

ما الذي
سيكسبونته؟

حقوق النشر © Joe Polish 2022 by

نُشر في الولايات المتحدة بواسطة Hay House, Inc. : www.hayhouse.com

نُشر في أستراليا بواسطة Hay House Australia Pty. Ltd. : www.hayhouse.com.au

نُشر في المملكة المتحدة بواسطة Hay House UK, Ltd. : www.hayhouse.co.uk

تم النشر في الهند بواسطة Hay House Publishers India: www.hayhouse.co.in

تصميم الغلاف: theBookDesigners • الرسوم التوضيحية للغلاف: Gapingvoid

التصميم الداخلي: Alex Head / Draft Lab • المفهرس: J S Editorial, LLC

Genius Network™, I Love Marketing™, Piranha Marketing™, Genius Networking

Genius Network Tool™, 10xTalk™, What Needs Solved Tool™, Not Now List™, The

™, Not To Do List

™, Magic Rapport Formula™, First Domino

™، العودة على First Domino Tool™ هي علامات تجارية أو علامات تجارية مسجلة لشركة Piranha

Marketing, Inc. شبكة عبقرية ديسيل. كل الحقوق محفوظة.

تعد Joe Polish و "Easy and Fun & Lucrative" و "ELF" و "HALF" و "HALF مقابل ELF" علامات تجارية

أو علامات تجارية مسجلة لشركة Joe Polish. كل الحقوق محفوظة.

GeniusX هي علامة تجارية مسجلة لشركة GeniusX, Inc. جميع الحقوق محفوظة

.تم ذكر بعض العلامات التجارية لأطراف ثالثة في هذا الكتاب وجو

لا ليس لها أي حقوق ملكية في تلك العلامات التجارية الخاصة بطرف ثالث.

كل الحقوق محفوظة. لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا الكتاب بواسطة أي تقني ،

عملية فوتوغرافية أو إلكترونية أو في شكل تسجيل صوتي ؛ ولا يجوز تخزينها في نظام استرجاع أو نقلها أو

غير ذلك

تم نسخها للاستخدام العام أو الخاص - بخلاف «الاستخدام العادل» كإقتباسات موجزة

المضمنة في المقالات والمراجعات - بدون إذن كتابي مسبق من الناشر.

لا يقدم مؤلف هذا الكتاب نصائح تجارية ، بل يقدم معلومات فقط ذات طبيعة عامة لمساعدتك في سعيك

وراء نجاح الأعمال. لم يتم تصميم الكتاب ليكون دليلاً قاطعاً أو ليحل محل النصيحة من محترف مؤهل ،

وليس هناك ما يضمن أن الأساليب المقترحة في هذا الكتاب سيكون ناجحاً ، نظراً للمخاطر التي ينطوي عليها

أي عمل من أي نوع. وبالتالي ، لا يقع على الناشر ولا المؤلف المسؤولية عن أي خسائر قد يتكبدها استخدام

الطرق الموصوفة في هذا الكتاب ، وأية مسؤولية من هذا القبيل تتنازل بموجبها صراحةً.

في حالة استخدامك لأي من المعلومات الواردة في هذا الكتاب لنفسك ، فإن المؤلف والناشر لا يتحملان أي

مسؤولية عن أفعالك.

بيانات الفهرسة أثناء النشر مسجلة في الملف

في مكتبة الكونغرس

غلاف الكتاب ISBN: 978-1-4019-6010-0

الكتاب الإلكتروني ISBN: 978-1-4019-6011-7

كتاب مسموع ISBN: 978-1-4019-6029-2

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

الطبعة الأولى ، نوفمبر 2022

طُبِعَ في الولايات المتحدة الأمريكية

جو بوليش

ما الذي سيكسبونه؟

ترجمة

اديم العبيدلي

المهمون
للنشر والتوزيع MOLHIMON

- ◀ الكتاب: ما الذي سيكسبونه؟
◀ المؤلف: جو بوليش
◀ التصنيف: رواية
◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع
◀ ترجمة: اديم العبيدلي
◀ الطبعة الأولى: يناير 2024
◀ 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: 978-9948-780-80-9

◀ إذن طباعة: MC-10-01-4979128



جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة لمهمون 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 ملهمون للنشر والتوزيع.




◀ الطباعة: AL MASAR PRINTING



   darmolhimon

 www.darmolhimon.com

 0097165551184

 SILICON OASIS, 20TH
FLOOR (SIT TOWER) -
OFFICE 2004, Dubai, UAE

المحتوى

7..... الشاء على كتاب: «ما الذي سيكسبونه؟»

12..... مقدمة

الفصل الأول:

29..... ماذا يعانون وكيف يمكنني المساعدة؟

الفصل الثاني:

71..... استثمر الوقت، الاهتمام، المال، الجهد والطاقة في العلاقات

الفصل الثالث:

103..... كن الشخص الذي يرِدُّون على مكالماته دائماً

الفصل الرابع:

139..... كن مفيداً وممتناً وقيماً

الفصل الخامس:

171..... عامل الآخرين كما تحبّ يحبُّون أن يتمّ التعامل معهم

الفصل السادس:

205..... تجنب الشكليات وكن ممتعاً ولا تنسَ (لا تكن مملاً)

الفصل السابع:

233..... تقدير الأشخاص

الفصل الثامن:

267 امنح القيمة على الفور

الفصل التاسع:

299 اقترب من الحضور الشخصي قدر الإمكان

329 الخاتمة

337 اعترافات

345 حول الكاتب

الثناء على كتاب «ما الذي سيكسبونه؟»

«في عالم تكون فيه الوحدة والانفصال أوبئة فعلية ،
يتقدم جو بوليش بطرق واضحة وخالدة لإنشاء علاقات
حقيقية تفيدك وتفيد العالم. تأتي هذه الدروس من سيد
حديث في مجال الشبكات والصداقات العميقة الحقيقية
.اقرأ هذا الكتاب لمساعدة العالم على أن يكون مكانا
أفضل» .

- ديف أسبري ، مؤسس القهوة المضادة للرصاصة
والمؤلف الأكثر مبيعا أربع مرات في نيويورك
تايمز

«يحدد جو بوليش خطة اللعبة للنجاح وراحة البال التي
يمكن لأي شخص تبنيها من خلال المفهوم الجذري للكرم.
إنه يوضح لك كيف تجعل العالم مكانا أفضل وتصبح ثريا
دون التضحية بروحك» .

- كريس فوس ، مفاوض الرهائن السابق في
مكتب التحقيقات الفيدرالي والرئيس التنفيذي

ومؤسس مجموعة البجعة السوداء ، ومؤلف كتاب

«لا تقسم الفرق أبدا»

دائماً ما أنزعج من الكتب الإرشادية التي كتبها أشخاص لم يثبتوا أبدا أنهم يعرفون كيفية القيام بالأمر. كتاب جو بوليش «ما الذي سيكسبونه؟» هو عكس ذلك تماما . . إنه سيد حقيقي في إقامة علاقات مع الأشخاص الذين يتعامل معهم في الأعمال التجارية. هذا هو العنصر الحاسم الذي يحول ريادة الأعمال إلى نجاح ويجعلها ممتعة - ستيفن بريسفيلد ، المؤلف الأكثر مبيعا لكتابي

حرب الفن وتحول احترافي

«واحدة من أعظم هدايا جو هي الاتصال: قدرته الخارقة على ربطنا بأفكار وإمكانيات وأشخاص جدد ، والأهم من ذلك ، ربطنا بأنفسنا. هذا الكتاب كنز مليء بالحكمة العميقة والاستراتيجيات العملية التي ستفيدك أنت وأولئك الذين تخدمهم لسنوات قادمة»

- ماري فورليو، مؤلفة أكثر الكتب مبيعا في

صحيفة نيويورك تايمز مثل «كل شيء يمكن

اكتشافه»

«ما الفائدة لهم؟ يحدث ثورة رائعة في استعارة العلاقات بأسلوب ممتع ومحفز، وبصدق نقي يفتقد غالباً عندما يحاول الكتاب كتابة شيء لا يسيء إلى أحد ويكون لديه شيء صغير للجميع. يقدم كتاب جو استراتيجيات غاية في القيمة والمفعول، خطوة بخطوة يمكنك البدء في

استخدامها على الفور لبناء علاقات أحسن، وعيش حياة أفضل، وخلق تغيير إيجابي وتأثير في العالم» .

- رولاند فرازييه، المؤسس المشارك و/أو الرئيس التنفيذي لخمس شركات من أسرع شركات النمو وفقاً لمجلة إنك.

«الجميع يعلم أن الناس يفضلون أن يقوموا بالتعامل التجاري في إطار علاقات قوية. السؤال الذي لم يتم الإجابة عنه كان دائماً كيفية بناء تلك العلاقات. ولكن الآن، هذا الكتاب الرائع يوضح لنا بالضبط ميقات وكيفية القيام بذلك. هذا هو ما يجعله رائعاً... ولا غنى عنه.»

- روبرت سيالديني، مؤلف كتاب «التأثير» و «الإقناع المسبق»

في كتاب «ما الذي سيكسبونه؟»، يستعين جو بوليش بنجاحه الكبير في العلاقات التجارية ليقدم للقراء مستقبلاً أفضل... سترون كيف تغلب على التحديات الجسماء وستحصلون على الإرشادات لكيفية تحقيق ذلك. سترون كيف بنى أكبر شبكة تسويقية مؤثرة في العالم، مع تمارين تفتح الباب لتحسين العلاقات الخاصة بكم. ولكن ذلك ليس كل شيء. يشارك جو أيضاً تجارب وحكمة العديد من الأشخاص الناجحين الذين قام بتوجيههم أو الشراكة معهم على مر السنين. هذا الكتاب يُحدث تغييراً جذرياً في حياة القراء الذين يتبنون رؤى جو ويتخذون الخطوات العملية التي يقدمها»

- بي. جي. فوغ، دكتور في علوم السلوك في جامعة

ستانفورد ومؤلف كتاب «عادات صغيرة» الأكثر

مبيعاً في صحيفة نيويورك تايمز

جو بوليش هو المسوق الأكثر تميزاً الذي قابلته لأنه شخص رائع يحفز الأشخاص العظماء الآخرين على مضاعفة أفضل الأشياء التي يمكنهم القيام بها للآخرين. إنه ينظر دائماً إلى الأمور من منظور الشخص الآخر... جو يفعل ذلك دائماً بشكل أفضل. والآن يُبسط لنا كيف يمكننا، كمسوقين ملتزمين طوال الحياة، أن نقوم جميعاً بعمل أفضل.»

- دان سوليفان، المؤسس المشارك والرئيس

لشركة المدرب الاستراتيجي

«سواء كنت ترغب في التواصل مع مشاهير من الدرجة الأولى أو عمالقة الصناعة، يمكنني أن أؤكد شخصياً أن طرق جو تسمح لك ليس فقط بالحصول على لقاء، بل في كثير من الأحيان تطور إلى صداقة غير متوقعة.»

- كريغ كليمنس، كاتب نصوص إعلانية

واستراتيجي علامات تجارية ومؤسس شركة

غولدن هيبو

«في اللحظة التي عرفت فيها عن جو بوليش وشبكة العباقر، أحسست بالفضول. بعد أول اجتماع لشبكة العباقر، كان من الطبيعي الانضمام فوراً إلى مجموعته <100 ألف دولار>. لم يعد حياتي كما كانت من قبل. قام

جو بربطي بعدد لا يحصى من الأشخاص الذين غيروا حياتي وعملي. ولكن الأهم من ذلك، يواصل جو تعليمي كيفية التواصل الأفضل مع نفسي، حتى أستطيع أن أتعافى وأتحول. ستفاجأ بمدى قوة وعمق هذا الكتاب. إنه يظهر بسخاء كيفية ولماذا التواصل، وليس كما تتوقع.»

- الدكتور بنجامين هاردي، مؤلف كتابك نفسك

المستقبلية الآن

«في مسيرتي المهنية ، عرفت المئات من رواد الأعمال والمتحدثين والمؤلفين والمشاهير ورجال الأعمال الناجحين بشكل غير عادي ، لكنني لم أقابل أبداً أي شخص أتقن فن بناء علاقات حقيقية وأصيلة وذات مغزى مثل جو. . . . إذا قمت بتنفيذ عدد قليل من استراتيجياته، فإن حياتك - وحياة من حولك - ستكون مباركة بعمق بطرق لا حصر لها»

- بعمق بطرق لا تحصى.» - كريغ فورت، رئيس

شركة فورتى للاتصالات

«أعتقد أن الحياة التي نعيشها هي الدروس التي نعلمها. وعندما تقرأ قصة جو، يصبح واضحاً لماذا هو مؤهل بشكل فريد لكتابة هذا الكتاب العبقري. وراء كل مبدأ يوجد وعد. كل قصة توضح استراتيجية. كل كشف يؤتي ثماره. عالمنا أصبح أفضل وأكثر إشراقاً بسبب ولادة جو، وأنا ممتن لأنه وضع ذكائه ودفءه وحكمته المميزة في هذا العمل.»

- جيم كويك، مؤلف «لانهائي» : أفضل الكتب

مبيعاً في صحيفة نيويورك تايمز

«قد لا أعرف عن ريادة الأعمال، ولكن بصفتي طبيباً وكاتباً، أعرف شيئاً عن الناس والكتب. كتاب «مالذي سيكسبون؟» هو تماماً مثل مؤلفه، جو بوليش. إنه أصيل ويتعامل مع الاتصال والتواصل بشكل مباشر ومدروس وبمثابة نصائح حكيمة وممتعة في الوقت نفسه. سيساعد الكثير من الناس.»

- غابور ماتيه، دكتور في الطب ومؤلف كتاب

«أسطورة الطبيعي: الصدمة والمرض والشفاء

في ثقافة سامة».

«كتاب «ماذا في ذلك لهم؟» هو رحلة تأملية في طبيعة تطوير العلاقات المناسبة. الإرشاد الذي يقدمه جو بشأن إنشاء وتنمية العلاقات، سهل القراءة ومثير للتأمل، تقريباً كأنك في الغرفة مع بقية شبكته المتميزة. لا يلزمك رؤية جو لتتعرف عليه وعلى الحكمة التي تعلمها من نجاحاته وتجاربه ومحنها كدروس لكل من يسعى لعلاقات تثري الحياة.»

- توني روز ، الشريك المؤسس لروز وسنايدر

وجاكوبوشارك في تأليف كتاب الحزن الجميل

«أعظم شكل من أشكال الحكمة هو القدرة على عكس

الحكمة التقليدية. هذا بالضبط ما يفعله جو في كتاب «ما

الذي سيكسبون»

- نيك بيترسون، مهندس النمو ومؤلف كتاب

«بامبورز»

«لقد عرفت جو منذ عشرين عاما ورأيت كيف أتقن
عائد الاستثمار على العلاقات. والأفضل من ذلك ، أنه
وفر لك الطريق لفعل الشيء نفسه لا تضيعه

- ستيف سيمز، مؤلف ومدرب ومبتكر إبداعي في

SteveDSims.com

«واحدة من أكثر الكتب الفكرية والمفيدة المكتوبة
في هذا القرن. يجري جو بوليش التنقل في التفاصيل
الدقيقة لمساعدتك على إقامة صلة حقيقية مع الناس
- إقامة صداقات حقيقية بدلاً من الصداقات السطحية.
ليس هناك مهارة أهم يمكنك تطويرها في صياغة حياة
سعيدة ومستوفاة.»

- فيرن هارنيس، مؤسس منظمة رواد الأعمال

(EO) ومؤلف كتاب «التوسع»

«ما الذي سيكسبونه؟ هو كتاب سأشاركه مع كل من
أحبهم. لست أقول ذلك بخفة. لقد عرفت جو بوليش منذ
عام 1997، وكنت عضواً مبكراً في شبكة العباقرة، وأعتبره
صديقاً حقيقياً. لطالما تساءلت، «لماذا يقدم جو الكثير
ويطلب القليل أو لا شيء في المقابل؟» إن الإجابة على
هذا السؤال موجودة في هذا الكتاب الرائع، ويتضح أنها
سر سبب كونه الإنسان الأكثر تواصلاً ربما على الكوكب
(وكونه محبوباً من كل من يعرفه). هناك المزيد من

التواصل والحب لكل منا أن يجربه ويشاركه، ويمكن أن يكون هذا الكتاب دليلنا.»

- ديفيد باش، مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً في صحيفة نيويورك تايمز عشر مرات وشريك مؤسس في إدارة الثروات AE

«جو بوليش ليس مثل أي شخص قابلته من قبل. هو منظم حقيقي، روح غريبة، رجل أعمال ذكي، وصديق مخلص. في كتاب «ما الذي سيكسبونه؟»، يشاركنا نهجاً محدداً، وأفكاراً، ورؤى، ونصائح ساعدته في التغلب على إدمان المخدرات وأصبح رائد أعمال ناجح. قد تقرأ بعضها وتفكر، «نعم، كنت أعرف ذلك. نعم، هذا واضح. أوه، هذا مفهوم جديد!» ولكن هذه الحقائق البسيطة مثل «الدومينو»، كما يقول جو، وكل واحدة منها تبني الأخرى. وعندما تطبق ذلك على المئات من التفاعلات التي تنتظر في حياتك، سيكون الأثر الإيجابي لا يمكن حصره.»

- فيكتوريا لابلهم، مؤلفة الكتب الأكثر مبيعاً في صحيفة وول ستريت جورنال، مؤسسة Risk-Forward® وRock The Room®

«لسنوات طويلة، كنت أتساءل كيف تمكن جو بوليش من بناء دليل اتصالات مذهل لأكثر القادة المؤثرين في العالم. داخل كتاب «ما الذي سيكسبونه؟»، يكشف عن كل شيء... أوصي بشدة بهذا الكتاب لرائد الأعمال الذي يرغب في طريقة جديدة للتواصل تكون حقيقية وذات مغزى ومركزة

على اللعبة الطويلة.»

- جنيفر هوداي، مؤسّسة & Conscious Copy
Co

«العلاقات الأصيلة هي جوهر عيش حياة مرضية والتمتع بمهنة ناجحة على حد سواء. هناك شخص واحد أعتقد أنه يبرز كأكثر الأشخاص تأهيلاً لتعليمنا كيفية تحقيق كليهما من خلال تطوير اتصال حقيقي مع الأشخاص في حياتنا الخاصة والمهنية وهذا الشخص هو المؤلف جو بوليش. إنه كتاب يجب قراءته لأي شخص يتطلع لتطوير علاقات أعمق وأكثر مغزى وذلك من خلال الخدمة أولاً وأن يصبح ذلك الشخص الذي يرد عليه الناس دائماً عندما يتلقون اتصاله.»

- رايان ليفيسك، الرئيس التنفيذي لخمس شركات مصنفة في قائمة 5000 Inc. ومؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً والمصنف الأول على الصعيد الوطني «أسأل و قم بالاختيار»

«نحن نعمل على تحسين العلاقات الإنسانية من خلال التكنولوجيا بوتيرة هائلة. ومع ذلك ، لا تزال هناك آلام متزايدة. في ما الذي سيكسبونه؟، يوضح لنا جو بوليش كيفية تجنب هذه الآلام بأفكاره التحويلية سريعة الخطى.

- راي كورزويل ، مخترع ومؤلف ومستشرق
«قام جو بكتابة مقرر تعليمي مكثف سريع النتائج وغير قابل للتصنيف عن معنى الحياة في الأعمال والوجود

الشخصي. لقد استطاع بشكل مدهش أن يعالج ويشرح ويوضح (من خلال العديد من أمثلة دراسة الحالات المؤثرة) كيفية العيش/تحقيق/الوصول إلى بُعد غير مسبوق من المعنى والغرض والإثراء في كل ما تقدمه في حياتك ومسيرتك. حقًا، هذا هو تغيير لعبة الحياة.»

- جاي إبراهيم، مؤسس ورئيس تنفيذي لمجموعة

إبراهيم

كشخص يبقى دائماً نفس النسخة الأصلية من نفسه مع عملائه وأصدقائه ولا يتبنى شخصيات بديلة مربكة وتحمل أجندة، يعتبر جو بوليش القائد المثالي الذي يعكس بشكل إيجابي أكثر من 100 عام من الأدب التجاري عن طريق تسليط الضوء على ما تم تجاهله على نطاق واسع وهو: أن الطريقة التي نبنى بها حياتنا المهنية وأعمالنا تشبه بشكل كبير الطريقة التي نصبح بها إنساناً جيداً... يحتل «ما الذي سيكسبونه؟» مكانته المستحقة فوراً بين أكثر الكلاسيكيات التجارية المحبوبة.

- مايكل فيشمان، مستشار ومؤسس قمة صحة

المستهلك

«عندما تمسك بكتاب للمساعدة الذاتية، فإن معظمها يكون عبارة عن فيتامينات سهلة الاستخدام. تكون حلوة قليلاً، ولكن لا توفر الكثير من الفوائد المستدامة.» ما الذي سيكسبونه؟ هو أكثر شيء يشبه العلاج التنظيفي للذات... جو يتمكن من أن ينسج معاً مزيجاً مجنوناً

من المأسى والانتصارات والقصص المضحكة، والتهجم المجهول على الآخرين، ودروس التسويق، والتأملات حول الألم والتعافي في دليل قوي يمكنه حقًا تغيير حياتك... إذا اخترت ذلك. يلخص كل فصل الأفكار الراقية التي تساعد في تعزيز الروابط القوية مع الآخرين ومع نفسك. الأسئلة التي يجب طرحها في كل فصل هي أسئلة عميقة وأحيانًا مثيرة للاهتمام. هذا الكتاب... هو كتاب يجب قراءته أكثر من مرة، ويجب أن يقدّم للآخرين.»

- ليزا واجنر، مؤسسة RugChick.com

«واحدة من أهم الكتب حول... بناء شبكة صحية في العصر الحديث من التكنولوجيا والوصول السهل.»

- ويسلي كريس، الرئيس التنفيذي لشركة Breakthrough Performance and Re-hab

«رائع - أبهرني كتاب جو الجديد... لقد شارك فهمه العميق للناس وكيفية بناء علاقات ذات مغزى وتأثير وفعالية بطريقة ليست فقط سهلة الفهم، بل سهلة التنفيذ.»

- كامرون هيرويلد، مؤسس COO Alliance ومؤلف Vivid Vision

«أفضل كتاب عن العلاقات والتواصل الذي قرأناه على الإطلاق... لقد تعجبنا دائمًا من كيفية إنشاء [جوا] لشبكة من العلاقات ليست فقط عميقة ولكنها أيضًا واسعة. في كتابه الجديد [يشارك] الخطوات العملية والاستراتيجيات

التي استخدمها ليصبح واحداً من رواد الأعمال الأكثر
تواصلاً على وجه الكوكب. يمزج جو بين الضعف والفكاهة
لمساعدتنا في إيجاد علاقات ELF (سهلة ومريحة وممتعة)
والتي ستوسع الثروة والحرية والمعنى في حياتنا. هذا هو
عبقرية جو ويمكن أن تكون لك أيضاً.»

- جيم وميمي ديو، مؤسس DewWealth
Management ومؤلفي: ما وراء المليون:
دليل رائد الأعمال لتوسيع الثروة والحرية
والوقت

ما الذي سيكسبونه؟ هو الخريطة النهائية لحياة مليئة
بالمغزى والرضا والسعادة... هذا بالتأكيد ليس كتاباً عن
التواصل الاجتماعي التقليدي (الشكر للرب)؛ بل هو دليل
لإنشاء علاقات عميقة ومتصلة عن طريق الاستثمار في
الآخرين أولاً... ثم الاتصال من خلال عملية غير منظمة
(لكنها موجهة) يجب أن تتضمن الثقة والتوافق والراحة،
مع الاتساق غير المنقوص، واللعب دائماً لعبة طويلة. هذا
الكتاب هو تعريف لحياة تعاش بشكل جيد - ليس فقط
حياة جو، ولكن حياة جميع الذين لامسهم على مر التاريخ
وسيستمر في ملامستهم في المستقبل.»

- برايان كورتز، تايتنز ماركتنج، مؤلف كتاب تسليم
زائد وكتاب الحل الإعلاني

«كنت سابقاً الفنان النموذجي والمبدع الذي يعاني
من حساسية تجاه التسويق والأعمال التجارية حتى

قابلت جو بوليش. وذلك لأن جو، المعروف بكونه مسوّفًا أسطوريًا، هو في الواقع فنان في نفسه. لديههبة التعامل مع العلاقات والأعمال والحياة من مكان إبداعي لا يختلف عن فنان يعمل في منطقتة الإبداعية. ... بالنسبة لأولئك الذين هم مثلي لا يعتبرون عالم الأعمال والتسويق كمكان للتغيير والاتصال والإبداع ، فقد وجدت للتو كتابًا سيغير ذهنيتك بأفضل طريقة! »

- أكيرا شان، صانعة أفلام ومخرجة Black Star
في هذا الكتاب، يمنحك جو طرقًا مدروسة وعملية بعمق لتطبيق أشياء مثل التقدير والاتصال والامتثال وغير ذلك الكثير من أجل تغيير حياتك وحياة العديد من الأشخاص بشكل عميق نحو الأفضل.»

- لي بنسون ، الرئيس التنفيذي ومؤسس ETW

مقدمة

سأبدأ بإعطائك لمحة عامة عن هذا الكتاب من الصفحة الأولى:

السّر في النّجاح في الحياة والأعمال هو تعلم كيفية التّواصل وتكوين علاقات مع الآخرين - ومعظم الناس لا يعرفون كيفية القيام بذلك. إذا سمعت يوماً رواد الأعمال يقولون إنهم يكرهون «التّواصل» (أو إذا كنت واحداً من رواد الأعمال الذين يقولون ذلك)، فعادةً ما يكون السبب هو عدم معرفتهم الطريقة الصحيحة للقيام بذلك. أصبح «التّواصل» يعني المحادثات السطحية، والعلاقات التجارية، والقلق بشأن إقناع الآخرين حتى يفعلوا شيئاً لصالحك. ولكن هذا ليس ما يجب أن يكون عليه «التّواصل» - وهذا ما ستكتشفه في الصفحات القادمة

لم يكن الكتاب الذي تحمله بيدك ليكون موجوداً إذا لم يكتب ديل كارنيغي كتابه الكلاسيكي «كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس». أحب هذا الكتاب، ولا تزال قراءته ضرورية حتى اليوم. ولكن بما أنني نموت كرائد أعمال على

مدى السنوات الـ 30 الماضية وأكثر، أدركت أنه يحتاج إلى تحديث كبير. تعلمت بنفسى (أحياناً بالطريقة الصعبة) أن نجاحك وسعادتك لا يعتمدان فقط على كسب الأصدقاء و على تأثيرهم عليك. بل تعتمد على كسب الأصدقاء المناسبين والتأثير في الأشخاص المناسبين، وتحديد من هؤلاء الأشخاص في المقام الأول. كلما أصبحت أكثر نجاحاً في الحياة، كلما زادت أهمية هذه المهارات

لقد وضعت بالفعل إطاراً لفرز الأشخاص المناسبين من الأشخاص غير المناسبين. أي علاقة تكون FLE (سهلة ومربحة وممتعة) هي علاقة مناسبة، وأي علاقة تكون FLAH (صعبة ومزعجة ومملة ومحبطة)

أو الحصول على عملاء وأعضاء فريق FLAH يمكنك الحصول على عملاء وأعضاء فريق FLE

في الماضي، كنت مستعداً للتعامل مع sFLAH لأن تلك العلاقات أدت إلى فرص مربحة. يتطلب الأمر شجاعة للابتعاد عن تلك العلاقات. ولكن في هذه المرحلة من حياتي، كنت ملتزماً بإقامة علاقات تحويلية تعاونية وذات معنى فقط.

هذا ما أريده لك، وهذا هو الغرض من هذا الكتاب: تغيير منظورك حول كيفية التفاعل مع الآخرين حتى تتمكن من إقامة الاتصالات المناسبة مع الأشخاص المناسبين بالطريقة الصحيحة في أي موقف. للقيام بذلك بمهارة،

المفتاح هو البدء بطرح سؤال بسيط:

ما الفائدة بالنسبة لهم؟

بطرح هذا السؤال، تحول التركيز عنك وتركز على الطرق التي يمكنك من خلالها أن تكون مفيداً للآخرين. تترك وضع التركيز على الشبكات التعاقدية وتبدأ في تشكيل علاقات تحويلية تعاونية وذات معنى (والتي عادة ما تكون FLE بالمناسبة)

بطرح هذا السؤال مرارًا وتكرارًا، يمكنك الاتصال بالأشخاص من خلال معرفة ما يحتاجون إليه ومساعدتهم في الحصول عليه وجعل حياتهم أفضل. بطريقة حقيقية، عند طرحك هذا السؤال، فأنت تخفف معاناة الآخرين. ومن خلال تخفيف معاناة الآخرين، تصبح شخصًا جذابًا وقيماً يقدره الناس ويرغبون في التعاون معه. ومن خلال العلاقات الغنية التي تتشكل بهذه الطريقة والأبواب التي تفتحتها هذه العلاقات، تخفف معاناتك الخاصة، تحسن حياتك الخاصة، وتجعل العالم مكانًا أفضل

لكن قبل أن نبدأ في ذلك، قد تتساءل: من أنا للحديث عن كل هذا؟

أنا جو بوليش (تُنطق مثل «شوبوليش» وليس كالجنسية). كنت طفلًا مضطربًا، ومدمنًا نشطًا، ومدافعًا عن الإنقاذ، ومسوقًا محترفًا، وأكثر من ذلك بكثير. اليوم، أنا صاحب بلدة أشباح تبلغ مساحتها 40 فدأنا في كليتور بولاية أريزونا،

وشريك مؤسس لشركة واقع افتراضي، عباقرة إكس، ولكنني ربما أشتهر بتأسيسي لاثنين من أهم مجموعات التسويق في العالم، شبكة العباقرة و 100 ألف، حيث يدفع الأعضاء رسوم اشتراك سنوية قدرها 25,000 و 100,000 دولار على التوالي - وهي النموذج الأصلي «للعقول الرائدة» الذي اعتمده العديد من الآخرين على مدار السنوات. لقد وصفت بأنني «الرجل الأكثر ارتباطاً على هذا الكوكب» (لن أصف نفسي بذلك، ولكن هذا ما قاله الآخرون). مهمتي اليوم مزدوجة: بناء روح رائدة أفضل عن طريق تعليم الناس كيفية الحصول على حياة FLE وعملٍ وتغيير الحوار العالمي حول كيفية رؤية الآخرين ومعاملة المدمنين. قد تبدو هذه المهام مختلفة، ولكن بالنسبة لي، فهي مرتبطة بشكل عميق هذا هو المكان الذي أنا فيه اليوم، ولكن ليس هذا هو المكان الذي انطلقت منه. بدأت حياتي المهنية كمنظف سجاد مفلس في تشاندلر، أريزونا. بدأت عملي الخاص في تنظيف السجاد بكل مدخراتي - 1500 دولار - لأنني أردت مستقبلاً أفضل ولم يكن لدي خيارات أحسن. تعلمت بسرعة أن تنظيف السجاد عمل شاق وقذر. مع الوقت، ابتعدت عن العمل في تنظيف السجاد، وتحولت شركتي نحو تقديم خدمات تنظيف السجاد، وفي نهاية المطاف، انتقلت إلى بيع وتسويق المنتجات والخدمات - بقيمة تُقدر بالمليارات من الدولارات - للشركات من جميع الأنواع

مع نمو عملي، كانت هناك لحظات ودروس وعلاقات ساعدتني على المضي قدماً. أنا أفكر في هذه اللحظات باعتبارها «الدومينو»، لأنها مثل سقوط قطع الدومينو، تؤدي كل تجربة إلى الأخرى، في تفاعل متتابع لا يتوقف. لا يمكنك أن تعرف إلى لأي مدى سينتقل بك الدومينو الواحد. وأتمنى أن يصبح هذا الكتاب دومينو في حياتك، ذاك الذي يسقط في النهاية وتبدأ سلسلة من التغيير والنجاح بالنسبة لك. إليك كيف يعمل الكتاب:

- يتناول كل فصل مبدأً أساسياً للاتصال، استناداً إلى «صيغة الاتصال السحرية» التي صاغتها فايان فريديريكسون، والتي تحدثت عنها بشكل واسع في بث «أحبّ التسويق» الخاص بي مع شريك في البث دين جاكسون
- يشارك كل فصل قصصاً من عملي مع أعضاء KrowTeNsuineG ومن حياتي الشخصية. ستلاحظ بعض الأسماء التي ربما تعرفها. يتواجدون هنا لأنني أعرف هؤلاء الأشخاص وعملت معهم وتعلمت الكثير منهم
- يسلط كل فصل الضوء على النقاط الرئيسية، أو «الدومينو»، على طول النص، مع أسئلة تساعدك على التفكير في كيفية تطبيق هذه المبادئ في حياتك الشخصية
- إضافة إلى الجوانب الإيجابية لكل مبدأ ، يشير كل فصل أيضاً إلى العواقب السلبية والمخاطر المحتملة التي

يمكن أن تأتي مع تبنيها - حتى تتمكن من الابتعاد عنها .
- ينتهي كل فصل بتمارين وخطوات عمل محددة استخدمت لإرشاد جزء من أكثر رواد الأعمال الناجحين في العالم في شبكة العباقره . قد تبدو بعض هذه الخطوات خارج منطقة راحتك تمامًا - أو حتى غير متوقعة نهائيًا - إلى درجة أن بعض الناس لن يجربوها أبدًا . أعرف ذلك . ولكن إذا فعلت ، ستكون النتائج هائلة . يمكنك أن تشكرني لاحقًا)

قبل البدء ، أريد أن أقدم بعض التنبيهات . أولاً ، على الرغم من أن الكثير من محتوى الكتاب يتحدث عن قيمة اللطف في التفاعل مع الآخرين ، يمكن فهم «اللطف» بطرق مختلفة - كأن يعني الانفتاح ، أو التفاعل ، أو حتى السخرية ، حسب السياق . المهم هو التعامل مع الناس وفق المستوى الذي يمكنهم فهمه والرد عليه

ثانيًا ، على الرغم من كل النصائح الموجودة في هذا الكتاب ، فإنني لا أدعي أنني أقدم «الحلول الوحيدة» للمشكلات المحددة . للحصول على أفضل النتائج ، تعامل مع ما تقرأه هنا بنفس الموقف المتبع في غرف الـ 12 خطوة : «خذ ما يعجبك واترك الباقي»

الأمر الذي يجب فهمه بشكل جيد هو أن هذا الكتاب لا يتعلق فقط بالقدرات . بل يتعلق أيضًا بالشخصية - سواء كانت شخصيتك أو شخصية الآخرين - وبفهم كيف يمكن

للشخصية أن تخلق أنواعًا من العلاقات التي يمكن أن تغير حياتك. لذا، على الرغم من أنني سأقدم لك العديد من الأدوات العملية والاستراتيجيات المحددة للنجاح، فسأطلب منك أيضًا التعمق في بعض الأرضيات النفسية والعاطفية خلال الرحلة

لقد قمت بذلك بنفسني في الآونة الأخيرة. عندما كتبت هذه الصفحات، كنت قد انتهيت للتو من سنة تأملية لإعادة التقييم والتأمل في مدى نمو حياتي وعملي وعلاقاتي عبر السنوات. سعيت لفهم كيف يمكنني أن أكون مفيدًا للأشخاص المناسبين بشكل أفضل، حتى أتمكن من مشاركة هذه المعرفة معك بشكل أحسن

بدأت حياتي المهنية بالسؤال «ما الذي فيه لهم؟ وبعد سنوات، ما زلت أطرح نفس السؤال، على الرغم من تغير بعض إجاباتي.

أمل أن يلهمك هذا الكتاب للبدء في طرح نفس السؤال

ملاحظات للقارئ

في تجربتي، الأشخاص الذين يهتمون بالتطوير الشخصي يقرؤون الكثير من الكتب. إنهم دائمًا يبحثون عن أفكار ومفاهيم جديدة للوصول بأنفسهم وبأدائهم إلى المستوى الأعلى. هذا الكتاب موجه لهؤلاء الأشخاص، لكنه مختلف

قليلاً أيضاً

كل ما كتبته في هذا الكتاب، كتبته بتوقع أن القراء الذين يلتقطونه سيكونون أشخاصاً مخلصين يهتمون بمساعدة الآخرين ويسعون لأن يكونوا مانحين حقيقيين في العالم.

بهذه الروح، أطلب منكم حقاً أن تأخذوا وقتكم مع هذه الصفحات وألا تعاملوا هذه الأفكار كخدع أو مكافآت إضافية لشيء آخر. أمل أن تعاملوا هذه الأفكار كأساسيات

إذا قمت بتشرّب هذه المبادئ ودمجها في حياتك، فستصبح أكثر فعالية في العلاقات والتعلم والتفاعل مع الناس بالكثير من الطرق

إذا تشرّبت فكرة هذا الكتاب بشكل صحيح، فستساعدك على الحصول على فائدة أكبر مما حصلت عليه من كل كتاب وندوة ودورة ومن كل طريق للتطوير الذاتي ستسلكه على الإطلاق

وسوف تعزز كل شيء تفعله في الحياة لسبب بسيط: كل شيء تفعله في الحياة ينطوي على الآخرين.

الفصل الأول

ماذا يعانون وكيف يمكنني المساعدة؟

لا أتذكر طفولتي بشكل جيد، ولكن لدي ثلاث ذكريات تبرز بشكل حقيقي، الأولى عندما كنت في الرابعة من العمر وكنت أقفز على السرير، بقوة شديدة، قام والدي بسحبي من على السرير. كنا في منزل غريب في كيرفيل، تكساس، كان محل أبي للأقفال في الجزء الأمامي منه ومنطقة سكننا في الجزء الخلفي. والدتي كانت مستلقية على السرير، وأعتقد أنها كانت تريدني هناك، لكن والدي ربما اعتقد أنني كنت أؤذيها. كانت تعاني من سرطان المبيض، لكنني لم أكن أعرف ذلك. كنت أريد فقط الاستمتاع معها

الذكرى الثانية هي الاحتضان مع شقيقي ووالدي حول سرير والدتي في المستشفى. كانت لديها أنابيب في أنفها

وقالت لنا شيئاً في نفس معنى «استمعوا لأبيكم، وأحبوا الرب، وكونوا جيدين. أنا أحيكم». كانت تلك آخر مرة رأيته

الذكرى الثالثة هي رؤية والدي وهو يميل على شجرة وبيكي بشدة. إنها لحظة غريبة لأنني لا أتذكر أين كنا أو من كان موجوداً بجانبنا. كل ما أتذكره هو ألمه الشديد، وأنا أحاول تخفيفه عليه، وأشعر بالضيق تماماً. الآن بعدما أصبحت بالغاً، أدرك جيداً أنه لا يمكن التنبؤ بكيفية تفاعل الناس مع المواقف. الطريقة التي تفاعلت بها مع وفاة والدي ومعاونة والدي كانت بسيطة: كنت أريد فقط أن أخفف ألم والدي بأي طريقة ممكنة، وأكثر من ذلك، أردت أن أريح من حولي

على سبيل المثال، كان من المقرر أن يتم هدم شجرة خلف مبنانا ليتم بناء مشروع جديد. ظننت أن الحيوانات التي تعيش في تلك الشجرة ستموت. لذا، عندما كانت المنطقة خالية، خرجت إلى الجرافة المتوقفة هناك وحاولت وضع خطة. ربما إذا عرقلت العجلات، فإن الجرافة لن تتحرك. إذا لم تتحرك الآلة، لن يتم هدم الشجرة وستعيش الحيوانات. ركضت إلى المنزل وأخذت أكبر قدر من الكتل والألعاب والعلب الفارغة التي استطعت حملها وقمت بمراكمتها تحت عجلات الجرافة

بالطبع، لم تنجح خطتي. تم تشغيل الجرافة رغم الألعاب وتمت إعادتها إلي، لا أتذكر بالضبط. تم هدم الشجرة، لكن ذلك فقط جعلني أكثر عزماً

أدركت في سن مبكرة أن الأشخاص الذين أحبهم يعانون، وكنت أرغب بشكل غير واعي في أن تكرس حياتي في مساعدة الناس بأعمق الطرق وأكثرها معنىً. على الرغم من ألمي الشخصي ومعاناتي، اخترت أن أفعل كل ما بوسعي لإضفاء الإيجابية على العالم من حولي. في بعض الأحيان نجحت؛ في بعض الأحيان فشلت بشكل مأساوي

لكن حتى لو لم أتمكن من إيقاف كل جرافة، اعتمدت نهجًا يشكل أساس نجاحي تقريبًا. كيف يعانون وكيف يمكنني المساعدة؟ دومينو: لتكون أفضل في الحياة والعلاقات، تعلم أن تسأل «كيف يعانون وكيف يمكنني المساعدة؟ السؤال لك: فكر في أي شخص مهم في حياتك واسأل «كيف يعاني وكيف يمكنني المساعدة؟»

ما هي المعاناة؟

قبل أن تتمكن من تحديد الأشخاص الذين يعانون ومساعدتهم، يجب أن تعرف ما الذي تبحث عنه. بشكل مختصر، المعاناة هي الألم

يمكن أن تكون المعاناة جسدية، عاطفية، عقلية، أو روحية، ولا يلزم أن تكون دينية لتعاني من ألم روحي عميق. تشمل كل شيء في الحياة من فترات الحرب إلى سوء الأحوال الجوية إلى الإعاقة الجسدية. هذه الأنواع الواضحة من الألم هي جزء من نسيج الحياة الذي يمكننا جميعًا ملاحظته، لكن

هناك أنواع أخرى من المعاناة أصعب في الرؤية

هناك المعاناة العاطفية من الخجل، الحزن، والندم. ومن الألم العقلي للاضطرابات القلبية، والاضطراب الواسع، والاكئاب. والألم الروحي من الفصل، والعزلة، والإدمان للحصول على نظرة حية على المعاناة الروحية، انظر إلى شخص في إدمان نشط:

- تعتمد الإدمان الجسدي على المخدرات والشعور المستمر بالعدم الراحة؟ تحقق
- تضرر العلاقات وتشوه الصورة الذاتية بسبب السلوك الغير مسيطر عليه؟ تحقق
- تفاقم المشاكل العقلية مثل القلق والнерجسية والاكئاب؟ تحقق
- الشعور بفقدان الارتباط بنفسك وأحبائك والعالم بشكل عام؟ تحقق

باختصار، المعاناة موجودة في كل مكان، وهناك أكثر مما يعتقد معظم الناس. على المستوى الجسدي، إن مصدر المعاناة شيء يمكن لأي شخص فهمه. فالألم هو أن تلمس يدك الموقد الساخن وتشعر بالحرق حتى تنزع يدك. والمعاناة هي الشعور بالجوع في المعدة عندما لا يوجد ما يكفي من الطعام

لكن هناك أيضًا وجهة نظر أعمق للمعاناة تمت مناقشتها

من قبل مفكرين مثل الفيلسوف والمؤلف إيكهارت تول أو من خلال تعاليم البوذية الزن. من هذه المنظور، لا تتسبب مجرد تجربة جسدية في المعاناة، بل تتسبب فيها أفكارنا ومشاعرنا ومعتقداتنا وحكمنا على التجربة. نحن نضاعف معاناتنا من خلال تعلقنا بالأفكار والقصص التي نرويها لأنفسنا حول تجاربنا، وكيف نتراكم هذه القصص، مما يسبب المزيد والمزيد من المعاناة. للاستشهاد بكلمات المؤلف الصوفي نيفيلغودارد، «أنت لا ترى العالم الخارجي، بل ردة فعلك الخاصة تجاهه». إذا لم تكن على وعي بتفاعلاتك ورواياتك، فسوف تعاني كثيرًا دون أن تدرك أنك المصدر

قطعة الدومينو: المعاناة تعتمد جزئيًا على وجهة النظر وعلى عقليتنا. بالرغم من مدى معاناتنا على أي مقياس، لا يزال لدينا خيارات: إما تغذية الألم أو تغيير وجهة نظرنا
السؤال الموجه إليك: ما هو مصدر أكثر معاناتك ثباتًا؟ فكر في أكثر شيء في حياتك أثار إحباطك أو تحداك لفترة طويلة - لماذا لا يزال هذا الشيء يسبب لك الألم؟

هل المعاناة شيء سيء؟

أعلم ما تفكرون فيه: هل يسأل حقًا هذا السؤال؟ لا شك أن المعاناة أمرٌ غير مستساغ. فالألم يزيد من احتمالية إيذاء الآخرين. ولكن ما هو جيد أو سيء يعتمد

على وجهة نظرك

ولكن المعاناة يمكن أن تخلق فرصًا للتواصل.

يمكن أن تكون المعاناة قوية ومفيدة. يمكن أن يساعد الإزعاج الذي تسببه لك على إبعادك عن العلاقات الضارة و عن المتطفلين. أو، في ظروف مختلفة ، يمكن أن تساعد المعاناة على توطيد الصلات العميقة مع الآخرين وتشكيل علاقات مفيدة

نادرًا ما يتوقف الناس للتفكير في كيفية تكوين العلاقات و في اهيتها في الحقيقة. فالعلاقة تتكون لسبب ما - عادة لإزالة بعض أشكال المعاناة التي يعاني منها أحد الأطراف - على الرغم من أن الاتصال يحول كلاهما

إن إنشاء اتصال سريع مع الأشخاص الذين يعانون من الألم هو مضاعف طبيعي للنجاح في الحياة، سواء على المستوى الشخصي أو في حياتك المهنية

صديقي الجيد دان سوليفان، مؤسس برنامج «المدرّب الاستراتيجي»، يقول: «أخبار الآخرين السيئة هي أخبارك الجيدة». كرائد أعمال، مهمتك هي تقليل أو إزالة التحديات التي يواجهها الآخرون. كن الخبر الجيد مقابل الأخبار السيئة التي يواجهها الآخرون، والحل لمعاناتهم. لديك مفتاح لمستقبلهم الأفضل والأكثر جاذبية

الاتصال بالآخرين يتعلق بمساعدتهم على الحصول على

ما يريدون ومساعدتهم على تقليل أو إزالة ما يسبب لهم
المعاناة. سأكرر ما قلته في المقدمة: من خلال التواصل
مع الآخرين، تقلل من معاناتك الشخصية، وتحسن حياتك،
وتكوّن علاقات أكثر ثراءً، وتجعل العالم مكاناً أفضل. فكيف
يمكن تحديداً تحويل المعاناة إلى أداة للاتصال بالآخرين؟

قطعة الدومينو: يمكن أن يكون فعل المعاناة مفيداً
إذا خلق فرصاً للاتصال
السؤال الموجّه إليك: مع من يمكنك خلق صلات
أعمق من خلال فهم أوجه المعاناة التي يعانون
منها؟

كن محققاً للألم

عندما ننظر إلى قطع الذكريات التي عشتها وأنا في
الرابعة من عمري، وأنا الآن في الخمسينيات من عمري،
فإنني أراها من منظور مختلف. عندما قام والدي بسحبي
من السرير في ذلك اليوم، شعرت بالألم والإحراج والخجل
والمزعج. «أنا وأمي في منتصف شيء ما هنا يا أبي. ألا ترى
ذلك؟» ولكن والدي لم يستطع أن يرى في تلك اللحظة. لم
يفهم في ذلك الوقت أن كل ما أردته هو قضاء وقت مع أمي.
ولكن في سن الرابعة، لم أفهم والدي بشكل جيد

نشأ والدي في فقر شديد وشعر بأنه ضحية باعتباره
أصغر أشقائه التسعة. خلال جزء كبير من طفولته، ترعرع
والدي في كفالة الآخرين حتى وصل إلى درجة التبعية. تم

استدعاؤه إلى الجيش في سن مبكرة، وخرج مصاباً بصدمة
و اضطراب النفسي. وبعد كل هذا، وجد السعادة مع أمي
إلى أن توفيت بسبب السرطان. ثم، مرة أخرى، أصبح والدي
الراعي الوحيد

بعد وفاة أمي، كان والدي يتصرف أحياناً بشكل عنيف
جسدياً وعاطفياً وعقلياً تجاهي و تجاه أخي. وبالرغم من
أنه لم يضع السجائر على ذراعينا، إلا أنه ضربنا بالأحزمة
وصرخ علينا وانتقدنا باستمرار. لم يكن أي شيء نقوم به
جيداً بما فيه الكفاية بالنسبة له

على الرغم من مدى صرامته، شعرت أن والدي يحبنا
ويرعانا ويريد توفير المستلزمات لنا. شعرت أنه قد قدم
أفضل ما لديه. بدلاً من مجاراته في طاقته القاسية بالغضب
أو اللوم، اخترت شيئاً آخر. اخترت الفضول

بدأت في ملاحظة الأمور عن كثب. حتى إذا كان والدي
يتجول وسحابة حزن حول رأسه، جلست في محله وابتسامته
كبيرة على وجهي. توقف الزبائن وأخبروا والدي «يا له من
طفل سعيد»

لم تكن الحقيقة، بالطبع، ولكن التعليق جعل مزاج والدي
أخف قليلاً وأعطاني بعض المساحة للتنفس. في نقطة
ما، تبصّرت بشيء: لقد لاحظت أن والدي في آلام شديدة
- تمامًا مثلي وربما أكثر. لقد لاحظت أيضًا أن ابتسامتي
وبضع كلمات لطيفة مني لها وقع كبير جدًا. حتى بدون فهم

التفاصيل الدقيقة، كان ذلك شيئاً مثيراً للاهتمام بالنسبة لي كلما كبرت، استمررت في الابتسام، وخلق مساحة، وتقديم المساعدة للناس في كل مكان ذهبت إليه. لاحظت كملي من القوة للتأثير على الآخرين. بعدما انتقلت مع والدي وأخي من تكساس إلى نيو مكسيكو، كنت في البداية خجولاً وغير معروف في المدرسة، ولكنني استمررت في ممارسة طريقي. كنت لا أزال فضولياً حول الآخرين. تدريجياً، لم أعاني من الاستهداف بشكل كبير، وأصبح لي أصدقاء

يبدو أن تجاربي في اللطف العشوائي كانت تنجح. إيجاد جزء من الألم الذي يمكنني تخفيفه بأبسط الطرق يشعل فضولي أكثر

كيف يمكنني تحويل الحزن إلى فرح؟ الغضب إلى إثارة؟ المعاناة إلى راحة؟ كنت أبدأ في رؤية الحقل الحيوي تحت التفاعلات البشرية، العالم الموازي الذي لم يتحدث عنه أحد ولكن يبدو أنه يحكم كل شيء

قطعة الدومينو: كن محققاً للألم لتتصل بالآخرين.
تركز أولاً على الشخص الآخر ومعاناته. تأتي أنت وحلولك المحتملة بعد ذلك
السؤال الموجّه إليك: كيف ساعدك تمييزك لعواطف الناس على إنشاء صلات في الماضي؟

تحديد الأجواء العاطفية

صديقي وعضو شبكة العباقرة د. دون وود هو طبيب تروما سابقولاعب هوكي. لم ينشأ في بيئة تركت تجارب مؤلمة في حياته. إذ كان يشعر بالأمن والأمان في طفولته، لم يفهم لماذا يعاني بعض الأشخاص من القلق والخوف. لكن في بداية زواجه، كانت زوجته تعاني من الخوف المتأني من طفولتها، وبدأت ردود أفعالها تبدو مفهومة له تدريجياً. ابتكر مصطلحاً رائعاً لوصف ما يجعل الناس كما هم: الظروف الجوية. «إذا فهمت الظروف الجوية لحياة الجميع»، قال لي، «سيبدو منطقياً لك لماذا يفعلون ما يفعلون ولماذا يتصرفون كما يتصرفون»

هذا المفهوم الهام هو واحد من أهم الأسس التي يجب فهمها حول التواصل مع الآخرين: كلما فهمت سياق حياتهم بشكل أفضل، كلما تمكنت من التواصل معهم بشكل أفضل. يمكن لبعض الأشخاص أن يستغرقوا حياتهم كلها لفهم هذا، ولكن التوعية بالمفهوم يمكن أن تسرع من نسق التعلم

الجو المحيط بحياتي المبكرة جعلني شخصاً حساساً بشكل طبيعي، كما جعلني محققاً للألم وفيما تلى من حياتي جعلني أسعى إلى تحليل أحوال الأشخاص الجوية.. هذا يعني أنني كنت فضولياً بشأن ما يدور في رؤوس الآخرين. وبالطبع، كان يعني أيضاً معرفة كيفية جعل الآخرين مرتاحين، وهذا أدى بالنسبة لي إلى قمع احتياجاتي الخاصة، وضعف

حدودي، وعرضني أحياناً للاستغلال

لكن لا يجب أن تكون الأمور هكذا، ولا يجب أن تكون
ذا حساسية عالية للاستفادة من أن تصبح مُحققًا للألم.
بفهمك لمصدر المشاعر العاطفية للشخص، يمكنك أن
تربط بينك وبينه بشكل أفضل

هناك خطوات متعددة لفهم ظروف الشخص الجوية، ثم
استخدام ذلك لإنشاء اتصال معنوي

1. كن فضوليًا بصدق

أن تكون محققًا عن الألم يعني البقاء على اطلاع بمشاعر
الآخرين، والرغبة في معرفة قصصهم والاتصال بهم عبر
الألم المشترك. هذا هو أساس تعلم الأجواء العاطفية لهم.
كن فضوليًا بصدق حول الآخرين ومستعدًا للمساعدة. إذا
بدأت في هذا الموقف ، فستتبع ذلك الكثير من الأشياء
الجيدة

إحدى أكبر مخاوف الناس حول الاتصال بالآخرين هي
معرفة ما يجب قوله. يتعثرون في الحديث العادي، أو
يشعرون بالإحراج لأنهم لا يعرفون كيفية الاستماع بصدق
أو كيفية أن يكونوا أنفسهم بصدق

هذا الإحراج مفهوم إذا فكرنا في المنطلق العاطفي الذي
يأتي منه. إذا كنت تبحث عما يجب قوله في المرة القادمة
أثناء محادثة ، فهناك فرصة مرتفعة أنك تتطلق من موقف

دفاع أو حذر. بدلاً من السماح للمحادثة بالتدفق وفتح عواطفك للشخص الآخر، فأنت:

- قلق بشأن ما ستقوله بعد ذلك (أو ما سيقولونه)

- خائف من وجود فترات صمت في المحادثة

- عجول لملء الفراغات

في مثل تلك المحادثات، يبدو أحد الأشخاص كمن يبيع نفسه لشخص آخر، ويبدو ذلك غير أصيل. ليس «البيع» هو المشكلة، إنما المشكلة هي نقص الاتصال الحقيقي. إذا كان الاتصال حقيقياً ، فإن «البيع» يكون تحويلياً وليس تعاملياً. تذكر، إنها عنهم، وليست عنك.

2. بيع نفسك بأمانة

سألت مرة دان سوليفان عن تعريفه للبيع. فأجاب: «البيع هو جعل شخص ما يلتزم عقلياً بنتيجة مستقبلية جيدة بالنسبة له وإقناعه شعورياً بالقيام بالإجراءات اللازمة لتحقيق تلك النتيجة»

هناك فكرة تدور في المجتمع بأن البيع هو تلاعب، أو حتى شيء شرير إلى حد ما، ولكن بموجب هذا التعريف، البيع هو السلوك الأكثر إيجابية في العالم. أنت تبيع نفسك عند التفاعلات مع الناس سواء أعجبك ذلك أم لا. إذا لم تقم ببيع نفسك الحقيقية، فستبيع شخصية اصطناعية كمنتج ثانوي قد لا يكون جيداً في التسويق. تعتمد جودة

منتجك على معرفتك بنفسك وصدقك حيال ذلك، بالإضافة
إلى التركيز على الآخرين

عندما تقدم آرائك الحقيقية بلطف في التفاعلات مع
الآخرين، تعرض ذاتك الحقيقية للآخرين على نحو صادق،
تقدم لهم قيمة. من خلال إعطائهم شيئاً أولاً قبل طلب
أي شيء مقابله، تظهر أنك مختلف عن الآخرين: أنت هنا
للمساعدة. أنت مانح في المقام الأول، ليس مستقبلاً

3. التواصل مقابل الترابط والهروب

هناك ثلاثة مواقف فقط يمكن لأي شخص أن يتخذها
في التفاعلات التي تهدف إلى الترابط أو الاتصال بالآخرين.
الناس إما يتواصلون، يترابطون، أو يحاولون الهروب. إذا كنت
تتواصل بشكل حقيقي، فأنت في تبادل للطاقة والمعلومات.
قد لا تكونان متزامنين تمامًا، ولكنكما تمرران الكرة بين
بعضكما البعض. أنتما تستكشفان بعضكما البعض وتتعلمان
إذا كنت تترابط مع الآخر، فقد تجاوزت المرحلة الأولى
من التواصل وتشكلت رابطة أعمق مع بعضكما البعض.
تعرف نفسك إلى حد ما من خلال الشخص الآخر، وتخلق
الثقة المتبادلة. لديك المزيد من الانسجام والراحة والدفء
تجاهه

إذا لم تكن تتواصل أو تربط صلة، فإنك تحاول الهروب.
يمكن رؤية ذلك على المستوى الكبير وأيضاً على المستوى
الصغير حيث تتدفق وتتراجع التفاعلات بين الأشخاص

كيف يتفاعل الشخص الآخر مع ما تقول؟ هل ينحني نحوك أم يبتعد؟ هل يجيب بإجابات قصيرة أم يتحدث لفترة طويلة؟ من خلال معرفتك بهذه المواقف الثلاثة، يمكنك تعديل ما تقوله وكيف تقوله لمعرفة الظروف الجوية الخاصة بالشخص بشكل أعمق

4. لمس نقطة الألم

أنتج جيسون هيدلي فيديو بعنوان «ليس الأمر عن المسمار» حقق أكثر من 20 مليون مشاهدة. عند البحث عن الفيديو، يظهر امرأة تشتكي من ألم شديد في رأسها في حين يبرز مسمار من جبينها. عندما يحاول شريكها أن يشير إلى المسمار، تتهمه بأنه «دائمًا يحاول إصلاح الأشياء» بينما هي تريد منه فقط الاستماع إليها

هناك بعض الدروس المستفادة من هذا المقطع، ولكن أحدها هو أن لديك خيارات عندما يقدم لك الآخرون قصصهم

الدرس الرئيسي في الفيديو هو أنه عندما يقدم لك الآخرون قصصهم، يمكنك اختيار كيفية التعامل معها. في الفيديو، كان الشريك يحاول إيجاد حل لمشكلة الألم الذي تشعر به المرأة بسبب الدبوس الذي يثير الألم على جبينها، في حين كانت المرأة تريد فقط أن يستمع إليها. لذلك، يجب عليك تحديد ما إذا كان الشخص يبحث عن الاستماع والتعاطف فقط، أم إذا كان يحتاج إلى الحلول والإجابات.

ومن المهم تذكر أن بعض الأشخاص قد يحتاجون إلى كليهما. وعندما تتحدث مع الشخص، يجب عليك أن تتوقف عند نقطة الألم الذي يشعر به وتعبّر له عن تعاطفك معه في تلك التجربة التي يعيشها

أولاً، يمكنك ببساطة التعاطف والسماح لشخص ما بالعيش في قصته. أو، كمحقق للألم، يمكنك القول «لديك مسمار في رأسك، ويمكننا سحبه»

إذا اشتكى أحد زملائك في العمل من الشعور بالإرهاق ولكنه أشار أيضًا إلى أنه لم ينام سوى ساعة واحدة في الليلة السابقة لأن طفله كان مريضًا، فإن رئيس عمل متعاطف ومتفهم ومحقق للألم لن يقتصر فقط على الاستماع إلى القصة. بناءً على أسباب فقدان العامل للنوم، قد يسمح رئيس العمل للعامل بالعودة إلى المنزل للراحة دون أي عقوبة

ويمكن القيام بذلك عن طريق القول « اذهب إلى المنزل ونم قليلاً». ولكن الطريقة الأكثر فعالية هي السؤال «هل يمكن للحصول على الراحة الآن أن يتيح لك القيام بالعمل الذي تحتاج إلى القيام به بحالة من النشاط وليس الإرهاق؟»

بإخبار الشخص أنّ لديه ما يعادل مسمارا في رأسه، قد تجد أنك تعبر عن حدود العلاقة بقول الشيء الذي لا يمكن قوله، ولكنه يحتاج إلى أن يُقال، وكلما تمكنت من لمس نقطة الألم، كلما كان ذلك أفضل

قطعة الدومينو: لدى الجميع خلفية مختلفة تشكل هويتهم وكيفية رؤيتهم للعالم. تلك الخلفية، جنبًا إلى جنب مع ظروفهم الحالية وظروفهم الحياتية، تشكل جوهر عواطفهم. يمكن أن يساعد تعلم جوهرهم جوهر عواطف الشخص يمكن أن يساعدك في فهمهم والتواصل معهم بشكل أفضل الأسئلة الموجهة إليك: ما هي الظروف الجوية في حياتك التي تسبب لك بعض أشكال المعاناة؟ وما هي الظروف الجوية لأولئك الذين تريد الاتصال العميق معهم؟

الاتصال والانفصال

عندما كنت طالبًا جديدًا أحاول التكيف مع بيئة المدرسة الثانوية، كنت أبذل قصارى جهدي لأكون محقق الألام الذي يتميز باللطف والمساعدة. ومع ذلك، وبالرغم من جهودي شعرت بالانعزال

عندما أصبحت طالبًا في الصف الثاني، بدأت أتعاطى المخدرات. درست صناعة الفخار في تلك السنة وكانت المفاجأة أنني أحببته. كشخص خجول ومنطو على نفسه، لم أكن أحب اللعب الرياضية، ولم أحب المسرح ولم أحب معظم الأندية في المدرسة، ولكن كنت أعرف شيئًا واحدًا: صناعة الأواني الفخارية كان شيئًا رائعًا..

