

کیفے نصل دانہا
علی ما نرید

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

كيف نتصل دائماً

على ما نريد

تصرّف كما يتصرّف الناجحون وفكّر كما
يفكّرون للوصول إلى الهدف المنشود

تأليف

ستيف هارفي

مع جيفري جونسون

ترجمة

الدكتور فواز زعرور

دار الكتاب العربي

بيروت - لبنان

كيف نحصل دائمًا على ما نريد

حقوق الطبعة العربية © دار الكتاب العربي 2017

ISBN: 978-9953-27-093-7

Authorized Translation from the English Language Edition:

Act Like a Success Think Like a Success

Published by arrangement with Amistad, and imprint of Harper Collins Publishers.

Copyright © 2014 by Steve Harvey

جميع الحقوق محفوظة

لا يجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب، أو اختزال مادته بطريقة الاسترجاع، أو نقله على أي نحو، وبأي طريقة، سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو بالتصوير أو بالتسجيل أو خلاف ذلك، إلا بموافقة المؤلف على ذلك خطياً ومقدمًا.

الناشر

DAR ALKITAB AL ARABI

Verdun St., Byblos Bank Bldg.

P.O. Box 11-5769

Beirut 1107 2200 Lebanon

دار الكتاب العربي

شارع فردان، بناية بنك بيبلوس

ص.ب. 11-5769

بيروت 1107 2200 لبنان

هاتف 861178 - 862905 - 800811 (+961 1)

فاكس 805478 (+961 1)

بريد إلكتروني daralkitab@idm.net.lb

www.dar-alkitab-alarabi.com

www.kitabalarabi.com

www.academia.com.lb

 [kitabalarabi](https://www.facebook.com/kitabalarabi)

الآراء الواردة في هذا الكتاب تعبر عن أفكار أصحابها
ولا تعبر بالضرورة عن رأي الناشر

إهداء

إلى أمي الحبيبة، إيلواز فيرا هارفي. التي كانت معلمة متفانية على مدى أربعين عامًا. لقد باركت قلبي وروحي بنعمة الإيمان. لقد كان إيماني دائمًا بمثابة حجر الأساس لوجودي ولكل شيء تغلبت عليه في هذه الحياة، ولكل مكون من مكوناتي، ولذلك أحبها إلى هذا القدر، وسأفتقدها كل يوم وإلى الأبد.

إليك يا أبي، يا من كان جل همه أن يعلمني معنى الرجولة، وهو ما كان يفعله. لقد غرس فيّ مبادئ الأخلاق وقيمها، ولذلك أنا مدين له بحياتي كلها. شكرًا يا أبي.

وإلى زوجتي، مارجوري، التي حلت بيننا وأسهمت في إيصال كل ما غرسه فيّ والديّ من قيم ومبادئ سامية. لقد كانت لي بمثابة الإلهام والحافز. إنها حبي حياتي، وهي أكثر من سبب وراء وصولي إلى ما وصلت إليه. أحبك يا فتاة!

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

المحتويات

مقدمة

- 9 موهبتك تناديك ... فهل تلبي النداء
- 17 القسم الاول: كفى ... لا أريد سماع المزيد
- 19 1 أنا سئم من نفسي
- 33 2 الخوف والفشل
- 43 3 انزع الغطاء عن فم الجرّة
- 49 القسم الثاني: اكتشاف موهبتك والعمل على تنميتها وصقلها
- 4 العلامة الفاصلة بين الاحتضار والتضحية في سبيل
- 51 تحقيق حلمك
- 5 ليس العمل الذي تقوم به لقاء أجر، بل الرسالة التي
- 61 خلقت لأدائها
- 73 6 التعرف إلى موهبتك ووضعها على السكة الصحيحة
- 89 7 فهم طبيعة تكوينك الشخصي
- 101 8 تسلق الجبل للوصول إلى قمة الحلم
- 113 9 عليك أن تشاهد كي تصدق
- 123 10 رجل يجزّ عربة بحبل

131	11 ليس هناك رجل عصامي
143	القسم الثالث: استثمار موهبتك إلى أقصى حد
145	12 حكاية الشريط
157	13 لا تخش أبداً من إعادة ابتكار ذاتك
165	14 قوة الرفض
171	القسم الرابع: بناء إرثك الخاص
173	15 التخلص من مبغضيك من خلال النجاح
183	16 التوازن السحري للحياة
195	17 ليباركك الله حتى تغدو مصدر بركة للآخرين
203	شكر وتقدير

مقدمة

موهبتك تناديك ... فهل تلبى النداء؟

كنت على متن طائرة نفاثة خاصة بصحبة زميلي سيدريك "نجم الحفلات العامة". كنا في طريقنا من عرض برنامج ستيف هارفي شو إلى إحدى المدن لتقديم عروضنا فيها كملوك للكوميديا - عندما لم يكن هناك إلا أنا وبيرني ماك وسيد فقط. كل شخص في كابينة الركاب على متن الطائرة كان مستسلماً للنوم. عندما نظرت من النافذة، تمكنت من رؤية الأنوار المتلألئة للمدينة في الأسفل. الشيء التالي الذي عرفته، هو أن الدموع كانت تنهمر من عيني وتنساب على وجنتي.

في تلك المرحلة، لم أكن قد أجريت بعد جردة حساب كاملة لحياتي وكل نجاحاتي وإنجازاتي. لم أستطع أن أصدق أنني كنت محققاً على متن طائرة نفاثة من طراز G3 جرى إرسالها من قبل متعهدي الجولة الفنية. خاطبت نفسي قائلاً: "انظر إلى ما أصبحت عليه حياتي". قيل لي يوماً بأنني لن أصل إلى أي شيء أبداً في هذه الحياة. لكنني وصلت، عن طريق مهنة تنظيف السجاد البائسة؛ وبيع بطاقات التأمين، التي لم أكن أحبها؛ عن طريق تمضيّتي لأسابيع وأسابيع على الطريق من نون معين، مشرداً

هائماً على وجهي، مطروداً من عملي. لقد أدركت أنني مررت برحلة طويلة من الشقاء والمعاناة.

وفجأة، غمرني إحساسٌ طاغ بالنجاح، وطفقت الدموع تنهمر من عيني وتنساب على وجنتي. لقد أسعدني أيما إسعاد أن أحلامي بدأت تتحقق. لطالما كنت أطمح لأن أكون في عداد كبار ممثلي الكوميديا في البلاد، وقد بدأ حلمي بالتحقق. لقد أسهم الإعلان عن الجولة الفنية بالتعريف بنا - ملوك الكوميديا - ولم نخيب الآمال المعقودة علينا. أصبحنا ملوك العرض المسرحي الشعبي الأكثر رواجاً على الإطلاق في تاريخ البلاد. حققت الجولة 58 مليون دولار! أحلامي بدأت تتحقق أمام عيني مباشرة. تلك كانت اللحظة الأولى، على متن تلك الطائرة، التي استشعرت فيها الإحساس بالنجاح - الإحساس بالبهجة الحقيقية والرضا والإيمان الراسخ بالقدر الذي خصني به الله في هذه الحياة.

النجاح بالنسبة لي لا علاقة له بالسيارة التي أقودها أو المنزل الذي أسكنه أو وسيلة السفر التي أستقلها أو البذلة التي أرتديها. جزء من نجاحي قد يكون مرتبطاً بالمال الذي أجنهه والأشياء التي أنا قادر على القيام بها من أجل عائلتي ونفسي. لكن أي شخص يعرفني جيداً سيخبرك بأن المال هو الجزء الأصغر من النجاح. النجاح يكمن في زواجي الناجح من امرأة تقف ورائي كي أكون عظيماً. النجاح يكمن في ذلك الحب الذي أغدقه على أولادي وانتهاز الفرصة للتعاون معهم في بناء أسس حياتي المهنية وتوسيع نطاقها. النجاح يكمن في انهماكي كل يوم بالقيام بما أحب القيام به.

تعريفك للنجاح قد يكون مختلفاً قليلاً، لكننا نميل جميعاً إلى التعلق بالأشياء ذاتها في الحياة: راحة البال، حب الأصدقاء والعائلة، الصحة والعافية ومستوى معقول من الراحة المادية. مهما كان تعريفك للنجاح،

فهذا الكتاب الذي سيغير من طبيعة حياتك سيضعك على المسار الصحيح نحو تحقيق ذلك.

إن إنفاقك لدريهماتك العزيزة في شراء هذا الكتاب، يعتبر مؤشراً على أنك جاد في الارتقاء بحياتك إلى مستوى جديد والحصول على ما ينبغي على العالم أن يقدمه لك. ولن يخذلك هذا الكتاب في الوصول إلى هدفك. لقد سطرته هذه الصفحات وصور العديد من الشخصيات تتراءى في مخيلتي - سواء كانت لطالب جامعي أو خريج جديد يسعى لشق طريقه في الحياة، أو متقاعد يستشرف ما هو قادم بعد من الأيام، أو شخص تربح على قمة النجاح ويطمح إلى المحافظة على ذلك النجاح. الأمر عائد لك إذا كنت لا تزال في مرحلة البداية، أو قررت التوقف عن مقارعة العقبات والعراقيل التي أنت مصمم على تخطيها والتغلب عليها، أو كنت سلفاً في مرحلة تسلق الجبل وتفتقد إلى الحافز الذي يدفعك إلى الارتقاء نحو الأعلى أكثر فأكثر. إنه لأولئك الذين تعثروا منكم. إنه لأولئك الذين قطعوا شوطاً من الطريق، ثم اكتشفوا أن هذا ليس كل ما لدى العالم ليقدمه لهم.

كتابي الأول "تصرفي كسيدة وفكري كرجل"، ساعد ملايين النساء في إلقاء نظرة جديدة على علاقاتهن وسلوكهن. كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" سيساعدك في تقييم أهداف حياتك وتحديد وسائل تحقيقها. كتابي السابقة كانت تستهدف النساء كشريحة أساسية من جمهوري. أما كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" فيستهدف الرجال والنساء والصغار والكبار والعمال والمتقاعدين على حد سواء. لقد أثريت هذا الكتاب بمادة آسرة جذابة تساعدك في أي مرحلة كانت من مراحل حياتك.

كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" يمكنك من معرفة أن وجودك بحد ذاتك ككائن حي في هذه الحياة لا يكفي لتبرير هذا الوجود. فالحياة أكبر من أن نمخر عيابها بقارب خالٍ من الحياة؛ أكبر من امتلاك

ساعة ذهبية، وأكبر من كل حساباتك المصرفية. الحياة ينبغي أن تكون أكبر من مجرد انتظار فرصة ما أن تأتي إليك. الحياة ينبغي أن تكون أكبر من مجرد المراوحة في المكان والاكتفاء بمراقبة الآخرين وهم يحققون نجاحاتهم. الكلمات في هذا الكتاب ستحفزك على تحقيق أقصى فائدة ممكنة من حياتك بتسخيرك لشيء هو بمثابة نيك سلفاً - موهبتك.

موهبتك هي إضحاك الناس. أنت لديك موهبة متميزة أيضاً. لقد أودع الخالق العظيم بحكمته المطلقة في كل نفس خلقها موهبة معينة. قد تكون موهبتك فريدة من نوعها كلياً أو قد تكون مشابهة لموهبة شخص آخر، لكن ثق دائماً بأن موهبتك هي ملكك أنت وحده.

عندما نستثمر مواهبنا على النحو الأمثل، فإن العالم يخدم ممتناً لنا عن طريق إعطائنا أيضاً لا ينضب من العطايا - من فيض لا ينضب من الفرص، من الصحة والعافية إلى المال والجاه والثروة. وأنت عندما لا تنثر بذورك الطيبة في تربة هذه الحياة الخصبة، فستبقى حياتك أشبه بصحراء جرداء قاحلة، وتتحول من السيئ إلى الأسوأ. ولكن عندما تنثر بذورك الطيبة في تربة هذه الحياة الخصبة، مضمخة بالحب والعرق والالتزام، فإن الحياة ستنعم عليك بفيض لا ينضب من الفرص التي ستزهر وتتفتح وتطرح ثمارها الجميلة اليانعة، التي هي أنت، بحلتك الجديدة. تحقيقك لذلك التماهي بين موهبتك وحياتك ومشاركة ذلك مع الآخرين، سيجلب لك مدداً جديداً من السعادة والحب والنشاط والقوة التي تؤهلك لحياة جديدة تعيشها حتى آخر قطرة من شهدها.

يركز هذا الكتاب أيضاً على كيفية تحويل موهبتك وتوجيهها نحو مجالات مهمة أخرى في حياتك، كبناء علاقة أفضل مع رئيسك في العمل وتحقيق المزيد من الاستثمارات في مجتمعك المحلي، أو تحسين أوضاع عائلتك. كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" سيحملك على التفكير في كيفية النهوض بحياتك بطرق وأساليب جديدة كلياً.

النجاح الذي استمتع به الآن لم يتحقق بين عشية وضحاها. كان علي أن أتعلم كيف أكون ناجحًا، والحياة التي أحيها الآن ما هي سوى حلم قد تحقق. كتاب "كيف نحصل دائمًا على ما نريد" يزخر بالمعلومات حول ما تعلمته خلال رحلة حياتي نحو تحقيق الذات. أريد أشاركك هذه المعلومات لكي تتمكن أنت أيضًا من رؤية أحلامك وهي تتحقق أمام عينيك.

كيف تحقق أقصى فائدة ممكنة من هذا الكتاب

يتطرق القسم الأول من كتاب "كيف نحصل دائمًا على ما نريد" إلى مسألة كونك واقعيًا في تحديد الموقع الذي أنت تقف فيه الآن بالذات. نحن بصدد التحلي بأعلى درجات المصداقية والشفافية في مسألة التغلب على مخاوفنا والانعتاق من أسر قيودنا والخروج من قمم حياتنا الروتينية المملة.

أما القسم الثاني من الكتاب فيركز على مساعدتك في تحديد موهبتك. بمجرد معرفتك لنوعية هذه الموهبة، سأقدم لك مجموعة من النصائح حول كيفية ربط هذه الموهبة بالقاطرة الصحيحة التي ستسهم في تغيير حياتك بصورة جذرية. ستقوم بما تحب أن تقوم به. وعندما تستثمر هذه الفرصة، ستلمس تغييرات جوهرية في حياتك. التغيير المبدئي سيكون لديك أنت. سوف تشع ببريق أخاذ يجتذب إليك كل الطامحين إلى النجاح من أمثالك كما يجذب المغنطيس برادة الحديد. ستلج إلى عالم من التفكير السليم الذي يفضي إلى النجاح. وقد اقترحت إنشاء "لوح أحلام" ليكون بمثابة عامل تذكير دائم يبقيك على المسار الصحيح في رحلتك نحو آفاق أوسع وأكثر رحابة.

بعد ربطك لهذه الموهبة بالقاطرة الصحيحة، ينبغي عليك أن تقوم بشحن مكونات شخصيتك وصلها لتفعيل عمل موهبتك أكثر فأكثر.

أما القسم الثالث من الكتاب فيبرز لك الطرق والأساليب التي يمكنك من تعزيز هذه الموهبة. تقدم لك هذه الفصول معلومات وبرامج قيمة للتركيز على مجموعة مهاراتك وتنميتها. وهي تشمل على نصائح حول كيفية وضع الأهداف وعلاقة ذلك بتحقيق أحلامك. هذه المقترحات العملية هي أشياء بوسعك تنفيذها في حياتك على الفور. تعلمك كيفية المضي بموهبتك قدماً لا يصل بالحياة إلى مستوى الكمال، لكنه يعطي لحياتك هدفاً ومعنى.

يختتم كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" صفحاته بكلمات ملهمة مؤثرة لحثك على مشاركة الآخرين في ثروتك ومقدراتك. يركز هذا القسم على ثلاث أفكار مهمة: تخليص نفسك من الكارهيين لنجاحك، معرفة الأسس والمبادئ التي تحقق لك حياة متوازنة، والسماح لمصادر السعادة في حياتك أن تسعد أناساً آخرين.

أنكرك بأن كونك قادراً على إجراء تقييم ذاتي لأدائك بكل صدق وشفافية يعد عاملاً أساسياً من عوامل نجاحك. يتطرق هذا القسم إلى الحديث عن قيمة الوقت وضرورة التحلي بالجرأة والجسارة على التلطف بكلمة "كلا" وطلب ما تريد من الآخرين من دون أدنى حرج، بالإضافة إلى كيفية التعامل مع الشكوك والهواجس الذاتية. تطرقت أيضاً إلى الحديث عن مفهوم أن "ليس كل من يأتي معك قادر على أن يكمل معك الرحلة حتى نهايتها".

ليس المقصود من كتاب "كيف نحصل دائماً على ما نريد" أن تقرأه وتمضي هكذا في حال سبيلك من دون أي تغيير. فهو يشغلك بمستلزمات النجاح: في هذه المساحات الخالية، أنا أشجعك على تدوين انطباعاتك وطموحاتك ورؤاك الحياتية. وعندما تشرع بالقيام بذلك، سيكون هذا بمثابة خطة عملك للنجاح. كن على مستوى المسؤولية بالنسبة لكل ما تصنع وأنت تقوم باكتشاف مواهبك وقدراتك الذاتية.

قم بتشكيل فريقك الخاص إذا كنت بحاجة للحفاظ على حوافرك واستعداداتك وتطبيق البرامج التي تضمن لك النجاح. ينبغي لأعضاء فريقك مجتمعين أن يقرؤوا هذا الكتاب ويتبادلوا الآراء ووجهات النظر بشأنه ويقيموا أهدافهم. لأن هذا سيزودهم بالدعم اللازم للوصول إلى المستوى التالي من النجاح.

قمت كذلك بتنظيم مجتمع محلي رقمي من أشخاص مثلك تمامًا ملتزمين بالعمل من أجل تحقيق النجاح والتفكير من أجل تحقيق النجاح، على الموقع www.actlikeasuccess.com. بوسعك الانضمام إلى أشخاص من كافة أنحاء العالم ممن يسعون لتحسين مستوى حياتهم. بإمكانك استخدام هذا الموقع الإلكتروني لتطوير خطة عملك بالذات لتحقيق النجاح. يشتمل الموقع على مساحة تمكنك من تعقب وتتبع التغييرات التي تطرأ على تفكيرك وسلوكك، وتلقي رسائل تشجيعية ملهمة من أكثر الناس مصداقية على ظهر هذا الكوكب، وأن تترك شهادتك وتعليقاتك الخاصة حول مسألة النمو والتطور في الحياة.

وإذا كنت على موقع تويتر أو إنستغرام، بمقدورك أن ترسل لي تغريدة أو فيديو حول التقدم الذي تحققه في الحياة إلى [@ActLikeASuccess](https://twitter.com/ActLikeASuccess)، باستخدام الهاشتاغ [#1AmSuccess](https://twitter.com/1AmSuccess).

العديد من كتب المساعدة الذاتية والتوجيه والإرشاد تقول لك بأن عليك أن تحصل على شيء أنت لا تملكه سلفاً لكي تحقق النجاح. أما أنا فأقول لك بأنك لست بحاجة لحصة دراسية أخرى، أو تعلم لغة أخرى، أو التعامل مع مجموعة جديدة من الناس، أو إنفاق مال لا تملكه. لكي تغدو ناجحاً في الحياة حقاً، عليك أن تبدأ من موهبتك. هل تعلم أين مواطن العظمة والروعة في ذلك؟ إنها بحوزتك سلفاً! أنا أعرف أن البعض منكم لا يعرف بعد ما هي موهبته في الحياة. البعض الآخر قد تكون لديه مجرد فكرة عن مثل هذه الموهبة، ولكن لا تصور لديهم لكيفية تنميتها

واستثمارها وصقلها وربطها بقلطرتها الصحيحة التي ستقودك إلى نجاح يفوق توقعاتك. لديك كل الإجابات هنا في هذه الصفحات.

في سياق رحلتي نحو النجاح، بدأت أدرك أن المحافظة على النجاح هي فن لا يقل أهمية عن النجاح ذاته. عندما تضطلع حقاً بمهمة العمل لتحقيق النجاح والتفكير لتحقيق هذا النجاح، فسوف تحصل على كافة العطايا والمقدرات التي تخيئها لك الحياة. هذا النوع من الحياة السعيدة الهانئة هو ما أريد لك أن تبدأ باختياره وتنوq طعم ثماره الحلوة اليانعة.

القسم الأول

كفى ... لا أريد سماع المزيد

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الأول

أنا سئمُّ من نفسي

أنا أتحدث عن كوني سئماً من نفسي لسبب وجيه يتمثل في أن ستيف هارفي الذي تعرفه كان يوماً سئماً من نفسه في مرحلة معينة من حياته. أنا، ستيف هارفي، كنت سئماً من كل شيء. كنت سئماً من نمط حياتي؛ كنت سئماً من عدم رغبتني في الذهاب إلى أي مكان؛ كنت أحس بالقرف والسأم من كوني فقيراً. كان الفقر قد أضناني وقض مضجعي. كان أمراً مرهقاً بالنسبة لي أن أجد نفسي على الدوام مرغماً على التحايل على الحياة لكسب لقمة العيش. كان أمراً صعباً أن أشتاهد أشياء كنت أحبها لكنني غير قادر على تأمينها. لقد أصابني الفقر بحالة من الإعياء التام. كنت أمقت نفسي على استهتاري بالنعمة التي منَّ بها الله علي. كنت سئماً من نفسي على تقاعسي في السعي وراء تحقيق أحلامي.

في ذلك الوقت، لم أكن أعلم في الواقع كيف أسعى لتحقيق أحلامي، لكنه، مع ذلك، عنر أقبح من ذنب، لأن عدم المعرفة لم يحل دون ذلك

الشعور المقرف الذي كان يذئابني. كنت سئماً من حياة الضنك والمجاهدة، من الاستغناء عن كل شيء. كنت سئماً من كل شيء. كنت سئماً من شعوري بالخيبة. كنت سئماً من تسببي بالخيبة والإحباط للآخرين، بمن فيهم أمي وأبي. كنت سئماً من عجزتي عن رؤية وتلمس ما لدي من قدرات وإمكانات واستشفافها، في وقت كان فيه الآخرون يرونها بوضوح. كنت سئماً من الاستسلام لروتين الحياة القاتل.

كان السأم من نفسي قد بلغ بي كل مبلغ. كنت مرهقاً إلى درجة أنني كنت أمقت التطلع خارج قوقعة نفسي بحثاً عن إجابات. لكنني وصلت إلى قناعة مفادها أن العلاج الناجع لآلامي ويأسي كان يكمن في أعماقي منذ البداية. كما كانت تقول أمي دائماً، مستشهادة بكلمات فاني لو هامر: "أحياناً، يا بني، لا شيء سيتغير إلا بعد أن تسأم وتتعب من كونك سئماً وتعباً".

لنقم بهذه الرحلة سوياً، لأنك إن كنت ضجراً من كونك سئماً وتعباً، تعلم ذلك: كذلك كنت أنا.

هل أنت سئم من نفسك؟

هل أنت سئم من محاولة إقناع نفسك دائماً بأنك لم تحظ قط بما يكفي من الحوافز لتحقيق رؤية ثاقبة في الحياة تمكّنك من تلمس طريقك الصحيح؟ هل أنت سئم من اختلاق الأعذار والمبررات لعجزك عن إحداث تغيير في حياتك؟ هل أنت سئم من مقارنة نفسك بالآخرين وتقصيرك عن تحقيق أهدافك؟ هل أنت سئم من التحدث إلى نفسك قائلاً: "غداً سأقوم بشيء مختلف"، لكن ذلك "الغد" لا يأتي أبداً؟ حسناً، أن تكون سئماً من نفسك ليس بالأمر السيئ، لأنه يعني أنك على استعداد لإحداث تغييرات في حياتك ستعود عليك بنفع عظيم. يسعدني أنك هنا أخيراً.

عندما تكون في هذه الوضعية من السأم من نفسك، فمن الطبيعي أنك لست لوحيدك. كل شخص في حياتك، من أفراد عائلتك إلى زملائك في

العمل - بات ومنذ فترة يحس بالسأم منك ومن أذارك. فهم يرون النعمة التي منّ بها الله عليك والألم الذي تتسبب به لنفسك بعدم الإنابة إلى ما منّ به الله عليك وقدره لك ويسرك لتحقيقه. ولكن هنا بيت القصيد: يمكن أن يقول لك الناس بأنهم ملوا أذارك ومبرراتك، ولكن إلى أن تمل من نفسك بالذات، لن يحدث هناك أي هرق. هل ملت من الحؤول بين نفسك وبين الفرص المتاحة التي كان لها ويمنتهى السهولة أن تكون فرصك أنت بالذات الشهر الماضي، أو حتى قبل عقد من الزمن؟

في أغلب الأحيان، تكون معتقداتنا عن أنفسنا عبارة عن أفكار مكتسبة جرى إضفاء صفة الذاتية عليها، تتطور إلى سلوكيات تقتبس نمط ما تقوم به في حياتنا اليومية. وفي مرحلة معينة من مراحل هذا الطريق تغدو معتائين على مفاهيمنا ومدركاتنا الذاتية، وتفسح لها في المجال لتصبح مناوئة ومعارضة لقدراتنا الذاتية ومواهبنا والفرص المتاحة أمامنا. نحن نصبح المناوئ والمعارض لذاتنا عندما نتقبل التالي: المماثلة، والكذب على أنفسنا، ومقارنة أنفسنا بالآخرين، والوقوع أسرى شكوكنا ووساوسنا الذاتية - باختصار، كل ما يحول بيننا وبين أن نكون على وفق ما يُسرنا له وخلقنا من أجله.

إذًا، ما الذي يتطلبه منك الوصول إلى عتبة اتخاذ القرار الحاسم؟ ما الذي يتطلبه منك أن تصحو من سباتك العميق؟ ما الذي يتطلبه منك أن تدرك أخيرًا بأن الحياة التي تعيشها هي أدنى بكثير مما هيأك الله له والقدرات التي منحك إياها؟ هذه حياتك، وعليك أن تعيشها اليوم.

لا يجدر بك أن تضيع أي دقيقة أخرى هباءً منثورًا بلا طائل وعن غير رضا واقتناع. للتو والساعة، وأنا أقصد بقولي "للتو والساعة" إنها فرصتك التي ينبغي انتهازها على الفور والبدء بتحقيق أحلامك وآمالك وطموحاتك المنشودة التي طالما احتضنتها طويلًا في سويداء قلبك.

جوردان بيلفورت، مؤلف كتاب "نخب وول ستريت" ومصدر الإلهام وراء فكرة تجسيده في فيلم سينمائي، قال يوماً:

"الشيء الوحيد الذي يقف حائلاً بينك وبين تحقيق هدفك هو تلك الحكاية السخيفة التي ما تنفك ترويها لنفسك حول السبب الذي يمنعك من تحقيق هذا الهدف. " لكنني أريد أن أنتقل بالحديث خطوة إلى الأمام. الأعداء هي الأكانيب التي تقنع نفسك بأنها صادقة لتجنب الإثبات بأنك جدير بالنعمة التي منحت إياها. ردد معي قائلاً: " لا أعذار بعد اليوم".

عندما كنت طالباً في جامعة كنت الحكومية، كان موضوع بحثي الرئيسي علم النفس، لكنني كنت أركز أكثر على بحث الأعداء والمبررات. كان لدي مليون سبب وسبب لتبرير عدم ذهابي إلى الحصة الدراسية أو عدم تمكني من دفع أجرة المسكن الذي أقطنه. بعد تخرجي من الكلية، بت أختلق المزيد من الأعداء لتبرير سعبي الدؤوب وراء وظائف بائسة محدودة الأفق والطموحات، وانكفائي عن السعي وراء تحقيق حلمي بأن أصبح ممثلاً كوميدياً. وكلما كنت أمعن في الكذب على نفسي، كان يقيني يترسخ بأنني لم أكن جديراً بالشهادة الجامعية التي حصلت عليها أو بالوقوف على خشبة مسرح كوميدي.

بعد ذلك، وفي أحد الأيام، كنت أصارع أحد أصدقائي بالسبب الذي كان قد حدا بي إلى ترك اكلية، وعندما سمعت الكلمات التي كنت أتشوق بها أمامه، أدركت بأنها لم تكن غلطة المدرسة أو غلطة الأهل. في نهاية المطاف، كانت غلطتي أنا بالذات. كان لدي كل ما كنت بحاجة إليه، ولكن عند كل مفترق طرق كنت أختلق سبباً لعدم البدء. كنت أخرج بالأعداء والمبررات لنفسي لرفع المسؤولية عن كاهلي بشأن الاستهتار بالنعمة التي منَّ بها الله عليّ.

لو كنت على شاكلتي، لتوجب عليك أن تكف عن مخادعة نفسك بالأعداء والمبررات. إن أعذارك هي واهية الآن مثلما كانت عندما شرعت

باستخدامها. أريد منك أن تدرك بأن النعم التي مَنَّ بها الله عليك ما هي إلا فرصٌ متاحةٌ أمامك، وأن تعتنق مبدأً جديدًا مفاده: أنت تحمل كل متطلبات النجاح.

الآن، وقبل أن تنتقل من هذا المقطع ثم تقول: "على رسلك يا ستيف، أنا لا أختلق مبررات لحياتي". الناس الذي يزعمون بأنهم لا يخلقون الأعذار والمبررات هم أصحاب الذنب الأكبر، وهم أكبر المسيئين. أنت تعلم حقيقة نفسك. أنت شخص من الفئة (أ) المتفاني في عمله، لكنك ذلك الشخص الذي يخلق مبررًا لعدم حضور حفلة عيد ميلاد أحد أفراد العائلة، أو إلغاء موعدٍ للمرة الثالثة. لا يمكن للنجاح أن يصحو في جزء معين من حياتك ويغفو في جزء آخر. إذا ما كنت عازمًا على فعل هذا، فعليك أن تقوم به من البداية إلى النهاية. عليك أن تكون منفتحًا على استخدام النعمة التي مَنَّ بها الله عليك لاستغلال فرصك وتغيير نمط حياتك.

عندما بدأت العمل في مجال الكوميديا، كنت متحفظًا حيال الإفصاح في المجال أمام دخول الناس إلى حياتي. كنت أحاول الكتابة كما يفعل الآخرون. لم أعمد في الواقع إلى تظهير النسخة الأصلية من شخصيتي الحقيقية كموقف احترازي ريثما استجمع الشجاعة على مواجهة الانفتاح. لقد أدى بي الإفصاح عن شخصيتي الحقيقية والانفتاح على الحياة إلى أطنان إضافية من الأشياء والأمور للتندر بشأنها، بما فيها حياتي الماضية، وعلاقتي مع الأهل، وعلاقتي الفاشلة، وأشياء ومواقف كنت أمر بها حاليًا. بالنسبة لي، أن أتعلم كيف أكون صادقًا مع نفسي ومع الآخرين، كان البند الأول على جدول العوامل التي ستسهم في تنمية موهبتي وصقلها.

عندما تروض نفسك على الصدق والنزاهة، يمكنك التعامل مع الحقيقة كائنة ما كانت. قد تكون هذه الحقيقة سلبية بمجملها، لكن لذلك وجهه الإيجابي أيضًا. إذا ما أزحت النقب عن النواحي السلبية في

شخصيتك، ستسبح لك الفرصة للتغيير نحو الأفضل. لذلك فإن من الأهمية بمكان أن يكون السؤال الأول الذي تطرحه على نفسك عندما يعتري علاقاتك خطأ ما، أو يطرأ خللٌ ما على سير أعمالك التجارية، هو: "ما هو الخطأ الذي ارتكبته؟" لديك الفرصة لإصلاح نفسك أو تصحيح الموقف في أي لحظة كانت. أنت لا يمكنك إصلاح الشخص الآخر. إذا ما أشرتُ بأصبعي إلى كل شخص آخر وتجاهلت الأصابع الثلاث الأخرى التي تشير إليّ أنا بالذات، أكون قد تخلّيت عن فرصتي في التقدم والتغيير والتطور. لكن في اللحظة التي أعير فيها انتباهاً للأصابع الثلاث الأخرى تلك التي تشير إليّ، عندها فقط أكون مؤهلاً للتقدم والتغيير والتطور.

غالباً ما يكون تركيزك منصباً على المساوئ، حتى قبل التفكير بالمحاسن. لا يمكنك حتى التفكير بمزايا أن تأخذ على عاتقك تحقيق حلمك، لأنك غارق حتى أذنيك بالتفكير في أعذار ومبررات من قبيل "ماذا لو" و"ماذا يمكن" و"لماذا لن يجدي ذلك نفعاً بالنسبة لي". "أنت لن تمانع في قتل سنين بحالها من حياتك نائياً بنفسك عن أحلامك وطموحاتك، بدل السعي الحثيث نحو تحقيقها ورسم قدرك بنفسك".

لعنة المقارنة

البعض منكم يتهيب صعود جبال السعي نحو تنمية مواهبه وصقلها نظراً لانشغاله الدائم بمقارنة نفسه مع الآخرين. لقد خلقكم الله وجعل كلاً منكم ميسراً لما خلق له. لا يملك العالمُ متسعاً من الوقت للتعامل مع ممثليكم أو أشباهكم، إنه يريد الأصل، النسخة الحقيقية لكم، لتظهرها وإطلاقها نحو باحة النور الساطع.

لا تمضوا حياتكم غارقين في التفكير، فهناك مليون ومليون حافز على الانفتاح والانطلاق. ليس لدي من جديد أطرحه على الطاولة. قد يكون هنالك خمسون متحدثاً باسمك في مدينتك، لكنك الوحيد الذي يمتلك تلك

الباقية الفريدة المتميزة من التجارب والأخطاء والدروس والزلات والانتصارات التي يمكن لها أن تصنع الفرق بين شخص يحيا حياة عادية وذاك الشخص نفسه وهو يخطو نحو مستقبل استثنائي.

قد تمتلكك الدهشة عندما تدرك بأن قصتك الشخصية حول تركك لبلدتك الصغيرة وانطلاقك الشجاعة المخلصة نحو شق طريقك الجديد في أحضان المدينة الكبيرة كانت أعلى صوتًا وأبلغ أثرًا في نفوس الآخرين من قصة أخرى بلسان ليس براون، على سبيل المثال. استخدم طاقتك الذاتية لإتقان اللعبة، وليس طاقة شخص آخر.

"أنا لست مستعدًا للجلوس إلى الطاولة الكبيرة"

غالبًا ما تكون مثل هذه القوالب الجاهزة حول من هو مستعد ومن هو غير مستعد للجلوس إلى الطاولة الكبيرة لصنع القرارات عالقة في أذهاننا ومعيشة في ثناياها. نحن نستثني أنفسنا من هذه اللعبة حتى قبل أن تبدأ، نظرًا لاعتقادنا بأننا نفتقر إلى التنشئة والتربية والخبرة الصحيحة التي تؤهلنا لانتهاز فرصة جديدة والإفادة منها على النحو الأمثل.

عندما يأتي ذلك اليوم الذي تجد فيه نفسك جزءًا من أحد تلك الاجتماعات المرشحة لتغيير مسيرة عمل مؤسستك التجارية، لن يكون يوسعك أن تخطو بعيدًا عن الطاولة، لاعتقادك بأن اسمك المهني يفتقر إلى ما يكفي من الألقاب والمسميات.

أنا لا أبه لعرقك أو جنسك أو مسقط رأسك أو رصيدك المالي. إذا ما قدر لك الله أن تدخل في سياق هذه اللعبة، فلا تُضع وقتك في التشقق بأعذار ومبررات لا طائل منها، من قبيل "أنا لست أهلاً لذلك"! كفى استخفافًا بقدراتك ومؤهلاتك بحجة عدم قدرتك على رؤية الصورة الكبيرة. أنت تملك الحق ذاته الذي يملكه غيرك بالجلوس إلى الطاولة الكبيرة. فلطالما كانت هذه الطاولة حكرًا على وجوه وشخصيات بعينها. اجلس

بثقة واقتدار، وتحديث بكل جرأة بشأن ما تعرفه، وأضف إلى محتوى الحديث قيمة كانت ستبقى غائبة عن الاجتماع فيما لو لزمتم الصمت. انتهز فرصتك وقم بإضافة توابل مواهبك ومهاراتك إلى حساء الجلسة.

علينا أن نكون مدركين لطبيعة الحوار التي نجريه مع أنفسنا بشأن قدراتنا ومواهبنا. ما الذي قد تقوله لنفسك في غفلة عن مسمع الآخرين؟ ما هي طبيعة الحوار الذي ستجريه مع مرآة ذاتك كل صباح؟ هل ستضفي على أحلامك قدرًا من الواقعية، أم أنك لن تنفك تكرر مخاوف الآخر وهو أجسه؟ هل تستهل يومك بالابتهاال إلى الله وتلاوة بضع آيات كريمة، أم إن روحك ستبقى غارقة في لجج الشك والألم والمعاناة؟

البعض منا لا ينفك يستمع إلى وساوس تلك الأسطوانات المثبطة ذاتها مرة بعد مرة داخل عقولنا، لدرجة أننا ألفنا وسوساتها ولم يعد بمقدورنا التفكير بأي طريقة مغايرة فيما يتعلق بنا وبنمط حياتنا.

"أنا لست على تلك الدرجة من النكاء والفظنة التي تؤهلني للقيام بذلك".

"لن أفصح قط في الحياة كما أفعلت أمي (أو أبي)".

"ذلك الشيء قد يصلح لك، لكنني على يقين من أنه لن يجدي نفعًا مع شخص مثلي".

"يستحيل علي القيام بذلك".

"لقد فات الأوان بالنسبة لي كي أنبيري لمثل هذه المهمة".

قد يتراءى لك بأنك تقوم فقط بإجراء هذه الحوارات المثبطة مع نفسك، ولكن كلما أمعنت في تكرار هذه العبارات في عقلك، أصبحت

الكلمات أشبه بعباءة غير مرئية من البؤس والتعاسة ترتديها كل يوم. تعتقد بأنك الوحيد القادر على الاطلاع على كلماتك المحبطة، لكنها لا تنفك تتراءى في سلوكك وفي كيفية تقديم نفسك للعالم.

كيف تحصل على أغنية جديدة حول حياتك وأحلامك تترنم بها كل صباح؟ يمكنك البدء بمقاطع بسيطة توكيدية:

"أنا مؤهل بالفطرة للقيام بذلك!"

"الله في التدبير والعبد في التفكير!"

"أنا أكبر من مجرد فاتح!"

"بمقدور أحلامي أن تتحول إلى حقيقة!"

لنتحدث لغة النجاح بطلاقة

واظب على تعلم كيفية التحدث عن النجاح مع خبراء يتحدثون لغة النجاح بطلاقة. إحدى أفضل الطرق لتعلم لغة أجنبية أن تنغمس بكليتك في ثقافة أولئك الذين يتحدثون هذه اللغة على النحو الأمثل. المبدأ ذاته ينطبق على مسألة التحدث بلغة النجاح. أنت بحاجة للتواجد بين ظهرائي أولئك الذين يعرفون كيف يحولون الحديث عن صفقات بملايين الدولارات إلى واقع ملموس. أنت بحاجة لأن تكون في غمرة محادثة معينة عند ولادة المؤسسة التالية التي لا تستهدف الربح. أنت بحاجة لتعويد أنفك على الإصغاء للفكرة العظيمة التالية التي ستحدث ثورة على صعيد تطوير العالم.

تخيل ما الذي يمكن أن تنجزه في الحقيقة فيما لو كان حديثك يفيض بمزيد من العبارات التي بدأت بـ "أنا أستطيع" عوضاً عن "لا أستطيع"؟ إلى أي مدى كان يمكن لأحلامك أن تحلق فيما لو قلت: "لماذا

غيري؟" عوضاً عن "لماذا أنا؟" في أغلب الأحيان؟ كذلك عندما تكون بصدد تعلم لغة جديدة، تبقى تزل وتتلعثم وتقول: "كان يوسعي فعل كذا..." عوضاً عن "سأفعل كذا..." أخط نفسك بأصحاب اللغة الأصليين الناجحين، وقيل أن تتعرف إليها، ستبدأ بالتحدث بلغة أحلامك وتحويلها إلى واقع ملموس.

بعض جوانب رؤياك مقيض لها أن تكون مشتركة، بكل ثقة، فقط مع ناصح أمين، أو صديق صدوق، أو مع أحد أفراد العائلة. وهناك بكل صدق جوانب أخرى من رؤياك ليست بحاجة لأن تتجاوز زمن صلاتك وتواجدك بين يدي الله.

