

الثقافة  
مجلة الإبتسامه

# الفورريته

\*\* معرفتي \*\*

www.ibtesama.com

القوة التي تدفعك للحصول على ما تريد!

\*\* معرفتي \*\*

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامه



بول ماكيننا

منتديات مجلة الإبتسامه

معرفتي



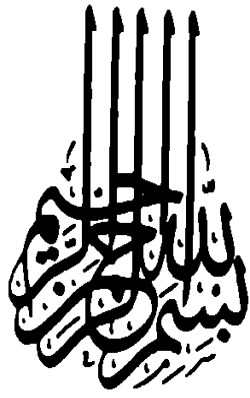
مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... ليست مجرد مكتبة ... not just a Book store



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

**الثقة الفورية**



# الثقة الفورية

القوة التي تدفعك للحصول على ما تريد

د . بول ماكينا

مراجعة : "مايكل نيل"

مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... ليست مجرد مكتبة  
- not just a Bookstore

تليفون +٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠

فاكس +٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣

تليفون +٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠

تليفون +٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠

تليفون +٩٦٦ ١ ٢٠٥٧٠١٠

تليفون +٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١

تليفون +٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠

تليفون +٩٦٦ ٦ ٢٨١٠٠٢٦

تليفون +٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١

تليفون +٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١

تليفون +٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١

تليفون +٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١

تليفون +٩٦٦ ٣ ٣٤٠١٥٥٥

تليفون +٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦

تليفون +٩٦٦ ٢ ٦٧٢٢٧٧٧

تليفون +٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧

تليفون +٩٦٦ ٢ ٤٢٠٢٠٥٠

تليفون +٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣

تليفون +٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦

تليفون +٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١

تليفون +٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢

تليفون +٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩

تليفون +٩٦٥ ٢٦١٠١١١

تليفون +٩٦٥ ٤٩٢٨٢٣٤

موقعنا على الإنترنت [www.jarirbookstore.com](http://www.jarirbookstore.com)

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على:

[jbpublications@jarirbookstore.com](mailto:jbpublications@jarirbookstore.com)

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠٠٨ م

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © Paul Mckenna 2006.

The right of Paul Mckenna to be identified as the author of this work has been asserted in accordance with sections 77 and 78 of the Copyright, Designs and Patents Act 1988.

Illustrations © Gillian Blease 2006.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2007. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system without permission.

# INSTANT CONFIDENCE!

The Power to Go For  
Anything You Want

PAUL MCKENNA Ph.D.

Edited by Michael Neill



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**



# المحتويات

١ استعداد للنجاح !

## القسم الأول

### ترسيخ عادة الثقة بالنفس

- ١١ ١ عليك بإعداد نفسك للنجاح  
٢١ ٢ ما يتنافى مع الثقة بالنفس  
٢٧ ٣ عقلك المدهش  
٣٥ ٤ قوة الحديث الإيجابي مع الذات  
٤٣ ٥ الأفلام التي تدور في عقلك  
٥١ ٦ استخدم جسدك لتغيير حياتك  
٥٩ ٧ الذكاء الانفعالي  
٦٧ ٨ الإيمان بالذات  
٧٥ ٩ بمقدورك حقاً فعل أى شىء !  
٨١ ١٠ خمس دقائق للتدريب على الثقة بالنفس يومياً

## القسم الثانى

### حفز نفسك على النجاح

- ٩٣ ١١ ما الذى يحفزك ؟  
١٠١ ١٢ الأهداف ، الأهداف ، الأهداف !  
١٠٩ ١٣ اكتسب عادة العمل  
١١٧ ١٤ المنحة الإلهية

١٢٣	١٥ لا تقبل الرفض مطلقاً
١٣٣	١٦ التغلب على العثرات
١٣٩	١٧ التفكير فى مستقبل إيجابى
١٤٧	١٨ خطتك العملية اليومية للنجاح

### القسم الثالث

#### الثقة بالنفس فى العالم الخارجى

١٥٥	١٩ التحدث على الملأ
١٦٧	٢٠ النجاح فى العمل
١٧٩	٢١ العلاقات الاجتماعية
١٨٧	٢٢ التخلص من الأحداث والعلاقات المؤلمة

### القسم الرابع

#### عيادة الثقة بالنفس

١٩٥	عيادة الثقة بالنفس
-----	--------------------

قال : " اقتربوا من الحافة " .  
قالوا : " لكننا خائفون " .  
قال : " فقط اقتربوا من الحافة "  
وبالفضل اقتربوا ،  
فقدفهم من فوقها .

جيلوم أبولينير

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

## استعد للنجاح !

هل تستغل كل القدرات الكامنة بداخلك فى حياتك ؟  
لا يعتقد ذلك أى من مئات الآلاف من الأشخاص الذين  
تعاملت معهم على مدار سنوات - وهم محقون فى رأيهم هذا .  
حتى كبار رجال الأعمال ونجوم هوليوود والأبطال الرياضيين ،  
الذين تعاملت معهم والذين يتبوأون مواقع الريادة فى  
تخصصاتهم ، كانوا يعلمون أنهم لا يستخدمون سوى القدر  
اليسير مما يملكون ، ولا يحققون سوى النذر اليسير مما هم  
قادرون على تحقيقه .

ولقد كشفت الدراسات المتتابة عن أن الفارق بين الفائز  
والخاسر فى الأداء الرياضى هو أقل من ١ ٪ . وأنا أعتقد أن  
ما يصنع ذلك الفارق حقاً هو شيء واحد : الثقة بالنفس .

إن هذا الكتاب ليس مجرد كتاب تقرأه ، بل هو نظام صمم  
خصيصاً لمساعدتك على شحذ قوتك فى جميع مجالات  
حياتك . وعندما تمارس التدريبات ، وتتبع التعليمات المدرجة  
بين دفتى هذا الكتاب ستلمس التفوق والتميز الذى يطرأ عليك  
فى كل ما تفعله أياً كان . كما ستلاحظ أنك ستستمتع بحياتك  
بصورة أكثر ، كما ستجد أن تلك التحديات ، والتي لم تكن  
تظن يوماً أنك قد تقهرها ، صارت شيئاً تافهاً عندما تواجهها  
بالقدر الذى تملكه الآن من الثقة بالنفس . وسوف نقوم معاً



بتهيئة عقلك لتحقيق النجاح ، وتكييف نفسك على تحقيق كل ما أردت دوماً تحقيقه .  
 وكل ما يمكنني أن أؤكدك لك الآن هو الآتي : لا يهم كيف تسير الأمور في حياتك الآن ، أو منذ متى والحال بك يسير على ما أنت عليه الآن ، أو حتى مدى تشككك في مدى نجاح هذا وفاعليته بالنسبة لك . كل هذا يمكن أن يتغير في ظرف يوم واحد فقط . وهذا اليوم يبدأ الآن .

## إلام يرشدك هذا الكتاب ؟

يشبه استخدامك للنظام المذكور في هذا الكتاب حضور جلسات خاصة معي . وكل ما تحتاج إليه للنجاح ستجده موجوداً في هذا الكتاب . وسرعان ما ستجد في نفسك القدرة على استخدام جميع قدراتك الكامنة بداخلك ، وكذلك استخدام الثقة الموجودة لديك بصورة طبيعية ، حتى تتمكن من إعادة تشكيل حياتك بالصورة التي تبغيها .  
 وسوف يصحبك كل قسم من الأقسام الأربعة الموجودة خطوة بخطوة حتى تنتقل من حياتك الراهنة وما أنت عليه الآن وتصل إلى كل ما تنشد . ويشبه القسم الأول " ترسيخ عادة الثقة بالنفس " حضور بعض الجلسات معي بالعيادة . وسوف تحضر معي مجموعة من الجلسات ، والمصممة بصورة محكمة بهدف رفع مستوى ثقتك بنفسك ؛ حتى تجد بنفسك الشعور

بالراحة ، والتعامل السليم عند مواجهة الأمور التي كانت تضايقك مسبقاً .

وقبل أن تنتهي من قراءة القسم الأول ستجد أن حياتك مختلفة بصورة كلية . وستجد أن الحياة مليئة بالفرص بعد أن كانت مليئة بالعوائق والصعوبات من قبل . ستكون قد تعلمت كيف تستخدم قدرات عقلك المدهشة حتى تزيد من ثقتك بنفسك ودافعيتك بكل سهولة ، كما ستنعم بالسلام الداخلي أكثر من أي وقت مضى .

أما في القسم الثاني " حفز نفسك على النجاح " فسوف أطلعك على بعض الأسرار الخاصة بالأشخاص الناجحين ، وذوى الدافعية العالية . وقبل أن تنتهي من هذا القسم ستجد نفسك مفعماً بالرغبة في الخروج للعالم لتبني أفعالاً وخطوات ضخمة نحو تحقيق أحلامك . والأكثر من هذا أنك ستشعر بالقوة والحماس والراحة تغمرك وأنت تفعل هذا ، حيث ستكون وقتها على يقين بأنك مستعد بأفضل صورة ممكنة ، ومستعد لاختبار نفسك في المكان الذي يهملك - وهو حياتك الخاصة بك .

أما القسم الثالث " الثقة بالنفس في الحياة الواقعية " فهو أشبه بالجلوس في إحدى ندواتي الخاصة بكيفية تحقيق النجاح . وبإمكانك قراءة القسم الثالث بطريقة مستمرة من البداية إلى النهاية ، إلا أنني قمت بتصميمه على هيئة خطوات إرشادية تعينك على تحقيق النجاح في الحياة

الواقعية . وهكذا يمكنك انتقاء وقراءة الأجزاء التي تريد إتقانها بصورة أكبر ، سواء كانت متعلقة بالتغييرات التي تود تحقيقها في مجال عملك ، أو في المواقف الاجتماعية ، أو في التحدث مع جمع من الناس ، أو حتى في علاقاتك الشخصية .

وأخيراً وفي القسم الرابع " عيادة الثقة بالنفس " سوف أحاول الإجابة عن بعض من أكثر الأسئلة التي توجه إلى بصورة متكررة ، والتي يطرحها أناس يتعلمون كيفية التحكم في عالمهم الداخلي ، وإطلاق قوة ثقتهم بأنفسهم ، والبدء في العمل والتغيير .

## ما تحتاج معرفته قبل البدء

تخيل نفسك وقد تعاقدت معي لمساعدتك على تنمية ثقتك بنفسك ، وتحفيز الدافعية لديك لتحقيق كل ما تريد من هذه الحياة . ما أكثر شيء ترغب في تغييره ؟ وما الذي تريد الاستعانة بي لتحقيقه ؟

وبما أنك بسرائك لهذا الكتاب قد تعاقدت معي فعلياً لأكون مدربك على النجاح ، فهناك بضعة أشياء ينبغي عليك معرفتها قبل أن نبدأ :

## ١. إننى إنسان متفانٍ لأقصى درجة فى عمله

عندما أعمل مع عملائى ، لا أدخر جهداً فى التأكد من أنهم يحصلون على كل ما يرغبون ، بل وأكثر ، ومن خلال المعاملات التى تجمعنا . وحتى أستطيع مساعدتك على الاستفادة الكاملة من قدراتك ، فلن أكتفى بالتعامل معك فقط ، بل سأخاطب عقلك اللاواعى بصورة مباشرة ، وهو الجزء الذى يتحكم بصورة مطلقة فى كل جوانب سلوكك . كما أنه الجزء الذى يحافظ على انتظام ضربات قلبك ، وقيام عقلك بعملية التفكير ، وقيام جسدك بتجديد ذاته .

وعبر صفحات هذا الكتاب سأقوم بمخاطبة عقلك اللاواعى حتى يحفزك على العمل والقيام بأشياء جديدة . وإذا كان هذا يبدو مخيفاً لك إلى حد ما فسبب ذلك يعود إلى أنك تعلم يقيناً فى داخلك أن الآن هو وقت التغيير ، والقيام بشيء مختلف . وكما قال آينشتاين : " إن القيام بعمل نفس الشيء بنفس الصورة مرة تلو الأخرى ، وتوقع الحصول على نتيجة مختلفة لهو الجنون فى حد ذاته " .

وربما تجد أحياناً أن ما أقترحه عليك من أشياء يجعلك تشعر بعدم الراحة ، أو يتنافى مع طريقتك التقليدية فى التفكير . إذا ما حدث هذا ، فهو علامة جيدة . وعلى أى حال إن طرقك التقليدية فى التفكير هى التى أوصلتك لتلك الحالة البائسة التى أنت عليها الآن فى العديد من جوانب حياتك . وإذا ما تسبب شيء مما أقول فى أن تشعر بتهديد

نظرتك للعالم ، فاعلم أن هذا معناه أن عملية التغيير اللاواعي قد بدأت بالفعل .

## ٢ . هذا الكتاب مختلف

يحتوى كل فصل فى هذا الكتاب على خلاصة كل ما تعلمته ومارسته على مدار آلاف الساعات من العمل مع أناس مثلك تماماً . فلقد استغرق الأمر سنوات حتى تمكنت من تجميع جميع المعلومات الواردة به ، ناهيك عن وضعها فى أفضل صيغة مركزة ممكنة . ولقد تعمدت أن يكون كل فصل قصيراً ومركزاً ومباشراً لأقصى درجة .

ولهذا لن تحتاج لأكثر من بضع دقائق للقراءة والاستفادة من كل فصل ، وإذا ما أردت يمكنك تصفح الكتاب كله وقراءته بصورة سريعة فى سويحات قلائل .

وقد تندهش من مدى تحسن الأشياء وتغيرها للأفضل أثناء قراءتك لهذا الكتاب ، ومع هذا واصل قراءة التمرينات والأفكار المذكورة به مراراً وتكراراً حتى تصل لمستوى أعلى من الثقة بالنفس ، وتحفيز الذات . وسوف يساعدك التدريب المستمر على الارتقاء بذاتك ، وبتثقتك بنفسك إلى أعلى مستوى ممكن .

ممكن



### ٣. سأصحبك في كل خطوة على الطريق

كلما بدأ شعورك تجاه نفسك ، وتجاه حياتك في التغيير ، وأصبحت أكثر ثقة بنفسك ، ستجد أن الناس من حولك سينظرون إليك ويعاملونك بصورة مختلفة . حيث ستجد نفسك أحياناً قادراً علي ملاحظة الطاقة الإيجابية التي تبثها فيمن حولك ، وأحياناً أخرى ستلاحظ كيف أن الناس بدأوا يعلقون على كيف أنك أصبحت أكثر استرخاءً وأكثر سعادة وثقة بالنفس ، وأنه يوجد بك شيء " مختلف " .

لكن رحلتنا معاً لن تنتهي بمجرد انتهائك من قراءة هذا الكتاب مرة واحدة . فبمعاودة قراءة الكتاب أو حتى أجزاء معينة منه ستعطى لنفسك دفعات فورية من الثقة بالنفس ، وتقدير الذات في كل يوم من أيام حياتك .

### من ستكون ؟

ربما سيكون أهم مبدأ تتعلمه من هذا الكتاب هو :

إن ما تتدرب عليه سيشكل جزءاً من شخصيتك .

لقد قضى معظم الناس حياتهم وهم يمنعون أنفسهم من السعى وراء ما يرغبون ، وبعد ذلك يلومون أنفسهم على إخفاقهم في مساعيهم . لقد أصبحوا خبراء في التصرف

بصورة سلبية ، ثم يبررون فشلهم لأنفسهم عن طريق إقناع أنفسهم بوجود خطأ ما فيهم ، ولكنه يعد بعيداً كل البعد عن الحقيقة .

لا يفشل الناس بسبب وجود عيب فيهم ، بل يفشلون لأن الفشل نفسه يعد جزءاً من عملية النجاح .

لأولئك الذين اعتادوا النجاح ، لا يعد الفشل مبرراً للاستسلام - بل هو وقت للتريث ، والتعلم مما حدث وإدراك أنهم أكثر استعداداً الآن للنجاح عن أى وقت مضى . إن ميل جيبسون يطلق على الفشل " المصاريف المدرسية " ، فهو الثمن الذى يجب أن يدفعه المرء ليعيش حياته .

وعلى الرغم من أن الأخطاء والإخفاقات تتواجد دوماً فى رحلتك نحو النجاح ، إلا أنه لا يجب أن تمنعك من البدء . وكما يقول الصينيون : " مسيرة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة " . وسوف تبدأ تلك الخطوة بمجرد انتقالك للصفحة التالية ...

.

القسم الأول

---

**ترسيخ عادة  
الثقة بالنفس**

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الأول

•

**عليك بإعداد  
نفسك للنجاح**



## الثقة الطبيعية

هل حدث أن سمعت شخصاً يتحدث عن شخص آخر ، ويقول عنه إنه " شخص يعيش فى سلام داخلى مع نفسه ؟ "

" لا تخاطر بنفسك ، فهى كل ما تملك . "

جانى جولدين

هذا هو أساس وجوه ما نطلق عليه الثقة الطبيعية ، فهى تعنى شعورك بالراحة والاطمئنان الداخلى بما يمكنك من مواجهة وتحمل ضربات الحظ العاثر ، ويدفعك للمضى قدماً لتحقيق أحلامك فى الحياة . وهذا النوع من الثقة ليس شيئاً يولد به بعض الناس بينما يفتقده البعض الآخر ، ولا يحصلون عليه مهما حاولوا ، بل هو نتاج طبيعى لالتزامك بمجموعة من الأفعال والسلوكيات التى تؤديها بانتظام وبتوافق . إنه شىء بدأته بالفعل عندما قمت بالبده فى قراءة هذا الكتاب .

دعنى أطلب منك أن تتوقف للحظة ، ثم تتخيل الشكل الذى ستكون عليه حياتك لو أنك كنت تتمتع بأى من درجات الثقة بالنفس الآن ، ولاحظ نفسك ولاحظ ما يحدث حولك :

**كيف ستبدو هيئتك ؟**

**كيف ستكون نبرات صوتك ؟**

## ما نوع الأشياء التي ستقولها لنفسك ؟

### ما الذي ستسجله في عقلك ؟

إذا ما استغرقت وقتاً كافياً في تخيل كل تلك الأمور ، فمن المرجح أن تشعر بالثقة بالنفس بدرجة أكبر مما كنت عليه منذ بضع لحظات مضت .  
لكنك ، وكما ستعرف لاحقاً ، ستعلم يقيناً أن الثقة بالنفس ليست مجرد شعور إيجابي تشعر به ؛ بل هي اتجاه عام ، وأسلوب حياة يقودك إلى النجاح وتحفيز ذاتك ، وفتح آفاق جديدة !

## أنت بالفعل تعرف ما يجب عليك فعله

إن ما نواظب على فعله وتكراره هو ما يشكل شخصياتنا . وعليه ، فإن التفوق ليس مجرد فعل نقوم به ، بل هو عادة .

أرسطو

يدهشني دوماً ذلك العدد الكبير من الأشخاص الذين يأتون إليّ ويقولون : " أنا إنسان فاقد الثقة بالنفس " . وعندما أسألهم إذا ما كانوا واثقين في هذا ، يقولون بكل شجاعة : " بالطبع ، أنا أثق في هذا كل الثقة " .

إن المشكلة ليست فى أنهم يفتقدون للثقة بالنفس ، بل هم واثقون من الأشياء الخاطئة . فى الواقع ، هم واثقون أشد الثقة فى أنهم لا يتمتعون بالثقة بالنفس .

ألن يكون رائعاً لو أنهم استطاعوا استدعاء حالاتهم العاطفية الإيجابية وثقتهم تلك فى المواقف التى يكونون فى حاجة إليها فعلاً ؟

تخيل نفسك قادراً على أن تقف أمام مجموعة من الناس ، أو تقف على خشبة مسرح متمتعاً بالثقة بدرجة تفوق تلك الدرجة من الثقة التى كنت تشعر بها وأنت جالس فى الصفوف الخلفية . أو تخيل نفسك وأنت تشعر بالمزيد من الثقة بالنفس مع كل خطوة تخطوها تجاه شخص جذاب ترغب فى الحديث معه .

إذا ما كان هذا يبدو مستحيلاً فى نظرك ، أو حتى أمنية عزيزة المنال ، فستجد مفاجأة سعيدة فى انتظارك . أنت بالفعل خبير فى كل المهارات التى تحتاج إليها لتنمية عادة الثقة بالنفس .

فكر فى الأمر كالتالى - هل يمكنك أن تجبر نفسك على نسيان ، وتجاهل شعورك بالتوتر بينما أنت مقبل على الحديث مع امرأة جذابة ؟ هل يمكن أن تتناسى وتتغاضى عن التوتر والمضايقة اللذين ينتابانك قبل أن تقوم بتقديم أى عرض ، أو إجراء مكالمة هاتفية مهمة ؟  
تذكر أن مبدأنا الأساسى هو :

## إن ما تتدرب عليه سيشكل جزءاً من شخصيتك

بعض الناس اعتادوا الدخول في حالة من البلادة ، وذلك قبل قيامهم بتقديم عروض أو طلب مقابلة شخصية مهمة مرات عديدة حتى أنهم باتوا يشعرون بذلك الشعور السلبي بصورة تلقائية كلما هموا بالقيام بأى من هذه الأمور . بل قد يكونون قد بدأوا يؤمنون بالفعل بأنهم أناس معدومو الثقة بالنفس تماماً .

وعلى النقيض من ذلك نجد أن الناجحين في الحياة قابلوا مواقف عديدة تشمل قدراً من المخاطر وعدم اليقين . لكن ولأنهم عودوا أنفسهم على الدخول في حالة عقلية ونفسية إيجابية ، والمبادرة بالفعل ، أصبح قبول المخاطرة ، والدخول في المواقف الصعبة ، والخروج منها بنجاح بمثابة عادة راسخة لديهم . لقد أصبحوا ينعمون بالسلام الداخلى مع أنفسهم - وبمقدورك أن تحذو حذوهم كذلك !

## الإحساس بالنجاح

تخيل أن لدى آلتى كمان ، وعندما أقوم بالعزف على أوتار إحداها ، يهتز الوتر المقابل فى الأخرى بصورة مماثلة . يطلق العلماء على هذا اسم " قانون الرنين المتوافق " - وهى ظاهرة

تعنى أنه كلما تحرك أو اهتز جسمان على نفس القدر من التردد ، تنتقل الطاقة تلقائياً من أحدهما للآخر .

ولأن الجسم البشرى مكون من نظام معقد من مجموعات من التيارات الكهربائية والمجالات

الكهرومغناطيسية ، فإن نفس هذا المبدأ ينطبق على البشر . وفى الواقع نجد أن عبارات مثل " الشعور بالتواصل " و " أن يكون الاثنان متوافقين " هى حالات لوصف الصورة الطبيعية التى تتحرك بها الطاقة ، وتنساب بين شخصين أو أكثر .

وعندما تتدرب على هذه الأساليب ، ستغير كثيراً من ترددات جسدك وحركاته . وستجد نفسك أكثر اقتراباً من الأشخاص والأشياء التى ترغبها بحق فى حياتك . كما أنك ستجلب قدراً أكبر من السعادة والنجاح إلى حياتك ، وستواصل طاقتك تغييرها إلى الأفضل .

" عند الحديث عن الطاقة ، فلا يوجد ما يسمى إرسالاً واستقبالاً ، بل إن الطاقة تنساب من تلقاء نفسها " .

ستيوارت وايلد

## زيادة الثقة بالنفس بصورة تدريجية

هل تريد أن تشعر بتحسن ملحوظ  
في ثقتك بنفسك في الدقائق القليلة  
القادمة ؟

قول ماثور

" أول الفيث قطرة " .

في كل عام ، يقوم الآلاف من

البشر بالعديد من سباقات الماراثون حول العالم لأول مرة .  
ولكن إذا لم تكن في حالة بدنية أكثر من ممتازة ، فليس من  
المتوقع أن يكون بمقدورك العدو لمسافة ستة وعشرين ميلاً في  
المحاولة الأولى . وإذا لم تكن تتدرب بانتظام ، فسيكون من  
الصعب عليك حتى العدو لمسافة ميل واحد .

لهذا عليك أن تحاول الاقتراب من هدفك تدريجياً ، خطوة  
بخطوة . في الأسبوع الأول يكون هدفك هو العدو لمسافة ميل  
واحد يومياً . وفي الأسبوع التالي ، تزيد بمقدار بضعة أميال .  
وفي النهاية سيكون بمقدورك العدو لمسافة عشرة أميال في المرة  
الواحدة . وسرعان ما تكون قادراً على العدو لمسافة ثلاثة عشر  
ميلاً - وهو ما يساوي تقريباً نصف مسافة الماراثون .

في يوم ما ، وبصورة مفاجئة ، ستجد نفسك قادراً على  
العدو لمسافة الماراثون الكاملة والتي تبلغ ستة وعشرين ميلاً -  
تماماً مثلما يفعل أعظم عدائي العالم .

وهذه هي الوسيلة التي ستتمكن بها من ترسيخ عادة الثقة  
بالنفس بداخلك . وإذا طلبت منك أن تتخيل نفسك وقد  
أصبحت شخصاً أكثر ثقة بنفسه الآن ، لن تتمكن من هذا ،

ولن تغير من صورتك أمام نفسك إلا بالقدر الذى حددته لنفسك حتى الآن - أى بناء على ما اعتدته فى نفسك من ثقة بالفعل . لكن عندما تقوم بذلك تدريجياً ، ستندهش من مدى قدرتك على تخطى وتجاوز أى جوانب قصور سابقة لديك ، وسينتابك شعور رائع ...

### زيادة الثقة بصورة تدريجية

قم بقراءة هذا التدريب وذلك قبل أن تبدأ ممارسته للمرة الأولى ...

١. تخيل وجود نسخة أخرى منك واقفة أو جالسة أمامك وأنها تفوقك ثقة بالنفس بقدر قليل .

٢. والآن تخيل أنك اندمجت مع هذه النسخة الأخرى ، وأنت تنظر من خلال عينيها ، وتسمع عبر أذنيها ، وتشعر بأحاسيس الثقة التى تملكك . بعد ذلك لاحظ أنه توجد نسخة أخرى أمامك ، أكثر ثقة ، تجلس أو تقف أمامك بقامة منتصبة أطول قليلاً ، وفى عينيها تتبدى تلك النظرة التى تشير إلى الثقة بالنفس ، ينبعث منها قدر أكبر من الجاذبية .

٣. والآن ، قم بالاندماج مع هذه الشخصية الأكثر ثقة بالنفس ، ثم تخيل وكأن أمامك نسخة أكثر ثقة بالنفس - بها قدر أكبر من العاطفة والقوة والراحة النفسية .

٤. قم بتكرار الخطوة الثالثة ، واندمج مع نسخة أكثر وأكثر ثقة بالنفس منك حتى تشعر بأن الثقة بالنفس تملأ كيانك . لاحظ جيداً كيف تستخدم جسدك - كيف تتنفس ، والتغييرات المرتسمة على وجهك ، والبريق الذي يلتصق في عينيك .  
هذا هو كل ما تحتاج لفعله !

وبينما تقوم بالممارسة والتدريب على الأساليب المذكورة في هذا الكتاب ، ستجد أنك تقوم ببرمجة عقلك على الاستجابة للتحديات والعوائق عن طريق استشارة أحاسيس الثقة بالنفس والراحة والقدرة على التعامل مع المواقف المختلفة .



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الثانى

•

**ما يتنافى مع  
الثقة بالنفس**

## حركة الثقة بالنفس

بينما أخبرت من حولي بأنني أؤلف كتاباً عن الثقة بالنفس ، كانت ردود الأفعال متباينة إلى حد ما . فبينما شعر الكثيرون بالإثارة وقالوا لي إنهم يتطلعون حقاً لتعلم المزيد عن كيفية سبر أغوار أنفسهم وصولاً للطاقات الدفينة داخلهم حتى يتمكنوا من تحقيق أهدافهم في الحياة ، إلا أن القليل قالوا لي أشياء على غرار : " آه ، حسناً . مجرد برنامج تدريب آخر للحمقى " .

كن على طبيعتك ،  
فليس بمقدورك أن  
تقمص شخصية  
غيرك .

أوسكار وايلد

في السبعينات من القرن المنصرم تركز اهتمام علم النفس على ما يطلق عليه اسم " حركة الثقة بالنفس " . وكثرت الدورات التدريبية الخاصة بالمساعدات على توكيد الذات وتقوية الثقة بالنفس ، وأصبح شعار هذا الجيل هو : " تظاهر بالأمر حتى يتحقق فعلاً " .

بيد أن ما عجز الناس عن إدراكه في هذا الوقت هو أن التظاهر المستمر بشيء ليس موجوداً لدى المرء من الأساس سيؤدي في النهاية إلى انعدام الثقة بالنفس وتقدير الذات . وعلى أي حال إذا ما كنت راغباً في قضاء وقتك كله متظاهراً بأنك شخص آخر ، فلا بد وأنك تشعر بعدم الراحة والانسجام مع ذاتك الحقيقية .

ولسوء الحظ ، وبدلاً من أن يتفهم الناس هذه الفكرة ويستجيبوا لها عن طريق تبني طرق أخرى تتسم بالصدق مع النفس ، فإن المزيد من الناس قد دفنوا " رؤوسهم في الرمال " بصورة أكثر من ذي قبل . وربما تكون صادفت بعضاً ممن يحضرون مثل تلك الدورات التي تدعو إلى التحفيز ، ولا تطبق البقاء بجوارهم .

كان أحد مرضاي رجلاً ناجحاً بكل المقاييس ، ولكنه بدأ يهوى في حالة من الاكتئاب في الشهور التي سبقت مجيئه إلى عيادتي طلباً

للاستشارة . وعندما سألته عمّ قد يكون السبب في تزايد حالة الاكتئاب تلك ؟ ذكر لي عادة " بسيطة " اعتاد عليها وهي التضخيم من شأن أى إنجاز يحققه وذلك في كل المواقف .