اندماج العجلة الدوارة مع يدي التي تحول فوضى الطين

الرطب إلى شيء صلب جعل الساعات تمر كالدقائق. نسيت
مشاكلي وانسجمت مع الطين. أحببت الفخار كثيراً حتى
أنني استمررت فيه لثلاث سنوات

كلما كبرت، ازداد اهتمامي بتعاطي المخدرات والاحتفالات
كآلية محاكاة لجميع المشاعر الصعبة التي تعاملت معها.
ساعدني صنع الفخار على تخفيف بعض من آلامي، وأصبحت
أقل كبحاً للنفس، وأكثر انفتاحاً، وأكثر ثقة

تدريجياً، زاد عدد الأشخاص حولي وأصبحت شخصاً
محبوباً، لكنني لم أشعر بالتقارب العميق مع أصدقائي. كنا
ندخن ونشرب معاً، لكننا لم نتطور في إقامة علاقات وثيقة
كالتى كنت أبحث عنها

على الرغم من أنني لم أكن أعني ذلك حينها، إلا أن صف
الفخار كان يربطني بنفسي، وكانت المخدرات تفصلني عنها.
على الرغم من أنهما يبدوان بنفس التأثير في التعامل مع
آلمي، فإنهما لا يمكن أن يكونا مختلفين أكثر من ذلك

الشيء المهم هو ملاحظة أنه عندما نشعر بالألم أو
بالمعاناة، نريد أن نجد طريقة للشعور بالتقارب لتخفيف
هذا الألم، بغض النظر عن الوسيلة التي نختارها، ولكن
مدى نجاحها ونتائجها يعتمد على النية من ورائها ويعتمد
إلى حد كبير على مدى تواصلك مع نفسك. عندما تكون
متصلاً بنفسك، ستشعر أنك كافٍ ويمكنك أن تعطي للعالم
من حولك. إذا كنت مفصلاً عن نفسك، فستشعر بالكسر

وبأنك لست كافياً، وسيؤدي ذلك إلى حاجة الأخذ لسد هذه الفجوة. في حالتني، كان الأمر يتعلق بتناول المخدرات والكحول لتخفيف الألم أو السعي للقبول والمكانة من خلال التواصل مع الآخرين، بدلاً من إظهار إبداعي للعالم من خلال العمل بالفخار

من الصعب التمييز بين التواصل وعدم التواصل لأن الأمر غالباً لا يتعلق بالشيء الفعلي الذي تقوم به، بل يتعلق بكيفية فعله ولماذا تفعله. يمكنك تقديم هدايا باهظة الثمن لأشخاص مشهورين في مجالك لجعل الآخرين يعتقدون أنك كريم، ولكن سيكون الأمر متصلاً بالذات فقط إذا كنت فعلاً كريماً بطرق أخرى أيضاً. لقد رأيت العديد من الأشخاص يتبرعون للجمعيات الخيرية التي لا يهتمون بها فعلياً، فقط لجعل أنفسهم يبدوون جيدين ويخفون خلفياتهم غير الأخلاقية. إذا كنت تعلم أنك لست كذلك وأنت تحاول فقط خداع الناس، فإن «عطائك» في الواقع يستغل الناس

الغاية ليست عدم التفكير بشكل مفرط أو تحليل كل شيء، ولكن الوعي بتفاصيل التواصل وعدم التواصل مع الآخرين. للتواصل الحقيقي مع الآخرين، يجب أن تكون على مستوى أساسي جيد مع نفسك، بغض النظر عن عيوبك. يمكنك أن تكون ساحراً وبارعاً عند التواصل مع الآخرين، ولكن إذا كنت تعتقد في جوهرك أنك لست مستحقاً لألئك الأشخاص، أو أن عليك دائماً أن تكون ساحراً لأن الناس

سيرون الحقيقة التي لا تحبها عنك، فسيشعر الناس بذلك، وستشعر بالانفصال عن نفسك، وفي نهاية المطاف، قد يشعر الآخرون بالانفصال عنك أيضًا

ليس على الجميع التعامل مع الإدمان كما فعلت، ولكن مبدأ الحركة نحو الاتصال والابتعاد عن الانعزال مع الذات عن الآخرين مهمة للجميع. الحقيقة حول خلق علاقات قوية بسيطة: يريد الجميع الشعور بالاتصال ولا يريد أحد الشعور بالانعزال، ولكن للحصول على الروابط التي تبحث عنها، يجب أن تشعر بالاتصال بنفسك أيضًا. أخيرًا، يمكن أن يتطلب التفريق بين الاتصال الحقيقي والانعزال الحضور والصبر والممارسة

قطعة الدومينو: يمكن أن يشعرك الاتصال والانعزال في بعض الأحيان بالتشابه بينهما، لكنهما مختلفان تمامًا. ابحث عن الأنشطة والأشخاص الذين يسمحون لك بالشعور بمشاعرك بطريقة آمنة، وتجنب الأنشطة التي تدفع بمشاعرك بعيدًا أو تجعلك تتحول إلى الانفصال

الأسئلة الموجهة إليك: ما هي الأنشطة التي تنشئ انفصالًا مغلوطًا بينك وبين نفسك؟ وما هي الأنشطة التي تنشئ اتصالًا حقيقيًا بينك وبين نفسك؟

الثقة والانسجام والراحة - لماذا تحتاج إلى الحصول على الثلاثة معاً

يتطلب التواصل مع الناس توازناً بين الثقة والانسجام والراحة، وحتى لو كانت تلك الكلمات تبدو متشابهة، فهي في الواقع مختلفة تماماً. على الرغم من أن هذا الموضوع عادةً يتعلق ببناء الثقة والانسجام والراحة مع الآخرين، إلا أنه ينطبق بالتساوي على اتصالك بنفسك. هل تثق في نفسك لتحقيق النجاح؟ هل لديك «انسجام» مع نفسك (فكر في هذا كما لو كنت تملك حساً فكاهياً - العثور على نفسك مضحك؟ هل أنت مرتاحٌ مع ما أنت عليه؟

ربما يعد أحد أشهر الأصوات في مجال التواصل الاجتماعي مع الآخرين وفيما بينك وبين نفسك هو صديقي نيل سترأوس، الذي كتب «اللعبة» و «الحقيقة»، الأخير منهما كنت قد تعاونت معه في كتابته. في «اللعبة»، يتبع نيل مجموعة من فناني الإغواء في لوس أنجلوس ويوثق علاقاتهم مع بعضهم البعض وكيفية تفاعلهم مع النساء. في نقطة ما في الكتاب، يقدم صيغة بسيطة لإقامة اتصالات مع الآخرين: «الارتباط هو الثقة زائد الراحة»

على الرغم من أنه قد يبدو غريباً أن نأخذ تعريفاً للتواصل المؤثر من عالم فن الإغواء، إلا أن الحقيقة هي أن عدد الأشخاص الذين قاموا بتحليل كيفية عمل الاتفاق بالتفصيل مثل تلك المجموعة قليل. وعلى الرغم من أن الأسباب

التي كانت وراء قدرتهم على فعل ذلك لها صلة بنوع من المعاناة والاختلاف بين الاتصال بالذات والانفصال عنها، فإن الحقيقة أن الاتفاق مهم في كل مجالات الحياة. كما كتب وناقش نيل على مدى السنوات، فقد نشأ دون الحصول على الكثير من الخبرة مع النساء، واعتبر أنه لا يملك «ذلك» - أي السحر الطبيعي الذي يجعل بعض الرجال ناجحين مع النساء بينما يفشل الآخرون. وعندما عرف نيل لأول مرة بمجتمعات الإغواء، فعل هذا بسبب محرر يريد منه كتابة كتاب تعليمي يستند إلى تعاليمهم، ورفض نيل لأنه كان صحفياً جاداً - ولكن بسبب وحدته وفضوله، دخل إلى هذا المجتمع بواسطة اسم مستعار مع أمل أن يصبح أفضل مع النساء لتحسين ثقته بالنفس. مع مرور الوقت، أصبح نيل مهتماً جداً بالأشخاص الذين التقى بهم وتعلم الكثير عن عالمهم مما أدى إلى كتابه «اللعبة»

بعد لقاء الأشخاص الذين قام بتصويرهم في اللعبة أدرك نيل أن الشيء الذي ظن أنه يفتقده لم يكن موجوداً بالفعل كما اعتقد خلال نشأته. لم يكن شيئاً واحداً، ولم يكن شيئاً تمتلكه أو لا تمتلكه، ولم يكن سحراً. «الشيء» هو في الواقع مجموعة من المهارات، وهذه المهارات يمكن تعلمها

في المجتمعات التي كتب عنها وتعلم منها، كان الناس الذين التقى بهم قادرين على تفكيك مفهوم بناء العلاقات في تفاصيل دقيقة بشكل كبير بسبب الضرورة. شعر الكثير

منهم بالاغتراب طوال حياتهم، مما أدى إلى الألم والوحدة. ونتيجة لذلك، كان لديهم حاجة عميقة إلى الهروب من ألمهم ودافع قوي لتعلم كيفية الاتصال بالآخرين للخلاص. (كما أنه ينبغي بأن يكون من المفاجئ أن العديد من الأشخاص الذين انخرطوا في هذه المجتمعات في أوائل العقد 2000 أصبحوا فيما بعد مسوقين عظماء)

الجزء المعقد من هذه القصة هو أن تعلم الاتصال الخارجي دون القيام بالعمل الداخلي اللازم للتحدث من المكان الصحيح لا يزال ممكناً، ولكن فقط إلى حد ما ولفترة محدودة. للأسف، يمكن للاستنزاف الداخلي أن يحلّ بك في نهاية المطاف. كما شرح نيل نفسه في الكتب والمقابلات على مر السنين، كانت الأشياء التي تشكل عدم الأمان والخوف من الأشياء هي التي جذبتة بشكل عميق إلى عالم اللعبة في المقام الأول. ما لم يذكر بشكل كافٍ - وأستطيع قول ذلك باعتباري صديقاً لنيل - هو أن وعيه الذاتي والتفاني في النمو الشخصي كانا ما دفعه إلى ترك ذلك العالم وراءه. كتب نيل المزيد عن هذا القرار في كتاب الحقيقة، وهو كتاب عن معالجة ألم الطفولة الخاص بك والعثور على شعور بالاتصال بالذات من أجل الحصول على علاقات طويلة الأمد صحية وممتلئة ومستدامة. إنه تتمتع لكتاب اللعبة وقد أنهى القصة بسرد الجانب الآخر: وهو أنه يمكن لاستخدام المهارات الخارجية القوية لجذب الآخرين دون الحديث من مكان متمركز ومتصل بالذات الخاصة بك

أن يكون خطيراً وحتى ضاراً

على الرغم من أن سمعة «فن الإغواء» تغيرت عبر السنين (وقد يكون لديك استخدامات أفضل لوقتك بدلاً من محاولة إغواء أكبر عدد ممكن من الأشخاص)، فإن المبادئ النفسية الأساسية التي اكتشفتها تلك المجتمعات لا تزال تحمل الدروس - سواء في العلاقات أو في الأعمال التجارية

لا يلزمك أن تكون مقبولاً تماماً بالنسبة لنفسك لتتعلم كيفية التواصل بشكل أفضل مع الآخرين، ومن المرجح أن يساعدك التواصل مع الآخرين على أن تصبح أكثر تواصلًا مع ذاتك. فقط تذكر: النية وراء استخدام مهارات بناء العلاقات الخاصة بك للتواصل مع الآخرين تهم،

ويمكن أن تتحول بسرعة إلى انعزال شديد إذا لم تبقى على وعي بذلك. وفي حديثه مع نيل حول ما تعلمه من تجاربه خلال «اللعبة» و«الحقيقة» حول الاتصال الشخصي ، أوجزه بأبسط صورة ممكنة في: استخدام الاتصال الشخصي للتواصل مع الآخرين رائع ، ولكن استخدامه للتلاعب خاطئ. لمزيد من المعلومات حول بناء العلاقات وتعزيز الثقة بالنفس ، يمكنك الاستماع إلى محادثة أطول بيني وبين نيل على :

www.JoePolish.com/WII

بغض النظر عن كيفية الوصول إليه، فإن الإنسجام هو ما نسعى إليه في التفاعلات الخاصة بنا مع الآخرين. عندما

تحصل على الانسجام، فذلك يعني أنكما تفهماان بعضكما البعض وأنت تعرف أن الشخص الآخر يحبك ويعتبرك شخصاً يستحق التحدث إليه. المشكلة التي تواجه معظمنا هي معرفة كيفية الوصول إلى تلك النقطة وكيفية تفادي الأخطاء التي قد نرتكبها على طول الطريق.

هل يجب أن نقوم بتأليف المزيد من النكات؟

هل يجب أن نسأل المزيد من الأسئلة؟

هل يجب علينا الضحك بشدة أكبر على نكاتهم؟

لحسن الحظ، تساعد الصيغة المذكورة أعلاه في الإجابة على هذا السؤال. من أجل الحصول على الانسجام، يجب أن تطور الراحة والثقة. ومن بين هاتين الصفتين، يجب أن تأتي الراحة أولاً

الراحة هي شيء سهل الفهم نسبياً: فهي تعني أن شخصاً آخر يشعر بالارتياح والحرية معك. يعني ذلك أنهم لا يخافون من أن تصرخ فجأة أو تتهجم عليهم. يعني ذلك أنهم يعرفون أنك لن تقول عن قصد الشيء الخطأ لإحراجهم مع أصدقائهم، بل أنك متوافق مع مشاعرهم واحتياجاتهم

يمكن للراحة أن تتكون بسرعة نسبية عن طريق الانتباه. ولكن ماذا عن الثقة؟ يستغرق ذلك الوقت. بالمعنى الحرفي، الثقة هي «الراحة بالإضافة إلى الوقت». يمكن أن نشعر بالراحة مع شخص في لحظة ما، ولكن كيف نعرف أن

الأمر ليس أكثر من مجرد صورة لأفضل سلوك ممكن ؟
ماذا لو كانوا يظهرين لنا شيئاً مزيماً؟ ماذا لو كانوا يحاولون
الحصول على شيء منا عن طريق كونهم مضحكين أو لطفاء
أو مفيدين؟

في الحقيقة ، لا يمكن إقامة ثقة عميقة إلا بمرور الوقت
، لأن الوقت يثبت مصداقية الشخص. ومع ذلك ، يمكنك
كسب بعض الثقة من الناس على المدى القصير على الأقل
عن طريق عدم التصرف بشكل متقلب ، و بالأ تكون وقحا ،
وآلا تخرق حدود الناس وما إلى ذلك

حتى في تلك الحالات، سيساعدك تعلم كيفية كشف الألم
على تحديد المكان الذي يجب عليك الاتصال به والمكان
الذي يجب عليك الانفصال عنه. وسيساعدك على تعلم كيفية
تحصين نفسك والانفصال بشكل استباقي عن الأشخاص
الذين يستغلونك ويستنزفون طاقتك وهم ما يسمون بـ
«مصاصي الطاقة» قبل أن يتسببوا لك في أي ضرر

وهذه ليست مسألة أن يحدث أم لا ، بل مسألة متى
سيحدث ذلك. في الأعمال التجارية والحياة، سوف تتعرض
بالتأكيد للتلاعب والاستغلال. ولكن مع الممارسة والنية،
يمكنك تطوير قدرات كشف الألم الحساسة، والتي تمثل
شكلاً عميقاً من أشكال التمييز. ستشعر وترى إذا كان
الاتصال يجلب الراحة والثقة وفي نهاية المطاف التواصل.
وستشعر بسرعة كبيرة إذا كان الشخص الآخر هو مانح أو

متلقٍ، إذا كان الاتصال هو تحويلي أو تعاملي

للقيام بذلك، يمكنك اتخاذ بعض الإجراءات الرئيسية. الكثير من الناس يفعلون هذه الأشياء بشكل غير مقصود بالفعل، ولكن لتقييم الوضع بشكل فعال، يمكنك استخدامها بشكل أكثر نية:

- عندما تلتقي بأشخاص جدد، لا تتحدث فقط عن نفسك و عن إنجازاتك - بل اسألهم أسئلة
- لا تخف من ذكر نقطة ضعف أو قصور قبل ذكر نقاط القوة الخاصة بك. هذا يجعلك أكثر قابلية للتعاطف والإعجاب ويساعد على بناء الثقة
- انتبه للغة جسدك - ابتسم كثيرًا، وانظر إلى عيون الناس، وتحدث إليهم من زاوية تجعلهم يشعرون ب أن وجودك أقل صادمية
- بمجرد أن تشعر بالراحة قليلاً، قم بإلقاء مزحة! (حتى لو كانت مزحة سيئة!) الاجتماعيات من المفترض أن تكون ممتعة، لذلك لا تخف من الاسترخاء قليلاً
- تحدث ببطء أكثر مما تفعل عادةً. الحديث بسرعة زائدة عادةً ما يشير إلى أنك تشعر بالعصبية أو الشك، مما يمكن أن يجعل الناس غير متأكدين منك
- اطلب من الناس خدمة صغيرة في البداية أو قدم لهم خدمة صغيرة في الأول. اعتمادًا على الوضع، يمكن لأي

منهما أن يجعلهم يتحمسون لك

- تأكيد شعور الآخرين! إذا قال لك شخص ما كيف يشعر، لا تحاول أن تقوم بتصحيحه أو أن تقول له أنه يبالغ. فقط اعترف بمشاعرهم

- كن صادقاً فيما يتعلق بمشاعرك ونواياك. يمكن للناس أن يعرفوا ما تفكر فيه وما تشعر به من خلال لغة جسدك، لذلك لا تخف من إخبارهم بالواقع

على الرغم من أن كل حالة مختلفة، إلا أن تطبيق المبادئ المذكورة أعلاه في المحادثات مع الناس سوف يجعلك تشعر بالاستقرار ويساعدك في إنشاء توافق بسرعة. وبمجرد القيام بذلك، يتبقى عليك فقط إظهار نفسك لذلك الشخص مرة تلو مرة مع الوقت

قطعة الدومينو: الثقة والتوافق والراحة مطلوبة للتواصل مع الآخرين - وحتى لو بدت متشابهة، إلا أنها تختلف تمامًا. لحسن الحظ، يمكن تطوير الثقة والتوافق والراحة

السؤال الموجه إليك: أين يمكنك بناء ثقة وتوافق وراحة أكبر في العلاقة الرئيسية الخاصة بك اليوم؟

كن غير تقليدي على مسؤوليتك الشخصية

عندما أتذكر نسختي الأصغر، أرى قوسًا واضحًا تقريبًا يمتد من الطفل الرضيع الذي كان يبتسم إلى المراهق

الخجول والمخرج وما حدث بعد ذلك.

تحذير حرق الأحداث: ما حدث بعد ذلك لم يكن جميلاً. كانت محاولاتي للحفاظ على مزاج سعيد وإيصال السعادة لمن حولي قد أدت إلى تأثيرات إيجابية على بعض الناس حولي، لكن هذا المزاج الذي أبديته كان يخفي ما يدور بداخلي ولم أشارك ذلك مع الآخرين.

لم يكن الناس يعلمون عمّا حدث مع أمي، أو كيف كانت حياتي في المنزل، أو حتى أنني تعرضت للاعتداء الجنسي والاغتصاب، ودُفع لي مال لعدم الحديث عنه، ابتداءً من سن التاسعة..

بدلاً من ذلك، كنت أتعلم أنه على الرغم من عدم كوني جيداً في الرياضة أو الدراسة أو المسرح، إلا أنني جيدٌ في تعاطي المخدرات والحفلات. في النهاية، كنت منتشياً طوال الوقت، ولم أحضر حتى حفل تخرجي من المدرسة الثانوية، بل شاهدته من حديقة صديقٍ لي بينما كنا نتعاطى الكوكايين.

بعد التخرج، كنت أتعاطى الكوكايين وأستشقه كل يوم لمدة ثلاثة أشهر ونصف، وكنت أبيع المخدرات لتمويل إدماني. كان طولي 5 أقدام و 10 بوصات، وبعد عدم تناولي أي طعام لمدة أسبوع، كنت أزن 105 باوند. في إحدى المناسبات، شربت الكحول، ودخنت السجائر، وتعاطيت الماريجوانا، واستشقت الكوكايين، ودخنت ميث كريستال،

وتناولت الأسيد النقي في نفس اليوم. أصبحت مدمنا تماما، وكانت حياتي بلا أي نظام.

في وسط كل هذا، كنت أعلم أنه يجب عليّ الخروج من ولاية أريزونا قبل أن أموت. في النهاية، حزمت أمتعتي وسافرت إلى نيو مكسيكو للعيش في منزل متنقل مع والدي. للقيام بذلك، انقطعت عن كل علاقاتي القديمة وحاولت الابتعاد عن المخدرات (وهو ما تحول إلى معركة شاقة استمرت ستة أشهر).

بعد سلسلة من الوظائف الغربية والاجتماعات الإثنتا عشرة خطوة والكثير من التمارين الرياضية، اكتشفت أنني لا أريد العمل لحساب أي شخص. بدلاً من ذلك، أقنعني أحد الأصدقاء بإنفاق كل مدخراتي - وهي 1500 دولار - على شراء معدات ولوازم لبدء شركة تنظيف السجاد، وهذا ما فعلته.

بين حمل المعدات من الشقق المشبعة برائحة بول القطن في المباني غير المكيفة في حرارة الصيف المحرقة، وجدت نفسي أتساءل عن قراري. على الرغم من كوني مصاباً بحساسية من القطن، ومهما كان الجهد الذي بذلته، كنت أغرق أكثر وأكثر في الديون.

تغيرت استراتيجتي بعدما دعاني أحد أصدقائي للذهاب لركوب قارب تزلج مع رجلين في بحيرة ساجوارو. قال إن مستثمراً عقارياً ناجحاً سيكون هناك، وظننت أنني ربما أتعلم

منه شيئاً (على الرغم من أنني كنت مفلساً لدرجة أن قضاء يوم السبت بعيداً عن العمل كان صعباً).

في البحيرة، شرحت وضعي لهذا الرجل الجالس على ذيل شاحنة نصف نقل - كيف أنني لا أكسب المال في تنظيف السجاد وأتساءل إذا لم يكن هناك عمل أفضل للذهاب إليه «هل يربح أي شخص في مجالك المال؟» سأل.

قلت له إن بعض الناس يفعلون ذلك.

«إذن المشكلة ليست في العمل. أنت المشكلة». عندما عدت إلى المنزل ذلك المساء بحروق شمس بالغة، وصلت إلى استنتاج بأنه كان على حق. كنت قادراً تماماً مثل أي شخص آخر. لقد نجوت من طفولتي ، على الأقل. بالتأكيد، يمكنني جعل عمل تنظيف السجاد يثمر.

بعد قراءة المزيد من الكتب حول الأعمال والتفكير في النظم، تعلمت كيفية نظم الجزء الأفضل من العمل لجعله يعمل بشكل أكثر كفاءة. بذلك ، جاء الإلهام.

سأنظم الجزء الذي جلب لي الأموال:

التسويق.

قمت بتوظيف كاتب بأموال مستعارة لأنني أردت تكرار واستنساخ رسالتي، وكتبنا ما سيصبح خطاب مبيعاتي الأول، دليل المستهلك عن تنظيف السجاد. كان يحتوي على أهم الأشياء التي تعلمتها حول كيفية توظيف منظم السجاد

الخلوق، ولكنه كان أشبه برسالة أطروحة تطبيقية حول كيفية كشف الخلل.

لم يكن توظيف منظم السجاد الخلق قراراً سهلاً، على الأقل. لم يكن هدفي خداع العملاء أو إجبارهم على شيء ما. بدلاً من ذلك، أردت تعليمهم ومساعدتهم. كنت أوّمن أنه إذا كنت أنا الشخص الذي سيعلمهم، سيثقون بي ويكونون معي علاقة جيدة. كنت سأعطيهم القيمة قبل أن أطلب أي شيء.

من جهة العمل، نجحت الفكرة. في غضون ستة أشهر، تحولت من الحصول على 2100 دولار في شهر متوسط إلى الحصول على 12300 دولار. بعد ذلك، توقفت عن التفكير في تنظيف السجاد فقط ونقلت تركيزي إلى الرسائل والتسويق، واستمرت شركتي في النمو من هناك.

النقطة الأكبر، هي أنه إذا كنت تستطيع اكتشاف الخلل، فيمكنك اكتشاف المشاكل التي يعاني منها الناس والتي تحتاج إلى حل، وإذا كنت تستطيع حل تلك المشاكل، فلا يوجد حدود لما يمكنك فعله. إنها أساس الأعمال والحياة. من خلال تحديد نقاط الخلل وخلق مساحة إيجابية للأشخاص، ، فإنك تفتح الباب للتحويل. تطبيق التسويق الجيد يستطيع بسلاسة التعرف على الألم الذي يعانيه الآخر والتواصل معه، والاتصال بمستقبله الأكبر، ويكون الجسر الذي يربط بينهما. قد لا يوجد حجة سحرية لماذا يجب أن تهتم بالآخرين، ولكن

يمكنني محاولة إعطاء نسختي من الإجابة على هذا السؤال.
من جهة، لدي هدف في خلق المزيد من البشر الشاكرين،
الحساسين، الكرماء والمبدعين. على الرغم من أننا نعيش
في عالم يعاني، إلا أنني أريد تقليل ذلك بشكل واسع النطاق،
والشيء المجنون هو أنه حتى لو كان ذلك إيجابياً للآخرين،
فإنني سأستفيد كثيراً منه أيضاً. في الواقع، هذا هو السبب
الرئيسي الذي جعلني لأقوم بإنشاء شبكة «العابرة» في
المقام الأول

من ناحية أخرى، فإن الصدق والإيجابية بالنسبة لي يأتي
مباشرة مما كنت أستكشفه كطفل. جميعها متعلقة الطاقة.

من خلال كونك عطوفاً وإيجابياً، تستطيع وضع الإيجابية
في العالم ومشاهدة تداعياتها وتوسعها. وكلما فعلت ذلك
أكثر، تتحول تلك التداعيات إلى أكبر وأكبر، وتبدأ في التردد
نحوك، وعندما يحدث ذلك، لا يمكن التنبؤ بما ستعنيه أو
كيف ستحول حياتك. عندما تعود تلك الطاقة، فإنها يمكن
أن تخلق مواقف مثيرة للإعجاب ومتواضعة وحتى مخيفة.
بالنسبة لي، إنها الشيء الأكثر إثارة.

هذا هو كيف أريد من الناس أن يستخدموا هذا الكتاب
أيضاً: لتصميم أفضل النتائج لأنفسهم وللآخرين.

كل ما أعرفه بالتأكيد هو أنني مدفوع لتقليل المعاناة. قد
يكون هذا هو معنى حياتي على الأقل، هذا هو المعنى الذي
أسعى لخلقه.

قطعة الدومينو: لا يوجد استراتيجية سحرية للتواصل مع مائة بالمئة من الناس في كل الأوقات، واتخاذ نهج استراتيجي أو جشع في العلاقات غالبًا ما يكون خاسرًا. بدلاً من ذلك، كن صادقًا مع الآخرين، لأن كونك غير صادق سيؤذيك على المدى الطويل.

الأسئلة الموجهة إليك: أين تكون غير صادق في علاقاتك؟ وأين يمكنك أن تجمع الشجاعة اليوم لتكون أكثر صدقًا وصراحة؟

قطع الدومينو:

- لتحسين حياتك وعلاقاتك، تعلم أن تسأل: «كيف يعانون، وكيف يمكنني المساعدة؟»
- عند مواجهة مشاكل في الحياة أو العلاقات، تذكر أن الجميع يعانون بطريقتهم الخاصة - وغالباً أكثر مما تتصور. وسيزيد ذلك من تعاطفك وخلق فرص للعلاقات والكثير من الأشياء الأخرى.
- المعاناة تعتمد جزئياً على النظرة والتفكير الذي يتبناه الفرد في التعامل معها. وعلى الرغم من مدى المعاناة التي يعاني منها الفرد، فإنه لا يزال لديه خيارات.
- يمكن أن تكون المعاناة مفيدة إذا أتاحت فرصاً للاتصال.
- كن كاشفاً للألم للتواصل مع الآخرين. ركز على الشخص الآخر ومعاناته أولاً. حلوك الممكنة تأتي في المرتبة الثانية وليس العكس. بمعنى آخر، هذا الكتاب لن يكون شائعاً بين الأشخاص الذين يريدون التركيز على أنفسهم فقط. هذا الكتاب ليس للنرجسيين والجشعين.

- لدى كل شخص خلفية مختلفة تشكل من هو وكيف ينظر إلى العالم. تلك الخلفية بالإضافة إلى ظروفهم الحالية وظروف حياتهم تشكل «الجو العاطفي» الخاص بهم. تعلم ماهية الجو العاطفي للشخص يمكن أن يساعدك في فهمهم ويجعل الاتصال بهم أسهل بكثير.
- الثقة والانسجام والراحة مطلوبة للاتصال مع الآخرين وحتى لو بدت متشابهة فإنها مختلفة تمامًا. ولحسن الحظ، يمكن تطوير الثقة والانسجام والراحة.
- لا يوجد استراتيجية سحرية للتواصل مع مائة بالمئة من الناس في كل الأوقات، واتخاذ نهج استراتيجي أو جشع في العلاقات غالبًا ما يكون خاسرًا. بدلاً من ذلك، كن صادقًا مع الآخرين، لأن كونك غير صادق سيؤذيك على المدى الطويل.

تمارين وخطوات عمل:

ثلاثة أسئلة ساحرة لكاشف الألم:

إذا كنت تريد الوصول إلى ما يهم، فعليك أن ترى وراء الواجهة التي يضعها الكثيرون.

إذا كنت حقا تريد مساعدة شخص ما، فيجب أن تكون مزارعا لأجل الجذر، وليس مزارعا لأجل الثمار. أن تكون كاشفا للألم يعني الوصول إلى الجذر.

للقيام بذلك، أحب أن أسأل الناس ثلاثة أسئلة عظيمة حصلت عليها من صديقي كين جليكمان في العام 1991:

1. أين أنت؟

2. إلى أين تريد الوصول؟

3. كيف ستصل إلى هناك؟

هذه الأسئلة عظيمة لمعرفة ما يجعل الآخرين يتحركون وكيف يمكنك مساعدتهم، ولكنها أيضًا رائعة لتطبيقها على نفسك. تمامًا كما يمكن للآخرين أن يضعوا واجهة معنا، يمكننا فعل ذلك مع أنفسنا أيضًا.

بإختصار، يمكن تحقيق أي شيء تريده في حياتك، سواء كان شخصيًا أو مهنيًا، بالبدء بالإجابة على هذه الأسئلة الثلاث.

إنشاء شبكتك العبقريّة الخاصة

سمعت منذ سنوات عن شخص ما يقول إذا لم تستطع كتابة فكرة على ظهر منديل ورقي فربما لا تستحق القيام بها. فيما بعد، سمعت عبارة من كاتب المبيعات الراحل غاري هالبرت: «يمكن حل أي مشكلة في العالم برسالة المبيعات الصحيحة».

وأود أن أضيف إلى تلك الحكمة وأقول: «يمكن حل أي مشكلة في العالم بالشبكة العبقريّة الصحيحة» والتي تعتبر ببساطة شبكة من الأشخاص الذين لديهم المهارات والقدرات والعبقرية التي يمكنك الوصول إليها في أي وقت تحتاج فيه إلى اتصال أو فكرة أو حل. أشخاص يمكنهم مساعدتك في حل المشاكل ومواجهة التحديات والوصول إلى الفرص.

الآن، وبينما قد يبدو تعلم كيفية إنشاء الشبكات العبقريّة أداة رائعة، قد تتساءل أيضاً: ما العلاقة بين ذلك وبين الألم؟ ما أود قوله هو أن التواصل مع الآخرين يتعلق في معظم الأحيان بتخفيف الألم على بعض النحو، حتى لو كان هذا الألم طفيفاً نسبياً في المجموعة العامة للأشياء. وفي الجانب المتطرف، فكر في شخصين حزينين ووحيدين يلتقيان بالصدفة، يتفاهمان، ويصبحان أصدقاء. لديهما الآن «شبكة» مؤلفة من شخصين تساعدهما على التخفيف من وحدتهما. على الرغم من أن الصداقة القريبة ليست شبكة عبقريّة، إلا أن الشبكة العبقريّة تعمل ببعض المبادئ نفسها.

في الشبكة العبقريّة، يكون الجميع مرتبطاً جيداً، ويريدون المساعدة في الآخرين، وربما يكون لديهم بعض علامات النجاح الخارجية، مهما كانت تلك العلامات تعني بالنسبة لهم. في الظاهر، قد يبدو أن هؤلاء الأشخاص ليس

لديهم الكثير من الألم أو لا يواجهون مشاكل - ولكن هذا ببساطة ليس صحيحًا. في بعض الأحيان، تكون مشاكلهم أصغر بالمقارنة (مثل «الألم» الناتج عن عدم معرفة كيفية توظيف موظف ممتاز لشركتهم)، ولكن في بعض الأحيان تكون المشاكل كبيرة كما تأتي (مثل الألم الناجم عن إخفاء مرض قاتل عن العائلة والخوف الذي يأتي مع ذلك).

بعبارة أخرى، لا تختلف الشبكة العادية والشبكة العبقرية كثيرًا من حيث الحافز الأساسي، لأن كليهما يمكن أن يساعدك على حل المشاكل وخلق تجارب أفضل لنفسك وللآخرين. الفرق الرئيسي هو أن الشبكة العبقرية أكثر اندماجًا، وبمشاركة أشخاص يجتمعون لحل المشاكل الخاصة بهم بنية مشتركة لمنح بعضهم البعض بدلاً من الجشع ببساطة.

عندما أريد حل أي مشكلة في العالم، أو تحقيق أي فرصة، أو التغلب على أي تحدٍ، أسأل نفسي من هم أفضل الأشخاص الذين يمكنني استثمار وقتي وأموالي وطاقتي فيهم. للقيام بذلك، استخدم أداة ومنهجية الشبكة العبقرية لإجبار دماغي على البحث عن الحلول.

فكرة الشبكة العبقرية ليست شيئًا يأتي على طبق من فضة. الأمر يتعلق بأن تصبح الشخصًا المحترف في الشبكات العبقرية الذي يمارس تقنيات الشبكات العبقرية لتصبح لديه شبكة عبقرية في نهاية المطاف.

فماذا أقصد بذلك؟ طريقة سهلة للتفكير في ذلك هي من

خلال تمرين بسيط:

1. خذ ورقة وارسم دائرة في الوسط.
 2. أرسم ثمانية دوائر صغيرة في حلقة حولها.
 3. في كل من الدوائر الصغيرة، اكتب اسم واحد من أهم ثمانية أشخاص في حياتك.
 4. تحت أسمائهم ، صف مهاراتهم وقدراتهم.
 5. الآن فكر في كيف يمكنك مساعدة كل من هؤلاء الأشخاص. وفكر في كيف يمكنهم مساعدتك.
- من المثير للاهتمام أن نرى ماذا يحدث عندما تضطر إلى تضيق قائمتك إلى ثمانية أشخاص. من يظهر على السطح؟

كما يوضح هذا التمرين، تبدأ الشبكة العبقريّة بالتفكير الدقيق وتعلمك كيف تكون قيّمًا للأشخاص من حولك. بعد ذلك، يتعلق الأمر بالاتصال ونشر تلك القيمة عبر الشبكة - وأخيرًا، يتعلق الأمر باستخدام تلك الشبكة لحل المشاكل. تعد الشبكة العبقريّة المناسبة دائمًا أفضل أداة للحلول.

للاستفادة من هذه الأداة، يجب عليك أولاً تحديد المجال الذي تريد تحسينه، أو العلاقة التي تريد تنميتها، أو المشكلة التي تريد حلها. بعد ذلك، حدد الأشخاص الأكثر قيمة لديك في حياتك وما يريدون وقدراتهم. أخيرًا، حدد كيف يمكنك أن تكون الأكثر فائدة لهم.

كما قال دان سوليفان في بث «10 إكس توك» الصوتي:
«لا يجب أن تتوقع أيّ فرصة تُعطى لك ما لم تقدّم قيمة
للآخرين»، وهذا هو السبب في أنه يجب عليك التفكير في
ما يمكنك فعله أو تقديمه للآخرين لتكون مفيداً لهم بشكل
حقيقي (الكلمة الرئيسية هنا هي بصدق).

يعني هذا عدم الالتصاق بالعائدات أو الحاجة لمساعدة
الآخرين في فعل شيء لك. من أجل أن تعمل هذه الفلسفة،
يجب أن لا يكون لديك أجندة الجشع أحادية الجانب.

بشكل أساسي، تجبرك أداة «شبكة العبقريّة» على
التفكير في الآتي:

1. من هم؟

2. ماذا يريدون؟

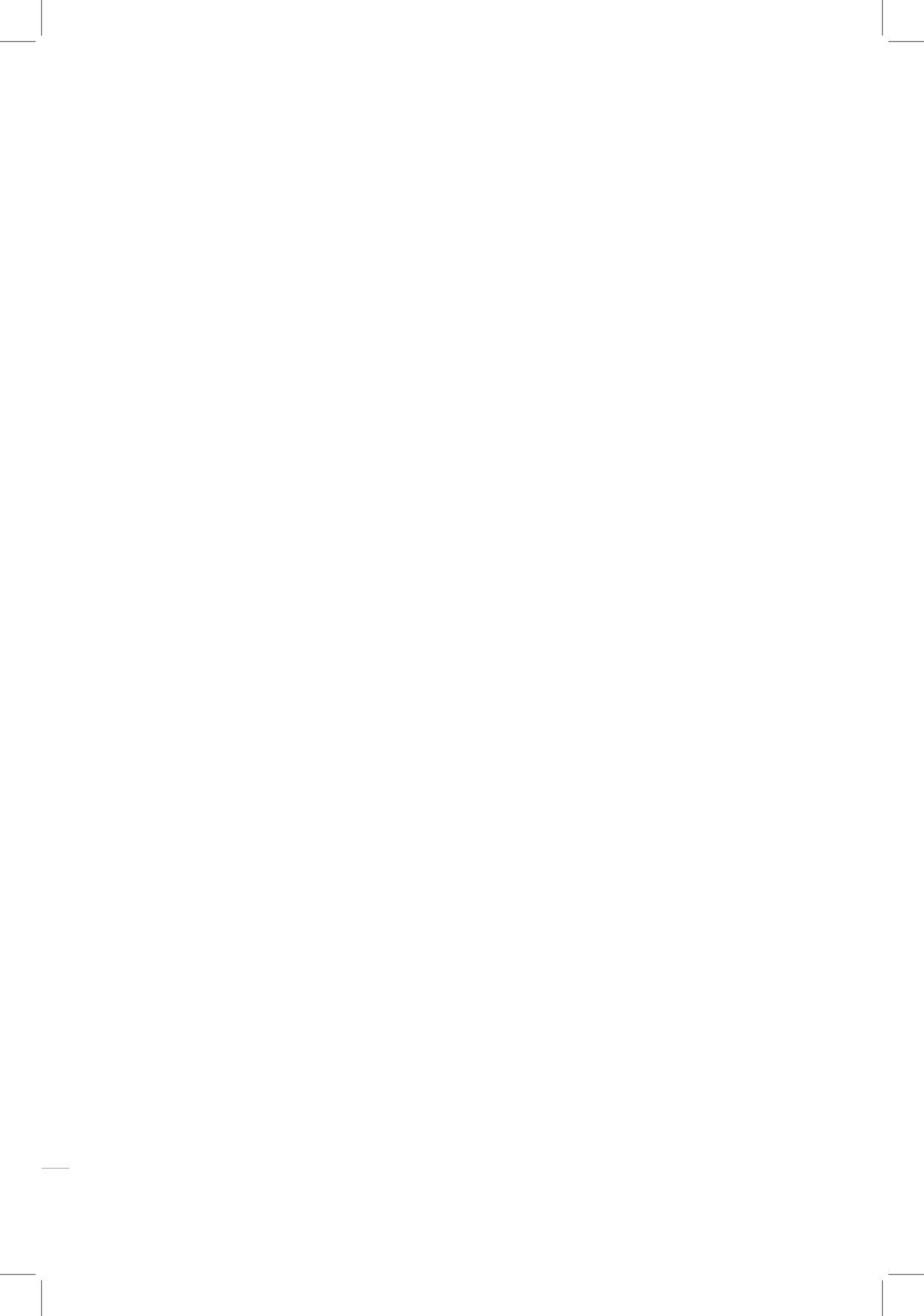
3. ما هي القدرات التي يملكونها؟

4. ماذا أعرف وما الذي يمكنني فعله لأكون الأكثر فائدة
لهم؟

على الرغم من أن هذه الأداة قوية، إلا أنها لا يمكن
استخدامها كحيلة. إذا لم تتعامل معها بصدق، فستفوت
النقطة الأساسية.

هذه القدرة تعمل على المدى الطويل فقط مع شخص
قد طور شخصيته ولديه نوايا صادقة ويتابع العمل بطريقة
منسجمة. إنها أداة تعمل بقدر انغماسك فيها بصدق وتفاعلك

معها. إذا كنت على استعداد للقيام بذلك، فستكون قيمة
للغاية بالنسبة لك.



الفصل الثاني

استثمر الوقت، الاهتمام، المال، الجهد والطاقة في العلاقات

لقد كنت العديد من الأشخاص المختلفين وعشت حيات عديدة، ومع ذلك فأنا الأشهر كمؤسس لشبكة العباقرة.

شبكة العباقرة هي مجموعة ريادية عالية المستوى وشبكة اتصالات بغاية بناء رواد الأعمال الأفضل لتغيير العالم من خلال الأعمال السهلة والمربحة والممتعة. تربط المجموعة وتتعاون مع أذكي عقول الأعمال في العالم، وتخلق زخماً للمساهمة في بعضها البعض وفي العالم.

باختصار، تتعلق شبكة العباقرة بالاستثمار في نفسك وفي عملك وفي علاقاتك لجعل تأثيرك على العالم إيجابياً قدر الإمكان. ويتطلب الانضمام إلى المجموعة استثماراً مالياً

كبيراً، يتراوح بين 25 ألف دولار إلى 100 ألف دولار سنوياً. ومن المؤكد أن هناك الكثير من الناس الذين لا يستطيعون تحمل تكلفة الانضمام إلى شبكة العباقرة، ولكن يرغب معظم الناس الذين ألتقي بهم في أن يصبحوا أفضل في تشكيل والحفاظ على علاقات قوية. هذه مهارة حياتية أساسية للجميع ومتاحة للجميع.

السر الأول للنجاحات التي حققتها في الحياة والأعمال هو بسيط: أستثمر المزيد من الوقت والاهتمام والمال والجهد والطاقة في علاقاتي مقارنة بأي شيء آخر، وأفعل ذلك على أطول جدول زمني ممكن.

ما هي العلاقات وكيف يتم تشكيلها؟

صديقي الجيد الدكتور روبرت شالديني هو مؤلف العديد من الكتب الرائدة بما في ذلك «بري-سويجن» و «إنفلونس». وهو معروف عالمياً كأبرز خبير في علم التأثير وكيفية تطبيقه بأخلاقية في الأعمال التجارية. إنه ذو معرفة عالية جداً بشأن العلاقات. حسبما شرح لي الدكتور شالديني، فإن الاتصال بشخص ما ينطوي على جلب التعاون إلى الخبرات التي تخلقها معهم.

صديقي وطبيبي النفسي الدكتور نيد هالويل، المؤلف لأكثر من 20 كتاباً، يسمي الاتصال بفيتامين «سي» الحقيقي. في كتاب «مدفوع إلى الإلهاء»، وهو كتاب أساسي لفهم

الحديث عن فرط الحركة وعدم الانتباه في العصر الحديث، الذي تمت كتابته بالشراكة مع الدكتور جون جي. ريتي، أكد هالويل أن الاتصال شيء يحتاجه الجميع حرفياً للبقاء على قيد الحياة.

لإيجاز ما قاله هذان العبقریان بأبسط طريقة ممكنة، فإن العلاقة هي تعاون على الاتصال.

الاتصال والتعاون يسمحان لك بجمع قدراتك واهتماماتك وتواصلك وسياقك وفهمك وتعاطفك ورعايتك مع إنسان آخر لخلق شيء جديد. فالعلاقات إبداعية بشكل جوهري وبمعنى ما فنية. ربما يكون تحديد مفهوم مفهوم «الفن» مهمة كبيرة جداً لتناولها في هذا الكتاب، ولكن يمكننا الاتفاق على أن الفن هو وسيلة للتعبير، بأي شكل من الأشكال. الفنان هو شخص لديه القدرة على التعبير. وهنا تصبح الأمور مثيرة للاهتمام.

سواء كانوا مغنيين أو ممثلين أو كتابًا أو رياضيين، فإن العديد من الأشخاص الأكثر تقديرًا في العالم يعبرون بشكل لافت. يمكن أن يثير فنهم المشاعر الكبيرة في الناس الذين يراقبونهم، وهذه القدرة ليست محصورة في ما نفكر فيه عادة عندما نفكر في الفن. فرائدو الأعمال المذهلون يمكن أن يكونوا فناني شركات. على سبيل المثال، أصبح الرئيس التنفيذي ستيف جوبز عظيمًا جزئيًا بسبب فنه في التسويق والتغليف والتميز والقيادة.

العلاقات تتعلق بالاتصال، والاتصال يتعلق بالتعبير. إنها عن كونك منفتحاً ومتواصلاً وحرّاً مع الأشخاص المحيطين بك حول ما تريدون وكيف ستصلون إلى هناك معاً. أكثر العلاقات ارتباطاً هي التي تتفق في الغرض. في بعض الحالات، يمكن أن ينشأ الغرض من السعادة، مثل شخصين يتشاركان شغفاً بالرسم ويحفزان بعضهما البعض للتجربة والتحسين. وفي بعض الأحيان، يمكن أن ينشأ الغرض من الألم، وهو جزء كبير ممّا يتعلق بالتعافي بالخطوات الإثنا عشر.

بغض النظر عن ما هو الرابط المشترك، فإن الاتصال هو المفتاح للعلاقات. بالطبع، يمكن أن يكون التنقل في هذا المنظر العاطفي محفوفاً بالمخاطر.

قطعة الدومينو: بغض النظر عن خبراتك أو اهتماماتك، فإن العلاقات الإنسانية هي مهارة حياتية يمكن للجميع العمل على اتقانها. فالعلاقات تتعلق بالاتصالات، والتي بدورها تعتمد على التعبير. من خلال كونك منفتحاً ومعبراً عن نفسك، فإنك تتحالف مع الآخرين لتحقيق أهداف مشتركة.

السؤال الموجه إليك: ما الأمر الذي ترى الأشخاص الذين تحترمهم يمارسونه وتشجعهم على التعبير بصراحة، ولكنك لست مرتاحاً لتجربته بنفسك؟ وما الذي يمنحك من دفع نفسك لمحاولة القيام بنفس السلوك في إحدى علاقاتك الرئيسية

اليوم؟ (يمكن أن يشمل الأمثلة الخطاب العام،
والغناء، والكوميديا الواقعية، والفنون، والموسيقى،
والرقص، إلخ.)

الاستثمار مقابل الإنفاق في العلاقات الإنسانية

لقد سمعت المثل الشهير «الوقت هو المال». بالنسبة لي
ولأي شخص يعتبر النجاح الحقيقي أن يكون سعيداً ومُنجزاً
في العالم، فإن العلاقات هي المال. الفرق مهم، لأن العديد
من الأشخاص الذين يحققون النجاح المالي منعزلون جداً
عن الآخرين، وهم بالتالي من أكثر الأشخاص الذين سوف
تقابلهم.

بشكل عام، يتشابه بناء العلاقات وبناء الثروة والنجاح
الاجتماعي فيما بينها، لأن أفضل الأفكار التي تقف وراءها
متشابهة للغاية: يجب أن تكون مستثمرًا على المدى الطويل
لرؤية نتائج حقيقية.

إن إنشاء علاقات رائعة، مثل إنشاء ثروة عظيمة أو تأثير
اجتماعي كبير، يبدأ بعقلية الشخص. يتصرف الأشخاص
الذين ينظرون إلى العلاقات على أنها صفقات كأنهم في
عملية تداول. ويتصرف الأشخاص الذين ينظرون إلى
العلاقات بالمدى الطويل وكأنهم في عملية إنشاء علاقات
أعمال.

طريقة أخرى للتفكير في العلاقات التحولية مقابل العلاقات التعاملية هي الفرق بين الإنفاق والاستثمار. قد تبدوان متشابهتين ولكنهما مختلفتان تمامًا. الإنفاق يشير إلى التكاليف الضرورية لأي مهمة والتي غالبًا ما تكون غير مرغوبة. أما الاستثمار فيشير إلى اعتماد منهجية طويلة الأمد وتراكم الطاقة الإيجابية والمثمرة.

التفكير بطريقة الإنفاق لا يعمل عندما تريد التعرف وتكوين صداقة مع الأشخاص المناسبين. إن الاستعانة بالعلاقات التعاملية القصيرة الأجل تترك خاويًا. الطريقة الوحيدة التي يمكن أن يستمر هذا النمط هو العثور على عدد أكبر وأكبر من الأشخاص (أي الضحايا) للاستفادة منهم، ولكن ذلك يمكن أن يوقع بالشخص الذي يتعامل بهذه الطريقة في النهاية. عندما يتصرف الناس بهذه الطريقة، فإنهم يعاملون كل تفاعل مع الأشخاص الذين يلتقون بهم كما لو أنهم يمضون ليلة واحدة في نزل رخيص اضطروا للإقامة فيه أثناء رحلة على الطريق. يمكن أن تكون الحياة رحلة، ولكن على الأقل يجب أن يصبح بعض الأشخاص الذين نلتقي بهم رفقاء سفرنا.

العقلية الاستثمارية تشبه الذهاب إلى المطعم المحلي الذي يعرف صاحبه عائلتك، والعاملون هم أصدقاؤك، وأنت لا تنتظر إلى القائمة لأن النادل يعرف طلبك.

استثمار الوقت والمال والطاقة في العلاقات يعني النظر

إلى الجميع كاستثمار وليس كتكلفة. إنها متنازعة، لأن تقليل الإنفاق أو عدم الاستعداد لقضاء وقتك وانتباهك ومالك وجهتك وطاقتك لن يؤدي إلى الحياة الغنية والعلاقات العميقة التي تريدها، لكن الإنفاق على هذه الموارد بدون تفكير بأي شخص يعبر طريقك لن يؤدي إلى ذلك أيضاً.

في كل شيء، تحتاج إلى إطار جيد لتكون فعالاً. ومن حسن الحظ أنه عندما يتعلق الأمر بالعلاقات، يكفي إطار واحد يتكون من جملة واحدة.

قطعة الدومينو: أفضل العلاقات تتشكل من منظور الاستثمار على المدى الطويل بدلاً من الإنفاق القصير الأجل. الموارد التي تنفق أو تستثمرها في العلاقات هي وقتك وانتباهك ومالك وجهتك وطاقتك.

الأسئلة الموجهة إليك: متى تكون قصير الأجل ومعاملاتياً في نهجك للعلاقات الهامة؟ ماذا سيتغير إذا اتخذت نهجاً استثمارياً على المدى الطويل؟

الحل في جملة واحدة

في عام 2000، قاد بن هانت-ديفيس فريق التجديف الوطني البريطاني للرجال. وضع بن سؤالاً للفريق يتم طرحه قبل كل قرار يتخذه الفريق وكل إجراء يتخذه داخل وخارج التدريبات: «هل سيزيد هذا من سرعة القارب؟» إذا فُكر

الفريق في الذهاب إلى الحانة في الليلة السابقة للتدريب، فسألوا أنفسهم: «هل سيزيد هذا من سرعة القارب؟» إذا كانت الإجابة لا، فلن يذهبوا. (هنا نصيحة: إذا كنت تضطر إلى السؤال، فالإجابة عادة ما تكون لا).

من خلال الفرق الذي صنعه هذا السؤال في سلوك الفريق، فازوا بالذهب في أولمبياد سيدني عام 2000. يمكنك استخدام نفس الإستراتيجية لتحقيق النجاح في علاقاتك الشخصية.

قبل القيام بأي شيء، اسأل نفسك: هل سيني هذا الأمر علاقتي؟

إن إقامة اتصال جيد هو أمر رائع، ولكن العلاقات الجيدة تتطلب أيضًا النمو. بعدما تزرع بذرة من الوقت والاهتمام والمال والجهد والطاقة، لا يمكنك المغادرة فقط. لكي ترى هذه العلاقة تنمو إلى شجرة طويلة وبعمق سميك، عليك الاستمرار في سقيها ورعايتها.

الملحوظة هي أن ليس كل النمو متساوٍ. يمكنك أن تنمي شجرة بلوط عظيمة أو يمكنك أن تنمي سرطانًا يغزو كل عضو حيوي. ليس كل نمو تقدمًا وليس كله مفيد. المفتاح هو التأكد من أن علاقاتك مفيدة للجانبين بعد إدخال الموارد. بمجرد تفريغ مواردك في العلاقة، يجب عليك التأكد بشكل دوري من إنتاجها للفواكه. هذا درس تعلمته بطريقة صعبة مرارًا وتكرارًا في حياتي الخاصة، بدءًا من الثانوية.

خلال فترة احتفالاتي، كانت علاقتي مع صديقي فريد مثل فيلم «أوقات سريعة في ريدجمونت هاي». كان فريد يقود حافلة فولكس ونحن نخرج خارج الحرم الجامعي لتناول الغداء وتعاطي المخدرات. جاءت أول إشارة حمراء عندما غادر فريد وتركني وحيداً في موقف السيارات. تجاهلت هذا الأمر، معتقداً أنه كان يمزح.

بعد بضعة أيام، كنت أسير إلى خزانتي عندما رأيت شخصاً يقترب من جانبي. وبمجرد أن نظرت، لكمني فريد فوق عيني وسقطت على الأرض. قفز عليّ فوق ظهري وأصابني بلكمات. كل ما كنت أفكر فيه هو: كان من المفترض أن أكون أنا وفريد أصدقاء.

ربما لم تكن العلاقة التي كانت بيني وبين فريد عميقة، ولكنني قد استثمرت الكثير من الوقت والاهتمام والطاقة فيها. وكانت صداقتنا قد نمت بطريقة تدميرية، إلى أن أصبح فريد مرتاحاً بشكل يسمح له بالهجوم علي في واجهة خزانتي.

تعلمت درساً مهماً من هذا الأمر حول اختياري لقضاء الوقت مع من حولي. الخبر الجيد هو أنه لا يلزمك الانتظار حتى تتعرض للضرب على يد صديق مزعوم لتقييم العلاقات في حياتك.

إذا كنت تموّل شركة ناشئة، هل تتقدم الشركة بمرور الوقت وزيادة الاستثمار فيها؟ أم أن المؤسسين يستنزفون

- أموالك واهتمامك دون تحقيق أي عائد مقابل ذلك؟
- هل يفتح شركاؤك الإستراتيجيون الأبواب الجديدة ويعرضون عليك فرصًا جديدة؟ أم أنك تقوم بتوجيه الأعمال لهم على حساب شخصي بلا فائدة؟
- هل تشعر بالدعم والاحترام بنفس القدر في علاقات صداقاتك؟ أم أنك دائمًا ما تستمع لمشاكل الآخرين وتطفئ نيرانهم دون أن يسمعوا لك بدورهم؟

الدرس الذي يمكن أن تتعلمه في كيفية استثمار وقتك وانتباهك ومالك وجهدك وطاقتك في العلاقات الإنسانية بسيط: العلاقات لديها آلية تغذية مدمجة تسمى النمو. ستتطور أي علاقة، إيجابية أو سلبية، كلما استثمرت فيها أكثر.

السؤال هو: هل تتطورون معًا في الاتجاه الصحيح؟ أم أنكم تتحرفون في الظلام؟ ما هي المنتجات الفرعية أو ثمار العلاقات؟ ما هي التحولات الداخلية والخارجية التي تنتج عنها؟ تجاهل ردود الفعل التي يوفرها النمو على مسؤوليتك. اتخذ الخيارات التي تجعل القارب يسير بسرعة أكبر.

قطعة الدومينو: قم بتقييم أفعالك في العلاقات بجملة واحدة: هل تنمي العلاقة؟ النمو هو آلية ردود الفعل المبنية داخل العلاقات التي تكشف صحتها - ولكن يمكن أن يكون النمو إيجابيًا أو سلبيًا. ازرع النمو الإيجابي وتخلص من السلبية.

أسئلة موجهة إليك: ما هي العلاقات الأكثر تحوُّلية
لديك؟ ما هو النمو الذي تم إحداثه من خلال
العلاقة؟

العلاقات العميقة تحدث التأثير الأكبر

يتوقف تأثير وقتك وطاقتك على كيفية استغلالهما. إذا
كنت تتحدث عن جدول أعمال لا يهم شخص آخر، فسترى
طاقته تتلاشى. إذا كان ما تقوله وتفعله يضع الدفعة في
شراعهم، فستراهم يتوهجون نحوك بالطاقة.

هناك جانب روحي لديناميكية الطاقة في علاقاتنا
وتأثيرها على العالم. نعتبر الطاقة كوقود مخزن - مثل
البنزين - لكنها أيضًا ديناميكية للتوسع والانكماش. عندما
توسع طاقة الشخص أو الوضع، فإنك تخلق آثار شبكية قوية
للغاية.

ذات يوم، وأنا أسير في طريقي إلى سيارتي، اقترب مني
رجل كبير الحجم وحليق الرأس.

«جو بوليش؟» كانت نبرته هادئة. «سعيد برؤيتك.»

«هل أعرفك؟» سألت بحذر، لاحظت كيف يبدو ذا
عضلات.

«كلا»، قال، «ولكنني طبيب واستمعت إلى برامج التسويق
الخاصة بك تحت اسم تسويق برانها منذ حوالي عشرين
عامًا». كان يشير إلى برنامج أنشأناه في عام 2004 وأطلق

عليه تسويق برانها: عوامل النجاح السبعة المضاعفة للسيطرة على أي سوق تدخله «كنت مؤثرًا في مساعدتي على بدء أعمالتي من البداية. لا أريد إزعاجك ، أريد فقط أن تعلم أنك غيرت مسار حياتي. أنت لا تعرف أي تأثير تتركه على الناس.»

درسه الذي تعلمته حقًا أثار دهشتي. من السهل التركيز على ما يمكن أن تفعله العلاقات الجيدة لصالحك ، ولكن ماذا عن الجانب الآخر من المعادلة؟ ماذا عن ما تفعله للآخرين؟ إنه مثل المثل الذي سمعه الجميع تقريبًا: «كن لطيفًا مع الناس الذين تقابلهم في طريقك إلى النجاح ؛ إنهم نفس الأشخاص الذين ستقابلهم في طريق العودة». لقد شاركت هذا الاقتباس مع العديد من الناس على مر السنين. أعامل كل شخص ألتقي به وكأنني سألتقي به مرة أخرى. قدر الإمكان، أريد أن أترك انطباعًا دائمًا وفي كل مرة ممكنة، أترك كل شيء أفضل مما كان عليه قبل أن أظهر. لم تكن أكبر الآثار الإيجابية التي صنعتها قرارات إستراتيجية مدروسة. بل نمت هذه العلاقات بشكل عضوي من هذه الفلسفة البسيطة.

النتيجة النهائية: انشر الإيجابية والحب قدر الإمكان أينما ذهبت، وذلك ليس لتفادي جزء من العقاب المتخيل في المستقبل، ولكن لأنك لا تعرف مدى تأثير تلك الإيجابية على الآخرين وعلى العالم. عادة ما يكون لجهودنا المتواضعة

تأثير يتجاوز توقعاتنا .

قطعة الدومينو: شبكة من العلاقات العميقة تخلق تأثيرات مركّبة وواسعة المدى. هذه هي الفكرة وراء «شبكة العباقره»، ويمكنك تطبيق نفس المبادئ لإنشاء شبكاتك الخاصة. سؤال موجه إليك: ما هي التأثيرات الحياتية التي حدثت في حياتك من خلال الآخرين، حتى لو كنت لا تعرفهم شخصياً؟

عودة إلى العباقره:

حتى الآن، اكتشفنا:

1. تُشكل العلاقات من خلال اتصال عميق، ويحدث الاتصال العميق من خلال التعبير الصادق والمفتوح، واستثمار وقتك وانتباهك ومالك وجهدك وطاقتك في الآخرين. المفتاح هو استثمار هذه الموارد الثمينة في الأشخاص المناسبين؛ للمساعدة في ذلك، فكر في مواردك من حيث تقلص وتوسع الطاقة بدلاً من خزان الوقود الذي يكون ممتلئاً أو فارغاً. هل توسع أو تقلص علاقاتك طاقتك؟ وبالمقابل، كيف توسع أو تقلص حياة الآخرين؟
2. يمكن العثور على مقياس علاقاتك في آلية ردود الأفعال المدمجة في النمو. تتضمن عبارة ردود الأفعال أنّ ما تزرعه تحصدّه مرة أخرى بطريقة ما، إيجابية أو سلبية. تنمو العلاقات القوية في اتجاه إيجابي للطرفين.

الآن، دعنا نضيف نقطة ثالثة نؤكد عليها في شبكة العباقره:

3. هناك فرق بين المردود من العلاقات والمردود على العلاقات. فهم الفرق هو الأساس لمعرفة كيفية تخصيص وقتك، وأموالك، وطاقتك.

السؤال الأول هو سؤال كمي: «إذا قررت الاستثمار في الوقت والمال والطاقه، هل سأحصل على عائد من هذه العلاقة؟»

السؤال الثاني هو سؤال نوعي: «الآن بعد أن قررت، كم من الوقت والمال والطاقه يجب عليّ استثمارها للحصول على عائد على هذه العلاقة؟»

هذا هو الفرق بين وجود أشخاص عالي الجودة في شبكتك الاجتماعية والتفاعل مع هؤلاء الأشخاص بطريقة ذات معنى. أنت تبحث عن عائد على العبقريه. وهذا هو السبب في أن شبكة العباقره لها قيمة كبيرة. (وهذا هو السبب في أنني طلبت منك في التمرين الذي طلبته في الفصل السابق رسم خريطة لشبكتك الخاصة).

عن طريق وجود شبكة العباقره من العلاقات في حياتك، يمكنك تسريع عوائد العلاقات الخاصة بك والاستفادة من قدرات العبقريه الكامنه في شبكتك بطرق لم تتوقعها أبداً دون وجود شبكة متكامله وذكية ومحللة للحلول من حولك. يمكن أيضاً تسمية «عائد العبقريه» بـ «عائد السمعه».

إذا كنت معروفًا بأنك شخص مفيد وراعٍ وسخي، فإن هذه السمعة تتراكم عندما تحيط نفسك بالمزيد من الأشخاص المتوافقين مع غرضك. إنها صيغة بسيطة: كلما فعلت المزيد من الخير، كلما حصلت على المزيد من الخير.

هذا شيء قلته منذ سنوات: الحياة تعطي للمناح. (هذا هو أيضًا عنوان أحد كتبي، والذي يمكنك الحصول عليه مجانًا على www.JoesFreeBook.com).

إذا كنت تعطي الأشخاص الأشياء الصحيحة، ستعطي الحياة لك بكثرة. إذا كنت تعطي الأشخاص الأشياء الخاطئة، فالحياة ما تزال تمنحك ولكن قد لا يكون ما تريد الحصول عليه.

شبكة العباقرة هي شبكة قدرات، وكلما جمعت المزيد من القدرات، كلما زادت احتمالية الحصول على عائد على التعاون والاتصال بين تلك القدرات. وكما يمكن لأي شخص يمتلك شبكة العلاقات العميقة أن يشهد، فإنه يمكن لشبكة العلاقات العميقة إنشاء تأثيرات متراكمة وضخمة بما يتجاوز ما يمكننا تحقيقه بمفردنا.

وصف جاسون فلادليان العضو في شبكة العباقرة العمل الذي أقوم به بقوله: «أنت تجمع أحاديي القرون» في العزلة ومحاطة بالحمير، يشعر أحاديي القرون بالتعاسة. أجمع أحاديي القرون وأقدمهم لبعضهم البعض لأن أحاديي القرون مجتمعين يمكنهم تغيير العالم.

قطعة الدومينو: الفائدة من وجود العديد من العلاقات الإيجابية المتنامية هي «عائد العبقرية»، أي القدرات والمواهب الكامنة في شبكتك الاجتماعية. لكي يعمل هذا، يجب أن تكون العلاقات متبادلة وأصيلة.

الأسئلة الموجهة إليك: ما هو العائد الذي تحصل عليه من الاستثمارات التي تضعها في علاقاتك؟ هل لديك شبكة عابرة خاصة بك وتحصل من خلالها على عوائد مستمرة؟

المخاطر الـ 12 للاستثمار في العلاقات:

كل العمل الذي قمنا به فيما يتعلق بكيفية الاتصال واستثمار طاقتك وتطوير العلاقات والتأثير الكبير في العالم يتعلق بالجانب الإيجابي للعلاقات. وبالطبع، هناك نواحٍ سلبية محتملة. يساعدني العمل في برنامج 12 خطوة على التعافي من الإدمان ويغير الطريقة التي أنظر بها إلى نفسي والعالم. وتقديراً لذلك، قمت بتجميع قائمتي الخاصة من 12 شيئاً يجب تجنبها في علاقاتك - الطرق التي يمكنك أن تستثمر فيها وقتك أو مالك أو طاقتك بالطرق الخاطئة. كل هذه الفخاخ والمصائد هي مصائد وقعت فيها بنفسي، لذا فأنا أعرفها جيداً. يمكنك الاطلاع على العديد من الحلقات والمقابلات التي أجريتها مع بعض أذكى الناس - تحقق منها على www.WIIFT.com.JoePolish.

مخاطر الوقت:

1. وضع رغباتك ونموك ومواهبك وقدراتك تحت رحمة شخص آخر. يحدث هذا عندما لا تفهم ما تجيد أو عندما لا تكون قد طوّرت المهارات اللازمة للحرية والاستقلالية. عليك أن تفهم الفرق بين الممارسة والأداء. يقضي الرياضي المحترف وقتاً لا نهاية له في التدريب من أجل اللعبة بدلاً من اللعب في اللعبة. في مراحل الحياة التي تتعلم فيها وتطوّر وتحاول إنشاء الإجابة، عليك أن تكون على استعداد لتعلم السيطرة على وقتك. المخاطرة هنا هي أنه بعد القيام بكل التكرارات، عليك أن تغير مسارك وتدرّك قيمتك الفردية. إذا لم تتبنّ هوية المحترف، فستبقى عالقاً بعلاقات ونتائج متوسطة حتى لو كانت لديك المهارة والإمكانات.

2. تعدُّد الالتزامات. كلما كنت تتمتع بروح أكثر ريادة أو إبداعاً، كلما كان من السهل التفكير في أنك تستطيع القيام بأكثر مما يمكنك. حتماً، عليك تنمية قدرتك على تحليل مقدار الوقت اللازم لإتمام المشروع. القاعدة التي تعمل معي هي: عند بدء أي مشروع جديد، قدر كمية الوقت والطاقة والمال المطلوبة. ثم اضرب النتائج بالعدد 2. فعادةً ما تستغرق المهمات الكبيرة ضعف الجهد الذي تعتقد أنها تحتاجه. لو تعلّمت هذا في وقت مبكر من حياتي المهنية، لكنت قد أوفيت نفسي بكثيرٍ من

الأريحية. إذا كنت واقعياً حول الموارد التي ستحتاجها للالتزام بمشروع محدد، فيمكنك أن تصبح أكثر انتقائية فيما يتعلق بالأشخاص والمهام التي توافق عليها.

3. انعدام التنظيم. إذا كنت تمتلك أو تستهلك الكثير من الأشياء، فإن الأشياء التي تدور حولك تتطلب اهتمامك المستمر. كن حذراً من التراكم. هل الأشياء التي تمتلكها في الحقيقة هي التي تمتلكك؟ عندما تشتت وقتك وانتباهك، يصبح من المستحيل الاهتمام بأي شخص أو أي شيء بشكل عميق. بدلاً من ذلك، يمكنك الذهاب فقط بشكل سطحي. وعند الاستثمار في العلاقات، العمق دائماً أفضل من السطحية. استثمر في المكان الذي يواصل في تكثير العوائد.

4. قول نعم دائماً. عندما تكون في وضعية فرص، فإن قائمة «ما لا يجب القيام به» هي أكثر أهمية من قائمة «يجب القيام به». في مراحل الحياة المبكرة، من الجيد أن تكون متحمساً وتقفر على الفرص، ولكن القيام بذلك بكثرة أو لفترة طويلة يأخذك بعيداً عن المسار الصحيح. معرفة ما لن تفعله يوفر الوقت ويقلل من الطاقة المستهلكة في اتخاذ القرارات، ويسمح لك بالتركيز على الأهم في الحياة. اعمل على قول لا أكثر فأكثر. يقول صديقي ديريك سيفيرز، «إذا لم تشعر بالحماسة الكاملة بشأن شيء، فقل لا».

