

كتاب في دقائق

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

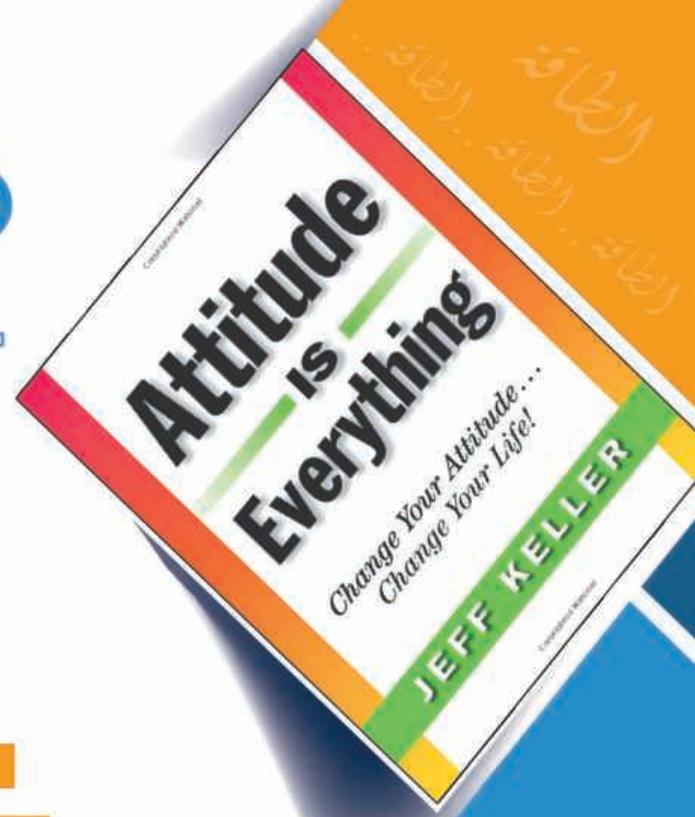
قوة

التفكير الإيجابي

غير نظرتك.. تتغير حياتك

تأليف:

جيف كيلر



36



تفكيرنا هو مصيرنا

تشكّل توجّهاتنا الفكرية نافذتنا التي نطل منها على العالم؛ بمعنى أننا نرى العالم كما نحن عليه لا كما العالم عليه. فما يحدث في العالم الخارجي هو انعكاس لما يدور في عالمنا الداخلي ولهذا فإننا عندما ننظر حولنا:

- ◆ يرى بعضنا ورداً وغنائاً، ويرى بعضنا الآخر شوكاً وبكاءً.
- ◆ يرى المتفائلون نصف الكوب الممتلئ، ويرى المتشائمون نصف الكوب الفارغ.
- ◆ يبادر الإيجابيون ويتقدمون ولسان حالهم يقول: "بلى .. نستطيع"، ويتدردّ السلبيون ويتراجعون ولسان حالهم يقول: "لا.. لا نستطيع".
- ◆ يرى القياديون في كل مشكلة فرصة فيبادرون إلى الفعل، ويرى المتواكلون في كل فرصة مشكلة، فيعيشون على رد الفعل.

نعم؛ نمطنا الفكري أو توجهنا الذهني يحدّد أطر حياتنا؛ فهو الذي قد يوهمنا بأننا ضعفاء وتعمساء، أو يؤكد لنا بأننا أقوياء وسعداء. وهكذا أيضاً يرى بعض الناس أن العالم مع الآخرين هو الجحيم، بينما يرى بعضهم الآخر أن العالم مع الآخرين هو النعيم.

فما الذي يصنع هذا الفرق الشاسع بين التفكير الإيجابي والتفكير السلبي؟



يسعى الإنسان جاهداً وفي جميع مراحل حياته لتحقيق السعادة له ولبن حوله، وإلى إقصاء الأذى أو الضرر بكافة أشكاله، عن حياته الشخصية وعمله وعلاقاته مع الآخرين. ولا شك أن الإيجابية بكافة أشكالها هي السبيل الوحيد لتحقيق ذلك. فمن خلالها تتمكن من تحقيق الأفضل لأنفسنا والنجاح بعملنا وفي كافة مجالات الحياة. لكن يجب أن تشمل الإيجابية طريقة التفكير وأسلوب الحياة ونظرتنا لأنفسنا والآخرين. فمعها نتجح بعلاقاتنا مع الآخرين ونتقن فن المشاركة الإيجابي، ونسهل ترتيب وإنجاز مهامنا اليومية وتحقيق مشاريعنا مهما كانت مزدحمة. ومن خلال قوة التفكير الإيجابي نتمكن من تغيير نظرتنا للحياة وتحويل المشكلات إلى فرص.

وليس هناك أبلغ من تعبير صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي "رعاه الله" عن الإيجابية عندما قال "إن التحلي بالطاقة الإيجابية والإصرار على توظيفها في مساقات الحياة هو المقوم الأول للنجاح والتميز، كونه الباعث على الابتكار والمحفز على قهر التحديات واكتشاف الفرص وتسخيرها بأسلوب فاعل يضمن للإنسان رقيه وللمجتمع تقدمه ورفعته". ومن فكر حاكم دبي نستقي نحن أيضاً في مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم الإيجابية في كافة مشاريعنا، خاصة ونحن نحتفل اليوم بمرور عام على إطلاق مبادرة "كتاب في دقائق"، التي ساهمت إيجابية تفاعل الجمهور معها في نجاحها واستمراريتها، وفي تحفيز المؤسسة بشكل دائم على تقديم أفضل النتائج الفكرية لأهم الكتاب من حول العالم، والتي تغذي العقل والروح معاً. كما شكّلت الطروحات الإيجابية لموضوعات الكتب معياراً أساسياً في اختياراتنا الشهرية، لذا نحن نعدّ الجميع أننا سنبقى بهذه الروح الإيجابية وسنعمل من خلالها على تطوير المبادرة لما فيه من فائدة ومنفعة لجميع أفراد المجتمع.

