التدريب على مدى السنوات الخمس الماضية. وقد شاع استخدام البرمجة اللغوية العصبية على نطاقٍ واسعٍ في المملكة المتحدة وأستراليا، منذ سبعينيات القرن الماضي، كما تزداد شعبيتها حاليًا في الولايات المتحدة؛ إذ تمتلك إلى حدٍ ما الكثير من التطبيقات المباشرة في حياتنا الشخصية والمهنية، في مجالاتٍ مثل المبيعات، والتعايف من الصدمات، وتأسيس الفرق، وتحسين حالات



الزواج، وتعزيز الشعور بالسعادة، وهذا غيَضٌ من فيضٍ.
 سبق وأن استخدمت كلاً من هذه المبادئ بنفسِي، حينما توجب
 عليّ أن أكون المدربة الذهنية لذاتي؛ فقد كان لعائلتي من كلا
 الجانبين تاريخٌ مع الأمراض العقلية، من ضمنها حالات الاكتئاب
 والانتحار والقلق والانضمام للطوائف والوسواس القهري. فبينما
 أميل إلى السعادة والإيجابية عموماً، تتناوبني من حينٍ لآخر حالاتٌ
 من الحزن الشديد والقلق؛ وحين أمرُّ بمثل تلك الحالات لا بدُّ
 لي من الرجوع إلى هذه المفاتيح الذهنية. أتساءل في بعض الأيام
 عندما أطفئ المنبه "لما أقوم بكل هذا من جديد؟" وأرغب في
 العودة إلى الفراش بدلاً من الاستعداد لتلقي أول مكالمة. فأنا
 أعرف جيداً كيف للمرء أن يتأرجح ما بين الثقة والخوف، وما
 بين الغبطة وانعدام الثقة بالنفس. وعن نفسي فأنا أفضل ألا أقع
 تحت رحمة ذلك البندول المتأرجح، وأفترض أنك توافقني الرأي.
 وأؤكد لك بكل ثقة أن هذه المفاتيح الذهنية -مصحوبةً بتمارين
 العناية الذاتية المفيدة- هي الترياق، وبنهاية هذا الكتاب، أنا واثقةٌ
 بأنك ستكون قد وجدت مفتاحين أو ثلاثة يصلحون لك، ومفتاحاً
 واحداً منها على الأقل سيغير لك حياتك.

وإن كنت كمعظم الناس الذين أعرفهم؛ ستمر عليك بعض الأيام
 التي تشعر فيها بالأشياء يستطيع الوقوف بوجهك، وفي أيام أخرى
 تشعر أنك لن تجد طريقاً للوصول لمبتغاك. هناك أيامٌ ستجد نفسك
 فيها تقف بذهولٍ أمام الثلاجة عند العاشرة ليلاً تتناول المتلجات
 بنكهة الكعك، أو غير قادرٍ على إيقاف حلقة التفكير في ذهنك عن

ذلك الأمر السخيف الذي قلته في الاجتماع. وثمة أيامٌ أخرى حيث تتمنى لو كان لديك خمس وثلاثين ساعةً، بدلاً من أربع وعشرين، لأن لديك الكثير مما ترغب في عمله وبنائه وقوله. قد يخبرك الناس أحياناً عن أنك أنجزت أموراً استثنائيةً أو حتى خارقةً، لكنك تبقى نصف مُصدِّقٍ لما يقولونه، وتجد صعوبةً بالتمسك في الثقة بقدرتك على فعل تلك الأمور مجدداً.

عندما تعمل على تقوية عضلاتك الأساسية عبر ممارسة اليوغا، أو تعزيز قدرتك على التحمل من خلال العدو لمسافاتٍ طويلةٍ، أو قيامك بلفَّاتٍ في حوض السباحة؛ ستشعر بصحةٍ وحيويةٍ أفضل، وأنتك تستطيع التغلب على التحديات الصعبة أكثر فأكثر. وحين تعمل على قوة ذهنيك الأساسية، فسيكون الأمر مشابهاً لذلك. ستشعر بقدرٍ أكبر من الثقة، وتعزز مقدرتك العقلية، ستكون أقدر على تجاوز أي عقبةٍ تظهر في طريقك. ولو عمل المزيد منّا على الذهنية؛ لحظينا بمجتمعٍ أكثر صحةً من الناحية العقلية، ولُكنا عاملنا بعضنا بطريقةٍ أفضل، وكان المزيد من الأشخاص قد حققوا ما يصبون إليه فعلاً في حياتهم، بدلاً من بقائهم عالقين في علاقاتٍ ومساعٍ ووظائفٍ غير مرضية.

كيف تعيد برمجة ذهنيك

محادثتي مع أليكس في النادي الرياضي جعلتني أتساءل عن مقدار اختلاف مستوى تواصلنا مع الآخرين، لو كانت لدينا القدرة



على سؤال أحدنا الآخر "كيف تسير أمور الذهنية معك؟". ماذا لو بدأنا بتشارك أفضل النصائح لدينا؛ ككيفية تجاوز أسوأ نكساتنا، وكيف نبقى متحمسين حتى لو كان كل ما يحيط بنا يتداعى بسبب وجود جائحة عالمية، أو عند اختلاس شريكك في العمل أموال الشركة، أو توقف طبيبك النفسي عن الرد على مكالماتك لسبب تجهله، أو أن تستيقظ متسائلاً "ما الجدوى من كل هذا؟".

في عصر وسائل التواصل الاجتماعي والصور المعدلة على برنامج الفوتوشوب، عندما نركز أبصارنا على اللحظات البارزة في حياة الآخرين، تغدو الحوارات الجدية عن الذهنية نادرة، لكننا نستطيع تغيير ذلك معاً. ولا يزال أمام عالم الأعمال قطع شوطٍ طويلٍ لدمج نهجٍ شاملٍ نحو الرفاه ضمن أماكن العمل. وهناك بعض الاستثناءات طبعاً، كشركة غوغل التي تضع الذهنية في المرتبة الأولى؛ إذ يرتاد موظفوها الندوات، ويطلب منهم تبني ذهنية تتضمن بقائهم "متفائلين وفضوليين وشموليين ومتعاطفين". وكما ذكر مسؤول رفيع في هذه الشركة، خلال مؤتمر للموارد البشرية، حول كيفية ضمان بقاء غوغل في الطليعة من ناحية الابتكار: "يتوجب علينا اعتماد ذهنية إيجابية"، و"البدء بإعادة برمجة عقولنا في الوقت الراهن".

ومن خلال مصادر كمحادثات تيد، والمجموعات على الإنترنت، والكتب، والمقالات، والمدونات الصوتية؛ نستطيع الانتقال إلى ثقافة تتكلم عن بناء القوة الأساسية للذهنية بمثل سهولة التكلم



عن مثيلتها البدنية، نستطيع تشارك ممارساتنا الذهنية المفضلة، وأن نكون جزءاً من حوارٍ عالمي شيقٍ حول التداخل بين الأعمال والصحة والذهنية، وهذا هو حلمي اللامحدود!

العمل على ذهنيته هو من أجل صحتك النفسية، وما تتمرن عليه هو من أجل صحة جسدك

قد تتساءل «كم من الوقت سيستغرق هذا؟»، وذلك رهنٌ بعبء أمور، فإن عملت بمقتضى هذا الكتاب وأكملت كل التمارين الموجودة فيه، ستشعر بتحولٍ فوري في ذهنيته. لكن حتى عبر القراءة (أو الاستماع) فقط، ستتمكن من دمج الكثير من المفاتيح الذهنية بسلوكك مباشرةً. بعض المفاتيح الأخرى ستأخذ وقتاً لتستوعبها. وربما ستجد أن مفاتيحاً متعددة سيتردد صداها في أوقاتٍ مختلفةٍ من حياتك. وأنا أحب إعادة قراءة الكتب المفضلة لديّ حول الذهنية (ستجد قائمةً بأفضل عشرة كتبٍ لديّ في الملحق ج)، لأن مقاطع عديدة منها تعبر عني في كل مرة. وبإمكانك الرجوع إلى هذا الكتاب في أي وقت تكون فيه بحاجةٍ لدعمٍ واستبصارٍ رؤىٍ جديدةً، تناسب حالتك العقلية وظروفك الراهنة. وكلما بذلت جهداً أكبر في هذا الكتاب؛ بتخصيص وقتٍ لتدوين يومياتٍ عنه أو مناقشة ما تعلمته منه، وممارسة التمارين التي يتضمنها، وأوليته جلٌّ تركيزك؛ ستخرج منه بتخطٍ لحدودك الآن بشكلٍ أكبر.



في فصول «الإضاءة» أسلط الضوء على أشخاصٍ ساعدت ذهنيتهم المؤثرة على دفعهم للوصول إلى القمة في مجالاتهم؛ سواءً في السياسة أو الترفيه أو الرياضة أو التغيير الاجتماعي. أمّا في فصول «دراسة حالة عمل تجاري»، فستتعلم كيف طبّقت الشركات الناشئة والكبرى تعاليم الذهنية في أعمالها - أو في بعض الحالات، عدم تبنيها للذهنية الصحيحة للتغيير بحيث فوتت على نفسها فرصاً كبيرة أو أعلنت إفلاسها.

وفيما لو راودك شعورٌ في أي مرحلةٍ من مراحل قراءة هذا الكتاب بأن «هذا قد يصلح للآخرين، لكنه لا يصلح لي»، فلتعلم حينها أنك تسير على الطريق الصحيح. فتلك الأشياء التي تُشعرك بأنها «لا تشبهك» هي ذاتها التي ستساعدك على أن تطلق العنان إلى النسخة الأعظم منك. وكما أوضحت الملكة لأليس؛ إن لم تفكري بالأشياء المستحيلة (وتختبرها لتعريف حجمها في حياتك بين الحين والآخر)، فستبقى مستحيلةً. وأحد الاقتباسات المفضلة لديّ تلخص سبب أهمية القيام بالأشياء حتى حين - أو لأنها- تُشعرك بأنها «لا تشبهك». كان لديّ عبارةً شهيرةً مكتوبةً على لوح أبيض معلق في مطبخي خلال السنة الأولى بعد طلاقي؛ وكنت أنظر إليها بانتظام وأنا أتناول تلك الثلجات بنكهة الكعك في العاشرة ليلاً، لتذكرني لماذا توجب عليّ القيام بكل هذه الأشياء الجديدة التي بدت صعبةً للغاية. وقد ساعدتني حقاً.

وإليك ما تقول (لعل من المفيد وضعها على ورقة ملاحظات لاصقة بجانب حاسوبك): إذا أردت شيئاً لم تمتلكه يوماً، عليك

القيام بأمرٍ لم تفعله قطّ وقد يعني فعل الأمور التي لم يسبق لك القيام بها أن تقرأ بعض صفحات هذا الكتاب كل ليلة قبل النوم بدلاً من متابعة الأخبار أو وسائط التواصل الاجتماعي، أو الالتزام بتنفيذ كل التمارين المكتوبة بقلمك المفضل (أنا من أشد المعجبات بقلم الحبر الأزرق ذي الخط الرفيع للغاية). وبإمكانك قراءة الكتاب مع صديقٍ أو زميلٍ ومراسلة بعضكما بالاستنتاجات التي توصلتم إليها، أو ممارسة التمارين معاً أثناء شرب النبيذ أو الشاي أو الشوكولاتة الساخنة، أو ربما نبيذ (ها).

راجع نصائحني في نهاية هذه المقدمة من أجل المزيد من الأفكار. وسأخبرك بالسبب وراء أهمية فعل شيءٍ جديد أثناء قراءتك لهذا الكتاب، وهو أنه: إذا أردت تغيير الأمور في حياتك؛ فلا بد للأمور في حياتك أن تتغير.

والتمارين الموجودة في هذا الكتاب مصممةٌ لمساعدتك على معرفة نفسك، وتطوير مجموعتك الخاصة من المفاتيح الذهنية التي تناسبك. فخطط لتكريس بعض الوقت للتأمل والكتابة؛ إذ إنَّ هناك «تحديات ذهنية» في هذا الكتاب سوف تساعدك بتطبيق هذه التعاليم في حياتك. وإذا وجدت نفسك تفكر بأنني «لست بحاجة للقيام بهذه التمارين، فأنا أمتلكها في ذهني بالأساس» أثناء قراءتك لهذا الكتاب، أقترح عليك تجاهل هذه الفكرة وممارسة التمارين بكل الأحوال، وستخدع نفسك إن اكتفيت بممارسة الجزء الخاص بالتفكير وحسب.



وإن وجدت نفسك معارضاً لأي مفهوم محدد يتناوله هذا الكتاب، فبإمكانك التوقف والقول بصوت عالٍ «سأتولى الأمر!»؛ إذ توليت بنفسي حقيقة انتزاع الجزء الصعب من تعلم هذه المفاتيح الذهنية المؤثرة (والتي من الصعب الوصول إليها في أغلب الأحيان).

التفكير دون عمل لا يُنتج نفس السوية من التعلم والإتقان

فإذا حافظت على تركيزك، وبقيت منفتحاً على الأفكار الجديدة، أديت التمارين، وأنهيت قراءة هذا الكتاب؛ فأنا متأكدة تماماً بأنك ستشعر بالتحويلات. ستبدأ المفاتيح بمنحك نتائج فورية أثناء قضائك ليوملك؛ وستصبح عماداً لذهنيتك اللا محدودة التي ستكون في قمة استعدادها أو انفتاحها على الأفكار الجديدة، والتي ستحظى بمزيدٍ من وقت الفراغ. ولعلك سمعت بهذا القول «عندما يكون الطالب جاهزاً، يحضر المعلم» وبما أنك ما زلت تقرأ فأنت جاهز؛ ويمثل هذا الكتاب مدربك الذهني الشخصي. قد لا أملك صوت أليكس الرنّان؛ لكنني ساعدت آلاف الناس على استخدام نفس هذه المفاتيح لتحقيق أحلامهم بثقةٍ وبهجةٍ أكثر مما كانوا يتخيلون، والآن حان دورك.

لذا اقفز على دراجتك ولنبدأ بالدوران!

إليك خمس نصائح لتحقيق أقصى إفادة من هذا الكتاب:



1. اقرأ فصلاً أو فصلين في كل مرة.
 2. اقرأ أو استمع لهذا الكتاب في نادٍ للقراءة أو مع صديق أو فردٍ من عائلتك أو زميلك في الفصل أو العمل؛ كما يمكنك الطلب من أحدهم أن يكون "شريكك في المساءلة(1)"، وقرأ هذا الكتاب معاً على مدى أربع إلى ست أسابيع، مشاركين بعضكما مرةً في الأسبوع ما كتبتما خلال التمارين، بالإضافة إلى مناقشة ما تعلمتم. سيساعدك هذا على استيعاب المفاهيم بشكلٍ أوفى، وسيكون لديك شخصٌ يعلم أسماء المفاتيح وبإمكانه تذكيرك باستخدامها بعد وقتٍ طويلٍ من إنهاكٍ لهذا الكتاب.
 3. مارس التمارين كتابةً، وليس في عقلك وحسب؛ فالكتابة هي التي تجعل ما تعلمته يعلق في ذهنك حقاً، حيث يمكنك استخدام مفكرتك الخاصة أو تنزيل وطباعة كل التمارين من الرابط: liapimsleur.com/gobignow
 4. انظر الملحق (أ)، إذا احتجت للمساعدة في تذكر المفاتيح الذهنية الثمانية.
 5. دوّن المشاكل والتساؤلات التي واجهتك بعد قراءتك لكل فصل، أو في أي وقتٍ تشعر فيه بتحدٍ انفعالي بسبب قراءتك لشيءٍ ما. إن بدا لك شيءٌ غير مفهوم؛ تجاوزه واتركه لليوم التالي. كما تستطيع إيجاد مصادر مجانية ودعم إضافي على الموقع: liapimsleur.com
- (1) شريك المساءلة: هو الشخص الذي يدرّب شخصاً آخر، ويساعده في الحفاظ على الالتزام



liapimsleur.com/gobignow

نصيحة إضافية: حاول شرح هذه المفاتيح لطفلٍ يتراوح عمره بين الخمسة والخمسة عشر عامًا، فالأطفال غالبًا ما "يلتقطون" هذه المفاتيح أسرع بكثير مما نفعّل! وبمشاركتك لما تعنيه تلك المفاتيح وإجابتك على أسئلتهم، ستكتسب المزيد من البراعة حول هذه المفاهيم.



الفصل 1 إحذر الهوة

لا تتوقف عن التفكير بالحياة على أنها مغامرة، فلن تحسَّ
بالأمان ما لم تستطع العيش بشجاعة وإثارة وإبداع
-إليانور روزفلت-

هل سبق لك وشاهدت زعيماً من بلدٍ آخر يلقي خطاباً
بالإسبانية أو الصينية، وتساءلت عما إذا كان المترجم الذي يقوم
بنقل كلماته إلى الإنجليزية أنياً يستوعب حقاً ما يقول؟
في بعض الأحيان يبدو المترجم، وكأنه يحذف أشياء فقط
ليتمكن من مجارة المتحدث، أو التلخيص بطريقة تجعلك تتساءل
عما إذا كان يقول حقاً ما تتطلب من الزعيم ضعف الوقت ليقوله.
فعقلك يعمل مثل ذلك المترجم -حيث يتلقى ما يفعله الناس
ويقولونه من حولك، ثم يعطي معنىً لذلك، وبعدها يقدمه لك
كواقع. فكما يتعين على المترجم الإسراع في إيجاد الكلمات التي
تعطي معنىً مشابهاً في اللغة الإنجليزية، وتبديل كلماتٍ أو حذفها
للمجارة، فإن عقلك يفعل الشيء ذاته. فأنت تقوم في كل دقيقة
من كل يوم بمعالجة الإشارات القادمة إليك من الآخرين، وتقرر
ما المعنى الذي ستصبغه عليها.

فإذا رُفِضتَ في منصبٍ تقدمت إليه؛ هل تشعر بأنك منبوذٌ



وغير كفؤ؟ أم تفكر بهذه الطريقة، «ربما لم تكن هذه الشركة المناسبة لي، وقد اقتريت الآن خطوةً من إيجاد العمل الملائم لي». فالمترجم الذي بداخلك هو من يقرر. أو لو قلت لحبك الجديد، «أنا مجنون بك!»، وبدلاً من أن يردَّ عليك بالمثل، يغير الموضوع؛ فهل تشعر حينها بأنك قد كُشِفت تماماً وتشعر بالندم على ما قلته؟ أم تدرك في تلك اللحظة أنك بحاجةٍ إلى أن تكون مع شخصٍ يقدرك بحقٍّ أو يتواصل معك بشكلٍ أفضل؟ وهذا يقرره أيضاً المترجم الذي بداخلك.

وبينما لا يستطيع المتحدثون أمام العامة انتقاء مترجمهم بأنفسهم دوماً؛ فإننا نستطيع تعلم كيفية اختيار مترجمنا الداخلي. وتلك هي الخطوة الأولى للوصول إلى الذهنية اللا محدودة، وهذا الفصل سيريك الطريقة.

إذا لم تستوعب ما يخبرك به عقلك، لن تستطيع تغيير مجرى الأحداث

تُظهر الدراسات أن معرفة كيفية تغيير منظورك من السلبية إلى الإيجابية لها تأثيراتٌ على تقديرك لذاتك، وحس التمكن لديك وقدراتك القيادية ومستويات طاقتك، ولهذا فإنها من أهم أدوات الذهنية التي باستطاعتنا إتقانها. لكن قبل أن أبين لك كيفية القيام بهذا التحول باستخدام المفتاح الذهني الأول، احذر الهوة، أود الرجوع للوراء قليلاً إلى طفولتي حيث بدأت رحلتي



الذهنية الخاصة.

أثناء قراءتك لهذا الفصل، فكر بوقتٍ مررت به في بداية حياتك، حين توصلت إلى أولى الاستنتاجات الكبيرة عن نفسك. استنتاجات من قبيل ”أنا جيدٌ حقاً باجتراح حلولٍ خلاقَةٍ للمشاكل“ أو ”عادةً ما يطلب الناس مني تولي زمام الأمور“، أو على الجانب السلبي، ”لا أريد إحراج نفسي وعائلي بالتكلم جهاراً“. فهذه هي الاستنتاجات التي شكَّلت طريقة تفكيرك عمّا تقدر عليه وعن هويتك، وقد أصبحت جزءاً من مفردات مترجمك الداخلي، وقد حددت كيفية نظرتك لنفسك كطفلٍ وشابٍ بالغٍ وكيف ترى نفسك الآن. وستتاح لك الفرصة لتكتب عن تلك الاستنتاجات خلال لحظة. عندها سيمكننا أن نرى ما إذا كانت هذه القصص والمعنى الذي استخلصته منها ما زالت تخدمك بشكل جيد، أو ما إذا كان البعض منها قد تجاوز مدة صلاحيته ويمكن الاستغناء عنه.

العودة إلى المدرسة أم العودة إلى الفراش؟

في يومٍ ثقيلٍ ورطبٍ في باريس، يوم 22 حزيران عام 1997، كان جرس نهاية اليوم المدرسي قد قُرِع بالفعل. كان الهواء مليئاً بالرطوبة ورائحة الخبز الفرنسي الطازج، وبالمدخان المتطاير من سجائر المعلمين خارج وقت الدوام. كنت في الثامنة من عمري منتظرةً والدي ليقلّني في باحة المدرسة الابتدائية الفرنسية، التي اعتدت الذهاب إليها في حيِّ سكانه من الطبقة العاملة يدعى



الدائرة الرابعة عشر. أخي، مارك، ذو العشر سنوات كان هناك أيضاً، نافذ الصبر مثلي. فالיום كان يوم عودتنا إلى أمريكا أخيراً، سنعود لغرف نومنا الخاصة ولقطننا ميدنايت، ولمدرسة نكون فيها مجرد طفلين عاديين وليس "أمريكيين".

بعد سنتين من العيش في باريس حيث كان والدي يدرّس في جامعة السوربون؛ كُنَّا أنا ومارك قد أصبحنا طليقيين باللغة الفرنسية، حاربنا المتمرّين معاً وحفظنا أطناناً من الشعر الفرنسي.

والآن قد حان الوقت للعودة إلى ما اعتبرناه موطننا الحقيقي في ألباني- نيويورك. لم نستطع الانتظار للصعود على متن الطائرة وتعليق أجنحة شركة بان أم للطيران على قمصاننا. كان مقرراً لرحلتنا المغادرة خلال أقل من ست ساعات، وتمنينا ألا يتأخر والدنا. والدتنا كانت قد سافرت قبل أسبوع إلى نيويورك، أما والدنا فقد كان يأخذنا إلى المدرسة ويقلّننا منها منذ ذلك الحين، ولو أنّها لم تكن المرة الأولى التي نكون فيها آخر الأولاد المنتظرين في الساحة اليوم.

شاهدنا العشرات من الأطفال يتدفقون من خلال البوابات الأمامية لباحة المدرسة، يؤرجحون أيديهم وهم ممسكون بأيدي أمهاتهم ويلتهمون الخبز بالشوكولاتة، «pain au chocolat» وشطائر النوتيللا وحلويات ما بعد المدرسة الأخرى.

أمّا أنا وأخي فكنا نركل حجراً جيئةً وذهاباً ونحدث عما

سنفعله أولاً عند عوتنا لألباني؛ نأكل التشيريوز^(١) أو نلعب مع القط أو نشاهد برامجنا المفضلة على التلفاز.

وبعد مضي وقتٍ بدا لنا أنه ساعاتٌ لكنه على الأرجح لم يتجاوز نصف ساعة، قدم أحد الإداريين في المدرسة عابراً باحة المدرسة بخطى واسعة وهو متجهم. لا زلت أتذكر كيف كنت أراقب الطريقة الجديدة التي كان يمشي بها، وأنا أرى حاجبيه المقفلين، وألاحظ الشعور السيئ الذي كان يتشكل أسفل بطني. أحسست بأنه لم يكن يرغب بالتكلم ولو أنه كان مضطراً لذلك. وقف أمامنا محاولاً التماسك مرتدياً سترته الصيفية البرونزية، مثل جنديٍّ يقدم تقريره حول مهمةٍ صعبة، وبنبرة واقعيةٍ قال لنا: "لقد تعرض والدكما لحادثٍ وهو الآن في المستشفى، وستكون الأمور على ما يرام، يا طفلي" وبعدها، وبصوتٍ أكثر ليونة قال، "تعالا معي، ستصحبكما السيدة مارتين معها إلى المنزل."

مرت الساعات التالية مشوّشةً بين شراء القصص المصورة للأطفال من كشكٍ على قارعة الطريق، وركوب قطار الأنفاق مع السيدة مارتين، وتناول العشاء بشقتها ذات غرفة النوم الواحدة مع الكتب المكدسة على جميع الأسطح، وتوسلاتي لها عشرات المرات كي أتحدث مع والدي، التي جوبهت جميعها بالرفض. وفي اليوم التالي عرفت السبب. فوالدي، بول بيمزلىر، كان قد تُوِّف بعد ساعات من انهياره على الطريق عصر ذاك اليوم. وأمي كانت قد

(١) الشيريوز: نوع من أنواع حبوب الإفطار.



صعدت على متن الرحلة من نيويورك، وهي تجلس في حالة صدمة إلى جانب أحد الغرباء.

تمكنت السيدة مارتين أخيراً من جعلنا ننام بإعطائنا الأسبرين، والشيء التالي الذي أتذكره هو الاستيقاظ بترنح وأخي مستلق في السرير المجاور لسريري. فقد نُقلنا إلى غرفتنا الخاصة في باريس في منتصف الليل. والساعة الآن نحو الثامنة صباحاً، وكنت أرفع يدي الصغيرة لأحجب ضوء الصباح القوي. كانت أمي جالسة على حافة السرير، تفرك ظهر أخي وتقول له أن يفتح عينيه. وحين تأكدت من أننا جالسان، قالت بصوت أعلى من الهمس بقليل وهي بالكاد تنظر إلينا: “والدكما توفّي البارحة، لقد أصيب بسكتة قلبية“.

أتذكر شعور الفراغ الذي أحسسته حين توقفت والدتي عن الكلام، كما لو أن أغنيتي المفضلة قد توقفت فجأة وسط أفضل مقطع منها، ومن ثم كيف تجمعنا على سريري ودموعنا تُذرف بغزارة ممزوجةً بالتساؤلات. فكلمات أمي بدت غير منطقية؛ كيف لوالدي ألا يأتي مرةً أخرى ليقلنا من المدرسة؟ كان يبلغ الثامنة والأربعين من عمره فقط، رجلٌ شاب حتى بمعايير طفلة في الثامنة من عمرها.

كنت أنا ووالدي قرييين من بعضنا جداً، وأمنيته التي لازمته طوال حياته بأن يكون أباً قد تحققت في أواخر حياته، أو أت متأخرةً حينها؛ إذ كان يبلغ الثامنة والثلاثين عندما وُلد أخي، وفي الأربعين عندما ولدتُ أنا. كان مغرماً بكونه أباً؛ كشيغ طفل

يحمل ملعقته الطويلة ليغرف من الثلجات التي انتظر ساعاتٍ ليتناولها.

كان بول بيمز لر رجلاً عاطفياً، سريع البديهة، وجذاباً، بعينين بنيتين غامقتين مشتعلتين بالذكاء، وبملامح أوروبية تشع منه. كان مصوراً هاوياً جاداً ترك وراءه عشرات المجلدات من الشرائح المعلمة بعناية من أسفاره ولأصدقائه حول العالم. كان أبي معروفاً بابتكاره منهجاً رائداً في تدريس اللغات الأجنبية سميّ منهج بيمز لر؛ وقد دُعِيَ لعشرات المؤتمرات في كلِّ من فرنسا وألمانيا واليابان لتدريب المدرسين. وحين كنت في الرابعة من عمري، قضينا أربعة شهور في غانا، حيث ابتُعث من قبل الحكومة الأمريكية لتدريس أفراد قوات حفظ السلام لغة التوي المحلية. وقد كانت دعوته للتدريس في باريس الأخيرة من بين دعواتٍ كثيرة. أحب والدي عمله، وأحب أيضاً دغدغتي أنا وأخي في أسرّتنا، وإخبارنا قصصاً كان قد اخترعها خصباً لنا عن محققٍ صغير (المحقق غوو) وسماعنا نشد أغانٍ فرنسية تعلمناها في المدرسة؛ حيث كان يسجلها على مسجلته المحبوبة.

ومع طلوع ذلك الصباح السريالي، غسلنا وجوهنا بطريقةٍ ما، ودهننا الزبدة على أرغفة خبز الباغيت. وأخبرتنا أمي أنا وأخي أنه بإمكاننا الاختيار بين الذهاب إلى المدرسة أو البقاء في المنزل، لأنه بعد النحيب والأسئلة (هل سنعود إلى أمريكا؟ نعم. متى؟ غداً. الجنازة ستتم خلال ثلاثة أيام)، تركنا مع يومٍ كاملٍ أمامنا لنقضيه -يومٌ كان من المفترض أن يبدأ في منزلنا في أمريكا مع



إرهاق السفر وتناول صحونٍ مليئةٍ بالتشيريز أثناء مشاهدتنا لأفلام سكوبي دو الكرتونية ووالدينا يأخذان قيلولةً، لكن شيئاً من ذلك لن يحصل الآن.

اخترت أخي البقاء في المنزل بينما اخترت الذهاب للمدرسة، ورُغم أنه كان لدي كل الأسباب للتغيب عن المدرسة، لكنني، وبدون أن أمتلك الكلمات لشرح ذلك، أردت الشعور بأنني محاطة من قبل المجتمع والتذكر بأن الحياة ستستمر. ولاحقاً اكتشفت بأن هذا القرار كان قراراً بنويماً.

وما حدث خلال الأسابيع اللاحقة كان سيحدد كيفية مواجهتي للنكسات لبقية حياتي، ما أوصلني في نهاية المطاف إلى تأليف كتاب عن الذهنية. فقد قادتني خسارة والدي إلى أحد أقسى تجارب الآلام والمعاناة التي مررت بها على الإطلاق. قضيت سنوات بعد وفاة أبي أحلم به، وأتحدث إليه عبر سقف غرفتي، وأشعر بأنني كالقارب بلا دفة، كما عانيت من نوبات اكتئاب عندما كنت في المدرسة الثانوية؛ ولعلها أصابتي أو تفاقمت لدي بسبب شعوري بانسحاب البساط من تحتي وأنا في تلك السن الصغيرة. ورغم الألم واللوعة التي سببتها لي خسارة والدي، فإنها غدت أيضاً واحدة من أعظم مصادري لرجاحة العقل. فقد كانت الحافز الذي قادني في النهاية لاستحداث المفاتيح الذهنية التي أقدمها في هذا الكتاب؛ مع أنها استنزفت مني سنيماً وعدة آلافٍ من الدولارات أنفقتها على العلاج والتدريب والعمل الذهني للتوصل إليها. لقد أرسى ذلك القرار الذي اتخذته بالذهاب إلى المدرسة

آنذاك أن لديّ قدرةً على التكيف ظلت ترافقني، وإدراكاً بأنك تستطيع تولي زمام الأمور لخلق معنى للأشياء مهما أَلقت عليك الحياة من شدائد.

وبالطبع لم أفكر بالأمر بهذا الشكل وأنا في الثامنة من عمري -فقد تبعت حدسي وحسب- لكن لحسن الحظ قادني حدسي إلى الطريق الصحيح.

يمكنك اختيار المعنى الذي تخلقه لما يحصل معك

رحلتي الذهنية بدأت في وقتٍ مبكر، ونتيجةً لخسارةٍ مفاجئة؛ لكن هذا النوع من القدرة على التكيف وإمكانية خلق معنى جديد من ظروفٍ صعبة يمكن تعلمه في أي عمرٍ وبدون حصول أي مأساة. إذ بإمكانك بدء رحلتك الذهنية في هذه اللحظة، ولعلك بدأتها بها بالفعل من خلال قراءتك كتباً أو مقالاتٍ أو مشاهدة الفيديوهات لمدرّبين ذهنيين وطرح الأسئلة عن كيفية التفكير بأفكارٍ أكثر تمكيناً.

هل تستطيع تحديد لحظةٍ فارقةٍ في طفولتك؟ غالباً ما نشير إلى التجارب السلبية أو الصادمة مثل خسارةٍ ما أو إصابةٍ خطيرةٍ أو انتكاسة، لكن هذه اللحظات تتضمن أيضاً إنجازاتٍ مثل دخول الجامعة أو الفوز بجائزة. ففي تلك اللحظة الفارقة تكون قد قمت بتأويلاتٍ لا شعورية لما عنته لك، وتلك التأويلات بدورها تكون قد شكلت إحساسك بما سيكون ممكناً في حياتك.



لا زلت أتذكر بوضوح تام وقوي في رواق منزلي، وإمساكي بالرسالة التي كانت ستقرر قبولي في الكلية، التي وضعتها كخيار في الأول، من عدمه. وحين رأيت السطر الأول من الرسالة، يدعونني فيه إلى الانضمام إلى مقاعد الدراسة، أتذكر بأن موجةً من الثقة والقبول قد غمرتني، وذلك الشعور قد رافقني طوال عمري. فهل تستطيع تذكر لحظة مثل تلك، حيث حدث تحولٌ مفاجئٌ في ثقتك بنفسك أو ما تعتبره إمكانياتك؟

فالحظة الفارقة قد تكون ذكرى تحتفل بها عائلتك لما تملكه من مَلَكَاتٍ ومواهب. هل تعلمت كيفية فك الأدوات الإلكترونية وإعادة تركيبها مجددًا؟ هل أخذت دورًا رئيسيًا في مسرحية مدرسية؟ هل كنت يومًا اللاعب الأصغر سنًا في إحدى الفرق الرياضية الجامعية؟ هل فزت ببعثة دراسية كبيرة أو أدهشت الجميع بلوحاتك الفنية أو مواهبك في الرسم؟ أو لعل تلك اللحظة قد أتتك عندما لاحظت إحدى عماتك أو أحد جديك مقدرتك حين لم يرها أحدٌ من عائلتك المباشرة؟ أو على صعيدٍ أكثر صعوبةً؛ هل سبق وواجهت لحظةً فارقةً كانت حزينَةً أو صعبةً؛ كفقدان أحد والديك بعد صراعٍ طويلٍ مع المرض، أو من تنقلاتٍ متكررة، أو عانيت من سوء المعاملة، أو أدركت بأن عائلتك أو أقرانك ينظرون إليك بطريقةٍ لم تكن تعجبك؟

دوّن واحدةً من أكثر اللحظات الفارقة في طفولتك، قد تخطر لك العديد منها؛ ولكن الآن اختر واحدةً فقط ثم تأمل الأسئلة أدناه. وإذا كانت هذه المرة الأولى التي فكرت فيها بهذه اللحظة

الفارقة، أنصحك بالحديث عنها مع مدربٍ أو معالجٍ أو صديق، وأن تنقل هذه الأسئلة إلى دفتر يومياتك أو مكانٍ آخر حيث يمكنك استكشافها بشكل أكبر. وكلما فهمت أكثر المعنى اللا شعوري الذي تخصصه للأشياء في حياتك؛ سهّل عليك تغييرها. (سنصل إلى هذا في الفصل القادم)

تحدٍ ذهني



- ما المغزى الذي خرجت به من لحظةٍ فارقةٍ حدثت في طفولتك أو سنواتك الأولى ولا تزال تحمله معك؟
- ما الشيء الذي تعلمته منها وكان مشجعاً وإيجابياً، أو ما الذي حركته فيك وكان مقيداً أو سلبياً؟
- إلى أي مدى لا تزال تلك التفسيرات تخدمك اليوم؟ عندما تفكر في لحظةٍ فارقةٍ وأثرها المديد في حياتك؛ هل تشعر بأنك أكثر قدرةً وشجاعةً؟ أم أنها تُشعرك بالقلق أو بأنك صغير بطريقةٍ ما؟
- في الوقت الراهن، لاحظ فقط مدى قوة هذه اللحظة في حياتك؛ إذ إنَّك سترى في الفصول القادمة كيف تختار تفسيراتٍ أكثر تشجيعاً.

المفتاح #1

احذر الهوة



المقصود بهذا المصطلح خلق حيزٍ بين ما يحدث لك والمعنى الذي تستخلصه منه، وهو حجر الأساس للعديد من التمارين الذهنية.



وبمجرد إتقان هذا المفهوم ستكتسب قوةً خارقةً حقاً، فتخيل أن تكون قادراً على اختيار ردة فعلك إزاء أي موقفٍ أو حدث! وكلما نسيت استخدام هذا المفتاح، وهو ما أفعله غالباً، استحضر صوتاً بلكنةً بريطانيةً يقول لي ”احذري الهوة!“ مثل الإعلانات في محطات الأنفاق البريطانية. هذه الأداة السخيفة، ولكن الفعّالة تساعدني على تذكر أنني غير قادرةٍ على تغيير الحدث، لكن باستطاعتي تغيير المغزى الذي أستخلصه منه، والأمر عائدٌ لي دائماً، فإن لم تكن هناك فجوةٌ على الإطلاق بين الحدث وتصورك له، فإنك بحكم الأمر الواقع تقبل ما يعتبره المترجم ”واقعاً“ أو ”الحقيقة“، وهذا ما قد يخرب عليك تماماً أحلامك اللامحدودة.

لاستخدام مفتاح احذر الهوة اسأل نفسك ثلاثة أسئلة:

1. ما الحقائق؟
2. ما المغزى الذي اختاره لاستخلاصه منها؟
3. كيف أحوّل هذا المغزى إلى مغزى أكثر إيجابية وإثباتاً وتشجيعاً؟

أفكر في وفاة والدي في كل مرةٍ أجد نفسي أمام قرارٍ مهم في حياتي، وأحاول أن أتذكر استخلاص مغزىٍ بأن هذه الحياة زائلةٌ، لذا عليّ المجازفة وأن أكون جسورةً في مساعي. وكوني تشربت هذه الرسالة المهمة حول طبيعة الحياة الفانية في سنٍ صغيرة، تجدني لا أُوَجِّل سعيي وراء شغفي، أو في العام 2020؛ حين اجتاح فيروس كورونا أكثر من مئتي بلدٍ وأودى بحياة عدة آلافٍ

من الأشخاص ممن لم يكونوا متقدمين في السن حتى. قد يكون هذا درسًا قاسيًا، إلا أنني أعتبره نعمةً.

بمجرد أن تسأل نفسك أسئلة احذر الهوة الثلاث، سيخف شعورك بأنك واقعٌ تحت وطأة الأحداث، بسبب إدراكك بأنك تتحكم في المغزى الذي تستخلصه من تلك الأحداث. وحين نجيد حقًا فعل هذا بصورة آنية؛ سنميز أنماط التفكير حال حدوثها، ونقاطها، ونعيد توجيهها للخروج بمعنى جديد. بإمكاننا أن نحسن أنفسنا في هذه المهارة عبر ممارستها بشكل متكرر أو بمناقشتها مع الأخصائي أو المدرب أو صديقٍ متمرس. وسرعان ما ستجد أن بإمكانك التعافي من أي انتكاسات -كالمرض أو الفشل أو خسارة العمل أو تدهور مشروع كبير أو نهاية علاقة حبٍ عظيمة - بشكلٍ أسرع، لأن بإمكانك دومًا استخلاص معنى جديد مما حدث معك.

وقد تختبر مشاعر فقدان أو الألم أو الحزن، لكن حين تكون على استعداد للمضي قدمًا مع الأمور، ستكون لديك هذه الأداة الذهنية في أتم جاهزية.

دراسة حالة عمل تجاري

شركة بلوك بستر فيديو



كيف لشركة تبلغ قيمتها 3.2 مليار دولار، ويبلغ عدد موظفيها أربعة وثمانين ألف موظفٍ، أن تعلن إفلاسها خلال ستة أعوام؟ يتلخص الجواب بتمسكها بسيناريو منقوص عن الواقع يقول: ("نحن في القمة ولا نحتاج إلى التغيير") وذهنية تمنعها من



التطور. ففي أوجها في العام 2004، سيطرت شركة بلوك بستر على سوق الترفيه المنزلي، وامتلكت أحد عشر ألف فرع لتأجير الفيديوهات. وبمجيء البث الرقمي ظلت ذهنية إدارة الشركة عالقةً عند عدم ضرورة تغيير ما كان ناجحاً، فقرروا الإبقاء على نموذجهم القائم مع انشغالهم فقط بتقديم خدمات توصيل جديدة لخدماتهم بدلاً من تبني النقلة النوعية في التكنولوجيا من الشرائط وأقراص الفيديو الرقمية إلى البث والتوزيع عبر الإنترنت. وبسبب عدم دوران عجلة شركة بلوك بستر بالسرعة الكافية؛ فقد فوتت على نفسها فرصة منافسة شركة نيتفليكس والمنافسين الآخرين الجدد في مجال الترفيه المنزلي، بل ومهدت الطريق لهيمنة نيتفليكس على السوق، وفي نهاية المطاف أغلقت جميع متاجرها مُنهيَةً بذلك عصر شرائط الفيديو. فلا تجد الآن فيديوهات شركة بلوك بستر إلا في حلقات سينفيلد المُعادة، وفي أحلامك عن شرائط الفيديو.

أفكار القردة

عندما تقودنا مدربة اليوجا لدى ممارسة التأمل، تقول لنا دائماً، "بمجرد أن تُهدئ عقلك وتركز على أنفاسك، قد تلاحظ ظهور الأفكار المشتتة للانتباه"، وكأنها قروءٌ صغيرة تتقاذف في دماغك -أفكارٌ حول المهمات التي ينبغي عليك القيام بها بعد الدرس، أو ما قاله لك أحدهم هذا الصباح، أو أفكارٌ نقدية حول

مظهرك أو شعورك اليوم. وحين تراودك تلك الأفكار أقرّ بوجودها فقط وضعها جانباً .

الصوت الذي في رأسك ليس « أنت »، معظم أفكارك مجرد هراء ويتوجب عليك كبجها

لا تنزعج من نفسك، فهذا يحصل مع الجميع. فقط نحّي القروء جانباً، وُعد إلى التركيز على تنفسك. وذلك يصف بدقة ما نفعله عندما نحذر من الهوة، فنحن لا نستطيع منع الأفكار غير المجدية من الظهور فجأةً استجابةً للأحداث التي تحصل في حياتنا، لكن بوسعنا أن نقرر وضعها جانباً واستخلاص معنى جديد. فأذهاننا بارعةٌ جداً في توليد الأفكار المُحِبطة والسلبية وغير المجدية بتاتاً. ونحن نظن بالمقابل بأن عقولنا تخبرنا «الحقيقة» أو تنمُّ عن «شخصيتنا الحقيقية»، لكن معظم تلك الأفكار تكون غير مجدية أو مُحِبطة. والحل يكمن في تعلّم تحية هذه الأفكار التي تتبدّى سلبياتها جلياً جانباً، والتركيز بدلاً من ذلك على أفكار أخرى أكثر تشجيعاً -دون لوم نفسك على أنك فكرت بها منذ البداية.

تحدُّ ذهني



فكر بموقفٍ حصل معك مؤخراً شعرت فيه بأنك مُربكٌ بسبب شيءٍ ما قد حدث، قد تكون تجربةً شخصيةً أو على الصعيد المهني أو حتى مجموعة من التجارب (على سبيل المثال، انتكاساتُ



متعددة تتعلق بشيء مهم كنت تسعى إليه أو خيبة أمل كبيرة)، كنت قادراً خلالها على استخدام مفتاح احذر الهوة لإيجاد تفسيرٍ مختلف لها .

ثم اسأل نفسك الأسئلة الثلاثة:

1. ما الحقائق؟

2. ما المغزى الذي اختاره لاستخلاصه منها؟

3. كيف أحوّل هذا المغزى إلى مغزٍ أكثر إيجابية وإثباتاً

وتشجيعاً؟

ما من إجابةٍ صحيحةٍ أو خاطئةٍ لهذه الأسئلة، فالهدف منها ببساطة جعل الأفكار اللا شعورية تطفو على السطح حيث نستطيع معالجتها واتخاذ المزيد من الخيارات الإرادية إزاءها .

احذر الهوة في أعمالك

هاتفتي إريكا، وهي خريجة أحد برامجي المهنية عبر الإنترنت، مؤخراً لتطلب مني مساعدتها فيما يخص ذهنيته. فقد كانت تمر بوقتٍ عصيبٍ في شركتها العاملة في إدارة الترفيه؛ حيث تُنظم العروض للفرق الموسيقية في حفلات الزفاف الراقية، وتتعامل مع أكثر من 150 عريساً وعروس في السنة. وبحسب ما ذكرت لي، "لقد مررنا بفترةٍ من الركود؛ حيث لم نتلقِ أي حجوزاتٍ جديدة، وما من مدفوعاتٍ حاليةٍ مستحقة (أو ستستحق) لأشهر". لقد كانت مذعورة قليلاً، وأرسلت لي بريداً إلكترونياً تقول فيه،



”ذهنيتي مقلبةً تماماً.... لا أشعر بالقدر المعتاد من الحماس تجاه عملي، وأنا عادةً أحب عملي! هل تستطيعين مساعدتي؟“
اكتشفت إريكا باستخدام مفتاح احذر الهوة؛ طريقةً لاستخلاص معنىً جديد من الركود الحالي في أعمالها، فقد تمكنت من اعتباره فرصةً لتطوير موقعها الإلكتروني والاستعداد للمجموعة التالية من عملائها. وإحدى الطرق التي اتبعتها كانت التركيز على علاقاتها الإيجابية مع العملاء السابقين، فهاتفت عشرةً منهم للحصول على شهاداتهم، وهي مهمةٌ كانت «على قائمتها»، وكانت تؤجلها باستمرار. وخلال أقل من ثمانٍ وأربعين ساعةً، وبعد التحدث مع خمسةٍ من أفضل عملائها؛ عادت إريكا إلى حالةٍ ذهنيةٍ إيجابية، والشعور بالحيوية، والخروج بأفكارٍ تسويقيةٍ جديدة، حيث أضافت تلك الشهادات إلى موقعها الإلكتروني وسجلت عملاءً جدد. ومن خلال قيامها بذلك الإجراء البسيط المتمثل باستخدام مفتاح احذر الهوة؛ عملت إريكا في غضون أسبوعين ست حجوزاتٍ جديدةٍ لحفلات زفاف، وبالكاد تتذكر كيف كان شعورها في ذلك الإطار الذهني المظلم.

ماذا لو لم يعرفوا كيفية احذر من الهوة؟

رسب ألبرت أينشتاين في امتحان القبول في المدرسة التقنية في زيوريخ؛ لكنّه درس بجد أكثر، ثم تقدم إلى ذلك الامتحان مرةً أخرى وقُبِل في المدرسة. وقد مضى في سعيه ليصبح أحد المِع المفكرين في عصره.



ولدت القاضية سونيا ماريا سوتومايور لوالديها البورتوريكيين في نيويورك. توفيت والدها، الذي درس حتى الصف الثالث فقط، عندما كانت في التاسعة من عمرها، وربتتها والدتها؛ التي عملت عاملة هاتف ثم ممرضة.

كان بإمكان سوتومايور أن تقرر بأنها لا تحظى بالدعم للسعي وراء أحلامها؛ لكنها بدلاً من ذلك صممت في سن مبكرة على أن يكون لها دور كبير. فدرست دون كلل وتمكنت من دخول جامعة برينستون ومن ثم كلية الحقوق في جامعة ييل. وعُينت في العام 2009 بصفتها قاضية في المحكمة العليا الأمريكية من قبل الرئيس باراك أوباما.

ومندئذ كانت صوتاً مؤثراً في المحكمة فيما يخص القضايا العرقية والمساواة بين الجنسين والهوية العرقية، كما كانت مثلاً يُحتذى ومؤثراً للشابات اللاتينيات.

الموجه في المدرسة الثانوية التي كانت تدرس فيها ميشيل أوباما أخبرها بأنها لن تدخل الكلية التي اختارتها (برينستون)، ونصحها بخفض سقف توقعاتها. لكنها تجاهلته، وقُبلت في جامعة برينستون، والتحقّت بعدها بكلية الحقوق بجامعة هارفرد، وأصبحت لاحقاً من أكثر السيدات الأوّل احتراماً في تاريخ الولايات المتحدة، بالإضافة إلى كونها مؤلفة ومتحدثة ومدافعة عن قضايا التوعية بالفقر والتعليم، ويحتفى بها بوصفها شخصية عامة بصفتها الشخصية.

إعادة تشبيك عقولنا بالإيجابية

بما أننا جميعاً نمتلك مفسرين في أذهاننا، شئنا أم أبينا، فإننا نحكم على كل الأشياء التي تحدث لنا على أنها جيدة أو سيئة أو لا تعيننا خلال أجزاء من الثانية.

فإن كتبت لشخص ما تطلب لقاءه ولم يرد عليك، فلا بُد من أنه يعتقد بأنك شخصٌ مزيف، أو نسيت صديقتك مهاتفك في يوم ميلادك، إذًا فهي لم تعد تحبك، أو لو أن أحد زبائنك لم يعد يتعامل معك مرة أخرى، فلا بُد من أنك خذلته بطريقةٍ ما.

إن بدا هذا مألوفًا لك؛ فلعلك تتساءل لماذا ينحو دماغك غالبًا نحو التفسيرات السيئة للأحداث، وهذا ما يدعى بالانحياز السلبي ويحصل مع الجميع. فالمعلومات السلبية تمتلك عمومًا قوة شدٌ لفت انتباهنا أقوى من تلك التي تمتلكها المعلومات الإيجابية، إذ أظهرت الدراسات أنه من بين ستة آلاف فكرة تخطر لنا في اليوم 70 بالمئة منها سلبية. وتلحظ مقالة مكتوبة في سيكولوجي توداي: "يتبين أن الناس في أعماقهم أميل إلى نقد الذات والتشاؤم والخوف أكثر بكثير مما يفصحون عنه في أفكارهم الواعية."

فليست التحديات الخارجية التي نواجهها هي فقط ما يمكن أن يحدد بنا عن المسار، لكن عقولنا تولد بالمثل تحديات داخلية هائلة، عادةً من خلال تيارٍ موهنٍ من الحديث السلبي مع الذات. وكثيرًا ما نتحدث أريانا هافينغتون عن كيفية اضطرارها في



السابق لـ "طرد شريك سكنها البغيض الساكن في رأسها".
ويبدو في الواقع أن عقولنا مجبولة لتخربينا!

**أدمغتنا مثل الإجراء الكبيرة التي لم تعد
المشي بجانب أصحابها، فهي تجرنا نحو
الأفكار السلبية حتى نشدها من الرسن**

وبالإضافة إلى السلبية التي نولدها إلى حد بعيد من خلال التذمر والانتقاد، فإننا نمتلك أيضاً مصادر للأخبار تحمل مضموناً سلبياً يصرخ طوال اليوم لجذب انتباهنا (في المصعد أو على جهاز الجري أو على هاتفك أو في هاتف شخص غريب تسترق النظر إليه وهو يقربك في مترو الأنفاق). إننا بحاجة لأن نكون استباقيين في حماية أنفسنا من هذا الهجوم الضاري من المعلومات السلبية، وأنا لا أعني بذلك أننا يجب ألا نتابع الأخبار أو ألا نواكب الأحداث الراهنة، لكن ينبغي علينا الاختيار بوعي موعد المعلومات التي يتعين علينا تلقيها وكميتها؛ لا سيما الأخبار السلبية أو البث على شبكات التواصل الاجتماعي التي بإمكانها ببساطة استنزاف طاقتنا الإيجابية كلها ومنعنا من اتخاذ خطوات باتجاه تحقيق أهدافنا.

كيف يمكننا تدريب أدمغتنا على التركيز على الإيجابية واستخلاص المعاني بطريقة تسمح لنا بالشعور بالارتياح والتصرف والبقاء مندفعين نحو أهدافنا الشخصية والمهنية؟ إحدى الطرق

هي أتباع نصيحة علم النفس الإيجابي وتعلم كيفية مواجهة الانحياز السلبي بواسطة أداة مؤثرة تدعى ممارسة الامتتان؛ وهذا يقتضي بذل جهدٍ مقصودٍ وحثيث، سعياً وراء الأمور التي نمث لها والاعتراف بها، فالامتتان ترياقٌ مُثبَّتٌ ضد الاكتئاب والخوف والقلق. وقد أظهرت الدراسات وجود صلةٍ مباشرة بين مستويات الامتتان والسعادة، فعندما تعزز إيجابيتك تخلق مخزوناً عميقاً من الوفرة والتفاؤل لتتهل منه عند استخدامك مفتاح احذر الهوة لإعادة صياغة التصورات السلبية.

هنالك ثلاث منافع أساسية لممارسة الامتتان؛ أولها أن التعبير عن الامتتان يساعدك في التركيز على ما يجري على ما يرام في حياتك، وثانياً، كلما زاد الوقت الذي تقضيه في التركيز على الامتتان، قل الوقت الذي تمنحه للأفكار السلبية، أما ثالثاً، عندما تكون بحالة من الامتتان يزداد احتمال أن تتصرف؛ ومن ثمَّ تقترب أكثر من تحقيق أحلامك اللا محدودة. كذلك يساعدك الامتتان على الاستمتاع بالتجارب الجيدة وتحسين صحتك، والإحساس بمشاعر أكثر إيجابيةً وبناء علاقاتٍ أقوى مع المحيطين بك.

**ممارسة الامتتان تعني ببساطة البحث
عن الأشياء التي نشعر بالإيجابية حيالها،
وملاحظتها من أجل إعادة تركيز انتباهنا
على ما يسير على ما يرام في حياتنا**



ولعله قد سبق لك وحاولت تضمين تمريناً للامتحان في حياتك أو تعرف شخصاً قد فعل ذلك. فأنا أمارس ذلك منذ سنين، ودائماً ما أبحث عن طرقٍ للتوسع في تلك الممارسة. حيث أبدأ بتناول وجبات الطعام في المنزل مع أولادي، أدريان وإيميت، بمشاركة بعضنا ثلاثة أشياء نشعر بالامتحان لها، نبقئها مُقتضبةً، ولا ننتظر لنبدأ تناول الطعام، لكيلا يعتبر أحدنا هذه الأشياء عائقاً أمام تناوله لطعامه (لكن بوجود مراقبين جائعين ستُسف تلك المقاربة فوراً). ولطالما قلب «التعبير عن الامتحان» مزاجنا إلى البهجة والتركيز على الوفرة؛ حتى ولو أتى أحدنا إلى الطاولة متدمراً من علامة سيئة حصل عليها في امتحان العلوم، أو جوبه بالرفض من جانب أحد الرعاة المحتملين، كما في حالتي.

اكتشفت مؤخراً طريقة جديدة تحضني على الامتحان حين انتقلنا إلى شقة في الطابق الثاني والعشرين، فشقتنا القديمة كانت في الطابق الثامن، ولاحظت بعد انتقالنا بأني كنت أشعر بالقلق حيال الانتظار لوقتٍ أطول لركوب المصعد وعدم تمكني من الدخول والخروج من المبنى بسرعة كما في السابق، ولإدراكي بأن صبري ينفد بسرعة، قررت محاولة استخدام مفتاح احذر الهوة وتمرين الامتحان لتغيير سلوكي، وقد نجحت في ذلك! فالآن تجدني أمضي وقتي وأنا في المصعد أحاول التفكير بالأشياء التي أمتن لها؛ من تعليقٍ لطيف قاله أحدهم في ذلك اليوم، إلى سماع أخبار صديقٍ قديم، وصولاً لمجرد الشعور بالامتحان لصحتي ولكوني أقطن في هذا المبنى الواقع في أحد أعظم مدن العالم، بحيث

تحولت رحلتي الطويلة حدَّ الإزعاج في المصعد إلى مُعزِّزٍ موثوقٍ للمزاج وهو ما يحدث معي عدة مراتٍ في اليوم.

وحين نكون أنا وأطفالي في المصعد، نصرِّح لبعضنا بمشاعر الامتحان التي نُكِنُّها، وقد حوَّلنا ذلك إلى لعبةٍ لنصعد ونهبط بسرعةٍ كبيرة، إذ نحاول التصريح بأكبر عددٍ ممكنٍ من مشاعر الامتحان قبل أن تفتح الأبواب؛ ودائماً ما ينتهي الأمر بنا ونحن نضحك على تعجُّلنا بقولها ومحاولة ذكر المزيد والمزيد منها.

تستطيع دائماً إيجاد طريقة تناسبك لممارسة الامتحان، إذ لا توجد طريقة واحدة صحيحة للقيام بذلك. واقتباساً عن أحد القديسين غير المعروفين، وهو القديس فيليب نيري (القديس الشفيح للبهجة)، حيث يقول: تقتضي مهمتك ببساطة «إيجاد البهجة كل يوم». ويحتفظ العديد من عملائي بمفكرةٍ للامتحان أو يكتبون إلى شخصٍ آخر كل يوم ثلاثة أشياء يشعرون بالامتحان لها. ويمكنك أنت أيضاً الاحتفاظ بقائمة مفتوحة في تطبيق الملاحظات على هاتفك. فأحدى عميلاتي تمتلك «جبالاً من الامتحان» تضيف إليه كل ليلة، فهي تكتب على ورقة كبيرة بجانب سريرها عن شيءٍ ما يُشعرها بالامتحان، وتلك الأشياء تتكدس وتصبح ما يشبه جبلاً تحب النظر إليه كل ليلة قبل النوم (هذه أيضاً نصيحة رائعة لصنعها بنفسك وإضافتها إلى ديكور منزلك).

وقد أهداني صديقي ميتيه مفكرةً جميلةً مجلدةً بلونٍ برتقالي فاتح مع «مشاعر امتحان» كُتبت على غلافها الأمامي؛ ما أعطاني حافزاً يومياً لممارسة الامتحان. فتدويني يومياً لستة أو سبعة أشياء



كانت تسير معي على ما يرام في تلك المفكرة يعد من الأشياء التي أبقيتي بحالة ذهنية إيجابية أثناء الحجر الصحي في الأيام الأولى الموحشة من الجائحة، وما زالت تغذي طاقتي الإيجابية بسبب استمراري بالكتابة فيها كل ليلة. فإذا امتلكت شيئاً يمدُّك بدعم إيجابي يمكنك التعويل عليه، أو صيك بشدة أن تحوِّله إلى ممارسة يومية؛ ذلك أن العمل الذهني ليس عملاً «يُمارس لمرة واحدة» بل إنه يتطلب اهتماماً مستمرًا.

تحدُّ ذهني



خذ دقيقةً لتدوّن بضعة "مشاعر الامتنان" الآن على هاتفك أو مفكرتك أو حتى على قصاصة ورقية، ثم فكر متى وأين يمكنك البدء بفعل ذلك على أساس أكثر انتظامًا بحيث يصبح تمرينك الخاص؛ ربما على الفطور أو في الطريق إلى العمل أو أثناء الانتظار لبدء أحد المؤتمرات، في مفكرتك أو عبر مراسلة صديقك. إنَّ التزمت بفعل ذلك خلال الأيام العشرة القادمة وبعدها قيمت ما تشعر به فستجد على الأرجح أنه قد عزز مستويات سعادتك بالفعل، وإذا استطعت الالتزام لثلاثين يومًا فسيكون ذلك أفضل أيضًا. استمر في ذلك وحسب!

وإذا كنت تتساءل فيما لو كان غرس ذهنية إيجابية واستخدام مفتاح احذر الهوة قد يصنع فرقًا بالفعل، فإني أدعوك لأخذ العبرة من نيلسون مانديلا، أحد أعظم القادة في التاريخ الحديث، حيث اتبع نهجًا من الإيجابية واستخدام مفتاح "احذر الهوة"

ليعيش سبعةً وعشرين عاماً في سجنٍ في جزيرة روبن في جنوب أفريقيا، ويخرج زعيماً أفضل مما كان، وبدلاً من أن يشعر بالمرارة واليأس اختار الإيجابية، فاستغل وقته في السجن لدراسة القانون والسياسة، واستمر بعمله مع الناشطين في الخارج لإنهاء التمييز العنصري، وقد قيل إنه قرأ ما يزيد على ألف كتابٍ خلال الأعوام التي قضاها في السجن، وكتب بإسهابٍ عن هدفه في أن يصبح رئيساً لجنوب أفريقيا. لقد صبَّ تركيزه على ما سيفعله بعد تحرره، وحاذر من الهوة من خلال تطلعه لتحويل عقوبته إلى فرصة طويِّلة الأمد للتحرري والاستكشاف السياسي والفكري. ولا زلت أتذكر بوضوح عندما أُطلق سراحه من حبسه الطويل، ومدى البهجة برويته يُنتخب بعد وقتٍ قصير بصفته أول رئيسٍ أسود لجنوب أفريقيا.

فذهنية مانديلا المؤثرة ساعدته على النجاح رغم قضاء زهاء ثلاثة عقودٍ من حياته خلف القضبان، الأمر الذي كان يمكن أن يهزم شخصاً لم يدرك كيف يحاذر الهوة.

إضاءة



سدُّ فجوة الاستثمار:

- سالي كراوتشيك وإيفيست -

الكثير من الأشخاص يُطردون من عملهم في وول ستريت؛ لكن ليس الجميع يكتشفون خبر طردهم على الصفحة الأولى من صحيفة وول ستريت.



وهذا ما حدث مع سالي كراوتشيك، فقد عملت في وول ستريت لما يزيد على عشرين عامًا، وترقّت بالمناصب لتصبح محللة ذات شأنٍ لدى مصرف سيتي بنك، حتى طُردت بشكلٍ علني بسبب قضيةٍ تتعلق بالنزاهة كانت قد آمنت بها بقوة، ودافعت عنها بكل الوسائل، وصولاً إلى مجلس الإدارة؛ إذ أرادت كراوتشيك إرجاع المال للعملاء الذي باعهم البنك منتجًا عالي المخاطر، بينما قال لهم العكس، لكنها في النهاية خسرت قضيتها وعملها. وهي تنسب ما اعتبرته قرارات سيئة إلى "أحادية الثقافة" للشركة؛ حيث كان التنوع العرقي أو الجنساني فيها قليلًا جدًا.

وقد استطاعت كراوتشك استخلاص معنىٍ إيجابي من قضية طردها بفضل امتلاك ذهنية مؤثرة وممارسة نسختها الخاصة من "احذر الهوة"، ووصفت تجربتها إلى ربيد هوفمان؛ المستثمر وأحد الشركاء المؤسسين لموقع "لينكد إن"، حيث ذكرت على إذاعته "ماسترز أوف سكيل": "وبنظرةٍ مختلفةٍ كليًا لما حصل، فإنني لا أستطيع تصديق أنني كنت مضطرةً لفعل شيءٍ يوصلني إلى صحيفة وول ستريت، هذا مذهل حقًا... هل تعلم شيئًا؛ كل يومٍ على هذه الأرض لهو نعمة، ونحن محظوظون لتمكنا من المرور بهذه التجارب، لذا لو نظرت إلى الأمر من وجهة نظري كطفلةٍ لم تتخيل ولو للحظة أن مسألة طردها ستستحق الظهور في الأخبار، فستراه رائعًا حقًا."

ومن ثمّ ترأست كراوتشك إدارة الثروات في مجموعة سيتي، بعد إعادة تعيينها من قبل ميريل لينش، حيث سُرحَت في شهر

أيلول من عام 2011. ولو حدث ذلك مع شخصٍ آخر لديه ذهنية أقل تأثيراً فلربما قد يُسّ وشعر بالهزيمة أمام الأنظمة؛ لكن ذلك لا ينطبق على كراوتشك. حيث استغلت استقلاليتها من جديد وبدأت حياةً جديدة بوصفها رائدة أعمال، وأفادت من تصحيح بعض الأخطاء التي شهدتها وعانت منها في وول ستريت. وبعد فترة قصيرة اشترت مؤسسة للتواصل الشبكي تُعنى بالنساء في وول ستريت وحوّلتها إلى إيليفست؛ وهي منصة استثمارية للنساء مضت في سعيها لجمع 34 مليون دولارٍ في تمويل رأس المال الاستثماري لخلق استثمارٍ وبناء ثروةٍ يكونان متاحين أكثر للنساء في كل أنحاء البلاد.

وتوضح كراوتشك قائلةً: هناك فجوة استثمارية بين الجنسين لم يتطرق إليها أحد في ذلك الوقت منذ عدة سنوات؛ وحينها بدأت باكتشاف مدى أهميتها إذ إنّ المرأة التي تجني 85000 دولارٍ تحتفظ بـ 0.71 من كل دولارٍ نقدًا، وهو ما يكلفها مقارنةً مع رجلٍ في وضعٍ مماثل مليون دولارٍ في حياتها.

لذا دعنا نتوقف هنا، لأننا نتكلم عن المال الذي يخص "البدء بمشروعي" و"شراء بيت أحلامي"، إنّه المال الذي "يجعلني أعيش بحريتي بعيدةً عن وصايتك" ويجعلني "أترك الوظيفة التي أكرهها" و"أتخلى عن العلاقة التي لا أطيقها"، ولإدراكي بوجود هذه الفجوة فإن مجالي القديم، وهو توظيف الاستثمار، لم يتوقف ببساطة، وربما تبوّأت مركزاً فريداً يؤهني للعمل على هذا الأمر.



تقود كراوتشك الآن فريقاً يضم عشرين شخصاً، وتتضمن شركتها إيلفست لإدارة الثروات الخاصة؛ والمخصصة للعملاء أصحاب الثروات الضخمة (التي تصل إلى مرحلة إدارة 100 مليون دولارٍ من الأصول)، كما تضم إيلفست لخدمات العلاوات المميزة، التي تتيح للنساء التواصل مع فريقٍ من المخططين المعتمدين لمساعدتهن في تحقيق أهدافهن المالية والمهنية. وحين تعود إلى الماضي وتستذكر أيامها الأولى في وول ستريت والتحديات التي واجهتها، تستخلص ذلك المعنى الإيجابي الذي يتمثل بأن هذا كله أعدّها لفعل ما تفعله اليوم بمساعدة آلاف النساء على النجاح في أعمالهن.

تحويل المعاناة إلى طاقةٍ إيجابية

تختبر بعض الأحيان شيئاً مؤلماً جداً يجعلك تعتقد أنك لن تتعافى منه أبداً، لكنه قد يكون أيضاً البذرة لأحد أفضل أعمالك كما حدث مع كراوتشك.

ولقد استخدمت مزيجاً من مفتاح احذر الهوية وتمارين الامتتان لأغير ذهني كلياً أثناء مروري بأحد أشد الأوقات إيلاًماً في حياتي؛ خلال فترة طلاقي. فقد كنا أنا وزوجي السابق نفترق بعد أحد عشر عاماً من الزواج وثلاث سنوات من ممارسة العلاج المكثف للأزواج، وهذا جعلني أشعر وكأنه نفق طويل ومظلم من الخسارة والفشل والحزن العميق.

كانت فترة التسعة أشهر التي مررنا بها أثناء انفصالنا ونحن نتنازع على أيدي المحامين، ونصنع حياةً جديدةً لتكون مُنهكةً تمامًا، وكانت كذلك لفترةٍ وجيزة. فلم أتخيل أبدًا أنني سأطلق، لقد بدا لي أن عائلتنا تتفكك، وأن الشيء الذي تمنيته من كل قلبي - الزواج وبناء عائلةٍ معًا - قد اندثر الآن تاركًا حفرةً مليئةً بالمجهول. لقد عكّرت وفاة والدي المفاجئة صفو حياتي وآخر ما كنت أتمناه هو تعكير طفولة ولديّ بالطلاق، لم يرد زوجي السابق ذلك أيضًا لكنه كان سبيلنا الأخير حقًا.

بعد انفصالنا وانتقالي إلى شقتي الخاصة، كنت أستيقظ كل يوم على مدى أسابيع وأنا أشعر وكأنني أُصبت بقذيفة مدفع في معدتي، لقد أُصبت بحالةٍ من الإعياء الشديد بسبب حزني، ولم أعرف كيف سأعيد بناء حياتي على الصعيد العاطفي والمالي. افتقدت إلى رؤية أولادي كل يوم (حيث كنا نتشارك الحضانه)، وشعرت بأنني فقدت جزءًا أساسيًا من هويتي بصفتي زوجةً وأم. لقد أصبحت وحيدة الآن؛ وعلى الرغم من أنني أحببت حياة العزوبية في العشرينيات وأوائل الثلاثينيات من عمري، فإنني شعرت برعبٍ ووحدةٍ لم أعهدهما من قبل.

تلقيت ذات مرة نصيحةً رائعةً وأنا أتناول فطورى من صديقي بيل؛ رجل الأعمال الذي تحول إلى مجال التدريب الذي انفصل عن زوجته قبل بضع سنوات. قال لي: "ستشعرين بشعورٍ فظيعٍ للغاية يوميًا ولستة أشهرٍ تقريبًا، لكن بعدها ستتحسن الأمور حقًا"، وهو قد عبر نفق طلاقه جزئيًا من خلال إنشاء مجموعة على



الإنترنت تدعى "90 يوماً من الامتحان"، حيث ينشر الناس فيها خمسة أشياء كانوا ممتنين لوجودها خلال يومهم، وقد جذبت هذه المجموعة ثمانية آلاف مشترك في سنتها الأولى، وقد انضمت لها أيضاً، وساعدني ذلك الزخم الذهني اليومي في البقاء إيجابية حتى في الأيام التي كنت أقرأ فيها خمس وثلاثين صفحة من مستندات تسوية الطلاق، حيث كان النشر يومياً في تلك المجموعة يذكرني بالتركيز على التخطيط لـ "الفصل الثاني المذهل من هذا الكتاب" كما أحببت أن أسميه، كوّنت أيضاً أصدقاء رائعين في هذه المجموعة حيث لا أزال أتواصل معهم حتى اليوم.

أتذكر تلك اللحظة بالتحديد حين تفتّنت أن بإمكانني استخدام مفتاح احذر الهوة؛ كان ذلك في أحد الصباحات التي كنت مستلقية فيها في سريري أشعر باليأس، وأتذكر فعلاً محاولتي حينها لإضفاء معنى جديد لحالتي، مؤمنةً بحتمية وجود بعض الخير الذي سيأتي من كل هذا. وعندها وجدته أدركت أن ما كنت أمرُّ به من خوفٍ وحيرةٍ وعدم استقرارٍ مادي، سيجعل مني مدربةً أفضل للنساء اللواتي أعمل معهن، ومناصرةً أقوى لبرنامجنا غير الربحي الموجه للنساء المحرومات.