لا تخش من توقيع العقد

العديد من الناس يضلون سبيلهم في الحياة بسبب خشيتهم من توقيع العقد الذي يضمن لهم استثمار موهبتهم على النحو الأمثل. بوسعك أن ترى حلمك بوضوح، لكنك تهدر وقتك في التفكير المتماذي بالمجهول، أو بالتحدث إلى أناس لا يفهمون طموحاتك. أنا أعرف الكثير من الناس في هوليوود ممن يبادرونك بالقول: "أنا أعمل نادلة الآن، لكنني في حقيقة الأمر ممثلة". ولماذا لا تعملين بمهنة التمثيل إذا؟ إذا ما كنت مصممة على تحويل حلمك إلى حقيقة، لا تخشي من توقيع العقد.

ستفوتين على نفسك فرصة حقيقية من فرص حياتك إن لم تتقبلي حقيقة أن موهبتك هي بمثابة بطاقة الرابحة والمفتاح نحو سعادتك في الحياة.

كل ما عليك فعله هو الالتزام باستثمار موهبتك وتنميتها وصقلها. بمجرد قطعك لهذا العهد على نفسك، فإن بقية ملحقاته - النقود والمعارف والعلاقات والفرص - ستشرع بالتوافد إليك من حيث لا تحتسب. سأوضح لك الأمر بطريقة أخرى: عندما تسخر جهودك لخدمة موهبتك، فأنت

تستجلب بركة الله على هذه الجهود. لم يخطر ببالي قط أن أفشل في مجال الكوميديا. لم أضع نصب عيني سوى النجاح. حتى عندما كنت بأتعس الأوقات، كنت أؤذ بقبسات النور الباهتة تلك على الطريق، إلى أن تتحول إلى أنوار ساطعة على ميدان مفتوح من الفرص.

مقومات النجاح

أريد منك أن تخصص بضع دقائق للتفكير في كل تلك الأعذار والمبررات التي اختلقتها في الأسبوع الماضي. قم بتدوينها جميعاً على الصفحة التالية. ثم قم بتظليل تلك الأعذار والمبررات التي تكثر من استخدامها، أو قم بوضع دائرة عليها. سنطلق على هذه الأعذار والمبررات تسمية "الأعذار والمبررات الثلاثة الأكثر أهمية". دون هذه الأعذار والمبررات. وأسفل هذه الأعذار والمبررات الثلاثة الأكثر أهمية، قم بتدوين ثلاثة توقعات لتحل محل هذه الأعذار. سنطلق على هذه التوقعات تسمية "التوقعات الثلاثة الأكثر أهمية".

هل أنت بحاجة للمساعدة في تعريف اثنتين منها؟ إليك تعريفاتي الخاصة:

الأعذار لماذا لا أستطيع

التوقعات لماذا سأفعل

هل ترى الفرق؟ الأعذار هي عبارة عن عراقيل وموانع وزحمة سير على الطريق، نصنعها بأنفسنا وتبعدنا عن طريق النجاح. بينما التوقعات عبارة عن مجازات مفتوحة على مصراعها مخصصة لأولئك الراغبين في دفع ثمن التفوق.

الأعداء والمبررات الثلاثة الأكثر أهمية

.1

.2

.3

التوقعات الثلاثة الأكثر أهمية

.1

.2

3

إذا ما كنت جاداً في ذلك، أريد منك أن تخطو بتوقعاتك الجديدة خطوة أخرى نحو الأمام عن طريق تدوينها على ورقة جديدة والتوقيع عليها. هذه التصريحات الجديدة ستشكل التزاماً من جانبك حيال نفسك، مطلقاًشارة البداية للانطلاق في رحلتك نحو رحاب النجاح والعظمة.

الفصل الثاني

الخوف والفشل

في إحدى آخر إطلااتي الإعلامية في برنامج "بيشوب تي دي جايكس" الحواري، قُلتُ: "أنا أشجع الناس وأكثرهم جسارة على الإطلاق". لا أعلم ما الذي حدا بي لقول ذلك، لأنه لم يسبق لي قط أن تفوهت بمثل هذه الكلمات في حياتي. لعلي قدّرت بأن رجل الدين وفريق عمله قد أحبوا فعلاً ما كان عليّ أن أقوله لأنهم كانوا يستخدمون ذلك التصريح المقتضب في برامج الفيديو الدعائية التي تروج لظهوري على الشاشة.

ولكن هنالك صفة حقيقية: كنت في غاية الخوف. كنت خائفاً من الماضي قدماً في برنامجي الحواري لأنني كنت أظن بأنه لن يلاقي النجاح. كنت أخشى تأسيس إذاعتي الخاصة لأنني كنت أخشى من عدم تقبل الناس لي بما فيه الكفاية لضمان النجاح. كنت أخشى الإقدام على ما يسمى "رحلة ملوك الكوميديا. عندما جاء وولتر لاتام إلينا وقال "سوف نمثل في ملاعب كرة السلة" انتابتنني حالة من الهلع. أكبر جمهور سبق

لي أن مثلت أمامه في تلك المرحلة كان قوامه خمسة آلاف مشاهد - وكان ذلك في ليلة مؤاتية. عندما أجريت لقاءً مع الرئيس أوباما، كنت في حالة من الخوف والارتباك الشديدين لأنني لم أكن راغباً في بثه. قبل إطلاق برنامجي "ميفافست بيشوب جايكس". لم يغمض لي جفن وأنا أتقلب في فراشي على مدى ثلاث ليالٍ متتالية.

نروة لحظات خوفاً أزد أوانها عندما أطلقت برنامجي الخاص لقناة HBO لأول مرة. لم يسبق لي أن شعرت بمثل هذا الخوف من قبل على الإطلاق طيلة حياتي المهنية. كانت جميع تذاكر مسرح بيل أوديتوريوم قد نفدت عن آخرها، وكنت قابلاً في مكاني وراء الكواليس خلف ستارة منسدلة عمودياً، بانتظار بدء العرض. كان قلبي يخفق بشدة لدرجة أنني تمكنت بكل وضوح من رؤية مربع جيبية الصدر في بذلتي يعلو وينخفض تحت وطأة الخفقان. لو ألقيت نظرة عن كذب على المقطع المصور لذلك المشهد لتمكنت من رؤية حتى يداي وهما تنزان عرقاً.

خطأ ما حصل بالنسبة لتوقيت فتح الستائر الرئيسية لبدء العرض. وكنت قلقاً وأنا قابع خلف الستارة أنتظر لما يزيد على الست أو السبع دقائق. ولكن رغم أنني كنت بعيداً عن أنظار الجمهور، إلا أنني كنت أحس بمحبتهم تقول: "ها يا ستيف، لا تخنلنا وتخيب أملنا".

وعندما ارتفعت الستارة أخيراً، انتابت الجمهور حالة هستيرية من التصفيق والهتاف. أمسكت بالميكرو بيد مرتعشة محاولاً للحظات استعادة هدوئي ورباطة جأشي. وعندما شرعت بالتحدث أخيراً، كان صوتي يرتجف عن الحياء والارتباك، وأنا أتضرع إلى الله أن يثبت جَناني ويحلل عقدة من لساني. إنه عرضي الخاص والوحيد على قناة HBO. يا الله. وكانت المفاجأة. فلم تكد تمضي خمس عشرة دقيقة على بدء العرض، حتى كانت كل سخاوفي وبواعث قلقي قد تلاشت، ووجدتني أبيض نشاطاً وحيوية وحماساً. لقد كان ذلك العرض من أفضل العروض الخاصة التي قدمتها في حياتي حتى الآن.

ما تعلمته من تلك اللحظات العصبية أنك عندما تواجه مخاوفك بجرأة وشجاعة ستجدها أصغر بكثير مما كنت تعتقد. ما يعظم تلك المخاوف هو هروبك منها وتحاشي مواجهتها. وكلما طالبت فترة هروبك عظمت تلك المخاوف في مخيلتك. وأنا واقف خلف تلك الستارة المعطلة، وأقول لِنفسي: يا الله، انظر إلى كل هؤلاء الناس. وكلما طالبت فترة وقوفي هناك، ترسخت قناعتي بأن من الأجدى لي ألا أستسلم للقلق من فشل العرض، بل أن أبادر إلى الخروج إليهم بثقة واقتدار ما يمكنني من تحقيق النجاح الأكيد. في الحقيقة، الأمر برمته يتعلق باتخاذ قرارك النهائي بالفوز أو الخسارة.

الفشل جزء من العملية

معظم الناس يفشلون عندما تصيبهم مخاوفهم بالشلل والإحباط. عليك أن تختار: "هل أنا مصمم على مواجهة مخاوفي والانفتاح على حقيقة حياتي؟" أم "أنني سأستسلم لمخاوفي وأقوم تمامًا بما درجت على القيام به دائمًا؟" عندما تؤثر الخيار الثاني، تكون قد أعددت نفسك للفشل، من ناحية، وتكون قد فوّتت على نفسك حتى فرصة المحاولة لتحقيق النجاح. كم مرة تجنبنا إدارة شؤون حياتنا بالطريقة الصحيحة بسبب خشيتنا من العواقب المحتملة؟

لقد عودت نفسي على أن تحاول بالمستحيل، مهما تضاعلت فسحة الأمل وتناوى الهدف المنشود الذي أعتزم تحقيقه في حياتي وعملي. يجب أن تتعلم كيف تقنع نفسك بأن الاحتمالات مهما تضاعلت، فهي أكبر بكثير من حتمية الركون إلى العطالة المطلقة. إذا كنت مقاولاً شغوفاً بمشاريعك التي تشرف على تنفيذها، لكنك لا تطلب إلى أحد قط أن يشتري منتجك، فإن هذا المنتج لن يباع أبداً. بالتأكيد هنالك احتمال لمحاولة تحقيق بعض

المبيعات عندما تخرج إلى زياتك صباح يوم وأنت بكامل أناقتك، لكن الرد مع تلك سيكون بالنفي. ولكن لا ضير، هل تعلم كم مرة قيل لي "كلا" في محاولة تسويقي لمخطوطاتي المسرحية وعروضي التلفزيونية؟ عدد المرات التي سمعت فيها كلمة "كلا" كان أكبر بكثير من المرات التي سمعت فيها كلمة "نعم".

هل تعلم كم عدد النكات التي كنت أقوم بكتابتها دون أن تُضحك أحداً؟ بالآلاف. لدي جبانة يحالها من النكات البائدة، ولكل منها شاهدة قائمة على ضريحها. ولكن بكل الجدية، كنت أقوم بغرابة عملي من كل النكات الرديئة السمجة وأتلم كيف أقوم بتحسين مهنتي وتطويرها.

هنالك الكثير من النكات وعبارات الفكاهة التي ندمت على كتابتها، وهنالك البعض منها مما أفخر به. لدي الآن ستة عروض كوميدية مدتها ثماني ساعات كاملة، قائمة على النكات، لا تتضمن نكتة مكررة واحدة على الإطلاق.

أتود سماع خبر مؤلم؟ 85 بالمئة من المؤسسات الصغيرة في هذا البلد الصغير تفشل في غضون السنتين الأوليين. 85 بالمئة! إنها خسارة مبيته.

قال وارن بافيت بأنه لن يستثمر في أي مؤسسة لم يفشل صاحبها من قبل مرتين على الأقل. أريد من أولئك الميسورين والناجحين في حياتهم أن يفهموا بأن الفشل هو جزء من العملية وأنت تسير على طريق النجاح.

السبيل الوحيد للعودة إلى الطريق الصحيح هو الخروج بخطة مبتكرة جديدة أخرى. عدد المرات التي فشلت فيها أكبر من أن يعد ويحصى. ولكن لا تدع الفشل يشل قدراتك على الحركة ويمنعك من محاولة تحقيق أحلامك.

القنبلة في تشارلوت

عندما كنت أقوم بتقديم عروض كوميدية وقوفًا بدوام كامل، سرعان ما تعلمت بأن أهسى الليالي ليس ليلتك الأولى؛ إنها تلك الليلة التي يتوجب عليك فيها أن ترجع إلى هناك بعد ليلة ليلاء من العناء والمعاناة. مررت بتجربة مشابهة في خلال أولى ليالي ملوك الكوميديا الأصلية في شارلوت، كارولينا الشمالية. كانت أمي قد توفيت لتوها، وكان فؤادي المخلوع في مكان آخر. بالإضافة لذلك، كنت قد أنهيت لتوي عرضًا كوميدياً حياً، لكنني كنت في حالة من الارتباك لم تمكني حتى من مشاهدته.

كل واحد منا نحن الملوك كان عليه تقديم عرض مدته ثلاثون دقيقة، لكن سيد انطلق إلى هناك وقدم عرضاً مدته سبع وأربعون دقيقة. كان عرض بيرني على مستوى من الروعة لدرجة إنه استمر ساعة كاملة! كانوا ينهبون الغرفة جيئةً وذهاباً لدرجة أن حلبة العرض اضطرت لطلب استراحة إلزامية. ثم حدث عطل في إحدى المعدات حيث امتدت الاستراحة إلى خمس وأربعين دقيقة.

وها أنا ذا قد حضرت لتقديم عرضي بعد أن كان هؤلاء الناس قد جلسوا لساعتين متواصلتين يشاهدون فاصلاً كوميدياً بين سيد وبرني، إضافة إلى فسحة غير متوقعة دامت خمس وأربعين دقيقة. عندما توجهت إلى هناك، كان المشهد مرعباً. كنت أعتمد على نكاتٍ مُقتبسة من عرضي الكوميدي الخاص. لم أترك أن معظم الناس هناك سبق لهم أن سمعوا بتلك النكات. ضج المسرح بصيحات الاستهجان والهرج والمرج والاحتجاج، فوجدت نفسي للتو في حالةٍ من الارتباك والحيرة. كل ما بوسعي قوله إنها كانت ليلة ليلاء.

في الطريق إلى المطار صباح اليوم التالي، اعترض سبيلي أحد منسقي الموسيقى ويدعى أي نجيه من شارلوت وقال لي: "سيد وبيرني كانا في غاية الحماس والنشاط، لكن ستيف لم يكن ملكاً من ملوك الكوميديا". لقد تنبأ بأن الجولة ستلاقي فشلاً نريعاً أشبه بالكارثة. كنت أعرف هذا الفتى شخصياً، ونمي إلى بأنه كان يتلاعب بأعصابي. وعندما وصلنا إلى المطار، التقيت بعددٍ من الأشخاص الذين كانوا قد شاهدوا عرضي في الليلة الفائتة، وكانوا يحاولون أن يظهروا بمظهر المشجع بقولهم لي: "لا بأس يا ستيف. نحن نحبك بكل الأحوال". لقد راقني دعمهم.

بمجرد صعودنا إلى الطائرة وجلوسنا في مقاعدنا، بدأت الكتابة. وعندما هبطنا في مدينة كانساس في وقتٍ لاحق من ذلك اليوم، أغلقت على نفسي باب الغرفة في الفندق الذي نزلت فيه، وشرعت أكتب وأكتب، ثم كتبت أكثر فأكثر. وقبل أن أتنبه لما فعلت، كنت قد خرجت بعرض مسرحي جديد مدته خمس وأربعون دقيقة. كنت غارقاً في الكتابة والتنقيح والتدرب أمام المرآة إلى درجة أنني عندما قدم بييرني إلى غرفتي ليصطحبني إلى الغداء قلت له: "لا، بل سأبقى هنا إلى أن أنهى عملي".

في الليلة التالية في مدينة كانساس، كان لي حديث مطول مع بييرني وسيد، وقلت لهما بأن على كُلاً منهما أن يُقدِّم عرضاً مدته ثلاثون دقيقة. لكن سيد توجه إلى هناك وقدم عرضاً مدته أربعون دقيقة، وتبعه بييرني بعرض مدته ثمان وأربعون دقيقة، متجاوزين بمقدار لا يستهان به المدة الزمنية المحددة للعرض. كانت هنالك استراحة لمدة خمس وعشرين دقيقة بعد أن بدأ الخوف يتسلل إلى قلبي وقلب بييرني، لأنني لم أبل بلاءً حسناً في شارلوت. وعندما وصلت إلى هناك أخيراً، تمكنت من التغلب على تلك المخاوف. غادرت المسرح تلك الليلة وكل ليلة على مدى السنتين التاليتين بترحيب حماسي ليس له نظير.

أول ليلتين لنا في شارلوت وكانساس أسهمتتا في مساعدتي على الشروع بالنظر إلى مسألة الفشل من منظور مغاير. تعلمت أن الفشل لا يمثل تلك التجربة الحياتية المدمرة التي نقدم على خوضها قط بعد الآن، بل هو في الحقيقة فرصة لاكتساب دروس وتجارب حياتية لا تقدر بثمن. كنت أعلم أن تجربتي في كانساس تلك الليلة لن تكون تجربة يمكن تخطيها بسهولة في بداية الأمر، لكني لو لم أخض غمار مثل تلك التجربة المريعة في تلك الليلة في شارلوت، لما قدر لي قط أن أكتب تلك المخطوطة المسرحية من خمس وأربعين دقيقة. لقد يسر لي فشلي في شارلوت خوض غمار التجربة الصحيحة التي كنت بحاجة إليها كي ألهم المسرح في مدينة كانساس الليلة التالية.

في حالات كثيرة، عندما يتخرج الناس في كلية معينة، بالكاد ينجحون في الحصول على عمل. لماذا؟ لأنهم يفتقرون إلى الخبرة. لا يرغب أي رب عمل في استخدام أي شخص لم يسبق له أن مني بخسارة ما أو تنوق طعم الفشل أو ارتكب خطأ من قبل في حياته. أرباب العمل يطمحون إلى التعامل مع أشخاص ممن تمرسوا بالفشل واستخلصوا منه العبر، ويعرفون كيف يصلون بأعقد المشكلات إلى خواتيمها السعيدة. لذلك، فالفشل ليس خطة أعدت لإلحاق الهزيمة بك، وإنما لمنحك القدرة على اكتساب تلك التجارب والخبرات الحياتية التي بوسعك الرجوع إليها لاستخلاص العبر والدروس مرة بعد مرة.

افتتح أبواب سجونك الشخصية

لقد تعلمت كيفية استقاء الحكمة من أناس من كافة المشارب، بمن فيهم نزلاء السجون ونزيلاتها. العديد من الناس ينظرون إلى السجن على أنه إنسان فاشل. والحقيقة أن نزلاء السجون لم يفلحوا في القيام بأشياء

صالحة في حياتهم وألقي القبض عليهم. لكن حقيقة كونهم محتجزين لا تعني أنهم فاشلون في كل شيء. هذا يعتمد على تجاوبهم مع وضعهم وحالتهم القانونية. قد تكون هنالك قيود على حريتهم، لكنني لطالما أعجبت بأولئك المساجين الذين لا يرون في نظام السجن انتقاصاً من حرية أرواحهم. لقد وجدوا السلام والطمأنينة في تلك الأفعال التي أدت بهم إلى ما وراء القضبان؛ لقد طلبوا الصفح والغفران على ما اقترفوه من خطايا، والبعض منهم تقدم حتى بالاعتذار من ضحاياه على ما ارتكبه من جرائم. العديد منهم عاهدوا على إصلاح أنفسهم روحياً وبدنياً وعقلياً. والبعض بادر إلى توجيه وإرشاد النشء الصاعد من الأحداث قائلاً: "إياكم أن تفسدوا حياتكم مثلي. إذا ما سنحت لكم الفرصة للخروج من هذا الباب، فابقوا خارجاً ولا تعودوا أبداً!"

هنالك فجر يبزغ لكل واحد منا، وإذا ما تسنى لهؤلاء النزلاء والنزيلات داخل جدران السجن أن يتلمسوا بصيص نور وأمل، فما قولك فينا نحن المتمتعين بنعمة الحرية والذهاب إلى هنا وهناك من دون قيد أو شرط إلا نبصر ذلك الضوء الساطع من حولنا.

العديد منا هم سجناء عقولهم بالذات، جراء تعاميمهم عن رؤية ذلك الضوء المحيط بهم من كل ناحية. بمقدورنا بكل سهولة أن نزج بأنفسنا وراء قضبان وظيفة محدودة الأفق لا طموحات فيها ولا ترقيات، أو قضبان زواج فاشل فاقد للحياة أو وضع مالي ميئوس منه. علينا أن ننهض في كل يوم ونعتمد خيار التركيز على ما هو إيجابي في حياتنا. إذا ما آثرنا التركيز على النواحي السلبية، فلن يكون مسيرنا باتجاه منابع النور. إذا ما نظرنا إلى تاريخنا ومكانتنا الاجتماعية وكل حدث مأساوي ألم بنا في حياتنا، فنحن نسهم في إضاعة البوصلة باتجاه منبع نور ذلك الوضع.

انظر، هناك ضوء حقيقي: إذا ما كنت مواظباً على النهوض في كل يوم فهذا لأن الله قد أعد لك شيئاً أكثر روعة لم يثن أوانه بعد. كل يوم

يمر عليك هو بمثابة فرصة مَنّ بها الله عليك لتتري نور الحياة. كل منا لديه فرص تقدم إليه بشكل يومي. وهذه الفرص تتجلى لنا في أولئك الأشخاص الذين نلتقيهم أو الدعوات التي نتلقاها، أو المعلومات التي نتشارك فيها. إن تجاوزنا مع هذه الخيارات يمكن أن يحدد نوعية حياتنا.

الفرص تكمن في قراراتك

لنفترض أن هنالك شابًا قرر الانضمام إلى إحدى العصابات. يمكن أن نطلق حكمنا على ذلك الشاب ونقول بأنه لا يمتلك أية فرصة. ولكنه في الحقيقة، كان يمتلك فرصًا منذ البداية. لو سنحت له الفرصة لإكمال تعليمه الأساسي، لم يترك عمله، أو لم يتورط بتجربة تعاطي المخدرات، أو أنه كان يُصلي كما كانت تطلب منه جدته، لكان هيا لنفسه مجموعة متكاملة من الفرص الأخرى في الحياة. ولكن لنكن واقعيين بالنسبة لهذه الحالة: إذا كنت تقوم بما تقوم به دائمًا، فإن حياتك لن تشهد أي تغيير نحو الأفضل. لا يمكنك أن تملأ استمارة توظيف وأنت تمارس أعمال الفحش أو ترويج المخدرات. ولن يكون بوسعك الوصول إلى فرصك الحقيقية الصالحة في الحياة إذا ما بقي القبض عليك وأمضيت بقية حياتك وراء القضبان. فسبيل الوصول إلى فرصنا الحقيقية الصالحة في الحياة يكمن في قراراتنا. وللحصول على فرصك المنشودة عليك اتخاذ قرارك بالتغيير. للأسف، التغيير هو المكان الذي لا يحس كثير من الناس فيه بالارتياح.

أعمالنا برمتها هي عبارة عن مجموعة متشابكة من الأشياء، وهي تعدنا وتهيئنا للحظات القادمة. لا نعرف متى أو أين أو كيف ستظهر أمامنا فرصتنا الذهبية. أعتقد أن هذه هي الحكمة وراء إخفاء الله لصورة حياتنا الكاملة عنا وعدم اطلاعنا على غيب حياتنا. لأنه لو فعل، لعمدنا

بالتأكيد إلى إفساد تلك الصورة وتشويشها ومن ثم التخلي عنها. لو أن الله عزّ وجلّ كان قد أطلعني على غيب حياتي، وبأنني سأكون مشرداً وسأتزوج مرتين، لكنت قلت: هذا ليس أنا!" لو أن الله العزيز الحكيم أطلعني على غيب حياتي وبأنني سأخسر كل منافسات الكوميديا التي خضت غمارها قبل أن أقوم بكتابتها فعلياً، لكنت أصبحت في الحضيض.

عندما كنت استضيف برنامج شوتايم أت ذي أيولو، أنكر تقديم سين "بافي" كومس لأول مرة. يأتي قادماً إلى خشبة المسرح مع هذين البدينين المضحكين، الذين عرفت فيما بعد أنهما بيجي سمولز وليل سين، وقلت: "ما الذي سيفعله هذان الأبلهان بحق السماء؟ إنهما لا يفنيان حتى!" لا أعتقد أن النجاح سيكون حليفهما، لكن سين رجع في المرة القادمة، بعد أن وقع عقده مع باد بوي ريكوردينز، وجند لصالحه عندئذ جيشاً بحاله من الناس المحتشدين على مدرجات ملعب باد بوي للبيسبول في جيرسي.

لقد استرجعت كافة المواقف التي كنت أرى الآخرين فيها يتعرضون للفشل ومن ثمن يحققون النجاح بطريقة من الطرق. أنا أنظر إلى سجلي الخاص على صعيد عدد المرات التي لم يحالفني فيها النجاح. لكن الفشل هو ذلك الجزء الذي لا يستهان به من النجاح. ليتنا نتمكن من إبراز أهمية الفشل كحافز لتحقيق النجاح. لا يمكنك أن تفوز ما لم تذوق طعم الخسارة. عندما تقابل عظيمًا على غرار مايكل جوردان، عليك أن تدرك بأنه لم يفز بست مسابقات عالمية إلا بعد أن تذوق طعم الخسارة مرات ومرات.

أنا لا أنظر إلى الفشل على أنه فشل. أنا اعتبره الآن تجربة قيمة مكتسبة تمنحني الفرصة لمعرفة أن تعلم ما لا تفعله لا يقل أهمية عن تعلم ما تفعله. إنها عملية متسلسلة، ولكن عندما تختبر تجربة الفشل، تكون قد اقتربت خطوة أخرى من النجاح.

الفصل الثالث

نزع الغطاء عن فم الجرة

في مسيرتك نحو تحقيق حلم حياتك، من الضروري أن تقوم بنزع الغطاء عن فم الجرة. الكثير منا يفسحون في المجال أمام السن، أو العرق، أو الوضع الاقتصادي لتسميرنا في أماكننا ومنعنا من إطلاق أحلام كبيرة. ولكن لا يحق لك أن تسمح لنفسك بالتسمر في مكانك جراء ما فعله والداك أو القيود التي تفرضها عليك بيئتك المباشرة. من الضروري أن تقوم بنزع الغطاء عن فم الجرة التي تختبئ فيها أحلامك وطموحاتك الكبيرة. هل سبق لك أن راقبت ما الذي يحدث للبرغوث عندما تحبسه داخل مرطبان صغير؟ يعتمد إلى القفز إلى مسافة تضمن عدم ارتطام رأسه بغطاء المرطبان. لو أن لتلك البراغيث داخل المرطبان أبناء صغارًا، لولئها بذات القدرة على القفز العمودي بما يفوق حجمهم بمئتي مرة. مع ذلك، ونظرًا لكونها نشأت في بيئة لا ترى فيها إلا براغيث أخرى تقفز بما يضمن عدم ارتطام رؤوسها بغطاء المرطبان، فهي تعتمد إلى تكرار ذات السلوك في بيئتها. لا يمكن أن

تجعل كل همك ما يفعله الآخرون أو أن تحاول استنساخ ما يفعله أولئك الذين من حولك. مما لا شك فيه أنك خلقت للتسلق والقفز والتطبيق إلى ارتفاعات تفوق حجمك بمئتي مرة وأكثر.

كم من المرات نسمح لانطباعات الآخرين ولآرائهم بالتأثير على اتجاهاتنا وارتفاعاتنا، أو حتى على قدراتنا؟ كم من المرات عمدنا إلى إيقاف نمونا أو الحد من عزم قفزاتنا بسبب آراء الآخرين. كم من المرات نعمد إلى وقف تقدمنا بالذات نتيجة تلفتنا يمناً ويسرة، ونبني أفعالنا على قدرات الآخرين؟ لا تقع في شرك مقارنة نفسك بشخص آخر. حرر نفسك من الأعداء والمبررات والقيود.

على غرار البرغوث تمامًا، نحن قادرون بالفطرة على القيام بقفزات عمودية جبارة، ببطء، وإنما بثقة واقتدار، ونسمح للمحيط الذي نشأنا وترعرعنا فيه أو البيئة العائلية أو الاجتماعية أو الاقتصادية التي ألفناها أن تؤثر على ارتفاع القفزة. نغدو مثل تلك البراغيث داخل المرطبان تمامًا، ونفسح في المجال أمام بيئتنا المحيطة لمنعنا من استغلال طاقاتنا وإمكاناتنا القصوى. البعض منا تأقلم مع حياة المرطبان وتكيف مع قيودها ومحدودياتها، إلى درجة أنه عند نزع الغطاء أخيرًا عن قم المرطبان، لا نعرف كيف نصنع تلك اللحم الكبير أو تلك القفزة الكبيرة التي تنقلنا خارج حدود المرطبان. لا يمكننا أن نتخيل أننا نستحق أمرًا أفضل مما كان بحوزتنا سلفًا. ولكن أتعلم شيئًا؟ نحن خلقنا كي نعيش خارج إطار مرطباننا الحالي، بصرف النظر عن سننا أو جنسنا أو عرقنا أو قدرتنا. نحن خلقنا لنقفز عاليًا ومُنحنا قوة تمكنا من كسر ذلك الغطاء والنفاذ خارج إطار المرطبان حيثما كنا.

لا أزال أنكر المرة الأولى التي سمحت فيها بوضع غطاء على مرطبان قدراتي وإمكاناتي. كنت في الصف السادس، عندما طلبت المعلمة من كل منا أن يدون على ورقة مستقلة حلمه المستقبلي. الجميع شرع

بالكتابة، وأنا كنت في غاية الحماس والسرور. كنت أعرف بالضبط ما أريد أن أكون عندما أكبر - كنت أريد أن أعمل في التلفزيون. وقمت بتدوين رغبتني على ورقتي ثم قدمتها. بدأت المعلمة بتلاوة الأسماء وقراءة ما هو مدون في الأوراق بصوت مرتفع. لم أطق انتظار أن تنادي علي.

وعندما وصلت المعلمة إلى لسامي أخيرًا، قالت: "أيها الصغير، قم وتعال إلى مقدمة الصف"، كنت أعرف للتو بأني قد كتبت شيئًا على درجة كبيرة من العمق والقوة دفعت بالمعلمة لاطلاع الجميع عليه والمشاركة في آرائهم بشأنه. كنت ولدًا فقيرًا بملابس متواضعة ومشكلة تتعلق بالتعلم والتأناة. كانت هذه فرصتي لتعريف الجميع بماهية ستيف الحقيقية.

عندما وقفت أخيرًا في مقدمة الصف، سألتني المعلمة: "أيها الصغير، ماذا بونت على ورقتك الخاصة؟" وبوقفة ملؤها الشموخ والاعتزاز، أجبت بفخر بطل أولمبي حائز على الميدالية الذهبية قائلًا: "أريد أن أعمل في مجال التلفزيون". إلا أنها سرعان ما أربكتني عندما سألتني قائلة: "ولماذا بونت ذلك على ورقتك؟" قلت لنفسني، حسنًا، أليس هذا ما طلبت مني فعله؟ إلا أنني قلت باحترام، "اعتقدت أن هذا ما أريد من فعله، لذلك كتبت بأني أريد أن أعمل في مجال التلفزيون". ثم تحول ارتبائي إلى زعر عندما سألتني: "هل تعرف أحدًا ما في التلفزيون؟" قلت: "كلا ياسيديتي"،

"هل سبق لأحد أفراد عائلتك العمل في التلفزيون؟"

قلت ثانية: "كلا يا سيدتي".

ثم سددت إلي لکمتها الأخيرة عندما قالت: "لا يمكن لك أن تعمل في مجال التلفزيون، يا ستيف. خذ هذه الورقة إلى البيت واكتب شيئًا أكثر واقعية ثم عد بها مجددًا في اليوم التالي".

كنت غاضبًا. لم أفهم ما كان يجري. هي سألتني ماذا أريد أن

أصبح في المستقبل، وليس ماذا فعل والديّ أو ما شاهدت الآخرين يفعلونه. أخبرتها عما أريد، وهي أجهزت على حلمي أمام الصف. كانت قد كلمت أهلي في المنزل قبل وصولي إلى البيت، وحالما دخلت من الباب، بادرتني أمي بالسؤال: "ما الذي فعلته في المدرسة اليوم؟" أخبرتها بما حدث وقالت: "أيها الولد، لماذا لم تكتب على الورقة شيئاً يروق للمعلمة؟" وقفت في ذلك المطبخ دون أن أتمكن من فهم سبب انزعاج أمي إلى هذا الحد.

في الصف السادس، كنت لا أزال برغوثاً صغيراً، أحلم وأقفز إلى ارتفاع يماثل حجمي بمنتني مرة. كنت أريد العمل في التلفزيون بسبب بيل كوسبي. عندما كان أي سيبي يأتي لتقديم أحد عروضه، المبنى بحاله كان يتهاياً ويتحضر للعودة إلى البيوت ومشاهدته. بعد أن شاهدت بيل كوسبي، أدركت بأنني لا أريد أن أصبح عاملاً كهربائياً أو طبيباً أو محامياً. كنت أريد إضحاك الناس على شاشة التلفزيون، مثله تماماً. هذا كان كل همي.

عندما عاد أبي إلى المنزل، أخبرته أمي عما حدث فقال: "حسناً، وما الخطأ في ذلك؟ إذا كان ذلك الولد يريد العمل في التلفزيون، ما المانع في أن يدون تلك الرغبة على ورقته؟" قالت أمي: "تريد منه المعلمة أن يكتب شيئاً أكثر منطقية". فرد قائلاً: "إذا كانت تلك رغبته، فالأجدر بها أن تبدأ بتصديقه". طلب مني أبي الذهاب إلى غرفتي وانتظاره ريثما يوافقني إلى هناك.

وعندما دخل الغرفة أخيراً، تحدثنا فيما كانت تريده المعلمة. طلب مني إحضار ورقة جديدة. وبهدف نثر الرماد في العيون، اتفقنا على تبوين كلمة "شرطي" على الورقة الجديدة وتسليمها الورقة في اليوم التالي. ثم طلب مني القيام بشيء أسهم في تغيير حياتي إلى الأبد. قال لي: "يا ولدي، خذ تلك الورقة الأولى التي كتبتها وضعها في درجك العلوي، وكل صباح

قبل ذهابك إلى المدرسة وكل مساء قبل ذهابك إلى النوم، قم بقراءة تلك الورقة وكن على ثقة بأنك ستجد نفسك يوماً ما في التلفزيون".

الآن عندما تشغل جهاز تلفازك، سبعة أيام في الأسبوع، ستجد ستيف الصغير على الشاشة. لم أسمح لسيدة واحدة في الصف السادس بقدراتها الاستشرافية المحدودة أن تؤثر على مسيرة حياتي. أقر بأن الأمر كان محبطاً جداً بالنسبة لي في مرحلة من المراحل، لكنني تعلمت كيف أحافظ على جذوة حلمي متوقدة.

في أحد الأيام، حاول أحدهم أن يضع الغطاء على مرطبان أحلامي، وبعد ساعات أطاح والذي بذلك الغطاء ورمى به بعيداً مرة وإلى الأبد. في ذلك الوقت، لم أكن قادراً على استيعاب ما فعله أبي من أجلي. يمكن للأهل أن يكونوا العامل الأهم في وضع القيود عن حرية أبنائهم في تقرير مستقبلهم. ولكن عليك أن تقوم برفع الغطاء بنفسك - بصرف النظر عن وضعه وكم مضى على وضعه.

هل ما زال غطاؤك موضوعاً

إليك بعض الطرق لتتبين فيما إذا كان الغطاء لا يزال موضوعاً على مرطبان حياتك:

- إذا كنت تفتقر للشعور بالبهجة عندما تستيقظ صباحاً
- إذا كنت تجلس كل يوم دون أن تعمل شيئاً ذا شأن فيقتلك الملل والضجر
- إذا كان لديك وقت للقيام بكل ما يطلبه منك الآخرون
- إذا كان لديك وقت لمتابعة كافة برامجك التلفزيونية المحددة كل أسبوع دون أن تفوتك أي حلقة

- إذا كنت تكثر من النوم

- إذا كانت أحلامك تعني كل من حولك

- إذا كنت قادراً على تحقيق أحلامك بنفسك

إذا ما أقررت بوجود أي من هذه السلوكيات لديك، أو قلت نعم عند قراءتك للقائمة، عليك أن ترفع الغطاء عن مرطبان حياتك وتشرع بالسعي لتحقيق حلمك.

القسم الثاني

اكتشاف موهبتك
والعمل على تنميتها
وصقلها

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الرابع

العلامة الفاصلة بين الاحتضار والتضحية في سبيل تحقيق حلمك

يقول المثل "يحتضر الناس عندما تنعدم الأحلام من حياتهم".

الاحتضار هو الحالة الخطيرة المتمثلة باستسلامك لأسر حياة رتيبة مملة، حتى من دون أن تدرك ذلك. ها أنت ذا، تحيا حياتك المريحة، تذهب إلى العمل ذاته - تقوم بذات الأمور يومًا بيوم ودون انقطاع. أنت معتاد على روتين حياتك هذا لدرجة أن بوسعك القيام به من دون تفكير. لا يوجد هناك أية أحلام أو طموحات في أفق حياتك، وإذا ما جرى طردك من العمل في اليوم التالي، لن تكون قادرًا على السعي وراء حياة أفضل.

سيكون واقعًا حزينًا مؤلمًا أن تصحو صباح أحد الأيام وتدرك بأنك قد أنفقت سنتي عمرك هائمًا بلا هدف، تضرب خبط عشواء في دوائر

حلقة مفرغة، مبدداً مواهبك وقدراتك ومجهزاً على حلمك. أي نوع من الحياة ذاك؟ لا يمكن لك أن تمضي يوماً آخر من دون اتجاه واضح محدد ومن دون التركيز على حياتك. أنا لا أتطرق للحديث عن هذا الموضوع من برج عاجي حصين. أنا أشاركك آرائي ووجهات نظري لأنني لدغت من الجُحر ذاته، وأشرقت على السقوط في هاوية الاحتضار ذاتها، لولا أن صنعت لحياتي حلماً جديداً وقطعت عهداً على نفسي بالسعي لتحقيقه. وكلما عدت بالذاكرة إلى تلك الأيام الخوالي، أشعر بالأسى وأردد قول الشاعر:

كلما عدت للوراء بفكري يُبعث الطفلُ في خيالي حيًّا
لسنين أضعتها من شبابي وأمامَ دفنتها بيديا

كنت مستعداً لتقبل أي عمل يمكنني من تسديد إيجار المنزل الذي أقطنه وتعبئة خزان سيارتي بالوقود. كنت أقابل أي شخص يعد بمساعدتي على تمضية الوقت والخروج من هذا الروتين القاتل. وفي أوقات فراغي، كنت أتسكع هنا وهناك مع مجموعة من الأصحاب الذين لم يبذلوا أدنى جهد لدفعي إلى المكان الذي ينبغي أن أكون فيه. كنت أموت ببطء، ولم أكن بعد قد صنعت حلماً جديداً لحياتي. من المرجح أنني كنت سأبقى في كليفلاند متنقلاً من عمل إلى آخر، مكرساً وقتي لإضحاك الناس أيام عطل نهاية الأسبوع.

الاحتضار لا يتمحور دائماً حول انهيار عاطفي مأساوي مدمر أو خسارة مادية ماحقة مفاجئة. ففي أغلب الأحيان، يكون الاحتضار عبارة عن عملية بطيئة مؤلمة، وإذا لم تتنبه لذلك، ستترأى لك على أنها قدر محتوم لا مناص منه ولا منجاة. وبعجزك عن صنع الحلم، فأنت تجرد نفسك من كل نعمة أو علاقة أو فرصة ممكنة. عندما تجلس هكذا بلا أي حلم أو طموح أو أمل، تجد نفسك بمواجهة أصعب الميئات وأشدّها إيلاًماً.

هل أنت في طور الاحتضار

كيف تعرف إن كنت في طور الاحتضار أم لا؟ لنكن صريحين بالنسبة لهذا الموضوع. لا يمكن لك أن تتوقع صنع حياة جديدة وحلم جديد إذا كان الكسل والخمول يشكل جزءًا من روتين حياتك اليومية. الإرجاء والمماطلة لن يحلّ المشكلة. واللجوء إلى أنصاف الحلول، بالشكل غير المناسب، أو عدم اللجوء إلى أية حلول البتة، لن يحل المشكلة. كذلك فإن عدم الموثوقية لن يحل المشكلة أبدًا. أية سجية سلبية قد تحرفك عن السكة الصحيحة لأحلامك وطموحاتك لن تحل المشكلة. السلبية لا يمكن لها أبدًا أن تكون بمثابة الوقود المحرك لعربة أحلامك وطموحاتك. يمكنك أيضًا أن تعرف إن كنت في حالة من الاحتضار أم لا إذا كنت الشخص الأكثر نكاءً وفطنة في مجموعتك. لأنك إن كنت كذلك حقًا، فأنت بحاجة لتكوين مجموعة جديدة. لا يمكن لك أن تكون الشخص الذي يعرف كل شيء ولا يمكن أن يقال له شيء، لأن ذلك سيكتم أنفاس الإبداع لديك وكذلك إبداع الذين من حولك.