وتسلط الدفعة الجديدة للمبادرة الضوء على قضايا تتطلب الإيجابية بشكل ما، وتتناول ثقافة المشاركة كشطاش إيجابي يمارسه البشر منذ الأزل، وموضوع آليات التعامل مع المهام اليومية، إلى جانب قوة التفكير الإيجابي في تغيير حياة الناس والفرق بينه وبين التفكير السلبي. الكتاب الأول الذي يحمل عنوان "ثقافة المشاركة طريق المنفعة العامة والمجتمع المتلاحم" للكاتب بيث بوزينسكي، يسلط الضوء على تاريخ سلوك المشاركة الذي يسمح من خلاله الشخص للأخر باستخدام واستثمار ممتلكاته ومقننياته لسد حاجة أو غاية، ومدى ارتباطها بتطور حضارة الإنسان. وأوضحت الكاتبة في هذا الكتاب المزايا المباشرة للمشاركة، والمتمثلة في دعم الاقتصاد المحلي، وحماية البيئة بالحد من الاستهلاك، وتوفير المال. فيما قسمت أنماط المشاركة إلى المشاركة الندية، والمشاركة الشبكية، والمشاركة المهنية. محددة العناصر القابلة للمشاركة بكل من: السلع، والمهارات، والوقت، والسكن، والمواصلات، والطعام، والمكان، والمال.

ومن خلال كتاب "إعادة الاعتبار لقائمة أعمال اليوم، دليلك المفيد للعمل بلا تعقيد" للمؤلف: إس جي سكوت، نتعلم تقنيات تنظيم الوقت اليومي بحيث نستطيع أداء كافة المهام المطلوبة في الوقت المحدد، وأساليب إعداد القوائم اليومية والالتزام بها، وكيف يمكن أن نعيد التفكير في قائمة الأعمال التي نضعها. ويوضح الكاتب الأخطاء الشائعة في إدارة قوائم المهام، ويجملها في كتابة قوائم مطولة، والغموض، والشل في تقدير الوقت، والتركيز على النتائج السريعة، إلى جانب عدم ربط المهام بالأهداف، والسماح للإحباط بالشل إلى نفوسنا. ووضع سكوت عدة استراتيجيات تساعدنا في رفع مستويات الطاقة للقيام بالمهام، تشمل تدوين العوقات المحبطة، والبدء بسرعة، ووضع خطة لكل عقبة، والتفكير في العائد. وينقلنا الكتاب الثالث "قوة التفكير الإيجابي، غير نظرتك تغيير حياتك" للكاتب: جيف كيلر، إلى عالم التوجهات الفكرية التي نطل منها على الحياة، وكيف يحدّد نمطنا الفكري أو توجهنا الذهني أطر حياتنا. حيث يركّز الكاتب على أهمية التفكير الإيجابي في تحقيق النجاح، وتحويل التحديات إلى إيجابيات. كما يوضح الفرق بين التفكير الإيجابي والسلبي، وكيف يمكن أن يصبح الإنسان مغناطيساً يجتذب الأهداف من خلال التفكير الإيجابي. ويلخص الكاتب الطرق التي تجعلنا إيجابيين من خلال النظر إلى الأمور بحجمها الطبيعي ومواجهة المخاوف بنضج، والنزول إلى أرض الواقع وتقبل الفشل في بعض الأحيان. وفي النهاية نتمنى أن تحوز الدفعة الجديدة للمخصصات مبادرة "كتاب في دقائق" إعجاب القراء، وتقدم لهم ولعائلاتهم الفائدة القصوى في كافة جوانب حياتهم.

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

التفكير الإيجابي ومبادئ النجاح

يتطلب النجاح ما هو أكثر من النظرة الإيجابية. فحتى تتمكن من الارتقاء بإمكاناتنا وتحقيق ذواتنا سنحتاج - بالإضافة إلى التوجه الإيجابي - مجموعة من المبادئ الحاكمة والراسخة التي ساعدت الكثيرين على تحقيق نتائج باهرة في مسيرات حياتهم.

فما علاقة هذه المبادئ بالسلوكيات والتوجهات الذهنية للإنسان؟

من دون التوجه الإيجابي لن تفكر في تبني هذه المبادئ، ناهيك عن تطبيقها وتفعيلها. فعندما تتحفز وتشعر في تفتيح نافذتك الذهنية وتصفية مرآتك الداخلية من الشوائب، تسطع مبادئ النجاح أمام ناظريك، فلا يبقى عليك سوى وضعها موضع التطبيق. فإن ظلت نوافذك مسدودة أو معتمة؛ فلن ترى سوى شعاع خافت في نهاية النفق، وربما لن ترى شيئاً، لتصبح فرص نجاحك محدودة، إن لم تكن مستحيلة.



النظرة الفطرية الإيجابية

نحن جميعاً نستقبل حياتنا بطباع وتوجهات إيجابية أي بنافاذة ذهنية مفتوحة وبمرآة داخلية صافية. ويمكننا التأكد من هذا عندما نراقب الأطفال فهم يضحكون ويمرحون طيلة الوقت وينظرون إلى العالم بروح مشرقة، ويحبون استكشاف كل ما هو جديد على الدوام.

تأمل الطفل الذي بدأ يتعلم المشي للتو. ماذا يفعل عندما يتعثّر؟ ما لن يفعله هو أن يغضب، أو يلقي باللائمة على من حوله. لن يتهم والديه بأنهما أنجباها في المكان الخطأ، وفي الزمان الخطأ، ولم يحسنا تعليمه وتهذيبه. ولأن مرجعه الفطري ينبع من داخله، فإنه لن يستسلم؛ بل سوف ينهض، وقد بيتسم وهو يكرّر المحاولة، ويمشي من جديد. فنظرته نحو العالم نقيّة وموضوعية وإيجابية وقوية، وسوف توحى له بأنه يستطيع مواجهة العالم بأسره.

وعندما تكبر وعبر مراحل نمونا وتقدمنا في ميادين الحياة يأتي من يعلمنا بأن الحياة مملوءة بالصعوبات. وهنا يبدأ بعضنا برؤية الأتربة على نوافذنا الذهنية والضباب منعكساً على مرايانا الداخلية. فالنوافذ التي كانت مشرعة لنقبل منها على العالم باتت تتلوث بنقد الوالدين والمعلمين لنا؛ وتتلطخ بسخرية الأقران منا؛ وتتسخ برفض المديرين لنا؛ وتغلق بتواتر خيبات آمالنا؛ وتسود بمشاعر الشك التي تنمو بداخلنا. وتستمر الأتربة في التراكم دون أن نحرك ساكناً وننفضها عن نفوسنا الصافية. فتمضي في الحياة بنوافذ معتمة ورؤية مشوشة لنفقد حماسنا تجاه كل شيء، وتتملكنا مشاعر الإحباط وتخلّي عن أحلامنا لأننا لم نفكر في أن نطهر مرايانا الداخلية ونصوب نظرتنا الخارجية.