فإذا ما حقق ربحاً في أحد تعاملاته التجارية قدره عشرة آلاف جنيه ، فإنه يقول للناس إنه حقق أحد عشر ألفاً . وإذا أخفق في ثمان وسبعين ضربة في لعبة الجولف ، ذكر أنه أخفق في ست وسبعين فقط . حتى وإن كانت النتائج التى يحققها تعد هائلة بمقاييس الآخرين ، فإنه يقوم " بتضخيم الأرقام " محاولاً إظهار نفسه في صورة أفضل .

ولقد اتضح من خلال حديثنا أن ذلك الأمر سبب إصابته بالاكتئاب . فمهما حقق من إنجازات ، فلن يستطيع مجاراة الصورة التى يقدمها عن نفسه للعالم .

## الخوف من أن تكون شخصاً عادياً

هل سبق لك أن قابلت شخصاً لا يكف لحظة عن الحديث عن نفسه تفاخراً وعجباً ؟

بعض الناس يكونون معتزين بأنفسهم بصورة مبالغ فيها ، ولا يطيقون صبراً حتى يخبروك بأملآكهم التى يملكونها ، والأشخاص الذين يعرفونهم ؛ وذلك لتأكيد

" أشعر دوماً " أنتى لآبد وأن  
أكافح فى سبيل إثبات شىء  
ما. وهناك الكثير من الناس  
ممن يتمنون لى الفشل . لكن  
هذا يعجبنى فأنا بحاجة إلى أن  
أكون مكروهاً .

هاوارد ستيرن

صورتهم بأنهم " أناس ناجحون للغاية فى حياتهم " . وهؤلاء الناس يخلطون بين مفهوم الثقة بالنفس وبين العجرفة والتباهى . كما يخلطون بين التباهى أمام الناس والقوة الكامنة بداخلهم .

وفى الواقع ، فإن من يظهرون تعجرفهم عادة ما يعانون من نقص واضح ومتأصل فى ثققتهم بأنفسهم .

وهذا ينبع أساساً مما يُطلق عليه علماء النفس " الخوف من أن يكون الإنسان شخصاً عادياً " . وهو بمثابة محاولة من هؤلاء الناس الذين يحاولون إضفاء أى قدر ضئيل من الثقة بالنفس على شخصياتهم بمحاولة إظهار العجرفة المبالغ فيها ، بينما فى الواقع هم يعلمون جيداً أن شخصياتهم فى حقيقة الأمر ضعيفة وسريعة التأثر بما يحدث لهم . وهكذا تسوء الأمور إلى أقصى حد .

فالنفس البشرية تحاول تحقيق هدفين أساسيين هما :

١ أن تبدو بصورة حسنة .

٢ أن تكون على صواب .

وستعرف بكل سهولة تلك اللحظات التى تحاول فيها نفسك السيطرة على سلوكك ، حيث ستجد أنك تنفق جل وقتك وطاقتك إما فى محاولة الظهور بصورة طيبة أمام الجميع ، أو الدفاع عن موقفك ، أو كليهما .

وحيثما ألاحظ وجود أى تطرف فى السلوك أو الاتجاه ، أعتبر هذا بمثابة إنذار واضح يؤكد لى أن هذا الشخص الذى يصدر عنه ذلك السلوك المتطرف يعانى وبشدة من فقدان الثقة بالنفس . فمحاولة الظهور بمظهر أو شخصية زائفة ليس إلا محاولة من الشخص للتخلص من خوفه من أن يكون إنساناً عادياً .

والأسوأ من هذا كله هو أن هؤلاء ممن يعانون من افتقادهم للثقة الطبيعية لا يحاولون فقط العلوّ بأنفسهم ، ويضفون عليها أفضل

مظهر ، لكنهم يحاولون كذلك الحط من شأن كل من حولهم . وفى سبيل هذا لا يتورعون عن استخدام ما يتمتعون به من ثروة أو شهرة أو مكانة اجتماعية كأسلحة تحقق لهم ما يرغبون ، حتى يؤكدوا " تفوقهم " الإنسانى والعقلى على سائر البشر من حولهم .

## شخصيتك الحقيقية

داخل الطبقات المتداخلة لنفسك تقبع شخصيتك الحقيقية - التى توجد فى داخلك من قبل أن تتسبب سنوات وسنوات من التأثيرات الظاهرة والخفية فى تشكيلها وتغييرها ؛ لتصبح تلك الشخصية التى يعرفك كل الناس بها .  
هذه الشخصية الحقيقية لها قيمة داخلية عظيمة ، وهى متفردة وتتمتع بثقة مطلقة . وهدفها الأساسى ببساطة هو :

### أن تتوخى الصدق فى كل موقف يقابلها

ولهذا السبب لن يساعدك هذا الكتاب على أن تخلق لنفسك قناعاً زائفاً تحاول به خداع العالم من حولك . بدلاً من هذا ، سوف يساعدك على التواصل مع شخصيتك المحقة ، ويملؤك بالطاقة الإيجابية لتحقيق كل ما تريد .  
والآن اقلب الصفحة وابدأ فى ممارسة التدريب التالى :

## التواصل مع القوة الحقيقية الكامنة بداخلك

توقف للحظة وخذ ما يكفيك من الوقت حتى تتخيل الشكل الذى ستكون عليه حياتك إذا ما كنت أكثر تقبلاً لنفسك مما أنت عليه الآن بالفعل .

كيف سيبدو وضعك الجسماني ؟

ثم حول وضع جسدك ليمثل الصورة التى تتخيلها الآن ، واجلس بالصورة التى كنت ستجلس عليها إذا ما كنت شخصاً يتمتع بالثقة بنفسه ، واستشعر إحساس الثقة والقوة والراحة الذى تشعر به فى داخلك .

كيف سيبدو صوتك ؟ ما الأفكار التى ستراودك عن نفسك ، وعمّا يمكنك تحقيقه ؟ ماذا ستقول لنفسك ؟

وتذكر دائماً أنه كلما داومت على ممارسة تلك التدريبات ، أسرعت بتغيير حياتك . وكلما واصلت التدريبات مسترشداً بتعليماتى بصورة كاملة ، مُولياً كل تدريب منها التزامك الكامل ، فستصبح شخصاً أكثر ثقة بالنفس ، وأكثر حيوية مما أنت عليه !

الفصل الثالث

•

**عقلك المدهش**



## ميكانيكا العقل

إن العقل أشبه ما يكون بالحاسب الآلى ، فيوجد به برامج خاصة ، والتي تعينك على تنظيم عمليات التفكير والسلوك الخاصة بك . فإذا ما أردت أن تغير من أحد

من لا يستطيعون تغيير عقولهم ،  
لا يقدرّون على تغيير أى شىء .  
جورج برنارد شو

سلوكياتك ، فلن تحتاج إلا إلى أن تتأقلم وتتكيف مع السلوك الجديد ، أى برمجة عقلك . فبعد أن تعاملت مع جميع أنواع البشر ، والذين يعانون من مختلف المشكلات عبر السنين العديدة أصبحت على يقين من أن معظم مشكلاتنا ، إن لم تكن كلها ، تنبع من مصدر واحد وهو : برمجة عقلنا اللاواعى على التصرف بصورة سلبية غير ملائمة .

لكن عقولنا لا تعتبر إيجابية أو سلبية بالفطرة . فعندما نتفكر فى كل تلك الاختراعات المدهشة ، والموسيقى والأفلام والشعر وفنون العمارة والإنجازات العلمية التى تحققت عبر التاريخ الإنسانى ، نجد أن مصدرها فى النهاية واحد فقط ، وهو العقل البشرى . وفى الواقع إنك لو نظرت حولك الآن ، ستجد أن جميع ما يحيط بك من مخترعات بدأ بمجرد فكرة بسيطة فى عقل أحد الأشخاص .

يتحدث العلماء أحياناً عن مدى تعقيد العقل البشرى وما به من مليارات الخلايا العصبية المترابطة . ومع هذا ، وبعد عشرات السنين من البحث العلمى ، اكتشفنا أن العقل يعمل

وفق مجموعة قليلة بسيطة من المبادئ . وفى حقيقة الأمر ،  
تسير الأمور بصورة ميكانيكية داخل العقل .

## عقلك الواعى

نحن ندرك العالم من حولنا بطريقتين أساسيتين لا ثالث  
لهما : وهما أن ندرك ما حولنا بوعى أو بغير وعى . وعبر  
صفحات هذا الكتاب سأشير إلى هاتين الطريقتين بالمسميات :  
العقل الواعى ، والعقل اللاواعى " الباطن " .  
إن عقلك الواعى هو ذلك العقل الذى تستخدمه بنشاط  
وتعمد طوال يومك . وأنت على الأرجح تدركه على أنه صوتك  
الداخلى الذى يتردد بداخلك طوال الوقت .  
إلا أنه على الرغم من كل الاستخدامات المؤكدة لعقلك  
الواعى ، إلا أن قدرته على إحداث تغييرات فى ذاته محدودة  
إلى حد كبير . وتخبرنا الدراسات بأنه لا يستطيع التعامل مع  
الاحتفاظ بمجموعة كبيرة من الأفكار فى المرة الواحدة . ولهذا  
السبب نجد أن الجزء الأكبر من حياتك يتم التحكم به بصورة  
أوتوماتيكية عن طريق عقلك الباطن .

## عقلك الباطن

يشغل العقل اللاواعي " الباطن " الحيز الأكبر من عقلك . وهو قادر على التعامل مع الملايين من الرسائل الحاملة لمعلومات حسية في كل ثانية ، كما أنه الحيز الذي نخزن فيه حكمتنا وذكرياتنا وذكاءنا . إنه هو مصدر الإبداع ، وأهم ما يهمننا هنا أنه يتولى تخزين وتنفيذ جميع عمليات " البرمجة " الخاصة بالسلوكيات التلقائية الأوتوماتيكية التي يستخدمها المرء في حياته .

إن العقل الباطن يعمل بمثابة " الطيار الآلي " داخل العقل البشري : فهو يعطينا الفرصة لعمل أشياء متعددة في نفس الوقت دون الحاجة إلى التركيز عليها جميعاً بنفس القدر . فعلى سبيل المثال ، عندما كنت طفلاً صغيراً كان عليك أن تركز انتباهك جيداً حتى تتمكن من عقد رباط حذائك بالصورة السليمة ، ويكون هذا باستخدام عقلك الواعي . لكن بمجرد اكتمال عملية البرمجة ، يمكن لعقلك الباطن أن يتولى توجيه يديك دون الحاجة إلى التركيز على هذه العملية بعقلك الواعي .

هذه البرامج أو " العادات " تفيدها للغاية ، حيث إنها تحرر عقلنا الواعي ؛ حتى يتسنى له التفكير في أشياء أخرى . فقيادة السيارة مثلاً تتضمن التقاء العديد من العادات الصغيرة مثل إعطاء الإشارة ، وزيادة السرعة ، واستخدام المكابح ، والدوران عند المنعطفات ... إلخ . لكن كل هذه

الأمر تصبح معتادة لدرجة أنك تدخل إلى سيارتك بكل سهولة ، وتفكر في وجهتك التي تنويها .  
لكن ، وكما ستري ، أحيانا ما نكون بحاجة إلى تغيير أو تجاهل أو تحديث ، أو حتى التغاضي تماماً عن برامجنا وعاداتنا القديمة .

إن السواد الأعظم من عاداتنا هو أشياء اكتسبناها بالصدفة ، ولم نتخلص منها مطلقاً . وربما لم تكن ذات فائدة لنا على الإطلاق في وقتها . على سبيل المثال ، قيل للعديد منا ونحن لا نزال أطفالاً إننا لسنا على المستوى اللائم ، على الأقل في بعض من جوانب حياتنا . إلا أننا بعدما صرنا بالغين ، لا نزال نسمح لتلك البرامج القديمة بالتحكم في سلوكنا ، مهدرين الكم الكبير من وقتنا في القلق بشأن افتقارنا للمهارة الكافية ، منتقدين أنفسنا لعدم القدرة على الأداء بالصورة التي كان ينبغي أن نؤدي بها .

الخبر السار هنا هو : كل هذا على وشك أن يتغير !

## القوة المدهشة للعادات

في البداية نحن نصنع عاداتنا ، وبعد ذلك نتحكم فيها عاداتنا .  
جون درايدن

الشيء الرائع في العادات التي نكتسبها عن طريق عقلنا الباطن هو أنها تمكننا من تنفيذ المهام والقيام بعمليات الاختيار دون الحاجة لاستخدام انتباهنا بصورة متعمدة .

فنظرياً ، يمكننا قضاء ساعات عملنا كلها في مناقشة البدائل المتعددة المتاحة أمامنا مستخدمين في ذلك عقلنا الواعي ، بيد أنه لن يتاح لنا الوقت الكافي بعد ذلك لتنفيذ ما تم اختياره . فبدلاً من تضييع وقتنا كله في التفكير وإعادة التفكير في جميع البدائل السلوكية المتاحة ، تمكن عقلنا من تطوير آلية تمكننا من الانتقاء بصورة تلقائية .

على سبيل المثال ، عندما نستيقظ في الصباح لا نضيع من وقتنا عشرين دقيقة لاستعراض البدائل المتوفرة في طعام الإفطار . في معظم الأيام العادية نقوم بتناول الأشياء التي اعتدنا على تناولها دائماً . وكذلك دائماً ما نسلك نفس الطريق عند الذهاب للعمل ، ونقرأ في الجرائد ، ونستمع لنفس المحطات الإذاعية . كما أننا نطهو طعامنا ، ونربط أحذيتنا ، ونصف شعرنا بنفس الطريقة يوماً بعد الآخر .

إننا نؤدى مئات المهمات اليومية دون التفكير فيها ، فقط باستخدام " قوة العادات " المتأصلة في عقلنا الباطن . وبهذه الوسيلة نجد أن برامجنا العقلية الموجودة في عقلنا الباطن هي التي تجعل حياتنا تسير بكل سلاسة ويسر .

والآلية الأساسية التي تعتمد عليها تلك العادات هي عملية الارتباط . فعقلنا الباطن يتذكر جيداً كل مرة يحدث فيها شيئان في نفس الوقت ، أو بفارق زمني ضئيل . وبعد أن يتكرر هذا الأمر مرات قليلة ، أو يتم بصورة لها مغزى عاطفي خاص للمخ ، يتم حدوث ارتباط أحد الشئيين بالآخر . وهكذا

عندما يدق جرس المنبه فى الصباح ، أنت " تعلم " أنه عليك القيام من الفراش والذهاب للحمام . كما أننا ندخل المطبخ و " نعلم " أنه علينا تشغيل غلاية الماء . وسريعاً ما نكون عادات أكبر وأكبر من مجموعة من العادات الصغيرة المترابطة معاً .

إن المخ هو عبارة عن مجموعة من شبكات الخلايا العصبية ، وعندما نقوم بأى فعل ، يتكون ارتباط عصبى جديد ، وكلما كررنا هذا الفعل ، يتم تقوية هذا الارتباط العصبى ، شأنه فى هذا شأن العضلات التى تتضخم فى الحجم كلما تم استخدامها . هكذا تتكون العادات الجديدة . وأفضل السبل للإسراع بعملية السلوكيات الجديدة فى عقلنا الباطن هى عبر استخدام الخيال . وسوف تساعدك التمرينات الموجودة بهذا الكتاب على هذا ، تماماً مثلما يتخيل الرياضى نفسه وهو يفوز مرة تلو الأخرى حتى يضمن تحقيق النجاح . وأثناء وجودى فى حالة من الاسترخاء التام ، سأعمل على برمجة جهاز الكمبيوتر الموجود بداخلك - أى عقلك الباطن - حتى أساعدك على تحقيق الثقة بالنفس بصورة فورية طبيعية . وأهم شىء هو أن تواصل ممارسة التدريبات المدرجة بين دفتى هذا الكتاب كل يوم . وكلما تدربت على التفكير فى ذاتك على أنك شخص واثق بنفسه ستبعث بإرشادات إلى عقلك الباطن حتى تواصل التصرف كإنسان أكثر ثقة بنفسك بصورة طبيعية . ولقد بدأت عملية البرمجة بالفعل ...

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الرابع

•

**قوة الحديث**

**الإيجابي مع الذات**



## المنوم المغناطيسى بداخلك

بعد مشاهدة العروض التى أقدمها ،  
دائماً ما يخبرنى الكثير من الناس بمدى  
انبهارهم واهتمامهم بنماذج الإيحاء  
والتنويم المغناطيسى التى أقدمها خلال  
عروضى . لكن ما لا يدركونه هو أنهم  
يقومون بالفعل بخلق إيحاءات مماثلة لعقلهم الباطن طوال  
الوقت .

الحرية حالة ذهنية ، وأفضل  
وسيلة لضمانها هى زيادتها .  
ألبرت هابرد

على سبيل المثال ، عندما تشرع فى عمل شىء ما للمرة  
الأولى ، فإنك إما أن تقول لنفسك : " من المؤكد أن هذا الشىء  
سيكون ممتعاً " ، أو تقول : " ليس بمقدورى القيام بهذا  
الشىء " أو " من تظن نفسك ؟ " أو " لا أعتقد أنه يجدر بى  
المحاولة من الأساس ، فلا شىء يفلح معى على أى حال " .  
نحن جميعاً بحاجة إلى سماع صوتنا الداخلى ، حتى  
يساعدنا على شق طريقنا فى هذا العالم ، وخوض غمار  
الحياة . من المفيد دوماً أن تقول لنفسك كلمات على غرار :  
" لا بد لى ألا أنسى الاتصال بفرانك " ، أو " يعجبنى شكل  
هذه الفتاة " ، أو " ابتعد عن الطريق فهناك سيارة آتية " .  
إلا أنه دائماً ما نستخدم قوة الحديث مع الذات بصورة  
سلبية تحد من قدراتنا على عمل الأشياء ، حتى قبل أن  
نحاول . والكثير من الناس يوحون لأنفسهم بالكثير من المشاعر  
السيئة ، والقصور ، ونقص الثقة بالذات ، وبعد ذلك

بتعجبون من مصدر تلك الأحاسيس السيئة التي تعتمل بداخلهم !

تخيل أن هناك شخصاً ما يعيش معك بالمنزل ، ولا يتوقف عن الحديث والإشارة إلى كل جانب سيئ موجود فيك أو في حياتك . كم من الوقت ستحتمل هذا قبل أن تطرده من منزلك ومن حياتك ؟

حسناً ، إن عقلك هو المنطقة الوحيدة التي لا يسيطر عليها سواك . وإذا لم تجد المساندة والدعم من الصوت الموجود بداخلك ، فقد حان الوقت لاستبدال هذا الصوت بآخر يؤيدك . لأنك سواء رضيت بهذا ، أم لم ترضَ ستجد أن كل ما ستحققه في حياتك سيظل مرهوناً بما يقوله لك صوتك الداخلي .

## ماذا تقترح إذن ؟

على سبيل المثال ، استمع جيداً لصوتك الداخلي على مدار اليوم ، ولاحظ عدد وكمية الإيحاءات السلبية التي توحى بها نفسك . وبإمكانك أن تكتسبها حتى يتسنى لك رؤيتها على حقيقتها .

وفي الواقع ، وعلى مدار الأسبوع القادم ، كلما وجدت نفسك تتحدث بصورة سلبية عن نفسك في عقلك أريدك أن تفعل هذا :

## توقف فوراً !

والآن دعنى أوضح لك الأمر - أنا لا أطلب منك التظاهر بأنك شخص كامل . كل ما أقوله هو أنه عندما تبدأ فى الحديث مع نفسك بصورة أكثر إيجابية ستحصل على نتائج أفضل .

ومع الوقت سيقوى الإحساس المرغوب بداخلك ، وعندما تتوقف عن انتقاد ذاتك ، وتبدأ فى الاحتفاء بها ، فلن ينتابك شعور طيب فقط ، بل ستجد نفسك أقوى وأكثر ثقة من ذى قبل .

## تأثير العبارات التحفيزية

تعج الكثير من الكتب المتعلقة بعملية تنمية الشخصية بالكثير من المواعظ والحكم الخاصة بأهمية عملية " تحفيز الذات " ، أى القيام بتريد بعض العبارات الإيجابية عن نفسك مئات المرات وبصوت عال ،

الكلمة الطيبة تساوى الكثير على الرغم من أنها لا تكلفك إلا القليل .  
جورج هيربرت

حتى تبرمج عقلك على أن يصبح أكثر إيجابية .

لكن مجرد قول هذه الأشياء بصوت عال لا يؤثر فى سلوكك ومشاعرك مثلما يؤثر عليها مجيئها من داخل عقلك . وكذلك فإذا داومت على الحديث بصوت عال عن تلك الأشياء

الرائعة التي تميزك بينما ظل صوتك الداخلي يخبرك بأن كل هذا محض هراء ، فسوف ينتصر ذلك الرأي القادم من داخلك في نهاية الأمر .

وسوف يساعدك التدريب المذكور في الصفحة التالية على أن تستخدم قوة صوتك الداخلي حتى تزيد من مستوى ثقتك بنفسك . وبعد أن تنتهي من ممارسة هذه الأساليب وتكررها عدة مرات خلال اليوم ، واطب على استخدامها قدر الإمكان على مدار الأسابيع التالية . حتى تصبح بمثابة عادة مترسخة بداخلك .

وتذكر دائماً أنه بالمواظبة على استخدام تلك التدريبات التي صممت خصيصاً لتلائم غرض هذا الكتاب ، سأقوم أنا وأنت معاً بمخاطبة عقلك الباطن حتى يتمكن من تعديل شخصيتك بصورة أوتوماتيكية ، حتى تحظى بالثقة الكاملة في كل موقف يواجهك .

## برمجة عقلك لتحقيق الثقة بالنفس والنجاح

- اقرأ التدريب التالي قبل البدء في ممارسته للمرة الأولى ! ...
- ١ حدد موقع صوتك الداخلى . فقط عليك سؤال نفسك السؤال التالي : " أين يكمن صوتى الداخلى ؟ " ثم حدد مصدر الكلمات التى تسمعها من داخلك .
  - ٢ والآن ، أريدك أن تتخيل الصورة التى سيبدو عليها صوتك لو أنك شخص واثق بنفسه إلى أقصى حد . هل هو واضح ومن الأسهل سماعه ؟ هل هو أقوى أم أضعف ؟ هل تتحدث بصورة أسرع أم أبطأ ؟ ومهما تكن الصورة التى سيكون عليها صوتك عندما تصبح أكثر ثقة واعتزازاً بالنفس ، ضع هذا الصوت محل صوتك الداخلى القديم .
  - ٣ خذ بعض اللحظات للتفكير فى بعض الإيحاءات السلبية التى اعتدت أن تعطىها لنفسك فى الماضى ، أشياء من قبيل :  
 " أنا فاقد للثقة بالنفس " .  
 " أنا لا أصل لتقديم العروض الإيضاحية " .  
 " لن أجد أبداً الشخص المناسب لى " .
  - ٤ ثم فكر فى جمل تحمل معنى معاكساً لما سبق ، مثل :  
 " أنا شخص واثق بنفسه إلى أقصى حد " .  
 " أنا أقدم العروض الإيضاحية بشكل ممتاز " .  
 " أنا إنسان محبوب للغاية " .
  - ٥ وأخيراً ، أريدك أن تكرر تلك الإيحاءات الإيجابية لنفسك ، وذلك بصوتك الجديد الواثق .

إنه إحساس مختلف كلية عندما تتحدث مع نفسك بهذه الصورة ، أليس كذلك ؟  
وتذكر أن ما تتدرب عليه يصير جزءاً منك ، فقط واصل التدريب على التحدث مع ذاتك بصورة إيجابية ؛ حتى تتغلب الإيحاءات الإيجابية على تلك السلبية .

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الخامس

•

**الأفلام التي**

**تدور في عقلك**



## قدرة طبيعية

هل سمعت من قبل شخصاً يقول :  
" لا يمكننى تخيل نفسى وأنا أقوم  
بهذا الأمر " ؟

هذه العبارة تحمل أمراً مباشراً  
لعقلك الباطن ، وتمنعك من استخدام  
قوة الثقة بالنفس الدفينة بداخلك .

ومع هذا فقد وجدت من واقع

خبراتي أن كل إنسان له قدرة على التخيل . ولكى تثبت هذا  
لنفسك ، أجب عن السؤالين التاليين :

١ ما لون باب منزلك الأمامى ؟

٢ على أى جانب يقع مقبض الباب ؟

ولكى تجيب عن أى من هذين السؤالين ، كان عليك أن  
تستخدم خيالك حتى تخلق صورة . وهذه الصور لا يلزم أن  
تكون بجودة الصور المصقولة ، وهذا شئ طيب . حيث إنه  
لا بد لنا من التفرقة بين ما هو حقيقى ، وما هو خيالى .  
لنجرب معاً هذه التجربة ...

أود منك أن تتذكر وقتاً كنت تشعر فيه بأنك بحال طيب .

وعد بخيالك له كما لو كنت تعيش به الآن . استرجع كل ما رأيته ،

" لا يمكننى إصابة أى ضربة  
ناجحة ، ولا حتى أثناء  
التدريب ، إلا إذا قمت بتكوين  
صورة واضحة لها فى ذهنى  
أولاً " .

جال نيكلاوس

وسمعته ، وتذكر الإحساس الطيب الذى كنت تشعر به .  
ثم استرجع نفس الذكرى لعدة مرات أخرى .  
مكتشفاً تفاصيل جديدة كل مرة ...

إن السبب فى الشعور الطيب الذى تشعر به الآن سبب  
بسيط وواضح :

إن الجهاز العصبى البشرى لا يمكنه التفرقة بين الواقع الحالى  
والتجربة الخيالية الثرية .

عندما نفكر فى ذكريات سعيدة نقوم بإعادة إحياء الشعور  
الطيب المرتبط بها . وبالمثل عندما نتذكر أحداثاً ماضية  
سيئة ، نقوم بإعادة إحياء تلك المشاعر السيئة أيضاً .  
لكن ، وكما هو الأمر بالنسبة لصوتك الداخلى ، فلا يهم  
فقط ما نختار تذكره ، بل الأهم من ذلك هو الصورة التى نفعل  
بها ذلك .  
على سبيل المثال ...

تذكر نفس تلك الذكرى السعيدة مرة أخرى ،  
لكن اجعل الذكرى تملأ حياتك وكيانك ، اتركها تستغرقك تماماً ،  
وكأنك تعيشها بالفعل . افعل هذا الآن !

وبصورة عامة ، إن الصور الخيالية عندما تكون أكبر وأوضح ، وذات تفاصيل أكثر يكون لها وقع نفسي أكبر مما لو كانت ضئيلة ضحلة .

ويمكنك إتباع نفس الأسلوب ؛ حتى تفرغ الذكرى السيئة من المشاعر السلبية المرتبطة بها ...

فكر في تجربة غير سارة مرت بك في الماضي . ثم تخيلها كموقف تراه يحدث أمامك ، ثم ابتعد عنها رويداً رويداً ، وكلما زاد ابتعادك عنها قل حجم التفاصيل التي تراها فيها ، حتى تصير باللونين الأسود والأبيض ، وهكذا استمر في الابتعاد عنها حتى يقل تأثيرها عليك تماماً ، ثم اتركها تمضي ...

## ما يدور بين جنبات عقلك

يستخدم جميع الأبطال الرياضيين عملية التخيل كأداة مساعدة على التدريب ، حيث يتخيلون أنفسهم وهم يفوزون مراراً وتكراراً حتى يبرمجوا أجسادهم وعقولهم على ما يريدون تحقيقه .

" إن البشر جميعاً محكومون بخيالهم " .

نابليون

وكلما ازدادت معرفتك بعالمك الداخلي ، ستدرك أنك تقوم بما يشبه تكوين أفلام سينمائية داخل عقلك طيلة الوقت .

وتلك الأفلام العقلية " تؤثر على مشاعرك " ، وبالتالي تحدد مستوى ثققتك بنفسك ، وفي النهاية سلوكك ذاته .

على سبيل المثال ، إذا كان من المفترض عليك القيام بعمل عرض توضيحي ، وتبدأ في تكوين تلك الأفلام في حياتك متخيلاً نفسك في صورة عصبية ، وتنسى كل ما ينبغي عليك قوله ، عندئذٍ ستخلق بداخلك إحساساً بالخوف وعدم الراحة ؛ حتى أنك سترهب وتخاف من تقديم ذلك العرض .

ومن ناحية أخرى ، إذا ما كونت في عقلك صورة لنفسك وأنت محاط بمجموعة من الأشخاص الودودين والمنبهرين بما تقول ، وبدأت في تخيل الكلمات وهي تناسب من فمك آسرة الباب الحضور ، عندئذٍ ستشعر بأنك أكثر ثقة ، وأنت قادر على القيام بهذا العرض .

وتوجد تطبيقات عديدة لهذا المبدأ ، وكلها مدعومة بنتائج الأبحاث العلمية . فلقد أوضحت لنا الدراسات الحديثة الخاصة بـ " تكوين العقل " أن الأنماط المتسقة للتفكير والسلوك تؤدي إلى حدوث تغيرات ملموسة في شكل وبنية المخ ، وهو ما يوحى بوجود أساس فسيولوجي قوى لمبدأ التكرار و" التدريب التام " ، والذي يؤدي بدوره إلى النجاح في أي محاولة .

فعندما تولى مدرب كرة القدم الأمريكي الشهير فينسي لومباردي مسؤولية تدريب فريق جريرين باي باكرز ، كان أول ما فعله هو إصراره على ألا يشاهد اللاعبون أي تسجيلات

للمباريات السابقة إلا تلك التي فازوا بها ، بل لا يشاهدون في هذه المباريات إلا أنجح وأقوى الألعاب التي أداها الفريق وأكثرها تأثيراً .