فالنساء اللواتي أدربهنّ يأخذن على عاتقهن القيام بمجازفاتٍ ماليةٍ كبيرةٍ ومخيفةٍ لبناء مشاريعهم، إذ غالباً ما يحصلن على قروض، أو يبعن أو يرهنّ معدّاتٍ باهظة، أو يراكمن ديون بطاقات الائتمان. والعديد منهن إما مطلقات وإما أمهات عازبات. وقد أدركت أنني الآن أمتلك فهماً أكثر وضوحاً لما كانوا يعانونه،

واستخلاص هذا المعنى الجديد لم يمحِ مشاعري الحزينة، بل ساعدني على الشعور بإحساسٍ جديدٍ من التصميم والإدراك أن بإمكانني تحويل هذه المعاناة إلى طاقةٍ إيجابية. فقد ساعدني استخدام مفتاح احذر الهوة على النهوض من السرير كل يوم (كان إنجازاً كبيراً في بعض الأيام)، والاستمرار في بناء مهنتي الجديدة في التدريب وحياة ملؤها التصميم والمتعة.

أعرف نساءً ورجالاً أوصلهم طلاقهم إلى الاكتئاب والتدهور المادي، واليأس من العثور على الحب مرة أخرى، وبعضهم تخلى عن فكرة المواعدة برمتها. أما أنا فسعيدةٌ لأن قصتي اتخذت منحىً مختلفاً للغاية، وجزءٌ من شعوري بالسعادة يعود إلى اختياري استخلاص معنىً جديدٍ من معاناتي. فخلال أشهرٍ من طلاقتي التقيت برجلٍ إيطالي مطلق كان لديه صبيان أيضاً، ودام زواجه لأحد عشر عاماً مثلي تماماً، وعشنا قصة حبٍّ رائعة استمرت لسنتين ونصف، وكذلك زدت من إيراداتي من التدريب حيث وصلت إلى أرقامٍ عاليةٍ بستة أرقام، وأخذت أولادي في رحلة صيفية رائعة إلى أوروبا، ووجدت سعادةً لا توصف في مساعدة آلاف النساء على دخول مجالات التدريب والتمويل والمجتمع والإرشاد.

**أخبرني؛ ما الذي تخطط لفعله بحياتك الجامحة
والثمينة التي ستعيشها مرةً واحدة؟ - ماري أوليفر -**

فإذا كنت تشعر بأنك عالقٌ في مكانٍ ما في حياتك في هذه



اللحظة؛ فكيف يمكنك استخدام مفتاح احذر الهوة لتواصل حياتك مجدداً؟ تذكر صوت ذاك المذيع البريطاني وابحث عن المعاني الأخرى التي قد لا تكون الأكثر وضوحاً. ماذا لو أيقنت بأن عقبة كبيرة كانت مجرد انعطافة؟ أو أن شيئاً رائعاً بنفس القدر ينتظرك على الجانب الآخر من هذا "الخسران"؟ هل تستطيع التفكير في وقت اعتقدت فيه أن شيئاً ما هو النهاية، لكن اتضح أنه مجرد بداية؟ أنت مسؤول عن ذهنك، ومن ثم عن النتائج التي تحصدها، فبإمكانك أن تحصد نتائج مختلفة من خلال تغيير ذهنيك - ليس في بعض الأحيان وحسب، بل طوال الوقت.

النجاح عبر عملية الهندسة العكسية للدماغ

ستتعلم في الفصول القادمة اختيار النتائج تبعاً لمسبباتها، وتحديد هدفك اللا محدود، وإعادة كتابة قصتك بحيث تتمكن من عكس هندسة نجاحك. ويشير هذا المصطلح «عكس الهندسة»، المقتبس من مجال التصنيع، إلى تفكيك جهازٍ أو منتجٍ معين لمعرفة كيفية صناعته وعمله بالضبط. إذ يمكنك هذا من صنع جهازٍ جديد بنفس الجودة - أو ربما أفضل. والأشخاص أصحاب الذهنية المؤثرة يعلمون كيفية تحديد هدفٍ معين ومن ثم التفكير بعدها بالخطوات لبلوغه من مكانهم الحالي («الهندسة العكسية» لأهدافهم)، والتفكير بهدفك بتلك الطريقة ينبغي أن يزيد من

ثقتك بقدرتك على اجتياز خط النهاية بأقل قدرٍ ممكن من التخبط أو التعثر أو الانعطافات. فإن لم تكن قد حددت حلمك أو تصورك الكبيرين بعد؛ فإني أنصحك بقراءة كتب: العثور على نجمك الشمالي لمارثا بيك، قرر مصيرك لسيمون سينيك، خريطة الرغبات لدانييل لابورت. وإن كان لديك هدف لا محدود أساساً؛ فلنبدأ هذا الاحتفال! فعما قريب ستبدأ بالكتابة عن هدفك وتعلم طرق جديدة لزيادة فرصك في الحصول عليه أضعافاً مضاعفة.

✓ الفصل 1: مراجعات

- عقلنا يشبه المترجم؛ إذ يلخص على الدوام ما نختبره من تجارب ويعطينا نسخة متحيزة عن الأحداث.
- مفتاح احذر الهوة هو تذكيرٌ بخلق حيزٍ بين ما يحدث معنا والمعنى الذي نستخلصه منه.
- بوسعنا استخلاص معنىً جديدٍ للحظات الفارقة في طفولتنا أو سنواتنا المبكرة عن طريق فحصٍ واعٍ للمعنى اللا شعوري الذي استخلصناه منها في الأصل.
- التفكير السلبي هو النمط الافتراضي لأدمغتنا (70 بالمئة من أفكارنا سلبية)، يمكنك مع ذلك إعادة تدريب دماغك على التفكير بإيجابية من خلال ممارسة الامتحان يومياً.
- يتطلب تغيير أفكارنا النظر إلى ما يعتبره عقلنا الباطن صحيحاً بحيث نتمكن من اختيار المعنى الذي نستخلصه من الأمور.



• ستسيطر على المعنى الذي تستخلصه من الأشياء التي تحصل معك عند إتقانك لاستخدام مفتاح احذر الهوة؛ لدرجة أن أكبر انتكاسةٍ يمكن أن تصبح انطلاقةً لشيءٍ إيجابي ومشجعٍ ومؤكد.

✓ الفصل 1: إتقان المحتوى

لا تستغرق الإجابة عن هذه الأسئلة أكثر من دقيقتين، وقيامك بذلك من شأنه أن يرسخ النقاط الأساسية لهذا الفصل في دماغك، لكي يسهل عليك تذكرها وقت الحاجة.

1. يخطر لنا ما يقارب ستة آلاف فكرة في اليوم، و _____ من تلك الأفكار يكون سلبياً؛ وعليه يلزمنا تدريب دماغنا على البحث عن الأشياء الإيجابية بنسبة:

(أ) 50 بالمئة

(ب) 70 بالمئة

(هـ) 95 بالمئة

2. أي واحدٍ من هذه الأسئلة يُعدُّ جزءاً من مفتاح احذر الهوة؟

(أ) ما المعنى الذي اختار استخلاصه من الحقائق؟

(ب) كيف حدث هذا الأمر معي؟

(هـ) ما أفضل شيءٍ يمكن لي فعله الآن لوضع حدٍّ لهذه الحالة

المزرية؟



3. عندما نجعل أفكارنا _____ تطفو على السطح، نكون أكثر
قدرةً على معالجتها وتغييرها.

• الإجابات:

1. (ب)

2. (أ)

3. اللا شعورية.



الفصل 2

اختر النتائج عوضاً عن الأسباب

”يجب عليك أن تتوقف عن البكاء، وأن تبدأ بالتغلب على

مشاكلك“

- ليدي غانغا -

عندما درس عالم النفس الهنغاري المشهور ميهالي كسيسنتميهالي عملية معالجة أدمغتنا للمعلومات، وجد أن أكثر من أحد عشر مليون جزءٍ من المعلومات يتدفق إلى أدمغتنا كل ثانية، ولكن أدمغتنا تستطيع أن تعالج بشكلٍ واعي فقط مئة وعشرة أجزاءٍ من المعلومات في الثانية الواحدة. فحواسنا الخمسة تمدُّ أدمغتنا باستمرار بموجةٍ عارمةٍ من المعلومات، حيث يقف الدماغ عاجزاً عن مجاراة هذا الكم منها. وهذا يشبه محاولة سكب غالون من الحليب في كأس، حيث سينتهي الأمر بمعظم الحليب مسكوباً على الأرض.

وهنا يتدخل نظام التنشيط الشبكي لإنقاذ الموقف؛ إذ يوجد داخل أدمغتنا جهاز تصفية صغير يدعى نظام التنشيط الشبكي، وهو يقع في أسفل الدماغ وأعلى النخاع الشوكي. وأي طالب في كلية الطب سيخبرك أن نظام التنشيط الشبكي ”يربط بين النخاع

الشوكي والمخ والمخيخ، وأنه يتوسط المستوى العام للوعي.“ وأنا أقول لك بأنه يؤدي دور البوّاب للمعلومات المنقولة من نظامك الحسي إلى عقلك الواعي. ويعالج نظام التنشيط الشبكي ملايين الأجزاء من المعلومات في كل ثانية، ويقرر أيًا منها سيسكبها في الكأس ليقدمها لك على أنّها الواقع، مع قطعة صغيرة من رقائق بسكويت الشوكولاتة إذا كنت محظوظًا.

نظام التنشيط الشبكي هو المفسّر الموجود في عقولنا الذي ذكرته في الفصل الأول. فهو يقرر باستمرار المعلومات التي يجب تلخيصها، وتلك التي يجب أن تستدعي انتباهك وأي المعلومات يجب استبعادها. ولكن بعد عملية تطهير البيانات هذه؛ فإن ما يقدمه لك نظام التنشيط الشبكي على أنه الواقع أو الحقيقة ليس هو الحقيقة المطلقة مهما بدا لك كذلك.

هل لاحظت الفتات على أرضية مطبخك عندما تناولت القهوة أو الشاي أو أي مشروب آخر هذا الصباح؟ هل لاحظت الطريقة التي كان يدخل بها الضوء عبر النافذة؟ هل لاحظت كيف يصنع الضوء الظلال في الغرفة التي تجلس فيها الآن؟ على الأرجح لا. فأنت تتلقى هذه المعلومات لا شعوريا ولكنك لا تلاحظها بشكل فعال. وتدرج أجزاء المعلومات هذه ضمن ملايين الأجزاء الأخرى التي يحذفها نظام التنشيط الشبكي كي يتمكن من معالجة المئة وعشرة أجزاء التي تحتاجها بحق، مثل «أين وضعت القهوة؟» أو «هل لدي اجتماع مهم اليوم لكي أحلق ذقني؟»

فبدون نظام التنشيط الشبكي لدينا الذي يقرر ما يجب أن



نركز عليه، سنصاب بالجنون. فكر بملايين الأصوات والروائح والصور والأحاسيس اللمسية التي تتدفق إلى حواسك دفعة واحدة. محاولة استيعابها كلها من دون نظام التصفية في دماغك ستجعلها تسيطر عليك بشكل كامل.

عندما تستوعب الحقيقة التي تقول إننا نتخذ وبشكل مستمر قرارات لا شعورية حول ماهية واقعنا، سوف يكون أسهل عليك أن تتقن المفتاح التالي: اختر النتائج عوضاً عن الأسباب، فإن لم نفهم أننا نفسر ونشكل باستمرار واقعنا، يمكن أن نفوت حقيقة أننا نمتلك الخيار.

نعتقد أننا نتخذ قرارات عقلانية طوال اليوم، لكن نظام التنشيط الشبكي لدينا هو من يتولى زمام الأمور

كل ما في الأمر هو أن أدمغتنا تميل إلى أن تكون كسولة نوعاً ما. من الممكن أن تكون قرأت عن النظام الأول والنظام الثاني في التفكير، "التفكير السريع والبطيء" وهو كتاب للحائز على جائزة نوبل دانييل كييمان. فنحن بوصفنا بشراً لدينا ميل إلى أن نحلل المعلومات بطريقة سريعة جداً وبديهية وهذا يدعى (النظام الأول). ولا نعتمد دائماً على قدرتنا على التفكير الأعمق والأبطأ والأكثر تساؤلاً واستراتيجية، وهذا يدعى (النظام الثاني). وهذا يفسر معنى التفكير الكسول ومن ضمنه، ميل متسوقي المتاجر إلى

شراء أول ما يرونه على الرف الذي على مستوى نظرهم، من دون أن ينظروا فيما إذا كان هناك منتج أفضل أو عرض على الرف الأعلى لمجرد أنه بعيد عن أنظارهم ومتناولهم.

بمجرد أن تدرك أن نظام التنشيط الشبكي لديك يمدك بمعلومات متحيزة، ستعلم حينها أن واقعك لا يوافق واقع أحد آخر، فكر بهذا لدقيقة، كل شخص تعرفه يعيش ضمن نسخته الخاصة الفريدة من الواقع. إنه نوعٌ من التحرر، أليس كذلك؟ ووظيفتك هي أن تركز على التأكد من أن واقعك هو أقرب ما يكون إلى رؤيتك لحياتك المثالية -وَألاً تحاول أن تقارنه بواقع الآخرين، وهي مقارنة مستحيلة على كل حال.

عندما تستوعب هذا بشكل كامل ستدرك عدم جدوى استيائك الشديد من رأي الآخرين بك وبأحلامك، وستمتلك أحد الركائز الأساسية لتكون من أصحاب الذهنية اللا محدودة، وهو أن رأي الآخرين بك لا يعنيك. ولا أعني بذلك أن تتجاهل آراء الجميع، أو أن تخبر رئيسك بالعمل أن نسختها من الواقع غير حقيقية كأفلام ديزني. فهذا لن يكون لطيفاً. بل ما أعنيه هو أننا إذا وضعنا بالاعتبار أن آراء الناس هو شأنٌ شخصيٌ بحت، فتلك الآراء لن تحيدنا عن مسارنا كثيراً، ونحن نسعى وراء أهدافنا الكبيرة والطموحة. كما سيسمح لنا ذلك بأن نشعر بتعاطف أكبر مع الأشخاص المتمنعين، فهم ببساطة عالقون داخل نسختهم الخاصة من الواقع. وشعار «هذا ليس من شأنك» هو الشعار الذي استخدمه منذ أن كنت في العشرينيات من عمري، وهو أحد



الأسباب الرئيسية التي مكنتني من السعي وراء أحلامي والمخاطرة وتأسيس أعمالي.

وإليك مثال عن نظام التنشيط الشبكي في العمل. دعنا نقول إنك تعمل لدى شركة لتسويق خدمات الرعاية الصحية. وتذهب مع فريقك لعقد صفقة مهمة مع عميل محتمل، وقد حضرنا لذلك لأسابيع، معتقداً أنك قد ضبطت الأمور، وتغادر ذلك الاجتماع معتقداً أنه كان مثمراً، وأنَّ العميل قد يوافق في وقتٍ آخر اليوم حين تتصل به لتتابع معه، وحين تركب في المصعد يحبيك أحد زملائك قائلاً «لقد نلت منه، عمل رائع، لكن الجزء الوحيد الذي حيرني كان في النهاية، عندما أخبرته عن أتعابنا، أحسست لوهلة أننا فقدناه.»

وبالاعتماد على نظام التنشيط الشبكي لديك وكيفية تحليله للمعلومات، قد يحذف «لقد نلت منه»، ويحرّف «عمل رائع» إلى «لا بأس بك». فإذا حدث ذلك، من المحتمل أن تقول لنفسك، «لقد أفسدت الاجتماع تماماً بتحدثي بتلك الطريقة عن أتعابنا.» وإذا أمدك نظام التنشيط الشبكي لديك بمعلومات مختلفة، قد تستنتج أنك نجحت في عرضك واضعاً بحسبانك أن تحصل على بعض المساعدة بشأن الحديث عن الأتعاب قبل الاجتماع المقبل. أو قد تحرّف كلمات زميلتك وتغضب منها لأنها وبّختك -رغم أن مساعدتك التي كانت هناك كانت تذكرك أنها بدأت حديثها معك بقولها «لقد نلت منه.»

فبمجرد أن يقرر المفسر لدينا ما الذي حدث، نسعى إلى تأكيد

تلك النسخة من الأحداث. وهذا يدعي «الانحياز التأكيدى». وهذا النوع من التفكير يخلق حلقة مغلقة تبحث ضمنها -وتجد- معلومات تُثبت ما كنت تفكر به مسبقاً، بل وتعزز تلك الرؤية لديك. ولكنها ليست الحقيقة بل تأويلك وحسب.

ويعد التحيز التأكيدى السبب أيضاً في جعلنا نمتلك أفكاراً ودوافع تتطابق تماماً مع الأفكار والدوافع التي فكرنا بها في الماضي. وتُظهر بعض الدراسات أن خمساً وتسعين بالمائة من أفكارنا متطابقة تماماً مع الأفكار التي كانت لدينا في السابق.

فحتى العام 500 قبل الميلاد، اعتقد الجميع أن الأرض مسطحة، وأنت إذا سافرت بعيداً في المحيط سينتهي بك الأمر بالسقوط عن الحافة. وإلى العام ألف وتسعمئة وأربعة وخمسين، كان الرياضيون والأطباء مقتنعين أن الركض لمسافة ميل بأقل من أربع دقائق ستسبب بانفجار قلبك. وحين ركض العداء البريطاني روجر بانيستر لمسافة ميل بأقل من أربع دقائق ونجا في عام 1954، لم يكن ذلك كفيلاً باستبعاد تلك الفكرة نهائياً وحسب، بل يجعل فكرة محدودية قدرة قلب الإنسان القصوى على التحمل تتبخر أيضاً. وخلال سنتين من كسر بانيستر للرقم القياسي، كسر عشرة عدائين آخرين حاجز الأربع دقائق، واستمرت الأوقات القياسية بالتحسن منذ ذلك الحين، واليوم يعتبر الركض لمسافة ميل في أربع دقائق بطيئاً نوعاً ما بالنسبة للعدائين المتنافسين. وهذا أكثر من كافٍ لإثبات تلك الحقيقة.



إضاءة



روز سافج: المجدفة عبر المحيطات

في عمر الرابعة والثلاثين، كانت روز سافج قد أمضت أحد عشر عاماً تعمل مستشارة إدارية.

وفي أحد الأيام، وبينما كانت بالقطار، كتبت نعيًا تصف فيه الحياة التي كانت تعيشها والحياة التي أرادت أن تعيشها حقًا. أدركت فجأة أن السبيل الذي كانت تسلكه لا يحقق لها المعنى والكفاية. ولشغفها طويلًا بالبيئة، أرادت إذكاء الوعي بمخاطر تلوث المحيطات والتغير المناخي، وقررت حينها أن تتخلى عن دخلها الكبير وعن منزلها في الضواحي لتبدأ التدريب على التجديف عبر المحيط الأطلسي.

أحبت سافج رياضة التجديف وهي في الكلية بجامعة أوكسفورد والقيام بمغامرات كبيرة في الهواء الطلق، ولكن، وكما توضح في حوارها الشهير مع تيد، «جميع الذين كان يذهبون إلى ممارسة التجديف عبر المحيطات بدوا رجالاً ملتحين لا يشبهونني». وقد بدأت تدريبها الجاد في العام 2006، حيث أنهت سباق التجديف عبر الأطلسي بوصفها متسابقة أنثى وحيدة، ونجحت بالعبور خلال فترة 103 أيام من دون طاقم دعم، على الرغم من تحطم مجاديفها الأربعة واضطرارها لإكمال أكثر من نصف مسافة السباق بمجاديف مرممة. وتعطل موقد الطبخ لديها بعد عشرين يومًا فقط، وتبعته معدات الملاحة ومشغل الموسيقى الخاصة بها. وقد نجحت بالحفاظ على مدونتها اليومية حتى اليوم الثمانين

حيث تعطل هاتفها المتصل بالأقمار الصناعية، ولم يتبق لها سوى البيانات الموقعية المسجلة على جهاز الإرسال والاستقبال. وكما تقول «الشيء الذي نسيته لدى خروجي من منطقة راحتي هو أنه أمرٌ متعبٌ إلى حدٍّ لا يوصف».

وبعد عبورها الأطلسي، قررت سافج أن تحاول عبور المحيطين الهادي والهندي لتروّج لقضية الحفاظ على البيئة. وفي كل رحلاتها البحرية تلك لم تكن لديها سوى طعامها وماءٍ للشرب وأجهزة الإبلاغ وقاربها الذي كانت تأكل وتنام فيه.

وحين حققت هدفها الكبير الأول بعبور المحيط الأطلسي بعد عدة محاولاتٍ فاشلة، متجاوزةً تحدياتٍ كإعصار كاترينا والمجاذيف المكسورة، قالت بأنها كانت «في غاية البهجة»، وأنها كانت أحد أفضل اللحظات في حياتها كلها. وما هذا المثال الاستثنائي إلا تذكيرٌ عظيمٌ بمدى قدرة الروح البشرية على الصمود سعيًا لتحقيق هدفٍ معين!

يمكن «استعارة» الأفكار

أتذكر في إحدى اللحظات أنني أدركت بطريقةٍ مؤثرة أن الحقيقة التي أمتلكها لم تكن الحقيقة المطلقة، وكان ذلك عندما كنت حاملاً بمولودي الأول، إيميت. كنت حينها في السادسة والثلاثين، حيث كانت تُعتبر مرحلةً عمريةً شديدة الخطورة للإنجاب. ورغم أنني كنت أحس دائماً أنني بصحةٍ جيدة ولم تكن



لدي مشاكل في الحمل، فإنني كنت أشعر بتوترٍ شديد حيال فترة حملي بطفلي حتى أنجبه، إذ إنَّ بعض صديقاتي كنَّ قد أجهضن مؤخرًا، وأي تشنُّج بسيطٍ في جسمي كان يفزعني. وفي محاولةٍ مني للسيطرة على هذا التوتر قررت ألا أعقد آمالًا كبيرةً على طفلي الذي سيأتي تحسبًا في حال ”لم يفلح الأمر“. وقد جعلني ذلك أشعر بتحسُّنٍ نوعًا ما فيما لو تصرفت وكأني لست حاملاً، فلم أبحث عن ديكورات لغرفة طفلي ولم أتخيل نفسي أحمله بين ذراعيٍّ أو أختار له اسمًا من بين الأسماء التي أحبها. لقد كنت أومن حقًا أنني أقوم بمناورةٍ ذكيةٍ لأمنع قلبي من الانكسار.

خلال الشهر السادس من حملي تقريبًا، وبينما كنت في عطلةٍ في فرنسا، ذهبت لأجري جلسة تدليك لوجهي. أخصائية التجميل فرانسوا التي كنت قد تعرفت عليها أثناء زيارتي السنوية إلى فرنسا، كانت مسرورةً لرؤيتي حامل، وبينما كانت تتظف وجهي بالبخار وتضع عليه الكريمات التجميلية، علَّقت على بطني الكبير متذكِّرةً أيام حملها، قائلةً ”أحببت فترة حملي“ ثم تهتدت وأضافت ”أحببت كل شيءٍ يتعلق به“. كانت قد عرفت مسبقًا أنها سترزق بصبي، وأخبرتني كم كانت تحب أن تتكلم معه كل ليلةٍ وتعزف الموسيقى له وهو في بطنها. وكانت هي وزوجها يخبرانه بكل الأشياء الممتعة التي سيفعلونها معًا.

وهذا ما أثار دهشتي. مهلاً، لقد بنت ارتباطًا مع طفلها وهو داخل رحمها؟ لم أكن أجروُّ على فعل ذلك. ماذا لو أجهضت؟ ماذا لو وضعت المولود وكان لا يتنفس؟ ألن أنهار أكثر حينها؟ ولكن

سماع الحقيقة التي تفوهت بها فرانسوا جعلني أشكك بالحقيقة التي لديّ. وفي طريق عودتي إلى المنزل ذلك اليوم وأنا أمشي على طول الشاطئ، فكرت أكثر بما قالته فرانسوا، وفجأة أدركت أنني دربت دماغي منذ صغري على توقع أي كوارث محتملة يمكن أن أتعرض لها وأن أجد طريقةً لتفاديها. في بداية حياتي المهنية كنت أعمل منتجة أفلام، حيث حصدت نتائج توقعي لحدوث خللٍ معين واتخاذ الاحتياطات المناسبة له وهذا ما دعمني وجعلني جيدة في عملي. والحقيقة التي آمنتُ بها كانت أن التركيز على ما قد يفشل كانت الطريقة المثلى للسير وسط هذا العالم.

بإمكاننا أن نختر أو لا نختر الحقيقة التي سنؤمن بها

لقد أتاني إلهامٌ ذلك اليوم جعلني أختار حقيقةً جديدة، وأعتقد أن تلك الحقيقة غيرت علاقتي بابني. أدركت أنني إذا أبقيت على تلك المسافة بيني وبين طفلي الذي لم يولد بعد، وسار كل شيء على ما يرام، فإنني لن أحظى بذلك الوقت الحميم معه ثانيةً، وسأكون قد فوّتُ على نفسي أشهرًا من التواصل مع طفلي، وقد يشعر هو (أو هي-بعد ذلك عرفت أنه صبي) بقلقي وهو بداخل رحمي؛ فاتخذت قرارًا بأن أختار حقيقةً جديدة، فاستعرت أفكار فرانسوا بشأن الحمل، على الرغم من شعوري أنني مرغمة على ذلك في البداية، وبدأت بالتحدث إلى جنيني، متخيلةً روعة أن



أحمل طفلي للمرة الأولى، ودعوت زوجي ليتكلم معه أيضًا (وهو الأمر الذي لم أكن أشجعه عليه سابقًا).
وكلما شعرت بأنني أرتد إلى الحقيقة القديمة التي آمنت بها، كنت أتذكر وصف فرانسوا المبهج للحمل وأستعير أفكارها. وبعد بضعة أشهر وُلد ابننا إيميت، مكتملاً وبصحة جيدة ويزن سبعة أرطال، وأنا بقمة السعادة كوني لم أفوت على نفسي فرصة عيش ذلك الوقت الحميم معه وهو في رحمي، فذلك الرابط معه وهو داخل رحمي قاد إلى ارتباطي به وهو بين ذراعي، ولا نزال قريبين جداً من بعضنا حتى اليوم. والآن، وحين أحاول أن أختار حقيقةً مختلفة، أعود بذاكرتي إلى ذلك المثال الجلي عن كيفية قدرة نظام التنشيط الشبكي والانحياز التأكيدي لدينا على أن يقودانا لاختيار حقيقةً قد لا تكون الأفضل بالنسبة لنا، والأمر عائدٌ لنا بأن نأخذ زمام المبادرة ولا نختارها.

تهذيب «عقل المبتدئ»

بمجرد أن تستوعب أن ما تختبره في حياتك اليومية ليس واقعاً أو حقيقةً مطلقين - بل لا يعدو كونه ما يمدك به نظام التنشيط الشبكي لديك - ستتمكن من اتخاذ خياراتٍ جديدةٍ فإن لم تلاحظ الفتات على الأرضية أو الضوء المتسرب من النافذة، فإنك لن تلاحظ أيضًا الطرق البديلة لتأويل ما يحدث معك أو لن تدرك سبل استيعاب المعلومات الثمينة التي لم تتجح بالنفاد عبر فلتر

نظام التنشيط الشبكي الموجود في دماغك. وبقليلٍ من التدريب الذهني، تستطيع أن تقرر التركيز على ما تريد. فبإمكانك أن تقول «لاحقاً» للثرثرة التي لا مبرر لها، وللغو، والأفكار الانتقادية التي تشغل بال معظمنا طوال الوقت، وأن تقارب تحدياتٍ جديدةً بفضولٍ شديد. كما يمكنك التوقف عن الخوض في تفاصيل الفشل في حالةٍ معينة وإعادة توجيه اهتمامك نحو اجتراح الحلول لها.

وإحدى الطرق لمنع نظام التنشيط الشبكي لديك من اتخاذ كل القرارات هي التركيز على ما يطلق عليه اتباع أحد المذاهب البوذية «شوشن»، والذي يعني «عقل المبتدئين». فهناك حكايةٌ يابانية تدور أحداثها حول طالبٍ أتى ليتتلمذ على يدي أحد معلمي مذهب «زن»، وفور وصوله إلى الدرس، وبمحاولةٍ منه لإبهار معلمه، بدأ بإطلاعه على جميع الأمور التي تعلمها، ولكن المعلم لم يبدو مسروراً لذلك، وبصمت سكب له كوباً من الشاي، ولما طفح الكوب حتى الشفّة، تابع المعلم سكب الشاي بهدوء حتى فاض الشاي على الأرض. انتفض الطالب متفاجئاً، وسأل معلمه عن سبب قيامه بذلك. فأجابه المعلم «عقلك طافحٌ بأرائك وتخميناتك الخاصة، فكيف لي أن أعلمك مذهب «زن» إن لم تقم بإفراغ كأسك أولاً؟». فعقل المبتدئ سلوكٌ يتسم بالانفتاح والتواضع والحماس. (وللمزيد من الدروس الذهنية لمذهب «زن» البوذي، انظر كتاب مارك ليسر المؤثر سبع ممارسات لتصبح قائداً حكيمًا). فكلما هدّبت عقلك المبتدئ، غدوت أكثر قدرةً على اجتراح حلولٍ واغتنام فرصٍ جديدةٍ بدلاً من أن تبقى حبيساً لطريقة رؤيتك للأشياء أو



التفكير بأن هنالك «طريقة واحدة صحيحة وحسب». وكما ذكر أحد رهبان مذهب «زن»، شونريو سوزوكي في كتابه «عقل زن، عقل المبتدئ»، «في عقل المبتدئ هناك الكثير من الاحتمالات، لكن عقل الخبير يمتلك القليل منها».

«أي حقيقة ستختار؟»

لعل حقيقتك المطلقة تتمثل في تفكيرك، "لا أستطيع فعل ما أحب وجني المال كذلك" أو "أنا لست الشخص المناسب لإدارة شركة بملايين الدولارات" أو "الطريقة الوحيدة للنجاح هي أن أعمل لثلاث عشرة ساعة باليوم وأن أنحّي متطلباتي جانباً طوال الوقت" أو "أخي هو الشخص الذي يجيد التعامل مع الأمور المالية، وأنا الإنسان المبدع الذي يتخذ خياراتٍ مالية سيئة، فتجدني لا أملك الكثير من المال". إذاً فما مُعادلك الشخصي لسباق الميل بأربع دقائق "المستحيل؟" فكلما عجّلت باكتشاف هذه الحقائق المزيفة، تمكنت من تجاوزها وبلوغ مرادك.

تحدي ذهني



اكتب بضعة أشياء تبدو كحقائق في حياتك على سبيل المثال:

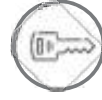
- لن يأخذني الآخرون على محمل الجد أبداً فيما لو رشّحت نفسي لمنصبٍ ما - أو لجمع رأس مال، أو لإدارة قسمي، أو تأسيس شركة.

• ليس لدي الخلفية المناسبة - أو لست شجاعاً أو ذا علاقات قوية أو ذكياً بما يكفي لأكون شريكاً أو أحصل على التمويل أو أدير شركة بملايين الدولارات، أو أن أحصل على ترقية.
- لست ذكياً بما يكفي ولا أملك علاقات قوية كفاية لأؤسس مؤسستي الخاصة.

استمعت مؤخراً لمتسلق الجبال جيم دافيدسون وهو يلقي محاضرةً في نيويورك حول أحد الأوقات حينما غدت المعاني الخفية التي نستخلصها من الأشياء مرئيةً بالنسبة له، وكادت تتسبب بمقتله. استذكر دافيدسون ذلك اليوم عندما سقط هو ورفيقه في التسلق، والذي كان أيضاً أعز أصدقائه، داخل صدعٍ بعمق ثمانين قدماً دون سابق إنذار بينما كانا يهبطان من جبل رينييه. كانا قد تسلقنا ذلك الجبل عدة مراتٍ من قبل، ولكن الثلوج تساقطت حديثاً في ذلك اليوم والحظ لم يكن حليفهما، فوقعا داخل صدعٍ خفي كان أشبه بـ ”جحيم حالك الظلمة وجدرانٍ جليديةٍ بحيث يمثل كابوساً لأي متسلقٍ“ على حدِّ تعبيره. وحين وجد دافيدسون نفسه أسفل نفقٍ ثلجيٍ مظلم حيث كان التسلق صعباً بشكلٍ عامودي هو الطريقة الوحيدة للخروج، كان عليه أن يتخذ خياراتٍ حاسمةٍ حيال ماهية الحقيقة حينها. وما مكَّنه من التسلق خارج ذلك الصدع ذلك اليوم وأنقذ حياته كان استخدامه للمفتاح الثاني، وهو: اختر النتائج عوضاً عن الأسباب. وأنا متحمسةٌ لتعليمه لك أيضاً.



المفتاح # 2



اختر النتائج عوضاً عن الأسباب

هذا المفتاح مخصصٌ للأوقات التي تشعر خلالها أن هناك عوائق كبيرة ومستعصية تحول بينك وبين ما تريد. يمكن أن يكون شيئاً يهدد حياتك، مثل «لا يوجد طريقة أخرج بها من هذا الصدع» أو شيئاً تافهًا، من قبيل «لا أستطيع أن أستقطب رأسمال لأنني لست بارعًا في الرياضيات ولم أدرس العلوم المالية قط». وهناك خطوتان بسيطتان لاستخدام هذا المفتاح:

1. حدد الأسباب التي تعتقد أنها تجعلك غير قادرٍ على امتلاك ما تحب.

2. حدد النتائج التي تريدها، فإذا كانت مُقنعة بما فيه الكفاية، اخترها عوضاً عن الأسباب.

أعرف أن هذا يبدو تبسيطاً للأمر، ولكن الحيلة تكمن باتخاذ القرار فعلياً وبحق باختيار النتيجة، ومن ثمَّ أن تكون خلاقاً (ومثابراً) حتى تحقق تلك النتيجة، متجاهلاً كل الأسباب المعروفة وغير المعروفة التي قد تُعيقك، فالوصول إلى النجاح يبدأ باتخاذ القرار باختيار النتائج.

حتى لحظة استلقائه أسفل ذلك الصدع، لربما خطر لدافيدسون أن الحقيقة هي أنه لا يستطيع التسلق خارج حفرةٍ بعمق ثمانين قدماً بنفسه مستخدماً معدات تسلق مخصصة لتضاريسٍ مختلفة تماماً، لكن صديقه حينها كان جثةً هامدةً بجانبه، وعرف أنه لن يتم العثور عليه لأيام إن لم يُخرج نفسه.

كان لدى دافيدسون العديد من الأسباب التي تجعله يعتقد أن الخروج من هناك مستحيل. فقد كان ضعيفاً، ويشعر بالبرد والجوع والإنهاك، ومُحطَّماً بسبب موت صديقه وفكرة أن حياته ربما قد انتهت كانت تشغل كل تفكيره.

ولكن دافيدسون اختار النتائج الخروج من الحفرة - عوضاً عن قائمةٍ طويلةٍ من الأسباب التي تفسر عدم قدرته على الخروج. فنتائج دافيدسون المنشودة كانت بسيطةً، وهي أن ينجو ويعود إلى أحبائه، وأن يعيد جثمان صديقه إلى عائلته. وقد أمضى نحو ثماني ساعاتٍ في ذلك اليوم في التسلق والسقوط والصراخ والتسلق من جديد حتى وصل أخيراً إلى السطح. وأُنقذت تلك الليلة بعد أن عرَّج على مخيم قريب، واستطاع إرسال المنقذين ليستعيدوا جثمان صديقه. وهو الآن يُلقى المحاضرات في جميع أنحاء العالم حول القدرة على التكيف وطريقة التفكير، وقد قاد مجموعاتٍ إلى قمة جبل إفرست، وهو يعمل كذلك بصفته دليلاً لآلاف الطلاب الجامعيين في محاولاتهم الأولى للتسلق، ويساعدهم على تطوير ذهنيةٍ سليمةٍ ليتغلبوا على التحديات التي تواجههم أثناء تسلقهم (وعسى أن يصل الأمر إلى إكسابهم بعض المهارات في تجنب الوقوع في الصدوع). ويمكنك أن تتخذ الخيار نفسه الذي اتخذته، وأن تركز على النتائج عوضاً عن الأسباب من دون أن تفقد شخصاً تحبه أو السقوط في حفرةٍ جليدية.

وهذا الكتاب بمثابة مثالٍ ملموسٍ عن استخدام مفتاحي «احذر



الهوة» و«اختر النتائج عوضاً عن الأسباب». ولو لم أكن بارعةً في خلق فجوةٍ بين ما كان الناس يخبرونني به وما أفهمه من ذلك، وفي اختياري للنتائج عوضاً عن الأسباب مراراً تكراراً، لكنت توقفت عن تأليف هذا الكتاب بعد أول رفضٍ واجهته من أحد الوكلاء الأدبيين. لكن بدلاً من ذلك، استخلصت معنىً مختلفاً من حالات الرفض تلك، وهو أن السبب ليس سوء الكتاب، ولكن عدم قيامي بشرح وافٍ عن تميزه عن الكتب الأخرى المكتوبة مسبقاً والتي تحدثت عن الذهنية. وما لزمني فقط هو البدء في الكتابة وأن أكون أكثر وضوحاً. أطلقت أيضاً مدونتي الصوتية بعنوان، ذهنية المليون دولار، لكي أستطيع أن أنقح رسالتي التي أريد توجيهها عبر الكتاب، وأبدأ باستكشاف هذه الأفكار المذهلة عن الذهنية من خلال تكلمي مع الضيوف. أردت النتائج من نشر هذا الكتاب أكثر مما أردت مجمل الأسباب التي تدعو إلى صعوبة إنجازها، بما في ذلك تخصيص وقتٍ للكتابة، وإيجاد وكيلٍ أدبي، والحصول على موافقة دار نشرٍ مرموقة. وحتى بعد إتمام كل ذلك، كنت أفضل مئات المرات أن أخرج للشرب مع إحدى صديقاتي بدلاً من المكوث في المنزل حتى أستطيع الاستيقاظ باكراً للكتابة.

أريدك الآن أن تبحث عن بعض الحقائق الجلية في حياتك لترى فيما إذا كانت مجرد أسبابٍ لا تمتلك قوة النتائج على الجانب الآخر منها.



تحدّ ذهني

فكّر في تحدّ في حياتك؛ إذ يمكنك استخدام المفتاح الثاني، اختر النتائج عوضاً عن الأسباب. (أمثلة: أريد أن أجمع المال لشركتي، أريد تأليف كتاب، أريد أن أجد عملاً جديداً).

ضع قائمةً بالأسباب التي تعيقك، (أمثلة: لست متعلماً، أو ليس لديّ خلفية في الشؤون المالية، أو لا أحظى بدعم من عائلتي للقيام بذلك).

سمّي النتائج التي تطمح إليها. (أمثلة: عندما أحقق هدفي، سأشعر وكأنني حققت غاية حياتي، سأشعر بالفخر الشديد، وسأحصل على المال الكافي لأساعد عائلتي، وسأوقن أنني أستطيع فعل أي شيء في الحياة).

أي منهما ستختار ولماذا؟

ما الذي لاحظته في أسبابك ونتائجك؟ هل هناك أي قاسم مشترك بين أسبابك؟ هل تبدو نتائجك قابلةً للتحقيق أكثر بقليل من ذي قبل؟ هل راودتك أي لحظات تجلّ عندما قمت بهذا التمرين؟

«افعلها فحسب» ليست كافيةً ببساطة

اختيارك للنتائج عوضاً عن الأسباب يبرز الفرق بين رغبتك بالهدف وبين تحقيقه. فلكي تصل إلى هدفك، عليك أن تكون



مستعداً لاختيار النتائج عوضاً عن الأسباب عدة مرات (مع استخدامك للمفاتيح الذهنية السبعة الأخرى). ولطالما اعتقدت أن شعار شركة نايك المشهور "افعلها فحسب" مضللٌ بعض الشيء، لأنه يوحي ضمناً أن كل ما عليك فعله هو أن تتخذ قرارك وتمضي فيه. ولكن "المضي فيه" لا يجلب لك النتائج. إنه يساعدك فقط على قطع عشرة بالمئة من الطريق فعلياً. أما التسعين بالمئة الأخرى من الرحلة فتتطلب ممارسة تمارين الذهنية المؤثرة لتبقى إيجابياً وأنت تقفز فوق مئات الحواجز الكبيرة منها والصغيرة.

فكر في لحظة انطلاق صافرة البداية معلنةً بداية سباق الأربعمئة متر؛ فامتلاك العداء للسرعة والثقة في البداية للمضي قدماً ("افعلها فحسب") سيمنحانه الأفضلية، ولكن ذلك لن يقرر من سيفوز بالسباق. وحتى لو حظي كل العدائين بتدريب متكافئ وامتلكوا السرعة نفسها، فقد تتشنج ساق العداء الذي انطلق مسرعاً في بداية السباق، أو يمكن أن تضعفه مخاوفه من الخسارة، أو يُحْبَط إذا تجاوزه عداءٌ آخر أسرع. فالعقلية الخاصة للعداء قد تخرب عليه سنيماً من التدريب وتجعله يفقد الثقة بنفسه أو يتعثر. وأحد هذه الأمور أو كلها يمكن أن تمنع حتى أسرع العدائين من الفوز. ولعلك قد شهدت ذلك يحصل مع أحد لاعبيك المفضلين في الميدان أو في ملعب كرة القدم، فانكمشت وأنت تراه يضيع كرة تعلم أنه كان بإمكانه استغلالها، أو فقد أعصابه وقاد فريقه لخسارة المباراة. إنَّها ذهنية العداء ما يقرر إذا كان سيعبر خط النهاية أولاً، أو إذا كان سيصل إليه أصلاً!

لقد رأيت عدداً لا يحصى من الأصدقاء والعملاء والزملاء ينطلقون في مسعى شخصيٍّ أو مهني، ويتعثرون بسبب ذهنيتهم الخاصة، هل يمكنك تذكر أي شخصٍ من معارفك، صديق، زميل، أخت، أو حتى زميل في السكن الجامعي حصل معه ذلك؟ أي كان لديه حلم كبير ولكنه لم يسع له بتاتاً، أو بدأ بقوة ولكن حماسه خفَّ، أو امتلك موهبةً فذةً ولكنه تخبَّط في مستتبع انعدام الثقة بالنفس؟ فقط قلة قليلة من الناس تمكنوا من الوصول إلى غاياتهم، فالمبادرة -افعلها وحسب- أمرٌ جريءٌ، ولكن معرفة كيفية الالتفاف على العقبات الذهنية والجسدية التي لا بُد وأن تبرز ونحن نخطط للوصول إلى هدفٍ عظيمٍ أمرٌ مختلفٌ تماماً.

وقلةٌ من الناس يعرفون أكثر من ذلك الممثل الذي لطالما أُعجبت به، بيتر دنكلج، كيف يمكن للذهنية أن تساعدك على التغلب على أي «حقيقة» خارجية.

إضاءة



بيتر دنكلج، الممثل المسرحي العنيد

بيتر دنكلج، الحائز على جوائز الأوسكار، والغولدن غلوب، والإيمي، وُلد مصاباً بالودانة، وهو نوعٌ شائعٌ من حالات القزامة. فطوله لا يتجاوز أربعة أقدام وأربعة إنشات. ولقد ذكر في المقابلات التي أُجريت معه أنه أمضى طفولته وهو غاضبٌ ويشعر بالمرارة من وضعه، ولكن ومع تقدمه السن، تعلم أن يتقبل وضعه، وامتلك حس الدعابة حيال ذلك، وأدرك أنه إذا انزعج شخصٌ ما من



مظهره فهي مشكلة ذلك الشخص وليست مشكلته.

بدأ دنكلج التمثيل بسنٍ صغيرة، فحين كان في الصف الخامس لعب دوراً رئيسياً في مسرحية الأرنب المخملي، وقد ذهب لدراسة التمثيل في الكلية وانتقل إلى نيويورك برفقة صديقه إيان بيل ليؤسس شركة للعروض المسرحية. لكن، وبعد تأخرهما بدفع الإيجار، اضطررا إلى الانتقال من شقتهما والبحث عن سبلٍ أخرى لكسب المال، فعمل دنكلج للسنوات الست التالية لدى شركةٍ لمعالجة البيانات.

عانى دنكلج لإيجاد عملٍ بصفته ممثلاً، وجزءاً من معاناته تلك كان لأنه رفض أداء أدوارٍ تعرض عادةً على ممثلين في مثل حالته الصحية، كأدوار الأقرام والجن. كان حلمه أن يلعب دور بطلٍ رومانسي في أحد الأفلام، ولكن من الطبيعي ألا يتبادر للذهن أن يكون هو الممثل المثالي للعب هكذا أدوار. بيد أنه وفي العام 2003 حصد نجاحه الباهر الأول على الشاشة الكبيرة في فيلم «العيش في النسيان»، حيث لعب دور القزم الذي سئم وتعب من كونه قزماً. وبعد ذلك بدأت الأعمال بالتهافت عليه.

دوره المهم التالي كان دور البطولة في الفلم المستقل «عامل المحطة»، فقد شكل هذا الدور انطلاقةً له. وفي السنوات الثمانية اللاحقة، لاقى دنكلج نجاحاً في أفلامه وبرامجه التلفزيونية ومسرحياته. ونظراً لدقته في انتقاء الأدوار التي يستعد للعبها، تمكن من الوصول إلى السيرة المهنية التي تصورها عن نفسه بالضبط. وفي العام 2011، بدأ دنكلج بلعب دور تايرون لانيستر في

سلسلة الهوم بوكس أوفيس الشهيرة «صراع العروش». وهذا الدور جعل منه رمزاً للجنس، وممثلاً مطلوباً بشدة، وأحد المشاهير على مستوى العالم. وتشير إحدى المقالات التي نُشرت في صحيفة لوس أنجلس تايمز إلى أن «سلسلة صراع العروش تُدين لدنكلج». وقد أُطلق على شخصية تايرون أحد أكثر الشخصيات «الجديرة بالاعتباس منها» و«أحد أكثر الشخصيات المحبوبة» في المسلسل. وقد حصد جوائز الإيمي على دوره البارز بصفته ممثلاً مساعداً في إحدى المسلسلات الدرامية في الأعوام 2011، 2015، و2018، كما أنه فاز بجائزة الغولدن غلوب في العام 2012 بصفته أفضل ممثل مساعد. فماذا لو ترك دنكلج فكرة «أعتقد أنني لا أستطيع» تسيطر على حياته المهنية بصفته ممثلاً؟ ألم يكن قد حرماناً من مشاهدة أحد أعظم الشخصيات في الأفلام المستقلة وفي التلفزيون.

نستطيع أن نتعلم كيف ندع فكرة «أعتقد أنني أستطيع فعلها» تدوم لوقتٍ أطول وأن نمتلك الأدوات لاستخدامها حين تتسلل فكرة «لا أستطيع» إلى عقولنا. فمتابعة المضي قدماً تتطلب وسائل ونوعاً من الشجاعة التي يمكن اكتسابها كأي مهارةٍ جديدة. ففي عالم الأعمال، هناك قولٌ شائعٌ أن «الأفكار رخيصة - لكن التكلفة الحقيقية في التطبيق». فبإمكان أي شخص أن يمتلك فكرةً، ولكن تطبيقها يتطلب رجاحة عقل، وذهنيةً مؤثرة، وجهوداً حثيثة. والمبادرة كذلك تتطلب المجازفة، وهي الأمر الذي يجعل دماغك لا يدّخر جهداً كي يمنعك من القيام به. دعنا نرى لماذا.



دماغك المُجازف

الدماغ هو أكثر الأعضاء تعقيداً في جسمك. على الرغم من التقدم الكبير في مجال الطب الحديث، يبقى الدماغ أحد أكثر الأجزاء غموضاً في جسدك. لكن ما نعلمه علم اليقين هو أن أدمغتنا بارعة حقاً في منعنا من القيام بأمرٍ عظيمةٍ وطموحة، حين تنطوي تلك الأمور على مخاطر، مهما كانت لدينا الرغبة في الحصول على ذلك الشيء القابح على الجانب الآخر من تلك المخاطرة. فأنت تدرك مثلاً أنك بحاجة إلى تعيين متمرّس لتوسّع أعمالك، فلماذا لا تتفق عشرة آلاف دولار من بطاقتك الائتمانية وأنت على ثقة أنك ستستعيدها؟ أو تعلم أن خوفك من التحدث على الملأ يعيقك في ميدان عملك، إذاً لماذا لا تنضم إلى منظمة توستماسترز وتجابه ذلك الخوف؟ أو أنك تريد جمع المال من أجل مشروعك، ولكنك بحاجة إلى أن تقابل عشرات الأشخاص الجدد وتحشدهم لمناصرتك في رؤيتك، وأنت لا تعرف أي أحدٍ لديه الخبرة بالشؤون المالية، فلماذا إذاً لا تبدأ باكتشاف كيفية اللقاء بهم؟

أحب أن أوضح الأمر على النحو التالي، عندما يكون لديك حلمٌ مثير (”أريد أن يكون لدي عملي الخاص“ أو ”أريد أن أجمع مليون دولار“ أو ”أريد أن أخترع طريقة جديدة لصنع نظارات من المواد المُعاد تدويرها“)، فهو كالتائر المهيب المُحلّق الذي ظهر

للتوّ في السماء. تحدق إلى هذه الأعجوبة المجنّحة، مأخوذاً بألوان ريشه الزاهية، مأسوراً بجماله، وأنت على استعداد لأن تتبعه إلى أي مكان، لكنك، وفي تلك اللحظة بالذات، تجد ألف سبب لكي تطلق النار عليه، فتُقدّم على ذلك، تاركاً كل شيء في حياتك على ما هو عليه.

أدعو رد الفعل التلقائي هذا العاشق للرمية الدماغ الحمائي. وهو يتحكم باستجابتك سواء بالقتال أو الهرب أو التجمد في مكانك ووظيفته هي عدم المجازفة وحمایتك، ولكنه يُبقيك بخير وعالقاً أيضاً. وسنعمل على إبطال هذه الاستجابة، لأن دماغك المُجازف يحتاج أن يتولى زمام الأمور إذا أردت القيام بأمرٍ عظيمة من المقدّر لك فعلها حقاً وتحقيق الأثر الذي من المفترض أن تتركه في هذا العالم.

الدماغ الحامي يعيش في اللوزة الدماغية لديك، وهي مجموعة من الخلايا العصبية تقع عميقاً داخل قشرة الدماغ الحديثة، ويشار إليه عادةً من قبل علماء الأعصاب بـ «الدماغ الزاحف». وتؤثر اللوزة الدماغية على انفعالاتك أيضاً، ويمكنها أن تفرز هرمونات التوتر -الكورتيزول والأدرينالين- في وقتٍ قصير. فعندما تقع تحت ضغطٍ كبير تكون اللوزة الدماغية في حالة تأهبٍ قصوى، مستعدةً لإطلاق استجابة القتال أو الهرب أو التجمد، وهذه الاستجابة تطورت في وقتٍ مبكر من تطور الجنس البشري، حين كنا نغدو ببساطةٍ وجبةً للأسود أو لقطيع من الذئاب. فهذه الاستجابة الفورية تزود الجسم بشحنة كبيرة من الطاقة والقوة



للفرار من خطر مُتصوَّر.

وتشرح مقالة في مجلة هيلث لاين الأمر كالتالي:

استجابة المواجهة أو الهرب أو التجمد هي ردة فعل جسمك الطبيعية على الخطر، وهي نوع من الاستجابة للضغط التي تساعدك على اتخاذ ردة فعل حيال التهديدات التي تستشعرها. وتسبب هذه الاستجابة الفورية تغيرات هرمونية وفيزيولوجية، وتتيح لك هذه التغيرات التصرف بسرعة لكي تحمي نفسك.

واستجابة القتال أو الهرب بصفة خاصة هي استجابة دفاعية فعالة حيث تختار إما القتال أو الفرار. فتتسارع معدل ضربات قلبك؛ ما يزيد من تدفق الأكسجين إلى عضلاتك الرئيسية، فينخفض لديك الإحساس بالألم، ويقوى سمعك. وهذه التغيرات تساعدك على التصرف بسرعة وبالشكل المناسب. أما الجمود فهو حالة انتظار إما للقتال أو الفرار؛ إذ تستعد بشكل أكبر لتحمي نفسك. ويُطلق عليه أيضاً الجمود التفاعلي أو الجمود المتبهِ، وينطوي على تغيرات فيزيولوجية مشابهة لتلك التي تحدث في استجابة القتال والهرب، ولكنك في هذه الحالة تبقى ساكناً تماماً ومستعداً للحركة التالية.

والمشكلة هي أنّ اللوزة الدماغية يمكن أن تُطلق هذه الاستجابة حينما لا يكون هناك أسدٌ أو قطيعٌ من الذئاب أو أي مفترس آخر في الجوار. فمجرد مواجهتك لقرارٍ كبير أو إدراك أنك على وشك القيام بمجازفة كبيرة كافيان لإطلاق عمل اللوزة الدماغية. وتُعرف هذه الاستجابة التلقائية غير المرغوبة باسم «استلاب اللوزة»

الدهاغية»، وهى عبارة صاغها دانيل غولمان، مؤلف كتاب «الذكاء العاطفي». وهى «استجابةً انفعاليةً مُلحةً وكاسحة لا تتناسب مع المحفز». فاللوزة الدهاغية تتفاعل وكأن حياتك على المحك، حتى لو لم تكن كذلك، فتشعر فجأةً بالخوف والفزع والحاجة للهجوم، أو الصراخ، أو القتال، أو إلى الهرب إلى الغابة.

يذكر غولمان «هناك ثلاث علامات على استلاب اللوزة الدهاغية: رد الفعل الانفعالي الشديد، النوبة المفاجئة، الإدراك ما بعد النوبة فيما إذا كان رد الفعل غير مناسب». ولعلك مررت بلحظات حيث تفاعلت بشكلٍ مبالغ فيه مع موقفٍ ما، وأدركت لاحقاً أن ردة فعلك غير ملائمة للموقف، وشعرت بالحماقة نوعاً ما. وربما اتخذت موقفاً دفاعياً لا مبرر له من رئيسك بالعمل، أو ربما صرخت بوجه شخصٍ غريب في أحد مراكز التسوق خلال الجائحة حين علّق على شرائك الكثير من المحارم الورقية، ولربما لم تستغل فرصةً ما، أو تخلّيت عن شخصٍ ما، أو قلت أشياء تندم عليها الآن.

وأحياناً نمر بحالات استلابٍ للوزة الدهاغية من دون أن ندرك ذلك حتى؛ فحين نطفح بالانفعالات، يدخل دماغنا الحمائي في وضعية التشغيل التلقائي ويمكن أن يجعلنا في حالة من الجمود مما يمنعنا من التصرف، أو قد يخبرنا باتخاذ قرارٍ يُشعرنا بالأمان، ولكن لا يقربنا من أهدافنا. دعنا ندرس هذين المثالين: شخصٌ يريد أن يتولى حساباً جديداً كبيراً في العمل، وشخصٌ



يحلّم بالسفر حول العالم.

• المثال الأول:

الدماغ المجازف: أريد أن يختاروني لأكون مسؤولاً عن الحساب الجديد الكبير الذي وقعنا عليه للتو في شركتنا التسويقية، لأنني أعرف الكثير عن منتج هذا العميل، فأنا أعمل هنا منذ أربع سنوات، وأدرك أنني أستطيع القيام بعملٍ مذهل.

الدماغ الحمائي: لا ينبغي لي أن أطلب إدارة هذا الحساب، فالعديد من زملائي عملوا هنا لمدة أطول مني، ويمتلكون خبرةً أكثر مني بكثير، وسيظن رئيسي في العمل على الأغلب أنني شخصٌ متعجرفٌ ولحوح إذا طلبت منه ذلك، فيجدر بي أن أبقى صامتاً وأراقب من سيقع عليه الاختيار.

• المثال الثاني:

الدماغ المجازف: أريد أن آخذ إجازةً لمدة سنة وأسافر حول العالم.

الدماغ الحمائي: لا أستطيع فعل ذلك لأنني لطالما فعلت الشيء «الصحيح» وترك عملي والذهاب في إجازة يبدو أمراً منحطاً ينم عن انغماسي في الملذات، فمن سيسدد قروضي الدراسية؟ أنا لست أناانياً، لذلك سأشاهد برامج السفر وأقرأ ما يرد في قسم الرحلات في صحيفة نيويورك تايمز وربما أذهب إلى التخميم هذا الصيف.

في الحالتين كليهما، من المستبعد أن يفعل الشخص ما يعتزم القيام به، الآن أو ربما أبداً، وعلى الأرجح فإن الدماغ الحمائي

سوف يضغط على الزناد ويسقط الطائر الجميل الذي تكلمت عنه في وقت سابق. ولكنك حين تعيد دماغك المجازف ليتولى زمام الأمور، بإمكانك إبطال دماغك الحمائي.

فوظيفة الدماغ الحمائي هي أن يسأل «ما الخلل الذي يمكن أن يحدث؟» ووظيفة الدماغ المجازف هي السؤال «ما الذي سيسير على ما يرام؟». في مذكراتها الأكثر مبيعاً، تحت شمس توسكان، تقف فرانسيس مايز مترددةً حيال السوء الذي قد يصيبها إذا انتقلت إلى إيطاليا لكنها تعود لتسأل نفسها ماذا لو كان انتقالها أمرًا رائعًا، وفجأة أصبحت قادرةً على اتخاذ الخطوة. فحين تركز على ما سيسير على ما يرام، ستبدأ بالشعور بالتفاؤل والبهجة واندفاع الطاقة الإيجابية، التي يمكنك استغلالها لاحقاً للتصرف والمضي قدماً صوب هدفك.

وإحدى الطرق الأخرى التي يتبعها دماغنا الحمائي ليفسد علينا الأمور، تتمثل في ذخيرة الطلقات القاتلة من المماثلة، واختلاق الأعذار، وادعاء المثالية.

فقد يتراءى لك بأنك شخصٌ كامل، ولكن الحقيقة هي أنّ خوفك هو ما يختلق لك الأعذار لتؤجل التصرف والقيام بالخطوة. فإذا تابعت اختلاق الأعذار، كأن تبرر أن الموقع الإلكتروني ليس جاهزاً للبث المباشر، أو أنّك لا تستطيع إجراء تلك المحادثة مع مديرك، أو أنّك لست كفوفاً للترشح لذلك المنصب، فعلى الأرجح أنّ دماغك الحمائي لا يزال يتولى زمام الأمور. والآن دورك.



تحدُّ ذهني



فكر في وقتٍ رأيت فيه «الطائر المهيب في السماء» -أي إنك خرجت بفكرة بأن عليك القيام بشيءٍ مثير، أو عظيم، أو جريء -واكتب بضعة سطور عما يخبرك به دماغك المجازف ودماغك الحمائي، مثلاً:

- أريد إطلاق شركتي الاستشارية الخاصة.
- أريد أن أجمع خمسمئة ألف دولار لأعمالي.
- أريد أن يختاروني لأدير الحساب الجديد في العمل.
- الآن اكتب ما أخبرك به دماغك الحمائي ليثنيك. مثلاً:
- ليس لديك الخبرة الكافية لتدير شركتك الخاصة.
- لن تكون قادراً على جمع المال، لأنك تكره سؤال الناس.
- لم تدر حساباً بهذه الضخامة من قبل، فما الذي يجعلك تعتقد أن بإمكانك فعل ذلك الآن؟
- والآن اكتب ما الذي أملاه (أو ما قد يمليه) عليك دماغك المجازف، مثلاً:

- أدرك أنني قادرٌ، ومتأكدٌ من أنني أستطيع توظيف أحدهم أو الاستعانة بمصادر خارجية لمساعدتي في الأمور التي لا أفقه القيام بها.

- جمع المال لشركتي سيمكنني من تقديم الخدمات لضعفي عدد عملائي، ومن جني المزيد من الأموال، والتمتع بهامشٍ أكبر من الاستقلالية. إذاً فالأمر جديرٌ بأن أكتشفه.



أدرك أن بإمكانني القيام بعملٍ رائع، وهذه فرصتي لأري الجميع ما أنا قادر على فعله.

فإذا كانت المبررات التي اختلقها دماغك الحمائي تبدو لك "حقيقيةً" للغاية ومن الصعب تجاوزها (ليست عقبات صغيرة)، لا تقلق، فستتعلم كيف تبطل حالات استلاب اللوزة الدماغية وتدع دماغك المجازف يتولى زمام الأمور من جديد. لكن أحذرك تحذيراً واحداً، ما أن تتعلم كيفية ذلك لن يمكنك نسيانه. واليك بعض الآثار الجانبية:

1. لن تكون قادراً بعدها على تصديق مبرراتك الخاصة حول عدم حصولك على ما تريد.

2. سوف تواجه أوقاتاً أصعب بالاستماع لمبررات الآخرين إزاء عدم حصولهم على ما يريدونه.

3. سيتعين عليك التخلي عن بعض المشاعر والقناعات المُقيّدة إلى حدٍ بعيد، التي ربما رافقتك طوال حياتك، ولو كانت مريحة للغاية. وهذا سيشعرك بعدم التوازن قليلاً لبعض الوقت حتى تتبنى تماماً قناعاتك الجديدة.

4. لن يكون هناك أحدٌ لتلقي اللوم عليه، فيما لو استسلمت أو لم تكن حاضراً، وسيكون من الأصعب عليك الاختباء في منطقة راحتك (بالمناسبة، هي المكان حيث لن تحقق أهدافك مطلقاً).

عندما تتقن تجاهل حالات الاستلاب للوزة الدماغية، وتبدأ باستخدام المفاتيح الذهنية الثمانية، ستدرك امتلاكك أدوات أكثر بكثير مما كنت تظن. لارا، إحدى خريجات الدورة المتقدمة نساء



المليون دولار التي أجريها، تحولت من الخوف من أن أعمالها ستفشل في تأسيس شركاتٍ جديدةٍ وتحقيق أعلى مبيعات ربع سنوية على الإطلاق. وتقول في سياق حديثها عن التحولات الذهنية الذي مرت به: «لم أحقق كل ما أصبو إليه في شركتي بعد، ولكن يمكنني القول بدون أدنى شك وبكل ثقة أن الفرق كان في الذهنية، فبعدما وضعتُ ذهني على الطريق الصحيح من خلال التفكير الخصب والتطلع إلى أن كل شيء خطت لتحقيقه يسير بالفعل، بدأت الأمور تتحقق فعلاً».

ونحصل على ما نريد، مثل لارا، علينا أن نجد طرقاً جديدةً للتفكير والتصرف؛ ينبغي أن نخرج من منطقة راحتنا، ونجد طريقة لقضاء الوقت خارجها لأيام أو أسابيع أو حتى شهور، حتى نعتاد على أساليب جديدة للحياة، وهذا يتطلب ذهنيةً مؤثرة. ستتعلم في الفصل التالي لماذا أوصلتك القصص التي ترويها لنفسك عن حياتك إلى ما أنت عليه الآن - ولماذا ينبغي لتلك القصص أن تتغير بصورة جذرية حتى توصلك إلى أهدافك. لكن قبل المضي قدماً، تفقد التمرين في الأسفل وتبين عدد الأسئلة التي يمكنك الإجابة عنها بشكل صحيح بأقل من دقيقة. اضبط الموقت في هاتفك على دقيقة واحدة وانطلق.

الفصل الثاني: مراجعات

- نظام التنشيط الشبكي لديك يحدد النسخة المصممة لك خصيصاً عن الواقع، وتلك النسخة لا تطابق نسخة أي أحدٍ آخر.

- إحدى الطرق لتجاهل نسخة نظام التنشيط الشبكي لديك عن الواقع هي تهذيب عقل المبتدئ.
- استخدم مفاتيح النتائج عوضاً عن الأسباب لتقوم بخيارات تقريك من هدفك.
- عندما تكون على وشك القيام بتغيير كبير يمكن أن ينقلك دماغك الحمائي إلى وضعية القتال أو الهرب أو الجمود، ويدفعك إلى التفكير بأنك ينبغي ألا تحرك ساكناً.
- دماغك الحمائي هو الوضع الافتراضي لديك بسبب غرائز البقاء المتأصلة فينا، لكن يمكنك اختيار جعل دماغك المجازف يتولى المسؤولية عندما يحين الوقت للتصرف بجرأة.

✓ الفصل الثاني: إتقان المحتوى

1. نظام التنشيط الشبكي يصفى _____ باستمرار، و _____ لاستخلاص المعنى.
2. إذا اختلقت أعداءً كيلا تقوم بشيء ما، تستطيع استخدام مفاتيح _____ عوضاً عن _____ لكيلا تعلق وتمضي قدماً.
3. _____ اللوزة الدماغية هي استجابة انفعالية فورية وكاسحة لا تتناسب والمحفز.
4. الدماغ الحمائي لا يريدك أن تقوم بالتغييرات لأن:
 - أ. أي تغيير قد يبدو تهديداً.
 - ب. لا يعمل بشكل سليم.



ج. يجب أن تأكل مزيداً من الخضار.

● الأجوبة:

1. يحذف، بشوه.

2. النتائج، الأسباب.

3. استلاب.

4. (أ).

الفصل 3

حدد هدفك الا محدود وأعد كتابة قصتك

لطالما أردتُ أن أكون شخصاً ما، ولكنني أدركتُ الآن أنه كان عليّ أن أكون أكثر تحديداً.

- ليلي توملين -

هل تستطيع تذكر وقتٍ قررت فيه بأنك ترغب بفعل أمرٍ ما يعني الكثير لك ولعائلتك، ولكن ولسببٍ ما لم يحدث؟ قد يكون شيئاً مثل "سوف أجنبي مزيداً من المال هذه السنة فبذلك نستطيع شراء منزل"، أو "في السنة القادمة، سأعمل لساعاتٍ أقل وسأمضي وقتاً أكثر في المواعدة"، أو "سأصطحب أُمي في رحلةٍ لطالما أرادت القيام بها، إلى باريس". لكن بعد كل تلك الأحلام، لم تجني مالياً أكثر، واضطرت للعمل في العطل الأسبوعية، ولا تزال أملك تنتظر تلك التذكرة التي لم تأت بعد. لماذا برأيك تحدث مثل هذه الأمور؟ ليس معك وحدك، بل مع الجميع، طوال الوقت؟ إليك السبب، الشيء المشترك بين كل الأمنيات غير المحققة هو أنها تبقى على حالها... مجرد أمنيات. فهي لم تصبح أهدافاً مكتملةً بخطوات عملٍ تفصيليةٍ وجدول زمنيّ. لقد أظهرت الأبحاث أن احتمال بلوغ أهدافنا يتضاعف مرتين حين ندونها،



ونعود إليها باستمرار، ونعطيها جدولاً زمنياً واضحاً. وقد أظهرت إحدى الدراسات التي أجريت على 267 شخصاً من قبل أستاذ علم نفس في جامعة الدومينيكان في ولاية كاليفورنيا أنّ الأشخاص الذين دوّنوا أهدافهم حصلوا على أرجحيةٍ بنسبة 42 بالمئة لتحقيق أهدافهم أكثر من غيرهم.

أحد مدربي الخطابة لدي، ريتش مولهولاند، يدوّن قائمةً بأمنيّاته كل سنة، وقد حقق من تلك الأمنيات الواردة في القائمة نحو 25 بالمئة حتى الآن، وهو مقتنعٌ بأن هذا يعود لاحتفاظه بقائمةٍ مكتوبةٍ (بدلاً من مجرد التحدث عنها في حفلات الكوكتيل)، ولحرصه على إلقاء نظرة عليها بشكل منتظم. (وقد عاد لتوه من أيسلندا، حيث سبج هو وعائلته بين صفيحتين تكنولوجيتين، وهذا هدف آخر قد حققه!). لقد كنتُ أدوّن ما أريده أكثر من حياتي طيلة السنوات الخمس الماضية، وفي كل سنة يبدو أنني أحصل على المزيد مما هو مدرج في تلك القائمة، لا يُعقل أن يكون هذا كله مجرد مصادفة.

إن كان من عادتك أساساً تدوين أهدافك فهذا رائع، وإلا فإنّها قد تكون إحدى تلك العادات التي "لا تشبهك" وتجربها خلال قراءتك لهذا الكتاب.

أول أمرٍ أطلبه من المتدربين لدي في بداية عملنا معاً هو ملء استمارةٍ تقديمية تتضمن أسئلةً حول أهدافهم. وتعلن لحظة تدوينهم لأهدافهم والالتزام بها بداية انطلاقهم نحو تحقيقها. وفي برنامج عملي الإلكتروني، الدورة المتقدمة لنساء المليون دولار،

يضع الأعضاء المشاركون في هذا البرنامج خارطةً لأهدافهم التي ينوون تحقيقها خلال عام، أو ستة أشهر، أو بشكل ربع سنوي بحسب خطةٍ استراتيجية مؤلفة من صفحةٍ واحدة، وذلك استناداً إلى تمرينٍ موجود في كتاب الارتقاء لكاتبه فيرن هارنيس. حتى أنني أعوّد طفليّ على كتابة أهدافهما، ونعلّقها على الثلاجة بحيث يمكنهما رؤية تلك الأهداف في كل مرةٍ يحصلان فيها على وجبة خفيفة (وهو ما يحصل معظم الأوقات).

وبهذه الطريقة فإنّهما يمتلكان أهدافهما أكثر بكثير مما لو اكتفيا بالحديث عما يرغبان بفعله. وأكثر ما أحب هو عندما يقوم أحدهما بإخباري فجأةً بأنه حقق هدفاً ما (مثل "تحقيق مستوى جديد في القراءة" بالنسبة لابني ذي الأحد عشر عاماً، أو "القيام بثلاث تمريرات حاسمة" في كرة القدم بالنسبة لابني ذي الأربعة عشر عاماً). ونجاحهما بالتأكيد لم يكن نتيجةً لملاطفتي لهما أو تذكيرهما بإنجاز وظيفةٍ إضافيةٍ أو الاشتراك في نشاطٍ لاصفي. فقد حددا أهدافهما بنفسيهما ووضعاً لِنفسيهما مذكرةً يوميةً في مكانٍ بحيث لا يضيعانها من أجل التركيز على تحقيق تلك الأهداف.

