



مجلة إيه أس إيه بييه

العدد الأول
سبتمبر ٢٠٢٠
نسخة مجانية
تنمية بشرية

حكمة العدد

”
بالأمس كنت ذكياً فأردت أن أغير العالم، اليوم
أنا حكيم و لذلك سأغير نفسي
جلال الدين الرهومي

إذن كون لديك الثقة والإيمان وقل

”
ثق نفسك
” أنا مصمم على بلوغ الهدف، فإما أن أنجح و إما أن
أنجح ” ديك كارنيجي

تصدرا عن مكتب

إيه أس إيه بيرو

محاسب قانوني

أ/ عزمي سمير عزمي

إيه أس إيه بيرو

العنوان

٧٢ شارع عين شمس - تقاطع شارع أحمد عصمت - عين شمس الشرقية - حي عين شمس - القاهرة

تليفون: ٠١٠٠ ١٢٣٨٢٩ / ٠٢٢٤٩٨٦٢٥٧



سلطة القادة

(الفعل وليس المعرفة هو الغاية العظمى من الحياة) توماس هنرى هسكلى

فالمعرفة ما هى الا طاقة كامنة وتبقى كذلك، حتى تصل الى يد شخص يعرف كيف يحملك نفسه على إتخاذ الإجراء العملى الفعال، وفى واقع الأمر، فإن التفسير الحرفى لكلمة "السلطة" هو: "القدرة على الفعل والعمل والتصرف". إن ما نفعله فى الحياة يحدده أنفلسنا، وفى العصر الحديث، فإن جودة الحياة هى جودة الأتصال. والأمر الذى ننصورها ونقولها لأنفسنا، والطريقة التى نحرك ونستخدم بها عضلاتنا وتعبيرات وجوهنا سوف تحدد مدى استخدامنا لمعرفتنا.

لدينا جميعا شكلان من الأتصال يتشكل على أساسهما الأسلوب الذى نعيش به. أولا: نقوم باتصال داخلى يتمثل فى الأشياء التى نراها ونقولها ونشعر بها، ثانيا: نقوم باتصالات خارجية: الكلمات، نغمات الصوت، تعبيرات الوجه، والحركات الجسمانية التى نتواصل بها مع العالم الخارجى، وكل اتصا نقوم به ما هو إلا فعل أو سبب تم تفعليه، وذلك لأن لجميع الأتصالات نوعا من الأثر علينا وعلى الآخرين.

إن الأتصال قوة، ومن يجيدون استخدامه بحنكة، يستطيعون تغيير رؤيتهم للعالم ورؤية العالم لهم، هم أولئك الذين يعرفون كيف يستخدمون أدوات السلطة، أى أدوات الأتصال . فكر فى أولئك الذين غيروا حياتنا مثل الرئيس الأمريكى الـ 35 جون أف. كيندى والرئيس الأمريكى الثالث توماس جيفرسون، وزعيم الحريات الأمريكى مارتن لوثر كينج، والرئيس الأمريكى الـ 32 فرانكلين ديلانو روزفلت، ورئيس الوزراء البريطانى السير ونستون ليونارد سبنسر تشرشل، والرئيس الرومى للهند مهاتما غاندى، ثم نفكر بنظرة أكثر اشمئزاز فى الزعيم الألمانى ادولف هيتلر، إن ما يجمع بين هؤلاء الرجال هو إجادتهم لفن الأتصال الجماهيرى، وإقناع العامة برؤيتهم سواء فيما يتعلق بغزو الفضاء أو تأسيس الرايخ الألمانى القائم على الكراهية للأجناس، ثم توصيل ونقل هذه الرؤى للعامة بصورة .

إذا نظرنا الى تيد تيرنر الذى أبتكر وسيلة كانت نادرة الوجود وهى محطات التليفزيون المشفرة وجعل منها أمبراطورية . ثم أنظر إلى رجال صناعة السينما ، "مثل ستيفن سبيلبرج وبروس سبرينجستين" ، أو رجل الأعمال الأمريكى جون دافيسون روكفلر وسيدة الأعمال الأمريكية آن هوبكينز. ما الذى يجمع بينهم غير النجاح الباهر والرائع؟ الإجابة ، هى بكل تأكيد السلطة.

إن السلطة كلمة مثيرة للغاية ، وتختلف ردود أفعال الناس تجاهها فالسلطة عند البعض لها مدلول سلبى، فى حين يتوق آخرون إليها، ويشعر آخرون بالخزى منها، وكأنها أمر شرير أو مثير للشبهة، فما هو مدى السلطة الذى ترغب فى الحصول عليه؟ ما هو مقدار السلطة الذى ترى أنه يناسبك؟ ما هو المعنى الحقيقى للسلطة فى رأيك؟ بكل بساطة: إن السلطة الحقيقية هى أمر تتقاسمه مع الآخرين ولا تفرضه عليهم. وهى القدرة على تحديد احتياجاتك كإنسان ثم الوفاء بها، كذلك احتياجات من يهملهم. وهى القدرة على توجيه دفة مملكتك الشخصية، تفكيرك وسلوكك ، من أجل تحقيق النتائج التى تريدها .

وهى تختلف عن السلطة المطلقة التى تكمن فى القدرة على تحقيق النتائج التى تريدها مع المحافظة على مكانتك، وهى القدرة على تغيير حياتك وتشكيل مفاهيمك وجعل الأمور تسير فى صالحك وليس العكس.

إن أولئك الذين يمتلكون المعرفة وطرق نقلها فى مجتمعاتنا يمتلكون ما كان لدى القادة من قبل، ألا وهو السلطة المطلقة، وكما كتب الأقتصادى الأمريكى الكندى جون كينيث جاليريت "إن المال كان وقود المجتمع الصناعى، أما فى مجتمع المعلومات، فإن المعرفة هى الوقود وهى السلطة. لقد ظهر هيكل طبقى جديد يميز بين من يملكون المعرفة ومن يجهلونها، وتستمد هذه الطبقة قوتها ليس من المال والأطيان بل من المعرفة".

موضوع العدد

أقتباسات من كتاب

قدرات غير محدودة

أنتهنى روبرنز

محاكاة التفهق الإنسانى

أعداد: أ/ عزمى سمير عزمى

اهداء الى

أعظم قهوة بداخلك قهوة الحب والى أولئك الذين يشاركونك سحرها

إن تضحك كثيرا وتفهم بإحترام الأذى وكيا، وحب الأطفال وإن تحظى بتقدير النقاد الأبناء وتتحمل خيانة

الأصدقاء وإن تقدر الجمال وترى الأفضل فى الآخرين وترغب فى تحسين صورة العالم لقليل لاساء،

بتنشئة طفل صحيح أو زاعة حديقة وله صغيرة، أن تصدح أو ضاعا أجتماعية أو أن تعرف حياة فرد قد

سارت سهلة بسبب وجهه ذلك فهذا هو النجاح. والف والدو إيمرسون

لكل جهد منظم عائد مضاعف جيم روبرن

إن من حققوا التميز والتفوق يتبعون طريق الإصرار على تحقيق النجاح وهو ما أسميه ”بالوصفة المثلى للنجاح“ والخطوة الأولى لهذه الوصفة هى أن تعرف نتيجتك ومحصلتك، أى أن تحدد ما تريد على وجه الدقة. والخطوة الثانية هى الفعل أو العمل الذى لولاه لبقية أمنيائك مجرد أضغاث أحلام وعليك أن تقوم بأنماط من الأعمال التى تعتقد أنها تحمل أكبر احتمال لإحداث النتائج المرجوة، ومن ثم فإن الخطوة الثالثة تتمثل فى سرعة اكتساب قدرة حسية إدراكية كبيرة تجاه الأعمال أو الأفعال التى تحقق أو لا تحقق الأهداف المرجوة.

وعليك أن تدرك ما يعود عليك من جراء أفعالك، سواء كان ذلك فى محادثتك أو عاداتك اليومية، فإذا كان مردودها لا يحقق أهدافك، فإنك فى حاجة إلى ملاحظة ما تثمره أعمالك أو أفعالك من نتائج حتى تتعلم من كل تجربة إنسانية. أما الخطوة الرابعة فهى: اكتساب المرونة فى تغيير سلوكك من أجل الحصول على ما تريد.

وإذا أمعنا النظر الى الناجحين، فسوف نجد أنهم يتبعون هذه الخطوات. فهم يبدأون بتحديد الهدف لأنه لا يمكن للمرء أن يصل الى النتائج التى يريدها دون وجود هدف واضح. ثم يقومون بالفعل والعمل، ذلك لأن مجرد تحديد الهدف أمر لا يكفى، كما تتوافر لهم القدرة على فهم الآخرين، أى يعرفون ما يحصلون عليه من ردود. ثم يستمرون فى التكيف والتعديل والتغيير فى سلوكياتهم من أجل الحصول عليها، وتحديد ما ينجح منها.