وكانت فلسفته في هذا الأمر بسيطة ، فما تتدرب عليه يصير جزءاً أساسياً من شخصيتك . ولقد حقق الفريق تحت قيادته أول بطولتين للكأس الذهبية ، وأصبح واحداً من أعظم الفرق في تاريخ كرة القدم الأمريكية .

دعنا نقم معاً بتدريب قوى على عملية التخيل ، والذي من شأنه أن يزيد من ثققتك بنفسك على الفور :

### لقطات تظهر النجاح

اقرأ التدريب التالي قراءة قبل الشروع في تنفيذه للمرة الأولى :

١ أريد منك أن تتخيل الآن أنك تشاهد فيلماً عنك في المستقبل ، شريطة أن يظهر أكثر نجاحاً مما أنت عليه الآن بكثير . ثم عليك ملاحظة جميع التفاصيل التي يبدو عليها مستقبلك ، بدءاً من التغيرات المرتسمة على وجهك ، مروراً بالطريقة التي تقف بها ، وانتهاءً بالبريق الذي يلتمع في عينيك .

٢ وبينما يستمر عرض ذلك الفيلم أمامك ، ستجد به بعضاً من لحظات النجاح التي مرت بك بالفعل في ماضيك ، وأخرى لم تحدث بعد . استرخ واستمتع بالعرض .

٣ وعندما تجد نفسك مستعداً ، عليك بالتوحد مع شخصيتك الأخرى التي تراها بداخل الفيلم . انظر من خلال عينيها ، واسمع من أذنها ، واشعر بكل ما تشعر به نفسك الناجحة . واستشعر قوة الألوان والضوء والمشاعر المتدفقة .

٤ استشعر أى المناطق أكثر قوة فى جسدك ، وَلَوْنُهَا فى عقلك بلون معين . والآن حرك هذا اللون حتى يغطى جسدك كله من أطراف رأسك حتى أخمص قدميك ، مع التركيز على قوة الألوان وتركيزها .

٥ عد إلى شخصيتك الطبيعية مع الحرص على الحفاظ على الإحساس بالثقة والنجاح اللذين تشعر بهما .

يمكنك تكرار هذا التدريب كما يحلو لك ، ولكن يفضل ممارسته خلال جلسة تنمية الثقة ذات الخمس دقائق ، والتي سنتحدث عنها فى الفصل العاشر . وكلما مارست هذا التدريب ، ستتمكن من إحداث التغييرات التي ترغب فيها حتى تزيد من المشاعر الطيبة التي تمنحك إياها . ويمكنك أن تجعل الأمر أسهل بأن تصور الأمر وكأنه عملية اختيار لعرض DVD الذى يلائمك ، وتضع عليه العنوان الذى ترغبه . ومهما كان سهلاً عليك تخيل الفيلم الذى تريده ، فقد يكون من الأيسر أن تكتب قصة " الفيلم " ،

وتقرأها لنفسك بصوت عال قبل أن تغلق عينيك وتبدأ عملية التخيل .

وإليك مجموعة من الخدع التي يستخدمها صناع الأفلام الحقيقية لإضفاء الحيوية على أفلامهم :

١ عليك بإضافة صوت جيد مصاحب لأحداث الفيلم .  
فالعديد من الرياضيين يرتقون بأدائهم إلى أرقى مستوى عن طريق الاستماع إلى قطعة موسيقية تنشط ذهنهم قبل الدخول في فعاليات المنافسة الرياضية ، والممثل الشهير جوني ديب يفضل الاستماع إلى الموسيقى أثناء تصوير الأفلام حتى يدخل إلى " الحالة المزاجية الملائمة " .

٢ عليك باستخدام الألوان الزاهية ، والصور الكبيرة المتحركة أثناء عملية التخيل ، فهذا هو السبب وراء استمتاع المشاهدين بأفلام الحركة التي تعرض على شاشات ضخمة أكثر من استمتاعهم بالأفلام القديمة المصورة بالأسود والأبيض المعروضة على شاشة التلفاز الصغيرة الحجم .

كلما دربت نفسك على تخيل نفسك وأنت تنجح بدلاً من تخيل نفسك وأنت تفشل ، ستزداد بداخلك مشاعر الثقة بالنفس والدافعية . ونتيجة لذلك ، ستجد أن سلوكك سيتغير . وسرعان ما تجد نفسك وقد أُعِيدَتْ برمجة عقلك بحيث تسعى للحصول على ما تريد بكل راحة وسهولة ، مملوءاً بأحاسيس الثقة بالنفس .

الفصل السادس

•

**استخدم جسديك**

**لتغير حياتك**



## الهيئة الجسمانية للأبطال

إن عقلك وجسدك متصلان معاً فيما يعرف باسم "الدوائر العصبية المتشابكة". وهذا يعنى أن كل ما تفكر فيه يؤثر على ما يشعر به جسدك ، وبالمثل تؤثر حركة جسدك على ما يدور فى عقلك من أفكار ، وهكذا نجد أن هناك تأثيراً تبادلياً مستمراً من أحدهما على الآخر .

" أكثر ما يلفت الانتباه هو الحركة " .

مارثا جارهام

فكر فى أحد الأشخاص الذين تعرفهم والذى يعانى من الاكتئاب . ستجد أن وضعية جسده نادراً ما تكون معتدلة . فهذا الشخص المكتئب يميل إلى الانحناء والحركة بصورة بطيئة .

والآن قارن هذه الصورة بصورة أخرى عن أحد الأبطال الرياضيين ، أو رجال الأعمال الرواد وأكثر نجوم السينما والفن نجاحاً . لاحظ القاسم المشترك الذى يجمعهم فيما يختص بوضعية وحركة الجسم . ستجد أنك تراهم فى معظم الوقت " معتدلى القامة " ، لكن بصورة مسترخية غير مشدودة أو متوترة . كما أنهم يحركون أجسادهم بصورة جريئة واثقة .  
والآن عليك بأداء هذه التجربة :

تخيل أن هناك حبلاً فضياً يمشى ملاصقاً لعمودك الفقرى وصولاً إلى أعلى رأسك . والآن تخيل أن هذا الحبل مشدوداً

طيلة الوقت من خلف عنقك ، الأمر الذي يجعل جسدك  
مشدوداً منتصباً أكثر وأكثر .

وعلى مدار الأيام التالية ، جرب أن تجلس وتتحرك وفقاً  
لهذه الطريقة الجديدة . وعن طريق هذا التغيير البسيط في  
حركة جسدك فإنك ستبعث بمجموعة جديدة من الرسائل  
لنفسك وللعالم من حولك تبين مدى ثقتك بنفسك . وسرعان ما  
تعتاد عضلاتك على هذه الوضعية الواثقة الجديدة وتصبح  
بمثابة عادة مترسخة بداخلك .

## إحدى نقاط القوة

إن كلمة السر في نجاح أي أسلوب هي أن  
تبقى يديك وقدميك وساقيك مشدودة مع  
التركيز على مركز الجسد. وإذا ما حققت  
هذا ، سيتمكنك التحرك بكل حرية .  
ومركز الجسد يقع عند البطن ، وإذا ما  
تركز عقلك هناك أيضاً ، فستضمن النجاح  
في كل حركة تقوم بها .

موريهي يوشيبا

مؤسس رياضة الأيكيدو

منذ سنوات عديدة وفي  
أحد المعارض الخاصة  
بالصحة مررت بجوار  
رجل ضئيل الحجم يرتدي  
حُلة خاصة بالفنون  
القتالية . وبدأت أتحدث  
مع صديقي عن رياضة "   
الأيكيدو " . ولقد أوضح  
لنا أن " الأيكيدو " فن  
قتالي دفاعي هدفه

الأساسى هو استخدام قوة الخصم ضده مع الحفاظ على توازن وتمركز الذات .

ومن دواعى سرورنا أنه وافق على أن يقدم لنا عرضاً توضيحياً ، حيث طلب منى بكل لطف أن أدفعه بيدي ، وبما أنه لم يكن يبعد عنى إلا قدماً واحدة ، فلم أجد أدنى صعوبة فى دفعه وإخراجه عن توازنه .

عندئذٍ ابتسم وقال : " والآن ادفعنى مرة ثانية " ، وبالفعل فعلت ما طلب منى لكن هذه المرة تغير شىء ما ، حيث لم يتحرك من مكانه قيد أنملة . بعدها طلب منى أن أدفعه بصورة أقوى ، وهكذا دفعته بأقصى قوتى لكنه بدا وكأنه قد أصبح صخراً صلباً لا يلين .

ابتسم مجدداً وقال لى : " فلتطلب من صديقك أن يساعدك " . وهكذا حاولت أنا وصديقى ضخم الجثة دفعه بأقصى ما استطعنا من قوة ، لكن دون جدوى . بل إن أحد الأشخاص العابرين توقف وسأله سؤالاً والذى أجاب عنه بكل هدوء بينما كنا نحاول جاهدين دفعه من مكانه دون جدوى .

وعندما استسلمنا أخيراً سألته كيف استطاع فعل شىء كهذا . ولقد أوضح لى أنه عندما يركز المرء فى مركز جسده ، يصبح أكثر قوة بكثير على المستويين الجسدى والنفسى .

بعدها طلب منى أن أفكر فى شىء ما أو شخص ما يسبب لى التوتر الشديد . ولقد قفز اسم رئيسى فى العمل آنذاك فوراً إلى رأسى ! بعدها أخبرنى بأن أتناسى الغرفة التى حولنا

والناس المحيطين بي وأن " أجعل عقلي مركزاً على مركز جسدي في المعدة " . قلت في نفسي : ولمَ لا ؟ ثم حاولت تنفيذ ما قال ، وركزت انتباهي كله إلى معدتي . ولقد دفعني بشدة في كتفي لكنني لم أشعر بهذا إلا قليلاً . ولم أشعر بأنني قوى على المستوى الجسدي فقط ، بل ازددت هدوءاً كذلك . وعندما طلب مني التفكير ثانية في رئيسي في العمل ، لاحظت أنني لم أعد أشعر بالتوتر ، بل شعرت بأنني أكثر قوة .

وإليك هذا التدريب لتمارسه وتتقنه . ويمكنك استخدامه لتعد نفسك للمواقف الصعبة المحتملة ، أو كأداة " لحظية " تمكنك من التركيز على جسدك وعقلك لتحقيق النجاح والثقة بالنفس .

### النقطة الأساسية

اقرأ التدريب سريعاً قبل الشروع في ممارسته للمرة الأولى ... ملحوظة سريعة : من المفيد أن تؤدي هذا التدريب بمساعدة شخص آخر ، لكن إذا لم يتوافر وجود شخص آخر لأدائه معك ، فيمكنك القيام به وحدك ...

١ قف على قدميك وركز انتباهك كله على " النقطة الأساسية " الخاصة بك - والتي تقع على بعد بوصة واحدة تقريباً أسفل منتصف البطن وفي منتصف المسافة بين معدتك وعمودك

الفقرى . هذه النقطة تعرف باليابانية باسم " هارا " ويعتقد أنها مركز الجسم وأنها المركز الموجود به قوتك الداخلية . ويمكنك على سبيل المساعدة وضع يدك على تلك المنطقة من معدتك ، وأنا عن نفسي أجد أنني إذا ضغطت بإبهامي على وسط البطن قليلاً ، فهذا يكون أفضل بالنسبة لى . وبإمكانك كذلك تخيل وجود كرة من الطاقة تشع من هذه النقطة .

٢ والآن فكر فى أحد المواقف التى ستواجهك فى حياتك والذى يمثل لك مصدراً للقلق والانزعاج . ( لكن ليس هذا هو وقت مواجهة المخاوف الكبرى ، عليك بالبدء فى شىء بسيط أولاً ) ، وإذا كان هناك من يساعدك فى هذا التدريب ، اطلب منه أن يدفعك برفق من الكتف . ستجد أنه من السهل الآن أن يدفعك ويفقدك توازنك .

٣ استمر فى التفكير فى ذلك الموقف العصيب . وحدد لنفسك مقياساً لقياس شدة غضبك من الرقم واحد ( الهدوء ) إلى الرقم عشرة ( قمة الغضب والمضايقة ) .

٤ والآن ارجع بتركيزك إلى " النقطة الأساسية " وضع يدك على تلك المنطقة لتساعد عقلك على التركيز وإذا كان هناك من يساعدك ، اطلب منه أن يدفعك برفق من الكتف . ستعرف أنك وصلت إلى " النقطة الأساسية " عندما يكون من الصعب عليه أن يدفعك ويخرجك عن توازنك .

٥ وأخيراً ، وبينما أنت فى قمة تركيزك ، فكر فى هذا الموقف الذى يقلقك ولاحظ أن مستوى القلق وعدم الراحة سوف يتناقص من الرقم عشرة ، إلى واحد . وثانية اطلب من

الشخص الذى يساعدك مراقبة مدى تركيزك عن طريق دفعك برفق من الكتف حتى تتأكد أنك محافظ على تركيزك .

٦ عندما تجد نفسك لا تشعر بالقلق أو التوتر من هذا الموقف يمكنك استخدام تلك الحالة فى التركيز فى التدريب على هذا الموقف مسبقاً والتصرف بصورة حسنة فيه . وعندما تكون فى وسط الموقف فعلياً استمر فى تركيزك على " النقطة الأساسية " حتى تتأكد من أنك لن تفقد تركيزك وتفكيرك الهادئ .

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل السابع

•

**الذكاء الانفعالي**



## لماذا نشعر بما نشعر به ؟

توضح لنا الأبحاث العلمية أن الأساس العاطفي الانفعالي للبشر يتحدد خلال السنوات القلائل الأولى من عمرهم . ومن المرجح ألا يشعر الناس بزيادة حادة أو نقصان فيما اكتسبوه بالفعل في هذه المرحلة ، اللهم إلا إذا تعرضوا لتغيرات حياتية شديدة التأثير .

" لقد تمكنا من ترويض الوحوش وتطويع البرق ... إلا أنه لا يزال علينا ترويض أنفسنا .

هـ . ج . ويلز

وأنت ، عن طريق ممارساتك للتدريبات الوارد ذكرها بهذا الكتاب ، ستكون قادراً على الارتقاء بهذا المستوى والأساس الانفعالي الموجود في شخصيتك . سوف تكون قادراً على أن تشعر بمدى واسع من المشاعر والانفعالات الإيجابية ، وبهذا سيرتفع الأساس الانفعالي ، حتى المناطق المنخفضة منه لن تكون كذلك .

ودائماً ما يظن الناس أنه طالما أقوم بتدريس هذه الآليات والتدريب عليها بصورة يومية ، فبالتالي من غير الوارد أن أشعر بعدم الراحة أو الضيق . والحقيقة أنني بينما اختار بمحض إرادتي أن أواجه جميع المواقف بمشاعر طيبة ، فإنني دائماً ما أستغرق وقتاً في الإحساس بهذه المشاعر والاستماع إلى ما تخبرني به من رسائل .

إن انفعالاتك ليست مجرد أحاسيس فارغة تمر بأجزاء جسدك وتجعلك تشعر بأحاسيس طيبة أو سيئة . بل هي في الواقع جزء لا يتجزأ من ذكائك . إن الانفعالات هي الصورة

التي يخبرك بها عقلك الباطن بأن هناك شيئاً ما يحدث فى حياتك ويستدعى منك أن تنتبه إليه .

ولسنوات عديدة كانت الثقافة الغربية تقدر وتعالى من قيمة إخفاء المشاعر وكبح الانفعالات وردود الأفعال التلقائية . وهذه ليست فقط فكرة سيئة ، بل خطيرة إلى حد كبير .

تخيل لو أنك طلبت من أحد الأشخاص أن يوقظك فى الصباح لأن أمامك أشياء مهمة لتفعلها . وبالفعل يحاول هذا الشخص أن يهمس باسمك ، وأن يوكزك أو حتى يصرخ باسمك . وفى النهاية سيكون عليه أن يلقي بك من فوق الفراش أو حتى يلقي عليك بدلو من الماء المثلج حتى تستجيب له .

هذا النوع من الإيقاظ الوقح يحدث للعديد منا خاصة أولئك الذين يتجاهلون رسائلهم الانفعالية مرة تلو الأخرى ، ويدفنون أنفسهم فى العمل ، أو تناول الطعام أو شرب الكحوليات أو حتى تعاطى المخدرات حتى لا يتعاملوا مع تلك المشاعر المقلقة . وكلما زاد تجاهلهم لتلك المشاعر ، ازدادت حدتها حتى تؤدى بهم إلى الحالات الشديدة من الاكتئاب أو الغضب أو العنف أو حتى المرض ، والوقوع فى مشاكل لا يمكنهم تجاهلها بأى حال من الأحوال .

ولحسن الحظ ، فإن هذا الأمر فى طريقه للتغير . فمع ظهور العديد من الكتب والدورات التدريبية التى تتعامل مع " الذكاء الانفعالى " ، فإن كلاً من العلم والمجتمع قد بدءوا فى

إدراك أهمية أن يكون المرء واعياً ومتواصلاً مع مشاعره  
الدفينة .

## زيادة مستوى ذكائك الانفعالي

إن مواجهة وتفهم مشاعرنا غير المريحة  
يتم بنفس الطريقة التي نتعلم بها وننمو  
كبشر . إن الانفعالات تمثل الحاسة  
السادسة - فهي تتغير وتتطور طيلة الوقت  
ذلك أن أنفسنا وحياتنا في تغير مستمر  
طيلة الوقت .

إن سعادة الجنس البشري  
لا تكمن في خلونا من  
المشاعر بل في قدرتنا على  
التحكم فيها .

كاتب مجهول

ومع ذلك ، فمن المهم أن نكون قادرين على تفهم الفارق  
بين المشاعر التي تنشأ كرد فعل تلقائي تجاه صور أو أصوات  
يدركها عقلك وبين المشاعر والانفعالات العميقة التي تحمل  
رسائل مهمة والتي قد تفيدك بحق .  
وإليك هذا الاختبار :

عندما يراودك إحساس غير مريح ، غير ما تقوله لنفسك  
في رأسك ، وكذلك غير الصورة التي تكونها في  
عقلك والطريقة التي تتعامل بها مع جسدك . إذا ما لازمك  
نفس الإحساس فربما يحمل لك هذا الإحساس رسالة مهمة  
من عقلك الباطن .

على سبيل المثال ، إذا تخيلت نفسك وأنت تقدم عرضاً توضيحياً بصورة جيدة - وتشعر بشعور طيب ، إذن فقلقك لا داعي له . أما إذا ظللت تشعر بعدم الارتياح على الرغم من تخيلك وأنت تقدمه بصورة رائعة ، فأنت هنا بحاجة لأن تسأل نفسك : " ما الذى أنا بحاجة لتركيز انتباهي عليه ؟ ، وما الرسالة التى يبعثها عقلى لى ؟ " وكلما كان اتصالك بمشاعرك قوياً ، شعرت بقدرتك على التحكم فى حياتك ، وازدادت قدرتك على الاستجابة للرسائل التى تبعثها إليك مشاعرك . وهكذا سيصير ذكاؤك الانفعالي أكثر قوة .

## التعلم من مشاعرنا

" لا وجود للمعرفة دون  
المشاعر " .

ارنولد بينيت

أحد أهم الأشياء التى لاحظتها وتمثل نقطة تحول عند الكثير من البشر هى اللحظة التى يتوقفون فيها عن كبح وإخفاء مشاعرهم ويبدءون فى الاستماع إلى الرسائل المتخصصة داخلها .

وإليك بعضاً من أهم الرسائل الانفعالية التى نتلقاها كل يوم تقريباً ومعها تفسير لما قد تعنيه عادة :

الغضب هو فى الغالب علامة على انتهاك إحدى القواعد أو الحدود ، إما من أنفسنا أو من أشخاص آخرين . والرسالة هنا

هى إما أن نتصرف ونبدأ العمل حتى نحقق ما نؤمن بصحته ،  
وإما ، فى بعض الأحوال ، قبول الأمر الواقع خاصة إذا لم  
يكن بإمكاننا تغييره .

**الخوف** فى حقيقته عبارة عن تحذير بأن شيئاً يوشك على  
الوقوع وأنه من الأفضل الاحتياط لذلك . وإذا ما كنت تشعر  
بأنك مستعد بصورة كاملة بالفعل ومع ذلك تشعر بالخوف ،  
أو إذا ما شعرت بالخوف فى موقف لا يستدعى ذلك ، فقد  
يكون هذا علامة خطر جسمانى حقيقى .

**الإحباط** ينشأ عادة عندما لا تحقق مستوى النتائج الذى  
تعتقد أنه باستطاعتك تحقيقه فى إطار من الوقت يكفى  
لذلك . والرسالة المتضمنة هنا هى أن نأخذ بعض الوقت حتى  
نتفكر ملياً فى مدى التزامك بالهدف أو الوسيلة المتبعة  
لتحقيقه . وبمجرد فعل هذا يمكنك إعادة المحاولة ثانية ، أو  
تغيير الهدف ، أو حتى تغيير الاستراتيجية المتبعة لتحقيقه .  
**الشعور بالذنب** ويظهر عندما تشعر بأنك لا تعيش وفقاً  
للمعايير السلوكية التى ترتضيها لنفسك . والرسالة هنا سهلة  
للغاية ، لا تفعل هذا مجدداً ، وافعل ما ينبغى عليك لتصحيح  
الوضع !

**العزى** دائماً ما ينتج عن شعورك بأن شيئاً ما مفقود من  
حياتك ، إما لأنك فقدته ، أو لأنك فقدت اتصالك به .  
والرسالة المتضمنة هنا هى أن تقدر ما فقدت وأن تظل شاكراً لما  
بقى معك . وفى بعض الأحيان تكون الرسالة أن تقاتل

لاسترداد ما فقد منك ، كما هو الحال فى حالة " الحب المفقود " أو الحلم الذى تخليت عنه .  
إذا لم تجد ما تشعر به فيما سبق أو إذا كان ما كتب لا يلائمك ، إليك هذا التدريب والذى سيساعدك على الاستماع والإنصات للرسائل المهمة التى تبلغك بها مشاعرك ...

## الحكمة العاطفية

- اقرأ التدريب الآن قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...
- ١ استوضح حقيقة المشاعر التى تثير الضيق لديك . لا تشتت ذهنك بالتفكير فى سبب شعورك بهذه الأحاسيس - فقط ركز على الأحاسيس ذاتها . أين تشعر بها فى جسدك تحديداً ؟ هل هناك مواقف معينة أو أوقات أو أماكن أو أشخاص مرتبطون بإثارة تلك المشاعر ؟
  - ٢ بعد ذلك اسأل نفسك عن طبيعة المشاعر - ما الرسالة التى تبعثها لك ؟ إذا لم تكن واثقاً ، يمكنك تخمين الإجابة - فأياً كان ما تخمنه ، فسيكون نابعاً من أعماق نفسك .
  - ٣ أياً كانت الرسالة ، دع عقلك الباطن يدرك أنك استوعبتها . إذا كان هناك أفعال يتوجب عليك القيام بها ، اوعد نفسك بأنك سوف تفعلها فى أسرع وقت ممكن - حبذا لو كان هذا خلال الساعات الأربع والعشرين التالية .

٤ ستكون قادراً على التأكد من أنك استوعبت المشاعر ورسائلها  
حينما يبدأ ذلك الإحساس المقلق في الزوال مانحاً إياك شعوراً  
طبيعياً بالراحة والثقة .

الفصل الثامن

•

**الإيمان بالذات**



## ألا تعد فكرة "الإيمان بالذات" فكرة مبتذلة عتيقة؟

هل تؤمن بذاتك؟ هل تظن أن هذا يهم؟  
 فى واحدة من أدق الدراسات التى تبحث  
 تأثير الإيمان بالذات على الأداء اكتشف  
 الباحث وعالم النفس ألبرت باندورا أن  
 إيمان المرء العميق بقدراته يمكن أن يمدنا  
 بتنبؤ دقيق عن مستويات أداء ذلك الفرد

إن عدم الإيمان بالذات هو  
 ما يجعل الناس يهابون  
 التحديات ، ولهذا أنا  
 مؤمن تماماً بذاتى .

محمد على

المستقبلية أكثر من النتائج الفعلية التى حققتها فى الماضى .  
 أى أن الصورة التى تفكر بها فى نفسك وعلاقتها  
 بالتحديات التى تواجهها فى حياتك سيكون لها تأثير عميق  
 على قدرتك على النجاح .  
 وهى تعمل وفق آلية يطلق عليها " تحقيق النبوءة الخاصة  
 بالذات " .

## قوة النبوءة

ربما تكون قد سمعت بالنبوءة الذاتية من قبل . على سبيل  
 المثال ، إذا ما اعتقد شخص ما أنه إنسان غير جذاب وأنه من  
 المحال أن تعجب به أى امرأة أو تهتم به ، كيف ستتوقع  
 منه أن يتصرف ؟

هل سيقرب من المرأة التى ينجذب إليها ؟ .

وإذا ما فعل ، فهل سيستخدم جسده وعقله بصورة توحى بثقته بنفسه ؟ هل سيكون تركيزه منصباً على أن يجعل تلك الفتاة تشعر بالراحة وهي معه ؟  
وعندما تبدى فتاة اهتمامها به ، هل من المحتمل أن يستجيب لهذا أم يتجنبه ؟  
ولأن مثل هذا الشخص يكون مقتنعاً بصورة كلية بما يفعله ، فهو لا يحاول أن يفعل أى شيء من شأنه أن يغير من اقتناعه الخاطئ هذا . ولهذا ، لا يتسبب إلا فى إحداث ما هو متخوف منه من الأساس ، وبهذا يثبت لنفسه أكثر ، وأكثر أن ما كان يؤمن به هو شيء حقيقى .  
وفى النهاية سيعتقد أنه لا جدوى من المحاولة ، وبهذا تتحقق النبوءة .  
لحسن الحظ يمكننا استخدام نفس القوة الخاصة بتحقيق النبوءة الذاتية حتى نبني ثقتنا بأنفسنا ونزيد من احتمالات نجاحنا .

## الخلل الإدراكي

فى عام ١٩٥٥ ادعت امرأة فى منتصف العمر ذات شخصية قوية جذابة تدعى ماريون كيش أنها كانت تتلقى رسائل من أحد الكواكب ويطلق عليه " كلاريون " . ولقد أوضحت لها تلك الرسائل أن العالم سيفنى نتيجة فيضان عظيم وذلك فى

يوم الحادى والعشرين من ديسمبر ، لكن طبقاً  
طائراً سيأتى لإنقاذها وأتباعها المخلصين .  
واستعداداً لهذا اليوم التاريخى المشهود ،  
استقال العديد من أتباعها المخلصين من  
وظائفهم وباعوا ممتلكاتهم وتخلوا عن أموالهم  
( فعلى أى حال لم يكونوا بحاجة إليها هذا  
اليوم ) .

وفى صبيحة يوم الحادى والعشرين من  
ديسمبر تجمع كل من السيدة كيش وأتباعها  
على إحدى قمم الجبال فى انتظار الخلاص .  
لقد اندهشوا عندما لم يأت أى طبق طائر .  
ولحسن الحظ لم يحدث الطوفان العظيم  
كذلك .

" منذ نهاية الستينات  
كنت أعلم أننى شخص  
ناجح . وكنت أعلم أنه  
مقدر لى تحقيق أشياء  
عظيمة . وقد يقول  
البعض إن هذا التفكير  
يخلو من التواضع . وأنا  
أوافقهم فى هذا الرأى .  
فالتواضع لا يليق  
بشخص مثلى . وأمل ألا  
اضطر لذلك أبداً " .

آرنولد شوارزينجر

والآن قد تظن أن أتباعها شعروا بالإحباط خاصة بعدما  
تخلوا عن كل شىء ، إلا إنه عندما أعلنت ماريون كيش أنها  
تلقت رسالة جديدة مفادها أن العالم نجا من الفناء بسبب  
" إيمان أتباعها المخلصين والضوء الذى نشره فى الأرض " .  
انهمك الكل فى احتفال عظيم .

وبدلاً من مجرد عودتهم إلى منازلهم بخفى حنين  
ومواجهة أقاربهم ثقيلى الظل الذين سيرمقونهم بنظرات تحمل  
عبارة " لقد قلنا لكم كذلك " ، قام أفراد الجماعة بالاتصال

بكل شخص يعرفونه فى مجال الإعلام ليشرحوا لهم مدى روعة وعظمة الحدث .

والسؤال هنا هو : ما الذى يدفع بمثل هؤلاء الناس والمفترض أنهم يتمتعون بكامل قواهم العقلية للتصرف بمثل هذه الصورة الخالية من التعقل ؟

وبصورة عامة نجد أن إحدى أهم الوظائف الأساسية للعقل هى أن يثبت لذاته أنه على حق . وطبقاً لما يقوله عالم النفس الاجتماعى ليون فيستينجر فإن فكرة احتفاظ العقل بفكرتين أو معتقدين أو رأيين غير متسقين ( والتي تعرف بحالة التناقض الإدراكى ) تسبب قلقاً وتوتراً للشخص ، حتى أنه يميل بصورة لا واعية إلى تقليل ذلك الصراع والتوتر عن طريق تغيير وتجميل إحدى الفكرتين أو كليهما حتى " تتوافقا " معاً .

أى أن عقلك يريد من سلوكك الحال أن يكون متسقاً متناسقاً مع كل ما قلت أو أظهرت إيمانك به فى الماضى . فمثلاً عقلك قد لا يتقبل فكرة كونك غنياً بينما تواصل أنت انتقارك للأغنياء وهجومك عليهم - ولم يتحمل عقلك هذا التناقض . وبالمثل ، لا يمكنك الجلوس بصحبة أناس واثقين بأنفسهم ناجحين وتجد أن عقلك لا يريدك أن تكون واحداً منهم .