وكلما كنا دقيقين في رسم خارطة توجهنّا، حظينا بفرصةٍ أكبر للوصول إلى تلك الوجهة. فهذا ما يتيح لنا عكس هندسة نجاحنا. وغالباً ما استشهد بأحد مشاهد مغامرات أليس في بلاد العجائب، حين كانت أليس تستفسر عن الاتجاهات، ولكن ليس لديها أدنى فكرة عن ماهية ما تبحث عنه. حيث يخاطبها القط



تشيشارب بابتسامته العريضة الشهيرة، «إن كنتِ لا تعلمين إلى أين أنتِ ذاهبة، فأَيُّ ربِّ سيقودكِ إلى وجهتك.»

المفتاح ٣



حدد هدفك اللا محدود وأعد كتابة قصتك

من المرجح أنك قد حققت العديد من الأشياء الباهرة، سواء على الصعيد المهني أو الشخصي، كالتخرج مع مرتبة الشرف، أو تأسيس شركة، أو الحصول على ترقية أو علاوة، أو ابتكار منتجات وخدمات متميزة. بيد أنك الآن تسعى إلى القيام بشيء يبدو بعيد المنال بعض الشيء، رغم كل الدلائل التي تشير إلى أنك قد أنجزت الكثير من الأمور العظيمة والصعبة من قبل. إذ لا بد لهدفك اللا محدود أن يكون مثيراً، ومفزعاً نوعاً ما، أمرٌ يجعلك تشعر بالاضطراب بعض الشيء بحيث يمنحك إحساساً هائلاً بالإنجاز حين تحققه. يجب أن يكون مضمناً بالنسبة إليك، ولكن ليس مستحيلاً، كأن تحلم بأني "سوف أحلق حول العالم وحيداً في طائرة مروحية" (طالما كان هذا ما تريده حقاً... في تلك الحالة دع روز سافاج، التي جددت عبر المحيطات، تكون ملهمتك).

ماذا نعني بالهدف اللا محدود؟

● هو هدفٌ يبدو مضمناً بعض الشيء ولكنه مثيرٌ أيضاً، شيءٌ سيوسع آفاقك.

● هو هدفٌ سيتيح لك الفرصة لتتقدم خطوةً عظيمةً إلى الأمام على الصعيد المهني أو الشخصي.

• هو هدف سيتطلب تجاوز انتكاسات وتحديات سترافقك طوال مشوارك (إنه ليس بالأمر السهل).
هل تعلم مسبقاً ما هدفك اللا محدود؟ خذ بضعة دقائق لتدون على مفكرتك الخاصة، أو حمل دليل العمل من الموقع الإلكتروني [juliapimsleur.com/gobignow]. في حال لم تكن متيقناً من أين تبدأ.

حاول الإجابة عن هذه الأسئلة الثلاثة:

- ماذا سأفعل إن علمت بأن النجاح حتمي؟
 - كيف ستتغير حياتي في حال حققت هذا الهدف؟
 - هل يستحق هذا الهدف كل ما سأقاسيه للحصول عليه؟
- أتذكر تماماً عندما قررت أن أجمع أول مليونين دولار كرأس مالٍ استثماري لتمويل شركتي ليتل بيم، والتي كانت تقدم خدمة تعليم اللغات للأطفال. وعلى الرغم من أنني أنشأت هذه الشركة من الصفر وقد حققت لي عائداً وصل إلى 800,000 دولار، فإنني بقيت غير مصدقة أن بإمكانني جمع رأس مال، ويعزى هذا الشعور بنسبة كبيرة لكوني لم أدرس إدارة الأعمال، ولم يكن لدي أي خلفية بالشؤون المالية. كنت مجرد امرأةٍ وحيدةٍ لم يسبق لها جمع رأسمالٍ، وكنت مذعورة من أن أضطر لأن أكون عرضةً لمئات الأنواع من عمليات التمويل التي شعرت، وبشكل مؤكد أنها لن تتفهمني وتتفهم عملي. ومجرد التفكير بفعل هذا جعلني أشعر بالاشمئزاز. لكنني أردت حقاً ما كان هناك على الطرف الآخر من هذه المهمة، أي الأموال لتوظيف أعضاء جدد في فريق العمل،



توسيع خط إنتاجنا، والشروع بالتوزيع على مستوى العالم. وحين تجاوزت مخاوفي، وسعيت للحصول على تدريب على كيفية جمع الأموال، وجمعت الأموال لشركتي ليتل بيم (لتحصل على القصة كاملة، اطلع على كتابي الأول، نساء المليون دولار)؛ فُتحت أمامي العديد من الأبواب. كنت قادرةً على توظيف أفضل المواهب بعيداً عن ديزني، والتوسع في أسواق جديدة في الولايات المتحدة وخارجها، وزيادة مبيعاتنا المباشرة للمستهلك بنسبة أكثر من 25 بالمئة، وإدخال آلاف الدولارات إلى خزينتنا. فجمع رأس المال ذلك هو ما مكّن شركة ليتل بيم من تحقيق إيرادات بملايين الدولارات، وما أوصلني في نهاية المطاف إلى العمل الذي أديره الآن، وهو مساعدة الآخرين كي يحققوا أهدافهم اللا محدودة. ما الأمر الكبير الذي تريد حصوله خلال السنة، أو السنوات الثلاث أو الخمس القادمة؟ إن لم تكن واثقاً من كيفية وصف هدفك، حاول البدء بعبارة إيجابية مثل "سوف"، على سبيل المثال، "سوف أُطلق متجرًا إلكترونيًا مزودًا للصور يكون في المرتبة الأولى على محرك البحث غوغل". أو "سوف أجمع 200,000 \$ في حسابي المصريّ قبل أن أبلغ الأربعين من عمري". أو جرّب "عملي سوف"، "سيُذكر عملي على أنه الأفضل في فئته في الاجتماع السنوي على مستوى الشركة الذي سيُعقد في أيلول القادم، وستتم ترقيتي لأصبح شريكاً"، أو "سوف أجد طريقة للحصول على رأس المال الذي أحجّاه لتمويل شركتي، وتعيين أعضاء جدد في فريق العمل وامتلاك مالٍ للتسويق والوصول بالشركة إلى تحقيق إيرادات تصل

إلى مليون دولار خلال السنتين القادمتين“. فإن لم يُشعرك هدفك بالاضطراب والقلق، فربما تحتاج إلى هدفٍ أكبر.

كن دقيقاً قدر المستطاع فيما يخص الجدول الزمني، المبالغ المالية، والتدابير العملية للنجاح. وتجنّب كتابة أشياء مبهمّة مثل “سأكون ناجحاً،” أو “سأبدأ بعمل ما.”

بعض الأمثلة عن الأهداف اللامحدودة:

- سوف أوّسس شركةً وأديرها بحيث تحقق أكثر من [مبلغ مالي] كل سنة.
 - سوف أكسب خلال سنتين من الآن أكثر مما أكسب الآن بمقدار \$100,000.
 - سوف أترقّى لأصبح [المنصب المنشود] في عملي خلال ثلاث سنوات.
 - سوف أجمع رأسمال لشركتي أو عملي غير الربحي، وبذلك نستطيع مضاعفة مبيعاتنا أو تأثيرنا.
 - سأحصل على الطلاق وأحرص على أن أعيش فصلاً جديداً رائع من حياتي مع شريكٍ جديد.
 - سأصبح أباً/أمّاً حينما أبلغ [عمر معين].
 - سأستقيل من عملي وأسافر لمدة ست شهور في آسيا.
 - سأجد شريكاً مُحبّاً “يفهمني” ومعه أريد أن أكمل بقية حياتي.
- دورك الآن! ضع قائمةً تضم حتى ثلاثة أهداف تجعلك متحمساً؛ اكتب تلك الأهداف في مفكرتك أو في دليل العمل القابل للتحميل



انطلق نحو هدفك اللا محدود الآن على الموقع الإلكتروني [U-iajapimsleur.com/gobignow]. بمجرد قيامك بذلك، اختر هدفاً واحداً للتركيز عليه بينما تعمل خلال هذا الكتاب. (يمكنك دائماً أن تعود وتقوم بحل التمارين مرة أخرى تطبيقاً على هدف آخر لاحقاً). وضع دائرةً حوله. يجب أن يمنحك شعوراً بالحماس عندما تقرأه وتعيد قراءته. حتى وإن شعرت أن هدفك يتعدى حدودك وأعلى من مستواك، ففكر بـستيفن هوكينغ أو هيلين كيلر وما حققاه؛ على الرغم من إعاقاتهما الجسدية البالغة. أو فيما حدث عندما صرّح رئيس الولايات المتحدة جون إف. كينيدي قائلاً، "سوف أضع رجلاً على القمر." أو اختر بطلك الخاص الذي قهر صعوبات استثنائية ليحقق أموراً عظيمة. هم نجحوا بتحقيق أهدافهم، وأنت كذلك تستطيع إذا عملت جيداً على القوة الأساسية لذهنيتك. لقد أجريت مقابلات مع عشرات من رواد الأعمال الناجحين من أجل كتاب نساء المليون دولار، والمدونة الصوتية عقلية المليون دولار، وتسجيل وصول رئيس الشركة، والشيء الوحيد الذي كان مشتركاً بينهم كلهم هو الرؤية الكبيرة لحياتهم، ماذا بإمكانهم أن يحققوا، والأثر الذي أرادوا أن يحدثوه.

دراسة الحالة لشركة



زابوس

حين أسس توني هيسي شركة زابوس، وهي شركة تتيح للأشخاص طلب الأحذية إلكترونياً، نعته الناس بالمجنون. فمن

سيشتري حذاء لا يمكنه تجربته أو لمسه؟ ولكن هيسي كان مؤمناً بأنه يرمي إلى شيءٍ ما واستثمر كل أمواله لينهض بعمله. كان للشركة بضعة آلافٍ من الزبائن، ولكن بعدها تعثرت المبيعات؛ ما اضطره إلى طرد أكثر من نصف طاقم العمل لديه، وفي فترة من الفترات جعل هيسي فريق العمل الصغير الذي تبقى لديه ينتقل إلى شقته في سان فرانسيسكو لأنه لم يعد قادراً على دفع الإيجار. انكفاً هيسي على نفسه محاولاً إيجاد طريقة للخروج من هذه الفوضى، وأدرك أن شركته كانت تتمحور حول شيء واحد، وهذا الشيء لم يكن الأحذية. لقد كان حول جعل الزبون سعيداً وراضياً. أعاد تنظيم الشركة لتصبح مكاناً رائعاً للعمل بذهنيةٍ تلمي عليه أنه كلما كان طاقمه سعيداً بالعمل في شركته؛ سيقدمون خدمةً أفضل للزبائن. شرع بخلق ثقافةٍ راسخة للشركة مع مزايا لموظفيه كالعلاج المجاني، وبرنامج مكافآت على شكل لعبة، و"جدار الأمنيات" لطاقم العمل حيث يمكنهم أن يحصلوا على أمنياتهم مُحققة. واليوم يسافر الجميع من جميع أنحاء العالم لرؤية مكاتب شركة زابوس في لاس فيغاس ونيفادا.

كتب هيسي كتاب تحت عنوان توصيل السعادة ليشارك قصته (قراءتها ممتعة). وبمرور ثلاث سنوات بعدما كانوا يتناولون شعيرية الرامن في أثناء جلوسهم محشورين على أريكته، احتقل فريق عمل شركة زابوس بشرب الشامانيا بمناسبة شراء شركتهم من قبل شركة أمازون بمبلغ رائع وقدره ثلاثة مليارات دولار، ما وفر لهم قدرًا لا تُقاس من السعادة أيضًا.



المكاسب الذاتية والطارئة

بمجرد أن تحدد هدفك اللا محدود، فالخطوة التالية التي عليك فعلها هي أن تسأل نفسك ما أهمية هذا الهدف بالنسبة لك. وقد أظهرت الدراسات التي أجريت في مجال القيادة أن الدوافع الداخلية، أو الذاتية، (قدر أكبر من الحرية، البهجة، الحب، تقدير الذات) أكثر تأثيراً من الدوافع الطارئة (العلاوة، منزل جديد، الفوز بجائزة، الترقية). وليس بمقدور أحد أن يعلمك كيفية إيجاد دوافعك الذاتية، إذ إنَّ تحديدها ومعرفة أهمية هدفك اللا محدود يعدُّ أمراً حاسماً لتبقى على المسار الصحيح.

نستطيع أن نرى هذه الأهمية في دراسة أُجريت على عشرين ألف شخص أرادوا تسلق قمة إيفرست على مدى اثني عشر عاماً. فأقل من 50 بالمئة منهم أكملوا التسلق حتى القمة، وهكذا تسيير الأمور في الحياة أيضاً، حيث يبدأ العديد من الناس حياتهم بخطط طموحة، ولكن قلة قليلة منهم يحققون تلك الخطط. وقد درس علماء النفس الاجتماعي السبب في أن البعض ينجحون بالوصول إلى القمة والبعض آخر لا؛ وتبين بأن النجاح ببلوغ القمة يعتمد على مجموعتين من العوامل: عوامل داخلية مثل المهارات والذهنية والقوة الجسدية، وعوامل خارجية مثل ظروف الطقس والمعدات.

وأحد أهم العوامل الداخلية الجوهرية، سواء كنت تتسلق قمة إيفرست أو السلم المهني، هو معرفة سبب قيامك بالتسلق في المقام

الأول. هل يستحق ذلك العناء؟ وما الرهان؟ هل فكرة صعودك قمة إيفرست تجلب لك سعادةً كافيةً لتمضي مهما كانت العواقب، أم ستتراجع عندما تزداد شدة الانحدار والبرد والخطورة؟ يدعوك التمرين الموجود في الأسفل لتكتشف الإجابة عن هذه الأسئلة. وحين تكتب عن هدفك حاول أن تكون محدداً قدر المستطاع حول ماهية المشاعر والنتائج والفوائد التي سيحققها لك الوصول إلى هدفك اللا محدود، وكيف سيحقق لك الوصول إلى هذا الهدف ليس مكاسب خارجية وحسب (مكسب مالي، أوسمة، فرص للتحدث)؛ بل ومكاسب ذاتية مثل جعل حياتك أكثر إثارةً وغنىً وترابطاً وامتلاءً بالإنجازات والبهجة؟

لماذا هدفي اللا محدود يعني لي الكثير؟

مثال 1: أريد تأسيس شركتي الخاصة لأن ذلك سيمنحني الحرية لأعمل من أي مكان، والسفر ثلاثة أشهر كل سنة مع [شريكي، صديقي، أو أطفالي]، ورؤية بلدان لطالما حلمت بقضاء وقتٍ فيها.

مثال 2: أريد افتتاح قسم جديد في العمل بحيث سيساعد شركتنا أن تبقى رائدة، وتجني أكثر من \$300,000 من العائدات في السنة الأولى، ويؤهلني للحصول على ترقية، ما سيمنحني شعوراً عميقاً بالرضى والإنجاز على الصعيد الشخصي.

ما الذي سيتغير في حياتي عندما أحقق هدفي؟
(كن محدداً ما أمكنك)

مثال 1: سأكون قادراً على الاستقالة من عملي، وسيد نفسي،



وأعمل من أي مكان، وأسافر إلى الأماكن التي لطالما أتحدث عن زيارتها، كل ذلك بينما أجلي دخلاً من ست خانات.

مثال 2: سأشعر بأن شركتي تقدر قيمتي، وسوف أستمتع بالذهاب إلى العمل وأنا على علم بأنهم يقدرون عملي، وسأكون في طريقي للحصول على راتبٍ بسبع خانات.

كيف شعرت وأنت تكتب عن أهدافك؟ هل كنت متحمساً؟ متوتراً؟ مبهتجاً؟ هل أحسست بأنك تستطيع إنجازها؛ أو خشيت من أنك لن تتمكن من ذلك؟ دون كل شيء جال في خاطرك في مفكرتك أو في دليل العمل في هذا الكتاب. من المرجح أن لديك القليل من القناعات التي تمنعك من الوصول لطاقتك الكاملة. سوف نعود إلى هذه القناعات في الفصل الخامس. ”حطّم قناعاتك المقيّدة.“ ولكن حالياً يكفي أن تدونها في مفكرتك.

إليك انعكاسان محتملان استناداً إلى الأمثلة الواردة سابقاً:

مثال 1: شعرت حقاً بالحماس بشأن بدء شركتي الخاصة، ولكن ذلك جعلني متوتراً للغاية أيضاً. فأنا قلق من ألا يكون لدي ما يكفي من المدخرات للإقدام على هذه المجازفة، ولا أحد في عائلتي سبق له وأسس شركة من قبل؛ ماذا لو أخفقت وبددت كل مدخراتي؟

مثال 2: أعلم أن فكرة افتتاح قسم جديد ممكن أن تجعل شركتنا بارزة في مجالنا وستضيف ست خاناتٍ إلى الحصيلة النهائية، ولكنني أدرك أيضاً أنه سيكون من الصعب إقناع الأشخاص الواجب إقناعهم بهذه الفكرة، وأخشى أن أبدو مغفلاً

في حال لم ترق لهم فكرتي.

من الأسهل لك أن تتصرف بطريقتك حيال أسلوب تفكيرك الجديد من أن تفكر بطريقتك بشأن أسلوب تصرفك الجديد. -جيرى ستيمن-

لعلك سمعت بالمقولة "كل معرفة من دون تطبيق، هي معرفة عديمة الفائدة غالباً". فإدراك وجهتك والوصول إليها شيئان مختلفان تماماً. ولو كانت المعرفة كافية، لكننا استطعنا القتال بأسلوبنا خارج إحدى الحانات بعد مشاهدة عشرة أفلام لبروس لي، صحيح؟ لكن السبب وراء عدم مقدرتنا على فعل ذلك (وأرجوك لا تحاول) هو أننا بحاجة إلى أن نفعل الشيء كي نعرفه. وهذا يعني أحياناً البدء بالتصرف قبل أن تشعر بأنك جاهز أو مرتاح تماماً لهذا التصرف.

إضاءة



آري ميسيل: من راكب إلى ربان

كان آري ميسيل يعمل في مجال العقارات ذات المخاطر العالية في مدينة نيويورك، وهو بعمر الثالثة والعشرين، ولم تكن حياته مختلفة في كثير من جوانبها عن حياة العديد من الشباب المتعلم المقدم على مهنٍ مثيرة، لكن سلسلة من الألام الشديدة في المعدة ونوبات من الإعياء المضني، انتهت به ليكون نزيلًا في أحد المشافي.



وقد سمح له الأطباء بالخروج من المشفى، لكنهم لم يستطيعوا تشخيص حالته. وبعد بضعة أيام، أبلغه طبيبه باقتضاب عبر رسالة صوتية أنه مصابٌ بداء كرون، وهو داءٌ يصيب الجهاز الهضمي وليس له علاج، ووضعه أمام خياران، إما إجراء عملية جراحية أو المخاطرة بالبقاء مريضاً، وربما عدم القدرة على العمل لأكثر من ساعةٍ في اليوم ومواجهة احتمال الموت المبكر.

وبدلاً من الأخذ بأيٍّ من هذين الخيارين، وضع ميسيل أمامه هدفاً لا محدوداً: هندسة طريقةٍ بديلةٍ لعلاج جسمه. ويقول في تعقيبٍ له على تلك الفترة من حياته، ”أعظم ترويقٍ للإجهاد هو السيطرة على الأمور، وحين تكون في صراعٍ مع جسدك... تشعر بأنك قد فقدت السيطرة، ومن الصعب جداً إعادة الأمور إلى نصابها،“.

وعلى الرغم من أن أطبائه طلبوا منه تناول عقاقير متعددة لبقية حياته، فإنه بحث عن طريقةٍ أخرى للعلاج، فدرس الطب الطبيعي، ومارس اليوغا والسباقات الثلاثية وبرامج اللياقة المكثفة، وأثر تناول المكملات الطبيعية بدلاً من العديد من الوصفات الطبية. فقلب المعادلة حول كيفية العيش مع مرضٍ غير قابلٍ للعلاج.

يقول ميسيل إنه احتاج إلى التحول من كونه ”راكباً“ إلى ”رَبَّانٍ“ يوجِّه دفةً حياته. وبحسب ما يذكر، ”العديد من الأشخاص الذين يُشخَّص لديهم مرضٌ من هذا النوع يكتفون بالقناعة والتراخي، ويتحولون إلى مجرد ركاب تسوقهم الأحداث بدلاً من القيام بأبحاثهم الخاصة، ويتوقفون عن لعب دورٍ فاعل“. وفي النهاية لم يعد ميسيل يعاني من أي أعراض. وخلال عملية تحليل الدم التي

كان يجربها، ومتابعة حالته وتحسين صحته، خطر له تأسيس شركة أسماها، ليس دوينغ، تُعني كلياً بالكفاءة، فهي توفر لرجال الأعمال الأدوات التي يحتاجونها ليصبحوا مُنتجين أكثر ومُتقبّلين لفكرة التبدّل والاستعاضة؛ بحيث يمكنهم فعل المزيد مما يحبون، ومكينة ما تبقى والاستعانة بمصادر خارجية للقيام به. وقد ساعد الآلاف من مؤسسي الشركات وفرق عملهم على إعادة النظر في عمليات سير أعمالهم، ولأنّ يصبحوا أكثر كفاءة، وذلك من خلال البرامج الإلكترونية وورش العمل المباشرة.

ويشرح موضحاً، "ليس عليّ تحسين أداء أيّ كان في اختصاصه، كل ما أفعله هو منحه المزيد من الوقت ليبرع في عمله فعلياً،" وحين يكون خارج أوقات عمله في إدارة شركته، يؤلف الكتب ويقضي الوقت مع زوجته وأولاده الأربعة. كما أنّه أدلى بحديث لتيداكس (TEDx)، ونافس في العديد من سباقات الماراثون، حتى أنه أكمل التحدي المشهور المعروف بالسباق الثلاثي للرجل الحديدي. وهو لا زال يمارس اليوغا والتأمل ويقوم بتمارين جسدية مكثفة يومياً للحفاظ على ذهنه وجسمه سليمين. لتعرف أكثر حول قصة آري ميسيل، استمع إلى الحلقة المسجلة على المدونة الصوتية عقل المليون دولار على الرابط [juliapimsleur.com/mdm_podcast].

إعادة ضبط مُنظم قتل المتعة لديك

ماذا لو حددنا أهدافنا، ودوّنا مشاعرنا في مفكرتنا اليومية،



وشرعنا باتخاذ خطواتٍ نحو هدفنا، وبعد هذا كله بدأت الأمور تسوء؟ فلو مرضت فجأةً، أو وجدت أبواب سيارتك ومنزلك مقفلةً وأنت خارجهما باليوم نفسه؛ فهل هذا محض صدفة؟ أم أنه قد يعني شيئاً ما؟

نمر أحياناً بانتكاسات تبدو وكأنها ناجمةٌ عن عوامل خارجية، ولكنها في الحقيقة شكلٌ من أشكال التدمير الذاتي. فبحسب العديد من علماء النفس الذين درسوا السعادة، كلنا نملك مستوىً محددًا من السعادة يبدو طبيعيًا بالنسبة لنا، وحين نشعر بسعادةٍ أكثر أو أقل مما نعتقد أننا نستحقه، يبدأ منظم السعادة لدينا بالعمل ليعيد ضبط مستواها عند الحد الطبيعي. وحتى بعد أن نتعرض لتغيراتٍ حياتيةٍ مريكة كالطلاق، أو موت أحد أحبائنا، أو حادثٍ مفرح، فإننا نعود في نهاية المطاف إلى المستوى "المعياري" للسعادة، وهو ما يحدث كذلك بعد أن نمر بحالاتٍ نحظى فيها بحظٍ سعيدٍ للغاية.

ولدى إجراء تحقيقٍ مع الرابحين لليانصيب بعد بضع سنوات من ربحهم غير المتوقع، وجد الباحثون أنه بعد الارتفاع المبدئي في مستوى السعادة لديهم، عادوا إلى المستوى نفسه الذي كانوا عليه قبل الفوز. ويشير علم النفس الإيجابي إلى هذا النمط من السلوك بـ "التلذذ التكيفي"، استناداً إلى مصطلح مذهب اللذة، أو السعي وراء السعادة. وبالإشارة إلى سعينا وراء أهدافنا اللا محدودة، أطلق عليه اسم «منظم قتل المتعة».

كيف يعمل منظم قتل المتعة لديك؟ الأمر بسيط-عبر التدمير

الذاتي. فبهدف إبقاء سعادتك قيد المراقبة تمرض، وتُفسد علاقة جيدة باختلاق الخلافات أو الخيانة، وتُخفق حين يكون الوقت مناسباً ليسطع نجمك، أو تصاب بحساسيةٍ تبتيك بعيداً عن العمل داخل الغرفة التي تتجز فيها أفضل ما لديك. فإذا كنت تعاني بصورةٍ متكررة من مسألة اقترابك من الحصول على ما تريد، ومن ثم تكتشف أن كل شيء ينهار فجأةً، فهذه إشارة إلى أن لديك منظومة تدميرٍ ذاتي.

يُطلق عالم النفس غاي هيندريكس في كتابه القفزة النوعية على هذه الحالة مسمى «مشكلة الحد الأعلى». «تظهر حين نبدأ بالاقتراب جداً من المستوى التالي للنجاح، أو من شيء نريده بشدة (وعملنا جاهدين من أجله)، ونجد أنفسنا فجأةً وقد أصبنا بالمرض أو أضعنا المستند الذي نحتاجه لنكمل المشروع، أو اختلقنا مأساةً تشتتنا. هل حصل هذا معك من قبل؟

إشارات تدل على مشكلة الحد الأعلى:

- الإصابة بمرضٍ ما باستمرار دون سببٍ واضح.
 - خسارة المال دون سببٍ وجيه.
 - الشعور بالحزن والإحباط حتى وأنت تبذل.
 - الإعراض عن فعل أمر يمنحك شعوراً رائعاً لأنه يبدو لك وكأنه "متعة زائد عن اللزوم".
 - التصرف وكأنك شهيد بدلاً من الاهتمام باحتياجاتك.
- ويصف هيندريكس هذه الحالة على النحو الآتي:
- عندما تبلغ مستويات عالية من النجاح، عادةً ما تختلق دراما



شخصية في حياتك تثقل كاهلك بالبؤس وتمنعك من الاستمتاع بنجاحك الكبير. وهذا يمثل مشكلة الحد الأعلى أثناء عملها. وهذه المشكلة تتجاوز حدود المال، والحب، والإبداع. الأنا لديك تمتلك كل الحق بأن ترتعب، فهي تحت المراقبة. أما في نطاق العبقرية، فإنك لا تكثرث لنيل الاستحسان، أو كسب السيطرة، أو الانتقام، أو أي من الأهداف الأخرى التي توجهك إليها الأنا، فأنت عنصر حر في ذلك النطاق، جاهز للاستجابة للاحتتمالات اللانهاية للحظة الراهنة.

و"نطاق العبقرية" هو الفضاء الذهني الذي تكون ضمنه وأنت تقوم بالعمل الذي ينير روحك. وهو العمل الذي يصفه هيندركس بـ "عملك العبقري" - العمل الذي ستقوم به دون مقابل حتى الذي يعطيك شعوراً بالاندفاع، فتتخرط فيه بصورة تامة إذ تشعر بالتحدي، ولو طال قليلاً، لكنك تملك الثقة والتصميم.

وتكمن المشكلة في أنه حين نصبح قرييين جداً من دخول نطاق عبقريتنا، يتتبه دماغنا الحمائي، لأنه يظن أن كل تغيير هو أمر سيء، فلا يدخر جهداً لإبقائنا بعيدين عن خوض المخاطر الكبيرة، حتى (ولا سيما) تلك التي تقودنا لنيل مكاسب كبيرة. وبمجرد إدراكنا أن اللوزة الدماغية أو الدماغ الحمائي لدينا يقودانا للخلف إلى منطقة الأمان الرتيبة، يمكننا التدخل وتولي زمام الأمور مجدداً.

بمجرد أن اطلعت على مشكلة الحد الأعلى، بدأت ملاحظتها في حياتي. وحين شاركت هذا المفهوم مع أصدقائي وعملائي

الذين أدر بهم، أبلغوني بأنهم لاحظوها في حياتهم أيضاً. فحين كنت في الثانوية، أحببت التمثيل جداً ولعبت العديد من الأدوار الرئيسية في المسرحيات المدرسية (من ضمنها مستر بومبل في مسرحية أوليفر تويست، ودور البطولة في مسرحية لا، لا، مليون مرة، لا)، ولكنني كنت دوماً أصاب بالمرض (إنفلونزا، نزلة برد، التهاب حنجرة) قبل العرض مباشرة. وفي إحدى المرات على أقل تقدير، تخلفت عن العرض كاملاً واضطر الممثل البديل للعب دوري. لقد حصل هذا الأمر معي عدة مرات لدرجة أنني في النهاية توقفت عن التمثيل تماماً. هل كان هذا بفعل مشكلة الحد الأعلى ULP؟ أظن ذلك.

وهذا يحصل في حياتنا الشخصية أيضاً، حين نختبر ما يعتبره دماغنا الحمائي فرطاً من البهجة أو المتعة أو الرفاه. في أحد الأيام الخريفية، كنت في النادي الرياضي في وقت مبكر من الصباح أنجز شوطاً كبيراً على آلة الجري، وشعرت حينها بالرشاقة والقوة والحماس لبقية اليوم الذي ينتظرني. وفكرت فجأة، "لماذا لا أتوقف عند المخبز الفرنسي في طريق عودتي للمنزل وأشتري بعض الكرواسان لأفاجئ بها أولادي على الفطور؟" تخيلت كم سيجبون الاستيقاظ على رائحة الكرواسان الساخنة، وكم سيكون من الممتع تناولها معاً. ولكن بعدها فكرت بسرعة، "إنه يوم الأربعاء، والمعجنات من طقوس يوم السبت"، بالإضافة إلى أن تمريني الصباحي أعطاني شعوراً جيداً مسبقاً، أليس إضافة مسرة أخرى يُعد شيئاً ما من الطمع؟



كنت على وشك التخلي عن فكرتي، حتى تذكرت مشكلة الحد الأعلى. في الحقيقة، لم يكن لهذا القرار أي صلة بأن المعجنات تُعد متعة خاصة بأيام عطل نهاية الأسبوع، إنما كل ما في الأمر أنني لم أرد أن أرفع مستوى سعادتي الطبيعي. كنت مسرورةً جداً أنني استطعت الانتباه لنفسني في هذه اللحظة واتخاذ قراراً مختلفاً؛ وعندما استيقظ ولداي على رائحة طبق الكرواسان الساخن على طاولتهم، ابتهجا بكسل.

ملاحظتي لهذه اللحظة البسيطة من لحظات مشكلة الحد الأعلى جعلتني أتساءل كم مرة خطر في بالي ذلك النوع من التفكير من قبل، ولم أنتبه إليها، وأضعت على نفسي فرصة أو تجربة رائعة. ماذا عنك؟ من المرجح أننا جميعاً وكل أسبوع نفوت على أنفسنا فرصاً للبهجة وتغيير مهنتنا. وقد يؤثر مفهوم مشكلة الحد الأعلى على الثمن الذي نريد طلبه مقابل منتجاتنا وخدماتنا (هل هذا كثير؟ هل أنا جشع؟) أو على كيفية التجرؤ على تخيل مستقبلنا العاطفي والمالي والمهني (ألست أملك كفايتي؟). وحالماً تتمكن من تجاوز مشكلة الحد الأعلى، تستطيع إعادة ضبط مستوى سعادتك صعوداً، وبعدها يمكنك البحث عن فرصة لتجاوزها مرة أخرى وهكذا.

ووفقاً لـ غاي هيندركس، تمتلك مشكلة الحد الأعلى أربعة جذور أساسية في إدراكنا الذاتي:

1. الإحساس بأنك مليء بالعيوب الجوهرية.
2. الخوف من الخيانة والهجران.

3. الاعتقاد بأن النجاح الأكبر يجلب أعباءً أكبر.

4. "جريمة" التفوق على الآخرين.

خذ دقيقةً وكتب حول حالة حصلت معك مؤخرًا اختبرت فيها مشكلة الحد الأعلى. هل مررت بتجربة كتجربتي مع الكرواسان، وانتبهت لنفسك تفكر بهذه الطريقة، "هذه كمية كبيرة من السعادة" (أو المتعة أو النجاح)، وانخرطت كلياً بنظام التدمير الذاتي لتحافظ على مستوى سعادتك الطبيعي؟

عندما تبدأ بتجربة أمورٍ جديدة، وتصل إلى محطات بارزة في طريقك نحو هدفك اللا محدود (لا سيما عند حصول عدة أشياء رائعة في وقتٍ واحد، أو قيامك بقفزة كبيرة في حياتك المهنية تقتضي الوثوب إلى نسخة أكبر وأكثر قوة من ذاتك)، عليك أن تبقى متيقظاً وحذراً من مشكلة الحد الأعلى.

كيف نتغلب على هذه القيود المفروضة ذاتياً على سعادتنا وإنجازاتها؟ باتباع هذه الخطوات البسيطة:

1. أدرك أنك تتأطح سقوف مشكلة الحد الأعلى (انظر الإشارات

أعلاه).

2. اتخذ خياراً واعياً بتجاهل الرسائل التي يرسلها إليك دماغك الحمائي، التي تمنعك من دخول نطاق عبقريتك. "لم أستطع تأليف كتاب، فهل سيقراه أحد؟" أو "لا يمكنني تناول الكرواسان خلال أيام الأسبوع فهذا يعتبر متعةً مفرطة". اختر فعل الشيء، على الأرجح سيبدو غير مريح، كما لو أنك تفعل شيئاً "لا يشبهك"، لكن افعله بكل الأحوال!



3. فكر، أو دون في مفكرتك، أو تكلم عن هذه المشكلات مع شخص يمكنك الوثوق به (مدرّب، معالج، أو صديق)، واسأل نفسك كم من النتائج الإيجابية ستجني من اختراقك لمشكلة الحد الأعلى.

4. اطلب من شخص موثوق أنا يساعدك على إيجاد طرق أخرى لاختراق مشكلة الحد الأعلى.

إعادة كتابة قصتك

لعلك سمعت بالقول المأثور، ”غير قصتك، غير حياتك.“ « الآن وطالما أنك تملك هدفك اللا محدود، ويمكنك إدراك مشكلة الحد الأعلى وتجاوزها، حان الوقت للتفكير في تغيير قصتك التي تتمحور حول هويتك، وما أنت قادرٌ أن تفعله. تخيل حياتك لعبة بوكر، وتريد الحصول على أوراق رائعة، أليس كذلك؟ فمن الأسهل بكثير أن تفوز عندما تبدأ بثلاث آسات من أن تتم مناولتك ثلاثة، خمسة، وشاب من جميع الفئات. احضر لي كرسيًا، حان وقت اللعب.

اكتشفت للمرة الأولى كيف أصنع لنفسني فرصة جديدة عندما كنت في الثلاثينيات من عمري، وأنا أقوم بأمرٍ روحيٍّ وعميقٍ جدًا: كنت أشاهد التلفاز. حسنًا، كان برنامجًا وثائقيًا، وأظهر أحد رواد التنمية الشخصية في ورشة عمل. كان واقفًا على بعد ثلاثة إنشات من امرأة شابة حيث قالت: ”أنا يتيمة، وتبناني وأنا في الرابعة من عمري زوجان بدا أنهما لا يجبان الأطفال

على الإطلاق. أشعر بأنني لا أستطيع الوثوق بأي أحد“. أصبح صوتها منقطعاً والغرفة كانت ساكنة. بدت لي وكأنها تائهة في أفكارها، كما لو أنها لا تزال تستطيع سماع أصوات والديها بالتبني متبلدي المشاعر. أحضت كتفيها وتابعت، ”كانا لا ينفكان ينعناني بالغباء، ونشأت وأنا لا أحس من جانبهم إلا بقدرٍ قليلٍ من العطف والحنان. لم أختبر قط شعور أن أكون محبوبة“.

كانت في أواخر العشرينيات أو أول الثلاثينيات، وذات شعرٍ أسود طويل، وبدت لي كأنها يمكن أن تكون أم الطفلين الصغيرين التي تعيش في الضواحي والمتزوجة من مصريٍّ. بدا وكأنها كانت تحاول بصعوبةٍ ألا تبكي، وحين همّت لتكلم انتفض المدرب واقفاً مباشرة أمام وجهها وسألها بشكلٍ مباغت، ”ما سبب تعلقك الشديد بتلك القصة؟“ أعتقد أنني انتفضت قليلاً عن الأريكة حينها، وأتذكر أنني تساءلت، ”ما سبب فظاظته الشديدة؟ إنها تشاركه هذا الجزء القاسي بالفعل من طفولتها، أفلا يجدر به أن يعانقها أو يفعل شيئاً من هذا القبيل؟“ ولكن مشاهدته يعترض على قصة المرأة هكذا غير شيئاً بداخلي، فأصبح واضحاً لي أننا وباستمرار نختار السرد حول معنى حياتنا. تابع المدرب ليشير إلى أن هذه المرأة سمحت لقصة الضحية تلك أن تؤطر حياتها وتؤثر على جميع خياراتها، من الحب إلى حياتها المهنية وصولاً إلى تقديرها لذاتها، وستستمر بتأطيرها وتقبيدها حتى تختار هي أن تتبذرها.

ومن حينها، وعند مروري بعدة منعطفاتٍ في حياتي الخاصة، كنت أسأل نفسي (ولكن بطريقة ألطف منه) ”ما سبب تعلقي



الشديد بتلك القصة؟“، فماضيك ليس مستقبلك، إلا أن اخترت أن ترمي مرساتك لتتشبث به وتجعله كذلك. ونعم، قد تحتاج لبضع جلسات مع معالج نفسي خبير (مثلما فعلت) ليسحب تلك المرساة، ولكن من المفترض أن يقدم لك هذا الكتاب، وتحديداً هذا الفصل، المساعدة لتحرر.

متى كانت آخر مرة سألت نفسك فيها ذاك السؤال عن قصتك الخاصة، وبالنتيجة، عما تعتقد أن باستطاعتك أن تكونه وأن تفعله في هذا العالم؟ هل تتضمن قصتك سرداً عن أنك نشأت لوالدين كانا دوماً قلقين على صحتك ومن ثم أصبحت هشاً؟ ولو كانت أمك قد أخبرتك: ”أنك لستِ بذلك الذكاء ولكنك تمتلكين شكلاً رائعة، وأنكِ جميلة“. هل أصبح هذا سبباً جعلك تعتقدين بأنكِ لستِ جميلة أو مرغوبة؟ ماذا لو أنك نشأت لأبٍ كان يردد، ”الناس لا يهمهم سوى أنفسهم، فلا تثق بأحد“، فكيف شكل ذلك القول قصتك؟ هل تجد صعوبة في طلب المساعدة؟

اسأل نفسك، لم أنا متعلقٌ بشدة بتلك القصة؟

أحد العيوب الرئيسية في القصص التي نحكي فيها لأنفسنا عن هويتنا هو أننا بعد ذلك نبحث عن دليل يثبت لنا أن تلك القصص حقيقية، من خلال البحث لا شعورياً عن الأشخاص الذين يذكروننا بعلاقتنا الأساسية (الأهل، ومقدمو الرعاية، وأفراد العائلة المباشرين). ونقوم بذلك حتى لو لم يكن مقدمو

الرعاية الأساسيين يملكون الخصال التي سنختار أن نمتلكها في حياتنا (للمزيد حول هذا، اقرأ الحفاظ على الحب الذي تجده، لكتابه هارفيل هيندركس). وعند اختيارنا للشريك، نقوم عادةً وبالللا شعور بإعادة خلق العلاقات ذاتها التي أفيننا سنيئاً لنسيانها. وبهذه الطريقة تجدنا نستسخ قصتنا ونرسخها مراراً وتكراراً، ومعظم الناس يمضون حياتهم كاملةً بهذه الطريقة.

يمكنك اكتشاف فيما إذا كنت تريد البقاء متشبثاً بقصتك؛ أم أنك ستترفع المرساة وتجد مكاناً آخر لترسو فيه حين تسأل نفسك سؤالاً بسيطاً سألني إياه أحد مدربي: "كيف تخدمك تلك القصة؟"، فإن كانت قصتك تخبرك بأن "النجاح مُقدَّرٌ لك" أو "لا أحد يستطيع إيقافك"، عظيم إذاً، احتفظ بتلك القصة. أما إن كانت لا تخدمك، وكانت تحتوي على أمورٍ من قبيل "أنا لست ذكياً كفاية" أو "يمكنني أن أحظى إما بالحب أو الحياة المهنية العظيمة، لكن ليس كليهما"، عندها بإمكانك اختيار تغييرها. ومعظمنا يملك أجزاءً من قصته يفضل عدم تكرارها مراراً.

وقد تعيّن عليّ إعادة صياغة بعض الأجزاء من قصتي، ولكن كان هناك أجزاء أخرى كنت سعيدةً بالاحتفاظ بها. إذ كنت محظوظةً لأنشأ لأم تؤمن بأن الحياة عبارة عن مغامرة كبيرة، وعلى الرغم من أنها فقدت الحبين الكبيرين في حياتها (أبي، بول، الذي توفّي عندما كانت في الثامنة والثلاثين من عمرها، وبيتر، شريكها ذو العشرين ربيعاً، الذي توفّي إثر مرضٍ نادرٍ في الدم عندما كانت في الخامسة والستين)، ظلت إحدى أكثر الأشخاص



إيجابية من بين من عرفتهم والمثال الحقيقي للشخص الساعي إلى المتعة- فهي شخصٌ يعيش حياته بنكهة ومتعة، وأول من يبادر بطلب الشامبانيا، ويندفع ملتهماً فطائر الإوز، ويقدم حفلات عشاءٍ ارتجالية. عندما كان عمري نحو العشر سنوات، ذهبت أُمِّي لمنتزه الترفيه في جزيرة كوني في بروكلين، نيويورك، مع صديقها في ذلك الوقت، روبرت. كان ذلك بعد سنتين فقط من وفاة والدي، وكانت تعمل لوقت طويل معلمة، وتحاول أن تتأقلم مع وضعها كأم عزباء لطفلين في نيويورك. استطاعت بطريقةٍ أو بأخرى أن تدفع الرسوم الدراسية لمدرستنا الخاصة، وأن تقيم حفلات أعياد ميلاد رائعة لنا ولأصدقائنا، وأن تؤسس منزلاً مليئاً بالبهجة.

عندما عادت من جزيرة كوني، أرتدي قلادة كيتشي على شكل قلب مطليةً بالقصدير ومعلقةً بسلسلة، من النوع الذي نستطيع نقش أسماء أحبائنا عليه. لقد اشتراها روبرت لها، ولكن بدلاً من نقش اسمه عليها، نقش عليها عبارة "بيفرلي تُحب الحياة!" التي تلخص شخصية أُمِّي إلى حدٍ كبير. بقيت هذه القلادة معلقة فوق طاولة مكتبها طوال فترة طفولتي. وأنا أعلم أن المرونة التي تمتعت بها أُمِّي وبهجتها بالحياة يشكل جزءاً كبيراً من قصتي، وجزءاً من سبب قدرتي على تقبل مسيرة حياتي التي انقلبت رأساً على عقب بمرونةٍ وبهجة- واستمراري بحب الحياة بشدة حتى في الأوقات الصعبة. وكأُمِّي وربما مثلك أنت، كانت لي حصتي من الانتكاسات والتحديات وتعيّن عليّ إعادة كتابة قصتي مراتٍ عديدة لأمنع نفسي من أن أبقى عالقة في مكاني.

أربع مهن، وأربع محاولات لإعادة كتابة قصتي

في العشرينيات من عمري، كنت أعتبر نفسي شخصاً يجب العمل "خلف الكواليس"، فقد كنت بارعةً بإنتاج الأفلام القصيرة في الكلية وكلية الدراسات العليا، وحصلت على درجتين بصناعة الأفلام (درجة البكالوريوس من جامعة ييل وماجستير في الفنون الجميلة من المدرسة الوطنية الفرنسية للأفلام). وكوني شخصاً عريقاً بصفاته التي تدرج تحت النمط أ، كنت أحب معالجة جميع الأمور المعقدة التي ينطوي عليها إنتاج الأفلام. كانت مهمتي جمع الأموال وتنسيق فرقٍ من الأشخاص لتنفيذ رؤية المخرج، الذي كان عادةً رجلاً. ولا بُد أنني كنت أحب هذا القرب من السلطة، حيث كنت أواعد سلسلة من الرجال الأقوياء الذين كانوا رؤساء شركات، ومنتجين، وقياديين. كنت أتطلع إليهم بصفته قدوة وشعرت بالتميز جزئياً لأنهم رأوا فيّ شيئاً مميزاً ووثقوا بي لمساعدتهم على تنفيذ رؤيتهم؛ ولكن لم أكن أعتقد أنني كنت بمستواهم المهني، أو أنني سأكون كذلك أبداً.

استغرق مني الأمر سنوات لأدرك أنني أريد أن أكون واحدة منهم، لا أن أواعدهم (أو أن يمكنني فعل الأمرين معاً!). لم أرد أن أكون المرأة التي تقف خلف المدير أو بجانب صديقها الناجح، فاضطرت إلى إعادة كتابة قصتي لتغيير ذلك.



كل مهنة من مهني الأربعة تطلبت إعادة كتابة قصة:

المهنة رقم 1: مخرجة أفلام وثائقية

المهنة رقم 2: جامعة تبرعات غير ربحية

المهنة رقم 3: رائدة أعمال

المهنة رقم 4: مؤلفة ومدربة

وكان عليّ أن أعيد كتابة قصتي الشخصية عدة مرات أيضاً:

الهوية رقم 1: امرأة شابة واعدة ترافق رجالاً أقوياء.

الهوية رقم 2: امرأة واثقة في منتصف الثلاثينيات تدير عملها

الخاصة، متزوجة، وأم لطفلين.

الهوية رقم 3: مطلقة مثيرة في الخمسينيات من عمرها تدير

مؤسسة تدريبية ناجحة وتربي ولدين رائعين

إذا كنت ممن غيرّ وظيفته أو مهنته أو ظروفه الشخصية أكثر

من مرة، فإنك تستطيع على الأرجح التواصل مع فكرة إعادة

الكتابة هذه.

وتظهر الدراسات الحديثة أنّ الناس، في المتوسط، يغيرون

وظائفهم 7.11 مرةً بين سن 18 و48. وفي ذلك كثيرٌ من التجديد،

وشيءٌ يسعى الكثير من الناس للحصول على المساعدة فيه. فإن

لم تقم بعد بتغيير رئيسي في مهنتك أو حياتك ولكنك تروّى في

الأمر، كأن تقول، "أوه، بالتأكيد يا جوليا، سأختار قصة جديدة

لحياتي وحسب. لكن أليس ذلك صعباً حقاً؟» حسناً، قد يكون

صعباً، ولكن هذا الكتاب يظهر لك أنه ليس بالضرورة أن يكون

كذلك، لذلك يمكنك السعي وراء أهدافك اللا محدودة بانطلاقة



وقوة كبيرتين.

يتساءل الناس عادةً ما إذا كان يتعيّن عليهم أن يغيروا قصتهم أولاً، ثم يتعلموا المهارات الجديدة التي سوف يحتاجون إليها في حياتهم الجديدة، أو أن يبدؤوا بالقيام بأمور مختلفة وحسب، ثم يغيرون قصتهم حول من وماذا يمكنهم أن يكونوا. أعتقد اعتقاداً راسخاً أن عليك تغيير القصة أولاً، فعقلك الباطن هو الذي يتحكم بالمشهد، لذا إن لم تغير أفكارك، فمن الصعب جداً أن تتخذ خطواتٍ جديدة تجلب لك نتائج جديدة. فقد تتقن كل المهارات المطلوبة لتحقيق أحلامك، ولكن مع ذلك لن تتمكن من تحقيق هدفك اللا محدود إذا لم تتمكن من التوصل إلى كيفية القضاء على قصتك الحالية - أو على الأقل أجزاء منها - وكتابة قصة جديدة. فإذا كنت قد غيرت قصتك مسبقاً، فأنت على الأرجح قد حققت هدفك فعلاً.

حدثتني صديقتي والمتدربة لدي راببة شاي، التي تعمل مدربة لكبار المديرين التنفيذيين، بهذه القصة عن إحدى المرات حيث كادت قصة إحدى عميلاتها أن تكلف تلك العميلة مصداقيتها في العمل الذي أرادته واستحقته. قالت: "كنت أدرب ماريا، وهي رئيسة تنفيذية لشركة بيع بالتجزئة لديها ثلاثين فرعاً في جميع أنحاء البلاد. كانت تواجه مشكلة في جعل فريق قيادتها العليا يستمع إليها خلال اجتماعاتهم الأسبوعية دون مقاطعتها والمحاضرة فيها. وقد قضينا الجلسات التدريبية القليلة الأخيرة في استعراض التقنيات العملية لتيسير حضور اجتماعاتٍ فاعلةٍ



وتطوير مهارات الخطابة العامة“.

ولكن عندما سألت رابيا ماريا كيف تسير الأمور معها، قالت إنها لا تزال تشعر بالإحباط لعدم قدرتها على التواصل مع فريقها بطريقة مؤثرة، خاصة عندما يكون هناك خلاف في وجهات النظر. وحين قامت رابيا ببعض البحث عن مصدر الفكرة التي لدى ماريا بأنه لا يمكنها أن تقود فريقها بشكل فعال، قالت لها ماريا: ”لقد نشأت هنا في هذه الشركة، التي اعتبرها مدرسة للضربات القاسية. أعمل هنا منذ أن كان عمري 22. لم أسع إلى الحصول على شهادة جامعية مثل كل أولئك المديرين التنفيذيين الذين حصلوا على دليل مفصل حول كيفية إدارة الأعمال التجارية“. واستطردت قائلة إن المدير التنفيذي السابق كان رجلاً وأنّها شعرت أن ”هؤلاء الرجال يعتقدون أنهم يستطيعون التئمّر عليّ والحصول على مبتغاهم لأنني المرأة الوحيدة في الغرفة، وأنا لا أصرخ مثلما يفعلون“. وفي النهاية قالت وهي حانقة، ”لا أفهم الأمر، فأنا لدي أعلى لقب وظيفي في هذه الشركة برمتها!“

تقول رابيا: ”لقد تجلّى لي أننا قفزنا مباشرة إلى تمارين بناء المهارات لتعزيز جميع الطرق التي يمكن بها ماريا تحسين مهاراتها القيادية العملية، وتعزيز تقنيات التواصل لديها، ولكننا لم ن تعمّق في ذهنيّتها. فقد اتضح أنّها كانت تفسد على نفسها الزخم الذي كان يدفعها إلى الأمام“. إذ إنّ قناعاتها حول ما يُحدّد سمات الرئيس التنفيذي الناجح وكيفية التعامل المعهود مع النساء في العمل، قد أضحّت الحقيقة التي تؤمن بها حيال فشلها في إدارة



فريق قيادتها العليا.

وخلال جلساتها التدريبية القليلة التالية، بحثت رابيا وماريا في كيفية تطور تلك القناعات عبر السنين داخل الحقيقة التي تؤمن بها، وتعلقها بتلك القصة، والمعنى الذي استخلصته من مواجهاتها الصعبة مع زملائها. وقد ساعدت رابيا ماريا في إعادة صياغة السرد في قصتها للتخلص من قناعاتها المقيّدة وزرع قناعاتٍ جديدةً وأكثر تمكيناً. وعندها أصبحت ماريا جاهزةً لتعلم تقنياتٍ عملية لإدارة الاجتماعات والخطابات العامة بفعالية. تذكر رابيا: ”الآن، حين تدخل ماريا الغرفة، تأمر الفريق بالحضور، وتأتي وقد أعدت جدول أعمال، وتعبّر عن رسالتها بوضوح، وتحظى بالاحترام الذي عملت بجهدٍ لكسبه!“ وقد أقرّها لاحقاً فرع التجزئة المحلي الذي تعمل فيه بصفقتها واحدةً من أكثر قادة الصناعة فاعليةً.

وكما يتبين لنا من قصة ماريا، فإن اختيار سردٍ تمكيني حول هويتك يعدُّ خطوةً أساسيةً لإحداث تغييرات كبيرة في حياتك. فذهنيتك حجر الأساس الذي تبني عليه قصتك. فإن كان الأساس متزعزعاً، ستتهار الجدران -أو لن تُشَيّد أبداً. وستبقى بحاجةً إلى إتقان المهارات الصعبة المرتبطة بمجالك المهني، كإنتاج سلع أو خدماتٍ عالية الجودة، أو إلقاء الخطب العامة المؤثرة، أو إجادة التعامل مع الأرقام إذا كنت تجمع رأسمالٍ استثماري، ولكن الانطلاق من القصة الصحيحة والذهنية المؤثرة ستسمح لك بتحقيق هدفك بشكلٍ أسرع، وستجعل العقبات تبدو أصغر، وستجعل رحلتك أكثر متعةً.



أدركت أهمية اختيار الرواية الصحيحة عندما تركت شركتي ليتل بيم بعد تسع سنواتٍ من إدارتها، وهي شركة تعليم اللغات التي أسستها بنفسِي. ففي الأشهر القليلة الأولى من هذا التحول الكبير في حياتي، كنت عالقةً، فقد أنفقت كل ما أملك في هذه الشركة، ولم أبعها طمَعًا بملايين الدولارات، كما هو الحال مع أغلب رجال الأعمال الذين يرغبون أن تنتهي قصة شركاتهم على هذا النحو. (وقد أبيعها يومًا ما، ولكن ذلك اليوم لم يحن بعد). ولم أتركها مقابل تعويضٍ ماليٍّ كبير، ولم يستحوذ عليها منافس بمليارات الدولارات، فهي لا تزال مزدهرةً ويديرها رئيسٌ تنفيذيٌّ رائعٌ ساعدت في اختياره، لكنني بقيت لشهورٍ عديدة أشعر بأنني خذلت الجميع وفشلت.

كانت هذه القصة تشكل عبئًا ثقيلًا جدًّا على كاهلي، وكانت تمنعني أيضًا من مواصلة مسيرتي المهنية الجديدة بصفتي مدربة. فبعد صدور كتابي «نساء المليون دولار»، كان النساء يتصلن بي من جميع أنحاء البلاد، ويطلبن مني أن أُطلعهنَّ على كيفية تطوير أعمالهن. لكنني فكرت في نفسي: «من أنا لأدرب صاحبات الأعمال، وأنا لم أحظ بخروجٍ مُلفتٍ من شركتي؟»

إذا وجدت نفسك تفكر، «من أنا لأطمح إلى هذا؟»، فقد حان الوقت لإعادة كتابة قصتك

ومن المفارقات، أنني دُعيت خلال تلك الفترة لأحلَّ ضيفًا

على أحد البرامج الإذاعية الصوتية الذي يستضيف أصحاب الإنجازات الكبيرة، ويقدمه سكوت هانسن، المدرب في مجال الأعمال. في بادئ الأمر لم أرغب بإجراء هذه المقابلة، حيث كنت أتخبط في قصتي المخزية حول عدم بيع شركتي، لكنني اكتشفت أن تلك المقابلة قد تصبُّ في مصلحتي.

وقد اتضح لي أن سكوت كان محاورًا رائعًا، فبطرحه للأسئلة الصحيحة جعلني أعيد التركيز على كل الإنجازات التي حققتها في ليتل بيم، مثل جمعي لرأس المال الاستثماري ومساعدة الملايين من الأهالي على تعليم أطفالهم لغة ثانية. وبعد انتهاء المقابلة، أكملنا حديثنا، وعرض عليّ أن يحضر جلسةً تدريبيةً مجانيةً، قبلت العرض. وبعد بضعة أسابيع عيّنته ليكون مدربي في مجال الأعمال. ورغم أنه كان يعيش في شيكاغو وأنا في نيويورك. فقد أجرينا جلساتٍ عبر الهاتف والفيديو ولسنةٍ كاملةً.

هل فعلت أم لا؟

لم يكن سكوت هانسن مدربي الأول أو الوحيد في مجال الأعمال، ولكنه كان أحد أهم المدربين في حياتي، بسبب التحولات الذهنية التي ساعدني على القيام بها.

لقد قضينا جلساتنا القليلة الأولى في فك تشابك أسلاكي، وبعدما استمع إليّ وأنا أسرد كل الأسباب التي جعلتني أشعر بالفشل، طرح عليّ سؤالاً بسيطاً: ”هل قمت بتأسيس مشروعٍ



تجاري بملايين الدولارات من الصفر؟“ ترددت، حيث بدأ شريط كل الأشياء التي لم أحققها يمر في رأسي، مثل بيع الشركة والظهور في برنامج توداي. ألحَّ سكوت عليَّ بالسؤال، «هل فعلت أم لا؟» فأجبته: «نعم، لقد فعلت. فقد حققت (ليتل بيم) 1 مليون دولار خلال خمس سنوات، ثم مضينا في إدخال عدة ملايين من العائدات من قنوات التوزيع الثلاث لدينا.»، تابع سكوت: «حسنًا، اذهبي وعلمي النساء الأخريات كيف يفعلن ذلك!». عندما قال ذلك، تبادر شيءٌ ما إلى ذهني أخيرًا.

الأمراء لنا لنخبر قصتنا الخاصة ولنروي القصة التي تتيح لنا القيام بأعظم أعمالنا وأكثر جرأة

ذُكرني سكوت بأن هناك الآلاف من النساء اللواتي أردن تعلم كيفية جني المزيد من المال، وجمع رأس المال، وتأسيس علامة تجارية، وإدارة فرق العمل بالطريقة التي كنت أفعلها. أصرَّ على أن أتخلى عن قصة الفشل، وأشار إلى أنني إذا كنت سأساعد أي أحد، فيجب أن أبدأ في ذلك.

أخبرني سكوت أمرًا آخر رسخ في ذهني. قال إن الآخرين حقيقةً لا يقضون الكثير من الوقت في التفكير بنا كما نظن، فهم لديهم قصصهم المعقدة الخاصة بهم لتسويتها، ووجدت لاحقًا هذه المقولة، والتي أعتقد أنها تلخص ذلك بشكل رائع: “عندما

تكون في العشرين، تهتم بما يفكر به الآخرون، وحين تصل إلى سن الأربعين تتوقف عن الاهتمام بما يفكر الآخرون، وحين تصل إلى الستين، تدرك ألا أحد كان يفكر فيك من الأساس.

وقد ساعدني هذا العمل مع مدربٍ ماهر على الكشف عن قصة الفشل التي كانت تسيطر عليّ، وإعادة كتابتها، والمضي قدماً. ولو بقيت عالقةً في تلك القصة، لأصبت بحالة اكتئاب أو استقرت في وظيفة كانت لتشغلني عن أولادي وتبعدني عن مهنتي المفضلة حتى الآن، وهي التدريب.

الآن غالباً ما أتبع نفس النهج مع عملائي المتدربين. فتذكر أنه لا توجد حقيقةً مطلقة، إنما دماغنا الحمائي يمدُّنا بمعلوماتٍ متحيزة طوال اليوم. والأمر متروك لنا لاختيار سردنا التمكيني الخاص بنا. ابدأ بالتمرين التالي.

تحدُّ ذهني:



إليك ثلاث خطواتٍ بسيطةٍ لإعادة كتابة قصتك

1. حدِّدِ القصة التي ترويتها لنفسك بتدوينها أو قولها بصوتٍ عالٍ لمدربٍ أو مرشدٍ أو أخصائي نفسي.
2. قرر ما إذا كانت لا تزال تخدمك. فإن لم تكن مفيدة، فالتزم بالتخلي عنها، واطلب المساعدة من شخصٍ موثوق للقيام بذلك.
3. دوِّن قصتك الجديدة، وشاركها مع الآخرين، والتزم بها. اجعلها نجمة الشمال الجديدة لديك، وحين تخطر القصة القديمة على بالك، اسأل نفسك، "لماذا أنت متعلقٌ بشدة بتلك القصة؟"



تبين الصعوبة التي واجهتها لدى إعادة كتابة قصتي بعد مغادرتي لبيتل بيم مدى سهولة أن نعلق في قصتنا القديمة، بغض النظر عن مدى النجاح الذي شهدناه، أو عدد الأهداف التي حققناها، أو آلاف الدولارات التي أنفقناها على العلاج. فنحن ننسى، أو لم نتعلم قط، أننا نحن من نصنع حياتنا، وتجدرنا نتخلى عن هذه القوة لوالدينا، وزملائنا، وشركائنا السابقين، ورؤسائنا في العمل، وللأصوات في رؤوسنا. فالتحول الذي أريد منك أن تصنعه يتمثل في أن تدرك في أعماقك أنهم (أيًا كانوا) لا يملكون الحق في اتخاذ القرار بشأن قصتك، فالأمر عائدٌ إليك بالكامل. يمكننا الاختيار بأن نحافظ على الأنماط والقصص التي لدينا، أو نختار قصةً جديدة. وإذا لم نعد كتابة قصتنا، سنستمر في الحصول على النتائج نفسه، مهما أردنا أو رغبتنا في شيءٍ مختلف. ولعلك سمعت بتعريف الجنون: "فعل نفس الشيء مرارًا وتكرارًا وتوقع نتائج مختلفة." وهذا ما يحدث عندما نروي لأنفسنا نفس القصص، فنغدو محاصرين بها ولا نجد أبدًا سبلاً جديدة للرؤية أو الوجود.

سلسلة نيتفليكس خاصتك

أريد أن أعلمك طريقة سريعة لتتطلق بقصتك الجديدة؛ جرب هذا: فكر في حياتك كفيلم جديد على شبكة نيتفليكس، حيث يشارك فيه بعض الممثلين المفضلين لديك (ربما مع دور لبيتر

دينكلاج)، ويتألف من عشر حلقاتٍ جديدة، مع حبكةٍ واضحة وبدايةٍ ومنتصفٍ ونهايةٍ. فكّر الآن في القصة التي ترويها عن حياتك كأنّها وصفٌ من سطرين يصاحب العرض الدعائي لهذا الفيلم -سطرين فقط لأنّه لا توجد مساحة كبيرة على الشاشة. إذا ما الذي سيحتويه هذان السطران؟ وبمجرد أن تختارهما، سنعكس هندستك في تلك الحياة.

وعلى سبيل التسخين، دعنا نحاول كتابة قصة حياة من سطرين كما لو كانت موجودةً في الماضي. لا تبالغ في التفكير بهذا، فنحن نبحث عن شيءٍ بسيطٍ جداً وواضح، من قبيل "فتاة من ميشيغن تكبر ولديها أحلام كبيرة، وتنتقل إلى سان فرانسيسكو، وتصبح من أفضل التقنيين. " أو "رجلٌ يعمل في وظيفةٍ جيدة في شركة محاماة يقرر أن يخوض تجربةً أكبر، فيستقيل من عمله، ويؤسس شركةً ناشئةً في مجال التكنولوجيا الصحية. " أو "أمٌ يوبخها أولادها باستمرار لكونها رئيسة مشجعين مزعجة تقرر أن تركز بالفعل على تشجيعها وتصبح مدربة مشجعين ناجحة في المدرسة الثانوية المحلية!"

الآن دورك، استمتع بهذا؛ اكتب قصة نيتفليكس الجديدة خاصتك في سطرين.

لا أحد يستمع، لذا اكتب ما في قلبك، فلديك حياة واحدة فقط (على حد علمنا)، لذلك اجعلها حياة عظيمة!



**إذا لم أعرف نفسي بنفسي، فستطحني
أوهام الآخرين عني وتأكلني حياً. أودري لورد**

في محاولة للخروج بنسخة بليغة من قصتك، ربما لاحظت أنه كان عليك ترك الكثير، وأنه كان عليك تلخيص رحلتك في بعض اللمحات لتخرج بوصفٍ في نيتفليكس. هذا التمرين هو تذكير قوي بأننا لا زلنا نتخذ خيارات حول هويتنا، وكيف هو حضورنا، وماذا تعني تجاربنا، ومن ثمَّ ماذا يمكن لنا أن نكون في هذا العالم. فعقلنا الباطني يختلق بالفعل أوصافاً على نيتفليكس لهويتنا، إذاً لماذا لا نجعل تلك الأوصاف مُدرَكَةً ونختار ما ينفعنا منها على أفضل وجه؟

**اسأل نفسك: هل قصتي تخدمني؟ إذا كان
الجواب بالنفي، تخلص منها واكتب قصةً جديدةً.**

وأعدك أن الشرطة لن تأتي وتعتقلك على تلك القصة، لكن إذا اخترت قصة لا تتفعلك، أتمنى أن تكون أنت الرقيب على نفسك، وتساءل "لماذا أنا متعلق بشدة بتلك القصة؟" و"كيف تخدمني؟"

من مُعينةٍ لأمي إلى امرأة المليون دولار

إحدى القصص التي كانت الأصعب عليّ للتخلص منها كانت قصة الندرية؛ فقد نشأت في مدينة نيويورك في الثمانينيات، مع أم عازبة كانت تكافح لتأمين الإيجار ومصاريف المدرسة الخاصة، وعانت الكثير من الضيق المادي. وكانت دائماً تقول أموراً من قبيل: "أمل ألا ينتهي بي المطاف كتاجرة حقيبة" و"لا أعرف كيف سندفع كل هذه التكاليف"، فبدأت العمل بعد المدرسة وأنا في الثالثة عشر من عمري، واستمررتُ بالعمل طوال فترة الدراسة الثانوية، بما في ذلك الخدمة في مطعم محلي وجليسة أطفال لأولاد الحي عدة ليالٍ في الأسبوع، حتى أنني مررت في سن الرابعة عشرة بمرحلة قصيرة وغير مُشرفة في سرقة المتاجر من أجل الحصول على بعض الأشياء باهظة الثمن التي كان يمتلكها أصدقائي، كبنطلونات الجينز ذات الماركات العالمية وسترات فير أيل (هل يتذكرها أحد منكم؟).

"قصتي" أصبحت أنني الطفلة التي حصلت على منحة دراسية وعائلتها لا تمتلك الكثير من المال، وسأظل دائماً الفتاة التي تشقى، التي يشعر أهالي الآخرين بقليلٍ من الشفقة عليها. وسيتعين عليّ أن أعمل بجدٍ خارق لأعيل نفسي. تعززت هذه القصة عندما ذهبت إلى الكلية وأنا أتلقى معونةً مالية وعملت بثلاث وظائف لدفع تكاليف دراستي. ربما كنت في جامعة ييل، لكن في ذهني،



كنت لا أزال الفتاة التي لا تملك الأشياء التي كان يملكها جميع الأطفال الآخرين. لم أكن أدرك أنني أفعل ذلك، لكنني كنت أضع حالة أسرتي المالية كثيرًا حول عنقي.

لكن ولأثبت لنفسي أن هذه كانت مجرد قصة، ما كان عليّ إلا أن أتحدث إلى شخص واحد، أخي. فقد ترعرعنا في المنزل نفسه، وكان لا يملك من المال إلا مثل ما أملك، وقد كان يعمل هو أيضًا في وظيفة بعد المدرسة (حفظ المعاطف للحصول على إكراميات في مطعم راقي مجاور)، وكان يلبس السترات التي يتخلّى عنها أبناء عمومته. ولكنني لم أسأله عن شعوره حيال النشأة مع "القلة" إلا في الثلاثينيات من عمرنا، وقد أذهلتني إجابته، فقد قال: "عمّ تتحدثين؟ لقد عشنا في مناهاتن في شقةٍ فيها ثلاث غرف نوم، وذهبنا إلى أفضل المدارس الخاصة في المدينة، وأخذتنا أمي للتزلج، وفي رحلتين استوائيتين. أشعر أننا حظينا بوقتٍ رائعٍ حقًا". فنفس ظروف الطفولة، ولكن القصة مختلفة. فإذا كان لديك أشقاء، يمكنك تجربة هذه التجربة الصغيرة معهم. اكتشف ما إذا كانوا يشاركونك قصتك حول بعض جوانب طفولتكم والتي تعتقد أنها هي الحقيقة. قد تتفاجأ.

بعد أن سمعت تفسير أخي، بدأت أتساءل عن الرواية التي اخترتها. ألم تكن أمي دومًا تجد طريقةً لتكسونا وتطعمنا وتأخذنا في إجازات؟ ألم تكن نشأتي وأنا لدي شعورٌ بعدم الاستقرار المالي ما منحني أيضًا أخلاقيات عظيمة في العمل لم تكن لدى كل الأطفال؟ ألم يجعلني ذلك متعطشًا للبلوغ والإنجاز، بحيث أتمكن

من تحقيق استقرار مالي يوماً ما؟ فعندما كنت أعمل في وظيفتين بعد المدرسة الثانوية، اختارني صفي لإلقاء خطاب الطالب المتفوق عند التخرج. لذلك فعلت أعظم الانتكاسات (عدم امتلاك الكثير من المال) كانت أيضاً أعظم مواطن قوتي. وبمساعدة ورش العمل والعلاج النفسي وكتابة اليوميات، بدأت أختار قصة مختلفة تماماً، قصة تروي كيف أن الطريقة التي نشأت بها جعلتني شخصاً قادراً على التكيف.

أحد الكتب المفيدة التي قرأتها حين كنت أتخلص من قصتي القديمة وأكتب قصةً جديدةً كان المال: قصة حب لكاتبها كايت نورثروب. حيث تأخذك نورثروب للغوص عميقاً في «قصة المال» الخاصة بك وتساعدك على اتخاذ الخطوات التي تتقنك من التفكير بالقلة إلى التفكير بالوفرة. كما أن كتاب جين سينسيرو، أنت صعب المراس، يقدم جهداً رائعاً في هذا الصدد. وبمجرد أن أعدت صياغة تجربة طفولتي حول القلة وحوّلتها إلى قوة خارقة، تخليت عن هوية الطفلة المحرومة التي تلقت منحةً مدرسية، والآن أنا أملك شرف (ومتعة) مساعدة عملائي المتدربين على أن يتحولوا من القلة إلى الوفرة في حياتهم الخاصة.

هناك ملايين الأشياء التي لم أفعلها. أنتظر فقط. - ألكسندر هاملتون، في هاميلتون



غياب العزيمة

تعد العزيمة أمراً جوهرياً لبدء عمل تجاري وتأسيسه؛ ولكن عندما تريد توسيع نطاق عملك وتقوم بشيءٍ أكبر، أو تضع نصب عينيك الوصول إلى سدة القيادة أو أداء عرضٍ منفرد، قد تعترض العزيمة طريقك، إذ لن يطلب منك بعد الآن أن تكون الشخص القادر على القيام بكل شيء، ومتعدد المهام، وأن تستمر في الابتسام طوال الوقت، فعليك أن تكون قيادياً ومجازفاً. وحين أردت أن أنمي عملي كان عليّ أن أتخلى عن قصة ”الفتاة ذات العزيمة“.