مفاتيح النجاح في الداخل

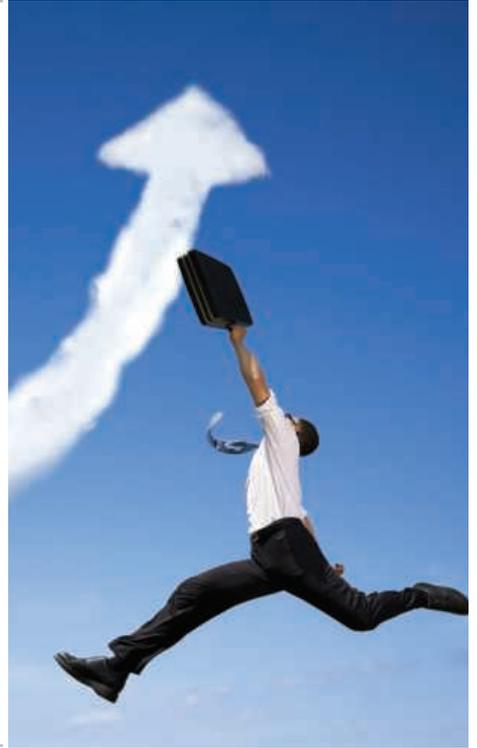
استخدم "إيرل نايتنجيل" مصطلح مفاتيح النجاح وتساءل: لماذا ينجح بعض الأشخاص بينما يفشل آخرون؟ كان "نايتنجيل" كاتباً ومذيعاً ومحاضراً مهتماً بعوامل النجاح. وفي رسالته الشهيرة المسجلة بعنوان "أغرب سر" حدد أهم مبدأ للنجاح كما يراه حين قال: "نحن نصبح ما نفكر فيه ولا نحقق إلا ما نرى أننا قادرون على تحقيقه."

عندما نؤمن التفكير في هدف معين ونواصل التركيز عليه فإننا نبدأ باتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيقه. فطبقاً لـ "قانون الجذب" الذي شرحه "نايتنجيل"، فإن كلاً منا هو نتاج معتقداته. فإذا اعتقدت بأنك قادر على تحقيق إنجاز علمي غير مسبوق وابتكار نظام لم يفكر فيه أحد، فإن طاقتك الإيجابية تتوجه نحو ذلك الهدف مسبوقاً بثقتك وإيمانك بأن ما تريده ليس ممكناً فقط بل هو مؤكد أيضاً.

كن مغناطيساً يجتذب أهدافك

إذا فكَّرت باستمرار في هدف معين، فستبدأ في اتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيقه. فلنقل مثلاً إن شخصاً ما يعتقد أنه قادر على جني 30 ألف دولار في العام، عندها يتحوّل هذا الشخص إلى مغناطيس ويمتلك طاقة إيجابية جاذبة تساعد على اقتناص واستثمار فرص العمل التي ستمكّنه من السير باتجاه هدفه الذي حدّده. وما دام قد تشبّث بهذه الفكرة دون غيرها، فسيتمكّن فعلاً من تحقيق هذا الهدف المادي في ذلك العام.

ولكن ماذا لو فكّر هذا الشخص في جني المزيد من المال الذي يتناسب مع خبراته العملية التي اكتسبها مؤخراً، ولتلبية احتياجات أسرته المتزايدة بعد التحاق ابنه بجامعة مرموقة، ومن ثم فقد حدث نفسه قائلاً: ”سأبدل قصارى جهدي لكي أكسب 300 ألف دولار في العام“؛ فهل سيزيد دخله بالفعل؟ سيعتمد الأمر حتماً على مدى إيمان هذا الشخص بقدرته على تحقيق عشرة أضعاف ما حققه في العام السابق. ومن المحتمل أن يشعر باحتياجه إلى هذا المبلغ، ولكن من دون أن يؤمن بقدرته على تحقيقه في الواقع، ومن ثم فلن يتمكّن من تحقيق هدفه. ولكن إذا واصل التفكير في كسب دخل أكبر، وآمن بقدرته على تحقيق هذا الهدف، فسوف يتمكّن فعلاً من زيادة دخله ليحيا ما استهدفه في خياله وتفكيره، وما عمل من أجل تحقيقه، حتى وإن كانت طموحاته القويّة غير مسبوقة، أو كانت تبدو للآخرين غير واقعية.



أفكارك تحكّمك .. وتصنع حياتك

لطالما برزت فكرة ”نحن نصبح ما نفكر فيه“ في قانون الأفكار المهيمنة أو الأفكار الحاكمة، والذي يقول إن في داخل كل منّا قوّة تدفعه باتجاه تنفيذ الأفكار التي تحكّم عقله. كلمة السر هنا هي: (الأفكار الحاكمة). فلا يمكنك توقّع نتائج إيجابية إذا كنت تقضي عشر ثوانٍ فقط في التفكير بإيجابية بينما تستهلك كل طاقتك على مدار الست عشرة ساعة التي تقضيها مستيقظاً وأنت تفكّر في النتائج السلبية. عليك أن تحكّم سيطرتك على نشاطك الذهني، وأن تفكّر بإيجابية على مدار هذا اليوم وكلّ يوم، حتّى يتحوّل هذا الأسلوب إلى عادة تلقائية، فتعود بطاقتك وقدراتك القوية إلى فطرتك الطبيعية.



