

الحلم منعة

الحلم صنعة

اكتشف حلمك وحققه

بقلم بربارا شير

مع أني جوتليب

ترجمة: دعاء الحفناوي

مراجعة: داليا بيازيد

تدقيق لغوي: أزهار محمد الشوكاني

الغلاف: أحمد مراد

الطبعة الأولى ٢٠١٢

رقم الإيداع: ٢٠١٢/٩٣٩٣

الترقيم الدولي: 978-977-5297-00-6

دار سلامة



سلامة

للشؤون والنشر

info@dar-salama.om

المدير العام: هبة سلامة

بربارا شير و آني جوتليب

Wishcraft
الحلم صنعة
اكتشف حلمك وحققه

ترجمة: دعاء الحفناوي

دار سلامة

٢٠١٢

إلى أمي
التي طالما آمنت بقدراتي

تقديم

لأن نهضة الأمم تأتي من نهضة أفرادها وعزمهم على تحقيق أحلامهم الشخصية التي بها يتألقون ويبدعون فيما يُسروا إليه، قررنا المساهمة في هذه المرحلة الحرجة من تاريخ أمتنا بتوصيل أفكار هذا الكتاب إلى القارئ العربي، آمليين أن يساعده ذلك على إيجاد ما هو ميسر له كفرد عادي ومتميز في ذات الوقت.

تم طرح فكرة ترجمة ونشر هذا الكتاب منذ عدة سنوات ولكن القرار تبلور بعد الثورات العربية إذ نعيش الآن عهد ولادة أحلام أمة. وأحلام الأمم تتحقق حين يجد كل فرد فيها مكانه المناسب الذي يناسبه ويعطيه حماسة الاستمرار والتجلي. وهذا ما يقدمه هذا الكتاب، فهو يعطي من يقرأه دفعة إلى الأمام تتجدد كلما أعاد قراءته أو استعاد الحالة الشعورية التي بعثها الكتاب فيه.

تم اختيار هذا الكتاب لما لاحظنا له من تأثير قوي على من يقرأه وبعد لمس هذا التأثير على أشخاص حقيقيين وعاديين يعيشون في مجتمعنا ولا يتميزون بأي شيء خارق عن الباقين، ومع هذا استطاعوا أن يحدثوا طفرات ملحوظة في مستقبلهم بعد قراءته.

إيهاب، طالب ثانوي عادي من أسرة مصرية متوسطة الحال، هو الآن يوشك على التخرج من دراسته الجامعية ليذهب في رحلة إلى أوروبا لتلقي ورشات عمل كمنحة غير مدفوعة قدمت له لتفوقه وتميزه في مجاله. كان هذا حلم إيهاب بالضبط. إيهاب تشجع لخوض المجال والتألق فيه بمساعدة هذا الكتاب.

سلوى كانت على أعتاب سن المعاش وترددت فيما إذا كان القرار الصحيح هو الاستمرار في العمل بعد المعاش أم التفرغ لممارسة الهوايات التي طالما تآقت لها ولم تجد لها وقتاً خلال سنوات عملها. اتخذت سلوى قرارها بالتخلي عن العمل والتفرغ لهواياتها بثقة ووضوح بعد الشروع في قراءة

هذا الكتاب، وهي الآن تمارس حياتها بشغف وتشعر برضا التوافق النفسي الذي ينبعث في الانسان حين يعيش حياة توافق ميوله.

حازم، مهندس شاب طالما حلم بنشر كتاباته، نشر أول كتبه منذ سنتين ولقى كتابه نجاحاً وهو الآن في سبيل نشر كتابه الثاني. حازم أنجز هذا الإنجاز بعد أن التحق بفريق نجاح قائم على الأفكار المطروحة في هذا الكتاب.

يتعامل هذا الكتاب مع قارئه كونهم بشر عاديون مثلي ومثلك لا يمتازون عن الآخرين في شيء ولكنه يحولهم إلى متميزين بحق حين يتعلمون كيف يجدون الطاقات الكامنة بداخلهم وكيف يخرجونها إلى العالم فيكونون بذلك قد أقاموا أنفسهم حيث أقامهم الله واستخدموا النعم التي حباها الله بها لتعمير الأرض وأسعدوا أنفسهم وغيرهم في ذات الوقت.

لأن الله وهبنا حياة واحدة علينا أن نحسن استخدامها، تعين علينا أن نتخير ما نحسنه من عمل وما يجعل لنا دوراً ليس فقط مؤثراً ولكن ممتعاً كذلك.

تعلمت أن الانسان الذي يحيا حياته هو بما يتناسب مع ميوله وشخصيته يكون انسانا متسق الذات يبعث الأمل فيمن حوله بتلقائية. لم أر في حياتي شخصاً كهذا يحقد على أحد أو ينظر بعين الغيرة لما يحققه الآخرون من نجاحات، ذلك لأنه إما يحقق أمنيته أو يعلم كيف يصل إليها متى حان الوقت الملائم.

هذا ما يقدمه لنا هذا الكتاب: مجموعة من الوسائل التي متى تعلمناها استطعنا الاستعانة بها في أي وقت شئنا للوصول لأي هدف كان.

نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار الكتاب وإيصاله للقارئ بصورة لائقة ومشجعة على التحرك نحو نجاح بعد نجاح ونحو حياة غنية بالأحلام والإنجازات.

عرفان بالجميل

لأنني نويت فعل الخير، قُدر لي الالتقاء بكل من احتجت إليه لأضع أفكاري في كتاب: وكيلتي رودا وير، وشريكتي في العمل آني جوتليب، ومحررتي أماندا فيل، وزميلتي في العمل بوليت لوندكويست التي لم تقم بمهامها هي فقط بل وبمهامي أنا أيضاً. كان هذا أفضل فريق عمل يمكن لأحد أن يحلم به، فدونهم ما كان لهذا الكتاب أن يخرج إلى الوجود.

هناك كذلك خمسة رجال يجب ذكرهم، هم: جون الذي شجعني على الاستمرار في الأوقات العصيبة، وداني، وماثيو، وفريدي الذين ظلوا فخورين بي دائماً (وحافظوا على المنزل - على سوء حالته - لمدة عشر سنوات)، وأبي الذي علمني الثقة بالذات وعدم الاستسلام. دون هؤلاء ما كنت لأصبح أنا... باربرا شير

شكر خاص إلى جدتي اللتين منحتاني هبة الكلمات: آن بريسكل سترن التي علمتني الحروف الهجائية، ودوروثي كوه جوتليب التي شاركتني في شغفها بالقراءة.

وكذلك إلى جاك ساندلوتسو، ومارجريت ويب، وهاري وجون جوتليب، و ج. بارنز، ومينا جريش.

آني جوتليب

تمهيد

صُمم هذا الكتاب ليقودك إلى الفوز. ليس المقصود بالفوز هنا ذلك الذي يحرزه بطل الملاكمة الشهير محمد علي كلاي في بطولاته، ذلك الفوز الذي يقتضي استخدام القوة الساحقة والعنف للتغلب على الخصم - إلا إذا كان ذلك هو ما تبتغيه بالفعل - لكنني لا أظن ذلك. لا أظن أن أغلبنا يحظى بمتعة حقيقية من خلال سحق منافسينا لنجد أنفسنا في النهاية بمفردنا، جالسين على قمة الفوز المزعوم. فتلك ليست إلا جائزة خاوية نلهث وراءها، فقط لأن أحداً لم يخبرنا قط ما هو الفوز الحقيقي.

لي تعريفي الخاص لما هو الفوز الحقيقي، وهو تعريف غاية في اليسر ويختلف جذرياً عن ذلك المثال السابق. الفوز بالنسبة لي هو أن تحصل على ما تريده أنت، وليس ما أراده لك أبوك أو ما تظن أن بإمكانك تحقيقه في هذه الدنيا إذا فكرت بواقعية. ولكنه ما تريده أنت، أي أمنيتك أنت، وحلمك أنت، وما تتوق إليه نفسك أنت. أنت تصبح فائزاً عندما تحظى بحياة تحبها؛ فتستيقظ كل صباح متلهفاً لاستقبال اليوم الجديد ومغموراً بالسعادة بما تقوم بعمله؛ حتى لو شعرت بقليل من التوتر أو القلق في بعض الأحيان.

هل تصف هذه الحالة يومك الحالي؟

وإن لم يكن كذلك، فما هي الأحلام التي إذا ما تحققت تجعل يومك بهذه الصورة؟ ما هو حلمك الدفين؟ ربما يكون حلمك المكنون هو أن تعيش في

مزرعتك الخاصة الصغيرة ذات الأفدنة الخمسة أو أن تقتني سيارة باهظة الثمن أو أن تلتقط صوراً فوتوغرافية من فوق جبال الثلج الشاهقة أو أن تصبح نائباً لمدير الشركة التي تعمل بها الآن أعمال سكرتارية بسيطة أو أن تكفل طفلاً في بيتك أو أن تقوم بعمل فيلم سينمائي أو أن تنشئ مكتب محاسبة خاص بك أو أن تتعلم العزف على البيانو أو تفتح مطعماً خاصاً أو أن تصبح طياراً. سيكون حلمك متفرداً مثله مثل تفردك أنت ذاتك، ولكن مهما كان حلمك، وسواء أكان كبيراً أم متواضعاً، خيالياً أم عملياً، بعيداً بعد النجوم أم قاب قوسين منك، فإنني أريدك حالاً ومن هذه اللحظة أن تأخذ حلمك الخاص هذا مأخذ الجد التام.

خلافاً لما قد تكون تعلمته من قبل، فليس هناك أي شيء تافه أو خائب بخصوص ما تريد تحقيقه. فما تتمنى تحقيقه بحق ليس ترفاً يمكن تأجيل السعي إليه حتى تنتهي من الأعمال الأخرى «الأكثر جدية». السعي لتحقيق حلمك أمر ضروري. تحقيق حلمك الذي تريده هو ما تحتاجه حقاً. أعز أمانيك تأتي من أعماق نفسك محملة بمعلومات ثرية عن طبيعة ذاتك وعمما باستطاعتك تحقيقه، ولذا عليك أن تعتز بها وتحترمها؛ والأهم من ذلك كله، أن تنالها.

وإنك لقادر على ذلك.

مهلاً .. أعرف، لقد سمعت هذا من قبل.. إذا كانت هناك أي أوجه شبه بيني وبينك، فإن تلك الكلمات اليسيرة «أنت قادر على تحقيق ما تريد!» كافية لإطلاق ناقوس إنذار صغير في رأسك. «آخر مرة صدقت فيها ذلك، تكسرت كل عظمة في جسدي! إنه لعالم قاس هذا الذي نعيش فيه، وأنا لست بحالة جيدة. لا أظن أن بمقدوري أن أتحدى بهذا التفكير الإيجابي. ربما كان بإمكانك أنت أن تفعل ذلك. غير أنني أعرف يقيناً من واقع خبرتي الشخصية الملموسة أنني لا أستطيع.»

بوصفي ضحية مليئة بالجروح من جراء كل الكتب والبرامج المكتوبة عن النجاح، والتي تعهدت أن تصل بي في عشر خطوات إلى الثقة بالنفس أو

الانضباط الذاتي أو قوة الإرادة أو السلوك الإيجابي؛ أعرف ما أتحدث عنه عندما أقول لك إن هذا الكتاب مختلف. لقد كتبت لأشخاص على شاكلي - أشخاص ولدوا دون أن يتمتعوا بأي من تلك الخصال الحميدة التي جعلت العظماء عظماء، والذين فقدوا أدنى أمل في أن ينموا تلك الخصال بداخلهم.

هل لديك القدرة على المثابرة؟ أنا لا أتمتع بهذه القدرة. ليس هناك أي نظام من أي نوع: سواء كان بدنياً أو عاطفياً أو مالياً لم أتقاعس عن أدائه بحلول يوم الأربعاء إذا كنت قد بدأت فيه يوم الإثنين. الانضباط الذاتي؟ لقد مارست الركض مرة واحدة فقط - أظن منذ أربعة أعوام مضت. الثقة بالنفس؟ لقد خرجت من عشرات الندوات وأنا أتفجر ثقةً بنفسِي، ثم اختفت هذه الحالة بعد ثلاثة أيام. إنني مماطلة من الدرجة الأولى، ولا أحب أكثر من متابعة الأفلام القديمة التي تعرض في وقت متأخر على شاشة التلفاز حين يكون على القيام بأمر آخر هام. مواقف الإيجابية سرعان ما تتبعها نوبات من هبوط المعنويات والكآبة. وكما قال لي يوماً صديق طيب وإن كانت تعوزه اللباقة: «بربارا، لو استطعتِ أنتِ تحقيقِ أمراً، فسيكون ذلك باستطاعة أي شخصٍ آخر.»

ولقد فعلت.

لقد حطت الرحال في مدينة نيويورك منذ أحد عشر سنة مضت، مطلقة ومفلسة، ومعني طفلين أعولهما ودرجة الليسانس في علم الإنسانيات. (أرجو أن تكون ضحكاتك تملأ الغرفة الآن، لأن هذا يعني أنك تعرف قيمة هذه الدرجة بالضبط.) اضطررنا إلى الاعتماد على الإعانات الاجتماعية لحين عثوري على وظيفة؛ ولحسن الحظ، وجدت وظيفة أحبها تتطلب العمل مع أشخاص وليس أوراق. على مدار الأعوام العشرة التالية، قمت بتأسيس وإدارة عمليين تجاريين خاصين بي حققا نجاحاً مبهراً، وكتبت كتابين بالإضافة إلى كتيّب التدريب للندوات التي أجريها، وقمت بتربية هذين الطفلين ليشبوا صحيين البدن ومليحي الشخصية. فقدت كذلك

عشرين رطلاً من وزني، بل وأقلعت عن التدخين مرتين. وكل هذا دون أي تحسن ملحوظ في شخصيتي. لا زلت لا أستطيع الالتزام بشيء. لا زالت مواقف سلبية في كثير من الأوقات، ولكني فعلتها - بشروطي الخاصة - وأنا أحب حياتي حتى في الأيام التي أكره فيها نفسي.

وفقاً لتعريفي الخاص، أنا ناجحة. وهذا يعني أن باستطاعتك أنت الآخر أن تنجح.

كيف؟

هذه الكلمة الصغيرة المكونة من ثلاثة أحرف.. إنني أكنّ قدراً من الاحترام يبلغ مرتبة التقديس لهذه الكلمة، تقديساً يكاد يشبه تقديس الخبز عند شخص يتضور جوعاً. لو كان أحد الطيبين قدم لي، منذ عشر سنوات، معلومات عملية عن كيفية تحويل أحلامي إلى حقائق، بدلاً من مجرد طمأنتي بلطف أن باستطاعتي القيام بالأمر، لو قرّ علي ذلك قدراً كبيراً من الوقت والجهد. كلما مضيت في محاولة الإيمان بنفسني وإصلاح كل عاداتي السيئة، كلما مضيت في الانهيار ولوم نفسي.

وحينما يئست تماماً من إصلاح نفسي، حاولت أن أرتجل مجموعة من الطرق التي قد تساعدني (وذلك لأنني لم أكن أنوي الذهاب إلى قبوري دون الحصول على ما أريد، سواء أكنت أستحقه أو لا أستحقه)، حينئذ وقعت على السر الحقيقي وراء حياة الناجحين. السر ليس جينات بطل خارق أو فك من صلب كما تقول الأساطير. هو أمر أسهل بكثير. إنه معرفة كيفية سير الأمور وتلقي الدعم.

أنت لست بحاجة إلى التراتيل الدينية أو التنويم المغناطيسي أو برنامج لبناء الشخصية أو معجون أسنان جديد حتى تشرع في تكوين الحياة التي تبغيها. فقط تحتاج إلى طرق عملية لحل المشكلات ووضع الخطط وتوفير المواد والمهارات والمعلومات والمعارف. (ارجع إلى الفصول السادس والسابع والثامن عن «تخطيط المسار إلى هدفك».) ستحتاج إلى استراتيجيات بديهية

للتواؤم مع المشاعر ونقاط الضعف الإنسانية التي لن تزول مثل الخوف والإحباط والكسل. (ارجع إلى الفصل الخامس «الأوقات العصبية أو قوة التفكير السلبي» والفصل التاسع «النجاح رغم المخاوف»). كما ستحتاج إلى طرق لمجابهة العواصف العاطفية المؤقتة التي قد تسببها التغييرات في حياتك للمقربين منك - ولكنك مع الاستمرار في تلقي الدعم العاطفي الإضافي الذي ستحتاج إليه ستستطيع المجازفة رغم مصاعب الطريق. (ارجع إلى الفصل العاشر «لا تفعلها بمفردك».)

هذا هو جزء «الغزل» في التمني. إنه يقوم على احتياجات وقدرات البشر على ما هم عليه، وليس كما يفترض أن يكونوا. لقد اضطررت إلى استجلاء كل ذلك بنفسي عن طريق المحاولة والخطأ. ولا أعتقد أن عليك أن تفعل ذلك بنفس الطريقة الصعبة. ولذا سأقدم لك نتائج تجربتي: أساليب جرى اختبارها بالفعل على أيدي آلاف النساء والرجال ممن استخدموها في فرق نجاح لتحويل أحلامهم إلى حقيقة - بدايةً من مزارع الخيول إلى التجليد اليدوي للكتب، ومن الغناء بفرقة موسيقية إلى تخطيط المدن، ومن كتابة كتب الأطفال إلى بيع الأسهم.

النصف الثاني بأكمله من هذا الكتاب عبارة عن إجابة تفصيلية عن السؤال «كيف؟» كل ما سأقوله لك الآن هو أنك لن تضطر إلى تغيير نفسك، أولاً لأن هذا غير ممكن، وثانياً لأنك على خير ما يرام كما أنت. بما لا يزيد عن بعض الأوراق والأقلام الرصاص وخيالك وأسرتك وأصدقائك، ستكوّن لنفسك نظاماً حياتياً؛ وسيوفر دعم الآخرين جانباً كبيراً من العمل الشاق لك حتى تصبح حراً وقادراً على الوصول إلى الأفضل.

ولكن، بطبيعة الحال، عليك أولاً أن تعرف ما تريد.

يدور النصف الأول من هذا الكتاب بأكمله حول التمني. على خلاف مهارات تحويل الأحلام إلى حقائق، وهي مهارات تعتمد على دق المسامير وربط الصواميل مثلها مثل الهندسة أو النجارة، لا نحتاج نحن البشر تعلم التمني، فهو متأصل بنا كتأصل الطيران في الطيور. ليس ثم شيء - أي

معرفة - ينبغي إضافتها إليك حتى يخلق خيالك المتطلع عالياً، ولكن ثمة احتمال كبير بأن هناك شيء يجب التخلص منه، ألا وهو: اللعنة الثقافية المسيطرة علينا التي تقضي «باستحالة الأمور»، والثقل الهائل لثبوت الهمة الذي قد تحمله على كاهلك إذا كنت قد جربت السعي وراء أحلامك من قبل وأخفقت. لأن أغلبنا لم يتلقَ أي إرشادات عن كيفية تحقيق الأحلام، افترضنا - بعد عدة محاولات - أن ذلك مستحيل أو في منتهى الصعوبة. ولذا فقد قمنا بخفض تطلعاتنا، ورضينا بما ظننا أن بوسعنا الحصول عليه. ولكن المضحك في الأمر أن صياغة الأمنيات لن يفلح بالفعل ما لم تجلب أقصى آمالك وأعمق أحلامك إليه. ذلك لأن، بينما تمثل الأساليب والاستراتيجيات «كيفية» النجاح، فإن التمني هو الغاية والسبب، الـ«لماذا» وهو أمر غاية في الأهمية - فهو مصدر الطاقة الذي يجعل كل تلك الآلات تعمل.

لغتنا مليئة بالعبارات التي توحى أن التمني غير واقعي ولا يعبر عن شخص ذي حيلة: «وما نيل المطالب بالتمني». «إنها تريد الوصول إلى القمر». «الخيال لا يثمر». «إنه من الحالمين الذين لا يُرجى شفاؤهم». كل هذا هراء. التمني والأحلام هما بداية كل المساعي البشرية. انظر، لقد أراد البشر الوصول إلى القمر على مدار آلاف السنين، وفي القرن العشرين وصلوا إليه. وهذا ما يمكن أن يحققه التمني مصحوباً بتقنيات للعمل: يمكن أن يغيرا الواقع. صحيح أن التمني وحده لن يحقق أمراً مثل البخار الذي يتبدد دون محرك، ولكن تقنيات العمل دون رغبة أشبه بمحرك بارد وفارغ - ولن يعمل. لو كنت قد وجدت يوماً أنه من الصعب القيام بما عليك، فتوقف وفكر فيما تجد صعوبة في القيام به: الكتابة على الآلة الكاتبة؟ حفر الخنادق؟ مسح الأسطح؟ يمكنك أن تقوم بهذه الأمور إذا اضطرت إلى ذلك، ولكن من الصعوبة بمكان أن يستولي أي منها على قلبك باعتباره هدف لحياتك.

يوجد الكثير من الرجال والنساء الجادين في عملهم، الذين يتحملون المسؤولية في مجتمعنا ويعرفون كيف يكون اتمام الأعمال. ولكنهم مع ذلك لم يشعروا بالحرية قط لاستكشاف أنفسهم والتعرف على ما يرغبون في

عمله. إذا كنت واحداً منهم، فسيكون النصف الأول من هذا الكتاب بمثابة بيان للحقائق. سيعرض لك كيف ولماذا ربما تكون قد فقدت الصلة التي تربطك بأحلامك، وسيقدم لك تدريبات يسيرة وممتعة لإعادة اكتشافها، ثم سيساعدك في صياغة هدف ملائم لحياة واقعية تحبها. القيام بالأمر المحببة إلى قلبك أشبه بالعثور على بئر نפט: إنها تطلق دفقاً من الطاقة يدفعك إلى قمم النجاح.

إذا، على الجانب الآخر، كنت قد اخترت هذا الكتاب وأنت تعرف ما تريده بالفعل، ولكنك تبحث فقط عن إرشادات عن كيفية الحصول عليه، فقد يغريك ذلك بالانتقال مباشرة إلى جزء «الغزل». اترك لنفسك فرصة قراءة جزء «التمني» على أي حال. سيساعدك ذلك على تحديد أهدافك بشكل أكثر وضوحاً مما فعلت في أي وقت مضى - وهو ما يمثل نصف المعركة الهادفة للوصول إلى تلك الأهداف - وأنا أعدك أنه سيثري مفهومك عما هو ممكن خلال حياة بشرية واحدة.

كتب المعالج النفسي المعروف رولو ماي كتاباً عنوانه «الحب والإرادة». أما هذا الكتاب عن الحب والمهارة - المكونين الأساسيين للنجاح الحقيقي.

إنن هيا بنا لنحقق لك النجاح.

أولاً

الاهتمام والعناية بالعبقرية الإنسانية

- ١ -

من تظن نفسك؟

من تظن نفسك؟

هذا سؤال شائق للغاية. أو كان يجب أن يكون كذلك لو أن من سألونا إياه في طفولتنا كانوا يريدون إجابة حقيقية. ولكنهم لسوء الحظ لم يكونوا ينتظرون إجابة على الإطلاق، بل كانت لديهم إجابات مسبقة. كانوا يقولون جملاً على غرار:

«من تظن نفسك؟ هل تظن أنك سارة برنارد*؟ اخلعي عنك هذا الوشاح حالاً وأكملي غسل الأطباق.»

أو: «من تظن نفسك؟ هل تعتقد أنك تشارلز داروين†؟ ارفع تلك السلحفاة المقززة من على طاولة الطعام وقم بحل فرض الرياضيات.»

أو: «أنت رائد فضاء؟! عالمة مثل مدام كوري*؟ نجم سينمائي؟ من تظن نفسك؟

هل يبدو هذا الحديث مألوفاً؟ لقد سمع الكثير منا ذلك السؤال في فترة ما في طفولته، حدث هذا في الأغلب في اللحظة الحاسمة التي تجرأنا فيها على

* ممثلة مسرحية فرنسية

† العالم الشهير صاحب نظرية النشوء والارتقاء (المترجم)

* عالمة الفرنسية الشهيرة مكتشفة عنصر الراديوم (المترجم)

التحليق مع حلم أو طموح أو حتى فكرة قريبة من قلوبنا. لكن تخيل لو أن تلك الكلمات قد قيلت بطريقة متعجبة وبلهجة هادئة ومنفتحة ولو لمرة واحدة، بدلاً من لهجة الاحتقار الباردة التي حُفرت في أذهاننا.

أودُّ أن أدعوك إلى تجربة سهلة، سأوجه إليك السؤال نفسه مرة أخرى، لكن حاول هذه المرة أن تتعامل معه على أنه سؤال حقيقي.

من تظن نفسك حقيقةً؟

التدريب الأول: من تظن نفسك؟

خذ ورقة بيضاء (سنستخدم الكثير من الأوراق البيضاء في هذا الكتاب - فهي مادة أساسية للحياة) واكتب إجابة ذلك السؤال - في بضع جمل أو حتى في نصف صفحة: من تظن نفسك؟ أنا مهتمة بإجابتك بالفعل. ما هي الأربع أو الخمس صفات التي تعدُّها الأكثر أهمية والتي يمكنها أن تحدد هويتك؟ لا توجد إجابات صحيحة وأخرى خاطئة، لكن هناك قاعدة واحدة فقط، هي: لا تفكر وقتاً طويلاً ولا تجهد نفسك في التفكير، اكتب أول ما يردُّ على ذهنك ويبدو كأنه بالفعل «أنت».

فلنلقِ نظرة على إجابتك. على الأغلب ستجد أنك كتبت جملاً على غرار:

«أبلغ من العمر ثمانية وعشرين، وأنا مسيحية كاثوليكية المذهب، أعمل مساعدة إدارية في شركة إلكترونيات وأعيش في مدينة بافالو.»

أو:

«يبلغ طولي متراً وخمساً وخمسين سم و وزني ٧٩ كيلوجرام، ذو شعر أسود وعينين بنيتين، إيطالي، لاعب كرة قدم سابق، أصوَّت للديمقراطيين،

كنت جندياً في حرب فيتنام وأعمل بائعاً متجولاً في مجال الآلات.»

أو:

«أنا مدرسة سابقة، متزوجة من رجل أحبه، حاصلة على درجة الماجستير في مجال الطب الباطني، وأنا أم لثلاثة أطفال رائعين، هم مارتي (١٣ سنة) وجيمي (٨ سنوات) وإيليس (٥ سنوات ونصف).»

أو:

«أنا ذو بشرة سمراء وولدت في مدينة ديترويت. أنا الأخ الأكبر لخمسة أشقاء. يعمل أبي في شركة جنرال موتورز، حصلت على البكالوريوس من ولاية واين في تخصص برمجة الحاسبات. سأتزوج من خطيبتي التي عرفتني في المدرسة الثانوية الصيف المقبل.»

تبدو كل الجمل السابقة كتنبؤيات على إجابات مثل «هذا هو عملي أو هذا مكان سكني، متزوج أو غير متزوج، أملك مالا أو لا أملك، والد أو والدة لهذا الطفل أو تلك الفتاة، أتبع هذا المذهب أو ذاك أو في مدرسة كذا» تلك هي الإجابات التي نخبر بها الآخرين عن أنفسنا حين نقابلهم للمرة الأولى. عندما نتبادل هذه التفاصيل الإحصائية والجغرافية والمهنية الهامة، نشعر كأننا قد أعلننا عن هويتنا وتعرفنا على بعضنا البعض.

حسناً، دعوني أقول إننا مخطئون!

ليس نَمَّ أدنى شك أن تلك الأمور لها أهمية بالغة في حياتنا. في واقع الأمر، هي تحدد شكل حياتنا، فهي خبراتنا وتاريخنا ودورنا وعلاقتنا وحياتنا كلها، كما أنها تشكل مهاراتنا وكذلك قدراتنا على البقاء أحياء. بعضها اختيارات اتخذناها، غير أن الكثير مما نطلق عليه اختيارات هو في واقع الأمر تنازلات، بينما البعض الآخر هو مجرد حوادث.

لا تمثل أي من تلك التصنيفات هويتك.

قد يكون هذا مفاجأة بالنسبة إليك، ولكن لو أنني جلست معك لأساعدك على اختيار هدف وتفصيل حياة تلائمك أنت، فلن أطلب منك أيّاً من هذه المعلومات. لن أرغب في معرفة مهنتك التي تكسب منها عيشك، ما لم تكن متحمساً بحق لها. لن أرغب في معرفة أي من الأشياء التي تذكرها في سيرتك الذاتية - معارفك وخبراتك ومهاراتك. كثيراً ما نكون ماهرين في أشياء لم يقع عليها اختيارنا فعلياً، أشياء اضطررنا إلى عملها - مثل الكتابة على الآلة الكاتبة أو تنظيف الأرضيات (كانت تلك هي مهاراتي) - ولكنها ليست أشياء نحبها.

عندما يتعلق الأمر بانتقاء ما سيجعلك تتفجر طاقة وبهجة وأنت تفعله وما يمكن أن تحقق به نجاحاً مذهلاً، لا تكون مهاراتك غير هامة فحسب - وإنما قد تشكل كذلك عقبة في طريقك، ما لم تخصص لها مكاناً ثانوياً محدداً. في الوقت الحالي، أريدك أن تنسى تماماً كل ما يتعلق بها.

ماذا؟

هذا صحيح. فقط لبعض الوقت، أريدك أن تنسى وظيفتك (إلا إذا كنت تحبها)، وأسرتك (على الرغم من كونك تحبها)، ومسؤولياتك وتعليمك، وكل الأشياء التي يتشكل منها «واقعك» و«هويتك». لا تقلق. إنها لن تتلاشى. أنا أعرف أنها مهمة بالنسبة إليك. بعض منها ضروري وعزيز عليك، ولكنها ليست أنت. وفي هذه اللحظة أنت محور الاهتمام.

ما أنا مهمة بمعرفته هو ما تحبه أنت.

قد تستطيع أن تحدده وقد لا تستطيع. إن كنت تستطيع، فقد يتضح أنه عملك أو هواية ما أو رياضة ما أو طريقة من طرق قضاء الوقت مثل الذهاب إلى السينما أو شيئاً أحببت دوماً القراءة عنه أو موضوع تتمنى لو كنت درسته أو مجرد شيء له عبير خاص أو به عنصر إبهار يجعلك تتعلق به كلما مر بك، على الرغم من أن معرفتك به محدودة للغاية.

قد تكون هناك عدة أشياء تحمل تجاهها تلك المشاعر. أيّاً كانت تلك الأشياء

– موسيقى الجيتار، الجسور، مراقبة الطيور، الحياكة، البورصة، تاريخ الهند – فهناك سبب وجيه للغاية لكونك تحبها. كل واحد منها يمثل دليلاً على شيء بداخلك: موهبة أو قدرة أو رؤية للعالم تنفرد بها. قد لا تعرف أنك تملكه. قد تعاني من فقدان الذاكرة بشأنه. وحالة فقدان الذاكرة هذه قد تكون متفاقمة للغاية لدرجة أنك لا تعود واثقاً من ماهية الأشياء التي تحبها. وعلى الرغم من ذلك، فهذا هو أنت!

تلك هي هويتك وجوهرك.

إنها أكثر من ذلك، لأن «من أنت» ليس أمراً سلبياً أو ثابتاً أو غير متغير. إنه تصميم حيوي، كما جاء على لسان أحد الفلاسفة، يحتاج إلى أن يخرج إلى الوجود ويعبر عن نفسه من خلال وسط هو حياتك الكاملة. ومن ثم فإن النمط الفريد من المواهب والنعم التي تقبّع متوارية خلف الأشياء التي تحبها يمثل كذلك الخريطة لمسار حياتك الخاص.

هل خرجت يوماً في مغامرة للبحث عن كنز كطفل صغير أو قرأت «الحشرة الذهبية» لإدجار الآن بو*؟ إذن فستعرف أن أول ما ينبغي عليك فعله قبل أن يتسنى لك العثور على الكنز هو العثور على الخريطة. قد تكون مخبأة أو مقسومة إلى قسمين أو ممزقة إلى مليون قطعة، ولكن أول مهمة لك هي العثور عليها ووضع القطع معاً، مثل قطع الألغاز المصورة (puzzle). وهذا هو ما سنفعله من أجلك في القسم الأول من هذا الكتاب.

إن الدلائل التي ستقودك إلى مسار حياتك لم تُفقد. إنها فقط مبعثرة ومخبأة – وبعضها موجود أمامك مباشرة على مرأى منك. إنها بحاجة لأن يتم جمعها وفحصها بدقة قبل أن يتسنى لك أن تبدأ في معرفة كيفية تصميم حياة تلائمك أنت بحق، حياة تجعلك تشعر بالرغبة في القفز خارجاً من فراشك كل صباح لتلتقي بالعالم، ربما تكون خائفاً قليلاً في بعض الأوقات، ولكنك مفعم بالحياة.

* عالم فيسيولوجي اكتشف هرمون الإستروجين

إذا كان مخزونك من الطاقة ضئيلاً أو إذا كنت تحتاج إلى النوم لفترات طويلة، وتشعر أنك دوماً تجر نفسك جراً إلى كل مكان بخطى متثاقلة، فقد لا يكون السبب في ذلك هو حاجتك إلى الفيتامينات أو الانخفاض في مستوى السكر بالدم. قد يكون السبب هو أنك لم تجد غرضك من الحياة. ستميّز مسارك الخاص عندما تصل إليه، لأنك فجأة ستتمتع بكل الطاقة والخيال الذي ستحتاج إليه.

يشكل هذا أحد أسرار الناجحين: لقد عثروا على مسارهم. يتصادف كذلك أنهم يتمتعون بمهارات خاصة للغاية ليجعلوا رؤاهم تتحقق على أرض الواقع. وهذا أمر غاية في الأهمية، والغرض من النصف الثاني من هذا الكتاب هو تعليمك تلك المهارات، ولكن عليك أولاً أن تفك أسر قدراتك الإبداعية وقواك الحافزة، والسبيل الوحيد للقيام بذلك هو اكتشاف مسارك الخاص. إنه المسار الوحيد الذي ستندمج فيه كلياً، والكنز الذي ينتظرك في نهايته هو النجاح.

أريدك الآن أن تفعل شيئاً رمزياً. خذ تلك الورقة التي أحببت فيها عن السؤال: «من تظن نفسك؟» ألق نظرة أخيرة عليها. والآن جعدها وألق بها في سلة المهملات.

هذه هي الورقة الوحيدة التي سأطلب إليك أن تفعل بها ذلك، وكما قلت، ستقوم بكثير من الكتابة على الأوراق ونحن نمضي في طريقنا. بدلاً من ذلك، يمكنك أن تحتفظ بهذه الورقة كتذكّار. ستفيدك كونها أول ورقة في مقارنة «قبل وبعد». سمّها تذكّاراً لمفهوم خاطئ لأنك، لو كنت مثل الأغلبية العظمى منا، لست الشخص الذي تظنه.

من أنت حقاً؟

لقد نسيت، ولكنك كنت تعرف يوماً عندما كنت طفلاً صغيراً. لذا يُعدُّ هذا

هو المكان الملائم لنبدأ بحثنا عن خريطة كنز مواهبك المفقود - في السنوات الخمس الأولى الثمينة الغامضة من حياتك - أعظم فترة من فترات التعلم التي حظيت بها.

سأقول لك شيئاً واحداً عن هويتك آنذاك.

لقد كنت عبقرياً.

عبقريتك الأصلية

أنت على الأحرى تضحك الآن، ولكنني جادة. أنا لا ألق بالاً لما حققته في حياتك أو معدل ذكائك - لقد ولدت بنوع خاص وفريد من العبقرية. وأنا أعني ذلك بكل ما تحمله هذه الكلمة من معان. ليست عبقرية بخط صغير مقارنة بالبرت أينشتاين، وإنما عبقرية بأحرف كبيرة مثل ألبرت أينشتاين.

نحن نُنعم باللقب الفخري «عبقري» فقط على تلك القلة النادرة من الأشخاص الذين نؤمن بكونهم ولدوا يتمتعون بشيء إضافي مميز وغامض: ذكاء باهر، رؤية جديدة، إصرار عظيم. ونحن نؤمن بأن هذا «الشيء الإضافي» لا يملك إلا أن يعبر عن نفسه بقوة بالغة تتغلب على أحلك الظروف. انظر إلى موتسارت الذي ولد والموسيقى تتدفق منه. انظر إلى بيكاسو - عبقري آخر. قالت المثالة لويس نيفيلسون إن بيكاسو «كان يرسم مثل الملاك في المهد». هؤلاء هم العباقر، وليس أنت وأنا. أو هكذا يقضي المفهوم السائد.

حسناً، دعنا نتناول الخصائص الثلاث التي أشرت إليها بوصفها تحدد مظاهر العبقرية - الذكاء الباهر، الرؤية الجديدة، الإصرار العظيم - ولنر إذا ما كنت تحليت بها عندما كان عمرك سنتين.

يصعب نوعاً ما تعريف «الذكاء الباهر». نحن نعلم الآن أننا لا نستطيع اختبار معدل الذكاء بشكل يُعتمد عليه، وحتى لو استطعنا، فإن الاختبارات

تقيس فقط نطاقاً ضيقاً للغاية من معرفتنا وأفعالنا. لذا من الأفضل أن نطلق على «الذكاء الباهر» حالة خاصة من «الرؤية الجديدة»: رؤية فكرية أو رؤى فنية أو موسيقية أو عشرات الأنواع الأخرى من الرؤى التي اكتشفناها أو التي لم نكتشفها بعد: سياسية، عاطفية، رياضية، إنسانية... فلتسّم ما شئت.

كانت لديك رؤية جديدة وأصيلة عندما كنت تبلغ سنتين من العمر. قد لا تتذكر ذلك، وذلك لأنه من الصعب دائماً تذكر أشياء لا نملك لها مسميات. الحقيقة هي أنه خلال تلك السنوات المبكرة كنت تنظر إلى العالم بطريقة غاية في الأصالة إلى درجة أنه لم يكن بوسع أي شخص من المحيطين بك أن يمدك بالكلمات التي تعبر عنها. ولو أنك قد وجدت الكلمات التي تعبر عنها، فغالباً لم يكن بوسع أحد أن يفهمها!

إن كنت قد استمعت يوماً إلى طفل صغير – إذا كنتِ أمّاً على سبيل المثال – فأنت تعرف أن الأطفال يقولون أشياء غاية في الغرابة والروعة. والسبب في ذلك هو أنهم يحاولون أن ينقلوا إلينا كيف يبدو العالم، عند رؤيته لأول مرة، من وجهة نظر لم يكن لها وجود من قبل! الشعراء العظام هم أشخاص حافظوا على تلك القدرة على رؤية الأشياء برؤية جديدة ثم التعبير عنها، ولكننا جميعاً تمتعنا بتلك القدرة فيما مضى. أنت كنت تتمتع بها عندما كان عمرك سنتين. لقد كنت غاية في الانشغال عندما كنت في الثانية من عمرك. إنك لم تكن بصدد إعادة اختراع اللغة الإنجليزية لخدمة أغراضك الخاصة فحسب، بل كنت أيضاً، كما قال لي صديق فيزيائي، تجري أبحاثاً أصيلة عن طبيعة هذا العالم.

إذن فقد كنت تتمتع بهذا: الرؤية الأصيلة، أي طريقة جديدة لرؤية العالم خاصة بك أنت فقط.

كنت تتمتع كذلك «بإصرار عظيم».

كنت تعرف حق المعرفة ما تحب وتبغى. وكنت تسعى للحصول عليه دون

أدنى تردد أو شك في نفسك. لو أنك رأيت قطعة من الحلوى على الطاولة، لم تكن تفكر: «هل أستطيع الحصول عليها؟ هل أستحقها؟ هل سأجعل من نفسي أضحوكة؟ هل أنا أماطل من جديد؟» كنت تفكر «حلوى!» ثم كنت تبكي وتصيح وتزحف وتتسلق وتضع الصناديق فوق بعضها البعض لتصل إليها. كنت تفعل كل ما يمكنك أن تفكر به للحصول على تلك القطعة من الحلوى. لو لم تحصل عليها، كنت تثير جلبة بعض الوقت، ثم تخلد إلى النوم وتغير الموضوع. ولكن هذا لم يحل قط بينك وبين السعي وراء الشيء المذهل التالي الذي وقع عليه بصرك.

لاحظ أنك لا تحتاج إلى «الثقة بالنفس» عندما تكون على هذه الشاكلة. لا يكن لهذه الكلمة معنى حينذاك. أنت لا تدرك ذاتك في هذه اللحظة. إنك تركز كلية على الهدف الذي تسعى وراءه.

تلك الصفات «النادرة» و«الخاصة» التي نظن أنها تميز العباقرة عن بقيتنا؟ أنت كنت تمتلكها. وأنا كنت أمتلكها.

أين ذهبت؟

حين كنت أصغر من أن تنصت إلى صوت العقل أو قبل أن يتم تدريبك على القيام بالأمر «النافعة»، كنت تتمتع بحرية مدهشة في أن تكون كما أنت. وعندما وصلت إلى سن الخامسة أو السادسة، إن لم يكن قبل ذلك، بدأ ححك في الاختيار وفق رغباتك الخاصة يتسرب من بين يديك. وفور بلوغك السن الذي تمكنت فيه من السيطرة على نفسك والجلوس منتبهاً في المدرسة، انتهى شهر العسل.

لقد نسييت على الأغلب شعورك وأنت تبدأ صفك الدراسي الأول بالمرحلة الابتدائية. كنت تملك فقط خمس سنوات من الخبرة الواقعية - رؤية الأشياء، معرفتها، الشعور بها، كراهيتها أو حبها. ولكن المدارس غير مصممة لتتعلم منك، إنها مصممة لتعلمك. على الأحرى وبشكل غير مقصود، خلقت المدرسة في نفسك الانطباع بأن معارفك وأذواقك وآراءك

كانت بلا قيمة.

بمجرد الجهل بهويتك، قاموا بإلغاء العالم الداخلي الغني الذي جلبته معك بالكامل. كل ما رأوه كان لوحاً أبيضاً عليهم ملأه بكل ما يستحق المعرفة. لو تراءى لك أن تتحدث إلى أفضل أصدقائك أو تنطلق في أحلام اليقظة أو ترسم حين كانوا يلقنونك جداول الضرب، تعرّضتَ للعقاب.

لو تصادف أنك تحدثت إلى النباتات مقتنعاً بأنها تجيبك، لم يكونوا يسألونك: «هل ترغب في تعلم كيفية الهجاء، أم أن هناك أمراً آخر يدور بخلدك؟» بل كانوا يقولون: «ابتعد عن النباتات ودعنا نرى مدى سرعتك في تعلم حروفك الهجائية».

إن كنت تتحدث إلى النباتات أو إلى الكلاب أو كنت تصنع منحوتات من الطين أو كنت تفكر في أن تصبح نجماً سينمائياً أو تتزلج على الثلج ببلاد الإسكيمو، فلا بد أنك سرعان ما أدركت أن هذا كله بلا قيمة تُذكر. ومن ثم، خطوة خطوة، نسيت أمره. أصبت بحالة من فقدان الذاكرة بشأنه. الآن لو أنك خرجت إلى العالم وسألك أحدهم: «ماذا تجيد؟» يمكنك بكل سهولة أن تقول: «لا شيء». وأنت تقصد بذلك «لا شيء ذو أهمية في نظر أي شخص». أو قد تقول: «حسناً، أنا أجيد الحسابات الرياضية» أو «أستطيع الكتابة على الآلة الكاتبة».

لن يخطر ببالك قط أن تقول: «أنا أحب النباتات. يمكنني أن أذكر أسماءها جميعاً، وأعتقد أنني أفهم ما يجعلها سعيدة.»

من نسميهم «عباقر» ما هم إلا رجال ونساء تمكنوا بطريقة أو بأخرى من الهروب من محاولات تنويم ذلك الطفل الفضولي المتحير داخلهم. بدلاً من ذلك، كرسوا حياتهم لإمداد ذلك الطفل بالأدوات والمهارات التي يحتاج إليها ليقوم باللعب على مستوى البالغين. ألبرت أينشتاين كان يلعب كما تعرفون. لقد تمكن من القيام باكتشافات عظيمة تحديداً لأنه أبقى على قيد الحياة بداخله تلك الجدية والمتعة اللتين يتمتع بهما طفل صغير إذ

يستكشف عالمه للمرة الأولى. أول ما ستحتاج إلى عمله هو بعث الحياة في تلك الصفات الطفولية داخلك. لذا دعنا نعاود إلقاء نظرة على العبقرى الذي كنته. هذا هو الدليل الأول الذي سيرشدنا إلى مسار حياتك واكتشاف ما سيجلب لك أقصى حالات السعادة وما ستجيد عمله وتتميز به.

غالباً ما يكون للإنجازات المبتكرة والأعمال الفنية العظيمة والحياة المتميزة جذور تعود إلى مرحلة الطفولة. اسأل أيّاً من أصحاب الشهرة من الرجال أو النساء، وستجد على الأرجح أنهم يذكرون تمتعهم بمفهوم واضح لما كان مقدر لهم القيام به في سن مبكرة للغاية. في مقال بمجلة رد بوك عن المغنية ليندا رونشنتد* ذكرت أن «أول ذكرى لها كان قولها لوالديها: اعزفوا لي مقطوعة موسيقية . . . كانت تبلغ من العمر أربع سنوات ومنطلقة في الغناء معهما في إحدى الأمسيات عندما بدأت ترتجل. فقال لها والدها: «أنت لا تغنين الأغنية.» فأجابت قائلة: «أعرف. والمثالة، لويز نيفيلسون[†]، في مذكراتها فجر وغسق، تتذكر: «من بدايات طفولتي كنت أعرف أنني سأصبح فنانة. كنت أشعر أنني فنانة . . . خلال طفولتي كنت أرسم، وكنت أنطلق في الرسم يومياً . . . وأنا طفلة صغيرة كان بوسعي أن أدلف إلى أي غرفة وأتذكر كل ما أراه. كنت ألقى نظرة واحدة وأعرف كل ما رأيت. هذا عقل بصري.»

وجه الاختلاف الوحيد بين هؤلاء وبينك هو وجود استمرارية لم تنقطع بين ما كانوا عليه أطفالاً وبين ما أصبحوا عليه كبالغين. سيكون لزاماً علينا أن نبدأ في العمل لإعادة تكوين هذه الاستمرارية من أجلك، ولكن أولاً نحن بحاجة إلى أن نعرف: من كان ذلك الطفل؟ ماذا كان يحب هو أو تحب

* إليزابيث كاي، «ليندا رونشنتد: لماذا هي ملكة الوحدة؟» ريد بوك ١٥٢ (فبراير ١٩٧٩): ١٣٠.

† لويز نيفيلسون، فجر وغسق. محادثة مسجلة مع ديانا ماكوون. (نيويورك: تشارلز سكريبنرز سونز، ١٩٧٦)، صفحات ١، ١٣، و١٤.

هي؟ إن تصميم مسار حياتك قابح هناك بصورة مصغرة، مثل الجينات داخل البذرة التي تقضي بأنها ستكون نبتة طماطم أو نخلة أو وردة. لذا أريدك أن تعود بذاكرتك إلى طفولتك، وترى مقدار ما يمكن أن تتذكره مما قد يشير إلى ذلك النوع الخاص من العبقورية الذي تتمتع به. أو، بما أن تلك الكلمة لا يزال لها وقع الجراءة على آذاننا، فلديّ اسم أفضل لها. دعنا نطلق عليها ذاتك الأصلية. وأنا أعني ذلك بكلام معنويّ كلمة أصلية: أي «موجود منذ البداية» و«متفرد وجديد - لم يُر له مثيل في العالم من قبل».

التدريب الثاني: ذاتك الأصلية

اترك عقلك يجول عائداً إلى ذكريات طفولتك - وبالأخص الأوقات الخصوصية ذات الطابع الخاص التي كان يتم لك السماح فيها باللعب أو الانطلاق في أحلام اليقظة أو القيام بأي شيء أردت القيام به. الآن حاول أن تجيب عن الأسئلة الآتية في ورقة جديدة:

- ما الذي اجتذبك وانبهرت به بشكل خاص عندما كنت طفلاً؟ ما هي الحاسة - أهو البصر أم السمع أم اللمس - التي كان يكثر استخدامك لها في حياتك، أم أنك كنت تستمتع بها جميعاً بالتساوي؟
- ما الذي كنت تحب أن تفعله أو تحلم به في أحلام يقظتك، مهما بدا لك «سخيفاً» أو غير هام الآن؟ ماذا كانت الخيالات والألعاب السرية التي لم تُطع عليها أحد قط؟
- هل تشعر أن جزءاً منك لا يزال يحب هذه الأشياء؟
- ما هي المواهب أو القدرات التي قد تشير إليها تلك الاهتمامات والأحلام المبكرة؟

مارشياً، البالغة من العمر اثنين وثلاثين سنة، أجابت عن هذا السؤال بشكل غاية في الحدة:

«لقد عدت بذاكرتي فعلياً إلى ما مررت به خلال السنوات الخمس الأولى من حياتي. ومنذ ذلك الحين بدأت حياتي في التردّي. أثار فيّ هذا التدريب مشاعر كثيرة. لقد تلقيت قدراً كبيراً من العلاج النفسي، ولكنني لم أدرك قط أن أول خمس سنوات من حياتي كانت بهذه الروعة.»

وفيما يأتي بعض من الإجابات الأخرى:

إلين، البالغة من العمر أربعاً وخمسين سنة: «أذكر أنني كنت شغوفة بالأشجار بشكل خاص. كنت أقف وأحدق بها وألف ذراعي حول جذوعها. أظن أنني كنت أعرف كيف تشعر الشجرة.»

جون، البالغ من العمر خمساً وثلاثين سنة: «كنت مجنوناً بالأنغام. كنت دوماً أنقر بأصابعي على مائدة العشاء نغمات موسيقية صغيرة. لم يكن باستطاعة أحد تناول الطعام.»

بيل، البالغ من العمر أربعاً وأربعين سنة: «كنت أحب الألوان. أعرف أنني كنت أرسم منذ أن كبرت بما يكفي لأقبض بأصابعي على قلم ألوان. كنت أعطي الكثير من الأوراق، وصفحات الكتب، والحائط المجاور لفراشي برسومات ساطعة الألوان.»

أنّا، البالغة من العمر تسعاً وعشرين سنة: «سيبدو هذا سخيلاً، ولكن كان هناك إعلان بالتلغاف عن نوع من البيرة اسمه هامس كان يتم تصنيعه في مينيسوتا. كان للإعلان أغنية صغيرة - لا زلت أذكر الكلمات واللحن: من أرض المياه الزرقاء بلون السماء / من أرض الصنوبر والبلسم المجيد / تأتي الجعة المنعشة / الجعة المنعشة. كان الصوت المنبعث من الإعلان بآلات هندية خلاّباً وكان يعرض مشهداً لبحيرة تلمع في ضوء القمر. حسناً... في المساء وأنا راقدة في فراشي كنت أضع رأسي أسفل الأغصان وأتظاهر بأنني أميرة هندية في أرض المياه الزرقاء بلون السماء.»

إذا لم يكن ببالك هدف محدد عندما بدأت قراءة هذا الكتاب، فتهانئي.

قد لا تصدق ذلك، ولكنك قد خطوت خطوتك الأولى تجاه اختيار واحد.

أصغر بنات إلين غادرت تَوّاً للالتحاق بالجامعة، وإلين بصدد البحث عن مستقبل مهني. كان يمكن أن تكون - ولا زالت تستطيع - عالمة نباتات أو مراقبة غابات أو بستانية أو شاعرة أو رسامة أو حتى معالجة نفسية. جون عامل ميكانيكي ماهر. إنه لا يعرف الكثير عن الموسيقى، ولكن كان يمكن أن يكون - ولا زال ذلك باستطاعته - عازف طبول بارعاً لموسيقى الجاز أو راقصاً.

بيل يعمل محامياً مثل والده. عمله يُدرّ عليه دخلاً جيداً ويروقه - ولكن لديه رسام موهوب أو مصمم زخارف منزلية يختبئ داخله في انتظار أن يتم اكتشافه.

أنا سكرتيرة تحريرية في دار نشر. كانت، ولا زالت، تملك نوع الخيال الذي يتطلبه عمل كاتبة أو مخرجة سينمائية أو كبيرة محررين.

ماذا كانت إجابتك؟ ماذا تبين لك عما تريده وعما يمكن أن تجيد عمله؟

والآن يحين وقت السؤال الحقيقي:

كيف استطاع ألبرت أينشتاين أن يصبح ألبرت أينشتاين، في حين أن مارشيا وإلين وجون وبيل وأنا - وربما أنت - لم يتمكنوا من استغلال مواهبهم إلى أقصى حد ممكن؟

لو أننا جميعاً جئنا بحق إلى هذا العالم مزودين بقدر كامل من القدرات الإبداعية والقوى الحافزة، فكيف تفسر حالة ألبرت أينشتاين؟ ماري كاسات؟ لوثر بربانك؟ مارجريت مييد؟* لقد توجب عليهم هم أيضاً اجتياز الصف الدراسي الأول. لقد توجب عليهم أن يكبروا ويفوا بالتزاماتهم

* مشاهير من العلماء والفنانين.

المادية. كيف تسنى لهم أن يحافظوا على خرائط كنوزهم دون أن يصيبها سوء؟ لا بد أنهم كانوا يتمتعون بميزة غامضة – قوة الشخصية أو المثابرة أو الثقة بالنفس أو الانضباط الذاتي أو الإيمان بقدراتهم، بل وربما عدم توازن يُوصل إلى أعتاب الجنون – شيء ما يضع هؤلاء الأشخاص «المتميزين» في فئة منفصلة عنك وعني.

هذا صحيح. «العباقره»، الناجحون بحق، الذين أثبتوا ذواتهم، حظوا بشيء لم نحظ به نحن، ولكن ليس هناك أدنى قدر من الغموض فيما يتعلق به. إنه ليس شيئاً ينبغي أن تولد به، ولا هو فضيلة شخصية يجب أن تنميها على مدار سنوات من المعاناة والوحدة. سأقول لك تحديداً ما تمتع به ألبرت أينشتاين.

الأرض والهواء والماء والشمس.

البيئة

إذا توافرت لبذرة تربة جيدة وما يكفي من الماء والشمس، فهي لن تحتاج إلى محاولة الخروج إلى الوجود، ولن تحتاج إلى الثقة بالنفس أو الانضباط الذاتي أو المثابرة. إنها فقط ستخرج إلى الوجود. في واقع الأمر، إنها لا تملك اختيار خروجها للوجود. إذا توجب على بذرة أن تنمو في وجود صخرة فوقها أو في ظل معتم أو دون ما يكفي من الماء، فإنها لن تخرج إلى الوجود نيئة صحيحة كاملة النمو. ستحاول، وذلك لأن القوة الدافعة لأن تصبح ما هو مقدر لها أن تكونه قوية بشكل مذهل. ولكنها ستصبح في أفضل الأحوال أشبه بشبح لما يمكن أن تكونه: شاحبة وهزيلة وواهنة.

بطريقة أو بأخرى، هذا حالنا جميعاً.

إنني أتحدث عن الرعاية والتغذية والعناية. إنني أقول إن الفارق بين العباقره وبينني وبينك يكمن في البيئة – وهذا يعني بيئتنا الأولى، أسرنا أثناء مرحلة الطفولة.

ما حصل عليه ألبرت أينشتاين، بشكل جوهري، هو ما يأتي:

قال له شخص ما - لا أدري من؛ ربما والدته أو والده أو جده أو عمه - إنه ليس ثمة مشكلة في أن يفعل أي شيء يريده. لقد رأوا شيئاً فيه، شيئاً عنيداً وحيماً وخاصاً، ولقد احترموا هذا الشيء واعتزوا به. ولن أدهش البتة إذا علمت أن شخصاً ما قدم له بوصلة، وجهاز جيروسكوب، وبعض الكتب مع ابتسامة عريضة متأمرة، ثم تركه وحده.

الأمر بهذه السهولة، وهذه الندرة.

يصعب علينا أن نؤمن بأنفسنا إذا لم يكن هناك من آمن بنا قط، ويكاد يكون من المستحيل أن نلتزم برويتنا الخاصة في مواجهة ثبوت الهمة الذي يغلبنا على أمرنا. ولا نستطيع أن نصنع حتى رقفاً للكتب لو لم يقل لنا أحداً إن ذلك بإمكاننا، وقدم لنا الخامات اللازمة، وأوضح لنا الطريقة. هذه هي طبيعتنا. هذه هي الطريقة التي جبلنا عليها.

في عصر تقدم علوم البيئة، نُعدُّ نحن المخلوقات الوحيدة التي يتوقع منها أن تزدهر في بيئة لا توفر ما نحتاج إليه! إننا لن نأمر عنكبوتاً بأن يغزل شبكة رائعة في مساحة فارغة أو بذرة بأن تنبت على سطح مكتب خالي، ومع ذلك فإن هذا تحديداً ما نطالب به أنفسنا.

نتيجة لذلك، لا يدرك معظمنا أننا لم ننشأ في بيئة تتعهد العبقورية بالرعاية. نحن نظن فقط أننا لسنا عباقرة، ونلوم العوامل الوراثية أو افتقارنا إلى السمات الشخصية على وضعنا. أياً كان وجه الخطأ بالبيئة التي نشأنا بها، يتراءى لنا أن «العباقرة» واجهوا الأوضاع السيئة نفسها أو ما هو أسوأ. هم فقط تمتعوا بجلد غامض جعلهم يتغلبون عليها. نحن لا نرى هذه الجودة أو المعلم المتميز الذي تواجد في هذه البيئة متحلياً بالنوع الصحيح من الحب ومقدماً النوع الصائب من المساعدة في التوقيت المناسب. نحن لن نستطيع تمييز السمات الأساسية للبيئة التي تغذي المواهب إلا إذا رأيناها بأعيننا.

في الفصل التالي، سأعرض لك حقيقة هذه البيئة وأوجه الاختلاف بينها وبين البيئة التي نشأ بها غالبيتنا. وبعدها سأدلل لك على أن كل الناجحين بحق - الذين يحبون حياتهم - حظوا بتلك البيئة . . . أو بعض منها. . . أو اكتشفوا كيف يمكن أن يُكوّنوا واحدة لأنفسهم. وبعدها سنبدأ في تكوينها من أجلك.

- ٢ -

البيئة التي تفرز الناجحين

سأوجه إليك الآن بعض الأسئلة عن الأسرة التي نشأت في كنفها.

إذا جاءت إجابتك بـ «نعم» عن كل أو معظم هذه الأسئلة، فهنيئاً لك، الغيرة تملأني الآن. فأنت واحد من القلة النادرة المحظوظة التي حالفها حظ وفير وقُدِّر لها أن تنشأ في «البيئة التي تفرز الناجحين» - البيئة المثلى لنمو وازدهار البشر.

الحقيقة الواقعة أن قلة قليلة منا هم من سنحت لهم الفرصة لينشأوا في مثل هذه البيئة. أنا بالتأكيد لم أكن واحدة من هذه القلة القليلة؛ ولم يكن ذلك نتيجة خطأ من جانب آبائنا وأمهاتنا، فهم لم يعرفوا كيفية تهيئتها لأنهم بدورهم لم ينشأوا في بيئة كهذه. رغم طريقة تنشئتهم، فإنه مما يحرك مشاعري أن غالبية آبائنا وأمهاتنا نجحوا مع ذلك في توفير ميزة أو اثنتين من ميزات تلك البيئة، لا لشيء إلا لأنهم أحبونا.

كل «نعم» تجيب بها عن سؤال من الأسئلة الآتية إنما تمثل أساساً داخل نفسك تستطيع أن تبني عليه - إنها بداية جسر تمده بين عبقرية طفولتك والتعبير الكامل عن تلك العبقرية في حياتك كشخصاً بالغاً. ولكل «لا»، أدعوك إلى أن تفكر قليلاً في كيف كانت ستختلف حياتك لو أن إجابتك جاءت بـ «نعم». ومع ذلك، حتى لو أجبت بـ «لا» عن كل الأسئلة، فلا تدع اليأس يتسلل إلى نفسك. بمساعدة هذا الكتاب، ستتمكن من تشييد هذا الجسر الآن.

في أسرتك أثناء المراحل المبكرة من حياتك:

١. هل تم معاملتك كما لو كنت صاحب عبقرية خاصة تستحق أن تلقى كل الحب والاحترام؟

أرجو أن يكون الحظ قد حالفك وأن تكون إجابتك «نعم» عن هذا السؤال. ولكن لسوء الحظ - ككثير منا - لم يقف الأمر عند حد عدم معاملتك كشخص عزيز ومتميز، بل إنه سرعان ما تم إخماد نيران حماسك إذا عبرت عن اعتقادك بأنك تختلف عن الآخرين.

والأمر المحزن أن آباءنا وأمهاتنا كانوا يفعلون ذلك في بعض الأحيان لأنهم يحبوننا، وأرادوا أن يجنبونا عناء التعرض لصنوف الإحباط والمهانة التي لا قوها. فالكثيرون منهم خرجوا إلى غمار الحياة، لا يملكون شيئاً سوى ضعفهم وإيمانهم الشجاع بالخصوصية والتميز، ليجدوا أنفسهم يرزحون تحت وطء الضربات. ولربما تراءى لهم أنهم لو قلصوا آمالنا وتوقعاتنا إلى مستوى معقول - أي القضاء عليها في مهدها لو جاز لنا التعبير - لاستطعنا أن نجتنب ذلك الألم. كأنهم يقولون بمرارة «لا تحاول يا عزيزي، فلن تصيب شيئاً سوى الألم. صدقني، فلقد كنت مكانك يوماً ولقد حاولت ذلك من قبل».

وهذا لا ينفي أنه في بعض الأحيان كان هناك دافع آخر خفي، ألا وهو الغيرة. ربما لا يكون والداك قد شعرا قط أن لهما الحق أو حتى الفرصة، في أن يحصلوا على ما أرادوا من الحياة. دعنا نواجه الأمر. كم من أمهاتنا سنحت لهن الفرصة بحق ليفعلن أي شيء في حياتهن سوى العناية بالمنزل ورعاية الأطفال وربما الخروج إلى العمل لزيادة دخل الأسرة؟ كم من آباءنا سنحت لهم الفرصة بحق لاكتشاف ما يتمتعون به من مواهب وليشتغلوا بما يحبونه؟ اضطرت الظروف معظم آباءنا وأمهاتنا إلى البدء في السعي لاكتساب الرزق وإعالة الأسرة وهم في مستهل حياتهم. لقد كان

هذا هو حال والديّ. وإذا كان ذلك حال والديك أيضاً، ففي ظنك ماذا كان شعورهما عندما جئت أنت إلى الدنيا؟ الفخر، السعادة، الأمل؟ ربما، ولكنك بدأت تكبر... وتطلب... وفجأة رأيا فيك كل الصفات التي اضطرا إلى سحقها في نفسيهما: رغبات صريحة دون خجل، وخيالاً حراً منطلقاً، وأصالة في التفكير، وطموحاً، وعزة نفس. شاهداك وأنت تجتذب الأضواء بينما هما لم ينالا كفايتهما منها. لقد تعلمنا بعد أن دفعا ثمناً باهظاً من مشاعرهما وأحاسيسهما الداخلية أن يكونا متواضعين ومستعدين للتضحية بنفسيهما، ومستسلمين لقديريهما في أحيان كثيرة من أجلك أنت، فقلا: «لقد تعلمت أنا ذلك الدرس، وأنت أيضاً ستتعلمه».

كأطفال صغار نستشعر تلك الرسالة. فنفضل أن ننسى أقدارنا على أن نخاطر بإيلام أو إغضاب الأشخاص الذين يمثل حبهم الحياة نفسها بالنسبة إلينا. ولذا فمن المحتمل أنه كلما أطل هذا الشعور «الخاص» المعاند، تبعه على الفور موجة من الخزي وترددت تلقائياً في ذهنك صوت يقول «من أكون أنا؟» إذا كان هذا يحدث لك، فتلك علامة أكيدة على أن إجابتك عن السؤال رقم ١ كانت «لا».

فكر في الأمر: كيف كنت ستختلف وتختلف حياتك لو أنك كنت قد لقيت معاملة مختلفة؟ أين كنت ستكون اليوم؟

٢. هل قيل لك أن بوسعك أن تفعل وتكون ما تشاء وأنت ستكون محل الحب والتقدير أياً كان اختيارك؟

الأمر في هذه الحالة لا يتجاوز نطاق التعبير العملي عن الحب والاحترام. إن التقدير الحقيقي للعبقرية التي يتمتع بها أي شخص هو إطلاق العنان له للتعبير عن هذه العبقرية بالطريقة التي يختارها، على أن يكون ذلك متبوعاً بدعم وتقدير لذلك الاختيار. والمقصود بذلك أنك عندما عدت إلى المنزل من المدرسة وصحت قائلاً «لقد قررت أن أصبح طبيباً عندما أكبر»، أو «أتمنى أن أصبح نجماً سينمائياً» أو «أريد أن أعمل مهرجاً في السيرك»، رد عليك والداك بحماس حقيقي «هذا رائع! أعتقد أنك ستبرع في هذا

ولكن بدلاً من ذلك، جاء الرد على معظمنا على النحو الآتي:

«طبيب؟ أعتقد أنك ستكون ممرضاً رائعاً.» أو

«لو كان من السهل أن تصبح نجماً سينمائياً لأصبح الجميع كذلك. دعك من أحلام اليقظة هذه ولتشغل تفكيرك بالدرجات التي ينبغي عليك الحصول عليها لتلتحق بالجامعة.» أو:

«أخ! يا لها من فكرة مقززة. السيرك غاية في الحقارة.»

وهكذا.

هذه هي النقطة التي بدأ يتشكل عندها سلوكنا الحالي وطموحاتنا المستقبلية بصورة تطابق أفكار والدينا عما هو ممكن ومناسب أن نصبحه، حتى لو كانت تلك الأفكار مختلفة تماماً عن حقيقة ذواتنا وما كنا نتوق لنكونه. إن ابن عامل في مصنع صلب وُلد ليكون عالماً يشار له بالبنان قد يلاقي المتاعب. والحال نفسه ينطبق على ابنة المحامي التي تحلم بأن تكون فارسة سباق. الكثير من العائلات تؤمن بأن هناك مهن معينة إما «فوق المستوى» أو «دون المستوى» وينقلون هذه المعتقدات إلى أبنائهم، مما يضيق نطاق الاحتمالات المتاحة لديهم من البداية.

وليس ثمة شك في أن أحد أهم العوامل المؤثرة في تشكيل معتقداتنا هو «تعريف الصبي» و«تعريف الفتاة».

لو كنت رجلاً، فأراهن على أنك خلال سنوات عمرك الأولى لم تسمع قط كلمتين مقرونتين ببعضهما البعض عند الإشارة إليك وإلى حياتك، ألا وهما «الإيثار والأنانية». فهاتين الكلمتين تختص بهما النساء دون الرجال. من المحتمل أن تكون والدتك قد قالت لك بين الحين والآخر إنك أناني، ولكنها في الواقع لم تكن تقصد ذلك حقيقةً. ففي نهاية الأمر أنت تختلف عنها.

لقد كان يُتوقع منك أن تنشغل تماماً بأنشطتك الخاصة فلا تلقي بالأشياء بشكل أو بآخر لحالة حَجْرَتِكَ من حيث الترتيب أو عدم النظام أو التغيير في أمزجة المحيطين بك. لقد نلت الحب لكونك على هذا النحو - نشيطاً ومنغمساً في ذاتك وتجيد عمل الأشياء (أي شيء، وإن كان هذا هو محك الموضوع، ولكننا سنعود إلى ذلك بعد قليل).

أما لو كنت فتاة صغيرة، فعلى الأحرى أنه لم يكن يقال لك إنك أنانية إلا لو حاولت عمل شيء من أجلك أنت فقط وليس من أجل شخص آخر. وعندئذ - وبالأخص إذا استغرقت في هذا الأمر فنسيت ملاطفة أخاك الرضيع أو إعداد المائدة - سرعان ما كان يتم توضيح حقيقة أنك تفتقرين إلى الصفة التي يتحلى بها الأشخاص المحبوبون وأنه من الأفضل لك أن تهذبي من سلوكك.

يتم تنشئة النساء من أجل الحب. بمعنى أنه يتم تنشئتنا على تقديم الحب لنحصل عليه، تؤهلنا طريقة تنشئتنا لتعهد الآخرين بالرعاية. من المفترض بنا أن نحسن معاملة أطفالنا حتى يكبروا ويحققوا ذواتهم. من المفترض بنا أن نكون سندا لأزواجنا حتى يشعروا بحريتهم في أن يلقوا بأنفسهم في غمار الحياة ويحققوا ذواتهم. بعبارة أخرى، يجب أن تنمو الأزهار، ولكن أن تخمنوا ماذا نكون نحن النساء عندئذ؟ السمام - إذا أردنا استخدام كلمة مهذبة. هذه هي الطريقة التي تم تعليمها لمعظمنا كطريقة للحصول على الحب - ليس أن نكون أزهاراً بدورنا. إذا تجرأنا على أن نزهدهر - أن نكون نشيطات ومنغمسات في ذواتنا ونجيد عمل الأشياء - فلن يكون هناك من يغذي جذورنا، وسنموت. على الأقل، هذا ما كنا نشعره.

يقول العالم النفسي إبراهيم ماسلو في كتاباته إن للبشر «هرم من الاحتياجات». ولا بد أن يتم تلبية احتياجاتنا الأساسية قبل أن يتسنى لنا مجرد التفكير في الاحتياجات الأعلى في الترتيب الهرمي. وأول هذه الاحتياجات هو الغذاء والمأوى - أي الاحتياجات الجسدية للبقاء والاستمرار. تأتي بعدها الاحتياجات العاطفية: حب أنفسنا على ما هي

عليه والشعور بالانتماء. وعندما يتم تلبية كافة هذه الاحتياجات، عندها وعندها فقط نشعر بالأمان بالقدر الكافي لكي نبدأ في السعي وراء تحقيق ذواتنا. والحب احتياج أساسي يسعى إليه الإنسان بالطريقة نفسها التي تلتفت بها جذور النباتات في اتجاه الماء وأوراق الشجر في اتجاه ضوء الشمس. إن ثقافتنا تعدنا للعب أدوار معينة من خلال وضع الحب في ذلك الاتجاه - ونحن ننشأ على ذلك! والواقع إنه في ثقافتنا، وحتى وقت قريب، حصل معظم الرجال على الحب لتحقيقهم لذواتهم بينما حصلت النساء على الحب لأنهن مددن يد المساعدة لأشخاص آخرين ليحققوا ذواتهم.

وهذا يعني أن الرجل باستطاعته - إن واثاه الحظ - تلبية كافة احتياجاته حسب الترتيب الهرمي بأفعال واحدة (أي رمي كل العصافير بحجر واحد). هل سمعتم يوماً عن صبي فكر أنه قد يضطر يوماً إلى الاختيار بين مستقبله المهني وزوجته؟! الأمر على العكس تماماً، فهو كلما كان أكثر نجاحاً في مجاله المهني، كلما أتيح له الاقتران بزوجة أفضل! أما لو كنت فتاة صغيرة، فمن المرجح أنه في مكان ما من ثنايا عقلك تعرفين أن هذا سيكون أحد الاختيارات التي سيتوجب عليك تحديدها. بوسعك أن تمضي قدماً وتحققي النجاح، ولكنك في هذه الحالة لن تنالي من الحب شيئاً تماماً كحال جوان كروفورد في أفلامها. فلا عجب إذن أن الكثير من النساء تتنازعهن المشاعر عند التفكير في النجاح، إن لم يصبهن الذعر منه! نحن مجبرات على الاختيار بين حاجتين من احتياجاتنا البشرية: حاجة عليا وهي تحقيق الذات، وحاجة أكثر أولية وهي الحب. وهذا اختيار مستحيل.

يتم في هذا العصر تنشئة الفتيات الصغيرات بطريقة مختلفة. ولكن، إذا كنت من جيل ما قبل ١٩٦٨، فمن المحتمل أنك تحملين ولو بعضاً من هذه العلامات الآتية الدالة على كونك فتاة لطيفة على الطراز القديم:

١. تلاقين صعوبة في التفكير في رغباتك الشخصية - ما تريد أن تكونيه أو أن تفعله أو أن تملكه أو أن تريه - لأنك لم تجدي يوماً تشجيعاً على التفكير بتلك الطريقة.

٢. حتى لو تمكنتِ من الحفاظ على أحلامكِ حية، فقد تواجهين صعوبة في أخذ تلك الأحلام على محمل الجد، لأنكِ لم يتم أخذكِ على محمل الجد يوماً، فلطالما تم النظر لما تتمتعين به من مواهب واهتمامات (في أفضل الأحوال) على أنها صفات تجعلكِ أكثر جاذبية في عيون الرجال، وذلك شريطة ألا تنمّي هذه المواهب والاهتمامات إلى درجة تجعلكِ تمثلين تهديداً لهم!

٣. لا تعرفين كيف تطلين المساعدة للحصول على ما تريدين، لأنكِ تشعرين أنه من المفترض بك أن تقدمي المساعدة، لا أن تحسلي عليها.

٤. حتى لو كنتِ تستطيعين طلب المساعدة، فأنتِ لا تعرفين كيف توظفين الموارد البشرية المتاحة لك بطريقة فعالة تؤدي إلى إنجاز المهام المطلوبة. ينصب اهتمام معظم النساء على الشخصيات. نحن نمتع بحساسية زائدة تجاه الشخصيات والمشاعر، ونميل إلى أن ننغمس فيها.

٥. أخطر هذه العلامات هو خوفك من أن تصبحي وحيدة لو تجرأتِ على السعي وراء ما تريدين، لأن هذا السلوك ينطوي على الأنانية، والأنانية تعني الوحدة.

تحلي بالشجاعة. سنتحدث عن كل تلك المشكلات - وعن إيجاد حلول حقيقية لها - إذ نمضي قدماً في هذا الكتاب.

أما الرجال فلهم بدورهم مشكلات أخرى.

إذا كنتِ رجلاً، فمن المرجح أنه تم أخذك على محمل الجد - ربما أكثر من اللازم. لقد عرفت في وقت مبكر للغاية من حياتك أنه من المتوقع منك أن تكسب عيشك عندما تكبر ... ولكن ثمة احتمال بأن والديك كانت لديهما أفكار محددة عن الطريقة التي ينبغي عليك كسب ذلك العيش بها. لقد أرادا منك أن تكون ناجحاً بطبيعة الحال - ولكن النجاح الذي يريدانه. كان لزاماً عليك الالتحاق بكلية جيدة أو أن يذكر اسمك في المجلات القانونية

أو أن تتولى إدارة أعمال الأسرة. ومن المؤكد أنك كنت مطالباً بأداء عمل «رجولي». وسواءً أكانت فكرة أسرتك عن الرجل هي كونه أستاذاً جامعياً أم رئيس شركة أم عاملاً بالميناء، فإن هذه الفكرة على الأغلب كانت واضحة المعالم، إن لم تكن ثابتة لا تتزعزع. كان من المتوقع أن تكون الألعاب التي مارستها في طفولتك وأحلام يقظتك مطابقة لتلك الفكرة. لو حدث أنك كنت صبيّاً يحب القراءة أو العزف على البيانو أو اللعب بالدمى (الدمى ما هي إلا ألعاب على شكل بشر والصبية الصغار، بما أنهم بشر، عادة ما يهتمون بالدمى)، ماذا كنت تفعل عندما كانت تلوح على والدك علامات الغثيان؟ كنت تضع كتابك أو دميتك جانباً وتلتقط قفاز البيسبول وتخرج لتلعب معه قليلاً. ونتيجة لذلك، فأنت قد أصبت في وقت مبكر للغاية من حياتك، ربما وأنت تبلغ من العمر خمس سنوات، بحالة من فقدان الذاكرة التام لماهية المواهب والاهتمامات الفريدة الخاصة بك أنت. في اعتقادي، هناك الكثير من الشعراء والطهاة والراقصين يسرون بيننا متخفين - حتى عن أنفسهم - في صورة محامين.

سواء أكنت رجلاً أم امرأة، إن كانت إجابتك عن السؤال رقم ٢ هي «لا»، ففكر في الأمر: كيف كنت ستختلف وتختلف حياتك لو كان قد قيل لك بكل حب إن عالم الاختيارات البشرية بأكمله يفتح أبوابه أمامك على مصراعيه لتدلف إليه وتختار ما يحلو لك؟ أين كنت ستكون اليوم؟

٣. هل لقيت مساعدة حقيقية وتشجيعاً على تحديد ما ترغب في عمله، والكيفية التي يمكن أن تعمله بها؟

هذه النقطة غاية في الأهمية، فدونها، حتى إن كنت قد حظيت بما سبق وذكرناه في السؤالين ١ و ٢، فربما لم ينفك ذلك بشيء. بل ربما يكون قد أضر بك أكثر مما نفعك. اسأل هؤلاء الذين قيل لهم إن بوسعهم أن يفعلوا كل ما تصبو إليه أنفسهم دون أن يقال لهم كيف يفعلون ذلك.

والمقصود بذلك أنك لو قلت: «أتعرفون، أود بحق أن أصبح عالماً» أو إذا كنت تقضي أوقات فراغك في الرسم أو تفكير الأشياء لتعرف كيف تعمل، فلاحظ والدك اهتمامك وشجاعتك برفق وساعدك على تنمية هذا الاهتمام بأن وفراً كل أنواع الموارد لتكون ملك يمينك من كتب ومستلزمات وأشخاص؛ أو ساعدك لتحصل على بطاقة للمكتبة وأرشدك إلى رف كتب العلوم؛ أو ساعدك في تجهيز صوبة؛ أو قدما لك ميكروسكوباً أو مجموعة جيدة من الألوان في عيد ميلادك؛ أو قاما بتعريفك بعالم أو مدرس رسم أو مخترع أو ميكانيكي يقوم بشيء يتفق مع اهتماماتك ويسره أن تراقبه وهو يعمل بل وحتى يعلمك.

بعبارة أخرى، استغلا معرفتهما بعالم الكبار ليرياك بعضاً من الأشياء الرائعة التي يستطيع أن يفعلها - والتي يقوم بفعلها - أشخاص على شاكلتك.

الكثير من الآباء والأمهات، بكل نيات حسنة، لم يفعلوا ذلك لأنهم ظنوا أن ذلك قد يكون من قبيل «الضغط» عليك أو ربما ظهر بمثابة اختبار متشدد يُقصد به التحايل لمعرفة دوافعك: لو أنك تهتم بحق، فسيكون لديك ما يلزم من الإبداع والشجاعة لتخرج وتكتسب العلم بنفسك. ولكن عندما يكون عمرك ٥ أو حتى ٨ سنوات، فأنتي لك أن تعرف أن هناك أنواعاً من الطباشير بكافة ألوان الطيف ما لم يُرك أحدٌ إياها؟ عندما يكون عمرك ١٠ أو ١٢ سنة، فقد تنظر إلى الكفاءة المذهلة التي يتمتع بها راقص أو طبيب أو نجار من البالغين، ولن تدري كيف يمكنك الوصول إلى هذه الدرجة قط - ما لم يتحمل أحدهم عناء إبلاغك أن هذا المحترف قد بدأ من البداية وهو لا يملك شيئاً سوى الفضول والحب، كما كان حالك أنت حينها. إن الموهبة تولد معنا أما معرفة الطريقة فيتم اكتسابها. ولا يتم اكتسابها من الفراغ، وإنما من الأشخاص الذين يملكون هذه المعرفة. لو كان لأسرتك القدر الكافي من الثقة والوعي فمدت إليك يد المساعدة لتتواصل ولو مع جزء ضئيل من عالم ألعاب الكبار الواسع والمثير - عالم المهارات والأنشطة والأفكار - فأنت محظوظ.

عدد قليل نسبياً من النساء هن اللائي حصلن على هذا النوع من المساعدة ومعظمهن ينحدرن من أسر ثرية أو عريقة مثل ماريا مانز ومارجريت مييد، في حين أن عدداً أكبر من الرجال حصلوا عليها لأنه من المهم للصبية أن يقوموا بتنمية المهارات والاهتمامات. مع ذلك، فمن الوارد أنه كان يتوقع منهم أن يفعلوا كل شيء بأنفسهم. وإليك الآن هذا السؤال المثير:

إذا كنت قد أجبت بنعم عن السؤالين ١ و ٢، ولكن ليس عن السؤال ٣، هل لت نفسك لأنك لم تحقق كل ما قيل إن بإمكانك تحقيقه؟

سأراهن على أنك ولو لمرة واحدة، وربما مرات عديدة، استجمعت شتات نفسك وقررت أن باستطاعتك تحقيق ما تريده بالفعل، فخرجت من الباب دون أدنى فكرة عن الخطوة التالية. بالطبع لا فم يقل لك أحداً! ولكن بدلاً من أن تمضي إلى شخص ما قائلاً: «عذراً، ولكن ما هي الخطوة التالية؟» قلت لنفسك: «ها أنا ذا كنت أظن أنني أتمتع بموهبة خاصة. ولكن هذا ليس صحيحاً. من الأفضل لي أن أقنع بكتابة ٨٠ كلمة في الدقيقة وأن أكون شخصاً صالحاً.» وعدت داخلاً إلى المنزل وجلست شاعراً بالسرور أن أحداً لم يرك. ربما استمرت هذه الحالة لعام أو اثنين، إلى أن استيقظ الحلم النائم بداخلك من جديد وقمت بإعادة المحاولة وانتهى بك الأمر واقفاً على نفس المشى مفكراً: «هذه هي المرة الثانية التي يحدث فيها ذلك، وهذا دليل على كوني أحمق.» يحدث كل هذا لأن أحداً لم يقل لك أبداً إنه من المفترض بك أن تسير خارجاً من ذلك الباب جاهلاً، وإنه يحق لك أن تحصل على كل المعلومات والتوجيهات والمساعدة والنصائح التي تحتاجها!

لو أن إجابتك عن السؤال رقم ٣ كانت «لا»، ففكر في الأمر: كيف كنت ستختلف وتختلف حياتك لو أنك كنت قد تلقيت المساعدة في اتخاذ القرار بشأن ما تريد أن تفعل ثم مساعدتك لتتعلم كيفية عمله؟ أين كنت ستكون اليوم؟

٤. هل تم تشجيعك على استكشاف كل مواهبك واهتماماتك الشخصية حتى لو كانت تتغير من يوم إلى آخر؟

وهذا يعني أنك عندما دلفت إلى المنزل في سن السابعة وقلت: «أمي، سأكون نجماً سينمائياً» ردت عليك قائلة: «أتعرف أنك قد تبرع في ذلك؟» ثم أخرجت شريط تسجيل، وسمحت لك باستخدام مساحيق التجميل الخاصة بها، ثم قامت بتصوير فيلم لك، وسمحت لك بمشاهدته، وشرحت لك ولصديقك المقرب كيفية استخدام الكاميرا. ثم بعد يومين أو شهرين، عندما أعلنت أنك «قد تخلت عن مستقبلي في التمثيل، وقررت أن أصبح إطفائياً وأنقذ الناس»، قالت لك: «هذا رائع. هل تريد أن نذهب إلى مركز الإطفاء ونشاهد عربات الإطفاء؟»

كلمة السر هنا «استكشاف»، فالطفولة وقت مثالي لتجربة الكم الهائل من الاحتمالات المتوافرة لما يمكن أن تسير عليه حياتك. (سن الرشد ليس وقتاً سيئاً للقيام بذلك، كما ستعرف إذ نمضي قدماً). أخذ مواهب واهتمامات الطفل على «محمل الجد» لا يعني توقع أن يختار طفل في السابعة من عمره مستقبله المهني.

لو أن إجابتك عن السؤال رقم ٤ كانت «لا» فكيف كانت ستختلف حياتك عما هي عليه اليوم لو أنك كنت قد تلقيت تشجيعاً لاستكشاف كل مواهبك واهتماماتك؟ لأن معظمنا في الحقيقة لديه أكثر من موهبة واهتمام.

٥. هل تم السماح لك بالشكوى عندما بدأت العقبات تعترض الطريق، ولقيت تعاطفاً بدلاً من النصح بأن تنفض يديك من الأمر؟

ينقسم هذا السؤال إلى جزئين:

أولاً. هل سُمح لك بالشكوى عندما بدأت العقبات تعترض الطريق؟

وهذا يعني أنه كان من المقبول أن تدخل قائلاً: «إن الأمر غاية في الصعوبة.

لا أستطيع. لن أواصل. سأخفق. لا أعرف كيف. لقد صرخوا في وجهي. أنا أكره ذلك. لقد غيرت رأيي. لن أفعل شيئاً آخر مجدداً... فأنصت إليك ولم يصبهما الهلع ويصيحا: «كنت أعرف ذلك، لن تنجح. كنت أخشى ذلك.» وكذلك لم يغضبا ويصيحا: «توقف عن ذلك! تما لك نفسك!». ولكنهما أنصتا إليك بالفعل فأشعراك أنهما يهتمان بالأمر، وأن الشك والخوف والإحباط ما هي إلا مشاعر عادية ومقبولة لا تثير الخجل ولا الفزع.

ثانياً. هل لقيت تعاطفاً بدلاً من النصح بأن تنفض يديك من الأمر؟

لقي الكثير منا - وبالأخص النساء - تعاطفاً. ولكنه كان جزءاً من النصيحة بأن نترك الأمر كلية. «مرحباً بعودتك يا عزيزتي المسكينة. أنت على حق، إن الأمر غاية في الصعوبة. ينبغي عليك بالطبع تركه. اذهبي إلى فراشك واسترخي. الأمر لا يهم. إننا لا نزال نحبك، وسنعتني بك.»

أنا أعرف سيدة، تفتقر إلى الثقة في قدراتها كطالبة، بدأت ترتاد كلية الطب وهي في السابعة والعشرين من عمرها. كانت تشعر بالقلق يعصف بجنبااتها من كم المواد الذي ينبغي عليها تعلمه، ولكنها كانت تناضل بشجاعة لتواصل المسيرة إلى أن اتصل بها والدها في إحدى الليالي وقال لها: «أنت تعرفين بالطبع أننا لن نكف عن حبك حتى لو فشلت». هذه كانت بالطبع محاولة منه لإظهار حنانه وليخفف الضغط الواقع عليها، غير أن كلماته هذه أثارت حنقها بشدة.

ما كنا نحتاج إليه بالفعل، وهو بالتحديد ما لم يحصل عليه أي منا، أن يقال لنا: «نعم، إن الأمر يبدو مريعاً. صعباً للغاية. إنني أذكر عندما كنت في المدرسة، كان الأمر أشبه بالتعذيب.» ثم بعد أن تقضي بعض الوقت في النواح حتى تخفف من أحمالك بالتعبير عن مكنون نفسك، يقال لك: «هل انتهيت؟ حسناً، هيا الآن. حان الوقت لتخرج إلى العالم وتعيد المحاولة. نعم، إن الأمر صعب ولكنك قادر على التغلب على كل الصعوبات.» أو ربما يقال لك: «سأساعدك.»

لو أن إجابتك عن أحد جزأي السؤال رقم ٥ أو الجزئين معاً كانت «لا»، فكيف كانت ستختلف حياتك لو أنك كنت قد لقيت هذا النوع من الشدة الحانية؟

٦. هل تم إخراجك من المآزق عندما فاق الأمر قدراتك - دون لوم أو توبيخ؟

ينقسم هذا السؤال أيضاً إلى جزأين.

أولاً. هل تم إخراجك من المآزق؟ إذا صادفتك المتاعب واتصلت بأبيك وأمك، هل حصلت على المساعدة؟ الكثير منا حصل عليها.

ثانياً. ولكن دون لوم أو توبيخ؟ على الأرجح لا. معظمنا يتذكر بوضوح ما ناله من لوم وتقريع والسيارة في طريقها إلى المنزل عندما نكون قد فعلنا شيئاً ينطوي على قدر من المخاطرة أو يتسم بالاندفاع ولزم تدخل الوالدين ليتولوا زمام الأمور عندما تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن. الجزء الأكبر من هذا الغضب لم يكن سوى لهفة وألم والدين كانا يودان لو جنبانا خبرة ارتكاب الأخطاء بما تحمله لنا من ضيق وإن كانت ذات قيمة فائقة. قد يكون بعضه حرجاً تسبب فيه سلوكنا لهما. ولكن محاولة القيام بشيء وإفساده إنما تمثل خبرة تعلم كاملة وقائمة بذاتها. ما على آبائنا وأمهاتنا أو معلمينا إلا توضيح ذلك فحسب. إن إلقاء اللوم أو الغضب من شخص لا يزال يعاني من ويلات خطأ وقع فيه لا يؤدي إلى شيء سوى تدمير إحساس المتعلم بقيمته الذاتية وتلفهه إلى تجربة أشياء جديدة مرة أخرى. كم هو نادر أن يقال: «إن الأخطاء لا تعني أنك شخص سيء. بل إنها الطريقة التي تتعلم بها.»

لو أن إجابتك عن السؤال رقم ٦ كانت «لا»، فكيف كانت ستختلف حياتك عما هي عليه لو كان هذا ما قيل لك؟

والآن يأتي دور السؤال الأكثر صعوبة والأكثر أهمية:

٧. هل كنت محاطاً بالناجحين الذين سرهم نجاحك؟

بمعنى هل كان أفراد أسرته أشخاصاً تحقق لهم ما أرادوا من الحياة - أي سنحت لهم الفرص وانتهزوها- حتى إنه حين تحقق لك النجاح، سرهم ذلك؟

لم يكن لديهم مشاعر مختلطة، بل هللو قائلين: «رائع! شخص آخر على متن قطار النجاح. نحن مجموعة لا مثيل لها من الموهوبين.»

إن هذا أشبه بالجنة للقسم الأكبر منا. نحن نعيش في مجتمع وصل به الحال إلى أن جعل الحصول على ما نريد - أو حتى الاعتقاد بأنه من المفترض أو بالإمكان الحصول عليه - عسيراً بصورة غير ضرورية وتدمي القلب. ولذا نشأ معظمنا محاطاً بأشخاص إما لم تسنح لهم الفرصة قط أو سنحت لهم الفرصة ولكن لم يجدوا دعماً أو تشجيعاً. إنهم لم يحصلوا على ما أرادوا، وألقوا باللوم إما على الظروف (أي «الواقع المرير») أو على أنفسهم. أياً كانت حقيقة الأمر، فعجزوا عن رؤية احتمالات نجاحنا ... خائفين مما يمكن أن يحدث لو أننا حاولنا، قلبي الحيلة لا يقدر على مد يد المساعدة إلينا، تشيع في نفوسهم الغيرة والوحدة لو حدث وتخطينا الحاجز الذي يفصلنا عن عالم الناجحين.

هل اكتشفت السر؟ الصفة التي تميز العائلة المثالية هي مفتاح كل الصفات الأخرى. البيئة التي تفرز الناجحين تتكون غالباً من الناجحين. وهذا لا يعني وجود أشخاص مشهورين أو ذائعي الصيت أو متفوقين فوق العادة، وإنما يشير إلى الأشخاص المكافحين والمحبين للاستطلاع، والمنفتحين على الحياة والمفعمين بالحيوية، الذين يثقون بالحياة ويحترمون أنفسهم - بحيث يسمحوا لك بأن تكون لك تجربتك الخاصة ويشجعونك على ذلك.

إن الأشخاص الذين تغمرهم السعادة حين يغرقون فيما يفعلون يكونون «مثلاً أعلى» حقيقياً وملموساً لأطفالهم. يتسنى لأطفالهم ملاحظة كيف يتم القيام بالأشياء بحق عن قرب - ليس بطريقة سحرية، وإنما خطوة خطوة

– سواء أكان ذلك التدريب على عزف البيانو أو تثبيت رف للكتب. علاوة على ذلك، فالآباء والأمهات «الناجحين»، الذين هم بمنأى عن «ألا يكون لديهم وقت» لاهتمامات أطفالهم، تتزايد احتمالات تشجيعهم لأطفالهم بدورهم لتجربة الشعور بالرضا الداخلي الناتج عن القيام بالأشياء التي يحبونها. وسيعرفون كيف يساعدون أطفالهم في الوصول إلى المهارات والمعلومات والموارد التي يحتاجون إليها، لأنهم فعلوا ذلك من قبل. إن الأشخاص الذين حاولوا، وفشلوا دون تلقي لوم، وحاولوا مجدداً بطريقة مختلفة، ونجحوا – وكل الناجحين دون استثناء قد فعلوا ذلك عدداً لا نهائياً من المرات – يكونون قادرين على مساعدة أطفالهم في التغلب على أي إحباطات والتعلم من أخطائهم.

ولأن المعلومات اللازمة عن مقومات النجاح لم تتوافر في مجتمعنا، فلم يكن من الممكن التعرف على تلك المقومات إلا لو كان المرء محظوظاً بما يكفي بحيث يتواجد قرب الأشخاص الذين يفعلون ما يكفل لهم النجاح. إن لم تكن قد نشأت في كنف أسرة من الناجحين، فلم يكن أمامك في واقع الأمر سوى طريق واحد آخر لتتعرف على أسرار النجاح، وهذا هو الطريق الصعب الطويل الذي اتبعته أنا – عن طريق التجربة والخطأ، في مواجهة المصاعب الداخلية والخارجية القاسية، ألا وهي: الخوف والوحدة والجهل.

أنا أريد أن أغير كل ذلك. في اعتقادي لا ينبغي أن يضطر أحد إلى إتباع الطريق الصعب الطويل. إن الحياة أقصر من اللازم، والإمكانات البشرية الفريدة التي يتميز بها كل فرد أعلى من أن تضيع سدى. الغرض من هذا الكتاب هو إطلاعك على المقومات الحقيقية للنجاح. ولكن أولاً، أريدك أن تسأل نفسك سؤالاً قد يسبب لك بعض الألم. يعد التجزؤ على الإجابة عن هذا السؤال، على الرغم من ذلك الألم، خطوة أولى مهمة على طريق النجاح.

لنفترض أنك قد نشأت في كنف أسرة من الناجحين، أشخاص حصلوا على ما أرادوا من الحياة، ويعرفون كيف يساعدونك أنت للحصول على ما تريده، ولم تملأ نفوسهم سوى السعادة عندما حصلت عليه.

في ظنك كيف كنت ستختلف وتختلف حياتك؟ أين كنت ستكون اليوم؟

سأراجع معك قائمة الصفات التي تتحلّى بها الأسرة المثالية من جديد، وإذ أفعل ذلك ستسبح لك الفرصة لاستجماع كل الأفكار التي دارت بذهنك خلال هذا الفصل.

التدريب الثالث: ماذا كنت ستكون؟

أتذكّر ما تعلمته في الفصل السابق عن «نفسك الأصلية»؟ تخيل الآن أنك أنت هذا الطفل الموهوب - وأنت قد نشأت في كنف أسرة كنت تتمتع فيها بما يأتي:

- تم معاملتك كما لو كنت صاحب عبقرية خاصة تستحق أن تلقى الحب والاحترام...
- قيل لك إن بوسعك أن تفعل وتكون ما تشاء - وإنك ستكون محل الحب والتقدير أياً كان اختيارك...
- لقيت مساعدة حقيقية وتشجيعاً على اكتشاف ما أردت أن تفعل وكيفية القيام به...
- تم تشجيعك على اكتشاف كل مواهبك واهتماماتك، حتى لو كانت تتغير من يوم إلى آخر...
- تم السماح لك بالشكوى عندما بدأت العقبات تعترض طريقك، ولقيت التعاطف بدلاً من نصحك بنقض يديك من الأمر...
- تم إخراجك من المأزق عندما فاق الأمر قدراتك دون لوم أو توبيخ...
- كنت محاطاً بالناجحين الذين سرّهم نجاحك.