تطلب مني توسيع شركتي، ليتل بيم، جمع رأس المال الاستثماري. والواقع أن التردد على غرف المستثمرين، وأغلبهم من المديرين التنفيذيين السابقين الذين حققوا نجاحاتٍ باهرة في وال ستريت، تطلب مني تحولاً جوهرياً في ذهني. فبينما كنت أدرك أنني بارعة في التعامل مع العديد من جوانب عملي، إلا أنني لم أكن مُطَّلَعَةً إلا على النزر اليسير من أمور التمويل. كنت أدرك أنهم سيتفنون في استجابي حول التقديرات والهوامش المالية وأمورٍ من قبيل، الأرباح قبل الفائدة والضرائب والاستهلاك والإهلاك ((EBITDA تلك الكلمة التي أعييتني حتى تمكنت من نطقها منذ وقت قريب. فخلال كتابة قصة جديدة عن نفسي بصفتي رئيسة تنفيذية لعملي تجاري قابل للتمويل، كان عليّ التخلص من أي قصة تشي بأني غير قادرة على إتقان التحدث عن الأرقام واستبدالها

بقصةٍ أخرى أكون خلالها مُلمَّةً بهذا الجانب من العمل بالقدر الكافي، كي أوحى بالثقة بنفسي وأكسب ثقتهم.

وكان لزاماً عليّ أن أزعر صورتي الذاتية التي عشت معها لسنوات كطفلةٍ تتلقى معونةً مالية، وأن أكتب قصةً أمثلُ فيها دور الرئيس التنفيذي لشركةٍ ناجحةٍ ومدعومةٍ برأسمالٍ استثماري. وأحد الأمور التي أعلمها للنساء اللواتي أدربهن هو أنه "لن يؤمن بك أحدٌ أكثر مما تؤمن أنتِ بنفسك". كنت لا أزال أكتشف هذا حينها، وأصبح توصيفي الذي كتبتَه على شبكة نيتفليكس، كالتالي: "الفتاة التي تربت على المعونة المالية تكبر لتصبح امرأة تعرف كيف تجمع رأس المال وتدير مشروعًا تجاريًا بعدة ملايين من الدولارات". وكانت رغبتني في تنمية شركتي قويةً إلى الحد الذي جعلني أقرر عكس قصتي مع القلَّة وإيجاد طريقةٍ جديدةٍ لترتيب هويتي. هل لديك رغبةٌ لفعل شيءٍ قوي بما فيه الكفاية لتغيير قصتك؟ خذ لحظةً لتدوّن الجواب عن هذا السؤال.

إتخذ قراراً مُبرماً

بمجرد أن تحصل على هدفك اللا محدود، وقصةٌ جديدةٌ تخدم المستقبل الذي تصنعه؛ فقد حان الوقت لتتعلم كيفية اتخاذ قرارٍ مبرمٍ لجعل قصتك الجديدة المثيرة تبصر النور. قد يخطر لك شيءٌ من هذا القبيل، «أَعْرِفُ مسبقاً كيف أتخذُ قراراً، جوليا!»، ولكن ليست كل القرارات على نفس السوية. فبعض القرارات



عبارةً عن تمنياتٍ في الأساس، مثل «أريد إنقاص وزني»، أو «أريد أن آخذ المزيد من الإجازات هذا العام». وأنا أسمى هذه القرارات «قراراتٌ مُفعمَةٌ بالأمل» لأن فرصة نجاحها ضئيلة، فهي غير محددة وليس وراءها مشاعر واضحة تدعمها. فماذا لو أعلنت، "سوف أنقص وزني خمسةً وعشرين رطلاً قبل أن أذهب في إجازةٍ إلى فلوريدا في غضون تسعة أشهر، حتى يتسنى لي أن أحس بشعورٍ رائعٍ حيال جسمي وأنا أرتدي ملابس السباحة، وأستمع بالشعور بالإثارة وأنا أقضي عطلتي على الشاطئ؟ بدلاً من أن تقول "أريد أن أنقص وزني". وبدلاً من أن تقول "سأخذ إجازات أكثر"، ماذا لو قلت، "سأتقدم غداً بطلبٍ للحصول على إجازة لمدة أسبوعين متتاليين في تموز وأقضيهما مع أسرتي متجولين في جميع أنحاء البلد، لأنني أشعر بأنني مفعمَةٌ بالحياة والسعادة إلى أقصى الحدود عندما نكون معاً في مغامرة؟" أمّا النسخ الثانية فهي ما أسمىها "قرارات مُبرمة" (كسؤال أحدهم: "هل يمكنك أن تشتري لي تذكرةً لحضور حفل أديل الذي أتوق لحضوره؟"، فتجيبه، "تم الأمر!" كما في "اعتبر الأمر منتهياً!"). والواقع أن احتمالات "إتمام" هذه القرارات تعادل عشرة أضعاف احتمالات إتمام القرارات المفعمّة بالأمل.

وتستوي في القرارات المُبرمة ثلاثة معايير؛ وهي:

1. تكون مُفصّلة

2. محدّدة الأجل

3. إيجابية

وينطوي وصف القرار بأنه "مبرم" على زخم حتى قبل أن تبدأ في العمل على تنفيذه. قلبه بصوت عالٍ الآن، فذلك يمنحك شعوراً رائعاً: تم! ألا تحمل تلك الكلمة صدًى معيناً؟ فإن كان القرار مبرماً، فأنت مستعد لأن "تتحت في الصخر" كي تُتمه مهما حدث. فاتخاذ قرارٍ مبرمٍ يعني أنك حددت هدفاً مفصلاً ومحددًا تود بلوغه وموعداً تنوي خلاله الوصول إلى ذلك الهدف، وتشعر بالرضا الحقيقي حيال سعيك لتحقيقه. وهذا لا يعني أنك ستصل إلى الهدف تماماً كما خططت له في الأساس، أو أنك لن تعدل ذلك الهدف خلال مسيرتك لتحقيقه، فنادرًا ما يصل الشخص إلى هدفٍ ما من خلال اتباع المسار ذاته الذي رسمه (فكر كيف يقوم نظام تحديد المواقع GPS في السيارة بتعديل المسار استناداً إلى حركة المرور، وإغلاق الطرق، والطرق البديلة)، واتخاذ قرارٍ مبرمٍ يشبه ضبط جهاز تحديد المواقع لديك، إذ يمكنك تغيير مسارك كلما احتجت إلى ذلك خلال رحلتك، ولكن الوجهة هي ذاتها دائماً.

إليك كيف يمكنك تحويل قرارٍ إلى قرارٍ مبرمٍ إذا أردت تأليف

كتاب:

قرار مفعم بالأمل: سأؤلف كتابي هذا الصيف.

قرار مبرم: لكي أؤلف كتابي هذا الصيف، سأستيقظ في الخامسة صباحاً خمسة أيام في الأسبوع لأكتب لساعتين، لأن هذه هي الطريقة التي اتبعتها لدى تأليفي لكتابي الأخير. حين يكون الأولاد في المخيم ولدي متسعٌ من الوقت، سأكتب نحو ستين ألف



كلمة. سأنتهي من هذه المسودة بحلول عيد العمال، وعندما يأتي الخريف، سأشعر بالرضا لإكمالي هذه المرحلة الأولى من الكتابة.

وهذا القرار المبرم يستوفي المعايير الثلاثة:

1. مفصّل - خمسة أيام في الأسبوع لمدة ساعتين، الاستيقاظ في الساعة الخامسة صباحاً.

2. محدد الأجل - حتى عيد العمال

3. إيجابي - سأشعر بالفخر والرضا

الآن دعنا نجرب هذا مع هدفٍ حقيقي لديك.

تحدُّ ذهني



دُونِ قَرَارًا مَضَعَمًا بِالْأَمَلِ وَحَوَّلَهُ إِلَى قَرَارٍ مَبْرَمٍ. حُدِدِ الْمَعَايِيرَ

التي ستجعله كذلك:

1. مفصّل

2. محدد الأجل

3. إيجابي

اتخاذ القرارات المبرمة سيساعدك على تحويل نسخة نيتفليكس الجديدة من قصتك إلى واقع، وسوف تجعلك تزداد طاقةً وحيوية للسعي وراء هدفك لأنك رسمت بعض الخطوات وتعلم جيداً المشاعر الإيجابية التي ستحس بها، ومن ثمّ يمكنك استخدام أدوات التخطيط التي تختارها لتنفيذه. (أنا استخدم خطة التسعين يوماً، لتحميل نموذج مجاني، زُرْ الموقع الإلكتروني juliapimsleur.com/gobignow)

وإذا كنت تشعر باندفاع أكبر بوجود شخصٍ يدقق معك بشكلٍ منتظم، فإني أنصحك بشدة بإيجاد شريكٍ يحس بالمسؤولية، إذ يمكنك اختيار صديقٍ أو زميلٍ يتطلع أيضًا إلى إنجاز أمورٍ مهمةٍ وتدققان خططكما مع بعضكما بشكلٍ دوري. أتناول هذه العملية بمزيدٍ من التعمق في الفصل السادس. وهناك أيضًا بعض الأدوات العظيمة على شبكة الإنترنت لرصد التقدم الذي تحرزه، مثل هابتيكا وتودويست، والاختبارات التي من شأنها أن تساعدك في تقييم الأدوات الأفضل بالنسبة لك.

بيان المهمة والرؤية

إحدى أكثر الأشياء تأثيرًا والتي يمكنك القيام بها لضمان البقاء على اتصالٍ مع أهدافك والحفاظ على زخم دوافعك، هو وضع بيانٍ شخصيٍ لمهمتك ورؤيتك، فهذا سوف يلهمك للقيام بالمزيد من الأشياء التي تثير لك الدرب وسيكون جزءًا من عملك العبقري. كتبتُ أول بيان لي عن المهمة والرؤية في وقتٍ كنت أشعر فيه أنني لا أملك أي خطة، ناهيك عن المهمة. فقد كنت على وشك الطلاق وكنت أقضي عدة ليالٍ بعيدةً عن طفلي للمرة الأولى منذ أن وُلدا. لم أكن أعرف حقيقةً إلى أين تسير حياتي، وكثيرًا ما كان يخالجنني شعورٌ مرعبٌ بأن أفضل سنواتي قد ولت. لكن إحدى صديقاتي التي أقتدي بها (وهي مطلقةٌ أيضًا) قدمت لي نصيحةً ذكية. فقد طلبت مني أن أخطط لقضاء إجازةٍ تحت



أشعة الشمس كي أرى نوراً حقيقياً ورمزياً في نهاية نفق الطلاق. أخذت بنصيحتها وحجزت لرحلة إلى جزر كايمان، حيث يوجد أفضل مكانٍ للغوص في العالم. أطلقت على هذه الإجازة لاحقاً اسم "معتكف المهمة والرؤية"، لكن هدي في حينها كان فقط الخروج من نيويورك الباردة، والقيام بمغامرات غوص جديدة، وأن أحظى بوقت بعيداً عن المحامين والحياة التي كانت تتغير بصورة أسرع مما يمكن أن أستوعبه.

ولدى وصولي إلى هناك، قررت أن أحول إجازتي إلى نوع من الاعتكاف الهادف (ألم أذكر أنني من النمط أ؟) وأن أفكر بما كنت أريده، لأنني في طريقي أسست ببساطة لشيء لم أرد، كنت أدرك تماماً أنني كنت أبدأ فصلاً جديداً، وأني أردته أن يكون ليس جيداً فقط بل مدهشاً. لكن ماذا كان يعني ذلك؟ اعتقدت أنه من الأفضل أن أصنع قائمة، كوني كنت صانعة قوائم طوال حياتي، وقد تحول هذا إلى أول بيان مهمة ورؤية عندي، والذي استسخته في الملحق ب. وقد تضمن أشياء مثل «ارقصي أكثر»، «علمي طفليك الطبخ»، و «أقيمي المزيد من حفلات العشاء»، وكذلك «أسسي نموذج عمل قابل للتطوير» و «لا تقسي على نفسك بسبب أشياء لا تعرفين القيام بها بعد». وجزء من هذا البيان كان أيضاً «لماذا» الجديدة لدي، وهي الرؤية التي ما زالت تحفزني حتى اليوم: مساعدة النساء في التحول إلى النسخة الأكبر والأكثر جرأة من أنفسهن، والحصول على المزيد من الحرية المالية.

أحسست بشعورٍ رائعٍ بعد كتابة ذلك البيان، وأمكّني الذهاب لغوص بذهنٍ صافٍ والاستمتاع بالاسترخاء في ذلك المكان الرائع. وقد حفظت ذلك البيان في هاتفي للرجوع إليه بسهولة، وحاولت أن أتذكر أن أنظر إليه كلما شعرت بالإحباط أو الضياع. ضع في اعتبارك تخصيص الوقت لإعداد بيان المهمة والرؤية الخاصة بك كي تستوضح ما يحفزك وما تريده. ليس عليك الذهاب إلى إحدى الجزر الكاريبية للقيام بذلك، إذ يمكنك إعداده خلال فترة الاسترخاء في أحد منتجعات اليوغا، أو أثناء الإجازة، أو حتى في المقهى المحلي الذي ترتاده (وهاتفك في وضع الطيران). وإذا تمكنت من تخصيص الوقت للتأمل في مهمتك ورؤيتك، فذلك سيمحّنك الوضوح والتركيز، ما سيوفر لك بدوره أفكارًا وطاقةً جديدة تساعدك في الحصول على المزيد مما تريده. وهذا سيذكرك بالتركيز على القيام بعملك العبقري، والذي سيظهر على القائمة بشكل طبيعي.

أعتقد أنك أعظم رصيدٍ لنفسك، وإحدى الطرق "لترجمة أقوالك إلى أفعال" بشأن تلك القناعة هي أن تأخذ إجازة، أو على الأقل يوم عطلة للتأمل مرةً واحدةً على الأقل في السنة. أود أن أسأل عملائي المتدربين، "إذا كانت وظيفتك هي رعاية موهبةٍ أثناء تصوير فيلم أو إعلان تجاري، ألا تريد لتلك الموهبة أن تستريح وفي قمة أدائها؟ حسنًا، في مجال عملك، أنت الموهبة، لذلك تأكد من أن تأخذ فترات استراحة"، وقبل أن تقول: لا يمكنني، اسأل نفسك، ماذا لو كانت تلك الاستراحات ستجعلك



أقرب بمئة مرة من بلوغ ما تريد؟ لأن هذا بالضبط ما ستفعله.
 بعد عام واحد من أول اعتكاف لي في جزر كايمان، كنت على
 متن طائرة متجهة لقيادة ورشة عمل حول لوحة الرؤيا تتضمن
 عشرين امرأة رائعة في جنوب فلوريدا. أخرجت البيان الذي كتبتة
 قبل عام وذُهلَت لرؤية أن كل شيءٍ على قائمتي قد حدث بالفعل
 أو كان قيد التنفيذ، ولم يبدو لي ذلك البيان كما كان حين كنت
 ألصقه على مرآة حمامي أو أتلو تلك القائمة كل يوم، فمجرد
 تدوين ما تريده قوياً بما فيه الكفاية لتفعيل عقلك الباطن وجعل
 تلك الرغبات واقعاً في حياتك.

قصة جديدة، طاقة جديدة، حياة جديدة

والآن بعد أن دَوَّنت هدفك اللا محدود، وتفكر في كتابة أول
 بيان مهمة ورؤية يخصك، واتضح لديك الرؤية حول غايتك وما
 دوافعك الخارجية والداخلية للوصول إليها، وقدمت لنفسك عوناً
 عظيماً، سوف تبدأ في حصد نتائج عظيمة، لأن ما يعيقنا ليس
 أننا لا نستطيع الحصول على ما نريده في الحياة، بل أنه علينا
 أن نكتشف ماذا نريد، وأن نكون واضحين لماذا نريده، ومستعدين
 لطلبه - ثم تغيير، وتوسع، ونطلب المساعدة، ونمضي أسابيع أو
 أشهر من الانزعاج بسبب التغيير. بمجرد أن تتخلى عن أجزاء
 قصتك التي لم تعد تخدمك، وتبدأ في عيش قصتك الجديدة،
 ستجد أنه من الأسهل بكثير تحقيق مبتغاك، من ثمَّ يمكنك

استخدام نفس الصيغة للسعي وراء أهدافٍ أخرى لا محدودة، شخصيةً كانت أو مهنية. وللحفاظ على زخم دوافعك، ضع بيان المهمة والرؤية الخاصة بك في مكانٍ بحيث يمكنك الرجوع إليه دائماً (بصراحة، لماذا لا تلصقه على مرآة الحمام؟)، وسرعان ما ستتساءل، كما فعلت أنا، كيف نجحت في تحقيق العديد من الأشياء الواردة في تلك القائمة.

وقبل أن تتطلق إلى الفصل الرابع، خذ دقيقةً لحل هذه التمارين لترسيخ ما تعلمته.

✓ الفصل الثالث: مراجعات

- الهدف اللا محدود هو الهدف الذي يعطيك شعوراً حماسياً ومحضراً، ويكون بعيد المنال قليلاً فقط.
- حالما ندون أمانينا وملتزم بها، نستطيع تحويلها إلى أهدافٍ لا محدودة، فالأهداف المكتوبة تمتلك فرصاً للتحقق أعلى بنسبة 42 بالمئة من الأهداف غير المدونة.
- الدوافع الداخلية أكثر فعالية وقوة من الدوافع الخارجية، لذلك من المهم جداً تحديدها لتحقيق هدفك اللا محدود.
- القرار المبرم هو قرارٌ مفصّل ومحدّد الأجل وينطوي على مشاعر إيجابية ترتبط به. وهو على عكس القرار المفعم بالأمل الذي لا يملك أيّاً من هذه العناصر ويبقى عادةً مجرد أمنية.
- لدينا آلية داخلية (منظم قتل المتعة) تريد إعادةنا دوماً إلى المستوى الطبيعي للسعادة لدينا. وعلينا أن نبقي بالمرصاد لتلك



الآلية وأن نتغاضى عن الغريزة التي تحضُّنا على أن نبقى عند ذلك المستوى.

● مشكلة الحد الأعلى هي عادةً لا شعورية من عادات التدمير الذاتي تتبهِ حين نوشك على الوصول قمة نجاحاتٍ جديدة سواء على الصعيد الشخصي أو المهني. وتتخذ أشكالاً مثل الإصابة بالمرض، أو فقدان الأشياء، أو المرور بسلسلة من الأحداث السيئة بسبب سوء الحظ.

● عبارة "افعلها وحسب" لوحدها تجعلك تقطع 10% فقط من الطريق للوصول لهدفك، أما الـ 90% الأخرى من الرحلة فتتطلب تدريب الذهنية والقوة الأساسية.

● عندما نجد أنفسنا عالقين في قصصٍ لا تساعدنا على الماضي قدماً وبلوغ أهدافنا، علينا أن نسأل، "لماذا أنا متعلق بشدة بتلك القصة؟" وأن نحاول اختيار قصة أكثر تمكيناً.

● كتابة بيان مهمةٍ ورؤيةٍ شخصي يساعدنا على البقاء متحمسين والقيام بالمزيد من العمل الذي نحبه (عملنا العبقري)، وتذكُّر سبب أهميته بالنسبة لنا. ومن المفيد الاحتفاظ به في مكانٍ بحيث يمكننا رؤيته بشكل متكرر (مثل مرآة الحمام، أو الهاتف، أو كليهما).

الفصل الثالث: إتقان المحتوى

1. نكون أقرب بمرتين من تحقيق أهدافنا عندما نقوم بـ.
2. تدرك بأنه لديك مشكلة الحد الأعلى عندما:



- (أ) تسعل كثيراً
- (ب) تمارس عملاً لا تحبه ونادراً ما يدرك أرباحاً، ولكن الناس يعتقدون بأنك بارع به.
- (ج) لا ترغب بالنهوض من سريرك لثلاثة أيام متتالية.
3. من الأسهل لك أن بطريقتك حيال أسلوب تفكيرك الجديد من أن بطريقتك بشأن أسلوب تصرفك الجديد.
4. إذا كنت تشك في أن قصتك ليست التفسير الوحيد الممكن لحياتك أو ظروفك الحالية، فبإمكانك.
- (أ) صنع قائمة بكل الأسباب التي تجعلك لا تملك ما تريد.
- (ب) راجع قصتك مع صديق موثوق، أو فرد من العائلة، أو أخصائي لمعرفة ما إذا كان هنالك تفسير آخر محتمل
- (ج) اذهب واشتري كرواسان للفطور
5. لكي يكون فعالاً، يجب أن يستوفي القرار المبرم ثلاثة معايير يجب أن يكون مفصلاً، محدد _____، و_____.

• الأجوبة:

1. تدوينها
2. (ب)
3. تتصرف، تفكر
5. الأجل؛ إيجابي



الفصل الرابع

غَيْرِ أَفْكَارِكَ مَعَ (أ - قِ اَنْ) (T-BEAR)

ما لم يتمكن الشخص من القول من أعماقه ويصدق:
"أنا ما أنا عليه اليوم بسبب الخيارات التي اتخذتها البارحة" لا
يمكنه القول: "سأختار خلاف ذلك"

– ستيفن آر. كوفي، العادات السبع للأشخاص المؤثرين
إن كنت تريد نتائج مختلفة، عليك أن تمتلك أفكاراً مختلفة.
الأمر بسيط، ولكن الأقوال أسهل من الأفعال. لقد حصلت على
القليل من التمرين في الفصل السابق عندما أعدت كتابة قصتك.
فهل وجدت أنك حالماً بدأت بإخبار قصة جديدة عمّن قد تكون،
بدأت تخطر لك أفكارٌ جديدة، وترى احتمالات جديدة فجأةً؟ هل
أثرت تلك التجربة على ما أوردته في بيان المهمة والرؤية الخاص
بك أيضاً؟

أفكارنا هي جوهر كل ما نملكه في حياتنا، كالمال النجاح الثقة
العلاقات والشعور بالإمكانية. والفكرة المكررة تتحول إلى قناعة.
وكل قناعة تمتلك انفعالاً يرتبط بها (سواء كان إيجابياً أو سلبياً)،
ما يقودنا للقيام بأفعالٍ معينة، ويسفر عن نتائج معينة.
لأ طيق الانتظار كي أعلمك طريقة بسيطة لتغير بها أفكارك،
فتتغير تصرفاتك، ومن ثمّ تحصد نتائج جديدة. وقد ابتكرت

الاختصار (أ-ق ١ أ ن) (T-BEAR) ليسهل عليك تذكره. ويُعد هذا المفتاح الذهني واحداً من أهم المفاتيح التي يجب أن تتقنها، إن أردت البدء بالتصرف الذي سيقربك أكثر من تحقيق هدفك اللا محدود.

المفتاح #٣



غير أفكارك مع (أ-ق ١ أ ن) (T-BEAR)

أريد أن أرجع معك قليلاً لأشاركك من أين أتى اختصار (أ-ق ١ أ ن) (T-BEAR) بالأصل. امتلك خبير التنمية الشخصية مايك دولي (مؤلف كتاب تسخير الكون وغيره من الكتب) طريقةً مقتضبة لشرح كيف أن الأفكار تؤدي إلى النتائج. فهو يعلمك أن «الأفكار تصبح أموراً»، ولكن لطالما أريكني هذا التعبير. ماذا يعني حقاً؟ فلو فكرت مثلاً بالحصول على تيسلا، فهل سيظهر واحدٌ في طريقي؟ وبعد أن أكملت تدريبي في البرمجة اللغوية العصبية (NLP)، فهمت أن دولي كان يعلمنا أنه في حال تمكنا من توجيه أفكارنا، يمكننا إيجاد فرص جديدة، القيام بأفعال جديدة، والوصول لأهدافنا بسرعة أكبر. وقد ابتكرت الاختصار (أ - ق ١ أ ن) (T-BEAR) لأوضح تماماً كيف تصبح الأفكار نتائج:

أفكار ← قناعات ← انفعالات ← أفعال ← نتائج

يمكنك استخدام هذا المفتاح لتفهم سبب حصولك على مخرجات (أو نتائج) سلبية معينة، وكيف تصمم نتائج أكثر إيجابية. عندما تستخدم هذا المفتاح للمرة الأولى، اقترح عليك



البحث عن أمثلة ينطبق عليها مختصر (أ-ق ا ا ن) (T-BEAR) في حياة أصدقائك أو أفراد عائلتك قبل اختباره على نفسك، لأننا نميل إلى أن نملك بقعاً عمياء كبيرة حول أنفسنا. فكر بشخص تعرفه يعاني إحباطاً من وضع عمله أو حياته العاطفية أو مستوى لياقته البدنية، وبعدها حاول تطبيق ذلك المفتاح عليه لتكتشف كيف وصل إلى تلك الحالة.

طلبت من دانييل، واحدة من عميلاتي المتدربات، أن تحدد (أ-ق ا ا ن) (T-BEAR) في حياة أصدقائها؛ ومن ثمَّ في حياتها هي. وإليك ما كتبه:

بالنسبة لأصدقائي:

1. الأفكار: يحاول الناس استغلالي دوماً.
 2. القناعات: لا تثق بأي أحد لأنها مقتنعة بأن الناس يحاولون دوماً استغلالها أو الحصول على شيءٍ منها.
 3. الانفعالات: سلبية.
 4. الأفعال: أول ما تبحث عنه في الناس هو الجانب السلبي. تتوقع أن تخيب آمالها، تُعرض عن المجازفة، مأسورة بالخوف.
 5. النتائج: تبقى عالقة في مكانها، نمو بطيء لأعمالها، تواصل أقل مع الآخرين، إقامة ارتباطات أقل، غير قادرة على إدراك الفرص، متشبثة بقوة بأن تكون مسيطرة.
- وحالما تأملت دانييل كيف كانت نتائج صديقتها محصلة مباشرة لأفكارها، تبين لها من جديد لماذا حصدت نتائج معينة في حياتها الشخصية. فمن الأسهل دوماً رؤية عمل (أ-ق ا ا ن) (T-BEAR)



في حياة الآخرين منه في حياتنا . بعد ذلك كتبت دانييل عن نفسها التالي.

بالنسبة لحياتي:

1. الأفكار: لا أثق بأحكامي الخاصة عندما أكون بصدد اختيار شريك.
2. القناعات: لقد ارتكبت العديد من الأخطاء كوني كنت قادرةً على الوثوق بأحكامي الخاصة عندما أكون بصدد اختيار شريك.
3. الانفعالات: سلبية.
4. الأفعال: أُحجم تمامًا عن أي فرصة تسنح لي بأن أقابل الرجال، أردع نفسي عن التفكير في الوقوع في الحب، لا أخوض الكثير من المحادثات مع الرجال، تفكيري محدودٌ جدًا حول أي حلول أو خيارات متاحة. يرتبط إيجاد الحب لدي بالكثير من المخاطرة.

5. النتائج: ما زلت عذباء على الرغم من أنني لا أودّ ذلك.

بالنسبة لحياتي المهنية:

1. الأفكار: أنا مرشدة موثوقة ولدي تأثيرٌ على عملائي.
2. القناعات: أثق بأنني أستطيع مساعدة عملائي وأعلم أنني أستطيع التأثير عليهم وإرشادهم نحو التغيير الإيجابي في حياتهم.
3. الانفعالات: إيجابية.
4. الأفعال: أبحث باستمرار عن طرق جديدة لأثقف نفسي وأصبح مصدرًا أفضل لعملائي. أتألق في البيئات حيث أتحدث مع نساء، أكتسب كميات هائلة من الطاقة والأدريينالين عندما أرى



النساء ينتقلن من المعرفة إلى التطبيق والفعل في حياتهن. أفضي الكثير من الوقت أفكر في طرقٍ لأساعد عملائي.

5. النتائج: عملاء سعداء، مصدر رائع للاستشارات، أتابع بإخلاص، أكرر العمل مع العملاء الموجودين.

(أ - ق ا أ ن) (T-BEAR) يبين لك كيف تحصد نتائج جديدة من خلال الكشف عن الأفكار المتجذرة في النتائج التي تحصدها

إليك مثال آخر عن عمل (أ-ق ا أ ن) (T-BEAR). لنقل إنك كنت تعتقد بأنك سيءٌ في الرياضة في المدرسة الابتدائية. وفي كل مرة كنت تضيع الكرة في البيسبول، أو كنت آخر شخص يُختار في حصة الرياضة، كانت تراودك ذات الفكرة -«أنا سيءٌ في الرياضة»- إلى أن تترسخ في داخلك كقناعة. وكل القناعات تمتلك شحنة إيجابية أو سلبية. والخوف والإحراج كانا الانفعالين اللذين ربطتهما بالرياضة، وكلاهما سلبيان. فكنت تخشى دائماً أن تُختار في آخر القائمة، ما ضاعف شعورك بالسوء حيال قدراتك الرياضية، ومن ثم فإن الفعل الذي قمت به هو تجنب الانضمام لأي فريق وعدم محاولة التحسن أبداً. فقط تجنبت الرياضة قدر المستطاع وغالباً ما جعلت أملك تختلق لك أعذاراً لتتهرب من حصة الرياضة. والنتيجة هي أنك لا زلت غير جيد بالرياضة ولا تجد أي متعة في مشاهدتها أو لعبها- إلا إذا شاهدت طفلك، فهي



تخمينك في محله، إنها أنا. لطالما كنت أول المستبشرين في لعبة تفادي الكرة. الشيء الوحيد الذي استطعت تفاديه ببراعة كان اختياري في الفريق حينما كانت مدرّسة الرياضة تطلق صفّارتها وتصرخ عبارتها التي كانت تخيفني "حسناً، فليجتمع الفريق!"، ومن ذلك الحين تجنبت الرياضة، باستثناء الأنشطة الفردية مثل اليوغا، الجري، والسباحة.

إليك تفصيل هذا النمط باستخدام (أ-ق ا ن) (T-BEAR):

الفكرة: أنا سيئة في ممارسة الرياضة.

القناعة: لن أجيد ممارسة الرياضة أبداً.

الانفعالات: الخجل، الخوف، الإحراج.

الأفعال: لا أنضم للفريق، أتجنب الرياضة قدر الإمكان.

النتيجة: لم أنضم لأي فريق البتة ولا أجيد الرياضات

الجماعية.

إنه دورك الآن لتطبق هذه العملية مرة؛ أود منك أن تفكر في

مجال واحد في حياتك حيث لا تمتلك ما تريد. قد يكون «أنا لا

أحصل على الراتب الذي أريده»، أو «لا أستطيع الاستقالة من

عملي وإطلاق شركتي الخاصة»، أو «ليس لدي رأس المال الذي

أحتاجه لأنمي عملي.»

أبدأ بتدوين النتيجة.

دعنا نرى ما الأفكار التي استخلصناها من استخدام (أ-ق ا ن)

(ن) (T-BEAR):



الفكرة:

القناعة:

الانفعال:

الفاعل:

النتيجة:

تدوين هذا لا بد أن يساعدك على أن ترى كيف أن نتيجتك هي مجرد الخطوة الأخيرة في التسلسل الذي يبدأ بأفكارك. فإنَّ استطعت تغيير الأفكار، سيتغير التسلسل برمته وسيحمل لك نتائج مغايرة.

هناك ثلاث خطوات لاستيعاب مفهوم (أ-ق ا ن) (T-BEAR)،

واستخدامه:

1. أدرك أنه إن أردت تغيير نتائجك، عليك العمل على تغيير أفكارك.

2. حدد القناعات المقيّدة التي قد تمنعك من التقدم وحطمها.

3. حاول استبدال أفكارك القديمة بأخرى جديدة، واعمل على تعزيزها. هذا يعني أن تكون رقيقاً على نفسك بحيث أنه في حال راودتك الأفكار القديمة مجدداً، يمكنك الاختيار بأن تحدها، وتضعها جانباً، وتختار أفكاراً جديدة تؤدي لنتائج أفضل.

إضاءة



ميسي كوبلاند، تجاوز مصاعب رقص الباليه

لم تتلق ميسي كوبلاند درسها الأول في الباليه إلى أن بلغت

سن الثالثة عشر- وهي بداية متأخرة بالنسبة لراقصة باليه. ورغم أنها لم تدرس الباليه أو الجمباز بشكل رسمي في طفولتها، فإنها كانت تملك موهبة فطرية في الرقص. كما أنها انحدرت من عائلة لم تمتلك الكثير من الأدوات والوسائل، حيث درست الباليه بينما كانت تعيش في غرفة فندق مع أمها، وأشقائها الخمسة، وزوج أمها الرابع. وقد اكتشفت موهبة كوبلاند خلال درس للرقص في ناد للشبان والفتيات في سان بيدرو، في ولاية كاليفورنيا، وتذكر جيداً حين قيل لها إنها تمتلك "حضور فنانة".

لكن حياة الفنانة بدت مستحيلةً بالنسبة لها، فغرفة الفندق كانت خشبة المسرح الخاصة بها، إذ كانت ترقص على أغاني ماريا كيري وتشاهد بإعجاب لاعبة الجمباز الأسطورية ناديا كومانيتشي على التلفاز. وقد أجبرتها الصعوبات التي واجهتها في المنزل على خوض معركة شد حبل بين أمها وأول معلميها في الباليه، آل برادلي، انتهت بمعركة على الحضانة، وهي في بداية مراهقتها، حيث شملوها برعايتهم وحتى أنهم جعلوها تنتقل للعيش معهم.

درست كوبلاند بجد واجتهاد، وأمضت ساعات طويلة تتدرب على الباري، وانصب تركيزها على أن تكون أفضل ما يمكن، ولم تشعر بالإحباط من عدم تمكنها من إتقان جميع الخطوات والدوران سريعاً. وقد ذكرت لاحقاً في مقابلة أجرتها حول النهج الذي اتبعته، "أسقط، أتعثر، أرتكب الأخطاء وأتعلم منها. باعتقادي أن هذا الأمر مهم جداً، وعلى الشباب أن يتبهاوا له



بالإضافة إلى النتيجة النهائية الجميلة- ذلك أننا عندما نريهم العملية، سيفهمون، ”يا إلهي، إنَّهم مثلي تماماً، إنَّهم بشر فنانون رياضيون، ويعملون بجدِّ حد الجنون حتى يجعلون أداءهم يبدو أسهل ما يمكن“.

وخلال سنوات قليلة أُخْتِيرت كوبلاند أفضل راقصة باليه في جنوب كاليفورنيا، ثم انضمت لمسرح الباليه الأميركي (ABT). ووجدت نفسها تقف على خشبة المسرح بصفتها واحدة من راقصات الباليه السود القلائل البارزين في عالم الباليه الأميركي المليء بذوي البشرة البيضاء. وفي نهاية المطاف، وفي عام 2015، أدت كوبلاند رقصتها التي أوصلتها إلى المركز الذي طمحت إليه بصفتها راقصة أساسية على مسرح الباليه الأميركي، إذ أصبحت أول راقصة باليه أمريكية من أصول إفريقية تحقق هذا الإنجاز. أتاحت ذهنية كوبلاند لها أن تعيد كتابة قصتها وتحولها إلى قصة جعلتها في مركز الصدارة في مجالها، متجاوزةً العقبات ويحتفي بها الملايين من متابعيها. تابعت مسيرتها من خلال التحدث في المناسبات العامة، وتلقى التأييد من المشاهير وكتابة سيرتها الذاتية (مسيرة حياة: راقصة باليه لا مثيل لها)، بالإضافة إلى كتاب للأطفال بعنوان، طائر النار، وذلك للمساهمة في إلهام الفتيات الصغيرات ذوات البشرة السوداء على السعي وراء أحلامهن.

بمجرد استيعابك لمفهوم (أ-ق ا ا ن) (T-BEAR) ورؤية ما يمكن حصوله عندما تغير أفكارك وتعيد تأليف قصتك، تكون قد امتلكت أداة مؤثرة لتحويل الأفكار بإمكانها أن تساعدك على

إتقان تقنيات أخرى لتغيير الذهنية. دعنا نعود إلى مبادئ البرمجة اللغوية العصبية، التي ناقشناها في المقدمة. فالبرمجة اللغوية العصبية تبحث في كيفية عمل الأفكار، واللغة، وأنماط السلوك معاً وكيفية إمكان إعادة برمجتها من أجل مساعدة الناس على خلق تغييرات كبيرة.

المبادئ الجوهرية الثلاثة لمفهوم البرمجة اللغوية العصبية،

هي:

1. أنت المسؤول عن عقلك، ومن ثمَّ عن النتائج التي تحصدتها. ويمكنك حصد نتائج مغايرة من خلال تغيير ذهنتك- ليس في بعض الأحيان وحسب، بل طوال الوقت.
2. ما من أحدٍ محطَّم، ولكن من الممكن أنْكَ تشغُل برامج مشوِّبة بالأخطاء وتحتاج إلى أن تُحذف وتُستبدل. ليس فيك أي عيب، لكن لعلك منخرطٌ في سلوكياتٍ وعاداتٍ لم تعد تخدمك.
3. عش السبب، وليس الأثر. هذه الكلمات القليلة لها تأثيران متساويان تماماً، فهي تحررك، وتُضنيك على حدِّ سواء. فما نسبته تسعة وتسعون بالمئة من البشر على كوكب الأرض يعيشون "الأثر"، ما يعني أنهم يعتقدون أن الحياة تحدث لهم، لا بهم. فتأتي البرمجة اللغوية العصبية لتؤكد أنك أنت القائد الأول والوحيد لحياتك، فكل ما يحدث في حياتك، سواء كان جيداً أو سيئاً أو محيراً، ناتجٌ عنك أنت. فالحياة ليست شيئاً ما يحدث لك، بل أنت من يحدث لها. وحتى لو مررت بانتكاسة كبيرة كالمرض، أو موت أحد أحبائك، أو تحدُّ آخر صعب (لم تكن أنت «السبب» فيه، كي



نكون واضحين)، لا يزال بإمكانك التحكم بالعبارة التي تستخلصها من هذا الحدث وبكيفية المضي قدماً.

التحول لمنهج التفكير "عيش السبب"، وإدراك أنك أنت من تقود مسار حياتك، يتطلب منك تمرُّناً ووعياً؛ وأي شخصٍ قادرٌ على تعلم كيفية فعل هذا. إذ يمكنك أن تتعلم أن تعترض أسلوب تفكيرك القديم "عيش الأثر" باستخدام مفهوم (أ-ق ا ن) (-T BEAR) من خلال طرح بضع أسئلةٍ على نفسك، "ما الأفكار التي ما انفكت تخطر لي مراراً وتكراراً وأدت لهذه النتائج؟ ما الأفكار الجديدة التي يجب أن أطورها لتقودني لنتائجٍ مختلفة؟" ومن ثم يمكنك إعادة كتابة قصتك مستخدماً المفهوم السابق لتفكر بطريقةٍ جديدة وتحصل على نتائجٍ مغايرة.

في الفصل الخامس، سننظر في عائقين كبيرين وهما: القناعات المُقيِّدة، والالتزامات المتضاربة، إذ يمكنهما أن يُخرجانك عن المسار أو يبقيانك حبيساً خارج نطاق عبقريتك، وسوف نتعلم كيف نتأكد من عدم حدوث ذلك.

أولاً، حل التمرين الموجود في الأسفل ليساعدك على حفظ ما تعلمته للتو. ولما لا تأخذ قراراً مبرماً الآن لتكمله خلال أقل من دقيقة؟

✓ الفصل الرابع: مراجعات

• لتحصل على نتائجٍ مغايرة، ستحتاج إلى تغيير أفكارك وقناعاتك.



- أي فكرة تخطر لنا باستمرار تصبح قناعة.
- (أ-ق ا أ ن) (T-BEAR) هو اختصار يساعدك على تذكر أن أفكارك تقود مباشرة إلى نتائجك، لأن الأفكار تصبح قناعات، والتي بدورها تنطوي على انفعالاتٍ مرتبطةٍ بها، ما يسبب قيامك بالفعل (أو عدم قيامك به)، ومن ثم تحصل على النتائج المرافقة.
- من الأسهل دوماً رؤية مفهوم (أ-ق ا أ ن) (T-BEAR) يعمل في حياة الآخرين من أن تراه يعمل في حياتك.
- أنت المسؤول عن عقلك والنتائج التي تحصدها.

✓ الفصل الرابع: إتقان المحتوى

1. تُعزى نتائجنا مباشرةً إلى:
 - (أ) الأمنيات.
 - (ب) الأحلام.
 - (ج) الأفكار.
2. واحد من المبادئ الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية أنه ما من أحدٍ محطّم، ولكننا أحياناً نقوم بتشغيل برامج — والتي تحتاج منا — و—.
3. عندما تستخدم مفتاح (أ-ق ا أ ن) (T-BEAR)، يمكنك أن تحصل على نتائج مختلفة لأنك تحدد —، —، و— خلف أفعالك.
4. اثنان من المبادئ الثلاثة الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية، هي:



- (أ) أنت المسؤول عن عقلك والنتائج التي تحصدتها.
(ب) يمكن أن تملك فقط برنامج واحد مشوب بالأخطاء كل
مرة.

(ج) عش السبب، لا الأثر.

● الإجابات:

1. الأفكار
2. مشوبة بالأخطاء، حذفها، استبدالها
3. الأفكار؛ القناعات، الانفعالات
4. و (ج)

الفصل 5

حطّم قناعاتك المُقيّدة

لا يكفي أن تحظى النساء السود بمقعدٍ على الطاولة، لذلك توجب عليّ أن أنهض لتقطيع تلك الأخشاب وبناء طاولتي الخاصة.

- بيونسيه، خطاب الافتتاح الافتراضي، 7 حزيران 2020.
 ”هل شعرت يوماً أنك تُعيق نفسك بنفسك؟“
 كان صباحاً مظلماً وعاصفاً، ولم أكن قد تناولت فطوري بعد، وعندما قرقرت معدتي، اعتقدت أن صداها يتردد في جميع أنحاء قاعة الفندق المزدهمة. كنت أحضر ورشة عمل برعاية منظمة رواد الأعمال، حيث كانت تلقي المتحدثة الرئيسية، جينا موليكون لونج، محاضرةً عن ذروة الأداء. وكانت قد طرحت علينا السؤال همساً من على خشبة المسرح. كان طولها لا يتجاوز 5.7 إنش، لكن حضورها ملاً أرجاء القاعة. وهي مدربة رئيسية معتمدة في البرمجة اللغوية العصبية. كانت تتحدث بصوتها الأجلج المميز عن الآلية التي تخلق بها عقولنا العادات، والأطر التي تسرّع من نجاحنا أو تقوضنا تماماً.

كانت معدتي لا تزال تقرقر، وفكرت ملياً فيما إذا كنت قد أعقت نفسي من خلال عدم التوقف عن البحث عن كرواسان،



خوفاً من أن أتأخر عن هذه المحاضرة. ولكن كلمات جيناً ضربت على الوتر الحساس فعلاً، فقد أدركت أنني غالباً ما كنت أشعر أنني أعوِّق نفسي بنفسي، دون أن أعرف ماذا أسمى هذا. إذ قالت: ”جميعنا نفعّل هذا، فيكون لدينا فكرة رائعة أو حلماً مثيراً وطموحاً، ولكننا لا نحققه لسبب ما.“ وقد كنت أتوق إلى معرفة سبب تصريحه بهذه الطريقة.

تعلم كيف تتوقف عن إعاقة نفسك

كانت أبرز اللحظات في تلك المحاضرة (باستثناء نظرتي التي كانت مليئةً بالاشتهاء للوح بسكويت الطاقة في يد جارتني الذي أكلت نصفه)، حين عرضت جينا ما أسمته حلقة الجحيم.



انطلاقة (ج)

النقطة (أ) هي منطقة الراحة الخاصة بك، والنقطة (ب) هي بدء التغيير، والنقطة (ج) هي الانطلاقة، والنقطة (د) هي تعود البراعة. وتظهر حلقة الجحيم عندما لا يستطيع الشخص التقدم إلى النقطة (ج) ويستمر في التراجع إلى النقطة (ب)، مُعيداً صوغ نفسه مشفوعاً بالكبرياء.

فحين يمتلك شخصٌ ما هدفاً كبيراً ومثيراً، فأنته يتوجب عليه الانتقال من مكانه الحالي (منطقة الراحة الخاصة به، أو النقطة أ في الرسم التخطيطي أعلاه) إلى مرحلة النجاح أو الإتقان (النقطة د). لكن، وفي أغلب الأحيان، عندما يواجه العقبات، فأنته يقرر أن الأمر لا يستحق العناء، أو أنه لا يستطيع القيام به، أو أنه لم يكن مقدراً له، لذا فإنه يتراجع إلى مجرد الرغبة في تغيير (النقطة ب) ولا يصل أبداً إلى (النقطة ج)؛ حيث يمكنه إحراز انطلاقة كبيرة تضعه على سكة إتقان الطريقة الجديدة للحياة.

لاحظت جينا كيف أن الأشخاص غالباً ما يشعرون باللهفة لتكرار المحاولة، بعد أسابيع أو شهورٍ أو سنواتٍ قليلة، من فشلهم في تحقيق هذا الهدف. ولكنهم يبدوون هذه المرة بالتفكير بصيغةٍ مختلفةٍ قليلاً، من قبيل، ”أريد الوصول إلى النقطة د أكثر بكثير هذه المرة، لذلك لن يكون الأمر مثل المرة السابقة.“ لذلك فإنهم ينطلقون من جديد، مليئين بالحماس، لكنهم يتعثرون ثانيةً، حيث يصطدمون ببعض العقبات الكبيرة في طريقهم إلى النقطة ج، أو يفقدون الزخم ويتراجعون إلى النقطة ب. ويمكن للناس قضاء حياتهم بأكملها وهم يقومون بذلك، حيث يبقون عالقين فيما يُدعى حلقة الجحيم. وقد ذكرت أنه يمكنك الخروج من حلقة الجحيم، وإتقان عادةٍ أو مهارةٍ جديدة، أو تحقيق هدف كبير من خلال تدريب ذهنيته.

كان ذلك منطقياً تماماً بالنسبة لي، فقد مررت بنفسه بتلك الحيوية والتفائل الأوليين عند الكتابة وجمع رأس المال لتأسيس



شركتي، وحتى في زواجي. لكن وحتى ذلك الحد كنت قد تراجعته عن اثنين من أهدافي الثلاثة (كنت قد جمعت ما يقارب الستة ملايين دولار رأسمال لشركتي، ولكني لم أكن قد باشرت بتأليف كتابي، ولم أكتشف كيفية الخروج من حلقة الجحيم في زواجي). وقد قالت لنا: "تعالوا لرؤيتي لاحقاً إذا أردتم الانتهاء من ذلك كله." وهي تعرض ما أسمته "بالانطلاقة"، وقد أعجبنى وقع هذه الكلمة.

وبعد عدة محادثات هاتفية ومكالمات مراجعة، سجلت للحصول على انطلاقة مع جينا. كان هذا أكبر مبلغ من المال أنفقته على تطوري المهني منذ أن كنت في الجامعة. كان الأمر يبدو بالغ الأهمية ومثيراً ومقلقاً أيضاً. تساءلت في نفسي لبضع لحظات: "ما الذي أفعله؟"، ولكن قررت بعدها ألا أعيق نفسي، وأن أثق في حكمي على الأشياء، وأن أكون منفتحة إزاء النتيجة التي ستقودني إليها تلك التجربة.

كان العمل مع جينا يعني السفر إلى تورنتو، حيث كانت تعيش وتمارس عملها. التقينا لنحو عشر ساعات على مدار يومين في مكتبها في منزل ريفي مؤثث بشكل جميل يقع في منطقة تاريخية من تورنتو. استخدمت جينا البرمجة اللغوية العصبية ومجموعة متنوعة من تمارين البراعة الذهنية الخاصة بها، كالتنويم المغناطيسي والعلاج وفق جدول زمني، لمساعدتي في "التوقف عن إعاقة نفسي". لقد عملنا على بعض الأمور التي كانت تمنعني من الدخول في الحياة التي كنت أنخيلها دائماً نفسي، بما في ذلك

قناعتي بأنني لا أستطيع إدارة شركة قيمتها ملايين الدولارات لأنني لم أذهب إلى كلية إدارة الأعمال، واقتناعي بأنه كان عليّ الاختيار بين أن أكون أمًا جيدة أو صاحبة شركة ناجحة.

ركزنا على التخلص مما أسمته جينا "القناعات المقيّدة" (وهو مصطلح لم أكن قد سمعته من قبل)، وزرع قناعات جديدة وأكثر تمكيناً. عملنا على ذهنيّتي كي أتوقف عن الشعور بالحاجة إلى العودة إلى حلقة الجحيم. فأنا أستطيع المواصلة من النقطة ب إلى النقطة ج والوصول في النهاية إلى النقطة د. حتى عندما كانت جينا تستخدم العلاج بالتويم المغناطيسي وغيرها من الممارسات التي بدت غير عادية ومخيفة بالنسبة لي، ذكّرت نفسي بأنه يجب عليّ التماشي معها فحسب. فقد دفعت المال، وأردت حصد النتائج، كما أردت بشدة الوصول إلى الصفاء الذي كنت آمل وأعتقد أنه موجودٌ على في الضفة الأخرى للانطلاق.

بمجرد عودتي إلى نيويورك، حددت لي جينا واجباً منزلياً يومياً على مدار الأسابيع الستة اللاحقة (أسمته "إسناد المهام" في البرمجة اللغوية العصبية)، وقد قمت بهذه الواجبات بإخلاص. كنت أتلو كل صباح التأكيدات التي كانت قد كتبتها لي، ووافقت على تتبع بعض السلوكيات -الخاصة بي وبالأخرين- وتدوينها في جدول بيانات. كان يهدف هذا جزئياً إلى مساعدتي في معرفة الأشياء التي قالها وفعالها الآخرون وأثارت بداخلي مشاعر الغضب. وتعلمت من خلال هذه العملية أن أغفر لنفسي الكثير من عيوبي. ساعدني هذا التقبُّل لنفسي في امتلاك المزيد من مشاعر



التعاطف مع الآخرين أيضاً، وقلل من إمكانية استثارة غضبي من قبلهم. اتضح لي أن العيوب التي كنت أراها في الآخرين هي ذات العيوب التي كنت ألوم نفسي عليها؛ كقلة الصبر، والحكم على الآخرين، والتقلب العاطفي، والسُخف في بعض الأحيان. ساعدتني جينا على فهم أن الأمور التي تُفقدك صوابك في الآخرين ليست إلا جوانب مظلمة في نفسك لا تستطيع تقبلها عادةً. بدأت أشعر أثناء القيام بكل هذه المهام بنوع من الإشراق الذي لم أكن قد شعرت به منذ سنوات، وبتيارٍ قويٍّ من الطاقة الإيجابية، وبنوعٍ من الصلابة الجديدة بالكامل.

في غضون أسابيع، بدأت الانطلاقة بإحداث الكثير من التغييرات. كنت أعرف دائماً أن شيئاً ما يعقيني من أن أعيش حياتي بالشكل الأمثل. لكنني لم أكن أعرف حتى تدخلت جينا، بأن جزءاً كبيراً من المشكلة كان سببه القناعات المقيّدة، أو أن هذه القناعات يمكن اقتلاعها واستبدالها بدون التحليل النفسي أو عملية جراحية في المخ. لم تظهر النقطة ج (الانطلاقة) للعيان فحسب، بل أصبحت واقعاً، وبدأت في التركيز على الوصول إلى النقطة د بدلاً من التردد في حلقة الجحيم.

شرعت في تأليف كتابي الأول، ووجدت شريكاً رئيسياً جديداً في التوزيع لشركة ليتل بيم، وازدادت إيرادات الشركة. وضحت الأمور بالنسبة لي بخصوص ما أردته في زواجي وما لم أرده. بدأت أحلامي تكبر، وبدأ شعور القلق لدي يبهت. وعندما حان الوقت المناسب بدأت مسيرتي الحالية بصفتي مدربة ومتحدثة

وكاتبة، واخترت إنهاء زوجي حتى أستطيع بدء فصلي الثاني المذهل.

لا يفت الأوان أبداً لنكون ما قد نكون عليه

تركنتي هذه التجربة الفارقة مع جينا راغبة في معرفة المزيد عن كيفية نجاح ذلك. كيف مكنتني البرمجة اللغوية العصبية والتخلص من القناعات المقيّدة من النجاح في وقت فشل فيه العلاج النفسي، وكتابة اليوميات، وورش عمل العون الذاتي لمدة خمسة عشرة سنة في إحداث التغيير؟

تغيير المصايح باستخدام البرمجة اللغوية العصبية

أنشئ مفهوم البرمجة اللغوية العصبية، التي تجمع بين تقنيات علم اللغويات والعلاج النفسي والتنويم المغناطيسي في السبعينيات من قبل ريتشارد باندلر وجون غريندر، وهما طبيبان في مجال الصحة العقلية. استخدم توني روبنز وآخرون من الرواد في مجال الذهنية البرمجة اللغوية العصبية لمساعدة الناس على تغيير الحالات الذهنية، والتغلب على الرهاب والمشاكل السلوكية المزمنة. وقد شوّهت سمعة البرمجة اللغوية العصبية من جانب بعض الأطباء الذين ينتمون إلى التيار السائد وادعوا بأنها علم



زائف، ولكن ملايين الأشخاص استخدموها حول العالم. فعند استخدامها بشكل صحيح، تكون فعّالة بشكلٍ مذهلٍ في إحداث تغييرٍ سريع. وهي معروفة على نطاقٍ واسعٍ في مجال الأعمال لقدرتها على مساعدة الأشخاص في اكتساب عادات النجاح بسرعة من خلال "النمذجة"، أي مراقبة وإدراك أنماط صنع القرار عند الأشخاص الناجحين. وتُعتبر النمذجة ذات قيمة خاصة لاكتساب مهارات العمل في مجال المبيعات وغيرها من مهارات العمل.

وقد خلُصت في بحثي، بشأن إيجابيات البرمجة اللغوية العصبية وسليبيتها، إلى أنها يمكن أن تساعد أي شخص على إحداث تغييرٍ كبيرٍ أو تحقيق هدفٍ مهم، بشرط استيفاء معيارين؛ الأول أن يكون الشخص مستعداً حقاً للتخلص من مشكلته. قد يبدو هذا جلياً، ولكن ليس الجميع مستعدين للتخلي عن مشاكلهم. ويحدث هذا عادةً إمّا لأن الشخص لا يعاني بما يكفي بعد، أو لأن "مشكلته" تزعجه لكنها لا تزال تخدم غرضاً معيناً في الوقت نفسه (على سبيل المثال، قد يرغب شخصٌ ما بأن يمتلك لياقةً بدنيةً، ولكن في الوقت نفسه قد تتمحور شخصيته حول السخرية ممن يعتبرهم "فئران الصالات الرياضية" غير المستعدين للاستسلام). والمعيار الثاني أن يكون منفتحاً على الوسائل غير التقليدية لتحقيق هذا التغيير؛ فالبرمجة اللغوية العصبية ليست علاجاً نفسياً أو دواءً تقليدياً، إذ تتطلب الالتزام الكامل والثقة في مسار عملها. وهي تذكرني بالنكتة القديمة:

كم طبيباً نفسياً نحتاج لتغيير أحد المصاييح؟

لا أعلم. كم واحداً؟

واحد فقط؛ لكن يجب أن يرغب المصباح بأن يتغير.

كنت أعرف أنني أردت نمذجة نفسي على مثال أفضل مدربة ذهنية عرفتها، لذا اتصلت بجينا لأسألها عن موعد جلسة التدريب التالية، وكنت أتوقع أن أحجز تذكرة طيران أخرى إلى تورنتو. ولكنها أخبرتني أن جلسات التدريب هذه تقام في أماكن مختلفة كي تراعي الأشخاص في مختلف المناطق، والتدريب هذه السنة سيكون في سيدني-أستراليا، ماذا؟ لم أستوعب الأمر لوهلة. أُصبت بالذعر. هذا مستحيل.

فقد خضت قبل فترةٍ وجيزةٍ تجربةٍ طلاقٍ مكلفةٍ ومريرةٍ ولم أكن أعرف كيف سأتمكن من دفع الإيجار وإعالة طفلي. والسفر إلى أستراليا وقضاء عدة أسابيع هناك كان أمراً مستبعداً تماماً. كانت هذه الحقيقة التي كنت مؤمنةً بها، فسألت جينا ما إذا كانت ستقيم جلسة تدريبٍ أخرى عما قريب في تورنتو أو في مكانٍ ما في الولايات المتحدة، ولكنها أخبرتني أن هذا هو السبيل الوحيد إذا كنت أريد التدرّب معها تلك السنة. فلم أرغب بالطبع في الانتظار سنةً أخرى، وكنت أرغب بالتأكيد بأن أتدرّب على يديها.

تملكني استلاب اللوزة الدماغية لبرهةٍ عندما ذكرت جينا «أستراليا»، ولكن بعد ذلك هدأت. فقد كنت قد حصلت على بعض التمرين فيما يتعلق بالمجازفة والسيطرة على الدماغ الحمائي. وبعد نحو أربع وعشرين ساعةً من التفكير المضني، اتخذت قراراً مبرماً بأن أجد طريقةً للذهاب إلى سيدني. كان هدياً محدداً (أن



أسافر إلى أستراليا في نيسان وأحضر التدريب)، ومحدد الأجل (كان لدي بضعة أيام فقط لجمع الموارد والحصول على مقعد في الصف)، وينطوي على انفعالٍ إيجابي مرتبطٌ به (أردت الشعور بالسعادة والرضا النابعين من التعلم على يد أفضل ممارسةٍ رئيسيةٍ في البرمجة اللغوية العصبية، التي كنت معجبةً بها، والتي كانت بالفعل معلمةً مهمةً بالنسبة لي).

وحالما عقدت العزم على إيجاد حل، خطرت لي فجأةً فكرةٌ جديدة، فكتبت بريدًا إلكترونيًا نابغًا من قلبي إلى نحو خمسة وعشرين شخصًا من أصدقائي، موضحةً كم يعني لي هذا التدريب ولماذا أردت أن أصبح مدربةً معتمدةً (لمساعدة المزيد من رائدات الأعمال على تنمية أعمالهن)، وسألتهن إذا كان لديهن نقاطًا محسوبةً بالأميال المتراكمة يمكنهم التبرع بها لي. الكثير منهم لم يردوا أو ردوا قائلين بأنهم لا يملكون نقاطًا إضافية، ولكن نحو خمسة أشخاص عرضوا عليّ نقاطًا لم يستخدموها.

وخلال أربع وعشرين ساعة صار في حسابي نقاطٌ تكفي للسفر 127,000، وهي تكفي للذهاب في رحلةٍ ذهابًا وإيابًا بين نيويورك وسيدني. كنت ممتنةً جدًا لكل الأشخاص الذين ساعدوني، وبعضهم لم يكن من أصدقائي القدامى أو المقربين. ولو أنني لم أتخذ قرارًا مبرمًا، لما تبادرت إلى ذهني فكرة طلب نقاط الأميال، ولما كنت امتلكت الشجاعة لإرسال ذلك البريد الإلكتروني. ولكن كان لا يزال عليّ مواجهة التحدي المتمثل في الحصول على تكلفة التدريب، وهي ثمانية آلاف دولار، ولكني كنت

في طريقي إلى تحقيق ذلك، فتمكنت من الحصول على ثلاثة آلاف دولار ووضع خمسة آلاف أخرى على البطاقة الائتمانية، وعندما جاءت الفاتورة بعد شهر، كنت قد استعدتها، ومن ثم جنيت بعض المال من المتدربين الجدد لدي الذين صرت أملك الجرأة لأقوم بتدريبتهم.

دراسة حالة عمل تجاري:

Chewy. com



امتلك موقعي Chewy. com و Pets. com الإلكترونيين الفكرة ذاتها، وهي بيع مستلزمات الحيوانات الأليفة عبر الإنترنت. ولكن موقع Pets. com بدأ بالعمل في عام 1998 وصفى أعماله بعد عامين فقط، في حين أن Chewy. com حقق أكثر من 2 مليار دولار من الإيرادات سنوياً، ويعتبر مسؤولاً عن أكثر من نصف المبيعات المرتبطة بالحيوانات الأليفة عبر الإنترنت في الولايات المتحدة. وقد بيعت الشركة إلى Petsmart. com مقابل 3.35 مليار دولار في عام 2017، وقد شكّلت أكبر عملية استحواذ على شركة تجارية إلكترونية على الإطلاق في ذلك الوقت. وقد قدمت الشركة اكتتابها العام الأولي في حزيران عام 2019 بسعر 22 دولاراً للسهم.

وبينما قدم موقع Pets. com نفسه على أنه مجرد شركة أخرى على الإنترنت يصادف أنها تقدم سلعة للحيوانات الأليفة، بتمويل كبير وإيعاز من شركة أمازون، قدم موقع Chewy. com



نفسه بالمقابل على أنه قادر على تمكين أصحاب الحيوانات الأليفة من توفير الصحة والعافية لحيواناتهم، ومن ثمّ كنصيرٍ للحيوانات الأليفة بحد ذاتها. وبهذه الذهنية، تمكنت الشركة من فهم كيفية خلق قيمة حقيقية، وبناء علاقات دائمة مع أصحاب الحيوانات الأليفة.

المفتاح #5:



حطّم قناعاتك المقيّدة

يعد تحطيم قناعاتك المقيّدة أداةً يمكنك استخدامها مباشرةً، دون الذهاب في رحلة الطيران التالية إلى أستراليا. وستجد أنك تبدأ في الحصول على المزيد من الأشياء التي تريدها، ويمكن أن يبدو هذا سهلاً، مثل سقوط الحلوى من صندوق بينياتا. فهذا المفتاح قد أتى بنتائج ثابتة لعملائي المتدربين وأصدقائي وعائلتي لسنوات. وقد حطمتُ العشرات من قناعاتي المقيّدة والتي بدت وكأنها حقائقٌ، ولكنها لم تعد تسيطر عليّ بعد الآن.

ليست المشكلة في أننا لا نستطيع الحصول على ما نريد، إنّما في عدم قناعتنا بأننا نستطيع الحصول عليه، ومن ثمّ في عدم سعيّنا لذلك

فإذا كنت تريد أن تحصد نتائج جديدة، عليك أن تغرس أفكاراً جديدة، تماماً كما لو كنت تزرع غرساتٍ وتسقيها حتى

تصبح قناعاتٍ جديدة، وبعدها ستقودك هذه القناعات إلى القيام بالتصرفات التي تريدها وحصد النتائج التي تبتغيها. وإذا جاء يومٌ ولم تعد تلك الغراس مفيدةً لك، اقتلعها وازرع غيرها.

إليك العملية المكونة من أربع خطوات لتحطيم القناعة

المقيّدة:

الخطوة 1: أخبر صديقك أو معالجك النفسي أو مدريك أو مرشدك عن القناعة التي تقيّدك.

الخطوة 2: دون هذه القناعة، فتفقد نصف قوتها عندما نكتبها.

الخطوة 3: اكتب عكسها الإيجابي، أي القناعة التمكينية التي ستغرزها.

الخطوة 4: اكتب عشر خطوات عملية ستتخذها باتجاه تحقيق القناعة الجديدة، وابدأ باتخاذ هذه الخطوات. اطلب من شخص مساعدتك في دراسة هذه الخطوات وجعلك مسؤولاً عن اتخاذها. إذا نفذت جميع هذه الخطوات الأربع، واستمررت في اتخاذ الإجراءات اللازمة فيما يخص القناعة الجديدة، ستبدأ قريباً جداً بحصد المنافع.

لإعطائك فكرة عن كيفية عمل هذا الأمر، إليك بعض قناعاتي المقيّدة التي حطمتها على مرّ السنين:

1. لا يمكنني أن أكون الرئيسة التنفيذية لشركة قيمتها ملايين الدولارات، لأنه لم يسبق لأحد من عائلتي أن يدير شركة ناجحة، ولأنني لم أدرس في كلية إدارة الأعمال.



2. لا يمكنني جمع رأس مال للاستثمار، لأنني لا أملك شهادة في الشؤون المالية، ولم أكن جيدة في الرياضيات في المدرسة.
3. لا أستطيع تأليف كتاب.

4. لا يمكنني الحصول على سيرة مهنية ذات أهمية وحب كبير في الوقت ذاته. فإما هذا أو ذلك.
وفيما يلي بعض القنوات المقيدة التي حطمها عملائي:

1. لا يمكنني زيادة عائدات شركتي لتتخطى 700 ألف دولار.
2. لا أستطيع رفع سعر أتعابي، لأنه لا يوجد ما يكفي من العملاء الذين سيدفعون لي مبلغ خمسة آلاف دولار شهرياً رسوم توكيل.

3. إذا وقعت في الحب، فسيشغلني ذلك عن تحقيق أهدافي المهنية.
4. أنا سيء في اتخاذ القرارات.

هل تسمع صدى أي من هذه القنوات في نفسك؟

عندما تستخدم مفتاح حطم قنواتك المقيدة، تستطيع أن تقرر ما تريد الإبقاء عليه من برامجك الداخلية، وما تريد حذفه واستبداله. مسار العمل المبني على القنوات المقيدة هو أحد "البرامج المعطلة" التي قد تكون تشغلها، التي يمكن أن تساعدك البرمجة اللغوية العصبية في إصلاحها. أتذكر أحد البرامج المشوبة بالأخطاء التي كان عليّ التخلص منها. فعندما حان الوقت لتنمية شركتي العاملة في مجال تعليم اللغات إلى شركة بقيمة ملايين الدولارات، كان عليّ التخلص من القناة

المقيدة التي جعلني المجتمع أقبّلها منذ الطفولة، وهو أن الطريقة الوحيدة للنجاح هي من خلال والعمل الجاد المكثف والنشاط. فقد كبرت وأنا أرى أمي تعمل ساعات طويلة كمدرسة تصحح الأوراق، وأصبحتُ الفاعلة المُطلقة التي تنجز قوائم طويلة من بنود العمل. لكن العمل لفترة أطول، وبذل جهد أكثر من الجميع لم يكن سيجعل الشركة تنجح. ما كنت أحتاجه حقًا هو تعلم مهارات جديدة، بما في ذلك الطرق التي يستخدمها الرؤساء التنفيذيون الناجحون لوضع الاستراتيجيات والقيادة، وكذلك كيفية تشجيع الآخرين للقيام بعملهم على أكمل وجه.

لتوسيع نطاق شركتي، كان عليّ تحطيم قناعتي المقيدة بأن الكفاح والعزيمة هما السبيل، لقد كنت بحاجة إلى أفكار جديدة وتعلم مهارات جديدة وقضاء الوقت مع أشخاص جدد

كنت بحاجة إلى قضاء الوقت مع الناس الذين نجحو بتحقيق ما كنت أحاول تحقيقه كي أرى كيف كانوا يفكرون وماذا كانوا يفعلون.

في برامج التدريب الخاصة بي نسمي هذا التحول «الانتقال من كونك الفاعل لكونك القائد». « لقبني في شركتي هو «كبيرة المُخوّلين» لأن تخويل الآخرين بأن يصبحوا قادة هو في صميم عملي. فالتحول من فاعلٍ إلى قائد ينطوي على منح نفسك



الإذن بتفويض آخرين والاستعانة بمصادر خارجية، حتى تتمكن من القيام بالمزيد من أعمالك العبقريّة، وتكون مسؤولاً أكثر عن منتجاتك وخدماتك (أو إذا لم تكن أنت المدير في العمل، أن تطلب الراتب الذي تعتقد أنك تستحقه). إننا نساعد النساء في برامجنا على رؤية أنهن الرصيد الأكبر اللواتي يمتلكنه. وحالما يتحولن من فاعلات إلى قياديات، فإنهن يبدأن حقاً بتغيير حياتهن وأعمالهن. يعد تحطيم القناعات المقيّدة، أحد تقنيات البرمجة اللغوية العصبية التي يمكنك الاستفادة منها دون مساعدة أحد مدربي البرمجة اللغوية العصبية المختصين. أمّا الأدوات الأخرى مثل النماذج الفوقية، والعلاج بالتنويم المغناطيسي، والعلاج ضمن جدول زمني؛ فتتطلب العمل مع مدرب برمجة لغوية عصبية معتمد. معرفة المزيد حول هذه الأدوات، راجع الملحق د «لمحة عن البرمجة اللغوية العصبية». وفي حين أن البرمجة اللغوية العصبية لا يمكن أن تصنع المعجزات، فإنّها تقدم بعض الطرق المختصرة المؤثرة لإعادة برمجة دماغك.

بعض القناعات تشكل عائقاً

مصطلح «القناعة المقيد» جديدٌ نسبياً، ولكن علماء النفس كانوا يتحدثون عن هذه المفاهيم نفسها منذ سيغموند فرويد وكارل يونغ وبدايات علم النفس. في كتابه الذي حقق أعلى المبيعات، «الطريق الأقل ارتياداً»، يذكرنا عالم النفس إم سكوت بيك أن

قناعاتنا حول أنفسنا تتشكل عادةً منذ الطفولة. ووفقاً لبيك، "فإنَّ لدينا مجموعة من الطرق لإدراك العالم والاستجابة له، وتتطور هذه الطرق في مرحلة الطفولة، وتكون عادةً مناسبة تماماً لبيئة الطفولة (في الحقيقة تكون بالغة الأهمية)، ولكنها تنتقل إلى بيئة البلوغ بشكل غير مناسب.

أي شخص خضع للعلاج سيدرك هذه اللغة، وقد دفع على الأرجح آلاف الدولارات لاستكشاف طرقها الخاصة في "إدراك العالم" والاستجابة له، وكيفية تغيير تلك الطرق. وقد تكون واجهت التحدي المتمثل في تغيير طرق الإدراك والاستجابة الخاصة بك بعد أن أصبحت بالغاً.

نحن نتمسك بالقناعات المقيّدة لأنها تبدو جزءاً من هويتنا، وهي مفيدة لنا بطرق لم نحددها بعد

عندما يأتي العملاء إليّ لإحداث تحوُّلٍ كبير، أول شيء نستكشفه هو كيف لا يزال سلوكهم الحالي يخدمهم على مستوى ما، على الرغم من أنهم يرغبون جداً بتغييره ويعلمون أن عليهم ذلك. فنحن جميعاً لدينا "تحيز كبير للوضع الراهن"، وهو تردُّدٌ فطري تجاه مغادرة مناطق الراحة الخاصة بنا. لهذا السبب غالباً ما يعاد انتخاب الرؤساء الحاليين، حتى ولو لم يكن الشعب يعتقد أنهم يقومون بعملٍ جيد، فهم يتقلدون المنصب فعلياً، لذلك يُنظر إليهم على أنهم رهاً أكثر أماناً من المنافس الذي يحاول إزاحتهم.