تصوّر طريق النجاح لكي تفتح

أنت تمارس التخيل منذ الطفولة المبكرة لتصنع لنفسك ظروفاً وأحداثاً مغايرة لما يبدو أمراً واقعاً. وهذا هو ما نسميه ”خيال العقل“ أو ”التصور الذهني“. فنحن نخزّن في عقولنا تصوّرات لنوع وشكل العلاقات الإنسانية التي نستحقّها، ودرجة النجاح التي سنصل إليها، ومدى قدرتنا على القيادة، والثروات التي سنجنحها ونستثمرها في حياتنا. فمن أين تنبع كل هذه التصوّرات؟

نحن نبدأ في تشكيل ”تخيّلنا العقلية“ في فترة مبكرة من حياتنا. وإذا تعرّضنا للنقد أو شعرنا بالإهمال ونحن صغار، فإن عقولنا ستسجّل هذه الأحداث والمشاعر المرتبطة بها كأشرطة مصورة في عقولنا. ولأننا نؤمن التفكير فيها، ثم نلجأ أو نعود إليها، فسوف نعلم بوعينا أو من دونه، إلى إعادة صياغة مواقف وأحداث حياتنا بطريقة تتطابق مع هذه الصور.

ولكن الكثيرين منّا لا يقومون على تحديث أو تعديل هذه التخيّلات التي تنتجها عقولنا في الطفولة، فنستمر في الوصول إلى نتائج تحول بيننا وبين الاستفادة من قدراتنا وإمكاناتنا إلى أقصى حدّ ممكن، لتتضاءل معها قدرتنا على تحقيق النجاح.



ابتكر تصوّرات جديدة

نحن قادرون على إنتاج تخیلات ذهنية جديدة وقتما نشاء. وعندما نرسم صوراً جديدةً في عقولنا تحفّز بداخلنا توجهاً إيجابياً قوياً، ونركّز عليها، نبدأ في التصرّف بأسلوب يدعم هذه الصور. فالخطوة الأولى لتحقيق النجاح هي تكوين صورة دقيقة للنتائج التي تتطلع إليها. فلا شيء يحول بينك وبين النجاح سوى تخیلاتك وأفكارك.

على الرغم ممّا سبق، فإن هذه الصور لا تتحقّق بين عشية وضحاها. فلا تصبح واقعاً إلا بالتركيز عليها والمثابرة في السعي نحوها، حتّى نبدأ في التصرّف بتلقائية تدعم هذه الصور وتحقّقها.



جوهر الالتزام والمثابرة

كان مؤلّف هذا الكتاب يظن أنّه يفهم معنى الالتزام والمثابرة بأنها السعي الحثيث، والقيام بالعديد من المحاولات. لكنه لم يستوعب الجوهر الحقيقي لهذين المبدأين حتّى قرأ كتاباً صغيراً بعنوان "السّرّ الكبير لتحقيق ما تريد" من تأليف: "مايك هيرناكي". فأدرك حينها أنّ الالتزام هو جوهر الأمور. يرى "هيرناكي" أنّ مفتاح الحصول على أيّ شيء ترغب فيه هو "أن تطلبه بشدة وأن تملك الإرادة لفعل كل ما تستطيع لتحقيق ما تريد"؛ من دون أن تخالف القيم والمبادئ، أو تتسبّب في إلحاق ضرر بالناس أو في البيئة العالمية التي تحيط بك. لأنّ "الإرادة" هي من التوجّهات الإيجابية التي تجعلك تفكّر على النحو التالي:

- ◆ إذا احتاج الأمر 5 خطوات للوصول إلى هدفي، فسأنفّذ الخطوات الخمس كاملة.
- ◆ إذا احتاج الأمر 55 خطوة للوصول إلى هدفي، فسأنفّذ الخطوات الخمس والخمسين كاملة.
- ◆ إذا احتاج الأمر 155 خطوة للوصول إلى هدفي، فسأنفّذ الخطوات المائة والخمسة والخمسين كاملة.

فلا أحد يعرف في البداية عدد الخطوات التي يحتاجها للوصول إلى الهدف. فلكي تنجح، عليك الالتزام بالقيام بكل ما يطلبه الأمر، بغضّ النظر عن عدد الخطوات التي ستنفّذها. فإن المثابرة لا توجد ولا تظهر ولا تعمل إلا بعد الالتزام بهدف؛ فنبداً العمل بعزم ويقين حتى نحقق النتائج المرجوة.



حوّل المشكلات إلى فرص

ما أول رد فعل تقوم به عند مواجهة إحدى المشكلات؟ إذا كنت مثل أغلب الناس، فأول "رد فعل" هو الشكوى. "لماذا أنا بالذات؟ ما الذي سأفعله الآن؟ لقد دمّرت كل مخطّطاتي!" من الطبيعي أن يكون هذا هو أول رد فعل لك. لكن، وبعد الشعور المبدئي بخيبة الأمل يصبح أمامك قرار لتتخذه. فإمّا أن تعيش في بؤس وتترك العنان لعقلك ليفكّر في الجوانب السلبية للموقف، أو تبحث عن الإيجابيات وتستخلص العبر من ذلك المأزق.

ستمرّ بفترة من الشكّ أو تواجحك بعض الصعوبات، لكنّ هناك دائماً جانباً مشرقاً لهذه الصعوبات. فما تمرّ به ليس مشكلة على الإطلاق؛ بل قد يكون فرصة في حدّ ذاته. فأنت على الأرجح تعرف أو سمعت عن شخص فقد وظيفته، فبادر إلى تأسيس مشروعه الخاص. فلو أنه لم يفصل من عمله، لم يكن ليفكر أو يخطط لتأسيس شركة ناجحة. فما بدأ بمحنة تحول إلى منحة وما بدأ بأزمة شخصية تحول إلى فرصة ذهبية.

كلماتك ترسم طريقك وتلونه

هل تفكر في اختيار الكلمات التي تستخدمها كل يوم؟
تتمتع لغتنا بقوة هائلة قد لا ندرك مداها. فهي قادرة على بناء مستقبل مشرق، أو تدمير مستقبل مشرق أيضاً. كلماتنا تعزز أفكارنا ومعتقداتنا، فتصنع تفاصيل واقعنا. فكّر في ذلك عبر العملية التسلسلية التالية:



مثلاً:

فما هي نتيجة هذا الاعتقاد؟ لن يحاول "رمزي" حتى أن يجرب الكتابة، وبالتالي فلن يتخذ الخطوات اللازمة ليمارس ولو نوعاً مبسطاً من الكتابة، لأنه لا يعتقد ولا يؤمن بقدرته على هذا. بعد ذلك يحقق "رمزي" "نتائج" ضعيفة للغاية في عمله. ولتزداد الأمور سوءاً يبدأ في تبني المزيد من الأفكار السلبية... ويكرر المزيد من الكلمات السلبية... ليعزز معتقداته السلبية... ليحقق المزيد والمزيد من النتائج السلبية؛ ليظل أسير دائرة من السلبية التي لا تنتهي أبداً.

