

# نابليون هيل

NAPOLEON HILL



# SUCCESS

# HABITS

Telegram: @mbooks90

# عَادَات

# النَّجَاح

مبادئ كسب الثروة والصحة والسعادة

ترجمة ندى الشرقاوي  
خلود مقلد

اكتب

# عَادَاتُ النَّجَاحِ

مَبَادِيءُ كَسْبِ الثَّرْوَةِ وَالصَّحَّةِ وَالسَّعَادَةِ

---

نابليون هيل

ترجمة

ندى الشرقاوي خلود مقلد

صاحب الكتاب الأكثر مبيعا «فكر وازدد ثراء»

اكتبه

## المُقَدِّمة

تم تكليف نابليون هيل، وهو مراسل صحفي شاب من جبال جنوب غرب فرجينيا، بإجراء مقابلة مع أندرو كارنيجي، وهو من كبار صناعة الصلب الأمريكي، وخلال اللقاء، تأثر السيد كارنيجي بمدى الذكاء والطموح الذي يمتلكه نابليون الشاب الصغير، وفي نهاية هذه المقابلة التي طالت لمدة ثلاثة أيام سأل السيد كارنيجي نابليون إن كان يستطيع تكريس عشرين عامًا من حياته بدون راتب، للقيام بالبحث وكتاب كتابه الأول عن فلسفة وطرق النجاح، وكيف طورها وطبقها القادة الأمريكيين.

بقليل من التَّخوُّف ولكن بدون تردد، وافق نابليون وأكد للسيد كارنيجي، أنه لن يبدأ في هذا المشروع فحسب، بل سينجزه على أكمل وجه.

وبعد عشرين عامًا من مقابلة 1908، استكمل نابليون هيل الكتاب، وتم نشره تحت عنوان "قانون النجاح"، وفي عام 1937 أتبعه بالكتاب الأكثر نجاحًا ومبيغًا طوال الوقت، والذي يحمل اسم "فكر وازدد ثراءً".

استمر نابليون في تقديم العديد من الكُتب التحفيزية، وقام بإلقاء العديد من الفحاضرات على نطاق واسع في جميع أنحاء الولايات المتحدة خلال العقود اللاحقة.

شارف نابليون على التقاعد وهو في سن الخمسينيات، وفي أواخر الستينيات عندما شجعه أحد أقطاب التأمين في شيكاغو، والذي يُدعى "ويليام ستون" على القيام بتقديم عدد من اللقاءات في الراديو والفحاضرات التليفزيونية،

كان نابليون دائمًا مُتلهفًا لتوصيل مبادئ النجاح إلى المزيد من الجماهير، ولذلك وافق على القيام بالعديد من البرامج التي اجتاحت أمريكا، وفي عام 1962 أعد الدكتور هيل وزوجته مؤسسة بغرض ترسيخ مبادئه حتى بعد انقضاء أجله.

توفي الدكتور هيل عام 1970، واستمرت هذه المؤسسة حتى يومنا هذا في نشر وتعليم المبادئ حول العالم إلى عشرات اللغات.

غيبت كإداري للمؤسسة عام 1997 ومدير تنفيذي منذ عام 2000، وبعد مضي أعوام قليلة، وجدت مُصادفة العديد من الأشرطة والتسجيلات المترية، والتي تتناول البرامج التليفزيونية ولقاءات الراديو التابعة للدكتور هيل، "والتي تم دسها بعيدًا داخل إدارة المحفوظات في المؤسسة"، ولم يتم نشرها، ولكن سرعان ما غمرت الموظفين السعادة لكونهم لديهم الفرصة

وهكذا تمت إذاعة سلسلة كتب نابليون هيل بالراديو، والكتاب الذي بين يديك الآن هو واحد من هذه السلسلة المسجلة، والتي ثبت أسبوعيًا في برامج الراديو وتم تقديمها عام 1952 في باريس، ميزوري.

كيف استطاع دكتور هيل القيام بإلقاء العديد من اللقاءات الإذاعية في بلدة باريس الصغيرة، ميزوري؟

تكشف الإجابة عن واحد من أهم المبادئ الذي أسسها الدكتور هيل، وحصل عليها بعد عشرين عامًا من البحث وهو "كم من محنة حملت في طي شدتها من منحة".

أقام الدكتور هيل حلقة للنقاش في سانت لويس، ميزوري، وهي مدينة كبيرة تقع على نهر المسيسيبي، ومع ذلك فهي مدينة غير تجارية لأن يتم إنفاق الكثير من المال على إجراءات تعزيز رسوم الدخول.

اقترح بيل روبنسون على الدكتور هيل "وهو رجل أعمال فرنسي ومتابع جيد للدكتور هيل من فترة طويلة"، بإلقاء سلسلة من المحاضرات في باريس وكانت باريس آنذاك، مدينة صغيرة تضم ألف وأربعمئة شخص فقط وتقع في منطقة ريفية شمال شرقي ميزوري -مفترق رئيسي لنهر الملح في أريزونا- بعيدة عن أي مناطق حضارية كبرى.

سانت لويس كانت أقرب مدينة لها وتبعد عنها تقريبا 135 ميلاً.

كان يغادر الشباب باريس للحصول على فرص عمل في المدن الكبرى، ولذلك كان روبنسون قلقًا بشأن أمور المدينة، واستنادًا على ذلك، رتب لحضور 100 شخص من سكان المدينة محاضرات الدكتور هيل لمدة أسابيع عديدة، والتي كانت تبث في الإذاعة المحلية مقابل عشرة آلاف دولار للدكتور هيل، ولذلك كان هناك الكثير من المُتشككين في باريس لأن تكلفة المحاضرات كانت أقل من العروض التي تُقام لجذب الزبائن لشراء الدواء، ولكن دكتور هيل تفوق عليهم برسائله القوية.

واتباعًا لهذه التسجيلات التحفيزية، تجمع الكثير من المواطنين في باريس.

استنادًا على إرشادات الدكتور هيل، قدّم الوزير سلسلة من الخطب والأعمال التجارية الجديدة، والتي انتشرت بسرعة في هذه المدينة الصغيرة كنتيجة إلى لقاءات الدكتور هيل.

قال الدكتور هيل إن أحد كبار السن الفقيمين في باريس قال له إنه لم يصل شيء إلى هذا

المجتمع خلال السنوات الخمسين الماضية، والتي تركت انطباعًا عميقًا على العديد من الناس مثلما حدث مع فلسفتي.

"صوت جديد في باريس" وهو فيلم تم إنتاجه لتوثيق التغييرات التي حدثت في ذلك المجتمع الصغير، بفضل محاضرات دكتور هيل.

لقد شاهد الفيلم مئات الآلاف من الناس، وساعد ذلك في انتشار مبادئ نجاح دكتور هيل، ولكن لسوء الحظ يبدو أنه تم فقده.

أحب نابليون هيل باريس؛ لأنه شعر أنها مدينة صغيرة ذات مناخ صحي كأمریکا.

وُلد مارك تايوان بالقرب منها في فلوريدا، ميزوري، وعكست كُتبه ثقافة الصدق والتصميم والعمل الجاد للغرب الأوسط.

قام الفنان الأمريكي المحبوب -نورمان روكويل- برسم صورة مشهورة عن الصخب الموجود في جريدة المحلية في باريس عام 1946، والتي نشرت مساء السبت.

انحرافات نهر الملح بتفرعاته الثلاثة، التي في النهاية تصب داخل المسيسيبي العظيم يعطي مظهرًا جذابًا للمنطقة، واحد من هؤلاء التفرعات الثلاث مرت تحت أحد الجسور الفغطاة في ميزوري.

قال نابليون ذات مرة: "إن الطرق السهلة تجعل الأشخاص أضعف".

لحسن الحظ وبفضل جهود دكتور هيل فإن هذا لا ينطبق على النساء والرجال في باريس الذين يعملون بجهد لتجنب هذه الطرق، ولجعل حياتهم وحياة عائلاتهم ومجتمعهم أنجح وأكثر سعادة.

يعتبر هذا الكتاب هذه النسخة المطبوعة الوحيدة من تسجيلات لقاءات دكتور هيل الإذاعية، ستقابل أناسًا يتبعون الطرق السهلة، ولكن سيشرح لك دكتور هيل كيف يمكنك رفض تلك الطرق بعد عرض مجموعة من مبادئ النجاح.

ركّزت هذه اللقاءات على عدد قليل من مبادئ النجاح السابعة عشرة، والذي أعتقد الدكتور هيل أنهم الأهم بالنسبة لسكان باريس.

تناول أول اثنين من مبادئ النجاح الحديث عن كيفية تحديد الهدف، والذي يراهم متابعو هيل بأنهم الأكثر أهمية، بينما تناول الثالث والرابع أهمية التفكير السليم.

تحدث الخامس والسادس عن أهمية تعزيز الإيمان داخل النفس للحصول على النجاح، وأفاض السابع والثامن في شرح أسباب الفشل وكيفية التغلب عليه بالإصرار والعزيمة.

أضاف التاسع أنه لكي تكون ناجحًا، عليك بضبط النفس، وذكر العاشر أهمية التفاؤل في تحقيق الهدف، والأخيران قاما بتوضيح شرح أهمية إدمان العادات، وذلك هو المبدأ الوحيد الذي ادعى دكتور هيل أنه خاص به ولم يتم اكتشافه من قبل.

في أثناء شرح دكتور هيل لمبادئ تحديد الهدف، وضح كيف أن قوانين الطبيعة بذاتها هي انعكاس لهدف وخطة محددتين.

وأسهب الدكتور هيل في شرح وتعليم المبادئ الرئيسية التسعة، والتي تحت الناس لتنفيذ خططهم وإنجاز أهدافهم.

وخلال لقاءات شرح التفكير السليم، شرح الدكتور هيل الاختلاف بين الاستنتاج الاستقرائي والاستنباطي، وأظهر كيفية فصل الحقائق المهمة عن غير المهمة، وأيضًا كيفية مواجهة الناس لأفكار ومعتقدات الآخرين والتعامل معها، ونصحهم عن طريق سؤال بسيط وهو "كيف تعرف؟" بالإضافة إلى ذلك ذكر عوامل التفكير السليم.

من أكبر عوائق التفكير السليم هي العاطفة، ولخصها الدكتور هيل قائلاً: "التفكير السليم هو التفكير الخالي من المشاعر".

خلال المحاضرة، واصل الدكتور هيل شرح كيفية الوصول إلى الإيمان السليم، وذلك عن طريق وجود هدف أساسي ومحدد بالتوافق مع العقل الباطن.

وكان لمبدأ "الثعلب من المحن" نصيب، فقد ذكر العديد من الأمثلة مثل الكثير من الصناعيين والمستثمرين الذين استخدموا الإيمان السليم بدقة لصالح البشرية.

تناولت حلقاته التسجيلية أسباب الفشل؛ حيث ذكر أسبابه الرئيسية وأعطى أمثلة حية لكيفية التغلب عليه من خلال الإصرار والعزيمة، وأعرب عن أمله في إقناع مستمعيه وكثير ممن يندبون حظهم أنه لا يجب عليهم الاستسلام لأسباب الفشل.

وخلال محاضرة انضباط الذات قال الدكتور هيل إنه واجه ثلاثة عشر عائقًا في حياته، وتم التغلب عليهم جميعًا عن طريق ضبط الذات، وبأسلوبه المميز وبالطلاقة المعهودة تكلم عن أهمية ضبط النفس في تنظيم الوقت.

ذكر الدكتور هيل خمسة وعشرين عاملاً رئيسيًا تجعلك شخصية سهلة الإرضاء، ودعا

مستمعیه للبعد عن هذه العوامل، واعترف أنه نفسه لم یکن دانقا یصل إلى هذه المعاییر.

أعطى أمثلة لبعض العوامل والمعايير الذي كان يفعلها، وأضاف خمسة عشر تحذیرًا لا یجب على الشخص فعلها، إلا إذا كان یرید أن یسلك الطرق السهلة.

تحدث آخر محاضرين عن قوة تبني العادات، وأضاف الدكتور هیل عن هذا المصطلح في كتابه "فكر وازدد ثراء" بعد عام ونصف من كتابة هذا الكتاب.

ذكر الدكتور هیل أن قوة اكتساب العادات تُساعد في تحقيق الأهداف، وأضاف أيضًا عددًا من الطرق التي من خلالها یمكنك بلوغ الأهداف.

أعتقد أنك ستجد هذه التسجيلات الخالدة لإخبارك عن كيفية الوصول لهدفك وتحقيق النجاح والسعادة، وذلك كان هدف الدكتور هیل، بأن یلهم ویعلم مواطني باريس لاستخدام مبادئه والثقل على المحن، وتجنب الطرق السهلة، والعمل بجد لتحسين أوضاع حياتهم.

أنا واثق أن هذه المبادئ أدت غرضها لسكان باريس، وتستطيع أن تؤدي غرضها لك أيضًا.

دون جرين

المدير التنفيذي لدى مؤسسة نابليون هیل

(1)

## تُحْدِيدُ الْهَدَفِ

السيدات والسادة، مساء الخير، نبدأ اليوم سلسلة البرامج الإذاعية هنا في باريس، ميزوري، وسأقوم بشرح مبادئ النجاح التي طورتها وقمت بتعليمها لأكثر من أربعين عامًا، سعيد جدًا أنني هنا في باريس، وأتمنى لكم الاستفادة فيما سأقول.

سأتحدث عن المبدأ الأول وهو تحديد الهدف، وبالرغم من أن تحديد الهدف لا يبدو بالموضوع المهم أو الدراماتيكي، ولكن سيداتي سادتي، إنه بداية كل إنجاز يستحق الذكر فكل الناجحين قد تبناوا هذا المبدأ في اختيار ما يفعلون.

أنا دومًا ما أتبع هذا المبدأ، ولهذا أعيره اهتمامي الأول والأكبر في هذا اللقاء، وسأتناول الحديث عنه في اللقاءات المقبلة أيضًا.

سأوضح لكم أهمية التحديد في اختيار أهدافك الرئيسية، فمنذ أعوام مضت وبعد الحرب العالمية الأولى ذهبت لإخراج الورقة "التي كنت أدون فيها أهدافي وما أردت تحقيقه" من خزائني الحديدية، وقد ذكرت في الفقرة الأولى أن دخلي المتوقع آنذاك كان 10.000 دولار، فأخذت قلمي الرصاص وأضفت صفرًا إلى تلك الأرقام فأصبح الرقم 100.000 دولار ووضعت الورقة في الخزانة مرة أخرى.

اعتقدت أنه يجب علي رفع سقف طموحي، ولم يمض ثلاثة أسابيع حتى جاء رجل من تكساس يقدم لي عرضًا بـ100.000 دولار سنويًا إذا ذهبت إلى هناك وقضيت ثلاثة أسابيع من كل شهر أكتب له مؤلفات تهتم بالتسويق، قبلت ذلك العقد وتم التوقيع ونتيجة لذلك؛ زاد ربحه حوالي عشرة ملايين دولار.

لقد أبرمت ذلك العقد، والذي يمكن وصفه بأنه كان خدعة كبيرة، لأن تبعا له فإنه يجب علي المكوث عام كامل وإلا سيتم حرمانني من كامل مستحقاتي، وبعد فترة وجدت ذلك الرجل يسيئ استخدام هذه الأموال، ولذلك فضلت تحويله إلى الأمن الفيدرالي والحرمان من كامل مستحقاتي والعودة إلى شيكاغو بدلًا من المكوث عام كامل.

وعندما عدت إلى خزنتي مرة أخرى وأخرجت منها الورقة التي أدون فيها أهدافي الرئيسية وقرأتها بعناية "سأقوم بجمع 100.000 دولار خلال عام 1919".



للتو فقط عندما قرأتها بعناية عرفت ما هو الخطأ في هذه الجملة، وأتمنى لو أخبرتموني عن الخطأ قبل إخباري لكم.

ليس سزا على العالم أنني ربحت 100.000 دولار، لأنه بالتأكيد يوجد الكثير من الأشخاص الذين سيكونون سعداء جدًا لإنفاق هذا المبلغ مقابل خدمات لزيادة رأس المال 10 ملايين دولار.

نعم لقد ربحت هذا المبلغ، ولكن سأخبرك لم لم أحصل عليه، لقد تمنيت ذكر كلمتين مهمتين في مدونة أهدافي، دعونا نذهب إليها ولنرى إذا كنت ستتعرف على هاتين الكلمتين، ولذلك سأقرأ هذه المدونة مرة أخرى: "سأقوم بجمع 100.000 دولار خلال عام 1919" هل الهدف مُحدّد أم لا؟ تعتقد أنه مُحدّد؟ الإجابة هي لا، ليس مُحدّدًا لأنه كان من المفترض أن أقول "سأقوم بجمع واكتساب 100.000 دولار خلال عام 1919".

هل تعتقد إن كنت قد كتبت هذه الجملة بهذه الصيغة كانت ستشكل اختلافًا مع هذا الشخص غير المؤتمن، الذي "زُيما منذ البداية" كان ينوي خداعي؟

هل تعتقد كانت ستشكل اختلافًا مع المال الذي كان من المفترض أنه ملكي ويكون بحوزتي؟ دعني أخبرك أنه نعم كانت ستشكل اختلافًا، لأنه لو كنت أكثر إصرارًا على أخذ هذه الأموال بعد ربحها، كنت أخذت هذا العقد الذي حرّره وذهبت إلى المحامي وأعدنا النظر في بنود العقد، وكان سيضيف المحامي بنذا يسمح لي بالحصول على المال شهرًا مثلما اكتسبته، وهنا يكفن الفرق.

إنّ معظم الناس الذين يريدون إبرام العقود والاتفاقات المختلفة مع الآخرين يذهبون إلى المحامي، وهو بدوره يذيل التشوش من خلال ما يدعى تلاقي الأفكار بين جميع الأطراف، لأنّ أحد الأشخاص يفهم شيئًا معينًا والآخر قد يفهم شيئًا مختلفًا تمامًا، ولذلك نحتاج إلى العقود لأنه مع الأسف بعض الناس تلجأ إلى الغش وهم لا يمكن الوثوق بهم، فهم دوما ما يسلكوا الطريق السهل غير الشريف، فاتباع الطرق السهلة تجعلك غير موثوق به، وهذا بالضبط ما حدث معي مع رجل تكساس.

أريد أن أضرب لك مثالًا آخر عن أهمية تحديد الهدف، قبل نحو أربعة عشرة عامًا اشتري الفرنسي بيل روبنسون نسخة من كتاب "فكر وازدد ثراء" قرأه وكان مولغا به، وبينما هو مُنشغل بقراءته قال لنفسه "ذات يوم سأقابل هذ الرجل، هيل، وسأجعله يأتي إلى هنا في باريس ويلقي خطابًا للشعب"، ولكن هنا هدفه لم يكن مُحدد تحديدًا كاملًا، لأنه بعد مرور أربعة عشرة عامًا

وبينما كان ذلك الرجل يستلقي على الفراش ويقرأ واحدة من مجلات سانت لويس، شاهد أحد إعلاناتي عن إلقاء ندوة في سانت لويس، هذه المرة صرح بجملة أخرى قائلاً: "سأذهب لألقاه على الفور"، وهذه المرة أوشك على الحصول على الهدف، لأنه أتى إلى هنا وأنا هنا الآن.

كان يمكن أن يفعل ذلك قبل أربعة عشرة عامًا إن قال عندما قرأ الكتاب: "لقد أحببت هذه الرسالة وأحببت قائلها وسأقابلة هنا في غضون شهر"، لو كان حذو ميعادًا معينًا لنيل نواياه، لكنك هنا منذ زمن طويل.

إنه تحديد الهدف.

لقد لاحظت أن الرجال الناجحين مثل السيد أندرو كارنيجي وتوماس إديسون، تحركوا جميعهم بفضل تحديدهم لأهدافهم.

إن أي قائد عظيم عندما يأمر أحد مرؤوسيه بفعل شيء ما فإنه لا يأمره بما ينبغي عليه فعله فقط، ولكنه يخبره متى يفعل ذلك وأين ولماذا يفعله، والأهم من كل ذلك يخبره كيف يفعله ويؤكد على هذا الرجل أن ينفذ تمامًا ما يطلبه منه، لأنه لا يقبل الرفض كإجابة، ولهذا فهو عظيم لأن فقط القائد العظيم هو من يمكنه تحديد ما يريد وبدقة شديدة ويعطي الأوامر إلى مرؤوسيه من خلال صيغة سهلة الفهم مما تجعلهم متحمسين للعمل.

وخلال الحرب، تورط السيد قيصر في أعمال الحرب وصناعة المعدات العسكرية، والتي أساءت استخدامها الحكومة، وفعل ذلك فقط لأجل صناعة المواد الخام اللازمة في مصنعه لحين احتياجه لهم.

فعل سبيل المثال عندما يريد حمولة من نوع صلب معين، فإنه لا يريد فقط إرسال طلب إلى مؤسسة الولايات المتحدة للصلب بالنوع الذي يريده، ولكنه يريد إنتاج الصلب من مصنعه الخاص، وبعد ذلك أرسل مجموعة من منفي تسليم المواد إلى مصنع الصلب ليباشروا أعمالهم، حاملين الأوامر، إنه إذا تجرأ أحد رجال السكة الحديد وغادر بالسيارة لأي غرض كان فإن على هؤلاء الرجال أن يمنعوهم أو لا يعودوا، وسيتم فصلهم، ويدل ذلك الموقف على دقة الهدف، قام السيد قيصر بإلقاء محاضراته الشهيرة عن تجارة بناء السفن، بالرغم من أنه لم يبن أبدًا السفن من قبل، ولكنه فهم جيدًا مبدأ تحديد الهدف.

لو قرأت حتى لو مصادفة أي شيء عن السيد قيصر، ستجد أن دراسة وتطبيق مبدأ تحديد الهدف هي واحدة من أهم مؤهلاته المميزة، والتي جعلته من الرجال الناجحين، نعم، فهو دقيق جدًا في رسم الخطط للحصول على ما يريد.

فهو دائمًا ما يستخدم طريقة "HWWW" وهي تعني "ماذا تفعل ومتى وأين ولماذا وكيف تفعل ذلك"، لن تكون فكرة سيئة إذا قام أحدكم بكتابة هذه القاعدة على بطاقته الخاصة، أو في شكل ملصق على الزي الذي يرتديه، وعندما يرى معظم الناس هذه القاعدة، لن يستطيعوا معرفة ما هذا ولكنك ستعرف، سيذكرك هذا الملصق دائمًا أنه عند التحدث مع الآخرين يجب أن تكون دقيقًا وواضحًا، عليك أن تُخبرهم ماذا يفعلون وأين ومتى ولماذا وكيف يفعلون ذلك، ويجب عليك أيضًا أن تراقبهم وتؤكد من قدرتهم على فعل ذلك.

الآن زُيما توصلت لمعرفة الاختلاف بين الشخص الناجح وغير الناجح، فغير الناجح عندما يعطي الإرشادات ويجهز الخطط أو يُعبر عن رغباته فإنه يفعل ذلك بطريقة عشوائية جدًا وغير دقيقة، وكذلك تأتي النتائج غير محددة أيضًا.

عندما كلمني السيد أندرو كارنيجي قبل أربعة وأربعين عامًا لأقوم بتأليف الفلسفة التطبيقية الأولى في العالم، والتي تتحدث عن كيفية أن ينجز الفرد، مكثت في بيت السيد كارنيجي ثلاثة أيام كاملة، لقد وضعني تحت الملاحظة ولم أكن أعرف على الإطلاق ما الغرض في ذلك، ولكن بعد مرور السنين اكتشفت أنه كان يريد أن يعرف عني الكثير، كان يريد أن يعرف إذا كانت لدي مهارة تحديد الأهداف والالتزام بالأشياء التي أتعهد القيام بها أم لا.

في نهاية اليوم الثالث دعاني إلى مكتبته وقال لي: "تحدث هنا منذ ثلاثة أيام عن الطريقة التي يحتاجها العالم والتي سوف تمنح الفرصة للأشخاص العاديين في الشوارع أن يصبحوا ناجحين مثلي، فأنا اكتسبت المعرفة من خبرتي الطويلة في الحياة والمبنية على الكثير من المحاولات والتجارب الصحيحة والخاطئة".

والآن دعني أطرح عليك سؤالاً "إذا كلمتك بأن تكون صاحب هذه الفلسفة وقدمتك إلى صفوة المجتمع في هذا البلد وأصحاب قصص النجاح، هل لديك الاستعداد لتكريس عشرين عامًا من حياتك للبحث بدون معونتي وتكسب فقط قوت يومك، نعم أم لا؟"، ساد الارتباك والتزمت الصمت لبعض ثوانٍ، ولكنها مرت كالساعات قال السيد كارنيجي "حسنًا"، وبدأ في طرح سؤال جديد ولكنني قاطعته قائلاً: "نعم سيد كارنيجي، ولن أكتفي فقط بقبول تكليفك بل سأنجزه أيضًا".

أضاف السيد كارنيجي: "هذا ما وددتُ سماعه منك، أردتُ رؤية تعابير وجهك ونبرة صوتك أيضًا عند إجابتك".

قرّر السيد كارنيجي إسناد هذه المهمة لي بعد رفضه الكثيرين من الرجال الآخرين، ومنهم

أساتذة جامعة لأن عند سؤالهم عن القبول أو الرفض، استغرق بعضهم من ثلاث ساعات إلى ثلاث سنوات، وبعضهم لم يدلي أي إجابة على الإطلاق، ولكنه أراد أشخاص يتميزون بالدقة فعندما يكون أمامهم جميع الاختيارات، يجب عليهم التحديد سواء بالقبول أو الرفض.

منذ هذنة عام 1918، عندما بدأت العمل على إنشاء مجلة "القاعدة الذهبية" لم يكن لدى أي رأس مال للقيام بذلك حينها، وكنت آنذاك في خدمة رئيس الولايات المتحدة الأمريكية، وبسبب الحرب تدمرت بالكامل المدرسة التي كنت أديرها، ظلت فكرة إنشاء هذه المجلة تراودني لبضع سنين، واعتقدت أن وقت ظهورها المناسب هو حين يرحب الجمهور بمجلة من هذا النوع، كل ما كنت أحتاجه هو مبلغ 100.000 دولار، ولكن إذا ذهبت لاقتراض هذا المبلغ من البنك سيتم القبض علي واتهامي بالجنون، وأيضًا لا يمكنني الاقتراض من مصادر خارجية، لأن ما أستطيع أن أقدمه كضمان هو شيء غير ملموس.

لذلك كان علي وضع خطة لتوفير هذا المال، واستغرق الأمر مني ثلاثة أيام للحصول على هذا المبلغ، قبل مقابلتي ذلك الرجل، الذي أردتُ منحه شرف اقتراضي 100,000 دولار جلست لتحضير المقالة الافتتاحية المهمة، والتي كنت أنوي نشرها في خلفية المجلة بمجرد امتلاك المال، وعندما انتهيت من كتابتها، قلت لنفسي: "أحتاج على الأقل 100,000 دولار للبدء في إنشاء هذه المجلة، ولكن لا أعرف من أين يمكنني الحصول على المال، ولكن ما أعرفه أنها ستكون حقيقة هذا العام"، وذلك كان قمة في الدقة والتحديد.

أخذت مقالي الافتتاحية إلى رجل يقوم بالطباعة ويتميز بالثراء، وهو السيد جورج ويليامز في شيكاغو ودعاني إلى تناول الغذاء في النادي الرياضي، ودفع 3.58 دولار نظير الطعام الذي لم أتناوله ولم أقم بلمسه حتى.

بينما نحن نتحدث اعتقدت أنني أخبرته بكل ما يود معرفته، وأخرجت هذه المقالة الافتتاحية وأعطيتها له، وعندما قرأ سؤالي الأخير بأنني لا أدري من أين يمكنني جني المال، قال لي: "أحب فكرتك وأحبك أنت أيضًا من فترة طويلة وأثق في كونك تستطيع الوصول إلى حلمك، لذلك يمكنك الإتيان بنسختك الخاصة وسأقوم بالطباعة وبيعها في أكشاك الصحف، ومن ثم أخذ أموالك أولاً وإن كان هناك أي شيء متبقي يكون لك".

أيها السيدات والسادة كانت هذه الطريقة التي بدأت من خلالها إنشاء مجلة القاعدة الذهبية، شهدت هذه المجلة بيع 500,000 نسخة في الأشهر الستة الأولى لدرجة أن صافي الربح كان أكبر من التكاليف في السنة الأولى وكان حوالي 150 3 دولارًا.

عندما كنت أكتب المقالة الافتتاحية الخاصة بجريدة بيرنارد مكفادين، وقلت له عن هذه الإحصائيات قال: "هيل، أنا أعرفك منذ فترة طويلة وأكُن كل الاحترام لقدراتك، ولكن هناك خطأ في هذه الأرقام، بالتأكيد لم تكن جيدًا أبدًا في الرياضيات عندما كنت تذهب إلى المدرسة، لأن من أجل البدء في إنشاء مجلة محلية مع ضمان الربح فإنك تحتاج على الأقل مليون دولار ونسبة حصولك على الربح في السنة الأولى قد لا تتعدى الخمسين بالمائة".

نعم، لقد خفتُ حتى الموت عندما علمتُ أنني أخطأتُ في تقدير الأمور، ولكنه من الجيد عدم معرفتي بهذا الخطأ من قبل، لأن هناك الكثير من الناس الذين لديهم الرهبة من خوض التجارب خوفًا من الفشل، لذلك لن يكون أمامهم سوى انتظار تحسن الأوضاع.

هل تعرف أنه إذا انتظرت تحسن الأوضاع لتنجز مهامك، هذا يعني أنك ستنتظر طويلًا، لأن الظروف أبدًا ما كانت عادلة لذلك، إذا أردت شيئًا صعب الحصول عليه، ابدأ الآن وافعل ما بوسعك واقتنص الفرص (مهما بدت غريبة) واستغل كل الأدوات المتاحة لديك.

إذا كنت أحد المتابعين على الراديو، هل تهتم لمعرفة ما أقدمه في السنوات الخمس المقبلة؟ هل أنت حقًا مهتمًا؟

حسنًا، سأقول لكم لأنه بالتأكيد ستتاح الفرصة لكم وتشاهدوني وأنا أعمل، ستسمعون هذا الإعلان وستشاهدون (خطوة بخطوة) كيف سأحقق ذلك، سأعود مرة أخرى للعمل بدوام كامل وأنهى الفراغ المتملك مني حاليًا في حياتي، وسأستمر في كتابة الكتب والمحاضرات وذلك لأسباب عديدة، ويأتي في المقام الأول (شخصيًا، فأنا لدي ما يكفيني من الأموال حتى لو لم أعمل لبقية حياتي)، سأستخدم جميع الأموال الفائضة في تعزيز توزيع الفلسفة إلى جميع أنحاء العالم وإلى جميع اللغات، سأعمل على أن يتم ذلك.

اكتشفتُ في مدن كثيرة مثل باريس شيئًا لم أكن أعرفه، وذلك لأنني لم آتِ إلى هنا من قبل، وهو عن الفلسفة وذلك أعطاني أملًا جديدًا وشجاعة جديدة، لقد غير هذا الشيء وجهة نظري في كيفية تحديد الهدف، ألا وهو القاعدة الشعبية للسكان، لأن في المدن الصغيرة مثل باريس يتضور السكان جوعًا لمثل هذه الفلسفة، فهي في النهاية تهدف إلى تحسين اقتصاد الفرد.

تبدو هذه الفلسفة رائعة وتمت تجربتها من قِبل أشخاص ذو نظرة ناقبة، وتوازن هذه الفلسفة بين الأمور المالية الشخصية والأشياء المادية.

نحن نعيش في عصر الإحباط والخوف والقلق، ومن المستحيل إيجاد شخص ليس لديه مشكلة معينة يجهل حلها، وهذه الفلسفة تهدف لحل مشاكل الأفراد، وسواء صدقت هذا أم لم

تصدق، إلى كل واحد منكم يسمع هذه التسجيلات والتي تهدف إلى إزالة الغم ونشر السعادة، سيكون لديك الكثير من الثقة مع من يتواصلون معك وستنجح في تحديد هدفك أيضًا، ولكن في البداية يجب أن يكون لديك هدفًا لتحسين وضعك.

أيها السيدات والسادة، انتهى وقتنا هذه الليلة، وللحديث أكثر وأكثر عن كيفية تحديد الهدف، انضم إلينا في وقت لاحق.

\*\*\*

(2)

## إتقانُ تحديدِ الهَدَفِ

أيها السيدات والسادة، مرحبًا مرة أخرى، فالليلة سأحدث عن أهمية مبدأ تحديد الهدف، وكيف يمكنك تطبيقه لتحقيق النجاح، وقد تكونوا على عجل لمعرفة سبب اهتمامي بهذا المبدأ، وكل المبادئ التي سأحدث عنها في التسجيلات المقبلة، ولم أنا متحمس إلى هذا الحد؟ ولذلك أريدكم أن تتأكدوا أن كل واحد من هذه المبادئ التي سيتم شرحها هنا تم اختبارها والتحقق منه علميًا.

عندما تُخبرك قوانين الطبيعة بذاتها عن مدى سلامة هذه المبادئ، فإنك لن تشعر بالقلق حيالها، وأريد إخبارك أيضًا أن الطبيعة بذاتها تستخدم هذه المبادئ، ويمكنك رؤية ذلك كأكثر تطبيق علمي تم تطبيقه من قبل الطبيعة وهو نظام الكون.

أولًا: بالفعل تستطيع رؤية ترتيب الكون والترابط بين قوانين الطبيعة، أليس شيئًا رائعًا لمعرفة أن هذه الكرة الصغيرة المصنوعة من الطين، والتي نعيش عليها، تدور حول الشمس بالكامل كل 365 يومًا مع الحفاظ على مسافة دقيقة من الشمس وجميع الكواكب الأخرى؟ أليس شيئًا رائعًا لمعرفة أن كل ذلك منظم ويسير بشكل دقيق؟

عندما تغرب الشمس في المساء نخلد إلى النوم ونحن على يقين بأنها ستشرق مرة أخرى في الصباح، وذلك يتكرر منذ بداية قدرتك على الفهم والسمع، ولم تفشل الشمس في الشروق مرة أخرى بعد غروبها في المساء.

رأيث الكثير من الأماكن المظلمة والظلام الحالك الذي حل في كثير من الأوقات هنا في، ميزوري، ولكنها دوما كانت هنا.

إن نظام وترتيب الكون يُثبت بما لا يدع مجالًا للشك أن الكون يسير حسب نظام وترتيب مُحدد ودقيق جدًا، وأن الطبيعة تبتدع في تنفيذه.

كم مضت من بلايين وتربليونات السنوات وهذا الكوكب العملاق يدور حول الشمس وفقًا لنظام مُحدد، والطبيعة لا تسمح لأي قوة أن تعوق هذا النظام وهذه الدقة في تنفيذه.

نعم ونحن بالتأكيد نرى العلاقة الثابتة بين النجوم والكواكب بينهم البعض، ويقضي علماء الفلك مئات السنوات فقط لمعرفة السنوات التقريبية بين النجوم، ولا يمكن القيام بذلك إلا إذا

كانت هناك خطة مُحكمة، لأن الطبيعة تسير على نهج دقيق.

وتستطيع بنفسك رؤية ذلك والتأكد منه خلال قانون الجاذبية، هل صادفت يوماً أو سمعت عن كسر قانون الجاذبية أو تم انتهاكه بدون آثار سلبية؟ لا، إنه نظام مُحدّد ودقيق ولا يختلف في أي شكل أو مكان كان، لذلك يمكنك فقط أن تتكيف معها، وحينها تسير الأمور على ما يرام، ولكن إن لم يحدث ذلك فإن هذه القوة تستطيع تدميرك.

يمكنك التأكد من ذلك أيضاً من خلال توازن الحياة على الأرض، لأن نتيجة هذا التوازن لا تُهيمن فصيلة واحدة على باقي الفصائل.

هل تعرف أن الجنس البشري قد يتعرّض للانقراض في غضون اثني عشر شهراً إذا لم يكن للطبيعة خطة محددة لموازنة الحشرات والطيور ومجموعة الأشياء الأقل أهمية من البشر؟

فعلى سبيل المثال، ترسل الطبيعة في بعض الأحيان وباء الجراد، الذي يُسبب قدراً كبيراً من التلف، ولكن أيضاً يوجد قطيع من الطيور والنوارس أو أي نوع آخر قد يتغذى على الجراد، ويؤدي ذلك إلى الحفاظ على التوازن بشكل دقيق.

منذ وقت مضى، أحضر بعض الناس حيوانات صغيرة يطلق عليها "الزرزور" "أعتقد من إنجلترا"، بهدف التخلّص من الحشرات التي تتغذى عليها هذه الحيوانات، ولكن الطبيعة لم توافق على هذا الاختلال، وسرعان ما ضاعفت أعداد الحشرات حتى أصبحت تُشكّل إزعاجاً لحيوانات الزرزور، ويمكنني إضافة وصفاً لهذه الفوضى إذا أردت ذلك: إن تدخلت في توازن البيئة، ستتورط في المشاكل، لأن الطبيعة تسير حسب نظام دقيق ومحدد، والتي يجب على الإنسان أن يتبع هذا النظام.

يمكنك أن تتحقق من هذا من خلال عملية التطور، نمو وتطور كل مخلوقات الوجود سواء حيّة أو غير حيّة بنفس القدر من النمو لنفس المخلوقات التي سبقتها، أليس ذلك مُثيراً للاهتمام؟

هل سمعت من قبل أن هناك مزارعاً زرع القمح وتفاجأ بعد ذلك بأنه يحصد ذرة بدلاً من القمح؟ لا لم يحدث على الإطلاق، فالطبيعة تسير حسب نظام محدد، والتي يجعلها تقوم باستنساخ وتكاثر الأشياء على أسلافها فهذا ينطبق على البشر أيضاً، لأن الطبيعة لا تتغير ولا تتخلف عن تنفيذ القوانين، ويمكنك التحقق من خلال استحالة خلق أو تدمير أو حتى تعديل أي شيء فيها، أليس ذلك رائع كونك تعرف أنه ليس بمقدورك تدمير الطاقة أو أي شيء مادي؟



لا يمكنك حتى زيادة أو تقليل أي مادة في الطبيعة، أو حتى تحويلها من صورة إلى أخرى، وبالأحرى حتى لا يمكنك التدخل فيها.

عند استخدامك لأحد أنواع الطاقة، فإن الطبيعة تقوم بتوفير المزيد منها وتخزينها لإحداث التوازن، فإنها على سبيل المثال لا تسمح أن تنفذ الكهرباء، منذ بضعة أيام سألني أحدهم ماذا سيحدث إذا تم استهلاك الكهرباء بالكامل؟ ستكون كارثة بالتأكيد ليس كذلك؟

ليس هناك داعي للقلق أيها السيدات والسادة، فإن ذلك لن يحدث، فالطبيعة لديها نظامها الثابت والمتوازن، فالقوانين ثابتة والخطط منظمة، فلا تستطيع تغيير رأيها ذات يوم وتقرر أن الشمس لن تشرق هذا اليوم، ولا أن تقطع علاقة كوكب الأرض بالكواكب الأخرى وتخلق الدمار.

تقريبًا كل عام نرى بعض الأشياء الفثيرة للجدل عن مجموعة من الفناضلين وقليلي المعرفة، الذين يتنبؤوا بنهاية العالم ويتخلوا عن الملذات الدنيوية، ويسمحوا لبعض الناس أن تقوم بخادعهم، ومن ثم يذهبوا إلى الجلوس على قمم المنازل والأشجار استعدادًا إلى نهاية العالم، أو حيثما توجد النهاية "كما يعتقدون" فلا يهم، فهم ذاهبون إلى رحلة الصعود.

رأيت ذلك ما يقارب ست مرات في حياتي، وما زلنا نحن هنا على هذا الكوكب مثلما كان منذ الوهلة الأولى وأعتقد أنه سيبقى بهذه الحالة سنوات طوال.

إن كنت تريد الحصول على أفكار جيدة عن أهمية الدقة والتحديد عليك بمتابعة نظام الطبيعة، ومراجعة كل ما تفعله وستحصل على بعض الأفكار الجيدة جدًا.

يجب عليك أن تتأمل بدقة منظومة العقل البشري، والتي تعمل بدقة شديدة من خلال التخطيط، والتي تجعل الأشخاص يختاروا بأنفسهم ظروف ومتطلبات حياتهم.

يستطيع الإنسان اختيار وتحديد الكثير من اهتماماته خلال مصيره الدنيوي، وهذا يعتبر الشيء الوحيد الذي يملكه الفرد، ولديه سيطرة كاملة عليها.

أليس شيئًا رائعًا لمعرفة أن الطبيعة تعطيك كامل الحق في تحديد قراراتك المصيرية أو الانخراط في الأنشطة التي تريدها؟ وأعلم أنك تود قول "لا ينطبق هذا الكلام على روسيا اليوم، وكان لا ينطبق على ألمانيا منذ فترة من الزمان مثلما يحدث الآن، أيضًا لا ينطبق على الولايات المتحدة الأمريكية، نحن لا نملك هذه الحرية، نحن لا نفعل ما نحب وقتما نريد، ولا نعمل العمل الذي نحب عندما نريد".

دعوني أيها السيدات والسادة، أذكركم أنه منذ خمسة أو ستة آلاف سنة، كلما حاول شخص

تغيير خطط الطبيعة انتهى به الأمر إلى الموت، فهؤلاء الرجال الوجوديين في الكرملين وأجزاء أخرى من العالم، والذين دوماً ما يحاولوا التخلص من السيطرة الهائلة للطبيعة على العقل البشري وينتهي بهم الأمر إلى الفشل والموت.

أعتقد أيضاً أن عنصر الوقت ممتد بلا نهاية، ولكن إذا لم يساء فهمي فالطبيعة تمتلك قدرًا وافيًا من الوقت لدرجة يمكنها الانتظار لمعاقبة جوزيف ستالين وآخرين، ولكنها ستفعل في النهاية، وهذا شيء لا جدال فيه، لأنها لن تسمح له أن يسلب حرية الشعب، لأنها حق لكل إنسان، إنها من الخالق، فكل إنسان يجب أن يكون لديه: الحرية في التحديد وغير مسموح له بتعطيل، أو حتى المراوغة مع ولو قانون واحد من قوانين الطبيعة.

بالتأكيد تعلم جيدًا أن تحديد الأهداف شيء ثابت، ولم تسمع من قبل عن شخص اخترق قوانين الطبيعة، أو تعهد القيام بذلك إلا وكان الإخفاق نصيبه، وتستطيع التأكد بنفسك وتتحدى قانون الجاذبية للطبيعة، يمكنك الوصول إلى قمة مبنى عالي والقفز منه، هذا وإن كنت تتمتع بدرجة كافية من السذاجة لفعل ذلك، إلا إذا تدخل أحد الأشخاص وأنقذك بشيء ليمسك بك قبل فقدانك روحك، وحينها لن تعرف أي شيء عن ذلك.

بالتأكيد لا يمكنك أن تتحدى قوانين الطبيعة، ولكن إن فعلت ذلك عليك أن تقدم المقابل، فالطبيعة لديها عقوبات صارمة لانتهاك قوانينها، وأيضا المكافآت والمنح لمن يحافظون عليها، ويجب عليك الاختيار ولا يمكنك الهرب، وأمام قوانين الطبيعة لا يشكّل فرقًا ما هو دينك.