في اعتقادك ماذا كنت ستكون فاعلاً الآن؟ ما الذي كنت ستكون قد قمت به بالفعل؟ أي صنف من الأشخاص كنت ستكون؟

اترك العنان لأفكارك. لتسرف في أحلامك وتجنح في خيالاتك كما يحلو لك. ما أريد سماعه هو الحلم الكبير، الحلم الذي تظن أنك كنت ستسعى لتحقيقه لو أن كل الظروف كانت مواتية. لو ظننت أنك ستكون رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية، فقل ذلك. فنحن إنما نستعرض «ماذا لو». كل قوانين «الواقعية» و«الاحتمالية» و«التواضع»، بل حتى قانون «الجاببية» لو كان يتعارض مع أسلوبك في الحياة، سنحياها جانباً أثناء هذا التدريب. سنتعامل مع هذه القوانين فيما بعد. الآن أريد لخيالك أن ينطلق حراً في أي اتجاه يشاء دون قيد أو شرط.

إن الألم قد يجتاح نفسك إذ يتكشف أمامك ما كان يمكن لك أن تحققه بحق لو أن ظروفك كانت مختلفة. ولكن مع ما قد ينطوي عليه ذلك من ضيق، فإن هذه علامة جيدة. هذا يعني أنك بدأت تخطو أولى خطواتك في سبيل حب وتقدير ذاتك، ودون ذلك، لن تعرف أبداً حدود ما يزال بإمكانك عمله. فلتجعل إذن الغضب والألم يضيفان لخيالك أجنحة تحدد. إن قدرتك على الفعل ستعتمد على قدرتك على الحلم، فلتبرهن إذن على الأقل أن تلك القدرة لم تتأثر.

ماذا كنت ستكون؟

أنا كنت سأكون نجمة سينمائية مشهورة أصابها الملل فخلفت النجومية وراءها!

إليك بعض الإجابات الصادرة عن أشخاص «عاديين» للغاية:

«كنتُ سأكون إما جودي كولينز أو رئيسة مؤسسة.»

«كنتُ سأكون أغنى مما أنا عليه بكثير.»

«جراحاً عظيماً»

«سارة برنارد السبعينيات»

«كنتُ سأملك شركتي الخاصة.»

«مراسل أخبار متنقل»

«إدارياً قيادياً في الإدارة التعليمية»

«مهندساً معمارياً»

«عازف عالمي الشهرة»

«مذيعة لنشرة الأخبار»

«أعلم أن هذا قد يبدو غاية في التعالي، ولكنني كنتُ سأصبح رئيسة شركة جنرال ميلز.»

توقف هنا! لقد طلبت إليك أن تنحي التواضع جانباً، ولكن هذه السيدة قالت: «غاية في التعالي». إن هذه ملحوظة غاية في الأهمية بشأن النساء: فنحن كلما اعترفنا أن لدينا أحلاماً أو طموحات كبيرة، يصيبنا الحرج ونلجأ إلى الاعتذار. أروني رجلاً يشعر أنه من «التعالي» أن يطمح لاعتلاء قمة أي منصب أو مهنة! إنك لستِ مطالبة بأن تحلمي أو بأن تكوني بريارا والترز أو رئيسة شركة، فتأسيس صوبة للنباتات أو تعلم عزف الجيتار ليس بطموح أقل مما سبق، ولكن إذا كان هذا ما تصبين إليه، فلا تعتذري!

«كنتُ سأصنع فيلماً، وأسافر إلى كافة أنحاء العالم، وأصدر عدة ألبومات ناجحة.»

«كنتُ سأنافس مدام كوري.»

«كنت سأحرز ثلاث ميداليات أولمبية ذهبية.»

«كنت سأكون النسخة النسائية من جوني كارسون.»

«كنت سأصدر رواية، وأعزف الموسيقى الشعبية على الجيتار، وكنت سأدرس فن التمثيل الصامت ولغة الإشارة والعزف على الطبول واللغتين الإسبانية واليابانية.»

«كنت سأعمل مترجماً فورياً للغات متعددة بالأمم المتحدة.»

«كنت سأكون مؤسس ورئيس نوع غير تقليدي من مراكز المنسوجات، مركز لتصميم وتصنيع النسيج ومعهد تعليمي. أو كنت سأكون رساماً أو متخصصاً بعلم الإنسان. ومغنى شعبي بعشرين لغة في غير أوقات العمل.»

نعم، هناك دلائل على أننا جميعاً ولو بصورة كامنة من «صناع النهضة»، فالعقل البشري الواحد يتمتع بقدرات أكثر مما نظن بكثير.

والآن ارجع إلى إجابتك. هل جاءت بنفس جرأة الأشخاص المقتبسة عنهم الأقوال السابقة؟

افحص إجابتك بدقة. تأكد من أنك لا تتخاذل أو تتهاون مكتفياً بـ «الممكن» أو «الواقعي». إذا كنت كذلك، فتوقف وتطلع إلى أعلى. تذكر أن هذا مجرد خيال. نحن نتحدث عنك بالصورة التي كنت ستستجيب بها لبيئة تلقى فيها الحب والتشجيع والتوجيه، بيئة مصممة خصيصاً لتتعهد بعقريتك بالرعاية اللازمة.

أراهن على أنك كنت ستقوم بأشياء مذهلة.

هل لا زلت تريد أن تقوم بتلك الأشياء؟ أم الكثير من الأشياء الأخرى التي تماثلها في المتعة والروعة؟

لا زال ذلك بالإمكان.

لا تلقي بالاً إلى سنك أو تاريخك السابق أو ظروفك الحالية: لا زال بإمكانك أن تفعل وتملك وتكون كل ما تريده بحق في هذا العالم، والطريقة التي تفعل بها ذلك هي أن تهبيء الآن البيئة التي تفرز الناجحين حولك.

فيما وراء «الجبرية الفرويدية»

قد تسأل نفسك «ولكن ألم ينقضني أوان ذلك؟» «لقد وقع الضرر. حسناً، لقد تبين لي أنه كان من الممكن أن أصبح مبدعاً وقوياً وشجاعاً إذا نشأت في مثل هذا النوع من العائلات. ولكن هذا لم يحدث، ولذا فقد ضاعت مني بالفعل أفضل السنوات لتعلم المهارات، وأنا لا أملك أياً من أنواع القوى الداخلية المذهلة التي تنميها الرعاية المبكرة الجيدة، ألا وهي الثقة بالنفس وتقدير الذات والشجاعة للإقدام على المخاطر. سيكون لزاماً علي المشي مضطرباً في دروب الحياة دونها – ما لم يتسن لي إصلاح بعض من الضرر من خلال العلاج النفسي، وهذه عملية طويلة وبطيئة.»

أنا أو من بالعلاج النفسي، ولكني لو كنت انتظرت حتى أصلح ما بي من خلل، لكنني وصلت إلى سن التسعين قبل أن أخطو خطوة واحدة خارج الباب. فالأمر لا يقتصر على أن حل هذه العقد العاطفية يستغرق وقتاً (فرغم كل شيء استغرق تشكيل هذه العقد سنوات طويلة وهي سنوات لها أثرها الدامغ دون شك.) إنما الأمر بالأحرى هو أن الفهم شيء والفعل شيء آخر. يمكنك أن تقضي سنوات وأنت تفهم خوفك من المياه ولكنك لن تمضي أبداً إلى حافة حمام السباحة وتلقي بنفسك فيه.

ولكنه ليس قدرك المحتوم أن تحيا نصف حياة بسبب البيئة التي نشأت بها. فلتنصنا في بيئة حافزة، حتى لو جاء ذلك في وقت متأخر من حياة صعبة، سنزدهر ونتفتح للحياة. لقد انقضت أيام المعتقد الخاطئ الذي أطلق عليه اسم «الجبرية الفرويدية». يرفض الآن الكثير من المعالجين النفسيين أنفسهم الفكرة القائلة بأن السنوات الأولى من الحياة تدمغ

الشخصية بطابع لا يمكن تغييره. لقد اكتشفوا أننا لا نفقد أبداً قدرتنا على النمو أو على تعلم أشياء جديدة.

ولكننا لا نفقد كذلك احتياجاتنا الأساسية، ألا وهي الطعام والشراب والقبول والحب. وإذا كنت تعرف شخصاً ناجحاً ويحب هذا النجاح (وهذا هو التعريف الوحيد للنجاح الذي أقبّله)، فلك أن تراهن على أن بحياة هذا الشخص مصدراً للدعم والحفز؛ وأنا لا أقصد في الماضي فقط، وإنما في الوقت الحاضر أيضاً.

أتعرف ذلك المكافح «العصامي» الذي وصل إلى القمة بكفاحه المنفرد؟

إن لديه ... زوجة. امرأة شجعتة عندما ثبطت همته، وأنصتت إلى آلامه وتأوهاتة، وقالت له إنه قادر على أن يفعل ما يريده، وكتبت له العروض التي تقدم بها، وأطعمته وجبات العشاء. في الفصلين الخامس والعاشر، ستتعلم كيف تهيئ هذا النوع من الدعم لنفسك دون أن تستولي على حياة شخص آخر، رجلاً كنت أم امرأة.

ولديه كذلك شيئاً آخر. كتاب أسود صغير مليء بأرقام الهواتف التي يعرف أن بوسعه الاتصال بها - لزملاء الدراسة والرفاق وزملاء العمل والأصدقاء - في أي وقت يحتاج فيه إلى معلومات أو نصائح أو التعرف على شخص ما أو قرض أو خدمات شخص خبير. وهذا ما يسمى بشبكة المعارف، وستتعلم كيف تُكوّن مثل هذه الشبكة لنفسك في الفصل السابع.

وماذا عن الروائية «المنضبطة» التي تقوم بتقديم مسودة عمل أدبي كامل خلال تسعة أشهر، في حين أنك لا تستطيع أن تكتب ما يزيد عن صفحة واحدة؟ إن لديها هيكلًا، وموعداً نهائياً للتسليم، ومحراً متطلعاً قابلاً في انتظار عملها، ومكاناً لتجلس به دون إزعاج، وعدداً معيناً من الساعات كل يوم، ونتاجاً يومياً مطرداً من الكلمات أو الصفحات، وشخصاً يقدم لها كوباً من القهوة في الصباح ويجعلها تخرج إلى العمل شاعرة أنها أوديسييس ثم يرحب بها في الساعة الثالثة قائلًا: «كيف سارت الأمور؟» وربما يقرأ ما

كتبته. فيرجينيا وولف كان لديها ليونارد. وجورج إليوت كان لديه جورج هنري لويس. وجرتروود ستاين كان لديها أليس ب. توكلاس. كان لديهن الأرض والهواء والماء والشمس.

أنت تعرف مدى صعوبة أن تقوم بأي شيء معتمداً على نفسك كلياً. إنك تبحث عن أي سبب لتتوقف أو تنسى أو ينكسر قلمك أو ينحشر إصبعك في الآلة الكاتبة. إنك لا تفعلها. ولا أحد يلاحظ. عندما قمت بإنهاء مهام ما، كان ذلك على الأخرى في مواقف أسند فيها إليك شخص ما مهاماً لتقوم بها وكان سيلاحظ ويمانع لو أنك لم تؤدِّ تلك المهام – كما يكون الحال عليه عندما تعمل بمكتب أو عندما يكون لديك واجبات وأبحاث يجب القيام بها في المدرسة. إن هذه ليست نقطة ضعف رهيبية. إنها الطبيعة الإنسانية. يشبه الهيكل بالنسبة لنا النول لمن يغزل النسيج أو إطار الباب للعنكبوت. ولهذا فإن أول ما يفعله كل الأشخاص «ذاتي الحفز» هو أن يقيموا هيكلًا لا يقتصر دوره على مساعدتهم وإنما يلزمهم بعمل ما يرغبون في عمله! ستتعلم كيف تُكون مثل هذا الهيكل لنفسك من الفصل السادس إلى الفصل الحادي عشر: خطة تقسم هدفك إلى مهام محددة يمكن أداؤها ويتم إسنادها إليك الواحدة بعد الأخرى، ونظام لتقديم التقارير يجعل رئيسك وضميرك خارج نطاق نفسك.

لتحقيق النجاح في المناخ البارد الواهي الذي نحيا فيه، نحن نحتاج إلى نظام إعاشة محمول، يشبه حقائب الظهر التي يرتديها رواد الفضاء على سطح القمر لتمدهم بالأكسجين، وتعادل الضغط، وتوفر لهم وسائل الاتصال. سيكون الجزء الباقي من هذا الكتاب بمثابة نظام الإعاشة المحمول الخاص بك. سيوفر لك كل خصائص البيئة التي تفرز الناجحين. وبما أنك شخص فريد، فستقوم بتطويع هذا النظام حتى يلائم احتياجاتك الخاصة. ستجد أن الأجزاء الأكثر نفعاً لك في هذا الكتاب تعتمد على الخصائص التي افتقدتها في ماضيك:

- إذا كنت لم تُعامل على أنك صاحب عبقرية خاصة جديرة بالحب

والاحترام، فستجد هذه العبقرية حية ترزق في الفصل الثالث، «البحث عن أسلوب».

- إذا كنت لم تسمع أنه ليس ثمة مشكلة في أن تفعل وتكون ما تشاء، فالفصل الرابع «البحث عن هدف» سيساعدك على معرفة ما يناسبك بالضبط من بين كل الاحتمالات التي يمتلئ بها هذا العالم.
- إذا كنت لم تلق مساعدة في اكتشاف ما ترغب في عمله - وكيف تعمله، فالفصل الرابع سيعنى بتحديد المهية، وجزء «السياغة» من الكتاب سيرفك كيف.
- إذا كنت قد لقيت تشجيعاً لاكتشاف كل مواهبك واهتماماتك، فالفصلان الثالث والرابع (وبالأخص «خمس حيوات») سيرفانك ببعض المواهب والاهتمامات التي لا تذكر حتى أنك تملكها، ويوضحان لك كيف يمكن أن تكون لها جميعاً فعاليتها في حياتك.
- إذا كنت لم تلق السماح بالشكوى والتعاطف بدلاً من النصح بأن تنفض يديك من الأمر، فسيجيبك كثيراً الفصل الخامس «الأوقات الصعبة أو قوة التفكير السلبي».
- إذا لم يكن قد تم إخراجك من المآزق دون لوم أو توبيخ، فستجد وفرة من الأعذار لارتكاب الأخطاء في الفصل التاسع «الإسعافات الأولية للخوف».
- إذا لم تكن قد نشأت محاطاً بالناجحين الذين يسرهم نجاحك، فالفصل السابع «تضافر الجهود»، والفصل العاشر «لا تفعلها بمفردك»، والخاتمة «تعلم التعايش مع النجاح» سيبين لك كيف يمكنك أن تقوم بتشجيع أصدقائك وأسرتك ليحققوا النجاح معك. ولكن هذا الكتاب بأكمله قد جرى كتابته على أمل أن تتمكن تدريجياً من تغيير الصحراء التي تحيط بنا - بما تحويه من واحات خضراء نادرة - إلى حديقة عالمية من الناجحين الفرحين مع بعضهم البعض ومن أجل بعضهم البعض.

ثانيا التمني

- ٣ -

البحث عن أسلوب

أريدك أن تخطو أولى خطواتك في سبيل تحقيق حلمك بأن تلقي نظرة محبة على نمطك الشخصي: اختيارك للملابسك، اختيارك لديكور شقتك أو منزلك، الألوان والأطعمة والأفلام والموسيقى والكتب التي تفضلها، كل الألوف المؤلفة من التفاصيل الدقيقة للاختيارات والتفضيلات التي تدخل السعادة على قلبك.

قلما نولي النمط الشخصي قيمة - نعتبره شيئاً ممتعاً ولكنه تافهاً واختيارياً، مجرد لعبة خاصة نلعبها في أوقات الفراغ بعد أن ننتهي من شواغل الحياة الجادة. يبدو النمط الشخصي كما لو كان آخر مكان قد نعثر فيه على مفتاح النجاح. غير أن نمطك الشخصي يُعدُّ دليل تملكه على عبقريتك، بعد ما تذكرت أكثر ما أحببت حين كنت طفلاً واستحضرت في خيالك ما كنت تود أن تكون.

عدم اعتبار النمط الشخصي أمراً «هاماً» يجعله أكبر مجال تُرك لك لتمارس حرية التصرف والاختيار. فلا يمكن أن يتم قمع الموارد الدفينة في أعماق نفسك كليةً - أقصد بذلك مواهبك وخيالك وهويتك. فهي دائماً تعلن عن نفسها. وهذا الإعلان يتم - في المجال الوحيد «الآمن» الذي تركه لك المجتمع دون متطلبات أو عقبات. المطلوب ملاحظة نمطك الشخصي وأخذه على محمل الجد ليكشف عن اتجاه وتصميم حياتك.

إذا بدا هذا الكلام مبالغاً فيه قليلاً، فيوسعك التدليل على مدى صحته

بنفسك. إليك تدريب يسير سيكشف عن الأهمية غير الأكيدة لأسلوبك. ابتكر هذا التدريب جاك كانفيلد، مدير معهد الدراسات الشمولية في أمهرست، ماساتشوستس، وهو أحد التدريبات المفضلة لدي.

التدريب الرابع: اختر لوناً («أنا أزرق»)

اختر لوناً يروقك. ليس من الضروري على الإطلاق أن يكون هذا لونها المفضل أو لوناً تحب أن ترتديه بصفة خاصة – على أنه قد يكون كذلك. أفضل طريقة لانتقاء اللون هي النظر إلى مجموعة متنوعة من الألوان، وأريدك كذلك أن تضع لونها المختار أمامك حين تقوم بهذا التدريب، فيمكنك أن تتصفح مجلة زاهية الألوان ... أو ابحث عن لون يلفت انتباهك في رسم أو صورة مطبوعة أو مقعد أو بساط أو في الغرفة التي تجلس بها الآن ... أو إذا كانت لديك علبة من ألوان الأطفال أو مجموعة من أصابع الطباشير أو أنواع الطلاء، فسيتيح لك ذلك نطاقاً ممتازاً لتختار منه. (أتذكر ذلك الشعور اللذيذ بحرية الاختيار الذي انتابك عندما قمت بفتح علبة جديدة تضم ثمانية وأربعين قلم شمع ملون حاد الطرف وتساءلت بأي لون ستبدأ الرسم: الفضي؟ الذهبي؟ الأخضر الزرعي؟)

والآن أريدك أن تقوم بدور هذا اللون، وهذا يعني أنك ستتظاهر بأنك أنت هذا اللون وتحدث نيابة عنه، بما أنه غير قادر على التعبير عن نفسه، فليس بوسع اللون أن يخبرنا بحاله إن كان أرجوانياً أو أصفر أو أسود. عليك أن تقول لنا كيف هو الحال كونك لونها.

خذ ورقة، وابدأ بكتابة «أنا أحمر» ... أو «أنا أصفر» ... أو «أنا أزرق سماوي»، أيّاً كان اللون الذي اخترته. لا تقل «أنا أحب اللون الأزرق لأن ...» أو «أعتقد أن اللون الأزرق كذا...». من الآن فصاعداً أنت هذا اللون.

والآن في كلمات أو جمل قليلة، اسرد لنا صفاتك كهذا اللون – وليس كنفسك. على سبيل المثال: «أنا أزرق داكن. أنا هادئ وعميق كالمحيط.»

أو «أنا أصفر. أنا مبهج وذكي وكفاء ولكن دافئ.» (لا تدع هذه الإجابات تؤثر في إجابتك. لا توجد إجابات صحيحة لهذا التدريب. إذا كنت تجد اللون الأسود لوناً مريحاً أو تعتقد أن الأبيض لون محبب والأزرق مبهج، فليكن!)

إن هذا التدريب يبدو سهلاً بطريقة خادعة فهو في حقيقة الأمر يكشف عن الكثير، مما يدفعني إلى تقسيم ما يكشف عنه إلى ثلاثة أقسام، كل قسم منها سيؤدي إلى أسئلة وتدريبات خاصة به: الاختيار والهوية والتفرد مقارنة بالمنافسة ونقاط القوة و«الموضوعية».

أولاً: الاختيار والهوية

بادئ ذي بدء، قد تلاحظ أن اختيار لونك المفضل قد استغرق منك بعض الوقت. لقد وجدت نفسك تدقق في الأمر وتتأني في الاختيار، وبدا من الصعب عليك اتخاذ قرار نهائي. هذا يحدث للكثيرين، وذلك لسبب غاية في الواجهة: أنت لم تُرد أن تختار لوناً غير صحيح.

في مكان ما في أعماق نفسك، لم يبق لديك الكثير مما يمكنك أن تتخذ موقفاً بشأنه – وبالتالي فأنت ستفعل ذلك فيما يخص التفضيلات. ستحارب من أجل ذوقك واختياراتك عندما يتعلق الأمر بالألوان أو إذا ما كنت تريد تناول الطعام الصيني أم الدجاج المحمر أو الشكل الذي يبدو عليه منزلك أو كيف تصفف شعرك أو إذا ما كنت تفضل أليفيس بريسي أم الأوبرا. سيكون الأمر أشبه باختيار حياة أو موت بالنسبة لك – لأن هذا هو مكمّن مصداقتك.

إنك تختار لونك بحرص بالغ لأن في عقلك الباطن أو وأنت نصف واع، تعرف أن الأسلوب أبعد ما يكون عن التفاهة. عندما تنتقي لونك أو تسجيلاتك أو ربطة عنقك أو نقوش ستائرك، فإن ما تفعله يتجاوز بكثير نطاق إسعاد أو تدليل نفسك. إنك إنما تعلن عن نفسك. أنت تقول «هذا أنا». ولهذا فإن لهذه الاختيارات «الصغيرة» أهمية كبرى لديك.

آخذون ذلك في الحسبان، دعنا نلقِ نظرة أكثر قرباً على أسلوبك.

التدريب الخامس: لعبة المتحري الخاص

لنلعب لعبة التحري. تجول في منزلك أو حجرتك الخاصة كما لو كنت متحرياً خاصاً يحاول أن يعرف من يسكن هنا من خلال الأسلوب الذي يكشف عنه المنزل. فرغم كل شيء، أنت بصورة أو بأخرى بصدد التعرف على شخص غريب عنك. إنك تقتفي آثاراً وتفحص بصمات أصابع شخص فريد لا تعرفه، تصادف أنه أنت.

ابحث في خزائن الملابس، وخزائن المطبخ، ورفوف الكتب والتسجيلات. انظر إلى الأثاث، والبُسط، والستائر، والصور المعلقة على الجدران، والطعام الموجود في البراد، والألوان، والحالة من حيث النظام أو الفوضى، وترتيب المساحات. حاول أن تسجل قائمة بأكبر قدر ممكن من الصفات والاهتمامات التي قد تجدها.

على سبيل المثال، هل لك أن تقول إن الشخص الذي يقيم هنا منظم أم فوضوي؟ اجتماعي أم منطوي؟ شهواني أم عقلاني؟ أم إنه قليل من كل شيء؟ هل تفضل هي قراءة الروايات أم الكتب التاريخية؟ هل يفضل هو الاستماع إلى باخ أم إريك كلابتون؟ أم الاثنين معاً؟ هل قطع الأثاث التي اختارها ذلك الشخص تدل على كونه يفضل المواد الطبيعية الخشنة أم المواد المصقولة الراقية؟ هل للمنزل أو الشقة خاصية مركزية لافتة للنظر أو مكان مفضل: المطبخ أو طاولة للكتابة أو مدفأة أو الاستريو؟ ماذا تقول الملابس المعلقة بخزانة الملابس عن الشخص الذي اختارها؟ (أنا لم ألتق قط بشخص لا ينتقي ملابسه بعناية!) وما إلى ذلك.

بعدما تنتهي من جمع كافة الدلائل التي تتوفر لك، اجلس واقرأ ملف التحري الذي قمت بتجميعه. إنه صورة لنفسك.

رُوث، وهي مدرسة لغة إنجليزية تبلغ من العمر ٣٨ سنة، كانت كذلك. إنها لم تنظر إلى نفسها قط على أنها شخص ذوّاق لفنون التشكيل. لو سُئلت من قبل، لأجابت بأن اهتماماتها بالأساس تنصب في الأدب والموسيقى وأنها لا تعرف شيئاً عن الرسم. ومع ذلك فقد قامت بتغطية حائط كامل من حوائط شقتها بألواح من الفلين، وقامت بتثبيت باقة من البطاقات البريدية التي تنم عن حس غريزي بالألوان والتصميمات. وهي ما فعلت ذلك إلا لأن هذه البطاقات نالت إعجابها - لأنها كانت تبدو جميلة وتدخل السعادة إلى قلبها! وهي لم تُعر الأمر أي انتباه حتى لعبت لعبة المتحري الخاص فإذا بها تكتشف أنها، في الواقع، شخص ذوّاق للغاية يحتاج إلى أن - ويعرف كيف - يسعد بصره.

مارجريت، البالغة من العمر ٢٦ سنة، تعمل مبرمجة كمبيوتر في مكتب يُلزمها بأن ترتدي ملابس أنيقة ومحافضة. وهي تنظر إلى نفسها على أنها كفاء ومرتبّة. عندما تخرج في عطلات نهاية الأسبوع، تحب أن ترتدي ملابس لافتة ومثيرة - قبعات ضخمة، وفتحات عنق واسعة، وكابات، وتطريز براق. عندما نظرت إلى كل فساتين المساء المعلقة في خزانة ملابسها، شعرت وكأنما هي كلارك كنت ينظر إلى زي سوبرمان. ملابسها كشفت عن هوية ثانية مستترة: ممثلة أو مغامرة أو طائشة ومسرحية، بها شغف للملابس والحركات.

بيل، محاسب يقوم بقسط كبير من العمل بمنزله، ابتكر نظاماً شخصياً لحفظ الملفات يعتمد على التمييز بالألوان ويمتاز بسرعة الوصول إلى الملفات. كان هذا النظام بالنسبة إليه لا يعدو أن يكون وسيلة لراحة البال. عندما نظر إلى هذا النظام بعين المتحري، تبين له أنه ينم عن عقلانية وبراعة حقيقية وموهبة في التنظيم والتصميم.

جاكوب، أعزب يبلغ من العمر ٤٥ سنة ويعمل شاعراً مقيماً في كلية صغيرة بنيو إنجلند، سجل حقيقة أن منزله لا يحوي مركزاً واحداً فحسب،

وإنما مركزين: المكتبة والمطبخ! رفوف التوابل لديه تم انتقاء محتوياتها بالعناية نفسها التي تم بها اختيار ما تحويه رفوف الكتب، وأواني الطهي النحاسية كانت مصقولة بكل حب مثل قصائده، ووجد نفسه مضطراً إلى الاعتراف بأن الرجل الذي يعيش في هذا المنزل أكثر اجتماعية وحسية من هذا الناسك السوداوي الذي كان يتصوره عن نفسه.

إن لعبة المتحري الخاص قد تعصف بصورتك عن نفسك بشكل يسعدك. وعلى أي حال، فمن المؤكد أن اللعبة ستزيد من دقة تفاصيل تلك الصورة، فعادة ما يكشف ذوقك واختياراتك عن جوانب من نفسك لا تكون على وعي تام بها أو لم تأخذها قط على محمل الجد. لو كنت تنظر إلى نفسك على أنك شخص غير واضح لا يملك أي مواهب أو اهتمامات خاصة، فإن هذا التدريب سيجتث تلك الفكرة من جذورها! ربما أنت تتساءل الآن كيف تحول تلك الاكتشافات التي توصلت إليها إلى هدف أو نشاط أو مهنة، ولكن لا يقلقنك هذا الآن. في الفصل التالي سأوضح لك كيف تقوم بتشكيل هدف - هدف يمكن تحقيقه في الحياة الواقعية - مستخدماً كل تلك الخصائص التي عرفتتها عن نفسك. الآن كل ما عليك القيام به هو أن تلهو قليلاً إذ تكتشف تلك الخصائص. إنك بصدد التعرف على شخصيتك متعددة المواهب.

والشيء نفسه ينطبق عليك إذا كنت - على الجانب الآخر - شخصاً متوجهاً لأهداف معينة أو حتى صاحب هدف واحد لا تحيد عنه، فأسلوبك قد يكون بمثابة صندوق أمانات تحتفظ فيه بكل المواهب الأخرى التي لا تستخدمها في الوقت الحالي - مثل قدرة روث البصرية. أنت بحاجة إلى إدراك حقيقة وجود هذه المواهب. ليس من الضروري أن تصبح هاوياً أو «تتنازعك الأهواء»، ولكن يجب أن تعرف أن حياتك ستكون أكثر ثراءً، وطاقتك أكثر وفرة، كلما تمكنت من توظيف عدد أكبر من مواهبك الطبيعية. في الصفحات التالية ستعرف كيف تفسح مساحة من حياتك لكل هذه المواهب.

إن أسلوبك هو المساحة التي ما زلت تحقق فيها قدرتك الإبداعية على تشكيل عالمك وتصميم نفسك. إنه الدليل على أنك لم تفقد تلك الطاقة على الإطلاق. كل ما تحتاج إليه هو جواز المرور، والتشجيع، والتوجيه اللازم لتوسيع مجال تلك الطاقة بحيث تشمل نطاقاً أوسع، ألا وهو حياتك بأكملها.

ثانياً: التفرد مقارنة بالمنافسة

والآن سأعود إلى تدريب الألوان وأعرض لك جانباً آخر من جوانبه على قدر عظيم من الأهمية. فلتلقِ فقط نظرة على بعض من إجابات أشخاص آخرين.

«أنا أحمر. أنا قوي، وجائع، وغازب مثل النار.»

«أنا أحمر. أنا حيوي ومِعطاء.»

«أنا أحمر. أنا غرفة معيشة بها مدفأة تضيء جنباتها وأريكة من القטיפه الحمراء - أنا مُتِّقد المشاعر وانفعالي، ولكن في الوقت نفسه مريح ودافئ.»

«أنا أحمر مثل الدم - شديد العمق وأساس للحياة.»

«أنا أزرق. أنا بارد ومنطوي، ولكن شديد الذكاء.»

«أنا أزرق. أنا لطيف وهادئ.»

«أنا أزرق - أزرق ساطع - يتطاير منه الشرر.»

«أنا أصفر. أنا مطبخ جديد تغمره أشعة الشمس وتملؤه أصيصات الزهور. أنا مبهج وأحب الصحة والنظام والراحة.»

«أنا أصفر. أنا هادئ، وبسيط، ومستقيم، ومخلص.»

«أنا أصفر. أنا ثقيل، وثمين، وقيم، مثل الذهب، مثل الكريمة.»

أول ما تلاحظه على الفور هو التباين اللافت للنظر في الإجابات، ولكن الأهم

من ذلك، الاختلاف التام في الطريقة التي ينظر بها كل شخص إلى اللون الواحد! قد يصل هذا حتى إلى المستوى المادي. لقد رأيتُ شخصين ينظران إلى اللون نفسه وسمعت أحدهما يقول «أنا صداً» والآخر يقول «أنا زهرة».

هل تذكر عندما تحدثنا عن مرحلة الطفولة المبكرة، وقلتُ إن كلاً منا يرى عالماً مختلفاً؟ ها هو الدليل يظهر في هذا التدريب اليسير على الألوان. إن أسلوبك هو سبيل إدراكٍ لرؤية العالم والإحساس به، يتميز بتفرده - كتفرد بصمات أصابعك. إنك تولد به، ويتطور إذ تكبر، وهو لا يشبه أسلوب أي شخص آخر في هذا العالم. إنه لا يضاهي بمعنى الكلمة.

توجد طريقة واحدة للمقارنة بين الأشخاص وبعضهم البعض، وذلك عن طريق تحديد ميزة واحدة منفردة يمكن قياسها قياساً كمياً. لنأخذ الطول. من الجلي أن بعض الأشخاص أطول قامة وبعضهم أقصر قامة. إن هذا لا يُنبئُ بالكثير عنهم كأفراد، ولكن حسبما تسير الأمور، فإنه يمثل أساساً صحيحاً للمقارنة. للأسف غالباً ما تكون المقارنة أساساً في مجتمعنا لغرض التقييم والترتيب. إن الحاجة إلى معرفة «الأفضل» تستحوذ علينا ولذا فإننا نأخذ مقياساً كمياً واحداً - مثل الدرجات في المدرسة أو مستوى الدخل - ونقوم بتقييم فرداً كاملاً وفق مستوى أدائه أو أدائها على هذا المقياس الوحيد. عندما تفكر في الأمر بحق تجده منافٍ للعقل، كأن تعلن أن الأشخاص طوال القامة يتفوقون على قصار القامة أو أن البرتقالة أفضل من الوردية لأنها أثقل وزناً! ومع ذلك فقد تم تدريبنا جميعاً على التفكير بتلك الطريقة، بمقارنة أنفسنا بالآخرين والقلق بشأن ما إذا كنا «على قدم المساواة».

فكر في الأمر. عندما تدخل إلى غرفة يملؤها الغرباء، ألا تقوم على الفور، وأنت نصف واع، «بتصنيف» الحاضرين وفق معيارك الشخصي المفضل - ذكاء/غباء، فقر/غنى، جمال/قبح، نجاح/فشل أو أي شيء آخر - ثم تقوم بعد ذلك بتحديد ترتيب لنفسك؟ على سبيل المثال، إذا كان الجمال / القبح هو مقياسك المفضل، فقد تمضي أفكارك على النحو الآتي: «لنر...

إن ذوقي أفضل من ذوقها، ولكن تلك الفتاة هناك عيناها أجمل من عيني، و...». إنه لمن المحرج أن نعتزف بذلك، ولكن قلة قليلة منا هم من يملكون المناعة الكاملة ضد تلك اللعبة.

ولكن ماذا سيحل بنظام الترتيب هذا إذا لاقيت الأشخاص - ولاقوك بدورهم - على أساس الأسلوب الفردي؟ لنفترض، على سبيل المثال، أنك ستلتقي الأشخاص الذين «تحدثوا نيابةً عن ألوانهم» في الأمثلة السابق ذكرها. كيف ستقوم بترتيب إجاباتهم؟ أين سيكون موضع إجابتك من هذا الترتيب؟ أي الإجابات «أفضل»؟

من المؤكد أنك لا تستطيع حتى مقارنة الإجابات، فما بالك بترتيبها، وهذا لأنه في حقيقة الأمر من المستحيل المقارنة بين البشر. إنك لا تستطيع أن تقارن بيننا كما لا تستطيع أن تقارن بين الورود والبرتقال أو الجبال والبحار أو فرنسا وبريطانيا. قد تفضل العيش بجوار البحر عن العيش بجوار الجبال. قد تفضل أن تقضي عطلتك في بريطانيا على أن تقضيها في فرنسا. وبكل تأكيد يروقك بعض الأشخاص أكثر من البعض الآخر. لا غبار على التفضيلات...فما هو إلا أسلوبك يؤكد على حقيقته من جديد. ولكنك ستشعر أنك سخيّف بحق إذا قلت: «إن بريطانيا بلد أفضل من فرنسا» أو «البحر أفضل من الجبال». وهذا لا يقل سخفاً عن أن تمشي بين الناس قائلاً: «أنا أفضل من ماري، ولكن جو أفضل مني.»

إن نظرية المنافسة - الفكرة القائلة بأن في هذا العالم شخصاً مماثلاً لك تماماً وإن كان أفضل منك - غير صحيحة. وعلاوة على ذلك، فهي تجذب انتباهك بعيداً عن نفسك، وتبقيه مركزاً على المحاولة المضنية للوفاء بمعايير الآخرين التي لا تناسبك، بدلاً من أن تنظر داخل نفسك وتكتشف المعايير الخاصة بك أنت. إن الأشياء التي تنفرد بها ولا يمكن مقارنتها بغيرها هي الأساس الوحيد الذي يمكنك أن تقيم عليه حياة سترضيك بحق. وأنت الشخص الذي يجب إرضاءه. ليس بوسع أي سلطة خارج نطاق نفسك أن توجهك إلى ما يناسبك.

عندما تدرك مقدار تفردك، تبدأ بحق تقدير واحترام ذاتك - واحترام الآخرين! إذا لقيت الأشخاص بناء على أسلوبهم، فستحترم كل واحد منهم بشكل غريزي، وهم بدورهم سيحترمونك، وسيكون هناك اهتمام وفضول مشترك حقيقي ومخلص. إذا كنا لا ننافس بعضنا البعض - إذا لم تهددنا اختلافاتنا أو تشغلنا محاولتنا لترتيبها - فحينها تصبح تلك الاختلافات موارد. أنا لست مثلك، ولا أريد أن أكون مثلك، لأنه عندئذ لن أجد حولي أي شخص يستطيع أن يخبرني بأي شيء لا أعرفه أو يريني أي شيء لا أستطيع رؤيته. سيكون لدي نفسي فقط. وأنا أريدك، أنت الآخر، لأنك مختلف.

ثالثاً: نقاط القوة و«الموضوعية»

عندما كنت تتحدث بالنيابة عن لونها، هل تكشففت أمامك حقيقة أنك حر في أن تقول أي شيء؟ «أنا أحمر: أنا قوي وغازب. بالطبع ليس ثمة مشكلة في أن أقول إنني غازب! أنا أحمر، ألسنت كذلك؟» أم وجدت نفسك تلامي بعض الصعوبة في قول أشياء مثل «أنا ذكي، أنا انفعالي، أنا حزين، أنا معطاء؟» هل انتابك أي شعور بالحياء؟

إن هذا التدريب جاء متخفياً وراء ستار رقيق، أليس كذلك؟ أنا متأكدة أنك سرعان ما أدركت أنك إنما تتحدث عن نفسك - أو على الأقل عن جانب منها. لو طُلب إليك أن تختار لونها المفضل في يوم مختلف، لربما اخترت لوناً مختلفاً، ولكن هذا اللون بالتأكيد جاء يعبر عن جزء منك... وكشف عن بعض الأمور غاية في الخصوصية عنك كذلك. وربما كان ذلك السبب في الصعوبة التي لقيتها في التحدث عنه. فأنت بذلك تكسر أحد قواعد ثقافتنا، القاعدة التي تعارض قول «أنا من صنوف الأشخاص الذين...».

كم منا يمشي خلال دروب الحياة قائلاً لنفسه ولن هم على مسمع منه: «أنا شخص له حس مرهف! قد لا أكون منظماً، ولكنني أتمتع بالحماسة والعزيمة»؟ لا، نحن نقول: «إلهي، أنا سمين». ويعود ذلك إلى أننا قد تعلمنا منذ وقت مبكر للغاية أن الحديث بصدق عن أنفسنا - وبالأخص

قول أي شيء جيد عن أنفسنا - يعد من المحظورات. إذا كنت مثلي، فمن المؤكد أنك قد ذهبت أكثر من مرة في حياتك إلى حبيب أو رب عمل وأنت على قناعة بأنك إنما تتحرى الإخلاص و«الموضوعية» وقلت: «أريدك أن تعرف كل عيوبي مقدماً!»

لحسن الحظ أن هناك بعض الثغرات في هذا المحذور - بعض المواضع التي يُسمح لك فيها على سبيل اللهو فقط، يقول: «أنا من صنوف الأشخاص الذين ...»، ومن بين تلك المواضع اختبارات المجلات والأبراج. وهذا هو السبب في الرواج الشديد للمجلات ولعبة الأبراج! لاحظ أن صفات برجك لا تومئ بأنك مثالياً، وإنما تقول إنك تجيد هذا ولا تجيد ذاك، هذه هي صفاتك الرائعة وتلك هي صفاتك البشعة. وأنت تحبها جميعاً. أنا أسد. وهذا يعطيني العذر لأن أقول: «أنا محبة للظهور. أنا كثيرة المبالغة، أنا هاوية لكل شيء، أنا أحتاج إلى الكثير من الحب.» وكل هذا دون أدنى قدر من الحرج.

تلك هي الموضوعية الحقيقية، الموضوعية المحبة التي تقول إنك رائع وعلى خير ما يرام كما أنت: ثم اخلع عنك قناع الأبراج، وفجأة لا يعود بوسعك التفوه بهذه الأمور. أي تعبير صريح عن نفسك لا يعد موضوعياً إلا إذا كان سلبياً. إذا جاء هذا التعبير إيجابياً، فإنه يكون غير موضوعي، و«موضوعي» تعني الدقة، و«غير موضوعي» تعني الغرور والأوهام الذاتية.

لدينا جميعاً شرائط سلبية تدور في أذهاننا طيلة الوقت، معددة عيوبنا، إلى أن نعرف ما بنا من أخطاء عن ظهر قلب وفي كل الصور والأشكال. قلة قليلة منا هم من يملكون شرائط إيجابية تنبئهم بما لديهم من ميزات! ومع ذلك، فأنت تحتاج إلى رؤية واضحة لا يشوبها الحرج لنقاط قوتك وعندها فقط تكون لديك صورة موضوعية بحق عن نفسك - صورة يمكنك أن تتخذها أساساً تستعين به على تصميم حياة مبدعة ومرضية. ولذا فأنت بحاجة ملحة إلى بعض الشرائط الإيجابية التي يمكنك أن تقوم بتشغيلها كلما تزايد إلحاح الشرائط السلبية.

لا يصعب الوصول إلى المعلومات الإيجابية عن نفسك كما يبدو. إذا طُلب إليك أن تجلس وتعدد ما يتحلى به أفضل صديق لك من ميزات بدقة وبعد تفكير عميق، فهل ستتمكن من ذلك؟ بكل تأكيد، وذلك خلال دقيقتين فقط. حسناً، بوسع أفضل صديق لك أن يقوم بالأمر نفسه من أجلك، فالحقيقة هي أنك لا تخفي صفاتك الجيدة إلا عن نفسك. إنها واضحة وضوح الشمس لكل من يعرفك أو حتى من التقى بك توأ. ستدهش وتُسعد لو تسنى لك بحق أن ترى نفسك بعيون الآخرين، وهذا هو تحدياً ما سأدعوك للقيام به في التدريب التالي.

التدريب السادس: رؤية نفسك كما يراك الآخرون

توجد طريقتان لتطبيق هذا التدريب – أحدهما للأشخاص الجريئين والآخر للمنطويين (ها هو تصنيف آخر ممتع من أجلك). إذا كنت على قدر ولو ضئيل من الشجاعة، فجرب النوع الأول. أما إذا كنت خجولاً ولكن خيالي، فقد تفضل النوع الآخر.

الطريقة الأولى: مسابقة المدح!

اختر شخصاً تحبه وتثق به – صديقاً مخلصاً، أرفيقاً، أوحببياً أو طفلك. اجلس ومعك قلم جاف وورقة (لا ممحاة هنا!) واطلب إليه أو إليها أن يعدد لك بالتحديد ما تتحلى به من صفات جيدة في حوالي ثلاث دقائق، واكتب ما يقال، كلمة كلمة. احرص ألا تخطئ في الكتابة، سيكون هذا بمثابة شريطك الإيجابي.

لا تدع فرصة لشريكك أن يكتفي بقول شيء غير واضح المعالم على غرار «أنت لطيف» أو حتى «أنت رائع». هذا هو النوع الوحيد من المدح الذي حصلت عليه الغالبية العظمى منا، وهو لا يجدي نفعاً. إنك بحاجة إلى سماع أشياء مثل: «أنت تتمتع بخيال خصب، أنت بليغ الحديث، إن الحيوية تشع منك،

وأنت تساعد كل من حولك ليروا العالم بطرق جديدة وغير مألوفة.» أو: «هل تعرفين أنكِ رشيقة الحركات؟ أنتِ لبقّة بحق وفعلاً معطاءة وطيبة القلب. أنتِ تؤثرين في الناس كثيراً، وتعنين ذلك فعلاً. بوسع أي شخص واقع في مشكلة أن يلجأ إليك فتدخلي الراحة إلى قلبه.» إن هذا ليس تملقاً أو مداهنة، إنها معلومات.

يُعد المدح المتأنّي المعتمد على نظرة صائبة عملة نادرة في مجتمعنا، في حين أنه ينبغي ألا يكون كذلك. نحن جميعاً بحاجة إليه، ونحن جميعاً نرحب بتقديره - غير أننا لم نتعلم قط أن ذلك جائز. حسناً، الآن أنا أقول لك ذلك. إن الجميع بحاجة إلى التدريب على لعب دورَي المادح والمدوح، ولذا بعدما يقول لك شريكك في التدريب ما تتحلى به من صفات جيدة، تبادلا الأدوار. وكل ما عليكما الالتزام به هو قاعدتين سهلتين:

للمادح: لا تترك أي نقد يتسرب إلى ما تقول، حتى لو كان «بناءً» أو عطوفاً. (هذه القاعدة غاية في الأهمية بالأخص للأزواج والزوجات والمحبين، فالأصدقاء لا يحاولون تحسين بعضهم البعض بالدرجة نفسها). لا تقل مثلاً: «إذا خلعت نظارتك وتركت شعرك منسدلاً، فستكونين جميلة بحق.» أو: «بعض الأشخاص يقولون إنك متشبث برأيك وعنيد، ولكني أعتقد أنك صارم وقوي.» إن الشخص الجاري مدحه يعرف تماماً كل تلك الأمور السلبية عن ظهر قلب وليس بحاجة إلى سماعها مرة أخرى. كن إيجابياً بكل أمانة. ستتعجب كيف سيزداد تقديرك للشخص الذي تحبه عندما تصيغ رؤيتك له أو لها في كلمات.

للممدوح: رغم صعوبة - ولذة - الأمر، غير مسموح لك طوال ثلاث دقائق سوى بالجلوس والاستماع وكتابة ما يقال مثل أي سكرتيرة مخلصّة في عملها. لا تقاطع. لا تجادل. ولا تقم بالانتقاص من كل كلمة يقولها شريكك في ذهنك. أنت دائماً على استعداد لتلقي النقد وقابع في انتظاره، ولكن المدح سيتسلل إلى نفسك ويحرك صريعاً. إذا جلست فقط وتلقيت المدح، فقد يقشعر جلدك، بل قد يصل الأمر إلى حد البكاء. ولذا قد تحاول

أن تطرح هذه المشاعر جانباً. إذا قال شريكك: «أنت شديد الحساسية»، فستجد نفسك تفكر: «آه. كثير البكاء، وضعيف، وهستيري.» إذا قال أو قالت: «ملفوفة القوام» فستقولين: «ممتلئة». لا تفعل أو تفعل ذلك. التزم بما يقول الشريك أو الشريكة وقم بتسجيل تلك الكلمات كتابةً، حتى لا تستطيع مراجعتها أو تحريرها أو تعديلها في ذاكرتك.

هناك بعض التنويعات على هذه الفكرة إذا كان يصعب عليك تلقي المديح وجهاً لوجه. أول هذه التنويعات هو أن تجعل شريكك يسجل ذلك كتابةً، أما ثانيها، وهو الأفضل، فأن تلتقي باثنين من أصدقائك، وتدير ظهرك لهما، وتنصت إليهما إذ يتناقشان بشأن صفاتك الجيدة فيما بينهما، ثم تبادلوا الأدوار وليجلس شخص آخر في «المقعد الساخن».

أما إذا كنت تفضل ألا يجلب لك شخص آخر الأنباء الجيدة، توجد طريقة لتكتشف بها ذلك بنفسك.

الطريقة الثانية: تكوين جمهور المشجعين

في حقيقة الأمر، أنت تعرف بالفعل نقاط قوتك الشخصية. كلما سنحت لك الفرصة لتتحدث عن نفسك متخفياً وراء حجاب آمن – مثل علم التنجيم – تظهر تلك المعرفة واضحة للعيان. إنها موجودة، وتدريب الألوان كان أحد تلك الأحجية. عندما تحدثت نيابةً عن لونك، أراهن على أنك أوضحت كل صفاته القوية والجميلة والرقيقة. إنك لم تختر هذا اللون في الأساس لكونه قبيحاً أو مبتذلاً، أليس كذلك؟ وهذا اللون هو أنت – جزء أساسي منك.

لقد حان الوقت لتمزق كل الأحجية وتبدأ في الاعتراف بأن صفاتك الإيجابية تخصك بالفعل، ولكن هذا أمر يصعب دون مساعدة، فممتلك مثل أي إنسان، أنت بحاجة إلى ردود أفعال إيجابية من شخص يقف بصفك قبل أن تأمن الإحساس بالرضا عن نفسك. ربما لم تكن أسرتك نفسها تعرف كيف تمنحك هذا النوع من ردود الأفعال أثناء نشأتك، ولكن الآن وقد أصبحت راشداً، فبوسعك أن تقدمه لنفسك. يمكنك أن تبتكر أسرة

خيالية مثالية لتكون بمثابة جمهورك المشجع الخاص. سيحدثونك عن كل الصفات الجيدة التي تتحلّى بها والتي تعلمها بالفعل، ولكنك لا تقولها لنفسك!

الخيال أداة غاية في القوة، وسنستخدمه كثيراً في هذا الكتاب. نحن نظن أن المؤلفين والرواة وحدهم يملكون القدرة على ابتكار الشخصيات وبعث الحياة بها. هذا ليس صحيحاً. إن هذه قوة بشرية يملكها الجميع – نحن نستخدمها في أحلامنا! سأريك كيف تستخدمها بصورة واعية، لتساعدك في تحقيق أحلام حياتك.

التقنية التخيلية التي سنستخدمها في هذا التدريب تسمى لعب الأدوار. إذا تظاهرت بأنك شخص آخر – والدتك أو والدك أو لاعب بيسبول مشهور أو أحد سكان الاسكيمو أو صقر – فإنك ستقع على مصدر أعمق للمعرفة، وستكتشف أنك تعرف كل صنوف الأشياء التي لم تدرك أنك تعرفها من قبل. في هذه الحالة، ستتظاهر بأنك مجموعة من الأشخاص الذين يحتلون مكانة خاصة لديك والذين سيلقون عليك نظرة حانية ثم ينقلون ما رأوا.

أدعوك الآن إلى قضاء بضع دقائق لتفكر في أربعة أو خمسة أشخاص كان سيقع عليهم اختيارك لو كانت لك حرية اختيار أي شخص في هذا العالم – أي شخص من أي مرحلة تاريخية أو حتى رواية أدبية – ليكونوا بمثابة أسرة لك، وأعني بذلك أسرتك المثالية، النوع الذي سبق أن حددت صفاته في «البيئة التي تخلق الناجحين»: وهم مجموعة من الأشخاص الذين يُقدِّرون ما تتحلّى به من صفات خاصة، ويشجعونك على اكتشاف كل مواهبك، ويساعدونك على الاستمرار عندما تسوء الأمور. لتُؤلِّ هذا الأمر بعض التفكير والعناية، لأنك ستلتقي بهؤلاء الأشخاص من جديد إذ نمضي قدماً في طريقنا. عندما تبدأ في العمل لتحقيق هدف حقيقي سيكونون إلى جوارك يمدون إليك يد المساعدة فتشعر أنك لست وحيداً – وأن لديك أفضل صحبة في هذا العالم، بل النخبة المصطفاة منهم.

اختر أشخاصاً تشعر أنك على صلة خاصة بهم: أشخاصاً تجذبك أفكارهم

أو نشاطاتهم بشدة، أشخاصاً تجعلهم تجاربهم في الحياة أو طبيعة أمزجتهم يتعاطفون معك، أشخاصاً تحب وجوههم. إن اختيار «أسرتك» يشبه اختيار لونك: فأنت تؤكد على أسلوبك في اختيار وتشكيل العالم من حولك. ستختار كل فرد من أفراد «أسرتك» لسبب غاية في الواجهة.

أنا اخترت ألبرت أينشتاين لأنه بدا طيباً مثل جدي، ولأنه لم يبيل بلاء حسناً في الرياضيات والتحق بوظيفة تافهة وهي مدقق مبتدئ في مكتب تسجيل براءات الاختراع، ولكن اهتماماته شغلته إلى درجة أن هذا لم يقف عقبة في طريقه. اخترت بيتي دافيز لأنها قوية وحساسة في الوقت نفسه، مكتفية بذاتها، وذكية ولماحة، وإني لأحب أن تكون بجانبني في أي معركة أخوضها! ومن بين المفضلين لدي كذلك مارجريت مييد والنادلة صديقة أليس في الفيلم السينمائي «لم تعد أليس تعيش هنا».

أعرف كاتبة اختارت الشاعر النمساوي الكبير راينر ماريا ريلكه لأنه عاش يتجول في أنحاء أوروبا واليأس يملأ روحه مستجدياً أصدقاءه الأرستقراطيين، دائم القلق بشأن المال، منتظراً الوحي والإلهام، راثياً لحاله لما يفتقر إليه من انضباط ذاتي. والأفراد الآخرون لأسرتها هم جون كيتس، وجلندا جاكسون، وكوليت، وبيليه - لأنها تحب ابتسامته!

اكتب أسماء أفراد «أسرتك» على ورقة أو ورقتين، تاركاً مسافة تكفي لكتابة فقرة كاملة أسفل كل اسم من تلك الأسماء. والآن اغلق عينيك وتخيل أنك أحد هؤلاء الأشخاص، وأنت تتابع نفسك إذ تطل من مدخل الباب. من وجهة نظر هذا الفرد في «أسرتك»، لاحظ كيف تتحرك، وكيف تتحدث إلى الآخرين، وطريقة استخدامك للكلمات وتعبيرات وجهك. راقب بعين حنون، وبفضول واهتمام وعطف، كما لو كنت تراقب طفلك الحبيب. اكتب كل الصفات الإيجابية التي تراها. الصفات الإيجابية فقط! (القاعدة نفسها وللأسبب نفسه: أنت لست بحاجة إلى سماع الجوانب السلبية للمرة المليون).

على سبيل المثال:

أينشتاين يقول: «يبدو جلياً أن برbara صاحبة عقل متميز وسريعة ولماحة ومتجددة. إنها تملك الكثير من الأفكار الجديدة، وهي تعرف كيف تجعل الآخرين يفهمونها. إنها تتحدث بوضوح وتختار كلماتها بعناية. إنها حنونة وتهتم بالآخرين. تعجبني الطريقة التي تستجيب بها لكل ما يدور حولها فهي تنخرط في الأمور، وتملك قدراً كبيراً من الحيوية والطاقة.»

عندما ينتهي أول أفراد الأسرة من قول كل ما يريد، رجلاً كان أم امرأة، استمر وتقمص شخصية الفرد التالي. لكل فرد وجهة نظر مختلفة تمام الاختلاف وسيلاحظ صفات إيجابية مختلفة فيك، على النحو الآتي:

بيتي دافيز سيقول: «إنها صارمة، وتملك حساً فكاهياً وضحكة رائعة من القلب. إنها لا تهاب الحياة. وهي أيضاً تغني جيداً بنبرة حزينة تناقض تلك الصرامة.» (لو أنني وصفت نفسي بنفسي، لكنت سأقول على الأرجح: «أنا غير منظمة، ومندفعة، وغالباً ما أتكلم أكثر من اللازم.» لقد أصابني دهشة شديدة عندما رأيت نفسي لأول مرة بعيون الآخرين!)

لقد أخبرتك عن حياتي في السابق، لذا إذا كنت أنا أستطيع أن أفعل ذلك، فصدقني أنت تستطيع كذلك.

عندما تنتهي من لعب دور كل فرد من أفراد «أسرتك» كل بدوره، عُدْ واقرأ إجاباتهم. سترى صورة كاملة عن كل ما تتصف به من صفات جيدة. مدهوش؟

يبقى تدريب واحد في إطار بحثك عن نمطك الشخصي – أمر واحد آخر ستستفيد بمعرفته عن نفسك قبل أن تخطو الخطوة التالية، ألا وهي: تصميم حياة كاملة لنفسك في الخيال.

نمطك الشخصي محل التطبيق

أتذكر حينما طلبت منك أن تجعل أفراد «أسرتك» يلاحظون الطريقة التي

تتحرك بها؟ إن أسلوبك ليس فقط طريقة لرؤية العالم، وإنما طريقة فريدة للسير به أيضاً. إذا كانت الألوان والمقتنيات التي تحيط بنفسك بها تكشف عن أسلوبك في الرؤية، فالأنشطة التي تستمتع بأدائها تكشف عن أسلوبك في التطبيق. سيد سيمون، مؤلف إيضاح القيم (دار هارت للنشر) قام بتطوير طريقة لتصنيف أنشطتك المفضلة تخرج منها بملف مواصفات لحياة ذات قيمة: صورة مختصرة للكيفية التي تريد أن تعيش بها حياتك. سريعة أم بطيئة الخطى؟ أكثر أنشطتك بدنية أم عقلية؟ دائماً بصحبة آخرين أم بمفردك؟ توازن ما بين هذه العوامل وغيرها أم لا؟

إذا سألك شخص ما هذه الأسئلة بشكل مباشر، فقد تقدم إجابة تقريبية، ولكنك ستتمكن كذلك بعد أداء هذا التدريب من صياغتها في صورة نسب مئوية إذا كنت تميل إلى النواحي الحسابية (مثلاً «٦٠ - ٤٠ لصالح الأنشطة البدنية»). ومن جديد قد تصادف بعض المفاجآت، لأنك ستكون بصدد النظر إلى النمط الفعلي لأدائك وليس إلى الصورة غير الدقيقة في أغلب الأحيان لنفسك التي تحملها في رأسك.

التدريب السابع: عشرون شيئاً تحب القيام به

عشرون؟؟ نعم. ينبغي عليك أن تذكر عشرين. تلك هي القاعدة الوحيدة. أنا لا أهتم بمدى تفاهة تلك الأشياء في عينيك - مثل أكل «المثلجات» - وأنا لا ألق بالاً لسبب حبك لها. إذا وصلت إلى رقم تسعة عشر وأصابك اليأس بحق ولم تعد تستطيع التفكير في أي شيء آخر، فاكتب «حك جلدي عندما يصيبني الحكاك.» أي شيء.

ارسم جدولاً. في العمود «الرأسي» الواقع على الجانب الأيمن، اكتب الأشياء التي تحب القيام بها، من واحد إلى عشرين، بأي ترتيب ترد في ذهنك. لا تحاول أن تقوم بترتيبها وفق درجة تفضيلك لها، لأن هذا مستحيل، إنها الورود والبرتقال كما قلنا سابقاً. في العمود «الأفقي» بأعلى الصفحة

(ملحوظة: إذا وضعت الورقة في وضع عمودي وكتبت الأسئلة رأسياً، ستتوافر لديك مساحة كافية)، اكتب الأسئلة الآتية:

كم يبعد تاريخ آخر مرة قمت فيها بهذا الشيء؟

هل يكلف مالاً أم أنه مجاني؟

هل تقوم به وحدك أم مع آخرين؟

هل يجب التخطيط له أم هو تلقائي؟

هل له علاقة بالعمل؟

هل يعرضك لخطر جسماني؟

هل هو سريع أم بطيء الخطى؟

هل هو عقلي، أم بدني، أم روحي؟

يمكنك أن تقوم بإضافة أي أسئلة أخرى تتراءى لك. (على سبيل المثال: على قائمتي منذ خمسة أعوام مضت؟ والدي أو والدتي تحبه كذلك؟ في المدينة أم الريف؟ بالمنزل أو في هواء الطلق؟) إنما يهدف كل ما فعلناه في هذا الجزء إلى أن تدرك أنك تملك القوة والحق في إعادة تشكيل العالم حتى يلائمك. وهذا يشمل التدريبات الواردة في هذا الكتاب! إذا كان باستطاعتك تحسينها أو تعديلها لتوافق احتياجاتك الخاصة ونظرتك إلى الأمور، فافعل ذلك!

عندما تنتهي من ملء جدولك، انظر أي نمط ستخرج به. ماذا عرفت عن نفسك...نوعية الحياة التي تحياها الآن...ونوعية الحياة التي تحب أن تحياها؟

إليك بعض إجابات الآخرين:

ماريان، ٣٢ سنة، زوجة وأم: «لقد دهشت حين اكتشفت أن هناك بالفعل عشرين شيئاً أحب القيام بها!»

دوريس، ٤٥ سنة، ممرضة: «في البداية أصابني الإحباط. قلت لنفسي: «من المستحيل أن تكون هناك طريقة لأقوم بها جميعاً.» ثم قلت: «ولما لا؟»

ألين، ٢٨ سنة، طالبة بكلية الطب: «لقد أدهشني التنوع والتباين. حياتي صارت مقتصرة على أمر واحد...هناك الكثير من الجوانب من نفسي التي قلّما تجد متنفساً في الوقت الحالي.»

جيم، ٤٣ سنة، محام: «لقد مضى وقت طويل للغاية منذ آخر مرة شعرت فيها بأني أملك الوقت الكافي للقيام بحوالي ٩٠ بالمائة من الأشياء التي أستمتع بها!»

لوسيل، ٢٥ سنة، سكرتيرة: «لقد اتضح أن حاجتي للانطلاق وممارسة الأنشطة البدنية أكثر أهمية بالنسبة إليّ مما كنت أظن. ليس من المفترض أن أقضي ثماني ساعات كل يوم جالسة إلى مكتب.»

ألين، ١٩ سنة، طالب: «معظم النشاطات التي أفضلها لا تتطلب سوى أقل القليل من المال. لقد أزاح هذا الاكتشاف الغمامة عن عيني، لأن والدي كان قد تمكن من إقناعي بأنني ينبغي أن أمتهن مهنة أو ألتحق بعمل يدر عليّ دخلاً كبيراً. بعد أداء هذا التدريب، فكرت: ولم لا؟»

جودي، ٣٥ سنة، كاتبة: «أنا بحاجة إلى كسب مزيد من المال ليتسنى لي أن أعيش الحياة التي أريدها بحق، فالسفر، والتزلج على الجليد، وحضور الحفلات الموسيقية، وارتياح المسارح والمطاعم كلها على جانب كبير من الأهمية بالنسبة إليّ، وكل تلك الأمور تحتاج إلى مال. ربما أن الأوان للتفكير الجدي في كتابة واحد من أفضل الكتب مبيعاً.»

موريس، ٦٨ سنة، مالك مطعم متقاعد: «إنني أحب أن أكون محاطاً بالكثير من الأشخاص النشطين والصاحبين! ماذا تراني فاعلاً في هذه

الشقة المفروشة المخصصة لكبار السن؟»

دولوريس، ٢٤ سنة، أمينة خزانة بمتجر للكتب: «إنني أكون في أسعد حالاتي عندما يتسنى لي قضاء المزيد من وقتي وحدي أو مع الشخص الذي أحبه.»

إلقاء نظرة جيدة على نمطك الشخصي يمكن أن ينبئك بالكثير من الأشياء التي لم تدركها قط عن هويتك الحقيقية وعمّا ترغب، ويمكن أن تمنحك ثقة متجددة بنفسك. عندما ترى أن كل حركة وكل اختيار تقوم به يضع طابعك المميز في هذا العالم، يتبين لك أنك تملك بالفعل القوة اللازمة لتشكيل حياتك. والآن أنت مستعد لبعض التدريبات الخيالية التي تهدف إلى توسيع نطاق تلك القوة لتمتد إلى عوالم أكثر رحابة.

تجربة لتصميم الحياة

باستخدام المعلومات التي تعلمتها عن نفسك من خلال بحثك عن نمطك الشخصي، ستبدأ في تشكيل الأماكن والوقت ليلتأما احتياجاتك. ستقوم أولاً بتصميم بيئة خاصة بك وحدك تُخرج بها كل ما تتحلّى به من أفضل الصفات إلى الوجود، وبعد ذلك ستتخيل ما سيكون عليه يومك المثالي.

غالباً ما تتشكل البيئة التي تحيا بها وفق من تعيش معهم وقدراتك المادية بأكثر مما تتشكل وفق احتياجاتك وتفضيلاتك. كما أن مسؤولياتك تحدد كيفية قضائك لأيامك إجمالاً. نحن نفترض أن هذه العوامل تكاد تكون غير قابلة للتغيير أي «أمر واقع». بالطبع يمكن أن نعيش كما يحلو لنا بالضبط - لو أننا ربحتنا اليانصيب أو هجرنا عائلتنا! والاحتمال الأول بعيد الحدوث والآخر لا يمكن حتى التفكير به. ولذا فإننا في بعض الأحيان قد تأخذنا أحلام اليقظة عن حياة تسير وفق رغباتنا، ولكننا نعلم أن تلك الأحلام من قبيل «إطلاق العنان لأنفسنا» كما أنها «غير واقعية». فالحياة لا تمضي على هذا النحو.

ومع ذلك فإن هذا النوع من أحلام اليقظة على جانب كبير من الأهمية. ينبغي عليك أن تكثر منها - وأن تأخذها على محمل الجد - لأن هذه الأحلام تحاول أن تكشف لك عن شيء. إنها عبقريتك تحاول أن تصل إلى ما هو متاح من مجال لتبدأ في تشكيل العوالم. حسناً، لننزع عنها قيودها ونعرف نوع العالم الذي تريد أن تصنعه!

توجد قاعدة واحدة للتصور الذي ستقوم به في التدرّيبين التاليين، وهي لا تكترث بالواقع! في عالم اللهو، كما هو الحال في عالم الأحلام، ليس هناك وجود لقانون الجاذبية أو للموت أو للضرائب - ولا تعارض لا يمكن معالجته. وبالتالي إذا كنت تريد شيئاً يناقضان بعضهما البعض، فلا تدع ذلك يقلقك. ضعهما معاً. إذا كنت تحب شخصين، فيحق لك أن يكون لك حبيبان. إذا كنت تريد أن تكون في الريف والمدينة أو تحتاج إلى أن تكون بمفردك وتعيش مع آخرين أو تريدين أن يكون لديك طفلان جميلان ووظيفة بدوام كامل، فقل أو قولي ذلك. في هذه الخيالات ليس لزاماً عليك أن تفعل ما قيل لك وأنت بسن الخامسة: «احسم أمرك». بل ستحصل على كل شيء.

التدريب الثامن: بيئتك المثالية

في فقرة واحدة - أو أكثر إن شئت - أجب عن السؤال الآتي:

في أي بيئة خيالية يمكن أن يخرج أفضل ما تتحلّى به من صفات إلى الوجود؟

لم يسأل معظمنا نفسه هذا السؤال قط لأنه لا يعد سؤالاً مألوفاً. ما تم تدريبنا عليه هو أن نسأل: «كيف لي أن أتواءم مع بيئة موجودة بالفعل؟ أو كيف لي أن أغير نفسي لأتوافق مع العالم؟» عندما ندلف إلى المتجر، نأمل أن تلائمنا الملابس المعروضة. إذا كان البنطلون الجينز أطول أو أضيق من اللازم، نكون نحن أقصر أو أكثر امتلاءً من اللازم. إذا تصادف وكان لنا ثلاثة أذرع، فسنبتز واحداً بدلاً من أن نصر بأدب ولكن بحزم على

الحصول على سترة لها ثلاثة أكمال!

فقط في الخيال، أريد منك أن تحاول تشكيل العالم وفق احتياجاتك على سبيل التغيير. تخيل بيئة مثالية لشخص له كل خصائصك الحالية - عالم مصمم خصيصاً ليلائم طبيعتك بحيث تكون في أفضل حالاتك به دون أن تغير من نفسك شيئاً. اترك البيئة تقوم بكل العمل من أجلك.

سأتوقف هنا وأوضح المصطلحات التي أستخدمها قليلاً. بكلمة «بيئة» لا أشير فقط إلى المحيط المادي. بالطبع سيكون من اللطيف أن يكون لديك منزل له فناء وحمام سباحة ومدفأة كبيرة، وقد يكون من الألف أن تكون بجزر البهاما جالساً تحت نخلة، ولكني لا أريدك أن تقضي وقتاً أكثر من اللازم في تخيل لون الجدران أو المناخ والزرع، إلا إذا كان ذلك ضرورياً للوصول إلى أفضل حالاتك الذهنية. قد يكون الأمر كذلك، ولكن «البيئة» تشمل أيضاً، وهو عنصر غاية في الأهمية، البيئة البشرية: صنوف البشر الذين تود أن يحيطوا بك، مقدار الخصوصية الذي تحتاج إليه، ومقدار التفاعل، أنواع المساعدة التي تريدها، وأنواع الاستجابات التي تريدها لأفكارك.

قد تكون بحاجة إلى أشخاص يثرونك فكرياً...أو أن ينصتوا إليك فقط. (ستكون بحاجة بكل تأكيد إلى أن تلقى الاحترام). قد تود أن تكون معلماً له فرصة التأثير في حياة تلاميذه أو قد تفضل أن تكون متعلماً محاطاً بالأشخاص الذين بوسعهم أن يعلموك كل أطراف العلوم المدهشة. قد تريد أن تكون مسؤولاً عن مشروع كبير يعمل به أشخاص غاية في التعاون والكفاءة والإخلاص يفضلون الموت على التقاعس عن تنفيذ كافة أوامرك. أو قد تفضل أن تكون عضواً بجمعية تدعو إلى المساواة بين الناس. الأمر متروك لك.

و«اترك البيئة تقوم بكل العمل من أجلك» أقصد بذلك ألا تغير من نفسك بهذا الحلم الخيالي. والأهم من ذلك، ألا تحسن من نفسك. قم بتحسين العالم بحيث لا تعود صفاتك المميزة تمثل مشكلة. إذا كنتِ تكرهين القيام

بالأعباء المنزلية، فلا تتخيلي أنك أصبحت أكثر انضباطاً أو صبراً. تخيلي ثمانية أقزام يتبعونك أينما ذهبت ليقوموا بالتنظيف وراءك! (لتكن غريب الأطوار كما تشاء - ما هذا إلا خيال، فلا توجد ممنوعات). إذا كنت غير منظم أو بحاجة إلى كثير من الحب أو خجول أو تميل إلى الإرجاء، فلا تنظر إلى تلك الصفات المميزة على أنها «نقاط ضعف» تحتاج إلى التغيير. انظر إليها على أنها مشكلات في التصميم - تحديات لبراعتك كصانعاً للعالم. قم بابتكار بيئة تلائمك وتدعمك على ما أنت عليه، بحيث تشعر بالراحة والأمن والحرية في أن تقدم أفضل مستوى أداء لديك.

جيرى، محاسب يبلغ من العمر ٣٨ سنة، قال: «إحدى خصائص بيئتي المثالية أن يكون الجميع من حولي غير مهتمين، وذلك لأنني كذلك، وقد سئمت ما يجلبه لي ذلك من انتباه!» ميريام، صاحبة الصوت الخفيض، قالت: «لا يستطيع أحد سماعي قط. وطيلة الوقت أعاني لرفع صوتي. في بيئتي المثالية، سأعيش في منزل كبير فسيح وسط غابة خضراء مع أسرتي وأفضل أصدقائي، حيث لا يتحدث أي شخص إلا همساً. سأكون صاحبة أعلى صوت هناك!» شخصياً، بصفتي خبيرة قديمة بأمور الإرجاء والمماطلة، أود أن تضم بيئتي المثالية مديراً صارماً يعرف بالضبط ما أريد أن أفعل ويجعلني أفعله! طاغية حقيقي يجعلني أتقيد بمسار دربي.

بعد أن تتخيل بيئتك المثالية، أريدك أن تفعل شيئاً واحداً آخر: اذكر بعض الصفات الإيجابية - كعقلاني أو عاطفي أو مبدع - التي ستخرج إلى الوجود إذا تواجدت بتلك البيئة. («عطوف»، «واثق من نفسه»، «كثير الهزل»، «منتج»، «هادئ»، «مستقل»، «جذاب»، الخ). في التدريب السادس: أن ترى نفسك كما يراك الآخرون، اكتشفت الصفات الجيدة التي تتمتع بها الآن. والآن أدعوك إلى القيام بشيء مختلف قليلاً، وإن كان أكثر جرأة: تخيل نفسك وأنت في قمة الازدهار. (ملحوظة: إذا وجدت نفسك لا تزال تشعر بأنك مشاغب أو مدلل أو تقول «من أكون أنا»، فكل ما عليك فعله هو تحية تلك الشرائط السلبية لما تتميز به من إصرار مذهل تحية كبيرة. صفق لها كثيراً لما بذلته من جهود، ثم استمر واشرع في الحلم).

فيما يلي الكيفية التي وصف بها بعض الأشخاص الآخرون بيئاتهم المثالية - وأنفسهم المزدهرة. لاحظ على الأخص الدقة التي يصفون بها نوع البيئة البشرية التي سيتفتحون فيها مثلما تتفتح الأزهار.

جوليا، كاتبة حرة تبلغ من العمر ٣٢ سنة: «أحب أن أعيش بمفردتي في الريف، وبالقرب من دائرة واسعة من الأصدقاء الذين يقومون بمختلف صنوف الأعمال على اختلاف أنواعها. وأود أن يكون لدي حبيب رائع لديه عمل خاص به يروقه. أريده أن يعبر لي عن حبه، ولكن يتركني وشأني لأعمل طيلة اليوم دون أن أشعر بالذنب أو بالتلهف. وأحب ألا أعرف أبداً متى سيجيء على وجه التحديد، ولكن أحب أن أتمكن من الاتصال به في حال شعرت بالوحدة. باختصار، أريد أن أشعر بالأمان، ولكن ليس أكثر من اللازم - القليل من الدراما والتشويق. وصفاتي التي ستخرج إلى الوجود ستكون الاستقلال، والمودة، ورهافة المشاعر، والطاقة والحيوية، والحسية، والإبداع. سأقوم بإنجاز الكثير.»

بيتسي البالغة من العمر ٣٨ سنة وأم لثلاثة أطفال: «أرغب في مزيج من ماري بوبينز، ومستر روجرز، وفيل دوناهيو، ومارلو توماس للعناية بأطفالي، مدبرة منزل للقيام بالأعمال المملة والمزعجة من تنظيف وطهي وتسوق، وسكرتيرة لتعتني بأمر الفواتير وتجيب الهاتف، وأنا سأخرج للعمل! الصفات التي ستخرج إلى الوجود: السعادة في القرب من الناس والحس الفكاهي والإبداع.»

توم، ٥٥ سنة، مطلق ويبحث عن عمل: «الشيء الوحيد الذي لفت انتباهي كان مدى احتياجي إلى الحب والدعم العاطفي - أكثر من أي شيء آخر. أحتاج كذلك إلى بيئة لا تتبعثر بها الأشياء حيث يكون كل شيء مرتباً وفي مكانه لأنني ممن يتشتت انتباههم بسهولة. الصفات التي ستخرج إلى الوجود: سأكون واسع الحيلة، حنون، هادئ، مرح ومنطلق، دافئ، وحكيم.»

جورج، ٤٣ سنة: «كابينة مجاورة لبحيرة وسط جبال عالية، ومكتبة

صغيرة متميزة، وعدة صنارات جيدة لصيد أسماء السلمون، ومصباح كيروسين، وبار، بدون هاتف، على أن يتم توصيل صحيفة الـ وول ستريت إلى عتبة داري، ويأتي أفضل أصدقائي لنصطاد معاً في عطلات نهاية الأسبوع. الصفات التي ستخرج إلى الوجود: سأكتب وأفكر كثيراً. قد أصبح ثوروا التالي بدلاً من مستشار استثمارات مالية، قد أنزل إلى المدينة كل ثلاثة أشهر تقريباً لأعمل، وأشاهد الكثير من الأفلام، وسأكون مقنعاً وسريع البديهة ومتحضراً - ثم سأعود إلى الجبال.»

كنت أعرف أن جورج متزوج، ومع ذلك فهو لم يُرد ذكر زوجته في حلمه الخيالي. عندما سألته عنها، قال: «بالطبع ستكون هناك! لقد عدتُ هذا أمراً مسلماً به، إلى درجة أنني افترضت...» وعندما وجهت إليه مزيداً من الأسئلة، علمت أنها لن تكون هناك في المناسبات التي يحتاج فيها إلى أن يكون بمفرده أو مع أصدقائه. كان جورج يحب الطهي، ولكنه «افترض بشكل ما» أن زوجته ستبقي الكابينة مرتبة من أجله، بالطريقة نفسها التي تتحمل بها مسؤولية الحفاظ على نظافة شقتهم في المدينة.

بعبارة أخرى، جورج لديه بالفعل ذلك الدعم العاطفي والعملي الذي لا يتسنى للكثيرين منا سوى مجرد كتابته في أكثر أحلامنا وخيالاتنا جموحاً - وهو يأخذ ذلك على أنه أمر مسلم به! فهناك إنسان آخر أو امرأة، توفر له هذا الدعم - ولكن بأي كلفة وما هو الجزاء الحقيقي الذي تحصل عليه لقاء هذا، ليس لي إلا أن أخمن، وذلك لأنني لم ألتق بزوجة جورج. إن التغيرات الجارية بين الرجال والنساء الآن لها مؤلّة جديدة في ذات الوقت، تحديداً لأن رجالاً مثل جورج أصبحوا مرغمين على إدراك إلى أي مدى تستند راحتهم وحريرتهم وإنتاجاتهم إلى قاعدة من الدعم الإنساني. إيجاد لذة حقيقية في تعهد الآخرين بالرعاية - في صورة توفير قاعدة دعم لهم - لهو اكتشاف لا زال كل جورج في هذا العالم في الأطوار الأولى من تحقيقه.

آرثر، مصمم اختبارات تعليمية يبلغ من العمر ٢٨ سنة: «إنني ملزم

بتسجيل مواعيد وصولي إلى العمل وخروجي منه، وهذا أمر مخالف لطبيعتي. أنا أحب أن أكون مبتكراً، ليس وفق نظام محدد. إنني أحب أن أكون في ظروف متغيرة لا يحكمها جدول ثابت - خليط متوازن من النظام والحرية. أنا بحاجة إلى الدعم والقبول من أشخاص معجبين بعملتي فعلاً ويقولونها صراحة، وأنا كذلك بحاجة إلى الوحدة من حين إلى آخر. في هذه البيئة سأكون واثقاً من نفسي، وغزير الإنتاج، ومبتكراً، وسعيداً، وصاعقاً، ومرحاً. سأجيد ما أفعله، ولن تكون هناك نهاية لأفكاري.»

فيكي، ٤٨ سنة، وكيلة مسرحية مبتدئة: «أنا بحاجة إلى أن أكون محاطة بأشخاص تملؤهم الطاقة والحيوية ويقدمون لي الدعم على أن يكونوا من محبي المسرح ومن المتحمسين له. لقد دُهشت حقاً عندما رأيت أنني كتبت «أنا بحاجة إلى أن يُسمح لي بابتكار وصياغة أفكاري الخاصة»، من الجلي أنني لا زلت في انتظار أن يؤذن لي بذلك! على أي حال، فالصفات التي ستخرج إلى الوجود هي: قدرة كبيرة على الإبداع والابتكار (ملحوظة: وجهي يحمر خجلاً الآن!)، والحماسة، والطاقة، والسعى وراء الأهداف، والثبات، والقيادة، ومهارات الاتصال، والقدرة على تنظيم وتطبيق أفكارتي.»

جوان، ٣٦ سنة، أم وحيدة وطالبة دراسات عليا: «الحفز المستمر، والتعلم، والمحادثات، والعمل بمشروعات مع آخرين، وكل أنواع الإثارة والمساهمات المادية والمسموعة والملموسة. في هذا النوع من البيئة سيكون عقلي غاية في النشاط والحياة. ستنبعث مني الشرارات.»

أعتقد أن بوسعي أن أصنف معظم النساء بشكل دقيق حين أقول إنهن لا يجدن القدر الكافي من الحفز والتحديات. إن عواطفهن قد تكون مستنفذة، ولكن عقولهن ومواهبهن لا يتم توظيفها بالقدر الكافي. لاحظ أن معظم البيئات الوارد وصفها هنا تشمل التحدي والحفز كما تشمل الراحة والدعم. لاحظ كذلك أن من بين الصفات التي ستخرج إلى الوجود هي «الإبداع»، وهي الصفة التي ذكرها الجميع. يصبح الكائن الإنساني مبدعاً حين يتواجد في بيئة حيوية ومغذية.

بيل، ٣٩ سنة، فنان ورسام: «إن أهم ما أحتاج إليه في البيئة الخاصة بي هو الاستمرارية - أن يكون كل ما أقوم به له علاقة بكل شيء آخر، بحيث تترابط جميعها معاً. في الوقت الحاضر لدي بضعة أجزاء مما أريده، ولكنها ليست جميعاً مترابطة. أنا بحاجة كذلك إلى الاقتصاد - أن تخلو حياتي من أي شيء سوى النشاطات الضرورية الملحة، لا أن تزدحم بالكثير من الخيارات وعوامل التشبث. الصفات التي ستخرج إلى الوجود: الأصالة والإنتاجية وثبات الخطى.»

ماذا عرفت عن نفسك و عما تحتاجه لتكون كل ما تستطيع أن تكونه؟

إن هذا التدريب يمثل تجربة هامة لتصميم حياة بالعالم الواقعي، لأنه حتى حينما يبلغ أقصى درجات اللهو والخيال، فإنه يكشف بوضوح عما تحتاج إليه بالفعل لتقدم أفضل ما لديك. إن البيئة المثلى بالنسبة إليك ستكون البيئة التي تقدم بدائل حقيقية لكل السمات الأساسية لحلمك الخيالي.

وهذا الكتاب سيساعدك في تكوين تلك البيئة - لأن لك الحق في ذلك.

ستكون بالطبع الخطوات الفعلية لعملية تكوين تلك البيئة مختلفة إلى حد ما عن مجرد إغلاق عينيك وإطلاق العنان لأحلامك. فهي ستشمل التعامل مع مسائل معاندة ومقاومة مثل الوقت والمال والعادات والخوف - والأكثر عناداً على الإطلاق، الآخرين! ولكن صدق أو لا تصدق، يمكن التغلب على كل تلك العقبات الداخلية والخارجية. فما الأمر إلا مجرد استراتيجية، والخيال يسبق الاستراتيجية.

إذا لم تكن قادراً على الحلم، فأنتي لك أن تعرف إلى أين تريد أن تذهب؟ وإلى أين تعرف أين تريد أن تذهب، كيف لك أن تجلس وتخطط للوصول إلى وجهتك؟ سأريك كيف تصل إلى هناك، يمتلئ النصف الثاني بأكمله من هذا الكتاب بالاستراتيجيات العملية للتعامل مع «الأمر الواقع». ولكن عليك أنت أن تتخيل «إلى أين».

تشكيل الوقت

لنفترض أنك تعيش في نسخة واقعية من بيتك المثالية، وأن أفضل ما لديك من صفات في قمة الازدهار، فكيف ستقضي وقتك؟ ما هي النشاطات ومن هم الأشخاص الذين سيملؤون يومك؟ (سيمدك التدريب السابع: عشرون شيئاً تحب القيام به بقدر هائل من المعلومات!)

في التدريب التالي، ستقوم بنوع فريد من التخيل. أنا أطلق عليه اسم أحلام اليقظة الحقيقية. إنه أحد أهم التقنيات التي ستستخدمها بهذا الكتاب.

لو أن شخصاً سألك عما سيكون عليه الحال لو كان بحوزتك مليون دولار، فستكون إجابتك على الأخرى على هذه الشاكلة: «سيكون هذا رائعاً. سوف يكون لدي منزل مطل على البحر وقارب شرابي وطائرة، وسوف...».

توقف حيث أنت! أي إجابة بها كلمة «سوف» لا تعد من أحلام اليقظة الحقيقية.

عندما تراودك الأحلام ليلاً، هل ترقد مفكراً: «لن يكون الأمر مثيراً لو أن ما يحدث كان حقيقياً؟» لا، إنه يحدث. إنه حقيقي. إنك تمر به. أثناء طفولتك، كانت أحلام يقظتك على الدرجة نفسها من الوضوح والحضور مثل أحلامك الليلية، وذلك بكل يسر لأنك لم تكن تعلمت أن تدعوها «غير حقيقية». ما ستفعله الآن هو أنك ستبعث الحياة عن عمد في تلك القدرة على التصور والاعتقاد. «أحلام اليقظة الحقيقية» تقع في الزمن المضارع، على يد الفاعل، وهي تتميز بكونها بصرية ومتعاقبة، أي أنها تحدث. إنك ترى وتحس وتختبر كل ما يجري حولك، الوقت يمر بالطريقة نفسها التي يمر بها في الحياة الواقعية، ولكن بشكل أسرع، على النحو الآتي: «هذا رائع! ها أنا ذا جالس هنا ومعني مليون دولار. لنرَ الآن. ماذا سأفعل أولاً؟ ... حسناً، أنا في قصر منيف فوق تل مطل على البحر في ماين، وطائرتي الخاصة موجودة في موقف طائرات صغيرة خلف المنزل. يمكنني أن أرى قاربي

الشراعي يتأرجح على سطح الماء عند المرسى. إنه نهار لطيف مشمس ولا زال أمامي اليوم كاملاً . . .»

التدريب التاسع: يومك المثالي

بقلم في يدك وما تحتاج إليه من الأوراق (أو ربما جهاز تسجيل إذا كنت تفضل أن تحلم بصوت مسموع)، صف متمهلاً كيف يمضي يوم تعده يوماً مثالياً لو أنه كان أحد أيامك المعتادة - ليس يوم عطلة أو يوماً تنازلت فيه عن أي مما تريد، بل المادة الأساسية التي تتشكل منها حياتك كما تحبها أن تكون. عش ذلك اليوم في الوقت الحاضر وبالتفصيل، بداية من أن تستيقظ في الصباح إلى أن تأوي إلى الفراش في المساء. ما أول ما تفعل عندما تستيقظ؟ ماذا تأكل في وجبة الإفطار؟ هل تصنع الإفطار بنفسك أم أحدٌ يجلبه إليك في الفراش ومعه زهرة وجريدة الصباح؟ هل تأخذ حماماً طويلاً ساخناً؟ أم بارداً منعشاً؟ ما نوع الملابس التي ترتديها؟ كيف تقضي نهارك؟ وفترة الظهيرة؟ في كل وقت من أوقات اليوم، هل أنت داخل المنزل أم خارجه، هادئاً أم نشط، وحدك أم مع الناس؟

وإذ تمضي ساعات يومك الخيالي، لاحظ الثلاث أبعاد الآتية: ماذا وأين ومن. ماذا تفعل: ما نوع العمل، ما نوع اللهو؟ تخيل نفسك وقد تنامت إمكانياتك إلى أقصى حد. إذا كنت تريد أن تغني أو تبحر، ولا تعرف كيف، ففي هذا الحلم الخيالي أنت تعرف كيف.

أين: في أي نوع من الأماكن والمساحات والمواقف؟ شقة في لندن، مزرعة في أوريجون، ورشة كاملة التجهيزات، غرفة أنيقة بفندق، أم عوامة؟

مع من تعمل وتتناول الطعام وتضحك وتتحدث وتأوي إلى فراشك؟ سترغب دون شك في كتابة أسماء بعض الأشخاص الواقعيين المفضلين لديك في حلمك الخيالي، قد ترغب كذلك في تضمين بعض صنوف الأشخاص

الذين تحب أن تكون محاطاً بهم - كتاب، موسيقيين، أطفال، أشخاص من سنك، أشخاص من كافة الأعمار، رياضيين، فرنسيين، محاسبين، أشخاص بسطاء من الريف أو مشاهير.

بالضبط كما فعلت مع بيتتك المثالية، اترك العنان لخيالك. لا تكتب ما تظن أنه ممكن - وإنما اكتب عن اليوم الذي كنت ستعيشه لو أنك كنت تتمتع بحرية مطلقة، وموارد لا حد لها، وكل القوى والمهارات التي تمنيتها يوماً.

يولي معظم الأشخاص الكثير من العناية والحب لهذا التدريب. إنه أحد التدريبات المفضلة لدي، وأنا أستمتع بمعرفة صورة اليوم المثالي لدى الآخرين تقريباً بالقدر نفسه الذي أستمتع به بابتداع يومي المثالي. وإذ تقرأ الإجابات الآتية، لاحظ أنواع التفاصيل التي وجد كل فرد من بين هؤلاء الأشخاص شديدي الاختلاف أنها ذات أهمية في كل فئة من الأبعاد الثلاث: ماذا وأين ومن.

جوليا، ٣٢ سنة، الكاتبة الحرة التي سبق أن عرفناها: «أصحو في السادسة صباحاً، وأنا أعيش في منزل فسيح لطيف من الطوب اللبن في نيو مكسيكو تغطي أرضيته أبسطة جميلة ملونة بينما تتدلى قرون الفلفل الأحمر من خيوط معلقة بالعوارض الخشبية. أنهض من الفراش دون أن أوقظ زوجي أو الثلاث قطط التي لا تزال نائمة فوقه وحوله. أخرج إلى الإسطبل، وكلبان جميلان من سلالة سالوكي يتقافزان حولي، أطعم المهرة العربية وأخرجها لترعى، ثم أمارس رياضة المشي لبعض الوقت في هواء الصباح البارد المعتدل.

«أعود إلى المنزل وأشرب قهوة الصباح وأتناول إفطاراً خفيفاً مع زوجي. وفي الساعة السابعة صباحاً، أدلف إلى غرفة مكثبي التي تتميز بنافذة كبيرة تطل على السهول المنبسطة ومكتب خشبي كبير له سطح عريض والكثير من الأدراج. أبدأ في الكتابة حتى وقت الظهيرة على الأقل، ولساعتين أو ثلاث أكثر إذا واثنتي الرغبة في ذلك. أكتب ما أشاء - دون مواعيد تسليم أو قيود على المساحة أو متطلبات من المحرر. لقد انتهت كل تلك

الأمر وولى عهداً بالنسبة إلي. لقد صنعتُ شهرتي - وثروة متواضعة تدر على أرباحاً. أملك أرضاً وحديقة خضروات. يمكنني أن أكتب لنفسي ولأصدقائي، وإذا تصادف وأراد أحدهم أن ينشر ما أكتب، فلا بأس.»

«ومن الأهمية بمكان أن أتلقى الكثير من الرسائل البريدية من أصدقائي في جميع أنحاء البلاد بل العالم أجمع!»

«ألتقي بصديقة لتناول وجبة غداء متأخرة في المدينة، وأتجول في متجر الكتب لمدة ساعة. في فترة ما بعد الظهر أتدرب على عزف الجيتار وأكتب الأغاني أو أنسخ كتاباً لأحد أصدقائي على ناسختي اليدوية القديمة، بينما الخبز ينضج في الفرن وموسيقى باخ تصدح من جهاز الاستريو. وقبل مغيب الشمس أخرج في جولة على ظهر المهرة، ولكن برفق لأنني حامل!»

«يأتي الأصدقاء وهم من الكتّاب والنجارين والمعلمين والخزفيين والمزارعين مصطحبين معهم أطفالهم لتناول طعام العشاء الذي يطهوه زوجي. بعد العشاء، أعزف على الجيتار ونغني ونضحك ونتحدث حول النيران المشتعلة. وبعدها يغادر الضيوف، نقرأ لمدة ساعة أو اثنتين، ثم نخرج للتنزه بصحبة الكلاب في ضوء النجوم، ثم أدخل إلى فراشي.»

الآن، ٤٥ سنة، تعمل سكرتيرة تنفيذية لناشر صحفي في شيكاغو وأم لثلاثة مراهقين: «أستيقظ ببطء في الساعة السابعة والنصف، وهذا أمر غاية في الأهمية. لست مرغمة على القلق بشأن تحضير طعام الإفطار للجميع لأن جون والأولاد لم يكتفوا بتحضير إفطارهم وإنما جلبوا لي إفطاري على صينية، ففي نهاية الأمر، أنا مديرة تنفيذية ذات شأن وتشغلني أمور أهم ممن يحب تناول البيض غير تام النضج!»

«يقوم الأولاد بغسل الصحون ويستعدون للذهاب إلى المدرسة بينما أضع أنا زينتي وألبس البدلة الرمادية من شانيل التي وقع عليها اختياري في الليلة السابقة. (لقد نقص وزني حوالي ٢٠ رطلاً بالطبع). ونحن نعيش في شقة بطابق مرتفع بها نافذة تطل على بحيرة ميتشيغان، ولدينا من الوقت

ما يسمح لنا جميعاً بشرب قدح من القهوة بجوار النافذة ونحن نتحدث بشأن ما سيفعله كل منا خلال اليوم.»

«ما لم يكن الجو سيئاً بحق، أمشي مسافة العشرة ميادين التي تفصلني عن مقر عملي، فهذا يساعدني على تصفية ذهني وترتيب أفكاري. وعندما أذلف إلى مكتبي الكبير الذي يحتل ركناً مميزاً، والذي يغطي أرضيته بساط أزرق بلون البحيرة، تحييني سكرتيرتي وتسلمني حزمة من المذكرات العاجلة والخطابات التي تحتاج إلى توقيعي. ويومي في العمل يشبه إلى حد كبير يوم رئيسي الحالي - مكالمات هاتفية إلى شرق البلاد وغربها، وقرارات صعبة، وتناول الغداء مع محمد علي ووكيله للتباحث بشأن مذكراته، واجتماع لمجلس الإدارة حول دمج شركات محتمل، وعرض خاص لفيلم من إنتاج شريكنا المنتج - إلا أنني أنا المدير. أنا القائد. وهذا يتطلب استخدام كل لحظة من ذكائي وشجاعتي وسحري.»

«أعود إلى منزلي في الساعة السابعة والنصف في سيارة أجرة، حيث يكون أحد أفراد الأسرة قد قام بإعداد وجبة العشاء - أو إذا انشغل الأولاد في نشاطاتهم الخاصة عن إعداد الطعام، فقد قاموا بطلب البيتزا! أخلع جوربي الحريري، وقرطي، وكل مستلزمات المديرية التنفيذية، وألبس الجينز. بعد العشاء، أجلس على البساط وألعب مباراة سكرابل حامية اللطيس مع ابني أو أساعد التوأم في أداء الواجبات المدرسية. قبل أن أوي إلى فراشي، أراجع جدول اليوم التالي في المكتب وأحدد ما سألبسه، ثم نقضي أنا وجون نصف ساعة في سماع موسيقى الجاز واحتساء مشروب.»

بيتر، ٢٥ سنة، سائق شاحنات يعمل لدى شركة بترول: «أستيقظ متأخراً - حوالي التاسعة - لأنني بقيت مستيقظاً طيلة الليل أساعد واحدة من بقراتي في الولادة. لا يشكل الأمر مشكلة لأن لدي طاقماً من العاملين قاموا بإخراج آلات حلب الأبقار في السادسة صباحاً. لقد رحلوا ولن يعودوا حتى المساء. أنزل إلى المطبخ في الأسفل، وهو عبارة عن غرفة كبيرة في منتصفها مائدة تجلس إليها زوجتي تطعم طفلنا. تنبعث في المطبخ رائحة القهوة

الرائعة الجاري تحضيرها. بيتسمان لي ابتسامة عريضة، ويتوقف الطفل عن تناول الطعام ويصر على أن أحمله، فأحمله على ذراع واحد، والقهوة في يدي، في حين تقف زوجتي إلى جوارتي وهي تلف ذراعها حول جذعي بينما ننظر جميعنا من خلال النافذة إلى المزرعة الجميلة التي نملكها والحظيرة المطلية باللون الأحمر المكونة من ثلاثة طوابق بينما ترعى الأبقار أعلى التلال، وهو يوم جميل مشمس.»

«ينبغي علي الخروج إلى المبنى الآخر والعمل على إصلاح إحدى شاحناتنا، وهي شاحنات كبيرة لنقل الماشية، ولكنها بحالة جيدة وأنا أحافظ على المحركات في حالة ممتازة. أنا أجيد ذلك إجابة تامة حتى إن الجيران عادة ما يلجأون إلي لطلب المساعدة في العناية بمحركاتهم، نجلس معاً نحتسي الشراب، ونعمل بإصلاح الشاحنات في بعض الأوقات. أرتب مع زوجتي لأصطحبها هي والطفل في وقت الغداء لنذهب إلى البحيرة الصغيرة ونتناول طعامنا هناك.»

«أقضي صباحي في فحص الشاحنات وإجراء بعض التعديلات هنا وضبط شيء ما هناك. وأنا أملك مرأباً مجهزاً بالكامل، يتميز بنظافته وترتيبه حيث توجد كل أداة في مكانها. أقوم بطلاء شاحنة من الشاحنات - بلون أحمر براق - وأرتب كل شيء، ثم أخرج.»

«أذهب في جولة أعلى التل حيث أقوم بقطع بعض الأغصان الشائكة التي تدخل بفراء الماشية وفي أفواهها كذلك. أه نعم، ولدي كذلك كلب يجري ورائي، وهو كلب كبير لطيف ويحب اللعب، ولكن يمكنه كذلك أن يبقى هادئاً حينما أرغب في جو من الهدوء. نصل إلى رقعة الأغصان الشائكة ونجتثها من جذورها. إنه عمل جيد وشاق. وبعد ذلك نتخلص منها بينما يبقى الكلب الأبقار بعيداً.»

«اليوم بأكمله رائع. العمل مستمر وإن كان شاقاً في بعض الأحيان، ولكنه خارج المنزل وهذا ما أحب. أمضي إلى الحظيرة حينما يزحف الظلام، وأشد

التبن من أجل الأبقار، بينما يقوم العاملون بتوصيل آلات الحلب. والطفل نائم أو شيء من هذا القبيل لأن زوجتي معي بعلية الحظيرة تساعدني في إلقاء التبن. وهي صغيرة الجسم ولكنها قوية ومسلية فهي تضحكني طيلة الوقت لأنني أحياناً ما أكون شديد الجدية. وأخيراً تحاول إيقاعي فأتعثر وأسقط وسط التبن فتحضنني بقوة ونضحك كثيراً.»

«العشاء وفير وجيد. يأتي بعض الأصدقاء لتناول الطعام معنا. وبعدها نجلس لتحدث لمدة ساعتين يعودون بعدها إلى منازلهم. وأجول أنا في المكان لأراجع كل شيء فأفحص الأبواب والغلاية والحظيرة. أستمع إلى كل شيء. كل شيء هادئ وعلى خير ما يرام. نأوي إلى الفراش مبكراً في حوالي الساعة العاشرة أو الحادية عشر لأننا سنستيقظ مبكراً في الصباح ونذهب إلى المدينة للتسوق. نغرق في النوم وكل منا يلف ذراعيه حول الآخر.»

والآن دعنا نلق نظرة أكثر قرباً على يومك المثالي. وذلك بالقاء سبعة أسئلة سهلة عنه، يمكنك أن تعرف الكثير عما تحتاج إليه بالفعل لتكون سعيداً... ومقدار ما يتوفر لك منه بالفعل...وما يحول بينك وبين الحصول على البقية الباقية.

تحليل الحلم الخيالي: إرساء القواعد الأساسية

لقد دعوتك لتزين يومك الخيالي بكل ما يمكن أن تفكر به من أشياء تجعل هذا اليوم مثالياً بالنسبة إليك، ولكن أهمية بعض الأشياء التي تدمجها في حلمك قد تفوق أهمية البعض الآخر. لتتعرف على تلك الأشياء.

السؤال الأول: في كل بعد من الأبعاد الثلاث - ماذا وأين ومن - ما هي العناصر الموجودة في يومك المثالي والتي لا يمكن الاستغناء عنها مطلقاً لتتحقق سعادتك؟ بمعنى أنك لو لم تحظَ بها، فستكون دوماً غير راضٍ وتشتاق إليها؟

السؤال الثاني: ما هي العناصر الاختيارية، ولكنها مع ذلك مرغوبة؟

السؤال الثالث: ما هي العناصر التي لا تزيد عن كونها مجرد تفاصيل زائدة – إنها لطيفة ولكن يمكنك الاستغناء عنها دون أن يتعسك ذلك؟

قد يجديك نفعاً أن تخط جدولاً صغيراً، فتقول كما فعلت جوليا:

عناصر لا غنى عنها

ماذا: الكتابة

موسيقى أستمع إليها

نشاط بدني

حيوانات

أين: غرفة مكتب خاصة بمكتب كبير

مكان فسيح أعيش به

من: زوجي

الكثير من الأصدقاء القريبين والبعيد

عناصر اختيارية ولكن مرغوب بها

ماذا: تعلم عزف الجيتار

أين: العيش بالريف الجميل بالقرب من مدينة تموج بالحياة الثقافية

من: طفل

(قد يبدو وقع هذا غريباً على الأسماع، ولكنني أستطيع أن أنعم براحة البال دون طفل – وإن كنت أفضل أن يكون لدي واحد!)

تفاصيل زائدة

الناسخة اليدوية

أين: منزلي الخاص المبني بالطوب اللبن بنيو مكسيكو

(سيسعدني أن تكون لدي تلك الأشياء، ولكن لن أذوي دونها)

أنا لا أشير إلى أنه من غير الضروري أن تحصل على هذه الأشياء! لا أريدك أن تظن ولو لدقيقة واحدة أن هذا التقسيم وصولاً إلى الأساسيات هو الخطوة الأولى في سبيل الوصول إلى حل وسط يتسم «بالواقعية»، فهو ليس كذلك. أنا أؤمن إيماناً راسخاً بأحقيتك في كل ما تريد - بما فيها كل التفاصيل الزائدة. إن غاية ما نفعه هنا هو تسليط الضوء على أولوياتك: الأشياء التي لا يمكنك العيش دونها بحق، تلك التي يجب أن تركز على جلبها إلى محيط حياتك أولاً وقبل كل شيء، حتى يتوفر لك من الطاقة الوفيرة ما يسمح لك بالسعي وراء البقية الباقية.

جوليا، على سبيل المثال، تُعدُّ الكتابة محور حياتها. إذا لم تتوافر لديها المساحة الكافية والوقت اللازم للكتابة، فإن تعلم العزف على الجيتار لن يكون عزاء لها. في الواقع، لن تشعر برغبة فيه. ولكن إذا كانت كتابتها وحياتها تسير وفق هواها، فإن طاقتها وثقتها ستمتد تلقائياً لتشمل الفئة «الاختيارية ولكن المرغوب فيها». ستتسع آفاقها في صورة دوائر متنامية تنبعث من مركز سعادة.

وسيكون هذا هو الحال بالنسبة إليك.

ليست كل الأيام الخيالية قابلة للتقسيم بشكل منظم مثل يوم جوليا. ألاين قالت إن العنصر الوحيد الذي لا يمكن الاستغناء عنه (بخلاف عائلتها في فئة «من») كان من فئة «ماذا»: وهو وظيفة المدير التنفيذي. ومع ذلك فالشقة التي تقع بطابق مرتفع والنياب المشتركة من أكبر مصممي الأزياء، والتي يمكن تصنيفها على أنها «اختيارية ولكن مرغوب فيها» سنأتي

نتيجةً طبيعيةً لنوع المنصب والراتب الذي أرادته. أصر بيتر على أنه لا يمكن فعلياً الاستغناء عن أي من عناصر يومه الخيالي – امتلاك مزرعة ألبان، فلن يرضيه شيء أقل من السيناريو الكامل. حسناً – أتمنى له مزيداً من القوة! أياً كانت الطريقة التي تقسم بها حلمك، فمهمتنا التالية هي أن نقيس المسافة الفاصلة بين حياتك كما تعيشها الآن والحد الأدنى من العناصر المطلوبة لليوم المثالي الذي سيجعلك سعيداً.

السؤال الرابع: ماذا يحدث عندما تحلم بيوم خيالي معدل لا يحوي سوى العناصر التي لا يمكن الاستغناء عنها؟

من الواضح أنك لو كنت تشارك بيتر شعوره، فيومك المثالي المعدل لن يختلف كثيراً عن حلمك الخيالي بكافة تفاصيله. جوليا، على الجانب الآخر، استطاعت أن تصف يوماً يمضي على هذا النحو:

«أنا أعيش في مدينة نيويورك، حيث أعيش الآن – ولكن في شقة أوسع مساحة. أستيقظ مبكراً، وأشرب القهوة مع زوجي، وأطعم القطط، ثم أمضي سيراً إلى مكتبي الذي يقع على مسافة بضعة ميادين من شقتي. إنه عبارة عن غرفة استأجرتها تقع بالطابق العلوي من بناية مبنية بالطوب البني الأحمر وتطل على فناء جميل. أشرع في الكتابة حتى وقت الظهيرة أو لفترة أطول إن شئت، ثم أذهب لتسلم رسائل البريدية، وأمضي إلى نادٍ صحي حيث أمارس الرياضة وأسبح.»

«بقية اليوم لا يختلف كثيراً: الغداء مع صديقة...التجول بمتجر للكتب... إعداد الخبز...الاستماع إلى الموسيقى...العشاء مع أصدقاء. كل ما هنالك أنه لا وجود للمنزل أو الحصان أو الناسخة اليدوية أو الجيتار – في الوقت الراهن.»

ما أن ترتسم أمامك تفاصيل يومك المثالي المعدل بوضوح حتى تصبح هناك ثلاثة أسئلة أخرى هامة تتعلق به.

السؤال الخامس: ما هي – إن وجدت – العناصر الموجودة لديك بالفعل

قليل منا من هم غير راضين كلياً عن أوضاعهم الحالية. لقد وجدت بعض أمانينا واختياراتنا طريقها إلى أرض الواقع، وهذا السؤال يعرض لك الجوانب التي تسير على النحو الصحيح من حياتك، فهو يجعلك مدركاً لما تملك بالفعل من مصادر للرضا والقناعة، وهي التي ستشكل الأساس ومصدر القوة بالنسبة إليك إذ تبدأ في التحرك وإضافة المزيد مما ترغب به إلى حياتك. ومعرفة ما لديك بالفعل يساعدك كذلك في توجيه وتركيز سخطك - وهو موضوع السؤال التالي.

السؤال السادس: أياً من عناصر اليوم المثالي المعدل تغيب عن حياتك في الوقت الحالي غياباً واضحاً؟ استخدم الأبعاد الثلاث - ماذا، أين، ومن - لمساعدتك في تحديد العناصر الغائبة بدقة.

هذان السؤالان في الواقع يعملان معاً - والنتائج قد تأتي مفاجئة لك. جوليا أدركت أن يومها المثالي المعدل لا يختلف اختلافاً كبيراً عن الطريقة التي تحيا بها الآن، فليها كل عناصر فئة «ماذا» و«من» - عملها، أربع قطط، وزوج وأصدقاء، والموسيقى والتمارين الرياضية. الفجوة الكبيرة في حياتها تدرج تحت فئة «أين»، فشقتها صغيرة ومزدحمة بالأغراض، وليست لديها مساحة مناسبة لتعمل بها. آلين لديها بالفعل النمط الأساسي للحياة التي تريدها - أسرة تحبها، ووظيفة ذات راتب مجزي ومسؤوليات - ولكنها تريد تلك الأمور على نطاق أوسع، وبألوان أكثر سطوعاً ووضوحاً. إنها تريد أن تكون مديرة تنفيذية، وليس سكرتيرة لمدير تنفيذي. إنها تريد أن تمشي في الطريق حتى نهايته. وفي المنزل، ترغب في مزيد من التعاون من أسرتها.

بيتر، على الجانب الآخر، قال: «ليس لدي بالفعل أي من عناصر يومي المثالي - ماذا أو أين أو من. أنا أقود شاحنة وأعيش في شقة صغيرة. ولكن مهلاً، أنا ميكانيكي ماهر، وأحافظ على الشاحنات في أفضل حالاتها عندما أستطيع. لو توفر لي بعض المال أو استطعت أن أدخر بعضه، فسأتمكن

على الأرجح من شراء شاحنة من رئيسي في العمل. ولكنها في الحقيقة غير مخصصة للماشية. على أي حال، المزرعة هي بيت القصيد. أتى لي أن أحصل على مزرعة؟ ولكني محظوظ، لا مراء، فأنا أعرف سيدة بالفعل وأنا أعلم أن العيش بمزرعة سيروقتها.»

أنت الآن قمت بالربط بين الخيال والواقع بحيث يتسنى لك المقارنة بينهما. قد يكون اتضح لك أن حياتك على صورتها الحالية لا تختلف كثيراً عن الصورة التي في خيالك كما كنت تظن أو مثل بيت، ربما تكون قد تأكدت أنك أبعد ما تكون عن المكان الذي تريد أن تكون به. ولكن في كلتي الحاليتين، أنت تعرف الآن بشكل أكثر تحديداً ما تفتقر إليه... وتعرف ما لديك مما يمكنك أن تبدأ العمل به. الحلم والواقع أصبعا في بؤرة الضوء. والآن لنحاول التركيز على الفجوة - أو العائق - بينهما. للمرة الأولى منذ أن بدأنا، سأطلب إليك أن تلقي نظرة مطوّلة على «الأمر الواقع».

السؤال السابع: ماذا يحول بينك وبين أن تحظى بيومك المثالي المعدل غداً؟ بمعنى، إلام تحتاج لتوفير كل العناصر المفقودة؟ ما هي المشكلات أو العوائق التي تمنعك من الوصول إليها في الوقت الحالي؟

بالنسبة لجوليا، العائق هو المال، فشقة أوسع مساحة ستكلفها ضعف الإيجار الذي تدفعه حالياً، وستضطر إلى دفع ما لا يقل عن ١٠٠ دولار أخرى شهرياً ليكون لها مكتب مستقل.

الآن أدركت أن كل ما تفتقر إليه بحق هو الثقة بالنفس أو الإيمان بقدراتها. لقد قالت: «أظن أنني أملك الخبرة والمعرفة اللازمة لنيل وظيفة مدير تنفيذي بمجال النشر. في الواقع، أنا أعرف ذلك يقيناً! ولكن ترعبي فكرة أن أستنهض همتي وأقوم بالخطوة اللازمة. والأمر نفسه ينطبق على أسرتي. يمكنني أن أطلب - أو أطلب - بمزيد من المساعدة، ولكني لا أريدهم أن يغضبوا مني!»

بيتر قال إنه يحتاج إلى الكثير والكثير من الأشياء - مزرعة، ونقود، وبعض

الخبرة في التعامل مع الأبقار، وكيفية إدارة مزرعة ألبان - لدرجة أنه ينزع إلى الاستسلام قبل أن يبدأ إذ يفوق الأمر قدراته. وقد استطاع أن يرجع أحاسيس قلة الحيلة التي تنتابه إلى عائقين أساسيين: «الأول: أنا لا أؤمن بحق أن باستطاعتي ادخار المال الكافي لشراء مزرعة من راتب عامل عادي. والآخر: حتى لو كان ذلك ممكناً، فأنا لا أعرف من أين أبدأ مع كل تلك التفاصيل.»

ماذا يحول بينك وبين يومك الخيالي المعدل - الحد الأدنى من عناصر «ماذا» و«أين» و«من» الذي سيجعلك سعيداً؟

أريدك أن تعرف أنك ستحتاج بكل تأكيد إلى ما تحتاج إليه الآن. ليس الشجاعة... ولا الثقة بالنفس... وإنما المساندة. ستجدها في القسم الأخير من هذا الكتاب. وستحتاج بكل تأكيد إلى ما يحتاج إليه بيتري. ليس حديثاً محفزاً (كيمكنك أن تفعلها يا فتى!)... وليس إرثاً من قريب ثري مجهول... وإنما خطة لعب توضح لك ما ينبغي عليك فعله أولاً، ثم الخطوة التالية بعد ذلك، وهكذا وصولاً إلى الهدف. ستجد هذا في الجزء الثالث. كما رأيت في الفصل الثاني، الجميع بحاجة إلى هيكل، والجميع بحاجة إلى دعم ومساندة. من ليس بحاجة إليهم هو من ينعم بها بالفعل! فتلك إذن مشكلات عامة.

ولكن تأتي بعد ذلك كل العوائق الخاصة والشخصية والظرفية التي تحول بيننا وبين الحصول على ما نريد. بالنسبة إليك، قد يكون المال... أو درجة علمية مطلوبة للقيام بنوع العمل الذي ترغب في القيام به... أو وظيفة جديدة... أو المعارف للحصول على وظيفة جديدة... أو مهارة لا تملكها... أو الوقت اللازم لتعلمها... أو عشرون رطلاً إضافياً تعوق علاقتك مع الجنس الآخر... أو العديد مما سبق... أو شيء آخر لم أذكره.

أريدك أن تقوم بشيء غاية في اليسر - من اليسر إلى درجة أنك لن تصدق أنه الخطوة الأولى في سبيل التغلب على تلك العوائق. ولكنه كذلك. خذ ورقة بيضاء. اكتب كلمة «مشكلات» بأعلىها، ثم اكتب قائمة بها - كل الأسباب

الواقعية التي تمنع تحقيق حلمك.

لقد بدأت الآن ترى «الأمر الواقع» كما هو: ليس غاز أعصاب له القدرة على الانتشار الشامل يسمم الأمل ويشل الإرادة، بل بعض المشكلات الملموسة والمحددة بدقة فقط. عند هذه النقطة، أعرف أن تلك العوائق التي تقف بينك وبين حلمك قد تبدو كما لو كانت غير قابلة للتجاوز. لا تقلق بهذا الشأن. اكتبها فحسب. وإذ نعمل على صياغة أهدافك بدقة في الفصل القادم، فسيتكشف أمامك على الأحرى المزيد من المشكلات والعوائق والاعتراضات. أضفها إلى القائمة. أريدك أن تحرص على قائمة المشكلات تلك كل الحرص - لأنه سيتضح في وقت لاحق أنها منجم للذهب.

حين تكون بصدد اختيار هدف ملموس تسعى لتحقيقه - وتلك ستكون مهمتك التالية - من المهم أن تزيح الاهتمامات الواقعية من الطريق أكثر من أي وقت مضى، بحيث لا تعتم أو تضيق نطاق رؤيتك. أريد أن يكون هدفك أكبر من الحياة (فحياتنا أقصر من اللازم!) وبالألوان الحية، بحيث يكون جديراً بذاتك الحقيقية - وشيء يمكنك أن تقع في حبه بالكامل. ولكن هذا لا يعني أننا لن نعود لنتعامل مع الواقع. على العكس! سنتصدى له بكل استمتاع - وباستخدام تقنيات وأساليب. عندما أريك كيف تحول العوائق التي لا يمكن تجاوزها إلى مشكلات يمكن حلها، وكيف تحرر القدرة الداخلية لعقلك على حل المشكلات، فستفرز قائمة المشكلات كل المواد الخام التي تحتاج إليها لبناء طريق جيد وصلب لهدفك. ولكن أولاً، دعنا نصيغ مفهوماً واضح المعالم لوجهتك.

لقد اكتشفت أنك تعرف كيف تريد أن تمضي أيامك، بالوضوح نفسه الذي تعرف به الملابس التي تريدها بخزانة ملابسك. والآن حان الوقت للبدء في تشكيل الخيال والأسلوب في صورة شيء يمكن فعلاً أن يكون ملك يمينك.

- ٤ -

البحث عن هدف

ما هو الهدف؟

الهدف هو الوحدة الأساسية في تصميم الحياة. من السهل أن تحلم، وبقليل من التشجيع يمكن أن تغمض عينيك وتستحضر حياة جديدة كاملة لنفسك، ولكن إذا أردت تحقيق تلك الحياة على أرض الواقع، فيجب عليك أن تبدأ باختيار جزء واحد منها وتقرر أن هذا هو الجزء الذي ستسعى وراءه أولاً، ثم قد يظل لزاماً عليك أن تدخل بعض التعديلات على ذلك الجزء لتحويله إلى شيء ملموس يمكن الوصول إليه بالفعل - وليس مجرد سراب يلوح في الأفق كلما اقتربت منه ابتعد عنك. الهدف الحقيقي - النوع الذي سيبقى بالمكان نفسه ويسمح لك بالوصول إليه - تنطبق عليه قاعدتان أساسيتان:

القاعدة الأولى: الهدف يكون ملموساً، فهو عبارة عن وقائع وليس أحاسيس. ستعرف دون أدنى شك حين تصل إلى هدفك، لأنك ستجد بين يديك بعض الأشياء التي يمكنك النظر إليها ولمسها وعرضها على الآخرين. سأعطيك مثالاً.

لنفترض أن هدفك هو «أن تكون طبيباً». في الواقع، لا يزال ذلك حلمًا. هدفك الحقيقي هو «نيل شهادة الطب». لماذا؟ لأنه في اليوم الذي يسلمونك فيه تلك الشهادة، ستنتفق أنت والمجتمع على أنك أصبحت طبيباً. قد لا تشعر بأنك طبيب فعلاً أو قد تشعر يوماً بأنك طبيب ثم تشعر في اليوم

التالي بأنك مجرد مخادع مرعوب يلبس معطفاً أبيض. إن عملية التطور المؤدية لتقلد دور المعالج تتم على مراحل، وتتسم بالتعقيد والافتقار إلى اليقين. ليس بوسعك أن تتنبأ بالتاريخ المحدد الذي ستقول فيه بيقين لا يتزعزع أخيراً «أنا طبيب». ولكن ليس هناك أدنى شك بشأن بكالوريوس الطب، فيما أن تناله أو لا - ويمكنك أن تخطو خطوات ملموسة في سبيل نيله بحلول تاريخ محدد.

هذه نقطة أساسية. إن هدفك الحقيقي أو الغاية، ينبغي أن يكون تصرفاً أو حدثاً ملموساً، ليس فقط لتعرف يقيناً عندما تصل إليه، ولكن لتستطيع أن تحدد هذا الموعد مع النجاح مقدماً! إن تحديد تاريخ مستهدف هو البداية لكل تخطيط فعال - الترياق لكل من الإرجاء («أه، سأصل يوماً ما») واليأس («لن أصل أبداً»). إذا عرفت أنك قد ألزمت نفسك بكتابة ثلاث قصص قصيرة بحلول شهر إبريل أو الحصول على شهادة الطب بحلول يونيو ١٩٨٥، يصبح الوقت فجأة كما لو كان كما يمكن حسابه والتعامل معه - ومن الأفضل أن تبدأ في التعامل معه على الفور إذا لم تكن تريد أن ينقضي هذا الموعد النهائي دون نتيجة. سيكون لديك المزيد مما يقال عن التواريخ المستهدفة فيما بعد، أما الآن فيكفي بكل سهولة أن تدرك أنك لن تتمكن من تحديد تاريخ مستهدف ما لم تكن لديك غاية. إن أحداً لم ينجح قط في تصميم وبناء جسر يؤدي إلى سحابة.

أن تصبح طبيباً يعد مثلاً يسيراً، لأن الهدف - وهو الحصول على شهادة الطب - جاهز بالفعل. ولكن لنفترض أن هدفك - مثل هدف ممثليتين ناشئتين عملت معهما - هو شيء على غرار «أن أصبح نجمة سينمائية»؟ لا يزال هذا حلماً بالتأكيد والسبب في ذلك هو كيف ستعرف عندما تصبح نجماً سينمائياً؟ الإجابة هي: لا أحد سواك يملك هذا القرار. يمكنك أن تجعل من غايتك أي تصرف أو حدث ملموس ومحدد يرضيك عندما تصل إليه - ولكن ينبغي عليك أن تختار واحداً وإلا فلن تبدأ الطريق على الإطلاق.

ما الذي ينبغي أن يحدث لكي يتسنى لك أن تقول: «أنا الآن نجماً سينمائياً» (أو أفضل ناشر روائي في نيويورك أو مصمم ناجح ليخوت السباق أو مشهور أو ثري)؟ إن إجابتك لن تكون مثل إجابة أي شخص آخر، لأن الهدف «نفسه» يمكن أن يعني أشياء غاية في الاختلاف للأشخاص المختلفين. (أتذكر كيف أمكن أن ينظر شخصان إلى اللون نفسه فيدعوه أحدهما «وردي» والآخر «صداً»؟) أنا أعرف أنني سأكون ثرية عندما يكون في حوزتي ١٠٠,٠٠٠ دولار خالصة - وفي الوقت نفسه أعرف مليونيرات لم يبلغوا هذا الثراء بعد! بالنسبة إلى كارول، التي تعمل سكرتيرة وعارضة أزياء نصف الوقت في مينيابوليس، بلوغ مرتبة النجمة السينمائية يعني المجد والشهرة - أن يكون اسمها في كل أعمدة النجمة، وصورتها في كل متاجر الملصقات، والفراء، وسيارات الليموزين، وأضواء الكاميرات. جيون، طالبة تدرس فن المسرح، ترى أن النجومية هي نيل أفضل الأدوار وأرفع الجوائز عن أدائها لأدوارها. وبالتالي فعندما تجلس كارول وجيون ليصيغا غاية من جملة «أن أكون نجمة سينمائية»، قد تقول كارول: «لي ملصق معلق بكل متاجر الملصقات» بينما تقول جيون «نيل أول جائزة أوسكار». وستكون كلتاها على حق. الشخص الوحيد الذي يتعين عليك إرضاءه هو أنت.

يمكنك استخدام قاعدتين إرشاديتين خلال اختيار الأهداف لتساعدك على التركيز على الغاية الملائمة لك. وأنا أطلق عليهما المحك والمثل الأعلى.

يمثل المحك الجوهر العاطفي لهدفك - ما تريد وما تحتاج إليه من الهدف، أفضل ما تحب فيه. إنه أصل الاستمتاع الموجود بهذا الهدف. التحقيق المبتكر للذات... الشهرة... المال... فرصة مساعدة الناس... القرب من الطبيعة... الحب - إذا كنت تستطيع أن تصوغ المحك الخاص بك في كلمة أو عدة كلمات، فلن يساعدك هذا فقط على اختيار غاية محملة بنوع الأطايب التي تغذي نفسك، وإنما سيريك كذلك كيف تقوم بتصميم أقصر الطرق وأكثرها مباشرة وإشباعاً لرغباتك للوصول إلى ذلك الهدف، وسيصل بك إلى جوهر أي هدف يبدو مستحيلاً.

المثل الأعلى هو شخص تحب أن تكونه، شخص قام بالفعل بما تريد القيام به - أو أقرب شيء إليه. لديك على الأحرى مثل أعلى واحد على الأقل. من الذي تكن له إعجاباً خاصاً؟ من هو الشخص الذي تشتتهي أن تكون لك حياته وإنجازاته؟ لا تفيد المثل العليا في تحديد الأهداف فقط، ولكن للإلهام والتشجيع والتوجيه العملي أيضاً. إذا كان هناك أي شخص على وجه البسيطة قام بما تريد أنت القيام به، فهذا يعني أن بإمكانك أنت الآخر أن تفعلها. ضع صورة ذلك الشخص على جدارك. اذهب إلى المكتبة واقراً عن حياته أو حياتها، واعرف كيف فعلوها! قد تطرأ في ذهنك بعض الأفكار. أتذكّر بيتر الذي أراد أن يكون مزارع ألبان بداية من نقطة الصفر، ولكنه لم يظن ذلك ممكناً؟ لقد اقترحت عليه أن يجلب بعض الصحف المحلية من المدن الصغيرة التي يمر بها في الريف حيث توجد مزارع الألبان، إلى أن يعرف بعض المعلومات عن السكان المحليين ويعرف كيف استطاع الكثيرون منهم تحقيق النجاح خلال سنوات من العمل بالمزارع بالعزيمة والإصرار فحسب - ودون المال الوفير. لقد عثر على مثل أعلى مثير للاهتمام: شاب من مدينة قريبة لم يسبق له العيش بمزرعة من قبل وانتقل إلى المنطقة - إلى مزرعة ألبان كانت كذلك بمثابة نُزل أو فندق للصيادين في موسم الصيد - وكان يدير تجارة لبيع زلاجات الجليد الآلية و«عربات لمختلف التضاريس» من المرأب الخاص به.

إليك الطريقة التي يمكن أن يساعدك بها المحك والمثل الأعلى في وضع خطة طموحة للوصول إلى غايتك:

كارول:

الحلم: أن تصبح نجمة سينمائية أو نجمة تليفزيون

المحك: المجد والشهرة

المثل الأعلى: فرح فاوست ماجورز

الغاية: صورتني في كل متجر للملصقات

جون:

أن تصبح نجمة سينمائية

الحلم:

ذئوع الصيت للأداء رفيع المستوى

المحك:

آن بانكروفت

المثل الأعلى:

نيل جائزة الأوسكار

الغاية:

من المفترض أن تقدم لك هذه العملية غاية تجتاز الاختبار الثاني للأهداف.

القاعدة الثانية: عندما تقول «هذا ما أريد»، تكون غير مخادع. إذا كان بوسعي أن ألوح بعصا سحرية وبووف! يصبح هذا الهدف بين يديك الآن، فأنت واثق بحق من أنك ستكون سعيداً.

الغرض من هذه القاعدة هو التمييز بين الأحلام الحقيقية الشجاعة والخيالات العابرة. لقد راودت الكثير منا أحلام اليقظة في وقت أو آخر، فمننا من حلم بأن يصبح نجماً سينمائياً أو متسلقاً للجبال أو حتى رئيس الولايات المتحدة الأمريكية. ولكن إذا قمت بالتلويح بعصاي السحرية وبووف! وجدت نفسك في منتصف الطريق إلى قمة جبل إفرست، فهل ستكون حيث تريد أن تكون - أم سيضنك الحنين لأن تكون في منزلك في مقعدك الدافئ اللطيف تحلم بذلك؟ توجد طريقة سهلة لتعرف. استخدم عصاك السحرية الداخلية - «أحلام اليقظة الحقيقية»! أتذكر؟ على يد الفاعل في الفعل المضارع وبطريقة بصرية ومتعاقبة، على النحو الآتي:

«بووف! أنا رئيس الولايات المتحدة الأمريكية، أنا أجلس إلى مكتبي في المكتب البيضاوي. إنها التاسعة والنصف صباحاً. على يساري توجد رزمة من الأوراق يصل ارتفاعها إلى قدمين، تتطلب قرارات سريعة مني بشأن أمور مثل أزمة الطاقة، ومفاوضات السلام في الشرق الأوسط، ومحادثات الحد من انتشار الأسلحة النووية، والوضع الدبلوماسي لجمهورية الصين

الشعبية. وعلى يميني يوجد هاتف أحمر اللون صامت صمماً يندز بسوء. أنا...أنا...آه!! أخرجوني من هنا!»

هذا، يا صديقي، هو الاختبار الحقيقي لأي هدف. جرب أن تعيشه في الخيال. بماذا تشعر؟ أتعبه؟ رائع. أكرهه؟ غير الغاية. ليست النزوات وحدها وإنما كذلك «المفترضات» - الأشياء التي تظن أن عليك أن تريدها لأن والدك أو جدتك أو والدتك أو زوجك أو معلمك المفضل أرادها لك - سيسقط عنها القناع بفضل اختبار «العصا السحرية». عندما أقول إنك يجب أن تحصل على ما تريد، فهذا مساوي في الأهمية ل ألا تعمل جاهداً للحصول على شيء لا تريده. فهذا لن يسبب لك سوى عسر الهضم - ولن تجيده بأي حال. ولذا حاول أن تستبعده من البداية.

قد تتساءل «ولكن ماذا لو لم أكن واثقاً؟ لقد توصلت إلى شيء أظن أنني أحبه، ولكن لنفترض أنني وصلت إلى هناك - أو حتى إلى منتصف الطريق - واكتشفت أنني قد ارتكبت خطأ مروعاً وأن هذا ليس ما أريده برغم كل شيء؟»

الأمر سهل. ستأخذ الورقة التي كتبت بها ذلك الهدف، وتمزقها تمزيقاً وتلقي بها خارج النافذة. وبعدها ستأخذ ورقة أخرى وتكتب بها هدفاً آخر. لا يوجد هدف مكتوب بحبر لا ينمحي.

إن أحد أسوأ المعتقدات الخاطئة في مجتمعاتنا هو الاعتقاد بأن علينا اكتشاف ما نريده ثم بعد ذلك الالتزام به. هذا الموقف هو أحد الأمور التي تجعل الشروع في التنفيذ أمراً غاية في الصعوبة. نحن نتردد في إلزام أنفسنا باختياراتنا لأننا نخشى أنها ستكون بمثابة حكم بالسجن مدى الحياة! ما هذا إلا هراء. إنما توجد الأهداف فقط لتخدمك ولتجعلك سعيداً. وليس العكس، أنت غير موجود لخدمتها. إذا لم يكن الهدف يخدم أغراضك، فأنت حر في تغييره. كل ما في الأمر أنه في بعض الأحيان لا توجد طريقة لمعرفة إذا ما كان هدف بعينه يلائمك فعلاً إلا عن طريق تجربته. إذا لم يلائمك، فستكون قد نلت مع ذلك شيئاً لا يقدر بمال: خبرة تحقيق تقدم

حقيقي تجاه هدف – والمهارات العملية للقيام بذلك. هذه المهارات يمكن تطبيقها على أي هدف – تماماً مثل مهارة يدك، ما أن تقوم بصنع مكتبة صغيرة للكتب، حتى يصبح بإمكانك صنع خزانة مطبخ بسهولة.

اختيار غاية

ستعتمد الطريقة التي تتبعها في اختيار غايتك فعلياً على نوع الأحلام الذي تعتز بها – وهذا بدوره يتحدد وفق هويتك الشخصية ووضعك من حياتك في الوقت الحالي. ربما تكون شخصاً ناجحاً صاحب هدف واحد وطموح جامح أو ربما تكون «فنان» لجودة الحياة أهمية كبرى لديه. قد تكون سعيداً بحياتك على ما هي عليه، ومع ذلك قد يكون لديك اهتمام أو أكثر طال سباته وترغب في السعي وراءه لمتعتك الشخصية. قد تكون في إحدى فترات المراهقة في حياتك (أعتقد بأن هناك اثنتين على الأقل)، حيث لا توجد ثوابت وتكون غير واثق مما تريد. ربما تكون من «أهل المهمة» الذين لا يسعدون ما لم يكن لديهم مشروعان أو أكثر محل التنفيذ في الوقت نفسه. وقد تكون أي أو كل ما سبق في أوقات مختلفة من حياتك.

أياً كانت النقطة التي تبدأ منها، فستجد مجموعة مختلفة من مشكلات التصميم التي ستتصدى لها. قد يبدو هدفك غير واضح المعالم أكثر من اللازم أو أبعد من اللازم أو أوسع نطاقاً من اللازم ليلتزم نموذج الغاية، قد تشعر بأنه ليس لديك هدف على الإطلاق – أو عدداً من الأهداف أكبر من اللازم. ولكن في كل حالة يمكنك الوصول إلى غاية مصممة من أجلك بكل عناية ويمكن الوصول إليها في زمن مقبول. وإليك الطريقة التي فعلها بها بعض الأشخاص.

المحك المجرد: أندريا

لقد احتاج الأمر إلى بعض الإقناع قبل أن تعترف أندريا، وهي سكرتيرة من نيويورك تبلغ من العمر ٢٦ سنة، والحرص يملأها بأن ما تريده بالفعل هو أن تكون مشهورة – وهي لم تكن حتى متأكدة مشهورة بماذا. «أعتقد بأن

هذا الإحساس الذي يروادني شعورٌ «مرضى» على حسب قول أندريا. «إنه يحول بيني وبين القدرة على عمل الأشياء والاستمتاع بها.»

كان أول ما فعلته هو أنني ألقيتُ على مسامح أندريا محاضرة صغيرة لطيفة لأزّيح عن كاهلها الشعور بالذنب. وسألقيها عليك أنت الآخر، لأن هذا النوع من السلوك الاعتذاري غاية في الشيوع وغاية في التقييد. إن ما تريده هو ما تحتاج إليه - ويجب أن تحصل عليه. أنا لا أهتم بماهيته - إلا إذا كان من الأفعال والتصرفات المدمرة للغير أو للذات - و«لماذا تريده؟» هو سؤال لا أسأله قط. إذا كان ما تريدينه هو الزواج بمليونير، فلا بأس! لقد قمت فعلاً بمساعدة امرأة لتفعل ذلك. إذا كانت الشهرة، فرائع! ليس لدى أندريا سرٌّ يجب أن تشعر بالذنب نحوه، إنها تملك محكاً في رحلة البحث عن هدف. ولكن قبل العثور على واحد يجب أن يتم تحديد المحك بشكل أكثر دقة.

لقد سألت أندريا إذا ما كان أي نوع من أنواع الشهرة على إطلاقها سيرضيها. ماذا لو قامت بتصميم نوع جديد من أربطة الأحذية، وكسبت خمسة ملايين دولار، وكُتبت عنها في مجلة تايم بوصفها «واحدة من أصحاب الملايين الجدد»؟ هل سيكفيها هذا؟ أجابت قائلة: «لا، ليس للمال أهمية كبيرة عندي». إذن فماذا عن عبور شلالات نياجرا في برميل؟ جاءت الإجابة مرة أخرى «بلا» قاطعة. إذن فنحن لا نتحدث عن الشهرة فحسب. طلبت إلى أندريا أن تذكر لي بعض الأشياء التي تظن أنها قد تستمتع بأن تكون مشهورة بها.

«حسناً...نجمة سينمائية أو مخرجة أو مغنية أو مصورة أو مصممة أزياء. إنها الشهرة بسبب الأداء، نوع من الأداء المستمر - وليس لمرة واحدة. المشكلة هي، أنني لا أدري إن كنت أحب فعلاً أن أقوم بتلك الأشياء أم أنني أريد فقط أن أشتهر بها!»

سألتها إذا ما كانت تريد أن تلقى الاحترام لما تقوم به - لمستوى جودة عملها. فأجابت بنعم، وأن هذا سيكون مهمًا بالنسبة إليها. إذن فمحك

أندريا يمكن تحديده الآن: «الشهرة عن الأداء المستمر الجيد».

كان علينا إذن أن نكتشف كيف لها أن تدخل بعضاً من تلك الشهرة إلى حياتها في أسرع وقت ممكن.

هذه نقطة سأستمر في توضيحها لبقية هذا الفصل - وبقية هذا الكتاب. كلما بدأت في الحصول على بعض ما تريده بالفعل بشكل أسرع، كلما زادت القوة التي ستسعى بها وراء البقية الباقية! ستكون كذلك أكثر سعادة وأصح بدناً وأكثر لطفاً. ولهذا فمن الأهمية بمكان أن تحدد المحك الخاص بك - وأن تنتقي غاية بها ولو جزء ضئيل جداً من هذا المحك لتشعر به بين يديك في أسرع وقت ممكن. أنا لا أؤمن «بالإشباع المؤجل». لا تأخذ قط الطريق الطويل إذا كنت تستطيع الوصول إلى لب هدفك من طريق أقصر.

بما أن الشهرة نفسها كانت أكثر أهمية بالنسبة إلى أندريا من المجال الذي ستشتهر به، فمما سيسرع بالأمر أن تنتقي مجالاً لا ينبغي عليها فيه البدء من الصفر، فسألتها إذا ما كانت تملك بالفعل أي مهارات أو خبرات في أي من المجالات التي تظن أنها ستحب أن تشتهر بها - صناعة الأفلام أو التصوير الفوتوغرافي أو تصميم الأزياء. قالت إنها قد مارست بعض التصوير الفوتوغرافي، بل إن الانهماك قد وصل بها إلى حد أن بقيت مستيقظة طيلة الليل في غرفة تحميض خاصة بصديقة لها لتحمض الصور! إذن فالمجال هو التصوير الفوتوغرافي. والآن نحتاج إلى تحديد نوع التصوير الفوتوغرافي الذي سيجلب لأندريا ذبوع الصيت الذي تريده بأسرع طريقة ممكنة.

فنون التصوير الرفيعة لم تكن مناسبة، ذلك أن أندريا كانت ستجد طريق الفنان إلى الشهرة شديد البطء والصعوبة ويعتمد على الفرص في المقام الأكبر دون شك. كان ذلك سيصيبها بالإحباط فتتنفض يديها من الأمر قبل أن تنال بعضاً من مذاق الشهرة. وهذا ما أعنيه بعدم سلوك الطريق الطويل. بدا تصوير الأزياء والتصوير الصحفي مجالين واعدين، ولكن في رأي أندريا كان تصوير الأزياء تقني أكثر من اللازم وتكثر فيه المنافسة أما

التصوير الصحفي فبلا مذاق ولا يوصل للشهرة. عند هذه النقطة، طلبت إليها أن تذكر مثلاً أعلى، علَّ ذلك يسهم في إثراء عملية البحث عن هدفها.

وقع اختيار أندريا على اثنين: ريتشارد أفيدون، الفنان مصور البورتريه المثير للجدل الذي بدأ حياته مصوراً للأزياء؛ وأني ليبوفيتز، المصورة الصحفية الشابة للرولينج ستون التي تم جمع الصور التي التقطتها لنجوم الروك في كتابين. جاءت اختياراتها عن إلهام – لأن الشهرة معدية! المشاهير مختالين. إنهم يحبون أن يتم التقاط صورهم. ولا جدال في أن بعضاً من أضواء الشهرة ستصيب دون شك أي شخص يتخذ من التقاط صورهم عملاً له أو لها. إن أسرع الطرق لتصيب أندريا الشهرة عن أدائها قد يكون التقاط صور جيدة للمشاهير.

من هناك لم تبَق سوى خطوة صغيرة لتحديد غاية أندريا «أن يتم نشر صورة أو أكثر تلتقطها لأحد المشاهير في مجلة قومية جيدة». جاءت هذه الغاية مصممة بصورة آية في الجمال وفق احتياجات أندريا، ويمكن أن يتم التخطيط للوصول إليها بحلول تاريخ مستهدف – وكانت تعرف أنها ستحبها. وبالطبع طرأت على ذهنها جميع صنوف المشكلات. قلت لها أن تقوم بتدوينها في قائمة المشكلات الخاصة بها:

«ليس بوسعي أن أترك وظيفتي – لا يوجد وقت كافٍ للعمل بهذا الأمر»،

« لن تقبل المجلات الكبرى صوراً من مصورين غير معروفين»،

«أخشى أنني لا أجد التصوير بالقدر الكافي»،

«الحياء يحول بيني وبين الاقتراب من المشاهير».

لا تنسَ أن تقوم بتجميع قائمة من المشكلات الخاصة بك إذ تقوم بتحديد غايتك.

الرحلة الطويلة: جيون

ما كان يمنع أندريا دوماً من التفكير بوضوح بشأن أهدافها من قبل كان الشعور الذي يراودها «أنا أعرف ما أريده، ولكنني أظن أنه لا ينبغي أن أريده!» بالنسبة لجيون، طالبة التي تدرس فن المسرح، كانت غايتها «نيل أول جائزة أوسكار»، وكانت مشكلتها من نوع مختلف: «أنا أعرف تحديداً ما أريده، ولكن تفصلني عنه مسافات بعيدة - فكيف لي أن أبلغه؟»

كانت جيون طالبة بالسنة النهائية بجامعة كبرى وقعت في حب التمثيل من خلال أداء بعض الأعمال الفنية الطلابية ولاقت الكثير من الحماس والإطراء فيما كُتِبَ عنها من نقد بصحيفة الجامعة. كانت طموحاتها تبلغ عنان السماء بكل شجاعة، ولكنها لم تكن حتى تعرف إذا ما كان ينبغي عليها الانتقال إلى نيويورك أو لوس أنجلوس بعد التخرج، فما بالك بكيفية وضع طموحها الجديد على أقصر الطرق للنجاح.

إذا كانت لديك غاية طويلة المدى مثل جيون، فإنها لا تزال، بطريقة أو بأخرى، مجرد حلم. يمكنك وينبغي عليك تحديد تاريخ له - فهذا سيساعدك على الوصول إليه - ولكنه ليس هدفاً يمكنك رسم الطريق إليه، والوصول إليه، والإمسك به...على الأقل ليس بسرعة كافية بحيث تنعم بالسعادة والأمل. وبالتالي ستحتاج إلى أن تحدد لنفسك غاية أولى: هدفاً أصغر حجماً يعد خطوة على الطريق لوجهتك النهائية وفي الوقت نفسه فوزاً صغيراً في حد ذاته. وأذكرك مرة أخرى، أهم عامل تبقيه نصب عينيك هو المحك الخاص بك. بما أن محك جيون كان «التقدير للأداء رفيع المستوى»، فإنه لن يكون من المنطقي بالنسبة إليها أن تنتقل إلى لوس أنجلوس وتحاول أن تحصل على أول إعلان تليفزيوني لها - قد تكون هذه غاية مثالية بالنسبة إلى كارول، النجمة الصاعدة الأخرى التي أعرف أن المحك الخاص بها كان «المجد والشهرة». ستحصل جيون على قدر أكبر من الإشباع الذي تبتغيه في وقت أسرع لو أنها جعلت غايتها الأولى شيئاً على غرار «دور البطولة في ورشة عمل في برودواي». ما أن تحقق ذلك،

قد تجعل غايتها التالية الحصول على دور رئيسي في فيلم ذي ميزانية محدودة أو فيلم طلابي.

إن التخطيط للمحك يحتاج إلى قدر كبير من الطاقة. بتصميمها لمسارها بحيث تحصل على الخبرات والتقدير الذي تريده منذ البداية، قد تجد جوون أنها تصل إلى هدفها - ألا وهو الأوسكار - في وقت أقصر بكثير مما كانت تظن. على الجانب الآخر، ستسبح أمامها الكثير من الفرص لتقرر بناء على الخبرة وليس الخيال أن نعم، مذاق النجاح هذا ملائم لها بحق... أو ليس كذلك... أو أنه كان كذلك ولكنها نالت كفايتها للوقت الحالي وأصبحت مستعدة لشيء آخر - مثل التدريس أو الرسم أو قضاء عام في إسبانيا.

تذكر: الأهداف طويلة المدى على الأخص لا تُكتب بحبر لا ينمحي، وذلك لأننا نتغير، وأحد الأشياء التي لها الفضل الأكبر في تغييرنا هو الحصول على ما نريده. في بعض الأحيان يكون المحك الخاص بك أشبه بصخرة في منتصف الطريق، إلى أن تحصل عليه ولا تستطيع تجاوزه. عندما تحصل عليه، قد يفتح شهيتك للمزيد من الشيء نفسه... أو قد يجد جزءً منك الراحة والسكينة الداخلية للمرة الأولى، فتتمكن فجأةً من سماع أصوات الأشياء الأخرى التي تستهويك. لذا إذا كنت تظن أن لديك هدفاً طويل الأمد، فالغاية الأولى تكون بمثابة وحدة التزام قريبة المنال - أشبه بتجربة زواج! وهي أيضاً وسيلة مناسبة لتعلم تقنيات التخطيط التي سنستعرضها في النصف الثاني من هذا الكتاب والتدرب عليها.

اليوم المثالي: بيتر، وألين، وجوليا

قد تلاقي نوعاً آخر من المشكلات في محاولة الوصول إلى غاية أولى إذا كان الهدف الذي تريده هدفاً واسع النطاق - رؤية لأسلوب حياة كامل. لنفترض أنك تعيش بالمدينة في شقة صغيرة مرتبة وتتقاضى مرتباً ضئيلاً، وأن ما تتوق إليه بالفعل هو أن تصبح مالكةً لضيعة كبيرة وتعيش في

الريف؟ أو لنفترض أنك مثل بيتر، مزارع الألبان المرتقب، قد جعلت غايتك «أن تعيش يومك المثالي بكل تفصيطة من تفصيلاته»؟ (وهذا، على سبيل الذكر، شيء يمكنك أن تحدد له موعداً.) عندما تنظر إلى الفجوة بين مكانك الحالي وحيث تريد أن تكون وآلاف الأشياء التي يجب القيام بها لتجاوز تلك الفجوة، فسيصبح سؤالك هو «من أين أبدأ؟»

مجدداً، تحديد غاية أولى – غاية تجعلك سعيداً في الوقت الحالي وفي الوقت نفسه تؤدي إلى تحقيق باقي حلمك – هو المفتاح للعمل والترياق لليأس. ولكن في هذه الحالة تختلف عملية اختيار تلك الغاية الأولى اختلافاً يسيراً: بدلاً من أن تستخدم المحك الخاص بك، ستستخدم وسيلة تجزئة يومك المثالي.

لقد قمتَ بتحديد أي عناصر في يومك المثالي لا يمكن الاستغناء عنها لكل بعد من الأبعاد الثلاث – ماذا وأين ومن، وأيها اختيارية ولكن مرغوب فيها، وأيها تمثل مجرد زينة على الكعكة. إن أهم سؤال يمكن أن تسأله لنفسك الآن هو: ما هو العنصر ذو الأولوية العليا والذي لا يوجد في حياتي في الوقت الحالي؟ إذا استطعت أن تقدم إجابة واحدة واضحة عن هذا السؤال، فقد حصلت على غايتك الأولى.

على سبيل المثال، إذا كنت تعيش في المدينة ولا بديل لك عن العيش بمزرعة، تكون غايتك الأولى من فئة «أين»: أن تحصل على منزل تحيط به بضعة قراريط وبعض الدجاج. (إذا كنت تظن ذلك مستحيلاً، فكل ما عليك فعله هو كتابة كل الأسباب التي تجعل ذلك مستحيلاً في قائمة المشكلات الخاصة بك ووضعها جانباً إلى وقت لاحق.) إذا كنتِ مثل آلين، السكرتيرة التنفيذية التي تريد أن تصبح مديرة تنفيذية، تكون غايتك الأولى من فئة «ماذا» – ترقية أو تغيير للمهنة. أو قد تكونين مثل صديقتي المحامية، مريم، ذات الاثنين وثلاثين ربيعاً، التي تملك «كل شيء ولكن» – لديها وظيفة جيدة في مكتب محاماة لشركات التأمين، وشقة جميلة، وملابس أنيقة، وأصدقاء تبادلهم الحب – ولكنها قررت بهدوء أن تبحث عن القطعة الوحيدة التي

تنقصها: ألا وهي الزوج.

ولكن ماذا لو أن هناك أكثر من عنصر لا غنى عنه وغائب في حلمك؟ قد تذكر أن بيتر كاد لا يملك أيّاً من عناصر يومه المثالي - وأنه أرادها جميعاً! إذا كنت بهذا المأزق، فيوجد سؤال آخر سيساعدك على الخروج منه: من بين العناصر الضرورية الناقصة، أي عنصر أستطيع الحصول عليه بأقصى سرعة وسهولة وأقل تكلفة؟ ستكون تلك هي نقطة البداية - لأنني أريدك أن تضع قدميك على أول الطريق دون أي تأخير. هذه الغاية الأولى ستقودك إلى العنصر التالي من حلمك...ثم الذي يليه...والذي يليه.

جوليا، الكاتبة الحرة، كانت بحاجة إلى المساحة: مساحة للعيش وأخرى للعمل. لو كانت تملك الاثنين، لكانت تعيش بالفعل النسخة المنقحة من يومها المثالي - وتتقدم في اتجاه السيناريو الكامل، ولكنها لم تظن أن باستطاعتها تحمل كلفة الاثنين. أيهما تختار غايةً أولى؟ الانتقال إلى شقة أوسع مساحة بها غرفة إضافية لتمارس بها الكتابة يمكن أن يحل المشكلة بضربة واحدة، ولكنه سيؤدي إلى زيادة الإيجار الذي تدفعه حالياً بما يزيد على الضعف، كما أن الانتقال سيشغلها عن عملها لمدة لا تقل عن شهرين. لقد تبين لها أن أسرع وأسهل البدائل وأقلها كلفة هو أن تحتفظ بشقتها وتقوم بتأجير مساحة منفصلة للعمل بحوالي ١٠٠ دولار في الشهر. عندما يتوافر لها مكان جيد للعمل، ستتمكن من إنجاز المزيد من المهام وكسب المزيد من المال - وبالتالي ستكون أكثر قدرة على تحمل كلفة الشقة التي تحبها بحق.

يوجد شيء بوسع بيتر أن يفعله على الفور، دون أدنى تكلفة، وهو أن يجذب خطيبته إلى المشروع ويقضيا بعض الوقت في دراسة المشروع بأكمله. سيضع هذا قدميه على أول الطريق عن طريق توفير عنصرين من مسرات يومه المثالي: العمل على حل المشكلات المتعلقة بكونه مزارع، والقيام بذلك مع شخص يحبه. بعدما يجدان معاً بعض الأماكن التي قد تلائمهما ويبدأن في زيارة بعض المزارع، سيكونان على استعداد للتفكير

بالتفاصيل المادية. في واقع الأمر، ثمة احتمال بأن تكون بعض المواقع التي يريدونها متوافرة دون مقدم ضخم أو دون أن يضطر بيتر إلى التخلي عن وظيفته الحالية على الفور، بل قد يعثر بيتر على عمل سائق وميكانيكي في وكالة لبيع مستلزمات المزارع في المنطقة التي يختارها. يمكنه أن يقوم بإصلاح الجرارات وماكينات الحصاد ويتعرف أثناء ذلك على المزارعين المحليين ومزارعهم، وبذلك حتى رغم كونه لا يعيش بمزرعة، سيكون بصدد عمل ما يحبه محيطاً نفسه بحياة الريف، وطريقة التفكير الريفية، ومتعلماً وقائع فعلية عن متطلبات حلمه. (على سبيل الذكر، إذا كان العديد من العناصر من فئة «من» غائبة عن حياتك، سأقول لك سرّاً: ليس هناك ما يساوي عمل ما تحب لجذب الأشخاص الذين تحتاج إليهم. ابدأ عرضك الخاص وستجد أن الكثيرين سيرغبون في لعب أدوار به.)

الأحلام المستحيلة: أديل

في كل ندوة من ندوات فرق النجاح، عندما أعلن بصراحة صارخة أن باستطاعة أي شخص - بغض النظر عن السن أو النوع أو مستوى الدخل أو التعليم - أن يحصل على ما يريد بحق رجلاً كان أم امرأة، فلا بد ولو لمرة واحدة أن يرفع أحدهم يده ويقول: «حقاً؟ لست أنا هذا الشخص.» أديل، سيدة مليحة في أوائل الخمسينات، قالت: «إن ما أريده هو أن أكون المغنية الأولى في دار أوبرا المتروبوليتان، بينما أنا لم أغنّ نغمة موسيقية واحدة في حياتي. لنواجه الأمر... هذا لا يمكن.»

بعض الأشخاص يقولون ذلك فقط لإثبات أنني مخطئة، وأنه ليس بوسعك أن تحصل على ما تريده من الحياة. هؤلاء الأشخاص عادة ما يخفقون في اختبار العصا السحرية. إنهم لا يريدون حقاً أن يصبحوا رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية أو بيفرلي سيلز* التالية، إنهم فقط يريدون أن يحموا

* مغنية أوبرا أمريكية

أحلامهم الحقيقية من الأمل وألم الإحباط، ولكن في بعض الأحيان نكون بصدد التعامل مع أمر أكثر جدية: حلم قديم من أحلام الطفولة أبي أن يطويه النسيان. أتذكر التدريب الذي فكرت فيه بشأن «ماذا كنت ستكون» لو أن البيئة التي قضيت بها طفولتك كانت مختلفة؟ حسناً، ماذا لو كنت لا تزال تتوق خفية لأن تكون عازف بيانو في فرقة موسيقية كبرى أو راقصة باليه أو جراح قلب أو رئيس مجلس إدارة أو رائد فضاء أو كاتباً روائياً مشهوراً - وكنت تبلغ من العمر ٣٠ أو ٤٠ أو ٥٠ أو ٦٠ سنة؟

أنا أتمسك بما قلت. إذا كنت تريد هذا الحلم حقاً، فلا يزال بإمكانك تحقيقه - ما لم يكن حلماً مثل حلم أديل. فهي تواجه مشكلة بحق، لأنها قد اختارت قمة إحدى المهن النادرة - لأي قلة قليلة تمتهنها - التي من المستحيل أن يصل المرء بها إلى أعلى المستويات إذا جاءت بدايته متأخرة. إنها أنواع الفنون والرياضات التي تتطلب قدرات جسدية، والتي تعد إمكانيات الأجسام الفتية بالإضافة إلى التدريب المبكر ضرورات أساسية لها. إن ممثل المبيعات لدى إحدى شركات التأمين البالغ من العمر ٤٥ سنة، مهما كانت لياقته البدنية، لا يمكن أن يجعل هدفه أن يصبح لاعب كرة محترف أو ملاكماً محترفاً أو مغنياً أوبرالياً أساسياً في دار أوبرا المتروبوليتان أو رودلف نيرييف. (وهذا لا يعني أن ليس بوسعه أن يتدرب على الرقص أو الغناء أو الملاكمة أو البيسبول ويكتسب مهارة لا يُستهان بها ويحظى بقدر كبير من المتعة.) وأديل لا يمكن أن تكون بيفرلي سيلز. إنها محقة بذلك، ولكن هذا لا يعني أنه ينبغي عليها التخلي عن حلمها، وإنما ينبغي عليها أن تأخذه على محمل الجد، لأنه يدلها على ما تحتاج إليه لتصبح سعيدة. وهذا شيء تستطيع ويجب أن تحصل عليه - أي المحك الخاص بها.

إذا كنت غارقاً في حب هدف أنت على يقين من كونه مستحيلاً، فلا تجعل المرارة تتسلل إلى نفسك بشأن «ما كان سيكون» وتعدّ حياتك قد ضاعت هباء. اسأل نفسك، ما هو المحك؟ لماذا أريد هذا الهدف؟ لو أنك جئت إليّ بحلم أديل، سأحاول أن أعرف ما الذي تحببته بحق في أن تكوني بيفرلي

سيلز. هل هي النجومية - أن تكوني ثرية ومشهورة ومحبوبة؟ أم أنك فقط تحبين الغناء وتتوقين إلى أن تتمكني من إصدار تلك الأصوات الرائعة؟ هل الأوبرا تحديداً هي ما تحبين غناءه؟ هل أردتِ دوماً أن تعطي المسرح وتغني في عرض أوبرالي؟ أم أنك مفتونة بالفن الأوبرالي الاحترافي إلى درجة أنك قد تفعلين أي شيء لمجرد التواجد بقرب فرقة أوبرالية رفيعة المستوى، حتى لو كنتِ لا تستطيعين أن تغني نغمة واحدة؟

والآن لنأخذ هذا المحك ونصمم هدفاً حوله!

إذا كان ما تريده هو أن تصبح نجماً ويتم استضافتك في كل برنامج حوارى يتم عرضه بجميع أنحاء البلاد، فأنت تستطيع ذلك. أنا أعددك، هناك شيء ما فريد من نوعه بشأن أسلوبك أو خبرتك يمكنك أن تتخذه مدخلاً للنجومية. لقد حقق الناس الشهرة عن طريق كل شيء بداية من الجسور إلى العناية بالحدائق، من حب القطن إلى خبرة الأمومة. والجميع يعرفون أنه ما أن تصبح نجماً، حتى تصبح الفرصة سانحة أمامك للقيام بجميع صنوف الأشياء - حتى الوقوف أمام الناس والغناء!

إذا كان الغناء هو ما تحبين... فَعَنِّ! في دورة المياه، في الصباح، بأعلى صوتك، وفي طرفة عين. أنا أحب الغناء، وأنا أعني طيلة الوقت في مطبخي. لستُ بحاجة إلى مقالات نقدية مادحة، ويمكنني أن أردتي ما أشاء! حقاً، لتتلق دروساً في علم الصوت. ولم لا؟ يمكنك أن تصلي إلى درجة من المهارة تدخل السعادة إلى قلبك، درجة من المهارة تجعلك تغنين «ليدير» مع المغني المصاحب من مجموعة موسيقية محلية، بل قد تصلين إلى درجة من المهارة، إذا كان الغناء الأوبرالي هو ما يستهويك، بحيث تقومي بدور البطولة في عرض للهواة... وإذا لم تجدي واحداً، فابدئي واحداً. قد تستيقظين يوماً لتجدي نفسك وقد أصبحتِ بيفرلي سيلز المحلية.

إذا كنتِ تريدين أن تكوني بصحبة فرقة أوبرالية متخصصة، فثمة العديد من الطرق ليتحقق لك ذلك. يمكنك أن تذهبي مباشرة إلى مكتب الإنتاج وتخبريهم بأنهم في حاجة إلى سكرتيرة ممتازة تعرف كل شيء عن فن

الأوبرا من الألف إلى الياء. (لا ضرر من استخدام مواهبك للمرور خلال الأبواب المتاحة.) يمكنك أن تبدئي دورة دراسية للتعريف بفن الأوبرا للكبار أو الصغار، وتتخذي الترتيبات اللازمة للذهاب بهم في جولة وراء الكواليس بعد العروض. يمكنك أن تقومي بتنظيم حفلات خيرية. يمكنك أن تكتبي ملاحظات عن البرنامج الموسيقي. يمكنك أن تقدمي لقاءات مع أعضاء الفرقة في إحدى قنوات التلفزيون العامة. قد تستمر القائمة كما يحلو لك - وينبغي أن تتضمن كل فكرة ترد بذهنك، مهما كانت تبدو سخيفة أو بعيدة عن الواقع أو غير مكتملة. « المروق عبر المسرح أثناء الفصل الأول من أوبرا عايدة دون كامل ملابسي» يمكن أن يكون بنداً لا غبار عليه في القائمة الخاصة بك.

هذا نوع يسير من استجلاب الأفكار - أيسر الأشكال من تقنية تم إثبات فاعليتها لتحرير القدرة الخلاقة على حل المشكلات. إنها كرمي الشباك على أوسع مساحة ممكنة قبل جذبها وفحص ما تم صيده. إذا كنت تخشى أن تدع أفكارك تتجاوز حدود «الواقع» و«الحس الصائب»، فقد لا تقبض أبداً على تلك الفكرة الوحيدة الهاربة التي تلمع على هوامش الإمكان وتكمن بها الإجابة التي تبحث عنها.

بعدها تنتهي من تسجيل كل الأفكار التي تخطر لك، قم بمراجعة القائمة وانظر إلى كل فكرة من تلك الأفكار. مهما كانت درجة غرابة تلك الفكرة أو مهما كانت غير عملية، فلا بد من وجود شيئاً مفيداً بها، ثم قم بوضع ملاحظات على المشكلات: ما تعلمت عن نفسي (أكثر الأفكار خرقاً التي تخطر ببالك يمكن أن تقدم لك دلائل على مواهبك واحتياجاتك الشخصية)، وأخيراً، مقترحات ودروس. وبهذه الطريقة، حتى لو أسقطت تلك الفكرة من الحساب، فإنك إنما تسقط القشرة الخارجية فقط وتحفظ بلب الفكرة التي يمكن أن تحصل على أفكار جديدة منها.

على سبيل المثال:

الفكرة: المروق عبر المسرح دون كامل ملابسي

فأدتها:

تجلب الكثير من الانتباه بسرعة

المشكلات:

النوع الخاطئ من الانتباه - لا يجعلك معروفاً

قصير الأمد ومحرج وينتهي بك إلى السجن.

ما تعلمت عن نفسي:

يوجد صوت خفيض داخلي يقول

«انظر إليّ - أتراني؟»

المقترحات والدروس:

نوع أكثر احتراماً من الحركات الاستعراضية

الدعائية؟ مسرح شوارع؟ الغناء في حديقة؟

إلقاء خطب؟

استمر من هذه النقطة، عاجلاً أم آجلاً ستجد غاية تحقق لك بالفعل أنواع الرضا الجوهرية التي كنت تبتغيها من حلمك «المستحيل».

ولكنني أريدك أن تعرف أن معظم الأعلام ليست مستحيلة، بينما تم غسل عقولنا بطريقة جعلتنا نظن أنها كذلك. قيود الجسد البشري التي قد تمنعنا قليلة. قليلة حقيقةً. البقية تكمن في العقل، وتلك يمكن تغييرها. انظر إلى التغيير الجذري الذي حدث في القواعد المتعلقة بما يمكن وما لا يمكن للنساء عمله خلال السنوات العشر الأخيرة! لقد أصبح لدينا مديرات تنفيذيات، ورائدات فضاء، وسائقات شاحنات من النساء، وطالبات في أكاديمية وست بوينت العسكرية، وفارسات لخيال السباق. لقد حان الوقت لنلقي بنوع آخر من الخرافات القاسية - خرافات التقدم في السن، تلك القائلة بأن «الأوان قد فات». إن هذه الخرافات لا تضر فقط «المواطنين كبار السن» الذين يتم إجبارهم على التقاعد، بل إنها تعصف بدورة حياتنا بأكملها، مجتثة مجموعة جديدة من الأمور الممكنة عند كل عقد. إذا لم تدرس الباليه وأنت بسن العاشرة، إذا لم تصبح عازف بيانو بفرقة موسيقية مرموقة بحلول سن العشرين، عالماً أو روائياً واعداً بحلول

سن الثلاثين، مديراً تنفيذياً ينتظره مستقبل باهر بحلول سن الخامسة والثلاثين، وعلى قمة مجالك بحلول سن الخامسة والأربعين . . . فأنس الأمر!

ليس هذا صحيحاً - ولا كلمة واحدة منه. لقد قالت لي عازفة سابقة في فرقة موسيقية في الستينات من العمر إن بعضاً من أفضل طلابها وأكثرهم جدية هم أشخاص في الأربعينات من العمر. ما قد فقدوه من خفة الحركة، يتمكنون من تعويضه وأكثر بالإرادة والتركيز. على العكس من الكثيرين من صغار السن، هم يعرفون ما يريدون، ويعرفون كيف يعملون، ويعرفون قيمة الوقت. والشيء نفسه ينطبق على الأشخاص الأكبر سناً في سعيهم وراء أي هدف. توجد أمثلة في كل مكان حولنا لأشخاص بدأوا نشاطاً جديداً أو مهنة جديدة في النصف الثاني من أعمارهم وترددت أصداً نجاحاتهم في مختلف الأوساط - مثل أستاذ اللغة الإنجليزية نورمان مكلاين الذي قام بنشر أول كتاب له ونال قدراً كبيراً من الحماسة والإطراء من النقاد في سن الثانية والسبعين. أو مثل غرايس بلووم التي حصلت على درجة الماجستير وهي في سن السادسة والثمانين. أو مثل كاثرين زيربولو التي تقول «أردت دوماً أن أعمل بالمرشح. عندما كنت في حوالي التاسعة من عمري، أردت أن أكون مثل ثيدا بارا أو شيء من هذا القبيل. كنت أتدرب أمام المرأة.» على الرغم من أن طموحات زيربولو المسرحية تعطلت فترة طويلة لأنها لم تلق تشجيعاً من أسرتها، وبسبب زواجها في سن الثامنة عشر وإنجاب أطفال، إلا أنها لم تفقد يوماً حبها للمسرح...» وفي سن الخامسة والسبعين بدأت! هكذا قالت متعجبة. وهي من الممثلات البارزات في نيو رينكيل ثياتير في بوسطن الكبرى، وهي فرقة مسرحية يتجاوز عمر جميع الممثلين بها الستين سنة. لذا فإنه يصعب أن نقول «إن الأوان قد فات» لبيد شخص يبلغ من العمر ٢٨ سنة في تعلم العزف على التشيلو أو شخص يبلغ من العمر ٥٤ سنة في حوض غمار السياسة!

فيما عدا الاستحالة التامة، ثم سؤال واحد فقط تسأله لنفسك عن هدف طموح مثل «ماذا كنت ستكون؟» وهو: هل أنا على استعداد للاجتهد

للولوصول إليه؟ هل أنت على استعداد لقضاء عشر أو خمس عشرة سنة في بناء المستقبل السياسي المطلوب للترشح لنيل مقعد في مجلس النواب؟ هل تملك النزعة التنافسية لتسلك السلم المؤسسي؟ هل أنت على استعداد لأن تكوني السيدة الوحيدة البالغة من العمر ٤٠ سنة بصفك في كلية الطب، وأن تصلي إلى سن الخمسة والأربعين قبل البدء في مزاولة المهنة؟

أنا لا أقصد بذلك «هل بلغ بك الخوف درجة تحول بينك وبين ذلك؟» إذا كان هدفك جديراً بك، وإذا كان يمثل تحدياً حقيقياً بالنسبة إليك، فسيشيع الفزع في صدرك لا محال. إن هذا الخوف طبيعي وليس سبباً للتخلي عن حلم تشتهيته. السؤال الحقيقي هنا هو: ما مدى رغبتني به؟ إذا كانت الإجابة «بما يكفي لأن أمضي في الطريق إلى آخره»، فإذن أتمنى لك مزيداً من القوة، وسأريك كيف تتعامل مع الخوف. ولكن ماذا لو جاء قرارك بأن الثمن الذي ستدفعه من وقتك وجهدك يفوق ما يعود عليك به الهدف من أنواع الرضا؟

يوجد لديك بديل - بديل لكل من التخلي عن ذلك الحلم وتسخير نفسك عبداً له. جد المحك وقم بتصميم هدف آخر حوله - هدف تكون على استعداد للعمل من أجله. احصل على تلك الأنواع من الرضا بطريقة أسرع وأسهل. إذا كان جوهر التطبيب بالنسبة إليك هو مساعدة الناس، فلك أن تختار التمريض أو العلاج الطبيعي أو الخدمات الاستشارية أو التوليد أو التدليك أو التدريب على الرقص أو التغذية. إذا كان المحك الخاص بك هو الافتتان بالجوانب العلمية للصحة والمرض، فيمكنك أن تدخل إلى مجال علم الأمراض أو الكتابة العلمية أو الرسوم التوضيحية الطبية.

الأمر يرجع إليك. المفاجأة حقيقةً هي أنك قد تتوصل إلى هدف يلائمك أكثر من الهدف الأصلي!

عندما نفكر في ما نريد أن نفعله ونكونه، عادة ما يحد من خيالاتنا الأدوار المعيارية المتوافرة في جعبة المجتمع: طبيب، محام، تاجر أو رئيس. نحن نختار دوراً يلائمنا أو يشبهنا إلى حد ما، ثم نحاول أن نجعل أنفسنا

ملائمين له - بدلاً من إيجاد أو اختراع شيء مثالي لما نحن عليه. على سبيل المثال، عندما كنت طفلة صغيرة كنت أريد أن أكبر وألعب دور البطولة في العروض الموسيقية في برودواي. وكانت جودي جارلاند هي مثلي الأعلى. حينها لم أكن أستطيع أن أحدد سبب ذلك، ولكنني أستطيع أن أقول الآن: كنت أتوق إلى الاهتمام والإعجاب والحب. كنت أريد أن أعتلي المسرح وأغني بجميع جوارحي لجمهور من المشاهدين فيرقون لي الحب أنهاراً.

وحسبما سار الحال، ما أدركت وحصلت عليه هو أن أكون معالجة. وفي كل مرة أدلف فيها إلى المعامل الجماعية التي كنت رأسها، كان يُنظر إليّ كما لو كنت مهمة. كانت لي شهرة عالية في شارعنا ناينتي فيرست وبرودواي. لم يسمع عني أي شخص خارج هذا النطاق، ولكنني كنت أشعر كما لو كنت نجمة. كنت أقدم كل ما لديّ، وكنت أحصل على كل الحب والاحترام الذي احتجت إليه يوماً - ليس من جمهور تفصله عني مسافات، وإنما من أشخاص أستطيع أن أحبهم وأمسهم. لقد أمدّني هذا بالقوة اللازمة للاستمرار وابتكار ندوات فرق نجاح للنساء، أستطيع أن أنهض وأؤدي دوري أمام جمهور يتراوح عدد أفرادها ما بين أربعين وثلاثمائة شخص بل وأظهر على شاشات التلفزيون.

السبب في كل ذلك هو أن الحياة قد احتالت عليّ لأكتشف المحك الخاص بي. لو أنني كنت قد أصبحت واحدة من نجومات برودواي، ربما كنت سأحب ذلك وإن كنت أشك في الأمر. أعتقد أنني كنت سأكره ذلك. لقد جربت التمثيل عندما كنت في الثلاثين من عمري، ومطلقة، وأعيش وحدي مع أطفال في نيويورك. لقد استطعت بعد جهد جهيد أن أجمع القليل من المال، وقمت بالالتحاق بدروس للتمثيل في أحد ستوديوهات أتش بي، وحصلت على بعض الأدوار في عروض صغيرة. أتعرفون؟ الشيء الوحيد الذي راقني في الأمر كان اعتلاء المسرح، وإثارة الجماهير، والتنعم بحبهم. لم أحب دروس التمثيل، لم أحب البروفات، لم أحب المسارح، ولم أحب الممثلين الآخرين - ولم يكن يعينني كثيراً أن أظهار بكوني شخصاً آخر غير نفسي. (هذا هو الفارق بيني وبين ممثلة ولدت تتحلّى بالموهبة.) لو لم أرزق بأطفالي الذين

حالوا بيني وبين السفر مع العروض الصيفية، لربما استمرت في الأمر برغم كل شيء، ولكن يحلو لي أن أفكر أنه بحلول وقتنا هذا كنت سأكون قد مللت الأمر وسرت في طريقي لأقوم بما أقوم به الآن تحديداً!

لقد قمت بتصميم مفهوم المحك لأشجعك على أن تكون مبدعاً عن عمد بالقدر نفسه الذي اضطررتني الحاجة والظروف إليه. قد تحظى بأكبر قدر من المتعة على الإطلاق في تصميم هدف إذا كنت في واحدة من فترات «المراهقة» التي سبق أن أشرت إليها – فترات التغيير واكتشاف الذات عندما لا تكون متأكداً تماماً مما تريده، ويفتح العالم ذراعيه لك.

هناك فترتان مراهقة «رسميتان». الأولى في أواخر سن المراهقة وأوائل العشرينات، عندما يتخبط الكثير من الفتيان والفتيات يجربون العمل بمهن مختلفة في أماكن مختلفة في بحث غير متعجل عن شيء يشعرون بأنه يلائمهم. والثانية في أواسط العمر، عندما يكون الرجل أو المرأة قد حقق أهداف النصف الأول من حياته كتربية الأطفال، والأمان المادي، والنجاح في إحدى المهن – وقد يكون حراً وعلى استعداد لتجربة شيء جديد تماماً. ولكنك في الحقيقة تعود إلى فترة المراهقة في كل مرة تمر فيها بتغيير كبير في حياتك مثل الزواج أو الطلاق أو الترميل أو دخول أطفالك إلى المدرسة – أو الالتقاء بهدف طال انتظاره! حتى فقدان وظيفة، مع كل ما يجره عليك ذلك من مخاوف مادية، يمكن أن يتيح لك الفرصة لإعادة النظر في حياتك وإعادة تصميمها. وحتى الأمومة المبكرة، مع متطلباتها الثقيلة من حيث الوقت وتقييد حرية الحركة، وتغير صورتك عن نفسك وتفتح عوالم جديدة أمامك. مجرد قراءة هذا الكتاب ربما تكون قد قذفت بك رأساً إلى فترة مراهقة! (والمعنى الجذري لهذه الكلمة هو «التعهد بالرعاية من أجل النمو».) وفي هذه الحالة، ربما تدور بذهنك الكثير من الأفكار الرائعة وكذلك المحيرة عما تريده من الحياة. قد لا تستطيع حتى أن تحدد المحك الخاص بك – أو أن تختار واحداً من بين كل الاحتمالات التي تتناديك.

الحظ يقف إلى جانبك. قد سنحت فرصة جديدة للطفل العبقري داخلك.

ستتمكن من اللعب بكل المواهب والصفات التي اكتشفتها خلال بحثك عن نمطك الشخصي، حيث تقوم بإعادة تجميعها مثل قطع «البازل» إلى أن تتجمع على شكل تصميم لهدف فريد من نوعه يخصك أنت وحدك.

الإنتلاق من النمط الشخصي: آلان وفيكتوريا

تعد لعبتا «المتحري الخاص» و«عشرون شيئاً تحب القيام بها» من أهم التدريبات التي سنستخدمها هنا. إن تقرير المتحري الخاص وملف مواصفات الحياة الجيدة يرسمان لك صورة غنية ومختصرة لعبقريتك الخاصة. هل هناك فكرة موحدة تسري خلال تلك الصورة قد تطلق عليها اسم المحك؟ هل توحى جوانب من أسلوبك ببعض الأهداف المحتملة؟ هل بوسعك أن تبتكر بعض التركيبات الخلاقة التي تجمع بين العديد من صفاتك واهتماماتك في باقة واحدة؟ احرص على استخدام طريقة استجلاب الأفكار لتطلق العنان لخيالك. قد ترشدك أكثر أفكارك خروجاً عن المؤلف إلى هدفك المنشود.

كشف تقرير المتحري الخاص بآلان عن حبه للمساحات الخالية، ولملمس الأخشاب والأحجار، والأغذية الطبيعية. كان يعيش في شقة صغيرة في شيكاغو، لكنه أزال طلاء أحد الحوائط ليكشف عن الطوب، وقام بطلاء باقي الحوائط باللون الأبيض ليدخل على الشقة أكبر قدر ممكن من الضوء والرحابة. كان لديه الكثير من النباتات وملصق كبير لمشهد لأحد الجبال يبدو كما لو كان نافذة على عالم آخر. الكتب الموجودة على الرفوف ضمت مؤلفات ذات ثقل مثل تلك الخاصة بثورو وراثشيل كارسون ومرجع كامل عن الأرض.

ملف مواصفات جودة الحياة الخاص بآلان أنبأه بادئ ذي بدء بأنه، وهو في سن التاسعة والعشرين، لا يعيش الحياة المفضلة إليه. كان يعيش في شيكاغو لأنه درس هناك، وبعدها أنهى دراسته حصل على وظيفة مع

ناشر للمواد التعليمية، وكان يستمتع بأدائها، إلا أنه يحب التواجد في الهواء الطلق، ويحب تسلق الجبال رغم أنه لم يفعل ذلك كثيراً (إذ لا يوجد تل ذو حجم معقول في نطاق ١٠٠٠ ميل من شيكاغو)، وكان يستمتع بالأشغال اليدوية، إلا أنه، ونظراً لكونه أحد سكان المدينة المنشغلين، لم يتوافر له الوقت الكافي للقيام بذلك أيضاً. وكان يحب الوحدة والقراءة. لم يكن بحاجة إلى قدر كبير من المال ليكون سعيداً - وكان سيوفر بعضاً من المال الذي ينفقه على العطلات لو أنه كان يعيش بغرب البلاد. بعدما انتهى من مراجعة هذه الصورة لنفسه، أوجز المحك الخاص به في «القرب من الطبيعة - وبالأخص، جبال روكي».

هذا الاكتشاف لم يدل على أي شيء لم يكن آلان يعرفه بالفعل - غير أنه لم يعتبره محوراً منطقياً لتصميم حياته حوله! مثل الكثيرين منا، افترض أن العمل الجاد لكسب العيش لا يتضمن ممارسة ما يحب لمدة تزيد عن أسبوعين أو ثلاثة كل سنة. لقد تراءى له يوماً أن الحظ قد حالفه عندما جعل له وظيفة مثيرة للاهتمام. ندوة فريق النجاح التي حضرها أقنعتة بأهمية أن يعيش حياة كاملة أكثر تناغمًا مع عبقريته الخاصة. حين تم تحديه لتصميم هدف، قال آلان إنه يظن أنه سيسعد بالعمل حارساً بحديقة عامة أو مراقباً للحرائق أو مراقباً للغابات أو مزارعاً للأشجار. بل الأفضل، أن ذلك سيشمل حبه للكتب، فيمكنه أن يفتح متجرًا للكتب بمدينة جبلية صغيرة - أو يبدأ مشروع دار نشر صغيرة متخصصة في الأدلة المصورة للطيور والنباتات وأدلة للرحلات الكشفية وفلسفة الطبيعة. أو، بما أنه يحب وظيفته، فيمكنه أن يبحث مدى إمكانية افتتاح فرع للشركة في دنفر أو الانتقال إلى قسم المبيعات وطلب العمل بالولايات الغربية.

أيًا كان الهدف الذي يختاره آلان من بين تلك الأهداف المحتملة، فليس ثمة شك في مواجهة مشكلات. كان يعرف أنه سيكون لزاماً عليه مواجهة خيبة أمل أبيه لو أنه اختار مجالاً مثل مراقبة الغابات والذي لا يمت بصلة لتعليمه. افتتاح متجر للكتب أو دار نشر يتطلب مخاطرة مالية ومعرفة لا يملكها. والانتقال إلى غرب البلاد لصالح دار النشر التي يعمل لديها

يقتضي إقناع رئيسه بقيمة ذلك لصالح العمل. ولكن المشكلات ليست سبباً للتخلي عن الحياة التي تريدها. اختر الهدف الذي يبدو أكثر إثارة بالنسبة إليك - حتى لو كان الأكثر «استحالة». قرر الآن أن يبدأ مشروع دار نشر صغيرة متخصصة. جعل غايته تحويل المشروع إلى شراكة مع شخص يملك رأس مال يكفي للاستمرار لمدة سنتين (تذكر: عليك دوماً تحديد هدفك في صورة غاية يمكن الوصول إليها بحلول تاريخ محدد).

فيكتوريا، المطلقة ذات الاثنين وأربعين ربيعاً الأم لأربعة أطفال، كانت تحب امتلاك التحف الأنيقة - التي لم تكن تملك ثمنها. كانت قد ورثت طاولة عتيقة جميلة من عمته، وفيما عدا ذلك قامت بتزيين منزلها بأفضل الأشياء التي استطاعت العثور عليها في محلات السلع المستعملة، ومن بينها بعض القطع التي قامت بإزالة القشرة التي تغطيها وأعدت طلاءها بنفسها. كانت تحب أن تقضي أيام الأحاد تتجول في تلك المحال بين القطع القديمة التي تراكم عليها الغبار والتي قد يتضح أنها ذات قيمة كبيرة. كانت منبهرة بإحساس التاريخ الحي الذي كانت الأشياء القديمة تبعثه في نفسها. كتبها المفضلة كانت قصص الحب التاريخية. كانت تستمتع بإقامة الحفلات التي تقدم فيها المأكولات الفاخرة، وتعد بها المائدة إعداداً جميلاً، وتدور بها الأحاديث الممتعة - وذلك إذا تمكنت من إقناع أطفالها الصغار بالخلود للنوم ووجدت لديها ثلاثة أطباق سليمة بدون شروخ أو كسور. كانت تحن إلى سنوات دراستها الجامعية بجنون، كونها الوقت الوحيد في حياتها الذي كانت محاطة فيه بأشخاص نشطين في مجال الفنون. وكانت تعشق ارتياد المسارح.

لاقت فيكتوريا الكثير من الصعوبات وفي الوقت نفسه استمتعت كثيراً بتحديد المحك الخاص بها. وأخيراً عبرت عنه قائلة: «جو تاريخي أصيل - دراما الماضي في الأشياء خاصة الأشياء الأنيقة». ولكنها لم تواجه أي مشكلة في اقتراح أهداف - فقد وجدت حوالي خمس عشرة فكرة! كان بعض منها: أن تعمل بتجارة الأنتيكات أو مصممة ديكورات داخلية أو أن تفتح متجراً خاصاً بها للسلع المستعملة فتأتي الكنوز المغطاة بالغبار إليها،

أن تعمل بإدارة المزادات وتدير بيع الأملاك الخاصة، أن تحترف تجديد الأثاث وإعادة طلائه بالمرأب الخاص بها، أن تقوم بتصميم ديكورات تعبر عن «فترات زمنية» معينة للعروض بأحد المسارح المحلية، أن تقود جولات لقلع أوروبا المهيبة – أو المنازل التاريخية في المدينة التي تعيش بها أو تؤسس جمعية محلية تعنى بالنواحي التاريخية.

كانت مشكلات فيكتوريا تنحصر في الوقت والمال وهما مشكلتان بدتا كبيرتان. فهي تعول أطفالها كمديرة لشؤون العاملين بشركة تأمين كبرى. كانت وظيفتها روتينية إلى حد كبير ولكن آمنة، ولم تكن تستطيع أن تتحمل كلفة التخلي عنها. ولكنها أدركت أن الجولة العرضية التي يغلب عليها الأسى بمحال التحف بالقرب من هارتفورد لا تمدها بالجرعة الكافية مما تحب. ولذا نصحتها بأن تجعل غايتها الأولى شيئاً يمكن لها أن تبدأ في عمله أو تعلمه الآن، في أوقات فراغها – في عطلات نهاية الأسبوع وبعض الأمسيات.

وبكل سعادة حددت فيكتوريا لنفسها ليس غاية واحدة وإنما اثنتين: أن تبدأ في القيام بأعمال التجديد وإعادة الطلاء لأصدقائها وجيرانها في عطلات نهاية الأسبوع (الأمر الذي سيسعدها وفي الوقت نفسه يدر عليها دخلاً إضافياً)، وأن تقوم بالالتحاق بدورة دراسية مسائية لتعلم فن الديكور المنزلي في المدينة ليوم واحد كل أسبوع، متطلعة إلى احتمال قيامها بتغيير مهنتها مستقبلاً. وعلاوة على ذلك، تطوعت لتصميم الديكورات المسرحية لإحدى مسرحيات شكسبير في مدرسة ابنتها الثانوية!

يكشف وضع فيكتوريا عن مشكلة من المحتمل أن تواجهها بدورك. ماذا لو أنك وجدت، بعد أدائك للتدريبات الواردة في النصف الأول من هذا الكتاب، أن لديك أشياء أكثر من اللازم تريد القيام بها؟ لا يمكنك أن تقوم بها جميعاً في حياة واحدة، ستحتاج على الأقل خمس حيوات.

تهانينا! إنك لا تعاني من مشكلة، إنما أنت فاحش الثراء. لن أقول لك أن تحسم أمرك وتترك الفرص الضائعة للحياة التالية التي تتجسد بها، لأن

أحداً لم ينجح قط في أن يثبت لي أننا سنتجسد من جديد. ما سأفعله هو أنني سأقدم لك خمس حيوات - في الخيال - لتحقيق أقصى استفادة ممكنة من الحياة التي بين يديك.

خمس حيوات وكيف تعيشها جميعاً

فكر في الأمر: لو أن لديك خمس حيوات، ماذا ستفعل بكل منها؟

أنا لا أقصد بذلك لو أنك كنت خمسة أشخاص مختلفين. أنا أقصد لو كان باستطاعتك أن تكون نفسك خمس مرات، وفي كل مرة تستكشف موهبة أو اهتمام أو أسلوب حياة مختلف بكل لمحاته.

مثل كل التدريبات في هذا الكتاب، يتسم هذا التدريب بالمرونة - فيمكنك تعديله ليلائمك. إذا كنت تستطيع أن تدبر أمرك بثلاث حيوات، فلتأخذ ثلاثاً. إذا كنت بحاجة إلى عشرة، فلك ما تشاء. أنا اخترت خمسة لأنه رقم لطيف مواتٍ.

في واحدة من حيواتي، سأكون كما أنا بالضبط. في واحدة، سأكون عالمة نباتات من القرن التاسع عشر وأقضي وقتي كله في رسم الزهور. في حياة أخرى، سأكون عالمة فيزيائية أعمل بالنظريات. في حياتي الرابعة، سأكون جودي جارلاند - لا، شيء أقل حدة ومأساوية، نجمة للعروض الموسيقية الكوميديّة! في حياتي الخامسة، سأنغلق على نفسي وأعيش وحدي بجزيرة وأكتب.

صديقتي جوليا الكاتبة قالت إنها ستكون:

١. كاتبة
٢. عازفة موسيقية محترفة (كان هذا «ما كان يمكن أن تكونه»)
٣. عالمة لغات ورحالة حول العالم
٤. عالمة طبيعة أو عالمة أحياء بحرية

٥. زوجة/أماً/مزارعة

جيين، البالغ من العمر ٤٧ سنة الذي يعمل بالرهون العقارية البنكية في شركة للعقارات، أراد أربع حيوات:

١. رئيس قسم الإسكان والتنمية الحضرية

٢. دليل للصيادين

٣. كاتب روائي (كان هذا «ما كان يمكن أن يكونه»)

٤. مذيع في الراديو لمباريات البيسبول للمحترفين

هاربيت تركت دراستها في الجامعة منذ عشرين سنة مضت لتتزوج جيين وينجيان خمسة أطفال. قالت إنها لو أتاحت لها الفرصة لتكرار الأمر مجدداً خمس مرات، فإنها ستكون:

١. أماً لخمسة أطفال

٢. دارسة للأدب الإنجليزي

٣. رسامة

٤. راقصة (كان هذا «ما كان يمكن أن تكونه»)

٥. مديرة لمشروع أو مؤسسة كبرى

أماندا، محررة كتبي، قالت إنها ستحتاج إلى حياتين فقط. في واحدة، ستقضي الكثير من وقتها بالهواء الطلق تمارس ركوب الخيل وركوب الدراجات وفلاحة الحدائق وحفظ الخضروات والفواكه، على أن تكون محاطة بالحيوانات من كافة الأنواع. (كانت تحلم وهي طفلة صغيرة بأن تكون مدربة لخيول السباق) وفي الحياة الأخرى، كانت ستعيش في مدينة نيويورك وترتاد المتاحف والحفلات الموسيقية والمسارح، وتقيم حفلات رائعة، وتدرس فن الباليه – وتعمل محررة. تقول أماندا: «المشكلة الوحيدة

هي أنه أياً كانت الحياة التي أعيشها، سأفتقد الأخرى.»

وهذا هو بيت القصيد. إذا كان عليك اختيار حياة واحدة فقط من «حيواتك»، حتى لو كانت تلك التي تفضلها، فإنك ستتوق لكل الحيوانات الباقية، لأنها جميعاً أجزاء حيوية منك. إن أتعبت عبارة طرقت آذاننا هي «احسم أمرك!» هناك أشخاص في هذا العالم يبدون كما لو كانوا قد ولدوا لغرض واحد فقط، ولكن هؤلاء هم الاستثناء النادر. معظم أنواع العبقرية لها جوانب متعددة، أينشتاين نفسه كان يحب الموسيقى بقدر حبه للفيزياء. لو طُلب إليه أن يختار بين باخ والنسبية لكان ذلك أشبه بأن يُسأل «هل تفضل بتر يدك اليمنى أم اليسرى؟» والأمر نفسه ينطبق عليك. في كل حياة من «حيواتك» يوجد شيء تحبه كثيراً وتحتاج إلى إدخاله إلى حياتك الواحدة - وهذا في مقدورك.

إنني لم أقرر بعد ماذا سأكون عندما أكبر، وأعدكم أنني عندما أصل إلى سن الثمانين لن أكون قد قررت بعد. ما أخطط لعمله هو أكبر كم من الأشياء التي تتسنى لي. ما أخطط للحصول عليه هو كل ما تسنح لي الفرصة لامتلاكه. في رأيي، توجد إجابة واحدة فقط على السؤال «ماذا تريدان؟»، وهي «كل شيء».

لديهم مقولة رائعة في المكسيك: «الحياة قصيرة لكنها واسعة النطاق». وأنا لست متأكدة تماماً من كونها «قصيرة»، هل أدركت فعلاً أنه قد يكون أمامك عشرين أو ثلاثين أو أربعين سنة أخرى لتملأها؟ على أي حال، حياتك بها مساحة أكبر بكثير مما تظن - مساحة لكل شيء في «حيواتك الخمس» ثم المزيد. لا يستلزم العثور على تلك المساحة أكثر من الاستخدام الفعال للوقت وهذا يعني التخطيط والمهارات والتقنيات التي ستتعلمها في النصف الثاني من هذا الكتاب. ما أن تتعلم كيف تستخدم الأيام والأسابيع كمعابر تصل بها إلى أهدافك، حتى يتضح لك أن الوقت لا يجب أن يكون قارباً يسير على غير هدى أو جهازاً للركض تجري عليه. إنه مادة خام يمكنك استخدامها بالطريقة نفسها التي تستخدم بها النحات الطمي،

ومنه يمكنك أن تشكل ليس هدفاً واحداً وإنما أهدافاً كثيرة.

ولذا فإن الهدف الأول الذي اخترته لنفسك في هذا الفصل ما هو إلا الهدف الأول. وإذ ينزاح الستار عن التصميم الكلي لحياتك، سيشمل أهدافاً كثيرة من مختلف الأنواع والأحجام والأشكال - بدايةً من فقدان عشرة أرطال من وزنك بحلول الشهر القادم وحتى الارتحال حول العالم بعد عشر سنوات من الآن، من بناء منزل أحلامك إلى طباعة بطاقات معايدة خاصة. أي شيء تريده يمكن أن يتحقق على أرض الواقع لو أنك قمت بتشكيله في صورة هدف ملموس. وبما أن الهدف النهائي هو حياة رائعة، حياة تتضمن بعضاً من كل ما تحب، فإنني أود أن تحاول القيام بتصميم خطة حياة - نمط أكبر لأهداف متعددة يدمج كل ما تحتوي عليه «حيواتك» الخمس (أو الثلاث أو العشر).

قبل أن أعرض لك بعض الطرق التي يمكن استخدامها لتضمين الكثير من الأهداف بخطة حياة واحدة، أريد أن أذكرك مجدداً بأنك لا توقع بدمائك على أي عقود. إذ تمضي خلال الحياة، سيتغير منظورك وستتغير أولوياتك، ستلوح اهتمامات جديدة في الأفق، وستدوى بعض الاهتمامات القديمة. قد لا تحمل خطة حياتك بعد خمس أو عشر سنوات من الآن شبيهاً كبيراً بخطة الحياة التي ترسمها اليوم، ولكن من الأفضل أن يكون لديك واحدة دوماً. إنها طريقة لتذكير نفسك بأن الوقت المتاح أمامك ملك لك لترسم به صورتك الخاصة، مهما كانت التغيرات التي ستطرأ على تلك الصورة.

الأهداف المتعاقبة: تغيير الخيول في منتصف الطريق

من أوضح الطرق لدمج أكثر من اهتمام واحد بحياتك هي التركيز على اهتمام واحد في المرة الواحدة ثم القيام بها واحداً تلو الآخر. الأشخاص الذين يقومون بتغيير مهنتهم في منتصف حياتهم - كالتخلي عن وظيفة تنفيذية لافتتاح متجر للكتب في فيرمونت - يتبعون هذا النوع من خطط

الحياة. نحن نندهش ونتأثر عندما يقوم شخص ما بذلك فقط لأننا قد صدقنا الفكرة الحمقاء القائلة بأنه من «الطبيعي» أن يحسم الناس أمرهم مرة واحدة لحياتهم بأكملها. هناك الكثير من الأشخاص الذين يجيء تغييرهم للخير في منتصف الطريق بطريقة أكثر طبيعية بكثير. مثلي أنا: إن أسلوب حياتي هو تغيير أهدافي كل خمس أو عشر سنوات. لا يمكنني أن أفكر بطريقة أفضل للعيش من القيام بشيء حتى أنال كفايتي منه أو أمله ثم أنتقل لشيء آخر.

التخطيط المتعاقب يعد طريقة جيدة لأي شخص امرأة كانت أم رجلاً يريد الجمع بين الانخراط المكثف مع الأسرة والمستقبل المهني أو لزوجين للتناوب في تحمل مسؤوليات كسب العيش والتعهد بالرعاية وفترات الدراسة أو العمل الإبداعي. قد تقرر إحدى السيدات أن تنجب أطفالها مبكراً، ثم تعود إلى الدراسة أو العمل عندما يصلون إلى سن دخول المدرسة – مثل هاربيت، أم الخمسة أطفال، التي أنهت دراستها الجامعية ثم التحقت بدراسة الماجستير في اللغة الإنجليزية عندما وصل أصغر أبنائها إلى الدراسة الثانوية. أو قد تقرر أن تصل إلى مستوى معين في مستقبلها المهني قبل أن تنجب أول أطفالها في الثلاثينات من عمرها. يبدو عادةً الترحال هدف يتم التخطيط له بعد الوصول إلى هدف مهني أو مادي. إن خطة حياة جوليا للسنوات العشر القادمة تتضمن كل الثلاثة: أن تكتب كتاباً من تأليفها، وترتحل لسنة أوسنتين وتتعلم اللغات (واحدة من حيواتها الخمس كانت «عالم لغات ورحالة حول العالم»)، ثم تستقر في الريف وتنجب طفلاً (فتصبح «زوجة وأماً ومزارعة»).

ميزة الأهداف المتعاقبة هي معرفة أن الهدف الممتع التالي قابح في انتظارك مما يحثك على الالتزام بالتاريخ المستهدف لهدفك الأول، ولكن مكنم الخطر بهذا النوع من التخطيط هو أنه قد يستخدم لتأجيل الهدف الذي تريده – وتخشاها – أكثر. وإذا استخدمته بتلك الطريقة، فلن يجدي ذلك نفعاً، لأنك قد تؤول هذا الهدف إلى ما لا نهاية. ولذا فإن من القواعد الأساسية الجيدة أن تقوم بترتيب حيواتك الخمس وفق أهميتها بالنسبة إليك – ثم تسعى

وراء الأكثر أهمية أولاً، حتى لو لم تكن الحياة التي تعيشها الآن.

الأهداف المتزامنة: الازدواج

ولكن ماذا لو كانت حياتان أو أكثر من «حيواتك» على الدرجة نفسها من الأهمية بالنسبة إليك؟ لنفترض أنك شخصية سعيدة منقسمة مثل أماندا، التي هي نصف مربية خيول سباق من كنتاكي ونصف محررة منفتحة على العالم من نيويورك؟ إذن تسعى وراء الاثنين في الوقت نفسه! تصبح محررة تعمل مربية خيول سباق أو العكس. توجد لدى أماندا صور لخيول السباق المهجنة الأصيلة تغطي لوحة النشرات بمكتبها، بما في ذلك واحدة «لإينها الروحي» - مهرة صغيرة مملوكة لأصدقاء لها. وهي تقضي الإجازات والعديد من عطلات نهاية الأسبوع في السباقات في ساراتوجا أو بلمونت. مثلما ينزع كلارك كنت بذلة العمل الخاصة به ليرتدي زي سوبرمان، يمكنها أن تتحول من الجوارب الحريرية والأقراط إلى الملابس الجينز والأحذية الطويلة ثم تعود مرة أخرى بالخفة نفسها. والطريقة الوحيدة التي تشعرها بإمكانية تحسين حياتها المزدوجة هي «المزيد من الاثنين» - مسكنان دائمان في المدينة والريف والانخراط بشكل أكبر في كلا عالميها.

تقديري أن الأهداف المتزامنة تؤدي عملها كأفضل ما يكون عندما تكون «الحياتان» (أو أكثر) اللتان تعيشهما غاية في الاختلاف - لأنه عندئذ تشكل كل واحدة منهما تغييراً منعشاً عن الحياة الأخرى، كما أن خطة «الازدواج» يمكن أن تكون كذلك طريقة لحل التعارض بين المحكين اللذين اشتهرا بصعوبة الجمع بينهما: الأمان المادي والإشباع الإبداعي. في مدينة نيويورك توجد مجموعة من عازفي الجاز الممتازين الذين يعزفون في النوادي في عطلات نهاية الأسبوع وبعض الأمسيات، أما في أيام الأسبوع، فهم... من سمسرة الأسهم في وول ستريت!

التبديل بين الأهداف: الغطاء المصنوع من قطع الأقمشة

من بين التنويعات على خطة «التزامن» أن تقوم بتنظيم حياتك بحيث يتسنى لك أفراد فترات متناوبة من الوقت للسعي وراء أهداف مختلفة. وهذا الأمر يأتي بشكل طبيعي للغاية للمعلمين، الذين تتاح أمامهم عطلات الصيف الطويلة ليقوموا بالترحال أو تسلق الجبال أو تنفيذ مشروعات مبتكرة أو قيادة جولات للطلاب؛ بل ويحصل أساتذة الجامعة على سنة كاملة يتفرغون خلالها لإجراء الأبحاث أو الكتابة. ولكنك لست بحاجة إلى أن تكون أكاديمياً لتقوم بتخطيط حياتك على هذا المنوال. مارجريت، وهي ممرضة وقابلة، تعمل وتدخر المال لمدة سنتين ثم تقضي ستة أشهر تجوب أنحاء أوروبا أو آسيا. وجين، المصرفي العامل بالرهون العقارية الذي شملت حيواته الأربع الصيد والكتابة والبيسبول، قد اخترع ما أطلق عليه «تفرغ رجل الأعمال». كل بضع سنوات يأخذ إجازة لمدة تتراوح ما بين شهرين إلى خمسة أشهر دون مرتب ويقضي تلك الأشهر في تتبع مسار الأسماك في مياه راكدة هادئة في فلوريدا.

الأهداف متعددة الجوانب

من الطرق الأخرى لتحظى بكل «حيواتك» في حياة واحدة أن تقوم بدمج اهتمامين أو ثلاثة من اهتماماتك بهدف واحد. أماندا قامت بنشر كتب عن سباق الخيل، وجوليا التي كانت ستذهب واحدة من حيواتها لعلم الأحياء البحرية تكتب عن الحيتان، جين يخطط لتخصيص فترة التفرغ التالية للكتابة (هذه هي الحياة الثالثة التي اختارها) عن البيسبول (هذه هي الحياة رقم ٤)، ومارجريت يمكن أن تجمع بين مهنتها وحبها للسفر والترحال بتقديم مهاراتها التمريضية المطلوبة بشدة في مختلف أنحاء العالم. يمكن لهدف متعدد الجوانب أن يزيد من سعادتك، وذلك لأنه

يوظف موهبتين أو ثلاث من مواهبك في الوقت نفسه، فلا يدع جزءاً هاماً منك قابلاً في الانتظار على الخطوط الجانبية.

سأذهب لأبعد من هذا وأقول إنك لو أردت أن تحصل على أقصى قدر من المتعة والطاقة من حياتك، فينبغي ألا تترك أي شيء مما تحب جانبا. ينبغي أن يتواجد كل ما تقوم بتسجيله في «حيواتك» الخيالية بصورة فعالة في حياتك في كل الأوقات، وذلك لأنك قد وضعت بتلك القائمة لسبب ما. إن الموهبة أو الاهتمام جزء حي من نفسك - كأي أذن أو عين، يجب استخدامه وتغذيته حتى لا يضم، فستصبح أقل مما هو مقدر لك أن تكون.

ولكن أنى يتسنى لخمسة أو ستة اهتمامات أن تستمر في الوقت نفسه؟ الكثير منا لم يتسنى له بعد تنمية مجرد اهتمام واحد. نحن ننبهر ونرتاع حينما نرى شخصاً من «أهل العزم» مثل باكمينستر فولر أو مارجريت مييد، فتعريفنا للشخص «العقري» هو أنه شخص يختلف عن بقيتنا. ماذا لو أنك كنت من صنوف الأشخاص الذين يحتاجون إلى التركيز على شيء واحد في المرة الواحدة؟ أنى لك أن تُبقي حبك للخيل حياً بينما تدرس القانون أو تتعلم العزف على الكمان بينما تقومين بتنشئة طفل وكتابة رواية أدبية؟ الأمر باختصار هو أنه لا يوجد القدر الكافي من الوقت والطاقة.

الوجبات الرئيسية والأطباق الجانبية

الإجابة على هذه المعضلة هي: اجعل الاهتمامات التي لا تقع في نطاق هدفك الرئيسي الحالي (أو أهدافك) «أطباقاً جانبية» - أشياء تقوم بها بين الحين والآخر لمتعتك الشخصية. ولهذا أهمية خاصة عندما تكون بصدد العمل للوصول إلى هدف بعيد المدى. لا تقل: «أوه، سأمتلك حصاناً يوماً ما عندما أصبح محامياً ناجحاً» أو «سأنغمس في الموسيقى بعدما أنتهي من كتابة

هذا الكتاب». ستأتي لحظات لن تعود قادراً فيها على الكتابة أو الاستذكار أو أي مما تفعله - إجازات رسمية أو أخرى تعطيتها نفسك. ستقضي بعضاً من هذا الوقت متكاسلاً أمام جهاز التليفزيون أو في لعب الفريزبي مع كلبك. نحن جميعاً نحتاج إلى بعض الوقت للتكاسل والاسترخاء. ولكنك تستطيع أن تستخدم بعضاً من هذا الوقت للعودة إلى ركوب الخيل أو للجلوس والاستماع إلى الموسيقى - أيّاً كان ما تحتاج إليه في حياتك، حتى لو لم يحتل المرتبة الأولى في ترتيب أولوياتك الحالية.

سأضرب لك مثلاً: أنا أعمل بمستوى عالٍ للغاية من الطاقة في الوقت الحالي، تقريباً ثماني عشرة ساعة يومياً. إنني أحقق هدفي الأول مع فرق النجاح، لدي الدافع والتصميمات والخطط، والأمر يروقني، ولكنني قد أنهار نتيجة الحرمان من الأحلام إذا لم أحصل كذلك على بعض الأطايب من «حيواتي» الأخرى السرية. ولذا كلما توفر لي بعض الوقت، أرسم صوراً للزهور! وحوائطي مغطاة بها. وأنا أحب كذلك قراءة الكتب عن الفيزياء. لقد عثرت على جزيرة يمكنني الذهاب إليها بمفردي عندما أكون فعلاً بحاجة إلى الابتعاد (تلك هي حياتي «المنعزلة»). ويدخل ضمن خطة حياتي للسنوات الثلاث القادمة أن أشترك في عرض كوميدي موسيقي للهواة - شيء ساذج بحق، مثل «صديقة البطلة». سأعتلي المسرح وأرقص وأغني. ما من شيء سيثنيني عن ذلك، لأنني أعرف أن هذا سيسعدني.

أي حلم طفولة قديم تنازلت عنه لأنك لم تعد تحتاجه هو غالباً مؤشر على شيء لا تزال بحاجة إليه في حياتك، لأن له جذوراً عميقة. جوليا، على سبيل المثال، قالت إنه ثمة احتمال أنها في ظل ظروف مختلفة كانت ستكون عازفة موسيقية محترفة. كانت تتمتع بأذن موسيقية عندما كانت طفلة صغيرة، ولكن لم يربط أي شيء في البيئة المحيطة بها بين تلك الموهبة وحقيقة أن أشخاصاً حقيقيين من لحم ودم هم من يصنعون الموسيقى. الآن وقد كبرت فهي لا تزال تحب أن تتعلم العزف على الكمان، وهي تعرف أنها بالقدر الكافي من الوقت والجهد يمكن أن تجيد العزف بدرجة كافية لتستمتع به، ولكن الكتابة طيلة الوقت لا تسمح بذلك.

ما عليها إدراكه هو أن وجود موسيقى في حياتها أمر ضروري - حتى لو كانت مجرد الاستماع إليها. ستشعر بأنها أكثر سعادة وحيوية لو استمعت إليها كثيراً. ويمكنها دوماً أن تجعل من دراسة الكمان هدفاً مستقبلياً عندما تحقق أهدافها الحالية في الكتابة - ولكن في غضون ذلك، يمكن للجزء الموسيقي منها أن يبقى حياً ويغني دون حتى آلة موسيقية.

«الأطباق الجانبية» شهية بطبعها. وقد تكون كذلك بذوراً لأهداف مستقبلية، طريقة لإبقاء شيء يُطهى ببطء على الشعلة الخلفية من الموقد إلى أن تتمكن من نقله إلى الشعلة الأمامية. توجد دوماً مساحة في حياتك لها، لأنها يمكن أن تكون أشياء تقوم بها مرة واحدة كل أسبوع أو كل شهر أو كل سنة أو حتى مرة واحدة في العمر. «الطبق الجانبي» قد يكون درس رقص أسبوعي أو كتب تاريخ تقرأها في المساء أو صورة لحصان على لوحة النشرت الخاصة بك أو حتى الوعد بقضاء شهر على الشاطئ مختزلاً في شكل صدفة جميلة على مكتبك. إنه تذكير حي بأن الحياة لا تبخل علينا، وأن لك الحق في كل ما تحب.

- ٥ -

الأوقات العصيبة أو قوة التفكير السلبي

حسناً - قد عرفت إنذا ما تريده. بكل أمانة، أنت تريد أن تملك العالم... أو على الأقل جزءاً كبيراً منه. والآن لنكن واقعيين. هل تستطيع ترتيب منزلك غداً؟

حتى الآن لم نفعل شيئاً سوى اللهو والاستمتاع، ولكن حان الوقت لإلقاء نظرة على قائمة المشكلات. لقد دعوتك لتأجيل كل صعوبات العالم الواقعي لتشعر بالحرية وتحلق عالياً. المشكلة الوحيدة في التحليق في عالم الخيال هي المسافة الشاسعة التي تفصلك عن الأرض. لا بد أنك قد توقعت ذلك. فأنت لست أبلة وتعرف أن هناك عالماً حقيقياً موجوداً، وأن آمالاً عريضة وفكرة عظيمة لا تكفي. إنك بحاجة إلى سيرة ذاتية تبين خبراتك وعلاقات ومعرفة بكيفية سير الأمور ومال وشجاعة - كل صنوف الأشياء التي قد لا تملكها على الإطلاق في المجال الذي اخترته. إن تصميم هدفك دون أخذ ذلك في الحسبان قد يبدو شبيهاً بدفع كل شيء تحت فراشك لتبدو غرفتك نظيفة عندما كنت صبيهاً، لا مرء أنه كانت تجيء اللحظة حينما تقوم أنت (أو والدتك) برفع الملاء والنظر تحت الفراش والتذمر لأن الفوضى لا زالت تضرب بأطنابها.

حسناً، لنلق نظرة فاحصة على الفوضى. «لن أحصل على المال أبداً.» «لن يروق الأمر زوجي.» «لدي زوجة وأربعة أطفال لأعولهم.» «لقد كنت دوماً

طالباً فاشلاً.» «لا أتمتع بأي قدر من الانضباط الذاتي.» «لم أمسك بكاميرا في حياتي.» «النساء لا يترقن في الشركة التي أعمل بها.» «أطفالي بحاجة إلي.»

أياً كانت المشكلات الواردة في قائمتك، فهي حقيقية للغاية – ومواجهتها بصورة مباشرة قد يفوق الاحتمال. تلك هي اللحظة التي قد تنهار بها. قد يصيبك الإحباط، وقد تتسلل الكراهية لتملاً نفسك تجاهي لأنني قد خدعتك وجعلتك تظن أن أكثر أحلامك جموحاً يمكن أن يتحقق. لا بأس في ذلك. في الواقع، لو كنت فاقد الهمة، والكآبة تملأ نفسك، فيسرني أن أعلم ذلك. ليس لأنني سادية – ولكن لأنك إذا لم تَنْتَبِكْ بعض من هذه المشاعر الآن، فإنها ستنزّل بك بعد يوم أو أسبوع من انتهاءك من هذا الكتاب. وسيكون ذلك أسوأ، لأنك حينئذ ستضطر إلى تحملها وحدك. إذن فتلك هي لحظة مواجهة «الواقع الملموس» بصعوبته.

فلتلق نظرة على قائمة مشكلاتك مرة ثانية. يمكنني أن أقول لك دون أن أطلع عليها إن بعضاً منها مشكلات حقيقية ومحيرة ستحتاج إلى بعض التفكير الفعّال لحلها. والآن سأقول لك شيئاً سيكون بمثابة مفاجأة بالنسبة إليك. تلك المشكلات هي المشكلات السهلة! تلك هي المشكلات الممتعة، فهي لا تزيد عن كونها مجرد استراتيجية وخطط للعب.

لنفترض أنك تريد أن تذهب من النقطة ألف إلى النقطة باء، ويوجد بينهما نهر. ماذا تفعل؟ حسناً، تجلب قارباً. لا تستطيع أن تشتري واحداً؟ تقترض واحداً. لا تعرف كيف تجدف؟ تحضر صديقاً ليقوم بالتجديف. حسناً؟ حسناً. أصبح لديك حل. الأمر بهذه السهولة.

هذه مشكلة استراتيجية – من النوع الذي يجعلك تتساءل «كيف أفعل ذلك؟» وأنت ترغب بحق في إجابة. إن المشكلات الاستراتيجية لا تكاد تشكل أي مصدر إزعاج على الإطلاق. إنها تثبط همته في الوقت الحالي فقط لأنك لا تعرف كيف تجد الإجابات، ولكن هناك إجابات. لا توجد مشكلة استراتيجية لا يمكن حلها، كما سيبدأ في الكشف أمامك في الفصل التالي.

في الواقع، النصف الثاني بأكمله من هذا الكتاب مصمم ليقدّم لك التقنيات والموارد لحل المشكلات الاستراتيجية من كافة الأنواع التي يمكن تصورها: وقت ومال ومعرفة بالكيفية ومعارف ومؤهلات ومساحة ومعدات والموازنة بين مسؤولياتك الأسرية وحقق في الوصول إلى أهدافك الخاصة.

لكن هناك نوع آخر من المشكلات يتوارى في القائمة لا يمكن حلّه باستخدام كل ما في هذا العالم من استراتيجيات وأفكار جيدة. وما لم نعرف ما كنهها الآن، فلن تتمكن حتى من تحديد المشكلات الحقيقية، فما بالك بإعمال أي تفكير بناءً بشأنها، وذلك لأن هذا النوع الآخر من المشكلات يتخفى وراء قناع المشكلات الاستراتيجية – ثم تأتي تلك المشكلة الاستراتيجية بصورة غامضة أن تُحلّ.

مثال:

أنت تريد أن تعبري نهرًا، وإذ تتوالد الأفكار في ذهنك بهذا الشأن. تقولين: «حسنًا، سأستقل قاربًا.»

ثم تقولين لنفسك (أو لأي شخص آخر يريد أن يمد إليك يد المساعدة)، «نعم، ولكن ليس لدي قارب.»

ثم تقولين: «ماري لديها واحد، سأستعيره منها.»

ثم تقولين: «نعم، ولكنني لا أعرف كيف أجدف.»

ثم تقولين: «حسنًا، سأطلب من ماري أن تقوم بالتجديف لي.»

ثم تقولين: «نعم، ولكن ماري غاية في الانشغال، وعلى أي حال أنا لا أحب أن أطلب معروفًا إلى أحد.»

ثم تقولين: «أعرف أن بيل يمكن أن يقوم بذلك. لقد أوصلته إلى مشتل الأشجار الأسبوع الماضي؛ وعلى أي حال، هو يحبني، وسيساعدني.»

ثم تقولين: «نعم، ولكنني أصاب بدوار البحر. لا أريد أن يراني بيل في هذه الحالة.»

أنا أطلق على هذا الموقف اسم لعبة «نعم، ولكن». إنها علامة أكيدة على أن ما يجري في الحقيقة ليس مجرد محاولة يسيرة لحل مشكلة. سترفض كل فكرة مفيدة تجدها أنت أو غيرك، قائلاً «نعم، ولكن» إلى أن يحمر وجهك من الإحباط والغیظ ممن يحاول أن يساعدك - وهم سيغضبون منك بدورهم لأنك لا تدع لهم الفرصة لمساعدتك!

الحقيقة هي أنك لا تبحث عن إجابة على الإطلاق.

وذلك لأن المشكلة الحقيقية ليست في كيفية عبور النهر، أنت لست أبه، بوسعك أن تصل إلى الحل مثلك مثل أي شخص آخر. كل ما في الأمر أنك تستمر في قول: «نعم، ولكن الأمر ليس بهذه السهولة!» وأنت على حق. إنه ليس كذلك. المشكلة الحقيقية عميقة الجذور ومؤلة ومعقدة، وليس لها علاقة بالقوارب أو التجديف أو دوار البحر. إن ما لها علاقة به هي المشاعر السلبية التي تنشأ في كل مرة تشرع في التفكير بشأن السعي لتحقيق أحلامك.

هذا هو مكنم الصلابة في «الواقع الملموس». إنه ليس في الواقع، إنما في مشاعرك. نصف الوقت، عندما تقول: «لا أستطيع» أو «الأمر مستحيل» أو «ليس لدي هذا أو ذاك»، إنما أنت في الحقيقة بصدد أمر طبيعي وصحي للغاية حرّمته ثقافتنا علينا.

إنك تحاول أن تشكو.

قوة التفكير السلبي

الشكوى - أي التذمر والأين والانتحاب والدمدمة، وما شابهه - شيء رائع

وبناءً. كل ما عليك هو أن تتعلم كيف تقوم به بصورة صحيحة.

يبدو هذا مضحكاً، أليس كذلك؟ لقد تم تنشئتك على الاعتقاد بأن الشكوى ليست من اللياقة في شيء وأنت لا ينبغي أن تفعل ذلك قط. بالطبع، أنت تفعلها على أي حال، ولكنك لا تكون معجباً بنفسك عندما تفعل ذلك. كل واحد منا يودّ لو كان باستطاعته أن يقول: «أنا لست ممن يشكون». من المفترض بنا أن نكون قادرين على ربط أحزمتنا، تأجيل مَسْرَاتنا وتحمل إحباطاتنا، ومواجهة مخاوفنا دون آهة ألم أو اعتراض.

هيمنجواي* أطلق على هذا النوع من السلوكيات «اللباقة تحت الضغط». وأنا أعدُّ هذا نوعاً من الاضطراب النفسي الخفيف.

في الحقيقة، كل ما هنالك أنه ليس من طبيعة البشر أن يشعروا بأنهم على خير ما يرام طيلة الوقت، وعندما تشعر بالسوء أو الألم أو الغضب أو الفزع، يجب أن يُسمح لك بإحداث بعض الجلبة. جسّدك يعرف ذلك!

أنا أوّمن بفاعلية الشكوى بالقدر نفسه الذي يؤمن به بعض الأشخاص بفاعلية التأمل. إنها مفيدة لك، وهناك الكثير من الأوقات التي تحتاج إليها فيها. أحد هذه الأوقات قد يكون الآن، وذلك لأن النصف الأول من هذا الكتاب قد قام بشيء كفيلاً بأن يكون آلمك وأغضبك وأخافك – لقد أنعش آمالك من جديد. والآن، أنت تشعر بالألم لكل المرات التي حاولت فيها ولم ينجح الأمر، لمدى الصعوبة التي لقيتها وللافتقار إلى الدعم ولكل الوقت المهدر. أنت تشعر بالخوف من أن تتخذع أو يصيبك الإحباط مجدداً – أو أن يكون هذا الكتاب مجرد مبالغة ترويجية ولا يفيدك كذلك. الألم والخوف قد يجعلك تحارب بجنون – القوى التي جعلتك تتخلى عن أحلامك في المقام الأول، وتحاربني أنا لأنني قد أحييتُ الألم جنباً إلى جنب مع الأمل. من أظن نفسي لأقول لك إن بوسعك أن تحصل على ما تريده؟

تلك مشاعر صحية، مهما أثارت ضيقك. كنت سأقلق بشأنك لو أنك قلت بأناة وحلم: «شكراً لك لجعلي أطلق العنان لخيالاتي». إنك كنت ستطلق العنان لها من بداية الأمر لو لم تتلق اللكمات مئات المرات. إن الألم والغضب الذي تشعر به تجاه تلك الذكرى علامة على الحياة! ففي نهاية الأمر، ما تخليت عنه كان جميع ما أحببته بكل جوارحك. وإذا لم يؤلمك هذا، فإنما يعود ذلك إلى أن الخدر يسري في جسدك! لا يكون إحياء الأمل دون ألم أبداً. إنه أشبه بجريان الماء الدافئ على يد متجمدة: تؤلمك أصابعك إذ يعود الإحساس إليها، ولكن هل تقول: «سحقاً لكل شيء». لقد كنت أفضل حالاً عندما كان الخدر يسري فيها. لتشتد قزمة الصقيع. ليبتروها؟ بالطبع لا! ما تفعله هو أنك تتقافز في كل مكان وتبكي وتسب وتلعن. إنك تبدأ بالدموع وتنتهي بالضحكات. وهذا يساعدك!

أحلامك تمثل جزءاً هاماً منك مثلها مثل أصابعك. ولا ينبغي عليك أن تعيد وضعها بالثلج لمجرد أن إذابة الثلج عنها مؤلم. يجب السماح لك بالتقافز والسياح والبكاء والسب - وأن تقضي وقتاً ممتعاً أثناء ذلك. إن هذا ما أسميه الأوقات العصبية.

ولكن ألم الإحباطات القديمة والخوف من الإحباطات الجديدة ليس بالضرورة هو النوع الوحيد من المشاعر السلبية الذي يتوارى في قائمة مشكلاتك. هناك نوع آخر لا يأتي من كونك تخشى أن تصدقني، وإنما لأنك تخشى أن تصدقني فعلاً! يبدو كما لو كانت خدعتك ستتكشف حقاً هذه المرة. وهذا يعني أنه سيكون عليك أن تخرج إلى العالم الواقعي وتبدأ في القيام ببعض الأشياء التي ستجعلك في غاية التوتر، مثل إجراء مكالمات هاتفية لأشخاص يثيرون ضيقك أو وضع ورقة بيضاء في الآلة الكاتبة أو لوحة رسم خالية على الحامل أو الدخول لرئيسك وطلب زيادة في راتبك بتأدب وثبات أو حتى مثل النجاح.

إذا كنت تظن أنك متوتر الآن، فلتنتظر حتى الفصل القادم من الكتاب، عندما تكتشف أن بإمكانك - وأنه ينبغي عليك - البدء في العمل للوصول

إلى هدفك، ليس الأسبوع القادم، وليس الشهر القادم، وليس «في يوم من الأيام»، وإنما غداً. انتظر إلى أن تبدأ تلك العقبات الغاية في الصلابة - المليون دولار التي لن تحوزها قط، والأسرة التي بكل تأكيد ستلقي بك خارجاً أو تموت من سوء التغذية - في الذوبان؛ فتدرك، بعد فوات الأوان، مدى الأمان الذي كنت تحس به وأنت تختبئ وراءها. في كثير من الأحيان، حينما تبدأ في تلاوة كل الأسباب التي تفسر عدم استطاعتك تحقيق هدفك، لا يكون ذلك لأنك تظن أنك لا تستطيع، وإنما لأنك لا تود بحق الحصول عليها بهذه السرعة، لأنك نوعاً ما تأمل ألا تضطر لذلك.

ما لديك حقيقة هو حالة من الفزع. أنت على الأحرى تخجل من الاعتراف بذلك، حتى لنفسك، لأنك شخص بالغ ولا يفترض بك أن تخاف من أي شيء، ولكن هناك بضعة آلاف من الأسباب التي تسبب الفزع عندما تبدأ في السعي وراء ما تريده. بعض منها جزء من الكلفة الفادحة للنجاح في مجتمعنا، بالأخص بالنسبة إلى النساء. لقد ألقينا نظرة على تلك الأسباب حين تناولنا الحديث عن البيئة التي تخلق الناجحين - والبيئة التي لا تخلقهم: أي الأفكار السلبية . . . والجهل بالطرق والسبل . . . والافتقار إلى الدعم . . . والشعور بالذنب لترك الناس متخبطين . . . والخوف من الوحدة. إنها لجريمة شنعاء أن تحاول أن تحقق أهدافك بينما تنوء بحمل كل تلك المخاوف على كاهلك، وبمساعدة هذا الكتاب، لن تضطر إلى ذلك. ستتعلم كيف تستعد للمواقف الصعبة مثل المقابلات. ستكتشف أنه لا بأس في أن تنقلب على ظهرك وتعود فتنهض من جديد أي عدد من المرات كما تحتاج. ستتعلم كيف توفر لنفسك كل الدعم الذي تحتاج إليه: فريق من الناجحين الحقيقيين والخياليين الذين سيقبلون عثراتك ويشجعونك على الاستمرار.

وستكون فزعاً كذلك.

لا يوجد شيء في هذا العالم يستحق أن تفعله لن يفزعك. اللحظة التي تلتزم فيها بالسعي وراء أحلامك هي اللحظة التي تبدأ فيها رحلتك إلى المجهول.

واستجابة الكائن البشري الطبيعية للجديد والمخاطرة هي الأدرينالين. انقباضات في المعدة. ارتعاش في الركبتين. خفقان شديد بالقلب. يطلق على هذه الحالة في المعتاد رهبة المسرح، وهي تتعلق بالأعصاب فحسب ولكنها تبدو كما لو كانت أزمة قلبية. الراحة أمر يمكنك أن تنساه في الوقت الحالي لأنك لن تحظى بها مجدداً. الإثارة والصحة والمساعدة والدعم، نعم. أما الراحة، لا.

إذاً فماذا تفعل؟

تفعل ما تفعله كل ممثلة جديدة بمكانتها قبل أن تعتلي المسرح في ليلة الافتتاح: تصاب بنوبة. تركل وتدق بقدميها وتبكي. «الأضواء شاحبة، الدور شنيع، يجب إعدام كاتب المسرحية رمياً بالرصاص، المخرج أحمق، أنا لست مستعدة، لا يمكنني أن أستمر، لن أستمر، إني راحلة!» ثم تطأ خشبة المسرح بقدميها تحت تلك الأضواء... ثم تكون بخير.

تلك أيضاً أوقات عصبية.

ما هي الأوقات العصبية إلا جلسة شكوى ونحيب على الطراز القديم تم الارتقاء بها إلى منزلة ومكانة الطقوس. إن الثقافات الأخرى قد جعلت من الشكوى شكلاً من أشكال الفن. انظر إلى صيحات العجر في رقصة الفلامنكو. استمع إلى موسيقى البلوز! القصيدة الريفية العالمية ما هي إلا سلسلة من اللعنات. . . وفي ظنك ماذا يقصد الإنجيل «بالمرثاة»؟ في قاموس مفرداتي هي كلمة راقية تشير إلى التذمر والأنين. من الواضح أن كل هؤلاء الأشخاص قد عرفوا شيئاً لا نعرفه نحن، ولكننا نستطيع أن نتعلم احترام الحاجة إلى الشكوى - ثم ممارسته بقدر استطاعتنا من الصراحة والوضوح والإبداع. الأمر يحتاج إلى بعض التدريب، لأننا جميعاً قد تمت برمجتنا على أن نتحلّى باللطف والأدب حتى لو كنا نشعر بأننا تماسيح تعاني من آثار الإفراط في الشراب، ولكن السرعة التي ستختفي بها القيود التي تكبح جماحك ستدهشك.

تستطيع تجربة ذلك في التو واللحظة في عقلك. خذ أي عنصر من قائمة مشكلاتك - قد يكون عائقاً غاية في الجدية يحول بينك وبين تحقيق هدفك مثل الافتقار إلى المال أو التعليم أو كثرة الأعباء الأسرية. اجلس وفكر بحق في السبب الذي يجعل تلك المشكلة تحيل الفكرة بأكملها إلى شيء يستحيل تحقيقه. يمكنك أن تأخذ ورقة وتكتب بها أفكارك إن شئت، ولتطلق عليها اسم «مستحيل التحقيق». من الجيد أن تبدأ جاداً ومحبطاً وأميل إلى النحيب: «حتى لو التحقت بالمدرسة، فعلى الأرجح سأرسل في أول فصل دراسي. لقد كنت دوماً طالباً فاشلاً. يصيبني صداماً مؤلماً لمجرد التفكير في الجلوس للاستذكار.»

والآن، شيئاً فشيئاً، إذا كنت تستطيع - ويكاد يكون ذلك دوماً باستطاعتك - ابدأ في اللهو بمشاعرك السلبية. المبالغة والمحاكاة التهكمية للذات والميلودراما والتحدي والبذاءة كلها أسلحة نافعة، وكل شيء هدف مشروع: نفسك وأنا وهدفك ووالدتك وعلم بلدك وبلدك ذاتها. «الحقيقة هي أنني أكره الاستذكار. إنه يصيبني بالملل ولا أستطيع التركيز وأنا أكرهك لأنك اقترحت ذلك علي. أنا مستريح للأمور كما هي الآن. أنا أكسل من أن ألق بالاً لكل ذلك. أعتقد أنني سأكل الكثير من الشيكولاتة وأزيد وزني.» قل أي شيء، طالما أنه شكوى وضيفة ومثيرة للشفقة وعلى قدر من الحرقعة.

هل لاحظت أن طاقتك قد ارتفعت؟ هل يبدو هدفك فجأة كما لو كان أقل استحالة بقليل؟ إنك لم تحل شيئاً بعد. المشكلة الاستراتيجية لا تزال موجودة. شكوكك لا تزال موجودة. فلماذا تضحك إنذاً؟

لأنك قد أزحت كل تلك الطبقات الثقيلة من «أنا لا أستطيع» وضربت بمعولك بئر «أنا لا أريد ولن أفعل ذلك» الذي يتدفق غزيراً بكل ما يمثله من تحديات. يمثل الإحباط أزمة في الطاقة، والسلبية ما هي إلا طاقة - طاقة مشاكسة وشديدة التأثير. كل ما في الأمر أنه قد تم كبحها وحظرها إلى درجة أننا قد نسينا شيئاً يعرفه كل طفل يبلغ من العمر سنتين: مدى روعة أن تتناكب نوبة عصبية. يا لنا جميعاً من فتيات صغيرات رائعات،

وصبية صغار أعوادهم صلبة، يا لنا من أطفال صغار مؤدبين - وداخل كل واحد منا طفل صغير مزعج ومشاكس تملؤه الحيوية، يناضل لإطلاق سراحه. أنا لذي واحد. وكذلك أنت. إن هذا الطفل المزعج هو صغيرك، ويحسن بك أن تحبه، لأن تجاهله يعرضك للخطر.

لو أن لك طفلة تتفجر طاقة وحيوية، وألبست تلك الطفلة (أو الطفل) ملابس بيضاء واصطحبتها إلى دار عبادة وحاولت أن تجعلها تجلس هادئة في مكانها، فإن هذه الطفلة ستشيع الدمار أثناء الصلاة، ولكن لو ألبستها (أو ألبسته) بنظراً قديماً من الجينز وتركتها تجري على غير هدى في الحقول وتتمرغ في الوحل وتضايق الكلب وتركل البقرة وتصرخ وتصيح وتأخذ غفوة قصيرة، فإنها ستستيقظ بعدها لتذهب إلى دار العبادة وتلتزم عندئذ بقواعد السلوك الحسن.

في وقت ما من مسيرة حياتنا، أدخلت ثقافتنا إلى رؤوسنا تلك الفكرة الغريبة القائلة بأن علينا أن نتحلّى بروح إيجابية لنتمكن من تحقيق النجاح. نحن نحشى أن نكون سلبيين لأننا نظن أننا بذلك لن نفعل شيئاً. على العكس من ذلك فالأدلة المؤيدة لعكس ذلك تفوق الحد. نظرة سريعة إلى خبراتك الخاصة ستدلك على مدى قلة حيلة التفكير الإيجابي. نعم، هذا الأمر يبعث في النفس شعوراً طيباً - طالما أستمِر. أول صباح تنهض فيه من فراشك قائلاً: «أعرف أنني أستطيع تحقيق ذلك، أعرف أنني أستطيع أن أفعلها»، يجعل ذلك الحديث اليوم يوماً جديداً لك. تمشي في طريقك وأنت تصفر مفكراً: «يا إلهي، إن بوسعي أن أحكم العالم بهذه الفكرة.»

وفي الصباح التالي تعرف أنك تكذب. ولا يقف الأمر عندئذ عند حد عدم استطاعتك تنفيذ الفكرة وإنما يصل إلى عدم قدرتك حتى على النهوض من الفراش. محاولة فرض موقف إيجابي هي أكثر طريقة موثوق بها في هذا العالم لعدم تنفيذ أي شيء. الموقف السلبي، على الجانب الآخر، سيدفعك إلى العمل.

أنا أسمّي ذلك قوة التفكير السلبي.

يمكنك التدليل على ذلك بطريقة غاية في السهولة، لو كان لديك أطفال يكرهون أداء فروضهم المدرسية (أنا لم ألتق قط بطفل عادي وموفور الصحة يحب أداء فروضه المدرسية). إذا قلت: «يجب عليك أداء الواجبات المدرسية! الرياضيات مفيدة لك. انتبه، إذا لم تقم بحل مسائل القسمة فلن تحصل على درجات عالية، وحينئذ لن تلتحق بالجامعة، وعندها ماذا سيحل بك؟» أضمن لك أن أطفالك سيغلقون باب غرفة نومهم ليطالعوا القمص المصورة. لذا في المرة القادمة حاول أن تقول لهم التالي: «أنت على حق. القسمة بغیضة إلى النفس بالفعل. إنها بشعة. فلماذا لا تضع واجبك المدرسي على الأرض وتقفز فوقه؟ اكرهه. أركله في جميع أنحاء الغرفة. العنه وسبّه. استخدم أكثر الألفاظ التي تعرفها بذاءة. سادخل إلى الغرفة المجاورة. وعندما تنتهي من كل ذلك، ضعه من جديد على الطاولة وقم بحله.» ستجد أن أطفالك سيضحكون - وستحل مسائل القسمة.

لا جدال أن عليهم أن يقوموا بأداء الفروض المدرسية، وهم يعرفون ذلك. ولكن ليس لزاماً عليهم أن يحبوا ذلك. ولا أنت أيضاً.

هذا هو مبدأ الأوقات العصبية الفعال: «أزح عنك كل ما يثقل كاهلك... ثم قم بأدائه.» يجب عليك أن تترك للمواقف والمشاعر السلبية مدخلاً. عندها فقط ستكون مستعداً للتحليّ بالإيجابية لحل المشكلات والتخطيط والأداء.

بالطبع تبقى عقدة واحدة صغيرة لم أذكرها بعد. النوبات العصبية ليست من اللطف في شيء. الشكوى غير مقبولة اجتماعياً. التمادي في نوبات الضيق والمخاوف قد يشعرك أنت بتحسن، ولكن ماذا عن الأبرياء المحيطين بك؟ قد تنجرح مشاعرهم إذا تصادف أن وقفوا في طريق سبّة عابرة. «إنني أكره رسالة الدكتوراه، وأكره الآلة الكاتبة اللعينة، وأكرهك أنت أيضاً!» قد يصيبهم القلق من إصابتك بانهيار عصبي فعلاً أو رحيلك إلى برمودا أو أي تهديد آخر يتخيلونه. قد يظنون أنك على شيء من الغرابة، إن لم يكن قد أصابك مس أكيد من الجنون. ما عليك أن تفعل بشأنهم؟

الأمر سهل. قل لهم بالتحديد ما أنت فاعل - وادعهم لأن يكونوا جمهورك ومشجعيك. قل: «هذه أوقات عصيبة. إني ناثر ومتوتر وضقت ذرعاً بالأمر، وخلال الخمس دقائق التالية سيجن جنوني تماماً. لا تلقوا بالأل إلى أي شيء يصدر عني. لكم أن تضعوا أصابعكم في آذانكم إن شئتم. سينتهي كل شيء في غضون خمس دقائق.» ثم تفقد بعدها السيطرة تماماً - وبدلاً من أن ينتهي بك الأمر حطاماً عاطفياً وسط بحر من الاعتذارات والدموع، ينتهي الأمر والجميع يضحكون. عندما تتعلم ذلك، فإنك لن تنساه قط، وما أن يدرك المحيطون بك فائدة هذا الأمر فسيبدأون في تطبيقه بدورهم. عندما تشعر بنوبة أوقات عصيبة توشك أن تحل بك، أخبر جمهورك أن هناك ثلاثة أنواع من الاستجابات التي ستساعدك:

١. التصفيق: علينا جميعاً أن ننمي حس التقدير للطفل المزعج بداخل كل منا. كل شكوى مبتكرة بحق تستحق صيحات التشجيع والضحك وتعليقات على غرار: «إنها رائعة» أو «إنها بشعة». إذا اشترك عدة أشخاص في الأمر، فقد تنشأ روح المنافسة. من الممتع أن ترى من سيستطيع الإتيان بأكثر الشكاوى بذاءة، ومثل هذه المسابقات تنتهي في كل مرة بالضحك وتصفيية الجو.
٢. المشاركة: آخر شيء ينبغي على أي شخص فعله هو أن يجادلك أو يحاول تنبيهك إلى الجانب المشرق. إنك لست بحاجة إلى إقناعك بالتخلي عن مشاعرك السلبية - لو كنت بحاجة إلى أي شيء، فإنما تحتاج إلى الحث والتشجيع! قل لجمهورك إن أرادوا أن يقولوا أي شيء على الإطلاق فاستحلفهم ألا يجعلوه بناءً. إذا كان باستطاعتهم الإسهام في الأمر وقول شيء مدمر، فهم على الرحب والسعة. من اللطيف أن تسمع نفسك وكورس ودود من الزمجرات والتأوهات يشد عضدك، فهذا يقلل من شعورك بالوحدة.
٣. الإعجاب: هناك سبب آخر غاية في الدقة لكوننا نشكو في بعض الأحيان.

لقد كنت أفعل ذلك، واستغرق الأمر مني بعض الوقت لأفهم السبب. عندما كان أولادي صغيري السن، بدا الأمر كما لو كنت أقضي نصف حياتي في العمل بصورة تفوق المعقول والنصف الآخر في التذمر بهذا الشأن. كنت أمضي إلى صغاري وأقول: «انظروا إلى كم العمل الذي قمت به. لقد استيقظت في السادسة صباحاً، ورتبت الأسرة وغسلت الأطباق وقمت بتنظيف المنزل بأكمله وكنسه... إنني متعبة!» وحينها يملأ الضيق نفوسهم، ويقولون: «حسناً، أتريد منا أن نغسل الأطباق؟» فأرد قائلة: «لا! إنني لست غاضبة! إنني فقط أريد... أنا لا أعرف ما أريد!» لم أكن أقصد أن أجعلهم يشعرون بالذنب والأسى. لم يكن أيُّ منا يعرف ماذا يحدث. ثم في يوم من الأيام تبين لي الأمر. لم أكن أريدهم أن يفعلوا شيئاً. كل ما أردت هو أن يقولوا: «أتعرفين، أنتِ مذهلة بحق. كيف فعلتِ كل ذلك؟» وعندها يشرق وجهي بابتسامة عريضة وأقول: «آه، هذا شيء لا يذكر.»

الحقيقة هي أنني كنت فخورة للغاية بنفسي، ولكنني لم أجروُ على التصريح بذلك، لأنني كنت أخشى أن يتم إلقاءي من حالقٍ لأنني على هذا القدر من الغرور. إن أحداً منا لا يعرف كيف يقول: «اجلس، أريد أن أحكي لك عما فعلت وحدي في ظل كل الصعوبات والتحديات. أريدك أن تعرف أنني كنت أشبه بهرقل.» ليس مسموحاً لنا أن نتفاخر ولذا فإننا عوضاً عن ذلك ننتحب.

هذا النوع من الشكوى إنما يطالب بالتقدير والإعجاب. عندما تقوم بعزق أرض زراعية صعبة، تكون بحاجة إلى التعاطف والمديح. لو أن هذه كانت الحدود الأمريكية وكنت أنت بول بانيان أو وايلد بيل هيكوك، لكان لك أن تتباهى بأفعالك البطولية وتكتب فيها قصيدة شعر، غير أن جلسة أوقات عصبية ستؤدي الدور نفسه وبنفس القدر. وإذا قلت لجمهورك ما تسعى وراءه، فسيقولون لك على الأحرى: «هل هذا كل شيء؟ لماذا لم تطلب من قبل؟ لقد كنت أخفي إعجابي بك منذ وقت طويل - كل ما في الأمر أنني كنت أعتقد أنك من الصلابة بحيث لا تحتاج إلى سماعه!»

الكثير مما نحتاج إليه يتلخص في نهاية الأمر في الإذن. الإذن بأن نشعر بما نشعر - وأن نبوح به. أن نطلع بعضنا البعض على الأمر وأن نكتشف أن ما نشعر به ليس غريباً أو مدمراً أو خطأ بل هو آدمي - ومشارك بيننا جميعاً.

التذمر على انفراد

ومع ذلك هناك أوقات وأماكن لن تتمكن فيها من الشكوى بصوت عالٍ. على سبيل المثال، من الأفضل ألا تفعل ذلك مع رئيسك في العمل - ما لم يكن هو أو هي صديق شخصي مقرب لك. تمثل الكثير من المواقف المهنية والعملية ما أطلق عليه مواقف «على خشبة المسرح»، النوع الذي ينبغي عليك فيه الحفاظ على المظاهر حتى عندما يضيق صدرك بصرخاتك. ستجد بعض أدوات الإسعافات الأولية المفيدة لتلك المواقف في الفصلين التاسع والعاشر، ولكن ينبغي عليك في هذا الأثناء أن تعرف أن تصرفك في بعض الأحيان كما لو كنت من أهل إسبرطة لا يعني أنه ينبغي عليك أن تشعر كما لو كنت واحداً بالفعل. إذا لم يكن بوسعك أن تتذمر بصوت عالٍ أو لم يكن هناك من يسمعك أو كنت تعاني من حالة أدب وأخلاق رفيعة لا يمكن علاجها، فلا زال بإمكانك أن تطلق العنان للطفل المزعج داخلك في السر - وتوفر جمهوراً متعاطفاً لنفسك.

يمكنك أن تحتفظ بمفكرة للأوقات الصعبة.

مفكرة صغيرة من النوع الذي تستخدمه السكرتيرات ستكون مثالية لأن بوسعك أن تحملها في جيبك أو في حقيبتك. لضبط نبرة الخطاب، قد تود أن ترسم وجهاً لطيفاً سلبياً على الغلاف أو جد صورة لكلب صيد كئيب حزين أو شخص يعاني من آثار الإفراط في الشرب، والصقها عليه. ولكن ذلك ليس ضرورياً فما يهم بحق هو الكلمات التي تكتبها بالداخل.

إذ تتقدم خلال مراحل حل المشكلات والتخطيط بهذا الكتاب، ستمر بكثير

من الأوقات التي تشعر فيها بأنك تريد أن تنفض يديك من الأمر كله. عندما يحدث ذلك، أخرج مفكرة الأوقات العصبية الخاصة بك واكتب كل الشكاوى البذيئة التي يمكن أن تفكر بها. اترك الطفل المزعج والتأثر والجبان في نفسك ينطلق. قم بتسجيل اللعنات، واعترف بالخوف، وامرح في أسوأ صفاتك الشخصية، وضع خطط هروب في الخيال. قواعد الشكوى نفسها على الملأ تنطبق في هذه الحالة - وأيضاً قواعد الإنصات. تقبل شكواك الخاصة بشفقة واستمتاع. استمتع بوقتك، إذا تسنى لك ذلك. لا تسوق المبررات أو الأعذار ولا تشرح أو تجادل نفسك. والأهم من كل ذلك، لا تحاول أبداً حل المشكلات بمفكرة الأوقات العصبية الخاصة بك. هذا هو موضع السلبية الخالصة بنسبة مائة بالمائة. ستصبح هذه مادة ممتعة للقراءة عندما تمر الأزمة وتشعر أنك بخير من جديد - أو في المرة التالية التي تشعر فيها أن الظلام يطغى على روحك وأنت بحاجة إلى الإلهام.

عندما يكون الضحك في غاية في الإيلام

ولكن ماذا عن الأوقات التي يبلغ فيها ألمك درجة من الشدة لا تستطيع معها أن تكون مضحكاً؟ في بعض الحالات المزاجية، تبدو الهزائم السابقة والمشكلات الحالية كما لو كانت تفوق الحد. إنها ليست دعاية. هناك بعض المواقف الحياتية، كفقدان وظيفة أو شخص تحبه، التي تكون غاية في الصعوبة إلى درجة أنك لا تستطيع أن تكون طفلاً مزعجاً بشأنها. ستضحك من جديد لاحقاً، أما الآن فشاغلك الوحيد هو أن تمر بالأزمة دون أن تتمزق.

عندما تكون في تلك الحالة، تكون المعاناة في صمت أسوأ ما يمكنك عمله. إنك بحاجة إلى الراحة التي تجلبها الشكوى الآن أكثر من أي وقت آخر. وهناك شيء واحد فقط تكون بحاجة إليه من أي شخص يكون بصدد الاستماع إليك: أن يستمع إليك.

الإنصات الحقيقي - الهادئ والمتعاطف واليقظ - هو أحد أندر وسائل الراحة في مجتمعنا. لا يعرف أيُّ منا كيف يطلبه، وقلة قليلة منا هم من يعرفون كيف يقدمونه. أنت تعرف أن هناك الكثير من الأوقات التي يكون جل ما تحتاج إليه هو أن تقص على أحد مدى صعوبة الأمر، وما شعرت به حين تركك هذا الشخص أو عندما مرض الأطفال أو عندما لم تكن هناك تدفئة. إنك لا تريد حلاً لمشاكلك. كل ما تريده هو أن ترى وميض التقدير في عيني شخصٍ آخر، هذا الوميض الذي يقول إن الألم الذي تشعر به مشروع وإن ما مررت به حقيقي. عندها تعرف أن بوسعك أن تستمر. ولكن ليحدث ذلك، يجب أن ينصت إليك أحدهم بأذن واعية وصدر رحب - وفم مغلق. كم مرة حصلت على ذلك بحق؟ في أكثر الأحوال، إما أنك تحصل على نصيحة جيدة حسنة النية - التي ترفضها بغضب والشعور بالذنب يملأ نفسك دون أن تعرف السبب في ذلك (على سبيل المثال «إذا كان زوجك وغداً كما تقولين، فلما لا تتركينه؟»، «لا، لا إنك لا تفهمين!») أو، إذا تعذر على الشخص الآخر التفكير بأي طريقة لمساعدتك، يتشتت انتباهها ليجول خارج النافذة إلى أعلى إلى السقف أو إلى أي مكان فيما عداك. أنا أقول «انتباهها» لأن معظم النساء على هذه الشاكلة: إذا تعذر علينا علاج علل الشخص الآخر، تزهّد أنفسنا في سماعها، وذلك لأننا لا نعرف أن الإنصات وحده يكفي.

المضحك في الأمر أن الرجال أفضل منا معشر النساء في هذا المضمار. فهم عرفوا دوماً القوة الشافية لأقدم صنوف الأطباء النفسيين: وهو الساقي في الحانة. إنه لا يفعل شيئاً سوى تلميع الأكواب وإصدار صوت نخير من حين لآخر إذ يغرق عميله في كأسه الثاني من الشراب ومعه يغرق في رواية ما يعانیه من كرب. ولذا عندما يسير رجل ما إلى رجل آخر ويقول: «سام، أنا مدمن للشراب وزوجتي ستتركني وقد فقدت وظيفتي.» يقول سام بكل إخلاص: «يا للهول يا جو، لكم هذا عسير» - وهو بالتحديد ما يحتاج جو إلى سماعه، ولكنني أعرف حق المعرفة أنه لو جاء إليّ جو وبدأ بقوله: «باربرا، أنا مدمن للخمر...» «سأرد قائلة: «آه يا إلهي. ماذا أفعل

الآن؟ دعني أتحدث إلى زوجتك. يمكنك أن تعيش بمنزلي. سأصطحبك إلى مغطس البخار. سأجد لك وظيفة.» النساء مصلحات. يجب علي أن أصلح. تشعر الغالبية العظمى منكن أنه ينبغي عليها أن تصلح. نحن نفعل ذلك باسم الشفقة – وبلا قلب. علاوة على ذلك، فهي تجعلنا نشعر: «أوه لا، شخص آخر أحمل همه!» ثم نجعل الشخص الآخر يدفع بالعديد من الطرق الخفية ثمن المساعدة التي لم يطلبها أبداً.

ولذا عندما يقص أحدهم قصة أوقات عصيبة عليك، فمن الألف لا تقول أو تفعل أي شيء عدا أن تظهر لهذا الشخص بعينيك أنك تعيش من جديد الأوقات العصبية معه أو معها، مستخدماً كل الموارد المتاحة لك من خيال ومشاعر. إذا كان لزاماً عليك أن تقول أي شيء على الإطلاق، فيمكنك أن تقول: «يبدو هذا بشعاً.» أو «أجل». هذا كل ما في الأمر، وفيما عدا ذلك، لا تقاطعه. سيفرغ هو أو هي خلال خمس أو عشر أو خمس عشرة دقيقة على الأكثر. الإنصات الحقيقي هو الدواء الشافي للشكوى المزمنة. أنت تعرف من واقع خبرتك الشخصية أنك عندما تستشف أن كلماتك قد خلفت أثراً في نفس أحدهم، فإنك لا تكون بحاجة إلى الاستمرار والمتابعة.

احرص إذاً على طلب هذا النوع من الانتباه الشافي حين تكون بحاجة إليه. نحن فقدنا ثلاث كلمات يسيرة من قاموس مفرداتنا: «فقط انصت أرجوك.» (ملحوظة: قل للمستمع إليك ألا يتظاهر بالإنصات، لأن هذا لن يجدي. إذا كان ثم ما يشتم انتباهه/انتباهها أو إذا لم يكن في حالة مزاجية مواتية، فليكن هو أو هي أميناً بكل سهولة فيقول: «معذرة، لا أستطيع الاستماع إليك اليوم.» والأمر نفسه ينطبق عليك عندما تلعب دور المستمع.)

هل تستطيع أن تستخدم مفكرة الأوقات العصبية لهذا النوع من الشكوى الجدية عندما لا يكون هناك حولك من ينصت إليك؟ دون شك – ولكنك أيضاً ستحتاج إلى شخص لتتحدث إليه، وفي بعض الأحيان يكون أفضل المنصتين هم من تتحدث إليهم داخل عقلك.

لا يزال بعض الأشخاص يشعرون بالراحة – والسكينة تنزل بقلوبهم –

عندما يتحدثون إلى الله أو النبي أو المسيح أو ولي من أولياء الله يحملون نحوه عاطفة شخصية خاصة، ولكن بما أن الدين قد فقد مكانته المحورية بحياتنا، لم يعد لدى الكثير منا هذا المصدر للراحة والطمأنينة. وهذا أمر غاية في السوء، لأنه مصدراً قيماً للغاية. أنا لا أقترح أن توجه شكوك إلى كينونة عليا ما لم يكن هذا أمراً تستسيغه أنت، ولكنني أعتقد أن علي غير المتدينين منا إيجاد «قديسون» لهم: شخصيات عطوفة أحببت وناضلت الحياة وعاشت خلال أوقات عصيبة بدورها، شخصيات يمكن أن تقدم لنا ما تتمتع به من حكمة وحس فكاهي وتفهم. عادةً ما يتخذ الأطفال أصدقاء خياليين ليتحدثوا إليهم ويشركوهم في أسرارهم وأحزانهم. أنا أعرف رسامة اعتادت التوسل لسيزان وماتيس عندما كانت طفلة صغيرة! أعتقد أن تلك مهارة ينبغي علينا نحن الراشدين استعادتها.

هل هناك فرد من أفراد «الأسرة المثالية» التي اخترتها لنفسك في الفصل الرابع يعد المفضل بالنسبة إليك أو مر بصعوبات لا تختلف كثيراً عن الصعوبات التي تواجهها أنت وانتصر عليها؟ قد يصبح هذا الشخص «مثلك الأعلى» الشخصي. تستطيع على الأحرى أن تخمن المثل الأعلى الخاص بي، بما أنني قد قلت لك بالفعل إن ألبرت أينشتاين يذكرني بجدي! إذا لم تكن لديك صور لأفراد «أسرتك»، فعلى الأقل إجلب واحدة «لمثلك الأعلى» الخاص. ضعها على الحائط أعلى مكتبك أو في أي مكان ستعمل به على تحقيق أهدافك. (إذا لم تكن لديك بالفعل مساحة عمل خاصة بك، فعليك أن تبدأ بالتفكير في إيجاد واحدة.) إذا كان «مثلك الأعلى» الخاص شخصية تخيلية من الروايات، أعثر على صورة أو رسماً للصورة الذي تتخيل أنه أو أنها عليه. وهكذا عندما تفقد الهمة وتشيع الكآبة في نفسك وتشعر بالوحدة وتحتاج إلى شخص لتتحدث إليه، يمكنك أن تحكي عما تعانیه إلى مارلين ديتريش* أو هنري ثوروا†. سيذهلك ما يعود عليك به ذلك

* ممثلة أمريكية ألمانية الأصل
† كاتب وفيلسوف أمريكي

من فوائد. وهذا لأن «مثلك الأعلى» الخاص لن يحاول قط أن يقوم بحل مشكلاتك أو يحدد خارج النافذة شاعراً بالحرص أو ينصحك أن تبتهج. هي أو هو سيكتفي بالإنصات إليك، كما يفعل ساقى جيد في حانة، رانياً إليك بتلك النظرة الثابتة الدافئة الحزينة والبهيجة في أن واحد والتي تقول: «أعرف. لقد قاسيت ما تعانيه. إن الأمر صعب.»

إلى أعلى وأسفل وإلى الأمام

إذا كان «مثلك الأعلى» الخاص شخصية حقيقية أو تاريخية، فيوجد شيء واحد آخر باستطاعتك فعله، هذا الشيء سيساعدك في تجاوز أي صعوبات تواجهك في رحلتك لتحقيق هدفك. اقرأ قصة حياته أو حياتها الشخصية - أو الأفضل خطاباته ويوميياته إن توافرت. ستتعلم حقيقة ستدهشك وتشجعك، وهي أن الأشخاص المشهورون قد عانوا من النجاحات والإخفاقات نفسها كبقيتنا. وجه الاختلاف الوحيد بينهم وبيننا أنا وأنت هو أنهم لم يأخذوا الحالات المزاجية المتعكّرة على أنها إشارات لنفض أيديهم من الأمر. لقد شعروا بالرغبة في نفض أيديهم في بعض الأحيان لا جدال. أتعرف ماذا فعلوا عندئذ؟ قاموا بالشكوى. إن الكتابات الخاصة للأشخاص الذين حققوا ذواتهم تكشف عن أنهم كثيراً ما اشتكوا. وأنا أعتقد أن هذه واحدة من الطرق التي وصلوا بها إلى مبتغاهم، لأنهم استمروا. ولذا توصلوا إلى الاكتشاف العظيم الذي سيتحقق لك بدورك وهو أن: النجاح لا يعتمد على شعورك. لا علاقة البتة للحالة المزاجية بالسلوك الفعال - وهذا أمر جيد وإلا لكنا مانزال نعيش بالكهوف.

إدراك هذا الأمر على جانب كبير من الأهمية، لأن الاعتقاد الخاطيء بأنك لا تستطيع أن تبلي بلاءً حسناً إلا وأنت تشعر أنك في خير حال مترسّخ في ثقافتنا وخبراتنا السابقة. لقد مررت بمراحل نجاح - تلك الفترات في حياتك عندما بدا وكأنك لا تخطيء أبداً في مراهناتك. كنت لا تشعر بالخوف، تملؤك الثقة بالنفس، وتتمتع بالفصاحة والإبداع وكنت تعرف

أن بوسعك أن تفعل أي شيء - لمدة يوم أو أسبوع أو حتى شهر. صحيح؟ حسناً، قد يكون هذا أسوأ ما حدث لك على الإطلاق، لأنه عندئذ، ومثلما يتبع الليل النهار، نزلت بك حالة فشل ومحت إحساسك بالتقدم، تاركة إياك تشعر كما لو كنت قد ارتددت عائداً إلى نقطة الصفر. ومنذ ذلك الوقت، وأنت قابع في انتظار أن تعود حالة النجاح ليتسنى لك أن تعاود الكرة من جديد. لقد افترضت على الأرجح أن المشاهير تراودهم تلك الأحاسيس طيلة الوقت - وإلا فكيف حققوا ما حققوه؟ - وأن ثم خطأ ما بك أنت. لا يفصح المشاهير عن هذا علانية، لخشيتهم أن يكتشف الناس أن بهم عيباً مستتراً!

اختلاس نظرة على حياة المشاهير الخاصة ومشاعرهم الشخصية يحطم الأسطورة. وإذا كان لا بد من اختلاف، فهو يكمن في مرور هذه الأرواح العظيمة والناجحين الفائزين بحالات عاطفية متأرجحة بين الإحباط والعزيمة أكثر من بقيتنا. وهذا لا يعود إلى كونهم يتمتعون بقدر إضافي من العواطف والقوة الدافعة بسليقتهم (هذه أسطورة أخرى) - وإنما لأنهم ملتزمون بتحقيق الحياة التي قاموا بتصميمها. وهذا يعني أنهم في تلك المنطقة المليئة بالأخطار التي تتجه أنت إليها. عندما تصل إليها، فلن تحتاج إلى حبوب مضادة للاكتئاب أو زجاجات شجاعة أو نورمان فينسنن بيبيل* . ستحتاج فقط إلى هيكل وإلى دعم. هذا ما حظي به كل الفائزين الحقيقيين بشكل أو بآخر، وهذا هو ما يدفعهم إلى الأمام - وليس الابتهاج. كل ما في الأمر أنك لم تحظ بهذا النظام من الدعم الخارجي فتمكنت حالاتك المزاجية المتردية من تعطيلك في السابق. وعلى هذا فإننا سنقضي الجزء المتبقي من هذا الكتاب في تهيئة ذلك من أجلك.

ولكن قبل أن نبدأ، سأقوم بتزويدك بأداة واحدة إضافية نافعة لمجموعة معدات النجاح الضرورية لك. إنها ملاحظات يسيرة وموجزة ستكتبها في نهاية كل يوم، تسمى يوميات الأفعال والمشاعر. وبها ستتتبع مسار تقدمك الشخصي إلى الأمام خلال كل النجاحات والإخفاقات، فتجمع دلائل

* كاتب أمريكي اشتهر بنظريته عن تأثير التفكير الإيجابي

لا تتزعزع بخط يدك على كون تقدمك لا يتوقف على حالاتك المزاجية.

يمكنك أن تكتب تلك اليوميات في دفتر ملاحظات آخر مثل الذي تستعمله للأوقات الصعبة، ولكن ستكفيك مجموعة من الأوراق البيضاء. بأعلى كل صفحة، اكتب عناوين الأعمدة التالية:

التاريخ ما فعلته بيم شعرت

بداية من اليوم، إذ تشرع في استخدام هذا الكتاب، اكتب بإيجاز كل مساء ما قمت بفعله خلال اليوم - مهما بدا ضئيلاً أو بلا أهمية. قد تبدأ بشيء على غرار: «قررت ما هو هدي» أو «بدأت في الكتابة بدفتر الأوقات العصيبة». إذ تقوم برسم خطة اللعب الخاصة بك وتبدأ في التحرك تجاه هدفك، ستقوم بتسجيل أشياء مثل مكالمات هاتفية قمت بإجرائها أو خطابات قمت بكتابتها أو زيارات قمت بها إلى المكتبة أو إلى وكالة التوظيف أو محادثة نافعة أجريتها مع صديق أو صفحة أو فقرة أو حتى مجرد جملة بالمقال أو الرسالة البحثية التي ينبغي عليك كتابتها مجرد ابتياع رزمة من الأوراق أو بعض الطوابع البريدية أو حذاء جديد لإجراء مقابلة يعد كافياً.

إذا ظننت أنك لم تفعل أي شيء يقودك تجاه هدفك، فاكتب أي شيء قمت بفعله خلال ذلك اليوم. لا تكتب أبداً «لا شيء». اكتب «دفعت الفواتير» أو «نظفت المنزل» أو «ذهبت إلى السينما» أو «استلقيت على الفراش طيلة اليوم والتهمت بيتزا كاملة بمفردي». أنت بحاجة إلى إدراك حقيقة أنك الآن وقد أصبح لديك هدف، فإن حياتك بأكملها تسير في اتجاهه. وحتى ما يبدو لك خطواتٍ إلى الوراء ما هو إلا أفعال إيجابية من نوع آخر. إنها تعبر عن جزء حقيقي ومشروع منك، وهي تخدم غرضاً. ربما كنت تقسو على نفسك أكثر من اللازم وكنت بحاجة إلى قدر من الراحة. ربما كنت تشعر بالفزع. ربما كان الطفل المزعج داخلك بحاجة إلى يوم كامل يخلو فيه بنفسه أو نفسها. ربما كنت بحاجة إلى تقديم مكافأة لنفسك. لا غبار على ذلك. فقط اكتب ما فعلته ولا تصدر أحكاماً عليه.

أسفل «بماذا شعرت» قد تكتب «شعور رائع» أو «فاقد للأمل» أو «أشعر بأني على وشك تحقيق شيء ما» أو «فزع» أو «ضجر» أو «غاضب لكل ما أهدرت من وقت فيما سبق» أو حتى «مللت الأمر كله». مرة أخرى لا تصدر أحكاماً على مشاعرك. فقط قم بتسجيلها متحرياً بالأمانة والدقة.

حتى لو لم تكتب يومياتك من قبل فهذه اليوميات من السهل المواظبة عليها - فهي لا تستغرق سوى دقائق معدودة وكلمات معدودة كل ليلة، ولكن حاول أن تجعل منها عادة منتظمة. كلما أخلصت في المواظبة على كتابتها، كلما كشفت لك عن الكثير.

أحد أهداف يوميات الأفعال والمشاعر هو الاحتفاظ بسجل صغير لما تحققه يوماً بعد يوم. لا يمكنك أن تتخيل مدى أهمية ذلك. عند معظمنا فكرة غاية في الاضطراب عن الطريقة التي يتم بها أداء الأشياء في هذا العالم. نحن نعتقد أن الإنجازات لا تأتي إلا من الأعمال العظيمة. نحن نتخيل أبطالنا يمشون بخطى واسعة تجاه أهدافهم مرتدين حذاء السبعة فراسخ - يكتبون أكثر الروايات مبيعاً في ثلاثة أشهر، يقيمون إمبراطوريات اقتصادية بين يوم وليلة، يرتفعون إلى مراتب النجومية من لا شيء - ومن هنا تنشأ آمال غير واقعية وممولة لنفوسنا، ومع ذلك فليس هناك شيء أبعد من ذلك عن الحقيقة. الأعمال العظيمة تتكون من أفعال صغيرة ثابتة الخطى وذلك ما يجب عليك أن تتعلم تقديره والمداومة عليه.

كثيراً ما تشعر بأنك لم تفعل شيئاً في حين أنك في واقع الأمر قد فعلت الكثير. وهذا لأن ما فعلته بدأ أدنى من أن يُلاحظ - كان من الصغر بحيث لا «يُحتسب»، ولكنه يُحتسب - مثلما تساهم كل غرزة في إتمام ثوباً كاملاً أو كل طوبة أو مسمار في تشييد منزل تقيم فيه أو كل خطأ في اتجاه المعرفة الصحيحة. الأفعال الموجهة، مهما ضوّلت، فهي تتحرك في اتجاه وجهتها. عندما تدون ما فعلته، ستدرك أنك قد فعلته - وسترى شيئاً فشيئاً أن للخطوات الصغيرة قيمة.

الغرض الثاني من يوميات الأفعال والمشاعر هو أن تكتشف بنفسك كيف

تترابط - أو لا تترابط - مشاعرك وأفعالك. ستجد أن هذه لا تتطابق بشكل متسق أو متوقع أو مبني على علاقة الأثر والمتأثر. يمكنك في كثير من الأحيان أن تقوم بالكم نفسه من الأفعال ونفسك مملوءة بالمشاعر السلبية كما وأنت في غاية التألق. عندما بدأت في كتابة يومياتي، اكتشفت أنني كثيراً ما أحقق أقل قدر من التقدم الحقيقي في أيام النجاحات - أكون منشغلة بالاحتفال، والدق على الخشب لأقي نفسي شر الحسد، متسائلة إلى متى ستدوم هذه الحالة وهكذا. وجدت كذلك أنه كثيراً ما تسبق فورات النمو أو الإلهام فترات ركود وإحباط. عندما تكون محبطاً، يصعب عليك تقدير ما حققته. قد لا تشعر بالأحاسيس البهيجة للتقدم حتى عندما يكون أمراً واقعاً. وهذا هو السبب في أهمية التسجيل الموضوعي لأفعالك. ستمثل الإدخالات اليومية في دفتر يوميات الأفعال والمشاعر الخاص بك الأرضية الراسخة: التقدم الحقيقي الذي يمكنك أن تراه وتتذوقه، أيّاً كانت حالتك المزاجية في تلك اللحظة.

كونك إنساناً لا يمكنك أن تتحلّى بروح الإيجابية طيلة الوقت - وأنت لست مطالباً بذلك. لا يمكنك أن تلتزم الانضباط الذاتي باستمرار - ولست مضطراً لذلك. يمكنك أن تصل حيث تبغي على أي حال، وتستمتع بذلك. هل تشعر بالفزع أو الغضب الشديد؟ فلتفزع، فلتغضب. هل تقديرك لذاتك غائب اليوم؟ لا يقلقنك ذلك، فلا علاقة لذلك بالأمر. انظر إلى المرأة وقل: «أنا بشع. أنا فاشل. أنا قبيح. لن أصنع شيئاً من نفسي أبداً.» صفق لنفسك. استمتع بمشاعرك السلبية، ثم اكشف عن ذراعيك واشرع في العمل.

ثالثاً

الغزل - الجزء الأول: تخطيط المسار إلى هدفك

- ٦ -

استجلاب الأفكار

أنت بحاجة إلى ثلاثة أشياء قبل أن تبدأ في استجلاب الأفكار: دفتر وأوراق وقلمان - ومشكلة.

الآن، ستجد على الأحرى أن المشكلات الموجودة في قائمة مشكلاتك ترد بصيغة شبيهة بما يأتي: «لا أستطيع لأني لا أملك س من الأشياء.» على سبيل المثال، جيل، البالغة من العمر ثلاثين عاماً، ترغب في الترقى إلى منصب رئيس شركة الحاسبة التي تعمل بها سكرتيرة منذ أربع سنوات، ولكنها لا تستطيع أن ترى أي طريقة أمامها لتخطو هذه الخطوة دون أن تعود للدراسة لتحصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال - وهو الأمر الذي سيستغرق سنتين أخريين لا تريد أن تقضيتهما في الانتظار وثمانية آلاف دولار لا تملكها. الآن، وهو محرر بشيكاغو يبلغ من العمر ثمان وعشرين، يرغب في تأسيس دار نشر صغيرة خاصة به، ولكنه لا يملك رأس المال اللازم. جويس، وهي أم تبلغ من العمر ثلاثاً وأربعين، ترغب في وظيفة بأجر في مجال جمع الأموال للأعمال الخيرية، ولكنها لا تملك أي خبرة وظيفية سابقة لتضعها بسيرتها الذاتية، فيما عدا تجربة العمل التطوعي لمرة واحدة.

المؤهلات والخبرة والمال تدرج ضمن العقبات الأكثر شيوعاً التي تضعها «الحكمة» التقليدية في طرقتنا - وكثيراً، عندما ننظر إلى العالم من حولنا، تبدو «الحكمة» التقليدية كما لو كانت أمراً بديهياً، ولكن الآن بما أننا قد أخرجنا السلبية في الأوقات العصيبة، فأنت مستعد للنظر إلى كل عقبة من

هذه العقبات في ضوء أكثر إيجابية: كتحدٍ لقدرتك الإبداعية، وهذا تغيير يسير في الرأي كُيسرِ تغييرٍ نحوِّي طفيف.

«لا أستطيع لأني لا أملك س من الأشياء» يجعل الطريق طريقاً مسدوداً. لا يستطيع عقلك التعامل معه. لتحويل هذه العبارة إلى صيغة يحلو لعقلك التعامل معها، قم بتحويل تلك العبارة الواحدة العادية إلى سؤالين رئيسيين:

١. كيف يمكنني أن أحصل على ما أريده دون س؟

٢. كيف يمكن أن أحصل على س؟

يمكن لأي من هذين السؤالين أن يكون نقطة انطلاق لاستجلاب الأفكار، ولكن من الأفضل على الأغلب أن تبدأ بالسؤال الأول، لأن المقصود ليس مجرد الوصول إلى هدفك بأي سبيل على الإطلاق، وإنما الوصول بك إلى هناك عن طريق أسرع المسارات وأكثرها مباشرة وأكثرها شخصية – مسار سيدخل بعضاً من مكافآت الهدف الخاص بك إلى حياتك في الحال. عندما تناولنا أمر اختيار هدف أول في إطار المحك الخاص بك، قلت لك إنني أريدك أن تبدأ في القيام بما تحبه غداً – وليس خلال خمس سنوات من الآن، عندما تكون قد ادخرت قدراً وفيراً من المال أو أنهيت رسالة الدكتوراه. هذا هو المبدأ الفعال المفترض أن تبقيه نصب عينيك خلال كافة مراحل التخطيط. لا تأخذ أبداً الطريق الطويل إذا كان باستطاعتك العثور على طريق أقصر يصل بك إلى المكان نفسه.

بلغت الأهداف، هذا يعني أن المرة الوحيدة التي ستخوض فيها غمار استجلاب الأفكار بادئاً بالسؤال الثاني – «كيف يمكن أن أحصل على س؟» – هي: أولاً، إذا كنت واثقاً بنسبة مائة وخمسين بالمائة أن س هي الطريق الوحيد الموصل إلى هدفك (لا يوجد فعلاً بديل عن الالتحاق بكلية الطب إذا كنت تريد أن تصبح طبيباً) أو ثانياً، إذا كانت س تمثل شيئاً تحبه لذاته، مثل الثروة أو المكانة العلمية أو المهنية. في هذه الحالة لا تكون هذه عائقاً على الإطلاق – إنها محك من المحكات الخاصة بك! فيما عدا هذين

الاستثناءين، لا تفترض أبداً أن «الحكمة» التقليدية على حق إلى أن تجرب السؤال الأول.

على سبيل المثال، قد تكون مُتَيَقِّناً بشكل محبط للآمال بضرورة حصولك على درجة الماجستير في إدارة الأعمال للحصول على وظيفة جيدة . . . أو درجة الماجستير في العمل الاجتماعي أو شهادة الدكتوراه لممارسة العلاج النفسي بشكل متمكن . . . أو درجة الماجستير في مجال التعليم لتبدأ بالتدريس. في مجتمعنا الذي تزداد سعادته كلما زادت المؤهلات، يبدو أن الأبواب التي يمكن أن تمر من خلالها دون شهادة ورقية تقل يوماً بعد يوم، وهي الشهادة التي ستكلفك آلافاً من الدولارات وآلافاً من الساعات. حسناً، سأقول لك شيئاً. في تقدير متحفظ، خمسة وسبعون بالمائة من «الحكمة» التقليدية عن المؤهلات ما هي إلا مجرد مصطلحات معقدة غير واضحة المعالم.

إذا كنت لا تعرف، فالدراسة تجارة رابحة، وهي أيضاً ملاذ آمن لمن يحبون منا أن يبقوا بمرحلة التجارب (أو البروفات). يمكننا أن نتعلم إلى أن نصبح على استعداد فعلاً، بدلاً من أن نقفز إلى الماء ونبدأ في السباحة. لا تفهمني فهماً خاطئاً. أنا لا أعارض التعليم العالي. إنني أعتقد أن الجميع ينبغي أن يلتحقوا بالجامعة ويدرّسوا الآداب والفلسفة وهذا يعدّ غاية في حد ذاته – بطريقة تشبه إرسال عقلك إلى معسكر صيفي، ولكن إذا كنت في طريقك إلى هدف محدد وكنت تقيّم الدراسة على أنها سبيل لتلك الغاية، فلتراجع موقفك بدقة.

هل تمثل الدرجة العلمية جزءاً حيويًا مما ترغب في عمله – مثل أن تصبح باحثاً علمياً أو معلماً للتاريخ؟ هل هي ضرورة لا غنى عنها للوصول إلى حيث تريد أن تذهب؟ إذا كان يراودك أدنى شك بشأن هذا السؤال الثاني، فقم بإجراء بحث صغير عن التاريخ المهني لمثلئك العليا، الأشخاص المتفوقين في مجالك الوظيفي. هل ارتاد الصحفيون الذين يحوزون القدر

الأكبر من إعجابك كلية الإعلام؟ (ليس على الأرجح). هل تم تعيين كل المديرين التنفيذيين من الرجال بمكتبك أو مجال عملك بفضل ماجستير إدارة الأعمال؟ (عليك بالتحري عن ذلك خفية وتذكري أنه قانوناً لا يجوز أن يُطلب إلى امرأة أكثر مما يُطلب إلى رجل). هل الشاعر أو الرسام المفضل لك يحوز درجة الماجستير في الفنون الرفيعة؟ إذا كانت الإجابة «لا»، فأغلب الظن أنك لا تحتاج إلى شهادة ورقية للقيام بما تريد القيام به أنت الآخر، وبالتالي لا ينبغي عليك أن تهدر وقتك ومالك في الحصول على واحدة. بدلاً من ذلك، اجلب ورقة عادية بيضاء واسأل نفسك: «كيف يمكن أن أحصل عليه دون س؟» - المراد بـ«س» هنا هو مزيد من الدراسة.

هذه المرة فقط، سأقدم لك بعض الأفكار لأحرك الطاقة بداخلك. توجد طرق تَمَكَّنًا بفضلها أنا وأشخاص أعرفهم من تحقيق أهدافنا خارج النطاق الأكاديمي، وكلها تدور حول الفكرة القائلة بأن أفضل وأكثر الطرق مباشرة وأكثرها إثارة لتعلم معظم الأشياء إنما تكون عن طريق ممارستها تطبيقياً.

التهرب المبتكر أو خمس طرق للتعلم - وكسب العيش - دون دراسة

١. الجرأة. والتي يمكن تعريفها بقدرتك على المرور عبر أي باب مغلق عن طريق الإقناع دون أن تملك سوى الموهبة والجرأة واليأس. إذا كنت تعرف ما ستجده، فلن تخسر شيئاً - وعلى الأغلب ستكسب الكثير - بمجرد الدخول إلى حيث تريد أن تكون وتقديم نفسك. قد يضغط هذا الأمر على أعصابك، ولكنك ستلقى كثيراً من المساعدة بهذا الصدد في الجزء الأخير من هذا الكتاب.

هكذا بدأ تاريخي المهني. عندما جئت إلى نيويورك، كنت أحوز درجة الليسانس في علم الإنسانيات. لا أظن أن هناك شيئاً على وجه الأرض أقل نفعاً في الحصول على وظيفة من علم الإنسانيات. أنا أتحدك إذا كنت تستطيع أن تجد إعلاناً به: «مطلوب شاب أو فتاة حاصل على ليسانس في علم الإنسانيات». أود أن أرى مثل هذا الإعلان. كنت ممن يمكن أن يقال

عنهم إن فرص عثورهم على وظيفة شبه منعدمة، ولكن كان لزاماً علي أن أعثر على وظيفة لإعالة أطفالي، وكنت من السذاجة بحيث أمل أن تكون وظيفة لا تذوي بها روحي. كان حدسي يحدثني بأني سأجيد العمل مع الناس، ولذا استجمعت مخزوني الضئيل من الشجاعة واستجبت لأحد الإعلانات التي تقول: «يفضل ذوي الخبرة». لاحظت أن الإعلان لم يقل «مطلوب»، وعلى أي حال تراءى لي أن تجربة العيش على وجه الأرض لمدة ثلاثين سنة لا بد أن يكون لها وزن وقيمة. كانت الوظيفة استشارياً ببرنامج لمكافحة إدمان المخدرات، وتمكنت بفضل حديثي من الحصول على الوظيفة - وذلك على الأحرى لأنهم كانوا بحاجة إلى القوى البشرية بقدر حاجتي إلى الوظيفة.

دلفت إلى المكان في الساعة التاسعة من صباح اليوم الأول وركبتي ترتعشان. وبحلول الساعة الخامسة مساءً، عرفت أنني لم أكن مخطئة. ربما كنت مبتدئة، ولكني كنت في المجال المناسب لي. ومن هناك، تتابعت الأحداث. أثناء عملي بتلك الوظيفة، بدأت في ممارسة العلاج الجماعي. خلال سنة واحدة أصبحت متدربة - مساعدة للمعالج الأول، ثم انفصل أربعة منا عنه وبدأنا مجموعات اختبارية. على مدار الإحدى عشرة سنة التالية كنت أجنبي قدرًا معقولاً من المال بالعمل بالخدمات الاستشارية الجماعية والفردية، واستشارية بثلاث كليات للطب حيث كنت أعلم الطلاب بأقسام علم وطب النفس، وكانت توجه إلي الدعوات للحديث وإقامة ورش العمل الإبداعية في جميع أنحاء البلاد. وكل هذا لم يحدث لأنني كنت أحوز شهادة ورقية، وإنما حدث لأنني وجدت حوض السباحة المناسب لي، وأغلقت عيني بشدة، وقفزت به. إلى يومنا هذا، لم أحصل قط على أي دراسة أكاديمية معتمدة عدا شهادة علم الإنسانيات تلك.

٢. التطوع. في عالم من المهنية الاحترافية، حيث المال هو مقياس الجدية، شابت سمعة التطوع بعض الشوائب. يفترض أن يكون العمل التطوعي غير احترافي ومن أعمال الهواة، أي نوع العمل القائم على شبه الالتزام واللهو أثناء العمل الذي تقوم به سيدات المجتمع يوم الثلاثاء كل أسبوعين.

أريد أن أصحح هذا المفهوم الآن. العمل التطوعي هو أحد أفضل الطرق لتبتلّ قدمك وتكتسب الخبرة بمجال جديد - سواء أكان ذلك في حديقة حيوانات، مستشفى، مدرسة، متحف، صحيفة محلية، إدارة لحملة انتخابية، أم مزرعة مملوكة للأسرة. لا تكون بحاجة إلى مؤهلات أو خبرة سابقة. لا ينبغي عليك أن تدفع لهم ولو سنتاً واحداً مقابل تدريبك، ولكن أفضل ما بالأمر أن التطوع يجعلك تبدأ في عمل ما تحب على الفور، حتى لو كان ذلك مرة واحدة في الأسبوع. أو - إذا كنت بصدد تجربة هدف تشك في رغبتك بتحقيقه - فإن العمل التطوعي يعطيك الفرصة لتجرب ممارسة الأمر قبل أن تلزم نفسك بعمل أو تدريب كامل. كما أنه سيزودك بالخبرة والمعارف والمراجع، وهو ما سينفعك إذا وعندما تقرر أن تلتزم بهذا الأمر.

العمل التطوعي هو الدواء الفعال للدائرة المغلقة الكلاسيكية: «لا يمكن الحصول على خبرة دون وظيفة، ولا يمكن الحصول على وظيفة دون خبرة». إذا كنت تعتقد أن الخبرة غير مدفوعة الأجر لا قيمة لها بسيرتك الذاتية، فأعد التفكير. إذا كانت جويس قد مارست العمل التطوعي بجمع الأموال للأعمال الخيرية أثناء تواجد أطفالها بالمدرسة، فقد عملت إذاً جامعة أموال للأعمال الخيرية - وينبغي عليها ألا تخفي أو تعظم من قيمة الجزء «التطوعي» عندما تقوم بالتقديم لنيل وظيفة بأجر. الخبرة هي الخبرة. لو أنك مثل جاك، البالغ من العمر اثنين وعشرين ربيعاً، الذي قضى أيام السبت طوال سنة كاملة وإجازة صيفية في العمل مع الأطفال المعاقين وكان يحوز خطابات تزكية تشهد بذلك، فإنك بذلك تحوز شيئاً لا يقل في قيمته عن درجة ماجستير حديثة.

صحيح أن الحاصل على درجة الماجستير قد يحصل على راتب أعلى منك في بادئ الأمر - لو تم تعيينه أو تعيينها. على الجانب الآخر، قد يتم تعيينك في حين لا يتم تعيين شخص حاصل على درجة الماجستير! حدث ذلك لجاك. بدرجة الليسانس في اللغة الإنجليزية، يعمل الآن مستشاراً مقيماً بمدرسة للأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة. إن الشهادات الورقية أصبحت تساوي عشر دولار للدسته هذه الأيام، أما الأشخاص الذين اهتموا بالأمر بما يكفي

ليسعوا للحصول على خبرة فعلية فليسوا كذلك. وإذا جاء الوقت الذي يقرر فيه جاك أنه بحاجة إلى هذه الشهادة الورقية، فإن سجل إنجازاته سيجعله من المرشحين الأوائل للقبول بالدراسات العليا ونيل المنح المالية الطلابية.

منذ ثلاث سنوات مضت، كانت ديان، وهي سكرتيرة تبلغ من العمر أربعاً وعشرين، حاصلة على درجة الليسانس في مجال غير متميز. كان حلمها الخفي أن تعمل بتخطيط المدن. كانت غير مؤهلة لذلك على الإطلاق، كل ما كانت تملكه هو حب شغوف لمدينة نيويورك. كانت تحب أن تتجول في المدينة وتستنشق العبق الذي يفوح من الأحياء المختلفة، وكانت تتمنى لو تسنى للجميع أن يروا المدينة ويقدروها كما تفعل هي، ولكن هذه الرؤية الخاصة لم تكن لتمكنها من الالتحاق بالدراسات العليا، وعلى أي حال، لم تكن لتستطيع تحمل كلفة ترك وظيفتها والدراسة بدوام كامل، وحتى الدراسة المسائية كانت تفوق قدراتها المادية. وما زاد على ذلك، تصادف أن كانت مدينة نيويورك في طريقها للإفلاس في ذلك الوقت، وكانت إدارة تخطيط المدينة بصدد فصل العاملين لا إلحاقهم بالعمل.

هذه ولا شك قائمة مثبطة للهمم من العقبات، ومع ذلك، فالיום تحمل ديان درجة الماجستير في تخطيط المدن وتعمل بوظيفة ذات راتب مُجزٍ لدى مؤسسة كبرى. هي تعمل بمكتب إعادة التوطين، حيث تقوم بتعريف المديرين التنفيذيين المنقولين حديثاً وعائلاتهم بموارد ومسرات مواطنهم الجديد. كيف فعلت هذا؟

في جلسة من جلسات استجلاب الأفكار، خطرت لديان فكرة لنشاط يمكنها القيام به على الفور، ومجاناً: وهو أن تشارك في اجتماعات اللجنة المحلية للتخطيط. تميزت في هذه الاجتماعات بصراحتها وحماسها إلى درجة أنه خلال شهور قليلة كان الجميع بدايةً من قادة اتحادات الكتل السكنية إلى أعضاء مجلس المدينة يتصلون بها طلباً للأفكار والنصائح. بحلول الوقت الذي شعرت فيه بأنها على استعداد للالتحاق بالدراسة، كانت تعرف معظم الأشخاص الذين يمسون بزمام الأمور في المدينة. قاموا جميعاً

بكتابة خطابات تزكية لها، وبذلك حصلت على منحة كاملة لتغطية كافة نفقات الدراسة بجامعة هنتر كوليدج!

كانت سعادة صديق ديان عارمة بما تحقق لها، فعرض عليها أن يتحمل إيجار مسكنها ليتسنى لها ترك وظيفتها. ولكن بعد فصل دراسي واحد، تم تعيينها مدرساً مساعداً مما ساعدها على تحمل نفقاتها. ديان لم تكن في ذلك الوقت بصدد دراسة وتدريس تخطيط المدن فحسب - وإنما كانت تمارسه بالفعل كل أسبوع بتلك اللجان المحلية. وبحلول الوقت الذي أنهت فيه رسالة الماجستير، كانت شهرتها من الذبوع ومعارفها من الكثرة بحيث تم عرض وظيفة عليها بأول مؤسسة وطأتها قدمها.

هكذا تُحيل أكثر ما تحبه في هذا العالم إلى مستقبل وظيفي. إن ديان لا «تفوق العادة». لقد لاقى إعجاب الساسة المحليين والأساتذة وأصحاب الأعمال المرتقبين بسهولة لأنها كانت تعمل بالمجال الملائم لها. لم يكن من الممكن أن تلقى طاقتها وخيالها أي مقاومة، وهو ما سينطبق عليك بدورك فور بدئك السير في دربك. التطوع هو أحد أفضل السبل للوصول إلى حيث تريد في التو واللحظة.

٣. تلميذ الساحر. أقدم الطرق وأكثرها طبيعية للحصول على المهارات والمعرفة تقضي بمرافقة شخص يحوزهما - بمراقبته وسؤاله ومساعدته. قبل اختراع المدارس والجامعات، تعلم الأطباء والمحامون وكل الرسامين العظماء حرفهم بهذه الطريقة. لا يزال المثلون النفسيون والنجارون يتعلمون مهنتهم بالطريقة نفسها. وهي الطريقة التي تعلمت بها أنا كيف أكون معالجة. يوجد عنصر من التلمذة والتدرب يسري في أي نظام تعليمي جيد - ولكن في كثير من المجالات يمكن أن تقيم نظاماً للتلمذة والتدرب لنفسك.

يحدثني حدسي الشخصي أنه لا يكاد يكون هناك شخص في هذا العالم لا تستطيع أن تمضي إليه قائلاً: «لقد تابعت عملك لفترة طويلة، وأرغب بحق في التعلم منك. لن أسبب لك أي مشكلات. سأقوم بإفراغ سلال القمامة،

وسأقوم بتنظيف ورشتك، وسأحمل معدّاتك وأدواتك. إنني أرغب فقط في أن أكون قريباً من عقليتك.» من النادر أن تجد شخصاً حادّ الطباع لن يطريه ذلك ويضطرب لسماعه. إن الأشخاص الأكثر نجاحاً وبراعة في مجال عملهم يرغبون في إشراك غيرهم من العقول التواقة فيما يعرفون. والمؤهلات الحقيقية الوحيدة في هذه الحالة لا تعدو أن تكون جدية الاهتمام والاستعداد للمساعدة والمعاونة. توجد خزّافة شابة تسمى جوان هاميلتون أصبحت المساعدة والصديقة المقربة للرسمات العظيمة جورجيا أوكيف. أجنس نيكسون، الملكة المتوجة لمسلسلات الدراما الاجتماعية ومبتكرة مسلسلات «كل أبنائي» و«عالم آخر» (ضمن مسلسلات أخرى)، جاءت بدايتها بيري الأعلام الرصاص لإيرنا فيليبس، رائدة تأليف مسلسلات الدراما الاجتماعية بأعمال كلاسيكية مثل «حب الحياة» و«الضوء المرشد». الكتاب الشباب يقومون بإرسال أعمالهم إلى من يحبون من الكتاب المخضرمين ليتناولوها بالنقد، وفي بعض الأحيان تنشأ علاقة صداقة ورعاية وثيقة الأواصر بين المعلم وتلميذه.

توجد برامج رسمية تم بدئها لربط «الخبراء» ممن يملكون الرغبة والاستعداد بالتلاميذ والمتدربين المرتقبين. المهندس المعماري باولو سوليري يحتفظ دوماً بطاقم من العاملين يتكون من ضيوف من الشباب ممن يدفعون مقابل ما دياً يساعده في إقامة أجراس الريح وبناء «آثاره المعمارية» أو المدن الصحراوية التجريبية. الكاتبة ماي سارتون وآخرون شاركوا في برنامج تابع لقسم الدراسات العليا بكلية يونيون حيث لعبوا دور المستشارين لمشروعات طلابية مستقلة. (لمزيد من المعلومات عن التلمذة والتدريب ارجع إلى ملحق «الموارد» بنهاية هذا الكتاب.)

ولكنك لست بحاجة إلى برنامج رسمي ليصلك بشخص تحب عمله. ولا ينبغي عليك حتى أن تتخفى وراء خطاب قد يتم أو لا يتم الرد عليه. ستتعلم في الفصل التالي كيف تستطيع تقريبا معرفة أي شخص على وجه الأرض تريد الالتقاء به.

٤. البدء من نقطة الصفر: البديل المستقل. توجد طريقة أخرى لتبدأ رحلتك دون الحصول على درجة علمية، وهي بكل سهولة أن تجلس وتصمم برنامجاً لدورة دراسية لتعليم فن التمثيل الإيمائي أو ندوة سياسية أو جولة سيراً على الأقدام أو علاج جماعي عن طريق الفنون أو خدمة تحرير ومراجعة لغوية، ثم تقوم بوضع إعلانات بالجريدة المحلية. وهنا تكمن روعة القيام بما تحب: يمكنك أن تقوم به أينما تكون لأن مواردك داخل نفسك. كل ما تحتاج إليه هو الموهبة والخبرة الشخصية والحب - وفكرة واضحة المعالم أو تصميم لبرنامج. في ظنك ماذا كانت بداية برنامج مراقبة الوزن (ويت واتشرز)؟ جين نيديتيش لم تكن طبيبة أو أخصائية تغذية. كانت سيدة تريد أن تكون رشيقة القوام. قامت بتصميم برنامج متكامل لأشخاص آخرين على شاكلتها وحولته إلى تجارة رابحة تقدر بملايين الدولارات.

سواء أردت أن تصبح ثرياً ومشهوراً على المستوى القومي أم أردت فقط أن تعقد جلسة مناقشات أسبوعية بغرفة معيشتك، تذكر أن مفتاح الاستمرارية والنجاح لأي برنامج مستقل هو إيجاد زاوية. ما ينبغي عليك فعله هو إيجاد وملء احتياج خاص لم يفكر أحد غيرك في ملئه. هذا ما فعلته جين نيديتيش. وهذا ما فعلته أنا بفرق النجاح. يوجد معالج أعرفه قام بتصميم سلسلة من الحلقات الدراسية عنوانها «من يرعى مقدمي الرعاية؟» للمعالجين والاستشاريين والأمهات! اثنان من أنجح متاجر الكتب الصغيرة التي أعرفها يتخصصان في كتب الأطفال والسلاسل البوليسية التي تتناول الحوادث الغامضة. جاك، وهو مهووس بالأحياء المائية لم يرغب في استكمال دراساته العليا، قام بافتتاح متحف للطبيعة على شاطئ البحر للأطفال وحصل على منحة من مدينته.

بادئاً من نقطة الصفر، يمكنك أن تنمي الانخراط والالتزام والكفاءة والمرجعية في مجالك دون يوم واحد إضافي تقضيه في الدراسة. هكذا نجحت أنا، ولكن مجدداً، إذا اتخذت قرارك بالعودة إلى الدراسة لاحقاً، فستفعل ذلك وأنت تتمتع بميزتين عظيمتين: سجل إنجازات وخبرة عملية.

٥. المعمم/المروّج: أتمنى لو كان بوسعي التفكير في اسم أفضل لهذه الطريقة - ربما «الوسيط». إنها استراتيجية ملائمة لأي شخص تسحره اللغة المنظومة لأي مجال تقني ولكن لا يملك الموهبة ولا الصبر لخوض التدريب التقني.

يمكن للكثير من المتخصصين أن يستفيدوا من العون في توصيل أفكارهم إلى العامة. إنهم متخصصون في الفيزياء أو التغذية أو القانون الدولي، ولكن ليس في الاستخدام الراقي للغة الإنجليزية، وفي بعض الأحيان يبلغ بهم التخصص إلى درجة أنهم لا يستطيعون التحدث إلى بعضهم البعض. إذا كانت لديك موهبة الكتابة أو حتى مجرد تنظيم الأفكار، فيمكنك أن تنخرط كلية في أي مجال دون درجة علمية. أعرف رجلاً قضى عشر سنوات في جمع أول كتاب مرجعي يتولى التنسيق بين علم النفس وفسولوجيا المخ. إلى أن جاء هذا الرجل، قلّما تحدث المعنيون بالعقل والسلوك إلى المعنيين بالمخ، والعكس صحيح. وأعرف سيدة حصلت على منحة ضخمة من إحدى المؤسسات لتقوم بتوحيد صفوف كل الفروع البحثية المتباعدة المعنية بإعاقة التعلم المسماة DYSLEXIA أو صعوبة التعلم. مؤهلها الوحيد كان أنها هي نفسها تعاني من صعوبة القراءة، وكانت تأمل بكافة جوارحها في العثور على حل. طالب يبلغ من العمر عشرين عاماً تخصصه الرئيسي اللغة الإنجليزية أراد أن يصبح أحد أفراد أول مستعمرة فضائية فقرر أن يبدأ بإجراء لقاءات لصالح إحدى المجلات مع علماء مثل كارل ساجان وجيرارد أونيل. ربة منزل مهتمة بالتغذية قامت بتطوير رسائل إخبارية للصناعات الغذائية عن القوانين الفيدرالية المتعلقة بالملصقات على الأطعمة والمشروبات. الكتابة والتحرير وإجراء اللقاءات وبدء رسائل إخبارية متخصصة أو برنامج حوار يدير حول فكرة معينة يُعرض على قناة فضائية - أي مما سبق يمكن أن يكون طريقة رائعة للولوج إلى عالم تحبه دون تذكرة درجة الدكتوراه عالية الكلفة.

ما تلك إلا بعض الأمثلة من الطرق المباشرة المبتكرة والمؤدية إلى هدفك التي يمكنك أن تجدها إذا نظرت إلى «الحكمة» التقليدية على أنها تحدٌ وليست

حتماً مقضياً. لقد تناولنا بالحديث المؤهلات والدراسة، ولكن الشيء نفسه ينطبق على أي عائق يلوح ضخماً بقائمة مشكلاتك. ليس بوسعي أن أستجلب الأفكار المتعلقة بكل هدف ومشكلة من أجلك، وإلا لبلغ حجم هذا الكتاب ألفي صفحة، ولكنني لست مضطرة لذلك. أنت تملك المصدر الأساسي لكل الأفكار التي ستحتاج إليها على الإطلاق قابلاً فيما بين أذنك. كل ما تحتاج إليه هو أداة لإخراج هذه الأفكار وصياغتها في صورة مرتبة.

أسلوب استجلاب الأفكار

أسلوب استجلاب الأفكار الذي أوشك على تعليمك إياه عبارة عن عملية من مرحلتين. ستكون المرحلة الأولى مألوفة لك من الفصل الخامس. تقوم بإيقاف الواقع بشكل مؤقت وتصارع المشكلة من هنا إلى أرض الأحلام، متقبلاً كل فكرة بسعادة غير انتقادية، إلى أن تأتي ببعض الأفكار الجديدة والمبتكرة بحق. أنا أطلق على المرحلة الأولى اسم «جمع الأصواف»، وكلما كان الصوف أكثر برية وأكثر خشونة كلما كان ذلك أفضل. هذه المرة سيكون أمامك خياران إما القيام بذلك بنفسك أو القيام به بمساعدة أصدقائك - التخيليين والحقيقيين.

المرحلة الثانية هي أمر جديد. إنها تحط بأفضل ما طرحت الرياح من أفكارك البرية على الأرض وتحولها إلى شكل عملي وقابل للتنفيذ. يمكنك أن تطلق على المرحلة الثانية اسم «بناء الجسر»، لأن هذا بالتحديد مغزاها: هي تسد الفجوة الشاسعة التي تفصل بين الحلم والحقيقة، وبين الإلهام والفعل.

سأعطيك مثلاً عملياً، سأختار عقبة من العقبات الأكثر انتشاراً وإثارة للسخط تضعها «الحكمة» التقليدية في طريقنا صاغتها سيدة في إحدى الندوات التي أقيمها في عبارة بليغة: «إنني أرى جبلاً أمامي، واسم الجبل هو المال.»

لنرى الآن، إن المال مادة غاية في الغرابة. إنها لا تتصرف وفق قوانين الفيزياء. أي مبلغ لا تحوزه - سواء أكان خمسة آلاف أم خمسمائة ألف دولار - سيبدو كما لو كان جبلاً. وتقريباً أي مبلغ تحوزه بالفعل لن يبدو كافياً حتى لدفع فواتير الشهر القادم! يبدو المال كثيراً كما لو كان مادة عاطفية - التجسيد الحي لـ «لا أستطيع». ومن ثم، لنتحدّ بشكل صحيح عقبة العقبات، دعنا نبدأ بجبل كبير جداً - مليون دولار. إنه سيكون تدريب إحماء جيد لاستجلاب الأفكار لك، لأنك لو تمكنت من توسيع دائرة تفكيرك بحيث تتصدى لتلك المشكلة، فلن تسبب لك مشكلتك المادية قدراً كبيراً من الإزعاج مهما كبرت.

لنفترض أن هدفك تصادف وكان الإبحار حول العالم بيختك الخاص. يمثل هذا خيالاً بعيد المنال لمعظمتنا، ومن بين البنود الطبيعية التي قد ترد بقائمة المشكلات: «وهدم المليونيرات يستطيعون تحمل كلفة اليخوت.» («لا أستطيع لأنني ليس لدي س - أنا لست ثرياً.») إذاً فسؤالك الأول سيكون: «كيف يمكن أن أحصل على يخت (أو إمكانية استخدام واحد يعجبني) دون مليون دولار؟» والسؤال الثاني سيكون: «كيف يمكن أن أحصل على مليون دولار؟»

والآن، هل ينبغي عليك أن تخوض غمار استجلاب الأفكار بادئاً بالسؤال الأول أم السؤال الثاني؟ هذا يتوقف على شيء واحد فحسب: المحك الذي يتوارى في هدفك. أنا أرى ثلاثة محكات محتملة هنا:

١. أن تكون ثرياً لمجرد الثراء

٢. أن تمتلك يختك الخاص

٣. أن تبهر حول العالم بأناقة

فقط إذا كان الثراء هو المحك الحقيقي، يتحتم عليك أن تبدأ استجلاب الأفكار بالسؤال الثاني!

لاحظ أنني لا أقول إنه لن يروك أن تكون ثرياً. من ذا الذي لن يروقه ذلك؟ ولكن إذا كان ما تقوله هو: «فقط لو كنت ثرياً لأمكنني أن أفعل هذا وذاك وذاك..» لو، بعبارة أخرى، كنت تريد أن تصبح ثرياً كوسيلة للغاية المتمثلة في أن تفعل ما تحب بحق – فمن الأفضل بكثير أن تشرع في عمل ما تحب أولاً. عندما تبدأ في مساعيك، سيكون لديك من الطاقة والقدرة التخيلية ما يكفل لك أن تجد مائة طريقة لكي تصبح ثرياً من خلال عمل ما تحبه – إذا كنت لا تزال معنياً بذلك. (قد لا يعينك ذلك عندما تكتشف أنك لست بحاجة إلى أموال طائلة لتعيش حياتك الجميلة.) ولكن لو جاء قرارك بأنك يجب أن تصبح ثرياً أولاً، فغالباً لن تصل إلى الثراء – ولن تحصل على ما تريده كذلك.

بديهياً يمكن جمع مليون دولار. الكثيرون من «العابرة العاديين» مثلي ومثلك قد فعلوها، ويمكنك أن تستخدم استجلاب الأفكار لتكتشف طريقة لذلك، ولكن الأحلام غير القائمة على محك، الأحلام التي تمثل «وسيلة إلى الغاية»، قد لا تتحقق أبداً. وذلك لأنها لا تنبع من مصدر القوة الحقيقي الوحيد الذي تملكه: رغباتك النابعة من قلبك. الأشخاص الذين يرغبون بالفعل في كسب المال، يفعلون ذلك، لأن كسب المال يطلق العنان لقدراتهم. أما بقيتنا فندعه يكبح جماحنا ويحول بيننا وبين الحصول على ما نهتم به*، ولكن لا ينبغي علينا ذلك. الإبداع البشري هو الذي أوجد المال في المقام الأول، ويستطيع الإبداع البشري أن يجد طرقاً أخرى.

إذا دعنا نفترض في مثالنا الافتراضي أن المحك الخاص بك هو إما «امتلاك يخت» أو «الإبحار حول العالم بأناقة». سنبدأ بالسؤال الأول، ونرى كيف ستتمكن من تحقيق ذلك الهدف بما يقل بكثير عن مليون دولار.

* كثيراً ما يكون الفقر مأوى حين يصيبنا الفزع. يعد الفقر أحد أفضل الأعداء لعدم السعي وراء الأحلام، إنه يجلب لك من التعاطف ما يفوق بكثير ما تلقاه لكونك سميناً. لا أحد يعرف كيف يجادل الفقر. نحن جميعاً مخدوعون أكثر من اللازم بالمال في هذا المجتمع.

المرحلة الأولى: جمع الأصواف

تتباين تقنيات استجلاب الأفكار المختلفة في هذه المرحلة فقط في الكيفية التي تأتي بها بالأفكار، وليس فيما تفعله بها بعدما تأتي. توجد ثلاث طرق مختلفة للقيام «بجمع الأصواف».

استجلاب الأفكار بمفردك

بقلم وأوراق، اجلس في مكان هادئ حيث يمكن أن تراودك أحلام اليقظة دون مقاطعات. في الجزء العلوي من أول ورقة، اكتب المشكلة – على سبيل المثال: «كيف يمكن أن أحصل على يخت/أبهر حول العالم بأناقة دون مليون دولاراً؟»

والآن ابدأ في كتابة كل فكرة ترد إلى ذهنك، وأنا أعني بذلك كل فكرة. لا تستثنِ أي شيء مهما بدا مغرماً في الخيال أو تافهاً. لو كنت تريد يختاً، فلا غبار على فكرة «سرقة أحد اليخوت من المرسى ليلاً». في هذه المرحلة، لا تقم بتنقيح أفكارك أو إصدار أحكام عليها، فهذا يؤدي إلى كبح جماح خيالك، وقد تغيب عن ذهنك فكرة جيدة. لتأخذ كل ما يطلو لك من الوقت في القيام بذلك، استمر إلى أن تنضب منك الأفكار.

إذا كنت تلاقى صعوبة في التخلص من القيود الاعتيادية على أفكارك، تحقق أولاً مما إذا كانت الحاجة تدعو إلى جلسة أوقات عصيبة. ربما يكون ثبط الهمة أو الخوف من شر مرتقب هو ما يثقل كاهلك. إذا لم يكن الأمر كذلك – وبدا أن كل ما تحتاج إليه هو بعض الحفز على التفكير المتجدد – فهناك تقنية أخرى لاستجلاب الأفكار بمفردك يمكن أن تطلق تفكيرك من عقاله بحق.

استجلاب الأفكار عن طريق لعب الأدوار

في تدريب «رؤية نفسك كما يراك الآخرون» في الفصل الرابع، اكتشفت أن لعب دور شخص آخر قد يفتح أمامك خزائن غير متوقعة من المعرفة

قابعة داخل عقلك. بخلاف ما ينطوي عليه ذلك من متعة كبيرة، تعد هذه واحدة من أفضل الطرق في العالم للتوصل إلى أفكار جديدة.

الهوية التي تعيش بها حياتك اليومية نفسها ما هي إلا دور فرضه عليك الزمان والمكان والثقافة المحيطة. إنها لا تعبر عن كامل إمكانياتك البشرية. لقد ولدت وداخل عقلك المعدات الأساسية نفسها كأبي صياد من العصر الحجري أو دوقة من القرن الثامن عشر أو مقامر على متن قارب بنهر المسيسيبي أو راهب ياباني. إن لك القدرة على تقمص أي من وجهات النظر تلك أو غيرها في خيالك – وهذا أشبه بالنظر إلى العالم بمنظار جديد.

تستطيع استخدام «أسرتك المثالية» التخيلية كشخصيات تساعدك على استجلاب الأفكار عن طريق لعب الأدوار أو تستطيع أن تلعب أدوار بعض الشخصيات المتنوعة والخارجة عن المؤلف، مثل الشخصيات الآتية:

١. سائق بغال عجوز
٢. ملكة دولة أجنبية
٣. عبقرى مجنون
٤. أحد سكان المريخ
٥. أحمق
٦. رئيس شركة عملاقة
٧. صياد سمك من ساموا (أو صياد من الأسكيمو، محارب من التوتسي أو غيره)
٨. مهندس يقوم ببناء الجسور في جبال الأنديز
٩. مالك لبئر نطف بتكساس
١٠. طفلة تبلغ من العمر خمس سنوات

لتنقصر أي دور، كل ما عليك فعله هو إغلاق عينيك وقضاء بضع دقائق في تخيل نفسك داخل حياة وعقل وبيئة تلك الشخصية، ثم انظر إلى مشكلتك من وجهة نظره أو نظرها واكتب أي حلول ترد إلى ذهنك.

على سبيل المثال:

ألبرت أينشتاين: «نادراً ما نجد من ندخل معه في محاوره ذكية. ربما هناك شخص ما يملك يخباً ويرغب في أن يصطحبك معه على متن اليخت لمجرد الصحبة الحافزة. أو ربما يكون لديك ما يمكن أن تقوم بتعليمه – عن النجوم أو الجزر اليونانية أو جزر الجالاباجوس. ماذا عن جامعة أو حلقة دراسية على ظهر المياه؟ لا بد أن هناك من يمكن أن يقدم القارب والأموال اللازمة لمثل هذا المشروع.»

بيتي دافيز: «لا أبالي، لو كنت أنا تخفيت على سطح اليخت ثم استخدمت سحري في إقناعهم بالسماح لي بالبقاء على متن اليخت.»

صياد سمك من ساموا: «حين نحتاج إلى شيء، نصنعه بأنفسنا. لا شك أن صناعة زورق من جذع شجرة أسهل من صناعة قارب من قواربكم الغربية المضحكة. أنا أعرف لأنها تتحطم بفعل شعابنا المرجانية من وقت إلى آخر. يمكنني أن أجلب لك أحد هذه القوارب إن شئت. إنها بلا فائدة بالنسبة إلينا. ولكن سيكون لزاماً عليك أن تقوم ببعض الإصلاحات بها.»

لقد اتضح لك الفكرة. سيهّب استجلاب الأفكار عن طريق لعب الأدوار لنجدتك عندما تشتد بك الحاجة إلى الأفكار فحسب، ولكن إذا كان باستطاعتك أن تجمع بعض الأشخاص الحقيقيين لتتبادلوا معاً الأفكار، فهذا أفضل! يتم استجلاب الأفكار في مجال الأعمال والصناعة وورش العمل الإبداعية دوماً في مجموعات، وذلك لسبب وجيه: كل عقل يقدم زاوية رؤية مختلفة للمشكلة نفسها. من المؤكد أنك قد مررت من قبل بتجربة حل معضلة دون تعب من أجل صديق استعصى عليه حلها – أو قام أحد أصدقائك بذلك من أجلك. سيتضاعف هذا التأثير إذا استطعت

أن تجعل أربعة أو خمسة أشخاص يشاركون في الأمر. لاستجلاب الأفكار الجماعي ميزة إضافية وهي كونه نقطة انطلاق طبيعية لتضافر الجهود كما سترى بعد قليل.

استجلاب الأفكار مع مجموعة

ليس ضرورياً أن يكون الأشخاص الذين تدعوهم إلى استجلاب الأفكار على دراية بالمجال الذي تواجه فيه المشكلة. في الواقع، كلما قل ما يعرفون كلما كان ذلك أفضل! في فريق لاستجلاب الأفكار، أنت تريد أشخاصاً من غير ذوي الخبرة، لأن الخبراء في أي مجال يعرفون فقط ما لا يمكن القيام به. يأتي السُّدج بأفضل الأفكار في هذا العالم. وهذا يشمل الأطفال. الأطفال فوق سن الرابعة مبدعون بشكل مذهل، نظراً لعدم وجود أي قيود من أي نوع على تفكيرهم. عندما تُطلب إلى أطفال في السادسة من أعمارهم أن يقوموا بتصميم سيارة يمكن أن يتم قيادتها بأراض وعرة بها حفر كبيرة، أعادوا اختراع الدبابة.

المسنون كذلك رائعون. لقد عرفوا عالماً لم يكن به تلفاز أو طائرات نفاثة أو بلاستيك، وكثيراً ما تكون عقولهم أبطأ وأكثر عمقاً وأوسع حيلة. ومع ذلك يستطيع أي شخص أن يشارك في اللعب: زوجك، زوجتك، والدتك، أصدقائك أو حتى فني إصلاح التلفاز. وهم سيحبون ذلك. يعد اللهو بالأفكار أفضل لعبة يمكن إقامة الحفلات لها في العالم. يمكنك أن توجه الدعوة إلى الأشخاص لحضور حفل من هذا النوع، وتقديم لهم العصير والجبن، وتجعل منها سهرة.

القاعدة الوحيدة التي عليك أن تحرص على إرسائها هي أنه بهذه المرحلة من اللعبة لا توجد قواعد. لا محظورات—أغرب الأفكار مرحب بها. ما أن تطرح المشكلة على المائدة حتى تصبح مهمتك هي الجلوس ومعك قلمك لتكتب كل فكرة. لا تدع فكرة واحدة تفلت منك. قد تكون هي الفكرة التي تبحث عنها.

بعد جلسة استجلاب أفكار جيدة من أي نوع من الأنواع الثلاثة السابقة، قد تبدو قائمة أفكارك على هذه الشاكلة:

امتلاك يخت

١. سرقة يخت
٢. الزواج بشخص يملك يختاً
٣. الفوز بيخت في مسابقة
٤. الفوز بيخت في مباراة بوكر
٥. مشاركة آخرين في شراء يخت
٦. الحصول على سفينة عتيقة وإصلاحها

الإبحار حول العالم

١. التخفي على متن يخت
٢. عقد أواصر الصداقة مع شخص يملك يختاً عسى أن يوجه الدعوة إليك لاستقلال اليخت ضيفاً
٣. تأجير يخت
٤. مبادلة استخدام يخت مقابل شيء أملكه (شقة، كابينة في الريف، إلخ)
٥. الحصول على وظيفة على متن يخت كأبي مما يأتي:

١. قبطان
٢. مهندس
٣. أحد أفراد الطاقم
٤. نادل/نادلة

٥. ساقٍ
 ٦. طاهٍ للمأكولات الفاخرة
 ٧. مدلك /مدلكة
 ٨. رفيق لشخص عجوز أو معاق
 ٩. معلم لأطفال صغار
 ١٠. سباح إنقاذ/معلم سباحة
 ١١. مضيف - موسيقي، ساحر، مغنٍّ، ممثل كوميدي، مهرج، إلخ، بناء على مواهبك وما أنت على استعداد للقيام به (لدى الجميع ما يمكن أن يقدموه: حس فكاهي، وصفة رائعة لكعك الشيكولاتة، أي شيء...)
 ٦. تصميم جولة تعليمية خاصة للأثرياء
 ٧. تصميم رحلة دعائية لشركة قوارب
 ٨. تصميم حملة خيرية تجوب أنحاء العالم لنصرة البيئة أو إجلال السلام أو القضاء على الفقر
 ٩. تصميم بعثة علمية أو «حلقة دراسية عائمة»: على سبيل المثال، إعادة تتبع مسار سفينة داروين «بيجل» لصالح شركة سياحة أو مجموعة من السياح.
- إذا كانت رغبتك الحقيقية هي الإبحار حول العالم في يخت، فستجد في مكان ما من هذه القائمة فكرة تروقك - فكرة يمكن أن تنفذها دون أن تصبح مليونيراً أولاً. وبالطبع، في هذه الحالة لن تكون لديك أي فكرة عن كيفية «الحصول على سفينة عتيقة لإصلاحها» أو «إعادة تتبع مسار سفينة داروين (بيجل)». هذه الأفكار تبدو بعيدة المنال مثلها مثل المليون دولار الأصلية! ولكن الغرض الأساسي من المرحلة الثانية لاستجلاب الأفكار سيكون تقديم إجابات عن هذا السؤال: «كيف؟» ولذا لا تلتقِ بالإن كانت

الأفكار الأكثر إثارة للاهتمام بقائمة المرحلة الأولى لا تزال تبدو قصية. خذها مني كلمة: إذا كنت تريد أي شيء بحق، فستتمكن من تحقيقه. على سبيل المثال، قبل أن تدير ظهرك إلى مثال اليخت باعتباره من قبيل الخيالات، انظر إلى ما يأتي:

«صوفيا، شركة تعاونية عائمة، عبارة عن مركب شراعي يبلغ طوله ٨٩ قدماً وله ثلاث صواري، تبحث عن أفراد للطاقم. منذ أن تم ترميمها بعدما كانت في حالة مزرية في عام ١٩٦٩ . . . قامت صوفيا بنقل الشحنات في البحر الكاريبي، والصيد في نيوزلندا، وغرقت عند جزر الجالاباجوس، وخلال تسع سنوات، أبحرت حول العالم. وقد بلغ عدد أفراد طاقمها حوالي خمسين أو ستين، حيث كان يعمل بها حوالي عشرة أفراد في الوقت نفسه . . . عادة ما أسهم أفراد الطاقم السابقين بمبلغ يتراوح ما بين ألف وخمسمائة إلى ثلاثة آلاف وخمسمائة دولار ليصبحوا ملاكاً جزئيين للمركب.»

كوافيلوشين كوارترلي، ربيع ١٩٧٨

لقد وجدت هذه القصاصة بعدما وضعت هذا المثال . . . وفي الوقت نفسه تقريباً، عرض التلفاز قصة إخبارية عن سلسلة من حوادث اختطاف اليخوت الغامضة! وفي حين أنني لا أوصي بالقرصنة في أعالي البحار، فإن هذا يثبت أنه لا توجد فكرة مستحيلة.

يعرض لك نموذج قائمة الأفكار الوارد أعلاه كذلك بعض الأنواع العامة من الاستراتيجيات التي يمكنك استخدامها للتغلب على عائق المال – أو تقليل حجمه إلى حد كبير:

١. هناك كثير من الطرق للحصول على الأشياء، حتى الكبيرة منها، دون شرائها:

أ. الاستجداء

- ب. الاستعارة
 ت. السرقة
 ث. المبادلة
 ج. الفوز
 ح. الإيجار
 خ. التصنيع

٢. بع نفسك. قم بمبادلة شيء يمكنك القيام به - كالعناية بالحدائق، السحر، التحدث إلى كبار السن أو الأطفال أو إلقاء القصص الفكاهية - للدخول مجاناً إلى عالم تريده. اثنان من أصدقائي كانا يتوقان إلى العيش في الريف، ولكنهما لم يعتقدوا أنه سيتوافر لهما أبداً قدر كافٍ من المال لشراء أو استئجار المكان الذي يطمأن به. ومن ثم قاما بالإعلان عن خدماتهما لرعاية الأفراد - وهما الآن يعيشان طوال السنة بالمرزعة المملوكة لمغني روك شهير!

٣. حتى لو كان المال لازماً لمشروعك، فليس من الضروري أن يكون مالك. سواء أكنت رجلاً أم امرأة، قم بتصميم برنامج متكامل وبعه لأحد المليونيرات.

٤. شارك كلفة حلمك مع أشخاص تحب إشراكهم. في قارة آسيا، توجد مصممة منسوجات في الثلاثينات من عمرها اعترفت أنها كانت تضرر حلماً يائساً خاصاً بها بقيمة مليون دولار: وهو أن تؤسس جمعية للفنانين في الفيلا الخاصة بها في جنوب فرنسا. عندما أقنعتها بأن تتخلى عن افتراضها بكون ذلك مستحيلاً، سرعان ما تمخض استجلاب الأفكار عن حل: أن تشارك مع العديد من الأصدقاء الذين لهم الميل نفسه والعقلية نفسها في تأجير فيلا (فتصبح التكلفة لكل واحد: ألفا دولار).

أرأيت؟ الفقر ليس عذراً لترك السعي وراء أحلامك، مهما كبر حجمها.

الانتقال: تحرير القائمة

حسناً. أصبح لديك قائمة من الأفكار لمشكلة «كيف أحصل على هدي في دون س؟» (أو «كيف أحصل على س.»). لقد قمت بكتابة كل فكرة تم طرحها، وبعض تلك الأفكار تبدو غريبة وشاذة. بعض منها قابل للتطبيق للوصول إلى هدفك، ولكنها ليست أشياء تعتقد أنه سيروقك القيام بها حقيقةً. ثم هناك بعض الأفكار التي تبدو واعدة. أنا لا أقصد بذلك الأفكار الأكثر «إمكاناً»، أنا أقصد الأفكار التي تجعل قلبك يدق بشكل أسرع. قد لا تزال تبدو مثل طائر يخلق في السماء. مهمتك التالية هي انتقاء أفضل فكرة أو فكرتين ثم البدء في جعلهما تحطان على الأرض.

دعنا نلق نظرة على الطريقة التي اتبعتها شخص من الحياة الواقعية.

ماري، في السابعة والعشرين، أم مطلقة لها طفلة تبلغ من العمر سنتين، قررت أن أول هدف لها هو الالتحاق بكلية الطب. كان التمهيد للطب هو تخصص ماري الرئيسي في الجامعة، حصلت فيه على درجات جيدة، ولكنها وقعت في غرام عازف تشيلو كان يقضي الجانب الأكبر من السنة في الترحال مع فرقة رباعية تحترف العزف على الآلات الوترية. وبما أن الموسيقى كانت حب ماري الكبير الآخر، فقد اتخذت القرار الصعب بالزواج من حبيبها الموسيقي والترحال معه بدلاً من الاستمرار في دراسة الطب. عندما فشل الزواج (وقع زوجها في غرام عازفة الكمان الثانية الجديدة)، انتقلت من جديد عائدة إلى بلدتها الصغيرة الواقعة في شمال ولاية نيويورك، حيث يمكن أن تعتني أختها المتزوجة بابنتها بينما تعمل هي بشركة إلكترونيات.

كانت ماري تشعر بأنها اختارت الطريق الخاطئ وأنه، بما أنها لا تملك المال ولديها طفلة صغيرة تعولها، قد مضى أوان العودة. ولكن كان من الواضح أنها لا تزال ترغب بشدة في أن تصبح طبيبة! استحثثتها لتجعل من الالتحاق بكلية الطب هدفها الأول، وأن تضع كل الأسباب التي تحول

دون ذلك في قائمة المشكلات. وقد جاءت القائمة مروعة:

١. لا نقود
 ٢. أكاد لا أذكر شيئاً من العلوم التي درستها بالجامعة
 ٣. السيدات الأكبر سناً والأمهات يلاقين صعوبة في الالتحاق بكلية الطب
 ٤. رعاية الطفلة (إذا اضطررت للانتقال من المنطقة)
- قلت لماري أن تتناول هذه المشكلات الواحدة تلو الأخرى من خلال استجلاب الأفكار. اختارت أن تبدأ «بالمال»، لأنها كانت ستحتاج إلى المال في كل شيء: دورات تمهيدية للطب لإنعاش ذاكرتها ومصروفات الدراسة والطعام والإيجار ورعاية الطفلة. قامت باستجلاب الأفكار مع أختها وصديقة لها بينما كان أطفالهن يلعبون أسفل طاولة غرفة الطعام. جاءت قائمة الأفكار الأولى الخاصة بها بهذا الشكل:

المشكلة: كيف يمكن أن أنهي دراسة الطب دون أن أملك المال

١. الحصول على منحة
 ٢. الحصول على قرض
 ٣. الفوز بمانصيب ولاية نيويورك
 ٤. الزواج برجل ثري يتكفل بتكاليف التحاق بكلية الطب
 ٥. الانضمام إلى القوات المسلحة وجعلهم هم يتحملون تكاليف التحاق بكلية الطب
 ٦. نشر قصتي في الصحف المحلية لجذب راعٍ غني
 ٧. الوقوف بشوارع مدينة نيويورك حاملة لافتة تقول: ألقوا هذه الأم بكلية الطب
- هذه هي الطريقة التي يعمل بها استجلاب الأفكار في المعتاد. تقوم بالتفكير

في كل الأفكار الرصينة والمعقولة والواضحة أولاً، مثل المنح والقروض. ثم تأتي «خيالات الإنقاذ»: أحدهم سيأتي راكباً سيارة كاديلاك بيضاء ويحملك بعيداً أو سيظهر أحدهم بشكل غامض على عتبة دارك حاملاً شيك بمبلغ مليون دولار. الحرية في إفساح مجال لهذه الخيالات ينتج عنها ضحكات تطلق العقال - وحينها فقط تبدأ الأفكار الجريئة المبتكرة بحق في التدفق.

في الواقع، ستبدو تلك الأفكار مبتكرة أكثر من اللازم. عندما ألقت ماري أول نظرة على القائمة الخاصة بها، قالت: «قد أستطيع الحصول على قرض، ولكن أخشى أنه لن يغطي نفقات المعيشة. الفكرتان الثالثة والرابعة سخيقتان بحق. أما بالنسبة إلى الفكرة الخامسة - أنا، أنضم إلى الجيش؟ هذا محال. سيجن جنوني خلال أسبوع. تروقني الفكرة السادسة، ولكن بصراحة الأمل ضعيف في أن تنجح، فضلاً عن أنني لا أملك القدر الكافي من الشجاعة واعتزازي بكرامتي يفوق الحد مما يمنعي من الاستجداء. وهذا بالتالي يخرج الفكرة السابعة من الحساب.»

توقف عندك! عندما تصل إلى هذه النقطة، لا تشطب أي شيء من القائمة. مثل ماري، تظن على الأرجح أنك تستطيع أن تصرف النظر عن تسعة أعشار أفكارك دون أن يطرف لك جفن، ولكن ثم سببان وجيهان للغاية لئلا تفعل ذلك بعد. الأول هو أنه حتى أكثر الأفكار جنوناً بها قيمة ما قد تقدمها لك قبل أن تتخلى عنها. والثاني هو أن التشاؤم بشأن مدى قابلية الفكرة للتطبيق يمكن أن يتخفى وراء فناع الافتقار إلى الاهتمام بها. وإلى أن تفحص بدقة أكبر كل فكرة باستخدام السؤال السحري «كيف؟»، لن تعرف بحق ماذا تعني كلمة «ممكّن».

أولى قواعد استجلاب الأفكار الانتقالي، سواء أكنت وحدك أم في مجموعة هي: لا تصرف النظر عن أي فكرة إلى أن تسأل ثلاثة أسئلة عنها:

١. ما هو العنصر (أو العناصر) المفيدة في هذه الفكرة؟ (عليك أن تجد شيئاً ذا قيمة في كل واحدة.)

٢. كيف يمكن لي أنا (أو نحن) أن أتغلب على العناصر غير العملية في هذه الفكرة؟ (بعبارة أخرى، بدلاً من أن تكون أسباباً لوأد الفكرة، أي عقبات خفية ستصبح قائمة مصغرة بالمشكلات تتطلب جولة جديدة من المرحلة الأولى «جمع الأصواف».)

٣. ما هي الأفكار الأخرى التي توحى بها هذه الفكرة؟

دعنا نرَ كيف قامت ماري بذلك - وما هي المفاجآت التي حدثت لها.

الفكرة الأولى: الحصول على منحة

١. العناصر النافعة: لا ديون

٢. المشكلات: أ. يجب الحصول على درجات ونتائج اختبارات فوق الممتازة

ب. لست متأكدة أن هناك منح لكلية الطب
كيفية حلها: أ. الالتحاق بمدرسة ليلية والاستنكار بحماسة جنونية

ب. البحث في أمر الإعانات المادية المقدمة لطلبة كلية الطب

٣. أفكار أخرى: استحداث منحة! الكتابة إلى شركات كبرى عارضة عليهم أن أتيح لهم الفرصة للقيام بعمل خيري في المجتمع ونصرة قضية المرأة والحصول على دعاية هائلة عن طريق إلحاقى بكلية الطب!

والآن هذه فكرة مثيرة، فكرة دقت لها الأجراس في رأس ماري - ولو أنها كانت قد اكتفت بإخراج «الحصول على منحة» من حساباتها، ما كانت لتفكر بها قط! لم تكن ماري تعرف إذا ما كان قد تم القيام بشيء من هذا القبيل قبل ذلك أبداً، ولم يكن لديها أدنى فكرة عن الكيفية التي ستتستجيب بها الشركات لعرضها، ولكن الجرأة الكافية لتجربة ما هو جديد كليةً قد

تشير انبهار البعض. بدا الوقت بكل تأكيد مواتياً لعرض دعاية إيجابية على شركات كبرى لموقفها المستنير تجاه المرأة. ولذا نَحَّتْ ماري هذه الفكرة جانباً على أنها فكرة واعدة وتابعت العمل بقائمتها الأصلية.

الفكرة الثانية: الحصول على قرض

١. العناصر النافعة: السبل واضحة ومتوفرة
٢. المشكلات: أ. درجات جيدة مثل الفكرة السابقة
ب. قد لا يغطي نفقات المعيشة
ج. سنوات من الديون
كيفية حلها: أ. وب. مثل الفكرة السابقة
ج. لا يمكن تجنبها
٣. أفكار أخرى: الحصول على قرض خاص، وليس هبة صريحة، من أحد الأثرياء (كما في الفكرة السادسة بالقائمة)

الفكرتان الثالثة والرابعة – الفوز باليانصيب والزواج بأحد الأثرياء – تدين لماري بصورة جلية أنهما من «خيالات الإنقاذ»، التي أدت مفعولها في إطلاق العنان لخيالها، والتي ما كانت لتريدها لو أنها حدثت بالفعل. إنها لم تكن تريد أن يلعب الحظ أو الحب دوراً في حل مشكلتها – كانت تريد أن ينبع هذا الحل من قدراتها وما تستحقه هي.

الفكرة الخامسة: الانضمام إلى القوات المسلحة

١. العناصر النافعة: | تدريب مجاني يغطي نفقات المعيشة
٢. المشكلات: سأكره ذلك!

كيفية حلها: ليس ثمة طريقة
 ٢. أفكار أخرى: هل توجد هيئة أو مؤسسة أخرى يمكن أن
 تقوم بتدريبي مقابل ما أقدمه من خدمات؟
 قوات حفظ السلام؟ الحكومة؟ حكومة
 أجنبية؟ أستراليا. ينبغي تحري الأمر.

الفكرة السادسة: العثور على أحد الأثرياء من خلال الصحف المحلية

١. العناصر النافعة: جذابة للكبراء المحلي
 ٢. المشكلات: أ. من المرجح ألا أجد من يقبل
 ب. أشعر بأنه من قبيل الاستجداء
 كيفية حلها: أ. أحاول وأرى
 ب. ابتلع كبريائي - أو أقرر أنني جديرة بذلك
 ٣. أفكار أخرى: تنفيذ فكرة «استحداث منحة» والسعي لكتابة
 مقال صحفي عنها - إرسال قصاصات إلى
 الشركات - وحتى إلى المجلات القومية!

الفكرة السابعة: الوقوف في الشارع حاملة لافتة . . .

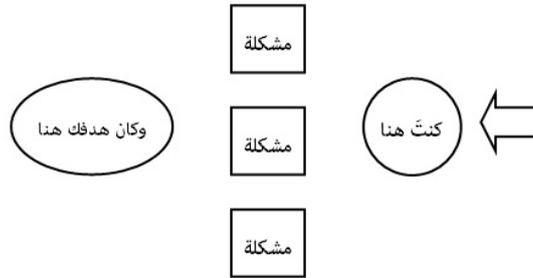
قد تبدو هذه الفكرة شاذة، ولكن أخت ماري التي قدمت لها الفكرة، قصت
 عليها قصة حقيقية عن شاب احتل أحد أركان فيفت أفينيو حاملاً لوحة
 دعائية تقول: «أرسلوا هذا الفتى اليهودي اللطيف إلى الجامعة». وحصل
 على ما يكفي من المال للالتحاق بالجامعة! (بالطبع، كان يملك الجراءة -
 ووجهة نظر). لم تجد ماري مفراً من الاعتراف بأنها فكرة جريئة وأن لها
 ميزة لأنها لن تكون مدينة لشخص واحد، ولكنها لا تلائم أسلوبها. الفكرة
 الأخرى التي تشعبت من تلك الفكرة هي: «وضع إعلان في مجلة ميس
 وغيرها من المجلات تطلب فيها تبرعات بقيمة دولار واحد».

عندما تصل إلى هذه النقطة، تكون مستعداً للانتقال إلى المرحلة الثانية
 من استجلاب الأفكار مستخدماً الفكرة أو الأفكار التي تفضلها عن غيرها.

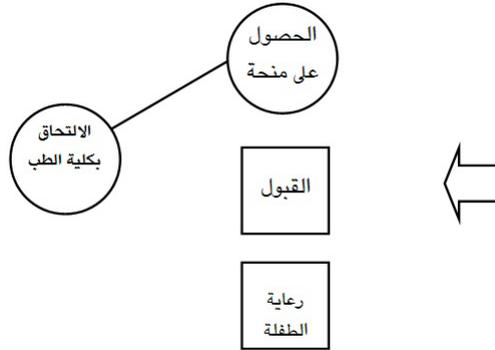
اختارت ماري فكرة «استحداث منحة». (وقررت كذلك أن تستقصي عن مصادر الإعانات المادية الأكثر تقليدية.)

المرحلة الثانية: بناء جسر

قبل أن تقوم بأي استجلاب للأفكار على الإطلاق، بدا موقفك على النحو الآتي:



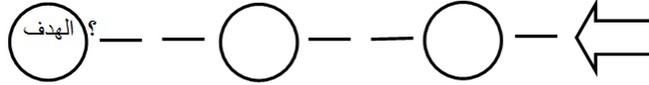
في المرحلة الأولى من استجلاب الأفكار قمت بتحويل واحدة من مشكلاتك إلى هدف فرعي: طريقة محددة للحصول على أحد الأشياء التي ستحتاجها من أجل هدفك. في المثال الخاص بماري (مشكلاتها الأخرى، القبول بكلية الطب وتدبير رعاية الطفلة، يمكن أن تنتظر بعض الوقت):



يمثل الهدف الفرعي أول شرح في جدار المشكلات وأول رابط في خطتك،

ولكنه يكاد يكون بعيد المنال بمقدار بعد الهدف ذاته. كانت ماري تريد أن تفوز بنوع من المنح لا وجود له بعد إلا في مخيلتها. ربما تكون قد اتخذت قرارك بالحصول على مساندة مادية لمشروعك الصغير من أحد المستثمرين أو «ملاك» لا تعرف أين تجده. . . أو أن تبيع سيناريو لفيلم لم تكتبه بعد . أو أن تلتحق ببرنامج دراسي متقدم للرسم في حين أنك لم تخط خطأ واحداً منذ عشرين سنة. لا تزال هناك فجوة كبيرة لتجتازها قبل أن تصل إلى ذلك الهدف الفرعي. ما ينبغي علينا فعله الآن هو تشييد جسر صلب من الأفعال فوق تلك الفجوة، من الهدف الفرعي مباشرة إلى عتبة دارك. ستتمكن من أن تخطو خطوتك الأولى على ذلك الجسر غداً، وأنت على ثقة بأنه سيقودك خطوة خطوة لتصل في نهاية الأمر إلى هدفك.

توجد طريقة واحدة فقط لتشييد هذا النوع من الجسور، وهذه هي الطريقة التي ستتبعها في المرحلة الثانية من استجلاب الأفكار: عن طريق التخطيط باتجاه عكسي من هدفك. إذا كنت قد سعيت لتحقيق أحلامك من قبل وأصابك الإحباط، فالاحتمال الأكبر أنك قد بدأت على النحو الآتي: من الخطوة الأولى ثم الثانية والثالثة وهكذا وصولاً إلى الهدف.



ثم تساءلت لماذا ذوت وتضاءلت أفضل جهودك في مكان ما بمنتصف الطريق. كنت تملك الطاقة والجرأة اللازمة، وحتى بعض الأفكار الممتازة. فيما أخطأت إذن؟

هناك ثلاثة احتمالات:

١. الخطوات التي اتخذتها كانت مضيعة للوقت لأنها كانت الخطوات الخاطئة. لقد شتتت طاقتك في خمسة عشر اتجاهاً بدلاً من تركيزها في اتجاه هدفك.

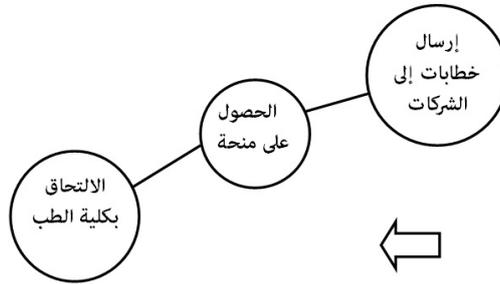
٢. ثمة احتمال أن بعض خطواتك كانت خطوات صحيحة، ولكنها بدت شديدة الضآلة وليس لها أهمية مقارنة بحجم هدفك والمسافة التي تفصلك عنه فلم يتسنَّ لك أن ترى كيف ستصل بك إلى أي مكان، ومن ثم نفضت يديك من الأمر.

٣. لم تأتِ خطواتك متوافقة مع بعضها البعض. لقد قمت بأداء الأشياء الصائبة، ولكن بترتيب خاطئ أو في أوقات خاطئة. على سبيل المثال، لنفترض أنك تريد أن تفتتح متجراً صغيراً للكتب. خرجت تبحث عن مكان، ووجدت متجراً ممتازاً بإيجار معقول، ولكن لم يكن لديك أي مال في البنك - وبحلول الوقت الذي قمت فيه بتجميع المال، كان المتجر قد تم تأجيله. أو: قمت بتأجيل المتجر - ثم ظل خاوياً طوال شهرين، وأنت تنفق المال بلا جدوى، محاولاً بكل قواك أن تتعلم كل ما تحتاج إلى تعلمه عن الاتجار في الكتب.

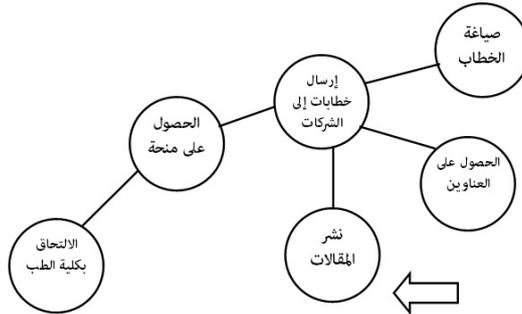
لو أن ذلك قد حدث لك، فخطؤك الأساسي هو اعتقادك أنه مجرد أن الفعل يتقدم إلى الأمام، فلا بد أن يتقدم التخطيط إلى الأمام كذلك. ليس ذلك بالإمكان. يجب التخطيط أن يتراجع إلى الوراء من المستقبل البعيد إلى الغد . . . من الخطوات الضخمة المرعبة إلى الخطوات الصغيرة المطمئنة . . . من الرؤية الكلية لهدفك إلى الأجزاء التي يتكون منها، أفعال صغيرة يمكنك القيام بها الواحدة تلو الأخرى. «في الواقع، الأعمال العظيمة تتكون من أفعال صغيرة ثابتة الخطى» - أتذكر ذلك؟ ولكن قبل أن يتسنى لك تشكيل الأعمال العظيمة على أرض الواقع، يجب أن تُفصلها على الورق لتكتشف أياً من تلك الأفعال الصغيرة الثابتة الخطى، وبأي ترتيب، ستصل بك إلى هدفك بحق. وإليك طريقة تحقيق ذلك.

هناك سؤالان سيكونان أدواتك لتحويل الأهداف الفرعية إلى خطوات أصغر وأصغر تقودك في النهاية إلى تلك الأهداف الفرعية. السؤال الأول هو: «هل يمكنني فعل ذلك غداً؟» إذا كانت الإجابة «لا»، يكون السؤال التالي هو: «حسناً، ما الذي ينبغي علي القيام به أولاً؟» على سبيل المثال، هدف ماري

الفرعي هو الحصول على منحة من شركة كبرى. هل يمكن أن يصل المال إلى يديها غداً؟ بالطبع لا. إذن فما الذي ينبغي عليها القيام به أولاً؟ سيكون لزاماً عليها أن تقوم بإرسال خطابات إلى الكثير من الشركات:



هل تستطيع إرسال هذه الخطابات غداً؟ لا. ما الذي ينبغي عليها القيام به أولاً؟ صياغة خطاب، ووضع قائمة بالشركات الواعدة وعناوينها. إذا كانت تريد أن تستخدم فكرة أخرى وردت إلى ذهنها من القائمة التي قامت بوضعها في المرحلة الأولى - أن يتم نشر مقال عن الخطة في الصحيفة المحلية وتقوم بتضمين قصاصات مع خطاباتها - فسينبغي عليها كذلك اتخاذ الترتيبات اللازمة لنشر مثل هذا المقال:



هذا هو تخطيط مسارك

أود أن أتوقف لدقيقة لأوضح أن هذا النوع من الإطار البصري لاستجلاب الأفكار - حيث تقوم بكتابة الأفكار في دوائر صغيرة مضحكة، بادئاً من اليمين إلى اليسار - يسمى «تخطيط انسيابي». يعد التخطيط الذي ستقوم برسمه إذ تمضي قدماً خلال المرحلة الثانية من استجلاب الأفكار على الأرجح أهم عنصر في نظام دعم النجاح الخاص بك بلا منازع، لأنه لن يساعدك على التفكير فحسب - وإنما سيساعدك كذلك على الفعل. عند الانتهاء منه، سيكون بمثابة مخطط تفصيلي للمسار المؤدي إلى هدفك، عارضاً لك بدقة ما ينبغي عليك القيام به عند كل مرحلة من اللعبة قبل أن تواصل وتقوم بالخطوة التالية، وسيظهر لك كيف تتشابك «فروع» الأفعال المختلفة.

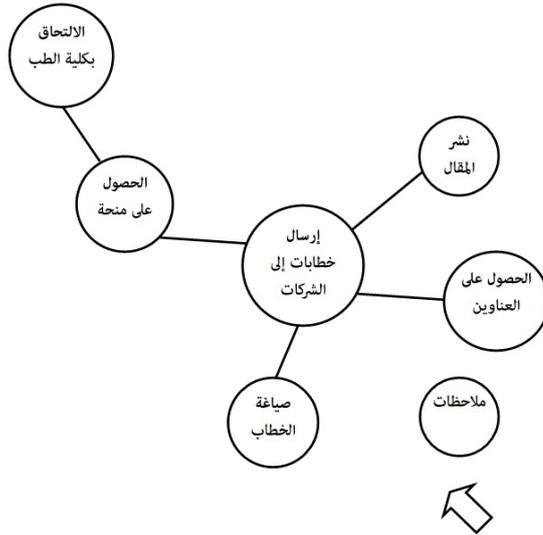
لقد قمت باستعارة فكرة تخطيط المسارات من المجالين التجاري والصناعي، حيث يتم استخدامها في تنسيق العمليات المعقدة للتصنيع والتسويق. في مصنع فورد بديترويت، على سبيل المثال، يجب أن يتم تجميع كل من جسم السيارة والمحرك وناقل الحركة على حدة بصورة منفصلة عن التجميعات الفرعية، التي بدورها تتركب من آلاف من القطع الأصغر حجماً، ولا تزال تكون هناك أجزاء وتشطيبات أخرى ينبغي استيرادها من الخارج. يتم صياغة تخطيط المسارات لضمان تركيب كل شيء بشكل صحيح، بحيث أنه في التاريخ المستهدف للموسم الجديد، تخرج سيارة فورد كاملة لامعة من خط التجميع.

إنني أقوم باستخدام تخطيط المسارات «لأعمالي» الشخصية منذ عدة سنوات، ووجدت أنها لا يمكن الاستغناء عنها ليتحقق لي النجاح وأحافظ على سلامة عقلي تماماً كما لا تستغني عنها فورد لتحقيق الأرباح. عندما تعرف كيف تستخدمها، أعدك بأنك ستقوم بوضع تخطيط مسار لكل مشروع يمر بذهنك، وصولاً إلى التخطيط لإقامة حفل عشاء! لن تعرف كيف كنت تعيش دونها. بطبيعة الحال سيكون تخطيط المسار الذي ترسمه إلى هدفك أكثر مرونة بكثير من أبناء عمومته المستخدمين في المشروعات الكبرى، فهو تصميم شديد الفردية وعرضة للمراجعة والتعديل. سيبدو

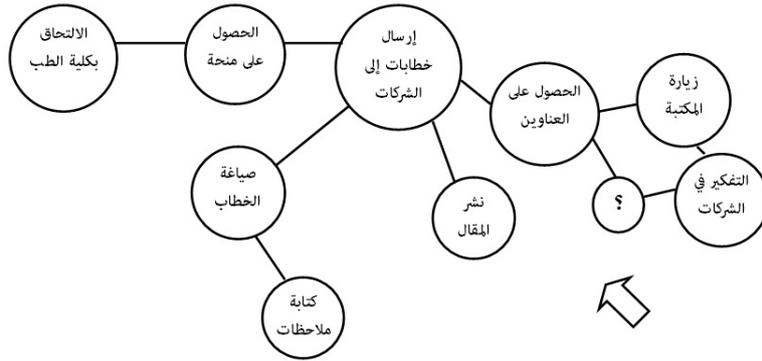
كما لو كان كائناً حياً بأكثر من كونه خط تجميع، ولكنه سيخدم الغرض نفسه بالضبط مثل غرض فورد: إرشادك لكيفية ملائمة أجزاء هدفك.

لا يكتمل تخطيط المسار ويكون جاهزاً للتنفيذ إلى أن يسد تماماً الفجوة بين الدقيقة الحاضرة وهدفك. وهذا يعني أنه يجب تجزئة كل فرع من فروع الأساسية إلى خطوات أولية: أفعال ممكنة وغاية في الضآلة يتسنى لك القيام بها غداً. لذا دعنا نعود لنرى كيف أتمت ماري تخطيط المسار الخاص بها، متتبعين إياها خلال كافة مراحل العملية خطوة خطوة.

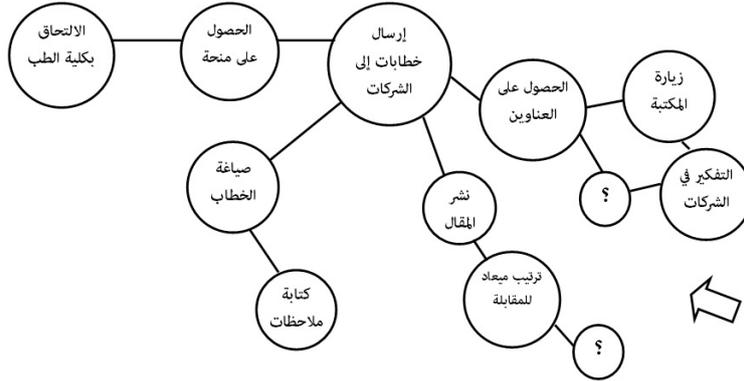
لدى ماري ثلاث خطوات عليها علامات استفهام الآن. الأولى: هل تستطيع صياغة خطاب موجه إلى الشركات غداً؟ نظرياً، نعم تستطيع ذلك، ولكن في الواقع، سترغب في أن تكون قد قطعت شوطاً أكبر في عملية إنعاش ذاكرتها فيما يخص معلوماتها الطبية والتقديم لكليات الطب أولاً، وهذا فرع آخر أساسي من فروع تخطيط المسار الخاص بها، فرع لم تبدأ حتى العمل به بعد. ما تستطيع فعله غداً، بالرغم من ذلك، هو وضع ملاحظات أولية لهذا الخطاب، كوسيلة لإطلاق إشارة البدء لتفكيرها وجعل الفكرة حقيقية.



الثانية: هل تستطيع الحصول على قائمة بأسماء الشركات وعناوينها غداً؟ لا، ينبغي عليها القيام ببعض البحث أولاً لتتبين أي الشركات قد ترحب بعرضها ومن سيكون أفضل شخص لمخاطبته في كل شركة من هذه الشركات. يمكنها القيام بجزء من هذا البحث في المكتبات، ولكن جزء منه سيكون لزاماً عليها القيام به بطريقة أخرى، طريقة سنتناولها بالتفصيل في الفصل التالي. (لوقت الحالي، سأشير إليها في تخطيط المسار بعلامة استفهام.) ما تستطيع ماري أن تقوم به غداً هو استجلاب الأفكار بشأن أنماط الشركات التي يمكنها مخاطبتها: شركات العقاقير الطبية؟ الشركات المنتجة للفيتامينات؟ شركات البترول التواقعة لصورة خيرة؟ (شعرت ماري أن هناك أسئلة أخلاقية وأخرى عملية ينبغي الأخذ بها في الاعتبار.)



الثالثة: هل بإمكان ماري أن تحرك الأمور بحيث يتم نشر مقال عن خطتها بالصحيفة المحلية غداً؟ لا، ينبغي أولاً أن تتخذ الترتيبات اللازمة ليقوم أحد الصحفيين بإجراء لقاء معها - وأنى لها أن تفعل ذلك؟ إن مجرد الاتصال بالصحيفة وقص قصتها عليهم لا يبدو على هذا القدر من الجاذبية. هذا موضع واحدة أخرى من علامات الاستفهام:



بوصولها إلى هذه النقطة، تكون ماري قد أخذت فرع «المال» من تخطيط المسار الخاص بها إلى أبعد مسافة تستطيع الوصول إليها بمفردها. الفرع الثاني المهم الذي ينبغي عليها العمل به هو «القبول بكلية الطب» - وينبغي أن يتم التنسيق بينه وبين فرع «المال» بالتقريب بحيث يأتي الاثنان معاً في الوقت المناسب. الكيفية التي ستحل بها ماري مشكلة رعاية الطفلة تتوقف على كلية الطب التي ستلتحق بها - إذا بقيت في المنطقة نفسها فيمكن لأختها أن تساعد - ولذا فإن بوسعها ترك هذه المشكلة إلى وقت لاحق.

سأمر مروراً سريعاً خلال سلسلة الأسئلة التي سألتها ماري لنفسها، وأريك كيف قامت بتضمين الإجابات بتخطيط المسار الخاص بها - مضيئة دائرة واحدة إضافية إلى اليسار لكل إجابة قدمتها لنفسها.

١. «الالتحاق بكلية الطب هو هدف فرعي في حد ذاته. والآن، أيمكنني أن أفعل ذلك غداً؟»

- «بالكاد»

- «ماذا علي أن أفعل أولاً؟»

- «حسناً، علي تقديم طلبات الالتحاق بكلية الطب.»

- «لو فعلت، لرسبت! من الأفضل أن ألتحق بدورة دراسية تمهيدية لمراجعة مبادئ الطب أولاً.»

٤ب. «هل يمكنني أن أحدد الكليات التي سأقدم إليها غداً؟»

- لا، أولاً أحتاج إلى الذهاب إلى المكتبة وقراءة الكتالوجات. (يمكنني البحث عن معلومات حول القروض والمنح في الوقت نفسه.) وأستطيع أن أقوم بذلك غداً.»

٥. «هل يمكنني البدء في دورة دراسية للمراجعة غداً؟»

- لا - أولاً علي أن أكتشف أين تنعقد مثل هذه الدورات. يمكنني أن أقوم بذلك غداً، عن طريق الاتصال بكل الجامعات المحلية والكليات والمعاهد الطبية. ويوجد شيء آخر يمكنني فعله وهو البحث عن دفاتر مذكراتي الجامعية القديمة والبدء في مراجعتها بمفردي.»

يكاد يكون هذا تخطيط مسار مكتمل. لقد قدم لماري خمسة أشياء تستطيع البدء في القيام بها على الفور: تدوين ملاحظات لكتابة خطاب مُقنع إلى الشركات، واستجلاب الأفكار بشأن أنواع الشركات التي سترحب بعرضها، وإجراء مكالمات للاستعلام عن الدورات الدراسية التمهيدية لمراجعة مبادئ الطب، والبدء في مراجعة دفاتر مذكراتها الجامعية في العلوم، والذهاب إلى المكتبة لتفقد كتالوجات كليات الطب. وفي حين أنها لن تهرع في اليوم التالي للقيام بكل تلك الأشياء حرفياً، فإن هذا التخطيط قدم لها الكثير مما يمكنها القيام به في المستقبل القريب - أفعال صغيرة وممكنة يتسنى لها رؤية الرابط المباشر الذي يربطها بهدفها. إذا راودتها أي شكوك بشأن تلك الغاية، فكل ما عليها فعله هو إلقاء نظرة على تخطيط المسار!

تجعل المرحلة الثانية من استجلاب الأفكار أبعد الأهداف منالاً في تناول اليد عن طريق تقسيم الإنجازات الضخمة إلى مهام يتناسب حجمها مع قدرات البشر. لا يوجد هدف - حتى إن كان أن تصبح رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية خلال عشرين سنة - لا يمكن تحليله إلى أشياء في سهولة

الذهاب إلى المكتبة أو كشك بيع الصحف والمجلات أو التقاط سماعة الهاتف. تبدأ كل الأهداف تقريباً بجمع المعلومات، وهو عمل لا يتطلب أي إعداد وأقل القليل من الشجاعة، ولكنه يقذف بك على الفور في خضم إثارة وواقعية هدفك. الأهداف الإبداعية، مثل كتابة رواية أو تعلم الرسم، تبدأ بمطلب كفي وكَمِّي غاية في التواضع: «كتابة صفحة واحدة رديئة» أو «رسم خمسة رسومات حمقاء للقطعة». (سيأتي المزيد بهذا الصدد في الفصل التاسع «الإسعافات الأولية للخوف»). كون هذه الخطوات الأولى بهذه الضآلة سيجعلك تقوم بها. ستجعلك تغادر مقعدك وتبدأ السعي بدريك في حين كان الهدف الأخير أو هدف فرعي ضخم سيخلفك جالساً دون حراك.

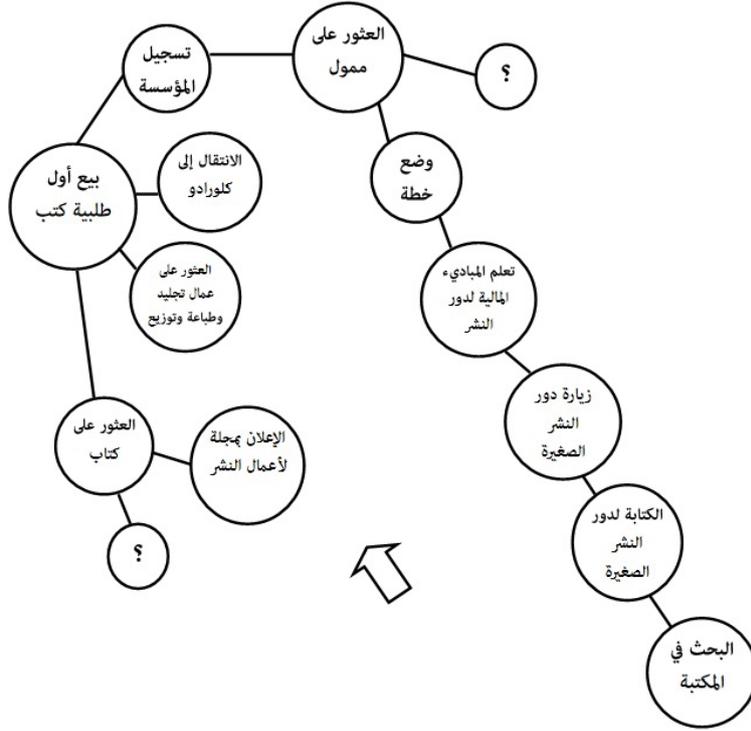
ولكن لا يكون تخطيط المسار الخاص بك مكتملاً، كما قلت من قبل، إلى أن يتم تقسيم كل فروعه الرئيسية إلى خطوات أولية. مثل تخطيط ماري، من المحتم أن يحتوي التخطيط الخاص بك على بعض الفجوات – أي مواضع بها مازق حيث تفتقر إلى خطوات أولية وتضطر إلى وضع علامة استفهام. قد تصادف هذا النوع من الطرق المسدودة بطريقة أوضح بكثير مما في حالة ماري. على سبيل المثال، جانيت كانت تعمل كاتبة على الآلة الكاتبة لقاء مائة وخمسين دولاراً في الأسبوع في حين كان عشقها الحقيقي هو فن التصوير الفوتوغرافي. كان حلمها هو أن ترتحل خلال جبال الألبلاش لتلتقط الصور وتنشر كتاباً يضم تلك الصور. كانت تعرف أنها مصورة غير معروفة وليس لديها أدنى فرصة في الحصول على دفعة مقدمة للكتاب، وأن فرصها في بيع الكتاب النهائي تكاد تكون منعدمة حتى لو أفلحت في إيجاد طريقة لتمويل رحلتها. ولذا بدأت في استجلاب الأفكار مع مجموعة من أصدقائها، ومعاً خرجوا بخطة مبتكرة غاية في الروعة.

لنفترض أنها أفلحت في تدبير شاحنة مقفلة قديمة وحولتها إلى غرفة تحميص متحركة؟ يمكن لجانيت أن تقود سيارتها عبر جبال الألبلاش بكاميرات براوني وتعلم الأطفال كيفية التقاط الصور وتحميضها. وإذا يقومون باستكشاف وتسجيل معالم عالمهم الخاص، يمكنها أن تقوم

بالتقاط الصور الفوتوغرافية لرحلة الاستكشاف النيرة تلك - وتضع صورها جنباً إلى جنب مع صورهم. سيكون هذا كتاباً يتناول زاوية جديدة - ومن ثم تكون الفرصة سانحة لأن تجد ناشراً. كان هذا المشروع كذلك من النوع المصمم خصيصاً لاجتذاب التمويل من المؤسسات المعنية.

على الرغم من ذلك، فقد خلف هذا جانبيت تواجه مشكلة كبرى فيما يخص المال. الشاحنات، وأدوات التحميض، والكاميرات، والورق الفوتوغرافي، والترحال وحده كلها أمور تكلف مالا - والحصول على دعم من المؤسسات يستغرق وقتاً. يمكن أن تمر أكثر من سنة قبل أن تحصل جانبيت على المنحة التي تحتاج إليها - أو تكتشف أنها لم تحصل عليها، وهي لم تكن تريد أن تنتظر كل هذا الوقت. وهكذا، تجد جانبيت أن لديها عقبات في تخطيط المسار، فكيف تخرج من عنق الزجاجة؟

ثم هناك آلان، محرر الكتب التعليمية بشيكاغو الذي كان هدفه أن يؤسس دار نشر صغيرة في كولورادو تتخصص في الأدلة المصورة للحياة البرية والكتب الأدبية. لم يكن آلان يملك رأس مال خاص به ليستثمره في مشروعه، وقرر أن يقوم بحل هذه المشكلة عن طريق العثور على مستثمرين أو شركاء يشاركونه بأموالهم. بعد الكثير من التفكير، جاء التخطيط الخاص بآلان على النحو الآتي:



كان آلان ذكياً بما يكفي ليدرك أن أفضل طريقة لتعلم المبادئ الاقتصادية لعمل دور النشر الصغيرة هي تعلمها مباشرة من الناشرين الذين يطبقونها (أي عن طريق التلمذة)، وكان يعرف كيف يتصل بهؤلاء الناشرين عن طريق الأدلة التي يمكن العثور عليها بأي مكتبة، ولكن حينما وصل الأمر إلى العثور على ممول، ارتبك عليه الأمر. فهو لا يعرف أي شخص يملك هذا القدر من المال. عندما قام باستجلاب الأفكار بشأن المشكلة، راودته الفكرة الجريئة والرائعة بأن يقنع أحد المشاهير المهتمين بالبيئة مثل جون دنفر أو روبرت ريدفورد بمساندة «ماونتن بوكس» (كما كان يطلق عليها) بماله ونفوذه، ولكن هذا خلفه في نفس المأزق الذي وجد نفسه به من قبل،

لأنه لم يكن يعرف جون دنفر أو روبرت ريدفورد كذلك ولم تكن لديه أدنى فرصة في أن يلتقي بهما.

قد يصيبك الإحباط الشديد عندما تصل إلى مثل هذا النوع من المآزق أثناء وضعك لخطتك. قد تشعر كذلك بالحرج لأنك لا تعرف كيف تصنع المعجزة بأكملها بنفسك، ولكنني أحمل لك خبراً: ليس من المفترض بك ذلك.

انظر إلى كريستوفر كولومبوس. لو فكرت لدقيقة لتبين لك أنه لم يكتشف أمريكا «بمفرده» ولا يمكن أن يكون قد فعل ذلك. لا شك أن رؤيته ودفاعيته ورغبته كانت القوة المحركة لهذه الرحلة الاستكشافية. ولكنه كان «يعتمد على غيره»، أولاً اعتمد على استجلاب الأفكار الذي قام به كوبرنيكوس الذي أتى بالفكرة السخيفة القائلة بأن الأرض مستديرة. كان «يعتمد» على فرديناند وإيزابيلا ليمداه بالثقة والتمويل، وعلى بناء السفن لبناء لا نينيا ولا بينتا وسانتا ماريا، وعلى طاقم البحارة، وعلى مخترعي وصانعي الأجهزة الملاحية: كالسداسية والإسطرلاب. إذا كان ذلك هو «الاعتماد على الغير» فإن الاعتماد على الغير هو أساس الحضارة البشرية. إذا كنت تظن بحق أنك ينبغي أن تكون استثناء لهذه القاعدة، فحظاً سعيداً. ستكون أنت الأول.

لا يمكنك القيام بما عليك في هذا العالم وحدك. تقوم كل مؤسسة بشرية ناجحة على التعاون – دمج الموارد والطاقات المتنوعة لتحقيق غاية واحدة. وأنت تستطيع وينبغي عليك أن تفعل ذلك للوصول إلى هدفك.

ولذا عندما تصل إلى أبعد مسافة يمكن أن تصل إليها بمفردك، يكون الوقت قد حان لتضافر الجهود.

- ٧ -

تضافر الجهود

إذا كنت قد قمت باستجلاب الأفكار مع آخرين، كما فعلت جانيت، فأنت محظوظ، لأن الموقف سيتحول إلى تضافر جهود تلقائياً.

خلال عملي بمجال الإبداع الجماعي خلال سنوات طويلة، لم أر يوماً فريقاً لاستجلاب الأفكار يأتي بفكرة استراتيجية مذهلة مثل فكرة جانيت للترحال عبر جبال الأبلش، ثم ينهض أفرادها ليرتدوا معاطفهم قائلين: «حسناً يا صغيرتي، حظاً سعيداً. شقي طريقك بنفسك.» هذا لا يحدث قط. ما يحدث بالفعل هو ما حدث لجانيت:

قال أحد أصدقائها: «أتعرفين، هناك رجل يعمل معي بالمكتب لديه سيارة رحلات قديمة يريد أن يتخلص منها. أراهن أن باستطاعته أن يبيعه إياها بأقل من مائتي دولار! إنها في حالة مزرية بالطبع. ولكن على أي حال، هاك رقم هاتفه.» ثم قال شخص آخر: «أخو أفضل صديقة لي فني سيارات! قد يصلح لك السيارة مجاناً إذا قمتي بالتقاط بعض الصور الدعائية له أو بعض الصور التذكارية لأسرته. دعيني أتصل بصديقتي لأجعلها تسأله.» ثم قال شخص آخر: «لماذا لا تحاولين أن تجدي وظيفة في متجر للصور، ليتسنى لك أن تحصلي على خصم عند شراء مستلزمات التصوير؟ أعتقد أنهم يسمحون لك حتى بالحصول على الأفلام وورق التصوير الذي مضى تاريخ صلاحيته مجاناً.» صديقة أخرى، كانت تعرف صحفياً حصل على العديد من المنح، عرضت أن تعرف جانيت عليه حتى يساعدها في كتابة عرض للحصول على منحة. واتفق جميع أفراد المجموعة على أن يطلبوا من

كل معارفهم أن يبحثوا بخزاناتهم عن كاميرات قديمة، وقرروا أن يقوموا بوضع قائمة بعناوين الأشخاص المقيمين على طول مسار جانيت المقترح ممن سيسرهم أن تقضي معهم ليلة مجاناً. فيما بينهم، تمكنت جانيت وخمسة من أصدقائها من وضع خطة تستطيع على أساسها أن تمضي قدماً وتبدأ في تحقيق حلمها دون انتظار لمنحة – وكل ذلك بمبلغ يقل عن ألف دولار! ثم وضعوا خطة لإقامة معرض للأدوات والملابس المستعملة لجمع المال.

إذا كنت تظن أن ذلك أمر لا يصدق، فلتجربه. عندما يبدأ فريق استجلاب الأفكار الخاص بك في طرح مقترحات وجيهة وذكر معارف وعروض للمساعدة، فستجد نفسك تسرع في التدوين لكل الأسماء وأرقام الهواتف المذكورة – وفي خلال خمس دقائق سيكون لديك الكثير من الخطوات الأولى الحقيقية والواعدة التي تبهر أنفاسك.

عندما ترسم خطتك وتقوم بتحليلها وصولاً إلى احتياجات محددة، تكون تلك هي آخر دقيقة يود فيها أي شخص أن يتخلى عن الأمر ويعود إلى منزله وينسى كل شيء. على العكس من ذلك، ذلك هو الوقت الذي ينكب فيه الجميع ويبدأون في المشاركة بحق. فجأة يبدو كما لو كان هذا الشيء الرائع يمكن أن يحدث بالفعل. ولا يعود هذا لكون الآخرين يريدون قطعة من الكعكة، وإنما يريدون أن يقدموا لك قطعة من الكعكة الخاصة بك! يدرك كل فرد من أفراد فريق استجلاب الأفكار أن لديه هو أو هي شيء حقيقي يسهم به: فكرة أو أحد المعارف أو مهارة ما. والجميع يحب أن يكون قادراً على قول: «أترون هذا المنزل؟ أترون القطعة الثالثة من اليسار في الصف الثالث من أسفل؟ لقد قدمتها أنا لها. لقد صنعتها بيدي.»

في الفصل السادس، تناولنا أهمية تحديد المشكلات العاطفية – النوع الذي لا يتطلب التدخل قدر ما يتطلب مستمعاً متعاطفاً، ولكننا الآن بصدد التعامل مع المشكلات الاستراتيجية، النوع الذي يتطلب يد المعونة. تلك هي المشكلات التي بإمكاننا حلها – ويبدو أننا نجد سعادة غريبة في حلها. أنت

تعرف ما أحدث عنه إذا كنت قد قدمت يوماً لشخص دليلاً قاده للحصول على وظيفة أو شقة أو دور في مسرحية أو تجربة غيرت حياته أو علاقة عاطفية. يتذكر ويعتز معظمنا بكل دور لعبه في حياة شخص واستمراره أو شعوره بالرضا أو نجاحه مهما صغر هذا الدور. والسبب في ذلك لا يعود لكوننا مجموعة من المثاليين المحبين للغير، وإنما لأن مساعدة بعضنا البعض تتسم بالإبداع وتبعث في نفوسنا شعوراً طيباً.

نحن لا زلنا في المراحل الأولى من اكتشاف حقيقة أن مشاركة المهارات والموارد تعد متعة وفي الوقت نفسه احتياجاً بشرياً عميقاً، وأن هذه المشاركة تمثل جزءاً لا يتجزأ من مقومات البقاء مثلها مثل الطعام أو التزاوج. لو لم تتطور غريزة فعلية للتعاون بين أسلافنا الأوائل لكانت النمر ذات الأسنان المعقوفة التهمتهم في أول صباح زحفوا فيه خارجين من كهوفهم. الأشياء التي تبقينا على قيد الحياة تبعث فينا دوماً إحساساً طيباً؛ الأمر الذي جُبلنا عليه لضمان استمرارنا في القيام بها.

تحتم على الرعي الأول من العائلات وصغار المزارعين توحيد جهودهم لبناء حظائرهم وحرث أراضيهم وحصد محاصيلهم وتقشير الذرة التي زرعوها. وخلال هذه العملية، شددوا على الأواصر التي تربط بين أفراد المجتمع - وقضوا الكثير من الأوقات الممتعة. العمل المشترك في سبيل تحقيق أهداف حيوية مشتركة قد وطد علاقاتهم إذ أضاء الطريق أمام جهودهم. لم يكن هناك فاصل في حياتهم بين الحب والعمل أو بين المصلحة الذاتية والعون المتبادل. في مجتمعنا المعقد المتقدم تقنياً، لم نعد بحاجة إلى عون شخصي ومباشر من بعضنا البعض للبقاء والاستمرار. لا زلنا نعتمد على الغير، ولكن التعاون الذي يبقينا أحياء أصبح غير ملموس وغير شخصي. يمكننا أن نشترى منازل بناها غرباء. يمكننا أن نقف في صف في السوبر ماركت لاقتناء طعامنا. يمكننا أن نفتح دليل الصفحات الصفراء ونطلب طبيباً أو سباكاً. إننا نتبادل معظم السلع والخدمات مقابل المال عوضاً عن الحب. لقد اكتسبنا حرية السعي وراء أهدافنا الفردية - وذلك نوع ثمين من الحرية - ولكننا دفعنا ثمناً باهظاً له: وهو وحدة الغرض التي دمجت

يوماً ما العمل والعلاقات في كل متكامل له معنى ومغزى. لا تزال أكثر الطرق عملية وأكثرها بعثاً للرضا في النفس لعمل أي شيء هي أن نقوم به معاً. والدليل على ذلك هو أن جانباً كبيراً من قدراتنا الكامنة يبقى حبيس صدورنا بعناد لا مثيل له طالما حاولنا أن نطلقه بمفردنا.

لا زالت غريزة التعاون داخلنا حية ترزق. وهي تبحث عن عمل؛ فلم لا نوظفها لخدمة أهدافنا الفردية؟ إن مشاركة الأحلام والموارد يمكن أن تكون طريقة رائعة لإحاطة أنفسنا «بأسرة» من الناجحين – مجتمع له هدف مشترك، ليس بقاء واستمرارية أفراد، وإنما هدف جديد هو الكشف الكامل عن القدرات الكامنة الفريدة التي يتمتع بها كل واحد منهم.

لسنا مضطرين أن نرتد عائدتين إلى الأزمنة القديمة لنرى نموذجاً محل التطبيق لهذا النوع من «الفردية التعاونية»، فأمامنا نموذج نصب أعيننا، ولكن حال بيننا وبين رؤيته خرافاتنا القائلة بأن «كل فرد لنفسه» و«البحث عن الأول»، لأن هذا النموذج موجود في آخر موضع يمكن أن نفكر في البحث به: في حياة الناجحين. في واقع الأمر، إنه سبب نجاحهم! ومعظمهم يأخذ على أنه أمر مسلّم به كلية حتى إنه لا يخطر لهم أن يقدموا الثناء والتقدير في مواضع الثناء. اسألهم وستجد الكثيرين يقولون: «بالطبع حققت النجاح بمفردتي»، ولكن بوسعي أن أفكر في شخص واحد على الأقل وصل إلى أعلى مراتب النجاح من بدايات متواضعة استطاع أن يحطم الخرافة التي زرعها هوراشيو ألجر* في عقول العامة.

الانطباع الشائع عن الرجل الذي نتكلم عنه هو أنه قد استطاع بجهوده الفردية أن يحول المزرعة الصغيرة المملوكة لأسرته إلى تجارة تقدر بملايين الدولارات. هكذا يقص قصته: حينما رجع إلى موطنه من القوات المسلحة ليعتني بالمزرعة، اجتمعت به جماعة من الرجال، وشمروا عن سواعدهم،

* كاتب أمريكي في القرن التاسع عشر تمثل أبطال قصصه أفراد عادية تمكنت من تحقيق الحلم الأمريكي بجهدهم ذاتي.

وقالوا شيئاً على هذه الشاكلة: «حسناً يا بني، إن أول ما ستحتاج إليه هو قدر من المال. إليك قرض منا. ويتراءى لنا أن الأمر سيحتاج إلى حوالي أربع سنوات إلى أن تتمكن من رده. هاري هنا يملك شركة ستمدك بالحبوب والسّماد بدايةً. إنني لا أزرع شيئاً في الأربعين فدان؛ الواقعة في نهاية مزرعتي وسأدعك تستخدم تلك الأرض حتى يتسنى لك البدء بالعمل. يمكنك أن تستخدم آلات مزرعتي كذلك، إليك مفتاح السقيفة. ولدينا معارف من العاملين بالتسويق في كل بلدة بهذه الولاية، وسام العجوز يملك الشاحنات. والآن إذا كان هناك أي شيء آخر تحتاج إليه، فاطلبه منا، أسمعنا؟ سنمر عليك من وقت إلى آخر لنطمئن على حالك.»

وتلك كانت بدايات جيمي كارتر، الرجل الناجح بجهوده الذاتية.

إن هذا النظام من الرفاق والمعارف يسمى «شبكة معارف الفتى القديمة». إنها مؤسسة غير رسمية يمكن للكثير من الشباب الصاعد استدعاءها لمساعدة أنفسهم في ترسيخ أقدامهم بالعمل. وهذه المؤسسة تعمل داخل إطار المهنة الواحدة - عادة في شكل علاقة «المعلم»، حيث يأخذ رجل أكبر سناً بيد رجل أصغر - وبين المهن المختلفة. وهي تبدأ من مجموعات من الرجال تزامنوا أثناء الدراسة، وبقوا على صلة فيما بينهم وساعدوا بعضهم البعض. قام المحرر بنشر كتاب الأستاذ الجامعي، ودقق المحاسب بضرائب المدير التنفيذي، وأعان المحامي المنتج خلال طلاقه، وقدم المصرفي قرضاً لرجل الأعمال الرائد، وأتاح عضو الكونجرس للمقاول العمل في الطريق الجديد بين الولايات - وشارك كل رجل شبكة معارف دائمة الاتساع مع الآخرين.

هذه بالفعل هي الطريقة التي تنجز بها الأشياء في مجتمعنا «ذي النزعة الفردية» بدرجة قصوى! لا تُلَقُّ بالألّا للخرافات. ثمّة شبكة من الأيدي المعاونة وراء أي نجاح حقيقي. وهل تعرف كيف أنهى جيمي كارتر خطبته حول شبكة معارفه القديمة؟

قال: «لم أعرف يوماً امرأة حظت بهذا.»

لقد أصاب جيمي كارتر نصف الحقيقة فقط.

من الصواب أن نقول أن الغالبية العظمى منا نحن النساء عانين من العزلة البالغة فيما يتعلق بمواهبنا وأحلامنا وأهدافنا. ليست الوحدة: فنحن نذهب إلى النهر ونغسل الملابس عند الصخور أو نلتقي في المغسلة معاً، والنتيجة في الحالتين واحدة. ولكن حتى وقت قريب للغاية، كانت هناك قلة نادرة وثرينة من النساء تسمح لهن أوضاعهن بمد يد المساعدة إلى أخواتهن في عوالم القوة والمال والإنجازات والمغامرات، وتلك الفئة النادرة لم تبدأ «شبكة معارف الفتيات القديمة» - وهو أمر واقع استُخدم كدليل حي على الاعتقاد القديم بأن النساء غريبات متنافسات، وأن روح التعاون الجماعي بين الأصدقاء ما هي إلا مجرد أداة أخرى من الأدوات الذكورية التي ولدنا دونها. تمكنت جماعات التوعية من دحض فكرة أن النساء غير قادرات على مساندة بعضهن البعض، كل ما في الأمر هو أن المساندة قلما تجاوزت النطاق العاطفي. لقد تبادلنا التعازي والشكاوى، وليس المعارف. وهذا أجاج الاعتقاد بأن المرأة الخارقة للعادة هي وحدها القادرة على العمل والفعل - وأنها ليست شخصاً لطيفاً.

كل هذا خرافات. هراء. بالطبع ستتنافس النساء مع بعضهن البعض - لو تصادف وسعت اثنتان وراء الوظيفة نفسها أو وقعتا في حب الرجل نفسه! الرجال يفعلون ذلك بدورهم، وهذا أمر طبيعي كما يحدث عندما يكون لديك شخصان جائعان وقطعة واحدة من الفطائر. بخلاف ذلك، قدمت النساء دوماً لبعضهن البعض، ليس فقط التفهم والتعاطف، بل قدرات هائلة من المساعدة العملية. الحقيقة هي أنه كانت هناك دوماً شبكة للنساء. في الأحياء المنزلية والإنسانية، حيث شعرنا بالكفاءة والراحة، تشاركت النساء في وصفات الطهي وطرق العلاج وملابس الأطفال المستعملة والأدوات والتقنيات منذ بدء الزمان. الطريقة التقليدية لاكتساب الأصدقاء في حي جديد كانت الطرق على باب جارة واقتراض كوباً من السكر!

مشكلتنا ليست التعاون. ولم تكن كذلك قط. النساء قادرات على مشاركة

الموارد والمهارات بكفاءة كبيرة، بقدر من الدفاء والانفتاح يثير الحسد في نفوس الكثير من الرجال. مشكلتنا الوحيدة كانت أخذ أنفسنا على محمل الجد - أناساً كاملين رائعين لهم أحلام ومواهب وأهداف. لقد قمتِ بذلك الآن. لقد قمتِ بتشكيل هدف محدد بعناية من المادة الخام لأحلامك، وأخذته على محمل الجد بما يكفي لوضع خطة تفصيلية للوصول إليه. إنكِ على وشك أن تكتشفي أن هذا كل ما يحتاجه الأمر لإخراج «شبكة معارف الفتيات القديمة» من المطبخ إلى العالم - ولإقناع الفتیان بالمشاركة.

إذا كنتِ قد قمتِ باستجلاب الأفكار بمفردك، وكان بتخطيط مسارك بعض الفجوات، يمكنكِ أن تجمعي مجموعة من الأشخاص معاً لتزويدك بالقطع الناقصة في خطتك. يمكنكِ أن تقيمي حفلاً للموارد - المكافئ الحديث لإقامة الحظائر في الأزمنة المنقضية. وستكون تلك نقطة الانطلاق الطبيعية لشبكة موارد مستمرة: جماعة غير رسمية للتعاون المشترك تجمع بين قوة وتأثير شبكة معارف الفتى القديمة بطبيعتها الهادفة وطريقة التواصل بأكواب السكر بما تبعته في النفس من ارتياح. في الفصل السابق، تعلمتِ كيف تقيمين جسراً من الأفعال يصل ما بين هدف بعيد وعتبة دارك. والآن ستكتشفين أن بوسعك إقامة جسر من الأيدي المساعدة يصل بكِ فعلياً إلى أي شخص أو مهارة أو أي شيء تحتاجينه على ظهر الأرض.

كيف تقيم حفل تضافر الجهود

لإقامة حفل موارد، أول شيء يجب فعله هو أن تجلس وتساءل نفسك سؤالاً سهلاً: من هم معارفك؟

هذا سؤال آخر من تلك الأسئلة الصغيرة الخادعة مثل: «من تظن نفسك؟» عندما نسأل: «من هم معارفك؟» فمعظم الأحيان يكون ما نقوله هو «هل لك صلات بأشخاص من ذوي النفوذ؟ هل لديك أصدقاء أثرياء وأقوياء؟» إذا لم يكن لديك - ولنواجه الأمر، معظمنا هكذا - فستجيب على الأخرى

قائلاً: «أنا لا أعرف أحداً» وأنت تقصد بقولك: «أنا لا أعرف أحداً» يوضع في الحسبان.» وهذا هو أساس عدم الفعل. أريدك أن تنسى ذلك على الفور وتأخذ السؤال بمعناه الأصلي البريء. من هم معارفك؟ من هم أصدقاؤك وأقرباؤك ومن تعرفه معرفة وثيقة؟ ما هي الأسماء وأرقام الهواتف المدونة بدليل العناوين الخاص بك؟ بين يديك اللبانات التي تتكون منها شبكة فعالة وواسعة النطاق من الموارد.

كم من هؤلاء الأشخاص ينبغي عليك توجيه الدعوة إليه لحضور حفل تضايف الجهود؟ في غمضة عين، يمكنك أن تتناول طعام الغداء مع أفضل صديقة لك أو تحدّثها عبر الهاتف. رأسان، وموارد شخصين أفضل من رأس واحد وموارد شخص واحد، ولكن كلما زاد عدد الأشخاص الذين تجتديهم، كلما حصلت على قدر أكبر من العون ومزيد من الأفكار، لأن الجميع سينزل بهم الإلهام عند سماعهم ما لدى الآخرين ليقدمونه. أربعة أو خمسة رقم جيد للبدء. خمسة عشر شخصاً هو أقصى عدد يمكن أن تسعه غرفة معيشتك. (أي حدث يزيد عدد الحضور به عن خمسة عشر يتطلب إجراءات أكثر رسمية، ولذا سنتناول كيفية إقامة حفل واسع النطاق لتضايف الجهود بعدما أصف كيفية عمل النسخة الأساسية منه.) كما هو الحال مع استجلاب الأفكار، من المفيد، وإن لم يكن إلزامياً، أن تجلب أشخاصاً من أعمار وثقافات ومهن متنوعة: شخصاً من مونتريال، امرأة في الستينات، شخصاً يعمل بمجال صناعة الأفلام، نجاراً، وسمسار بورصة، ومندوب مبيعات لإحدى الموسوعات، وطبيباً نفسياً. يمكنك أن تطلب إلى بعض أصدقائك أن يصطحبوا معهم أصدقاءهم الأكثر إثارة للاهتمام – أو أزواجهن أو جداتهن. ليس من الضروري أن يعرف كل شخص الآخرين. تبدأ حفلات تضايف الجهود التي تقيمها فرق النجاح بملء غرفة بالغرباء.

لا تضيف حفلات تضايف الجهود معنى جديداً إلى الصداقات القديمة فحسب، إنما قد تكون أيضاً طريقة رائعة لعقد صداقات جديدة. إنني ألتقي بالكثير من الأشخاص الذين يقولون: «أنا لا أصادق الناس بسهولة.

يبدو أنني غير قادر على اجتذاب الآخرين.» سأقول لك أي أنواع البشر يفعلون. إنهم الأشخاص الماضون برحلتهم الخاصة، الذين يملكون فكرة رائعة ويسعون إلى وضعها محل التطبيق. إنهم لا يتصلون بالأشخاص ليقولوا: «أوووه ماذا أنت فاعل الليلة يا مارتني؟» إنهم يقولون: «ينبغي عليّ القيام بهذا وذاك، وأحتاج إلى بعض العون. أتريد أن تأتي إلى داري؟» الجميع يحبون أن يتواجدوا بالقرب منهم لأنهم يشعرون قدراً كبيراً من الطاقة. لقد تم تعليمنا أنه من الأنايية أن نمضي في رحلاتنا الخاصة، فما بالك بطلب المساعدة بها. هذا هراء. الحقيقة هي أن أكرم ما يمكن أن تقدمه للمحيطين بك هو أن تشع روحاً إيجابية. لذا لا تخجل من دعوة الأشخاص إلى الحضور لمساعدتك. سيفيدون من هذا بدورهم فائدة عظيمة. إنك لن تقدم لهم الفرصة لمشاركتك في هدفك فحسب، بل ستقدم لهم الوحي والإلهام وتساعدهم في أهدافهم. إذا كان هناك أي شيء هم بحاجة إليه أو يرغبون به في حياتهم في الوقت الحالي – معلم بيانو، محام يدافع عن حقوق المستأجرين، خزانة من خزانات المطبخ، السفر إلى فأنكوفر – فحفل تضافر الجهود هو المكان الذي يمكنهم به طلب هذه الأشياء.

قد يبدأ هذا التجمع وينتهي بالتعارف والأنشطة الاجتماعية، ولكن بين البدء والنهاية هو لقاء عمل حيث يركز الجميع انتباههم على المشكلة المعنية. تبدأ أولاً بأن توضح للجميع كل ما يتعلق بهدفك، وثانياً كل ما تبين أنك بحاجة إليه لتحقيق هذا الهدف. على سبيل المثال: «إن حلمي هو افتتاح مزرعة للخيل وإسطبل لركوب الخيل. لقد اشترت بالفعل أول مهرة لي، ولم تكلفني عشر ما كنت أتوقع. ما يكلف بالفعل هو مستلزمات الركوب! إنني بحاجة إلى سروج وأجمة وبطاطين مستعملة يمكنني شراؤها بسعر بخس أو مبادلتها بدروس في فن ركوب الخيل. إنني بحاجة كذلك إلى عملاء – أشخاص يودون تلقي دروساً خاصة في ركوب الخيل مقابل عشرة دولارات للساعة.» أو: «سأنتقل إلى كولورادو وأقوم بتأسيس دار نشر صغيرة باسم ماونت بوكس. علي العثور على شريك أو مستثمر

يملك ما يكفي من المال لدعم المشروع لمدة سنتين. وهذه رمية من غير رام، ولكن أيعرف أحدكم أي شخص ربما يكون على معرفة شخصية بجون دانفر أو روبرت ريدفورد*؟ أنا بحاجة كذلك إلى معارف شخصيين لأصحاب دور نشر صغيرة ولكتاب متخصصين في مجال الحياة البرية والطبيعة.» كن مستعداً بقلم وأوراق لأن الأفكار ستبدأ في التدفق.

توجد قاعدتان ينبغي عليك اتّباعهما إذا كنت تريد لحفل تضافر الجهود أن يكون فعّالاً. الأولى هي: كن محدداً إلى أقصى حد ممكن بشأن ما تحتاج إليه. (ما لم تكن أفكارك قد نضبت وكنت تريد قدراً من استجلاب الأفكار الجماعي، فمن المفترض أن يكون العمل بتخطيط المسار الخاص بك قد ساعدك على الوصول إلى هذه النقطة.) طلب «المساعدة» لا يُجدي. قد يجلب إليك الشفقة أو بعض المقترحات حسنة النية التي لا تصيب الهدف، ولكن في نهاية الأمر لن تحصل إلا على هزة كتف قليلة الحيلة، ولكن إذا طلبت بيانو مستعملاً أو معارف بالمجال الموسيقي أو دروساً في ميكانيكا السيارات، فسيكون الأمر أشبه بإلقاء طعم في بحيرة ملأى بسّمك القاروس الجائع: كل عقل في الغرفة سيطفو لالتهام الطعم.

سأقدم لك مثلاً عن الكيفية التي يعمل بها هذا الأمر. أتستطيع أن تُعرفني على شخص يتحدث ويكتب اللغة الصينية بطلاقة وبوسعه الترجمة إلى اللغة الإنجليزية؟ ليس من الضروري أن يكون شخصاً تعرفه شخصياً، يمكن أن يكون صديقاً لصديق أو نادلاً في مطعمك الصيني المفضل أو أستاذاً في جامعة يدرس بها أحد أصدقائك، ولكني أريد اسم وعنوان ورقم هاتف الشخص المعروف للطرفين ليتسنى لي أن أمضي إليه قائلاً: «فلان أرسلني إليك.»

أراهن على أن الأشخاص الذين يعرفون اللغة الصينية في دائرة معارفك أبعد ما يكونون الآن عن ذهنك؛ ولكن لو أوليت الأمر بعض التفكير لدقائق معدودة، أراهن على أنك ستكتشف أن بوسعك أن تحل مشكلتي. أما، على

الجانب الآخر، لو كنت قد قلت: «أريد صديقاً بالمراسلة في بكين. أتستطيع مساعدتي؟» ما لم أكن أطلب استجلاب الأفكار، فلاحتمالات تشير إلى أنك ستقابل بهز الأكتاف وتشعر بقلة الحيلة.

قبل أن يتسنى لك الحصول على ما تريد، عليك تحمل مسئولية معرفة ما هو. يعد الوضوح والدقة في تحديد احتياجاتك من أهم طرق معاملة نفسك كأحد الناجحين. وهما كذلك الإشارة التي توضح للآخرين جديتك بشأن هدفك. لذا إذا كان ما تريده هو جلسة أوقات عصيبة - وعادة ما تخفي المشاكل غير محددة المعالم وراءها خوفاً أو ألماً - اطلب جلسة أوقات عصيبة. إذا كنت بحاجة إلى أفكار، فاطلب أفكاراً. وإذا كنت بحاجة إلى جرار أو كمان، فاطلب جراراً أو كماناً. كافة الاحتمالات تشير إلى كونك ستحصل عليه.

القاعدة الثانية لتحقيق أقصى استفادة ممكنة من حفل تضافر الجهود هي: أطلب دوماً أدق المعلومات التي تستطيع الحصول عليها - أسماء وعناوين وأرقام هواتف وعناوين كتب، إلخ. تذكر أن ما تسعى إليه هو تحليل تخطيط مسارك وصولاً إلى الخطوات الأولى - أشياء يمكنك القيام بها اليوم أو غداً. إذا كنت تريدين أن تقومي بالنقلة من سكرتيرة تنفيذية إلى مديرة تنفيذية، وقالت أن: «مهلاً، أنا أعرف واحدة فعلت ذلك»، فلا تقولي: «واو! رائع!» احصلي على رقم هاتف تلك السيدة واكتبيه. إذا كنت بحاجة إلى أن يُذكر اسمك في الصحيفة المحلية وكانت زوجة أفضل صديق لبيل تعمل هناك محررةً، فاحصل على رقم هاتفها لتتمكن من الاتصال بها وسؤالها إذا ما كانت تعرف صحفياً. إذا كان جو يعرف ثلاث مجلات عليك وضع إعلانات ميوّبة بها عن الخدمة التي تقدمها وهي إيجاد الكتب، فاكتب أسماء تلك المجلات واسأل جو إذا ما كانت لديه نسخ تستطيع استعارتها الليلة.

هل تشعر بالرغبة في أن تقول: «مهلاً، انتظري دقيقة! ليس بهذه السرعة!»؟ هذا أمرٌ طبيعي. وذلك لأننا بصدد الخروج من دنيا الخيال

اللطيفة المريحة إلى عالم الفعل الحقيقي المخيف. ستقوم بمتابعة ما حصلت عليه من حفل تضافر الجهود غداً واليوم الذي يليه والذي يليه. هذا ما يجعل هدفك يتحقق بالفعل، وهو ما قد يجعلك غاية في العصبية في الوقت نفسه. وهذا هو السبب في أن الجزء التالي من الكتاب يدور كله حول كيفية إقامة نظام للدعم يجعلك تستمر حين تشعر بأنك تريد أن تمضي زحفاً إلى فراشك وتجذب الأعطية فوق رأسك. ولكن من أفضل الأشياء التي تميز إقامة حفل لتضافر الجهود هو كونك تملك بالفعل بعضاً من المواد الخام لنظام الدعم هذا معك في غرفة واحدة.

لقد أشرت إلى أهمية الخضوع للمسائلة – أن يكون هناك شخص آخر، مثل معلم أو رئيس في العمل، يعرف ما تخطط لفعله ويهتم لأمرك وإذا ما كنت ستفعله فعلاً. مجرد إدراك أن عيني شخص آخر قد وقعت على خطتك سيساعدك في الحفاظ على تلك الخطط من الارتداد إلى أرض الأحلام التي لا تتحقق. ما أن تقول لأصدقائك إنك تخطط لكتابة رواية أو إنشاء مزرعة لإنتاج الألبان، حتى تجدهم مهتمين بالأمر ومتحمسين له – ومتفائلين بشأنه، لأنه لو كان باستطاعتك أن تفعل ما تحب، فربما كان ذلك بإمكانهم أيضاً، وبالتالي سيشجعونك ويناصرونك. وإذا لم تقم بالأمر، فإنك بذلك لا تخيب أملك أنت فقط – وقد فعلت ذلك من قبل – وإنما تخيب آمالهم وتصيبهم بالإحباط كذلك.

صدقني، ستجد لذلك تأثير فعال أكبر بكثير من «الانضباط الذاتي»، ويفيد على كل المستويات وصولاً إلى مستوى الخطوات الصغيرة، لأنه لو تصادف واتصلت بك أن في الأسبوع التالي وقالت: «هل اتصلت بتلك المديرية التنفيذية التي أخبرتك عنها؟ ماذا قالت؟» ستشعرين بأنك غاية في الارتباك إذا كنت لم تتصلي بها. قد لا يكون هذا كافياً لدفعك إلى التقاط سماعة الهاتف عندما تحل بك مخاوف منتصف الأسبوع (وسنتحدث عن مزيد من الإسعافات الأولية في الجزء التالي)، ولكنه يساعد دون شك. ولذا كلما قادت صديق إلى أي دليل، فلتعمل بمبدأ «تقديم تقرير بما حدث». قل: «سأهاتفك يوم الأحد القادم لأروي لك ما حدث.» هذا تاريخ محدد. اكتبه.

عندما تنتهي المجموعة من طرح كل المقترحات التي يستطيعون تقديمها، يحين دور الشخص التالي في أن يحتل مركز الصدارة ليقول ما يرغب هو أو هي في القيام به وما يحتاج/تحتاج إليه. وإن يحين الدور على كل شخص في الغرفة، ستدهش من التنوع المذهل في الموارد الذي يمكن أن تقدمه حفنة صغيرة من الأشخاص إلى بعضها البعض لتحقيق الأهداف من كافة الأشكال والأنواع. فيما يلي بعض أنواع الأشياء التي طلبها - وحصل عليها - أشخاص أعرفهم في حفلات تضافر الجهود.

المعلومات: إنني من أشد المؤمنين بالمكتبات - ليبارك الله في أمناء المكتبات. يمكنك أن تذهب إلى المكتبة في أي بلدة متوسطة الحجم أو كلية أو جامعة لتتعرف على جل ما تريد معرفته، بداية من تقاليد نادي مربي الكلاب الأمريكي وصولاً إلى إجمالي الناتج القومي لباراجواي. ويمكنك كذلك أن تحقق المعجزات بتصفح الكتب في أحد متاجر الكتب التي تسمح بالتصفح، ولكن قبل أن تقضي ساعات ثمينة في البحث عن الوقائع والعناوين التي تحتاج إليها، جرب طريقاً مختصراً. سل أصدقائك.

كانت ستاسي تحتفظ في درج سفلي بقصائد ظنت دوماً في قرارة نفسها أنها جيدة بحق. استجمعت شجاعته وعرضت بعضها على أصدقائها، فحثوها على أن تجعل هدفها الأول نشر قصيدة واحدة على الأقل. كانت ستاسي تعمل أخصائية تغذية بمدرسة بمدينة صغيرة تقع في وسط غرب البلاد، أي أنها ليست شخصية أدبية على الإطلاق. لم تكن لديها أدنى فكرة عن يمكن أن يقوم بنشر أعمال شاعرة غير معروفة. كانت واحدة من صديقاتها قد تلقت دورة دراسية في الكتابات النسائية في كلية صغيرة قريبة وتمكنت من تزويد ستاسي بأسماء أفضل المجلات الأدبية النسائية، وقد وعدت ستاسي بأن تستعير بعض النسخ من تلك المجلات من مكتبة الكلية حتى يتسنى لستاسي أن تلقي نظرة على نوعية الأعمال التي يقومون بنشرها والحصول على عناوين تلك المجلات.

كارول، رسامة كاريكاتير، كانت قد وقعت عقداً مع وكيل أعمال شهير

وجاءتها بعض الردود المشجعة من أناس يعملون بقنوات تليفزيونية، ولكنها كانت بحاجة إلى مساعدة من نوع خاص: رسام كاريكاتير موهوب على استعداد للعمل بأفكار ومفاهيم شخص آخر. لم تكن لديها أدنى فكرة عن كيفية العثور على مثل هذا الشخص أو السبب الذي قد يدفع مثل هذا الشخص إلى العمل معها. طرحت تلك المشكلة في حفل تضافر الجهود. كانت واحدة من صديقاتها تعرف رساماً محترفاً قام بتنفيذ بعض الإعلانات بالرسوم المتحركة. اتصلت تلك الصديقة بالرسام وحصلت منه على اسمي مجلتين تجاريتين تتعاملان بصورة حصرية مع رسامي الكاريكاتير. صديقة أخرى تذكرت أنها رأت مقالاً بمجلة حديثة بقلم رسام كاريكاتير حر ورد فيها ذكر بعض الاتحادات التجارية، وعرضت أن تبحث عن ذلك المقال. بمتابعة هذه المعلومات، تمكنت كارول من نشر إعلانات ميوبة أدت إلى ثلاث مقابلات مع متدربين مرتقبين يصلحون للمهمة.

في رأس كل منا معلومات أكثر بكثير مما ندرك. نحن نقرأ ونسمع عن أشياء مصادفةً باستمرار - برامج تليفزيونية حول سماسرة البورصة من النساء، ورسائل إخبارية عن العمل التطوعي، وتقارير حول وحدات جديدة لتجميع الطاقة الشمسية أو أجهزة للقضاء على الصراصير بالموجات فوق الصوتية - ونقوم بتخزينها ناسين حتى أنها لدينا إلى أن يؤدي احتياج شخص ما إليها إلى تسليط الضوء عليها بشكل فجائي. يمكننا أن نكون عيون وآذان وبنوك ذاكرة لبعضنا البعض. هذا أقل وحدة بكثير من أرفف المكتبات، ويعمل بدرجة الكفاءة نفسها، إن لم يكن أفضل.

أشياء ومستلزمات: «الفردية المرصية» هي السبب الأساسي في منح المال سلطته الهائلة على حياتنا. لماذا «نعتمد على أنفسنا» وندفع السعر السائد في الأسواق لكل صنوف الأشياء التي يمكن أن تساعد بعضنا البعض في الحصول عليها بسعر أقل - أو مجاناً؟

بداية من كوب السكر الكلاسيكي، يعد الاقتراض أقدم الطرق الشرعية المعترف بها في العالم على مر العصور للحصول على شيء مقابل لا شيء. في

كثير من الأحيان يكون الأصدقاء على استعداد لإقراضك شيئاً لا يستخدمونه سواء أكان لفترة قصيرة أم طويلة الأجل. أنا أعرف كاتباً مسرحياً معدماً جاءت كتابته أول مسرحية ناجحة له خارج مسارح برودواي على آلة كاتبة ميكانيكية محمولة قديمة من طراز رويال كانت تابعة وقد تراكم عليها الغبار في خزانة صديق له. وأعرف كذلك مزرعة لتربية القطط السيامية تمكن أصحابها من تحمل السنة القاحلة الأولى لأنهم استطاعوا أن يقترضوا سيارة للذهاب إلى متجر يبيع طعام الحيوانات الأليفة بالجملة.

صديقتي الكاتبة جوليا هي أنجح «مقترضة» أعرفها. يبدو الأمر وكأن الناس يمضون إليها عارضين عليها أن يقترضوها أشياء، وليست مجرد أشياء، إنما منازل كاملة. كانت تحتاج إلى استوديو لتعمل به لقاء مائة دولار في الشهر أو أقل، فإذا بثالث شخص تطلب إليه ذلك يعرض عليها أن تقوم باستخدام شقة فسيحة على الطراز القوطي تطل على تمثال الحرية مجاناً حيث تقوم الآن بكتابة مقالاتها بتكلفة إجمالية تبلغ خمسة وعشرين دولاراً شهرياً تنفقها على تذاكر المترو. (لقد وقعت على فرصة نادرة - شقة خالية لا يستخدمها أصحابها القاطنون بالريف إلا في بعض عطلات نهاية الأسبوع، ولكن ما هذا إلا أحد أنواع المفاجآت السارة التي قد تنتج عن حفلات تضافر الجهود! والحل الأكثر شيوعاً في هذه الحالة هو «اقتراض» مساحة مؤقتة للعيش أو العمل بها من أشخاص يقضون عطلتهم مقابل العناية بالمنزل أو الزرع أو الحيوانات الأليفة.) قضت جوليا كذلك شهوراً تكتب في البيت الصغير المملوك لوالديها على الشاطئ مستعيرة الدراجة الخاصة بأحد الجيران للذهاب إلى المتجر لشراء مستلزماتها. ومعظم المقترضين يكونون على الدرجة نفسها من الحماسة لتقديم القروض، وفي مقابل كل ذلك السخاء رتبت جوليا لي الأمر بحيث استخدم المنزل الصغير نفسه الواقع على الشاطئ مجاناً في وقت كنت فيه بحاجة ماسة إلى عطله رخيصة ومنعزلة. وقد أسعدها هذا بقدر ما أسعدني.

حينما قال بولونيوس في إحدى مسرحيات شكسبير لابنه: «لا تكن مقترضاً ولا مقرضاً»، كان بذلك يحرمه من واحدة من متع الحياة الصغيرة. بطبيعة

الحال، هو كان يقصد بحديثه المال، وقد يكون المال مسألة بها حساسية. سنتكلم عن ذلك بعد قليل، ولكن نادراً ما تكون هناك أي مشكلة في استعارة الأدوات والكتب وآلات التسجيل ومضارب التنس والآلات الموسيقية أو عقد من اللؤلؤ للظهور بمظهر راقٍ في مقابلة عمل - وذلك شريطة ألا يكون مالك هذه الأشياء يستخدمها بشكل مستمر وعلى أن تستخدم تلك الأشياء بعناية واحترام.

الأشياء المستعملة: أي شيء لا تستطيع اقتراضه أو تفضل امتلاكه، قد تبتاعه مستعملاً من شخص تعرفه أنت أو يعرفه شخص من معارفك: شاحنة أو ناي أو مكتب أو جهاز عرض. إلين، التي أرادت أن تقيم مزرعة للخيل، طرحت قصة احتياجها إلى مستلزمات ركوب خيل مستعملة في حفل تضايف الجهود الذي أقامته. خلال أسبوع تلقت عروضاً لشراء سرجين مستعملين وثلاثة ألجمة، بحالة جيدة وسعر رخيص. غالباً ما تبالغ محلات الأغراض المستعملة في الأسعار، وكذلك يفعل الأشخاص الذين ينشرون إعلانات بالصحف أو يعرضون مقتنياتهم المنزلية للبيع للغرباء. أما الأصدقاء فيبيعون أشياءهم المستعملة بثمن بخس لأصدقائهم، والمكسب الحقيقي يكمن في سعادتهم أن يعرفوا أن الأريكة أو الكاميرا أو سيارتهم الشيفروليه القديمة قد سدت حاجة في حياة صديق.

الصناعة المنزلية: هل تحتاج إلى أرفف للعرض أو لافتة مكتوبة بخط اليد لتجرك، بطاقة عمل جميلة الشكل أو زي خاص لفقرتك الكوميديّة؟ لا تخرج لتبتاع هذه الأشياء قبل أن تراجع المواهب التي يتحلّى بها الأشخاص الذين تضمهم شبكة معارفك. إذا استطعت أن تتعرف على شخص يجيد النجارة أو تصميم الجرافيك أو الحياكة، فستحصل على ما تريده بالتحديد بسعر أقل - وستقدم بذلك الفرصة لشخص آخر ليقوم بما يجب.

أنا أعرف مندوبة مبيعات حرة للكتب المرجعية بدأت مشروعاً خاصاً بها، وقامت صديقة لإحدى صديقاتها تعمل مصممة جرافيك بتصميم بطاقة عمل جميلة وفريدة من نوعها لها. لم تطالب كايت هيلين بأي

أجر مقابل التصميم (فقد كان لها وظيفة دائمة)، ولكنها استمتعت بذلك غاية الاستمتاع إلى درجة أنها أنتجت حزمة كاملة من تصميمات الأدوات المكتبية لصديقة أخرى كانت تبدأ شركة للإنتاج السينمائي. وقد تلقت هاتان العميلتان المحظوظتان الكثير من الاستفسارات من قبيل: «مهلاً من قام بتصميم أوراق شركتك؟» إلى كايث التي ما لبثت أن انتهى بها الأمر إلى الاستقالة من وظيفتها وبدء مشروع حر للتصميمات الخاصة.

الأشياء المجانية: إذا كانت واحدة من معارفك تعمل بمكتب، فبوسعها في بعض الأحيان أن تجلب لك كميات صغيرة من أقلام الحبر الجاف والأقلام الرصاص والأدوات المكتبية والأظرف والأربطة المطاطية ومشابك الورق مجاناً. ما أكثر الشعراء الذين بدأوا نشر أعمالهم اعتماداً على قوة النسخ المصورة من أعمالهم التي تم تصويرها أثناء استراحة غداء أحد أصدقائهم الذين يشغلون وظائف تدر عليهم دخولاً أعلى. تعرّف أصدقائي الذين كانوا يقومون بتربية القطط السيامية بمدير مطعم كان سعيداً بأن يعطيهم مجاناً كل قوائم الدجاج التي كان سينتهي الأمر في المعتاد بإلقائها في القمامة. العينات المجانية، والسلع التي انقضى تاريخ صلاحيتها وإن كانت بحالة ممتازة (مثل الأفلام أو ورق التصوير الذي انقضى تاريخ صلاحيته)، والفضلات والقصاصات القابلة للاستعمال (مثل أطراف الجذوع المتبقية بعد نشر الأخشاب من المغالق أو صناديق الفاكهة والبيض الفارغة، وهي حلم مدرس المرحلة الابتدائية ومصمم الديكورات المنزلية بميزانية محدودة) يمكن أن يتخلص أصحابها منها لأشخاص يعملون بالكثير من المجالات. اتصل بهم وسيعطونك تلك الأغراض.

التخفيضات والمبيعات بالجملة: إليك ميزة أخرى يستطيع في المعتاد الموظفون في أي مكان بداية من متاجر البيع بالتجزئة وصولاً إلى المؤسسات الكبرى مشاركة أصدقائهم فيها. الدعاية القديمة «يمكن أن أجلبه لك بسعر الجملة» ليست دعابة إذا وفرت لك مئات الدولارات. إحدى السيدات التي كانت بصدد تأسيس فرقة صغيرة للرقص بميزانية محدودة كانت تعرف أحد المعارف الشخصيين لمدير شاب ودود لأحد متاجر الجوارب

وملابس الرقص، الذي يقوم بتقديم كل أزياء راقصي الفرقة وسراويلهم الضيقة بسعر الجملة مقابل أن يتم الإشارة إلى اسم المتجر في برامج عروضهم. يوجد رجل أعرفه يعمل بشركة إلكترونيات كبرى استخدم ميزة التخفيض التي ينالها كونه موظفاً بالشركة لشراء معدات تصوير الأفلام لصديق له كان يريد إنتاج سلسلة من برامج التوعية الصحية لقناة اجتماعية فضائية.

مهارات التسوق: أعثر على ذلك الشخص المتميز الذي يعرف أماكن كل الصفقات الرابحة في البلدة التي تعيش بها. هناك واحد من هؤلاء على الأقل في كل شبكة معارف. أنا أعرف سيدة أخذت على عاتقها مهمة إيجاد كل متجر من المتاجر التي تبيع السلع المستعملة لصالح الأعمال الخيرية في دائرة تشمل ثلاث ولايات. راي هي مصممة كتب ذات ذوق رائع، وبوسعها أن تجعل نفسها تبدو كما لو كانت قد خرجت من متجر ساكس بفيث أفينيو بحوالي سبعة دولارات فقط. (أراهن على أنها كانت تحب لعب أدوار شخصيات مختلفة وارتداء ملابس هذه الشخصيات وهي طفلة.) وهي لن تقف عند حد السماح لك بالقيام بهذه الجولات معها - وإنما ستضع تصميماً للملابسك من قمة رأسك حتى أخمص قدميك، إذا كنت ستقف أمام جمهور أو كانت لديك مقابلة عمل، لمجرد الاستمتاع بوقتها.

يوصلني هذا إلى نوع آخر قيّم من المساعدة يمكنك الحصول عليه من أصدقائك ...

المهارات والخدمات أو المزج بين اللهو والعمل: لورنا، وهي ناسجة تدير متجراً لمستلزمات الهوايات والحرف على شفا الإفلاس اسمه فابريك آرترس، حيث كانت تبيع مستلزمات النسيج وأشغال الإبرة والتريكو والمكروميات. لتحقيق هدفها وهو أن تكون تجارتها تجارة رابحة، كانت بحاجة إلى تغيير ديكورات متجرها كما كانت بحاجة إلى نصائح من خبراء في التسويق. بالإعلان عن احتياجاتها في حفل لتضافر الجهود، تعرفت على مصمم ديكورات شاب واستشاري تسويق من أصدقاء أصدقائها. مصمم

الديكورات كان على استعداد لقبول بضائع بدلاً من المال - في هذه الحالة أقمشة منسوجة يدوياً. لم يطالبها استشاري التسويق بأي أجر مقابل نصائحه الرائعة التي قدمها لها خلال ساعتين وهما يشربان القهوة معاً - وقد دعاها كذلك للخروج معه للذهاب إلى السينما في الأسبوع التالي.

جون، وهو طبيب نفسي يعيش ويستقبل مرضاه (صدق أو لا تصدق) بقارب شراعي، كان لديه حلم آخر: أن يكسب قوته بالعمل على إرجاع الناس إلى الطبيعة. جمع مجموعة من الأشخاص معاً لاستجلاب الأفكار، وأتوا بفكرة مبتكرة وهي: أن يقوم بالدعاية لنفسه على أنه خبير في «معالجة ضغوط النجاح» (وقد كان خبيراً بالفعل لكونه مدمناً لمهنته السابقة) ويصطحب مجموعة من المديرين التنفيذيين في رحلات بعطلات نهاية الأسبوع يقضونها في صيد الأسماك والعيش بمعسكرات في الهواء الطلق كإحدى أشكال العلاج عن طريق اللعب، ولكن كيف يمكن أن يفعل ذلك ويجني ما يكفي من المال لاستمرار ثلاثة أطفال في المدرسة - وصيانة قارب شراعي؟ قام أصدقاؤه بتعريفه بأخصائية في العلاقات العامة سُرّت على الفور بالفكرة. ولأنها التقت جون عن طريق أصدقاء مشتركين، لم تحتج أن تقضي الكثير من الوقت في إجراء مقابلات معه أو الاستعلام عنه، كان هناك شعور فوري بالدفء وحالة من «دعنا نبدأ العمل!» وشرعت في إعداد حملة من البيانات الصحفية والظهور بوسائل الإعلام وحوارات مع الصحف كقيلة بأن تجعله معروفاً وتجذب قاعدة من العملاء.

من قال إن الجمع بين العمل واللهو فكرة سيئة؟ بما أن الكثيرين منا يقضون ثلث حياتهم في العمل، فمن الأفضل أن يكون ساراً ومؤنساً إلى أقصى درجة ممكنة - ويوفر لنا المال كذلك. لذا إذا كان هدفك يحتاج إلى المهارات التي يتمتع بها كهربائي أو كاتب على الآلة الكاتبة أو محرر أو وكيل أعمال أدبية أو مسؤول دعاية وإعلان أو محام أو محاسب أو فني سيارات، فعليك بمراجعة شبكة معارفك قبل أن تفتح دليل الهواتف. الخدمات المقدمة على أساس من الصداقة، حتى لو كانت غير مباشرة، تكون في المعتاد أعلى جودة وأقل تكلفة وأكثر إمتاعاً بكثير من المبادلات

المقتصرة فقط على المال. إذا قام صديق أو صديق لصديق بكتابة مخطوطة كتابك . . . أو صنع إطار لرسوماتك . . . أو مراجعة حسابات متجرك . . . أو التقاط الصور لألبوم صورك، فستنعم بضمان العناية الشخصية علاوة على سرورك لكونك أسهمت في استمراريته هو أو هي. إذا كنت بصدد بدء مشروع جديد، فسيكون أصدقاؤك أول وأفضل مصدر للعملاء والزبائن. إن تبادل الخدمات المهنية مع أشخاص تعرفهم له الدور الأكبر في إعادة تكوين مجتمع التعاون المشترك الذي يعد شكلاً غاية في الطبيعية من أشكال التواصل الإنساني. كما أن هذا عادة ما يؤدي إلى تقليل التكاليف أكثر إذ يتطور إلى نظام تلقائي للمقايضة - أي تبادل الخدمات والمهارات بدلاً من الدفع مقابلها. (سنتناول المزيد بهذا الشأن بعد قليل حين أتناول بالحديث كيفية الحفاظ على توازن مراعي لمشاعر الآخرين بين العطاء وتلقي المساعدة.)

إضافةً إلى مهاراتك الخاصة، تستطيع مهارات شبكة معارفك أن توفر لك الوقت والطاقة وكذلك المال. إنها ستطلق لك حرية التركيز على ما تجيد القيام به، بدلاً من الاضطرار إلى المعاناة مع كل المهام الجانبية الصغيرة التي تثقل كل هدف. على سبيل المثال، هناك كتب منشورة - وهي كتب جيدة - توضح كيفية كتابة سيرة ذاتية أو عرض للحصول على منحة بصورة فعالة. لقد سردت أفضل الكتب التي أعرفها في ملحق الموارد بنهاية هذا الكتاب، ولكن إذا كنت تعرف شخصاً يفعل الأعاجيب في كتابة السير الذاتية، فيمكن أن تتم كتابة السيرة الذاتية الخاصة بك بأسمية لطيفة وأنتما تشربان القهوة، بدلاً من التصارع معها لمدة أسبوع وحدك! إذا تسنى لشبكة معارفك أن تعرفك بشخص قام بالتقديم للحصول على منح وحصل عليها، فستحصل على نصائح شخصية وآراء لن تجدها بأي كتاب. إذا كنت بصدد التقدم للالتحاق بالجامعة ونضبت منك الأفكار أمام أحد الأسئلة المقالية البغيضة - «في ألف كلمة أو أقل، اذكر أسباب رغبتك في العمل بالمجال الطبي.» - يمكنك أن تجعل أحد أصدقائك ممن يتمتعون بموهبة التملق يكتب لك المقال! باختصار، لا ينبغي عليك أن

تقوم بكل شيء بنفسك. ادخر طاقتك لما تحب - وأوكل أكبر قدر ممكن من المهام الباقية إلى الآخرين. إنك تستحق المساعدة - ولا ينبغي عليك أن تقلق بشأن «استغلال الآخرين» طالما راعيت «ضوابط السلامة لحفلات تضايفر الجهود» والتي سنذكرها لاحقاً.

إذا كانت هناك مهارات يتطلبها هدفك وتريد بحق أن تتعلمها، مثل تدقيق الحسابات لمشروعك الصغير أو العناية بالسيارات لصيانة السيارة التي تستعملها في التوصيل، فاطلب من المجموعة المشاركة بحفل تضايفر الجهود أن يعرفوك بشخص يستطيع تعليمك إياها. على سبيل المثال، إذا كان هدفك هو افتتاح متجر للكتب لأنك تحب الكتب، ولكن ليس لديك أدنى فكرة عن كيفية تدقيق الحسابات، فابحث في شبكة معارفك عن مالك لمشروع صغير صاحب خبرة ولديه استعداد ليريك كيف تقوم بجرد الموجودات واستخدام السجلات. (مجدداً، أوردت قائمة بكتب جيدة حول بدء مشروعك الخاص في ملحق الموارد، ولكن أفضل الكتب ليست بديلاً للنصيحة الشخصية من متمرس محنك.) إذا كنت تهتم بالتصوير الفوتوغرافي ولكن لم تلمس قط أي آلة تصوير أكثر تعقيداً من كاميرات براوني البدائية، فاطلب من أحد المصورين أن يلقنك درساً صغيراً عن فتحات العدسات وقياس الضوء ليتسنى لك الخروج والبدء في التقاط الصور غداً. تعد التلمذة المصغرة أسرع الطرق وأكثرها مباشرة للحصول على أي مهارة، وحفل تضايفر الجهود هو الطريقة المثالية لاتخاذ الترتيبات اللازمة لها. يتقبل أغلب الناس إشراك معارفهم الشخصيين في أسرار مهنتهم أكثر من تعليمها لشخص غريب عنهم أو عميل لديهم.

من بين الموارد القيمة الأخرى التي يمكن أن نقدمها لبعضنا البعض هي ما يسمى «يوم في الميدان». ولهذا أهمية خاصة إذا كان لديك هدف أو أكثر غير نهائي وتظن أنه قد لا يروقك، ولا تعرف الكثير عنه. لنفترض أنك منجذب لطبيعة حياة وعمل المراسل الصحفي ولكنك تشك في أنك إنما كونت فكرتك عن هذه الحياة وطبيعة العمل من الأفلام السينمائية. بالطبع يبدو الأمر مبهراً ومثيراً ويستلزم شجاعة فائقة عندما يقوم به

بيتي دافيز أو روبرت ريدفورد، ولكن ما هي الحقيقة الواقعة؟

لتكتشف الواقع، أطلب من شبكة معارفك أن يجدوا لك شخصاً يعمل بصحيفة لترتيب قضاء يوم أو اثنين أو أسبوع مع ذلك الشخص - مستنشقا هواء غرفة الأخبار، ذاهباً معه في مهامه، حاملاً المفكرات أو الكاميرات، جالبا القهوة والأوراق المراد تصويرها. لن تكون عائقاً في الطريق. معظم الأشخاص يحبون التحدث عن عملهم ويستمتعون بشعور جديد تبعثه في نفوسهم حقيقة أن لهم جمهور، فهذا يجعلهم يشعرون كما لو كانوا روبرت ريدفورد أو بيتي دافيز! والشئ نفسه ينطبق على الأطباء وسماسة البورصة والمعلمين وأصحاب الحرف. مثل العمل التطوعي، يعد قضاء يوم في الميدان طريقة رائعة لمعرفة مدى ملائمة هدف بعينه لك - وكذلك للتعرف بأشخاص يمدون لك يد المساعدة للبدء في رحلتك للوصول إليه.

المال: تعد رحلة جانبية للتصوير الفوتوغرافي عبر جبال الأبلش مثلاً جيداً على إمكانية تقليل كلفة أي خطة إلى أقصى حد ممكن من خلال تبادل الأفكار والسلع والخدمات بتضافر الجهود. وعندما تصل إلى ذلك المبلغ الضئيل الذي مازال عليك تدبيره، ستساعدك شبكة معارفك على توفيره.

يستطيع الأصدقاء مساعدتك في ابتكار وتنفيذ خطط لجمع الأموال، كما فعل أصدقاء جانبية. قد يجدون لك شخصاً من معارفهم مر بتجربة شخصية مع قروض المشروعات الصغيرة. أنا أعرف زوجين من الأصدقاء المقربين لنائب مدير بنك، وهو رجل متواضع حلو المعشر، وقد ساعدا أصدقاء لهما على الحصول على قروض من البنك وقاموا بدور الجهة الضامنة والوساطة. إذا كانت لديك خطة واعدة ودخل ثابت، فقد يكون في بعض الأحيان أحد أصدقائك على استعداد للتوقيع معك على قرض ضامناً أو يقدم شيئاً من ممتلكاته ضماناً للقرض - أو حتى يقرضك المال مباشرة. قدمت سيدة من معارفي دفتر التوفير المصرفي الخاص بها ضماناً لصديق لها يعمل طبيباً كان قد ساعدها خلال إقامة عسيرة لها في

المشفي وكان وقتها بصدد تأسيس عيادته الخاصة. وتمكن نحات شاب وزوجته من شراء منزل مبني بالطوب البني في مانهاتن عن طريق الترتيب لاقتراض المال بفائدة من صديق لهما. إذا كنت تعرف شخصاً يملك بضعة آلاف من الدولارات غير المستخدمة، فقد يكون في ذلك منفعة متبادلة: أنت تعطي صديقك فائدة أقل من فائدة البنك، ولكن أكثر مما يحصل عليه هو أو هي من حسابات التوفير. (ملحوظة هامة: القرض المقدم إلى أو من صديق عبارة عن معاملة تجارية، وينبغي دوماً أن يتم مباشرته على أساس المصداقية المالية، وليس الثقة العاطفية، و ينبغي دوماً النص على الشروط كتابةً. هذا ليس من قبيل التشدد أو السخرية. إنه السبيل لحماية الأموال وأيضاً الصداقة.)

إذا كنت تبحث عن شريك لمشروعك أو مستثمر أو «ملاكاً»، فقد يجد لك أفراد شبكة معارفك واحداً. يوجد عدد مذهل من الأشخاص الأثرياء ثراءً متوسطاً إلى فاحش في هذا العالم يبحثون عن شيء مثير للاهتمام يفعلونه بمبلغ يتراوح ما بين ٣,٠٠٠ إلى ٢٥,٠٠٠ دولار – ويعدونه إسهاماً يمكن خصمه من الضرائب أو درعاً واقياً من التضخم أو على سبيل المقامرة. أين هم؟ إنهم مختبئون – لأسباب وجيهة للغاية، ولكن لديهم أصدقاء وأبناء عمومة وأحفاد. وثمة احتمال أن يكون أحد معارفك على صلة بأحدهم. قد يحتاج الأمر إلى أربع أو خمس أو ست وصلات، ولكنك قد تتمكن من العثور على تلك السيدة العجوز اللطيفة التي تحب الروايات البوليسية والتي ستدعم متجرك الصغير للكتب إذا وافقت على أن تضع اسمها على صفيحة معدنية من النحاس.

أنا أعرف أناساً قاموا بذلك، مثل خير الشطرنج – العبقري ولكنه مفلس – الذي قام بافتتاح متجر الشطرنج الخاص به مع شريكين: تلميذ سابق له وأحد أفراد الجيل الرابع من عائلة مليونيرات كان قد شارك التلميذ في العديد من المشروعات التجارية الأخرى. والمخرجة المسرحية التي قامت بتمويل احتفالية لأعمال شكسبير بمبلغ ١٤,٠٠٠ دولار هديةً من جد إحدى الممثلات في الفرقة الخاصة بها. وبطبيعة الحال عليك، قبل أن

تبحث عن ممول، أن تدلل على جديتك، وذلك بأن تقوم بتدوين كل عناصر خطتك كتاباً - وهذا يعني أرقام وتوقعات. التوقعات - أي أين تتوقع أن تكون خلال ستة أشهر أو سنة أو سنتين - هي ما يصنع بالفعل رجل أعمال مبدع. وفي حال ألا تكون على دراية بكيفية عمل هذا، فسيساعدك أصدقاءك*. سيبحثون عن شخص قام بتشغيل متجر أو إدارة مطعم أو تصوير فيلم ليعطيك دورة تدريبية قصيرة عن المبلغ المطلوب ليكون رأس المال والمصروفات العامة والنسب المئوية والتوقعات وكل ما تحتاج إليه لتجهيز عرض مبني على أسس صحيحة من الناحية المالية.

المعارف والعلاقات والنفوذ «جو أرسلني إليك»: من المفترض أن يكون جلياً الآن أن أهم مورد يمكن أن يقدمه الأشخاص لبعضهم البعض هو المعارف الآخرين، وهو المورد الذي يكون أكثر أهمية حين يكون هدفك هو الولوج إلى عالم مهني مغلق الأبواب. لا تحتاج كل الأهداف إلى نفوذ. ولكن إذا كنت تحتاج إلى ذلك لتحقيق هدفك، فسيساعدك أفراد شبكة معارفك في الحصول عليه.

أنا متأكدة أنك قد سمعت تلك الحوارات عن مدى صعوبة الحصول على وظيفة جيدة في مجال الأعمال - أو الالتحاق بكلية الطب أو الحصول على دور في فيلم سينمائي أو نشر كتاب أو كتابة مقال نقدي - التي تنتهي بكلمات متنهدة غاضبة كهذه: «إن الأمر ليس له صلة بمدى براعتك، وإنما بمعارفك.» وتباً لي إن لم يكن هذا صحيحاً! لبعض البذور شعيرات تتعلق بالرياح لتطير، ولبعضها أشواك تجعلها تلتصق بفراء الحيوانات أو ملابس الناس. ويتصادف أن بذور العبقورية البشرية ترتحل عبر نظام من المعارف الشخصية. فلماذا تقبع مستبعداً تلك الحقيقة في حين أن بإمكانك توظيفها لصالحك؟

* ارجع إلى ملحق الموارد للتعرف على الكتب التي تقدم لك نماذج لخطط مشروعات تجارية.

أنا لا أقول أن براعتك لا تهم، إنها تهم، ولكنها لا تكفي. نادراً ما توصلك الموهبة أو الجدارة وحدها إلى أبعد من وظيفة الاستقبال المبتسمة أو السكرتيرة الواقية أو وكيل الأعمال الحذر أو إجراءات التوظيف الروتينية أو إجراءات فحص المتقدمين؛ ولكن التعريف الشخصي بشخص يعمل بتلك الجهة كفيل بذلك. والسبب في هذا لا يعود لكون محررو المجالات ومنتجو الأفلام ومديرو شؤون الموظفين «فاسدين»، وإنما لأنهم بشر. مثلك تماماً، هم يميلون إلى أن يحملوا قدراً من الشك تجاه الأشخاص الغرباء عنهم تماماً، ولكنهم يسعدون بلقاء أي شخص يحمل ختم القبول من زميل يحترمون أو صديق محل ثقة. التعريف الشخصي هو مكن قوة شبكة معارف الفتى الكبير. وبالاعتماد على شبكة المعارف الخاصة بك قد لا تضطر أبداً إلى الدخول إلى مقابلة عمل أو مكتب أحد الناشرين أو شركة تسجيلات وقد سرت البرودة بأطرافك من القلق. على أقل اعتبار، ستدخل ومعك اسم شخص معروف لكليهما؛ وفي أفضل الأحوال، قد تسبقك مكالمة شخصية للتعريف بك.

عرضياً، هذه هي أحد أنسب المواضع التي يمكن للأجيال المختلفة أن تساعد بها بعضها البعض. قد تكون مع طفلتك في المدرسة ابنة مخرج سينمائي، ووالد صديقك قد يكون طبيباً على استعداد لأن يوصي بقبولك بكلية الطب. لن تعرف أبداً إلى أن تسأل. ولا تظن أبداً أن هذا من قبيل «الغش»، فإنه ليس بديلاً لحس قوي بما لديك لتقدمه أو الاستعداد لأن يتم الحكم عليك بناء على ما تتمتع به من مميزات. إنها بسهولة الطريقة الذكية لأن تلقى مميزاتك التقدير والفرصة التي تستحقها.

إذا كنت طموحاً، فعليك البحث عن نوعين من المعارف ذوي أهمية خاصة وهم متوفرون في كل المجالات. النوع الأول هو شاب أو شابة على الدرجة نفسها من الطموح تتكامل احتياجاته من حيث المستقبل المهني مع احتياجاتك أنت. اطلب من شبكة معارفك مساعدتك على إيجاد ولقاء وكيل الأعمال أو المحرر الشاب العبقري في البلدة الذي يبحث عن كاتب جديد لأفضل الكتب مبيعاً أو مخرج شاب موهوب يبحث عن نصوص سينمائية

أو منتج اسطوانات شاب يتوق إلى تحويل موهبة غير معروفة إلى نجم ناجح نجاحاً ساحقاً أو مصممة أزياء شابة تبحث عن مساعدة بمجال التسويق. وتمسك بأي وسيلة للوصول إلى ذلك النجم الصاعد. عندما تكون لا تزال تخطو خطواتك الأولى في طريق مستقبلك المهني، قد تكون هذه الطريقة أسهل من لفت انتباه شخص وطد أقدامه بمجاله بالفعل؛ معاً ستتضاعف فرصتكما لتحقيق النجاح.

أتذكر أندريا، المصورة التي أرادت أن تشتهر بالتقاط الصور الفوتوغرافية للمشاهير؟ بما أنها كانت تخشى الذهاب مباشرة إلى كبار النجوم والمجلات الرائجة، اقترحت عليها أن تنتقي أحد نجوم الروك الجدد الواعدين، وأن تتابع مستقبله أو مستقبلها المهني، وتعرض صورها على محررة مجلة للنساء الشابات لا تزال في أطوارها الأولى. سيكون المغني شاكراً للدعاية، وستكون المجلة شاكراً للسبق الصحفي - ويمكن أن يشتهر ثلاثتهم معاً.

النوع الآخر من الأشخاص الذين عليك السعي للتعرف به هو الرجل أو السيدة المتربعون على القمة. إذا كان ذلك بالإمكان، فاجعل روايتك تقع في يد كبير المحررين أو سيناريو فيلمك في يد النجم السينمائي الشهير أو عرض التسويق الخاص بك في يد نائب المدير المسئول عن المبيعات. قد يصيبك هذا بالتوتر، (الفصلان التاسع والعاشر سيساعدانك في الإعداد لذلك)، ولكنه سيوفر عليك الوقت والشكوك. قد يكون المساعدون والمتدربون ودودين ومتعاطفين، ولكن قلما تكون بأيديهم سلطة اتخاذ القرارات، وبالأخص الإيجابية منها.

هذا هو الموضع الذي ستحتاج فيه بحق إلى تعريف شخصي. الأشخاص المتربعون على القمة، مثلهم مثل الأشخاص الذين يملكون المال، يكونون في العادة مشمولين بالحماية الفائقة من المطالبات الزائدة على وقتهم أو انتباههم. ويجب أن يكونوا كذلك. وهذا هو السبب في أن خطابات الاستفسار والمكالمات الهاتفية إلى السكرتيرات لا تصل بك إلى أي مكان، ولكن دائرة صداقاتك ستفعل.

هل تشك في أن تجمُّعاً متواضعاً للأصدقاء في غرفة معيشتك يستطيع أن يجعلك تتصل بأشخاص أمثال أحد المديرين التنفيذيين بشركة IBM؟ الحقيقة أنه يستطيع. لقد ثبت بالفعل من خلال المعادلات الرياضية أنك لو قمت بتجميع أي خمسة عشر أو عشرين شخصاً معاً في غرفة واحدة وبدأت في سؤالهم عن معارفهم، ففي خمس أو ست خطوات يمكنك أن تبني جسراً من المعارف الشخصيين إلى أي شخص - أي شخص - في الولايات المتحدة الأمريكية. الجغرافيا ليست حاجزاً. يمكنك أن تأخذ دليلاً للهاتف من أي بلدة تقع في أي مكان بالدولة - لنقل مونتانا - وتختار اسماً بطريقة عشوائية، وتقول: «حسناً من يعرف شخصاً في مونتانا - أو شخصاً يعرف شخصاً في مونتانا؟» وخلال خمسة أيام يمكن أن يتم تسليم رسالة شخصية منك إلى صاحب مزرعة الأغنام أو مالك متجر المشروبات في بوزيمان. لقد حدث ذلك بالفعل!*

لا أعرف إذا كان هناك أي شخص قام بإجراء التجربة نفسها عبر حواجز الشهرة والقوة الأكثر صلابة - تجميع خمسة عشر شخصاً في غرفة وسؤالهم عن أحد المعارف الشخصيين لأشخاص مثل مارلون براندو[†] أو جيمي كارتر. لكن قام صديقان لي بذلك سعياً وراء أهدافهما، وهما ليسا «واسعي الاتصالات» بأكثر من معظم الناس. أحدهما، وهو رجل فشل وكيل أعماله في بيع رواية مغامرات مثيرة من تأليفه كان يود لو تحولت إلى فيلم سينمائي، استطاع أن يجعل نسخاً من كتابه تصل إلى أيدي تالي سافلاس وروبرت دي نيرو[‡] شخصياً. أما صديقتي الأخرى، وهي صحفية، رتبت لإجراء مقابلة عبر الهاتف مع أنيس نين[✦] التي كانت مريضة وتميل إلى العزلة في ذلك الوقت عبر شبكة من الأصدقاء موضع الثقة. إذا كان قد تسنى لهما ذلك، فهذا بوسعك أنت الآخر.

* تسمى هذه «تجربة العالم الصغير»، وقام بها العالم النفسي ستانلي ميلجرام.

† ممثل أمريكي مشهور

‡ ممثلون أمريكيون مشهورون

✦ كاتبة فرنسية

مع الأخذ في الاعتبار طبيعة عصرنا الحديث القائم على التنقل والاتصالات، فلكل واحد منا علاقات وصلات خاصة به. نحن فقط لا نعرف بوجودها لأنه لم يتم قط الزج بها إلى ساحة المعركة - والإصرار على الوصول إلى هدف. لنفترض أنني قمت بكتابة سيناريو لفيلم، وكان لدي حدس قوي غير عقلاني بأنه لو وقعت عليه عينا مارلون براندو، فسيقوم ببطلته. لن أحاول أن أكتشف من هو وكيل أعمال براندو وأرسل إليه السيناريو، لأنني لست حمقاء. أنا أعرف أن تلك هي الطريقة الحتمية لأن يتم إعادة إرسال السيناريو إليّ دون أن يتم فتحه ولا قراءته، ومعه رسالة غير مكتوبة: «من تظنين نفسك - ويليام جولدمان*؟» ما سأقوم به هو أنني سأطرح الأمر في حفل لتضافر الجهود، وبدلاً من أن أسأل أصدقائي عن معارفهم في مونتانا، سأسألهم عن معارفهم في مجال صناعة الأفلام. عندما أصل إلى شخص أو اثنين من المعارف في مجال صناعة الأفلام، سأقول: «حسناً، والآن من فضلكم جدوا لي شخصاً يعرف شخصاً يعرف شخصاً... وهو صديق حميم لمارلون براندو.» وبمجرد اتباع هذه السلسلة من المعارف، إن أجلاً أو عاجلاً سيجد السيناريو الخاص بي طريقه إلى يدي مارلون براندو مباشرة. لن أحاول أن أقوم بذلك خلال خمسة أيام، بطبيعة الحال. سأفصح لنفسي المجال، لمدة ستة أسابيع تقريباً، توخياً أن يكون براندو في جزيرته الواقعة جنوب المحيط الهادي.

أنا أرتاب بشدة في أن يكون هناك شخص بهذا العالم لا يمكن لسلسلة من الأيدي المساعدة أن تصل إليه - مهما علا، ومهما بُعد. إذا كنت لا تزال تشك في إمكانية أن تصل شبكة معارفك إلى المسافة المطلوبة بالسرعة المطلوبة، يمكنك أن تحاول أن تقوم بتوسيع نطاق حفل تضافر الجهود ليتجاوز دائرة أصدقائك، ولكن أولاً أريد أن أتناول بالحديث بعض المشكلات التي قد تنشأ عندما تبدأ في مشاركة الموارد الخاصة بك مع أصدقائك.

ضوابط السلامة لحفلات تضاfer الجهود

ستستلزم معظم الموارد التي يتسنى لك الحصول عليها من أصدقائك في حفل تضاfer الجهود قدراً محدوداً للغاية من وقتهم وطاقاتهم، ولكن ماذا لو كنت تطلب معروفاً سيخل بحق بمساحة الحرية التي يتمتع بها صديقك في حياته - مثل المساعدة في كتابة عرض للحصول على منحة أو بحث دراسي أو طلاء مقهى أو الحصول على قرض؟ أو ماذا إذا كنت أنت قد أبتليت بنعمة أو نقمة التمتع بمهارات يحتاج إليها الكثير من أصدقائك، مثل التحرير أو الكتابة على الآلة الكاتبة أو النجارة أو العلاج؟ كيف تمنع نفسك من أن تستغل غيرك - أو يتم استغلالك؟ أليس ثمة خطر بأن تخرج حفلات تضاfer الجهود تلك عن نطاق السيطرة وتتسبب في إشاعة التطفل والاستياء والشعور بالذنب بصدقاتنا؟

إن تلقي وتقديم المساعدة فن في حد ذاته. إنه يحتاج إلى لباقة وحساسية - وصراحة تامة. لحسن الحظ، إليك قاعدتان يسيرتان لاسترجاع كم مثالي من الشعور المجتمعي كافٍ لتقديم الدعم والمساندة والعون للجميع دون طلب المستحيل من أي شخص.

القاعدة الأولى: مبدأ المشاركة

«أنت تحك ظهري وأنا أحك ظهرك» هو السر القديم للتعاون الفعال. وليس هناك أي قدر من التشدد أو الحسابات الدقيقة في هذا الأمر. إنك لا تساعد صديقاً لك متعمداً أن تجعله أو تجعلها مديناً لك حتى تستطيع أن تطالب بشيء في المقابل. إنك تساعد لأنه تهتم، وتقديم المساعدة العملية يعد من أكثر الطرق إشاعة للرضا في النفس للتعبير عن هذا الاهتمام. ولكن مثل أي تعبير عن الحب، لابد أن يكون هذا التعبير متكافئاً ومشتركاً، وإلا تسلس شعور باختلال التوازن إلى العلاقة بصورة تولد الضيق لدى الطرفين.

إن اقتصاديات العرفان بين الأصدقاء غاية في العمق والرقّة والإبهار. عندما تقوم بمساعدة صديق، فإنك بذلك تستثمر في وديعة الاستعداد لمساعدتك

تعرف أن بإمكانك الاعتماد عليها، إذا احتجت. لا يقوم أحد بالتسجيل في دفاتر أو كتابة فواتير داخل رأسه، كل صديق يحاول أن يحافظ على توازن «الحساب» بشكل أو بآخر. يقوم معظمنا بالحفاظ على هذا التوازن بطريقة غريزية. نحن نعرف أن أي معروف يسير تعوضه متعة العطاء، ولكننا مع ذلك قد ندعو الشخص لتناول الغداء معنا للتعبير عن امتناننا. ولكن إذا طلبنا إسهاماً كبيراً بالوقت أو المهارات، فإننا ندرك أننا بذلك نسحب رصيماً كبيراً من «الحساب»، ونستشعر الحاجة إلى تعويض ذلك بشكل أكثر جوهرية. وهنا الموضع الذي يمكن أن تهب فيه المقايضة لنجدتك.

لا تعدو المقايضة غير الرسمية أن تكون تقديماً لشيء تستطيع أن تفعله ولديك استعداد لفعله في مقابل شيء آخر تحتاج إليه. «إذا ساعدتني في كتابة سيرتي الذاتية، سأعتني بأطفالك حين زهابك لمقابلة شغل الوظيفة.» «إذا صنعت لي أرففاً للكتب، سأعلمك العزف على الجيتار.» أنا أعرف أشخاصاً بادلوا الكتابة الاحترافية على الآلة الكاتبة بالعلاج الجماعي، والكتابة العلمية بالرعاية الطبية المجانية، والأعمال الكتابية بدروس الكاراتيه. هذه النوعية من «الصفقات» تكون في الأغلب عفوية وتقريبية، تنعقد على أساس المشاعر والأحاسيس وليس بحساب الساعات المنقضية أو القيمة المالية. ففي نهاية الأمر، ما يفعله شخص آخر من أجلك يستمد قيمته الأساسية من حقيقة أنك لا تستطيع أو لا تريد أن تفعله بنفسك، وهذه مسألة كيف وليست كمّاً.

إذا استرعت المقايضة انتباهك كاستراتيجية لتقليل التكاليف، فقد أوردت بعض الأمثلة العلنية لمبادلات تمت بصورة رسمية وغير رسمية في ملحق الموارد، ولكن مبدأ التبادل العادل ليس مجرد طريقة جيدة لتوفير المال. إنه أفضل طريقة لتوفير المشاعر - للحصول على المساعدة دون شعور بالذنب وتقديمها دون إحساس بالاستياء. في الكثير من الصداقات وثيقة الأواصر، يتم هذا النوع من المبادلة دون التفوه بكلمة واحدة، ولكن إذا كان

في نفسك أي شك فتحدث عن الأمر! قل: «أنا شاكر لك بحق لقيامك بهذا الأمر من أجلي، وأريد أن أعرف ماذا يمكنني أن أفعله لك بالمقابل.» قد لا يكون صديقك بحاجة إلى الاستفادة من عرضك في التو واللحظة، ولكن هو أو هي سيعرف أن ذلك بوسعه/بوسعها متى أراد، وهذا ما يهم.

هناك تحذير هام مع ذلك. يوجد صنفان من الأشخاص يبدو أنهم يفتقرون إلى هذا الحس الغريزي بالتوازن بين الأخذ والعطاء. وأنا أسميهما «الأمهات» و«الأطفال». لا علاقة لهذين المصطلحين بالسن أو النوع، هناك «أمهات» من الذكور و«أطفال» بسن الخامسة والخمسين. ستستطيع على الأرجح تمييز أحد معارفك من الصورة التي أوشك على رسم معالمها للصنفين. وقد ترى نفسك فيها.

الأمهات هم هؤلاء المصابون بوسواس الإصلاح القهري. إنهم يجرون في الشوارع حاملين هموم الناس على كواهلهم، ثم يقولون: «أترون؟ عبء خمسمائة شخص ملقى على كاهلي، ومن ذا الذي سيحمل عبئي؟» إنهم يقيمون قضيتهم على أساس أنهم يعيشون وحدهم في هذا العالم مع تلك الأعباء الهائلة، ولكن لا يخطر بذهن أي شخص أن يعتني بهم لسبب يسير وهو أنهم لا يطلبون ذلك قط. إنهم لا يعرفون كيف يطلبون ذلك. «اسمع، لدي مشكلة، هل تستطيع أن تساعدني؟» ليست جملة من الجمل التي يمكن أن ترد على لسان الأمهات. لو أنك سألتهم: «قل لي، كيف تمضي الأمور بهذا وذاك؟» تلوح نظرة جامدة على وجوههم ويجيء الرد: «بخير، بخير. كل شيء تحت السيطرة» - حتى لو كانوا بسبيلهم للانهايار. وإذا عرضت عليهم المساعدة بالفعل، يتخذون موقفاً دفاعياً، لأن ما يسمعونه هو أنك لا تظن أنهم يبذلون جهداً كافياً!

الأشخاص من صنف الأمهات يعتقدون أن من المفترض بهم أن يقوموا بكل شيء لأنفسهم بعدما ينتهون من تلبية كل احتياجات الآخرين. إذا لم يكن بوسعهم قبول المساعدة، فوق المبدأ نفسه ليس بوسعهم أن يرفضوا طلباً للمساعدة. في الواقع، سيقومون بترجمة أي شكوى ترد في سياق الحوار -

مثل: «عجباً، إنني ألقى صعوبة في ملء نماذج إقرارى الضريبي» - على أنه نداء الواجب، وقبل أن تعرف، سيكونون قد أمسكوا بزمام حياتك. قد يكون هذا أمراً مريحاً للغاية لو لم يكن ثمنه باهظاً سواء أكان للأمهات أم من يتبنون من رعاياهم على حد سواء.

الأشخاص من صنف الأمهات يحتاجون إلى تقديم المساعدة وتقديمها وتقديمها لأنهم يظنون أن هذا هو السبيل الوحيد لتقديم الحب وتلقيه. (ليست مصادفة أن الكثير من النساء من صنف الأمهات - وأن معظم صنف الأمهات من النساء.) ولكن ما يحدث هو، في المقام الأول وهو أسوأ ما في الأمر، أن أحلام ومواهب الأم نفسها تضيع وسط الزحام، لأنها هي أو هو تضعها دوماً في ذيل القائمة. وثانياً، هذا النوع من «الحب» ليس محبباً للغاية. بشكل واع أو لا واع، ينظر هؤلاء الأشخاص إلى صغارهم الذين ابتلوا بهم أنفسهم بنوع من الاستياء وفي بعض الأحيان الاحتقار. هذه ليست صداقة. فهي تفتقر إلى الاحترام بشكل ملحوظ.

«الأطفال» هم نقيض «الأمهات». إنهم الأشخاص الذين يبدو أنهم يفتقرون إلى أي حس بالاعتدال في طلب المعروف. الجملة التي تتردد طيلة الوقت على لسان الطفل هي: «لدي مشكلة. ماذا عساک فاعلاً بشأنها؟» الأطفال عادة ما يكونون قد نشأوا أطفالاً مدللين لأحدهم. وتلوح في الخلفية صورة لوالد أو والدة أراد أن يدلل على مدى براعته أياً أو أمماً برعاية الطفل رعاية جيدة جداً إلى درجة أنه لن يضطر يوماً لأداء أي شيء بنفسه. الأطفال يعتقدون أن السبيل للحب ونيل الحب هو أن يتصرفوا بطريقة غاية في اللطف وقلة الحيلة. إنهم يعرفون كيف يُذهبون لب أي شخص تقريباً حتى يقوم بأداء أشياء لصالحهم كانوا سيجدون قدراً أكبر بكثير من الرضا والثقة بالنفس في أدائها لو أنهم كانوا قد أدوها بأنفسهم. وبطبيعة الحال، الأشخاص من صنف الأمهات هم الذين يقعون في ذلك الشرك.

الأمهات والأطفال هم الفريسة الطبيعية لبعضهم البعض. الأشخاص من كلا الصنفين يكونون من فناني الاحتيال. إنهم يدافعون بعضهم

البعض، وفي هذه الأثناء يخسر كلاهما. الأمهات ما هم إلا أطفال تيتوما سراً لا يقدرّون أبداً على الاسترخاء واكتشاف أن الحياة لا تنبغي أن تكون بهذا القدر من الوحدة والقسوة. الأطفال هم أشخاص كبار غاضبون لهم عالمهم الخاص، تم استلاب شعورهم بأنهم قادرين على الفعل وأن هناك احتياج إليهم. لا الأمهات ولا الأطفال بوسعهم تنظيم الموارد للوصول إلى أهدافهم، لأن الأمهات يمشين على حبل مشدود طيلة الوقت، وإن أجلاً أو عاجلاً ينتهي الأمر بالأطفال منتحبين وحدهم في سلة اللُعب.

ينبغي عليك أن تكون شديد الحذر من الأشخاص من صنف الأمهات والأطفال في حفل تضاfer الجهود. لو ألقى بأحدهم في طريقك – أو كنت أنت واحداً منهم – فعليك أن تتخذ الحيطة لئلا تأخذ الأم أهداف الآخرين جميعهم على حسابها الشخصي، ولئلا يحول الطفل جميع الحضور بالغرفة إلى جيش من الخدم الخصوصيين. توجد أداة صغيرة غاية في النفع لكلا الغرضين.

إذا كانت الكلمة السحرية في استجلاب الأفكار هي «كيف؟» فالكلمة السحرية في حفل تضاfer الجهود هي «لا». تعلم كيفية قول لا هو الرقم الثاني في قائمة ضوابط السلامة للتعاون.

القاعدة الثانية: الحق في أن تقول «لا»

لكل شخص في الحضور بحفل تضاfer الجهود الحق التام في أن يقول لا لعروض المساعدة غير المرغوب فيها أو الزائدة عن الحد، ولطلبات المساعدة التي لا يستطيع هو أو هي تلبيةها بشكل معقول.

لنفترض، على سبيل المثال، أنك تبحثين عن محام، وبدلاً من مجرد إعطائك اسماً ورقم هاتف، تنطلق صديقتك في حديث لا أول له ولا آخر عن السبب في كون محاميتها، جاين جونز، هي الأفضل، ويظهر جلياً شيئاً فشيئاً أن

صديقتك ستشعر أنها قد قوبلت برفض شخصي إذا أبغضت جين جونز فور رؤيتها. إن لك الحق في أن تنتقي وتختار ما تريد أنت - وليس الإلزام بأن تجعل الأشخاص المساعدين يشعرون بشعور طيب. تقدم المساعدة الحقيقية بصورة محايدة مثل الفاكهة على الشجر، لك أن تأخذها أو تتركها كيفما تريد. إذا كان باستطاعتك استخدامها، حسناً. أما إذا لم يكن ذلك بإمكانك، فإن هذا لا يعني أنك ترفض مقدم المساعدة.

سيراً على المبدأ نفسه، إذا عرض أحدهم عليك قدراً كبيراً من المساعدة ورفض أن يتلقى أي تعويض على الإطلاق، فإنك تكون على الأحرى بصدف التعامل مع شخص من صنف الأمهات، وإذا قبلت العرض، فقد تدفع الثمن بالعديد من الطرق. «لا، لن أدعك تكتب مخطوطة كتابي المكونة من ثلاثمائة وخمسين صفحة مجاناً حتى لو لم يكن لديك شيء أفضل لتفعله» هو أحد أهم أنواع «لا» التي يتسنى لك قولها. عليك أن تصر على مبدأ المشاركة حتى لو - وبالأخص حين - لم يفعل ذلك الشخص الآخر. هذا أفضل لك وأفضل للشخص الآخر الذي يحتاج أن يتعلم تقدير وقته ومهاراته.

وبما أن الكثيرين منا لديهم نزعات «أمومية»، فمن المهم أن نقول لا بسرعة وإصرار ودون شعور بالذنب عندما يطلب أحدهم نوعاً من المساعدة لا تستطيع أو ليس لديك الوقت لتقديمه.

في بعض الأحيان، على سبيل المثال، ستضطر إلى رفض تقديم خدمات مهنية للأصدقاء، إذا كان تقديمها سيعرض إما صداقتكما أو مهنتك للخطر. إذا كنت في وضع يسمح لك بإصدار أحكام إبداعية - على سبيل المثال إذا كنت مخرجاً بمحطة تليفزيون محلية أو وكيل أعمال لأصحاب المواهب أو كنت تعمل بمجال العلاقات العامة - ينبغي عليك أن تكون شديد الحذر فيما يخص القيام بدور المورد لكل شخص تعرفه. يجب عليك أن تحتفظ لنفسك بالحق في رفض أي مواد لا تستطيع العمل بها أو حتى ترفض أن تنظر في أمر إذا ما كنت تستشعر أن ما هو مطلوب إليك

يتجاوز مجرد الرأي المخلص.

وعلى الشاكلة نفسها، إذا كانت لديك مهارات لا تحب استخدامها – إذا كنت فرضاً تجيد الكتابة على الآلة الكاتبة، ولكنك تفضل الموت على أن تكتب كلمة أخرى – فلا تشعر أبداً بأنك ملزم بالتطوع بتقديم هذه الخدمات لمجرد أن هناك شخص يحتاج إليها. إنك لست الشخص الوحيد على ظهر الأرض الذي يستطيع الكتابة على الآلة الكاتبة، وستساعد بالقدر نفسه إذا أوصيت بشخص آخر لا يكره الكتابة على الآلة الكاتبة. صديقتك ستفهم الأمر، فرغم كل شيء، هي الأخرى لا تريد كتابة هذا الشيء اللعين بنفسها!

إذا طلب إليك صديق قرصاً وكنت لا تستطيع الاستغناء عن المال أو كنت غير متأكد من كونك ستسترجعه، يكون قول «لا» في هذه الحالة من قبيل العطف، فعلى المدى البعيد سيؤدي ذلك إلى حماية صداقتكما.

وأخيراً، لا تنسَ أبداً أن وقتك ملك لك ولهدفك أولاً. من الممتع والمثير أن تنخرط في مشروعات الآخرين – ولكن ينبغي ألا يكون ذلك على حساب مشروعك الخاص. ينبغي أن يكون الوقت الذي تستطيع أن تقدمه أو تبادله مع الآخرين وقت فراغ، بعد ما تنتهي من تحقيق هدفك أو العمل وأي شيء آخر تحتاج إلى أو ترغب في إنجازه. العطاء الحقيقي يكون مما يزيد عن الحاجة، والطريقة الوحيدة لإبقاء مخزونك سالماً هو أن تعتني بعناية جيدة بنفسك.

الوحيدون الذين يجيء رد فعلهم على الرد «بلا» حاملاً في طياته المأً وسخطاً حقيقياً هم الأطفال، وينبغي أن يستريح ضميرك المعذب لمعرفة أن كلمة «لا» تكون عادة مفيدة للأشخاص من صنف الأطفال. إنها تلقي بهم عائدين إلى مواردهم الخاصة – وبالأخص لو قدمت لهم أفكاراً ودلائل يمكن أن يتابعوها بأنفسهم، بدلاً من الموافقة على القيام بكل شيء من أجلهم. بخلاف ذلك، «لا» المخلصة بين الأصدقاء تمثل فعلاً دالاً على الاحترام المتبادل يتم تقديمها بأسف وقبولها بتفهم، وعادة ما تكون متبوعة باستجلاب مشترك للأفكار حول البدائل.

وعلى الجانب الآخر، ينبغي أن تحترم حق أصدقائك في قول «لا» لك - ولا تسمح لهذا الاحتمال بأن يجعلك تجبن عن السؤال. إذا كان يشق عليك أن تسأل إلى درجة أنه حينما تستجمع أخيراً شجاعتك لتفعل، يصبح من الممكن أن تقتلك «لا»، فإنك بذلك ترتكب خطأ - وتحمل الشخص الذي تسأله عبئاً لا يحتمل. ينبغي عليك أن تسأل كثيراً. فقط احرص على أن تكون طلباتك محددة ومباشرة إلى أقصى درجة ممكنة، بحيث يعرف أصدقاؤك أن لهم خيار قول «نعم» أو «لا» رداً على الطلب، وليس على وجودك بأكمله. يحب الناس أن يُسألوا طالما كانوا يعرفون أن لهم الحرية في القبول أو الرفض.

عندما تضع هذين البندين من بنود ضوابط السلامة نصب عينيك، يصبح بوسعك اكتشاف سحر تحويل الصداقات إلى موارد. يكون الأمر أشبه بلعبة توصيل النقاط: النمط المجتمعي موجود بالفعل، ولكنك لا تراه إلى أن ترسم خطوط الغاية. معظم شبكات المعارف الشخصية ستتشعب إلى أقصى حد تحتاج إليه لملء الفراغات في خطة مسارك ومساعدتك على البدء في السعي لتحقيق هدفك. ولكن إذا كنت تود أن تلقي الشباك لتغطي نطاقاً أوسع من أول رمية، فيمكنك أن توجه الدعوة إلى جميع العاملين بمكتبك وجيرانك وزملائك في المدرسة أو البلدة لحضور حفل لتضافر الجهود في غرفة انعقاد المؤتمرات أو قاعة الاحتفالات بالكنيسة أو المسرح المدرسي. اشترِ إعلاناً في صحيفة الجوار أو بمحطة الراديو المحلية تعلن فيه عن تجمع لمشاركة الموارد، ضع دعوات بكل لوحة إعلانات تجدها، وقل لكل أصدقائك أن يصطحبوا معهم أصدقاءهم... كلما زاد عدد الأفراد في غرفة كلما اتسع محيط الاحتمالات والمواهب والاتصالات - وكلما علا مستوى الطاقة. في ندوات فرق النجاح، نبدأ بغرفة تمتلئ بأربعين أو خمسين شخصاً لا يعرفون بعضهم البعض وينتهي الأمر بشبكة موارد ينبعث منها الشرر.

عندما تجتمع لديك مجموعة كبيرة من الأشخاص، قم بإرساء هذه القواعد:

١. كن محدداً إلى أقصى حد ممكن بشأن ما تريده.

٢. لا تعرض أي شيء لا تكون مستعداً وقادراً بحق على إعطائه.

٣. إذا كان باستطاعتك توفير ما يحتاج إليه شخص آخر أو استخدام ما لدى أحد الأشخاص، ارفع يدك واذكر اسمك. اكتباً بيانات بعضكما البعض والتقيا بعد انتهاء الجزء الرسمي من الاجتماع.

ثم ينهض كل شخص ليقف أمام المجموعة ويقوم بتقديم نفسه أو نفسها، فيقول: «أنا إلين جونسون. أنا معالجة تلقيت تدريبي في إيسلين، وأنا بصدد بدء ورش عمل خاصة بي. أنا بحاجة إلى عملاء ومساحة بعلية منزل لأعمل بها. هل لدى أحدكم أي أفكار؟» «أنا جو جونز. أنا نحات، ولكني أرتزق من النجارة. سأقوم بصنع أي شيء من الخشب لقاء مبلغ معقول. يمكنني أن أستفيد من أي صلات بمعارض فنية قد تعرض أعمالها. هل لدى أحدكم أي أفكار؟» «أنا ماري سميث. أريد أن أدرس طب الأسنان، وأريد أن أتحدث إلى سيدة قامت بذلك بالفعل.» «اسمي جوي جرينبرج. لقد كتبت سيناريو لفيلم سينمائي وأود أن أجد طريقة لإنتاجه على أن أمثل أحد الأدوار بنفسه! أنا بحاجة إلى الكثير من النصائح، وربما معارف بالمجال السينمائي، وربما مساندة مالية.» وهكذا عبر الغرفة.

عندما يأخذ الجميع أدوارهم، ينفذ الاجتماع الرسمي ويذهب كل شخص للبحث عن الأشخاص الذين قاموا بكتابة أسمائهم. يتم تبادل الأفكار والمصادر والنصائح وأرقام الهواتف أثناء تناول المرطبات والمأكولات الخفيفة. هذه طريقة رائعة للتعرف على الآخرين وكذلك تحقيق الأهداف. سيبقى الكثير من المشاركين على اتصال وسيقومون بتنمية علاقات مهنية و/أو شخصية مثمرة. إذا طلبت إلى كل شخص حضر الاجتماع أن يكتب اسمه أو اسمها بقائمة رئيضية عند الباب، يمكنك أن تطلب عقد «لقاء جديد» خلال ثلاثة أو ستة شهور لترى ما حدث بالفعل نتيجةً لحفل تضافر جهود واحد في إحدى الأمسيات.

عندما تصبح بين يديك قائمة رئيسية بأسماء الأشخاص المهتمين، لا تتبقى سوى خطوة صغيرة للغاية لتأسيس بنك للموارد، الأمر الذي يكاد يكون مشروعاً بدوره - مشروعاً يمكن أن يتحول إلى هدف مذهل في حد ذاته لأي شخص يهتم بالصلات الداخلية التي تبعث الحياة في المجتمعات. أيسر طريقة لتأسيس بنك للموارد هي أن يُطلب إلى كل من ورد اسمه بالقائمة أن يقوم بملء بطاقة مفهرسة بالبيانات الآتية: الاسم والعنوان والأهداف والاحتياجات الخاصة والموارد المقدمة. وهذه الفئة الأخيرة ينبغي ألا تضم فقط المهارات والخدمات المهنية، وإنما كذلك الهوايات والقدرات الخاصة والخبرات، أي شيء يعرفه الشخص المعني ويحبه: الطلاقة في التحدث باللغة الإسبانية، الوقت الذي تم قضاؤه في العيش باليونان أو أسكيا، المعرفة بالطهي أو الباليه أو السفر مترجلاً حاملاً حقيبة على الظهر. لا ينبغي أن تضم هذه البيانات أي مهارات لا يرغب الشخص في استخدامها. أياً كان من يتولى مسؤولية بنك الموارد تصبح أمامه مهمة تتحدى قدراته الفكرية: وهي تصميم نظام لحفظ الملفات أو المراجع.

في فرق النجاح، قمنا بتحديد رقم لكل اسم بالقائمة الرئيسة، وبالتالي تسنى لنا أن نحفظ البطاقات بترتيب رقمي ونضع تصنيفاً هجائياً منفصلاً للمهارات والموارد. بعد كل مورد كُنا نذكر أرقام البطاقات التي عُرض بها هذا المورد - على النحو الآتي:

حيوانات: ٥

النجارة: ١٧ و ٢٩

السيارات: ١٠ و ٢٧

اليونان: ١٩

العلاقات العامة: ١٥

اللغة الإسبانية: ١٠ و ١٢ و ٢٣ و ٣

وبهذه الطريقة، عندما يرد طلب عن طريق البريد أو الهاتف («أحتاج إلى لقاء شخص بمؤسسة فورد» أو «أحتاج إلى التعرف بأشخاص يقومون بتربية الكلاب من سلالة لابرادور رتريفر»)، يكون بوسعنا أن نبحث عن البطاقات المرقمة المناسبة ونقدم للمتصل أسماء أو أرقام هواتف. كلما اتصل بنا شخص جديد، نقول له: «هل تود أن تشارك ببنك الموارد الخاص بنا؟»، وإذا جاءت الإجابة «بنعم»، نقوم بملء بطاقة لذلك الشخص.

لدينا أكثر من ألفي مشارك في الوقت الحالي، ونحن نعمل على تحويل الشبكة للعمل بالحاسوب. هدفنا هو أن نجعلها شبكة قومية على مستوى الدولة كله مع نظام مرجعية جغرافية، بحيث يتسنى لك أن تتصل برقم للاتصال المجاني في أي وقت نهاراً أو ليلاً وتحصل على اسم شخص في شيكاغو لديه بيت للكلاب مليء بالكلاب اللابرادور أو مهندس تسجيلات في سياتل أو شخص في هيوستون لديه طيور كناري وردية اللون وسيقوم بشحن أحدها إليك بحلول الأعياد أو المرأة الوحيدة التي تعمل بالسباكة في ساكرامنتو أو شخص تلقى تلك الدورة التدريبية الجديدة في الإرشاد المهني ويمكن أن يوجهك إلى «كونها رائعة» أو «لا تنفق نقودك سدى». ستمتد شبكتنا لتغطي جميع أنحاء الدولة.

لقد وضعت عنواننا أسفل الموارد في آخر الكتاب، في حال كنت ترغب في إرسال بطاقة والانضمام إلى شبكتنا. لقد أوردت كذلك أسماء الكتب التي تسرد بعض التجارب الأخرى في مشاركة الموارد على مستوى المجتمعات المحلية وعلى مستوى الدولة: شبكات التعليم والمعلومات والتوظيف ومؤسسات المقايضة وبنوك معلومات عن التملذة والتدريب، إلى غير ذلك. قد ترغب في بحث الأمر والتحقق مما إذا كان أي منهم يفي باحتياجاتك - أو يمكنك أن تستخدم أياً منهم أو جميعهم كنماذج لإقامة نظام مشاركة موارد محلي خاص بك.

توجد تنويعات لا نهائية على هذه الفكرة، ولكن الفكرة نفسها - مد يد

المساعدة إلى بعضنا البعض - هي فكرة جيدة تقادم عليها الزمن وحان
الوقت لبعث الحياة بها من جديد.

- ٨ -

إدارة الوقت

بعد حفل ناجح لتضافر الجهود، من المفترض أن تكون قادراً على استكمال رسم خطة مسارك، وذلك بوضع كافة التفاصيل وصولاً إلى الخطوات الأولى. لست مضطراً لإدراج كل خطواتك الأولى بالرسم - فعدد الخطوات الأولى قد يكون أكثر مما يسعه الرسم. قم فقط باستكمال الهيكل الأساسي للخطة.

ضع بعد ذلك قائمة منفصلة لخطواتك الأولى، مع شطب ما تقوم بتنفيذه منها وإضافة خطوات جديدة.

مثل جانبيت:

الخطوات الأولى	الهدف
الاتصال بفني سيارات	قبول الناشر للكتاب
الاتصال بـ س من الناس	
الاتصال بالأصدقاء	
البحث في شبكة المعارف	
الحصول على خرائط	

الخطوات الأولى

المذكرات الجامعية

البحث عن الشركات

الاتصال بـ س من الناس

الاستذكار للاختبارات

الاتصال بشأن الدورة الدراسية
للمراجعة**الهدف**

الالتحاق بكلية الطب

ليس الغرض من الرسم توضيح كل تفصييلة دقيقة من تفاصيل خطتك، سنستخدم أدوات أخرى لذلك مثل تقويم الجيب. إنما الهدف من الرسم هو إرشادك إلى المرحلة التي وصلت إليها وما ينبغي عليك تحديداً القيام به ليتسنى لك الانتقال إلى المرحلة التالية.

إن رسومات خطط المسارات متفردة مثلها في ذلك مثل بصمات الأصابع: لا يوجد اثنان متماثلان. حاول أن ترسم خطة مسارك على ورقة فارغة. ما أن تفعل ذلك حتى تكون قد حولت حلمك إلى بناء: أي تسلسل منطقي من الأفعال المصممة لتقودك خطوة خطوة إلى هدفك، ولكن هذا البناء لا وجود له على أرض الواقع بعد. خطة المسار أشبه بالمخطط التفصيلي للمهندس المعماري: هو أكثر تحديداً بكثير من الصورة الخيالية لمنزل الأحلام، ولكنه ليس المنزل بعد – هو فقط دليل إرشادي لتشبيد المنزل. لتحويله إلى واقع يمكن أن تعيش به، عليك أن تبدأ في البناء، والطريقة الوحيدة لبناء حلم هي لبنة بلبنة، فعل بفعل، يوم بيوم، في وقت حقيقي. ولذا فإن مهمتنا التالية هي وضع جدول زمني للرسم.

وهذا سيعني بادئ ذي بدء وضع تاريخ محدد: يوم فعلي، مثل الأول من شهر يناير عام ١٩٨١، تود أن تحقق هدفك بحلوله وتظن أنك قد تتمكن

من بلوغه. وبعدها ستستخدم تقويم حائطي لوضع علامات على التواريخ المستهدفة لكل مرحلة أو خطوة رئيسية بخطتك، تضاهي كل دائرة في خطة المسار الخاصة بك، بحيث يكون لديك جدول تقريبي تستطيع أن تقيس مدى تقدمك مقارنة به. وأخيراً، ستبدأ في تحديد أيام بعينها بتقويم الجيب الخاص بك لتلك الأعمال الصغيرة التي تجعل الهدف يتحقق بالفعل، بحيث يتم القيام بها على أرض الواقع، واحداً تلو الآخر.

ولكن قبل أن تبدأ في إدارة الوقت، ينبغي أن يتوافر لديك الوقت المفترض بك إدارته. إذا كنت تظن أنك لا تملكه، فتوجد خطوة سهلة للغاية لحل تلك المشكلة. ابدأ في العمل. ابدأ في إفراح مجال حياتك للتفاصيل الصغيرة التي يتشكل منها العمل الرامي إلى بلوغ هدفك بأي طريقة تتسنى لك. والأمر أشبه بالوقوع في الحب: سيأتي الأمر الوقت لنفسه.

كلما شكوا لي الناس من عدم استطاعتهم تحمل كلفة القيام بما يحبون بدوام كامل، أقول لهم: «ابدأوا بعمله في أوقات فراغكم وانظروا ما سيحدث.» إلين، وهي مدرسة بمدرسة ابتدائية تتقاضى راتباً ضئيلاً، حلمت - ويئست من - أن تكون لها مزرعة خيول خاصة بها. قلت لها أن هدفها الأول ينبغي أن يكون اقتناء حصان في منزلها تعود إليه في الأمسيات وعطلات نهاية الأسبوع. كانت تظن أن الخيول باهظة الثمن لأنها في كل عيد ميلاد لها وهي طفلة كانت تطلب إلى أمها حصاناً وكانت أمها تجيب قائلة: «لا نستطيع تحمل كلفته يا عزيزتي.» ولذا اقترحت أن تضع جدولاً ببعض الخطوات الأولى من نوعية «الخروج والاكتشاف». ولدهشتها البالغة، عثرت على حصان رائع كستنائي اللون ولطيف يبلغ من العمر إحدى عشر سنة وثمانه لا يتجاوز ١٥٠ دولاراً! احتفظت بالحصان في الساحة الخلفية الصغيرة لمنزلها ودفعت ثمن طعامه بإعطاء دروس في ركوب الخيل في عطلات نهاية الأسبوع.

امتلاك ذلك الحصان غير حياة إلين وشخصيتها كلياً. كانت معلمة غاية في المرح إلى درجة أن صيتها قد ذاع وانتشر في جميع أرجاء منطقة نيو جيرسي،

وزاد الطلب على الدروس في فن ركوب الخيل إلى أن احتاجت حصاناً ثانياً وهو الحصان الذي كانت تستطيع أن تدفع ثمنه. والعام المقبل ستعمل بتعليم ركوب الخيل بدوام كامل.

الشيء نفسه حدث لديان، مخططة المدن، التي بدأت مستقبلها المهني بحضور اجتماعات اتحادات الكتل السكنية في الأمسيات بعد انتهاءها من عملها. والشيء نفسه سيحدث لك. إذا كان هدفك أن تكسب عيشك من عمل ما تحبه، فابدأ في عمله بدافع من الحب فقط.

وكلما واصل أحدهم الاعتراض بحجة أنني لا أدرك أنه أو أنها لا يملك الوقت فعلاً، أقول: «حاول أن تجرب جلسة أوقات عصيبة»، لأن «أنا لا أملك الوقت» قد تكون مشكلة عاطفية. إنها تعني أن الخوف يملأ قلبك، وأن الانشغال هو طريقتك للبقاء بمأمن. ستتعلم تقنيات لنزع فتيل هذا النوع من الخوف في الفصلين التاليين. ولكن للوقت الراهن، يمكنك أن تبدأ وتشرع في إفساح بعض من الوقت للعمل على تحقيق هدفك. ولعمل ذلك عليك بتحليل الطريقة التي تقضي بها وقتك الآن - ثم تحديد تلك الأنشطة التي تملأ الوقت وتلتهمه حيث يختبئ الألم والخوف. أنا أطلق عليها أنماط التجنب، ومن تجنّب تلك الأنشطة، سيتاح وقتك الجديد.

الأنماط الحالية لقضاء الوقت

لا يكاد معظمنا يملك أدنى فكرة عن الكيفية التي نقضي بها أوقاتنا فعلياً - واكتشاف ذلك يمكن أن يقف له شعر رأسك. ولكن إذا كنت تظن أنك تعاني من مشكلة فيما يخص الوقت، فإنني أفضل بحق أن تقوم بالتدريب التالي إذا استطعت أن تتحمّله، لأن الطريقة التي تقضي بها أيامك هي الطريقة التي تقضي بها حياتك. هنا الموضوع الذي ستضطر إلى القيام بتغييرات به إذا كنت تريد لحياتك أن تتغير، في التفاصيل الصغيرة لأيامك، وقبل أن يتسنى لك تغيير هذه التفاصيل، يجب عليك إلقاء نظرة صريحة مدققة عليها.

حاول أن تسجل، دون إحجام أو تزييف، ما تفعله فعلياً بوقتك كل يوم لمدة أسبوع. قد يكون هذا أصعب من تسجيل كل فلس تقوم بإنفاقه لتكتشف أين يذهب المال، ولكنه قابل للتنفيذ. قم بملء الجدول الآتي:

النمط الحالي للوقت المنقضي			
اليوم	صباح	ظهيرة	مساء
الأحد			
الاثنين			
الثلاثاء			
الأربعاء			
الخميس			
الجمعة			
السبت			

يخرج معظم الأشخاص من هذا التدريب ولديهم أحد ردي الفعل الآتين لما يكتشفونه: (١) «لم تكن لدي أدنى فكرة عن كل الوقت الذي أضيعه سدى!» أو، (٢) «ما سيُكتب على شاهد قبري هو «شخص صالح. لقد أبقى/أبقت الكثيرين نظيفين وممتلئي البطون وسعداء.» سنطلق على النوع الأول اسم المماطل وعلى النوع الثاني اسم «المرأة الصالحة/الراعي الصالح».

إذا كنت قد اكتشفت أن جانباً كبيراً من وقتك يضيع بسبب المماطلة، لا تكن شديد القسوة على نفسك. والأهم من ذلك، لا تتخذ أي قرارات متطرفة لإصلاحها. أنت تعرف حق المعرفة أن وعودك لنفسك من نوع «لن أشاهد أبداً أي فيلم يعرض متأخراً في التلفزيون أو أقرأ مجلات كوزموبوليتان مجدداً!» لن يؤدي بك سوى لانغماس مفرط ومملوء بالشعور بالذنب فيما لا يفترض بك فعله. إنها دعوة لا يستطيع الطفل المزعج داخلك أن يقاومها. أكثر المتزمتين تشدداً هم أسوأ صنوف الأشخاص الذين يهدرون الوقت وأكثرهم تحايلاً، لأنهم ينتظرون الكثير من أنفسهم بشكل غير إنساني حتى إن الأطفال المزعجين داخلهم يصبحون في حالة ثورة دائمة.

الحقيقة هي أنك لا تستطيع التخلص من أنماط المماطلة التي تتبعها - ولا ينبغي أن تفعل، فأنت بحاجة إليها. أنت تحتاج إلى بعض المتع التي تدلل بها نفسك - مشاهدة بعض الأفلام التي تعرض متأخراً، قراءة بعض أفضل الروايات مبيعاً، شرب مشروب تحبه، إجراء محادثات هاتفية، أو لا شيء على الإطلاق. تكمن البراعة في وضع جدول زمني لهذه الأمور. هذا صحيح، مهما بدت غرابة ما تسمع، ضع جدولاً لأنماط المماطلة التي تتبعها لتستطيع أن تتطلع إليها، بدلاً من أن تسمح لنفسك بالانزلاق إليها كلما راودتك هذه النزوة.

ما لم تكوني أمّاً لطفلين أقل من ثلاث سنوات - وفي هذه الحالة من الأفضل أن تجدي أمّاً أخرى تتبادلين معها أوقات الظهيرة - فقد دلت «أنماطك الحالية» على الأرجح على أن هناك ساعة أو ساعتين في اليوم اعتدت أن تقضييهما في نوم القيلولة، أو متابعة مباريات كرة القدم أو المسلسلات الدرامية، أو قراءة صحف الصباح، أو تنظيف الخزانات أو مكتب قمت بتنظيفه بالفعل الأسبوع الماضي. وهو على الأحرى وقت تكوينين فيه بمفردك، فترة هدنة بين عواصف النشاط والمتطلبات: ساعة غداء في العمل، أو وقت الظهيرة قبل عودة الأطفال من المدرسة، أو المساء بعد خلودهم

للنوم. هذا هو النوع المثالي من الوقت لتعملي على تحقيق هدفك - ولكنك بحاجة إلى التكاسل والاسترخاء كذلك.

ولذا إليك ما يجب أن تفعله. أولاً، قم بانتقاء واحدة من هذه الفترات الزمنية وضع علامة عليها على أنها الوقت المملوك لك. (لاحظ أنك لا تسرق الوقت من أي شيء أو أي شخص آخر - ليس بعد الآن، كل ما تفعله هو أنك تحول أمراً يحدث بالفعل في الواقع إلى أمر رسمي وإيجابي.) حاول أن تحدده - لنقل من الساعة ١:٣٠ إلى ٣:٠٠ مساءً في فترة الظهيرة. إذا استخدمت تقويم الجيب الذي يعرض ساعات اليوم، فارسم خطأ أحمر حول هذه الساعات واطلق عليها اسم «وقتي أنا».

ليس لزاماً عليك أن تخصص وقتاً محدداً كل يوم، ما لم تكن ترغب في ذلك. قد تفعل ذلك مرة واحدة أو اثنتين أو ثلاثاً في الأسبوع - ولكن حاول أن يكون ذلك في الوقت نفسه من كل يوم أو كل أسبوع، مثل «من الواحدة والنصف إلى الثالثة مساءً أيام الثلاثاء والخميس». وذلك لأن العادة تمثل تريقاً مذهباً للإرجاء والمماطلة. النص على وقت محدد ومنتظم للقيام بأشياء معينة يرجح احتمالات أن تقوم بأدائها، كما هو الحال في تسديد الفواتير أول كل شهر. أنا أظن أنك تدين لنفسك بالقدر نفسه من الانتظام في المواعيد والموثوقية الذي تدين به لشركة الهاتف. لو أنك نسيت أن تسد لهم الفواتير، فإنهم يوقفون الخدمة. انس نفسك لفترة طويلة، وستنغلق روحك. لذا عليك أن تحدد فترة زمنية منتظمة تخصك أنت وحدك. وأنا لا أبالي بمدى قصرها في البداية.

والآن، قم بتقسيم هذه الفترة الزمنية إلى نصفين. خصص النصف الأول للقيام بأي عمل في سبيل تحقيق هدفك بجدولك الأسبوعي: كتابة فقرة أو رسم قطة أو الذهاب إلى المكتبة أو إجراء المكالمات الهاتفية. والنصف الثاني خصصه كاملاً للتكاسل والتراخي. اقطع على نفسك عهداً أنه حينما يمضي نصف الوقت المخصص لك، ستترك ما تفعله لتحقيق هدفك أيّاً كان ذلك وستبدأ في قراءة قصص رومانسية أو متابعة إحدى حلقات «كولومبو»

بكافة جوارحك. وأنا أعدك أنك في نهاية الأمر ستخلف ذلك الوعد، ولكن لا تهتم لذلك. إنه سيبقى طالما احتجته.

تلك هي طريقة توفير الوقت بغرض تحقيق هدف باستخدام الوقت «المهدر»، مثل الذهب حين يخرج من التراب، والبداية هي كل ما تحتاج إليه. ما أن تبدأ التقدم الفعلي تجاه تحقيق هدفك حتى تبدأ الكثير من الأشياء الأخرى التي كنت تظن أنه لا مفر من القيام بها فجأة في احتلال المركز الثاني والثالث والثامن في قائمة اهتماماتك، مثل الأعباء المنزلية على سبيل المثال.

المرأة الصالحة/الراعي الصالح

لدي عبارتان جذريتان أريد أن أدلي بهما بشأن الأعباء المنزلية وغيرها من «المفترضات» المتعلقة بالدور الذي يقوم به الإنسان. الأولى هي: إذا كنت تحبين أن تحافظي على نظافة المنزل وطهي الوجبات والاعتناء بالأشخاص (أو جز الحشائش وغسل السيارة واقتلاع النباتات الضارة من الحديقة)، فافعلي. استمتعي بوقتك، ولا تسمحي لأي شخص أن يقول لك إنه ينبغي عليك أن تقومي بشيء أكثر أهمية وابتكاراً. ولكن إذا وجدت نفسك قد ضجرت وبدأت ترزحين تحت وطأة تشابه كل تلك المهام، فتوقفي. أنا فعلت ذلك، واكتشفت أن الكثير من الأشياء التي كنت أظنها هامة مثل أرضية نظيفة وثلاجة ممتلئة - ليست كذلك. وصديقي جو توصل إلى الاكتشاف نفسه - ولكن بطريقة عكسية. نشأ جو على تصديق الخرافة الذكورية للراعي الصالح. وهذا يعني أن الرجل الحقيقي تقع على عاتقه مسؤولية العثور على وظيفة آمنة ذات راتب مرتفع والعمل لساعات طويلة، ليستطيع أن يوفر لزوجته وأولاده ليس فقط الطعام والمأوى والملابس، وإنما أيضاً الدراجات ذات العشر سرعات والعطلات في فلوريدا ومقطورة من طراز إيرستريم. الرجل الذي يفضل قضاء أمسيات طويلة في المنزل، ويصنع الحلي في جراج منزله، ويصطحب الأطفال إلى المعسكرات في حافلة عمرها ست سنوات من طراز فولكس فاجن كان يُنظر إليه كونه كسولاً

وغارقاً في نزواته الشخصية ويتهرب من المسؤوليات. وقد دفع جو الثمن في صورة قرحة نازفة ليكف عن دفع نفسه للعمل محاسباً وهو عمل يكرهه ليبدأ في تدقيق الحسابات بدوام جزئي في منزله أثناء عمله بصنع الخزائن وحفر الخشب. واكتشف لدهشته أن أطفاله شعروا بالفخر حين كسبوا المال اللازم لشراء شيء يبتغونه، وأن زوجته تفضل تفضيلاً تاماً متعة تواجهه بالمنزل على الراحة التي يجلبها امتلاك سيارتين.

ولذا فإن إعلاني الثاني الخارج عن المألوف فيما يخص الأعباء المنزلية... أو أي وظيفة أخرى ذات راتب أو دون راتب - هو: إذا لم تكن تحب القيام بها، توقف.

إنك لن تعيش سوى مرة واحدة. لذا فمن حَقك أن تحصل على ما تريده. ولذا اكتب قائمة بكل الأشياء التي تظن أن عليك القيام بها، ثم اشطب منها كل ما كنت ستشطبه لو أن حياتك ستنتهي خلال ستة أشهر! ثم توقف عن القيام بتلك الأشياء. قد لا يظهر منزلك بمظهر جيد. قد يطرأ على أسلوبك في الحياة بعض التغيرات الهامة والأساسية اللافتة للانتباه، ولكن لن يلقي أحد نحيبه، ولن يصاب أحد بالاسقربوط، ولن تسقط أسنان أحد - ولن يلقي بك أحد إلى الشارع لأنك لست راعٍ صالح أو امرأة صالحة.

لا شك أنه ينبغي عليك أن تعتني بأشخاص آخرين، فهذا يجعلك تشعر بالروابط الإنسانية، كما أنه من المجزي أن تتعهد بالرعاية والحماية لمخلوقات حية وتراقبها إذ تكبر وتنمو، ولكن ليس لك الحق في أن تتخلى عن كل شيء. إذا كان لديك طفلان وزوج أو زوجة، يكون المجموع ثلاثة أشخاص تحتاج إلى أن تشملهم بحبك، ولكن هناك شخص رابع غاية في الأهمية - أنت. ينبغي ألا يكون هناك أي أطفال من الدرجة الثانية بمنزلك. إذا عاملت نفسك كما تعاملين طفلك المفضل، فستعرفين كيف تساعدن زوجك أن يتعلم كيف يتعهدك بالرعاية ويتعلق بك... أو لتتعلم زوجتك أن تكون شخصاً قائماً بحد ذاته. ستساعد أطفالك أن ينظروا إليك على أنك شخص يحب الحياة ويحبهم ويشجعهم على أن يحبوا أنفسهم.

«الأنانيون» يحبون بكافة جوارحهم. قد لا يعتنون بمن يحبون من المهد إلى اللحد، ولكنهم يفعلون ما هو أفضل: إنهم يقدمون لهم هدية احترام الذات والقوة والحرية. المضحون بأنفسهم يقيمون روابط من الشعور بالذنب. إذا نظر أطفالك إلى عينيك ليروا السعادة، يكونون قد حظوا بعالم جيد. إذا كنت غاية في الإجهاد والغضب بحيث لا تستمتع بصحبتهم، فسيشعرون بما يأتي: «ما جدوى هدية العيد أو طعام لغذائي إذا كنت لا تبتسم في وجهي أبداً؟»

جرب فقط أن تقوم بهذا التدريب وتساءل نفسك عن شعورك تجاه والديك:

الالتزامات

هل شعرت يوماً بالذنب تجاه أي من والديك؟ في رأيك ماذا كان سيكون شعورك لو أن والدتك أو والدك قام بأشياء أقل من أجلك وأكثر بكثير لنفسه أو نفسها؟

إليك إجابات بعض الأشخاص الآخرين:

جون، إثنان وثلثون سنة: «لو أن أمي، بدلاً من ترتيب كل الأسرة والتأكد من أن معي وجبة غذائي، كانت قد داومت على الدخول إلى غرفتي - وفراشي غير مرتب وكل شيء مبعثر - لتحكي لي عن مدى الإثارة التي تشعر بها لأنها بصدد كتابة قصيدة جديدة، أظن أنني كنت سأحظى بأفضل حياة في هذا العالم! أظن أنني كنت سأكون غاية في الحماسة من أجلها، غاية في الحرية لأخرج إلى الدنيا وأفعل ما أشاء، غاية في السعادة لكوني أتمتع بصحبة حقيقية وليس خادمة مخلصمة تجعلني أشعر بالحزن وتأنيب الضمير، حتى إنني كنت سأتأقلم مع باقي الأمور.»

هاربيت، خمس وأربعون سنة: «لا أستطيع أن أفكر في أي شعور بالألم مر بي في حياتي أكثر من معرفة أن أمي لم تحقق ما كان يمكن أن تكون

عليه «بسببنا»، ولا أستطيع أن أفكر في هدية كان من الممكن أن تقدمها لنا أكبر من أن تكون شخصاً كاملاً ومكتملاً وسعيداً – لأنها لو كانت قد فعلت ذلك، لكنت قد عانيت قدراً أقل بكثير من المشقة في العثور على الشخص الكامل السعيد الموجود داخلي.»

غرايس، سبع وعشرون سنة: «والدي كان الشهيد في أسرتي. كنا أربعة أطفال، عمل طيلة سنوات عديدة بوظيفة روتينية ليتمكن من دفع كلفة تقويم أسناننا وقضاء عطلاتنا. لم أعرف بحق ما كان يؤمن أو يشعر به، فيما عدا أنه كان يظن أنه من الجيد أن يكون على حاله – ينكر ذاته في سبيل الآخرين. لم أستطع قط أن أستمتع بـ «الأناية» التي وفرها لي، لأنه قد جعلني غاية في الخجل منها. ومع هذا، لتلك القصة نهاية سعيدة. فبعدها أنهينا جميعاً دراستنا، مر والدي بتحول مذهل. استقال من وظيفته وضم مدخراته إلى مدخرات رجل آخر وقام بافتتاح مطعم ونادي للجاز. كأنه استمد إلهامه من التغييرات في حياة وقيم أبنائه. أنا أحبه بشدة، وأقسم أنني كنت سأعمل لأدفع مصاريف دراستي لو أنه فقط استطاع أن يكون على سجيته وأنا أكبر.»

ماذا لو لم تشعر أنت بتأنيب الضمير تجاه والدتك أو والدك؟

ماذا لو لم يشعر أبنائك بتأنيب الضمير تجاهك؟

حسناً. دعنا الآن نعود إلى التخطيط.

جدار التخطيط

لقد تحدثنا عن إيجاد وقت لنفسك. والآن ستحتاج كذلك إلى مساحة تخصك وحدك: جدار واحد من غرفة واحدة بشقتك أو منزلك أو جراج منزلك، والأفضل أن يكون هناك مكتب أو مائدة أمام هذا الجدار. إذا كنت تعاني من مشكلة حقيقية في المساحات – مثلاً تشترك في غرفة نوم مع

رفيقك، ولديك غرفة معيشة صغيرة ومطبخ وهذا كل شيء - فاشترِ حاجزاً رخيصاً يمكن طيه بحيث تستطيع أن تستخدمه في فصل أحد أركان إحدى الغرفتين بشكل مؤقت. استخدم الحاجز أو لوحة نشرات متحركة لتصنع مساحة جدارية مخصصة لك.

هذا هو جدار التخطيط الخاص بك وعليه ستضع سلسلة من التخطيطات التي ستوضح خطة عملك وفق الإطار الزمني - شهراً بشهر، أسبوعاً بأسبوع، يوماً بيوم - كجنرال يوضح الاستراتيجيات العامة وتفاصيل حملته العسكرية.

والسر وراء رسم كافة تفاصيل خططك على جدار كامل، بدلاً من إخفائها في درج أو دفتر مذكرات، هو أنه يصبح بوسعك إلقاء نظرة على ذلك الجدار في أي وقت لتعرف تحديداً بأي موضع من خطة المسار أنت، سواء أكنت متقدماً على الجدول الذي وضعته لنفسك أم متأخراً عنه، ما ينبغي عليك القيام به هذا الأسبوع، وما ينبغي عليك القيام به غداً. (ومتى يتسنى لك أن تتوقف عن العمل لبعض الوقت.) عندما يكون كل ذلك معروضاً أمامك، ويتم تحديثه باستمرار، لن تضل الطريق أبداً - ولن تستطيع الفرار منه! سيكون هذا الجدار ضميرك ودليلك ومصدر الدفء والأمان ورئيسك في العمل وحتى عطلتك التي تخطط لها - فلك أن تمرح إذ تقوم بتصميمه.

يمكنك أن تغطي جدارك بالفلين وتعلق تخطيطاتك مستخدماً دبابيس ملونة براقية. يمكنك أن تلتصقها على الحائط باستخدام شريط لاصق، على أن تقوم بانتزاعها وتعليق تخطيطات جديدة في كل مرة تتغير بها خططك. أو قم بتغطية حائط كامل بورق مصقول وخط عليه خططك مستخدماً أقلام ألوان الماء لتستطيع أن تمحيها إذا أردت أو استخدم أحد جوانب خزانة معدنية لحفظ الملفات، أو حتى ثلاثتك وعلق خططك باستخدام القطع المغناطيسية. ولكن أياً كان تصميمك لجدارك، عليك بتعليق صورة لـ «متلك الأعلى» الشخصي - الشخص الذي وقع عليه اختيارك في الفصل الخامس لتستمد منه الإلهام ويشجعك على المضي قدماً. (يمكنك أن تعلق

صوراً لجميع أفراد «أسرتك» التخيلية من الناجحين من الفصل الثالث، إذا كنت تريد قسماً عامراً بالمشجعين بحق). يمكنك أن «تقدم تقارير» بتقدمك لذلك الصديق التخيلي في أي وقت لا يكون لديك فيه صديق حقيقي يربض في انتظار أن يسمع منك كيف سارت الأمور.

ومحتوى جدار تخطيطك يبدأ بما يأتي:

خطة المسار الخاصة بك

ويكون موضعها في الوسط تماماً، لأنها بمثابة الخطة الأساسية التي تتولى التنسيق بين كل الأشياء الأخرى. إذا كنت واحداً من أولئك المهوسين الرائعين الذين يخططون للسعي وراء أكثر من هدف واحد في وقت واحد، مثل الترشح لمجلس المدينة وتعلم عزف البيانو، فيمكنك أن تضع خطتي مسار (أو أكثر!) بلونين مختلفين.