بالتبع كان يمكن لهذه العملية برمتها أن تنتهي على نحو سعيد، فقط لو كان "رمزي" اختار "أفكاراً" إيجابية منذ بادئ الأمر، ثم دعمها بـ "كلمات" إيجابية. حينها سيعزز عقله "معتقد" أنه ناجح في كتابة التقارير. وكنيجة لهذا، كان لينفذ "الأفعال" المتسقة مع هذا المعتقد... لينتهي به المآل محققاً نتائج باهرة.

الدرس المستفاد: لا تقلل من شأن الدور الذي تلعبه "كلماتك" في عملية التفكير. الأشخاص الذين يغذون أنفسهم بالأفكار السلبية يفكرون بطريقة سلبية طوال الوقت. فليس منطقياً أن تتحدث بلغة سلبية، وتوقع أن تكون شخصاً ناجحاً؛ فالكلمات السلبية تؤدي إلى نتائج سلبية.

"رمزي" مهندس متفوق في عمله، وقد صمم عدة مشروعات كبرى. وبعد تصميمه لأحد المشروعات الخاصة التي لا يريد رئيسه الإعلان عنها، طلب منه كتابة تقرير يشرح كافة تفاصيل المشروع و "الفكرة" الكامنة وراء التصميم العجيب. ومضى يوم وأيام وأسبوع، وهو يقول: "لا أجد كتابة التقارير" فهو لم يستدع فكرة عجزه عن الكتابة مرة واحدة ولا مرتين ولا ثلاثاً، بل مئات المرات وظل يفعل ذلك، حتى اضطر مديره إلى كتابة التقرير.

يستخدم "رمزي" "كلمات" سلبية تدعم فكرته وهو في حوار داخلي مع نفسه ثم مع زملائه ثم مع رئيسه وهو يقول: "لا يمكنني تعلم كتابة التقارير"، أو "أكره كتابة التقارير" لأنني رسام ومصمم ولست كاتباً. يقوي كل ما سبق "معتقدات" "رمزي"، فتبدأ المشكلات في الظهور؛ لأن كل ما نحققه في حياتنا ينبع من معتقداتنا. فهذا هو "رمزي" يخزن في ذهنه معتقداً مؤداه أنه من المستحيل أن يتقن الكتابة. فهو يقارن بين قدراته الفنية وبين قدراته التعبيرية، رغم أن رئيسه لم يطلب منه تقريراً عظيماً. فما طلبه هو وصف أو شرح لفكرته الإبداعية في التصميم. لكن قناعته بتواضع قدراته في الكتابة صارت عقيدة راسخة في تفكيره وتحولت تدريجياً لتعيش في عقله اللاواعي.

"كيف حالك؟"

قد تبدو إجابتنا عن سؤال "كيف حالك؟" أمراً بسيطاً لا أهمية له. لكننا نجيب عن هذا السؤال حوالي 10 مرات في اليوم على أقل تقدير، وقد تصل إلى 50 مرة في بعض الأحيان؛ ولذا، لا يجب أن نستهن بدور هذا السؤال اليومي؛ فهو جزء من حياتنا يتكرر على الدوام عبر أحداثنا اليومية. ما الذي نقوله عندما يسألك أحدهم "كيف حالك؟"

في العادة لا تزيد الإجابة على بضع كلمات. ومع ذلك فإن ردك الموجز سيقول الكثير عنك وعن توجُّهك. بل إن ردك سيشكل شخصيتك ويحدد نتائج بالمعنى الحرفي للكلمة. فقد تبين أن الإجابات التي يطلقها الناس رداً على سؤال: "كيف حالك؟"، تنقسم إلى ثلاثة مستويات: سلبية ونمطي وإيجابي. حيث تشمل الإجابات السلبية عبارات مثل: "لست على ما يرام" "لا أدري" "أنا مرهق" و "أحمد الله أن اليوم هو آخر يوم في هذا الأسبوع" أو "ماذا تسأل؟".

عندما يرد عليك أحدهم قائلاً: "ماذا تسأل" فهذا يعني أنه لا يتقبل الحوار أو يظن أنه ليس مسؤولاً عن وضعه المزري، وإذا ما تحدث فسوف يمعن في الشكوى من الظروف والتبرم من الحياة، وقد يحملك المسؤولية عن مشكلاته وأزماته التي يظنها بلا حل.



كن إيجابياً

راجع ردود الشرائح الثلاث - السلبية والعادية والإيجابية. ما الردود التي تستخدمها أغلب الوقت؟ وما الردود التي يرددها أصدقاؤك وأفراد عائلتك باستمرار؟

إذا وجدت نفسك تنتمي إلى الفئة السلبية أو النمطية ننصحك بإعادة النظر على الفور في ردودك وعلاجها، لتنتقل خطوة تلو الأخرى إلى الشريحة الإيجابية. سنشرح لك فيما يلي سبب أهمية هذا الأمر. عندما يسألك أحدهم "كيف حالك؟" وترد أنت قائلاً "فظيح" أو "الأمر ليست سيئة للغاية" تتأثر نفسياتك بشكل سلبي وتدفعك للتعبير بشكل ملموس عن هذه الحالة. فيرتخي كتفك وينخفض رأسك ويبدأ جسمك كله في اتخاذ وضعية الشخص المحبط.

ماذا عن مشاعرك؟ هل تشعر أنك أفضل حالاً الآن؟ بالطبع لا بل ستختبر المزيد والمزيد من المشاعر السلبية لأن هذا هو ما تسفر عنه الكلمات والأفكار السلبية، وهو ما يتمخض في النهاية عن نتائج سلبية أيضاً.

تعامل مع كلماتك باعتبارها مستقبلك إذا قلت "كل شيء سيئ" ينجذب عقلك إلى الأشخاص والمواقف السيئة التي تساعدك على إثبات صحة هذه العبارة. على الجانب الآخر إذا صرحت باستمرار أن حياتك رائعة فسيدفعك عقلك للتحرك باتجاه كل ما هو إيجابي.