الطبيعة لديها خطط محددة وواضحة للتعامل مع البشر هنا على الأرض، فتمنح المكافأة للذين يعرفون خططها ويتأقلموا على هذه الخطط، وتعاقب من يفشل في ذلك.

لقد اكتشفت واحدة من مميزات وعيوب فلسفة النجاح، وهي إرشاد وتوجيه الناس إلى قوانين الطبيعة بطريقة عملية مفهومة، وتعتبر هذه القوانين عن أهمية تكيف السلوك الإنساني في الحياة مع تلك القوانين.

والآن أيها السادات والسادة دعوني أقدم لكم بعض العوامل المهمة، والتي يتم من خلالها معرفة كيفية تحديد الهدف، وحتفا تبدأ نقطة الانطلاق من اعتماد غرض معين مصحوبًا بخطة معينة، وتعتبر هذه الخطوة بداية لتحقيق إنجازات الأشخاص.

يوجد ثلاث كلمات رئيسية يجب عليك أن تتذكرها إذا لم تستطع تذكر كل ما قلت، ويجب أن تتبنى هدفًا معينًا وخطة، ومن ثم تبدأ في خطوات تنفيذ الخطة للحصول على الهدف، (هدف - خطة - خطوات)، فلا يكفي قولك "هذه الأيام سأتجه إلى تجارة الخشب"، هذه الأيام لن

تأتي، ولكن فقط عندما تقول "ابتداءً من الأسبوع المقبل سأذهب لطلب مخزون المواد وسأتجه لتجارة الخشب في باريس، ميزوري"، فإذا كنت تمتلك رأس المال للبدء الآن، فهذا أمر مُحدد ودقيق.

والعامل الثاني ينص على أن جميع الإنجازات الفردية تكون نتيجة دافع أو مزيج من الدوافع، فكل ما تفعله بدءًا من سن الرشد حتى الموت هو نتيجة لحافز معين ولا يمكنك التحرك بدونه، وهناك تسعة أنواع من الدوافع.

وتكفّن أهمية ما أود قوله إن هذه الدوافع التسعة هي أبجديات النجاح، ولا ينبغي أبدًا تحت أي ظرف أن تطلب أو تتوقع من أي شخص أن ينجز شيئًا دون أن تزرع في ذهنه الدوافع التي تبرر ما تطلبه منه.

إلى كل من يصبو إلى تحقيق أي إنجاز، إليك مزيج من الدوافع الأساسية للنجاح:

الدافع الأول وهو الحب، زُئما تكون مندهسًا عند معرفتك بكم من العلاقات البشرية التي أنشئت الثروات التي تم جمعها وفقدتها، وكم من أشياء حدثت في هذا العالم نتيجة هذا الدافع.

تعتبر عاطفة الحب هي الأعظم في كل الدوافع، وأيضًا الأكثر خطورة، وخاصة بالنسبة لأولئك الذين يتركون أنفسهم للاستسلام لهذا الأمر ودومًا ما يرددون أنا ذاهب إلى الهاوية "لقد عرفت هذا النوع من الأشخاص".

ثاني أنواع الدوافع التسعة الأساسية وهي عاطفة الجنس، تستخدم الطبيعة هذه القوة لتخليد أنواع جميع الفصائل الحيّة.

ثالث أنواع الدوافع هو الرغبة في الثروة المادية، تلك فطرة بشرية، وهي واحدة من الدوافع المهمة التي تلهم الرجال إلى الانخراط في الأعمال العظيمة، لم أسمع من قبل عن رجل رفض فرصة لكسب المال بصورة شرعية، بل للأسف أحيانًا هم على استعداد لقبول ذلك المال حتى لو لم يكن مشروعًا.

رابع هذه الدوافع هو الرغبة في الحفاظ على الذات، وهذه الرغبة طبيعة موروثّة، فقد تفعل الكثير من الأشياء التي تبدو من خلالها في هذا الوقت كالشخص الخارق لكنك فقط تحافظ على ذاتك.

بينما كنت أقود سيارتي كنت أقوم بفعل الكثير من الأعمال البطولية، والتي لم أستطع القيام بها متعمدًا، عند رؤيتي بعض الحالات العاجلة، هناك شيء ما بداخلي يتولى زمام القيادة،

وعندها تخرج الأمور عن السيطرة ومن ثم العودة بالأمور إلى صوابها مرة أخرى.

الدافع الخامس هو الرغبة في حرية العقل والجسد، إن الفطرة السليمة التي منحك الله إياها في الرغبة في التحكم بعقلك، ومن خلال هذا التحكم تحصل على حريتك.

إذا كان هناك شيء واحد يُبرهن أننا في أمريكا، فهي أننا ننعم بالحرية، حيث يمكننا قول وفعل كل ما نريد، وبالتأكيد لا يمكننا قول كل شيء، ولكننا الأقرب إلى الحرية عن كل أمم العالم، وتلك أحد الدوافع الذي من أجله نقوم ببعض الأشياء التي نفعها الآن من أجل حماية تلك الحرية.

الدافع السادس هو المعرفة والتعبير الشخصي، لم أقابل شخصاً حتى الآن لا يريد أن يُلقى خطاباً، يكتب كتاباً (عن أي شيء يوده)، إن الرغبة في التعبير الشخصي هي رغبة متأصلة، وهي أحد أكبر الدوافع التي تجعل النساء والرجال يندمجون في اقتناص الفرص حتى لو كانت بعيدة المدى.

زُئماً كان هو دافع التعبير الشخصي الذي أنجاني منذ عشرين عامًا من المجاعة خلال تنظيمي لهذه الفلسفة وإظهارها للعلن، ولا أعتقد أنه يوجد دافع آخر جعلني باقي في هذه الوظيفة غير المريحة.

يكفّن وجود الدافع السابع في الحب الفطري للخلود بعد الموت.

يختص آخر اثنين من الدوافع المشاعر السلبية، فالدافع الثامن هو رغبة الانتقام وزُئماً قد تكون مندهشاً عند معرفة مقدار الطاقة التي يبذلها الفرد يوميًا نتيجة لتولد شعور الانتقام لديه من شخص آخر، سواء أكان حزنًا حقيقيًا أو مجرد توهم.

إن رغبة الانتقام جارفة ولديها تأثيرها المدمر على الآخرين، وبصفة خاصة على من يخطرطوا فيها، هناك الكثير من الناس في هذا العالم الذين لا يتوافقون مع نوعي المفضل، أي لا أحبهم، ولكنني لن أتورط بأي شكل من الأشكال في الانتقام، وذلك ليس لأنهم لا يستحقون بل لأنني لا أستطيع تحفل الأذى، فإن كانت لديك حياة متوازنة تستطيع أن تحيها بالطرق السليمة، ابتعد عن العيش برغبة الانتقام.

الدافع التاسع والأخير ويعتبر هو حجر الأساس: دافع الخوف.

لن تكون حزنًا أبدًا إن كنت تخاف من شخص أو شيء، يجب عليك أن تُحزّر عقلك، وإذا كان هناك ما تخشاه عليك أن تعرف ما السبب وكيف تتخلص من ذلك الخوف، وإن كان بإمكانك

القيام بشيء قم به وإن كنت لا تستطيع القيام تغاضى عن ذلك الانتقام، أو على الأقل اشغل عقلك بشيء آخر لدرجة لا تجعلك تفكر.

والحافز القادم والأخير الذي يساعدك في تحديد الهدف هي هذه الحقيقة العظيمة، وأعني بهذا أن أي فكرة أو خطة أي هدف داخل عقلك فمن خلال ثقافة التكرار يتولى أمرها العقل الباطن، ويتم تنفيذها من خلال أي وسيلة طبيعية أو منطقية متاحة، ويمكنك ملاحظة ذلك من خلال نبرة صوتي، ومن خلال كلماتي أكدت على كلمات معينة ألا وهي "وسائل طبيعية أو منطقية متاحة"، ولم أذكر أي وسائل خارقة لأنني لا أؤمن ولا أعرف أي شيء عن الخوارق، فقط أعرف العمل من خلال القوانين العلمية.

أريد إخباركم أن لدي كل واحد منكم جزء خفي يلعب دورًا مهمًا، يوجد داخل كل شخص صوت أو مجموعة من الأصوات الذين على تواصل معك لتطبيق هذه الفلسفة.

زُمتا لا تكون أفضل معلم بالعالم، ولكن اجعل هذا هدفك المحدد بأنك ستبدأ في شرح هذه الفلسفة لنفسك ولكل من يحتاجها أيضًا، ستجد أنه كلما تُعلم الآخرين ستتعلم هذا هو قانون الطبيعة، إن كل ما تفعله من أجل الآخرين تأخذ نصيبك منه.

أيها السيدات والسادة لن تحصلوا على الفائدة الكاملة من هذه الفلسفة، حتى تنظر حولك وتعلمها لمن يحتاجها، ويكن على علم بها ويقرر ما إذا كان "هيل" جاء إلى هنا بهدف الاستحواذ على انتباه الكثير من الناس ويتركهم بلا معرفة ولا أثر يذكر كما قال أحدهم، بل جنث إلى هنا بنية إفادة الكثير من الناس، ليس فقط من أجلهم ولكن أيضًا من أجل هذا المجتمع الذي يعيشون فيه.

شكرًا لكم أيها الأصدقاء على الانضمام هذه الليلة، ورجاء انضموا المرة المقبلة، حيث سأقوم بشرح أهمية التفكير الدقيق في الوصول إلى الأهداف وتحقيق النجاح.

\*\*\*

(3)

## التفكير الدقيق

أهلاً أصدقائي، نبدأ الليلة الحديث عن التفكير الدقيق.

يعتقد الكثير من الناس في هذا العالم أنهم يتميزون بدقة تفكيرهم، ولكن معظمهم لا يفكر على الإطلاق، هم فقط يعتقدون ذلك.

لكي تفكر بشكل دقيق عليك بمجموعة من العوامل، والتي سأشرحها لكم وهم غير معقدين، ولكن دعوني أذكركم في البداية أنه إذا أردت أن تفكر بدقة بدل من التفكير السطحي، يجب عليك أن تتبنى تقنية معينة وتتبع نظاماً وتلتزم بها.

هناك ثلاث أساسيات مهمة للتفكير النقدي:

أولاً: هو مبدأ الاستدلال الاستقرائي، وهو يركز على حقائق غير موثوقة أو مجرد افتراضات، الاستدلال الاستقرائي يعني أنك لا تملك كل الحقائق، ولكنك تفترض وجودها، فعلى سبيل المثال إن كنت تفكر بشكل دقيق عن حقيقة وجود الله وأنت لم تقابله أبداً، لم تره ولم تقابل شخصاً قابله من قبل، ولذلك فإن منطقك في التفكير هنا سيكون بناءً على الطبيعة الاستقرائية، فعندما تنظر حولك إلى هذا الكون الرائع والمنظم، وإلى هذا العالم الصغير الذي نعيش فيه تضطر إلى الاستنتاج والاعتراف إلى أن هناك قوة عظيمة تُسمى الرب وهذا ما يُسمى بالاستدلال الاستقرائي.

والمبدأ الثاني في التفكير هو الاعتماد على المنطق الاستنتاجي، ويعتمد على الحقائق "ما تؤمن أنه حقيقي"، يوجد الكثير من الناس الذين يستخدمون هذا المبدأ لأنهم يعتمدون أنهم يتعاملون مع حقائق لا تقبل الشك، ولكنها مجرد أدلة سمعية وثرثرة.

عندما يتحدث معي شخص ما ويخبرني في بداية كلامه "لقد قرأت في الصحف" فإنني لا إرادياً أقوم بسحب سداة الأذن الخاصة بي، وأرفض تصديق ما يقول، لأنه كونك صحفياً لا يعني أنك دائماً صادق، الصحف غالباً ما تخطئ ولا يتعاملون بدقة طول الوقت.

العنصر الثالث من عناصر التفكير الدقيق هو المنطق، ويمكننا اكتساب من خلال التجارب، وذلك أشبه بأولئك الذين يعطون التوجيهات من خلال خبراتهم السابقة.

أيها السيدات والسادة بينما أنت تحاول أن تفكر بشكل دقيق، وفي أثناء محاولتك الوصول

إلى قرار معين باستخدام عنصر المنطق أو ربما قبل الوصول، إذا قمت بعرض القضية بأكملها على العقل لمعرفة ما إذا كان هذا القرار الذي عُقد العزم عليه صحيح أم لا، ستفادي الكثير من المتاعب.

هناك خطوتان أساسيتان يجب عليك اتخاذهما لكي تفكر بشكل دقيق، أولاً يجب عليك عزل الحقائق "أو ما تظنها حقائق" عن الخيال أو الأدلة السمعية، هذا أول شيء عليك القيام به عندما تريد الوصول إلى قرار معين، أو عندما تريد أن تفكر بشكل دقيق، فيجب عليك البحث فوراً عن كل ما يتعلق بذلك القرار من عوامل وترى ما إذا كانت تشكل حقائق، خيال أو مجرد أثر.

هذه هي الخطوة الأولى أيها السيدات والسادة، ومن ثم تحليل هذا الموضوع، وسيكون من الأفضل لك إذا قارنت هذه القواعد التي أعلمها لك مع طريقتك الخاصة في التفكير، وقد تكون فكرة جيدة إذا قمت بتحليل الأشخاص من حولك وطريقة تفكيرهم وهل هي دقيقة أم لا؟

أولاً: يجب عليك عزل الحقائق عن الأدلة السمعية والثرثرة بعد التأكد من صدق الحقائق التي تمتلكها، ومن ثم تتخلص من الكلام الهزلي وتتعامل فقط مع تلك الأشياء التي يمكنك إثباتها "الافتراضات" وتقسّمها إلى فئتين "مهمة" و "غير مهمة".

هل تعرف كيف تفرق بين الحقيقة المهمة وغير المهمة؟ كم واحد منكم قادر على ذلك؟

أبدأ بالعد على أصابعك، ماذا؟ ألا تعرف الفرق بين الحقيقة المهمة وغير المهمة؟

هل إلى هذه الدرجة محدودي الوعي؟ أيها السيدات والسادة، الحقيقة المهمة يمكن تصنيفها على أنها ميزة أو رغبة مهمة لتحقيق هدفك الأساسي، هذا بالنسبة للحقيقة المهمة، أما بالنسبة للغير مهمة فهي غير ذلك، "ليست جديرة للحصول على اهتمامك وانزعاجك".

يمكنني أن أذكر لكم مائة حقيقة عن الأشياء التي حدثت معي منذ أن تركت مدينة سانت لويس هذا الصباح، ولكن سأقول إن تسعة وتسعين في المائة منهم لا توجد له أهمية على الإطلاق.

توجد حقيقة مهمة واحدة خاصة برحلتني، وهي أنني وصلت هنا في هذا الاستوديو في ميعادي المحدد لأقوم بشرح المحاضرة المقررة.

والآن نعرف ما هي الحقيقة المهمة، لو راقبت تصرفاتك خلال اليوم ستكون مندهشاً من كم الحقائق غير المهمة التي تستحوذ على أغلب يومك بغض النظر عن كيفية التعامل معهم فإنها لا تقدم شيئاً سوى ضياع الوقت.

إن كنت تنوي أن تكون شخصًا ناجحًا وتتعلم كيف أن تفكر بدقة، وتستخدم هذه المعلومات لكي تكون في أعلى مراتب النجاح، لا يجب عليك فقط أن تعرف الفرق بين الحقائق المهمة وغير المهمة، بل يجب عليك أيضًا أن تتبع عادة تكريس معظم وقتك للحقائق المهمة، والتي أعني بها الحقائق التي توتي ثمارها في التقريب بينك وبين أهدافك الأساسية أو الحصول على بعض أهدافك الأولية.

أجل، إن استطعت إثبات هذه القاعدة، فيتوجب عليك القضاء على بعض الأشياء المنفردة التي زُئما قد تنغمس فيها وهي غير مهمة على الإطلاق وتتسبب فقط في إهدار الوقت.

أريد أن أتحدث أيضًا عن ثقافة امتلاك الرأي، عادة ما تكون الآراء بلا قيمة لأنها تستند على التحامل والتعصب والتخمين وأحيانًا الثرثرة، فإن معظم الناس لديها آراء عن أي وكل موضوع تتخيله والغالبية من هذه الآراء بلا قيمة وهزلية لا تستند إلى المعايير العلمية والتطبيقية.

منذ بعض الوقت، كان يتناقش رجلان عن مزايا نظرية النسبية لدكتور أينشتاين قال أحدهم: "هل تعتقد حقًا في نظرية النسبية الخاصة بالدكتور أينشتاين؟"

أجاب الآخر: "تبا، وماذا يعرف هذا الرجل بخصوص السياسة؟ أعتقد هذا الرجل أن النظرية النسبية هو نظام سياسي هذا رأيه على أي حال."

سيكون من المثير للاهتمام وزُئما من المفيد لك إن قمت بدراسة نفسك جيدًا في المستقبل قبل كل مرة تعبر فيها عن رأيك بخصوص أي شيء، لأنك ستجد أن الظروف والتأثيرات حولك هي من جعلتك تتبنى هذا الرأي سواء أكانت من مصادر سمعية مثل الثرثرة، أو شيء قرأته، أو سمعت عنه من مصادر غير موثوقة.

لا يوجد رأي موثوق ما لم يستند على حقائق مُسلم بها، أو على الأقل ما تعتقد أنها حقيقة، وبعد استنفاد كل طرق وإمكانيات البحث عن الحقائق فلا يحق لأي شخص التعبير عن أي شيء في أي وقت بدون الاستناد على دليل ملموس.

هل فكرت فيما مضى أنه لا يجب التعبير عن الرأي في أي موضوع على الإطلاق، إلا إذا كان يستند إلى الحقائق المُسلم بها أو ما تعتقد أنها حقائق؟

هل فكرت من قبل أن الغالبية العظمى من أرائكم تفتقد الحقائق التي لم يتم بذل أي جهد للحصول عليها، وبالتالي ليس لديكم الحق في التفوه بهذا الرأي.

سألني شخص من فترة ليست بالطويلة عن رأبي في الحرب الكورية، قلت له: "حسنًا، من



المستحيل إجابة هذا السؤال في جملة واحدة، أنا لدي الكثير من الآراء عن هذه الحرب حول من بدأها، الطريقة التي يتم ممارستها في الحرب\*.

لا يمكنني الإجابة برأي واحد، لأنه لدي الكثير من الآراء وكل منهم بناء على ما رأيته منذ بداية الحرب، استنادًا إلى الحقائق.

النصيحة: أيضًا النصيحة لا تستحق الاستحواذ على اهتمامك، لأنها تعتبر مجرد رأي تطوعي من الأصدقاء والمعارف.

قالي أحدهم ذات مرة أن أي شيء في العالم لا يكلفك شيء فهو بالتأكيد لا يستحق أي شيء. وهذا تحديدًا ما أود قوله عن النصائح المجانية، فهي لا تفرق بين ما تود فعله، خططك، أحلامك أو أهدافك في الحياة، لأنه في اللحظة التي تريد أن تتحدث عن كل هذه الأمور يظهر الكثير من الناس الفقريين ويشرعون في إلقاء الخطب والنصائح.

عندما بدأت في تنظيم هذه الفلسفة وهي الأولى في العالم، والتي تتحدث عن مبادئ نجاح الفرد قدم لي خمس مائة من الرجال المتميزين في أمريكا نصائحهم وخبراتهم الخاصة لمساعدتي في استكمال هذه الفلسفة، ولكن كل هذه الخبرات والنصائح كانت لا تُذكر أمام نصائح عائلتي المجانية.

لمدة عشرين عامًا كنت أقوم بعمل الأبحاث، وكان يساعدي أذكى العقول بالعالم، وما زالت عائلتي تؤمن أن باستطاعتها أن تقدم لي أكثر مما أفعله وأكثر من مجهودات هؤلاء الخمس مائة من الرجال، هذه كانت نصيحة مجانية وبالتأكيد لا يمكنني الأخذ بها لأنه لو كنت قد قمت بالأخذ بها، لم أكن هنا اليوم أتحدث معكم عن التفكير الدقيق، كان يجب علي امتلاك رؤيتي الخاصة.

لا يسمح التفكير الدقيق ولا الذين يفكرون بشكل دقيق بتبني هذه الآراء والنصائح المجانية، لأنه عندما تفكر بشكل دقيق هذا يعني أنك مسؤول عن أفكارك وآرائك الخاصة.

لك كل الحق في البحث عن المعلومات من أشخاص آخرين أو الحصول على الحقائق من المصادر المختلفة، ولكن في التحليل النهائي لا تدع أي شخص يقوم بالتحكم في عقلك لأي غرض كان.

هل هذا واضح؟ لا تدع أحد يقرر عنك أي شيء، واحفظ هذه الجملة جيدًا "إن جعلت الآخرين يفكرون بدلاً عنك فأنت تسلك الطريق السهل مثل أولئك الذين تحدثت عنهم في

لا تكن سخيًا بما فيه الكفاية لتعتقد أنه يمكنك التفكير بشكل دقيق بدون المساعدة من الخارج، لأنك في العديد من الأوقات ستطلب المساعدة ولهذا أعطاك الله العقل الراشد.

كان السيد أديسون أكثر المخترعين في العالم نجاحًا وتستند مخترعاته على التفكير، ولكن قبل أن يفكر بدقة كان عليه الحصول على المعلومات الموثوقة والعلمية واستقطاب المساعدة من الرجال ذوي العقول المنيرة، وكل ذلك أمده بالحقائق ومن ثم وضع كل هذه الحقائق معًا في مجموعات جديدة.

من الطبيعي أن تبحث عن المعلومات، ولكن عند الحصول على هذه المعلومات يجب عليك عرضها على منطقة العقل، ويتوجب عليك عند اتخاذ قرارًا أن تتأكد من صدق هذه الحقائق أولاً، وأنها ليست مجرد أدلة سمعية والسبب في ذلك أن الأدلة السمعية هي أدلة ثانوية ولا يمكن الوصول لجذورها والتحقق منها ولا يمكن تصديقها.

إن اتبعت ما أمله عليك حرفيًا، ستري أنه يجب عليك إعادة ترتيب بعض الطرق الخاصة بك وبخاصة طرق تفكيرك.

ستقرأ الصحف باهتمام أقل، سيكون لديك دائمًا علامة استفهام وستصبح أقل تأثيرًا بثرثرة الجيران لأنه من غير الموثوق أن تُشكّل الآراء بناءً على التقارير الصحفية.

"أرى في الصحف"، "سمعت" أو "هم يقولون" تستخدم هذه العبارات كعلامة تمهيدية تميز من يفكرون بشكل سطحي، حينما يبدأ الشخص التطوع بالمعلومات باستخدام هذه الجمل، فقط عليك أن تغلق أذنيك ولا تهتم إلا إذا كان لديك بعض الأدلة الداعمة لهذه المعلومات، والتي تجعلك تفكر بشكل أفضل بكثير عما كنت عليه في الماضي.

لا يمكنك اقتناء الحقائق عن أي موضوع من مصادر من يروجون الشائعات ويثرثرون بالكلام الفارغ، لأنها غير موثوقة.

هل سمعت من قبل عن مروجي فضائح ووشاة؟ بالطبع لم تسمع هنا في هذه المدينة، ولكن يوجد الكثير منهم في المجتمعات، ألتقي بهم تقريبًا في كل مجتمع أذهب إليه، أراهم في كل الطوائف ما عدا جمهوري الخاص لأنه بطبيعة الحال، هم أكبر من ترويج الفضائح والثرثرة.

نعم، تستمتع كثيرًا بالقليل والقال، فأنا أحصل على كثير من الأشياء الجيدة من خلال الوشاية وخاصة عندما تكون عني، وبالرغم من كوني أعرف الجزء الأكبر عن الموضوع إلا أن ذلك لا

يُشكّل فرقاً لدى الواشي، ولذلك إن كنت ستظل خائفاً من إتمام خطتك أو هدفك في الحياة بسبب ما قد يقوله الواشون، ما كان يجب عليك أن تبدأ لأنك لن تصل إلى أي مكان.

منذ وقت طويل، مرّ من هذا الطريق رجل ذو روح طاهرة جدًا جاءت إلى العالم بغرض فعل شيء لجعل الطبيعة البشرية لينّة، ويستطيع البشر أن يعيشوا معاً في سلام أكثر، ولكن ذلك لم يرضّ الواشون ومروجو الفضائح والترثرة وقاموا بقتله، وعلى الرغم من ذلك ظلت روح يسوع على قيد الحياة وتمكنت من تغيير العالم بطرق لا حدود لها.

حتى لحظة حملك على الأعناق لن تكون مقبولة، وسيبدأ الواشون بتقطيعك إرباً، ولكن إن كنت تفكر بشكل موضوعي، لن تكون مهتماً بما يقال عنك، عليك فقط توضيح أن كل الأشياء غير الطيبة التي قيلت عنك غير صحيحة وتلك هي مسؤوليتك الكاملة، غير ذلك لا تهتم بما يقوله الغير.

عادة ما تهزم الأمنيات الحقائق، هل تعرف ذلك؟ هل فكرت يوماً في ذلك؟ أتساءل عفا إذا كنت أحد الأشخاص الذين جعلوا الأمنيات أهم من الحقائق.

عادة ما يطلق عليها الأمنيات الواعدة، لدى معظم الناس عادة سيئة وهي افتراض الحقائق لتتنسج مع الرغبات، إنها واحدة من أسهل الأشياء التي يمكنك فعلها هو تخيل الوقائع التي تناسب طبيعة ما تتمناه، ومع ذلك يمكنك تحويل الأمنيات إلى حقائق بالفعل ولا تجعلها فقط مجرد افتراض.

منذ مدة طويلة كان لدي لقاء مع رجل العصابات، آل كابوني، وبغض النظر عن كونه مجرم يعادي القانون والشعب، كنت مندهشاً، عندما قال لي إن أعمال العم سام مشروعة، وأنه كان يبيع الويسكي في زمن الحرمان، فهو فقط كان يروي ظمأ الناس.

كان الناس يدفعون ثمنها وكانوا سعداء لأجل الحصول عليها، وأقنع العم سام نفسه بهذه الفكرة، وأن القانون هو من ظلمه.

لم أقابل يوماً مجرماً يخالف القانون ولم يقل الكلام نفسه وأن القانون هو الجاني فإن تبرير النفس واحدة من أبسط الأشياء في العالم.

إن لم تفكر بشكل موضوعي وتراقب نفسك، ستكون مضطراً إلى تبرير أفعالك.

المعلومات وفيرة ومعظمها سهل المنال، ولكن الحقائق صعبة الوجود وباهظة الثمن للحصول عليها، فمنذ برهة قصيرة طلب مني أحد الأشخاص الذهاب إلى الريف وأقوم بتعليم هذه

الفلسفة مجاناً إن لم أكن باحثاً عن المال.

هل تعرف ماذا قلت لهذا الرجل؟

- هل أنت أحد أعضاء الكنيسة؟

قال لي: لماذا؟ نعم بالتأكيد.

قلت له: هل تذهب إلى الكنيسة؟

قال لي: نعم، أحياناً.

قلت له: هل الكنائس مليئة دائماً صباح الأحد؟

أجاب: عدد قليل من المقاعد مليئة.

سألته عفاً إذا كان هناك خطأ بالكنائس؟

فأجاب: لا، لست أعرف ما إذا كان هناك أم لا.

سألته مره أخرى: هل حضرت أي من محاضراتي؟

قال: نعم، حضرت كل محاضراتك هنا حتى وقتنا هذا.

هذا الرجل بالمناسبة يعيش في هذه المقاطعة، قلت له: هل لاحظت أن افتتاحية البث في الراديو كانت واحدة من أسوأ ليالي الشتاء في باريس، ميزوري، ومع ذلك جاء الناس من بعد 65 ميلاً؟

كانوا جميعاً هناك لدرجة أن الغرفة كانت تكتظ، ألم تلاحظ ذلك؟ قال: نعم، لاحظت ذلك وتساءلت كيف يمكنك فعل ذلك؟

سأخبرك "فعلت ذلك بجعلهم متكديسين، إن كنت مسؤولاً عن إدارة الكنيسة، سأجعل الرسوم على كل مقعد في الكنيسة؛ مشكلة الكنائس أنها تدع من يتهربون من الدفع".

"كيف تعرف؟" هو السؤال المفضل لدى من يفكر بشكل موضوعي، فعندما يستمع الفرد إلى عبارة معينة تلقائياً يبدأ في تكرار هذا السؤال سواء في عقله أو للشخص للمتحدث، وستكون مندهساً من كم المرات التي يقع فيها المتحدث في موقف حرج، لأن أغلب من يتناقلون الكلام لا يمتلكون دلائل وإن كان معهم، لا يمكنهم إقناعك.

"كيف تعرف؟" يجب أن تسأل هذا السؤال معظم الوقت.

في إحدى تقديم محاضراتي قال لي أحد المستمعين مفن لا يعتقدون بالدين: لا أود إحراجك يا دكتور هيل.

قلت له: إن كان بإمكانك القيام بذلك فأنت حتماً رائع، لأنه لم يتم إحراجي من قبل.

قال لي: لنفترض أنني سألتك هذا السؤال، كيف تعرف؟ وسألتك إن كنت تؤمن بوجود الله وسألتك كيف تعرف؟ هل ستكون وقتها في حرج؟

قلت له: صديقي، إن كان هناك شيء واحد في الكون له دلائل وجود أكثر من أي شيء آخر فهو وجود الله، لن أصف الله الذي تصف ولن أدعوه حتى بالاسم الذي تدعوه ولكنني سأحدث عن نفس الموضوع، لو كنت ترغب في دليل وجود الله ستجد ذلك في كل ذرة موجودة في الكون، في كل كوكب وشمس يحلقان في الفضاء ستعرف وجود الله في كل مخلوق حي وغير حي ينمو من الأرض فلا يستطيع الإنسان خلق أي شيء حتى نفسه.

خلعت ساعة اليد الخاصة بي وقلت له: أمتلك ساعة جيدة، إذا فككت هذه الساعة وأخرجت عجلاتها ووضعتها في قبعتي وقمت بتحريكها يمينا ويسارًا إلى يوم القيامة، لن تعرف أن تعيدها مرة أخرى لنفس الشكل وبالتأكيد ستأخذ وقتًا طويلًا، أليس كذلك؟

قال لي: لا، ليس كذلك.

فأجبته: ولكنني إذا أخذت الساعة إلى صانعها لكي يضع العجلات مرة أخرى مكانها، فإنه يستطيع إعادتها على شكلها القديم، أليس كذلك؟

قال: نعم، يستطيع.

أجبت: لا يوجد شيء في العالم أجمع لا يمكن إصلاحه وإعادته كما كان في السابق.

ودليل الإصلاح هذا ما أدعوه الله، إن الله هو الذكاء اللانهائي.

هذه هي طريقتي أيها السادة والسادة في إثبات أن الله موجود، وهناك كثير من الأدلة لتدعيم هذه الفكرة.

إن الثحث باستخدام الأدلة هو واحد من العوامل الثلاثة التي تجعلك تتحدث بشكل موضوعي، وأريد أن أوضح لك كيف طبقت هذا المبدأ منذ سنوات، جاءت إلى إحدى طلابي مع مخطوطة من كتاب وهي من كتبها "كان كتابًا جيدًا جدًا وبه الكثير من الرسومات مثل: القطط، والكلاب، والبقر، والطيور، والدجاج وأشياء أخرى وجعلت الحيوانات وكأنها تتحدث مع بعضها

بعضًا، وكان هذا حقًا شيئًا رائعًا، لقد قامت بقص هذه الصور من كالجوج سيرز ربوك ومجلة الأتسات، ولكن مع ذلك كانت قواعد كتابها سيئة جدًا.

كانت هذه الفكرة من الطراز الأول، لقد جاءت لي هذه الطالبة قبل أن تقدم هذا الكتاب إلى دار طبع كانت قد اقترحت عليها فكرة وجود عدد كبير من النسخ المطبوعة مقابل 2500 دولار، ولكنها لن تأخذ هذا المبلغ بأكمله لأنها اقترضت 1500 دولار من أقاربها وبذلك بقي لديها ألف واحد.

عندما أردت إيقافها قلت لها: "إذا اتبعت هذه الفكرة وقمت بطباعة الكتب، لن يكون نصيبك إلا جمع الكتب وتخزينها في الطابق السفلي، ولكن إن كنت تفكرين بشكل دقيق ستأخذين هذا الكتاب إلى شخص يمكنه تصحيح القواعد، وفنان يمكنه رسم هذه الصور بشكل صحيح، وفي النهاية تذهبين إلى دار نشر موثوق منها يمكنها تسويق هذا الكتاب بعد طباعته".

من أين حصلت على هذه المعلومات؟ حصلت عليها من خبرتي الشخصية ومن تجارب الآخرين الذين اقترفوا خطأ النشر لأنفسهم.

ساعد المنطق في حفظ أموال هذه السيدة، وبعد وقت لاحق وجدت من ينشر لها هذا الكتاب، وحظيت بالكثير من المال.

مرّ الوقت سريعًا هذه الليلة، ولهذا سأشرح الجزء الفتبقي من التفكير الموضوعي فيما بعد، شكرًا لاستماعكم.

(4)

## كَيْفَ تُصَبِّحُ نَاقِدًا مَوْضُوعِيًّا

جمهور البث الإذاعي، شكزًا على ضبط ساعتكم هذه اللية، نحن الآن وصلنا إلى النصف الثاني من درس التفكير الموضوعي، أتمنى أن أعطيكم بعض الإجابات الحاسمة لكي تستخدموها في فصل الحقائق عن المعلومات الفضلة، وهذا يعتبر الجزء الأهم في الدرس كله.

اللية ستتعلم كيفية تقييم وتحلل المعلومات من أجل اتخاذ القرارات، وكيف تتجنب الأخطاء لتفكر بشكل دقيق ومحدد.

الأول وقبل كل شيء، قم بالتدقيق والحرص غير العادي في كل شيء تقرأه في الصحف أو تسمعه في الراديو، وتبنى دائمًا عادة عدم اتخاذ أي شيء تقرأه أو تسمعه من أي شخص كحقيقة راسخة.

إن المعلومات تحمل نسبة من الحقيقة سواء ذلك عن عمد أو بدون قصد (مثلما يقول السياسي)، فعلى سبيل المثال إذا كنت ترغب في معرفة الحقيقة، فقط اعكس ما يتم تداوله ستكون قريبًا من الحقيقة.

هل هذا واضح؟ دقق بعناية في كل ما تقرأ في الكتب بغض النظر عن كتبها ولا تتقبل كلمات أي كاتب بدون أن تسأل نفسك الأسئلة التالية وتضعها بالإجابات، سأعطيك الأسئلة في غضون دقيقة، ولكن إذا قمت بتطبيق هذه المعلومات على كتبي، التي قرأها كثيرًا منكم، سيتم تطبيقها هي الأخرى على كتب الآخرين.

بغض النظر عما تظنه ومدى ثققت بي، يوجد بعض الطرق والوسائل التي تستطيع من خلالها اختبار مدى مصداقية كتبي، وبالتأكيد كتب وكلام أي شخص آخر.

إن كنت على وشك إصدار حكفا على كتبي وغير متأكد من سلامة منطقتها، فأليك بعض الإحصائيات التي ستساعدك بشكل كبير جدًا، أولاً وقبل كل شيء، إن أكثر من 65 مليون شخص قد قرأوا كتبي وعبروا بنسبة كبيرة عن حقيقة استفادتهم من كتبي.

ثانيًا: حقيقة أنه خلال الأعوام الأربع وعشرين الماضية، حققت كتبي إيرادات ما يزيد عن 23.400.000 دولار، وانتشرت في أكثر من ثلثي العالم المتحضر.

ثالثًا: حقيقة أن معلومات هذه الكتب انبثقت من تجارب وخبرات خمسمائة رجال، وهم من

أكثر الذين مروا على البلد نجاحًا، وإضافة إلى ذلك أنه عند الانتهاء من الكتب، أصدر العلماء حكمًا أن محتوى هذه الكتب يخضع بشكل كامل إلى مبادئ العلم وقوانين الطبيعة.

هذه الحقائق بالإضافة إلى تفسيرك المنطقي سوف تعطيك الجواب وإذا أردت التأكد أكثر "من صدق سلامة ما ورد في الكتب أم لا"، فانظر إلى من قام بقراءة الكتب واكتشف كم الفوائد التي حصلوا عليها جزاء قراءتها وابتح أيضًا إذا قد تضرر أحد بشكل مباشر أو غير مباشر من قراءة الكتب، أو العمل بالفلسفة هذه هي الطريقة التي من خلالها ستحدد إذا ما كانت هذه الكتب مفيدة أم لا، كم منكم اتبع هذه الطريقة؟ حسنًا، لم أتوقع أنكم فعلتم هذا؛ بل توقعت قبولكم لهذه الكتب بسبب القيمة الاسمية لا أكثر والتي فعلها معظم منكم، ولكن إن كنتم حقًا تودون التحقق مني بأنفسكم إليكم بعض الخطوات اللازم اتخاذها للتحقق من أي كاتب.

في البداية هل هذا الكاتب من جهة موثوقة ومختصة؟ أعتقد أنك على علم بأن كثيرًا من الكتاب ممن يكتبون عن كثير من الأشياء العظيمة غير قادرين على الكتابة، ولكن ليس هناك قانون ضد ذلك.

إن كان بإمكانهم الحصول على المال من خلال كتابة أو طباعة أو نشر الكتب، إذن لا يوجد ما يمنع أي شخص من الكتابة عن الموضوع الذي يختاره.

أستطيع أن أرى من خلال قراءتي لكتب كثيرة، إنه كثير من الناس ممن يكتبون في موضوعات كثيرة ليس لديهم معرفة كافية فيها لتتم الكتابة بدقة.

ثانيًا: هل كان لدى الكاتب مصلحة شخصية أو نية خافية عند كتابة هذا الكتاب غير توضيح المعلومات وإظهار الحقائق؟ لا يستطيع الناس أبدًا فعل أي شيء بدون دافع.

إن استطعت فهم الدافع الذي يدفع الرجل يكتب كتابًا أو يلقي خطبة تستطيع أن تحدد ما إذا كانت تصريحاته سواء كانت مكتوبة أو منطوقة دقيقة وحاسمة، أم مجرد تخمين وافتراءات دون البحث الموضوعي.

ثالثًا: يجب أن تسأل نفسك هل مهمة هذا الكاتب هي الرعاية مدفوعة الأجر التي تهدف إلى توجيه الرأي العام؟ لأنه خلال الأعوام الخمس والعشرين الماضية ظهر مصطلح "التسويق" الذي تم استخدامه بكثرة مما سبب الكثير من الضرر في جميع أنحاء العالم، ولذلك يتحتم على المفكر الموضوعي أن يبحث بجديّة عن غرض الكاتب عندما يتحدث سلبيًا عن بلدنا ونظام الحكم أو أسلوب حياتنا في أمريكا، أو أي شيء يهمنا كأمركيين.



لذلك ينبغي علينا أن نولي اهتمامًا خاصًا إلى ما وراء هؤلاء الكتاب، فالكثير منهم يُعبر عن نفسه من خلال الكتابة، بعضهم من يتميز بالأسلوب القوي جدًا، ومنهم من له درجة علمية رفيعة، والبعض الآخر ممن يقوم بالتدريس في الجامعات والمدارس من رجال الدين في الكنائس والمنابر والهدف من كل ذلك هو الإطاحة بالنظام الأمريكي.

وهذا من غير المعقول أنه يوجد أناس بهذه السذاجة، لتصدق هذا النوع من الحوار، فهم يتميزون بالبراءة ولكن بشكل ساذج لأنهم لم يكلفوا أنفسهم عناء البحث عمًا وراء الذي يتحدث، أو يكتب بل حتى لم يتبينوا صحة ما يقول من عدمه، وأدى ذلك إلى الرضوخ لآراء الآخرين.

السؤال التالي الذي يجب طرحه هو، هل للكاتب اهتمامات مادية أو اهتمامات أخرى يمكن الحصول عليها من خلال الإدلاء بمعلومات غير دقيقة؟ فعندما يتعلق الأمر بالمال يميل الرجال إلى طمس الحقائق غالبًا، وبالطبع هذا لا ينطبق على الجميع، فعلى سبيل المثال إن كنت تبيع الفول وسألك الزبون عمًا إن كان هناك بعض الفول غير الصالح، فإنك تُجيب "بالتأكيد يوجد الكثير ولكن يوجد الطازج أيضًا"، وعلى نفس المنوال أنت، توقفت الأسبوع الماضي على الطريق بالقرب من مدينة إلينوي واشترت كيسًا كبيرًا من الليمون الهندي، الجزء العلوي من الكيس، والذي يمكننا رؤيته كان حقًا جميلًا جدًا ولكن عندما وصلت إلى المنزل ونظرت إلى الجزء السفلي من الكيس الذي لا نراه كان متعفنًا، لذلك وضعت ذلك الكيس في سيارتي لتتم إعادته مرة أخرى عندما أذهب إلى إلينوي الأسبوع المقبل، وسأقدم هذا الكيس كهدية للبائع، سأجعله يتناول الجزء السفلي "الذي لم يرني إياه".

قد لا تعتقد أن كثيرًا من رجال الأعمال يفعلون الشيء ذاته، ولكنه يحدث فهم يسلكون الطريق السهل وغير المشروع مثل كل الأنهار المتفرعة ذات الالتواءات.

بعد ذلك، هل الكاتب أو المتحدث يتمتع بالحكم العادل وليس متعصبًا لما يكتب أو يتحدث؟ هناك الكثير من المتعصبين المنتشرين في هذا العالم، وأعتقد أنك سمعت أحدًا منهم في الراديو من قبل، ولكن إن كنت قد تأثرت بهذا النمط من التفكير فأنت بالطبع لا يمكن أن تكون مفكر موضوعي.

أنت فقط تتبع بعض السذج القادرين على الوصول إليك باستغلال العاطفة والتغلب على طرق تفكيرك مما يجعلك تستسلم لأفكارهم التي لا تدري أي مؤذية أم لا.

فالمتطرف، كما تعلمون، لا يعلن تطرفه ولا ينجح في ذلك إلا بمجرد رؤيتك تنفعل وتحمس.

هل يتحقق الكاتب أو المتحدث من المصادر المتاحة والموثوق منها؟

عندما بدأت الإعلان عن بدء محاضراتي هنا في هذا المجتمع، لم يكن يعرفني الكثير من الناس، لم يقرأوا كتبي حتى، ولذلك لم يكن هناك لديهم أي منطق للحكم علي بطريقة أو بأخرى، وبالرغم من ذلك فعل البعض حتى أجروا بعض التحريات عني وتحققوا من خلفيتي وكتبي، والذي حتى لم يعنه الأمر قرأ كتبي.

أكثر من انتقد هؤلاء الأشخاص هم الذين لا يعرفون شيئاً عني "لم يقرأوا كتبي ولم يكن لديهم أي معلومات يمكنهم الوصول إليها".

لماذا؟ هؤلاء ممن كانوا على الجانب الآخر من خطوط السكك الحديدية، والذين بحاجة ماسة إلى هذه الفلسفة، ولكنهم لم يكونوا قادرين على الحصول عليها، أتمنى لو أنهم يستمعون لي الآن.

أكتشف الذين تحروا عني ما كنت أفعله خلال الخمس وثلاثين أو الأربعين عامًا الماضية.