في الجانب الأيسر من الرسم، ضع كلمة «غداً». والآن ستنتقي تاريخاً مستهدفاً وتكتبه أسفل هدفك، بأقصى الجانب الأيمن. (قد ترغب كذلك في رسم أو قص صورة تمثل هدفك - ككتاب منشور، مديرة تنفيذية أنيقة الملابس جالسة إلى مكتبها، منزل في الريف، حصان في الحقل - وتعلقها في نهاية خطة المسار الخاصة بك. يجد بعض الأشخاص أن ذلك يساعدهم في إبقاء هدفهم نصب أعينهم.) هذا التاريخ هو الطرف الآخر لـ «جسر» الأفعال الخاص بك، وهو ما يجعله جسراً صلباً له طول يمكن قياسه ووجهة حقيقية، وليس مجرد قوس قزح يقع طرفه الآخر وسط السحاب. وبطبيعة الحال من الممكن أن يكون تاريخك المستهدف مجرد تاريخ تقريبي. ففي نهاية الأمر، نحن بصدد التخطيط دون حقائق. ما أن تخرج إلى العالم الواقعي قد تقع مئات الأحداث التي لا يمكن التنبؤ بها - بداية من مشكلة غير متوقعة تؤخرك لمدة شهرين وصولاً إلى عرض عمل رائع يتقدم بك ستة أشهر. إن الحياة مלאى بالسلام والثعابين. وحتى دون مفاجآت كبرى، ستضطر على الأغلب دون شك إلى تعديل تاريخك المستهدف لا لشيء إلا لأنك لا تستطيع أن تعرف مقدماً كم سيستغرق

القيام ببعض الأمور. على سبيل المثال، ربما تكون قد ظننت أن بوسعك أن تكتب كتاباً بمعدل عشر صفحات في اليوم، ثم تكتشف بعد ذلك أنك لا تستطيع أن تكتب أكثر من عشر صفحات في الأسبوع - والعكس صحيح. بعبارة أخرى، يمكنك أن تغير هذا التاريخ وعلى الأغلب ستفعل ذلك - ولكن من الأهمية بمكان أن تقوم بتحديدته على أي حال. وإليك السبب.

أي شخص مر بتجربة الزواج يعرف أن تحديد التاريخ يعد إعلاناً عن النية الجادة - الوعد الذي يجعل الهدف حقيقياً، لأن التاريخ هو كذلك موعد نهائي، وأنت تعرف من واقع خبرتك أن هذا يشكل الفارق بين التصرف كما لو كنت تملك كل ما في هذا العالم من وقت وبين الزج بنفسك في غمار المعركة.

وقف فتى يبلغ من العمر السابعة عشرة في صف تقديم الأوراق للالتحاق بالجامعة. التفت فوجد رجلاً عجوزاً أشيب الشعر يقف وراءه.

قال الفتى: «اسمح لي، هل أنت . . . أنا أقصد، أنا لا أقصد أن أكون وقحاً، ولكن ماذا تفعل هنا؟»

قال الرجل العجوز وهو يبتسم: «إنني أقدم أوراقى للالتحاق بالجامعة.»

قال الفتى: «هل تمنع لو سألتك كم تبلغ من العمر؟»

«عمري أربع وسبعون سنة.»

«ولكن . . . ألا تدرك أنك ستبلغ الثامنة والسبعين بحلول وقت تخرجك؟»

قال الرجل العجوز: «يا ولدي. سأصل إلى الثامنة والسبعين على أي حال.»

هذا هو بيت القصيد. إنك ستصل إلى سن الثامنة والسبعين على أي حال. يمكنك أن تقوم بآلاف من الأشياء الرائعة بين وقتنا الحالي وذلك السن إذا شرعت في العمل. والموعد المحدد سيجعلك تقوم بذلك.

إذا كان تحديد مواعيد نهائية لنفسك لم يفلح قط من قبل، فالسبب في ذلك إنما يعود لكونك قد أبقيت تلك التواريخ داخل رأسك (أو تقويم الجيب الخاص بك، حيث لا تنظر قط إلى ما سيحين موعده بعد ستة أشهر). في رأسك لا يوجد وقت! في رأسك الوقت هو دوماً الآن. وهذا هو السبب في كونك تحتاج إلى جدار تخطيط. على هذا الجدار، ستتمكن من مشاهدة الوقت مقسماً أمامك لفترات قادمة بشكل واضح كما لو كان لعبة الحجلة، مع تعليمات لكل مربع، لكل «الآن».

هناك تحذيران هامان فيما يخص تحديد تاريخ مستهدف لهدفك: لا تقوم بتحديد غايته في القرب بحيث يصبح الأمر مستحيلاً. هذه خدعة سيئة تخدع بها نفسك - لن يحقق هذا شيئاً سوى إشعارك بعدم كفاءتك. أنت لست آلة. ينبغي عليك أن تتيح بعض الوقت لعطلة العيد والعطلة الصيفية، للتكاسل وللحب وللإستمتاع. وكذلك، لا تحدد التاريخ غاية في البعد «لتكون بمأمن» بحيث تصبح الفرصة سانحة أمامك للتراخي. إنك بحاجة إلى بعض الضغط والإلحاحية. إن هذا العمل لا يقل في أهميته عن بحث تسلمه إلى أستاذك في الجامعة أو تقرير لرئيسك في العمل. إنه أكثر أهمية، لأنه لك. إذا تبين لك، بعد أن تفعل كل ما بوسعك، أن تاريخك المستهدف «غير واقعي»، فستغيره دون إحساس بالفشل، ولكن إذا منحت نفسك ثلاث سنوات لتقوم بتأليف كتاب، فلن تعرف أبداً ما كان يمكن أن تنجز في سنة واحدة.

تقويم الهدف

تقويم الهدف عبارة عن ورقة كبيرة مقسمة إلى مربعات، مربع واحد لكل شهر يفصل بينك وبين تاريخك المستهدف. ويمكن أن يكون تقويماً لستة أشهر:

يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	٢٠١٢
-------	--------	------	-------	------	-------	------

أو تقويماً لسنتين:

يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	٢٠١٢
												٢٠١٣

أو أيًا كان ما تحتاج إليه.

والآن انظر إلى الخطوات الرئيسية لخطتك – كل الدوائر الموضوعية بخطة مسارك. ملحوظة هامة: إذا كان هدفك شيئاً مثل كتابة رواية ليس له خطوات محددة بوضوح – بل يتطلب فقط معدل عمل ثابت – فاختر بعض الخطوات الكبيرة: «إنهاء أول مسودة»، «الانتهاء من مائة صفحة» أو «خمسة فصول». ستحتاج إلى هذه العلامات الفاصلة لتنظيم معدل سير عملك بحيث لا تصيبك نوبة من الذعر قبل أسبوعين من حلول التاريخ المستهدف، ولتكافئ نفسك بشعور الإنجاز الذي سيملاً نفسك بشكل منتظم وملموس. حدد تاريخاً مستهدفاً لكل خطوة من هذه الخطوات، واكتب هذه المواعيد النهائية بتقويم هدفك.

دعني أكرر أنك ستقوم ببعض التخمين الجامح. هذا لا يهم. يمكنك أن تقوم بتغيير كل تاريخ من هذه التواريخ إذا اقتضت الضرورة ذلك، إذ تتكشف أمامك الحقائق، ولكنها تخمينات يجب أن تقوم بها لتدفع نفسك إلى العمل.

تقويم الهدف هو ما يضع جدولاً زمنياً بحق لخطة مسارك، تستطيع أن تقيس عليه معدل عملك ومدى تقدمك.

جانيت – المصورة الرحالة المرتقبة – كان لديها تاريخ مستهدف أولي:

وهو يوم المغادرة لرحلتها إلى جبال الأبلش، مع استديو تصوير متنقل مجهز بالكامل، وقائمة من الأماكن لتقييم بها مجاناً، وما يكفي من المال لتغطية نفقات السفر. عند عودتها من رحلتها، سيكون بوسعها أن ترسم خطة جديدة لعملية تجهيز وبيع كتابها، ولذا حددت تاريخاً مستهدفاً لرحيلها: ١٥ من شهر يونيو ١٩٧٩. اختارت ذلك التاريخ المستهدف ليس فقط لإتاحة ما يكفيها من الوقت ليتسنى لها تجهيز كل شيء، ولكن لتقود كذلك سيارتها عبر جبال الأبلش في الصيف، حين يكون الأطفال قد أنهوا السنة الدراسية.

للمغادرة يوم ١٥ من شهر يونيو، كانت هناك ثلاثة أشياء لا بد أن تكون بحوزة جانيت - أهداف ينبغي عليها تحقيقها: شاحنة مجهزة وعناوين ومال. قررت جانيت أن تفسح المجال أمامها لأربعة أشهر سابقة على موعد الرحيل لإصلاح الشاحنة القديمة التي كانت تخطط لشراؤها - شهران ونصف للإصلاحات الميكانيكية، وستة أسابيع لتحويلها إلى غرفة حميض، ولذا ينبغي أن تدخل الشاحنة مرحلة الإصلاحات بتاريخ أقصاه ١ من شهر فبراير. أثناء العمل بإصلاح الشاحنة، سيكون لديها وقت لإرسال نداء عبر شبكة أصدقائها لتأمين كاميرات مستعملة، وكذلك أماكن للمبيت على طول مسارها - مما يعني بالطبع أنها ستحتاج كذلك إلى وضع خطة لمسارها في فبراير، ومن ثم يكون أمامها يناير لتلتقط صوراً دعائية لفني السيارات في مقابل الإصلاحات التي سيقوم بها. قررت أن تسعى لإقامة معرض للأدوات والملابس المستعملة قبل العيد في ٢٥ من شهر نوفمبر لجمع المال اللازم لشراء الشاحنة. أدركت كذلك أن أفضل فرصة لها للحصول على وظيفة في استوديو تصوير ستكون أثناء فترة الزحام السابقة للعيد - وأن الكثير من الأفلام وورق التصوير سينتهي تاريخ صلاحيته في ١ من شهر يناير. وضعت جانيت علامات على كل تلك المواعيد النهائية في التقويم الخاص بها. لقد قامت الآن بترتيب المهام المتشابكة بخطة مسارها في صورة فترات زمنية منظمة لا تتداخل فيما بينها بصورة تفوق المعقول في أي شهر، وبدا التقويم الخاص بها للأشهر

التسعة التي تفصل بين نقطة البدء وتاريخها المستهدف الآن على النحو الآتي:

	طلب فني السيارات	تنظيم معرض للملابس والأدوات المستعملة بحلول الخامس والعشرين	شراء الشاشة	صور دعائية لفني السيارات	البدء في إصلاح الشاشة بحلول الأول من الشهر	طلب الكاميرات عبر الشبكة	تجهيز الشاشة	تجهيز الشاشة	
	الاتصال بشأن الشاشة	محاولة الحصول على أفلام، وورق تصوير قديم، إلخ بعد الأول من الشهر	طلب الكاميرات عبر الشبكة	استوديو					
	طلب الأصدقاء								
	البدء في البحث								
		البحث عن وظيفة في استوديو تصوير							
	الاتصال بشأن المنح				طلبات الحصول على المنح			المال	
					تخطيط المسار	الطلب عبر الشبكة	الطلب عبر الشبكة	العناوين	
أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	١٥ يونيو	

بالنسبة لماري، التي كان هدفها الالتحاق بكلية الطب، احتاج رسم تقويم هدفها إلى الوفاء بمواعيد جدول زمني خارجي، ولذا كان لزاماً على ماري أن تقوم ببعض البحث. ما هو الموعد النهائي لتقديم طلبات الالتحاق بكلية الطب كل سنة؟ متى يتم إبلاغ المتقدمين بقبولهم؟ متى يتم إجراء اختبارات MCAT؟ متى تبدأ الدورات الدراسية للمراجعة؟

كانت ماري قد بدأت العمل تجاه تحقيق هدفها في مارس ١٩٧٨. سرعان ما أنبأها بعض المكالمات الهاتفية إلى الجامعات القريبة بأن الدورات الدراسية للمراجعة لهذا الفصل الدراسي قد بدأت بالفعل، وأن اختبارات MCAT تنعقد في شهري يونيو وديسمبر من كل سنة، وأن الموعد النهائي لتقديم الطلبات للالتحاق بكلية الطب في شهر سبتمبر. أدركت ماري أنه سيكون لزاماً عليها أن تلتحق بالدورة الدراسية للمراجعة التي ستبدأ بالخريف القادم، وبما أنها مضطرة للعمل ولا تستطيع أن تدرس بدوام كامل، فإنها ستضطر على الأحرى إلى أخذ تلك الدورة الدراسية على مدار فصلين دراسيين. لم يكن بوسعها أن تتقدم للالتحاق بكلية الطب حتى خريف ١٩٧٩، وهذا سيجعل تاريخها المستهدف للالتحاق بكلية خريف ١٩٨٠. كان لدى ماري تقويم للهدف يمتد على مدار سنتين ونصف!

والآن يمكنك أن تبدأ في استيعاب مدى الاختلاف بين خطة المسار وتقويم الهدف - والحاجة الملحة إلى كليهما. خطة المسار تقدم لك منطق خطتك. وتقويم الهدف يقدم لك التوقيت الفعلي، مع الأخذ في الاعتبار عوامل واقعية مثل زحام فترة الأعياد والعطلات الصيفية ومواعيد الاختبارات والمواعيد النهائية لطلبات التقديم - والمدة المرجح أن يستغرقها القيام بمختلف الأمور. تحلل خطة المسار كل فرع من فروع العمل وصولاً إلى الخطوات الأولى، أشياء تستطيع القيام بها غداً، أما تقويم الهدف فيتيح لك معرفة أي الخطوات الأولى ينبغي عليك البدء بها غداً.

عندما تستكمل التقويم الخاص بك، تكون قد أرسيت أسس خطتك بقوة في جدول زمني فعلي. لقد قمت بتعريف خطواتك الأولى - مهام واضحة

وقصيرة الأمد لها مواعيد نهائية ملحة إلى حد ما. والآن يمكنك أن تركز على تلك الخطوات الأولى وتنسى كل ما يتعلق بأي شيء لم يئن أوانه بعد للوقت الحاضر. لقد عهدت بكل ذلك إلى الورق، إنه هناك، حقيقي، لن يتبخر أو يتلاشى. ليس لزاماً عليك أن تحاول أن تحمل الهيكل بأكمله داخل رأسك وتجول به. في أي وقت تحتاج فيه إلى معرفة إذا ما كنت ملتزماً بالجدول، يمكنك أن تنظر مقدماً إلى الموعد التالي بالتقويم. وفي أي وقت تحتاج إلى أن تتذكر سبب قيامك بما تقوم به، يمكنك أن ترنو إلى خطة المسار الخاصة بك وترى بالضبط موضع أفعال اليوم الصغيرة من سياق خطتك.

وضع جدول زمني لخطواتك الأولى

لديك الآن قائمة بالخطوات الأولى المطلوب اتخاذها للشروع في العمل بكل فروع خطتك: الذهاب إلى أماكن معينة، الالتقاء ببعض الأشخاص، الاتصال بأرقام هواتف أو البحث عن معلومات. سيبين لك التقويم أي من هذه الخطوات له أولوية فورية وأيها يمكن أن ينتظر. ما ستفعله الآن هو أنك ستثبت قائمة بتلك التي لها أولوية فورية على جدار التخطيط الخاص بك - ثم عليك أن تضع جدول لها، الواحدة تلو الأخرى، لهذا الأسبوع والأسبوع الذي يليه ثم الأسبوع الذي يليه.

سنضع جدولاً لكل أسبوع على حدة. قد توصلك بعض الخطوات التي تتخذها إلى طرق مسدودة، وسيكون بالتالي لزاماً عليك أن تجد خطوات جديدة لتحل محلها. (على سبيل المثال، قد تتصل جانيت بمالك السيارة المعطلة فتكتشف أنه قد باعها بالفعل. وعندئذ ستضطر إلى البحث عن سيارة أخرى: تسأل أصدقاءها أو تراجع الإعلانات المبوبة في الصحف أو تعلق إخطارات على لوحات النشرات، إلخ.) على الجانب الآخر، قد تحقق خطوة أخرى نجاحاً باهراً فتنتقل بك إلى المرحلة التالية من خطتك متجاوزة خمس خطوات غير ضرورية. (قد تدلف جانيت مثلاً إلى استوديو تصوير وتبدأ حواراً مع مدير الاستوديو الذي لا يستطيع أن يقدم لها وظيفة إلا أنه يعجب بخطتها ويبيدي استعداداً لأن يتبرع لها بأفلام وورق

تصوير قديم.) عندما تبدأ العمل، سيصبح كل أسبوع عبارة عن مباراة جديدة.

تقويم أسبوعي

قم بتعليق تقويم جديد لكل أسبوع في وقت تخصصه للتخطيط في الآخر من كل أسبوع. استخدم تقويمياً من نوعية «الأسبوع في لمحة» أو قم بتعليق لوح كامل من الأوراق على جدار التخطيط، ثم قم بتمزيق كل أسبوع إذ ينتهي. يتوقف عدد الخطوات الممكن وضعه بجدول أي أسبوع بطبيعة الحال على مقدار الوقت الذي تستطيع أن تخصصه للعمل على تحقيق هدفك. كانت جانيت تعمل بوظيفة بدوام كامل، ولكنها أفسحت المجال بمعظم استراحات الغداء، وساعة واحدة من مساء يومين في الأسبوع، وفترات الظهيرة أيام الآحاد. كانت قائمة الخطوات الأولى الخاصة بها كالتالي:

١. الاتصال بنيد الذي يعمل بمكتب سوزان بشأن السيارة.
٢. الاتصال بشقيق أبي بشأن الإصلاحات.
٣. الاتصال بالأصدقاء للترتيب لعقد اجتماع بشأن التخطيط لمعرض الملابس والأدوات المستعملة.
٤. الاتصال بطوني وطلب النصيحة بشأن المنح.
٥. مراجعة دليل الهاتف لمعرفة استوديوهات التصوير الواقعة بالقرب من مقر عملي.
٦. البدء في البحث عن وظيفة باستوديو تصوير.
٧. الاتصال بأبي وتقديم تقرير بما تم.

من الجلي أنه بعد التحدث مع طوني بشأن المنح ومراجعة دليل الهاتف وعقد الاجتماع بشأن معرض الملابس والأدوات المستعملة، سيصبح لدى

جانيت في نهاية الأسبوع عدد من الخطوات الجديدة التي ينبغي أن تضاف إلى القائمة لوضع جدول جديد للأسبوع التالي.

جدول ماري، على سبيل المقارنة، أكثر امتلاءً بالمسؤوليات وبه خطوة أولى واحدة فقط على مدار الأربعة أشهر التالية، وهي مراجعة دفاتر مذكراتها الجامعية القديمة في العلوم. قد تبدو تقاويمك الأسبوعية مثل تلك الخاصة بماري لو كانت مهمتك هي تحقيق تقدم بطيء ومضطرب تجاه هدف فرعي مثل إجراء أبحاث بشأن مشروع أو موضوع معين - أو هدف مثل تأليف كتاب. (إذا كانت حياتك مزدحمة مثل ماري، فقد ترغب كذلك في وضع جدول لوقت الاسترخاء لتتذكر أنك تحتاج إليه وتستحقه.)

الأحد	السبت	الجمعة	الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين
← موعدا استيقاظ الطفلة ٦:٣٠						
← أخذ الطفلة إلى شقيقتي ٧:٣٠						
← اللعب ١٠:٠٠ أخذ الطفلة إلى شقيقتي						
← العمل ٩:٠٠						
الاستذكار ↓		مع الطفل	↓ ↓	العمل	↓ ↓	↓
٥:٣٠ اصطحاب الطفلة						٥:٣٠ اصطحاب الطفلة ٨:٠٠ وضع الطفلة بفراشها
الاسترخاء	الاسترخاء	موعد جلسة الأطفال	١٠ - ٨ الاستذكار	الاسترخاء	١٠ - ٨ الاستذكار	الاسترخاء

الخطوة التالية غاية في السهولة - وغاية في الأهمية. عليك نقل المعلومات من التقويم الأسبوعي المعلق على الجدار إلى تقويم في مفكرة للحقيبة أو الجيب. هذه هي الخطوة التي تجعل الأشياء تتم بحق.

دليل مواعيد للحقيبة أو الجيب

هذا التقويم الصغير هو أحد معدات التخطيط التي ترتحل معك حيث تذهب وتذكرك بما عليك أن تفعله في وقت الغداء اليوم أو في الساعة ٣:٠٠ في الغد. يستخدم الكثير منا تقاويم الجيب بالفعل لتذكيرنا بمواعيد أغذية العمل ومواعيد طبيب الأسنان وأعياد الميلاد والارتباطات الاجتماعية. إذا كنت لا تفعل ذلك، فمن الأفضل أن تبدأ الآن - ستكتشف أنه لا يمكن الاستغناء عن تقويم الجيب، تماماً كساعة اليد. إذا كنت تستخدم واحداً، فأنت تعرف أن كتابة شيء في ذلك التقويم يضمن فعلياً قيامك به، وهذا لأن لديك موعداً. ليس خياراً، ليس شيئاً قد تقوم أو لا تقوم به إذا تذكرت أو رغبت في ذلك أو كان الطقس موافقاً، وإنما شيء تعاقدت على تأديته في وقت معين. وفي هذه الحالة، يكون التعاقد مع نفسك - أهم شخص في حياتك، الشخص الوحيد الذي ربما لا تكون قد قدمت له قط الاحترام العادي الذي تقدمه لطبيبك أو من تواعده، ولكن عندما تكتب خطوة إلى الهدف بتقويم الجيب الخاص بك، فإنها تصبح حقيقية مثلها مثل موعد زيارة الطبيب. ومثل موعد زيارة الطبيب، ما لم تهب عاصفة ثلجية عنيفة، لا يشكل شعورك الشخصي فارقاً كبيراً - عندما يحين الوقت، ستقوم بها.

هذا هو الشيء الرائع الذي يسمى هيكلًا. إن له إيقاعاً خاصاً، وسيقبك على الدرب خلال كل ما تمر به من نجاحات وإخفاقات. ليس من الضروري أن تتعامل مع هذه الخطط بحزم أوامر الجيش. إنها عامل مساعد للحصول على ما تريده - وستفعل ذلك. حتى لو قمت في بعض الأحيان بتجاوز خطوة ينص عليها الجدول، ستقوم بخطوات أكثر بكثير مما لو لم يتم تحديد أيام معينة للقيام بها في التقويم الخاص بك. (عندما لا يكون

لديك هيكل، يكون بوسعك أن تئد الفكرة بأكملها في أول مرة يصيبك الإحباط أو الفزع.) وإذا قمت بهذه الخطوات، فستكون بصد تحقيق تقدم حقيقي تجاه هدفك.

تشكل كل مكالمة هاتفية تجريها، كل مقال تقرؤه، كل مكتب أو متحف تزوره حلقة في سلسلة متصلة. الكثير من هذه الخطوات غاية في الضالة بحيث لا تحتاج إلى «ثقة بالنفس» أو «تقدير للذات» للقيام بها. ومع ذلك فإنها ستقدم لك تقدير الذات الناشئ عن الإنجاز التراكمي - وهو النوع الوحيد الموجود بالفعل. في نهاية كل يوم، يمكنك أن تدون ما فعلت بدفتر يوميات الأفعال والمشاعر الذي بدأت في الفصل الخامس. في نهاية كل أسبوع، يمكنك أن تعيد النظر في تقويمك الأسبوعي وترى كم الأشياء الذي قمت به بالفعل. (سواء أكنت نجحت في تحقيقها جميعاً أم لا، فستقدم لك ما أنت بأشد الحاجة إليه: خبرة العمل الموجه في اتجاه هدف.) يمكنك بعدها أن تراجع مدى تقدمك مقارنة بتقويم هدفك وترى المسافة التي قطعتها بالفعل. إذا كنت تتقدم بسرعة أكبر مما توقعت، قم بتقديم المواعيد النهائية التي حددتها لنفسك. إذا كنت متأخراً عن الجدول الموضوع، حاول أن تسرع الخطى - ضع جدولاً للقيام بخطوتين في اليوم بدلاً من خطوة واحدة أو استخدم يوم إضافي من أيام العطلات - أو قم بتأخير المواعيد النهائية إذا بدت غير واقعية.

قد تقوم بتغييرات أخرى عديدة في خطة مسارك. قد يجيئك عرض عمل غير متوقع على الإطلاق، قد تقع في الحب وتذهب في رحلة بحرية لمدة شهرين بجزر البهاما أو قد تقرر أن تغير هدفك، ومن ثم ستزيل كل تخطيطاتك وتبدأ من جديد. قد ترغب في رسم خطة جديدة بعد أن تقطع شوطاً في طريق تنفيذ خطتك، عندما تصبح تفاصيل المراحل اللاحقة أكثر وضوحاً. ما أقدمه لك هنا ليس أمراً مطلقاً، بل مجموعة مرنة من المهارات لإقامة خطط كبيرة من أفعال صغيرة ومطرده، دون أن تغيب التفاصيل أو يغيب الكل عن ناظريك. جلوريا، البالغة من العمر ستاً وثلاثين، التي كانت قد وضعت خطة معقدة وطموحة لتأسيس مركز لتصميم وتعليم صناعة

المنسوجات، تقول: «تبدو خطتي كبيرة وهذا يصيبني بالتوتر، ولكنني أعرف أن هناك شيئاً واحداً سيجعلني أشعر بالأمان، وهو جدار التخطيط الخاص بي. حتى لو كانت هناك مجهولات تنتظرني في المستقبل وتتسبب في إفزاعي، سأشعر بأني بخير، بما أنني الآن أفهم كيف ينبغي عليّ العمل باستخدام هذه الأنواع المختلفة من التخطيطات. إنني شخصية بصرية في عملي ويساعدني ذلك بحق أن أكون قادرة على رؤية الأمر بجميع تفاصيله باللونين الأبيض والأسود.»

بمناسبة الحديث عن التفاصيل والكل، يوجد عنصران آخران من المفيد للغاية أن يكونا على جدار التخطيط الخاص بك. إنهما يشكلان الإطار اللازم للصورة الذهنية عن الوقت، بداية من خطواتك التالية حتى الأفق البعيد، ويذكرك بأنه لكي تنتفع إلى أقصى حد من إقامتك الواحدة بهذه الأرض، ينبغي عليك أن تفكر على نطاق واسع وكذلك على نطاق ضيق.

السنوات الخمس القادمة

في نهاية بحثك عن هدف، عندما قمنا بتدريب «خمس حيوات»، شجعتك على أن تفكر في خطة حياة أوسع نطاقاً تشمل كل أحلامك وأهدافك. هذا هو الموضوع الذي تضع به خطة الحياة تلك ضمن إطار زمني حقيقي. بطبيعة الحال، ليس ثمة طريقة لأن تعرف ما ستكون بصدده فعله - أو الرغبة فيه - بحق خلال خمس سنوات، ولكن من بين كل القوى التي سيكون لها تأثيرها على حياتك على مدار تلك السنوات - الفرص والحب والخسارة والحظ، والصحة والعوامل الاقتصادية والتاريخ - ينبغي أن تكون لرغبتك وإرادتك وتطورك الشخصي الكلمة العليا، وهذا بالإمكان. هذا هو المحور الذي يدور حوله هذا الكتاب بالكامل.

إليك، على سبيل المثال، رؤية صديقتي الكاتبة جوليا:

١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	١٩٨١	١٩٨٠
- تعلم العزف على الكمان	- منزل في الريف - إنجاب طفل	- الحياة بالملكسيك - تعلم اللغة الأسبانية	- كتابة	- كتابة

يخدم وجود هذا الرسم التخطيطي للسنوات الخمس القادمة على جدار التخطيط الخاص بك غرضين. إنه يعطيك دفعة إضافية للالتزام بالموعد النهائي الذي حددته لنفسك لأنه يذكر بك بكل المغامرات التي لا زالت قابضة في انتظارك، وإذ تقوم بتسجيل التقدم الملموس الذي تحققه تجاه هدفك الحالي، ستلوح هذه الأحلام أكثر واقعية وقابلة للتحقيق. وستصل إلى ما هو أبعد مما بين يديك إذ تدرك من واقع خبرتك أنك تستطيع بحق أن تكتب مستقبلك بيديك.

الخطوة التالية:

اليوم	غدا

مثل تقويمك الأسبوعي، من الأفضل رسم هذا التخطيط على مفكرة أوراق معلقة على جدار التخطيط. يمكنك أن تمزق الورقة العلوية كل يوم وتملاً ورقة جديدة، مدخلاً بها المعلومات الواردة بتقويمك الأسبوعي.

قد يبدو نوعاً من الإطناب غير اللازم أن تكرر كتابة ما ستفعله الليلة أو غداً عندما تكون أفعالك موضحة بالفعل خطوة خطوة على جدارك وفي تقويم الجيب الخاص بك، ولكن قد يكون هذا نافعاً بصورة تفوق الخيال،

وسأقول لك لماذا. بادئ ذي بدء، يجعلك هذا تصفي ذهنك من كل شيء فيما عدا ما عليك فعله في اليوم التالي. يمكنك أن تركز على هذا الفعل الواحد وتتأكد من كونك مستعداً له. إذا كانت لديك مكالمات هاتفية من المفترض أن تقوم بها خلال ساعة الغداء من مكتبك، فستحرص على كتابة الرقم بتقويم الجيب الخاص بك. قد تريد أن تراجع ما ستقوله أو حتى تكتب ملاحظات إرشادية لنفسك. إذا كانت لديك مقابلة عمل وشيكة، فقد يكون من الفطنة أن تتدرب عليها، وأن تنتقي ما ستلبس حتى لا يصيبك الهياج العصبي في الصباح. سيكون لدي المزيد لأقوله بشأن الإعداد في الفصل القادم. إنه أحد أفضل الترياقات في هذا العالم للعرشة التي تسري في الأبدان.

ثانياً، تخطيط الليلة/غداً هو تذكرة قوية بأن الأفعال تكون في الحاضر دوماً. تحدث الأفعال في الحاضر، وإلا فلن تحدث على الإطلاق. إن أهم فعل في خطتك بأكملها ليس ذلك الاجتماع الهام الأسبوع القادم، ولا حتى هدفك – إنه ما ستقوم به غداً. هدفك واقعي بقدر واقعية هذه الخطوة! تولاهما كأفضل ما تستطيع، وسيعتني هدفك بنفسه. لا تتولاهما وستجد أن أعظم موهبة أو أفضل خيال في العالم لن يزرحك قيد أنملة عن نقطة الوقوف.

هذا مطمئن بطريقة أو بأخرى. يمكنك أن تنسى كل شيء عن أوامير المجد المبالغ فيها ومخاوف الهزيمة التي تحلق حول الطموحات الكبيرة كالملائكة والشياطين، وتركز كل طاقتك الإبداعية على نص مكالمات هاتفية واحدة أو صفحة واحدة من النثر. غير أن هذه المكالمات الأولى أو هذه الورقة الأولى الفارغة الموضوع بالطابعة ستفزحك أكثر من أي شيء مر عليك في أكثر أحلامك جموحاً.

ذلك لأنها حقيقية.

ماذا ستفعل بشأن هدفك غداً؟

هذا هو الموضوع الذي يبدأ عنده بحق الخوف – والمتعة.

رابعاً

الصياغة - الجزء الثاني الحركة وبذل الجهد

- ٩ -

النجاح رغم المخاوف أو الإسعافات الأولية للخوف

كل ما قمت به حتى الآن - ربما باستثناء إقامة حفل تضافر الجهود - كان على الورق. إذا لم تكن قد شعرت بكثير من العصبية، فذلك لأنك لم تضطر بعد للقيام بأي شيء ينطوي على مخاطرة.

قداك الهيكل الذي أقمته على جدار التخطيط الخاص بك مباشرة إلى أعتاب العمل وانتصر على الكثير من الأعذار القديمة لعدم السعي - مثل عدم معرفة من أين تبدأ أو اليأس من أن تصل إلى هدفك (خطة مسارك تعرض لك بدقة كيف تصل إلى هناك) أو تأجيل الهدف حتى توليه عنايتك في يوم من الأيام في المستقبل. وجود هيكل يرجح احتمالات بدءك في العمل، ولكنه لا يستطيع أن يجعلك تعمل في اللحظة التي تواجه فيها ما أسماه كارلوس كاستانيدا على لسان دون جوان «عدوك الأول» - وهو الخوف.

ينزل بك الخوف عندما تشعر كأنما كنت شديد الانشغال ببناء وتسلق سلم حتى نسيت أن هناك لوح قفز من مسافة أربعة وثلاثين قدماً في أعلى السلم. وعلى حين غرة تجد نفسك ترتعد وأسنانك تصطك ببعضها في نهاية ذلك اللوح، وأصابع قدميك تلتف حول حافته، في حين يدوي صوت من مكبر الصوت قائلاً: «أنت! هل أنت مستعد؟» وإذ تتسلط عليك الأضواء ويبدأ دق الطبول، تشعر كأنما تريد أن تصيح: «مهلاً لحظة! لقد كنت أظن أننا نستمتع بوقتنا فقط! لم أكن أعرف أنه سيكون لزاماً علي أن أقفز بالفعل.»

قد لا يحدث هذا في أول يوم تبدأ فيه العمل لتحقيق هدفك، لأن الكثير من الخطوات الأولى تكون صغيرة وسهلة أشبه بمجرد النزول على درجات السلم إلى الطرف الضحل من حوض السباحة. ليس ثم أي خطر محدد يتهددك في مجرد الذهاب إلى المكتبة أو كشك بيع الصحف والمجلات، ولكنك تواصل وتخطو تلك الخطوات الصغيرة. وفي يوم من الأيام عما قريب ستجد نفسك هناك في نهاية أول لوح عليك أن تقفز منه بمسافة أربعة وثلاثين قدماً. قد يكون هذا اللوح عبارة عن مقابلة عمل أو تجربة أداء درامية أو أول يوم في الدراسة أو اليوم الذي تنتهي فيه من أبحاثك اللطيفة الآمنة ويصبح عليك أن تشرع في الكتابة. أياً كان، سيكون به عنصر من المجهول (فأنت لم تفعل ذلك من قبل)، استثمار قوي (أحلامك ومعها صورتك عن نفسك على المحك)، ومعه مخاطرة (قد يصيبك أذى، قد تخطئ أو تجعل من نفسك أضحوكة أو تكتشف أنك لست على القدر الكافي من الكفاءة).

المضحك في الأمر أنك قد تعرف أو قد لا تعرف عندما تواجه عدوك الأول. الأعراض الجسمانية للخوف لا تخطئها العين: يدان باردتان برودة الثلج، ركبتيان مرتعشتان، احمرار في الوجه، التلعثم في الحديث، قلب يكاد يقفز خارجاً من بين ضلوعك، ومعدة يضيئها الغثيان. إن الجسم يعبر بصراحة واضحة، وإن كانت في بعض الأحيان محرجة. ولكن العقل أكثر خبثاً وتحايلاً، فالعقل يعتقد أن كرامته تعلو فوق مستوى أي خوف، ومن ثم سيحاول أن ينقذ ماء وجهه عن طريق إقناعك بأنك لست فزعاً على الإطلاق – كل ما في الأمر أنك تذكرت فجأة أن هناك أعمالاً ملحة تنتظرك في أماكن أخرى. وبما أنه من المهم أن تعرف عندما تكون بصدد التعامل مع الخوف، فسأعرض عليك بعضاً من الأقتعة الشائعة التي يتخفى وراءها، حتى يتسنى لك أن تنزع عنه ذلك القناع في لمح البصر.

اعرف عدوك

إذا كانت قد راودتك أي من الأفكار أو المشاعر أو الخبرات الآتية في غمار محاولتك للقيام بما تريد أو الوصول إليه، فلقد التقيت بالخوف. ضع

- علامة عند ما يبدو لك مألوفاً منها، لأنك ستلتقي بها مجدداً عما قريب.
- رغبة جامحة في النوم: تشعر فجأة بتعب شديد.
 - رغبة جامحة في الأكل: تشعر فجأة بأنك تتضور جوعاً.
 - انجذاب يفوق العادة للكتب: عليك أن تقرأ الآن آخر رواية أو أحدث الكتب الأكثر مبيعاً.
 - تفكير مطمئن: «لدي الكثير من الوقت. يمكن الانتظار حتى الغد.»
 - عقل خاو على عروشه بشكل فجائي: كانت الأفكار والخطط تتصارع داخلك، والآن تشعر بأنك «مخبول القرية».
 - فورة مفاجئة من الخطط والأفكار عن ثمانية عشر حلماً آخر تود أن تحققها أولاً قبل الحلم الحالي. («هيا، أنا لم أذهب قط إلى أوروبا. . . يمكنني دوماً أن أبدأ مشروعاً عند عودتي.»)
 - فقدان مفاجئ للاهتمام بهدفك: كان الهدف يثير خيالك نظرياً، ولكنه في الواقع ممل ومضجر ولا يناسبك على الإطلاق. (ملحوظة: سيحاول الخوف المستتر أن يخدعك لتقوم بتغيير هدفك في كل مرة يقابلك تحدٍ. هذا هو السبب في أن الكثير منا قد بدأ في ممارسة العديد من النشاطات ثم ألقع عنها - وليس لأننا من «الهواة» الذين لا يستطيعون حزم أمرهم.)
 - قناعة مفاجئة بأنك لا تتمتع بالمؤهلات اللازمة لهذا الهدف. («ماذا دفعني إلى التفكير بأني جريء بما يكفي للعمل بالمبيعات؟ إنني في الحقيقة شخص منطوي وخجول للغاية.»)
- عندما ينزل بك الخوف - سواء أكان وجهاً لوجه أم متخفياً وراء قناع من الأقتنعة السابقة - ما الذي سيحول بينك وبين أن تقول: «لقد غيرت رأيي. إنني لست مستعداً بعد»؟ ما الذي سيمنعك من تمزيق كل مخططاتك وحشو سلة المهملات بها، والإلقاء بهذا الكتاب جانبا، واتخاذ القرار بأن الأهداف ما هي إلا رحلة سيئة يغريك بها الغرور وأنت تفضل أن تنضم إلى

جماعة روحانية أو أن تحملين طفلاً بدلاً من ذلك؟

سأقول لك ما الذي سيمنعك من أن تجعل الخوف يسد عليك الطريق. كل ما في هذا الجزء من الكتاب. أنا أؤمن بأن تضييع أحلامك سدى وعدم اكتشاف ما أنت قادر على فعله هو ثمن غاية في الفداحة يمكن أن تدفعه مقابل السلام النفسي. إن لك الحق في أن تحصل على ما تريده وتكون كل ما تستطيع أن تكونه - وفي بعض الأحيان يكون معنى ذلك أن لك الحق في العمل حتى حينما تصرخ كل خلية في جسدك: «توقف!!» السر وراء ذلك يكمن في قيامك بتحويل «عدوك الأول» إلى رفيق وناصح وصديق يشد من أزرك ويستحثك.

الخوف هو الرفيق الطبيعي للعمل الإبداعي. توجد طريقة واحدة لتعيش دون خوف - وهي أن تعيش دون أمل أو تغيير أو تطور. هل تريد أن تعرف ما هي بحق «الثقة بالنفس»؟ فكر فقط في شعورك عندما تكون بصدد عمل شيء قمت به من قبل مرات عديدة إلى درجة أنك تستطيع أن تقوم به وأنت نائم - مثل ربط رباط حذائك. تلك هي الثقة بالنفس، وتلك هي حقيقتها: المعرفة بكيفية سير الأمور إلى درجة تقارب الضجر. هل تذكر أول مرة قمت فيها بربط رباط حذائك؟ إنك لم تكن واثقاً من نفسك آنذاك. كنت متوتراً ومتحمساً وغير واثق، ولكنك أتقنت ربط رباط الحذاء، وسرعان ما انتقلت إلى أشياء أكبر كنت لا تملك بها الثقة بالنفس أيضاً - مثل الرياضيات... أو رقصة الدبكة... أو قيادة السيارة. هذه هي اللعبة التي نلعبها. هذا هو قانون التطور البشري. أتريد ألا تفعل شيئاً سوى ربط رباط حذائك لبقية حياتك حتى لا تشعر بالتوتر مجدداً أبداً؟

ليس ثم مفر من ذلك. عندما تبدأ في التحرك، تبدأ في بذل الجهد. في كل مرة تجرب فيها أي شيء جديد، أي شيء يستنفر قدراتك بحق ويطلق لها العنان - باختصار، أي شيء يستحق أن تفعله - سينتابك شعور بعدم اليقين والشك في نفسك يشيع داخلك مصحوباً بمشاعر التحدي والبهجة. هذا هو الخوف الصحي المسمى رهبة المسرح، وسأطلعك على ما يعرفه

كل من تحقق لهم النجاح: كيفية التعايش معه وحبّه. إنه صديق مخلص يجعلك تعرف أنك على الطريق الصحيح، وأن ما أنت بصدد فعله ضخم بما يكفي ليستحق العمل. توجد طرق سهلة ستجعلك تتحرك مباشرة متجاوزاً إياه، وما أن تفعل ذلك حتى يتحول إلى متعة خالصة.

على الرغم من ذلك، تختلط رهبة المسرح لدى الكثيرين منا بنوع آخر من الخوف أكثر عمقاً وأكثر إعاقة، أطلق عليه اسم خوف البقاء.

خوف البقاء يشيع على الأغلب بين «الأجيال الأولى من الناجحين» - الأشخاص الذين لم تعرف عائلاتهم كيف تعدهم لخوض غمار الحياة. الأشخاص الذين لا يصيبهم هذا النوع من الخوف هم القلة النادرة الذين نعموا بالكثير من المساندة والحب، والذين عُرضت عليهم كيفية فعل الأشياء فتسنى لهم البدء في اكتساب الخبرات مبكراً. بالنسبة إلى هؤلاء المحظوظين، المجهول ما هو إلا هذا... المجهول. قد تكون هناك سيدة أو نمر خلف ذلك الباب، ولكنهم مستعدين لكلا الاحتمالين. لقد تعاملوا مع الاحتمالين من قبل. إنهم يعرفون أن بوسعهم طلب التعزيزات في حالات الطوارئ. ستتسارع دقات قلوبهم وهم يفتحون ذلك الباب، ولكن لك أن تراهن على أنهم سيقومون بفتحه. فهم حظوا بالأمان الذي يحتاج إليه البشر للقيام بالمخاطرات وخوض المغامرات.

على الجانب الآخر، بالنسبة إلى أولئك الذين لم يحظوا بالمساندة العاطفية والعملية منا، يمثل المجهول ذلك الجزء من الخريطة الذي يوجد به التنين. نحن نتوقع الأسوأ عندما لا نعرف ما هو آت. إذا كنت تشعر بأن الوقوع في خطأ أو الفشل سيجعل الخراب يحل بك إلى درجة أنك لا تجرؤ حتى على المحاولة، فهذا هو خوف البقاء، وينطبق هذا كذلك على الشلل الذي يصيبك عندما تطلب من نفسك مستوى من الأداء يفوق مهاراتك وقدراتك - مثل محاولة كتابة الرواية الأفضل في أول مرة تجلس فيها للكتابة. إذا كنت تظن أن شخصاً من أحبائك سيتأذى أو يكرهك أو ينفصل عنك إذا بدأت في الحصول على ما تريده، فهذا هو خوف البقاء كذلك.

خوف البقاء بكل أنواعه مبالغ فيه. يستمد خوف البقاء شدته من نظرنا إلى العالم بعين طفل، تلك النظرة التي لم يلقَ الكثيرون منا المساعدة قط لتجاوزها. لن يتسبب خطأ واحد في تحطيمك بالطبع. كل روائي عظيم أو مسؤول مبيعات أو طبيب أو صاحب أي مهنة أخرى بدأ طريقه مبتدئاً غير ذي خبرة. لن يطلق زوج عاقل وطبيعي زوجته لأنها بدأت ترسم بدلاً من أن تقوم بكبي ملابسه. عقلك يعرف ذلك، أما مشاعرك فلا تعرفه. أفضل ترياق لهذه المشاعر هو خبرة البالغين في المضي قدماً والقيام بما تريده لاكتشاف أنه لا يحدث أي شيء غاية في الفظاعة بعد ذلك - ولكن تلك الخبرة بالتحديد هي ما يحول الخوف بيننا وبين اكتسابها. ومن ثم ننحصر في دائرة مفرغة وخبيثة أشبه بالقول المأثور المتداول عن الوظائف: «لا يمكن أن تكتسب الثقة بالنفس دون خبرة، ولا يمكن أن تكتسب الخبرة دون ثقة بالنفس.»

كيف تميز بين رهبة المسرح وخوف البقاء؟ بقليل من التشجيع والأوقات العصبية، يمكنك أن تتغلب على رهبة المسرح وتجاوزها مباشرة. ولكن خوف البقاء أقوى بكثير. لا يمكنك أن تخدع نفسك وتتشجع لتمضي في طريقك متجاوزاً إياه - وذلك لسبب غاية في الواجهة. على الرغم من كونه مبالغاً فيه، فإن هذا الخوف يحمل رسالة حقيقية لك. إنه يحاول أن يقول لك إن هناك شيئاً تحتاج إليه ويجب تهيئته قبل أن تصبح قادراً على تحمل كلفة القيام بالمخاطرات وخوض المغامرات. قد يكون هذا الشيء هو الاستعداد العملي أو المساندة العاطفية أو قد يكون الإذن بخفض معايير المثالية أو حق ارتكاب الأخطاء. ستختلف الرسالة باختلاف الأشخاص، ولكن أياً كان ما تحتاج إليه، إذا لم تحصل عليه وحاولت أن تمضي قدماً دونه، فسيصيبك الأذى بالفعل، وجسدك يعرف ذلك.

ومن ثم فالطريقة الوحيدة لكسر دائرة خوف البقاء الخبيثة هي احترام الخوف والانتباه إليه. إذا قمت بفك شفرة رسالة البقاء وأوليت عنايتك لاحتياجك، كل ما سيبقى من خوفك هو رهبة المسرح - وهذا هو الجزء السهل.

رسالة البقاء الأولى: الاستعداد

لنفترض أنك بصدد فعل شيء لم تفعله قط من قبل - شيء يتطلب تقديم نفسك أو خدماتك، مثل الذهاب لمقابلة عمل أو طلب زيادة في الراتب أو أخذ عينات من بطاقات المعايدة التي تقوم بصنعها يدوياً إلى متاجر الهدايا. إنك مرعوب. وهذا الرعب يزيد من شعورك بعدم الكفاءة، ويجعلك أكثر تيقناً بأنك ستفقد القدرة على التحدث وستتعثّر قدماك. ولذا فما تفعله في المعتاد هو محاولة محاربة الخوف، إما مسلحاً نفسك بقوة الإرادة أو مهدئاً أعصابك بالتنفس العميق. هذا لا يجدي نفعاً، والسبب في ذلك هو أنه يغفل عن أهم نقطة، ألا وهي: إنك لم تفعل هذا الشيء قط من قبل، وأنت لا تعرف كيف تفعله.

في هذا الموقف، لا يكون الشك في نفسك ضعفاً - إنه إشارة تحذير ثمينة. إنه يخبرك أنك توشك على الإلقاء بنفسك من فوق اللوح البالغ ارتفاعه ثلاثين قدماً دون أن تكون قد أخذت درساً واحداً في الغطس طوال حياتك، وهذا غباء!

أسوأ ما في التفكير الإيجابي هو كونه يحاول أن يتجاوز هذه الإشارة الطبيعية بجذبك إلى المضمار المليء بالثقة العمياء التي لا تقوم على أساس. وهذا يمكن أن يجعلك تتأذى بشدة إلى درجة أنك لن تحاول مجدداً قط. الموقف الإيجابي هو بديل فاسد للعلم بما تفعل. إذا قلت لك: «أنت رائع، يمكنك أن تحقق فوزاً!» وأرسلتك إلى حلبة الملاكمة لتواجه محمد علي كلاي، فيجب اتهامه بالقتل. أقل ما يمكن أن أفعله لمعالجة شكك في نفسك في هذه الحالة هو إعطاؤك بعض الدروس في الملاكمة.

رسالة البقاء في هذه الحالة هي عبارة عن طلب عاجل للاستعداد والتخيل والتوجيه والتدريب. ليس من المفترض بك أن تولد عالماً بكل شيء - إلا أن بعض الرجال ومعظم النساء يظنون ذلك. إذا لم تكن تعرف شيئاً، فقل: «من الأفضل أن أتحرى عن ذلك.» لا تقل: «هناك خطأ ما بي، وإذا سألت فسينكشف أمري للجميع.»

المعلومات والتوجيه

هذا هو الموضوع الذي يمكنك بحق استخدام شبكة معارفك فيه. إذا كانت لديك مكالمات هاتفية أو مقابلة أو محاولة ترويجية عسيرة على نفسك، فجد شخصاً قام بمثل هذا الأمر واسأله: «ماذا ينبغي أن أقول؟ كيف أتصرف؟ ماذا ينبغي أن ألبس؟» حاول أن تحصل على تقدير قريب للكلمات الفعلية التي ستقولها. قم بتدوينها. إن شئت، يمكنك أن تستخدم تلك الكلمات كسيناريو مختصر للتدريب أو اكتبها على بطاقات إرشادية للرجوع إليها أثناء إجراء المكالمات الهاتفية.

يوجد شيء آخر تحتاج إلى معرفته وهو الأسئلة التي قد توجه إليك لتستطيع أن تستعد بالإجابات. إذا أعجب مالك أحد متاجر الهدايا ببطاقات المعايدة التي تصنعها ثم سألك: «الدفء مقدماً أم بإيصال أمانة؟ وما نسبة الخصم للبيع بالجملة؟» فإنك لا تود أن تقف هناك فاغراً فاك. لن يبدو هذا مظهر شخص محترف، كما أنه يبعث فيك شعوراً مريعاً. مرة أخرى، الشخص الذي مر بمثل هذه التجربة هو الشخص الذي تذهب إليه. إذا كان قد تم تحديد مقابلة عمل لك في شركة معينة، فمن العوامل المساعدة أن تعرف أكبر قدر ممكن من المعلومات عن هذه الشركة مقدماً: ما هي أولوياتها وأهدافها، وما نوع القدرات وطبيعة الشخصية التي يبحثون عنها، بل حتى ما هي نوعية الأسئلة التي يقومون بتوجيهها في مقابلات العمل! اطلع على معلومات عن الشركة. تحدث إلى أحد العاملين بها. سيصبح لديك حس أفضل بما يمكنك تقديمه في سياق تلك الشركة، وستترك في نفس الشخص الذي يجري معك المقابلة تأثيراً قوياً لما تتمتع به من روح المبادرة والاهتمام.

التدريب

قد يبدو التدريب الفعلي على مكالمات هاتفية أو مقابلة ضرباً من الحماسة بالنسبة إليك، ولكن يعد هذا أحد أكثر الطرق المفيدة لبعث الثقة في نفسك إذا كنت تشعر بالتوتر. تحت تأثير ضغط رهبة المسرح، لن تفيدك المعرفة

التي تحشو بها رأسك على عجلة، بينما ستفيدك المعرفة التي تقوم ببرمجتها في سلوكك عن طريق التدريب حتى تصبح شبه تلقائية. يعرف الممثلون ذلك. هم لا يكتفون بمجرد حفظ أدوارهم ليخرجوا بعدها على خشبة المسرح في ليلة الافتتاح. إنهم يتدربون.

من العوامل التي تمثل عوناً كبيراً أن تتدرب مع صديق يلعب دور الشخص الآخر فيدلك على إشارات ويساعدك في تشكيل أدائك وتحسينه. من التدريبات الجيدة أن تقف أمام شخص وتحدث، سواء أكان هذا الشخص رفيقك أم طفلك أم صديقك. (سيوضح لك الفصل التالي كيف تطلب هذا النوع من المساعدة)، ولكن هناك كذلك نوعان غاية في النفع من التدريبات يمكنك أن تقوم بهما بنفسك، في خيالك.

أنا إنسان فوق العادة/أنا أحمق فوق العادة

أتعرف كيف ترقد أحياناً مستيقظاً في فراشك الآمن متخيلاً المحادثة أو المناقشة المثالية التي تكون لك فيها اليد العليا لما تتمتع به من فصاحة وتظهر من رجاحة رأي، وكيف تتفوه فيها بكل ما ينبغي أن يُقال؟ وكيف، على الجانب الآخر، عندما تتناكب نوبات رهبة المسرح، تتخيل كارثة محققة؟ لكلا النوعين من الخيالات غرض. إنهما جهود غريزية للاستعداد. وإليك طريقة تسخيرهما لمساعدتك.

أياً كان ما أنت مقبل عليه، فاجلس على مقعد مريح وأغلق عينيك واسترخ، ثم تخيل ما ستفعله لو أنك كنت مثالياً. تخيل أداء يخلو من الأخطاء للشخص الذي تتمنى أن تكونه، الشخص الذي لم تره إلا في الأفلام وأحلام اليقظة... والذي لا وجود له.

والآن بدل المشهد. أغلق عينيك، تشنج وتخيل أسوأ مصيبة يمكن أن تحل بك. أنت تدلف إلى المكتب مبتسماً وتمد يدك بالسلام، وإذا بك تتعثر بالبساط وتقع على وجهك. تتلعثم في الحديث.. يشرع محرر المجلة في الضحك إذ يتصفح قصتك القصيرة عن وفاة كلبك.. تنسى اسمك.. أياً كان.

فقط اجعل الأمر سقطة حقيقية - أسوأ ما يمكن أن يحدث.

والآن افتح عينيك.

سيجلب لك هذا التدريب راحة كبيرة لمعرفة أنك لست أياً من الشخصين. لا وجود لهذا الأنا فوق العادة، هذا حقيقي، ولكن هذا الأحمق فوق العادة لا وجود له كذلك. بما أنك لا يمكن بأي حال من الأحوال أن تكون مثالياً (وليس هذا بوسع أي شخص آخر أيضاً)، فلماذا تعذب نفسك محاولاً أن تكون أحداً أو تعاقب نفسك لإخفاقك في أن تكون أحداً؟ على الجانب الآخر، بغض النظر عن مدى سوء تصرفك، لن تصل أبداً إلى الحد الذي تتخيله في أسوأ خيالاتك. وبالتالي يمكنك أن تكف عن القلق بهذا الشأن. لقد قمت الآن باستكشاف أكثر الاحتمالات تطرفاً، ثق أن الواقع سيكون في موضع ما بينهما. ومع ذلك، يمكنك أن تحصل على بعض التلميحات المفيدة من خيال أنا فوق العادة. ربما يكون هذا النموذج قد وجد بعض الأفكار أو الحركات أو العبارات الأنيقة الخلاقة. خيالك صاغها، وبالتالي فلن يكون تحايلاً إذا استخدمتها!

لعب دور المعارض

قد يساعدك في الاستعداد لمقابلة أو لقاء أن تجلس في مقعد وتتخيل أنك الشخص الذي ستلتقي به، يراقبك أنت إذ تدلف إلى الغرفة. لقد تدربت على هذا في الفصل الثالث - «رؤية نفسك كما يراك الآخرون». في تلك المرة، كتبت كل الحسنات التي قد يراها فيك الشخص الذي تلعب دوره. ولكنك هذه المرة ستلعب دور صاحب عمل أو ممول أو تاجر أو عميل مرتقب - شخص له رغبات واحتياجات وتوقعات سيكون لزاماً عليك أن تلبيها إذا كنت تريد النجاح لهذا اللقاء. من الأسئلة التي قد يفيدك التفكير فيها ما يأتي: «عما يبحث هذا الشخص في الموظف أو فرصة الاستثمار أو السلعة المعروضة للبيع؟ هل سيخلف تأثيراً أقوى في نفسه مظهر محافظ أم غير رسمي أم مبتكر بشكل لافت للنظر؟ ما هي نوعية الأسئلة المرجح أن يسألها رجلاً كان أم امرأة؟ كيف أنظر إلى هذا الشخص؟ هل هناك عدم

توافق بين توقعاته والطريقة التي أقدم بها نفسي؟ وإذا كان الأمر كذلك فأين يكمن عدم التوافق وكيف أستطيع أن أعالجه؟

إنني أختلف في الرأي مع من يظنون أنه من الممكن أن يصبح الإنسان «مستعداً أكثر من اللازم». لا أعتقد أن هذا معقول. طالما لم يغب عن ذهنك أن الموقف الحقيقي سيكون مختلفاً عن جلسات التدريب، وأنه يبقى غير متوقع بشكل كبير، لن يقدم لك الاستعداد شيئاً سوى كل خير. سيكون هناك ما يكفي من المجهولات في اللقاء الفعلي، فلا داعي لإضافة مجهولات أخرى لا ضرورة لها! الاستعداد لا يشفي رهبة المسرح، ولكنه يجعلك تشعر بقدر أكبر بكثير من الأمان مما لو كنت تمضي إلى موقف غريب دون سابق تجربة. حين تكتسب الخبرة، لن تعود بحاجة إلى القدر نفسه من الاستعداد، لأن خبرتك ستكون هي استعدادك.

رسالة البقاء الثانية: خفض معاييرك - في بادئ الأمر

هذه هي الرسالة الرحيمة التي يحاول الخوف أن ينقلها إليك في كل مرة تتجمد فيها أصابعك حول ريشة الرسم وهي في منتصف الطريق إلى اللوحة . . . أو وأصابعك على بعد بوصة واحدة من لوحة المفاتيح . . . أو وأنت تفتح فمك لتقوم بالدعاية لإحدى شركات التأمين لأول مرة. مهما كانت درجة استعدادك ليومك الأول بوظيفة جديدة أو أول صفحة حقيقية من رواية داومت على كتابة ملاحظاتك عنها طوال أشهر طويلة، سيكون الأمر مختلفاً عندما تبدأ. سيكون حقيقياً. إنك لم تفعل ذلك من قبل، ولو أنك انتظرت من نفسك أن تقوم به أول مرة بالدقة نفسها التي يتمتع بها شخص يقوم بذلك الأمر للمرة الألف، ستقع في مأزق. لن تتمكن من البدء على الإطلاق.

هناك أسباب عدة تفسر هذا النوع من المثالية السابقة على أوانها. ربما قد تم فرض معايير مرتفعة إلى حد مفرط عليك طفلاً. أو، مثلي أنا، ربما قيل لك إنك عبقرى رائع يستطيع عمل أي شيء في هذا العالم، ولكن لم يُقل له قط كيف. أو ربما تكون قد نشأت في أسرة من النوع الذي أطلق

عليه اسم «أسرة من المشاهدين»: أشخاص ينظرون إلى الإنجازات العظيمة باعتبارها نتاج عمل سلاله فائقة لا تبذل فيه أي جهد، ولا يستطيعون رؤية عملية التطور البشري الطويلة بطيئة الخطى التي تقود إلى هذه الإنجازات. يمكن أن يخلق أي من هذه التجارب المبكرة فجوة مهينة بين خيالاتك عما يمكن أن تفعله وحقيقة ما تستطيع أن تفعله.

رؤيتك لما يمكن أن تفعل ليست بالضرورة خطأ. المشكلة هي أن رؤيتك وطموحك قد تجاوزا نطاق خبرتك ومهاراتك. لتمنحهما الفرصة لتعويض هذا الفارق، ينبغي أن تسمح لنفسك بالقيام بما لم تسنح لك الفرصة قط للقيام به طفلاً: وهو البدء من نقطة البداية. أنا أعرف أنه شعور غريب أن تكون مبتدئاً بالغاً في مجتمعنا الذي ينضج أفراده قبل الأوان، ولكن هناك مكافآت رائعة. إن العالم يحنّ على المبتدئين مثلما يحنّ على الأطفال في سن ما قبل المدرسة. هم يحصلون على الكثير من المساعدة والمديح ويسمح لهم باللعب.

الخطوات الاحترافية الأولى: «اعترف بالخطأ، ولا تفسد الأمور»

برناديت، البالغة من العمر ستاً وأربعين سنة، اجتازت الدورة الدراسية المؤهلة للعمل بسوق العقارات وحصلت على شهادتها بنجاح مبهر، ولكن هذا كان يومها الأول كوكيلة عقارية وكان هذا أول عميل لها. كان الرجل يسأل سؤالاً روتينياً عن أسعار الفائدة على الرهون العقارية، وكانت برناديت تعرف أنه يفترض بها أن تجد الإجابة حاضرة في ذهنها، ولكن فجأة أصبح عقلها خاوياً. وبدأت الثواني تمر وهي تنتظر من الرجل أن يدرك أنها ليست اختصاصية ذات كفاءة على الإطلاق، وإنما هي مجرد محتالة تدعي كونها اختصاصية، ومن ثم تضيع منها الصفقة. ولكن في نهاية الأمر كان لزاماً عليها أن تقول شيئاً، ولذا اعترفت بقولها: «هذا أول يوم لي في هذه الوظيفة. أنا آسفة. ينبغي عليّ أن أبحث عن هذه المعلومات.» أجاب العميل قائلاً: «أوه، أنت لا زلتِ تخطين خطواتك الأولى بهذا المجال؟ رائع، ينبغي عليّ أن أصطحب زوجتي لتراك. الآن وقد شب أطفالنا عن

الطوق، تتساءل زوجتي عما إذا كان الأوان قد فات لتحظى ببعض التدريب المهني.»

أنت تعرف من واقع خبرتك الشخصية أنه لو كان هناك مرشد سياحي أو سائق سيارة أجرة أو أمين مكتبة لا يزال يتلمس طريقه، ويستغرق وقتاً طويلاً في القيام بالأشياء، ويرتكب أخطاء، فإن الضيق سيصيبك - ما لم يقل أو تقل لك: «هذا أول يوم لي. لا زال الأمر جديداً علي.» وحينها تصبح على الفور متعاطفاً وفضولياً! إذا انعكست الأوضاع وكنت أنت على الصفيح الساخن، فأسوأ ما يمكن أن تفعله هو أن تحاول أن تظهر بمظهر الخبير دمث الأخلاق. إن الضغط الذي يفرضه عليك الاستمرار في التظاهر يجعلك أكثر خرقاً وأكثر عرضة للأخطاء أضعافاً مضاعفة. أما الاعتراف بأنك مبتدئ، على الجانب الآخر، فيخلق على الفور مناخاً يشجع فيه الدفء وهدوء الأعصاب وتقل فيه احتمالات الخطر ويتحسن به أدائك في مفارقة ظاهرة. حتى الطلاب بكليات الطب حديثي العهد بالعمل في العنابر، والذين يخشون أن يتأذى أي شخص بسبب محقق يخطؤون في طريقة إدخاله، عادة ما يقوم المرضى أنفسهم بتهدئتهم وإشاعة الثقة في نفوسهم! إنك لن تبقى مبتدئاً لوقت طويل. ستكون مطالباً بما هو أكثر بعد أسبوع أو حتى شهر من الآن، ولكن بحلول هذا الوقت ستكون مستعداً لذلك.

الخطوات الأولى في مجال إبداعي: ابدأ بداية سيئة

عندما تكون بصدد عمل أول مشروع إبداعي لك أو البدء في دراسة أحد أنواع الفنون أو الحرف، ما أريد منك أن تفعله هو أن تخفض من معاييرك حتى تتلاشى تماماً. هذا صحيح. لا يفترض بك أن تكون على أي قدر من المهارة في بادئ الأمر، ومن ثم يمكنك كذلك أن تقدم لنفسك هدية تطلق نفسك من عقالها ألا وهي توقع أن تكون سيئاً بكل بهجة.

ماثيو، البالغ من العمر ثلاثاً وأربعين سنة، أراد أن يعود إلى الرسم والتلوين بعد انقطاع دام عشرين سنة، ولكنه وجد لنفسه كافة أنواع الأعذار لئلا يبدأ. كان أكثر ما يشل يده عن الحركة هو الخوف من أن مستواه لن

يكون جيداً، ولذا قلت له إن أول خطوة بالنسبة إليه هي أن يعود إلى المنزل ويرسم رسماً رديئاً للقطعة أو فنجان القهوة أو أي شيء، طالما أنه رديء. كان لزاماً عليه أن يرسم رسماً رديئاً واحداً على الأقل كل ليلة لمدة أسبوع كامل. والهدف من ذلك كان بكل بساطة دفعه إلى تحريك يديه - والتخلص من التوقع الذي يشل حركته بأن عليه أن يتمتع بمهارة غير ممكنة. ونجح الأمر. لقد ألقى نظرة على أول رزمة له من الرسومات «الردئية» بدهشة متمزج بالسعادة. فهي بالطبع لم تكن بهذا القدر من الرداءة.

إيلين، وهي مدرسة لغة انجليزية تبلغ من العمر ثلاثين سنة، لم تكن تريد أن تستمر في العمل مدرسة للغة الانجليزية طوال حياتها. كان لديها حلم سري بأن تصبح كاتبة لأفضل الروايات البوليسية مبيعاً، وهو الخيال الذي كانت تخجل من الاعتراف به لأنها لم تتمكن قط من تجاوز الصفحة الأولى من أي رواية مثيرة. كان الحل بالنسبة إلى إيلين أن تحدد لنفسها مهمة لا تشكل تهديداً وهي أن تكتب فقط عشر صفحات في الأسبوع، على أن تعمل في الصباح الباكر قبل الذهاب إلى المدرسة. لقد تمكنت حتى الآن من كتابة مائة وخمسين صفحة بكتابها الأول، وهي تستمتع غاية الاستمتاع بصياغة تعقيدات حبكة الرواية إلى درجة أنها نسيت أن تقلق بشأن جودة الرواية. عندما تنتهي منها، ربما تقوم بمراجعتها ونشرها فتجني من وراءها المال والشهرة أو ربما تقرر أن تضعها جانباً في أحد الأدراج وتبدأ في كتابة رواية جديدة، مستخدمة في ذلك كل ما تعلمته من الرواية الأولى. ولكنها الآن أصبحت بالفعل كاتبة عاملة، بدلاً من مجرد مفكرة تواق، وموهبتها تتلقى ما تحتاج إليه من تدريب لكي تنمو.

من المفترض أن تكون الخطوات الأولى صغيرة ويسهل القيام بها، أتذكر؟ هذا ما يجعلها ممكنة. وأن «تصبح رساماً ماهراً» أو «تكتب أفضل الكتب مبيعاً» ليس خطوة صغيرة يسهل القيام بها. إنه هدف رئيسي. إذا كنت تريد أن تصل إلى هناك، فخذ نصيحتي واجعل خطواتك الأولى شيئاً مثل: «صفحة واحدة رديئة في اليوم» أو «فيلم واحد من الصور الرديئة في الأسبوع». ستقوم بإحكام معاييرك لاحقاً عندما تمتلك من الخبرة ما يكفل

لك أن توافقها. في الوقت الحالي، تذكر درس الأحمق فوق العادة: لا يمكن أن يكون أسوأ ما تنتجه بقدر أسوأ تخيلاتك. وقد ترغب كذلك في تذكر هذه النصيحة المبهجة من روبرت تاوسند* : «أي شيء يستحق الفعل يستحق فعله برداءة.»

مبدأ المخاطرة المتدرجة

إن تنمية موهبة أو قدرة أشبه بتنشئة طفل. عندما تبدأ في ذلك، ينبغي أن يتم السماح لك بإحداث أي نوع من الفوضى تريده. ينبغي ألا ينتقدك أحد - وخاصة أنت. وإذ تتزايد كفاءتك، يمكن القيام بمهام عادية حتى إتقانها، ثم بالتدرج إلى مهام أكثر صعوبة، ويمكن أن يتم عرض موهبتك شيئاً فشيئاً على جماهير أوسع نطاقاً وأكثر تمييزاً. ينبغي عليك أن تقدم تحديات ومتطلبات جديدة حتى تنمو مهارتك بعض الشيء في كل مرة، ولكن لا تقوم أبداً باقتصاصها أو بتصعيبها حتى تصبح بعيدة الأمل. هناك مبدأ أساسي جيد هو: «ينبغي أن تسبق دوماً ما بين يديك بخطوة». تستطيع أن تدخل هذا النوع من المخاطرة المتدرجة مباشرة إلى خطتك.

الوحدة هي أكثر الساحات أماناً. وأنت، وإن كنت لا ينبغي لك أن تظل هناك إلى الأبد، يمكنك البدء بمفردك إذا كانت نظرات الآخرين تجعلك تشعر بأنك محل الانتقاد وتفقدك الثقة بنفسك. روبرت، وهو من الصحفيين الجدد، قام بتطوير أسلوب مميز خاص به عن طريق الاحتفاظ بدفاتر يوميات خاصة لم تقع عليها عين بشر. لم يعرض ماثيو أولى رسوماته «الرديئة» على أي شخص. عندما لا يكون هناك من يراقبك تستطيع أن تلعب بحرية، وحرية الحركة تلك ضرورية لاكتشاف وتطوير الاتجاه الطبيعي لموهبتك. يمكن للتدريب والانضباط أن يأتيا لاحقاً.

إن لم يكن هدفك الإبداعي لمتعتك الشخصية فحسب، تكون خطواتك التالية هي تحديد تاريخ مستهدف للمغامرة بالخروج وعرض عملك على شخص

* ممثل أمريكي

آخر. ليكن هذا الشخص من العائلة أو صديقاً مقرباً - شخصاً غير خبير بمجالك. في هذه المرحلة، أنت لست بحاجة إلى حكم محترف ينتقدك، بل إلى تقدير من شخص يحبك. أنت بحاجة إلى أن تجرب الشعور بأن العالم مكان آمن يفتح ذراعيه لك. سيظن أفراد أسرتك وأصدقاؤك أنك رائع، ومديحهم ومقترحاتهم سيساعدانك على اكتشاف أنه ليس هناك ما يتهددك في أن تكون نفسك النامية أمام الآخرين. وعندها فقط يمكن أن تنتقل إلى ساحة أقل شخصية وذات متطلبات أكبر.

بعدما استمر ماثيو في عرض رسوماته على أصدقائه لعدة أسابيع، أراد أن يبدأ في تلقي بعض التدريب المهني، ولكنه كان لا يزال يرتعد لمجرد التفكير في مواجهة الطلاب الآخرين في جو التنافس الذي يشيع في الفصول الدراسية. أدرك ماثيو أنه يعرف رسامة تقوم بالتدريس في منزلها، ولذا اتخذ الترتيبات اللازمة لتلقي دروس خصوصية لبعض الوقت. بعد شهر واحد كان قد حصل على ما يكفي من التوجيه والتشجيع من تلك المعلمة فقام بالتسجيل للالتحاق بقسم الرسم في كلية صغيرة من كليات الفنون. من هناك «تخرج» بعد عدة أشهر ليلتحق بقسم الرسم في كلية كبرى من كليات الفنون.

كان ماثيو مضطراً إلى التأقلم مع خوفه من ألا يكون مستواه جيداً بما يكفي مع أنه كان يدرس الرسم فقط لمتعته الذاتية! هذا هو مدى طغيان نقدنا الداخلي. ولكن ماذا لو كان هدفك يتطلب أن تفي بمزيج من المعايير الداخلية والخارجية - مثل أندريا، التي أرادت أن تكون مصورة فوتوغرافية ذائعة الصيت؟ كان هدفها الأول هو «أن يتم نشر صورة أو أكثر تلتقطها لأحد المشاهير في مجلة محلية جيدة»، وكانت إحدى مشكلاتها هي «أخشى أنني لست على القدر الكافي من المهارة». بما أن «الثقة بالنفس» الإبداعية تتلخص في النهاية في التدريب والتأكيد الخارجي المتدرج، يمكنك أن تقوم باستجلاب الأفكار بشأنها مثلها مثل أي مشكلة استراتيجية أخرى. وهذا ما فعلته أندريا.

«المشكلة هي: أنا لا أستطيع لأن ليس لدي س - س في هذه الحالة هو معرفة أنني على القدر الكافي من المهارة. إنذا فالسؤال الأول: كيف أحقق ما أريده دون س؟ أو كيف أحقق هدفي دون أن أعرف أنني على القدر الكافي من المهارة؟ لا أستطيع. ما لم يكن عندي بعض الثقة على الأقل بقدراتي، أعرف أنني لن أجرؤ أبداً حتى على الاقتراب من محرر إحدى المجلات. أنا لا أريد أن أجعل من نفسي أضحوكة، لذا من الأفضل أن أجرب السؤال الثاني: «حسناً، كيف يمكنني أن أحصل على س؟ كيف سأعرف عندما أصل إلى الدرجة الكافية من المهارة التي تؤهلني لعرض عملي على محرري المجلات؟»

لاحظ أن هذا السؤال يشبه سؤال: «كيف سأعرف عندما أصبح نجماً سينمائياً؟» إنه ينادي مطالباً بهدف - عمل أو حدث واضح المعالم. لو أن أندريا انتظرت إلى أن تشعر بأنها على القدر الكافي من المهارة، فإنها لن تمضي مطلقاً لطرق باب أحد المحررين، لأن هذا النوع من الثقة بالذات غير الموضوعية يختفي كالسراب في نوبات رهبة المسرح. ولذا ما فعلته أندريا كان الإعداد للحصول على تأكيد خارجي لقدراتها ستضطر إلى قبوله حتى لو كان الرعب يسيطر عليها: «سأعرف أنني على القدر الكافي من المهارة عندما يقول لي ذلك أحد المصورين المحترفين الذين أحترم عملهم.»

والآن تستطيع أندريا أن تسأل نفسها: «كيف سأعرف عندما أصل إلى الدرجة الكافية من المهارة لأقوم بعرض عملي على مصور محترف؟» فقامت بتحديد قدر مناسب ولكن صارم لمقدار التدريب «الآمن» الذي سمحت لنفسها به. جاءت إجابتها على النحو الآتي: «بعد ثلاثة أشهر من التقاط الصور وعرضها على أصدقائي.» عند الوصول إلى هذه النقطة، ستطلب من شبكة أصدقائها تعريفها شخصياً بأحد المصورين، مما سيضع «الاختبار» في سياق غير رسمي وسيجعله أقل بعثاً للخوف في نفسها.

الحقيقة، على الرغم من ذلك، أنه مهما بلغت درجة استعدادك، في كل مرة تنتقل فيها إلى مستوى أعلى من الأداء أو جمهور أكثر تدقيقاً، سيصيبك

الخوف من جديد - مثل الغواص الذي يألف تماماً القفز من لوح الثلاثة أقدام، ولكن يشعر بالدوار في أول مرة يضطر فيها إلى القفز من لوح العشرة أقدام. إذا كان صحيحاً أنه لا يمكن أن تكون مستعداً أكثر من اللازم، فمن الصحيح بالقدر نفسه أنك لن تكون على أهبة الاستعداد قط. لهذا السبب، عليك تحديد تاريخ معين لكل خطوة في خطتك. اللحظة تأتي عندما يكون لزاماً عليك أن تقوم بعمل ما، سواء أكنت مستعداً أم لا.

يتراءى لي في بعض الأحيان أن أكبر فارق بين الرجال والنساء هو أنه لو كان هناك صبي يخشى شيئاً، فإنه يكون مضطراً إلى القيام به على أي حال وإلا تعرض للسخرية، في حين أنه يتم السماح للفتاة بأن تجبن دون أن يلحق بها الخزي - بل وفي بعض الأحيان يكون ذلك مصحوباً بالاستحسان. من المفترض بالجبن أن يكون «أنثوياً». وبطبيعة الحال بدأ هذا المنطق يتغير الآن، ولكن يعد هذا أحد الأسباب لكون الكثيرات منا نحن النساء البالغات قد ضاعت منا فرصة المرور بهذه التجربة التي كانت ستطلق سراحنا من أسر برج التواني عن العمل والخيالات والخوف.

أريدك أن تحظى بخبرة اجتياز الخوف، لأن ثمة طريقة واحدة لكي تحترق بحق - وهي أن تتوقف لأنك مرعوب. هذا هو الفشل الحقيقي. ألقى نظرة على ما مضى من حياتك، وأعتقد أنك ستكتشف أن المرات التي جبنّت فيها عن المواجهة كلفتك أكثر بكثير من أسوأ أخطائك. عندما سقطت على ظهرك، تعلمت على الأقل أن الأرض صلبة وأنت لست مصنوعاً من زجاج، ولكن عندما أقلعت عن المحاولة، لم تتعلم شيئاً.

لنفترض أنك أوليت رسالة البقاء الأولى أو الثانية عنايتك. (هناك خوف ثالث قوي من أنواع خوف البقاء - وهو الخوف من أن تبقى وحيداً - ولكننا سنتعامل معه على حدة، لأنك لا تستطيع أن تتعامل معه وحدك.) كل ما تبقى الآن هو الحاجز الأخير: رهبة المسرح. تخطّ هذه العقبة، وستصل إلى مبتغاك. تهدف الخطوات الأربع التالية إلى مساعدتك في ذلك.

تكرار الأوقات العصبية: كن خائفاً

إذا شعرت بالفرع قبل أن تخطو خطوة عسيرة، فلا تقاوم. اترك لنفسك حرية الخوف. هذه هي استجابة جسدك الطبيعية لما هو جديد وغير مؤكد، وهو ضروري لرفع مستوى أدائك وصولاً إلى أقصى درجات الاستعداد - وليس لشل حركتك. وحده الخوف في أقصى درجاته قد يؤدي إلى ذلك الشلل، وليس مجرد الخوف.

أصعب وقت هو ذلك اليوم أو الساعة التي تسبق الانغماس في العمل الحقيقي. هذا هو الوقت الذي تظهر به كل الأعراض المادية الواضحة للخوف. قد تشعر بأنك توشك على الإصابة بأزمة قلبية أو أنك لن تتمكن من الوصول إلى دورة المياه في الوقت المناسب. ولكن في الحقيقة ما يجري هو أنك في حالة تأهب قصوى، وطاقة استعدادك تتعاطم بلا متنفس. فلتقدم لها متنفساً. تحرك، اذرع الغرفة نهاباً وإياباً، اطرق الحائط بقبضتك، مزق الأوراق، ارتعش، ارقص. سبب ضوضاء. فلتئن، وتشتك، وتتوعد، وتسب، وتصرخ، وتبكي. لن أفهم قط لماذا تم تنشئتنا بمبدأ أن علينا أن نسلك مسلك الكبار الناضجين في هذه الظروف. دعنا نتخلص من هذا النضج. إذا كنت بصدد القيام بأشياء صعبة ومخيفة كأمر الكبار وهي في الوقت نفسه تلائمك، فهذا يكفي. لست مضطراً للتصرف كشخص كبير كذلك. إن لك الحق في أن تتصرف كطفل - حتى تصل إلى اللحظة التي تعبر فيها ذلك الباب أو يتردد الصوت على الطرف الآخر من الهاتف قائلاً: «مرحباً؟»

من الواضح أنه ليس باستطاعتك أن تسمح لنفسك بالتهايوي وأنت «على خشبة المسرح». المزاج المتردي في خضم العمل هو رفاهية الخاسرين. لذا عليك التهاوي قبل - وبعد الحدث! فلتصّب بنوبة عصبية في الكواليس قبل دخولك. سيجعل هذا الطاقة تسري في عروقك، ثم عندما تشتعل الأمور، تصرف كمحترف. عندما تغادر خشبة المسرح وينتهي كل شيء، يمكنك أن تنهار - لديك رفاهية التطلع إلى هذا الارتياح. قلل من الأعمال البطولية إلى

أقصى حد. سيساعدك هذا على تركيزها حيث يكون لها قيمة بحق - أي في الفعل نفسه.

العلاج بالتركيز على المهام

عندما يحين الوقت، وتلتف يدك حول مقبض الباب أو ترتعش أصابع قدميك على طرف لوح القفز البالغ من الارتفاع ثلاثين قدماً، عليك باتباع قاعدة واحدة سهلة:

افعلها بشكل صحيح، افعلها بشكل خاطئ، ولكن افعلها

أغلق عينيك بشدة واقفز، لأنه عندئذ يحدث شيء رائع، يتحول تركيزك بعيداً عن نفسك وعصبيتك وخيالات عدم الملائمة التي تملأ رأسك لينصب على المهمة التي تتولاها.

المشكلة في السجال الدائر بين «الشك في النفس» وبين «الثقة بالنفس» إنه لا يجعلك تفكر في نفسك على الإطلاق. قد تكون لاحظت أنك عندما تكون في أفضل حال، لا تكاد تفكر في نفسك البتة. إنك موجود على هامش الوعي، ولست أحد العناصر الأساسية. إنك لا تركز اهتمامك على نفسك إلا عندما تشعر بالسوء، وعندها بطبيعة الحال لا تستطيع أن ترى أي شيء آخر. يكون من الصعب عليك أن تشيح بعينيك عن مصدر القلق: «ما وجه الخطأ في؟ لماذا أنا محبط وخائف؟»

يأخذ التحليل النفسي هذه الأسئلة على محمل الجد ويغوص في ماضيك بحثاً عن الأسباب. إنه مبهر ويساعدك على الشعور بتحسن، ولكنه لا يقود بالضرورة إلى العمل. في حين أن «العلاج بالتركيز على المهام» يفيد بأن «وجه الخطأ الوحيد بك هو أنك بشر تملؤك المشاعر المختلطة والنزاعات التي لا تنتهي. وماذا في هذا؟ إن لديك مهمة لتقوم بها، فقم بها.» المضحك في الأمر هو أنه في اللحظة التي تحول فيها انتباهك من المشكلة غير القابلة للحل داخلك إلى المشكلة القابلة للحل الواقعة أمامك، تشعر بدفق من الطاقة والراحة يسري في عروقك. وبعدها يكون لما تنجزه في ساعة واحدة دور

أكثر فعالية في علاج شكك بنفسك من عشر ساعات من التحليل النفسي.

لا تخش الأخطاء

«نعم، ولكن ماذا لو ارتكبت خطأ شنيعاً؟ ماذا لو أخفقت؟»

حسناً، وماذا لو فعلت؟ ما وجه السوء في ذلك؟

يعتقد الكثير من البالغين أن أي فشل أو انتكاسة أو خطأ ولو لمرة واحدة سيكون علامة على أقصى درجات الهزيمة وانعدام القيمة، ولكن انظر إلى أي طفل يتعلم المشي! سيضطر هذا الطفل إلى السقوط على الأقل مئة مرة قبل أن يتقن فن المشي، وهو يعرف هذه الحقيقة بغريزته. راقب ما تفعله أي طفلة عمرها سنة واحدة عندما تسقط. إنها تصاب بنوبة عصبية - ليس بسبب الألم بقدر ما هي من جراء الضيق والغضب الشديد، ثم تعاود الزحف إلى أقرب شخص جالس، وتشد نفسها لتنهض، ثم تحاول من جديد. لو أن هذه الطفلة فقدت الأمل بعد السقوط مرة واحدة، فإنها لن تتعلم المشي أبداً. وهذا نموذج جميل لكل أنواع التعليم.

إنك لن تتعلم أو تحقق أو تبتكر أي شيء له قيمة أبداً إذا لم تسمح لنفسك بارتكاب الأخطاء. يعرف جميع الناجحين ذلك. قل لأي واحد ممن يتربعون على قمة النجاح في أي مجال: «لقد فشلت، أشعر بالرغبة في التخلي عن الأمر» وسيرد عليك ذكراً كان أم أنثى قائلاً: «أنت مجنون». الكاتب الأمريكي هيرمان ميلفيل يتمادى إلى درجة أن يقول: «إن من لم يفشل قط في أي شيء . . . لا يمكن أن يكون عظيماً. الفشل هو الاختبار الحقيقي للعظمة.» وما يلي مقتبس من المقال الذي نشرته مجلة كويست للتعريف بمتسلق الجبال رويال روبينز:

«ربما يكون من المزعج أن نفكر أن روبينز، أحد أعظم متسلقي الجبال على ظهر الأرض، يمكن أن تفلت يده ويقع - فرغم كل شيء لو وقع هو فماذا عنا؟ - ولكن السبب لا علاقة له بالافتقار إلى القدرة. إن روبين يقع عندما يحاول القيام بشيء على أقصى أطراف نطاق قدراته، ومن طبيعته دوماً أن

يقوم بتوسيع هذا النطاق. إنه يتوقع أن يقع وهو مستعد لذلك.»

هناك علاقة غريبة تبعث على الارتياح تربط بين الفشل والاستعداد. تقول الفرضية السائدة إنك لو بذلت أقصى جهدك بحق محاولاً الحصول على شيء بعينه ثم لم تحصل عليه، فسيدمرك هذا كلية - لذا فالأكثر أماناً ألا تخاطر بالخروج من مكنك. إن هذا كذب بين الصحيح هو العكس تماماً. إذا قمت بالاستعداد لكل احتمال يطرأ على ذهنك، ثم لم يفلح الأمر، فإنك لن تشعر بهذا القدر من السوء. ستقول فقط: «تبا! حسناً، صنفقوا من أجلي، لقد حاولت بحق»، وستستمر في طريقك منتقلاً إلى الهدف التالي. إنك لا تشعر بالسوء بحق عندما تبذل أقصى ما بوسعك في محاولة إحراز شيء ما. قد يصيبك الإحباط، ولكنك لا تلوم نفسك. ولكن لو أنك لم تبذل أقصى ما بوسعك، يكون شعورك مروعاً، وذلك لأنك لا تعرف قط إذا ما كان بوسعك حقاً أن تقدم ما هو أفضل . . . ولكنك تعرف يقيناً أنه كان بوسعك أن تقدم ما هو أكثر. سواء أكسبت أم خسرت، ستشعر كجهودك بالرضا عن النفس.

كافئ نفسك

يتصادف أنني لا أؤمن بمقولة «أن الفضيلة مكافأة بحد ذاتها». بالنسبة لي، أعتقد أن مكافأة الفضيلة ينبغي ألا تقل عن آيس كريم بالشيكولاتة أو أفضل من ذلك رحلة إلى جزر البهاما. الفضيلة تتطلب عملاً شاقاً وعادة ما يكون غير مريح. نعم، النتائج مرضية في حد ذاتها - في المجمل العام، ولكن الرضا النابع من الإنجاز يمثل مكافأة أكثر تعقيداً، وأكثر ملائمة للكبار، وأقل موثوقية من أن تعد بها الطفل المرتاع داخله. هذا الطفل بحاجة إلى شيء عادي وأكد وحلو المذاق ليتطلع إليه، مثل حلوى بعد أخذ حقنة. وأراهن على أنك لم تقل قط: «لا شكراً» للحلوى بعد الحقنة لأن ارتياحك وكرامتك كانا كافيين! لقد أخذت كل ما استطعت أن تحصل عليه

* جيمس سالتر: «الرجل هو طالع نفسه: رويال روبينز وفن التسلق الخالص» كويست، العدد رقم ٢، مارس - إبريل ١٩٧٨، صفحة ٢٨.

من الطيبات. ولا زال ينبغي عليك أن تفعل. كلما زاد ما تقدمه لنفسك، كلما قل ما تعانیه من نقص في الفيتامينات.

هناك نوعان وليس نوع واحد فقط من المكافآت عليك أن تخطط ليكونا سمة تقليدية من سمات برنامج النجاح الخاص بك.

النوع الأول هو المكافآت التي تكتسبها. تتاح أمامك الفرصة للتطلع إليها قبل أن تقوم بعمل شاق، ثم تستمتع بها بعد القيام به. قد تكون المكافأة عبارة عن طبق كبير من طعامك المفضل – أو نمط التجنب المفضل لديك: كمشاهدة فيلم قديم، قراءة قصة زاخرة بالأعمال البطولية، إجراء مكاملة هاتفية خارجية. قد تكون حلم يقظة بالاستلقاء على الشاطئ بأجمل جزر البحر الكاريبي أو بالحياة التي ستعيشها عندما تصل إلى هدفك. قد تكون يوماً تقضيه في الريف أو جلسة تدليك بالزيت الساخن أو زوج جديد من الأقرط أو صنارة صيد أو رسم لإحدى لوحات بيكاسو تتمناه منذ زمن طويل. قدم لنفسك قليلاً من الرفاهيات لقاء الخطوات الصغيرة، وقدرًا كبير منها للخطوات الكبيرة، وقدرًا كبير بحق عندما تصل إلى هدفك: ملء خزانة كاملة من الملابس الجديدة أو طاقم من مضارب الجولف المتماثلة أو عطلة رائعة. يبقى هذا النوع من المكافآت الأشياء لذيذة بدلاً من التقشف والجلد، ويمنع توترك حتى يتيبس فكك أثناء سعيك في درب تحقيق النجاح.

النوع الثاني من المكافآت هو النوع الذي ينبغي أن تقدمه لنفسك كثيراً لمجرد أنك أنت، وأنت تستحق هذه المكافآت – سواء أكان ذلك طهي وجبة فاخرة حافلة بألوان الطعام لنفسك، أم أخذ حمام طويل ساخن أو ابتياع سترة رياضية جديدة لنفسك أو أسطوانة جديدة لموسيقى الجاز أو تذكرة لعرض مسرحي. إن هذا النوع من المكافآت ضروري لصحة صورتك الذاتية بقدر أهمية التدريبات البدنية نفسها لصحة جسدك. ينبغي أن تعامل نفسك على أنك شخص من الدرجة الأولى، بغض النظر عما قمت أو لم تقم به.

لا تعاقب نفسك قط لتجاوزك إحدى الخطوات - أو حتى عشر خطوات - في خطتك بالحرمان من هذه الطرق العادية التي تحسن بها معاملة نفسك. إنك تحتاج إليها أكثر عندما تنخفض معنوياتك. إنها تذكرك بأن لك كل الحق في أن تحيا على ظهر الأرض وأن تستمتع بذلك لمجرد أن أنفاسك لا زالت تتردد. إنك تحتاج وتستحق بعض المتعة في جميع الأوقات. عندما تحقق شيئاً، تحصل على قدر إضافي على ما سبق لمجرد استعدادك لتحمل المتاعب التي تجرّها عليك المخاطرة والتغيير.

إذاً، هذا هو برنامجي المكون من ست نقاط للتصدي للمخاوف في إيجاز:

١. رسالة البقاء الأولى: الاستعداد. احصل على معلومات ونصائح وتوجيهات وتدريبات.
٢. رسالة البقاء الثانية: خفض معاييرك القياسية - في بادئ الأمر. ابدأ في ساحة خالية من المخاطر ثم قم تدريجياً بشق طريقك إلى أعلى.
٣. كن خائفاً. استخدم الأوقات العصيبة للتحرر من الخوف والتوتر قبل وبعد أي خطوة عسيرة.
٤. العلاج بالتركيز على المهام. ركز اهتمامك على المهمة، بعيداً عن نفسك.
٥. لا تخش الأخطاء. إنها تؤذيك بقدر أقل بكثير من التوقف بسبب الخوف من ارتكابها.
٦. قدم لنفسك مكافآت. عامل نفسك بلطف في جميع الأوقات وكن أكثر لطفاً في معاملتك لنفسك عندما تقوم بشيء عسير.

رسالة البقاء الثالثة

علينا الآن، على الرغم من ذلك، أن نتحدث عن خوف البقاء الثالث والرسالة

التي يبعثها. أنا أتحدث عن الخوف من أن النجاح سيكون بارداً وتعاني فيه من الوحدة - هذا الإحساس الدفين بأنك ستخلف وراءك أصدقاءك وأحبائك أو أنهم سيثورون عليك لأنك كنت «أنانياً» بما يكفي لتضع أحلامك وخطتك أولاً. «ستعاني الوحدة عندما تتربع على القمة» هي مقولة سائدة قوية بما يكفي لإفزاع الكثير من النساء والرجال بحيث يتجنبوا الوصول إلى أعلى مستويات الأداء والإنجاز، ولكن الأكثر صدقاً أن نقول إن الأمر يبدو كما لو كنت ستشعر بالوحدة خارجاً - خارج عش توقعات الآخرين المريح، وإن كان مقيداً للحرية. عندما تبدأ في التحرك، وتغيير الوضع الراهن، فإنك تزلزل كل من حولك كذلك. ومع ذلك فتلك هي اللحظة التي تكون فيها أحوج ما تكون إلى دعمهم ومساندتهم.

أنت تحتاج إلى قدر أكبر بكثير من الأمان العاطفي عندما تقوم بمجازفات مما تحتاج إليه لو أنك بقيت داخل حدود العادات الآمنة المتوقعة. لا ينطوي السعي وراء أهدافك فقط على عدم اليقين والتغيير والمجهول، بل أيضاً على شعور جديد ومخيف بأنك مرئي. إنك لا تعود مختلفياً وراء مظهر متواضع يثير القليل من الانتباه أو التوقعات أو الحسد. إنك تضع نفسك الحقيقية على المحك، وتقطع وعوداً من المتوقع منك أن تفي بها، وتتسبب في إثارة أمواج لا مفر من أن يلاحظها الناس. وهذا يبعث فيك شعوراً بالخطر، ولكن لو كان لديك ولو رفيق واحد حولك يتميز بالإيجابية يقول: «إن فكرتك رائعة. أنت رائع. لا تدعها تفلت من بين يديك. أنا معك» تكون قد حظيت بالثقل الدافئ لجسد آخر بجوارك مباشرة على ذلك المحك.

أنا لا أعرف إذا كانت هناك أي دراسات إحصائية قد تم إجرائها في هذا الصدد، ولكن لدي انطباع بأن الأغلبية العظمى من الرجال الناجحين يلقون هذا النوع من الدعم من زوجاتهم (مع جرعات منشطة من سكرتيراتهم وفي بعض الأحيان عشيقاتهم). لا أستطيع أن أذكر أنني قرأت يوماً كتاباً لرجل لم ينته الإهداء به بشيء على غرار: «وأخيراً، وليس أخراً، زوجتي التي لولا مخزونها الذي لا ينضب من الدعم والمساندة . . .». تجد سيدة أنيقة لملاحظة تبتسم بجوار كل سيناتور، ومن الحقائق البديهية في عالم التجارة

والأعمال أن أي مدير تنفيذي شاب غير متزوج ينقصه بذلك شيء يعوقه عن ارتقاء السلم الوظيفي. وهناك أيضاً حقيقة أن أغلبية الأراذل من الرجال يتزوجون مرة أخرى خلال سنة أو سنتين من رحيل زوجاتهم. إنهم لا يستطيعون أن يمضوا في طريقهم وحدهم - ولديهم ما يكفي من الوعي لئلا يحاولوا ذلك. والحقيقة الأقل ذبوعاً هي أن السيدات الناجحات يتمتعن بالنوع نفسه تحديداً من الدعم والمساندة في حياتهن، الذي يكون مصدره في بعض الأحيان إحدى الصديقات، ولكن كثيراً ما يأتي من رجل. انظر إلى فيرجينيا وولف وجورج إليوت. انظر إلى بيلا أبزوج وجاكلين سوزان!*

أين يخلفنا هذا نحن من لا تلقى هذا النوع من الدعم والمساندة؟ في مأزق، بل مأزق مزدوج، لأنه في اللحظة التي نحتاج فيها إلى مزيد من الحب والتشجيع - عندما نبدأ في السعي وراء أهدافنا - سنحصل على الأرجح على قدر أقل. إذا كنتِ امرأة، فقد يجيء رد فعل زوجك، أو حبيبك أو أطفالك عنيفاً على إعادة توجيه كل هذا القدر من اهتمامك بعيداً عنهم. فرغم كل شيء، هم قد اعتادوا على الحصول على الفطيرة بأكملها! وهذا لا يخلفك وحيدة فحسب، وإنما يجعلك عرضة للانتقادات في وقت تعانين فيه أنتِ نفسك من قدر كبير من التزعزع بالفعل. إن هذا قد يجعلك تشعرين بأنك أميل إلى التخلي عن أهدافك أو أسرتك، وكلا الحلين لا يجلبا لك السعادة. هناك رجال يعانون من تلك المشكلة بدورهم - رجال تكون زوجاتهم على استعداد لدعم ومساندة بعض أنواع النجاح ولكن ليس البعض الآخر، النجاح الآمن أو الإداري ولكن ليس الإبداعي أو المنزلي، المدير التنفيذي ولكن ليس النجار أو مالك المطعم.

إذا كنتِ واحدة من تلك الفئة من النساء - أو الرجال - فخوف البقاء داخلك حقيقي. الخوف من الوحدة يتحول ليصبح نبوءة ذاتية قابلة التحقيق لو كنتِ تظنين أنك مضطرة إلى هجر المنزل أو رفع دعوى تطالبين

فيها بالطلاق لكي تصبحي حرة في السعي وراء أهدافك! هذا الخوف ليس ضعفاً يمكن التغلب عليه باستجماع القوى واللامبالاة. إنه رسالة بقاء: «إنك لا تستطيع السعي وراء أهدافك دون مساندة عاطفية. فاحصل عليها.» هذا سيحتاج إلى نوع من التخطيط الاستراتيجي. وسيوضح لك الفصل التالي الطريقة.

لا تفعلها بمفردك

تتحدث نساء كثيرات هذه الأيام عن الحصول على كل الدعم اللازم لتحقيق أهدافهن المهنية من غيرهن من النساء. وأنا أعتقد أنه لا غبار على ذلك، إلى درجة معينة. ليس لدي أدنى شك في أن النساء يستطعن وينبغي عليهن أن يكنّ مصدرًا رئيساً للدعم لبعضهن البعض، وبالأخص عندما يكنّ بصدد البدء في مبادلة الأدوار القديمة بأهداف جديدة. لاحقاً في هذا الفصل، سأقدم لكم نسقاً لتبادل الدعم مع الأصدقاء - نسق يمكن كذلك للرجال استخدامه ليجعلوا من السعي وراء أهدافهم صراعاً أقل وحدة.

الأسر: تحويل المقاومة إلى مساندة

من ناحية أخرى، بالنسبة إلى النساء اللاتي يعشن مع رجال و/أو أطفال، تكون لهؤلاء الأشخاص معزة وأهمية خاصة. مهما كان كم المخزون العاطفي الجديد الذي نستمده من غيرنا من النساء، نظل بحاجة إلى أسرنا وأحبائنا كذلك. فمن المحزن أن نتركهم، ومن المحزن أن نعيش معهم في حالة هدنة مسلحة، متخذات موقف الدفاع عن أهدافنا ومتأففات من متطلباتهم. نحن نريدهم إلى جانبنا بحق. وما لا ندركه هو أنهم يريدون أن يكونوا بجانبنا بدورهم، لو أننا فقط أتحنا لهم الفرصة. ولكن الشعور بالذنب والفرع يطغى علينا لأننا وضعنا أنفسنا في المقام الأول إلى درجة أننا نقوم بشحذ أسلحتنا استعداداً للقتال منذ اللحظة الأولى، متوقعات ألا نحظى بشيء سوى المتاعب. ومن يتوقع المتاعب عادة ما يحظى بها.

وماذا عن الرجال الذين يحبون النساء الساعيات إلى تغيير حياتهن مع ما يثرنه من حيرة في نفوسهم؟ والرجال (والنساء) الذين يودون لو تسنح لهم فرصة تحرير مواهبهم وأهوائهم، ولكن يشعرون بالمسؤولية المادية تجاه من يعتمدون عليهم؟ ماذا عن الشاعر والمدرس الماضي في الانفصال عن زوجته الذي قال لي: «لقد شعرت بأنه من المنتظر مني أن أقوم بكل شؤون العيش وكذلك كل شؤون كسب الرزق، لشخصين»؟ نحن نعرف الآن أن الفصل الصارم بين طالب الرزق/ المتعهد بالرعاية فيما بين الجنسين يمثل اضطهاداً للكثير من الرجال مثلما للنساء، ولكن من الصعب تغيير أي سلوك نعهده منذ الطفولة تعبيراً عن «الحب» سواء أكان ذلك إعداد جوارب نظيفة أم توفير راتب منتظم. فيما يلي بعض الاستراتيجيات – التي تم تطويرها وفق أسلوب علمي المعتاد، ألا وهو التجربة والخطأ – لتجاوز التحول الصعب في الأدوار مع الحفاظ على سلامة عقلك وعلاقاتك.

أعطهم الفرصة ليغضبوا

عندما قررت أن أبدأ فرق النجاح للنساء، أطلعت زوجي على الأمر ورعشة خفيفة تسري داخلي، فإذا به يعبس ويقول: «لا يعجبني هذا. أنا لا أحب عمل النساء مع النساء، فهذا يقلقني.»

أصابتنني عندئذ نوبة زعر.

«ماذا تعني بقولك إن هذا لا يعجبك؟ كيف لي أن أمضي قدماً إذا لم يكن هذا الأمر يعجبك؟ ما المفترض بي أن أفعل الآن؟»

نظر إلي كما لو كان بي مس من الجنون وقال: «افعلي ما تريدين.»

قلت: «ماذا تقصد بأن أفعل ما أريد؟ إنك ستغضب.»

أجاب قائلاً: «وماذا في ذلك؟؟ أنت تغضبين مني كثيراً، وأنا مع هذا أفعل ما أريده! من أين جاءتني كل هذه القوة لأمنعك من القيام بأي شيء؟ فلأغضب! الحقيقة هي أن عمل النساء معاً يصيبني بالتوتر. سأتجاوز

الأمر. لماذا ينبغي علي أن أحبه على الفور؟»

وإذا بي أفكر أنه على حق. كيف أصبحت بهذا الجبن؟

يكاد يكون لدى كل شخص ناضج طفل صغير مرتاع مختبئ داخله. وهذا هو السبب في أننا كثيراً ما تأتي ردود أفعالنا عند التعامل مع أزواجنا شبيهة بردود أفعالنا التي نلقى بها آباءنا أو أمهاتنا. إننا نمنحهم قدرًا من السلطة علينا أكبر بكثير مما يمكن أن يكون لأي شخص على شخص بالغ آخر. نحن لا نعود إلى المنزل لنقول: «حسنًا، لقد قررت أن أصبح طبيبة بيطرية.» نحن نخشى أنهم سيغضبون منا، ولذا بدلاً من ذلك نقول: «هل يمكن أن أصبح طبيبة بيطرية؟ من فضلك؟ هل توافق على ذلك؟ هل ستستمر في حبي؟» وعندئذ إذا لم نحصل على موافقة كلية وفورية بنسبة مائة بالمائة، نشعر كما لو كان قد تم إيقافنا. نقول: «إنه لا يسمح لي بعمل ما أريده» أو «إنهم يجبروني على الاختيار».

أنا أطلق على ذلك لازمة «هو/هي لا يسمح لي».

إذا كنت تظن أن ثم شخصاً لن يسمح لك بعمل ما تحب، فلتلق نظرة أخرى على نفسك، لأن هو أو هي لا يستطيع أن يمنعك. إنك لست في الرابعة من عمرك، وهذا الشخص ليس أحد والديك. هو أو هي مجرد شخص خائف. من المحتمل أن يراود الأشخاص الذين يحبونك الشك بشأن التغييرات التي تسببها في حياتهم. لقد طاب لهم أن يكون كل شيء من حولهم آمناً ولطيفاً كما كان، والتغييرات تصيبهم بالتوتر!

وبطبيعة الحال، ما يكاد يقتلك بالفعل ليس اضطرابك للبدء في عمل أشياء لنفسك، وإنما كونك ستتوقف عن عمل بعض الأشياء من أجلهم. في الفصل المتعلق بتخطيط الوقت، وجهنا بالفعل ضربة إلى الشعور بالذنب الذي يملأ نفوس نساء كثيرات عندما يتوقفن عن تعهد الجميع بالرعاية الكاملة من المهدي إلى اللحد – والذي يشعر به بعض الرجال عندما يتوقفون عن لعب دور العائل الحديدي. ولكن بالطبع نجد خوف البقاء متوارياً كذلك في

أغوار سحيقة. نحن نخشى أننا لو توقفنا عن العطاء بالطريقة التي قدمناه دوماً، فلن يحبونا مطلقاً بعد ذلك. وهذا هو السبب في أنهم إذا ظهرت عليهم أعراض الغضب أو الضيق، يجيء رد فعلنا مبالغاً فيه – سواء أكان بالفزع أم الغضب.

ما يستحقونه بالفعل هو التعاطف. إن هؤلاء أشخاص تحبينهم، فلا تنسي ذلك، وقد وقعوا في مشكلة. على حين غرة، أصبح لزاماً على هذا الرجل وهؤلاء الأطفال أن يدركوا بعض حقائق الحياة التي، بفضلك، لم يضطروا إلى التفكير فيها قط من قبل – كحقيقة أنه عندما تلبس شيئاً أو تأكل على شيء، فإنه يتسخ، ثم ماذا؟ ولتزداد الأمور سوءاً، فقد تم تدريبهم على ربط الرعاية بالحب – والتمن هو الشعور الأبدي بالذنب تجاه أمهاتهم، ولقد وقعت أنت في الفخ. لقد كنت تقدمين لهم الكثير من الاهتمام والخدمة، والآن أصبح جانباً كبيراً من طاقتك فجأة موجهاً في اتجاه آخر. وهذا يجعلهم يشعرون كما لو كنت تهجرينهم. وعندما يعبرون عن خوفهم مما هم مقبلين عليه في صورة استياء، تشعرين فجأة بأنك مضطهدة!

أو: على حين غرة أصبح لزاماً على هذه المرأة و/أو هؤلاء الأطفال أن يدركوا بعض حقائق الحياة التي، بفضلك، لم يضطروا إلى التفكير فيها قط من قبل – كحقيقة أنه عندما تريد شيئاً فإن هذا الشيء يكلف مالاً، والمال يتطلب العمل، والعمل في بعض الأحيان يكون مخيفاً أو شاقاً أو مملاً، ثم ماذا بعد؟ ولتزداد الأمور سوءاً، فقد شبوا على ربط الدعم المادي بالحب والتمن هو الشعور الأبدي بالذنب تجاه آبائهم (وفي بعض الأحيان أمهاتهم كذلك). ولقد وقعت في الفخ حيث تقع مسؤولية البيت بأكمله على كاهلك. لسوء الحظ، يتحمل معظم الرجال هذا الفخ في صمت إلى أن ينكسروا، ثم يهربون مع امرأة أخرى تمثل الجانب الرومانسي والحر منهم.

أتررون أي جنون نعامل به من نحب؟ نحن نضيف الإهانة إلى الجرح نتيجة شعورنا الشخصي بعدم الأمان وتأنيب الضمير. لقد أصبح لدينا حب جديد في حياتنا، الأمر الذي يمثل تهديداً لهم بادئ ذي بدء، لقد توقفنا عن

العناية بهم بالطريقة القهرية القديمة، لقد قمنا بالإخلال بنظام حياتهم بالكامل - وبالإضافة إلى كل ما سبق، نحن غاضبين منهم حتى أننا على استعداد لقتلهم أو هجرهم! بالطبع سيكرهون أهدافنا الجديدة ويشعرون بالاستياء تجاهها، فهي تبدو لهم كما لو كانت مصدر كل المتاعب.

لا تتخلي عن أهدافك. امضي قدماً وقومي بالتغييرات. عودي إلى المنزل وأعلمني عن نيتك في كتابة رواية أو الترشح لمجلس المدينة، وعدم ترتيب الأسرة أو طي الملابس المغسولة بعد ذلك؛ أو أنه ثم حاجة إلى عمل بعض التغييرات في الطريقة التي تسير بها الأمور في المنزل لأن الوالد يرغب في ترك العمل بمجال المستلزمات الرياضية ليصبح أستاذاً للفلسفة في أحد المعاهد. وامنحهم الحق في ألا يعجبهم الأمر. اترك لهم الفرصة ليرتاعوا ويغضبوا. اتركهم يعبسون وتنتابهم النوبات العصبية. بدلاً من أن تشحذ كل أسلحتك، قل: «أعرف، إن الأمر صعب». اترك لهم بعض الوقت ليعتادوا الأمر، وفي يوم من الأيام سينظر إليك أحدهم نظرة خجولة قائلاً: «أتعرف؟ إن الأمر ممتع إلى حد ما. إنه يروقني أكثر بكثير مما كنت أظن.»

نحن جميعاً بحاجة إلى تعلم لغة جديدة للحب - لغة لا تتحدث بالجوارب والقفازات والرواتب، وإنما بالانبهار المشترك بالفيزياء أو الشعر، والسرور بمدى تفرد كل منا، والتدريب والدعم العاطفي المتبادل. إذا كنت تظن أن أسرتك تحبك بسبب الدور الذي تلعبه، فهناك طريقة واحدة لتعرف. ألقِ بالدور في مهب الريح واترك نفسك للخوف من فقدان الحب. إنك لن تفقده. كل ما ستفقده هو بعض السلام. والجبناء وحدهم هم من يظنون أن الحب والسلام لا يختلفان.

معالجة الأمور

تحدثنا عن الاضطرابات العاطفية الناشئة عن تغيير الأدوار، وكيف لك أن تتوقعها وتسيطر عليها. ولكن ماذا عن اتخاذ الترتيبات اللازمة من الناحية

العملية؟ في أي منزل يعيش به أكثر من شخص، هناك أشياء معينة يجب القيام بها. لابد من دفع الفواتير، وينبغي الذهاب للتسوق لشراء الطعام والملابس، وغيرها من الضروريات، وينبغي أن يجني أحدهم ما يكفي من المال للدفع لقاء هذه الأشياء. ورغم أن الناس يستطيعون العيش بأقل قدر ممكن من الطهي والتنظيف وغسيل الملابس، فإن الحياة تكون أكثر سعادة بكثير لو تم القيام بهذه الأمور ولو لبعض الوقت على الأقل. إذا لم يكن باستطاعتك تحمل كلفة العمالة المنزلية، فمن سيقوم بها؟

لقد دار كثير من الحديث عن كتابة عقود زواج أو عيش مشترك يتم النص فيها على مسؤوليات كل طرف من الطرفين بدقة. يمكنك أن تفعل ذلك إن شئت، ولكن من واقع خبرتي، لا يكون لفرض الأدوار التأثير نفسه مثل تحديد الأحلام والاحتياجات والأولويات المشتركة – بعبارة أخرى إيجاد محك مشترك.

الجوانب الاقتصادية: مؤتمر تحديد هدف الأسرة

ماذا لو كنت العائل الرئيسي لأسرتك – رجل أو امرأة أو شريك أو ولي أمر وحيد – وكان هدفك يستلزم انخفاضاً مؤقتاً أو دائماً إما في مقدار الدخل أو في مدى انتظامه؟ كارل، وهو رسام كاريكاتير متزوج، أراد أن يتخلى عن عمله بصحيفة ليحاول أن يحقق النجاح كرساماً حراً. لورا، وهي معلمة مطلقة لديها طفلان بمدرسة النحويات، أرادت أن تكسب عيشها بتسويق كتب تلوين من ابتكارها الشخصي. هيرم، وهو أب لستة أطفال، أراد أن يترك الشركة العقارية التي كان يعمل نائباً لرئيسها ليلتحق بعمل أقل راتباً لدى منظمة إسكان غير ربحية كانت مصادر تمويلها تتغير من سنة إلى أخرى.

إذا كان ما سبق ينطبق عليك، فبكل سهولة سيكون على الذين يعيشون معك عمل بعض التغييرات: إما أنهم سيقدمون إسهاماتهم الاقتصادية

الخاصة لميزانية الأسرة، إذا كان سنهم يسمح بذلك - مثل المراهقة التي قد تعمل بتوزيع الصحف لدفع ثمن دراجتها أو المراهق الذي يقوم بمجالسة الأطفال للحصول على دخل إضافي بجانب مصروفه الشخصي - أو سيضطرون إلى تحديد الجوانب التي هم على استعداد للتوفير بها من نظام حياتهم. هذا يبدو قاسياً. ولكنه في واقع الأمر ممتع. لو أنك جلست مع شريكة حياتك و/أو أطفالك وأشركتهم بالكامل في عملية اتخاذ القرار، فإنهم لن يشعروا بالحرمان أو التهديد أو الهجر. سيشعرون كما لو كانوا شركاء في مغامرة.

كارل وزوجته شيري جلسا معاً واتفقا على أنهما في الواقع سيستمتعان بتحدي عيش حياة أكثر بساطة يعتمدان فيها على نفسيهما بشكل أكبر. خططا للانتقال من شقتهم الكبيرة بالمدينة إلى بلدة صغيرة تقع على شاطئ بحيرة حيث الإيجارات منخفضة وحيث سيتمكنان من صيد الأسماك وزراعة الحديقة بالخضروات. شيري قررت أن تسهم بدخل إضافي قليل من خلال إيجاد طريقة لبيع مصنوعات من المشغولات وأشغال الإبرة. هذا مثال متطرف لشخصين كان لديهما الاستعداد لإلقاء نظرة مدققة على أسلوب حياتهما. ماذا لو لم تكن كذلك؟ بقيت لورا حيث هي في شقتها في مينيابوليس، وقررت هي وابنتها وابنها أن يصنعوا الخبز ويطهوا الطعام من «مكوناته الأولية» ويتبادلوا هدايا منزلية الصنع في العيد - وهي أشياء سيكون لدى لورا وقت أطول للقيام بها عندما تعمل من المنزل. التحقت زوجة هيرم بأول وظيفة براتب - وهو شيء كانت تريد القيام به منذ وقت طويل - وأصغر أطفاله الثلاثة، الذين كانوا بالكليات والمدارس الثانوية، وافقوا بكل سرور على أن يعملوا بأجر خلال فصل الصيف بدلاً من العمل لمجرد اللهو، حتى يتسنى لوالدهم أن يفعل ما يجب.

عندما يعقد زوجان أو أسرة كاملة مؤتمر لتحديد هدف، تُطرح أسئلة أشبه بتلك التي قمت بتوجيهها للوصول إلى يومك المثالي المجرد:

١. ما هي عناصر حياتنا الحالية التي نحتاج إليها؟ (مساحة للعيش بها

وتأمين صحي و- في بعض المدن - التعليم بمدارس خاصة قد يكون من الأمور المطروحة.)

٢. ما هي العناصر التي نريدها؟ (رحلة سنوية إلى المحيط أو حيوانات أليفة أو تلفازاً ملوناً؟ قد تكون هذه البنود قابلة للتعديل أو يمكن الاستعانة باستجلاب الأفكار للعثور على بدائل مبتكرة لها.)

٣. ما هي العناصر التي نستطيع العيش دونها أو يمكن أن نقتصد بها؟ (غسالة خاصة بنا أو ارتياد المطاعم بكثرة أو سيارة ثانية أو المعسكر الصيفي أو عضوية بنادي صحي خاص بدلاً من أندية الشباب؟)

مثل يومك المثالي المعدل، لا يقصد بهذه الاستراتيجية أن تكون حلاً وسطاً دائماً أو محاولة لتجريد الحياة من كافة المظاهر باستثناء الاحتياجات الأساسية. إن الهدف منها أن تحدد أولوياتك - وفي هذه الحالة، الأولويات المشتركة. إذا كنتم تحبون بعضكم البعض، فستكون سعادة كل منكم بحياته أمراً هاماً. ولذا ينبغي أن يحدد كل منكم تلك الجوانب في حياته التي يكون على استعداد للوصول إلى حل وسط بها وتلك التي لا يستطيع ولن يفعل بها ذلك. («لا مانع لدي أن نقلل من تناول الطعام بالخارج، ولكنني أرفض أن أتخلي عن الذهاب إلى السينما.» أو «أمي، أنا أفضل أن أعمل جليسة للأطفال في عطلات نهاية الأسبوع على ألا أن أتخلي عن دروس الباليه.») والآن، اسألوا أنفسكم سؤاليين آخرين:

- ما هي الأهداف طويلة الأمد المشتركة لنا؟ (سعادة كل منا أو المزيد من المال أو منزل في الريف أو رحلة إلى أوروبا، إلى غير ذلك.)
- ما هي الأشياء التي لدى كل منا الاستعداد لتقديمها الآن للمساعدة في الوصول إلى تلك الأهداف؟ (تضحية صغيرة أو عمل بدوام جزئي أو المساعدة في الأعباء المنزلية، وهكذا.)

الأعمال المنزلية: كيف لا تتذمر

لاحظوا أنني قلت «المساعدة في الأعباء المنزلية». سيكون لزاماً على الرجال والأطفال أن يشاركوا في القيام بأشياء مثل التسوق وتنظيف الأرضيات وغسل الأطباق وترتيب الأسرة وطهي الطعام إذا كانوا يريدون سيدة سعيدة و/أو دخلاً ثانياً. وأنا أعدك أنهم سيتخذون جميع أنواع القرارات النبيلة في مؤتمر الهدف الأسري، ولكن لن يتم الاستمرار في أي منها. ماذا تفعلين عندئذ؟

أعتقد أنه لن يجانبني الصواب إن قلت إن الأغلبية العظمى من النساء العاملات قد حاولن أن يحافظن على السلام والاستقرار المنزلي بالاستمرار في تولي نصيب الأسد من مسؤولية المنزل. نحن نبر هذا في المعتاد قائلات: «إذا لم أفعل ذلك فلن يفعله غيري» أو «أحتاج إلى قدر أكبر من الطاقة للاستمرار في التذمر والتذكير من أن أقوم بذلك بنفسي». ولكن في المعتاد ما نكون بصد فعله في الحقيقة هو عقد صفقة: «إذا سمحت لي بالاستمرار في عملي (كمدرسة، متجر صغير، مجلة أدبية، دورة دراسية في الرسم)، فأعد أنني سأكون أما/زوجة صالحة بالقدر نفسه مثلما كنت من قبل». بعبارة أخرى، نحن نبقى جزءاً منا في الدور القديم للشعور بالأمان.

أنا أعتقد أن هذا خطأ. أي شخص يظن أن عليه الحصول على الحب لقاء مقابل لا يصدق حين يحصل عليه بلا أي مقابل. ينبغي عليك أن تعرفي أنك محبوبة لمجرد كونك أنت. (وعندها يمكنك أن تطهي وجبة بين الحين والآخر أو تغسلي الأطباق لمجرد أن هذا أمر ممتع وللاسترخاء على سبيل التغيير أو لأن دورك قد جاء للقيام بذلك.) أنا شخصياً أوّمن بجعل التغيير مفاجئاً. إذا كان هذا يشعرك بالذنب والخوف، فلتشعري بالذنب والخوف – إن لك الحق في أن تشعري بما تشعرين به، ولكن لا تستسلمي. قاومي بشجاعة.

أسرتك تريد منزلاً نظيفاً؟ هناك أربع استراتيجيات للتعامل مع هذا الأمر.

الفوضى الديمقراطية. إذا كنت مثلي تتصفين بالبهجة وقوة الإرادة ويمكن أن تتظاهري بالعمى وتخطي فوق الغبار، يمكنك بكل سهولة أن تقولي: «أنتم على حق تماماً. ينبغي على الجميع أن يحظوا بخادمة شخصية بما فيهم أنا، ولكن بما أنه ليس لدى أي منا واحدة، فأعتقد أنه سينبغي علينا أن نفعل أفضل ما بوسعنا.»

فكري في نفسك على أنك فقط واحدة من بين مجموعة زملاء سكن يعيشون في منزل واحد يعيشون فيه الفوضى. ليس هناك شخص يشغل منصب الرئيس. عندما تستيقظين في صبيحة أحد الأيام وتقولين: «يا إلهي، ليس لدى أي شخص ملابس»، يجب غسل الملابس، وعلى شخص ما أن يقوم بذلك، يمكنك أن تتشاجري بشأن من سيقوم بذلك. ليس هناك ما يمكن أن يجعل أي طفل يشعر بأنه أفضل حالاً من أن يكون قادراً على أن يقول: «مهلاً يا أمي، إنه دورك في غسل الأطباق ومن الأفضل لك أن تفعلها!» فهذا يجعلهم يشعرون بحق أنك لست تلك الجارية التي اعتادوا على أن يشعروا بكل هذا القدر من تأنيب الضمير تجاهها. لم يعد هناك شخص يمثل «الأم» في منزلي. لقد كنا مجرد ثلاثة أطفال في فوضى إلى أن تزوجت مرة أخرى، والآن أصبحنا أربعة أطفال في فوضى. نحن نتشاحن بشأن من الذي حان عليه الدور لاصطحاب الكلب في نزهة. إنه منزل دافئ ومليء بالضحج.

الحاكم الفردي المتعاطف. ماذا لو كانت قدرتك على تحمل الفوضى وعدم النظام أقل مني، وكنيت بحاجة إلى النظافة والنظام من حولك لتتمكني من التركيز؟ لا تقعي في فخ القيام بكافة الأعباء المنزلية بنفسك لأن هذا أسهل ويستغرق وقتاً أقل من أن تجعلهم يقومون بها. هناك طريقة لدفعهم إلى القيام بتلك الأعباء لا تستغرق وقتاً على الإطلاق، على النحو الآتي: الأطباق متسخة وتحتاج إلى من يغسلها. بدلاً من أن تقولي «أنتم لا تساعدوني أبداً» أو «يجب أن تساعدوني. تلك هي القاعدة. هذا هو النظام المتفق

عليه»، انهبي إلى الرجل أو الطفل الغارق في القراءة أو مشاهدة التلفاز وقولي: «من فضلك قم بغسيل الأطباق، الآن».

سيقف هو أو هي مطلقاً تنهيدة مدوية، ويغلق التلفاز أو يركل الكتاب، ويلقي عليك نظرة شريرة، ثم يبدأ في التحرك تجاه المطبخ بالقدر نفسه من الحماسة التي يتمتع بها السائر إلى المقصلة.

عند هذه النقطة عادة ما نقول: «أوه، فلتنس الأمر».

نحن نلاقي صعوبة كبيرة في طلب المساعدة إلى درجة أننا عندما نطلب المساعدة أخيراً، تنجرح مشاعرنا إذا لم يلق طلبنا الحماسة اللازمة! حسناً، نحن لسنا بحاجة إلى الحماسة. نحن بحاجة فقط إلى أن يتم غسل الأطباق. لذا استخدمني هذه الجملة من الأوقات العصيبة. قولي: «أنا لا ألومك. أنا لا أحب غسل الأطباق أيضاً. ليس لزاماً عليك أن تحبه، يجب عليك فقط أن تفعله.» وإذا تدمروا وأخذوا يسبون ويلعنون طيلة الفترة التي يستغرقها غسلهم للأطباق، فعندما يقومون في النهاية بإلقاء المنشفة بعنف على المنضدة، ما عليك سوى قول كلمة: «أشكر».

أنا بحاجة إلى أن تعتني بي: فيما يأتي الطريقة التي كانت تمضي بها أيامي في أول مجيئي إلى نيويورك: كنت أستيقظ في السابعة صباحاً، وأجهز الإفطار، وأجهز غداء طفلي، واصطحبهما إلى مدرستين مختلفتين، ثم أذهب إلى العمل، وأعود إلى المنزل، وأتسوق، وأجهز طعام العشاء، وأصرخ في وجهيهما طيلة المساء لأني غاية في التعب. من الجلي أن الأمور بهذه الطريقة لم تكن تسير على ما يرام، ولكن استمرت الأمور على هذه الحال لبضع سنوات، لسببين هو أن ولدي كانا لا يزالان بسن صغيرة ولأني كنت بحاجة إلى أن أكون هذه الأم الشجاعة المتحدية لأتمكن من جمع شتات نفسي.

ثم في إحدى الأمسيات، نظرت إلى طفلي البالغين من العمر ثماني سنوات وخمس سنوات، واللذين كانا يشاهدان التلفاز، وفكرت: مهلاً! إنني أعمل

بوظيفتين بدوام كامل، وأبقى مستيقظة نصف الليل في حين أن لدي هذين الطفلين القويين الصحيحين اللذين لا يفعلان أي شيء. فتحت فمي لألقي عليهما محاضرة، مثلما اعتدت أن أفعل. ولكنني أغلقتة ثانية. لقد فكرت، أتعرفون . . . إنني أشكو، ولكن في الحقيقة تجهيز الغداء لهما يبعث في نفسي شعوراً رائعاً لأن هذا يجعلهما يشعران بأنهما محبوبان وليسا وحيدين، ولكن ما الذي يجعلهما يشعران بنفس هذا الشعور الطيب؟ يا إلهي. إنهما يتعرضان للغش. إنهما بحاجة إلى أن يعدا لي العشاء!

لذا استجمعت جرأتي وقلت: «إنني أكون غاية في التعب عندما أعود إلى المنزل ليلاً من العمل. سأشعر بشعور طيب بحق لو أنكما قمتما بإعداد العشاء لي.»

وإذا بوجهيهما يشرقان! زهبا إلى المتجر في اليوم التالي وتسوقا، وقاما بطهي الطعام، وأعدا المائدة، وعندما عدت إلى المنزل من العمل ورأيا وجهي، شعرا بما لا يقدر بمليون دولار.

أثناء السنوات التي قضيناها وحدنا معاً، كان لهذين الطفلين الفضل في استمراري، وهما يعرفان ذلك. كانا يطهوان لي العشاء، ويعدان لي الغداء، بل وكانا أحياناً يقومان بتنظيف المنزل. كان ذلك يشعرهما بأن لهما قيمة كبيرة وأنهما محبوبان - وبالفخر وأنهما يشملاني بالحماية، لأنني لم أكن سوى سيدة مسكينة ضئيلة، وكنت بحاجة إليهما ليرعيا شؤوني. إنهما يقولان: «ما كنتِ لتحققي ما حققته أبداً لولانا.»

إنني على قناعة تامة بأن هذا أحد الأسباب الرئيسية في كون هذين الطفلين قد نشأ على خير ما يرام. كان هناك من يحتاج إليهما. نحن لا نقدم هذا لأطفالنا. نحن نقدم لهم كل شيء ما عدا ذلك، ثم نتساءل بعد ذلك عن السبب في كونهم غير راضين. أنا أظن أن السبب في ذلك هو أنهم بحاجة إلى أن يشعروا بأن هناك من يحتاج إليهم. إنهم بحاجة إلى أن يعرفوا أن لهم أهمية خاصة بحق لدى شخص يحبونه - أنهم ذوو نفع وقدرة وضرورة.

أحب حياتك. أهم الاستراتيجيات على الإطلاق ليست حقيقة استراتيجية. كن سعيداً بحق بما تفعل. هذا هو الوقت الذي تكون فيه لا تقاوم بالنسبة إلى أسرتك، لأنك تتركهم وشأنهم وتكون مبتهجاً ومتحمساً ومحباً. هذا هو الوقت الذي بيدؤون فيه طواعية تنظيف المطبخ وغسل الملابس وطهي طعام العشاء. إنهم لا يقومون بالطهي والتنظيف والغسيل أولاً ثم يقولون: «حسناً، الآن امض أنت إلى الكلية والعمل، وسنعتني نحن بكل شيء». العكس هو الصحيح!

كل ما يحتاجون إليه بالفعل هو الاهتمام النابع من الحب – بأي شكل كان. إنهم بحاجة إلى أن يشعروا بأن هناك من يحتاج إليهم، وأنهم ينخرطون في الأمر، ويشاركون به. ومن ثم، فإن أفضل وأسهل الطرق للفوز بالحب والنجاح معاً هي أن تدع الآخرين يساعدوك في الوصول إلى هدفك. دعهم يسهمون بالمساعدة العملية والمساندة العاطفية. بدلاً من أن يكون هدفك منافساً يفرق صفوفكم، اجعل هدفك مشروعاً مشتركاً يقرب بينكم.

التشارك في ملكية خطتك

قد تتطلب مشاركة هدفك القليل من رياضة الجودو النفسية، وبالأخص في بادئ الأمر. لقد استغرق مني إدراك هذا الأمر بعض الوقت. لقد اعتدت أن أدلف إلى المنزل وقد تحفزت وارتديت قفازي الملاكمة لألقي على مسامعهما الإعلان الهام بأني «قد راودتني فكرة مذهلة. سأقوم بتأسيس مزرعة لتربية الدود وأجني الكثير من المال!» وعندها إذا تجرأ أحدهم أن يقول: «ولكن هل تعتقد أنك ستفلهين؟»، كنت أنفجر في البكاء وأقول: «أترون؟ أترون؟ أنا لا ألقى أي دعم»، وأخرج متناقلة متخفية عن فكري. كان هذا غاية في الظلم من جانبي. كنت أقصيهم تماماً ثم أتوقع منهم أن يبتموا ويصفقوا لي كما لو كنت بطة لعرض كامل الحضور.

عندما تجيء بخطة بلا أي نقصان، يشعر الجميع أنهم مستبعدون. أنا

أعلم أن هذا الشعور يراودني. عندما يقول أحدهم: «لدي فكرة غاية في الروعة»، فمهما كانت رغبتني في أن أكون متعاونة، أبدأ في التفكير «وما شأنني أنا بذلك؟» ولكن لو قال أحدهم: «لدي هذه الفكرة، ولكنني لا أعرف إن كانت ستنجح أم لا - فإنها لم تعجب فلان وفلان» فإنني أشمر عن ساعدي وأقول: «حسناً، ما هي هذه الفكرة؟» وعندها يكون لي مكان.

من الأهمية بمكان أن تفعل ذلك مع أسرتك - ومع أصدقائك وزملائك في العمل كذلك. شاركهم في آمالك ومخاوفك وإخفاقاتك، وليس انتصاراتك فقط. الانتصارات دائماً ما تقصي الآخرين، مهما كانت رغبتهم في المشاركة. لذا لا تحاول أن تبيعهم الجوانب الإيجابية لفكرتك. قل: «لدي فكرة، ولكن ملامحها لم تتشكل بعد. أعتقد أن بوسع أي شخص أن يقضي عليها، وأنا لا أعرف ماذا أفعل بهذا الصدد». واتركهم هم يقنعوك بها!

هذا هو الموضع الذي تستطيع فيه بحق أن توظف السلبية لخدمتك. إنها ليست خدعة، لأن الشكوك التي ستظهرها موجودة بالفعل. فقط لا تحاول أن تخفيها، بل استخدمها! إن للأمر مفعول السحر. جودي، البالغة من العمر تسعاً وعشرين سنة، قالت لي: «إن هذه الفكرة لم تخطر ببالي قط من قبل، كان يترأى لي دوماً أنه ينبغي علي أن أظهر بمظهر الواثقة. بدلاً من ذلك هذه المرة، عدت إلى المنزل وقلت لزوجي إنني كنت أفكر في أمر تأسيس معرض للحرف والهوايات خاص بي، ولكنني أخشى أنني لن أنجح في ذلك. توقعت منه أن ينتقدني. وتصوري، كنت بالضبط كمن قد ضغط على زر، فقد قال لي: أنتِ تستطيعين ذلك. عندي فكرة. لم لا تحاولين...»

كما رأيت في الفصل السابع، لدى الآخرين الكثير ليقدموه فقط إذا وجهت لهم الدعوة للمشاركة. الرجال - أزواجاً كانوا أو محبين أو زملاء - يحبون تقديم الاقتراحات ومد يد المساعدة. وعادة ما تكون لديهم مهارات وخبرات وصلات لا تتمتع بها النساء. توجيه الطلب إليهم بمشاركة هذه الأشياء معنا يجعلهم يشعرون بعلو المقام والحنان والحكمة، مثل الإخوة الكبار. سيكتبون لك سيرتك الذاتية، ويقومون بتصويرها في المكتب، ويعلمونك

الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات، ويطلبون من أصدقائهم أن يكتبوا لكِ خطابات توصية على أوراق رسمية تخلف انطباعاً مؤثراً في النفس. الأطفال بالأخص رائعون في الأفكار والسعي على الأقدام. إن رؤوسهم وأقدامهم سريعة. سيفكرون في حلول مبتكرة لمشكلات وقفتِ أمامها مرتبكة، وسيجرون في كل مكان على متن دراجاتهم ليقوموا بتعليق الإعلانات على لوحات النشرات. ثقي بقدرتهم على مساعدتكِ في الإجراءات الفعلية، وفي التوصل إلى طرق خاصة بهم للقيام بالمهام التي توكلينها إليهم. هذا أمر غاية في الأهمية. كلما زادت المشكلات التي تقدمينها للأشخاص ليقوموا بحلها بأنفسهم - دون إشراف - كلما زاد التزامهم وحماسهم.

ليس من الضروري سلك الطريق الصعب للوصول إلى الهدف. سيقدم لك الناس كل المساعدة والدعم الذي تحتاج إليه، فقط لو أنك أفسحت لهم مكاناً في حديقتك.

بالنسبة لي، أهم هدف هو إيجاد نظام تتصرف ضمن إطاره أنت ومن تحبهم كفريق دعم متبادل لبعضه البعض. هناك مشكلتان فقط بهذا النظام. المشكلة الأولى هي أن الأمر يتطلب وقتاً - وجهداً - للوصول إليه، وفي خلال هذا الوقت تكون بحاجة إلى شيء يبقيك سائراً على الدرب في اتجاه هدفك. المشكلة الثانية هي أن هذا لا يفلح مع الأشخاص الذين يعيشون بمفردهم. إذا كانت أسرتك أو رفيق حياتك لا يزال يخوض غمار التوائم مع هذا النظام الجديد أو إذا تصادف وكنت أعزب، فماذا تفعل؟

تطلب النجدة من أصدقائك.

وبالأخص، تجد شخصاً في المأزق نفسه مثلك بشكل أو بآخر (وصدقني حين أقول إننا جميعاً في أحد أشكال المأزق نفسه). اعقد مع هذا الشخص اتفاقاً لتساعدا بعضكما البعض - كمؤامرة للنجاح معاً. أنا أطلق عليه نظام الرفاق.

نظام الرفاق: تشكيل فرق نجاح

نظام الرفاق عبارة عن طريقة لتكوين «أسرتك المثالية» بشكل مصغر. إنها أكثر الطرق التي أعرفها فاعلية وإحكاماً لتزويدك بنظام الدعم الذي أسهبتُ في وصفه خلال هذا الكتاب. والمبدأ الذي يقوم عليه هذا النظام سهل: أنت وصديق لك تجعلان هدفكما المشترك الوصول إلى أهدافكما. يفلح هذا النظام لأنه من الأسهل قرابة ألف مرة أن تتحلى بالإيمان والشجاعة والأفكار الجيدة حين يكون الأمر يتعلق بشخص آخر عما يكون إذا تعلق الأمر بك أنت - وأسهل على شخص آخر أن يتحلى بالمثل من أجلك. لذا قم بتشكيل فريق وتبادل هذا المورد الإيجابي: يقدم لك رفيقك هذه الأمور وأنت تقدمها له أو لها.

كيف تختار رفيقاً؟ يمكن أن يكون هو أو هي صديقاً مقرباً أو شريكاً في السكن، ولكن لا ينبغي أن يكون كذلك. قد يكون شخص من معارفك الجدد أو أحد جيرانك رفيقاً جيداً بالقدر نفسه. إن هذا ترتيب موجه لهدف أولاً وأخيراً، وصداقة مقربة - فقط إن أردت ذلك. سيقدم لك رفيقك دعماً عاطفياً ومعنوياً، نعم، ولكن لغرض: لتستمر في العمل. في واقع الأمر، إذا كنتما من الأصدقاء المقربين، فسيكون لزاماً عليكما أن تدعا النزاهات والكلام من القلب للقلب خارج نطاق الجزء العملي من علاقتهما، وتدخران هذه الأمور لما بعد ساعات العمل على تحقيق الأهداف.

يكاد يكون الشرط الوحيد للرفيق هو أن يكون هو أو هي شخصاً تحترم عقله وقيمه وتأسرك أفكاره وأهدافه. ليس من الضروري أن تكون أهدافه أو أهدافها بمجالك نفسه أو حتى في مجال تعرف عنه أي شيء. أنا أعرف عازفاً في إحدى الفرق الموسيقية ومشتراً محترفاً لأحد المتاجر متنوعة الأقسام ساعداً بعضهما البعض في الوصول إلى أهدافهما! على الجانب الآخر، أعرف زوجاً وزوجة، والاثنتان يعملان محرري كتب، يعدان «الرفاق» غير الرسميين لبعضهما البعض. (يمكنك أن تجعل من أحد أفراد أسرتك رفيقاً لك، إنني أوضح النظام في إطار الصداقة فقط لأن الصداقات

عادة ما تكون مصدراً للدعم أكثر صلابة وثباتاً، خارج نطاق الألاعيب العاطفية في الحب الحميم.) لذا ليست هناك قواعد. فقط حاذر لئلا يقع اختيارك على شخص يبعث في نفسك الخوف أو يعد أكثر تقدماً بصورة ملحوظة في مجاله المهني منك أو يأبى الاعتراف بأن الشكوك تراوده أو أن الإحباط يصيبه. نظام الرفاق، على العكس من نظام المعلم والموجه، عبارة عن علاقة بين أشخاص متكافئين.

ستتمكن أن أنت ورفيقك من تقديم ثلاثة أنواع متداخلة من المساعدة لبعضكما البعض:

١. أولاً وقبل كل شيء التوقع – المعرفة بأن هناك من ينتظر سماع إذا ما كنت قد فعلت ما قلت إنك ستفعله وكيف سار الأمر. إن الرفيق يملأ الفراغ الناشئ عن الحاجة الملحة إلى شخص آخر غيرك ثابت الإيمان بأهمية هدفك ومنتظر منك أن تلتزم به، كما لو كنت تحقق هذا الهدف من أجله وليس من أجلك أنت. إن الأمر أشبه بخيال البيئة المثالية عن رئيس العمل الذي سيجعلني أقوم بما أرغب في القيام به بالفعل حتى حينما لا أشعر بالرغبة في ذلك!

كل أسبوع، ستطلع رفيقك بالتحديد على الخطوات التي وضعت جدولاً لها للأسبوع القادم، يوماً بيوم. وهو أو هي سيطلعك على ما يحتوي عليه الجدول الخاص به. (انظر لقاء العمل الأسبوعي أدناه.) في الأسبوع الذي يليه، سيقوم كل منكما بتقديم تقرير وتخران بعضكما البعض بما فعلتماه أو لم تفعلاه. إن الأمر بهذه السهولة – وهذا أمر سيشكل فارقاً هائلاً في مهمتك.

إلا، معلمة اللغة الانجليزية التي كانت تريد أن تكون كاتبة روايات بوليسية، قررت أن تبدأ في كتابة أول كتاب لها بمعدل عشر صفحات في الأسبوع. كانت تعرف أنها ستلتقي برفيقتها في ليلة الخميس من كل أسبوع، ولم تكن تستطيع أن تمضي إلى هذا اللقاء خاوية الوفاض. ولذا كثيراً ما تمت كتابة هذه الصفحات العشر صباح يوم الخميس، ولكن تمت

كتابتها على أي حال. بعد ثمانية أشهر، تمكنت هذه المرأة التي حلمت لسنوات طويلة بأن تمارس الكتابة ولكن لم تفعلها قط من كتابة نص روائي مكون من ثلاثمائة وخمسين صفحة.

ينجح نظام الرفاق في حين تنتهي محاولات «الانضباط الذاتي» في المعتاد بكارهية الذات. بمفردك، قد تجد دوماً أعذاراً مقبولة للتخلف عن جدولك، ولكن في اللحظة التي يكون لديك فيها شخص آخر تعد مسؤولاً أمامه، يصبح خداع نفسك أمراً أصعب بكثير. إن رفيقك ليس «ضميرك» الخارجي بقدر ما هو تمثيل لأفضل جوانب ذاتك. ما أن تمنحه هو أو هي سلطة إبقائك سائراً على الدرب حتى لا تكون بحاجة إلى أن تحافظ على حماسك المستمر. سيكون لك الحرية في أن تكون آدمياً، كسولاً في بعض الأحيان، مشاكساً في بعض الأحيان، ومحبطاً في أحيان أخرى - ومع ذلك تستمر في القيام بالأشياء.

٢. أنت ورفيقك ستقدمان لبعضكما البعض الدعم العاطفي الضروري للاستمرار في أي خطة: مستمع متعاطف في الأوقات العصيبة عندما تنخفض روحك المعنوية، شخص يمس يدك الباردة كالثلج عندما تتناكب نوبات رهبة المسرح، والأهم من كل ذلك، الصحبة في غمار السعي وراء الأهداف. إن المساعدة في تخطي العقبات أمر ضروري، وكذلك تعد مشاركة نشوة السعي للأهداف متعة، كما بدأت النساء وبعض الرجال غير المبالغين في المنافسة أن يدركون. لا يمكنك دوماً أن تحظى بذلك من شريك حياتك أو أطفالك، على الأقل ليس في البداية عندما يكونون لا يزالون يعدون هدفك الجديد منافساً لهم. مع رفيق، يمكنك أن تشارك ليس فقط ثقل مشكلاتك، وإنما أيضاً توقد الأفكار والصحبة في العمل والاحتفال بالنجاح.

٣. وأخيراً، يمكن لك ولرفيقك أن تقدما لبعضكما البعض الكثير من المساعدة العملية. ستمثلان لبعضكما البعض الفريق الأساسي لاستجلاب الأفكار وتضافر الجهود. عندما يكون لدى أي منكما مشكلة استراتيجية صعبة ينبغي حلها، يمكنكما أن تستفيدا من عقليكما المختلفين تمام الاختلاف في

طريقة التفكير، وسيكونان معاً أفضل من عقل واحد. ستقدم لك رفيقتك الألوان وفرش الطلاء غير المستخدمة في خزانتها أو معطفها الفرو إذا احتجت أن تظهرى بمظهر الأثرياء. يمكنك أن تقومي بدورها للتدرب على مقابلة العمل المرتقبة الخاصة بها - بل وإجراء المكالمات الهاتفية والتظاهر بأنك هي إن كانت تكره الهاتف أكثر من أي شيء في هذا العالم. سيجعل هو شقيقته الصحفية تكتب مقالاً عن استوديو الرقص الخاص بك، وأنت ستجعلين عمك المحامي يكتب له خطاب توصية للالتحاق بكلية الحقوق. يمكنكما أن تتشاركا في أي أفكار ومعارف ومستلزمات ومهارات ستساعدكما أنتما الاثنان في تحقيق هدف نجاحكما المشترك.

أفضل إطار لهذا العطاء والأخذ هو الإطار التقليدي: لقاء العمل الأسبوعي - على أن يتم تدعيمه وقتما تقتضي الضرورة بمكالمة الثلاث دقائق التشجيعية. إلا أنكما أولاً ستحتاجان إلى لقاء مبدئي للتشارك في خططكما وتحديد تاريخ مستهدف مشترك.

اجلب معك خطة مسارك، وتقويم الهدف، وتقويم الأسبوع المقبل لهذا اللقاء الأول - ما لم تكن تفضل أن تقوم ببعض من التخطيط التفصيلي المنصوص عليه بهذا الكتاب بالاشتراك مع رفيقك. في أي من الحالتين، فليلق كل منكما نظرة عامة على خطط الآخر ليتولد لديكما حس بالفترات الزمنية الرئيسة لكل منكما. التاريخ اللاحق من بين التاريخين المستهدفين لهدفكما سيصبح تاريخكما المستهدف المشترك - اليوم الذي ستكونان أنتما الاثنان قد حققتما هدفكما. اعقدا اتفاقاً شفهيّاً بالاستمرار معاً حتى ذلك التاريخ. مثل كل التواريخ المستهدفة، هذا التاريخ مؤقت ويمكن إعادة تعديله في أي وقت تستدعي فيه الظروف ذلك، ولكن لا يزال ينبغي عليكم تحديده. عندما يحل ذلك اليوم، يمكنكما أن تقيما حفلاً - ثم تعاودا النقاش بشأن إذا ما كنتما تريدان التوقف أو البقاء معاً لأن لديكما ستة أهداف جديدة ترغبان في العمل على تحقيقها!

والآن انتقيا أحد أوقات الظهر أو المساء عندما يكون بوسعكما أنتما

الاثنين الالتقاء في الوقت نفسه من كل أسبوع. من المهم أن تكونا على اتصال دائم ومنتظم - اتصال يمكن أن تعتمد عليه وتتطلع إليه. ومن الأهمية بمكان أن تجعلا لقاءات العمل هذه جزءاً واضحاً ورسماً وله أولوية عليا من حياتكما - وليس مجرد مقابلة خلسة عندما يسمح الوقت بذلك. إن الالتزام تجاه رفيقك هو التزام تجاه نفسك وأهدافك. وليس هناك ما يستدعي أن يستغرق الأمر أكثر من ساعة في الأسبوع؛ ولكن ينبغي أن يتم التخطيط للمتطلبات الأسرية والأنشطة الاجتماعية حول ذلك اللقاء وليس العكس. إذا كنت خارج المدينة أو مرض طفلك أو ظهر أي سبب وجيه آخر يحول بينك وبين حضور ذلك اللقاء، فعلى الأقل قدم تقريرك إلى رفيقك عبر الهاتف في التوقيت المعتاد.

قبل أن تنهيا اللقاء التمهيدي، قوما بمراجعة التقويم الخاص بكل منكما للأسبوع التالي. اكتب ما يخطط رفيقك القيام به في كل يوم. إذا اعتقد أي منكما أنه بحاجة إلى مكالمة «تشجيعية» في يوم بعينه، فلتكتبا ذلك في جدولكما كذلك: «أنت تتصل بي مساء الأربعاء لتعرف إذا ما كنت قد اتصلت بمدير المتحف. أنا سأصل بك ظهيرة الجمعة لأرى إذا ما كنت قد كتبت قصيدتك.» (ملحوظة: لا تنتظر دوماً من رفيقك أن يطلب منك مكالمة «تشجيعية»، فلتسأله أنت متى يظن أنه قد يحتاج إلى واحدة. إن دفعة صغيرة حنونة بين الحين والآخر تعد جزءاً لا يتجزأ من نظام الرفاق، وكذلك الرد المزمجر: «أرجوك فلتتركني وشأني!» لأنكما ستحثان بعضكما البعض على القيام بأشياء غير مريحة، فليس ثمة مفر من حدوث نوبات عرضية من الاستياء. إنها مجرد أوقات عصيبة. تعامل معها بشكل واعٍ متحلياً بروح الدعابة.)

والآن بالنسبة إلى الإجراءات الأسبوعية.

لقاء العمل الأسبوعي

أنا أطلق عليه لقاء عمل لأنه كذلك. إنه ليس موعداً لاحتساء القهوة والنميمة، إنه ليس حفلاً لمتابعة كرة القدم، إنه ليس اجتماعاً لرفع مستوى الوعي.

إنه جلسة لاستراتيجية موجهة لهدف، واللحظة التي يتحول فيها لأي شيء آخر، لن ينجح الأمر.

المشكلة هي أنكما صديقان وتروقان بعضكما البعض. يصعب على الأشخاص الذين يروقون بعضهم البعض أن يشرعوا في العمل لأنهم يقضون وقتاً ممتعاً معاً. علاوة على ذلك، قد لا تكون معتاداً على الحديث العملي عن الأهداف والإنجازات والخطط والمشكلات، حين يدور الحديث «بين الأصدقاء». في بعض الأحيان نلاقي صعوبة كبيرة في أخذ أنفسنا وبعضنا البعض على محمل الجد في هذا الصدد. النساء بالأخص يملن إلى الانزلاق إلى عالم المشاعر والشخصيات والعلاقات حيث نشعر بأننا في دارنا ويمكن أن نمضي في الحديث لساعات. للحيلولة دون ذلك، ينبغي أن تلتزم بقاعدتين في لقاءات العمل:

١. الحضور في الموعد المحدد. هذا يبدو أمراً هيناً، ولكنه جوهر احترام الذات. إنك تحاول ألا تتأخر على موعد مع طبيبك أو رئيسك في العمل لأنك تحترمهما وتريد أن يكون هذا الاحترام متبادلاً. حسناً، إن لقاء العمل الأسبوعي هو موعد مع مستقبلك - مع الشخص الذي يمكن أن تكونه. لذا أياً كان شعورك في يوم اللقاء، حاول جاهداً أن تصل في الوقت المحدد. وتوقع الأمر نفسه من رفيقك.

٢. استخدم ساعة أو عداد وقت خاص بالمطبخ. هذا سيشكل الهيكل اللازم للقاء ويساعدك في ألا تحيد عن المقصد. كل منكما يحصل على نصف ساعة بحد أقصى، يتم تقسيمها بشكل تقريبي على النحو الآتي:

خمس دقائق لتقديم تقرير. قل ما فعلت - أو ما لم تفعل - خلال الأسبوع السابق؛ وإذا كنت قد فعلته، فماذا كانت النتائج. سيكون رفيقك قد قام بتدوين كل ذلك منذ الأسبوع السابق وسينتظر تقريراً عن كل بند. إذا لم تكن قد قمت بأي من الأشياء التي قلت أنك ستفعلها، فهذا ليس آخر العالم. كل ما عليك هو أن تدخل وتقول: «لم أفعل شيئاً». ولكنك في المعتاد تكون قد فعلت شيئاً، ولكنك لا تدرك ذلك. تبدأ قائلاً: «أنا لم أفعل شيئاً».

أوه، حسناً، لقد اتصلت بفلان، ولكنه لم يكن موجوداً.» ومن ثم تحصل على التأكيد الذي لا تستطيع دوماً تقديمه لنفسك بكونك قد قمت بالكثير بالفعل. (هنا يقوم الرفيق بالوظيفة نفسها وهي تقديم التقارير والإطلاع على وجهات النظر التي يؤديها دفتر يوميات الأفعال والمشاعر عندما تكون بمفردك.)

عشرون دقيقة للمشكلات والحلول. والآن تحدث عن أي مشكلات صادفتك واطلب مقترحات من رفيقك، ولكن حاذر: إذا كانت المشكلات التي تتطرق إليها بها مكون عاطفي، فعبر عنها بجلسة أوقات عصبية أولاً، وإلا ستسفر محاولتك لحل المشكلة عن فشل عظيم. هنا الموضوع الذي ينبغي أن يكون فيه كل منكما منتبهاً وواعياً للآخر. لا يكون بوسعك دوماً إدراك الحاجة إلى الشكوى داخلك، ولكن لا يمكن أن تخطئ بشأن لعبة «نعم ولكن» أو هذه الذرة البطيئة المتثاقلة في صوت شخص آخر. حاول أن تستمتع بالأوقات العصبية. استمر في الشكوى إلى أن تشعر بأنك قد تحررت من أثقالك وأنت على استعداد للاستمرار، ولكن حدد لنفسك مدة لا تزيد عن العشر دقائق. حتى التذمر والنحيب يمكن أن يتم القيام بهما بشكل فعال لخدمة هدفك، ثم ابدأ في استجلاب الأفكار وتضافر الجهود.

خمس دقائق لوضع جدول. قم بتحديث قائمتك الرئيسية من المهام التي لم يتم وضع جدول لها، مع إضافة أي مقترحات يتقدم بها رفيقك ترغب في تنفيذها، ثم ارسم خطة عملك للأسبوع القادم: ماذا ستفعل في أي يوم. احرص على كتابة أي مكالمات تشجيعية تنتظرها من رفيقك، لأن معرفتك بأن هذه المكالمات آتية سيجعلك حريصاً على متابعة العمل. ينبغي على رفيقك كتابة نسخة من جدولك، بما في ذلك الأوقات التي يعد هو أو هي بالاتصال بك. ويحين بعدها دوره أو دورها.

بعد انتهاء لقاء العمل الأساسي هذا الذي يستغرق ساعة واحدة، يمكنكما أن تقوموا بأشياء مثل التدريب على مقابلة عمل أو صياغة سيرة ذاتية (ستكون على استعداد تام لذلك)، يمكنكما أن تجلسا وتطلقا العنان

لخيالكما عن مدى الروعة التي سيكون عليها الأمر عندما تحظيان أنتما الاثنان بأهدافكما، يمكنكما أن تفتحا زجاجة من الشراب وتمضيا في الحديث طيلة الليل أو يمكن أن يمضي كل منكما إلى منزله. أنا أريدك بحق أن تجرب الشعور بالخروج قائلًا: «سألقاك الأسبوع المقبل وأقول لك ما حدث - وسأحدثك يوم الأربعاء عبر الهاتف.»

مكالمة الثلاث دقائق التشجيعية

يمكن لمكالمة هاتفية تتلقاها من رفيقك في منتصف الأسبوع أن تمدك بجرعة من الشجاعة والحفز في الوقت الذي تشتد به حاجتك إليهما: قبل أن يكون لزاماً عليك القيام بأمر صعب أو بعد قيامك به مباشرة أو في الحالتين. («هل أنت مستعد للمغادرة لمقابلة العمل؟ حسناً، سأنتظر مكالمة منك فور خروجك من هناك لتحكي لي كيف سار الأمر») أنا لا أقصد بذلك المكالمات الهاتفية التي تواعدت على إجرائها في لقاءكما الأسبوعي فقط، وإنما أقصد كذلك النداء العرضي المندفع لطلب المساعدة أو تقديم النصيحة أو تقديم التهاني أو لمجرد التواصل. إذا جعلتما أحد أجزاء الاتفاق الشفهي الذي تعقده أنت ورفيقك أن تساندا بعضكما البعض عبر الهاتف، سيساعد هذا كليكما على ألا تشعرا بالوحدة. ولكن مثل أي ترتيب للعون المتبادل، يمكن للأمر أن يخرج عن نطاق السيطرة. إذا كان لدى الشخص الذي تشترك معه في الفريق أي نزعات «طفولية» على الإطلاق (ارجع إلى الفصل السابع)، فبعد وهلة ستسري في جسدك رعدة كلما رن الهاتف. ولهذا فإن أفضل وسيلة وقائية لذلك هي إرساء قاعدة.

ينبغي ألا تزيد المكالمة الواحدة عن ثلاث دقائق. بخلاف كون ذلك أقل تكلفة، فإن حد الثلاث دقائق سيدركك بتقدير قيمة وقتك وكذلك وقت رفيقك. الآن وقد أصبح لديك هدف، فإنك تعيش ضمن إطار زمني، وبالنسبة إلى النساء وغيرهن من غير المعتادين على السعي وراء النجاح، يمثل هذا أرضاً جديدة لم تطأها أقدامهم من قبل، وهو الأمر الذي سيتطلب

بعض التدريب. ليس لدى من لا يعيشون ضمن إطار زمني ما يفعلونه سوى التعبير عن اهتمامهم ببعضهم البعض والعناية ببعضهم البعض لسنوات طويلة؛ بينما ينبغي على هؤلاء الذين هم بصدد عمل موجه لهدف ما التمييز بين الوقت المخطط له والخاص بإنجاز الأمور، والوقت الحر أو «المشاع» الذي به متسع للهو والمشاعر. يجب الاستفادة من الوقت المخطط له بإحكام، أما الوقت المشاع فيمكن أن يتم إهداره «كأموال المجانين». يمكنك أن تتصل برفيقك وتقول: «هذه هي مكالمة العمل التي وعدت أن أجريها»، وتتحدث معه لثلاث دقائق، ثم تعاود الاتصال به مرة أخرى لتواصلا الحديث طيلة الليل إن شئت. وذلك لمجرد أن تضعوا برؤسكم فكرة أن هذا عمل جاد.

لدي اقتراح آخر أقدمه لك. إذا حدث واتصل رفيقك ومضى في الحديث دون توقف بطريقة سلبية، فتذكر، أياً كان ما تفعله، لا تحاول أن تحل المشكلة، وإلا لن تنتهي المكالمة أبداً. إذا قالت هي أو قال هو: «إن زوجي/زوجتي لا يحبني/تحبني، أنا غاية في البدانة»، لا تعرض المساعدة. إن قول «أوه، لست غاية في البدانة، ربما تستطيعين أن تحظي بزوجة/زوج آخر» لن يفعل شيئاً سوى إطلاق شرارة البدء للعبة «نعم ولكن». فقط عليك مواصلة الاستماع لبعض الوقت ثم قل: «قل لي، ماذا يمكن أن أفعل لمساعدتك؟» إن لهذه الجملة القصيرة مفعول السحر. لو عرف المزيد من الأشخاص بأمرها، فقد تفلس شركات الاتصالات.

العناية المركزة

أنا لا أعرف متى كانت أول مرة سمعت أنت فيها عن «نظام الرفاق». لقد عرفت أنا في المدرسة الابتدائية في دروس السباحة، حيث كان ينبغي على كل فتاة الانتباه لفتاة أخرى والتي كان عليها بدورها أن تنتبه إلى الفتاة الأولى لضمان ألا تتعرض إحدهما للغرق. هناك أوقات يمكن أن يكون فيها نظام الرفاق منقذاً مخلصاً للحياة هو الآخر.

وأنا أعني بذلك تلك اللحظات السيئة حين يكون هناك شيء يجب عليك القيام به وأنت تعرف أنك لا تستطيع أن تقوم به. مجرد فكرة الاتصال بمدرسة لتسأل إذا ما كانوا يحتاجون إلى معلم مساعد تجعلك تصاب بالتوتر إلى درجة التهاب الزائدة الدودية. أو لديك موعد نهائي مرتقب لمناقشة رسالة الدراسات العليا وأنت تشعر بهذا الإحساس المريع بأنك لن تنجح في الوفاء بهذا الموعد، وتشعر بأن عقلك خاو تماماً بمجرد النظر إلى الورقة الخالية الموضوعة بالآلة الكاتبة. أو من المفترض بك أن تذهب لإجراء مقابلة عمل ولديك شعور قوي بأنك عندما تصل إلى الباب ستدور على عقبك وتعود إلى منزلك لتأكل عبوة كاملة من المقرمشات. ما يجب عليك القيام به إما أنه فقط أصعب من اللازم أو أن هناك ما يعوق تفكيرك بشكل غامض ومريع.

هذا ما يُعرف بالأزمة. يمر بها الجميع إن آجلاً أم عاجلاً. هناك ثلاثة مواضع يكمن بها الخطر أثناء سعيك للوصول إلى هدفك وتتزايد فيها احتمالات نشوب الأزمة:

موضع الأزمات الأول: في البداية، عندما يكون المجال الذي تغامر بالدخول إليه - أو ربما العمل الموجه نفسه - جديداً بالنسبة إليك، وليس لديك خبرة سابقة بالنجاح لتدحض خيالات وقوع الكوارث التي في رأسك.

موضع الأزمات الثاني: في أي وقت يتوجب عليك فيه القيام بما لا تريد حتى تصل لما تريد. مهما كانت درجة براعتك في استجلاب الأفكار، فأبي هدف تسعى للوصول إليه سيتطلب على الأغلب بعض الخطوات التي لا تروقك كثيراً، مثل التدريب على السلم الموسيقي في حين أنك ترغب فقط في عزف مقطوعات مرتجلة من موسيقى الجاز أو أخذ مقرر دراسي في التفاضل والتكامل عندما تريد أن تكون عالماً بالأحياء البحرية أو الانتهاء من رسالة الدراسات العليا (لا أحد يريد المواظبة للانتهاء من كتابة رسائل الدراسات العليا). قد تؤدي هذه الأمور إلى أزمات كبرى تعوقك عن العمل. ذلك لأنه من الألف على المدى القصير أن تجلس مستنداً على العائق الذي

يسد الطريق وتنطلق في أحلام اليقظة بشأن هدفك عن أن تصارع هذا العائق ليخلو لك الطريق وتتمكن من الوصول إلى الهدف. ويكون العائق بالطريق نافعاً كذلك للاختباء خلفه إذا كانت فكرة الوصول إلى هدفك بالفعل لا تزال تثير فزعك. وأنا على استعداد للرهان على أن معظم رسائل الدراسات العليا المزممة التي لا يتم الانتهاء منها تدين بالفضل في امتداد عمرها لمزيج من هذه العوامل.

موضع الأزمات الثالث: عندما تنتقل إلى مستوى جديد من المخاطرة أو تسليط الأضواء عليك. أنا أعرف كاتبة ناشئة تصدت لخطواتها الأولى بكثير من المرح والنجاح، ولكنها تجمدت عن الحركة في اليوم الذي أعادت فيه قراءة ما كتبت وأدركت أن الأمر لا يقتصر على كونها جادة فيما يتعلق بعملها، وإنما أن مستواها جيد بالفعل. وأندريا شعرت بارتياح كبير وألفة في استخدام الكاميرا الخاصة بها بعد ثلاثة أشهر من التقاط الصور وحدها، ولكن في اليوم الذي حددت فيه موعداً لعرض صورها على مصور محترف، انتابها الفزع. هذا أمر طبيعي.

لقد حكيت لك عن ماثيو، الرجل الذي لم يرسم شيئاً طوال عشرين عاماً والذي كان يريد أن يعود إلى الرسم لمتعته الشخصية. لقد تقدم بشكل مطرد من رسم رسوم تخطيطية بالقلم الرصاص بمفرده، إلى أخذ دروس خصوصية في الرسم بمنزله، وأخيراً إلى دروس في رسم الأشخاص في كلية صغيرة من كليات الفنون. متقوياً بهذا الانتصار على جبنه، قام بالتسجيل للالتحاق بدورة دراسية للرسم بكلية مرموقة من كليات الفنون – وهنا انهار. لقد دخل المكان ثم خرج مرة أخرى وهو يقول: «لا أستطيع أن أفعل ذلك. كل من بالداخل يستطيع الرسم عداي أنا.»

كان أول ما قلت له هو: «لا يمكنك أن تتوقف الآن. عندما تفرغ من الشعور بالفزع، فهذا أمر مختلف. الآن لك الحق في أن يصيبك الرعب، لك الحق في أن تشعر بأن مستواك رديء أو أن تكره نفسك، ولكن ليس الحق في أن تتوقف عن الرسم!» وهذه هي أول قاعدة بالنسبة إليك أنت أيضاً في أي

وقت تعترض طريقك أزمة. أبداً، أبداً لا تتخلّ عن هدفك أو تقوم بتغييره وأنت تشعر بالخوف أو ثبط الهمّة أو الإحباط. عندما تتجاوز هذه العقبة وتشعر أنك على خير ما يرام من جديد، لك مطلق الحرية في أن تغير هدفك إذا لم يكن بالفعل يجديك نفعاً، ولكن لا تفعل ذلك ومعنوياتك منخفضة! عندما تكون معنوياتك منخفضة، تكون أحوج ما يكون إلى الاستمرار، ولكن من الصعوبة بمكان أن تفعل ذلك وحدك. ستفعلها لو كان هناك من يمسك بيدك في كل خطوة من الطريق. هذه هي العناية المركزة.

ما فعله ماثيو كان الاستعانة برفيقة لتذهب معه إلى تلك الدورة الدراسية للرسم كل ليلة طوال أسبوع كامل. للتعبير بشكل أدق، كانت صديقتة شارون تجره جراً إلى الفصل وتحرص على التأكد من دخوله. ثم تعود وتنتظره بعد انتهاء المحاضرة بعد ساعتين لتتأكد أنه حضرها، وكانا يخرجان ليحتسبا شراباً معاً. في الأسبوع الثاني ذهب ماثيو إلى محاضراته وحده - وهو مقلقل المشاعر إلى حد ما ولكنه ذهب على أي حال. التقى بشارون بعد المحاضرة مرتين، ولكنه على الأغلب كان يكتفي بالاتصال بها هاتفياً قبل المحاضرة مباشرة ليقول «سأذهب الآن». في نهاية هذين الأسبوعين، اتصل ماثيو بشارون وقال لها: «شكراً لأنك جعلتني أفعلها. ليس بوسع مخلوق أن يدفعني للخروج من ذلك الفصل الآن.»

ليس من الضروري أن تعمل في ظل نظام الرفاق لتقييم عناية مركزة لنفسك، وإن كان هذا يشكل عاملاً مساعداً، ولكن يمكنك أيضاً أن تطلب من أي صديق مخلص أو أحد أفراد أسرتك المساعدة حتى تتجاوز الأزمة. ومن المهم بالنسبة إليهم - وإليك - أن تدرك أن ما تمر به ليس انهياراً عصبياً كاملاً، إنما هو حالة مؤقتة من حالات رهبة المسرح، وأنت تحتاج إلى من يدفعك بكل حب للخروج إلى خشبة المسرح تحت الأضواء. بهذا الوعي، إذا كنت تواجه مقابلة أو تجربة أداء صعبة، يمكنك أن تصطحب معك شخصاً حتى تصل إلى الباب يقبع في انتظارك ليعانقك بقوة ويقدم لك طبقاً من الحساء الساخن عند خروجك. يمكنك كذلك أن تطلب اتصالات للأزمات.

توصف اتصالات الأزمات عندما يراودك شعور بأن الأسبوع المقبل عليك سيء. قد تقول لرفيقك (أو البديل الملائم له) «ساعدني، علي أن أكتب عرضاً مكوناً من ثلاثين صفحة هذا الأسبوع ولا أستطيع ذلك.» أو قد يستشعر رفيقك علامات أزمة توشك أن تحل بك، ومن ثم يقول هو أو هي: «حسناً، أريدك أن تتصل بي في الساعة التاسعة من صباح كل يوم قبل أن تجلس أمام الآلة الكاتبة. وأريدك أن تتصل بي في الساعة الحادية عشر لتقرأ على مسامعي ما لا يقل عن فقرة واحدة، وبعدها أريدك أن تتصل بي مجدداً في الساعة الرابعة.» في الأزمات، يتسنى لصديقك إملاء الأوامر عليك مثله في ذلك مثل المعلم بالمدرسة. (تذكر، هو أو هي يعد «الممثل المعين لأفضل جوانب ذاتك.»). وبهذه الطريقة، عندما تتعثر في خطاك لا تكون وحدك. يكون لديك شخص ليشجعك على البدء في الصباح وشخص تقدم له تقريراً في نهاية يوم العمل. وكذلك تساعد اتصالات الأزمات المتكررة على تقسيم مهمة ضخمة إلى وحدات يمكن التعامل معها: فقرة واحدة أو صفحة واحدة أو مكالمات هاتفية واحدة في كل مرة.

لن تحتاج إلى العناية المركزة كثيراً. في الواقع، قد تكفي مرة واحدة. ما أن تكتسب خبرة الاستمرار خلال أزمة حتى يصبح العالم مكاناً مختلفاً بالنسبة إليك. سيكون لديك إنجاز ملموس حقيقي تفخر به، وستكون أقل خوفاً من مخاوفك - لو أنها لم تفلح في إيقافك تلك المرة، فما الذي سيجعلها توقفك بعد ذلك أبداً؟ ولكن لتحطم العائق في أول مرة ستحتاج إلى مساعدة. ماثيو احتاج إليها. أنا احتجت إليها. ولا زلت أرغب في وجود فريق مخلص يقف إلى جانبي في كل مرة يكون لدي فيها شيء مُضنٍ أو مخيف علي القيام به - أو شيء رائع لأحتفل به.

اترك راعي البقر الوحيد يمضي في اتجاه الغرب. إنه أسطورة من أساطير الأفلام والمخرج يصيح «توقف!!» إن رعاة البقر الحقيقيين كانوا يركبون معاً في مجموعات من اثنين أو ثلاثة حتى يساعدوا بعضهم عندما تعجز بقرة عن الحركة وسط الأوحال . . . ويحتسوا القهوة ويلعبوا الجيتار معاً في المساء. التشارك في الأهداف ينجح. هو قائم على ما جبلنا عليه.

لقد قابلت ماثيو بعد حوالي سنة من نجاحه في تجاوز أزمته، وسألته: «كيف يمضي الحال مع الرسم؟»

أجاب قائلاً: «أتعرفين، الفضل يرجع لشارون لأنني حققت ما أردت بالفعل. لقد حملت معي دفترًا للرسم أينما ذهبت في جميع الأوقات، وملأت شقتي بلوحات الرسم القماشية. أحتاج الآن أن أأخذ بعض تلك اللوحات لأفصح مكاناً للبيانو. هذا صحيح، سأبتاع بيانو! لقد عثرت على من يمكن أن يعطيني دروساً في العزف. وبطبيعة الحال أكاد ألقى حتفي من شدة الخوف.»

«ولكنني أعرف الآن أنني أستطيع أن أفعل أي شيء.»

- ١١ -

المضي قدماً

أصبحت كل أدوات وآليات التخطيط جاهزة للعمل، ولديك مجموعة من الإرشادات النافعة لتعاود البدء في أي وقت يعترضك فيه ما يعطلك. بقي شيء واحد، وهو أن أعرض عليك كيف تدير المفتاح لتبدأ العمل. ما سأقدمه لك الآن هو الإجراءات الأسبوعية واليومية التي تضع خططك محل التنفيذ الفعلي.

فيما يأتي المقومات المتوافرة لديك لتبدأ العمل:

على جدار التخطيط الخاص بك:

١. «مثلك الأعلى» الشخصي

٢. خطة مسارك

٣. تقويم الهدف

٤. الخطوات الأولى

٥. التقويم الأسبوعي

٦. السنوات الخمس القادمة

٧. الخطوة التالية: الليلة / غداً

العناصر المتنقلة:

١. تقويم الحقيبة أو الجيب

٢. دفتر يوميات الأفعال والمشاعر

٣. مفكرة الأوقات العصبية

وهذا ما تفعله كل أسبوع:

اجتماع التخطيط في آخر الأسبوع

هذه هي الليلة التي تجتمع فيها بنفسك وتستعد للأسبوع المقبل بأكمله. قد يستغرق هذا الاجتماع ساعة أو أكثر، ولكنه حتمي وضروري. ليس هناك عمل تجاري عقلائي يستمر دون عقد اجتماعات تخطيطية، وينبغي عليك أن تتعلم كيف تتعامل مع الحصول على ما تريده على أنه عمل له أولوية عليا.

اختر اليوم المناسب حسب جدولك، لا مشكلة في ذلك. إذا كنت تعمل في ظل نظام الرفاق، فسيتكفل لقاء العمل الأسبوعي مع رفيقك ببعض الخطوات المنصوص عليها هنا. ولقد أوضحت تلك الخطوات لتعرف أي الخطوات سيظل لزاماً عليك أن تعود للمنزل وتقوم بها بنفسك حتى تبقى خططك مواكبة للأحداث.

الخطوة الأولى: إلقاء نظرة على ما سبق. راجع ما قمت بعمله خلال الأسبوع السابق، مع الرجوع إلى تقويمك الأسبوعي ودفتر يوميات الأفعال والمشاعر لإنعاش ذاكرتك. (يمكن تولي هذه الخطوة بتقديمك تقريراً إلى رفيقك إذا كان لديك واحد.) والآن مزق الورقة الخاصة بالأسبوع السابق لتكشف عن صفحة جديدة فارغة.

الخطوة الثانية: تحديث خطة مسارك وتقويم الهدف. دقق لترى موضعك الآن من خططك وتقويم الهدف الخاص بك. إذا كنت تستخدم دبابيس ملونة، فحركها إلى الأمام إلى موقعك الحالي. انتبه بشكل خاص إلى أول التواريخ المستهدفة التي ستحل قريباً بتقويم الهدف الخاص بك. هل

يبدو الأمر كما لو كنت ستنجح في الوفاء به؟ ربما تكون قد نشأت العديد من المشكلات و/أو الفرص غير المتوقعة خلال الأسبوع السابق. إذا كنت متخلفاً عن الجدول الموضوع، فماذا بوسعك أن تفعل لمعالجة هذا الأمر؟ هل تستطيع أن تدفع مسيرة أفعالك، أم أنك ستضطر إلى تأجيل تاريخك المستهدف؟ أم أن بوسعك أن تقدمه؟ هذا هو الوقت المناسب للقيام بأي تغييرات في خطتك وتقويم الهدف الخاص بك - سواء أكان من حيث التواريخ المستهدفة أم الخطط الفعلية - بناء على ما وقع من أحداث في العالم الواقعي.

الخطوة الثالثة: قائمة الخطوات الأولى. طالع القائمة الخاصة بك. ستكون قد قمت بتحديثها ضمن إجراءاتك اليومية (انظر أدناه) إذ تتوارد إليك الأفكار والدلائل الجديدة، ولكن الآن قم بإدخال أي إضافات جديدة تفكر فيها واحذف أي خطوات باتت غير ضرورية.

الخطوة الرابعة: المشكلات. هل صادفتك أي عقبات غير مرئية خلال الأسبوع السابق؟ هل هناك أي خطوات قادمة بالقائمة تشعر حيالها بالحيرة أو التشاؤم؟ هذا هو الوقت المناسب لقائمة المشكلات، وكالمعتاد، يتم التعامل معها بعملية من خطوتين (سيتم العناية بهما في اللقاء الذي تعقده مع رفيقك إذا كان لديك واحد).

أ. الأوقات العصيبة. إذا كنت تشعر بثبط الهمة أو التعب أو القلق، فافتح مفكرة الأوقات العصيبة الخاصة بك - كتاب «أنا أكره النجاح» ذلك الكتاب الشخصي السلبي المشاكس، والمخالف لروحك «البطولية» - وابدأ في كتابة كل الأسباب التي تفسر عدم إمكانية القيام بالأمر. انظر إلى صورة «مثلك الأعلى» الشخصي وقل: «أنا أكرهك. فلتذهب وتلق بنفسك في البحر أنت وتشجيعك الكريه.» قولي: «أنا امرأة وليس من المفترض بي أن أفعل أي شيء» أو «ليس هناك من يعمل بهذا الجد ليصبح ثرياً. غداً سأبيع خدماتي لمن يقدم أعلى سعر». إن أجلاً أو عاجلاً، إن أبقيت الأمر مشرقاً وغاية في السوء ستبدأ في الضحك. عند هذه النقطة، قل: «أوه، أي هراء هذا» ووجه

عنايتك إلى المشكلات الاستراتيجية.

ب. استجلب الأفكار وتضافر الجهود. والآن أطلق العنان لقدراتك الإبداعية وحاول أن تتلاعب بالحلول الممكنة للمشكلات. إذا كنت بحاجة إلى إسهامات - أفكار جديدة أو مساعدة عملية - فالتقط سماعة الهاتف واتصل بأحد أفراد دائرة الموارد الخاصة بك. وقم بإدخال النتائج بقائمة الخطوات الأولى.

الخطوة الخامسة: خطة الأسبوع المقبل. يوجد جزءان هنا كذلك (وستقوم بذلك مع رفيقك إذا كان لديك واحد):

أ. التقويم الأسبوعي. قم بتحديد أيام وأوقات معينة للأفعال التي قررت أن بوسعك أن تقوم بها الأسبوع المقبل بصفحة التقويم الأسبوعي الجديدة الخاصة بك. لا تنس كذلك أن تضع جدولاً بأي اتصالات للأزمات أو مكالمات تشجيعية أو لتقديم تقارير لرفيقك أو لصديق قدم لك دليلاً.

ب. تقويم الحقيبة أو الجيب. قم بنقل «مواعيد» الأسبوع المقبل إلى تقويمك المتنقل.

ستكون الخطوات السادسة والسابعة والثامنة والتاسعة هي نفسها الخطوات الأولى والثانية والثالثة والرابعة والخامسة في الإجراءات المسائية أدناه (وهي دفتر اليوميات والخطوة التالية والمكافآت والأحلام).

الإجراءات اليومية

في المساء

١. دفتر اليوميات. أدخل بدفتر يوميات الأفعال والمشاعر الخاص بك ما قمت بفعله خلال اليوم وكيف شعرت حيال الأمر.
٢. قائمة الخطوات الأولى. قم بإضافة أي خطوات جديدة طرأت عليك نتيجة لأفعال اليوم إلى قائمة الخطوات الأولى الخاصة بك.

٣. الخطوة التالية. قم بتمزيق صفحة الأمس واملأ صفحة جديدة. ما هي الخطوات التي يتضمنها جدولك للغد؟ ما الذي ينبغي عليك القيام به الليلة للإعداد لها – إعداد ثيابك وإعداد فرش الطلاء والألوان والتأكد من وجود رقم هاتف بتقويم الجيب الخاص بك والتدرب على مقابلة داخل رأسك؟ افعل ذلك الآن.

٤. المكافآت. قدم لنفسك شيئاً لطيفاً: حماماً ساخناً، ساعة من القراءة، فيلماً يعرض متأخراً بالتلفاز، كأس من الشراب المفضل أو حلمك الخيالي المفضل.

٥. الأحلام. آخر ما تفعله قبل أن تخلد للنوم هو أن ترقد مستيقظاً في الظلام وتتخيل نفسك في بيئتك المثالية – تلك البيئة من الفصل الثالث التي ستظهر بها أفضل جوانب ذاتك. اخلد للنوم مستمتعاً بتلك الفكرة.

في الصباح

١. قم بضبط المنبّه عشر دقائق قبل موعد استيقاظك حتى لا تضطر إلى القفز من فراشك فرعاً.

٢. بعد تناول طعام الإفطار، اذهب إلى جدار التخطيط الخاص بك وانظر إلى الخطوة التالية. هذا كل ما ينبغي عليك القيام به اليوم، وأنت مستعد له. تذكر أن هذا قد لا يسفر عن شيء أو قد يسفر عن مئة احتمال جديد. ليست ثمة طريقة لتعرف قبل أن تفعله.

٣. انظر إلى خطة مسارك لترى أين تقع هذه الخطوة الصغيرة ضمن الخطة الكاملة المؤدية إلى هدفك.

٤. إذا خرج بك هدفك أو وظيفتك إلى العالم الخارجي، فاصطحب معك تقويم الجيب ومفكرة الأوقات العصبية، ألق نظرة على «مثلك الأعلى» الشخصي الحنون، وانطلق في طريقك. إذا كنت تقوم بالعمل المؤدي إلى هدفك في المنزل، فاجلس وخذ نفساً عميقاً... ثم ابدأ العمل.

خاتمة تعلّم التعايش مع النجاح

تهانينا، لقد وصلت.

إلى أين؟ قد يكون هذا اليوم الذي وصلت فيه إلى أول هدف من أهدافك بالفعل. ربما تكون وصلت إلى أول محطة رئيسية في الطريق إليه - كتبت فصلاً كاملاً من كتاب أو أنهيت مقابلة شخصية وأنت راضٍ عنها أو فقدت عشرة كيلوجرامات من وزنك، أنهيت دراسة جدوى أو تعلمت أن تستعمل الكاميرا. أو ربما تكون في آخر الأسبوع - أو اليوم - الأول من ممارسة العمل الموجه نحو تحقيق هدفك. ستبدو كل خطوة صغيرة تخطوها بمثابة نجاح - ليس فقط الخطوات الكبيرة.

الفوز طريق وليس ناتجاً. وأنت تحقق الفوز فور بدئك بهذا الطريق. الآن عليك تعلم أن تتعايش معه. في الحقيقة ليس الأمر كما يبدو، فقد تكون غير معتاد على إلقاء نفسك في خضم الأحداث لتحقيق مرادك، وقد يسبب لك هذا أحياناً ألماً في الرأس. ولكن هذا الأمر يستحق العناء، فهذه الحالة أفضل بكثير من حالة الكآبة والملل التي عانيتها حين كنت بلا هدف، ويوجد فن لتيسير هذه الحالة على نفسك.

١. تصفيق كبير لي. لا تدع أي شخص يقنعك أنه ثم خطأ ما في تهنئة النفس. أنت تستحق التهليل من نفسك ومن الآخرين عندما تخطو خطوة صعبة، وتستحق حفل تكريم إذا فعلت شيئاً صعباً وأتى ثماره. لعلك تذكر أنني أخبرتك، حين كنت تحدد هدفك والتاريخ المستهدف له، أن عليك صياغته بحيث تعرف تماماً حين تصل إليه أو إلى كل خطوة كبيرة في الطريق إليه أنك وصلت بالفعل. أستطيع أن أقول لك الآن إن من أسباب ذلك أنني أردت أن تعرف عندما يحين وقت الاحتفال.

إن التوقف لبرهة للاستمتاع بإنجازاتك الشخصية والفخر بنفسك ليس من قبيل «الغرور» أو «الانقياد للملذات» كما علمتنا ثقافتنا المتزمتة. إنه غذاء روحك التي لا تزال في طور التفتح. ولا تقلق بشأن «الركون إلى إنجازاتك السابقة». ينبغي عليك أن تركز إليها قليلاً، فقط لالتقاط أنفاسك! وبعدها سترغب في مواصلة السعي. لذا استمتع بلحظة الانتصار تلك، على انفراد أو مع الأشخاص الذين تحبهم. قدم لنفسك واحدة من تلك المكافآت الكبيرة التي تحدثنا عنها في الفصل التاسع. خذ إجازة واهب في عطلة أو أقم حفلاً.

٢. تظاهر بالأمر . . . لقد انفضَّ الحفل. ونحن الآن في الصباح التالي. لقد حصلت على وظيفة أحلامك - والآن ينبغي عليك التواجد في المكان في التاسعة صباحاً، وأن تقوم بمهامك، ليس غداً فقط ولكن كل يوم بعد ذلك! لقد حصلت على العقد، والآن يجب عليك كتابة الكتاب. لقد أحرزت نجاحاً باهراً في تجربة الأداء وحصلت على الدور، والآن سيكون لزاماً عليك أن تقف أمام جمهور حي وتقوم بالتمثيل.

يجيء كل مستوى جديد من النجاح (وهذا ينطبق على كل الخطوات حتى أصغرها) حاملاً معه مهام جديدة وتحديات جديدة وضغوط جديدة، وكذلك فرص جديدة. إن الكلمة الفعالة هنا هي جديدة. إنك تبخر في مياه مجهولة الآن، ولكن لا تظن أن هذا يعني أن كل مخاوفك وشكوكك القديمة المألوفة ستختفي بفعل ساحر. لا مجال لذلك! إنك تصطحبها معك، وستمارس الكثير من الركل والصراخ لفترة طويلة بعدما تكون قد أصبحت في نظر العالم شخصاً ناجحاً ناجحاً مبهراً ومنيعاً. إذا كان تاريخ حياتك يشبه تاريخ حياتي بأي شكل من الأشكال، فإنك ولفترة طويلة للغاية لن تصدق أن بوسعك أن تقوم بأي شيء حتى عندما تكون قد فرغت منه تَوّاً والدليل قابع أمام عينيك.

ولذا أريد أن أشركك معي في معادلتى السهلة المكونة من جملة واحدة
لكيفية التعايش مع النجاح:

تظاهر بالأمر إلى أن تعتاده

في أول مرة دُعيت فيها إلى الظهور بمحطة تلفاز وطنية قلت «نعم!» ليس لأنني كنت مستعدة، ولكن لأنها كانت فرصة لا تُعوَّض. النجاح، مهما طال انتظارك له، يجيء دوماً قبل أن تكون مستعداً له. ثم أصابني الهلع. «لا أستطيع أن أفعل ذلك. سأفتح فمي ولن يخرج منه شيء. إنني ممثلة القوام أكثر من اللازم» وما إلى ذلك. ولكن بحلول ذلك الوقت كنت أعرف أمراً أو اثنين. ولذا اتخذت قراراً - نوعاً من القرارات غاية في الندرة يُكتب بحبر لا ينمحي: «أنا لن، وأكرر، لن أدمر نفسي بنفسي، مهما كانت درجة رغبتني في ذلك.»

قمت بتجهيز كل شيء - الملابس التي سألبسها وخطط ما سأقول. ثم أصابتنى الهستريا لمدة يومين قبل العرض. في اليوم الموعد، استجمعت شتات نفسي وذهبت، وقمت بالأمر بالمهارة نفسها التي يتمتع بها أي محترف مخضرم، ثم شكرت الجميع (وقد خلفت في نفوسهم أثراً بالغاً) وعدت إلى المنزل، ثم أصابتنى الهستريا من جديد. كل من شاهد البرنامج لم يعرف قط أنه كان يشاهد شخصاً مخادعاً يتظاهر بالأمر. وحدهم أفراد أسرتي، الذين كانوا ملزمين بالعيش معي في الكواليس، كانوا يعرفون أن هناك نسختين من بربارا شير.

توجد حيلتان للتظاهر بالأمر. الحيلة الأولى هي طريقة الأوقات العصبية قبل وبعد الحدث التي تعلمتها في الفصل التاسع. ينبغي عليك أن تعبر عن الحالة الهستيرية التي تمر بها دون أن يفسد ذلك أدائك، لذا قم بذلك خلف الستار! كن على سجيتك المتوترة إلى أن ينادوا اسمك، ثم اخرج إلى خشبة المسرح وكن كالمحترفين.

الحيلة الثانية هي الملابس. كل ممثل وممثلة يعرف أن ارتداء ملابس الشخصية يعد طريقة مذهلة لتقمص الدور، وأن هناك فارقاً كبيراً بين البروفة الأخيرة بالملابس الاعتيادية، الجينز وملابس الرقص الضيقة، وأول بروفة بالزى الكامل. يمكنك أن تقوم بالأمر نفسه. إذا كنت الآن، وفق التعريف، طبيباً أو محامياً أو مرشداً للحياة البرية أو ممثل مبيعات أو سيدة أعمال أو مديراً تنفيذياً أو أستاذاً بأحد المعاهد - هذا إذا كنت تقوم بالأمر - فالبس ملابس الدور حتى لو كنت لا ترغب في ذلك.

أنا أعرف اثنين تزاملا بالسكن الجامعي، وحقق الاثنان النجاح – أحدهما محام والآخر مدير تنفيذي – ارتكبا خطأ الانتظار لحين الشعور بالثقة بالنفس في ممارسة دوريهما المهنيين ليبدأ في ارتداء الزي المناسب لهذين الدورين. ربما يكون ذلك قد أبطأ مسيرة تقدمهما من الناحية المهنية، لأن ارتداء ملابس طالب جامعي أو ربة منزل يخلق دائرة مغلقة: إنه يغري الأشخاص الذين تعمل معهم بمعاملتك كما لو كنت شخصاً لم ينضج بعد بالدرجة الكافية أو لا يأخذ الأمور على محمل الجد، وأنت ستستجيب لهذه المعاملة بالمثل. على الجانب الآخر، يكون للأمر مفعول السحر عندما تنظر لنفسك في المرآة وترى شخصاً لا تميزه على أنه أنت كما اعتدت عليه. (على سبيل الذكر، هناك «أنا بصورتي العادية» يختبئ خلف الوجه الواثق لكل مشهور من المشاهير، دون أي استثناء.) حتى لو كنت لا تزال تشعر داخلياً بأنك شخص عادي، فصدقني سترتفع إلى مستوى الموقف.

ملحوظة: الأيام التي تتدنى بها رغبتك في ارتداء ملابس الدور إلى أقصى حد هي الأيام التي يكون من المحتم عليك ارتداؤها، وذلك لسببين. الأول: حينما تشعر بأنك في خير حال، يمكنك أن تظهر بمظهر متردٍ ولن يلاحظ أحدهم لأن مظهرك سيشع نوراً. عندما تنخفض روحك المعنوية، تكون بحاجة إلى مساعدة خارجية. الآخر: إذا جررت نفسك جراً إلى المرآة وأنت تنذمر لتعدل رباط العنق أو لتضعي مساحيق التجميل، ستبدأ في الشعور بأنك أفضل حالاً.

إن أجلاً أو عاجلاً، سيأتي يومك كما أتى يومي: كنت قد اشتريت ثوباً لأخدع به الجميع... ولبسته... وفجأة أدركت أن الشخص الوحيد الذي كنت أخدعه هو نفسي. لقد كان هذا الثوب يليق بي بالفعل.

٣. إلى أن تعتاد الأمر. أخذ سيناريو أول ظهور لي على شاشة التلفاز يتكرر، ولكن بحدة متناقصة، على مدار حوالي سنة كاملة. كان الأمر يزداد سهولة في كل مرة. والآن؟ الآن أصابني الطمع بهذا الصدد! إنني أعشق الظهور ولا أكاد أطيق انتظار فرصتي القادمة. إنني أتحدث أمام مجموعات كبيرة، ويتم استضافتي بالتلفاز والإذاعة، وأقضى وقتاً رائعاً. لقد تضاءلت رهبة المسرح لدي حتى أصبحت أشبه بوخز خفيف لطيف يسري في جسدي. لا

يعرف مخلوق أنني قد تغيرت سوى أسرتي الصابرة، التي لم يعد أفرادها مطالبين بجمع أجزائي مثل هامتي دامتني قبل الحدث والتقاط الشظايا بعده.

عندما تصل إلى هذه النقطة، تكون قد وصلت بالفعل. ستستيقظ يوماً ما وتكتشف أنك تعيش نسخة من يومك المثالي الذي حلمت به طوال كل تلك الشهور أو السنوات الماضية في بداية تحركك. قد يكون وقد لا يكون كما تخيلته تماماً، ولكن هناك ناحية أساسية يختلف فيها – وتجعله أفضل، ألا وهي أنه حقيقي. وهناك شيء آخر يجعله أفضل كذلك. إنك لست وحيداً كما كنت يوماً تخشى أن تكون. على العكس من ذلك تماماً، فإنك تضطر بين الحين والآخر إلى رفع سماعة الهاتف لكي تحظى بلحظات من السلام النفسي. إن النجاح مغرٍ، فهو يجعل وجنتيك متوردتين ومشيتك خفيفة ويشيع في حضورك دفناً وحماسة لا يستطيع الآخرون مقاومتها. إذا لاحظت يوماً أن هناك شخصاً تهتم لأمره يشعر وكأنما خلفته وراءك، فلا تدعن الشعور بالذنب يتسلل إليك. امسك بيد ذلك الشخص، وقل له: «توقف عن البكاء والرتاء لحالك، انهض من على هذا المقعد وتعال معي! إنني بحاجة إلى صحبتك. إذا كنت قد استطعت أنا القيام بذلك، فصدقني، أنت تستطيع كذلك. سأساعدك.»

وبطبيعة البشر، من الطبيعي أن تتساءل عند هذه النقطة: «وماذا بعد؟» أتذكر، لقد قلت لك إنك عندما تصل إلى مرحلة الثقة بالنفس في أمر ما، ستبدأ في البحث عن شيء جديد تفعله لا تملك الثقة بالنفس فيه. ولكنك تملك الآن شيئاً أهم بكثير من الثقة بالنفس. إنك تملك الخبرات والمهارات. عندما قال صديقي ماثيو: «أعرف الآن أنني أستطيع أن أفعل أي شيء»، لم يكن هذا من قبيل أوهام العظمة. لقد كان هذا بياناً للحقيقة. إنه يستطيع أن يمضي من الرسم إلى العزف على البيانو لأنه قد اكتسب مهارة عليا: لقد تعلم كيف يتعلم، لقد أتقن خطوات العملية التي بمقتضاها يتم تحقيق الأشياء. عندما تصل إلى هدفك الأول، تكون قد فعلت ذلك بدورك. وتكون لديك الآن بحق رفاهية الاختيار.

انظر إلى السنوات الخمس القادمة بجدار التخطيط الخاص بك. هل أنت

مستعد للهدف التالي؟ هل ما زلت ترغب في إدارة مطبعة، أم أنك تفضل أن تدرس الحرب الأهلية الإسبانية؟ هل تريد أن تستمر في إدارة عمل تجاري أم أنك تريد أن تجوب الشواطئ باحثاً عن أي شيء ذي نفع لبعض الوقت؟ لقد تغير شكل الأشياء. وجهودك هي التي أحدثت هذا التغيير. إذن فماذا عن شكل الأمور الآتية؟ ماذا تريد أن تفعل الآن؟

ما أفعله دوماً هو تخيل يوماً مثالياً جديداً، بكافة التفاصيل وبألوان خلابة. ودائماً ما يأتي هذا اليوم مختلفاً عن الأخير، وفي أحيان كثيرة يكون على العكس تماماً من الحياة التي أعيشها. وهذا يساعدني في تحديد مساري للسنتين التاليتين.

لقد اكتشفت السر النهائي الذي يعرفه كل الناجحين: إن «ما يهم هو الرحلة وليس محطة الوصول». السير بطريقك هو لب الموضوع. كل محطة تصل إليها تفتح أمامك أفاقاً أكثر سعة، بلداناً جديدة لم تكتشف بعد، وتنتظر أن تقوم أنت باستكشافها.