تأمل مثلاً ماذا سيحدث إذا قلت إنك في حالة رائعة أو ممتازة. سوف تستجيب مشاعرك وأفكارك وقراراتك لهذه الكلمات لتتطابق مع لفتك الإيجابية فتصبح حالتك النفسية والبدنية أفضل حالاً. وسوف تجذب طاقتك وروحك المفعمة بالحيوية الآخرين وتحسن علاقاتك المهنية والإنسانية مع كل من حولك. ولكن، هل ستختفي كل مشكلاتك في الحياة فوراً وبمجرد قول هذا الكلام الإيجابي؟ بالطبع لا، لكنك ستكون قد بدأت في تطبيق مبدأ رائع في القيادة خصوصاً والحياة عموماً: "نحن نحصل دائماً على ما نتوقعه من الحياة ونصبح من نريد أن نكونه أيضاً".



الردود النمطية

تفصل المنتمين إلى هذه الشريحة عن السلبية درجة واحدة، وبالتالي يبقى أمامهم الكثير ليقوموا به كي يحسّنوا مزاجهم ويصحّحوا توجّههم السلبي، ومن أبرز العبارات التي تتردّد على ألسنتهم: "لا بأس" "عادي" "مثلي مثل غيري من الناس"؛ "سوف تتحسن الأمور".

فهل ترغب حقاً في قضاء وقتك أو العمل ثماني ساعات في اليوم مع شخص يتطلع إلى أن تتحسن الأمور من تلقاء نفسها؟ أو يعتبر نفسه عادياً مثل بقية الناس؟ وهل تظنه فعلاً يعني ما يقول؟ عندما نستخدم عبارات نمطية أو "عادية" فإننا نستنفد الطاقة الإيجابية القوية الكامنة بداخلنا. فالذين يستخدمون كلمات نمطية يعيشون أيضاً حياة روتينية ومتكررة ولا يحققون سوى نتائج عادية. ولا نخالك تبحث عن التألق والتفوق في هذه الحياة من خلال نمط سلوكي عادي.

أما الشريحة الثالثة فتضم المتحمسين المقبلين على الحياة والذين يفاجئوننا دائماً بأعلى مستويات التوجه الفكري، وتأتي ردودهم في غاية القوة والإيجابية وهم يقولون: "رائع" "مدهش" "عظيم" "ممتاز" "الحمد لله، أنا في غاية السعادة".

أصحاب الردود الإيجابية السابقة لا يصلون إلى أهدافهم سيراً على الأقدام بل يخلقون إليها تحليقاً وهم يستقبلون كل يوم من أيام حياتهم بثقة وطمأنينة وبرؤية واضحة، وهم يسعون لتحقيق أهدافهم النبيلة وأهداف مؤسساتهم ومجتمعاتهم. ولذا فإن مجرد وجودهم بيننا يجعلنا نشعر بأننا أفضل حالاً وأحسن مآلاً.

انظر إلى الأمور بحجمها الطبيعي

يرى خبراء الاتصال والتنمية البشرية أن الأشخاص دائمي الشكوى يفتقرون إلى الرؤية الواضحة في حياتهم - فهم يضحّمون مشكلاتهم بشكل مبالغ فيه. الرؤية الواضحة هي: "القدرة على رؤية الأمور وتخيّل درجة أهميتها الحقيقية في الحياة." ففكر فيمن تعرفهم:

- هل لديك زميل أو صديق تعكّر مزاجه وفق أعصابه بسبب تلف إطار سيارته وهو على الطريق السريع؟ وهل صادفت مديراً يصرخ بأعلى صوته لأنك أو أحد زملائك ارتكبت خطأ عادياً يرتكبه الموظفون في كل مكان كل يوم؟ من الواضح أن هؤلاء الغاضبين لأنفسهم الأسباب لا يستطيعون - أو لم يفكروا أصلاً - في وزن الأمور ووضعها في نصابها الصحيح.

لقد مكث "إيدي ريكينباكر" يصارع من أجل البقاء لمدة 21 يوماً وهو يعيش على طوق نجاة في منتصف المحيط الهادئ دون وجود بارقة أمل في إنقاذه. وقد قال مقولته الشهيرة بعد نجاته من محنته: "إذا كنت تملك ماءً لتشرب وطعاماً لتأكل فلماذا الشكوى والتذمّر إذا؟"

ما الأمر الذي تشكو منه الآن أو شكوت منه مؤخراً؟ هل يستحق كل تلك الطاقة المُهدّرة في التذمّر والشكوى؟ "إذا ما غرك هواك وضل بك تفكيرك لتتذمر من كل ما تظنه مشكلات فامسك قلماً وورقةً واكتب كل النعم التي تتمتع بها واشكر الله عليها.



لأن المستقبل يبدأ الآن، فإن "الآن" هو الوقت المناسب لتتخذ الخطوات القوية والتي من شأنها تحويل أحلامك إلى حقيقة واقعة. فالتفكير الإيجابي لا يكفي وحده حتى لو كنت أكثر إنسان إيجابية في العالم. يقول "جيل إيجلز": "عندما تُقرّر أن تتجح، قرّر أيضاً أن تتعب".

لماذا نُقبل على الخوف أحياناً

عند مواجهة موقف يثير مشاعر الجزع في داخلنا يقرّر أغلبنا التراجع لتجنب الخوف والقلق ولكننا نخسر تلك الأحاسيس الرائعة التي كنا سنختبرها، والتي لا تتمخص إلا عن مواجهة التحديات. مثال: إذا طلب منك رئيسك إلقاء محاضرة أمام جمهور عريض، أو في موضوع جديد تماماً فإن أول ما ستفكر فيه هو الاعتذار، ومن ثم توفير عشاء ليالٍ طوال من الأرق والقلق، وهذا ليس إلا هروباً من مشاعر التوتر التي قد نختبرها دائماً ونحن نستعدّ لمواجهة أي شيء. الفائدة الوحيدة التي نجنيها من التراجع هي تجنب مؤقت لمشاعر الخوف والجزع. هل يمكنك ذكر أية فائدة يمكن أن يجنيها الإنسان عندما يهرب من مخاوفه؟ طرحنا هذا السؤال على آلاف الأشخاص، ولم يتمكن أحد منهم أن يقدم سبباً مقنعاً للخوف والهروب، والسبب واضح ليس للخوف فائدة واحدة!