مخاطر الطاقة:

5. نقص النوم. كيف يمكنك حل مشكلة واحدة تحل بدورها في نفس الوقت 5، 10، أو 100 مشكلة أخرى؟ بالحصول على مزيد من النوم. عند حل مشكلات النوم، ستحصل على طاقة وتركيز مضاعفين، مما يحل العديد من المشكلات الأخرى في حياتك. لا تستهن بقوة النوم.
6. سوء التغذية. كيفية قيامك بتغذية جسدك أمر مهم جداً. فالطعام الذي تتناوله، وكمية الماء التي تشربها، وحركة جسدك، كل هذه العوامل حيوية للحصول على الطاقة. مثل الكائنات الحية الأخرى، فإن جسدك يحتاج إلى الماء والتغذية والحركة، ووقت مطول في الهواء الطلق للحفاظ على صحته. وكلما تحسّنت صحتك، تحسّنت نوعية الأشخاص الذين يحيطون بك.
7. الوجود في بيئة خاطئة. عندما تضع نفسك في بيئة خاطئة، فإن محيطك يمكن أن يستنزف طاقتك. عندما تضع نفسك في البيئة الصحيحة، يمكن أن تمدّها بالطاقة. هل بيئتك تمدك بالحياة؟ هل بيئتك تطورك بشكل إيجابي؟
8. الدود والطفيليات والأصدقاء الزائفون. مع النجاح، يؤدي وجود الأشخاص الخاطئين حولك إلى انخفاض الطاقة والإرهاق والتعبية وعدم الانسجام والشعور بالذنب. عندما تسير الأمور بشكل جيد، يتصرف الجميع

بطريقة لطيفة للاستفادة من نجاحك. ولكن عندما تواجه الصعاب، فحاول أن ترصد من يظهر لدعمك ومن يظهر للمساعدة على النجاح. ستكون هناك أشخاص في حياتك رائعون عندما تكون على مستواهم، ولكن إذا أصبحت أكثر نجاحًا أو تجاوزتهم، فسرعان ما يصبحون أعداء لك. استثمر طاقتك في الأشخاص الذين يظهرون المحبة والتقدير ويريدون دعمك مهما كانت الظروف. يمكن أن يتطلب تحديد الأصدقاء الزائفين منك العمل العميق.

مخاطر المال:

9. اللامسؤولية في الإنفاق والمقامرة. الإنفاق العفوي أو الفترات الزمنية المتقطعة هو نقيض التام للتخطيط الاستراتيجي. عندما يتعلق الأمر بإدارة المال، تجنب عقلية المقامر. قم بعمل اللازم في التحقق من المكان الذي تضع فيه المال أو العملات الرقمية. استثمر في الأشخاص الذين يمكنك الوثوق بهم بدون خوف. ابتعد عن الأشخاص الذين يعدون وعودا جريئة ولكن لديهم إشارات حمراء.
10. عدم حماية أموالك. يجب إدارة الأموال وحمايتها، وهذا يعني الحصول على فهم حول التأمين والهيكل القانونية والضرائب. خلال العقد القادم، سيتم إنشاء ثروات وخسائر في عالم العملات المشفرة وتقنية البلوكشين،

ناهيك عن الأمور التي لم نرها بعد. (حيث أنني أكتب هذا الكتاب، فإن NFTs هي الأشياء المتداولة بشدة، ولكن بحلول وقت قراءتك، من يعلم؟) استثمر في العلاقات التعاونية، وتجنب العلاقات المحفوفة بالمخاطر بشكل واضح.

11. التعامل الساذج مع الديون. يجب معرفة الفرق بين المال الذي كسبته بنفسك والمال الذي استدنته. واحدة من أكبر العوامل المساهمة في عدم تحقيق النجاح هي عدم امتلاك مستقبلك الخاص. عندما يتم تمويل مستقبلك الفعلي من قبل شخص آخر، لا تتصرف بطريقة ساذجة كما لو كنت تملك التحكم الكامل. استبدن بحكمة من الأشخاص الصحيحين، وإلا ستجد نفسك مدينًا للأشخاص الخاطئين.

12. محاولة إقناع الآخرين. هل تشتري سيارات فخمة أو منازل أو ملابس أو مكانة اجتماعية على وسائل التواصل الاجتماعي عندما لا يكون لديك المال لتحمل تكاليفها؟ في جذر هذا الأمر الحسد وعدم الثقة في نجاح الآخرين. يمكن أن يؤدي هذا التصور إلى الفكر المتوهم أو إلى الإهمال المالي. تعتمد أقل على المال وأكثر على الذكاء والموهبة والتواصل مع الأشخاص المناسبين. الاستقرار أكثر قيمة من تصوير صورة كاذبة. أي شخص يركّز على المكانة يمثل علامة حمراء يجب تجنبها. توضح هذه النصائح الـ 12 المخاطر الرئيسية التي يجب

تجنبها أثناء سعيك في الحياة. فكل منها له القدرة على أن يصبح نقطة ضعفك. وقد لا تنطبق عليك جميعها، ولكن معرفة الخطر الشخصي الذي يواجهك سيساعدك بشكل كبير على المدى الطويل.

قطعة الدومينو: عند الحفاظ على العلاقات، تأتي معظم المخاطر والفخاخ الكبيرة من سوء إدارة ثلاثة أمور: وقتك وطاقتك ومالك.
السؤال الموجه إليك: ما هي المخاطر الـ ١٢ التي تعتبرها أكثر صلة بوضعك الشخصي؟

تحقيق تدفقك ومتعتك الخاصة

يسأل صديقي دان سوليفان الناس إذا كانوا قد سبحوا في المحيط من قبل. وعندما يرفع الناس أيديهم، يقول: «عندما تخرج ويسألك شخص ما كيف كانت السباحة، هل تقول: «كانت سباحة جيدة، لكن فاتني الكثير من المحيط»؟ كم من الماء تحتاج عند السباحة؟» عندما يكون كل شيء في حياتك عن تضاعف القيمة أو مضاعفة الفرص - عندما تقلق بشأن الحصول على كل المحيط - يمكن أن تصبح معاملاتنا دون أن تلاحظ. هذا ما سيحدث لو كنت تحب المنتجعات الصحية بسبب الاسترخاء الذي يوفره ثم حاولت فتح عمل تجاري للمنتجعات الصحية. فجأة، لن تكون قادرًا على الاسترخاء بعد الآن. جزء من إتقان العلاقات هو إيجاد تدفقك، واستخدام وقتك بشكل إنتاجي للحصول على

ما تريد، وإدارة نفسك دون الإفراط في الإرهاق.

في إحدى مقابلاتي مع الملياردير ريتشارد برانسون، قال إنه عندما يمارس التمارين الرياضية لمدة ساعة في اليوم، يشعر بأنه يكتسب إضافياً أربع ساعات من الإنتاجية على المستوى العقلي والبدني. عندما تحصل على وصفة العلاقات الخاصة بك بشكل صحيح، يجب أن تشعر بأن استثمارك للوقت والانتباه والمال والجهد والطاقة يجلب الفوائد التي تفعل ذلك.

لا يوجد طريقة مثالية لبناء العلاقات دون بعض الأخطاء، ولا يوجد قائمة صحيحة للأشخاص الذين يجب أن تعرفهم. نفتقد دائماً الفرص وهناك دائماً طرق يمكننا من خلالها تحسين استغلال وقتنا. ومع ذلك، في نهاية اليوم، هل أنت سعيد؟ هل حياتك تسير بشكل جيد؟ هل تتعلم وتتوسع نفسياً؟ والأهم من ذلك، هل تجد متعة في العلاقات الخاصة بك؟ فالناس يقضون وقتهم مع الأشخاص الذين يحبونهم، والأشخاص الذين يفضلون التعامل مع الأشخاص الذين يحبونهم. يمكن للناس أن يعملوا مع أشخاص لا يحبونهم، ولكن عادةً ما يحدث ذلك لعدم وجود خيارات أخرى. وعندما يحصلون على خيارات أخرى، سيجدون الأشخاص الذين يستطيعون حل مشاكلهم وجعلهم يشعرون بالرضا. هذا الأمر صحيح في أي مكان تذهب إليه.

على قدر ما تتطوي الحياة على الاتصال بالآخرين،

تتطوي أيضاً على الابتعاد عما لا يخدمك. أثناء مرورك بهذه الرحلة، أدرك أنك دائماً تمتلك القوة للابتعاد. لاحظ كذلك عندما يقوم الآخرون بالابتعاد عنك، وخاصة إذا كان ذلك يحدث بانتظام.

إذا كنت لا تريد أن يبتعد الناس عنك، فكن شخصاً مهتماً ومفيداً. كن الشخص الذي يرغب الآخرون في الاتصال به. كلما اكتسبت المزيد من الخبرة والنجاح، ستفاجأ بعدد الألعاب في الحياة التي تعتمد ببساطة على اللطف والانفتاح والتعاون.

وجميع هذه المهارات يمكن تطويرها، كيف أعرف ذلك؟ لأنني كنت واحداً من أكثر الأطفال الخجالي والانطوائيين والأكثر غرابة. كنت خائفاً من التحدث إلى الناس وكانت لدي ثقة ذاتية منخفضة جداً. لكنني أدركت أنه إذا بقيت مفيداً واستمررت في التعلم، يمكنني التغلب على بعض مخاوفي. لم أحلم أبداً بأن هذه الرغبة ستأخذني إلى مدى بعيد. تعلمت أن أكون مفيداً ومهتماً، ويمكنك أنت أيضاً.

قطعة الدومينو: للحفاظ على علاقاتك في المنظور الصحيح، ركز على إيجاد تدفكك بدلاً من اتباع مجموعة محددة من القواعد. فوق كل شيء، من المفترض أن تكون العلاقات ممتعة.

السؤال الموجه إليك: كيف يمكنك جعل علاقاتك أكثر متعة وتدفعاً؟ أين يمكنك إزالة الاحتكاك غير الضروري؟

قطع الدومينو:

- لا يهم خبرتك أو اهتماماتك، فالعلاقات هي مهارة حياتية يمكن للجميع العمل على تحسينها. العلاقات تتعلق بالاتصال، الذي يتعلق بالتعبير عن الذات. من خلال الكشف عن مشاعرك والتعبير عنها، تستطيع تحقيق الانسجام مع الآخرين لتحقيق تأثيرات أكبر.
- الشعور بالاتصال والشعور بالانفصال قد يُوحيان بالتشابه في بعض الأحيان، ولكنهما مختلفان تمامًا. ابحث عن الأنشطة والأشخاص الذين يسمحون لك بالشعور بمشاعرك بطريقة آمنة، وتجنب الأنشطة التي تدفع بمشاعرك بعيداً أو تجعلك تتفصل عنها.
- أفضل العلاقات تتكون من منظور الاستثمار طويل الأمد بدلاً من الإنفاق القصير الأمد. الموارد التي تنفق أو تستثمر في العلاقات هي وقتك واهتمامك وأموالك وجهدك وطاقتك.
- قم بتقييم أفعالك في العلاقات بجملة واحدة: هل تنمو هذه العلاقة؟ النمو هو آلية ردود الفعل المدمجة في العلاقات التي تكشف عن صحتها - ولكن النمو يمكن أن يكون إيجابياً أو سلبياً. ازرع النمو الإيجابي واقطع السلبي.

- الفائدة من وجود العديد من العلاقات الإيجابية والمتنامية هي «عائد العبقرية»، أي القدرات والمواهب الكامنة لشبكتك. ولكي ينجح ذلك، يجب أن تكون العلاقات أصيلة ومتبادلة.
- عند الحفاظ على العلاقات، تأتي معظم المخاطر والفخاخ من سوء إدارة ثلاثة أشياء: وقتك وطاقتك ومالك.
- للحفاظ على نظرة متوازنة لعلاقاتك، ركز على إيجاد تدفقك بدلاً من اتباع مجموعة محددة من القواعد. ففوق كل شيء، يفترض أن تكون العلاقات ممتعة.

تمارين وخطوات عملية

1. ما هي المشكلة التي تحتاج حلاً؟

للحصول على عائد على العبقرية، اذهب أولاً إلى قائمة شبكة العباقره المختلفين في حياتك التي بنيتها في نهاية الفصل الأول. بعد ذلك، حدد مشكلة في حياتك تحتاج إلى حل، واحدة لا يمكنك حلها بمفردك. استخدم تمرين أسميته «ما هي المشكلة التي تحتاج حلاً؟» والذي يطرح هذه الأسئلة الأربعة:

1. ما هي المشكلة التي تحتاج إلى حلها في حياتك؟
2. كيف ستبدو حياتك أو عملك إذا تمكنت من حل تلك المشكلة؟

3. ما هي أهم ثلاث فوائد ستحصل عليها بحل تلك المشكلة؟

4. من الذي تعرفه ويستطيع مساعدتك في حل المشكلة؟
الأسئلة الثلاثة الأولى مهمة للحصول على وضوح، والسؤال الرابع يضع الأمور في حركة. تذكر درس الفصل: يجب عليك استثمار الوقت والاهتمام والمال والجهد والطاقة في العلاقات لتحقيق أكبر نجاحات في الحياة. للقيام بذلك، يتطلب منك اتخاذ إجراءات حقيقية للتواصل مع الآخرين، وهذه هي طريقة سهلة وفعالة للبدء.

2. قائمة ما لا يجب القيام به في العلاقات

كما توضح القوائم المتعلقة بالوقت والمال والاهتمام، في بعض الأحيان النجاح في الحياة لا يتعلق بما تفعله، بل يتعلق بما لا تفعله. لدى الجميع كمية محدودة من الوقت، فبمجرد إنفاقه، لا يمكن استعادته، ولكن يمكننا التوقف عن إنفاق الوقت في الأشياء التي تبعدنا عن هدفنا. في الماضي، نصحت الناس بإنشاء قوائم «لا تفعل» لأعمالهم لتحديد مضيعات الوقت حتى يتمكنوا من التوقف عن القيام بها. يمكنك القيام بالشيء نفسه لعلاقاتك. هكذا:

1. أي من العلاقات الخاصة بك تأتي بسهولة لديك ومن تحب أن تقضي معهم معظم وقتك؟ هؤلاء هم الأشخاص الذين سيساعدونك على عيش حياة سهلة ومربحة

وممتعة ، لذلك يجب أن يشكّلوا جزءًا كبيرًا من وقتك .
اكتب خمسة أو ستة أمثلة .

2. أي من العلاقات الخاصة بك تساعدك على النمو بشكل أكبر؟ وأي منهم يجلب لك المال بشكل أكبر؟ قد تكون هذه القوائم مختلفة بعض الشيء ، لأن بعض الأشخاص يدفعوننا إلى الأمام كبشر دون أن يجلبوا لنا الكثير من المال - وفي بعض الأحيان، تحبطنا علاقاتنا ببعض الأشخاص في سلوكيات معينة ولكنها تجعلنا أغنياء . إذا رأيت اختلافًا كبيرًا بين هاتين القائمتين، فما الذي يمكنك تعديله لجعل من تحب قضاء الوقت معهم والذين تريح معهم المال أقرب لتحقيق التوافق؟

3. ما هي أهدافك الثلاثة الأولى لعلاقاتك في الـ 90 يومًا القادمة؟ بعد مقارنة إجاباتك في السؤال 1 والسؤال 2 ، يجب أن تكون لديك بعض الأفكار حول كيفية إعادة توزيع وقتك لتفضيه مع المزيد من الأشخاص الذين يعدون ELF بالنسبة لك والذين يجلبون لك المال أيضًا . إذا لم يجلب لك جميع الأشخاص الذين يعدون ELF لك المال ، فيمكن أن يكون أحد أهدافك هو العثور على أشخاص يعدون ELF بالنسبة لك ويجلبون لك المال، أو العثور على فكرة ELF للأشخاص الذين تستمتع معهم أكثر .

4. ما هي الخطوات العملية التي يمكنك اتخاذها نحو تحقيق تلك الأهداف؟ قم بتحديد الخطوات لتحقيق

أهدافك وقم بتنفيذها . الالتزام بتنفيذها يتوقف عليك،
وسيتجسد ذلك في نتائجك .

5. الآن بعد أن تعلمت كل ما سبق، ما هي العلاقات التي
يجب أن تستثمر فيها وقتاً أقل واهتماماً ومالاً وجهداً
وطاقة؟ العلاقات التي ستكتبها هنا ستؤدي إلى حياة
نصفها (صعبة، مزعجة، مملة، محبطة). اكتب خمسة أو
سنة علاقات .

6. كيف يمكنك إنشاء حدود في تلك العلاقات للحفاظ
على وقتك وطاقتك؟ غالباً ما يكون لدينا بعض العلاقات
التي ليست بمثابة ELF (مفيدة، ممتعة، رائعة) بالنسبة
لنا، ولكن لا أحد قال أن عليك السماح لتلك العلاقات
بالسيطرة على حياتك. هدف هذا التمرين هو قضاء
أكبر قدر ممكن من الوقت مع الأشخاص في القائمة
الأولى، وجعل القائمة الأولى تتحول إلى القائمة الثانية.
بالنسبة لكل ما هو مغاير، قم ببذل قصارى جهدك
لتحديد الحدود والتواصل بوضوح بشأن احتياجاتك
والحفاظ على وقتك. وتذكر: ما يعتبره شخص HALF
يمكن أن يكون مفيداً وممتعاً لشخص آخر .

في العمل، قد تكون لديك أمور مشتركة بين القائمتين
الأولى والثانية والتي تجيد القيام بها وتجلب لك الأموال
ولكنها لا تكون مفيدة وممتعة بالنسبة لك. بالمثل، في
العلاقات، يمكن أن يكون هناك أشخاص في القائمة الأولى

الذين تشعر بالارتياح معهم ولكنهم لا يساعدونك أو يؤثرون سلبيًا عليك، أو يمكن أن يكون هناك أشخاص في القائمة الثانية الذين يجلبون لك الكثير من المال ولكنك لا تستطيع تحمّلهم.

لا يوجد حل واحد يناسب الجميع في العلاقات، لذا استخدم هذه المعلومات بحذر. ليس كل شخص تحب قضاء الوقت معه تحتاج أن يجلب لك المال، ولا يلزمك أن تحب تضييع الوقت مع كل شخص يساعدك على النمو. هناك مكان لمدرّب شخصي عدواني عندما تكون غير لائق.

على أية حال، استخدم هذه الأداة للحصول على صورة عن أكثر العلاقات تأثيرًا في حياتك.

3. قائمة «ليس الآن»

التمارين أعلاه مصممة لمساعدتك في تحديد وسرد مشاكلك على الورق وإنشاء بعض القواعد والحدود لعلاقاتك حتى تتمكن من التركيز على حلها. ومع ذلك، حتى لو كان لديك فكرة تقريبية عن المجال الذي يجب أن تنفق فيه وقتك، فمن السهل أن تتحرف عن المسار أو تفقد التنظيم (خاصة بالنسبة للأشخاص الرياديين الذين يتمتعون بالعديد من الأفكار التي تراود عقولهم ولا يستطيعون ترتيبها بشكل صحيح).

محاولة موازنة أهداف حياتك مع إصلاح علاقاتك وتعزيز

التواصل مع الذات وتعلم كيف تكون كاشفاً للألم لتخفيف معاناة الآخرين أمور كثيرة للقيام به في آن واحد. في الواقع، القيام بالكثير من المشاريع غالباً ما يكون وسيلة لضمان عدم إنجاز أي منها كما ترغب في عالم مثالي - ويمكن أن يؤدي هذا الإجهاد إلى المزيد من المعاناة غير الضرورية لنفسك وللآخرين بدلاً من تقليلها.

لهذه الأسباب وغيرها، يمكن أن تكون قائمة «ليس الآن» مفيدة لترتيب كل تلك الجوانب المختلفة في حياتك. لقد سمعت لأول مرة عن هذه الفكرة الرائعة من صديقي الكاتب الأكثر مبيعاً ديفيد باخ، وأعجبتني كثيراً حتى قمت بتحويلها إلى أداة استخدمتها لسنوات عديدة للتعامل مع الإرباك واتخاذ القرار بشأن ما يجب القيام به ومتى. لتفنيدها، قم بالإجابة عن الأسئلة التالية:

- 1 ما هي أكبر أولوياتي في الوقت الحالي؟
- 2 بالنسبة للأمور التي ليست أولويات حالية، ما هي الأفكار والفرص والأشخاص والمشاريع والمهام التي تستحق المتابعة؟
- 3 إذا تم متابعتها واستثمارها، ما هي القيمة أو التأثير أو النتيجة التي ستخلقها تلك الأشياء؟
- 4 من خلال مقارنة أولوياتك الحالية بالقائمة الأخرى، ما هي الأفكار التي تحصلت عليها؟ في هذا التمرين، لا يوجد الكثير من الصواب والخطأ؛

إنها مسألة إدارة الوقت. بالمثل، لا يترتب على أولوياتك الحالية محكمة صارمة مقارنة بالأشياء غير العاجلة التي تَوجِّلها، ولكن قد تقوم بذلك الحكم بنفسك عند الإجابة على السؤال 4.

هل هناك أي شيء تعطيه أولوية زائدة؟ هل هناك علاقات ومشاريع يمكن أن تؤدي إلى حياة أكثر فائدة ومنتعة تُضع على المحك؟ استخدم هذا التمرين كوسيلة للتفكير وإجراء التغييرات اللازمة بناءً على ذلك.

الفصل الثالث

كن الشخص الذي يرّدون على مكالماته دائماً

في يوم ما، تلقيت مكالمة من إحدى معارفي، وهي امرأة ثرية كانت متزوجة من رجل أعمال ثري جداً. عندما رأيت اسمها، فاجأني ذلك كثيراً، فلم نتحدث معاً منذ ثماني سنوات! رددت على المكالمة وبعد بضع كلمات نمطية، أخبرتني أنني ظهرت في حلم لها.

في حلمها، ظهرت مع زوجها ونحن نصافح بعضنا البعض ونضحك. كما شرحت لي، فإن زوجها توفي في العام الذي سبق ذلك، وأرادت أن تعرف هل عرفت زوجها في الواقع. قلت إنني لم أكن أعرفه - لكن لم أستطع ترك الأمر عند ذلك، لأنه كان واضحاً أنها في حالة شديدة الضعف. بعد الحديث لفترة أطول، قالت إنها تريد رؤيتي مرة أخرى،

واتفقتنا على اللقاء لتناول العشاء في منتجع فاخر في أريزونا حيث كانت تقيم.

بمجرد أن التقيت بها شخصياً، أدركت أن هذه الصديقة في حالة أضعف مما كنت أعتقد. وأنها أيضاً تحت ضغط هائل. بعد وفاة زوجها، كانت تتعامل مع محامين يحاولون شراء الناس ومع عدد لا يحصى من الأشخاص الذين يحاولون الحصول على حصة من المال الذي تركه زوجها وراءه. جميع الشركات التي كانت تمتلكها هي وزوجها لا تزال تعمل تحت إدارة فرق إدارية مستقلة، ولكن الوضع كان غير مستقر بما فيه الكفاية بالنسبة لها.

أثناء حديثنا، أصبح أمران واضحين جداً. الأمر الأول هو أنه في حالتها الضعيفة، كان من الممكن بسهولة استغلالها من قبل الناس. الأمر الثاني هو أنه كان أمراً مميّزاً أنها اتصلت بي للتحدث، لأنها كانت قد استطاعت أن تتصل بأي شخص آخر.

تلك المرأة كانت تعاني من صدمة هائلة، لكنها كانت أيضاً ثرية بشكل لا يصدق، مما خلق موقفاً يصعب جداً التعامل معه. فرغم أنها كانت في حالة ألم حقيقي وتحتاج إلى مساعدة، إلا أنها لم تتمكن من مشاركة آلامها مع أي شخص. فبعد كل شيء، كانت هذه فرصة مثالية للمستغلين والمفتريسين للانتقام منها.

عند اقتراب نهاية المحادثة، شرحت المرأة أنها ترغب

في مساعدة الأشخاص الآخرين في عملية التعافي. لقد كانت تتعافى بنفسها لفترة من الوقت، ولكن شعرت أن هذا الضغط الجديد سيجعل الثبات على الابتعاد عن الإدمان أمراً صعباً. قلت لها إنني أشعر أن التركيز على أمور أخرى غير التعافي ليس الخيار الصحيح بالنسبة لها في ذلك الوقت. بدلاً من ذلك، يجب أن تركز على نفسها. قبل أن تتمكن من التأثير، يجب أن تتحسن أولاً، لأنها في حالة هشّة وبوجود مبلغ كبير من المال على المحك فإنها تعتبر هدفاً سهلاً للآخرين.

عندما افترقنا ، قدمتها إلى طبيب لامع من شبكة العباقره وطلبت منه التحدث معها مجاناً كمعروف. طوال تفاعلنا، لم أرغب في أي شيء منها؛ أردت فقط أن تحصل على المساعدة التي تحتاجها.

في طريقي إلى المنزل ، كنت لا أعصر رأسي حول سبب اتصالها بي (أو لماذا ظهرت في حلمها). تذكرت أنه عندما التقينا لأول مرة أعطيتها بعض جهات الاتصال وأرقام أشخاص أعرفهم ممن كان بإمكانهم مساعدتها هي وزوجها. عندما فكرت في الأمر، أدركت أن كل ما قلته أو فعلته قبل ثماني سنوات بقي معها وكان له تأثير على حياتها.

قطعة الدومينو: على الرغم من أن البشر بحاجة إلى العزلة والتواصل العميق مع أنفسهم ، إلا أننا في النهاية مخلوقات اجتماعية. من المطمئن التواصل مع الآخرين لأننا مصممون على ذلك.

أسئلة موجهة إليك: هل لديك أي روابط في حياتك اليوم يمكنك تعميقها لتحسين حياتك وحياتهم؟ هل هناك أي شيء يمنعك من القيام بذلك؟

من يستحق الرد على اتصالاته الهاتفية؟

في العالم الحديث، لدينا المزيد من الاتصالات أكثر من أي وقت مضى، وتنتشر بشكل أبعد من أي وقت سابق. وهذا يعني أن الكثير من «الحفاظ على العلاقات» يحدث عبر هواتفنا (أو للتوسع عبر رسائل وسائل التواصل الاجتماعي)، مما يجعلها مؤشراً جيداً لقياس شخصيتك وشخصيات الآخرين.

بالطبع، جزء من ذلك يأتي من خبرتي الشخصية في الحياة. بعد فقدان لوالدي، شعرت بالوحدة كثيراً كطفل. كل عام أو عامين طوال طفولتي، كان والدي يقتلني أنا وأخي من أي مكان نعيش فيه وننتقل وعادة ما يميل إلى التحرك عندما يكون قلقاً أو مكتئباً. بعد رحيل أمي، لم يشعر بالاستقرار في أي مكان، لذلك كان عليه البقاء في حركة مستمرة. والنتيجة كانت أنني تورطت في العديد من العلاقات القصيرة ولأنها لم تكن ذات جودة، حاولت تعويض ذلك بالكمية. ومع ذلك، بدأت أشعر وكأنها استراتيجية فاشلة.

أثناء التوفيق بين العديد من العلاقات، وجدت أرغب في علاقات أمتن وأكثر عمقا مع الناس وللقيام بذلك، عرفت

أن عليّ التركيز على إنفاق وقتي وطاقتي على أقل عدد من الأشخاص الراغبين في ذلك، و على الأشخاص المناسبين. لم أكن أعرف أي من الروابط العديدة في حياتي كانت في الواقع مع الأشخاص المناسبين وتستحق الرعاية ، لكنني كنت أعرف أنني بحاجة إلى طريقة لمعرفة ذلك

عن طريق الصدفة، بدأت في كشف بعض الدلائل حول العلاقات التي قد تكون مع هؤلاء الأشخاص المناسبين الذين كنت أبحث عنهم وذلك بفضل اختراع معرف المتّصل قبل معرف المتصل، عندما يتصل بك شخص ما، كل ما كنت تعرفه هو أن شخصًا ما في مكان ما يريد التحدث إليك حول شيء ما. كشخص اجتماعي وودود، كنت ستجيب على الهاتف في كل مرة يرن، وتجد نفسك في محادثات مع أشخاص لا ترغب في الحديث معهم بالفعل. ولكن مع معرف المتصل، أصبح لدى الجميع فجأة خيار حول المكالمات التي يريدون الرد عليها أو عدم الرد عليها.

كلما تعودت على التكنولوجيا الجديدة، لاحظت أنني أجيب على اتصال الأشخاص الذين لديهم طاقة إيجابية، الأشخاص الذين كانوا سعداء ومتحمسين وودودين ومهتمين. وبالمثل، الأشخاص الذين كانوا يجيبون على اتصالي غالبًا ما كانوا يشعرون أنني أعطيتهم نفس الطاقة في المقابل. وعند الحديث مع هؤلاء الأشخاص، تتدفق المحادثات بسلاسة ولا يشعر أي شخص بأنه يحاول أن يكون في مكان

آخر. وإذا اتجهت الأمور بشكل غير متوقع نحو العمق، فهذا ليس مشكلة - لا تزال في إطار محادثات يريد كلا الطرفين المشاركة فيها، وستتمو العلاقة نتيجة لذلك. بالنسبة لي، خرجت قاعدة بسيطة من ذلك: كانت لدي علاقات أفضل وأعرق مع الأشخاص الذين كنت أرغب في الرد على اتصالاتهم، وأن تصبح هذا النوع من الشخصية هو مهارة يمكن لأي شخص ممارستها.

هذه النصيحة بسيطة للغاية، ولكنها فعالة! عندما تحاول إطلاق مشروع، من الذي ترغب في قضاء المزيد من الوقت معه؟ هل هو الشخص المتحمس للإمكانيات الجديدة والذي يلهمك لدفع فكرتك بعيداً، أم الشخص الذي يثبطك عن المحاولة ويحاول حتى تخريب مشروعك بسبب الغيرة؟

في بيئتك الاجتماعية، أيهما تفضل: شخص لديه تعاطف مع الآخرين ويهتم بأن يتعايش كل الأشخاص في الغرفة ويقضوا وقتاً ممتعاً، أو شخص يهتم فقط بنفسه ويفغل عن مشاعر الآخرين؟ يمكنني الاستمرار، لكنك فهمت الفكرة

لكي تعيش حياة إيجابية ومليئة بالسعادة، تحتاج أن تتمكن من فحص وترتيب الأشخاص والعثور على أولئك الذين يعززون الإيجابية ويستحقون أن ترد على اتصالاتهم الهاتفية. ولكن لتكون في موقع يتيح لك الاختيار يجب أن تبدأ بنفسك. بعبارة أخرى، يجب أن يرغب الآخرون أيضاً في الرد على اتصالاتك.

أبسط طريقة لتصبح هذا النوع من الأشخاص، بالإضافة إلى امتلاك بعض الصفات التي ذكرتها أعلاه، هو التركيز على أن تكون مفيداً وممتناً وقيماً للناس وفقاً لظروفهم (وستتناول هذا بشكل أعمق في الفصل القادم). ومع ذلك، في حقيقة الأمر إن تحقيق ذلك أكثر تعقيداً بقليل.

تميل نحو التفكير بأنّ التفاني والودّية وغيرها من الصفات الإيجابية هي أشياء تكون جيّدة بصفة مطلقة، ولكن الحقيقة أن الناس أكثر تعقيداً من ذلك. فليس كلّ شخص يثق على الفور بشخص مفطر في الود، ولكن هناك بعض الأشخاص الذين يثقون بهذه الصفة. وليس الجميع محيّن للشخص الذي يمزح باستمرار، ولكن هناك بعض الأشخاص الذين يقدرون النكتة الخفيفة. وبعض الأشخاص، بما في ذلك أنا، يستمتعون ببعض الفكاهة الملتوية!

أن تكون الشخص الذي يجيب الآخرون على اتصاله الهاتفي يعني تحقيق توازن بين ثلاثة أمور:

1. معرفة من أنت وماذا تحب على المستوى الجوهري
2. معرفة من هم الأشخاص الآخرون وماذا يحبون على المستوى الجوهري

3. القدرة على التكيف بطريقة يستمتع بها كلّ منك ومن الآخرين، وتستفيد منها في مجموعة واسعة من الحالات على الرغم من أن هذه المبادئ بسيطة، إلا أنها يمكن أن تكون صعبة التطبيق بين أشخاص مختلفين جداً وخاصة

المبدأ الثالث. على سبيل المثال، كيف يمكن لشخص يعيش حياته كلها وفقاً لقواعد وشخص متسرع تماماً أن يجد أرضية مشتركة؟ أَلن يشعر أحدهما بعدم السيطرة والآخر بالحصر الزائد؟

نجنح إلى الميل نحو الأشخاص الذين يشبهونا أو الذين يفعلون أشياء نحبها. في كلتا الحالتين، من المفيد التفكير في الناس على أنهم مرايا. الصفات الإيجابية التي نراها في الآخرين هي أشياء نعتقد أننا بالفعل نمتلكها أو أنها أشياء نعتقد أنها غير متطورة بداخلنا. وبالمثل، الصفات «السلبية» لديهم هي أجزاء الظل في أنفسنا التي لم تقبلها بعد.

عندما ترى هذه الاختلافات بين الأشخاص في حياتك، يمكن أن تكون تذكيراً جيداً لك لتنظر إلى داخلك وتُسائل نفسك حول الاحتكاك القائم. ما هو الأمر الذي يزعجك في تصرفات الشخص الآخر، وماذا يقول ذلك عن شخصيتك؟ وماذا يقول عن شخصيتهم؟ هل من الممكن أنك لا تعرف الإجابة؟ ربما يجب عليك أن تسأل!

بتحويل هذا الصراع الأولي إلى فضول حقيقي حول حياة الآخرين وأفكارهم، تفتح الباب أمام الاتصال. بدوره، يخلق هذا الشعور بالكرم اتصالاً أفضل ومساحة أكبر للتفاهم المتبادل والتسامح تجاه الاختلافات، مما يؤدي إلى تجربة أكثر متعة للجميع.

في أفضل الحالات، قد يعني ذلك حتى أن تنمو كشخص

أكثر اكتمالاً من خلال تنمية بعض الصفات التي كنت في البداية تشعر بالخوف أو تشمئز منها.

هذه الأنواع من التفاعلات البناءة بين الأشخاص تذكرني بكتاب «الفجوة والمكسب» لدان سوليفان وبن هاردي. تشير «الفجوة» إلى الاختلاف بين من تكون عليه الآن وبين الإمكانيات التي تعتقد أنك تمتلكها. بالطبع، يسمع الجميع أنه يجب عليهم «الوصول إلى إمكانياتهم الكاملة»، ولكن لا أحد يفعل ذلك في الواقع. أي إمكانية تحققها فقط تفتح المجال أمام إمكانيات جديدة. كما يقول دان، يمكنك رؤية الأفق، ولكنك لن تلامسه أبداً. والأمر نفسه ينطبق على أي صفات مثالية تتخيلها في ذهنك. فهي جيدة للسعي والبدء في الطريق، ولكن لا ينبغي أن تكون هدفاً في حد ذاتها. بدلاً من ذلك، يجب عليك تحقيقها من خلال القيام بأشياء فعلية. قبل عشرين عاماً، كتبت وصفاً لكيفية قضاء يوم رائع. قدمت فيها العديد من الخطوات والتعليمات الأساسية، لكن التفاصيل ليست مهمة بالنسبة لك الآن. المهم هو كيف انتهت:

إذا لم يجعلك أي من هذا تشعر بتحسن ، فإذهب لزيارة مستشفى أطفال أو عيادة الأيدز أو دار رعاية المسنين أو قم بالتطوع في أحدها. سيكون لديك على الفور منظور جديد تماماً حول كيفية الحصول على حياة رائعة وكيف يمكن أن تكون الحياة جميلة حقاً.

الحقيقة أن أفضل طريقة للتغلب على العيوب الشخصية ليست من خلال التفكير المفرط في كل شيء تقوم به بل أن تنقل نورك إلى الظلام وتحاول مساعدة الآخرين

قطعة الدومينو: للتواصل ، كن شخصا «يرد الآخرون على اتصاله». في الممارسة العملية ، يعني هذا عادة أن تكون مهتما ولطيفا وفضوليا ولكن بشكل أكثر دقة ، يعني إعطاء الطاقة التي يجذب إليها الناس.

أسئلة موجهة إليك: في حياتك ، من هم الأشخاص الذين ستجيبهم دائما على الهاتف وما نوع السمات المشتركة بينهم؟ من سيجيبك دائما على الهاتف؟

الجذب والتنافر

أخبرني صديقي غاري هالبرت ، مؤلف الإعلانات العظيم الراحل ، أن أحد أهم الأشياء التي يمكنك القيام بها مع العملاء وفي التسويق الخاص بك هو تكوين رابط معهم. فقد اعتقد أن هذا مهم جدا إلى درجة أن يسمي أحد أبنائه بوند

حصلت على هذا الدرس من خلال العديد من المحادثات التي أجريناها ومن النشرات الإخبارية لغاري في وقت مبكر، حيث كنت أقرأها منذ سنوات كمصدر رئيسي لمعلومات التسويق. كانت رسائله بسيطة، ثماني صفحات بالأبيض والأسود، مطوية في ظرف رقم 10. كان هناك شيء في هذا

المزيج يجعلني أرغب في فتحها على الفور عند وصولها بالبريد .

كتب غاري بطريقة ملهمة تجعلني أشعر وكأنه يتحدث إلى رغباتي وأهدافي. كان رجلاً قوياً وذكياً، يعلم طرق التسويق القوية والفعالة. كان معلماً قوياً يستخدم الكلمة المكتوبة كساحر لنقل المفاهيم وتعليم الأشياء. والحقيقة هي أن نمط كتابته العاطفي خلق رابطة معي. وخلق طاقة جذبتي إلى رسالته.

في نهاية المطاف، تنشأ شرارة تلك الروابط التي نبحث عنها بسبب نوع من الانجذاب، وغياب الروابط ينبع من الانزعاج. والجزء المعقد يعود إلى ما يقوله صديقي ومدرب المواعدة السابق إيبين باغان: «الجاذبية ليست اختياراً». ما يعنيه ذلك هو أننا نجد صفات مختلفة في الناس جذابة أو مُزعجة حسب خلفياتنا الشخصية. نحن نشعر بالجاذبية والانزعاج تجاه الأشخاص استناداً إلى الاهتمامات المشتركة والقيم والصفات وحتى حس الفكاهة.

صديقتي ومدربة الحب آني لالا، وهي زوجة إيبين، أضافت فهمها الخاص لتلك الفكرة: «الحب الحقيقي هو 50% جاذبية و 50% انزعاج». النقطة التي تقوم بها آني هي أن أعمق الروابط تشمل ليس فقط صفاتنا «الجذابة» ولكن أيضاً الصفات المظلمة لظلمنا. عندما يقع شخص ما في حبك، فقد يكون ذلك بسبب قيمة مشتركة، ولكن في

العديد من الأحيان يكون ذلك بسبب شيء يفتقرون إليه! في العلاقات الإنسانية، كما هو الحال في التسويق، تحقق أفضل النتائج من خلال العمل مع ذلك الجذب والانزعاج والحفاظ على توازن بينهما.

بالنسبة لي، أنا منجذب إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالقدرة على التصرف بحكمة والذين يحققون النجاح ويتمتعون بطابع حسن. أسعى إلى التواصل مع من لديهم شعور بالعجلة والذين قاموا ببذل الجهود لتحويل أنفسهم، خاصة الأشخاص الذين نشؤوا في ظروف صعبة وتغلبوا عليها. هؤلاء الأشخاص أكثر إثارة من الأشخاص الذين ينطبق عليهم ما يقوله صديقي دان سوليفان «ولدوا في القاع الثالث ونشؤوا وهم يعتقدون أنهم أحرزوا ثلاثة أهداف».

بالطبع، أنا أيضاً منجذب إلى الأشخاص الذين يقومون بالأشياء الصحيحة في المواقف الصعبة، والقيام بالشيء الصحيح يختلف تماماً عن القيام بالأشياء بشكل صحيح. على سبيل المثال، قد يكون هناك طريقة صحيحة لسرقة بنك، ولكن سرقة البنك ليست شيئاً صحيحاً للقيام به. هناك طرق صحيحة يمكنك من خلالها كسب المال من خلال التسويق، ولكن استغلال الناس أو الكذب بصورة صريحة أو المبالغة في الأمور كلها أمثلة عن الطرق الخاطئة.

للجمع بين حكمة إيبين وأني، يمكننا القول: لا أستطيع أن أمنع نفسي من أن أشعر بانجذاب تجاه الناجحين

والأشخاص اللطفاء، ويفضل أن يتواجد هذان الجانبان في شخص واحد! ومع ذلك، فإن الواقع يتضمن تناقضاً مستمراً بين هاتين الصفتين ويخلق توتراً مستمراً لدى الأشخاص الذين يحاولون توازنتهما.

النقطة المهمة هنا ليست أنه يجب أن تكون أكثر صبراً تجاه الأشخاص الذين لا تتعامل معهم بسهولة، أو أنه يجب أن تسعى لتحقيق توازن أكبر. فكل فرد لديه جوانب مختلفة تتنافس وتتصارع داخله وفي تفاعلاته مع الآخرين. فهم هذا الأمر على حقيقته بدلاً من تثبيت صور مثالية للناس يمكن أن يمكّنك من أن تصبح نسخة أكمل من نفسك وهذا يشبه رفع راية الإشارة التي يمكن للأشخاص الذين تحتاجهم لتوازنك أن يروها

قطعة الدومينو: نحن جميعاً منجذبون إلى طاقات معينة ، والجذب ليس خياراً. هذا يمكن أن يعني أنك كذلك قد انجذبت بشكل طبيعي نحو الطاقات والأشخاص الذين ليسوا جيدين لك ولحياتك.
سؤال موجه إليك: ما هي أنواع الأشخاص والأشياء التي تتجذب إليها أكثر ولماذا؟

لماذا يتعرض الناس للخطر والألم؟

في الظروف الجيدة ، يعد اتباع الأشياء التي تتجذب إليها أمراً جيداً ولكن بدون أي استبطان ، يمكن أن يمثل ذلك نقطة ضعف. في بعض الأحيان ، قد تحتاج إلى إلقاء نظرة

ثانية على ما تجذب إليه. هناك شيء مهم تعلمته من خلال دراسة التسويق: أنت لست عميلاً لنفسك. باختصار ، هذا يعني أن الأشياء التي نعتقد أنها تجعلنا أو تجعل منتجنا أكثر جاذبية غالباً ما لا تكون هي نفس الأشياء التي يجدها الآخرون جذابة فينا أو في منتجاتنا ؛ في بعض الأحيان ، نقوم بتسويق ما نريد ، وليس ما يريده الآخرون.

هناك درس مهم للعلاقات أيضاً. على الرغم من أن الناس قد يقولون إنهم يبحثون عن أشخاص لطيفين وودودين وجذابين ومهذبين ومهتمين وممتعين ، إلا أنهم غالباً ما يلاحقون أشخاصاً خطرين ونرجسيين يهينونهم

كيف يمكن ذلك؟ لماذا يمكن للأشخاص الذين يكذبون ويمارسون العنف أن يكون لديهم جمهور يتوجه إليهم لمقابلتهم والتقاط الصور معهم والتصويت لهم ودعمهم؟ إذا كانوا مقززين جداً على الورق، لماذا يشعر الناس بجاذبية تجاههم؟ (الطبيعة البشرية أمرٌ مثير للدهشة.)

طريقة واحدة للنظر إلى الأمر وهي أنه إذا كان الجميع متفقاً حول ما يُعتبر «شخصاً عظيماً»، فسنصوت جميعاً بنفس الطريقة، ونتصرف بنفس الطريقة، وهكذا. في الواقع، لدينا جميعاً قيم مختلفة تشكلها تجاربنا، وتحدد ما هو نوع الأشخاص والتجارب التي نسعى إليها.

لنستخدم تشبيهاً متعلقاً بالطعام فلدينا جميعاً أذواق مختلفة. بعض الأشخاص يحبون البروكلي أكثر من السبانخ،

أو البطاطس المقلية أكثر من الموز. ومع ذلك، هنا فرق كبير بين كيفية طعم شيء عند البلع وكم يغذيها فعليًا.

مع الطعام كما مع الناس، فإن الذوق والتفضيل قابلين للنقاش، بينما الغذاء الجيد والمغذي لنا أقل نقاشًا فيه.

لماذا يشعر بعض الناس بالجذب إلى الخطر والألم والعسر؟ إنه سؤال عميق جدًا للإجابة عليه بالكامل هنا، ولكن هناك العديد من الأسباب المحتملة.

هناك نظرية نفسية تُعرف باسم «رابطة الصدمة» تحاول تفسير هذه الظاهرة. لست متخصصًا في علم النفس، لذلك استعنت بصديقي كين ويلز، وهو أخصائي علاج إدمان على مستوى عالمي، لمساعدتي في شرحها:

تبدأ روابط الصدمة نتيجة للارتباط التالف أثناء تطور الطفولة. كل طفل لديه احتياجات تنموية يجب معالجتها - مثل اللمس، والانعكاس القيمي، والتوقعات المتزنة، والشعور بأنه يهَمُّ وغيرها الكثير عندما يتم تلبية هذه الاحتياجات بطريقة مُرضية، يتم تشكيل الارتباطات الآمنة. يؤدي هذا إلى شعور بالانتماء والأمان، والقدرة على تنظيم النفس و على تكوين اتصالات حميمة، والقدرة على الانفصال وإنشاء حدود مع أولئك الذين يقفون بالقرب منا.

وعندما لا يتم تلبية هذه الاحتياجات، ننتهي

بالتطور إلى شخصية تشبه الجبن السويسري ، مليئة بالثقوب. نحن بحاجة لسد هذه الثقوب (احتياجاتنا غير الملبّاة) من الخارج من خلال الحصول على السلطة والمنصب والسيطرة من خلال الإنجازات وموافقة الآخرين. وبالتالي، «رابطة الصدمة» هي عندما يتشكل ارتباط غير عادي وثيق بين شخصين مليئين بالثقوب ولا يخدم أيًا منهما.

فريتز بيرلز مشهور بقوله «لا يحدث أي تغيير حتى يكون حقيقياً». لشفاء الصدمات وتجنب الروابط الناتجة عنها، يجب أن تصل إلى مكان تدرك فيه أن علاقاتك مع الأشخاص السامين هي محاولة لسد احتياج نفسي لم يتم معالجته أبداً عندما كنت طفلاً أو لم يتم الحداد عليه كبالغ.

عندما نتعرض للظلم كأطفال، يكون حائنا العادي أو «الطبيعي» هو حالة عدم الاستقرار والفوضى. هذا يعني أننا عندما يتصرف الناس حولنا بلا نفاق، مع حدود صحية، أو بطريقة تحترمنا، يمكن أن نشك (حتى لو كنا نعلم، على بعض المستويات، أننا بحاجة إلى المزيد من هؤلاء الأشخاص في حياتنا)

وهذا يعني أيضاً أن الانجذاب الأولي الذي نشعر به مع الناس في العالم يمكن أن يكون امتداداً لرابطة الصدمة هذه: ندرك شيئاً من أنفسنا في هؤلاء الأشخاص. ربما الأشخاص

الذين نراهم هم أيضًا ضحايا أو ربما هم معتدون سيعيدون خلق الوضعيات التي نحن على دراية بها في الحياة. الهدف من قول كل هذه الأشياء ليس إلقاء اللوم على أي شخص لـ «اختيار» خاطئ أو لإحراج أي شخص؛ ولكن لتوضيح نقطة أكبر. يتجه البشر غالبًا إلى أي شيء يعرفونه ، مهما كان ، ما لم يبذلوا جهدًا واعياً ليصبحوا على دراية بما يريدونه حقًا.

قطعة الدومينو: يستمتع بعض الناس ويسعون ويصبحون مدمنين على الخطر والألم في العلاقات بسبب تجاربهم. ومع ذلك ، يمكن الابتعاد عن تلك السلوكيات والطاقات وهو أفضل على المدى الطويل.

أسئلة موجهة إليك: هل لديك أي أصدقاء يقودون في كثير من الأحيان أنفسهم إلى مواقف خطيرة أو مؤلمة

بطريقة غدت نمطية؟ لماذا قد يكون ذلك؟ هل سبق لك أن وجدت نفسك في مواقف خطيرة أو مؤلمة في حياتك نتيجة لمعتقداتك وتجاربك الخاصة؟

حسن مهاراتك في اختيار الأشخاص المناسبين

هناك متحدث مشهور كان يروي قصة عن تعرضه لحادث سيارة. وكما شرح، بعد الحادث، كان جالسًا في الشارع ينزف وكان لديه إدراك مذهل حول قيمة حياته الشخصية. في نهاية سرد القصة، بدأ يبكي على المسرح.

عندما سمعته يروي هذه القصة لأول مرة، أبهرتني. اعتقدت أنّ هذا حقيقي جداً!. ولكن عندما بدأت أتعرف عليه بشكل أفضل، لاحظت أنه يروي القصة مراراً وتكراراً و يبكي بنفس الطريقة بعد كل مرة، وهو ما وجدته غريباً.

وفي النهاية، وبعد التحدث إلى أصدقائه والأشخاص الذين يعملون معه، علمت أن القصة كانت مصطنعة ومستوحاة فقط من أحداث حقيقية بشكل طفيف. وقد صممت القصة لإثارة الصدق دون أن تكون صادقة، ولكنه روى القصة مراراً وتكراراً حتى غرق في نفسه في دراماتيكيته وصدق أنها حقيقية

على الرغم من أنني كنت منجذباً إلى طاقة هذا الشخص وقصته وأصبحنا أصدقاء، إلا أنه كان عليّ إنهاء العلاقة بعد إدراكي أن الطريقة التي يقدم بها نفسه على المسرح والطريقة التي كان عليها خارج المسرح والطريقة التي كان يتعامل بها في الأعمال كانت غير متطابقة تماماً. وفي النهاية، كان هذا الشخص ممن يأخذون أكثر مما يعطون، بغض النظر عن مدى جودة الانطباع الأول الذي تركه عليّ. يمتلك معظم الناس حكاية تحذيرية من هذا النوع في حياتهم، على الرغم من أنها في كثير من الأحيان تكون من الماضي. أما بالنسبة لي، فكانت هذه القصة نسبياً حديثة! كان هذا تذكيراً جيداً بأهمية تحسين مهاراتنا في اختيار الأشخاص المناسبين. إذًا، ماذا يعني ذلك بالضبط؟

تماماً كما لدينا حواس البصر والسمع والتذوق واللمس والشم، لدينا أيضاً بعض «حواس الأشخاص» التي تكون مهمة بنفس القدر. عندما تكون طريقة اختيارك للأشخاص مختلة، فإنك تنتهي برغبتك في التواصل مع أشخاص يعادلون الأطعمة السريعة، ولكن قد تدرك ذلك فقط بعد أن تصاب بالمرض

نظراً لأن الكثير من حياتي يدور حول التسويق، فمن الصعب عدم ربط فكرة اختيار الأشخاص المناسبين بها أيضاً. في العلاقات بجميع أشكالها، يخاف الناس أحياناً من «تسويق أنفسهم» للحصول على ما يريدون، لكن الحقيقة هي أننا نقوم دائماً بتسويق أنفسنا سواء أردنا ذلك أم لا. سلوكنا وأسلوب تواصلنا مع الآخرين هو تسويق لذواتنا في الواقع، إنه جزء غير مدرك من «اختيار الأشخاص المناسبين» لنا لأنه يساعد الآخرين على تقييم رغبتهم في قضاء وقت معنا. وبناءً على ذلك، فإنه بالتأكيد في مصلحتنا أن نحاول أن نجعل هذه الأمور تخضع للتحكم الواعي لدينا!

في العلاقات التجارية، عدم القيام بذلك يمكن أن يعني «جذب العملاء الخاطئين». ويمكن أن ينطبق الأمر نفسه على الأصدقاء الذين نختر قضاء وقت معهم، خاصة إذا كانوا يظهرون سماتنا السلبية أو عاداتنا المدمرة. ربما الأهم من ذلك، ينطبق حتى على العلاقات الرومانسية وقدرتنا على إيجاد الحب، الأمر الذي استكشفته باستخدام ما أعرفه عن

التسويق لكتابة إعلان شخصي قد يساعدني في العثور على شريك الروح (مهما كان ذلك يبدو غريباً)

خطرت لي الفكرة لأول مرة بعد التحدث إلى صديق استخدم مهاراته في كتابة الإعلانات لكتابة إعلان فردي لنفسه كجزء من حملة عبر الإنترنت.

تضمنت حملته تصريحات صريحة حول معتقداته السياسية وتفضيلاته لصديقه ، وتضمنت الكثير من الفكاهة و من شخصيته.

بسبب كونها مباشرة وصادقة جداً، اعتبرت أيضاً مثيرة للجدل، حيث أثارت الكثير من الانتباه وردود الأفعال الإعلامية وانتشرت في النهاية عبر الإنترنت.

على الرغم من أن نهجه لم يكن مركزاً بشكل خاص على إيجاد شريك الروح، إلا أنه جعلني أفكر في كيفية استخدام الناس لمبادئ التسويق حتى في حياتهم العاطفية. وباعتبار أن ذلك كان يدور في ذهني، تذكرت رسالة بريد إلكتروني من آني لالا، أفضل مدربة للحب قابلتها على الإطلاق، في عام 2015، والتي جاءت تقريباً بشكل غير متوقع. هكذا كان محتواها:

جو

هذا أمر مهم. أنت تستمر في التردد في أفكارتي.
بداخلي، يعرف الحدس أننا بحاجة إلى التحدث

ولكنني كنت أتجنب ذلك، ولست متأكدًا لماذا. ولكن يمكنني الآن أن أرى خلال هذا الخوف، لذا أنا أتخذ مبادرة نشطة لطرح فكرتي في هذا البريد الإلكتروني. أشعر بالدعوة للكتابة، في الغالب لأنني أعلم أن إيبين يحبك، ولكن أيضًا أعتقد أن قلبك يحمل سمات تمزق الحروب كشخص مر بما يكفي من الألم، حتى يكون قادرًا على إبداع واحدة من أروع قصص الحب التي يمكن أن يعيشها إنسان. لا أريدك أن تموت دون أن تعيش ما نراه أنا وإيبين كأعلى لعبة يمكن للإنسان أن يلعبها في حياته: الحب الحقيقي.

أريدك أن تعرف شعور أن تكون محبوبًا بالضبط كما أنت و حتى العظم، قبل أن تغادر هذا العالم. معرفة أنك قادر على إعطاء واستقبال الحب عالي الجودة بشكل كامل؛ هذا هو جوهر الروحانية الحقيقية.

أعتقد أنني يمكنني مساعدتك، ولكن فقط إذا كنت على استعداد لتعليق الاعتقاد في كل ما تعلمته عن كيفية عمل الحب. نبن تعريفًا جديدًا لما قد يبدو عليه الحب الرومانسي بالنسبة لك ومن البداية. ثم سنستثمر كمية هائلة من الشجاعة والإيمان في استدعاء رومانسية مستقبلية سنصممها في أحلامك. ولكن ستحتاج إلى التخلص من كل مخاوفك وشكوكك وتشاؤمك.

هذا ليس فقط من أجلك، ولكن من أجل البشرية

كلها، لأن الجنس البشري بحاجة إليك لتكون في حالة حب. من سوف تصبح - من حيث الأثر والمساهمة - يزداد بشكل هائل عندما تجد المرأة الخاصة بك وتساعدك على أن تصبح أفضل نسخة من نفسك. جو، أنت تستحق أن تكون في حالة حب، اسمح لي أن أساعدك. لقد وُجدت من أجل هذا وأنت أيضاً. سأحبك بأي حال حتى إذا لم تستجب لهذا الدعوة. عناق حار
آني

أنا وآني كنا أصدقاء رائعين على مر السنين، ولكنني لم أكن أتوقع رسالتها الإلكترونية وأدهشتني تماماً. لقد بدأت للتو في مواءمة إحداهن، لذا شكرت آني على كلماتها دون أن أقبل دعوتها.

نتيجة لعوامل عديدة، أصبحت وحيداً مرة أخرى حوالي عام 2018. تذكرت رسالة آني وتواصلت معها للبدء بخطوات حذرة نحو الاستجابة للدعوة التي قدمتها.

بينما بدأتنا آني و نعمل معاً، كان لدينا العديد من المحادثات حول الحب والعلاقات وجميع المعتقدات المختلفة التي كانت لدي حول ماهية الحب ومدى إمكانية حدوثه بالنسبة لي. في بعض الأحيان، استعنت بما أعرفه عن التسويق في محادثتنا، وعلقت آني أن أعلى استخدام

ممکن للتسويق سيكون لإيجاد شخص يمكنني قضاء حياتي معه، وأنها ترغب في أن تكون «وكيلة العلاقات العامة لقلبي» مع وضع كل ما كنا نناقشه في الاعتبار ، عملت أنا وآني معا لكتابة نوع جديد من الإعلانات الشخصية التي تركز على معتقداتي الأساسية وأفضل ما لدي .بعد وضع الكثير من التفكير في الأمر معا ، كان هذا هو الذي صنعناه لتوأم روحي المستقبلية

أنا غير مهتم بتغييرك .

أريدك أن تسترخي وتكوني نفسك الحقيقية

أنا هنا لحماية وتشجيع الجوانب الإبداعية والذكية والشرسة والرقيقة فيك
سأكون ملاذك وحافذك

ما أرغب فيه هو امرأة مكرسة لشيء مهم جداً حتى أنها خصصت حياتها له . سأكرس نفسي لدعمك في ذلك المجال . سيصبح نموك وتوسعك أولويتنا

لقد قرأت ذات مرة: أنت لا تقع في حب شخص آخر. أنت تقع في حب من يمكنك أن تكون حوله . « أريدك أن تشعر بنفسك أكثر عندما تكون حولي . هذا سوف يلهمني لفعل الشيء نفسه

أنا رائد أعمال ناجح بشغف واسع . ملتزم بالتطور الشخصي والنمو، وأهدف إلى إضافة قيمة لكل شخص ألتقي به . أنا أقوم بتكوين روابط بين القادة الأقوياء وبناء

شبكات تعاون. نمط حياتي المكثف والمليء بالنشاط يتطلب امرأة قوية تعرف كيف تعبر عن احتياجاتها وتستغل فرصاً لا تتكرر في العمر.

إذا كنتِ فخورة بالطريقة التي تحبين بها الآخرين، وتظلين رقيقة في لحظات الخوف، وتشعرين بالثقة في قدرتك على تحمل ألم الآخرين، فسنتفاعل بشكل جيد. أن تكوني حساسة وصادقة عندما تمثل الحياة تحدياً يتطلب شجاعة. أحتاج إلى شخص لديه هذا النوع من الشجاعة.

إذا كنتِ واحدة من أفضل خمس نساء استثنائيات قابلتهن في حياتك، فأرغب في مقابلتك. أعدك أنني سأعاملك كملكة. ولكن يجب أن تكوني تعلمين بالفعل أنك واحدة منهن. خرج الإعلان بشكل أفضل مما كنت أتخيل، وعكسني بصورة حقيقية تماماً. قمت بتسجيل حلقة بودكاست مع أنني في برنامج «أحب التسويق» لمشاركة رحلة البحث عن شريك الروح. قمنا بعرض الإعلان على بعض مواقع التعارف. لن أدخل في تفاصيل كثيرة عن نتائج الإعلان وعن حياتي الشخصية (على الرغم من أن النسخة الكاملة للقصة متوفرة في حلقة «أحب التسويق» التي قمت بها مع آني، والتي يمكن العثور عليها على الموقع www.joePolish.com/WIIFT يكفي أن السماح لأنني بأن تكون وكيلة العلاقات العامة لقلبي كان أحد أفضل الأشياء التي فعلتها على الإطلاق. علمتني الكثير عن الرومانسية وعن التواصل مع الناس، وكانت ذلك

تذكيراً لي بسبب اهتمامي بالتسويق في المقام الأول.

يأتي الجميع إلى هذا العالم دون أي افتراضات حول كيف هي الأمور أو كيف يجب أن تكون. مع مرور الوقت، نتعلم أشياء من تجاربنا ومن العالم حولنا، سواء كانت جيدة أم سيئة. الكثير مما نتعلمه في الحياة يحدث في مراحل مبكرة من الطفولة بحيث لا نتذكر حتى أننا تعلمناه، مما يجعل من الصعب جداً إلغاء هذا التعلم. على بعض المستويات، هناك بعض التجارب التي نمر بها والتي تكون مكثفة إلى درجة أنه يكاد يكون من المستحيل «إلغاؤها» تماماً، بل تصبح جزءاً من هويتنا.

فهم هذا الأمر يمكن أن يساهم بشكل كبير في بناء العلاقات القوية مع الآخرين وفي أن تكون شخصاً يرد الناس على الهاتف من أجله. وعلى الرغم من أن هذا الكتاب يتحدث كثيراً عن أن تكون لطيفاً ومتعاوناً مع الناس، إلا أنه في بعض الأحيان يعني ذلك التواصل مع الناس بطريقة تُعبر لهم عن رؤيتك لهم كما هم، وأنه من الجيد أن يكونوا على هذا النحو بالنسبة لك. قد يعني ذلك بالنسبة لبعض الأشخاص مزاحهم، وتحديهم، وإعطائهم الصعاب بدلاً من أن تكون متسامحاً وداعماً طوال الوقت.

بقدر ما يتحدث هذا الكتاب عن كوننا لطفاء ومتعاونين مع الآخرين، فإن ما يعنيه ذلك حقا في بعض الأحيان هو التواصل مع الناس بطريقة تُعبر لهم عن رؤيتك لهم كما هم،

وأنه من الجيد أن يكونوا على هذا النحو بالنسبة لك. قد يعني ذلك بالنسبة لبعض الأشخاص إغاضتهم ، ومنحهم القرف ، وتحديهم بدلاً من مجرد أن يكونوا لطيفين بدلاً من أن تكون متسامحاً وداعماً طوال الوقت

قبل أن تتمكن من ذلك، يجب أن تفهم أن هؤلاء الأشخاص موجودون وأنتك ستضطر إلى التفاعل معهم، وهناك سبب جعلهم على النحو الذي هم عليه. بالمثل، يجب أن تفهم أن ذلك ينطبق عليك أيضاً. حتى إذا بدا أن الآخرين يبحثون عن المخاطرة والإزعاج، فقد يكون هناك أماكن نفع فيها نفس الشيء بالضبط لأنفسنا

عندما تتقبل ذلك، ستحصل على المزيد من الخيارات. يمكنك اختيار التعاطف مع الأشخاص الأكثر صعوبة وبناء علاقات مجزية معهم من خلال التواصل بطريقة يفهمونها، أو ببساطة يمكنك الابتعاد عن الأشخاص الذين لا ترغب في التواصل معهم عن طريق وضع حدود والتواصل بطريقة ستبدهم عنك.

تنمية تلك المهارات في بناء العلاقات والتواصل يمكن أن تكون مفيدة بالمثل في العمل والصدقة والرومانسية، فضلاً عن أي موضوع آخر يتعلق بالعلاقات الإنسانية تقريباً. ومع هذا، للقيام بذلك، يجب عليك فهم ما يكمن وراء كل ذلك: إلى حد كبير وبصورة إيجابية أو سلبية، يكون الناس على عجلة من أمرهم تحت تأثير عاداتهم وتجاربهم بشكل لا واعٍ.

مع ذلك، هذا لا يعني أنه لا يمكننا تغيير أنماطنا أو تحسينها، بل يمكن ذلك! ما يعنيه هذا هو أنه بدون فحص تجاربنا وأفكارنا، فمن المحتمل أن نجد أنفسنا في نفس المواقف. بالنسبة للأشخاص الذين عانوا من تجارب سلبية أو صدمات، فقد يعني ذلك الانجذاب إلى الأشخاص والمواقف التي تجعلك تشعر بنفس الطريقة لأنها مألوقة (على الرغم من أن نفس المبدأ ينطبق على معظم الناس، بغض النظر عن التفاصيل).

فهم هذا يمكن أن يساعد في جعل حياتك تحت سيطرتك الواعية أكثر، ويمكن أن يفتح أمامك طرقًا أوسع للتواصل وبناء العلاقات مع الآخرين. كل ذلك يعتمد على التعرف على الذات ومعرفة المعايير التي تضعها للأشخاص الذين تقضي وقتًا معهم.

صديقي هارفيماكاوي الذي يبلغ من العمر 90 عامًا كتب كتابًا منذ سنوات عديدة بعنوان «السباحة مع القروش دون أن تؤكل حيًا». كان هذا كتابًا في مجال الأعمال، ولكن المجاز صحيح في كل مكان: الحياة تشبه المحيط. عندما تسبح في حياتك اليومية، ستواجه أنواعًا مختلفة من الأسماك، وبسبب أن المحيط مكان شاسع، ستواجه أيضًا القروش بعد بعض اللقاءات المؤلمة مع القروش على مر السنين وبعد أن عانيت من عواقب اختياري أحيانًا للأشخاص الخطأ في الحب والأعمال كان عليّ النظر في كيفية اختياري للأشخاص.

أدى ذلك إلى أن أتعلم عن علم النفس والمساعدة الذاتية والتطوير الشخصي العميق لإيجاد أشخاص محفزين وليسوا مقيدين، وأشخاص كانوا أخلاقيين لا غير أخلاقيين

وكما تعلمت، العمل على تحسين كيفية اختيارك للأشخاص يتطلب الكثير من إلغاء التعلم بدلاً من التعلم. في هذه العملية، يصبح من الأسهل بكثير رؤية لماذا يضع الناس أنفسهم في مواقف سلبية مرارًا وتكرارًا، حتى لو لم يحكم ذلك بنسبة 100% من ارتكاب بعض الأخطاء نفسها.

قطعة الدومينو: إذا كانت لديك تجارب سلبية في مرحلة الطفولة أو تجارب صعبة في الحياة ، فقد تحتاج إلى «تحسين انتقائك للأشخاص» أو المخاطرة بالوقوع في أنماط سيئة.