وهناك نموذج آخر مثل الكولونيك ساندرز (متعهد أمريكى أسس مطاعم كنتاكي) هل سبق لك أن تناولت قطعة من دجاج كنتاكي المقلّى، هل تعرف كيف بنى الكولونيك ساندرز الأمبراطورية التى جعلت منه مليونيرا، والتى غير عادات الأكل لأمة؟ فعندما بدأ لم يكن سوى رجل تقاعد من

عمله، لديه وصفة لقلّى الدجاج، وهذا كل شئ ، فلم يكن يمتلك مؤسسة أو أى شئ آخر. فقد كان يمتلك مطعما صغيرا يوشك على الإفلاس بسبب تغيير اتجاه الطريق السريع الرئيسى، وعندما حصل على أول شيك من الضمان الاجتماعى، فقرر أن يحاول كسب بعض المال من بيع وصفة الدجاج، وكانت أولى أفكاره، أن يبيع الوصفة الى أصحاب المطاعم مقابل الحصول على نسبة مئوية من العائدات. حسنا، لم تكن هذه الفكرة بالضرورة أفضل فكرة لرجل أعمال مبتدىء، غير أن هذه الفكرة لم تصعد به الى النجومية. فطاف الرجل البلاد وكان ينام فى سيارته ويحاول أن يجد من يسانده وكان يطور دائما فكرته ويجرب جميع الطرق. وقد رفضت فكرة الكولونيك ساندرز ألفا وتسع مرات، ثم حدثت المعجزة ووافق شخص ما على وصفته، وبهذا راج عمل الكولونيك.

كم منكم لديه وصفة؟ كم منكم لديه القوة الجسمانية، والجاذبية الشخصية لرجل عجوز بلحية بيضاء؟ لقد جنى الكولونيك ساندرز ثروة بسبب قدرته على القيام بأفعال هائلة ومحددة. لقد كانت لديه السلطة الشخصية الضرورية لتحقيق النتائج التى كان يريدها. لقد كانت له القدرة على سماع كلمة ”لا“ ألف مرة ومع ذلك، يتواصل مع نفسه بصورة تجعله يطرق الباب التالى وهو مقتنع تمام الاقتناع بأنه المكان الذى يمكن أن يوجد فيه الشخص الذى يقول ”نعم“.

هل سبق وتساءلت ما الذى يجمع بين الرئيس الأمريكى جون أف. كيندى والزعيم مارتن لوثر كينج مما جعلهما يؤثران فى الناس بهذه الطريقة العميقة والعاطفية؟ وما الذى ميز تيد تيرنر (رجل أعمال أمريكى ومؤسس قناة سى إن إن) وتينا تيرنر (مغنية وممثلة أمريكية) عن العامة؟ وماذا عن رونالد ويلسون ريجان (رئيس أمريكا الـ 40) وستيفن ألان سبيلبرج (مخرج وكاتب سيناريو ومنتج سينمائى أمريكى) وما الذى ميز بروس سبرينجستين (ملحن وكاتب أغانى أمريكى شهير)؟ ما الذى ميز ستيفن جوبز (مخترعا

واحد أقطاب الأعمال فى الولايات المتحدة ومؤسس شركة أبل) ودونالد ترامب (الرئيس الـ 45 والحالى للامريكا) لقد كانت لديهم القدرة على حمل أنفسهم على القيام بأعمال عظيمة من أجل تحقيق أحلامهم. ولكن ما الذى يجعلهم يستمرون يوما تلو الآخر فى تسخير كل ما يملكون فى كل شئ يقومون و هناك - بطبيعة الحال - عوامل عديدة لذلك غير أنى أرى أن هناك سبع صفات شخصية رئيسية قاموا جميعا بغرسها فى أعماقهم، سبع صفات تعطيهم الطاقة لفعل أى شئ من أجل النجاح، فهناك الآليات السبع الدافعة التى يمكن أن تضمن نجاحك أنت أيضا:

الصفة الأولى: الشغف:

إن الشغف هو ما يرغب الناس فى وجوده فى علاقاتهم وهو الذى يضيف قوة وحلاوة على الحياة وليس هناك عظمة دون وجود شغف بها سواء كان طموحا لرياضى أو لفنان أو لعالم أو لآى رجل أعمال.

الصفة الثانية: الإيمان والاعتقاد:

إن اعتقادنا بما نحن عليه، وبما يمكن أن نصك إليه يحدد على وجه الدقة ما نكون عليه فى المستقبل. ولو اعتقدنا أن حياتنا تحدها حدود ضيقة، فإن هذه الحدود ستصبح فجأة أمرا واقعا. إن ما نؤمن بصحته وإمكانية حدوثه، يتحول الى ما هو واقع ممكن بالفعل

الصفة الثالثة: الاستراتيجية:

الاستراتيجية هى وسيلة لتنظيم الموارد، فعندما قرر ستيفن سبيلبرج أن يصبح مخرجا سينمائيا للأفلام، حط لنفسه طريقا يقوده الى العالم الذى اراد قهره، ولقد ادرك ما يجب أن يتعلمه وما يحتاج الى معرفته، وما يحتاج الى القيام به. لقد كان لديه الشغف والإيمان وكان لديه كذلك استراتيجية جعلت كل هذه الأشياء تنجح الى أقصى درجة ممكنة، كذلك اكتسب رونالد ريجان استراتيجيات الاتصال واستخدامها بصورة مستمرة فى تحقيق النتائج التى يريدها

الصفة الرابعة: وضوح القيم:

القيم هى الأحكام الأساسية والأخلاقية والعملية التى نفرق

بها بين ما هو مهم وضرورى حقا والقيم هى نظم وأعراف محددة لدينا تتعلق بالصواب والخطأ فى حياتنا. وهى أحكام نحكم بها على ما يجعل حياتنا ذات قيمة. إن فهم القيم هو أحد أهم المفاتيح النافعة والعصبية لتحقيق التميز والتفوق.

الصفة الخامسة: الطاقة:

إن النجاح الباهر لا ينفصل عن الطاقة الجسمانية والفكرية والروحية التى تسمح لهم بتحقيق أقصى استفادة مما يملكون. يمكن أن تكون الطاقة هى الالتزام الصارم والبهيج لبروس سبرينجستين أو تينا تيرنر. ويمكن أن تكون الديناميكية الريادية لدونالد ترامب أو ستيف جوبز. ويمكن أن تكون حيوية رونالد ريجان أو كاترين هيبورن (ممثلة أمريكية شهيرة). من شبه المستحيل أن يتكاسل المرء فى المضى قدما نحو التفوق.

الصفة السادسة: القدرة على الارتباط:

يشارك جميع الناجحين تقريبا فى قدرة غير عادية على الارتباط بالآخرين، وهى القدرة على الاتصال وأقامة علاقات حميمة مع أناس من مختلف البيئات والمعتقدات. وبك تأكيد، هناك العبقري الذى يخرج من وقت لآخر والذى يخترع شيئا يغير به العالم. ولكن لوقضى العبقري كل وقته فى منطقة منعزلة، فسوف ينجح على مستوى واحد ، و لكنه سيفشل على مستويات عديدة لقد كان لجميع الناجحين - مثل عائلة كيندى وريجان وغاندى - القدرة على علاقات حميمة توحد بينهم وبين الملايين. وأهم نجاح لا يتم على الساحة الدولية، بل يتم فى اعماق قلبك. فى أعماقنا جميعا نحتاج الى إقامة علاقات خالدة متشعبة مع الآخرين.

الصفة السابعة: اتقان وإجادة فن الاتصال:

إن طريقة اتصالاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين تمدد فى نهاية المطاف جودة حياتنا. وإن من ينجحون فى الحياة هم أولئك الذين يتعلمون كيف يواجهون أى تحد يصادفونه فى الحياة، وينقلون هذه التجربة الى أنفسهم بصورة تؤدى الى تغييرهم للأمر بنجاح. أما من يفشلون فإنهم يقبلون محن الحياة على أنها أوجه قصور أو حدود لقدراتهم. إن من يشكلون حياتنا وثقافتنا هم كذلك مما يجيدون فن الاتصال بالآخرين.