واجه مخاوفك بنضج

كي تتمكن من تحقيق أهدافك واستثمار إمكاناتك يجب أن تتأهّب للكّد والعمل بجدّ - فأنت على وشك أن تقوم بأمر كنت تخشاه. هذه هي الطريقة الوحيدة لتنمية وتطوير إمكاناتك. قد يبدو الأمر بسيطاً للوهلة الأولى، لكن أغلب الناس يتراجعون ويحجمون عندما يواجهون الصعاب والتحديات بسبب مشاعر الخوف والرغبة - الطبيعية - التي تتملكهم. كلنا نشعر بالخوف والقلق عندما نخرج من منطقة الراحة ونتحول من السكون إلى الحركة. منطقة الراحة هي منطقة عاداتنا وسلوكياتنا المألوفة - فقط - لنا، ولذا نشعر فيها بالراحة والأمان. "منطقة الراحة" عبارة عن دائرة وكل الأعمال والأقوال التي تقع داخلها تبقى معروفة ومألوفة لنا ولذا فهي - في ظاهرها - لا تتطوي على مشكلات وتهديدات، لكننا ننسى أيضاً أنها لا تحمل لنا فرصاً أو تحديات. والحياة الخالية من التحديات لا تكون حياةً كاملةً وناضجة.

لا تهرب

يقول ”رالف والدو إيمرسون“: ”لا تهرب مما تخشاه وإلا قتلك الخوف“ هذه النصيحة منطقية لأن الهرب هو استراتيجية الخاسرين التي تؤدي بهم إلى المزيد من الخوف. يمكنك الآن أن تواجه مخاوفك وتخرج من دائرة الراحة. إذ يرى ”إيمرسون“ أيضاً أن للشجاعة عضلات، وهي تنمو بالتمرين والممارسة. فعندما تمارس نشاطاً خارج دائرة راحتك وتكرره عدّة مرات؛ يصبح هذا النشاط جزءاً من دائرة راحتك فضلاً عن أن الخروج من دائرتك لمواجهة تحدياتك، ينمي الإحساس بالثقة في داخلك وبشكل سيفاجئك كما فاجأ الكثيرين حول العالم.



انزل إلى أرض الواقع .. وافشل

التمرُّن حتَّى تتقن القيادة بغضِّ النظر عن الفترة التي قد يستغرقها الأمر. وساعدك أيضاً شعورك بالحماس تجاه تحقيق الهدف الذي وضعته لنفسك – فأنت تنتظر الوصول إلى هدفك بفارغ الصبر. فلا يمكننا أبداً التقليل من شأن التشجيع الإيجابي. ولهذا كنت أكثر حماسةً وأنت ترى والديك يقفان خلفك يشجعانك ويشدان من أزرِك.

كنا نتعلّم عندما كنا صغاراً كيف نسقط مراراً وتكراراً قبل أن نتقن قيادة الدراجة. وبالمثل يعرف الناجحون أنهم سينالون نصيبهم من الفشل إلى أن يشقُّوا طريقهم إلى النجاح. حتَّى وإن لم يستمتعوا بإخفاقاتهم، فقد تعلموا أن يتعاملوا معها باعتبارها جزءاً ضرورياً من رحلتهم إلى النصر. ففي النهاية سيتطلب إتقان أيّة مهارة الكثير من الوقت والجهد والنظام والانتظام والمواظبة على التمرُّن بغضِّ النظر عن كل الصعوبات التي لا بد وأن تعترض طريقك.

هل تتذكّر عندما كنت تتمرُّن على ركوب الدراجة في الصغر؟ على الأرجح بدأت التعلّم حينها مستعيناً بعجلتين خلفيتين إضافيتين. وبالتأكيد واجهت صعوبة في الحفاظ على توازنك عندما نزعت هاتين الركيزتين. كما حاولت مراراً أن تتحاشى السقوط وربما سقطت بالفعل عدّة مرات وجرحت نفسك. أنت في ذلك الحين كنت تتعلّم درساً مبكراً عن أهمية الفشل المؤدّي للنجاح.

من المرجح أيضاً أن أحد والديك كان يقف بجانبك في أثناء التمرين، ليوجّهك بالتعليمات والإرشادات ويشجّعك، ويحول دون سقوطك إذا ما فقدت توازنك. لقد امتزجت في داخلك مشاعر الخوف بالإثارة آنذاك وتشوّقت لإدراك لحظة النجاح – أن تقود الدراجة بمفردك. لهذا السبب واطلبت على التمرُّن يوماً تلو الآخر حتَّى حققت غايتك في النهاية.

ما الذي صنع هذا النجاح؟ أكثر ما ساعدك هو المثابرة وتكرار المحاولة مُعزّزين بإصرارك على النجاح. فقد كنت مصراً على

أسئلة مهمّة ومُلهمّة

إذا لم تحقّق النتائج التي ترجوها، أو شعرت بالإحباط بسبب حالة فشل، فاسأل نفسك:

- ◆ هل جدولي وخططي وبرامجي غير واقعية؟
- ◆ هل أنا ملتزم حقاً بتحقيق أهدافي؟
- ◆ هل أعرّض لمؤثرات سلبية تتسبّب في إحباطي؟
- ◆ هل أنا مستعدٌّ حقاً للنجاح؟
- ◆ هل أنا مستعدٌّ للتصدّي للفشل في سبيل تحقيق هدف نبيل؟



شبكات النجاح

بمجرد أن يشتعل فتيل النجاح ترتفع معدلاته تدريجياً بفضل علاقاتك وارتباطاتك بالناس من حولك. وهذا يعني أنك لن تحقق نجاحاً ضخماً بالاعتماد على نفسك فقط وبمعزل عن الآخرين. من هنا يبرز دور شبكة العلاقات الفعّالة خاصة إذا جمعتك علاقاتك بأشخاص تربطهم بك منافع ومصالح مشتركة.

فكيف نمثّن شبكة علاقاتنا؟

حاول تقسيم شبكة العلاقات إلى أربع فئات هي:

١- التوجّه والتصرف

- ◆ أظهر توجّهاً ذهنياً وسلوكاً إيجابياً تجاه كل من تعرف.
- ◆ شارك في أنشطة الأعمال المهنية والمجتمعية.
- ◆ اخدم الأشخاص الموجودين في دائرة علاقاتك.