هل يريد جزء منك أن تتحلى بالمزيد من الثقة والنجاح بينما يوجد جزء آخر من نفسك غير واثق من هذا ؟ إذا كان الوضع كذلك ، فقد تجد أن هذا يؤدي أحياناً إلى إلحاق الضرر

بالذات ، حيث قد تبدأ فى النجاح بالفعل وفجأة تجد نفسك تفعل شيئاً يوقف هذا النجاح . والأمر يشبه قيادتك للسيارة واضعاً إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على المكابح .

وفى الصفحة التالية ستجد أحد التدريبات والذى سيساعدك على تقليل توترك وزيادة إيمانك بذاتك وقدراتك فى أى موقف ...

وبينما تتدرب على هذه الأساليب ستجد نفسك قادراً على مواجهة أى صراع داخلى ينشأ لديك وتتخلص منه ، وعندما تكون جميع أجزاء جسدك متحدة وتتحرك فى نفس الاتجاه ، ستجد أنك أصبحت أكثر تركيزاً تماماً مثل شعاع الليزر ، وستكون قادراً على تحقيق كل ما ترغب !

### إيجاد إيمان متكامل بالذات

- اقرأ التدريب الآن قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...
- ١ قم بتحديد المعتقدات أو المواقف المتعارضين الموجودين بداخل عقلك .
  - على سبيل المثال ربما يرغب جزء منك فى أن تكون واثقاً بنفسك بينما يريد منك جزء آخر أن تظل على خوفك ظناً منه أن ذلك أكثر أماناً بالنسبة لك .
  - ٢ قم بفرد يديك أمامك رافعاً الراحيتين . وتخيل وجود الجزء

الداعى إلى الثقة فى يدك التى تستخدمها بصورة أساسية ( اليمين عند معظم الناس ) بينما يوجد الجزء الداعى إلى الخوف فى اليد الأخرى .

٣ اسأل كل جزء بالترتيب عن السبب الإيجابى الكامن خلف ما يدعوك إليه . واصل الأسئلة حتى تصل إلى مستوى معين تكون فيه الإجابتان متشابهتين . وحتى لو شعرت بأنك تختلق الأمر ، فإن تكرار هذه العملية سيخلق تغيرات جذرية فى مستويات الثقة بالنفس والإيمان بالذات .

مثال :

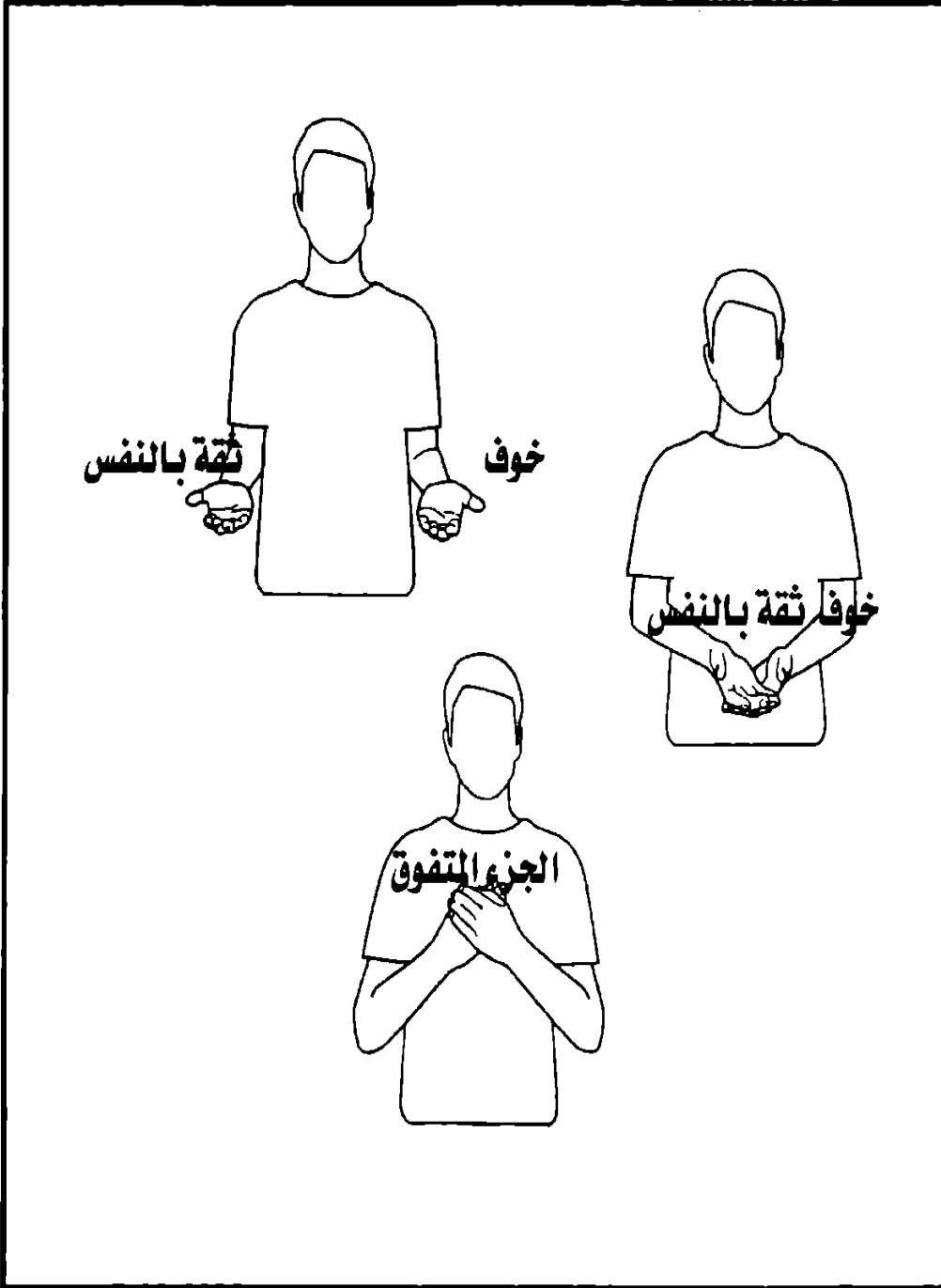
**ثقة بالنفس = < تفكير ثرى = < أداء أفضل = < نجاح !**

**خوف = < حذر أكبر = < أداء أفضل = < نجاح !**

٤ تخيل وجود " جزء متفوق " بين راحتي يديك والذى يجمع بداخله قوة كلتا اليدين وما تمثلانه من ثقة بالنفس وخوف .

٥ ثم حرك يديك أقصى سرعة لتصبح كلتا اليدين قوة واحدة تمثل ذلك الجزء المتفوق الجديد .

٦ ضم يديك على صدرك وداخل الصورة الجديدة المتكاملة إلى داخلك .



الفصل التاسع

•

**بمقدورك حقاً**

**فعل أى شىء !**



## تعلم من نجاحات الآخرين

هل نظرت يوماً إلى أحد الأشخاص والذي يجيد أداء شيء محدد وتمنيت أن لو صار بإمكانك فعل ما يقوم به ؟

إن الثقة بالنفس والتفاؤل والأمان والإبداع والمثابرة والتفوق في لعب الجولف وحتى بيع البضائع للزبائن ما هي إلا مهارات يتعلمها المرء ويتقنها ، فإذا ما كانت هناك مهارة تعلمها وأتقنها أحد الأشخاص ، فبإمكانك أنت أيضاً تعلمها .

وعلى الرغم من أنك قد تظن أن بعض البشر أكثر حكمة " بالسليقة " ، وأنهم أكثر موهبة وحنماً منك ، فإن أياً ما كان هذا الذي يفعلونه بصورة جيدة ، إنما يفعلونه عن طريق اتباع تسلسل محدد من الأفكار والسلوكيات والتي تدربوا عليها حتى أصبحت بمثابة " برامج نجاح " راسخة بداخلهم .

فعلى سبيل المثال بدأ أندريه أجاسي يخطط لكي يصبح لاعباً عظيماً من لاعبي كرة المضرب عندما قام والده بتعليق لعبة متحركة مصنوعة من كرات التنس فوق فراشه وهو لا يزال طفلاً . كما أننا نجد أن تايغر وودز لاعب الجولف الشهير بدأ يضرب كرات الجولف في العمر الذي كان معظم الأطفال يتعلمون المشي فيه .

" إن حياة الرجال العظام هي أفضل معلم لكل البشر . "

تشارلز . إتش . فاوئر

المقصود هنا هو أن الأطفال لا يولدون مملوئين بالمشاهدة والعزيمة والإبداع أو القدرة على لعب كرة المضرب - فهم يتعلمون هذا عبر عملية بسيطة مكونة من خطوتين :

- ١ تقليد " محاكاة " الصورة التي يتصرف بها الآخرون .
- ٢ التدريب على المهارة الجديدة بانتظام ( عقلياً وجسدياً ) حتى تصبح بمثابة العادة الراسخة .

فعندما كنت طفلاً ، شاهدت والديك يسيران ، ومن ثم حاولت محاكاتها . وبالطبع سقطت أرضاً بضع مرات قبل أن تتمكن أخيراً من الاحتفاظ بتوازنك ، لكن كان ما تفعله بصورة أساسية هو محاولة محاكاة ما يفعله والداك والتدريب عليه حتى أصبحت أخيراً قادراً على القيام به بنفسك . وإذا كنت ممن تعلموا القيادة ، فلقد أمضيت أعواماً وأنت تشاهد الآخرين وهم يفعلون هذا وقمت ببناء نموذج لهذا الفعل فى عقلك . وبعد ذلك تمرست على كل جزء فى عملية القيادة حتى استطعت إتقانها فى النهاية .

الشيء الذى يمكنه الإسراع بصورة شديدة من عملية التعلم هو أن تتدرب عليها بتعمد مستعيناً بقوة العقل المدهشة لكى تصاحب التدريب البدنى .

## محاكاة الفعل الناجح

كلما أردت تعلم وفهم الطريقة التي يفعل بها أحد الأشخاص شيئاً معيناً ، فأول ما أفعل هو أن أبدأ بمشاهدة هذا الشخص وهو يفعل الفعل الذي أرغب في محاكاته . بعد ذلك أبدأ " التمعن " في حركة جسده ، وأحاول استخدام جسدي بنفس الصورة التي يستخدم بها جسده حتى يصبح السلوك الجديد طبيعياً بالنسبة لي .

" يتعلم الناس بالمحاكاة أكثر من تعلمهم بالنظرات " .  
جون كريسيبيان بوفى

عندما تحاكي الحركات الجسمانية لشخص يتمتع بثقة عالية بالنفس ، ستبدأ في برمجة عقلك علي الإحساس بالثقة كذلك . تذكر أن العقل والجسم مرتبطان معا ، إذا ما حاكيت باستخدام جسمك الصورة التي يتصرف بها شخص آخر ، فسيبدأ عقلك بالتفكير بنفس الصورة .

على سبيل المثال ، حينما بدأت العمل بالتلفاز ، حصلت أولاً على أكوام من شرائط الفيديو الخاصة بأناس أومن بأنهم يتمتعون بثقة عالية ويتصرفون بصورة طبيعية تلقائية محبوبة على شاشة التلفاز . كانت تلك هي الصفات التي أفضلها في كل نماذج الشخصيات المختلفة .

وبالفعل جلست وشاهدت شرائط الفيديو ، ثم استرخيت وأغلقت عيني واسترجعت ما رأيت من صور في عقلي ، خاصة تلك المتعلقة بكل دور أود أن أحاكيه ، وتدرجياً

تخيلت أنني دخلت إلى أجسادهم ، وأصبحت أقف بنفس الصورة التي يقفون بها ، وأتحرك بنفس الصورة التي يتحركون بها ، وأتحدث بنفس نبرة الصوت ومستخدمًا نفس إيقاع الحديث الذي يستخدمونه .

وكم كان الأمر مدهشاً - حيث بدأت أشعر بشعور مختلف كلية . وأصبح جسدى مملوءاً بنوع من " الانتباه الهادئ " وبدا الأمر عندئذٍ أسهل خاصة أنني أصبحت أنظر للعالم من منظور هؤلاء المذيعين الناجحين .

بعد ذلك كررت نفس العملية مرة تلو الأخرى ، مبرمجاً عقلى على دمج الأمر فى أعماق ذاكرة جسدى . وبعد وقت قصير ، بدأت أشعر بالثقة والاسترخاء فى مواجهة الكاميرا بصورة تامة .

فلنفعل هذا الأمر الآن .

## مولد الاحتمالات

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى شخص تريد محاكاته من حيث قوة شخصيته وشخصيته المؤثرة .

٢ فكر فى الوقت الذى يظهر فيه هذا الشخص تلك المهارة التى ينبغى تعلمها .

- ٣ والآن اعمل على استرجاع ذكرى ذلك الشخص ( مثلك الأعلى ) وهو يؤدي تلك المهارة . كرر هذا الأمر ، وإذا وجدت هذا ملائماً تذكره وكأنه فيلم يعرض بالعرض البطيء .
- ٤ والآن فكر في مثلك الأعلى وتوحد معه وتوافق مع حركات جسده . انظر من خلال عينيه ، اسمع عبر أذنيه ، واشعر بمدى القوة التي يحسها .
- ٥ والآن استرجع الذكرى الخاصة به وهو يؤدي المهارة ولكن من الداخل ، واحصل على الإحساس الذي ينعم به مثلك الأعلى من هذه التجربة .
- ٦ كرر الأمر عدة مرات حتى تحصل على إحساس قوى مماثل لما يشعر به مثلك الأعلى .

عن طريق الوقوف والتنفس والابتسام والحديث والتحرك بنفس الصورة التي يتصرف بها مثلك الأعلى ، ستبدأ في تكوين نفس نوعية الأفكار والمشاعر الداخلية التي يحظون بها . كما ستبدأ في تغيير شكل خبراتك عن الحياة . لكن عليك اختيار مثلك الأعلى بكل حرص - فهذه العملية ناجحة إلى أقصى حد .

الفصل العاشر

•

**خمس دقائق للتدريب  
على الثقة بالنفس يومياً**

## هينى نفسك للنجاح

"التدريب سر النجاح".

بيليه

منذ سنوات أدت مؤشر التلغاز إلى محطة بى بى سى لمشاهدة برنامج تليفزيونى عنوانه " الطريق إلى السعادة " .

وكانت فكرة ذلك البرنامج هى أن يقوم

د . روبرت هولدن ( www.happiness.co.uk ) ، والذى

يشار إليه دوماً بـ " إخصائى السعادة " ، بمقابلة ثلاثة من

مرضى الاكتئاب ليرى ما إذا كان بمقدوره أن يجعلهم أكثر

سعادة خلال فترة قصيرة نسبياً .

ولقد خضع كل واحد من المشاركين إلى دراسة شاملة توضح

مدى النشاط الذى يتمتعون به فى الفص الأمامى الأيسر فى

أمخاخهم حالياً ، وهو مؤشر موثوق به يبين مدى السعادة

التي يشعرون بها خلال حياتهم اليومية . وعبر الشهور التالية

سيكون بمقدور العلماء تحديد ما إذا كان هؤلاء الأشخاص

ينعمون بسعادة حقيقية .

وحيثما نظرت إلى الوجوه المكتئبة ذات التغييرات الجامدة

للأشخاص الذين تم اختيارهم ، ملت بجسدى للأمام تجاه

الشاشة وقلت فى نفسى : " لا أستطيع الانتظار حتى أراه

يجعل من هؤلاء الأشخاص المكتئبين أشخاصاً سعداء " .

جعلهم هولدن ببساطة يقومون بثلاثة أشياء :

## ١. ممارسة التدريبات البدنية

لقد ثبت بصورة قاطعة أن التدريبات الرياضية البدنية تعد مقاومةً طبيعياً لعملية الاكتئاب . ويتم هذا عن طريق دفع الأدرينالين والمواد الكيميائية الأخرى إلى مجرى الدم ، مما يؤدي لخفض التوتر الموجود في العضلات . وبالإضافة إلى ذلك ، فإن ممارسة التدريبات البدنية بصورة منتظمة يؤدي إلى أن يفرز الجسم المواد المهدئة الطبيعية مما يعطى المرء إحساساً بالدفء والراحة والاسترخاء يمتد لساعات بعد ممارسة تلك التدريبات . وبمرور الوقت ستصبح تلك الأحاسيس الإيجابية هي الحالة الطبيعية الأساسية التي يشعر بها جسدك .

## ٢. عليك بالضحك لمدة عشرين دقيقة يومياً

لقد ثبت أن الضحك ، حتى وإن كان مصطنعاً ، يرفع من الروح المعنوية ويحسن من الحالة المزاجية بصورة عامة . ومثلما هو الحال مع التدريبات الرياضية ، فإنه يؤدي لإفراز المهدئات الداخلية ( الإندورفينات ) والتي من شأنها أن تمنح الجسم إحساساً بالاسترخاء . بل إن مجرد الابتسام يؤدي لإفراز مادة السيروتونين ( وهو ناقل عصبي يؤدي للشعور بالسعادة ) في مجرى الدم وهو مضاد قوى للاكتئاب .



## ٣. التحلى بأفكار إيجابية طيلة الوقت

كان على كل فرد من المشاركين أن يضع ملصقات ملونة فى كل أنحاء منازلهم وبيئات عملهم . وكان عليهم ، كما رأوا أحدها ، أن يفكروا فى شىء يجعلهم يشعرون بإحساس طيب . وقد أدى هذا إلى تقوية الروابط والطرق العصبية الموجودة فى عقولهم والمرتبطة بالمتعة وأدى ذلك إلى تقوية إفراز المواد الكيميائية الباعثة على السعادة فى أجسادهم .

وخلال الشهر الأول أصبح كل من هذه السلوكيات الجديدة شيئاً تلقائياً معتاداً . وفى نهاية الدراسة عاد المشاركون مرة ثانية إلى الجامعة لقياس مدى نشاطهم العلقى . وقد وجد الباحثون أن النتائج مذهلة . لدرجة أن أحد العلماء طالب بفحص المعدات والأجهزة .

ولقد تغير وصف كل المشاركين من كونهم " مكتئبين " إلى أشخاص " مفرطى التفاؤل " ، فلقد انقلب حالهم من النقيض إلى النقيض تماماً .

لقد أعادوا تشكيل وتوصيل خلاياهم العصبية حرفياً حتى يصبحوا أكثر سعادة . وحينما تحدثوا عن تجاربهم قبل نهاية البرنامج بقليل بدا واضحاً أن شخصياتهم قد تغيرت بدورها إلى الأفضل . فلم يعد الأمر يقتصر على السعادة البادية عليهم ، بل امتد إلى إحساسهم وإحساس من حولهم بأنهم أصغر سناً . ومنذ ذلك الوقت عملت مع روبرت فى العديد من المناسبات . ولقد أخبرنى مؤخراً بأنه باستخدام أساليب

برمجة العقل التي عرضتها عليكم في هذا الكتاب ، حدث تغيير ملموس في البرنامج ، وأصبح الأمر يتم بصورة أسرع . ولقد استخدمت نفس العناصر الخاصة بالأعمال اليومية البسيطة والتدعيم الإيجابي في هذا البرنامج . وكلما تدربت على الأساليب الوارد ذكرها بهذا الكتاب ، سيكون بمقدورك أنت أيضاً أن تغير نفسك ، بحيث تجد نفسك تستجيب لكل موقف بكل ثقة ودافعية أكثر من ذي قبل . إنه لشيء مدهش أن تخصص بضع دقائق فقط تقضيها يومياً يمكن أن يؤدي إلى إحداث مثل هذا التغيير العميق الدائم في حياتك .

## خمس دقائق للتدريب على الثقة بالنفس يومياً

تذكر القاعدة الذهبية التي نسير عليها عبر هذا الكتاب وهي " إن ما تتدرب عليه ، يصبح جزءاً أساسياً من شخصيتك " . وهناك أربعة أشياء فقط أنت بحاجة للتدريب عليها حتى تصبح شخصاً واثقاً من نفسه .

١ . تحدث لنفسك بثقة .

٢ . قم بتكوين صورة ضخمة إيجابية واضحة في عقلك .

٣. استخدم جسدك كما لو كنت تتمتع بالثقة الوافرة بالنفس .

٤. عليك بالقيام بمخاطرة واحدة على الأقل كل يوم .

وكلما تدربت على هذه الأشياء الأربعة ، ازدادت ثقتك بنفسك . وسرعان ما ستجد نفسك تستجيب للمواقف الجديدة بكل ثقة بدلاً من الخوف ، وبإيمان راسخ بالذات بدلاً من الشك .

لقد ابتكرت هذا التدريب على الثقة بالنفس والذي لا تتجاوز مدة أدائه خمس دقائق لمساعدتك على إيجاد وتكوين عادة الثقة بالنفس لديك . وسوف يغير هذا التدريب من شكل حياتك بالكامل . كل ما تحتاج إليه هو قطعة من الورق ومرآة وخمس دقائق من الألف وأربعمائة وأربعين دقيقة المتاحة أمامنا يومياً .

### الدقيقة الأولى : لقطات تصور النجاح

خصص دقيقة لاسترجاع تدريب لقطات النجاح والذي ذكرناه في الفصل الخامس . يمكنك استخدام هذا التدريب للتفكير في أي نجاحات مرت بك في الماضي أو تلك التي تتطلع لتحقيقها في المستقبل . لا تنس أن تنعش ذاكرتك بالألوان الساطعة والصور الكبيرة الواضحة المتحركة المشابهة للأفلام .

## الدقيقة الثانية : المرآة

- ١ قف أمام المرآة وأغمض عينيك .
- ٢ فكر فى شخص ممن يحبونك وتخيل أنك ترى نفسك من خلال عينيه .
- ٣ حينما تكون مستعداً ، افتح عينيك وانظر للمرآة . واسمح لنفسك برؤية نفسك من خلال عيون من يحبونك حقاً .

## الدقيقة الثالثة : امدح ذاتك

بينما لا تزال واقفاً أمام المرآة ، استخدم صوتك الداخلى الواثق فى مدح ذاتك لمدة دقيقة كاملة . وإذا ما وجدت هذا صعباً ، فمعنى هذا أنه أمر مهم وضرورى لك . تذكر أنك تغير من طاقتك حتى تحقق كل ما ترغب فى هذه الحياة .

## الدقيقة الرابعة : اضغط على زر الثقة بالنفس

- ١ تذكر أحد الأوقات الذى شعرت فيه بأنك تتمتع بثقة مطلقة فى نفسك . استرجعه الآن بجميع تفاصيله ، بحيث ترى ما رأيته عندئذٍ ، وتسمع ما سمعته وقتها وتشعر بنفس الشعور الذى انتابك ساعتها . ( إذا لم تستطع تذكر أحد الأوقات تخيل كم ستكون حياتك أفضل

- إذا ما كنت تتمتع بالثقة الكاملة بنفسك ، وإذا ما كنت  
تملك عناصر القوة ، والطاقة ، والإيمان بالذات ، وهى  
العناصر التى تحتاج إليها ! )
- ٢ وبينما تسترجع تلك الذكرى ، اجعل الألوان أكثر بهاءً  
وسطوعاً ، واجعل الأصوات أعلى ، واجعل الأحاسيس  
أقوى .
- ٣ وبينما تتعايش مع هذه الأحاسيس الجيدة اضغط بكل من  
إصبعى الإبهام ، والوسطى الموجودين فى كل يد .
- ٤ وبينما تظل ضاغطاً بإصبعك الإبهام على إصبع الوسطى  
هكذا فكر فى أحد المواقف التى ستواجهك خلال الساعات  
الأربع والعشرين القادمة والتى تريد أن تكون أكثر ثقة  
بالنفس خلالها . تخيل أن كل شىء سيسير على ما  
يرام ، تماماً كما ترغب . انظر إلى ما ستراه عندئذٍ ،  
واسمع ما سوف يتردد وقتها ، واشعر بنفس الإحساس  
الطيب !

### الدقيقة الخامسة : العمل بكل ثقة

- ١ خذ دقيقة لتقوم بتدوين أى أفعال قفزت إلى ذهنك طوال  
ذلك التدريب .
- ٢ اختر واحداً منها والذى يبدو به شىء قليل من المخاطرة  
وقرر القيام به خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة !

في كل مرة ستمارس فيها تدريب الخمس دقائق هذا سيزداد إحساسك بالثقة بالنفس . وعلى العكس من التدريبات البدنية التي تمارسها في صالات الألعاب ، فإن هذا التدريب لا يتطلب وقتاً للاسترخاء بين أقسامه . وكلما ازداد تدربك على هذا التمرين ، ازدادت ثقتك بنفسك بصورة أسرع !

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

القسم الثاني

---

**حفظ نفسك**

**على النجاح**



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الحادى عشر

•

**ما الذى يحفزك ؟**

## زيارة للمستقبل

حتى الآن كان تركيزنا منصباً على حالة الثقة بالنفس - أى ذلك الإحساس الذى يملأ جسدك ويجعلك تشعر بالراحة والقوة والاسترخاء . لكن الشعور بالثقة بالنفس لا يمثل إلا نصف ما يتطلبه النجاح . فإذا لم تفعل شيئاً سوى الجلوس شاعراً بالثقة بالنفس ، فلن تتغير حياتك من تلقاء نفسها إلى الأفضل . ولكي تغير من حياتك حقاً لابد لك من تبني سلوك متسق يومياً .

" الدافعية هى ما تحفزك للبدء ، أما العادة فهى ما تدفعك للمواصلة " .

جيم رايون

جرب هذا الأمر الآن ...

تخيل أنك الآن فى المستقبل ، تحديداً قبل نهاية حياتك ببضع سنين . وتخيل أنك لم تتخذ أية خطوات فعلية لتغير من حياتك . كيف ستشعر ؟ ما الذى ستقرر فعله أو عدم فعله بناءً على هذه الصورة المستقبلية ؟

وأياً كانت نوعية التجربة التى ستواجهها عندئذٍ ، ارجع بكيانك مجدداً للحاضر ...

والآن ، أريدك أن تتخيل نفسك فى المستقبل ثانية ، بالقرب من نهاية عمرك . لكن فى هذه الصورة المستقبلية أنت بالفعل اتخذت خطوات فعلية كل يوم لتشكل حياتك على الشكل الذى ترغب فيه . كيف سيبدو هذا

المستقبل مختلفاً ؟ كيف تشعر ؟ ما الذى ستقرر فعله أو عدم فعله بناءً على هذه الصورة المستقبلية ؟

لكل إنسان توجد مجموعة من الأشياء الجذابة التى تجذبه نحوها ، ومجموعة أخرى من الأشياء المنفردة التى تدفعه للابتعاد عنها . ترى ، هل المزج بين هذين العاملين سيدفعك للعمل وسيكون بمثابة دافع لتحفيزك على العمل ؟ .

## التحفيز الفورى

" إن ما نراه يعتمد بصورة أساسية على ما نبحث عنه " .  
سير جون ليويوك

كلنا يملك فى داخله بذور التحفيز والدافعية . على سبيل المثال ، إذا ما شب حريق بمنزلك ، فهل ستجلس على الأريكة لمشاهدة الحلقة التليفزيونية المفضلة لديك حتى نهايتها

قبل أن تتصل بشرطة الإطفاء ، وتبدأ فى إخراج نفسك ومن تحب من المنزل ؟ إذا ما حدث وربحت جائزة اليانصيب الأولى ، فهل ستلكأ وترجئ استلامك للملايين التى تنتظرك لعدة أسابيع ؟

فى كل من هذين الموقفين كان العامل المحدد والمحفز لسلوكك عاملاً خارجياً . لكن ماذا لو أصبحت قادراً على

تحفيز ذاتك بنفسك ، دون الانتظار لحدوث عامل خارجى يدفعك دفعا للعمل ؟

بإمكانك أن تلقى نظرة على الإنترنت لتدرك إلى أى مدى يربط الناس بين مشاعرهم وبين ما يمتعهم فى كل شىء تقريبا ( أو هكذا قيل لى ) . لذا تخيل الوضع إذا ما قمت عن عمد بالربط بين مشاعرك الخاصة بالتحفيز القوى وبين ما تود عمله ؟

لقد طلب منى مقدم البرامج الحوارية مونتيل ويليامز ، الذى كان رقيبا سابقا فى الجيش ، أن أوضح هذا المبدأ فى برنامجه . وهكذا تعرفوا على شخص كان يفتقد الدافعية تماما فيما يخص القيام بأعمال منزله . وبالفعل ذهبت إلى منزله بصحبة فريق من المصورين فى الحادية عشرة صباحا ووجدناه مستلقيا بكل استرخاء على الأريكة .

وعندما سألته عما قد يستحث دافعيته ، لم يستطع التفكير فى شىء . وعندما لاحظت بعض عصى البلياردو الموضوعة بجوار الحائط ، سألته إذا ما كان يحب لعب البلياردو . وعلى الفور تغيرت وضعية جسده وأشرق وجهه وبدأ يتحدث بكل حماس عن مدى حبه للعب البلياردو .

وطلبت منه أن يتذكر إحدى أهم المباريات المثيرة وذلك لكى يحدث " تحول " فى مستوى الدافعية والحماس الموجودين بداخله ، تماما مثل عملية تحول الثقة التى تحدثنا عنها فى القسم الأول من الكتاب . ولكى أجعل عملية التحول أقوى

طلبت منه التفكير فى إحدى المرات التى فكر فيها قائلاً  
لنفسه : " لا يهم ، سأفعل هذا الأمر مهما كانت النتائج " .  
وهكذا قمنا بتجميع هذه المشاعر معاً ، وعندئذٍ كان مستعداً  
لحفز أقصى درجات الدافعية لديه .

لم يتبق شيء سوى أن نربط ذلك الحماس المتقد والدافعية  
المتعة بعمل المنزل المرجو عمله . لذا جعلته يفكر فى العمل  
المنزلى ، وأن يبدأ التحويل بأن يفكر فى أعمال المنزل مرة تلو  
الأخرى حتى أننا اضطررنا لمنعه من البدء فى عمل المنزل قبل  
تشغيل كاميراتنا أولاً !