من الأمور الطريفة فى الحياة، أنك إذا لم ترض سوى بالأفضل فسوف تحصل عليه دبلية سمرست هوم

فى حياتنا جميعا أوقات يتحتم علينا أن نتغير فيها، وهو وقت تختبر فيه جميع قدراتنا وتبدو لنا الحياة عندئذ غير عادلة. وهو وقت يصل فيه استخدام إيماننا وقيمنا وصبرنا وعواطفنا وقدراتنا على المثابرة الى أقصى درجة له. وقد يستفيد البعض منا من هذه المحن كى يصبح إنسانا أفضل، فى حين يسمح آخرون لهذه المحن بأن تدمرهم. هك سبق وتساءلت عن السر وراء الفرق فى رد فعل بنى الإنسان على تحديات الحياة؟ لقد فعلت أنا ذلك، فقد كانت أتعجب طوال حياتى - تقريبا - مما يدفع الناس إلى التصرف على هذا النحو الذى يتصرفون به. فقد اهتممت لوقت طويل باكتشاف السر وراء تميز بعض الناس عن الآخرين. ما الذى يؤدى الى خلق الزعيم ومن يحقق الإنجازات؟ كيف يوجد الكثيرون مما يعيشون حياة ملؤها السعادة على الرغم من كل المحن فى حين يعيش الآخرون - على ما يبدو - حياة ملؤها التعاسة والغضب والاكتئاب؟

هك سمعت عن هلين كلير (أدبية ومحاضرة وناشطة أمريكية) لقد كانت معاقة لسمع والبصر، قامت هيلين بجولات متكررة فى مختلف أرجاء العالم فى رحلة دعائية لصالح المعوقين لحديث عنهم وجمع المال اللازم لمساعدتهم، كما عملت على إنشاء كلية لتعليم المعاقين

وتأهيلهم وتحسين أوضاع المكفوفين فى الدول النامية، وعلى نقيض ذلك، أنظر الى مارين مونرو (ممثلة ومغنية أمريكية) وارنست هيمنجواى (كاتب أمريكى) ممن حققوا نجاحات باهرة، ولكن أنتهى بهم الأمر الى تدمير أنفسهم. ولذا ، فإنى أسألك، ما هو الفرق بين من يملكون ومن لا يملكون؟ ما هو الفرق بين من يفعلون ومن لا يفعلون؟ لماذا ينقلب البعض على المحن الهائلة التى لا يمكن تصورها ويحولون حياتهم الى انتصارات، فى حين أن البعض الآخر - على الرغم مما يمتلكون من مزايا - يحولون حياتهم إلى كارثة؟ لماذا يتقبل البعض أى شىء يحدث لهم ويحولونه لصالحهم ، فى حين يحوله البعض الآخر الى عكس ذلك؟ كيف تمكنت هيلين كلير وهى تعتبر إحدى رموز الإرادة الانسانية، من إن تتغلب على إعاقتها وتم تلقيها بمعجزة الإنسانية لما قاومتها من إعاقتها حيث أن مقاومة تلك الظروف كانت بمثابة معجزة. فلقد كانت مصابة بالحمى القرمزية التى افقدتها السمع والبصر تماما. ولكنها استطاعت نشر ثمانية عشر كتابا تم ترجمتهم الى خمسين لغة. انظر الى عبارتها الشهيرة ”عندما يعلق باب السعادة، يفتح آخر، ولكن فى كثير من الاحيان ننظر طويلا الى الأبواب المغلقة بحيث لا نرى الابواب التى فتحت لنا .

لا شىء يتغير، بل نحن الذين نتغير هنرى ديفيد تبهور

أن محاكاة الناجحين أهم طرق النجاح ولذلك يقولون لا تسأل عن المرء ولكن اسأل عن قرائنه

كان ذلك البحث منى حتى وجدت ما يعرف ببرمجة اللغويات العصبية أو ”إن.إل.بى“ اختصارا ولوقمت بتحليل الأسم، فستجد أنه يتكون من كلمة ”العصبية“ إشارة الى المخ، و”اللغويات“ إشارة الى اللغة. أما البرمجة، فهى تركيب خطة أو اجراء معين. والبرمجة باللغويات العصبية هى دراسة تأثير اللغة، سواء كانت شفوية أو غير شفوية على الجهاز العصبى. وتتوقف قدراتنا على فعل أى شىء على قدراتنا على توجيه جهازنا العصبى. ومن يحققون نتائج باهرة يفعلون ذلك من خلال ايجاد تواصل معين الى الجهاز العصبى.

وتدرس البرمجة باللغويات العصبية كيفية تواصل الناس مع أنفسهم بصورة تؤدى الى تحقيق الحالات والأوضاع النفسية المثلى لتوليد أكبر عدد من الخيارات السلوكية. وعلى الرغم من تسمية البرمجة باللغويات العصبية فهو اسم دقيق لموضوع هذا العلم، إلا أنه قد يكون مسؤولا كذلك عن عدم سماعك من قبل. ففى الماضى، اختصر تدريبه على الأخصائيين، وعلى بعض رجال الأعمال المحظوظين. وعندما صادفته للمرة الأولى، أدركت أنه شىء يختلف عن أى شىء قابلته من قبل. حيث تمنح البرمجة باللغويات العصبية اطارا منظما لكيفية توجيه عقلك. هو يعلمك ليس فقط كيف توجه حالاتك النفسية وسلوكك، بل والحالات التعيسة وسلوك الآخرين. هو علم

وقد أثار فضولى كيفية تحقيق الناس- على وجه التحديد - النتائج منذ أمد بعيد، أدركت أن النجاح يخلف ورائه مفاتيح له، وأن من يحققون نتائج باهرة يقومون بأشياء معينة لتحقيق هذه النتائج، وأدركت أنه لا يكفى مجرد معرفة أن هلين كلير أو ديبيلو ميتشك (روائى كندى) قد تواصلوا مع نفسيهما بطريقة تحقق النتائج. وكان على أن أعرف - بالضبط - كيف قاما بذلك. واعتقدت أننى لو كررت نفس ما فعله الآخرون تماما، فسوف أعيد تحقيق نفس النتائج الجيدة التى حققوها، كما اعتقدت أنه لو زرعت فسوف أحصد.

وبمعنى آخر، إذا كان هناك شخص أمكنه أن يكون متعاطفا حتى فى أحلك الظروف، فإن بإمكانى أن أكتشف استراتيجيته فى ذلك. على سبيل المثال: كيف نظر الى الأمور، وكيف استخدم جسمه فى هذه المواقف؟ عندها، استطيت أن أصبح أكثر تعاطفا، وإذا كان هناك زواج ناجح بين رجل وامرأة وكان لا يزال بعد خمسة وعشرين عاما يكان الحب لبعضهما البعض، فإنى بإمكانى أن أكتشف ما كانا يقومون ويؤمنان به مما أدى الى هذه النتائج، ثم بإمكانى أن اتبنى هذه الأفعال والمعتقدات فى علاقاتى. وفى حياتى، حققت نتيجة كونى بدنيا للعافية، حيث بدأت أدراك أن كل ما احتاج إليه هو محاكاة من يتمتعون بالرشاقة، أى أن أكتشف ماذا يأكلون وكيف يأكلون، وفيما يفكرون وبما يؤمنون، وعندها استطيت أن أحقق نفس النتائج. ولقد فعلت الأمر ذاته فى الناحية المادية وفى علاقاتى الشخصية، ومن ثم بدأت فى محاكاة نماذج التفوق الشخصى وقد درست - أثناء بحثى الشخصى عن التفوق كل طريق يمكن أن أجده.

ادارة العقل بصورة مثلى لتحقيق النتائج التى ترجوها .
فإن بيت القصيدة يتمثل فى أنه إن كان أمر معين ممكنا
لآخرين فى هذا العالم، فهو أمر ممكن بالنسبة لك أيضا،
فالمسألة لا تكمن فى قدرتك على تحقيق النتائج التى
حققتها شخص آخر، بل هى مسألة استراتيجية، أى كيف
تمكن هذا الشخص من تحقيق النتائج؟ فإذا كان لشخص
ما قدرة كبيرة على عملية الهجاء، فإن هناك طريقة
لتقليده حتى يصبح كذلك أيضا، وذلك فى غضون أربع أو
خمس دقائق.
وإن كنت تعرف شخصا يتواصل بصورة ممتازة مع
أطفاله، فإن بإمكانك أن تفعل الأمر ذاته. وإن كان بمقدور
شخص ما أن يستيقظ فى الصباح بسهولة، فإن ذلك
بإمكانك أيضا، عليك – ببساطة – أن تقلد ادارة الآخرين
لجهازهم العصبى.
ومن الواضح، أن بعض المهام أكثر تعقيدا من غيرها،
وتستغرق وقتا أطول لمحاكاتها وتكرارها. ومع ذلك، فإن
كان لديك الرغبة والأيمان الكافيان فسيمكنك محاكاة شيء
يستطيع أى إنسان أن يقوم به. وفى الكثير من الأحيان، قد
يكون هذا الشخص قد قضى سنوات من التجربة والخطأ
من أجل أن يجد الطريقة المعينة التى يستخدم بها عقله
وجسمه لتحقيق نتيجة ما. ولكن، بإمكانك أن تتخطى
هذه المرحلة، عليك بمحاكاة الأفعال التى تطلبت سنوات
للموصول بها الى حد الكمال وعلبك بتحقيق نتائج مشابهة
فى غضون دقائق أو شهور أو على الأقل فى وقت بأقل
بكثير مما استغرقه الشخص الذى تود ان تقلد نتائجها.
جون جرندر وريتشارد باندلر هما المسؤولان الرئيسيان
عن البرمجة باللغويات العصبية. وجرندر هو من أشهر