وحين نقتلع القناعات المقيّدة، وندرك سبب تمسكنا بها بالأصل، يمكننا البدء في الحصول على المزيد مما نريد. وبعد كفاحٍ طويلٍ لتحقيق أهدافنا، سنندهش من بساطة الأمر.

إضاءة



سارة لارسون ليفي، أستوديو واي 7 لليوغا

وسعت سارة لارسون ليفي عملها عندما انتقلت من العمل في المبيعات في مجال صناعة الأزياء إلى تأسيس شركتها الخاصة، أستوديو واي 7، وهي سلسلة من أستوديوهات اليوغا الساخنة في مدينتي نيويورك ولوس أنجلوس. وتستذكر تجربتها في الذهاب إلى دروس اليوغا قبل إنشائها لشركة واي 7: «لم أشعر أبداً بأني وجدت مكاناً شعرت فيه بالراحة. فمعظم الدروس كانت تحمل الكثير من فلسفة اليوغا ولغتها الاستثنائية. كنت أشعر كما لو أنني لم أدرس بما يكفي لأكون هنا.» وتتابع قائلةً: «كنت في بداية رحلتي مع اليوغا، وكان الأمر محبطاً لي لأنني شعرت أنني لا أنتمي لهذا المكان، فلطالما شعرت أنني لست بممارسة يوغا بما يكفي لأكون في جميع هذه الأماكن.»

وقد حوّلت لارسون ليفي إحيائها إلى عمل عندما أسست هي وشريك حياتها أستوديو واي 7 الذي توسّع ليغدو سلسلة تضم أكثر من عشرة أستوديوهات لليوغا، التي لم تتلق وحسب استثمارات بقيمة 5 ملايين دولار، بل وصُنِّفَتْ في مجلة إنك بصفتها واحدة من أسرع الشركات الخاصة نمواً من بين الخمسة آلاف شركة خاصة الأسرع نمواً. وخلال أول عامين لها في العمل، كانت لا تزال

تعمل في مجال الموضة، محققةً التوازن بين دورها بصفتها موظفة ومديرة قبل أن تتفرغ لتعمل مديرة تنفيذية لشركة أستوديو واي 7 بدوام كامل. كان على لارسون التغلب على قناعاتها المقيّدة حول قدرتها على تأسيس شركة تختص باليوغا، أو أن تصبح رائدة أعمال، على الرغم من كونها في التاسعة والعشرين من العمر، ومن عملها الدائم لدى شخص آخر. وتقول تعليقاً على قيامها بقفزتها نحو الإيمان بتأسيس علامتها التجارية: «كان عليّ أن أتعلم حقاً بأن أثق بنفسي أكثر.»

منحها الاستثمار الأولي الفرصة لتوظيف فريق عمل يساعدها في تحقيق رؤيتها للشركة. ولكن رحلتها لم تخل من التحديات لأنّها لم تُدر شركة من قبل. ففي بداية توسع العمل باتجاه الساحل الغربي، أدركت هي وزوجها بالطريقة الصعبة أن إنشاء تجمّع لليوغا في لوس أنجلوس ليس نفسه في نيويورك. وتستذكر ماذا فكرت عندما لم يأت سوى شخصين إلى الدرس الأول في الأستوديو في غرب هوليوود: «لا أعرف إذا كان هذا الأمر سينجح». وأما شعارها للتغلب على المصاعب فكان: «إذا أخطأ شخص ما، فإنني أقول «الحال هكذا الآن»، ولاحقاً يمكننا البحث في كيفية منع ارتكاب نفس الخطأ في المستقبل.»

يمكن أن يمنحك التخلص من إحدى القناعات المقيّدة دفعةً كبيرةً من الطاقة والثقة، لكنه ليس ثمة عملٌ يُنجز لمرة واحدة. فتخطيم القناعات المقيّدة لا يشبه كثيراً لعبةً في مهرجان حيث تريح جائزةً ضخمةً إذا أصبت كل البطات، بل يشبه أكثر لعبة



ضرب الخُل، فبمجرد أن تتخلص من إحدى القناعات المقيدة، تظهر لك قناعات مقيّدةٌ أخرى، وتجد نفسك بحاجة إلى التخلص منها أيضًا. ولا حدود لعدد القناعات المقيّدة التي يمكنك أن تتخلص منها، وكلما تخلصت من إحداها تشعر بالحماسة والتمكّن. وستكون قادرًا على إزالة القيود التي فرضتها على نفسك التي حاصرتك في السابق دون علاج أو أدوية أو محاضرات في العون الذاتي. لكن لا تحاول التخلص من العديد من القناعات المقيدة دفعة واحدة، إذ يجب معالجتها واحدةً تلو الأخرى، فهذا لا يوجد خيار «حذف دفعة».

أنا «الشخص المبدع»

ميلاني إحدى عميلاتي المتدربات، تعدُّ مثالاً رائعًا على كيفية أن تحطيم إحدى القناعات المقيدة، يمكن أن يعطّل السياج غير المرئي الذي يمنعك من إدراك إمكانياتك. تتحدر ميلاني من جنوب كاليفورنيا، وقد تربت في ظل أبوين مجدين نقلًا أخلاقيات العمل لطفليهما. كان شقيق ميلاني جيدًا في الرياضيات والأعمال وواصل اجتهاده إذ أسس شركته الإعلامية الخاصة، التي تُعنى بالرياضة العالمية وربح الملايين.

أمّا ميلاني فكانت «الشخص المبدع» في العائلة، وكثيرًا ما كان والدها يقول لها إنها ليست جيدة في الرياضيات، وأنَّ عليها التركيز على فنون اللغة بدلًا من ذلك. صدقت ميلاني كلام

والدها عن فشلها في الرياضيات وقررت أن ذلك يعني ضمناً أنها فاشلة أيضاً في إدارة الأموال. تزوجت ميلاني من طبيب وجعلته يتولى الشؤون المالية للعائلة إلى حدٍ كبير. وأسست شركةً مثل أخيها، ولكن شركتها كانت تخسر المال بدلاً من أن تحقق الأرباح. تدير ميلاني شركة نشر تنتج مجلات الرفاهية وتوزعها؛ كانت تحلم بتوسيع العمل والشعور بالمزيد من المسؤولية عن شؤونها المالية، لكنها شعرت أن ذلك بعيد المنال، فذلك لم يكن جزءاً من قصتها عن نفسها. والآن وهي على وشك الطلاق بعد زواج دام لأربع وعشرين سنة، كانت ميلاني تشعر بعدم اليقين بشأن مستقبلها المالي. كانت تعلم أنها لا تستطيع الاستمرار بإنكار الوقائع حول شركتها وحياتها، وكانت مستعدةً للتغيير.

في جلستنا الأولى ألقينا نظرةً على قناعتها فيما يخص المال، وأسرت لي بأنها استثمرت أكثر من 750 ألف دولار في شركتها خلال السنوات الثماني الماضية، لكنها لم تدفع لنفسها راتباً مناسباً. ورغم أن شركتها كان لديها إمكانيات كبيرة لتحقيق الأرباح، فإنها كانت تديرها كما لو كانت جمعية خيرية حيث كانت تدفع المال للجميع إلا لنفسها، وكانت تجعل زوجها يدفع كل الفواتير دون تحديد أهداف للإيرادات ودون رسم خطة للنمو. أخبرتني أنها أرادت إما أن تجد طريقةً لكسب المزيد من المال من شركتها أو أن تبيعها. فوضّحت لها أنها في كلتا الحالتين تحتاج إلى تغيير قناعاتها لأنها لن تستطيع جذب المشتريين أو التفاوض معهم إذا لم تر نفسها وشركتها جديرتين بالاستثمار.



وحين نظرت ميلاني في قناعاتها المقيّدة، وجدت الآتي:

القناعة الأولى: أنا لست جيدة في جني الأموال

1. لقد انخرطت معظم حياتي بصفتي شخصًا بالغًا في الأعمال الخيرية، وساعدت الآخرين في تأسيس شركاتهم وتسويقها، ولكن مساعي المهنية لم تدرّ عليّ دخلًا، لذا لا بُدّ أنني لم أُخلق لجني ثروة.

2. دفعني هذا الشعور بالعجز إلى الاستمرار بالعمل مجانًا لعقود.

القناعة الثانية: عليّ التضحية بسعادتي ورفاهيتي لمساعدة عائلتي وأصدقائي على التميز.

1. أشعر أنّ لدي أكثر بكثير من الآخرين، لذا من واجبي مساعدة الناس من حولي.

2. أختار دائمًا أن أساعد النَّاسَ عندما يطلبون مني، حتّى لو سبب ذلك لي الإزعاج أو المشقة.

أتت قناعات ميلاني إلى حدّ كبير من نشأتها؛ ففي حين أن عائلتها شجعتها على تأسيس عملها الخاص، فإنّها شعرت دائمًا أن والديها يعاملان شقيقتها على أنه "الشخص الذكي" الذي "يجيد إدارة الأموال"، بينما هي "الشخص المبدع" في العائلة. كانت مقتنعةً أيضًا بأن عليها مساعدة الآخرين قبل مساعدة نفسها، دون أن تدرك أنّها كانت تستنزف نفسها عبر فعل ذلك. تخبرك إعلانات السلامة في رحلات الطيران أن ترتدي قناع الأكسجين الخاص بك، قبل أن تساعد الآخرين على ارتدائه.

نسيت ميلاني أن تفعل ذلك؛ وأصبحت الآن تلهث بحثاً عن الهواء. تعهدت ميلاني بالتخلص من قناعاتها المقيّدة بمجرد أن حددتها وحددنا الثمن الذي كانت تدفعه من جرّائها. ثم بحثنا عن ماهية الأضداد الإيجابية لتلك القناعات فكانت: "أنا جيدة في إدارة المال، وأنا أستحق أن أجنبي الكثير منه. ويجب عليّ الاعتناء بنفسى على الأقل بقدر ما أهتم بالآخرين".

وبعد ذلك، كان قد حان الوقت لها لاتخاذ إجراء كبير؛ ما يعني القيام بأشياء عديدة لاكتساب الزخم. (سأعلمك كيفية فعل ذلك). وتضمنت خطوات ذلك الإجراء ما يلي:

- الحصول على دروس خصوصية من محاسبها بخصوص الشؤون المالية لشركتها (وهو ما كانت قد تجنّبهت لأنها شعرت أنها لن تفهمه) ومحاولة فهم الأرقام جيداً.
 - تعلم استخدام برنامج إكسل حتى تتمكن من العمل على الميزانيات وبيانات الدخل بنفسها.
 - الإشراف على مندوبة مبيعاتها بعناية أكبر لجعلها مسؤولة عن تحقيق أهداف الإيرادات.
 - التحدث مع نفسها بإيجابية عن مدى إجادتها لإدارة الشؤون المالية للشركة.
 - رفع أسعار الإعلانات في المجلات.
 - إضافة فيديو إعلاني لموقعها على الإنترنت.
 - البدء في دفع راتب لنفسها.
- بمجرد أن أجّرت ميلاني هذه التغييرات، التي استغرقت



بضعة أسابيع؛ تخلت عن مندوبة مبيعات لم تكن تؤدي عملها بجد، واستبدلتها بأخرى أفضل بكثير، وأعادت هيكلة الشركة لزيادة الأرباح، وزادت عائدات الشركة من الإعلانات بنسبة تزيد على 50 بالمئة. وبعد عدة شهور كانت سعيدة جداً بالتحسن الكبير الذي حدث لدرجة أنها قررت إنشاء مجلة ثانية تخص السفر، والتي حققت نجاحاً أيضاً. في غضون عامين كانت الشركة تحقق أرباحاً أكثر من أي وقت مضى، وكان لديها فريق مبيعات جديد في المكان المناسب لتحقيق أهدافه. تلتقي ميلاني الآن بمحاسبها أسبوعياً وتشعر بالثقة بشأن قدرتها على مواصلة تنمية الشركة. لم تعد ميلاني ترغب في بيع شركتها لأنها تستمتع بإدارة مشروع ناجح وتدفع لنفسها راتباً يساعدها في الإنفاق على نمط حياتها. إنها تجوب العالم لعدة أشهر كل عام لاستكشاف وجهات جديدة لمجلاتها المختصة بشؤون السفر، وتقضي وقت فراغها الذي تستحقه في تدليل أحفادها. وبمهاراتها المطورة حديثاً، تنتبه إلى القنوات المقيّدة وتتعامل معها فور ظهورها، وهي تشعر بالتمكّن بسبب كونها أنثى داهية صاحبة أعمال تجارية، على حد تعبيرها.

ومثلنا مثل ميلاني، نمتلك جميعنا قنوات تشكلت منذ طفولتنا من خلال الأشخاص الذين كانوا يقدمون لنا الرعاية ومن معلمينا وأجدادنا والدين والمدارس والمجتمعات التي نشكل جزءاً منها. والسلوكيات وآليات البقاء والاستمرار التي تعلمتها في الطفولة لم تكن فقط مفيدة بل وربما ضرورية لبقائك واستمرارك. وحتى

في وقت لاحق من حياتك ليست جميع قنواتك المقيدة سيئة. ففي النهاية هي ما أوصلك إلى حيث أنت. ولعل ميلاني لم تعتقد أنها كانت جيدة في جني الأموال، لكن بالتأكيد كان لديها قناة قوية بقدراتها الإبداعية، لدرجة أنها أسست شركة للنشر. ولكن إذا كنت تتساءل عما إذا كان يمكن لقنواتك الحالية أن تأخذك إلى حيث تريد أن تذهب، فالإجابة هي لا. فلو كانت كافية، لكنت هناك بالفعل.

أيتها القنوات المقيدة، شكراً جزيلاً لك، والآن أن أن تنصري

هناك نوعان من القنوات فقط؛ قنوات مقيدة وقنوات مشجعة. والقنوات المقيدة هي السبب في أنك لا تملك الآن الأشياء التي ترغب في امتلاكها. فلعلك ترغب في أخذ شهر كامل كإجازة هذا الصيف لكي تسافر، ولكن لديك قناة مقيدة أن هذا مستحيل لأن أي صاحب عمل لن يسمح بذلك. وربما ترغب بأن تكون أنحف، ولكن لديك قناة مقيدة بأن قدرك أن تكون زائد الوزن لأن والديك كانا كذلك.

أمّا القنوات المشجعة فهي القنوات التي جلبت لك نتائج إيجابية في حياتك، مثل الاعتقاد بأنك شخص محبوب جداً أو بأنك معالج موهوب. فهذه القنوات تمنحك الطاقة لجذب النتائج الإيجابية ومواصلة العمل على التحسن في هذه المجالات.



فكل ما هو إيجابي في حياتك نتيجة لقناعة مشجعة. إنها حلقة مثمرة، فإذا شعرت بأنك جيد في شيء ما، فإنك سوف تستثمر فيه لتصبح أفضل، ومن ثمَّ سوف تتقنه تمامًا.

دعنا نلقي نظرةً على بعض الأمثلة عن القناعات المقيدة:

قناعاتك عبارة عن أفكار نمت لها جذور وأغصان لأنك سقيتها

لن أنجح في العمل أبدًا

نعلم من خلال النظر إلى عملية (أ-ق ا ن) (T-BEAR) أننا نحصل على المزيد مما نركز عليه.

كما نعلم أيضًا أن القناعات سواء المقيدة منها أم المشجعة تأتي من الأفكار، فهي كالغرسات التي نعتني بها ونسقيها، أي إننا نبحث عن دليل على صحة هذه الأفكار. فكلما راودتنا الفكرة مجددًا، سُقيت الغرسة وأصبحت جذورها أعمق وأغصانها أكبر. والآن، ونتيجة سنواتٍ من سقاية تلك الفكرة، ننظر من النافذة فلا نرى الغرسة، فقد تحولت إلى شجرة سنديان كبيرة ذات أغصان قوية وغطاء كامل من الأوراق. تبدو صلبةً ودائمة كما لو كانت هنا دائمًا. وحين ننظر إلى تلك الشجرة، نومئ برأسنا كالعارفين ونقول: «نعم، هذه هي الحقيقة.» رغم أنها مجرد فكرة متضخمة.

كانت إحدى قناعات ميلاني التي نمت لتصبح كشجرة بلوط
 أنها لن تنجح في العمل أبداً. وقد تكون قناعاتك المتضخمة أنك
 لست أهلاً لتترقى في العمل حتى تصبح شريكاً أو أنه لا يوجد
 امرأة قد ترغب بالخروج معك لأنك تسافر كثيراً (أو لأنك قصير
 جداً أو لأنك لا تحمل شهادة جامعية). ولكن هذه مجرد قناعة
 قمت بسقايتها حتى أصبح لها جذور وأغصان. أما بالنسبة
 للآخرين فقد لا تبدو كشجرة سنديان أبداً، بل مجرد ورقة عشب.
 وأنصحك عندما تستعد لتحطيم القناعات بطلب المساعدة من
 صديق أو معالج أو مرشد أو مدرب كي يساعدك أن ترى أي
 من أشجار السنديان في ذهنك هي مجرد أعشاب. وفي ورشات
 العمل التي أقيمها يتعاون كل شخصان في تمرين تحطيم القناعات
 لأن منظور شخص آخر إليك قد يغير منظورك لنفسك. وللقيام
 بتمرين تستطيع القيام به مع شخص ما زُر موقع juliapimsleur.com/gobignow.

من خلال التعرف على مفهوم (أ-ق ا ن) (T-BEAR) تعرف
 أنك بمجرد امتلاك أفكار وقناعات جديدة سوف تمتلك عاجلاً
 مشاعر جديدة، كما ستمتلك تصرفات ونتائج جديدة أيضاً.
 وعندما تتعلم التخلص من إحدى القناعات المقيدة، ستتمكن من
 اقتلاع شجرة السنديان من جذورها، ويمكنك بعدها زرع غرسة
 جديدة مكانها حيث تكون هذه الغرسة عبارة عن قناعة مشجعة.
 سيكون هذا الاعتقاد في البداية مثل شجرة صغيرة متأرجحة
 نوعاً ما، ولكن جذورها وأغصانها ستكبر حتى تبدو تلك القناعة



الجديدة يوماً ما، وكأنَّها كانت هناك دوماً، وستجد صعوبةً في تذكر كيف كانت تبدو تلك القناعة القديمة.

أنا لا أقود السيارة (أو أزمة المخيم)

لقد نشأت وأمي تقول لي كلما تلقيت دعوةً للذهاب إلى مكان ما بالسيارة، "احذري، فالسيارة سلاح فتاك." فقد شهدت خلال نشأتها تعرض أحد أصدقائها المقربين لحادث سيارة، لذلك كانت تتجنب القيادة ما أمكن.

فكانت إحدى أكثر قناعاتي الراسخة تتعلق بالقيادة، وقد نشأت في مانهاتن ولم تكن لدي أسباب كافية لقيادة سيارة، حيث كنت أستخدم وسائل النقل العام للذهاب إلى المدرسة، ولم يكن لدينا سيارة. تعلمت القيادة في المدرسة الثانوية، وحصلت على رخصتي عندما كنت في الكلية، ولكن نادراً ما كنت أستخدمها. عشت بعد الكلية في مدنٍ كبيرة كباريس ونيويورك وعادةً كان لدي شركاء حياة ممن يحبون القيادة. لم أحتج أبداً إلى التحسن في القيادة، لذلك لم أفعل.

ثم جاءت أزمة المخيم بعد نحو عام واحد فقط من طلاقي؛ حيث أخبرني زوجي السابق أنه سيوصل الأطفال إلى المخيم وأن علي الذهاب لاصطحابهم. كنت غير قادرةٍ على الكلام لوهلةٍ عندما قال ذلك. كنت في مدينة نيويورك، وكان المخيم في ماساتشوستس، على بعد أكثر من ثلاث ساعات. دبَّ فيَّ الذعر، تحققت ما إذا

كان هناك قطار أو حافلة متجهة إلى هناك، ولكنني لم أجد شيئاً. قررت عندها أن أفعل شيئاً بدا مخيفاً جداً ولكنه ضروري أيضاً؛ وهو أن أحطم قناعاتي المقيدة بشأن القيادة. أخرجت كتابي "نساء المليون دولار" وراجعت العملية التي تتألف من أربع خطوات للتخلص من القناعات المقيدة (انظر في الأعلى). أولاً كتبتُ القناعة المقيدة: "أنا لا أستطيع القيادة" وأخبرت صديقتي أنا بها. ضحكنا كثيراً على فكرة أنني استطعت بناء شركة بقيمة ملايين الدولارات، ولكنني لا أستطيع قيادة سيارة.

طلبت مساعدة أنا في العثور على الضد الإيجابي لكوني أخاف القيادة، كما سألت بعض الناس الذين يحبون القيادة، وتوصلنا إلى "أنني سائقة جيدة حقاً". شرعتُ بتحديد الأفكار والقناعات التي يملكها السائقون الجيدون. وتوصلت إلى فكرة "أنا أستمتع بالقيادة" و"أنا أستغل كل فرصة للقيادة" و"القيادة خلال نافذة بيع الوجبات السريعة هو أفضل شعور في العالم!" ولكن أكثر فكرة بعيدة الاحتمال كانت "أنا أتطلع إلى القيادة." ماذا؟ كنت قلقة للغاية بشأن القيادة لدرجة أنني واجهت صعوبة في النوم عندما عرفت أن عليّ القيادة في اليوم التالي. وهنا أصبحت خطواتي العملية واضحة؛ فتحطيم هذه القناعة عنت لي القيادة، وكثيراً، بينما أستمتع إلى الموسيقى والهواء يداعب شعري محاولاً أن أحب ما يحبه السائقون.

وخلال العديد من عطلات نهاية الأسبوع التالية، ذهبت للقيادة مع آنا، بل وقدت جزءاً من طريق العودة من كيب كود. لم



أشعر بالكثير من الراحة - في الحقيقة، إذ كنت مرتعبةً - لكنني استخدمت أحد شعاراتي المجربة والصحيحة لمساعدتي على الاستمرار: "اخش الأمر، ولكن قم به على أي حال". وعندما جاء يوم الذهاب إلى المخيم لاصطحاب أطفالي كنت جاهزةً. قادت السيارة إلى مخيم الأطفال دون متاعب، بل وشعرت بالهدوء أثناء قسامي بذلك. لم أرَ أي كوابيس في الليلة السابقة؛ بل كنت متوترةً قليلاً فقط. وكلما عادت لي مخاوفي القديمة كنت أردد جملة "أنا أحب القيادة وأنا جيدة فيها حقاً" بصوت عالٍ. ولن أنسى النظرة التي ارتسمت على وجهي طفلي عندما دخلت أرض المخيم لاصطحابهم وأنا أقود. بدت ردة فعلهما: "أنت؟ تقودين السيارة؟ إلى هنا؟" ثم ضربا كفأهما بكفي وقالا: "أحسنِ يا أمي." وكان ذلك لا يُقدر بثمن.

اخش الأمر، ولكن قم به على أي حال

كن صاحب إرادة

نستطيع الاستفادة من القناعات المشجعة، وكذلك نستطيع في الوقت نفسه سحب قناعاتنا المقيّدة خلفنا مدى الحياة دون أن ندرك ذلك حتّى. فإذا كنت قد نشأت في منزلٍ تعمه الفوضى حيث كان أحد والديك أو كلاهما معتادين على الصراخ أو الشرب كثيراً، أو لا يمكن الاعتماد عليهما، فلربما قد طورت قناعةً مقيّدة

بأنك لا تستطيع الاعتماد على الآخرين. وإذا كان والداك قد أخبراك بأن المال شيءٌ قذر وبأن الأغنياء أناسٌ أنايون، فربما قد طورت قناعةً بأن المال دائماً يقود إلى خلافات، ومن ثمَّ فإنك تجد نفسك لا تشعر بالارتياح عند طلب زيادةٍ في الراتب أو لا تتقاضى الأتعاب التي تعتقد أنك تستحقها. وحين تصبح بالغاً، فإن بعض هذه القناعات لا تصبح غير مفيدةٍ فحسب؛ بل وتكون ما يعوقك تحديداً، لذلك عليك التخلص منها.

وقد حان الوقت لتقوم بجرد قناعاتك المقيّدة والمشجعة الحالية، ولتتخلص من تلك التي لم تعد مناسبةً لك. في البداية فكر لدقيقةٍ بامتانٍ للقناعات التي قادتك لتحقيق ما حققته حتى الآن سواء في الحب أو في العمل أو على مستوى السعادة الشخصية. ثم استعد للتخلي عن بعض القناعات التي لم تعد مفيدةً لك كي تستطيع تبني قناعاتٍ جديدةً تدفعك إلى الأمام.

سأشاركك بعضاً من قناعاتي الخاصة كي أريك كيف يحدث هذا:

أكثر خمس قناعاتٍ مشجعة لدي:

1. أنا مدربةٌ ماهرةٌ تساعد عملاءها على تحقيق نتائج.
2. أنا جيدةٌ جداً في تبسيط الأمور المعقدة.
3. أنا أمٌ عظيمةٌ لولدي، وهما يحباني كما أنا (انفعالية، وحمقاء، وسيئةٌ في الرياضة، ولكنني جيدةٌ في دعمهما في السعي وراء شغفهما).
4. أنا أقوم بالعمل المُقدر لي أن أقوم به على هذه الأرض



وأحدث تأثيرًا.

5. هدي في هو مساعدة الآخرين على التغلب على العقبات وتحقيق أهدافهم.

أكثر خمس صناعات مقيدة لدي:

1. أنا سيئة في الرياضيات.
2. لا يمكنني أبدًا أن أركض في ماراثون.
3. من المستحيل أن يكون لدي عمل كبير وأن أكون شخصًا مرتاحًا في الوقت نفسه.
4. أنا فضيحة في اتباع الاتجاهات.
5. لا أشعر بالارتياح عندما يتعلق الأمر بالتكنولوجيا.

إنه دورك؛ ما الصناعات المشجعة التي خدمتك بشكل جيد ومكنتك من الحصول على أشياء تفخر بها؟ ابحث في مجالات الحب والعمل والأسرة والصحة والرضا الذاتي.

وما الصناعات المقيدة التي أنت جاهز للتخلص منها؟ بعض صناعاتنا المقيدة هي أشياء ندركها مثل صناعتك بأنك لا تستطيع رفع وزن مثلي باوند للصدر، أو صناعتك بأنك سيء في تفويض الصلاحيات. ولكن أكثر الصناعات التي تسبب لنا العجز قد تكون خفية كصناعتك بأنك شخص غير محبوب أو أنك لن تكون جيدًا في الإدارة، ولذلك لا يجب أن تتقدم لوظيفة أعلى مرتبة في شركتك. لنقل إن لديك صديقًا لديه صناعة مقيدة حيال إيجاد حبيبة، ولكنه يخبرك دائمًا أن الجنس الآخر غير جدير بالثقة، وبأن كل الأشخاص الجيدين مرتبطون أصلاً، ومن ثم فهو يختار

دائمًا وبطريقةٍ ما الأشخاص الذين يحبطونه، ويؤكدون قناعته. هذه هي عملية سقاية الغرسة وتحويل الفكرة إلى قناعةٍ مقيدة. فإذا شعرت بأنك تحصد النتيجة نفسها مرارًا وتكرارًا في حياتك (كأن تجذب نفس النوع من الناس إلى حياتك)؛ فعادةً ما يكون لديك قناعةٌ مقيدةٌ تتسبب بذلك.

كيف تعيق نفسك بنفسك؟ إذا لم تكن واثقًا أين تبحث، فتفقد نتائجك حرف (ن) في مفهوم (أ-ق ا أ ن) (T-BEAR). فكر في الأشياء التي تنقصك في حياتك وترغب بامتلاكها (كالمال، والنجاح المهني، والشعور بالإنجاز، ورد الجميل، والحب، والإنجاز الإبداعي). اكتب أهم خمس قناعات ساعدتك في الوصول إلى هذه المرحلة. ثم عدد النتائج التي حصدتها (أو لم تحصدها) بسبب هذه القناعات.

إحذر الوقوع في الحفر

لدينا في مدينة نيويورك شوارع قديمة فيها الكثير من الحفر، لدرجة أنك تعتقد أنك تمتطي حصانًا من نوع البرونكو. قناعاتك المقيدة هي مثل تلك الحفر، وأنا أريد أن أتأكد من أنك تستطيع السير حولها. حالما تفهم مفتاح تحطيم قناعاتك المقيدة، هناك ثلاث حفر عليك الانتباه من السقوط فيها. الحفرة الأولى هي عدم اتخاذ ما يكفي من الإجراءات. فأنت تكتب في الخطوة الرابعة الإجراءات التي يجب اتخاذها، ولكن الناس غالبًا إما لا



يتخذون هذه الإجراءات بسبب الخوف أو المماطلة، أو أنهم لا يتخذون إجراءات بما يكفي لجعل العملية تتجح. في إحدى المرات عندما كنت أدرّس في ورشة حول جمع المال، جاءتني امرأة وهي منكمشةً تمامًا، وقالت: "حاولت جمع رأس مال وتحدثت إلى ثلاثة أشخاص ولكنهم كلهم رفضوا." اقترحت عليها إضافة صفرٍ إلى ذلك الرقم، فالتحدث إلى ثلاثة أشخاص ليس إجراءً كبيراً.

ثاني أكثر الحفر شيوعاً هي أنك ببساطة لا ترغب بالنتيجة بشكلٍ كافٍ. دائماً ما نسأل النساء اللواتي يتقدمن لبرنامج شركتنا عبر الإنترنت، "ما الأمر المهم بالنسبة لك؟ هل تعتقدين أن تطوير عملك شيءٌ يجب عليك تحقيقه؟ أم هل هو مجرد شيءٍ كغيره على قائمة مهامك؟" فإذا كانت لديك الرغبة الكافية في الوصول إلى النتيجة، فستملك الدافع للتخلص من القناعات التي تمنعك من تحقيقه وتتصرف.

على سبيل المثال، لدي قناعةٌ مقيدة بأنني لا أستطيع الركض في ماراتون، على الرغم من أنني في حالةٍ صحيةٍ جيدة، فأذهب للركض بانتظام، وقد ركض العديد من أصدقائي في ماراتون. ولكن ليس لدي أسباب أو رغبة كافية للتخلص من هذه القناعة. فأنا راضية عن التمرينات التي أمارسها حالياً وراضية عن جسمي، وأشعر أنني أتحدى نفسي بشكلٍ كافٍ في مجالاتٍ أخرى من حياتي كالأعمال والأمومة والكتابة. وإذا تغير هذا الوضع يوماً، فربما سأسعى للتخلص من هذه القناعة عن سباق الماراتون. (قد تشمل الإجراءات التي سأخذها الانضمام إلى نادي العدائين

وتحميل دليل الماراثون المجاني رقم 101، والبدء في التدريب). ولكن الآن ليس لدي حافز كافٍ للتخلص من هذه القناعة. إذا وجدت أنك تتكاسل في اتخاذ الإجراء، فتأكد من أن رغبتك في التخلص من قناعتك قوية بما يكفي. فإن لم تكن كذلك، فإنك ستواصل تأجيل الخطوة الرابعة.

لكي تحطم قناعتك المقيدة، عليك أن ترغب فعلاً بما ينتظرك على الضفة المقابلة. اسأل نفسك عن مدى أهمية الأمر بالنسبة لك

إذا اتضح أن النتيجة التي ستحصدها من تحطيم تلك القناعة ليست بهذه الأهمية بالنسبة لك، فلا بأس. لن أطلق الأحكام عليك. فكثيراً ما أقول لعملائي المتدربين، "ليس لدي أي أهداف من أجلكم. أنا هنا فقط لمساعدتكم في تحقيق أهدافكم الخاصة."

يحدث التغيير الحقيقي من خلال ما أسميه بالإجراء الهائل. فعندما كنت أحاول التخلص من قناعتي المقيدة بأني لا أستطيع القيادة، لو أنني اكتفيت بكتابة عبارة "يجب أن أتمرّن على القيادة" ولم أقد فعلياً سيارة، هل كنت تعتقد أن قيادتي كانت لتتحسن بما يكفي لأصطحب طفلي من المخيم؟ هذا مستحيل. أو لو أنني اكتفيت بالقيادة حول المبنى مرة أو مرتين وأنا أنقر بأصابعي قلقاً على عجلة القيادة؟ طبعاً مستحيل.



كلما زادت الإجراءات التي تتخذها كان ذلك أفضل، إذا كان من الصعب عليك التفكير في عدة إجراءات، اطلب من أحد أصدقائك المساعدة في التفكير ببعضها.

فالشخص الذي لا يمتلك القناعة المقيدة نفسها بإمكانه أن يبتكر خطوات أفضل من تلك التي تبتكرها لوحدك. فعلى سبيل المثال، كوني لا أمتلك نفس قناعة ميلاني المقيدة حول القدرة على جني المال وإعطاء الأولوية لنفسني، فقد كان من السهل عليّ اقتراح طرقٍ لتتخذ إجراءاتٍ من خلالها، كأن تدفع لنفسها راتباً، وأن تتعلم استخدام برنامج إكسل لمتابعة الشؤون المالية لشركتها. ولأن صديقتي آن لم تشاركني خوياً من القيادة، فقد ساعدتني في التفكير في خطوات عملية كاستئجار سيارة والقيادة إلى المنزل الصيفي لإحدى الصديقات بدلاً من ركوب القطار.

لا تقلق إذا شعرت بأن الإجراءات التي تتخذها ليست من طبيعتك. فلكي تخلق نسخة جديدة من نفسك؛ يجب أن تشعر بعدم الارتياح قليلاً

الكثير من الإجراءات التي ستؤديها ستبدو غير مريحة وصعبة ولا تشبهك، وقد تفشل عدة مرات، وهذه ليست مشكلةً على الإطلاق. فالهدف ليس أن تتقن الإجراءات من المحاولة الأولى، وإنما التخلص من القناعة المقيدة.

وقد تشعر أيضاً بفقدان التوازن قليلاً أثناء اتخاذك للإجراءات

العملية؛ فعلى سبيل المثال، إذا كانت قناعتك المقيدة أنك لست متحدثاً جيداً أمام الجمهور وخطوتك العملية تتمثل بإلقاء الكثير، والكثير من الخطابات، ثم عندما تنهض للتحديث في المرات الأولى ستكون خائفاً ولا تشعر بالارتياح. فعندما يحدث ذلك، تنفس بشكل عميق عدة مرات، وذكّر نفسك بأن هذا جزء من العملية. اخش الأمر، ولكن قم به على أي حال.

وأضمن لك بأنك عندما تنهض لإلقاء خطاب في المرة العاشرة لن يكون الأمر مخيفاً أو صعباً بالدرجة نفسها؛ حتى أن الأمر قد يعجبك، ويُمكن أن تشعر بأنك لست سيئاً فيه. فما دمت استطعتُ أنا تعلم من لديه الأولوية عند الدوّار، أو متى يجب تغيير زيت السيارة، فأنت أيضاً يمكنك القيام بما يجب للوصول إلى الضفة الثانية من قناعتك المقيدة.

ثق بالعملية ولو تعثرت في المرات الأولى حتى يصبح عمل هذا الشيء الذي لا يشبهك جزءاً من شخصيتك الجديدة. يمكنك أيضاً قضاء بضع دقائق يومياً في تصوّر ما ستشعر به بعد التخلص من قناعتك المقيدة. اقض بضع دقائق مغمض العينين، وأنت تتخيل شعورك، وأنت واقف على المنصة تدلي بحديثٍ لتيد، أو تحصل على ترقية، أو تجد مستثمراً رئيسياً، أو تشهد على أن منتجك الجديد قد لقي رواجاً عند الآلاف من الناس. تعجبني طريقة صياغة مايك دولي للأمر:

”أفكارك اليوم هي ما ترسم صورة غدك“.



مخاطر الالتزامات المنافسة

هناك حفرة أخرى يقع فيها عملائي عندما يحاولون تحطيم أحد القناعات المقيّدة، وهي حفرةٌ كبيرة، لذلك سأُتحدث عنها في قسم خاص. فأحياناً نكون ملتزمين بتحقيق نتيجةٍ أخرى تتعارض مع التغيير الحقيقي الذي نسعى لإحداثه. وهذا ما يُسمّى بالالتزام المنافس. فحتى لو أردنا بإلحاح التخلص من أحد القناعات المقيّدة وتبني طرق جديدة للتفكير والعيش، فقد نمتلك سبباً لا شعورياً للتشبث بقناعاتنا وسلوكياتنا الحالية. نرى هذا أحياناً لدى الأشخاص الذين يحاولون الإقلاع عن التدخين. فتجدهم يقولون إنهم يريدون الإقلاع - وهم بالفعل يريدون الإقلاع عن هذه العادة التي يمكن أن تقتلهم - ولكن هويتهم المبنية على أساس كونهم مدخين أهم لديهم من الأسباب التي تجعلهم يقلعون عن تلك العادة. وسيكون من المستحيل بالنسبة لهم أن يُحدثوا التغيير اللازم حتى معالجة ذلك الالتزام. فلنقل إنك قررت المشاركة في سباق الألعاب الثلاثية، وكونك عداءً ودرّاجاً وسبّاحاً بارعاً أساساً، فإنك تضع نصب عينيك أن تُنتهي السباق ضمن المراكز العشرة الأولى.

الالتزام المنافس هو عهدٌ لا شعوري أخذته على نفسك بالقيام بأمرٍ سيمنعك من تحقيق هدفك

فأنت تشعر بثقة كبيرة وتشعر بالحماسة عندما يقرر صديقك المقرب -الذي كان يشارك في الماراثونات لسنوات -أن يشارك في السباق نفسه التي ستشارك فيه وأن يتدرب معك. فتمرنان معاً كل صباح، وتحققان أرقاماً ممتازة في تمارين الركض والسباحة وركوب الدراجة. فأنتما في أفضل حالاتكما وواثقان بأنكما على الطريق الصحيح لتحقيق أهدافكما.

دعنا نفترض الآن أن صديقك المقرب وشريكك في التمرين أصيب بمرضٍ نادرٍ في الدم. فيبدأ في الركض بشكلٍ أبطأ وسرعان ما يبدأ باللهات. دعنا نتخيل كذلك أن هذا الصديق هو من وقف بجانبك عندما طُردت من العمل العام الماضي، وكان الأب الروحي لطفلك، وهو أحد أفضل أصدقائك. وأنت تعلم أن المنافسة في السباقات تعني له أكثر بكثير مما تعني لك، وتلاحظ أنه لا يستطيع مجاراتك حين تتمرنان معاً، وأن فرصة إنهائه السباق في المراكز العشرة الأولى شبه معدومة. فما مدى احتمالية أن تعبر خط النهاية من بين العشرة الأوائل ولديك التزامٌ منافس يقتضي أن تدعم صديقك؟ لن يكون هذا الاحتمال وارداً كثيراً.

فأنا قد تعثرت مؤخراً بالتزام منافسٍ في حياتي الخاصة، حيث كنت أعمل مع أحد مدربي المختصين في مجال الخطابة العامة -واسمه ريتش مالهلاند -على الخطاب الذي سألقيه لدى صدور هذا الكتاب، حين قال شيئاً استوقفني. فقد كنت أتحدث عن مدى رغبتني في مشاركة هذه المفاتيح الذهنية على نطاقٍ واسع، فردّ عليّ بلهجة قاطعةٍ وبسحره الجنوب إفريقي قائلاً: «أفضل ما



يمكنك فعله يا جوليا هو أن تلقي محاضرات في أكبر عددٍ ممكنٍ من الأماكن. ألقى مئات المحاضرات في المحافل الكبيرة والصغيرة عبر أميركا وحول العالم». شعرت بتشنجٍ في معدتي وتشوشٍ في ذهني عندما قال ذلك، لأنني تخيلت قضاء كل هذه الليالي بعيداً عن المنزل.

كنت أدرك بأنني يجب أن أشعر بالحماسة لفكرة أنني سأصل لملايين الناس عبر الانخراط بالخطابات المباشرة، فأنا أحب التحدث أما الجمهور، ومتحمسةٌ للبدء بمشاركة مفاتيح الذهنية تلك مع الناس حول العالم. ولكن عندما تخيلت السفر الذي يتطلبه هذا الأمر فترت هممتي. فطفلي يحتلان مركز حياتي العاطفية (أعمارهما حالياً 11 و14 سنة). أعلم أنهم لن يبقيا معي في المنزل إلا لبضع سنواتٍ أخرى، وبسبب الحضانة المشتركة، فلن أراهما كما في السابق. ووجودي بجانبهما أمرٌ بالغ الأهمية بالنسبة لي، ولا سيما أنني لم أعش طفولتي كاملةً. فأنا أريدهما أن يعلما أنهما على رأس أولوياتي، وأريد أن أكون بجانبهما قدر المستطاع. وقد أدركتُ أن لدي التزاماً منافساً لأهدا في المهنة؛ تمحور حول كوني الأم التي أردت أن أكونها.

**إذا كان لديك التزام منافس (أو اثنان) يكمن وراء
منعك من تحقيق هدفك الا محدود، فعليك
معالجته، وإلا فإنك ستدمر نفسك على الأرجح.**

وحين حددت سبب ممانعتي لنصيحة ريتش، قررت أن أفاتحه بالأمر؛ فهو أبٌ متفانٍ وخطيبٌ لامع. وقد أدرك الصراع الذي أعيشه مباشرةً وأكد صحة مخاوفي، لكنه ساعدني أيضاً على إدراك أن افتراضاتي الكبيرة قد تكون خاطئة. وحالما بحثنا تفاصيل ما يعنيه "إلقاء محاضرات عبر البلاد"، أدركت أنني أستطيع اختيار الأيام التي سألقي فيها المحاضرات والمسافات التي سأقطعها في سفري. فبإمكاني السفر عندما يكون الأولاد مع والدهما (لنصف الأسبوع وبين عطلة نهاية أسبوع وأخرى)، أو حتى اصطحابهما معي إلى أماكن رائعة لتتعرف عليها معاً، سواء في الولايات المتحدة أو في الخارج (لماذا لا آخذهما إلى جنوب أفريقيا ونذهب في رحلة سفاري كما رغبتنا دائماً؟). وفجأةً بدا الالتزامان منسجمان أكثر من كونهما متنافسين. تخلصت من قلقي، وأصبحت أكثر حيويةً وحماسةً من ذي قبل لمتابعة أحد أحلامي الكبيرة، وهو الوقوف على المزيد من المنصات والوصول إلى المزيد من الناس.

وعادةً ما يكون وراء الالتزامات المنافسة افتراضٌ كبيرٌ أو أكثر. ويمكنك تعلم تجاوز هذه الافتراضات كي تستطيع اتخاذ الإجراء الكبير اللازم لتحطيم قناعاتك المقيدة. وسيبقى ذلك الافتراض الكبير متربصاً بك كي يضع قدمه أمامك، ويجعلك تتعثر إلى أن تكشف عنه. فقد كان افتراضي الكبير حول إلقائي المزيد من الخطابات، هو أنني أخون التزامي تجاه أبنائي، وأني لن أكون الأم التي أريد أن أكونها. ولكنه تلاشى حالما سلطنا الضوء عليه



وتساءلنا عن الأسباب التي تقف وراءه.

واليك بعض الأسئلة لمساعدتك على الكشف عن الشيء الذي

ربما يعوقك:

الكشف عن الالتزام المنافس:

1. ما الالتزام المُعلن الذي أُرغب في تحقيقه (هدفي اللا

محدود)؟

2. ما الشيء الذي أفعله، أو الذي لا أفعله، والذي يمنعني من

تحقيق التزامي المُعلن؟

3. ما الالتزام المنافس بالنسبة لي؟ إذا كنت لا أعرفه بالضبط،

فماذا يمكن أن يكون؟

4. ما افتراضاتي الكبيرة فيما يتعلق بالتزاماتي؟

5. ماذا لو لم تكن افتراضاتي الكبيرة صحيحة؟ هل من طريقةٍ

أخرى للنظر إليها؟

إحدى عميلاتي المتدربات، واسمها ليلا، كشفت مؤخراً عن

أحد الالتزامات المنافسة الذي كان يمنع توسُّع عملها. فهي صاحبة

عمل نشيطة ومتقدمة الذكاء في بداية الأربعينيات من عمرها.

وتدير معرضاً فنياً في سياتل يجذب عدداً كبيراً من المشترين،

كما أنه ذو شعبية كبيرة محلياً. وكانت تتحضر لجمع رأس مال

لتوسيع عملها، وكان لديها خطط تنمية رائعة. وقد استخدمتني

لمساعدتها في البدء بجمع التمويل، لكنَّها بدأت بعدها بتأجيل

المهام المتضمنة القيام بالتقديرات المالية، وإنشاء العروض

التقديمية، فكلما التقينا في جلسة تدريب كان لديها حجةً جديدةً

لعدم إنجاز تلك المهام. والأسوأ من هذا أنها كانت تختلق أعداءاً
لصرف المستثمرين عندما يتواصلون معها.

وحين بحثنا عن التزام ليلا المنافس المحتمل، تبين أنه مشابه
للالتزام الذي كان عندي. فقد كانت قلقةً من أنها إذا وسَّعت
معرضها بشكل كبير، فسيكون الوقت الذي ستقضيه مع ابنتها
كاثرين ذات الاثني عشر ربيعاً أقل حتى من السابق. فكان
افتراضها الكبير أن توسيع العمل خيانةً لكاثرين، أو الابتعاد عنها
أكثر. فاقترحت عليها أن تتحدث إلى ابنتها عن هذا الالتزام
المنافس لتتأكد إن كان هذا فعلاً شعورها حيال الأمر.

ومن أول لحظةٍ لجلستنا التالية، كان بإمكانني سماع نغمةٍ
متفائلةٍ في صوتها لم أعدها منها من قبل. قالت لي بحماسةٍ:
”لقد أخبرتني كاثرين أننا ما دام بإمكاننا القيام بالأشياء التي
نحب فعلها معاً (ركوب الخيل والتسوق والقيام بالرحلات معاً):
فإنها ستكون متحمسةً فعلاً لهذا التوسع.“ وقد أدمعت عيناها
قليلاً عندما أضافت قائلةً: ”وقالت لي أيضاً أنها ستكون فخورةً
بإحضار صديقاتها إلى المعرض بعد المدرسة لتقول لهن: ”أمي
فعلت هذا“. لقد شعرت ليلاً بارتياحٍ كبير بعدما حُلَّت مشكلة
هذا الالتزام المنافس، وعادت لتحضير منصة العرض التقديمي،
والتحدث إلى المستثمرين، ومتابعة خطط توسيع عملها بطاقةٍ
جديدة. وقد مضت قدماً حتى جمعت 500 ألف دولار لمعرضها
الفني، واشترت أرضاً بمساحة ألفي متر مربع في سياتل؛ إذ
تستطيع استضافة الفعاليات المرافقة لمبيعات المعرض.



إنَّ البحث عن الافتراضات الكبيرة القابعة خلف التزامك المنافس يسمح لك برؤية مواطن الخطأ، ويساعدك على التقدم باتجاه هدفك اللا محدود. ولكن هناك احتمالاً آخر، وهو أنك قد تكتشف أن الالتزام المنافس أهم بالفعل بالنسبة لك من هدفك المُعلن. فإذا كان الأمر كذلك، اتخذ قراراً مُبرماً بالوصول إلى ذلك الهدف، ولا تهدر المزيد من الطاقة في محاولة السعي وراء كليهما. (تذكير سريع: أقصد بالقرار المُبرم القرار المُفصّل، ومحدّد الأجل، والمرتبط بمشاعر إيجابية).

توقف وفكر واكتب

لقد قطعت حتى الآن أكثر من نصف الطريق خلال هذا الكتاب، وآمل أنك قد حظيت بلحظة تأملٍ أو أكثر عند القراءة عن الدماغ الحمائي والمجازف، وتعلمت كيفية الحذر من الهوة، وتحطيم القناعات المقيّدة، والبحث عن الالتزامات المنافسة. خذ دقيقةً من وقتك لكتابة أكثر استنتاجين أثرا بك حتى الآن. ثم حل التمرين الموجود في الأسفل كي أريك ماذا تفعل عندما لا تسيّر الأمور كما تريد (أو عندما تشعر وكأن نيزكاً سقط على رأسك) في الفصل التالي.

✓ الفصل الخامس: مراجعات

- القناعة المقيّدة تشبه غرسةً تزرعها في الحديقة الخلفية

لدماغك، فإذا سقيتها باللا شعور وبصورةٍ يوميةٍ من خلال البحث عن أدلةٍ على "صحتها"، فإنها ستكبر لتصبح شجرةٍ سنديانٍ كبيرة.

• نحن نحظى بالمزيد من الأشياء التي نركز تفكيرنا عليها؛ لذلك كن حريصاً على التركيز على الأشياء التي تريدها، وليس تلك التي لا تريدها.

• أحد المبادئ الرئيسية في البرمجة اللغوية العصبية، أنه ما من أحدٍ محطّم. ولكننا قد نمتلك برامج تشوبها الأخطاء (قناعاتٌ مقيدة) لم تعد تخدمنا، وعلينا حذفها.

• الالتزام المنافس هو التزامٌ ضمّني تجاه نتيجةٍ مختلفة، قد يمنعك من تحقيق التزامك المُعلن.

• الحضر الثلاث الأكثر شيوعاً التي تمنع الأشخاص من التغلب على القناعات المقيدة هي عدم وجود الرغبة الكافية لتحقيق الهدف، القيام بالقليل من الخطوات العملية، وامتلاك التزاماتٍ منافسة.

✓ الفصل الخامس: إتقان المحتوى

1. العديد من الناس عالقون في حلقةٍ مفرغة؛ حيث يبدؤون ممتلئين بالحماس للوصول إلى هدفهم، ولكنهم يتوقفون ويعودون أدراجهم حالما يصطدمون بأول
2. للحصول على ما نريد، يجب علينا استبدال قناعاتنا



3. أيُّ من الخيارات التالية ليس أساسياً لتحطيم القناعة

المقيِّدة؟

- (أ) تحديد القناعة المقيِّدة.
 - (ب) اتخاذ إجراءٍ كبير.
 - (ج) العمل مع معالجٍ نفسي.
 - (د) غرس قناعاتٍ جديدةٍ مُشجِّعة.
4. يتم البحث عن حلٍّ لأحد الالتزامات المنافسة من خلال
- (أ) التساؤل عن الافتراضات الكبيرة التي تقف خلفه.
 - (ب) العمل بجدٍّ أكثر على هدفك حتى تتجاوز العوائق.
 - (ج) تدوين كل الأسباب التي تريدها لتحقيق هدفك.

• الإجابات:

- 1. عقبة.
- 2. المقيِّدة، المشجِّعة.
- 3. (ج).
- 4. (أ).

الفصل 6

الإسراعُ عند المنعطف

ركّز على الشعور الذي تريده، ولكن كن منفتحاً على ما يأتي معه، فالمكاسب تتأتى عن السرور، وليس العكس.
- دانييل لايورت -

عندما كنت أتعلم القيادة وأنا في المدرسة الثانوية، بدا تعبير الارتباك على وجه مدربي الجالس في مقعد الركاب كأنه يقول: "هيا، وضعي ناقل الحركة على وضعية الرجوع للخلف بدلاً من وضعية الركن؛ ومن ثمّ اضغطي دواسة البنزين، لقد رأيت كل ذلك". كانت تصرفاته الهادئة مطمئنة، ولكني رغم ذلك كنت أقلق جداً عندما أرى أي منعطفٍ حادٍ أمامنا. كانت تأتيني أفكار مخيفة مثل: "ماذا لو فقدت السيطرة على السيارة بينما أدير المقود بقوة؟ ماذا لو انحرفت بعيداً جداً باتجاه المسار المعاكس واصطدمت بسيارة مقبلة؟ ماذا لو بدأت السيارة بالدوران خارجةً عن الطريق وطارت في الهواء كلعبة البلبل؟"

كنت أخفض السرعة بشكل غريزي عند المنعطفات، وكلما بدا المنعطف أكثر حدةً، رغبت في تخفيف السرعة أكثر. ولكن مدربي كان يرى أنني أضغط على المكابح فيثور من دهشته ليصيح بي: "لا



تضغطي المكابح يا جوليا! فعندما تدورين حول تلك الزاوية، يجب أن تضغطي دواسة الوقود. أسرعني عند المنعطف“. لم تعجبني فكرة زيادة السرعة في حين كنت أريد تخفيفها، ولكن عملية الضغط على دواسة الوقود عندما كنت أدخل المنعطف نجحت، بل منحنتني شعوراً بالمزيد من التحكم، وبالزخم اللازم للانعطاف حول الزاوية.

والآن أنا أستخدم هذا كشعار في أوقات التحديات. إنه المفتاح رقم 6، وتذكيرٌ لنا بأننا يجب أن نعمل المزيد، وليس أقل، في الأوقات الصعبة، مهما بدا الضغط على المكابح مغريباً.

إبقاء قدمك على دواسة الوقود أثناء مواجهة منعطفٍ حادٍ يعطيك زخمًا للالتفاف حوله

إنَّ جزءاً من القدرة على الضغط على دواسة الوقود تلك يتمثل في معرفة كيفية إعادة إطلاق طاقتك حين تتخفف. هل شعرت يوماً بأن مستوى حماسك وطاقتك واندفاعك قد هبط إلى ثلاثة من عشرة؟ فهذا يحدث للجميع.

ويمكن أن يدوم هذا الشعور لساعاتٍ أو أيامٍ أو لأسابيع مؤلمة، حتى تفقد القدرة على تذكر سبب حماسك تجاه هدفك اللا محدود أساساً. وتعلم كيفية العودة بطاقتك إلى زخمها في تلك الأوقات هو أحد أهم الأشياء التي يجب أن تتقنها أثناء سعيك لتحقيق أهدافك. ويذكرني هذا بأحد الاقتباسات المفضلة عندي،

الذي يُنسب عادةً لوينستون تشرشل: "بتمثل النجاح بالانتقال من فشل إلى فشل دون فقدان الحماسة".
 وحتى أكثر الأشخاص تفاؤلاً ونجاحاً واندفاعاً يمر بلحظات يشعر فيها بالإرهاق ويرغب بأن يقول بأن الأمر لا يستحق العناء ويستسلم. وقد مررت في حياتي بعدد لا يحصى من لحظات فتور الهمة تلك، وكان عليّ استخدام النصائح التي سأشارككم إياها في هذا الفصل لاستعادة القوة والثقة والبهجة اللازمة للقيام بعملية العبقرى.

يتمثل النجاح بالانتقال من فشل إلى فشل دون فقدان الحماسة

وبينما أشعر بالحماسة تجاه مشاركة هذه الأدوات في هذا الفصل، أريد أيضاً أن أعترف أن هناك نوعاً من التحديات الكارثية التي تتطلب موارد إضافية - أقصد تحديات خارجية هائلة تبعثك عن مسارك تماماً. فأنا أكتب هذا الكتاب خلال الجائحة والركود الاقتصادي في عام 2020، وأدرك أن ملايين الناس قد خسروا مداخيلهم وأصبحوا عاطلين عن العمل وفقدوا أحبائهم. وهناك حرائق هائلة تدمر المنازل، وعائلات تتمزق بسبب سجن أو ترحيل أحد أفرادها، وأمراض تهدد حياة الناس. تشكل كل هذه الأشياء أكثر من مجرد منعطف حاد على الطريق. وفيما ساعدت الأدوات التي أشاركها في هذا الكتاب آلاف الناس على الشعور بقدر أكبر



من المرونة، ومتابعة العمل على تحقيق أحلامهم، فإنك إذا كنت تواجه كارثةً كبرى فرجاءً ارفق بنفسك (انظر الفصل السابع الذي يدور بكامله حول التعاطف مع الذات)، وكن مستعداً للتوقف مؤقتاً عن العمل على تحقيق حلمك إذا كان عليك الاهتمام بصحتك أو بأحبائك، واحصل على مساعدة المختصين حيال أي شيءٍ يتطلب ذلك. وبالإضافة إلى ذلك، استخدم كل التمارين الذهنية الموجودة في هذا الكتاب لمساعدتك على تخطي محنتك.

إذا كنت تواجه منحنيً حاداً في الوقت الراهن يسبب لك القلق، كأن تعلم أنك لن تحصل على تلك المنحة التي قضيت أسابيعاً في التقدم بطلباتٍ للحصول عليها، أو اكتشفت أن منافسك متقدماً عليك بمراحل وتشعر باليأس من مجاراته، أو فقدت عميلاً مهماً، أو أن عليك الاستعداد لجمع رأس مال، أو أنك ببساطة تفقد طاقتك الإبداعية لأسبابٍ لا تستطيع تحديدها، فإن الترياق لذلك كله هو المفتاح الذهني: الإسراع عند المنعطف. وإذا كان الطريق أمامك يبدو ممهداً ومستقيماً الآن، فهذا رائع. يمكنك البدء بالتدرب على هذه الخطوات الآن كي تبني قدرةً على التكيف وتخزينها إلى حين تحتاجها، لأن وجود الطرق الملتوية والرقع الجليدية أمرٌ لا بد من أن تواجهه في طريقك نحو هدفك الكبير والطموح. هناك ثلاثة أشياء يجب أن تتذكرها عندما تقترب من ذلك المنعطف وتحتاج للإسراع عنده، وهي:

• أن تمتلك طرائق في متناول يديك لزيادة طاقتك (انظر

القائمة في الأسفل).

- أن تستمر في اتخاذ الإجراءات الكبيرة حتى عندما لا تشعر بالرغبة في فعل ذلك.
- أن تركز على ما تريده، وليس ما لا تريده.

لكن قول هذه الأشياء أسهل بكثير من فعلها؛ دعنا ننظر إلى هذه النصائح واحدة تلو الأخرى ونتأكد من أنك تستطيع الاستمرار بالمضي قدمًا والوصول إلى هدفك عبر أسرع طريق ممكن.

المفتاح # 6



الإسراع عند المنعطف

أهم عشر طرق للدوران حول أكثر المنعطفات حدة موجودة في القائمة في الأسفل. تستطيع أن تستخدمها كلها، أو تضيف طرقًا خاصة بك، أو أن تختار منها ما يناسبك.

1. دون "أسبابك" وارجع إليها دائمًا: اعرف ما الذي يدفعك إلى متابعة هدفك اللا محدود، دونّه بشكل منفصل أو كجزء من بيان المهمة والرؤية الذي أنشأته. احتفظ به في مكان حيث تراه وتعيد قراءته دائمًا. يمكنك تعليقه فوق طاولة مكتبك أو وضعه في درج الطاولة قرب سريرك أو حفظه في هاتفك. قد يكون سببك كالاتي: "أريد أن أصبح أفضل محام كي أستطيع مساعدة الآلاف من الناس على تجنب دخول السجن بغير حق" أو "أريد أن أؤسس شركة بقيمة ملايين الدولارات كي أستطيع بيعها، والانتقال إلى بالي حيث سأعلم اليوغا." فإذا لم تكن متأكدًا من أسبابك، فسأساعدك في هذا لاحقًا في هذا الفصل. سأعلمك أيضًا كيف



تحدد "المشاعر الرئيسية المرجوة" التي تكمن خلف أسبابك.

1. تتبع انتصاراتك باستخدام مفكرة يومية أو باستخدام هاتفك: إن رؤيتك لكل ما قد أنجزته حتى الآن هي طريقة مؤكدة تماماً لرفع مستوى طاقتك من 5 أو 6 إلى 8 أو 9 من 10. قد تكون هذه الانتصارات عبارة عن شهادات من عملائك أو تحيات من زملائك أو تعليقات إيجابية تلقيتها. وعمالئهم المتدربين يستخدمون كراسة مخصصة "للمفاخر" أو يتبعون انتصاراتهم ضمن تطبيق الملاحظات على هواتفهم كي يستطيعوا العودة إليها في أي وقت. ومن المفيد خصوصاً النظر إلى قائمة الانتصارات قبل حضور اجتماع مهم، إذا كنت تشعر بالقلق أو انعدام الأمان من الناحية المهنية، فهي ستذكرك بنبذ الثمانين بالمئة من الأفكار السلبية التي أطلعت عليها في الفصل الأول، واستبدالها بأفكار تأكيدية.

2. احتفل بنجاحاتك: إن الاحتفال بإنجازاتك أثناء صعودك نحو القمة يمكن أن يمنحك طاقة دفع كبيرة. وليس من الضروري أن يكون ذلك الاحتفال بقضاء عطلة نهاية الأسبوع في فيغاس، فبإمكانك أن تطلب السوشي لك ولفريق العمل، أو تخرج لتناول الشراب مع صديقك، أو أن تحصل على جلسة تدليك، أو أن تأخذ حماماً ساخناً. ما يهم هو أن تتعود على أن تحتفل بإنجازاتك، وإذا كان لديك فريق عمل فاحرص على الاحتفال معه، فإذا عمل الجميع بجد ومن ثم حصلوا على قسط من الراحة واحتفلوا معاً، فإنهم سيرغبون بتكرار الأمر؛ إنك بهذا تؤسس لثقافة العمل



الجاد والنجاح والاحتفال.

3. جد شريكاً في المسؤولية: يمكنك أن تختار مشاركة أهدافك مع شخصٍ يحاول مثلك تحقيق أمورٍ كبيرةٍ وطموحة. وتفقدنا معاً وفي الوقت نفسه من كل أسبوع ما حققتماه من تقدُّمٍ وقوماً بمساءلة أحدهما الآخر. لقد ثبت أن هذه العادة تساعد الأشخاص على البقاء على المسار الصحيح، وتحقيق الأهداف بصورةٍ أسرع. وفي الحقيقة، فإنَّ بعض الأشخاص يجدون حافزاً بتحقيق توقعات الآخرين منهم أكبر من الحافز الذي يجدونه في تحقيق توقعاتهم عن أنفسهم. فإذا أحسست أنك من هذا النوع، فهذه المقاربة تحديداً قد تكون فعّالةً ومحفّزةً بالنسبة لك.

4. اقرأ عن الناس الآخرين الذين حققوا أموراً كبيرةً وطموحة: تقدم الكتب، ومحادثات تيد، والمدونات الصوتية، والأحداث المباشرة فرصاً للتعلّم من الأشخاص الذين تغلبوا على الصعوبات الجسيمة للوصول إلى أهدافهم (كالأشخاص الذين أتحدث عنهم في قسم "إضاءة" من هذا الكتاب، أو في المدونات الصوتية مثل مدونة بلا إخفاق التي يقدمها أليكس بلومبيرغ، وسادة الصعود التي يقدمها ريد هوفمان، أو مدونتي الصوتية عقلية المليون دولار). وكجزءٍ من بقائك مُلهماً من الآخرين، احتفظ بالشعارات والاقتراسات التي تشحذ همتك في المتناول. لقد وضعت الاقتباس المفضل لدي حالياً في إطارٍ وعلقته على الجدار في غرفة المعيشة حيث أستطيع رؤيته كل يوم. وهو أحد مقولات رومي، حيث يقول: "ما تسعى وراءه يسعى ورائك"، وهو تذكيرٌ دائم بأن الناس



يستيقظون كل صباح بحثاً عن الأشياء التي أعلمها، ومهمتي هي أن أستمِر في نشرها وأن أكون حاضرةً للقيام بعملِي.

5. تدرب على رعاية نفسك كيلا تَنظفُ شعلتك: غالباً ما يصل الناس الذين يهتمون بأنفسهم إلى القمة، ويستمتعون بفعل ذلك أكثر من أولئك الذين يحاولون الاندفاع بكامل طاقتهم نحوها، مؤجّلين الاهتمام بأنفسهم حتى "تحقيق النجاح". عندما أخذت هاتفي الخليوي لإصلاحه مؤخراً، نصحني أحد الفنيين أن أفرغ البطارية بالكامل قبل شحنها كي تعمل على النحو الأمثل. وما صدمني أن البشر عكس ذلك تماماً، لا ينتظرون حتى تفرغ شحنات طاقتهم بالكامل، فإن أعادوا شحنها حين تهبط إلى خمسين بالمئة، سيجدون أنها ستبقى عند حدود تسعين بالمئة لوقتٍ أطول. فالتمرين بانتظام، والنوم من سبع إلى ثمان ساعات كل ليلة (لا تبخل على نفسك بالنوم، فهذا سيؤثر على مزاجك بشكل كبير)، واتباع نظام غذائي صحي، وقضاء وقتٍ مع الأصدقاء والعائلة، وتمضية يوم للراحة الذهنية بين الحين والآخر، تعدُّ جوانب مهمة عن رعاية الذات. في الفصل التالي بعنوان، "احصد النتائج"، أنظرُق بشكلٍ أعمق إلى كيفية تمكُّنك من أن تصبح شخصاً متفوقاً في تحقيق الإنجازات دون أن ترهق نفسك، وكيف أن العمل بأقصى طاقتك لا يمثل الحل.

6. أحط نفسك بالآخرين المتفوقين: فقضاء الوقت مع أشخاص آخرين يسعون أيضاً إلى تحقيق حلم كبير يساعذك على البقاء على السكة الصحيحة. وبحسب المتحدث التحفيزي

والمؤلف جيم رون: "أنت المعدل المتوسط بين خمسة أشخاص تقضي وقتك معهم". وعلينا أن نختار هؤلاء الأشخاص بعناية، وأن نبحث عن الفئات التي تساعدنا على التمدد. ومن المهم أيضاً ألا نقضي الكثير من الوقت مع الأشخاص الذين لا يدفعوننا إلى الأمام، بل، والأسوأ من ذلك، أنهم يحبطوننا بسلبيتهم وتشاؤمهم.

7. **باشر بالتمرُن على الامتتان أو عبّر عنه:** إذا لم تكن قد

بدأت بممارسة الامتتان فعلياً بصورة يومية (انظر إلى الفصل الأول لتجد اقتراحات حول ذلك)، فإن القيام بهذا سيمنحك دفعةً ذهنيةً كبيرة. فإن كنت تمر بوقتٍ عصيبٍ في رحلتك إلى تحقيق حلمك اللا محدود، مارس المزيد من تمارين الامتتان لمساعدتك على البقاء في حالةٍ من الإيجابية والطاقة العالية. فبساطة البحث عن أمورٍ تكون ممتناً لوجودها ستترك أثراً بالغاً لديك.

8. **زد نشاطك البدني:** فممارسة التمارين تعزّز من مستوى الطاقة لديك وتساعدك على البقاء بهمةً عاليةً للتسلق نحو هدفك. وقد تبين أيضاً أنها تقلل من القلق والاكئاب والمزاج السلبي، وتزيد من تقديرك لنفسك وتحسن الوظائف الإدراكية، وتساعدك على النوم بشكلٍ أفضل. فحين تؤدي التمارين يفرز جسمك مواداً كيميائيةً تدعى الإندروفينات وهي تثير المشاعر الإيجابية. جرب طرقاً مختلفة لتحريك جسمك، كالركض أو المشي السريع أو ركوب الدراجة -خارج المنزل إذا أمكن. ويمكن لتدفق الإندروفينات أن يعيد ضبط مزاجك بشكلٍ أسرع ويُبقيك نشطاً لفترةٍ أطول مما تفعله أي كميةٍ من الكافيين أو المنبهات الأخرى.



وإذا لم يكن لديك بالفعل برنامج تمرينٍ منتظم، ففعل الوقت قد حان لوضع ذلك على جدول مهامك. انظر كتاب غريتشن روبن المؤثر "أفضل من السابق" لتعرف المزيد عن كيفية تغيير عاداتك. والوقت الذي ستقضيه في ممارسة التمارين سيعود إليك أضعافاً مضاعفةً بصورة طاقةٍ وصحةٍ جيدةٍ وقدرةٍ على التحمل.

9. اسأل نفسك: "ما الأشياء التي يمكن أن تتجح؟"، فمتى شعرت بأنك تنزلق إلى حفرة السلبية أو قلة الثقة بالنفس، أحضر ورقةً واكتب في أعلاها "ما الأشياء التي يمكن أن تتجح؟" اكتب قائمةً تتضمن عشرة أشياءٍ قد تكون رائعةً وستقربك من تحقيق هدفك يمكن أن تحدث في الأسابيع أو الأشهر القليلة القادمة. وعندما تبدأ هذه الأشياء بالحدوث (وهي ستحدث) عدّ إلى الورقة واكتب "شكراً" بجانب الأشياء التي حدثت. اقرأ هذه القائمة مجدداً كلما أحسست بأن طاقتك تنضب، أو راودتك أفكارٌ سلبيةٌ، أو شعرت بالخمول أو القلق. حدث القائمة كلما احتجت دفعةً إلى الأمام لتحسين مزاجك.

10. تُستخدم هذه الطرق العشرة للحفاظ على الزخم من قبل أصحاب الإنجازات في العمل والرياضة والترفيه والسياسة. وبالمقابل، فإنَّ الأشخاص الذين لا يستخدمون مثل هذه الأدوات الذهنية غالباً ما يستسلمون حين يواجهون الانتكاسات أو تثبط عزيمتهم بحيث تتقلص أحلامهم. وتذكر أن الخمول هو العدو الحقيقي الوحيد للنجاح. وما دمت تتخذ خطوات عملية فأنت تستطيع تصحيح مسارك أو الالتفاف أو إيجاد طريق جديد



يأخذك إلى هدفك، وفي النهاية ستصل إليه.

11. بعد أن قضيت خمس عشرة سنة في دراسة أصحاب الإنجازات الكبيرة والعمل معهم عبر التدريب والبحث، والانتساب إلى منظمات تضم أصحاب الشركات الناجحين، رأيت أن هذه المقاربة تُثبت صحتها مرةً بعد مرة. وإليك ثلاثة أشياء يشترك فيها جميع أصحاب الإنجازات:

1. لا يبقون عالقين في دوامة التفكير: فهم يتخذون الإجراءات والقرارات الكبيرة دون الخوض كثيراً بالأمر التي قد لا تتجح، لأنهم يدركون أنه حتى لو تبين لاحقاً أن قرارهم قادهم إلى الطريق الخطأ، فإنهم يستطيعون دوماً اتخاذ قرارٍ آخر، ولكن عدم اتخاذ قرارٍ في الأصل يعني عدم القيام بأي إجراء.