لقد أصدرت الفلسفة الحكم على ذاتها من خلال التحليل النهائي، وأنت وجدتها دقيقة، ووجدت أنها تحقق الغرض منها أينما يتم تطبيقها، أو بلغة أخرى لقد أصبحت تفكر بشكل دقيق. أعتقد أنك على علم بأن ليس كل الناس صادقين، لذلك تأكد من نية الكاتب أو المتحدث خاصة ممن يتورط في السياسة.

إن كنت اخترت التأثير بالسياسة ورجالها فأعلم أنها من أكثر المهن في العالم افتقارًا للصدق والحقيقة، كما هو معتاد.

في الماضي عندما كنت شابًا صغيرًا كان من المعهود أنه إذا كان الرجل يعمل بالسياسة، أو بالأحرى عضو كونجرس كان ينظر إليه باحترام، ولكن الآن إذا قيل لك إنك سياسي فهذا يعني أنه من الممكن أن تجد نفسك أمام دعوى افتراء، لأن السياسة أصبحت تعني نظام غير عادل، مخزيًا، ظالم قائم على التملق والوصول إلى السلطة ليس بسبب مزاياك ولكن بسبب عيوب الآخرين.

وبالطبع يوجد استثناءات لهذه القاعدة، فهناك سياسيون لا يفعلون ذلك ولن يلجأوا إليه، ولكن الغالبية العظمى يفعل ذلك، ولهذا السبب أنا وأنتم مدينون لأنفسنا ولزملائنا من الرجال في كيفية التعامل مع السياسيين، وألا نتأثر بأي سياسي يريد الوصول إلى المنصب بمحاولة السيطرة علينا أو الإطاحة بالآخرين.

تعلم أن تكون حذرا، وأن تستخدم للمنطق الخاص بك بغض النظر عن يريد التأثير فيك، فإذا كانت هناك جملة واحدة لا تتناسب مع عقليتك أو خبرتك وطريقة تفكيرك على الأقل ابحث عنها مجدداً ولا تقلع عنها حتى تحصل على الكثير من المعلومات.

إن الكذب والافتراء لديهم طريقة غريبة في استحضار النبوة التشجيعية، ويتم التعرف عليهم بالبديهة أو الحدس.

أستطيع أن أخبرك وبصدق أنني طوال حياتي وبالرغم من عدد الناس الذين خذلوني، لم يخدعني أحد.

فعلى سبيل المثال، عند إجرائي مقابلات عمل لتعيين مديرين لبعض الأعمال التجارية، كان هناك ما يقرب من عشرة أشخاص وكلهم كانوا سيئين، لقد كانوا مهتمين للحصول على أمر ما عن تقديم الخدمات لي، وفي هذه الأثناء سمعت منهم ما يكفي من النبرات الحماسية التي تريد مني توظيفهم، ولكنني كنت بحاجة إلى رجل واحد منهم، وبالفعل وافقت على أقرب رجل، وذلك لأنني رأيت الحل المطروح أمامي وليس لأنني أثق فيه، ولكنني تمنيت أن يخيب حدثي الداخلي فيه ويكون صالحاً.

إن كنت تراقب معاملاتك التجارية والمواقف الاجتماعية ستجد أن النبوة الحماسية دائماً ما تغطي على الخداع والغش ولا أستطيع إخبارك كيف يمكنك التحقق من ذلك، النساء عادة من يعرفن هذا الأمر أكثر من الرجال.

يقال إنه في فترة الخطوبة لا تهتم النساء بما يقال بقدر اهتمامهن بالطريقة التي يتم تنفيذ هذا القول، هل هذا صحيح أيها السيدات أم لا؟ إن النساء لديهن حدس بديهي عن الرجال، فهن يعرفن الرجل يكذب أم لا.

عندما أريد اكتشاف شيء ما بخصوص أي رجل، دائماً ما أخذ زوجتي "أني ليو"، معي فهي لديها حدس قوي وأقنعها بالجلوس معه والتحدث برهة من الوقت ودائماً ما تعود إلي بمعلومات عنه لم أكن أعرفها لولا مساعدتها.

معظم النساء يتميزن بالبديهة القوية، ولكنهن لا يسمحن لأنفسهن بالإنصات إلى هذا الحدس ويتجاوزنه، مما يؤدي إلى وقوعهن في المشاكل.

أعتقد أنه بإمكانكن تأكيد ذلك أيضاً يا سيدات.

في رحلتك للبحث عن الحقائق يوجد ما ينبغي عليك الابتعاد عنه ولا تكشف لهم المعلومات

التي تود الحصول عليها، لأن الكثير من الناس لديها عادة الإرضاء حتى لو اضطروا إلى المبالغة والتأويل، وعندما تقف مع أحد الأشخاص لتسأله عن الطريق لمكان ما، لن يأخذ الفكر منه وقتًا وسيشير إلى الطريق مباشرة ويقول "حسنًا إنه في الأسفل هناك على بُعد 2 ميل، من ثم تذهب بعيدًا مسافة 2 ميل وسوف تجد هذا المكان".

في واقع الأمر قد تذهب إلى المكان الخاطئ لكنه لن يخبرك أبدًا بذلك، سوف يعطيك المعلومات على أية حال.

معظم الناس هكذا على نفس المنوال ولا يمكنهم الاعتراف بأنهم لا يعرفون، وعندما يكتشفون إجابة ما تبحث عنه تبدأ ظهور مواطن الضعف لديهم.

تذكر ذلك: إن كنت ترغب في معرفة المعلومات عن شخص ما، لا تخبره أبدًا عما تظن أنه سيقوله، وبعد ذلك إذا أن يدلك على شيء أو سيخبرك الحقيقة، وهذا كله يندرج تحت عنوان التفكير الدقيق.

إن العلم هو فن تنظيم وتصنيف الحقائق، فعندما ترغب في التأكد من الحقائق التي لديك ابحث عن مصادر ابحت عن مصادر علمية لاختبارها حيثما كان ذلك ممكنًا، لأن رجال العلم ليس لديهم أي سبب أو ميل لتزييف الحقائق ولا لتعديلها.

فالعلماء هم أكبر المفكرين دقة في العالم، لأنهم يبحثون عن واقع الأشياء وليس ما يودون أن يجدوه.

عندما بدأت السيدة ماري كوري في البحث عن الراديوم، عندما لم يعرف أحد ما هو الراديوم ولا عدد الجزيئات الموجودة فيه ولا حتى أين يتم البحث عنه.

بدأت هي بعقل متفتح؛ فإن لم يكن لديها ذلك العقل، لم تكن لتكتشف وجود الراديوم.

ومن خلال الاستدلال الاستقرائي والافتراضات أنه بالتأكيد يوجد نوع معين من المعدن ويطلق عليه الراديوم، واتباع بعض المبادئ العلمية نجحت وأخيرًا في استخلاص هذا المعدن.

ثمة أمر آخر يتعلق بالتفكير الدقيق، ألا وهو أنك لا يمكنك الاعتماد على عواطفك، ففي واقع الأمر خمسة وتسعون في المئة من مشاعرك غير جديرة بالثقة سواء أكانت إيجابية أو سلبية، لذلك قبل أن تتأثر بدرجة بالغة امنح الفرصة لعقلك بتناول الموضوع والحكم عليه، فطريق العقل جدير بالثقة، ومن يضل هذا الطريق يندم.

وفيما يلي بعض من أكبر أعداء التفكير السليم، ويأتي على رأس هذه القائمة عاطفة الحب،

وتعد من أكبر العواطف التي تعادي التفكير الدقيق.

إن كنت تنوي أن تكون مفكرًا دقيقًا ستكون مضطرًا أن تدفع بقلبك بقوة على الدوام كفن يربط خيطًا في نهاية كل جانب من جوانب القلب، وتمسك كلا الخيطين في آن واحد.

إن سقطت بفعل الحب وتعبيراته الحماسية عليك أن تتأكد من ألا تفقد كلا الخيطين معًا "ألا تترك العنان لقلبك"، فعلى الأقل تمسك بواحد منهما.

بعض الناس عندما يستسلمون تمامًا لشعور الحب ويفقدون صوابهم ويبالغون، قد يفقدون التنفس حتى.

إن عاطفة الحب ليس لديها تأثير على الذي يفكر بطريقة دقيقة، طول حياتي لم يؤذني أحد ولم أؤذ أحدًا "على الرغم من كثرة علاقاتي العاطفية ولا أنكر ذلك"، والمرة التي تأذيت فيها حدثت عندما أفلتت كلا من الخيطين ونسيت إمساك أحد الأطراف على الأقل، وفقدت صوابي حينها، وكلفني ذلك مليون دولار على الأقل، ولحسن الحظ كان لدي من المال ما يكفي لدفعه، ولكن هذا لا يقارن بالحزن الذي سببته لنفسي، لقد استغرق هذا الأمر مني خمس سنوات لأتعافى، لقد عدت إلى نقطة الصفر هذا جزء من تاريخي الذي زُئما لم تسمعوا به، والذي زُئما - كما تعلمون - يحدث لأي شخص.

بفضل كل قدراتي الكامنة للتحكم في الذات، تخطيت هذا الأمر وتخطيت لأنني اخترت ذلك، لقد أردت أن أحيي تجربة حب مع شخص مؤذ وبالفعل حدث.

أيها السيدات والسادة أود القول إن الأمر كان يستحق لأنني تعافيت وتعلمت منه.

إن الاعتراف بطبيب الروح، لقد استحق الأمر لا جرم، وذلك لأسباب عديدة: أولها أنني تعلمت ألا أفعل هذا ثانية، وثانيًا: أنني قوي بالرغم من أنني أفسحت الطريق لأكبر مؤثرات المشاعر أن تسيطر على توازني وعقلي، ويستحيل على أي شخص أن يعبت معي مرة أخرى.

وإنصافًا للحق لم يخدعني أحد، بل خدعت نفسي واخترت نهايتي، كنت أود رؤية ماذا يعني هذا الأمر حقًا وكلفني لك مليون دولار.

يوجد أيضًا كثير من الأعداء للتفكير الدقيق كالكره، والغضب، والغيرة، والخوف، والانتقام، والطمع، والشر، والأنانية، والتملق، وأيضًا التسويف.

تذكر أنه لا يمكنك اتخاذ أي قرار أو التفكير بدقة حين تكون غاضبًا، ولن تصبح مفكرًا موضوعيًا طالما تسمح لأي من هذه المشاعر، سواء كانت بناءة أو هدامة في الاستيلاء عليك،

فالتفكير الدقيق أيها السيدات والسادة يتم الوصول إليه بدم بارد، لأنه نابع من العقل وليس القلب.

لا أعني بذلك أنه يجب عليك إخماد شعورك طوال الوقت وتحولك إلى رجل آلي بلا مشاعر ولكن يجب عليك أن تحافظ على كل تلك المشاعر تحت سيطرتك.

إن الحب هو أعظم ما في الوجود بدون شك، بدون الحب لن تقام أي حضارة وسيصبح الإنسان حيوانًا بشريًا وعلى نفس المنوال فهو أخطر ما يكون إن لم تكن مفكرًا دقيقًا، وأعتقد أنه يوجد منكم من يوافقني الرأي.

كما أن التعصب الديني عدو لدود أيضًا للتفكير الدقيق، وإن لم تركز على الثقب إلى دينك أكثر بجميع الوسائل العلمية لمعرفة سلامته وفائدته، وركزت فقط على التعصب، لن تكون مفكرًا موضوعيًا أبدًا.

ففي عالم السياسة، يؤذي التعصب التفكير الدقيق، لقد كان لي شرف العمل مع فرانكلين دي روزفلت خلال فترته الأولى كرئيس.

كان هناك من يظن أنه تم إرسال فرانكلين من السماء، وهناك من ظن أنه جاء من مكان آخر - على أية حال - لم يكن هذا التفكير مبني على معلومات معينة، لكنه كان مبني على ما يشعرون تجاه هذا الرجل وما يفعله، إنه التعصب وستجده منتشرًا بكثرة في مجال الدين ومجال السياسة، بالإضافة إلى الاقتصاد أيضًا، الشيء الوحيد الذي يمكن أن تسيطر عليه هو قوة تفكيرك، فلا تسمح لأحد أن يسلبك هذا الحق لأي سبب كان.

إن التعصب والخيال المفرطين الذي لا يمكنك السيطرة عليهما يُشكلان خطرًا كبيرًا على التفكير الدقيق، إنه لأمر رائع أن تكون مُفعمًا بالحماس، وإحافًا للحق فأنا لا أعرف أي إنجاز عظيم تم استكماله دون الحماس لذلك، ويمكنك تطبيق ذلك على الخيال أيضًا، فإنه شيء رائع أن ترسم الصورة في خيالك قبل أن تراها فعليًا، لولا الخيال لما كان هناك وجود للروتين الأمريكي الذي نحياه اليوم وكل وسائل الراحة والثروات التي نمتلكها.

لولا الخيال لكان الهنود هنا يحكمون هذه الدولة.

أخيرًا وليس آخرا ولكي تكون مفكرًا موضوعيًا، دع دائمًا أمامك علامة استفهام، قم بالاستفهام عن كل شيء وأي شخص حتى تقتنع أنك تتعامل مع حقائق، افعل ذلك بهدوء داخل عقلك الباطن وتجنب أن تعرف الشخص كثير الشك.

كن مستمعا جيدا، ولكن كن أيضا مفكرا دقيقا خلال الإصغاء.

أرى أنه داهمنا الوقت، شكرا لكم وطابت ليلتكم.

\*\*\*

(5)

## التمسك بالإيمان

كيف حالكم أيها السيدات والسادة؟ شكزاً على وجودكم مرة أخرى معي اليوم. موضوع اليوم والبت التالي عن التمسك بالإيمان، وأود أن أوضح لكم منذ البداية أنني لا أقصد على أية حال الدين الأرثوذكسي.

فالإيمان هو الحالة الذهنية التي يتم الوصول إليها ببعض الأساليب التي تساعد الفرد على السيطرة على عقله طول الوقت وبجميع الأغراض، أن تكون قادراً على توجيه السيطرة الإيمانية إلى رغبة مع الإيمان إنك ستحصل عليها في النهاية، وأعني بالإيمان هنا -سيداتي وسادتي- الاعتقاد.

أنا لا أعرف إن كنتم قرأتم كتاب "سحر الإيمان" من قبل أم لا -كتبه كلود بريستول- إن لم تقرأه أنصحك بشدة أن تفعل، فهو يستحق وقتك، لأنه يطرح فكرة جيدة جداً عن موضوع الإيمان ونتائجه، الإيمان هو قوة الشخص في التواصل واستخدام الذكاء اللامتناهي مع شدة التنويم.

ولا تنزعج من كلمة "التنويم" لأنه سواء تعي ذلك أم لا، فإنك تستغل هذا المصطلح طوال حياتك وبصفة عامة فإن معظم الناس تستخدمه بطريقة سلبية، مما يجعلهم مُحاصرين من الخوف والقيود المفروضة على الذات، ولذلك فهم لا يتعافون أبداً.

وإليك بعض العوامل التي تساعد في نمو ما يُعرف بالإيمان، نبدأ بما يُسمى "بالهدف المحدد"، ازرع داخل عقلك هدفاً معيناً أو شيئاً تود الحصول عليه، ومن ثم اتبع ذلك الهدف بالرغبة الجارفة للوصول إليه.

تختلف الرغبة الجارفة عن التمني أو الأمل، فكلنا لدينا آمنيات وآمال، فعلى سبيل المثال نود جميعاً أن نصبح أغنياء بدون عمل، أن نكون مشهورين وبصحة جيدة، ولكنني لا أتحدث عن ذلك، بل أتحدث عن الرغبة الجارفة الموجودة وراء هدفك المحدد الذي تؤمن بتحقيقه.

اعتدتُ على تعليم طلابي الذهاب إلى غرفة هادئة مع أخذ الورقة التي يكتبون فيها أهدافهم الرئيسية أو الأولوية معهم، ويبدأوا في قراءتها بصوت عالٍ، ومن ثم ينظرون إلى أنفسهم في المرآة ويؤكدون لها أنها قادرة على تحقيق تلك الأهداف مهما حدث "ليست فكرة سيئة لاتباعها".



ثانياً: أن يكون لديك ذهن صافٍ خالٍ من كل المشاعر السلبية كالخوف، والحقد، والكراهية والطمع، أمر أساسي ومهم لنمو الإيمان، لأنه لا يمكنك أن تعطي كل هذه المشاعر السلبية مساحة من عقلك وفي الوقت نفسه تريد الاستفادة من مبدأ التمسك بالإيمان.

أصدقائي، أتساءل إن كنت تعرف أن أغلبية صلواتك لا تحقق سوى النتائج السلبية، هل توقفت وسألت نفسك عن ذلك؟ هل تمت الاستجابة لصلواتك؟ يجب أن تكون قد لاحظت أن ذلك صحيح، أريد أن أخبركم بشيء من الممكن أن يصدكم، تتم إجابة الصلوات لأنها تتوافق بشدة بما يدور في عقلك وبما تنطق به.

عندما نصلي فقط بعد فشل معين أو خوف من الموت أو عندما نكون أقل إيماناً، نصلي عندما نود الحصول على شيء ما ليس من حقنا ونحن نعلم ذلك، وحينها لا نحس إجابة هذه الصلوات لكنها تستحق تلك الإجابة.

العامل التالي لزيادة الإيمان هو التحالف العقلي مع شخص أو أكثر ممن يتسمون بالشجاعة القائمة على الإيمان، والتي تتناسب نفسياً وبدنياً مع احتياجات الفرد لتحقيق الهدف المطلوب وهو ضروري جداً، إن كنت تريد الاستفادة من هذا المبدأ وتشارك الآخرين ممن يودون العمل معك في تناغم ولديهم تأثيرهم الإيجابي عليك.

أتذكر أيامي الأولى عندما كنت أكافح لبدء مسيرتي وإيجاد من ينشر لي فلسفتي، وحدث رجلاً من الولايات المتحدة الأمريكية، والذي كان له أثره الطيب علي، لدرجة جعلتني أقطع كل هذا الطريق إلى فلوريدا لأحظى بزيارته لمدة يوم أو اثنين، كان هذا الرجل يدعى إدوين بارنز، وكان الشريك الوحيد لدى توماس ألفا إديسون.

لقد جلست مع السيد بارنز وصفعتني على ظهري قائلاً لي: "أنا أستطيع فعل أي شيء أصمم عليه"، أقنعني بهذا الأمر، وعندما آمنت بهذا الاعتقاد اكتشفت أنني أيضاً أستطيع فعل هذا.

"أعتقد أنه يمكنك تحقيق كل ما يتصوره العقل"، وهذا هو شعار هذه المحاضرة التي أمل أن تكتبوه في المدونة الخاصة بكم، ولكن قبل ذلك عليكم أن ترسخوا في أذهانكم ثلاث كلمات مفتاحية لتحقيق هذا الشعار وهي: "يتصور، يعتقد، ويحقق".

يمكن للكثير من الأشخاص أن يتصوروا الأفكار وتضع الخطط، ولكنهم لا يؤمنون بقدرتهم على تنفيذ تلك الخطط، ولذلك يحدث ما لا يحمد عقباه.

وبعد ذلك، لكي تتمتع بالإيمان عليك الاعتراف أن كل محنة تحمل في طياتها منحة، وبالقبول

والتسليم وفهم هذا الاعتراف فأنت تبنيت مبدأ "التمسك بالإيمان".

لا يهم من تكون أو ماذا تفعل، أو كيف تكون جهودك المبذولة، لأنك حتما ستواجه الكثير من المشاكل والإحباطات والنكبات، وبالتأكيد سيداتي سادتي إن كل منا يواجه هذه الظروف، ولكن يجب عليكم الإيمان بأنه يوجد الكثير من العطايا أيضًا.

فعلى سبيل المثال عندما جنث من بيتي في ولاية كاليفورنيا وبدأت حملتي الدعائية في مدينة سانت لويس، أنفقت مبلغًا من المال ما يعادل تقريبًا ستة آلاف دولار، ولأول مرة في حياتي لم تتحصل محاضرتي على ذلك المبلغ، بل نالت خمسة آلاف وخمسمائة دولار، زُيما تظن أن تلك هزيمة أو خسارة، ولكنني أخبرت منظمي الدعاية الإعلانية والعاملين فيها أنه لا يُشكّل لدي أدنى فرق إن كسبت مالا أو خسرت، لأنه في نهاية الأمر هذا جزء من مسؤوليتي وسوف تؤتي ثمارها.

اسمحوا لي أن أقول لكم على أول ثمرة حصلت عليها من هذه الدعاية، رأى رجل هذه الدعاية وأتى من باريس إلى سانت لويس، وجعلني في موقف حرج عندما قال لي إنه على استعداد أن يسوق هذه الفلسفة بسرعة فائقة في باريس، ولم أكن أستطيع أن أفعل أفضل من هذا حتى إذا كنت خططت لنقل الفلسفة إلى باريس بشكل متعمد وبدقة، وجاء كل هذا بشكل غير متوقع ومفاجئ من تلك الحملة الدعائية الفاشلة -حسب رؤيتكم- ولكنها حققت ما هو أعلى من المال بكثير.

لسنا الأقل إيرادات هنا في باريس.

يجب أن تكون لديك عادة تؤكد من خلالها على تحديدك وامتلاكك لأهدافك الأولية والثانوية، ويمكن تلخيص هذه العادة في شكل "الصلوات" على الأقل مرة يوميًا بغض النظر عن دينك، وبالتأكيد لديك طقوسك الخاصة بالصلاة التي يجب عليك الإيمان بها.

إن كنت ستأخذ تلك الصلوات والدعوات على محمل الجد، وتذهب كل يوم إلى الصلاة وأنت تؤمن أن أهدافك التي تلاحقها ستتحقق، ستلاحظ تغير حالتك الذهنية.

ستأتي الصلوات لك بالظروف والناس والأشياء اللازمة لتحقيق هدفك مهما كان.

أعمل بنظام أسميه "العوامل الثمانية"، أتبعه وأنا نائم مثلما أكون مُستيقظًا، لأنه حقق نتائج رائعة، وترجع تلك النتائج إلى إيماني بهم.

وأول عامل أدعوه بالرخاء المالي، وهو المسئول عن تزويدي بالمال، ونجح هذا العامل

وحتى الآن يؤدي مهامه المطلوبة، لذلك فهو رفيق جيد لاتباعه.

يبلي عامل الصحة البدنية السليمة بلاء حسناً، ولكن كما تعلمون فهو تخلي عني الأسبوع الماضي عندما تعرّضتُ إلى وعكة صحية وتغيّث عن البث التسجيلي، وكان لي معه حوار من القلب للقلب، ووعدني أنه إن كنتُ حذرًا لن يدعني أتغيّب عن العرض كما فعلت الجمعة الماضية.

وفي الواقع إنها المرة الأولى التي أتغيّب فيها منذ بداية مسيرتي المهنية بسبب عامل الصحة البدنية، وذلك لأنني أمتلك نظامًا صحيًا رائعًا يؤدي وظيفة جيدة في العناية بصحتي.

وبعد ذلك نأتي إلى عامل راحة البال، لا أعرف أي شيء في العالم أكثر أهمية من راحة البال بغض النظر عن كم المال الذي تملكه، أو النجاح الذي تحصل عليه، أو حتى الشهرة التي تحظى بها، فإنّ لم يكن لديك رصيد كافٍ من راحة البال فأنت بالفعل فقير جدًا حتى وإن كنت تملك كل هذا.

إنّ الهدف الرئيسي من هذه الفلسفة هو مساعدة الناس على اكتساب السلام النفسي، ولا أقصد هنا أنه من حين لآخر، ولكن باستمرار.

لكي تزيد من غريزة الإيمان، يجب أن يكون لديك قدر من المعرفة والذكاء لمنح النظام إلى الكون بأسره.

يجب على الإنسان أن يعرف الملكات الفردية والتعبيرات الدقيقة للذكاء، وذلك لأنّ العقل البشري ليس لإمكانياته حدود باستثناء تلك التي أنشئت داخله.

أليس هذا الشيء رائعًا لتتعرف عليه وتتعلمه؟ لا يوجد قيود للعقل إلا تلك التي أنشأتها الظروف داخل عقلك، ولكن يمكنك أن تقهر ظروف الحياة تلك التي تحد من قدرتك، فقط إذا صممت على ذلك.

يبدو لي أنه عندما تتوقف لتتأمل، أنّ الله أعطى الإنسان السيطرة الكاملة على شيء واحد، وهذا الشيء هو أهم ما يوجد في العالم، ولم تستطع أي حضارة في العالم أن تدرج هذا الشيء في الكتب ولا الديانات، فهو الهدية الرائعة من الله، هذه الهدية التي تتمتع بالقوة لدرجة تجعلك تخطط وتنفذ مصيرك الديني، دعوني أذكركم مرة أخرى بهذه القوة وهي عقلك والقدرة على استخدامه بشكل إيجابي أو سلبي والقدرة على التفكير في الأمور الرئيسية والثانوية، هو القوة على رسم طريقة حياتك كما تريد أو تستسلم لظروف الحياة وتجعلها تسيدك.

دائفا ما أقارن الحياة بالحصان، لأن الحياة شيء يُمكنك أن تسيده إن كنت قادراً على ذلك مثل الحصان، ولكن إن لم تراقبها جيداً، سيتم اللعب بك بدلاً من الحصان.

عليك أن تقرر أين ستكون على المستوى الشخصي، أنا لم أتقبل أبداً أي شيء من الحياة لا أريده، ولن أفعل ذلك مستقبلاً، فعندما وُلد ولدي -بليز- كان أصفاً، ولكنني لم أتقبل أبداً هذا الظرف، بل قلت إنني أتمسك بالإيمان ولدي قوة العقل الباطن، وبدأتُ في تحضير طريقة يمكن للطفل من خلالها تلقي المساعدة السمعية من مصدر ما ليتمكن من السماع بشكل طبيعي.

كان من الممكن أن أتقبل بسهولة أن طفلي وُلد أصم وأبكم كما أخبرني الطبيب، وأيضاً كان من الممكن أن أبدأ في تعليمه لغة الإشارة للبكم والصم، ولكنني لم أرد أن يفهم الطفل أي شيء من هذا القبيل، وفوزاً ذهباً لتعليمه تلقي المساعدة السمعية من الطبيعة، إيماناً مني أنه لا يوجد مستحيل، وأن كل ما أراد العقل تحقيقه أو آمن به يستطيع إنجازه والفوز به.

وفي غضون تسعة سنوات، تجاوزت الطبيعة معه ووهبته مصادر سمعية معينة، كسب من خلالها خمسة وستين بالمائة من قوة السمع العادية.

أصدقائي، لدي الكثير من التجارب في التغلب على الظروف التي يدعي الناس أنها مستحيلة من خلال الإيمان وقوته، فلا أستطيع أن أشرح لك عن القوة الهائلة التي يملكها عقلك الداخلي لدرجة تجعلك لو تمنيت أي غرض لحصلت عليه.

كل الكائنات الحيّة في هذا العالم، والتي تعيش في مرتبة أقل من الإنسان، لديها نظامها التي خلقت من أجله، وهذا ما نسميه الغريزة الطبيعية، ولا تستطيع أن تخترق هذا النظام ولو بخطوة واحدة، ولكن الإنسان ليس له نظام معين إلا الذي فرضه على نفسه.

الإنسان يتحكم بمصيره إذا أجاد استخدام هدية الله -هي عقلك الداخلي- وأيدها بالإيمان لدرجة تجعله يرسم نهايته بيده.

وأعتقد إن نظرت إلى خساراتك وهزائمك الماضية، ستجد أن كل هذه الهزائم تحمل في جوهرها النعم والمكاسب وستدرك أنني على حق.

الآن، دعونا نذهب إلى كيفية خلق موقف عقلي يوازي التمسك بالإيمان، لأنه بعد كل ما يقال ويتم فعله فإن التمسك بالإيمان لا شيء بدون الموقف العقلي وسيطرتك عليه.

قد لا يمكنك التحكم في زوجتك أو حسابك البنكي، ولكنك بالتأكيد تستطيع التحكم في موقفك العقلي وجعله يختار ما تريده.

أولاً: لكي تُشكّل موقفاً عقلياً يتلاءم مع الإيمان الذي تتشبث به، عليك أن تعرف أولاً ما تريد وتكون محدداً تجاه عقلك، اعرف جيداً ما تود أن ينفذه ذلك العقل وما تعطيه مقابل ذلك، إن الطبيعة لا تقبل فكرة الحصول على شيء بدون مقابل.

يوجد الكثير من الناس في العالم كما تعلمون، يريدون الحصول على الأشياء بدون دفع المقابل، ولكن هذا ما لا تعرفه هذه الفلسفة.

ثانياً: عندما تصر على شيء معين مرغوب بالنسبة لك في الصلاة، اترك الفرصة لعنان خيالك أن ترى هذا الشيء بحوزتك، ربما تعتقد أن هذا صعب.

كان لي طالب قبل بضع سنوات، وكان بحاجة فليحة إلى ألف دولار، وجاء إلي يسألني عن كيفية الحصول عليه في خلال أسبوع، قلت له: "اجلس واخرج دفتر الشيكات الخاص بك وأكتب لك شيك بقيمة ألف دولار".

قال لي: "ليست فكرة جيدة".

أجبت: "حسناً، كل شيء سيكون بخير، أكتب أنها مستحقة الدفع نقداً خلال أسبوع".

لقد فعل كما طلبت منه، وبعد يومين حدثني قائلاً إنه حصل على المال من مصدر غير متوقع، ألف وخمسمائة دولار أكثر مما يريد، قال لي: "أنا ذاهب لأدفع لك الشيك".

قام بصياغة هذا الشيك وتعليقه في مكتبته اليوم، لأن ذلك أول اعتراف حقيقي له أنه عندما تؤمن بشيء وتتخذ الإجراءات اللازمة لتحقيقه تملك قوة الذكاء اللانهائي لإبلاغ الهدف.

بعد ذلك، عند محاولتك تجاوز الهزيمة، كما تحاول عدة مرات بلا شك، تذكر أن إيمان الشخص يتم اختباره بهذه الهزائم.

إن كنت لم تأخذ أي شيء من هذا البت إلا هذه الفكرة -تذكرها فقط- عندما تتم هزيمتك، إحباطك أو عندما تشعر بخيبة الأمل فأنت فقط تحت الأضواء ليتم معرفة إن كنت رجلاً أم فأزاً.

نمر بالاختبارات طوال الوقت، فأنا قضيت عشرين عامًا قيد الاختبار، بينما كنت أبحث وأطور هذه الفلسفة وإن لم أكن قادراً على الاستمرار ضد الفشل والهزيمة، لم أكن قادراً على إعطاء العالم هذه السلسلة العظيمة من مبادئ النجاح والتي تخدم ملايين الناس.

أود أن أقول أن أفضل جزءاً في خبرتي لم أكتسبه من النجاح بل الفشل، لأن نجوت من الهزائم بفضل اعتقادي وتصميمي أنها لا شيء في الحياة سوى مجرد تحدي لبذل مجهود أكبر، وتلك

هي الطريقة التي يجب عليك اتخاذها تجاه أي هزيمة.

والحقيقة هي أنني سعيد جدًا لخوض تلك الخسائر، لأن الرجل العادي يمكنه أن يسقط بعد أول أو ثاني اختبار، ولكنني اكتشفت أنه لا يوجد شيء بالعالم يمكنه هزيمتي أو إسقاطي أرضًا. كيف اكتشفت ذلك؟ اكتشفته لأنني أملك الطريقة التي تمكنني من التعامل مع الفشل وأطبقتها تحت أي ظروف ولا أهتم بما هو صعب ولا بعدد من يتكلمون ولا بمن ينتقدون، سأظل منكبًا على عملي وستبقى فلسفتي.

لماذا؟ لأنني لا أهرب عندما يزداد الأمر صعوبة، ولهذا عندما توجد الكثير من الصعاب في طريقك فأنا أنصحك وبشدة أن تتخذ هذه الطريقة.

هذا مثال آخر على المثابرة لا الاستسلام واتباع الطرق السليمة.

أي حالة ذهنية سلبية قد تتسبب في تدمير قوة إيمانك، سينتهي بك الأمر إلى نهاية مأساوية، لأن كل ما تملكه هو قوة عقلك، ويجب أن يكون لديك رغبة جامحة لتصبو إلى ما تريد.

دعونا نكتشف ما هي الرغبة الجامحة؟ وماذا أعني بذلك؟

الرغبة الجامحة هو غرض أو هدف محدد ثابت داخل عقلك، تنام وتستيقظ لأجله ليلاً ونهارًا تتحدث عنه ولا تفكر إلا فيه وبعد وقت لاحق تحصل عليه.

إن الرغبة الجامحة والجهد اللانهائي لإنجاز شيء بغض النظر عن الإحباطات والهزائم، وذلك أقرب ما يكون إلى التمسك بالإيمان.

يوجد شيء يعوق هذه الرغبة الجامحة ويجب عليك تجنبه، هو أن الطبيعة تمنع جهود الأشخاص ممن يظلمون الآخرين، فإن كنت تشارك بأي شكل في ظلم الناس استنادًا إلى إيمانك وجهودك، تأكد أن جهودك ستذهب سدى عاجلاً أم آجلاً.

قد تكون على علم بأن أكثر طالب سيئ السمعة وزئماً الأكثر انحطاطًا في العالم كان أدولف هيتلر، فعندما كان تابع لي، لم أكن أعلم من هو.

عندما وقعت له مجموعة من الكتب، لم أكن أعرف نواياه من قبل ولكنه أستمد قوته من تطبيق خمسة عشر مبدأ من فلسفة النجاح، فهم مبادئ صنع القوة وتجاهل خصيصة المبادئ التي صممت لإعطائه التوجيهات الأخلاقية في استخدام هذه السلطة.

أحذرك من إهمال هذه المبادئ التي ألقاها جانبنا.

حسناً، أرى أن الوقت انتهى الليلة، من فضلكم انضموا في وقت لاحق للتكلم بشكل أعمق عن التمسك بالإيمان.

\*\*\*

(6)

## قِصَصُ نَجَاحِ التَّمَسُّكِ بِالإِيمَانِ

مرحبًا مرة أخرى، أيتها السيدات والسادة، اليوم سنستكمل حديثنا عن أهمية مبدأ التمسك بالإيمان، ولذلك سأعطيك بعض الأمثلة عن كيفية تغافل هذا المبدأ في سائر شئون الحياة. في أثناء قيامي ببعض الأبحاث ابتداءً من عام 1908 بناءً على أمر السيد كارنيجي، كان من حسن حظي الالتقاء مع الدكتور جيرهام بيل، مخترع المكالمات الهاتفية لمسافة طويلة.

أيضًا حظيت بمقابلة السيد توماس إديسون، والدكتور إلمر أرغيتس، وهو عالم متميز يعيش حاليًا في ميريلاند، هؤلاء الرجال الثلاثة، منذ سنوات عديدة، قبل أن أنول شرف مقابلتهم والعمل معهم، قاموا بعمل أبحاث شاملة عن هذه الظاهرة الغريبة المعروفة باسم العقل الباطن، والتي نتجت عنها اكتشافات رائعة، وأريد أن ألفت انتباهكم إلى اكتشافات الدكتور إلمرغيتس على وجه التحديد.

عندما ذهبت إلى رؤية الدكتور غيتس لأول مرة قال لي سكرتيره: "أنا أسف ولكن الدكتور غيتس منشغل الآن ببعض الأفكار ولا يمكننا مقاطعته".

قلت له: "أتوسل إليك".

قال لي: "أنا أسف إنه منشغل بالأفكار الآن".

قلت له: "ماذا يعني هذا؟"

قال: "حسنًا، يجب عليك انتظار خروج الدكتور غيتس وهو يخبرك بنفسه، ذلك كثير بالنسبة لي".

انتظرتُ حوالي ساعتين، وعندما خرج كررتُ سُؤالي مرة أخرى، قال لي: "هل تريد أن تعرف ماذا يعني منشغل بالأفكار؟"

أجبتُ: "بالتأكيد، أريد ذلك يا دكتور".

أخذني مرة أخرى إلى الغرفة وهي غرفة بُنيت بشكل خاص، كانت عازلة للصوت وكانت مساحتها حوالي عشرة أقدام في عشرة أقدام ويوجد فيها منضدة خشبية صغيرة، وكان هناك زر دفع كهربوي وضوء كهربوي وكروسي صغير أمام تلك المنضدة وكومة كبيرة من الورق وأقلام



أخبرني أنه عندما يريد أن يكمل تصميم للطابع التقني، أو يبحث عن براءة اختراع أو مشكلة غير معروفة من أي نوع يذهب إلى تلك الغرفة ويركز على العوامل الخاصة بمشكلته، ويطلب عقله الباطن بإيجاد الحلول، ومن ثم يطفئ الأنوار ويبدأ في التفكير وإيجاد النتائج.

في بعض الأحيان، أنتظر دقيقتين أو ثلاثة وتبدأ الأفكار في التدفق، وحينها يبدأ في تشغيل الأنوار ويكتب، وأحياناً أخرى ينتظر لساعة أو ساعتين ولكنه لا يحصل على أية نتائج، وبالرغم من ذلك فهو يقول إن النتائج تبدأ في الظهور بعد حوالي خمس وثمانين في المائة من الوقت.

في مناسبة ما كتب حوالي ثلاث ساعات، وعندما بحث في ملاحظاته وجد أنها إجابة مشكلة علمية كان يسعى لإيجاد حل لها لمدة عشر سنوات بدون نجاح.

كان لدكتور جيتس شرف التصديق على براءة الاختراع أكثر من السيد إديسون، ولكن هذا ما لم يكن مُعلنًا كما مع السيد إديسون، واعتاد إلى الذهاب إلى مكتب براءات الاختراع في واشنطن للنظر إلى البراءات التي قدمها، واعترف أن كثيرًا منهم سليم ولكن على الورق، ولكن لا يعمل في المختبر، ولذلك سيأخذ هذه البراءات ويذهب إلى غرفته العازلة للصوت ويركز على العوامل غير المعروفة، ويأتي بالإجابة ويحصل على براءة الاختراع، وبهذه الطريقة طور أكثر من 250 براءة اختراع أعتقد أنه من أكثر الرجال المتميزين الذين عرفتهم.

لقد عرف كيف يصبح ممكنًا وعمليًا أن يحافظ على عقله حتى يهبه النتائج والحلول.

بينما كنت أحاضر طلاب كلية إدارة الأعمال جامعة هارفارد قبل وقت سابق، قلت في أثناء بياني إن الأثير حساس جدًا، بحيث ربما في هذه الغرفة التي أتحدث الآن يوجد كثير من الشخصيات حاضرة وإن استطعنا ضبط هذه الأصوات مغا، لانفجر الطلاب في الضحك (بسخرية)، لأنه لم يكن يتم تطوير الراديو قبل ذلك الوقت.

بالطبع، أنا وأنتم على علم الآن في هذه الغرفة أنني أتحدث ضد الفرق الغنائية والراقصين، وربما إدغار بيرغن وتشارلي مكارثي، وضد الكثير من العلوم المعروفة في هذه الغرفة حتى الآن.

كل العقول هي عبارة عن محطة استقبال لتلقي اهتزازات الأفكار، ولا شك بوجود الكثير من الأفكار التي تزعجك "الأفكار السلبية"، والتي تزاحمك من يوم لآخر وأنت لا تخلقها بنفسك داخلك، ولكنها تنشأ نتيجة المؤثرات الخارجية وقد لا تعلم كي تحمي نفسك ضدها.

تزامنا مع هذا البث التسجيلي الذي يتناول فكرة كيف تنجح عن طريق التمسك بالإيمان، يجب أن تتعلم كيف تمنع ذهنك في التفكير في الأمور غير السارة التي تؤذيك وتسبب لك الأضرار.

يجب أن تحمي نفسك من الأفكار السلبية، لأنه عندما أعطاك الله القدرة على عقلك، أنا متأكد أنه كان يقصد، منح عقلك التفكير في الغايات الإيجابية والبعد عن السلبية.

بينما كان السيد إديسون منشغلاً بعمله بخصوص اللبنة الكهربائية المتوهجة، كان متمسكا طوال الوقت بمبدأ التمسك بالإيمان، فإن لم يكن يفهم هذا المبدأ، لترك الأمر منذ وقت طويل قبل اكتشافه حلاً للمشكلة.

وفي واقع الأمر، كما أخبرتك من قبل إن السيد إديسون فشل آلاف المرات قبل اكتشافه، وأخيراً سر اللبنة المتوهجة.

هل يمكن أن تتخيل شخصاً يفشل في شيء آلاف المرات عبر العديد من السنوات ويظل متمسكا به؟ هل لديكم أي فكرة أصدقائي عن عدد المرات التي يجب على الشخص محاولتها ليتأكد أن هذا المكان ليس مكانه ويبدأ بالبحث عن مكان آخر؟ خمنوا، كم عدد المرات؟ واحد؟ في حقيقة الأمر لا تبلغ حتى مرة واحدة، لأن معظم الناس تهرب قبل حتى أن تبدأ، فهم يتوقعون الفشل قبل البداية، ولذلك يتم النظر إلى السيد إديسون بأنه نابغة، وذلك لأنه عرف ماذا يريد ووجه عقله الباطن في كيفية الحصول عليه حتى تم ما أراد.

وهذا كل ما في الأمر، أيها السيدات والسادة، أنا لا أعرف لماذا فشل آلاف المرات ولكنني أعرف شيئاً ما وهو سبب ما جعله عظيم وهو اختراعه الأعظم.

فإن استسلم إلى محاولات الفشل آلاف المرات، لما كان واحد من أعظم مخترعي زمانه.

يجب أن تعرف أن لكل شيء ثمن، لذلك إن كنت تريد أن تكون عظيمًا في شيء عليك بدفع المقابل، عرف السيد إديسون أن مبدأ التمسك بالإيمان هو من يدلّه في النهاية.

فقط استمع إلى هذا "عندما وجد الإجابة، عرف أنها تتألف من مبدئين معروفين، وكل منهما قد تعرّف عليهم من قبل ولكن كل ما كان عليه فعله هو دمج هذين المبدئين معًا بطريقة جديدة".

وهذا ما صنع أول لمبة كهربائية متوهجة، ما هؤلاء المبدئين؟

إن أول ما تعلمه، كما استفاد من التجارب السابقة، إنه يمكن تطبيق الطاقة الكهربائية إلى

سلك أو قطعة من المعدن عند نقطة الاحتكاك، ومن ثم تندلع الحرارة ويتوهج الضوء، كان ذلك معروفاً لدى السيد إديسون والآخرين، فالكل يعلم ذلك ولكن كانت المشكلة في أن قطعة المعدن تُحرق بسرعة شديدة ولا تستطيع السيطرة عليها.

بعد أن فشل آلاف المرات، ترنح على أريكته في المعمل قائلاً إلى نفسه ولعقله الباطني: "أريد أن أنام هنا على الأريكة حتى أستطيع إيجاد العنصر المجهول، وسيلة التحكم في الحرارة التي ولدت بواسطة الكهرباء لمنع الضوء المتوهج".

لقد طلب مثل هذه الطلبات من عقله الباطني قبل البدء فعلياً وما زال مستمراً في خوض التجارب، وهذا الثمن الذي كان عليه أن يدفعه ليصبح مخترعاً عظيماً.