سؤال موجه إليك: كيف غيرت بعض التجارب الصعبة التي مررت بها في الحياة طريقة اختيارك لمن تتواصل معه؟

التكلفة الضرورية لامتلاك قيمك الخاصة

حتى بالنسبة للأشخاص الذين يؤمنون بأنه يجب أن يكونوا مفيدين وممتنين وقيمة للآخرين، قد يكون من الصعب تطبيق تلك القيم والعيش وفقها في الحياة اليومية. وبالمثل، إذا كنت ترغب في أن تصبح شخصًا سيجيب الناس على الهاتف من أجله من خلال العمل على منتقي الأشخاص الخاص بك ، فقد يعني ذلك قضاء المزيد من الوقت مع

الأشخاص الذين يجعلونك غير مرتاح ولكنك تعرف في أعماقك يدفعونك للخروج من منطقة الراحة الخاصة بك وإلى نمو كبير

الجميع قد سمع عبارة «افعل شيئاً يخيفك كل يوم». هذه العبارة جيدة وجميلة حتى يحين وقت القيام بتلك الأشياء المخيفة وتطوير علاقاتك بالطرق التي ترغب فيها حقاً قد يتطلب مستوى من الضعف يجد بعض الناس أنه مخيف جداً.

قبل الشروع في ذلك، من المفيد أن تعلم أن كونك شخص يُجيب عليه الناس دائماً عند اتصاله يعد سيفاً ذا حدين. لتصبح هذا النوع من الأشخاص، عليك أيضاً أن تكون على استعداد لـ«الرد على الهاتف» من أجل الآخرين وقد لا يعجبك دائماً سبب اتصال الشخص الآخر

أن تكون شخصاً يرغب الآخرون في التواجد بجانبه ليس أمراً متعلقاً بالكمال. في أغلب الأحيان، يتعلق الأمر بأن تكون شخصاً يدرك نقاط قوته الخاصة ولديه قيم واضحة، ولا يخشى إظهارها ومشاركتها مع الآخرين.

فائدة أن تكون هذا النوع من الأشخاص هي أنّ الناس الذين يحبون ما تمثله سيعرفون من أنت على بعد مسافة ، وسوف يبحثون عنك. أما التكلفة فهي أن العكس صحيح أيضاً: ستكون أيضاً مرئياً بوضوح للأشخاص الذين لا يحبون ما تمثله ، وقد يبحثون عنك أيضاً .

قطعة الدومينو: إن تحديد قيمك الخاصة وعيش حياتك بها سيؤدي إلى ارتكاب الأخطاء وجعل الآخرين يحكمون عليك ولكنها تكلفة ضرورية لتشكيل علاقات جيدة وعيش أفضل حياة ممكنة.

سؤال موجه إليك: ما هي القيم الأساسية التي تريد أن تعيش حياتك بها ، وكيف يمكنك «تسويق» هذه القيم للعالم للتواصل مع الآخرين

قطع الدومينو

- على الرغم من أن البشر يحتاجون إلى الانعزال والاتصال العميق بأنفسهم، إلا أننا في النهاية مخلوقات اجتماعية. يشعر الإنسان بالارتياح عند التواصل مع الآخرين لأننا مصممون على ذلك.
- للتواصل، كُن شخصًا يود الآخرون أن يجيبوا على اتصاله. فعليا، يعني ذلك عادةً أن تكون عطوفًا ولطيفًا وفضوليًا، ولكن بشكل أكثر دقة، يعني ذلك إنتاج طاقة يُجذب الناس إليها.
- نحن جميعًا مُنجذبون إلى طاقات معينة، والجادبية ليست خيارًا. قد يعني ذلك أنك تُستدرج بطبيعتك نحو طاقات وأشخاص ليسوا جيدين بالنسبة لك ولحياتك.

- إذا كنت قد تعرضت لتجارب سلبية في طفولتك أو لديك تجارب صعبة في الحياة، قد تحتاج إلى «تحسين اختيارك للأشخاص» أو تخاطر بالوقوع في أنماط سيئة.
- على الرغم من النوايا الحسنة، من الممكن أنك لا تزال تتجاوز حدودك. كن حذرًا من عدم «الانجراف بعيدًا في الظلام» لإشعال النور، أو على الأقل اتخذ هذه القرارات بحذر.
- تحديد قيمك الشخصية وعيش حياتك وفقًا لهذه القيم سيؤدي لارتكاب أخطاء وتعرضك لانتقادات من الآخرين، ولكنها تكلفه ضرورية لتكوين علاقات قوية وعيش أفضل حياة ممكنة.

تمارين و خطوات عمليّة

1. قم بإجراء تقييم جريء لنفسك (وللآخرين)

سواء في أنفسنا أو في الأشخاص الذين نختر قضاء الوقت معهم، فإن الخصائص تتعلق بالشخصية. كما قال سقراط الشهير: «الحياة التي لم يتم امتحانها لا تستحق العيش».

بهذه الروح، إذا كنت ترغب في عيش الحياة بكاملها من خلال العديد من العلاقات العميقة، يجب أن تفهم كيف

تتعامل مع الآخرين، وتتعلم إلغاء العادات التي لا تخدمك، وتصمم عادات أفضل.

من السهل أن تلقي باللوم على الآخرين عندما تحدث أمور سيئة، ولكن هذا أمر غير صادق تمامًا. إذا كنت تجلب الفوضى إلى حياتك الخاصة، فربما يكون هناك مشكلة في سلوكك أيضًا.

يبدأ الأمر بإجراء «تقييم جريء» لنفسك، على النحو الذي أصبح شهيرًا من خلال برامج الخطوة الثانية عشرة. وإليك طريقة بسيطة للبدء:

1. خذ ورقة وكتب قائمة بمشاعر الغضب التي تشعر بها بالإضافة إلى نقاط قوة وضعف شخصيتك. يساعدك تسجيل كل ذلك على الورق في التخلص من المقاومة ويتيح لك رؤية نفسك بوضوح. نظرة جادة على إجاباتك ستمنحك فهمًا أفضل لكيفية ظهورك، وما يعجبك وما لا يعجبك، وما الذي يجذبك أو يثير استياءك من الآخرين، وبشكل حاسم، ما الذي تفعله والذي يجذب الآخرين أو يثير استياءهم.

2. بعد ذلك، قم بكتابة قائمة من الأسئلة واقضِ بعض الوقت

في الإجابة عليها والتأمل فيها:

ما الذي يسبب لي الألم؟

ما الذي أكون حساسًا للغاية بشأنه؟

ما الذي لا أكون حساسًا به بما فيه الكفاية بشأنه؟

ما الذي أميل إليه بتحيز؟

استنادًا إلى تجارب حياتي، أين يمكن أن يكون لدي بعض

النقاط العمياء؟

3. في النهاية، انظر إلى إجاباتك واكتب تفسيرات من

ماضيك حول الأسباب التي دفعتك لكتابة ما كتبتة. هل

تعلمت بعض هذه الأشياء من أسرتك؟ من العلاقات

العاطفية؟ من الصداقات أو البيئة التي تعيش فيها؟ قم

بتدوين ملاحظات مفصلة.

4. باستخدام كل المعلومات الجديدة التي حصلت عليها،

اكتب ما تعلمته عن نفسك وكيف ستخطط للاستفادة

من نقاط قوتك وكيف تكون أكثر وعيًا بنقاط ضعفك في

المستقبل. ضع خطتك قيد التنفيذ فورًا.

تعبير يستخدم عادة في قاعات الخطوة الثانية عشرة

لهذه الظاهرة هو «ما هو مجنون هو تاريخي». وهذا يعني إذا

كنت تتفاعل بشكل زائد أو بشكل غير كاف مع شيء ما، فإن

هذا التفاعل مرتبط بشيء حدث في ماضيك. لذا، اسأل

نفسك: أين أتفاعل بشكل زائد وأضع الكثير من الطاقة؟ أين

أتفاعل بشكل غير كاف؟ كوسيلة للتواصل بشكل أعمق مع

هذه المناطق، إذا كنت بحاجة إلى ذلك، استرخ، قم بالتأمل،

اخضع للعلاج، أو قم بممارسة التمارين الرياضية.

بعد أن نظرت إلى نفسك وقيمت بالعمل الذي تحتاج

إلى القيام به، بإمكانك بعدها أن تلقي نظرة صادقة على

الأشخاص من حولك. لهذا الغرض، لدي تمرين يطلق عليه «هدفك في الحياة» وأقوم بتوجيه الناس به:

ابدأ بالحصول على ورقة فارغة وكتب قائمة تضم ستة أشخاص بالمجمل: ثلاثة أشخاص تعرفهم ويعرفونك، وثلاثة أشخاص تعرفهم لكنهم لا يعرفونك. لا يهم ما إذا كانوا أحياء أو متوفيين أو حتى عاشوا في هذا القرن.

ثم، قم بكتابة ثلاثة أشياء تعجبك في كل منهم (ليكون لديك مجموع 18 صفة)

على الرغم من أنه يبدو تمريناً بسيطاً حول الأشخاص من حولك، فإن ما يكشفه حقاً هو الصفات التي ترغب فيها في حياتك الخاصة.

2. اتصل بصديق

قد يكون من الممتع الاستشهاد بالنظريات والتكهنات حول كيفية أن تصبح شخصاً أكثر إثارةً للاهتمام وقيمةً، ولكن الطريقة الأفضل للحصول على هذه المعلومات هي السؤال

لمعرفة الصفات التي تجعل الآخرين يجيبون على الهاتف عندما تتصل بهم، قم بتدوين 5 إلى 10 أشخاص في حياتك الذين سيجيبون الهاتف في أي وقت، واسألهم مباشرة:

- ما الذي يجعلهم وفيين لك إلى هذه الدرجة؟
- ما هي الصفات المفضلة لديهم فيك؟

- من ناحية أخرى، ما هي الصفات التي يجدونها في الآخرين تجعلهم لا يرغبون في الرد على الهاتف؟

بهذه المعلومات، يجب أن تحصل على صورة أوضح للأشياء التي تفعلها بشكل صحيح والتي يعجب بها الآخرون فيك، والأشياء التي يجب أن تتجنبها بناءً على ما يفعله الآخرون.

3. اكتب إعلانك الشخصي الخاص

لفهم قوة استخدام التفكير القائم على التسويق في العلاقات، يمكنك أن تفعل ما فعلته مع آني لالا من خلال كتابة إعلانك الشخصي الخاص، والذي يمكن أن يكون في الأساس «رسالة تسويقية» لنفسك. إذا كنت بالفعل في علاقة حب، يمكنك مع ذلك أن تقوم بهذا التمرين للصدقات والعلاقات الأخرى (أو لبدء محادثة، حيث يقوم أنت وشريكك بملء إعلانات شخصية ومقارنتها)

على الرغم من أن هذه النصيحة قد تبدو غير تقليدية أو سطحية عند النظرة الأولى، إلا أنني أوصي بأن تتذكر ما ذكرته سابقاً عن التسويق والمبيعات: فهي ليست جيدة أو سيئة بحد ذاتها، وكيف تؤثر على الآخرين يعتمد على نوايا الشخص.

لمزيد من التفاصيل حول كيفية القيام بذلك ونصائح من آني لالا نفسها (بالإضافة إلى عرض خاص من Genius Network حول الحب وكيفية التواصل والانفصال في

العلاقات قدمته آني لالا وخبيرة الحب إيمي تشان)، قم
بزيارة. www.JoePolish.com/WIIFT

الفصل الرابع

كن مفيداً وممتناً وقيماً

على مستوى معين، إنّ التواصل مع الآخرين أمر لا بد منه في الحياة تماماً كالتنفس وشرب الماء. قد يقدر الكثيرون وقتهم الشخصي، ولكننا نادرًا ما نسمع شخصًا يقول إنه يريد أن يعيش حياة منعزلة تمامًا. لكي نحيا حياة سعيدة وذات معنى، فإن القدرة على الشعور بالاتصال بالآخرين وبحياتنا هي حاجة أساسية.

وهناك منفعة أخرى للاتصال بالآخرين وهي أنه يؤدي إلى الاتصال بالذات، وهو ما يصعب تحقيقه. هذا هو السبب في ترددي عندما يطلق الناس عليّ لقب «الرجل الأكثر اتصالاً في العالم» أو أي نسخة من ذلك، أولاً لأنه ربما ليس صحيحًا، وثانيًا لأنه ليس دائمًا واضحًا ما يعنيه الشخص الذي يقول ذلك.

«الاتصال» قد يحمل دلالة سلبية لبعض الأشخاص، حيث يشير إلى التسلق الاجتماعي أو عدم الصدق، ولكنه في الواقع شبيه جدًا بالتسويق أو البيع: فهو ليس خيرًا أو شرًا بطبيعته، وإنما يعتمد تمامًا على كيفية استخدامه وعلى نواياك.

من الناحية العملية، فإن «الاتصال» نادرًا ما يكون شيئًا سيئًا. في كثير من الأحيان، يمكن أن يساعدك على تحقيق أهدافك بشكل أسرع وبتأثير أكبر (ومن المفترض أن تشمل هذه الأهداف مساعدة الآخرين ودفع البشرية قدمًا). النقطة المهمة هي أنه لكي نكون متصلين حقًا، يجب علينا أن نسعى لتحسين قدرتنا على الاتصال حسب الرغبة. يجب أن نكون قادرين على التواصل مع أي شخص في أي مكان، حتى وإن لم نكن دائمًا بحاجة إلى ذلك أو حتى وإن لم نكن نرغب في ذلك

لا يوجد نوع واحد من الأشخاص يجب أن نلتقي به ونشكل علاقات معه، ولكن لتحقيق الأهداف الكبيرة، من المفيد أن نكون متصلين ببعض الأشخاص الناجحين، وبعض هؤلاء عادة ما يكونون أثرياء وقويين و«ناجحين» من الناحية التقليدية. بالطبع، للتصدي للأشخاص الذين يرغبون فقط في الاستفادة منهم، فإن هؤلاء الأشخاص عادة ما يكونون أكثر حذرًا.

ومع ذلك، كيف يمكنك القيام بذلك في الظروف التي

تبدو صعبة؟ عندما لا يمكنك أن تقدم للشخص الآخر راتبًا أو دعوة لحدث حصري؟ ببساطة، تفعل ذلك عن طريق تذكر أنهم بشر يعانون من الألم وعدم الأمان تمامًا كأى شخص آخر.

يمكن أن تتغير التفاصيل، ولكن في أي موقف تقريبا، أن تكون مفيدا وممتنا وقيما هي المفاتيح الثلاثة للتواصل مع الآخرين ولا تتخفص قيمتها أو تنفد أبدا. فالسرفي معرفة ما الذي سيجعلك تبدو مفيداً، ممتناً أو قيماً لشخص ما في أي حالة مخصوصة. إنّ المهم هو التركيز والانتباه لولكن هذا أمر أسهل في رؤيته من خلال تقديم مثال.

في 24 أغسطس 2021، سافرت إلى كاليفورنيا لزيارة صديقي ديف كيكيتش الذي كان مريضاً جداً في ذلك الوقت ويقيم في المستشفى. عندما وصلت إلى مطار مقاطعة أورانج، كان صديقي تيم رينغولد هو الشخص الذي أقلني من المطار

على هامش الأمر، قابلتُ تيم في اجتماعه الأول في الخطوات الاثني عشرة عام 2003. كنتُ نشطاً في المشهد المحلي للتعافي، ونظراً لأنني كنتُ خادماً موثوقاً للبرنامج في المنطقة، قضينا كثيراً من الوقت معاً في أيامه الأولى من الاعتدال. منذ ذلك الحين، كان تيم منفتحاً جداً بشأن عملية تعافيه وكتب «SonicRecovery»، وهو كتاب رائع عن العلاج بالموسيقى في عملية التعافي.

كل هذا لأقول، أنه من المفيد للغاية أن يكون لديك صديق يمكنه أن يلتقطك من مطار جون وين، ولكن في حالتي، كانت هذه العلاقة قد استغرقت 18 عامًا في طور الإعداد!

في نفس ذلك اليوم، ذهبت مع تيم إلى شاطئ لاجونا للتجول والتحدث عن آخر المستجدات. وأثناء حديثنا، كنا نبحث عن أفكار لبرنامج «فنانون من أجل المدمنين» الذي بدأته في عام 2016 والذي أردت تطويره كوسيلة لتحويل الحوار العالمي حول الإدمان بعيدًا عن الحكم ونحو الشفقة، باستخدام الفن كقوة إيجابية.

بدأت بمشاركة فكرتي للبرنامج مع صديقي أكيرا تشان، وهو مخرج أفلام وعضو في Genius Network، بالإضافة إلى صديق آخر وفنان يدعى جون بوتشر. خلال بضعة أشهر، بدأنا جميعًا في إنتاج شريط وثائقي قصير حول كيفية شفاء الفن للصدمات ومساهمته في زيادة الوعي حول الإدمان والتعافي. كان الفيلم المُنتج هو «Black Star»، الذي حصل على جائزة اختيار الجمهور في مهرجان إيلومينيت للأفلام في سيدونا، أريزونا، في عام 2018 وساعد Artists for Addicts بميزان عطني لأكثر من 200,000 دولار من الأعمال الفنية من أجل جمع الأموال لتعليم التعافي

بينما كنت أسير مع تيم، أدركت أنني وأكيرا كنا نطمح دائمًا إلى الاحتفاظ بالأفكار التي استكشفناها مع استمرار Black Star و Artists for Addicts، لكننا أصبحنا مشغولين

للغاية بأعمالنا المختلفة ومساعدتنا الإبداعية ثم هناك أنتتي فكرة وحينها سحبت هاتفي الأيفون وبدأت في تصوير فيديو لي ولتيم ونحن نتحدث عن عمله في الموسيقى والتعافي، حتى أننا قمنا بتوضيح بعض تقنيات العلاج بالموسيقى باستخدام الطبول والإيقاعات على الشاطئ.

أرسلت الفيديو إلى أكيرا لأرى ما الأفكار التي يمكن أن يثيرها، غير متأكدًا من ما قد يؤدي إليه. بعد وقت قصير، رد أكيرا بفيديو خاص به. «أعتقد أنه حان الوقت لتوسيع الفيلم، وتيم سيكون مثاليًا»، قال أكيرا. «دعنا نرحب بك ونقوم ببعض التصوير!»

تمامًا مثل ذلك، كنا نكتشف الخطوات التالية وكان أكيرا وتيم يتواصلان حول التفاصيل اللوجستية. في غضون رسالتي فيديو، تحوّلت «كوننا مفيدين» إلى قيمة وعمل فعلي! في غضون شهر، قاموا بتصوير مشهد موسيقي جماعي أصبح جزءًا من مشروع Artists for Addicts المتطور باستمرار، إلى جانب مؤسستي، GeniusRecovery.org.

لحدوث كل هذا، كان علينا، أكيرا وتيم وأنا، أن نتبادل الفائدة والامتنان والقيمة فيما بيننا في كل مرحلة من مراحل تبادلنا. ما يعنيه ذلك تحديدًا يتغير من حالة إلى حالة، ويتغير أيضًا مع تغيرنا على مر السنين. في حالة صديقي ديف الذي توفي في 9 سبتمبر 2021، كان أكثر ما وجدته مفيدًا وقيّمًا وكنتم ممتنًا له في تلك اللحظة ليس المال

أو الفرصة، بل كان مجرد وجود صديق يمكنه أن يشاركني
الخبرة ويقلني من المطار.

قطعة الدومينو: للتواصل في أي موقف تقريبا ،
ركز على أن تكون مفيدا أو ممتنا أو قيما أو مزيجا
من الثلاثة. بعبارة أخرى ، كل هذه الأشياء الثلاثة
تقدم نتيجة إيجابية من نوع ما لأشخاص آخرين.
أسئلة موجهة إليك: كيف تكون مفيدا وممتنا وقيما
ومنضبطا ومنتبها للآخرين في حياتك؟ كيف يظهر
لك الآخرون هذه القيم؟

ما هو شكل «الفائدة» و«الامتنان» و«القيمة»؟

هذه هي الصفات الثلاث التي لا تقدر بثمن للحفاظ على
العلاقات وشبكاتنا: الفائدة والامتنان والقيمة. وفي الممارسة
العملية ، يعني هذا أن تكون مفيدا وممتنا وقيما للآخرين.
إذن، كيف يبدو الأمر عندما يكون شخص ما مفيدا أو ممتنا
أو ذا قيمة؟

على مستوى ما، تؤدي كل هذه الأشياء إلى نتائج معيَّنة
للآخرين. يمكن أن تكون النتيجة ملموسة أو مادية مثل مال
أكثر (شكل من أشكال القيمة) أو ساحة أنظف (شيء مفيد)
أو نظرة أفضل للحياة (شكل من أشكال الامتنان).

إن مجموعة النتائج الإيجابية التي يمكن أن تأتي من تطبيق
هذه المبادئ لا حصر لها تقريبا ولفهم كل منها حقًا، من
المفيد أن نفكر في الأشخاص الذين يمثلون هذه المبادئ،

أو في أمثلة من الحياة الواقعية.

وبالنسبة للفائدة، سأبدأ أنا، إذ كانت الفائدة هي ما ساعدني في بداية حياتي المهنية.

أن تكون مفيداً

كما قد تتذكر، عندما بدأت في جعل إعلاناتي مفيدة، كان ذلك نقطة انطلاق حقيقية لمسيرتي في مجال التسويق. خطاب المبيعات الأول والأكثر فعالية الذي أنشأته على الإطلاق (بمساعدة مؤلف الإعلانات) كان دليل المستهلك لتنظيف السجاد في عام 1992، والذي ذكرته سابقاً. للتعرف حقاً على مدى فائدة ذلك، عليك أن تقرأه بعناية. بدأ الدليل كالتالي:

اقرأ هذا الدليل واكتشف:

1. 7 أسئلة يجب أن تطرحها على من يقوم بتنظيف السجاد قبل دعوتهم لمنزلك.
2. 8 أخطاء يجب تجنبها عند اختيار شركة تنظيف السجاد.
3. الكائنات الزاحفة والأوساخ: دليل للمخاطب، والأوساخ، والحشرات التي تتسلل وتتجول عبر سجادتك.
4. 6 افتراضات خاطئة مكلفة حول تنظيف السجاد.
5. كيفية تجنب 4 أنواع من الاستغلال في خدمات

تنظيف السجاد .

6. كيفية الحصول على ضمان 100% لعمل شركة تنظيف السجاد .

7. الفرق بين القيمة والسعر

على الرغم من أن دليلاً عامًا لتنظيف السجاد كان جيدًا بحد ذاته، إلا أن هذه النقاط المحددة لكل خطوة في العملية رفعت العرض إلى مستوى أعلى! كان ذلك قبل أن يصبح الإنترنت متاحًا للمستهلكين، ولم يتم استخدامه كأداة تسويقية بعد، لذلك كان الناس يتصلون بي ويطلبون نسخة من الدليل. في نهاية المطاف، قمت بتحويله إلى رسالة مسجلة مجانية تدوم 10 دقائق وتعلم المستمعين محتويات الدليل كاملة.

فماذا تعتقد أن العديد من المرشحين فعلوا بعد استلامهم للدليل؟ اتصلوا بي مرة أخرى وطلبوا «متى يمكنك القيام بالعمل؟». الأمر المهم هو أنهم لم يسألونني «كم تتقاضى»، لأن نظام التسويق ELF الخاص بي قد قام بغريلة وفحص وفرز المرشحين لي.

عند هذه النقطة ، تم الشراء بالفعل. سيأتي طرح مسألة السعر فيما بعد ، لكن اختيارهم للعمل معي كان قد تم بالفعل.

في سياق الأعمال، أن تكون مفيداً في أذهان عملائك وعملائك المحتملين باعتبارك الخيار الأفضل لاحتياجاتهم هو طريق جيد لكسب المال وتحقيق النجاح. ولكن في السياق الشخصي، يعمل المبدأ بنفس الطريقة.

في الحياة اليومية، تريد أن تضع نفسك كشخص مفيد للآخرين بطرق عديدة. وفي حين أن معظم الناس قد يفكرون في أن يكونوا «مفيدين» كشخص لديه شاحنة يمكن أن يعيها لمساعدتهم في نقل الأثاث أو شخص لديه إمكانية الوصول إلى حمام سباحة، فإن تكون مفيداً يتجاوز ذلك بكثير (ولكن قد يتضمن ذلك شاحنة أو حمام سباحة أيضاً).

في حين أن امتلاك المهارات الفنية والأصول المادية يمكن أن يكون مفيداً بلا شك للآخرين، إلا أن ما هو مفيد حقاً يختلف من شخص لآخر وقد يتغير تبعاً للسياق. بينما ترتبط فائدتك بما يمكنك تقديمه من مهارات، إلا أنها تبدأ حقاً من الاهتمام والتفكير في الآخرين. تبدأ بالوعي في ذهنك باحتياجات الآخرين ورغباتهم وآلامهم، وتستمر بتحديد ما يمكنك إضافته إلى التفاعل للتعامل مع تلك الأمور أو تخفيفها. وتشمل أيضاً الاستماع الحقيقي، الذي لا يعرف كل شخص كيف يقوم به.

إنه شيء قامت الدكتورة شيري أونج، جراحة التجميل المعتمدة التي تدير ممارسة الطب الشخصي، بتفكيكه بشكل أفضل مما فعل أي شخص آخر وذلك في طريقة تتكون من

ثلاث خطوات:

الاستماع النشط: بدلاً من انتظار دورك في الكلام، ابقَ مشتركاً بالمحادثة طوال الوقت الذي يتحدث فيه أحدهم إليك. اسأل الأسئلة وأعيد صياغة الأمور لضمان فهم المشكلات كما لو كانت مشكلاتك الخاصة، من الداخل والخارج.

التعاطف وعدم الإرهاق: فهم مشاكل شخص ما بشكل عقلائي شيء، ولكن الشعور بالتعاطف مع الشخص وجعله يعرف أنك تشعر بما يشعر به هو الطريقة الأكثر فعالية. ثانياً، وعلى الرغم من أنه قد يكون من المغري تقديم حلول أو الحديث عن مشاكلك الخاصة، أو إعطاء معلومات لا تنتهي في الرد على مشكلة، إلا أنه لا ينبغي الإفراط في ذلك! وإلا، ستزيد فقط من إجهادهم.

تقديم حلول سهلة التنفيذ: في العلاقات الشخصية، قد يكون شخص بحاجة فقط للتحدث، وفي هذه الحالة قد لا يكون من الضروري تقديم حلول أو نقد. ولكن في السياق المهني، أو سياق الأعمال، أو السياق الشخصي الذي يستغيث بالمساعدة، تأكد من أن حلولك بسيطة ويمكن تنفيذها بسهولة.

أثناء ممارستها، تعمل الدكتورة أونج مع عملاء ناجحين للغاية وتقوم بإجراءات حميمة جداً، بما في ذلك العمليات الجراحية التجميلية للمنطقة الحساسة. تعدّ المحادثات

التي تجربها مع عملائها من أكثر المحادثات حساسية وضعفا وخصوصية التي يمكن أن يتبادلها شخصان. نظراً لأن الدكتورة أونج معترف بها كواحدة من أفضل جراحي التجميل للمنطقة الحساسة في العالم، لقد كان لديها الكثير من التجارب في استخدام التواصل، والتعاطف، والاستماع النشط في تلك المحادثات.

حتى خارج السياق الاحترافي أو الطبي، الاستماع أكثر فائدة مما يدركه معظم الناس. يسمح لك أن تدخل في المواقف وتفكر، «ماذا يريدون؟» عندما تتفاعل مع الناس فيذلك الموقف، فإنك تستمع لهم وتقيم ما يحتاجونه من مكان حقيقي وسخي. إنها عكس استخدام شخص آخر بالمعنى السلبي؛ أي أن تكون استغلالياً وتستفيد من الآخرين من أجل المكاسب قصيرة الأجل بدون أي اهتمام بالتواصل معهم، أو المبادلة، أو بناء العلاقات.

إنه عكس استخدام شخص آخر بالمعنى السلبي. أي أن تكون انتهازياً وتستغل الآخرين لتحقيق مكاسب قصيرة الأجل دون أي مصلحة في التواصل معهم أو الرد بالمثل أو بناء علاقة

عندما تقدم مهاراتك أو قدراتك بطريقة صادقة، أو تستخدم مواهب فريدة لشخص آخر بطريقة صادقة ومتبادلة، فإن ذلك يكتسب طابعاً مختلفاً عن «استخدام» شخص ما فقط في إطار صفقة من جهة واحدة.

الانتصارات النهائية في الحياة والأعمال هي عندما لا يتم استغلال الآخرين بل بدلاً من ذلك، يتم «استخدامهم». إنها واحدة من خمس طرق يعرضها دان سوليفان في أداة تفكيره التي يسميها «مرشح الفرصة». وفقاً لدان، يمكن أن نحصل على مقابل عملنا بخمس طرق متميزة. بالإضافة إلى أن يتم استخدامنا، يمكن أن نحصل على مكافأة، وتقدير، وإحالة، وتعزيز.

كما يتضح، فإن الطرق الخمسة أيضاً تتسم بالفائدة.

قطعة الدومينو: أن تكون مفيداً يبدأ بالاهتمام. يأخذ جزأين: إدراك احتياجات الآخرين ورغباتهم وألامهم ومشاكلهم، ثم تقديم حل. عند القيام بذلك، كن مستمعاً نشطاً، وتعاطفياً، ولا تطغى، وقدم حلولاً سهلة التنفيذ.

أسئلة موجهة إليك: هل تمارس كلا الجزأين من الاهتمام في علاقاتك الخاصة؟ كيف يمكنك التحسن؟

أن تكون ممتناً

عندما يتعلق الأمر بالامتنان، لا أستطيع أن أفكر في مثال أروع من صديقي المتوفى شون ستيفنسون. كان شون صديقاً مقرباً لي وأحد أكثر الأشخاص الذين قابلتهم مرحاً على الإطلاق. بسبب حالة تسمى بالعظام الزجاجية التي ولد بها وتدعى العظام الهشة، كسر أكثر من 200 عظمة في جسده

قبل سن الثامنة عشر وكان مقعدًا على كرسي متحرك.

منذ صغره، كان شون يتعرض للسخرية من الأطفال الآخرين واضطر لتعلم كيفية التعامل مع كل هذه السلبية والتغلب عليها بسرعة كبيرة. في نقطة ما، قرر أنه سيأخذ أي اهتمام سلبي يتلقاه ويحوّله إلى فكاهاة ورعاية وتعاطف ومهنة مذهلة في التحدث أمام الجماهير.

فقد اعتقد أنه إذا كان الناس سينظرون إليه على أي حال، فمن الأفضل أن يصبح متحدثًا عامًا. وعلى الرغم من أنطوله لم يتجاوز الثلاثة أقدام، إلا أن شون كان عملاقًا حقيقيا عندما كان على خشبة المسرح.

خلال مسيرته الطويلة، أصبح شون معالجًا نفسيًا ومعالجًا بالتنويم المغناطيسي وطبيبًا. أجرى تدريبًا لصالح بيل كلينتون عندما كان هذا الأخير رئيسًا، وتحدث في المدارس، وألقى خطابا على منصة TED من داخل السجن. ظهر في برنامج جيمي كيميل، وفي برنامج تلفزيوني يدعى «العلاق البالغ طوله ثلاثة أقدام» على A&E، وكتب كتابًا بعنوان «تخلص من أعذارك» حول كيفية التخلص من الأعذار وعيش حياة أفضل.

عاش شون ألمًا كبيرًا في حياته، ربما أكثر من أي شخص آخر عرفته، ولكنه كان دائمًا يبتسم. حتى في مواجهة الفشل وخيبات الأمل، كان لدى شون عبارة يقولها دائمًا: «الرفض هو حماية الله». حتى اللا مؤمن يستطيع أن يفهم الرسالة.

كانت الأدوات التي يستخدمها في أي موقف هي المرح والامتنان، حتى نهاية حياته.

في 28 أغسطس 2019، تعرض شون لحادث بالكرسي المتحرك في منزله، وقامت زوجته ميندي بإسعافه إلى المستشفى. كان شون يرسل لي رسائل نصية أثناء الطريق وأجرى مكالمة فيديو معي من موقف السيارات عند وصوله. في غضون ذلك، بدأت في الإسراع لرؤيته قبل أن يقوم الأطباء بإجراء عملية جراحية نهائية لإنقاذ حياته.

حتى في تلك الظروف الخطيرة، كان شون يعيش رسالته حتى النهاية. من سريره في المستشفى، كانت آخر كلماته «هذا يحدث لصالحي، ليس ضدي».

باختصار، أن تكون ممتناً هو شعور بالسعادة بالحياة والعيش. كلما كنت قادراً على البقاء في الامتنان الحقيقي، كلما كنت أفضل في الاستجابة للحياة بدلاً من الرد عليها.

التعبير عن الامتنان للحياة وللأشخاص المحيطين بك هو مهارة حياتية قيمة، ولكنه لا يأتي دائماً بشكل فطري، بل يحتاج إلى ممارسة جادة. فمن السهل أن تشعر بعدم امتنان، وأن تتصرف بأسلوب المطالبة بالحقوق، أو أن تجد دائماً الأخطاء في الآخرين، ولكن ذلك عادة ما يكون عادة سيئة. لقد شهدت الكثير من الناس الذين لا يشكرون بشكل مباشر، حتى بعدما فعل شخص ما (أحياناً أنا، وأحياناً أصدقاء لي) أشياء كبيرة لصالحهم. فالطاقة التي تحملها المطالبة

بالحقوق أو نقص الامتتان هي طاقة استقبالية لا تعطي أي شيء بالمقابل، ولهذا السبب يتميز المستقبلون بأنهم غير ممتنين.

هناك درس مخفي في ذلك أيضاً، فالأشخاص الذين يعطون بكثرة يتميزون بالامتتان بشكل كبير، وما هو مثير للاهتمام هو أنك كلما قمت بالعطاء، يزداد امتنانك بشكل أكبر. إذا كنت تتطوع في مأوى للمشردين أو تقوم بأي عمل تطوعي آخر، فسترى ما يفعله عطاؤك للأشخاص الذين يتلقون هذه الطاقة. يمكنك تعلم الاتصال الروحي الفعلي الذي يصل بين طاقتك والأشخاص الآخرين، وتقوية عضلات الامتتان الخاصة بك. في الواقع، عندما تشاهد ذلك، يتم شحن طاقتك!

مثل هذه اللحظات تُظهر أن الامتتان يعمل في كلا الاتجاهين. يمكنك أن تعبر عن امتنانك للعالم، ولكنك أيضاً ترغب في أن تتلقى الامتتان بالمقابل حتى تتمكن من النمو والتوسع. فبعد كل شيء، يمكنك أن تعطي الكثير للعالم، ولكن إذا لم تسمح للآخرين بملء خزانك، ستستفد طاقتك تدريجياً.

مثل هذه اللحظات تُظهر أن الامتتان يعمل في كلا الاتجاهين. يمكنك أن تعبر عن امتنانك للعالم، ولكنك أيضاً ترغب في أن تتلقى الامتتان بالمقابل حتى تتمكن من النمو والتوسع. فبعد كل شيء، يمكنك أن تعطي الكثير للعالم، ولكن

إذا لم تسمح للآخرين بملء خزانك، ستستنزف تدريجياً.

قطعة الدومينو: الشعور بالامتنان هو الشعور بالفرح بالحياة وبالعيش. يتيح لك التواجد في هذه الحالة الاستجابة للحياة بدلاً من رد الفعل عليها مما يجعلك بدوره أكثر جاذبية ويمنحك طاقة أفضل. لهذا السبب، يميل المانحون إلى أن يكونوا ممتنين بينما يميل الأشخاص الذين يأخذون إلى عدم التمتع بالامتنان.

سؤال موجه إليك: في أي مجال من حياتك يمكن للامتنان أن يمنحك المزيد من الفرح والقدرة على التصرف استجابة للأمور بدلاً من رد الفعل عليها.

أن تكون قيماً

القيمة هي شيء صعب التقدير لأنها تشمل كل ما ذكرته حتى الآن وأكثر من ذلك. إنها أيضاً ذات طابع شخصي. سواء كانت حقيقية أو متصورة، القيمة تكون في عين من ينظر إليها.

في حقيقة الأمر، القيمة هي ذلك العنصر الغامض الذي يمتلكه بعض الأشخاص. أحياناً يكون ذلك ضوءاً في عيونهم، أو براعة فريدة، أو وجودهم عند دخولهم إلى الغرفة.

من الصعب عدم التفكير في صديقي المتوفي ديف كيكيش عندما يتعلق الأمر بهذا المبدأ. مثل العديد من الأشخاص الخاصين والذين لهم قيمة عالية، كان لديف وجهة نظر

فريدة تجاه الحياة وتجربة حياة مميزة أدت به إلى ذلك. في وقت مبكر من حياته، أصبح مليونيرًا وكان لديه جميع الكظاهر الخارجية لما يعتبره معظم الناس ثروة. كان لديه صديقة جميلة، وسيارة مرسيدس قابلة للتحويل، ومنزل على الشاطئ، وحياة هنيئة رائعة وعمل مهم. ثم في يوم من الأيام، بعد حادث في النادي الرياضي، أصيب ديف بشلل

بعد ذلك، حدثت الكثير من الأشياء السلبية لديف بسرعة كبيرة. أولاً، قام شريك عمله بسرقة معظم أمواله. ثم تركته صديقتة. وأخيراً، أصبح مشلولاً تمامًا من منطقة الخصر وفقد قدرته على المشي.

حدثت إصابته النخاعية في السبعينات من القرن الماضي، ولم تكن التكنولوجيا متوفرة بعد لإصلاح إصابته. قيل له إنه يجب أن يقضي بقية حياته في كرسي متحرك. وعلى الرغم من ذلك، كان لا يزال واحدًا من أكثر الرجال الذين تعرفت عليهم سحرًا وجاذبية، واستخدم تلك الحالة لتحفيز طموحه وشغفه وجاذبيته بشكل أكبر.

بعد إصابته، أعاد تقييم نظام معتقدات تحول الحياة والموت بأكمله. كانت التكنولوجيا تتحسن باستمرار، ولكن بحلول الوقت الذي يمكن فيه تطويرها بما فيه الكفاية لإصلاح إصابته، اعتقد أنه لن يكون شابًا بما يكفي للاستمتاع بها على أي حال. ومع وضع ذلك في الاعتبار، بدأ يتساءل: ماذا لو كانت هناك طرق لتمديد عمر الإنسان أكثر مما يعتقد

الجميع أنه ممكن؟

في البداية، أدت أسئلة ديف إلى سنوات من جمع الأموال لأبحاث الشلل، ولكن فيما بعد أوصلته إلى اتجاه جديد جريء في تمديد الحياة.

شكّل ديف منظمة غير ربحية مكرسة لتمديد الحياة والبحث عن طرق شمولية وتكاملية لتمديد عمر الإنسان. على الرغم من أن ديف «توفي» في 9 سبتمبر 2021 عن عمر يناهز 78 عامًا، إلا أنه الآن مُعلّق بالتجميد الكريوني في مؤسسة ألكور في سكوتسديل، أريزونا. ربما يعود ديف إلينا يوماً ما ليفي بمهمة الـ #100 من قوانين ديف كيكيتش (القائمة الكاملة متوفرة على www.JoePolish.com) (WIIFT)

«غرض الحياة هو تأخير الموت وتجنبه وعكسه في النهاية».

هناك قول قديم يقول: «إذا كنت ترغب في بيع ما يشتريه جون سميث، يجب أن ترى من خلال عيني جون سميث». إنها طريقة لصياغة مفهوم القيمة: أن الشيء القيم يجب أن يكون شيئاً يرغب فيه شخص آخر فعلياً.

في بعض الأحيان، ما هو قيم ليس بالضرورة «عادلاً». يعود الأمر إلى فكرة أنك لست عميلك الخاص. فقط لأنك تتفاعل مع شخص بطريقة معينة بناءً على خلفيتك، لا يعني

ذلك أن الجميع سيفعلون الشيء نفسه. ليس نحن من نحدد ما يريده ويحتاجه الآخرون.

في بعض الحالات، قد تبدأ القيمة من نفس النقطة التي يبدأ منها الامتتان. يمكن أن تبدأ بأن تكون عطوفاً ومتأنياً تجاه ما يرغب فيه الآخرون؛ ومع ذلك، فإن الاختلاف هو أنه بدلاً من منحهم ما يريدون، يجسد الشخص القيم جوهر كل ما تريده تلك الرغبات.

وهذا يعني، بمعنى آخر، أن القيمة تتعلق بتقدير الذات والصورة الذاتية أكثر من المبدأين الآخرين. نظراً لأن العالم مكان ضخم والقيم نسبية، فإن ذلك يعني أن هناك مساحة للجميع ليبرعوا

يمكن وصفه بأن لدى الجميع حواس التذوق. إذا كنت تحاول بيع فيليه مينيون لشخص نباتي، فمن المحتمل أنك لن تتقدم كثيراً بغض النظر عن مهاراتك في البيع. بالمثل، من المرجح أنك لن تبيع وعاء الأكاي النباتي المحشو بالمضادات الأكسدة لشخص يعتمد فقط على الوجبات السريعة (على الرغم من أنه لا يوجد أمور أسوأ في الحياة من تناول لقمة من الوجبات السريعة من حين لآخر - وحتى أطباق الأكاي لها حدوده)

في الحياة، يمكن اعتبار كل منا وجبة بطريقة ما. من هو الذي يحكم أيهما أفضل لفيليه أم وعاء الأكاي الصحي؟ كلاهما قيم، ولكن اعتبار تلك القيمة معترفاً بها أم لا يمكن

أن يعتمد على الوضع. عندما كنت أصغر سنًا وما زلت مدمنًا نشطًا على المخدرات، كانت هناك أوقات يمكن أن أكون فيها قريبًا من الموت بسبب تعاطي المخدرات والمواقف الخطرة التي كنت أضع نفسي فيها. خلال تلك الأوقات، عندما يظهر شخص ما في منزلي بالمخدرات، لم يكن هناك شخص في عالمي اعتبره أكثر قيمة في تلك اللحظة.

في الواقع، من وجهة نظري المتسببة بالإدمان، كان تجار المخدرات مفيدين وكنت ممتنًا عندما يأتون! كان لديهم الكثير من السلطة على عالمي وكانوا قيمين بالنسبة لي ولكن كما يوضح هذا الموقف جيدًا، فإن ما هو حقا قيم وما يبدو قيما دائمًا مفتوحان للنقاش.

كما توضح هذه الأمثلة، فإن جميع المبادئ الثلاثة للفائدة والامتنان والقيمة مهمة، ويمكننا (ويجب علينا) تجسيدها قدر الإمكان، ولكن الحقيقة الأكثر دقة هي أن الثلاثة في توتر مستمر مع بعضها البعض، ويمكننا التحرك بينهما في أي حالة معينة.

فكر في ذلك: بمدى تكرار أن يكون الشخص الأكثر امتنانًا في الغرفة هو أيضًا الشخص الأكثر قيمة فيها أو الأكثر فائدة؟ بمدى تكرار أن يكون الشخص الأكثر فائدة هو الأكثر قيمة؟

بكل صراحة، الامتنان يساهم بشكل كبير في جميع الأحوال... ولكنه يمكن أن يساهم بشكل أكبر عندما لا تكون

ذا فائدة كبيرة بعد . إذا لم يكن لديك العديد من المهارات أو العلاقات ولكنك حريص على التعلم، متفائل ومليء بالحيوية، فستبدأ في إحداث طاقة واهتمام حتى تظهر لديك مهارات وشبكة من حولك .

ومع ذلك، إذا بدأت في التصرف بالامتنان بشكل مفرط لكونك تجلس على طاولة المفاوضات عندما تكون في أوج قواك، فستكون ردة الفعل من الحضور مختلفة بشكل كبير .

قطعة الدومينو: أن تكون قيمًا غالبًا يتعلق الأمر بالقيمة الذاتية والصورة الذاتية، وليس بالضرورة العدل . يمكن أن يشمل القيمة الفائدة والامتنان، ولكنها أيضًا صفة تكون في عين الناظر . الشخص القيم يجسد الصفات التي يرغب شخص آخر في تجسيدها في نفسه، وهذا يتغير من موقف لآخر؛ وهذا يعني أنه ليس الجميع متساوون «قيمة» بالنسبة للآخرين، وهذا ليس بالضرورة أمرًا سيئًا . سؤال موجه إليك: في هذه المرحلة من حياتك ، ما الذي تجده أكثر قيمة في الآخرين ، وما الذي تعتقد أن معظم الناس يجدونه أكثر قيمة فيك؟

الدليل السريع والمبسط لتصبح أكثر فائدة وامتنانًا وقيمة

من السهل تكوين مفهوم فكري لكل تفاعل نقوم به مع الآخرين، ولكن في النهاية، الجميع يبحث عن الحب، فقط في بعض الأحيان نقوم بالبحث عنه في الأماكن الخاطئة .

الرؤية التي يجب علينا اتباعها هي أنه إذا كنا نعرف الأماكن الخاطئة، يجب علينا أن نبدأ في البحث في الأماكن الصحيحة، حتى لو بدت هذه الأماكن ضد العقل أو شعرنا بالمقاومة في الذهاب إليها. عمومًا، الأشياء التي لا نرغب في النظر إليها أو المساعدة التي لا نرغب في طلبها هي ما نحتاج إليه بشكل أكبر.

كما قال جوزيف كامبل، «الكهف الذي تخشاه يحتوي على الكنز الذي تبحث عنه»

يتعلق هذا بفكرة بالخروج من منطقة الراحة الخاصة بك أو الدخول إلى مجالات جديدة لتتمكن من النمو، وهي فكرة تعود مرارًا وتكرارًا في الحياة. إنّ الناس ليسوا مفيدتين وممتتين وقيمين منذ الولادة، بل يتعين عليهم العمل لكي يصبحوا كذلك.

لا يمكنك توقع أن تسقط عليك الصفات التي ستمنحك حياة رائعة على طبق من فضة فذلك سيكون نوعًا من المطالبة بالحقوق، وهو عكس الامتتان. بدلاً من ذلك، يجب أن تسعى لاستغلال الفرص لتطوير تلك الصفات من خلال طرح الأسئلة على نفسك. كيف يمكنني المساعدة هنا؟ ما الذي يجب أن أكون شاكراً عليه الآن؟ كيف يمكنني تقديم قيمة أكبر للعالم؟

بالطبع، عندما يتعلق الأمر بالقيمة، كما رأينا، يجب علينا التفريق بين ما هو قيم حقيقي وما هو قابل للمناقشة. فقط

بوجودك ووعيكأنت تمتلك قيمة. أنت قيّم لأنك أنت ولأنك موجود، ولا يمكن تغيير هذه الحقيقة (على الرغم من أننا نجد أنه من السهل نسيان ذلك)

عندما نتحدث عن القيمة هنا، فإنها تستند إلى تلك الحقيقة. القيمة الثانوية التي نتحدث عنها هي كيفية تحرك في العالم وكيفية استجابة الآخرين لك. ليس الأمر أن آراء الآخرين بشأنك لا تهتم على الإطلاق، لأنها تهتم إلى حد ما، ولكنك لا يمكن أن ترهن قيمتك بشيء قد يتغير يومياً. يجب أن تظل متمسكاً بنية حسنة خاصة بك وبقيمتك الخاصة. ثم عليك بذل الجهود حتى يتمكن الآخرون من رؤيتها أيضاً. لقد تعرض الكثير منا على الأرجح لتلقي الفائدة والامتنان والقيمة من الآخرين في حياتنا وشعرنا بمدى قوتها. عندما يظهر الأشخاص الذين لا نعرفهم حتى لحظة واحدة من الامتنان أو الفائدة، يمكن أن يحسن ذلك مزاجنا ويجعل يومنا أفضل ولكن عندما نتواصل مع الأشخاص الذين يكونون في الغالب ممتنين وفعّالين أو قيمين، يمكن أن يغير حياتنا بأكملها!

أسمي هؤلاء الأشخاص «الدومينو الأول»، لأن تأثيرهم يمكن أن يكون كبيراً إلى درجة أنهم يحدثون سلسلة ردود فعل في حياتنا، مما يؤدي إلى سقوط العديد العديد «الدومينو» الأخرى من مكانهم. يمكن أن تكون تجاربنا الحياتية الهامة أو الأفكار العظيمة التي نحصل عليها من كتاب، «الدومينو

الأول»، ولكن في أغلب الأحيان، يكون الأشخاص الآخرون هم الذين يقودوننا إلى تلك اللحظات الكبيرة من الإدراك.

على الرغم من أننا قد نتمنى أن يأتي الآخرون في حياتنا ليكونوا الدومينو الأول لنا، إلا أن الدرس الذي يسهل تفويته هو أنه يمكننا (ويجب علينا) أن نكون الدومينو الأول للآخرين. يدفعنا ذلك خارج مناطق الراحة الخاصة بنا ويزيد من احتمال أن نلتقي بالمزيد من الأشخاص الذين سيكونون الدومينو الأول لنا أيضًا.

الفكرة أن هؤلاء الأشخاص والتجارب لا يتساقطون من السماء في معظم الأحيان. لكي تجدهم أو تعيشهم، يجب أن تبذل الجهد والطاقة لإنشائهم وتوليدهم. لكي يعتبرك الناس قيما، لا يمكنك أن تجلس فقط وتتوقع أن تحدث لك أو من أجلك بل عليك أن تجعلها تحدث. إذا انتظرت آمالاً في أن تكتشف، فقد تنتظر طوال حياتك.

كمثال بسيط من حياتي الشخصية، لقد كنت أرسل مقاطع فيديو مميزة بمناسبة أعياد الميلاد للأشخاص من حولي منذ سنوات. القيام بذلك سهل، لكنه خلق علاقات أفضل بكثير، وحفز بعض أصدقائي على القيام بالشيء نفسه للآخرين، وفتح الأبواب بالنسبة لي. إذا دخلت على الإنترنت وكتبت «جو بوليش عيد ميلاد سعيد»، يمكنك رؤية بعض الأمثلة

تخيل لو أنك قضيت عامًا في كتابة من 5 إلى 10 ملاحظات شخصية أو بطاقات يومية تقدير الشخص ما،

أو لشكر الآخرين، أو لمشاركة مقال أو فيديو أو حتى ميم معهم (بشرط أن يكونوا راغبين في استلامها منك، بالطبع). بعد عام من الآن، ستتوسع شبكتك بشكل يتعدى تصوراتك، وستعتبر أكثر رعايةً وفائدةً وقيمةً واهتمامًا مما أنت عليه اليوم!

هذه واحدة من وصفات نجاحي السرية الخاصة - وعلى الرغم من أنني كتبتها في هذا الكتاب ، فإنني ما زلت أعلم أن القليل من الأشخاص الذين يقرؤون هذا الكتاب سوف يفعلون ذلك. ولكن إذا فعلته ، يمكن أن يحول ذلك حياتك وعملك.

أن تصبح مفيدا وممتنا وقيما ليس معقدا ولكن لم يقل أحد أن الأمر سهل أيضا

قطعة الدومينو: لممارسة القيم الثلاث ، أرسل رسائل من 5 إلى 10 أشخاص في حياتك كل يوم لإظهار التقدير أو روح الدعابة أو لمجرد إلقاء التحية. قليل من الناس سيفعلون ذلك ، لكنه لديه القدرة على تغيير حياتك.

سؤال موجه إليك: إذا التزمت بإرسال رسائل إلى الأشخاص في حياتك ، من الذي تتطلع إلى الاتصال به مرة أخرى؟

الحفاظ على توازن كل شيء

بدأت كتابة هذا الكتاب قبل وخلال عطلتي التي أخذتها لأعيد شحن نفسي وحياتي حتى أتمكن من العودة بمنظور جديد. خلال تلك الفترة، فقدت بعض الأصدقاء المقربين جداً، بما في ذلك ديف وشون اللذين كتبت عنهما هنا. وبالتالي، تغير منظوري عن الحياة.

عندما تكون في لحظة معينة، من السهل أن تحكم على الناس، وتقييمهم، أو أن تتخبط في المقارنات، حتى عندما تسير علاقاتك بشكل جيد. وما إن يغيب هؤلاء الأشخاص، تفعل أي شيء للحصول على المزيد من الوقت، لكي تمتلك المزيد من المساحة العقلية للتركيز على الأشياء الجيدة التي شاركتها معهم.

قبل فوات الأوان، يجب أن ندرك أن معظم الناس يحاولون بذل قصارى جهدهم، حتى عندما يخطئون. هذا لا يعني أنه يجب أن تبقى بجوار الأشخاص الذين يقذفون القنابل نحوك. في الواقع، يجب أن تبتعد عن هؤلاء الأشخاص. ولكن هذا يعني أنه كلما استطعت فهم الطبيعة البشرية بشكل أكبر، كلما استطعت أن تفهم كيف تقذف القنابل أيضاً، وكيف يمكن أن تتعلم أن تتوقف عن رميها في المستقبل. بمجرد أن تفهم ذلك، ربما تكون قادرًا على تعليم الآخرين وضع قنابلهم جانبًا أيضًا.

لممارسة ذلك، يفيد أن تخصص حيزا لما يسمى بـ «وقت التفكير» كما يقول صديقي كيث كانينغهام. قم بالجلوس وقم بمجرد طرح السؤال على نفسك: «كيف يمكنني أن أكون أكثر فائدة وامتثانا وقيمة لشركتي وعملائي ومجتمعي وعائلي؟» ثم اسأل نفسك: «كيف لا أكون فعلا وممتتا وقيما ومهتما تجاه نفس المجموعة من الأشخاص؟»

استثمار ما لا يزيد عن 10 أو 15 دقيقة في الأسئلة المحددة تلك سيؤدي إلى فتح عدد لا حصر له من الأفكار والفرص لتصبح شخصا أفضل. وسوف يجعلك ذلك بسرعة أكثر وعيا بالأماكن التي لا تكون فيها فعلا وممتتا وقيما، والأماكن التي يمكنك أن تصبح فيها حاملا أكثر لتلك الصفات لتحسين حياتك.

قطع الدومينو: من المفيد أن ندرك أن معظم الناس يحاولون بذل قصارى جهدهم ، حتى عندما يفشلون.

هذا لا يعني أنه يجب عليك تحمل السلوك السيئ من الناس فقط هذا الإدراك يمكن أن يساعدك على فهم نفسك أيضا .

سؤال موجه إليك: في أي من علاقاتك يمكنك استخدام المزيد من التسامح والصبر وفي أي منها يمكن أن تستخدم مسافة أكبر قليلا؟

قطع الدومينو

- للتواصل في أي حالة تقريباً، ركز على أن تكون مفيداً، ممتناً، أو قيماً - أو مزيجاً من الثلاثة. بعبارة أخرى، توفر هذه الأشياء الثلاثة نتيجة إيجابية من نوع ما للآخرين.
- أن تكون مفيداً يبدأ بأن تكون حنوناً. يحتاج الأمر إلى جزئين: الوعي بحاجات ورغبات وآلام ومشاكل الآخرين، ومن ثم تقديم حلول. عند القيام بذلك، كن مستمعاً فاعلاً، تعاطف ولا تعرض الأمور بشكل كبير، وقدم حلولاً سهلة التنفيذ.
- أن تكون ممتناً يعني الشعور بالفرح بالحياة وبالعيش. هذه الحال تسمح لك بالاستجابة للحياة بدلاً من تقديم رد فعل تجاهها وهذا بدوره يجعلك أكثر جاذبية ويمنحك طاقة أفضل. وبسبب ذلك، يميل المعطون للشكر والامتنان، بينما لا يميل الآخذون لذلك.
- أن تكون قيماً يتعلق في كثير من الأحيان بالقيمة والصورة الذاتيتين وليس بالضرورة أمرًا عادلاً. يمكن أن ينطوي على الفائدة والامتنان، ولكنه أيضاً صفة ترى في عيون المشاهد. الشخص القيم يجسد الصفات التي يرغب شخص آخر في تجسيدها لنفسه، وهذا يتغير من حالة إلى

حالة. وهو ما يعني أنه ليس الجميع «قيماً» بنفس القدر للآخرين، وهذا ليس بالضرورة أمراً سيئاً.

- لممارسة القيم الثلاثة جميعها، قم بإرسال رسائل لـ 5 إلى 10 أشخاص في حياتك كل يوم تعبر فيها عن تقديرك، وتضفي جواً من الفكاهة، أو فقط لتقول «مرحباً». قليل من الناس سيفعلون ذلك، ولكن الأمر لديه القدرة على تغيير حياتك.
- يجدي العمل إذا أدركنا أن معظم الناس يحاولون بذل قصارى جهدهم، حتى عندما يخطئون. هذا لا يعني أنه يجب أن نتسامح مع سلوك سيء من الأشخاص، ولكن يعني فقط أن فهمه يمكن أن يساعدك على فهم نفسك أيضاً.

تمارين و خطوات عملية

1. تحدي البطاقات البريدية

أحد أفضل التمارين البسيطة التي ستزيد بشكل كبير من شبكتك الاجتماعية هو تمرين يقوم به قليل جداً من الأشخاص في الواقع:

أرسل من 5 إلى 10 رسائل إلى الناس كل يوم تظهر فيها تقديرًا صادقًا، وتشارك فيها معلومات قيمة أو نكتة أو أشياء مفيدة، أو تقدم فيها الشكر لأولئك الذين ساعدوك.

يمكنك إرسال هذه الرسائل إلى موظفيك الخاصين،

وأصدقائك الشخصيين، والعملاء المحتملين، أو حتى الأشخاص في عالم الأعمال. يمكنك أيضاً معرفة المزيد عن تحدي البطاقات البريدية على موقع www.JoePolish.com/WIIFT

2. أول قطع الدومينو

كما ذكرنا سابقاً، فإن قوة وأهمية «أول قطعة دومينو» التي تضعك على مسار أفضل لا يمكن التشديد عليها بما فيه الكفاية. إيجاد قطع الدومينو هذه في حياتنا يغيرنا ويغير الأشخاص من حولنا للأفضل.

ومع ذلك، لا نحتفظ غالباً بتتبع قطع الدومينوتك مع الأشخاص الذين نلتقي بهم أو التجارب التي نمر بها.

إحدى العناصر الأساسية في فلسفتي هي أن تكون شخصاً معطاءً، وأن تكون معطاءً يعني معرفة وتقدير أول قطع الدومينو التي وضعتك على مسار إيجابي أو «ELF» في حياتك. الحفاظ على قطع الدومينوتك في ذهنك هو الهدف من هذا التمرين. ويعمل الأمر على النحو التالي:

1. بالنسبة لمجالات الصحة والثروة والعلاقات، من هو أول قطعة دومينو لديك؟ بدلاً من مجرد سرد اسم الشخص في كل من هذه الفئات، اكتب قصة كيف التقيت به لأول مرة وتجاربك المبكرة معه بأكبر قدر ممكن من التفصيل.

2. بالنسبة لنفس المجالات، من كنت أنت أول قطعة دومينو بالنسبة لهم؟ أيضاً، اروي قصة كاملة بدلاً من مجرد سرد

اسم. يمكن أن تكونت قطعة الدومينو لشخص ما (أو لعدة أشخاص) في مجال واحد ولكن ليس في مجالات أخرى. نظرًا لأن هذه وسيلة لتوضيح مدى مساهمتك في حياة الآخرين، لاحظ المجالات التي تحتاج إلى التحسين فيها.

3. وأخيرًا، من هو أول شخص، أو كتاب، أو فكرة، أو حدث وأن وضعك على مسار ELF في جميع المجالات الثلاثة؟ مرة أخرى، اكتب هذه المعلومات ببعض التفاصيل الإضافية أكثر من مجرد سردها أذكر كيف تأثرت بتلك الأشياء أو كيف شعرت بها عند قيامك بهذا، تحقق عدة أمور في آن واحد. أولاً، تقوم بإنشاء قائمة تعبر عن الامتتان للأشخاص والأشياء التي سببت أكبر تأثير في حياتك. بمفردها، يمكن أن تكون هذه القائمة تذكيرًا لتظهر الامتتان لتلك الأشياء أو لإعادة الاتصال بالأشخاص بسبب ذلك التأثير.

ثانيًا، الجزء الثالث من التمرين يعمل أيضًا كورقة مرجعية عن كيفية تمرير زخم قطع الدومينو الأولى تلك إلى الآخرين! إذا كنت تتساءل كيف يمكنك تقديم قيمة أكبر في مجال معين، انظر إلى قائمتك. إذا طلب شخص ما المساعدة، من يمكنك أن تعرفه عليه؟ ما هو الكتاب الذي يمكنك أن تهديه إليه؟



الفصل الخامس

عامل الآخريـن كما تحبّ يحبّون أن يتمّ التعامل معهم

أفضل العلاقات والصلات التي تنشؤها في حياتك تعود إلى الأشياء البسيطة وغالبًا ما يتعلق الأمر بأن تكون صادقًا وبمعرفة كيف يرغب الآخرون أن يتمّ تعامل معهم. وكان هذا ما أدى إلى أول لقاء لي مع السير ريتشارد برانسون.

بدأ الأمر عندما اتصل بي صديق في يوم من أيام عام 2006 وسألني: «ما رأيك في لقاء البليونير السير ريتشارد برانسون؟»، فأجبت: «حسنًا، ما هو العرض؟»، فشرح لي أن لديه صديق سينظم عشاءً مع ريتشارد ولكن يُشترط التبرع بمبلغ قيمته 5000 دولار كحد أدنى لصالح مؤسسة فيرجن يونايـت الخيرية. فكرت في الأمر لمدة 30 ثانية تقريبًا قبل أن أقرر التبرع بثلاثة أضعاف المبلغ المطلوب.

كنت قد قدمت تبرعات من هذا القبيل لفائدة مؤسسات من قبل. وبالطبع ، أردت مقابلة ريتشارد . شعرت أن فرصة الالتقاء به والتواصل معه ستكون أكثر قيمة من سعر شرط القبول

في العشاء ، كان من الواضح أنني لست الوحيد الذي كان لديه هذه الفكرة. كان هناك حوالي عشرة أشخاص هنا كيف فعلون كل ما في وسعهم للحصول على بعض الوقت مع ريتشارد ، لكنهم كانوا جميعاً يسألونه أسئلة جدية حول التغييرات المناخية واستراتيجية العمل وما إلى ذلك.

استضاف الحدث مايك فيث، مؤسس شركة Headsets.com، وكان ريتشارد دافناً ولطيفاً مع الجميع، لكنني كنت أعرف أنه يجب أن أتحدث معه عن شيء آخر. هذا الشخص الذي وقّع على «مسدسات الجنس» ويدير فيرجن ريكوردز، وقد تعامل مع الموسيقيين ونجوم الروك وقفز من المناطيد الهوائية! (كل هذا كان قبل أن يذهب إلى الفضاء مع فيرجن غالكتيك).

كنا جميعاً نجلس على طاولة طويلة نستعد لتناول العشاء عندما سألته ، «مرحبا ، كيف كان شعور التسكع مع سيد فيشيوس وجوني روتين؟» على الفور ، لمعت عيناه.

على الرغم من أننا كنا جميعاً في العشاء الخاص بجمع أموال الأعمال الخيرية ، التي كانت أمراً جدياً، لم يكن هناك سبب يمنعنا من الحصول على مزيد من المرح في

منتصفها. وبينما كنا نتحدث أكثر، كان ريتشارد يحبني
وبسبب الأسئلة التي كنت أطرحها، تغيرت نبرة المحادثة.
سرعان ما بدأ يسأل كل من حوله كم كانت أعمارهم عندما
فقدوا عذريتهم

مع انفتاح الجميع، تحول الحديث نحو «فيرجن يوناييت»
وما تمثله المنظمة. كان المشروع يحاول توحيد رواد الأعمال
في جميع أنحاء العالم للعمل معًا نحو أسباب إيجابية، بما
في ذلك مساعدة رواد الأعمال في البلدان الفقيرة، وهو
الهدف الذي كنت متحمسًا له بشكل كامل.

ومع تقدم الليل، شاركت تجربتي في استخدام التسويق
للمساعدة في نشر الوعي حول الأعمال الخيرية، وتحديدًا
باستخدام التسويق القائم على التعليم. بعد سماعه لي، كان
ريتشارد مفتونًا وفي نهاية اليليسألني «هل يمكنك تدوين كل
هذا لي؟»، ثم أعطاني بريده الإلكتروني.

بعد تلك الليلة، قدمت تبرعًا كبيرًا لفيرجن يوناييت ودفعت
لريتشارد رسومًا أخرى للتحدث بشكل افتراضي في بث
مباشر كنت أستضيفه في العام التالي (درس آخر في أن
يكون لديك ثقة في أفكارك وأن تتحمل تكاليف لتحقيقها)

بعد ذلك، تحركت الأمور بسرعة. لم يمض وقت طويل،
حتى قمت بإجراء مقابلة مع رئيس مؤسسة ريتشارد وحتى
أُتيحت لي الفرصة لجعل ريتشارد يتحدث في إحدى فعاليات
Genius Network التي كنت أقيمها. ومع تعمق علاقتنا،

أصبحت أكبر جامع تبرعات لـ Virgin Unite . ساعدهم على تطوير نموذج أعمالهمالذي ما زالوا يستخدمونه حتى يومنا هذا والذي حقق لهم ملايين الدولارات ؛ وحتى أنني قد حصلت على بعض الأفكار الجديدة حول عديد المؤسسات التي لم تكن كما يظهر عليها (وكيفية إدارة مؤسساتي الخيرية الخاصة)

ومع ذلك، لم يكن من الممكن أن يتحقق أي شيء من ذلك لو لم أعامل ريتشارد برانسون بالطريقة التي يرغب أن يُعامل بها . على الرغم من أن هذا قد يكون في بعض الأحيان متطابقًا مع كيفية رغبتك في أن تُعامل، إلا أن الاختلاف في التركيز أمر بالغ الأهمية.