٢- الإحالات والتزكيات

- ◆ إذا أوصيت أو زكيت أحد الأشخاص للعمل في مكان ما مثلاً تأكد من أن يذكر هذا الشخص اسمك باعتبارك صاحب التوصية.
- ◆ كن دقيقاً في اختيارك فلا تزك كل من هبّ ودبّ.

٣- التواصل

- ◆ كن مستمعاً جيداً.
- ◆ اتصل بمعارفك من وقت إلى آخر لا لشيء إلا لأنك تهتمّ بهم.
- ◆ اقتصص كل الفرص التي تتاح لك لمقابلة أشخاص جدد.
- ◆ عامل كل من تقابله باعتباره شخصاً مهماً وهو في الواقع كذلك فلماذا تقابل من ليس مفيداً؟
- ◆ تعرّف إلى أشخاص مختلفين وجدد في الاجتماعات والمحاضرات التي تشارك فيها.
- ◆ كن دائماً مستعداً للخروج من إطار دائرة الراحة.
- ◆ اطلب بعض الخدمات من معارفك بين الحين والآخر، وحاول أن تساعد كل من يلجأ إليك، بشرط ألا تخالف النظام ولا تجور على القيم والأخلاق.

٤- المتابعة

- ◆ أرسل رسالة شكر موجزة جداً لكل من تقابله لأول مرة بعد انتهاء لقاءك الأول معه.
- ◆ عبّر عن إعجابك بالعروض التقديمية التي تحضرها والمقالات الجيدة التي تقرؤها.
- ◆ عبّر عن تقديرك لخطابات التوصية والخدمات التي يرسلها إليك الآخرون؛ إمّا بإرسال مذكرة شكر أو بمكالمة هاتفية.
- ◆ أرسل الورود وبطاقات التهنئة لمعارفك وأصدقائك في المناسبات المناسبة.



يمكنك أن تكون إيجابياً واستثنائياً

نادرون هم من يتمتَّعون بتوجُّه إيجابي مستمر. هؤلاء يدركون معنى التألُّق والتميّز والنجاح، لأنهم يعرفون أنَّ أفكارهم تتحوَّل إلى واقع ملموس. الإيجابيون "الاستثنائيون" يراقبون كلماتهم، ويبرمجون عقولهم على استقطاب النجاح ورفض الفشل.

والاستثنائيون أيضاً يتمتَّعون بالجرأة المطلوبة لمواجهة مخاوفهم، فهم يعلمون أنَّ المواجهات المتواصلة للتحديات هي القوة الدافعة التي ترتقي بهم إلى آفاق غير متوقعة، ومستويات غير معهودة من الإنجاز والإبهار في الأداء والعطاء. كما أنهم يتشبَّثون بأهدافهم، ويسيرونها نحوها بخطى ثابتة وتوجُّه إيجابي، ويملكون من المثابرة والعزم ما يكفل لهم تحقيق النجاح المنشود، وهو "نجاح بلا حدود".

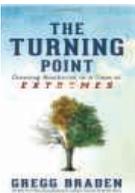


المؤلف:



جيف كيلر: هو مؤسس ورئيس شركة "أتيود Attitude" وأحد رواد التفكير الإيجابي ومنظريه ومؤلفيه.

كتب مشابهة:



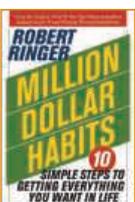
1. The Turning Point

Creating Resilience in a Time of Extremes.
By Gregg Braden. January 2014.



2. Perspective

The Calm Within the Storm.
By Robert J. Wicks. March 2014.



3. Million Dollar Habits

10 Simple Steps to Getting Everything You Want in Life.
By Robert Ringer. January 2014.



" إِنْ الْقَلَمَ وَالْمَعْرِفَةَ أَقْوَى بِكَثِيرٍ مِنْ أَيِّ قُوَّةٍ أُخْرَى "

صَاحِبِ السُّمُو الشَّيْخِ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ

بِفِيهِ الْمَقُولَةُ يُرْسِي سُمُوهُ دَعَائِمَ التَّنْمِيَةِ الْمُسْتَدَامَةِ وَقَوَامَهَا الْعِلْمَ وَالْمَعْرِفَةَ، وَهُمَا رَكَائِزُ التَّنْطُورِ الَّذِي انْطَلَقَتْ مِنْ أَجْلِهِ مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ، وَالْهَادِفَةُ إِلَى نَشْرِ الْمَعْرِفَةِ وَتَعْزِيزِ ثِقَافَةِ الْإِبْدَاعِ وَالْإِبْتِكَارِ فِي نَفُوسِ الشَّبَابِ بِعَرَضِ إِبْجَادِ مَجْتَمَعَاتٍ عَرَبِيَّةٍ رَكِيزَتُهَا الْمَعْرِفَةُ وَطَرِيقُهَا التَّنْمِيَةُ وَغَايَتُهَا الْإِزْدِهَارُ وَالرِّخَاءُ.

إِنَّ الْمُبَادَرَاتِ وَالْبَرَامِجَ الَّتِي أُطْلِقَتْهَا مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ تَهْدَفُ جَمِيعُهَا إِلَى بِنَاءِ مَجْتَمَعَاتٍ قَائِمَةٍ عَلَى اقْتِصَادِ الْمَعْرِفَةِ، سِوَاهُ مَنْ خِلَالَ إِتْرَاءِ الْمَجْتَمَعَاتِ بِالْفِكْرِ وَالثِقَافَةِ، أَوْ دَعْمِ وَتَمْكِينِ اللُّغَةِ الْعَرَبِيَّةِ وَتَعْزِيزِ مَكَانَتِهَا لَدَى الْأُجْيَالِ الْقَادِمَةِ، وَكَذَلِكَ عَبْرَ عَرْضِ النَّتَاجِ الْفِكْرِيِّ لِلْحَضَارَاتِ وَالثِقَافَاتِ الْمُخْتَلِفَةِ، بِالإِضَافَةِ إِلَى تَأْهِيلِ وَإِعْدَادِ جِيلٍ مِنَ الْمُبْدِعِينَ قَادِرٍ عَلَى دَفْعِ الأُمَّةِ لِلحَاقِ بِالتَّنْطُورِ الْعَالَمِيِّ.



مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION