

مكتبة

# كيف تصبح محظوظاً وفقاً للعلم

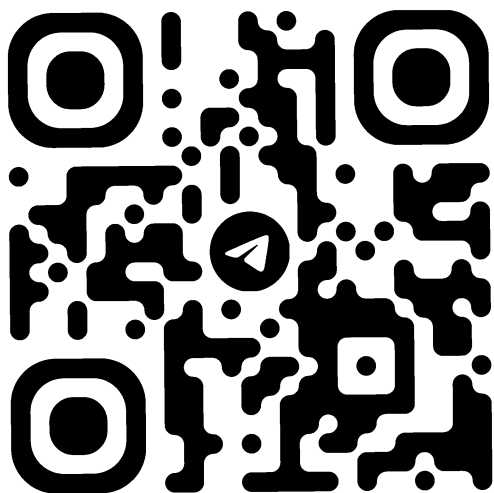
نوبوكو ناكانو

ترجمة: رنا سيف

مكتبة

t.me/soramnqraa





سجل في مكتبة

اضغط! الصفحة

**SCAN QR**

**كيف تصبح محظوظاً وفقاً للعلم**

نوبوكو ناكانو

Author: 中野信子  
科学がつきとめた 運のいい人

© Copyright

Translated from Japanese by

**Rana Sayif**

Book Design:

**Sarwar Murad**

Cover Illustration:

**Meshary M Al-Obaid**

Book Cover Design:

**Shadi Sarkis**

ترجمتها عن اليابانية:

رنا سيف

الإخراج الفني:

سرور مراد

لوحة الغلاف:

مشاري العبيد

تصميم الغلاف:

شادي سر كيس

الطبعة الأولى | أكتوبر 2025

ISBN: 978-9921-853-00-1

رقم الإيداع بالمكتبة الوطنية - دولة الكويت:

2194-2025

SHINPAN KAGAKU GA TSUKITOMETA "UN NO II HITO"

Copyright © Nobuko Nakano, 2023

Arabic translation rights arranged with SUNMARK PUBLISHING, INC. through  
Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and Vicki Satlow of The Agency, srl., Milano

حقوق هذه الترجمة ونشرها والاقتباس باللغة العربية محفوظة للناشر

© Alkhan Publishing & Distribution



دار الخان للنشر والتوزيع

+965 99462291 / +965 51088000

@DarAlkhan\_kw

info@daralkhan.com

مكتبة  
t.me/soramnqraa

مكتبة

t.me/soramnqraa

كيف تصبح محظوظاً  
وفقاً للعلم  
نوبوكو ناكانو

ترجمة

رنا سيف



Author: 中野信子

科学がつきとめた 運のいい人





## مقدمة

هل في حياتك شخصٌ محظوظٌ من دون سببٍ واضحٍ؟ شخصٌ يبدو عادياً، تسير أموره بسلاسةٍ لدرجةٍ لا يمكن تفسيرها، إلا أنه سعيد الحظ؟

ربما فكرت: "إنه محظوظ، ولا يمكنني تبديل حظي، لذلك عليّ تقبّل تعاستي." ولكن هل هذا صحيح حقاً؟

هل سمعت عن كونوسوكي ماتسوشييتا؟

كونوسوكي ماتسوشييتا هو مؤسس شركة "ماتسوشييتا" للصناعات الكهربائية، الشركة الأم لشركة باناسونيك العالمية، ويُلقب بـ"إله الإدارة". بدأ ماتسوشييتا من الصفر، بلا ثروة أو وسائل، ومع ذلك نجح في تحويل مصنعه المتواضع، الموجود في إحدى الضواحي الصغيرة، إلى شركة عملاقة، لذا يمكننا أن نعتبره أحد أوفر الأشخاص حظاً في اليابان.

اعتاد ماتسوشييتا طرح سؤالٍ بعينه، على جميع المتقدمين للعمل في شركته، في نهاية كل مقابلة: "هل أنت محظوظ؟"

يُقال إنه كان يوظّف فقط من يجيب: "نعم، أنا محظوظ".

اعتقد ماتسوشييتا أن من يعدّ نفسه محظوظاً لن يستسلم بسهولة في وجه المِحن، بل سيواجهها بشجاعةٍ ويتخطاها، لأنه مؤمنٌ بأن الأمور ستسير على ما يرام؛ لأنه محظوظ.

# مكتبة

t.me/soramnqraa

يتبين من سؤال ماتسوشيتا أن الحظّ ليس سمةً يُولد بها المرء، بل هو مرتبطٌ بفكره وسلوكياته.

يشارك المحفظون في أفكار وسلوكيات معيّنة، وهذا يعني أننا نستطيع التحكم في حظنا إذا درّبنا عقولنا على اتباع النمط ذاته من التفكير والسلوك.

كل ما عليك فعله هو تدريب عقلك على اجتذاب الحظّ، وستفوز بالخط السعيد.

سيعرّفك هذا الكتاب على نمط التفكير والسلوكيات التي ستحوّل عقلك إلى عقل محفظ، وفقاً لما توصل إليه علم الأعصاب.

هذا الكتاب هو نسخةٌ جديدةٌ من "كيف تصبح محظوظاً وفتناً للعلم" (صادر عن دار سانمارك)، أُعيد تحريره وتقديمه في طبعة من طبعات الجيب، بعد أن سبق صدوره في طبعة مجلدة عادية وأخرى ذات غلافٍ ورقي.

إذن، هل ترغب في أن يعينك هذا الكتاب على أن تصبح من المحفظين، كما أعان الذين قرؤوه قبلك؟

نوبوكو ناكانو

# الفهرس

٧	مقدمة .....
١١	المقدمة من هو الشخص المحظوظ؟ .....
١٩	الفصل الأول المحظوظ يجعل نفسه محور عالمه .....
٤٣	الفصل الثاني المحظوظ يُقرّر أنه محظوظ .....
٦٧	الفصل الثالث المحظوظ يسعى إلى العيش في وئام مع الآخرين ..
	الفصل الرابع المحظوظ يُحدّد أهدافه وأحلامه وفقاً لمقياس
١٩	سعادته الخاص .....
١٠٩	الفصل الخامس المحظوظ يدعو .....
١١٩	الخاتمة المحظوظ يحوّل دماغه إلى دماغ محظوظ .....



## المقدمة

### من هو الشخص المحظوظ؟

عندما تكون إشارات المرور كلها خضراء في طريقنا أثناء قيادتنا للسيارة، نقول: "يا للحظ السعيد!"، وعندما يأتي دورنا بسرعة في طابور الدفع في السوبر ماركت نشعر أننا محظوظون.

نسعد بالفوز بجائزة قيمة في مسابقة، ولكننا في الوقت ذاته نشعر أننا أهدرنا حظنا على أمرٍ تافه.

هكذا نحن دوماً؛ يجول الحظُّ في خاطرنا بطريقةٍ أو بأخرى، ونتمنى أن يتحسن.

إذن، كيف نُحسن حظنا؟

كيف نجعل من الحظِّ حليفاً لنا؟

هذا الكتاب هو دليلكم لتحقيق ذلك وفقاً للعلم.

بعد حصولي على درجة الدكتوراه في علم الأعصاب من جامعة طوكيو، عملت في مركز ساكلي للأبحاث النووية بفرنسا حتى عام ٢٠١٠. وأنا الآن باحثةٌ مستقلةٌ في مجال أبحاث الأعصاب.

قد تبدو دراسة العلماء لمفهوم الحظِّ، الذي يُعتبر غير علمي لأول وهلة، غريبةً، ولكننا غالباً ما نكتشف أن للظواهر، التي تبدو لنا بعيدةً عن العلم، جوانبَ يمكن استكشافها وتفسيرها علمياً.

يقول المحفظون عادةً:

"قُل بصوتٍ عالٍ إنك محفظ، فهذا يجلب لك المزيد من الحظ"، أو "ستحقق أحلامك وأهدافك إن كتبتها على ورقة وعلقتها على الحائط"، أو "اشكر الآخرين دائماً".

تستند هذه المعتقدات غالباً إلى الخبرات الشخصية، ونادراً ما تدعمها أدلة علمية.

ومع ذلك، لماذا يتمتع هؤلاء الأشخاص بحظٍّ سعيدٍ فعلاً؟

بالمناسبة، ما هو تعريفك للشخص المحفظ؟

هل هو من يمتلك ثروةً مادية؟ هل هو الشخص الذي يعمل في مجالٍ يحبه؟ أم من ينعم بعمرٍ طويلٍ وصحةٍ جيدة؟ أم من يحيا مع من يُحب؟ أم الشخص الحر الذي يعيش حياته كما يشاء؟

تباين تعريفاتنا، ولكن توصل العلم إلى أن "البقاء" هو جوهر الحظ.

في علم الأحياء مفهومٌ يُعرف بـ "البقاء للأصلح"، وهو مستمدٌ من نظرية التطور التي طرحها تشارلز داروين، ويعني أن الحيوانات التي تتكيف مع بيئتها بشكلٍ أفضل هي التي تستطيع البقاء.

"لماذا رقبة الزرافة طويلة؟" هو أحد الأمثلة الشهيرة على هذا

المفهوم.

وفقاً لمفهوم البقاء للأصلح، تطورت رقبة الزرافة لتصبح أطول؛ لترى الأعداء من مسافة أبعد، مما ساهم في حمايتها. كما إنها سمحت لها بالوصول إلى أوراق الأشجار العالية، أي أن البيئة المحيطة بالزرافة هي التي أدت إلى طول رقبتها.

لكن هذا المفهوم يتناقض مع مفهوم "البقاء للأوفر حظاً"، وهو مفهومٌ محايدٌ مقارنةً بـ "البقاء للأصلح".

يعني أن الكائنات التي تتمتع بحظٍّ أفضل هي التي تبقى على قيد الحياة. ويفسّر هذا المفهوم طول رقبة الزرافة بأنه مجرد حظٍّ ساعدها على البقاء.

لم يتمكن العلماء، حتى الآن، من التوصل إلى السبب الحقيقي لطول رقبة الزرافة (فوفقاً لمفهوم البقاء للأصلح، ازداد طول رقبتها تدريجياً، ولكن لم يُعثر على حفرياتٍ لزرافات ذات رقبة متوسطة الطول). لذا قد يكون مفهوم "البقاء للأوفر حظاً" أكثر إقناعاً في هذه الحالة.

ولكن، هل ينطبق الأمر ذاته على سمكة شمس المحيط؟

تبيض هذه السمكة ما يقرب من ٢٧٠ مليون بيضة، ولا تنجو منها سوى بيضة أو اثنتين حتى تصل إلى سن التكاثر.

إذا نظرنا إلى الأمر من منظور "البقاء للأصلح"، فسنستنج أن السمكة التي نجت كانت أكثر تكيفاً مع البيئة من باقي البيض.

أما من منظور "البقاء للأوفر حظاً"، فسنقول إن هذه السمكة ببساطة كانت أكثر حظاً.

وفي هذه الحالة، يبدو من غير المنطقي أن نفترض أن بيضةً واحدةً فقط، من بين هذا العدد الهائل، كانت تمتلك الصفات المناسبة للبقاء.

من الأرجح أن سبب بقائها على قيد الحياة كان مجرد الحظ.

إذا نظرنا إلى الأمور من منظورٍ أوسع، مثل الزمن الطويل أو بقاء النوع ككل، فإن مفهوم البقاء للأصلح يفسّر الظواهر بشكلٍ جيد.

أما إذا نظرنا إلى الظواهر التي تحدث خلال فترة حياة الإنسان القصيرة، أو في جماعات صغيرة نسبياً، فإن مفهوم "البقاء للأوفر حظاً" أدقُّ وصفاً لكثير من تلك الحالات.

لكن، إذا قلنا إن "البقاء للأوفر حظاً" فهذا يعني ببساطة أن المحظوظين هم من يبقون، فقد يشعر البعض بالإحباط، معتقداً أنه عاجزٌ عن فعل أي شيءٍ حيال الأمر.

ففي حالة سمكة شمس المحيط، السمكة الوحيدة التي تنجو من ملايين البيوض هي المحظوظة بما يكفي لتجنب الأعداء، وتحمي نفسها، وتعثر على الغذاء.

وكان كل بيضة تولد بقدر محدد من الحظّ، ومن يصمد هو من نال نصيباً أوفر منه.

وكل ما تستطيع أن تفعله السمكة هو الاستسلام لحظها.

لكن ماذا عن الإنسان؟

هل علينا الاستسلام للحظ من دون مقاومة؟ هل من المستحيل تغيير مصيرنا؟

أنا لا أعتقد ذلك.

أرى أن الجميع يحظى بقدر متساوٍ من الحظّ الجيد والسيئ، وأنا نستطيع على الأقل أن نقرّر كيف نستفيد من هذا الحظّ.

لنفكر قليلاً: هل يمكن بالفعل أن نحظى جميعاً بالقدر ذاته من الحظّ الجيد والسيئ؟

في الرياضيات، هناك ما يُعرف بـ "نظرية السير العشوائي".

لتبسيطها، تخيل أنك ترمي عملة معدنية. إن ظهر الوجه، تتقدم خطوة واحدة؛ وإن ظهر الظهر، تراجع خطوة.

إذا كررت رمي العملة ١٠,٠٠٠ مرة ورسمت النتائج بيانياً، فغالباً لن تجد نفسك عند النقطة صفر، بل ستكون في مكان ما، بعيداً عنها، ربما إلى الأمام أو إلى الخلف.  
الحظ أيضاً كذلك.

يشعر البعض أن حظهم الجيد مستمر، وآخرون يشعرون أن الحظ السيئ يلزمهم.

تفترض "نظرية السير العشوائي" أنه خلال فترة حياة الإنسان المحدودة، قد يميل الحظ إلى أحد الجانبين لفترة طويلة، لكن من النادر أن يحصل أحد على حظ جيد فقط أو سيئ فقط.

توضح دراسات علم الأعصاب أن الإنسان يميل إلى تفسير توالي الأحداث الإيجابية على أنه حظ سعيد، وتوالي الأحداث السلبية على أنه سوء حظ، حتى لو كانت الأحداث عشوائية تماماً.

لا تستطيع عقولنا تقبل أن توالي الأحداث محض صدفة. نبحث دائماً عن نمط أو معنى. حتى حين نُقنع أنفسنا عقلياً بالعشوائية، لا نتوقف عن الشعور بوجود علاقة خفية. ويُسمى هذا الخطأ الإدراكي بـ "المغالطة الإدراكية".

هل سمعتم من قبل عن الخداع البصري؟

تخيلوا رسم خطوط أفقية متوازية، ثم رسم مربعات سوداء وبيضاء فوقها، بحيث تكون المربعات غير متساوية الارتفاع.

سترون الخطوط المستقيمة وكأنها مائلة ومشوّهة. هذه تُعرف بـ "خدعة مونستربرغ".

تشبه هذه الخدعة البصرية نظرتنا إلى أحداث حياتنا، فعقولنا نتخذعنا لنعتقد أننا محظوظون أو منحوسون، بينما تكون المسألة مجرد مصادفة. سيقول الكثير منكم: "أفهم ما تقولينه، ولكن هناك بالفعل محظوظون في هذه الدنيا، وأريد أن أكون أحدهم". وهذا هو سبب قراءتكم هذا الكتاب.

في الواقع، الحظّ مرتبطٌ ارتباطاً وثيقاً بعلم الأعصاب، وقد يكون هو المفتاح لفهم الحظّ الجيد والسيئ. يستعرّف على هذا السرّ في الصفحات القادمة. سأبدأ بالحديث عن كيف يدرك عقلنا ما يُسمّى بالـحظّ.

أولاً، علينا أن نتذكّر أن حياتنا مليئةٌ بعددٍ لا يُحصى من اللحظات التي يمكن تصنيفها كـ "حظّ جيد" أو "حظّ سيئ" تخيل أنك في يوم ما، وعلى غير عاداتك، قررت سلوك طريقٍ مختلف للعمل. في الطريق المعتاد سقط ظرفٌ يحوي مليونين، ولو كنت هناك، لربما عثرت عليه، وحصلت على عشرة بالمئة منه. لكنك لم تكن، لأنك اخترت طريقاً آخر. لن تعرف أبداً أنك فوّتت تلك الفرصة، ولن تشعر بسوء الحظّ.

في المقابل، قد يكون الطريق البديل قد أنقذك من لقاء شخصٍ لا تحبه، أو من الوقوع، أو من حادث. كل هذا من الحظّ أيضاً، وإن لم تدركه. نحن نركّز فقط على الحظّ الظاهر، الإيجابي أو السلبي، ونتجاهل الحظّ الخفي الذي لا نشعر به. ولكن، إن حسبنا كل ذلك، فربما يكون الحظّ موزعاً بالتساوي بين الجميع. فلماذا يبدو بعض الناس محظوظين، وآخرون منحوسين؟

المحظوظ هو من يقتنص الفرص، ويتجنب الحظ السيئ، أو يحوله إلى حظ جيد.

أما غير المحظوظ، فهو من يفوت الفرص، ويجذب الحظ السيئ، أو يعجز عن التصرف حياله.

لو دققنا في سلوك المحظوظين، لوجدنا نمطاً مشتركاً في أفكارهم وفلسفتهم الحياتية. هم لا يسلّمون أنفسهم للظروف، بل يحسنون التعامل معها، ويقدرّون ذواتهم، ويعيشون في انسجام مع من حولهم، دون أن يتخلّوا عن قيمهم. يمكن القول إن الحظّ يلازمهم، لأنهم يعيشون بطريقة تجذب الحظّ.

ستعرّف في هذا الكتاب على تلك السلوكيات والأفكار، مدعومة بأدلة علمية، مثل التفكير الإيجابي، والامتنان، والشعور بأنك محظوظ. ربما لن تلاحظ تحسّناً فورياً، ولكنك إن وازبت، ستجد أن غدك أفضل من يومك، وأن الحظّ صار رفيقك دون أن تشعر. وأنا على يقينٍ من ذلك.

مكتبة

[t.me/soramnqraa](https://t.me/soramnqraa)



الفصل الأول  
المحفوظ يجعل نفسه محور  
عالمه

## المحفوظ يستغل قدراته الحالية

ألا تشعر بالحاجة إلى بذل الجهد لكي تغيّر نفسك عندما تحلم أن تصبح شخصاً محظوظاً؟

فمثلاً، مَنْ يعدُّ الأغنياء محظوظين يسعى جاهداً ليكون غنياً. والشخص الذي يعدُّ الأصحاء المعمرين محظوظين يسعى للاهتمام أكثر بصحته. نميل إلى تغيير أنفسنا لنصير على صورة من نعدّهم محظوظين من خلال الاجتهاد وتغيير بيئتنا. ولكن قد لا تكون تلك الطريقة هي الطريقة المثلى للوصول إلى مبتغانا. يترأى لنا في البداية أن السعي إلى أن نغيّر أنفسنا هو سبيل الوصول إلى الحظّ السعيد، ولكنه في الحقيقة يبعدنا عن هدفنا أكثر. ذلك أن لدماع كلِّ منا سماته الخاصة، وتشكل تلك السمات جزءاً كبيراً من شخصيتنا.

تحتوي أدمغتنا على نواقل عصبية، مثل السيروتونين والدوبامين والنورأدرينالين، وتختلف كميتها من شخصٍ لآخر. تُؤثّر هذه المواد على عواطفنا وتحفّز مشاعرنا. يساهم السيروتونين في تثبيط فرط نشاط الدماغ والاستثارة، مما يمنحنا الشعور بالأمان والاستقرار والهدوء. أما الدوبامين، فيحفّزنا على العمل ويمنحنا الدافع. والنورأدرينالين يساعدنا على التركيز. كل هذه المواد ضرورية لحياةٍ صحية، ولكن تؤدي الزيادة المفرطة فيها إلى آثار سلبية، لذلك يحتوي جسم الإنسان على إنزيم أكسيداز أحادي الأمين، الذي يفكّك ويحلل السيروتونين والدوبامين والنورأدرينالين في الخلايا العصبية ويحافظ على توازن مستوياتها. تختلف قدرة هذا الإنزيم على التفكيك من شخصٍ لآخر بسبب العوامل الوراثية، وينتج عن هذا التباين اختلاف أدمغتنا.

يُقال إنَّ أدمغة النساء اللواتي لديهن مستويات منخفضة من إنزيم أكسيداز أحادي الأمين يملنَ إلى الشعور بالسعادة، مما يجعلهن أكثر ابتهاجاً بطبيعتهن. ويُعتقد أن بعض من لديهن مستويات منخفضة جداً من هذا الإنزيم قد يكنَّ ميَّالات أكثر إلى بعض السلوكيات الخارجة عن المألوف اجتماعياً، مثل المواعدة التعويضية\*. قد يبدو الأمران متناقضين للوهلة الأولى، فلماذا يميل شخصٌ سعيد إلى ارتكاب سلوكياتٍ خارجة عن المألوف اجتماعياً؟

إن انخفاض مستوى إنزيم أكسيداز أحادي الأمين يؤدي إلى ارتفاع مستوى السيروتونين، وهذا الارتفاع يمنح شعوراً بالأمان والاستقرار، مما يقلل من القلق الذي يدفعنا إلى التفكير في المستقبل، ولأن القلق يرتبط غالباً بالتفكير في المستقبل والعواقب، فإن غيابه قد يجعل الشخص أقل انشغالاً بالتبعات المستقبلية لأفعاله وأكثر تركيزاً على الحاضر. أما عن الرجال، فيُقال إن الذين لديهم مستويات منخفضة من إنزيم أكسيداز أحادي الأمين فإنهم يميلون أكثر العدوانية. توضَّح هذه الأمثلة أن لأدمغتنا صفات فطرية، لا يمكننا تغييرها بسهولة.

على الرغم من أننا لا نستطيع تغيير سمات أدمغتنا بطريقة جذرية، لكن يمكننا التحكم في سماتنا وميولنا إلى حدٍّ ما إذا أدركناها. فإن كنت مثلاً لا تفكر كثيراً في المستقبل، فيمكنك أن تحدد وقتاً للتفكير الجدي في المستقبل مرةً واحدة على الأقل في اليوم. فسمات الدماغ لا تتغير بين ليلةٍ وضحاها. غالباً ما نسعى إلى تغيير أنفسنا لنصبح محظوظين، ولكن تغيير الذات ليس بالأمر الهين، بل هو أمرٌ صعبٌ للغاية.

في السياق الياباني، تُعرف المواعدة التعويضية باللغة اليابانية بـ 援助交際 (إنجو كوساي)، وهي ظاهرة اجتماعية تشير إلى علاقات بين الفتيات (غالباً في سن المدرسة الثانوية) ورجال أكبر سناً، حيث تتلقى الفتيات مقابلاً مادياً أو هدايا مقابل الخروج في مواعيد غرامية مع هؤلاء الرجال، وقد يشمل ذلك أو لا يشمل نشاطاً جنسياً. (الترجمة)

إذن ما رأيكم أن نغيّر منظورنا قليلاً، ونستفيد الاستفادة القصوى من أنفسنا، كما نحن الآن؟ لنستغل قدراتنا الحالية عوضاً عن محاولة تغيير أنفسنا. فمثلاً، الأشخاص الذين يميلون إلى الشعور بالسعادة والقيام أفعال غير مألوفة اجتماعياً يتمتعون بالشجاعة. يمكنهم الاستفادة من تلك الشجاعة في مجال المبيعات والصفقات المالية الضخمة على سبيل المثال، أو تشجيع من يشعرون بالقلق ببعض العبارات المتفائلة. وقد يكتشف الأشخاص الذين يميلون إلى العدوانية أن بوسعهم التفوق في المهن التي تتطلب المناظرة، مثل المحاماة والأدوار الدبلوماسية في المؤسسات. يمكننا استغلال كل ما نملكه من صفات، سواء أكانت صفات إيجابية أو تلك التي تبدو سلبية ظاهرياً، لذا ابحث عن طرق لتحويل صفاتك إلى نقاط قوة. فكل ما نملكه هو جزء من شخصيتنا وإمكانياتنا، وعلينا توظيفه لخدمتنا.

فكّروا في كيفية الاستفادة من وضعكم الحالي، حتى وإن شعرتِ أنه لا يتّسق مع معايير وتوقعات المجتمع، طالما أنتم مرتاحون. على سبيل المثال، إذا كنت غير قادرٍ على الذهاب إلى المدرسة أو العمل، فكّر في الأنشطة التي يمكنك القيام بها في هذا الوقت، بدلاً من إجبار نفسك على الذهاب.

لستم بحاجةٍ إلى الامتثال لمعايير المجتمع. الأهم هو أنتم أنفسكم. لذا استغلوا أنفسكم وكل ما تملكون من قدرات إلى أقصى درجة. أعتقد أن ذلك هو العامل الأهم لأن تصيروا محظوظين. عليكم الاستفادة من ذواتكم الحالية، ومن أجسادكم وأفكاركم وقيمكم ووجدسكم وكل ذرة من كياناتكم.

إذن، كيف نستفيد من ذواتنا الحالية؟

سأشرح باستفاضة، في القسم التالي من هذا الفصل، شكلاً من أشكال الاستفادة القصوى من ذواتنا الحالية؛ ألا وهو تقدير أنفسنا. فأحدي أقصر الطرق لكي نصبح محظوظين هي الاستفادة مما نملك حالياً، بدلاً من السعي وراء اكتساب أشياء وقدرات جديدة.

### المحظوظ يُقدّر نفسه

إن تقدير الذات والاعتناء بالنفس هو امتداد لفكرة الاستفادة من ذواتنا الحالية، وهو ما يفعله المحظوظون جميعاً بالتأكيد.

فمثلاً، إن وجد أحد المحظوظين ثقباً صغيراً في جوربه، وهو يرتدي ملابسه في الصباح، فلن يقول "سأرتدي هذا الجورب فلن أخلع حذائي اليوم"، بل سيبدل جوربه بجوربٍ آخر.

وعندما يتناول المحظوظ الطعام وحيداً، لا يستسهل ويكتفي بشراء الوجبات السريعة من متجر بقالة، بل يذهب إلى مطعم يقدم طعاماً طيباً، أو يُحضّر طعامه بنفسه حتى وإن كانت وجبة بسيطة. فالمحظوظ لا يهمل نفسه، بل يقدرها ويعتني بها. فهو يحترم نفسه كما يحترم الآخرين.

تأكدت لي هذه الفكرة عندما قرأتُ كتاب نادين دي روتشيلد "سعادة الإغواء وفن النجاح"<sup>\*</sup>. كما يعلم الكثيرون منكم، كانت نادين دي روتشيلد ممثلةً في مسرح صغير في باريس. وُلِدَت في أسرة فقيرة، وتركت منزلها بعد التخرج في المدرسة الإعدادية، وعملت بجد في مطبعة ومصنع، ثم أصبحت ممثلة، لكنها لم تكن نجمة مشهورة، ولم تكن ذات جمال أخاذ. التقت رجل أعمال بارز من عائلة روتشيلد،

عنوان الكتاب الأصلي باللغة الفرنسية هو Le Bonheur de Séduire l'Art de Réussir (المتريجمة)

وهو البارون إدموند دي روتشيلد، وتزوَّجته، مما فتح لها أبواب عالم الجمال والثروة الفاحشة. فاق ذلك العالم كل ما حلمت به في أثناء طفولتها. يمكننا القول إنها كانت محظوظة.

كتبت في كتابها "إن أول ما عليك الاعتناء به هو نفسك". وأضافت قائلة: "عليك دائماً أن تحافظ على نظافة شقتك، حتى لو كنت تعيش بمفردك. ولا تحتسِ الشاي في فنجان مشقوق، بل استخدم أجمل فناجينك، حتى وإن كنت تشربه وحدك. واشترِ الورود والحلوى الشهية في طريق عودتك إلى المنزل، حتى لو كنت ستتناول العشاء وحيداً."

ما تقصده دي روتشيلد هو أنه يجب على المرء أن يقدر نفسه كي يحبها. يجب أن يعتني بنفسه. عندما قرأت هذه الفقرة، شعرت فوراً أن المحظوظين يقدرّون أنفسهم حقاً.

ولكن لماذا يؤدي تقدير النفس إلى الحظّ السعيد؟ يعتمد حظ الشخص إلى حدٍ كبير على قدرته على بناء علاقاتٍ جيدة مع الآخرين. فالأشخاص الذين يحترمون أنفسهم ويقدرونها يحظون باحترام وتقدير الآخرين، بينما الأشخاص الذين يهملون ذواتهم يستخف بهم الآخرون ويعاملونهم بعدم احترام.

لنتأمل هذا المثال معاً؛ أمامك سيارتان، إحداها نظيفة ولامعة والأخرى متسخة وعليها آثار ارتطام. أيّ السيارتين ستضرب إن طُلب منك ضرب إحداها بعضا بكل قوتك؟ أظن أن معظم الناس سيختارون ضرب السيارة المتسخة.

\* الاقتباسات الواردة من كتاب "سعادة الإغواء وفن النجاح" ترجمتها المترجمة استناداً إلى الترجمة اليابانية الواردة في الكتاب. (المترجمة)

هذا ما تشير إليه نظرية "النوافذ المُحطّمة" في علم النفس، وهي النظرية التي تفيد بأن الجرائم البسيطة قد تؤدي إلى جرائم أكثر خطورة. ففي حالات الاضطراب والفوضى، يميل الناس إلى تقليد سلوك الآخرين. على سبيل المثال، يصعب على الشخص إلقاء النفايات في شارع نظيف خالٍ من القمامة، ولكن إذا كان الشارع مليئاً بالنفايات، فمن المحتمل أن يفكر الشخص: "لن يضر إلقاء هذه". فعندما يسود الاضطراب، يقلُّ الوازع النفسي تجاه إحداث المزيد من الفوضى. تنطبق النظرية ذاتها على الأشخاص.

يشعر الناس بنفورٍ نفسي تجاه إساءة معاملة الأشخاص الذين يُقدِّرون ذواتهم. أما الذين لا يقيمون لأنفسهم وزناً، فيرى الناس أنه من الطبيعي معاملتهم بالطريقة نفسها. فنحن نشعر بدافع لاستخدام عبارات الاحترام عند مخاطبة من يعتنون بمظهرهم، بينما يقل هذا الدافع تجاه من يهملون هيتهم. ما أحاول قوله هو أنه من الضروري أن تُقدَّر نفسك أولاً كي يُقدَّر الآخرون، ولكي تبني علاقات جيدة مع من حولك. وكما قالت دي روتشيلد: "عليك أن تعتني بنفسك كي تحبها".

### المحظوظ يمتلك مقياسه الخاص للسعادة

يملك المحظوظون مقياسهم الخاص للسعادة. وما أقصده بذلك هو أنهم يدركون تماماً الحالة التي تغمرهم بالبهجة والراحة وما الذي يشعرهم بالسعادة الحقيقية. فمثلاً، هناك من يجد سعادته في قضاء الوقت بمقهى، يحتسي فنجان قهوة ويطالع كتاباً، وهناك من ينعم بالراحة عندما تكون غرفته نظيفة ومنظمة، وهناك من يستمتع بتمضية

الوقت مع كلبه، وآخر يحب ممارسة الرياضة. وهكذا، يختلف مقياس السعادة من شخصٍ لآخر. بل ربما يوجد من يجد لذته في العمل أو الدراسة.

لكي تحظى بالسعادة، عليك أن تحدد مقياسك الخاص. وانتبه جيداً، عليك أن تقيس سعادتك بمقياسك أنت، لا أن تتبع مقاييس الآخرين. من الضروري أن تدرك مقياس سعادتك انطلاقاً من قيمك الشخصية، من دون أن تشتتكم قيم المجتمع وآراء الناس.

فعلى سبيل المثال، تقول دي روتشيلد في كتابها: "لا تحتسِ الشاي في فنجان مشقوق، بل استخدم أجمل فناجينك، حتى وإن كنت تشربه وحدك"، ولكن لنفترض أن ذلك الفنجان المشقوق هدية من شخصٍ عزيز عليك، وتستخدمه منذ سنين عديدة، فربما احتساء الشاي فيه يمنحك السعادة. في تلك الحالة يمكنك الاستمرار في استخدامه. ولكن، تقول دي روتشيلد بكل حزم: "حتى لو كان الأمر كذلك، فلن أستخدم فنجاناً مشقوقاً".

يعتمد قرار استخدام الفنجان المشقوق على الشخص. المهم أن يستوعب الشخص ما يجول في أعماق قلبه وما يمليه عليه عقله، ويتصرف وفقاً لذلك.

تَصَرَّف وفقاً لمقياسك لا مقاييس الآخرين. اِفْعَلْ ما يُشْعِرْك بالراحة والبهجة، فالمحوظون يعملون جاهدين لخلق الأوضاع التي تشعرهم بالراحة والبهجة وفقاً لمقياسهم الخاص.

ولكن ما علاقة ذلك بالحظ؟

الحقيقة هي أن مقياس السعادة لديه القدرة على جذب الناس أيضاً.

يحتوي دماغ الإنسان على دائرة عصبية تُعرف بـ "نظام المكافأة"، وهي المسؤولة عن إنتاج مشاعر المتعة والرضا. تقع هذه الدائرة في عمق الدماغ، وتشمل مناطق مثل النواة الوحشية للوطاء والمهاد والحزمة الدماغية الأمامية الأنسية والمنطقة السقيفية البطنية والنواة الذنبية. وعندما تحفّز هذه الدائرة، يشعر الشخص بالسعادة والارتياح. ولا يقتصر تأثيرها على الرغبات الغريزية كالجوع والجنس فحسب، بل يمتد ليشمل السلوكيات الاجتماعية، كمساعدة الآخرين، أي كل سلوك يقوم به الشخص ويمنحه الراحة والبهجة.

الأشخاص الذين يسعون جاهدين لخلق حالة من الراحة والسعادة لأنفسهم يحفّزون نظام المكافأة باستمرار. يمكننا القول إن الشخص القادر على التحكّم في نظام المكافأة الخاص به جيداً يكون راضياً جداً عن حياته.

يشعر الإنسان بأقصى درجات السعادة عندما ينغمس في حالة من الراحة والرضا. هذه هي اللحظة التي ينسى فيها الرغبات والأمانى، فلا يفكر فيما يريد المزيد منه أو ما يرغب في تغييره، ويشعر فقط بالراحة والسعادة. في تلك اللحظة، قد يشعر المرء أنه لا يحتاج إلى أي شيء آخر.

فالأشخاص الذين يسعون باستمرار لخلق حالة من المتعة (أي يحفّزون نظام المكافأة) يصلون إلى حالة تسمى "الاتساق الذاتي" في علم النفس.

الاتساق الذاتي يعني تطابق الصورة المثالية التي يتصوّرها الشخص عن نفسه مع ذاته الحقيقية، أي قبول الذات كما هي. ببساطة، إنها حالة

حب الذات. لا يشعر الشخص بالحاجة إلى أن يكون أكثر ذكاءً أو أكثر نجاحاً في العمل أو أكثر أناقة، بل يقبل نفسه كما هي.

يملك من يتمتع بالاتساق الذاتي القدرة على جذب الناس. فهو ليس في حالة من السعي الدائم وراء هدف ما أو التغيير، لذلك يسهل التعامل معه، وينتقل شعوره بالرضا والبهجة إلى من حوله. كما أن من سمات من يتمتع بالاتساق الذاتي الاستماع إلى حديث الآخرين بصدق، حتى ولو كان المتحدث يشعر بالاضطراب، يستطيع من يتمتع بالاتساق الذاتي استيعاب تلك المشاعر، لذلك يحبه الناس بكل تأكيد.

يمكننا تلخيص هذا الجزء كما يلي: يملك المحظوظون مقياسهم الخاص للسعادة ← يسعون جاهدين لتحقيق السعادة وفقاً لذلك المقياس ← يحققون حالة الاتساق الذاتي (يحبون أنفسهم) ← يحبهم الناس.

### المحظوظ يولي نفسه اهتماماً أكثر من اهتمامه بالمسلمات

لو وصفت لك شخصاً بأنه ملتزم، ويثق بالآخرين، ويحسن الاستماع، ويتحلى بالمسؤولية، لتبادر إلى ذهنك للوهلة الأولى أنه شخصٌ رائع، لكنه في الواقع قد يملك سمات الأشخاص ذوي الحظِّ العاثر. في اليابان، تُستخدم عبارة "الشركات السوداء" لتشير إلى الشركات التي تنتهك قوانين العمل وتُسيء معاملة موظفيها فيما يتعلق بالرواتب وساعات العمل.

قرأت ذات مرة مقالاً عن رئيس إحدى الشركات السوداء، يتحدث فيه عن معاييرهِ في توظيف الموظفين الجدد. قال الرئيس إنه يفضّل توظيف المطيعين الذين يسهل التعامل معهم، ووصف هذا النوع

من الموظفين بالالتزام والثقة بالآخرين والاستماع الجيد وتحمل المسؤولية. عادةً يبدو ذلك الشخص مثالياً، ولكنه في الواقع الهدف المثالي للشركات السوداء. هذا ما توصلت إليه بعد قراءة المقال.

إذن لماذا تؤدي الصفات التي يُنظر إليها على أنها إيجابية، مثل الالتزام والثقة بالآخرين والاستماع الجيد والمسؤولية إلى سوء الحظ؟

إن الشخص الملتزم يدعن للقواعد المجتمعية، والشخص الذي يثق بالآخرين ويصغي لحديثهم بانتباه يولي الناس اهتماماً مبالغاً فيه، أي لا يمتلك هوية شخصية قوية، وهذا يعكس عدم تقدير الذات. فماذا يحدث لشخص يمثل لقواعد المجتمع ولا يمتلك هوية شخصية قوية إذا تحلى بالمسؤولية؟

لا يستقيل من العمل حتى وإن شعر أن الشركة التي التحق بها غير مريحة أو غير طبيعية. يشعر بالذنب إذا فكر في الاستقالة بينما يعمل غيره من الموظفين بجد، ويظن أنه لا يستطيع تحمل المسؤولية. إنه يسيء فهم معنى المسؤولية.

قد نعدّ بعض الأمور إيجابية بشكل بديهي، لكنها قد تنطوي على آثار سلبية إذا أُسيء استخدامها. إذن كيف ينبغي لنا التعامل مع هذه المسلمات؟

علينا ألا نعدّ قواعد المجتمع ومسلّماته صحيحة على نحوٍ مطلقٍ دائماً، بل ننظر إليها كأمر نسبية. بالطبع، يوجد العديد من المواقف التي ينبغي علينا فيها الالتزام بقواعد المجتمع ومسلّماته، لكن في بعض الحالات، من المهم ألا ننسى أن تجاهل كلام الآخرين والتصرف وفقاً

لما نراه مناسباً للظروف الحالية قد يكون أكثر نفعاً لأنفسنا ولمن حولنا. وفي هذا الوقت، يجب ألا نولي قواعد المجتمع ومسلّماته اهتماماً أكثر من أنفسنا، بل يجب أن نؤمن أن الأهم على الإطلاق هو نحن.

غالباً ما يفتقر الأشخاص الذين يقبلون القواعد الاجتماعية والمسلّمات من دون تفكير إلى النزعة الاستكشافية. يشعر بعض الأشخاص بالضجر من نمط حياتهم الرتيب، ويدفعهم شغف المعرفة إلى استكشاف آفاق جديدة والتلذذ بإدراكها. وهذا ما يُعرف بـ"النزعة الاستكشافية" أو "روح الاستكشاف والتجديد". وتشير الدراسات إلى أن هذه السمة متوارثة، وأن ثمة أفراداً يولدون بميلٍ فطريٍّ ضعيفٍ للاستكشاف، وآخرين يولدون بميلٍ فطريٍّ قويٍّ له.

على سبيل المثال، يُعدُّ الشخص الذي يجرب نكهةً جديدةً من المشروبات، من متجر البقالة، ذا نزعةٍ استكشافيةٍ قوية. وعلى النقيض، يُعدُّ من يفضّل شراء نوع الشاي دائماً ذا نزعةٍ استكشافيةٍ ضعيفة. وبالمثل، يُعدُّ الشخص الذي يسارع إلى شراء أحدث الأجهزة الإلكترونية والهواتف المحمولة ذا نزعةٍ استكشافيةٍ قوية، بينما يُعدُّ الشخص الذي يتردّد في تجربة أجهزة جديدة ذا نزعةٍ استكشافيةٍ ضعيفة.

الأشخاص ذوو النزعة الاستكشافية الضعيفة يميلون إلى التمسك بالقواعد الاجتماعية والمسلّمات التي يعتقدون أنها صحيحة، وغالباً ما يولون تلك القواعد أهميةً تفوق اهتماماتهم الشخصية.

لا يمكن تعديل النزعة الفطرية للاستكشاف، ولكن يمكن للإنسان أن يدرك هذه النزعة، ويغيّر سلوكه وفقاً لذلك. فمثلاً، إن كان يميل إلى شراء نوع المشروب ذاته كل مرة، فيمكنه استنتاج أن نزعته للاستكشاف ضعيفة. ومن ثم، يمكنه إذن تغيير سلوكه، ويجرب مشروباً مختلفاً

المرّة المقبلة، أو يقول لنفسه: "عليّ أن أحذر من ميلي إلى الانسياق وراء القواعد الاجتماعية والمسلمات".

ماذا عنك؟ هل نزعتك الاستكشافية ضعيفة أم قوية؟

إذا كنت تعتقد أن نزعتك إلى الاستكشاف ضعيفة، فحاول أن تراجع مدى التزامك بالقواعد الاجتماعية والمسلمات، وإن كنت توليها أهمية أكبر من نفسك.

### المحظوظ يحيا حياة عشوائية

يحيا المحظوظ حياةً عشوائية. تفاجأت، أليس كذلك؟ ولكن حياته العشوائية تلك وجهٌ من أوجه تقديره لذاته.

إن العشوائية عكس الالتزام. وتحدّثنا عن الأضرار التي قد تنجم عن الالتزام في القسم السابق. لنفكر قليلاً هنا في مزايا الحياة العشوائية. سبق لي أن شاهدت مقطع فيديو، على الإنترنت، لأربعة قطارات تابعة لخط يامانوتي الذي يسير في العاصمة طوكيو. التقط المصوّر مقاطع فيديو للمشهد الخارجي من مقصورة القيادة لرحلات أربع قطارات في أوقات مختلفة بين محطتي شينجوكو وشيبويا. وعرض المصوّر مقاطع الفيديو للقطارات الأربعة جنباً إلى جنب، مما أتاح مقارنة سرعاتها، بناءً على اختلاف المشهد الخارجي. أدهشني ذلك المقطع. لا تكاد توجد فروقاً في السرعة بين مقاطع القطارات الأربعة، وإن وُجدت، فهي لا تتجاوز بضع ثوانٍ. فعلى سبيل المثال، عند دخول القطارات إلى رصيف محطة يويوغي، يدخل قطاران تقريباً في اللحظة نفسها، بينما يدخل القطاران الآخران بعدهما بضع ثوانٍ فقط.

كما ذكر المصوّر أنه ركب خط يامانوتي حتى آخر الخط لعدة أيام، وكان أقصر زمن استغرقه ليصل إلى آخر الخط ستين دقيقة وعشر ثوانٍ، وأبطأه ستين دقيقة وخمسة وعشرين ثانية، أي أن الفارق بينهما لم يتجاوز خمس عشرة ثانية.

شاهدت ذلك المقطع في فرنسا مع زملائي في المعمل. شهق زميلي الفرنسي عندما شاهد المشهد، وقال "يا له من جنون...". من الطبيعي أن يظن ذلك، فلقد اعتدتُ الذهاب إلى العمل يومياً بالقطار في فرنسا. وبالمقارنة بشبكة القطارات اليابانية، تبدو حركة القطارات في فرنسا عشوائيةً تماماً، فالفرنسيون يضربون كثيراً بشكل لا يُعقل، وتتوقف القطارات فجأةً من دون سابق إنذار، وتفوت القطارات محطات من دون أن تتوقف فيها كثيراً. بالطبع إنه لوضع مُرهق لمستخدمي القطار، ولكن في الوقت نفسه يمكننا أن نقول إنه إحدى السمات التي تميز فرنسا. فيهديك توقّف حركة القطارات المفاجئ أيام عطلاتٍ ليست في الحسبان لتستمتع فيها بالحياة. إذا فكرنا بهذه الطريقة سنرى الإضرابات كحدثٍ سعيد.

القطار الياباني هو نقيض القطار الفرنسي. فإذا قلنا إن القطار الياباني دقيق (أو ملتزم)، فالقطار الفرنسي عشوائي (أعتذر إلى الفرنسيين على هذا القول).

إذا افترضنا أن القطار الياباني والفرنسي شخصان، فبرأيي القطار الفرنسي يحيا حياةً يقدر فيها نفسه أكثر. لنفكر في مثال ساعات العمل الإضافية. يُعدُّ الشخص الذي يعمل وقتاً إضافياً، بشكل دائم، بجدّ شخصاً ملتزماً، صحيح؟ أما الشخص الذي لا يبالي برأي من حوله، ويغادر الشركة فور انتهاء أوقات العمل ليلتقي بحبيبته فيعدُّ شخصاً عشوائياً.

بالطبع تفضّل الشركات الشخص المجتهد في أغلب الحالات.  
ولكن ماذا لو فكرنا خارج نطاق العمل؟

الكثير من المجتهدين يعمل وقتاً إضافياً لمجرد شعورهم بالضيّق تجاه فكرة مغادرتهم الشركة، بينما رؤساؤهم وزملاؤهم ما زالوا يعملون. قد نعتقد للوهلة الأولى أن هذا النوع من الأشخاص مجتهد، ولكن في الحقيقة هم مجرد أشخاص مقيدين بآراء من حولهم وقيمهم لا أكثر. ما زالت هناك شركاتٌ تعتقد أن المجتهدين هم من يعملون لأوقاتٍ طويلة. إذا انسقتَ وراء قيم وأفكار تلك الشركات ستخسر قيمك الشخصية وستقتل نفسك. في الواقع، الأشخاص الذين يقتلون أنفسهم بأنفسهم، غالباً ما يقتلهم الآخرون أيضاً. هذا هو السبب الأساسي الذي يجعل من هؤلاء الأشخاص فريسةً سهلةً للشركات السوداء كما أوضحت سابقاً.

أما غير الملتزمين، فقد لا تتوافق قيمهم مع قيم الشركة التي يعملون فيها. إنهم يفعلون ما يروق لهم ويتصرفون وفقاً لقيمهم الخاصة، لا قيم الآخرين. إنهم لا يقتلون أنفسهم، ولا يسمحون للآخرين بقتلهم.

كما أن لأسلوب حياة القطار الفرنسي جانباً إيجابياً، فهو أكثر مرونة. بالطبع إن له العديد من الجوانب السلبية، ولكن عدم الالتزام يجلب بعض المنافع أيضاً. فمثلاً، إذا كان باب القطار على وشك الإغلاق، وقلت: "من فضلك افتح لي الباب!"، فسيفتحه لك السائق. لقد رأيت القطار أكثر من مرة ينتظر الركاب الذين يركضون تجاهه، ولا ينطلق من دونهم.

علاوةً على ذلك، تمكّنك المرونة من الاستجابة السريعة للأحداث غير المتوقعة. فعلى عكس الأشخاص ذوي العقول الجامدة، يمكن لذوي التفكير المرن إيجاد حلول مبتكرة للمشاكل غير المتوقعة. كما يسامح الأشخاص غير الملتزمين عدم التزام الآخرين، ويستطيعون التغاضي عن أخطائهم.

بالطبع، أنا لا أنكر قيمة الالتزام والجدية، فهما عنصران حيويان للتعايش مع الآخرين في تناغم، ولكن عليك أن تسأل نفسك بين الحين والآخر: هل أستخدم الالتزام كحجة لأتهاون في حق نفسي؟ هل فقدت قيمي الخاصة؟ هل أنا مقيدٌ بآراء وقيم من حولي؟ هل أنا أفعل فعلاً ما أريد؟

### المحظوظ يهتم بما يفضّل

لكل منا تفضيلاته في الأكل والألوان والحيوانات، وحتى الأشخاص الذين ننجذب إليهم.

لا يوجد سبب واضح لهذه التفضيلات في أغلب الأحيان. إن سألنا أحدٌ عن سبب حبنا لطعام ما أو لونٍ بعينه لن نستطيع أن نبدي تفسيراً لذلك. غالباً ما سيكون ردُّنا أننا نحبه فحسب. أعتقد أنّ علينا الاهتمام بما نحبه ونفضّل من دون مبررٍ واضح؛ لأن تلك التفضيلات قد تقودنا إلى الخيارات الصحيحة التي تساعدنا على البقاء.

ألا تظنون أن الرجال أكثر ميلاً للانجذاب نحو النساء وفقاً لمظهرهن الخارجي؟

أجريت العديد من الدراسات المثيرة حول هذا الموضوع، أبرزها دراسة قادها رايسك وغولين في الولايات المتحدة. في تلك الدراسة،

عرض على الرجال المشاركين فيها صور لنساء نحيلات ومتوسطات البنية وبدينات، وطلب منهم أن يختاروا الجسم الذي يجدونه أكثر جاذبية.

كشفت النتائج أن الرجال يميلون إلى تفضيل النساء اللاتي تتراوح نسبة الخصر إلى الورك لديهن بين ٠,٦ و ٠,٧. على سبيل المثال، إذا كان مقياس خصر المرأة ٦٥ سم، فإن ذلك يعني أن مقياس الورك لديها يجب أن يكون بين ٩٢ سم و ١٠٨ سم تقريباً.

ما تفسير ذلك يا ترى؟

قارنت الدراسة نتائج اختبارات ذكاء أطفال مجموعتين من النساء: المجموعة الأولى كانت نسبة الخصر إلى الورك فيها تتراوح بين ٠,٦ و ٠,٧، بينما تضم المجموعة الثانية نساء تختلف لديهن هذه النسبة. كشفت الدراسة أن أطفال نساء المجموعة الأولى يتمتعون بمتوسط ذكاء أعلى من أطفال نساء المجموعة الثانية.

يُعتقد أن نوع الدهون هو المسؤول عن ذلك، فالدهون المتراكمة حول الخصر أو البطن هي من نوع أحماض أوميغا ٦ الدهنية، بينما الدهون المتراكمة في الأرداف والفخذين هي من نوع أحماض أوميغا ٣ الدهنية. على الرغم من أن كليهما يحملان مسمى أحماض دهنية، إلا إنهما مختلفان. الجزء الأكبر من دماغ الإنسان يتكون من الدهون، وتتكون الخلايا العصبية في الدماغ من جسم الخلية الذي يحتوي على النواة، ونوعين من التلويحات: التلويحات الشجرية والمحاور.

يحيط بالمحاور غشاءً عازل من الدهون الفوسفورية، يُدعى غمد الميالين (أو غمد النخاعين). لا يحيط غمد الميالين بجميع الخلايا

العصبية عند الولادة. على الرغم من وجود القليل من الميالين في الدماغ في وقت الولادة، فإن غالبيته يتكون بعد الولادة، في أثناء مرحلة نمو الطفل. يحسّن تكوين الميالين سرعة نقل المعلومات بين الخلايا. بمعنى آخر، تكوين الميالين يعني نمو الدماغ.

يتكون غمد الميالين على نحوٍ أساسي من أحماض أوميغا ٣ الدهنية. نعم، إن الدهون المتجمعة في الأرداف والفخذين هي الدهون ذاتها التي تساعد الدماغ على النمو.

يبين هذا البحث أن النساء اللاتي تحتوي أجسادهن على نسبة عالية من أحماض أوميغا الدهنية ويتمتعن بنسبة دهون قليلة في منطقة البطن (الدهون في منطقة البطن هي دلالة على علة الجسد والشيخوخة) يملكن احتمالية أكبر لإنجاب أطفال أذكاء، ويستطيع الرجال تمييز ذلك دون وعي بذلك.

بالمناسبة، يُقال إن النساء تركز على اتساق أفعال وأقوال الرجال عند بحثهن عن شريك، أي يهتمهن أن يفني الرجل بوعده.

يُقال إن السبب في هذا هو احتياج النساء إلى معرفة ما إذا كان الرجل سيأتيها بالطعام أم لا. قد يبدو هذا معياراً مادياً للغاية، ولكنه كان ضرورياً للبقاء على قيد الحياة، خاصةً في العصور البدائية، عندما كان الصيد الوسيلة الأساسية للحصول على الغذاء.

بالطبع، يوجد بعض الاستثناءات التي لا تتماشى مع نتائج تلك الأبحاث، لأن عوامل كثيرة، كالبيئة المحيطة، تؤثر في أداء الأطفال. لذا لا يمكن أن تكون نسبة خصر الأم إلى وركها هو المعيار الوحيد للحكم على ذكاء الطفل. ولكن هذا لا يعني أن تفضيلاتنا اللاواعية لا

تستند إلى أسس علمية. قد لا يكون العلم توصل إلى تفسير لكل شيء بعد، ولكن توجد بعض التفضيلات التي يمكن تبريرها بالمنطق. فتلك التفضيلات هي قدرتنا التي اكتسبناها عبر الزمن الطويل لنبقى على قيد الحياة، ونضمن استمرار نسلنا.

لذلك الاهتمام بما تفضل أمرٌ مهم، وهو أيضاً مرتبطٌ بفكرة تقديرك لنفسك التي تحدثت عنها سابقاً.

### المحظوظ يختار الأمور وفقاً لمدى استمتاعه بها

أنصحك، عندما تحتار إن كان عليك فعل أمر ما أو العدول عنه، أن تسأل نفسك إن كنت تجده ممتعاً أم لا.

يميل المرء في الغالب عندما يحتار بين أمرين أن يسأل نفسه أي الخيارين صواب، ولكن عوضاً عن ذلك عليه أن يجعل المتعة معياره الأساسي للحكم على الأمور. هذا لأنه النهج الأفضل للصحة. بدلاً من أن يفعل المرء ما يعتقد أنه الصواب بدافع الواجب على مضض، قيامه بما يجده ممتعاً سيجعله سعيداً.

وفقاً لدراسة أُجريت في لندن، وشملت ٣٨٠٠ شخصاً تتراوح أعمارهم بين ٥٢ و٧٩ عاماً، تبين أن الأشخاص الذين يشعرون بالسعادة كانوا أقل عرضة للوفاة، بنسبة ٣٥٪، مقارنةً بمن لا يشعرون بالسعادة. وقد طُلب من المشاركين في الدراسة الإجابة عن عدة أسئلة لتقييم مستوى سعادتهم، ثم أُجريت متابعتهم بعد خمس سنوات لتقييم حالتهم.

أفاد الباحثون أنه بعد مرور خمس سنوات، لم تُسجل حالات وفاة ٣,٦٪ فقط من المجموعة الأكثر سعادة، بينما توفي ٧,٣٪ من

المجموعة الأقل سعادة، أي ما يقارب ضعف النسبة. وقد توصل الباحثون، بعد أخذ جميع العوامل في الاعتبار مثل العمر وأنماط الحياة، إلى أن المجموعة الأكثر سعادة كانت أقل عرضة للوفاة بنسبة ٣٥٪.

ولكن لماذا يعيش الأشخاص الذين يشعرون بالسعادة لفترةٍ أطول؟ أحد العوامل المؤثرة هو مكونات الجهاز المناعي لجسم الإنسان.

تتغير بعض مكونات جهاز المناعة لدى الإنسان وفقاً لحالته النفسية. يتمتع الأشخاص الذين يشعرون بالسعادة بتوازن جيد في هذه المكونات. في المقابل، فإن الأشخاص الذين لا يشعرون بالسعادة يعانون من عدم توازن هذه المكونات، مما يؤدي إلى المرض.

أحد المكونات الأساسية لجهاز المناعة، التي تتغير بحسب الحالة النفسية للشخص، هو الخلايا القاتلة الطبيعية. لنفترض أنك أصبت بمرضٍ مُعدٍ مثل الإنفلونزا. تعني الإصابة بمرضٍ مُعدٍ أن الفيروس دخل إلى الخلايا، واستولى عليها، ويستخدمها ليتكاثر وينتشر. في هذه الحالة، تقتل الخلايا القاتلة الطبيعية الخلايا التي استولى عليها الفيروس.

بالإضافة إلى ذلك، يحتوي جسم الإنسان، حتى الأصغر سناً والأصحاء، على ما يتراوح بين عشرات و آلاف الخلايا السرطانية التي تتكون يومياً. فخلايا جسم الإنسان تتجدد باستمرار كل يوم، ولكن في أثناء هذه العملية، تحدث أحياناً أخطاء، مما يؤدي إلى تكوين الخلايا السرطانية. الخلايا القاتلة الطبيعية تقتل أيضاً الخلايا التي بها خلل. ولذلك يُعد الأشخاص الذين تعمل الخلايا القاتلة الطبيعية لديهم بشكلٍ طبيعي أقل عرضةً للإصابة بالسرطان.

ارتفاع نشاط الخلايا القاتلة الطبيعية قد لا يكون دوماً أمراً إيجابياً؛ فكما أن الخمول ضار، فإن فرط النشاط قد يؤدي إلى مهاجمة خلايا الجسم السليمة. لذا يمكننا القول إن السعداء يحافظون على الاعتدال في جوانب حياتهم المختلفة.

يحتوي الجهاز المناعي على مادة أخرى تُسمى إنترلوكين ٦، وتتأثر نسبة إفرازها بالحالة النفسية. يُعد الإنترلوكين ٦ مؤشراً لمستوى الألم والالتهاب، يرتفع مستواه لدى مرضى الروماتيزم على نحوٍ خاص. وجدت الدراسات أن استماع مرضى الروماتيزم إلى فن الراكوغو\* والضحك من قلوبهم يؤدي إلى انخفاض مستوى الإنترلوكين ٦ لديهم، أي أنه يخفف الالتهاب والألم.

إن الشعور بالألم ليس مزعجاً فحسب، بل يؤدي أيضاً إلى انقباض الأوعية الدموية وتصلب العضلات، مما يؤدي إلى تدهور الأوعية الدموية، وذلك بدوره يزيد من خطر النزيف الداخلي أو الإصابة بالجلطات. لذلك، يُعدُّ تخفيف الألم أمراً حيوياً لصحة الكائنات الحية.

يُقال إن الحالة النفسية هي أساس الصحة. تثبت التجارب والأبحاث صحة هذه المقولة أكثر فأكثر كل يوم. لذلك علينا أن نحاول أن نكون سعداء لأطول وقتٍ ممكن للحفاظ على صحتنا، وإحدى الطرق الفعّالة لتحقيق ذلك هي جعل المتعة معياراً في تقييم خياراتنا اليومية.

الراكوغو (落語) هو فن ياباني تقليدي يقدمه راوٍ واحد يرتدي الكيمونو ويجلس على وسادة، مسلماً الجمهور بقصص فكاهية. (الترجمة)

وثمة دافع آخر لجعل المتعة معياراً في خياراتنا اليومية، وهو أنها تزيد من حماسنا. فكما ذكرت سابقاً، عندما يعتقد الشخص أن أمراً ما ممتع أو مثير، فإن ذلك يحفز نظام المكافأة في دماغه، مما يؤدي إلى إفراز الدوبامين، وهو ناقلٌ عصبي مسؤول عن شعورنا بالحماس والتحفيز.

وهذا يعني أن جعل المتعة معياراً في خياراتنا بدلاً من الصواب يزيد من حماسنا. ولارتباط الدوبامين بالإدمان، فعندما تبدأ في فعل شيء ما وتنجح فيه، سترغب في فعل المزيد منه أو تجربة أفعال مماثلة. وأظن أنني لست بحاجة إلى إخباركم أي القرارين، القرار القائم على المتعة والقرار الصائب، سيؤدي إلى نتائج أفضل.

بالطبع، في خياراتنا اليومية، نحتاج في بعض الحالات إلى اختيار الخيار الصائب، لا الممتع، ولكن مع التقدم في العمر، يميل الناس أصلاً إلى نسيان سؤال أنفسهم "هل ما أفعله ممتع؟".

وفقاً لبحث أجراه الأستاذ المساعد، تيتسويا أوهيرا، في قسم الدراسات العليا للطب بجامعة أوساكا (آنذاك)، يضحك الأطفال بمعدل ٣٠٠ مرة في اليوم، بينما يضحك البالغون ١٧ مرة، وينخفض هذا العدد إلى مرتين فقط في اليوم عند الأشخاص الذين تزيد أعمارهم عن ٧٠ عاماً.

ماذا عنك؟ كم مرة ضحكت اليوم؟ إن اتخاذ المتعة كمعيارٍ للحكم هو أمرٌ مهمٌ كي نضحك أكثر.

يقول المحظوظ لنفسه: "أنا أحبك يا [اسم الشخص]"

"لا بأس، لا بأس، أحبني كما أنا".

أقول لنفسي هذه الكلمات أحياناً عندما أُصاب بالإحباط وأشعر أنني شخص سيئ لأنني أزعجت شخصاً ما أو جرحت مشاعره بسبب إهمالي. إنها في الحقيقة إحدى طرق العلاج التي يستخدمها صديق لي، يعمل طبيباً مع مرضاه. فقد لاحظَ صديقي أن المرضى الذين يراجعون المستشفى غالباً ما يهملون الاعتناء بأنفسهم، لذلك طلب منهم أن يقولوا لأنفسهم "أنا أحبك يا [اسم الشخص]" ليساعدهم على حب ذواتهم. وحتى المرضى الذين وجدوا صعوبةً في تقبّل الفكرة في البداية، صاروا قادرين على تقدير أنفسهم تدريجياً، بعد تكرار تلك الكلمات عدة مرات.

كما ذكرت سابقاً، يعتني المحظوظون بأنفسهم. الاعتناء بالنفس يعني الاهتمام بها. على سبيل المثال، الاهتمام بالمظهر وتناول الطعام الصحي وترتيب وتنظيف البيئة المحيطة هو نوعٌ من الاهتمام بالنفس. وتحتاج تلك الأفعال إلى قاعدة من حب الذات لترسو عليها؛ فلا يستطيع الشخص الذي يكره نفسه أن يعتني بها. لذلك حب الذات هو خطوةٌ مهمةٌ لكي تعتني بنفسك.

ولهذا علينا أن نقول لأنفسنا من وقتٍ لآخر "أحبك يا [اسم الشخص]". من المهم حين نقولها أن نتسامح مع أنفسنا ونساندها. حتى عندما تتجلى أخطاؤنا أمام أعيننا، علينا أن نقبل أنفسنا، ونقول "أحبك يا [اسم الشخص] على الرغم مما حدث".

على سبيل المثال، في يوم من الأيام، أخطأت في قراءة موعد لقائي مع صديقة، كانت قد أرسلت لي بريداً إلكترونياً تقول فيه "لنلتق في الساعة ١١ صباحاً في منطقة شينجوكو"، ولكنني أخطأت في قراءة الساعة، فقرأتها "الساعة ١ ظهراً"، مما أدى إلى انتظار صديقتي لي

لمدة ساعتين. كان ما ارتكبته خطأ فادحاً دون شك، ولكن في مثل تلك الأحوال علينا أن نقول لأنفسنا "لقد أخطأت، ولكنني ما زلت أحبك كثيراً يا [اسم الشخص]!". بالطبع، اعتذرت بصدق إلى صديقتي، وتعهدت أن أكون حريصةً في قراءتي للمواعيد المكتوبة عبر البريد الإلكتروني.

من الضروري الاعتراف بخطئك، ولكن لا تبالغ في شعورك بالذنب، ولا تكره نفسك. كن متسامحاً مع نفسك إلى أقصى حد، واغفر أخطاءك، وقل لنفسك: "أحبك يا [اسم الشخص] على الرغم مما حدث".

أنصح بهذا، خاصةً الأشخاص الذين يجدون صعوبة في الثقة بأنفسهم، ويشعرون بالكآبة في كثيرٍ من الأحيان.

## الفصل الثاني

### المحفوظ يُقرّر أنه محفوظ

## المحظوظ يؤمن أنه محظوظ

الاقتناع بأنك محظوظ هو أحد أسرار تحقيق الحظ السعيد. لست بحاجة إلى أدلة أو حجج، ولا إلى سجل، حافل بالإنجازات، يثبت حظك. المهم هو أن تقرر ببساطة أنك محظوظ.

اطلعتُ في الماضي على نتائج بحثٍ عن الحدس. يُعتقد أن النساء أفضل من الرجال في اكتشاف خيانة شركائهم، أليس كذلك؟

بدأ الباحثون البحث بفرضية أن النساء يملكن حدساً أفضل من الرجال. وبالفعل أجابت أغلب المشاركات على سؤال "هل تظنين أنك تملكين حدساً جيداً؟" بالإيجاب، ولكن أوضحت نتائج البحث أن الرجال تفوقوا على النساء في اكتشاف الكذب بنسبة طفيفة، وهي ١٪.

أوضحت هذه الدراسة الفارق بين المقياس الذاتي للحدس والمقياس الموضوعي. فيمكننا أن نرى أن من يظنون أنهم يملكون حدساً جيداً يفتقرون إلى أي أساس لهذا الاعتقاد. ألا يمكننا قول الشيء ذاته عن الحظ؟

في هذه الدنيا من يعتقدون أنهم محظوظون ومن يعتقدون أنهم منحوسون، ولكنني أظن أن من يعتقدون أنفسهم محظوظين، نادراً ما يمتلكون أدلة تدعم هذا الاعتقاد، لذلك لا يحتاج المرء إلى دليل أو حجة محددة ليقرر أنه محظوظ. يمكن لقرارك - بأن تكون محظوظاً - حتى وإن كان من دون أي أدلة، أن يحسن حظك.

ولكن لماذا؟

لنفترض على سبيل المثال أنك لم تحصل على صفقة ما في عملك. إذا كنت تعتقد أنك محظوظ، فستقول: "لم أفر بهذه الصفقة على الرغم من أنني محظوظ. ربما لم أستعد لها بالشكل الكافي أو افتقرت إلى العلم المطلوب"، أما إذا اعتقدت أنك منحوس، فستقول: "بذلت قصارى جهدي، ولكنني لم أفر بالصفقة لأنني منحوس".

لهذا السبب يخلق إيمان الشخص بأنه محظوظ مساحةً لتطوير الذات والاجتهاد، على عكس الإيمان بسوء الحظ. فتزيد فرص فوز من يؤمن أنه محظوظ بالصفقة التالية نتيجة اجتهاده على عكس من يؤمن بأنه منحوس.

لنفكر أيضاً في العلاقات بين الأزواج وشركاء الحياة. من يؤمن أنه محظوظ يفكر: "أنا مع هذا الشخص لأنني محظوظ". لذلك عندما يتشاجران يقول: "ربما حدث ذلك لأنني قصرت بشكل ما". أما من يؤمن أنه منحوس، فيفكر: "إن هذا الشخص لا يفهمني على الرغم من أنني أبذل قصارى جهدي. أنا مع هذا الشخص لأنني منحوس".

يخلق إيمان الشخص بأنه محظوظ فرصةً لتعميق علاقته بشريكه، لكن الشخص الذي يعتقد أنه منحوس لا يحظى بهذه الفرصة، على العكس، إنه يتجه أكثر نحو الشقاق.

غالباً ما يمر الأشخاص، سواء اعتقدوا أنهم محظوظون أو منحوسون، بالأحداث ذاتها، لكن رؤيتهم لتلك الأحداث وتحليلهم لها وطرق تعاملهم معها مختلفة. وبطبيعة الحال، يؤدي ذلك إلى نتائج مختلفة مع مرور السنين.

لذلك، من الأفضل أن تقرر أنك محظوظ، حتى لو لم يكن لديك أي دليل على ذلك.

## المحفوظ يمتلك صورة ذاتية إيجابية

من المهم امتلاك صورة ذاتية إيجابية بالإضافة إلى اعتقادك بأنك محظوظ. هذا لأن امتلاك صورة ذاتية إيجابية عند تكليفك بمهمة ما، أو خوضك امتحان أو مشاركتك في مباراة ما، يساعدك على الوصول إلى نتيجة جيدة.

على سبيل المثال، لنفترض أنك كُلفت بمشروع صعب للغاية ومهم. في مثل هذه الحالة، استحضر صورةً جيدة لنفسك. وقل لنفسك مثلاً:

"بما أنني نجحت في المشروع السابق، فسأنجح هذه المرة أيضاً." "تكليفني بمشروع صعب يعني أن الشركة تعترف بمجهوداتي والنجاحات التي حققتها".

"اجتزت امتحانات صعبة من قبل، لذلك سأكون بخير هذه المرة أيضاً!"

أو يمكنك أن تقول لنفسك "أستطيع تنفيذ المشروع! يستحيل أن أفشل!". لست بحاجة إلى دليل يبرر صورتك الإيجابية لنفسك. المهم أن تثق بنفسك حتى وإن لم تملك أي أدلة. هذا سيزيد احتمالات نجاحك في المشروع. أثبتت ذلك دراسة أجريت في إنجلترا حول قدرة التدوير الذهني.

اختبار القدرة على التدوير الذهني هو اختبار يعرض شكلاً واحداً (يمكن أن يكون شكلاً ثنائي الأبعاد أو ثلاثي الأبعاد)، ثم يُطلب من الشخص تحديد الشكل المطابق له، من بين خمسة أو ستة أشكال

معروضة. يكمن التحدي في أن الأشكال المعروضة تدور، مما يُصعّب العثور على الشكل المطابق من النظرة الأولى.

يتطلب التدوير الذهني منك استحضار صورة الشكل في ذهنك وتدويره، من أجل العثور على الشكل الأصلي. ويشيع الاعتقاد أن الرجال أسرع وأكثر دقة من النساء في إنجاز هذه المهمة.

خضع طلاب جامعيون أمريكيون لذلك الاختبار، ولكن قبل الاختبار، توجّب عليهم الإجابة عن استبانة بسيطة. في الواقع، كانت هذه الاستبانة هي جوهر هذه الدراسة.

عندما سُئل الطلاب في الاستبانة عن جنسهم، بلغت نسبة الإجابات الصحيحة لدى الإناث ٦٤٪ من نسبة الإجابات الصحيحة لدى الذكور. أما عندما سُئل الطلاب في الاستبانة عن الجامعة التي ينتمون إليها، ارتفعت نسبة إجابات الإناث الصحيحة إلى ٨٦٪ من نسبة الإجابات الصحيحة لدى الذكور.

كان معظم المشاركين من الطلاب المتميزين في جامعات مرموقة. من خلال الإجابة عن سؤال الجامعة التي ينتمون إليها في الاستبانة، تشكّلت لديهم صورة ذاتية إيجابية بأنهم طلاب متميزون من جامعة مرموقة، مما كان له تأثير جيد على أدائهم في الاختبار.

يوضح ذلك أن الصورة الذاتية الإيجابية تؤثر تأثيراً مباشراً على أداء الفرد. لذلك عندما تؤدي عملاً ما أو عندما تواجه تحدياً ما، ابذل جهداً لإزالة الصورة الذاتية السلبية من ذهنك، قدر الإمكان، واستبدلها بصورة ذاتية إيجابية.

وهذه الصورة الذاتية الإيجابية، عندما تقترن بالإيمان بأنك محظوظ، ستخلق حلقةً مُستدامة من الحظّ الجيد.

إن إيمانك بأنك محظوظ، وامتلاكك صورة ذاتية إيجابية، يساعدك على النجاح في التحديات والمهام الجديدة. وعندما تنجح، ستقول لنفسك: "أنا محظوظ حقاً!"، وستحسن صورتك الذاتية، مما سيساعدك على مواجهة التحديات التالية.

ولنفترض أنك فشلت في التحدي التالي. كما ذكرت سابقاً، إن الشخص الذي يعتقد أنه محظوظ يستطيع التفكير بعقلانية وتحليل أسباب الإخفاق في تلك الحالة. وهذا التحليل سيقوده إلى بذل الجهد في المرة التالية، وعندما ينجح في التحدي التالي، سيستعيد حلقة الحظّ السعيد.

المحظوظ يقول بصوتٍ عالٍ: "أنا محظوظ!" و"أنا سعيد الحظّ!"

ربما ليس من السهل على أولئك الذين يعتقدون أنهم منحوسون اتباع نصيحتي بأن يقرروا أنهم محظوظون. لذلك دعنا نتدرب معاً على الأمر.

على من يعتقد أنه منحوس أن يتفكّر في معجزة ولادته. يُولد الشخص من خلال لقاء بين حيوان منوي وبويضة. يُقدّر عدد الحيوانات المنوية في القذف الواحد، مع وجود اختلافات فردية، بحوالي ١٠٠ إلى ٤٠٠ مليون حيوان منوي. بعد القذف، تتحرك الحيوانات المنوية نحو قناة فالوب حيث تنتظر البويضة، ولكن قلة قليلة فقط من الحيوانات المنوية تصل إلى هناك، تتراوح أعدادها بين العشرات والمئات. وفي النهاية حيوانٌ منوي واحد فقط هو الذي يُخصّب البويضة.

حتى لو نجحت عملية الإخصاب، فإن احتمال استقرار البويضة المخصّبة في الرحم (الانغراس) يبلغ ٧٥٪ تقريباً. وحتى بعد الانغراس،

فإن نسبةً منها لا تصل إلى مرحلة الحمل. فضلاً عن ذلك، حتى لو نجح الحمل، يُقدَّر أن ١٥٪ تقريباً من حالات الحمل تنتهي بالإجهاض.

لذلك فإن حياتنا هي نتيجة لقاء حيوان منوي من بين عدد هائل من الحيوانات المنوية ببويضة وتجاوز العديد من المصاعب، حتى وُلدنا.

ألا تشعر عندما تفكر في هذا أن ولادتك في هذا العالم ووجودك هنا في هذه اللحظة معجزة؟ مكتبة سر من قرأ

لم تحدث هذه المعجزة لك وحدك، بل حدثت لوالدك ووالدتك، من هم أصل حياتك، ولأجدادك من ناحية والدك ووالدتك، وحتى لأباء وأجداد أجدادك. توجد سلسلة متصلة من الحيوانات تمتد إلى ما هو أبعد من ذلك، ومعها عددٌ لا يحصى من المعجزات. لو اختفت واحدة من هذه المعجزات، لما كنت موجوداً اليوم. أليس هذا دليلاً على أنك محظوظ حقاً؟

كثيراً ما يُقال إنه عليك أن تقول بصوت عالٍ "أنا محظوظ" و "أنا سعيد الحظ!" لتحسين حظك. أنا أتفق مع هذه الفكرة. أنصحك بقول "أنا محظوظ" بصوت عالٍ عندما تتدرب على تبني اعتقاد أنك محظوظ؛ لأن الإنسان يستخدم الحُصين الواقع في المنطقة العميقة من الفص الصدغي للدماغ لتخزين الذكريات.

ترسل الحواس المختلفة مثل الرؤية والسمع والشم المعلومات إلى الحُصين، حيث تُنظَّم وتُدمج وتُصنَّف لتحديد ما إذا كان ينبغي الاحتفاظ بها لفترةٍ وجيزة، أو تخزينها لمدةٍ طويلة، أو نسيانها على الفور. ويُعتقد أنه كلما زاد عدد الحواس التي تُرسل المعلومة، قويت الذاكرة وسهل تخزينها لفترةٍ أطول.

لذلك عوضاً عن مجرد التفكير في أنك محظوظ في ذهنك، فإن قول "أنا سعيد الحظ!" بصوتٍ عالٍ يجعل خلايا الدماغ، المرتبطة بالذاكرة طويلة المدى، تعمل بنشاطٍ أكبر، ويُسهّل من ترسيخ فكرة أنك محظوظ في الدماغ.

فضلاً عن ذلك، إن تعليق ورقة، مكتوب عليها "أنا محظوظ" أو "يا لحظي السعيد!" أو "أنا سعيد الحظ!"، في مكان بارز في الغرفة هو طريقة فعالة لتشغيل حاسة البصر. عليك أن تلتزم بأداء هذه التمارين لمدة ثلاثة أسابيع على الأقل، لأن دماغ الإنسان يحتاج إلى ثلاثة أسابيع على الأقل لخلق مساراتٍ عصبية جديدة.

### المحظوظ يحيط نفسه بالمحظوظين

إذا أردت تحسين حظّك، فعليك أن تحيط نفسك بالمحظوظين دوماً. فوفقاً للعلم، يُعدُّ الحظُّ نتيجةً لأنماطٍ سلوكية يكتسبها المرء، وليس صفةً فطرية ملازمة له منذ الولادة. لذا فإن مصاحبة المحظوظين تشجّع على تبني أنماط سلوكهم، مما يساعد على جلب الحظ. فالناس يتأثرون بسهولة بالمحيطين بهم. على سبيل المثال، في عصر إيدو\*، شاعت حكمة عند اختيار الزوجة: "انظر إلى أم العروس".

صحيح أن الوراثة تؤدي دوراً، ولكن المؤكد أن الفتاة تتأثر إلى حد كبير بأمها، أقرب الناس إليها، في طريقة تفكيرها ورؤيتها للأمور وحتى في تفاصيل دقيقة مثل طريقة اهتراء نعلها. فبإمعان النظر في صفات الأم، تستطيع أن تحكم على ابنتها، وتقرر إن كانت تصلح زوجة لك أم لا.

\* عصر إيدو هو فترة تاريخية في اليابان امتدت من عام ١٦٠٣ إلى عام ١٨٦٨. (المترجمة)

ولكن لماذا يشبه الناس من يحيطون بهم؟ يُعتقد أن لذلك علاقة وثيقة بخلايا عصبية في الدماغ، تُسمى الخلايا العصبية المرآتية.

اكتشف فريق بقيادة جياكومو ريزولاتي، في إيطاليا، الخلايا العصبية المرآتية في تسعينيات القرن الماضي من خلال تجاربهم على القروء.

الخلايا العصبية المرآتية هي نوع من الخلايا العصبية في الدماغ. تتميز هذه الخلايا بقدرتها على النشاط عند القيام بفعل ما، وأيضاً عند مشاهدة شخص آخر يقوم بالفعل ذاته. على سبيل المثال، لا تنشط هذه الخلايا عندما تمسك شيئاً بيدك فحسب، بل تنشط أيضاً عندما ترى شخصاً آخر يمسك شيئاً ما. تُسمى هذه الخلايا العصبية بالمرآتية لأنها تبدو وكأنها تعكس أفعال الآخرين، تماماً كما تفعل المرأة حين ترى شخصاً يؤدي فعلاً مشابهاً. والمثير في الخلايا العصبية المرآتية هو قدرتها على فهم نيّة وهدف سلوك الآخرين والاستجابة له.

على سبيل المثال، عندما يُعرض على فرد مشهدٌ لشخص يمسك تفاحة، تُظهر الخلايا العصبية المرآتية للفرد استجابةً أقوى عندما يُحرك الشخص التفاحة نحو فمه مقارنةً بما إذا كان يضعها في وعاء. فالخلايا العصبية المرآتية لا تكفي بمجرد ملاحظة الفعل الظاهري، بل تتعدى ذلك لتفسير السياق الكامن وراء سلوك الشخص الآخر، وتحلل أيضاً دوافع الشخص ونيّته من الفعل، ويختلف رد فعل الفرد بناءً على ذلك.

وعندما نشاهد سلوك أحد أفراد أسرتنا أو أصدقائنا، وقد بدت عليه علامات الانفعال أو التأثير، قد ندرك انزعاجه أو فرحه حتى قبل أن يفصح بكلمةٍ عن ذلك، بل إننا قد نستشفّ من تصرفاته ما إذا كان قد مر بتجربةٍ سارة أو أنه يخفي أمراً ما.

هذا الأمر يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتعاطف وفهم مشاعر الآخرين. ويُعتقد أن قدرتنا، نحن البشر، على فهم مشاعر الفرح والحزن لدى الآخرين والتعاطف معهم ترجع إلى حدٍ بعيدٍ إلى الخلايا العصبية المرآتية في أدمغتنا. أعتقد أن ذلك يوضح فائدة أن نحيط أنفسنا بالمحظوظين.

حاول أن تصاحب المحظوظين قدر الإمكان، وراقب سلوكهم من كثب. هذا سيؤدي إلى تنشيط الخلايا العصبية المرآتية في دماغك، كما لو كنت تفعل الأفعال ذاتها التي يقوم بها المحظوظون.

مع مرور الوقت، ستصبح تلك الأفعال والتصرفات التي كنت تراقبها جزءاً لا يتجزأ من سلوكك، وستعتاد القيام بها تلقائياً، بل إن طريقة تفكيرك ونظرتك إلى الأمور ستحاكي طريقة تفكيرهم أيضاً. وحينها، ستكون قد بلغت مناك. ستشعر بأنك محظوظٌ مثلهم. حتى ولو كان مجرد وهم، فلا ضرر من ذلك. فاعتقداك أنك محظوظ هو الخطوة الأولى نحو تحسين حظك.

### المحظوظ يستيقظ باكراً وينام باكراً

أغلب الناجحين في هذا العالم يستيقظون باكراً. فهم يستيقظون في الرابعة صباحاً، ويستثمرون الساعات الثلاث التي تسبق استيقاظ أسرهم في قضاء مهامهم الخاصة. يخلدون إلى النوم في العاشرة ليلاً، ويستيقظون في الخامسة صباحاً على أبعد تقدير، لينطلقوا إلى العمل في السادسة. وبحلول التاسعة، موعد بدء الدوام الرسمي، يكونون قد أنجزوا جزءاً كبيراً من مهامهم. هكذا تسير أيامهم بسلاسة. هذا ما يردده الناجحون عادةً. لم أسمع قط عن قصة نجاح شخص يعمل حتى

وقت متأخر من الليل، ثم ينام حتى قبيل موعد بدء الدوام ويهرول إلى عمله في حالةٍ يُرثى لها. في الواقع، يُعدّ ذلك أمراً بديهيّاً من وجهة نظر علم الأعصاب.

تحتوي أجسامنا على ما لا يقل عن ٢٥ نوعاً من النواقل العصبية، من بينها نواقل عصبية مسؤولة عن توليد مشاعر السعادة والراحة والطمأنينة. أحدها هو السيروتونين.

يُعرف السيروتونين أيضاً بـ"هرمون السعادة" لما له من دورٍ في تحقيق التوازن النفسي وتهدئة الأعصاب. ولهذا فهو عنصرٌ ضروريٌّ لتحسين الحظّ. يقلُّ إفراز السيروتونين في الجسم عندما لا نلتزم بنمط حياة ثابت. وهذا يفسّر أهمية النوم والاستيقاظ مبكراً من أجل الحفاظ على نمط حياةٍ منتظم. أجسامنا مبرمجةٌ بشكلٍ طبيعي على الشعور بالنعاس ليلاً والاستيقاظ صباحاً. فتتخفض درجة حرارة الجسم طبيعياً في الصباح وتزداد تدريجياً خلال النهار حتى المساء، ثم تنخفض مجدداً في الصباح التالي.

إن جسم الإنسان مزود بنظام يُعرف بـ"الساعة البيولوجية"، وهي عملية حيوية تستغرق أربعاً وعشرين ساعة تقريباً. وعادةً ما تُبرمج هذه العملية على أن تكون فترة النهار للنشاط، وفترة الليل للنوم.

تتميز هذه العملية الحيوية بتغيرات في نمط النوم والاستيقاظ ودرجة حرارة الجسم، بالإضافة إلى التغيرات الدورية في إفراز النواقل العصبية. ومن أبرز هذه التغيرات زيادة إفراز هرمون يُسمّى الميلاتونين في أثناء الليل. الميلاتونين هو هرمون أساسي يساعد على تحسين جودة النوم، كما إنه يعمل كمضاد للأوكسدة من خلال تفكيك الجذور

الحرّة، ويعزّز إنتاج الأجسام المضادة ضد الفيروسات، مما يساعد على حماية الجسم وتأخير مظاهر الشيخوخة.

يُنتج الميلاتونين في الغدة الصنوبرية من مادة السيروتونين. لذا، إذا انخفض إفراز السيروتونين، فإن ذلك يؤدي أيضاً إلى انخفاض مستوى الميلاتونين.

ويُفرز السيروتونين عندما تتعرض شبكية العين لضوء الشمس الطبيعي في الصباح، ويبدأ الجسم في إفراز الميلاتونين عادةً بعد نحو ١٥ ساعة من بداية إفراز السيروتونين. هذا يعني أنه من المهم أن نعيش وفقاً لإيقاع الساعة البيولوجية المتأصل في أجسامنا، أي الاستيقاظ مبكراً في الصباح والتعرض لأشعة الشمس، والنوم مبكراً في الليل كي نفرز السيروتونين والميلاتونين بكميات كافية.

بالمناسبة، يُصنع السيروتونين من حمض أميني أساسي يسمّى التربتوفان. والأحماض الأمينية الأساسية هي تلك التي لا يستطيع الجسم إنتاجها بنفسه، وبالتالي يجب الحصول عليها من الطعام. لذا من الضروري أيضاً تناول الأطعمة التي تحتوي على التربتوفان بالقدر الكافي لضمان إنتاج السيروتونين.

من مصادر التربتوفان الغذائية الأسماك واللحوم الحمراء ومنتجات الألبان. ونظراً لأن فيتامين ب ٦ ضروري أيضاً لتصنيع السيروتونين، فينبغي علينا تناول الأطعمة التي تحتوي على فيتامين ب ٦ (مثل الثوم والفلفل الحار والسّمسم). ومن المعروف أن السيروتونين يُفرز في حالات الاسترخاء، مثل الاستحمام.

علاوةً على ذلك، إن ممارسة التمارين الرياضية باعتدال أمرٌ ضروري لإنتاج السيروتونين. لذلك فإن اتباع نمط حياة منتظم إلى حدّ

ماء، والذي يتضمن النوم والاستيقاظ مبكراً وممارسة التمارين الرياضية المعتدلة والاسترخاء عن طريق الاستحمام أو ما شابه ذلك، يحفز إفراز السيروتونين. وإذا شعرت بأن حظك ليس جيداً مؤخراً، فإن تغيير إيقاع حياتك إلى نمط منتظم هو أحد أقصر الطرق إلى تغيير حظك.

## المحظوظ يجيد التخيل الإيجابي

آه، لو أن ذلك الشخص بادلني الحب! لو قُدر لي أن أكون معه، لذهبنا معاً لمشاهدة الأفلام في دور السينما، ولتنزهنا على شاطئ البحر، ولتذوقنا أشهى المأكولات الإيطالية!

إن تخيل ماذا سيحدث لو أحبنا من نحب، كما هو في هذا المثال، هو أحد وسائل تحسين الحظ.

فالدوبامين ناقلٌ عصبي لا غنى عنه لزيادة الحظ مثل السيروتونين. إن أفعالنا دائماً ما تكون نتاج حافزٍ ما، مثل تناول الطعام عند الشعور بالجوع أو الدراسة سعياً للالتحاق بالجامعة التي نرغب فيها، والدوبامين هو المسؤول عن هذه الدوافع المحركة لأفعالنا.

كما أن الدوبامين يُفرز عندما يشعر الدماغ بالمتعة، مثل تلقي الشئ أو تحقيق مكسبٍ ما، مما يمنحنا شعوراً بالبهجة. لذلك يُعرف الدوبامين بأنه مادة تخلق الدافع والمتعة، ويُشار إليه أحياناً بـ"هرمون الرغبة في الحياة". إذن، كيف يُفرز الدوبامين؟ لتحقيق ذلك، لا شيء يضاهي علاقة حب سعيدة.

عندما يقع المرء في غرام شخصٍ ما، ويبادل الطرف الآخر المشاعر نفسها، يخفق قلبه بشدة. هذا الخفقان دليل على إفراز الدوبامين. ولكن ليس من السهل بدء علاقة غرامية وحدك. وحتى لو

كنت في علاقةٍ بالفعل، فإن الحب في الواقع قد يشمل المشاجرات أو حتى الخيانة، ومن الصعب الحفاظ على خفقان القلب باستمرار. لذا أنصحك بالتخيّل الإيجابي.

إذا كنت تحب شخصاً وكان حبك من طرف واحد، فتخيّل أنك في علاقةٍ سعيدة معه. يمكن أن يكون الشخص ممثلاً أو فناناً مشهوراً. المهم هو أن تتخيّل ما يجعل قلبك يخفق بشدة. ولا يقتصر التخيّل الإيجابي على تخيل علاقة حب مع شخص آخر فحسب. فعلى سبيل المثال، يوجد فنانون كوميديون مشهورون يتميزون بنظرةٍ آسرة، وعيونٍ لامعة تعكس قوةً فريدة.

غالباً ما يكون هؤلاء الأشخاص مغرمين بأنفسهم. فعبر شاشات التلفاز، تتطلع إليهم أعين مئات الآلاف، بل ملايين المشاهدين، ويضحكون على نكاتهم. أعتقد أنهم يشعرون في قرارة أنفسهم بشيء من قبيل: "كم أنا شخصٌ رائع! لا أجد في نفسي ما أكرهه". هذا التخيّل الإيجابي يحفز إفراز الدوبامين، مما يزيد دافعهم. فتتألق كلماتهم ونكاتهم أكثر فأكثر مما يخلق حلقة مستدامة من الإيجابية.

وهكذا، فإن التخيّل الإيجابي قد يكون ببساطة أن تتخيّل أنك شخص عظيم. فمثلاً، تخيّل نفسك وأنت تحظى بتصفيقٍ حار في الشركة بعد إنجازك عملاً بصورةٍ جيدة، أو تصور مشهداً منتجاً شاركت في تطويره وقد حقق نجاحاً باهراً، وهو معروضٌ على أرفف المتاجر. هذا النوع من التخيّل الإيجابي يمنحك بهجةً بمجرد استحضار الفكرة في ذهنك. فالتخيّل الإيجابي لا يكلفك شيئاً، ويمكنك ممارسته في أي زمان ومكان بيسر، وأثره لا حدود له.

## المحظوظ يرعى الآخرين بكل حب

ألا يوجد في محيطك شخص أضعف منك تشعر بالمحبة تجاهه؟ بالتأكيد تراودك هذه المشاعر تجاه أبنائك وأحفادك، ربما مرؤوسيك في الشركة، أو المتدربين في مكان عملك بدوام جزئي. إن وجدت في حياتك مثل هذا الشخص، فعلمه بحب كبير. قد يسهم ذلك في صقل قدراتك أنت، وبالتالي تحسين حظك.

أعلن عالما الأعصاب، كريغ كينزلي من جامعة ريتشموند بولاية فرجينيا الأمريكية وكيلي لامبرت من كلية راندولف-ماكون، عن نتائج دراسة توضح أن إناث الفئران اللاتي مررن بتجربة الولادة يتمتعن بقدرات معرفية أعلى في الذاكرة والتعلم مقارنةً بالإناث اللاتي لم يتزاوجن. شكّل الباحثان مجموعتين من إناث الفئران، إحداهما تضم إناثاً خضن تجربة الولادة مرتين ورعاية الصغار والفظام، والأخرى تضم إناثاً من العمر نفسه لم يسبق لهن التزاوج قط. وضع الباحثان المجموعتين في متاهة تحتوي على طعام في مكانٍ مخفي، وأجريا اختباراً لمعرفة أي المجموعتين تستطيع العثور على الطعام بشكلٍ أسرع. أظهرت نتائج الاختبار أن إناث الفئران الأمهات استطعن تذكّر مكان الطعام في وقتٍ أقل بكثير.

كما أجريت تجارب مماثلة على قردة المارموزيت، وأظهرت الأمهات منها تفوقاً ملحوظاً في الذاكرة والتعلم. لهذا يمكننا استنتاج أن الفئران وقردة المارموزيت، التي خاضت تجربة رعاية الصغار بحنان، تتمتع بقدرات معرفية أفضل من غيرها.

قد تُوحى نتائج هذه التجارب بأن تربية الأبناء البيولوجيين هي الشرط الأساسي لتعزيز الذاكرة والتعلم، ولكن هذا ليس صحيحاً.

فقد أجرى العالمان كريغ كينزلي وكيلى لامبرت تجربةً أخرى أثبتت ذلك.

في هذه التجربة وضع العالمان فئراناً أمهات وفئراناً لم يسبق لهن التزاوج وفئراناً أمهات بديلات في متاهة تحتوي على طعام مُخبأ. ويُقصد بالأمهات البديلات فئران لم يسبق لهن التزاوج، لكنهن بَقين في القفص ذاته مع صغار الفئران لفترةٍ طويلة، مما جعلهن يألفن الصغار (وأظهر بعضهن سلوكاً أمومياً كاللحق والتنظيف). أخفى العالمان الطعام دائماً في الموضع نفسه، ودرباً الفئران على استذكار المسار المؤدي إليه. كانت الأمهات الأسرع في استذكار المسار المؤدي إلى الطعام، بينما حلَّت الأمهات البديلات في المرتبة الثانية بفارقٍ ضئيل.

وأُجريت تجارب مماثلة على ذكور قرودة المارموزيت الآباء والعزّاب، حيث دُرِّبوا على تذكُّر مواضع الحبوب المخبّأة. بالمناسبة، إناث المارموزيت تلد توائم في الغالب، ويشارك الذكور في رعاية الصغار. وأظهرت نتائج التجارب تفوق الذكور من الآباء في استذكار مواضع الطعام. لذلك لا يتعلق الأمر بالأمومة البيولوجية. إن رعاية الصغار بعطف، حتى وإن كان الراعي أمّاً بديلة أو أباً، تُنمِّي قدرات الذاكرة والتعلم لدى الراعي.

إذن ما التغييرات التي طرأت على أدمغة الفئران وقرودة المارموزيت؟ أهم التغييرات التي ينبغي أن نوليها اهتماماً خاصاً هو ارتفاع هرمون الأوكسيتوسين. يحفِّز الأوكسيتوسين تقلصات الرحم في أثناء الولادة، ويسهم في إدرار الحليب بعد الوضع. كما يساعد على تهدئة المشاعر، ويعزّز الثقة بين الأفراد، ويسهل تكوين الروابط الزوجية والأسرية. وبسبب تلك الخصائص، يُعرف الأوكسيتوسين بـ"هرمون الحب".

أجرى فريق بحثي، بقيادة الأستاذ المساعد كازوهيتو توميزاوا من جامعة أوكاياما (آنذاك)، تجارب حُقنت فيها أدمغة فئران لم يسبق لها الحمل بالأوكسيتوسين، ثم وُضعت في متاهة تحتوي على طعام مُخبأ. تضمنت المتاهة ثماني مسارات، وأُخفي الطعام في أربعة منها. أظهرت النتائج أن الفئران التي حُقنت بكميات أكبر من الأوكسيتوسين استطاعت تذكر المسارات التي تحتوي على الطعام بكفاءة أعلى.

كما حقن الفريق أدمغة فئران خاضت تجربة الحمل بمادة تُثبِّط الأوكسيتوسين، ثم وُضعت في المتاهة نفسها. وبينَ ذلك انخفاضاً في قدرات الذاكرة لدى هذه الفئران. يمكننا أن نستخلص من نتائج هذه التجارب أن الأوكسيتوسين يعزز قدرات الذاكرة والتعلم.

يُفرز الأوكسيتوسين لدى الإناث والذكور على حدٍ سواء، ولكنه يُفرز بكميات أكبر لدى الإناث. أُجريت تجربة وُضعت فيها مجموعة من ذكور قردة المارموزيت في قفصٍ برفقة صغارها ومجموعة أخرى بمفردها. أظهرت نتائج تلك التجربة أن مستوى إفراز الأوكسيتوسين لدى ذكور قردة المارموزيت، الذين وُضعوا في قفص بصحبة صغارهم، أعلى من الذكور الذين وُضعوا في قفص بمفردهم.

كما يتّضح من نتائج هذه التجارب، أن هرمون الأوكسيتوسين يُفرز عند رعاية أي كائن بحب وعطف، حتى وإن لم يكن ذلك الكائن ابنك البيولوجي. ويعزز الأوكسيتوسين قدرات الذاكرة والتعلم.

وفي حالة البشر، فإن الأوكسيتوسين يُفرز عند رعاية طفل أو مرؤوس في العمل أو زميل أصغر سناً. وتقدم شركة يونيكلو نموذجاً يؤيد هذا الاستنتاج. تشتهر يونيكلو بارتفاع نسبة توظيف ذوي الاحتياجات الخاصة. يلزم القانون الياباني المؤسسات بتوظيف ٣، ٢٪

من ذوي الاحتياجات الخاصة (وفقاً لبيانات يناير ٢٠٢٣)، في حين بلغت نسبتهم في يونيكلو ٦,٤٪ في عام ٢٠٢١. وقد بدأت يونيكلو مبادراتها نحو التوظيف الفعّال لذوي الاحتياجات الخاصة في مارس ٢٠٠١، لتصل نسبتهم إلى ٦٪ من إجمالي العمالة في العام التالي.

ومنذ انخراط ذوي الاحتياجات الخاصة في العمل مع زملائهم في يونيكلو، اشتهرت الشركة بتحسّن جودة الخدمات المقدمة. وفي تصريح صحفي، أعرب السيد تاداشي يانا، رئيس الشركة، عن اعتقاده بأن توظيف ذوي الاحتياجات الخاصة قد أثمر عن تنمية روح التآزر والتعاون بين العاملين في مختلف الفروع وترسيخ ثقافة العمل الجماعي. ويُرجّح أن مديري الفروع التي شهدت تطوراً ملحوظاً في مستوى الخدمة قد بادروا إلى رعاية زملائهم من ذوي الاحتياجات الخاصة بحبّ واهتمام.

ولا شكّ أن هذا السلوك قد أثر في بقية العاملين من خلال الخلايا العصبية المرآتية، مما أدى إلى ارتفاع مستوى هرمون الأوكسيتوسين في المتاجر بأكملها. لذلك يمكننا تفسير تحسّن الخدمة بارتفاع إفراز هذا الهرمون المعزز للترابط.

كثيراً ما نسمع أمهات يقلن إن تربية أبنائهن ساعدتهن على تنمية أنفسهن، وهذا القول صحيح، لا ريب فيه، لأن رعاية الآخرين تسهم في تنمية الذات.

ولا يقتصر هذا التأثير الإيجابي على رعاية الأبناء البيولوجيين فحسب، بل يمتد ليشمل أبناء الآخرين والمرؤوسين في العمل والزملاء الأصغر سنّاً. فرعاية أي شخص بحب وحنان تسهم في نموّ الشخصي.

## المحفوظ يرفع معدلات توتره

إن مواجهة الصعاب عن عمد هي إحدى طرق تعزيز الحظّ. فمعظم العظماء قاسوا وعانوا. على سبيل المثال، يُروى أن توماس أديسون، المخترع الشهير، طُرد من المدرسة الابتدائية بعد أن نعته معلمه بـ "صاحب العقل المتعفن"، كما أنه فصل من وظيفته مرتين لأنه غير منتج بالقدر الكافي.

ويُحكى أن آينشتاين، واضع النظرية النسبية الخاصة، لم ينطق حتى الرابعة من عمره، ولم يتمكّن من التحدث بطلاقة إلا في سنواته الأخيرة من المرحلة الابتدائية. كما أنه ترك المدرسة الثانوية، وفشل في امتحان القبول بالجامعة.

غالباً ما يمتلك مؤسسو الشركات الشهيرة قصص كفاح كبيرة. وكما يقولون "المحن تصقل النفوس"، فلولا تلك الصعاب لما أثمرت جهودهم. فأدمغة البشر تكوّن المشابك (الوصلات) العصبية عند تعرّضها لمستوى معين من التوتر والضغط.

فالجسم البشري يسعى إلى الحفاظ على حالة الاستقرار والأمان، ولكن على سبيل المثال، تنشط الخلايا المناعية عند هجوم فيروس لمقاومته. وبنفس الطريقة، يزداد نشاط خلايا الدماغ عند تعرّضها لقدر من التوتر مقارنة بحالة السكون. وهذا ما يؤكده قانون يركيس-دودسون.

توصل العالمان المتخصصان في علم النفس يركيس ودودسون من خلال تجارب أجريها على الفئران إلى قانون يبيّن أن الأداء يبلغ ذروته عند التعرّض إلى مستوى معتدل من التوتر، بينما يتراجع عندما يقل مستوى التوتر عن ذلك الحد أو يزيد عنه بشكلٍ مبالغ فيه.

اعتمدت هذه التجارب على تدريب الفئران على التمييز بين اللونين الأبيض والأسود، مع خضوعها إلى صدمات كهربائية عند ارتكاب أخطاء. وكشفت النتائج أن الفئران حققت أعلى نسبة من الإجابات الصحيحة عند تعرّضها لصدمات كهربائية متوسطة، في حين انخفضت نسبة الإجابات الصحيحة عند تعرضها لصدمات ضعيفة جداً أو قوية جداً. ومن خلال هذه التجارب، تبين وجود علاقة على شكل منحنى معكوس على هيئة حرف "U" بين مستوى التوتر والأداء. لذا يمكننا استنتاج أن أداء الفرد يزداد عند تعرضه لمستوى معتدل من التوتر، مقارنةً بحالة الهدوء التام والأمان المطلق.

في مجال العمل، على سبيل المثال، يزداد تركيز الشخص أكثر عندما يُطلب منه إنجاز مهمة محددة بمهلة زمنية، كأن يُقال له: "أنجز هذه المهمة بحلول الساعة التاسعة من صباح الغد"، مقارنة بتكليفه بها بعبارة مرنة مثل: "أنجز هذه المهمة متى سنحت لك الفرصة." وعلى الرغم من أن المهام ذات المسؤولية الكبيرة قد تُسبب ضغطاً مفرطاً، إلا أن تكليف الشخص بمهام ذات نسبة مسؤولية معتدلة يثير حماسه ويحفّزه على العمل.

ويختلف مستوى التوتر المناسب من شخصٍ لآخر، لذا من المهم معرفة مستوى التوتر المناسب بالنسبة لك. هذا لأنّ بذلك قصارى جهدك في ظل تعرّضك لتوترٍ شديد لن يثمر عن النتائج المرجوة، بل على العكس، قد يؤدي إلى اضطرابات نفسية مثل الاكتئاب. فحاول أن تحدد الحالة المثالية التي تشعر فيها ببعض الصعوبات والتحديات، ولكن مع احتفاظك بثقتك بقدرتك على التغلب عليها.

كما يمكنك زيادة مستوى التوتر الذي تستطيع تحمّله تدريجياً. فإذا

استطعت المذاكرة بتركيز لمدة ساعتين اليوم، حاول أن تزيد المدة إلى ساعتين وخمس دقائق غداً. وفي اليوم التالي، اجعلها ساعتين وعشر دقائق. وإذا شعرت في اليوم الثالث أنك لن تستطيع المذاكرة أكثر من ساعتين وعشر دقائق، فثابر على المذاكرة للمدة نفسها في اليوم الرابع. وعندما تتمكن من المذاكرة لهذه المدة بسهولة بعد بضعة أيام، زد المدة إلى ساعتين وخمس عشرة دقيقة. سيستغرق الأمر بعض الوقت، ولكنك تستطيع رفع مستوى تحمّلك للتوتر تدريجياً بالمدّومة والصبر. وبعد أن تدرك مستوى التوتر المثالي الذي يناسبك، ابدأ في مواجهة التحديات التي تراها صعبة قليلاً، في مختلف جوانب حياتك، سواء في العمل أو الدراسة أو غيرها. فمواجهة التحديات تحفّز خلايا دماغك، وتزيد احتمالية تحقيق نتائج غير متوقعة. وهذا يسهم في تحسين حظّك.

### المحفوظ يتعمّد اختيار الطريق المحفوف بالمخاطر

إن الحياة سلسلة من الخيارات. ولكن السؤال هو: ماذا نختار؟ فخيارات المرء تغيّر مسار حياته تغييراً جذرياً. وفي بعض الأحيان، قد يكون للحظّ دورٌ في ذلك.

إذن ماذا نفعل عندما نختار بين خيارين؟ أعتقد أن اختيار الطريق الذي به المخاطر هو أحد الحلول الجيدة. وهذا لأن الدماغ يستمتع عند اختيار طريق به مخاطرة، وأثبتت تجربة أُجريت على الحمام ذلك. في هذه التجربة، وُضعت حمامة في القفص "أ" وحمامة أخرى في القفص "ب"، واحتوى كل قفص على زرٍّ مخصّصٍ للطعام، عندما تنقر الحمامة الزرّ بمنقارها، يخرج الطعام.

في القفص "أ"، كان الطعام يخرج بنسبة ١٠٠٪ عند الضغط على الزرّ. أما في القفص "ب"، فلم يخرج الطعام دائماً عند الضغط على الزرّ، بل بنسب متفاوتة. وقد لوحظ أن حمامة القفص "أ" كانت تضغط على الزرّ فقط عندما تشعر بالجوع، بينما واضبت حمامة القفص "ب" على الضغط على الزرّ سواء أكانت جائعة أم لا. وعندما كانت نسبة الحصول على الطعام ٥٠٪ عند الضغط على الزرّ، أي أن الطعام يخرج مرة واحدة فقط كل ضغطتين، واصلت الحمامة الضغط على الزرّ، أي أصبحت حمامة القفص "ب" مدمنةً على ضغط الزرّ.

وقد أُجريت تجارب مماثلة على القرود أيضاً. في هذه التجارب، وُضع قرد أمام خزانين للعصير. الخزان "أ" مصمم بحيث يُخرج ١٥٠ مليلتر من العصير في كل مرة يُضغط على الزرّ. أما الخزان "ب"، فمصمم بحيث يُخرج ١٠٠ مليلتر أو ٢٠٠ مليلتر من العصير عند الضغط على الزرّ. ولا يستطيع القرد أن يختار بين الكميتين.

توصلت التجربة إلى أن القرد يميل إلى مواصلة الضغط على زرّ الخزان "ب". فعلى الرغم من أن الخزان "ب" قد يُخرج ١٠٠ مليلتر فقط في بعض الأحيان، إلا أنه قد يُخرج ٢٠٠ مليلتر، أي كمية أكبر من الخزان "أ". هذا يعني أن هناك مخاطرة، ولكن هناك أيضاً فرصة للحصول على مكافأة أكبر إذا حالفه الحظّ.

تبيّن هذه التجربة أن القرود تميل إلى اختيار الخيارات التي تحمل نسبة عالية من المقامرة والمجازفة. ويُقال إن ذلك ينطبق على البشر أيضاً.

لنفترض أنك معجبٌ بشخصين من الجنس الآخر بالقدر نفسه. الشخص "أ" يستجيب لدعواتك لتناول الطعام أو الشراب بنسبة

١٠٠٪، وتقضي معه وقتاً ممتعاً في كل مرة. أما الشخص "ب"، فيرفض دعواتك لتناول الطعام أو الشرب في نصف الأوقات، ولكن عندما يقبل دعوتك، فإنكما تقضيان وقتاً ممتعاً للغاية.

يميل معظم الناس إلى الانجذاب إلى الشخص "ب". ألا تشعر أن هذا منطقي؟ فالشخص الذي يبدو غير مبالٍ يثير فضولك، وقد يدفعك رفضه أحياناً إلى الشعور بالفضول عن السبب، بل قد يجعلك تفكر أنه قد يكون على علاقةٍ بشخصٍ آخر. ربما يدفعك ذلك إلى المحاولة مجدداً على الرغم من احتمال رفضه دعوتك. هذا يعني أن البشر، مثل الحمام والقرود، يميلون إلى تفضيل الخيارات التي بها نسبة من المقامرة والمجازفة على الخيارات المضمونة ١٠٠٪.

ويرجع ذلك إلى أن الدماغ البشري يميل بطبيعته إلى تفضيل الخيارات التي تحمل قدراً من المخاطرة على الخيارات التي لا تنطوي على أي تشويق. ويُعرف هذا المفهوم في علم النفس بـ"التعلم التعزيزي" (أو التعلم المعزز)، وهو مبدأ نستطيع تطبيقه على أنفسنا. فالخيارات التي تنطوي على قدرٍ بسيطٍ من المخاطرة تحفز نظام المكافأة في الدماغ بشكلٍ أقوى.

لذلك، عندما تحترق بين خيارين، حاول أن تختار الخيار الذي ينطوي على قدرٍ من المخاطرة. اختر طريق المغامرة والاستكشاف عوضاً عن طريق الأمان والراحة المعتادة. فهذا سيزيد شغفك وحماسك، ويعزز احتمالية تحقيقك لنتائج أفضل وأكثر إرضاءً.

# مكتبة

t.me/soramnqraa



الفصل الثالث  
المحفوظ يسعى إلى العيش  
في وئام مع الآخرين

## المحفوظ يراعي الآخرين

أعني بذلك، على سبيل المثال، الشخص الذي يتلفت حوله، قبل أن يجلس على المقعد الخالي، في قطار مزدحم في أثناء عودته من العمل ليتأكد من عدم وجود كبار سن أو نساء حوامل بالقرب منه في حاجة للجلوس. أو الشخص الذي يميل مظلته قليلاً عند المرور بجانب شخص آخر في طريق ضيق في يوم ممطر لتجنب اصطدام مظلته به ولكيلا تتساقط قطرات المطر عليه. أو الشخص الذي يتساءل عند حدوث مشكلة في العمل: "هل ارتكبت أي أخطاء؟" أو "هل كان بإمكانني فعل المزيد؟" بدلاً من الإصرار على أنه فعل كل ما في وسعه. أطمح أن أكون مثل هؤلاء الأشخاص.

أطمح أن أتحدى بصفات الأشخاص القادرين على مراعاة مشاعر الآخرين واحتياجاتهم، بدلاً من التفكير في مصلحتهم الشخصية فحسب. ولا أقصد بذلك مراعاة الآخرين في المواقف الكبيرة فحسب، بل في تفاصيل الحياة اليومية البسيطة أيضاً. وفي الحقيقة، من يتحدى بهذه الصفة، هو المحفوظ حقاً.

يُعلِّمنا تاريخ الكائنات الحية ذلك. فإنسان نياندرتال (الإنسان البدائي) استوطن أوروبا والشرق الأوسط وآسيا الوسطى منذ حوالي مائتي ألف عام وحتى ثلاثين ألف عام مضت. ولا يزال لغز انقراض إنسان نياندرتال محيراً، لكن يرجح البعض أنه انقرض نتيجة نزاعات مع إنسان كرومانيون، وهو اسم يُطلق على أوائل الإنسان العاقل (هومو سابينس) الذي ننحدر نحن، الإنسان الحديث، منه.

عندما قارن العلماء دماغ إنسان نياندرتال ودماغ الإنسان العاقل الحديث، وجدوا أن متوسط حجم دماغ ذكور إنسان نياندرتال يبلغ ١٥٠٠ سنتيمتر مكعب تقريباً، بينما يبلغ متوسط حجم دماغ الإنسان العاقل ١٤٠٠ سنتيمتر مكعب تقريباً، أي أن دماغ إنسان نياندرتال أكبر حجماً. لذلك ساد الاعتقاد لفترةٍ طويلة بأن السبب في بقاء الإنسان العاقل، ذي الدماغ الأصغر، هو لأنه أكثر عدوانية من إنسان نياندرتال. ولكن التفسيرات الحديثة بدأت تتخذ مساراً آخر. تبين أن دماغ إنسان نياندرتال بالفعل أكبر ككل، لكن منطقة الفص الجبهي (المسؤولة عن التفكير المعقد) أكبر لدى الإنسان العاقل.

والفص الجبهي هو المسؤول الرئيسي عن الأنشطة اللغوية والحركية والعقلية المعقدة لدى الإنسان. وتعدُّ القشرة الجبهية جزءاً بالغ الأهمية، فهي المسؤولة عن التفكير والإبداع، وهي التي تُتيح للإنسان القدرة على استشراف المستقبل ووضع الخطط. كما أنها مسؤولة عن مفهوم الإيثار والقدرات الاجتماعية وغيرها من أشكال التفكير الإنساني الراقى.

لذلك يُرجَّح أن بقاء الإنسان العاقل كان بسبب تفوق قدراته الاجتماعية على إنسان نياندرتال.

فنجاة ذكر واحد أسهل من نجاة مجتمع يضم نساءً وأطفالاً ضعفاء، إذ يكفيه أن يكون قوياً بما يكفي ليهرب من الأعداء كالذئاب، وأن يؤمّن ما يحتاج من طعام لينجو. ولكن لكي يحافظ الإنسان على بقاء نوعه، عليه حماية النساء والأطفال الضعفاء أيضاً، ويتعيّن على المجتمع النجاة كوحدة واحدة. ولتحقيق ذلك، لا بد من توافر المهارات الاجتماعية وروح التعاون والتكاتف بين جميع أفراد من أجل البقاء على قيد الحياة.

ويعتقد أن إنسان نياندرتال قد خسر في معركة التطور بسبب افتقاره إلى هذه المهارات الاجتماعية. وينطبق الأمر ذاته على الشركات والمتاجر الفردية. فالبقاء على قيد الحياة يُعدُّ ضرباً من ضروب الحظ. ويقدم لنا الفرق الجوهرية في أدمغة نياندرتال والإنسان العاقل مفتاحاً مهماً لفهم سرِّ البقاء.

هذا السر يكمن في مراعاة الآخرين والاهتمام بهم. فيجب ألا يقتصر تفكيرك على مصلحتك الشخصية فحسب، بل يجب تبادل الاحترام والتعاون بين جميع أفراد المجتمع من أجل البقاء.

### المحظوظ لا يفوز وحده

ذكرت أن مراعاة الآخرين ضرورية للبقاء، ولكنها وحدها لا تكفي. فالشركات، على سبيل المثال، يجب أن تقدم منفعة للمجتمع كشرط أساسي، ولكنها لو تجاهلت أرباحها وركزت فقط على خدمة المجتمع، ستفلس في النهاية وتزول. وإذا استمر المرء في إطعام الطعام للآخرين من دون أن يأكل شيئاً، فسيمرض في نهاية المطاف. إذن لكي تبقى على قيد الحياة، عليك أن تفوز أولاً، بل عليك أن تستمر في الفوز. ولكن كيف يمكنك أن تستمر في الفوز ومراعاة الآخرين في الوقت ذاته؟ يكمن الحل في عدم الإفراط في الانتصار على حساب الآخرين.

يوجد مصطلح يُدعى "التكيف المفرط". بالتأكيد يجب التكيف مع البيئة من أجل البقاء، ولكن قد يعرضك التكيف المفرط لخطر الانقراض.

كما يوجد أيضاً تعبير "الأمثل ليس دوماً الأنسب". يعني ذلك أن اختيار الاستراتيجية التي تبدو مثالية قد يؤدي إلى تحقيق النصر لفترة

زمنية قصيرة، ولكنه قد يؤدي إلى الفناء على المدى الطويل. لذا يجب اختيار الطريق الأنسب عوضاً عن الطريق الذي يبدو مثالياً.

نُخذ على سبيل المثال وحيد القرن الأسود الأفريقي. يمكن القول إنه من أقوى الأنواع من حيث القدرات الفردية، فهو حيوان شرس وعدواني للغاية، ويمتلك جسداً ضخماً وسرعة عالية وقدرة فائقة على القتال والمنافسة. ولكن هذا الحيوان الذي يبدو أنه لا يُقهر، صار من أوائل الأنواع المُهددة بالانقراض عندما حدثت تغيرات جذرية في البيئة.

نظراً لقدرة وحيد القرن الأسود العالية على القتال، ففور بلوغه، يقل خطر موته في صراعات البقاء بشكل ملحوظ. في هذه الظروف الآمنة نسبياً، تصبح استراتيجية البقاء المثالية هي إنجاب عدد قليل من الصغار والاعتناء بهم جيداً وتربيتهم ليصبحوا بالغين أقوياء.

قد يعتقد البعض أن إنجاب عدد كبير من الصغار هو الاستراتيجية الأفضل لضمان بقاء النوع، ولكن إنجاب عدد كبير من الصغار يُشكّل عبئاً كبيراً على الأم. ويزيد ذلك من احتمالية استهدافها بعد الولادة. ولأن الصغار قبل بلوغهم هم الأكثر عرضة للخطر؛ فمهما بذلت الأم من جهد في الولادة واستنفدت طاقتها ووقتها، فإن وجود عدد كبير من الصغار خارج نطاق رعاية الوالدين يُضاعف خطر افتراس الأسود والضباع لهم، مما يهدد بقاءهم على قيد الحياة.

يمكننا أن نرى أن وحيد القرن الأسود نجح في البقاء على قيد الحياة في أفريقيا، وهي بيئة يسود فيها قانون البقاء للأقوى، من خلال استراتيجية تربية عدد قليل من الصغار الأقوياء، ولكن هذه الاستراتيجية انقلبت ضده.

لا يُشكّل وحيد القرن الأسود قطعاناً؛ لأنه يتمتع بقدرات فردية عالية للغاية. كما أنه ينجب عدداً قليلاً من الصغار. قد تبدو هذه الاستراتيجية مثالية، ولكنها في الحقيقة حالة خطيرة من التكيف المفرط.

إن التغير البيئي الذي أوصل وحيد القرن الأسود إلى أن يصبح من الأنواع المُهددة بالانقراض هو "ظهور الجنس البشري".

لم يكن ظهور الإنسان حدثاً بسيطاً بالنسبة لوحيد القرن الأسود، مثل ظهور عدوٍ طبيعي، بل كان حدثاً جليلاً أشبه بكارثة طبيعية. هذا لأن ظهور عدوٍ طبيعي كان ل يتيح لوحيد القرن وقتاً للتكيف مع الظروف الجديدة تدريجياً، ولكن الإنسان لم يمنح وحيد القرن فرصةً للتكيف. دمر الإنسان بيئة وحيد القرن الأسود بوتيرةٍ تفوق قدرة الطبيعة على التكيف، وكان نيزكاً عملاقاً سقط على الأرض فجأة.

لم يستطع وحيد القرن الأسود، الذي تكيف بشكلٍ مبالغ فيه مع بيئته السابقة، تحمّل التغيرات البيئية الجذرية، وسرعاناً ما أصبح من الأنواع المُهددة بالانقراض. ولكي تتحمّل الكائنات البيئية الجديدة وتستمر في البقاء على قيد الحياة، يجب ألا تتكيف بشكلٍ مثالي مع البيئة التي عاشت فيها طويلاً، بل يجب أن تتكيف معها بالشكل المناسب فقط، مع ترك مساحة للمرونة.

خلاصة القول هي أن الكائنات التي تتكيف بشكلٍ مفرط مع بيئتها، وتحقق تفوقاً فردياً في ظل ظروفٍ معينة، لا تستطيع تحمل تغير تلك الظروف وتنهار بسرعة مما يعرضها لخطرٍ كبير.

ألا يمكن تطبيق الأمر نفسه على مجتمعات البشر؟ فالدول والشركات التي حققت تفوقاً فردياً في عصرٍ ما، وبلغت ذروة النجاح،

لا بد أن تزول في النهاية. فالإفراط في الفوز يؤدي إلى عدم القدرة على الاستمرار في الفوز على المدى الطويل.

لذلك يجب اختيار طريق لا يؤدي إلى الإفراط في الفوز أو التفرد بالنجاح. فبدلاً من اختيار طريق يؤدي إلى بقائك وحدك وفناء الجميع، اختر طريقاً يؤدي إلى بقائك وبقاء الآخرين. ابحث عن الوسائل التي تتيح التعايش في وئام مع الآخرين. فهذا الطريق هو الذي يؤدي إلى البقاء طويلاً في النهاية.

### المحظوظ يتحلى بالسلوك الراقى

إن التحلى بالسلوك الراقى باستمرار قد يُؤتي ثماره في لحظات المواجهة الحاسمة.

ومن أمثلة هذا السلوك: فتح الأبواب وإغلاقها بلطف، ومناولة النقود للموظفين والنُدل بأدب عند الدفع، وتجنّب الإلحاح في استخدام منبه السيارة، والتحدث بلباقة حتى مع الأصدقاء المقربين. احرص على التصرف برقي في مختلف جوانب حياتك اليومية، فالسلوك الراقى غالباً ما يؤدي إلى نتائج إيجابية. ولقد أثبتت استراتيجية المعاملة بالمثل في نظرية الألعاب فعاليتها.

نظرية الألعاب هي تحليل رياضي للسلوك الذي يتخذه كل طرف (صاحب قرار)، أو يُفترض أن يتخذه، في المواقف التي تُعرف اصطلاحاً بـ "الألعاب"، حيث يشارك فيها عدة أطراف (صناع القرار) بهدف تحقيق مصالحهم أو تعظيم منافعهم. وضع أسس هذه النظرية عالم الرياضيات جون فون نيومان وعالم الاقتصاد أوسكار مورغنسترن، في منتصف القرن العشرين. وتُستخدم نظرية الألعاب

اليوم في مجالات مثل السياسات العامة وعالم الأعمال لاستخلاص أفضل الاستراتيجيات واتخاذ القرارات المثلى.

لنفترض أن شركة "أ" تُورّد بضائع، وشركة "ب" تُزوّد بها، وهما تتفاوضان حول الأسعار. من الطبيعي أن تسعى شركة "أ" للحصول على أدنى سعر ممكن، بينما تسعى شركة "ب" لتحقيق أعلى ربح. إذا كان التفاوض على صفقة واحدة فقط، فستحاول كل شركة تحقيق أكبر مصلحة آنية. لكن إذا كانت الشركتان تتوقعان استمرار التعامل مستقبلاً، فإن هذا الأسلوب قد لا يكون الأنسب. لا بد من إيجاد سعر عادل يحقق مصلحة الطرفين، ويأخذ في الاعتبار طبيعة العلاقة. وهنا تأتي أهمية نظرية الألعاب، التي تسعى إلى استنباط هذا السعر باستخدام المعادلات والنماذج الرياضية.

في هذا السياق، تظهر استراتيجية "المعاملة بالمثل" كإحدى أنجح الاستراتيجيات، وتقوم على المبدأ التالي: "ابدأ بالتعاون، وإذا خانك الطرف الآخر فبادله بالمثل، لكن إذا عاد للتعاون، فاستأنف التعاون فوراً". وبهذه الطريقة، يحقق الطرفان فائدة أكبر على المدى الطويل.

لنفترض أنك تنافس شخصاً ما في لعبة "حجر، ورقة، مقصر"، ولكن يُسمح باستخدام "الحجر" و"الورقة" فقط. وتُحتسب النقاط المكتسبة (المشار إليها بين الأقواس) وفقاً لتوليفة "الحجر" و"الورقة" التي يختارها كل منكما، وذلك على النحو التالي:

النمط ١: حجر (٢) ضد حجر (٢)

النمط ٢: حجر (٠) ضد ورقة (٣)

النمط ٣: ورقة (٣) ضد حجر (٠)

النمط ٤: ورقة (١) ضد ورقة (١)

إذا كان الهدف هو الفوز فقط، فإن الاستمرار في اختيار "الورقة" هو الأفضل. ولكن إذا كان الهدف هو تحقيق أعلى النقاط الممكنة للطرفين، فهذه الطريقة ليست الأنسب. في تلك الحالة، علينا أن نلجأ إلى استراتيجية التعاون. عندما تبدأ اللعبة، اختر "الحجر" أولاً. طالما أن الخصم يختار "الحجر" أيضاً، استمر في اختيار "الحجر". وإذا اختار الخصم "الورقة"، فاختر "الورقة" أنت أيضاً في المرة التالية. وطالما استمر الخصم في اختيار "الورقة"، استمر في اختيارها. وإذا عاد إلى "الحجر"، فارجع أنت أيضاً إلى "الحجر". هذه الطريقة هي التي تحقق أعلى النقاط الممكنة. بدلاً من أن تبادر بالهجوم كي تفوز، اتبع خطى خصمك. وبدلاً من القتال بأسلوب قاسٍ أو مُلتوٍ، قاتل بأسلوبٍ راقٍ. فهذا الأسلوب بُفصي في النهاية إلى المنفعة المتبادلة. ويمكن تطبيق هذه الاستراتيجية تطبيقاً كاملاً في حياتنا اليومية.

يمكنك استخدامها في مواقف متعددة، مثل: طلب مهمة من أحد مرؤوسيك، أو التقدُّم بطلب إجازة لرئيسك، أو تقاسم الأعمال المنزلية مع شريكك، أو حتى عندما تنزعج من ضوضاء الجيران وترغب في أن يخفضوا أصواتهم. بدلاً من محاولة فرض رأيك أو السعي لتحقيق مكاسبك أولاً، تصرّف برُقيٍّ وراعٍ مشاعر الطرف الآخر، لتصل إلى منفعةٍ مشتركة. فعلى سبيل المثال، إذا جاءك جارك يصرخ قائلاً: "أنت مزعج!"، فقد تشعر بالغضب قبل أن تفهم سبب انزعاجه. لكن إن قال بلطف: "أعتذر عن الإزعاج، ولكن الصوت مرتفع قليلاً، هل يمكنك خفضه من فضلك؟"، فغالباً ما ستكون أكثر استعداداً للاستماع والتجاوب.

فالسلك المهذب أكثر تأثيراً من الأسلوب الفظ، ويفتح باب التفاهم والتعاون.

## المحظوظ يتمنى نجاح وتطور منافسيه

هل لديك صديق أو زميل في العمل، تعدّه منافساً لك؟ إذا كان الأمر كذلك، فهل تتمنى له النجاح من قلبك؟ قد يصعب عليك فعل ذلك إذا كان هذا الشخص يسعى إلى الترقية التي تطمح إليها، أو يحاول أن يحجز مكاناً أساسياً في الفريق الرياضي ذاته، أو يكنّ الإعجاب لنفس الشخص الذي تُعجب به.

في مثل هذه المواقف، قد تجد نفسك تتمنى، ولو في قرارة نفسك، أن يفشل. ولكن عليك أن تكوّر هذه الأمنية وتلقيها في سلة القمامة. عليك أن تتمنى بصدق نجاح منافسك، فذلك سيؤدي إلى نجاحك أنت أيضاً.

إن الدماغ البشري يفضّل التعايش في وئام مع من حوله. ظهر الإنسان قبل ٢٥٠٠٠ عام تقريباً. عشنا مع الحيوانات والنباتات الأخرى في وئام طوال هذه المدة. بالتأكيد، في القرون الأخيرة تسببت أنانية الإنسان في تهديد البيئة المعيشية للعديد من الحيوانات والنباتات، ودفعتها إلى الانقراض، ولكن في معظم تاريخ البشرية الطويل، تقاسمنا البيئة بشكل جيد وتعايشنا مع الحيوانات والنباتات الأخرى، بل يمكننا أن نقول إن الإنسان تمكن من البقاء على قيد الحياة من خلال التعايش مع الحيوانات والنباتات الأخرى.

توضح ذلك نظرية الدماغ الثلاثي لعالم النفس الأمريكي بول ماكلين، والتي تفترض أن الدماغ البشري تطوّر عبر ثلاث مراحل رئيسية تعكس تغير أنماط السلوك البشري، وأطلق على كل مرحلة تسمية معينة:

-الدماغ الزاحف: يتكوّن من جذع الدماغ والجسم المخطط، وهو مسؤول عن الوظائف الحيوية الأساسية مثل التنفس وضربات القلب وحرارة الجسم والأفعال الانعكاسية ومعالجة المعلومات الحسية.

- الدماغ الثديي (الدماغ الحوفي): يتكوّن من اللوزة الدماغية والحُصين والوطاء، وهو مسؤول عن العواطف مثل الخوف والقلق والمتعة، إضافةً إلى التعلم والذاكرة.

- الدماغ الجديد (القشرة المخية الحديثة): مسؤول عن التفكير المنطقي واللغة والتخطيط والقدرة على التكيف الاجتماعي.

وفقاً لماكلين، فقد تطور الدماغ البشري من التركيز على بقاء الفرد (الدماغ الزاحف)، إلى بقاء النوع (الدماغ الحوفي)، ثم إلى تعزيز العلاقات الاجتماعية (الدماغ الجديد). ويُعد الدماغ الجديد الجزء الأكثر ارتباطاً بالخصائص الإنسانية، ويتيح لنا القدرة على التعايش السلمي مع الآخرين.

يُمكننا القول إن الدماغ البشري قد تطوّر من أجل الحفاظ على الذات، ثم ارتقى ليركّز على التعايش مع الآخرين. أي أن الدماغ يُحقق أداءً أعلى حين يسعى إلى التعاون بدلاً من الصراع وإقصاء الخصوم. لذلك فعلياً نتمنى النجاح والتطور لمنافسينا. فإذا كان المنافس خصماً في رياضةٍ ما، فلتتمنَّ أن يُقدّم أفضل ما لديه، ثم استعد لتحديه بأفضل ما لديك. وإذا كان كلاكما يطمح إلى الالتحاق بالجامعة أو الشركة نفسها، فلتتمنَّ التوفيق لكليكما. أما إذا كان كلاكما يكنّ الحب تجاه الشخص ذاته، فقد يصعب عليك أن تتمنى له النجاح. في هذه الحالة، غير وجهه نظرك قليلاً، وادعُ بتيسير الخير للشخص الذي

تهواه و منافسك و نفسك. فالدماغ يُحقق أداءً أفضل حين تتمنى الخير للجميع، بدلاً من التركيز على سعادتك الشخصية فحسب.

## المحفوظ يُؤثر الآخرين

ما مدى قدرتك على تكريس حياتك لخدمة الآخرين؟ إلى أي مدى تستطيع أن تُؤثر مصلحة غيرك على مصلحتك الخاصة؟ يتأثر حظ الإنسان بشكلٍ كبيرٍ بهذا الأمر، فالإيثار يؤثر إيجابياً في الدماغ البشري.

أحد هذه الآثار الإيجابية يتمثل في تحفيز نظام المكافأة في الدماغ. فعندما تقدم خدمةً للآخرين، قد تنال ثناءً أو تقديراً حسناً مثل: "أحسنت" أو "يا لك من شخصٍ نبيل". يشعر الدماغ البشري بالمتعة ذاتها التي يشعر بها عند تلقي المال عندما يتلقى ثناءً أو يحظى بتقدير من الآخرين. وقد أثبت ذلك فريقٌ بحثي بقيادة الأستاذ نور يهيو و ساداتو من المعهد الوطني للعلوم الفسيولوجية، التابع للمنظمة الوطنية للعلوم الطبيعية في مدينة أوكازاكي بمحافظة آيتشي.

أُجريت الدراسة على ١٩ متطوعاً من الذكور والإناث، بمتوسط عمر ٢١ عاماً، حيث خضعوا لتصوير بالرنين المغناطيسي في أثناء تلقيهم مكافآت مالية في لعبة ورق، وفي أثناء تلقيهم كلمات مدح على شاشة صغيرة. أظهرت النتائج تنشيط الجسم المخطط، وهو جزء من منطقة المكافأة في الدماغ، في كلتا الحالتين، ما يعني أن الدماغ يعامل الثناء كنوعٍ من المكافأة.

وتشير أبحاث أخرى إلى أن تنشيط نظام المكافأة يمكن أن يحفز الخلايا القاتلة الطبيعية في الجهاز المناعي، مما يعزز مناعة الجسم.

وليس بالضرورة أن يحظى المرءُ بثناءٍ في كل مرة يساعد فيها الغير، فكثيراً ما يفعل الناس الخير في الخفاء. عليك أن تتذكر السعي في مصلحة الآخرين، حتى وإن لم يرك أحد، فأنت ترى نفسك.

يحتوي دماغ الإنسان على منطقة تُقَيِّمُ أفعاله، تُعَرِّفُ بالقشرة الجبهية الأمامية الإنسية. فحين تُقَيِّمُ هذه المنطقة أفعالك بعبارةٍ مثل: "أحسنْتَ!" أو "رائع!"، فإنك تشعر بمتعةٍ كبيرةٍ، حتى وإن لم يثن عليك أحد. مكتبة سر من قرأ

لنتأمل أيضاً فرحة الطرف المُستَقْبِلِ للمساعدة. فعندما يُسأل المتطوعون ذوو الخبرة عن أفضل لحظة في تجربتهم التطوعية، غالباً ما يجيبون: "عندما أرى فرحة الآخرين" أو "عندما أسمع كلمة شكر".

يُعزى ذلك إلى عمل الخلايا العصبية المرآتية في الدماغ، والتي تحدثت عنها سابقاً، حيث يشعر الشخص بفرحة الآخرين كما لو كانت فرحته. فعندما يساعد الإنسان الآخرين ويفعل الخير، وينال تقديراً حسناً، ويُسعدُ الطرف الآخر في الوقت نفسه، يشعر الدماغ بفيضٍ من السعادة دفعةً واحدة.

وفي هذا الصدد، أشار الأستاذ ساتوشي فوجي من جامعة كيوتو في مؤلفاته إلى أن "الشخص الذي يُراعي الآخرين هو شخص محظوظ". وقد أجرى الأستاذ فوجي بحثاً في علم النفس يُصنّف الأشخاص بناءً على ما يركزون عليه في قرارة أنفسهم، وتوصل إلى استنتاج مفاده أن الأشخاص ذوي النطاق الأوسع مراعاة للآخرين هم الأوفر حظاً.

يُقصد بنطاق المراعاة هنا العلاقات الإنسانية والزمن انطلاقاً من الذات الحاضرة. ففي العلاقات الإنسانية، تتفاوت المسافة

الاجتماعية والنفسية بين الأفراد. فالأهل والأحبة هم الأقرب، يليهم الأصدقاء، ثم الزملاء والمعارف، وأخيراً الغرباء. ويُقصد بالزمن في نطاق المراعاة المستقبل الذي يتطلع إليه المرء. فلا يقتصر تفكير الإنسان على يومه الحاضر، بل يمتد ليشمل الأيام القادمة والأعوام التالية. كما يفكر في مستقبل ذويه وأبنائه، بل إن بعضهم يُعنى بمستقبل المجتمع بأسره.

ركّز الأستاذ فوجي على مدى اتساع نطاق المراعاة لدى الأفراد في علاقاتهم الإنسانية والزمن، وكيف أن هذا النطاق قد يحدّد حظهم. فالأشخاص الذين يقتصر تفكيرهم على مصالحهم الذاتية، ولا يعبأون إلا بالمكاسب والخسائر الآنية، هم ذوو نطاق مراعاة ضيق. أما الذين يتجاوز تفكيرهم ذواتهم ليشمل عائلاتهم وأصدقائهم، بل والآخرين والمجتمع بأسره، فهم ذوو نطاق مراعاة واسع.

أظهرت نتائج الدراسة أن ذوي نطاق المراعاة الضيق، وإن حققوا بعض الإنجازات، فإن تركيزهم على المكاسب الآنية، وعجزهم عن بناء علاقات تعاونية، يُفضي في نهاية المطاف إلى حياة حافلة بالخسائر التي تحول دون تحقيق السعادة. في المقابل، فإن ذوي نطاق المراعاة الواسع، الذين يميلون إلى إثارة الآخرين، يتمتعون بالقدرة على بناء علاقات إيجابية مستدامة، مما يمكنهم من تكوين شبكة دعم متينة، وهو ما يسهم في فوزهم بالحظ السعيد.

أن تراعي أهلك وأصدقاءك، لا نفسك فحسب؛ أن تراعي زملاء عملك ومرؤوسيك ورؤساءك، لا أهلك وأصدقاءك فحسب؛ أن تراعي جيرانك والعاملين في المتاجر التي ترتادها، لا زملاء عملك فحسب؛ أن تراعي أبناء مدينتك الذين لا تعرفهم شخصياً، لا جيرانك

فحسب؛ أن تراعي أهل العالم أجمع، لا أبناء مدينتك ووطنك  
فحسب؛ أن تسعى لتحقيق مستقبل أفضل لهم جميعاً، هذا هو مفتاح  
الحظّ السعيد.

### المحظوظ يثني بصدق على محاسن الآخرين

يتقن المحظوظون فنَّ الثناء على الآخرين، ولا يكون ثناؤهم  
محض مجاملات، بل ينبع من تقدير صادق لصفاتهم الحميدة. كما  
يبادرون إلى التعبير عن إعجابهم الفوري. عبّروا عن ذلك بقولهم:  
"رائع!" أو "مبهر!". فعلى سبيل المثال، إذا أعجبهم لباس صديق،  
قالوا: "ملا بسك رائعة اليوم!". وإذا استحسنا طريقة تفكيره، قالوا له:  
"طريقة تفكيرك مذهلة!". إن الذين يحسنون الثناء على الآخرين بصدق  
وإخلاص، يحظون بحبهم.

هل تعرفون السيدة الأمريكية واليس سيمبسون (١٨٩٦-١٩٨٦)؟  
لقد ذاع صيتها بسبب قصة حبها مع الملك البريطاني إدوارد الثامن  
والتي هزت عرش إنجلترا.

تأقت واليس سيمبسون وإدوارد الثامن إلى الزواج، ولكن طلاقها  
وكونها لا تزال متزوجة من غيره عندما بدأت علاقتهم، أثار معارضة  
شديدة من العائلة المالكة البريطانية ورئيس الوزراء وأغلب الشعب،  
مما وضع إدوارد الثامن أمام خيارٍ قاسٍ: إما العرش أو الزواج بواليس  
سيمبسون. أثر إدوارد الثامن التنازل عن العرش، ووصف هذا الحدث  
آنذاك بأنه "أكبر فضيحة في القرن العشرين"، وتصدر عناوين الأخبار  
حتى الصحف اليابانية.

ما الذي ميز واليس سيمبسون، المرأة التي آثر إدوارد الثامن أن يقضي حياته معها على الجلوس على العرش؟ يُقال في بعض الروايات إنها كانت بارعة بشكلٍ لافت في فن الثناء.

لعل هذا محض تخمين مني، ولكن ألا ترون أنه بفضل كلمات ثناء واليس سيمبسون، نال إدوارد الثامن اعترافاً بإنسانيته لأول مرة؟ من المؤكد أنه منذ اعتلائه العرش، بل وقبل ذلك أيضاً، عندما كان الوريث الأول للعرش، كان المحيطون به، بمن فيهم أفراد عائلته، يعاملونه على أنه الملك (المستقبلي). غير أن الملك، قبل أن يكون ملكاً، هو إنسان أيضاً، وأظن أن واليس سيمبسون قد رأت ذلك بوضوح. وأرى أنها أحبت إدوارد الثامن لذاته، لا لتاج يضعه على رأسه أو لألقاب يمتلكها، وأعتقد أن كلمات الثناء التي نسجتها من ذلك قد أسرت قلبه.

على الرغم من أن مثال واليس سيمبسون قد يكون استثنائياً، فإننا لا نضمّر ضغينة لمن يثني علينا، بل نكنُّ له مودة. ولكن، لم يكن الناس مودة لمن يثني عليهم؟ إن ذلك يعود إلى أن دماغ الإنسان جُبل على استساغة المكافآت الاجتماعية، كالمدح والتقدير. وقد أثبتت ذلك تجربة تعرف بـ "لعبة الديكتاتور".

في هذه التجربة، شكّل المشاركون أزواجاً، ويُختار أحدهم ليكون ديكتاتوراً، ثم يُسلّم الديكتاتور مبلغ عشرة آلاف ين، ويُطلب منه تقسيم المبلغ مع شريكه، وله وحده الحق في تحديد طريقة تقسيم المبلغ. ومهما كانت حصة شريكه، فلن يحق له الاعتراض أو الرفض. والآن، لو كنت أنت الديكتاتور، كيف ستقسم هذا المبلغ؟

أظهرت نتائج التجربة أن أغلب المشاركين قسموا المبلغ مناصفةً تقريباً، أي خمسة آلاف ين لكل منهما، أو ستة آلاف لأنفسهم وأربعة

آلاف لشريكهم، أو أربعة آلاف لأنفسهم وستة آلاف لشريكهم. ونادراً ما وجد من قسم المبلغ بطريقةٍ يستأثر فيها لنفسه بنصيبٍ أكبر. أثر أغلب الناس الحصول على تقييمات من قبيل "هذا الشخص ليس بخيلاً" أو "هذا الشخص طيب القلب" بدلاً من الحصول على المزيد من المال، أي أنهم فضلوا المكافآت الاجتماعية على المكافآت المادية.

إن الشخص الذي يجيد الثناء على الآخرين يقدم لهم مكافآت اجتماعية، ومن ثم يكسب جهم. لذا لا تتردد في الثناء على الآخرين. عبّر بصدق عما في قلبك من إعجاب، كأن تقول "رائع" أو "مذهل". فمجرد التفكير في الأمر في ذهنك لا يكفي، بل لا بد من الإفصاح عنه بالكلمات مباشرة.

### المحظوظ يتسامح مع النقائص ويمدح المحاسن

عندما تمدح الآخرين، لا يكفي أن تمدحهم بشكل عشوائي، بل عليك مراعاة بعض النقاط حتى لا يأتي الأمر بنتائج عكسية.

أولاً، يجب أن يكون مدحك صحيحاً.

فالناس يسعدون عندما يتلقون مدحاً مقنعاً لصفة يرونها في أنفسهم. على سبيل المثال، إذا كان شخص لا يرى نفسه حساساً، بل يعتقد أن مشكلته تكمن في عدم مراعاة من حوله، فلن يقتنع بقولك: "أنت شخص حساس"، بل قد يشعر بعدم الارتياح ويفكر: "هذا غير صحيح تماماً" أو "هذا لا ينطبق عليّ". عندما يمدحنا أحد، ينشط في أدمغتنا ما يُعرف بنظام المكافأة، فنشعر بالسعادة. ولكن عندما يكون المدح في غير محله، فإن هذا الشعور الإيجابي لا يتحقق.

ثانياً، تجنب المديح السطحي.

على سبيل المثال، أنا خريجة جامعة طوكيو المشهورة، وكثيراً ما يمدحني الناس قائلين: "ما أذكاك!" بمجرد أن يعلموا بذلك. ولكن في الحقيقة، هذا لا يسعدني كثيراً، بل على العكس، يقلقني وأتساءل: هل قيمتي في شهاداتي فقط؟ وهل يقدرونني حقاً؟

ثالثاً، مراعاة النقائص عند المدح.

في تجربة في علم نفس الطفل، قُسمت مجموعة من تلاميذ المرحلة الابتدائية إلى مجموعتين، وعُين لكل منهما معلم مشرف. لنفترض أن إحداهما هي المجموعة "أ"، والأخرى المجموعة "ب".

تضم كلتا المجموعتين تلميذة متفوقة وتلميذاً يعاني من صعوبات دراسية. يمدح معلم المجموعة "أ" الطالبة "ج" المتفوقة، ويثني عليها قائلاً: "ما أشطرك!" و"أنت مذهلة!" وغيرها من عبارات الثناء، بينما يوجه انتقادات للطالب "د" قائلاً: "لماذا تعجز عن حل هذه المسائل السهلة؟" و"أنت تلميذ غير مجتهد!" وغيرها من عبارات التوبيخ.

في المقابل، يمدح معلم المجموعة "ب" الطالبة "هـ" بنفس الطريقة، ولكنه يبحث عن نقاط قوة لدى الطالب "و" ويقول له: "قد لا تكون بارعاً في الرياضيات، ولكنك ذو معرفة واسعة بالحشرات" أو "رسوماتك جميلة" وغيرها من العبارات التي تسلط الضوء على مواهبه.

على الرغم من أن الطالبين "ج" و"هـ" تلقنا نفس القدر من الثناء، إلا أن "هـ" كانت الأكثر ابتهاجاً. "ج" تفرح بالمديح، ولكنها في الوقت نفسه تشعر بالقلق، وتفكر: "إذا ما تراجعت في دراستي، فسألتقى التوبيخ. وإذا ظهرت لدي عيوب أخرى، فقد أُعامل بقسوة". أما "هـ"، فتشعر بالاطمئنان، وتدرك أنها "حتى وإن لم تعد متفوقة في الدراسة،

فسوف تُقدّر لجوانب أخرى، وحتى إن كانت لديها بعض النقائص، فلن تلام عليها بشدة".

فكل إنسان لديه مزايا وعيوب. وحتى عند ثناء المزايا نفسها، فإن مستوى السعادة يختلف باختلاف طريقة التعامل مع النقائص. لنفترض أن شريكك يرى أنك ذكي، لكنه يلاحظ تأخرك أحياناً عن المواعيد. أي العبارتين ستسعدك أكثر "أنت ذكي، لكن تأخرك عن المواعيد سيء جداً، ويجب أن تصلح هذا العيب" أم "أنت ذكي. لو كنت دقيقاً في المواعيد دائماً، لأصبحت مثالياً، لذا لا بأس"؟ بالتأكيد، العبارة الثانية ستكون الطف وأكثر راحة.

انتقاد عيوب الناس أمرٌ سهل، لكن التسامح معها يتطلب بعض الجهد. ومع ذلك، فإن هذا مهم جداً لكسب محبة الناس، وبالتالي للعيش معهم في وئام.

### المحظوظ يجيد التعايش مع قلقه

مدح الآخرين قد يبدو بسيطاً للوهلة الأولى، لكن في الواقع، المدح الصادق والمُنصف يتطلب استقراراً نفسياً. عندما ينشغل ذهنك بهمومك فقط، يصعب عليك رؤية الآخرين بوضوح، وقد تغفل عن مزاياهم. وغالباً ما يكون القلق هو ما يشغل أذهاننا.

يساور المرء القلق حيال مسائل شتى، مثل النجاح في الاختبارات، والتوفيق في العمل، وإخلاص الشريك، وكفاية الرزق، وديمومة الصحة. والإفراط في القلق لا يحرم المرء فقط من مدح الآخرين بصدق وإنصاف، بل قد يدفعه أيضاً إلى تفريغ شحنات غضبه في محيطه الذي لا يبالي بقلقه، أو في شريكه الذي لا يسعى لتهدئته.

لذا، فلتعامل مع هذا القلق أولاً.

إذا راودك القلق، فاعلم أنك فقدت استقرارك النفسي، وجرب هذه الحلول:

- تبين نمط حياة يعزز إفراز السيروتونين:

لتحفيز إفراز السيروتونين، اتبع نمط حياة منتظم يشمل النوم والاستيقاظ باكراً، وممارسة الرياضة باعتدال، والتمتع بحمام مريح. (للمزيد من التفاصيل، راجع قسم "المحظوظ ينام باكراً ويستيقظ باكراً" في الفصل الثاني).

- افهم أن القلق ظاهرة فسيولوجية:

ينخفض إفراز السيروتونين لدى النساء، خصوصاً قبيل الدورة الشهرية. لذلك يمكن اعتبار القلق جزءاً من الظواهر الفسيولوجية. بدلاً من الانغماس في التفكير: "لماذا أشعر بالقلق؟" أو "لا حل لهذا القلق"، وبدلاً من محاولة مواجهته وجهاً لوجه، يمكن اعتباره مجرد ظاهرة جسدية، مثل الشعور بالجوع أو آلام البطن والظهر التي ترافق الدورة الشهرية، أي مجرد انخفاض في مستوى السيروتونين.

يساعد هذا التصور على تجنب الوقوع في حلقة مفرغة من القلق، لأن القلق يغذي نفسه، ويتيح لك السيطرة على حالك وتجاوز هذه الفترة العصبية بنجاح.

- بدّل نظرتك إلى القلق:

قد يرغب أغلب الناس في التخلص من القلق نهائياً، لكنه ضروري لبقاء الإنسان. فبفضله يستعد ويجتهد ويبتكر. التفكير في احتمال المرض يجعلنا نحرص على نمط حياة صحي. والتفكير في احتمال

الفصل من العمل يجعلنا نبذل جهداً أكبر لتفاديه. والتفكير في احتمال خيانة الشريك يدفعنا إلى التحوط، كأن ندخر بعض المال سراً. لعل تثبيط إفراز السيروتونين هو آلية دماغية تهدف إلى منع الإنسان من التفاؤل المفرط. وعليه، فالقلق ليس شراً محضاً.

- ضع القلق في صندوق:

قد يشعر البعض بقلقٍ غامض لا يعرف سببه. في هذه الحالة، من الأفضل أن يراقب المرء نفسه بموضوعية. فعندما يشعر بالقلق، يمكنه الاعتراف قائلاً: "أنا أشعر بالقلق الآن".

ثم يتصور أن القلق شيء مادي يمكن فصله عن الذات، فيقول: "أنا الآن أحمل شيئاً اسمه القلق. قد تكون هناك أمور عديدة تستحق التفكير، لكن في الوقت الحالي سأضعه في صندوق وأخلد إلى النوم. سأؤجل التفكير إلى وقتٍ لاحق". وعند الاستيقاظ صباحاً وفتح الصندوق، قد يكتشف أن القلق قد تبدد في كثير من الأحيان.

المحظوظ يقول "شكراً" عندما يساعد الآخرين

كما ذكرت سابقاً، إن المحظوظ ليس من يسعى إلى تحقيق الفوز الفردي على حساب الآخرين، بل هو من يحاول العيش والتآلف معهم. ولكي يحالفك الحظ، عليك مراعاة الآخرين وتفهمهم ومساعدتهم والتحلي بالإيثار في حياتك اليومية.

وبالمناسبة، عندما تمد يد العون لشخصٍ آخر، احرص على أن يكون الشكر هو ما تشعر به في قلبك. قد يخطر ببالك: "أليس من يتلقى العون هو من ينبغي أن يقول شكراً؟"، لكن الحقيقة هي أن من يقدم العون هو من يستحق أن يمتلئ قلبه بالامتنان.

يحتوي الدماغ البشري على جزء يُدعى القشرة الجبهية الأمامية الإنسانية، وهي المنطقة المسؤولة عن تقييم أفعال الفرد. فإذا خدع الإنسان الآخرين لتحقيق مكاسب شخصية، كأن يحصل على ترقية على حساب زميل له، أو يجلس على مقعد شاغر في القطار ويتغافل عن وجود شيخ واقف أمامه، يساوره شعور بالندم، قائلاً: "لقد ارتكبت خطأ". وعندما يراعي الإنسان مصلحة زملائه، أو يُجلس شيخاً على مقعده، يشعر بالرضا، قائلاً: "لقد فعلت الصواب".

إن القشرة الجبهية الأمامية الإنسانية هي التي تصدر الأحكام على صواب الأفعال وخطئها. فإذا ما حكمت هذه المنطقة بأن الفعل كان صواباً، استثير نظام المكافأة في الدماغ، مما يولد شعوراً بالرضا. حينها يقول الشخص: "آه، لقد فعلت خيراً، إنني سعيد بذلك"، أو "أنا حقاً شخصٌ عظيمٌ ومدهش". وعندما يقدم المرء يد العون لغيره، فإن هذه المنطقة تصدر حكماً بصواب الفعل، مما يضيف على الفاعل شعوراً بالرضا. وإضافةً إلى ذلك، غالباً ما يتلقى مقدم المعونة كلمات الشكر والتقدير من المستفيد، كأن يقول له: "شكراً لك"، أو "أنقذتني"، وهو ما يُعرف بـ"المكافأة الاجتماعية".

قد يبدو للوهلة الأولى أن تقديم العون للآخرين يستلزم التضحية بالوقت والجهد، وربما المال، مما يوحى بالتضحية بالذات. ولكن في حقيقة الأمر، إن تقديم العون يولد شعوراً بالرضا لدى الفاعل، بل وقد يؤدي إلى مكافأة اجتماعية في بعض الأحيان.

عندما تقدم يد العون لغيرك، أو تتصرف بنية حسنة تجاهه، فليكن في ذهنك مبدأ آخر جدير بالاعتبار، وهو مبدأ المعاملة بالمثل. فقد جُبل الإنسان على تبادل المكافآت ورد الجميل. فإذا ما تلقى المرء

مكافأةً من غيره، انتابته رغبةٌ في مكافأته بالمثل. ولناخذ على ذلك مثلاً: عينات الطعام المجانية في محلات البقالة. إذا جرّب أحدهم عينة مجانية من البائع، حتى وإن لم تعجبه، سيشعر بالخرج من المغادرة من دون شراء المنتج. وإذا تذوق أفراد أسرته جميعاً هذه العينات، فقد يدفعهم ذلك إلى شراء المنتج، حتى لو لم يكونوا يرغبون فيه. أو إذا ما تلقيت هديةً تذكاريةً من صديقٍ عائدٍ من سفر، ستشعر مباشرةً بوجوب أن تهديه مثلها عندما تسافر أنت. حتى وإن علمت أن صديقك لم ينتظر مقابلاً لها، فإنك تشعر بعدم الارتياح إن لم تبادله الشكر بطريقةٍ ما. وهكذا، عندما يسدي إليك شخصٌ ما معروفاً، ينتابك شعور بأنك مدينٌ له، وتستثقل البقاء على هذا الحال. هذا لأننا ندرك، دون وعيٍ منا، أن ثمةً جزاءً اجتماعياً يصيب من لا يرد الجميل عند تلقي العون. بعبارةٍ أخرى، مساعدة شخصٍ ما تولد لديه هذا الشعور بالدين.

لا شك أن المستفيد من العون قد يضمّر في نفسه شعوراً بالامتنان، لكنه في الوقت نفسه ينتابه إحساسٌ بالذنب ورغبة ملحّة في رد الجميل. وعلى الرغم من أن تقديم العون عملٌ نبيل، لا ينبغي أن نغفل حقيقة أننا قد نثقل على الآخرين. وبدلاً من أن نقول "سأساعدك"، الأجدر بنا أن نتحلى بالتواضع ونقول "اسمح لي بأن أساعدك".

اقبل كلمات الشكر من الشخص الذي ساعدته بسرور. إذا لم تسمح له برد الجميل، فسيظل يشعر بالدين تجاهك، وقد ينتهي به الأمر إلى الشعور بأنك عبء عليه. قبول شكره يجعله يشعر بالراحة، وهذا أمرٌ في غاية الأهمية.



الفصل الرابع  
المحفوظ يُحدّد أهدافه  
وأحلامه وفقاً لمقياس سعادته  
الخاص

## المحظوظ يمتلك أهدافاً محددة

عندما نتحدث عن الحظّ، غالباً ما نربطه بأمر غير علمية. ومع ذلك، من المثير للاهتمام أن العديد من العلماء يتوقون إلى الحظّ العرضي أو الصدفة السعيدة.

انتشر مؤخراً مصطلح "السيرينديبية" (Serendipity) ويعرّف قاموس "كوجيثن" الياباني هذا المصطلح بأنه "القدرة على اكتشاف أشياء غير متوقعة بالصدفة، أو مهارة جذب الحظّ". بعبارة أبسط، يمكن القول إنها القدرة على اقتناص الحظّ العرضي.

شهد عالم العلوم أمثلة وافرةً على اكتشافاتٍ عظيمةٍ تحققت بفضل السيرينديبية. ومن بينها اكتشاف الدكتور هيديكي شيراكاوا للبلاستيك الموصل للكهرباء (اكتشاف وتطوير البوليميرات الموصلة)، والذي نال عليه جائزة نوبل في الكيمياء عام ٢٠٠٠. وفي حالة الدكتور شيراكاوا، أدى خطأ تجريبي عارض إلى ذلك الاكتشاف العظيم.

في عام ١٩٦٧، كان الدكتور شيراكاوا، الذي كان آنذاك معيداً في جامعة طوكيو للتكنولوجيا، يشرف على تجربة طلابية لتخليق مادة البولي أسيتيلين، وهي نوع من البلاستيك. تُستخدم في هذه العملية مادة محفزة، ولكن في إحدى التجارب، حدث خطأ في تحديد تركيزها. فبينما كان من المفترض أن يتكون مسحوق أسود عند التركيز الطبيعي للمحفز، كان الناتج في هذه الحالة فيلماً فضياً. لم يتخلص الدكتور شيراكاوا من هذا الفيلم بوصفه تجربةً فاشلة، بل سعى بحماس

لاكتشاف سبب تكونه، وأجرى تجارب متكررة، مما قاده في النهاية إلى اكتشاف البلاستيك الموصل للكهرباء.

في سياقٍ مشابه، تبرز قصة السيد كويتشي تاناكا من شركة شيمادزو، الحائز على جائزة نوبل في الكيمياء عام ٢٠٠٢، كيف يمكن لخطأ تجريبي أن يؤدي إلى اكتشافٍ علميٍّ كبير. فقد مُنح الجائزة لتطويره طريقة "التأين اللين بالليزر بمساعدة المصفوفة"، والتي أحدثت ثورةً في تحليل الجزيئات البيولوجية الكبيرة.

خلال إحدى تجاربه، استخدم السيد تاناكا محلولاً مختلفاً عن المستخدم عادةً، وذلك عن طريق الخطأ. وعندما خلط ذلك المحلول بمسحوقٍ معدنيٍّ فائق الدقة، لاحظ الفرق فوراً. ومع ذلك، لم يعتبر الخطأ سبباً للتخلص من العينة، بل قرر مواصلة التجربة. وقد قاده هذا المسار غير المتوقع إلى اكتشافٍ جديد.

هذه مجرد أمثلة قليلة على السيرينديبية في العلوم. يوجد العديد من العلماء الآخرين الذين أظهروا قدراً كبيراً من السيرينديبية، بالإضافة إلى العديد من الأشخاص في شتى الصناعات والمجالات الذين يقتنصون الحظَّ العرضي.

بالمناسبة، غالباً ما يُطلق على الأشخاص الذين أظهروا السيرينديبية لقب "المحظوظين".

إذا كان الأمر كذلك، فيمكننا القول إن ثمة عوامل تعزز الحظَّ يشترك فيها هؤلاء. فما هي هذه القواسم المشتركة؟

أرى أنها تكمن في الاستعداد لاقتناص سهام الحظَّ التي يطلقها إله الحظَّ، إن كان هناك إله للحظ. يُعد امتلاك هدف واضح وعدم إغفاله

من أهم هذه الاستعدادات. فالذين يتمتعون بالسيرينديبية لديهم رغبة جامحة في تحقيق ما يصبون إليه.

يروى أن الدكتور هيدكي شيراكاوا كان يطمح إلى إجراء أبحاث حول البوليميرات وصنع بلاستيك جديد منذ أيام دراسته الإعدادية. ومع أن هذا كان أحد أهدافه العديدة، فإن غياب هذه الرغبة لديه كان ليحول دون تجلي السيرينديبية في قصته.

أما في حالة السيد كويتشي تاناكا، فقد كان الهدف من تجربة فريقه هو تأيين جزيئات ذات أوزان جزيئية كبيرة، تصل إلى حوالي ١٠,٠٠٠ دالتون، وهو ما كان يعدُّ تحدياً كبيراً في ذلك الوقت.

إذا تحددت المقاصد والغايات، أصبح بالإمكان بذل جهود ملموسة لتحقيقها، حينها تنبثق الحكمة الضرورية وتتولد الإبداعات. يوجد استعدادات كثيرة لاقتناص سهام الحظّ، منها الشغف والمثابرة، لكن كل ذلك لا يظهر إلا بوجود مقصد أو غاية واضحة.

أما إذا غابت المقاصد والغايات الملموسة، فلن يبدأ أي شيء. في الأصل، لا يستطيع إله الحظّ أن يرسل سهامه إلى مكانٍ خالٍ من الأهداف.

**المحظوظ يقيس أهدافه وغاياته بمقياس السعادة الخاص به**

عندما تحدد هدفاً أو غاية، من المهم أيضاً أن يكون لديك مقياس خاص بك للسعادة. فمن الضروري أن تُبنى أهدافك وغاياتك استناداً إلى هذا المقياس.

بالمناسبة، متى يمكننا القول إن شخصاً ما محظوظ أو غير محظوظ؟ لنفترض مثلاً أن شخصاً ما فاز بمبلغ كبير في اليانصيب.

إذا نظرنا فقط إلى فوزه بهذا المبلغ، يمكننا القول بكل تأكيد إنه محظوظ، لكن الواقع أكثر تعقيداً من ذلك. فقد يكون هذا الشخص مثقلاً بديون تتجاوز قيمة الجائزة، أو قد يكون ثرياً أساساً ولا يغيّر المال من حاله شيئاً. كثيراً ما نسمع عن أشخاص تدهورت حياتهم الأسرية أو فسد مسارهم بسبب الفوز المفاجئ بمبالغ كبيرة. وعلى الجانب الآخر، هناك من يستثمر هذه الثروة في بناء سعادته. لذلك، لا يمكن تعريف الحظّ تعريفاً موضوعياً. فحين نوضع في ظروف متشابهة، يظل تحديد ما إذا كانت حظاً جيداً أو سيئاً أمراً ذاتياً يرتبط بتقدير كل فرد.

فلماذا إذن يشعر بعض الناس بأنهم غير محظوظين؟ أرى أن من الأسباب الأساسية لذلك هو غياب الأهداف والغايات المبنية على مقياسهم الشخصي للسعادة. هؤلاء الأشخاص لا يملكون رغبات واضحة نابعة من داخلهم مثل "أريد أن أفعل كذا" أو "أرغب في تحقيق كذا"، وإنما يعيشون وفق ما يفرضه الآخرون أو المجتمع من معايير.

أتذكر قصة حدثت في إحدى الدول الأجنبية، حيث فاز زوجان بمبلغ ضخم من المال، يُقدّر بعشرات الملايين من الين الياباني. كانا يعملان في مصنع تابع لإحدى الشركات، فقررا استخدام المال لشراء ذلك المصنع. ربما كانا يطمحان إلى الانتقال من موقع الموظف إلى صاحب العمل، لكن ما لبثت الشركة أن أفلست بعد سنوات قليلة، مخلفة وراءها ديوناً تجاوزت قيمة الجائزة.

ربما تأثرا بفكرة سائدة تقول إن أصحاب الأعمال أكثر سعادة من الموظفين، أو استمعا إلى نصيحة عابرة من شخص اقترح عليهما شراء

المصنع. لا يمكن الجزم بنيتاهما، لكن لو كان لديهما مقياس شخصي واضح للسعادة، لما أقدمنا على هذه الخطوة بتلك السرعة.

الأمر نفسه ينطبق على أمور مثل المظهر. كثيراً ما نسمع عبارات مثل: "لم لا تصبحين عارضة أزياء؟" تُقال لامرأة تتمتع بجمالٍ فائق. فإذا كانت مهنة عرض الأزياء تعكس شغفها وتحقق ذاتها، فإن هذا الطريق سيكون مصدراً لسعادتها. أما إذا اتخذت هذا المسار فقط لأن الآخرين رأوه مناسباً لها، فسيأتي يومٌ تشعر فيه بالضياع، وتتساءل إن كان هذا هو الطريق الصحيح.

خلاصة القول: إذا لم تزن أهدافك وغاياتك بميزان سعادتك الشخصي، فقد تذهب فرصك وجهودك سدى. كما أن الانصياع لآراء الآخرين أو القيم الشائعة قد يقود إلى إساءة استخدام أدوات مثل المال، أو الشهادات، أو المكانة الاجتماعية، أو حتى المظهر الخارجي، وهو ما يفضي في النهاية إلى ما يمكن وصفه بسوء الحظ.

السيد كويتشي تاناكا، الذي سبق أن أشرت إليه، كان في الثالثة والأربعين من عمره عندما حصل على جائزة نوبل. وكان يشغل حينها منصب رئيس قسم، وهو ما يُعد خارجاً عن مسار الترقّي المعتاد في اليابان. لكنه اختار هذا الطريق عن قصد، مفضلاً العمل الميداني، حيث يجري التجارب بيديه، ويركّب الأجهزة، ويشرح المنتجات مباشرة للعملاء. هذا التمسك بقيمه الخاصة هو ما قاده في نهاية المطاف إلى الإنجاز.

ما الحلم الذي تتمنى تحقيقه؟ وما الهدف الذي تسعى إليه؟ وهل اخترته بناءً على مقياسك الخاص للسعادة؟ إن أردت أن تقتنص سهام الحظّ، فلا بد أن تبدأ من هنا.

## المحظوظ لا ينسحب من اللعبة

يتقن المحظوظون عدم الانسحاب من اللعبة. يمكن القول إننا نخوض أنواعاً شتى من الألعاب في حياتنا. من الأمثلة الواضحة على ذلك الامتحانات والبحث عن العمل والزواج وتكوين أسرة. فإذا وقع الطلاق وتشتت شمل الأسرة، انتهت اللعبة التي تُسمى الأسرة. وإذا توقف المرء عن العمل، انتهت اللعبة التي تُسمى العمل. وهكذا، فإننا نخوض عدة ألعاب في آنٍ واحد، والمحظوظ حقاً هو من لا ينسحب أبداً من اللعبة التي يراها جوهر حياته. إن هذه اللعبة هي اللعبة المتعلقة بالأهداف والغايات المبنية على مقياس السعادة الخاص بك.

لنأخذ على سبيل المثال مؤلفة سلسلة روايات الفانتازيا "هاري بوتر"، جي كي رولينغ، التي بات اسمها معروفاً في جميع أنحاء العالم. ففي الوقت الذي أنهت فيه كتابة الجزء الأول من السلسلة، "هاري بوتر وحجر الفيلسوف"، لم تكن سوى امرأة مغمورة.

ويُروى أنها أحببت كتابة الروايات منذ نعومة أظفارها، ولكن الظروف لم تسعفها ولم تهئ لها بيئة مواتية للكتابة. فقد عانت من حياة زوجية تعيسة، وانتهى بها المطاف إلى الطلاق ورعاية طفلها وحدها. تفاقمت أوضاعها، مما أدى إلى إصابتها بالاكتئاب. لم تنهها تلك الصعاب عن المضي قدماً في كتابة رواياتها، حتى تعافت تماماً من الاكتئاب، وأنهت كتابة "هاري بوتر وحجر الفيلسوف"، بينما كانت تتلقى مساعدات اجتماعية من الحكومة.

قوبل هذا العمل، الذي تحول فيما بعد إلى أحد أكثر الكتب رواجاً، بالرفض من اثنتي عشرة دار نشر. ولم تقبل نشره إلا دار النشر الثالثة عشرة. وسرعان ما أصبح من أكثر الكتب مبيعاً على مستوى العالم،

وتوالت أجزاءه اللاحقة. وبعد ذلك، تزوجت مرةً أخرى، ويُقال إنها صارت اليوم من أثري الأشخاص في إنجلترا.

يمكن القول إنها تمكنت من تحويل هذه القصة الخيالية إلى واقع بفضل موهبتها الفذة. وهذا صحيح بالطبع، ولكن مهما بلغت موهبتها، لو أنها استسلمت في منتصف الطريق وانسحبت من لعبة الروائية، لما تحققت حلمها. خلاصة القول: إن عدم الانسحاب من اللعبة هو الأمر الأهم. إنه أمرٌ في غاية البساطة. المحظوظون لا ينسحبون بسهولة من اللعبة.

ومع ذلك، يشعر الإنسان برغبة في الانسحاب عندما يتوالى فشله في سعيه نحو هدفه أو حلمه. ولكي يستمر المرء في المحاولة ولا ييأس، فمن الحكمة أن يعتبر أن اللعبة تسير وفق نموذج السير العشوائي.

تخيل أننا نرسم بياناً لنتائج رمي قطعة نقدية، حيث يكون احتمال ظهور الوجه أو الظهر متساوياً (النصف). لنفترض على سبيل المثال أننا سنرمي قطعة نقدية عشرة آلاف مرة، وسنرسم نقطة تتحرك بمقدار  $1+$  عند ظهور الوجه، و  $-1$  عند ظهور الظهر. كيف ستسلك هذه النقطة مسارها؟ يميل أغلب الناس إلى تصور أنها ستحوم في نطاق ضيق حول نقطة الصفر.

لكن هذا التصور ليس دقيقاً. إذ يمكن للنقطة أن تتحرك في مدى واسع يمتد من سالب عشرة آلاف إلى موجب عشرة آلاف، وبالتالي فإن احتمال استقرارها في نطاق ضيق حول الصفر هو احتمالٌ ضئيل للغاية. هذا ما يطلق عليه، كما أشرت سابقاً، نموذج السير العشوائي.

عندما نرمي قطعة نقدية، غالباً ما تستقر النتائج عند موجب مئتين إلى ثلاثمئة، أو سالب مئتين إلى ثلاثمئة. فلنتأمل هذا المثال كمسار لتحقيق هدف أو حلم في الواقع. يمثل الاتجاه السالب الأحداث السلبية التي تعترض سبيل تحقيق الهدف أو الحلم، بينما يمثل الاتجاه الموجب الأحداث الإيجابية التي تدعم تحقيقه. وكما هو الحال عند إلقاء قطعة نقدية، فإن مسيرة تحقيق الأهداف والأحلام قلما تخلو من تعاقب الأحداث السلبية والإيجابية بشكلٍ عشوائي.

على الرغم من ذلك، لا بد أن تتداخل كل من الأحداث السلبية والإيجابية في هذه المسيرة على المدى الطويل. وفي المحصلة، ستشكل الأحداث الإيجابية ما يقارب النصف، وكذلك الأحداث السلبية النصف الآخر تقريباً. ولكن الشخص الذي يُوصف بسوء الحظ، يعجز عن تبني هذا المنظور بعيد المدى. ولهذا، سرعان ما يستسلم ويتنحى حين تتوالى عليه المحن.

على سبيل المثال، حين يتوالى الإخفاق في الاستثمار أو القمار، يلجأ البعض إلى المراهنه بكل ما يملكون في محاولة يائسة لتحقيق تحول مفاجئ، ليؤول بهم ذلك إلى الهلاك، ويفقدون الأمل ويتخلون عن أحلامهم وأهدافهم. على النقيض، لا يغادر المحظوظ اللعبة بسهولة حتى مع توالي المحن، بل يسعى جاهداً لتقليص خسائره إلى أدنى حد ممكن حين تستمر الهزائم، ويتيحاً للفرصة السانحة المقبلة.

يمكن القول إنه على المدى الطويل، تتساوى نسبة وقوع الأحداث الإيجابية والسلبية تقريباً لكل من المحظوظين وغير المحظوظين. بيد أن غير المحظوظين يغادرون اللعبة في منتصف الطريق، بينما لا يبأس المحظوظون حتى بلوغ النهاية. ونتيجة لذلك، يفوز المحظوظون

بخطّ أوفر، بينما يزداد غير المحظوظين تعاسةً. بعبارةٍ أخرى، إن الفوز بالحظ السعيد لا يعتمد على كون المرء محظوظاً أم لا، بل يقتصر على قراره بأن يستمر في اللعبة أم ينسحب منها.

لهذا، ينبغي للمرء أن يدرك أن مسيرة بلوغ الأهداف والأحلام تسير على الدوام وفق نموذج السير العشوائي. فقد تتوالى الأحداث السلبية، لكن سيأتي يوم تنقلب فيه الكفة نحو الإيجاب لا محالة. ينبغي التفكير ملياً فيما يمكن فعله الآن والتهيؤ للوقت الإيجابي الذي سيحين. وعلى النقيض، حتى وإن تابعت المسرات، فلا ينبغي التهاون، بل من الضروري المضي قدماً بخطى ثابتة نحو تحقيق حلمك. المفتاح هو المثابرة والإصرار وعدم الانسحاب من اللعبة. هذا هو سر الفوز في النهاية.

### المحظوظ يدرك أن العقل ملول

من المهم عدم الانسحاب من اللعبة، لكن دائماً ما يظهر خصمٌ يسعى لإخراجك منها. ولعلّ ألدّ هؤلاء الخصوم هو العدو الذي يُدعى الملل. ويكمن السبب هذه الصعوبة في الطبيعة الملولة للدماغ البشري؛ إذ إنه مجبورٌ بطبعه على التأقلم السريع مع المحفزات، وبالتالي يملّها سريعاً. كثيراً ما نسمع المقولة الشهيرة: "الاستمرار سر النجاح"، وأنا أدرك ذلك تماماً، لكنني أجد صعوبةً في المواظبة. إذن كيف نمع الدماغ أن يمل؟

يكمن الحل في الاستغلال الأمثل لنظام المكافأة في الدماغ والحرص على تزويده بمحفزات جديدة باستمرار. لنفكر في مثال تعلم اللغات. هل سبق أن واجهت إخفاقاً في تعلم لغة أجنبية كالإنجليزية

بعد انخراطك في سوق العمل؟ يُعد الاستمرار أمراً بالغ الأهمية في تعلم اللغات، لكنه يمثل أيضاً التحدي الأكبر.

بدأت تعلم اللغة الفرنسية في سن الثانية والثلاثين. وبما أن لغتي الأجنبية الثانية في الجامعة كانت الألمانية، بدأت تعلم الفرنسية من الصفر. أصبح إتقان الفرنسية ضرورةً ملحةً عندما بدأت تلوح في الأفق فرصة عمل محتملة في مركز ساكلي بفرنسا. انقضى قرابة العام منذ بداية تعلمي للغة الفرنسية حتى التحاقني الفعلي بالعمل هناك، وخلال هذه الفترة، استطعت اكتساب مستوى من اللغة الفرنسية يسمح لي بتدبير شؤون حياتي اليومية بصورة أو بأخرى.

إذن، ما هو الأسلوب الذي اتبعته في الدراسة؟ بدأت بتحديد الفوائد الفعلية التي ستعود عليّ من إتقان اللغة الفرنسية.

فعند إتقاني للفرنسية، سأتمكن من الذهاب إلى مقاهي فرنسا وحدي بكل ثقة، والاستمتاع بمشروب وقطعة من الكعك، وسأستطيع أيضاً تبادل النقاشات الثرية حول الأبحاث مع العلماء الفرنسيين. وسيكون من الرائع أن أتمكن من إلقاء خطبة باللغة الفرنسية مثلما فعل الكاتب كنزابورو أوي عندما فاز بجائزة نوبل في الأدب عام ١٩٩٤. عندها عقدت العزم على أن أحقق كل هذا.

من الأخطاء الشائعة بين متعلمي اللغات الاكتفاء بالتفكير في رغبتهم بالتحدث بطلاقة، لكن اللغة ليست سوى أداة للتواصل. لذا، من المهم أن تحدد بدقة الغاية التي تسعى لتحقيقها بهذه الأداة، وما الذي تطمح أن تصبح عليه بعد تحقيق كل من تلك الغايات. ثم اجعل من ذلك هدفاً نصب عينيك، وواظب على تصور نفسك وقد بلغت.

بعد أن حددت هدفي، فكرت فيما يجب عليّ فعله فوراً، فبدأت بدراسة النطق ومخارج الحروف. عندما فهمت مخارج الحروف، بدأتُ أسمع فجأة معنى في تلك الأصوات التي لم تكن سوى ضوضاء بالنسبة لي من قبل. كان ذلك مبهرًا. وبعد أن فهمت الأساسيات، نشأت لدي رغبة في كتابة رسالة إلى شخصٍ فرنسي. أردت أن أتمكن من التعبير عن أفكاري ومشاعري باللغة الفرنسية. لذلك بحثت عن صديق فرنسي بالمراسلة، وبدأت في تبادل الرسائل الإلكترونية معه. كانت هذه تجربة جيدة جداً لتعلم الفرنسية كما تُستخدم في الحياة اليومية.

في ذلك الوقت لم أكن أعني ذلك جيداً، لكن طريقة الدراسة هذه كانت مناسبة تماماً لطبيعة الدماغ؛ ذلك لأنها قدمت للدماغ محفزات جديدة تدريجياً: النطق، ثم القواعد النحوية، وأخيراً كتابة الرسائل الإلكترونية. وعلى الرغم من أنني كنت أدرس اللغة نفسها، إلا أن تغيير زاوية الدراسة منعني من الملل. بالإضافة إلى ذلك، غمرني شعور بالمتعة عندما فهمت معنى الكلمات بعد أن عرفت طريقة نطقها، وعندما تمكنت من التحدث قليلاً بمجرد بدء تعلم النحو. أعتقد أنه كلما حدث ذلك، حفّز نظام المكافأة في دماغي، وأفرز الدوبامين، وهو ما يشكل أساس الدافع، مما جعلني أشعر برغبة في دراسة المزيد.

عندما يُكافأ الدماغ على فعل ما بالمتعة، فإنه يتذكّر هذا الفعل جيداً، ويميل إلى تكراره سعياً وراء تلك المتعة مرةً أخرى. إن طريقة تعلمي للغة الفرنسية استغلت هذه الخاصية الدماغية ببراعة.

لكيلا نستسلم في لعبة الأهداف والأحلام، فإن اتباع نهج مماثل يكون فعالاً. ينبغي أن نحرض دائماً على التفكير في حلول مبتكرة وطرق جديدة للاجتهد. علينا أن نقدم للدماغ محفزات جديدة تمنحه

السعادة، وأن نخرط في هذه العملية بمتعة. فهذه هي الطريقة التي تحول دون ملل الدماغ، وهي أيضاً السبيل إلى الاقتراب من أهدافنا وأحلامنا.

### المحظوظ يتقبّل حتى الأحداث السلبية

تقبّل حتى الأحداث السلبية... هذه أيضاً صفةً مشتركةً بين المحظوظين.

فمهما بلغ حظ المرء، قلّما تجد شخصاً تخلو حياته من النكبات وألوان الشدائد. فمسيرة كل إنسان بها إخفاقات وعثرات وفراق موجع، وغيرها من الأحداث المكدرّة. فأين يكمن الفرق بين صاحب الحظّ السعيد وصاحب الحظّ العاثر؟ أرى أن الفرق يكمن في كيفية تعامله مع تلك الأحداث السلبية التي تصيبه.

على سبيل المثال، الدكتور ماساتوشي كوشييا، الحائز على جائزة نوبل في الفيزياء عام ٢٠٠٢ لاكتشافه النيوتريونات وتأسيسه فرعاً جديداً في علم الفلك يُعرف بـ "فلك النيوترينو"، كان يُشار إليه غالباً، بعد حصوله على الجائزة، بلقب "الرجل ذو الحظّ الوافر". هذا لأن النيوتريونات جسيمات أولية كونية، ويُعتقد أنها المفتاح لفكّ طلاسم الكون. تهطل النيوتريونات بغزارة واستمرار على كوكب الأرض، وتنفذ عبر أجسادنا، إلا أن اكتشافها شديد الصعوبة.

صمم الدكتور كوشييا جهازاً عملاقاً قادراً على رصد هذه النيوتريونات، أُطلق عليه اسم "كاميوكاندي" (مع العلم أن الجهاز صُمم في الأصل لرصد ظاهرة تُعرف بتحلل البروتون). وفي شهر فبراير من عام ١٩٨٧، تكمل جهده بالنجاح في رصد النيوتريونات للمرة الأولى.

هذه النيوتريونات كانت وليدة انفجارٍ نجميٍّ هائلٍ (سوبرنوفا) شهدته  
مجرة ماجلان الكبرى قبل مئة وستين ألف عام.

وبعد مسيرة بلغت مئة وستين ألف عام، تدفقت أعدادٌ هائلةٌ منها  
صوب كوكبنا. والمدهش أن رصد الدكتور كوشيبا لهذه الجسيمات  
الأولية تزامن مع اللحظات الأولى لبدء استخدام مرصده كاميوكاندي،  
وقبل شهرٍ واحدٍ فقط من بلوغه سنّ التقاعد. فضلاً عن أن النيوتريونات  
اندفعت إلى قلب المرصد في توقيتٍ بالغ الدقة، متجاوزة فترة استبدال  
الشريط المغناطيسي المخصّص لتسجيل البيانات. لقد كانت سلسلة  
من المصادفات السعيدة بشكلٍ لافتٍ للنظر.

بالطبع لم يرصد الدكتور كوشيبا النيوتريونات بمحض المصادفة،  
بل كانت هنالك أسس متينة، ومنها الإعداد المتقن على امتداد أعوام  
مديدة، والكد المتواصل والأفكار الخلاقة والروح المبادرة، حتى جاء  
الحظّ في نهاية المطاف ليقف بجانبه. ومع ذلك، لا يمكننا القول إن  
الحظّ كان قرينه على الدوام في حياته أيضاً.

يُحكى أن الدكتور كوشيبا راودته في صباه أحلامٌ بأن يصبح  
موسيقياً أو جندياً. لكن شاء القدر أن يُصاب بشلل الأطفال في المرحلة  
الإعدادية. ونتيجةً لمضاعفات هذا الداء، اضطر كوشيبا أن ينسى حلمه  
في احتراف الموسيقى، وكذلك التخلي عن طموحه في الانخراط في  
الجيش. إلا إن القدر ساق كوشيبا للقاء عالم الفيزياء وهو يرقد على  
سرير المرض. ففي تلك الفترة، أهداه معلمه آنذاك كتاباً بعنوان "تطور  
الأفكار في الفيزياء" وهو من تأليف آينشتاين وليوبولد إنفلد. وهكذا،  
قادت تلك الأحداث في نهاية المطاف إلى حصوله على جائزة نوبل  
بعد عقود.

وعلى المنوال ذاته، رُفض طلب السيد كويتشي تاناكا للعمل لدى شركة الأجهزة الإلكترونية التي تصدرت قائمة رغباته الوظيفية. كما أن السيد تاناكا، الذي تاق إلى المساهمة في مجال الصحة، أمل أن ينضم إلى قسم الأجهزة الطبية في شركة شيمادزو التي قُبِلَ فيها. غير أنه عيّن في المختبر المركزي، ويُروى أن السيد تاناكا أُحبط في بادئ الأمر لهذا السبب. ولكن الأبحاث التي أجراها في هذا المختبر المركزي هي التي مهدت له الطريق لاحقاً نحو الفوز بجائزة نوبل.

فكثيراً ما تنقلب الأحداث التي تبدو سلبيةً للوهلة الأولى إلى إيجابية في سياق حياتنا. وبوجهٍ خاص، يبدو أن الأشخاص الذين يُنعتون بالمحظوظين غالباً ما يكونون قد مروا بعددٍ من التجارب السلبية في الماضي.

القاسم المشترك بينهم هو أنهم لا يستسلمون لليأس أبداً عندما يواجهون أحداثاً سلبية. بالطبع ربما يشعرون بالحزن والأسى والاكئاب. قد يشعرون بالضعف، لكنهم لا ينجرفون نحو الطيش والتهوّر. لا يتذمّرون أو ييأسون، بل إنهم بطريقةٍ ما يتقبّلون الأحداث السلبية، ثم ينتقلون مباشرةً إلى التفكير في "ما العمل إذن؟".

أما غير المحظوظين، فيميلون إلى التشبّث بالأحداث السلبية التي تواجههم. يفكرون في أمور مثل "آه، هذه مصيبة، لقد انتهى كل شيء"، ويستسلمون إلى اليأس. هؤلاء الأشخاص غالباً ما يتخلون عن كل شيء.

يتفاوت وقع الأحداث السلبية بشكلٍ كبير، فمنها ما يكون ضربةً قاصمة، ومنها ما يقتصر على ألمٍ يسير. بيد أن معظمها، عند النظر إليها

من منظور أوسع، لا تعدو كونها تقلبات عابرة أو أموراً آنية، لا تتجاوز حدود اللحظة الراهنة في كثير من الأحيان.

لذلك، عندما نواجه أحداثاً سلبية، من الأجدر ألا نولي عواقبها اهتماماً مُفرطاً. وبدلاً من مقاومة تلك العواقب، فلنسعَ إلى استيعاب الموقف الراهن برويةٍ ونتقبّله. قد لا يكون الأمر يسيراً، ولكن علينا أن نبذل قصارى جهدنا. فلتدبّر ملياً كيف يمكننا توظيف هذا الظرف العصيب لصالحنا. في اعتقادي، من يستطيع ذلك، هو المحظوظ حقاً.

المحظوظ يستحضر أحلامه دوماً في ذهنه

لنفترض أنك ربحت، يوماً ما، ثلاثمئة مليون ين في سحب يانصيب. فيمَ ستستخدم تلك النقود؟ (مع استبعاد خيار الادخار كإجابة)

حسناً، هل تمكنت من الإجابة سريعاً؟

إن تيسر لك ذلك، فأنت من المحظوظين. في الواقع، هذه هي النقطة المحورية فيما يتعلق بتحقيق أحلامك، وما إذا كنت ستتمكن من اقتناص سهم الحظّ.

الشخص الذي يحقق أحلامه ويتحلى بالسيرينديبية، يفكر دائماً في أهدافه وغاياته في جزءٍ من ذهنه. إنه يتخيّل باستمرار الحالة التي تتحقّق فيها أهدافه. وعلى الرغم من أن هناك العديد من الأهداف التي لا يمكن شراؤها بالمال، فإن المال يمكن أن يكون وسيلةً فعّالةً لتحقيق الكثير منها.

الشخص الذي يستحضر أهدافه وأحلامه باستمرار، غالباً ما يكون أول من يفكر في كيفية توظيف مبلغٍ غير متوقع لتحقيق ما يصبو إليه. أو

بعبارة أخرى، من أجاز بأنه سيستخدم المبلغ في تحقيق أهدافه، هو الشخص المحظوظ.

يشبه الأمر مقولة إن رؤية الشهب تحقق الأمنيات. فليس الشهاب هو من يحققها، بل استحضار الأهداف دوماً هو ما يقربنا من تحقيقها. إذن، فلنبداً أولاً بتحديد أهدافنا وأحلامنا بوضوح. المهم في هذه المرحلة، كما ذكرت سابقاً، أن يقيس المحظوظ أهدافه وغاياته وفق مقياسه الخاص للسعادة. لتأكد من أننا لم نتبن أحلاماً تستند فقط إلى القيم السائدة أو آراء الآخرين. علينا أيضاً أن نضغ تلك الأهداف في صورة واقعية وملموسة.

إذا كانت الأهداف غير واقعية، فإن الدماغ سيتعامل معها على هذا الأساس. وإذا كانت بعيدة عن المنال، يصبح من الصعب تحفيز النفس، ويختفي الدافع. لذلك، من الأفضل خفض سقف التوقعات وتحويل الأهداف الكبرى إلى خطوات واقعية. مثلاً، حلم السفر إلى عصر إيدو هو هدف غير واقعي، أما تناول طعام من ذلك العصر أو العيش في بيت به مكتبة تضم كتبه فهو حلم قابل للتحقيق.

ومن الضروري كذلك ألا نخلط بين الوسائل والغايات. فعبارة مثل "أتمنى أن أفوز باليانصيب"، أو "أتمنى القبول في الجامعة التي أرغب بها"، أو "أتمنى أن أنقص وزني"، تُعد من الأمنيات الشائعة، لكنها في جوهرها ليست غايات حقيقية، بل وسائل.

الخطوة الأولى هي أن نساءل: لماذا أرغب في الفوز باليانصيب؟ لماذا أريد تلك الجامعة تحديداً؟ لماذا أطمح إلى إنقاص وزني؟ يجب أن نفهم السبب بوضوح. وإذا اتضحت الأهداف، فلا بد من

استحضارها باستمرار. ونظراً لأن الدماغ ميال للنسيان، فإن تدوينها على الورق وسيلة فعّالة لتثبيتها في الذاكرة.

من الشائع أن يُقال إن كتابة الأهداف تزيد من فرص تحقيقها. وكذلك يُنصح بلمس صور الأشياء التي نرغب في امتلاكها في مكانٍ ظاهر. هنا يأتي دور الدوبامين، الناقل العصبي المرتبط بالشعور بالفرح. فعندما يرى الإنسان صورةً لهدفه، أو ورقةً كُتبت عليها غايته، يبدأ دماغه في تصور النجاح وتحقيق ذلك الهدف.

مثلاً، عند تصفح مجلة أزياء، يشعر الشخص بالبهجة حين يرى ملابس تعجبه. ذلك لأن دماغه يتخيل نفسه وهو يرتديها. واللافت أن متعة التوقع أحياناً تكون أقوى من متعة الحصول الحقيقي. وهذا التوقع هو ما يحفز الدماغ على اتخاذ خطوات فعلية نحو الهدف.

الأمر ذاته ينطبق على الأهداف المكتوبة. فكلما تخيل الدماغ تحقيقها، أفرز الدوبامين، مما يزيد من الدافع ويقربنا من اتخاذ خطوات عملية.

لذا بعد كتابة أهدافك وأحلامك، اجعل من مراجعتها عادةً يومية. راجعها باستمرار حتى يغدو تصوّر تحقيقها جزءاً من وعيك، ولا تحتاج حتى النظر في الورقة.

هكذا ستكون مستعداً تماماً. فإذا فزت باليانصيب يوماً ما، لن تقع في الحيرة؛ لأن خطة توظيف المبلغ ستكون حاضرةً في ذهنك بالفعل.

مكتبة  
t.me/soramnqraa

## الفصل الخامس المحظوظ يدعو

## المحظوظ يدعو بالخير

لا تفكر الآن فيما يمكنك بذله من جهد أو ابتكاره من حلول، وركز على الدّعاء فحسب.

يمكنك أن ترفع يديك بهدوءٍ متمنياً أن تتحقق أمنياتك وأن يحالفك الحظّ. أرى أنه لا بأس أن نفعل ذلك. فالدّعاء قد يكون له تأثيرٌ إيجابي على الصّحة النفسيّة والجسديّة، وبالتالي قد يؤدي إلى تحسين الحظّ في بعض الحالات. ولكن أي نوع من الدّعاء يكون له تأثيرٌ إيجابي على الصّحة النفسيّة والجسديّة؟

إنه الدّعاء الإيجابي الذي لا يتمنى الداعي فيه الخير لنفسه فحسب، بل يتّسع ليشمل سعادة الآخرين.

على سبيل المثال، قد يتمنى العديد من أصحاب الشركات عند تأديتهم الهاتسوموديه\* تحسّن مبيعات العام الجديد، لكن هذا الدّعاء يركّز على سعادة الداعي وحده. في هذه الحالة، حاول أن تفكر فيما إذا كان تحسن مبيعاتك سيؤدي إلى سعادة شخصٍ آخر. فمثلاً، إذا تحسنت المبيعات، فقد يزيد راتبك، وقد تتمكن من اصطحاب عائلتك في الرحلة التي طال انتظارها. كما أن بيع منتجات عالية الجودة يعني نشر الراحة والسعادة بين العملاء. ما أقصده هو أن تفكر ملياً فيما إذا تحمل غايتك المنشودة في طياتها سعادةً لغيرك، وركز دعائك على هذا الجانب تحديداً.

\* الهاتسوموديه هو تقليد ياباني سنوي يزور فيه اليابانيون لأول مرة ضريح أو معبد في بداية العام الجديد بهدف الصلاة من أجل الحظ الجيد والصحة والسعادة، وتقديم الشكر على العام الماضي. ويشمل العديد من الطقوس التقليدية. (الترجمة)

إذا كانت أمّنتك هي أن تتحسّن المبيعات هذا العام، فقل: "أتمنى أن تتحسّن مبيعاتي لأتمكن من تحمّل نفقات السفر مع العائلة في العطلة" أو "أتمنى أن أقدم الراحة والسعادة للكثير من العملاء". أما إذا كانت رغبتك هي لقاء شخص رائع والوقوع في الحب، فقل: "أتمنى أن ألتقي بشخصٍ رائع لأسعد والديّ أيضاً". وإذا كانت رغبتك هي شراء منزلٍ مستقل بدلاً من شقتك الصغيرة، فقل: "أريد منزلاً مستقلاً حتى يتمكن أطفالني من العيش بحرية" أو "أريد منزلاً مستقلاً حتى يتمكن والديّ وأصدقائي من الإقامة فيه براحة في أي وقت".

ذكرتُ سابقاً أن الدماغ البشري به جزءٌ يُسمّى القشرة الجبهية الأمامية الإنسية، وهو مسؤول عن تقييم سلوك الفرد. يصدر الدماغ الأحكام، لا على سلوك الفرد فحسب، بل أيضاً محتوى دعائه. مما لا شكّ فيه أن الدماغ يعدّ الدّعاء الذي يتمنى فيه الداعي الخير للغير، إلى جانب نفسه، دعاءً جيداً مقارنةً بالدّعاء الذي يفكر فيه في مصلحته فقط. أما الأدعية السلبية مثل "أتمنى أن أتغلب على فلان" أو "أتمنى أن يخسر فلان"، فمن المؤكد أنها تُصنّف على أنها أدعية سيئة.

عندما يصنّف الدماغ الدّعاء على أنه دعاءٌ جيد، فإنه يفرز مواد كيميائية تبعث على السرور في الدماغ، مثل البيتا إندورفين والدوبامين والأوكسيتوسين. من بين هذه المواد، يتميز البيتا إندورفين بقدرته على تنشيط الدماغ وتعزيز مناعة الجسم، مما يساعد في الوقاية من الأمراض المختلفة. علاوةً على ذلك، من المعروف أن إفراز بيتا إندورفين يحسّن الذاكرة ويزيد التركيز.

في المقابل، عندما يصنّف الدماغ الدّعاء على أنه دعاءٌ سيئ، فإنه يفرز مادة الكورتيزول، وهي هرمون التوتر. الكورتيزول مادةٌ ضرورية

للكائنات الحية، لكن إفرازه المُفرط في الدماغ قد يؤدي إلى انكماش منطقة الحصين، وهي جزءٌ حيويٌّ في دائرة الذاكرة في الدماغ. بناءً عليه، يتّضح أن الدّعاء الإيجابي يعزّزُ صحة العقل والجسد، بينما الدّعاء السلبي يضرُّ بهما.

لكن لا ينبغي المبالغة في التفكير القسري بسعادة الآخرين، فالتقشيرة الجبهية الأمامية الإنسانية تتمتع بقدرةٍ فائقةٍ على تمييز الكذب. وإن كان ما تضيفه إلى دعائك لا ينبع من أعماق قلبك، فلن يكون مُجدياً، بل سيصنّفه العقل فوراً على أنه مجرد رياء، ولن يُعدَّ دعاءً إيجابياً.

لذلك لنُدعُ بالخير للآخرين كما ندعو لأنفسنا بتلقائية صدق. فهذا من شأنه أن ينعكس إيجاباً على صحتنا النفسيّة والجسدية، ويمهّد الطريق، بطريقةٍ غير مباشرة، لاستجابة دعواتنا وتحقّق مرادنا.

### المحظوظ يدعو بالخير للناس أجمعين

كلما اتسع نطاق دعائك ليشمل سعادة أناسٍ أكثر، لا أن يقتصر على ذاتك، ازدادت احتمالية استجابة أمنيّاتك.

لنفترض أنك تتمنى: "ليت مالي يزداد". هذه الأمنية ليست محض عبث، بل هي دافع حقيقي للادخار. ولكنك لن تستطيع ادخار المال بمجرد الدّعاء، أليس كذلك؟ فإمكانية ادخار المال تعتمد على الأفعال التي تقوم بها بعد الدّعاء. وهنا يظهر الفارق بين من يسعى لتحقيق سعادته وحده، ومن يضع في اعتباره سعادة عددٍ أكبر من الناس.

ويتضح هذا الفارق أكثر عند الوقوع في الأزمات. فلو افترضنا أن شخصاً يريد ادخار المال، لكن الشركة التي يعمل بها أفلست، وبما أنها شركة صغيرة، فإن جميع الموظفين خسروا وظائفهم. في مثل هذا

الموقف، يكون الشخص الذي يفكر في المال لأجل نفسه فقط أكثر عرضةً للتخلي عن هدفه. فقد يقول لنفسه: "أفلسنت الشركة، لذلك لا سبيل لادخار المال"، أو "كل ما أحاجه هو أن أتحمّل نفقات طعامي وحدي، فلا حاجة لتوفير هذا المال"، وهكذا يتخلى عن هدفه. أما من يفكر في ادخار المال من أجل أسرته أو أصدقائه أو موظفيه، أي من أجل عدد أكبر من الناس، فلن يستسلم بهذه السهولة، بل تجده يفكر جدياً فيما يمكن فعله من أجل أسرته أو أصدقائه أو موظفيه، فيجتهد ويبتكر ويواصل السعي بكل ما أوتي من قوة.

كتب السيد كونوسوكي ماتسوشيتا، مؤسس شركة باناسونيك الحالية، في كتابه "الإدارة الحاسمة": "حين كنت أضطر إلى عرض صفقات صعبة على شركائنا، كانت تخطر في بالي وجوه موظفينا المبلّلة بالعرق".\*

ففي عالم إدارة الأعمال، قد تحدث مواقف يُجبر فيها المرء على تقديم مطالب عسيرة لشركائه قد لا تكون في مصلحتهم على المدى القصير، لكنها ضرورية لبقاء الشركة. وعندما كان السيد ماتسوشيتا يطلب مثل هذه الأمور، كان يستحضر وجوه الموظفين في ذهنه. لو كان الأمر يقتصر على مصلحته الشخصية فقط، لكان قد تراجع بسرعة، لكنه كان يدرك أن وراءه مئات من الموظفين، وأن استسلامه في تلك اللحظة يعني تبديد جهودهم وعملهم الشاق. لذا كان يردد في نفسه أنه لا يجني المال من أجل نفسه، بل من أجل الموظفين.

فالإنسان يجد دافعاً أكبر لإعداد الطعام عندما يعلم أن هناك من سيشاركه المائدة. وبالمثل، فإن وجود شخص يشاركك بهجة النحافة

يعينك على الاستمرار في برنامج الحمية. إذا اقتصر الفعل على الذات، لا يحدث في الدماغ تغيير جوهري، لكن الفعل الذي يهدف إلى خدمة الآخرين يُقابل باستحسان من الدماغ، فيقول: "هذا عملٌ طيب!". وعندئذٍ، تُفرز في الدماغ مواد كيميائية تبعث على السرور. فتتعاظم متعة العمل عندما يكون الدافع خدمة الغير بدلاً من المصلحة الشخصية فقط. وكلما ازداد عدد المستفيدين من هذا العمل، ازداد إفراز تلك المواد المبهجة في الدماغ.

الإنسان بفطرته أشدُّ عزيمةً وأكثر بذلاً للجهد حين يكون سعيه لأجل غيره، لا لذاته فحسب. لذلك، تمنّ الخير لأكبر عددٍ من الناس عند الدّعاء. فهذه هي الحكمة التي تفتح أبواب استجابة أمنيّاتك. كلما اتسع نطاق دعائك ليشمل سعادةً أناسٍ أكثر، لا قصرًا على ذاتك، ازدادت احتمالية استجابة أمنيّاتك.

### المحظوظُ يدعو لعدوّه

ليس المهم أن تدعو لنفسك فقط، بل عليك أن تدعو بالخير لغيرك أيضاً. ومن الأفضل أن تشمل دعواتك أوسع دائرة من الناس. وإن استطعت، فلتتقدّم على التحدي الأسمى: الدّعاء بسعادة عدوك!  
أليس في حياتك من تشعر تجاهه ببعض النفور أو الكراهية؟ قد تقرر تجاهل التفكير في أولئك الأشخاص تماماً، لكنهم يخطرون على بالك بشكلٍ متكرر.

حين يستحضر المرء صورة شخص يكرهه أو ينفر منه، يُفرز الدماغ هرمون الكورتيزول، وهو هرمون التوتر. وكما أشرت سابقاً، فإن الكورتيزول ضروريٌّ للكائنات الحية، لكن إفرازه بكمياتٍ مُفرطة

يؤدي إلى ارتفاع ضغط الدم ومستوى السكر، ويُضعف جهاز المناعة، ويؤثر سلباً على الذاكرة والحالة النفسية، مسبباً أضراراً جسدية.

على الرغم من ذلك، ينعكس الأمر تماماً عندما يتمكن المرء من الدعاء بسعادة لشخصٍ لا يطيقه، إذ يُفرز الدماغ حينئذٍ مواد كيميائية تبعث على السرور، فتؤثر إيجابياً في الصحة النفسية والجسدية. ومع ذلك، قد لا يكون تغيير شعورك تجاه من لا تحب أمراً يسيراً.

أحياناً، أجد نفسي أستغرق في التفكير في أشخاص أكنّ لهم ضغينة، لسببٍ لا أعرفه. في تلك اللحظات، أستوحي العبرة من كيفية تعامل بوذا مع ديفاداتا.

كان ديفاداتا، ابن عم بوذا، معروفاً بذكائه وفطنته، لكنه كان شديد الغيرة منه، وحاول قتله مراراً، وقاد خمسمائة من تلاميذ بوذا وانفصل عن جماعته ليؤسس جماعةً خاصةً به. لا شك أنه كان خصماً عنيداً وعدواً لدوداً لبوذا. ومع ذلك، صرّح بوذا في "سوترا اللوتس" \* قائلاً: "لقد كان ديفاداتا معلّمي في حياتي السابقة، وفي حياتي القادمة سيُدعى بوذا تينو نيوراي" \*\*.

ويقول الدالاي لاما الرابع عشر، الذي يقود حركة التحرر والديمقراطية في التبت، رغم ما يواجهه وشعبه من قمع شديد من الصين: "لا أشعر أبداً بأي كراهية تجاه الصينيين أنفسهم" و"يمكن القول إن الأعداء هم معلمونا وأساتذتنا. وجود الأعداء قيّم للغاية. الأوقات الصعبة في الحياة هي أفضل فرصة لاكتساب خبرات مفيدة

\* سوترا اللوتس هو واحد من أهم وأكثر النصوص المقدسة تأثيراً في البوذية الماهايانية. والبوذية الماهايانية هي أحد المذهبين الرئيسيين للبوذية. (المترجمة)

ترجمت المترجمة الاقتباس استناداً إلى النص الياباني. (المترجمة)

وتقوية الذات من الداخل".\* (من كتاب "١٠ ملايين صلاة تحدث المعجزات" لموراكامي كازو، نشرته سوفت بانك كريتييف)

بالتأمل العميق، نجد أن الأشخاص الذين ننفر منهم أو نكرهم قد يكونون، في كثير من الأحيان، بمثابة مرشدين مقومين. قد نكتشف في أنفسنا الصفات ذاتها التي نبغضها فيهم، وهذا الاكتشاف يتحول إلى فرصة لتهديب الذات، ليصبحوا بذلك معلمين حقيقيين لنا.

ألا تتغير هذه الفكرة نظرتنا وحكمنا على هؤلاء الأشخاص ولو قليلاً؟

بالطبع، ليس من الضروري أن نبدأ فجأة بتمني السعادة لمن نكره. فالعقل يكتشف الكذب مهما حاولنا التظاهر.

لكن يجب أن نسعى بخطواتٍ متأنية لتغيير نظرنا تجاه أولئك الذين ننفر منهم أو نكرهم، وهذا سيؤدي حتماً إلى تحولٍ إيجابي في طريقة تفكيرنا.

### الشخص المحظوظ يدعو للمرضى

عندما يمرض شخصٌ عزيزٌ علينا، سواء أكان من العائلة أم من الأصدقاء، فإننا ندعو بتلقائية أن يتعافى من مرضه. هذا بالتحديد هو الدّعاء بالخير للغير، وأنا أو من بفعالية هذا الدّعاء إلى حدٍّ ما. أتعرفون ظاهرة البلاسيو؟

في اليابانية، تُترجم كلمة "بلاسيو" إلى "دواء وهمي"، ويُستخدم هذا الدواء الوهمي في مراحل تطوير الأدوية الجديدة وتقييم فعاليتها.

\* ترجمت المترجمة الاقتباس استناداً إلى النص الياباني. (المترجمة)

يبدو البلاسيبو مطابقاً للدواء الحقيقي، لكنه في الواقع مجرد أقراص سكر لا تحتوي على أي مواد طبية نشطة.

في التجارب التي تهدف إلى التحقق من فعالية دواءٍ جديد، تخضع مجموعتان من الأشخاص للتجربة: مجموعة تتناول الدواء الجديد، وأخرى تتناول البلاسيبو. والمجموعة الثانية لا تعلم أنه بلاسيبو، بل يُقدّم لها على أنه الدواء الحقيقي مع شرح لفوائده.

في هذه التجارب، يُلاحظ أن نحو ٣٠٪ من مجموعة البلاسيبو تظهر عليهم آثار دوائية غير متوقعة. هذا يعني أن ما يقرب من ثلث المشاركين، بمجرد إيمانهم بفعالية الدواء وتناوله، تبدأ أعراضهم بالتحسن.

وفي تجربة أجراها طبيبياً الأمراض النفسيّة، لي بارك و لينو كوفي، أعطيا المرضى حبة دواء موضحين أنها مجرد قرص سكر، لكن تناوله لمدة ثلاثة أسابيع أدى إلى تحسّن الأعراض لدى مرضى يعانون من حالاتٍ مشابهة. والمثير للدهشة أن نحو ٣٠٪ من المشاركين أبدوا تحسناً غير متوقع، بالرغم من إدراكهم التام أن ما يتناولونه هو بلاسيبو. ببساطة، لقد كان إيمانهم الصادق بكلمات الطبيب هو ما أدى إلى هذا التأثير.

في المقابل، هناك تأثير يُسمّى "نوسيبو"، وهو في الطب يشير إلى الاعتقاد بأن شيئاً غير مؤذٍ هو في الواقع ضار، مما قد يسبب المرض أو حتى الوفاة. على سبيل المثال، إذا أُعطي مريض دواءً وأُبلغ باحتمال حدوث آثار جانبية، فقد تظهر هذه الآثار بالفعل، حتى لو كان الدواء بلاسيبو. وبالمقابل؛ تخيّل مريضاً يتناول دواءً معيناً ويؤمن بفعاليتها، إذا اعتقد أن الطبيب أوقف الدواء، فقد تزول فعاليتها تماماً، حتى لو استمر في تناوله فعلياً.

إذن، تطراً على جسم الإنسان تحولاتٌ كبيرةٌ بمجرد إيمانه بـوهم معين، وقد تصل تأثيرات هذه التحولات إلى حد الحياة أو الموت. وكلما زادت قوة إيمان المرء بمعتقداته، ازدادت احتمالية حدوث هذه التحولات. أعتقد أن دعاء الآخرين هو ما يمنح هذا الإيمان قوة مضاعفة.

لنفترض أن هناك مريضاً طريح الفراش. قد تسيطر عليه فكرة أنه لن يعيش طويلاً، لكن في أعماقه، يظل هناك بصيص أمل يهمس: "مازلتُ أرغب في العيش" أو "لعلني أتمكن من البقاء على قيد الحياة".

يرى الأهل المريض، فيتضرعون بإخلاص من أجله. هذا الإخلاص في الدعاء يدفع المريض للتفكير: "لا بد لي أن أعيش، مهما كلفني ذلك، من أجل عائلتي". هنا يدرك أن لحياته قيمة، وهذا الإدراك قد يكون هو القوة المحركة للشفاء في بعض الأحيان. فمن الممكن أن ينتقل التفكير الإيجابي من الداعي إلى المريض عبر الخلايا العصبية المرآتية.

قد يجد المريض معنى لحياته، فيحفّز نظام المكافأة في دماغه، مما يؤدي إلى تنشيط الخلايا المناعية، مثل الخلايا القاتلة الطبيعية، وقد يؤدي ذلك في بعض الحالات إلى الشفاء من المرض. إن الدعاء الصادق من القلب يمكن أن يحدث تغييراً في جسد الشخص الآخر.

وبالطبع، الدعاء وحده لا يشفي كل الأسقام، لكنه يمتلك أحياناً القدرة على دعم عملية الشفاء. وهذه حقيقةٌ جديرةٌ بأن نُؤمن بها.

مكتبة  
t.me/soramnqraa

# الخاتمة

## المحفوظ يحوّل دماغه إلى دماغ محفوظ

قد يكون تحويل دماغك إلى دماغ محفوظ طريقة جيدة لتحسين حظك.

لقد أوضحت الفصول السابقة طرق التفكير وأنماط السلوك المشتركة بين المحفوظين، بالإضافة إلى التصرفات التي تجلب الحظّ السعيد. وخلاصة القول، الحظّ ليس شيئاً يمتلكه المرء بالفطرة أو يُقدّر له منذ الميلاد، بل يتغير بناءً على طريقة تفكيره وأنماط سلوكه. وإذا كان الأمر كذلك، فإن الأجدى هو تغيير الدماغ نفسه، الذي يحدد طرق التفكير وأنماط السلوك، ليصبح دماغاً محفوظاً.

ساد اعتقاد في الماضي أن خلايا دماغ الإنسان لا تزداد بعد بلوغه سن الرشد، بل تستمر في التناقص والتدهور. وكان يُتصوّر أن الجينات التي يحملها كل فرد تصمم مخططاً لدماغه، وأن الدماغ، عند بلوغه سن الرشد، يستقر على هذا المخطط ولا يحدد عنه.

غير أن العالمين، السويدي إريكسون والأمريكي غيج، اكتشفا في عام ١٩٩٨ أن المشابك العصبية (الوصلات بين الخلايا العصبية) تستمر في التشكل حتى في أدمغة البالغين. وقد توصلا إلى هذا الاكتشاف بعد فحص أدمغة مرضى متوفين، ارتضوا المشاركة في

هذا البحث، وقد تبين لهما حدوث تكوين عصبي جديد في التليف المسنن للحصين. علاوةً على ذلك، فقد تبين أن الدماغ يشهد تحولات مستمرة حين يخوض المرء تجارب جديدة ويتلقى مثيرات حسية جديدة. ويطلق على هذه الظاهرة اسم "اللدونة العصبية".

هذا يعني أن بمقدورنا تنمية أدمغتنا مهما تقدم بنا العمر. إذن، كيف نبذل أدمغتنا؟ كيف نجعلها أدمغةً محظوظة؟ إحدى السبل هي الدعاء. لقد ذكرت أن الدعاء الطيب يؤثر إيجاباً في الدماغ. دعاء واحد، إذا انبعث من صميم القلب وكان طيباً، كفيلاً بإحداث تغييرات محمودة في الدماغ، ولكن إن رغبتنا في تحوّل دماغنا يؤثر في أفعالنا وأفكارنا اليومية، فإن ذلك يستلزم أكثر من دعاءٍ عابر.

يقال إن خلايا جسم الإنسان تستغرق حوالي ثلاثة أشهر لتتجدد. أما الأنسجة الصلبة مثل العظام، فقد تستغرق وقتاً أطول. وخلايا الجلد والعضلات تتجدد في غضون نحو ثلاثة أشهر. وبما أن معظم مكونات الدماغ تتكوّن من الدهون، فإن خلايا الدماغ أيضاً تتجدد خلال نحو ثلاثة أشهر.

لذلك، دعونا نجعل الدعاء عادة. لنغير أدمغتنا بالدعاء المنتظم. ما أود أن أوصي به هو أن ندعو مرتين في اليوم، صباحاً ومساءً. إن تخصيص وقت في بداية اليوم ونهايته للتأمل الذاتي وتنظيم الأفكار يمكنك من جعل يومك أكثر قيمةً لتنمية عقلك. ويكون الأمر أفضل إذا استيقظت مبكراً بعد نوم كافٍ، إذ إن الدعاء في أثناء التعرض لأشعة الشمس في الصباح يحفّز إفراز هرمون السيروتونين الذي يساعد على الاستقرار النفسي. ولأن الصباح أدعى إلى الإيجابية من المساء، ركّز في دعائك على المستقبل، مستحضراً صورة الذات التي تطمح أن تكون عليها غداً،

والأهداف التي ترنو إلى تحقيقها. وجديراً بالذكر أن الأبحاث الحديثة كشفت عن تنامي نشاط الحصين حين يستغرق الإنسان في تصور المستقبل بوضوح. والحصين هو المنطقة التي تؤدي دوراً محورياً في دائرة الذاكرة، مما قد يفسر فائدة الدعاء صباح الامتحانات مثلاً. وفي المساء، نراجع أحداث يومنا. نتفكر فيما أنجزناه اليوم سعياً نحو الذات التي نطمح أن نكونها في الغد، والأهداف التي نطمح إلى تحقيقها. ثم نراجع ما قصرنا في أدائه ونفكر فيما نستطيع إنجازه غداً.

لتحقيق الأهداف والأحلام، لا بدّ من إبقائها حاضرةً في أذهاننا على الدوام. وعادة الدعاء اليومية تعيننا على هذا أيما إعانة. كما أن الدماغ يميل إلى الروتين، وهي خاصية تدفعه إلى زيادة الأفعال التي يمكن أداؤها دون تفكير قدر الإمكان. والدعاء أيضاً عرضةً للتأثر بهذه الخاصية. فإذا لم نكن واعين، فإننا نميل إلى الدعاء بتلقائية وبلا تركيز. والدعاء بدون تركيز لا يحدث تأثيراً إيجابياً في الدماغ. لذا من المهم أن ندعو بوعي كامل وتركيز في كل يوم. ولتحقيق ذلك، يُستحسن تحديد هيئة الدعاء ووقته ومكانه. فمثلاً، دعاء الصباح يكون بعد الاستيقاظ مباشرةً مع التعرّض لضوء الشمس، ودعاء الليل يكون قبيل النوم، مع الجلوس في هيئة التربع. ندعو كل يوم، في كل صباح ومساءً، دعوات صادقة نابعة من أعماق قلوبنا. وبالمدائمة على هذا النهج، ستحدث في أدمغتنا تحولاتٌ إيجابية، لتصبح أدمغةً محظوظة.

والآن، وقد استعرضنا سبلاً شتى لجلب الحظّ السعيد، فما رأيكم؟ ألم تكتشفوا أن طرق تحسين الحظّ هي في الواقع أمور يسيرة سهلة المنال للجميع؟ إنني أرجو من كل قلبي أن يعينكم هذا الكتاب ولو قليلاً على الظفر بالسعادة والسير في دروب الحياة الهنيئة.

## المصادر

ロスチャイルド家の上流マナーブック』』  
（ナディーヌ・ロスチャイルド／伊藤緋紗子  
（訳／光文社

なぜ女は出産すると賢くなるのか』（キ』  
ヤサリン・エリソン／西田美緒子訳／ソフト  
バンククリエイイ  
（ティブ

物理学はいかに創られたか（上）（下）』  
（アインシュタイン、インフェルト／石原  
（純訳／岩波書店

生涯最高の失敗』（田中耕一／朝日新聞』  
（社

なぜ正直者は得をするのか』（藤井聡／』  
（幻冬舎

決断の経営』（松下幸之助／PHP研究』  
（所

奇跡を呼ぶ100万回の祈り』（村上和』  
（雄／ソフトバンククリエイイティブ

## النبة:

هذا الكتاب ليس وعداً فارغاً بالحظ، بل رحلة علمية ممتعة تفتح عينيك على الطريقة التي يفكر بها المحفظون فعلاً. إنه يكشف كيف يمكن لطريقة التفكير والسلوكيات اليومية أن تتغير مجرى حياتك بالكامل، لا من خلال الأوهام، بل بناءً على أبحاث علم الأعصاب الحديثة.

المحفظ ليس من تجود عليه الحياة بالفرص، بل من يعرف كيف يرى هذه الفرص عندما تأتي، وكيف يوسع أفقه ليشمل الآخرين، فيسير نحو النجاح بخطى واثقة. في هذا الكتاب، تبين لنا الكاتبة أن الحظ ليس هبة، بل نتيجة مباشرة لما نؤمن به وما نفعله.

قرأءٌ كثر قالوا إن هذا الكتاب بدّل نظرهم إلى الحياة، وأعاد إليهم شعور الحماسة والفضول تجاه المستقبل. إنه كتابٌ سيجعل أيامك أكثر إشراقاً، ويضيء لك الطريق نحو حياة فيها حظ.

## نبذة عن المؤلفة:

نوبوكو ناكانو (中野信子) هي عالمة أعصاب وكاتبة يابانية بارزة، حاصلة على درجة الدكتوراه في علم الأعصاب من جامعة طوكيو. ركّزت أعمالها على تفسير الظواهر الاجتماعية والنفسية من منظورٍ علمي مبسّط، يدمج بين علم الأعصاب والواقع اليومي. تتميز كتبها بأسلوبها الواضح والجاذب، وقد حققت مبيعات واسعة في اليابان، وتُرجم عدد منها إلى لغات مختلفة.

مكتبة  
t.me/soramnqraa

## كيف تصبح محظوظاً وفقاً للعلم

هل في حياتك شخصٌ محظوظٌ من دون سببٍ واضح؟  
شخصٌ يبدو عادياً، تسير أموره بسلاسة لدرجة لا يمكن  
تفسيرها، إلا أنه سعيد الحظ؟

ربما فكرت: "إنه محظوظ، ولا يمكنني تبديل حظي،  
لذلك عليّ تقبّل تعاستي". ولكن هل هذا صحيح حقاً؟

يشترك المحظوظون في أفكار وسلوكيات معينة،  
وهذا يعني أننا نستطيع التحكم في حظنا إذا درّبنا عقولنا  
على اتباع النمط ذاته من التفكير والسلوك.

سيعرّفك هذا الكتاب على نمط التفكير والسلوكيات  
التي ستحوّل عقلك إلى عقل محظوظ، وفقاً لما توصل  
إليه علم الأعصاب.

المؤلف.



نوبوكو ناكانو

مكتبة

t.me/soramnqraa



9 789921 853001



دار الخان للنشر والتوزيع