وبعد عدة دقائق كان يقوم بكى الملابس بكل سعادة فى  
غرفة المعيشة تاركاً حوض المطبخ مليئاً بالأطباق النظيفة  
البراقة . والمشكلة الوحيدة هى أنه ربط مشاعر إيجابية ممتعة  
بالمكنسة الكهربائية لدرجة أنه كان يواصل إطفائها وتشغيلها  
حتى يمنح نفسه سعادة أكثر . وبعد وصولنا بأقل من ساعة  
ورؤيته وهو مستلقى على الأريكة وجدنا أنه علينا مغادرة  
الحجرة حتى نتركه يحظى ببعض الوقت " بمفرده " مع  
محبوبته الجديدة المكنسة الكهربائية !

ما الذى تود أن تملك الدافعية لفعله ؟

سيساعدك التدريب التالى على إطلاق العنان لدافعيته فى  
مختلف المواقف ...

## تحفيز الدافعية

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

- ١ فكر فى أحد الأشياء التى تود أن تملك الدافعية لفعله .
- ٢ والآن تذكر أحد الأوقات الذى كنت تشعر فيه بدافعية عالية فى الماضى - وقت أخذت فيه موقفاً إيجابياً حتى تغير من حياتك ، واسترجعه بصورة كاملة فى عقلك ، بحيث ترى ما كنت تراه وتسمع ما كنت تسمعه وتشعر بما شعرت به وقتها .
- إذا لم تستطع تذكر مثل ذلك الوقت ، ماذا يحدث عندما تفكر فى حياتك إذا ما كنت تملك الدافعية القوية لتحقيق أى فعل الآن ؟ تخيل الإحساس الطيب الذى سوف يملكك إذا ما كنت تتمتع بالثقة بالنفس والقوة والمثابرة والتصميم الذى تحتاج إليه !
- ٣ وبينما تسترجع تلك الذكرى ، اجعل الألوان أزهى والأصوات أوضح والمشاعر أقوى . قل لنفسك : " تذهب لتحقيق هدفك " مستخدماً صوتك الداخلى القوى .
- ٤ وبينما تعيش تلك المشاعر الجيدة اضغط إبهامك مع إصبعك الوسطى معاً ، وفى كل مرة تضغطهما بهذا الشكل ستطلق تلك المشاعر الطيبة .

٥ كرر الخطوات الأربع الأولى عدة مرات مضيفاً خبرات إيجابية أكثر فى كل مرة حتى تجد أنه بمجرد ضغط إبهامك مع إصبعك الوسطى تنبعث تلك المشاعر الطيبة من داخلك وتدفعك دفعاً لتحقيق هدفك .

٦ بينما لا تزال تضغط إصبعك بهذه الصورة فكر فى الموقف الذى ترغب أن تتحلى بالدافعية خلاله . تخيل أن كل شىء يسير بسلاسة ، تماماً كما تريد ، بحيث ترى ما يحدث أمامك وتسمع ما ستسمع عندئذٍ وتشعر بنفس الإحساس الطيب الذى ستشعر به عندما تبدأ العمل وتحقق ما ترغب !

عندما تكمل هذا التدريب ستجد أنك قد أطلقت الطاقة التى تحتاج إليها فى حياتك . وسوف تنجح فى تحقيق كل ما تركز عليه أكثر من ذى قبل ، ذلك لأنك أصبحت متحكماً فى دافعتك بنفسك .

حسناً ، إذن ... ما الذى تنوى فعله فيما تبقى من حياتك ؟



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

## الفصل الثانی عشر

•

**الأهداف ،**

**الأهداف ،**

**الأهداف )**

## قوة الهدف

إن كل ما حققته في هذه الدنيا من أهداف هو نتاج لعملية التخطيط . وهذا لا يعنى أنه لا شىء يحدث فى حياتى بصورة عفوية تلقائية ، بل يعنى أننى واع تمام الوعى بالمسار الذى أسلكه نحو هدفى طوال الوقت .

" الإنسان كائن يسعى نحو هدفه . ولا يوجد لحياته معنى إلا إذا كان يصارع ويجاهد لتحقيق أهدافه " .

أرسطو

وتبين الدراسات أن وجود الأهداف له تأثير بالغ على تحقيق النجاح ، ويؤكد هذا الزعم قصص حياة الأشخاص الناجحين عبر التاريخ . لذا ، إذا أردت أن تحقق شيئاً ذا قيمة فى حياتك فلا بد وأن تضع أهدافاً معينة نصب عينيك - لكن ضع فى اعتبارك أن الكيفية التى تصمم بها وتضع بها أهدافك هى أهم عامل فارق يجب الاهتمام به .

## حجم أهدافك له أهمية بالفعل

لابد وأن تكون أهدافك كبيرة للدرجة التى تدفعك إلى النشاط والخروج من حالة الكسل ، فهى تمدك بالدافعية ، حتى من قبل أن تضغط على زر تحفيز الدافعية . فإذا ما وضعت أمامك أهداف مثل : " التحسن قليلاً فى العمل "

أو " فقدان خمسة أرطال فقط من وزنك " فستجد أنها أهداف هينة لا تحفزك على العمل . أنت بحاجة إلى أهداف كبيرة ، أهداف من شأنها تحفيز مشاعرك وتدفعك للعمل فوراً . وعندئذ ستجد أن كل ما تفعله في حياتك اليومية أصبح أكثر سهولة . وكما قال دونالد ترامب : " قد تتراءى لذهنك خمسون ألف فكرة يومياً ، من الأفضل لك أن تجعلها أفكاراً كبيرة ! "

منذ سنوات عديدة كنت أواجه صعوبات جمّة في الاستيقاظ صباحاً والقيام من الفراش . ولقد حاولت أن أضع هدفاً لي يتمثل في أن " أصحو قبل ذلك قليلاً " ، أو " أن أصحو متمتعاً بطاقةى " ، لكن هذا لم يفلح . بعدها وفي أحد الأيام جلست ووضعت أهدافاً ضخمة لنفسى ، أهدافاً مثل تقديم برنامج تليفزيونى خاص بى ، أو إنشاء إمبراطورية أعمال ، أو عمل شىء إيجابى مؤثر بحق فى هذا العالم . وفى البداية لم ألاحظ الفارق ، لكن كل من حولى لاحظوه .

على سبيل المثال ، أذكر أننى قمت من فراشى فى الخامسة من صباح أحد الأيام لأسافر إلى شمال إنجلترا للظهور فى برنامج " ريتشارد وجودى " التليفزيونى . ولقد سألتنى خطيبتى عن سر طاقتى المتدفقة . وعندما فكرت فى الأمر ملياً ، أدركت أننى الآن أرى كل عمل صغير أقوم به على أنه جزء من صورة النجاح الكبرى التى أسعى لتحقيقها فى حياتى . وهكذا وبينما أضع أهدافى الكبرى فى عقلى ، أصبح

القيام مبكراً من الفراش لا يمثل أدنى مشكلة كما كان من قبل .

### من الذى يهتم بما لا تريد ؟

حينما كنت طفلاً كانت أمى تقول لى أنا وأخى : " لا تدخنوا السجائر " . والواقع أن تلك الفكرة لم تخطر ببالى مطلقاً حتى تحدثت هى عنها - لكن بعد التعرض المستمر لما تقول انتابنى الفضول بخصوص الأمر حتى أنه لم يمض وقت طويل حتى وقفت خلف مرآب الدراجة لأدخن سجائرى وأسعل بشدة .

تذكرت هذه القصة منذ عدة سنوات عندما كنت أعمل مع أحد أبطال لعبة الجولف والذى بدأ يطيح بالكرة نحو الحواجز الرملية المجاورة للملعب بصورة متكررة . وعندما ذهبت معه للملعب وشاهدته وهو يلعب أدهشنى أنه لا يطيح بالكرة نحو الحواجز الرملية وحسب ، بل إنه يصوب عليها بدقة شديدة . وبعد أن سألته بعض الأسئلة أصبح السبب فى ذلك جلياً واضحاً أمامى .

ففى كل مرة كان يستعد لتصويب ضربة كان يتخيل فى ذهنه صورة الكرة وهى ذاهبة صوب الحاجز الرملى ، ثم يضع علامة ( X ) على الصورة ويقول فى نفسه : " على ألا أضرب

هذا الحاجز " أى أنه كان يبرمج عقله على أن ينفذ ما لا يرغب فى فعله .

وقبل الضربة التالية طلبت منه أن يركز تفكيره على ألا يضرب الكرة نحو الحفرة . وعلى الرغم من أنه نظر تجاهى وكأننى مجنون ، إلا أنه فعل ما طلبت منه . وبالفعل هبطت كرتة التالية على بعد ثلاث أقدام لا أكثر من الحفرة .

والسبب فى هذا يرجع إلى حقيقة أنه لكى " لا تفعل " شيئاً ، لابد لك وأن تتخيل نفسك وأنت تفعله أولاً . على سبيل المثال ، حاول ألا تفكر فى الأفيال الآن - استمر - لا توجد أفيال .

ولهذا أيضاً يكون من الضرورى أنه بينما تعمل على إيجاد أهدافك الكبيرة ، يجب أن تركز تفكيرك على ما تريد فعله حقاً . وتدريب على تحقيقه فى عقلك أولاً ، وبالله عليك ، لا تفكر فى النجاح المبهر فى كل مرة تركز فيها على هدفك ، فقط تخيل ما سيحدث لو أنك نجحت فى تحقيقه .

## الأمر كله خاص بك

" كلنا يملك نفس القدرات ،  
الفارق يكمن فى كيفية  
استخدامها " .

ستيفى واندر

خطأ آخر يقع فيه الناس حينما يبدأون فى وضع أهدافهم الكبيرة هو أن يجعلوا هدفهم عبارة عن تغيير أشخاص آخرين من حولهم . مثال

ذلك : " أريد أن يصطحبني زوجي للخروج أكثر مما يفعل الآن . " أو " أود من رئيسي أن يعاملني بطريقة أكثر احتراماً " هذه ليست أهدافاً ، بل هي آماني ، وعلى الرغم من أنها تبدو أهدافاً جميلة ، إلا إنها لن تغير من حياتك إلا لو ساندتها الأفعال .

فمهما بلغت عقولنا من قوة ، لم يستطع أحد إيجاد الوسيلة التي بها يمكن التحكم في الأشياء التي تقع لنا أو الأشياء التي يقوم بها الآخرون . ومع هذا فنحن نملك قدراً كبيراً من التحكم في مشاعرنا وسلوكنا ، أما أن تضع أهدافاً على غرار : " سأخرج مع زوجي ثلاث مرات على الأقل أسبوعياً " أو " سأطلب من الجميع أن يعاملوني باحترام أكبر في العمل " ، فلن يؤدي بك هذا إلا إلى الفشل الذريع .

## لخص هدفك في نقاط محددة حتى يسهل تنفيذه .

أسند لأحد أصدقائي وهو ممثل سينمائي دور في مسرحية " West End " . وبالمقارنة بتصوير الأفلام والتي لا يستغرق تصوير المشهد الواحد منها دقائق معدودة ، كانت فكرة حفظ حوار مستمر لثلاث ساعات

لا توجد مهمة صعبة طالما  
بإمكانك تقسيمها لمهام  
صغيرة .

هنري فورد

متصلة تبدو وكأنها تفوق قدراته .

وحيثما طلب منى المساعدة ، كان أول ما فعلته هو أن طلبت منه تقسيم المسرحية إلى نصفين . بعدها طلبت منه تقسيم كل نصف إلى مشاهد متفردة . وفجأة وجد لديه أجزاء صغيرة يسهل حفظها بدلاً من اضطراره للتعامل مع عمل واحد كبير .

وبينما كان يتقن حفظ كل جزء صغير من الدور ، أصبح من السهل عليه أن يجمعها معاً . وحتى عندما بدأ تمثيل المسرحية بالكامل فى البروفات النهائية ، كان كل ما يلزمه هو التفكير فى كل جزء صغير فى كل مرة .

حينما يشرع الناس فى تصميم الأهداف الكبيرة الخاصة بهم ، فإنهم يهاجمون كبر حجم الهدف ويظنون أنهم سيعجزون عن تحقيقه . لكن عندما تبسط الهدف الكبير وتقسّمه إلى أجزاء صغيرة ، فستجد أنه من السهل التركيز على كل جزء ومن ثم تحقيقه .

إلى أى مدى يكون الجزء صغيراً ؟

يكون صغيراً إلى الحد الذى يمكنك من بدء العمل فيه خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة !

## أربع خطوات بسيطة للنجاح

إليك كل ما تحتاج إلى تذكره :



- ١ ضع لنفسك أهدافاً كبيرة ، بحيث تحفزك على القيام من فراشك بكل نشاط .
- ٢ ركز على هدفك ، ولا شيء سوى هدفك .
- ٣ تأكد من أن أهدافك لا تخص سواك .
- ٤ قسم أهدافك لتسهل على نفسك إنجازها .

وبمجرد وضع بعض الأهداف الكبيرة لنفسك والتي تلهمك حقاً ، ستجد أن حياتك ستتغير بصورة غير معهودة . لكن لكي تحافظ على دافعيتك ، هناك شيء آخر أنت بحاجة لفعله ...

الفصل الثالث عشر

•

**اكتساب عادة العمل**

## المفتاح الرئيسى للنجاح

منذ فترة وجيزة أطلق أحد  
أصدقائى فكرة جديدة فى مجال  
عمله . وعندما سألته كيف تمكن من  
التسويق لها قال لى إن الأمر كان فى  
غاية البساطة .

" لا ينبغي عليك أن ترى السلم  
حتى نهايته . فقط عليك بارتقاء  
أولى دراجاته " .

مارتن لوثر كينج

حيث قال لى : " لقد أدركت أنه

لو أن بوسعى التحدث مع خمسة أشخاص عن المشروع  
يوميًا ، لتحدثت إلى مائة وخمسين شخصاً شهرياً ، وكنت  
أعلم أن فكرتى جيدة لدرجة أننى سأجد من يهتم بها من  
هؤلاء المائة وخمسين شخصاً " .

أما أكثر الأجزاء إثارة للدهشة فيما قاله لى هو أنه خلال  
الأيام القليلة الأولى كان يشعر بأنه يدفع نفسه للتحدث إلى  
هؤلاء الناس تليفونياً . وفى كل مرة كان يمسك بالهاتف كان  
يراوده إحساس مزعج غير مريح ، وكان يسمع صوتاً بداخله  
يقول له إنه لا جدوى من المحاولة ، وأنه لا يوجد أدنى  
احتمال فى أن يهتم الشخص الذى سأحدثه . ولقد أستاء  
للغاية من هذا الشعور حتى أنه قال لنفسه " اللعنة " ثم أجبر  
نفسه على تجاوز هذا الشعور والبدء فى العمل . وبحلول ثالث  
يوم قلّ هذا الإحساس المزعج بدرجة ملحوظة وأصبح من  
السهل عليه إجراء المكالمات الهاتفية .

وبحلول نهاية الأسبوع الأول لم يعد يشعر بهذا الشعور المزعج إلا لمدة لا تتجاوز الثانية قبل كل مكالمة ، وأصبح من السهل عليه التقاط سماعة الهاتف ، أسهل من تركها . وقد وجد من يهتم بفكرته قبل حتى أن يحدث خمسين شخصاً .  
ما سر نجاحه إذن ؟

لقد تابّر على العمل كل يوم  
حتى حقق هدفه !

حينما تتابّر على أداء عملك كل يوم محاولاً الوصول لهدفك المنشود فستجد أنه يسهل عليك في اليوم الذي يليه . وهذا يشبه تماماً أى شيء آخر تواصل فعله بتكرار ، حيث يتحول إلى عادة راسخة لديك .  
لا نجد أبداً من يذهب إلى عمله عارياً ، ثم يضرب جبهته براحة يده ويقول : " لا أصدق ما حدث - لقد نسيت ارتداء ملابسى هذا الصباح ! "  
هذا يرجع إلى أنك اعتدت على ارتداء ملابسك قبل مغادرة منزلك لمرات عديدة حتى أن هذا أصبح بمثابة عادة لديك - أى برنامج عصبى فسيولوجى ترسخ فى جهازك العصبى . وحينما نطلق هذا المبدأ البسيط على تحقيق أهدافك الكبيرة فستجد نفسك وقد أتقنت عادة العمل . اكتب أهدافك الكبيرة وضعها فى مكان يمكنك رؤيتها فيه بسهولة ، واطب على فعل شيء واحد يومياً يقربك من تحقيق أهدافك . وبهذا ستجد أنك

أوجدت فى نفسك قوة دافعة مستمرة تسهل عليك التقدم نحو تحقيق أهدافك .

## الحكمة وراء عدم التأكد

ربما يكون أكبر خطأ يقع فيه الناس والذي من شأنه أن يحد من ثقتهم بأنفسهم ويعوق من قدرتهم على التصرف فى المواقف المختلفة المتعاقبة ، هو أنهم ينتظرون أن يكونوا واثقين من الفعل قبل أن

" أحاول دائماً تحقيق كل ما أظن أنتى عاجز عن تحقيقه ، بهذا أتمكن من تحقيق كل ما أريد " .

بابلو بيكاسو

يقدموا عليه . ولهذا نجد أن ما يجعل الناجحين مختلفين عن غيرهم من البشر هو أنهم قاموا بتنمية عادة العمل دون الانتظار حتى يكونوا متأكدين بصورة تامة من الفعل .

هل راودتك فى يوم ما فكرة المعية بخصوص منتج أو خدمة ما ، ثم بعد فترة من الوقت فتحت إحدى المجالات أو دخلت أحد المتاجر لتجد أن تلك الفكرة قد طبقت ؟ الفارق الوحيد بينك وبين الشخص الذى بدأ هذه الخدمة أو صنع هذا المنتج بسيط - الفارق هو أنه أقدم على تنفيذ ما فكر فيه .

ربما تقول إنك لم تقدم على تنفيذ الأمر لأنك لم تكن مستعداً ، لكن تذكر أن الهواة هم من صنعوا سفينة نوح ،

بينما المحترفون هم من بنوا السفينة " تيتانك " . إن السر الكامن في عادة الإقدام على الفعل هو ببساطة :

إن الناجحين يقدمون على تنفيذ ما يفكرون فيه دون الانتظار والتأكد من استعدادهم لذلك .

إن عادة الإقدام على الفعل هي في جوهرها عبارة عن برنامج عقلي يجعلنا نستجيب للمجهول وذلك بأن نتقدم للأمام بدلاً من أن نحجم ونتراجع للخلف . وهي لا تجعلنا نتجاهل الخطر المحقق بنا ، لكنها تجعلنا لا نستسلم للخوف .

فبدلاً من الانتظار حتى تتأكد تماماً ، يمكنك عادة الإقدام على الفعل من جمع ما تحتاج إليه من معلومات وتتحرك قدماً قبل أن تكون مستعداً مائة بالمائة . وبعد ذلك ، وبمجرد أن تكون في وسط الفعل نفسه يمكنك تصحيح مسارك إذا ما احتجت لذلك حتى يتسنى لك تحقيق هدفك .

إن عادة الإقدام على الفعل لن تتمكنك من الوصول لهدفك وحسب ، بل ستضمن لك أن تحقق هدفك وأنت تشعر بمنتهى الرضا . ولقد بين لنا الباحث في وظائف المخ " جريجورى بيرنز " فى العديد من دراساته وتجاربه الحديثة أنه على العكس مما يتوقعه معظم الناس ، فإن الإحساس بعدم التأكد هو مفتاح النجاح فى الحياة .

إن الناس عموماً يحبون كل ما هو مألوف لهم ، لكنهم يكافأون بنفس الصورة التي تتوقعها ، كلما قلت ملاحظة عقولنا لها . لكن عندما نعيش تجربة جديدة غير مألوفة فإن عقولنا تضيء وتفرز كميات كبيرة من مادة الدوبامين ( وهي المادة الكيميائية المحفزة للدافعية في عقولنا ) . وبعدها ، وعندما تحقق هدفك فعلاً يكافئك مخك بإفراز مادة البروتونين ( المادة التي تجعل الإنسان يشعر بالسعادة ) . وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الدافعية لديك للإقدام على فعل المزيد من الأشياء الجديدة في المستقبل . ومن الناحية الجسمانية يحسن هذا من التركيب الجزيئي لبنية المخ ويزيد من قدرته على استيعاب مشاعر الرضا عن الذات .

## قصة الحيلة المكتسبة

منذ عدة سنوات ، كان يوجد في إحدى حدائق الحيوان دب يعيش في قفص لا يتجاوز طوله ثلاثين قدماً . وطوال اليوم كان يذرع القفص جيئةً وذهاباً . وفي النهاية تمكنت حديقة

" كن مؤمناً بنفسك أيضاً  
كانت أوجه القصور التي  
تعانى منها " .

ريتشارد باخ

الحيوان من جمع مبلغ من المال لبناء مسطح واسع للدب توجد به بعض الأشجار والصخور وشلال من المياه . وعند انتهاء بناء هذا المسطح تم رفع الدب من قفصه برافعة عملاقة وتم وضعه

بداخل المسطح . وتم فتح مزاليج باب القفص وخطا الدب إلى  
عالمه الجديد .

ماذا حدث بعد ذلك في رأيك ؟ هل عاش صديقنا الدب  
بقية أيامه في سعادة وسرور مستمتعاً بحريته المكتسبة حديثاً ؟  
بكل أسف لم يحدث هذا . فعلى الرغم من وجوده في بيئة  
واسعة رطبة ، استمر في السير جيئةً وذهاباً لنفس المسافة  
التي كان يقطعها داخل القفص حتى مات .

ومثل هذا الدب كثيراً ما نجد أن البشر يتكيفون سريعاً مع  
عجزهم . وهذه الظاهرة ، والتي تعرف في أوساط الباحثين  
باسم " قلة الحيلة المكتسبة " هي أحد الأسباب الأساسية  
للاكتئاب والخمول والسلوك المؤذي للذات .

لكن حل هذه المشكلة في غاية البساطة ، فقط عليك  
بالتحرك لتحقيق أهدافك ، خاصة إن كنت لا تشعر بعد بأنك  
مستعد تماماً . وفي كل مرة تتغاضى عن مشاعر عدم الراحة  
وتأخذ خطوة على طريق تحقيق هدفك سيكافئك مخك  
بجرعات أكثر من الدوبامين وهو ما يزيد من إحساسك بالثقة  
بالنفس والرضا عن الذات والسعادة .

وهنا ستجد أن الحياة تكافئك بدورها .



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الرابع عشر

•

**المنحة الإلهية**

## القيام بقفزة هائلة للأمام

إن المخاطرة جزء لا يتجزأ من رحلتك نحو النجاح . لكنى تعلمت من خلال عملي مع الأشخاص الناجحين والرياضيين المتفوقين أن هناك بوناً شاسعاً بين المخاطرة المقبولة المدعومة بالثقة بالنفس وبين الأفعال الحمقاء التي تعرض حياة الإنسان للخطر .

" لكل فعل نقوم به مخاطر وتكلفة يجب أن نواجهها ، لكنها لا تقارن بالمخاطر أو التكلفة التي قد تواجهنا مستقبلاً نتيجة للكسل والخمول . "

جون . ف . كينيدي

يحجم الكثيرون عن القيام بأفعال معينة لأنها تبدو أمامهم وكأنها " شديدة الخطورة " . لكن المخاطرين المحترفين يمرون بتلك الخطوات الثلاث ، بصورة أو بأخرى ، قبل التقدم والإقدام على المخاطرة ، وهذه الخطوات هي : تحديد مصدر الخطر ، فتقييمه ، ثم اقتحامه .

وإليك كل خطوة منها ...

١ حدد ما إذا كانت المخاطرة مفيدة أم شيئاً لا يمكن تجنبه

هناك نوعان أساسيان من المخاطرة ، تلك التي تفرض علينا من مصدر خارجي ، وتلك التي نخوض غمارها بأنفسنا آملين في تحقيق شيء أفضل أو الإسراع بالحصول على مكافأة ما .

وسوف تعلم ما إذا كان أى نشاط أو فعل بمثابة مخاطرة بصورة من اثنتين ، إما لأنك تدرك بعقلك أنه يؤدي إلى مخاطرة ، أو بسبب الشعور بالمضايقة وعدم الراحة الذى ينتابك عندما تفكر به .

## ٢ تقييم نسبة الخطر بالمكافأة المتوقعة

حينما يقوم المراهنون بالمراهنة على نجاح حدث رياضى أو حدوث إنجاز فردى فإنهم يتخذون قرارهم بناءً على الاحتمالات - إلى أى مدى يظنون أن الشخص الذى يراهنون عليه سينجح أم يفشل . ويمكنك عمل تقييم مماثل لهذا الأمر لنفسك عن طريق وضع تقييم مكون من رقمين ، بحيث يتدرج كلاهما من ١ إلى ١٠ .

ويمثل الرقم الأول المكافأة المحتملة المتوقعة الحصول عليها ، أى أنه يحدد مقدار التأثير الإيجابى ، ويتم التعبير عنه برقم من ١ إلى ١٠ وهو يحدد إلى أى مدى سيعود عليك فعل معين بالفائدة .

أما الرقم الثانى فهو يمثل الخسارة المحتملة أو المخاطرة ، أى أنه يحدد مقدار التأثير السلبى ، ويتم كذلك التعبير عنه برقم من ١ إلى ١٠ بحيث يحدد إلى أى مدى سيعود عليك فعل معين بالضرر .

نسبة الفائدة - نسبة الضرر  
= رقم الفعل

إذا ما جاء رقم الفعل إيجابياً ، فهو يوضح أن ذلك الفعل يستحق الإقدام عليه ، بينما إذا جاء الرقم سلبياً ، فهو يوضح أن ذلك الفعل لا يستحق الإقدام عليه .

على سبيل المثال ، قد يحاول بعض الناس تزوير إقراراتهم الضريبية . وهنا نجد أن نسبة الفائدة لا تتعدى ١ ( مجرد توفير بضعة دولارات ) ، بينما تصل نسبة الضرر إلى ١٠ ( مراجعة الإقرارات ، الغرامات ، مع احتمال قضاء عقوبة في السجن ) .

من ناحية أخرى ، إذا كانت نسبة الفائدة المتوقعة من دعوتك للفتاة التي أنت معجب بها تصل إلى ١٠ ( يمكن أن ينتهى الأمر بالارتباط بها وتكوين عائلة ) ، بينما لا تتعدى نسبة الضرر ٢ ( ربما يقابل طلبك بالرفض ) عليك إذن بالإقدام على الفعل !

٣ حدد ما إذا كنت تنوى الإقدام على المخاطرة أم لا

بمجرد استقرارك على قبول المخاطرة ، عليك بالإقدام على الفعل .

وتذكر دوماً أن الناجحين هم من عرفوا أهمية الإقدام على الفعل قبل حتى التأكد بصورة تامة من صحته . وهذا هو

الوقت الذى ستساعدك فيه كل القواعد التى تعلمتها فى هذا الكتاب . فالدافعية هى الثقة بالنفس وبالأفعال التى تقدم عليها . والثقة بالفعل هى ما سيدفعك للعمل طيلة حياتك حتى تحقق أهدافك وأحلامك الكبيرة .

## خوض المخاطر من أجل المتعة والفائدة معاً

- اقرأ التدريب التالي قبل الشروع في ممارسته للمرة الأولى ...
- ١ فكر في شيء ترغب حقاً في فعله ، لكن يشوبه شيء من الخطورة ويبدو غير مألوف بالنسبة لشخصيتك .
  - ٢ اقض دقيقتين في إجراء بعض فحوص السلامة - لتتأكد من أنك لن تتسبب لنفسك في أي أذى إذا أقدمت على هذا الفعل .
  - ٣ حدد الوقت الذي ستفعل فيه الفعل - وبصورة عامة اليوم هو أفضل وقت ، لكن إذا لم يكن هذا ممكناً ، حاول تنفيذ ما عزمته عليه خلال الأيام الثلاثة القادمة على الأكثر .
  - ٤ حينما يحين وقت العمل ، لاحظ اندفاع الأدرينالين في عروقك ، وقل لنفسك : " حقاً ، ماذا سيحدث على أي حال ؟ " ثم أقدم على الفعل .
  - ٥ توقع أن تواجه بأى تشتت لحظي ، لكن كن على ثقة من أنك ستجد ما يلزمك من موارد كلما تقدمت في العمل .

الفصل الخامس عشر

•  
**لا تقبل الرفض مطلقاً**



## "جوانا" و"جيمس" و"كيلى"

إن "جوانا" أم معيلة تعيش على أموال الضمان الاجتماعى ، وتكافح من أجل تدبير نفقاتها هى وأولادها فى حدود السبعين دولاراً التى تتلقاها أسبوعياً . وبعد انفصالها عن زوجها

" إن الفشل يعبر عن اتجاه المرء ، وليس ناتجاً عن سلوكه " .

هارفى مكاي

قررت أن تشغل وقتها بإعداد كتاب للأطفال ، وهى الفكرة التى طالما راودتها . وفى كل صباح كانت تجلس فى المطعم المحلى الصغير وتكتب ، وعند الظهيرة تعود للمنزل للاعتناء بطفلتها جسيكا .

وعندما انتهت من النسخة الأولى لكتابها حاولت نشره ، لكنه قوبل بالرفض من كل ناشر فى المملكة المتحدة ، وكان الرفض أحياناً ما يأتى مصحوباً بتعليق محبط مثل : " إنه أطول من أن يتمكن الأطفال من قراءته " .

وأخيراً ، وافق أحد الناشرين على نشر الكتاب نظير مقدم مبلغ ضئيل من المال يدفع مقدماً . والآن أصبحت سلسلة مغامرات " هارى بوتر " واحدة من أعظم كتب الأطفال الناجحة التى نشرت على الإطلاق . وأصبحت الكاتبة " جوانا ، جى . كى رولينج " واحدة من أشهر المؤلفات فى العالم وتجنى أرباحاً أكثر من نصف مليار جنيهه !