علماء اللغويات فى العالم، أما باندلر فهو رياضى وعالم
جشثالت وخبير كمبيوتر. وقد قرر الرجلان استخدام
موهبتهما فى مهمة فريدة وهى خلق وتعديل انماط
سلوكية بشرية أخرى بمحاكاة أفضل الناس فى مجالاتهم.
وقد بحثوا عن أناس كانوا أكثر فاعلية فى تحقيق أشياء
يسعى معظم الناس إليها، ألا وهى التغيير. وقد قاموا
بدراسة رجال الأعمال والأطباء وغيرهم من الناجحين من
أجل استخلاص الدروس والأنماط التى اكتشفوها على
مدار سنوات من التجربة والخطأ. لقد قام هذان العبقريان
بأكثر من مجرد تزويدنا بسلسلة من الأنماط الفعالة
القوية لتحقيق التغيير. والأهم من ذلك انهما زدونا
بنظرة منتظمة لكيفية تقليد أى شكل من أشكال التفوق
الإنسانى فى فترة وجيزة جدا.
إن المحاكاة هى الطريق للتفوق، فهى تعنى أنه إن
رأيت أى إنسان فى هذا العالم يحقق نتائج أرجو تحقيقها،
فسيكون بإمكانى أن احقق نفس النتائج إن كنت مستعدا
لدفع ثمن ذلك من الوقت والجهد، وإذا كنت ترغب فى
تحقيق النجاح، فإنك تحتاج فقط الى أن تجد طريقة
تحاكي بها من حققوا النجاح بالفعل. بمعنى أن تكتشف
ما هى الأفعال التى قاموا بها، وعلى وجه التحديد، كيف
استخدموا جسمهم وعقلهم لتحقيق النتائج التى ترغب
فى تقليدها، فإن كنت تريد أن تصبح صديقا أفضل، أو أكثر
فنى، أو أبا أو رياضيا أفضل، فكل ما عليك هو أن تعثر على
نماذج للتفوق.
وفى الغالب، يكون من يحركون العالم ويهزونه من
المقلدين المحترفين، أى أولئك الذى اتقنوا فن تعلم كل
ما يستطيعون تعلمه من خلال اتباع تجربة الآخرين بدلا

من اتباع تجربتهم الشخصية، وهم يعرفون كيف يوفرون
السلعة التى لا يحصل أى منا مطلقا على كفايته منها ألا
وهى الوقت.
وعليك من أجل تقلد التفوق، ينبغى عليك أن تصبح
مخبرا وشرطيا، وأن تطرح الكثير من الأسئلة، وتتعبق
جميع المفاتيح المؤدية الى تحقيق النجاح.
وفى واقع الأمر، فإننا نقوم بعملية التقليد طوال الوقت
كيفية يتعلم الطفل الكلام؟ وكيف يتعلم الرياضى الصغير
من رياضى أكبر؟ وكيف يتعلم رجل الأعمال الطموح من
هيكلة شركته.
فيما يلى نموذج محاكاة بسيط من دنيا الأعمال: من
الطرق التى يربح بها الناس الكثير من المال فى هذا العالم
ما أسميه بتقرير الأولوية. فنحن نعيش فى ثقافة متناغمة
بدرجة كافية لتجعل ما ينجح فى مكان ينجح فى الغالب
فى غيره من الأماكن. فلو أسس أحد الأشخاص شركة
ناجحة تبيع الكعك بالشيكولاته فى أحد المتاجر الكبيرة؟
فهناك احتمالات لنجاح نفس الأمر فى دالاس، ولو قام
أحد الأشخاص فى شيكاغو بإدارة شركة يقوم موظفوها
ممن يرتدون الملابس الفاخرة بتسليم الرسائل، فهناك
احتمالات لنجاح الأمر ذاته فى لوس انجلوس أو نيويورك.
وكل ما يفعله الكثيرون كى ينجحوا فى دنيا الأعمال هو
أن يجدوا ما يروج فى إحدى المدن ثم يقلدونه فى مكان
آخر قبل أن يحل الوقت الفاصل. وكل ما عليك أن تفعله هو
أن تأخذ نظاما مثبتا بالتجربة ثم تقوم بتقليده. والأفضل
من ذلك أن تحسنه، وبضمن من يفعلون ذلك النجاح
المحقق لأنفسهم.
واليابانيون هم أعظم المحاكين فى العالم. ما هو السر

وراء المعجزة المذهلة للأقتصاد اليابانى؟ هل هو الابتكار
المذهل؟ ربما فى بعض الأحيان، إلا أنك لو فحصت التاريخ
الصناعى للعقدين الماضيين فلن تجد سوى القليل جدا
من المنتجات الرئيسية الجديدة أو التقدم التقنى قد بدأ
فى اليابان. فاليابانيون يأخذون – فقط – الفكرة والمنتج
من هنا، بدءا من السيارات وحتى أشباه الموصلات ومن
خلال المحاكاة الرائعة، احتفظوا بأفضل المكونات ثم
حسنوا ما عدا ذلك.
إن الفرق بين الناجحين والفاشلين لا يمكن فيما يمتلكون
بل فى طريقة اختيارهم لما يرونه واستغلالهم لإمكاناتهم
ومصادرهم ونجارهم فى الحياة.
”عدنان محمد خاشقجى“ هو فى نظر العديد من الناس
أعنى رجل فى العالم، فكيف وصل الى هذه المكانة؟ الأمر
بسيط، لقد قلد ”ركفلر“ و”مورجانز“ وغيرهما من كبار
رجال دنيا المال. فقد قرأ كل شيء عنهم قدر ما استطاع،
ودرس ما كانوا يؤمنون به، وقلد استراتيجياتهم.
والمحاكاة هى بلا شك أمر جديد. لقد قلد كل مبتكر
عظيم اكتشافات الآخرين من أجل أن يبتكر شيئا جديدا،
كما أن كل طفل قلد العالم الخارجى حوله.
غير أن المشكلة تكمن فى أن معظمنا يقلد مستوى
يتسم تماما بالمصادقة، وعدم التركيز. فنحن ننتقى شيئا
من هذا الشخص أو ذاك، وتفتقد شيئا أكثر أهمية من
الشخص ذاته، ونحن نقلد شيئا جيدا من هنا، وشيئا آخر
من هناك. ثم نحاول تقليد شخص نحترمه غير أننا لا نعرف
كيف نفعل ما يقوم به .

إن اجتماع الأعداد والفرصة يولدان ما نسميه بالخط
انتونى ريبينز

قوة الحالة النفسية

إن العقل هو الذي يجعلك سليماً، أو مريضاً، تعيساً أو سعيداً، غنياً أو فقيراً ادموند سبنسر

يقول رالف والدو ايمرسون: ”التفكير هو أصل كل فعل“. هل سبق وأحسست بأنك لا يمكن أن ترتكب أى خطأ؟ أو مررت بوقت أحسست فيه بأن كل شيء يسير على ما يرام؟ ربما كان ذلك اثناء مباراة للتنس احرزت فيها على نقطة من كل ضربة، او اجتماع عمل حصلت فيه على كل ما تريد من إجابات. وربما كان ذلك وقتاً فعلت فيه شيئاً بطولياً أو مهما لم تكن تظن أن لديك القدرة على إنجازه. ومن المحتمل أن تكون قد مررت بتجربة على عكس ذلك تماماً، مثلك يوم لم يمضى منه أى شيء على ما يرام. وربما تتذكر احياناً فشلت فيها فى أشياء كنت تفعلها بكل اليسر، وأحياناً كانت فيها كل خطوة تقوم بها غير صحيحة، وأحياناً سدت أمامك فيها كل الأبواب، ولم ينجح فيها أى شيء قمت بتجربته . فما هو الفرق بين الحالتين؟ فأنت نفس الشخص فى كليهما، ومن المفترض أن لديك الطاقات والقدرات فى الموقفين، فلماذا تحقق نتائج ضعيفة مرة، ثم تحقق نتائج مذهلة فى المرة الأخرى؟ لماذا يمر أفضل الرياضيين بأيام يمضى كل شيء فيها على ما يرام، ثم تأتى أيام لا يستطيعون فيها تحقيق أدنى نتيجة.

والفارق هنا هو الحالة الفسيولوجية العصبية التى نكون عليها، فهناك حالات تمنحك القدرة والثقة والحب والقوة الداخلية والسعادة والنشوة والايمان والتى تفجر فيك ينباع القوة والقدرات الشخصية. وهناك حالات معوقة مثل الارتباك والخوف والاكتئاب والقلق والحزن والاحباط التى تجعلك لا حول لك ولا قوة. وجميعاً يمر

بأوقات جيدة وسيئة.