2. لا يخشون الفشل: فهم يرون الفشل بصفته نوعاً من المعرفة التي يعتمدون عليها لتقويم خططهم لاحقاً دون أن تثبط عزيمتهم أو يستسلموا.

3. يتخذون إجراءات كبيرة حتى الوصول إلى أهدافهم: فلا يكتفون بتجربة نهج أو اثنين فقط بل عشرة أو عشرين مقارنة حتى يتبينوا الطريقة الناجحة.

الشيء الوحيد الذي لا يمكنك تجاهله

فكر بشخص تُكنُّ له الإعجاب، كمتحدث عالمي أو قائدٍ عظيم أو معلم، كأوبرا وينفري مثلاً أو ملالا يوسفزوي أو ستيف جوبز



أو وارين بوفيت أو باراك أوباما. الشيء المشترك بينهم جميعاً هو أنهم، بغض النظر عن موهبتهم الفطرية، قد وصلوا إلى القمة من خلال اتخاذ إجراءاتٍ كبيرة. وهذا سمح لهم بتجريب أشياء جديدة، وتجاوز توقعات الناس حولهم، والفشل مراتٍ عديدة حتى الوصول إلى النجاح. خذ بيونسيه على سبيل المثال، فقد فازت بأربع وعشرين جائزة غرامي، ولكنها أول من أشارت إلى أنها خسرت ستاً وأربعين مرة. فالأشخاص الذين حققوا نجاحاتٍ باهرة لم يبدؤوا بالضرورة من موهبةٍ أو مواردٍ أكثر مما تملك أنت، ومن المرجح حقيقةً أن الكثير منهم بدأوا بسبيلٍ أقل.

فوارين بوفيت كان طفلاً من الطبقة المتوسطة الدنيا يعيش في بلدةٍ صغيرةٍ في نبراسكا، وقد بدأ عمله ببيع العلكة والمجلات منتقلاً من منزلٍ إلى منزلٍ عندما كان في المدرسة الثانوية. وأوبرا وينفري انحدرت من عائلةٍ فقيرةٍ جداً، وكانت تنتقل بين والديها وجديها طوال فترة طفولتها، وتعرضت لاعتداءٍ جنسي عندما كانت في التاسعة من عمرها، ولكنها لطالما شعرت بأنها ستصبح ذات تأثيرٍ كبيرٍ في العالم.

ليبرون جيمس هو واحدٌ من أعظم لاعبي كرة السلة على الإطلاق، وقد ساعد فريقه للفوز بكأس الرابطة الوطنية لكرة السلة (NBA) أربع مرات. ولكن حلمه كطفلٍ بالاحتراف لم يكن مختلفاً كثيراً عن أحلام الآلاف من الصبية الذين يعيشون ضمن المشاريع السكنية في آكرون، أوهايو. لا بل إن فرصته في تحقيق حلمه كانت أقل من فرص الكثيرين من أقرانه. إذ إن أمه، التي

أنجبته وهي في السادسة عشرة من عمرها، لم تكن قادرةً على توفير حاجاته الأساسية، ولم يكن يعرف والده الذي كان يدخل السجن بين الحين والآخر. لكنه لطالما وضع معايير عاليةً لنفسه وسعى إلى الحصول على النصائح التي ستجعل منه شخصاً أفضل. وعندما كان في المدرسة الثانوية، لاحظ مدرب كرة السلة في المدرسة، فرانكي والكر، تفاني ليبرون للوصول إلى التميز، فاكتنفه برعايته وسمح له بالعيش مع عائلته كي يستطيع التركيز على الدراسة وكرة السلة. فعندما نمتلك طاقةً عاليةً لتحقيق حلم أو مشروع، فإننا نتخذ الكثير من الإجراءات ونجازف ونضاعف فرص نجاحنا عشرات المرات. أما حين يكون مستوى الطاقة لدينا منخفضاً، فنعمد إلى المماثلة واتخاذ خطواتٍ صغيرة، ونختلق الأعذار لأنفسنا كيلا نعمل، ونضاعف بذلك احتمالات فشلنا ونكون أقرب إلى تدمير أنفسنا.

سبحت ديانا نباد من كوبا إلى فلوريدا بدون بدلة سباحة، وكان عمرها حينها أربعةً وستين عاماً. وقد تدربت لمدة عقدين من الزمن لتحقيق هذا الإنجاز، وانتهت محاولاتها الأربع الأولى بفقدانها لوعيها بشكلٍ متكرر أو بتعرضها للسعاتٍ شديدةٍ من قنديل البحر حيث اضطر فريقها إلى إعادتها إلى الشاطئ. وصبيحة اليوم الذي كان يتضمن محاولتها الخامسة للسباحة، حضرت إلى الشاطئ مخاطبةً فريقها: "سأجد طريقةً". وفي ذلك اليوم، حطمت نباد الرقم القياسي للسباحة لمسافةٍ طويلة بعد أن سبحت لمسافة 102 ميل دون توقف ودون بدلة سباحة.



لم أفشل، بل فقط اكتشفت ألف طريقة غير ناجحة - توماس أديسون -

وقد ألفت كتابها "أعثر على طريقة" الذي تتحدث فيه عمّا لزمها لتحقيق هدفها. وهي الآن متحدّثة ملهمة في المؤتمرات حول العالم. ولكنها لم تكن لتحقيق هدفها أبداً لو لم تتخذ إجراءات كبيرة على مدى عقدين من الزمن.

أوبرا وينفري، ليبرون جيمس، وديانا نياد، كل أولئك رفعوا من مستوى طاقتهم إلى درجة كبيرة، وأدركوا كيف يحافظون عليها عند ذلك الحد. كلٌّ منهم كان لديه سبب يدفعه إلى أن يكون الأفضل، أو ليُلهم الآخرين، أو ليحطم رقماً قياسيًّا. فوضعوا هدفاً كبيراً نصب أعينهم، واتخذوا إجراءات كبيرة استطاعوا من خلالها الاستمرار في التحسن أكثر فأكثر في المجالات التي أحبوا حتى سيطروا على تلك المجالات.

يقتضي اتخاذ إجراء كبير في جزء منه تقبُّل فكرة أن تسعة من عشرة أشياء تفعلها قد تُخفق بالكامل، ولكن بقيامك بهذه المحاولات العشر (كالرميات الساحقة التي يصعب تنفيذها كما في حالة ليبرون جيمس، أو محاولة السباحة لأكثر من خمسين ساعة دون أن يغمى عليك كما في حالة ديانا نياد) ستجد أن إحداها على الأقل ستنجح. يذكرنا تيم هارفرد مؤلف كتاب "التكيف: لماذا يبدأ النجاح دائماً بالفشل" قائلاً: "يدرك أي عالم أحياء تطوري...

(أنه) في الطبيعة ينشأ النجاح عن الفشل: فهي تخلق بدون توقفٍ طفراتٍ عشوائيةً في الكائنات الدقيقة وتطرد الغالبية العظمى من تلك الطفرات التي تجعل تلك الكائنات أسوأ، وتحافظ على الطفرات القليلة التي تجعل منها أفضل. “ ولكنك لا تحتاج بالضرورة إلى النظر إلى عملية التطور أو إلى الرياضيين العالميين لترى كيفية سير هذه العملية.

فعلى الأرجح أنك تعرف شخصاً يتخذ الآن إجراءً كبيراً ويحقق نجاحاً باهراً. وهنا أستذكر صديقي العزيز جو أبفيلبوم، وهو صاحب مشروع في بروكلين. كان وزنه 265 رطلاً، وكان يخشى أنه لن يعيش ليكون بجانب أطفاله الخمسة إذا لم ينقص وزنه. وكان هذا سبباً مهماً للغاية بالنسبة لجو فبدأ باتخاذ إجراء كبير لإنقاص وزنه. ومن خلال قيامه بمجموعة من الأشياء كتعلم تغيير طريقة أكله، والركض كل يوم، وتغيير طريقة تفكيره فيما يخص الطعام، فقد 95 رطلاً من وزنه خلال مدة تزيد على السنة بقليل وحافظ على وزنه الجديد.

وبعد تحقيقه لهذا الانتصار، امتلك جو الكثير من الطاقة حيث أُلّف ونشر ثلاثة كتب (تتضمن كتاب أسرار الطاقة العالية) وهو الآن متحدث ملهم تلقى خطاباته رواجاً كبيراً. وقبل بضعة سنوات، بدأ بممارسة الركض لثلاثة أميال وكتابة يومياته، كما بدأ يظهر في بثٍّ مباشر على وسائل التواصل الاجتماعي وبتدريب أصحاب الأعمال. فقد حققت له هذه الإجراءات الكبيرة مستويات جديدة من الطاقة والسعادة، بالإضافة إلى نجاح جديد على الصعيد



المالي. اسمه ليس معروفاً (بعد)، ولكنه يعتبر مثلاً رائعاً على ما يستطيع المرء أن ينجزه عبر المثابرة على اتخاذ الإجراءات الكبيرة. وهو لا يزال يدير وكالته الإلكترونية للتسويق، رابطة أياكس، بالإضافة إلى قيامه بالتدريب وتأليف الكتب واستضافة الندوات والدروس عبر الإنترنت، وتدريب أصحاب الأعمال وإلقاء المحاضرات، كما يستمتع بقضاء وقته مع أطفاله الخمسة ويذهب للركض كل يوم.

فكر بشخصين أو ثلاثة أشخاص من معارفك ممن يتخذون إجراءات كبيرة. ربما يستيقظون باكراً للعمل على كتاب أو مشروع شخصي، أو يوظفون مدرباً لصقل مهاراتهم في العمل، أو يتدربون للمنافسة في سباق الماراثون، أو يبعثون برسائل إخبارية أسبوعية، أو يصورون فيديوهات يومية، أو ينشرون على وسائل التواصل الاجتماعي لاستقطاب أعمال جديدة. هل يمكنك البدء بالقيام ببعض هذه الأمور أيضاً؟ دونها في مفكرتك أو في دليل العمل على الرابط التالي: juliapimsleur.com/gobignow.

دراسة الحالة لإحدى الشركات

شركة مينتيد لمستحضرات التجميل



كي جي ميلر وأماندا جونسون هما صديقتان بدأتا العمل في مجال التجميل لأنهما شعرتا أن منتجات صناعة مواد التجميل لم تكن تناسبهما؛ حيث تقولان: «نؤمن بأن كل امرأة تستحق أن تجد مكاناً لنفسها في عالم الجمال». ميلر وجونسون من ذوات

البشرة السوداء، وقد اعتبرنا أن ماركات مستحضرات التجميل الموجودة لا تخدم درجة لون بشرتيهما، فقررنا اتخاذ إجراء كبير، وأن تؤسس شركة لمستحضرات التجميل خاصةً بهما، تحت اسم مينتيد لمستحضرات التجميل. استثمرت ميلر وجونسون 10 آلاف دولار من مدخراتهما لإطلاق خط إنتاج مستحضرات التجميل التي تتميز بأنها منتجات عضويةً بالكامل، خاصةً بالشفاه للنساء ذوات البشرة الملونة. وقد وسَّعتا العمل بعد سنتين ليشمل منتجات أخرى مثل ظل العينين وكريم الأساس، واحتلتا المرتبتين الخامسة عشر والسادسة عشر من بين النساء ذوات البشرة السوداء في الولايات المتحدة اللاتي جمعن رأس مال بقيمة مليون دولار. وقد عرضتا شركتهما على أكثر من ثمانين مستثمرًا من أصحاب رؤوس المال، وواجهتا رفضًا كبيرًا، ولكنهما تمكنتا في النهاية من جمع أكثر من ثلاثة ملايين دولار. ومنذ ذلك الوقت، أصبحت شركة مينتيد تظهر في أشهر وسائل الإعلام، ومن ضمنها مجلة فوربس وإسنس، وتعدُّ شركةً مزدهرةً في عالم مستحضرات التجميل.

يُتخذ الإجراء الكبير من قبل نخبة النخبة، وإذا بدأت بالبحث عنه، ستجده في كل مكان. أحد مرشديني، واسمه فيرن هارنيس، هو مؤسس شركة تنظيم أصحاب المشاريع والارتقاء بهم، وهي الشركة التي ساعدت الآلاف من أصحاب الشركات على الارتقاء بشركاتهم التي تقدر قيمتها بملايين الدولارات بشكل أسرع. وهو يقترح أن يقوم أصحاب الأعمال بكتابة قائمة من خمسة وعشرين شخصًا مؤثرًا ممن يستطيعون مساعدتهم على إنماء شركاتهم،



ومن ثم التركيز على إنشاء علاقاتٍ مع كل الأشخاص الموجودين على هذه القائمة. فإذا قمت بهذا، فسرعان ما ستحظى بداعمين وشركاء يغيرون قواعد اللعبة. يطرح هارنيش تساؤلاتٍ من قبيل: «ما العلامات التجارية التي يمكنك ربطها بعلامتك كي تسرّع من نمو عملك؟ من يمكن أن يدعم شركتك ويساعدك على الوصول إلى آلاف آخرين من الناس؟» وهذا مثالٌ رائعٌ على ممارسة إجراءاتٍ كبيرة. فكتابة هذه القائمة والسعي وراء تلك الأسماء الكبيرة ساعد الآلاف من أصحاب الشركات على تأمين صفقاتٍ محليةٍ بملايين الدولارات، وإيجاد شركاءٍ جدد، وإنماء شركاتهم باطراد. وقد استخدمت هذه الطريقة بنفسني لتأمين شراكاتٍ مع شركاتٍ مثل بي بي إس وهولو حين أردت لاسم شركتي، ليتل بيم لتدريس اللغات، أن يرتبط بأسماء شركاتٍ إعلامية راسخة ومعروفة. وتمكنت من عقد صفقاتٍ مع كثيرٍ من الشركات الواردة على قائمتي، ما جلب لنا آلافًا من العملاء الجدد ودخلًا كبيرًا مرخصًا.

إطلاق مصدر الطاقة الخاص بك

تسمح بطارية السيارة الكهربائية اليوم للسيارة بالسفر نحو خمسمئة ميل قبل الحاجة إلى إعادة شحنها. فعندما تشتري سيارةً كهربائية يجب أن تعرف أين توجد مراكز الشحن لتشحن سيارتك. وعندما تسعى وراء أهدافٍ كبيرة، يجب أن تعرف كيف

تشحن بطاريتك الداخلية عبر توصيلها من جديد إلى مصدر طاقتك الشخصي؛ أسمى هذا تشغيل مصدر طاقتك.

ينبع مصدر الطاقة بالنسبة للبعض من إيمانهم أو ممارساتهم الروحية أو سحرهم الشخصي. كل ذلك جيد، طالما تستطيع الاستفادة منه بهدف إعادة شحن طاقتك عندما تحتاج لذلك. وأنا أشبه مصدر طاقتي بالقوة التي يسميها الصينيون «تشي»، وهي قوة حيوية تتدفق عبر جسمك بأكمله. فأحياناً عندما أشعر بانخفاض الطاقة أو بالتعب بدون سبب، أو عندما أشعر أنني عالقة، أخضع لعلاج بالإبر الصينية لأجعل قوتي الحيوية تتحرك مجدداً. قد يبدو هذا غريباً في الولايات المتحدة، ولكن الحصول على مساعدة اختصاصية لضبط أو دفع قوتك الحيوية تعدُّ ممارسةً معروفةً في الصين.

أحبُّ أن أشبه مصدر طاقتي بالبئر الافتراضي، حيث ثمة دائماً دلوٌّ جاهزٌ بانتظاري لأنهل المزيد من الطاقة والقوة. وقد أحتاج أحياناً إلى متخصصٍ بالوخز بالإبر أو إلى أي نوع آخر من التدخل لمساعدتي على رفع ذلك الدلو، ولكن الأمر عائدٌ لي في معرفة التوقيت للغطس في ذلك البئر. قد تتغير أسبابك مع مرور الوقت، ولكن مصدر طاقتك لا يتغير. فعلى سبيل المثال، فإن السبب وراء كوني منتجة أفلام كان صنع أفلام وثائقية تحدث تغييراً اجتماعياً، والسبب وراء تأسيس شركة ليتل بيم كان التحول بطريقة تعلم الأطفال الصغار للغة ثانية، والسبب وراء تأليف كتابي «نساء المليون دولار» هو تمكين عددٍ أكبر من النساء



من جني المزيد من المال. ورغم اختلاف هذه الأهداف كلياً، فإنها كلها تحتاج إلى مصدر طاقتي لدفعها للأمام. فلنأخذ دقيقةً للنظر في أسبابك ومصدر طاقتك كي تستطيع إدراك الفرق.

تحدُّ ذهني



مَا السبب وراء هدفك اللا محدود؟ هل هو إحداث تأثير، كمساعدة الناس على التغلب على تحدياتٍ كالتي واجهتها أنت؟ أو تغيير طريقة العمل في المجال الذي تعمل فيه؟ أو توفير أسلوب حياةٍ مختلف لعائلتك؟ أو أن تمتلك الحرية التي لطالما كنت تتوق إليها؟ خذ دقيقةً من وقتك لكتابة السبب الخاص بك. وإذا كنت تحتاج إلى المزيد من المساعدة في تحديد أسبابك، أنصحك بمشاهدة حديث سيمون سينيك الذي أدلى به لتيد، «ابدأ بالسبب»، أو قراءة كتاب «خارطة الرغبة» لمؤلفه دانييل لابورتيه. كما يمكنك حل التمارين الموجودة في دليل العمل المجاني على الموقع الإلكتروني juliapimsleur.com/gobignow.

الحصار داخل الحيادية

مررت بوقتٍ منذ بضع سنوات احتجت خلاله إلى صديقٍ يساعطني على إعادة التواصل مع مصدر الطاقة الخاص بي. وعلى الرغم من أنني عادةً ما أكون منتجةً للغاية وأمتلك طاقةً

عالية (تغذيها قيلولته بعد الظهر لمدة عشرين دقيقة!)، فإنني فجأة لم أتمكن من استجماع نفسي لكتابة رسائل إلكترونية، أو إجراء مكالمات هاتفية للعملاء المحتملين حول برنامج تدريب جماعي جديد مدته ستة أشهر كنت أطلقه. كنت أكتب كل يوم مسودات للرسائل سيئة الصياغة وغير ناضجة تعلن عن البرنامج وكيف يمكن للناس الاشتراك به.

قلقت من اختيارات الكلمات، وتشتت انتباهي بالرد على رسائل البريد الإلكتروني الأخرى، وفجأة شعرت بالحاجة إلى تبديل دجاجة وشويها بدلاً من الجلوس أمام حاسوبي. فعلت هذا طوال اليوم، حتى فات الأوان على إرسال أي شيء. ثم استيقظت في اليوم التالي وأنا أشعر بالسوء تجاه نفسي لأنني لم أحرز أي تقدم على الإطلاق، فموعد إطلاق البرنامج كان يقترب بسرعة. بدأت أهوي إلى المجهول من السلبية، وأفكر، "من سينضم إلى هذه الدورة، على أي حال؟ هل يحتاج العالم إلى برنامج تدريب آخر؟" كما شككت فيما إذا كان أحد سيدفع قيمة الرسوم لتلك الدورة، وكنت قلقة من أن البرنامج لن يجتذب العدد المناسب من النساء. ماذا لو سجل شخصان فقط؟ تخيلت أنه سيتعين عليّ إلغاء تسجيليهما وإعادة أموالهما. لقد كنت محاصرة داخل حلقة الجحيم الصغيرة الخاصة بي.

استمر حالة المماطلة والحيرة هذه لمدة ثلاثة أسابيع تقريباً حتى اعترفت أخيراً أمام نفسي أنني عالقة واتصلت بصديقتي ستايسي، وهي إحدى رائدات الأعمال وتدير شركة لمساعدة طلاب



المدارس الثانوية على كتابة أطروحاتٍ أفضل لطلبات الالتحاق بالجامعة. وكانت أيضاً أول موظفةٍ لدي في شركتي ليتل بيم، لذلك عدنا في ذاكرتنا إلى الوراثة وتذكرنا الكثير مما ممرنا به معاً.

استمعت ستايسي بصبرٍ إلى صراخي حول مدى شعوري بأني عالقةٌ. ثم سألتني، ”حسناً، ما الذي تتحمسين إليه في هذه اللحظة؟“ كان ذلك سهلاً. فقد تنشّطت فوراً عندما تحدثت عن أول قمةٍ كنت أخطط لعقدها حول كتاب سيدات المليون دولار في الربيع. كان لدينا أفضل المتحدثين في مجال الصناعة وورش عمل تفاعلية ومسابقة في العروض التقديمية. كانت ستكون رائعة، لكن الأمر كان يتطلب أيضاً الكثير من طاقتي الذهنية للتخطيط لهذا الحدث. عندما أخبرتها بذلك، أدركت أنني كنت أخشى أن يكون برنامج التدريب مصدر إلهاء. ولعل تلك القمة ستتأثر إذا بدأت العمل مع ثمانية إلى عشرة نساءٍ جدد كعملياتٍ متدرجات. (هل تلحظ الالتزام المنافس؟)

اقترحت ستايسي عليّ شيئاً بسيطاً ومفاجئاً؛ فسألتني «لماذا لا يُربط البرنامج الجديد بالقمة؟» إذ يمكنني جعل حضور القمة جزءاً من البرنامج، وتوظيف النساء اللواتي رغبن بالحضور فقط. وفي الواقع، يمكننا جميعاً أن نذهب كتتويج لبرنامج التدريب الذي سيextend إلى ستة أشهر، ونقيم احتفالاً صغيراً هناك. أدرنا أيضاً أن المتدربات يمكن أن يساعدنني على استقطاب الحضور إلى القمة عبر شبكاتهم الخاصة.

أعادت لي هذه الفكرة الذكية طاقتي وحماسي لنشر الخبر؛

فمجرد ربط الشيء الذي كان يعوقني بالشيء الذي كنت متحمسةً له أعطاني دفعةً كبيرة، وانطلقت مصدر طاقتي من جديد. وفي تلك الليلة، كتبت ستة رسائل إلكترونية للمساعدة على الترويج للبرنامج وأرسلت أول رسالةٍ في صباح اليوم التالي. وقادني هذا إلى العثور على مجموعةٍ رائعةٍ مكونةٍ من ثماني نساء متحمساتٍ للغاية للانضمام إلى برنامجي التدريبي. وكما رسمنا أنا وستايسي، فقد ساعدتنا على الترويج للقامة وحضرنها، وأصبحن سفيراتٍ لها على وسائل التواصل الاجتماعي. الآن، وكلما علقت، فإنني أبحث عن سبيلٍ لرفع طاقتي من خلال التركيز على ما يجلب لي البهجة بدلاً، ما يُشعرنني بأنني عالقةٌ أو مُحبَطة، حتى أتمكن من المضي مجدداً. وهذا مفيدٌ أيضاً إذا ما انفجرت صارخةً، «سأنجو»، وأرقص حتى أحصل على أفكارٍ جديدة!

ركّز على ما تريد

هذا الخطأ الذي كدّثُ أقعُ فيه مع برنامجي التدريبي يعدُّ مثلاً جيداً على تجاوز الانتكاسات من خلال التركيز على ما تريد، وليس على ما لا تريده. فحين تشعر بالقلق أو الخوف، فإنك تميل إلى عزل نفسك، والانطواء إلى الداخل، وتجنّب طلب المساعدة، ما يعزلك عن الأشخاص والمرشدين الذين يمكنهم مساعدتك. فإذا جمّدك الخوف أو أصابك الخجل بالشلل لأنك لم تفعل ما قلت إنك ستفعله، فمن المحتمل ألا تأتي بأفكارٍ جديدةٍ جيدة ولن



ترى الفرص أمامك مباشرةً. وستظهر لك هذه الفرص فجأةً من جديد حين تبدأ بالتركيز على ما تريد.

من الطبيعي والرائع أن تتذمر من مدى شعورك بأنك عالق. لكن لا تتذمر طويلاً! فقم مثلاً بضبط المؤقت لمدة خمس دقائق، يمكنك خلالها التنفيس بجنون عبر الاتصال بصديق أو كتابة يوميات أو الشكوى أمام المرأة، ثم امض قدماً. فكلما طالت فترة بقائك في تلك الحالة المحبطة والتهيجة، زادت احتمالية أن تعلق هناك. وعندما تركز على ما لا تريده (مثل الشعور بالقلق والخوف والارتباك والتعب)؛ فإنك تجتذب المزيد منه، حتى لو كان هذا هو بالضبط ما تريد الابتعاد عنه. فامتلاك ذهنية لا محدودة يعني أنه يمكنك التركيز على الأفكار والقناعات والانفعالات والتصرفات التي تؤدي إلى نتائج إيجابية. فلو أنني واصلت التركيز على مجمل الأسباب التي كانت تدفعني إلى عدم إطلاق برنامجي التدريبي بدلاً من البحث عما كنت أريده بالفعل (عقد قمة أولى ناجحة، والتواصل مع النساء المتحمسات للحضور)، فلربما لم أكن لأتصل باستايسي أو أجد حلاً.

تحدُّ ذهني



هل سبق لك أن واجهت موقفاً في عملك أو حياتك الشخصية كدّت أن تعلق فيه، لكن محادثةً واحدةً أو تحولاً واحداً في نهجك أدى إلى قلب الأمور رأساً على عقب؟ اقضِ بضع دقائق في الكتابة عن الوقت الذي تجاوزت فيه تحدياً

كبيراً وكيف وجدت الحل. ثم افترض تحدياً حالياً، وفكّر بمن يمكنك الاتصال به أو ما يمكنك فعله الآن لمعالجة أمرٍ يبدو من العسير أو حتى المستحيل التغلب عليه ويتعلق بهدفك اللا محدود .

أهي كارثة أم مجرد مطبّ؟

عندما تواجه أوقاتاً عصيبة، فإن اللغة التي تستخدمها مهمةٌ للغاية. فحرف اللّام في الاختصار (ب ل ع) (NLP)، وهو المنهج الذهني الذي تدرّبت عليه، تعني اللغة. فالطريقة التي نتحدث بها عن مشاكلنا وتحدياتنا تملك تأثيراً كبيراً على كيفية تصوّرنا لتلك المشكلة، وما إذا كنا سنرضى بأن نعلق أو نكون قادرين على البدء في البحث عن حلول. وتتمثل إحدى الطرق التي أعالج بها هذه المشكلة خلال تماريني التدريبية في تشجيع المتدربات لدي على اعتبار أي مشكلةٍ يواجهنها أنها مجرد مطبّ، مهما بدت هائلةً بالنسبة لهن. فحين نستخدم كلماتٍ مثل مشكلة ولا نستطيع فعل ذلك، فإننا نكون في حالةٍ من القلق. وعندما نشعر بالقلق، يُفِرز دماغنا جرعةً من هرمون الإجهاد، الكورتيزول، في الجسم؛ ما يجعلنا أكثر قلقاً. وما يقلل فعلياً من استجابتنا البيولوجية ومن مستويات الكورتيزول التي تغمر منظومتنا هو النظر إلى أي مشكلةٍ على أنها «مجرد مطبّ».

فإن كان لسان حالك ينطق يومياً بعباراتٍ من قبيل، «هذا صعبٌ للغاية!» أو «أنا أفسد هذا الأمر تماماً» أو «لا يمكنني فعل



ذلك»، فَإِنَّ هَذِهِ الْعِبَارَاتِ سَتَحَقِّقُ ذَاتَهَا. فَكَلِّمْنَا أَشْيَاءَ مِثْلِ «هَذَا كَابُوس!»، فَسَيَصِيحُ الْمَوْقِفُ مَفْزَعًا أَكْثَرَ. وَعِنْدَمَا كَانَ وَلَدَايَ مَعْتَادِينَ عَلَيَّ أَنْ يَقُولَا، «نَحْنُ نَتَضَوَّرُ جَوْعًا!» عِنْدَمَا كَانَا صَغِيرَيْنِ، كُنْتُ أَطْلُبُ مِنْهُمَا فَقَطْ أَنْ يَقُولَا بِبَسَاطَةٍ، «أَوْدُ حَقًّا تَتَاوَلُ وَجِبَةَ خَفِيفَةٍ». فَوَصَفَ الْإِنْتِكَاسَةَ بِ «الْمَطَبِّ» خَطْوَةً مَهْمَةً فِي تَمْرِينِ «احْذَرِ الْهُوَّةَ»، لِأَنَّهَا اخْتِيَارٌ لِحَلْقِ مَعْنَى أَقْلٍ مَأْسَاوِيَةٍ لِلْحَقَائِقِ.

الأهداف تمتلك مشاعر أيضاً

الآن بعد أن عرفت كيفية الإسراع عند المنعطف، واتخاذ إجراءات كبيرة، وإعادة صياغة مشاكلك على شكل مطبات والتركيز على ما تريد، فقد حان الوقت للنظر في المشاعر وراء أهدافك. هل عرفت يوماً شخصاً لديه أموال غير محدودة، أو باع شركته بالملايين أو تمت ترقيته إلى شريك، لكنه لا يزال غير سعيد؟ أو شخصاً وصل إلى هدف كبير ثم أصيب بالالاكتئاب لأنه ليس لديه الآن ما يسعى لتحقيقه؟ هذا هي القاعدة أكثر من كونها الاستثناء، لأنَّ الناس غالباً ما يعيشون وفقاً لبعض التصورات المسبقة لما يبدو عليه النجاح، لكنهم لم يتوقفوا عن التفكير فيما يجعلهم يشعرون بالرضا والكفاية العميقين.

يمكن لأحد التمارين الذهنية المفضلة لدي، بعد إذن المؤلفة والقوة المحركة والخبيرة الذهنية دانييل لابورت، أن تساعدك على تسمية المشاعر الكامنة وراء أهدافك. فهي تذكر في كتابها حول

تحقيق التحوُّل، خريطة الرغبة، عن أهمية تحديد المشاعر التي نسعى لتحقيقها، التي تدفع طموحاتنا. وقد وجدت أن فعل ذلك مؤثراً للغاية لدرجة أنني أعيد قراءة ذلك الكتاب مرةً كل عام، وأحلُّ بالتمارين من جديد، وأدرسها في بعض ورش العمل الخاصة بي. وأوصيك بشدة أن تقتني الكتاب بنفسك إذا كنت ترغب في الاستفادة من استكشافٍ أعمق للمشاعر الكامنة وراء أهدافك.

إليك كيف تساعدك لابورت على فعل ذلك؛ فهي تشير إلى أنه إذا حددنا أهدافاً ولكننا لا نعرف الشعور الذي نتبعه عند السعي وراءها، فإننا نجازف بأمرين:

1. قد نفقد الرغبة في الاستمرار أو البحث عن طرقٍ جديدة للمضي قدماً عندما تصبح الأمور صعبة.
2. قد نصل إلى هدفنا ولكننا لا نحس بالكفاية، لأن الهدف لم يقربنا مطلقاً من الشعور الذي نسعى إليه.

إيجاد مشاعرك الأساسية المنشودة

توصي لابورت بتحديد المشاعر الثلاثة الرئيسية التي نريد أن نحصل على المزيد منها في الحياة -تسميها "المشاعر الأساسية المنشودة" (CDFs) -حتى نتمكن من التأكد من أننا نتخذ إجراءات تؤدي إلى المزيد من تلك المشاعر، وليس مجرد المضي صوب التعريف المجتمعي للنجاح الذي لا يخصنا. وبمجرد العثور على مشاعرك الأساسية المنشودة، فإنك تحتفظ بها في واجهة



ومركز حياتك من خلال التحدث عنها، واستخدامها بصفاتها مصفاة للتدقيق في الفرص الجديدة، ونشرها حيث يمكنك رؤيتها، والإفادة منها عموماً كي تبقى متحمساً. لديّ لوحة رؤية تُظهر مشاعري الأساسية المنشودة مُعلّقةً على الجدار في غرفة نومي، وهي تمثل بالنسبة لي دفعةً مباشرةً نحو الشعور بالسعادة وتذكيرٌ بالمهمة في كل مرة أنظر إليها. رغم أنّ أهدافك اللا محدودة قد تتغير بمرور الوقت، فعلى الأرجح أن مشاعرك الأساسية المنشودة لن تتغير بشكلٍ كبير، نظراً لأنها أساسيةٌ بالنسبة لشخصيتك. لذا فإن الأمر يستحق أن تأخذ وقتاً كافياً لاكتشافها. فيوماً ما، قد لا تحقق أي شيءٍ ضخمٍ حيال هدفك، أو قد تواجه انتكاساتٍ كبيرة، ولكن إذا تمكنت من الاستفادة بسرعةٍ من المشاعر التي تسعى إليها، فسيكون من الأسهل عليك الانطلاق من جديد.

عندما أديتُ تمرين المشاعر الأساسية المنشودة لأول مرة، كنتُ في نيغريل، جامايكا، في إجازةٍ مع صديقي، وكنت على وشك بلوغ الخمسين من عمري. بدا من المهم حقاً بالنسبة لي أن أتعرف على مشاعري الأساسية المنشودة، وقد قضيتُ اليوم بأكمله وأنا أقرأ في دليل العمل للابورتي، لكنني لم أتمكن من تقليص مشاعري تلك إلا لخمس مشاعر، بدلاً من ثلاثة كما تقترح لابورتي. لقد كانت هذه المشاعر ما رغبت في تجربتها قدر الإمكان في جميع مناحي حياتي، وهي:

1. الحب.

2. البهجة.

3. الشغف.

4. التواصل.

5. الوفرة.

ظلمتُ أعمل على تقليص القائمة إلى ثلاثة لأنني وثقت في عملية لابورتى، لذلك تحدّيت نفسي لأرى ما إذا كان بإمكانى دمجها. وكوني شخصٌ من النمط أ، أردت ممارسة التمرين بالطريقة «الصحيحة» (وأن يكون لدي ثلاثة مشاعر فقط).

إضافةً إلى أنني كنت أعلم أن الدراسات أظهرت أننا نواجه صعوبةً في تذكر أكثر من ثلاثة أشياء من أي أمرٍ كان. وعلى ما يبدو فإنَّ الطريقة التي يسمع بها معظمنا قوائم الأشياء هي «واحد، اثنان، ثلاثة، الكثير». أخيراً، وبعد أن كتبت القليل من يومياتي، تمكنت من الجمع بين مشاعر الحب والشغف والبهجة، لأنها جميعها تجلب لي السعادة. وتظل البهجة أقوى المشاعر الأساسية التي أُرغب بها، فهي الشعور الذي يقف وراء معظم الأشياء التي أعشقها في الحياة (مجتمعي، عائلتي، الكتابة، الصداقات، صديقي، التدريس، القراءة - وهي ليست دائماً بهذا الترتيب). وها هي قائمتي المنقّحة:

مشاعري الأساسية المنشودة:

1. البهجة.

2. التواصل.

3. الوفرة.

كلما شعرتُ بالقليل من الوهن؛ أنظر إلى هذه القائمة، وأفكر



في كل الطرق التي أفعل من خلالها الأشياء التي تجلب لي البهجة والتواصل والوفرة. وأكتب مشاعري الأساسية المنشودة على الجزء العلوي من وثائق التخطيط التي تبلغ مدتها تسعين يوماً التي أصنعها لتُبقيني على المسار الصحيح، بحيث أراها في كل مرة أنظر فيها إلى ما أحتاج أن أفعله. وأخيراً، أستخدمها بصفتها مصفاةً عند تقييم الفرص الجديدة. فإذا كانت الفرصة (كالتدريس في ورشة عمل) تحقق لي اثنان من مشاعري الثلاثة تلك، فعادةً ما أقول نعم، وإذا حققت لي المشاعر الثلاثة جميعها (كالتدريس في ورشة عمل حول شيءٍ من شأنه أن يخلق وفرّة أكبر للمشاركين)، أقول نعم بحماسة! وقد درّست ورشة عمل لوحدة الرؤية نفسها لمجموعة رائعة من رائدات الأعمال في جنوب فلوريدا لثلاث سنوات متتالية. وسأقول نعم كلما طلبوا مني ذلك، لأنّ ورشة العمل هذه تحقق لي مشاعري الأساسية المنشودة كلها، فأشعر بالبهجة عندما أدرسها، وأستمتع بإحساس عميق من التواصل مع النساء اللاتي يحضرن، وأساعدهن في العثور على المزيد من الوفرة من خلال إنشاء لوحات رؤية بشأن الحصول على المزيد مما يردنه في حياتهن.

حان دورك الآن؛ عدّ أولاً إلى هدفك اللا محدود الذي حددته في بداية هذا الكتاب وقرأه، ثم اختر من القائمة أدناه (ولا تتردد في إضافة ما يخصك إليها) ما تجد أنه يمثل مشاعرك الأساسية المنشودة الثلاثة. ضع دائرةً حول الكلمات التي تعبر أقوى تعبير عمّا تريد أن تشعر به عندما تحقق هدفك. يمكنك أن تبدأ

بخمسة مشاعر، كما فعلت أنا، ثم تقلصها إلى ثلاثة من خلال دمجها وشبكها ببعضها. وقد يأتيك الإلهام لإنشاء لوحة رؤية تساعدك على إبقاء تلك المشاعر أولوية في ذهنك. فلوحة الرؤية هي مجرد صورة بصرية للأشياء التي تريد جذب المزيد منها إلى حياتك، من العلاقات إلى الأفكار الخاصة إلى الرحلات إلى تحقيق الانتصارات في مجال العمل. ويمكن أن تكون لوحة الرؤية إلكترونية أو صوراً مقصوصة من المجلات، ويمكن أن تكون صوراً بالكامل أو مزيجاً من الصور والنصوص.

المشاعر التي ستختار منها:

الروحانية	الوفرة	البهجة
السكينة	البروز	الحماس
السلام	الشغف	الإنجاز
التأثير	التواصل	الحب
	المصادقية	الإثارة

إضاءة



راكيل غراهام: الانعطاف الذي قاد إلى النجاح

تعرف راكليل جراهام الكثير عن بناء العلامات التجارية للآخرين، لكنها لم تتوقع قط أنها ستطلق علامتها التجارية الخاصة. فبعد حياة مهنية ناجحة بوصفها محللةً لصالح شركة جي بي مورغان في البداية، ومن ثم في التسويق لصالح شركة جونسون للنشر ومجلة إيبوني، احتاجت إلى إعادة برمجة نفسها



على الصعيد المهني. وكونها من ذوات البشرة السوداء، كانت تدرك أنها لا ترغب بالاستمرار في السباحة "ضد التيار في الشركات الأمريكية"، على حد وصفها. فأرادت إطلاق عملها الخاص، لكنها لم تعرف حتى تلك اللحظة نوع ذلك العمل.

كان البرد القارس في شتاءات شيكاغو ما حمل لراكيل فكرتها الريادية. إذ كان لديها طفلان صغيران، وكانا يبذلان كل ما في وسعهما لتجنب ارتداء الأوشحة الكبيرة الخشنة، حتى في عزّ البرد، ما دفعها إلى الذهاب إلى متجر النسيج وابتكار البديل الخاص بها للوشاح التقليدي، وهو الوشاح المريح والقابل للتعديل الذي يُلفُّ حول الرقبة. وتحوّل الحل الذي وجدته للحفاظ على دفء أطفالها إلى خط إنتاج أوشحة العنق الموقعة باسمها، نيكز، من شركتها أر كيو كيو للابتكار. وقد جلبت غراها م تصميماتها النموذجية إلى أحد المعارض التجارية وحصلت على حسابها الأول مع موزع كبير، ما جعل نيكز من ضمن أفضل 40 ماركة في الرابطة الوطنية لرياضة الجامعات، وطلبت العديد من هذه الجامعات أوشحة العنق تلك مع رسم شعارات الجامعة أو الفريق وألوان المدرسة عليها، وكان عملها يسير ويتوسع.

بعد ذلك بعامين، واجهت عقبةً خطيرةً وفرصةً كبيرةً بالوقت نفسه. ولم يمضِ وقتٌ طویل على إطلاق غراها م حملتها التلفزيونية الكبيرة على شبكة التسوق المنزلية (HSN)، حتى أصيبت بنوع نادرٍ من الالتهاب الرئوي الفطري، وعانت من سكتة دماغية، وفشل رئوي ونُقلت إلى المستشفى، ووضعت جهاز التنفس الصناعي.

أخطأ أطباؤها في تشخيص حالتها في البداية وأخبروها أن لديها فرصة بنسبة 20 في المئة للبقاء على قيد الحياة، وأنّها لن تقوى على السير مرةً أخرى. لم تتقبل راكيل هذا التشخيص، ومرنت ذهنية مؤثرة لجعل نفسها تتحسن ثم عادت إلى قيادة شركتها. ظهرت راكيل على شبكة التسوق المنزلية HSN بعد شهرين فقط من خروجها من المستشفى، وبيعَ مخزونها بالكامل تقريباً من ماركة نيكز مع نهاية العرض.

وفي مقابلةٍ مع مجلة فوربس، قالت غراهام إنها تريد من شركتها التركيز على "الحلول لجعل الحياة أسهل". وقد استمرت في العمل حتى صممت هيدلايتز، وهي قبعة صغيرة دافئة مع مصابيح إنارة مدمجة بها وقابلة لإعادة الشحن، ما يجعلها مثاليةً للركض الليلي. وعندما صعدت غراهام أمام كاميرات شبكة التسوق المنزلية لبيع هذا المنتج بعد عام، حقق نجاحاً ساحقاً، حيث بيع خلال أيام الجمعة السوداء والإثنين الإلكتروني. تقول غراهام، "ريادة الأعمال ليست رحلةً سهلة، لكنها مرضيةٌ بشكلٍ لا يصدق. كن مستعداً للارتفاعات الهائلة والوديان العميقة. والمفتاح هو أن تظل مثابراً واستراتيجياً ومرناً. قد لا يتم كل شيء وفقاً لخطتك الأولى، ولكن في بعض الأحيان يمكن أن يكون الانعطاف هديةً".

للمزيد حول قصة راكيل غراهام، استمع إلى حلقتها على المدونة الصوتية نساء المليون دولار على الموقع الإلكتروني Julia-pimsleur.com/mdm-podcast



لا تعلق في الطريقة

أثناء متابعة هدفك، قد يكون من الضروري تغيير الاتجاه من أجل الاستمرار في التسلق. يمكننا دائماً تصحيح المسار ويجب أن نكون مستعدين ومنفتحين للقيام بذلك كلما دعت الحاجة. وهذا بالضبط ما فعلته عندما قمت بتغيير طريقة هيكله برنامجي التدريبي، وراكيل كذلك صنعت العديد من المحاور في عملها حيث ابتكرت منتجات جديدة لتلبية المتطلبات الجديدة. احترم قراراتك المبرمة، لكن لا تتشبث كثيراً بكيفية تقدمك نحو هدفك.

ولو أنني صممت على إطلاق برنامجي التدريبي كما جاء في الحزمة التي كنت أتخيلها في الأصل، لربما تخلت عنه تماماً. ولكن، بعد أن تحدثت إلى ستايسي، تمكنت من تغيير المسار، وإنشاء برنامج يحمل المزيد من البهجة وراءه، والمضي من جديد. وتطلب إنجاز هذا الكتاب وإصاله إلى يديك (أو أذنك) نفس النوع من المرونة.

فبعد نحو ثمانية أشهر من طرح فكرتي على الوكلاء الأدبيين، وعدم العثور على الشخص المناسب منهم، قررت أن أطلق مدونة صوتية، والتي أصبح اسمها عقلية المليون دولار. كان إنشاؤها وتسجيلها استراحة جيدة من طرح فكرتي أمام الوكلاء وممتعة لا توصف. لقد أتاحت لي منتدىً لمقابلة الأشخاص الذين كانوا يعيشون نفس المفاتيح الذهنية التي كنت أدرسها، وبعضهم مذكور

في أقسام «إضاءة» في هذا الكتاب. كما أتاح لي إنشاؤها، والذي كان تجربةً جديدةً تمامًا بالنسبة لي، العثور على مساهمٍ جديدٍ رائع، وهو منتجٌ موهوب أطلق عليه على سبيل المزاح اسم «الهامس الإذاعي». وكوني شخصٌ منفتح، أدركت أن عدم قضاء ساعاتٍ طويلةٍ بمفردي أمام حاسوبي شكّل جزءاً مهماً من الحفاظ على ارتفاع مستويات الطاقة لدي، وقد منحتني استضافة هذه المدونة طريقةً رائعةً للبقاء على اتصال مع الناس واستكشاف أفكارٍ ذهنيةٍ كبيرة، فقد حافظت على هدي في المتمثل في مشاركة المفاتيح الذهنية، ولكن كما ترى، غيرت طريقتي عدة مرات.

هل هناك أي شيء تعمل عليه الآن ووجدت له مقارنةً جديدةً -طريقةً جديدةً - قد تؤدي إلى زيادة البهجة الذي تشعر بها في اتخاذ الإجراءات الكبيرة، أو تعزيز مشاعرك الأساسية المنشودة؟ لعلك تعمل على موقع ويب لنشاطك التجاري الجديد ولا يمكنك إنجازه تمامًا لأنك لا تستمتع بتعلم البرمجة، وتواصل تأجيله. هل يمكنك الاستعانة بمصادر خارجية في البرمجة والتركيز على ما تحبه في إنشاء عملك الجديد؟ إذا كنت تدرس من أجل اختبار كبير عليك إجراؤه من أجل تقدمك المهني، فهل يمكنك التعاون مع صديق لجعله أكثر متعة؟ هل يمكنك أن تأخذ نفسك في رحلة في عطلة نهاية الأسبوع إلى مدينة لطيفة والدراسة هناك والخروج لتناول عشاءٍ رائعٍ في المساء؟ هل يمكنك تحديد ما شعورك الصعب أو الذي يجرك إلى أسفل في الوقت الحالي، والخروج ببعض خطوات العمل للتخلص منه؟



إذا كنت لا تستطيع التفكير في طرقٍ للتغيير، فلا تقلق. فقط اطلب المساعدة، مثلما فعلتُ مع ستايسي. تحدث عن سبب كونك عالماً مع صديقٍ أو زميلٍ أو مرشدٍ أو أحد أفراد الأسرة واطلب منهم مساعدتك في العثور على المتعة والأشياء التي تثير حماسك. فاقترح ستايسي حول إعادة تنظيم برنامج التدريب في وقتٍ قريبٍ من قمتي القادمة كان بسيطاً، لكنني لم أكن لأتوصل إليه بمفردتي. عندما نشعر بالاستنزاف والاكتئاب والخوف، نادراً ما نأتي بأفكارٍ جيدةٍ أو أفكارٍ ملهمة. وأحد الأمور الرئيسية التي أدرّسها في الدورة المتقدمة نساء المليون دولار هو أنه عندما تعلق في العمل، فأنت بحاجةٍ إلى الخروج من تفكيرك الاعتيادي والقيام بأمرين حيويين للمضي من جديد، وهما التركيز وطلب المساعدة. إنه دورك الآن.

تحدُّ ذهني



* ما التحدي الذي تواجهه الآن لتحقيق هدفك اللا محدود؟
• ممن يمكنك طلب المساعدة؟ كيف يمكنك التنقيب عن «مصدر الطاقة» لديك جيداً وتتطلق من جديد حتى تتمكن من مواصلة اتخاذ إجراءاتٍ كبيرة؟

أخُطُ خارج الصندوق

دعونا نلقي نظرةً على كيفية عمل مفهوم الإسراع عن المنعطف

مع إحدى المتدربات لدي. ففي صباح أحد أيام الأحد، تلقيت هذه الرسالة الإلكترونية من إحدى متدرباتي الجدد، كارولين، التي تدير شركة للياقة البدنية في فورت وورث، تكساس. فأثناء قيامها بواجبها حول الذهنية، كتبت لي هذا:

لا يوجد شيء أردته حقاً ولم أحصل عليه -بطريقةٍ أو بأخرى - في هذه الحياة. لكنني كنت أشهد نزعاً مؤخراً. فما أحصل عليه لا يحدث من خلالي. فالمال يأتي من خلال زوجي. تصورت نفسي في كوستاريكا، وحصل زوجي على وظيفةٍ جديدةٍ وحقق هدف المبيعات المنشود، وذهبنا في إجازةٍ مدفوعة الأجر إلى كوستاريكا. وقد دونت الأرقام الصعبة لما كنت أرغب في الحصول عليه من الراتب. وقد أعطاني تلك الأرقام. مضاعفة! وهو لا يريد حتى أن يعمل. إنه يريد أن يكون رب منزل، وأنا أريده أن يكون رب منزل. أنا أرتعد خوفاً من أن أحصل على الأشياء التي أريدها -لكنها لن تكون لي. ولا يمكنني تحديد سبب هذا الألم الشديد. لا أريد أن أقود سيارتي إلى منزل شخصٍ آخر للجلوس في فناءٍ جميلٍ بجوار المسبح حتى أتمكن من الكتابة. لا أريد الاعتماد على زوجي في الحصول على راتبٍ أحلامي. لا أشعر بالحرية في ذلك.

ما الذي أفعله ويمعني من صنع هذه الحقائق؟ لماذا أحصل دائماً على ما أريد، ولكن بقيودٍ أو شروطٍ أو من خلال قدرة شخصٍ آخر على تحقيق أحلامه؟

أنا أبكي الآن؛ فعادةً ما أجد الغوص في المصدر، لكن لا يمكنني الرؤية بوضوح في هذه اللحظة.



اتصلت بكارولين في المنزل، وأمضينا نحو ساعة على الهاتف، أدركت أنها كانت تشعر بالسوداوية والإحباط في الوقت الحالي، لكنني ذكرتها أيضاً بأنها كانت شجاعة. وخلال الدورة التي اتبعتها لدي، التزمت بتغيير مواقفها حيال العمل والمال والنجاح، وأخيراً قلبت القصص التي كانت ترويها لنفسها طوال حياتها. كان لا بد لهذه العملية أن تثير بعض المشاعر المخيفة واللحظات الصعبة. فيما يلي بعض الأدوات التي استخدمتها مع كارولين، يمكنك استخدامها لزيادة طاقتك في المرة القادمة التي تمر فيها بوقت عصيب.

١. إعادة الصياغة: واحدة من أقوى الأدوات التي نمتلكها عندما نشعر بالضعف؛ إذ لا يمكنك رؤية المصق على الصندوق عندما تكون بداخله. فنحن نقف دائماً داخل صندوق واقعنا، ونعتقد أننا نعرف بالضبط ما يقوله المصق، بينما نحن في الحقيقة نخلق الأمور وحسب. وفي بعض الأحيان تحتاج إلى شخص آخر ليأتي ويقرأ المصق نيابةً عنك.

في حالة كارولين، استغرق الأمر بضعة أسئلة فقط لجعلها تنظر إلى الموقف بطريقة مختلفة. ماذا لو كان الكون يكافئها على خيارها العظيم في اتخاذ مسار كان يجبرها على تغيير قناعاتها المقيّدة بشأن المال، وكان يرسل تلك المكافأة على هيئة نجاح لزوجها؟ ولماذا تعتقد أن واحداً منهما فقط يمكنه الاستمتاع بالنجاح؟ فقد يكون نجاح زوجها علامةً على أن كلاهما يسيران في الاتجاه الصحيح (كسب المزيد من المال، والتقدم في حياتهم



المهنية)، ولن يكون هناك ما يمنعهما .

2. لا تصدر أي ردة فعل حتى تحصل على جميع البيانات:
 عندما نشعر بالقلق أو الانفعال أو الخوف، فإننا غالباً ما نبدأ بالاستنتاج مباشرةً من المعلومات التي لدينا. طلبت من كارولين أن تفكر في أنها قد لا تملك بعد معلومات كافية لبدء الحكم على الموقف. عندما كنت أدير شركة لبتل بيم، مثل أي صاحب عمل صغير، كان عليّ أن أنتقل في الأحداث التي هددت بقاء الشركة، بدءاً من النقص الشديد في السيولة النقدية لدرجة أننا لم نكن نعرف كيف نجدول الرواتب، إلى تلقي الآلاف من حيوانات الباندا الفخمة من الشركة المصنّعة التي كانت بدون أنوف، إلى تهوي السقف، وصولاً إلى التهديد برفع دعوى قضائية من قبل مجموعة الدفاع عن البيئة بشأن وجود كمية ضئيلة من الفضلات (المواد الكيميائية التي يمكن أن تكون خطيرة عند تناولها) في حقيبة بلاستيكية استخدمناها لتعبئة المنتجات الخاصة بالأطفال لدينا. لقد تطلب الأمر الكثير من الانضباط الذاتي حتى لا أفقد السيطرة تماماً في كل مرة كانت يحدث فيها أحد هذه الأمور. في بعض الأحيان كان عليّ أن أقول بصوت عالٍ، «لا تقومي بردة فعل يا جوليا، فليس لديك كل البيانات حتى الآن!»، إذ يمكن أن يكون يشكل خلق ذلك الحيز الصغير بين الحدث والمعنى الذي تستخلصه منه (باستخدام مفتاح احذر الهوة) الفرق بين الوقوع في اليأس التام، وإدراك أنه يمكنك إصلاح هذا غداً. وفي حالة الدعوى القضائية التي كانت محتملة، أتذكر أنني



قلت للمديرة المالية لدي، أرييل، التي كانت قلقةً جداً لدرجة أنها كانت تعض أصابعها، أنه لا ينبغي لنا الرد حتى تتوفر لدينا جميع البيانات. كنا نذهب إلى العمل لعدة أيام تحت سحابة قاتمة، وكنا نتخيّل مقاضاتنا بمبلغ 50 ألف دولار أو أكثر، وتحدث إلى المحامين، ونبحث في خياراتنا. ثم حصلنا على معلومات جديدة. ذكر محامينا بطريقةٍ مرتجلة أنه لا يمكن مقاضاة الشركات التي يقل عدد موظفيها عن عشرة موظفين بسبب هذه المخالفة بالذات. عندما استمعت إليه أنا وأرييل على مكبر الصوت، نظرنا إلى بعضنا، وارتسمت نفس الابتسامة الكبيرة على وجهينا. كان لدينا ثمانية موظفين فقط. سقطت الدعوى! وأنا سعيدة للغاية لأنني لم أُضَيِّع المزيد من الوقت في الشكوى حول تلك الدعوى القضائية. توقفنا عن استخدام تلك الحقائب وبدأنا في إرسال منتجنا ملفوفاً بورقٍ ملون بدلاً من ذلك. كما أدى التخلص من تلك الحقائب الباهظة الثمن إلى زيادة هوامشنا بأكثر من 3 بالمئة.

3. أضف كلمة «بعد» إلى كل هدف غير محقق: قد تكون قلة الصبر أمراً جيداً، لأنه يدفعك إلى اتخاذ الإجراءات والحصول على النتائج والمضي قدماً. غالباً ما يكون رواد الأعمال في حالة نفاذ صبر، ويرغبون في إنجاز الأمور بالأمس. ولكن يمكن أن يمنعك ذلك أيضاً من رؤية التقدم الذي أحرزته بالفعل، ومن إدراك أن التغييرات الكبيرة تستغرق وقتاً.

عندما حددت هدفي المتمثل في مساعدة مليون امرأة على الحصول على إيرادات تبلغ مليون دولار في عام 2015، وضعت



تاريخاً محدداً وهو العام 2020. أدركت بعد عامين أن هذا الجدول الزمني غير قابلٍ للتحقيق، لذلك أزلت عبارة «بحلول عام 2020» من هدف الموضوع واحتفظت بالباقي. وفي مداولاتي مع كارولين، تمرّنا على إضافة «بعد» إلى وصفها لكل هدفٍ غير محقق.

ما أحصل عليه لا يحدث من خلالي.

ما أحصل عليه لا يحدث من خلالي بعد.

ما الذي أفعله ويمنعني من صنع هذه الحقائق؟

لم أصنع أفضل الحقائق الخاصة بي بعد.

لماذا أحصل دائماً على ما أريد ولكن بشروط، أو من خلال

قدرة شخصٍ آخر على تحويل أحلامه إلى حقيقة؟

لم أحصل على ما أريده بعد.

تفتست من فورها وأدركت أنها كانت ببساطة رائدة أعمال

نموذجية - مندفعَةٌ بقوة، وتعمل بمنتهى الجدية على نفسها، وتريد

ذلك كله بالأمس. كانت أيضاً تترك نفسها غارقةً في روايات

الطفولة (المعروفة أيضاً باسم القناعات المقيدة) حول عدم قدرتها

على كسب المال.

من الأسهل بكثير معرفة المدى الذي وصل إليه شخص آخر

بدلاً من رؤية تقدمك الشخصي. لذلك إذا شعرت يوماً بالإحباط

أو الهزيمة، اطلب من شخصٍ آخر مساعدتك على إضافة كلمة

«بعد» على الجمل التي تعبر عن أكبر إحباطاتك حول المكان الذي

أنت فيه الآن. في بعض الأحيان تكون في ذلك المكان الضبابي



حيث لم تعتد أن تكون ولكن ليس بعد حيث تريد أن تكون. لا بد أن تساعدك إعادة الصياغة هذه على العثور على الطاقة اللازمة لاتخاذ الإجراءات الكبيرة التي ستدفعك نحو هدفك.

4. ركز على ما تريد: لدينا ببساطة الكثير من الطاقة ودقائق كثيرة في اليوم (نحو ألف دقيقة، لا تشمل سبع ساعات النوم). وكل دقيقة تقضيها في القلق بشأن ما لا تملكه تعتبر وقتاً ثميناً، وطاقةً يمكن صرفها في بناء حياتك التي تحلم بها، وتركيزك هو أحد أثمان قواك الخارقة وغير المُستغلَّة.

هل تريد الجلوس على قطعة الأرض الكبيرة والخالية التي تملكها واطعاً رأسك بين يديك، ومتمنياً أن يبني القصر نفسه، أو ستبدأ في صب الإسمنت في الأساسات؟ هل ترغب في دعوة أصدقائك لتشكو لهم مدى صعوبة العثور على عوارض فولاذية، أو أن تفتح الإنترنت وتبدأ في البحث عن «خدمة توصيل العوارض الفولاذية» على محرك البحث غوغل؟ بناء الحياة التي تحلم بها لا يختلف عن ذلك. فلا يزال بإمكانك الاعتراف بمشاعر الحزن أو الهزيمة، لكن لا تعيش فيها لفترةٍ طويلة. إذا وجدت نفسك تجترُّ كل ما فشلت به، قل لنفسك ثلاث كلماتٍ بسيطةٍ وحسب، «أنا أقوم بالاجترار». ثم انهض، واذهب لتَهْرول، وعد إلى بناء قصرِك. تمثل إعادة التواصل مع بيان مهمتك ورؤيتك طريقةً مؤكدةً للنجاح في استعادة طاقتك. اكتب هذا البيان واحتفظ به في مكانٍ بحيث يمكنك الرجوع إليه، على الحائط مثلاً أو على هاتفك. وأشاركم بياني في نهاية هذا الفصل، ويمكنك تنزيل نموذج

لإنشاء بيانٍ خاص بك من الموقع الإلكتروني juliapimsleur.com/gobignow.

١. عد إلى المشاعر التي تقف وراء الهدف: يمكن لمشاعرنا الأساسية المنشودة أن تتصرف مثل نجم الشمال كلما شعرنا بأننا نترأخى ونتساءل لماذا نتسلق هذا الجبل الغبي أساساً. خلال شهر العسل، صعدتُ إلى قمة ماتشو بيتشو (رحلة مدتها ثلاثة أيام)، وأتذكر أنني كنت أقول وأنا ألهث، ومع كل خطوةٍ مضنية، "لن أضطر إلى فعل ذلك مرةً أخرى!" كانت فكرة زوجي السابق أن نقوم بالتسلق لثلاثة أيام بدلاً من ركوب القطار إلى القمة. كان يجب أن أعرف حينها أن زواجنا لن ينجح! (أمزح فقط). كانت فكرةً رومانسية من الناحية النظرية، لكنني كنت أعاني من أوقاتٍ عصيبةٍ حقاً مع العلو والبرد والصعود الحاد. لم أكن قد سميت بعد مشاعري الأساسية المنشودة في ذلك الوقت. ولو كنت قد فعلت ذلك، لربما كنت أدركت أننا كنا نعيش تلك المشاعر الثلاثة فعلاً، فقد كنا أنا وزوجي الجديد نصنع ذكريات لمدى الحياة (البهجة)، وكنا نقوم بالتسلق معاً ومع مجموعةٍ رائعةٍ من الأشخاص الآخرين (التواصل)، وكنت متوجهةً إلى واحدة من أكثر الوجهات الغامضة والمنشودة على وجه الأرض، والتي لا يحظى بفرصة رؤيتها إلا عددٌ قليل جداً (الوفرة). لكن بدلاً من ذلك، كنت أركز بشكلٍ كبير على سحب الذباب في مراحيض المخيم، ومدى برودة الجو، ومتى سنصل إلى القمة حتى أتمكن من الجلوس.

بعد بضعة أشهر من مكالمتي الهاتفية مع كارولين، أرسلت لي



تحديثاً عبر البريد الإلكتروني تقول فيه:

أدرك الآن أن بعض مشكلاتي الذهنية حول المال كانت مرتبطةً بعملية التمهيد [تأسيس شركةٍ من الألف إلى الياء فقط باستخدام المدخرات الشخصية، وبدون تمويلٍ خارجي] والشؤون المالية الشخصية. أدركت أيضاً أن العديد من أهديفي الشخصية كان لا بد أن ترتبط بما أردت تحقيقه، سواء بامتلاك شركتي الخاصة أو بدونها. وجدت فرصةً بتقديم نفسي لرجل أعمالٍ محلي ناجح كنت أعرفه وأحترمه. ووظفني على الفور!

والآن أنا أشغل منصباً تسيقياً / تنفيذياً في إحدى الشركات قابضة، وأتعلم كيفية الاستحواذ على شركاتٍ أخرى وقراءة البيانات المالية لتقديم المشورة حول عمليات الاستحواذ. وقد منحني الرئيس التنفيذي بصورةً مبدئيةً مقعداً على طاولة الاجتماعات لمجرد أنني طلبت ذلك. فأنا أكون عينيه وأذنيه عندما لا يستطيع حضور اجتماعات مجلس الإدارة. وأنا عضوٌ في اللجان التنفيذية، وأراسل القياديين [المديرين التنفيذيين]. لقد أصبحت وظيفةً أعلامي بشكلٍ أو بآخر، حيث أتقاضى أجرًا للحصول على تعليم عملي.

وأدرك الآن أنني أشعر بأنني أكثر وضوحاً بشأن ما أريد. قد يكون هذا المنصب لموسم واحدٍ فقط في حياتي، لكنني مُنحتُ فرصةً للتعلم والتطور، بالإضافة إلى تحقيق المساواة (وراتبٍ أكبر!)، وكل ذلك لأنني غيرت ذهنيتي بشأن المال والوفرة. فقد أعطاني ذلك الثقة للخروج وطلب ما أريد. كان عليّ أن أتخلى عن

طريقتي ورؤيتي الضيقة لما اعتقدت أنه كان يجب أن يبدو عليه. لقد كانت رحلة رائعة، وأنا محظوظة للغاية. شكراً مرةً أخرى!

عندما ضرب الوباء العالمي في آذار 2020، كانت كارولين لا تزال تعمل لصالح تلك الشركة وكانت لا تزال تحب عملها. لقد ساعدت على إجراء بعض التغييرات الكبيرة على البنية التحتية للشركة واكتشفت أيضاً أن لديهم فوضى كبيرة في قسم الشؤون المالية. وقد غادر المدير المالي للشركة، ما جعل الفوضى أكبر، وخطر لها أنه ربما ينبغي عليها التقدم للوظيفة. فقد جعلها الوباء تتأمل في فكرة الفناء وما أرادت تحقيقه في حياتها. في البداية، اعتقدت كارولين أن التقدم لشغل منصب المدير المالي كان مبالغاً فيه، نظراً لأنها لم تتلق تدريباً مالياً قط، لكنها كانت تعلم أنها تجيد العمل، واعتقدت أنها تستطيع القيام بالمهمة. فاستجمعت شجاعته، واختارت النتائج عوضاً عن الأسباب، وكتبت رسالةً إلكترونيةً مقنعة تقدم فيها نفسها إلى مجلس الإدارة بصفتها مديراً مالياً جديداً. وفي غضون دقائقٍ أتاها الرد. وبكل بساطةٍ، أصبحت كارولين المدير المالي لشركةٍ تمتلك ميزانيةً بقيمة 30 مليون دولاراً! كما عيّنت رئيساً تنفيذياً جديداً لإدارة الشركة التي أسستها، وما زالت تشارك بنشاطٍ في مجلس إدارتها. هذا ما يمكن أن يحدث بمجرد تفعيل الذهنية اللا محدودة لديك!

الآن، وبعد أن أصبح لديك كل هذه الموارد للحفاظ على ذهنيتك قويةً، سأحدث في الفصل التالي عن أهمية التعاطف مع الذات والرعاية الذاتية. إذا لم يكن أيٌّ من هذين المصطلحين في قاموس



مفرداتك، فأرجو منك إيلاء اهتمام خاص لهما. في غضون ذلك، ستساعدك التمارين أدناه على تذكر كيفية الإسراع في أي منعطفٍ حتى تتمكن من الحفاظ على قوة ذهنك، والتغلب على أي عقبةٍ تواجهك، والوصول إلى أهدافك. (مهلاً، يعجبني ذلك. ربما يجب أن أستخدمه في عنوان الكتاب؟)

✓ الفصل 6: مراجعات

- تحديد الأهداف وتحقيق الأهداف أمران مختلفان؛ يتطلب الأمر مزيجاً من عوامل التحفيز الجوهرية والطارئة للبقاء على المسار الصحيح.
- عندما تمر بأوقاتٍ عصيبة، تأكد من القيام بالمزيد وليس الأقل.
- لديك مصدرٌ للطاقة يمكنك أن تنهل منه دائماً، ولكن عليك معرفة كيفية العثور عليه.
- تعرّف على كيفية إعادة التواصل مع بهجتك حتى تتمكن من العودة إلى اتخاذ إجراءاتٍ كبيرة.
- ركز على ما تريده وليس على ما لا تريده.
- حدّد المشاعر الأساسية المنشودة (CDFs) وراء هدفك حتى تتمكن من التركيز عليها لتبقى متحمساً ودعها توجه خياراتك.

✓ الفصل 6: إتقان المحتوى

حان الوقت لمعرفة ما عدد التمارين الذهنية المفضّلة التي



تتذكرها من هذا الفصل!

1. عندما تمر بوقتٍ عصيب، تحتاج إلى _____ عند _____ .

2. إذا شعرت أن بطاريتك تنفد، فيمكنك فعل شيئين:

(أ) جرعات التكيلا

(ب) النظر في بيان مهمتك ورؤيتك

(ج) الإفراط في مشاهدة برنامجك المفضل

(د) إعادة الاتصال بمشاعرك الأساسية المنشودة

3. يتطلب الإسراع عند المنعطف:

(أ) إحكام القبضة على عجلة القيادة

(ب) القيام بالمزيد حتى عندما تريد أن تفعل القليل

(ج) التركيز على ما تريد

(د) إنفاق المزيد من المال

• الإجابات:

1. الإسراع، المنعطف

2. (ب) و(د)

3. (ب) و(ج)



الفصل 7

خُذُ الكَعَكِ المَحَلِّيِّ

عندما تتجاهل الألم فإنه لا يرحل، بل يذهب إلى القبول ليرفع الأثقال ويعود أقوى.

- كريس جيرمر، الطريق الواعي إلى التعاطف الذاتي.-

الجانب المظلم لكوننا أشخاصًا مغامرين أو ناجحين أننا غالبًا لا نجد رعاية أنفسنا أو مريعين للغاية في ذلك. إن تجاهل عافيتنا يمكن أن يؤدي إلى بعض السقطات الكبيرة جدًا. فماذا يحدث عندما تصل إلى الشعور كما لو أنك في الحضيض؟ فقد تفتح صندوق بريدك وتجد بأنك تدين لمصلحة الضرائب بـ 25,000 دولارًا، أو تكتشف بأن صديقتك ترحل عنك، أو أنك قد رُفِضت من قبل المستثمر الذي أردت بشدة بأن يدعمك، أو أن تواجه أي عددٍ من الانتكاسات الأخرى التي تقطع أنفاسك.

المفتاح #7



خذ الكعك المحلي

من الضروري أن تحافظ على صحتك العقلية والجسدية عندما تكون في حالةٍ من السرعة والغضب، ساعياً وراء هدفك

اللا محدود. هذا هو معنى المفتاح رقم 7، خذ الكعك المحلى؛ إنَّه تعبيرٌ مجازي لقبول المساعدة، تعلمته من أماندا بالمر. وإذا كنت لا تعرفها، تفقد بعضاً من مقاطع الفيديو والأغاني الأصلية الخاصة بها. إنَّها نجمة روك، سواء بالمعنى الحرفي أو في موقفها تجاه التحديات. وكونها مغنية رئيسية في فرقة الروك دريسدن دولز، وفنانةٌ مستقلةٌ طوال حياتها، فإنَّها تعي مدى التحديات الكبيرة والذهنية اللازمة للتغلب عليها. لقد أمضت عدة سنوات في الغناء في الشوارع كتمثالٍ حي يدعى «العروس ذات الثمانية أقدام» في ميدان هارفارد في كامبريدج (ماساتشوستس)، واستمرت إلى أن جمعت ما يزيد على مليون دولار للذهاب في جولةٍ دولية. وعندما كانت تغني في الشوارع، كانت تقف في ميدان هارفارد لخمس إلى ست ساعات يومياً تجمع تبرعاتٍ بدولارٍ أو أقل في كل مرة. وكل ذلك الوقت الذي أمضته في التفكير ومشاهدة ردة فعل الناس تجاهها ألهمها لكتابة تحقيق استفزازي حول إيجاد صعوبةٍ في قبول المساعدة من الآخرين. ذلك كان موضوع كتابها «فن الطلب» (حديثها على برنامج «تيد» الذي حمل نفس الاسم، حصد أكثر من اثني عشر مليون مشاهدة). وهي تستكشف السبب وراء أن العديد منا يشعر بالعجز عن طلب المساعدة، وتلقيها بأي شكلٍ من الأشكال، من الحب إلى الدعم العاطفي والمالي.

ولتوضيح مقصدها، تحكي بالمر قصة هنري دايفيد ثورو الذي اشتهر بكتابه الكلاسيكي "والدن" حول عظمة العيش البسيط في البيئة الطبيعية.



كتب ثورو بأدق التفاصيل عن كيفية اختياره عزل نفسه من المجتمع والعيش «بوسائله الخاصة» في كوخ صغير صنعه بنفسه بمساحة 10 × 15 قدمًا على جانب بركة ماء. لكن ما تناساه في كتابه هو حقيقة أن الأرض التي بنى عليها كوخه كانت مُستعارةً من جاره الغني، وصديقه، "رالف والدو ايمرسون" الذي كان يستضيفه على العشاء طوال الوقت، وأن والدته وأخته كانا يحضران له سلَّةً من المخبوزات الطازجة، ومن ضمنها الكعك المحلى، كل يوم أحد.

فلم تكن فكرته المتمثلة بالتحديق بعمق في الامتداد الشاسع لبركة والدين المتسامية، والطائر الأزرق يحطُّ على حذائه الرث، أثناء تناوله طوال الوقت للكعك المحلى الذي أحضرته والدته لأجله، منسجمةً ببساطةٍ مع الصورة التي يتخيلها معظم الناس عن البطل الشعبي النبيل العائد إلى الغابة، يمص عظام الحيوانات معتمدًا على نفسه.

تطلب «المر» منا التفكير في سبب إحساننا بالتناقص لدى تخيلنا للكعك المحلى و«ثورو». بمعنى آخر، لماذا يصعب علينا التفكير بشخصٍ يقبل المساعدة (يأخذ الكعك المحلى) أثناء قيامه بأمرٍ جديدٍ وصعب، وربما قد يغير العالم، ويتطلب قدرًا كبيرًا من الالتزام والطاقة؟ إنَّها تخاطب بشكل خاص الفنانين أمثالها، الذين قد يرفضون المساعدة المقدمة لهم (أو أنهم يخافون طلبها)، لكن رسالتها تنطبق على أيِّ شخصٍ يسعى إلى تحقيق هدفٍ كبيرٍ وطموح، رواد الأعمال والمخترعين وقادة الأعمال غير الربحية والقادة الحكوميين وأي شخصٍ يتطلع إلى إحداث تأثيرٍ كبير. إنَّها

تحثنا على أخذ الكعك المحلى بدلاً من اتباع الطريقة الرواقية التي تقول، «سأقضي الليل ساهراً، وأعيش في مُخْتَلَى، وأكل شعيرية الرامين».

تقول بالمر متألمة: لعلَّ الأمر يعودُ إلى نفس المشكلة القديمة: نحن غير قادرين على رؤية أن ما نفعله مهمٌ كفايةً لنستحق المساعدة والحب. حاول أن تتخيل أنك غاضبٌ من «آينشتاين» لأنه يلتهم كعكةً مُحَلَّاةً، أحضرها له مساعده بينما هو جالسٌ يكدح على نظريته النسبية. أو حاول أن تتخيل نفسك غاضباً من «عندليب فلورينس» لأنَّه يتصبَّر بكعكةٍ مُحَلَّاةٍ، بينما يأخذ قسطاً من الراحة من مساعدة المرضى بلا كلل.

إلى الفنانين والمبدعين والعلماء والعدائين الذين لا يهدفون إلى الربح، وأمناء المكتبات والمفكرين غربيي الأطوار والرواد المؤسسين والمخترعين، إلى جميع الناس في كل مكان الذين يخشون قبول المساعدة بجميع أشكالها: أرجوكم، خذوا الكعك المحلى. أنا أحب هذا التعبير المجازي ولقد حولته إلى مفتاح لتشجيعك لتتخيل «آينشتاين» يأكل كعكةً مُحَلَّاةً لامعةً كلما واجهت صعوبةً في طلب أو تلقي المساعدة. طلب المساعدة ليست ضعفاً بل قوةٌ خارقة. في برنامج أعمالني نشجع النساء على اعتبار أنفسهن أشبه بكاتدرائية نوتردام، المدعومة باثنتين وثلاثين دعامةً طائرة أكثر من كونهن كبرج إيפל، الهيكل الفولاذي القائم بذاته. فبالدعم الصحيح والقليل من الكعك المحلى وبوجود فريقٍ رائعٍ (دعائكم الطائرة)، بإمكانك أن تفعل الكثير أكثر مما لو كنت لوحداك.



المرأة الخارقة تسقط عند البوابة رقم 6

لم أجد طلب المساعدة دائماً؛ فبإمكاني أن أتذكر مراتٍ عدة حين لم أأخذ الكعك المحلى، وشعرت بأنني سقطت داخل نسخة عاطفية من أخدود "جيم دافيدسون" الذي سقط فيه. ففي إحدى المرات اكتشفت بأنني لم أكن مدعوة لإحدى المناسبات حول "النساء صانعات التغيير المرتقيات" بينما تمت دعوة نساء عدة أعرفهن جيداً. وأتذكر عندما اضطررت إلى البدء مرةً أخرى من الصفر عندما فشلتُ في تأمين الرعاية الكبيرة التي كنت أعول عليها في عقد القمة الخاصة بي، وكنت قد عملت عليها لأشهر. وأتذكر بوجهٍ خاصٍ حالتي بعد انفصالي المؤلم. في تلك اللحظات، بدأت في التفكير «لن أكون بخيرٍ بقدر ما أحتاج أن أكون!»، «حياتي تتدهور والأمور تزداد سوءاً». فإذا كنت قد أسقطت روايتك الخاصة في مثل هذا النوع من المكان المجهول، فأنت تعلم أنه بمجرد أن تبدأ في الانزلاق، من الصعب حقاً العودة للتسلق للخروج منه.

إن كان سبق لك وأجريت اختبار الشخصية مثل «مايرز بريغز» أو «اينغرام»، فلعلك اكتشفت بأن الجانب المظلم من شخصية «السعي لتحقيق النجاح» سيءٌ للغاية من ناحية الرعاية الذاتية. لكن هذه نقطة ضعفٍ يمكن أن تقود الأشخاص الواعدين والموهوبين إلى أبعد الحدود، إلى الانطفاء والخمود، قبل أن يتمكنوا من

مشاركة موهبهم تلك. فقد رأيت العديد من الأشخاص الأذكياء والمدفوعين يصلون بأنفسهم إلى درجة الإصابة بقرحه مؤلمة أو اكتئاب موهن أو يعلقون ببساطة في حلقة الجحيم، كل ذلك لأنهم لم يمارسوا أسس الرعاية الذاتية، ولا أريد أن يحدث ذلك لك.

فإذا وجدت نفسك في حالة من الإنهاك واليأس، أول شيء عليك فعله هو التوقف والانتباه، لا تتجاهل ذلك وتحاول التغلب عليه. صدقتني، فلقد كان عليّ أن أتعلم ذلك بالطريقة الصعبة. فمئذ زهاء سنة، كنت لا أزال مقتنعةً أن بإمكانني التحكم في أي موقف، وقد أودى بي ذلك إلى أدنى نقاط ضعفي. «د. سيوس» لديه مقولة بهذا الشأن في كتابه «أوه، الأماكن التي ستذهب إليها»

عندما تكون في ركود

فأنت لا تحظى بالكثير مما هو مُسلٌّ

لكن أن تتفادى الانهيار

ليس بالأمر السهل

أما مكان انهياره فكان عند البوابة 6 في مطار «لاغارديا» في مدينة نيويورك؛ فقد كنت في طريقي لزيارة صديقتي العزيزة «أماندا سيلفر» في ولاية نيو هامبشاير. وكانت رحلتي إلى برلينغتون، فيرمونت في تمام الساعة 10 مساءً قد تأخرت للتو لساعة. وقد كنت أقاوم زكامًا شديدًا للغاية لأيام وأتناول خليطًا من الأدوية دون وصفة طبية، بما فيها بعض الأنواع التي لا تحمل علامات تجارية من الدايكويل، وهو بخاخٌ مخدرٌ للحلق، والإيبوبروفين. كنت ضعيفة جدًا حتى أنني خشيت من أن أنهار



على الأرض مثل ساحرة الغرب الشريرة، بعد أن سكبوا المياه عليها، لكن الساحرة بدت أفضل مني. فقد كان طبيبي قد أخبرني بأنني لم أعد أنقل العدوى، واعتبرت أن هذا يعني أنه يجب عليّ أن أبدأ في التصرف كما لو أنني لم أكن مريضةً من البداية.

كنت أعلم بأنه يجب عليّ أن أرقد في السرير أتناول كوبًا من الشاي الساخن مع عدة مسكنات لربما، لكنني أردت حقًا رؤية «أماندا»، وكنت أعلم أنها كانت على وشك ركوب سيارتها لاصطحابي في برلينغتون على بعد أكثر من ساعة من منزلها. كنت أعمل دون توقف لأسابيع، أرتب أمور قمتي السنوية حول «نساء المليون دولار». وكنت قد أعطيت حصتي الدراسية التي تمتد لثلاث ساعات حول جمع رأس المال في بارسونز/ المدرسة الجديدة قبل أن أستقل سيارة أجرة خاصة للتوجه إلى المطار. كانت الهالات تحت عيناى سوداء وكبيرة، وشعرت بحلقي وكأن أحدًا قد نظفه للتو بإسفنجة بريلو، وكان لون وجهي كلون قميصٍ أصفرٍ عمره 10 سنوات، ولكنني كنت لا أزال صامدةً حتى لحظتها.

وفي المطار، نظرت مضيضة طيران شركة دلتا إليّ من وراء مكتبها وسألته بلطف: «هل أنت بخير يا عزيزتي؟» أجبتها بنعم، لكنني فقط متعبةٌ جدًّا، على الرغم من شعوري بأنه قد يغمى عليّ في أي لحظة، ثم سألتني بالنبرة نفسها: «هل ترغبين أن أطلب منهن إحضار كرسيٍّ متحركٍ لأجلك؟».

كانت أول فكرةٍ خطرت في بالي، «ماذا؟ كرسيٍّ متحرك؟ أنا مثل المرأة الخارقة! فهل من المعقول أن تسأل المرأة

الخارقة إذ كانت تريد كرسيًا متحرك؟ ألا تعلم أنني ألتهم الشدائد على الإفطار؟!» أما الفكرة الثانية فكانت، «أحقًا أنني أبدو بذلك السوء؟» لكنني حينها سمعت تلك الكلمات تخرج من فمي بشكلٍ لا إرادي تقريبًا: «نعم رجاءً، أودُّ الحصول على كرسيٍّ متحرك.»

طغى عليّ نوعٌ من شعور الحفاظ على الذات وهزم كبيرائي. شعرت بالارتياح عمومًا، على الرغم من الضربة التي تعرض لها غروري. إذ تتمحور صورتي الذاتية بالكامل حول كوني شجاعًا ولا أقهر. لذا شعرتُ حينها بأنني صغيرةٌ جدًا وضعيفةٌ، وأشبه بـ«هوو» الصغير في «هوفيل» في كتاب «د. سيوس».

ظهر كرسيٌّ متحرك مريح من ورائي بطريقةٍ سحرية، أحضرته إحدى موظفات شركة دلتا مبتسمةً، واسمها «شيرلي». جلست عليه وشعرت بدعمٍ لجسدي المتعب، وزفرت بشكلٍ عميق لما بدا وكأنني أقوم به لأول مرةٍ منذ أسابيع. اتصلت بـ«أماندا» بعدما ارتحت لبضع دقائق وأنا مغمضة العينين. كان تسألني عبر سماعة هاتفها في السيارة: «من أيِّ مكانٍ تتصلين بي؟ تجلسين على ماذا؟». وبمجرد أن سمعت قصتي، أكدت لي أنه سيكون من الأفضل لي حقًا أن ألغي الرحلة. قلت لها لا، أريد أن أبقى مخططاتي كما هي، وأكدت لها بأنني لم أعد ناقلةً للعدوى. ضحكنا معًا عندما وصفت لها كم شعرتُ بأنني مثيرةٌ الشفقة، ووعدتني أنها لن تنظر إليَّ عندما أصل إلى هناك، إذ ستضعني في السرير مباشرةً ونحظى بعطلة أسبوعٍ مريحة.



كدست «شيرلي» أمتعتي تحت الكرسي المتحرك، وسألتني إذ كنت أرغب في الذهاب إلى صالة شركة «دلتا سكاي» لانتظار موعد الرحلة. قلت نعم، ظناً مني أن ذلك سيكون مكاناً جيداً لأستريح بهدوء دون أن يلاحظني أحدٌ في الزاوية. وكذلك، من لا يحب صالة مطارٍ جيدة؟

ما لم أكن أعلمه هو أن صالة شركة «سكاي» كانت تقع في الطرف الأقصى للمطار. قادت بي «شيرلي» ما أحسست أنه أميالٌ، عبر منطقة الانتظار الرئيسية بالمطار وجميع البوابات المكتظة وأسفل قاعةٍ طويلةٍ مزدحمة. جعلني الجلوس في الكرسي المتحرك أشعر كما لو أنني أحمل حرفاً قرمزياً على جبهتي، عدا أنه لم يكن حرف «A» لقد كان «H» بمعنى «لا أستطيع الصمود». ولأكون واضحةً، أنا أعلم أن العديد من مستخدمي الكراسي المتحركة يتنافسون في سباقات الماراثون، ويستमितون في ملعب التنس، ويتجولون في شوارع مدينة نيويورك المزدحمة. لكنني في تلك اللحظة، لم أكن أبداً واحدةً منهم، بل كنت أشبه بكيس كبير من البطاطس الخمرية التي يتم جرُّها على عجلاتٍ للانضمام إلى المنتجات الأخرى في السوبر ماركت.

علمت أيضاً أنه إذا كنت قد شعرت بهذا الإحراج والسوء، فلا بد من أن هناك عبرةً كبيرةً وراء ذلك، حتى لو لم يكن لدي أي فكرةٍ في تلك اللحظة عن تلك العبرة. (كتاب «إشارة الجسارة المذهلة» من تأليف «برينيه براون»، خبيرةٌ في مسألة الخجل).

وأخيراً وصلنا عند صالة شركة "دلتا سكاي" وأوقفت "شيرلي" الكرسي بشكلٍ متوازٍ في بقعةٍ بجانب بضعة أشكالٍ من محاربي الطرق على الحواسيب المحمولة. كنت متعبةً فعلاً وشعرت ببساطةٍ بالهزيمة الثقيلة. كانت التجربة سرّياً نوعاً ما في هذه المرحلة. سرحت في الفضاء لمدة خمسة وأربعين دقيقة، ثم ظهرت "شيرلي" وقادت بي عائداً إلى أسفل تلك القاعة الطويلة، متجاوزةً جميع الأشخاص الذين كانوا يصعدون إلى طائراتهم، ووضعتني مباشرةً على متن الطائرة، حيث تمت مساعدتي على الجلوس في مقعدي وتُركتُ لمشاهدة الحلقات القديمة من برنامج "هذا عرض السبعينيات"، لم تكن تلك لحظةً حقيقيةً للمرأة الخارقة.

لكن أتعلمون ماذا؟ لقد تعلمت الدرس. في بعض الأحيان عليك أن تستعين بالكرسي المتحرك، فإذا تجاهلت الألم والإرهاق، فهما فسيزدادان ويتاركانك دون أي خيار.

عندما وصلت إلى برلينغتون، كانت "أماندا" تنتظر. وفي الطريق إلى منزلها، كانت تحنو عليّ كأُم عاملة وشخص لا يراعي لتحذيراته الخاصة بالرعاية الذاتية. بفضلها، تدلّتُ لمدة يومين (تضمنت هديتها لي بعيد ميلادي قضاء يوم في المنتجع الصحي مع التدليك، ووقتٍ في الدوامة المائية، ووجبة غداءٍ دافئةٍ من سلطة السلمون - يا له من نعيم!). عدت إلى نيويورك بعد يومين وأنا أشعر بأنني قد عدت إلى نفسي بالكامل بنسبة نحو 90 في المئة. الآن، كلما كان بإمكانني أن أقول إنني أضغط على نفسي



بشدة، أفكر في "شيرلي" والكرسي المتحرك، وأخذ إجازةً لليلة، أو أستحم، أو ألغي ليلتي الثالثة من الأسبوع، أو أحجز لإجازةً في عطلة نهاية الأسبوع، أو ببساطةٍ أخطط لقضاء أحد أيام الأحد دون أن أفعل شيئاً؛ فالتخطيط للاستراحة يعدُّ طريقةً رائعةً للتأكد من أنك لا تستنفد مصدر طاقتك. وأنت، ماذا تفعل إذا شعرت بأنك تضغط على نفسك أكثر من اللازم؟ هل تسمح لنفسك بأن تأخذ قسطاً من الراحة أو الحصول على تدليك أو رؤية صديق؟ أو أنك تتغلب عليها مرةً بعد مرة؟

تعزيز التعاطف مع الذات

على الرغم من أنني أمضيت آخر خمسة عشر عاماً في العمل في عالم الأعمال، فإنني أمضيت قبل ذلك أكثر من عشر سنوات في عالم الأعمال غير الربحية، حيث يعمل الناس عادةً لساعات طويلة مقابل أجر ضئيل، ولا توجد أمامهم خيارات للمكافآت أو الأسهم. يعمل الأشخاص في الأعمال غير الربحية بشكلٍ رئيسي مدفوعين بالواجب، ولأنهم يسعون إلى المزيد من التوازن بين العمل والحياة أكثر مما يمكنهم العثور عليه عادةً في الشركات الأميركية. وللقطاع غير الربحي اسمٌ مرموق في مجال الرعاية الذاتية، حتى أنه يمتلك حقلاً كاملاً للدراسة في هذا المجال يسمى «علم البيئة الشخصية». فقد تم تخصيص المعتكفات والكتب وورش العمل لمساعدة الموظفين العاملين في هذا القطاع على ممارسة تلك

العلوم. وإذا بحثت عن «علم البيئة الشخصية» على الإنترنت، فستجد مقالات مثل «10 أسباب لأخذ استراحة بعد الظهر» و«روتين الصباح الذي يزيد من البهجة والسعادة».

لكنك لا تجد «علم البيئة الشخصية» أو «الاستدامة الشخصية» في أماكن العمل الربحية، على الرغم من أن «الرعاية الذاتية» أصبحت أخيراً أمراً يعلم رواد الأعمال والموظفون، على حدٍ سواء، أنهم يجب أن يمارسوا المزيد منه. روجت «أريانا هافينغتون» للرعاية الذاتية على أنها تتحقق عبر النوم الأفضل والقبول والتأمل من خلال كتابها «الازدهار»، وشاركت فيه جرس الإنذار الذي أتاها على هيئة كسرٍ في عظم الوجنة، وجرحٍ غائرٍ فوق عينها، بسبب سقوطها المفاجئ في مكتبها نتيجة الإرهاق.

أطول رحلة ستقوم بها تبلغ 18 بوصة من رأسك إلى قلبك - أندرو بينيت -

إذا كنت تمارس الرعاية الذاتية بالفعل؛ فتأكد من الحفاظ على هذه الممارسات أثناء بناء عمك أو السعي وراء هدفك اللا محدود، بغض النظر عن مدى الإغراء الذي يستجلبه العمل بجدٍ أكبر ولمدةٍ أطول.

أما إذا لم تكن تمارس ذلك بعد، ولعلك لا تزال تحاول فقط معرفة ما يعنيه هذا المصطلح بالضبط بالنسبة لك، فإن الرعاية الذاتية تغطي كل شيء بدءاً من قضاء يوم عطلةٍ أو استراحةٍ في



فترة ما بعد الظهيرة حتى بناء عاداتٍ منتظمة تعزز عافيتك. فهي تتضمن أموراً مثل الذهاب إلى الجري وممارسة اليوغا والمشي وممارسة التأمل اليومي وكتابة اليوميات والاستمتاع بوجبات الطعام، دون القيام بمهامٍ متعددة، أو التحقق من هاتفك، وممارسة الوعي التام، والاتصال بصديق، والخروج مع أولادك لتناول المثلجات ومشاهدة البرامج الكوميديّة وأخذ قيلولة، والغطس في حمام ساخنٍ في نهاية يومٍ طويل. إذ لا توجد طريقةً واحدةً صحيحة لممارسة الرعاية الذاتية، باستثناء أن تكون مصمماً ومثابراً على ممارستها، حتى في الأوقات التي يكون لديك فيها قدرٌ كبير من العمل (خاصةً في تلك الأوقات). المهم ألا تشغل رأسك بالتفكير طوال الوقت، بل اعتني بقلبك وجسمك أيضاً.

التعاطف مع الذات بصفتها قوةً عملاقةً في الأعمال التجارية

الرأفة بالذات لا تشعرك بالرضا وحسب، بل تؤدي إلى نتائج أفضل فعلياً.

جاءت كلمة التعاطف من الكلمة اللاتينية (Pati) أي "المعاناة"، وكلمة (Com) أي "مع" وتعني عمومًا "المعاناة جنباً إلى جنب". تُظهر الأبحاث التي أجراها علماء النفس وعلماء الاجتماع أنه عندما نمارس التعاطف مع أنفسنا، يكون لدينا أيضاً تعاطفٌ

أكبر مع الآخرين، ما يجعلنا قادةً وأصدقاءً وشركاءً وآباءً وأمهات أفضل. كما أنه يمنحنا ما يكفي من حب الذات والتعاطف الذاتي لأخذ قسطٍ من الراحة، أو لتدليك الظهر، أو قضاء استراحة ما بعد الظهيرة وقراءة روايةٍ في السرير.

أثناء نشأتي في الثمانينيات، كان الأهل لا يزالون يقولون، "أكملي ما تبقى من طبقك، هناك أطفالٌ جائعون في أفريقيا!"، ومثلما لم تحفّز تلك الملاحظة أي طفلٍ على أكل كرنب بروكسل من طبقه، فمن غير المجدي مقارنة المصاعب ببعضها. لذلك إن وجدت نفسك تفكر، "أنا لا أستحق أن أشعر بالسوء، لأنّ لدي الكثير مقارنةً بالأشخاص الذين يعيشون على قسائم الطعام"، فتوقف عن ذلك وكفى. فتذكير الأشخاص بأن الآخرين يعانون حالاً أسوأ منهم، لا يجعلهم يشعرون بتحسّنٍ أبداً، وكذلك الأمر بالنسبة لك.

دراسة حالة عمل تجاري



أخصائية الميزانيات

«تيفاني أليتشيه» خبيرةٌ ماليةٌ شخصية ومربية، ولكن منذ وقتٍ ليس ببعيد كانت معلمة حضانةٍ مدينةً بمبلغ 85 ألف دولار. نشأت «أليتشيه» في نيوارك بولاية نيو جيرسي. كانت عائلتها من الطبقة المتوسطة الدنيا، وهي عائلةٌ أميركيةٌ من أصلٍ نيجيري. أراد والدها، المحاسب القانوني المعتمد، أن يتأكد من أن بناته الخمس يفهمن كيفية عمل المال، فتحدث إليهن عن قيمة المال



وكيفية إدارته وادخاره وسبب أهميته. كانت «أليتشيه» مواظبةً على المساهمة في حساب التوفير الخاص بها، حتى لو لم يكن كثيرًا، ولكن بعد ذلك انهار كل شيء. وكما تروي:

طلبت من صديق لي أن يعلمني كيفية الاستثمار، فقد كان يمتلك سيارةً جميلةً ومنزلاً فخماً، لذلك اعتقدت أنه سيعرف. واطّلع أنها عملية احتيال استثمارية تسببت لي بديونٍ قدرها 35 ألف دولار، لأنه طلب مني سحب أموالٍ من بطاقتي الائتمانية وإعطائها له مقابل استثمار لم يكن موجوداً. لم أجده قط ثانيةً، حدث ذلك عندما كنت في السابعة والعشرين من عمري. قضيت نحو العام في محاولة مطاردته لاستعادة أموالٍ. لكن أخيراً أدركت أنه لم يكن عليّ سوى أن أشمّر عن ساعديّ وأسدد ديني بنفسٍ، وبعدها حدث الركود الاقتصادي، وفقدت وظيفتي لأن المدرسة التي كنت أعمل فيها أغلقت، وفقدت مسكني بسبب حبس الرهن. وفي التاسعة والعشرين من عمري، عدت إلى العيش في المنزل مع والديّ، وأنا مدينةٌ بمبلغ 35 ألف دولار من ديون بطاقات الائتمان و50 ألف دولار من ديون الطلاب. قضيت عيد ميلادي الثلاثين في سريري في المدرسة المتوسطة.

لكن «أليتشيه» امتلكت نوعاً من الذهنية التي سمحت لها بالتعايش في من هذه النكسات الضخمة، وغدت مصممةً على مساعدة الآخرين على اتخاذ قراراتٍ ماليةٍ ذكية. وعبر الشركة التي أسستها في عام 2010، أسست أخصائية الميزانيات، «أليتشيه»، حركةً تمويليةً ساعدت أكثر من ثمانمئة ألف امرأة (يطلقون

على أنفسهم «صائدي الأحلام») مجتمعات على توفير أكثر من 100 مليون دولار، وسداد أكثر من 75 مليون دولار من الديون، وشراء المنازل، وتغيير طريقة تفكيرهم بشأن مواردهم المالية. وقد شاركت أكثر من سبعمئة ألف امرأة في واحدٍ أو أكثر من تحديات «أليتشيه»، في أكثر من مئة دولةٍ مختلفة، وفي كل ولايةٍ في الولايات المتحدة. ويبلغ عدد موظفي الشركة الآن ثلاثين موظفًا.

تقول «أليتشيه» متأملةً المدى الذي وصلت إليه: «عندما بدأت قبل عشر سنوات، بالكاد كان يمكنني أن أجعل شخصًا يدفع لي خمسين دولارًا للجلوس معه، والآن نحن شركةٌ تقدر ميزانيتها بعشرات الملايين سنويًا. هذا يذهلني، لا أستطيع تصديق ذلك».

هل تستحق الرعاية الذاتية؟

”إيلين“ مستشارةٌ ماليةٌ تسكن في ميامي، فلوريدا، وقد قضت معظم حياتها المهنية في العمل في شركات التمويل المدرجة على قائمة ”فورتشون 500“، حيث كانت ساعات العمل الطويلة والضغط للاستمرار هي القاعدة الأساسية. وعندما بدأت عملها الخاص قبل ثماني سنوات، جلبت أخلاقيات العمل تلك معها، ولكن على مدار السنوات الثلاث الماضية، عملت ”إيلين“ على ذهنيةٍ عميقةٍ قادتها، على حدِّ قولها، إلى مضاعفة سعادتها وإيراداتها.

تشعر ”إيلين“ أن السبيل إلى الرعاية الذاتية هو أن تعامل



نفسها على أنها "جديرة". ويتضمن نهجها دمج ممارسات الرعاية الذاتية والتعاطف الذاتي في روتينها اليومي. وقبل يوم واحد فقط من حديثها معي، بدأت تشعر بالغثيان وتعاني من الحمى والإرهاق. قالت إن للسّن أحكامه وقد تنهار في نهاية اليوم. والآن، وفي محاولةٍ منها لأن تكون أكثر رَأْفَةً بنفسها، توقفت وسألت نفسها: "ما الذي تحتاجينه الآن؟" كأنها صديقةٌ تتحدث معها. وجاءتها الإجابة صريحةً وواضحة: "أنا بحاجة إلى أخذ قيلولة"، وعليه ألغت مكالماتها بعد الظهر ونامت، وهو ما لم يُشعرها بأنها على ما يرام فحسب، بل على الأرجح أنه قصّر الوقت الذي ستقضيه خارج الخدمة. فقد قالت إن "إيلين" العجوز ما كان بإمكانها السماح لنفسها بأن تحظى بهذا الوقت لنفسها.

ماذا تفعل عندما تشعر بالثقل أو الإرهاق أو الاستنزاف؟ أتستطيع أن تقوم بشيءٍ حنونٍ ورحيم؟ أن تمارس اليوغا؟ أن تأخذ قيلولةً؟ أن تمنح نفسك يوم عطلةٍ للحصول على الأفكار، انظر إلى القائمة التي كتبتها من الأشياء التي تربطك بمصدر طاقتك.

ما الذي قد تقوله لصديق؟

لا أعتقد أنني كنت سأتمكن من قبول الكرسي المتحرك في المطار، ولربما كنت سأنهار وأُنقل إلى مستوصف المطار أو حتى المستشفى، لو لم أحضر أحد معتكفات نهاية الأسبوع حول



التعاطف الذاتي قبل أسبوعين من ذلك فقط.

ذهبت إلى هذا المعتكف مباشرةً بعد قمة نساء المليون دولار. فالتخطيط لهذا الحدث يتطلب تسعة أشهرٍ من السباق تنافس التحضير لإقامة حفل زفافٍ في المدى المنظور، وعدد ساعاتٍ طويلة، واهتمامٌ بالتفاصيل. كانت الأسابيع القليلة الماضية مُرهقةً، مع قوائم مهام لا تنتهي، وترتيباتٍ يجب إجراؤها مع الرعاة والمتحدثين، والاستيقاظ مخضوضاً عند الساعة الخامسة صباحاً، متذكراً التفاصيل المهمة التي يجب أن أسارع في كتابتها قبل أن أنسى. أنا محظوظةٌ لأن لديّ مجلس إدارةٍ رائعٍ ومستشارين ومجلس قيادة ساعدوا في التخطيط للحدث، ولكن في النهاية يتعين على شخصٍ واحدٍ تحمل كامل المسؤولية، والتقاط أي قطعٍ سقطت على طول الطريق.

وخلال التخطيط للقمة العام الماضي، انفصلت عن صديقي بعد مرور أكثر من عامٍ على علاقتنا، لذلك كنت أعاني من ضغطٍ عاطفيٍّ إضافيٍّ. كان يوم القمة يوماً رائعاً وراقياً مع مجموعتي، وقد أحببت كل دقيقةٍ فيه. لكن إنجازهُ أيضاً استنزف كل قطرةٍ من طاقتي. شعرتُ بالإرهاق التام في اليوم التالي.

كنت أعلم أن علاجاً مثل الخروج مع الأصدقاء، أو الحصول على تدليكٍ للظهر في صالون الأظافر، لن يكون كافياً لإعادة ملء مصدر طاقتي؛ كنت بحاجة إلى إعادة تمهيد كاملة، لذلك دخلت عبر الإنترنت للبحث عن معتكف.

في أحد مواقع مراكز المعتكفات على الإنترنت، قرأت أن



«كريس جيرمر»، مؤلف كتاب «الطريق الواعي إلى التعاطف الذاتي» كان يرأس معتكفاً في عطلة نهاية الأسبوع يبدأ في يوم سبت ذاك. عندما رأيت الوصف، تذكرت أنني كنت أفكر «لا أعرف ما التعاطف مع الذات، لكنني متأكدة من أنني أفعل عكس ذلك».

خطرت جميع أنواع الأفكار الناقدة في رأسي حينما فكرت في الحضور. هل يجب أن أصمت طوال عطلة نهاية الأسبوع؟ هل سأضطر إلى التواصل مع الطفلة التي بداخلي أو أن أضرب وسادة؟ هل سأضطر للجلوس القرفصاء على الأرض والنظر في عيون الغرباء لدقائق في المرة الواحدة؟ لا شيء من ذلك يبدو مغريباً، فلطالما كانت لدي قدراتٍ متطورة لأنطلق أو أمضي قدماً أو أنجز الأشياء بغض النظر عن أي شيء، لكنني لم أكن أعرف كيف أريح نفسي كثيراً. وحقيقة أن ورشة العمل هذه بدت «لا تشبهني» (على الرغم من أنها لم تتضمن تأملاً صامتاً) هو ما جعلني أشتري على الفور. لقد ذكرت نفسي بإحدى المقولات المفضلة لدي، تلك التي ساعدتني في تجاوز السنة الأولى بعد طلاقي: «إذ كنت تريد شيئاً لم تمتلكه، فستحتاج إلى القيام بشيء لم تفعله من قبل». ونظراً لأن كريس جيرمر كان يُدرس في جامعة هارفارد، فقد شعرت بالثقة إلى حد معقول من أنه لن يكون هناك أيُّ تراتيل أو بلورات. وكان وجهه بشوشاً.

في ليلة افتتاح المعتكف، طلب منا الدكتور «جيرمر»، الذي بدا وكأنه نسخة إنجلترا الجديدة من الأخصائيين النفسيين في

الجانب الغربي الأعلى من مدينة مانهاتن، أن نغلق أعيننا ونفكر في أحد الأوقات التي أتانا فيها طفلٌ أو صديقٌ أو حبيبٌ أو زوجٌ وهو بحاجةٌ لنا. لعل أحدهم اكتشف أن لديه مشكلةً صحية، أو ربما طفلٌ تعرض للتمرُّب في المدرسة، أو أن صديقاً عزيزاً كان يتخطى انتكاسةً كبيرةً في العمل. ماذا ستقول لهذا الصديق؟ كيف ستنظر إليه هل ستمسك بيده أم ستصفي إليه بكل عطفٍ فحسب؟ ماذا ستقول أو تفعل للمساعدة في تخفيف آلامه، وكيف ستشعر وأنت تقدم له هذه المواساة؟ فتحنا أعيننا وتشاركنا بعض الأشياء التي قلناها، من قبيل: «أخبرتكم أنه من الجيد أن تشعر أنك صغير»، «رَبِّتْ على ظهره»، «احتضنته بين ذراعيّ بدون أن أنفوه بكلمة، وأصغيت دون أن أصدر أحكاماً»، «كان من الجيد أن أكون هناك من أجله»، و«تركته يبكي».

بعد ذلك طلب منا أن نغلق أعيننا مرةً أخرى. «الآن أريدكم أن تفكروا في كيفية التعامل مع أنفسكم عندما تكونون في حالة ألم، حين تشعرون بالحزن أو الأذى أو الوحدة، كيف ستتحدثون إلى أنفسكم؟» كان هذا مختلفاً تماماً. كنت تستطيع سماع زفير الناس بدهشةٍ والضحك بجنون حينما أدركوا مدى الفرق لدى تحدثهم إلى أنفسهم. قالت إحدى الموجودات أنها قالت لنفسها، «لا يحقُّ لك أن تشعري بأنك صغيرة، فالآخرون وضعهم أسوأ بكثير». وذكر شخصٌ آخر أنه قال لنفسه، «أنت ضعيف. استجمع قواك! ولكن الردّ الذي فضّلته شخصياً جاء من امرأةٍ بجوارِي حينما قالت: «فقط تغلبي عليه».



نوه الدكتور «جيرمر» في كتابه الطريق الواعي للتعاطف الذاتي أنه «عندما نعاني من سوء الحظ، فمن المرجح أن نشعر أننا الأشخاص الوحيدون في العالم الذي يعانون بهذا الشكل، كما أننا نميل أيضًا إلى الشعور بالخجل من حظنا العاثر، كما لو كنا وحدنا المسؤولين عنه. وشعور الخجل يجعلنا انزاليين ... [وحيث ندرك أن] تجربتنا مشتركة مع الآخرين، فذلك الإدراك لإنسانيتنا المشتركة يجلب لنا الراحة من الشعور بالوحدة والعزلة».

علّمنا الدكتور «جيرمر» أيضًا أهمية تسمية مشاعر الألم والقلق والوحدة والخوف، «يُعتقد منذ فترةٍ طويلة أن ترجمة المشاعر إلى كلمات (ويطلق عليه توصيف التأثير) يساعد في ضبط التجارب العاطفية السلبية، وهذا ما تدعمه النتائج الحديثة لعلم الأعصاب. وقد أُجريت دراسة حول توصيف الأثر حيث عُرض خلالها على الأشخاص الذين أُجريت عليهم تلك الدراسة صورًا تسببت في إحداث مشاعر سلبية أثناء مراقبة نشاط دماغهم. وأشارت النتائج إلى أن توصيف الأثر قلّص فعليًا من استجابة اللوزة الدماغية والمناطق الحوفية الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، أدى ذلك التوصيف للأثر إلى زيادة النشاط في منطقة واحدة من الدماغ، وهي قشرة الفص الجبهي، والتي يُعتقد أنها أكثر جزء «عقلاني» من الدماغ، إذ تُبعد النشاط عن اللوزة الدماغية الأكثر تفاعليةً «وعاطفةً». وتشير هذه النتائج إلى أن توصيف الأثر قد يُبعد التفاعل العاطفي.



عندما نعاني بشدة، قد نحتاج إلى الشعور بأن شخصاً آخر يمسك بنا، وذلك الشخص الآخر قد يكون إنساناً طبيعياً حقيقياً، أو جزءاً عطوفاً من أنفسنا لا يقل فاعليةً عنه. - كريس جيرمر- كتاب "الطريق الواعي إلى التعاطف الذاتي"

وبفضل تمارين الدكتور "جيرمر" التي أجريتها في ورشة العمل، والدراسات التي شاركها أثناء المعتكف؛ تغيرت طريقة تعاملتي مع نفسي في أوقات الوطأة والإكراه بشكل نهائي. وذكرنا أن الأفكار السلبية المتكررة أو استنكار الذات تعزز نفسها بنفسها. وتحذر "مارثا بيك"، وهي عالمة نفس ومؤلفة كتاب «العثور على بوصلتك»، من خلق ذلك المسار السلبي في دماغك. فتقول: « فكلما فكرت بأفكارٍ سلبية، صنعت مساراً على طول الدارات الكهربائية في دماغك، وكلما فعلت ذلك، تعززت تلك المسارات وازداد شعورك بتصديقها».

وبعد قضاء يومين في وضعية القرفصاء، ومشاركة الأشياء العميقة التي لا أفشي بها لأحدٍ حتى أصدقائي، والقيام بتمارين تحية اليد على القلب لأكون أكثر تعاطفاً مع نفسي، كنت عندها مستعدة للعودة إلى المنزل. لكنني علمت أنني قمت ببعض التغييرات الدائمة. وإليك هذه الأمور الثلاثة الكبيرة التي اكتسبتها من معتكف الدكتور «جيرمر» للتعاطف الذاتي:



1. فكر في كيفية التعامل مع صديقٍ يعاني، وحاول أن تعامل نفسك بتلك الطريقة في الأوقات الصعبة.
2. إن تسمية المشاعر التي تحسُّ بها يساعدك على نقل ردة فعلك من اللوذة الدماغية العاطفية إلى قشرة الفص الجبهي الأكثر عقلانية.
3. كلنا نعاني، وكلنا نحتاج ونستحق الرأفة.
 - أمل أن تتذكر هذه النقاط أنت أيضاً في المرة القادمة، حين تشعر فيها أنك صغيرٌ أو مرهقٌ أو مستنزف.
 - لنلق نظرةً على طرق تحويل الرعاية الذاتية إلى أفعالٍ تختارها، بدلاً من الانتظار حتى تقترب من الانهيار عند البوابة رقم 6.
 - أهم خمس ممارسات للرعاية الذاتية لدي
 1. أقرأ كتباً عن التعاطف الذاتي وأذكر نفسي أنه من الجيد أن أشعر بأنني صغيرةٌ أو حزينةٌ أو محبطةٌ أو أيّاً كان ما أشعرُ به.
 - وتضم قائمة الكتب المفضلة لدي أعمال: «برينيه براون» و «تارا براش» و «كريس جيرمر» و «بيما تشودرون».
 2. أحصل على جلسة تدليك.
 3. أتأمل لمدة عشرين إلى ثلاثين دقيقة.
 4. أطهو وجبةً لذيذةً لأولادي أو لنفسي أو لأصدقائي.
 5. أعمل على قناعاتي وآمالي للمستقبل (من خلال لوحة رؤيتي وكتابة يومياتي وما إلى ذلك).
- ما أهم خمسة أشياء فعلها لتحظى بالرعاية الذاتية؟ إذا لم تكن متأكداً، فتوقف وفكر فيما سيسعرك بالرضا والاهتمام، قد

تحتاج إلى هذه اللائحة في وقت قريب.

ما بعض الأشياء الجديدة التي أنت مستعد لتجربتها؟

فلتذهب إلى غرفتك أيها الألم!

أحد الأمور الأساسية التي تعلمتها في معتكف التعاطف الذاتي، هو ما يحدث عندما تحاول تجاهل الألم العاطفي. يشير الدكتور "جيرمر" إلى أن محاولة تحمُّله له تأثيرٌ معاكسٌ للتأثير المقصود. "عندما تتجاهل الألم، فإنه يذهب إلى الطابق السفلي ويرفع الأثقال". ويعود أقوى حتى، وعندها تتعامل مع متمرٍ يملك عضلاتٍ بحجم طفايات الحريق بدلاً من طفلٍ نحيفٍ ذو سلوكٍ سيء.

لقد عانيت من هذا النوع من الألم مع المنشطات عندما كنت أمرُّ بفترة طلاقي، كنت أحاول أن أستوعب كوني عزباء مرةً أخرى بعد اثني عشر عاماً من التواجد مع شخصٍ اعتقدت أنني سأقضي حياتي معه. ووضعِي المالي كان في حالةٍ خطيرةٍ، ولم تكن لدي أدنى فكرةٍ حقاً عن كيفية إعادة تجميع كل أجزاء حياتي مرةً أخرى. في ذلك الوقت كانت هنالك بعض الأفكار التي تدور في ذهني مثل: "هل أحكامي فظيعةٌ وحسب؟ هل كان يجب أن أرى هذا يحدث معي؟ هل سيكرهنني أولادي لكوني سبب انقسام منزل العائلة؟ هل يمكنني خلق شعور "المنزل" بنفسي؟ كيف يمكنني أن أعول طفلاي في مدينة نيويورك بنفسي؟ ماذا لو لم أستطع؟ هل سأضطر إلى الانتقال إلى طرفٍ آخر من المدينة لا



أرغب في العيش فيه وأخرج طفلاي من مدارسهما؟ ماذا لو توجب عليّ الخروج في أول مئة موعدة رهيبية لمجرد مقابلة شخص ما؟. كان عليّ استخدام جميع المفاتيح الذهنية في هذا الكتاب لتجاوز عدة أشهر مظلمة، لكنها مكنتني من الاستمرار في قيادة فريقتي في العمل، والعمل رئيسة متطوعين في إحدى لجان رواد الأعمال الذين يوسعون أعمالهم، وأكون أمًا منتبهةً ومحببةً لطفليّ.

إليك كيف ساعدني المفتاح رقم 7 خلال ذلك الوقت. لم أحاول التظاهر بأنني لم أكن أشعر بالألم. بالتأكيد، كانت هناك أيام اضطررت فيها إلى إتمام الأمور، وأن أكون مبهجةً من أجلي ولديّ، وأتصرف وكأن حياتي لم تكن تنهار. لكن في خلوتي مع نفسي ومع الأصدقاء المقربين والعائلة، اعترفت بمدى فظاعة ما كنت أمرُّ به. عملت مع أخصائي نفسي وبحثت عن آخرين عانوا من الطلاق، وأستطيع أن أعترف لهم بمدى شعوري بالارتباك والخوف. فلو أنني تجاهلت ألمي، أعتقد أنني كنت سأصبح ببساطة شخصًا مكتئبًا وسلبياً.

ففي الأشهر الستة الأولى بعد الطلاق، كان مجرد النهوض من السرير كل يوم يعدُّ انتصارًا بالنسبة لي، لكنني الآن فخورةٌ بأنني تمكنت من فسخ زواج لم يعد يصلح لي، وخلصت "فصلاً ثانيًا" من نفسي مليئًا بالبهجة. وولداي لديهما منزلان مع والديين محبين، ومسيرتي المهنية تُشعرنني بشعورٍ عظيم من الإنجاز وتمنحني صداقاتٍ متينة، وأنا أعلم أن الانفصال كان أفضل شيء يمكن أن أفعله أنا وزوجي من أجل خلق النسخة الجديدة

من حياتنا. والآن لا يمكنني حتى أن أستذكر بوضوح أيام ما بعد الانفصال المظلمة تلك، لكن إدراكي بأنني مررت بها يمنحني الثقة بالإضافة إلى أنه يذكرني بطلب المساعدة والتعاطف في الأوقات الصعبة.

الضعف يولد الشجاعة

كتبت "برينيه براون" في كتابها "جسارة مذهلة"، "الضعف هو آخر شيء أريدك أن تراه بداخلي، لكنه أول شيء أبحث عنه فيك". فما العلاقة التي يمكن أن تجمع بين الضعف ونجاح الأعمال؟ تبين أنها علاقة وطيدة، فحينما نكون ضعفاء ومتعاطفين مع أنفسنا، نكون أكثر قوة وليس أقل. فأن تكون ضعيفاً هو شكل من أشكال الشجاعة، وهو أمرٌ ستحتاجه كثيراً وأنت تسعى إلى تحقيق هدفك اللا محدود، لا لشيء إلا أنه يسمح للآخرين بالتواصل معك، فعندما تنظر إلى بعض القادة الذين تُقدّرهم كثيراً، فمن المحتمل أن يكونوا أشخاصاً كانوا قادرين على مشاركة نقاط ضعفهم.

"مارتن لوثر كينغ" و"أوبرا وينفري" و"باراك أوباما" و"نيلسون مانديلا" و"الدالاي لاما"، كل هؤلاء القادة اعترفوا بأنهم كانوا يشعرون بالخوف والارتباك في بعض الأوقات. وحقيقة أنهم شعروا بأنهم صغاراً في بعض الأحيان لا تنتقص من عظمتهم، بل على العكس، إن قابليتهم للخطأ تجعلهم بشراً. حتى الأبطال



الخارقين في القصص المصورة لديهم نقاط ضعفٍ رئيسية: بالنسبة لـ"سوبرمان" فهي حجر الكريبتون، وبالنسبة لـ"الآن سكوت" في سلسلة الفانوس الأخضر فهي الأخشاب التي تجعله يبدو في سنه الحقيقي. وبدون نقاط ضعفهم، لما كنا سنحب هؤلاء الأبطال كثيراً.

كيف يمكنك تبني الضعف أكثر في قيادتك؟ قد يوفر لك تمرين التأمل التالي طريقةً للتفكير في هذا الأمر.

تأمل نبتة البرسيم رباعية الأوراق

وهي أول شيءٍ أتأمله في الصباح، عادةً بعد الاستيقاظ في الساعة 6 صباحاً (أو في وقتٍ أبكر إذا كنتُ أولف كتاباً). أستقر على أريكتي أو أجلس في سريري، وأضع فوقي بطانيةً من الصوف في الشتاء، وأفتح النوافذ للاستمتاع بنسيمٍ عليلٍ في الصيف. خلال فترة تأملي التي تستغرق عشرين دقيقةً، أستخدم مجموعة محددة من الأسئلة التي علمتني إياها صديقةً عزيزة، "أماندا سيلفر"، التي هي أيضاً مستشارتي الروحية بطريقةٍ ما. يتكون هذا التأمل من أربعة أجزاء، وبنية كافية لإبقائي مركزةً، لكنه مرّن بما فيه الكفاية حيث أتمكن من تغييره كل يوم. أطلق عليه تأمل نبتة البرسيم رباعية الأوراق. اختر شخصاً تعرفه، ثم تخيل نفسك ترسل أربعة أشياء إليه، بهذا الترتيب دائماً. تلك هي الأوراق الأربع للتأمل.

الورقة الأولى: الرفقة الطيبة: هذا مرتبط بالمفهوم البوذي «ميتا»؛ حاول أن تتخيل الأمور التي تجلب الرفقة الطيبة إلى الشخص الذي تفكر فيه، وأد بعض المشاهد الصغيرة في ذهنك التي توضح ذلك، كأن يجلب له شريكه القهوة في السرير، وتخيل كيف يجعله ذلك يشعر.

الورقة الثانية: البهجة: بعد ذلك، تخيل ما الذي سيجلب البهجة للشخص اليوم؟ ربما إحضار أولاده من المدرسة، أو الذهاب للعب البيسبول، أو رؤية صديقه، أو الذهاب إلى مكتبه وإلقاء التحية على فريق عمله، أو الاستعداد للذهاب في موعدٍ غرامي. تصور هذه المشاهد بأكبر قدرٍ ممكنٍ من التفاصيل، وحاول أن تشعر بالبهجة التي يشعر بها ذلك الشخص وتمناها له.

الورقة الثالثة: التعاطف: تأمل كيف يمكن للشخص أن يكون مجروحاً أو حزيناً أو متألماً أو عالقاً وأرسل له تعاطفك. مرةً أخرى، حاول أن تتخيل التفاصيل كيف يمكن أن يشعر ولماذا وكيف تُعبر هذه المشاعر عن نفسها (كالدموع أو التوتر أو الإفراط في الأكل أو الشعور بعدم الراحة). أشعر بالتعاطف مع كفاحه ومع كل الطرق التي ربما يعاني عبرها الآن.

الورقة الرابعة: السكينة: أخيراً، تمنى للشخص أن يحظى بيوم هانئٍ، بغض النظر عن التحديات أو المآسي التي قد يكون يمر بها. إذا تصورت صديقي «ديف»، الذي يعيش في نيو هافن، كونيكتيكت، فغالباً ما أتخيله وهو يقود سيارته على طول الطريق السريع 95- مستمتعاً بمنظر أوراق الشجر المتساقطة، ويشعر



بالرضا حقًا عن الدور الذي أداه في حياته، أو أتخيل صديقتي "الانا" في شقتها، وهي تطهو عشاءً رائعًا للأصدقاء وتستمع إلى المدونة الصوتية المفضلة لديها. هذا هو النوع من السكنية التي أتحدث عنها.

في نهاية ذلك، أشعر بأنني أكثر تواصلًا مع الشخص الذي كنت أفكر فيه، و"التواصل" هو أحد مشاعري الأساسية الثلاثة المنشودة. يعد التركيز على شخص آخر أيضًا طريقة مذهلة للتوقف عن الاستغراق في التفكير، حيث يمكن للأفكار المزعجة أن تتضخم إلى مناظير ضخمة تومض برسائل كاذبة. وقد تكون فترات الصباح صعبةً بالخصوص للكثير من الأشخاص. وعندما تتأمل، فإنك تخرج نفسك من هذا النمط. وحين تركز تأملًا على شخص آخر، تتذكر الوجدانية التي نتشاركها جميعًا. أحب الاعتقاد بأن أصدقائي يستفيدون من تأملي أيضًا، فكلنا نواجه تحديات متشابهة، وكلنا نتوق إلى الرفقة الطيبة والابتهاج والتعاطف والسكنية، أليس كذلك؟

بعد أن أكملت تأمل نبتة البرسيم رباعية الأوراق حول شخص آخر، أفعل ذات الشيء لنفسني، مُرسلةً الرفقة الطيبة والابتهاج والتعاطف والسكنية لنفسني، وأتخيل المشاهد التي تجلب لي تلك المشاعر. إنها فرصة رائعة لتقييم الأشياء الجيدة في حياتي (قد تتمثل الرفقة الطيبة بتذكر مدى متعتي بالسير مع ابني إلى مدرسته، أو برسالة محبة من صديق، وقد تكون البهجة بالتخطيط لحفلة عشاءٍ أو استذكار موعدٍ ممتع)، ومنح نفسك كذلك القليل

من التعاطف بسبب أي شيءٍ تشعر أنه صعبٌ في الوقت الحالي. تمر العشرون دقيقةً بسرعة، وحينما يُعلمني الهاتف بانتهاء الوقت، أكون في حالةٍ من الطمأنينة والرسوخ أكثر. إذا كنت تتأمل بالفعل، فهذا رائع. استمر في فعل ذلك، ولعلك تجرب طريقة تأمل نبتة البرسيم ذات الأوراق الأربع. وإذا كنت مهتمًا بالتأمل (أو أنك ترفضه لأنه مملٌ أو صعب للغاية)، فأنصحك بتفقد موارد التأمل على موقع « أسعد بنسبة عشر بالمئة»، وجرب التأمل صباح الغد أو الليلة قبل ذهابك للنوم. وهناك أيضًا العديد من التطبيقات حول للتأمل الاسترشادي. لكن أفضل جزءٍ في التأمل هو أنه لا يمكنك أن تُخطئ فيه! فمجرد قضاء القليل من الوقت لتهدئة عقلك كل يوم سيحقق لك فوائدًا هائلةً. ويمكنك أن تبدأ بخمس دقائق حتى تصل إلى عشرين دقيقةً أو أكثر مع مرور الوقت.

وَأمل أن تكون بالمرصاد لعلامات التوتر واتخاذ خياراتٍ مختلفة بعد معرفتك بمدى أهمية الرعاية الذاتية. وقد يقتضي ذلك الاعتراف بالألم بدلاً من تجاهله أو إلغاء مكالمة أو اجتماع حتى تتمكن من أخذ قيلولَةٍ أو ركوب الدراجة أو الاستحمام. فالاهتمام بنفسك هو أحد أهم الأشياء التي يمكنك القيام بها للوصول إلى هدفك اللا محدود، لأنك أنت أعظم رصيدٍ لنفسك، فإن اعتيت بهذا الرصيد، فسوف يعتني بك، وإذ لم تفعل فقد تجد نفسك عالقًا في حلقة الجحيم.



✓ الفصل السابع: مراجعات

- غالباً ما يكون الجانب الآخر لكونك شخصاً ذا إنجازات كبيرة أن تكون سيئاً للغاية في الرعاية الذاتية.
- "أخذ الكعك المحلى" ليس مجرد تذكير بقبول المساعدة وحسب ولكن بطلبها أيضاً.
- لا تتجاهل الألم أو الإجهاد العاطفي، فعند تجاهله "يذهب الألم إلى القبو ويرفع الأثقال ويعود أقوى".
- امتلاك التعاطف الذاتي يجعلك أكثر قدرةً على التكيف وقائداً أفضل.
- تعلم أن تكون ضعيفاً يساعدك على التواصل بشكل أفضل مع الآخرين وبناء الثقة.
- التأمل وتمارين الرعاية الذاتية الأخرى هي أدوات لا تقدر بثمن حين تكون تحت الضغوطات.

✓ الفصل السابع: إتقان المحتوى

1. ممارسة التعاطف الذاتي يعني:
 - أ- ألا تعمل في عطلات نهاية الأسبوع
 - ب- أن تعامل نفسك بنفس التعاطف الذي تعامل به الصديق المحتاج
 - ج- السماح لنفسك بالانغماس بألمك
2. غالباً ما نواجه صعوبة في طلب المساعدة بسبب:
 - أ- لسنا متأكدين من أننا نستحقها



- ب-من الصعب الحصول على المساعدة
ج-نفضل تقديم المساعدة على تلقيها
3. إذ كنت تستطيع ممارسة الضعف فسيجعلك ذلك قائداً
أفضل بسبب:

أ-أن الناس يريدون قادةً يعترفون بأنهم بشرٌ وليسوا كاملين.

ب-ستكون قادراً على التلاعب بالناس ليتبعوك

ج-القيادة تجعلك تشعر بالضعف

• الإجابات

1- أ

2- ب

3- أ



الفصل 8

مارس مبدأ "كُن" "افعل" و"احصل"

يجب عليك أولاً أن تكون من أنتَ عليه حقاً، ثم افعل ما يتوجب عليك فعله؛ حتى تحصلَ على ما تريده.

- مارغريت يونغ

«كُن» «افعل» و«احصل» قد يبدو مثل ما يقوله «يودا» في فيلم «ستار وارز»، لكنه في الواقع أحد أقوى المفاتيح الذهنية، ولهذا السبب أبقيته للآخر.

ينطلق معظم الناس من ذهنية «احصل» «وافعل» «لتكن»، التي تبدو كالتالي: لو كان لدي المزيد من [المال والتعليم الرسمي والوقت والحب]، عندها يمكنني أن [أذهب في إجازة وأمتلك عملاً ناجحاً أكثر، وأكون أكثر نجاحاً، وأحصل على الترقية وأجد شريكاً]، وبعد ذلك يمكن أن أكون [سعيداً وناجحاً ومحبوباً]. ولكنك لست مثل معظم الناس، وأنا متأكدة من أنك تريد الوصول إلى أهدافك في وقتٍ أقرب وبطريقةٍ أسهل مما يفعله أغلب الناس. لذلك سنفعل العكس تماماً.



المفتاح رقم 8



مارس مبدأ "كُن" "افعل" و"احصل"

مع المفتاح # 8، عندما تبدأ في أن تكون الشخص الذي تريد أن تصبح عليه، وتفعل الأمور التي سيفعلها هذا الشخص، فستجد قريباً أن لديك الأشياء التي قد يمتلكها هذا الشخص. والرعاية الذاتية التي ناقشناها في الفصل السابع لها علاقة مباشرة في مضمون هذا الفصل. فالشخص الذي يكون قيادياً يقوم أيضاً بأمورٍ لحماية صحته الذهنية، من خلال الحرص على أخذ قسطٍ كافٍ من الراحة، وتخصيص وقتٍ لممارسة الرياضة، وطلب المساعدة عندما يحتاج إليها. نتيجة لذلك، فهو يحصل على النتائج التي يحصل عليها القائد مثل دعوته للتحديث وتحقيق أهدافه والحصول على تقديرٍ عام وما شابه.

وإليك العملية الفكرية التي تقف وراء المفتاح رقم 8:

«أريد أن أكون [سعيداً، ناجحاً ومحبوباً]، لذلك أحتاج إلى أن أعمل [أخلق المزيد من البهجة والتصرف كما يفعل الشخص الناجح وتوليد الحب]، وبعد ذلك سأحصل على [السعادة والنجاح والحب]». وبوسعك رؤية هذا المفتاح يعمل بين المتفوقين في عالم الشركات. فغالباً ما يبدؤون في أداء الوظيفة قبل حصولهم عليها، ومن ثمَّ هذا هو نموذج الممارسة «كن، افعل، واحصل».

وهذا يعني التطوع لتحمل مسؤولية إضافية، والتوصل إلى



فكرة جديدة عندما تفشل المخططات الأخرى وحشد الجميع عندما تبدو الأمور مظلمة. وعندما تلاحظ الإدارة العليا أن الأشخاص يتصرفون مثل القادة والمديرين، فغالبًا ما يُرَقَّوْا إلى الوظيفة التي بدأوا في القيام بها بالفعل.

وفي مجال السياسة، كل مرشح لمنصبٍ يمارس «كُن» «افعل» و«احصل»، فيخرجون ويقومون بحملةٍ ويتحدثون عن القضايا بطريقةٍ يأملون أن تجعلك تشعر وكأنهم يؤدون هذه المهمة بالفعل. يسأل المرشحون «من الذي أحججه لكي يتم انتخابي؟» ثم يبدؤون في فعل الأشياء التي ستظهر للناخبين أنهم الأشخاص المناسبون. فإذا كان بإمكانهم أن يكونوا ويفعلوا ذلك بنجاح، فإنهم سيفوزون بالأصوات ويحصلون على المنصب.

صديقتي والمتدربة لدي «رابيا» قرأت مسودة هذا الفصل

وقدمت هذا المثال:

أدركت أنني أريد أن أصبح خبيرةً في مجال الشراكة مع الفرق التنفيذية للحصول على التوافق والنتائج، وذلك نظرًا لاقتراحك بأن أمارس مبدأ «كُن» «افعل» و«احصل»، وطلبك مني التفكير فيما أردت أن أكون «معروفةً به» في التدريب الذي أمارسه.

بعدها، عملت على مبدأ «أفعل»، وبدأت أتساءل ماذا سيفعل شخصٌ خبيرٌ أساسًا في هذا المبدأ؟ انشغلت وقمت بتحديث ملفي الشخصي على «لينكد إن»، واستأجرت استراتيجيًا رقميًا لمساعدتي في العثور على نفسي في هذا المجال، ونشرت مقالات ذات صلة، وشاركت الموارد مع المديرين التنفيذيين، وصنعت

مقاطع فيديو قصيرة حول الموضوع ووجدت فرصاً لأكون ضيفةً على المدونات الصوتية.

وفي اليوم التالي، أنا الشخص الذي لم يكن ساعياً للربح أجد نفسي في مجلس إدارة مقالتي المُعاد نشرها، ويُشار إليّ بأنني كنت مصدر إلهام للقيادة! واو، هذا لم يحدث لي من قبل! ما زلت أواصل القيام بهذه الأشياء كل يوم الآن بعدما عززت وجودي. أنا واثقةٌ من أن حصاد النتائج سيأتي قريباً. وبعد ذلك بأسبوعٍ فقط، حصلت «رايبا» على عقدين تدريبيين بقيمة 9 آلاف دولار و7 آلاف دولار!

لقد ساعدني هذا التمرين على الوصول إلى التغييرات الكبيرة بسرعة أكبر، لا سيما عندما كنت أُؤسس أول شركة مدعومة برأس مالٍ استثماري تحت مسمى «ليتل بيم». أردت أن أكون الرئيسة التنفيذية لشركة معروفة دولياً بملايين الدولارات تُعلم الأطفال اللغات الأجنبية. لذا سألت نفسي، ما الذي قد تود فعله تلك الرئيسة التنفيذية؟ سوف تتعلم كيفية البيع بشكل أفضل وتحسين التسويق وجمع الأموال من أجل توظيف المزيد من الأشخاص، وإنشاء علامتها التجارية وتوظيف صفوة الصفوة. لقد استندت إلى الحكمة القائلة إنه من الأسهل أن تتصرف بطريقتك في التفكير بشكلٍ مختلف عن التفكير في طريقة تصرفك بشكلٍ مختلف. فلم أشعر بعد بأنني الرئيسة التنفيذية لشركة ناجحة، لكنني بدأت في فعل الأشياء التي رأيت الرؤساء التنفيذيين يفعلونها. ففي بعض الأحيان تحتاج فقط إلى البدء في العمل، وستلاحقك الأفكار



على طول الدرب.

وبمجرد أن بدأت في تعلم كيفية جمع الأموال، ودراسة ما يفعله الرؤساء التنفيذيون الناجحون، والحصول على المستثمر الملاك، وجمع رأس المال الاستثماري في نهاية المطاف، تعلمت مدى ضآلة رأس المال الاستثماري في الأعمال التي تقودها النساء (أقل من 4 بالمائة من إجمالي رأس المال الاستثماري في ذلك الوقت). هذا الأمر جعلني غاضبةً. أردت أن أرى هذه الفجوة الاقتصادية بين الجنسين مسدودةً، وأردت أن أرى ذلك يحدث في حياتي. إذن، ما الذي سيفعله الشخص الذي يريد أن يكون صانعاً للتغيير حيال ذلك؟ قد تكتب عن القضايا التي تثير من حماسها أو تترشح في انتخاباتٍ محلية أو تعمل في الخنادق لتعليم النساء الأخريات كيفية جمع الأموال. هذا الخيار الأخير أعجبني كثيراً، لذلك بدأت في فعله، على نطاق صغير. بدأت بتدريس مجموعات من ثماني إلى عشر نساء في وقتٍ واحد، لجمع الأموال وتنظيم الدروس في عطلات نهاية الأسبوع في غرفة اجتماعات «ليتل بيم» الخاصة بي. بعد عامٍ أو نحو ذلك، سمعت صديقةً لي من شركة «مورغان ستانلي» عن ورش العمل، وأصبحت في النهاية شريكةً معي، واستضافت ورش العمل في مكتبها.

على مدار ثلاث سنوات، ساعدتُ خمساً وسبعين امرأة في جمع 15 مليون دولار لأعمالهن وشعرت بالدهشة حيال ذلك. بدأت في كتابة مقالات عن النساء والمال لصالح مجلة «فوربس»، ثم قررت تأليف كتاب للوصول إلى المزيد من الناس، وكان ذلك بإلهام من



النساء اللواتي قابلتهن في ورش العمل لجمع التبرعات.

هل رأيت «كن» و«افعل»؟ استعد الآن لـ«احصل».

عندما قررت تأليف كتاب وجلست في مكتب الناشر أفكر في اقتراحي، عرضت عليّ مبلغ يُقدر بمئات الآلاف سلفاً. فشعرت بسعادةٍ غامرة وفوجئتُ بعض الشيء. قالت إن لديها كومة من العروض لكتبٍ مشابهة لكتابي على مكتبها، لكنها أرادت نشر كتابي لأنني كنت خبيرة. لقد أحببت أنني كنت أدرس النساء، وكان لدي شراكة مع مورغان ستانلي - لقد كنت «أفعل».

لأكون صريحةً، لم أشعر بأنني خبيرة (كنت أدرس ما تعلمته حتى تتمكن النساء الأخريات من الحصول عليه أسهل مما فعلت)، لكنها رأيتي الوحيدة. لذلك من خلال تحديد الشخص الذي أريد أن أكونه، وفعل الأشياء التي سيفعلها هذا الشخص، أصبحت ذلك الشخص. وقابلني العالم حيث كنت، وفتح الأبواب أمامي للذهاب إلى أبعد مما كنت أتصور.

لست مضطراً للحصول على جميع الإجابات في الوقت التي تسعى فيه لتحقيق هدفك. وفي الواقع، يمكن أن يؤدي التخطيط المفرط إلى الشلل، وهذا جزءٌ أساسي من السعي وراء أهداف كبيرة وطموحة. ضع خطة وامتلك استراتيجيةً، نعم، لكن لا تنتظر طويلاً قبل أن تبدأ في العمل. وتذكر أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل، بل المزيد من المعرفة. وإذا ارتكبت خطأً، يمكنك دائماً تصحيح المسار وتجربة شيء آخر، وحتى إذا تمكنت من فهرسة جميع الخطوات التي تخطط لاتخاذها نحو هدفك، فلن تكون



قادراً على التنبؤ بالأشياء المصادفة التي ستحدث لتسريع خطاك على طول الطريق، كالأشخاص الذين سيتقدمون للمساعدة، العممة العظيمة التي ستترك لك ما يكفي من المال في وصيتها لدفع تكاليف تسجيل علامتك التجارية، وصديقة الكلية التي ستتطوع لإنشاء موقع الويب الخاص بك. لذلك فقط انطلق وكن مؤمناً أن الحظ سيكون حليفك! يمكنك أن تستعير أحد أقوالي المفضلة «الحظ يفضل الشجعان»، كتذكيرٍ بأنك إذا كنت شجاعاً فمن المرجح أن يكافئك الحظ.

ماذا كنت ستفعل لو كنت هناك بالفعل؟

”جيسিকা“ هي واحدة من خريجات الدورة المتقدمة لبرنامج نساء المليون دولار، وهي المديرية التنفيذية لشركة للعلاقات العامة التي كانت تدر 200 ألف دولار من العائدات سنوياً عندما أتت إلينا، وقالت إنها تريد مضاعفة ذلك في غضون بضعة أشهر. لقد أخبرتنا أنها فرضت رسوماً على العملاء (معظمهم من أصحاب الأعمال الصغيرة) بقيمة 5000 دولار شهرياً، وأرادت حقاً العمل مع العملاء الذين قد يدفعون 20 ألف دولار شهرياً أو أكثر، لكنها لم تكن تعرف كيفية الوصول إلى ذلك. جعلتها تتبّع تمرين ”كن“ ”افعل“ و”احصل“ وطلبت منها أن تفكر، ”ما الذي ستكون تفعله تلك النسخة الجديدة من ”جيسিকা“، التي تدير شركة علاقات عامة تحقق 400 ألف دولار سنوياً؟“، فأجابت أنها ستكون جزءاً

من شبكات ذات قيمة أكبر حيث يمكنها مقابلة أشخاص على استعداد لدفع معدل أعلى. وأنها ستبحث في الإنجازات التي قدمتها شركتها، وتتأكد من أنها قدمت نوعاً من القيمة التي تضمن معدلات أعلى. وسوف تستثمر في نفسها، وتتضم إلى مجموعة رواد مشاريع، أو توظف مدرباً، أو تأخذ دورة تطوير مهنية، وقد تبدأ في التدوين، وتصبح رائدة فكرية.

بدأت "جيسিকা" بالعمل على هذه الأشياء التي ستفعلها "جيسিকা" في المستقبل (بالإضافة إلى الواجبات في برنامجنا للدورة المتقدمة)، وسرعان ما توصلت إلى مكنم جديد للتركيز عليه: الشركات الناشئة المدعومة برأس المال الاستثماري، التي تمتلك عادةً ميزانيات أكبر. وفي غضون ستة أشهر ضاعفت "جيسিকা" إيراداتها، وهي الآن في طريقها لكسب أول مليون لها من الإيرادات، وجعل شركتها واحدة من أكثر شركات العلاقات العامة المطلوبة للشركات الناشئة الممولة من المشاريع.

إضاءة

قنبلة الاستحمام



«كارولين وإيزابيل بيركاو» مجرد طالبتين في المرحلة الإعدادية، عندما توصلتا إلى فكرة ممتعة كانت مجرد «قنبلة». فقد نشأت الشقيقتان في مينيابوليس، وكانتا تعودان إلى المنزل من التمارين الرياضية، وتستمعان بالقفز في حوض الاستحمام لتهديئة عضلاتهما المتألمة، باستخدام «قنابل الاستحمام»، تلك



الكرات الملونة التي تضيف رائحة معطرة وبقاعاتٍ إلى مياه الاستحمام أثناء ذوبانها. اعتقدت الفتاتان أن القنابل كانت بمثابة انفجار، ولكن كان ينتهي بها الأمر بأن تتحلَّ بطريقة فوضوية وتلطخ حوض الاستحمام وحتى بشرتهما.

لذا قررت «الشقيقتان بيركاو» صنع قنابل الاستحمام الخاصة بهما. فتوصلتا إلى تركيبةٍ لا تترك بقعاً وكانت لها ملمسٌ ممتع، فعندما تتحلل الكرة تظهر هديةً صغيرة في المنتصف. جلبت الفتاتان أول قنابل حمام مصنوعة منزلياً إلى معرضٍ فني محلي، ومن هنا ولد عملٌ جديد. قالت «إيزابيل» لمجلة «اينترتينور»: لقد كنا بالتأكيد مندوبيتي مبيعات شرستين بالنسبة لطفلتين أعمارهما بين 11 و12 عاماً. وقبل أن تصبحا مراهقتين، أصبحت «كارولين» و«إيزابيل» مؤسسستا شركة «قنبلة الحمام»، وهي الشركة التي توسعت تدريجياً من كونها تمتلك ثلاثين متجرًا محلياً للتخزين في 2015 إلى إبرام صفقة مع شركة «تارغيت» التي تضع المنتج في 1800 متجر. وقد توسعت تلك الشركة، التي تقدم الآن أيضاً أملاح الاستحمام ومقشر الجسم، منذ ذلك الحين لتشمل تجار تجزئةٍ آخرين مثل «سي في إس» و«هوت بينك» وتحقق 20 مليون دولار سنوياً.

وكان على رائدتي الأعمال غير المتوقعتين التغلب على الراضين الذين لم يظنوا أن بإمكان طفلتين إطلاق علامةٍ تجاريةٍ كبرى والحفاظ عليها. لقد اتخذتا إجراءاتٍ كبرى، وجعلتا حلم طفولتهما حقيقة واقعة. تقول «إيزابيل» إنهما اعتادتتا على

الاتصال بالمحلات التجارية بأنفسهم، ولاحقاً وظفتا والدتهما «كيم» للمساعدة في المبيعات. وأصبحت «كيم» الآن في منصب المديرية التنفيذية للشركة، بينما ابتناها تركزان على تسويق منتجاتهن وتطويرها.

تحول منزلهم إلى مصنع لقنابل الاستحمام، يعمل فيه عشرة عمال بدوام جزئي ودوام كامل يصنعون المنتجات من منزل العائلة. وأصبح الحمام مخبر تجارب وكان الطابق العلوي بمثابة مخزن للمنتجات، وحولت غرفتا الطعام والمعيشة إلى مراكز شحن وتغليف. وكانوا ينتجون عشرين ألف قنبلة استحمام في المنزل كل عام. أصبح المنتج «قنبلة الحمام» متوفرًا في 1800 متجر بسبب إبرام تلك الصفقة مع شركة «تارغيت».

وقد نشأت الشقيقتان بيركاو، وهما الآن في أواخر سن المراهقة، معاً مع منتج «قنبلة الحمام» قد نشأوا معاً. لهذا فإن الشركة لا تغيب أبداً عن ذهنيهما. تقول «إيزابيل»: «في بعض الأحيان نكون على وشك الخروج لتناول العشاء ونقل، نحتاج فقط لأن نكون أسرة لمدة عشرين دقيقة» «لكن الشركة تقربنا أكثر» تقول إيزابيل، «فنحن دائماً نساند بعضنا بعضاً».

الوضوح 1-3-5

ليس لدى الجميع الرؤية الواضحة لفعل ما فعلته "الشقيقتان دا بومب باث" بشأن من تريدان أن تكونا، وماذا يتعين عليهما



القيام به للوصول إلى هناك. أخبرتني بعض المتدربات لدي أنه من الصعب تخيل من سيكونون أو كيف ستبدو حياتهن حينما يصلن إلى أهدافهن. وهذا يجعل ممارسة تمرين "كُنْ" "افعل" و"احصل" أمراً صعباً، لكن لديّ تمرين رائع لهذه المشكلة ينتج عنه الوضوح دائماً، ويدعى تمرين 1-3-5". لقد علمني إياه "كوري كوبفر" المحامي الناجح الذي التقيت به عندما كان يقود فرع نيويورك لمنظمة رجال الأعمال، وكان لديّ الشرف لكوني عضوةً في مجلس إدارته. "كوري" هو أحد الأشخاص الذي اتصلت به عندما كنت أمر بمرحلة انتقالية كبيرة من مهنتي الثالثة بصفتي الرئيسة التنفيذية لشركة "ليتل بيم" إلى مهنتي الرابعةٍ مدربة وإعادة تكوين ذاتي. كنت أشعر بالكثير من القلق وعدم اليقين حيال كيفية تحول حياتي، واعتقدت أنه قد يكون قادراً على المساعدة.

خصص كوري الوقت بسخاءٍ للتحدث معي، وشارك معي وقتاً عندما كان عليه أيضاً أن يبدأ عمله مجدداً، بعدما كان لديه خلاف كبير مع شريكه في شركة الحمامة الخاصة به.

لقد تذكر كيف كان يحزم الصناديق ويغادر المكاتب التي بناها وأحبها، وكيف شعَرَ بالضياع. أخبرني كوري أن تمرين 1-3-5 ساعده خلال تلك الفترة، ولهذا قررت تجربته في نهاية الأسبوع. أسميته «تمرين الوضوح 1-3-5» لأنه يسمح لك بخلق رؤيةٍ أوضح للحياة التي تحاول بنائها، ويقوم بقفزة بداية لقدرة عقلك الباطن من أجل التركيز على إيجاد هذه الأمور.

ستحتاج لممارسة هذا التمرين من ساعتين إلى ثلاث ساعات

متواصلة دون انقطاع في مكانٍ هادئٍ وخاص، وبضع أوراقٍ وقلم رصاصٍ وممحاة، وضع هاتفك على وضع طيران، فأنت تحتاج فقط إلى المؤقت في هذا التمرين.

الخطوة الأولى: اضبط المؤقت لعشر دقائق.

• أغمض عينيك، وتأمل كيف تود بأن تكون حياتك بعد خمس سنوات.

• ارسم أول شيء يخطر على بالك بمجرد أن تفتح عينيك.

• دوّن كيف ترى حياتك بأدق تفصيل لمدة عشر دقائق.

الخطوة الثانية: اضبط المؤقت لعشر دقائق

• أغمض عينيك وتأمل كيف تود بأن تكون حياتك بعد ثلاث سنوات.

• ارسم أول شيء يخطر على بالك بمجرد أن تفتح عينيك بعد انتهاء الوقت.

• دوّن كيف ترى حياتك بأدق تفصيل لمدة خمس عشرة دقائق.

الخطوة الثالثة: اضبط المؤقت لعشر دقائق.

• أغمض عينيك وتأمل كيف تود بأن تكون حياتك بعد سنة واحدة.

• ارسم أول شيء يخطر على بالك بمجرد أن تفتح عينيك بعد انتهاء الوقت.

• دوّن كيف ترى حياتك بأدق تفصيل لمدة خمس عشرة دقائق.

قد ترغب في مشاركة هذا التمرين مع صديق أو شريك أو موجه بعد انتهائك منه. أما أنا لا أشاركه مع أحد، ولكن لديّ



دفتر يوميات واحد، أحتفظ به فقط من أجل "تمرين الوضوح 1-3-5"، حتى أستطيع العودة إليه وأرى بسهولة أيّ من النوايا التي حددتها لنفسى قد تحققت. أحب إعادة قراءة التمارين من السنوات السابقة عندما أجلس لأفعلها مجدداً. ومن المدهش دائماً رؤية مدى تطابق حياتي مع ما رسمته وكتبت عنه وتقييم نقاط اختلافهما. ربما لم أحصل على صفقة مع الناشر المحدد أو أقابل الشخص المحدد الذي كتبت عنه، ولكن بتدوين ما أردته، تمكنت من جذب شيءٍ قريب جداً مما كنت أرغب فيه بشدة. جرب هذا التمرين المثير في نهاية هذا الأسبوع وشاهد ما سيحدث. أنا أفعل هذا الآن مرة واحدة في السنة في يوم الجمعة قبل يوم الذكرى، فهو يوم يميل إلى أن يكون يوماً هادئاً عندما يكون الكثير من الناس قد توجهوا بالفعل لقضاء عطلة نهاية أسبوع طويلة، لهذا أذهب إلى الحديقة المركزية لأدوّن إذا كان الجو بحالة جيدة، أو في صالون للأظافر أثناء حصولي على عناية بالأقدام، (وبهذه الطريقة يتضاعف دور الرعاية الذاتية).

باستخدام الأدوات الموجودة في الفصل السابق وهذا الفصل، لا بد أن تكون قادراً على متابعة هدفك اللا محدود بطريقة عاطفية وهادفة، شرط ألا تؤثر على صحتك الجسدية والعقلية على الإطلاق. أمل أن تتذكر استخدام مفتاح رقم 7 «خذ الكعك المحلى»، حينما تشعر أنك بحاجة إلى القيام بكل شيء وأن تكون كل شيء ولا يمكن لأحد المساعدة.

وإذ شعرت بالضياع قليلاً أو أنك غير متأكد مما يجب فعله

أولاً، فأخرج المفتاح رقم 8 واسأل نفسك عما يمكنك البدء في فعله الآن لتبدأ في أن تكون الشخص الذي تريده، وأن يكون لديك الأشياء التي سيمتلکها ذلك الشخص، وبهذا ستحصل على ما لديه في وقتٍ قريب، ثم يمكنك مساعدة شخص آخر في الحصول على ما يريد باستخدام هذه الأدوات أيضاً. وهذا ما أتحدث حوله في الفصل التالي.

✓ الفصل 8: مراجعات

- إذا كنت تريد شيئاً مختلفاً عما لديك الآن في حياتك، فإن أسرع طريق للحصول عليه هو استخدام المفتاح الذهني لتمرين «كن» «افعل» «واحصل»، وهو عكس الطريقة التي يتعامل بها معظم الناس مع حياتهم «احصل» «وافعل» «لتكون».
- اسأل نفسك عن تريد أن «تكون»، ثم ابدأ في «فعل» الأشياء التي سيفعلها هذا الشخص، وإذا اتخذت إجراءً كبيراً حول ذلك، «فستحصل» قريباً على الأشياء التي قد يمتلكها هذا الشخص.
- من الأسهل أن تتصرف بطريقتك في التفكير بشكل مختلف على أن تفكر بطريقتك إلى التصرف بشكل مختلف.
- لا تعلق في كل «طرق» للوصول إلى هدفك، فقط اتخذ الإجراءات الكبيرة.
- إذ كنت تواجه مشكلة في إيجاد طريقك، استخدم تمرين «الوضوح 1-3-5»؛ حتى تكون أكثر تصميمًا بشأن السنة إلى الخمس سنوات القادمة من حياتك.



✓ الفصل الثامن: إتقان المحتوى

1. باستخدام تمرين «كُن» «افعل» «واحصل»، نتعلم أن نبدأ في أن - الشخص الذي نريد أن نكونه؛ ما يعني أن- الأشياء التي سيفعلها، وفي النهاية- على الأشياء التي ستكون لديه.
2. إذا اتخذت قراراً ليس له النتائج المرجوة، فيمكنك أ- إلقاء اللوم على هذا الكتاب ب- أن تركز فيه ولا تتخذ قراراً مرةً أخرى ج- اتخاذ قرار جديد ومسارٍ صحيح
3. عندما تكتب عن أهدافك في تمرين "الوضوح 1-3-5"، فإنك تدعو عقلك الباطن إلى
1) التركيز على إيجاد الأشياء التي تريدها.
2) تخريب خططك بجعل نفسك تمرض بدون سبب.
3) مساعدتك على تناول المزيد من الآيس كريم أمام الثلجة في تمام الساعة 10 مساءً.

• الإجابات

1. نكون/نفعل/نحصل
2. ت
3. أ

الخاتمة

استخدام المفاتيح الذهنية
في حياتك اليومية

لم أصل، فأنا وافقت فقط على الذهاب

- مثل بهائي -

عندما سألت ابني إيميت، البالغ من العمر أربعة عشر عاماً، عما إذا كان يشعر يوماً أنني أتحدث كثيراً عن الذهنية، فقال، «أمي، عندما تذكرين الذهنية، فأنا لا أكثر كثيراً لكل ما تقولينه بعدها.» في حفل بلوغه، بدأت نخبي بمجموعةٍ من اقتباسات توني روبنز التي كنت أقرأها من صفحة مطبوعةٍ طويلة. شاهدت عينيه تتسع حتى لم أعد أستطيع أن أفعل ذلك دون أن أضحك، وألقيت الملاحظات وراء ظهري. (ثم منحته إجازة أسبوعاً كاملاً من الاقتباسات التحفيزية بصفته جزءاً من هدية حفل بلوغه).

هل سبق لك أن تعلمت مفهوماً جديداً لم تستطع الانتظار لمشاركته مع صديقك أو شريكك أو أطفالك، ولكنك عندما فعلت، كان ذلك بمثابة فشلٍ تام؟ ربما حاولت مثلي مشاركة أحد المفاتيح الذهنية، واكتشفت أن المستمع لم يكن متحمساً لذلك كما كنت تأمل. أو قال شيئاً مثل، «حسناً، أرى أن هذا يناسبك،



لكنه لن يخدمني». أو عاد للشكوى حول يومه، وفكرت في القيام بمدخلة امتتان له. الآن بعد أن أصبحت هذه المفاتيح الذهنية في متناول يدك، وتختبر بعض فوائد إزاحة العقبات بعيداً عن طريقك باستخدام مفاتيح ذهنيته، فإنَّ الفرص كبيرة في أنك ستودُّ مشاركتها؛ ولكن هناك أوقاتٌ للتحدث، وأوقاتٌ للصمت.

لا تُخزِنُ الفِشار

إذا كنت تشعر بأنك مضطر لتدريس أي من المفاتيح الذهنية، فافعل ذلك، لكن افعل ذلك بحذر. وتعليم المفاتيح سيكون مفيداً، لأننا نعلم ما نحتاج إلى تعلمه. ومن خلال التدريس، سوف تستوعب المحتوى وتتنقه بشكل كامل، وأعتقد أنه ستنشئ روابط أعمق مع الأشخاص في حياتك. درِّس المفاتيح لأنه كلما زاد عدد الأشخاص الذين يبنون القوة الأساسية للذهنية، سنكون جميعاً أكثر استنارةً -وعلمهم لأن تخزين هذه المفاتيح سيكون بمثابة الاحتفاظ بكل الفشار لنفسك أثناء مشاهدة الأفلام.

ولكن عليك توخي الحذر بشأن كيفية مشاركة هذه المفاتيح ومتى ومع من. اعتاد زوجي السابق أن يقول، "النصيحة غير المرغوب فيها هي مجرد نقد". كان محقاً في ذلك. في برنامج التدريب على الإنترنت الخاص بي، الدورة المتقدمة لبرنامج نساء المليون دولار، لدينا قاعدة "اللا وجوب"؛ ما يعني أنه لا يمكنك أن تقول لشخصٍ آخر، "يجب عليك حقاً التوقف عن مسك دفاتر

الحسابات الخاصة بك“ أو ”يجب أن تبدأ في استخدام برنامج كويك بوكس للمحاسبة“، أو تقديم أي نصيحة أخرى حول ما يجب أن يفعله الشخص.

وتبدو نسخة الوجوب من تدريس هذه المفاتيح كالتالي: «لا بد أن تجرب بعضاً من هذه المفاتيح الذهنية، أعلم أنها ستساعدك»، أو «يجب ألا يكون لديك رد فعل انفعالياً كبيراً قبل أن تمتلك كل الحقائق»، أو «يجب أن تبدأ في التأمل». لا تفعل ذلك.

أما البديل عن الوجوب؛ فيتمثل في التحدث من خلال تجربتك الخاصة -حصرياً؛ ويبدو الأمر على هذا النحو، «لم يساعدني التأمل على الشعور بالمزيد من التركيز والهدوء فحسب، بل كان القيام به أسهل بكثير مما كنت أتوقع»، أو «في المرة الأخيرة التي أوشكت فيها على الانهيار التام، اتضح أنه لم يكن لدي كل الحقائق. لذا أحاول الآن الانتظار حتى أحصل على جميع المعلومات الحيوية قبل أن أرد، فذلك يخدمني جيداً».

لذا قبل أن تخبر والدتك، التي تتذمر من أخت زوجها، أن عليها أن تنسف قصتها وتكتب قصة جديدة، اسألها عما إذا كانت تريد أن تسمع شيئاً كنت تحاول قياسه مؤخراً، واذكر أنك كنت تشعر ببعض التحولات الكبيرة حقاً. ووفقاً للمنطق نفسه، إذا بدأت في إخبار ابنك البالغ من العمر اثني عشر عاماً، «يبدو أنك تحتاج حقاً إلى تعلم كيفية امتلاك ذهنية أقوى»، فمن المحتمل أن يشيح بنظره عنك ويمد يده إلى سماعاته. فحاول أن تقول، «لقد تعلمت للتو هذه الحيلة الذهنية الرائعة التي ساعدتني في تجاوز



[الانتكاسة الأخيرة]، بينما كنت أعلم أنها كانت ستلقي بي حقاً في الماضي. هل تريد أن تسمع ما هي؟ «فإذا قال نعم، يمكنك عندها مشاركة ما حدث لك.

هل تصلح المفاتيح الذهنية للجميع؟

يسألني الناس غالباً ما إذا كانت هذه المفاتيح الذهنية تصلح للجميع. وجوابي هو لا، لا تصلح للجميع؛ فالمفاتيح الذهنية تصلح للأشخاص الذين يريدون شيئاً مختلفاً في حياتهم، أو يسعون وراء هدف كبيرٍ وطموح، ولديهم شيءٌ حقيقيٌّ على المحك للوصول إلى هدفهم. ففكر في الأمر بهذه الطريقة: إذا لم تكن ذاهباً إلى البرتغال في أي وقتٍ قريب، فلن يكون تعلم اللغة البرتغالية على رأس أولوياتك. أدرس اللغة فقط لأولئك الذين يرغبون في السفر إلى ذلك البلد - وفي هذه الحالة، المكان الذي يكون فيه الهدف اللا محدود للشخص.

إذا كانت المفاتيح الذهنية التي تشاركها تلقي صدىً لدى الشخص الذي تتحدث معه، فمن المحتمل أن يطلب منك معلوماتٍ إضافية، خاصةً إذا ضمنت تفاصيل محددة حول ما فعلته المفاتيح لك. حاول الاستمرار في التركيز على تجربتك الخاصة. فإذا لم يكن لما تشاركه صدىً لديه، فلا ضرر من ذلك، فقد كنت تتحدث عن تجربتك فقط، وليس وعظاً أو حُصاً على شيء. فأنت لا تعلم أبداً ما الذي قد يكون وصل إلى أعماقه لربما، حتى إذا أصر على

أن هذه الأشياء لا تصلح أو ليست مناسبةً له. وإذا كنت أباً أو أمّاً، فلعلك قد مررت بالفعل بتجربة رؤية طفلك يتجاهل أو يرفض نصيحتك تماماً ثم تسمعه بعد ذلك يقدم نفس النصيحة لأخيه أو أخته الصغيرة بعد أسبوعين (الأفضل!). لذا فقط شارك ما نجح معك. أما ما يفعله الشخص الآخر بالمعلومات فهذا أمرٌ خارج عن سيطرتك.

قرر دان بيرجر، الرئيس التنفيذي لشركة سوشال تيلز الناشئة، وهي منصةٌ للمناسبات التعاونية، استخدام المفاتيح الذهنية لخلق ثقافةٍ أكثر إيجابيةً في شركته. يقول: "في شركتنا لا يحق لك قول لا، لأنه يقود إلى التفكير الضيق ويقطع سلسلة الإبداع والأفكار الجديدة. ومع ذلك، يُسمح لك بقول "نعم، إذا". بهذه الطريقة يمكن للأشخاص البحث عن حلولٍ بدلاً من العقبات". عملت تلك السياسة بشكل جيد لصالح الشركة، حيث جمعت الشركة 22 مليون دولار رأس مالٍ استثماري، وبيعت لشركة سفينت العملاقة للمناسبات مقابل أكثر من 100 مليون دولار. هل تعرف أي أشخاصٍ أو شركاتٍ ناجحة أفادت من إجراء تحولات في الذهنية وممارسة أشياءٍ تشبه إلى حدٍ كبير ما يتم تدريسه في هذا الكتاب؟ رهاني هو أنك تعرف!

لقد شاركت المفاتيح الذهنية في هذا الكتاب مع مئات الأصدقاء والزملاء، واستكشفتها مع الضيوف الناجحين في مدونتي الصوتية، ذهنية المليون دولار. وإنه لمن دواعي سروري أن يعود الناس إلي ويقولون، «لقد منحني أداء تمرين الالتزامات المنافسة الكثير من



الوضوح حول سبب تعثري في مسيرتي المهنية»، أو «تذكُّري لعدم الرد حتى أحصل على جميع المعلومات أنقذني في ذلك اليوم في الاجتماع». يمكنك مشاركة هذه الأدوات بشكل انتقائي والاستمتاع برؤية كيف تساعد أصدقائك وعائلتك وزملائك على الحصول على المزيد مما يريدونه أيضاً.

الآن بعد أن تعلمت المزيد عن الذهنية، قد تجد أنك تريد المزيد من الأدوات والمفاتيح. فلدى دراسة الذهنية، لن تكنفي أبداً. وفي الواقع، يمكنك الإقبال على حياة مبهجة من تعلم نصائح ومفاتيح الذهنية وتعديلها وتبديلها ومشاركتها. فأنا لا أدعي أن لدي كل الإجابات، لكنني على استعداد للذهاب إلى المناطق الرمادية وطرح الأسئلة الصعبة حتى نتمكن من اكتشاف كيفية الوصول إلى أهدافنا بمزيدٍ من البهجة واليسر. أنا أدعو الأشخاص الذين يفعلون هذا بالساعين إلى القيادة، وبينما تتمرن على مفاتيح الذهنية هذه وتشاركها، ستصبح واحداً منهم أيضاً.

مساعدة الأطفال باستخدام الذهنية

عندما كان ابني الأصغر، أدريان، في التاسعة من عمره تقريباً، سألتني ببعض الارتباك، "مهلاً، إذن أنتِ مدربةٌ، ولديكِ مدرب؟ هل مدريكِ لديه مدرب؟" كان لا بد أن أضحك إذا لا بد أن الأمر قد بدا وكأنه لعبة، اتبع القائد للكبار بالنسبة له، لكنني أخبرته نعم، ربما كان لدى مدربي مدرب. وكنا قد سجلنا للتو مقطع

فيديو مرتجلاً لعيد ميلاد سعيدٍ في الطريق إلى المدرسة من أجل مدربي سكوت، الذي كان يسأل دائماً عن أدريان، وكنت أعلم أنه سيستمتع بغنائنا الثنائي. ما أحبه في تلك اللحظة هو أنها زرعت في دماغ ابني شيئاً أعرف أنه سيخدمه مدى الحياة، وهو أنه يمكنك دائماً العمل مع مدرب لبناء مهاراتك ومعرفتك، وأنا لا نتوقف أبداً عن التعلم، حتى الأشخاص الذين يعلمون الآخرين ما يعرفونه.

أي المفاتيح الموجودة في هذا الكتاب تود مشاركتها مع أطفالك أو شريكك أو والديك أو زملائك؟ فيما يلي قائمةٌ، ويمكنك دائماً التوجه إلى الملحق أ للحصول على ملخصٍ سريعٍ للمفاتيح الثمانية.

الأشخاص الذين سأشاركهم معهم

(مثلاً، زميلتي أنجيلا؛ أخي مات)

المفاتيح التي أريد مشاركتها

المفتاح # 1: احذر الهوة

المفتاح # 2: اختر النتائج عوضاً عن الأسباب

المفتاح #3: حدد هدفك اللا محدود وأعد كتابة قصتك

المفتاح #4: غير أفكارك مع (أ-ق ا ن) (T-BEAR)

المفتاح #5: حطّم قناعاتك المقيّدة.....



- المفتاح # 6: أسرع عند المنعطف.....
 المفتاح # 7: خذ الكعك المحلى.....
 المفتاح # 8: مارس تمرين كن - افعل - احصل.....

يستخدم طفلاي بانتظام المفاتيح الموجودة في هذا الكتاب معي؛ إذا بدأت في الثثرة والصخب من الأمور التي لم تسر على ما يرام في يومي، فغالباً ما يقول أدريان بصوت عالٍ، "أمي، ماذا كان أفضل شيء في هذا اليوم؟" وسرعان ما أجد نفسي أخبره أن عميلاً سابقاً قد تواصل معي ليزف لي أخباراً سارة، أو أننا وفّرنا مكاناً للتجمع القادم من أجل نساء المليون دولار، وفجأةً أجد أن الأمور التي لم تسر على ما يرام قد تبخّرت.

استخدم أدريان أيضاً المفتاح رقم 4، غير أفكارك مع (أ-ق ا ن) (T-BEAR)، لشرح عدم جدوى وجود التلفاز في غرفة نومه. فذات ليلة كنت أضعه في سريره، فسألني عن كتاباتي، وشرحت له (أ-ق ا ن) (T-BEAR). فجلس وقال لي، "أوه، هذا مثل تلفازي!" بدأت أقول له لا، كان هذا شيئاً آخرًا، لكن بدلاً من ذلك قررت أن أسأل عما كان يعنيه بكلامه. قال لي: "لقد أعطاني أبي هذا التلفاز من شقته ليكون لي هنا في شقتك. وضعته في غرفتي، ثم كان الفكرة التي راودتني بشأنه، "أنه سيكون من الصعب حقاً أن أجعل أمي توصله لي، ولا أعرف كيف أفعل ذلك بنفسني"، فالقناعة هي، "لا يمكنني تحقيق ذلك، فلماذا أحاول؟ والعاطفة تتمثل في الإحباط، والإجراء هو أنني لم أتخذ أيًا من الإجراءات

لأنَّهما بديا صعبين للغاية، والنتيجة هي أن لدي تلفازٌ في غرفتي منذ أكثر من عام ولا يعمل! "ابتسم ابتسامته المحتالة. أجل! لماذا الأطفال أذكى منا بكثير؟ وأجل، جعلنا ذلك التلفاز يعمل في الأسبوع التالي مباشرةً.

إذا كنت أحد الوالدين، وتريد أن يتمتع أطفالك بقدر أكبر من الثقة والمرونة والمقدرة على إتقان ذهنيتهن (ومن لا يفعل ذلك؟)، فقد تتساءل عن كيفية تقديم المفاهيم التي تعلمتها في هذا الكتاب بطريقة مناسبة للأطفال. يجب أن تفعل ذلك بطريقتي، من خلال التحدث معهم إلى ما لا نهاية حول ما يفعلونه بشكل خاطئ وكيف يمكنهم القيام به بشكل أفضل. أنا أمزح فقط! دعني أحاول من جديد. من واقع خبرتي، فإن مشاهدة محادثات تيد، والأفلام والبرامج التلفزيونية معاً، ثم مناقشة الموضوعات والشخصيات هي طريقة رائعة لبدء محادثة حول سبب قيامنا بما نقوم به، ولماذا يمكننا الحصول على نتائج أفضل عندما نستخدم أفضل الممارسات الذهنية.

أقرأ أيضاً بشكل دوري الكتب التي يقرأها أطفالني في المدرسة حتى يتمكن من مناقشة الخيارات التي تتخذها الشخصيات وتوصيل النقاط لمعرفة ما يحدث عندما يكون لدينا سيادة على حياتنا الخاصة، سواء في الخيال أو في الحياة الواقعية. قرأت أنا وأدريان مؤخراً كتاب الكراهية التي تمنحها (وهي فيلم أيضاً)، وتمكنا من إجراء أحاديث رائعة حول السلطة التي يتمتع بها كل منا على حياته، وأن كم الأشياء التي تحدث لنا يمليه العرق



والطبقة ومكان ولادتنا. وقد تعلم أديان المزيد عن نظام العدالة الجنائية حتى النخاع.

تُعزز العديد من دروس إتقان الذهنية صراحةً أو خفيةً في وسائل الإعلام الشعبية؛ فيودا في فيلم حرب النجوم هو دليلٌ ناطق على إتقان الذهنية بقوله: "افعل، أو لا تفعل. لا سبيل للمحاولة". وإذا ما شعرت يوماً أنك بحاجةٍ إلى ما يذكرك بالفرق الذي يحدثه المُعتد، شاهد فيلم ذا ماتريكس وشاهد كيف "يستيقظ" نيو. ففي هذا الفيلم الكلاسيكي، ولدى تناوله الحبة الحمراء، يتحول نيو إلى نصف إله يتمتع بقدراتٍ مذهلة في فنون الدفاع عن النفس، ويمتلك خزانة ملابسٍ جلديةٍ سوداءٍ أنيقةٍ وجديدة، ويرتدي دوماً نظاراتٍ شمسيةً صغيرةً وأنيقة. ويتلقى تدريباً على قوى خارقةٍ متعددة، بما في ذلك تحدي الجاذبية والتحرك بسرعةٍ تفوق سرعة الصوت. إنه يدرك أن كل شيءٍ ممكن (حتى ثني الملاعق والقيام بشقلباتٍ خلفيةٍ بالحركة البطيئة أثناء تفادي الرصاص الذي ينتقل بسرعة الضوء). ويعتقد مورفيوس، قبطان السفينة الوحيدة المتبقية من البشر، إذ "ينشأ" البشر الآن على يد حكامٍ أشرارٍ مدعومين بالذكاء الاصطناعي، أن نيو هو "الشخص المختار" الذي جاء لإنقاذهم من حكام الذكاء الاصطناعي. ونيو ليس متيقناً من ذلك.

وفي أحد مشاهد القتال، يحاول عميلٌ قتل نيو، ويدعوه بالاسم الذي كان يتكئ به قبل أن يأخذ الحبة الحمراء: "السيد أندرسون". سماع اسمه السابق يحفز نيو على المقاومة، واستخدام كل ذرّةٍ من

طاقته لهزيمة العميل، قائلاً بتهكم، "هذا ليس اسمي!". وهذا مثال رائع على كيفية إعادة كتابة قصتك. ففي بعض الأحيان، عليك أن تستدعي محاربك الداخلي ليذبح قصتك القديمة مرةً واحدةً وإلى الأبد. وإعلان موت قصته السابقة، يجد نيو الشجاعة للقتال من أجل حياته الجديدة وهزيمة عميلٍ قاتلٍ مبرمجٍ باحتراف. إنَّها استعارةٌ رائعةٌ لما هو ممكن حين تستبدل قصتك القديمة بقصةٍ جديدةٍ!

ماذا لو قيِّمت ذهنيّتك؟

ذكرتُ في فصل سابق أنّ عبارة "افعلها وحسب" تجعلك تتقدم نحو 10 بالمئة من الطريق إلى النجاح. لكنه شعراً يميل الناس إلى التركيز عليه.

والآن بعد أن قرأت هذا الكتاب، يمكنك بدء محادثاتٍ حول الـ 90 بالمئة الأخرى للوصول إلى النجاح، التي تتطلب امتلاك قوة أساسية للذهنية. يمكنك أن تسأل، "كيف تسيّر أمور الذهنية بالنسبة لك؟" وشارك أفضل ممارساتك وتعلم ممارساتٍ جديدة. يمكنك مشاركة تعريفي للذهنية اللا محدودة الذي يقول إنها: مجموعةٌ من القناعات التي تسمح لك بالبقاء إيجابياً، وبالضيق قدماً في مواجهة الانتكاسات، وتحقيق أهدافك.

عندما أنفذ ورش عملٍ حول الذهنية، أطلب من الأشخاص تقييم ذهنيّتهم الحالية على مقياسٍ من 1 إلى 10، ثم تشكيل



ثنائيات ومناقشة سبب اختيارهم للرقم الذي اختاروه. يقود هذا إلى محادثات رائعة يتعلم فيها الناس مساعدة بعضهم على التغلب على القناعات المقيّدة، وإعادة صياغة المواقف التي تبدو مُريعةً، والوصول إلى أحلام أكبر وأكثر جرأةً. يمكن أن تكون مشاركة مفاتيح الذهنية نقطة انطلاقٍ للتعرف على أطفالك أو عائلتك أو أصدقاءك أو زملائك بطريقةٍ أعمق، ولدعم بعضكم بعضاً في تحقيق الأمور الكبيرة. وكانت بعض أكثر محادثاتي مُكاشفةً وحميميةً تدور حول الذهنية.

الآن وبعد أن امتلكت أفضل الممارسات هذه بين يديك، يمكنك مشاركة قصص نجاحك والحصول على المساعدة في مواجهة التحديات في تجمعنا عبر الإنترنت على الموقع الإلكتروني Julia-pimsleur.com/gobignow.

وإذا كنت تعتقد أن شخصاً ما في حياتك يمكن أن يستفيد من أحد هذه المفاتيح، فلا تتردد في إعطائه هذا الكتاب أو إرساله إلى موقع الويب ليعاين أيّ المفاتيح الذهنية سيكون صالحاً له. استمر في الإسراع عند المنعطفات في الطريق الذي تسير فيه، وتعامل مع نفسك بطريقةٍ جديدة، وتذكر أن تأخذ الكعك المحلى عند الضرورة، فأنت تستحق ذلك، وكذلك الأشخاص الذين ستؤثر عليهم بمجرد أن تخرج عن طريقك الخاصة. قد ترغب في العودة وتجري تقييماً للذهنية على موقع Julia-pimsleur.com/go- bignow ومعرفة ما إذا كانت درجاتك قد تغيرت منذ أن بدأت في قراءة هذا الكتاب.

الآن بعد أن اطلعت على مفاتيح الذهنية الثمانية هذه، فمن المرجح أن تبدأ في رؤيتها تُستخدَم من قبل الأشخاص الذين تقدّرهم، سواء كانوا زملاء، أو قادة عالميين، أو من أفراد الأسرة. ربما كان هناك شخصٌ لطلما اعتقدت أنه أذكى منك، لكنك تدرك الآن أنه كان يتخذ إجراءاتٍ كبيرةً.

ولعل بوسعك أن ترى أن سبب عدم تمكن صديقةٍ من النجاح، فيما تريد القيام به هو أن مشكلة الحد الأعلى لديها تسمح لها بالتخريب على نفسها في كل مرة؛ هل يمكنك مساعدتها في معرفة سبب حدوث ذلك وكيفية إيقافه؟

الذهنية موجودةٌ في كل مكان، ما دام أن كلاً منا يمتلك عقلاً، وهو مصمّمٌ دائماً إما لمساعدتنا أو لإعاقة تحقيق أهدافنا. وكما يقول صديقي، "ذهنيتك هي مجموعة حياتك."

تتضمن الأغنية المميزة لماري بوبينز (النسخة المسرحية) تذكيراً رائعاً بالذهنية في أغنية "أي شيءٍ يمكن أن يحدث إذا سمحت له حين تقول، "الأحلام مصنوعةٌ من مرونةٍ قوية".

أنا متأكدةٌ من أن أحلامك مصنوعةٌ من مرونةٍ قوية، لذلك أدعوك إلى جعل دماغك المجازف يتولى المسؤولية، وإلى تحطيم قناعاتك المقيّدة، وتغيير قصتك، واكتشاف ما يمكن أن يحدث في حياتك إذا سمحت بذلك. لقد ساعدتني مفاتيح الذهنية الثمانية على التغلب على الانتكاسات الكبيرة، والشعور بمزيدٍ من السعادة وأنا أكبر في العمل، ومعاملة نفسي والآخرين بقدرٍ أكبر من التعاطف. توقف لحظة وأنت تنهي هذا الكتاب لتتأمل فيمن ستكون، وماذا ستفعل، وكل ما ستحصل عليه بمجرد إجراء



هذه التحولات الذهنية. أغمض عينيك، تخيل تماماً كيف ستكون حياتك، واستمتع بطعم الأفكار تتحول إلى نتائج من صنعك. وفيما ستستخدم مفاتيح الذهنية؟ لا أستطيع الانتظار لمعرفة الجواب.

✓ الخاتمة: مراجعات

- قد يكون من المغري البدء بتعليم مفاتيح الذهنية هذه للآخرين، ولكن في بعض الأحيان يكون من الأفضل أن تصمت.
- تصلح مفاتيح الذهنية للأشخاص الذين يريدون شيئاً مختلفاً في حياتهم، أو يسعون وراء هدفٍ كبيرس وطموح، ولديهم شيءٌ حقيقيٌّ على المحك لتحقينه.
- عند تقديم المشورة للآخرين بشأن استخدام مفاتيح الذهنية، لا تخبرهم بما "يتوجب" عليهم فعله (اللا وجوب)، بدلاً من ذلك، تحدث من واقع خبرتك.
- حاول شرح مفاتيح الذهنية للأطفال، لأن الشرح سيساعدك على اكتساب فهم أفضل لما تعلمته، وغالباً ما يستوعب الأطفال المفاهيم الجديدة بشكلٍ أسرع من الكبار.
- "افعلها وحسب" يجعلك تتقدم 10 بالمئة فقط على الطريق نحو هدفك. ونسبة 90 في المئة المتبقية لتحقيق النجاح تتطلب امتلاك القوة الأساسية للذهنية.
- ابحث عن أمثلة في الكتب والثقافة العامة حول كيفية استخدام الناس للممارسات الذهنية هذه.



✓ الخاتمة: إتقان المحتوى

1. إذا كنت تميل إلى إخبار شخصٍ بكيفية القيام بشيءٍ ما - يُسمى أيضاً الوجود - بدلاً من ذلك يمكنك:
 - (أ) أخباره بأن واقعه مجرد شيءٍ اختلقه
 - (ب) التحدث من واقع الخبرة
 - (ج) السخرية منه لأنه فعل ذلك بطريقة خاطئة
2. إنها فكرة جيدة أن تحاول تعليم مفاتيح الذهنية للأشخاص الذين لديهم هدفٌ أو حلمٌ لا محدود لأن:
 - (أ) ستدمج المحتوى وتتنقه على مستوى أعمق بكثير بنفسك.
 - (ب) قد لا يفهمون التحولات الكبيرة في ذهنيتك إذا لم تفعل.
 - (ج) ربما لن يكونوا قادرين على اكتشاف ذلك بأنفسهم.
3. مفاتيح الذهنية مخصصة لـ
 - (أ) أي شخصٍ لديه نبض.
 - (ب) أي شخصٍ لديه حلمٌ كبيرٌ وطموح وعقل متفتح.
 - (ج) الأشخاص الذين لديهم بالفعل بعض التدريب على الذهنية.

الإجابات:

1. (ب)
2. (أ)
3. (ب)



شكر وتقدير

كان تأليف هذا الكتاب أمراً مُضنياً .

جميع الكتب تنطوي على ألم أثناء تأليفها، بغض النظر عن عدد المؤلفين الذين يهذون بحبهم للكتابة. فأنا أحب الكتابة أيضاً، لكنني أحب أيضاً شرب النبيذ الأحمر، والذهاب إلى الحانات الموجودة على السطوح، والغوص، واصطحاب طفلي لتناول الآيس كريم، والتتزه في سنترال بارك، والخلود للنوم، والاسترخاء في حمام ساخن. ولا شيء من ذلك متاح لك أثناء الكتابة.

ومع ذلك، ضبطت المنبه على الساعة 5:30 صباحاً على مدار أكثر من تسعين صباحاً على مدار العامين الماضيين، وحجزت بانتظام فترات زمنية كبيرة لتأليف هذا الكتاب. وأنا سعيدة للغاية لأنني فعلت. فقد فعلت ذلك من أجلي، وفعلته أيضاً من أجلك -مدهشٌ، فوضويٌّ، يخلب لبك! وباعتباري صانعة أفلام وثائقية سابقاً تعشق إجراء المقابلات، فلطالما أكدت أن الأشخاص أكثر إثارة للاهتمام من أي شخصيات يمكنك ابتكارها. أنت تبهرني، لا سيما في الأوقات التي تكون فيها عالماً أو غير متأكد أو مشغولاً تماماً من الخوف على الرغم من أنك ذكي جداً وقادرٌ ومبدع. أنت السبب في أن الأمر كان يستحق أن أصحو كل صباح باردٍ لأكتب في غرفة معيشتي تحت جناح الظلام، وكل صباحٍ مشمسٍ حين كنت

أفضل الجري في الحديقة.

ما شجعتني على تأليف هذا الكتاب (بخلاف أسبابي) هو المحادثات مع أشخاص في عالم عملي لم يسبق لهم أن فتحوا كتاباً حول التنمية الشخصية، وأصدقائي الذين استمعوا وطرحوا أسئلة رائعة، وأعضاء من تجمع نساء المليون دولار الذين قرأوا الفصول وقدموا ملاحظات مذهلة. لقد استمتعت أيضاً بالتفكير في كل اللحظات التي لن أعرف عنها أبداً بالفعل - تلك اللحظات التي يجد فيها شخص ما شيئاً ما هنا يساعده في الالتفاف حول عقبة، أو يجعله يشعر بأن لديه الأدوات المناسبة للبقاء على المسار الصحيح، أو يكتشف شيئاً ما يجعله يرى الانتكاسة كاحتمال.

لقد كتبت هذا الكتاب في معظمه لأنني أفدت من العديد من المدربين اللامعين وورش العمل التي هدفت إلى التغيير، والكتب التي غيرت حياتي، التي ساعدتني على الخروج من طريقي الخاصة. كنت أرغب في دفع ذلك إلى الأمام.

كما أنني كتبت هذا الكتاب لإضفاء صوتٍ أنثوي على مجال تنمية الشخصية الذكوري أحياناً. فكما ذكرت في المقدمة، فإن 65 بالمائة من كتب المساعدة الذاتية ألّفها رجال، ومع ذلك فإن 83 بالمائة من القراء هم من النساء. أشعر بقوة أن قصص النساء والأشخاص غير ثنائيي الجنس بحاجة إلى أن تكون جزءاً أكبر من الحديث حول الذهنية المؤثرة. ومثلما تعلمت أموراً مدهشة من الكتب التي ألّفها رجال، التي تضم في معظمها رجالاً، أعلم أن الرجال يمكنهم التعلم من الكتب التي ألّفها نساء التي تضم في



معظمها نساءً.

كان عليّ أن أستحضر شعاري ”امتلك الخوف، وافعل ذلك على أي حال“، كثيراً أثناء تأليف هذا الكتاب. كنت أخشى ألا أتمكن من إيجاد الوقت، وألا أكون قادرةً على تلخيص كل ما أردت قوله في بضع مئاتٍ من الصفحات. كنت قلقةً أيضاً من أن الناس في أوساط أعمالٍ سيعتقدون أنني أصبحت شخصاً بسيطاً بحاجةٍ للمساعدة الذاتية! ولكن بعد ذلك ذكرت نفسي بشعاري الآخر: ”ما يظنه الآخرون بك ليس من شأنك“، وقد وصلت إليه. كانت تمر عليّ أيامٌ كثيرة أشعر فيها أنه ليس لدي ما أقوله، أو أنني لا أشعر بالرغبة في الكتابة، وشعرت في أيامٍ أخرى أنني أجلد ذاتي لعدم قدرتي على قول الأمر كما يستحق أن يُقال. لكنني ظلمت أكتب، تماماً كما أمل أن تستمر في خلق أي عملٍ عبقرٍ تتخرط فيه وتتعلم تجاهل الراضين في رأسك.

شكراً جزيلاً لكل من أخبرني أثناء تناول القهوة أو على متن طائرة أو على أحد مواقع التواصل الاجتماعي أنه سيكون متحمساً لقراءة هذا الكتاب. شكراً لكل من أرسل لي مقالاتٍ وتوصياتٍ واردةٍ في الكتب ومعلوماتٍ أخرى (كان أحدها مصدر فكرة الالتزامات المنافسة-شكراً!). شكراً آلي بروك. شكراً إلى العديد من العملاء والأصدقاء الأعزاء الذين قرأوا المسودات الأولى، وقدموا الملاحظات، وسمحوا لي باستعراض قصصهم الشخصية.

أنا ممتنةٌ للغاية لمدربيّ ومرشديّ، بمن فيهم جينا موليكون

لونج، وفيرن هارنيس، وبام وولف، وآري ميزل، وجون توتا، وسكوت هانسن، وريتشارد مولهولاند، وكوري كوبف، وبيل سمارت. لقد علمتموني الكثير، وأنا فخورةٌ بأن أدعوكم الآن بأصدقاء وزملائي في البحث عن القادة.

عملت مع وكيلةٍ أدبيةٍ حكيمةٍ وحميمة، جويل دي بوج، وقدمتني إلى محررتي اللامعة، جورجيا هيوز، في مكتبة العالم الجديد. شكرًا جزيلاً للفريق بأكمله هناك على الشراكة معي في هذا الكتاب. لقد أقدت أيضًا من الدعم في مجال التحرير المقدم من إلين بوفيلت وويل وايزمان وباحثين ومساعدين مميزين، بمن فيهم جريس جيبون وجيراني الرائعين، بريانا رينولدز وبنجامين جوبهمان. ويضم فريقتي المتميز في برنامج نساء المليون دولار، نيكول باري، وماورا كارني، وديفيد تشا، وبريانا رينولدز، وإليسا لارابي، وأنير إيكومي، الذين شجعوني وأبقوا العمل على المسار الصحيح بينما كنت أقضي وقتي في الكتابة.

أنا ممتنة لولداي الرائعين، إيميت وأدريان، لتحليلهما بالصبر معي، وطرحهما أسئلةً رائعة، وإعطائي آرائهما، بدون مجاملة! شكرًا إيميت لمساعدتي في تنظيم سطح مكتب الكمبيوتر وتصميم غلاف كتابي الأولي، ولقولك، "انطلق يا أمي!" في الأوقات التي كنت بأمس الحاجة لسماعها وحسب.

إنَّ رؤيتكما تتابعان شغفكما في كرة القدم والغيتار والفنون المسرحية هي واحدةٌ من أعظم المتع في الحياة، وسأكون دائمًا هنا لتشجيعكما، وأصنع لكما معكرونة بريمافيرا. شكرًا لدارين على



تبادل النصائح والقصص في تأليف الكتب. أنت أب رائع لابنينا، وما بنيتيه من الصفر حتى وصلت إلى أوساطٍ مزدهرةٍ هو حقاً مدهش.

أتوجه بامتنانٍ خاص إلى أخي الداعم دائماً والأحب إليّ، مارك بيمسلور، وإلى كرة النار التي تتحدى عمرها والدتي الموهوبة، بيفرلي بيمسلور. أمي، لقد منحتني حب الكتابة، وساعدتني في دعمي بكلماتك ووجبات العشاء المنزلية، وكنّت محررةً ومناصرةً لا تكلّ. أشكرك أيضاً على بهجة الحياة، ولقولك نعم مراتٍ عديدة، ولسعيك وراء شغفك بضراوة.

ولي عظيم الشرف أن أعمل مع النساء الرائعات المندفعات في برامجي نساء المليون دولار، وقد سمحت لي الكثير منهن بمشاركة أجزاءٍ من حياتهن في هذه الصفحات. شكراً لكنّ على الثقة والأحداث الممتعة معاً في الحياة الواقعية وعلى الإنترنت، ولتذكيري دائماً بأننا بحاجة إلى مواصلة مساعدة بعضنا بعضاً على المجازفة حتى نتمكن من المضي قدماً معاً. ومجلس الإدارة ومجلس القيادة والمستشارين الآخرين الذين يجعلون كل عملنا ممكناً. وقد ساعدني العقل المدبر لـ "يونيكورن" المكون من ثماني نساء رائعات في الحفاظ على وضع كل شيء في نصابه، وكنّ أخواتٍ لي يمكنني الاعتماد عليهن للحصول على الدعم المعنوي والضحك. كما ساعدني القراء الأوائل مثل إيرين كولز، ورايبا شافى، ودينيس هاريس، وستايسي بروك، وجيسيكا روبنسون، وشانون ويلكينسون على العثور على طريقي خلال هذه المادة. كما

أنني ممتنة للغاية لمرشدي الصحة العقلية باربرا ليدسكي وميشيل كاناريك، ولنيكي ماك كالوم لمساعدتي على "الإسراع في المرح".

هناك الكثير من المؤلفين في مجال التنمية على الصعيدين المهني والشخصي الذين أقدرهم والذين مهدوا الطريق لهذا الكتاب - هناك الكثير من الأسماء، لكنني أرسل شكرًا كبيرًا وصادقًا إلى فيرن هارنيش، ودانييل لابورت، وجريتشن روبين، وبرين براون، ومايك دولي، وجاي هندريكس، مايك مايكلوفيتش، وستيفن كوفي، وجينا موليكون لونغ، وكريستوفر جيرمر لتأليفهم الكتب التي أوصيت بها كثيرًا، وعاشوا معي بصفتهم زملاء في السكن على رف الكتب، وأعدت قراءتهم بمحبة لسنوات.

إلى كل أخواتي الطموحات، أنا في صفكن وأرسلن لكم كل التوفيق وأمل أن تكونوا طبيين مع أنفسكم على طول الطريق.

أخيرًا، أنا ممتنة لوالدي، بول بيمسلور، الذي مارس تمرين كُنْ - افعل - حصل قبل أن يصبح مصطلحًا من خلال اختراع طريقة بيمسلور وأصبح خبيرًا في تعليم اللغة. أنت صالح لعدة أعمار من الحياة والمحبة في عمرك الذي لم يتجاوز الثمانية وأربعين عامًا، وما زلت أشعر أنك معي.

إذا منحك هذا الكتاب الأدوات لمساعدتك على تضخيم عملك، فيرجى مشاركة تجاربك على وسائل التواصل الاجتماعي، أو تزكية كتاب تخطّ حدودك الآن لدى صديق.

تعال إليّ في juliapimsleur.com/gobignow وأخبرني



ما المفاتيح التي ساعدتك وكيف. وإذا قابلتني، فلا تتردد في طرح السؤال "كيف تسيّر أمور الذهنية بالنسبة لك؟"، ويمكننا مشاركة أفضل النصائح لدينا. لقد حصلت على هذا! حان الوقت الآن لممارسته.

الملحق (أ)

المفاتيح الذهنية الثمانية الأساسية

المفتاح رقم 1: احذر الهوة: ضع في اعتبارك الهوة بين ما يحدث لك والمغزى الذي تستخلصه منه.

المفتاح رقم 2: اختر النتائج عوضاً عن الأسباب: اختر بين الأسباب والنتائج، يمكنك الحصول على إحداها فقط، وليس كلاهما.

المفتاح رقم 3: حدد هدفك الكبير وأعد كتابة قصتك: أعد كتابة قصتك لتخبر قصة أكثر قوة.

المفتاح رقم 4: غير أفكارك مع T-BEAR: الأفكار والقناعات والانفعالات والأفعال والنتائج. الأفكار التي تكرر مراراً وتكراراً تصبح قناعات، لها انفعالات مرتبطة بها (إيجابية أو سلبية)، والتي تؤدي إلى اتخاذ إجراءات (أو في بعض الأحيان عدم اتخاذ إجراء)، وهذه السلسلة تنتج نتائجك.



المفتاح رقم 5: حطّم قناعاتك المقيّدة: سلط الضوء على قناعاتك التي لم تعد تخدمك ثم استبدلها بقناعاتٍ جديدةٍ وأكثر قوة.

المفتاح رقم 6: الإسراع عند المنعطف: عندما تواجه تحديات كبيرة، قم بالمزيد وليس بالقليل.

المفتاح رقم 7: خذ الكعك المحلى: تعلم كيفية طلب المساعدة وقبولها وممارسة التعاطف مع الذات.

المفتاح رقم 8: ممارسة كُنْ - افعل - احصل: ابدأ في أن تكون الشخص الذي تريد أن تكونه وافعل الأشياء التي سيفعلها هذا الشخص، وسرعان ما ستحصل على ما سيحصل عليه هذا الشخص.

الملحق (ب)

مثال عن بيان المهمة والرؤية

جوليا بيمسلور

30 كانون الأول 2015

كما هو مسجل في جزر كايمان (يتم تحديثه كل عام، ولكن كان هذا هو الأول).

ما أريد المزيد منه في حياتي

التواصل مع النساء الطموحات من النمط أ، وفرص توجيههن في رحلة ريادة الأعمال. وأوصلهم إلى المليون دولار من الإيرادات وأكثر.

التعاون مع رجال صالحين يهتمون بالمساواة بين الجنسين

إجازات ممتعة ومغامرات في مدينة نيويورك مع ولداي

إحداث تأثير عميق على الأشخاص الذين أعمل معهم

الوصول إلى جماهير أكبر

الرقص أكثر

زيادة دخلي ومدخراتي

السفر الدولي

أن أكون معلمة

مساعدة الأطفال على تعلم الطبخ



استضافة المزيد من حفلات العشاء
المرونة (العمل بشكل مكثف، ثم قضاء إجازة مع الأطفال أو
السفر)

مساعدة المرأة على أن تكون جريئة وشجاعة
الضحك

البحث عن موسيقى جديدة رائعة
اقتباسات رائعة وملهمة مع صور
القيام بالمزيد من الخطابات العامة
روابط رائعة مع الأشخاص الذين أحبهم
الرومانسية والحب

موجهون ومدربون جدد لمساعدتي على التوسع
البحث عن نموذج أعمال أكثر قابلية للتوسع
التواصل مع أنماط أخرى من الباحثين عن القادة
قضاء الوقت مع الأصدقاء الحاليين والجدد
مساعدة النساء على تجنب الأخطاء التي ارتكبتها
تعليم النساء جمع الأموال
مساعدة النساء (وبعض الرجال) على تحطيم القناعات المقيّدة
إنشاء نموذج أعمال أكثر قابلية للتوسع
الاستمتاع بالعملية

عدم الشعور بالارتباك مع كل ما يلزم القيام به
الشراكة مع النساء والمنظمات العظيمة الأخرى التي عازمت
على إحداث تغيير



أسبابي

تمكين المرأة حتى تتمكن من كسب المزيد من المال، والحصول
على مزيدٍ من الحرية، وعيش حياة أكبر وأفضل وأكثر جرأةً
طريقي

التدريب (واحد مقابل واحد)

ورش العمل (واحد مقابل أكثر)

دورات نساء المليون دولار عبر الإنترنت (من 1 إلى العشرات،
والمئات، والآلاف في النهاية)

الاسم المحتمل لفصلي عبر الإنترنت (دورة مميزة): الدورة
المتقدمة نساء المليون دولار

المهمة

مساعدة مليون امرأة على الحصول على مليون دولار من

العائدات



الملحق (ج)

أفضل عشرة كتب لدي عن الذهنية

1. دانييل لابلورت، خريطة الرغبة
2. ستيفن آر كوفي، العادات السبع للأشخاص ذوي الكفاءة العالية
3. برين براون، جسارة مذهلة
4. جاي هندريكس، القفزة الكبرى
5. راشيل هوت وستيفن أ. ليدز، البرمجة اللغوية العصبية: منظور متغير
6. مايك دولي، تسخير الكون
7. جين سينسيرو، أنت صعب المراس
8. كريستوفر ك. جيرمر، المسار الواعي إلى التعاطف مع الذات
9. دين بورنيت، دماغ أبله
10. جريتشن روبين، أفضل من ذي قبل

الملحق (د)

لمحة عن البرمجة اللغوية العصبية

البرمجة اللغوية العصبية (NLP) هي منهج يمارسه المعالجون النفسيون، وغيرهم من المدربين المعتمدين الذين يرغبون في مساعدة الناس على التغلب على القناعات المقيّدة، وإعادة كتابة السيناريوهات العاطفية، والحصول على النتائج التي يريدونها. طُوّرت البرمجة اللغوية العصبية في السبعينيات من قبل ريتشارد باندلر وجون توماس جريندر جونيور، واستخدمها مدربون الرياضيون الأولمبيون ورجال الأعمال والمعالجون النفسيون والمتحدثون ورجال الأعمال والسياسيون، وغيرهم من أصحاب الإنجازات المتميزة المهتمين بتحقيق ذروة الأداء. إذا كنت تفكر في أن تصبح مُدرِّبًا على البرمجة اللغوية العصبية، وكان هذا الكتاب هو مقدمتك الأولى، فلديك طريق رائع أمامك. سيؤدي البحث السريع على الإنترنت إلى إيجاد مئات الدورات التدريبية، عبر الإنترنت وشخصيًا، يقدمها الأفراد والمعاهد. تحقق من المراجع بعناية وتأكد من حصولك على تدريب على يد مدرب معتمد في البرمجة اللغوية العصبية أو مدرب رئيسي (وليس مجرد ممارس، وهو مستوى مختلف من الاعتماد). للتعرف على الدورات التدريبية الشخصية وعبر الإنترنت



التي تقدمها جينا موليكون لونج ومجموعة جريبتس، انتقل إلى
greatnessu. com.

يوجد أدناه تحليل سريع لجوانب البرمجة اللغوية العصبية
-والتي لم يتم تناولها - في هذا الكتاب. البرمجة اللغوية العصبية هي
طريقة عملية للغاية وتطبيقية. أتاح لي التدريب الشخصي تجربة
جوانب من الطريقة التي لم أتمكن من تجربتها عبر الإنترنت، مثل
أن أكون في حالة تنويم مغناطيسية عميقة وأقوم بتمارين مثل «دمج
الأجزاء»، ما يساعد الشخص على دمج جزأين متعارضين ظاهرياً
من نفسه عن طريق أخذهما من خلال عملية تتضمن توجيهاً ثابتاً
باللمس والكلمات. اختر الخيار الأفضل لك، ولكن إذا كان بإمكانك
القيام بالتدريب شخصياً، أقترح عليك فعل ذلك.

مفاهيم البرمجة اللغوية العصبية التي تطرق إليها هذا
الكتاب.

- نظام التنشيط الشبكي (RAS).
- مبادلة القناعات غير التمكينية بأخرى أكثر تمكيناً.
- العيش السبب وليس الأثر.
- استخدام الأطر للتأثير على النتائج.
- التغلب على القناعات المقيدة.
- استخدام النمذجة عند السعي لإتقان شيء جديد.

مفاهيم البرمجة اللغوية العصبية غير المشمولة في هذا
الكتاب:

- العلاج بالجدول الزمني.



- العلاج بالتنويم المغناطيسي.
 - دمج الأجزاء.
 - ترسيخ الحالات العاطفية في الجسد.
 - النماذج المرجعية.
 - عمل القيم.
 - وأشياء أخرى عديدة.
- المبادئ الأساسية في البرمجة اللغوية العصبية:
- ما من أحد محطّم، لديه فقط برامج لم تعد تعمل وتحتاج إلى التحديث أو الاستبدال.
 - احترم عالم (وبيئة) الشخص الذي تتم مساعدته.
 - يمكنك فقط مساعدة الأشخاص المستعدين حقاً لحل مشكلتهم.
 - إنها عملية «فعل ب»، وليست عملية «فعل لكي».
 - كل شخص لديه نظام تمثيلي أساسي، وهو كيفية إدراكه للعالم (بصرياً، سمعياً، حسيّاً حركياً، أو مزيج من الثلاثة).
 - يمكن أن تساعد البرمجة اللغوية العصبية الأشخاص على تحقيق النتائج المثلى.
 - يمكن أن تساعد البرمجة اللغوية العصبية (NLP) الأشخاص في الوصول إلى الموارد التي لم يعرفوا أنهم يمتلكونها.
 - لا يوجد "حقيقة".
 - يمكنك أن تستخلص معنى جديداً لحدث ما، حتى لو كان حدثاً صادمًا.



- يمكنك إزالة الألم.
- لدينا جميعاً أنماط لا شعورية لكيفية قيامنا بالأشياء، بمجرد اكتشاف الأنماط، يمكنك تغييرها.
- أسرع طريقة لتصبح ممتازاً في شيء ما، هي أن تكون نموذجاً لشخص يُظهر التميز.

قائمة المصطلحات

استلاب اللوزة الدماغية: استجابة انفعالية فورية وغامرة تتسبب في رد فعل بالقتال أو الهرب في جزء من الدماغ يسمى اللوزة الدماغية.

CDF: المشاعر الأساسية المنشودة - المشاعر الأساسية التي تريد تجربة المزيد منها في حياتك وعملك (من دانييل لايورت، خريطة الرغبة).

الانحياز التأكيدي: ميل العقل للبحث عن المعلومات لتأكيد ما تعتقد أنه صحيح أساساً.

القرار المبرم: قرارٌ بمتابعة هدف محدد ويكون مفصلاً ومحدد الأجل وإيجابياً (له عاطفة إيجابية وراءه).

التدفق: حالة الانغماس التام في نشاط ما، والشعور بالتركيز والتحدي والثقة. يُعرف أيضاً باسم "في النطاق".

العمل العبقري: العمل الذي ستقوم به حتى لو لم يدفع لك أحد، ويمنحك إحساساً بالتدفق.

الهدف اللامحدود: هدفٌ حددته لنفسك يكون مثيراً وطموحاً وصعب المنال.

حلقة الجحيم: حلقة من الرغبة في المزيد، والانطلاق في الحصول على المزيد، والاصطدام بالعقبات كبيرة، وفي النهاية العودة من حيث بدأت.



البرمجة اللغوية العصبية: ممارسة نفسية أُنشِئَتْ في السبعينيات من قبل ريتشارد باندلر وجون غريندر لمساعدة الأفراد على التغلب على القناعات والعواطف المحدودة للحصول على النتائج التي يريدونها.

الدماغ الحمائي: الجزء من الدماغ الذي يحاول الحفاظ على الوضع الراهن لأنه يشعر بأمان أكبر.

الدماغ المجازف: الجزء من الدماغ المستعد لتحمل المخاطر من أجل الحصول على النتائج المرجوة.

مصدر الطاقة: بئر طاقتك الشخصي (يسمىها البعض الله، أو الكون، أو تشي).

(أ - ق ا ن) (T-BEAR): العملية التي تؤدي بها الأفكار إلى القناعات التي تؤدي بدورها إلى المشاعر التي تقود إلى الأفعال التي تؤدي إلى النتائج.

الأسباب: جزء من بيان المهمة يوضح أسباب قيامك بالعمل الذي تقوم به.





قائمة المراجع

- بيك، مارثا. العثور على نجم الشمال الخاص بك: المطالبة بالحياة التي كان من المفترض أن تعيشها. نيويورك: ثري ريفرز، 2001.
- بن شاحر تل. هاببير: تعرف على أسرار الفرح اليومي والوفاء الدائم. نيويورك: ماكجرو هيل، 2007.
- براون، برينيه. تجرأ على القيادة: عمل شجاع، محادثات صعبة، قلوب كاملة. نيويورك: راندوم هاوس، 2018.
- براون، برينيه. جسارة مذهلة: كيف تغير الشجاعة لأن نكون ضعفاء الطريقة التي نعيش بها ونحبها ونتولاها ونقودها. نيويورك: أفيري، 2015.
- براون، برينيه. الصعود بقوة: كيف تغير القدرة على إعادة ضبط أنفسنا الطريقة التي نعيش بها ونحبها ونتولاها ونقودها. نيويورك: راندوم هاوس، 2017.
- بورنيت، دين. الدماغ الأبله: عالم أعصاب يشرح لك ما ينوي دماغك فعله حقاً. لندن: جارديان فاير، 2017.
- تشودرون، بيما. عندما تنهار الأشياء: نصائح قلبية للأوقات الصعبة ديفي. بولدر، كولورادو: شامبالا، 2000.
- كولينز، جيم. من جيد إلى رائع. نيويورك: كتب هاربر للأعمال، 2001.

- كوفي، ستيفن ر. العادات السبع للأشخاص ذوي الكفاءة العالية: دروس قوية في التغيير الشخصي. نيويورك: سايمون اند شوستر، 2014.
- ديفيدسون وجيم وكيفن فوغان. الحافة: قصة ملهمة للصداقة والبقاء. نيويورك: بالاتين، 2013.
- ديامانديز وبيتر ه وستيفن كوتلر. جريئة: كيف تتخطى حدودك، وتخلق ثروة وتؤثر على العالم. لندن: سايمون اند شوستر، 2016.
- دوفو، تيفاني. إسقاط الكرة: تحقيق المزيد من خلال القيام بالأقل. نيويورك: فلاتيرون، 2018.
- دوق، آني. التفكير في الرهانات: اتخاذ قرارات أكثر ذكاءً عندما لا يكون لديك كل الحقائق. نيويورك: بورفوليو بينجوين، 2018.
- جيرمر، كريستوفر ك. المسار الواعي للتعاطف مع الذات. نيويورك: جيلفورد، 2009.
- هاريس، دان. أسعد بنسبة عشرة بالمئة: كيف قمت بترويض الصوت في رأسي، وتقليل التوتر دون أن أفقد حدتي، ووجدت المساعدة الذاتية التي تنجح بالفعل أيوا: تورتلباك، 2019.
- هندريكس، جاي. القفزة الكبيرة: اقهر مخاوفك الخفية وانقل الحياة إلى المستوى التالي. نيويورك: هاربرون، 2010.



- هوت وراشيل وستيفن ليدز. البرمجة اللغوية العصبية: منظور متغير. سكوتس فالي، كاليفورنيا: منصة إفساح المجال المستقلة للنشر، 2014.
- كانيمان، دانيال. التفكير السريع والبطيء. نيويورك: فارار وستاروس جيروكس، 2011.
- كوشنر، هارولد س. عندما تحدث الأشياء السيئة للأشخاص الطيبين. نيويورك: أنكور، 2004.
- لابورت، دانييل. خريطة الرغبة: دليل لخلق الأهداف التي تمتلك الروح. لويزفيل، كولورادو: ساوندس ترو، 2014.
- ليسر، مارك. سبع ممارسات للقائد اليقظ. نوفاتو، كاليفورنيا: مكتبة العالم الجديد، 2019.
- ميلمان، دان. طريقة المحارب السلمي: كتاب يغير الحياة. تيبورون، كاليفورنيا: إتش جيه كرامر، 2006.
- موليكون لونج، جينا. فكر أو أغرق. تورنتو: امباسي، 2012.
- نافثالي، سارة. البوذية لأمهات الأطفال الصغار: أن تصبح أمًا واعية. كراوز نيست، نيو ساوث ويلز: حياة ملهمة، 2010.
- بالمر، أماندا. فن الطلب: كيف تعلمت أن أتوقف عن القلق وأسمح للناس بالمساعدة. نيويورك: غراند سنترال، 2014.
- باركر، كيت تي القوة هي الجمال الجديد: احتفال الفتيات بكونهن أنفسهن. نيويورك: وركمان، 2017.

- بيك، مورغان سكوت. الطريق الأقل ارتياداً: علم نفس جديد للحب والقيم التقليدية والنمو الروحي. لندن: أرو، 2006.
- بريسفيلد، ستيفن. حرب الفن: اختراق الحواجز وأرباح معارك الإبداعية الداخلية. نيويورك: بلاك آيريش إنترتينمنت، 2002.
- روبن، جريتشن. أفضل من ذي قبل: إتقان عادات حياتنا اليومية. نيويورك: برودواي، 2015.
- روبن، جريتشن. مشروع السعادة: أو لماذا أمضيت عاماً في محاولة الغناء في الصباح، وتنظيف ملابس، والقتال بشكل صحيح، وقراءة أرسطو، والاستمتاع أكثر عموماً. نيويورك: هاربرلوكس، 2010.
- ساندبرج وشيريل وآدم م. جرانت. الخيار ب: مواجهة الشدائد وبناء المرونة والعثور على البهجة. نيويورك: كنوبف، 2017.
- سارنو، جون إي. وصفة العقل والجسم، شفاء الجسم، شفاء الألم. نيويورك: وارنر، 1999.
- شيتي، جاي. فكر مثل الراهب. نيويورك: سايمون وشوستر، 2020.
- يوسيم، مايكل. لحظة القيادة: تسع قصص حقيقية عن الانتصار والكارثة ودروسها لنا جميعاً. نيويورك: ثري ريفرز، 1998.



حول المؤلفة

جوليا بيمسلور هي مدربةٌ في مجال توسع النطاق والارتقاء،
وخبيرةٌ في الذهنية.

وهي مؤسّسة ورئيسة إمباويرستا للمشروع الاجتماعي نساء
المليون دولار (MDW)، الذي يساعد مليون رائدة أعمال في
جميع أنحاء الولايات المتحدة على الحصول على مليون دولار من
الإيرادات السنوية. تستضيف بيمسلور أيضاً المدونة الصوتية
ذهنية المليون دولار، وهي الرئيس التنفيذي لـ Check-In على
قناة الإنستغرام، وهي ممارس رئيسي معتمد في البرمجة اللغوية
العصبية (NLP).

نشأ شغف بيمسلور للعمل مع رائدات الأعمال من تجربتها
بصفتها مؤسساً ومديراً تنفيذياً لشركة ليتل بيم، وهو أسلوب
تدريس اللغات الأكثر مبيعاً للأطفال الصغار، وإحدى الشركات
الأمريكية القليلة التي تقودها امرأة بدعمٍ من رأس المال
الاستثماري.

وهذا قاد بيمسلور إلى تأليف كتابها السابق الأكثر مبيعاً
بعنوان نساء المليون دولار: الدليل الأساسي لرائدات الأعمال
اللاتي يرغبن في تخطي حدودهن، لتمكين المزيد من النساء من
تحقيق الحرية المالية.

يساعد مشروع نساء المليون دولار MDW، ومقره مدينة

نيويورك، النساء في جميع أنحاء البلاد على توسيع نطاق أعمالهن من خلال برنامج الأعمال التجارية المميز عبر الإنترنت، والدورة المتقدمة بعنوان نساء المليون دولار، ومن خلال إقامة الفعاليات الحية والافتراضية. يستضيف مشروع نساء المليون دولار مؤتمر قمة نساء المليون دولار السنوية، التي تضم ثلاثمئة رائدة أعمال، وقد أطلق صندوق نساء المليون دولار، وهو منظمة غير ربحية خاضعة للفقرة (3) من البند 510 (ج) من قانون إنشاء المنظمات، منحا دراسية وغيرها من المنح لرائدات الأعمال ذوات البشرة الملونة.

جمعت بيمسلور، وهي إحدى جامعي التبرعات المخضرمات، أكثر من 26 مليون دولار من المستثمر الملاك، ورأس المال الاستثماري، والأموال الخيرية والمدونات بصورة دورية حول ريادة الأعمال وجمع التبرعات، وكيفية تمكين المزيد من النساء من أن "يتخطين حدودهن". كما درست دورات حول جمع رأس المال واستراتيجية ريادة الأعمال في برنامج الأعمال في بارسونز/ ذا نيو سكول منذ عام 2018. وقبل إنشاء شركتها لبيتل بيم، عملت بيمسلور في جمع التبرعات للمنظمات غير الربحية، وساعدت في جمع أكثر من 20 مليون دولار للمنظمات بما فيها مؤسسة ايكوينغ غرين، ولجنة حماية الصحفيين، وصندوق ملالا.

وبيمسلور هي ابنة رائدة تعليم اللغات الدكتورة بول بيمسلور. وهي أيضا منتجة أفلام وثائقية حائزة على جوائز. ظهرت بيمسلور في برنامج توداي، وعلى قناة إن بي سي ويكيند توداي، ومحطة سي أن بي سي وفي مجلة فوربس وبيزنسويك وووول



ستريت جورنال وسكسيز ونيويورك تايمز. وهي تلقي المحاضرات والدروس حول الذهنية اللا محدودة، وريادة الأعمال، والمرأة في قطاع الأعمال في الولايات المتحدة وعلى المستوى الدولي. تعيش بيمسلور مع عائلتها في مانهاتن، وهي غطاسةٌ مولعةٌ بالفوص ومُحِبَّةٌ للفرانكفونية. تابع جوليا بيمسلور على تويتر أو إنستغرام أو عبر صفحتها Facebook@juliapimsleur، أو على الموقع الإلكتروني juliapimsleur. com للحصول على المزيد من المعلومات حول الدورات التدريبية عبر الإنترنت، وفرص التحدث والفعاليات القادمة.