قطعة الدومينو: تأتي أفضل الروابط في الحياة من معرفة كيف يريد الآخرون أن يُعاملوا وغالبًا ما يكون الفرق بين النجاح وال فشل في أدق التفاصيل . سؤال موجه إليك: ما هي التقنيات التي تستخدمها أو يمكنك استخدامها لمعرفة المزيد حول كيف يريد الآخرون حقا أن تعاملهم بدلا من مجرد الافتراض؟

أنت لست عميلك الخاص

لقد قابلت العديد من الأشخاص المثيرين للاهتمام في عالم التعافي من الإدمان، وكان من بينهم امرأة مدمنة على التسلسل . حكّت لي قصصًا عن رجال، بعضهم من المشهورين،

كانوا يدفعون لها - ليس مقابل الجنس - وإنما لكي يكونوا تحت سيطرتها. في جلساتها مع الرجال الذين استأجروها أراد الكثيرون منهم التعرض للإذلال والإهانة اللفظية والضرب الجسدي وأشياء أخرى مماثلة

وكلما تحدثنا أكثر، شرحت لي أنه كان يتم بالاتفاق وأن الرجال يستمتعون به، حتى لو كان ذلك يسبب لهم الألم العاطفي والجسدي. كما كشفت أن هذا العمل كان وسيلة لها لمعالجة غضبها واستيائها من الرجال الناشئ عن خلفيتها الشخصية.. وقالت لي إنها تتصارع مع احتمالية أن تكون وعملاءها يُعانون من إدمان جنسي، مما يثير أسئلة حول مدى مشاركتهم السلوكية في هذا الاختيار العلاجي ومدى ملاءمته لمجرد أن يكون دافعا يساعدهم في ملء حاجتهم.

في كلتا الحالتين، فإن الهدف من هذه القصة ليس توجيه أصابع الاتهام إلى ما يحبه الناسوما لا يحبونه في حياتهم الجنسية. وإنما الهدف هو إظهار أن الناس ينجذبون إلى أشياء مختلفة ويمكن أن يتوافقوا بطرق عديدة، سواء كانت هذه الطرق مفهومة بالنسبة إليك أو لا.

النقطة الأساسية هي أنه لا يمكنك دائماً تفسير لماذا يحب الناس ما يحبونه. بمعنى آخر، يمكنك كتابة رواية كاملة لتفسير سبب إعجاب شخص بشيء ما.

بالنسبة للسادية التي قابلتها، فقد كان لديها تجارب سلبية مع الرجال طوال حياتها وخلال طفولتها، وقد شكّلت هويتها

كشخص. وعندما كبرت، أثرت تلك التجارب على ما فعلته من أجل العمل وكيف وجهت تلك الطاقة إلى منافذ أخرى.

لا أستطيع سوى تخمين دوافع زبائنها. على الأرجح يأتي جميعهم يأتون من خلفيات معقدة مثلما هو الحال معها (بالإضافة إلى الرغبة في تجربة نشوة الدوبامين التي ترافق الألم في كثير من الأحيان).

إليك طريقة أخرى للتفكير في الأمر. سيتمكن أولئك الذين يحبون موسيقى الكانتري من تخمين العديد من الأصوات المختلفة للغيتر والصرخات الصوتية والكلمات الحزينة. ولكن شخصاً يحب الميتال الثقيل لن يسمع أيّاً من تلك التفاصيل الدقيقة ولكن سيكون لديه فهم عميق للإيقاعات المتفجرة والتأثيرات الثقيلة ومدى اختلاف الموهبين في الصراخ.

بعبارة أخرى، ما يحبه شخص ما ليس هو نفسه ما يحبه أي شخص آخر، تمامًا كما أن ما تحبه أنت ليس هو نفسه ما يحبه الآخرون.

هذا هو المعنى الحقيقي وراء هذه البديهية: أنت لست عميلك الخاص

في الحياة، أنت دائماً تباع أفكارك واهتماماتك وشغفك للآخرين من أجل التواصل معهم تمامًا كما تباع منتجًا أو خدمة في العمل مقابل المال أو من أجل الحصول على عميل جديد. ولكن من أجل القيام بذلك حقًا، يجب أن تفهم

التبادل من وجهة نظر الشخص الآخر. ماذا سيستفيدون منه؟ الحصول على اتصال جديد قد يكون رائعاً بالنسبة لك، ولكن ماذا سيفعل ذلك بالنسبة للشخص الآخر؟ ما الذي يحتاجون إليه ويمكنك توفيره لهم؟

على مستوى أصغر من إنشاء اتصال جديد أو بيع شيء لشخص ما، فإن هذا يتعلق بتعلم كيفية التحدث والتصرف بشكل يسمح بالتواصل مع الآخرين بينما تظل صادقاً مع نفسك.

للقيام بذلك، عليك اكتشاف ما الذي يحبه الآخرون.

قطعة الدومينو: للتواصل مع الآخرين، تذكر أنك لست عميلاً لنفسك. ما يعجبك ليس بالضرورة ما يحبه الآخرون.

سؤال موجه إليك: هل هناك أي مواقف في حياتك يمكنك حلها بسهولة أكبر من خلال التفكير أكثر في ما يحبه الآخرون من حولك؟

تعلم ما يحبه الآخرون من خلال التحدث بلغتهم

ربما أسهل طريقة لاكتشاف ما يحبه الناس هي مجرد مراقبتهم والاستماع إليهم. ما الذي يجلب لهم الفرح؟ ما الذي يثير اهتمامهم؟ ما هو الموضوع الذي لا يتوقفون عن الحديث عنه؟ ما الذي يشكون منه؟

هناك الكثير من الحكمة في الفكرة التي تقول إنك نتاج الأشخاص الخمسة الذين تقضي معهم أكبر وقت، ولكن الناس في بعض الأحيان يتجاوزون الحد عندما يتعلق الأمر بالشكوى. يقولون إن أي شخص يشكو هو شخص سلبي، وإنه لا يمكن أن يكون لديك أشخاص سلبيين حولك إذا كنت ترغب في أن تكون شخصاً إيجابياً وتسير نحو النمو، وهكذا.

لدي وجهة نظر مختلفة في هذه النقطة. في بعض الأحيان، ومع الأشخاص المناسبين، أحب أن أشكو أيضاً! الشكوى هي وسيلة لمعرفة الآخرين، تماماً مثل أي شيء آخر. إنها تساعدك في اكتشاف ما يسبب لهم الألم وكيف يمكنك تخفيفه عن طريق إعطائهم ما يرغبون فيه.

كنت أتحدث مع غاري تشابمان، مؤلف كتاب «لغات الحب الخمسة»، بعد أن قدم محاضرة في مؤتمر قبل بضع سنوات. قال لي: «إذا كنت تريد معرفة لغة الحب لدى شخص ما، فاستمع إلى ما يشكو منه.»

هذه الرؤية صحيحة ليس فقط في العلاقات الرومانسية، بل يمكن أن تكون قوية بنفس القدر في المجال المهني. الشكوى يمكن أن تكون هدايا، لأن ما يشكو منه الناس يعكس ما يسبب لهم الألم.

على الرغم من أن غاري كتب كتابه الأكثر مبيعاً «لغات الحب الخمسة» في عام 1992، إلا أنه لا يزال مفيداً كما كان من قبل في فهم العلاقات. في نموذجي، يشرح أنه

في العلاقات الرومانسية، هناك خمس طرق رئيسية يريد الناس تقديم واستقبال الحب من خلالها: من خلال الكلمات التأكيدية، وقضاء وقت ذا جودة، وإعطاء الهدايا، وآداء الخدمات، أو لمس الجسد.

في الصداقات وفي مكان العمل، تظل رؤية غاري صحيحة أيضاً حتى لو لم تكن «اللغات» هي نفسها (في الواقع، لدى غاري كتاب خاص بالتفاعلات في مكان العمل)

فقط كنقطة انطلاق، يمكنك معرفة ما يهتم به الناس عن طريق النظر إلى حساباتهم على وسائل التواصل الاجتماعي وإجراء بعض البحوث البسيطة عبر الإنترنت. بعد ذلك، يمكنك طرح الأسئلة عليهم. ما هي الكتب التي يقرأونها؟ أي أفلام تثير اهتمامهم؟ هل سبق لهم أن كتبوا مقالات؟ ما هي هواياتهم؟

الشيء الساخر هو أن الناس غالباً ما يركزون كثيراً على إظهار قيمتهم الخاصة بحيث يتحدثون عن أنفسهم دون أن يطرحوا أسئلة على الآخرين أو يظهروا أي فضول.

شيء واحد تقريباً يحبه جميع الناس هو التحدث عن الأشياء التي يهتمون بها.

قطعة الدومينو: نادرا ما يخبرك الناس بالضبط كيف يجب أن تعاملهم ، ولكن لمعرفة ذلك ، تعرف على ما يحبونه. ما الذي يجلب لهم السعادة؟ ما الذي يشتكون منه؟ مهارات النجاح هنا هي

الفضول والاهتمام الحقيقي بالآخرين
سؤال موجه إليك: ما هي الأشياء التي تجلب لك
الفرح وماهي التي تزعجك، وكيف تختلف عن
بعض أصدقائك المقربين؟

مهارات التعامل مع الآخرين تتعلق بالوعي الظرفي

عندما أتفاعل مع أشخاص جدد، غالبًا ما أبدأ بمحاولة
إلقاء بعض النكات عليهم.أبدأ بالنكات الأقل خطورة لقياس
ما إذا كان لديهم ما أعتبره «حسا فكاهيا حقيقيا» وما إذا
كانوا يحبون السخرية. أقدم النكات بلهجة ساخرة لأن الأمر
لا يتعلق دائماً بما تقوله، ولكن بكيف تقوله. بهذه الطريقة،
يمكنك تدريجياً تحديد مدى إعجاب الآخرين بنوع معين من
الفكاهة.

الشعور بالتفاعلات هو جزء من الوعي الظرفي، حيث
تراقب كيفية استجابة الآخرين لنبرة صوتك وطريقة
تقديمك في سياق محدد ومع أشخاص معينين. إنها درس
تعلمته بطريقة صعبة في واحدة من أوائل تفاعلاتي مع دان
سوليفان.

على مدى العشرين سنة الماضية، عملت مع دان بشكل
كبير في تطوير «المدرّب الاستراتيجي»، ولكن هذه الفرصة
كادت تفلت من يدي بسبب تفاعلي الأول معهم في عام 1999.

في بداية الاجتماع، التقيت بدان وزوجته بابس سميث (التي تدير الشركة)، وأحد أعضاء فريقهم، كاثرين. كنت شاباً، ونظراً لأن خبرتي كانت في مجال التسويق، كنت واثقاً من مهاراتي الخاصة في هذا المجال ومتحمساً لإظهارها.

ونتيجة لذلك، كان أحد أول الأشياء التي قلتها في الاجتماع هي «تسويقكم سيء جداً». ولم أكن أدرك أن كاثرين هي مديرة التسويق!

بالنسبة لبقية الاجتماع، بدا أنه يسير بشكل جيد من وجهة نظري، وقدمت لهم أفضل النصائح التي كان بوسعي تقديمها لكنني بدأت الأمور بطريقة خاطئة

وقال لي دان في اليوم التالي إنه معجب بأفكاري واستراتيجياتي، ولكنني يجب أن أحصل على تأييد بقية الفريق أيضاً. كما أخبرني أنني قد أغضبت بابس.

«هناك طريقتان للتأثير على الناس»، قال دان. «يمكنك أن تخبرهم ما هو الخطأ وكيفية إصلاحه. هذه هي الطريقة الأولى. الطريقة الثانية هي أن تخبر شخصاً بما هو الصواب وبكيفية تعزيزه. ستواجه مقاومة قليلة جداً وتحصل على المزيد من الدعم. تقول الطريقة الأولى: «هذا ما يجب تصحيحه فيك». بينما تقول الطريقة الثانية: «هذا ما هو الصواب فيك». كانت درساً مهماً وتعلمت شيئاً مهماً جداً في ذلك اليوم.

عندما قلت «تسويقك سيئ»، سمعها فريقهم كتجريح لجهودهم ونزاهتهم. بسبب ذلك، لم يريدوا الاستماع إليّ أو استخدام النصائح والاستراتيجيات التي كنت أقدمها لهم. على الرغم من أنني فيما بعد أصبحت أكثر الموجهين للمعلماء لـ«المدرّب الاستراتيجي» وما زلت حتى اليوم، استغرق إعادة بناء الثقة مع دان وبابس ما يقارب خمس سنوات. إنه خطأ لا أرغب في تكراره.

(من الحسن حظي، يعتبرني دان اليوم واحداً من أعز أصدقائه وهو عضو في «Genius Network/100K» منذ عام 2010. كما أنه أفضل عميل لدي، ونقوم ببودكاست مشترك يسمى «10xTalk».)

بالطبع، حتى الأشخاص الذين يتعمدون فعل الصواب قد يخطؤون ويجعلوننا قدامهم معرضة للانزلاق في بعض الأحيان. إنها حقيقة يجب قبولها، لأن هذه هي الحياة! ومع ذلك لا ينتهي الأمر عند ارتكاب الخطأ، فمعظم الأخطاء قابلة للإصلاح

عندما تنتكس الأمور في الحالات الاجتماعية، أتذكر دائماً كلمة «المسؤولية». التعريف الأساسي للكلمة يتعلق بما ندين به لبعضنا البعض، ولكنني أحب أن أفكر فيها بصيغة مختصرة كـ «الاستجابة بقدرة». يوجد الكثير من الأشخاص الذين لا يستجيبون بقدراتهم عندما يرتكبون أخطاء. إنهم يردون بالإهمال، أو يجعلون الأمور أسوأ. هناك قول أحبه

يقول: «الشيء الوحيد الأسوأ من أن تغني بنغمة خاطئة هو أن تغنيها بصوت أعلى.» إنه مبدأ معروف، ولكن الناس يغنون النغمات الخاطئة بصوت أعلى وأعلى في الحالات الاجتماعية طوال الوقت.

إذا وجدت نفسك غير قادر على التواصل مع شخص ما أو تتعارض معه، أول شيء يجب عليك فعله هو التوقف عما تقوم به. بعد ذلك، يمكنك طرح الأسئلة وتحديد خطئك، ثم تصحيح المسار. كما يقول المثل القديم، في بعض الأحيان أفضل طريقة للخروج من حفرة هي التوقف عن حفرها!

في مواجهة الأخطاء، تذكر: إما أن تكون رابحاً أو أن تتعلم. في بعض الأحيان، أكبر فشل هو الفشل في استخلاص الدرس. الطريقة الوحيدة لأن تصبح جيداً في أي شيء هي من خلال اكتشاف ما لا يعمل.

قطعة الدومينو: في بعض الأحيان لا يمكن تكوين علاقات عميقة دون مغادرة «منطقة الراحة» ولكن لا يمكنك الابتعاد عن مناطق راحة الآخرين بسرعة كبيرة. مع الأشخاص الجدد ، حاول دفع الحدود بلطف لإنشاء اتصالات حقيقية ، ولكن استخدم الوعي الظرفي لمعرفة مقدار الدفع أو الحث. سؤال موجه إليك: كم عدد العلاقات في حياتك التي يمكنك تعميقها عن طريق دفعها بعيداً قليلاً عن «منطقة الراحة» ، وكيف سيؤدي ذلك إلى إثراء حياتك؟

السلوك الظرفي والأصالة

أحد المخاوف التي يواجهها الناس في التواصل والحالات الاجتماعية هو كيفية أن تكون «أصيلاً».

بالنسبة للكثير من الناس، أن تكون أصيلاً يعني أن تكون لديك مشاعر وأن تشاركها فوراً بشكلها الخام مع أي شخص يكون حولك. مع اعتقادك في هذا، عندما تواجه موقفاً يثير غضبك أو اشمئزاك ولا تقوم على الفور بالتعبير عن ذلك بصراحة، ينشأ تباين.

هل تكون غير صادق مع نفسك عندما لا تصرخ وتسب ذلك الشخص وتعتبره عاهراً؟ هل يمكن للأخريين أن يدركوا أنك تمتع عن التعبير؟ هل تكون «مزيفاً» عندما تقوم بتتقية نفسك أو تعديل ردود أفعالك؟

دعنا نتخذ خطوةً للوراء هنا. أولاً، إن فكرة «الأصالة» التي اعتنتها العديد منا غير دقيقةٍ بعض الشيء. إذا كانت الفكرة التي وراءها هي فقط «ما الذي ستفعله في حالةٍ معينة»، فإن أي شيء تفعله في أي حالةٍ ما هو إلا «أصيل» لأنك قمت به لوثانياً، ما يحدث في الواقع هو أننا لا نشعر بالارتياح عندما نعرف ما هي قيمنا وأخلاقياتنا الداخلية ولكننا نشعر بأننا ننتهكها.

وسيلةٌ أخرى للقول بذلك هي أن هناك فرقاً كبيراً بين

السلوك الظرفي والأخلاق الظرفية. عندما يتعلق الأمر ببناء العلاقات، فإن ذلك يترجم إلى أن تكون مريحًا وسلسًا جدًا في سلوكك، ولكن قويًا في أخلاقك.

لفهم هذا بشكل أفضل، فكر في كيفية عمل المعالجين العظماء مع العملاء الذين يتعاملون مع الصدمات أو المواضيع التي يصعب التحدث عنها. يمكن للعميل أن يقول للمعالج شيئاً مثل: «هذا الأحمق كان غير مهذبٍ معي!» بدون تردد، قد يرد المعالج بنبرة محايدةٍ وفضوليةٍ «أرى، ماذا فعل هذا الأحمق؟»

دون أن يعبر صراحة عن ذلك، يوضح المعالج للعملاء أنه يسمع غضبهم ويفهم موقفهم، ويدعوهم للاستمرار في الحديث. الدلالة الحقيقية لا تنقل من خلال ما قالوه ولكن من خلال كيفية قولهم له.

هذا هو نوع من التماثل، وهو تقنية معروفة لجعل الناس يشعرون بالراحة وبناء العلاقة. في هذه الحالة، يستمر المعالج في استخدام لغة العميل دون أن يتبنى معتقداته.

في هذه العملية، يمكنهم توجيه العميل نحو طرق جديدة للتفكير قد تخفف من ضغوطه أو تحسن حياته.

ولكن التماثل له آثار أوسع مما يدركه بعض الأشخاص. في الجانب الشخصي، يظهر في شكل مفهوم تعلمته لأول مرة في عالم المبيعات والإقناع وهو: «تتعامل مع الناس على المستوى الذي يستجيبون له».

هذا يعني أنه عندما تفكر في كيفية التعامل مع الناس لبناء العلاقة معهم، فمسموح لك بأن تكون مرناً. حتى وإن كنت مهذباً وخجولاً في سياق مهني، يمكنك أن تكون أكثر استرخاءً عندما تكون بين أصدقائك لأن تلك السياقات مختلفة وتتطلب أنواعاً مختلفة من التواصل لبناء العلاقة. حتى بين الأصدقاء، يمكن أن يكون لديك بعضهم الذين تتحدث معهم عن السياسة وآخرين لا تتحدث معهم فيها. يمكن أن يكون بعضهم حساسين جداً وبعضهم الاخريمكنك التحدث عنهم بشكل غير لائق دون القلق من إيذاء مشاعرهم. تماماً كما أن الإعدادات المختلفة تحتاج إلى أنواع مختلفة من التواصل لبناء العلاقة، قد يحتاج منك أيضاً الأشخاص المختلفون أشياء مختلفة. ومع ذلك، حتى إذا كنت مهذباً بشكل مرح مع شخص واحد ولطيفاً مع شخص آخر، فإن ذلك لا يجعلك غير متناسق أو غير أصيل.

إذا كان هناك أي شيء ، فقد يعني ذلك أنك تراعي باستمرار مشاعر الأشخاص من حولك. قد يكون لديك طريقة تفضلها في السلوك والتواصل في جميع الحالات، ولكن لا يزال بإمكانك تغيير ذلك أو فعل أشياء قد لا تكون تناسب طبيعتك تماماً وفقاً لاحتياجات الموقف. في الواقع، في بعض الأحيان قد تضطر إلى ذلك حتى تتم الأمور بطريقة تناسب نواياك العميقة، مثل قرارك بعدم إرسال العديد من الرسائل إلى الشخص الذي يعجبك (على الرغم من أنك ترغب في ذلك وتود أن يرسل لك ذلك الشخص رسائل طوال

الوقت)، أو عدم إظهار أن لديك يدًا رائعة للاعبين الآخرين في طاولة البوكر (على الرغم من أنك ترغب في أن يظهر لك اللاعبون الآخرون ما في أيديهم)

كل ما ذكر أعلاه هو السبب في أنك يمكن أن تكون شخصًا لطيفًا ومهتمًا يستخدم الطرائف للسخرية من أصدقائه باستمرار، أو شريكًا رومانسيًا محتملًا يتباهى ويظهر غرورًا أثناء المغازلة لجذب شخص آخر. ما يحيط بسلوكك يعني كل شيء. وكما هو الحال دائمًا، هناك الكثير لتعلمه من مجال المبيعات في هذا الموضوع.

عند إتمام عملية بيع، الخطأ الشائع الذي يرتكبه الباعة المبتدئون هو أنهم يستمرون في البيع. فالعميل قد وافق بالفعل على شراء المنتج، وهم لا يزالون يذكرون طرقًا يمكن أن يحسن بها المنتج حياته. لا تفعل ذلك!

في الحياة كما في المبيعات، جزء من تقديم القيمة يكمن في التوقيت والجرعة فكما يقول المثل «الفرق بين الخس والقمامة هو التوقيت». عند بيع منتج لشخص ما أو عند القيام بسلوك لم تعند عليه تكون فكرة الجرعة الدنيا الفعالة مفيدة: تريد أن تفعل ما يكفي لإنجاز المهمة لا أكثر من ذلك.

بعد كل شيء، إضافة ملعقة صغيرة من العسل في كوب من الشاي يكون لذيذًا ولكن إضافة ملعقة صغيرة ثم ملعقة صغيرة ثم ملعقة صغيرة عندما تحاول فقط الاستمتاع

بفجائك سيفسد التجربة بأكملها

قطعة الدومينو: اهرب من القلق في المواقف الاجتماعية من خلال تذكر: كل ما تفعله حقيقي لأنك فعلت ذلك. لا بأس في تغيير سلوكك الظرفي للانسجام بشكل أفضل مع الآخرين ما يسبب المشاكل هو تغيير أخلاقياتك والتناظر المعرفي الذي يسببه.

سؤال موجه إليك: بالنسبة للسلوكيات التي تعتقد أنها غير أصيلة أو غير متسقة مع هويتك ، أيها يتعارض بالفعل مع معتقداتك وقيمك الأساسية وأيها ببساطة جديد أو غير مألوف بالنسبة لك؟

العلاج وسوء المعاملة مقابل التغذية والطعم

عند التفكير في كيفية معاملة الآخرين بالطريقة التي يريدها، يفترض ألا نسيء إليهم. ولكن ماذا يعني ذلك بالضبط؟ ماذا لو كنت أباً ويريد طفلك أن يأكل الثلجات في كل يوم كغداء؟

من الواضح، على المستوى الظاهري، قد يجب الطفل أن يتناول الثلجات في معظم وجباته، ولكن من منظور الوالدين، السماح بهذا سيكون في الواقع معاملة سيئة بدلاً من معاملة جيدة. يمكن التفكير في ذلك من خلال المقارنة بين المعاملة وسوء المعاملة وبين التغذية والطعم. قد نجح طعم الثلجات أكثر من طعم البروكلي، ولكن لا شك في أن

البروكلي مغدّ أكثر، لذلك فإن الأب الذي يجبر طفله على تناول البروكلي في بعض الأحيان يعامله بشكل أفضل من الأب الذي يعطي طفله المثلجات فقط.

بالطبع، الأطفال هم مثال غير اعتيادي، لأن الآباء والأمهات مكلفون باتخاذ العديد من القرارات بالنيابة عنهم والتي قد لا يتخذونها مع البالغين الآخرين. لننقل ذلك بشكل كامل إلى عالم البالغين، فلنأخذ الإدمان كمثال.

كشخص في عملية التعافي، أعلم من تجربتي الشخصية أن هناك العديد من المدمنين الذين يودون استهلاك الكحول، الكوكايين، الجنس، المقامرة، الطعام، السكر، وأي مخدر آخر أو أي مادة أخرى أو سلوك تحت الشمس كل يوم. ولكن إعطاؤهم تلك الأشياء سيعني إيذاءهم.

بالرغم من ذلك (وبناءً على السياق)، لا تكون الأمور دائماً بيضاء وسوداء. في بعض الحالات، قد يكون القرار «سيء ولكن أفضل» لشخص لديه رغبات جنسية قوية في علاقة ملتزمة بمشاهدة الإباحية بين الحين والآخر بدلاً من الذهاب إلى نادلتعري أو الشروع في العلاقات الغرامية في كل مرة تتنابه الرغبة. يمكن أن يكون هذا معقداً لأن البالغين مسؤولون في نهاية المطاف عن قراراتهم الخاصة، ولكن الطريقة للبقاء على الجانب الصحيح هنا هي البقاء إلى جانب أخلاقك وشخصيتك. إذا كنت تعرف أن معاملة شخص ما بطريقة معينة ستضر به (حتى لو كانوا على ما

يبدو يستجيبون لذلك «جيدا» ، لا تفعل ذلك. وإذا شعرت أنك فقدت السيطرة، فاطلب المساعدة

جزء من ذلك يعود إلى مفهوم المسؤولية كقدرتنا على الاستجابة للآخرين، وما هي المسؤولية التي نتحملها تجاه الآخرين بالفعل. فما هي مسؤوليتك النهائية؟ بشكل جزئي، مسؤوليتك هي التركيز على نتائج أفعالك الخاصة.

الطريقة التي يحب معظم الناس أن يعاملوا بها هي الكرامة والاحترام والحب والرعاية ، ولكن إذا قمت بتعيين مدربين شخصيين لتدريبك ، فأنت لا تريد منهم أن يتساهلوا معك بل تريد أن يدفعوك

الأمر ينطبق أيضاً على العلاج النفسي. لماذا يلجأ الناس إليه؟ هل فقط لكي يخبرهم المعالج أن كل ما يقولونه صحيح؟ ربما يخدمهم بشكل أفضل إذا استطاعوا معرفة أين ينزلقون، ما الخطأ، وكيفية التحسين. إذا أراد شخص محاولة النمو، فإنك تخدمه بشكل أفضل عندما تعامله بما يريده في النهاية.

كان صديقي الراحل شون ستيفنسون يشرح كيف أنه عند وقوع حادثة غرق، يحاول حرس السواحل إنقاذ الأشخاص الذين يسبحون نحوهم. في تلك الحالة، يرغب حرس السواحل في إنقاذ أكبر عدد ممكن من الأرواح، ولكن لديهم كمية محدودة من الوقت والطاقة للقيام بذلك، وقد لا يتمكنون من إنقاذ الجميع. يمكنهم زيادة عدد الأشخاص

الذين ينقدونهم عن طريق مساعدة الأشخاص الذين يقتربون منهم، والأشخاص القريبين، والذين يساعدون أنفسهم في النجاة. يجب فهم هذا الأمر بصورة جيدة لأنه يتعلق بكيفية معاملتك للآخرين في حياتك الخاصة ومن هو الشخص الذي تستثمر فيه.

الاستثمار في الأشخاص الذين تعرف أنهم لن يتأثروا بما تفعله، أو لن يقدروا ذلك، ليس الاستخدام الأمثل لوقتك وطاقتك. وجزء من كونك رابطا يتمثل في مراقبة ليس فقط ما يقوله شخص ما لفظيا ، ولكن ما يسبح نحوه مقابل ما يسبح بعيدا عنه ، مجازيا .

الدومينو: معاملة الآخرين بشكل حسن مقابل معاملتهم بسوء شبيهة بالفرق بين التغذية والذوق الشخصي. يعرف الآباء أن السماح لأطفالهم بتناول الحلوى فقط سيكون معاملة سيئة، حتى لو كان الطفل «يحبها». يمكن للبالغين اتخاذ خياراتهم الخاصة، ولكن مسؤوليتك تتمثل في التركيز على نتائج أفعالك الخاصة.

سؤال موجه إليك: في أي جانب من جوانب حياتك تشعر أنك مشتت للغاية، من هم الأشخاص في تلك المنطقة الذين يقومون بـ «السباحة نحوك» وكيف تقوم بإعطائهم الأولوية؟

التعامل مع «الكارهين» ومع السلبية

هناك قول شهير يقول: «لا يمكنك خداع الرجل الصادق». والمبدأ الذي يقف وراءه هو أنه إذا كان لديك شخصية جيدة، فإنه يصعب استغلالك، لأنك تجذب وتتعامل مع أشخاص آخرين لديهم شخصيات جيدة أيضاً. على مستوى ما، يبدو هذا المبدأ سليماً فهو يُظهر كونك شخص جيد وأنّ تفاعلك بشكل جيد مع الآخرين مفيد لك وللعالم من حولك. ولكن يجب أن يأتي هذا المبدأ مرفقاً بتحذير. فبغض النظر عن مدى كون شخصيتك جيدة أو كمية النزاهة التي تمتلكها، فستواجه أشخاصاً سلبيين يرغبون في الاستفادة منك. يحدث هذا للجميع، وحدث لي أيضاً. قدّم صديق لي شخصاً مهتماً بالانضمام إلى Genius Network عندما التقيت به، بدا وكأنه شخص سيحقق الكثير من الإنجازات وسيندمج بشكل جيد.

ضمن Genius Network ، هناك سياسة تنص على أنه إذا كنت جديداً ولا نعرفك، يجب عليك الانضمام إلى مجموعة بقيمة 25 ألف دولار أولاً لمدة عام واحد على الأقل قبل التقدم إلى مجموعتنا بقيمة 100 ألف دولار. هناك أسباب متعددة لذلك. أحدها هو التأكد من أن الأعضاء يحصلون على قيمة هائلة لأعمالهم أولاً قبل الاستثمار أكثر والتقدم إلى مستوى أعلى. والسبب الآخر هو تعريفهم بجميع المفاهيم التي نناقشها وتنقيتها. ولكن السبب الأكثر دقة هو

أن قضاء وقت في مجموعة بقيمة 25 ألف دولار لمدة عام واحد على الأقل يمنحني وفريقي وجميع أعضاء Genius Network نظرة أعمق على حقيقة شخص ما.

بعد التفكير في الأمر، يبدو أنه كان عليّ أن ألتزم بالقاعدة بشكل أكثر صرامة.

في هذه الحالة، أصر الشخص على الانضمام إلى مجموعة بقيمة 100,000 دولار أمريكي دون أن يمر بالمستوى الأول. أريد ذلك حقًا، قال. «أنا مستعد لذلك، أعدك!» بعد بعض المناقشات، قمنا بوضع استثناء لقاعدتنا وسمحنا له بالانضمام.

إن فائدة الانضمام إلى مجموعة بقيمة 100,000 دولار أمريكي في Genius Network هي أنه يمكنك حضور اجتماعات بقيمة 25,000 دولار أمريكي بدون دفع رسوم إضافية، لذلك، لم يمض وقت طويل حتى بدأت أراه في كل اجتماع مقدمه. عادةً، ما أشجع على ذلك، حيث يوفر المزيد من القيمة والتواصل لكلا المجموعتين ولكن في هذه الحالة، يبدو أن هناك شيئاً غير طبيعي.

بعد فترة من ذلك، اقترب هذا الشخص مني لتسجيل برنامج تدريبي وبث مباشر كان يقوم به وأراد أن يفعل ذلك في مكنتي. كان هذا طلباً غريباً قليلاً نظراً لعدم معرفتنا لبعضنا البعض جيداً، ولكن كان واضحاً أنه ملتزم بالمجموعة. نظراً لأنه عضو بقيمة 100,000 دولار أمريكي، سمحت

له بالقيام بذلك مجاناً. ثم، عندما كان عام عضويته يقترب من نهايته، قرر هذا الشخص الشكوى وأخبرني أنه لم يتم تضمينه أبدأ في مجموعة Genius Network الخاصة على الفاسبوك. كنت محتاراً قليلاً فقد كان من الواضح أنه خطأ ولا يعد أكثر من ذلك، لأن مجموعة الفاسبوك تعد جزءاً بسيطاً جداً من العضوية. كنت منزعجاً من أنه يعطي انطباعاً غير صحيح ويسبب مشاكل لفريقي. ومع ذلك، حللنا المشكلة بسرعة لأنها كانت خطأنا الشخصي.

للأسف، لم يكن راضياً.

حادثة مجموعة فيسبوك أصبحت «سبباً» بالنسبة له. بدأ يستخدم تلك التجربة السلبية الصغيرة لإرغامي في أي لحظة يستطيع فيها والشكوى من الأشياء التي كان يتوقع الحصول عليها من شبكة Genius Network والتي يعتقد أنه لم يحصل عليها. بالطبع، طوال تلك الفترة، كان لا يزال يحضر جميع اجتماعاتنا، ويجري مقابلات مع أعضاء آخرين، ويبرم صفقات تجارية!

وصلت الأمور إلى طريق مسدود عندما أقنعني مرة أخرى بعد اجتماع Genius Network بأن نتحدث. قضيت مع مساعدتي يونيس ساعة في الاستماع باهتمام إلى شكاويه وتحفظاته بشأن المجموعة. وأخيراً، اقترح حلاً يجعله سعيداً:

أرغب في الاستمرار في الانضمام إلى المجموعة التي

بقيمة 100,000 دولار أمريكي، ولكنني أود أن تتضمن زوجتي معي أيضاً، حتى أتمكن من دفع اشتراكها السنوي، ولكن بسبب كل هذا، سيكون رائعاً أن أحصل على خصم مثلاً. لذا، يمكنني دفع 50,000 دولار أمريكي تقريباً لها، وبعدها أحصل على السنة القادمة مجاناً.»

كنت مندهشاً. كان ببساطة يطلب خصماً بنسبة 75% على دعوة نسيتهها في مجموعة فيسبوك! لم أكن حتى غاضباً؛ بل كنت متعجباً منه ولم أستطع تخمين ما سيقوله بعد ذلك. ثم، في منتصف نقاشنا المثير للجدل، قال شيئاً يكشفه: «تعلم، كنت أذهب إلى الفنادق وأتحدث مع الموظفين بطريقة تجعلني أحصل دائماً على غرفة فندق مجانية، ولكني لم أعد أفعل ذلك بعد الآن.

كان ذلك تعليقاً جانبيّاً أدلى به أثناء الانتقال إلى نقطة مختلفة. نظرت إلى يونيس وشعرنا بشيء ما يتفاعل في عقولنا.

كان من الواضح أنني أتعامل مع شخص متعود على التلاعب بالناس والآن يحاول أن يفعل نفس الشيء معي. فكرت في نفسي: هذا ليس نوع الشخص الذي أريده في حياتي، وخاصةً ليس في مجموعة بقيمة 100,000 دولار أمريكي لشبكة جينوس.

كما تعلمت بطريقة صعبة، هناك بعض الألعاب في الحياة التي لا يمكنك الفوز فيها إلا بعدم المشاركة بها.

سيحاول بعض الأشخاص إثقال ضميرك والتلاعب بك، خاصةً إذا كانوا نرجسيين أو معتلين اجتماعياً أو مرضى نفسيين. هناك الكثير من الناس اليائسين يجوبون هذا الكوكب، ولا يمكنك أن تعيش عليه دون أن تصادفهم. إذا كنت شخصاً مانحاً، فسوف تتقاطع طرقك معهم. كلما كبرت في العمر وأصبحت أكثر خبرة، أدرك مدى صحة هذا الأمر أكثر فأكثر كل يوم. ومع ذلك، فمعرفة أن هذه هي الحقيقة يمكن أن يكون مفيداً لك أثناء تقدمك في الحياة.

إذا كنت صادقاً مع نفسك وحاولت أن تكون شخصاً سخياً في العالم بدلاً من أن تكون متطلباً، فأنت تقوم بدورك. إذا وجدت نفسك في مواقف مع أشخاص يستنزفونك أو يستغلونك بعد كل ذلك، لا تدمر نفسك بالتفكير في الأمر. اعترف به كما هو عليه وابتعد عنه بأسرع ما يمكن! أعلم أن هذا أسهل في قوله من فعله، ولكن ما البديل؟

إذا كنت شخصاً جذاباً (بأي معنى من المعاني)، سيرغب المزيد من الناس في الحصول على أشياء منك. كلما زاد الطلب عليك، زاد عدد الطلبات التي ستتلقاها زادت الحاجة إلى حدود قوية لفرزها.

في البداية، يمكن أن يشعر الشخص المطلوب بالارتياح. ولكن عندما ينفد الوقت والطاقة لخدمة جميع الطلبات التي تتلقاها، يمكن أن يصبح الأمر مرهقاً للغاية في الواقع. اسأل أي مشهور أو أي شخص كان يتوق إلى الانتباه قبل أن يصبح

مشهوراً، وسيخبرك الكثيرون بأنهم أصبحوا في وقت لاحق مكتئبين أو منعزلين، أو حتى يفكرون في الانتحار. هناك جانب مظلم حقيقي للنجاح وللتمدد الزائد لنفسك.

في هذه الساحة ، أفضل شيء يمكنك القيام به هو السعي للتقدم بدلاً من الكمال ، كما يقولون في العالم المكون من 12 خطوة. فالمهارات التي طورها من خلال كونك مانحاً تعمل في كلا الاتجاهين. فتقديم الكثير من القيمة للعالم يمكن أن يجلب لك الكثير من المال، ولكنه يمكن أيضاً أن يجذب الكثير من الأشخاص الذين يرغبون في سلبها منك. فهؤلاء الأشخاص سيشعرون بالاستياء والحسد تجاهك في نفس الوقت الذي سيتوسلون فيه منك المساهمة في قضاياهم ومساعدتهم في دفع الإيجار. إذا كنت المانح، فأنت من سيتعرض للطلبات طوال الوقت.

من الواضح أنه من المهم جداً أن تكون لطيفاً ورحيماً ومهتماً، ولكن لا تكن ممسحة. تعلم ذلك كان واحداً من أصعب التحديات التي كان علي التعامل معها في حياتي. أنا حقاً أحب مساعدة الناس، ولكن في بعض الأحيان، تلك المشاعر جعلتني هدفاً. أدى ذلك إلى أن يتواجد الناس فقط عندما تكون الأمور جيدة، ثم لا يكونون متواجدين عندما تكون الأمور سيئة. اسمحوا لي أن أنصحكم: بالإضافة إلى تنمية اللطف، عليكم أيضاً تطوير حواسكم الداخلية لتحديد الأشخاص الذين يستنزفون طاقتكم ووقتكم، وتحديد

المزيفين والمحتالين والمخادعين.تماماً كما تعملون على تضخيم عضلات ذراعيكم في الصالة الرياضية، فإنه يجب عليكم أيضاً تمرين عضلاتكم الأخرى أيضاً.

في النهاية، فأنت ترغب في أن تكون صادقاً، مهتماً ومعتاداً للتواصل مع أشخاص آخرين يتمتعون بالصدق والعناية والعطاء. يمكنك أن تبذل ما في وسعك للتنبه على سلوك الآخرين السيء وأن تمنحهم فرصة للتحسين، ولكنك لا تستطيع أن تجبرهم على التغيير. ما يمكنك فعله هو الابتعاد وعدم مشاركة حياتك أو أعمالك معهم. باختصار، الحياة ليست مجرد تواصل مع الناس، بل هيتواصل مع الأشخاص المناسبين والانفصال عن الأشخاص الخاطئين.

بعد ذلك، عليك أن تعلم أن كل علاقة لا تزال بحاجة إلى العمل والصيانة. عليك أن تعامل الآخرين بالطريقة التي يحبون أن يُعاملوا بها. عليك أن تكون فضولياً حول الآخرين وأن تتحدث لغتهم، ولا تضع نفسك في مركز كل شيء طوال الوقت. ولكن يمكنك تقليل الجهد اللازم للصيانة عن طريق البدء بالعلاقات التي تعمل بشكل جيد.

بكل الطرق، علاقاتك وشبكتك الاجتماعية تشبه حديقة يجب عليك زراعتها ورعايتها. عليك أن تجد الأرضية المناسبة، وتزرع الكثير من البذور، وتكون صبوراً حينما تبدأ الأشياء في النمو. وعندما تنمو، عليك تحديد وقلع الأعشاب الضارة التي تهدد بإفناء الحياة من كل شيء آخر.

ولكن بالنسبة للنباتات التي تظلّ، عليك أن تسقيها بانتظام. اعتن بها قدر المستطاع، لأنه لا شيء سيحمل ثماراً أكثر من ذلك.

قطعة الدومينو: تقبل أنه إذا كنت إيجابياً ومعتاداً، سوف تجذب السلبية والمستغلين. هذا أمر طبيعي وظاهرة في الحياة ولا تعني أنك يجب أن تكون كذلك محبطاً ولكن يجب أن تكون حذراً عند تقدمك حتى لا يتم استغلالك.

سؤال موجه إليك: هل من المهم بالنسبة لك أن تكون شخصاً إيجابياً ومعتاداً أكثر من تجنب التجارب السلبية؟

قطع الدومينو

- أفضل الروابط في الحياة تنشأ من معرفة كيف يرغب الآخرون في أن يعاملوا وكيف يستجيبون فعلياً، وغالباً ما يكمن الفارق بين النجاح والفشل في التفاصيل الصغيرة جداً.
- للاتصال بالآخرين، تذكر أنك لست عميلك الخاص. ما يعجبك ليس بالضرورة ما يعجب الآخرين.
- نادراً ما يخبرك الأشخاص كيف يجب عليك معاملتهم بالضبط ، ولكن لمعرفة ذلك، تعرف على ما يحبونه. ما الذي يجلب لهم الفرح؟ ما الذي يشكون منه؟ والمهارات اللازمة للنجاح في هذا الجانب هي الفضول والاهتمام الحقيقي بالآخرين.
- في بعض الأحيان لا يمكن تكوين علاقات عميقة دون مغادرة «منطقة الراحة»، ولكن لا يمكن أن تتجاوز حدود الآخرين بسرعة كبيرة. مع الأشخاص الجدد، حاول تقييم حدودهم بلطف لإنشاء اتصالات حقيقية، ولكن استخدم الوعي الظرفي لمعرفة حجم الضغط أو التحريض الذي يجب عليك استخدامه.
- تفادى القلق في المواقف الاجتماعية عن طريق تذكر: أن كل ما تفعله أصيل لأنك قد فعلته.

وأنّ من الجيد تغيير سلوكك الظرفي لتتسجم أكثر مع الآخرين، وأنّ ما يتسبب في المشاكل هو تغيير أخلاقك والتناقض الإدراكي الذي يتسبب فيه.

• التعامل مع الآخرين بشكل جيد مقابل سوء المعاملة هو مثل الفرق بين التغذيةية والذوق الشخصي. يعلم الآباء أن السماح لأطفالهم بتناول الحلوى فقط سيكون سوء معاملة، حتى لو كان الطفل «يحبها». يمكن للبالغين أن يتخذوا خياراتهم الشخصية، ولكن مسؤوليتك هي التركيز على نتائج أفعالك الخاصة.

• قبول أنه إذا كنت إيجابياً ومتعاطفاً، فستجذب السلبية والمستغلين. هذه ظاهرة طبيعية في الحياة ولا يعني ذلك أنك يجب أن تياأس، ولكن يجب أن تحذر، كلما تقدمت، من الانتهازية.

تمارين و خطوات عملية

1. ما الذي يثير غضبي؟

نظراً لأن العلاقات بين الناس تشبه المرايا، فإن معاملة الآخرين كما يحبون أن يُعاملوا غالباً ما تبدأ بالوضوح الداخلي مع الذات.

إذا لم نقم بالتأمل أو العمل الداخلي، فإننا أحياناً نحمل ضغائن وجروحاً نعتقد أن الآخرين لا يستطيعون رؤيتها (على

الرغم من أنها تؤثر في سلوكنا تجاههم)

أن يكون لديك تلك العواطف القوية ليس خطأً، ولكن أن تستمر في التفكير فيها والسماح لها بأن تفصلك عن الناس هو المشكلة. ولحسن الحظ، إنها مشكلة يمكن حلها من خلال العمل عليها، والخطوة الأولى هي تحديد ما يزعجك.

هذا هو هدف تمرين «ما الذي يثير غضبي؟». للقيام به،

قم بالإجابة على الأسئلة التالية:

- ما الذي يثير غضبك؟ يمكن أن تكون إجاباتك عن أشياء محددة تتعلق بسلوك أصدقائك، أو يمكن أن تكون أشياء عامة أكثر عن العالم من حولك أو الاتجاهات التي تلاحظها. اكتبها جميعاً (حوالي 10 أشياء).
 - لماذا؟ اكتب لكل إجابة قدمتها تفسيراً لسبب انزعاجك من ذلك الشيء. كلما كتبت أكثر وكلما كانت إجاباتك أكثر تحديداً، كان ذلك أفضل.
 - كيف يمكنك العودة إلى المسار الصحيح؟ مرة أخرى، اكتب إجراء، لكل شيء ذكرته، يمكنك اتخاذه لمساعدتك في التخلص من الاضطراب أو الغضب. ربما تحتاج إلى إجراء محادثة صعبة مع صديق، أو ربما تحتاج فقط إلى مشاهدة ساعات أقل من الأخبار التلفزيونية (أو التوقف عن مشاهدتها تماماً).
- الجزء المهم من هذا التمرين هو تحديد أي عواطف تعيقك من الداخل والتخلص منها من خلال إجراءات بنّاءة.

بفعل ذلك، سَتُحَرَّرَ عقلك وقلبك لتتواصل مع الآخرين والعالم من حولك.

2. إذا كان بإمكانك أن تحصل على ما أريد

بعد أن تقوم بالخطوات السابقة، ستكون لديك فكرة جيدة عما يثير استيائك أو إحباطك في الحياة. والخطوة التالية هي الانتقال بعيداً عن ذلك الشعور بالغضب نحو إجراءات أكبر.

بعبارة أخرى، تحتاج إلى التفكير في خطة لجعل العالم يشبه المكان الأفضل الذي ترغب فيه. للقيام بذلك، استخدم الإجابات الأكبر والأكثر تجريدًا التي قمت بتسجيلها في التمرين الأول، ولكل منها، قم بالإجابة على الأسئلة التالي:

- كيف هي هذه الأشياء في الوضع الحالي؟ في أقصى قدر ممكن من التفاصيل، اكتب عما يتسبب في هذا الوضع أو المشكلة. إذا كانت علاقة، فاكتب عن جذور الخلل أو الاختلاف. إذا كانت هي شيء أكبر، مثل «الحكومة»، حدّد المشكلة الرئيسية وكيفية عملها، ولماذا تعمل بالطريقة التي تعمل بها.

- كيف سيكون الوضع إذا كان بإمكانك الحصول عليها كما تريد؟ كما في السؤال السابق، كن مفصلاً قدر الإمكان. ما هي النتائج الأخرى التي ترغب في رؤيتها، وما هي العمليات التي تتبّعها هذه النتائج؟

- ما هي الأفكار أو الصلات التي يمكن أن تساعد على

تحقيق هذه الرؤية؟ اكتب قائمتين لهذا السؤال. يمكن أن تكون القائمة الأولى مخصصة للخطط والأفكار التي قد تساعد، في حين يمكن أن تكون القائمة الثانية مخصصة للأشخاص الذين يمكنهم تنفيذ تلك الأفكار.

● ما هي الخطوات التالية لجعل تلك الأفكار والصلات تحدث؟ كل مجموعة من الأفكار والصلات التي توصلت إليها، قم بتقسيمها إلى ثلاث خطوات، لكل منها: «ماذا، ومن، ومتى». ماذا تحتاجان تفعل؟ من سيفعل ذلك؟ ومتى يحتاج هذا الشيء إلى الحدوث؟

أحد أصعب الأشياء في الحياة ليس عدم اهتمامنا بإحداث تغييرات كبيرة، بل عدم قدرتنا على رؤية كيفية تحقيقها. نتيجة لذلك، تبدو الأوضاع مرهقة جداً إلى درجة أننا ننزلق إلى اللامبالاة واليأس.

جزء من عكس هذا النمط هو أن يتضح لنا ما نريد وكيف نريد أن تتم معاملتنا. بمجرد أن نفعل ذلك، يمكننا وضع خطة وتنفيذها. الأمر المهم هو أنك ستحتاج إلى التواصل مع الآخرين لتحقيق أمور كبيرة، وفهم ما يرغبون فيه من الحياة وكيف يرغبون في أن يتعاملوا به فذلك أكر بالغة الأهمية.

على الرغم من عدم وجود إجابة واحدة لكيفية فعل ذلك بالنسبة للآخرين، فإن استخدام هذا التمرين لفهم نفسك هو مكان جيد للبدء منه.

الفصل السادس

تجنب الشكليات وكن ممتعًا ولا تنس (لا تكن مملا)

إذا لم يكن الأمر واضحًا حتى الآن ، فإن جزءًا كبيرًا من نظرتي للحياة يتعلق بأن تكون لطيفًا مع الآخرين وأن تكون ممتنا لما لديك قدر الإمكان. ولكن مع ذلك ، من الصعب بالنسبة لي أن أشعر بالامتنان العميق دون متعة وتسليه وروح دعابة في حياتي وفي الأشخاص من حولي. للأسف، لا يشعر الجميع بالطريقة التي أشعر بها

أنا حساس للأجواء من حولي بقدر الإمكان، ولكن طوال حياتي، كنت أميل إلى الفكاهة الملتوية وغير اللائقة قليلاً (في بعض الأحيان غير لائقة للغاية). بالنسبة لي، إنها مجرد نكات، بغض النظر عن الوضع على الرغم من أن كل حالة

وكل سياق يختلفان بالطبع

عندما أتواصل مع شخص جديد، أعتبر أي علاقة يمكن أن تنشأ بيننا هي علاقة تعاونية. أحاول تقييم مقدار الطاقة التي يمكنني تخصيصها أو مدى إمكانية استمرارتي في النكتة ومن ثم أنظر إلى ما أحصل عليه بالمقابل. بينما لا يكون الهدف أبداً هو إهانة أو إيذاء الآخرين (على الرغم من أن ذلك يمكن أن يحدث أحياناً حتى مع أفضل النوايا)، إلا أن أن تكون مضحكاً وممتعاً ومثيراً للاهتمام هو طريقة رائعة لبناء العلاقات والحفاظ عليها مع الآخرين.

وكما تم تأكيد سابقاً، فإن بناء هذه العلاقات هو الخطوة الأولى نحو العلاقات مع الآخرين - وكل الأشياء الجيدة في الحياة التي تتبع ذلك. أحاول قياس مقدار الطاقة التي يمكنني وضعها أو إلى أي مدى يمكنني الحصول على النكتة ثم أبحث عما سأحصل عليه بالمقابل

بينما لا يكون الهدف أبداً إهانة أو إيذاء الآخرين (على الرغم من أن ذلك يمكن أن يحدث أحياناً حتى في ظل أفضل النوايا)، إلا أن كونك مضحكاً وممتعاً ومثيراً للاهتمام هو طريقة رائعة لبناء العلاقات مع الآخرين والحفاظ عليها

وكما أوضحنا بالفعل، بناء هذه العلاقة هو الخطوة الأولى نحو العلاقات مع الآخرين ومع جميع الأشياء الجيدة في الحياة التي تنتج عن ذلك

ما هي الشكليات؟

قبل التعمق أكثر، من المفيد معرفة ما نعنيه بالشكليات وما لا نعنيه. أحد الأشخاص الذين وضعوا هذا الموضوع بشكل أفضل من غيرهم هو روبرت هاينلين، الكاتب الشهير لأدب الخيال العلمي، الذي كتب في أواخر السبعينيات:

الأجزاء المتحركة التي تلامس بعضها بعضاً بشكل متكرر تحتاج إلى تزييت لتجنب التآكل الزائد. التشريفات والأدب الرسمي يوفران التزييت اللازم للتخفيف من الاحتكاك بين الأشخاص. غالباً ما يستتكر هذه الطقوس الرسمية الأشخاص الصغار في السن أو الذين لم يسافروا كثيراً أو الأشخاص الساذجين أو الغير متطورين باعتبارها «فارغة»، «خالية من المعنى»، أو «غير صادقة»، ويحتقرون استخدامها. بغض النظر عن «نقاء» دوافعهم، فإنهم بذلك يقومون بإلقاء الرمال في الآلية التي لا تعمل بشكل جيد في أفضل الحالات.

ما هو ذكي جدا في وجهة نظر هينلين أنها تظهر أن الشكليات ليست مجرد شيء يمكن التخلص منه تماما. لديها هدف حقيقي للغاية: جعل التفاعل البشري أكثر لطفا ورقيا وجعله أسهل بشكل عام!

ومع ذلك ، أود أن أزعم أن هناك فرقا بين الشكليات بالمعنى الدقيق للكلمة والأخلاق الأساسية بشكل عام.

ما كان يتحدث عنه هاينلين ينطبق بالتأكيد على الأخلاق، حيث أنها تعتبر وسيلة أساسية لمعاملة الآخرين بتقدير واحترام. من ناحية أخرى، الشكليات - مثل السؤال عن الطقس، استخدام التحيات العامة للجميع، وإخفاء آرائك وشخصيتك دائماً حتى لا تسيء إلى أي شخص يجب استخدامها بحذر شديد.

في رأيي، تنتمي الأخلاق إلى فنّها الخاصة أما الشكليات الاجتماعية فهي التصرفات المهدبة التي يشعر الناس أنه يتعين عليهم القيام بها سواء أرادوا القيام بها أم لا. في كثير من الأحيان، ترتقي إلى سلوك «مزيف» يتم بدافع الالتزام بدلاً من المشاركة الحقيقية والتعاون مع إنسان آخر

عندما يقول شخص ما «أتمنى لك يوماً سعيداً!» عندما تمر بيوم سيء، فهذا مثال على فشل الشكليات الاجتماعية في خدمتنا. هل تريد سماع ذلك من ذلك الشخص في تلك اللحظة؟ هل لدى ذلك الشخص أي سبب للاعتقاد بأنك تريد الاستماع إلى ذلك؟ هل يعلم حتى أنّ يومك سيء؟

هذا لا يعني أنه ليس من المجدي الترحيب بالأشخاص. لدينا عضو في Genius Network يبلغ من العمر 80 عاماً يدعى جويل ويلدون، وهو خبير في التحدث أمام الجماهير وقد تمت دعوته للتحدث في أكثر من 3,000 حدث وتدريب أكثر من 10,000 متحدث. في الواقع، قام شخصياً بتدريب أكثر من 200 من أعضاء Genius Network. يدخل جويل

تغييرا بسيطا على تلك العبارة، فبدلاً من القول « أتمنى لك يوماً رائعاً!»، يقول « اصنع يوماً رائعاً! » وكما هو واضح، فإنه لا يفترض بأنك ستحظى تلقائياً بيوم رائع، بل يدعوك لجعل يومك رائعاً. بالطبع، هذا قد لا يكون ما ترغب في الاستماع إليه عندما يكون لديك يوم سيئ، ولكنه النسخة الأفضل لأنه حقيقي وتظهر أن قائلها يريد التواصل.

كما اختبرت بشكل مباشر ، عندما يتعلق الأمر ببناء علاقة ، يمكن للشكليات المفروطة أن تضع جدراننا وحدودنا عندما يكون ما تريد القيام به هو إزالة الجدران. فالحياة تدور حول العلاقات، والعلاقات تعني التخلص من الهراء الزائف

تجدر الإشارة هنا أيضا إلى أنه لا يزال بإمكانك كذلك أن تكون احترافيا و «رسميا» إلى حد ما كما يملي الوضع دون أن تكون مزيفا وفي نفس الوقت تكون ممتعا. على سبيل المثال، إذا ذهبت إلى مطعم فاخر أو اجتماع عمل حيث توجد قواعد للباس، سأرتدي بدلة أو أفعل ما يلزم للتكيف مع هذا البيئية. لكنني دائما أتذكر أنني أرتدي البدلة؛ فالبدلة لا ترتديني

قطع الدومينو: هناك فرق كبير بين الشكليات والأخلاق الأساسية. الأخلاق ومعاملة الآخرين بشكل جيد دائما ما تكون جيدة. فالشكليات هي النسخ القسرية من اللطف التي يمكن أن تكون في كثير من الأحيان غير أصيلة وسيئة للاتصال. سؤال موجه إليك: في أي مواقف في حياتك جعلت الشكليات التواصل مع الآخرين صعبا ؟

استخدام المعايير الاجتماعية لتضخيم المتعة

من الواضح أن كونك على طبيعتك في بيئات مختلفة ومع أشخاص مختلفين هو عمل إبداعي، وهناك خيارات لا حدود لها تقريبا. في كل موقف، عليك أن تختار: إلى أي حد يجب عليك أن تبرز وتجذب الانتباه إليك وإلى أي مدى يجب عليك أن تحاول التفاهم مع الآخرين؟

لا توجد إجابة سحرية واحدة لجميع الحالات هنا، ولكن هناك مبدأ للتكيف الاجتماعي سيساعدك في معظم الحالات تقريبا. بشكل مختصر، يشبه التكيف الاجتماعي إلى حد كبير أن تكون على دراية ببيئتك، ولكن بالتحديد فيما يتعلق بالسلوك الأفراد فيما بينهم. وهناك العديد من التفاصيل التي تؤثر في ذلك.

على سبيل المثال، إذا كنت تتوجه إلى اجتماع عمل أو فعالية للتواصل الاجتماعي، هل هذه المرة الأولى التي تلتقي فيها بهؤلاء الأشخاص؟ هل يوجد أي شخص في الغرفة يعرفك أو يدعمك؟ هل يوجد أي شخص في الغرفة حساس بشكل خاص حول أي موضوع بسبب خلفيته أو أي شيء آخر؟ هل هناك أي موضوع يحب الناس في الغرفة الحديث عنه بشكل خاص؟

مع الأشخاص الجدد وعند ترك انطباع أولي، عليك

في كثير من الأحيان أن تكون أكثر مراقبة و«تكيّفًا محكمًا» (إن صح التعبير) عند التفكير في ما ستقوله أو في ما لن تقوله، أو فيما هي النكات التي ستحاول إلقاءها. بالتأكيد، كلما أثبتت أنك شخص يحسن التعامل وكلما بنيت علاقات جيدة، تتعمق الثقة وتتوسع منطقة الراحة، ويمكنك البدء في الاسترخاء.

عندما تكون لديك شبكة من الأصدقاء المقربين الذين تثق بهم، تصبح إمكانية أن تكون نفسك بالكامل وألا تشكّك في أفكارك وآرائك طبيعتك الثانية بشكل مثالي. ومع ذلك، قد يكون لديك في بعض الأحيان أصدقاء مقربون حساسون حول بعض الموضوعات، وسوف تحترم حدودهم بكل سرور.

وفي أحيان أخرى، يمكنك أن تسخر أو تمثل لبعض الوقت أمام أصدقائك المقربين لدفعهم خارج منطقة الراحة الخاصة بهم. إنه شيء قمت به من قبل مع العديد من أصدقائي، ولكن أحد أكثر الأوقات التي لا تتسى كان مع دان سوليفان وزوجته بابس

كنا نقوم بتسجيل الدخول إلى غرفة فندق بعد إحدى الفعاليات، وكانت هناك امرأة جذابة في مكتب الاستقبال تتحقق من بياناتنا. في ذلك الوقت، كنت أعزبا، وأثناء تسجيل الدخول، قررت المزاح قليلاً.

«استمعي»، قلت لها، «أولاً، أريد أن أخبرك أنني متعب جداً وأحتاج إلى الذهاب إلى غرفتي الليلة. أعلم أنك ربما

تريدين رقم هاتفي أو تريدين أن تطلبي إلى موعد، ولكنني سأكون ممتناً لو لم تفعلي ذلك، لأنني لا أعتقد أن هذا سينجح بيننا». دان وبابس ليسا معتادين على مثل تلك المشاهد التي كنت أقوم بها، لذلك لم يستطيعا تصديق ذلكفي البداية ولكن بعد ذلك لم يتوقفا عن الضحك!

كانت المرأة التي تحققت من بياناتنا تبتسم ثم انفجرت ضاحكة أيضاً، وخلال بقية إقامتنا هناك، كانت تحيني باسمي كلما رأتي في اللوبي. كانت هذه المزحة في ذلك الوقت محفوفة بالمخاطر، لأنني إذا قمتبها بالطريقة الخاطئة، فقد أشعر المرأة بعدم الارتياح، أو يمكن لأي شخص يراقب الأمر أن يجد ذلك مسيئاً. ومع ذلك، تمكنت من القيام بتلك المزحة دون إساءة إلى أي شخص لأنني أمارس الخبرة الاجتماعية طوال الوقت، وتمكنت من قراءة الموقف بشكل صحيح بالنسبة لجميع الأطراف المعنية

على الرغم من أن النكات الخطيرة مثل هذه يمكن أن تعود بالسلب على صاحبها (وأنا لا أنصح أحداً يقرأ هذا بفعل ما فعلته بالضبط)، إلا أنها كانت مجدية من خلال جعل الرحلة أكثر تذكراً وأكثر مرحاً بكثير. يمكنني أن أحكي المزيد من القصة، ولكن أريد إبقائها قصيرة، فقط اعلم أن الموقف بأكمله انتهى بشكل جيّد حقاً. في الواقع، لا يزال دان يذكرها!

على مر السنين، كنت دائماً أقول أنه يمكن قياس قيمة

الكثيرة من العلاقات من خلال كم مرة تضحك مع الشخص الآخر. وغالبًا ما يكون الأشخاص الذين يجعلوننا نضحك أكثرهم الأشخاص الذين نقضي معهم أكثر وقت وغالبًا ما يكون هؤلاء الأشخاص أيضًا هم الأكثر متعة ورسوخا في الذاكرة.

بالطبع، يأتي بعض من الإلهام الأفضل و الأكثر مرحا حول كيفية أن أكون ممتعا ولا ينسى من علاقتي مع صديقي دين جاكسون

كان دين جاكسون يعمل في التسويق الإلكتروني منذ سنوات وهو معروف عالميًا باختراعه لصفحة الانتقاء الخاصة بالبريد الإلكتروني (squeeze page) والتي كانت تعرف أيضًا باسم «صفحة النعمة المتواضعة» (shyyes page) وتطورت لاحقًا إلى «صفحة الاشتراك الاختياري» (opt-in page) حيث تشجع الزوار على إدخال عناوين بريدهم الإلكتروني.

لقد عرفنا بعضنا البعض لأكثر من عشرين عامًا وكان كل منا ضيفين مشاركين في بودكاست «أحبّ التسويق»، وقد تم ختم صداقتنا في إحدى المرات الأولى التي قمنا فيها بحدث كبير معا. كان هناك حوالي 450 شخصًا من الجمهور، وكانت Paula Abdul هناك، وفي نقطة ما من العرض، طلبت من دين أن يخرج محفظته. ففعل ذلك وكانت المحفظة التي أخرجها وردية اللون وتحمل صورة شخصية

Hello Kitty وعندما أظهرها للجمهور، حصل بضعا للضحك. وبشكل طبيعي، سألته «دين، لماذا تحمل محفظة مثل هذه؟»
أوضح دين أنه حصل ذات مرة على محفظة من جيف ووكر ، وهو مسوق ذكي آخر عبر الإنترنت، جاء من فيلم Pulp Fiction

ثم في يوم من الأيام، دخل إلى متجر في تورنتو ورأى محفظة هيلو كيتي الوردية وحصل على فهم عميق لماذا يعني «أم بدرجة سيئة» حقًا. وكما أخبر الجمهور في حديثنا: «المحفظة التي كنت أحملها قالت ذلك، لكن محفظة هيلو كيتي أثبتت ذلك.» وبسبب ذلك، قرر التحول إلى حمل محفظة هيلو كيتي بشكل دائم.

بالنسبة لأولئك الذين لم يشاهدوا الفيلم أو يحتاجون إلى تجديد المعلومات ، فهي المحفظة التي تحملها شخصية صامويل إل جاكسون وهي من الجلد البني العادي ولكن مع عبارة «badmotherfucker» مختومة عليها

وكما شرح دين، كانت المحفظة هدية رائعة وقد أحب حملها معه، ولكنه لاحظ أنه يبدأ في جذب انتباه الآخرين ويشعروهم بالانزعاج عندما يخرجها. ثم في يوم من الأيام، دخل إلى متجر في تورنتو ورأى محفظة هيلو كيتي الوردية وأدرك معنى «badmotherfucker» الحقيقي. وكما قال للجمهور خلال فعاليتنا، «المحفظة التي كنت أحملها كانت تقول ذلك، ولكن محفظة هيلو كيتي أظهرت ذلك.» وبسبب

ذلك، قررت التحول إلى حمل المحفظة الوردية بشكل دائم. قبل الحدث، قدم لي دين محفظة HelloKitty ، لذلك بعد محادثتنا، قمت بسحب محفظتي وأظهرتها للجمهور. وجدت أنه في أي مكان أذهب إليه بهذه المحفظة، أحصل على ردود فعل فورية وأبدأ محادثات. كنت متحمسًا جدًا لقوة المحفظة في البداية حتى بدأت اختبارها A / B مقابل محافظ أخرى لقياس الاستجابة ومعرفة ما إذا كانت أي منها ستحصل على نفس رد الفعل. وبالتأكيد، لم يفعل أي منها ذلك. كان من الواضح أن دين كان يعرف ما يفعلها، وبدأ هذائتطور إلى مزحة خاصة بيننا .