أما عن " جيمس " فقد كان مخترعاً . وكانت تراوده فكرة منتج جديد شعر بأنه سيغير من حياة العديد من ربات البيوت

إلى الأفضل ، المشكلة الوحيدة هي أنه لم يكن يستطيع حمله على العمل . وأخيراً ، وبعد خمس سنوات و ٥١٢٧ محاولة فاشلة استطاع التوصل إلى نموذج عملي فعال . وعلى الرغم من الرفض المتوالى الذى تعرض له ، إلا أنه حافظ على حلمه . وأخيراً وبعد عشر سنوات من التصميم والعمل اليومي الذى لا يفتر ، استطاع " جيمس دايسون " إطلاق اختراعه والذى سرعان ما أعتبر أفضل المكانس الكهربائية مبيعاً على مستوى العالم .

ولدت " كيلى " لأم تبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً ، لكن شجاعته وقامتها الرياضية جعلتها محط الأنظار فى دولتها بالكامل . وعلى الرغم من إمكانياتها إلا أنها تخلت عن الاشتراك فى المنافسات الرياضية وتطوعت فى الجيش . ولكن عندما شاهدت إحدى زميلاتهن السابقات وهى تنافس فى مسابقة عالمية تشجعت للعودة مجدداً إلى بريطانيا ، وبدأت الاستعداد للاشتراك فى الدورات الأولمبية .

وهنا حدثت المأساة . حيث شخص الأطباء إصابتها بمرض السرطان ، إلى جانب بعض الإصابات الصغيرة الأخرى . وبدأ وكأنه عليها التخلي مجدداً عن أحلامها ، إلى الأبد . ومع هذا فازت " كيلى هولمز " مرتين فى مسابقات الجرى فى أثينا الأولمبية عام ٢٠٠٤ . لتصبح ثالث امرأة فى التاريخ تجمع بين الفوز فى سباقين . وبسبب قتالها المستمر للتغلب على

ظروف نشأتها القاسية والإصابات المتكررة ، بل حتى مرضها القاتل ، أصبحت " كيلى هولز " مصدر إلهام للملايين .

## المرونة

ما الذى جعل " جى . كى . رولينج " و " جيمس دايسون " و " كيلى هولز " يواصلون التحدى ومجابهة تلك الصعاب التى بدت مستحيلة القهر ؟  
الإجابة هى أنهم كانوا لا يقبلون الرفض ، من أى شخص .

فى بعض القبائل البدائية ، لا يحوز ساحر أو عراف القبيلة على الحكمة والسحر والقدرة على مداواة إلا إذا جرح فى معركة . وكان من المعتقد أن الحكمة سوف تتسرب إلى داخله من خلال هذه الجروح . وهذه هى حكمة

" واصل التقدم ، حتى لو كان طريقك مليئاً بالأشواك " .

وينستون تشيرشل

الطبيعة والتى تترك ندوباً غائرة على جسده .  
ومع هذا يتخذ الكثيرون منا الفشل ذريعة للاستسلام والخضوع ، ويعتبرون كل عائق يواجههم سداً منيعاً يحول بينهم وبين ما يرغبونه . والواقع هو أن الفشل مسألة إدراك .  
عبر سنوات عديدة ، كثيراً ما قال الناس لى : " لقد جربت التنويم المغناطيسى لأتوقف عن التدخين ، لكنه لم يفلح " .

وعندما اسألهم لماذا لم يفلح الأمر معهم مطلقاً ولو حتى ليوم واحد يقولون لي أشياء على غرار : " حسناً ، لقد توقفت بالفعل لعدة أشهر ، لكنني عاودت التدخين مجدداً ، يا ليت الأمر أفلح معي ! "

" ماذا تعنى بهذا ؟ ألم يفلح مطلقاً ؟ لقد أفلح بكل تأكيد ! " هكذا كنت أرد عليهم .

إذا ما وجدت في نفسك القدرة على الامتناع عن التدخين لشهر ، فبمقدورك الامتناع لشهرين ، أو ستة أشهر ، أو عام كامل ، أو حتى للأبد . لكن لا بد وأن تتحكم في نفسك أولاً .

هل يمكنك أن تتخيل إذا ما عامل الوالدان طفلهما الذي يحاول المشي بنفس الطريقة ؟ ففي كل مرة يسقط فيها الطفل أرضاً ، يخبرانه بأن عليه التوقف عن المحاولة قائلين : " آه يا ولدى العزيز ، أعتقد أنه لن يكون بمقدورك المشي أبداً " .

فلنتفكر في هذا الأمر مجدداً ، تذكر إحدى المرات التي فشلت فيها في أداء شيء ما في حياتك ، هل فشلت حقاً ؟

وتذكر أن عدم المكسب لا يتساوى مع الخسارة . ولا يتساوى أيهما مع الأمور التي لا تسير كما ابتغيت تماماً ، ولا مع رفض طلب لك من قبل شخص ما .

وأول سؤال أنت بحاجة لأن تسأله لنفسك هو :

## وماذا فى هذا ؟

حسناً ، إنك لم تربح ، ولم تسر الأمور كما ابتغيت تماماً ، وقوبلت بالرفض . وماذا فى هذا ؟  
 إنك ما زلت حياً ، وفى الغد هناك فرصة أخرى لتحقيق شىء أكثر روعة مما فاتك . وليس الأمر مقتصراً على هذا فقط ، بل الأهم هو أنك تعلمت دروساً مهمة من الفشل والتي سوف تساعدك على النجاح فى المستقبل .  
 إن الناجحين ينظرون إلى ما يطلق عليه الآخرون " الفشل " على أنه مجرد عشرة هينة ويتحمسون لإيجاد طرق جديدة لمجابهة التحدى والعودة إلى طريق النجاح .  
 وبعد أن يتقبلوا حقيقة أن الأمور لم تسر على النحو الذى تمنوه ، يطرحون على أنفسهم أسئلة من قبيل :

ما الجزء المميز فى المشكلة ؟

كيف يمكننى أن أستغل هذا لمصلحتى ؟

ما الذى أنا بحاجة لفعله كي أنجح ؟

فى ندواتى التدريبية ، نصحب أحد المشتركين فى تدريب يهدف إلى جعله يستعيد قدرته على التحكم فى إدراكه للأحداث المختلفة فى حياته .

على سبيل المثال :  
" أنا أقوم بدفع الكثير من الضرائب " .

" إذن أنت تكسب الكثير بكل تأكيد " .

" إن زوجتى دائماً ما تنتقدنى " .

" إذن هى تهتم بك ولذلك تخبرك برأيها فيك " .

وفى إحدى المرات قال أحد الرجال : " لقد طلبت زوجتى الطلاق منى لتتزوج بآخر " . وهنا ساد الصمت أرجاء القاعة إلى أن قالت إحدى السيدات بهدوء : " أعتقد أن هذا بكل تأكيد من سوء حظ ذلك الرجل الآخر " . وهنا ضجت القاعة بالضحك وتحسنت حالة الرجل المزاجية كثيراً .

ومن المهم أن نتذكر أن هذا لا يعنى ولا يوحى بأننا يجب ألا نتعامل مع الأحداث المختلفة التى نواجهها بالجدية التى تستحقها . إنه بمثابة تدريب عقلى يهدف إلى إيجاد المزيد من المرونة فى التفكير .

ولتقم بهذا التدريب الآن ...

## الجانب المشرق من الحياة

- ١ فكر فى شىء " سئى " حدث لك
- ٢ والآن فكر فى خمسة طرق على الأقل يمكنك من خلالها إدراك هذا الشىء كشىء إيجابى وكلما كانت هذه الطرق جادة ، كان ذلك أفضل .

## التغلب على العقبات

" دعنى أطلعك على السر الذى  
قادنى لتحقيق هدفى : إن قوتى  
تكمن فى العناد والمثابرة ".  
لويس باستر

حينما أسأل الناس عما يعيقهم عن تحقيق أهدافهم ، غالباً ما يتذكرون أوقاتاً مضت عجزوا فيها عن تحقيق شىء مشابه ، وتتكرر فى أذهانهم صورة الفشل تلك مراراً وتكراراً . إن

إعادة التفكير فى الإخفاقات السابقة وسيلة مؤكدة لضمان تكرار حدوثها ثانية ، ذلك لأننا دائماً ما نحقق كل ما نركز عقولنا عليه . لهذا من المهم إعادة صياغة وتشكيل التجارب والخبرات الماضية السيئة التى تسبب لنا ضغطاً عصبياً فى الحاضر .

من الجيد أن نتذكر حدوث شىء سيئ لنا ونتعلم من أخطائنا ، لكن الاحتفاظ بتلك الخبرات التى تمثل عبئاً عاطفياً عليك قد يعوق نجاحك ويبطئ من أدائك .

أظهرت إحدى الدراسات الأمريكية أن الذين يتعافون سريعاً من الإخفاقات والتحديات يوجد لديهم إحساس داخلى بإدراك الأخطاء ودوافع الآخرين بأفضل صورة ممكنة . وإليك أسلوباً رائعاً تزيل به أية شحنة سلبية عالقة بأى ذكرى سيئة ، وذلك حتى تشعر بأنك أكثر قوة عن ذى قبل .



## بناء وتنمية المرونة والقدرة على التكيف

اقرأ هذا التدريب قبل أن تبدأ ممارسته للمرة الأولى ...

١ تخيل نفسك جالساً في إحدى دور العرض السينمائي وأمامك شاشة عرض صغيرة .

٢ على تلك الشاشة تخيل وجود صورة باللونين الأبيض والأسود تمثل خطأ سابقاً أو إخفاقاً تعتقد أنه يؤثر على قدرتك على النجاح في المستقبل .

٣ شاهد هذا الفيلم وكأنه يحدث لشخص آخر . ثم واصل عرضه مرة تلو الأخرى في رأسك بصورة أسرع وأسرع حتى يصبح تخيله أو عرضه لا يسبب لك أى ضغط عصبى على الإطلاق .

٤ والآن تخيل أن الشاشة أصبحت أكبر وتخيل نفسك وأنت تنجح في المستقبل . اجعل الصورة كبيرة وواضحة بتأثيرات صوتية حية .

٥ ادخل إلى ذلك الفيلم واستشعر إحساس الثقة بالنفس والدافعية والنجاح ، بينما أنت تحقق كل ما تريد بالصورة التي تريد تماماً !

الفصل السادس عشر

•

**التغلب على العثرات**

## هذه هي الحياة

حتى وإن حققت المزيد من النجاحات بعد اتباعك التدريبات المذكورة هنا ، هناك أوقات " ستخذلك فيها الحياة " . ربما تفشل فى عقد إحدى الصفقات ، وربما تدخل فى خلاف مع شريك حياتك ، وربما تتعلق بآمال كبرى وتفاجأ بأنها جميعاً خابت .

" إن الهزيمة حالة عارضة ، أما الاستسلام فهو ما يجعلها حالة دائمة " .

مارلين فوس سافانت

حينما يحدث هذا ( وهو يحدث حقاً لكل واحد منا ) ، فإن أفضل ما يمكنك فعله هو أن تسامح نفسك . فما حدث لم يكن عقاباً على خطأ ارتكبته ، بل هى طبيعة الحياة . والأسلوب الذى سأطالعك عليه فى هذا الفصل هو أحد أكثر الأساليب الموثوق بها للتغلب على العثرات وتحويل نفسك سريعاً إلى حالة من الثقة الهادئة بالنفس ، مهما حدث من حولك من أحداث .

العلاج بالمجال العقلى هو أسلوب طوره العالم الأمريكى المبدع د . " روجر كالاهاى " . ولقد أثبتت الدراسات والأبحاث العلمية المستقلة أن أساليب د . " كالاهاى " فعالة وتصلح لمعظم الأشخاص ، وذلك لتقليل حالات الشعور بالانهزامية .

وما ستفعله في هذا الأسلوب يتضمن الضغط الخفيف على بعض النقاط في جسدك ، نقاط الطاقة مثلما يحدث عند الوخز بالإبر الصينية . إن شفرة أي مشاعر سلبية مخزية تماماً مثل برنامج الكمبيوتر في عقلك . وعند التفكير فيما يقلقك مع الضغط الخفيف على كل نقطة بالتتابع الذي سأوضحه لك ، ستكون قادراً على تقليل مستويات القلق والتوتر والانهمازية وبالتالي ستقدر على مواصلة حياتك .

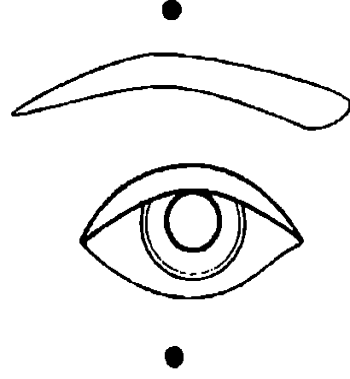
قد تبدو هذه العملية غريبة في البداية ، لكنها فعالة بكل تأكيد . الآن أطلب منك التفكير في أي تجربة سيئة . ولدى انتهائك من إتباع تعليماتي ، ستجد أن توترك قد زال . سيبدو الأمر مثل السحر ، لكنه في الواقع علم معترف به . سوف تحتاج إلى التركيز الشديد لعدة دقائق ، حيث إنه من المهم أن تواصل التفكير في مشاعرك التي اخترتها بينما أنت تواصل العملية الخاصة بتقليل التوتر ... ( قبل تطبيق هذا التدريب ، عليك بقراءة كل خطوة جيداً حتى تعلم ما ستفعله ) .

١ ركز تفكيرك على ما يسبب لك هذا الشعور السيئ المقلق والآن حدد درجة القلق من ١ إلى ١٠ ، حيث يكون الرقم ١ معبراً عن أقل درجات القلق والرقم ١٠ معبراً عن أعلاها . هذا شيء مهم ، لأنك ستدرك خلال لحظات كم قلت نسبة القلق .

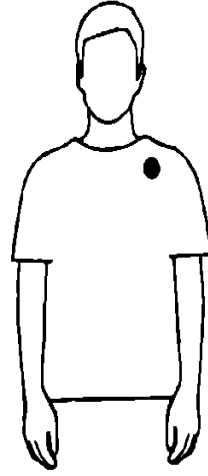
لا بد وأن تواصل التفكير فيما يضايقك ويقلقك  
أثناء الخطوات التالية :

٢ باستخدام إصبعين من كل يد ، اضغط برفق  
عشر مرات أعلى أحد الحاجبين .

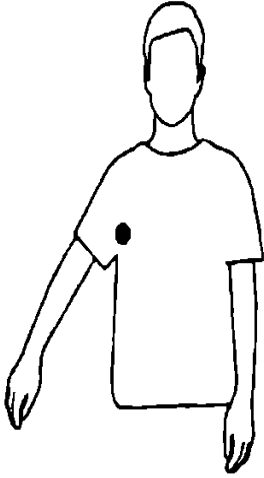
٣ والآن ، ربت برفق أسفل نفس العين



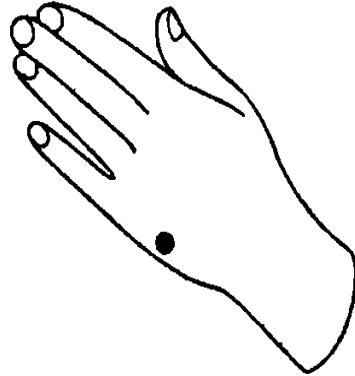
٤ اضغط برفق تحت الترقوة .

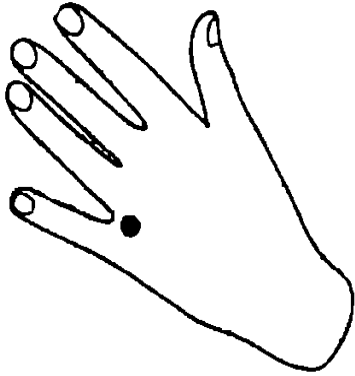


٥ واصل التفكير فيما يضايقك ثم  
اضغط تحت الإبط .



٦ بعد ذلك قم بالضغط على منطقة " سيف  
اليد " وذلك على جانبي اليد .





- ٧ أبسط يدك أمامك ثم اضغط على ظهرها في المنطقة ما بين الإصبع الخنصر والبنصر . ( واصل الضغط على تلك النقطة ثم واصل التفكير في الموقف السيئ بينما تواصل الانتقال من النقطة ٨ حتى ١٣ ) .
- ٨ أغلق عينيك ، ثم افتحهما .
- ٩ انظر إلى اليمين ثم إلى المنتصف ثم إلى يسارك .
- ١٠ حرك عينيك معه في اتجاه عقارب الساعة لـ ٣٦٠ درجة ، ثم عكس اتجاه عقارب الساعة ٣٦٠ درجة أخرى .
- ١١ بينما لا تزال تفكر فيما يضايقك وتضغط على يدك قم بترديد المقاطع الأولى من أغنية محببة لديك .
- ١٢ والآن قم بالعد بصوت مرتفع مع ١ إلى ٥ ( ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ) .
- ١٣ والآن كرر نفس المقطع من الأغنية المرحية .
- ١٤ كرر الخطوات من ٢ إلى ٦ . فبعدما تفكر فيما يضايقك ، اضغط برفق على أعلى الحاجب ، ثم تحت العين ، ثم تحت الترقوة ، ثم تحت الإبط ، ثم على منطقة سيف اليد .

حسناً ، فلنتوقف ولنر ما حدث . حدد درجة شعورك الآن على مقياسي من ١ إلى ١٠ .

إذا لم يختلف هذا الإحساس المزعج إلى الآن ، قم بإعادة نفس الخطوات ثانية حتى يختلف تماماً . وقد تحتاج لتكرار هذا الأمر مرتين أو ثلاث مرات قبل أن تتخلص تماماً من ذلك

الإحساس على الرغم من أن معظم الناس أكدوا أن الإحساس ،  
السيئ قد قل إلى درجة يمكن معها تقبله والتعامل معه من أول  
وثاني مرة فقط .

وتذكر ، إذا ما كررت تلك العملية عدة مرات ولم يختلف  
ذلك الإحساس تماماً ، عليك أن تستجيب للرسالة التي يبعث  
لك بها عقلك الباطن . بالإضافة لذلك ، يمكنك تكرار تلك  
العملية كما تحب .

.

الفصل السابع عشر

•

**التفكير في  
مستقبل إيجابي**



## الأمر يتعلق بالوقت

إذا وجهنا اهتمامنا لعامل الوقت أثناء تحديد أهدافنا الكبيرة فسوف تتحسن حياتنا ولكننا نستخدم الآن قوة عقلنا اللاإرادية في التوجه إلى محور آخر ونبدأ في تحقيق النجاح الفوري .

ينصب اهتمامي في الوقت الحالي على المستقبل ، لأننى سأقضى حياتى فيه .  
تشارلز كيتونج

ولكى تفعل ذلك فأنت بحاجة إلى ملاحظة الطريقة التى يعبر بها عقلك عن الوقت فبدون أن تفكر فى الأمر فكر فى المستقبل . والآن فكر فى الماضى .

لاحظ اتجاهات كل من المستقبل والماضى ، فهل سيظهر المستقبل أمامك والماضى من خلفك ؟ أم سيكون الماضى على يسارك والمستقبل على يمينك ؟

ليست هناك إجابات خاطئة أو إجابات سليمة - ولكن تعريفك للوقت ملائم تماماً .

مارس التمرين التالى حتى تتاح لك فرصة التعرف على عامل الوقت .

## اكتشف الرابط الزمنى الخاص بك

- اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...
- ١ فكر فى شىء تفعله كل يوم مثل تنظيف أسنانك وتناول وجبة الإفطار . فعندما تتخيل نفسك تفعل ذلك فى اليوم التالى ستظهر تلك الصورة أمامك نحو اليمين أو نحو اليسار ؟ وما بُعدها عنك ؟
  - ٢ ثم فكر فى فعل مثل هذا النشاط فى الأسبوع التالى فهل ستبدو لك الصورة نحو اليمين أو اليسار ؟ أمامك أم خلفك ؟ أقرب من الصورة السابقة أم أبعد منها ؟ وحاول مرة أخرى تحديد المكان الذى تظهر فيه الصورة داخل عقلك .  
ماذا عن الأسبوع الماضى ؟ فأين ستبدو لك تلك الصورة إذا فعلت نفس الأمر فى الأسبوع الماضى ؟
  - ٣ فكر فى فعل نفس الأمر بعد مرور شهر من الآن . فهل ستبدو لك الصورة أقرب أم أبعد ؟ هل ستتجه نحو اليمين أم نحو اليسار ؟ فى الأمام أم فى الخلف ؟ أعلى أم أسفل ؟  
وماذا إذا تخيلت نفسك تفعل نفس الأمر منذ شهر مضى فأين ستبدو لك تلك الصورة ؟
  - ٤ وأخيراً ، تخيل نفسك تفعل هذا الأمر بعد مرور ستة شهور من الآن ستبدو لك الصورة أقرب أم أبعد ؟ نحو اليمين أم اليسار ؟ أعلى أم أسفل ؟

وإذا فعلت نفس الأمر منذ ستة أشهر ماضية ، فأين ستبدو لك تلك الصورة الآن ؟

٥ تخيل أن كل تلك الصور متصلة ببعضها البعض - مثلما تجمع نقاط اللغز في عقلك فهذه هي الطريقة التي يعبر بها العقل اللاإرادي عن الوقت .

## برمجة عقلك على النجاح الفوري

فإذا استغرقت في التفكير في المستقبل فسوف يتحقق هذا المستقبل وأفضل ما في ذلك هو أنك ستجد نفسك تتقدم نحو هذا المستقبل كل يوم .

والتمرين التالي سوف يساعدك على

" إذا أردت شيئاً فأنت تعرف كيف يمكنك تحقيقه " .

شير

برمجة عقلك اللاإرادي على الاهتمام بالتفكير في المستقبل .  
وحيثما فعلت ذلك مؤخراً مع مريض فقد تخيل نفسه يتناول العشاء مع أصدقائه وعائلته ، فقد كان الجميع يحتفلون بالنجاح الذي حققه مؤخراً في عمله . وقد تخيل أن حالته الاقتصادية على أفضل حال وأنه لن يكون بحاجة للقلق بشأن المال بعد الآن فقد كانوا يخططون لقضاء إجازتهم في جنوب فرنسا ، وأخذوا يمرحون حينما تذكروا ما سيفعلونه هناك من الاستمتاع بأشعة الشمس وتناول العصائر الطازجة وما

أعجبه في هذا التخيل أنه قد بدا بسيطاً وسعيداً - ويبدو أنه قد وصل إلى هذا الشعور على المستوى الروحي والعقلي .

### حقق مستقبلك الآن

اقرأ التدريب التالي قبل الشروع في ممارسته للمرة الأولى ...  
١ تخيل أنه قد مر عام وأنك قد قضيت أفضل عام على الإطلاق .

ما الذي حدث في علاقاته الشخصية ، مجال عملك ، صحتك ،  
أحوالك المادية ، وحياتك النفسية ؟ ما الأهداف التي  
نجحت في تحقيقها ؟ وأيها قد حقق لك المزيد من النجاح ؟  
ما تصرفاتك وطرقك الجديدة في التفكير ؟ من أصبحت ؟

٢ والآن تخيل صورة مثالية تمثل كل ما تتمنى حدوثه في  
مستقبلك الإيجابي وتأكد أنك تبدو في هذا المستقبل إيجابياً  
وسعيداً فقد يكون أمراً حقيقياً أو رمزياً .

تخيل صورة مثالية الآن . أين أنت ؟ مع من ستكون ؟  
ما النجاح الذي ستحققه ؟ وما أكثر شيء أعجبك ؟

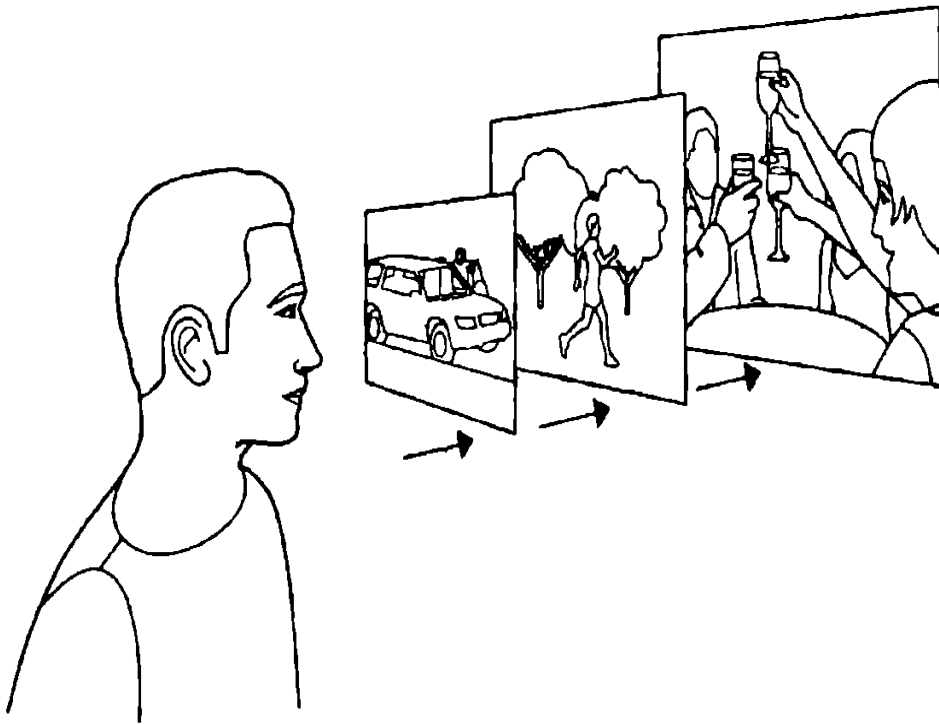
٣ تخيل حدوث هذه الصورة المثالية بعد مرور عام من الآن وتأكد  
أن الصور كبيرة وواضحة وذات ألوان زاهية وسوف تعرف أنك  
تفعل ذلك على نحو سليم لأنها ستبدو جيدة حينما تتخيلها .

٤ وبعد ذلك عليك أن تملأ الفراغات الزمنية بين الماضي والحاضر .

تخيل الصور الصغيرة وتخيل حدوثها بضعة أشهر قبل الصور الكبيرة والتي ستكون بحاجة للحدث قبل ذلك .

تخيل حدوث الصور الصغيرة بضعة أشهر قبل الصورة التي تحتاج إلى حدوثها قبل ذلك .

تخيل حدوث الصورة الصغيرة بضعة أشهر قبل الصورة التي تتطلب حدوثها قبل ذلك .



ينبغى أن يكون لديك تتابع فى الصور التى تربط الحاضر بالمستقبل الإيجابى ، وينبغى أن تكون أكبر وتحديث فيها أشياء أفضل .

٥ انظر لتلك الصور واجعل عقلك اللاإرادي يخزنها للسنة القادمة .

٦ والآن انتقل من صورة لآخرة وعند كل صورة انتظر لحظات قليلة حتى تتمعن فيها جيداً وصولاً إلى النجاح الموجود .

٧ حينما تصل إلى الصورة المثالية حاول أن تستمتع بها تماماً فكيف ستشعر حينما تحصل على كل ما ترغب فيه ؟

٨ وفى نهاية الأمر عد إلى الحاضر وتذكر المستقبل الذى تحلم به فستشعر بالارتياح لوضعك خطة ما يسير عليها عقلك اللاإرادي لتحقيق المستقبل الذى تحلم به !

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الثامن عشر

•

**خطتك العملية  
اليومية للنجاح**



## أمر يفعله الجميع

تحدثت منذ عدة سنوات مضت مع " دالى طومسون " وهو بطل السباقات الأولمبية المختلفة والحاصل على الميدالية الذهبية فيها عن سيكولوجية الرياضة ، فسألته إذا ما كان يفكر فى هذا المبدأ ويضعه فى اعتباره . فجاء رده بأنه فى حقيقة الأمر لا يرى أية فائدة من ذلك

" إذا كان كل ما تفعله كل يوم أن تقف أمام عمود الإنارة بالشارع وتخبره عن أهدافك اليومية ، فلا تنتظر أن تتحقق أى من هذه الأهداف " .

" مايكل نيل "

لأنه لا يؤمن به من الأصل . فسألته إذا ما كان يفكر فى أحد السباقات قبيل خوضه ، فنظر إلى وأجاب باقتناع تام : " بالطبع إننى أفكر فى كل خطوة أخطوها مراراً وتكراراً . وأعلم تماماً ما سأفعله قبل أن أفعله ! "

ينطبق الأمر نفسه على جميع الأبطال الرياضيين أو المشاهير الذين عملت معهم - فسواء يمارسون تلك التقنيات بوعى أو بدون وعى فإنهم يمارسونها بتمعن حتى تصبح أمراً عادياً .

إذا أردت الارتقاء بحياتك إلى مستوى أعلى ، فهذا هو ما تحتاج لفعله . فى حقيقة الأمر بمجرد الشروع فى أحد برامج تطوير الشخصية ، سوف تبدأ حياتك فى التحسن .

فى الثلاثينات أجريت دراسة شهيرة على العوامل التى تسهم فى تطوير أماكن العمل . وتوجه فريق من علماء الاجتماع يقودهم الدكتور " إلتون مايو " الذى يعمل بكلية التجارة جامعة هارفارد إلى مجموعة من المصانع لإجراء

مجموعة من الأشياء من ضمنها إجراء بحث عن تأثير الإضاءة الزائدة على خطوط التجميع .

وتمت ملاحظة ثلاث مجموعات مختلفة كما هو مألوف في مثل هذه الأبحاث .