إن فهم الحالة النفسية هو مفتاح التغيير وتحقيق التفوق والسلوك يأتى نتيجة لحالتنا النفسية. إننا دائماً نحقق أفضل ما يمكننا بالموارد المتاحة لنا، إن جميع ما يريده الناس تقريباً هو حالة ممكنة. ضع قائمة بالأمور التى تريدها فى الحياة، هل تريد الحب؟ حسناً، الحب هو حالة عاطفة وشعور منبث الى أنفسنا، ونشعر به فى داخلنا استناداً الى حافز معين من البيئة. هل تريد الثقة؟ هل تريد الاحترام؟ فهى جميعاً أمور نخلقها، فنحن نخلق هذه الحالات النفسية فى داخلنا. وربما تريد المال، حسناً، ألا ترغب فى قطع صغيرة من الورق الأخضر تزينها وجوه مشاهير راحلين.

إنك تريد ما يرمز له الحب مثلك: الثقة، الحرية، أو غيرها من الحالات التى يمكن أن يساعد فى توفيرها المال. وعليه، فإن مفتاح الحب ومفتاح السعادة ومفتاح القدرة التى تسعى الإنسان وراءها على مر السنين، هى القدرة على توجيه حياته، أى القدرة على معرفة كيفية توجيه وإدارة حالاتك النفسية.

وتعلم كيفية إدارة عقلك بشكل فعال هو المفتاح الأول لتوجيه حالتك النفسية وتحقيق النتائج التى ترجوها فى الحياة. ومن أجل ذلك، فإننا فى حاجة الى أن نتعلم القليل عن طريقة عملها. أن نعرف ما الذى يوجد الحالة النفسية فى المقام الأول. ولقرون، ظك الإنسان مبهوراً بطرق تغيير حالاته النفسية، ومن ثم، تغيير تجاربه فى الحياة. وقد جرب لتحقيق ذلك الصوم والعقاير والشعائر

الدينية والموسيقى والطعام والغناء وغير ذلك. ولك من هذه الأشياء طرق استخدامها وأوجه قصورها، إلا أنك الآن سوف تتعرف على طرق لها نفس الدرجة، من القوة، بك أسرع وأكثر دقة فى العديد من الحالات.

وللناجحين القدرة على توليد الحالات النفسية لديهم، حيث يكونون خلالها على قدر كبير من سعة الحيلة بصورة دائمة. أليس هذا هو الفرق بين من ينجحون ومن لا ينجحون؟ وتذكر أن كل شيء فى الأصل ليس جيداً أو سيئاً، فالقيمة هى ما نمثله لأنفسنا على أنه قيمة. وبمقدورنا أن نمثل الأشياء بصورة تضعنا فى وضع ايجابى، أو بإمكاننا أن نعمل العكس، تأمل لبرهة أوقاتاً كنت فيها فى حالة نفسية تشعر فيها بالقوة.

ومن ثم فإن مفتاح تحقيق النتائج التى ترغبها، هى أن تمثلك الأشياء لنفسك بطريقة تجعلك فى حالة نفسية تمنحك سعة الحيلة لكى تكون لديك قوة للقيام بأعمال تؤدى الى النتائج المرجوه. وفى العادة، فإن العجز عن تحقيق ذلك يعنى الفشل فى مجرد محاولة فعل ما ترفبه. وتحقيق النتائج بصورة دائمة هو من الأمور الثابتة فى الحياة. فإذا لم تحدد - عن وعى - النتائج التى ترغب فى تحقيقها مع تمثلك الأمور تبعاً لذلك، فإن باعناً خارجياً سواء كان محادثة أو برنامجاً تلفزيونياً أو خلافاً، يمكن أن يولد حالة نفسية يتمخض عنها سلوك لا يساندك، إن الحياة مثل النهر، فهى متحركة، ويمكن أن تقع تحت رحمة النهر إن لم تقم بأفعال متعمدة وعن وعى لتوجيه نفسك صوب الغاية التى حددتها من قبل. وإذا لم تغرس البذور الذهنية والنفسية للنتائج التى تريدها، فسوف تنمو الأعشاب الضارة، مكانها تلقائياً،

وإذا لم توجه - عن عمد - عقولنا وحالاتنا النفسية، فإن بيئتنا يمكن أن تخلق حالات نفسية غير مرغوبة وخطرة. ونتائج ذلك يمكن أن تكون مأساوية، ومن هنا، فمن الأهمية بمكان فى كل يوم أن نقف على أعتاب عقولنا لحمايتها، أى أن نعرف - عن وعى - كيف نمثلك الأشياء لأنفسنا.

قصة كارل وولندا من فريق والندا الطائر، هى مثال قوى على كون المرء فى حالة نفسية غير مرغوب فيها. كان كارل يؤدى لسنوات الأكروبات الهوائية دون أن يفكر مطلقاً فى إمكانية الفشل. فلم يكن السقوط ببساطة جزءاً من تكوينه ذهنى. ولكن بعد مرور بضع سنوات، بدأ يحكى لزوجته عن رؤيته لنفسه وهو يسقط. ولأول مرة، بدأ كارل يمثل لنفسه بشكل مستمر صورة السقوط. وبعد ثلاثة شهور من تحدثه لأول مرة عن هذا الأمر، سقط كارل ميتاً. قد يقول البعض إن ذلك كان نبوءة منه، ولكن وجهة النظر الأخرى تقول إنه أعطى جهازه العصبى تمثيلاً مستمراً وإشارة وضعته فى حالة نفسية دعمت سلوك السقوط فقد خلق هذه النتيجة بنفسه. لقد قدم لعقله طريقاً جديداً يمضى منه. وهو ما حدث فى نهاية المطاف وهنا يكمن السر وراء الأهمية القصوى للتركيز فى الحياة على ما تريد بدلاً مما لا تريد .

تذكر أن السلوك الإنسانى يكون نتيجة للحالة النفسية التى تنتاب المرء.

إن لحالتك النفسية قدرة هائلة وهى قدرة يمكن أن تتحكم فيها فليست مضطراً لأن تصبح تحت رحمة أى شيء يصادفك.

مولد التفوق: النجاح

الإنسان حسب ما يؤمن به أنتون تشيكيهف

إن الإيمان هو عبارة عن أى مبدأ أو اعتقاد أو عاطفة مرشدة يمكن أن تمد المرء بمعنى للحياة وترشده فيها. فالمعتقدات هى المرشحات المعدة مسبقا والمنظمة لرؤيتنا للعالم. وهى أشبه بقائد للمخ. فعندما نؤمن بصورة ملائمة بصحة شىء، فإن ذلك بمثابة إشارة الى المخ تجربته بكيفية تمثيلك ما يحدث.

هاليك هذه القصة:

يسرد نورمان كيزنز - فى كتابه الرائع "تشريح مرض" - قصة مفيدة عن بابلو كازال، وهو من أعظم الموسيقيين فى القرن العشرين، وهى قصة عن الأيمان والتجديد، ويمكن لنا جميعا أن نستفيد منها.

يصف كيزنز اجتماعه مع بابلو كازال عازف الفلونسك الكبير فى عيد ميلاده التسعين، فيقول: لقد كان أمرا شبه مؤلم أن تشاهد العجوز وهو يبدأ يومه. فقد كان ضعفه واضحا، وإصابته بمرض إلتهاب المفاصل موهنة جدا، فكان يحتاج إلى المساعدة حتى يرتدى ملابسه. كما كانت إصابته بانتفاخ الرئة بادية بشكل جلى فى تنفسه. كان فى مشيه متثاقلا، منحى الظهر، مطأطى الرأس، وكانت يده متورمتين وأصابعه متصلبة، وكان يبدو كرجل هرم ومرهق جدا.

وكان يعزف - حتى قبل الأكل - على البيانو وهو أحد الآلات التى أجاد كازال العزف عليها، ثم يجلس على مقعد البيانو بصعوبة كبيرة، ومن الواضح أن وضع أصابعه على مفاتيح البيانو وهى متورمة ومتصلبة كان بمثابة جهد خارق.

ولكن، حدث أمر يشبه المعجزة، حول كازال نفسه تماما وفجأة أمام كيزنز: فقد تحول إلى حالة تمتع فيها بالقدرة، وفى أثناء فعله لذلك، تغيرت حالته الفسيولوجية لدرجة أنه بدأ فى الحركة والعزف على

البيانو بطريقة لا يمكن أن يأتى بها سوى عازف بيانو شاب، قوى سليم البدن ومرن، وعلى حد قول كيزنز: "بدأت أصابعه ببطء فى الأنسياب والتحرك تجاه مفاتيح البيانو كما لو كانت براعم نبتة تحاول الوصول الى أشعة الشمس، واستنقام ظهره وبدا وكأنه يتنفس بحرية أكبر"، لقد غيرت فكرة العزف على البيانو من حالته النفسية تماما، وصار جسمه فى منتهى الفاعلية. بدأ كازال يعزف مقطوعة لباخ، فعزفها بإحساس راقق وباقتدار، ثم انتقل بعد ذلك لعزف كونشرتو لبرامز، وبدأت أصابعه وكأنها تتسابق فوق مفاتيح البيانو. ويكتب كيزنز قائلا: "لقد بدأ أن جسمه بأسره قد أنصهر على الموسيقى، فلم يعد متصلبا ومنكمشا، بل أصبح ليئا ورشيقا، وتحرر تماما من قيود إصابته بالتهاب المفاصل"، وعندما ابتعد عن البيانو، أصبح شخصا مختلفا تمام عن الشخص الذى جلس عليه. فقد وقف منتصبا ومستقيما، ومشى بدون أدنى بادرة على التثاقل، وانتقل - على الفور - الى مائدة الإفطار وتناول طعامه بنهم، ثم ذهب بعدها ليتمشى على الشاطئ.

كتب جون سيتوارت ميك - ذات مرة - قائلا: "إن شخصا يتمتع بالإيمان له قوة تعادل تسعة وتسعين شخصا لا يؤمنون. وهو على وجه التحديد السر وراء فتح الإيمان لباب التفوق، فالإيمان يرسل بأمر مباشر الى جهازك العصبى، فعندما تؤمن بأن شىئا ما صحيحا، فعلا. ولو تعاملت مع الأيمان بصورة فعالة، فإن من الممكن عندها أن يصبح الإيمان أعتى قوة لخلق الخير فى حياتك. ومن ناحية أخرى، يمكن أن تكون المعتقدات التى تحد من قدراتك مدمرة بنفس قوة المعتقدات الباعثة على القوة. وقد بنت الأديان على مر التاريخ

القوة فى الملايين، ومنحتهم القدرة على فعل أشياء ما كانوا يظنون أنفسهم القدرة على الأتيان بها. والإيمان يساعدنا على إخراج أعتى القدرات الكامنة فى أعماقنا، وخلق وتوجيه هذه القدرات لمساندة ما نرجو من نتائج. والإيمان هو الخريطة والبوصلة التى ترشدنا إلى أهدافنا، وهو الذى يمنحنا الثقة بوصولنا إليها، وبدون القدرة على استدعائه، فإن الأفراد سيكونون عاجزين تماما، ويصبحون مثل القارب البخارى الذى لا يوجد به محرك أو دفعة.

وبوجود المعتقدات القوية المرشدة، سيكون لك القدرة على الفعل وخلق العالم الذى تريد العيش فيه، كما أن الإيمان يساعدك على رؤية ما تريد، ويمنحك النشاط للحصول عليه.

وفى واقع الحال، ليس هناك أقوى من الأيمان لتوجيه الإنسان، وفى الأصل، فإن التاريخ البشرى هو تاريخ الإيمان عند الإنسان. فأولئك الذين غيروا مجرى التاريخ هم أنفسهم الذين غيروا من معتقداتنا وسلوكنا، لذلك علينا أولا أن نبدأ بتغيير معتقداتنا: لكى نحاكى التفوق، ثم علينا أن نحاكى معتقدات من حققوا النجاح.

ومعظمنا سمع عن الدواء ذى الأثر الوهمى. فأولئك الذين يصرف لهم عقارا على أن له أثرا معينا، يشعرون فعلا بهذا الأثر مع أنهم يتناولون قرصا فرغا من هذا العقار ليس به أى خواص فعالة.

ويقول نورمان كيزنز الذى علم بنفسه ما للإيمان من قوة فى التخلص من مرضه: "ليست العقاقير أمرا ضروريا فى كل الأحيان، أما الإيمان فهو ضرورى دائما". وفى جميع الحالات المرضية، كان الإيمان هو العنصر الثابت الوحيد الذى كان له أكبر تأثير على النتائج، ومع كل هذه القوة التى يتمتع بها الإيمان، فليس هناك أى

قوة فامضة فى هذه العملية، فالإيمان ليس سوى حالة نفسية، أو تمثيلك داخلى يحكم السلوك. ويمكن أن يكون إيماننا باعثا على القوة بشأن ما هو ممكن أو الإيمان بأننا سوف ننجح فى شىء ما أو نحقق شىئا آخر. ويمكن أن يكون كذلك إيماننا باعثا على العجز، أو الفشل وعدم تحقيق النجاح، أى أن أوجه قصورنا واضحة ولا يمكن التغلب عليها وأنها هائلة. فلو اعتقدت فى النجاح، فسوف تكون لك القدرة على تحقيقه، وإذا كنت تؤمن بالفشل، فإن هذه الرسائل ستميل لأن تؤدى بك إلى الفشل. فكل الأعتقادين قوة هائلة، أما السؤال الذى يجب أن نطرحه فهو: أيهما أفضل بالنسبة لنا، وكيف نكتسبهما؟

ويبدأ مولد التفوق بإدراك أن لنا الخيار فيما نؤمن به، وفى العادة، لا ننظر إلى الأمر من هذه الناحية، إلا أن الأيمان يمكن أن يكون اختيارا نقوم به عن وعى، فبإمكانك أن تختار المعتقدات التى تساندك أو التى تحد من قدراتك.

والمهم هو أن تختار المعتقدات المحفزة للنجاح، والنتائج التى ترجوها، والتخلص من تلك التى تعوقك.

وأكبر سوء فهم عند الناس بخصوص الإيمان، هو اعتقادهم بأن مفهوم فكرى جامد، أو منعزل عن العمل والفعل والنتائج، وهذا المفهوم هو أبعد ما يكون عن الحقيقة. فالإيمان هو الباب المؤدى إلى التفوق وذلك لأنه لا يمت بصلة للجمود.

يحدد لنا إيماننا كم قدراتنا التى يمكن لنا أن نستدعيها أو نستخدمها، وهو الذى يمكن أن يسمح بتدفق الأفكار أو يوقفها، تخيل إنك تعرضت لهذا الموقف: يقول لك شخص ما: "من فضلك أعطنى الملح"، وفى أثناء سيرك الى الحجرة المجاورة تقول لنفسك: "ولكننى

لا أدري أين يوجد“، وبعد أن تمضى بضعة دقائق فى البحث عنه، تصرخ قائلاً: ”لا أستطيع أن أجد الملح“، عندها، يأتى هذا الرجل ويتناول الملح من أعلى الرف الموجود أمامك تماماً ويقول: ”انظر يا أبله، الملح أمام عينيك، فى هذه الحالة كما لو كان ثعباناً قد لدغك“، فعندما قلت إنك لا تستطيع أن تجد الملح، فإنك أعطيت إشارة إلى مخك بأنك تراه ويسمى ذلك فى علم النفس بالاستكوما.

الاستكوما وهى شىء فى علم النفس ، يتمثل بإسالة إشارة إلى المخ بعدم رؤية الأشياء وتخليها رغم أنها موجهة بالفعل أمامنا

وتذكر أن كل تجربة إنسانية، وكل شىء سمعته وقلته وأحسست به وشممته وتذوقته مخزون فى مخك، ولذا، فعندما تقول إنك لا تستطيع التذكر، فأنت محق فى ذلك تماماً، وعندما تقول تستطيع التذكر حيث تعطى أمراً لجهازك العصبى كى يفتح البوابات المؤدية إلى جزء المخ الذى يستطيع أن يمدك بالإجابات التى تريدها.

إن من يحققون شيئاً، يفعلون ذلك بإيمانهم بالقدره على تحقيقه فيرجل

مرة أخرى، ما هى المعتقدات؟ إنها توجهات لمفاهيم موجودة ومنظمة مسبقاً ترشح تواصلنا مع أنفسنا بصورة دائمة.

من أين تأتى المعتقدات؟ لماذا يكون لدى البعض معتقدات تدفعهم صوب النجاح، ويكون للآخرين معتقدات تقودهم للفشل، وإن كنا سنحاكى المعتقدات التى تؤدى للنجاح، فإن أول شىء نحتاجه الى معرفته هو مصدر هذه المعتقدات.

المصدر الأول: البيئة:

هى المكان أو الوسط الاجتماعى الذى تجرى فيه

دورات الفشل الذى يولد الفشل، والنجاح الذى يولد النجاح بصورة لا تنتهى، إن الأباط والحرمان ليسا مصدرى البشاعة الحقيقية للحياة فى الأحياء الفقيرة، فبإمكان الناس أن يتغلبوا عليهما، الكابوس الحقيقى يتمثل فى أثر البيئة على الأحلام والمعتقدات. فإن كان كل ما تراه هو الفشل والأباط، فسببكون من الصعب أن يتوافر لك التمليك الداخلى الذى يؤدى إلى النجاح. وتذكر أن المحاكاة هى أمر نقوم به جميعاً طوال الوقت. فإن ترعرت فى بيئة يسودها الفقر، فهنا ستكون نموذجك الخاص بما يمكنك القيام به.