فيما بعد، بدأنا نشترى محافظ Hello Kitty الوردية بالجملة ونروي في لقاءات التسويق قصة الفكرة التي وراء المحفظة. وبعد سنوات وسنوات من رواية تلك القصة (وحرق عشرات المحافظ Hello Kitty) كان لدينا عدد لا يحصى من رجال الأعمال والمسوقين الآخرين الذين يحملونها

واليوم، يبدو أن النموذج الذي أحمله أنا ودين لم يعد متاحًا في أي مكان! لا أريد القول إننا خلقنا هذا الاتجاه بمفردنا، لكنني سأترك لك تقرير خاص بك

قطع الدومينو: لكسب العلاقة والتواصل مع الآخرين والحصول على مزيد من المرح ، فكر في التّكّيّف الاجتماعي و خاصة مع الأشخاص الجدد . ما مدى ارتياحهم في وجودك؟ ما الذي يتطلبه الأمر ليكونوا أكثر راحة؟

سؤال موجه إليك: كيف تمارس التّكّيّف الاجتماعي في حياتك الآن ، وما هي الخطوات التي يمكنك اتخاذها لتحسين هذه المهارة؟

قوة الضحك

صداقتي مع دين والضحكات التي تبادلناها هي السبب الرئيسي وراء بودكاست «أحب التسويق». ومن خلال هذه الصداقة، رأيت بنفسي مدى قوة الضحك كآلية للارتباط، ولكن الضحك أكثر تعقيداً وقوة مما يتصوره البعض. فالضحك يمكن أن يكون آلية للترابط، ولكنه أيضاً يمكن أن يكون آلية للاستبعاد. فغالباً ما يكون الأشخاص الذين يضحكون بشكل متطرف والذين يتفاوت ضحكهم في اتجاه معين متعارضين تماماً في الرأي. فعلى سبيل المثال، إذا كان فريق من المتممرين يضحكون على طفل آخر ويتماسكون بعضهم مع بعض من خلال الضحك، فإنّ هذا الضحك يجعل الطفل الذي يتعرض للاضطهاد يشعر بالعزلة.

الضحك هو أيضاً آلية علاجية. فبعض أصعب المواقف في الحياة يمكن التعامل معها من خلال النكات. فعلى سبيل المثال، عندما يصاب الناس بالمرض، فقد ثبت أن رفع معنوياتهم بالكوميديا والنكات والمرح يمكن أن يعزز عملية الشفاء. أعتقد أن الضحك له تأثير أكبر على صحة الإنسان من الامتنان أو الثبات، على الرغم من أن هذه الصفات مفيدة بشكل كبير أيضاً.

بغض النظر عن التفاصيل، فالنقطة الرئيسية هي أن الضحك يخلق روابطاً - لذلك من المهم فهمه واستخدامه بحرص. إذ أنّ القدرة على قراءة الآخرين وفهمهم أمر مهم، لأنه يساعدك على التعرف على الحدود وبناء التواصل بسرعة. يمكنني أن أكون في اجتماع احترافي جداً، ولكن إذا تحدثت عن أحد نقاط ضعفي وسخرت منه، أو إذا انتقدت شخصاً ما لأنني قرأت تواصلنا بشكل صحيح، فإنه يتم كسر الجليد فجأة ويتعزز التواصل بيننا.

صحيح أيضاً أن هذا الحسّ الفكاهي ليس شيئاً يجب عليك القيام به باستمرار. فقد يكون شيئاً أكثر سلبية يستمر في إحداث الضحكات، مثل محفظة هيلو كيتي الوردية. وأحياناً يمكن أن يمتد ذلك إلى مبنى بأكمله.

واحد من الأشياء التي نسمعها باستمرار من الناس الذين يزورون مقر Genius Network هي «أحب مبناكم! هناك الكثير من الأشياء المجنونة والمضحكة هنا!» إن حسنا بالفكاهة في المبنى يأتي من تحدي ما يعتقد الناس أنه إعداد عمل «احترافي»، ويلاحظ الزوار ذلك!

عندما يدخل الناس إلى مباني ومقر Genius Network، يرون مشاهد مضحكة وتمائيل غريبة وفنون مجنونة. هذا لأنني أريد أن تعكس بيئتي ما هو مضحك بالنسبة لي.

أنا لا أضحك أكثر من حينما أحضر فعاليات Genius Network. في كل مرة أكون هناك، فأنا دائماً أمزح وأسخر

مع الأعضاء الآخرين. كما يعلم جميع أعضاء Genius Network بشكل مباشر، عندما تضحك، فأنت تركز الانتباه على الشخص الآخر. أنت تهتم به وتهتم برد فعله.

تلك المبادلات تخلق الفرح، وتجعل الناس يتقاربون. عندما يتقارب الناس، يمكن حدوث أشياء رائعة. ومع ذلك، على الرغم من أنه من الواضح أن الفكاهة والضحك يمكن أن يفعلوا أشياء عظيمة للعلاقات، إلا أنه ليس كل شخص يشعر بفطرته الفكاهية أو مرتاح للتصرف بهذه الطريقة. لذلك، أقول دائماً للناس إذا أرادوا أن يكونوا أكثر فكاهة، يجب عليهم أن يتعلموا جعل الفكاهة عادة في حياتهم

لدينا جميعاً عادات، ويمكن أن تكون هذه العادات إيجابية أو سلبية. فقد تكون عادات تجلب لنا الثروة والنجاح، وقد تكون عادات صحية أو روحية. وفي الحقيقة، لا يوجد لدينا أي عادات «سيئة»، فنحن فقط جيدون جداً في العادات التي تؤدي إلى نتائج سلبية. ويتلخص الأمر في حقيقة أن «بعض الأفعال التي يتم القيام بها بطريقة معينة تنتج نتائج معينة»، كما كتب صديقي وأستاذي في جامعة ستانفورد، بي. جي. فوج، في كتابه الصغير العادات. لذلك، إذا قبلت هذا الاعتقاد، فلنلقِ نظرة على مدى انتظامك في الأشياء التي تخلق نتائج جيدة.

عندما أعمل في مجال الإدمان والتعافي، لا يمكنني أن أعمل بأفضل ما لدي إذا لم أضف الفكاهة والمرح إلى ذلك.

فهو عمل شاق. هناك أشخاص في العالم يقومون بأعمال شاقة، ولا يحظون بحرية أن يكونوا مضحكين أو أن يتواجدوا حول الناس المضحكين. وأنا محظوظ لأنني أستطيع ذلك.

يمكنني أن أكتب كتابًا كاملاً عن جميع التفاصيل الدقيقة حول كيفية تفاعل الفكاهة والتواصل، ولكن النقطة المهمة هي أنه في العديد من السياقات، فإنه إذا كنت قادرًا على أن تكون مضحكًا فذلك سيساعد. وإذا كنت تريد تعلم الفكاهة، فإن نصيحتي الأفضل هي أن تتابع دورة تحسين الموهبة الكوميديّة. أنصح الناس دائمًا بالذهاب إلى دورات الموهوبين في الضحك و التسلية (وبعضهم أطلب منهم حتى الذهاب إلى مدرسة المهرجين - بشكل جدي، فهذا ناجع). لقد أخذت موظفيّ إلى دورات تحسين مواهبهم لأن هناك العديد من الفوائد المتعلقة بذلك!

واحدة من الأفكار لجعل الفكاهة عادة هي أن تبدأ بتحديد ما تريد حقًا وما تقدره. عندما تعرف ذلك، ستكون لديك فكرة أفضل حول ما تجده مضحكًا في المقام الأول

السبب وراء فعل ذلك أنه يسبق التراجع، وهو علاج فعال للملل. إنه يعمل بشكل جيد جدًا حتى أنني قمت بإنشاء قائمة بأفكار «إبداعات جو» الخاصة بي، ولقد استخدمتها لسنوات

تتضمن قائمة «إبداعات جو» الخاصة بي جميع أنواع مفاهيم التسويق المختلفة وهي قيّمة خاصة للندوات

والمحاضرات. لقد اكتسبت خبرة كبيرة مع هذه المفاهيم على مدار السنوات بحيث يمكنني اختيار مجموعة منها وتطبيقها على الجمهور الذي أتحدث إليه، وسيكون لدي عرض تقديمي.

جاءت فكرة «إبداعات جو» من الحاجة إلى الاستعداد لإلقاء المحاضرات في أي وقت. إنها مفيدة لأنني أحب أن تشعر بأن كل حديث ألقيه هو عفويّ و «جديد» بدلاً من أن يكون رتيباً للغاية.

كثيرون من المتحدثين المحترفين يمتلكون «حديثاً توقيعيّاً» يمكنهم تقديمه مراراً وتكراراً، لكنني لست كذلك. لا أريد حفظ أي شيء، وأنا أيضاً سريع التشتت، لذلك قررت التخلي عن محاولة الالتزام بنفس الحديث. يمكنني التحدث عن نفس المفاهيم، لكن لا يمكنني أن أقول نفس الأشياء مراراً وتكراراً، ولهذا السبب أحب العزف الموسيقي. باستخدام العزف الموسيقي، يمكنني الاعتماد على الموضوعات التي أتقنها، لكنها تأتي دائماً بطريقة جديدة. الأمر الطريف في تقنيات التسويق والتمارين التي مثل هذه هو أنها يمكن أن تنطبق على جميع المجالات في الحياة تقريباً. يمكنك حتى استخدامها لمساعدتك في اختيار شركاء أو شريكات حياة محتملين (كما تحدثنا سابقاً في التمرين القائم على إعلان أنني لالا الشخصي لشريك الروح)!

وأخيراً، بصرف النظر عن النكات والخطوط الساخرة،

فإنه يساعد دائماً أن تكون لديك بضع نكات أو عبارات يمكنك الاعتماد عليها في حالات الحاجة. بغض النظر عن مدى سحرك أو إثارتك للاهتمام، يمكن أن تكون مفيدة في كل الأوقات.

في المرة الأولى التي قابلت فيها السير ريتشارد برانسون أمام 750 شخصاً في إحدى فعاليات التسويق الخاصة بي، قلت له: «إذا كنت وأل غور تتشاجران جسدياً، هل تعتقد أنك يمكنك الفوز عليه؟» سألته هذا السؤال مباشرةً، وبالطبع، ارتبك قليلاً لأنه لم يتوقعه، ولكن بعد ذلك انفجر ضاحكاً، وكذلك الجمهور. وقلت نفس الشيء لبيل كلينتون عندما التقيت به للمرة الثانية وحصلت على نفس ردة الفعل.

قطع الدومينو: قليل من الأشياء تكون قوية مثل الضحك عندما يتعلق الأمر بالروابط الاجتماعية. حتى لو كنت لا تعتقد أنك مضحك بشكل فطري يمكنك عادة ممارسة صناعة الفكاهة. سؤال موجه إليك: من هو أكثر شخص طريف تعرفه في حياتك، وماذا يفعل ليجعلك تضحك كثيراً، وماذا يمكنك أن تتعلم منه؟

كن لا تنسى - ودائماً بطريقة إيجابية

بغض النظر عما تقوم به، فإن محاولة أن تكون عالقا في الذاكرة تجعل الحياة أكثر متعة. وبشكل أكثر دقة، فإن ذلك يساعدك أيضاً على إنجاز الأشياء. فبغض النظر عما

تحاول تحقيقه، فإن الشخص الذي يبرز هو المحتمل أكثر أن يتم تذكره وإعادة الاتصال به.

بالطبع، كيف تكون «راسخا في الذاكرة» يعتمد على السياق، وعليك أن تكون مميزاً بقدر ما يحتاج تحقيق أهدافك. قد ترغب في أن تكون مميزاً فقط لبعض الوقت إذا صادفت شخصاً يعاني من سوء المزاج وتريد مساعدته عن طريق سرد نكتة أو شكره بطريقة خاصة. ومن ناحية أخرى، إذا كنت تحاول إتمام صفقة كبيرة، فقد ترغب في أن تكون مميزاً عن طريق إرسال هدية شخصية بدلاً من مجرد رسالة شكر عادية.

النقطة المهمة هي أنه من المفيد دائماً أن تكون غير قابل للنسيان بطريقة إيجابية، ولكن ما يفضل عنه معظم الناس هو أنهم دائماً يتركون انطباعات. فالناس دائماً يتذكروننا بطريقة ما وليس دائماً بطريقة إيجابية.

في بعض الأحيان يتم تذكر الناس على أنهم متذمرون ومزعجون، أو يفقدون أعصابهم بسرعة. كالأولئك الناس بالتأكيد مميزون، ولكن بطريقة تخلق انطباعاً سلبياً وتتركهم مبعدين

فيما يتعلق بالتسويق والأعمال التجارية، قمت بابتكار مفهوم أسميته «تجربة العميل السعيد». استخدمه كثيراً، في الواقع، فهو واحد من انطباعاتي! في هذا المفهوم، أشرح أن هناك ثلاثة أنواع من التجارب التي يمكن للعميل أن يتلقاها:

إما أن يحصل على أقل مما يتوقعه، أو بالضبط ما يتوقعه، أو أكثر مما يتوقعه من التجربة. الحصول على أقل يعني أن العميل غير راضٍ، والحصول على ما يتوقعه يعني أنه راضٍ، والحصول على المزيد يعني أنه سعيد بالفعل.

بعبارة أخرى، عن طريق السعي للقيام بأفضل ما يمكنك والذهاب إلى ما هو أبعد من ذلك، يمكنك أن تحصل على عميل سعيد. وعلى الرغم من أن الأشخاص الذين تلتقي بهم في حياتك الحقيقية لا يشتركون خدمات منك بالضرورة، إلا أن المبدأ هو نفسه.

في أي موقف معين، لدينا توقعات بشأن حجم الأدب الذي سيكون عليه الناس، ومدى لطفهم، ومدى إثارة الحدث بشكل عام. بالمثل، يمكن أن يتم استنزاف طاقتنا بتجربة اجتماعية مخيبة للآمال، أو يمكن أن يتم تنشيطنا عندما يفاجتنا الناس بأنهم أكثر لطفًا وأكثر إثارة وأكثر تميزًا مما نتوقع! الهدف هو تجاوز أي توقعات لدى شخص ما. هذا يجعلهم سعداء ويجعلك لا تتسى

قطع الدومينو: أنت دائمًا تترك انطباعات لدى الناس ، لذلك بشكل افتراضي ، أنت دائمًا «لا تتسى» - الشيء المهم هو أن تكون لا تتسى بطريقة جيدة بدلا من طريقة سيئة.

سؤال موجه إليك: ما هو الانطباع الأول الذي تتركه عادة لدى الناس ، وما نوع الانطباع الأول الذي ترغب في تركه؟

مملٌ وحتى أبعد من ذلك

كشخص في مرحلة التعافي ، كان جزء من حياتي يقوم على السعي إلى التحفيز المستمر. فأنا أملك عقلاً إبداعياً وأحب النشاط وفضولي للغاية بشأن كل أنواع الأشياء، وأجد أنني أنزل إلى حفرة جديدة وأتبع أفكار جديدة دائماً. بسبب ذلك، كان لدي اعتقاد داخلي كنت أكرره في ذهني طوال الوقت مثل اليقين:

كيف يمكن لشخص ما أن يشعر بالملل؟ هناك الكثير من الكتب للقراءة ، والأغاني للاستماع إليها ، والأشياء التي يمكنك القيام بها وتجربتها

ما أدركته في وقت لاحق من حياتي أن الحاجة المستمرة للتحفيز ليست بالضرورة شيئاً رائعاً طوال الوقت. فكلما كنت مشغولاً باستمرار في الأنشطة، كلما خلقت إيقاعاً يحتاج إلى نشاط غير متوقف. وهذا يجعلني أفكر في اقتباس لألبرت أينشتاين (الذي كتبه على ورقة فندق في عام 1922 وتم بيعه في مزاد بمبلغ 1.56 مليون دولار)، حيث قال:

الحياة الهادئة المتواضعة تجلب سعادةً أزيد مما يجلبه السعي وراء النجاح المقترن مع الاضطراب المستمر
هناك حكمة في هذا الاقتباس، ولكنه يشكل تحدياً أيضاً، لأنه عندما يتعلق الأمر بالملل، يصبح المدمنون صمًا أمام المتعة. هذا صحيح بالنسبة للإدمان على المخدرات والعمل

والجنس، وكذلك صحيح بالنسبة لجميع المجالات التي يتسلل الإدمان إليها أثناء كتابتي لهذا النص. مع جائحة كوفيد-19 والدعاية المستمرة والكثير من القوى السامة الأخرى، أصبح الإدمان في أعلى مستوياته في التاريخ البشري. إذا كنت تقضي وقتاً طويلاً على هاتفك، أو على وسائل التواصل الاجتماعي، أو تلعب ألعاب الفيديو باستمرار، أو تتناول المخدرات باستمرار، فأنت لا تسمح لجسدك أو لروحك بالراحة. أنت لست في حالة عصبية قطبية (أو، ببساطة أكثر استرخاءً)، والنتيجة أنك تستنزف نفسك بشكل دائم. أنت تسعى باستمرار للحصول على الدوبامين، ولكن ليس بطرق صحية.

من المحتمل أنك تفقد القدرة على النوم وتصبح أكثر قلقاً. ومن المحتمل أن تصبح أكثر عرضة لتناول الطعام السيء، وأقل عرضة للحصول على الطاقة لممارسة التمارين الرياضية، وأكثر عرضة للتعويض عن ذلك بوسائل أخرى من التحفيز.

بمجرد أن تقع في هذا الدائرة، فإنك تستمر في البحث عن التحفيز التالي وتفقد المسار الأكبر. وبحسب مدى عمق الوضع، فقد تكون عرضة لفقدان كل شيء، بما في ذلك حياتك.

إذا فكرت في الأشخاص الذين يعانون من هذا النوع من الحالات في حياتك، فستلاحظ أن التعامل معهم ليس ممتعاً.

قد يلفتون النظر، صحيح، ولكن عادةً لا يكون ذلك بطريقة إيجابية. والشيء الآخر الذي يجب ملاحظته أنه عندما تدخل في دائرة تدميرية ، فإن هذا ليس فقط غير متوقع وخطير للآخرين ، بل بعد مرور فترة من الزمن يصبح مملاً ، لك ولهم

عندما يتعلق الأمر بالملل، فالحقيقة هي أنك تعتبر مملاً إلى الدرجة التي لا يمكنك فيها إثارة اهتمام الآخرين. يعني هذا، مثل كل ما ذكرته حتى الآن، أن كونك مميزاً وممتعاً يتوقف أيضاً على مدى اهتمامك بالآخرين وعنايتك بهم، أو على مدى فاعليتك في مساعدتهم.

أولاً ، عليك أن تسأل نفسك: هل سيساعدونني؟ هل سأساعدهم؟ هل ستساعدني هذه العلاقة؟ هل ستساعدهم؟ هل هذا الشخص أو هذا العلاقة سوف يوسعاني؟ هل سأقوم بتوسيعهما؟

ثانياً، إذا شعرت أنك تدخل في إحدى هذه الدوامات السلبية، فقد يساعدك أخذ لحظة لتقييم نفسك

اسألها:

ما هي نسبة حوارى الداخلي الممتعة، والتي تحمل شعوراً بالفكاهة، و تبحث عن الكوميديا في الألم؟

ثم اسأل نفسك:

كم مقدار حوارى الداخلي المليء بالسلبية أو بانعدام

الأمان أو بالغضب؟

من خلال الوعي بحوارك الداخلي، يمكنك العمل على تحويله نحو الإيجابية وعيش حياة أكثر مرحًا وانفتاحًا.

عندما يتعلق الأمر بالآخرين، يمتلك كل إنسان قصة شيقة وراءه إذا عرفت كيفية التفاعل معهم. إذا كانوا غير مستعدين للتفاعل، وتحتاج بشكل عملي إلى أن تكون هوديني لاستخراج أي شيء منهم، فقد يكون أفضل خيار هو المضي قدمًا والابتعاد عنهم.

تنطبق نفس الأشياء عليك أيضًا. عندما تنظر إلى نفسك وحياتك بالضوء الصحيح، سترى أشياء شيقة تقدرها وترغب في مشاركتها مع الآخرين. وبالطبع، إذا كنت غير قادر أو غير مستعد للقيام بذلك، فلا يجب أن يكون من المفاجئ إذا بدأ الناس في الانسحاب منك.

بدون أن تتمكن من بناء علاقة جيدة مع أنفسنا أولاً، يصعب علينا أن نقدم ذلك للآخرين. يمكن أن يستغرق الأمر بعض العمل، ولكن الخطوة الأولى المهمة أينما كنت هي اتباع هذه المبادئ التوجيهية لتكون ممتعًا ولا تُتسى بدلاً من كونك متوترًا ومملًا وإذا فشل كل شيء آخر، يمكن دائمًا اللجوء إلى مدرسة المهرجين!

قطعة الدومينو: أن تكون «مملًا» في المواقف الاجتماعية يعني فقط أنك لا تثير اهتمام الآخرين. إن إثارة اهتمام الآخرين يتعلق بالتأثير الذي يمكن

أن تحدثه لديهم، وأن تكون لطيفا ورائعا ومهتما
بالآخرين يعتبر ناجعا في هذا الغرض.
سؤال موجه إليك: ما الذي ستكسبه عندما تجعل
من الأولوية في حياتك أن تبدو أكثر جاذبية وإثارة
لاهتمام الآخرين؟

قطع الدومينو

- هناك فرق كبير بين الشكليات والأخلاق الأساسية. الأخلاق والتعامل بلطف مع الآخرين عادة ما يكون جيدا دائما تقريبا. أما الشكليات فهي نسخ مفروضة للطيبة يمكن أن تكون غير صادقة وسيئة للاتصال.
- لكسب التواصل والترابط مع الآخرين والاستمتاع أكثر، فكّر في تكييف العلاقات الاجتماعية وخاصة مع الأشخاص الجدد. ما مدى راحتهم بوجودك؟ ما الذي يحتاجونه ليصبحوا أكثر راحة؟
- لا يوجد الكثير من الأشياء الفعالة مثل الضحك عندما يتعلق الأمر بروابط اجتماعية. حتى إذا لم تعتبر نفسك مضحكا بشكل فطري، يمكنك ممارسة جعل الفكاهة عادة.
- أنت دائما تترك انطباعات لدى الناس، لذلك، وبشكل افتراضي، فأنت دائما «لا يُنسى» ولكن الشيء المهم هو أن تكون غير قابل للنسيان بمعنى جيد بدلا من السيئ.

• أن تكون «مملًا» في المواقف الاجتماعية يعني فقط أنك لا تثير اهتمام الآخرين. إثارة اهتمام الآخرين تتعلق بالتأثير الذي يمكنك أن تحققه عليهم، وأن تكون لطيفاً، ورائعاً، ومهتماً بالآخرين يعمل بشكل جيد في هذا الغرض.

تمارين وخطوات عملية

1. أنشئ قائمة بالمواضيع المميزة الخاصة بك: مثلما جهزت قائمة أفكارى الإبداعية الخاصة لخلق مادة للحديث يمكنك فعل الشيء نفسه
 1. للبدء، قم بإخراج ورقة وابدأ في تفكير عميق في كل اهتماماتك الأساسية، وقيمك، وأفكارك. يجب أن يكون معظم ما نتحدث عنه متناسباً مع من نكون وبما نهتم به، ويجب أن يستند إلى قصص مؤثرة أو اقتباسات تلهمنا وتساعدنا على توضيح نقاطنا. هذا هو الأساس الذي تنبعث منه جميع الأشياء المضحكة والمثيرة للاهتمام.
 2. بعد ذلك، قم بإنشاء قوائم إضافية تنبثق من تلك الاهتمامات والقيم والأفكار وتتضمن الأشياء التي تحب الحديث عنها أكثر. قد تكون هذه الأشياء التي تحبها، أو الأشياء التي تكرهها، أو القصص والتجارب الشخصية المتعلقة بها.
 3. بمجرد الانتهاء من ذلك، قم بإنشاء قوائم أكثر تحديداً

لكل من تلك الموضوعات. نظرياً، يمكنك الاستمرار في هذه التقنية للحصول على تفاصيل أكثر وأكثر، ولكن عادةً ما تكون هذه الخطوة هي مكان جيد للتوقف. الآن، أنت تتحرك بعيداً عن الأفكار العامة وتصل إلى تطبيقات وموضوعات محددة للغاية يمكن لك فقط التحدث عنها.

حتى لو بدت الفكرة غير اعتيادية قليلاً، فليس الهدف أن تتملك نصاً تتردده بنفس الطريقة لكل شخص تلتقي به. وإنما الهدف هو تجهيز نفسك بمواضيع للحديث عنها وجعلها في الجزء الأمامي من عقلك حتى تكون إمكانية للوصول إليها أعلى. يمكنك القيام بنفس التمرين لإنتاج مواضيع الحديث الشخصية والمهنية.

2. خذ دروس دعم مسرحي

إذا لم تأت الفكاهة والعفوية بشكل فطري لديك، فالخبر السار هو أنه يمكنك ممارسة وتعلم هذه الأشياء. واحدة من أفضل الطرق لذلك أن يكون لديك أصدقاء مضحكين وتسالهم عن حاسة الفكاهة لديهم.

إذا كان جميع أصدقائك مملين (أمزح!)، فهناك طريقة أخرى رائعة لتعزيز قدرتك على الفكاهة وهي أخذ دروس تجريبية في المسرح. أنا جاد تماماً فهناك قليل من الأشياء التي تساعدك على التخلص من التوتر والانفتاح على الآخرين، مثلما تفعل حصة جيدة في الكوميديا. في الحياة الواقعية، من السهل الوقوع في فخ التفكير فيما يجب قوله بعد ذلك،

وما هي العبارة الأذكى في الوضع المحدد، وهذا يفصلك عن الآخرين. في العمل التجريبي، ليس لديك الخيار للوقوع في هذا الفخ إذ يجب أن تقول أي شيء يخطر على بالك الآن، وإذا لم تفعل ذلك، سينهار المشهد.

إذا شعرت بأنك راغب في أخذ درس، لا تفكر في الأمر كثيراً. ما عليك سوى البحث عن أقرب نادي للكوميديا و الذهاب إليه، وتفحص المكان. الهدف ليس أن تصبح كوميدياً محترفاً أو تتعلم كيفية الإضحاك بالطريقة «الصحيحة»، بل هو فقط البدء في جعل الفكاهة عادةً.

قد يبدو هذا التحدي كبيراً ولكن ثق بي، لا شيء سيوسع مجال راحتك النفسية بسرعة كهذا الأمر و ستستمتع في هذه العملية.





تقدير الأشخاص

عندما ظهر الآيفون لأول مرة عام 2007، أحد ضجة كبيرة. فقبل ذلك، كانت الهواتف بشكل رئيسي مجرد هواتف - وكانت الهواتف الذكية الموجودة حينها غير مريحة ولم تكن مؤثرة بما فيه الكفاية.

كان الآيفون مختلفاً، فقد كان الهاتف الأكثر ذكاءً في السوق و الأسهل استخداماً أيضاً. كان مثل حمل جهاز حاسوب شخصي في جيبك، وكان سيقوم بثورة في كيفية التواصل بين الناس.

في اليوم الذي ظهر فيه الآيفون، اشترت واحداً من متجر آبل وتغيرت طريقة تواصلني مع الأشخاص بشكل سريع تقريباً. قبل الآيفون، قضيت الكثير من الوقت في الاتصال بالأشخاص لأنني أحببت الاتصال الشخصي، لكن

عندما لم أستطع إجراء مكالمة صوتية وكنت مقيدا بالبريد الإلكتروني ورسائل SMS النصية. لكن مع الآيفون، بدأت فجأة في إرسال الصور والإيموجيز وأشياء كثيرة أخرى (لم تصل الفيديوهات إلا بعد بضعة إصدارات لاحقة). سرعان ما بدأت في إرسال مقاطع صوتية كرسائل مصحوبة بنكات غير لائقة قليلاً وشكاوي ومجاملات وما إلى ذلك.

على مر السنين، تطورت هذه الطريقة لتصبح نوعاً من التوقيع الشخصي لطريقة التواصل بالنسبة لي - وفي العملية، نجحت في إقناع الآلاف من الأشخاص بإرسال رسائلهم الصوتية والمرئية الأولى.

عندما يتعلق الأمر بالأشخاص المقربين مني، أنا في اتصال دائم - وغالباً ما لا يكون الهدف محدداً. في بعض الأيام، أستيقظ وأرسل لأصدقائي المقربين رسائل صوتية تطمئنهم بشأن ما يحدث في ذلك اليوم، وأحياناً أرسل فيديوهات لنفسني أثناء صنع الوافل الصحي (تحقق من www.GeniusWaffles.com) أو دخول بركة ماء بارد.

أحياناً، أقوم بوضع أشخاص لا يعرفون بعضهم بعضاً بشكل جيد حتى الآن في محادثات جماعية ، وأرسل إليهم أفكاراً مفيدة، مقالات، فيديوهات، أو بودكاستات (سواء خاصة بي أو خاصة بأشخاص آخرين) لتسهيل التعارف. وفي بعض الأحيان، أرسل رسائل نصية أو رسائل صوتية لأشخاص قصد إخبارهم بما يدور في ذهني، أو حول الأشياء

التي قرأتها مؤخرًا .

قد تعتقد أن هذا الأمر مقتصر على أصدقائي المقربين جدًا، ولكنك ستكون مخطئًا. ربما بدأ الأمر بهذه الطريقة، ولكن على مدى سنوات، قمت بتوسيعه ليشمل العديد من الأشخاص الذين أتعامل معهم. الطريقة الأولى التي استخدمتها للتواصل مع فريقي هي استخدام الرسائل الصوتية رسائلالفيديو.

السر في ذلك أن الناس الذين يحصلون على هذا النوع من المعاملة مني هم الأشخاص الذين أقدرهم ، أو الذين يخدمون غرضًا مفيدًا في حياتي أو حياة الآخرين ممن أعرفهم. الشيء المضحك هو أنه مع تقدمي في السن، هناك المزيد والمزيد من الأشخاص الذين أقدرهم وهذا الفعل البسيط المتمثل في مشاركة الكثير من حياتي معهم يجعل هذا التقدير ينمو أكثر.

يبدو غريبًا أن أكتب هذا كتكتيك، لأنه ليس كذلك - إنه مجرد شكل من أشكال التواصل يساعدني على القيام بكثير من الأشياء بشكل أسرع وأكثر فعالية من إرسال رسائل نصية. ومع ذلك، فمن المثير للاهتمام رؤية الأثر الذي يحدثه هذا الشكل من التواصل. حتى إذا لم يعتد الجميع على التعامل بهذه الطريقة، فإن الجميع يستمتعون بها أو يقدرونها.

يوضح ذلك أنني أفكر فيهم بما فيه الكفاية لعدم اعتبارهم أشياء يمكن التخلص منها. كما يوضح أنني أفكر فيهم ككائنات

بشرية حقيقية وأن علاقتنا يمكن أن تكون عميقة بقدر ما نريد. هذا يعمل بالنسبة لي ويعمل بالنسبة لهم. إنه يربطنا معاً، ويحدث كل ذلك بسبب الفائدة والتقدير المتبادل. حتى لو كانت استراتيجيتي ليست الاستراتيجية التي يستخدمها الجميع، فإنها تسلط الضوء على درس مهم: في الحياة، من المهم جداً تقدير الآخرين.

تعلم معنى التقدير الحقيقي

منذ كنت صغيراً، فهمت قوة أن تكون لطيفاً ومتحمساً لمعرفة الآخرين. لعب تقدير الآخرين دوراً في ذلك، لكنني لم أفهم تماماً ماذا يعني هذا المفهوم حتى في بداية أيام تنظيف السجاد في بداياتي.

عندما كنت في بداية طريقي المهني، تعلمت أول درس كبير عن التقدير من رجل يدعى واينكان يدير متجراً لبيع مستلزمات النظافة

كنت عاملاً في تنظيف السجاد ولم يكن لدي مال، فكنت أعيش على بطاقات الائتمان، وكان لدي عميل جديد يريد مني تنظيف أريكتهم. وعلى الرغم من أن هذا يبدو غريباً الآن، إلا أنني كنت أعرف بالضبط كيفية تنظيف السجاد، ولكن تنظيف أريكة بالطريقة الصحيحة كان تحدياً جديداً بالنسبة لي.

بعد البحث قليلاً، بدا أنني بحاجة إلى شراء أداة يدوية

لتنظيف الأريكة، والتي سيكلفني الحصول عليها ما بين 250 و 300 دولاراً. في ذلك الوقت، كل ما كنت أستطيع شراءه من المتجر كان جرة تنظيف بقيمة عشرين دولاراً كحد أقصى، وغالباً ما كنت أشتريها باستخدام بطاقة الائتمان بدلاً من الدفع نقداً. الآن، كان عليّ أن أجد طريقة للحصول على أداة لا يمكنني تحمل تكلفتها!

ذهبت في ذلك اليوم وسألت واين عند الدخول إلى المتجر إذا كان بإمكانني استئجار أحد أدوات اليد لأنني لم أكن أملك المال اللازم لشراء واحدة.

«فقط خذها، يا صديقي»، قال واين، راميا بقلبي بعيداً كما لو أنه لا يوجد شيء. «عندما تنفذ الأعمال الكافية وتريح القليل من المال، يمكنك العودة ودفع ثمنها. ما رأيك بهذا؟» كنت مندهشاً، ولكنه لم ينته! «الأمر نفسه ينطبق على المواد الكيميائية!» قال. «إذا كنت بحاجة إلى شيء، فقط اعلمني وخذ كل ما تحتاجه. ابدأ أولاً في بناء عملك، ثم تعال وادفع لي لاحقاً.» كنت مسروراً للغاية.

بفضل الأدوات والمواد المستعارة، تمكنت من إتمام العمل الأول والحصول على المزيد من الوظائف، مما جعلني أربح ما يكفي لأسدد ديون واين. قريباً، بدأت شركتي تنمو وزادت بنسبة خمسة أضعاف خلال بضع سنوات وبدأت في بيع دورات تسويق للمنظفين. وبمجرد طرحي للأدلة التعليمية في التسويق، ارتفعت مبيعاتي بشكل ملحوظ.

وعلى الرغم من نمو شركتي بشكل كبير، إلا أنني كنت ما زلت أتوجه إلى نفس المتجر لشراء جميع المواد واللوازم الخاصة بي، حتى لو كان ذلك يعني السفر لمسافة 45 دقيقة عبر المدينة من شاندر إلى سكوتسديل.

الدرس الثاني الذي تعلمته جاء من رجل يدعى إرني كان عضواً في فرع أريزونا من معهد تنظيف السجاد والأقمشة. كانت هذه المنظمة مخصصة لمنظفي السجاد في ولاية أريزونا، وكانوا يبحثون عن مدير تطوعي جديد للولاية، وكان جزء من هذه الوظيفة هو تقديم بعض الدروس التعليمية للأعضاء الذين كانوا من المنظفين المحترفين للسجاد والأثاث، وللأشخاص الذين كانوا يعملون في إصلاح الأضرار الناجمة عن الحرائق والفيضانات.

بالطبع، كان هذا دوراً لا يرغب معظم الأشخاص الذين يحاولون إدارة عمل تجاري القيام به بالفعل. إنها وظيفة غير مدفوعة الأجر وتبدو كأنها ستكون شاقة وتحتاج إلى الكثير من العمل التنظيمي والمهام الصغيرة. ولكنني رأيت الأمر بشكل مختلف قليلاً. تطوعت لأصبح المدير لأنني اعتبرت أنها وظيفة خدمات. كنت أعلم أنها ستمنحني فرصة التواجد حول أشخاص كانوا في المجال لفترة أطول مني بكثير، وكان هناك العديد مما يمكنني تعلمه منهم.

ونتيجة لذلك، حصلت على فرصة لتنظيم الأحداث والاجتماعات للأشخاص الذين لم أكن لألتقي بهم دون ذلك.

وكان أحد هؤلاء الأشخاص ليزا واغنر، التي كانت مفيدة جداً في عملي في تسويقالبيرانا.

في وقت لاحق، كان لدي عمل كبير في تنظيف فندق جميل جداً يحتوي على سجادة بيربر صوفية باهظة الثمن، ولم أستطع تنظيفها بالطريقة التي أردتها. كان من المهم جداً القيام بالعمل بشكل صحيح، لذلك عرفت أنني بحاجة إلى طلب المساعدة. لذلك اتصلت بـ إيرني.

تذكر أن هذا الشخص كان يدير إحدى أهم شركات الإصلاح في فينيكس في ذلك الوقت - إنها شركة تعمل بالملايين حرفياً! ومع ذلك، جاء وساعدني بتوجيهي حول كيفية تنظيف هذا النوع من سجادةالبيربرالصوفية.

تجاوب إيرني بلطف مع طلبي أن أدفع له مقابل المساعدة التي قدمها لي، ولكنه رفض أخذ المال مني قائلاً: «لا تقلق بشأن ذلك، فأنا سعيد بمساعدتك». ونتيجة لذلك، قمت بنفس الشيء الذي فعلته مع واين.

وفي وقت لاحق، أصبحت الشخص الأكثر شهرة في مجال التنظيف. وظهرت على غلاف عدة مجلات تجارية بما في ذلك Cleanfax، وهي أكبر مجلة تجارية لمنظفي السجاد في العالم في ذلك الوقت، وقبل بضع سنوات فقط، لم أكن أعرف حتى كيفية تنظيف السجاد!

على أي حال، مع تزايد عملي، بدأت أحيل أعمال الإصلاح إلى شركة إيرني الذي ساعدني. كان ذلك أقل ما يمكنني

فعله لإظهار تقديره.

أكثر ما يجعل رحلتي في تنظيف السجاد مجنونة هو أنني تحولت من عدم القدرة على شراء أي شيء واستخدام مستلزمات مستعارة إلى منظم ناجح للسجاد ومستشار رئيسي في التسويق للقطاع بأكمله - والكثير من هذا تحقق بفضل أشخاص مثل واينوايرني وليزا!

قطع الدومينو: التقدير يوتي ثماره فائدة مركبة - سواء في العلاقات الشخصية أو في الأعمال التجارية

أسئلة موجهة إليك: بالنسبة للعلاقات الأكثر تأثيراً في حياتك الخاصة ، كيف لعب التقدير دوراً في كل منها؟ كيف يمكن لإضافة التقدير في العلاقات الأخرى أن تجعلها أقوى؟

ماذا يعني التقدير بالنسبة لي:

تقدير الناس يعني أن تكون ممتناً داخلياً وتعبر عن ذلك خارجياً حتى يكون الناس على علم بأنهم قيمون ومقدرون. وجزء من ذلك يعني التعرف على قيمة الشخص أو الوضع الذي يستحق التقدير ومن ثم رفع قيمته.

عندما تخبر أحد أعضاء فريقك، أو شخصاً يقدم لك خدمة، أو حتى شخصاً يمسك الباب لك، بأنك تقدره فإن ما تقوم به حقاً هو التعبير عن تقديرك لهم. وتعني أنك تحترمهم وتشكرهم على مساعدتهم.

التقدير هو مفهوم بسيط، ولكن يمكن تنفيذه بطرق عديدة. بالإضافة إلى أسلوبى الفريد فى التواصل، لدى العديد من الممارسات المختلفة للتقدير التى أضيفها إلى روتينى اليومى.

على سبيل المثال، أظهر التقدير عن طريق إقامة اتصالات ومشاركة معرفتى وأفكارى حول الأعمال والتعافى من الإدمان وممارسة الرياضة وحول الصحة والكتب التى يجب قراءتها. لا يمكننى أن أخبرك عن عدد الكتب التى أهدىها للناس - ليس فقط كتبى الخاصة، بل كتب الآخرين أيضاً.

عندما أتحدث عن التقدير، فأنا أتحدث عن فكرة أن يكون الإنسان شخصاً رائعاً ومهتماً، لأن ذلك يؤدي إلى جعل الآخرين أكثر رعايةً وتعاطفاً ووعياً. وبطبيعة الحال، يجب أن يكون هذا التقدير حقيقياً ليعمل كما يجب. تقديم التقدير غير المستحق فقط من أجل الظهور كشخصية مهتمة ولطيفة - أو، بالأحرى، للتلاعب بالناس - هو أمر سخيّف. فهذا سيستنزف طاقتك ويخلق توقعات زائفة لدى الآخرين. فى نهاية اليوم، يمكنك تزييف التقدير، والتلاعب بالسياسات، وملاطفة الآخرين، وقد تحصل على نتيجة ولكن عادةً ما يأتى هذا بعائدات قليلة. فى المرة القادمة، ستضطر إلى تقديم خدمة أكبر أو إعطاء إطراء أفضل للبقاء فى صفوف الآخرين.

إذا لم يكن الأمر كذلك، فقد تشعر فقط بعدم الانسجام مع قيمك لأنك لا تعتقد أو تشعر بالطريقة التي تخبر الآخرين عنها. مع مرور الوقت، سيؤدي ذلك إلى استنزاف طاقتك أو سيتم كشفك وستتأذى علاقاتك بسبب ذلك.

من ناحية أخرى، يمكنك تجاوز كل هذه المشاكل وذلك بأن تكون صادقاً ببساطة. على الرغم من أنني بالتأكيد أعمل بطريقة تحاول الحصول على النتائج التي أريدها (ويجب عليك القيام بذلك أيضاً)، إلا أنني أفعل ذلك بطريقة صادقة عن طريق التأكد من حصول الشخص الآخر على ما يريده أيضاً.

على الرغم من أنني أعمل بالتأكيد بطريقة تهدف إلى الحصول على النتائج التي أريدها (ويجب عليك أن تفعل ذلك أيضاً)، إلا أنني أقوم ذلك بطريقة صادقة عن طريق التأكد من أن الشخص الآخر يحصل على ما يريده أيضاً.

توجد وسيلة سهلة للتفكير فيها يطرحها سؤال عنوان الكتاب: ما الذي سيكسبونه؟

الهدف من طرح هذا السؤال ليس جعل كل شيء ذا مقابل ولكن الحفاظ على عدم التلاعب أو التوجه الأحادي في أفعالك. عندما تتفاعل مع الآخرين، هل تفكر في ما يريدون وما يحتاجون إليه؟ هل تحاول أن تكون مفيداً لهم؟ هل تقدر ما يجلبونه إلى الطاولة وترد إليهم الجميل؟

يمكن التفكير في التقدير بطريقة أخرى مستمدة من

صديقي راي كورزويل. لمن لا يعرفه، فهو مخترع ومستشرق مستقبلي وكان مديرًا في جوجل منذ عام 2012. حصل على 21 درجة دكتوراه فخرية وتكريمات من ثلاثة رؤساء أمريكيين وقد وصف بأنه واحد من أكثر رواد الأعمال إثارة في الولايات المتحدة. إحدى أكبر أفكار راي هي فكرة «النقطة المفصلية»، حيث سيكون هناك اندماج بين الإنسان والآلة. في الواقع، نحن نعيش هذا الاندماج بالفعل من خلال الهواتف الذكية والواقع الافتراضي وغيرها من التقنيات التي يشير إليها باسم «موسعات الدماغ».

بينما تبدو أفكار راي متعلقة بالتكنولوجيا وتوسيع العقل، يمكن التفكير في آثار شبكة الامتتان بنفس الطريقة. توسع الهواتف والحواسيب والواقع الافتراضي والأجهزة اللوحية قدراتنا على العثور على المعلومات والتواصل مع الآخرين والظهور بشكل ذكي والحصول على الإجابات. إذا أصبحت ممتدًا لعقول الآخرين، فسيحبونك بالطريقة التي يحبون بها هواتفهم. إذا فكرت في نفسك كموسع لرغبات الناس، فسيُربغون في التواصل معك. يمكنك القيام بذلك من خلال ربطهم بالناس والأفكار والحلول والنتائج وما إلى ذلك مما يوسع قدراتهم، أو ببساطة عن طريق جعلهم يضحكون أو مساعدتهم على الحصول على ما يريدون. من خلال القيام بذلك، يرى جميع الذين تلمسهم زيادة قيمتهم؛ فأنت تقدرهم حرفياً.

قطع الدومينو: التقدير الحقيقي هو أن تكون شاكرًا

للآخرين داخليًا ومعبرًا لهم خارجيًا. في معناه
الحرفي ، إن هذا «التقدير» هو قيمة الأشخاص
الذين تظهر لهم تلك الطاقة.
سؤال موجه إليك: كيف تظهر التقدير للعلاقات
الأهم في حياتك حاليًا، وكيف يجعل ذلك هذه
العلاقات أكثر قيمة؟

رحلة بقيمة 300 مليون دولار من خلال الترهيب والتقدير:

على الرغم من أن التقدير المتبادل هو شيء عظيم يجب
استهدافه في الأعمال والعلاقات ، إلا أنه لا يحدث دائمًا
على الفور لجميع أنواع الأسباب - وعندما فإنه لا يبدو دائمًا
مثل أشعة الشمس وأقواس قزح. في الطريق إلى التقدير
الحقيقي ، وغالبًا في منتصفه ، يمكن أن يكون هناك الكثير
من الصراعات التي يتعين عليك التعامل معها

أحد أكبر العقبات التي تواجه التقدير هي الترهيب، وليس
دائمًا واضحًا كيفية التعامل معه. لا يمكنك التقدير الحقيقي
لأي شخص يخيفك بشدة حتى لا تستطيع التقرب منهم.
وبالمثل، ربما لا يمكن لتلك الأشخاص التقدير لك لأنهم
لا يحترمونك. في العديد من الحالات، قد تكون استخدام
تكتيكات الترهيب أفضل تفكيرًا فيها على أنها اختبارات
للثقة.

أحد العوائق الرئيسية للتقدير هو الترهيب، و كيفية

التعامل معهليست دائماً واضحة. لا يمكنك حقاً تقدير أي شخص يخيفك إلى درجة أنك لا يمكنك التقرب منه. وبالمثل، ربما لا يمكن لأولئك الأشخاص تقديرك لأنهم لا يحترمونك. في العديد من الحالات ، قد يكون من الأفضل التفكير في تكتيكات التخويف على أنها اختبارات للعلاقة

هذه الديناميكية هي أحد المواضيع الرئيسية في واحد من الكتب المفضلة لدى، الفوز من خلال الترهيب لروبرت رينجر، الذي كُتب في عام 1973. على الرغم من أن العنوان يجعله يبدو وكأنه يتحدث عن تعلم كيفية الفوز من خلال ترهيب الآخرين، إلا أنه في الواقع يعرض لك كيف تكسب من خلال تكتيكات تخويف الآخرين من خلال الوقوف على أرضك وعدم السماح لهم بإخراجك عن مسارك

على الرغم من أنني أتحدث كثيراً عن اللطف والمساعدة في هذا الكتاب، إلا أن الترهيب ليس دائماً تكتيكا سيئاً يجب تجنبه في التعامل مع الأشخاص الذين يحاولون ترهيبك. في بعض الأحيان، يمكن أن يكون اختباراً يجب عليك اجتيازه. وبمجرد أن تجتازه، يمكنك تكوين صداقات مع الأشخاص الذين سيكونون صادقين جداً معك ويحفظونك على الماضي قدماً عن طريق اللعب بقسوة بعض الشيء. وجود أشخاص من هذا النوع في حياتك يمكن أن يساعدك على التقدم بشكل أسرع وأكبر مما كنت ستحققه بدونهم طالما أنك وثقت فيهم. ومع ذلك، إذا تصرفتم كمسحة في

مثل هؤلاء الأشخاص، فلن تكسب احترامهم، ولن تصل إلى هذا المستوى معهم.

نصيحتي هي: امنح الناس فرصة الشك، وبدلاً من محاولة تقييم كل سلوك تراه، حاول التفاعل مع الناس على المستوى الذي يريدون التفاعل به بدلاً من ذلك. إذا كانوا لطفاء ومدروسين، فمنحهم نفس الاحترام. إذا أرادوا المنافسة أو الشكوى، فتفاعل معهم بنفس الطريقة إذا كنت تريد

الطريقة التي تتصرف بها مع الأشخاص الذين يحاولون ترهيبك تعتمد على طبيعة الوضع الذي تواجهه، والأشخاص الذين تتعامل معهم. فإذا كان الأمر يتعلق بأشخاص يريدون إيذاءك أو استغلالك، قد تحتاج إلى استخدام أسلوب أكثر صرامة أو عدم التعامل معهم على الإطلاق. ومع ذلك، في الكثير من الحالات، فإن الترهيب هو رد فعل فوري أو اختبار وليس تهديداً حقيقياً، وسيقدرونك على رؤيتك للأمر بشكل صحيح. بغض النظر عن كمية الحديث عن الاندفاعية والتعاطف كوسيلة لتقدير الآخرين، يتطلب التقدير في بعض الأحيان أن تتوقف عن كونك حساساً جداً، وتدخل في المعركة. قد تبدو الصلة بين التغلب على الترهيب والتقدير مجرد نظرية مجردة في البداية حتى تجربها بنفسك. ولقد تعلمت هذا الدرس في حياتي بعد لقائي ببيل فيليبس

ببيل فيليبس هو رائد أعمال وكاتب، وعندما التقيت به في أواخر عام 1995، كان هدفه بناء أكبر شركة للمكملات

الغذائية الرياضية في العالم. كنت في مؤتمر في فيغاس كان ينظمه وقررت التقرب منه وتقديم بعض التقدير.

«مرحبًا»، قلت «أعتقد أن المجلة التي تنشرونها والنصائح المتعلقة بالتغذية والتمارين الرياضية التي توجهونها للناس رائعة! وعروض البيع الخاصة بكم رائعة أيضًا!» فرح جدًا بالمعاملة وسألني إذا كنت كاتبًا للنصوص الإعلانية. قلت له إنني أفعل ذلك، على الرغم من أنني عادة ما أوظف كاتبًا للنصوص الإعلانية.

بعد ذلك، أعطاني رقم الفاكس الخاص به وطلب مني إرسال بعض الأمثلة (كان ذلك عام 1995). أرسلت له أولاً بعض أمثلة عن عملي، وشرحت له نهجي موضعاً بعض السياقات. بعد بعض التفاعل الودي معه، أرسلت له عرضاً بقيمة 3850 دولاراً في اليوم من أجل خدمات الاستشارة إذا كان يرغب في العمل معي، مضيفاً أنه يمكنني القدوم بشكل شخصي للقيام بذلك.

بعد وقت قصير، تلقيت رسالة عبر الفاكس من بيل تضمنت صفتين. وأثناء قراءتي للرسالة، بدا لي وكأن مدحي لن يؤدي إلى حصولي على عمل جديد بعد الآن، لأنه لم يكن راضياً عن عرضي. واحدة من الجمل التي كتبها بيل ظلت ترن في رأسي:

لقد دفعت 11 مليون دولاراً كضرائب في العام الماضي، فلماذا أَدفع لك 4000 دولاراً يومياً لتخبرني كيف أدير

شركتي؟ لدي أشخاص ينتظرون في الطابور لكتابة نسخة مجانية لي

بدا لي الأمر غريباً - إذا كان وقته فعلاً بهذه القيمة التي يدعيها، لماذا يقضي الكثير من وقته في كتابة رسالة طويلة ومهينة لي؟ هذا أعطاني فهما وبدأت في كتابة رسالة أخرى إليه كرد:

إذا كان لديك أشخاص ينتظرون لكتابة نصإعلاني لك بشكل مجاني، فإنهم على الأرجح لا يجيدون التسويق لأنفسهم. لا يمكنك الذهاب إلى مطعم ماكدونالدز وأن تقول: «أعطني بيج ماك لأنني بيل فيليبس وأنا غني. إذا أعجبني هذا البرجر سأدفع لك ثمنه، وإذا لم يرق لي فلن يكون هناك أي ضرر علي لأنني مطاعم أخرى تريد التعامل معي لأنني مشهور ومهم.» فسردون عليك بقول «اذهب للجحيم»!

فرغت في النهاية من كتابة نحو أربع صفحات في الرد عليه، ثم قمت بإرسالها إليه عبر الفاكس. وبعد فترة وجيزة، أرسل لي الرد نفسه عن طريق الفاكس، وكتب بخط اليد في الهوامش: «أنت شجاع! يعجبني ذلك. سأتواصل معك».

بعد بضعة أيام، أرسل لي بيل شيئاً عبر البريد السريع مع تذكرة طيران من الدرجة الأولى للسفر إلى دنفر لزيارة مقر شركته في جولدن، كولورادو، وقد قام بتعييني رسمياً كمستشار له.

في يومنا الأول من العمل معاً، قدمت له فكرة لإرسال

بريد إلكتروني متعدد المراحل باستخدام رسالة مبيعات موجودة لديه كانت ناجعة بالفعل، وهذه الفكرة جلبت له في وقت لاحق 6.5 مليون دولاراً. واستمرت علاقتنا العملية معاً، وخلال محادثتنا الأولية، أشار إلى فيلم جديد أنتجه يسمى «Body of Work»، وقد كلفه حوالي مليون دولاراً في الإنتاج، ولكنه لم يكن متأكدًا من كيفية توزيعه.

أراد بيل أن يقدم فيلم «Body of Work» مجاناً، ولكنه أيضاً لم يرغب في خفض قيمة الفيلم بفعل ذلك. كنت قد أرسلت للتو رسالة إلى عملائي في التسويق تعرض عليهم إرسال مقابلة مجانية مع جاري هالبرت على شريط مدمج، وواجهت نفس المشكلة التي واجهها بيل: أردت إعطاء المقابلة لجمهوري مجاناً لأنها تحتوي على الكثير من المعلومات القيمة، ولكني أيضاً لم أرد أن يقللوا من قيمتها لأنهم لم يدفعوا مقابلها.

للحل ذلك الأمر، قمت بإرسال رسالة إلى جميع عملائي تشرح فكرتي وقلت إذا أرسلوا شيئاً بقيمة 20 دولاراً إلى مكنتي لصالح مستشفى أطفال فينيكس، فسأرسل لهم الشريط المدمج. اعتقدت أن إرفاق سعر بالمقابلة سيجعل الجميع يقدرها أكثر وأن ذهاب أي مبلغ أجمعه من الناس إلى الأعمال الخيرية يعني أن المقابلة لا تزال كهدية. نظراً لأن هذا الاستراتيجية عملت جيداً في جمع التبرعات لمستشفى أطفال فينيكس، فقد اعتقدت أنها ستعمل لصالح بيل أيضاً.

بعد مناقشتنا للفكرة، أطلق بيل إعلاناً في مجلته Muscle Media التي كانت تمتلك مئات الآلاف من المشتركين يقول فيه إنه يريد جمع 100,000 دولار لصالح مؤسسة تحقيق الأمانى. وبدون الخوض في التفاصيل اللوجستية، كانت الفكرة مبنية بالكامل على مبدأ التبادل. سيقوم بيل بإرسال نسخة مجانية من فيلم Body of Work على VHS إلى أي مشترك لديه بصرف النظر عن أي عوائد مالية. وفي المقابل، كان الشيء الوحيد الذي يطلبه هو أن يقوم أي شخص يحصل على نسخة من الفيلم بالتبرع لمؤسسة تحقيق الأمانى. (في ذلك الوقت، لم يكن هناك يوتيوب ولا فيديو يمكن انتشاره وكان الناس يستخدمون البريد الإلكتروني بالكاد للتسويق)

كنت مؤثراً في مساعدة بيل على سرد قصته وتحديد موقعه وتطوير الإعلانات من أجل الإصدار. في البداية، كانت جماهيره من المشجعين أساساً مقتصرة على متدربي كمال الأجسام، وهو ما كان نوعاً ما ضيقاً. ولكن مع انتشار «Body of Work» ونمو عمل بيل، أصبح معروفاً بشكل أوسع كخبير في اللياقة البدنية وكشخص كريم، نتيجة لجمعه للتبرعات لصالح مؤسسة «Make-a-Wish» كانت هذه الاستراتيجية ناجحة بشكل كبير وعملت بشكل رائع لجذب الانتباه إلى شركة المكملات الغذائية وجعل مجلته متاحة لجمهور أوسع بكثير.

أدّى نجاح بيل وارتفاع مكانته إلى حصوله على عقد لكتاب «Body for Life»، الذي حصل فيه على دفعة أولى بقيمة 500,000 دولارا، وهو مبلغ غير مسبوق لمؤلف ينشر كتابا لأول مرة! ساعدته على إضافة مفاهيم التطوير الذاتي إلى الكتاب، وأتيت بالعديد من الأفكار لاستخدام تحديات تحويل الجسم في Body for Life كوسيلة تسويقية (شارك فيها أكثر من مليون شخص)

الآلاف من الشركات بمختلف الأحجام بدأت باستخدام النموذج الذي ساعدت بيل في تطويره - حتى مؤسسو Beachbody الذي نما ليصبح علامة تجارية بقيمة تتجاوز المليار دولارا، أخبروني كم تأثرت شركتهم بشكل كبير بالنموذج الذي قمنا بتطويره. في الواقع، خلال حدث أقيم في عام 2010 مع ريتشارد برانسون، قمتُ بتقديم بيل فيليبس ومؤسسي Beachbody، وأخبروا بيل بأنفسهم كم تأثرت شركتهم بأعمالنا. حتى الآن، نبتت البذور التي زرعتها أنا وبيل إلى درجة أنني لستُ متأكدًا حتى من كيفية قياس تأثيرها - سواء كان ذلك ماليًا أو صحيًا أو بأي طريقة أخرى!

حتى مع كل هذه القيمة، كان من الممكن ألا يحدث كل هذا بدون ذلك الثناء الأول بالإضافة إلى رسائل الفاكس السيئة التي تم تبادلها بيني و بين بيل بعدها. نتيجة لاستعدادنا المتبادل للدفاع عن مواقفنا ومناقشة الأمور، تشكل لدينا

اتصال مؤثر أدى إلى تحسين لياقة أكثر من مليون شخص من خلال تحديات «الجسم من أجل الحياة»، وجعل بيل أغنى، وأطلق الآلاف من الأعمال المماثلة، وجمع ملايين الدولارات للأعمال الخيرية في هذه العملية.

كل الأشياء الإيجابية التي نوقشت في الفصول السابقة هي أشكال من الاستثمار والتقدير، ولكن ما لا يتم ذكره كثيرا هو كل الصراع والخلاف الذي يتم طيه في تلك المساعي على مر السنين. من وجهة نظر طويلة المدى، فإن التغلب على الترهيب لتشكيل روابط أقوى مع الناس ورؤية طريقك من خلال الخلافات لا يتعارض مع التقدير بل إنه في الواقع جزء ضروري منه.

على الرغم من وجود أوقات صعبة في علاقتي مع بيل، فإن السجل الناجح الذي بنيناه معاً ساعد شركته وأدى إلى لجوء عدد لا يحصى من الأشخاص لي بغية الحصول على نصائح تسويقية. على الرغم من أنني لم أحصل على شهادة في الصحة أو دراسة التغذية أو التمرين في الجامعة، فقد كنت مشاركاً مع العديد من الأشخاص المختلفين في صناعة الصحة واللياقة البدنية - إلى الدرجة أن نسبة كبيرة من عملائي في Genius Network أصبحت تتشكل من الأطباء والمعالجين الطبيعيين ومقومي العظام والأشخاص في مجال التغذية وممارسي الصحة العقلية من علماء النفس إلى الأطباء النفسيين

بالإضافة إلى ذلك، أدى العمل الذي قمت به إلى قراءة أكثر من 1000 كتاب وحضور العديد من الأحداث، وقضاء آلاف الساعات غارقاً في الأشياء المتعلقة بالصحة واللياقة البدنية. وإذا نظرت إلى الخيط الذي سمح لي بتطوير كل هذه العلاقات، فإنه يتماشى مع بعض الاستراتيجيات البسيطة: الرؤية خلال الترهيب وتقدير الناس.

قطعة الدومينو: تقدير الآخرين هو عمل ويجب القيام به باستمرار وأحياناً لا يمكن أن يحدث إلا من خلال التغلب على الترهيب.
أسئلة موجهة إليك: أين يوقفك الترهيب في حياتك الخاصة؟ كيف يمكنك الثبات على موقفك ضد التخويف لبناء علاقات أكثر تقديراً؟

كيف (و لماذا) يتم إغفال تقدير الناس

يعد أحد أكثر الأسباب شيوعاً لعدم تقدير الناس هو أن الشخص يعطي كل ما لديه مجاناً للأشخاص الخاطئين. فبعض الناس لا ينجحون في إثبات سلطتهم ومنظورهم وقيمتهم، مما يجعلهم عرضة للاستغلال أو التقليل من شأنهم. بعض الناس ببساطة يكونون متاحين جداً ومتاحين بشكل كبير.

وأنا لا أستثني نفسي من هذا البيان - السبب الوحيد الذي يجعلني أعرف أي شيء من هذه الأشياء هو أنه كان علي أن أعيش هذه الأمور بنفسني بطرق مختلفة ومؤلمة تركتني

محطما ومخيّب للأمال. وكثيرًا ما كنت مستهدفًا أو تم التلاعب بي من قبل الاخذين دون مقابل رغم نواياي الحسنة. عندما قررت أخذ عام من الراحة في عام 2021، بدأ الكثير من الأشخاص الذين كانوا معتادين على الوصول إلي في جميع الأوقات في الاتصال بمكتبي، وإرسال رسائل بريد إلكتروني أو رسائل نصية إلى مساعدتي وإلى، وظهر بعضهم في رسائلي (على الرغم من علمهم أنني آخذ وقتًا لنفسي) يقولون: «أفتقدك!» أو «هل يمكنني مساعدتك بأي شيء؟» لقد قدرت بعض هذه الرسائل، ولكن بعضها الآخر كان يحاول جذبني إلى التزامات أو كان من أشخاص لم يتحدثوا معي منذ فترة طويلة وكانوا يحاولون الحصول على خدمات مني قبل أن أختفي. مع هؤلاء، أدركت حقيقة مؤلمة: إن هؤلاء الأشخاص لا يقدروني حقًا ولا يحترمون ما كنت أحاول القيام به لنفسي.

من الطريقة الأخرى الشائعة لعدم تقدير الناس هي عندما يجد الأشخاص أنفسهم تحت سيطرة المتلاعبين. وقد شاهدت باستمرار أشخاصًا لطفاء وعطوفين يتعرضون للإساءة بهذه الطريقة، ورأيت المتلاعبين النرجسيين والاجتماعيين يحصلون على كل ما يريدون. إنها حقيقة صعبة البلع، لكنها ديناميكية حقيقية تحدث في الحياة. قمت مؤخرًا بإجراء مقابلة مع الدكتورة راما نيدور فاسولا، مؤلفة كتاب «ألا تعرف من أكون» حول كيفية التعامل مع

النرجسيين.

يمكنك مشاهدة المقابلة على www.JoePolish.com/

[WIIFT](#)

لقد وقعت في فخ عدم الحصول على الاحترام أو التقدير
لنفسي، بشكل رئيسي لأنني جعلت نفسي متاحًا جدًا أو
اخترت الأشخاص الخطأ لإظهار التقدير لهم، على الرغم
من أنني كنت أتحرك من مكان جيد.

ولكن واجهت أيضًا أشخاصًا كانوا يرتجفون ويشعرون
بالعصبية بوجودي بعد أن شاهدوا حديثًا قدمته في حدث
ما. هؤلاء الأشخاص هم الذين يضعونني على قاعدة التمثال
ويعتقدون أنني إنسان خاص لأنني كتبت كتبًا وساعدت الناس
على كسب المال وأعرف أشخاصًا مشهورين وما إلى ذلك.

وقد يبدو هذا أفضل من عدم التقدير، ولكن في الواقع
إنه ليس كذلك. وعلى مستوى ما ، فإن هذا النوع من الردود
يدل على أنهم يعتبرونك شخصًا لديه قيمة عالية، وفي بعض
الأحيان هذا هو كل ما يعنيه الأمر حقًا. ولكن في أحيان
أخرى يعني ذلك أنهم لا يعتبرونك إنسانًا حقيقيًا مثلهم.
والنتيجة هي أن بعض الأشخاص الذين يبدو كمشجعين
كبار لك هم في الواقع لا يهتمون بمشاعرك!

يصبح تجنّب هذه الفخاخ مهمًا جدًا عندما تصبح أكثر
نجاحًا، ولكن الحقيقة أنه مفيد في أية مرحلة. على الرغم
من أنه من المهم إظهار التقدير للآخرين ، إلا أنه من المهم

أيضاً فحص الأشخاص المحيطين بك وإعطاء طاقتك وتقديرك للأشخاص الذين يستحقونهم. وعلى الرغم من أنني أحب إظهار الآخرين وتقديرهم لبعضهم البعض (هذا شيء أفعله باستمرار) ، إلا أنني أتسلى ببعض الناس الذين يستخدمون تقدير الآخرين كوسيلة لربط أنفسهم بأولئك الأشخاص لأغراض ذاتية. من ناحية ، يمكن اعتبار هذا بمثابة اهتمام بشخص ما. ولكن عندما يتم إرفاق الاعتراف بالقيمة بخطاب مبيعات أو عند استخدامه لجعل شخص ما يقرأ منشوراتك السخيفة على وسائل التواصل الاجتماعية ، فإنني أطلق على هذه الطريقة الاستراتيجية «الائتمان لتصديق الأوراق»

الطريقة الوحيدة التي أعتمدها لمعرفة من الناس سيصبح صديقاً مقرباً لي هي ملاحظة كيفية معاملتهم للأشخاص الأقل سلطة منهم. إذا كان الناس لطفاء معي لأنني يمكن أن أفعل شيئاً من أجلهم، ولكنهم ليسوا لطفاء أو غير معقولين تجاه أعضاء فريقتي، فسأطرد هؤلاء الأشخاص كما طردت عملاء كانوا لطفاء بشكل لا يصدق معي عندما شاهدت كيف كانوا غير مهذبين تجاه فريقتي.

أعرف شركة كانت تتكفل برحلات طيران مرشحي الوظائف لإجراء مقابلات وترسل سائناً لاستلام المرشح من المطار. يعود نفس السائق لإعادة المرشح إلى المطار بعد يوم من المقابلات. ما لم يعرفه المرشح هو أن السائق كان جزءاً

من لجنة التوظيف. كيفية معاملة المرشح لـ «مجرد» سائق كشفت الكثير عن شخصيتها التي اعتمدها الشركة بشكل كبير في قرارات التوظيف.