ما الذي يمكن أن تفعله في الفترة الفاصلة؟

طريقة أخرى لوضع حالة احتضارك هذه ضمن منظورها الصحيح هي أن تدرك بأن حياتك ستؤول يومًا إلى نهاية محتومة. سواء كنت راغبًا بتصديق ذلك أم لا، فإن المثلوى الأخير سيكون في تابوت وسط حفرة عليها شاهدة تحمل اسمك. مراسم العزاء التالية يمكن أن تكون مراسم عزائك أنت. والشيء الأهم في ذلك اليوم بالذات لن يكون عند بإقات الزهر التي ستحيط بتابوتك، أو عدد الأشخاص الذين سيأتون للتعزية بك. الشيء الوحيد المهم هو كيف يمكن أن تستفيد من تلك العلامة الفاصلة التي تقع بين يوم ميلادك ويوم وفاتك، ألا وهي حياتك.

لا أريد منك أن تمضي أيامك وأنت رازح تحت نير هاجس الموت، لكنني أريد منك فعلاً أن تحيا حياتك وأنت تفكر كيف يمكن للعلامة الفاصلة تلك أن تصنع فرقاً في هذه الدنيا. طالما أن لديك نفساً يتردد في صدرك ودماءً تجري في عروقك، فإن لديك الفرصة لصنع ذلك الفرق. إذا ما كنت لا تزال قادراً بحمد الله على الاستيقاظ واستقبال يوم آخر جديد، فإن لله حكمة وقصداً وتدبيراً وقدراً قد أعده لك بين ميلانك وموتك.

الطريقة المثلى لبدء التحرك والانتقال من مرحلة الاحتضار إلى مرحلة الحلم تتمثل بصنع ما أسميه بـ "ودائع الحياة". وهي ببساطة عبارة عن جهود تقوم بها بصورة يومية للوصول إلى قدرك في الحياة وتضيفه إلى إرث إنجازاتك. إن قراءتك لكتاب يساعدك في استثمار موهبتك على النحو الأمثل، هو إحدى تلك الودائع. والجهد الذي تبذله في إنجاز مشروع ما كان من المتوقع إنجازه اليوم هو إحدى تلك الودائع. التحدث إلى أفراد عائلتك في أثناء فترة الغداء عوضاً عن مشاهدة التلفزيون هو من تلك الودائع أيضاً. أيُّ نشاط مهما صغر أو كبر يعزز من نوعية حياتك ويسهم في تحسينها هو وديعة حياتية.

إن كيفية استخدامك لودائع الحياة أمر عائد إليك بكلية. ليكن اليوم الذي تجعل فيه من علامتك الفاصلة فترة ذات مغزى، وأنت تمضي قدماً نحو قدرك المحتوم.

مستلزمات النجاح

قم بإدراج ثلاث ودائع حياتية تخطط لتحقيقها في خلال الأربع وعشرين ساعة القادمة. أرسل لي تغريدة على موقع تويتر أو انستغرام على [@ActLikeASuccess](https://www.instagram.com/ActLikeASuccess) تطلعني فيها على ودائع حياتك.

.1

.3

.2

طالما أنك تمتلك الآن بعضًا من الودائع الحياتية في حساب نجاحك، إليك عدد من الأسئلة ستجيب عنها بنعم أو لا وأنت بصدد الانتقال من طور الاحتضار إلى طور الوصول إلى قدرك في الحياة.

1. بصرف النظر عن سجل إنجازاتك، هل أنت راغب في الاعتراف بموهبتك وصقلها واستخدامها لتحقيق النجاح؟

2. هل أنت منفتح على تغيير نمط تفكيرك وتطويره بما يضمن لك تحقيق النجاح؟

3. هل أنت راغب في تغيير أفعالك بخصوص النجاح؟

4. هل أنت راغب في تصديق أنك جدير بكل العطايا التي يمكن للحياة أن تقدمها إليك؟

إذا أجبت بـ 'لا' على أي من الأسئلة أعلاه، عليك أن تقوم بإهداء هذا الكتاب لشخص آخر راغب في الاعتراف بموهبته. أو أعطه لصديق

تعرف بأنه يسعى للنجاح لكنه لم يشعر بأي نوع من الرضا عن عمله المحدود الأفق. أو ضعه عند عتبة باب أحد الأقارب ممن يطمحون للإقدام على زيجة أفضل أو علاقة أفضل مع أولاده.

أما إذا كنت قد أجبت بـ 'نعم' على كافة الأسئلة، فتابع القراءة، لأن لدينا مزيداً من المهام لإنجازها!

الانتقال إلى واحة الحلم الموعود

ليس هنالك ثمة من طريقة تمكّنك من الانتقال من حالة الاحتضار إلى واحة الحلم الموعود إن لم تغادر قوقعتك وتخرج إلى الملأ وتمكن العالم من التعرف إلى مواهبك وقدراتك. ما جدوى أن تكون رئيس طهاة بارعاً إن لم تسمح لأحد ما بتذوق أطباقك الشهية؟ ما معنى أن تكون خطيباً مفوهاً إن لم تمكن صوتك من الوصول إلى أسماع العالم؟

من المحتمل تماماً أن تكون قادراً على استثمار مدخراتك المالية بحجة السعي نحو تحقيق أحلامك، وبعد عام من الزمن تجد نفسك على شفير الإفلاس التام. هذا ليس بالأمر المرغوب، لكن قفزتك الواثقة تستطيع أن تعينك إلى واحة الأمان، إلى حضن أبيك وأمك. ولكن، أيهما أسوأ، القفز والسقوط ومن ثم النهوض مجدداً، أم تمضية حياتك متحسراً على كونك لم تقفز على الإطلاق؟

لا يجدر بك أن تسمح لخوفك من المجهول أن يثنيك عن النهوض والسعي نحو قدرك في الحياة. كن على ثقة بأن الله جلّ جلاله لو كان قد أحاطني علماً بأن طريقي نحو أن أكون ممثلاً هزلياً ناجحاً سيتضمن العيش خارج نطاق سيارتي، أو الطلاق، أو مواجهة فاتورة ضريبية بعشرين مليون دولار، لكنك مكثت على خط التجميع في شركة سيارات فورد لا أبرحه ما حييت. لكن قيامي بتلك القفزة نحو أصقاع مجهولة غريبة عني أعدتني وهياتني للقفز إلى ارتفاعات أعلى وأبعد مما كنت أتخيل على الإطلاق.

السعي والتوكل على الله

سيأتي يوم يكلفك فيه السعي نحو تحقيق حلمك الموعد أكثر من النقود المودعة في حسابك المصرفي. ما الذي سيمنعك من الرجوع بسرعة إلى مديرك القديم ملتمسًا منه إعادتك إلى عملك السابق؟ وأنت في غمرة السعي لتحقيق حلمك، عليك أن تكون مستعدًا للأيام العجاف، كما أيام اليسر والرخاء. إن أحدًا لم يقل أبدًا أن العيش في واحة الحلم الموعد ستكون سهلة. عندما يواجهك أحدهم بنقد لاذع أو يعمد إلى إهانتك والخط من قدرك، عليك أن تكون واثقًا بما فيه الكفاية بأن ما يخبئه الله لك في علم غيبه لا يمكن لأحد أن يحرمك إياه أو ينتزعه منك نتيجة رأي أو وجهة نظر. حتى لو تطلبت منك أوضاعك ومسؤولياتك المالية أن تقوم بعمل إضافي يساعدك في تخطي مصاعب الحياة وعقباتها، عليك أن تبقى وفيًا لحلمك وملتزمًا به، ريثما تسنح الفرصة المناسبة لتحقيقه.

متى تعرف بأنك تعرف

لا أحد سوى الله، ومن ثم أنت، يعرف حقيقة تلك الموهبة. لكنك تعرف بأن موهبتك موجودة. لا يعني شيئًا لمعظم الناس حتى الآن ذلك السعي الذي تقوم به والجهود التي تبذلها والأوقات التي تكرسها في سبيل شيء هو أشبه بهواية لا جدوى منها. لكنك تعلم في قرارة نفسك أنها المفتاح نحو مستقبلك. في نهاية المطاف، فإن تصميمك على رعاية موهبتك وتنميتها وصقلها سيشكل العامل الحاسم بين نجاحك وفشلك. أنا لا يهمني مدى قربك من أمك أو كيف يسهم أعز أصدقائك في دعم أحلامك وطموحاتك؛ فإذا لم تكن مدركًا لوجود تلك الموهبة لديك ومؤمنًا بأهميتها، فلن تحظ قط بتلك الحياة التي أعدها الله لك.

عندما تعيش تلك الموهبة بكل جوارحك وأحاسيسك، عندها تتعرف

إليها على النحو الأمثل. عندما تقوم بتأدية ما ينبغي عليك تأديته، يمكنك أن تعيش تلك الموهبة بكل جوارحك وأحاسيسك. عندما تأتيك الفرصة السانحة من تلقاء نفسها، أن تكون بحاجة لإرغامها على المجيء. أريد منك أن تكون قادراً على العيش في فضاء لم يعد فيه حلمك الموعود مقتصرًا على مسألة من تكون، بل على تقديم جواب لكل شيء أنت معني به.

البقاء في أعلى درجات الجهوزية

الانتقال من حالة الاحتضار إلى واحة الحلم الموعود لن يجديك نفعًا إن لم يكن لديك ما يحفزك على البقاء هناك في تلك الواحة. نحن نعتقد بأن التحفيز مصدره مكان آخر، لكن حافظنا الأعظم موجود في داخلنا. الفارق الوحيد بين الأشخاص الناجحين والفاشلين هو أن الناجحين يركزون حقيقة ما لديهم من مواهب وإمكانات وقدرات وكيفية التركيز عليها مهما كلف الثمن.

في إحدى المرات اكتشفت موهبتي، وبات السعي لتنميتها ورعايتها شغلي الشاغل. بعد انتهائي من التركيز على المضامين الثانوية وشروعي بالتركيز على حلمي الموعود، بدأت أتحرك في الاتجاه الصحيح.

علينا أن نلتزم كل يوم بنزع تلك الغطاء عن مرطبان حلمنا الموعود. معظم الناس لا يريدون منك سوى القيام بأي عمل يسهم في إثراء جيوب الآخرين. العديد من المدارس وبرامج التدريب توجهك نحو خدمة إحدى الشركات، دون الالتفات إليك وإلى طموحاتك وأحلامك. فلتطح بذلك الغطاء وترم به بعيدًا، ولتقل للعالم كل يوم: "قد أكون في هذا المكان الآن، أرفع ما يتوجب علي دفعه وأتقن مهنتي، لكن أحلامي هي خارج هذا العالم!"

مستلزمات النجاح

ماذا يعني أن يكون حلم حياتك متحرراً من كل القيود اليوم؟ لا تقيد أحلامك ضمن إطار مهنتك أو عملك اليومي. فكر بعائلتك، بعلاقاتك، ومساهماتك التي ستقدمها لمجتمعك المحلي أو بيت عبادتك. أليس لديك أفكارك وآراؤك الخاصة؟ دونها هنا الآن. أضف إلى توصيفاتك كل التفاصيل التي تجعلها نابضة بالحياة.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الخامس

ليس العمل الذي تقوم به لقاء أجر،
بل الرسالة التي خلقت لأدائها

أذكر تمامًا اليوم الذي قررت فيه تغيير نمط حياتي. كان يوم الثلاثاء الثامن من تشرين الأول/أكتوبر 1985، في شلالات كوياهوغا في أوهايو. كنت في السابعة والعشرين من العمر، متزوجًا، وأبًا لطفلتين توأمين جميلتين. بينما كنت في غمرة الفرح والانفعال لكوني أصبحت أبًا لأول مرة، كنا في الحقيقة نخوض رحلة نضال وكفاح حياتي حقيقية. كنا نعيش تحت سقف منزل صغير متواضع مكون من غرفتي نوم، وكنت أنحت من صخر ذلك العمل المحدود الأفق الذي كنت أمارسه بدوام كامل، وأقوم بكتابة النكات والعبارات الهزلية للممثل الهزلي ايه نجيه جمال A. J. Jamal، كعمل إضافي. في إحدى الليالي، كنت أتسكع في نادي هيلاريتيس كوميدي Hilarities Comedy مع سيدة تدعى غلاديس جاكوب Gladys Jacob. كانت على علم بحفلاتي الموسيقية مع مستر جمال.

سألتني قائلة: "لماذا لا تقوم بكتابة النكات والعبارات الهزلية لنفسك وتشارك بحلقة الأسبوع القادم من برنامج المايك المفتوح المسائي؟" وافقت على الاشتراك بعرض الأسبوع القادم.

لازمت مكاني منتظراً مشاهدة غلاديس وهي تؤدي عرضها. كان هناك تسعة ممثلين هزليين على خشبة المسرح تلك الليلة مع غلاديس. بعض العروض كان جيداً؛ والبعض الآخر لم يكن كذلك؛ لكن المفاجئ في الأمر أن الفتى الذي قام بانتحال شخصيات بول ويتكل وبوبي هو من أضحك الجمهور حتى الثمالة أكثر من غيره بكثير. وصل مقدم البرنامج إلى العرض الأخير على قائمة عروض تلك الليلة لبرنامج المايك المفتوح، والممثل الهزلي الأخير لم يقدم شيئاً يذكر، وكان عرضه بلا لون ولا طعم.

قال مقدم البرنامج: "حسناً، سنبدأ للتو بالأسماء المخصصة لعرض الأسبوع القادم؟ إن كان ستيف هارلي موجود هنا، فليفضل بالصعود إلى خشبة المسرح".

كنت قابلاً هناك منصرفاً لشؤني الخاصة، أتناول الطعام، وأحتسي كأساً من عصير الكريب فروت. نحييت الكأس جانباً ثم قلت: "غلاديس، لا بد أن شخصاً ما آخر هنا يحمل الاسم ذاته".

حدقت بعيني ثم قالت: "أيها الأحمق، إنه يقصدك أنت بالذات. هيا اصعد على خشبة المسرح!"

هرعتُ إلى خشبة المسرح واستهلكت تقديم عرضي مخاطباً الجدار. وعندما استدرت بمواجهة الجمهور، قلت: "أنا لا يفترض بي أن أكون هنا حتى الأسبوع القادم". لدهشتي، فقد بدأ الجميع بالضحك. "أبدًا، ماذا دهاكم، هذه هي الحقيقة، أنا لا أمزح. إنها محض مصادفة". الجمهور لم يكف عن الضحك، لكن غلاديس كانت مدركة بأنني كنت في حالة من الحرج والإرباك الشديدين.

صاحت قائلة: "حدثنا عن حكايتك أيام كنت ملاكمًا!"

وبدأت أحدثهم عن لكمة وجهتها لأحد خصومي الشرسين ويدعى بيرنارد تايلور. واسترسلت في سرد القصة وبدأت أصور لهم كيف كان يصعد إلى الحلبة بطريقة تشبه مشية الحمامة. كان الجمهور يضحج بالهتاف. في هذه الأثناء، كان مقدم البرنامج ينتظر عند جانب المسرح وهو يرمقني بنظراته مترقبًا نهاية القصة، لكنني اعتقدت أنه كان يريد مني الاسترسال أكثر فأكثر، ما دفعني لسرد قصة أخرى. وأخيرًا، قلت: "حسنًا، لم يعد لدي ما أقوله، أراكم الأسبوع القادم!"

وبعد أن أنهيت العرض، عمد مقدم البرنامج إلى إعادة كافة المتنافسين إلى خشبة المسرح، حيث جرى هناك تصويت بالتصفيق لأفضل ممثل هزلي. لقد خرجت فائزًا في أول أمسية لي كهاو. كانت جائزة المركز الأول عبارة عن خمسين دولارًا!

توجهت إلى عملي صباح اليوم التالي وفي جعبتي الخمسون دولارًا تلك، وما أبارك ما الخمسين دولارًا. توجهت بكل زهو إلى المطبعة في الدور السفلي ونقدتهم خمسة وعشرين دولارًا عددًا ونقدًا لقاء طباعة مثني كرت فيزيت تحمل اسمي وعنواني ورقم هاتفي، وعبارة "كوميديان" تحت اسمي مباشرة. انتظرت حتى خرجت البطاقات المثنتين بكاملها من المطبعة. وبعد أن أصبحت جاهزة، تناولت علبة البطاقات المطبوعة وتوجهت إلى الدور العلوي لأريها لزميلي راسل.

وعندما لمحت راسل، قال لي: "أين كنت الليلة الفائزة؟ كنت أبحث عنك ولم أجده في أي مكان". أخبرته بأنني قد خرجت فائزًا في أول عرض لي كهاو في مسابقة عروض الهواة التي نظمها أحد نوادي الكوميديا.

"أحد نوادي الكوميديا؟ هذا بالضبط هو مكانك الصحيح!"

أريقته البطاقات. "أنا أفكر بترك هذا العمل".

"حسناً، لا عليك. فلتقدم على هذه الخطوة!"

أحضرت صندوقاً، وأخليت مكتبي من جميع أغراضى وحاجياتى الشخصية، ثم توجهت مباشرة نحو مكتب مديري لأزف إليه النبأ.

"اسمع يا توم، أنا في الحقيقة أقدر فرصة العمل هذه، لكن لدي أسرة لا تزال في بداية الطريق، وفي الليلة الماضية اكتشفت طريقي الحقيقي في الحياة."

سألني المدير قائلاً: "لا بأس يا ستيف، ما هو هذا الطريق الجديد؟" أخبرته كيف خرجت فائزاً في أول عرض لي كهاو في مسابقة عروض الهواة التي نظمها أحد نوادي الكوميديا، وقلت له بأنني قد أصبحت ممثلاً هزلياً الآن.

حلق توم في عيني ملياً ثم قال: "أمر مضحك، خرجت فائزاً في أول عرض لك كهاو، والآن تعتقد بأنك قد أصبحت ممثلاً هزلياً؟ أنا لم أسمع منك ما يُضحك منذ قدومك إلى هنا يا ستيف"

أردت أن أبرهن له بأنني جاد حقاً. ثم ناولته واحدة من بطاقتي المهنية الجديدة، التي كانت لا تزال تحمل حرارة المطبعة.

"اسمع يا ستيف، أنت لا تزال في مقتبل العمر، ولديك عائلة بحاجة لمن يعيلها. لا تنجرف وراء أحلام حمقاء مضللة. هيا، خذ ذلك الصندوق ثم أعد أغراضك وحاجياتك إلى مكانها على سطح المكتب وتابع عملك. سأتظاهر بأن مثل هذا الشيء لم يحدث أبداً".

أفسحت في المجال أمام توم ليكمل محاولات إقناعه لي بعدم ترك العمل، ثم استدرت مغادراً مكتبه عائداً إلى مكتبي.

"ما الذي فعلته؟" سألني راسل قائلاً.

أخبرته بأن حديث توم كان يخطوي على قدر من المنطق بخصوص المسؤولية وإعالة أسرتي.

رد علي راسل بحدة قائلاً: "إذا أنت عازم على السماح لذلك المتأنق المتحلق بأن يملي عليك ما تريد فعله على سعيد أمر يخص حياتك الشخصية؛ دعني أطرح عليك سؤالاً واحداً فقط: "هل تعتبر توم مثلاً أعلى بالنسبة لك تقدي به يوماً؟"
"أبداً".

"إذا لماذا بحق السماء تعيره أذانا صاغية؟ اسمع يا ستيف، أنت من أبرع الناس الذين عرفتهم على سعيد الكوميديا، وأعتقد بأنك موجود هنا في المكان الخطأ. أبق أغراضك وحاجياتك في ذلك الصندوق ثم انطلق لتحقيق حلمك."

أمسكت بصندوقي للمرة الثانية وتوجهت نحو مكتب توم. أوضحت له مرة أخرى بأنني كنت جاداً تماماً بشأن مستقبلي في عالم الكوميديا. رمقني بنظرة توحى بأنني أغبي رجل في العالم.

"حسنٌ يا ستيف، إذا ما خرجت من ذلك الباب الآن، فلن تعود منه ثانية". ثم شكرته مجدداً ومدت يدي لمصافحته، لكنه رفض قائلاً "أنت مقدم على مفامرة متهورة يا ستيف، ولكنني أتمنى لك كل التوفيق". ثم خرجت من ذلك الباب، ولم أنظر ورائي بعدها أبداً.

أنا لا أشجعك أن تذهب إلى العمل غداً وتقدم استقالتك. دعني أخبرك بأنني في أثناء الأشهر القليلة الأولى من عملي في مجال الكوميديا، لطالما راودني الشعور بأن توم ربما كان على حق. كسبت 125 دولاراً في الشهر الأول، وأقل من ذلك في الثاني، لأنني لم أكن أساوي كممثل هزلي أكثر من 75 دولاراً. آل بي المآل لخسارة عائلتي ومنزلي. واعتقدت بأن قارعة الطرق ستكون مآلاً لا بأس به بالنسبة لي حتى الآن. لكن

الأسوأ كان الانتظار ولم يتبق لي من متاع هذه الدنيا الفانية شئ سوى تغير
أرسله إلى عائلتي لسد رمقها.

حتى في خضم حياة التشرد هذه التي كنت غارقاً فيها، كنت متيقناً
من اني أقوم بما خلقت لأجله وفطرت عليه. لم أحقق النجاح المنتظر بعد،
لكني كنت على الطريق الصحيح. لطالما أركت مذ كنت في العاشرة بآني
خلقت لإضحك الآخرين، لكنني لم أربط حصان هذه الموهبة بعربة
"السعي الحثيث لأن اكون ممثلاً هزلياً" حتى قاربت أواخر العشرينات من
عمري.

أريد أن أبوح لكم بسر خطير: كُلُّ مَنْاَ لديه موهبة. لم يُغفل الخالقُ
العظيم في بالغ حكيمته أن يودع في كل فرد منا موهبة معينة. موهبتك
فريدة من نوعها. لا أحد يستطيع سلبك إياها. أنت الوحيد صاحب الخيار
في استخدامها أو تجاهلها. لديك القدرة على تسخيرها لإغناء حياتك
وإثرائها.

"ما هي موهبتي أنا يا ستيف؟" موهبتك هي في ذلك الشيء الذي
تحسن القيام به لدرجة الإتقان بأقل جهد ممكن.

لاحظ بآني لم أسألك عن أحب الأشياء إلى قلبك، أو عن آمالك
وأحلامك وأمنياتك. موهبتك هي ذلك الشيء الذي تحسن القيام به لدرجة
الإتقان بأقل جهد ممكن.

لا تعتقد أن الموهبة مقتصورة على ممارسة الرياضة أو التمثيل على
منشأة المسرح. هناك العديد من الخيارات الأخرى. هل أنت باارع في حل
المشكلات؟ هل أنت مستمتع بيسن الإصغاء ونقل آراء الآخرين ووجهات
نظرهم؟ هل لديك القدرة على الجمع بين الأشخاص بما يفرضي على تكاليف
بعضهم وتلبي إلى تشويه علاقاتك ذات منفعة مشتركة على المستفيدين
والمتأثرين؟ هل تجيد الطهي؟ هل أنت رسام مبتدئ؟ هل تمتلك

ليس العمل الذي تقوم به لقاء أجر، بل الرسالة التي خلقت لأدائها 67

صوتًا رخيماً دافئًا يبعث السكينة في النفس ويشحنها بالأمل والعزيمة؟ هل لديك ملكة التعامل مع الأطفال؟ هل تجيد الرسم؟ هل تهوى تصميم الأزياء. هل تجد متعة في تنسيق الأزهار؟ ما هو الشيء الذي فطرك الخالق على القيام به؟

هذه الباقة بحالها من "المواهب" يمكن أن تشكل تحدياً. لقد اعتدنا على الاهتمام بالمناصب والألقاب. موهبتنا ليس المنصب الذي نتبوا ونعتقد بأنه أفضل من كل منصب آخر. لدي الكثير من الأصدقاء ممن يكسبون ملايين الدولارات، ومع ذلك فهم يمقتون ما يقومون به من عمل لأنهم يسخرون قدراتهم ومهاراتهم وليس مواهبهم. عندما تتمكن من تحديد مجال وماهية موهبتك الحقيقية، لا يفرك أي خيارات بديلة أخرى.

قد يجد البعض منكم صعوبة في تحديد مجال وماهية موهبتك الحقيقية، لأنكم تصنفونها كمهنة، أو تقيّدونها بمجال عمل ما. أنا أفهم ذلك تماماً، وأعرف أن هذا ينطبق بشكل خاص على الرجال، لأن جانباً لا يستهان به من هويتنا مرتبط بالشركة التي نعمل فيها والتوصيف الوظيفي المدون على كرت الفيزيت خاصتنا.

لكن الوظيفة لا تعني الموهبة. قد تكون من الأماكن التي يوسعك من خلالها استخدام الموهبة. لكن عليك أيضاً أن تكون قادراً على استخدام موهبتك في علاقاتك ومجتمعاتك المحلية ومن خلال كل جانب من جوانب حياتك.

موهبتك هي أمر مرتبط بك شخصياً، سواء كنت في العمل أو الإجازة، سواء كنت مع العائلة أو لوحدك. موهبتك لا يمكن انتزاعها منك أو حرمانك منها نتيجة تخفيض الشركة أو المؤسسة لعبد عمالها وموظفيها، أو أن تدرج ضمن قائمة توصيفاتك الوظيفية. موهبتك موجودة لأنك موجود.

لقد توصلت إلى فتاعة معرفية مفادها أنه لا يمكن لأي عمل كائنًا ما كان أن يحتوي على موهبتي. موهبتي وموهبتك أكبر من أي عمل بعينه. لطالما كنت مهووسًا بإقامة الحفلات الموسيقية، لدرجة أنني لم أدرك أن موهبتي في إضحاك الناس لم تكن تتمحور حول كوميديا المسرح وحسب. فقد كنت قادرًا على الذهاب إلى ما هو أبعد من ذلك "العمل" الذي كنت أعتقد بأنه يمثل موهبتي وأرى عين اليقين موهبتي الفريدة تفسح لي في المجال للظهور في عالم الإذاعة والتلفزيون والسينما، بل وحتى الكتب. لا حظ بأني عندما أكون في الإذاعة، فأنا أحمل الناس على الضحك. وعندما أكون مستغرقًا في تقديم أحد عروضي على التلفزيون، فأنا أحمل الناس على الضحك. وعندما أقدم برنامجي "مشاحنات عائلية"، فأنا أحمل الناس على الضحك. موهبتي معي دائمًا، وأنا أسخرها لتعزيز نجاحي.

إذا كنت سائقًا، لا أريد لمواهبك وقدراتك أن تقتصر على عبارة "أنا سائق ماهر، لذلك سأعمل سائقًا لدى إحدى الشركات المحترمة". أبدًا، صحيح أن موهبتك هي القيادة، لكن المطية المناسبة لموهبتك قد لا تكون العمل سائقًا لدى إحدى الشركات المحترمة؛ فهذا يعتمد على أي من الخيارات سيشعرك بالرضا والارتياح والقناعة. قد تكون واحدًا من أعظم السائقين في أي مجال وأي ميدان، إذا كانت القيادة بالفعل هي موهبتك الحقيقية. ستمتلك القدرة لأن تغدو ناجحًا إلى درجة لا تصدق من خلال موهبتك في القيادة. أضمن لك أنها ستكون أكثر متعة وإثارة عندما تستيقظ في الصباح الباكر وتقود سيارتك الخاصة وتمضي يومك وأنت تعلم وتدرّب السائقين الشباب الذين سيعملون لصالحك. أو ربما تكون المطية المناسبة لموهبتك من خلال تأمين خدمات النقل لصالح كنيسة البلدة أو كبار السن من أبناء مجتمعك المحلي. كما ترى، فإنك لست مضطرًا لتحويل موهبتك إلى مهنة. قد تكون شيئًا ما تقوم به على أساس تطوعي لخدمة أبناء مجتمعك المحلي. إذا كانت خدمة الآخرين تمنحك

ليس العمل الذي تقوم به لقاء أجر، بل الرِشالة التي خلقت لأدائها 69

الشعور بالسعادة والمتعة، فأنت الرابع سلفاً من تلك السعادة والمتعة التي أسهمت موهبتك في جلبها إلى حياتك.

قد تكون موهبتك مخصصة لخدمة الناس، فلطالما أخبروك بأن المكان الوحيد الذي تستطيع من خلاله استثمار موهبتك على النحو الأمثل هو في الجمعيات الخيرية والإنسانية، أو في أي قطاع آخر غير ربحي الهدف. حسناً، لعله المكان الأنسب بالنسبة لك لتحقيق النجاح والازدهار أو المكان الذي تشعر بأنه ينالك.

هنالك صناعة خدمات في غاية الضخامة والازدهار. حدث ولا حرج عن تلك الخدمات الجليلة التي تؤدي إليك من الباب إلى الباب عن طريق أشخاص كرسوا أنفسهم لهذه المهمة النبيلة، والتي أسهمت في تسهيل وتحسين شروط حياتنا إلى حد بعيد، في الفنادق والمطاعم ومراكز العلاج الطبيعي وأماكن المناسبات. قد يكون بمقدورك يوماً ما أن تمتلك فندقك الخاص، أو تكون المدير العام لأفضل المطاعم في مدينتك. كل ما يتطلبه الأمر هو التمتع بموهبة تقديم الخدمات التي تمكنك من جعل حياة الناس أكثر سعادة وبهجة.

الأشياء التي لا تنطوي عليها موهبتك

الهوى عاطفة جياشة مرتبطة بشيء ما تقوم به. الهوى هو العاطفة، لكنه لم يكن يوماً الموهبة. بعض الناس لا يحسون بذلك الشغف أو تلك العاطفة حيال موهبتهم لأنهم لم يفسحوا في المجال أمام أنفسهم للسير في هذا الاتجاه بعد. أريد منك أن تُكِنَّ ذلك الشغفَ تجاه موهبتك في سياق تعلمك لكيفية الاعتراف بها وصقلها على النحو الأمثل، ولكن لا تخلط بين ذلك الشغف الذي تكنه تجاه موهبتك والشغف الذي تكنه تجاه شيء آخر معتقداً أنه موهبتك.

أخيراً، فإن الموهبة تختلف عن المهارات أو القدرات. في الحقيقة،

فإن ما نحسن القيام به أحياناً يجعلنا لا نحسن التمييز بينه وبين ما نبدعه. أنا أنظر إلى المهارات أو القدرات الذاتية على أنها أدنى مرتبة من الموهبة. المهارات أو القدرات يمكن تعلمها واكتسابها، بينما الموهبة تولد معنا بالفطرة وتكون متأصلة فينا. الموهبة لا يمكن دراستها من قبل شخص آخر ومن ثم أداؤها بالدرجة ذاتها من الكفاءة والإتقان. مع ذلك، فغالباً ما تسهم المهارات أو القدرات في تحسين المواهب وصقلها.

استخدم مهاراتك وقدراتك كما يحلو لك، ولكن لا تنس أن موهبتك هي ما يضعك في مراتب العظماء. يقول المثل: "موهبتك ستفسح لك في المجال وتضعك في مراتب الرجال العظام".

بعد أن تتعرف إلى موهبتك وتقرر استخدامها، فإن موهبتك ستفضي إلى إنجاز هدفك وتحقيق رسالتك في الحياة. هنالك فرصة مهياة أمامك على طبق من ذهب لتحيا حياة ملؤها السعادة والرخاء. نجاحك سيكون مرهوناً بتلك الموهبة التي منحك إياها الله مجاناً يوم ولادتك. موهبتك ستفك شيفرة كل أسرار حياتك. رسالتك وهدفك وقدرك ستكون رهن تلك النعمة الربانية. أنا أضمن لك أن معنى جديداً سيغلف مجمل حياتك التي ستسلك منحى آخر عندما تتعرف إلى تلك الموهبة وتحدد أفضل السبل لاستغلالها على النحو الأمثل.

خصص بعض الوقت للإجابة على الأسئلة التالية التي ستساعدك في التعرف إلى موهبتك وتحديدها.

ليس العمل الذي تقوم به لقاء أجر، بل الرسالة التي خلقت لأدائها 71

مستلزمات النجاح

1. ما هو الشيء الذي تحسن القيام به لدرجة الإتقان بأقل جهد ممكن؟

2. ما هي الموهبة المحددة التي يراها الآخرون فيك؟ ولماذا؟

3. إذا ما عملت بنصيحة هؤلاء الآخرين، كيف تكون قد أقدت من موهبتك؟

الفصل السادس

التعرف إلى موهبتك ووضعها على السكة الصحيحة

كان ستيف جوبز بحق واحداً من أعظم المجددين الأمريكيين في خلال الثلاثين سنة الأخيرة. كان ضليعاً في ابتكار أشكال وأنواع من التكنولوجيا التي لم يكن يخطر ببالك أنك ستكون بحاجة إليها في يوم من الأيام، إلى أن أتاح لك فرصة الاطلاع على الكيفية التي ستحدث من خلالها هذه الأشكال والأنواع من التكنولوجيا تغييراً جذرياً في حياتك وتقلبها رأساً على عقب. في كل مرة تدخل فيها أحد متاجر شركة أبل وتفتح علبة تحمل شعار الشركة، ستدرك في الحال أنك ستحصل على شيء من سحر ستيف جوبز بين يديك.

كان لدى ستيف جوبز ملكة النظر إلى التكنولوجيا من مناظير غيرت في الواقع من نمط حياتنا. لا بد أن البعض منكم بات مدمناً على استخدام أجهزة آيفون وآيباد.

القدرة على الابتكار وتحويل التكنولوجيا كانت الموهبة التي من بها

الله على ستيف جوبز والسيماء الباهرة التي وسم بها ستيف جبين العالم. هذا التناغم والمواءمة بين استخدام الموهبة وغرسها في تربة قدراتك ومهاراتك الشخصية هو ما أسميه سيماء الموهبة.

على غرار العلامة التجارية، فإن "سيماءك المواهبة" هي تلك السمة المميزة الذي تطبعها على جبين العالم في كل وقت تستخدم فيه القدرات والمواهب التي مَنْ بها الله عليك بأقصى طاقة ممكنة. أنت تعلم بلا شك ما الذي تتوقعه في كل مرة تشتري فيها علبة تحمل شعار أبل، أو تجلس خلف مقود سيارة تحمل شارة بي أم دبل يو. "سيماءك المواهبة" هي ما يتوقع الناس أن يجده أو يحصلوا عليه في كل مرة يطلبون فيها خدماتك أو يطلبون إليك الانضمام إلى فريق عملهم. "سيماءك المواهبة" هي تلك النكهة المميزة التي تضيفها على موهبتك، مُظهرًا للعالم بأنها تحمل صيغة الحمض النووي الخاصة بك. عندما تجلس إلى الطاولة، يعرف الناس أنهم سيتلقون موهبتك تمامًا بالطريقة التي أنت، وأنت فقط، قادر على إعطائها.

إذا كنت من متعدي الحفلات والمناسبات، فينبغي لأحد ما أن يحضر إحدى حفلات التعارف ويتعرف على الفور إلى "سيماءك المواهبة" المميزة من خلال طريقة إعداد وترتيب طاولتك ومظهرها بشكل عام، أو يراها منعكسة في الإضاءة الدافئة داخل الغرفة. إذا كنت أخصائي اجتماعي أو نفسي، فينبغي لأحد ما أن يكون قادرًا على تلمس ذلك التغيير الفريد في سير العمل والحياة الشخصية لزيائتك، والذي يعكس قدراتك وطاقاتك المتميزة. "سيماءك المواهبة" هي ما يميزك عن باقي أفراد المجموعة.

قد يكون هنالك حلاقان يعرف كلاهما كيف يدير صالونًا أنيقًا للحلاقة الرجالية. لكن الفرق بين ذلك الذي يقف الزبائن أمام صالونه بالطابور بانتظار أن يحين نورهم، وذلك الذي ينتظر زبونًا بخارخ الصبر،

هو السيماء المواهبة. السيماء المواهبة للحلاق الجيد قد تكون بسيطة بساطة أن يعرف كيف يتواصل مع أحد الزبائن، أو أن يتذكر بأن نجل زبون آخر لديه فروة رأس حساسة.

بمجرد أن ترفع الغطاء عن موهبتك وتكشف عنها، ستجد تلك اللمسة المميزة التي ستبرز تلك المواهبة وتصلقها وتبرزها للعيان. ما ستفعله بموهبتك هو أمر عائد إليك. نصيحتي إليك أن تسخرها لخدمة العالم بطرق شتى.

الوقت مناسب دائماً لاكتشاف موهبتك والتعامل معها على النحو الأمثل. أنا أعترف بأن معظم الناس، بمن فيهم أنت بالذات، على مسافة بضع خطوات من الشروع في تحويل ما كان يمكن أن يكون إلى ما يمكن أن يكون.

بعد تعرفك إلى موهبتك وتحديد ماهيتها، عليك أن تبدأ البحث عن المطية أو السكة الصحيحة لهذه المواهبة. هذه المطية أو السكة الصحيحة ستوفر لك واسطة النقل التي تحتاجها للانطلاق في رحلتك والمضي قدماً نحو المستقبل.

حالما تبدأ رحلة بحثك عن المطية أو السكة الصحيحة لهذه المواهبة، ستدرك بأن مثل هذه المطايا والسكك متوافرة حولك بكثرة في كل مكان. الناجحون فعلاً في هذه الحياة يستخدمون المطية أو السكة الصحيحة التي تناسب العصر بغية السعي للانتقال نحو المرتبة الأعلى التي ستؤدي بدورها إلى مراتب ودرجات أعلى وأعلى من النجاح.

مطية العصر

ما أثار إعجابي أكثر من غيره بشأن مفاجأة الإطلاق الرقمي لبرنامج بيونسيه Beyonce الذي يحمل اسمها لم يكن الموسيقى، ولم يكن تلك

الصدمة التي سببتها للعالم ومن ثم قررت أن تتخطى كل أنماط التسويق والترويج التقليدية ومن ثم تتخطى عنها ... يا للغرابة! ما أثار إعجابي أن العرض كان مليئاً بصور بيونسيه الطفلة المغنية، والطريق الذي سلكته لتصبح بيونسيه نجمة شبك التذاكر بلا منازع. هنالك مقطع مصور لها ضمن مجموعة تدعى "جيرلز تايم". في إحدى المنافسات، خسروا المسابقة أمام فرقة من الصبيان لم يسبق لأحد أن سمع بها على الإطلاق. في يومنا وعصرنا هذا، عندما يتظاهر النجوم أو حيتان التجارة، أو حتى الرياضيون، بأنهم باتوا بين عشية وضحاها يتربعون على قمم الشهرة والعظمة والنجاح، قد يضللون الناس ويحملونهم على الاعتقاد بأن عليهم ربط موهبتهم في الحال بسيارة فارهة يناهز ثمنها المليون دولار. لم يسمع معظم الناس بـ "جيرلز تايم"، لكن تلك التسمية كانت مجرد واحدة من وسائل النقل التي استخدمتها بيونسيه قبل بيستيني تشايلد، وقبل ساشا فيرس وقبل مسز كارتر. استخدمت بيونسيه المطية التي كانت متاحة أمامها في ذلك الحين للتحرك نحو فرصة العمر التالية.

لا يجدر بك أن تتسبب بإعاقة رحلتك وعرقلة مسيرها بمحاولة العثور على واسطة نقل أو مطية تقلك من دون توقف إلى وجهتك النهائية. قد لا تكون أول مركبة تقطر نفسك بها مبدئياً هي المركبة التي ستقلك من دون توقف إلى وجهتك النهائية. عليك ببساطة أن تقطر نفسك بها بالمطية أو المركبة التي تفسح في المجال أمام موهبتك للتححرر والانطلاق والحركة. فكر بذلك من منطلق الانتقال من محطة إلى أخرى على متن إحدى حافلات النقل الداخلي. غالباً ما يتوجب عليك الحصول على تذكرة ترانسفير تخولك حق الانتقال من محطة إلى أخرى حتى نهاية الرحلة. ثم تنتقل بعدها إلى تيرمينال terminal آخر ينقلك إلى حافلتك الثانية.

أنا لم أقطر موهبتي بعربة تدعى "ساكون كوميديان" حتى بلغت الثلاثين من عمري. أولى محاولاتي كانت من خلال عرض مسائي مجاني

للهواة. نقلتني الثانية كانت من خلال عرض قدمته لقاء خمسة وعشرين دولارًا. الآن، بكل تأكيد، لا يمكن لعربة الخمسة وعشرين دولارًا أن تقلني إلى المستوى الذي أنا عليه اليوم. لكنها كانت مجرد بداية. وصلتني تنكرة الترانسفير عندما أصبحت ممثلًا بارزًا، الأمر الذي نقلني من 350 دولارًا أسبوعيًا حتى 750 دولارًا كل أسبوع.

حافلة الترانسفير التالية التي استقليتها أوصلتني إلى مرتبة نجم قومي لامع يكسب ما بين 1500 دولار في الأسبوع، في نوادي الكوميديا الصغيرة، إلى ما يزيد على 60,000 دولار في النوادي والصالات الأكبر حجمًا. حافلة الترانسفير التالية أقلتني إلى محطة حياتية أكسب فيها حوالي 25,000 دولار في الليلة الواحدة.

حافلة النقل التالية أوصلتني إلى أن أعدو مقدمًا لبرنامج شوتايم أت ذي أبولو. ومن هناك انتقلت إلى مرتبة نجم تلفزيوني لامع، ما أفضى بي إلى عرض تلفزيوني يدعى "مي أند ذا بوائز". حافلة ذلك العرض أقلتني بدورها إلى محطة ستيف هارفي شو. بعد ذلك، أصبحت واحدًا من ملوك الكوميديا الأصليين الحقيقيين. منصة الإطلاق تلك قذفت بي نحو طبقة الستراتوسفير لما كنت أحلم بتحقيقه في المقام الأول - واحد من كبار نجوم الكوميديا في البلاد.

هل أنت منهمك بالبحث عن وسيلة تمكنك من امتلاك تلك الحافلة الفارهة، بما أن ملاءتك المالية الحالية عاجزة عن تأمينها؟ أريد منك أن تبقى منفتحًا على التعلق بحافلة أو مركبة تستكمل المستوى الحالي لموهبتك وتستطيع أن تقلك نحو المستوى التالي. هذا يعني أن تبدأ الآن، حيث أنت. من أين ستبدأ الرحلة؟ ما هي الخطوات أو واسطة النقل البسيطة التي بوسعك التعلق بها؟

لنقل بأنك مصفف شعر. هل تستطيع مباشرة عملك في المطبخ؟ هل بوسعك التحرك نحو ضمان الحصول على غرفة صغيرة أو كرسي

حلاقة في أحد صالونات الحبي؟ هل أنت مستعد لأداء ما هو مطلوب منك للحصول على ترخيص لممارسة مهنة الحلاقة والتجميل؟ هل أنت مستعد للعمل تحت إشراف شخص آخر يفوقك خبرة ومعرفة؟ لا تخش أبداً من وضع نفسك في مرتبة أدنى كي تتعلم ممن هم أكثر منك معرفة. لا أحد قادر على تعليمك أكثر من شخص كان في نفس المكان.

أنت لست فيدال ساسون في هذه المرحلة، لكنك تسير سيراً حثيثاً نحو تحقيق ذلك الهدف. واطب على العمل واستقل حافلة أخرى. توخ الحصول على كرسي حلاقة أفضل في صالون أفضل، ثم استقل حافلة أخرى، وبعدها توصل إلى شراكة مع شاب آخر أو فتاة أخرى. استقل حافلة أخرى؛ ابدأ بصالون صغير له واجهة على الشارع، ثم استقل حافلة أخرى. قم بزيادة عدد الكراسي في صالونك، ثم استقل حافلة أخرى. ابدأ بتأجير مساحات صغيرة في صالونك. كما كان يقول والدي: "من تانى نال ما تمنى".

إذا كنت سائق شاحنة وتحلم بامتلاك أسطول من الشاحنات، لا يمكنك أن تنتظر حتى يملك أحدهم بالمال لشراء أسطولك الأول. مبدئياً، عليك الحصول على شهادة قيادة عامة. وبعد الحصول على شهادة القيادة، بوسعك البدء بممارسة نشاطك على نطاق محلي، داخل مدينتك. وبعدها يمكنك ممارسة ذلك النشاط على مستوى الولاية.

بمجرد البدء بتحقيق دخل مادي معقول وتجميع بعض المدخرات، يغدو بإمكانك شراء شاحنتك الأولى. وبعد شراء شاحنتك الأولى تلك، وبعد أن تغدو معروفاً بين الناس كسائق يؤدي خدماته في الوقت المحدد، يمكنك أن تفكر بشراء شاحنة ثانية والتعاقد مع سائق آخر. حلمك يسير على المسار الصحيح تماماً. واطب على شراء الشاحنات والتنقل من محطة إلى أخرى، ولن تجد نفسك إلا وقد أصبحت مالكاً لعشر شاحنات على الطريق، ويغدو حلمك بامتلاك شركة نقل عام داخل الولاية حقيقة واقعة.

إذا كنت تحلم بأن تصبح كبير طهاة، ابدأ بطهي الطعام لعائلتك. تحدث إلى أناس يرغبون في إقامة مناسبات عائلية خاصة لكنهم لا يمتلكون بعد الإمكانيات المادية التي تمكنهم من التعاقد مع متعهد درجة أولى لتقديم طعام الحفلات والسهرات. تطوع لطهي طعام أحد المراكز الخيرية في المنطقة، أو ابتكر برنامج في إحدى المدارس المتوسطة في المنطقة لتعليم التلاميذ فن الطهي. من يعرف، قد تتصدر أخبارك نشرات الإعلام المحلي بخصوص ما تقدمه لهؤلاء التلاميذ. قد يهيئ هذا الظهور لك الفرصة لتعميم تجربتك على العالم بأسره. تعد هذه المطايا والحافلات المحلية بمثابة منصات انطلاق مثالية.

أنا شخصياً أعرف ذلك الشخص الذي يبتكر وينسق تصاميم الورود والأزهار لفنادق الفورسيزن في أنحاء العالم. لم يبدأ مهنته بالتنقل من نيويورك إلى باريس إلى دبي ليشارك الآخرين بموهبته في تنسيق الأزهار. بدأت تلك الموهبة من خلال عمله في أحد الفنادق المتواضعة ممن لم يأبهوا في الواقع للموهبة التي حملها معه إلى كادر موظفيهم. لكنه لم يسمح لعدم اكتراثهم بثنيه عن أداء الواجب الذي كان قد استدعي من أجله. وما أن شاهد أحدهم إحدى إبداعاته، حتى منحه الفرصة لتقديم بعض التصاميم لفنادق الفورسيزن، وهو الآن يقوم بإعداد تصميمات أزهار لمعرض غراميز وكوين لطيفة Grammys and Queen Latifah.

لا يعني مجرد امتلاكك لصوت جميل أن لك الحق في استخدام موهبتك لتخلف ويتني هيوستون Whitney Houston أو ماريا كاري Maria Carey. كما أن امتلاكك للقدره على إضحاك الآخرين لا يعني أن لك الحق في أن تصبح نجماً من نجوم الكوميديا. لو قدر لك مشاهدة الفيلم الوثائقي "عشرون قدماً عن النجومية، الفائز بجائزة أكاديمي أوورد، لأبركت أن أعظم أصوات جيلنا أبليت نعالهم خشبات المسارح كمغنين

مغمورين من وراء الكواليس لمجموعة من أعظم العروض في العالم. وأفضل ممثلي الكوميديا ليسوا دائماً من يقف أمام المايكروفون؛ إنهم في الغالب أولئك الذين كانوا يكتبون النكات من وراء الكواليس.

قد تكون موهبتك في مجال التعليم، ولطالما تحاشيت سلوك هذا الطريق لأن معظم معلمي المدارس لا يتقاضون ما يستحقونه من أتعاب. ولكن من قال بأنك سوف تعلم في غرفة صف تقليدية؟ مقدمة البرامج المناقشة ليزا نيكول هي معلمة أيضاً، وهي تقوم بمساعدة وتمكين الناس المعوزين في كل أنحاء البلاد. توني روبنز، معلم، وأنا على يقين من أن معظمكم لا يمانع في الحصول على جزء يسير من راتب أستاذه. إيجاد واسطة النقل الصحيحة يمثل الخطوة الأولى نحو نقل موهبتكم من حيز الحلم إلى عالم الواقع. لقد أدرك توني ويزا كلاهما أن عليهما شق طريق الحياة بنفسيهما، لا أن نسمح لأحد آخر بتولي هذه المهمة، ولا أن نتراجع عن المهمة التي سبق للجيل السابق أن أنجزها.

دع حافلتك تعلمك فن القيادة

لن تقدم حافلتك أو واسطة نقلك من تلقاء نفسها على التعلق بموهبتك ونقلك إلى المستوى التالي من النجاح. واسطة نقلك ستعمل على إبراز موهبتك ومساعدتك على صقل هذه الموهبة على النحو الأمثل. هذا يعني أن عليك أن تكون شغوفاً بتعلم فن القيادة وأن تكون حليماً بما فيه الكفاية لتتمكن من هذه الواسطة والتعرف إلى كل خصائصها وميزاتها قبل انتقالك إلى واسطة النقل التالية. أتقن التعرف إلى الموهبة التي لديك والتعامل معها على أكمل وجه، وتعلم من أخطائك قدر الإمكان قبل الإقدام على الاختبارات الحاسمة حيث لا ينفع الندم.

لتكن طموحاتك أكبر من طموحات والديك

كان والدي من محبي اقتناء السيارات. كان يملك ميركوري- 50 وعربة وودي ستايشن - 63 وستايشن وايفن - 68، والتي أصبحت سيارتي الأولى بعد أن أورثني إياها وسمح لي باقتنائها عام 1977. لا أريد لك أن تمضي حياتك مع سيارة واحدة. يجب أن تدرك بأن الأمر يتعلق بنقلك إلى المحطة التالية، وليس إيصالك إلى نهاية الطريق. لقد تعرفت إلى الكثير من الأشخاص الأذكى الموهوبين يحتفظون بالسيارة ذاتها لفترة طويلة جداً من حياتهم. إذا لاحظت بأنك تعمل بجد وذكاء، مرتبطاً بسيارة، والمشهد واضح أمام ناظريك، ولكنك تتراجع وتتباطأ يوماً بعد يوم، يكون الوقت قد حان للنهوض والتغيير. يكون الوقت قد حان لتسلم صف آخر، أو الانضمام إلى منظمة جديدة، أو الشروع بنشاط تجاري جديد. إذا ما كنت ملتزماً بموهبتك وتواظب على تنميتها وصقلها، ستعرف متى يحين الوقت للتحول نحو واسطة نقل جديدة.

لا تخش من الإقدام على الخضوع لفحص قيادة

طالما أنك شرعت باستخدام وسائط النقل المتاحة لتنمية موهبتك وصقلها، فقد آن الأوان لاختيار المكان الذي سيشكل منصة انطلاقك نحو مستويات أعلى. لنكف عن التفكير بالوظائف التقليدية من التاسعة صباحاً حتى الخامسة مساءً كوسائط نقل لمواهبنا. عليك أن تستغل الوقت في اختبار وتجريب أكبر عدد ممكن من الخيارات لتنمية موهبتك وصقلها. ولا تخش من اختيار طائفة في وقت يقود الآخرون فيه سيارة. واسطة نقلك يجب أن تكون فريدة من نوعها كما موهبتك. عندما بدأت نشاطي كممثل كوميدي في الثمانينات، لم يكن لي أن أتوقع بأن موهبتي ستنتشر أمامي العديد من الفرص، بما فيها العمل في برنامج إذاعي، امتلاك برنامجي

التلفزيوني النهاري الخاص، وإدارة برنامج ألعاب شعبي، والآن المباشرة في تأليف كتابي الثالث.

لا يحق لنا كذلك أن نخشى من الإقدام على الخضوع لفحص قيادة على سيارة تفوق نطاق قدراتنا المادية. البعض منا لا يفكر حتى مجرد تفكير بالجلوس وراء مقود سيارة قارمة، لأننا نخشى استشراف آفاق جديدة ونستمرئ الركون إلى الموقع الذي نحن فيه الآن. قد نتسرع في رفض فرصة كونها تتطلب ساعات عمل أطول، أو تعلم مجموعة من المهارات الجديدة، أو قضاء مزيد من الوقت بعيداً عن المنزل. رغم أن واسطة النقل أو المركبة قد تتطلب استثماراً أو دفعة أكبر سلفاً، عليك أن تتخيل مدى النعومة والسلاسة التي ستنتقل بها موهبتك عبر الرحلة، إذا ما قررت وضع هذه الموهبة على متن مركبة عالية الجودة.

لا تبق على حال واحدة

إن معرفتك لنوع واسطة النقل الأنسب بالنسبة لموهبتك لا يقل أهمية عن معرفة ماهية الفرص التي ينبغي عليك تحاشيها. مجرد كونك كبير طهاة بارعاً لا يعني بالضرورة أن عليك افتتاح مطعم. قد تتمثل واسطة النقل الأنسب لموهبتك بتقديم أطباق خاصة من إبداعك أنت. إذا كنت مدرب كرة سلة عظيماً، قد تكون واسطة النقل الأنسب بالنسبة لموهبتك تدريب طلاب المرحلة الثانوية بدل توجيه أنظارك نحو الاتحاد الوطني لكرة السلة.

أنا آخر من يفكر بتثبيط عزيمة أي شخص يرغب في أن يصبح مقاولاً أو مستثمراً، لكنني أريد منك أن تفكر ملياً قبل أن تقدم على التوقيع على عقد مقاوله أو استثمار. فهذه ليست مغامرة عادية. مجال المقاوله والاستثمار يتطلب تضحيات جسام تفوق مسؤوليات العمل من التاسعة صباحاً حتى الخامسة مساءً. ستكون بحاجة لفريق عمل مناسب يحدد لك خارطة الطريق. وهناك نققات محتملة تتطلب موارد مادية لا يستهان بها

لست مضطراً لاستثمارها في الوقت الحاضر. أو لعك من ذلك الطراز من الأشخاص الذي يفضل الأوقات المميزة له وللعائلة، ويكرس وقتاً أقل للعمل. ولا يمكنك السماح لأي كان بالجلوس وراء مقود سيارتك عندما تكون ملتزماً بالعمل كمقاول. هل تعلم ما التسمية التي يطلقونها على الشخص الذي يكون على متن الطائرة ولا يرغب في التوجه إلى حيث تتوجه الطائرة؟ خاطف طائرات.

لا أجد غضاضة في تجديف القارب الخفيف الذي ينقلنا إلى المدخل الصحيح أو البداية السليمة، مع إبقاء أنظارنا مسلطة على يخت المقابلة والاستثمار الفخم. استثمر وقتك في التواصل مع أناس يعملون في المجال ذاته. حاول أن تتعرف إلى ما يتطلبه منك حقيقة كي تصبح مدير نفسك وما هي التضحيات المطلوبة منك على صعيد الوقت والمال والطاقة كي تصبح ناجحاً.

مستلزمات النجاح

اختيار واسطة النقل المناسبة

اطرح على نفسك هذه الأسئلة لكي تختار واسطة النقل المناسبة لك ولموهبتك.

1. أين هي وجهتك النهائية؟ من الأهمية بمكان أن تضع نصب عينيك دائماً تحديد وجهتك النهائية.

2. أين هي محطة توقفك التالية؟ ما هو هدفك التالي؟ هل هو الحصول على ترقية في عملك الحالي؟ هل ستقدم على التصرف من تلقاء نفسك وتقوم بتنفيذ مشروع ثانوي؟ هل هدفك تكوين أسرة؟ انتبه، هذا هو السؤال الرئيسي. لأن الفرصة أو واسطة النقل بالنسبة لروبرت - البالغ من العمر ثلاثين عامًا، الأعباء والطامح إلى الزواج، ويريد عملاً يدر عليه عائداً جيداً وبنفس الوقت يوفر له متسعاً من الوقت يقضيه مع عائلته - لن تكون واسطة النقل ذاتها الخاصة بستيفاني - الذي هو في السن ذاتها، لا يريد تكوين عائلة، ويطمح لأن يكون شريكاً في شركة قانونية تجارية ضخمة. ما الذي تريده؟ هل يمكن لهذه الواسطة أن تقلك إلى ذلك المكان وتهيؤك للرحلة التالية؟

3. هل بالكاد تعرف كيف تشغل واسطة النقل هذه اليوم بشكل يجنبها الاصطدام والتحطم؟ هذا يعني بأنك لا تتطور. لا تعد لكونك معلمًا في مدرستك القديمة عندما تكون على علم بأن محطتك التالية هي محطة رئيسية. هل واسطة النقل خارجة عن نطاق تحكّمك وسيطرتك الكاملة، لكنها قابلة للسيطرة والتحكّم؟ هذا هو الاتجاه الذي تريد. أنه ينطوي على تحدّ وبهجة، وينقلك خارج حدود الارتياح، ولكن ... بوسعك تحقيق النجاح من خلاله. نلك هو مكانك الصحيح.

هذه الأسئلة ستجعلك تُركِّز على واسطة النقل المناسبة لك. وهي ستجنيبك أيضاً محاولة شراء عربة بوغاتي مماثلة مع صديق لا يسير حتى إلى المكان ذاته الذي أنت ذاهب إليه. صمم مركبتك الخاصة بما يتناسب مع موهبتك ورحلتك، وستجد نفسك دائماً في الاتجاه الصحيح.

مستلزمات النجاح

أدرج في هذه القائمة أفضل وسائل النقل المناسبة لموهبتك اليوم

87 التعرف إلى موهبتك ووضعها على السكة الصحيحة

اكتب نوع وسائط النقل التي ترغب في استخدامها لموهبتك بعد
خمسة أو عشر سنوات من الآن

اشترك معي في واحدة من رحلاتك الجديدة باستخدام الهاشتاغ
#Vehicle4My@ActLikeSuccess

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل السابع

فهم طبيعة تكوينك الشخصي

لكي تطلق العنان لموهبتك للانطلاق بأقصى زخم ممكن، عليك أن تحدث التغيير المناسب، وهذا غالبًا ما يتطلب إحداث بعض التغيير في طبيعة تكوينك الشخصي بالذات. عندما أتحدث عن الـ "الماكياج"، فأنا لا أتحدث عن آلاف اللولارات التي تنفقها أنتن السيدات على منتجات "ريفلون" Revlon أو "ماك" MAC لمستحضرات التجميل، أو مقدار ما تنفقونه أنتم الرجال على منتجات "بروكس برانرز Brooks Brothers"؛ أنا أتحدث عن المستوى أو المقدار الصحيح من تلك الباقة من السجايا التي ستقودك نحو أحلامك الكبيرة. المستوى أو المقدار الذي تمتلكه من تلك السجايا هو ما يشكل القوة الدافعة لواسطة الفقل التي قطرت نفسك بها والتي ستقلك نحو النجاح. في هذا الفصل، سنمضي لاستكشاف ما الذي يتطلبه تطوير سجاياك وقدراتك الشخصية والوصول بها إلى أعلى المستويات ودفعك نحو الأمام إلى تحقيق أهدافك.

أي نوع من السجايا والقدرات أنت بحاجة إليه؟

أول شيء أنت بحاجة إليه في جعبة سجايك وقدراتك الشخصية أن تكون من ذلك النوع من الأشخاص الذين يجتذبون الآخرين أكثر مما ينفرونهم. لا يوجد هنالك رجال عصاميون مئة بالمئة؛ لذا عليك أن تتعلم قوانين الجذب لاستقطاب الأشخاص المناسبين إليك. عليك أن تكون لين العريكة سمح الخلق، من النوع الذي يسهل التعامل معه، أو على الأقل أن تكون راغباً في خلق البيئة التي تجعل من السهل التعامل معك.

الأمر التالي، عليك أن تطمح لأن تكون من نوي البصيرة ومن أصحاب النظرة الإيجابية في الحياة. أولئك الذين يسمحون للآخرين بالتوسع والتطور والاستكشاف، هم من أنت بحاجة للتعامل معهم. عندما تتعامل مع النوعية المناسبة من الأشخاص، ستسبح لك الفرص المؤقتة لتكسب وتتعلم من خبراتهم ومعارفهم.

يجب عليك أيضاً أن تتعرف إلى سلبياتك ونقاط ضعفك وتسعى إلى تحسينها. بتعرفك إلى هذه السلبيات ونقاط الضعف، قد تضطر لأخذها بعين الاعتبار عند استقطابك للآخرين الذين تريد أن يكونوا جزءاً من فريق عملك.

أخيراً، عليك احترام الوقت - وقتك ووقت الآخرين - عن طريق محافظتك على المواعيد والالتزام بها بدقة. عليك أن تكون مثلاً للاستقامة والنزاهة. عليك أن تكون موثقاً جديراً بالاحترام ورجلاً صاحب كلمة.

كن صادقاً، كن واقعياً، وتعلم عادات جديدة

كجزء أساسي من شخصيتك عليك أن تكون صادقاً، وواقعياً، وأن تتعلم عادات وسلوكيات جديدة.

كن صادقًا

ليس الوقت الآن وقت البدء بالكذب على نفسك. إذا كنت سئماً من نمط حياتك التقليدي، فقد آن الأوان للتخلي عن ذلك النمط. أريد منك أن تذهب الآن للتو وتقف بمواجهة المرأة، حدق في عينيك، وكن صادقاً في تحديد المكان الذي تقف فيه الآن في الحياة. لا تخلق لنفسك الأعذار والمبررات. لا تنح باللائمة على الآخرين. ما هو الشيء الذي تفعله ويسهم في عرقلة مسيرة حياتك؟ تخط أعذارك ومبرراتك واسأل نفسك: لماذا؟ قد تقتصر إجاباتك على الخوف والفشل والظروف العائلية أو المادية. إن لم تأت الإجابات في الحال، فقد يكون الوقت المناسب لطلب مشورة شخص بالغ خبير. لا تخش من طلب المساعدة التي تحتاجها لكي تحيا الحياة التي تستحقها.

كن واقعياً

نكون هنا قد وصلنا إلى الجانب المناسب لاستبدال أفعالك وسلوكياتك السلبية بأخرى إيجابية. هل سجية الإرجاء والمماطلة من الخصال الهدامة في حياتك؟ استبدالها باستراتيجية تدفعك إلى التحرك والانطلاق. هل ترفض الاعتراف بأخطائك عندما تكون على خطأ؟ حدد شخصاً أو شريكاً أو صديقاً يطبق عليك قانون المحاسبة على المسؤوليات التي تحملها والأخطاء التي ترتكبها. مهما كانت طبيعة القضية أو المسألة، اقطع على نفسك عهداً بأن تكون واقعياً وتسعى لاستبدال أفعالك وسلوكياتك السلبية بأخرى إيجابية.

هنا تكمن المشكلة مع أناس يعتقدون بأن لديهم سجايا وخصالاً معينة، لكنهم في الحقيقة لا يمتلكونها. إذا كنت تطرح السؤال ومن ثم تقوم بالإجابة عليه، فأنت أيضاً تفتقر إلى السجايا والخصال الحقيقية. لا

يمكن لك أنت أن تملك الإجابة الصحيحة الحقيقية. كل ما تفعله أنك تخبر نفسك باستمرار ما تود أنت سماعه عن نفسك. عليك أن تمتلك الجرأة الكافية لإجراء حوار صادق مع نفسك ترتعد له فرائصك. يتهريك من الصراحة مع نفسك، تكون أنت الشخص الوحيد المخادع.

تعلم عادات جديدة

بمجرد أن تغدو صادقاً مع نفسك وتتعلم تلك العادات والسلوكيات التي تساعدك في التغلب على نقاط ضعفك، يأتي الجانب الصعب من المهمة المتمثل بتغيير عاداتك وسلوكياتك من أساسها. في كتابه "صنع العادات، كسر العادات"، يقند عالم النفس جيرمي دين Jeremy Dean الخرافة القائلة بأن تغيير العادة يتطلب واحداً وعشرين يوماً فقط. قد يتطلب الأمر سنتين لتحقيق نقلة كاملة في بعض مجالات حياتك، لكنهما الآن سنتان منتجتان لعمر ملؤه العطاء والإنتاج.

لا تقلق بشأن المدة التي يتطلبها تحقيق نقلة التغيير. الوقت في صالحك عندما تستغله بشكل منتج. ركز طاقاتك وقدراتك على تطوير عادات وسلوكيات جديدة. عادة في كل مرة. وعند إنجازك لمهمة يوم واحد، أريد منك القيام بفعل ثوري - أريد منك أن تنهض وتقوم به مرة بعد مرة بعد مرة، وسرعان ما ستجد بأنك لم تكتسب مجموعة من العادات الجديدة التي كنت تطمح إلى اكتسابها وحسب، بل أن مجموعة العادات الجديدة هذه باتت تشكل خارطة طريقك جديدة نحو النجاح.

تغيير سجايك وخصالك الشخصية بكل صدق وأمانة

مرات عديدة في حياتي اضطررت لتغيير بعض عاداتي وسلوكياتي. كان علي بكل صدق وأمانة أن أبدأ بكوني شخصاً أكثر إيجابية لإنجاز المهمة المطلوبة. أعتقد بأن أكبر نقلة في حياتي كانت خلال الفترة التي كنت

أكتب فيها الطرف والنكات. تعلمت الكثير من ريتشارد برايور Richard Pryor. ما جعل من ريتشارد برايور شخصية عظيمة إلى هذا الحد كان انفتاحه وشفافيته. كان مستعداً للتحدث عن كل شيء. استيقاظه المبكر عند أو بعيد ساعات الفجر الأولى، واشتعال النار في جسده، والجدال في السيارة، وقضايا العائلة. هذا ما عزز من مصداقيته وتأثيره إلى أبعد الحدود.

عندما بدأت العمل في مجال الكوميديا، كنت متحفظاً للغاية حيال شخصيتي الحقيقية والبيئة الاجتماعية التي أنتمي إليها. كنت أحاول كتابة نكاتي وعباراتي الهزلية بالطريقة التي كان يكتب بها الآخرون. بالنتيجة، لم أتمكن من تطوير أو تظهير حقيقة شخصيتي كممثل كوميدي بارز. وبمجرد تخلصي من عقد الخوف تلك حيال الانفتاح على شخصيتي وحقيقتي، تغيرت الأمور بالنسبة لي على سعيد العمل والاحتراف. التحدث عن حقيقتي أتاح لي توسيع نطاق إمكاناتي وقدراتي. لم أعد أخشى التحدث عن أمي المعلمة، أو زيجاتي الفاشلة، أو نشوئي وترعرعي في كليفلاند. كانت المرة الأولى التي أجد نفسي فيها وجهًا لوجه أمام الحقيقة والصدق.

ونحن في سياق تطوير وصقل سجية الصدق والاستقامة لدينا، أهم ما ينبغي علينا التركيز عليه هو أن نتعلم كيفية القيادة. كثيرًا ما نتطلع إلى الحصول على إجابات معينة عن طريق الآخرين، في الوقت الذي تكون فيه الإجابات الحقيقية كامنة في أعماقنا نحن بالذات. علينا انتهاز كل فرصة ممكنة للتعرف إلى نقاط قوتنا وضعفنا. أعتقد أن ما يجعلني مؤثرًا في الإذاعة أو كمتحدث رسمي ذي استقامة ومصداقية، أن الناس يعرفون بأني لن أقول لهم إلا الحقيقة، مهما كانت تلك الحقيقة. لست مضطرًا دائمًا لأن توافق عليها، لكنني أخبرك عن حقيقتي. أعتقد بأن الناس قد اعتادت على احترام تلك.

إجراء تقييم ذاتي واقعي لشخصيتك

تحسين سجايك وخصالك الشخصية يعني أيضاً بأنك لا تمنع في إجراء تقييم واقعي لشخصيتك. عندما أكتب نكتة معينة وأصعد إلى خشبة المسرح، أكرر النكتة ثلاث مرات بيني وبين نفسي قبل أن أطلقها على الملأ، أو أمتنع عن إطلاقها. إذا أطلقت نكتة ما واستقطبت قدراً كبيراً من الضحك، أصنف تلك النكتة بالمرتبة الأولى. وإذا أطلقت نكتة ما واستقطبت بعض الضحكات بين الفينة والأخرى، أصنف تلك النكتة بالمرتبة الثانية. وإذا أطلقت نكتة ما ولم تستقطب أي قدر من الضحك معظم الوقت، أصنف تلك النكتة بالمرتبة الثالثة. عندما بدأت لأول مرة، كنت بحاجة لتلك النكات لأنني كنت بحاجة للوقت. يمنحونك خمس عشرة دقيقة للعروض الافتتاحية، وثلاثين دقيقة للعروض للمتوسطة، وخمسة وأربعين دقيقة لعروض التآلق والنجومية. كنت بحاجة لهذا الوقت كي أعدو نجماً. تعلمت بأنني إن اقتصررت على عروض المرتبة الثالثة، فستكون عروضاً مهزوزة مضطربة. لذلك، وفي كل مرة كنت أكتب فيها نكاتاً جديدة وكانت بمستوى المرتبة الثانية، كنت أتخلص من نكات المرتبة الثالثة. الطريقة الوحيدة التي كانت تمكنني من فعل ذلك كانت الصديق والصراحة في إجراء تقييم ذاتي نزيه لنفسي. واطببت على كتابة النكات، وعندما وصلت بها إلى المرتبة الأولى، كنت أتخلص من نكات المرتبة الثانية. وبعد سنوات قليلة، لم يكن لدي إلا نكات المرتبة الأولى فقط. عندها بدأت حقيقة بالتطور كنجم لامع: عندما ابتكرت نظام التقييم الذاتي ذاك.

ينبغي لنظام التقييم الذاتي الخاص بك أن يتمتع بالنزاهة والشفافية المطلقة. فالشخص الوحيد القادر على إجراء مثل هذا التقييم هو أنت بالذات. ما لم تكن مستعداً لإجراء حوار ذاتي تام وصادق مع نفسك، فلن يجديك نظام التقييم الذاتي أي نفع.

أنا أعرف بأنني لست ضليعاً إلى هذا الحد بالمهام الروتينية الرتيبة.

كان عليّ التعاقد مع شخص متمرس بشؤون الحياة اليومية وتفصيلها الدقيقة. أعرف كذلك بأنني لست خبيراً بشؤون الخرائط والمخططات البيانية. تعلمت ذلك في الكلية. تطفئ الأنوار وتضع مخططاً بيانياً على الجدار، وعندها سأذهب إلى النوم. لذلك سأتعقد مع أشخاص يحبون الخرائط والمخططات البيانية. لا أحبذ أن أكون مضطراً لاجترار نفسي مرة بعد مرة كي أحمل شخصاً ما على فهم واستيعاب مسألة ما. لا أطيق صبراً على ذلك. علي أيضاً أن أواظب على مراقبة نفسي ومعاهدتها على عدم التقصير. النزاهة الحقيقية تكمن في التعرف إلى عيوبك ونقائصك وتحديدها بدقة.

وضع الميزان الصحيح

ينبغي عليك أن تضع الميزان الدقيق لسجاياك وخصالك الشخصية. في أثناء رحلتي تجاربي تعلمت أن الترتيب التالي لا غنى عنه لأي شخص ناجح:

• الله جلّ جلاله

• العائلة

• التربية

• العمل

فما وضعت أولويات حياتك على هذا الترتيب، فالنتيجة سيكون عليك على أي مستوى تشاء. لقد توعدتني حياتي إلى قناعة مشددة أن الله وحده وحده أن يكفر. على رأس القائمة الأولوية كان من قبل معتاداً

على هذا الترتيب. لكن ميزان حياتي لم ينتظم إلي بعد أن أعدت ترتيب تلك الأولويات بالشكل الصحيح.

بعد وضعك الله العزيز القدير على رأس قائمة الأولويات، يترتب عليك التزام رعاية العائلة. لا يمكنك إنجاب أطفال من دون رعايتهم والاهتمام بشؤونهم. كيف تتوقع من العالم أن يهتم بك وبشؤونك إن لم تبدأ برعاية طفلك والاهتمام بشؤونه؟ كيف تعتقد بأن بركة الله ورحمته ستنزل عليك، إن لم تقدر تلك الرحمة وتلك البركة التي من الله عليك بها حق قدرها؟ بصرف النظر عن طبيعة العلاقة التي تربطك بوالدة طفلك، أنت ملزم برعاية تلك الروح البريئة وتلك القلب النابض. الشيء ذاته ينطبق على الزوجة.

بمجرد وضعك الله والعائلة في الترتيب الصحيح، يبقى عليك التركيز على التربية. عندما أشير إلى التربية، فأنا لا أقصد الذهاب إلى جامعة أو مؤسسة تعليمية مدة الدراسة فيها أربع سنوات، ينبغي أن تواظب على تثقيف نفسك فيما يخص موهبتك والعمل الذي أنت مكلف بأدائه كائناً ما كان. قد تكون مضطراً للعودة إلى المدرسة والحصول على شهادة تدريب في مجال اهتمامك. بالنسبة لي، لم تكن هناك أي مدرسة لتعليم فن الكوميديا. تعلمي اقتصر على مشاهدة عظماء الكوميديا أراقب عباراتهم وحركاتهم وما كانوا يفعلونه حتى باتوا من العظماء. كان علي قضاء الكثير من الوقت أراقب ما فعله بقية ممثلي الكوميديا قبلي.

كان علي أيضاً قضاء الكثير من الوقت أنقف نفسي حول صنعة عروض الكوميديا. إن مصطلح أو عبارة "صنعة عروض الكوميديا" تحتاج في الحقيقة إلى التعرف إليها على أنها مكونة من كلمتين مستقلتين. إذا قدمت عرضاً كبيراً، فهذا لأن كل من حضر لمشاهدتي استمتع بما شاهد وسمع. ولكن لا يكون هنالك ثمة من صنعة في دنيا عروض الكوميديا إن لم أعرف تمام المعرفة كيف أحاسب نفسي وأقاضيها بالشكل المناسب

على العروض التي قدمتها. قد يكون عرضًا رائعًا، ولكن يفتقر إلى الخطوات المناسبة التي تجعل منه صنعة حقيقية. من الناحية الأخرى، يمكن أن يكون لدي حس تجاري مرهف وأعرف كيف أثبت وجودي في أي مكان، ولكن إن لن أتمكن من إضحاك الآخرين، فلن أدعى إلى أي عرض مرة أخرى.

كن منفتحًا على ما سيأتي لاحقًا

جانب آخر من جوانب تكوينك الشخصي الذي يعد ضروريًا لنجاحك، يتمثل بتعلم كيف تكون منفتحًا. لا يمكنك أن تبقى أسير عدم انفتاحك على العالم ورؤيتك الأشياء وقيامك بها بطريقة مختلفة.

البعض منكم يشعر وكأنه قد استنفد كل شيء جديد في حياته. دعني أكون أول من يقدم لكم التهاني. الآن، وبما أنك قد استنفدت كل شيء جديد في حياتك، دعني أطرح عليك هذا السؤال: ماذا بعد؟ معرفة ماذا بعد أولوية أساسية لتحقيق النجاح. "ماذا بعد" هذه هي الدافع الذي سيبقيك متنبهًا ومتيقظًا. الـ "ماذا بعد" هذه هي القوة المحركة لكل الناجحين في الحياة. ينبغي دائمًا أن يكون لدينا "ماذا بعد".

قد تكون مليونيرًا. مجددًا أقدم لك التهاني على نجاحك. ولكن كي تبقى مليونيرًا عليك أن تكسب المزيد من الملايين. أنت لا تستطيع الاستمرار في تسويق النكتة ذاتها، أو الاستمرار في أداء الأغنية نفسها. عليك أن تُولف كتابًا جديدًا، تسوق نكتة جديدة، وتغني أغنية جديدة.

وهكذا، فإني أسألكم مجددًا - ماذا بعد؟ يجب أن يكون هنالك سببٌ لاستيقاظك غدًا. يجب أن يكون هنالك سببٌ لمضيك قدمًا نحو الأمام. تلبيتك لنداء الموهبة يجب أن يكون أقوى من ظروفك الراهنة لمساعدة حلمك في مواصلة التحرك نحو الأمام.

ما هي السجايا والخصال الأخرى التي أنت بحاجة إليها؟

إن الموهبة الفريدة المتميزة لكل فرد منا هي ما يملي عليه كيفية تحركه في هذا العالم ويحدد له خارطة طريقه في الحياة. الشخص المتخصص بالتعامل مع الأطفال يتحتم عليه أن يكون حليماً ذا أناة، وأن يتمتع بملكة الاهتمام بشؤون الآخرين والحرص على إراحتهم وإسعادهم، بينما يتحتم على سمسرة البورصة أن يكونوا حازمين صارمين سريعين البديهة. إن لم تكن متيقناً من طبيعة السجايا والخصال التي أنت بحاجة إليها في عملك، فكر بالمهارات التي يقدم لك الناس التهانى لأجلها. هل أنت بارع في ملاحقة وتتبع التفاصيل، لديك ملكة التواصل مع الأشخاص الجدد، أو كفو في إعداد الاجتماعات الجيدة وتنظيمها؟ قم بجدولة مهاراتك وتصنيفها، ثم قم بتطبيقها عملياً بهدف صقلها وتشذيبها.

بعد ذلك، قم بإجراء جردة حسابية للخصائص والسجايا التي يلح عليك الناس باستمرار لتحسينها. على سبيل المثال، هل أنت ميال للقفز فوق المراحل وتخطيها، أو هل تشعر بالإحباط أمام المواعيد المحددة والاستحقاقات الملحة لإنجاز مهمة ما؟ لا تعزُ افتقارك للخصائص والسجايا الجيدة لقولك: "حسناً، هكذا هي طبيعتي". تذكر أن الوصول بشخصيتك إلى مراتب الكمال هو جزء من تطورك وأنت تنجز مهمة اكتشاف موهبتك وتنميتها وصقلها.

في سياق إجراءات لتلك الجردة الحسابية الخاصة بشخصيتك، من هم أولئك الناس الذين يحوزون على إعجابك واحترامك ضمن نطاق عملك، أو بيت العبادة الذي تتردد إليه، أو ضمن نطاق مجتمعك المحلي؟ تحدث إليهم وتعرف إلى كيفية محافظتهم على هدوئهم ورباطة جأشهم تحت الضغط، أو اسألهم عن طبيعة الخصائص والسجايا التي كانوا يتحلون بها حتى يأتوا على ما هم عليه من علو ورفعة في مناصبهم القيادية. ثق بي، فهم لم يصلوا إلى ما وصلوا إليه بين عشية وضحاها، وأي قائد صالح

جدير بما وصل إليه من مجد وعلو شأن، سيكون أكثر من راغب في تزويدك بحكمه ومعارفه بما يساعدك في تحقيق النمو والنجاح.

كن من ذلك النوع من الرجال الذي تريد أن تكونه بتجلبك بالخصائص والسجايا الصالحة، التي ستفسح في المجال أمام موهبتك للتحرر والانطلاق وتهيئ لك أفضل الفرص لتوسيع نطاق تلك الموهبة أكثر فأكثر والوصول بها إلى أفاق أكثر رحابة وجماهير أكثر عددًا.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الثامن

تسلق الجبل للوصول إلى قمة الحلم

هنالك نص يقول: "خطوات الرجل الصالح أو المرأة الصالحة هي بهداية من الله". فسرت هذا النص في حياتي على أنه يعني أن السير باتجاه قدرتي في الحياة هو عبارة عن عملية مرحلية يجري تحقيقها خطوة خطوة. أنا أوّمن تمامًا بأن الله قد يسرّ لكل منا خطى يخطوها للوصول إلى المكان الصحيح في الوقت المحدد. في سياق استمرارنا في الكشف عن أفضل السبل لتحقيق الاستفادة المثلى من مواهبنا وإيجاد أفضل الفرص لاستخدام هذه المواهب، سنتجه الآن للتعرف إلى كيفية تحويل هذه الخطوات إلى أهداف حقيقية للمستقبل.

جميعنا لديه أحلام حول نوعية الحياة التي نرغب بحق في عيشها. البعض يستقل سفينة الإيمان للوصول إلى شاطئ أحلامهم، بينما يبقى الآخرون على الهامش بانتظار حدوث معجزة. ما الذي يفصل الأحلام عن صانعيها؟ الأهداف! أنا لا أكتثر كم زاهية هي أحلامك: من دون أهداف،

ستبقى أحلامك عبارة عن سراب ظمآن أو سحابة صيف لا تمت إلى الواقع بصلة. الأهداف هي المعايير الحقيقية التي تحافظ على اتجاه بوصلتنا ثابتاً، وتحافظ على خطانا حثيثة واثقة على الطريق نحو تحقيق أحلامنا.

تسلق جبل النجاح

طريقة أخرى للتفكير بشأن تحويل أحلامك إلى أهداف تتمثل بتخيل أنك تتسلق جبلاً. حلمك هو القمة. كل متسلق جبال بارع يبدأ مشوار تسلقه واضعاً نصب عينه بلوغ القمة. كل خطوة إلى الأمام، كل جذبة حبل، وحتى كل فترة توقف لاستجماع القوة واسترداد الأنفاس يقوم بها من خلال التركيز على هدفه. بمجرد بلوغه القمة، يأخذ لنفسه قسطاً يسيراً من الراحة لإعادة ترتيب أموره، وإعادة التزود بالطاقة، والاستمتاع بالإنجاز الذي حققه. لكن المتسلق الحقيقي يعرف أن كل ما حققه ليس سوى مرحلة أخرى من مراحل الرحلة الأعظم. الوصول إلى إحدى القمم لا يمكن أبداً أن يمثل نهاية المطاف للمتسلق الحقيقي - في كل مرة يأخذ فيها شهيقاً أقوى، يرتقي إلى ارتفاعات أعلى، ويتسلق جروفاً أكثر خطورة، إنه يدرك بأنها مجرد استعدادات للرحلة التالية.

عندما تكون فوق الجبل - فوق القمة؛ أو عند السفح؛ أو في منتصف الطريق إلى القمة؛ أو في فترة الاستراحة؛ أو في محطة الإسعافات الأولية، أو حتى عند لحظة الاستعداد لنصب الراية فوق القمة - ثق بأنه سبق لي أن مررت بكل تلك المراحل وكل تلك الأماكن في حياتي. لقد ركزت الراية فوق القمة؛ كنت في محطة الطوارئ؛ وكنت في محطة الإسعافات الأولية. كنت في منتصف الطريق إلى القمة عندما تردت إلى الهاوية. لقد احتجرت في أحد الكهوف؛ سقطت بين شقوق وصدوع الجبل؛ حبست في الجبل وغمرتني الانهيارات هناك. لقد خبرت ذلك كله. نصحوني أن أنسى رياضة التسلق من الآن فصاعداً، كوني لا أمتلك المقومات التي تؤهلتني لذلك.

أريد منك أن تبدأ التفكير بأهدافك وكأنها رحلة تسلق شخصية نحو قمة جبل أحلامك. لا يمكنك توقع أن تستيقظ غداً هكذا بكل بساطة وتجد نفسك مليونيراً، أو تجد بأن شهرة منتجك قد طبقت الأفاق بين عشية وضحاها، أو أنك قد حزت على المنصب الذي لطالما حلمت به وتمنيته. ما هي الأهداف التي ستضعها نصب عينيك لتحويل أحلامك إلى حقيقة واقعة؟

أنا أعرف بأن الأهداف غالباً ما تكون طاغية إذا ما نظرت إلى مجمل ملامح الصورة في اللحظة ذاتها. ولكن فكر في كيفية تجزئة مشوار تسلقك إلى قطاعات أصغر فأصغر. أنت تعرف نفسك أكثر من أي شخص آخر، لذلك كن صادقاً بشأن ما سيبقي على عجلة حوافرك وطموحاتك في حالة من الدوران. هل أنت بحاجة للقيام بهذه الرحلة بصحبة شخص آخر لضمان أنك ستفي بالوعد الذي قطعته على نفسك؟ هل من الأفضل أن تقوم بها بمفردك كيلاً يشتت تركيزك شيء؟ ما نوع العلامات الإرشادية التي تريدها كي تبتقي على المسار الصحيح ولا تضل الطريق؟ هل هنالك أوقات مواتية أكثر من غيرها لبعض مراحل الرحلة؟ إنها أسئلة مفيدة عليك أن تضعها في الحسبان وأنت تشق طريقك نحو حلمك.

مرحلة تحديد الأهداف

إذا كانت الخطوة الأولى في رحلتك لتصبح رجل أعمال صغيراً تبدأ بإجراء بحث مع أحد أصحاب المحال التجارية ممن حازوا على إعجابك، ما عليك إلا أن تتناول هاتفك، تدخل الرقم، ثم تجري تلك المحادثة. الهدف لا يعني أن تقول: "نعم، لطالما كنت عازماً على التحدث إلى السيد سميث حول افتتاح محلي تجاري"، ثم تترك تلك العبارة تذهب أنراج الرياح جراء عدم إتباعها بخطوة عملية ما.

عليك أيضاً أن تقوم بتحديد أهدافك بطريقة تضمن لك النجاح.

أعرف بأنك مغتبط الآن لوجود هذا الكتاب بين يديك، وأن بإمكانك حقاً أن تشاهد نفسك. وأنت تفتتح تلك المكتبة والمقهى الذي لطالما حلمت به. ولكن لا تعدو خارج البوابة لتتقدم بطلب الحصول على ذلك القرض التجاري المتواضع أو تسعى وراء مستثمرين من فئة الملائكة إن لم يكن لديك خطة استثمارية محكمة جاهزة للتطبيق. أنا أريد منك بالتأكيد أن يكون لديك أهداف كبرى، ولكن لا تجعلها أهدافاً بعيدة المنال، ما يمهّد أمامك الطريق للفشل الذريع. إن كنت لا تعرف بحق من أين تبدأ، ابدأ بوضع زمن محدد في روزنامتك للتركيز على حلمك. إذا كانت لديك ساعة تخلو بها إلى نفسك بعد أن ترسل الصغار للتدريب على كرة القدم، اجلس في مكانك المفضل وحدد ذلك التوقيت الخاص بهدفك. إذا كان هناك أحد ما في مجتمعك المحلي بوسعك الركون إليه لإجراء حوار ما، فلا تتردد بطلب مساعدته في رسم خارطة أهدافك.

ينبغي لأهدافك أيضاً أن تكون مصممة بما يتناسب وموهبتك وباقية مهاراتك ونمط حياتك. أنا لا أتوقع لسيدة في الخامسة والأربعين، أمّ لثلاثة أبناء، أن تسعى نحو تحقيق أهدافها بالوتيرة ذاتها التي يسعى فيها شاب عازب في الخامسة والعشرين. السيدة لها بالتأكيد مجموعة مختلفة كلياً من المسؤوليات والالتزامات التي قد تتطلب عدداً أكبر من الأشخاص في فريقها لمساعدتها في تحقيق أهدافها. بناء على ذلك، فإن الشاب العازب في الخامسة والعشرين قد يحتاج إلى المزيد من الناصحين المخلصين وأصحاب الرؤى ولتعويض نقص الخبرة لديه. قم بتحديد أهدافك بنفسك، ولا تهدر طاقتك رازحاً تحت هاجس كيف أن أشخاصاً آخرين قد قاموا بما تريد أنت أن تقوم به، أو مدى السرعة التي تمكنوا خلالها من تحويل أهدافهم إلى حقيقة واقعة. باشر القيام برحلتك والطريق الذي اختطه الله لك.

كم بارعة وذكية هي أهدافك؟

إحدى أكثر الطرق شيوعاً لوضع أهداف جيدة هي ما يسمى به الطريقة الذكية (سمارت). كلمة ذكية ترمز للهدف المحدد (specific) القابل للقياس (measurable)، القابل للتحقيق (attainable)، ذي الصلة (relevant)، والمرتبطة بالوقت (time-sensitive). إليك بعض الخطوات الأساسية الواجب أخذها بعين الاعتبار عند تطبيقك للطريقة الذكية لتحقيق أهدافك:

- **لتكن أهدافك محددة.** أهدافك ليست مجرد مجموعة أخرى من الأفكار العشوائية التي تدور في خلدك كيفما اتفق. ينبغي لأهدافك أن تكون محددة جيداً وفي غاية الوضوح. أنشئ أهدافك واضحاً حاكم الأهم المنشود نصب عينيك.
- **حدد إجراءاتك.** بما أنك الآن قد أخرجت لؤلؤة أهدافك من محارة رأسك وانتقلت بها إلى مسافة أقرب من عالم الواقع، كيف ستقيس مدى ما حققته من نجاح؟ هل ستستحصل على شهادات توثيق ثبوتية جديدة في خلال الأشهر الستة القادمة؟ أم أنك ستعزز من قاعدة زبائنك لعملك الإضافي بنسبة 25 في المائة بحيث تجعل من ذلك دخلك المادي لقاء نوام كامل في خلال السنتين التاليتين. قم بوضع إجراءاتك ضمن إطار تواريخ ومواقيت ومقادير حقيقية لكي تتمكن من قياس أهدافك وتحديدها. إذا كنت ممن هم بحاجة إلى حثهم باستمرار على التحرك، اطلب من شخص يماثلك بالعقلية ونمط التفكير أن يطبق عليك قانون المحاسبة فيما يتعلق بإجراءاتك.
- **توخ اعتماد الأهداف القابلة للتحقق....** ومن ثم تمدد قليلاً. عند شروعك في رحلتك نحو النجاح، ينبغي لأهدافك أن تكون عقلانية وقابلة للتحقق وأن تسهم في دفعك خارج نطاق منطقة

الراحة الخاصة بك. على سبيل المثال، إذا كنت بصدد التودد إلى جماعة من المستثمرين وملاطفتهم في محاولة لإقناعهم بالانتقال بنشاطك التجاري إلى المرتبة الثانية، قم بإجراء حوار مع "كبيرهم" ممن قد لا يخطر في بالك قط أن يكون مهتماً بخطة عملك. إلا أن هذا الكبير المتحفظ قد يفاجئك بقبول عرضك الاستثماري والمباشرة بالسعي للانتقال بنشاطك التجاري إلى المرتبة الثانية. وأنت ستفاجئ نفسك بمدى عظمتك في سعيك لتحقيق حلمك المنشود.

• **لتكن أهدافك واقعية ومجدية.** لا يوجد هناك أسوأ من التطلع إلى هدف يحملك على الدوران في حلقة مفرغة. لتكن أهدافك على صلة بخط النهاية خاصتك. إذا كنت ملتزماً بإطلاق فكرتك في الإعلام، لا تضع وقتك في إرسال صفحات إعلامية وإعجابات لأشياء على الفيسبوك. لتكن أولوياتك واضحة وشفافة وأبق تركيزك منصباً على الأهداف التي تبيقك في حركة تقدم نحو الأمام.

• **نظم وقتك.** لا بد أن يكون هنالك موعد نهائي محدد لتحقيق أهدافك. عندما بدأت عملي في مجال الكوميديا، كانت لدي أهداف محددة كنت أضعها كل عام لنوعية النقود التي كنت أريد أن أكسبها في هذه المجال. لا أقصد أن هدفي كان مركزاً على كمية الدولارات وحسب، ولكن على وضع نقاط علام زمنية تساعدني في ابتكار عروض كوميدية أفضل، والتواصل مع عدد أكبر من الأشخاص في مجال عملي، وخلق طريق محدد ثابت لمستقبلي.

قم بإعداد أهدافك للمستوى الثاني

بمجرد أن تشرع في إنجاز أهدافك باستخدام الطريقة الذكية، ماذا بعد؟ بعد ذلك، سأشرع بتعريفك على عملية الإعداد. عملية الإعداد هي ببساطة عملية تتمثل بطرح الأسئلة التالية على نفسك مع شروحك في إنجاز أهدافك:

1. ماذا سيكون هدفي التالي؟
2. ماذا سيكون غرضي وجدول مواعيدي بشأن الهدف التالي؟
3. كيف سيعدني هذا الهدف للمرحلة التالية؟
4. إذا لم أفلح في إنجاز الهدف (أ)، كيف سأضع نفسي في وضع أفضل يمكنني من إنجاز الهدف (ب) أو الهدف (ج)؟
5. مع من يمكن أن أشارك لضمان تحقق الخطوة التالية بمستوى أعلى من الجودة أو بوتيرة تحرك أسرع؟

إنشاء مرقاة نجاحك

كما ذكرت في بداية هذا الفصل، ينبغي لأهدافك أن تكون مرحلية متدرجة مصممة خصيصًا من أجلك فقط. لا يمكنك أن تنتظر استخدام سلمي أو مرقاتي للوصول إلى غايتك المنشودة، ولا أنا يحق لي استخدام مرقاتك. بيت القصيد يتمثل في تحديد عدد الدرجات الصحيح التي بوسعك ارتقاؤها وامتلاك كمية التحدي الدقيقة تلك التي تبقى عجلة حوافرك وطموحاتك في حالة من الدوران.

1. دون أحلامك! إن لم تدون أحلامك وتعمل على توثيقها، فقد تفتقدتها ولا تجدها. مهما كانت طبيعة تكوينك، أبق على أهدافك ملازمة لك بحيث تكون بمثابة بوصلة الاتجاهات لك ولنمط حياتك.

2. أنشئ قائمة من الأهداف تحت كل حلم. سرعان ما ستدب الروح في حلمك عندما تحدد الأهداف التي تنتظر منها أن تحول أحلامك إلى حقيقة واقعة. أحد أهدافي كان يتمثل بجعل عرض ستيف هارفي يحقق تصنيفاً مقداره 3.5. بالنسبة لأولئك الذين ليسوا على دراية بخفايا صناعة التلفزيون، فإن تصنيفاً مقداره 3.5 يعني أن لديّ معدلاً ووسطياً مقداره 3.5 مليون مشاهد للعرض الواحد. لديّ الرقم "3.5" بادياً على ثنيات المئات من سراويلي بحيث أنني كلما ارتديت سروالاً تملكني حالة من اليقين والاعتقاد بأن عرضي سيستقطب معدلاً مقداره 3.5. عندما أحقق ذلك المعدل، فإن كسبي الوسطي المتوقع سينتقل إلى مستوى آخر. إليك مجموعة عمل من الأهداف التي أعكف على تطويرها لفريقي ولنفسي:

الحلم: الوصول إلى معدل تصنيف 3.5 لموسم 2014 - 2015.

الأهداف:

- جدولة حالتني تراجع أو تخلّ عن العمل مع كادر الإنتاج خلال صيف 2014 لإضافة ثلاث شرائح جديدة للعرض.
- إضافة شريحة أسبوعية مع ليزا نيكولاس لشريحة "موتيفيشنال ماندي" جديدة.
- إنشاء خطة إعلام اجتماعي أكثر تماسكاً لتوسيع نطاق وصول العرض إلى مواقع التواصل على الفيسبوك وتويتر وإنستغرام.
- 3. إنشاء جدول مواعيد مع إبقاء حلمك المنشود في الذهن. تخيل المكان الذي ستكون موجوداً فيه خلال السنوات الخمس القادمة، وابدأ بوضع أهدافك من منظور تحقيق ذلك الحلم. على

سبيل المثال، لنقل أنك تريد أن تؤلف كتابك الأول خلال السنوات الثلاث القادمة. ضع مخططاً لمراحل تطور ذلك الكتاب خلال فترة ثلاث سنوات من الزمن، بحيث تتمكن من تتبع مسار تقدمك.

4. كن فطنًا وقم بإعداد أهدافك بقوة. يعد استخدام الطريقة الذكية وعملية الإعداد طرقًا قوية لجعل أهدافك عملية وقابلة للتحقيق. توخ اتباع الخطوات التي تطرقنا إلى نكرها في الجزء السابق لضمان إنشائك لأهداف بوسعك إنجازها بكل فخر واعتزاز.

5. قم بترتيب أهدافك وفق قائمة أولويات. أريدك أن تكون في غاية القبضة بشأن أهدافك، ولكني لا أريدك أن تهمل عائلتك وصحتك وسعادتك في سياق العملية. السعي وراء تحقيق حلمك لا يعني أن يكون جُل تركيزك منصبًا على أمور أخرى تصرف اهتمامك عن الأولويات. أنشئ أهدافك بطريقة تبتقيك شريكًا عظيمًا، وزوجًا عظيمًا، وبالتأكيد، موظفًا متفانيًا وأنت في سياق تخطيطك لاستراتيجية الخروج. ولا غضاضة في أن يضطرك وضع جدول الأولويات إلى اتخاذ خطوات أصغر تساعدك في تحقيق نوع من التوازن في حياتك. إذا كان كل ما بوسعك فعله هو توفير خمسمئة دولار في الطريق نحو تحقيق حلمك، فأنت الآن أقرب بـ خمسمئة دولار من وضع موهبتك على السكة الصحيحة.

6. احتفل بنجاحك. بالنسبة لكل هدف تحققه على الطريق، احتفل برحلتك. غالبًا ما نعلق في محطات الوصول إلى القمة لدرجة أننا ننسى التوقف حينما نقوم بالرحلة والإقرار بإنجازاتها. يجب أن تكون زعيم المشجعين الأول لذاتك على الطريق نحو النجاح. إذا كنت تطمح للنجاح والريادة، حدد أهدافك.

قم بإنشاء سجل تدون فيه مراحل تقدمك. قم بإنشاء هذا السجل كمساحة شخصية لك للبوح بمشاعرك وإحباطاتك، وانتصاراتك. إذا أردت تنظيم رحلتك بالاشتراك مع شخص آخر أو مجموعة من الأشخاص، قم بإنشاء محطة تفتيش احتفالية دورية مع فريقك بحيث يفخرون بإنجازاتك أيضاً. بقدر ما يتعلق الاحتفال بأهدافك بتكريم عملك، بقدر ما يعد حافزاً للإبقاء على تقدمك نحو الأمام.

نهاية مرقاة نجاحك قد تشكل حاضنة لمدونة الطموح خاصتك أو إنشاء حصص لياقة لمساعدة الكبار في بنائك على المحافظة على صحتهم ولياقتهم. مهما كانت طبيعة حلمك، لا تدعه يدور كالدوامة في رأسك كفكرة شامخة أخرى. أنشئ أهدافاً لأحلامك تعيد موهبتك إلى الحياة. كما يقول المثل: "الأهداف هي عبارة عن أحلام أقدامها على الأرض". تناول هذا الفصل واستخدم هذه الخطوات حتى تتمكن من تحقيق أكثر أحلامك جموحاً.

أنشئ أهدافاً ذكية لحلمك

محددة:

قابلة للقياس:

قابلة للتحقق:

واقعية:

مرتبطة بالوقت:

الفصل التاسع

عليك أن تشاهد كي تصدق

لا شيء سبب لي الإحباط أكثر من الاستماع لأناس من ذوي الأحلام الكبيرة، ولكن من دون أهداف أو رؤى يحولونها إلى حقيقة واقعة. إن امتلاك رؤيا محددة يخلص إلى شيء واحد: هل تعرف إلى أين تريد أن تذهب؟ ينبغي عليك أن تكون واضحًا بشأن رؤياك لأنها ستوجه كل شيء آخر تفعله.

إليك قول ماثور يعجبني لألبرت أينشتاين: "الخيال هو كل شيء. إنه العرض الخاص لمسرات الحياة القادمة". خيالك هو كل شيء. إذا كان تركيزك هو على مكان تواجدك للتو واللحظة، إذاً فهذه التو واللحظة تصبح أبدك اللانهائي. ما لم تغير تركيزك وترتقي بخيالك، فإن وضعك الراهن هو من يحددك. إذا كان الخيال هو كل شيء، علينا أن نبدأ بتغيير المنظور الذي ننظر من خلاله إلى المسرات القادمة.

خلق رؤيا من الدرجة الأولى

بصرف النظر عن مقدار ما ننجزه، علينا المواظبة على تحفيز خيالنا. في عام 2001، أحد الأشياء الذي كنت أطمح إليه حقاً كان امتلاك طائرتي الخاصة. تايلور بيرري كان لديه الطائرة التي كنت أريدها بالذات، لذلك فقد تمكنت من الوصول إليه للحصول على التصاميم الداخلية لطائرته. عمدت على الفور إلى عرض الصورة على أحد شركائي. قلت له: "أنا لن أسافر بطائرة تجارية بعد الآن على الإطلاق في رحلات داخلية".

قد لا تكون رؤيتك أن تسافر على متن طائرة خاصة، ولكن لم لا تخلق رؤية بالسفر في مقصورة الدرجة الأولى؟ اخرج من نطاق منطقة الراحة Comfort Zone (حالة سلوكية يمارسها الشخص بلا توتر أو خطر بسبب اعتياده على ممارستها ضمن إطار روتيني محدد) ورقه نفسك ببطاقة درجة أولى لرحلتك التالية بهدف التجارة أو الاستجمام. بمجرد أن تختبر السفر بالدرجة الأولى، أبق على وتيرة العمل مستمرة لجعل ذلك حقيقتك المنتظمة. إن لم تعامل نفسك بشيء من التكريم، فلم ينبغي على شخص آخر أن يفعل؟ وهذا ينطبق على قول الشاعر: "ومن لا يكرم نفسه لا يكرم".

الآن، ابتعد عن إجراء المقارنات بين شركات الطيران. إذا كان السفر على متن طائرة خاصة أو السفر بالدرجة الأولى لا يعينك بشيء، فلا بأس. قد يكون تفسيرك لمفهوم السفر بالدرجة الأولى مختلفاً. قد يعني السفر بالدرجة الأولى ببساطة توفير الأسباب المادية الضرورية لقضاء إجازة مرة بالسنة، سيما وأنك لم تقم بأي رحلة استجمام منذ سنوات. ولكن ماذا بشأن امتلاك رؤية من الدرجة الأولى لحياتك؟ ماذا بشأن توفير تربية من الدرجة الأولى لأطفالك؟ ماذا بشأن تأسيس عمل تجاري من الدرجة الأولى؟ ماذا بشأن وضع تصور زيجة من زيجات الدرجة الأولى؟ مظهر من الدرجة الأولى؟ لا يمكنك الولوج إلى حياة الدرجة الأولى إذا اقتصر طموحك على حلم الحافلة فقط.

تعميم مفهوم الدرجة الأولى على كافة نواحي حياتك

إذا كانت الدرجة الأولى تهتك من نواحي معينة، فلم لا تعمم أهميتها على جميع النواحي؟ قد لا يكون السفر بالدرجة الأولى مهمًا بالنسبة لك الآن، ولكن في يوم ما سيكون كذلك. بمجرد قيامك بما يكفي من أشياء الدرجة الأولى، فلن تناسب الدرجة الثانية إحساسك بعد الآن. بمجرد تذوقك لما يكفي من أشياء الدرجة الأولى، لن يكون بوسع أشياء الدرجة الثانية أن تنال إعجابك قط.

أنا لا أريد الجلوس في المؤخرة حيث يقدمون إليك نصف زجاجة كولا وكيس من الفستق السوداني. لا أريد أن أجد نفسي مرغمًا على شراء السنوتش. أريد أن أكون حيث يقدمون ثلاثة أو أربعة سنوتشات. ديك غريغوري علمني ذلك حين قال: "عليك بالدرجة الأولى فقط يا ستيف. فهي ستروض عقلك على عدم القبول بما هو أقل من ذلك. وهذا ينطبق أيضًا على قول الشاعر:

إذا غامرت في شرف مروم فلا تقنع بما دون النجوم"

الدرجة الأولى تسهم في تحسين طريقة تفكيرك. رقه نفسك من وقت لآخر. اذهب لقضاء إجازة مميزة في مكان ما. كف عن الذهاب إلى اللقاءات الاجتماعية التقليدية السنوية المملة. توجه إلى المسيسيبي بسيارتك للجلوس تحت شجرة. قال لي ديك: "قد يتوجب عليك أحيانًا اصطحاب عائلتك إلى مكان ما جميل حقًا، وراقب ما يحدث بعد ذلك. ستبدأ بالحلم بذلك الشيء الجميل طوال الوقت، وكذلك أطفالك".

ليحلّ خيالك محل منطقك

عندما يطلق الأطفال العنان لخيالاتهم، فهم يخرجون ببعض الأفكار التي هي من خارج نطاق هذا العالم. الصغار لا يفكرون بما هو منطقي، أو عملي، أو حتى قابل للتنفيذ. إنهم يطلقون لخيالهم العنان وحسب. عد

بالبذاكرة إلى عهد الطفولة ذاك، وأفسح في المجال أمام قلبك ورغباتك لتوجيه رؤياك وقيادتها. سيكون هناك فسخ زمانية ومكانية للمنطق في المراحل القادمة من الرحلة. ولكن بالنسبة للحظة الراهنة، أفسح في المجال أمام خيالك ليقلك إلى رؤيا الدرجة الأولى، التي ستقلك بدورها إلى ما وراء وجوبك الراهن.

لن يكون لرؤياك أية قيمة ما لم تكن مرتبطة بموهبتك. إذا كانت رؤياك منفصلة عن هدفك، فستجد نفسك تعمل في مواجهة الصورة الأكبر لحياتك. أنا زوج وأب. إنها أولويات أكبر من أي شيء آخر أفعله. لا أستطيع خلق رؤيا تقف حجر عثرة في طريق مسؤولياتي كزوج وأب معتقداً أنها ستقودني إلى مستقبلي المنشود. تحقق من طبيعة موهبتك قبل الشروع في بناء رؤياك، لأنك لا تريد أن تكون على متن رحلة الدرجة الأولى متجهاً إلى المدينة الخطأ.

ثق بقدراتك

لقد من الله عليك بموهبة وزودك برؤيا لهذه الموهبة لا تؤذي الآخرين، لأنه يريد منك أن تلبي رغبات قلبك. لا تقيد موهبتك لاعتقادك بأنك لست في المكان الصحيح أو بين الأشخاص المناسبين. أعظم شيء يتعلق بخلق رؤياك هي أنها قابلة للتمدد والتوسع كما خيالك تماماً. أنت جدير بمستقبل من الدرجة الأولى، وينبغي لرؤياك أن تعكس هذا الاعتقاد. حتى لو كان ماضيك مليء بالفشل، بوسعك أن تخلق رؤيا جديدة الآن. لننس الماضي ونفكر بالمستقبل. ضع تاريخ الأخطاء وراء ظهرك، واحلم بالغد الرائع المكلل بالنجاح.

مستلزمات النجاح

دون رؤيتك وتصورك واجعلها بسيطة ومباشرة

هذا التعبير المكتوب لرؤيتك وتصورك لحياتك يمثل تظهيراً دقيقاً لنمط الحياة الذي ستحققه. بتدوينك لرؤيتك وتصورك، سيكتسب هذا النمط الحياتي الزخم المطلوب.

لوح أحلامك الخاص سيحسن من أدائك

انتقلت بمسألة تدوين أحلامي وتوثيقها خطوة أخرى نحو الأمام من خلال إنشاء لوح الأحلام vision board. لم أكن أهدف إلى قراءة أشياء عن رؤيتي وحسب، بل مشاهدة هذه الرؤية بعيني. عندما بدأت بإنشاء لوح التدوين لأول مرة، لم يدرك كثير من الناس من حولي القصد من وراء ذلك. البعض منهم قال: "لديك الكثير من المال يا ستيف؛ ما الذي ستفعله بلوح أحلامك؟ لكن دعني أصارحك بشيء: أنا لا أعيش على أمجاد

الماضي. أنا أريد أن أمضي حياتي كلها أكبر وأتعلم. وهذه هي حال كل الناجحين في الحياة ممن أعرفهم. إن حياتهم لا تركز على الحصول على المزيد، وإنما على تقديم المزيد. لدي لوح أحلام لأمنح حياتي اتجاهًا مستمرًا. لا يزال هنالك أشياء يتوجب علي تحقيقها. لقد تعلمت من تجارب الماضي أن أفضل طريقة لتحقيق أهدافي هي أن أضعها بمواجهتي وأمام عيني، بحيث أتمكن من رؤيتها في كل الأوقات.

حيثما كنت - سواء كنت جالسًا إلى طاولة الكمبيوتر في أتلانتا أو شيكاغو، أو كنت أتصفح ملفات جهاز الـ آيفون خاصتي - فإن أول ما يظهر على كل هذه الشاشات هو لوح الأحلام خاصتي. بصرف النظر عن مكان تواجدي، أريد لكل الرؤى والأحلام الخاصة بي أن تكون في أولى أركان ذهني وروحي.

لا تقتصر مزايا لوح الأحلام على كونه مرئيًا في كل مكان أنظر إليه؛ بل إن كل رؤية لدي ترتبط مباشرة بدفع مجالات حياتي الأكثر أهمية قدمًا نحو الأمام، وأنا لا تعدمني السبل لجعل تلك الرؤى تبدو حية وراء الشاشة. بعض الصور الحالية للوح أحلامي تشمل ما يلي:

- تحقيق معدل تصنيف 3.5 لعرض ستيف هارفي. أنا لا أزال حاليًا عند عتبة 1.5، د. فيل عند عتبة 3.4، وإيلين نو جينيراس عند عتبة 2.9. لقد توجهت إلى البيتين كليهما، وبوسعي أن أخبرك بأني على استعداد لتمط حياة بمعدل تصنيف 3.5.

- إحداث فرق في أفريقيا. إلى جانب معدل تصنيف الـ 3.5 خاصتي مباشرة توجد خريطة لأفريقيا. هدفي تحقيق الملايين لخدمة الملايين في القارة. لا أعرف حيثيات هذا الأمر بعد، لكن هذه هي روعة لوح الأحلام. أنا منفتح على هذه الرؤية، وأتحدث إلى الناس حول أفريقيا بطرق لم أعهدا من قبل. أنا واثق من أنني طالما

أضع هذه الرؤية نصب عيني، لا بد للفرصة المناسبة أن تسنح وتأتيني في الوقت المناسب.

• توفير المنح الدراسية للطلاب. إلى جانب خريطة أفريقيا، وضعت صورة لطلبة الكلية الذين يمثلون عشرة آلاف طالب ممن سيتلقون مني ومن زوجتي منحًا دراسية كاملة. أنا أخطط لتقديم عشرة ملايين دولار من مالي الخاص لمؤسستي. لقد شرعت سلفًا بالسير نحو تحقيق هذا الهدف، وكلما أمعنت بالتركيز عليه أكثر، قيض لي الله آباءً وأمهات لتحويل هذا الهدف إلى حقيقة واقعة.

لدي المزيد من الصور مع زوجتي، مع عائلتي، وبعض الأهداف المالية الكبرى، لكنني أحتفظ بحقيقة تلك الأهداف لنفسني، ومن الأهمية بمكان أن تبقي بعض رؤاك وطموحاتك ضمن حيز من التحفظ والكتمان، إلا المقربين منك.

لا أعرف كيف سأقوم بإرسال عشرة آلاف تلميذ إلى المدرسة أو كيف سأصنع فرقًا في أفريقيا أو كيف سيصل عرض ستيف هارفي إلى عتبة الـ 3.5 مليون مشاهد. كل ما عليّ فعله هو إبقاء لوح الأحلام أمام ناظري وأسأل، وأؤمن، وأعمل وأستعد للتلقي. لوح الأحلام سيساعدني في إطلاق العنان لخيالي، وإزاحة كل عقبة عن طريقي، والالتفات لحياتي والهدف من وجودي على سطح هذا الكوكب.

باستخدامي للوح الأحلام، أكون قد شجعت الآخرين من حولي على الوصول إلى ثرى النجاح. ما الذي ستدونه على لوحك؟ إليك بعض النصائح العملية لمساعدتك على البدء.

قم بتحديد ما تريد تحقيقه

بما أنك قد كونت الآن صورة واضحة عن أحلامك ومجال تركيزك، قم بتدوين ستة أو سبعة سيناريوهات تمثل مجالات مختلفة من حياتك. تحقق

من أن كافة أهدافك ليست متمحورة فقط حول المهنة والمكسب المالي. رؤيتك المتكاملة ينبغي أن تعكس كافة المجالات الهامة في حياتك، بما فيها العائلة والأصدقاء والعلاقات، وسلامتك الروحية والعقلية والبدنية، والخدمات التي تقدمها، بل وحتى تلك الإجازات والأشياء المادية التي ترغب بها. من المهم أن يكون لديك خمس أو ست رؤى تعكس العديد من هذه المجالات. هذا سيمنعك من التركيز بشكل كامل على مجال واحد من مجالات حياتك وتجاهل المجالات الأخرى. عندما تلقي نظرة على لوح أحلامك المنجزة، سيكون ذلك بمثابة انعكاس لك بكليتك.

قم بتصميم لوحك الخاص

1. رتب الصور وغيرها من المستلزمات على لوحك بطريقة إيحائية جذابة تحملك على النظر إليها كل يوم. بإمكانك أن تجعلها على قدر من البساطة أو الإسهاب حسبما تريد. النقطة المهمة تتمثل بالتيقن من أنه يحفزك ويلهمك على تحقيق أحلامك. ينبغي علي في الحقيقة امتلاك صور وبيضع كلمات تنطوي على معانٍ عظيمة بالنسبة لي. أعرف أناساً تبدو ألواحهم كتحفة فنية مبهرة. الأمر كله يتعلق بما هو مناسب لك.

هل تريد للوحك أن يكون واقعياً أم افتراضياً؟ هذا يتعلق إجمالاً بنمط حياتك. إذا كنت على غرار معظم الناس، فإن هاتفك سيكون بمثابة شريان حياة. إذا كانت تلك هي الحال، ينبغي أن يكون لديك لوح أحلام رقمي. ذلك لا يعني أنك لن تطبع منه نسخة تضعها في غرفة نومك أو مكتبك، أو حتى سيارتك. إن جمالية اللوح الرقمي تكمن في أن بوسعك امتلاك الاثنين كليهما. إذا اخترت اتباع نهج المدرسة القديمة وتكتفي ببساطة بطباعة الصور وإصاقها على قطعة من الورق، فإن الحصىلة هي نفسها.

2. اسحب صورك أو تسجيلات الفيديو الخاصة بلوحك. طالما أن الصورة تمثل وجهتك المقصودة، فسوف تؤدي دورها بنجاح. لا تكن تجريدياً في تطلعاتك. عندما تنظر إلى هذا، ينبغي أن يشكل تجسيداً واضحاً لما تريد وإلى أين تريد أن تصل في نهاية المطاف.

3. قم بتعليق اللوح في أكبر عدد ممكن من الأماكن. هذا أمر مهم. أعرف أناساً أنشأوا ألواحاً - ألواح أحلام جميلة - لا ينظرون إليها مطلقاً. المهم أن تقوم بتذكير نفسك بالهدف الذي تحيا لأجله وتعمل لتحقيقه. لا تجعل من لوحك مجرد مساحة لتجميع الغبار أو مجرد شاشة أخرى لتخزين المعلومات. احرص على وضعه في مكان يسمح لك برؤيته باستمرار وإبقائه نصب عينيك. الغاية الأسمى من امتلاك لوح أحلام بالنسبة لك هو خلق حياة جديدة بالعيش.

أنا أعتقد بحق بأن لوح أحلامك سيساعدك في عيش حياة أفضل. بعض الأحلام قد تستغرق وقتاً أطول لتحقيقها، ولكن ما بقي تركيزك منصباً على هذا الهدف والعمل لتحقيقه، فأنا شاهدٌ على أن ما تؤمن به سيتحقق. سيكون أمامك أشياء تعرف كيف تحصل عليها وأشياء أخرى ستوكل أمرها إلى الله. المؤمنون يقولون: "فوض أمرك إلى الله في كل شيء، وهو سيهديك إلى ما فيه الخير والصواب". عندما تركز على رؤيتك وتربطها بما من الله به عليك من موهبة، فأنت تسير على طريق النجاح.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل العاشر

رجل يجزّ عربية بحبل

صادف أن أقمت علاقة صداقة عابرة مع المرحوم بوتش لويس Butch Lewis العظيم، الذي كان يعمل في مجال تنظيم مباريات الملاكمة. لم تدم صداقتنا طويلاً؛ ومعظم نقاشاتنا كانت على الهاتف. لكنه جاءني في يوم من الأيام عندما كنت في أسوأ حالاتي وأكثرها تدهوراً. كان ذلك في العام 2005، وكنت بالكاد أحاول تدبر أمري. أطلق تشبيهاً في أثناء أحد نقاشاتنا لا يزال عالقاً في ذهني حتى اليوم.

أسمي هذا التشبيه "الرجل الذي يجزّ عربية بحبل". بالنسبة لأمثالنا الذين يجهدون كي يكونوا ناجحين، يمكن تشبيه رحلتنا بمهمة جرّ عربية باتجاه أعلى تلة. أولئك الذين هم على استعداد للقيام بالمهمة هم عادة قادة تجاريون؛ أو مالكو شركات تجارية؛ أو أرباب عائلات؛ أو أصحاب مؤسسات؛ أو أشخاص مسؤولون عن إرشاد الأطفال؛ أو رجال دين. هذه العربية هي أشبه بعربة خشبية من تلك التي كنت تشاهدها في أفلام الغرب الأمريكي. مسؤوليتنا أن نقوم بجرّ تلك العربية أعلى التلة.

هذه العربة ليس لها عجلات مطاطية، وليس لها محرك. ليس لها قضبان عجلات. إنها مجرد عربة قديمة تقوم بجرها إلى قمة أحد التلال. لا يجرها أي حصان أو بغل. ليس لها سوى حبل وحيد من القنب الغليظ، كذاك الذي نجده في صالات اللياقة البدنية، إلا أنه أثخن منه بمرتين. الحبل ثخين وخشن للغاية؛ إنه يترك ندوباً في راحتي كف الساحب - راحتيك. نعم، أنت تقوم بجرتك العربة إلى أعلى التلة. سروالك متهتك وممزق ومتسخ. تتسلق وأنت حافي القدمين، وليس لديك أي قوة إضافية تساعدك حتى لا تخور قواك. أنت تتصبب عرقاً. الحبل فوق كتفك، يحفر أخدوداً داخل جلدك. الأمر ليس سهلاً.

ما يجعل رحلتك أكثر تحدياً هو وزن الركاب الذين تقلهم معك في عربتك. أنت تحملهم. الأشخاص الوحيدون الذي يحق لهم الصعود إلى العربة هم أشخاص تسمح لهم بالصعود على متنها. إذا كنت فطناً، فسوف تختار أولئك الأشخاص الذين سيساعدونك في دفع العربة أعلى التلة. أنت لست بحاجة إلى عربة يزيد ثقلها وزن ميت. لا أحد سواك يوسعه جر العربة. أنت من يجهد لتحقيق النجاح. أنت صاحب الموهبة والرؤية. من ستقلّ على متن عربتك؟

يوسع الناس مساعدتك في رحلة التسلق تلك، لكنهم لن يجروا الحبل عوضاً عنك. ما تبحث عنه هم أشخاص يضعون قدمًا داخل العربة والأخرى على الأرض، يدفعون بها بكل ما أوتوا من قوة لمساعدتك في دفع العربة إلى أعلى التلة. هم ليسوا في وضع يمكنهم من امتلاك عربتهم الخاصة، لكنهم من الطيبة والإخلاص بحيث أنك تسمح لهم بمساعدتك في دفع عربتك أعلى التلة.

بعض الذين تقلهم على متن عربتك يقتصر دورهم على طهي الطعام وإحضاره إليك. في سياق الرحلة، إن كنت رجلاً، فسوف تكون بحاجة لسيدة تترجل من العربة بين الفينة والأخرى لتمسح العرق عن جبينك

وتحول نون تسرب قطراته المالحة إلى عينيك. وقد تكون مضطرة لركل الحجارة والحصى وإبعادها عن طريقك. ستقوم بتشجيعك ورفع معنوياتك. في الليل، عندما تجلس وترفع قدميك وتسندهما إلى صخرة، لا يمكنك ترك العربة وشأنها. فلكي تأخذ قسطاً من الراحة وتحافظ على العربة في الوقت نفسه، عليك أن تلف الحبل حول خصرك حتى لا تهوي العربة إلى الأسفل ويهوي معها الأشخاص الذين بداخلها. فحتى عندما تكون نائماً، تبقى عربتك ثقيلة. مسموح لزوجتك أن تستلقي إلى جانبك لمنحك القوة وأسباب العزيمة، لكي تتمكن في اليوم التالي من مواصلة رحلتك. لكنها غير قادرة على جر الحبل. بوسعها أن تشجعك وتنفخ فيك روح الأمل والنشاط، لكنها غير قادرة على جر الحبل. بوسعها أن تهمس في أذنيك كلمات التشجيع، لكنها غير قادرة على جر الحبل نيابة عنك. ذلك الحبل حبلك أنت، أنت وحدك. ينبغي لأولئك الذين معك على متن العربة أن يلعبوا أدواراً متنوعة تسهم في نجاحك، وإلا فما جدوى تجشم عناء اصطحابهم معك على متن العربة؟ ينبغي أن يكون هنالك شخص مكلف بعدّ نقودك. ينبغي أن يكون هنالك شخص مكلف بتقديم النصح والمشورة. المشكلة في دفع الجميع أعلى التلة أن البعض لا يسهم في أي دور على الإطلاق. عندما تدير رأسك قليلاً عنهم، يرفعون قدمهم الأخرى عن الأرض ويعيدونها إلى داخل العربة ملقين الجمل كله عليك، مستغلين عدم انتباهك. والبعض وصلت بهم الخسّة إلى التحايل للركوب في وسط العربة لعدم تقديم أي مساعدة.

شاهدت الدموع تتقاطر من عيون العديد من الأشخاص الناجحين وأنا أسرد أمامهم هذه القصة. إنها تذكرهم بالحمل الساكن الثقيل جداً dead weight الذي كانوا يحملونه، وأولئك الذين كانوا يقلونهم على متن العربة طوال الرحلة، والأصدقاء الذي استفادوا من مزية كرمهم. وفي سيناريو الحالة الأسوأ، الزوج أو مدير الأعمال الذي فر بنقودهم.

من يوجد في عربتك؟

أخبرتني جويل أوستن قائلة: "لقد هيا الله لك كل الناس في طريقك لإيصالك إلى أحلامك ورؤاك؛ كل ما عليك فعله هو التخلص من الأشخاص الخطأ".

من هم الأشخاص الذين هم على متن العربة ولا يقومون بمساعدتك في الوصول إلى أعلى التلة؟ أنت بحاجة لأشخاص بمقدورهم إطلاق رؤيتك إلى آفاق أرحب فأرحب. عند سحب العربة إلى أعلى التلة، ينبغي أن يكون لكل شخص على متنها دور ذو قيمة أو أهمية. إذا كان لدي عربة قديمة وحبل خشن، سأحبذ عندئذ أن يأتي، على الأقل ليلاً، شخص إلى هنا ويعمل على تنعيم ألياف الحبل الخشنة بمادة ما، ما يجعل من عملية السحب أكثر سهولة. قد يكون لديه مزينة لتزييت العجلات وتشحيمها. شخص ما لديه القدرة على إصلاح نولاب مكسور. شخص قادر على إصلاح وصيانة العربة في حال تخلخل أحد المسامير أو خرج من مكانه. أنت بحاجة لأشخاص معك قادرين على مد يد العون وتقديم المساعدة لك طيلة الرحلة.

إضافة نماذج إلى عربتك

عندما تبدأ باختيار نماذج لوضعها في عربتك، تأكد من أنهم يصوغون ويشكلون مواهبهم بما يخدم مصلحتك. لقد شاهدت بعض الخيارات المرعبة تتخذ عندما يقوم الناس بانتقاء نماذج لملء المراكز الخطأ. قد تختار رجلاً من رجال الأعمال اللامعين لكنه زوج سيئ للغاية. الآن، وطالما أنه يلعب دور رجل الأعمال، فأمورك بخير. أنصحك باختيار نماذج من الأشخاص يقدمون لك الإرشاد والحكمة على صعيد موهبتك وعملك وشؤونك المالية وصحتك.

عند اختيارك لشخص ما كنموذج، ينبغي أن يكون له تاريخ مشهود من النجاح. إضافة لذلك، ينبغي على النموذج أن يظهر التزامًا بتقديم النصح والإرشاد للآخرين. إتقانك لمجال ما لا يعني امتلاكك لقدرة ما ينبغي تقليدها. قد يكون مجالًا للوصول إلى مسؤول منتخب يجري إعادة انتخابه باستمرار، ويحقق مكاسب مالية هائلة، ويسهم فعليًا في تحقيق بعض الانجازات. لكن إذا ما خسر هذا الشخص مصداقيته ونزاهته، فما الذي يدفعك للاقتداء بأفعاله وسلوكياته؟ ينبغي لسجاياك وخصالك أن توجه اختيارك للنماذج القدوة أصحاب المثل العليا بالقدر الذي ينبغي لموهبتك وأهدافك أن تقوم بمثل هذا التوجيه.

التخلص من الوزن الميت الزائد

بعد ذلك، دعنا نتحدث عن نوعية الأشخاص الذين لا ترغب في وجودهم على متن عربتك، لأنهم عبارة عن وزن ميت زائد لا فائدة منه.

لا يمكنك أن تشرك أي شخص كان في أحلامك ورؤيتك. إذا ما قمت بمشاركة أحلامك ورؤيتك مع أناس أول ما سيقولونه لك هو أن رؤيتك لن تلاقي النجاح، عليك أن تقطع علاقتك بهم على الفور. فهؤلاء الناس ليس لديهم رؤى. ليس لديهم بصيرة كافية تلهمهم أن ما يفعلونه ليس مناسبًا لهم، لكنه مناسب لك. الشيء الذي أنت لست بحاجة لمعرفة أبدًا هو كيف أن شيئًا ما لا يعمل ولا ينجح؛ أنت بحاجة لتتعرف إلى كيفية تحقيق الرؤى ووصولها إلى مراتب النجاح.

لننس أمر الناس الذين لا تهمهم من علاقتهم بك سوى مصالحهم الشخصية. قبل أن أنشئ عرى صداقة أو علاقة مع شخص ما، أ طرح على نفسي سؤالين اثنين: هل التعامل مع هذا الشخص سيسهم في تمتين مشروعى وتقويته؟ هل ارتباطي بهذا الشخص ومصاحبتى له تسهم في تحسين أحوالى بشكل عام؟ هل يمتلك هذا الشخص معلومات لا

أمتلكها أنا؟ هل سيحقق لي هذا الشخص مكاسب معينة في نهاية الأمر؟ إن لم يسهم هذا الشخص في تحسين أحوالي أو تقويتها، وإن لم يُقدِّم إليَّ أي قيمة مضافة، فلماذا نتحدث مع بعضنا بعضاً؟ الآن ستتعامل مع شخص لديه دافع خدمة الآخرين. القادة الفاعلون يعرفون بأن السبيل لوصولك إلى مرتبة القائد العظيم تمر بمرحلة عملك كخادم عظيم. البعض قد يتمنع عن المرور بمرحلة الخادم العظيم، لكنهم يتوددون إليك ويتقربون منك بهدف الوقوف على ما يمكن لهم أن يكسبونه عن طريقك. إنهم يرون في مصالحتهم أولويات تتقدم على رؤيتك لمستقبلك. إنهم أشخاص خطرون جل همهم استنزاف طاقاتك وقدراتك.

تجذب أولئك الأشخاص سيئي الطالع، ممن يعتقدون أن رياحهم لا تجري أبداً بما تشتهي سفنهم. إنهم عبارة عن نذير شر وشؤم لا يتفكرون يسوقونها حول أنفسهم أينما حلوا وحيثما نزلوا بأقصى ما يستطيعون من قوة. هذا النوع من السلبية يستنزف الحماس. أنت لست بحاجة للاستماع إلى هذا الحديث المتشائم كل يوم.

طراز آخر من البشر أنصحك بتحاشيه والابتعاد عنه هم أولئك الذين يعتقدون أنفسهم معصومين ولا يقرون بالخطأ ولا يعترفون به قط. يخالفون أبسط القيم والمبادئ لإثبات أنهم على حق، ولكن ليس بالضرورة على صواب. من لديه متسع من الوقت للتعامل مع مثل تلك الشخصيات؟ مهما كانت طبيعة المكان الذي أنت متجه إليه، لن يكون بمقدور مثل هؤلاء مساعدتك على الوصول إليه.

عليك أيضاً أن تكون حذراً من المسوّفين والمماطلين، لأن المسوّفين والمماطلين يسهمون في دفعك نحو الأسفل. العمل الفعلي هو أفضل وصفة للتحرك قديماً نحو الأمام. العمل الفعلي سيخلصك من الروتين والملل. المسوّفون والمماطلون في حالة انتظار، وغالباً ما يختلقون لك المزيد من الأعذار والمبررات لإطالة أمد الانتظار: هذا ليس بالوقت

المناسب؛ سأنتظر حتى يغدو الجو أكثر دفئًا في الخارج؛ لقد صحت متأخرًا؛ هاتفهم، لكنهم لم يرفعوا سماعة الهاتف؛ لم يردوا على رسالة بريدي الإلكتروني. المسوّفون والممطلون يراوحون في مكانهم. لا تسمح لهم بإعاقة رحلتك نحو النجاح.

ينبغي أن تحيا حياتك محاطًا بأناس سمحاء، شعارهم الإيثار وحب الخير وخدمة الآخرين. أناس يسعون لإنجاز الأشياء والعودة إليك برصيد حقيقي في آخر النهار.

مستلزمات النجاح

من يتوجب عليه الذهاب ... وكيف؟

سَمَّ الأشخاص المقربين الذين هم حاليًا ضمن نطاق دائرتك الضيقة، ممن هم على استعداد للذهاب معك حتى النهاية، وليس الاكتفاء بالتسكع من حولك. كيف ستحقق تلك النقلة النوعية بصحبتهم بشكل فردي؟

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الحادي عشر

ليس هناك رجل عصامي

سأكون صريحًا معك: حتى وقت قريب، كنت أعتقد حقًا أن بمقدوري شق طريق حياتي بمفردتي، دون التعويل على أحد. نشأت وترعرعت في كنف والدين حازمين علماني أن العالم غير مدين لي بشيء. وأخبراني أيضًا أنني إذا كنت في حاجة لشيء ما، ما عليّ سوى أن أتضرع إلى الله عزّ وجلّ وألتمس منه العون، ومن ثم أنطلق إلى عملي (اعقل وتوكل). عملت بهذه النصيحة بحذافيرها، وكانت حياتي بحق انعكاسًا لمبدأ الكد والجد والعصامية. وقد أبلى هذا النهج بلاءً حسنًا معظم مراحل حياتي.

لكنني في الحقيقة بالكاد كنت أكسب ما يسد رمقي. كنت أبذل جهدًا مضاعفًا لأحقق نصف احتياجاتي. لم تجر رياح حياتي بما تشتهي سفني إلا بعد أن بدأت أصغي باهتمام لما يقوله أولئك الناجحون في الحياة وأراقب كيفية تعاملهم مع بعضهم بعضًا.

بدأت أتعرف إلى أشخاص والتقيتهم ممن يريدون مساعدتي وإنشاء علاقات تجارية معي، أشخاص كانوا يريدون رؤيتي ناجحًا في حياتي.

لا أريد لك أن تحرم نفسك من شيء بسبب كبريائك أو عنادك المتعمدي إلى درجة تمنعك من إدراك حقيقة أن الله غالبًا ما يسخر عبادًا آخرين لمساعدتك في الوصول إلى قدرك المكتوب.

هؤلاء الناس هم كخزائن الدر المكنون ينتظرون عند المفترقات الحاسمة في طريق حياتك كي يزودونك بما تحتاج. أن تطلب منهم ما أنت بحاجة إليه هو المفتاح الوحيد الذي أنت بحاجة إليه لفتح الخزانة والتمتع بالثروة.

كل شيء ذي شأن نقوم به في الحياة يتطلب منحًا وعطايا خارجة عن نطاق إمكاناتنا. معرفتنا لكيفية استثمار فوائد علاقاتنا مع الآخرين هي السبيل لتحقيق المراد والوصول إلى النجاح الكبير.

عندما تتلقى تذاكر ترانسفير في طريق رحلتك الحياتية، عليك أن تبقى على تواصل مع الآخرين، لأنه لا يوجد في الحياة ما يسمى بالرجل العصامي أو المرأة العصامية. لا يمكن لأحد أن يحلق عاليًا بجناح واحد. لا غضاضة على الإطلاق في إقامة علاقة شراكة مع شخص آخر. كثيرًا ما يهدر الناس فرصًا ذهبية في الحياة نتيجة مكابرتهم وأنانيتهم. لننظر إلى الأمر بهذه الطريقة - لا يمكنك أن تمتلك الكعكة وتأكلها في الوقت عينه. ففي نهاية المطاف ستجد بأن تناولك لتصف الكعكة أفضل بكثير من امتلاكها من دون أن ينالك منها شيء.

عليك أيضًا أن تبقى متنبهًا ممن هم على شاكلتك من الناس، من الآخرين الذين هم على الموجة الترددية ذاتها. علاقات الشراكة تهيئ الفرصة لوجود شخص آخر إلى جانبك تتبادل معه الآراء والأفكار ووجهات النظر، ويساعد في رؤية الأشياء من زاوية أخرى لم تكن حتى تلقي لها بالأل. بمجرد عشورك على شريك، لن يكون بالضرورة شريك العمر. ليس كل من يبدأ معك الرحلة مقدر له أن يكملها معك حتى وجهتها النهائية. عندما بدأت رحلتي في الحياة، كنت محاطًا بالعديد من الشركاء، لكنني سرعان ما تعلمت بأن القليل منهم فقط كان قادرًا على الانتقال معي إلى المستوى الثاني.

فلتبق علي تواصل مع بقية الحالمةن

أنا محظوظ لأن الله جعل حياتي زاخرة بالحالمين الآخرين من أمثالي للإبقاء على ذلك المدد والعون الذي من به علي، في وقت كنت لا حول لي فيه ولا قوة. تعلمت أولاً كيفية التواصل مع أولئك السابحين في نيا الخيال في نهاية السنة ما قبل الأخيرة من دراستي في كلية كنت الحكومية.

التحقنا أنا وأرسينيو هول بكلية كنت الحكومية في الوقت نفسه، ولا أزال أذكر عندما كانت الشلة بكاملها تناقش الأشياء التي كان كل منا يعتزم القيام بها خلال العطلة الصيفية. معظمنا كانت لديه فرص عمل مهياة مسبقاً لفترة الصيف، لكن أرسينيو قال: "أنا ذاهب إلى هوليوود". سخرنا من كلامه لأنه لم يكن يعني شيئاً بالنسبة لنا، حتى إني قلت له: "وما ذا أنت فاعل في هوليوود يا أرسينيو؟" لم يرف له جفن حتى، بل قال: "سأدخل عالم الشهرة". رأيتة يواظب على حضور بعض دروس المسرح، لكني لم أكن أظنه جاداً. لكن أرسينيو، وبكل ثقة وتصميم، توجه إلى هوليوود في ذلك الصيف بالذات، وأنا انتهيت مطروداً من المدرسة.

بعد ذلك الصيف، نسيت كل ما يتعلق بأحلامي وطموحاتي، وبدأت أفكر في كيفية تسديد إيجار المنزل. كنت أكسب ثلاثة عشر دولاراً في الساعة من عمل كنت أمقته يتطلب مني العمل يومياً من منتصف الليل حتى الثامنة صباحاً، ثم أعود إلى البيت قنراً ومنهكاً. كل أصدقائي كانوا قد تخرجوا وبدأوا حياتهم، وأنا هنالك أقوم بعمل متواضع في أحد المصانع بالكاد كنت قادراً على المحافظة عليه بسبب كثرة التسريحات أو توقف المصنع عن العمل. أتركت بأنها لم تكن حياة، بل مجرد صراع من أجل البقاء.

في إحدى الليالي بعد سنوات، كنت جالساً عند حافة السرير، أشاهد التلفزيون وأتھياً للذهاب إلى العمل، عندما سمعت "... وتقديم من كليفلاند،

أوهايو ... أرسينيو هول". ألقى نظرة فاحصة أكثر على الشاشة، ولم تخفي عيناى، إنه هو بعينه، أرسينيو في حفلة موسيقى روك لدون كيرشنر. أرسينيو من قام بذلك. كان هناك يطلق النكات ويشق طريقه نحو النجومية في عالم الكوميديا، تماماً مثلما وعد ... وفى بوعدده. لقد شق طريقه إلى هوليوود وما زال مثابراً في السير على ذلك الطريق. كنت جالساً هناك في غم وأسى، أضرب أخماساً بأسداس. شرعت على الفور بالاتصال بكافة أصدقائى، أوقفهم من نومهم، وأطلب منهم إشعال أجهزة تلفازهم.

عندما توجهت إلى عملى في وقت متأخر من تلك الليلة، ما برحت أقول لِنفسي: "أنا أعرف هذا الفتى المتأنق، وكان لديه أحلام مثلى تماماً. وطالما أنه رسم لنفسه حلماً كبيراً ونجح في تحقيقه، فما الذى يمنعني من القيام بالشيء نفسه أيضاً". حتى هذا اليوم لا أعرف حتى إن كان أرسينيو على علم بأنه قد أسهم في تغيير حياتى. لكنى تعلمت أن وجودك بالقرب من حالم آخر ممكن أن يحدث على الحلم، في وقت نسيت فيه كيف تحلم.

فلتطلب ما أنت بحاجة إليه

ليس هناك ثمرة من رجل عصامي بالمطلق. أنت بحاجة لوجودك بالقرب من حالمين آخرين يمدونك بالإلهام والعزيمة. وأنا على يقين من أنك في مرحلة ما ستكون بحاجة أيضاً إلى موارد مادية أو إلى النصح والإرشاد. أيًا تكن الحال، عليك أن تكون جسوراً بما فيه الكفاية للطلب. لم أكن دائماً أفكر بهذه الطريقة. في الحقيقة، ما شجعتني على بدء الطلب كان إدراكي بأنى لم أكن لأخسر شيئاً بكل الأحوال. كما أنني لم أكن ملزماً بتقديم أية براهين أو إثباتات، ولم يكن هناك ما أخجل منه، لذلك لم يكن الرفض مبعث خوف بالنسبة لى. إدراكي لهذه الاعتبارات بصورة عملية ضاعف

من مستوى ثقتي بنفسي وشد من أزرعي وشجعني على المضي قدماً في مسألة الطلب. ليس لديك أي فكرة عن عدد الأشخاص الناجحين من حولك ممن ينتظرون أن يقصدهم أحد ما ويطلب منهم العون والإرشاد.

كان بمقدوري أن أوفر على نفسي الكثير من الألم والمعاناة لو تنازلت قليلاً عن مكابرتي وطلبت من الآخرين ما أنا بحاجة إليه. كنت غافلاً عن عدد أولئك الذين هم من حولي ينتظرون مني مجرد إشارة للشروع في نقاش معي، أو الدخول في شراكة معي. ماجيك جونسون Magic Johnson لا يمانع في الجلوس والتحدث. جون هوب برايان John Hope Bryant لا يمانع في التحدث إلي. تايلور بيرري Tyler Perry لا يمانع في التحدث. رئيس الولايات المتحدة لا يمانع في التحدث. الوكالات الكبرى، مثل ويليام موريس إنديفر، لا تمانع في التحدث معي. رئيس مجلس إدارة إن بي سي NBC لا يمانع في التحدث معي. لطالما كنت على درجة من العناد والمكابرة تمنعني من طلب أي شيء كنت أفتقده أو بحاجة إليه.

لا بأس من الجلوس مع أمثالك من الناس واستطلاع آرائهم والاطلاع على ما يجول في رؤوسهم وإطلاعهم على مسيرة حياتك. قد لا تكون مضطراً إلى طلب الكثير. قد يكون مجرد شروحك في محادثة معهم هو كل ما كانوا ينتظرونه منك. قد يكون هذا الشخص الآخر يبحث عن شخص يسعى للقيام بشيء ما في حياته، متلهف للتعلم، شغوف بالمشاركة، وتلك المحادثة المبدئية ستفضي إلى أشياء عظيمة. أبق ذلك نصب عينيك؛ وأنا أعدك بأنهم لن يمانعوا في التحدث إليك.

حدّد ما تريد

كيف تنتظر أن تحصل على ما أنت بحاجة إليه، من دون أن تتفوه بكلمة؟ حياتنا هي عبارة عن صورة انعكاسية لعلاقتنا. إن لم تكن لديك الرغبة

في التواصل مع الآخرين ونقل احتياجاتك إلى أرباب عملك أو زبائنك أو شركائك أو أفراد العائلة، فلا تستطيع أن تنحي عنهم باللائمة لعدم إعطائك ما تحتاج. أنت لا تعرف كل شيء، أنت لا تعرف كل شخص، وأنت غير قادر على إنجاز كل الأمور بمفردك.

اطلب بكل ما أوتيت من قوة ولا حرج

تظهر العديد من الدراسات البحثية مدى القوة التي ينبغي أن تحس بها عندما تطلب حاجتك. تظهر الدراسات أن الناس في معظم الحالات يردون بـ "نعم" على أولئك الذين يطلبون ما هم بحاجة إليه أكثر بكثير مما يتوقع الطالبون. كذلك، فإن معظم الطلبات التي قد تبدو عظيمة في نظر الطالب، لكنها لا تبدو كذلك في نظر المطلوب منه. هل حفظت الدرس؟ طلبك لما أنت بحاجة إليه يهيئ لك فرصة أفضل بالحصول عليه مما لو أنك لم تطلب. إذا لماذا لا يطلب معظمنا ما يريدون؟

أظهرت دراسة أجراها عالم الاجتماع أنيت لارو Annette Lareau كيف ينظر أولاد من بيئات اقتصادية مختلفة إلى مسألة طلب الأشياء من الآخرين. الأولاد المتحدرون من بيئات ميسورة وبيئات الطبقة المتوسطة كانوا يعتقدون بأنهم مخولون بطلب الأشياء التي يشعرون بأنهم يستحقونها. كانوا تقريباً يرغبون في الحصول على ما يريدون عن طريق جعلهم لطلب ما يريدون عادة ونظام قيمة.

من الناحية الأخرى، لديك أناس ممن نشأوا وتربوا على شاكليتي في بيئة ينظر إليك فيها على أنك ضعيف إن كنت جاهلاً بأمر ما. ولا تحماني حتى على طلب ما أنت تريد. في أغلب الحالات لم أكن أفعل ذلك، لأنني لم أكن أريد لأحد أن يعرف بحاجتي لأي شيء. ذاك كان هو الكبرياء والمكابرة التي منعتني من الحصول على كل ما أريد وأحتاج وأستحق فعلياً. لا حرج في جهلك بأمر ما، أو عدم امتلاكك لشيء ما، أو في

رغبتك وحاجتك لأمر ما. إن قدراً كبيراً مما سيحدد الفرق بين حياة جيدة وحياة رائعة هو الطلب. من دون حرج، المجال أمامك لتحقيق مزيد من القوة والنجاح في الحياة.

بناء العلاقات

في الوقت الذي ينطوي فيه الطلب على عناصر قوة، فهو ينطوي أيضاً على مجازفة. هنالك أناس قد يقولون لك "لا". البعض منهم قد يطلق الافتراضات استناداً إلى رغباتنا وحاجاتنا، والبعض قد يردونك خائباً، ولن تجدي جرأتك وجسارتك في الطلب نفعاً. لكننا غالباً ما نضعف مخاوفنا من ربود الفعل تلك ونضخمها آلاف المرات عندما تكون كل تعاملاتنا مع الناس تعاملات مادية بحتة.

عندما يقتصر تواصلك مع الآخرين على الأوقات التي تكون فيها بحاجة إليهم فقط، فهم سيشتمون رائحة نواياك المضمرة من على مسافة ميل. عندها سيغدو طلبك لما تريد عملية مغايرة كلياً كونك تتعامل معهم من منطلق علاقات منفعية مبنية على المصلحة الآنية. لكن هذا قد يكون صعباً بالنسبة للكثير منا. لا نريد أن نشعر بأننا ضعفاء مهينون الجناح، وبناء العلاقات الصحيحة يتطلب قدراً أكبر من الانفتاح. ولكن سواء كنت بصدد التماس رأسمال تطلق به مشروعاً جديداً أو تحاول إقناع رئيسك في العمل أنك تستحق علاوة على الراتب، فإن العلاقة المهنية السليمة يمكن أن تصنع الفرق كله. عندما يرد الناس على طلب معين، فهم لا يبادرونك عادة بالقبول أو بالرفض، بل يقومون بحقيقة بتقييم حكمهم عليك والمخاطر المحتملة والعوائد المتوقعة. كيف نبدأ بطلب ما نريد؟

إليك ست مبادئ ستساعدك في الحصول على "نعم".

1. اعرف قدر نفسك. إن كنت جاهلاً بقدرتك ومكانتك، فأنت تفسخ في المجال أمام شخص آخر لتحديد هذا القدر وهذه المكانة. لكن

معرفتك لقدرتك ومكانتك أمر غير كاف أن لم تفصح عنه بجرأة وجسارة. إذا كنت قد قررت أنك جدير بالحصول على 150,000 دولار سنوياً، عليك أن تجهد وتناضل قدر الإمكان للوصول إلى ما يقرب من هذا الرقم. في الحقيقة، يجدر بك أن تذهب في طلبك إلى ما هو أبعد من هذا الرقم كي تترك لنفسك فسحة للتفاوض وصولاً إلى ما تبغي. كما هي الحال مع أي طلب، قد لا تحصل على ما تريد بالضبط. مع ذلك، عندما تعرف قدرتك وقيمتك حق المعرفة وتناضل للحفاظ على هذه القيمة بطريقة مهنية سليمة، أضمن لك مغادرة الاجتماع وفي جعبتك أكثر مما طلبت.

2. حدّد ما تستحقه بالضبط. الكثير من الناس - النساء على وجه الخصوص - يضعون رغباتهم وطلباتهم على قائمة الأمور الثانوية، لمصلحة كل شخص آخر. ليس هنالك أي قدر من النيل وسمو الخلق في حرمان نفسك من الحياة التي كنت جديرًا بها في سبيل خدمة شخص آخر. هذا لا يعني عزوفنا عن التضحية في سبيل من نحب أو من نؤسس معه علاقة عمل. ولكن إذا ما واطبت على إرجاء حاجاتك ورغباتك وأبقيتها على قائمة الانتظار، ينبغي عليك أن تتوقف وتعيد جدولة أولويات قيمك والتزاماتك. تحذير: توخ عدم الخلط بين الأشياء التي تستحقها من منطلق الجدارة، وتلك التي تسعى إليها من منطلق الأحقية، وهو ما كنت تريده ولم تسع لتحقيقه.

3. حدّد ما تريد. من المهم أن تكون طلباتك وحاجاتك واضحة ومحددة. لأنّ الفشل في نقل الصورة الواضحة المحددة لما تريد سيضعف من إحباطك ويبيط مسيرتك نحو تحقيق النجاح.

4. لا تضع فرضيات مسبقة لأي شيء. الناس لا يجيدون قراءة

الأفكار. لا يهمني طبيعة العلاقة التي تربطك بشخص ما؛ لا تفترض أبدًا أنهم على علم مسبق بما تريد أو تحتاج. حتى لو اعتقدت ذلك، عليك أن تكون في غاية الوضوح بشأن ما تريد قبل الأقدام على التفوه بكلمة واحدة.

5. عرف الآخر بقيمتك. كن ذا موقف ثابت حيال ما ستدافع أو لن تدافع عنه. الطريق الأسرع إلى الفشل والإحباط يمر عبر فشلك في نقل الصورة الحقيقية لقيمتك ومكانتك. هذا قد يكون أمرًا محرجًا للغاية عندما تكون في موقف الحاجة الحقيقية. ولكن لا تكن ذلك الشخص الذي يمكن شراؤه بسهولة. لا تساوم على قيمك ومبادئك.

6. اعلم أن كلمة "كلا" لا تعني رفضًا. البنك؛ رئيسك في العمل؛ وحتى أي شخص مهم بالنسبة إليك، لن يبادرك على الفور بكلمة "نعم" قد يكونون قادرين على إعطائك ما تريد. ابذل قصارى جهدك كي تتعرف إلى الوضع من جوانبه كافة، وليس من وجهة نظرك أنت قبل أن تقدم على قطع علاقتك بشخص ما، قبل أن ترفض عرضًا ما، أو قبل أن تحرق جسرًا.

قسمتك بانتظار أن تناضل للوصول إليها. عندما تقوم ببناء عالم قريب من عالم أحلامك وتطلعاتك، فأنت توفر لموهبتك تربة أكثر خصوبة لتنمو وتزدهر. لقد بات في جعبتك الآن الكثير من القواعد والمعايير لتخوض لعبة رابحة بشأن ما تريد طلبه. أسوأ ما يمكن أن يحدث أن يقول لك أحدهم "كلا". وأفضل شيء يمكن أن يحدث عندما تطلب شيئًا تريده ... أن تحصل على ما تريد وتحتاج.

مستلزمات النجاح

نون ثلاثة أشياء تريدها لم يسبق أن طلبتها من أحد.

.1

.2

.3

لم طلبت هذه الأشياء بالتحديد؟

.1

.2

.3

ليس هناك رجل عصامي 141

حدد ثلاثة أشخاص بوسعك أن تطلب منهم شيئاً ما.

.1

.2

.3

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

القسم الثالث

استثمار موهبتك
إلى أقصى حد

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الثاني عشر

حكاية الشريط

عندما كنت صغيراً في كليفلاند، كنت ملاكماً. عشقت هذه الرياضة طفلاً، ولا أزال أحبها حتى الآن. أي مهتم حقيقي بالرياضة الملاكمة بوسعه أن يخبرك عن حكاية الشريط، وهو اختبار يتم إجراؤه قبل بدء اللقاء تظهر المقاسات الدقيقة لكل ملاكم. عندما تشاهد حكاية الشريط على شاشة التلفزيون، تشمل المقاسات عادةً عمر الملاكم وزنه وطوله وطول باعه. في تلك الأيام، كانت المقاسات تشمل أيضاً عضلة أعلى الذراع ومحيط الصدر والخصر والفخذ والعنق وبطة الساق، وحتى مقياس كاحل القدم. في الوقت الذي قد لا نكون فيه أنا وأنت قادرين على فعل الكثير حيال تلك الأرقام، فإن بمقدور محلي هذه الرياضة الحقيقيين تحديد نقاط القوة والضعف عند الملاكم قبل أن تمتد قبضته بلكمة واحدة.

اعرف خصمك

واحدٌ من أعظم اللقاءات في تاريخ الملاكمة كان ذلك اللقاء العاصف الذي جرى عام 1974 بين بطل الوزن الثقيل، جورج فورمان، الذي لم يذق طعم الهزيمة قط، وبطل الوزن الثقيل السابق محمد علي. جرى اللقاء في كينشاسا، عاصمة زائير (الآن جمهورية الكونغو الديمقراطية)، وكافة الخبراء تقريباً كانوا قد رجحوا بأن البطل الأصغر سنّاً والأقوى والأقدر سيهزم البطل السابق الأكبر سنّاً، الشجاع المقدام، وإنما الأضعف قوةً وقدرةً.

كان علي يعرف أكثر من أي شخص آخر نقاط قوته ونقاط ضعفه. كان يعرف أن لكماته لا يمكن أن تكون أقوى من لكمات فورمان، وكان يعرف أن رقصه التقليدي على الحلبة لن يكون له التأثير ذاته على فورمان كما كان على ملاكمين سابقين بمهارات مختلفة. تَمَعَّنَ عليّ بدقة بمهارات خصمه واعتبرها متفوّقةً على مهاراته. وبالإستفادة مما تعلمه، قام بإبتكار إستراتيجية لم يجربها أحد من قبل. خلال الجولات الثماني الأولى بمعظمها، كان علي يتكئ على الحبال، مفسحاً في المجال أمام فورمان لتوجيه اللكمات التي استنزفت قدرًا كبيرًا من جهده وقوته، دون أن تحدث أثرًا يذكر. في مواضع أخرى كان علي يلتصق بفورمان ويتكئ عليه بحيث يجبره علي دفعه بعيداً عنه، ومن ثم يوجه لكمات سريعة متتالية إلى وجهه. وبحلول الجولة الثامنة، كان فورمان قد استنزف جل طاقته من خلال توجيه اللكمات وتلقي لكمات محمد علي. نجح علي في إسقاط فورمان بالضربة القاضية في تلك الجولة، ما أذهل الكثيرين في عالم الملاكمة.

لم يكن علي الملاكم الأقوى في ذلك اليوم. لكنه كان الملاكم الذي أجرى التقييم الأفضل للمهارات. عليك أن تتحلى بالعقلية ذاتها عند بحثك عن فرص جديدة أو أعمال جديدة، أو حتى علاقات جديدة في الحياة.

على غرار الملائمة تمامًا، ما يعد نقطة ضعف ضد ملاكم ما، قد يشكل نقطة قوة في وجه ملاكم آخر. عندما تستعرض قائمة مهاراتك، حاول التعرف إلى مزاياك ونقائصك.

إذا كانت لديك مهارات قوية في التواصل مع الآخرين، أو في إدارة المشاريع، أو في بناء الفريق، ولكن لديك نقاط ضعف على صعيد وضع الميزانية والتمويل، فمن غير المرجح لمهاراتك أن تتناسب ومنصب مدير الشؤون المالية. على المقلب الآخر، إذا كانت لديك نقاط قوة في مجال التكنولوجيا والتصميم الرقمي، يمكن لمهاراتك أن تتوافق تمامًا ومنصب مدير قسم التكنولوجيا. تحقق من تعرفك إلى فرصتك؛ أو علاقتك، أو عمك بما يكفي لتحديد متطلباته بما يتناسب ومهاراتك، بحيث تتمكن من استثمارها على النحو الأمثل.

النجاح يتطلب بذل قصارى جهدك

أنت لا تستطيع أن تقدم أفضل ما عندك ما لم تعرف ما هو هذا الأفضل. معرفتك لنقاط قوتك ونقاط ضعفك أمر في غاية الأهمية، لأن عليك أن تتعلم كيفية استثمارها على النحو الأمثل، فترفع من رصيد مكاسبك إلى الحد الأقصى وتخفض من مستويات خسائرك إلى الحد الأدنى.

إن قبورك لتحدي الحياة والعمل والصحة والعائلة يعني أن عليك تلقي وتوجيه الكثير من اللكمات. كونك صادقًا وصريحًا مع نفسك بخصوص نقاط ضعفك، سيجعلك في وضعية تتلقى فيها أقل عدد ممكن من اللكمات وتقلل من قرص تنحيتك عن طريق النجاح.

أخيرًا، كل منا لديه القدرة على النمو والتطور، أو البقاء في حالة من الركود واستنفاد القوى. عندما تدرك جيدًا الشيء الذي تفعله، يوسعك تطوير استراتيجية للنمو. كل ذلك يكون ممكنًا بقليل من الجهد والعمل، ولكن أيًا من ذلك لن يتحقق إن لم تنتهز الوقت للتعرف إلى نقاط قوتك وتقر بنقاط ضعفك.

كيف تتعرف إلى نقاط قوتك ونقاط ضعفك

تقدير نقاط قوتك ونقاط ضعفك ليس عملية عاطفية، بل هي بالأحرى فرصة مخصصة لجدولة مهاراتك ضمن قائمة معينة. إن معرفتك التامة لما تفعل، مقابل الأشياء التي لا تزال بحاجة لتطويرها وتحسينها، سيساعدك في التعرف إلى مهاراتك وسجاياك الشخصية. عندما تبدأ رحلة بحثك عن هذا الكنز لاكتشاف مؤهلاتك والتعرف إليها، بوسعك الاستعانة بالمجالات التالية التي يمكنك الانطلاق منها للشروع في رحلة بحثك عن نقاط قوتك ونقاط ضعفك.

• **مهارات مستندة إلى معرفة:** تشمل هذه المهارات الدرجات العلمية واللغات والمعارف التقنية والمهارات الصناعية أو الذكاء الإداري الذي اكتسبته عن طريق التدريب التربوي أو الخبرة المهنية.

• **مهارات قابلة للانتقال:** تشمل هذه المهارات كافة السجايا والخصال اليومية التي بوسعك استحضارها في أي موقف، كمهارات التواصل والمعارف المالية وخبرة خدمة الزبائن والموهبة القيادية ومهارات حل المشكلات وخبرة إدارة المشاريع.

• **مهارات على صعيد الشخصية:** تشمل هذه المهارات الصدق والأمانة والالتزام بالمواعيد والجد والمثابرة والموثوقية والثقة، وهي خصال عظيمة ستخدمك على الصعيدين الشخصي والمهني كليهما.

لننظر أولاً إلى علاقاتك الشخصية والمهنية. ما هي المهارات التي تظهرها من خلال علاقات مع الأشخاص الآخرين؟ هل أنت مستمع جيد؟ هل تميل لدعم الآخرين ومساعدتهم؟ الآن فكر بالمجالات التي تجد من خلالها فسحة للتحسين والتطوير. هل بوسعك التذرع بقدر أكبر من الصبر والناة؟ هل أنت بحاجة للعمل على قدراتك بهدف تحسينها؟

بعد ذلك، دعنا نركز على عملك المهني. ما هي المهارات التي أنت بحاجة إليها للقيام بعملك على الوجه الأكمل؟ ما هي المهارات التي صنفك مستخدموك على أساسها خلال فترة تقييم الأداء؟ ما هي المجالات التي تمت الإشارة إليها من أجل النمو والتحسين المستدام؟

الآن وبعد أن بات لديك قائمة مهارات في هذين المجالين الأساسيين، أريد منك التعرف إلى نوعية هذه المهارة (مستندة إلى معرفة، قابلة للانتقال، أو شخصية). نوه إلى كونها نقطة ضعف أم قوة، وقيم كلاً منها كما يلي: فائقة، جيدة، بارعة، بحاجة لتحسين. بذلك تستطيع تكوين فكرة حول تصنيف مهاراتك، وقد قمت أنا شخصياً بإدراج مهارة "حكاية الشريط" خاصتي في الجدول أدناه.

حكاية الشريط الشخصية الخاصة بستيف

المهارة	نوعيتها	نقطة ضعف أم قوة	تصنيفها
اتصالات	قابلة للانتقال	نقطة قوة	فائقة
تسويق	مستندة إلى معرفة	نقطة قوة	فائقة
بناء علاقات بولية	مستندة إلى معرفة	نقطة ضعف	بحاجة لتحسين
إصغاء	شخصية	نقطة قوة	جيدة
إعداد موازنة	قابلة للانتقال	نقطة ضعف	بارعة

سيقدم لك هذا التقييم الذاتي صورة صادقة عن نفسك. ولكن قبل أن تكمل جدولك، لا تنس هذه الكلمات: عليك أن تستكمل تقييمك اعتماداً على المكان الذي أنت موجود فيه اليوم. لا داعي لتعنيف نفسك بعد اليوم على نقاط ضعفك الماضية أو الاستخفاف بنقاط قوتك طالما أنك أفلحت بالتقدم في مجالات معينة.

ما هي مهاراتك؟

المجال	المجال	المجال	المجال

استخدام مراقب خارجي

تقييمك الشخصي أمر في غاية الأهمية، لكنك بحاجة أيضًا إلى منظور خارجي. قد ترغب في التعاقد مع مدرب تطوير تجاري لتقييم مهاراتك. إن لم يكن ذلك ممكنًا، يمكنك أن تطلب من أحد الزملاء القدامى أو أحد الأصدقاء الموثوقين أن يقوم بتقييم مهاراتك بموضوعية. في حال كان هنالك عدد من الأشخاص الذين بوسعك الاعتماد عليهم ضمن دائرتك الضيقة، بإمكانك التفكير باعتماد شخص واحد لإعطائك تقييمًا مهنيًا. عندما تبدأ العمل مع مراقبك الخارجي، إليك ثلاث نصائح عليك أن تأخذها بعين الاعتبار:

1. كن منفتحًا. معلوماتك الراجعة عن طريق مراقبك الخارجي ستكون أكثر فاعلية إذا استطعت التخلص من معتقداتك والاستماع إلى ما سيقوله مراقبك الخارجي.
2. اكبح جماح عواطفك. قد يكتشف مراقبك الخارجي أشياء تجرح المشاعر. لا تقطع الاتصال عندما يتناهى إلى سمعك كلام لا يبعث على الارتياح. تمالك نفسك وانتهز هذه الفرصة للتعلم والنمو.
3. استمع بعقلك وليس بقلبك. حدد المجالات التي تؤثر في نقاط قوتك ونقاط ضعفك من خلالها على حياتك بطرق لم تخطر لك على بال من قبل.

إدارة نقاط القوة وتحسين نقاط الضعف

هنالك سجايا وخصائص لنقاط قوتك ونقاط ضعفك ينبغي عليك فهمها واستيعابها جيداً بغية ضمان النجاح.

تعزير نقاط قوتك

• كن واثقاً ولكن ليس مغروراً. تعرف إلى نقاط قوتك واستخدمها لمصلحتك. كن واثقاً بما فيه الكفاية لإدراج مهاراتك ضمن الفرص التي ستتيح لك التقدم والنمو. مع ذلك، حتى نقاط قوتك لها حدود. تعرف إلى حدودك وتعامل معها جيداً.

• أبقِ على قدراتك القتالية بأعلى درجات الجاهزية. فلويد ماي ويذر الابن Floyd Mayweather Jr ليس دائماً الشخص الأكثر شعبية، لكنه يتمتع بامتياز كونه دائم المحافظة على وزنه القتالي. يتوجب على معظم المدربين التدريب لشهور طويلة قبل الوصول إلى عتبة الوزن القتالي. كذلك، عليك العمل باستمرار لتحسين نقاط قوتك. التربية المتواصلة، والتدريب الاستدراكي، وقراءة كل ما تقع عليه يداك، لن يسهم في صقل تلك المهارات وحسب، بل سيساعدك على النمو والتطور أيضاً.

• تطوّر أو متّ. إن لم تعتمد إلى تطوير نقاط قوتك الأخرى، سيعرف أعداؤك دائماً ماهية الخيارات التي ستتخذها. قم بتطوير مهاراتك وتعلم وارتنق بمهاراتك الأخرى إلى مستوى الإتقان وقم بتطبيقها بشكل استراتيجي لكي تبقى في طليعة السوق وقمة صناعتك.

تحسين نقاط ضعفك

• قم بحماية نقاط ضعفك. على غرار محمد علي، لا يتوجب عليك

كشفت نقاط ضعفك وتعرضها لتلقي اللكمات. تذكر وجوب التعرف إلى الفرص التي تتناسب ونقاط قوتك.

• اختر نقاط ضعفك. نقاط الضعف لا تتسبب بأي ضرر أو أذى إلا عندما تفسح لها في المجال لتكون كذلك. قم بإنشاء شراكات مع أشخاص يستمدون قوتهم من نقاط ضعفك. تعلم منهم وقم ببناء تلك المساحة التي تمكنك من تعزيز قوتك أكثر فأكثر.

• تطور أو مت. إذا بقيت تراوح مكانك، سيكتشف أعداؤك نقاط ضعفك ويطلقون سهامهم نحوها. استمر في التطور بحيث تغدو حتى تلك المجالات التي بحاجة لتطوير بمثابة أشياء مفيدة.

التعرف إلى نقاط قوتك ونقاط ضعفك هو بلا أدنى شك بمثابة الفرق بين نجاحك وفشلك. قم بتقييم مهاراتك، وطور استراتيجياتك تمكنك دائماً من استخدام مهاراتك في سبيل تقدمك.

.2

.3

ما هي نقطة الضعف التي تود تقويتها، وكيف ستقوم بذلك؟

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الثالث عشر

لا تخش أبداً من إعادة ابتكار ذاتك

أحد الأشياء التي ساعدتني في خلال رحلة حياتي كلها هي رغبتني المطلقة في إعادة ابتكار نفسي. عندما كنت مُقَدِّمًا لعرض "Celebration of Gospel" على مدى ثلاثة عشر عاماً، شكل ذلك انعطافة مقدارها 180 درجة في حياتي المهنية، التي لم تعد مقتصرة على كوني واحداً من ملوك الكوميديا، الأصيلين في البلاد. لقد وظفت كافة خبراتي السابقة التي أكسبتني إياها تربيتي في إدارة هذا البرنامج، والذي أطلقني فيما بعد إلى شرائح أوسع من الناس.

لقد ساهمت رغبتني في إعادة ابتكار نفسي وانتقالي من مجرد ممثل أداء منفرد (solo act) إلى فرد أساسي في فرقة جواله من الرجال، في فتح الباب لإنتاج فيلم ملوك الكوميديا، والذي ارتقى بي آنذاك إلى مستوى لم يسبق أن وصلت إليه من قبل. بعد ذلك ونزولاً عند رغبة هاربر كولنز Harper Collins، تلقيت عرضاً لكتابة أولى

مؤلفاتي. لم يسبق لي قط أن كنت مهيباً لأكون كاتباً، لكنني حررت نفسي من ذلك الخوف، وانطلق ذلك الكتاب ليشكل نجاحاً عظيماً بالنسبة لي. لقد دفعت الشعبية والرواج الذي حققه كتاب "تصرفي كسيدة وفكري كرجل" بمؤسسة فريمانتل ميديا Fremantle Media للإنتاج الفني لأن تأتي إليّ وتقول: "لقد أصبحت ذا شعبية كبيرة بين النساء. لدينا عرض ألعاب نريد منك أن تلقي نظرة عليه". وهكذا كان ميلاد برنامج "مشاحنات عائلية Family Feud".

لطالما كانت تحدوني الرغبة في تقديم برنامج حوارى يبيث في آخر الليل، ولكن بعد نجاحي في مشاحنات عائلية، جاءتني مجموعة إن بي سي NBC و إنديمول Endemol قائلتين: "لدينا مشروع عمل نهاري من أجلك".

تلاشى خوفاي من البرامج التلفزيونية النهارية وانطلقت في تنفيذ برنامجي الخاص. لقد مكنتني رغبتني الثابتة في إعادة ابتكار نفسي من الانطلاق نحو آفاق جديدة في الحياة والتحرر من أسر التقوقع داخل أفق واحد طيلة حياتي.

التغير يحدث في حياة كل شخص. بوسعك إما التفاعل مع هذا التغيير أو المشاركة فيه. اخترت المشاركة في كافة التغييرات في حياتي. إذا ما عشت حياتك تتفاعل مع التغيير، فلن تكون عندئذ في وضع مناسب أو مريح. خيارى يتمثل في أن أكون استباقياً في تفكيري وأن أشارك في التغيير. أعتقد بحق بأن ذلك الخيار شكل جزءاً كبيراً من نجاحي. كلما كانت رغبتك أقوى في تقبل التغيير وأن تكون جزءاً من التغيير، كانت معايير نجاحك أكبر وأقوى.

الاستفادة من خبراتك وتجاربك إلى الحد الأقصى

تنويع مواهبك يعني أيضاً معرفتك لكيفية استخدام الخبرات الأخرى في حياتك. تقتصر مواهب معظمنا على موهبة واحدة. تتمثل موهبتي بتلقي

المعلومات ومن ثم نقلها على الفور إلى محطات أخرى. أنا أعرف كيف أتلقى المعلومات وأحولها إلى كوميديا، أو إلى إحياءات، أو إلى محفزات، أو إلى توجيهات ونصائح. في وقت من الأوقات، كنت أعتقد بأن موهبتي الوحيدة كانت تتمثل بتلقي المعلومات ومن ثم تحويلها على الفور إلى كوميديا. وبعد أن أصبحت أكبر سنًا، بيّنت لي خبراتي وتجاربي أن بوسعي تلقي تلك المعلومات وتسخيرها من خلال مجالات أخرى. وبذلك، أصبح شخصًا ملهمًا ومشاركًا ومحفزًا.

إذا كنت مصفف شعر مثلاً، فقد تقودك موهبتك إلى تعليم هذه المهنة، أو تنظيم حلقات دراسية في إحدى معاهد التجميل، أو ابتكار منتجات تتعلق بالشعر، أو تقديم برنامجك التلفزيوني الخاص حول قضايا الشعر والتجميل. من يعلم؟ ما عليك سوى أن تبقى منفتحًا على أي فرصة أو مجال يسهم في تنويع مواهبك.

دعني أبسط لك الأمر عن طريق الاستشهاد بتجربة صديقي إيرفن ماجيك جونسون Earvin Magic Johnson. ماجيك هو من أعظم لاعبي كرة السلة الذين عرفهم العالم على الإطلاق. لكني لا أعتقد بأن موهبته هي ممارسة لعبة كرة السلة. أعتقد أن موهبته الحقيقية هي التواصل مع الآخرين بطريقة لا يجيدها سوى القليل من الناس. كرة السلة كانت واحدة من المواهب. ما كان يفعله ماجيك على أرض الملعب هو موهبته الخاصة - تعزيز النشاط التجاري للمجتمعات المحلية وإفساح المجال أمامها للتزود بالموارد والمقدرات عن طريق إقناع الأشخاص المناسبين بالإيمان برؤيته. لقد مكنته قدراته الذاتية من تسخير تلك الموهبة والاستفادة منها على النحو الأمثل. برؤيتك لماجيك وهو يمخر عياب مهنة أخرى، بعد مهنة كرة السلة، ستدرك فورًا أن بمقدور هذا الرجل التحدث إلى أي شخص كان، من أي بيئة كان، وحمله على الإيمان بصوابية رؤيته. تلك هي موهبته الحقيقية، وأنواع النشاطات العملية والعلاقات الشخصية

التي كان قادراً على إنشائها بفضل تلك الموهبة تفوق بكثير موهبته وقدرته الاستثنائية في لعبة كرة السلة. عندما تكرر نفسك للتفوق وتتفانى في سبيل تحقيقه، حتى القدرات الذاتية بوسعها أن تنقلك إلى آفاق مدهشة من النجاح والشهرة.

كان سنديباد Sinbad الشخصية التي كنت أسألهم واستوحي منها الكثير من الأمور عندما بدأت عملي في مجال الكوميديا. أذكر قوله لي في إحدى الأمسيات بأنه كان قادراً على كسب 50,000 دولار في الأسبوع الواحد في أحد النوادي التي كان يؤدي فيها عروضه. في ذلك الوقت، كنت أظن أن كسبي 500 دولار في الأسبوع لم يكن بالأمر السيئ، ولكن بعد أن سمعت بتلك الأرقام الخيالية التي كان سنديباد يحققها، جعلت هدفي في الحياة الوصول إلى ذلك المستوى من الكسب، وأكثر. عجزت عن التعامل مع الآخرين والتواصل معهم لم يكن ليقريني من تحقيق هدفي المتمثل بتلقي شيك مصرفي بقيمة 50,000 دولار. كان عليّ أن أقوم بتطوير قواعد اللعبة، وأن أتعلم في دراسة مهنتي، وأن أتعرف بحق إلى ما يجري في هذا العالم، لكي أتمكن من ابتكار ذلك النوع من النكات التي تمكنني من الوصول إلى أوسع شريحة ممكنة من الناس.

أنت لا تقوم ببيع كل ما تملك إذا ما عملت على توسيع نطاق مواهبك وقدراتك الذاتية والوصول بها إلى أوسع شريحة ممكنة من الناس أو ميادين أكبر حجماً وأرحب مساحة. كلما كنت أكثر انفتاحاً، كنت أسرع في تحقيق أحلامك. الرؤية الرحبة الشاملة تكون ضرورية عند محاولتك التعرف إلى إمكاناتك وقدراتك الذاتية في الحياة. لا يمكننا أن نسمح لمحدودية أفق تفكيرنا أن نتحكم بأقذارنا ونجاحاتنا. فلتخرج من قوقعة الركود وتنطلق نحو آفاق جديدة، آفاق تتسم بالمغامرة وحب الاستكشاف بتعرفك إلى موهبتك الحقيقية واستثمارها على النحو الأمثل.

إن تنويع مواهبك يهيئ لك الفرصة للوصول إلى أناس لم تكن لتصل إليهم سابقاً. هنالك أبواب للرزق والبركة قد خصك الله بها دون سواك، في حال كان لديك الإيمان بوجوب الانتقال بتلك الموهبة إلى المرتبة التالية.

عندما كتبت "تصرفي كسيدة وفكري كرجل"، عام 2009، كنت أقوم بتنويع موهبتي. علينا أن نتعلم كيف نبني أحلاماً أكبر من أحلام الماضي وأكبر من الظروف الحالية لكي ننشئ الصورة الأكبر التي تلهمنا بالمضي قدماً نحو الأمام، فالأحلام هي إرهاصات المستقبل.

لا تبق أسير نمط واحد

إحدى الفرق الموسيقية التي أفخر بها حقاً الآن هي فرقة ذا روتس The Roots. إن لم تكن من متابعي برنامج تونايت شو Tonight Show الجديد لمقدمه جيمي فالون Jimmy Fallon، تكون قد فاتتكم الفرصة لمشاهدة إحدى أسوأ الفرق الموسيقية في البلاد تؤدي عروضها كل ليلة. ما يعجبني في هذه الفرقة أنها بدأت كفرقة عروض شعبية في فيلادلفيا. ولكنك عندما تشاهد عرض تونايت شو، تراهم يلعبون بالجميع، من ناس Nas إلى يوتو U2 إلى ستيفن تايلور Steven Tyler إلى ويلي نيلسون Willie Nelson. فرقة ذا روتس هي من دون شك فرقة متفرغة للعمل في مجال الرقص الشعبي وموسيقى الراب وطقوس الموسيقى الروحية والوجدانية، لكن هؤلاء الفتيان لم يقصروا نشاطهم على ذلك. صحيح أنهم يحنون دائماً إلى حياتهم السابقة (في الحانات والبارات)، لكن أعضاء الفرقة لم يسمحو لماضيهم بإيقائهم أسرى قوقعة ذلك الماضي أو أسرى قوقعة رؤية واحدة تتحكم بمستقبل مهنتهم.

بكل الأحوال، أنا لا أروّج للتخطي عن أي من التقاليد أو المنهجيات والمهارات التي صاحبت موهبتك ونبذها خارج حياتك. فهذه الباقة الفريدة من السجايا والخصال تجعل من موهبتك موهبة متميزة عن أي شخص آخر. في الوقت الذي يتوجب عليك فيه أن تعمل على تنمية تلك الموهبة وصقلها وإثرائها بكل التقنيات والمهارات والابداعات التي تعلمتها على مر السنين، لا تبق أسير قوقعة واحدة. لا أريد لك أن تقع في الشرك المتمثل بقصر إبداعاتك على إتقان صنع كعكة الزفاف بالطريقة التي كانت أمك قد علمتك إياها عندما بدأت العمل معها لأول مرة في دكان المعجنات عام 1985. أعرف أنك تعزف على القيثارة الكهربائية التقليدية بدرجة لا بأس بها من البراعة مع فرقك الموسيقية ليالي الأحد، ولكن إياك أن تفوتك فرصة تعلم العزف على القيثارة الصوتية غير الكهربائية acoustic guitar مع إحدى فرق العازفين من المتقاعدين خلال الأسبوع. من يعلم؟ قد تكون فرقة العازفين المتقاعدين تلك أكثر نجاحًا من فرقة ليالي الأحد إذا ما أحسنت اختيار الأغنية.

يعجبني الكوميدي الراحل ريتشارد براير Richard Pryor. يمكنني حتى أن اقتبس معظم قواليبي الكوميدية من ألبوماته الشعبية الرائجة، لكن الركون إلى هذه الألبومات وحسب لا ينطوي على أي مهارة كوميدية إبداعية تؤهلني لأن أدعى لتقديم برنامج مثل "Celebration of Gospel". تقديم أشياء تحمل بعض العجائز على الضحك في يوم الأحد يختلف عن تقديم أشياء تجعل جمهورًا ما في أحد نوادي الكوميديا يضح بالضحك في إحدى ليالي أيام الجمعة.

عندما قدمت عرضي الكوميدي "إياك أن تزل قدمك، فهو لم ينته مني بعد Don't Trip... He Aint Through with Me Yet" عام 2006، كان أحد أول العروض التي أقدمها أمام جمهور مُتدينٍ بمعظمه. تضرعت إلى الله ألا أتعثّر أو أخطئ أمام هذا الجمهور

الطيب، وكان أن استجاب الله لدعائي وتضرعي، وجاءت المواد الفكاوية الغنية التي قدمتها ومنّ الله بها علي قريحتي متناسبة مع ذلك العرض وما تلاه على النحو الأمثل. جذوري لم تتغير، ما تغير هو نوعية المادة التي أقدمها.

لا تسمح لبيئتك الحياتية ومحيطك الاجتماعي أن يشكلاً عائقاً يحد من طموحاتك وأحلامك. أنكى الناس على صعيد الأعمال والتجارة وأكثرهم فطنة يسخّرون زبدة ما تعلموه من آبائهم ومعلميهم وزملائهم ورؤسائهم في العمل ويستثمرونها في بناء قاعدة لانطلاقتهم المستقبلية. لن تسمع أبداً مبدعاً من أمثال بيل غيتس Bill Gates أو وارن بافيت Warren Buffet أو أوبرا وينفري Oprah Winfrey يقول: "نحن ننجز أمورنا بهذه الطريقة لأنها الطريقة التي كانت تنجز بها دائماً". الناجحون في الحياة لا يتنكرون للبيئة الحياتية والمحيط الاجتماعي الذي نشأوا وترعرعوا فيه، لكنهم لا يسمحون لماضيهم بتحديد مسيرة حياتهم المستقبلية ونمط تلك الحياة. الناجحون في الحياة هم أناس مبدعون.

مستلزمات النجاح

كرس قليلاً من الوقت لتدوين كافة المهارات والقدرات الذاتية التي تصاحب موهبتك. قد تكون المهارات والقدرات الذاتية بمستوى معرفة كيفية إعداد أجنحة معينة لأحد الاجتماعات أو بمستوى تنظيم نزهة بمناسبة عيد العمال لموظفي مكتبك أو مؤسستك.

ضع قائمة بالطرق التي تستطيع من خلالها تنويع موهبتك أو توسيع نطاق جمهورك أو زيادة مساحة ميدان عروضك؟ لا تخش أبداً من إطلاق أفكار كبيرة على هذا الصعيد. كيف تستطيع حقاً الارتقاء بموهبتك إلى آفاق أسمى وأرحب؟

الفصل الرابع عشر

قوة الرفض

قبل عدة سنوات، كنت أملك ناديًا كوميدياً. إحدى الأشياء المؤذية التي تعلمتها بعد ذلك النشاط، كان تقديم الكحول لأشخاص آخرين. أسوأ تجربة على الإطلاق تعلمتها في حياتي كانت التحدث إلى أناس سُكاري! عاهدت نفسي بعد أن تخلّيت عن ذلك النادي على ألا أعود لمهنة بيع أو تقديم المسكرات مجدداً.

كان من السهل عليّ صون ذلك العهد وعدم النكوص به، إلى أن أصبحت شركة كراون رويال Crown Royal للمشروبات الروحية الراعي الرسمي لعروض ملوك الكوميديا. كنت منتمكاً في تقديم العرض عندما ناولني متعهد الحفلات قائمة بسلع ومنتجات رويال كراون كي أعلنها أمام الجمهور لتحفيزه على شرائها. وعندما رفضت طلبه، بدأ يحدثني عن المبالغ الطائلة التي كانوا يكسبونها بفضل كراون رويال، والذي كان

صحيحًا. لكنني كنت قد أخذت عهدًا على نفسي ألا أسخر شهرتي أو ثروتي في الترويج لتعاطي المسكرات.

تفاقت المشكلة، وهدد متعهد الحفلات بوقف تمويلي وسحب الرعاية. حدثت هنالك بعض المشادات الكلامية، وتقدم متعهد الحفلات من خشبة المسرح محاولاً إقناعي بالترويج لبيع الكحول. استمرت هذه المعركة لحوالي ستة أسابيع. فعل كل ما بوسعه لحملي على الترويج لتعاطي المشروبات الروحية. في الحقيقة، كنت معجباً بجماعة كراون رويال. كانوا يأتون لحضور عروضي، وكانوا رعاة رائعين لعروض ملوك الكوميديا وقدموا لنا مساعدة جلييلة للخروج من هذه الورطة. شعار التاج المطبوع على الحقيبة كان يرمز للملوك. كان بمثابة رابطة عظيمة. أوضحت لـ كراون رويال بأنني لن أوافق على الترويج لبيع المنتج لأنني أعلم تأثيراته على الشاربين. ومن لا يعرف ذلك؟ كوني مشهوراً، نجم برنامج "ستيف هارفي شو" أدركوا أنني إذا قلتها، فسوف يكون لها تأثيرها الأقوى بكثير. أنا لا أطالبكم بالكف عن تناول المشروبات الروحية، لكنني كشخص مستقيم صاحب مبدأ، أقول بأنني لن أروج لأشياء لا أستخدمها أنا شخصياً.

كان عليّ الثبات على موقفي. أدركت جماعة كراون رويال فحوى ما كنت أتحدث عنه. أدركوا بأنهم لن يتمكنوا من حملي على الترويج لعلامتهم التجارية. كنت أدافع عن مبدأ معين. لظالما كان اعتقادي راسخاً أن من الأهمية بمكان أن تدافع عن مبدأ ما، وقد دافعت عن مبدئي بكل فخر واعتزاز.

"كلا" كلمة قوية تنطوي على الكثير من الحزم وقوة الشكيمة. لقد خاطرت بخسارة مورد رزقي نتيجة ثباتي على موقف مبدئي كنت أو من به. أن تكون قادراً على قول كلمة "كلا" سيساعدك في أن تغدو واثقاً من

المعايير الشخصية، إضافة إلى ارتياحك للحدود التي ترسمها لنفسك،
العاملان الحاسمان في رحلتك نحو النجاح.

قوة الرفض

تلفظك بكلمة "كلا" يمنحك مجموعة من نقاط القوة التي أحبذ تسميتها بـ
"عناصر الطاقة الخمسة" (5 E's)، وهي:

قوة الطاقة والقدرة. تلفظك بكلمة "كلا" يمنحك القدرة للتركيز
على تلك الأشياء في حياتك التي تقربك من قدرك المرسوم.

طاقة الأنا المتواضعة. تلفظك بكلمة "كلا" يمنحك أيضاً ما
يكفي من القوة للاعتراف بعدم قدرتك على فعل أي شيء. حتى
عندما نسعى لأن نكون الأفضل، علينا أن ندرك بأننا لسنا سوى
بشر. لا تحاول القيام بكل شيء. الخطة التي وضعتها لتنمية
موهبتك وصقلها سترشدك إلى الطريق الصحيح.

القوة لتمكين الآخرين. تلفظك بكلمة "كلا" يمنحك القدرة على
إيصال شخص آخر إلى مرتبة التألق والنجاح. قم بتزكية شخص
آخر لهذا الشرف. تلفظك بكلمة "كلا" سيفتح الباب على
مصراعيه أمام الآخرين للنهوض والارتقاء.

القوة لوضع حد لتلفظك الدائم بكلمة "نعم". بعض الناس
يقولون نعم طوال الوقت في محاولة منهم لإنقاذ الآخرين - أو
توفير غطاء لهم عندما لا يرغبون في الوقوف تحت دائرة الضوء..
مهلاً! إن تلفظك بكلمة "كلا" يرغم شخصاً ما على ولوج المكان
الذي يدعى إليه. حتى لو تسببت له بالفشل لمرة واحدة ... فأنت
تساعده على المدى الطويل. تلفظك بكلمة "نعم" لا تسهم سوى
في تأخير أو تأجيل الأمر الذي لا مناص منه.

القوة لحرمان خصمك من فرصته. الناس قد تطمح لسلبك موهبتك والتلاعب بها. تلفظك بكلمة "كلا" يمكنك من استخدام موهبتك وقدرتك في المكان الصحيح والزمان الصحيح والهدف الصحيح. كف عن تقديم موهبتك لأولئك الذين يريدون استغلالك لتنمية وتطوير ما لديهم، على حساب ما لديك. لا تسمح لأي كان بصرف اهتمامك عن التركيز على رؤيتك أنت بالذات.

ارتقاؤك بهذه القدرة والقوة سيساعدك على تجنب كل المواقف التي تدفع بك بعيداً أكثر فأكثر عن طريق التجاح.

اختبار كلمة الرفض

عندما أتحدث إلى الناس عن تلفظهم بكلمة "كلا"، إحدى الإجابات التي أحصل عليها في أغلب الأحيان هي "كيف تعرف الموضوع الذي لا يعجبك أن تقول له "كلا؟" إنه سؤال جيد. السبب أن ليس كل فرصة أو علاقة أو تجربة تصادفك - حتى لو كنت تريدها - هي في صالحك. كم مرة كنت تريد شيئاً ما وعندما حصلت عليه، قلت "نعم" وبعدها بفترة وجيزة تمنيت لو أنك قلت "كلا"؟ وأنا أيضاً. حسنٌ، دعني أقدم لك قائمة ستساعدك في تحديد العروض التي تستوجب أن تقول "كلا".

• هل تنتظر من هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ، أن تقربك من واحد أو أكثر من العناصر المدرجة على لوح أحلامك؟

نعم كلا

• هل تنتظر من هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ، أن تدعم موهبتك؟

نعم كلا

- هل تنتظر من هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ.. أن تتعارض مع مهمة تقوم بإنجازها - أو مهمة أنت بحاجة لأن تنجز - وهي مهمة تتماشى مع واحد أو أكثر من العناصر المدرجة على لوح رؤيتك؟

نعم كلا

- هل تنتظر من هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ.. أن تعود بالمنفعة المشتركة عليك وعلى بقية الفرقاء المعنيين (بصرف النظر عن الاستفادة الأكبر)؟

نعم كلا

- هل تنتظر من هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ.. أن تتعارض مع أحد معتقداتك الدينية أو الأخلاقية، حتى لو كانت تعود عليك بالفائدة من نواح أخرى؟

نعم كلا

- هل تتلقى تعويضًا منصفًا (بحسب رأيك) لقاء هذه الفرصة أو المناسبة أو العلاقة أو العمل أو الطلب إلخ؟

نعم كلا

- هل يقربك هذا أم يبعدك أكثر عن تلك الأهداف التي حددتها؟ تلفظك بكلمة "كلا" الآن سيعود عليك بالنصر لاحقًا.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

القسم الرابع

بناء إرثك الخاص

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل الخامس عشر

التخلص من مبغضيك من خلال النجاح

تقول إحدى الحكيم: "الحياة والموت كامنان في قوة اللسان".

خلال مسيرة سعيك لتحقيق النجاح والارتقاء في مراتب الحياة نحو آفاق أرفع وأسمى وامتلاك الأكثر من خيراتها ومقدراتها والاستمتاع بقدر أكبر من نعمها ومتعتها، ستصادفك معارضة. يؤسفني أن أقول ذلك، لكن المعارضة ليست دائمًا محض ظروف حياتية تعترض سبيلنا؛ ففي معظم الأحيان تكون المعارضة من قبل أناس آخرين، ممن يظهرون في حياتنا كمبغضين أو حاسدين أو كارهين لنجاحاتنا. في كل مرة تتخذ قرارًا بتحقيق المزيد من الانجازات، أو المزيد من الشهرة، أو المزيد من الطموحات، يظهر في حياتك هؤلاء المبغضون أو الحاسدون أو الكارهون لنجاحاتك. الخير السار على هذا الصعيد أنه لا يوجد تقدم أو نجاح من دون وجود تلك المعارضة. لا حاجة بك لأن تأبه لمنثل هؤلاء، لأن المعارضة ظاهرة دائمة مستمرة. العلاج الناجع للتعامل مع هؤلاء هو

النجاح. قد يكون أول ما يتخاطر لك هو فكرة إصلاحهم وهدايتهم إلى طريق الصواب والاستقامة. نعم، بوسعك القيام بذلك. ولكن حتى تتمكن من إصلاحهم وهدايتهم إلى طريق الصواب، ستكون بحاجة إلى وقت مستقطع قد يؤخر أو يعيق مسيرة ارتقائك نحو النجاح.

لطالما كان والدي ينصحني بعدم رفع قدمي عن درجة السلم لأركل أحداً ما يقوم بركلي. لأنني إذا ما فعلت، قد لا تسنح لي الفرصة مرة أخرى للتسلق. نصحني والدي بأن أتجاهل ركلاتهم وأستمر بالارتقاء والصعود. لن يتمكنوا من الركل سوى مرة واحدة. إذا ما واصلت صعودي، سأخلفهم ورائي. في محاولتهم إيذائي، أو إعاقة تقدمي، سيجدون أنفسهم في مؤخرة الركب لأنهم آثروا تهميش أنفسهم والانحراف عن أجندتهم الأساسية.

انظر إلى النجاح وكأنه عملية ارتقاء سلم ما. في كل مرة تصعد بها درجة من درجات السلم، عليك أن ترفع قدمًا أعلى من الأخرى. وإذا ما توقفت عن الصعود لترد على أحد الخصوم، فأنت لا ترفع قدمك إلى الدرجة الأعلى. أنت الآن تقتل الوقت مع شخص ليس صانع قرارات، وسيط قوة، محفز أو محرك. إنهم مجرد مبغضون أو حاسدون أو كارهون. هدفهم الوحيد هو إعاقة تقدمك، وفي اللحظة التي تتوقف فيها عن الصعود لترد على أحدهم، تكون قد ساعدتهم على تحقيق مأربهم. لا يعقل أن تمضي يومًا بحاله في استنزاف طاقتك وبذل هذا المجهود العبيثي العقيم.

لا أحد أعرفه من الناجحين في أعمالهم يهدر لحظة من وقته أو يبذل قطرة عرق من جهده للرد على ترهات المبغضين أو الحاسدين أو الكارهين. ليس لديهم الوقت. في كل هذه المساحة، لا يوجد للأعداء أي قيمة تذكر. لا يمكن لأي معطن أن يقول "رويدك، سوف نعلن هنا، ولكن دعنا نستمع لرأي أولئك المبغضين أو الحاسدين أو الكارهين". = لا أحد

ممن يمتنون طباعة الكتب يقول: "أيها الكارهون، نحن بصدد طباعة هذا الكتاب، ولكن، مهلاً، قبل أن نفعل ذلك، دعونا نطلع على ما يحبذ المبغضون أو الحاسدون أو الكارهون قراءته". لا أحد لديه منصب وظيفي شاغر يقول: "يا أيها الناس، نحن نبحث عن مبغض أو كاره أو حاسد. لدينا منصب شاغر لأحد هؤلاء براتب جيد جداً". عندما تتعرف جيداً على أصحاب القوة والنجاحات، وعلى صانعي القرارات، على وسطاء القوة، وعلى المحفزين والمحركين، ستدرك بأنهم ليسوا على علم بوجود أمثال هؤلاء أساساً. إذا لماذا كل ذلك؟ لطالما كان يقول لي أبي: "يا بني، لا تعطهم دبوساً كيلا يخزوك به".

في إحدى المرات كنت منهمكاً بعمل ماء، حين كلمني تايلور بيري قائلاً: "يا ستيف، أنت لست مضطراً لأن تلقم كل كلب ينبحك حجراً، إنه مجرد نباح. وإذا ما فعلت، سيتحول الأمر إلى مؤتمر صحفي".

لا وقت لديك لصغائر الأمور. لا وقت لديك للرد على صاع النباح بصاعين من الحجارة، لأن الكلاب تنبح والقافلة تسير. رذك الناجع الوحيد على هؤلاء هو نجاحك. ولن يفيدك في شيء أن ترد على مبغض أو حاسد أو كاره بأي شكل من الأشكال. لأنك بذلك لا تحقق شيئاً، سوى أنك تسلط الضوء الساطع على شخص معتم باهت. تمنح فرصة التآلق والظهور لشخص يعمه في تيه من العتمة.

لقد تعلمت سجية ضبط النفس من خلال مراقبتي لرئيسنا أوباما. لم يسبق لي أن شاهدت رجلاً أكثر نبلاً أو عظمة في تعامله مع الخصوم من هذا الرجل. كان بوسعه التوقف والرد عليهم جميعاً، لكنه يترفع عن ذلك. وكأنه يطبق قول الشاعر:

فأكره أن أكون له مجيباً
كعود زاده الإحراق طيباً

يخاطبني السفية بكل قبح
يزيد سفاهة فأزيد حلماً

كل ما يفعله هذا الرجل هو المضي قدماً في أداء مهمته كرئيس،

غير آبه بمبغض أو حاسد أو كاره، مهما اشتدت كراهيته أو احتدت وتيرة معارضته. يمكننا أن نقول الشيء ذاته على نيلسون مانديلا ومارتن لوثر كينغ وجون كينيدي وغاندي والأم تيريزا.

هنالك كتاب رائع للمؤلف بيلي غراهام Billy Graham بعنوان "الاقتراب من البيت". كرس هذا الرجل حياته لتعليم الناس الاستقامة والورع والعودة إلى تعاليم الله. ومع ذلك، فقد كان هنالك من يهاجمه وينتقده. من خلال مسيرة التاريخ، بوسعك الاطلاع على نماذج من البشر ممن تعرضوا للهجوم والانتقاد، إلا أن كل ما فعلوه كان مجرد الارتقاء بقدمهم إلى الدرجة الأعلى والمضي قدماً في عملية الصعود.

ليس لديك متسع من الوقت ولا فائض من الجهد للرد على هؤلاء. لا سلطة لهم عليك، إلا إذا منحتهم إياها بنفسك. لن أنس ما حييت مارتن لوثر كينغ عندما قال: "لا يمكن لأي إنسان أن يمتطي ظهرك، إلا إذا كان محنياً". لا تنحن أمام الآخرين. ابق شامخاً، وواصل عملية الصعود والارتقاء.

لا يكاد يمضي أسبوع من دون أن يقال فيه شيء ما عن ستيف هارفي. لا مشكلة لدي على الإطلاق في الوقوف بصدر عار أمام الرأي العام، لأنني قررت منذ سنوات ألا أمنح الفرصة لأي كان لتحديد هويتي وماهيتي. نحن نعيش في بلد حر يقول فيه الناس ما يحلو لهم عني، ولكن في نهاية المطاف، أنا من يقرر وأنا من يختار - سأعيدها ثانية - أنا أختار الكيفية التي ستؤثر من خلالها هذه الكلمات عليّ وعلى قدرتي في الحياة. أنا من يحدد الخيارات كل يوم كيلا أسمح لسلبية أي شخص كان أن تعيق عجلة همتي وعزيمتي عن الدوران بأقصى سرعة في سبيل تنمية وصقل واستثمار تلك الموهبة التي مَنَّ الله بها عليّ.

هؤلاء الخائضون في أوجال وقانورات مستنقع يؤسهم وشقائهم ينفثون سمومهم على الآخرين لحرقتهم عن مسار حياتهم اليومية

واستحقاقاتها. في يوم ما سنتمكن من الصمود وتكون بمثابة الترياق المضاد الذي سيبطل مفعول هذه السموم. وهنا يغدو السؤال: كيف تبقى متحفزًا ومحافظًا على مسيرة تقدمك نحو أهدافك في بيئة تسودها العدائية والبغضاء؟

كيف تتجلى السلبية في حياتنا؟

في كل يوم لا يد أن يكون هناك شكل من أشكال الطاقة السلبية تتجلى وتظهر في حياتك: سواء من زميل في العمل، من شخص عابر سبيل، أو، للأسف، من زوجتك بالذات. طالما أنك تتحرك وتتدفق لا بد أن يعترض سبيلك شكل من أشكال السلبية. يمكن للسلبية أن تتجلى كأي طاقة تشاؤمية أو نقدية أو مؤذية تحرفك عن مسار تقدمك نحو النجاح. إن لم تكن يقظًا، فلن تحرفك تلك الطاقة السلبية عن مسار تقدمك نحو النجاح وحسب، لكنها في الحقيقة ستأتي عليك بشكل كامل. وفي غفلة منك، ستجد نفسك وقد أمضيت يومًا بحاله تفكر وتتأمل وتقول لنفسك: "حسنًا، هل كنت على تلك الدرجة من السوء؟" أو: "ماذا يقصدون بذلك؟" إذا كيف نسترد قوتنا ونقف شامخين طيلة فترة رحلتنا؟

علينا أن نتعلم كيف نغدو متمرسين في إبعاد الطاقة السلبية عن طريقنا وحرفها عن مسار تقدمنا، وإبقاء أقطابنا مركزة على رؤيتنا وطموحنا، انظر إلى أوبرا Oprah. إن رؤيتها وطموحها في إنشاء شبكة OWN Network يشكل مثالاً رائعاً لشخص تمكن من الإبحار بسفينته بنجاح في وجه رياح المعارضة العاتية. كان نقادها ومعارضوها قد أسقطوها من حساباتهم عندما شرعت بتنفيذ OWN. لم تكن تطالع صحيفة أو تقرأ مدونة لود أنت تجد فيها انتقاداً لاداء OWN الرديء وتصنيفها المتدني، أو تسمع أحداً يقول: "من تظن نفسها كي تقوم بإطلاق شبكتها الخاصة؟" أو "كان الأجدى بها أن

تتقاعد مباشرة بعد برنامجها أوبرا وينفري شو The Oprah Winfrey Show. إنه لأمر جيد أن أوبرا ليست بحاجة إلى تفويض من أحد كي تمضي قدماً في تحقيق رؤيتها وطموحها. لقد انطلقت أوبرا لتنفيذ ما ترى أنها تجيد القيام به بامتياز: لقد تخطت توقعات الجميع وتخميناتهم من خلال ارتقائها بشبكة أون إلى مؤسسة رابحة في أقل من ثلاث سنوات، ببرامج مميزة مثل آيانلا Iyanla، أصلحوا لي زوجتي Fix My Wife، والذين يملكون والذين لا يملكون The Haves and the Have Nots لـ تايلور بيرري. كان بوسع أوبرا أن تتلقف ملياراتها بسهولة وتمضي بها إلى جزيرة ما بعد أوبرا وينفري شو. وفي الحقيقة، لم أكن لألومها على فعل ذلك. لكن دافع تلك المرأة وحافزها لتحقيق النجاح، والأهم، تعليم الآخرين ومشاركتهم طريق النجاح من البداية إلى النهاية، هو شيء يستحق الإعجاب.

لا أزال أذكر تلك أشهر القلائل التي كنت أقدم فيها برنامج ستيف هارفي شو على شاشة التلفزيون، عندما كلمتني أوبرا شخصياً. وبعد الانتهاء من بث إحدى الحلقات، قالت لي: "يا ستيف، لا تفسح في المجال أمام هؤلاء الناس لحرفك عن مسارك بتعليقاتهم وانتقاداتهم. عليك أن تبقى صادقاً مع نفسك". أن مجرد اقتطاع ملكة تلفزيون داي تايم The Queen of Daytime television لدقيقتين من وقتها لمكالمتي ومساعدتي في إبقاء تركيزي منصباً على رؤيتي وطموحي ومواصلة السير في الاتجاه الصحيح، يعني لي أشياء وأشياء أعجز عن التعبير عنها.

خذ العبرة من مثال أوبرا. لا شك بأنك ستصادف في مسار حياتك العملية الكثير من المبغضين عن يسارك والكثير من الحاسدين والكارهين عن يمينك. بأي شخصية من الشخصيات ستقف في وجه نقادك؟ هل سترضخ لرأي شخص آخر له وزنه وقيمته؟ أم أنك ستكون عند حسن

الظن بك وتستثمر تلك الانتقادات كعامل تحفيز لك يحثك على مواصلة الصعود نحو مراتب أسمى من النجاح؟

إليك الأنماط الأربعة من الكارهين الذين ينبغي عليك أن تحذرهم:

النمط الكاره لكل شيء

قد يكون يوماً صحواً جميلاً لا أثر فيه لأي غيمة في السماء، وهذا الكاره لكل شيء يتحين الفرصة للتذمر والشكوى. حتى في المناسبات السعيدة، لا تجده يخرج من قوقعة تذمره وشكواه. الشيء المخيف بخصوص هذا النمط الكاره لكل شيء أنه غالباً ما يشكو ويتذمر من شيء ما حدث قبل زمن بعيد بالكاد يتذكر تفاصيله. العالم بأسره يتقدم، لكن أمثال هذا الكاره لكل شيء يبقون أسرى لحظتهم الراهنة، لا يعرفون كيف يغادرونها. يمكن لهذا النوع من الطاقة أن يكون أسوأ الأنواع لأنها طاقة مستهلكة من كل النواحي وبلا انقطاع.

عليك أن تتذكر أيضاً بأن الطاقة القادمة من النمط الكاره لكل شيء نادراً ما تكون مسيطرة عليك أنت بالذات. لا يريدون البقاء هاجعين داخل قوقعة بؤسهم وشقائهم بعد الآن. هل تعلم مقدار الطاقة السلبية التي نسمح للآخرين بتسليطها نحونا؟ هل تعرفت يوماً إلى شخص يحاول إيجاد سبل لمحاورتك؟ أنهم يعرفون مفاتيحك جيداً، وهم يضغطون عليها في كل وقت، وأنت تستجيب لهم كما تستجيب الساعة. لا تتنح جانباً وتتلقى السباب والشتم والانتقادات، بل يادر لإرغامهم على توجيه سلبيتهم باتجاه آخر. أعرف أن مثل هذا الأمر قد يبدو متعذراً بوجود العائلة والأولاد. ولكن بالنسبة لبعض العلاقات، قد نجد أنفسنا لسوء الحظ مرغمين على الاختيار بين سلام شخص آخر أو سلامنا نحن بالذات. لا تتخاذل وتسمح لسلبيتهم بتقويض صروح نجاحك.

الحاسد الذي يتمنى إسقاطك والحلول مكانك

نمط الحاسد الذي يتمنى إسقاطك والحلول مكانك هو شخص يكن لك الحسد الكراهية ويتمنى لو أن بإمكانه أن يحل مكانك. ولكن عوضاً عن القيام بمثل ما تقوم به للوصول إلى المكانة التي أنت عليها، فهو يفضل أن يسحبك معه نحو الأسفل عن طريق استلاب طاقاتك وأحلامك ونجاحاتك. لقد أتجز العالم مهمة عظيمة بإنتاجه لهذا النمط من الكارهين لأننا خفضنا من عدد الرسائل الإيجابية حول مواهب الآخرين، ورفعنا من عدد الرسائل التي تحمل الناس على الشعور بأن لهم الحق في أشياء لا يملكونها.

لقد أفسحت مواقع التواصل الاجتماعي في المجال أمام هذا العدو لامتلاك عنصر جديد تماماً من عناصر القوة. في الأيام الخوالي، كان تواجد كارهيك مقتصرًا على عالمك المادي المحض. والآن بوسعك أن تلتقي عدواً لك على صفحة الفيسبوك في الغرب الأوسط يكن لك الكراهية لسبب بسيط وهو امتلاكك لأسباب الحياة الراغبة التي يتمنونها لأنفسهم من منطلق الحسد والكراهية. في الوقت الذي يبدو فيه هذا السلوك سلوكاً سلبياً مضحكاً، فهو ينم عن مدى انتشار وتفشي هذا النوع من الطاقة السلبية. قد يأتي هذا السلوك من أي شخص معجب سراً بطبيعة حياتك، لكن تعوزه الحيلة والوسيلة للاحتفاء بك وتمجيد نجاحاتك.

في خريف العام 2005 أبرمت عقداً مع إحدى المحطات الإذاعية في نيويورك يغطي أربع أسواق فقط. الناس من حولي ممن كنت أعتقد أن من واجبهم دعمي ومساعدتي، كانوا يتناولونني غيبة ويقولون بأنني ارتكبت خطأ فادحاً. لا أستطيع إخبارك عن عدد الذين كانوا يسخرون مني. لكنني كنت مصمماً على المضي فيما عزمته عليه لإنشاء إمبراطورية إذاعية عملاقة تشكل الرافعة الحقيقية للمستوى التالي من حياتي العملية. عملت بجد وحافظت على اتجاه البوصلة، وسرعان ما كان صدى برنامج ستييف

هارفي مورنينغ شو Steve Harvey Morning Show يضحك ويتردد في اثنتي عشرة وسبعين سوقاً.

الكارهون المتريصون

الكارهون المتريصون هم عبارة عن ثلثة من المناققين ممن يستغلونك ويستغلون طاقاتك لتحقيق مآربهم ومنافعهم الذاتية. إنهم على غرار سمك البيرانا المفترس داخل المياه يتحينون فرصة جذبك إلى الأعماق في أية لحظة. قد يعمدون إلى لعب دور المناقس لك في نجاحاتك كي يقتنصوا فرصة جديدة لأنفسهم. وقد يعمدون إلى الكذب ونشر الأقاويل عن شخصيتك وعن أدائك. إنهم أعداء على قدر كبير من المكر والحذقة، لكن السبيل الأمثل لدحرهم وهزيمتهم يتمثل بالإبقاء على خططك وطموحاتك ضمن حيز من السرية والكتمان. إذا حرمتهم من الحصول على أية معلومات، فلن يكون لهم أي سلطان عليك.

النمط الكاره لذاته

النمط الكاره لذاته هو النمط الذي تصعب هزيمته أكثر من غيره لأنه النمط الذي يحدق بك مباشرة في المرآة كل يوم. هنالك أوقات لا تقارن فيها تلك السلبية التي تأتي من العالم بالطاقة السلبية التي نودعها حياتنا بالذات. لطالما أسهم الانتقاص من قدر الذات والشك والحياء والتشاؤم في وأد أحلامنا وإعاقة مسيرة نجاحنا أكثر مما أسهم به أي عدو خارجي.

عندما تكون أنت بالذات عدو نفسك اللدود، فعليك أن تأتي بنورك الخاص. عندما تزج بنفسك أسيراً داخل قوقعة خوفك وهواجسك الخاصة، عليك أن تجد المفاتيح لتحرير نفسك وإطلاقها من أسر تلك القوقعة. لكي تتخطى مخاوفك وتتحرك من قيودها، عليك أن تتذكر مكانتك وقيمتك الحقيقية. عليك أن تستيقظ كل صباح وتؤكد على تلك القدرة الذاتية التي

منحك الله إياها وغرسها في داخل نفسك. لا يحق لك السماح لمخاوفك وشكوكك وهواجسك بتثنيك عن الإمساك بزمام قدرك في الحياة والتحكم في مسارها.

بوسعك الإبحار في المياه السلبية لأي من هؤلاء الأعداء، حتى لو لم تكن لديك القوة والجسارة للوقوف في وجههم من قبل. كن تلك الطاقة الإيجابية التي ستشكل النبراس الهادي ليس لك وحسب، وإنما لأولئك الذين من حولك. موهبتك ورؤيتك يعولان عليك.

الفصل السادس عشر

التوازن السحري للحياة

لا يقتصر كسبك لثروات الحياة ومقدراتها على تسلم شيك مصرفي وحسب، لأن الغنى والثراء الحقيقيين يعني استثمارك للوقت الثمين في زواج ناجح أو علاقة طويلة الأمد، أو تكريس وقتك وطاقتك لأطفالك، جاعلاً من بيتك محمية طبيعية وأن تكون في قمة الصحة والعافية.

بالنسبة لي، فإن منارات السعادة في حياتي هي زوجتي، مارجوري، وأطفالي السبعة، والقيام بعمل معين أحبه بصدق. ولكن حتى وراء منارات السعادة تلك، يبقى مصدر سعادتني ونجاحي الحقيقي تلك اللحظات التي أكون خلالها متواجداً مع عائلتي، وامتلاكي لتلك الطاقة والإطار الذهني السليم الذي يمكنني من أداء العمل الذي أقوم به. تحقيق التوازن الصحيح بين عائلتي وعملي وحياتي المنزلية، و، بالتأكيد، ذاتي، لا يتحقق إلا عندما أوجد مكاناً أضمن من خلاله أن كل حيز من حياتي يتلقى القدر ذاته من الاهتمام اللائق. إليك كيفية البدء بالاستمتاع الحق بالكنوز والثروات التي ستأتيك طائفة من خلال موهبتك والتلذذ بنكهتها على النحو الأمثل.

الإخلال بالتوازن

كانت هنالك فترات في حياتي العملية كنت أشعر فيها أنني بحق رجل ناجح. كان لدي العمل والمال والسيارات والملابس. وكنت قد تمكنت أخيراً من الارتقاء إلى مستوى في عملي في مجال الكوميديا يسمح لي بالذهاب إلى أي مكان أريد وشراء أي شيء أحب. ولكنني إذا كنت صادقاً بحق مع نفسي، فأنا أعلم بأنني لم أكن سعيداً جداً. كنت أعمل بجهد، وكنت فخوراً بنجاحي، لكنني لم أكن دائماً أفضل الموجودين وأحسنهم. عندما لا تكون كافة أمور منظمة ومنسقة على النحو الأمثل، قد تفلح في إخفاء الحقيقة عن الناس، وعن أصدقائك، وحتى عن عائلتك، ولكن في نهاية المطاف، أنت تعرف تماماً متى لا يكون عالمك على ما يرام. كنت ناجحاً على صعيد العمل المهني، ومع ذلك كنت أقوت كنوز الحياة الحقيقية. كانت لدي علامة تجارية تلفظ أنفاسها الأخيرة وسيرة ذاتية عادية. كنت أعلم بأن علي إنشاء نظام حياتي يحقق التوازن للطريقة التي أنظر من خلالها إلى كافة جوانب عالمي، ويهيئني لتلقي مكافآت وعطايا الحياة الحقيقية، وليس فقط المادية.

هل عالمك اليوم هو في حالة من اختلال التوازن؟ إذا كانت هكذا هي الحال، فأنت لست وحيداً في ذلك. فمطالب مجتمع اليوم ترغبك تقريباً على العمل لمائة ساعة في الأسبوع حتى تصبح شريكاً أو العمل 120 ساعة حتى تعمل بصفة مقاول. وإذا كان لديك أطفال، فإن برنامجك سيغدو أكثر انضغاطاً، بالعمل المنزلي وبرامج ما بعد المدرسة ونشاطات عطلة نهاية الأسبوع. بعدها عليك أن تخصص وقتاً للتمارين الرياضية وتناول الطعام وتأدية واجباتك الدينية، وتخصيص وقت ذي جدوى لك أنت شخصياً.

أنا لا أعتقد بأن توازن الحياة الحقيقي يتعلق بتطبيق العدالة والإنصاف من حيث توزيع الوقت. سيكون هنالك أوقات يتوجب عليك فيها

أن تخصص عددًا أكبر من الساعات للعمل، لأن تكلفة الدروس الخصوصية لطفلك تعتمد على الدخل الإضافي، أو عندما يتوجب عليك أن تخصص عددًا أكبر من الساعات لواجباتك وشؤونك المنزلية واحتياجات الزوجة ومتطلباتها. عندها يغدو لزامًا عليك البحث عن سبل مرنة لمناقشة الأمر مع أفراد عائلتك عندما يغدو برنامج متطلباتك اليومية أكثر إلحاحًا، أو بحث خيارات العمل البديل مع رب عملك، كالعمل من داخل المنزل، أو العمل خارج نطاق ساعات الذروة، بحيث تتمكن من الوفاء بمتطلبات عائلتك وتبقى قادرًا على تسديد فواتيرك المختلفة. علينا جميعًا أن نبحث عن سبل تمكننا من جعل أوضاعنا المادية أقرب إلى أولوياتنا القصوى، لأنه من دون التمتع بالصحة والعافية، لن يكون بمقدورنا العمل. لذا، هل أنت مستعد لوضع "ميزان نجاح" يعمل على تنظيم حياتك ويسهم في إنجاحها؟

صيغة النجاح

إنها صيغة بسيطة تعلمتها خلال مسيرة حياتي وأريد إيجاد سبل لإضفاء هذه الصيغة على حياتكم أيضًا. إليكم تفاصيلها:

$$\text{النجاح} = \text{المال} + \text{الصحة} + \text{البيت}$$

يكمن جمال هذه الصيغة في أنها تحافظ على إبقاء حياتك على الدوام في حالة من التوازن الناجح طالما أنك تقوم ببذل الجهد لكل مكون من مكوناتها بصورة أسبوعية. هناك نصيحة واحدة: لا ينبغي لك تحت أي ظرف أن تخصص لأولوياتك المتعلقة بالبيت أو الصحة أو المال أقل من خمسة بالمئة من اهتمامك كل أسبوع. لنتعمق داخل كل مجال ونستكشف الخيارات المتاحة أمامك لاستثمار وقتك بطرق تمكنك من تحقيق الاستفادة القصوى من موهبتك وتؤهلك لتلقي ثروات الحياة ومقدراتها.

حماية القاعدة البيئية

تنطوي كلمة "بيت" على عدة معانٍ، ولكل معنى مدلولاته الخاصة. كلمة "بيت" قد تعني العائلة المباشرة التي تعيش معها تحت سقف واحد. كما يمكن لكلمة "بيت" أن تعني دائرتك المقربة من الأصدقاء الذين هم بمثابة الإخوة والأخوات تمامًا بالنسبة لك. ولكن بصرف النظر عن يقوم بجني ثمار نجاحك، عليك أن تتحقق من أنك تقوم باستثمار وقتك وطاقتك المناسبة لصالح أناس يعينك أمرهم إلى أبعد الحدود. لماذا؟ الجواب واضح - استنادًا إلى الطرق التي يقومون من خلالها بإثراء حياتك وإغنائها.

جميعنا لديه أعذاره ومبرراته المفحمة لعدم تخصيص ما يكفي من الوقت للبيت والعائلة. إليك بعض هذه الأعذار والمبررات:

"يا حبيبتي، أنا أعمل كل هذه الساعات الطويلة لكي أوفر لكم المال."

"أنا أسفة، يا بني، والدك كان منهكًا جدًا بالأمس، ولن يتمكن من حضور السباق الذي ستشارك فيه اليوم."

"أعرف بأني وعدتك بالتعويض عن الأسبوعين الماضيين، لكن هذا المشروع يستهلك وقتي كله!"

يقول بيلي دي ويليامز Billy Dee Williams في كلماته الشهيرة في فيلم "ماهوغاني" الكلاسيكي عام 1975: "ليس هنالك ثمة من طعم للنجاح ما لم يكن هنالك أحد ما يشاركك فرحة هذا النجاح". لا يمكن لنجاحنا أن يبقى ويستمر إن لم نكرس الوقت والمكان والجهد لمشاركة بهجة هذا النجاح مع الأهل والأحبة. تعامل مع بيتك وعائلتك بصفتهم أولوية تتقدم على باقي الأولويات، واحرص على أن يستوعب الجميع ما يعنيه هذا الكلام. احرص على أن يتعرف كل زائر إلى بيتك إلى الأصول والقواعد المتبعة في منزلك ويحترم ذلك المكان الذي تسميه بيتًا. لا

تسمح لأي شخص كائنًا من كان بدخول بيتك وانتهاك حرمة الأمان والسكينة تلك التي أحطت بها نفسك وعائلتك.

البيت أيضًا هو تلك المساحة التي تغدو بمثابة محميتك الطبيعية الخاصة. عندما تسلمت أول شيك مصرفي دسم في حياتي، جاءني أحد الأصدقاء وأخبرني أنه بحاجة للتعاقد مع خبير أثاث صيني "فينغ شوي" الآن، أنا مجرد ابن بلد عادي من كليفلاند، وبالتأكيد لم أكن أدري ما تعنيه عبارة "خبير فينغ شوي" ولم يسبق لي أن كنت على تلك الدرجة من الحصافة لاستقدام ما يسمى بـ فينغ شوي إلى منزلي.

ولكن بمجرد أن عرفت بأن فينغ شوي كانت عبارة عن تقنية لتحقيق الانسجام والتناغم بين بيئتك وأولوياتك الحياتية، غدوت منفتحًا عليها. قمت بدعوة الخبراء إلى منزلي لإطلاعي وزوجتي على نماذج الألوان الجديدة التي كان من المفترض بها أن تساعد على الشعور بالأمان والبهجة. أطلعونا على طرق جديدة محددة لترتيب الأثاث بهدف استحضار الطاقة الإيجابية واستجلاب الثروة. الآن، لا أدري إن كانت حكاية الفينغ شوي تلك قد فعلت فعلها حقًا، لكن تنظيم كل ركن وكل زاوية من المنزل حقق فرقًا كبيرًا في جعل منزلنا بحق بيت العائلة الدافئ الحنون.

إليك بعض الطرق المحددة لتكريس وقت ذي جدوى للعائلة:

1. حدد أوقاتًا زمنية مكرسة للعائلة فقط.
2. حدد أوقاتًا زمنية مكرسة للشخص الذي يهتمك أكثر من غيره.
3. خصص أوقاتًا للهو والمرح مع الأولاد.
4. تضرع إلى الله أن يحافظ على التئام الشمل.
5. احرص على تخصيص مواعيد للأوقات الحميمة مع الحبيب.
6. لا تتردد في طلب المساعدة والمشورة.

الاهتمام بصحتك

أنا ملتزم بممارسة التمرينات الرياضية يومياً عند الساعة 3:45 فجرًا، سواء كنت في المنزل أو على الطريق. لماذا؟ لأن رؤيتي تتطلب ذلك. برنامج حياتي اليومية يشتمل على تقديم برنامج ذا ستيف هارفي مورننغ شو من السادسة صباحًا حتى العاشرة صباحًا، ومنتجًا ومتقلدًا لدور البطولة في البرنامج ذاته من الساعة 11:30 صباحًا ولغاية الساعة 7:30 مساءً، أعود بعدها إلى المنزل للقيام بواجباتي الزوجية والأبوية. حتى لو كنت أصغر بعشر سنوات، لن يكون بوسعي التعامل مع برنامج مثقل بالطلبات والواجبات كبرنامجي من نون تلك الطاقة والقدرة على التحمل التي أستمدّها من العمل في الخارج.

إليك البرنامج اليومي النموذجي لستيف هارفي:

صلاة	3:15 صباحًا
تمرينات رياضية	3:45 صباحًا
الحضور إلى استديو إذاعة ستيف هارفي	4:45 صباحًا
بدء البرنامج الإذاعي	5:00 صباحًا
نهاية البرنامج الإذاعي	9:00 صباحًا
إجراء المكالمات الجماعية conference calls وتحديث جدول الأعمال	10:00 صباحًا
اجتماعات يومية حول إنتاج البرامج الحوارية	10:30 صباحًا
تصفيف شعر وماكياج/ملابس	11:00 صباحًا
شريط رقم 1	11:30 صباحًا

غداء/مسايرة مع السيدة هارفي؛ تحديث جدول الأعمال ومكالمات جماعية	2:30 بعد الظهر
شريط رقم 2	4:45 بعد الظهر
الختام	6:45 مساءً
اجتماع إنتاج فترة ما بعد البرنامج	7:00 مساءً
التوجه إلى المنزل	7:15 مساءً
استئناف الواجبات الزوجية والأبوية في البيت	8:00 مساءً

في نهاية المطاف، فإن صحتك هي ثروتك. علينا أن نكرس أوقاتًا معينة للحفاظ على سلامتنا البدنية والعقلية والروحية. لدينا جسد واحد لأداء عملنا هنا على كوكب الأرض، لذلك علينا ألا نتهاون في مسألة راحتنا وطعامنا ولياقتنا. فنتش عن المناسب بالنسبة لك، وقم بما تراه مناسبًا لمد جسدك بالطاقة التي يحتاجها لتنمية موهبتك وتفعيلها وتحقيق هدفك في الحياة. إذا كنت متهاونًا أو مقصرًا في شأن صحتك، إليك بعض النصائح التي تحثك على التحرك في الاتجاه الصحيح:

- احرص على إجراء فحوصك الطبية السنوية.
- خصص أوقاتًا لممارسة نشاط بدني معين بصورة يومية، حتى لو بدأت بعشرين دقيقة يوميًا.
- احرص على اتباع نظام غذائي متوازن يمكنك بأكبر قدر ممكن من الطاقة والقوة.

• امتنع عن تناول الكحول.

• تناول كميات كبيرة من الماء.

أنا لست طبيياً، لكنني أعرف بأن مسحتك، تشكل جزءاً من ثروتك بقدر ما تشكل أرقام حساباتك المصرفية. أعط جسدك ما يستحقه لكي تحصل على الحياة التي تريد.

الاستسلام لروحك

هنا ليس تقديم وصفة بنظام معتقدات معين أو حماك على الشعور بالذنب لعدم قيامك بواجباتك الدينية في أغلب الأحيان. لكنني أحثك على إيجاد طريقة للاستسلام إلى روحك بصورة يومية، سواء كان ذلك من خلال الصلاة والتقرب من الله، والتواصل مع أشخاص يماثلونك في العقلية ونمط التفكير، أيا كان الشيء الذي سيساعدك في تذكر أن هناك صورة أكبر وهدفاً أسعى لحياتك، كن منسجماً مع تلك الصورة وذلك الهدف، وأبق على ذلك المنوال.

مراقبة صحتك الذهنية

التوتر والضغط الشايمان عن حياتنا العصرية العالية الزخم مرشحان لأن يتسببا بأضرار جسيمة لصحتنا وراحة بالنا إن لم نتنبه لذلك. إذا ألفت نفسك متجهاً نحو منزلق عاطفي خطير لا تستطيع البوح بمكنوناته لصديق أو شئخص موثوق، لا تسمع، وأكثر قولي، لا تسمع لكبيرائك أن يمنحك من مناقشة هذا الأمر مع أحد أخصائيي الصحة النفسية. بصرف النظر عن سنك أو جنسك أو ملاءتك المالية، نحن لا نسمعنا إلا أن نأخذ موضوع صحتنا النفسية على محمل الجد، إذا كنا نريد حقاً أن نستمتع بنجاحنا وهنوء حياتنا وسعادتنا.

ترتيب شؤونك المالية

سواء كنت خريجًا جديدًا قد بدأ حياته للتو، أم كنت من أصحاب الشركات والمؤسسات التي تحمل اسمك، بوسعنا جميعًا أن نكون أكثر اجتهادًا وفاعلية فيما يتعلق بشؤوننا المالية. يوسع تلك الخطوات أن تكون بسيطة كبساطة التخفيف من تناول الطعام خارج المنزل، أو كبيرة بمستوى إعادة تمويل بيتك. الناجحون في الحياة يعرفون كيف يستخدمون مواردهم المالية بتعقل وحكمة، ويعدون أنفسهم بقوة لاستحقاقات المستقبل.

قبل عدة سنوات، وبعد فترة وجيزة من زواجنا أنا ومارجوري، وصلتنا فاتورة ضريبية بحدود عشرين مليون دولار. صحت على كابوس اكتشاف أن محاسبي غفل عن تصنيف استحقاقاتى الضريبية عن السنوات الست المنصرمة تقريبًا. في هذه اللحظة كنت مع سيدة أحلامي، وكنت بمواجهة هوة مالية سحيقة سيستغرق مني 12 عامًا بالحد الأدنى للخروج منها.

اعترفت لمارجوري بكل شيء، وبدأت رحلة الكد والسعي من جديد. انتهزت فرصة أي برنامج، وأي مناسبة توقيع كتاب، وأي فرصة للظهور شخصيًا كانت متاحة أمامي. كنت أقطن في المطار، بكل ما تعني الكلمة من معنى، لكنني كنت أريد أن أثبت لزوجتي بأني جاد بشأن ترتيب شؤوني المالية. وبعد توقيعى للمصفقة الإستراتيجية المتمثلة ببيع شبكة ستيف هارفي الإذاعية، حمدت الله على تمكني من تسديد تلك الفاتورة في منتصف الفترة المحددة. لقد علمتني التجربة ألا أسمح لسحابة مالية كذلك بتعكير صفو سمائي المالية وتنغيص حياتي مرة أخرى.

الصحة المالية تتحقق من خلال إحاطتك بكامل أبعاد وضعك المالي. إليك بعض النصائح على هذا الصعيد:

• هل تعرف ما هو الفرق بين الدَّيْن الجيد (كشراء منزل أو شقة

خاصة في بناء مشترك، أو الإنفاق على تعليم أولادك على سبيل المثال) والدين السيئ (اقتراض مبالغ كبيرة على بطاقات اعتمادك بفوائد مرتفعة)؟

• ما الذي تستطيع فعله لتخفيض ديونك السيئة وزيادة مدفوعات ديونك الجيدة؟

• هل أنت على استعداد لمراجعة عاداتك الإنفاقية ومحاولة تقنين البعض منها؟

• هل تقوم بإدخار بعض الأموال لفترة تقاعدك أو لدفع الأقساط الجامعية لولدك؟

• ما الذي تستطيع فعله لتحسين ملاءتك المالية؟

• هل بوسعك تسديد مستحقات بطاقة اعتمادك ذات الفائدة المرتفعة؟

• هل تستطيع الحصول على بطاقة اعتماد بفوائد مخفضة؟

كل هذه العوامل تحدد مستوى صحتك المالية. إليك خمس نصائح لا بد لكل إنسان ناجح من الأخذ بها لإرساء قواعد مالية سليمة:

1. ضع ميزانية شهرية. إن وضعك لميزانية شهرية (والالتزام بها) أمر أساسي لخلق نظام محاسبي مالي خاص لك ولعائلتك.

2. قم بفتح حساب مصرفي وحساب توفير. الأشخاص الناجحون في الحياة يعرفون كيف يديرون شؤونهم المالية علناً. فتش عن بنك تثق به واشرع ببناء مستقبلك المالي.

3. ادخر، ادخر، ادخر. سواء كان المبلغ خمسة دولارات أسبوعياً،

أو عشرة بالمئة من راتبك الشهري، أي شيء تستطيع أن تقوم به بارتياح؛ استثمر في حياتك ومستقبك عن طريق الادخار الآن.

4. صنف استحقاقاتك الضريبية. الأمر بسيط: قم بتحديد استحقاقاتك الضريبية في وقتها. العم سام لا يهتم ملاءتك المالية. (ما عليك سوى الاستيضاح من أحد المشاهير ممن كانوا يعتقدون أن يوسعهم التهرب من دفع استحققاتهم الضريبية!)

5. استثمر أموالك في تعليم أولادك. تحدث إلى أولادك الآن حول أهمية تنظيم الشؤون المالية والادخار والاستثمار.

بمجرد تخطيطك للأمور الأساسية، بوسعك أخذ الأمور التالية بعين الاعتبار:

• التعاقد مع خبير مالي. عندما تصل إلى تلك النقطة الحرجة التي تحتاج معها إلى مساعدة في تصنيف شرائحك الضريبية أو تنويع حقيبة استثماراتك، يكون الأوان قد حان للتفكير بالتعاقد مع ماسك حسابات أو محاسب أو مخطط مالي. إذا قررت التعاقد مع خبير مختص، احرص على أن تكون العلاقة بينكما علاقة منفتحة يمكنك من الاطلاع على شؤونك المالية في أي وقت، فهي أموالك أولاً وأخراً.

• خلق فرص استثمارية متعددة. ابحث عن طرق لوضع بيضك في عدة سلال.

تذكر، أن نجاح شؤونك المالية، على غرار صحتك وبيتك، هو رهن بمدى نجاحك في استثمارك للوقت والطاقة والبراعة التي تنسق فيها هذه الأمور.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

الفصل السابع عشر

ليباركك الله

حتى تغدو مصدر بركة للآخرين

كانت أمي معلمة في إحدى المدارس. ولم أعد أذكر عدد الدروس التي علمتني إياها حتى بلغت الحادية والعشرين. وإذا ما حاولت استنكارها جميعًا، وأنا الآن في السابعة والخمسين، فسوف أخرج بكتاب آخر. من العبارات التي كانت تقولها لي دائمًا: "ليباركك الله يا بني حتى تغدو مصدر بركة للآخرين". أدركت ذلك وفهمته من الناحية الروحية، ولكن لنخرج بتلك العبارة عن إطارها الروحي. أريد أن أريك لماذا يشكل كونك مصدر بركة لشخص آخر أحد عوامل النجاح المهمة.

من الأشياء التي اكتشفتها باكراً هي أنه كلما أصبح الناس الذين تساعدكم أكثر نجاحًا، أصبحت أنت بالذات أكثر نجاحًا أيضًا. عندما تشرك شخصًا آخر فيما أنعم الله به عليك من فضائل، فأنت تحقق هدفك

كإنسان في هذه الحياة. نحن وجدنا في هذه الدنيا ليساعد كل منا الآخر. عندما يحالفك نصيب من النجاح، على أي مستوى كان، يصبح لزاماً عليك أن تعمم ذلك النجاح أو تشرك أحداً آخر فيه. ما شاهدته لدى الناجحين جداً في هذه الحياة أنهم كلما أجزلوا العطاء، هياهم الله لمزيد من العطاء. إنه مبدأ يغفل عنه الكثير الكثير من الناس. لا يكفي أن يكون لديك منزل فسيح رحب على قمة رابية، بون أن ترشد الآخرين إلى كيفية امتلاك منزل فسيح رحب مثله على قمة رابية. لأنك بذلك تكون هناك لوحداك، ولا متعة في ذلك على الإطلاق.

منذ أن كنا صغاراً كان علينا تعلم هذا الدرس: لا يمكنك أن تمارس لعبة "القفز على المربعات" بمفردك. لا يمكنك أن تمارس لعبة القفز على الحبل لوحداك. لا يمكنك ممارسة لعبة "الغميضة" من دون شركاء. كل الألعاب التي كنا نمارسها ونحن صغار لم يكن لها طعم حقيقي من دون صيحات وضحكات أولئك الأقران الذين كانوا يشاركوننا إياها. من الأفضل لك دائماً أن تشرك الآخرين في تجاربك وخبراتك الحياتية. لا يفوتك ذلك المبدأ الذي تعلمته أيام الطفولة الآن بعد أن كبرت وتريد الولوج إلى تلك الجانِب المادي من حياتك. لا يفوتك ذلك المبدأ البسيط المتمثل بالمشاركة. لا تتوقف عن اللعب مع أقرانك الآن.

أنا أحب لعبة الغولف، لكنك لا تستطيع أن تتعلم أصول اللعبة وقواعدها وتخرج لممارستها يومياً بمفردك. الغولف لعبة رائعة، تستمتع خلالها بالصدقات الحميمة وتشارك في المناقشات وتمضي الوقت مع العائلة والأصدقاء، وتستمتع ببعض من أجمل المناظر الطبيعية التي تشاهدها على الإطلاق. ذلك ما يجعل من لعبة الغولف لعبة في غاية الروعة بالنسبة لي. لكنني لطالما وددت أن يكون بصحبتني شخص آخر على عربتي وأنا على أرض الملعب. بوسعي الالتفات إلى أحد زملائي في اللعب وأطلب منه التقاط صورة لي. من المهم أن تشرك شخصاً آخر في

نجاحاتك وبهجتك في الحياة. ما جدوى رؤيتك لمنظر طبيعي جميل، إن لم يكن هنالك من يشاركك هذه الرؤية وهذا الإحساس بالجمال؟ كم تكون اللحظات الجميلة في الحياة أكثر روعة، عندما نشترك مع الآخرين في إحساسنا بجمالها وروعتها.

عندما أتلقى إحدى الجوائز وتكون زوجتي من ضمن الحضور، يكون شعوري بالسعادة مضاعفًا كونها هناك تشاركني هذا الإحساس. عندما حصلت على وسام النجومية على عرض مشوار الشهرة إلى هوليوود Hollywood Walk of Fame، أكثر ما أسعدني آنذاك هو وجود أولادي ضمن الحضور ومشاركتهم إياي تلك اللحظة. مصدر سعادتي أيضًا تجلى من خلال وجود أصدقائي وزملائي لمشاركتي الاحتفال بتلك اللحظة. د. فيل قدم لي التهنئة ببضع كلمات، إيلين أقت كلمة تفيض بعبارات الود والتقدير، وسيدريك وكامل شخصيات ذا ستيف هارفي شو كانوا هناك. كان عليّ أن أشارك إحساسي بهذه اللحظة العظيمة الرائعة في حياتي مع أناس يعنيني أمرهم كثيرًا.

عندما تعرف بأن الله يباركك كي تغدو أنت بالذات مصدرًا لمنح البركة، فهذا سيؤدي إلى انفتاح حياتك وتحولها. كلما تعمقت ثقة خالقنا بنا، كلما عهد إلينا بعدد أكبر من المهام للاضطلاع بها.

عندما أعطي لشخص ما مقدارًا أقل من الثروة، ما يكفي لتغيير حياته، فهذا في الحقيقة يسدي إليّ خدمة أكبر. عندما أقدم لطفل ما منحة دراسية، لولاها لما تسنى له الذهاب إلى المدرسة، سيفقد علي الله من نعمه ما سيمكنني من إرسال عشرة أطفال آخرين إلى المدرسة. قد يسأل بعضكم: "لماذا يا ستيف تبذل أموالك على المنح الدراسية بهذا الشكل؟" الجواب: "عندما تعرف بأن الله يباركك بالإحسان والبركة كي تغدو أنت بالذات مصدرًا للإحسان والبركة، ستدرك بأن المبادرة لرد الإحسان بالإحسان هو جزء مهم من نجاحك.

عندما يجتمع الأثرياء مع بعضهم بعضاً، فهم يدعمون قضايا بعضهم بعضاً بالشيكات - الشيكات الكبيرة. أما الأقل ثراءً فقد لا يكونون قادرين على فعل ذلك. قد لا يقومون أحياناً بدعم قضايا بعضهم بعضاً على أي مستوى كان، حتى عندما يكون بوسعهم فعل ذلك بوسائل غير مادية. الأثرياء يدعمون قضايا بعضهم بعضاً بالمال لأنهم يملكونه. إنهم ينظرون إلى هذا التعاضد على أنه التزام أساسي.

ما هي في اعتقادك أهداف حملة Met Gala ball الخيرية لجمع التبرعات؟ كافة العروض التي نشاهدها على وسائل الإعلام هي التمتع السائد، لكن مت غالباً هي بالفعل المناسبة التي تمكن الناس من التبرع بأموالهم لقضية محقة، وهي في هذه الحالة متحف المتروبوليتان للفن في نيويورك. إنها تحمل الناس على الشعور بالارتياح من خلال المبادرة إلى رد الإحسان بالإحسان. في المشاريع الكبرى يطلقون على هذا المبدأ اسم ROI، أو عائد الاستثمار. الأشخاص الناجحون في الحياة يعرفون أن المبادرة إلى رد الإحسان بالإحسان تحسن في نهاية المطاف من إنجازاتهم الأخيرة. الأشخاص الناجحون في الحياة مطورون على فعل الخير وحب العطاء. عندما تدرك مقدار القوة الكامنة في العطاء، ستبادر إلى تقديم المزيد.

لا يتوجب عليك أن تكون ثرياً حتى تفهم هذا المبدأ. بوسعك أن تبدأ على مستوى أصغر. بوسعك التبرع بالوقت في بنك الطعام المحلي. بوسعك تكريس الوقت لمساعدة والدك المسن، من خلال إنجاز رسائله وطلباته الشفوية. بوسعك تكريس الوقت للمساعدة في إدارة وتنظيم معرض الكلية.

"من يُعطي له الكثير، يُطلب منه الكثير"

علمتني أمي أيضاً: "من يُعطي له الكثير، يُطلب منه الكثير". من يُعطي

لهم الكثير، سيطلب منهم على قدر تلك العطاء، كلما ارتقيت إلى مستويات أعلى، تطلب منك أن تكون قائدا على الوفاء بكافة متطلبات تلك المستويات؛ أو كما يقول الشاعر: "على قدر أهل العزم تأتي العزائم وتأتي على قدر الكرام المكارم". عليك أن تعهّد المزيد من الاجتماعات، أن تكون أكثر فصاحة وقدرة على التعبير، وأن تحسّن إدارة الوقت. أنا لا أحبذ القراءة من خلال الملقنات الإلكترونية teleprompters، ولكن طالما أنني الآن أعمل في التلفزيون، فقد كان عليّ أن أعتاد على استخدامها، أنا أقوم بتسجيل الكثير من العروض، الكثير من البرامج، وأتحدث إلى الكثير من الناس، لدرجة أنني أعجز عن تذكر كل شيء. لذلك كان عليّ أن أتعلم كيفية القراءة بمساعدة هذه الملقنات، من يعطى له الكثير، ينبغي أن يطلب منه الكثير. كان عليّ أن أعود أكثر كفاءة وأكثر براعة.

إن لم تلتزم بالوفاء بتلك المتطلبات، سيتلاشى عندئذ حافظ العطاء لديك. سأكون صريحا معك قدر الإمكان. أنا لا أمانع في تخصيص الوقت للزوم لتأليف هذا الكتاب وجمع هذه المعلومات، لأنني أترك مقدار البركة التي منحني إياها الله للقيام بهذا العمل. لقد عانيت الأسيرين في سبيل جمع هذه المعلومات. تلقيت الكثير من الخدمات القاسية وأنا أسمى المحصول عايتها، لكن ذلك لم يعمل بيني وبين تخصيص الوقت اللازم لكل برنامج من برامجي - كمقدم برامج إذاعية متفرغ، كمدير برامج حوارية تلفزيونية متفرغ، كمدير عروض ألعاب متفرغ، كزوج متفرغ، كاتب متفرغ، كرجل أعمال متفرغ، وبرنامج سياحي متفرغ. لم تمنعني تلك الالتزامات من تخصيص الوقت اللازم لتأليف هذا الكتاب الذي أتمنى أن يتطوي علي قدر من النفع والفائدة للآخرين. لدي التزام في هذه المرحلة من حياتي بتثقيف الناس وتعليمهم وإعطائهم ما يساعدهم على تحقيق مزيد من النجاح. إنه الآن مجرد التزام.

لا تستطيع التحامل على البنك كونه يحقق مكاسب مالية من أموالك،

لأن البنك يحفظها لك. ليس ثمة من حاجة بك الآن للتحامل على المدير التنفيذي لشركة يونايتد واي United Way بسبب الراتب الضخم الذي يتقاضاه في نهاية كل شهر. فهو يقدم مساعداته لمئات الملايين من الناس. لا حاجة بك الآن للتحامل على هذه العملية بحد ذاتها. فالأجدى بك أن تتعلم وتستفيد من الدروس والعبر وتكون أحد هؤلاء الذين يحبون المشاركة، يحبون التعليم، يحبون العطاء، يحبون إثارة أحلام الآخرين وطموحاتهم ويحبون إرشاد الآخرين وهدايتهم وبنفعهم قدماً نحو الأمام. بعدها، ترقب مستوى التغيير الذي سيطراً على مسيرة حياتك.

يعتقد الناس أنك كلما امتلكت مزيداً من المال ورفضت التخلي عنه، زادت ثروتك. بالنسبة لأصحاب الرؤى القاصرة، هذا صحيح. ولكن نداء الواجب قادم إليك في نهاية المطاف؛ لأن من يعطى له الكثير، سيطلب منه الكثير. إذا امتلكت مزيداً من المال ورفضت التخلي عن أي جزء منه، فلن يتق الله بك بعد الآن فيما يتعلق بما هو مطلوب منك، وهو جانب العطاء. ما عليك سوى أن تسأل أيًا كان، ممن ملكوا كل شيء وخسروا كل شيء. وفي حال كانوا صادقين معك، فهم سيشهدون لصالح هذا المبدأ.

النجاح لا يقتصر على قدرتك على الإنجاز وحسب، وإنما أيضاً على قدرتك على خدمة الآخرين من خلال التكافل والتعاقد والمشاركة. النجاح الحقيقي يعيش في صميم موروثاتنا الحياتية. لتكن بمثابة القدوة للأجيال القادمة من حيث المشاركة وتقديم الخدمات للآخرين، فهؤلاء الذين سيرتقون إلى مستويات أسمى من النجاح سيشكلون جزءاً من إرثك وموروث نجاحاتك وإنجازاتك أنت بالذات. سبيل آخر لتحقيق النجاح في الحياة يتمثل بالشكر والامتنان، وهذا لا يتجلى إلا من المشاركة مع الآخرين. لا ينبغي لنجاحك أن يكون حكراً عليك أنت بالذات؛ بل ينبغي أن يشكل بركة للآخرين. أنا أتحدث بالفعل عن الوصول إلى صميم ذلك الشيء الذي يسهم في إيقاد جذوة موهبتك والمحافظة على صونها

واستمرارها، عندما ينطوي شهرك على أيام أخرى غير تلك المكرسة لإيداع الأموال في حساباتك المصرفية، وما يتطلبه منك للوقوف بثقة وثبات دفاعاً عن أحلامك وطموحاتك في وجه غوائل الزمن.

أنت تعرف بأن موهبتك هي تلك الشيء الذي تقوم به وبوسعك القيام به بصورة أفضل من أي شخص آخر تقريباً. الله لن يفتح لك باب الفرص هكذا على مصراعيه لتستثمر موهبتك من خلالها، إن لم تكن تؤدي ما عليك من واجب لاستخدام هذه الموهبة ومشاركتها مع الآخرين كلما سنحت لك الفرصة. عندما تحسن القيام بـ "القليل" تحصل على الـ "الكثير". عندما تحب عملك بحق، لا يهملك سواء أديته بأجر أو من دون أجر، أو كرست من وقتك لتعليم شخص آخر قادم إليك من ضمن الصفوف الخلفية.

لقد أقرت بموهبتك. وعندما تبدأ السير باتجاه صقل تلك الموهبة وتنميتها، ستسمع وقع خطى النجاح من خلفك، تقتفي أثرها حيثما اتجهت. إلى الأمام سر.

FARES_MASRY
www.ibtesamah.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
حصريات شهر ديسمبر ٢٠١٨

شكر وتقدير

لو قدر لي أن أتقدم بالشكر والتقدير من كل أولئك الذين مدوا لي يد العون والمساعدة للوصول إلى ما وصلت إليه الآن في حياتي، إلى المرحلة التي بت فيها قادرًا على الكتابة عن النجاح، لنفد الورق قبل أن تنفذ كلماتي. سأوجز ما أريد قوله ببضع كلمات فقط: أريد أن أتقدم بالشكر والتقدير من كل من مد لي يد العون للوصول إلى أي قدر كان من النجاح الذي حققته - إنكم تعرفون أنفسكم؛ أريد أن أشكركم جميعًا.

أريد أيضًا أن أتقدم بالشكر والتقدير من كل أولئك الذين قدموا مساهماتهم، مهما كانت طبيعة تلك المساهمات وحجمها. أنكم تعنون الشيء الكثير بالنسبة لي. أريد أن أشكر كل من علمني وأرشدني، من يعرفني منهم ومن لا يعرفني. أريد أن أشكر كل من كأل لي المديح والثناء بعباراته الأسرّة والحكيمة. أريد أن أشكركم جميعًا على ذلك، لأنني من بونكم لما كان لي أن أعرف بأنني سأصل إلى ما وصلت إليه.

أريد أن أشكر الله العليّ القدير، الذي سخركم جميعًا من أجلي. المحق أو المخطئ، الصالح أو الطالح، الإيجابي أو السلبي - لقد هياكم

الله لمشاركتي هذا الطريق لأكون الشخص الذي أنا عليه الآن. بالرغم من أنني لا أزال منتجاً غير مُنجزٍ بعد، فأنا أشكر الله على ما أنا عليه وما أنا فيه. أشكره على تسامحه وغفرانه. أشكره على مد يد العون لي لتحقيق أحلامي. أشكره على هديه أشكره على حياتي. أشكره جلّ جلاله على كل شيء أنا عليه اليوم.

أريد أن أشكر أولادي، براندي وكارلي ومورغان وبرودريك وجيسون ولوري وواينتون - على شحنتهم المستمر لي بالإلهام والعزيمة لأكون الأفضل في نظرتهم. لذلك فأنا أتلهف لأكون عند حسن ظنهم وأكون القدوة الحسنة لهم بعد رحيلي.

التوقيع

ستيف هارفي .