عملت المجموعة الأولى تحت إضاءة زائدة ، والمجموعة الثانية تحت إضاءة منخفضة ، أما المجموعة الثالثة أو " مجموعة التحكم " فلوحظ أن أسلوب عملها التقليدي ، تحت الإضاءة المعتادة . وما حدث بعد ذلك سبب الحيرة للملاحظين ...

فكما هو متوقع ، المجموعة التي عملت تحت إضاءة زائدة تحسن عملهم بصورة ملحوظة وازدادت كفاءتهم في العمل . إلا أن ذلك التحسن قد لوحظ أيضاً في المجموعتين الأخرين .

وبعد إجراء المزيد من التجارب ، كانت النتيجة التي توصل إليها الدكتور " مايو " وزملاؤه هي أن العامل الأهم والأوحد في التأثير الإيجابي على كفاءة العمال هو شعورهم بأن مجهوداتهم تقابل بالاهتمام .

## ما يخضع للقياس يتم إنجازه

طبقاً للجمعية الأمريكية للتدريب  
والتنمية فإن احتمالية إنجازك لشيء ما  
تزداد من مجرد ٤٠ بالمائة فقط إلى ٩٥  
بالمائة إذا تواجد شخص ما تطلعه على  
هذا الهدف !

" إن النجاح هو محصلة  
للمجهودات الصغيرة المتكررة  
التي تفعلها بصورة يومية ".  
" روبرت كولير "

وبالمثل ، فإذا كرست دقيقة واحدة  
يوميًا لتراجع أفعالك التي تسعى من خلالها إلى الوصول  
لأهدافك الكبرى ، فبالأكيد ستتزايد احتمالية نجاحك بشكل  
ملحوظ .

وإليك نموذج لجدول بوسعك استخدامه في قياس وتتبع  
تقدمك . وإذا كنت تتساءل : لما خصصت مساحة كافية  
لخمسة أهداف فقط ؟ فسأجيبك بأنه إذا توافر لك الوقت  
للقيام بخطوات إيجابية يومية تهدف إلى تحقيق أكثر من  
خمسة أهداف ، فأنا أؤكد لك أن هذه الأهداف ليست كبيرة  
بالقدر الكافي !

انسخ هذا الجدول وقم بتدوين أهدافك الكبرى فيه وما  
عليك سوى وضع علامة فقط كل يوم أمام الخانة الملائمة إذا  
كنت قد قمت بخطوة واحدة على الأقل تقربك من هذا الهدف  
لهذا اليوم .

وبينما قد يبدو هذا الأمر بسيطاً للغاية لكونه ذا فاعلية حقيقية ، فلا يسعني أن أشرح لكم مدى أهمية هذا الأمر ، حيث رأيت بنفسى أناساً قد حققوا الكثير فى حياتهم نتيجة اتباعهم هذا الأسلوب . فالتغيرات الإيجابية والجذرية عادة ما تحدث فى فترة قصيرة ربما تصل لعدة أسابيع !

هدف كبير	السبت	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس
١						
٢						
٣						
٤						
٥						

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

القسم الثالث

---

# الثقة بالنفس فى العالم الخارجى

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل التاسع عشر

•

**التحدث على الملأ**



## كيف يكون خطابك مؤثراً؟

أضحى التحدث على الملأ الآن من أكثر الأشياء إثارة للفرع في نفوس مواطني العالم الغربي . وعادة ما يتأصل ذلك الخوف فينا في فترة المدرسة ، حيث يطلب منا المعلمون القراءة أمام تلاميذ الفصل وفي أثناء ذلك يقوم المعلم بالإشارة إلى الأخطاء التي نقع فيها بدلا من الثناء على التطوير الذي أحدثناه . وربما يزيد ضحك التلاميذ وإشاراتهم إلينا من تفاقم

" اسأل نفسك : إذا لم يكن أمامي سوى ستين ثانية فقط أمام الجمهور فما الذي سأقوله تحديداً حتى أستطيع أن أوصل رسالتي إليهم ؟ "

" جيف ديوار "

الأمر . وبالتالي ينشأ نوع من الارتباط السلبي بين مشاعر الخوف والخزي والخجل وبين التحدث على الملأ . . . ويلتزم ذلك الارتباط الإنسان حتى يكبر ، حتى إن لم يكن ذلك الأمر يعيقنا فعلياً عن التحدث .

بيد أن هناك ثلاثة أشياء لابد أن تقوم بها حتى يتسنى لك الشعور بالراحة والاطمئنان وأنت تلقي خطبتك القوية أمام حشد كبير من الناس :

١ سيطر على حالتك النفسية .

٢ ادرس موضوعك جيداً .

٣ تحدث بحماس .

## ١. سيطر على حالتك النفسية

منذ عدة سنوات زارتنى واحدة من أشهر الممثلات البريطانيات وحينما أخبرتنى بأنها تعاني من الخوف من مواجهة الجمهور ، أصبت بدهشة بالغة .

فقلت لها : " انتظري لحظة ، ألسنت واحدة من أفضل الممثلات - فكيف ينتابك هذا الخوف ؟ " .

فأجابتنى قائلة : " عندما تكون فى مثل مكانتى ، فإن الضغط العصبى الذى ينصب عليك يكون أقوى وأشد " .

وفى تلك اللحظة اندهشت جداً من العلاقة بين الثقة بالنفس والخبرة الطويلة ، ومدى تأثيرها على طريقة تفكيرنا . فربما يرجع شخص آخر اكتسابه للثقة البالغة بنفسه والتي لا يقدر أى شىء على زعزعتها إلى خبرته ونجاحاته السابقة وتاريخه الحافل بالإنجازات عما يشعره بالراحة والأمان ، إلا أن خبرة هذه الممثلة كانت سبباً فى إثارة مخاوفها .

ومن أجل مساعدتها ، طلبت منها أن تتخيل أنها ستأخذ يوم إجازة من خوفها من مواجهة الجمهور . وبأننى سأقترض منها هذا الخوف لمدة يوم واحد . ثم سألتها ماذا على أن أفعل حتى أشعر بالخوف من مواجهة الجمهور بنفس الطريقة التى تنتابها .

وكانت تلك هى طريققتها :

١ أولاً ، كانت تتخيل أثناء سيرها على المسرح أن هناك حشداً هائلاً من النقاد مندساً بين الجمهور ، وأن هؤلاء النقاد يفكرون فى سلبيات أدائها المتعددة مثل : " إنها لم تعبر عن هذه الجملة من الرواية كما ينبغى ، أليس كذلك ؟ "

٢ ثانياً ، يبدأ أداؤها الجسدى فى الاضطراب نتيجة لذلك الحوار الداخلى الهدام ، وبالتالي ترتكب بعض الزلات .

٣ وأخيراً ، تتخيل أن آراء النقاد تزداد حدة وقسوة مثل : " يا للعجب إن أداءها يزداد سوءاً الآن . " وكلما تخيلت ردود فعل النقاد ، استفحلت أخطاؤها وكثرت ؟

وعلى الرغم من أنها لا تعرف أى شىء عما يدور فى ذهن النقاد تجاه أدائها فى تلك اللحظة ، أو حتى إذا كانوا متواجدين بالفعل فى المسرح بين الجمهور ، إلا أنها بتخيلها لهم وهم يوجهون إليها ذلك النقد الهدام ، فإنها بذلك تجعل ما تخيلته من سلبيات أمراً واقعاً بالفعل وكأنه نبوءة قد رسمتها وتحققت بالفعل .

وحيث إن لحوارها الداخلى هذا ذلك التأثير القوى عليها وعلى أدائها ، قررت أنه سيكون أمراً مجدياً لو استخدمت نفس الأسلوب لمساعدتها . فعلى أى حال ، إذا كانت تستطيع أن تتخيل أن هناك من ينتقدها ذلك النقد اللاذع ،

فمن المؤكد أنها تستطيع أن تتخيل أن هناك من يثنى على أدائها .

فطلبت منها أن تتخيل وهي تسير على خشبة المسرح أن النقاد سيوجهون لها نقداً إيجابياً وأنهم يفكرون فى ذلك بالفعل . على سبيل المثال قد يقولون : " يالها من ممثلة محنكة - وباله من أداء رائع ! " وإذا ما ارتكبت خطأ بسيطاً ، عليها أن تتخيلهم يقولون شيئاً مثل : " لقد استطاعت بحرفيتها التمثيلية الرائعة تلافى تلك الزلة البسيطة - إنها رائعة حقاً ! "

أخذنا نتدرب على هذه التقنية مراراً وتكراراً حتى أصبحت برنامجاً جديد تسير على نهجه . وفى المرة التالية التى اعتلت فيها خشبة المسرح أخذت تفكر بالطريقة الإيجابية الجديدة بشكل تلقائى .

وعندما حضر النقاد بالفعل لمشاهدتها ، كانت أراؤهم عن أدائها أعظم مما كانت تحلم بسماعه !

وفيما يلى أحد التدريبات التى بوسعك استخدامها لتدعم نفسك كلما وددت التحدث على الملأ ...

## نبرة الثقة

اقرأ التدريب التالي قبل الشروع في ممارسته للمرة الأولى ...

١ تخيل كيف ستكون نبرة صوتك إذا كنت تثق بنفسك كل الثقة في اللحظة الراهنة . أو تخيل بدلاً من ذلك نبرة صوت أحد الأشخاص الذين يتسمون بالثقة بالنفس ، والذي تحب الاستماع إليه .

٢ والآن حاول أن تقلد هذه النبرة بأن تتفوه ببعض عبارات بصوت عال .

٣ فلنتمرن علي كل جملة على حدة . تخيل نبرة الصوت الواثقة تقول شيئاً مثل : " هكذا أتحدث عندما أكون واثقاً من نفسي " . ثم ردد هذه الجملة بصوت عال ، وحاول قدر الإمكان أن تقلد هذه النبرة الواثقة .

قد يبدو الأمر غريباً من الوهلة الأولى ، ولكنك سرعان ما ستألف هذا الأمر عندما تتحدث بصوت عال وأنت مفعم بالثقة في ذاتك .

## ٢. ادرس موضوعك جيداً

باستطاعتك أن تلقى محاضرة دون تحضير ، إلا أنني لا أنصحك بذلك . فلا بد من أن تقوم بواجبك وتبذل مجهوداً في معرفة الموضوع الذى ستتحدث عنه حتى يرضى جمهورك عنك .

ولكن معرفة الموضوع الذى ستتحدث عنه تختلف تماماً عن القراءة من خلال ورقة موضوعة أمامك فى الحقيقة ، فإن الفائدة وراء درايتك التامة بما ستتحدث عنه تتمثل فى :

عندما تعرف ما ستتحدث عنه ،

فلا يتعين عليك معرفة ما ستقوله .

ولقد علمت هذا الأمر منذ عدة سنوات عندما بدأت فى تدريس البرمجة اللغوية العصبية مع الدكتور " ريتشارد باندر " الذى ابتكر هذا المجال . فكنت أجهز الموضوع فى ذهنى بالتخطيط لذلك مسبقاً .

واقترح على " ريتشارد " ذات يوم بينما كنت متوجهاً إلى المنصة بأن أقوم بتدريس مادتي بأسلوب مختلف عن الذى اعتدته . ولا بد أنه بدت على أمارات الدهشة ، لأنه أخذ يضحك ثم سألنى منذ متى وأنا أدرس مادتي التنويم المغناطيسى والبرمجة العصبية ؟

أجبتُه بأنه مضى على ذلك حوالى عشر سنوات فضحك مجدداً .

فقال لى : " إذن فلديك معرفة كافية عن هذه الموضوعات بالفعل ، لا عليك سوى أن تكون فى حالة مزاجية جيدة وسوف تتدفق منك الكلمات تلقائياً . فعلى أى حال ، لو كنت تتحدث مع مجموعة من أصدقائك المقربين عن هذه الموضوعات لم تكن لتشعر بالقلق ، أليس كذلك ؟ "

ثم طلب منى أن أتذكر فعلاً أننى قمت بذلك . وعندما بدأت أشعر بالاسترخاء يتسلل إلى جسدى ، جعلنى أصطحب ذلك الشعور معى وأنا أتخيل نفسى أتحدث إلى المجموعة ، وأنا أشعر بالاسترخاء والراحة .

وعلى الرغم من أنى لم أكن أشعر بأننى على أتم استعداد ، إلا أنه كان هناك شىء بداخلى أشبه بالموسيقى التى تعزف وتهدئ أعصابى وكانت هذه أول مرة أتوجه نحو المنصة وأنا لم أعد شيئاً لأقوله بشكل رسمى . ولم تكن هذه واحدة من أفضل المحاضرات التى ألقيتها فحسب ، بل كانت أكثر بعثاً على الراحة والاسترخاء أمام مجموعة . ومنذ تلك اللحظة فصاعداً أخذت الكلمات تتدفق منى بتلقائية ملحوظة !

### ٣. تحدث بحماس

على الرغم من أننا نستطيع أن نتحدث عن أى شىء متى اضطررنا لذلك ، إلا أنني حينما أتحدث على الملأ أسعى لإيجاد رابطة عاطفية تربطنى وما سأحدث عنه .

ولقد شعرت بأهمية هذا الأمر واتضح لى عندما حضرت إحدى حفلات التكريم فى بريطانيا التى كانت تكرم أشخاصاً قد قدموا إسهامات جلية للمجتمع أو سلكوا سلوكاً ينم عن شجاعة بالغة . والمذهل فى الأمر أنه على الرغم من أن الكثير من هؤلاء المكرمين لم يتحدثوا على الملأ من قبل ، إلا أن كل فرد فيهم ألقى كلمة أسرت ألباب المستمعين ، وذلك ببساطة يرجع إلى أنهم كانوا يشعرون بحماس تجاه ما قاموا به فكروا من أجله .

ولكى أتوصل إلى تلك الحماسة قبل أن ألقى خطاباً أسأل نفسى سؤالين بسيطين :

ما مغزى الرسالة التى  
أوجهها إلى الجمهور ؟

ما التجربة التى أود أن يعيشوها من خلال  
استماعهم لحديثى ؟



وبالطبع ، فإن الحماسة هي أيضاً حالة . وشأنها شأن أى حالة ، بوسعك إيجادها فى أى وقت تشاء ...

## أدأوك المأألى

أقرأ الأأرب الأألى أبل الأأروع فى ممارسأه للأمرة الأولى ...

١ فكر فى المأأصرة الأى سألأىها فى الأأسابىع الأأىلة الأأأمة وإأا لم أأوجد وأأدة مأرأة فى أأولك ، فكر فى أى موقف أأر على وشك الأأوآ وأأأأ إلى أن أؤأى فىه بأشكل أأىد .

٢ إذا كان الأمر بىأك كلىة ، ما الشعور الذى أأد أن أأعر به أأنا أأامك بالأأاء الأأأبة أو أأنا الأأاء الذى سأؤأىه ؟

على سبىل المأال :

وأأق من نفسك ، مأأمس ، مرأ

٣ أأأىل أن هناك أائرة مرسومة على الأرض بلون مأأد . قم بملء أهة الأائرة بمأأأل المأاعر الأى أأرأ فىها . بوسعك الأأام بأألك . عن أأرىق أأأىل موقف ما أأ أأأ لك فى المأاضى أو عن أأرىق أأسأك بأأأىل أنك أأعر بنفس الشعور الآن .

مأال :

أقوم بملء أائأأى بمأاعر الأأة بالنفس عن أأرىق الوقوف فى وضع أعبأ عن أهة الأأة والأأأأ إلى نفسى بنبرة أأم أأأاً عن الأأة

بالنفس . ثم أضيف القليل من الحماسة إلى حديثي عن طريق تذكّر موقف ما أتقنت فيه حماستي حتى أستطيع استدعاء تلك المشاعر مجدداً إلى جسدي ، فأتذكر مثلاً موقفاً كنت أضحك فيه مع أصدقائي وأمزح معهم وأقوم بإلقاء هذا الشعور داخل الدائرة من أجل الشعور بالمرح

٤ اخطُ داخل الدائرة ودع كل هذه المشاعر التي ألقيتها فيها من قبل أن تتخيل جسدي . وبينما تشعر بها ، تخيل نفسك تقوم بالشيء الذي ترغب في القيام به . وعندما تهدأ هذه المشاعر اخرج من الدائرة وأعد " شحنها " بالمشاعر ، ثم اخط داخلها مرة أخرى .

٥ كرر الخطوتين الثالثة والرابعة حتى تكتسب الشعور الذي تريده وتملاً جسديك به ، بينما تتخيل نفسك أو تفعل الأمر الذي تود القيام به !

مثل جميع التدريبات التي أدرجتها في هذا الكتاب ، سيجعلك هذا التدريب تتقن ما تمرنت عليه - وكلما تمرنت على أن تكون مرتاحاً وواثقاً من نفسك وأنت تقوم بالأشياء التي تود القيام بها ، ازداد شعورك بالراحة والثقة بالنفس !

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل العشرون

•

**النجاح فى العمل**

## رائحة اليأس الكريهة

هل التقيت من قبل شخصاً ألح عليك فى الحصول على خدمة ما حتى أثار غضبك ؟ سواء أن كان رجل مبيعات يسعى للحصول على المال أو أى شخص آخر يسعى لخدمة ما ، فإن هذا الأمر قد يسبب نوعاً من المضايقة حتى للأشخاص الذين يتمتعون بسعة الصدر وطيبة القلب .

وتطلق الفنون المختلفة على هذا الأمر " رائحة اليأس الكريهة " ، والتي تتناقض مع رائحة النجاح الطيبة ، وسواء أن كان هذا الأمر مجازاً أم حقيقة كيميائية حيوية تحدث داخل جسم الإنسان فعندما يقترب منك الآخرون سعياً فى الحصول على خدمة ما ، فسوف تكون استجاباتهم الإيجابية لطلبك أكثر صعوبة .

والحل الوحيد فى التخلص من هذا اليأس هو فهم التالى :

اليأس حالة ، مثل أى حالة أخرى من الممكن أن تنشأ أو تتلاشى بفعل الصور والأصوات والحديث الذى يجرى داخل رأسك .

افعل ذلك الآن ...

## التخلص من اليأس

- اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...
١. فكر فى شىء تشعر بأنك بحاجة إليه ، فمن الممكن أن يكون هذا الأمر مالياً أو بيع شىء ما أو التعرف على شخص ما .
  ٢. لاحظ الصور والأصوات والحديث الذى يجرى داخل رأسك حينما تتذكر هذا الموقف وإذا كانت لديك مشكلة ما فعبر عنها على الفور !
  ٣. تولّ ما يحدث داخل رأسك ! اجعل الصور التى تظهر أمامك تتلاشى تدريجياً . اخفض من حدة الأصوات والحديث الذى تجرّيه مع نفسك حتى تشعر بأفضل حال ولم تعد تشعر باليأس حيال ما يضايقك .
  ٤. والآن قم بتجميع كل الأشياء التى حدثت لك فى حياتك . تصور صور الأشخاص الذين تحبهم وكذلك من يحبونك ، تصور كذلك المرات التى حققت فيها نجاحاً من قبل وأى شىء آخر تفتخر بامتلاكه . تذكر أى مجاملة إيجابية قد سمعتها من قبل . املاُ رأسك بكلمات وأصوات وصور إيجابية .
  ٥. وفى نهاية الأمر تخيل أنك تترك متسعاً ما داخل عقلك حتى تضع فيه الأمر الذى يبعث عليك اليأس .
  ٦. وفى المستقبل سوف تفكر فقط فى هذا الأمر ضمن الأشياء السعيدة التى قد حدثت لك فى حياتك !

فمن خلال ممارستك للتمارين السابقة التي وردت في هذا الكتاب ستجد أن هذا التمرين أكثر سهولة مع الممارسة . فكلما أصبحت أكثر إيجابية وإدراكاً بالصورة المستقبلية التي ترسمها لحياتك ، قلت أهمية الموضوعات التي تشغلك

## القيادة

عندما حاول " ستيف جوبس " و " ستيف وزينال " أن يضعوا النماذج الأولى لشركة حاسبات الأبل كانا يسعيان لجذب انتباه كل من " أتارى " ، و " هولت باكرد " ، حتى أنهما عرضا على الشركات أن تمنحهما حق تبادل الأموال والمرتبات ولكن هولت باكرد لم ترفض فحسب ولكنها قالت : " لسنا بحاجة لكما - فأنتما لم تحصلا على شهادتكما الجامعية بعد " !

لقد أخبرنى جدى من قبل بأن هناك نوعين من الناس : أشخاص يقومون بالعمل وأشخاص يتلقون المديح على هذا العمل وقد أخبرنى بأن أحاول أن أكون ضمن المجموعة الأولى ، حيث تكون المنافسة شديدة .

أنديرا غاندى

وكذلك قد فشلت كل من " فيديكس " و " سى إن إن " وكذلك بوستيت ، لأنها ضد الحدس والبديهة . فإن أغلبية الناس فى العالم تجدهم غير قادرين على فهمها واستيعابها .

وباعتبارك القائد " الرئيس " فعليك أن تتوقع المقاومة وكذلك الرفض لأنهما ثمن الابتكار والإبداع ، لذا فإذا أوشكت

على أن تكون القائد فسينبغى أن تكون بداخلك الرغبة فى القيادة .

وقد وصف الدكتور النفسى " كليدىنى " فى كتابه " تأثير العلوم والممارسة " إحدى التجارب التى قد أجريت فى شوارع شيكاغو .

فقد تم ترك عربة جديدة فى إحدى الأحياء الفقيرة ليلاً وعندما عاد الباحثون فى صباح اليوم التالى وجدوا أن العربة لا تزال فى مكانها سليمة دون أن يمسه أحد وقد تركوا عربة أخرى فى نفس الحى ، وبعد أسابيع وجدوا أن إحدى نوافذها قد كسرت وفى الصباح وجدوا أن إطارات العربة الأربعة قد سرقت وقد تحطمت العربة تماماً .

ماذا حدث ؟ فلماذا قد تحطمت عربة كاملة ، وعربة أخرى ظلت سليمة كما هى ؟

وقد وردت الإجابة عن هذا السؤال فى أحد مبادئ التأثير الذى وضعها " كليدى " وقد أطلق عليها الدليل الاجتماعى - فعندما يجهل الناس ما يجب عليهم فعله وحينما يجهلون كيف يتصرفون يتجهون لشخص ما ضمن مجموعتهم حتى يعلمهم ما يفعلونه وبمجرد أن يبدأ أى شخص منهم أن يتصرف بطريقة معينة يحاول الآخرون أن يسيروا على نهجه .

إن فهم قوة تأثير الدليل الاجتماعى تمنحنا القدرة على إدراك قدرتنا فى اتخاذ دور قيادى فى أى موقف نتعرض له .



فإن جزءاً كبيراً من تأثيرنا على البيئة التي نعيش فيها وعلى الأشخاص من حولنا يتمثل في قدرتنا على عمل شيء واحد - وهو أن نبدأ باتباع التصرفات التي نرغب في أن نحثها في الآخرين .

ألا يرغب فريقك في العمل أن يتعرضوا للمزيد من التجارب حتى ولو كانوا مخطئين ؟

ابدأ أولاً بإجراء التجارب واطأ دون أن تتضايق .

ألا ترغب أن يخبرك عملاؤك بحقيقة ما يحدث لهم ؟  
ابدأ أولاً بإخبارهم بحقيقة ما يحدث لك حتى ولو جعلتك هذه الحقيقة تبدو وكأنك مدير غير مثالي أو رجل مبيعات أو مدرب غير مثالي .

وهناك أمثال عديدة على الأخطاء التي قد ارتكبتها القادة ، لأنهم قد أغفلوا أن يوسعوا نطاق عقولهم :

ففي بداية القرن التاسع عشر حاولت السلطات العلمية أن توقف تطوير المحرك البخاري لأنهم اعتقدوا أن العنصر البشري الذي قد استطاع أن يزيد من السرعة حتى وصلت إلى ٣٠ ميلاً في الساعة سوف يمحق وتساء أحواله بفعل الفقر .

وفي عام ١٨٩٩ اقترح " تشارلز إتش دويل " مفوض مكتب براءة الاختراع إغلاق هذا المكتب ، لأن كل شيء قد يمكن اختراعه قد اخترع بالفعل .

وفي عام ١٩٤٦ قال " دريل زانك جير " رئيس فوكس في القرن العشرين : " إن التلفاز لن يكون قادراً على البقاء

والاستمرارية إذا ما ازدهر السوق فى الشهور الستة الأولى فقط فبعد وقت قليل سوف يشعر الناس بالتعب من كثرة التحديق إلى ذلك الصندوق الخشبى كل ليلة .

ففى " جراند أولى أدبرى " وهو أحد الأماكن التى تعزف فيه موسيقى " ناشفيل " قد اشتاط " ألفيس بريسلى " بعد أول أداء غنائى له حينما قال له " جيم دينى " : " إنك لن تفلح فى هذا المجال يا بنى وينبغى أن تعاود قيادة الشاحنات " .

فقد رفض " ديكا " فريق البيتلز الموسيقى قائلاً : " إننا لا نحب صوتهم فما هم إلا مجموعة من عازفى الجيتار " .

وقد توقع توماس واتسن الذى قد أصبح فيما بعد رئيس شركة IBM أنه سيكون هناك سوق عالمى للحسابات وسيصل عدد الشركات إلى حوالى خمس شركات .

حتى " بيل جيتس " لم يكن معصوماً من الخطأ حينما أقر عام ١٩٨١ أن " ٦٤٠ كيلو بايت ستكون كافية للجميع " ...

## أبسط مهارات للنجاح

كل الطرق التى تعلمتها حتى الآن تتمثل فى المهارات الأربعة الأساسية :

- ١ كَوْنُ صوراً واضحة عن نجاحك الشخصى .
- ٢ تحدث لنفسك بثقة وبصوت إيجابى .

٣ حرك جسدك بثقة .

٤ اتخذ موقفاً قبل أن تكون مستعداً .

ولكن نجد في مجال العمل أن هناك مهارة خامسة مماثلة للمهارات السابقة إن لم تكن أكثر أهمية :

### كن على طبيعتك !

يضيع الكثير من رجال الأعمال الكثير من أوقاتهم محاولين إرضاء الناس جميعاً بشتى الطرق مما يستدعيهم لتغيير طباعهم وهذا الأمر يجعلهم يفقدون توازنهم في الكثير من الأوقات ، وهم يحاولون إتقان أدوارهم المختلفة وتقمص شخصياتهم المتعددة آملين ألا تؤثر شخصية على الأخرى .

ولكنهم إذا فهموا المبدأ الأساسي للعمل فسوف تصبح حياتهم أكثر سهولة ، وسوف يشعر عملاؤهم بمزيد من السعادة :

فحينما تكون على طبيعتك في مجال عملك فسوف يسعى البعض للحصول على ما حصلت عليه ، وهناك أشخاص آخرون لن يسعوا إلى ذلك . ولكن قال جاك كانفيلد ، وهو صاحب السلسلة الشهيرة " شوربة الدجاج " التي حققت مكاسب بالمليارات : " سيفعل البعض ولن يفعل البعض الآخر ، لذا ... هناك شخص ينتظر " !

## شخص لكل فرد

وسأطرح عليك سؤالاً وستشعر بالارتياح حينما تجيب عنه عندما يكون الأمر متعلقاً بمنتج تبيعه أو خدمة تقدمها والسؤال هو :

هل تعتقد أن هناك شخصاً ما يحتاج إلى ما تقدمه أو تبيعه ؟

فإذا كانت إجابتك لا فينبغى أن تبذل جهداً فى تحسين المنتج ، وخاصة إذا كنت أنت هذا المنتج . أما إذا كانت إجابتك نعم فلدى سؤال آخر أود أ أطرحه عليك ...

أين هم ؟

ومن الممكن أن أطرح عليك سؤالاً أفضل :

كيف تستطيع أن تجدهم بسهولة وبسرعة ؟

الإجابة سهلة للغاية : اكتشف من لا يحتاج لمنتجك بأقصى سرعة ممكنة .

وسأعرض لك التمرين الخاص بمدربى الناجح " ميشيل نيل " ...

## العثور على عملائك وزبائنك المثاليين

اقرأ التدريب التالي قبل الشروع في ممارسته للمرة الأولى ...

١ قم بعمل قائمة من أسماء عشرين شخصاً وشركة بحاجة لمنتجك .

٢ والهدف من ذلك هو أن تتخلص من اسم أى شخص فى القائمة لا يرغب فى شراء منتجك . قم بالاتصال بكل شخص مدرج فى هذه القائمة حتى تعرف ما إذا كان يرغب فى منتجك أم لا . ولا تعتبر أن الإجابة بـ " ربما " تعد إجابة مفيدة !

تذكر أن الهدف من ذلك الأمر هو تصفية الأسماء المدرجة فى القائمة ومعرفة الشخص أو الشركة التى ترغب فى التعامل معك .

٣ وفى نهاية اليوم امنح نفسك درجات ، فكلما زاد عدد الأسماء الموجودة فى القائمة ، زادت درجاتك .

جدول الدرجات :

١٨ - ٢٠

من الواضح أنك لم تصل إلى هذه الدرجات بعد . تحمل المخاطرة واستعد !

١٣ - ١٧

هذا هو متوسط أغلب الناس . فإذا كنت مستعداً ، فستفوز  
وإذا لم تكن كذلك فاستعد ثقتك وعاود مواصلة عملك !

١٢ - ٨

أنت فى طريقك نحو النجاح ( إذا اكتشفت بطريق الصدفة أن  
هناك شخصاً ما لا يرغب فى الشراء منك فمن الممكن أن  
تحذف اسمه من القائمة ) .

٤ - ٧

من الواضح أنك قد انتقلت من المتعة إلى الفن والمهارة .  
تهانينا

٠ - ٣

**تحذير ! تحذير ! تحذير من الفشل !  
تحذير ! إنذار الفشل !**

تابع درجاتك - فإذا تراوحت درجاتك بين الصفر  
والخمسة ، فهذا يعنى أنك قد غيرت عملك وأصبحت أكثر  
ثقة بنفسك عن ذى قبل .

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

الفصل الحادى والعشرون

•

**العلاقات الاجتماعية**



## الشعور بالثقة فى المواقف الاجتماعية

حينما نتحدث عن الثقة فى علمنا الحقيقى نجد أن أول شىء يرغب فيه الناس هو أن يشعروا بالارتياح والتآلف مع الآخرين وخاصة الأشخاص الذين يشعرون تجاههم بالميل العاطفى . ففى هذا الفصل

" إن الثقة بالنفس تسهم فى نجاح المحادثات أكثر من الفطنة والذكاء . "

-FARNCOISDE  
LA ROCHFOUCAUID

سوف أطلعكم على أهم الأشياء التى قد تعلمتها عن الإحساس بالثقة بالنفس ، بالإضافة إلى بعض الأساليب التى تستطيع استخدامها حتى تشعر بالثقة فى المواقف الاجتماعية المختلفة .

وقد أخبرنى سيمون كاول وهو من أكثر الأشخاص الذين وجدتهم يتمتعون بالثقة بالنفس بأن والده قد علمه مفتاح النجاح مع الآخرين من خلال تخيلك بأن كل شخص لديه علامة على رأسه مكتوب عليها بحروف كبيرة وواضحة " اجعلنى أشعر بالأهمية " .

لذا فأهم شىء يجب تذكره هو أن مفتاح النجاح مع الآخرين والشعور بالثقة فى المواقف الاجتماعية يتمثل فى أن أغلب اهتمامك يكون بشخص أو بالأشخاص الذين يشاركوك الحديث ولا تركز على الاهتمام بنفسك .

ولكى تفعل ذلك فأنت بحاجة لأن تشعر بالارتياح حتى لا تحتاج إلى أن تعبر بشكل مستمر عما بداخلك .

## من الإدراك الذاتى إلى الثقة بالنفس

قد اعتاد الممثل الكوميدي " بادي هاكيت " أن يتحدث عن سر الأداء الناجح الذى يتمثل فى القدرة على التقليل من حدة العرض ، والعرض جزء من عقلك دائماً ما يعرض حالك أثناء التمثيل ، فحينما تزداد حدته فهذا يعنى أنك توجه أغلب اهتمامك للصور والحديث الذى يجرى داخل رأسك ، وفى الأداء الجيد نجد أن حدة هذا العرض تقل حتى أنه يشعر بكل الأحاسيس ولكن يوجه أغلب اهتمامه للأشخاص المتواجدين من حوله . فكلما قلت حدة العرض ، أصبح الأداء أفضل .

ومن الممكن أن تطبق نفس الطريقة فى المواقف الاجتماعية المختلفة فعليك أن توجه أغلب اهتمامك للشخص أو الأشخاص من حولك .

فأنت بحاجة إلى أمرين حتى تشعر بالثقة فى النفس فى أى موقف اجتماعى :

١ تحسين صورك وأحاديثك الداخلية .

٢ تحسين حالتك .

## ١. حسن صورتك وحديثك الداخلى

ظل صديقى يتحدث عن السيدة المفتون بها وكأنه من الصعب تماماً الوصول إليها فقد كان يرغب فى مقابلتها ولكنه كلما اقترب منها لا يستطيع أن يتفوه بكلمة واحدة .  
ولاحظت أنه كلما تحدث عنه يشير أمامه وكأنه يصف صورة .

وحينما سألته عن شكل هذه الصورة أجابنى بأنه لا يعتقد أنه ينظر إلى أى شىء ، ولكن حينما رأته مرة أخرى يشير أمامه أخذت أنظر إلى ما يتخيله فقد كان يرسم صورة كبيرة زاهية الألوان لامرأة طويلة القوام ، بالإضافة إلى ذلك أنه سمع صوته " يا إلهى إنها أجمل امرأة فى هذا العالم - فلماذا ستقبل أن تلتقى بشخص مثلى ؟ "

فلا عجب أنه قد شعر بالرهبة والقلق حينما تحدث معها .  
فقد انكشمت صورتها حتى أصبحت تلائم راحة يده مثلما نصغر الصورة الفوتوغرافية الكبيرة حتى تصل إلى حجم راحة اليد . وفجأة غير موضع جسده تماماً . فقد بدا عليه الدهشة ، ولكنه أصبح أكثر ثقة بنفسه .

وقال لى : " إنه أمر غريب حقاً فلم أعد خائفاً منه " .  
ثم أخبرته بأن ينظر إلى صورتها الجديدة فى مخيلتها ويخبر نفسه بنبرة صوت تعبر عن الثقة " من الممكن أن توافق على مقابلتى " . وفى بداية الأمر اعتقد أنه أمر سخيف ولكنه فعل ما طلبته منه وقد كرر ذكرها مرات عديدة حتى ارتسمت

الابتسامة على وجهه فأدركت على الفور أن حالته قد تغيرت تماماً .

وفى المرة التالية التى قد رآها فيها شعر بمزيد من الارتياح ، على الرغم من أنه قد أخبرنى بأنه اضطر أن يغير الصورة المتواجدة فى مخيلته مرات عديدة حتى تغيرت صورتها تدريجياً . وعلى الرغم من أنه لا يشعر بالارتياح الكافى إلا أنه لديه القدرة على طلب مقابلته .

## ٢ . حسن حالتك

بمجرد أن يشعر الشخص بالرهبة والقلق من أشخاص يرغب فى قضاء بعض الوقت معهم ، فعليه أن يكون تواصلًا جديدًا أكثر إيجابية .

فحينما فعلت ذلك مع مريض ما وطلبت منه أن يفكر بأشخاص يشعر معهم بالثقة والارتياح ، وحينما بدأ يشعر بهذه المشاعر داخل جسده ، قمت بعمل تواصل بين تلك المشاعر والشخص الذى يود أن يشعر معه بالارتياح فى المستقبل .

وإذا كان يشعر بالميل العاطفى تجاه هذا الشخص فعليه أن يتخيل شخصاً ما يمثل له الثقة والارتياح - فقد يكون شخصاً يعرفه ولكن غالباً ما يختار الناس نجماً سينمائياً - شخصاً مثل " كاثرين زيتا جونز " أو " شين كونرى " أو " كامبيرون دياز " أو جورج كلونى .

وفى نهاية الأمر نضع كل ذلك معاً ونتخيل أننا فى نفس الموقف الاجتماعى ، ولكن بمشاعر إيجابية جديدة . دعونا نفعل ذلك الآن ...

### استعد للمواجهة . الجزء الأول

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...  
١ من هم الأشخاص الذين تشعر معهم بالارتياح الشديد ؟ هل هم مجموعة معينة من الأصدقاء أم أفراد أسرتك ؟

ومهما كان هذا الشخص ، عد للمشاعر الجميلة التى تخيلتها بينما تقضى معهم بعض الوقت واستخدم هذه المشاعر كى تحقق الثقة بمشاعرك . ضم إبهام وإصبع إحدى يديك حينما تشعر بهذه المشاعر .

ما المشاعر الأخرى التى تود أن تشعر بها ؟

١ غالباً ما يختار المرضى أشياء مثل " الاسترخاء " أو " عدم الشعور بالخوف حينما ينتقده الآخرون " أو " أن يكون نفسه " .

٢ تخيل شخصاً يمثل لك نموذجاً مثالياً فى المواقف الاجتماعية المختلفة وتخيل أنه يتحدث بثقة مع الشخص الذى تود أن تشعر معه بالارتياح والثقة .

وحينما تكون مستعداً تخيل أنك هذا الشخص تنظر من خلال

عينه وتسمع من خلال أذنه ، واستشعر بما يشعر به بينما يكون في أى موقف اجتماعى ، وذلك حتى تشعر بالثقة والارتياح .  
قم بوضع إبهام وإصبع إحدى يديك معا واستمر في فعل ذلك حتى تشعر بالثقة والارتياح التى يشعر بها الآخرون .

وحيثما تحقق هذه الثقة حاول أن تستخدمها وحيثما تستطيع استخدام هذه الثقة ستشعر بمزيد من الثقة والارتياح حينما تكون مع الشخص الذى تود أن تحدثه . ومن الأفضل أن تستخدم هذه الثقة حتى تبرمج عقلك على النجاح .

وكل مرة تتخيل فيها هذا الأمر تبرمج عقلك على النجاح .  
وحيثما تكون بالفعل مع هذا الشخص ستستطيع أن تشعر بالاسترخاء والارتياح وستدع ثقتك بنفسك تجعل الآخرين يشعرون بأنك تجعلهم أشخاصاً فى هذا العالم !

## استعد للمواجهة . الجزء الثانى

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...  
١ دعم ثقتك وضع إبهام وإصبع إحدى يديك معا . حسن حالتك من خلال تخيل الصور والأصوات بشكل أكبر وأوضح والألوان زاهية وتأكد من أنك تتحدث مع نفسك بأقصى حالات الثقة بالنفس وغير مواضع جسدك بطريقة تعكس الثقة والنجاح .

٢ وأثناء تلك الحالة الإيجابية تخيل أنك قد أبلت بلاءً حسناً مع الشخص الآخر وتخيّل العلامة المكتوبة على رؤوسهم والتي تقول : " اجعلنى أشعر بالأهمية " ، تخيلهم وهم يضحكون ويبتسمون أو أى شىء يجعلك تشعر بأنهم يقضون وقتاً ممتعاً معك .

٣ والآن اذكر أمراً أو أمرين يثيران جدلاً ما وراقب نفسك كيف ستتعامل مع الأمر بهدوء مهارة . تخيل أن كل شىء يسير على ما يرام مثلما تشاء .

وإذا استدعى الأمر ، فمن الممكن أن تتخيل الشخص الذى يمثل لك النموذج المثالى وهو يتصرف فى هذا الأمر ثم ضع نفسك مكانه .

٤ وحينما تعرض هذا الفيلم عدة مرات ستنظر بعينيك وتسمع بأذنيك واستمتع بهذه المشاعر الجميلة التى تخالجك وأنت فى أحسن أحوالك .

الفصل الثانی والعشرون

•

**التخلص من الأحداث  
والعلاقات المؤلمة**



## حينما يفيض الكيل

إننى مندهش إذا كنت أنت  
الشخص الذى أوجه إليه هذا الفصل  
. فذلك الشخص يتعرض لموقف سيئ  
للغاية حتى إذا أخبرك أى شخص  
بأن ذلك قد يحدث لك فسوف  
تضحك أو تشعر بالإهانة .

بعد مرور عشرين عاماً من الآن  
ستشعر بمزيد من الإحباط على  
الأشياء التى لم تفعلها أكثر من  
الأشياء التى قد فعلتها .  
مارك توين .

ولكنك بعض الشيء قد أصبحت  
أحسن حالاً وربما تكتئب أو تنهمك فى عمل لا ينتهى  
وتتساءل هل ستشعر بالإرهاق والتعب نتيجة الشعور بالإرهاق  
والتعب . وربما تكون مضطرباً جسدياً أو نفسياً متسائلاً كيف  
يحدث ذلك لشخص مثلك .

فإن ذلك يحدث مثل حدوث أى شيء لا إرادى بشكل  
تدرجى مع مرور الأيام ، فإذا ألقيت ضفدعاً ببركة من الماء  
الساخن فسوف يقفز أما إذا وضعت فى بركة من الماء البارد ثم  
قمت بتسخين المياه تدريجياً فسيبقى الضفدع فى المياه حتى  
يموت تدريجياً .

ولكننى أحضر لك أخباراً سارة - إن تخلصك من حياتك  
القديمة سيتم بسرعة وبطريقة مباشرة حتى ولو لم تكن  
مستعداً ، فإن حياتك الجديدة ستبدأ بعد دقائق قليلة من  
الآن ...

## تجاوز المرحلة

إن ريتشارد باندلر له صديق يدير داراً لإيواء السيدات اللاتي قد تعرضن للإساءة من قبل أزواجهن . وقد حاول صديقه إقناعهن بألا يمنحن أزواجهن المزيد من الفرص . وقد عاد معظمهن وقد تعرض لمزيد ومزيد من الإساءة .

وقد قتلت واحدة منهن على يد زوجها ، وذلك حينما استدعى ريتشارد للمساعدة وقد بدأ في إجراء مقابلات مع السيدات التي نجحن في الانفصال عن أزواجهن بعد أن أساءوا معاملتهن عديداً من المرات .

وقد أراد أن يكشف عن المراحل التي قد مررن بها حتى يتركن أزواجهن ليرحلوا . وقد توصل لاكتشاف رائع ، فقد فكرن كثيراً في كل الأشياء السيئة التي قد حدثت لهن حتى تجمعت كل الذكريات المؤلمة معاً ولم يكن بينها أية مساحة .

وكلما تجمعت تلك الذكريات يشعرن بعدم الارتياح والقلق وحينما يفكرن في الموقف الذي كن يتعرضن له لم يكن أمامهن سوى تذكر الألم والخوف ولكن كل ذلك قد انتهى الآن .

إن التأثير التراكمي لتلك الذكريات السلبية قد خيب ظنهن في الصورة المثالية التي كن يرسمنها لأزواجهن ، فقد كانت كالقشة التي قصمت ظهر البعير فقد تخطين تلك المرحلة . ولم يعدن يفكرن في أزواجهن على أنهم لطفاء ، ومن تلك اللحظة لم يعدن يسألن أنفسهن هل سيعدن لأزواجهن أم لا .

وقد قرر ريتشارد أن يعلم بقية السيدات كيف يتذكرن كل الأوقات السيئة ويجمعهن معاً حتى يشعرن بتأثيرها الكلى . ثم استخدم أداة نفسية متواجدة داخلنا جميعاً ، وبدلاً من الانتظار لشهور أو سنوات حتى تنشط تلك الآلية أرشدهن إلى كيفية تنشيطها فى الحال قبل أن يتعرضن لمزيد من الإصابات .

وسأعرض لكم أسلوب ريتشارد والذي طبقتة على المزيد من الناس وقد أكدوا لى أن هذا الأسلوب هو الطريقة الوحيدة التى ساعدتهم على التخلص من تعلقهم بشخص أو بموقف يسبب لهم الأذى . فقد قالوا أشياء مثل : " لم أعد أكن أى مشاعر لزوجى الأسبق " و " وأشعر بأن زوجى الأسبق شخص كنت أعرفه منذ فترة طويلة " و " لقد تخلصت من تلك المشاعر التى كانت تملكنى وأنا على ما يرام الآن " .

وقد أخبرنى أحد عملائى أن إتباع هذا الأسلوب لمرة واحدة يساعد الشخص على التخلص من المشاعر التى تملكه وتمنحه الثقة بنفسه لأنه يعرف ما إذا راودته مشاعر الحنين لشخص آخر فإن لديه طريقة تساعد على التغلب على تلك المشاعر .

وسأعرض لكم هذا الأسلوب ولكن جزءاً من تأثيره يكمن فى سرعة تنفيذه . لذا من المهم أن تترك لنفسك بعض الوقت حتى تقرأه جيداً قبل أن تمارسه . فإذا توقفت حتى تتذكر الخطوة التالية ، فسوف تفقد تأثيره . فعليك أن تقرر الآن ما

إذا كنت مستعداً لحدوث تغيير جوهرى فى مشاعرك أم لا .  
اقرأ التمرين جيداً قبل أن تمارسه .

## أسلوب التجاوز

- اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...
- ١ استدع فى مخيلتك صورة لنفسك وأنت مع زوجك أو زوجتك السابقة حينما كنتما متحابين . وانظر لتلك الصورة وكأنها صورة فوتوغرافية ولاحظ كيف سيكون تأثيرها عليك الآن . وتخيل أنك تضعها جانباً حتى تستطيع أن تفحصها مرة أخرى فى غضون دقيقة .
  - ٢ ثم تذكر أربع تجارب سلبية قد مررت بها مع زوجك السابق حيث إنك قد شعرت بالضيق الشديد وربما تتذكر المرات التى أساءوا لك فيها أو تسببوا فى إحداث ألم لك . قم بعمل قائمة لتلك التجارب التى تستطيع أن تستدعيها فى مخيلتك .
  - ٣ والآن انتقل بين تلك الذكريات الأربع المؤلمة ودقق فى تفاصيل كل واحدة منها وكأنك تعيش فى نفس اللحظة . انظر إلى الأشياء التى قد رأيتها من قبل واستمع إلى ما استمعت إليه واشعر مجدداً بالمشاعر السلبية التى شعرت بها من قبل وكأنك رجعت إلى الماضى .
  - ٤ والآن اقض مزيداً من الوقت فى الانتقال بين الذكريات مرة بعد الأخرى ، وفى كل مرة اجعل الصورة تبدو أكثر وأوضح

وألوانها أزهى . انتقل بينهما أسرع فأسرع حتى تتداخل الأحداث في بعضها البعض ولا يكون هناك فاصل بين كل الأشياء الأكثر سوءاً التي تحدث مراراً .

٥ وحينما تشعر داخل جسدك بتلك المشاعر السلبية أضف إليها صورة لك وأنت مع زوجك السابق بينما كنتما متحابين ثم واصلى الانتقال بين تلك المشاعر السلبية .

٦ والآن سوف تشعرين بتفسير كلى . واسألى نفسك إلى أى مدى تبدو تلك الصورة جذابة .

٧ وحينما تشعرين إنها لم تعد جذابة بعد ، تخيلى أنك تتخلصين من تلك الذكريات وتخيلى أن كل الصور والمشاعر التي قد تشاركت فيها مع زوجك قد محيت تماماً من ذاكرتك وأنت قد تركت الماضى خلفك .

إن العديد من الناس فقط يحتاجون إلى أداء هذا التمرين العقلى مرة واحدة حتى يشعروا بأنهم قد تحرروا تماماً من تعلقهم من تلك العلاقة القديمة ولكن إذا أردت فمن الممكن أن تمارس هذا التمرين عدة مرات بحذر وبدقة حتى يتضاعف تأثيره .

القسم الرابع

---

# عيادة الثقة بالنفس

أسئلة طرحت كثيراً عن الثقة

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

س . لقد جربت إجراء التمارين ، ولكننى مازلت أشعر بالخوف !  
فما الخطأ الذى ارتكبته ؟

لا شيء . يبدو أنك تفعلين كل شيء على نحو جيد !  
ولقد رأيت من قبل مقابلة شخصية مع " بروس  
سبرنجستين " وقد سأله المذيع هل يشعر بالخوف قبل أى  
حفلة موسيقية تعرض أمام خمسين ألفاً من الجمهور ؟ .  
وقد اندهشت بشدة حينما أجاب سبرنجستين قائلاً :  
" مطلقاً . فحينما أستعد للصعود على المسرح يبدأ قلبى يدق  
بشدة وترتعش يدى وأجد صعوبة فى التنفس وأعرف أننى  
مستعد للعزف ! "

فمشاعر القلق والاستعداد للعزف ( الخوف ) هى نتيجة  
طبيعية لإفراز الأدرينالين ، وهذا الأمر يحدث كلما بدأ  
الإنسان يشعر بالقلق وعدم الارتياح ، أو حينما يفعل شيئاً  
لأول مرة وطالما أنك تشعرين بالثقة وتتحدثين مع نفسك  
بطريقة تنم عن الثقة وتتحسن هذه الثقة يومياً حتى قبل أن  
تكونى مستعدة ، فأنت تفعلين كل ما تحتاجين إليه لتحقيق  
النجاح .



س . كيف أتوقع قريباً أن أتحدى بمزيد من الثقة ؟

هل تتذكر أيام الطفولة حينما كنت تذهب لزيارة عمك أو جدتك فكانوا دائماً يقولون لك : " لقد كبرت كثيراً ! " بالرغم من أنك لا تستيقظ كل يوم وتشعر بأنك أصبحت أكثر طولاً فكل أنواع التغيرات تحدث داخلياً . ولأنك تتغير كثيراً فسوف يلاحظ أصدقاؤك وعائلتك وزملائك أنك بدأت تشعر بالثقة بنفسك قبل أن تلاحظ هذا الأمر .

وحيثما تمارس التمارين التي قد ذكرت في هذا الكتاب سوف تشعر بشيء من التغيير - سوف يلاحظ البعض تطوراً مفاجئاً بك والبعض الآخر سيلاحظ أن هذا التغيير يحدث تدريجياً .

وسواء تم التغيير بطريقة مباشرة أو بطريقة تدريجية ، فعليك أن تستمر في ممارسة هذا التمرين لمدة لا تقل عن ثلاثة أسابيع . فإن ذلك لن يساعدك على تحقيق أهدافك فحسب ولكن سيرشدك إلى ما تعتقد دائماً أنه ممكن .

س . هل أنا بحاجة لأداء تمرين الثقة يومياً والذي يستغرق  
خمس دقائق ؟

كيف ستشعر بالثقة بنفسك إذا بدأت كل يوم بالاعتراض  
على نفسك ؟

يبدأ معظم الناس يومهم بممارسة تمرين " الشعور بأنك بلا  
قيمة " فهم يتذكرون كل الأحداث السيئة التي قد حدثت في  
حياتهم ، ثم ينظرون للمرآة وينتقدون أنفسهم بقسوة مرارا  
وتكرارا ويكونون حالة سلبية ويربطونها بأنفسهم .

إن مثل هذا التمرين يجعلك تبدأ الممارسة من جديد وأن  
إعادة هذه التمارين وممارستها يومياً ستساعدك على الشعور  
بالثقة طوال اليوم .

س . دائماً ما يخبرني أصدقائي بأنني قد أصبحت متكبراً منذ أن بدأت قراءة هذا الكتاب . فكيف أستطيع أن أعرف ما إذا كنت قد تحولت إلى شخص سخيّف ؟

حينما نتغير يشعر البعض بالقلق لأن الإنسان يحب الاعتياد ، لذا حينما نبدأ فجأة في تغيير أنفسنا يبدو أننا أصبحنا مختلفين تماماً . بالإضافة إلى أن البعض لا يريدك أن تصبح أكثر ثقة بنفسك لأنك ستصبح أكثر قوة منهم . وستعرف أن هذه التمارين لها تأثير فعال ، وذلك حينما يخبرك الآخرون بأنك أصبحت مختلفاً . فسيكون البعض سعيداً من أجلك وسيشعر البعض الآخر بالقلق . ولكن أهم ما في الأمر أنك أصبحت مختلفاً في المراحل الأولى ، على الرغم من أن بعض أصدقائك سيستغرقون بعض الوقت حتى يتأقلموا مع شخصيتك الجديدة . وتذكر أيضاً أن الأمر بعيد تماماً عن التظاهر ، ولكنه يخص الصور والأصوات الموجودة في مخيلتك وكذلك الطريقة التي تستخدم بها جسدك حتى تصبح أكثر تلاؤماً وارتياحاً مع شخصيتك الجديدة .

فحينما تحقق أهدافك وتسعى كل يوم لتحقيقها ( حتى قبل أن تشعر بالارتياح ) سوف تتغير حياتك تماماً . فإذا كان أصدقاؤك يحبونك بالفعل فسيظلون يحبونك لأنك أصبحت أكثر ثقة بنفسك وأكثر نجاحاً وتألّقاً أما إذا بدا عليهم الغيرة فانصحهم بشراء نسخة من هذا الكتاب !

س . حينما أمارس التمرين أشعر بأننى واثق بنفسى ولكن يختلف الوضع حينما أذهب إلى أى مكان . فما الذى يجب علىّ فعله ؟

تذكر أن الثقة دون ممارسة ما هى إلا إحساس والممارسة بدون توجيه لن تؤدى بك حيث ترغب . وإذا كنت تشعر بذلك فهذا لأنك لم ترسم لنفسك بعد مستقبلاً إيجابياً .

راجع قسم وضع الأهداف وتحقيقها . فالأهداف التى ستضعها ستمنحك الإحساس بالتوجيه والممارسة اليومية ستستخدم هذه المشاعر الطيبة لصالحك .

ومع مرور الأيام لن تشعر بنفس المشاعر التى اعتدت أن تشعر بها وسوف تقترب أكثر فأكثر من الحياة التى تحلم بها .

س . إننى خائفة إذا بدأت أظهار بالثقة فلن يرغب الرجال فى مقابلتى . أليس هناك نسخة من هذا الكتاب تخص المرأة ؟

أولاً ، إن الأمر بعيد تماماً عن التظاهر - فهو التمرس على مهارات الثقة بالنفس والشعور بالارتياح والسعادة فى هذه الحياة . وبحكم خبرتى أجد أنه ليس هناك شىء يلفت انتباه الرجل أو المرأة أكثر من التوهج الداخلى الذى ينتج عن الشعور بالارتياح فى شخصيتك الجديدة .

س . لقد تعرضت للإساءة حينما كنت طفلاً صغيراً ولا أزال أجد صعوبة في الشعور بالثقة مع أشخاص بعينهم . فهل ستساعدني مثل هذه الأساليب ؟

بالطبع ستساعدك ، ولكنك إذا كنت تعاني من أى نوع من الإصابات القديمة ، فأنصحك أولاً أن تزور طبيباً متخصصاً قبل أن تبدأ في استخدام تلك الأساليب .  
وفي الوقت ذاته حينما تستخدم هذه الأساليب ستساعدك على الفور على أن تدرك أن الماضي قد انتهى وأنتك باستطاعتك أن تؤقلم نفسك على اكتساب المزيد من الثقة متجاهلاً تماماً كل ما قد حدث لك من قبل ، وتأكد من أنك تمارسها يومياً ولمدة ثلاثة أسابيع حتى تؤدي دورها الفعال .

س . إنك بأفضل حال - فقد حصلت على كل ما تسعى إليه .  
وأنا واثق من أنني سأشعر بالثقة في نفسي أيضا إذا  
أصبحت مشهوراً وناجحاً !

لقد قرأت قصتي " غير حياتك في سبعة أيام " ، ولكنني  
أحب أن يكون لدى كتاب مثل ذلك الكتاب حينما أكبر ولم  
يكن ذلك إلا حينما بدأت بقلم التنويم المغناطيسي ، حيث  
بدأت أكتشف ثقتي بنفسى وأتصرف وكأن حياتى قد تغيرت  
للأفضل .

إذا حققت نجاحاً ما فإن الفضل فى ذلك يرجع إلى  
مشاركتى معكم هذا الكتاب ؛ فما زال بداخلى الصراع ولكنني  
سعيد لأننا نتعلم المزيد كلما تقدمنا فى العمر وإذا كنت  
محظوظاً فسوف أكون محظوظاً دائماً وسأواظب على التعلم  
لبقية حياتى .

## فكرة نهائية

منذ عدة سنوات وفي أثناء أسبوع ما حينما كنت أسجل ندواتي التي تحمل اسم " توقف عن التدخين " جاءني مهندس الصوت أثناء الاستراحة وقد بدا عليه القلق وحينما سألته عما به أجابني بأنه لم يدخن منذ بضعة أيام وأنه كان مدخناً دائماً .

وسألني : هل من الممكن أن يكون لبرمجة العقل تأثير ، على الرغم من أنه كان يقرأ الكتاب بالصدفة دون أن يكون بداخله النية في التغيير ؟

وهناك مقولة قديمة تقول إنك إذا رغبت في تعلم شيء ما فابدأ في تعليمه للآخرين " في أثناء كتابة هذا الكتاب لاحظت أن ثقتي بنفسى قد ازدادت بشكل ملحوظ ، وأن أصدقائي أخذوا يسألوننى ما الذى فعلته حتى أتغير . ووجدت أيضاً أننى بدأت أتخذ موقفاً قبل أن أكون مستعداً " وكانت النتائج ظاهرة " .

فلقد كتبت هذا الكتاب من أجلك متمنياً أن أساعدك على تغيير حياتك مثلما قد غيرت حياتى أثناء كتابته - وأتمنى أن تتحقق كل أحلامك !

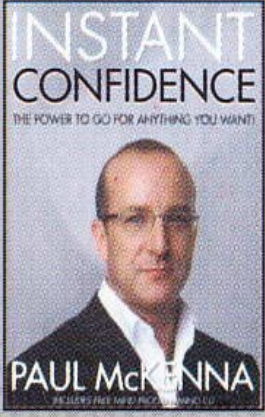
مع تمنياتى بالنجاح  
بول ماكينا



**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**



هل تود أن تتمتع بالثقة الكافية التي تمكنك من السعى



وراء ما تريد في هذه الحياة؟

إن د. "بول ماكينا" هو أحد أعظم المعالجين بالتنويم المغناطيسي في هذا الكتاب الرائع يكشف لنا عن الأسرار التي تمكنك من التحكم في العالم وأكثر الكتاب البريطانيين نجاحاً في مجال تنمية الشخصية . وفي مشاعرك والعيش متمتعاً براحة أكبر وثقة أعظم من ذي قبل . سوف تتعلم في الكتاب كيفية التخلص من مشاعر الخوف والإحباط وكيفية خلق قدر وافر من الثقة بالنفس والدافعية في دقائق معدودة . وحتى قبل الانتهاء من قراءة الكتاب ، ستجد أن نظرتك للحياة قد تغيرت للأحسن .

هل تود أن تتمتع بالقوة في مواجهة المواقف الصعبة؟

سواء كنت تريد التمتع بالثقة في عملك أو حياتك العاطفية أو أي جانب من جوانب حياتك ، فسوف يرافقك "بول" خطوة بخطوة عبر مجموعة من الأساليب البسيطة ذات الأثر الفعال والتي لا يكشف عنها إلا لعملائه على وجه الخصوص والحاضرين ندواته .

إذا أردت أن تنعم بالراحة النفسية وتحقق كل ما أنت قادر عليه فإليك

هذا الكتاب !

**\*\* معرفني \*\***

[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)

منتديات مجلة الإبتسامه

مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
Not Just a Book Store... ليست مجرد مكتبة...



6 281072 052119  
282204057





Exclusive

For

[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)