بعد أن اکتويتبذلک بشكل کاف ، بدأت هذه التكتیکات تصبح منطقية أكثر فأكثر

قطعة الدومينو: أن تكون غير مقدر أو غير مقدر بما فيه الكفاية يمكن أن يأتي من إعطاء شخص ما بطاقة سلبية أو من التلاعب بطاقة سلبية لشخص آخر.

أسئلة إلیک: بالنسبة للأماكن التي تشعر فيها بعدم التقدير في حياتك، هل هذا نتيجة لشيء تتحمل مسؤوليته أو تم التلاعب بك؟

قدّر ذاتك

هناك مجال آخر في الحياة يشعر فيه الناس بعدم التقدير، وهو مجال معقد. في بعض الأحيان في حياتنا، نكون سخيین ومتفانين ومليئين بالحيوية، وفي أوقات أخرى نكون مكتئبين وغاضبين وفي حالة رد الفعل بدلاً من الاستجابة. المشكلة هي أنك عندما تدخل في النسخة السلبية من نفسك، لأي سبب من الأسباب، يصبح من الصعب كثيرًا إظهار التقدير أو استقباله.

الدرس هنا بسيط: يجب عليك تقدير نفسك أولاً إذا كنت ستنتشر المزيد من التقدير في جميع أنحاء العالم. وجزء من تقدير الذات يأتي من تعلم كيفية التوقف عن مطاردة

تقدير الآخرين عندما نعمل كل شيء بأفضل ما يمكن. هناك أشخاص معينون لن يقدرونا أو يحترمونا، مهما فعلنا، ولا علاقة لذلك بأفعالنا. وإن كان الأمر مختلفاً إذا كان لديك صديق جيد يبتعد عنك لأنك كنت غير متفكر أو قاسٍ عليه؛ هذه هي المواقف التي يجب إصلاحها كلما أمكن

من ناحية أخرى، يحدث في بعض الأحيان أن يدخل أشخاص إلى حياتك لأنهم يدركون قيمتك ويريدون الاستفادة منها دون أن يقدموا أي شيء في المقابل. يفعلون ذلك لأنهم يعتقدون أنك ستظل تقدم لهم دائماً، ولأنهم يعتقدون أنك لن تقول «لا» لهم أبداً لأنك تتوَقلمواقتهم. هؤلاء الأشخاص غير متبادلين ويشعرون بالحق في مطالبتك بدون احترام، وغالباً ما يكونون مُعتدين.

في تلك الحالات، فإن الجهد المبذول لتغيير كيفية رؤية هؤلاء الأشخاص لك لا يستحقونه، لأنهم يظهرون لك بالفعل أنهم ليسوا أشخاصاً يستحقون المعرفة. وكما يقول المثل القديم، فإن أفضل طريقة للخروج من حفرة هي التوقف عن حفرها.

هناك أشخاص ومواقف تستحق القطيعة. إذا كنت تعمل لصالح شركة ورئيسك شخص عنيف ومتعجرف، فارحل. إذا كنت في زواج عنيف، فارحل. في بعض الأحيان يمكن أن تنطبق هذه النصيحة حتى على أفراد عائلتك. لماذا يجب أن تتحمل سلوك عائلتك السيء إذا كان ساماً تماماً؟

أدرك أن بعض الأشخاص لا يستطيعون المغادرة بسهولة - ربما لديهم أطفال أو ربما لديهم التزامات مالية وقانونية لا يمكنهم الخروج منها بسهولة. هذه ليست نصيحة كونية لكل حالة معقدة ؛ كل ما أقوله هو أنه كلما استطعت رعاية نفسك بشكل أفضل كلما استطعت الاعتناء بالآخرين بشكل أفضل وكلما كان العذاب الذي تتحمله من الآخرين أقل

قطعة الدومينو: لتقدير الآخرين ، عليك أن تقدر نفسك وخاصة عندما تصبح أكثر نجاحا. هذا يعني أن تكون لطيفا مع نفسك، ولكنه يعني أيضا وضع الحدود واحترام وقتك الخاص والقطع مع العلاقات السامة عند الضرورة. أسئلة موجهة إليك: هل تقدر الآخرين بقدر ما تقدر نفسك؟ ما هي الطرق التي يؤدي بها وضع حدود جيدة إلى تقدير أكبر؟

نحن نؤثر دائما على بعضنا البعض

لطالما قلت أن جزءًا كبيرًا مما يحدث في الحياة - اجتماعياً، ونفسياً، وما إلى ذلك - هو غالبًا غير مرئي للعين المجردة. هذا صحيح للعديد من الأشياء، ولكنه قد يكون الأكثر صحة عندما يتعلق الأمر بالتقدير.

في عالم مثالي، سنتجول جميعًا كأفضل نسخ من أنفسنا، مبهجين وراضين وممتنين لكل شخص نلتقي به. وبالطبع، كما قلنا سابقًا، ليس هذا هو الواقع. في بعض الأحيان لدينا

أيام سيئة أو فظيعة، وفي بعض الأحيان ندخل في دوامات سلبية تؤثر على مقدار الطاقة التي لدينا للآخرين.

بدون التركيز على أسوأ السيناريوهات، ماذا عن الحالة النفسية التي يجد فيها الكثير من الناس أنفسهم بشكل متكرر - حالة اللامبالاة والقنوط؟ للكثير من الناس في العالم في كثير من الأحيان، لا يشعرون بالنشوة أو اليأس. إنهم يقومون بما يجب عليهم فعله للمضي قدمًا، دون التطلع إلى أي شيء على وجه الخصوص ودون التفكير بعيدًا عن ذلك اللحظة المحددة.

لا أقول ذلك لأتحدث بسوء عن هؤلاء الأشخاص، لأن الجميع يمكن أن يصبح مستسلمًا في حياته بغض النظر عن مستوى نجاحه. من السهل التوقف عن تقدير ما لديك بالفعل، ومن السهل أن تصبح مرتابًا وساخراً عندما لا تسير الأمور على نحو يرضيك أو عندما يتحول الواقع إلى شيء مختلف عما كنت تتوقعه.

كل ما أقوله هو أنه يجب علينا قبول كل هذا التقلب العاطفي كجزء من الحياة، ويجب علينا ممارسة الامتنان على أي حال للحقيقة البسيطة التي تقول بأننا دائمًا نؤثر على بعضنا البعض سواء أردنا ذلك أم لا.

عدم الاحترام الكافي تجاه الشخص الذي تلتقي به في الحياة لا يعني بالفعل خيار عدم القيام بشيء، بل يعني اختيار القيام بشيء آخر: أن تكون قاسيًا أو ألا تفكر أو ألا

تعيش عمومًا وفقًا لما تريد أن تكون عليه.

الأمر الصعب فيما يتعلق بالتقدير هو أن الجميع حولك لديهم قائمة ذهنية خاصة بهم للأشخاص الذين يولون أهمية لاعترا فهم ويريدون أن يقدرهم، وقائمة كل شخص مختلفة. في كثير من الأحيان، يحتفظ الناس بهذه القوائم الذهنية سرية - ولكن إذا لاحظت سلوكهم تجاهك وتجاه الآخرين، فيمكنك عادة معرفة من هم الأشخاص الذين يولون أولوية حقيقية لأرائهم.

بمعنى آخر، يمكن أن تكون هذه المعرفة سلاحاً قوياً يمكن توظيفه في خدمة مصالحك الشخصية. وفي المقابل، يمكن أن تكون هذه المعرفة حافظاً كبيراً لتحسين العالم من حولك.

إذا رأيت شخصاً يحتاج حقاً إلى تقدير أكثر ويبحث عنه لدى أشخاص لا يقدمون له ذلك، فقم بإظهار التقدير له بنفسك! أره شيئاً من قيمته وشاهده وهو يتفتح ويتحول إلى شخص يستحق ذلك ثم شاهد كيف يرد ذلك إليك وإلى الآخرين.

كيفية تحدثك، ونبرة صوتك، وحركاتك الصغيرة التي قد لا يلاحظها بعض الأشخاص - هذه الأشياء تؤثر على كل شيء في كل الأوقات.

بقولي هذا، لا أقصد أنه يجب أن تكون قادراً على قراءة أفكار الجميع ومعرفة كيفية تقديرهم في كل الأوقات. بل

أعني أنه يمكنك تقدير الأشخاص بشكل صادق عندما تتقاطع رغباتهم مع وعيك بتلك الرغبات.

في بعض الأحيان تفعل ذلك بابتسامة، وفي بعض الأحيان تفعل ذلك بآذان صاغية، وفي بعض الأحيان تفعل ذلك عن طريق بيع منتج لهم أو ربطهم بشخص تعرفه.

في خصوص التقدير، لا يتعلق الأمر بما تريده، بل يتعلق بما يريدونه وبقدرتك على ربطهم به. إنه متعلق بالقوة التي لديهم ليكونوا مفيدين وقيمين في العالم، والمساحة التي يمكنك خلقها لهم للخطو نحو تلك القوة

دومينو: التقدير له سمعة سيئة بأنه شيء ساذج أو لطيف. في الواقع، إنه شيء خطير للغاية - ويمكن أن يغير الحياة في لحظة.

سؤال لك: إذا كان بإمكانك إظهار المزيد من التقدير في علاقة واحدة أو مجال واحد من حياتك، فأين سيكون الأكثر الكبير؟

قطع دومينو

- التقدير يدفع فوائد مركبة، سواء في العلاقات الشخصية أو في الأعمال التجارية.
- التقدير الحقيقي هو أن تكون ممتناً داخلياً وتعبر عن ذلك بشكل خارجي للآخرين. في المعنى الحرفي، هذا يزيد من قيمة الأشخاص الذين تظهر لهم تلك الطاقة
- تقدير الآخرين هو فعل يجب القيام به بشكل مستمر.
- لتقدير الآخرين، يجب عليك تقدير نفسك - وخاصة عندما تصبح أكثر نجاحاً. هذا يعني أن تكون لطيفاً مع نفسك، ولكنه يعني أيضاً وضع حدود، واحترام وقتك الخاص، وقطع التواصل مع كل ما هو سامّ عند الضرورة.
- يتمتع التقدير بسمعة سيئة كشيء ساذج أو لطيف. في الواقع، إنه أمر خطير جداً ويمكن أن يغير حياة الناس في لحظة

تمارين وخطوات عملية

1. اكتب قائمة التقدير الخاصة بك
التقدير سهل بما يكفي لفهمه، ولكن من الصعب في بعض

الأحيان تطبيقه في اللحظة الحالية. ولحسن الحظ، هناك طرق للممارسته.

هناك تمرين قمتُ به مع أكثر من ألف مليونير عالي المستوى في مجال ريادة الأعمال. وعلى الرغم من أنه عملية طويلة، يمكنك القيام بالنسخة القصيرة منه بسهولة:

1. اكتب أسماء أهم الأشخاص في حياتك، بما في ذلك من يكونون وما هي القيمة التي يجلبونها.

2. بعد ذلك، اكتب كم مرة ترى هؤلاء الأشخاص أو كم مرة تخبرهم بما يعنونه لك.

التمرين قصير ومثير للاهتمام، ولكنه يوحى بالكثير من الأمور. ما رأيك في أكثر الردود الشائعة عليه؟ لقد توقعت ذلك: إننا لا نكرس من وقتنا بما فيه الكفاية للأشخاص الذين نهتم بهم بشكل كبير وفي كثير من الحالات، لا نخبرهم أو نظهر لهم بأنهم يعنون لنا الكثير.

2. رسائل تقدير

بعد تحديد الأشخاص الأهم في حياتك، يوجد شيء آخر أحب القيام به وهو كتابة رسالة صادقة لهم. هذا ليس مثابطة بريدية قصيرة أو رسالة نصية. فكل الأمران ما زال رائعين للتواصل والمرحوباء العلاقات ولكن الهدف من هذا التمرين أعمق قليلاً.

الرسالة المكتوبة بخط اليد تعبر عن الكثير، لأنها تحتاج إلى الكثير من الوقت والجهد والنية. في الرسالة، أوضح

للشخص الذي تكتب له كيف تشعر بشأنه، ولماذا تقدره، وما هو التأثير الذي كان له على حياتك، والأفضل إذا كنت تستطيع ربط رسالتك بمشكلة يواجهها هذا الشخص ويحاول حلها.

يمكنك القيام بهذا التمرين مع أشخاص مختلفين في جميع المجالات الهامة في حياتك.

إذا كنت ترسل كل يوم 10 رسائل مدروسة ومتعمدة أو رسائل بريد إلكتروني أو بطاقات بريدية أو ملاحظات صوتية أو رسائل نصية أو مقاطع فيديو ، وإذا فعلت ذلك خمسة أيام في الأسبوع لمدة عام كامل فإن شبكتك وقيمة الكارما التي ستكسبها من خلال ذلك ستكون هائلة



الفصل الثامن

امنح القيمة على الفور

قبل عقد من الزمن، تواصلت مع بول زين بيلزر، واحد من أبرز الاقتصاديين في العالم والمستشار السابق لإدارة ريفان، ليتحدث في إحدى اجتماعات شبكة العباقرة بقيمة 25 ألف دولار.

لإعداد الاجتماع، تحدثت مع بول على الهاتف لحوالي ثلاثين دقيقة ناقشنا فيها كيف ستسير الأمور. كانت الخطة إيقاف كاميرات الفيديو وإجراء جلسة أسئلة وأجوبة مجانية تغطي عشرة أشياء حول الاقتصاد لا يعرفها الناس.

كان كل شيء مخططاً له لبضعة أسابيع ، ولكن طاقة المكالمات وذلك اللحظة كانت كبيرة جداً لتقويتها. بول كان رجلاً مطلوباً جداً، ومازال كذلك. لقد كان على غلاف مئات المجلات، وظهر في صحيفة وول ستريت جورنال وكل شيء بينهما. الكثيرون لا يعرفونه باسم معروف إذا لم يكنوا

مهتمين بالاقتصاد، ولكن يكفي القول إنه كان شخصاً مهماً جداً بدون الكثير من الوقت.

لقد خططنا لكل شيء لبضعة أسابيع ، لكن كانت طاقة المكالمات وتلك اللحظة أكثر من أن يتم تفويتها. كان بول رجلاً مطلوباً بشدة ، ولا يزال كذلك. لقد كان على غلاف مئات المجلات ، وظهر في صحيفة وول ستريت جورنال ، وكل شيء بينهما. الكثير من الناس لا يعرفونه كاسم مشهور إذا لم يكونوا مهتمين بالاقتصاد ، لكن يكفي القول ، لقد كان شخصاً مهماً للغاية دون الكثير من الوقت

ولكن حتى مع وجود خطة، يمكن أن يحدث أي شيء في غضون بضعة أسابيع. لذلك قررت الاستفادة من الفرصة قائلاً «دعنا نجري مقابلة سريعة كتعريف عن ما ستحدث عنه»، «يمكننا إرسالها للأشخاص الذين سيحضرون الاجتماع والذين يفكرون في حضوره، لكي يكونوا على علم.» دون تردد، وافق بول واعتبرها فكرة جيدة - لذا على الفور، اتصلت بدين جاكسون للمساعدة في تسجيلها على الفور. بعد بضعة دقائق كان لدينا إعداد صوتي في المكان وبدأنا أنا وبول الحديث، وكان العرض الترويجي بنفس مستوى جودته الذي كنت أعرف أنه سيكون عليه

كثير من المبادئ الموجودة في هذا الكتاب لها علاقة بالعقلية والطريقة التي تتصرف بها في مختلف الحالات. بينما يعتبر ذلك قيماً في حد ذاته، فإن كل هذا الإعداد لا

يعني أي شيء دون التنفيذ الصحيح. هناك الكثير من الطرق لتوليد القيمة، ولكن يجب أن تقدمها فعليًا لتكون ذات قيمة. وهذا هو ما يتعلق بهذا المبدأ. لتكون أكثر فعالية، يجب أن تعطي القيمة لا في المستقبل أو بطريقة مجردة بل في كل فرصة ممكنة عليك أن تعطيها على الفور.

القيمة وقوة الاستعجال

إحدى أهم الأمور عندما يتعلق الأمر بالقيمة هو مدى «حقيقتها». لا يهم إذا كنت تعرف الكثير من الناس المؤثرين أو المفيدين إذا لم تقم بفعل أشياء معهم فعليًا.

في هذه الحالات، لن تقدم أي مساعدة لأي شخص، ولا أحسب يقدم لك أي مساعدة أيضًا. لفهم هذا بشكل أفضل، يمكنك التفكير فيه خارج السياق العملي. فكر في الوقت الذي كنت فيه خارج المنزل وصادفت صديقًا أو واحدًا من معارفك فقدت الاتصال به. ماذا يحدث بعد ذلك؟

بشكل لا مفر منه، يقول شخص ما: «من الجميل رؤيتك!» ثم يقول شخص آخر: «يجب أن نتناول غداءً معًا في يوم من الأيام»، أو «يجب أن نعمل على شيء معًا قريبًا»، أو شيء آخر غامض وغير محدد. ولكن كم مرة تتحقق هذه الخطط في الواقع؟ والأهم بكثير، كم مرة يرغب الناس في الالتزام بهذه الخطط؟

في الحالات النادرة التي يرغب الشخصان في اللقاء أو

إعادة الاتصال، فسؤالني بسيط: لماذا لا نلتقي الآن؟ إذا كان الأمر مهمًا جدًا، فلماذا لا نشرب قهوة الآن؟ ولماذا لا نوضح تفاصيل التعاون الآن؟ في المجال الاجتماعي، هذا النوع من الأمور مزعج بالفعل بما فيه الكفاية، ولكن في المجال المهني، فإنه يزداد سوءًا.

خلال الشبكات الاجتماعية أو المؤتمرات، غالبًا ما تلتقي شخصًا وتبدأ في إقامة علاقة معه، أو تسمع شيئًا مثل «يمكن أن يستفيد فلان حقًا من معرفتك»، أو «يمكن لهؤلاء الأشخاص عقد صفقة معًا». ولكن مرة أخرى، بعد ذلك، يتم تبادل رسائل البريد الإلكتروني أو الأرقام وتتم الوعود بمتابعة الأمور ولكنها لا تتحقق في النهاية.

بالنسبة لي، عندما يتعلق الأمر بمواقف يعبر فيه شخص ما عن أي نوع من الألم أو الحاجة أو الفرصة، فإنني أفحص ذاكرة الأسماء في دماغي وأفكر في من أعرف. ثم، بدلاً من القول إنني سأرسل بريدًا إلكترونيًا لكلا الشخصين في وقت لاحق، أرسل رسالة نصية أو رسالة صوتية أو فيديو، أو حتى أتصل بذلك الشخص على الهاتف في تلك اللحظة. أعلم أن هناك بعض المواقف التي تحتاج التفكير فيها أكثر، ولا يمكنك (ويجب ألا تفعل) التصرف بصورة عفوية في كل مرة. ومع ذلك، كلما أُتيحت لك الفرصة لـ «جعل القارب يسير بسرعة أكبر» في الواقع أنصحك بالقيام بذلك.

هذا لا يعني أنه يجب عليك عدم إرسال بريد إلكتروني

لاحقًا كمتابعة ولكن هذه ليست النقطة المهمة. النقطة هي: إذا كنت هناك فافعل ذلك على الفور! اجعل الأمر يحدث! لا تقع في «الشلل التحليلي» سواءً بعدم اتخاذ قرار أو عن طريق الاحتفاظ بحلقة مفتوحة لا تريد الاحتفاظ بها مفتوحة. بهذه الطريقة، لن تضيع وقتك أو وقت الآخرين، وستتمكن من استخراج أقصى قيمة يمكنك الحصول عليها من المواقف عندما تتاح لك الفرص

يذكرني هذا بـ «قاعدة الدقيقتين» التي تعلمتها من صديقي ومستشار الإنتاجية ديفيد آلان منذ عشرين عامًا. قضينا يومًا معًا عندما كنت أساعده في التسويق وكان يساعدي بطريقته الموسومة بـ GTD (الحصول على الأشياء المنجزة). كانت قاعدته بسيطة: إذا كان لديك شيء يجب فعله ولا يستغرق أكثر من دقيقتين للقيام به، فقط افعله!

أجل، هناك بعض الأشياء التي تحتاج إلى وقت للنمو. تستغرق العديد من الأشياء أكثر من دقيقتين للقيام بها أو اتخاذ قرار بشأنها. في بعض الأحيان تحتاج الأفكار إلى وقت لتتبلور في دماغ شخص ما قبل أن تكون جاهزة للمشاركة. ولكن قول «دعونا نتناول الغداء» فقط لأنه من الآداب الاجتماعية وليس لديك نية حقيقية في ذلك، هو عادة اجتماعية والتزام يجب تجنبه.

إذا كنت تتساءل عن كيفية إنشاء قيمة للأشخاص على

الفور ، فقد قال المؤلف روبرت كولبير أنه يجب عليك «الدخول في المحادثة التي تحدث بالفعل في ذهن العميل المحتمل». إنها نظرة ثاقبة لكل ما يتعلق بالعلاقات الشخصية والتسويق إذا كنت تدرس التسويق، فإنك تميل إلى أن تصبح دارسا للسلوك البشري. بمجرد أن تهتم بما يريده شخص ما، فإنك تتعرف على اهتمامات هذا الشخص ومن هو. يعود جزء من ذلك إلى فكرة أن تكون مفيدا وممتنا وقيما. يمكن أن يكون لديك علاقات وفرص لا حصر لها في حياتك، ولكن بدون اتخاذ الخطوات اللازمة لدفع هذه الأشياء إلى الفعل، فإنها لن تساعدك

في كل حالة، الخطوة الأولى هي أن تسأل نفسك: ما هو الشيء الذي يريده أو يحتاجه هذا الشخص؟ بعد ذلك، الحل يتمثل حرفياً في اتخاذ إجراء.

قطعة الدومينو: القيمة تعتمد على الاستعجال. إذا كنت تعرف العديد من الأشخاص ذوي المكانة العالية أو المؤثرين ولكن لا أحد منكما يفعل أي شيء لمساعدة الآخر ، فهذه القيمة ليست حقيقية.

أسئلة موجهة إليك : في علاقاتك الشخصية والتجارية ، كم مرة قمت باتخاذ إجراء لتحويل القيمة المحتملة إلى قيمة فعلية؟ ما هي الاستراتيجيات التي يمكنك وضعها للقيام بذلك في كثير من الأحيان؟

تفكيك وسائل التواصل الاجتماعي لمزيد من القيمة

منذ اختراع التسويق والشبكات والأعمال التجارية، كان الناس يتخلفون عن اتباع الخطط واللقاءات والتواصل مع الأشخاص الذين وعدوا بالتواصل معهم (والأشكال الحديثة لهذا السلوك تشمل إلغاء موعد للقهوة أو نسيان تحديد موعد متابعة عبر تطبيق زووم). وهذا واضح. ما ليس واضحًا هو مدى تأثير وسائل التواصل الاجتماعي في هذا المجال

ومنذ ظهور وسائل التواصل الاجتماعي، أصبح من السهل التخلف عن المواعيد وإلغاء اللقاءات بدون أي تبعات أو تكاليف اجتماعية. فهذه الوسائل توفر الوصول السريع إلى الآخرين ولكنها تخلق أيضًا سلوكًا غير مسؤول، حيث يمكن للأفراد إلغاء الخطط بسهولة وتجاهل الالتزامات بسبب عدم وجود تبعات اجتماعية أو مالية كبيرة. لذلك، يمكن القول بأن وسائل التواصل الاجتماعي أدت إلى زيادة مثل هذه السلوكيات عند البعض، مما يعكس الأثر السلبي لهذه الوسائل في هذا المجال.

قبل أن يصبح كل شيء على الإنترنت، كانت المبيعات والتسويق يعتمدان بشكل كبير على معرفة كل ما يمكن معرفته عن الأشخاص الذين ستبيع لهم. ولهذا الغرض، كان المسوّقون القدامى يخصصون الكثير من الوقت لتطوير أنظمة لتعلم هذه المعلومات الهامة.

وبالطبع، كان المعيار الذهبي في هذا المجال مبتكرًا من قبل صديقي هارفيماكاي.

هارفي هو مؤلف كتاب «السباحة مع القروش دون أن تؤكل حياً» بالإضافة إلى ستة كتب أخرى صدرت في قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعاً. ويتضمن كتابه «السباحة مع القروش» نظاماً رئيسياً يسمى «ماكاي 66»، مثل ثورة في التسويق عندما صدر لأول مرة

باختصار، فإن ماكاي 66 هو استبيان للعملاء يحتوي على 66 سؤالاً مختلفاً لمساعدة مندوبي المبيعات على فهم من يتم بيع المنتج لهم. يسأل الاستبيان عن معلومات العملاء الديموغرافية العامة، ولكنه يسأل أيضاً عن خلفياتهم الجامعية، وكيف يشعرون بشأن هذه الخلفيات، وديانتهم، ومدى أخلاقياتهم (وكيف يشعرون بشأن ذلك)

تم إعطاء مندوبي المبيعات معلومات شاملة عن العملاء تجاوزت الأرقام البسيطة في الاختبار. بدلاً من ذلك، تم إنشاء ملف نفسي كامل يمكن مندوبي المبيعات من استخدامه للتواصل مع العملاء المحتملين. لقد جعل عملية البيع أكثر إنسانية.

رغم أن الكثير من المسوقين قاموا ببناء نظام يعتمد على نظام هارفي وطوروا نسخهم الخاصة (أو سرقوا نظامه دون الإشارة إلى اسمه)، إلا أن الأمر الذي لا يُتحدث عنه كثيراً هو إلى أي مدى قامت خوارزميات وسائل التواصل الاجتماعي بعمل نفس الشيء بالنسبة إلينا.

في الوقت الحالي، تقوم أكبر منصات التواصل الاجتماعي

بجمع البيانات والبيانات الوصفية منا في كل لحظة من كل يوم - وفي بعض الأحيان نشعر بأن خوارزمياتهم تعرفنا أكثر مما نعرف أنفسنا! على الرغم من أن المسوقين يمكنهم العثور على طرق لاستخدام هذه المنصات، إلا أنها غالبًا ما تكون مدمرة عندما يتعلق الأمر بفهم الناس حقًا أو الاتصال شخصيًا. (وعندما يتعلق الأمر بانتهاك الخصوصية وتلاعب الأحداث الإخبارية والعالمية، يمكن أن تكون وسائل التواصل الاجتماعي خطيرة بشكل فاحش)

تجعل وسائل التواصل الاجتماعي كل شيء مريحًا للغاية. الآن عندما ندخل عبر الإنترنت ونشاهد ملفات الأشخاص ، نحصل على كل ما يتعلق بهم ونحن في مكان واحد وخلال لحظات معدودة - لكن التأثير الجانبي لذلك هو اعتقادنا أننا قمنا بعملية التعرف عليهم على أي حال، على الرغم من أن كل ما قمنا به هو النظر إلى صفحاتهم ومن ثم تصنيفهم! العواقب السلبية هنا واضحة: نصبح أقل فضولياً ونحشر أكثر داخل رؤوسنا ونصنع افتراضات حول الأشخاص تمنعنا من التواصل معهم في الحياة الحقيقية. ونتيجة لذلك، نفشل أيضًا في تقديم قيمة لهم شخصيًا وآنياً.

هنا حيث يمكن لأداة عتيقة مثل «ماكاوي 66» أن تكون أقوى من أي شيء يمكن أن يوفره الذكاء الاصطناعي أو التعلم الآلي أو الخوارزميات. يبدو أن التطورات في مجال الحوسبة تسمح للجميع بمعرفة كل شيء، لكن على الرغم من

أنها قد توفر المحتوى، إلا أنها لا توفر السياق. في بعض الأحيان، يساعد القيام بتمرين مثل «ماكاى 66» بالطريقة التقليدية في استيعاب تلك المعلومات بطريقة يفشل فيها التشغيل التلقائي.

الأمر المضحك هو أنه قبل أن تلتقي بالأشخاص، يمكنك النظر إلى ملفاتهم الشخصية على وسائل التواصل الاجتماعي... ثم استخدام الاستبيان في الملف الشخصي إذا كنت تريد ذلك. بناءً على ما تظهره لك الخوارزميات (وما يختار الشخص إظهاره)، ماذا يمكنك أن تستنتج عن هؤلاء الأشخاص؟ إذا كانوا ينشرون باستمرار صوراً لأشياء فاخرة، أو يحاولون إشعار الآخرين بالغيرة، أو ينشرون صوراً لأنفسهم فقط، ماذا يعني ذلك عنهم؟ ماذا يعني إذا كانوا يختارون دائماً الدخول في مشاكل مع الناس عبر الإنترنت؟

هذا التمرين لا يخبرك عن كل شيء ولكنه يساعدك أن تصبح متحمساً للتعرف على الآخرين مرة أخرى، مما يساعدك على تخطي الأفكار البسيطة والتصورات النمطية. ثم، باستخدام نهج أكثر تأناً للبحث عن الخلفية، يمكنك أن تحصل الآن على قائمة أسئلة حقيقية يمكنك استخدامها عند اللقاء شخصياً بهم، مما يجعلك متحمساً للتعرف عليهم من جديد

ببساطة، أن تكون فضولياً يجعلك مفتوحاً على الآخرين، وأن تكون مفتوحاً على الآخرين يتيح لك رؤية ما يريدونه وما

يحتاجون إليه. وأخيراً، رؤية ما يريده الناس وما يحتاجونه يتيح لك إضافة القيمة لهم.

عندما يتعلق الأمر بإضفاء القيمة، أكبر النتائج المستتجة هي البحث عن أسرع طريقة لتحقيق ذلك. إذا أصبحت معروفاً كشخص يتخذ إجراءات بسرعة وحكمة، فسيُنظر إليك على الفور على أنك شخص قيّم - وستزيد هذه القيمة بمجرد مساعدتك للآخرين.

هذا هو Genius Networking في العمل: إعطاء قيمة على الفور

قطعة الدومينو: تقديم القيمة يتطلب التعرف على الآخرين. حيث قامت وسائل التواصل الاجتماعي بتوفير هذه العملية بشكل آلي، على الرغم من أن إمكانية التواصل بطرق كانت غير ممكنة من قبل يمكن أيضاً أن يجعلنا مستغرقين في أنفسنا. لتغيير ذلك، علينا أن نعيد تعلم أو تطوير هذه المهارات وأن نكون فضوليين تجاه الناس مرة أخرى.

أسئلة موجهة إليك: ما هي المعلومات عن الأشخاص الآخرين التي تعتمد عليها من خلال وسائل التواصل الاجتماعي وتعتبرها أمراً مفروغاً منه؟

كيف يمكنك استيعاب هذه المعلومات بشكل أفضل أو جعل هذه المعرفة أكثر تحديداً؟

سرعة التنفيذ وقاعدة الخمس ثوان

من الواضح بما فيه الكفاية أنه إذا كنت تتحدث مع شخص ما عن فكرة تجارية وقلت: «لنواصل هذه المحادثة غداً»، فإن فرصتك في إبرام صفقة تكون أكبر بكثير مما لو قلت: «لنواصل هذه المحادثة بعد أسبوعين». في الأوضاع الاجتماعية والتجارية، من السهل الوقوع في شلل التحليل. نحن نتساءل من يعرف من، وما هو المناسب للقول، وما مدى التقدم الذي يجب علينا أن نحزره، وما إلى ذلك، ولكن في الحقيقة، لدينا عادةً المزيد من الإذن لاقتراحاً خطأ صغيرة والمضيّ قدماً بدلاً مما ندرك ذلك.

إذا لم تقل الشيء المثالي أو رفض الشخص متابعة الموضوع معك على الفور، فلن يكون ذلك نهاية العالم. في الواقع، لن يحدث أي شيء سيئ على الإطلاق. قد لا تحصل على ما تريده، ولكن ستحصل على مزيد من المعلومات التي ستوفر عليك الوقت في المستقبل.

النقطة المهمة أنه حتى لو مال العديد من رواد الأعمال والأشخاص رفيعي المستوى نحو الكمالية، فإنه في العديد من الحالات يكون الأفضل التركيز على الإنتاجية والدقة بدلاً من الكمال.

بعبارة أخرى:

ابدل قصارى جهدك حتى لا تأخذ الحياة على محمل

الجد ، لأن معظم المواقف لا تتطلب ذلك

في بعض الحالات، من الواضح أنه من الأفضل فعلاً التفكير جيداً قبل اتخاذ إجراء. إذا كنت طياراً عسكرياً أو جراحاً مثلاً، فإن الدقة تعني الفرق بين الحياة والموت.

ولكن الأحداث الاجتماعية وحفلات الأعمال نادراً ما تكون حالات حياة وموت. عادةً ما لا تكون هناك عواقب كبيرة من اتخاذ إجراء، لذا فمن الأفضل زيادة سرعة التنفيذ. هذا مصطلح يستخدمه إيبنيجان للحديث عن العمل بسرعة وبإحساس بالعجلة - ببساطة، يعني ذلك النهوض عن مؤخرتك واتخاذ إجراء قبل أن تتحدث نفسك عنه.

وحتى لو بدا هذا الأمر أسهل قولاً مما هو عليه فعلاً، وخاصة بالنسبة للأشخاص الذين يعانون من القلق بشكل كبير أو الذين يعدلون عن الأمر بسهولة، فهناك تمارين يمكنك استخدامها للخروج من دائرة أفكارك الخاصة. واحد من هذه التمارين التي استخدمها كثيراً هو التمرين الذي تعلمناه من المؤلفة ميل روبنز

تدرس ميل ما تسميه بقاعدة الخمس ثوانٍ (يمكنك البحث عنها عبر الإنترنت لمعرفة المزيد حولها). الفكرة العامة وراء ذلك هي أنه إذا كان لديك رغبة في العمل على هدف ما ولم تتحرك خلال خمس ثوانٍ، فإن دماغك يقتل تلك الرغبة تقريباً. هذا قد يبدو وكأنه ضغط كثير. ولكن يمكنك استخدام هذه المعلومات لصالحك لحسن الحظ.

عندما تشعر بالرغبة في العمل، فإن القاعدة، وفقاً لميل، هي العدلخمس ثواني عدًا عكسيًا. ثم، عندما تصل إلى «واحد»، يجب عليك اتخاذ إجراء. إنها طريقة بسيطة لزيادة سرعة التنفيذ الفعلي.

هذا يزيد فرص نجاحك لأنك ستقوم باتخاذ المزيد من الإجراءات وستخرج من العقلية «المحبطة». ما تقوله نصيحة ميل يعطيني انطباعًا بأنه إذا لم تتقدم في الحياة أو تطور علاقات، فقد يكون ذلك بسبب أنك تضغط زر التأجيل كثيرًا. وتدع الشك والقلق يأخذان الصدارة في حياتك. بدلاً من انتظار الوقت المناسب، حاول أن تدرك أنه لا يوجد وقت مناسب عادة، أو حاول أن تدرك ببساطة أن الآن هو الوقت المناسب. إذا كان شخص غارقاً فيجب عليك أن ترمي إليه ستره نجاة الآن لا أن تذهب للبحث عن ستره باللون «المناسب».

قطعة الدومينو: تقديم القيمة بسرعة يقضي على الصلات الزائفة والتبادلات غير الأصلية، ويمكنك استخدام هذه المعرفة لتجنب «تناول الغداء» عندما لا يحتاج أو يريد أحد ذلك حقًا. استخدم قاعدة الخمس ثوانٍ للتأكد من اتخاذ إجراء سريع. سؤال موجه إليك: كم من وقتك يمكنك تخصيصه لأشياء أكثر أهمية إذا قمت بتطبيق قاعدة الخمس ثواني بشكل مستمر في حياتك؟

تجنب فخ «عقلية التمني»

كما ذكرت، لا يوجد شخص على وجه الأرض يتقلبي تفسير الأنماط ويقرأ الوضعيات بدقة 100 %. لسنا روبوتات، ولدينا جميعاً مجموعة من الانحرافات الإدراكية التي يجب علينا التعامل معها.

ولكن حتى لو تمكنت من إعادة صياغة وجهة نظرك الخاصة والاستماع إلى آراء الآخرين حتى تتمكن من تقديم القيمة بشكل أسرع وأفضل، فما زالت هناك فخاخ عقلية أخرى للوقوع فيها. واحدمن أسوأ الفخاخ الذي أستطيع التفكير فيها هو فخ «التفكير المتمني»

في تفكير التمني، تتصرف وكأنما قلته عن عدم القدرة على قراءة الحالات بدقة ليس صحيحاً. بدلاً من ذلك، تتخذ وجهة نظرك وتفسيرك للعالم كحقيقة صلبة ولا يمكن الشك فيها - سواء كانت إيجابية أو سلبية

في التفكير الوهمي، تتصرف وكأن ما قلته حول عدم قدرتك على قراءة الأوضاع بدقة ليس صحيحاً. بدلاً من ذلك، تفترض أن وجهة نظرك ورؤيتك للعالم صلبة ولا يمكن الشك فيها سواء كانت إيجابية أو سلبية.

على سبيل المثال، إليك كيف يمكن أن يبدو ذلك من خلال التفكير السلبي. لنفترض أن لديك اعتقاد سلبي عن النفس لا يمكنك التخلص منه. بسبب تجاربك في الحياة

الأولى، تعتقد أنك لا تستحق الحب أو أنك غير جذاب أو أن الناس لا يرغبون في سماع ما لديك لتقوله. نظرًا لأنك تقبل اعتقادك الخاص كحقيقة، يؤثر ذلك على سلوكك في الأوضاع الاجتماعية.

أنت تتفاعل مع الآخرين وتفهم رغباتهم بقدر ما يمكن، ولكن كلما فكرت في إضافة قيمة أو إقامة اتصالات، تتوقف عن ذلك. يقول عقلك «أنا غير جذاب ولا أحد يريد سماع ما أريد قوله.»

كنتيجة لذلك، قد تبدأ في تخيل سيناريوهات محتملة في المستقبل لتجنب الألم الذي ينجم عن معتقداتك الخاطئة عن الذات. ربما يومًا ما سيلاحظ شخص ما قيمتي الحقيقية، تفكر. وعندما يأتي الشخص المناسب، ربما سيتم اكتشافه وتقديره لما أنا عليه

نتيجة لهذا النمط من التفكير، تجد نفسك عالقًا في رأسك والحياة تتركك على الهامش. لقد أنشأت فخًا مثاليًا لنفسك، فخًا لا يمكنك حتى رؤيته. ولكن الأمر الأكثر خداعًا هو أن الفخ لا يحتاج إلى أن يكون معتقدًا سلبيًا فقط. يمكن أن يكون معتقدًا إيجابيًا أيضًا!

لنتخيل بدلاً من ذلك أنك فنانٌ أو ممثلٌ أو موسيقي، وأن لديك معتقدًا داخليًا قويًا بأنك الأفضل في مجالك. في كثير من الأحيان، سينتقل هذا الاعتقاد الإيجابي إلى أمور أخرى ويشوه طريقة رؤيتك للواقع.

في حدث اجتماعي، قد تتحدث فقط عن نفسك لأنك تعتقد أنك الشخص الأكثر إثارة للاهتمام في الغرفة. «لماذا لا يريد هؤلاء الأشخاص الاستماع إلى حديثي؟» قد تسأل نفسك. «سأكون أشهر ممثل في العالم يومًا ما، وسيكون لديهم قصة رائعة ليقوموا بروايتها عندما يلتقون بي.»

في هذه الحالة، ربما يتحول الشخص الذي اخترته إلى شخصية تثير انزعاج الآخرين ولن تحصل على فرصتك الكبرى، لكن ثقتك بنفسك تبقى مستمرة. «سأكتشف»، كما تعتقد. «لا يمكن تجاهل موهبتي لأنني موهوب جدًا!»

في الحالتين، يكون التفكير المتمني أساسًا هو القول: «لا يجب عليّ التغيير. أنا أستحق ما أريد، لذلك سيحدث شيء جيد لي في نهاية المطاف». إنه لمن المضحك أن الكثير من الناس يتسرعون في تسمية الممثل الثاني بالنرجسية والمثال الأول بالاكنتاب، ولكن أليس هذا الفكر نرجسيًا بغض النظر عن السياق؟

الهدف من كل هذا هو الحفاظ على التركيز على إضافة القيمة في اللحظة الحالية. إذا كنت دائمًا تشارك ما تفكر به مع الآخرين ولا تبدو أنك تقوم بتكوين صداقات جيدة أو تتقدم، فقد تكون «في اللحظة»، ولكن ما تقدمه قد لا يضيف قيمة للأشخاص من حولك.

من ناحية أخرى، إذا كنت دائمًا صامتًا بشأن أفكارك وتتردد في التواصل مع الآخرين، فقد تمتلك الكثير من

القيمة لإضافتها، ولكنك لست «في اللحظة» في خصوصها.
يجب تجنب الوقوع في أي من نسختي هذه الفخاخ!
قطعة الدومينو: تجنب التفكير بالتمني في أنك
«سيتم اكتشافك» أو أن كل شيء سيتغير بطريقة
سحرية بالنسبة لك يوماً ما. بدلا من ذلك ، قم
بتسويق نفسك وقيمتك للآخرين
أسئلة موجهة إليك: في أي أجزاء حياتك ترددت
في تسويق أو «بيع» نفسك ولماذا؟ أي من الأسباب
له علاقة بالتمني السري؟

حتى المنتجات الجيدة تحتاج إلى تسويق جيد

ربما سمع الكثيرون المثل القديم «إذا كان المنتج جيداً
بما فيه الكفاية، فليس هناك حاجة للتسويق!». قد يبدو الأمر
جذاباً، لكنه ليس صحيحاً، لا في الأعمال التجارية ولا في
الحياة بشكل عام.

المثال النموذجي على منتج «جيد» بما يكفي حتى لا يحتاج
للتسويق هو المخدرات غير القانونية. ولكن حتى في هذه
الحالة، فهذا غير صحيح. إذا نظرت إلى تاريخ استخدام
المخدرات في العالم، فستجد أن هناك فقاعات للمخدرات
من جميع الأنواع. في وقت ما، كان الأفيون شائعاً. في وقت
لاحق، كان الكوكايين. قبل ثمانين عاماً، كان الحشيش ينظر
إليه بعيون شديدة الصرامة. والآن، يتم تشريعه في العديد

من الأماكن ويكاد يكون شائعاً .

إذا كانت كل تلك المخدرات منتجات «جيدة»، فلماذا لا تكون شائعة بنفس القدر طوال الوقت؟ الإجابة هي أن الثقافة، والقانون، وفهم المجتمع لهذه المواد، والأشخاص الذين يستخدمونها، والصدمات التي يمر بها الأشخاص والمجتمع في أي وقت معين، والعديد من الأشياء الأخرى تتغير مع مرور الوقت، وبالتالي فإن تسويقها يتغير أيضاً .

نستشهد بهذه القاعدة في مجالات أخرى أيضاً، مثل الكتابة أو الرسم، ولكن في كثير من الأحيان نقوم فقط بإعادة كتابة التاريخ عندما نفعل ذلك، نتخيل أن بعض الكتاب أو الرسامين سيصعدون إلى القمة فقط بموهبتهم (على الرغم من أن العديد منهم لم يصبحوا مشهورين أو باعوا أي لوحات حتى بعد وفاتهم)

جاكسون بولوك كان موهوباً، نعم، ولكنه كذلك رسم الكثير وكان صديقاً وثيقاً للناقد الفني كليمنت جرينبرج، الذي ساعده على الظهور إلى الأضواء. إرنست هيمنغواي كان كاتباً عظيماً، نعم، لكنه كذلك وضع نمطاً فريداً في كتابته وحياته الشخصية، وأصبح صديقاً لعشرات الكتاب الآخرين المشهورين - بما في ذلك جيرترود ستاين وف. سكوت فيتزجيرالد وجيمس جويس وغيرهم.

في كل حالة، يوجد الكثير من العمل الشاق والتسويق والتمويل الذي يوصل إلى النجاح العالمي من الدرجة الأولى.

يمكن الجدل حول أن الموهبة الخام لا تحتاج إلى الكثير من التسويق في حالة الرياضيين المحترفين، حيث ما يهم أن تمتلكه هو ممارستك وقدراتك - ولكن في المستوى الأعلى من المنافسة، يلعب التسويق والتمويل دورًا كبيرًا في الحصول على المزيد من الفرص للتنافس، والتدريب مع مدربين أفضل، وما إلى ذلك.

بعبارة أخرى، التسويق لا مفر منه.

الهدف من هذا ليس تثبيط أي شخص لم يتعلم التسويق بعد أو من لا يشعر بأنه مسوّقًا. الهدف هو تقويض أي تفكير سلبي يقول إن الأمور الجيدة ستأتي إليك بطبيعة الحال دون أي جهد أو بدون تأثيرك على أي شخص آخر. لأن هذا لن يحدث.

من ناحية أخرى، اعتماد الواقعية التي تقول إنه يجب عليك الاتصال بالآخرين، وعليك أن تظهر أفضل جانب من نفسك، وعليك أن تفكر في ما يفكر الآخرون بشأنك (بمقدار) فهذا يمكن أن يحرك ويمنحك مفاتيح للخروج من طريقك الخاص والبدء في التساؤل عن وجهة نظرك الخاصة للعالم. إنه يليّنك ويجعلك أكثر فضولاً، مما يجعلك تبدو أكثر متعة وإثارة للاهتمام في التعامل مع الآخرين.

عندما يحدث ذلك، تجد نفسك في مزيد من المواقف التي يمكنك من خلالها دفع نفسك والآخرين إلى الأمام. وبمجرد أن تجد نفسك في تلك المواقف، يمكنك التصرف

بسرعة. يمكنك تقديم القيمة في الحال عن طريق تقليل الفجوة بين الإدراك والاستقبال بأسرع ما يمكن. تذكر أن الانطباع الأول للناس عنك ليس شيئاً لا يمكن التحكم فيه. بالتواصل واللطف والمساعدة والتفكير في الآخرين يمكنك السيطرة على هذا الانطباع

والأهم من ذلك، لديك القدرة على التأثير على العالم من حولك للأفضل، لكن عليك أن تؤمن بأن ذلك صحيح في البداية.

قطعة الدومينو: فكرة أن «المنتجات الجيدة لا تحتاج إلى تسويق جيد» قد تبدو جذابة، ولكنها غير صحيحة. حتى المنتجات الجيدة تحتاج إلى تسويق جيد - لذلك اعتق حقيقة أنك بحاجة إلى بذل جهد للتواصل مع العالم الخارجي في حياتك وعملك.

السؤال موجه إليك: ما هو الشخص أو المنتج أو الخدمة الذين ساهموا في تغيير حياتك ولن تكون قد سمعت عنهم لولا وجود تسويق جيد؟

عندما يذهب تقديم القيمة على الفور بشكل خاطئ

هناك عدة أسباب مختلفة لإعطاء قيمة على الفور:

- يوضح للآخرين أن لديك أشياء يمكنك تقديمها ويساعد على كسب ثقتهم على الفور.

• يعمل ك «فلتر» في الأعمال التجارية والشبكات الاجتماعية يتخلصك من السلوك المزيّف وغير الموثوق به ويحفّز الروابط الحقيقية والعمل.

• يعزز علاقاتك وشبكتك - وقدرتك على إدخال علاقات وروابط جديدة في شبكتك

يبدو أن كل هذا رائع وجيد مبدئياً، ولكن العيب في الأمر هو عدم وجود ضمان بأن الأشخاص الذين تقدم لهم قيمة سيكون لديهم نفس النوايا الإيجابية التي لديك. بشكل مختصر، قد يحدث ألا يتم استرداد الجهد الذي تبذله.

حدث ذلك معي مراراً وتكراراً على مر السنين. واحدة من تلك المرات كانت بعد حدث Genius Network الذي نظّمته، والذي شارك فيه متحدثون مرموقون بما في ذلك أريانا هافينغتون وتيم فريس ودارين هاردي ودان سوليفان، لا سيما. بعد انتهاء الحدث، كنت أجري جلسة عصف ذهني مع أريانا، وأراد أحد الأشخاص الذي كنت أعمل معه في ذلك الوقت الانضمام إلى مناقشتنا أيضاً. كنت صديقاً لهذا الشخص، وظننت أن الارتباط سيكون مفيداً لكلا الطرفين، لذلك قمت بإدخاله في المشروع.

بعد ذلك، انتهى الأمر بنا بالعمل معاً للمساعدة في تسويق كتاب «ترايف» لأريانا، الذي أصبح بعد ذلك أحد أكثر الكتب مبيعاً في صحيفة نيويورك تايمز، وأصبح هذا الصديق صديقاً أريانا بفعل عرضي، وقد قدمته لأوبرا، مما

أدى إلى إبرام صفقة لإجراء سلسلة من المقابلات لشركتها. فيما بعد، طلب الصديق من أريانا أن تلقي كلمة في أحد فعالياته التي كنت أيضاً حاضراً فيها. وعندما جاء اليوم، تلقيت مكالمة من أريانا تطلب مني مقابلتها خارج الفندق ومرافقتها إلى الكواليس لأنها لم تكن قد زارت المكان من قبل. فأجبتها بأنه ليس هناك مشكلة وذهبت لمقابلتها خارج الفندق.

التقيت بها وبدأت أمشي معها صوب الكواليس، لكنني عندما وصلت هناك استوقفني شخص ما قائلاً: «لا يُسمح لك بالدخول هنا». كنت حائراً، ولحل هذا الوضع، قمت بالاتصال بصديقي الذي طلب من فريقه السماح لي بالدخول إلى الكواليس، مشيراً إلى أنه لم يكن متأكداً مما حدث، وكان يتحلى بحسن الاستقبال. وبمجرد دخولي هناك، اقترب مني وأخذني جانباً ليتحدث معي.

«مرحباً يا رجل»، قال، «إنه يشوش عليّ إذا كان هناك أي شخص في الكواليس بينما أقوم بإجراء المقابلة. هل يمكنك السماح لي بأن أجري المقابلة مع أريانا بمفردتي؟» فأجبتها بأن الأمر سيكون على ما يرام وابتعدت.

فيما بعد، جاء توني روبنز لإجراء مقابلة معي في إحدى فعاليات Genius Network السنوية كجزء من الشكر لأنني ساعدته في تسويق كتابه Money: Master the Game. كانت الخطة الأصلية أن يقضي توني وقتاً مع

أعضاء Genius Network ، ولكن هذا الصديق سألني إذا كان بإمكانه إجراء المقابلة مع توني بشكل خاص .

كإظهار للنوايا الحسنة، سمحت له بإجراء المقابلة، وكل شيء سار بشكل معقول، حتى لو كان محبطًا بالنسبة لي. بعد الانتهاء من المقابلة، وبينما كان توني يتحدث مع فريقتي، تقدم أحد أصدقائي الآخرين وقد شاهد كل شيء ليتحدث معي .

«أنتم رائعون»، قال، «لكن هذا الرجل هو مجرد استغلالي فقط» .

بعد الحدث، بقي ذلك الشخص يتعاون مع بعض من أعضاء شبكة Genius ويبرم صفقات تجارية، لكن علاقتنا أصبحت أكثر بعدًا بمرور الوقت. سنوات لاحقة، عرفت من شخص عمل معه أنه في يوم حدث أريانا هافينغتون، قام بتوجيه بعض أعضاء فريقه لمنعي من الاقتراب منها وعدم السماح لي بالدخول إلى الكواليس. هذا أثار الارتباك لدي بشكل كبير. لماذا يفعل ذلك؟ ماذا يمكن أن أكون قد فعلت لأتسبب في هذا الضرب من عدم الأمان؟ كل ما فعلته هو تقديم قيمة بأسرع ما أستطيع مرارا وتكرارًا .

بشكل أساسي، إعطاء القيمة على الفور هو وسيلة فعالة لدفع نفسك وعلاقاتك قدمًا بطرق عديدة، ولكنها مثل أي شيء آخر لها عيوبها الخاصة. في المقام الأول، الدرس الذي ستتعلمه كلما وضعت في التطبيق هو أنكل شخص لا يعطي

القيمة أو يظهرها بنفس الطريقة. وفي بعض الأحيان، يأتي الأشخاص لاستخراج القيمة التي لديك لتقديمها لهم دون نية لردها.

ما زلت أوصي بأن تفترض أن الناس لديهم نوايا حسنة وتساعدهم بأي طريقة تريدها وفي أي وقت تريده. المفتاح هو أن تدرك أنه في بعض الأحيان لن يتم تقدير هذا الجهد. مع مرور الوقت، إذا كنت تبذل مجهودًا أو تقدم قيمة دون تقدير، فهذا لا يعني أنك فيعلاقة بل هذا استغلال.

تقديم القيمة على الفور رائع عندما تفعل ذلك مع الأشخاص المناسبين. عندما ترى أن هذا ليس الحال، غادر - هناك المزيد من الأشخاص الرائعين الذين سيقدرون ما لديك لتقدمه.

قطع الدومينو: إعطاء قيمة على الفور هو وسيلة مضمونة لدفع العلاقات إلى الأمام - وإن لم يكن دائمًا بالتساوي أو بالمثل. ومع ذلك، لا تدع السلبية أو الوصليين يردعونك عن العثور على الأشخاص الذين سيقدرونك والتواصل معهم. أسئلة موجهة إليك: ما هي المعتقدات التي منعتك من إعطاء قيمة على الفور في الماضي؟ هل لا يزال أي من هذه المعتقدات يستحق التمسك به؟

قطع الدومينو

- عندما تقدم مساعدة لشخص آخر، قم بتقديم القيمة على الفور عن طريق وضع خطتك في الفعل على الفور.
- القيمة تعتمد على الاستعجال. إذا كنت تعرف العديد من الأشخاص ذوي المركز الاجتماعي العالي أو النفوذ ولكن لا يفعل أي منكما أي شيء لمساعدة الآخر، فإن تلك القيمة ليست حقيقية.
- تقديم القيمة يتطلب التعلم عن الآخرين. يمكن أن يتم هذا العمل تلقائياً عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، ومع ذلك، يمكن أيضاً أن يجعلنا هذا غير متصلينوكسالي. لتغيير ذلك، يجب علينا إعادة تعلم هذه المهارات، وتطبيقها، وأن نكون مهتمين وفضوليين بالناس مرة أخرى
- تسريع تقديم القيمة يزيل الاتصالات الزائفة والتبادلات غير الأصيلة - ويمكنك استخدام هذه المعرفة لتجنب «تناول الغداء» عندما لا يحتاج أحد حقاً إليه أو يريده. استخدم قاعدة الخمس ثواني للتأكد من اتخاذ إجراء سريع.
- تجنب تفكير التمني بأنك سيتم «اكتشافك» أو أن كل شيء سيتغير لصالحك يوماً ما. بدلاً من ذلك، سوِّق نفسك وقيمتك للآخرين.

• قد تبذروا الفكرة القائلة بأن «المنتجات الجيدة لا تحتاج إلى تسويق جيد» جذابة، ولكنها غير صحيحة. حتى المنتجات الجيدة بحاجة إلى تسويق جيد - لذلك اقبل حقيقة أنه يتعين عليك بذل جهد للاتصال مع العالم الخارجي في حياتك وعملك.

إعطاء القيمة على الفور هو طريقة مضمونة لدفع العلاقات إلى الأمام، على الرغم من أن الأمر لا يحدث دائماً بالتساوي أو التبادل. وعلى أية حال، لا تسمح للسلبية بمنعك عن البحث عن الأشخاص الذين يقدرونك والتواصل معهم.

تمارين و خطوات عملية

1. ملء ماكاي 66 الخاصة بك

كما ذكرنا، فإن قائمة ماكاي 66 هي قائمة من 66 سؤالاً يمكن للمندوبي المبيعات استخدامها لفهم الأشخاص الذين يبيعون لهم بشكل أفضل. إذا لم تكن تعرف بها بالفعل، فقم بالبحث عنها عبر الإنترنت أو اشتر كتاب هارفيماكاي «Swimwith the SharkswithoutBeingEaten Alive» وفيما يلي بعض الأسئلة الموجودة في الاستبيان الخاص به (بصيغة معدلة قليلاً) :

• هل تعلم الزبون في الكلية؟ إذا كان الأمر كذلك، فأين؟

وما هي الأندية والأنشطة التي انضم إليها خارج
الصف؟

● إذا لم يذهب العميل إلى الكلية، هل هو حساس بشأن
ذلك؟

● هل يعارض العميل شراء أي شخص وجبة له؟ لماذا
أو لماذا لا؟

● ما هي العناصر السرية أو الحساسة التي يجب ألا
تتلقاها مع العميل؟

الاستبيان مفيد في التسويق، ولكن المبادئ الكامنة وراءه
مفيدة أيضًا لعلاقاتك كدليل على كيفية تقديم المزيد من
القيمة على الفور.

مثل هذه الأسئلة يمكن أن تعطينا الكثير من المعلومات
حول الآخرين. بالطبع، يتم تسجيل بعض هذه المعلومات
الآن بواسطة خوارزميات وسائل التواصل الاجتماعي، حيث
نتلقاها كشيء مفروغ منه.

نحن نميل إلى النظر إلى تغذية وسائل التواصل الاجتماعي
ونعتقد أننا نعرف الناس - دون القيام بجهد جمع وتفسير
تلك المعلومات بأنفسنا. في الواقع، ما نفعله عادة هو خلق
نوع من الصورة النمطية العقلية، أو الانضمام إلى تصور
شخص آخر عن من يكون حقًا.

لتصحيح هذه النقاط العمياء، يعد استخدام القلم والورقة

لملاء الـ 66 Mackay للتعرف الجديد أو العملاء المحتملين تمريناً يوسع العقل حول كم من المعلومات التي يجب علينا تعلمها حول الناس من حولنا وكيف يمكن أن تساعدنا هذه المعلومات على أن نكون أكثر فائدة وقيمة بالنسبة لهم.

2. مؤشرات عالية المخاطر للأشخاص أو السلوكيات الصعبة والمزعجة والمملة والمحبطة (HALF)

بدأ هذا عندما تناولت الغداء مع كريس فوس وأندريه نورمان للحديث عن مشاريع جديدة، وتم طرح موضوع البحث عن الأشخاص الممتازين (ELF) أي سهل ومرح وممتع بدلاً من HALF

لم يكن منطقيًا أن يكون الثلاثة منا معًا - كان كريس هو مفاوض رهائن دولي سابق في مكتب التحقيقات الفدرالي (FBI) والآن هو أشهر خبير في مجال التفاوض في العالم، وكان أندريه سجينًا سابقًا تحول إلى مدافع ومؤلف وخطيب في مستوى معين، فهذا يثبت قدرتي على ربط الناس من جميع المستويات في Genius Network. ولكنه أيضًا دليل على أنه إذا استطعت جمع مجموعات من الأشخاص ELF، فإنهم يمكنهم العثور على أرضية مشتركة والتغلب على أي اختلافاتهم والتعاون.

وللقيام بذلك، عليك تجنب الأشخاص HALF في العلاقات ومفاوضات الأعمال، والأمر يمكن أن يكون أصعب مما يبدو. ومنحسن حظي أنه بفضل خبرته في المفاوضات، استطاع

كريس أن يأخذ فكرة ELF ويبتكر ما يسمى بـ «مؤشرات المخاطر العالية لـ HALF» عند التفاعل مع الآخرين. وفقاً لـ كريس ، كانت واحدة من أكبر علامات HALF هي تبدو وكأنها ELF:

«هذه يمكن أن تكون فرصة كبيرة بالنسبة لك»

في غياب خطة فعلية، أو أمثلة لنجاحات الآخرين كنماذج يمكن اتباعها، أو تفاصيل ملموسة أخرى، فهذا يعني عادة أنك فرصة لهم - وأنك ستعجز الكثير من العمل الجزئي حتى يتمكنوا من جني النتائج الكاملة.

عندما تقدم القيمة باستمرار وعلى الفور (أو تحيط بأشخاص يبدو أنهم يفعلون الشيء نفسه)، من المهم البقاء حذراً أو ناقداً على الأقل. شخص يعرض عليك التعريف بشخص كنت تحاول مقابله دون أي شروط مرفقة هو مثال جيد على القيمة التي يتم تقديمها على الفور - ولكن شخص يبيع لك أحلاماً جامحة للنجاح دون خطة فعلية سيسبب لك المشاكل باحتمال كبير.

لتجنب الكثير من الأمور السلبية، يجب عليك ترتيب الأشياء التي تشير إلى التوتر والقلق والخوف والشك والحيرة - ويمكنك فعل ذلك عن طريق إنشاء قائمة بمؤشرات المخاطر الشخصية الخاصة بك. إليك كيفية فعل ذلك:

1. فكر في الأشخاص الذين تعاملت معهم وقرأتهم

بشكل خاطئ تمامًا فجعلوا حياتك أكثر توترًا. ماذا قالوا وفعلوا في تفاعلاتهم الأولى معكمما جعلك تثق بهم؟ على الرغم من أننا جميعًا نتعامل مع أشخاص يتم تفسيرهم بشكل خاطئ، إلا أننا غالبًا ما ننسى كيف بدأت الأمور أو نفشل في النظر إليها بعين ناقدة. قم بتدوين أكبر عدد من الأمثلة مع أكبر قدر ممكن من التفاصيل هنا

2. في كل حالة، ما هي أول إشارات التحذير (حتى لو كانت إشارات صفراء) التي أدركت من خلالها فيما بعد أن العلاقة بدأت تتدهور أو ستفشل في التحسن؟ ما هو التفسير العقلاني الذي استخدمته لتجاهلها في ذلك الوقت؟ غالبًا ما نمنح الخير والثقة للآخرين ونحن نعتقد أنهم لا يستحقونها، إننا نعرف ذلك حينها—ورغم نتجاهل مشاعرنا ونرتكب الخطأ على أية حال. مع كل مثال منذ الخطوة الأولى، حاول أن تتذكر وتسجل جميع اللحظات المماثلة في كل حالة.

3. قارن الأمثلة والتفاصيل التي قمت بتدوينها. ما هي أوجه الشبه التي تراها بينهم؟ هل تظهر عبارات أو أفعال مرارًا وتكرارًا؟ ما هي الاستنتاجات التي يمكنك الوصول إليها؟

لا يتشابه شخصان، وسيكون ما هو ELF وما هو HALF لكل شخص مختلفًا أيضًا. ومع ذلك، عن طريق النظر في

العلاقات والتجارب السيئة التي عشناها بالتفصيل، يمكننا اكتشاف الأنماط - سواء في سلوك الآخرين السيء أو في نقاط ضعفنا الخاصة.

مع الأجوبة التي لديك من 3، لا تقع في نفس الأخطاء أو تتجاهل أنماط سلوكك الخاصة أو أنماط سلوك الآخرين. أولاً، قم بتدوين ملاحظات حول كيفية استغلال الآخرين لضعفك الشخصي. بعد ذلك، اكتب ما يمكن للآخرين أن يقولوه أو يفعلوه للاستفادة من هذا الضعف

من تلك المعلومات، عندما يقول شخص ما أو يفعل أحد الأشياء التي لاحظتها في مراحل مبكرة من علاقتك، فإنك تعرف ما يجب التفكير فيه، أي أن هذا علامة مؤشرة على ارتفاع مخاطر HALF بالنسبة لي. كما يقول كريس فوس، النجاح لا يتعلق فقط بالأشخاص الذين تقضي معهم الوقت، بل يتعلق أيضاً بالأشخاص الذين لا يستحقون إضاعة وقتك معهم. لمزيد من المعلومات حول هذه المفاهيم ومقابلاتي مع كريس، يمكن زيارة www.joePolish.com/WIIFT

الفصل التاسع

اقترب من الحضور الشخصي قدر الإمكان

قبل بضع سنوات، كنت أقوم بتدريب مجموعة من محترفي التنظيف في بيتسبرغ. كانت المجموعة عبارة عن مجموعة بلاتينية، أعلى مستوى للعملاء الذين كنت أعمل معهم في هذه الصناعة، وكانت المناقشة حول التسويق. كان الحدث مرتبطًا ببودكاست «أحب التسويق»، وكان معظم الجمهور ملماً بالبرنامج. في نهاية الحديث، قلت للجميع إنهم لتحسين مهاراتهم في التسويق حقًا، يجب أن يبدؤوا بالتحرك بأنفسهم. «لدينا الكثير من المناهج التعليمية على بودكاست» «أحب التسويق» التي تعلم التسويق المباشر والاستجابة والعديد من الموضوعات الأخرى»، قلت «ولكن يجب عليكم الاستمرار في التدريب والتعلم مع الآخرين.

وللقيام بذلك، يجب عليكم بدء مجموعات اللقاءات الخاصة بكم»

عملت الفكرة التي كانت وراء مجموعات «أنا أحب التسويق» على العديد من المستويات المختلفة. فقد عملت في مستوى أوّل على بناء وتنظيم مجتمع عضوي رائع للعرض نفسه والذي بدوره كان مفيداً لي و لشريكي فيالبودكاست دين جاكسون. ومن ناحية أخرى، عملت بالضبط على النحو الذي كنت أقوله: فقد ساعدت الناس على استيعاب المفاهيم في وقتهم الخاص وبسرعتهم الخاصة - مثل فكرة بدء اللقاءات

من خلال إجراء لقاءات، يمكن لرواد الأعمال ومحبي العرض إعادة إنشاء تجربة الحضور الحقيقي معي أو مع دين جاكسون من خلال الحضور الحقيقي مع بعضهم البعض. علاوة على ذلك ، كان مجرد التواجد في لقاء طريقة آليّة للحصول على درجة قائد..

آلياً ، أنشأ هذا الاجتماع الحضوري اتصالات وتجمّعات رائعة. لقد ولدت فرص للمشاركة المشتركة ، وفرص لكسب المال ، وإمكانية لتكوين صداقات مدى الحياة

وأخيراً، فإن السبب الذي جعل هذا الأمر رائعاً هو أنه كان وسيلة لتحقيق واحد من أهم المبادئ في الحياة والأعمال ألا وهو: في تفاعلاتك، يجب تقترب من الشخص قدر الإمكان

ما الذي يعنيه الحضور الشخصي ولماذا هو مهم

إذا كنت تتذكر الطريقة التي وصفت بها عاداتي في الرسائل النصية في وقت سابق، فقد تكون لديك فكرة جيدة بالفعل عما أعنيه بـ «الاقتراب من الحضور الشخصي بقدر الإمكان». يعني ذلك بالأساس إغلاق المسافة بينك وبين شخص آخر بأي وسيلة متاحة - وجعل كل تجربة لديك مع الشخص الآخر مؤثرة قدر الإمكان. وعلى الرغم من أن الالتقاء المباشر بشخص ما ليس دائماً ممكناً، إلا أن هذا لا يعني أنه يجب علينا التضحية بالروابط الحقيقية مع الآخرين عندما لا يمكننا التواجد معهم بشكل فعلي

وهذا يعني بدلاً من إرسال رسائل بسيطة أو بريد إلكتروني عادي، يتم إرسال رسائل صادقة أو حتى بطاقات بريدية ورسائل بريدية فعلية. وبدلاً من الرسائل النصية المملة، يتم إرسال رسائل فيديو أو رسائل صوتية تسلط الضوء على ما تفعله، أو تعرض أشياء يمكن أن يجدها مفيدة. وربما حتى تتحدث على الهاتف أو تجري اجتماعاً شخصياً أو عبر زوم للحصول على حوار بدلاً من مجرد مونولوج.

ويعني ذلك تعديل نبرتك ولغتك الجسدية وكل ما يمكن تعديله لتحسين قدرتك على الاتصال بهم عبر أي وسيلة. بعد كل شيء، تحتاج إلى نوع مختلف من الاتصال مع كل شخص تلتقي به

وهناك ميم ينتشر عبر الإنترنت يحتوي على حكمة معروفة. لقد رأيت بعض النسخ المختلفة منه، ولكن هذه هي الفكرة الأساسية:

تسبب تسعون في المئة من مشاكل التواصل في الحياة بسبب نبرة الصوت.

ليس ما تقوله ما يخلق المشكلة بل كيف تقوله

الحقيقة هي أن النبرة يمكن أن تحسم الأمر في أي حالة، ولكنها تعتبر خاصة مهمة عندما لا تكون في المكان نفسه مع الشخص الآخر وأنت تتواصل معه عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل النصية. فكم مرة حدث أن يفهم الشخص رسالتك بشكل خاطئ أو يفسرها بطريقة مختلفة؟

النبرة يمكن أن تجعل أو تكسر الاتصال - وكما تم التأكيد سابقا، يعتبر الاتصال عادة الشيء الأكثر أهمية الذي يجب علينا جميعا السعي لتحقيقه. وعلى الرغم من أن الحماس جيد، إلا أنه إذا بدا الشخص مفرطاً في حماسه، فإن الناس سوف يرونه مزيفاً أو بائساً أو أي شيء آخر. الأمر شبيه بجهاز الإرسال اللاسلكي للراديو، فعندما يكون مضبوطاً بشكل صحيح، يمكنك سماع الموسيقى بوضوح، وعندما لا يكون كذلك فكل ما تحصل عليه هو التشويش

ولأنّ لكلّ أحد شخصيّته الخاصّة فإن لكلّ أحد نسخته الخاصّة في الاقتراب شخصياً. إذا سألتني عن كيفية تواصلتي مع الآخرين وكيف أقرب منهم «بشكل شخصي»، فإن الكثير

من هذه الدروس ستخطر ببالي. وتعتبر الملاحظات حول تحفيز عواطف الناس وإيقاظ الرغبات مهمة للغاية. كمثال على ذلك، قبل وجود الآيفون، تم إصدار <فليب فيديو

على سبيل المثال، قبل ظهور الآيفون، ظهر في الأسواق الفليب فيديو . كان المنتج عبارة عن كاميرا صغيرة يدوية تسمح لك بتصوير مقاطع فيديو قصيرة وتحميلها ومشاركتها بسرعة. على الفور، كنت أقوم بتصوير الكثير من مقاطع الفيديو باستخدام الفليب فيديو وأرسلها عبر البريد الإلكتروني إلى الناس. منذ البداية، كنت أرسل رسائل صوتية وفيديو إلى الآخرين لأنني رأيت مدى فعاليتها. إنها تثير عواطف أقوى مما يفعل النص العادي، وهذا يؤدي إلى أفعال أقوى من طرفهم

في الواقع، أتذكر أن شخصا ما قام بالتسجيل في الحدث السنوي لشبكة KrowteNsuineG بقيمة 10,000 دولار للشخص الواحد مع شريكه بناء على نص صوتي أرسلته إليهم - ولم أرهم منذ أكثر من عقد من الزمان لكن لأنني أرسلت إليهما رسالة صوتية تخبرهما بالحدث وتدعوهما إلى التسجيل عبر موقعي الإلكتروني، أصبحا عضوين في شبكة suineG

تماما مثل النباتات والحدايق، تتطلب الصداقات والعلاقات الماء. إنها بحاجة إلى أشعة الشمس. لهذا السبب أحاول دائما أن أتذكر الحفاظ على «رشة» مستمرة

من الاهتمام والتقدير تجاه الأشخاص الذين أهتم بهم من خلال كتابة الملاحظات وإرسال الرسائل الصوتية و رسائل الفيديو وغير ذلك الكثير. هذا يحدث كل الفارق.

قطعة الدومينو: أن تكون «شخصًا موجودًا في الحضور الفعلي» يعني إغلاق المسافة العاطفية في علاقاتك بأي طريقة ممكنة العلاقات مثل النباتات: إنها تحتاج إلى «رشة» مستمرة من الاهتمام والتقدير والمشاركة للنمو أسئلة موجّهة إليك: هل نمت أيّ من علاقاتك القريبة بشكل أقل «في الحضور الفعلي» مع مرور الوقت؟ ما هي الاستراتيجيات التي يمكنك استخدامها لإغلاق تلك المسافة العاطفية؟

أساس التواصل الشخصي القوي

عندما كنت سأجري مقابلة مع جون ماكي، مؤسس وول فودز، في أحد فعاليات «جينيوس نتورك السنوية»، أردت أن أكون مستعدًا. والأهم من ذلك، أردت أن يعرف جون أنني أهتم بتجربته في «جينيوس نتورك»

كنت أعرف الكثير عن جون لأنني أجريت معه اجتماعًا خاصًا لثلاث ساعات في عام 2013 في مقر وول فودز في أوستن، تكساس (وحضرت لاحقًا أحد فعاليات «الرأسمالية الواعية» الخاصة به). ومع ذلك، أردت أن أعرف المزيد عنه، لذا قمت مع فريقتي بالكثير من البحث حول ما يجب

وما يكره

عندما حضر جون لإلقاء كلمته، كان هناك سلة في غرفته بها أطعمته ومشروباته المفضلة، وأقراص الدي في دي، والكتب، ولا أستطيع حتى تذكر ماذا كان هناك غير ذلك بالضبط. للوصول إلى هذه النقطة، شاهد أحد زملائي العديد من المقابلات مع جون ووضع بعض أفضل الأسئلة التي يمكنني طرحها

أتذكر أنني تحدثت مع مساعدة جون، وقامت بنقل تعليقاته حول الحدث لي:

لقد استمتعت بشكل كامل بالحضور في هذا المؤتمر. قام جو وفريقه بعمل رائع. كانت الأسئلة التي طرحها جو في المقابلة هي أفضل الأسئلة التي تم طرحها علي في أيّ منتدى عامّ.

لمشاهدة المقابلة التي أجريتها مع جون ماكي، يرجى زيارة www.JoePolish.com/WIIFT

الهدف من القصة هو أنك إذا قمت بالعمل اللازم لتحديد المواقع بشكل صحيح، فيمكنك أن تترك انطباعاً رائعاً على شخص ما يؤدي إلى نتائج مذهلة. ولا يتعلق الأمر بأن تكون محدثاً بارعاً، بل يتعلق الأمر بالاهتمام.

كثيراً ما يكون لدى الناس أصحاب المستوى العالي رواد أعمال آخرين ومعجبين يريدون مقابلتهم، ولكن غالباً لا

يقوم هذا الفريق الثاني بأي بحث. بالنسبة لجون، بعد أن رأى السلة التي قمنا بتجهيزها له، أدرك أننا قد استثمرنا ساعات من حياتنا في جعله مرتاحاً قدر الإمكان.

يذكرني ذلك بمبدأ كتابة النصوص الإعلانية لروبرت كولير، الذي سأعيد ذكره: ادخل في الحوار الذي يدور في عقل العميل المحتمل». على غرار التسويق الشخصي، يأتي الاقتراب من الاجتماعات الشخصية من خلال الاتصال الشخصي والشبكات.

في هذه المرحلة من حياتي، أتلقى الكثير من العروض لإجراء مقابلات أو المشاركة في بودكاست. عندما يتصل شخص ما بفريقي أو يقابلني شخصياً ويسأل «هل يمكنني مقابلتك لبودكاست؟»، أسأله «هل استمعت إلى أي من بودكاستاتي الأخرى؟». وعلى أساس هذا السؤال، في معظم الأوقات، أنا أرفض معظم دعوات البودكاست. الحقيقة هي أنني أستثمر فقط في الأشخاص الذين يستثمرون فيّ. هناك الكثير من العروض وهذا هو أحد الطرق التي نستخدمها لفلترتها. ليس هذا هو المعيار الوحيد، لكنه معيار مهم جداً.

ومع ذلك، إذا جاء شخص ما بمنظور حقيقي ومبني على البحث والتقدير لما لدي لأقوله، فيمكن أن تكون الأمور مختلفة. أحب أن أقول: «يتمنى الكثيرون أن تأكل من طعام كلابهم دون أن يأكلوا من طعام كلابك». ولكن هذه ليست الطريقة التي تعمل بها الاتصالات القوية.

صديقي روبرت تشالديني هو الكاتب الذي كتب كتاب «Pre-Suasion» بالإضافة إلى كتابه الأكثر مبيعاً Influence: The Psychology of Persuasion ويحتوي الكتابان على الكثير من الأفكار حول هذا الموضوع، ويتعلق الأمر بشكل خاص بالكتاب الأخير.

ويعتبر الإعجاب والمعادلة اثنتين من المبادئ الأساسية لتأثير روبرت. وهي نفس المبادئ التي أنادي بها هنا. أنا مؤمن كبير بتوطيد العلاقات مع الآخرين عن طريق اكتشاف ما يهمهم والتدرُّج في إظهار اهتمام صادق من خلال القيام بأشياء رائعة لصالحهم. وبالطبع، يجب أن يتم التبادل بشكل صادق وحقيقي لتكون العلاقة قوية بالفعل.

قطعة دومينو: لكي تترك انطباعاً رائعاً لدى الآخرين وتجعلهم يشعرون بالاهتمام، عليك أن تقوم بواجباتك المنزلية. لا تطلب من أي شخص فعل أي شيء من أجلك دون إضافة قيمة إليه أولاً. لا تظهر بموقف متعجرف، بل اظهر لهم اهتمامك بمعرفة أكبر قدر ممكن عنهم. من خلال جعل الآخرين يشعرون بالاهتمام، تضع أساساً لعلاقات رائعة - لكن يجب أن تكون هذه العلاقات متبادلة الأسئلة الموجهة إليك: عندما تتفاعل مع شخص جديد لأول مرة، ماذا تتوقع منه؟ هل تتوقع الشيء ذاته من نفسك أيضاً؟

الطرق الخاطئة (والصحيحة) للتواصل شخصياً وعن بُعد

إذا كنت خارجاً مع شخص يعرف صديقاً آخرلي، فسنسجل مقطعاً صوتياً أو نلتقط مقطع فيديو قصير أو صورة معاً. في تلك اللحظات (خصوصاً في الفيديو)، سأسجل شيئاً مضحكاً - عن نفسي أو عن الشخص الذي أرافقه، أو عن كلينا- فقط لقول مرحباً، ومن ثم أرسل الفيديو للصديق المشترك.

باستمرار أقوم بتسهيل إعادة الاتصال والمحادثات بين الناس الذين يعرف الكثير منهم بعضهم بعضاً بالفعل. لماذا؟ لأنه الكثيرين يشعرون بالحرَج من التواصل مع الشخص الآخر على الرغم من أنهم يرغبون في ذلك. إنه جزء من فلسفتي في المحافظة على الاتصال من خلال إضفاء القيمة والفائدة والمرح على المواقف. بالطبع، هذه طريقتي الخاصة. قد يعتبر بعض الناس أنني غريب أو عفوي للغاية. ومع ذلك، فأنا عامل مساعد لجعل الكثير من الأشياء التي لم تكن لتحدث بين الناس لو لم أكن أتعامل بهذه الطريقة تحدث

عندما يتعلق الأمر بالاتصال، يجب أن يكون الأمر كله عن الموقف والطاقة - والذي يمكن أن يشمل الحماس والتعاونية والودية، فضلاً عن الدعابة والسخرية والتهكم على الأصدقاء، من بين أمور أخرى. للتواصل شخصياً

بطاقة جيدة، يجب أن تسعى لفهم الآخرين أولاً بدلاً من السعي لتكون مفهوماً. جزء من ذلك هو عدم الجدل بشكل مفرط أو فرض آراءك على الآخرين (إلا إذا كنت تعرف جمهورك ولديك تفاهم معهم) - ثم يمكنك أن تكون غريباً ومتطرفاً بقدر ما يسمح الموقف).

أرى في كثير من الأحيان أخطاء يرتكبها الأشخاص في عالم المنظمات غير الربحية، حيث يقترب منك أشخاص من هذه المنظمات ويشرحون لك أنه يجب عليك تمويل قضيتهم أو التبرع لفائدتها أو الاهتمام بها، وذلك دون إيضاح الأسباب والتأثيرات التي سيحدثها دعم هذه القضية. فهم يبحثون عن الدعم دون تحقيق التزام المتبرعين، ويتجاهلون الجانب الذي يجعل المتبرع يهتم بالقضية.

الناس يجب أن يكونوا مشتركين في العملية، ولا يمكنك إجبار فراشة على الخروج من الشرنقة قبل أن تكون جاهزة. إنه الشيء نفسه في إطار بناء العلاقة. هناك فترة حمل وحيز معين من الوقت يحتاج إلى الاستثمار فيه.

عليك أن تتحلى بالصبر. تحتاج إلى إلقاء نظرة على كاملدورة حياة علاقة أو مشروع ولا يمكنك تجربته

للحصول على اختصارات. عادة ما يكون هذا مناسباً للأشخاص الذين يقدمون العطاء بشكل طبيعي - ولكن أي شخص يشعر بأنه مستحق سيكافح هنا. بالطبع، كل هذا يأتي إلى النقطة المقابلة: ما لا يجب القيام به

باختصار، تشمل طرق التواصل الشخصية الخاطئة التحامل الزائد أو الصراحة بشكل مزعج مما يؤدي إلى دفع الشخص بعيداً. كما تتضمن العطرسة (ما لم يكن لديك علاقة جيدة معهم) والتعجرف والتفكير بالنفس بشكل زائد، خصوصاً على حساب الآخر. كما يمكن أن يكون هناك خطر عندما يدعي شخص ما أنه يعرف شخصاً آخر وينتهي به الأمر بإضعاف العلاقة أو الوثيقة المفترضة بينهما. يمكن أن يحدث ذلك عندما يقوم شخص ما بتفسير الوضع بشكل خاطئ أو عندما يأتي الشخص من مكان لا يشعر فيه بالأمان - وهذا الأخير هو مسألة أكثر جدية، لأنه لتواصل حقيقي مع الناس، يجب عليك بناء شعور بالأمان داخلك ويجب أن تعرف أنك تضيف قيمة للمواقف ويجب أن ترغب في مشاركتها مع الآخرين

بالطبع ، يجب أن يكون لديك أيضاً تقدير.

هناك الكثير من الأشخاص الذين يريدون مني أن أربطهم بأشخاص أعرفهم دون تقديم شيء يضيف قيمة حقيقية تبرر الاتصال، أو قبل أن يكونوا حقاً على مستوى هؤلاء الأشخاص. ما أطلبه منهم هو أن يكتبوا شيئاً يمكنني عرضه على الشخص الذي يريدون الاتصال به، لأنه لا يمكنني إجراء الاتصالات استناداً إلى طلبات غير مكتملة. يجب أن يكون هناك سبب جيد وفائدة لجميع المعنيين. بالإضافة إلى ذلك، إذا كان الاتصال مهماً بالنسبة إليهم وللشخص

الذي يطلبه ، فليس من مهمتي القيام بكل العمل عنهم.
طبيعي أنه لكل قاعدة و «طريق صحيح»، هناك الكثير من
الأمثلة على الناس الذين حققوا النجاح عندما فعلوا العكس.
بمعنى آخر، هناك أشخاص يحققون ما يريدونه في الحياة
لأنهم مثابرون ومزعجون للغاية. ومع ذلك، على الرغم من
أنهم يحصلون في بعض الأحيان على ما يريدون، إلا أنهم
يثيرون استياء الناس أيضًا.

لا يفكر الناس بشكل إيجابي في الأشخاص المزعجين،
حتى لو كانوا غالبًا في مراتب عليا من السلطة. بينما يمكن
أن تحصل على ما تريد من خلال المثابرة، إذا كانت هذه
استراتيجيتك الوحيدة ، فإن ذلك يتعارض مع رسالة هذا
الكتاب بأكمله.

لدى الجميع قوى مختلفة، ولكن إذا كان هناك «طريق
صحيح» للقيام بالأشياء، فهو معرفة النتيجة المتوقعة
للشخص الآخر مسبقًا ومعرفة ما سيجعله يتجه نحوه.
الطريقة الصحيحة للاقتراب من الشخص قدر الإمكان هي
أن تكون في وضع جيد ، ومكانة عالية (مكتسبة ، وليست
مزيفة) ، وقيمة ، ومفيدة حتى يرغب الناس في التعمق
ومعرفة المزيد عنك

قطعة الدومينو: جعل الآخرين يشعرون بالتميز
والقدير هو وسيلة للاتصال - ولكن من المهم
بالنسبة لهذا الأمر أن تعرف ما لا يجب القيام

به. على الرغم من عدم وجود طريقة «صحيحة»
واحدة للقيام بالأمر ، يجب اختيار السلوكيات
التي تجعل الناس يرغبون في الاقتراب منك وليس
في الابتعاد عنك.
الأسئلة الموجهة إليك: في علاقاتك الأقرب، ما
هي السلوكيات التي تمارسها والتي تجعل الآخرين
يميلون نحوك؟ وما مدى اختلاف هذه السلوكيات
في علاقاتك المختلفة؟

تعامل مع المزيد من المحادثات كأنها حاسمة

دعونا نواجه الأمر: الكثير من المحادثات التي نجريها في
الحياة هي فقط من أجل المحادثة. بعبارة أخرى، بينما قد
نجري بعض الاتصالات ونستمتع، فإننا لن نسميها محادثات
حاسمة.

ليس لدينا الكثير من المحادثات الحاسمة في الحياة،
ولكن عندما نفعل ذلك ، فكر في الشكل الذي تميل إلى أن
تبدو عليه. ربما تكون تفاوضا على زيادة مع مدير، أو ربما
انفصل عن شخص ما في علاقة تعكرت. مهما كان الموقف،
فإن معظم هذه المحادثات تتعلق بالقيم الأكثر أهمية بالنسبة
لنا - الأشياء التي سنموت من أجلها.

تلك المحادثات الحاسمة مهمة إلى درجة أنه يوجد كتاب
بِعنوان «محادثات حاسمة» للمؤلفين جوزيف جريني وكيري

باترسون، مكرس لاستراتيجية التعامل معها بشكل صحيح. على الرغم من وجود الكثير من التفاصيل التي لا يمكننا الدخول فيها هنا في الكتاب، إلا أن أحد الموضوعات التي يغطيها هو تأسيس اتصال واتفاق على الأمور عندما يكون ذلك ممكناً. وهذا ما يُسمى - بعبارة قد سمعتها بالتأكيد - الأرضية المشتركة.

هذا سؤال يستحق التفكير فيه في المحادثات الحاسمة، لكنه في الواقع مهم في جميع المحادثات: أين الأرضية المشتركة؟ حتى لو كنت تختلف تماماً مع شخص ما سياسياً أو على أي صعيد آخر، فمن أين يمكن أن يأتي الاحترام المتبادل؟ الإجابة على هذا السؤال يمكن أن تفتح طرقاً لتكون مفيدة وقيمة

بالنسبة لي، وأنا أفكر في هذه النقاط، يصبح السؤال: لماذا لا نعامل جميع محادثاتنا على أنها حاسمة؟ ما لم تكن مجرد محادثة للثرثرة، فلا يوجد سبب لعدم القيام بذلك. يضيع شيء ما عندما لا نفعل ذلك. ولأننا غالباً ما لا نتعامل مع المحادثات على أنها مهمة، فإن الكثير من الناس يواجهون صعوبة في التواصل مع الآخرين.

إذا رأيت نبتة تذبل وتحتاج إلى كوبين من الماء ولديك فقط كوب، فإن ذلك الكوب سيساعد النبتة. التواصل شبيه بذلك: صب الماء على النباتات. حتى إذا لم تعتقد أن لديك ما يكفي من الماء لتقديمه لحظتها، فإن الحديث مع الآخرين

سيساعد على تحسين العلاقة. وبغض النظر عن مدى نجاح الأشخاص، فإنهم في كثير من الأحيان لا يبذلون جهوداً كافية في تغذية ورعاية وإنارة العلاقات الاجتماعية، وسقيها وحصادها.

قطعة الدومينو: تتشكل روابط أعمق من خلال إيجاد أرضية مشتركة. للقيام بذلك ، حدد ما هو أساسي بالنسبة لك - ثم تعامل مع المزيد من المحادثات التي تجريها كما لو كانت حاسمة ، وفقاً لقيمتك

أسئلة موجهة إليك: ماهي أنواع المحادثات التي تميل إلى التسرع فيها في حياتك؟ إذا تباطأت في بعضها ووجدت طرقاً جديدة للتواصل ، فما نوع التأثير الذي يمكن أن يحدثه ذلك؟

كن حقيقياً لا مزوّقاً

كما ذكرت سابقاً، جاءت اتصالاتي بالعديد من الأشخاص رفيعي المستوى من خلال إتقاني لما كتبت عنه في هذا الكتاب على مدى سنوات عديدة، ومن خلال معرفتي بكيفية التحدث بلغة هؤلاء الأشخاص وتقديم القيمة على الفور، والاستفادة من تطبيقات العديد من المفاهيم الأخرى في هذا الكتاب لفتح الأبواب للطرفين.

مع ذلك، قد يكون هناك في بعض الأحيان سلبيات لتقديم القيمة والمناورة داخل الغرف إذا لم تكن تفعل ذلك بروح

حقيقية - أو إذا لم يقدر الناس من حولك عملك .

لقد تواصلت ذات مرة مع رائد أعمال ثري من أجل مشروع مشترك لصالح مؤسسته مع بعض التسويق الذكيتضمنت الخطة نقل رجال ورواد الأعمال إلى مكان عطلة جميل يمتلكه رائد الأعمال الثري

الفكرة هي أن أنظم فعاليات «عصف ذهني» ريادية في الموقع للزوار بينما يقضي رائد الأعمال الثري عطلته هناك . وبذلك، سيحصل الزوار على فرصة الوصول والمحادثة مع هذا الرائد في مقابل دفع رسوم عالية .

في العام الأول، تم فرض رسوم قدرها 45,000 دولاراً للفرد، أو 75,000 دولاراً للزوجين، لحضور فعالياتنا الشاملة كلياً . وبمجرد البدء، حققت الخطة نجاحاً كبيراً . وفي نهاية العام، قمنا بتسليم كل الأرباح لرائد الأعمال - بإجمالي قرابة نصف مليون دولار تذهب لمؤسسته .

على مر السنين، استمرت و فريقتي في جلب الناس إلى هذا الموقع . ولإنشاء قيمة تتجاوز تأجير ممتلكاته وتقاسم الأرباح، جمعت أيضاً ملايين الدولارات لمنظماته ومؤسسته من خلال جهود التسويق والتوعية المختلفة التي وصلت جميعها إلى آلاف الأشخاص .

كنت أفعل ما فعلته دائماً: إدماج الناس وجذبهم إلى المزيج . لكنالمشكلة كانت أن هذه الطاقة لم تكن في بعض الأحيان متبادلة كما كنت أتمنى .

من وجهة نظري، كان رواد الأعمال الذين جلبتهم يولدون الكثير من القيمة والفرص للرائد الأعمال الثري. وفي الوقت نفسه، كنت أعزز أيضًا مسارات العمل للأشخاص الذين قدمتهم له. ومع ذلك، لم يترجم كل الجهد والقيمة إلى تعاون رائد الأعمال أو فريقه مع Genius Network وفي النهاية، فقط سألتهم بصراحة:

«بيدو أن كل ما تفعلونه مع الأشخاص الذين أحضرهم يسير على ما يرام. لماذا لا تأتون إلى Genius Network يمكنكم القيام بالكثير معنا؟»

عادةً ما يقولون إنهم مهتمون، ولكن لا يتحقق ذلك أبدًا. وفي وقت لاحق، اكتشفت أيضًا أن معسكر رائد الأعمال كان يدفع لوكالة سفر عمولة بنسبة 15 %، على الرغم من أن مساعدتي يونيسكانت تحجز وتتسق كل شيء للرحلات دون أن يقوموا بأي عمل!

على الرغم من أنني حافظت على علاقة ودية مع رائد الأعمال، إلا أنني في النهاية توقفت عن إقامة الرحلات بسبب مشاعري المختلطة، وأعطيت النموذج والعمل بأكمله لصديق لي ما زال متحمسًا له.

تذكرت أن رائد الأعمال أقام قبل بضع سنوات حفل جمع تبرعات بارز لمؤسسته. كانت التذاكر مكلفة وحضر حوالي 600 شخص، 200 منهم قمنا نحن بجلبهم. في الجمهور كان العديد من رواد الأعمال رفيعي المستوى ممن عقدت

معهم صفقات رائعة على مر السنين

ساعدت مع فريقي في تنظيم الحدث وكنا سنجلس على طاولة رائد الأعمال، لكننا فوجئنا عندما أخبرنا فريقه بأنه لا يمكننا الحضور كضيوف له، وبدلاً من ذلك طلب منا دفع 2500 دولار لكل منا مقابل المقاعد

وكان الجزء الأساسي من الحدث مزاد خيري كبير للعناصر النادرة والتمينة، وشجعت ضيوفي على القيام بالمزايدة. وإجمالاً، فإن الأشخاص الذين جلبهم فريقي وجلبتهم شخصياً باعوا أكثر من 60% من مبيعات المزاد

في نهاية الليلة، صعد رائد الأعمال على المسرح بابتسامة وشكر الجميع. وأثناء وجوده هناك، أعلن عن كل مشاهير الحفل بالاسم، مما جعل الحضور يعطونهم جولة دافئة من التصفيق والتقدير.

كان شعور الاغتراب الذي شعرت به في تلك الليلة والأيام التالية يلاحقني. كنت أنظر إلى غرفة مليئة بوجوه الذين دفعوا جميعاً من أجل الحضور هناك، ولإعطاء المال لما كنت أمل أن يكون قضية جيدة وكي يكونوا حاضرين قدر الإمكان. ومع ذلك، ليس لدى الجميع في الغرفة نفس الدوافع.

كانت درساً صعباً تعلمته أن الناس يمكن أن يكونوا حضوراً مادياً وجسدياً معك ومع ذلك لا يكونون «حاضرين بالفعل» في جميع جوانب الحياة، لدينا أمثلة وتوقعات حول كيف

يجب أن نكون أو كيف يجب أن تسير الأمور. بشكل عام، إذا كان بإمكاننا أن نحصل على كل ما نريده، فإن الأمور ستسير دائماً بصورة متفائلة وجيدة، حتى لو لم يحدث الأمر بهذه الطريقة في الواقع.

في محاولتنا لتحقيق أحلامنا الجامحة، نقدم أحياناً بشكل متعمد أو بدون وعي نسخة مزيفة من أنفسنا للفوز بمحبة الآخرين أو لإعجابهم. وفي أحيان أخرى، نحافظ على علاقات مع الأشخاص الذين لن نحافظ عليهم بالأساس، على أمل الحصول على شيء ما منهم.

في تلك الحالات، قد لا نزال نتبع مبادئ إضفاء القيمة على الفور أو الاقتراب من الشخص بشكل مباشر، ولكننا نفعل ذلك بطريقة مزوّقة. إنها لا تتبع من مكان صادق.

إعطاء القيمة والتواصل مع الآخرين هو نصف المعركة، ولكن النصف الآخر هو أن الطاقة تُتداول بين الطرفين لصالحهما. يعني ذلك أنك تعطي شيئاً ويتم رده بالمثل من خلال تدفق الطاقة.

تأتي المبادلة من أن تكون مفيداً أو من خلال تقديم حلول أو هدايا أو فكاكة لشخص ما، ولكنها تعتمد أيضاً على أن تكون صادقاً. الطريق الصحيح للقيام بكل هذا هو عدم التقليل من قيمة وقتك ومالك وانتباهك وطاقتك. ما هو فعال هو أن تكون مانحاً للأشخاص المناسبين، بدلاً من أن تكون متلقياً.

كما يتعلم جميع الناجين في نهاية المطاف، فإن الحافظ والدافع الذي حصلت عليه لتحقيق النجاح لا يدوم دائماً بمجرد الوصول إلى القمة. حتى هناك، لا يزال هناك العديد من الأشخاص الذين يلعبون سراً ألعاب حالتهم الخاصة.

لا يهم من تكون أو إلى أين تذهب، ستجد الناس يراقبون جراحهم وعدم أمانهم وينتقمون من الآخرين. في الأوساط الناجحة مع الأشخاص عاليي المستوى، قد يعني ذلك في كثير من الأحيان أن الناس يعاملونك بما يكفي للحصول على ما يريدونه مع الحفاظ عليك دائماً في الخارج. كما يعني ذلك أن الأشخاص الناجحين يجب أن يبنوا قشرة سميكة حول أنفسهم لمنع ذلك.

كنت أتحدث إلى صديقة لي تزوجت من مخرج مشهور. كما أوضحت لي، غالباً ما يدعوها الناس إلى الأحداث ويتصرفون وكأنهم يريدون انضمامها، ولكن في أكثر الأحيان، يمكنها أن تدرك أنها تُدعى فقط لأن الناس يريدون الوصول إلى زوجها.

كل هؤلاء الناس يركزون على أنفسهم، وكل ما يهتمون به هو ما سيفعله اتصالهم بصديقتي - لا يفكرون أبداً في عواطفها أو في شعورها حيال ذلك.

حتى الآن، حاول الكثير من الناس استخدامها للوصول إلى زوجها إلى درجة أنها أصبحت حساسة للغاية. إن تلك المهارات المتعلقة بالملاحظة هي جائزة عزاء عظيمة،

ولكن في رأيي المتواضع ، يجب أن يتم التعامل معها ككائن بشري

قطعة الدومينو: يمكنك التواجد مع الناس شخصياً دون أن تكون « حاضراً فعلياً ». راقب علاقاتك وبيئتك للتأكد من أن أفعال الناس تجاهك هي حقيقية وليست على المستوى الظاهري. تجنب السلوك الزائف في علاقاتك الشخصية أيضاً، حيث إنه يسبب الاستياء المتراكم.

أسئلة موجهة إليك: متى كانت آخر مرة كنت فيها بعيداً عن بعض الأشخاص لكنهم جعلوك تشعر وكأنك حاضر شخصياً؟ وبالمثل ، متى كانت آخر مرة كنت فيها متواجداً فعلاً لكنهم جعلوك تشعر بأنك بعيد؟ (ملاحظة: يمكنني بالفعل سماع النقد بأنه لا يمكن لأحد أن «يجعلك» تشعر بأي شيء ، لكن بعض الأشخاص الأقوياء يمكنهم بالتأكيد التحكم في البيئة من حولك إلى درجة أنك تبدأ في الشعور بهذه الطريقة)

الوعي الذاتي والاتساق

فهم الحاجة إلى التعبير عن الأفكار بشكل أعمق وأكثر تفصيلاً يمكن أن يأخذك بعيداً، ولكن تنفيذ هذه الفكرة يمكن أن يأخذك إلى مستوى أبعد .

في طريقة أولى يمكن التفكير في أن كتابة بطاقة بريدية واحدة إلى شخص ما أو إرسال رسالة نصية بمناسبة عيد

الميلاد قد يؤدي إلى نتيجة إيجابية، ولكن هذا ليس كافيًا للحصول على أقصى نتائج من هذا المبدأ. يجب أن تتبنى الفكرة بأكملها وتجعلها طريقة لحياتك في العالم بدلاً من التفكير في الأمر كشيء تفعله فقط هنا وهناك

ما تقوم به في أي لحظة مهم في حد ذاته، ولكن مجموع كل تلك اللحظات يساعدك على بناء سمعة كشخص مهتم ومفيد. على الرغم من أن قيمة اللحظة هي شيء عظيم في حد ذاته ولك أن تصبح معروفًا كشخص يقدم قيمة في كل مكان وزمان هو الأفضل.

عند محاولتك أن تكون «حاضرًا شخصيًا» في أقصى حد ممكن، فمن المرجح أن ترتكب أخطاء، وتواجه الرفض، وتقول الشيء الخطأ. قدرتك على تصحيح المسار عند حدوث ذلك - والاعتذار، وتنظيف نفسك، والمضي قدمًا - مهمة للغاية. الاستعداد لتحقيق الوعي بأنه يمكن أن تكون في الطريق الخطأ هو وعي هام يجب تطويره.

في جميع الحالات، كن أفضل صديق لنفسك. كلما كنت أفضل صديق لنفسك، كلما كنت صديقًا ووالدًا وشريكًا وزوجًا وشقيقًا أفضل، وأي شيء آخر ترغب فيه! امنح نفسك وامنح غيرك بعض المساحة. اعلم أن حياتك ستتحسن بمقدار اهتمامك بها ومعاملتك لنفسك بالاحترام.

ما يجعل حياتك أفضل ليس النظام القيمي لشخص آخر أو محاولته إقناعك بأن طريقه هو الطريق الصحيح. فقط

انظر إلى ما يعمل لصالحك وافعل المزيد منه. وتذكر أن الأمر لا يتعلق فقط بالقيام بالأشياء بشكل صحيح. وإنما يتعلق بالقيام بالأشياء الصحيحة مع الأشخاص المناسبين.

الدومينو: الذهاب إلى ما هو أبعد من التواصل الأساسي مع الناس سيأخذك بعيداً، ولكن تنفيذ هذه الفكرة في جميع مجالات الحياة بالوعي الذاتي والإبداع هو ما سيأخذك إلى الأبعد.

أسئلة لك: كم من الإبداع تضعه في التواصل اليومي مع الآخرين؟ وما هي بعض الطرق التي يمكنك استخدامها لجعل تفاعلاتك مع الآخرين أكثر إثارة؟

قطع الدومينو:

- يعني أن تكون «حاضراً شخصياً» إغلاق المسافة العاطفية في علاقاتك بأي وسيلة ممكنة. العلاقات مثل النباتات: تحتاج إلى «قطرة» مستمر للعناية والتقدير والمشاركة لتنمو.
- لإحراز انطباع رائع على الآخرين وجعلهم يشعرون بالتميز، يجب عليك إتقان واجباتك المنزلية. أظهر لهم أنك تهتم بتعلم أكبر قدر ممكن عنهم. عن طريق جعل الناس يشعرون بالتميز، تضع أساساً لعلاقات رائعة - على الرغم من أن هذا يجب أن يكون متبادلاً

- جعل الآخرين يشعرون بالخصوصية والتقدير هو طريقة للاتصال - لكن من المهم بالقدر نفسه معرفة ما لا يجب فعله. على الرغم من عدم وجود طريقة «صحيحة» واحدة للقيام بالأمور، اختر السلوكيات التي تجعل الناس يرغبون في التقرب منك، وليس الابتعاد عنك.
- يتم تشكيل الروابط الأكثر عمقاً عن طريق العثور على أرضية مشتركة. للقيام بذلك، حدد ما هو أساسي بالنسبة لك - ثم عامل كل محادثة تجريها وكأنها مهمة جداً، وفقاً لقيمك.
- يمكنك التواجد مع الناس دون أن تكون «حاضراً شخصياً». راقب علاقاتك وبيئتك للتأكد من أن تصرفات الأشخاص تجاهك حقيقية لا سطحية. تجنب السلوكيات المزيفة في علاقاتك الخاصة أيضاً، حيث أنها تسبب الاستياء المتراكم وتؤدي إلى انخفاض تقدير الذات.
- الذهاب إلى ما هو أبعد من التواصل الرتيب مع الناس سيأخذك بعيداً، ولكن تنفيذ هذا المفهوم في جميع مجالات الحياة بالوعي الذاتي والإبداع هو ما سيأخذك إلى أبعد الحدود.

تمارين وخطوات عملية

1. مقدمة شبكة العباقرة

في مجموعات شبكة العباقرة، ندعو أحياناً الجميع لملء

بطاقة تعريف بسيطة قبل التفاعل والتواصل بشكل كامل مع بعضهم البعض في كل حدث. في الواقع ، إنه تمرين يجب أن نشكر عليه المتحدث العالمي المتميز ومدرّب الخطابة وعضو شبكة العباقرّة جويل ويلدون الذي قدم لشبكة العباقرّة وعلى الرغم من أن هذا الأمر قد يبدو بسيطاً ، إلا أن السبب وراء قيامنا بذلك هو تمكين أعضائنا من التواصل بأكبر قدر ممكن في الحضور الشخصي مع بعضهم البعض بطريقة تعطي قيمة على الفور.

لتجهّز بطاقة التعريف الخاصة بك، قم بالإجابة على الأسئلة التالية:

1. بعد كتابة اسمك، اكتب ما لديك. في تفاعلاتك مع الآخرين، ما هي الأشياء التي لديك بالفعل والتي تعتبر قيمة للأشخاص الآخرين؟ يمكن أن تكون أشياء مادية أو عاطفية، ولكنها يجب أن تكون في جوهر ما تقوم به وما يتعلق بك.

2. اكتب ما يمكنك تقديمه. استناداً إلى ما تم ذكره أعلاه، ما الذي يمكنك تقديمه للأشخاص الآخرين باستخدام تلك الأشياء التي لديك؟ ما هي الخبرات التي يمكنك إنشاؤها للأشخاص؟

3. اكتب ما يمكن تحقيقه بهذه الأشياء. استناداً إلى العناصر السابقة، ما هي النتيجة المترتبة على توافر العناصر المذكورة في الخطوتين الأولى والثانية؟ إذا

وصفت أشياء تتعلق بنشاطك التجاري، فما هي النتائج التي يوفرها للآخرين؟ إذا كتبت صفات أو قيم عاطفية، فما هو التأثير الإيجابي الذي ينتج عن طريقة نظرتك إلى الأشخاص الذين تتفاعل معهم؟

4. اكتب المجال الذي تحتاج فيه إلى المساعدة. بغض النظر عن مدى احترافك، يحتاج الجميع إلى المساعدة في شيء ما. تمامًا كما لا يمكن لأحد أن يقدم بالضبط ما تقدمه فب الخطوات 1 و 2 و 3، فإن إجابتك هنا يمكن أن تكتمل بما يمكن لشخص آخر تقديمه للمساعدة.

لنقدم مثالاً على كيفية ملء البطاقة:

أنا جو بوليش.

لدي مجموعتان عاليتا المستوى، K100 وجينيوس نتوورك...

...تقدمان فرصًا للأشخاص لبناء عمل ELF من خلال مناقشات مؤثرة واتصالات قوية...

تتيحان لهما المزيد من الأرباح والحصول على عملاء أفضل وصلات مذهلة وتؤديان إلى حياة استثنائية

أريد المساعدة في توسيع منصة جينيوسريكفر

عندما يكون كل هذه المعلومات موجودة في مكان واحد وفي الأمام من عقلك، فإنه من المستحيل تقريباً ألا تكون متواجداً بشكل كامل مع الأشخاص الذين تلتقي بهم.

2. إعادة النظر في قيمك الأساسية

تحدثنا عن القيم الأساسية في الفصل الثالث. إن قيمك الأساسية قوية جداً في مساعدتك على إيجاد الأرضية المشتركة التي تؤدي إلى الاتصال العميق - لذا هذا هو الوقت المثالي لإلقاء نظرة جديدة على ما يهكم أكثر. جرب هذا التمرين البسيط

1. على ورقة ، اكتب بعض الأشياء (أو الأشخاص) الذين ستكون مستعداً حقاً للتضحية أو الموت من أجلهم في الحياة. لماذا هذه الأشياء مهمة بالنسبة لك؟ هل يوجد أي إجابات تفاجئك؟

2. استناداً إلى إجاباتك، حدد الشيء الأكثر أهميةً من بين تلك الأشياء. هل هناك مبدأ آخر أو «قاعدة» توحد كل ما هو موجود في القائمة؟

3. بمجرد تحديد الشيء أو الأشياء الأكثر أهمية، عد إلى الخلف: ماذا تخبرك هذه الأشياء عما تؤمن به؟ ما الذي كانسيؤمن به أشخاص سيموتون من أجل الشيء الذي كتبتة؟ بماذا سيهتمون؟ وبماذا لن يهتموا؟

بالقيام بذلك، سيساعدك ذلك على تحديد القيم التي
تشكل جوهرك كإنسان، ويمكن لهذا المعرفة أن تساعدك
في إيجاد أرضية مشتركة مع الأشخاص الذين تلتقي بهم
والاستمرار في طرح السؤال المركزي لدينا: ما الذي فيه
مصلحتهم؟



الخاتمة

بعدها دخلت في مرحلة التعافي، كانت أهدافي الحفاظ على لياقتي البدنية والعقلية، وبناء عملناجح عن طريق تحويل صناعة كاملة باستخدام التسويق الأخلاقي (وهو ما حققته)، وتقليل المعاناة لرجال الأعمال، والعمل على تطبيق ما أدعو إليه بأفضل طريقة ممكنة. وقد خدمني هذا النهج بشكل جيد، وجعلني أدرك أن بعض المهارات في العمل أكثر قيمة من غيرها

لا توجد علاقة بين أن تكون جيداً وأن تحصل على أموال، ولكن هناك علاقة كبيرة بين أن تكون جيداً، وأن تكون مسوقاً جيداً، وأن تحصل على أموال

أنا محظوظ لأنني ولدت في بلد رائع وكنت عرضة لتلقي المعرفة التي أحدثت فرقاً كبيراً في حياتي. كان اتباعي المستمر لأفضل المعارف وأفضل العلاقات هو ما أدى بي إلى ما أنا عليه الآن. لا أريد التقليل من حقيقة أنني عملت بجد لتعلم وتطوير المهارات التي أوصلتني إلى هنا، وآمل

أنني قد قمت بعمل جيد في نقل تلك المهارات خلال هذا الكتاب.

طوال حياتي، كسبت المال وفقدته، التقيت بالكثير من الناس الذين ألهموني، عشت العديد من التجارب المؤلمة والمثيرة التي لا يمكن حصرها، وربطت علاقات بين الآخرين لنشر تأثيري بشكل أكبر. ومع ذلك، يمكن أن يؤدي العمل الجاد لفترة طويلة إلى إحراق أي شخص، حتى وإن كنت أنا

في عام 2021، أعلنت أنني سأخذ فترة استراحة، وكان هذا الكتاب بشكل كبير نتاج هذه الفترة الهادئة. طوال فترة حياتي، كنت أسير قدمًا دون توقف، أسعى إلى الحصول على تحفيز، وألقي نفسي في المشاريع والعلاقات. في وسط ذلك، ابتعدت عن جذوري كمسوّق وكاتب نصوص إعلانية - وتوقفت عن الكتابة بشكل عام (يمكن لأصدقائي الذين يتلقون مني رسائل صوتية أن يشهدوا بذلك). خلال هذه العملية، لاحظت أن كتابة ما تعلمته عن الأعمال والعلاقات في حياتك لديها طريقة لجعلك تتأمل الأمور

عندما ابتعدت عن العمل والأشغال تقريبًا قبل عام لمتابعة كتابة هذا الكتاب، كنت أشعر بالخيبة من صناعة تحفيز الذات والتسويق ومن العديد من الأشخاص الذين يعتبرهم العالم قادة وناجحين. لقد حققت نجاحًا أكبر بكثير مما كنت أحلم به في تلك الفترة، لكن حياتي الشخصية بدأت تصبح أكثر تعقيدًا. علاوة على ذلك، كنت أتعامل أيضًا مع الحزن

الذي نتج عن وفاة بعض أهم الأشخاص في حياتي بشكل غير متوقع

ما زلت أريد أن أعطي للمساعدين والمانحين المذهلين في العالم و أن أسير دون توقف، لكن في بعض الأحيان، كنت أشعر بأنني فقدت بعض اتجاهاتي. أردت إجراء تغيير، لكنني لم أكن متأكدًا من المكان الذي يجب أن أسلكه. وفي وسط ذلك، جاءت جائحة كورونا التي أدت إلى فقدان الناس لوظائفهم وأحبائهم، بالإضافة إلى الارتباك الجماعي الذي كانت تسببه التقارير الإعلامية المتضاربة، وعدم وضوح التوجيهات الحكومية، والدوافع السياسية، والدعاية الضخمة، والعديد من الأنماط الأخرى التي لم أرها بوضوح في حياتي من قبل

بينما كان عامًا 2020 و 2021 يسيران قدما، و مع عدم قدرة العديد من العائلات والأصدقاء رؤية بعضهم البعض أو الذهاب إلى أماكنهم المفضلة، أو قضاء وقت مع الأحياء (في الولايات المتحدة ومعظم دول العالم)، بدأ الكثيرون يقومون بإعادة تقييم وتفكير في ذواتهم في الواقع. في كل مكان، وغالباً على وسائل التواصل الاجتماعي، بدأ الناس يتساءلون عما إذا كانوا يتخذون الخيارات الصحيحة أو يقودون حياة ذات هدف. وكان آخرون يعانون من اكتئاب شديد والانتحار والوحدة والإدمان.

في ذلك الفضاء، أصبح العالم الذي أقضي فيه معظم وقتي يفقد عقله تدريجياً. وأعتقد أن الكثيرين سيوافقون

على أن الأمر نفسه حدث في عوالمهم أيضاً. بعد جائحة كوفيد-19، ندخل عالماً يمر بحرب عقائدية. شركات التواصل الاجتماعي وخوارزمياتها التصنيفية جعلت الناس أكثر انعزالاً وانقساماً من أي وقت مضى. نحن في حالة عدم ثقة على مستوى كل شيء أكثر مما كنا عليه من قبل، وبالتالي ننسى كيفية إيجاد أرضية مشتركة، والتحدث مع بعضنا البعض، وبناء الأشياء معاً

عندما نظرت إلى حياتي في بداية العام الماضي، كنت ممتناً جداً لما لدي، ولكن التعب كان قد بدأ في الزحف إلي. بدأت أشكك في بعض القرارات التي اتخذتها، وفي بعض العلاقات التي كنت أضع فيها الكثير من الطاقة، وفي الحدود الشخصية التي لم أفرضها بما فيه الكفاية.

لم أكن راضياً عن كيفية جعل الكثير من الإرشادات غير الواضحة والصادقة في الغالبية منها مما يصعب الحياة على الكثير من الناس. الأشخاص الذين يتأذون أكثر هم الذين لا يمتلكون الوسائل المالية الكافية لتحمل خلال الصعوبات التي يخلقها الأشخاص الذين يمتلكون السلطة. كان منزعجاً للغاية أن العديد من قادتنا يضعون مصالحهم الخاصة قبل مصالح الناس الذين يعانون

كانمن التناقض أنني اتخذت عام الراحة الخاص بي خلال جائحة ، لكن الخبرة ما زالت تؤدي إلى إيقاظ شخصي بالنسبة لي كما حدث مع العديد من الآخرين. بالنظر إلى البعد الذي كان يتزايد بين الأصدقاء والعائلات

والمجتمعات والناس في جميع أنحاء العالم، تذكرت ما كنت أفعله طوال الوقت ومن كنت. كنت الرجل الذي يجمع الناس. كنت الرجل الذي يربط الناس ببعضهم البعض

من السهل أن تحترق أو تخدع بطموحك، هناك مراحل طبيعية في الحياة عندما تكون مرحلة «السعي» وأخرى تسحب فيها نفسك وتتأمل. كنت أعتقد أنني فقدت طاقتي لفترة من الوقت، ولكن الآن أشعر بعودتها مرة أخرى

كما قلت في بداية هذا الكتاب، كنت أعلم أنني لا أريد أن أكتب فقط عن القدرات. أردت أيضًا أن أكتب عن الشخصية

بالعودة إلى العالم بمنظور جديد، أتمنى أن يساعدك هذا الكتاب على فهم شخصيتك بطريقة تدعم عملك وعلاقاتك ونموك الشخصي. وأتمنى أن يكون الدومينو الأول لأي شخص يبحث عن الروح الريادية، وأن يساعد رواد الأعمال الحاليين الذين لا يزالون ينمون ويصنعون معناهم الخاص في العالم

بالنسبة لي، أتمنى أن يكون فصلي المقبل حول التركيز على تكوين قوة دافعة للمانحين في العالم والطريقة لإقامة حقل قوة بينهم وبين المتلقين

وبينما أوصل العمل بطرق أكثر تأملًا واستراتيجية ومقصودة، أريد أن أستمر في دفع شبكة Genius Network قدمًا. كما أريد قضاء المزيد من الوقت في مساعدة الناس في التعافي من الإدمان، من خلال مشاريع مثل Artists

Genius Recovery و Genius X، شركتي للواقع الافتراضي. حتى اشتريت بلدة أشباح تبلغ مساحتها 40 فداناً تسمى Cleator Arizona، ونحن نعيد بنائها - تحقق من ذلك على www.WhatsYourCleator.com

أتمنى أن أقوم بالمزيد من العمل الإبداعي مثل العمل الذي قمت به مع أكيرا تشان وآخرين على أفلام لـ Artists for Addicts، قصص تؤثر في قلوب الناس وفي نفس الوقت تجمع المال وتكون عاملاً حافزاً للقضايا الهامة.

وإلى حد ما ، أريد أيضاً مشاركة المزيد عن الظروف التي جعلتني هذا الشخص الذي أنا عليه ، بما في ذلك التعافي من الإدمان المتعدد وبعض الخبرات في الحياة المبكرة (الكثير منها تم توثيقه في فيلم شبكة العباقره/ 100 ألف عضو Devang Patel والمنتج نيك نانتون الحائز على جائزة إيمي حول حياتي ، The Joe Connected: Polish Story

ما تعلمته في كتابة هذا الكتاب أنه حتى وإن تغيرت المظاهر ، فإن الجوهر يبقى هو نفسه

الناس يريدون التواصل

الناس يريدون أن يشعروا بأنهم أشخاص مميزون ويتم الاهتمام بهم

الناس يريدون أن يشعروا بالتقدير

الناس يريدون حل مشاكلهم

وإذا كنت شخصًا يهتم بالآخرين ويمكنه حل مشاكلهم - شخصًا يفهم ما الذي سيستفيدون منه فليس هناك حدود لما يمكنك تحقيقه و لا حدود للسلام والفرح الذي يمكنك العثور عليه في وجودك.

دروس من إجازة جو

في عام 2021، قمت بأخذ عام إجازة. قدمت لي الإجازة الكثير من الإلهام وأعطتني الوقت الكافي للتفكير والتأمل في الدروس التي تعلمتها منها. سأشارك بعضها أدناه. إذا كنت ترغب في الحصول على القائمة الكاملة التي تحتوي على أكثر من 35 درسًا من الإجازة، وترغب في مشاهدة الخطاب الذي ألقيته عما تعلمته، يرجى زيارة موقع www.JoesSabbatical.com:

- لا توجد قواعد للإجازات الطويلة. افعل ما تريد
- كن مستعدًا لتدمير أي شيء غير ممتاز في حياتك.
- مطاردة السعادة تدفعها بعيدًا.
- عدم استخدام وسائل التواصل الاجتماعي أكثر صحة لدماعك من قراءة الاقتباسات الملهمة المنشورة عليها
- إعادة التعلم أصعب من التعلم.

- أنت لا تعرف ما لديك حتى يختفي ، لكنك أيضا لا تعرف مقدار الهراء الذي تحملته حتى تبتعد عنه لفترة من الوقت
- اتخاذ القرارات الشخصية أسهل عندما لا تكون مثقلا باتخاذ قرارات العمل

اعترافات

كانت كتابة هذا الكتاب عملية طويلة بدأت قبل سنوات، حينما قمت بدعوة ريد تريسي وتاكر ماكس وسكوت هوفمان للحدث أمام مجموعتي جينيوس نتورك و 100 ألف. كان هذا الحدث الدومينو الذي بدأ كل شيء.

تقطعت عملية الكتابة بسبب جائحة عالمية، وكانت جهود العديد من الأشخاص هي ما ساهم في إتمامها.

شكراً لفريق هاي هاوس بأكمله، بما في ذلك ريد تريسي وباتي جيفت ومحرري، آن بارثيل، التي أصبحت أكثر سخرية وفكاهة على مر الطريق، على الرغم من محاولاتها للبقاء محترفة. شكرا لوكيلي سكوت هوفمان على ابتكار العنوان الأصلي الذي يصف ما كنت أفعله معظم حياتي، ولدال كارنيجي، الذي كان كتابه «كيف تفوز بالأصدقاء وتؤثر في الناس» مصدر إلهام رئيسي طوال المسار.

شكراً لكل من ساعدني في كتابة وتحضير مسودات مختلفة

لهذا الكتاب في مراحلها المتعددة، بما في ذلك تاكر ماكس الذي عمل على الاقتراح الأصلي، وهال كليفوردي الذي أجرى ساعات من المقابلات معي في بداية الأمر للحصول على مسودة أولية على الورق. شكراً لـ جي آر على مساعدته في إنشاء المسودة الثانية وإضافة الكثير من حياتي وقصتي إليها.

شكراً لدين جاكسون على تعاونه معي في برنامج البودكاست «أحب التسويق».

شكراً لـ آنا ديفيد، التي كتبت معي كتاباً عن التعافي من الإدمان في سلسلة «صباح المعجزة» مع هال إلرود، وربطتني بـ ريان عليابوليوس. لقد أدى ذلك إلى تعاون رائع أدى في النهاية إلى مسودة نهائية وكتاب مكتمل. لم أستطع الانتهاء منه بمفردي دون مساعدة كبيرة وجهد شاق، وحتى بينما أكتب هذا، أفعل ذلك بالتعاون مع ريان وإيونيس ميلر، مساعدتي الرائعة على مدى 27 عامًا. حتى آخر فقرة، لقد ساعد كل منكما على الوصول إلى خط النهاية. أمل أن تكون الأمور سهلة ومريحة وممتعة من الآن فصاعداً!

شكراً لـ بن هاردي على مهاراته العالية في الكتابة والتحرير وعلى جعل الكتابة أكثر قابلية للقراءة. أنت جوهرة إنسانية! وشكراً أيضاً لفريق الإبداعيين في مجموعة GapingVoid Culture Design على عملهم في تصميم الغلاف.

دعني أقول شكراً مرة أخرى لإيونيس ميلر، على الرغم من

أنه لا يزال يبدو أنه قول غير كافٍ تماماً. حقاً، لا أستطيع أن أعبّر عن مساهماتك في حياتي وعملي، وفي حياة وأعمال العديد من عملائنا على مدار السنوات الـ 27 الماضية، بالكلمات. سيتطلب الأمر كتاباً جديداً تماماً لتوثيق كل ذلك. لقد ساعدتني في كل مرحلة من هذا المسار وكنت الشخص الأكثر أهمية في عملي وحياتي لفترة طويلة.

شكراً لفريقي الحالي في بيرانا ماركتينجوجينيوس نتورك على مساعدتهم في إدارة الشركة خلال إجازتي الدراسية وعلى جميع الأعمال الهامة التي نقوم بها يوماً بعد يوم، بما في ذلك جينا ديلونغ، رحكيمكيرني، تشيلسي لوسيرو، كيفن فاندا، دينيس ماكتاير، لورين كورتيس ولورين كانون. شكراً أيضاً لتيموثي بولسون - لقد عملنا معاً لمدة 20 عاماً، وعلى الرغم من أنك تقول أنك اعتزلت للتو، فلا أصدقك

شكراً لدان سوليفان وبابس سميث على إنشاء الشركة الاستراتيجية. لقد كنت عميلاً لديكم منذ عام 1997 وأصبحتما من أفضل أصدقائي. معاً، أثرتنا على مئات الآلاف من الأشخاص، ولا أستطيع تصور ما ستكون عليه العقود القادمة.

شكراً لجميع الأشخاص الذين قدموا مساهمات إضافية وإلهاماً (أو في بعض الحالات إذنًا) من خلال مفاهيمهم وقصصهم وأفكارهم (معظمهم من أصدقائي المقربين والعديد منهم من الكتاب الأكثر مبيعاً بدورهم)، أو للذين

لعبوا دورًا كبيرًا في نجاح هذا الكتاب. ومن بينهم سومر مولدر، آني لالا، هارفيماكاي، جاري تشابمان، جينيفر هوداي، الدكتور إدوارد هالويل، شيري أونغ، مايكل فيشمان وإلين غلاس، روبرت ب. تشالدينويوبويتغوردن، ستيف سيمز، كريس فوس، بي جي فوج، نيل ستراوس، كين ويلز، وديفيد باخ.

شكرًا لكل من قرأ نسخًا مبكرة من الكتاب وقدم تأييدًا : بعضهم من بين الأسماء المذكورة أعلاه، ولكن هناك أيضًا فيكتوريا لابلامي، بي. جيفري مادوف، ستيفن بريسفيلد، رولاند فراسييه، بول جونسون، لي بنسون، كريج كليمنس، مايك كوينيغز، ديف أسبري، جيسون فلادلين، فيرن هارنيس، كريج فورت، توني روز، راي كورزويل، جاريت جوندرسون، لورا كاتيللا، براين كورتز، جيم ديو، جيم كويك، جاي إبراهيم، ستيف أوزانيتش، جريج راجلاند، مايكل فيشمان، ترايسيتشيلدرز، ليزا واغنر، جاي دينو، كامرون هيروولد، ويسلي كريس، أناندوجار، ومارك تاربل.

شكرًا للمجموعة K100 ولجميع أعضاء شبكة Genius الخاصة بي. يمكن حل أي مشكلة في العالم باستخدام شبكة Genius الصحيحة، وجماعياً، لقد حلنا آلاف المشاكل خلال العقد الماضي ولكن لا تزال هناك المزيد منها في انتظارنا.

أود أن أشكر فريق GeniusX الخاص بي، بما في ذلك

نيك جانكي، لايل ماكسون، جيزيل وين، مايك دادلي، ولي بينسون. ربما في نهاية المطاف سنقوم بتحويل كامل عملية كتابة هذا الكتاب إلى تقنية الواقع الافتراضي.

شكرا خاصا لجميع الأشخاص الذين يعملون معي وساهموا في «جينيوسريكفري» و«فنانون من أجل المدمنين»، بما في ذلك أكيرا تشان ورينيهآيريا، أندريه نورمان، ميمي ديو، غابور ماتيه، بيل فيليبس، جون وميسي بوتشر، ليلا بارنيان، توني وماري ميلر، جوش بيزوني، سوزان بوتجي، جو وودفورد، إيرين ماتلوك، نيك بيترسون، كين ويلز، وبريت كوفمان. شكراً أيضاً للعديد من المعلمين الملهمين في مجال التعافي، بما في ذلك بيل وويلسون والدكتور بوب، الدكتور باتريك كارنس، تومي روزين، تيم رينجفولد، ديان آدمسون، الدكتور دان إنجل، الدكتور مارتن بولانكو، مورغان لانجان، وبوما سانت أنجل.

شكراً لجميع الشركاء في بلدة الأشباح التي نمتلكها وتسمى كليتور في ولاية أريزونا - جيسون كامبل، مايك ليوني، وبن هودي. هذه بالتأكيد مغامرة، ولدينا الكثير من العمل أمامنا!

لجميع أصدقائي وللمؤلفين الذين لم أذكرهم بالفعل والذين ساعدوا في جعل فلسفتي للحياة والأعمال تصبح حقيقة، بما في ذلك الدكتور رامانيدرفاسولا، ديفانجاتيل، كين جليكمان، برايان تريسي، روبرت رينجر، بول روس،

كريغبالانتين، توني بوليتشي، سكايلر ألين بار، بوب بيرغ، جون سارنو، الدكتور دانيال أمين، ويتي جونز، آري مايزيل، الدكتور ساتشينباتيل، ديفيد بيرغ، بوب ماركويتز، جانيت أتوود، جينو ويكمان، أليكس ماندوسيان، ليس براون، كيث كينغهام، برايان كاي، جو ستامبف، ديريك سيفرز، ويل بریت ويلسون، إيشان جويل، مارتن هاوي، جاري بينسيفينغا، تيم لاركين، باريس لامبروبولوس، بن ألتادونا، تشيب ويلسون، براين سكودامور، باتريك جينتمبو، جيف هايز، روبن روبينز، ماري فورليو، والي وانج، باتي مارا، باربرا همفيل، جيف سميث، دان كينيدي، بيتر ديامانديس، إيبنيجان، جويل ويلدون، جون كارلتون، تيري لونير، نيك نانتون، إيفان كارميشيل، جي بي سيرز، نيك سونبرغ، أليخاندرالبيوفيتش، جون ريموندز، وآني هايمان برات

هناك آخرون يجب أن أذكرهم، ولكنهم كثيرون جداً إلى درجة أنه سيكون علي إضافة فصل آخر إلى هذا الكتاب! أرجو أن تعلموا أنني أقدر جميع الأشخاص الذين تأثروا بي وأمل أن تعرفوهم. سأضيف أيضاً أسماء إضافية على موقع www.WIIFTBook.com/acknowledgments.

أود أيضاً أن أشكر جميع الأصدقاء الذين كانوا معي في هذه الرحلة والذين فقدتهم على طول الطريق، بما في ذلك غاري هالبرت، ديف كيكيتش، مارك شنايدر، جو سوجارمان، الدكتور ناثانياالبراندن، الدكتور جانيس دورن، الدكتور شون

ستيفنسون، ووالدي. لقد كان لكل واحد منكم تأثير كبير ليس فقط على حياتي، ولكن على العالم أيضًا.

شكرا جزيلا لجميع المعطائين في هذا العالم، وشكرا طفيفا للمستغلين فلكل شخص دور في هذا العالم، حتى وإن كانت مهمته عبارة عن مثال سيئ مؤقت للآخرين. أبذل قصارى جهدي لاستخلاص الدروس من كل شيء.

وأخيرًا، شكرا جزيلا لكل شخص كان صبورًا ولطيفًا معي حتى عندما تصرفت بطريقة سيئة تجاههم. غالبًا ما نحكم على أنفسنا بناءً على نوايانا ونحكم على الآخرين بناءً على أفعالهم، لذلك شكراً لكم لتبادل الأمر!

أعدكم أن أبذل قصارى جهدي لأعيش وفقاً لكلمات هذا الكتاب، ولمساعدة الآخرين على إنشاء حياة وأعمال تكون إيجابية ومبدعة وخالية من العبء، وأن أستمر في طرح السؤال: «ما الذي سيكسبه الآخرون من ذلك؟».



حول الكاتب

جو بوليش هو مؤسس شبكة العباقرة (Genius Network)، وهي واحدة من أعلى مجموعات رواد الأعمال في العالم. كما ينظم حدث شبكة العباقرة السنوي ومجموعة 100 ألف دولار (K100)

تعد شبكة العباقرة ومجموعة K100 موطناً لبعض أنجح رواد الأعمال الحية. وقد ساهم جو أيضاً في بناء آلاف الشركات وتوليد مئات الملايين من الدولارات لعملائه، وقد قام بمقابلات في مجلات مثل Inc. و Fortune و Forbes و Success و U.S News & World Report ، وشارك في برنامج ABC's 20/20، بالإضافة إلى ذلك، تحدث في جامعة ستانفورد ويستضيف ثلاثة من أكثر بودكاست التسويق والأعمال الحائزين على تصنيف عال على iTunes ، بما في ذلك « أحب التسويق » و « 10xTalk » وشبكة العباقرة.»

من بين مشاريعه الأخيرة توجد شركة جينيوس إكس، وهي شركة تأسست بالشراكة معها لتوفير برامج تعليمية وشفائية

في عالم الواقع الافتراضي. كما اشترى مع أصدقائه مدينة أشباح تبلغ مساحتها 40 فدناً تدعى كليبتور في ولاية أريزونا، وهذا المشروع لا يزال قيد التنفيذ ويمكن متابعته على موقع www.WhatsYourCleator.com.

تم عرض وثائقي عن حياته بعنوان «متصل: قصة جو بوليش» في مسرح TCL Chinese التاريخي في لوس أنجلوس، وفاز وثائقيه «Black Star» بجائزة اختيار الجمهور في مهرجان سيدونا السينمائي.

مهمة جو بوليش مع رواد الأعمال وجينيوس نتورك هي «بناء رائد أعمال أفضل»، ومهمته مع جينيوسريكفري هي «تغيير الحوار العالمي حول كيفية نظر الناس إلى المدمنين ومعاملتهم بحوار متسامح بدلاً من الانتقاد، وإيجاد أكثر أشكال العلاج فعالية ومشاركتها مع العالم».

ككاتب، قام جو بوليش بكتابة خمسة كتب أخرى، بما في ذلك كتاب «الحياة تعطي للمعطي»، الذي يمكن تحميله مجاناً من خلال الموقع www.JoesFreeBook.com.