قال البرت اينشتين: ”القليل هم من لهم القدرة على التعبير بأراء مترنزة تختلف عن الأحكام المسبقة لبيئتهم الاجتماعية“.

درس الدكتور بنجامين بلوم من جامعة شيكاغو مائة حالة ناجحة لرياضيين من الشباب، وموسيقيين وطلاب. وقد دهش عندما اكتشف أن غالبية هؤلاء النوابغ من الشباب لم يبدأوا حياتهم بإظهار تفوق باهر.

وعلى نقيض ذلك، فقد تلقى معظمهم إرشاداً ودعمًا وعناية، ثم بدأوا بعد ذلك فى التطور. فقد ظهر الاعتقاد فى إمكانية أن يحققوا تفوقاً، خاصة قبل ظهور أى علامات على امتلاكهم موهبة حقيقية.

إن البيئة يمكن أن تكون أقوى مولد كامن للمعتقدات، ولكنها ليست المولد الوحيد، ولو كان الأمر كذلك، لعشنا فى عالم ثابت لا يتغير، حيث لا يعرف الأثرياء سوى الثراء، ولا يخرج الفقراء مطلقاً من فقرهم.

المصدر الثانى: الأحداث:

فالأحداث – صغرت أم كبرت – يمكن أن تولد الإيمان، فهناك أحداث فى حياة المرء لا يمكن أبداً نسيانها. فلمعظمنا تجارب لا تنسى أهد الدهر، تجارب كان لها

وقع شديد علينا لدرجة أنها انطبعت فى ذاكرتنا إلى الأبد، فهذه التجارب التى تشكل الإيمان الذى يمكن أن يغير حياتنا. عندما كنت فى الثالثة عشرة، تأملت ما أريد أن أفعله فى حياتى، وقررت حينئذ بأننى سوف أصبح كاتباً أو معلقاً رياضياً، وفى أحد الأيام، سمعت أن هيوارد كوسيك سوف يوقع للقراء على كتابه الجديد فى أحد المتاجر المحلية. وقد فكرت فى أننى إن أردت أن أصبح معلقاً رياضياً، فسأكون فى حاجة الى أن أجرى مقابلات مع المحترمين. فلماذا – إذا – لا أبدأ من القمة؟ عندها، اشتريت جهاز تسجيل، وقامت والداتى بتوصيلى إلى المتجر، وعندما وصلت إلى هناك، كان كوسيك يهيم بالرحيل. فبدأت أشعر بالارتباك، وخاصة أنه كان محاطاً بالمراسلين الذين كانوا يتقاتلون للحصول على تعليق أخير منه. وبصورة ما، دخلت بين الصحفيين ووصلت للسيد كوسيك وأخبرته بسرعة البرق ما أقوم به وبرغبته فى إجراء مقابلة معه. وقد غيرت هذه التجربة من أعتقادى بما هو ممكن فى الحياة، وبما يمكن الوصول إليه، وما هى مكافأتى عند طلب ما أريد. فبفضل تسجيل السيد كوسيك، عملت ككاتب فى إحدى الصحف وانخرطت فى العمل فى المجال الإعلامى.

المصدر الثالث: المعرفة:

وتعتبر التجربة المباشرة هى إحدى أشكال المعرفة، ومشاهدة الأفلام والقراءة ومشاهدة العالم كما يصوره الآخرون، هى طرق أخرى للمعرفة. والمعرفة من الطرق الرائعة لتحطيم أغلال البيئة التى تحد من قدرات الفرد. ومهما كان العالم كئيباً من حولك، فبقراءة تلك لإنجازات الآخرين، تستطيع أن تخلق المعتقدات التى تسمح لك بالنجاح. كتب الدكتور روبرت كرفن – وهو متخصص فى العلوم السياسية فى مجلة النيويورك تايمز – كيف أن

نموذج جاكى روبنسون، وهو أول لاعب أسود يشارك فى مباريات الدورى الممتاز لكرة القدم، قد غير من حياته وهو فى حفرة وقال: ”لقد أترانى تعلقى به، كما ارتفع مستوى توقعاتى من خلال اقتدائى به“.

المصدر الرابع: النتائج السابقة:

النتائج السابقة، هى التى يمكن من خلالها تحقيق النتائج المستقبلية، ومن أضمن الطرق لخلق المعتقدات بقدراتك على فعل شىء ما، هى فعل هذا الشىء مرة واحدة فقط، فإن استطعت أن تنجح مرة. فسببكون من الأسهل بكثير أن تخلق الاعتقاد فى قدرتك على تحقيقه مرة أخرى. فلقد طلب منى كتابة مسودة هذا الكتاب فى أقل من شهر كى أفى بالموعد النهائى لذلك. لم أكن على يقين من قدرتى على فعل ذلك، وعندما تمكنت من كتابة فصل كامل فى يوم واحد، وجدت أن ذلك فى إمكانى بالفعل، وبمجرد أن استطعت فعل ذلك مرة واحدة، أيقنت أن بإمكانى تكرار ذلك مرة أخرى. وبذلك استطعت أن أخلق الاعتقاد فى قدرتى على الانتهاء من هذا الكتاب فى الموعد المحدد.

يتعلم الصحفيون فعل الأمر ذاته حول الانتهاء من الكتابة فى الموعد المحدد. وهناك أمور قليلة صعبة فى الحياة مثل كتابة قصة كاملة فى ساعة أو أقل طبقاً للموعد النهائى. ويثير ذلك الرهبة فى قلوب الصحفيين المبتدئين أكثر من أى شىء آخر فى عملهم. غير أنهم يجدون أنه إذا ما تمكنوا من فعل ذلك مرة أو مرتين. فسينجحون فى فعله فى المستقبل. وهم لا يزدادون حنكة أو سرعة مع تقدمهم فى العمل، ولكن مجرد اكتسابهم الاعتقاد فى قدرتهم على الانتهاء من كتابة قصة فى موعد محدد من الوقت، فإنهم يجدون أن بإمكانهم فعل ذلك دائماً. والأمر ذاته ينطبق على

ممثلى الكوميديا، ورجال الأعمال، أو غيرهم فى أى مجال من مجالات الحياة، حيث يصبح الاعتقاد فى إمكانية تحقيق ذلك نبوءة يحولها المرء بنفسه إلى حقيقة واقعة.

المصدر الخامس: معتقداتك عن النتائج المستقبلية:

يمكننا أن نخلق الإيمان لدينا من خلال خلق التجربة التى نرغبها فى المستقبل فى عقلنا كما لو كانت أمرا واقعا. وكما أن التجارب السابقة يمكن أن تغير من تمثيلك الداخلى، ومن ثم، تغيير ما تعتقد فى إمكانية حدوثه، وكذلك الأمر مع التجارب التى تتخيلها فى ذهنك لما تريد أن يكون فى المستقبل. وهذا هو ما أسميه بتحقيق النتائج فى المستقبل. فعندما لا تساندك النتائج المحيطة بك كى تكون فى حالة نفسية تتمتع فيها بالقوة والفاعلية، فإن بإمكانك أن تخلق العالم بالشكل الذى ترغب فى أن يكون عليه، وأن تدخل فى هذه التجربة، ومن ثم، تغيير معتقداتك وحالاتك النفسية وأفعالك. وعلى كل، إذا كنت رجل مبيعات، فهل من السهل أن تربح عشرة آلاف أم مائة ألف دولار؟ فى واقع الأمر، إن ربح مائة ألف دولار أمر سهل، ودعونى الآن أخبركم بالسر وراء ذلك، عندما يكون هدفك هو أن تربح عشرة آلاف دولار، فإن هذا يكفى بالكاد لسد حاجتك الأساسية، فإذا كان ذلك هو هدفك وما تمثله فى عقلك بشأن ما تكذب من أجله، هل تعتقد أنك ستكون فى حالة تشعر فيها بالنشاط والقوة واتساع الحيلة وأنت تعمل؟ هل تشعر بهجة أو نشاط غامر وتقول لنفسك: على أن أذهب للعمل كى أسد حاجاتى الأساسية اللعينة؟ لا أعلم ما هو الحال معك، غير أن ذلك لن يكفى للتحرك قيد أنملة تجاه العمل.

ولكن البيع هو البيع، فعليك أن تقوم بنفس الاتصالات

وتقابل نفس الناس، وتسلم نفس المنتجات، بصرف النظر عما تريد إنجازه. ومن هنا، فإن الذهاب إلى العمل بهدف كسب مائة ألف دولار بدلا من عشرة آلاف دولار لهو أمر باعث على قدر أكبر من النشاط وهناك احتمال أكبر بكثير أن تؤدي حالة النشاط تلك إلى قيامك بالأعمال التى سوف تطلق أكبر قدراتك من مجرد الأمل فى العمل من أجل سد الاحتياجات الأساسية.

ومن البديهي أن المال ليس الوسيلة الوحيدة التى تعمل على دفعك. وبصرف النظر عن هدفك، لو صنعت فى مخيلتك صورة واضحة للنتيجة التى ترغبها وتمثلها لنفسك كما لو حققت بالفعل، عندها سوف تدخل فى حالات نفسية تساعدك على تحقيق النتائج التى تريدها. وجميع هذه الأشياء هى طرق لتعبئة اعتقادك، فمعظمنا يشكك اعتقاداته بشكل عشوائى. فنحن نتشرب الأمور - خيرها وشرها - من العالم المحيط بنا. ولكن، من الأفكار الأساسية لدفع القدرات غير المحدودة لديك، هو أن تدرك أنك لست ريشة فى مهب الريح، ويمكنك التحكم فى معتقداتك، وفى الطرق التى تحاكى بها الآخرين، وفى توجيه حياتك عن وعى. فإن بإمكانك أن تتغير. ومن المهم أن تدرك أن الاعتقاد قابل للتغيير تماما مثل طول شعرك، وحبك نوعا معينا من الموسيقى، ورشاقة علاقتك بشخص معين، فإن كنت تمتلك سيارة هوندا وأردت أن تستبدلها بسيارة كرايزلر أو كاديلاك أو مرسيدس، فإن ذلك أمر فى نطاق قدرتك على التغيير.

لقد تحدثنا عن أهمية المحاكاة، ومحاكاة التفوق تبدأ بمحاكاة الاعتقاد، وبعض الأمور تحتاج إلى بعض الوقت لمحاكاتها، ولكن، إن كان بمقدورك أن تفكر وأن تسمع، فإن بمقدورك عندئذ أن تحاكى اعتقادات أنجح الناس

على وجه الأرض.

يعمل تمثيلك الداخلى ومعتقداتك بنفس المنوال، فإن لم تكن لك رغبة فيهما، فبمقدورك أن تغيرهما، ومن المهم إدراك أنه كلما أطلقنا العنان لقدراتنا الكامنة كلما حصلنا على النتائج، وهى جميعا أجزاء من عملية نشطة تبدأ بالاعتقاد. وأنا أنظر إلى هذه العملية من خلال المثال التالى:

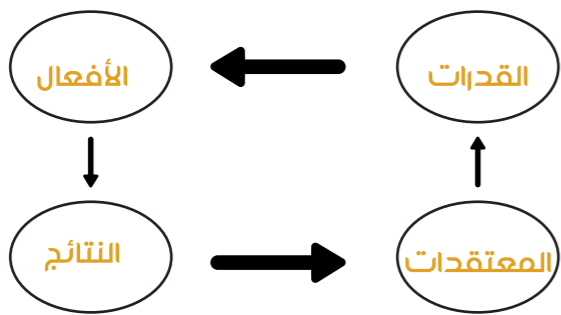
”لنقل إن شخصا ما يؤمن بعدم فاعليته فى فعل شيء ما، , ولنفترض أنه قال لنفسه إنه طالب فاشل. فإذا توقع الفشل، فما هو مقدار قدراته التى سيستخدمها؟ ليس بالكثير، فقد قال لنفسه بالفعل إنه لا يعرف. لقد أرسلك بالفعل إلى مخه رسالة يتوقع الفشل. ومع بدئه بمثل هذه التوقعات، فما هى الأفعال التى يحتمل أن يقوم بها؟ هل ستكون أفعالا تتسم بالنشاط، والتناغم والثقة بالنفس؟ هل ستعكس قدراته الحقيقية أمرا غير محتمل؟ وإذا كنت على ثقة من فشلك. فلماذا تكذب من أجل النجاح؟ ومن هنا، فقد بدأت باعتقاد يؤكد عدم قدرتك، وهو الاعتقاد الذى يرسل - لاحقا - إلى جهازك العصبى إشارة للإستجابة بشكل معين. لقد استدعيت قدرا محدودا من قدراتك، ولقد قمت بأفعال هزيلة تعوزها الثقة، فما هى النتائج التى تتمخض عن ذلك؟ أكثر الاحتمالات أنها ستصبح هزيلة جدا، ما الذى ستتسبب فيه هذه النتائج الهزيلة بالنسبة لأعمالك اللاحقة؟ أكثر الاحتمالات أنها ستعزز من الاعتقادات السلبية.

إن الفشل يولد الفشل، فمن يعيشون حياة ملوؤها التعاسة والانكسار، هم أناس حرموا لفترة طويلة من النتائج التى كانوا يريدونها حتى أنهم لم يعودوا يؤمنون بقدرتهم على تحقيق ما يريدون. كما لا يفعلون سوى

القليل أو لا يفعلون شيئا أصلا. ويبدأون فى محاولة اكتشاف كيفية وصول حياتهم إلى النقطة التى لا يفعلون فيها سوى القليل انطلاقا من هذه الأفعال، ما هى النتائج التى يحققونها؟ بطبيعة الحال، ستكون نتائج سلبية تحطم معتقداتهم بصورة أكبر، إن كان ذلك ممكنا.

المصدر السادس: معتقداتك عن النتائج المستقبلية:

جى. ويلارد ماربوت



ولننظر إلى هذا الأمر من منظور آخر، لنفترض أنك بدأت بتوقعات كبيرة، أو حتى بما هو أكثر من التوقعات، فقد كنت تؤمن بكل جوارحك أنك ستنجح. وانطلاقا من هذا التواصل المباشر والواضح لما تعتقد صحته، ما هو مقدار ما ستستخدمه من قدراتك؟ من المحتمل أن تستخدم قدرا كبيرا منها، ما نوع الأفعال التى تقوم بها هذه المرة؟ هل ستتحامل على نفسك وتقوم بفعل هزيل؟ كلا البتة، وذلك لأنك لا تشعر بالإثارة والنشاط، وتوقعات كبيرة بالنجاح، ولذا، فإنك ستمضى بخطى واسعة تجاه تحقيقه، فلو بذلت مثل هذا الجهد، فما هى النتائج التى ستحصل عليها؟ أكثر الاحتمالات أنها ستكون عظيمة جدا، وما أثر ذلك على اعتقادك فى قدرتك على تحقيق نتائج كبيرة فى المستقبل؟ إن ذلك، على عكس الحلقة المفرغة تماما، وفى هذه الحالة، يولد النجاح النجاح، والمزيد من النجاح، ويثمر كل نجاح المزيد من الاعتقاد لتحقيق نجاح أكبر.

” من الطرق الأخرى لتغيير معتقداتك، أن تقع لك تجربة تعارض هذا الاعتقاد، وهذا هو سبب آخر وراء إجرائنا السير فوق النار، ولا يهمنى أن يستطيع الناس فعل ما هو مستحيل، بل ما يهمنى هو أن يفعلوا شيئاً اعتقدوا سابقاً فى أنه مستحيل، فلو فعلت شيئاً واحداً - اعتقدت فيما سبق أنه مستحيل - فإن هذا سوف يجعلك تغير من معتقداتك.

واقعتك هو الواقع الذى تخلقه، فإن كان لديك تمثيل داخلى أو اعتقاد إيجابى، فسبب ذلك يرجع إلى خلقك لهذين الأمرين. أما إن كان لديك تمثيل داخلى أو اعتقاد سلبى، فسببه يرجع إلى خلقك له، هناك عدد لا يحصى من المعتقدات التى تولد النجاح، إلا أننى انتقيت سبعة رأيت أنها مهمة، وهى ما أسميها (معتقدات النجاح السبعة)

معتقدات النجاح السبعة

- 1- كل شىء يحدث له علة وفرض.
- 2- لا يوجد شىء اسمه الفشل، إنما هناك نتائج فقط.
- 3- تحملك المسؤولية فى كل الظروف.
- 4- ليس بالضرورى أن تفهم كل شىء كى تكون قادراً على استخدام كل شىء.
- 5- الناس هم أعظم مواردك وأن الطريق لنجاحك هو تشكيل فريق ناجح يتعاون فيما بينه.
- 6- حب ما تعمل حتى تحقق نجاحاً باهراً.
- 7- لا يوجد نجاح دائم دون الإلتزام.

انتهينا إلى اللقاء فى العدد القادم

رقم العدد

Self-Help/1HD92020/Business_Arabic Issue

Website : www.mr-azmy samir azmy.com

Facebook : إيه أس إيه بيير

 www.facebook.com/mr.azmysamirazmy/

E-mail : asamagazine@mr-azmysamirazmy.com

يمكنكم مشاهدة منشوراتنا من خلال موقعنا الالكتروني

بالضغط على زر الرسائل الإخبارية والمجلات

نسخة مجانية

العدد الأول سبتمبر ٢٠٢٠

مجلة إيه أس إيه بيير