عندما أفاق من القيلولة التي داهمته، أكتشف الجواب الذي يتلخص في مبدأ الفحم، هل تعرف أنه إذا أخذت كومة من الحطب وضعتها على الأرض وأضمرت فيها النيران، ومن ثم سكبت عليها الأوساخ، فستنبعث رائحة الدخان حتى يشتعل الكثير من الحطب، تاركاً بعض العصي المتفحمة، والتي يطلق عليها الفحم والسبب الذي يمنع هذه العصي من الاحتراق بالكامل هو عدم وجود الأكسجين، لأنه عندما لا يكون هناك أكسجين لا يوجد احتراق وعندما يكون الأكسجين موجود بنسبة قليلة يكون الاحتراق بطيئاً.

قال إديسون: "هذا هو الشيء الذي طالما انتظرتة"، وذهب إلى مختبره وأخذ السلك الذي كان يقوم من خلاله بالتجارب ووضع داخل فوهة الزجاج وأغلق عنقها باستخدام منفخة الدراجة الهوائية، وقام بضخ كل الأكسجين والهواء في الزجاج فيما عدا الجزء الفارغ حول السلك، وقام بتشغيل الكهرباء ومن ثم توهج أول ضوء كهربائي في العالم، واستمر في التوهج ثمان ساعات ونصف، وهنا كانت ولادة العصر الكهربائي العظيم، الذي نتمتع بإنجازاته الهائلة حتى الآن مثل الراديو، والتلفاز، والرادار والتليفون.

لم تكن هذه الصناعات أن تأتي إلى النور لولا التمسك بالإيمان الذي تمسك به رجل محدود التعليم، ولكنه كان على علم بأهمية هذا المبدأ، هذه الهدية الربانية والتي تجعل الشخص يصبو إلى رغباته.

عندما تفكر في إديسون عليك أن تعرف أنه أصبح عظيماً، لأنه لم يهرب عندما كان الاستمرار صعباً، عندما سأله قائلاً: "إديسون ماذا كنت ستفعل، إن لم لتنجح آلاف التجارب التي قمت بها؟"

قال لي: "حسناً سأخبرك ما كنت لأفعله، سأكون الآن في مختبري أعمل على إيجاد الحلول

بدلاً من ضياع الوقت في الحديث معك".

أعتقد أنه وضع كل ما لديه من تصميم العنثور على الجواب الذي من خلاله يمكنه أن يهب العالم الضوء الكهربائي.

دعونا يا أصدقائي نلاحظ أهمية قوانين الطبيعة، الاختراع الثاني الذي عمل عليه السيد إديسون بعد المصباح المتوهجة كان الآلة الناطقة، ولم يكن قد تم اختراع آلة من قبل تقوم بتقليد وتسجيل صوت الإنسان، وعندما قام إديسون بهذا، فإنه أعطى فكرة جديدة للعالم.

عندما انتهز الفرصة، أخرج ورقة من جيبه وظرف قديم وقام برسم صورة توضيحية لأول آلة ناطقة عرفها العالم.

تتألف هذه الآلة من أسطوانات صغيرة مع وجود كرنك في نهايته يمكنه تحريكه، وهذه الأسطوانات كانت مغطاة ببعض المواد الرخوة، والتي ربما أن تكون الشمع قام بوضع إبرة على هذا الشمع وتثبيتها في نهاية البوق، بدأ في تحريك هذا الشيء لأعلى وعمل لأول مرة.

ما أود قوله، إن الطبيعة قادرة على تعويض هزائمك وخساراتك، فإن خسرت اليوم وفاتتكم بعض الفرص، فالطبيعة قادرة على منحك الأشياء التي تمكنت من عدم الفشل غداً ولا تأخذ الطبيعة أيضاً الأشياء بعيداً عنك أو حتى تسمح لها بالذهاب بعيداً بدون إعطائك شيء مناسب أو ذو قيمة أكبر مما كانت عليه في السابق.

قبل سنوات، وعندما ذهبت للعمل في جامعة التمديد في لا سال كأول مدير للإعلانات، واجهت مشكلة كبيرة وعملية في نفس الوقت، وهي إنهم لم يكن لديهم المال الكافي للعمل، ولم أكن أعلم ذلك حتى ذهبت لاستلام العمل ذلك لأن وجود المال للعمل شيء مهم جداً.

كان لديهم حوالي ثمانية عشر ألف طالب، ومعظم هؤلاء الطلاب كانوا غاضبين، لأن المسئول عن تحصيل الأموال كان يبعث لهم برسائل تهديد.

واجهت مشكلة إقناع الطلاب واقتراض الأموال التي تكفي على الأقل لدفع الديوان لا سال ودفع مرتبي، كان لديهم مال قليل جداً لدرجة أنه عندما تسلمت الشيك الخاص بي ذهبت مسرعاً إلى البنك ووثقته قبل وصول الموظفين الآخرين.

تذكرت أيضاً أنه كلما كان الشيء حقيقياً وناجحاً، توجد طرق أكثر لإنجازه، ذهبت للعمل وأجريت البحوث على موظفين وطلاب لا سال، وعرفت أين تكمن المشكلة.

من أصل خمسة وثلاثين موظفاً، كان هناك عشرين منهم يرسلون الرسائل التحذيرية للطلاب

"مفّن يعملون في قسم تحصيل الأموال"، لك أن تتخيل كم ذاع صيتهم، جلسّ وكتبّ خطابات البيع التي تتسم بالود- للطلاب، بعد أن كونت صداقات معهم.

قمّت ببيع ثمانية في المئة من الحصة التفضيلية المستحقة للطلاب الذين يبلغ عددهم ثمانية عشر ألف.

بعد مرور ستين يوماً، كان لدينا في حسابنا البنكي ستون مليون دولار، ولم أعد بحاجة إلى الاقتراض وتلك كانت بداية جامعة التمديد العظيمة بلاسال، والتي أصبحت ولا تزال أكثر مدرسة مراسلة نجاحاً في العالم.

كان هناك في هذا الوقت على رأس تلك المدرسة اثنين من الرجال المتميزين، واحد منهم خريج جامعي.

كان لديهم بعض الرجال الأقوياء، ولكنهم تعاملوا مع كل شيء ممكن ما عدا الشيء الذي يستطيع إخراجهم من كل مأزق وهو التمسك بالإيمان، لقد جعلوا الطلاب يفقدون الثقة في أنفسهم وفيمن حولهم وأسسوا نظاماً "استناداً على الاستخدام الخاطى لسلوكهم العقلي المتبع في الجامعة" قائماً على الاقتراض والسحب لا الدفع، وذلك أدى إلى سرعة إفلاسهم.

كم من المرات التي تمت فيها استدعائي إلى مؤسسات إدارة الأعمال، ووجدت حينها النار التي أضرمت فيها كانت من أعواد الثقاب الموجودة مع هؤلاء الرجال الذين كان ينبغي عليهم أن يكونوا نجدة هذه المؤسسات، ولكنهم لم يفعلوا، لأنهم لم يكونوا قادرين على فهم مبدأ التمسك بالإيمان والثقة في أنفسهم ومن حولهم.

أراد إد برنز الذهاب إلى السيد إديسون ليصبح شريكاً، هل تفكر في ذلك؟ شريك السيد إديسون العظيم، ولأن إد برنز لديه القليل من المال سافر إلى السيد إديسون خفية على متن قطار محمل بالبضائع، وأعلن أنه أتى إلى هنا ليصبح شريكاً للسيد إديسون.

نعم، فهو شيء لا يصدق، ولكن أيها السيدات والسادة ظلّ هنا لمدة خمس سنوات، وكانت كل وظيفته هي مسح الأرضية والقيام بكل أنواع الوظائف الوضيعة حتى جاء وأخيراً وقته المناسب وفرصته الأكبر في حياته، لقد نجح في الاختبار وأصبح الشريك الوحيد للسيد إديسون.

أنا أعرف إد برنز جيّداً وتربطني معه علاقة صداقة منذ أكثر من خمسة وثلاثين عامًا، وأعرف قصته بالكامل ولماذا أصبح الآن من الأثرياء ويسافر جميع أنحاء العالم، وأخيراً لماذا أصبح

يأخذ الأمور ببساطة وكل ذلك يرجع إلى الوقت الذي رأى فيه السيد إديسون، وقرر أنه إذا استغرق الأمر خمس سنوات أو عشر سنوات أو أكثر، سيظل صامدًا حتى يأخذ ما أراد.

قال لي إنه عندما ذهب إلى هناك -سخر منه الموظفون وكلما رأوه- نادوه بصبي السيد إديسون.

قام السيد ميدوكروفت "السكرتير الخاص للسيد إديسون" عند رؤيته برنز للمرة الأولى سأله ساخرًا عما إن كان الشريك الرئيسي أو الثانوي للسيد إديسون، أجاب برنز: "حسنًا، لا مشكلة عندي أينما تضعني، سأكون على القمة على أية حال".

إن كنت تعرف السيد برنز أو إن كانت زارتك السعادة يومًا وقابلته، ستعرف الميزة التي لديه والتي جعلته مختلفًا عن الرجل العادي وهي التمسك بالإيمان، القدرة على فعل كل ما يريد، وأنصحكم أيضًا بأخذ هذا المبدأ في الاعتبار وهو الثقة والإيمان في أنفسكم.

خلال القيام بأبحاثي، كنتُ مُلقًا بمبدأ الإحياء الذاتي وأتني لك باستخدامها.

أبدأ بتخاطب عقلك اللاوعي ولكن لا تفعل ذلك في الشارع، اذهب إلى الحمام ولا تتحدث بصوت عالٍ حتى لا يفهم أفراد العائلة ما يدور في عقلك، ابدأ بالتحديث إلى عقلك الباطني كأنه هناك شخص آخر بداخلك وأنت تتقمص هذه الشخصية.

الشخص الآخر الموجود بداخلك، والذي تتعامل معه، كلما نظرت في المرأة تمشط شعرك أو ترتدي ثيابك، فأنت لا تراه فعليًا ولكنك تشعر به إن كنت على تواصل جيد معه، هو الذي يساعدك على تولي مبدأ التمسك بالإيمان وتنفيذ المهام التي تتعهد القيام بها.

عندما أنظر إلى الخلف، إلى بداياتي المتواضعة في جبال فرجينيا، حيث الأمية والفقر، وأرى جهودي وما أنجزته في الأربعين عامًا الماضية، أعلم جيدًا أنه إن لم أكن أمتلك قوة الإيمان واستخدام عقلي في تحقيق النهايات المرغوبة التي أصبو إليها، لما كنت قد فعلت ما فعلت.

لم يكن لدي المزايا التعليمية ولا الفرص ولا أي شيء ما عدا العقل الذي أهداني الله له، والذي من مميزاته هو منحي كل ما صممت عليه وفكرتُ فيه.

ومن حسن حظي، أن زوجة أبي علمتني كيف أستخدم عقلي اللاوعي خطوة بخطوة، من خلال العمل مع أشخاص ارتقوا إلى مناصب عالية، اكتشفت أنهم أيضًا قاموا باستخدام مبدأ التمسك بالإيمان الذي وهبهم إياه الله، تلك القدرة على التحكم بعقلك وتوجيهه إلى الغايات المرغوبة.

عندما كنا نتحدث عن العبقرية، قال السيد إديسون: "دعك من هذه الفكرة"، وأضاف: "إن العبقرية تتألف معظمها من أحد أعشار الإلهام وتسعة الأعشار منها هي الجهد".

إن التمسك بالإيمان هو قدرتك على تصويت وجهتك إلى الأشياء التي أرادك الله أن تحظى بها في الحياة، وتعتذر عن الأشياء التي لا تريدها.

ستكون مندهشًا إذا عرفت أن الغالبية العظمى من الناس تسير في الحياة بهذه السلطة الهائلة، ولكن استنادًا فقط على الجانب السلبي "عن الأشياء التي لا تريدها" كالفقر، والمشاكل الصحية، وفراق الأحبة والأصدقاء وأيضًا الخوف من الانتقاد.

الخوف من الانتقاد يتمثل في جملة "هم سيقولون" ولا يهم عندي معرفة من هم، لأنهم ليس لديهم أي تأثير على حياتي.

إن سمحت لعقلك أن يلاحق الأشياء التي لا تريدها وتركز عليها، فهذا بالضبط ما ستحصل عليه وهذا ما يفعله أغلب الناس.

سألت ذات مرة هنري فورد إن كان قد أراد شيئًا في الحياة ولم يحققه، أجاب بابتسامة صفراء جافة: "نعم، شيء واحد، أردت أن أتزوج فتاة حمراء الشعر اعتدت الذهاب إلى المدرسة ولكنها تزوجت من رجل آخر وبعد ذلك كنت سعيدًا أن ذلك حدث".

قلت له: "هذا الأمر فقط؟"

قال لي: "نعم، هذا كل شيء".

سألته: "هل أنت في منصب اليوم يجعلك تأخذ كل ما تحتاجه؟"

قال لي: "أي شيء أحجته أو ما يعادله".

وأضاف: "قد لا أكون قادرًا على الوصول إلى المبنى في غضون أربعين ثانية في مدينة برودولي الموجودة في نيو يورك، ولكنني أستطيع الوصول إليه بمجرد عبور الشارع أو الناصية التي تليه، والذي يؤدي إلى نفس النتيجة".

كان لدي شرف العمل مع السيد فورد لمدة طويلة، وإحفاقًا للحق فإن شخصيته كانت أقل من العادي وأرائه أحيانًا كانت غير صحيحة وتعليمه كان متوسطًا، ولكن لم يكأن أبدًا نظام دراسته هو من جعله رجل صناعة عظيم، وإنما كانت قدراته على تحديد ما يريد "وصلابته" التي التزم بها حتى حصل على ما يريد، واستخدمت كلمة.

صلايته بين علامتي تنصيص لأن هناك من يشكك في قدرة وصلاية السيد فورد قائلين إنه كان مجرد عناد، ليكن ما ليكن، بفضلته تمكن من وضع نفسه على الطريق الصحيح والحصول على ما يريد متغلبًا على كل الصعاب.

أنتم أيها الحضور إليكم الكثير من المشاكل، أنتم تعيشون في عصر المشاكل أكثر من أي وقت مضى.

إن لم تكن لديك فلسفة واضحة للعيش، ستكون عالقًا هنا في هذا العقد وزئما الآخر أيضًا، وأهم ما يمكن أن يكون في هذه الفلسفة هو الاعتراف بقوتك الشخصية، أن تضبط عقلك على اختيارك وما تصبو إليه وتصمم عليه حتى تحقق ما تريد.

لا تدع الظروف أن تجبرك على الهرب لأن النتيجة ستكون غير مرضية.

أعترف أنه من الصعب أن يؤمن شخص يواجه كثير من المشاكل مثل الحاجة إلى المال أو الفرص، بهذه الفلسفة "قدرة الشخص على فعل الأشياء التي يريدونها"، ولكن حان الوقت أن تجرب ما أقول وتطلق العنان لخياالك وتري بنفسك أن ما تريد بحوزتك.

تغلب على كل العصوبات ولا تدع تيار الحياة يأخذك بعيدًا إلى وجهة مجهولة.

أليس ذلك شيئًا رائعًا أن تعترف أنك تعرف ما تريد، والذي أنت متأكد بشدة أنك ستحصل عليه؟ بالطبع لا تبدأ بذلك، إذا أردت الحصول على مليون دولار، لا تبدأ في الاتفاق قبل أن يكونوا بحسابك البنكي ولست بحاجة أن أقول لك ذلك، ولكن أريدك أن ترى ما تريد وكأنه بحوزتك لأنك ستعرف حينها ما عليك فعله مقابل ذلك وستعرف أيضًا أنك جدير بهذا الشيء، ولذلك عليك أن تقاوم من أجله.

عندما كنت أريد إنشاء مجلة القاعدة الذهبية، احتجت مبلغ 100,000 دولار ولم أحصل عليه، ولكنني وجدت طرقًا أخرى للنشر، وقممت بالتحقق وإثبات تلك الأفكار لأنني أتمسك بالإيمان.

تواصلت مع دار طبع لطبع ونشر المجلة، وقممت ببيعها في أكشاك بيع الجرائد، وعندما تم بيعها قممت بالدفع إلى الرجل الذي طبعها وأخذت ما تبقى من المال.

شيء مثل هذا من الممكن أن يكون فكرة لك، لذلك قم بتحديد أهدافك وآمن بها ولن تفشل.

شكزا على الاستماع الليلة، من فضلكم انضموا إلي المرة المقبلة، سأناقش الوجه الآخر للعملة وهو أسباب الفشل.



## الأسباب الخمسة عشر الرئيسية للفشل

مساء الخير، سيداتي سادتي، وأهلاً وسهلاً بكم في الحلقة الأولى من البرنامج المكون من جزأين، والذي سنتناول فيه موضوع مسببات الفشل، كما يعلم أغلبكم، حظي بشرف أن أُمِنح العالم فلسفته الأولى العملية عن النجاح، ولكي أعرض الفلسفة التي ستؤدي إلى تحقيق الأفراد للنجاح، يتعين علي ألا أخبركم ما يجب عليكم فعله وحسب ولكن ما يجب عليكم تجنبه أيضاً، من المهم للغاية معرفة الجانب السلبي تماماً مثل الجانب الإيجابي على حد سواء، يدور موضوع هذا البث الإذاعي وما يليه بالكامل حول الأمور التي يتعين على الفرد تجنبها والابتعاد عنها لتحقيق النجاح.

ينص أحد قوانين الطبيعة على أن كل ما تتعرض له من محنة وهزيمة وانتكاسة، وكذلك كل تجربة فاشلة وموجعة للقلب وكل ظرف واجهته من الظروف المزعجة، تحمل في طياتها بذور المنفعة التي ستعود عليك بقدر مماثل، لم أقل زهرة المنفعة المتفتحة والمزهرة أو الثمرة الناضجة، بل قصدت البذور فقط، للانتفاع من تلك البذور، عليك أن تتعرف عليها أولاً، عليك أن تدرك أنها موجودة بالفعل، عليك أن تتوقع وجودها وأن تواصل البحث عنها، بدلاً من النظر إلى الجانب العكسي أو الجانب السيئ من التجربة.

ثانياً، عليك أن ترعاها كي تنبت وتبرعم وأن تجهد لإنمائها والاستفادة منها، وذلك من خلال بعض الخطوات العملية، هذا الأمر ضروري وجوهري للغاية، أتصور أنه، على الأرجح، من بين كل الأمور التي اكتشفتها خلال سنواتي الأربعين ونيف من بحثي في مجال الفلسفة هذا، لم يثر دهشتي أو ذهولي أي شيء آخر غير قانون الطبيعة المنظم بدهاء بالغ، والذي ينص على أن كل ما يُحرم منه الفرد لا شك أنه سيعود إليه في صورة شيء آخر في المقابل، كل ما تمنحه الطبيعة لأي فرد من أجل منفعتها لن يُؤخذ منه لأي سبب مهما كان دون إعطائه في المقابل شيء على القدر ذاته من الفائدة، وقد وصف رالف والدو إمرسون قانون التعويض العظيم ذلك بصورة فعالة في الكتاب الذي يضم مقالاته.

هناك خمسة عشر سبباً رئيسياً من أسباب الفشل، كنت قد توصلت إليها وسأوضحها لكم مع تعليق موجز على كل منها، السبب الأول هو عادة الانجراف عبر الحياة دون وجود هدف معين لبلوغه أو خطة محددة لتحقيقها، قد تتفاجأ أنه يندرج تحت تلك الفئة نحو ثمانية وتسعين شخصاً من كل مئة فرد بوصفهم أفراد تائهين، يُمكن تشبيه الأشخاص في تلك الفئة بسمكة

الزينة الذهبية المحبوسة في إناء، تدور وتدور وتعود دائمًا إلى نقطة البداية، دون الوصول إلى أي مكان، والسبب في عدم وصول تلك الفئة إلى أي مكان هو أولاً، أن الأشخاص بها يعجزون عن اكتشاف تلك الهبة المذهلة التي أنعم بها العقل وهي القدرة على تحديد مصيرهم على الأرض، وثانياً، أنهم إذا فشلوا في اكتشافها فلن يمكنهم الاستفادة منها بصورة مناسبة، الانجراف، أي الافتقار إلى هدف متفرد، والافتقار إلى خطة يُمكن من خلالها تحقيق الهدف، ها قد عرفتم السبب الأكبر لكل الإخفاقات في هذا العالم.

السبب الثاني هو الصفات الوراثية الجسدية غير المواتية منذ الولادة، هذا أمر لا يُمكن للفرد التحكم به، ولكن قد ثبت مرارًا وتكرارًا أن الحالات الجسدية غير المواتية منذ الولادة لا تحتاج بالضرورة إلى أن تكون سببًا من أسباب الفشل أو الإخفاق بصورة دائمة، أتصور أنني نجحت في إثبات هذا من خلال حالة ابني "بلير" الذي وُلد دون أذنين، ولكنه كبر ليصبح شابًا متميزًا، كما أنه نجح أخيرًا في استحداث قدرة سمعية بنسبة تصل إلى خمسة وستين في المئة من المعدل الطبيعي، وقد لاحظت مرات ومرات أنه حتى هذا النوع من البلاء يحمل معه بذور المنح بقدر مماثل له، وفي حالة ابني "بلير"، تكفن بذور المنحة هذه ذات القدر المماثل في حقيقة نظر الأشخاص إليه بقدر كبير من التعاطف، ونظرًا لحالته، فهو لم يتمتع بالقدرات الجسدية التي امتلكها الأطفال الآخرون، لذا كان عليه العمل بجهد أكبر للمضي قدمًا.

يشغل تفكيري أشخاص مثل الراحل "تشارلز بروتوريوس شتاينميتز"، وهو شخص عبقرى إن وُجد عباقرة أبدًا، الذي وُلد بانحناء في العمود الفقري وأكتاف منحنية ومصابة، بدا شكله شبيهًا بالقرود أكثر من الإنسان، ولكنه امتلك ذلك العقل العجيب داخل جمجمته، ولم يسمح أبدًا لهذه المحنة بأن تعوقه عن تحقيق نجاح باهر في أن يصبح عالم رياضيات ومهندسًا كهربائيًا، وقد ساعدته إعاقة الجسدية على تطوير عقله بالكامل، عندما أشاهد رجالًا مثله أجد أنه على الرغم من أن البعض قد يُولد بصفات وراثية جسدية غير مرغوبة، إلا أنها لا تقتضي إبعاده عن الاستفادة من تلك المعاناة بعينها.

السبب الثالث من مسببات الفشل هو حب الاستطلاع التطفلي فيما يتعلق بعلاقات الأشخاص الآخرين، بالطبع، لا يندرج أي من المستمعين تحت تلك الفئة، أي فئة حب الاستطلاع التطفلي فيما يتعلق بعلاقات الأشخاص الآخرين، قد تصاب بالدهشة عندما تعرف حجم القدرات العقلية، وعدد ساعات القدرات العقلية التي تُقضى يوميًا من قبل ملايين الأشخاص في جميع أنحاء العالم من خلال حب الاستطلاع التطفلي البحت والمجرد من أي فائدة، أو ربما ليس على هذا القدر من النقاء، بل وربما بالأحرى ملوثًا، حب الاستطلاع التطفلي فيما يتعلق بعلاقات

الأشخاص الآخرين، الحياة غاية في التعقيد، كما أنها محفوفة بالكثير من العقبات، إن كنا نخطط للنجاح ونسعى لتنمية قدراتنا العقلية التي أنعم الله علينا بها، علينا أن نكرس كامل وقتنا للأشياء التي نهتم بها، وألا نتورط في علاقات الأشخاص الآخرين، وخاصة إذا لم يكن لهم أي تأثير علينا.

السبب الرابع من مسببات الفشل هو عدم وجود غاية رئيسية وواضحة نضعها نصب أعيننا لتكون الهدف والمقصد من الحياة، حدد غاية كبرى، الآن لدينا جميعاً أهداف صغيرة، ولكن لا يمكن اعتبار أغلبها أهدافاً فعلية، بل إنها لا تتعدى كونها آمال وأمنيات فحسب، الآمال والأمنيات المجردة لن تحمل المرء لتصل به بعيداً، نأمل جميعاً في أن نسعد بزواجنا حين نتزوج، يتمنى النساء الزواج برجال ذوي قامة طويلة ووجه وسيم وشعر داكن وأن يكون بحوزتهم الكثير من المال، ويأمل الرجال في الزواج من امرأة جميلة وجذابة وذات صفات شخصية ثرية، أحياناً يتحقق لهم ذلك، ولكن يكتشفون فيما بعد أنه لم يجلب لهم السعادة ولم يحقق لهم أي نجاح.

يأمل الرجال والنساء في تحقيق النجاح في تجاراتهم أو في حياتهم المهنية، لكسب المال أو الشهرة أو الثروة، ولكنهم يأملون ويتمنون تحقيق هذه الأمور فحسب، ليس هذا المقصود بالغاية الرئيسية والواضحة، إذا كنت تسعى كي تنجح في الحياة، يتوجب عليك أن تحدد هدفاً رئيسياً، أي غاية منشودة ومقصداً شاملاً، ويتعين عليك أن تسعى بكامل جهدك لتحقيق هذه الغاية، يفتقر أغلب الناس إلى مثل هذا الهدف، بل وإن من يملكون هذا الهدف يدعمونه في أغلب الأحيان بالأمنيات والآمال، وليس بالحتمية والوضوح.

السبب الخامس من مسببات الفشل هو التعليم المدرسي غير الكافي، أو بمعنى أصح التثقيف غير الكافي بدلاً من التعليم المدرسي، ذلك لأن التعليم المدرسي والتثقيف يمثلان مُصطلحين منفصلين ومختلفين بوضوح، يظن الكثير من الأشخاص أنه بمجرد التحاقهم بالمدارس الابتدائية والمدارس الثانوية والجامعة وحصولهم على بعض الشهادات، أنهم قد تلقوا تعليماً جيداً، يا لها من فكرة مهلكة، ليس هذا السبب في تثقيف الناس، وفي حقيقة الأمر، كنت قد اكتشفت منذ سنوات مضت أنه دائماً ما يُساء فهم كلمة "تثقيف" في ذاتها من قبل أغلب الأشخاص كما أن أغلب القواميس والمعجمات التي كان لي شرف تصفحها تحتوي على تعريف خاطئ لكلمة "تثقيف"، ويشيرون إلى أن معناه هو نقل المعرفة إلى حد كبير، لكنه لا يعني أي شيء من هذا النوع، كلمة "تثقيف" (educate) مشتقة من الكلمة اللاتينية، إذا كنت أذكر بشكل صحيح، "educio" والتي تعني الاستخلاص أو التطور من الداخل.

تطوير ماذا؟ تطوير ذلك الشيء الذي خلقت به، عقلك، بعض من أكثر الرجال الناجحين الذين

كان لي شرف الثعُرف عليهم والعمل معهم كانوا قد تلقوا القليل من علوم التدريس الرسمي، ولكنهم تلقوا تثقيفًا عظيمًا، من بينهم هنري فورد وتوماس ألفا إديسون، اثنان من الرجال البارزين الذين لم يتلقوا تعليمًا يُذكر، ولكنهم تعرضوا لقدر عظيم من التطوير من الداخل إلى الخارج، لقد تطورا عبر إدراك القوى الكامنة في عقلهما، بإدراك أن الخالق قد منح الإنسان التحكم والسيطرة على أمر واحد فقط، وهو الحق في فرض السيطرة على عقله كي يفعل ما يرغب الإنسان أن يفعله، إيجابي كان أم سلبي، وهذا ما يجعل الشخص متعلقًا ومثقفًا.

إذا كنت تبحث عن شخص متعلم ومثقف، سيتوجب عليك العثور على شخص نجح في اكتشاف نفسه، وعمومًا، عندما تعثر عليه، ستجد أنه تخرج من أعظم الجامعات، تلك الجامعة التي حصلت منها على درجة الماجستير، جامعة الحياة والضربات القاسية، إنها أحد أعظم الجامعات على وجه الأرض، وإذا نجحت في النجاة منها، إذا نجحت في خوض الاختبارات واجتيازها، فالاحتمالات تقول إنك ستصبح شخصًا متعلقًا ومثقفًا بحق، وليس مجرد شخصًا تلقى علوم التدريس، الشخص الذي تلقى علوم التدريس عادةً ما يكون شخصًا ذاكرته قوية ويُمكنه تذكر الحقائق لمدة طويلة بما يكفي لاجتياز فترة الاختبارات.

أمل ألا يسبب كلامي أي مضايقة لأي من السادة المستمعين الذين يعملون في مجال التدريس، ولكن إن كان الأمر كذلك، فسوف يتوجب علي أن أصر على رأيي لأن ما أقوله هو الحقيقة، لا ذنب لمعلمي المدارس في كون نظامنا ما هو عليه، بل الخطأ في نظامنا المدرسي نفسه، فلا يتم تعليم الناس المعنى الحقيقي للتعلم والتثقيف، كما أننا لا نملك أي أنظمة مدرسية أخذت على عاتقها تثقيف الناس بحق، يتعلم الناس من خلال التجربة والإدراك والاعتماد على أنفسهم، وأيضًا من خلال الثعُرف على أنفسهم، أي إلى تلك الذات الأخرى التي لا تراها حتى عند النظر إلى المرأة، يعتقد الكثير من الناس أنهم يرون ذاتهم الفعلية عندما ينظرون إلى أنفسهم في المرأة، والواقع أنهم لا يرون شيئًا على الإطلاق، كل ما يرونه هو المنزل الذي تعيش فيه ذاتهم الحقيقية، إذا اكتشفوا تلك الذات الحقيقية واستعملوها كيفما أراد الله منها ذلك، فمن المحتمل أنهم سيصبحون ذوي علم وثقافة ومن ثم أشخاصًا ناجحين.

السبب السادس من أسباب الفشل هو انعدام الانضباط الذاتي، وعمومًا فهو يتجلى ذاتيًا من خلال جوانب المبالغات والإفراط في الطعام والشراب والجنس، إلى جانب عدم الاهتمام بالفرص التي تحقق التطور الذاتي، انعدام الانضباط الذاتي، ما المقصود بانعدام الانضباط الذاتي؟ يُقصد به أن تتولى السيطرة الكاملة على عقلك وأن تجعله ينفذ كل ما تريده منه، بدلًا من الوقوع تحت تأثير عقول جيرانك أو الأشخاص القريبين منك أو أولئك الذين ينتقدونك، ذلك

هو المقصود بالانضباط الذاتي، يعني أنك من تدير دفعة حياتك، ولكن ذلك لا يناسب العديد من الناس.

هناك بعض الأشخاص الذين يريدون السيطرة على حياة الآخرين بدلاً منهم، وغالبًا ما يحدث هذا بين أفراد العائلة: قد يرغب بعض أفراد العائلة في تولي مسؤولية الدفة التي توجه حياة كل شخص فيها، لقد نشأت بنفسني في أكناف عائلة مشابهة لهذا النمط، ولكن لحسن الحظ، لقد تمردت على تلك القيود، لطالما كنت طفلًا غير مطيع وأنا سعيد للغاية لأني كذلك، لقد كنت متمردًا حتى أنني لم أستمع إلى أي أحد ولم أسمح لأبي أو لغيره بأن يتحكم بي، كنت أفكر بنفسني ولنفسني، لم تكن أفكارني على هذا القدر من الصواب في البداية، ولكن استقامت أموري أخيرًا، كما أنني أصبحت أهتم أكثر بالأمر التي تؤدي إلى النجاح في الحياة، لم أكن لأنجح في تحقيق ذلك إذا لم أتمتع ببعض الانضباط الذاتي، وتعرضت للانتقاد على مدى سنوات أيضًا، ولكن كان لدي ما يكفي من الانضباط الذاتي كي لا أهتم لهذا، أي إلى الانتقادات.

السبب السابع هو غياب الطموح للسعي والسمو فوق القدرات المتواضعة، لا شك أن أحد أبرز أسباب الفشل هو غياب الطموح للسعي والسمو فوق القدرات المتواضعة، يأتي الناس إلى هذا العالم دون موافقة منهم، ويقضون قليلًا من وقتهم في الذهاب إلى المدرسة وتوكل إليه مهام وظيفة ما، فما نوع هذه الوظيفة؟ لماذا؟ أي وظيفة من أي نوع يُمكنهم كسب عيشهم منها، هل تعجبهم هذه الوظيفة؟ لا، ليس بالضرورة، ولكن يجب أن يوفر ماكلهم ومسكنهم لينعموا بنوم هانئ تحت سقف آمن ويجب عليهم ارتداء الملابس، تمر بهم الحياة، دون أن يضعوا نصب أعينهم أي شيء غير جمع الكفاف للبقاء على قيد الحياة، وتقريبًا دائمًا ما تكون تلك هي الطريقة التي يخرجون بها من الدنيا، بين حين وآخر، قد يخرج رجل أو امرأة عن القطيع ويصبح قائدًا: "لدي هدف أسعى إليه أكثر من أي شيء آخر حققه من حولي"، إذا ظل هذا الشخص ملاصقًا لهدفه ذاك وعاش ليرى إنجازه يتحقق أمام عينيه، فلا شك أنه عمل فذ يجب الإشادة به.

السبب الثامن هو اعتلال الصحة، ويكون عمومًا نتيجة لطريقة التفكير الخاطئة والنظام الغذائي غير السليم وقلة ممارسة التمرينات الرياضية، قد يكون اعتلال الصحة سببًا من أسباب الفشل، ولكن إذا تابرت على العيش بطريقة صحيحة وتناولت طعامًا يمدك بالصحة ومارست التمارين الرياضية وفكرت بطريقة صحيحة، فإنه على الأرجح لن يسبب لك اعتلال الصحة أي مشكلة، معظم الأمراض التي تصيبنا تكون ناجمة عن طريقة التفكير السيئة والقرارات التي نتخذها عند تناول الطعام وكذلك ممارسة التمارين الرياضية، وبالتحديد طريقة التفكير الخاطئة، أتعلم أن أغلب الأشخاص الذين يذهبون لاستشارة الطبيب، ولا أقصد أولئك الراقدين

في المشفى أو طريحي الفراش، ولكن أولئك الذين يتمتعون بالصحة بما يكفي للوقوف على أقدامهم والذهاب إلى عيادة الطبيب، جميعهم لا يعانون من أي علة غير تلك العلة الكبرى، ما يُعرف بالوسواس المرض، أي المرض الوهمي، فكروا في هذا قليلاً، قد يعرف المرض الشديد طريقك لمجرد أنك ركزت ذهنك وهيات عقلك على حقيقة لا مفر منها وهي أنك ستصاب بالمرض، وبالتعبية، يُمكنك أن تصاب بمرض شديد، وإذا عذمت على أن تتحسن حالتك، فعلى الأرجح أنك ستصبح في أفضل حال وعن قريب أيضًا.

السبب التاسع من أسباب الفشل هي التأثيرات السلبية المحيطة التي يتعرض لها الفرد في فترة الطفولة، تقابلت مع العديد من الأشخاص منهم من كان فاشلاً ولن يفلح في حياته أبداً، وذلك بسبب بعض التأثيرات السلبية التي تعرض لها في فترة الطفولة، وقد تعرّضت بنفسى لبعض من تلك التأثيرات وتغلّبت عليها، وأنا على دراية تامة بما يُمكنها أن تفعله في الناس، ولكنني وجدتُ خير عون في زوجة أُمي وأيضاً في أندرو كارنيجي وكذلك في الرجال الذين عملوا معي على صياغة وبناء هذه الفلسفة، لقد حالفني الحظ بقوة في حياتي، كنت محظوظاً لدرجة أنني كسرت أغلال التأثيرات السلبية التي واجهتها في طفولتي المبكرة، ولقد كانت تكفي لأن تودي بي إلى هاوية الفشل لو لم أتغلب عليها.

السبب العاشر هو الافتقار إلى المثابرة في إنجاز ما بدأت، المثابرة، كما تعلمون، كلنا ننجح في الإقبال على بدايات الأمور، ولكن قليل منا من ينجح في إنجازها والوصول بها إلى خط النهاية، هل لديكم أي فكرة، سيداتي وسادتي، عن عدد المرات التي يجب على الشخص العادي أن يفشل فيها أو يتعرّض للهزيمة قبل أن يستسلم؟ هل لديكم أدنى فكرة؟ حسناً، يؤسفني أن أكون أول من يعطيك الإحصائيات الحقيقة حول هذا الشأن، قد تتفاجأ بالعدد الضخم للأشخاص الذين يستسلمون ويتقبلون الفشل حتى قبل البدء، ذلك لأنهم يفتقدون إلى الشجاعة حتى أنهم لا يملكون روح المبادرة في أي شيء تقريباً، ناهيك عن الاستمرار فيها بمثابرة.

إذا كنت من الأشخاص الذين يتابعون أنماط الحياة من خلال ملاحظة الناس الآخرين، ستعرف أنه مكتوب في قدر الجميع أن يلاقي بعض الهزائم في حياته، الشخص الناجح ينظر إلى الهزائم على أنها نقطة انطلاق وليس عقبة في الطريق، ومنها ينطلق بدافع أكبر وإرادة أقوى وعزيمة أشد وإيمان أعمق، الاستسلام سيؤدي إلى الفشل سواء أكان ذلك قبل ملاقات الشدائد أو بعدها.

السبب الحادي عشر من مسببات الفشل هو العقلية السلبية، العقلية السلبية، إليك هذه الفكرة، اقترح على الشخص العادي أي فكرة أو فرض جديد، اقترح جديد قد يمنحه فوائد عظيمة

يمكنه الاستفادة منها، برأيك، كيف ستكون ردة فعله؟ أنا أعرف ما هي، على الفور سيبدأ في التفكير حول كل الأشياء ذات الصلة والتي لا يمكنه القيام بها أو التعامل معها.

عندما كلفني أندرو كارنيجي بوضع أول نظرية للإنجازات الفردية في العالم وبعد أن أكد لي السيد كارنيجي أنني سأحصل على الدعم من أنجح الرجال في أمريكا، والذي سيعرفني عليهم بنفسه، بدأت البحث في عقلي، لما بدا لي أنه وقت طويل لا ينتهي، عن الكلمات التي يمكنني بها أن أخبره كيف أنني لم أحظ بالتعليم الكافي أو المرجعية التي تؤهلني لهذا، وأني لا أملك ما يكفي حتى لإعالة نفسي، خطر على بالي عشرات الأسباب التي تدفعني إلى عدم قبول ذلك التكليف، أحد تلك الأسباب اللامعة كانت أنني لا أعلم تحديدًا ما المقصود بكلمة "فلسفة"، وعندما غادرت مكتب السيد كارنيجي.

كان علي الذهاب إلى المكتبة العامة لبدء البحث كي أعرف المقصود بها فحسب، لهذا الحد لم أكن مستعدًا أبدًا، ولكنني قلت في قرارة نفسي، "في حين أن السيد كارنيجي أبقاك هنا وأجرى مع المقابلات لمدة ثلاثة أيام وليالي، وباع لك فكرة أن تصبح العقل المؤلف لهذه الفلسفة، وأنه وعدك بتقديم كل الدعم والعون اللازمين لذلك، لا بد أنه رأى بك شيئًا لم تعرف أنه موجود بداخلك، هيا امضي قدمًا وأخبره أنك على قدر المسؤولية"، واندفعت قائلاً: "أجل يا سيد كارنيجي، فأنا لن أقبل هذا التكليف فحسب، ولكن يمكنك الاعتماد علي كليًا وتأكد بأنني سأنجز هذه المهمة على أكمل وجه".

وأجابني: "هذا ما أريد سماعه منك، وبتلك النبرة تحديدًا".

اكتشفت لاحقًا أنه كان يجلس هناك مع ساعة إيقاف يحسب لي الوقت، كان قد منحني ستين ثانية أجيّب في خلالها بالموافقة أو الرفض، بعد أن أعرف كل الحقائق اللازمة، علمت أنني استغرقت تسعًا وعشرين ثانية بالتحديد، وتبقى واحد وثلاثون ثانية تفصل بيني وهذا القدر الذي لم يسبقني إليه أي مؤلف آخر في مجالي وفي تاريخ العالم أجمع، واحد وثلاثون ثانية فقط، أيها السيدات والسادة، لأنني انتقلت بعقلي إلى تلك الجهة الإيجابية، تلك الجهة التي تفضل الموافقة، الجانب الذي يعلم أنه يستطيع، فلم أترك المجال لتلك الثواني الواحدة والثلاثين بأن تمر وتغلق الباب في وجهي.

أتعلم أنه يوجد نهر عظيم متدفق طوال الحياة؟ يا له من نهر غريب، معظم الناس لم تره قبلاً ومع ذلك فهو يؤثر على حياتها، فهم يقفون على إحدى ضفتيه ويقف آخرون ربما على الضفة الأخرى، تكفن غرابة هذا النهر في حقيقة أن نصفه يتدفق في اتجاه واحد وجميع من يصلون

إلى هذا الجانب يترحلون عبره إلى النجاح الحتمي، بغض النظر عما يفعلونه، بينما النصف الآخر يسحبه النهر في الاتجاه العكسي وجميع من يصلون إلى ذلك الجانب، يتم دفعهم إلى الفشل الحتمي، دون مراعاة مستواهم التعليمي ودون النظر إلى الجهد المبذول طوال حياتهم، قد يخطر على بالك أن تقول: "هذا رائع، أين يقع هذا النهر؟" قد لا تتعرفون عليه، أيها السيدات والسادة، ولكن أنتم بالفعل في وسط هذا النهر، تقفون على هذه الضفة أو تلك، في هذه اللحظة بالضبط، وأنا أقصد بذلك كل فرد منكم، إما أنك تقف على الجهة السلبية أو أنك موجود في الجهة الإيجابية، طالما أنك حي ترزق، لا شك أنك تقف على هذه الضفة أو الأخرى.

إن ما المعنى وراء هذا النهر؟ بالطبع إنه ليس نهراً تخيلياً، إنه نهر حقيقي، إنه العقل البشري، قوة العقل البشري وأنت تتمتع بالتحكم الكامل فيه، إنه الشيء الوحيد الذي تتحكم به في هذا العالم كله، أو يمكنك التحكم به يوماً، بإمكانك تحويل مساره إلى الجانب الإيجابي وفي لمح البصر، تكون قد انتزعت نفسك من فئة المقدر لهم الفشل إلى فئة النجاح والناجحين، من خلال توظيف تفكيرك وعملياتك العقلية وسلوكك، ماذا عن المحن والصعوبات؟ جميعنا نواجه الكثير من المحن، لكن الشخص الذي تعلم كيفية التفاوض مع هذا النهر كما ينبغي والبقاء على الضفة الإيجابية، والذي تعلم توجيه عقله للجوانب الإيجابية وليست السلبية، لا يمانع أبداً مواجهة المحن والصعوبات، لن يمانع التعرض للهزائم، لن يمانع خوض الإخفاقات.

مارشال فيلد هو أحد الأشخاص القانطين على الضفة الإيجابية، فهو يدير متجرًا ناجحًا في شيكاغو اندلعت فيه النيران ولكنه قال عندها: "هنا في هذه البقعة بالتحديد حيث الجمرات المشتعلة تلك، سوف أشيد أعظم متجر على وجه هذه الأرض"، وها هو يقف اليوم، أيها السيدات والسادة، شاهدًا على ذلك في منطقة لوب في شيكاغو، سلوكه العقلي كان إيجابيًا مقارنةً بأولئك التجار الآخرين الذين احترقت متاجرهم في حريق شيكاغو العظيم الذين قالوا: "سأرحل، سننتقل إلى الغرب، كل شيء انتهى بالنسبة إلينا في شيكاغو"، رجل واحد فقط حافظ على ثباته وتمسك بعقليته الإيجابية وطبقها على الظرف الذي تعرض له من المحن والشدائد، وجعلها تؤتي ثمارها كما لم يحدث من قبل أبدًا لأحد متاجر البيع بالتجزئة في هذا العالم.

السبب الثاني العشر من مسببات الفشل الكبرى هي غياب التحكم في مشاعر القلب، كلنا يعلم أن مشاعر الحب هي أغلى وأهم وأحب شعور إلى القلب كما أنها أكثرها خطرًا، ولنضع تحت عبارة "أكثرهم خطرًا" خطأ وعلامتي استفهام، إنها تشكل خطرًا فقط إذا أطلقت العنان لطرفي أوتار قلبك، إذا لم تنجح في تقييد شعورك بالحب، وإذا أطلقت العنان لأطراف الأوتار، سيكون



خطيرًا، ولا يهم لمن ستحرر تلك الأوتار، ستتحمّل دائمًا المخاطر الناجمة عن فقدان السيطرة على مشاعرك.

أنا أعمل في مجال الاستشارات للأفراد والشركات، وقدمت الدعم الاستشاري لأكبر الشركات، وتشرفت بتقديم الدعم الاستشاري لرئيسيين من رؤساء الولايات المتحدة هما وودرو ويلسون وفرانكلين، ودكتور روزفلت، كما حظيت بشرف تقديم الدعم الاستشاري للرجال الذين عانوا من الهزيمة والفشل واحتاجوا للحصول على عمل ومكان للنوم، لقد نلت شرف تقديم الدعم لجميع أنواع الناس وأنا على يقين تام بما لا يدع مجالاً للشك أنك إذا تعلمت السيطرة على مشاعرك وتمكنت من تحقيق أقصى استفادة منها ونجحت في التحكم فيها، يُمكنك الوصول إلى أعلى مستويات الإنجاز، ومن ملاحظاتي أعلم أن عدد الأشخاص الذين يتعرضون للفشل والسقوط نتيجة لغياب التحكم على شعور الحب يكون أكبر بكثير مما يتسبب فيه أي شعور آخر.

وهكذا، نجد أن أكثر شيء مرغوب في الحياة يُمكنه أن يتحول إلى أكثر الأمور خطرًا والأشد ضررًا والأعلى مسئولية، وذلك إذا لم تتم السيطرة عليه، لقد أطلقت العنان لطرفي الخيط المعبر عن مشاعري مرة واحدة طوال حياتي ولا زلت أدفع الثمن، لقد كلفني هذا مليون دولار مباشرة في أول عام، ولم يكن هذا سوى قدر ضئيل من المال مقارنة بما تكبدت من خسائر في السنوات اللاحقة، لا أريد الدخول في أي تفاصيل، أخشى أن تسمعني زوجتي، رغم أنها تعلم ما حدث، لكنها لا تفضل أن أتحدث عن ذلك أمام الناس.

السبب الثالث عشر من مسببات الفشل هو الرغبة الشديدة في شيء دون مقابل، وعادة ما يتم التعبير عنه كما لو أنه شكل من أشكال المقامرة، فكّر في كل تلك الطاقة التي يهدرها الناس في هذا العالم في محاولة الحصول على شيء دون مقابل أو في محاولة الوصول إلى أمر ما بأقل من قيمته الفعلية، نحن نعيش الآن في زمن نجد فيه مساهمة القوى الهائلة لحكومتنا في انهيار الأشخاص من حيث: الجهات الحكومية على علم بأن بعض الناس يرغبون في الحصول على شيء ما دون مقابل، والأشخاص الذين يريدون الحصول على الأمن والضمان المالي، يتطلعون الآن إلى الحكومة لأجل هذه الأمور، سأخبرك من أين يُمكنك الحصول على الضمان المالي، بإمكانك الخروج الآن والسطو على أحد المصارف أو ارتكاب جريمة ما أو شيء من هذا القبيل، وعندها ستلقى عقوبة في السجن الإصلاحية مدى الحياة، ولن تقلق بشأن أي من هذه الأمور من الآن فصاعدًا، ستحصل على الضمان المالي بلا شك.

الضمان المالي الوحيد الذي أريده هو ذلك النوع الذي أكسبه بقوة عقلي فقط، بيد أننا تعلمنا ولا زلنا في خضم عملية التعليم هذه، أو بالأحرى نُساق كالقطيع إذا أمكنني القول، لتبني فكرة

الاعتماد على الحكومة لتحقيق الضمان المالي، يا له من وهم زائف، ولن يفلح أبداً.

إن أسمى شرف قد يناله المرء في هذه الحياة هو أن ينعم بالإصرار والتصميم، مثل هؤلاء الرجال الذين بنوا هذه الدولة العظيمة التي نحيا فيها، فهم لم يبحثوا عن الضمان المالي، هؤلاء الرجال الستة والخمسون الذين وقَّعوا على أهم وثيقة كتبها الإنسان، أي إعلان الاستقلال، لم يكونوا يبحثون عن الضمان المالي، ولم تكن غايتهم هي الضمان المادي، لقد كانوا يغامرون بحياتهم لأنَّ صاحب كل اسم مكتوب على هذه الوثيقة يعلم أنه وقَّع على ما يتحول إلى ضمان وفاته أو شهادة حرته، ولكنه وقَّع عليها ووقَّع عليها طواعية، فلم يكن يبحث عن الإعانات، بل كان على استعداد لاقتناص الفرص، وليس نيل أي شيء دون مقابل.

لقد عشت، أيها السيدات والسادة، في أروع حقبة زمنية شهدها هذا العالم، لقد شهدت اضمحلال العصر القديم وميلاد حقبة أخرى جديدة، وقد عشت بما يكفي في هذا العصر القديم لأكون شاهداً على مساوئه وميزاته مقارنةً بهذه الحقبة الجديدة والمذهلة التي نشهدها الآن، يمكنني أن أقول لكم بكل صدق إنَّ العظمة التي نحيا تحت ظلها في هذا العالم لم تكن لنكتسبها من خلال ميل هؤلاء الناس للحصول على كل شيء دون مقابل، هذه هي أحد أبرز مسببات الفشل في حياة الأفراد.

السبب الرابع عشر من مسببات الفشل هو التسويف، أي غياب عادة اتخاذ القرارات بسرعة وحسم، أي فقدان عادة اتخاذ القرارات بسرعة وصرامة وخاصةً عندما تكون جميع الحقائق ظاهرة بين أيدينا، يميل الناس إلى تأجيل الأعمال إلى الغد أو إلى الأسبوع المقبل أو إلى الأبد، وإن أصعب شيء في هذه الحياة هو دفع الناس لاتخاذ القرارات، "أوه، سأمعن التفكير في الأمر" أو "سأسأل زوجتي"، عندما أسمع رجلاً يقول "سأناقش في الأمر مع زوجتي"، أكون على يقين من أنه لن يجعل الأمر يصل إلى علم زوجته حتى، الأمر ما هو إلا عذر للتقاعس، وذلك بمعدل تسع وتسعين مرة من بين مئة مرة.

السبب الخامس عشر من مسببات الفشل هو الاستسلام والخضوع لواحد أو أكثر من المخاوف السبعة الأساسية، يا ثرى هل لديكم أدنى فكرة عن ماهية هذه المخاوف السبعة الأساسية؟ النوع الأول هو الخوف من الفقر، ما السبب الذي يدفع شخص ما يعيش في مدينة عظيمة مثل هذه تملأها الفرص بوفرة كبيرة، إلى الخوف من الفقر، لا أدري، ولكنني أعلم أنَّ الغالبية العظمى من الناس تخاف من فقدان ما تملكه بالفعل، خائفون من فقدان وظيفتهم، أو حتى ضياع منزلهم، يخافون من هذا وذاك ومن الأمور كافة.

النوع الثاني من أنواع الخوف السبعة الأساسية هو الخوف من الانتقاد، أليس هذا أمراً مدهلاً، كيف يمكن لهذا الأمر أن يمثل عثرة في طريق الإنسان؟ الخوف مما سيقوله أولئك الناس، لقد سمعت الناس يتحدثون عن "أولئك" الناس لفترة طويلة، ولكن لم أر "أولئك" الناس أبداً، فأنا لم أحظ بشرف التعرّف عليهم، ولكن هناك ملايين الأشخاص الذين يصابون بالذعر خوفاً مما قد يقوله أحدهم إذا تخطوا الحدود، وربما إذا ابتعدوا خطوة واحدة عن الطريق المعروف وجاهدوا لفعل أمر ما بطريقة جديدة، هنري فورد لم يخش التعرّض للنقد أبداً، ولكنه نال نصيبه منه عندما أسهم في إطلاق تلك العربات عديمة الأحصنة، وفي واقع الأمر، لقد تعرّض للتهديد بالاعتقال إذا تجرأ على إطلاقها في شوارع ديترويت، وكان عليه الحصول على تصريح خاص لتشغيلها، ولكنه لم يتوقف لمجرد أنه تعرّض للنقد من الناس.

أتذكر عندما كنت في بدايات صياغة هذه الفلسفة، تعرّضت لانتقاد الناس الذين قالوا: "يظن نابليون هيل أنه يضع أول نظريات العالم في النجاح، بينما هو لا يملك قرشين في جيبه"، أسوأ ما في هذا الأمر، أيها السيدات والسادة، أنهم كانوا على حق، لم أملك قرشين في جيبى حتى، ولكنني أملك الآن، وعندى الكثير من الأشياء الأخرى اقتصادياً ومالياً وغيرهما مما لا يمكن لأغلب الناس الحصول عليها في حياتها أبداً، وذلك لأنني لم أستفد من هذه المبادئ فحسب، ولكنني استعنت بها طوال حياتي، الأمر عندي لا يتوقف عند تدريسها فقط، بل أعيشها، وقد ساعدتني في اكتساب كل نعم الحياة تلك التي يحلم بها أغلب الناس دون الحصول عليها أبداً.

النوع الثالث من المخاوف الأساسية هو الخوف من اعتلال الصحة، والنوع الرابع هو الخوف من ضياع الحب، والخامس هو الخوف من الهزم، والسادس هو الخوف من فقدان الحرية، والسابع هو الخوف من الموت.

السيدات والسادة، إذا أردتم معرفة الأسباب الحقيقية للفشل، ها قد عرفتموها، مجمعة ضمن نقاط يُمكنكم فهمها بسهولة، تذكروا ذلك النهر الملتوي الذي أخبرتكم عنه من قبل، أهو ملتوٍ لأنه اختار السير في الطريق الممهّد؟ العديد من تلك الأسباب الخمسة عشر الكبرى التي ذكرناها سابقاً مثل، الانجراف، وغياب هدف محدد من هذه الحياة، والتعليم غير الكافي، وغياب الانضباط الذاتي، وغياب الطموح، وغياب العزيمة والإصرار، والرغبة في تحقيق شيء دون مجازفة، والخوف من اتخاذ القرارات، كلها ناتجة عن السير في هذا الطريق، يناضل الرجل الناجح دوماً للقيام بالأمر الصحيح ولا يقع اختياره أبداً على الطريق الممهّد، كل الأنهار تختار هذا المسار، ولكن الرجال الناجحون لا.

سأسعد بصحبتكم في المرة المقبلة عندما سنركز بشكل أكبر على كيفية التغلب على أسباب

الفشل هذه، وشكرا لكم.

\*\*\*

## المثابرة والإصرار

أهلاً بكم أيها السيدات والسادة، معكم هنري ألدريج، المدير المعاون للتعليم في مؤسسة نابليون هيل، دعاني السيد هيل اليوم للقاء بعض الأشخاص في باريس، ولقد استمتعت بهذه اللقاءات طوال الأسبوع، وسوف أجري نقاشنا اليوم مع السيد هيل، كان السيد هيل قد استعرض في بث إذاعي سابق صيغة النجاح التي يُمكنهم العيش بها في عملهم ولعبهم، وفي وظائفهم ومنزلهم، سيد هيل! بينما كنت تسرد على مستمعينا ما يجب عليهم فعله لتحقيق النجاح، كنت قد أخبرتهم أصدقائنا أيضًا ما لا يجب عليهم فعله، في تفصيل دقيق طوال البث الإذاعي السابق بعنوان الأسباب الخمسة عشر الرئيسية للفشل، هل ستواصل اليوم نقاشك حول أسباب الفشل إضافة إلى كيفية التغلب عليها؟

السيد هيل: نعم، سنبدأ برنامجنا اليوم بوصف سببين من أكثر أسباب الفشل شيوعًا، ستلاحظ أنه يُمكن تحويل هذه العقبات والعوائق إلى درجات للصعود إلى النجاح، وذلك من خلال هذه الخطوة البسيطة التي تتلخص في اتباع القواعد التي سبق وأن استعرضناها معًا، بعد مناقشة هذه الأسباب وكيفية التغلب عليها من خلال المثابرة والإصرار، سأحاول تعريف جمهورنا على كيفية تحويل الفشل إلى نجاح.

السبب الأول من مسببات الفشل هو عادة الاستسلام عندما لا تسير الأمور على ما يرام، لا يهم أبدًا من أنت أو مدى براعتك في وظيفتك، ستمر عليك أوقات عصيبة وستواجه ظروفًا غير مواتية، إذا خضعت بسهولة لتلك العوائق، فأنصحك بحذف اسمك من قوائم الناجحين، ولكن فرضًا أنك ستنتهج قواعد النجاح التي استعرضتها في حلقات البرنامج هذه، عندما تواجه أي عوائق من أي نوع، بدلًا من الاستسلام، لا بد لك أن تطلق سراح قوة الإرادة لديك وأن تشعل بداخلك العزيمة بإيمان أقوى في قدراتك وإصرارك وتصميمك على أنه مهما واجهت فإنك لن تبخس نفسك حقها، وبهذا ستنجح عاجلاً أو آجلاً.

لقد واثني أعظم الأفكار في حياتي عندما أخبرني توماس ألفا إديسون عن كيفية تعامله مع الفشل عندما كان يحاول إتقان تصنيع المصباح الكهربائي المتوهج، وقبل أن يعثر على الحل للمشكلة التي واجهته، حاول وجزّب أكثر من عشر آلاف فكرة مختلفة، باءت كلها بالفشل، فكّر في هذا قليلاً، رجل واصل سعيه على الرغم من إخفاقاته العشر آلاف دون أن يتزعزع إيمانه وفي النهاية تكللت محاولاته بالنصر الثعْرُض لفشل واحد يكفي لاستسلام الفرد العادي، وربما

لهذا السبب نجد هذا العالم مليئاً بالعديد من الأشخاص العاديين وتوماس ألفا إديسون واحد فقط.

السبب الثاني من مسببات الفشل هو التسويف، أي عدم القدرة على اتخاذ قرارات عاجلة وحاسمة، التسويف هي عادة انتظار حدوث أمر مفيد بدلاً من الانشغال في إحداث أمر ما، جميع الأشخاص الناجحين يكتسبون عادة خلق الفرص وتهينة الظروف المناسبة لأنفسهم بدلاً من التواكل والانتظار لقبول أيًا كان ما تقدمه الحياة لهم.

السيد ألدريج: هل يُمكنك أن تخبرنا عما يُمكن أن يحدث للشخص الذي يفشل في السعي بنفسه لاغتنام الفرص التي تظهر أمامه؟

السيد هيل: نعم، يُمكنني أن أوضح لك بمثال رائع ما قد يتكبده المرء نتيجة للتسويف والتردد هذا، منذ سنوات، قررت إحدى شركات تصنيع السيارات تنفيذ برنامج توسع على نطاق كبير، اجتمع رئيس الشركة بمئة شاب من مختلف الإدارات في المصنع وقال لهم: "أيها السادة، إننا نسعى لتوسيع أعمال مصنعنا إلى جانب رفع إنتاجنا من السيارات، ما يعني أننا سنحتاج إلى الاستعانة بعدد كبير من المديرين التنفيذيين ومديري الإدارات بما يفوق الموظفين الحاليين، نحن هنا لنعرض على كل شاب منكم امتياز العمل لمدة أربع ساعات يوميًا في المكتب، حيث تلقي المعرفة كي تصبحون مديرين تنفيذيين إلى جانب أربع ساعات في وظائفكم الاعتيادية داخل المصنع، سيتعين عليكم الالتزام ببعض الواجبات المنزلية وتأديتها في المساء وستواجهون أوقاتًا يتوجب عليكم فيها التخلي عن واجباتكم الاجتماعية والعمل لدوام إضافي، ولن تطرأ أي تغييرات على رواتبكم الحالية في المصنع، سأمرر عليكم بعض البطاقات التي أريد كل من يرغب في قبول العرض هذا بتوقيعها باسمه وسأمنحكم ساعة واحدة للتحدث فيما بينكم والتوصل إلى قرار".

السيد ألدريج: بالطبع، قبل الجميع هذه الفرصة، صحيح؟

السيد هيل: لا، غير صحيح، عندما جمع رئيس الشركة البطاقات منهم، كانت في انتظاره أكبر مفاجأة في حياته، لم يقبل العرض سوى ثلاثة وعشرين عاملاً فقط من العقال المئة، وفي اليوم التالي حضر أكثر من ثلاثين رجلاً إلى مكتب الرئيس وأبلغوه أنهم قرروا قبول عرضه، وبرر بعضهم هذا بأنهم توصلوا إلى قرار القبول بعد مشاورة الأمر مع زوجاتهم.

السيد ألدريج: ماذا حدث مع هؤلاء الرجال الثلاثين؟

السيد هيل: قال الرئيس: "أيها السادة، لقد منحتكم ساعة واحدة لاتخاذ القرار بعد أن حصلت

على كل المعلومات الكافية المتعلقة بعرضي والتي يُمكنني الإفصاح عنها، أنا أسف جدًا، ولكن هذه الفرصة ضاعت إلى الأبد، لأنني تعلمت من واقع الخبرة أن الرجل الذي لا يُمكنه اتخاذ قراره بسرعة وحسم عند توفر جميع الحقائق اللازمة أمامه والتي تتيح له ذلك، سيغير رأيه بلا شك بسرعة كبيرة عند ظهور أول عائق أمامه وإلا سيعدل عن رأيه بمجرد حديث الآخرين معه."

السيد ألدريج: سيد هيل، يا لها من قصة مذهلة، وهي تتشابه إلى حد كبير مع علاقتك بالسيد أندرو كارنيجي، كما أنه تبين مدى تأثير سرعة اتخاذ القرار على اغتنام الفرص السانحة، أنا على يقين من أن مستمعينا يرغبون في أن تصف لهم تجربتك هذه، والتي شاء لها القدر إفادة الملايين من الناس في جميع أنحاء العالم وليس أنت فحسب.

السيد هيل: حدثت التجربة التي ذكرتها منذ أربعين عامًا مضت عندما تعرّفت لأول مرة على السيد أندرو كارنيجي، رجل الصناعة العظيم الذي أسس شركة فولاذ الولايات المتحدة، وقد ذكرتها على عجلة في البث الإذاعي الأخير، ذهبت للقاء السيد كارنيجي لكتابة قصة نجاحه لمجلة بوب تايلور استنادًا إلى إنجازاته الهائلة، وفي الأساس كان قد خصص لي ثلاث ساعات لإجراء المقابلة وفي الحقيقة دامت المقابلة ثلاثة أيام وليالي كان يحاورني لغرض محدد في عقله وذلك دون أدنى علم بغايته، خلال تلك الأيام الثلاثة، واصل الحديث معي حول شدة احتياج العالم إلى وضع فلسفة جديدة للنجاح، فلسفة تقدم فائدة حقيقية للرجل أو المرأة، فيها خلاصة تجربته هو والرجال الآخرين الناجحين مثله في الحياة وما تعلموه طوال حياتهم، وقال السيد كارنيجي أن سماح الرجال الناجحين لأنفسهم بدفن خلاصة تجاربهم التي اكتسبوها بجد وتعب معهم في القبر، جريمة كبرى من جميع الأبعاد.

وفي نهاية اليوم الثالث، قال السيد كارنيجي: "لقد كنت أتحدث معك على مدى ثلاثة أيام بشأن الضرورة الملحة لوضع فلسفة نجاح مكتوبة ومدونة، سأطرح عليك سؤالًا واحدًا أريد منك الإجابة عليه بنعم أو لا بكل بساطة، ولكن لا تجيب عليه دون أن تتخذ قرارك بكل تأكيد، إذا كلفتك بوضع أول فلسفة عملية في العالم عن النجاح، هل ستكرس عشرين عامًا من عمرك في البحث وإجراء المقابلات مع الأشخاص الناجحين إلى جانب كسب المال دون أي مساعدات مادية مني، نعم أم لا؟"

السيد ألدريج: بالتأكيد أجبته بالموافقة، لأنك إن لم توافق فمن غير الممكن أن نكون هنا في هذا البرنامج اليوم، أليس كذلك؟

السيد هيل: أجبته قائلًا: "نعم سيد كارنيجي، سأقبل عرضك ويُمكنك الاعتماد علي يا سيدي

بأنني سأواصل العمل حتى إتمامه على أكمل وجه"، قال السيد كارنيجي: "حسناً، لقد حصلت على الوظيفة وأنا شديد الإعجاب بسلوكك العقلي الذي قبلت به المهمة الموكلة إليك"، عرفت بعد سنوات لاحقة أن السيد كارنيجي كان قد جهز ساعة إيقاف تحت مكتبه وخطط لمنحي الفرصة لمدة ستين ثانية فقط كي أتخذ فيها قراري بعدما قضى ثلاثة أيام كاملة يجمع فيها كل الحقائق.

السيد ألدريج: في رأيك، لم ركز السيد كارنيجي بهذا القدر على اتخاذ قراراتك بسرعة؟

السيد هيل: كان قد أوضح لي أنه لا يمكن الاعتماد على أي أحد في إجراء المهام المهمة أو تولي المسؤوليات الكبرى دون أن تكون عادة اتخاذ القرارات السريعة والحاسمة متأصلة في شخصيته، كان السيد كارنيجي يبحث كذلك عن خصلة أخرى كان على يقين من أنني لن أنجح بدونها في مواصلة أبحاثي على مدى عشرين عامًا، وكانت خصلة ضرورية للغاية لأجل اكتشاف العوامل المؤدية لنجاح الرجال والنساء.

السيد ألدريج: ما هذه الخصلة يا ثري؟

السيد هيل: إنها عادة إشعال المزيد من قوة الإرادة بدلاً من الاستسلام عندما تواجهك مصاعب الحياة، يعلم السيد كارنيجي علم اليقين أنه لا بد للمرء أن يواجه صعوبات في مرحلة ما من تنفيذ مهامه ولا بد أن تتغلب عليه التحديات، وأدرك أن الانهزاميين لا يربحون أبداً والرابحين لا يستسلمون أبداً.

السيد ألدريج: ما أكبر عقبة اضطررت إلى التغلب عليها عندما كنت تجري أبحاثك طوال عشرين عامًا في وضع أسس فلسفة النجاح التي جلبت لك الشهرة في جميع أنحاء العالم؟

السيد هيل: سوف تتفاجأ كثيرًا بما سأقوله، العقبة الكبرى التي واجهتها تمثلت في الأصدقاء والأقارب الذين ظنوا أن هذه المهمة كانت أكبر مني، وانتقدوني لأنني كنتُ أعمل لدى أحد أغنى الرجال في العالم لمدة عشرين عامًا دون الحصول على أي تعويضات مالية منه، أحد أغرب السمات التي يعاني منها أغلب الناس، هي أقربائه ومعارفه المقربين على الأخص، فهم غالبًا ما يتسببون في إحباط عزيمة أي فرد من أفراد عائلتهم يحاول التغريد خارج السرب بطريقة ما في سعيه لتحقيق نجاح مبهر.

السيد ألدريج: كيف نجحت في الحفاظ على معنوياتك عالية وسمو إيمانك لمثل هذه المدة الطويلة، في مواجهة هذه المعارضات من أقربانك؟



السيد هيل: لم أنجح في هذا بمفردتي، لقد تغلبت على هذا الأمر بمساعدة تحالف مكون من شخصين من ذوي العقول المدبرة هما من منحاني التشجيع اللازم عندما كانت الرحلة في غاية الصعوبة، وهذان هما السيد كارنيجي، داعمي الأكبر، وزوجة أبي التي كانت الإنسانية الوحيدة من عائلتي، التي آمنت بي وشجعتني على التحمل والمثابرة على مدى عشرين عامًا من الصعوبات، تتمثل إحدى أعظم المعجزات في العلاقات الإنسانية في قوة البقاء، وهي التي تتطلب تأسيس التحالفات الودية مع شخص واحد أو أكثر.

السيد ألدريج: هل حصلت على العون من رجال ناجحين آخرين بخلاف السيد كارنيجي عندما كنت تضع نظرية النجاح؟

السيد هيل: أوه، أجل ولو لم أفعل لم يكن من الممكن أن نكون هنا في هذا البرنامج اليوم، لم يكن يقترب أي أحد من الإنجازات المذهلة التي قدمها السيد كارنيجي طوال فترة تعاوني معه، فهو لم يعاونني بدوره من خلال تقديم المساعدات التي يمكن الاستعانة بها في إعداد علم النجاح، ولكنني تعلمت حقيقة مثيرة للاهتمام حول العديد من الناس في جهادي لإتمام عملي والإشادة بمجهوداتي والاعتراف بها، تعلمت أنه عندما يكون المرء في أمس الحاجة إلى شيء ما، فمن الصعب للغاية أن يجد أحدًا يتمنى لو يقدم له المساعدة في توفيرها له، ولكن بعدما يتخطى الإنسان العقبات ويحصل على الإشادة بأعماله ولم يعد بحاجة إلى أي مساعدة، عندها فقط يرغب جميع من على وجه الأرض في تقديم يد العون والمساندة.

السيد ألدريج: ألا يحتوي الإنجيل على بعض المعاني التي تتوافق مع ما قلته لتوك؟

السيد هيل: نعم بالتأكيد، ولكنني لن أحاول أن أنقلها اقتباسًا بالمعنى الحرفي، ولكنها كلمات مشابهة لما يلي: لمن له تُعطي، ولن ليس له سيؤخذ حتى مفا عنده، في المرة الأولى التي قرأت فيها هذه الفقرة من الإنجيل، ساورني الشك في معناها ولكن تجربتي المريرة لسنوات لاحقة أثبتت بشكل قاطع أن هذه سمة من سمات البشرية، لا يرغب أي إنسان في أن تكون له صلة بالفشل أو أن يرتبط اسمه به، في حين أن أغلب الناس تقريبًا سيخرجون عن طريقهم لمساعدة من لا يحتاج إليها، ويُفسر هذا بالقانون الذي ينص على أن الطيور على أشكالها تقع، دعوني ألفت انتباهكم إلى حقيقة مهمة وهي أن كل فشل وكل محنة وكل ظرف قاسي يحمل في داخله بذرة من المنح بقدر مكافئ، كما أن الشخص الذي يعيش بفلسفة سليمة يتعلم سريعًا كيفية العثور على هذه البذرة التي تحمل المنحة المماثلة للاستفادة منها لصالحه، وفيما يتعلق بالحظ، فقد يكون صحيحًا أنه غالبًا ما يلعب دورًا مؤقتًا في حياة الناس ولكن تذكر هذا: إذا جلب الحظ الهزيمة أو الفشل المؤقت، فلا يجب على الإنسان أن يتقبل هذا الأمر بأنه حادث دائم ومن خلال

البحث عن بذرة المنحة المكافئة هذه، قد يرغب الإنسان فعلاً في تحويل الإخفاق إلى نجاح مستمر.

السيد ألدريج: يمكنك أن تطرح مثلاً موضحاً ما قصدت بأن كل منحة تحمل بداخلها بذرة مكافئة من المنح؟

السيد هيل: نعم، هناك مئات الأمثلة التي يُمكنني طرحها في هذا الشأن، إذا سمح لنا الوقت، ولكن سأعطيك مثالين منها، أحدهما كان السبب في تغيير مسار حياتي بالكامل ومع ما بذلت من مجهود، كان سبباً في تغيير حياة العديد من الأشخاص، توفيت أمي عندما كنت في الثامنة من عمري، بالنسبة إلى معظم الناس، يمثل هذا الأمر بالطبع خسارة فادحة، ولكن بذرة المنحة المكافئة التي نبتت مما فقدت تمثلت في أن عثرثُ على زوجة أب متفهمة وحكيمة أخذت مكان أمي، وألهمتني بكل شجاعة وإيمان عندما كنت في أشد الحاجة إليها.

المثال الآخر على ذلك هو فاجعة خسارة إبراهيم لينكولن لحبه الأول، أي وفاة آن روتليدج، تغلغلت تلك التجربة بعمق في القوى الروحية لروح لينكولن العظيم، وكشفت إلى العالم الخصال التي تحلى بها، والتي كان من المقدر لها أن تجعل منه أحد أعظم الرؤساء في وقتٍ كنا في أمس الحاجة إليه، قد تقول إن ما حدث للينكولن من فقدان حبه الأول لم يكن سوى سوء حظ أو مصيبة، ولكن كيفية استجابة لينكولن لها وتكيفه مع هذه الخسارة هي ما كشفت عن جوانب العظمة التي تحملها روحه، وقد تمثل رد فعله في إلزام نفسه بطموحاته المهنية والشخصية والسعي لتحقيق المستحيل، لا يتوجب الحكم على أي تجربة بشرية بأنها خسارة فادحة بالكامل، لأن كل ظروف حياتنا، سواء أكانت لطيفة أم غير سارة، تضعنا في طريق التعلم ومعرفة كيف نعيش وكيف يُمكننا التواصل مع الآخرين.

السيد ألدريج: بالحديث عن المصاعب، خلال تواصلك مع السيد إديسون هل وصل إليك انطباع بأنه يشعر بالعجز بسبب صممه؟

السيد هيل: لا أبداً على العكس تماماً، لدهشتي، اكتشفتُ أن صمم السيد إديسون كان نعمة وليس نقمة، لأنه وجد بذرة المنحة المكافئة التي حصدها من مرضه بالصمم، واستغل هذه البذرة استغلالاً مذهلاً، وطرح هذا السؤال ذات مرة على السيد إديسون حول ما إذا كان مرضه بالصمم يمثل عقبة في طريقه وقال: "لا، على العكس إنها نعمة، لأنها علمتني أن أسمع الأصوات التي يعج بها داخلي".

السيد ألدريج: وما الذي يقصده السيد إديسون بهذه الملاحظة؟

السيد هيل: كان يقصد أن صممه هو السبب في أن ينعم بالانسجام، وأن يتواصل بصورة أقوى مع مصادر المعرفة الموجودة خارج قدرات السمع، كانت هذه المصادر سببًا في حصوله على المعرفة التي جعلت منه أعظم مخترع في التاريخ، وبينما نحن نتناول هذا الموضوع، يُمكنني القول إنه طوال العشرين عامًا التي قضيتها في تحليل الأشخاص الناجحين كي أعرف عوامل نجاحهم، اكتشفت أن الناجحين في كل الأحوال تقريبًا، كانوا ناجحين بالقدر نفسه بالقدر الذي يجعلهم يواجهون العواقب والهزائم، ولكن الفارق أنهم يتغلبون عليها.

السيد ألدريج: وما تفسير هذا الأمر؟

السيد هيل: يُمكن تفسير هذا الأمر باعتبار أن الطبيعة قد نظمت علاقات الرجال الذين انفلتت قوتهم من المعاناة، إذا لم يواجه هؤلاء الرجال أي تحديات ولم يُجبروا يومًا على بذل الجهد بما يفوق طاقتهم، فسوف يصابون بالذبول والضمور الناتج عن عدم استغلال خلايا دماغهم، تمامًا كما يحدث مع الذراعين أو القدمين إذا لم يمارس الإنسان التمارين الرياضية، تعاقب الطبيعة الناس بسبب إهمالهم للاستخدام الصحيح لأعضاء جسدهم، وهذا معلوم للجميع، ينطبق الأمر نفسه على خلايا دماغهم التي يفكرون بها، إذا لم نستعمل دماغنا فسيصبح كسولًا ولا يعول عليه، المشكلات التي تواجه الإنسان تجبره على تطوير عقله من خلال استخدامه، انظر لما يحدث للأطفال الذين يولدون لآباء من الأثرياء، والذين يسمحون لأطفالهم بأن يكبروا تحت مظلة من الوهم بما يوحي إليهم أنهم غير مضطرين للعمل أو لإعداد أنفسهم للعيش وفقًا لمبادئهم الشخصية فقط، لأن آباءهم يمتلكون المال، في حالات نادرة، قد نجد شخص منهم يعتمد على نفسه بالكامل أو يسعى لتقرير مصيره.

السيد ألدريج: لقد واجهت بنفسك بعض الصعوبات في فترة حياتك الأولى، أليس كذلك؟

السيد هيل: نعم، لقد أنعم علي منذ ولادتي بأربعة أسباب من مسببات المعاناة، هي الفقر والخوف والمعتقدات الخرافية والامية.

السيد ألدريج: هل تقول إنها نعم؟

السيد هيل: نعم أقول إنها نعم، لأنه قدر لي أن أكرس حياتي لمساعدة الناس في التغلب على الأسباب الأربعة الأكثر شيوعًا للفشل، كما كان لزامًا علي أن أتعلم كل ما يختص بهذه الأسباب من منبعها، على الجانب المشرق من هذه النعم، قد يثير اهتمامك أن تعلم أنني قد سُميت باسم نابليون أملاً من أبوي في أن يترك لي عمي الأكبر، والذي يُحفل الاسم نفسه جزءًا من ثروته بعد وفاته، ولحسن الحظ لم يترك لي شيئًا، أقول لحسن الحظ لأنني أعرف ما حدث لأولئك الذين

ترك لهم مالا، بينما اكتشفت أنا، في طريقي للتغلب على الفقر والخوف والمعتقدات الخرافية والامية، كنوزًا ما المعرفة التي كان لي الشرف أن أشاركها مع ملايين الناس الذين استفادوا منها، ولكن هؤلاء لم يحصلوا سوى على الأموال وهي لا تدوم طويلًا.

السيد ألدريج: إذا كان صديقك أو ابنك أو أحد المستمعين يسعى لإعداد نفسه للانطلاق في طريقه وتحقيق طموحه في هذا العالم، وكان عليك اختيار خصلة واحدة وحثه على الاعتماد عليها لتحقيق النجاح، فما هي؟

السيد هيل: هذا سؤال في الصميم، ولكن دون تردد يمكنني القول إنني سأختار تلك الخصلة التي لها ثلهم الإنسان وتدفعه كي يواصل طريقه مهما واجه من صعوبات بدلًا من الاستسلام والتوقف، سأختار هذه الخصلة لأنها خدمتني كثيرًا في الأوقات، التي بدا لي مستقبلي ميؤوسًا منه على نحو أفضل من أي خصلة أخرى وفقًا لأي معيار من معايير التقييم، سأختارها لأنني لم أقابل ولم أَر أي أحد كان قد حقق النجاح بما يفوق المستويات المتوسطة من غيرها، وسأختارها لأنني أؤمن أن الخالق قدر للناس أن ينعموا بالحكمة والقوة من رحم الفعانة.

السيد ألدريج: ما ذكرته سابقًا حول أبناء الأثرياء دفعني إلى التفكير في سؤالك عن أمر ما، طوال فترة تواصلك مع العديد من الأثرياء الأمريكيين هل تعرفت على أحد من أبناء هؤلاء الأثرياء وكان قد نجح في معادلة نجاح والده أو التفوق عليه في مجال الأعمال أو غيرها؟

السيد هيل: واحد فقط وهو السيد جون دافيسون روكفلر الابن "ملياردير ومصرفي أمريكي"، والذي لم ينجح فقط في الوصول إلى إنجازات والده، ولكنه في رأبي تفوق عليه في العديد من النواحي، دائمًا ما تكون الثروة الموروثة لعنة كبيرة، الفقر لعنة أيضًا في غالبه، ولكنه كذلك للأشخاص الذين يتقبلونه كما هو ولا ينظرون إليه على أنه مصدر إلهام يبذل لك خدمة كبيرة ويدفعك للتغلب على الفقر.

السيد ألدريج: وفقًا لما تقوله، أحسبك تؤمن أن الابن الفقير فرصته أفضل في تحقيق النجاح من الابن الغني.

السيد هيل: من خلال ملاحظاتي طوال الأربعين عامًا الماضية، لدي قناعة قاطعة بأن أبناء الفقراء يملكون الفرصة الأفضل شرط ألا يقبل بالفقر على أنه أمر يجب عليه تحمله، وأن يعزم على أن يتغلب عليه.

السيد ألدريج: كيف كان رد فعلك الأولى على عرض أندرو كارنيجي بأن يقدم لك الدعم في كتابة نظرية عن النجاح على ألا تكسب رزقك بطريقتك الخاصة ودون أي تعويضات منه؟

السيد هيل: أول رد فعل لي كان مماثل لما قد يشعر به أي أحد غيري، اعتقدت أن متطلباته كانت غير منصفة بالنظر إلى ثروته العظيمة، ولكنني عرفت لاحقاً أن هذه الحركة هي الأكثر دهاء طوال فترة عملي مع السيد كارنيجي، لأنه أرغمني على أن أعمل على تنويع مصادري، وأن أتعلم كيفية تطبيق مبادئ النجاح في إعالة نفسي مع الالتزام بعملتي البحثي غير المجدي لتكون أحد أسباب النجاح، ونتيجة لبصيرة السيد كارنيجي في هذا الشأن، عشت لأرى اليوم الذي لم أكن بحاجة فيه إلى أي إعانة مالية ولم أنتظر طويلاً بعد أن تعاونت معه لأشهد هذا اليوم.

السيد ألدريج: أعتقد أن الكثير من أصدقائنا المستمعين مهتمون للغاية لمعرفة كيف نجحت في إعالة نفسك خلال عشرين عامًا من الأبحاث التي كرستها لعملك قبل أن يصبح مريحاً.

السيد هيل: لقد تعرّضت لهذا السؤال نفسه مرات عدة، لقد كنتُ أعمل صحفياً خبيراً عندما قابلت السيد كارنيجي لأول مرة، وواصلت العمل في هذا المجال لفترة طويلة، وفيما بعد، بدأت في تدريب الرجال والنساء في مجال المبيعات واتضح لي أنني موهوب فيه، وفي أثناء عملي في مجال المبيعات، كنت قد دربت ما يزيد عن ثلاثين ألف شخص وقد أصبح العديد منهم بانعين بارعين فيما بعد.

السيد ألدريج: سؤال شخصي أخير وسوف أدعك تخرج من هذا المأزق، كيف نجحت من الحفاظ على مستوى طاقتك ونشاطك المرتفع إلى جانب مظهرك الشاب هذا في سن الخامسة والستين؟

السيد هيل: أشكرك، أحافظ على شكلي اليافع هذا من خلال البقاء منشغلاً في عمل أحبه ومن خلال عادة الاحتفال بعيد ميلادي عبر طرح عام واحد من عمري بدلاً من إضافته، أنا الآن في أواخر الثلاثينيات من عمري، ولكن لتحدث بجديّة أكبر أحاول أن أنهى كل يوم من عملي بالدعاء وهو ما يحافظ على امتلاء مخزون النعم لديّ إلى الأبد، وسأقول هذا الدعاء الآن: يا إلهي العليم، لا أسألك مزيداً من الثروات، بل امنحني المزيد من الحكمة للاستفادة المثلى من النعم التي أنعمت عليّ بها عند ولادتي للوصول إلى الهدف المتمثل في احتضان عقلي وتوجيهه إلى غايات من اختياري، آمين.

السيد ألدريج: سيد هيل حان الوقت الآن لإجابتك على بعض من هذه الأسئلة الكثيرة التي وردت إلى مكتبنا فيما يتعلق بالمشكلات التي بدرت في عقول المستمعين، هل يُمكنك أن تمنح مستمعينا بعضاً من مشورتكم الحكيمة بالإجابة على بعضها؟ أول سؤال تطرحه هذه المرأة وتقول فيه: "أنا أعمل في وظيفة أمينة السر (سكرتيرة) لرجل يؤمن بأن النساء غير مؤهلات

للترقية إلى الوظائف التنفيذية، وأنا أعلم أن لدي القدرة على القيام بمهام منصب أكثر مسؤولية، كيف يُمكنني أن أنجح في الوصول إلى هذا المنصب؟"

السيد هيل: أقترح عليك أن تطلبى الإذن لتولي بعض من مهام الأعمال ذات الصلة بهذا المنصب الأعلى، وأن تؤديه في وقتك الخاص ودون أي تعويضات، ومن غير المحتمل أن يعترض رئيسك في العمل على عملك لوقت إضافي دون أجر، ومن خلال ذلك ستتمكني من إثبات قدراتك على تولي مسؤوليات هذا المنصب بشكل أفضل.

السيد ألدرييرج: السؤال التالي لرجل يرغب في دخول عالم الأعمال لنفسه، يقول فيه: "أعمل في إحدى شركات الشحن، وأنا على دراية كبيرة بهذا العمل من جميع جوانبه، أريد أن أنشئ عملاً خاصاً بي في قطاع الشحن ولكنني لا أملك رأس المال اللازم لشراء المعدات الضرورية، ما الطريقة التي تقترحها علي للحصول على رأس المال المطلوب؟"

السيد هيل: أولاً عليك الإعلان عن طلب شراكة لمن يرغب في إقراضك رأس المال المطلوب، والذي سيتولى أيضاً جزءاً من مسؤوليات إدارة هذا العمل، بهذه الطريقة، ستوازن بين خبرتك في المجال مع ما يقدمه هذا الشريك من أموال، ويتعين على هذا الاتفاق أن يكون مرضياً لكما إذا حصلت على الرجل المناسب، جُزِب وضع إعلان في القطاع المالي في إحدى الصحف المحلية وفي مجلة وول ستريت وعلى الأرجح ستجد ما تحتاج إليه.

السيد ألدرييرج: إليك هذا السؤال الذي طرحه أحد الشباب الصغار الذي على وشك التخرج من المدرسة الثانوية، يقول فيه: "سأتخرج هذا العام وأمل في الوصول إلى منصب مقرب من أحد رجال الأعمال القادرين حتى يتسنى لي الاستفادة من خبراته، ما الذي يتوجب علي فعله كل أصل إلى هذا المنصب؟"

السيد هيل: أحد الأساليب التي يُمكنك انتهاجها هي الانضمام إلى دورة تدريبية في إحدى جامعات الأعمال، إلا إذا حضرت هذا التدريب في المدرسة الثانوية، وإعداد نفسك للعمل في وظيفة أمناء السر أو السكرتير، يصعب العثور على أمين سر ماهر ولن تواجه أي مشكلة في تحديد منصبك ومكان عملك، سوف يتسنى لك اختيار رب عملك بطريقة عملية، في هذا النوع من الوظائف، سيتاح لك الوصول إلى مختلف جهات التواصل في قطاع الأعمال إلى جانب الحصول على خبرات وتجارب العمل لدى رجال الأعمال الناجحين، وهو ما سيمثل قيمة لا تقدر بثمن بالنسبة إليك وخطوة أولى في طريقك للوصول إلى ما هو أفضل.

السيد ألدرييرج: إليك هذا السؤال الذي تطرحه ربة منزل تقول فيه: "هل يُمكنك أن تخبرني

عن أنواع الأعمال المجدية التي يُمكنني القيام بها في المنزل لزيادة دخل عائلتي، قبل أن أتزوج، كنت أعمل عاملة تشغيل في إحدى شركات الهاتف ولدي صوت جذاب يصلح للأعمال الهاتفية".

السيد هيل: يُمكنك استثمار خبرتك في مجال الهاتف والاستفادة من صوتك المميز في مجال بيع المنتجات عبر الهاتف، أو من خلال تدبير العملاء المؤهلين المحتملين لموظفي التأمين على الحياة أو موزعي السيارات أو أي خدمة أخرى في خدمات البضائع، لن تواجهي صعوبات كبيرة في محاولة الوصول إلى أرباب الأسر من خلال الاتصال بالهاتف، أنا على معرفة بامرأة لديها سلسلة من الهواتف بما يزيد عن عشرات الهواتف التي تعمل لصالحها مدينة نيويورك، كما أن لديها فريق عمل من الغُفُال المدربين تحت إدارتها وساعدها هذا في أن تجني أموالاً أكثر مما يجني رجال الأعمال في المتوسط.

السيد ألدريبرج: يقول أحد الأساتذة الجامعيين: "تدفعني ظروفي الحالية لعائلتي المتنامية إلى كسب أموال أكثر مما أجنيه في مناصبي الحالي بصفتي مدرسا، ما الذي يتوجب علي فعله؟"

السيد هيل: الإجابة على هذا السؤال واضحة، انضم إلى أحد ميادين العمل مثل المبيعات، على سبيل المثال، يُمكنك الانفصال عن عملك الحالي من خلال البدء في وظيفة بدوام جزئي في قطاع المبيعات والعمل في المساء حتى تثبت لنفسك أنك قادر على أعمال المبيعات.

السيد ألدريبرج: شكراً لك يا سيد هيل لردك ومشورتك على هذه المشكلات، لقد انتهى وقت إذاعتنا اليوم، السيدات والسادة، انضموا إلينا في المرة المقبلة التي سيقدم فيها السيد نابليون هيل تفصيلاً أعمق حول مبادئ النجاح التي اكتشفها في أبحاثه على مدار عشرين عامًا.

السيد هيل: شكراً لكم جميعاً، أتمنى أن تكونوا قد تعلمتم اليوم كيف يُمكن للإصرار والمثابرة أن تساعدكم على تحويل المحن إلى منح والتغلب على الإخفاقات، في المرة المقبلة سنتناول في الانضباط الذاتي الذي يُعد أحد أهم ركائز النجاح.

\*\*\*

## الانضباط الذاتي

مساء الخير أيها السيدات والسادة، وأهلاً بكم في حلقة إذاعية جديدة نتناول فيها المبادئ الأساسية لعلم النجاح، موضوعنا اليوم هو الانضباط الذاتي، في رأيي، أن هناك شيئاً واحداً يحتاج إليه الناس قبل كل الأمور مجتمعة، ألا وهو ضبط النفس، كم نسهو جميعاً عن هذا الموضوع الكبير.

أريد أن أخبركم أمراً: أريد أن أقترح عليكم في بداية هذه الحلقة أنه لكي تحصل على أقصى استفادة من الانضباط الذاتي، عليك أن تضع لنفسك نظاماً وأن تلتزم به، يجب أن تضع خطة لما تريد، وعليك أن تُبقي عقلك مشغولاً طوال الوقت بكل الأشياء والظروف والغايات التي تحددتها، وأن تُخرج من عقلك كل الأمور التي لا تريدها وبصورة صارمة.

إليكم ما أقصد بالانضباط الذاتي في أعلى مستوياته: اجعل عقلك يصب تركيزه على الأشياء التي تريدها في الحياة وبعيداً عن الأمور الأخرى التي لا تريدها، أتعلم أن أغلب الناس يسير في هذه الحياة تاركاً عقله تحت سيطرة الأشياء التي لا يريدونها؟ الخوف من اعتلال الصحة، والخوف من الفقر، والخوف من الانتقاد، إذا أردت أن تعرف الجذر الذي يمتد منه كل هذه المخاوف فلا شك أنه الخوف من الانتقاد، أعود بذاكرتي إلى الأيام الأولى عندما بدأت العمل على أبحاثي لأول مرة، كان هذا هو أصعب عقبة في طريقي، كنت خائفاً مما قد يقوله "أولئك" الناس، لم أكتشف أبداً من "أولئك" بالتحديد، ولكنني كنت خائفاً منهم بكل تأكيد.

طريقتي في التدريب على الانضباط الذاتي تتكون مما أطلق عليهم اسم "الأمرأة الثمانية"، هم ثماني كائنات تخيلية اخترعتها في مخيلتي لكنها تقترب بذاتي الداخلية، وتمثل مهمتهم في إمدادي بكل ما أحتاج إليه لأكون سعيداً وناجحاً ومنعماً بالرخاء والصحة، يمكنني أن أوصيك بتطبيق هذه التقنية، ولكن إذا كنت تفضل تقنية أخرى، فقد تنجح خطتك أيضاً بلا أدنى شك.

وتمثل مكافأتك التي ستحصلها من السيطرة على عقلك وتركيزه على الأشياء التي تريدها في أن تكون أنت من يقرر مصيرك بهداية من الرب العليم، ويمكنني القول إن هذه المكافأة كافية للغاية، الشيء الوحيد الذي أراده الخالق من كل إنسان هو أن تكون له السيطرة الكاملة على عقله، وأن يسعى لتوجيه هذا العقل إلى تحقيق كل ما يعتبره الفرد ضرورياً ومهماً لنجاحه وراحة باله، أحياناً نحصل على ذلك الامتياز العظيم، وهو أعظم شيء في هذا العالم بلا أدنى



شك، ونستعين به ونوجهه لتحقيق الأشياء التي لا نريدها وليس الأمور التي نضعها هدفًا لنا كما ينبغي.

الجزء الذي ستنااله لعدم السيطرة على عقلك، وليس ضبطه، تتلخص في أنك ستصبح ضحية للأهواء المضلة التي تهاجمك بها الظروف والتي ستظل خارج سيطرتك إلى الأبد، بمعنى آخر، ستعصف بك رياح الحياة مثل ورقة الشجر الجافة في يوم عاصف، ما لم تتعلم السيطرة على عقلك وأن تحافظ على تركيزك على الأشياء التي تنفعك، وأن تبتعد عن الأمور التي لا تمثل لك أي فائدة.

قد تكون مهتمًا بأن تعرف أنه في أثناء صياغتي لعلم النجاح، كان علي أيضًا أن أعيد تشييد نابليون هيل، لقد كان عملاً مضيئاً لأنه كان علي البدء من نقطة الصفر، وربما تحت الصفر بقليل على الأقل لقد بذلت جهداً كبيراً، في ثلاث عشرة نقطة مختلفة، كان علي إعادة بناء شخصيتي من خلال توظيف الانضباط الذاتي، أريد منك أن تلاحظ عن كثب هذه النقاط الثلاثة عشر وفي أثناء سردها عليك، قارنها مع نفسك ولاحظ إذا كنت تحصل على فائدة حقيقية من ممارسة الانضباط الذاتي، حيث كان علي ممارستها كذلك في أثناء مشواري الطويل.

بادئ ذي بدء، بالعودة إلى الأيام الأولى، لم أكن أتمتع بأي نوع من الانضباط الذاتي، ربما لن تصدق هذا لو أنك تعرفني الآن، ولكن هذا حقيقي، لقد أمنت بكل شيء تقريباً باستثناء نابليون هيل، لقد اعتدت التفكير في لو أنني أستطيع أن أتعاون مع هنري فورد أو توماس إديسون أو رجال آخرين على هذه الشاكلة، فمن خلال تعاونهم الشخصي، يُمكنني الحصول على أشياء عظيمة وربما عندها يُمكنني تحقيق نجاح عظيم مثلما فعلوا هم، لقد قدست هذا التعاون وتقت إليه، ولكنني علمت لاحقاً أنني لا أحتاج إليه، علمت أنني قادر على القيام بهذا الأمر بمفردتي وذلك إذا أمنت بنفسني بما يكفي.

ثانياً، كان علي أن أكتسب الانضباط الذاتي وأطبقه على نفسي في التغلب على المخاوف السبعة الرئيسية، وبالأخص، الخوف من الفقر والخوف من الانتقاد، يُمكنني القول إن هذه المخاوف كانت عثرة ضخمة في طريقي، لم أحقق أي تقدم كبير في الحياة حتى تعلمت كيفية التغلب عليهما، عندما أتعرض للانتقاد من أي أحد فإنني لا أغضب أبداً كما اعتدت فيما مضى، ولكنني بدأت في دراسة نفسي، بدأت أولاً في دراسة الشخص الذي ينتقدي كي أعرف إذا كان في مقدرته طرح نقد ذكي وبناء أم لا، وإن كان كذلك، أنظر إلى نفسي بعناية بالغة كي أعرف إذا كان الانتقاد مُستحق أم لا وغالباً ما أكتشف أنه كذلك، من خلال الانتباه لفوائد التعرض لنقد الآخرين، تعلمت تحسين نفسي من عام إلى آخر.

ثالثًا، كان عليّ توظيف الانضباط الذاتي في التخلص من القيود التي فرضتها على نفسي، قد يكون مثيرًا للاهتمام أيها الأصدقاء، إذا جلستم يومًا وأجريتكم جردًا وسجلتموه على الورق، بحيث يشمل الأماكن والمواقف التي اعتدتم فيها على تقييد أنفسكم، بدءًا من الدخل مثلًا، يظل بعض الأشخاص على وفاء كبير لشريحة الدخل التي هم فيها طوال حياتهم تقريبًا، والسبب الأساسي في ذلك هو أنهم لم يرفعوا سقف حدودهم ولم يطمحوا فيما هو أكبر، في بلد عظيمة مثل هذه، حيث وفرة الفرص، ليس هناك أي سبب يدفع أي أحد إلى تقييد نفسه ودخله.

رابعًا، كان عليّ توظيف الانضباط الذاتي في التعرف على السلطة المخولة بالسيطرة على عقلي وأن أتقبلها وأن أسعى لتوجيهها إلى الجهة التي أحدها، سأغامر بأن أقول إنه لا يوجد أحد من المستمعين لم يرتكب هذا الخطأ، أي عدم تقبل هذه السلطة، فمن منا لا يحتاج الآن إلى بدء ممارسة ضبط العقل، إلى الحد الذي سيدفعك إلى الاستيلاء عليه وتوجيهه إلى الأمور التي تريدها في الحياة دون السماح له بالانجراف في ظروف الحياة التي لا تريدها.

كان عليّ ممارسة ضبط الذات فيما يتعلق بهذه النقطة تحديدًا على مدى سنوات طويلة، وأنا أتساءل حول موقفكم الحالي من هذا الأمر، لن أطلب منكم أن ترفعوا أيديكم ولا أن تصوتوا لصالح إجابة ما ولا أن تعلموني بوضعكم، سأطلب منكم أن تفكروا في الأمر مليًا داخل قلبكم وعقلكم: إلى الحد الذي تمارسون فيه السيطرة على عقلكم أنتم.

خامسًا، كان عليّ الاستفادة من الانضباط الذاتي على مدى سنوات طويلة حتى أربط نفسي بالشهرة والثراء المادي في ضوء من الشكر والتواضع، إذا عملت بجد أكبر ودهاء أعمق، وإذا استعملت هذه الفلسفة ونجحت في تطبيقها، سيأتي اليوم بلا شك الذي ستحصل فيه الشهرة وربما الثراء إلى الحد الذي لم تحلم بالوصول إليه، وهنا تحديدًا، يتوجب عليك الانتباه إلى نفسك لأنك إذا حصلت على الشهرة والثروة دون أن تحقق الشكر والامتنان معهما، فمن المحتمل أنك لن تتمتع بالشهرة أو الثروة بحق.

مرت على هذا العالم أوقات كان سيتوجب عليّ فيها أن أقدم فدية إلى الملك كي أحظى بالإشادة والشهرة اللتان أملكهما اليوم، ولكن إذا حصلت عليهما آنذاك، فعلى الأرجح أنني لم أكن سأصبح ممتنًا مثلما أنا اليوم، ذلك لأنه يُمكنني أن أؤكد لك أن الطريق الذي سرت فيه لأحققه كان شاقًا وطويلاً إلى حد بعيد.

سادسًا، كان عليّ استعمال الانضباط الذاتي لزرع بذور البذل قبل أن أحاول جني المحصول المتمر، وأشك أن أغلبكم سيحتاج إلى الانتباه إلى هذه النقطة بشدة، يحتاج أغلب الناس في

هذا العالم إلى ممارسة الانضباط الذاتي من خلال الاعتراف أنه على المرء أن يبت البذور أولاً قبل أن يتسنى له الحصاد، ومعظم الناس اليوم يسعون لجني الثمار وحصادها قبل زراعة بذورها، وبعبارة أخرى، إنهم يحاولون الحصول على شيء دون مقابل أو يسعون لتحقيق أمر ما بأقل من قيمته الفعلية، في سعي منهم لنيل هذه المساومة في سوق الحياة، وأقولها صراحة، الحياة لا تقدم أي مساومات، أي شيء تحصل عليه أو يستحق منك السعي للحصول عليه، له مقابل يتعين عليك سداه، وإذا لم تسدد هذا الثمن، فلن تحصل على هذا الشيء، وبدلاً من ذلك، ستحصل على البديل، أي ما قد يشابهه في ظاهره ولكنه ليس بالجودة نفسها.

سابقاً، كان علي استعمال الانضباط الذاتي كي أتوقف عن التخلي عن وقتي بنسبة تسعين بالمئة وبيع عشرة بالمئة فقط منه كما اعتدت سابقاً، أريد أن أخبرك أن هذه الأرقام لم تكن مناسبة إلى حد كبير، أعرف العديد من الأشخاص الذين يعانون في حياتهم إلى حد بعيد لأنهم يتخلون عن الكثير من خدماتهم دون مقابل، أنا أدعو في فلسفتي إلى بذل المزيد من الجهد والعمل الإضافي بأكثر من المقابل المدفوع لك، نعم هذا صحيح، ولكنني أدعو كذلك إلى ضرورة الانتباه إلى ما تقدمه لك الحياة مقابل هذا بصورة أو بأخرى بعد بذل هذا الجهد وتقديم الخدمات القيمة، وألا تهمل نفسك أبداً، في رأيي، ربما الأنسب هو بيع تسعين بالمئة من وقتك والتخلي دون مقابل عن عشرة بالمئة منه فقط، تلك هي النسب الصحيحة.

ثامناً، كان علي استعمال الانضباط الذاتي فيما يتعلق بالاعتقاد الزائف بأن إخلاص الهدف وصدقه يكفيان للنجاح، إذا كنت تؤمن بهذا، يا صديقي، تخلص من هذه الفكرة فوزاً، لا شك أن إخلاص الهدف وصدقة هما من الخصال المحمودة والفضيلة، لكنهما بالطبع غير كافيان لضمان النجاح، يتوجب عليك أن تشملهما ببعض الأمور الأخرى، وأعني بهذا تحديداً، أنه عليك أن تتحلى بكل ما هو متمثل في المبادئ السبعة عشر للنجاح قبل أن تحقق النجاح في هذا العالم، وعلى الأقل، عليك أن تتحلى بمزيج من هذه المبادئ السبعة عشرة.

كنت قد أجريت استبياناً حول بيوت الفقراء التي تديرها الحكومة في ولاية فيرجينيا منذ بضع سنوات، ووجدت أن كل الناس تقريباً تتولى الحكومة رعايتهم في هذه البيوت العامة، والسبب في بقائهم هناك هو أنهم تحلوا بالصدق، بالطبع هذا صحيح، ولكنهم لم يبحثوا عن مصالحهم أو حقوقهم الخاصة، كان يجب أن يتحلوا بشيء آخر إلى جانب الصراحة والنزاهة لتحقيق النجاح.

ثامناً، توجب علي استخدام الانضباط الذاتي فيما يتعلق بإخفاقي في إعداد الميزانية، وأن أستغل وقتي على نحو أكثر نفعاً، لن أطالبكم برفع أيديكم وإبلاغي بأعداد الذين نجحوا في

وضع ميزانية زمنية يتوجب العمل وفقاً لها، ولكنني سأقترح عليكم التفكير ملياً في أهمية وضع هذه الميزانية، إذا لم تكن بحوزتكم إحداها، يتوجب عليكم الحصول عليها الآن، قسم وقتك وخصص منه جزءاً محدداً لكل جانب من الجوانب المهمة التي تريد تحقيقها في الحياة، لا تسمح لأي شيء بالتداخل مع تلك الميزانية.

عاشراً، كان عليّ توظيف الانضباط الذاتي كي ألتزم بتحقيق غرضي السامي من الحياة، وخاصة في أول عشرين عامًا بعد أن بدأت أبحاثي حول النجاح، مرت عليّ أوقات حصلت فيها على عروض تجارية جذابة مخصصة لي لاستغلال مواهبي وقدرتي على جمع المال والابتعاد عن إعداد هذه الفلسفة، وفي كل مرة كنت على وشك الاستسلام والخضوع لتلك الإغراءات وإجراء تغيير جذري في حياتي، نجحت في الحفاظ على مساري، لم يكن الالتزام بهدفي المحدد في الحياة على مدى عشرين عامًا عندما لم يكن يدر عليّ أي مقابل من الدولارات والسنتات عملاً سهلاً أبداً، ويتوجب عليّ أن أقول إنه يجب أن تتحلى بالكثير من الانضباط الذاتي إذا كنت ستواصل السير في دريك هذا.

السبب الحادي عشر، توجب عليّ الالتزام بالانضباط الذاتي بسبب قلة الصبر، فلم أتحلى بالصبر في بداية مشواري، لا أدري إن كنت صبوراً الآن أم لا، أو إذا كان لديّ ما يكفي حتى، ولكن يمكنني أن أقول شيئاً واحداً فقط: أتحلى الآن بمزيد من الصبر أكثر من أي وقت مضى، إذا كنت تريد أن تسعد وتنعم براحة البال وأن تنسجم مع الناس في هذا العالم الفوضوي، فلا بد أن تتحلى بالكثير من الصبر وخاصة مع الأمور التي تُدار في مكاتب الإدارة العليا في الولايات المتحدة اليوم أيضاً، كل يوم، يحدث أمر جديد ليختبر صبر المواطنين، ويجب علينا نحن التحلي بالصبر.

السبب الثاني عشر، توجب عليّ توظيف الانضباط الذاتي لتصحيح إخفاقاتي بمجرد كل تلك النعم غير المحسوسة ورصدها، فضلاً عن التعبير عن شعوري بالامتنان تجاهها، وأتساءل من منكم فعل هذا الأمر طوال حياته أبداً، أي أجرى جرذاً لرصد كل النعم غير الملموسة التي ينعم بها، وأنا لا أقصد هنا الثروات التي يُمكنك تكديسها في المصرف، لقد تعاونت في فترة بحثي لبناء علم النجاح مع الكثير من الرجال، أي الرجال الأذكى والناجحين، أكثر من عدد الرجال الذين حظي بهم أي فيلسوف أو كاتب أو محاضر في التاريخ، على حد علمي، لفترة طويلة، على الأقل طوال العشرين أو الخمسة وعشرين عامًا من حياتي بالغاً، لم أقدر الفرص الرائعة التي حظيت بها كما ينبغي ولم أسجل في فئات النعم تلك المزايا الرائعة التي حصلت عليها من تجربة العمل مع هؤلاء الرجال الذين قدموا لي يد العون، بعبارة أخرى، لم أتمكن من تطوير

إحساس مرهف بالامتنان، في اعتقادي أيها الأصدقاء، أنك إن لم تنجح في تنمية شعورك بالامتنان لما تنعم به من نعم، وإذا لم تنجح في تنمية شعور بالولاء لأولئك الذين تدين لهم بالإخلاص، فإنك في فقر مدقع بلا شك، ولا يهم أبدا ما تملكه في هذه الحياة غير ذلك.

السبب الثالث عشر والأخير، كان علي الاستفادة من الانضباط الذاتي في التحكم في طموحاتي لأتظاهر بالترف، لقد كلفني ذلك عقارين ضخمين أحدهما في جبال كاتسكيل والآخر في فلوريدا، هذا إلى جانب سيارتين رولز رويس بقيمة 22,000 دولار أمريكي لكل منهما، فقط كي أتعلم أسلوب الحياة البسيط، كان هذا بمثابة اعتراف مني توجب علي قوله ولكن يجب علي أن أخبركم أنني ارتكبت بعض الأخطاء أيضا، ولا أتوقع أن تجد أحدا يعيش حياة أبسط من الحياة التي تعيشها السيدة هيل وأنا اليوم، ونحن نحظى بمتعة وسعادة كبيرة، نتمتع بالحرية وراحة البال والصحة ولدينا كل ما نحتاج إليه أو نريده أو نستطيع استخدامه حتى.

اعتدت أن أحفل نفسي فوق طاقتها بأمور لا أستعملها، واعتقدت أنه من واجبي أن أملكها كي أصمم واجهة لي كي استعرض أمام العالم بأنني لم أنجح في تعليم العالم قواعد النجاح بل أنني أنعم بها أيضا، ولكن تبدلت نظرتي إلى هذا الموضوع فيما بعد، كما تعلمت من خلال الانضباط الذاتي أن أكون على طبيعتي في كل الظروف، أقول ما أفكر به وأفكر فيما أقوله، إذا أردت مثلا أن أمتلك سيارة قديمة واقتصادية، لا مانع عندي من هذا، فلست مضطرا أبدا لامتلاك إحدى سيارات رولز رويس الجديدة، وإذا أردت الظهور بين الجمهور في بدلة العمل بدلا من بدلة سهرة أو بدلة رسمية، وهو ما يحدث غالبا، في واقع الأمر لا أملك بدلة رسمية أو حتى بدلة سهرة بعد الآن، أفعل هذا ببساطة، لقد مارست الانضباط على نفسي كي أكون نفسي، لكي أكون نابليون هيل، كي لا أحاول تقليد أحد أو محاكاته ولاي غرض، وسيستغرق الأمر الكثير من الانضباط الذاتي كي تصل إلى تلك الحالة الذهنية.

باستماعك إلى تلك النقاط الثلاثة عشرة، لا شك أنك قد تعلمت أهمية الانضباط الذاتي، بدونها، ينجرف الإنسان في الحياة دون هدف، بدونها، يتبع الإنسان المسار الذي يحتاج إلى أقل مقاومة، مثلما تفعل كل الأنهار تلبية لمصالحها، وللأسف، يكون ذلك مخالف لمصالح بعض الرجال.

وأريد التأكيد على ضرورة تطبيق الفرد للانضباط الذاتي على نفسه أولا وخصوصا فيما يتعلق بموضوع واحد فقط، ألا وهو استغلال الوقت، الوقت هو الطبيب العالمي العظيم لجميع أمراض البشر، وعامله الرئيسي هو الطاقة التي تربط كل شيء مع الأشياء الأخرى في هذا العالم، علينا استعمال الانضباط الذاتي للتحكم في كيفية استغلالنا للوقت.

الوقت هو المعالج العظيم لكل الجراح، الجسدية منها والعقلية، وهو العامل المحول لكل الأسباب إلى آثارها المناسبة، كما أن هناك بعض الأمور التي نعدّها عللاً وإزعاجات وعيوب وشدائد، والتي يمكن شفاؤها مع الوقت، أيها السيدات والسادة، لا شيء آخر يمكن أن يكون له هذا الأثر، يتوجب عليك أن تتعلم التخطيط للتعامل مع الشدائد والإحباطات التي تتعرض لها، يتوجب عليك أن تتعلم التخطيط لكل شيء، يقايس الوقت فترة شبابك اللاعقلانية مقابل النضج في العمر والحكمة، أليس هذا شيء مذهل، أن تعرف أن الوقت يقايس الأخطاء التي ارتكبتها في شبابك مقابل الحكمة التي تكتسبها مع تقدمك في العمر؟ عندما تسمع تذر شخص ما حول تقدمه في السن، فإنه يتوجب عليك أن تنقل له هذه الأخبار العاجلة بأنه إذا اكتسب مع تقدمه في السن المقدار المناسب من الحكمة، حسب قوانين الطبيعة، فإنه في نعمة كبيرة ولا شك.

يمكن للوقت أن يبدل جراح القلب والإحباطات التي تتعرض لها في حياتك اليومية إلى شجاعة وقوة تحمل وتفهم عميق، وبدون تلك الخدمة الجليّة والصنيع العظيم، سيّشعر أغلب الناس بالضياع في أيام شبابهم الأولى، هذه حقيقة مطلقة بكل تأكيد، إذا عدت بالذاكرة إلى أيام شبابك، ستعلم أنه لو لم يكن الزمن في صفك وعونك، فعلى الأرجح كنت ستتعرض لأذى كبير، الزمن هو الذي يترك الحبة لتنضج في الحقول الثمار على الأشجار لتصبح مجهزة لمتعة الإنسان وقوته، الزمن يمنح المتهورين الفرصة للهدوء والاسترخاء، أليس هذا أمر استثنائي؟ أظن أنه يتوجب التركيز على تلك الحقيقة، ومن مآل لم يسوء حظه إلى الحد الذي احتاج فيه إلى أن ينعم ببعض الهدوء؟

يساعدنا الزمن على اكتشاف قوانين الطبيعة العظيمة من خلال أسلوب التجربة والخطأ، وذلك للاستفادة من أخطائنا في تقدير الأمور، الوقت هو أئمن ما نملك لأننا لا نكون على يقين منه بما يزيد عن ثانية واحدة في كل مرة، هذه الثانية هي كل ما أنت متأكد منه، ثانية واحدة في كل مرة، الوقت هو عامل الرحمة، من خلاله نتوب عن ذنوبنا وأخطائنا، ومنه نجني المعرفة المفيدة، وفي الواقع يمكنك تحويل أخطائك وذنوبك إلى مزايا في صالحك، ولكن لا يسنح لك هذا إلا من خلال الوقت.

يعمل الزمن لصالح أولئك الذين يجيدون تفسير قوانين الطبيعة وأولئك الذين يتبنونها على أنها علامات إرشادية في طريق عادات العيش الصحيحة، ولكن يتأرجح الوقت بشدة موزعاً العقوبات يميناً ويساراً على أولئك الذين يتجاهلون هذه القوانين أو يهملونها، الزمن هو المتلاعب الرئيسي بالقانون العالمي لقوة العادة الكونية، وهو الفصل لكل العادات، سواء أكان

ذلك للكائنات الحية أو للأشياء غير الحية، الزمن هو المتلاعب الرئيسي في قانون التعويض، فمن خلاله يحصد الجميع ما زرع، لا يطبق الزمن قانون التعويض على الفور، ولكنه يطبقه بلا أدنى شك، ويكون ذلك وفقًا للعادات الثابتة والأنماط التي يفهمها الفلاسفة والتي يُمكنه من خلالها التنبؤ بطبيعة الأحداث المقبلة عبر دراسة الأسباب التي تدفعها للظهور.

الزمن أيضًا هو المتلاعب الرئيسي في قانون التغيير، فهو الذي يحافظ على بقاء كل الأشياء والأشخاص في حالة ثابتة من التدفق دون أن يسمح لها بالبقاء على حالها لدقيقتين تباغا، هذه الحقيقة محملة بالمزايا ذات الأبعاد المذهلة، فهي توفر الوسائل التي يُمكننا من خلالها تصحيح أخطائنا والقضاء على مخاوفنا الكاذبة وعاداتنا الضعيفة، استرجع خبراتك السابقة وعذ المرات التي لم يجد فيها قلبك المضطرب خلاصًا من آلامه وأوجاعه فقط إلا على يد الطبيب الرحيم الملقب بالزمن.

إليك ملخص لمقال كتبه بعنوان "التزاماتي تجاه الطبيب الزمن"، أولاً الزمن هو ثروتي العظمى، وسأرتبط به وفق نظام متوازن على شرط أن أجتهد في استغلال كل ثانية غير مخصصة للنوم لتحسين نفسي بطريقة أو بأخرى، وثانيًا، في المستقبل، أتعامل مع الخسارة الناتجة عن إهمال أي جزء من وقتي على أنها ذنب يجب عليّ تكفيره حتى أستغل وقتي مستقبلاً بالقدر ذاته الذي أهدرته، لا زلت أهدر بعضًا من وقتي، ولكنني عادةً ما أحاول تعويضه فيما بعد من خلال استغلال وقتي على النحو الأمثل، وثالثًا، بعد إدراكي أنني سأحصد ما زرعت، أجتهد في زراعة البذور التي ستثمر المصالح التي تفيد الآخرين مثلما تفيدني، وبهذا ألقى بنفسني في دائرة قانون التعويض العظيم وأستفيد منه، ورابعًا، وبهذا سأستغل وقتي في المستقبل بحيث يجلب لي كل يوم قدرًا أكبر من راحة البال وفي غيابه سأدرك أن البذرة التي زرعتها تحتاج إلى إعادة نظر.

خامسًا، مُدركًا أن عادات تفكيري تتحول إلى الأنماط التي يُمكنني من خلالها جذب كل الظروف التي تؤثر على حياتي بانقضاء الوقت، سأحافظ على عقلي منشغلًا في الأمور المتعلقة بالظروف التي أريد تحقيقها حتى لا يتبقى أي وقت أركز فيه على مخاوفي وإحباطاتي وكل الأمور الأخرى التي لا أريد لها أن تتحقق، وفي رأبي، قد يكون هذا هو مربط الفرس.

لاحقًا، إدراكًا مني أنه في أفضل الأحوال فإن وقتي على الأرض غير محدد ومقيد، سأسعى بكل الطرق الممكنة للاستفادة من كل جزء منه حتى يحقق الفائدة لكل المقربين مني ومن تأييدي ويتخذون مني مثالًا يُحتذى به لاستغلال وقتهم على النحو الأمثل، وأخيرًا، سأكرر هذا الالتزام يوميًا طوال الفترة المتبقية من حياتي وأدعمه بإيماني بأن هذا سيؤدي إلى تحسين

جوانب شخصيتي وإلهام أولئك الذين قد يتأثرون بهذا لتحسين حياتهم أيضًا.

كما ترى، يُمكن للزمن أن يفعل العجائب، ولكن يُمكنه أن ينزلق من بين يدي الإنسان، يتطلب الأمر التطبيق اليقظ للانضباط الذاتي لدفع الوقت على العمل لصالحك.

أشكركم على حسن الاستماع، أيها السيدات والسادة، يسعدني انضمامكم إلينا في الأسبوع المقبل، حيث سأناقش معكم البرنامج الأول ضمن برنامجين حول أهمية تطوير شخصية محبوبة ومثيرة للإعجاب لتحقيق النجاح.

\*\*\*



## الشخصية المحبوبة

مساء الخير، أيها السيدات والسادة، موضوعنا الليلة والأسبوع المقبل يدور حول أهمية الشخصية المحبوبة والمثيرة للإعجاب، هناك ثلاث نقاط مهمة يتواصل بها الناس معك وينجحون في تقييم شخصيتك من خلالها سواء أكنت مدركًا لهذا أم لا، أولاً، يقيّمك الناس وفقاً للطريقة التي تنظر بها إليهم عندما تقابلهم، قال أحدهم ذات مرة إن الملابس هي ما تصنع الرجال، وفي الحقيقة، لا أعلم مدى صحة هذه العبارة، أشك في صحتها، بالمعنى الدقيق للكلمة، لكنني أعلم شيئاً واحداً صحيحاً: تُسهّم الملابس إسهاماً كبيراً في التقديم الصحيح للإنسان في التعارف الأول، لا شك في هذا، وهناك فرصة واحدة فقط لترتك الانطباع الأول.

الجانب الثاني من جوانب التواصل التي يقيم الناس شخصيتك من خلالها هو الكيفية التي يسجل بها الناس صوتك، هل تعلم أننا لا نحكم على الآخرين استناداً إلى كلماتهم بل إلى نبرة صوتهم في أغلب الوقت؟ لا أؤمن أنك تحتاج إلى أن تكون أحد خبراء علم النفس أو ما شابه كي تتعرف على مدى صدق شخص ما بينما تستمع لحديثه، أدري أنك لا تضع ثقتك في أي أحد إلا إذا وجدت جانباً من الصدق في حديثه.

الجانب الثالث من جوانب التواصل التي يقيم الناس شخصيتك من خلالها هو وفقاً لشعورهم عندما يكونون بالقرب منك، أقصد شعورهم تجاهك في أثناء حديثك أو حتى من دون أن تفعل أي شيء، سواء أكنت تدري أم لا، أنت توصل سلوكك العقلي بكل تأكيد إلى الأشخاص الآخرين دون أن تفتح فمك، ودون أن تنطق بكلمة واحدة.

بالحديث عن جوانب الشخصيات، أخبرني أحد أصدقائي أنه لا يصطحب زوجته كثيراً إلى الخارج مثلما تريد، لأن شخصيتها لا تجذب أي أحد، بمعنى آخر، لم تمثل أي ثروة بالنسبة إليه ولكنها كانت مسؤولة والتزام دائماً، لم يعجبها ما قاله زوجها، وقالت: "أراهنك على أي شيء تريده أنني إن سرت معك في الشارع وكنت خلفي في مكان يُمكنك مشاهدتي منه، على أن كل شخص يراني سوف يستدير ويكرر النظر إلي فور عبوري"، رد عليها الزوج قائلاً: "اتفقنا"، حسناً، بدأ السير في الشارع، ومن المؤكد أن الرجال على وجه الخصوص استداروا ونظروا إليها كل على حدة، والنساء أيضاً، لكنهن أظهرن ازدرائهن تجاهها أحياناً، ولكن على الرغم من ذلك، لقد استدرن ونظرن إليها، ما لم يعلمه الزوج في أثناء سيره خلفها، أنها كانت ترسم على وجهها تعبيراً قبيحاً عند مرورها من أمامهم، وبطبيعة الحال، كان الناس يستديرون وينظرون إليها في

شخصيتك هي أحد أهم العوامل المسئولة عن نجاحك أو فشلك وهي تشمل خمسة وعشرين عنصراً، الهدف من هذه الحلقات الإذاعية الليلة والأسبوع المقبل هو منحك الفرصة لتدوين قائمة بتلك العوامل الخمسة وعشرين، والتي أمل أن تضعها قيد التنفيذ وأن تضع تقييماً لنفسك وفقاً لها في القريب العاجل، يجب أن يكون التقييم بدرجة جيد ومتوسط وضعيف، سأسردها عليكم بوضوح وعلى مهل حتى يُمكنكم تدوينها، ستكون نتائج هذا التحليل ذات فائدة أكبر إذا قدمت القائمة التي سجلت فيها تقييم نفسك وفقاً لهذه العوامل الخمسة والعشرين إلى أحد الأشخاص الذين يعرفونك جيداً، مثل زوجتك أو زوجك وتطلب من هذا الشخص أن يجري لك تقييماً ثانياً، قد تتفاجأ لاختلاف التقييمات في بعض النقاط المحددة، تتكون شخصيتك من الحصيلة النهائية للسماة العقلية والجسدية التي تميزك عن الناس الآخرين، فهي تمثل العامل الرئيسي، من بين كل العوامل الأخرى، الذي يحدد ما إذا كنت شخصاً محبوباً أم لا، إنها الوسط الذي تشق من خلاله طريقك في الحياة، كما أنها تحدد على نحو كبير قدرتك على التعامل مع الآخرين بأدنى حد من الاحتكاك.

يتم احتساب القيمة المالية للشخصية من خلال الملاحظة التي تشير إلى أنه نادراً ما نجد الأشخاص ذوي الشخصيات السلبية في المناصب التي تقع ضمن شرائح الدخل العالية، بينما يواجه أولئك الذين يتمتعون بشخصيات محبوبة ومثيرة للإعجاب صعوبات أقل في تقديم أنفسهم بنجاح في كل العلاقات الإنسانية، الاجتماعية منها والمنزلية، سواء في مكتب العمل أو متاجر التسوق، قال أندرو كارنيجي، داعمي الأكبر ورجل الأعمال الخيرية والصناعة العظيم، ذات يوم إنه كان يدفع مبلغ 75,000 دولار سنوياً للسيد تشارلز مايكل شواب بصفته رئيساً لشركة فولاذ الولايات المتحدة، وخلال سنوات لاحقة، وصل لنحو مليون دولار مقابل أجواء حسن النية والوئام التي نشرها السيد شواب بين العمال بفضل شخصيته المحبوبة، وبهذا تبلغ قيمة شخصيته وحدها أكثر من عشرة أضعاف القيمة التي يحملها عقله وتُقدر بها خبرته، أليست هذه الحقيقة مذهلة عن حق؟ واستكمل السيد كارنيجي قائلاً إن السيد شواب كان يخرج إلى المتجر أو المصنع، يعبر من خلاله فقط، دون أن يقول أي شيء، دون أن ينظر إلى أي أحد، دون أن يفعل أي شيء، وبعدها ينجز جميع من في المكان عملهم طوال اليوم على نحو أفضل بعشرة أضعاف، نتيجة لهذه الجولة فقط.

سأبدأ الآن في تفصيل العوامل التي تكوّن الشخصية المحبوبة مع تقديم شرح لها، العنصر الأول الذي يشكل الشخصية المحبوبة، أيها السيدات والسادة، هو السلوك العقلي الإيجابي،

يتبوأ هذا العنصر المرتبة الأولى على رأس القائمة ولا شيء أهم من هذا العنصر، ينعكس السلوك العقلي الإيجابي في تعبير المرء بالكلمات أو الأفكار أو الأفعال، كما أنها تُحدد من خلال مشاعره ومن بينها أهم أربعة عشر شعورًا كما يلي: المشاعر الإيجابية هي الإيمان والأمل والحب والحماس والعاطفة الجنسية والإخلاص والبهجة، وتتمحور المشاعر السلبية حول الخوف، ويُقصد منها المخاوف السبعة الأساسية: الخوف من الفقر، والخوف من اعتلال الصحة، والخوف من التعرض للانتقاد، والخوف من ضياع حب الطرف الآخر، والخوف من فقدان الحرية، والخوف من الهزم، والخوف من الموت، يتحدد سلوكك العقلي من خلا أحد تلك المشاعر الأربعة عشر التي تسيطر على عقلك.

يجذب لك السلوك العقلي النظائر المادية للأفكار التي تسيطر على عقلك تمامًا تجذب القطع المغناطيسية برادة الحديد، قف على الضفة الإيجابية في سلوكك العقلي في كل الأوقات وستجعل الحياة تسد لك المقابل وفق شروطك أنت.

السلوك العقلي الإيجابي: كيف يبدو الشخص الذي يحافظ على سلوكه العقلي الإيجابي في تصرفاته وكلامه؟ من بين جملة أمور، فإنه ينظر دائمًا إلى الجانب التفاؤلي من الحياة، ويتقبل الظروف غير المواتية بطريقة تحاول فيها هذه الظروف أن تُثنيه عن ذلك، فهو يبحث عن الأفضل، ويتوقع الأفضل، وإذا واجهته ظروف سيئة، فهو يستفيد منها إلى أبعد الحدود ولا يسمح لها بأن تعكر صفو أفكاره، لا يخضع للمنغصات، ولا يشكو أبدًا ولا يبحث عن النقائص، على الرغم من كثرة الأسباب التي تدفعه إلى ذلك.

العامل الثاني الذي يشكل الشخصية المحبوبة هو المرونة، المرونة هي سمة شخصية مذهلة، هي القدرة على عدم التزعزع والانكسار، عقليًا وجسديًا، كما أنها تعني تكيف المرء مع الظروف والأحوال المحيطة دون فقدان السيطرة على النفس أو اتزانها، أعترف أنها أمر صعب قليلًا، ولكن إذا كنت تسعى لتكوين شخصية جذابة ومحبوبة، عليك أن تتحلى بمواصفات الرباط المطاطي، سيتعين عليك أن تعود وترتد بقوة إلى المكان نفسه في كل مرة يسحبك أحد ما إلى الاتجاه الخاطئ.

إذا قررت دراسة حياة الرجال العظماء الذين بنوا هذه الدولة، أولئك الذين سُنحت لك الفرصة لدراستهم من خلال تسجيلاتهم الخاصة، ستكتشف أن أفضلهم وأكثرهم قطعًا لأشواط الحياة هم هؤلاء الذين تمتعوا بالشخصيات الأكثر مرونة، فمثلًا في البيت الأبيض، لقد تعرفت على كل رئيس بدايةً من ثيودور روزفلت وصولًا إلى الحاكم الحالي، وكان لي شرف العمل مع اثنين منهم عن قرب وكنت ضمن حكوماتهما، لقد سُنحت لي الفرصة للتعرف على الأهمية الكبرى التي

## تلعبها صفة المرونة في إدارة أكبر إدارة في العالم.

وسأقول إنه لو كانت المرونة أحد سمات شخصية هيربرت هوفر، لو كان يتحلى بالقدرة على التكيف مع الظروف، لو كان قادرًا على عدم التزعزع والانكسار، لكان لُحِد في التاريخ على أنه أحد أهم وأعظم الرؤساء الذين حكموا هذه الدولة، وفي الحقيقة، لقد كان رئيسًا عظيمًا للغاية، ولكنه لم يتوافق مع الشعب، لأنه لم يتمتع بالمرونة ولم يتكيف مع من حوله، لقد كان متصلبًا ومتشددًا في التعامل مع أسباب وآثار الكساد العظيم.

المرونة هي من صفات الشخصيات الانبساطية، أي الشخص الذي يهتم بأمر الناس من حوله بصدق ويعبر عن نفسه بحرية، من المؤكد أنك لم تسمع أبدًا بشخصية انطوائية مرنة، الشخص الانطوائي يصر على رأيه وفقًا لاهتماماته التي تسيطر عليها الأنانية ولا يبدي أي اهتمام لما يريده الآخرون، يملك الشخص الذي يتسم بالمرونة تحكّمًا كاملاً على انفعالاته طوال الوقت، ويا لها من رسالة لافتة أيضًا: السيطرة الكاملة على الانفعالات طوال الوقت.

العامل الثالث هو نبرة الصوت المبهجة، والمقصود بهذا هو التحكم في الصوت وتهذيبه للتعبير عن الشعور المنشود، بحيث يكون خاليًا من طنين الأنف الحاد الذي يشير إلى سلوك البحث عن الأخطاء، هناك عدة طرق لقول كل شيء تريد قوله، وأعتقد أنك ستوافقني الرأي عندما أوضح لك أن هذا يعني أنه لا صلة للأمور بما تقوله بل تتوقف على الطريقة التي تقولها بها.

أهم حديث في هذا العالم، أي الحديث الأكثر ترددًا على ألسنة الناس، يتكون من ثلاث كلمات، وسأطرح عليك هذا الحديث بثلاث طرق مختلفة، كي أوضح لك أهمية نبرة الصوت، أي أهمية الحصول على نبرة صوت مبهجة، وهذا الحديث هو "أحبك، يا عزيزتي"، إذا قلتها بنبرة سريعة مثل هذه: "أحبك، يا عزيزتي"، فسوف تأوله زوجتك أو محبوبتك كما يلي، "حسنًا، أسرع وتجهزي، إن صبري ينفد، أريد أن أذهب"، ولكن إن قلته بصوت منخفض ودرامي للغاية، "أحبك، يا عزيزتي"، فسوف تعتقد أنك تمزح ولا تقصد ما قلته، فلن يصل مقصدك الحقيقي وسوف يتم تجاهلك، ولكن إن قلت ببطء وهدوء، "أحبك، يا عزيزتي"، ألا تظن أنه سيتم تأويلها على نحو مختلف؟ ألا تظن أن نبرة الصوت تحمل إلى الشخص الذي تتحدث إليه معنى أكبر مما تنقله الكلمات نفسها؟

عندما تتعامل مع شخص آخر على الصعيد المهني، أو في قطاع الأعمال، كالطبيب مثلًا، الأدوية التي يصفها، وتقنياته الطبية والعلاجية كلها أمور مهمة، ولكن سيداتي وسادتي، كل هذا

لا يقترب حتى من أهمية ما يقوله الطبيب أمام مريضه، هناك طرق وأساليب ينقل من خلالها الطبيب إلى المريض شعورًا بأنه يرى أن حالة المريض تتقدم على ما يرام وأنها في طريقها للتحسن، وهناك أسلوب آخر يقول من خلاله نفس الكلمات كما لو أنه ينقل خبرًا مفزعًا إلى المريض مفاده أن المريض سيموت، نبرة الصوت، ادرس نبرة صوتك، سجلها على آلات التسجيل واسمعها مرارًا وتكرارًا، تدرب على جملة ما، مثل الجملة التي استخدمها كمثال: "أحبك، يا عزيزتي"، لن يضيرك أبدًا أن تكرر هذه العبارة على مسامع زوجتك، اكتشف الطريقة التي تحب بها أن تسمع هذه العبارة منك وستتفاجأ إلى ما يمكنك أن تحققه بالتحكم في نبرة صوتك.

شخصيًا، أظن أن إحدى أكبر نقاط الضعف في نظام المدارس العامة هو أن نادرًا ما يتخرج أحد من المدارس العامة بمعرفة جيدة بمهارة القراءة والخطابة على نحو مناسب، وأظن أنه لا بد أن يتعلم كل الأطفال في جميع المدارس كيف يمكنهم أن يصبحوا إذاعيين في الراديو، هناك أناس يعلمون كيفية الاستخدام الصحيح لنبرة صوتهم فضلًا عن القراءة الصحيحة بصوت مرتفع، ذلك هو أحد العوامل المذهلة للشخصية المحبوبة: كيفية نطق الكلمات، وكيفية إضفاء طابع درامي عليها، وكيفية استعمال نبرة صوتك لتوصيل المشاعر التي تريدها.

العامل الرابع الذي يشكل الشخصية المحبوبة هو الاحتمال، الاحتمال بمعناه المجرد: هو انفتاح العقل على كل الأمور وتجاه كل الأشخاص وطوال الوقت، بهذا الترتيب المحدد، سيداتي سادتي، عقل متفتح تجاه كل الأشخاص وحول كل الأمور وطوال الوقت، ذكر أحدهم أنه عندما تُغلق عقلك، فإنك تشبه ثمار الأشجار الذي صارت ناضجة، عندما تنضج الثمار، لا يتبقى لها سوى المرحلة التالية وهي السقوط من فوق الأشجار والتعفن، طالما أنك لا تزال في مرحلة الاخضرار، سوف تواصل نموك، أعتقد أنني سأظل في مرحلة الاخضرار هذه، سأحافظ على عقلي منفتحًا وسأواصل مسيرتي في النضج والازدهار، هذا لأنني أشك أنه يمكن لأي أحد أن يدعي أنه مُلمٌ بكل الجوانب المتعلقة بموضوع ما، وتتعلم هذا الأمر في حد ذاته من خلال الالتزام بعقل متفتح بصورة دائمة، ومع ذلك، إذا نظرت حولك ستجد الكثير من العقول المغلقة التي ظلت على تلك الحال لفترة طويلة وربما تعرّضت للصدأ وهي مغلقة بعد كل هذا الوقت ولم يفلح تغيير حالتها مرةً أخرى، وأنا لا أتحدث عن المستمعين الآن، فلا أعتقد أنهم ضمن تلك الفئة أبدًا، وإن كانوا في تلك الفئة بالفعل، فأنا أمل أن أتمكن من انتزاعهم منها.

العامل الخامس الذي يُشكّل الشخصية المحبوبة هو روح الدعابة الشديدة، أيتها السيدات والسادة، إن لم تتمتع بروح دعابة شديدة، فستقضي حياتك مثل عامل المصعد، سلسلة من الصعود والهبوط، وعليك أن تكون واثقًا من أنك ستقع كلما صعدت إلى أعلى، تعلم أن تضحك،

تعلم أن ترى الجانب المضحك من الأشياء، تعلم رؤية الجانب المضيء وفوق كل هذا، لا تنظر إلى نفسك على محمل الجد فضلًا عن عمك بالطبع، تعلم الاسترخاء وأن تتمتع بشخصية ساخرة.

العامل السادس هو صراحة الخطابة والسلوك، ولكن يجب أن تستند الصراحة إلى السيطرة التمييزية على اللسان في كل الأوقات وفقًا لعادة التفكير قبل الكلام، اكتسب الكثير من الناس عادة الكلام أولاً ومن ثم التفكير لاحقًا، ما يعني أنهم يفكرون أحيانًا بعد الكلام ولكنهم غالبًا يتحدثون فقط دون التفكير في عواقب الأمور، التحكم في اللسان ووضع معيار للكلمات هما أمران في غاية الأهمية، أن يكون من الرائع لو وضع الناس معيارًا لكلماتهم وتعهدوا بقول الأشياء التي تمثل فائدة فقط والامتناع عن الكلمات الضارة والوخيمة، أي عدم قول أي شيء ضار أو مؤذي للأشخاص الآخرين؟

أعتقد أن أحد أهم آفات وقتنا هذا، سيداتي وسادتي، وخاصة في مجال السياسة، هو عدم سعي الساسة بوجه عام إلى الوصول إلى المنصب اعتمادًا على الترويج لمزاياهم ومحاسنهم، ولكن من خلال تحطيم منافسيهم في محاولة لتشويه صورتهم، الصراحة في الخطابة والسلوك مع السيطرة التمييزية على اللسان في كل الأوقات... يا لها من عبارة مذهشة، لا يمكنني التشديد على أهمية التحكم في اللسان والسيطرة عليه ما لم يملك الإنسان شيئًا مفيدًا ليقوله.

العامل السابع الذي يشكل الشخصية المحبوبة هو تعبيرات الوجه الراضية، امسح عن وجهك هذه التعابير التي تبين كما لو أنك ستخفق الرجل الذي تحدث إليه، يمكنك تقليل أثر الرسالة التي تريد إيصالها قليلًا برسم ابتسامة على وجهك، سواء أكنت تعنيها حقًا أم لا، فالابتسامة لها مفعول عجيب للغاية، إذا ابتسمت حتى إن كنت لا تعنيها أو لا تدري سببها، فمن المؤكد أنك ستبدأ في الابتسام قريبًا، كما أنها تعمل على تغيير كيميائية جسمك، ابتسم فحسب، في رأيي إنها واحدة من أعظم الأدوات في هذا العالم، اعتدت التدريب على الضحك بصوت عالٍ في الحفام، لا تسيء فهمي، لم أكن أتدرب على القهقهة، فلم أرغب في أن يسمعي أحد، ولكنني كنت أعمل في إحدى الوظائف التي كنت آخذ نفسي فيها على محمل الجد، وأردت أن أتعلم كيف يمكنني التخفيف من حدة الأجواء أيضًا.

العامل الثامن الذي يشكل الشخصية المحبوبة هو الحرص الشديد على تحقيق العدالة لجميع الناس، وتطبيقها في كل العلاقات البشرية حتى إن بدا أن ما تفعله لن يجدي نفعًا، الحرص الشديد على تحقيق العدالة، كما تعلم، هناك نوعان أو ثلاثة أنواع أو ربما أربعة أنواع من النزاهة، هل توقفت قليلًا للتفكير فيها؟ هناك حس النزاهة التي تمارسها لأنك لا تريد الذهاب إلى السجن،

وهناك نوع آخر من النزاهة التي تمارسها لأنك لا تريد أن تحظى بسمعة سيئة بين جيرائك والأشخاص الذين تعرفهم، وهناك النوع الآخر من النزاهة التي أعتقد أنها الأنسب للجميع، ذلك النوع الذي تتحلى فيه بالنزاهة والصدق لأنها تمنحك شعورًا طيبًا من قلبك وروحك عندما تتصرف على هذا النحو ولا يهم مدى تأثيره عليك، قصدي هو أنه يؤثر عليك من داخلك، وعندما تدرك أنك تتحلى بالصدق تجاه كل شيء بطبيعتك ويكون هذا نابع من نيتك، يكون هذا سببًا في تقوية قلبك وعقلك وروحك، إذا أردت تصنيف نفسك في هذا الشأن، احذر يجب عليك أن تكون صادقًا مع نفسك.

العامل التاسع الذي يدخل في تكوين الشخصية المحبوبة هو صدق النوايا في كل العلاقات الإنسانية، تذكر أن غياب الصدق يجذب الفشل، صدق النوايا، ولا يهمني إن كان المتحدث يستخدم الإشارات الصحيحة أم لا، لا يهمني إن كانت وضعية جسمه صحيحة أم لا، لا يهمني إن كانت كلماته وعباراته صحيحة أم لا، إذا تحدث إليك أحد ما بشعور صادق وصدق نية وأدركت هذا الشعور من داخلك، فلا شك أن ستتغاضى عن أي من أوجه القصور التي لديه، أفا بالنسبة إلى الخطباء والمحاورين البارعين، فلا يوجد أي شيء قد يفيدهم أكثر من أن ينعكس صدق المقصد والنية في نبرة صوتهم وسلوكهم العقلي وكلماتهم.

العامل العاشر في عوامل بناء الشخصية المحبوبة هو التنوع، أي أن يملك الإنسان مجموعة واسعة من المعرفة حول الأشخاص والأحداث من حول العالم ومن خارج حدود اهتماماتك، إن من أكثر الأمور الباعثة على الحزن في هذا العالم هو أن يقابل الإنسان شخصًا ما فيجد أن علمه ومعرفته تتمحور حول أمر واحد فقط، وأنه لا يبالي باكتشاف أي شيء آخر عن الأمور الأخرى، في أنواع معينة من الوظائف، مثلًا في ضبط الحسابات في مكاتب العمل، يصبح الرجال غالبًا أكثر خبرة فيما يتعلق بالأرقام، ولكنهم لا يهتمون بالأمور الأخرى، وبصورة عامة لا تكون شخصياتهم على هذا القدر من الجاذبية، وهذا الأمر ينطبق على الرجال المنخرطين في الأعمال القانونية، فهم يعرفون الكثير عن القوانين، ولكن لا يشغلون أنفسهم بالأمور الأخرى خارج وظائفهم، أي أنهم لا يتسمون بالتنوع.

أحاول أن أحافظ على نوع من التواصل مع القليل من كل ما يجري في هذا العالم، من خلال الراديو والتلفزيون والمجلات وأنواع القراءة الأخرى، أحاول تثقيف نفسي حول الأمور المهمة التي تحدث في جميع أنحاء العالم، وأخصص جزءًا من وقتي كل يوم لهذا الموضوع لأنني أشعر أنه يجب علي الحفاظ على جانب من التنوع في حياتي، عندما كنت أجري هذه الأبحاث وأعمل على صياغة فلسفة علم النجاح، تعمقت بالدراسة في مختلف أنواع العلوم، صحيح أنني لم أبرع

في أي منها ولكنني حصلت على معرفة سطحية بكل منها، لذا عندما يبدأ الناس في الحديث عن أي علم من العلوم، أكون على دراية ولو قليلاً بما يدور الحديث حوله كي أفهمهم على الأقل.

العامل الحادي عشر الذي يدخل في تكوين الشخصية المحبوبة هو لباقة الكلام ولياقة السلوك، تذكر أنه يجب عدم التعبير عن كل الأفكار التي تدور داخل العقل مهما كانت صحيحة، إحدى صديقات زوجتي كانت تصف فستاناً اشتريته صديقتها وأخبرت زوجتي عن مدى بشاعة لونه، قالت: "لقد كان أحد أبشع الأشياء التي رأيتها في حياتي وأكثرها سخافة وبهرجة"، ثم مدت يدها إلى أحد أكمام سيدة ما كانت تقف بالجوار مرتديةً فستاناً أشبه بالذي تصفه ثم قالت: "حتى إنه كان أسوأ من هذا الفستان"، أظن أنك قد علمت مدى لباقتها، اللباقة في الكلام أمر مهم للغاية، هناك العديد من الكلمات التي قد تسبب الأذى للآخرين والتي يجب عليك ألا تقولها، لا أقصد أنه يجب عليك تغيير رأيك بشأنهم، ولكن أعني أنك غير مضطر إلى النطق بهذا الرأي الذي قد يؤذي مشاعر الآخرين.

العامل الثاني عشر هو سرعة اتخاذ القرارات، الشخص المتكئ لا يحقق أي شيء في حياته ولا يمثل نموذجاً محبوباً لأي أحد، لا يعجبني الأشخاص الذين لا يلتزمون بمواعيدهم ذلك لأنني أحب أن أقابل الناس في المواعيد المحددة، إذا أردت أن تفقد شعبيتك، كل ما عليك هو أن تتأخر دائماً في مواعيدك وأنا على يقين من أنك ستفقد مصداقيتك في شئون عدة، من المهم الالتزام بسرعة اتخاذ القرارات وسرعة الالتزام بالمواعيد وسرعة تنفيذ الأعمال التي يجب عليك أدائها، والابتعاد عن التلكؤ.

العامل الثالث عشر في تكوين الشخصية المحبوبة هو الإيمان بالرب العليم، استناداً إلى مراقبة النظام الذي يتكشف لنا في هذا الجزء الظاهر من العالم والكون من حولنا وقوانين الطبيعة، شخصياً، لا أظن أنه لن يصبح أي أحد ذا شعبية كبيرة وشخصية محبوبة بالكامل في هذا العصر التنويري دون أن يعترف بوجود الخالق أو الرب العليم، هذه أمر جوهري في تكوين الشخصية المحبوبة، لست مضطراً إلى التحدث بين الناس حوله، أو تعليق لافتة فوق كتفك معلناً إلى العالم أنه مؤمن بالرب العليم ولكن عليك أن تحيا وفقاً للقوانين الطبيعية التي تنظم الحياة وأن تكيف نفسك عليها بطريقة تُظهر أن هذا ما تؤمن به بالفعل، وبالمناسبة، لن يفيدك هذا فحسب في أن يُعجب بك الآخرون ولكنه سيكون مفيداً لك في التغلب على الحياة بأقل قدر من المقاومة.

العامل الرابع عشر في بناء الشخصية المحبوبة هو ملاءمة الكلمات المستخدمة بحيث تكون خالية من التعبيرات السوقية والتعليقات السخيفة والألفاظ النابية، هناك ظاهرة ناشئة



في الجيل الحالي وهي الميل إلى استعمال التعليقات السخيفة والتلاعب بالكلمات والتهريج ومحاولة إضحاك الآخرين حد السفاهة، قد يكون هذا أمر مضحك في بعض الأوقات ولكن إن جعلت من هذا عادتك فسوف يشعر الناس بالاستياء منك، اللغة الإنجليزية لغة جميلة، وهي لغة معبرة ويصعب إتقانها، ولكن إن أجدت استخدامها فسوف يكون حديثك فغلاً أكثر من محاولتك التلاعب بالألفاظ واستخدام التعليقات السخيفة أو الألفاظ النابية.

العامل الخامس عشر في عوامل بناء الشخصية المحبوبة هو التحكم في الحماس، أي القدرة على إشعال حماسك أو إخماد شعلته بإرادتك، مع الانتباه بشدة إلى حماس الكلام، قد تحمل شعلة الحماس معنى إيجابيًا أو سلبيًا، الحماس السلبي هو نوع الحماس الذي تشعر به من داخلك، ذلك النوع الذي يجعلك منفعلًا ومبادرًا ويجعل خيالك عاملاً وفاعلاً ولكنه لا يضعك في موقف صعب بين الناس، لأن كلامك لم يكن ملائمًا سواء في مضمونه أو وقته، الحماس هو أحد المبادئ السبعة عشر الأساسية للنجاح وفي كتابي، أشير إليه على أنه الحماس الخاضع للسيطرة، إنه الشعور الذي تحمل مقبض التحكم به في يدك، تشعله عندما تريد أن تجذب انتباه من يستمع إليك، وتخمد شعلته عندما تشعر أن المستمع يمل من حديثك.

حسنًا أيتها السيدات والسادة، لا يزال لدي الكثير من الحماس الليلة، ولكن الوقت نفذ، سأسعد بانضمامكم الأسبوع المقبل كي نتناقش بعمق أكبر حول أهمية الشخصية المحبوبة.

\*\*\*

## العوامل الأخرى للشخصية المحبوبة

كيف حالكم جميعًا؟ شكراً لكم على الحضور مجدداً، في الحلقة السابقة ناقشنا خمسة عشر عاملاً من العوامل الخمس وعشرين لبناء الشخصية المحبوبة، واليوم سنتناول العوامل العشرة المتبقية، وسأخبركم خمس عشرة صفة يجب تجنبها والابتعاد عنها إذا كنت تريد الحصول على شخصية محبوبة.

العامل السادس عشر هو الروح الرياضية الطيبة والخيرة، لا أحد يحب الخاسر الساخط، إذا كان المرشح الرئاسي ألفريد إيمانويل سميث خاسراً جيداً، ولم يتجول في الأرجاء مثل شخص ساخط وغاضب بعد هزيمته عام 1928، فعلى الأرجح كانت فرصه أفضل في الترشح مرة أخرى ليكون رئيساً للولايات المتحدة، كُن خاسراً جيداً، فلا أحد يحب الخاسر الساخط، لم يشهد العالم أبداً رجلاً حقق نفعاً بإظهار استيائه أو امتعاضه بعد أن تعرض للخسارة، ألم نعد خاسرين في مرحلة أو أخرى من الحياة؟ ألا نحقق الفائدة جميعاً من تعلم كيف نكون خاسرين جيدين؟ لا تزال الفرصة في يد الخاسر الجيد ليعود مرة أخرى بينما نادراً ما تكون لدى الخاسر الساخط مثلها.

العامل السابع عشر من عوامل بناء الشخصية المحبوبة هي المجاملة العامة، ويُقصد بها المجاملة العادية اليومية والشائعة والتقليدية، سواء على مستوى الكلام أو في سلوك المرء العقلي، ربما لم يسبق لأحد أن مرت عليه ساعة من اليوم دون أن تسنح له الفرصة ليكون مجاملاً من عدمه، لا تدع الفرصة تضيع من بين يديك، وعبر عن المجالات التي تدور في عقلك.

نتقل الآن إلى العامل الثامن عشر من العوامل التي تؤدي للحفاظ على الشخصية المحبوبة وهو ملاءمة الزينة الشخصية، يتعين أن تتلاءم الزينة الشخصية مع طبيعة عمل المرء والأنشطة الاجتماعية التي يمارسها، يُمكنني أن أقول للسادة المستمعين إن بدلات زوت الواسعة لا تقع ضمن نطاق الزينة الملائمة، والأمر ذاته للسيدات المستمعات أن هناك أنواع معينة من القبعات لا تقع ضمن نطاق الزينة الملائمة، ملاءمة الزينة الشخصية، إنه أمر رائع أن تتزين بما يتناسب مع الدعوة التي تحضرها أو نوع العمل الذي تلتزم به في الوقت الحالي.

قد تجدني في بعض الأوقات التي أتلقى فيها دعوة ما، مرتدياً ثياب العمل وربما قميصاً رياضياً أو حتى بدون أي قميص حتى، ستجدني في حديقتي أستمتع بحمام شمسي وأمارس

التمارين الرياضية لجسمي وأستمتع بوقتي، كل هذا في وقت واحد، ولكن إذا قابلتني وأنا على منصة إلقاء المحاضرات بهذا النوع من الملابس، فإنني أعتقد أنك ستعدني شخصاً غريب الأطوار إن لم يكن أسوأ من هذا، لذا ليس هناك أي قاعدة محددة لما يُعد ملائفاً للزينة الشخصية، يعتمد كل هذا على كل مناسبة والعمل أو الظروف التي يجب عليك الالتزام بها.

العامل التاسع عشر من عوامل الشخصية المحبوبة هو براعة الأداء، وذلك اعتماداً على القدرة على فعل الأمر الصائب في الوقت المناسب لجذب الاهتمام الإيجابي إلى النفس، هناك العديد من الطرق التي يمكنك أن تجذب من خلالها الاهتمام إلى نفسك، فمثلاً، أستطيع الوقوف في الشارع الرئيسي على رأسي في منتصف الطريق وسأجذب المارة وربما أحصل على تذكرة مخالفة مرورية وأكتسب لنفسني سمعة سيئة، ولكن لا يُعد هذا أمراً محموداً أليس كذلك؟

يخطر على بالي العديد من الطرق التي أستطيع بها جذب الانتباه، يُمكنني هذا باستخدام الزينة الشخصية كما رأيت في العديد من المحاورين، أستطيع أن أترك شعري طويلاً بما يتجاوز كفي مدعياً أن عقلي يطرده إلى الخارج، ولكنني لا أعتقد أن هذا سينفعني كثيراً، هذا صحيح، يُعد هذا أحد مظاهر الأداء ولكنه ليس من براعة الأداء، تشتمل براعة الأداء على العديد من التقنيات التي يُمكنك الاستفادة منها بنفسك، كي تحافظ على طرازك أمام جمهور معين تريد أن تكتسب شهرة لديه مهما كان جمهورك، قد يكونون جيرانك أو شركائك في العمل أو عملائك أو مرضاك أو أيًا كان.

العامل العشرون الذي يدخل في بناء الشخصية المحبوبة هو عادة السعي وبذل الجهد، ولا أقصد أن يفعل الإنسان هذا مرة أو مرتين، ولكن أن تنتهج هذه المبادئ الرائعة لتصبح إحدى عاداتك وأن يكون من ضمن أعمالك ألا تدع يوماً يمر دون أن تطبق فيه هذه العادة بطريقة أو بأخرى، قد لا يزيد هذا عن الاتصال بأحد معارفك على الهاتف الذين لم تتكلم معه أو تراه منذ فترة طويلة، معبّراً فيها عن أمنياتك السعيدة على أمل أن يكون سعيداً وفي أحسن حال، لن تؤذيك هذه اللفتة ولن تكلفك كثيراً، أي أن تجري اتصالاً هاتفياً مرة أو مرتين كل يوم وإذا كنت طبيباً، فمن المؤكد أنني كنت سأتصل بمرضى السابقين وأتمنى لهم دوام العافية، قد يكلفني هذا قليلاً من مصروف جيبي في الوقت الحالي، ولكنه سيؤدي نفعاً في نهاية المطاف، دع المريض يعرف أن اهتمامك به لم يتوقف على تعافيه فحسب، حتى أنه يُمكنك تهنتته على اختياره الطبيب المناسب لكونه سبباً في تعافيه السريع هذا.

العامل الواحد والعشرون من عوامل بناء الشخصية المحبوبة هو الاعتدال، الاعتدال في الأكل والشرب، وفي العمل واللعب، وفي التفكير، الاعتدال، لن يضرك أن تشرب مشروباً واحداً،

أردت الشرب مرة أي إن لم تشرب الكثير منه وإن لم تتناوله في الوقت غير المناسب، لن يضيرك تدخين عدة سجائر على شرط ألا تنهم في التدخين بشراهة، لن يضيرك تناول وجبة دسمة على شرط ألا تسرف فيها، قد يتسبب لك الأكل المفرط بضرر أكبر من الإسراف في شرب المشروبات الكحولية أو تدخين السجائر، الاعتدال في كل شيء والحياة المتوازنة هي أمر جوهري في بناء الشخصية المحبوبة، السيدات والسادة، أحد أسباب أنني أملك الكثير من الحماس والتحمل والصحة البدنية طوال الوقت في عمري هذا هو أنني اجتهدت في أن أوازن بين جوانب حياتي باعتدال، أي عدم الإفراط أو التفريط في أي شيء، بل الكفاف من كل شيء، وربما ما يكفيني لن يكون كافياً لك، يجب على كل إنسان أن يدرس حياته وأن يكتشف ما مفهوم الاعتدال بالنسبة إليه.

العامل الثاني والعشرون هو التحلي بالصبر تحت كل الظروف، الصبر وتفهم الآخرين، الصبر هو القدرة على إدراك أنه لا بد من وجود سبب وجيه لاختلاف الطريقة التي يعيش بها أحد ما عن الطريقة التي تعتمدها أنت، انتهاج الصبر مع الأشخاص الذين يبدو أنهم لا يعرفون الكثير مثلك عن الحياة، التحلي بالصبر مع سائقي الدراجات على الطريق السريع والذين يظهر عليهم أنهم لا يجيدون القيادة مثلك، لم يسبق لي أن أتعرف على أي رجل يرى أنه هناك من يجيد القيادة مثله، الصبر والتفهم هما إحدى الصفات البارزة للأشخاص الذين يتمتعون بشخصية محبوبة، لا تدين الأشخاص الآخرين لأنك لا تتفق معهم في الرأي، عليك التحلي بالصبر في تنشئة الأطفال وفي التعامل مع كبار السن، ويجب عليك أن تكون متفهماً، لا يتطلب الأمر منك الكثير من الإرادة لتكون صبوراً تحت كل الظروف ومع كل الناس.

على الأشخاص المبتدئين أو أي شخص مبتدئ في وظيفة جديدة أن يتحلى بوافر الصبر، لأنه لا أحد يبدأ مشواره من القمة، وإذا فعلت ذلك، فستكون تلك نقمة أكثر من نعمة، لأنه لن يكون بين يديك سوى اتجاه واحد يمكنك السير فيه، يبدأ الإنسان طريقه في القاع وإذا تحلى بالصبر وبذل الجهد وسعى وفعل ما يجب عليه فعله، سينتهي به المطاف في أعلى مراتب القمة.

العامل الثالث والعشرون في بناء الشخصية المحبوبة هو التحلي بالرشاقة في وضعية الجسد وقوام الجسم، كم أكره رؤية الأشخاص في وضعية منحنية وحالة متسكعة في وضعية جسدهم، من الجيد أن يتمتع الإنسان برشاقة الحركة في السير ووضعية الجسم عند الجلوس أو الوقوف، ولا يجب أن تكون وضعية الجسم المدروسة للمثليين ولكن على الرغم من ذلك، يجب أن تتحلى بالرشاقة.

العامل الرابع والعشرون في بناء الشخصية المحبوبة هي قنوت القلب على أسس التواضع،

تواضع القلوب، أليست هذه إحدى الصفات المحمودة؟ سيداتي وسادتي، أعتقد أنه يرجع السبب في أنني لم أحظ بالإشادة ربما، بيد أنني لم أنل الشهرة في أيام حياتي الأولى، إلى أنني لم أكن قادرًا على تحملها آنذاك مثلما أفعل الآن، كان لزامًا علي أن أتعلم تواضع القلب، كان من الممكن أن تتسبب شهرتي لدى نحو 65 مليون شخص في ثلثي العالم المتحضر منذ ثلاثين عامًا إلى تحويل شخصيتي إلى شخصية غير مرضية تمامًا، أنا ممتن للغاية أنني لم أحظ بتلك الإشارة وهذه الشهرة إلا بعد الوقت الذي اكتسبت فيه تواضع القلب، لا يمكن للمال والإشادة والتصفيق ولا أي شيء آخر يخطر على بالي أن يفسد شخصيتي الآن لأنني أتمتع بتواضع قلبي.

العامل الخامس والعشرون هو الجاذبية الشخصية، هي سمة فطرية وهي الصفة الوحيدة التي لا يمكن زرعها في سمات الشخصية، ولكن يمكن توجيهها والتحكم بها لمنفعتك الخاصة، عندما أتحدث عن الجاذبية الشخصية، دعونا نفهم بعضها بعضًا، أقصد في الأساس العاطفة الجنسية، تلك العاطفة الكبيرة والمبتكرة والمدمرة والتي تحمل على عاتقها مسئولية نمو العالم وتطوره.

بالحديث عن الشخصيات والأشخاص، أتساءل هل توقفت قليلًا لتفكر في المنازل والمتاجر والمكاتب وأماكن العمل والشوارع والقرى والمدن التي تملك شخصيتها الخاصة، والتي تكون منفصلة ومميزة عن بعضها، يمكنك السير في شارع فيفت أفينو في مدينة نيويورك، وسيصلك شعور واحد نابع من شارع فيفت أفينو ألا وهو الشعور بالترف، رغم أنك قد لا تملك الكثير من المال في حوزتك، لكنك لن تشعر بالفقر أبدًا، ستختلط مع الناس الذين يتجولون باستعلاء في تلك المتاجر العظيمة في شارع فيفت أفينو، وستشعر في تلك الأثناء أنه على الرغم من أنك لست غنيًا إلا أنك لست فقيرًا أيضًا، سر قليلًا على مدى خمسة أحياء باتجاه نهر هدسون وصولًا إلى المنطقة المعروفة باسم هيلز كيتشن، حيث يعيش الناس ويفكرون ويحيون في فقر مدقع وبؤس شديد، ولا يهمني من تكون، فهناك احتمال أنك إن أطلت المكوث هناك لأكثر من عشر دقائق، فسوف تشعر أنك تريد الصراخ والعيول نتيجة للطاقة السلبية التي تنتشر في هذا المكان هناك.

عليك أن تتذكر أن عقلك يعمل كمحطة إرسال ومحطة استقبال في آن واحد، وأنه يتم بث سلوكك العقلي مهما كان إلى الناس الآخر بصورة مستمرة، إذا لم تتعلم الحفاظ على سلوكك العقلي بإيجابية، فسوف يلتقطه الآخرون ويرجعونه إليك على أنه سلوكهم العقلي ولكن في صورة سلبية، أليس هذا عامل مذهل ومن المهم إدراكه؟

ذات مرة، حضر رجل إلى مدرسة التسويق الخاصة بي في شيكاغو، وقال: "سيد هيل،

لقد أتيت من آلاف الأميال كي تعلمني التسويق، يُمكننا البدء الآن، علمني الطريقة الصحيحة للتسويق لأنني أريد أن أنضم إلى عالم التسويق"، وبعد ذلك واصل الكلام، طلب مني الحديث ولكنه هو من واصل التكلم، واستمر حديثه لما يقرب من الساعة، في هذه الأثناء، لقد كنت أurd عليه ولكن داخل عقلي وليس شفهيًا، وعندما انتهى من كلامه، نهض وتصافحنا وقال: "هذه الدورة التدريبية هي كل ما أحتاج إليه، وأريد أن أشكرك شكراً جزيلاً على حديث التسويق الشيق هذا، أعطني ورقة التسجيل وسوف أوقع في الحال"، لم أنطق ببنت شفة، ولكنني كنت أنقل الأفكار إليه بلا ريب، تعلم فن إسقاط أفكارك إلى حيث تريد واحرص دائمًا على أن تحمل تلك الأفكار قدرات بناءة وفعالة إلى الآخرين، عندما تعود للتواصل مع هؤلاء الناس الآخرين، ستجد أن أفكارهم وأفعالهم تجاهك قد تلوّنت بالودية.

لم يسبق لأي رجل مبيعات محترف أن ينطلق في رحلة تسويق دون أن يرسل عقله قبله ليقوم بالمهمة، لقد أرسل عقله قبله كي يشترط على عقل المشتري المرتقب حتى قبل أن يتواصل مع ذلك العميل المستقبلي، هذا ما يفعله كل رجال المبيعات المحترفين، وأولئك الذين لا يفعلون ذلك، ليسوا رجال مبيعات محترفين، قد يكونون من متلقي الأوامر، هذا وارد، ولكنهم ليسوا رجال مبيعات محترفين.

إليكم بعض النماذج للشخصية المحبوبة، لقد حدثتكم من قبل عن السيد تشارلز مايكل شواب، لم يحصل السيد شواب على التعليم الكافي ولكن شخصيته كانت جذابة بكل تأكيد، وكان قادرًا على إيقاد شعلة جاذبيته الشخصية هذه في خضم حديثه إلى الآخرين، ونتيجة لهذا، كان السيد كارنيجي غالبًا ما يدفع له أكثر من عشر أضعاف مقابل شخصيته تلك عقًا كان يدفعه له للانتفاع بمهاراته وعقله.

وفرانكلين د. روزفلت كان يتمتع بشخصية مذهلة، شخصية بقيمة مليون دولار على الراديو فقط، لقد كانت على قدر كبير من العظمة حتى أنها ضمنت له الصمود لأربع فترات انتخابية في البيت الأبيض، وهو حدث لم يسبق له مثيل في أمتنا، يُمكنني القول إن سبب انتخابه للمرة الرابعة يعود بنسبة تسعين بالمئة بلا شك إلى شخصيته المذهلة التي كان يتمتع بها، إذا كنت ستعود أدراجك لتصنيفه وفقًا لكل عامل من العوامل الخمسة والعشرين هذه، ستجد أنه حصد العلامة الكاملة في كل واحدة منها بما في ذلك نبرة صوته.

السلوك العقلي لكايث سميث يدر عليها أرباحًا تتجاوز ما يجنيه رئيس الولايات المتحدة نفسه، كايث ليست مغنية بالمعنى الحقيقي للكلمة أي كما هو الحال مع نجوم الأوبرا العظماء، بل إنها مطربة ونجمة راديو وتلفزيون، أرى أنها مطربة لطيفة، كنت سأقول إنها مطربة لطيفة

ضئيلة ولكنني عجزت عن وصفها بهذه الطريقة فقط، فمن المؤكد أنها كانت امرأة ضخمة، شخصيتها رائعة ونبرة صوتها عذبة في حديثها ولا يهم إذا كانت الأغنية تروق لك أم لا، فلا شك أنك ستحب المغنية التي تؤديها وهذا هو أهم شيء في الحياة.

متى حاولت التفوه بأي شيء، إذا كان الشخص الذي تتحدث إليه لا يعجبه ما تقول، حاول على الأقل أن تقوله بطريقة تدفعه إلى الإعجاب بقائله، رجل يدعى بابي أو دانيال يعمل بانغا للزهور، أخذ عائلته وبعض الأدوات الموسيقية وترحل عبر ولاية تكساس، أذاع أغانيه على الراديو وجعل من نفسه حاكفا لتلك الولاية الكبيرة ورئيسا للولايات المتحدة لاحقا، أكثر ما أشاد به هؤلاء الناخبون في تلك المناصب العالية هو شخصيته الساحرة وقدرته على الاستفادة من هذه الجاذبية والحفاظ عليها متى كان يتحدث سواء أكان جمهوره معجبا بما يقوله أم لا، ويل روجر أسر بروحه المرححة قلوب الأمريكيين محققا ثروة بفضل شخصيته المذهلة تلك.

الآن، دعونا نسرده بعض الأمور التي يتوجب عليك تجنبها إذا أردت أن تتمتع بشخصية ساحرة، لننظر إلى الصورة من كل الجوانب، بمعنى آخر، هذه هي الأمور التي يجب الامتناع عنها وهي تتلخص في خمس عشرة نقطة، أولاً، عادة مقاطعة الآخرين في أثناء حديثهم، هذه عادة يجب التخلص منها على نحو مطلق، إذا كنت تريد أن تتمتع بشخصية محبوبة، وإذا أردت أن تنال إعجاب الناس، عليك الانتظار عند الكلام حتى يتباطأ الناس في حديثهم قبل الانقراض عليهم والاستيلاء على المحادثة، أعتقد أنه لا أحد من المستمعين، سواء جمهور الراديو أو في الاستوديو، سيعجز عن الإشارة ببضع أشخاص يجعلون من أنفسهم أشخاصا بغيضين من خلال السيطرة على المحادثات وعدم السماح للآخرين بالتحدث أبدا، إذا أردت أن تزداد شعبية، تعلم فن أن تكون مستمعا جيدا وبطبيعة الحال، عندما تستمع إلى الآخرين ستتعلم شيئا ما، عندما تكون أنت المتحدث، فإنك لا تتعلم أي شيء لأنك من تتكلم ولا تسمع أذنك إلا ما تعلمه بالفعل.

ثانيا، الأناية التي تظهر في الأقوال أو الأفعال مرفوضة تماما، قد يشتعل بداخلك شعور بالأناية، في هذه الحالة، حاول التغلب عليه بأسرع وقت ممكن، وبالتأكيد لا تحاول التعبير عنه بأي طريقة كانت.

النقطة الثالثة على قائمة الممنوعات، هي تجنب استعمال السخرية سواء في الأفعال أو الأقوال، هناك أيضا طريقة أخرى للتعبير عن السخرية دون الأقوال والأفعال، وهي من خلال تعبيرات الوجه، قد تمنحك السخرية من شيء لا يعجبك شعورا بالرضا في داخلك ولكنها لن تجلب لك أي شعبية بين الناس.

رابعاً على قائمة الممنوعات، المبالغة في الحديث، يفضل دائماً التقليل من شأن حدث ما عن المبالغة في تقديره، كن في الجانب المتحفظ دائماً، إذا بالغت ولو قليلاً في موضوع عفا يرى الناس أنه تصريح معقول، فسوف يقللون من كلامك كله.

خامساً، الغرور الذي يظهر في مدح الذات الفعلي أو الضمني، هذه عادة يجب التخلص منها بكل تأكيد، أي نوع من أنواع مدح الذات سواء بالكلام المباشر أو بالأفعال، يُعد محرماً.

النقطة السادسة على القائمة الممنوعة هي اللامبالاة وعدم الاكتراث للآخرين ولاهتماماتهم، إذا أردت أن تحظى بشعبية بالفعل، عليك أن تكتشف ما يهتم به الناس وأن تحثهم على الحديث إليك حول هذه الأشياء والاستماع إليهم جيداً، أيها الأخوة والأخوات، يُمكنك الإخلال بأي من هذه القواعد والنجاة منها دون أي ضرر إذا كنت مستمعاً جيداً وأحد الذين يبذلون اهتماماً صادقاً بما يقوله الآخرون.

لن أنسى أبداً ما حييت، أول زيارة قمت بها إلى البيت الأبيض، عندما كان ثيودور روزفلت رئيساً، كنت شاباً يافعاً ولكنه صحبني إلى مكتبه وأجلسني في مقعد كبير ومريح، فقد كان كرسي مبطناً إلى جانب كرسي الرئاسة، واستدار في مواجهتي، ربت على كتفي وجلس هناك وتحذت إلي كما لو أنني شخصية مهمة مثل رئيس الولايات المتحدة، في تلك الأثناء، نسيت أنني لم أكن شخصية مهمة، وأنا لا أنسى هذا أبداً، فيما بعد، تعلمت بدراسة كل الرجال العظماء الذين كان لي شرف العمل معهم أنهم كانوا يتمتعون بقدرة عظيمة على جعل المرء يشعر بأنه في بيته، لم يكونوا غير مبالين أبداً، وكانوا مستمعين جيدين.

العامل التالي، رقم سبعة، تجنب الحقد الذي يظهر في الأقوال أو الأفعال، هذا ممنوع تماماً، إذا كنت ستحمل الحقد تجاه الآخرين، إذا كنت تحمل الحقد تجاه الأشخاص الناجحين بدرجة أكبر منك في بلدتك أو الحي الذي تسكن فيه، فمن المؤكد أنك لن تنال حب هؤلاء الأشخاص، لن تحصل على حب جيرائك ولا أي أحد، لأنه لا أحد يحب الشخصيات الحقودة، يجب عليك تحويل الحقد إلى شعور بالامتنان، متى رأيت شخصاً يملك شيئاً تريد أن تملك مثله ولكن ليس هذا متاح لك، عليك أن تعبر عن الامتنان في قلبك بما يملكه هذا الشخص الآخر على أمل أن تتمكن من اللحاق به والوصول إلى تلك المرحلة في وقت لاحق من حياتك، ولكن لا تحقد أبداً.

العامل الثامن هو التملق والمجاملة دون مبرر، إذا أردت أن يُساء فهمك وألا يصدقك أحد، كل ما عليك هو مجاملة أحد ما إلى الحد الذي يتجاوز استحقاقه لهذا الإطراء وسوف تنجح في إثارة شكوكه حول كلامك بكل تأكيد، في حياتي المهنية المتعلقة بالتعامل مع الجمهور،



تواصلت مع جميع أنواع الأشخاص وأشكال الناس، معظم طلابي كانوا الأكثر سخاء في التعبير عن إسادتهم بما منحته للعالم، كثير منهم كانوا مراعيين لشعور الآخرين والقليل منهم سارعوا في التملق دون توقف بما يتجاوز الحد الذي أستحق فيهم إطرائهم، في أي وقت تفرط فيه في الإشادة بشخص ما، فإنك تثير شكوكه وعندها يفرض قيوده عليك، ذلك لأنه سيعتقد أنك تهدف إلى شيء ما وبصفة عامة دائمًا ما يوجد أساس لهذه الشكوك.

ألف أحد المؤلفين التحفيزيين المعاصرين كتابًا يدور حول نقطة محورية وهي كيفية تحقيق النجاح من خلال التملق إلى الآخرين، يُمكنني القول إن هذه إحدى الخدع القديمة وأكثرها خطورة، يتعين تجنب إطراء الآخرين دون سبب وجيه أو الإفراط في مجاملتهم.

النقطة التاسعة هي التقاعس والإهمال في الحديث، لا يجب عليك أن تكون خطيبًا مفوهًا وعالقا بالقواعد اللغوية، ولكن عليك أن تسعى لتعلم كيفية استخدام اللغة بدقة معقولة، هذا مهم للغاية إذا كنت ستنخرط في أعمال الخطابة العامة، حيث التعامل المباشر مع الآخرين بصفة دورية.

النقطة العاشرة هي عادة الاستئثار بالحديث، أي عدم السماح للآخرين بتبادل الكلام والحوار، قد تكون محاورًا جيدًا ولديك العديد من الأفكار المثيرة للاهتمام، ولكن إن لم تعرف متى يجب عليك التوقف، وإن لم تمنح الطرف الآخر فرصة للحديث بين حين وآخر ويدلوا بدلوه، فلن تتعلم أي شيء عنه ولن تعرف رد فعله على ما تقوله أبدًا، دائمًا ما ينجح رجل المبيعات الجيد في ملاحظة وقع كلامه على الشخص المستمع، البائع الضعيف يحفظ كلامه عن ظهر قلب ويسرده مثل البرامج المعلبة، دون التوقف لمعرفة تأثير حديثه على جمهوره من المستمعين.

إذا أردت أن تتمتع بشخصية محبوبة، احرص على إنصات الشخص الذي يسمعك باهتمام بالغ، هل تريد أن تكون محاضرًا، على سبيل المثال؟ لن تكون محاضرًا بارعًا أبدًا ما لم تواصل تحسس نبض جمهورك بأناملك، في كل ثانية، ستعلم مدى تأثير كلامك على عقول المستمعين وفي كل لحظة، ستدرك متى لا يكون لحديثك أي أثر، وستعمل على تغيير التوجه الذي يسير فيه حديثك إذا لم ينجح في أداء مفعوله على النحو الصحيح.

لقد واجهت بعض المحاضرات التي كان لزامًا علي فيها تغيير مسار حديثي نحو ثلاث أو أربع مرات، كنت أحاضر مجموعة من الممرضات في مدينة أتلانتا، جورجيا ذات مرة ودار حديثي عن قانون قوة العادة الكونية، وبعد مرور عشر دقائق أدركت أنني كنت بعيد تمام البعد عن تحقيق هدفي ناهيك عن جذب انتباههم بحديثي، عندها توقفت على الفور في تلك اللحظة

وقلت: "سيداتي، أريد أن أطرح عليكم سؤالاً، أريد أن أعرف ما الخطب؟ أهو بكم أم بي؟ أنا أعلم تمام العلم أنه في أحدنا ولا شك، ذلك لأنكم لا تبدون ذرة اهتمام بما أقول"، نجح هذا السؤال في قطع حاجز الصمت ولكن قمنا بتغيير اتجاه الحديث إلى كيفية النجاح في المهن القاسية، ومن هنا نجحت في جذب انتباههم بقوة، أخواني وأخواتي، أجل هذا صحيح.

النقطة الحادية عشر في قائمة الممنوعات هي محاولة نقل انطباع بالفوقية، قد تكون متفوقاً على أشخاص آخرين، وعلى الأرجح أنك متفوق على أحد ما من معارفك بالفعل، ولكن لا تُعد محاولة إظهار الفوقية على أي أحد، حتى وإن كنت متفوقاً عليه بالفعل، من ضمن سلوكيات حسن التربية والكياسة والأفعال الطيبة، مهما بلغ تواضع الرجل، فلا أحد يرغب في إظهار هذا في وجهه وخاصةً من قبل رجل يعلم بمدى تفوقه عليه.

النقطة الثانية عشر في قائمة الممنوعات هي النفاق بشكل عام، النقطة الثالثة عشر في هذه القائمة هي عادة توجيه الحديث إلى الثرثرة والنميمة، لا أدري إن كنت تعرف أحدًا ممن يتسمون بهذه الصفة، ولكنني على يقين من أنك إن تعرفت عليه، فلن تعده أحد أصدقائك أبدًا، فهم الذين يتحدثون عننا ويوجهون الحديث إلى الثرثرة والنميمة، قد يهدر الإنسان معظم حياته في الحديث عن أمور لا تفيده هو أو غيره بأي حال من الأحوال.

أعتقد أن أحد أعظم الإطراءات التي حصلت عليها في حياتي كانت من أحد أصدقائي وهو الدكتور وليام بلومر جاكوبس، رئيس الجامعة المشيخية في كالورينا الجنوبية، وكنت على صلة به لفترة من الزمن حينما كنت أحد الأعضاء في تلك الجامعة، وبعد تعرفه عليّ لنحو ستة أشهر، قال: "دكتور هيل، أتعلم أكثر ما يعجبني فيك؟"

قلت: "لا يا دكتور جاكوبس، لا أدري ولكن أود كثيرًا أن أعرف".

قال: "إنك لا تنخرط في الأحاديث الجانبية".

حسنًا، قلت له: "أشكرك، ظننت أنني أحيانًا ما أفعل هذا".

قال: "إذا كان هذا صحيحًا، فأنا شخصيًا لم أسمعك"، لا أقصد أنه يجب أن يدور حديثك حول الأفكار الغامضة أو الحوارات العميقة فحسب، ولكن عليك الابتعاد دائمًا عن جانب الثرثرة.

في المرتبة الرابعة عشر، عادة البحث عن الأخطاء في الأفراد وفي العالم على نطاق واسع، بإمكانك الذهاب إلى منطقة حي الفقراء (سكيد روو) في أي مدينة، وسوف تكتشف ما الخطب في الرئيس وما الأمور التي تشين إدارته وما المشكلة في حكومة الولايات المتحدة وغير

ذلك، كل ما تريد معرفته، موجود هناك في أحياء الفقراء، ولكن من قد يرغب في الذهاب إلى أحياء الفقراء؟ فأنا لا أريد المرور من هناك حتى، ناهيك عن الانخراط في حوار مع السكان هناك، هؤلاء الأشخاص يشعرون بالمرارة تجاه الحياة، وقد وجدوا مشكلة في كل شيء وكل أحد ويظنون أنه لا أحد يحبهم، وربما لهذا السبب يسكنون في حي الفقراء، فهم لا يبحثون عن الجانب الإيجابي من الحياة.

وأخيرًا، النقطة الخامسة عشر، عادة تحدي الأشخاص الذين لا تتوافق معهم، لست مضطرًا أبدًا إلى تحدي الناس الذين لا تتفق معهم، عليك التفكير بهدوء في أفكارهم وما يؤمنون به وما يقولونه، إلا إذا كان من واجبك المباشر أن تتحداهم، عندها، إذا كنت مضطرًا لهذا، كن ليئنا معهم. أشكركم على اهتمامهم الليلة والحلقة الماضية، وآمل أن أكون قد نقلت إليكم بعض الرؤى حول كيفية بناء الشخصية المحبوبة، لقد سردت الكثير من القواعد والمحاذير التي يتوجب مراعاتها، أرجو منكم أن تفكروا فيها تفكيرًا عميقًا وأن تصنفوا أنفسكم بصدق، فقد تفاجئك الأمور التي ستجدها.

انضموا إلي في المرة المقبلة في أول حلقة إذاعية ضمن سلسلة مكونة من حلقتين حول قانون الكون الأعظم، قوة العادة الكونية.

\*\*\*

## قوة العادة الكونية

موضوع حلقتنا اليوم والحلقة المقبلة، وهو برنامجنا الأخير في باريس هو قوة العادة الكونية، لا أريد أن تخافوا مما يحمله هذا الاسم من معانٍ قوية، ولكن قبل أن أختتم حديثي، أمل أن أنجح في أن أنقل لكم أحد أهم مبادئ سلسلة النجاح هذه بالكامل، إن لم يكن أهمها.

منذ سنوات ليست ببعيدة، وبعد صدور كتاب "فكر تصبح غنياً" بقليل، بدأت في تلقي بعض الرسائل والخطابات من جميع أنحاء العالم لمدحي على ذلك الكتاب، وقد كانت هذه الخطابات والرسائل كثيرة للغاية حتى أنني أرسلت سكرتيري الخاص ليحضر لي نسخة من الكتاب، لم أكن قد قرأته منذ أن كتبته، أي قبل عام ونصف من هذا الوقت، لذا جلست وقرأته بعناية شديدة، وبينما كنت أقرأ اكتشفت في ذلك الكتاب، ليس في سطره ولكن فيما وراء السطور، هذا الموضوع العجيب الذي نحن بصدده الحديث عنه الليلة، قانون قوة العادة الكونية.

أريد أن أخبركم أن الهدف الرئيسي من كل كتبي، بما في ذلك كتاب "فكر تصبح غنياً"، ومحاضراتي الخاصة، ليست بالضرورة تعريف الناس على أشياء لا يعرفونها بالفعل ولكنها لإلهامهم باستخدام عقولهم الخاصة والاستفادة بأكبر قدر من الأمور التي هم على علم بها، وأريدكم أن تعرفوا أن هذا هو الهدف من حديثنا الليلة.

قوة العادة الكونية هو قانون كوني تمتزج فيه كل قوانين الطبيعة الأخرى وتصبح جزءاً واحداً، ويمكن القول إنه المدقق والمراقب لكل قوانين الطبيعة، وهدفه هو أن أوضح لك العوامل الثلاثة المهمة التي يشتمل عليها، تلك العوامل الثلاثة هي، أولاً، كما ذكرت في العديد من المرات، أن الطبيعة قد حبت على كل فرد من الناس شيئاً قيماً لم تمنحه لغيره من المخلوقات الأخرى، ألا وهي قوة التحكم في عقل الإنسان، ثانياً، وفرت الطبيعة للبشرية كل الوسائل التي يمكنه من خلالها الاستفادة من هذه الميزة العظيمة والانتفاع بعقله وتوجيهه إلى أي طرف يريده، والطريقة المستخدمة في هذا الشأن هي قانون قوة العادة الكونية، العامل الثالث، نظراً للاستفادة من هذا القانون، يجب أن يكون هناك تقنية أو خطة أو وسيلة ما.

لا أدري إن كانت خطتي هي الأفضل في العالم ولكنها كانت ناجحة للغاية فيما يتعلق بحياتي وعملي الخاصة، أطلق على هذه الخطة اسم "أمرأة الإرشاد الثمانية"، الأمير الأول من هؤلاء الأمراء الثمانية هو أمير الازدهار المالي، لم يسبق لي أن عرفت طريقة يمكن للإنسان

أن يتوافق من خلالها مع الحياة في أي مرحلة أو الوصول إلى مرحلة أعلى من المتوسط دون الجوانب المالية وأنا أؤمن أنه لا يمكن لأي أحد آخر أن ينجح في هذا، سوف أصحح كلامي، في حقيقة الأمر، لقد عرفت رجلاً واحداً، على الرغم من أنه لم يملك المال ولا القوى العسكرية ولم يرتد البدلات الرسمية، إلا أنه نجح في أن يمنح أمته العظيمة الحرية المنشودة، هذا الرجل هو المهاتما غاندي، لقد وجد طريقه في الحياة بدون المال، ولكنني لم أكن لأنجح في هذا بصورة شخصية، لذا يتبوأ الازدهار المالي عرش قائمة أمراء الإرشاد التي خلقتها في عقلي بهدف الاستفادة من قانون قوة العادة الكونية العظيم هذا، الذي سيعمل على تنفيذ كل الأهداف التي تسعى إليها بمجرد تأسيسه.

الأمير الثاني من هؤلاء الأمراء هو أمير الصحة البدنية السليمة، متى كنت منشغلاً بأي عمل، يجب علي أن أكون بصحة بدنية جيدة طوال الوقت، فأنا أضع مقداراً هائلاً من الطاقة في كل ما أفعله وخاصة في أثناء كتابتي، لا شك أنني أكتب عندما يسيطر علي الإلهام ولكنني أملك مفتاح نفسي، وأقول لكم إنه عندما أراجع عن الكتابة، يكون هذا نابغاً مفا وصلت إليه من التعب والإرهاق، لذا يجب علي أن أحرص على التمتع بصحة بدنية سليمة.

ثالث هؤلاء الأمراء هو أمير السلام النفسي، لقد عرفت منذ زمن بعيد أنه لا فائدة من تضييع وقتك وطاقتك في القلق من أي شيء، أو الشعور بالضيق تجاه أي شيء أو حتى في الخوف من أي شيء، لذا اخترعت أمير السلام النفسي هذا لتصفية الذهن وتفريغته من هذه الأمور الصغيرة التي تسبب الإزعاج للكثير من الناس، أعتقد أن السبب في اهتمامي الشديد بأهمية السلام النفسي هو العبارة التي قرأتها ذات مرة، والتي تشير إلى أن مكانة الإنسان تكمن في الأشياء التي يسمح لها بإزعاجه، وقد عازمت علي أن أسلح عقلي بالأدوات التي تجعلني أتجنب هذه الحالات الضئيلة والتافهة التي لها تأثير إزعاج الناس، الأميران التاليان من هؤلاء الأمراء الثمانية هما هذا الثنائي: أمير الأمل وأمير الإيمان، وهما يهدفان إلى منحي الإرشاد الفلهم، وأستمد منهما المعرفة اللازمة كي أفعل أي شيء أو أمتنع عنه، لا أتبع إرشاداتهما دائماً، هذا صحيح، وعندها أواجه صعوبات كثيرة بشكل عام.

الأميران التاليان هما توأم أيضاً، وهما أمير الحب وأمير الرومانسية، من واجبهما أن يحافظا على شبابي جسداً وعقلاً، والآن عندما يحين يوم ميلادي، فإني لا أضيف رقفاً إلى عمري بل أنتقص منه سنة، وأقول لك، قد يقدر لي أعيش فترة طفولتي الثانية بالفعل.

الأمير الثامن هو الأهم والأخير من أمراء الإرشاد الثمانية هؤلاء، أمير الحكمة الشاملة، يسعى أمير الحكمة الشاملة إلى الحفاظ على نشاط الأمراء السبعة الآخرين نيابة عني، كما أنه يربط

بيني وكل حالاتي التي تؤثر على حياتي بما يتيح لي الاستفادة من تلك الظروف.

ما دفعني إلى منح هؤلاء الأمراء الثمانية هويةً ودورًا هو تعريفك على التقنية المحددة التي اخترت من خلالها الاستفادة من قانون قوة العادة الكونية العظيم، يوضح هذا القانون أهمية العادات في حياتنا، بل إن معرفة كيفية تشكيل العادات مثير للغاية، قرأت ورقة بحثية منذ فترة ليست بطويلة تقول: "الرديلة وحش مخيف له شكل مكروه ولكن لا مفر من النظر إليه، ومع ذلك تنظر إليه في أحيان كثيرة، وجهه مألوف لك، يجب عليك تحمله أولاً ثم تشفق عليه ومن ثم تتقبله"، بهذه الطريقة تتشكل العادات السيئة تدريجيًا.

رأيت شيئًا في إحدى الدوريات ليس ببعيد، كان متوافق مع درس الليلة بشكل مثالي، يقول الكاتب في بيان واحد إن العادات تشبه في أولها نسيج العنكبوت، ثم تكبر لتصبح سلكًا قويًا يصارع فيه العديد من الناس للنجاة بحياتهم، يا له من تعبير قوي وصحيح.

تهدف هذه الحلقة الإذاعية والتي تليها إلى تناول القانون التي يكتسب الإنسان العادات من خلاله، قانون يشمل نطاقًا هائلًا وقوة يصعب فهمها، باستثناء أولئك الذين لديهم معرفة شاملة بمجالات العلوم، يُعرف هذا القانون باسم قوة العادة الكونية، وهو المبدأ المطلق الذي يختص بالكون والقوانين التي تحكمه، هذا هو القانون الذي يحافظ به الكون بأكمله على توازنه في ترتيب منتظم من خلال العادات الثابتة، ويجبر هذا القانون كل كائن حي أو جسيم مادي غير حي على الالتزام به واتباع نمط طبيعته بما يشمل العادات البدنية وعادات التفكير العقلية لدى البشر.

إليك بعض العادات الثابتة لقوة العادة الكونية: أولاً، هناك النجوم والكواكب التي تتراص في أماكنها المحددة في السماء، أليس هذا أمر مذهل، أي التفكير في انتظام هذا الكون الهائل وملاحظة أنه بفضل أنماطه الثابتة التي لا تتغير، وأقصد هنا أنماط النجوم والكواكب، يمكن لعلماء الفلك تقدير العلاقة بين أي نجمين أو كوكبين وتحديد ما سبقًا لمئات السنوات المقبلة؟ قوانين الطبيعة لا تسير هباءً وبشكل عام، فهي تملك أساليبها الخاصة في تنفيذ جميع الأمور للطبيعة قوانينها التي تحكم الكون كما أن تلك القوانين تنطبق على الأفراد أيضًا.

ونحن نشهد قانون قوة العادة الكونية وهو قيد التنفيذ طوال مواسم العام، فهي تتناوب طوال العام بانتظام مُحكم ويمكننا أحيانًا أن نتوقع ما قد يحدث مسبقًا ولكن ليس دائمًا، على الأقل ليس هنا في هذا المجتمع بالتحديد، كما أننا نراها في عملية التكاثر ونمو كل شيء من حولنا بدايةً من كل النباتات التي تزهر من تربة الأرض والتي تنتج بذورًا من نفس نوعها، دون

أي تغير وأيضا في تكاثر الكائنات الحية من أصغر حشرة وأدق الجسيمات وصولاً إلى الإنسان، من المؤكد أنه لم يسبق لك وأن سمعت عن مزارع من المزارعين كان قد زرع حبة قمح وانتهى بها المطاف بأن نمت لتصبح غصن ذرة والعكس صحيح، لم نسمع أبداً عن حبة صنوبر أنبتت شجرة بلوط، للطبيعة أساليبها المحددة في تدبير كل شيء وفقاً لأنماط ثابتة وحتمية، لا يمكن التحايل عليها أو تجنبها.

إننا نراها في التفاعلات الكيميائية للمواد بدايةً من الجسيمات الدقيقة للمادة المكونة من الإلكترونات والبروتونات في الذرة وصولاً إلى الجسيمات الضخمة من المادة مثل النجوم في السماء، تعتمد كل هذه الأنماط والتفاعلات الكيميائية للمادة على العادات الثابتة لقوة العادة الكونية.

يخرج إلى الحياة كل الأشياء التي لها حياة في هذا العالم، باستثناء الإنسان دون غيره، حاملةً دورة حياتها وتصرفاتها وتفاعلاتها الثابتة بنمط محدد نطلق عليه اسم الغريزة، الإنسان هو الكائن الوحيد الذي يأتي إلى هذه الحياة بدون نمط محدد، وتكون له القدرة على تأسيس نمطه الخاص والسعي فيه وذلك من خلال التكيف مع هذا القانون العظيم لقوة العادة الكونية، ومع ذلك، في النهاية يحكم هذا القانون كل العادات الفكرية للأفراد والتي تكون ثابتة تلقائياً ويجعلها دائمة من خلال قوة العادة الكونية، ولا يهم سواء أكانت أفكار سلبية أم إيجابية، يُنشئ الفرد نمط أفكاره عبر تكرار الفكرة في موضوع محدد، ولكن يسيطر قانون قوة العادة الكونية على هذه الأنماط ويجعلها دائمة إلا إذا كسرتها إرادة الفرد، الإنسان هو الكائن الحي الوحيد الذي يأتي مجهزاً بالقوة القادرة على إعادة ترتيب هذه الأنماط وفق إرادته.

ولهذا، دعونا نفكر باختصار في بعض من هذه الاستخدامات العملية التي يُمكن للإنسان الاستفادة منها، لنفكر في بعض النقاط المحورية التي عليك الانطلاق منها في تأسيس العادات الخاصة بك، ومن ثم، الاستفادة من القانون العظيم لقوة العادة الكونية في تنفيذ هذه العادات.

أقول إن طبيعتك وماهيتك اليوم هي حصيلة للعادات التي كنت تكديسها فيما سبق طوال هذا الوقت، من المرجح أن أغلب هذه العادات قد تحولت إلى نمط ثابت بدون تخطيط بالضرورة ولكن بحسب ظروف بيئتك، وذلك نتيجة للتأثيرات التي تعرّضت لها، ما لم تكن شخصاً خارقاً وغير عادي، بدلاً من الاستفادة من هذا الامتياز العظيم الذي منحك إياه الطبيعة، أي الحق في التحكم في عقلك، والحرية في اتخاذ القرارات التي تريدها مهما كانت، فعلى الأرجح لم تتسنّ لك الفرصة للسيطرة الكاملة على عقلك بأكمله، ربما لم تتمكن من ملاحظة تلك الحقيقة التي تفيد أن هناك مكافأة عظيمة في انتظارك إذا سلكت هذا الطريق تمافاً مثلما

تنتظر العقوبات الشديدة إذا لم تفعل.

إليك الأسلوب التي يجب من خلاله تطبيق قوة العادة الكونية لتحديد الظروف والحالات التي تتيح الاستفادة من عقلك وتوجيهه إلى قدرك الذي تتمناه، أريدك أن تلاحظ مدى ملاءمة هذا المبدأ مع المبادئ الأخرى التي ناقشناها في الحلقات الإذاعية السابقة وخاصة في وضوح الغاية، لأن الموضوع الأول الذي تريد الاستفادة فيه من قانون قوة العادة الكونية لا بد أن يختص بما يتعلق بوضوح الغاية، عليك أن تبدأ باتخاذ قرارات بخصوص غايتك الكبرى والمحددة من الحياة، وأن تتحدث إلى نفسك بشأنها وأن تتعامل مع عقلك الباطن كما لو أنه شخص آخر.

عندما بدأت الحديث عن الأمراء الثمانية فيما يتعلق بالهدف الذي أريد تحقيقه في الحياة، كنت أتعامل معهم كما لو أنهم أشخاص حقيقيين، بيد أنني لا أتكلم بصوت عالٍ حيث يمكن للناس أن يسمعونني لأنني لا أريدهم أن يشيروا إلي بالبنان قائلين: "إن رجلاً طيباً آخر قد أصابه الجنون"، غالباً ما أحمل تعليماتي إلى الأمراء الثمانية في صمت، ويكون هذا قبل أن أنام عموماً، أتحدث معهم كما لو أنهم خدمي المأجورين، كما أنها لا أتعامل معهم بقسوة فلا أظن أن هذا سيساعد كثيراً في أي شيء، ما أفعله هو أنني أجذب انتباههم إلى احتياجاتي وأعبر عن امتناني مقدماً لأنهم استجابوا لطلبي، هذا أمر مهم للغاية.

وضوح الغاية هي نقطة البداية التي ستتعلم فيها الاستخدام الأمثل لهذا القانون العظيم لقوة العادة الكونية، عليك أن ترسم صورة واضحة للغاية التي تريد تحقيقها في الحياة، والشخص الذي تتمنى أن تكون، والمكانة التي تريد الانتقال إليها، ومن ثم كرر هذه الأمور في عقلك مئات المرات كل يوم حتى تسنح الفرصة لقوة العادة الكونية بالتقاط الصورة وبدء العمل تلقائياً على تحويلها إلى عادة، وبعد تحقيق هذا عملياً على أرض الواقع، ستجد أن كل الأشياء التي تواجهها والظروف التي تتحداك ستجعلك أقرب وأقرب إلى الغاية من هدفك مهما كان.

لا ينطبق هذا على أهدافك الكبرى أو مجملها أو المتميزة منها، ولكنها تصلح لأهدافك الصغيرة أيضاً، السواد الأعظم من الناس ليس لديهم أدنى فكرة عن غايتهم المحددة في الحياة، فهم ينجرفون فيها، متبعين المسار الأقل مقاومة وتحدياً، يدورون في الحياة مثل السمكة الذهبية داخل الوعاء، عائدين دوماً إلى حيث بدأوا خالي الوفاض، لست بحاجة إلى دليل على هذا، عليك فقط أن تنظر حولك وأن تتفحص أحوال الناس الذين تعرفهم عن قرب وستأكد من صحة هذا الكلام.

إذا كنت ستفحص أحوال أحد النابغين في أي مجال أو قطاع أو مهنة أو عمل أو صناعة،



ستكتشف أن هذا الشخص قد وضع نصب عينيه هدفًا أكبر يسير على هدايه وأنه قد كرس الجزء الأكبر من وقته لتحقيق هذا الهدف، هذا الهدف هو أكله ونومه وفكره كما أنه يصحبه معه إلى النوم ويستيقظ صباحًا إلى جانبه، ويذهب إلى العمل معه، وقد تحول إلى جزء خاص في مرافقته، ومن خلال هذا فقط، يمكن أن تتأكد من سيطرة قانون قوة العادة الكونية على غايتك وتكوينه طرفًا وأساليب محددة تساعدك على الوصول إليها.

هناك قانون كوني معروف باسم قانون الجاذبية المتناغمة، ينص هذا القانون على أن الطيور على أشكالها تقع، إذا كنت شخصًا ذا فكر سلبي، فسوف تجذب إليك الأشخاص الآخرين ذوي الفكر السلبي ويا للعجب من جلسة النعيم التي تقام فور اجتماعهم، إذا كنت شخصًا يفكر بإيجابية، ربما ستحصل على عدد أقل من الجيران والأصدقاء ولكنهم سيكونون أشخاصًا من ذوي العقول الإيجابية أيضًا، لن تنجذب إلى الأشخاص السلبيين، الوكالة التي يعمل من خلالها هذا القانون ليس سوى القانون الشامل العظيم لقوة العادة الكونية.

الموضع الثاني الذي يجب تطبيق قوة العادة الكونية فيه هو تأسيس روتين محدد لتنمية الوعي الصحي، لا يمكنك إنماء وعي صحك بالتمني فحسب، وإلا لتمنى الجميع أن ينعموا بالصحة، ولكن اعذرني، هذا غير صحيح، هناك العديد من الأشخاص عليلي الصحة والذين نطلق عليهم هذه الكلمة المهمة، مرضى الوسواس، ولكن بصورة عامة، بعيدًا عن مرضى الوسواس، يرغب معظم الناس في الصحة البدنية السليمة، ولكنني أخشى ألا تكون لديهم المعرفة الكافية التي تسهم في تحقيقهم لهذا الأمر.

إذا أردت أن تتمتع بالصحة البدنية السليمة، عليك أن تفكر في نطاق الصحة، توقف عن تخيل نفسك وأنت تعاني من جميع أنواع الأمراض، مثلما يفعل مرضى الوسواس، يجب أن تضع خطة للعمل على ذلك، وعليك التفكير في هذا يوميًا، لا تمر ليلة دون أن أجلس فيها على طرف سريرى معبزا عن مدى امتناني لأمير الصحة البدنية السليمة لمساعدتي في الحفاظ على وضعي الصحي السليم، وإذا صادف استيقاظي صباح اليوم التالي بصداع شديد، وهو أمر نادر، أعود أدراجي متتبعا السبب في هذا، وأتوجه بحديثي إلى أمير الصحة البدنية السليمة مطالبًا إليه بالتوصل إلى حل، وحتى الآن، لم يخذلني أبدًا.

التطبيق العملي التالي لقوة العادة الكونية هو تأسيس سلوك عقلي إيجابي والإبقاء عليه، سيداتي وسادتي، لن تحصل على سلوك عقلي إيجابي إذا سمحت لكل ظروف الحياة أن تنهيا لتناسبك أنت سواء أكنت تريد هذا أم لا، سمعت من يقول: "حسنًا، لقد تعرّضت لتجربة سيئة اليوم مع شخص معين، ما جعلني أستشيط غضبًا"، سيداتي وسادتي، لا أحد يمكنه أن يجعلني

غاضبًا ما لم تكن هذه رغبتني أنا، لأنني وضعت نظامًا للحفاظ على الأفكار الإيجابية في عقلي، وذلك عبر إبعاد الأشياء التي قد تغضب الناس أو تتسبب في إزعاجهم عن عقلي، كما أنني لا أتفاعل معها، لا أتفاعل معها كما لو أنها لم تحدث أصلًا، ولا أسمح لها بأن تدمر نظامي الذي يهدف إلى الحفاظ على السلوك العقلي الإيجابي.

ونتيجة لهذا المبدأ المحدد، قد يثير اهتمامك أن تعرف أنه على مدى الأربعة عشر عامًا الماضية، أي منذ اكتشاف لقانون قوة العادة الكونية وبدء استخدامه، كنت قد حققت لنفسي مكانة في الحياة أملك فيها كل ما أحتاج إليه في هذا العالم أو أريده أو حتى قد أحتاج إلى استخدامه، بما في ذلك السلام النفسي والصحة البدنية السليمة ومنتعة خدمة الآخرين سواء بكتابة الكتب أو إلقاء المحاضرات، قبل هذا الوقت، كان لدي معرفة كبيرة بعلم النجاح مثل الآن، ولكن لم أكن أنعم براحة البال، ولم أتمتع بالصحة البدنية السليمة ولم أملك الكثير من الأشياء لأنني لم أبذل جهدًا في تحديد الطريقة التي أؤسس بها سلوكًا عقليًا إيجابيًا والإبقاء عليه طوال الوقت.

التطبيق التالي لقوة العادة الكونية هي عادة إجراء جرد شخصي صفة دورية، ربما كل ستة أشهر لوضع قائمة دقيقة بالأصول والالتزامات، الملموسة وغير الملموسة، إذا كنت تسعى لكي تفهم نفسك، وإذا كنت تريد أن تحقق الثراء والازدهار، وإذا كنت تريد أن تنعم بالسلام النفسي، فيجب أن تكون على دراية بأصولك والتزاماتك، ولست أتكلم هنا عن الأصول والالتزامات المصرفية وحدها، بل أقصد الأمور ذات الأهمية الأكبر من أي شيء يُمكن إيداعه في المصرف، إذا سمحت لي، أتحدث هنا عن الإشادة بتلك النعم العظيمة التي منحها لك الخالق وسمح لك باستخدام عقلك بالطريقة التي تحددها، وأقصد أيضًا عن هبة توجيه العقل كي يفعل أيًا ما تسعى لتحقيقه، مع التأكد من أنك سوف تناله بلا شك، لم تتسرن لي حتى الآن مقابلة شخص ناجح في أي دعوة لم يكن قد اكتشف أنه يملك عقله وأن لديه قوة توجيه هذا العقل لتحقيق أي هدف قد يسعى إليه.

لقد اندهشت للغاية عندما قابلت السيد هنري فورد، لاحظت أن شخصيته ضعيفة للغاية وعرفت أنه لم يحصل على التعليم الكافي، ولاحظت آراءه الغربية وتساءلت كيف يُمكن لشخص مثله أن يحقق كل هذا النجاح بحق الله، كل ما في الأمر، أنني كنت في حيرة من أمري حتى تعرفت على السيد فورد واكتشفت أنه قد عرف طريقة يُمكنه من خلالها السيطرة على قوة عقله وكان قد وضع لنفسه خطة للاستفادة من ذلك الاكتشاف من خلال توجيهه إلى ما يتمنى تحقيقه، وطرحت على السيد فورد سؤالًا ذات مرة مفاده إن كان قد أراد تحقيق شيء ما ولكنه

لم يتمكن من ذلك؟ وأجابني بابتسامة على وجهه قائلاً: "نعم، مرة واحدة، عندما كنت في المدرسة الثانوية وأردت الزواج من فتاة ما ذات شعر أحمر ولكنها تزوجت رجلاً آخر."

وقلت: "أهذا كل شيء؟"

أجاب: "حسناً، نعم هذا كل ما في الأمر، كل الأشياء الأخرى التي أردت الحصول عليها، تمكنت منها."

ثم قلت: "هل كنت قادرًا دوماً على الحصول على ما تريده دون عناء؟"

وقال: "لا، لا أظن أن هناك أي أحد يمكنه الوصول إلى هذا المستوى."

ولكنه استكمل كلامه: "الصعوبات ليست سوى طريقة أخرى لكي أصبح شخصاً أقوى، ووجدت أنني في كل مرة أرفض فيها الانصياع للصعوبات، أصبح أقوى في المرة المقبلة إذا تعرضت للظروف نفسها."

لقد سمعت قصة مشابهة من السيد إديسون والسيد واناميكور، وهو أحد أعلام المتاجر الكبرى، كما سمعت قصصاً مشابهة حول مواجهة الصعوبات والنجاح من أربعمئة شخص على الأقل من ضمن خمسمئة شخص من هذه الشخصيات الأمريكية المذهلة ممن ساعدوا في تأسيس علم النجاح، أدرك هؤلاء الرجال الامتيازات التي أنعم بها الخالق عليهم، وحققهم في السيطرة على عقولهم واستخدامهم والتخطيط لهذا العقل من خلال الأنماط التي حددها، والاستعداد حتى ترشدهم قوة العادة الكونية عبر الطرق والأساليب التي تسمح لهم بتنفيذ هذه الأنماط.

التطبيق العملي التالي لقوة العادة الكونية هي تأسيس نظام لتطبيق مبادئ السعي وبذل الجهد، في وظيفتك أو مهنتك أو في علاقاتك مع الناس بشكل عام، فلم يعد يكفي، أيها السيدات والسادة، أن تفهم مبادئ السعي وبذل الجهد وأن تقول: "نعم، أنا أو من بهذا"، هذا غير كافٍ، كما تعلمون يؤمن الجميع بالقاعدة الذهبية، ولكن يفسرها البعض بطريقة توحى بأن تسعى لتنفيذها لأجل الآخر وأن تسعى بقوة كبيرة قبل أن يسبقك هو، نعم، لا شك أنهم يؤمنون بالقاعدة الذهبية، ولكن يدرك الإنسان الذي يدرس فلسفة النجاح أنه يجب عليك تأسيس نظام وآلية وأسلوب نزيه يمكنك من خلاله تطبيق مبدأ السعي وبذل الجهد بعدالة وإنصاف، ما يجب عليك فعله هو محاول تطبيق هذا المبدأ بدايةً من موضعك الحالي، ومهما كانت الظروف التي تحيط بك، ابدأ في الحال دون تفكير بالنفع الذي يمكن أن يعود عليك.

يجب علي أن أخبركم أنه من بين قوانين النجاح كلها التي أعرفها معرفة تامة، لا أعلم أي

قانون يُمكنه أن يعود عليك بالنتيجة في صورة أصول متنوعة مثل مبدأ السعي وبذل الجهد، ولكن عليك أن تبدأ في الممارسة والحفاظ على هذا التدريب دون توقف لحساب ما قد تجنيه منه، إذا قمت بتطبيق مبدأ السعي وبذل الجهد اليوم، وكنت تتوقع أنك ستحصل الجوائز غداً، فلا بد من تشبيه ذلك بالمزارع الذي زرع القمح اليوم وجاء في الغد مجهزاً بألات الحصاد مستعداً لحصد المحصول وتفاجأ من أنه لم يجد أي قمح، يدرك المزارع أن هناك عنصر الزمن الذي يتدخل بين الزراعة والحصاد والأمر صحيح أيضاً عندما يتعلق الأمر بالخدمة التي تبذلها في سبيل السعي وبذل الجهد.

إذا نجحت في اكتساب هذه العادة، أي بذل الخدمات الإضافية دون توقع نتائج فورية، فإن قانون الجاذبية التناغمية العظيم هذا، ذلك القانون العظيم سيعمل على زيادة عوائدك، وهو يبدأ بالعمل على نفسك، وسواء أردت أم لا، فإن الأمور المهمة بالنسبة إليك، أي الأشياء التي تريدها بشدة، ستبدأ في القدوم إليك وهي غالباً ما تأتي من أكثر المصادر غير المتوقعة، ذلك لأن قانون قوة العادة الكونية هذا قد سيطر على الأنماط التي تدير فيها أعمالك اليومية فيما يتعلق بالسعي وبذل الجهد وسيواصل عمله على هذا النحو، تلك هي طريقة نجاح القوانين.

أيتها السيدات والسادة، انتهى وقتنا لحلقة الليلة، سأسعد بانضمامكم الأسبوع المقبل في نقاش مطول حول قانون قوة العادة الكونية.

\*\*\*

## تطبيقات إضافية لقانون قوة العادة الكونية

أشركم على انضمامكم لي في الحلقة الإذاعية الأخيرة في هذه السلسلة هنا من باريس، سنختم اليوم نقاشنا حول المبدأ الأعظم وهو قانون قوة العادة الكونية.

كنت ذكرت في شرح مطول كيفية تطبيق هذا القانون، التطبيق التالي في استخدام قوة العادة الكونية هي تأسيس نظام لموازنة وقتك واستخدامه على النحو الأمثل، يُمكن التغلب على التسويف وكما تعلمون فإن التسويف هو أحد أكبر الأعداء التي تهدد البشر.

لا شك أن العديد منكم، أيها السيدات والسادة، كان قد استمع إلى حديثي عن محنة ابني الثاني بلير، الذي وُلد بدون أي علامات على وجود أذنين، عندما وُلد "بلير"، قال لي الأطباء الذين ساعدوا في ولادته أنه سيكون أصفاً وأبكفاً طوال حياته، لم أتقبل هذا القرار، أي لم أتقبله في بادئ الأمر ولم أتقبله من ذلك الحين، نتيجة لتطبيقي لقانون قوة العادة الكونية، على الرغم من أنني لم أكن أعلم بوجود القانون في ذلك الوقت، إلا أنني كرست نحو تسع سنوات من العمل على ابني، ونتيجة لذلك كنت أبحث الطبيعة على تطوير جهاز سمعي لتكون له قدرة على السمع بنسبة 65 بالمئة من قوة السمع العادية، وأريد أن أخبركم بأن هذا لم يكن يدعو إلى تطبيق قانون قوة العادة الكونية هذا فحسب، لكنه كانوا يدعو إلى تطبيق مبادئ التمسك بالإيمان، كان علي أن أؤمن في قرارة نفسي أن هذا الأمر ممكن، وتوجب علي التفكير في هذا الأمر والتركيز عليه، وركزت التقنية التي كنت أتبعها على تقديم التعليمات إليه من خلال العقل الباطن، ولم أسوف هذا الأمر، ولم أنتظر، كل ليلة تقريباً على مدى ثلاث سنوات.

كنت أجلس بجوار مهده وأقوم بتوجيه عقله الباطن إلى قدرة الطبيعة على الارتجال وتكوين شكل ما من أشكال الجهاز السمعي الذي قد يتيح له السماع مثل الأشخاص الطبيعيين، بعد سنوات، عندما أصبح مرتبطاً بمؤسسة أكويستكون للسمع في الولايات المتحدة، أجرى أطباء المؤسسة، ربما كانوا ستة أو سبعة أطباء من أmeer اختصاصي السمع في العالم، مئات الأشعة السينية على جمجمة بلير، وقالوا إن العلاجات النفسية التي كنت أجريها لك أثرت بوضوح على الطبيعة لتمديد جزء من الأعصاب من مركز الدماغ، أو ربما من جزء من الدماغ وصولاً إلى الجدران الداخلية للجمجمة، ما أتاح له السمع بواسطة استخدام سماعات توصيل العظام، في ذلك الوقت، لم يكونوا يعلمون أي شيء عن توصيل العظام.

على مدى الخمسة وثلاثين إلى الأربعين عامًا التي كنت أعمل فيها على هذه النظرية، رأيت المستحيل يتحقق أمامي حتى أنني لا أعترف بكلمة "المستحيل" حتى الآن، كما أدركت أنك إذا سيطرت على عقلك بالكامل، وإذا أدركت مدى قوته وتعلمت كيفية الاستفادة من قانون قوة العادة الكونية، فلا شك أنك قادر على تحديد مصيرك على الأرض.

يأتي الإنسان إلى هذا العالم دون معرفة مسبقة أو موافقة ويغادره بالطريقة نفسها، ولكن بينما أنت هنا، فأمامك نطاق هائل من العمليات التي يُمكنك استغلال عقلك فيها كيفما شئت على نحو بناءٍ أو لا لأجل أهداف جيدة أو سيئة حتى، يتوقف هذا على الفرد فقط، تستطيع أن تكون ناجحًا أو يُمكنك أن تكون فاشلاً، ويُمكنك أن تنجح من خلال إدراكك لقوة عقلك ووضع الأنماط التي ترغب في تنفيذها، وتركيز عقلك على تلك الأنماط حتى يلتقطها القانون العظيم لقوة العادة الكونية تلقائيًا ويسعى لتنفيذها حتى نهايتها المنطقية.

قد يبدو الأمر سخيًا عندما يسمع الناس أنني أجلس على طرف سرير كل ليلة وأتحدث إلى كيانات خفية وغير موجود فيما يُعرف باسم أمراء الإرشاد الثمانية، قد يبدو هذا شيئًا خارقًا وغير عملي أبدًا، وجوابي على هذا، أيها السيدات والسادة، أنها نجحت معي ومع مئات الأشخاص الذين علمتهم نظامي هذا، وهذه الإجابة أكثر من كافية.

لا أخدم نفسي بأي طريقة كانت حول هؤلاء أمراء الإرشاد هؤلاء، فهم كائنات من نتاج عقلي بالكامل، على حد علمي بالطبع، ولكن تأثيرهم علي حقيقي بالفعل، عندما أرسل لهم طلباتي، عادةً ما أحصل على عوائد فورية حول هذه الطلبات، وكما يعلم الكثير منكم، طوال الخمسة وثلاثين أو الأربعين عامًا التي كنت أحاضر فيها الجمهور، كنت قد أسست سمعة طيبة تمتد عبر أنحاء ثلثي هذا العالم المتحضر، وقد جاء على لسان هؤلاء الذين أجروا الاستبيانات حول هذا الموضوع أنني قدمت المساعدة في إعداد المزيد من الرجال الناجحين أكثر من أي شخص آخر في هذا الوقت، يا له من ادعاء مُذهل، هذا اقتباس من أشخاص آخرين، ومع هذا لدي الأسباب التي تدفعني إلى تصديق هذا الكلام، السبب الذي دفعني إلى المساعدة في إعداد الرجال الناجحين، أيها السيدات والسادة، أنني مارست بنفسني طريق تحقيق النجاح وأساليبه وقد لخصت نتائجي في بضع بنود يُمكن للجميع أن يفهمها، إن عدم سماعك لأي من الصيغ والبنود التي سأعطيها لك اليوم لا تُعد دليلًا على عدم نجاحها، كل ما عليك هو قبولها وتنفيذها بالحرف الواحد، لا تحاول تعديلها، ونفذ ما طلب منك وكُن واثقًا من أنها ستجلب لك النتائج المرجوة، إذا أمنت بهذا، فستحصل عليها.

التطبيق العملي الثاني للقانون العظيم لقوة العادة الكونية هو وضع نظام يحمي نفسك من

التأثيرات الخارجية السلبية، هل أنتم مدركون، أيتها السيدات والسادة، أنه لا يمكنك أن تترك الباب مفتوحاً على مصراعيه أمام كل تلك الملاحظات والتأثيرات والأفكار السلبية التي يتم بثها عبر الأثير طوال الوقت؟ لو لم أكن محصناً تجاه الملاحظات السلبية، أظن أنني لم أكن لأعود إلى باريس لتقديم هذه الحلقات الإذاعية، ونتيجة لكل الأماكن التي زرتها في حياتي حيث يختلق الناس القصص عني والتي لم تمت بأي صلة للحقيقة، خضت هذه التجربة هنا، ولم يكن له أي تأثير عليّ تمامًا مثل انعدام تأثير الماء على ظهر طائر البط، ولا حتى قليلاً، ذلك لأنني أدرك أن الناس متخوفون من كل ما هو جديد، كما أنهم خائفون بشكل عام من دخول أي شخص جديد إلى الحي، ما قد يفاجئني هو انضمامي إلى هذا المجتمع دون أن يتخوف أحد مني، كنت سأظن أن هناك خطباً شديداً.

يقصد بقانون قوة العادة الكونية العظيم أن هناك بعض الطرق والأساليب التي يمكنك من خلالها أن تمنح نفسك الحصانة من كل التأثيرات الخارجية وخاصة السلبية منها التي تتمتع بالقدرة على إيذائك، إذا أصبحت متعلقاً لتلك الفلسفة وتعلمت كيفية تطبيقها، لن يؤثر فيك النقد أو أي ملاحظات سلبية أخرى مهما كانت، لم يسبق لي أن تعرفت على أحد ما في الحياة العامة وكان قد حصل على إنجاز يشير إلى أنه لم يتعرض للانتقاد أبداً، وفي واقع الأمر، كان هناك أحد الرجال المشابهين الذي سلكوا هذا الطريق واسمه المسيح، عندما أقرن مقدار النقد الذي تعرضت إليه مع ما تعرض له، أتيقن من أنني قد أبلت بلاءً حسناً.

يمنحك هذا النظام الخاص بتطبيق قانون قوة العادة الكونية حصانة ضد الأشياء السلبية التي يعتمدها الناس، وضد كل ما يتصل بالأفكار التي يبثها الناس، فهو نظام يمكنك تنفيذه بسهولة شديدة، لقد نجحت في تنفيذه، أطلق عليه اسم جدران الحماية الثلاثة، لقد أحطت نفسي بجدار عالٍ إلى حد ما وآخر عريض قليلاً، يجب على كل من يرغب في التواصل معي بأي شكل من الأشكال أن ينجح في القفز فوقه، عندما قرر صديقي إحضاري إلى باريس لأظهر على الراديو، جازف ونجح في القفز من فوق ذلك الجدار، لقد تجاوزه بسهولة بالغة، لكنه واجه على الفور جداراً آخر أعلى منه بكثير، وجدار غيره ليس عريضاً إلى هذا الحد، لكنني لم أسمح له بتخطي هذا الجدار بسهولة، ولا يمكن لأي أحد أن يتخطى هذا الجدار أبداً ما لم يكن لديه شيء أريده، شيء مشترك معي، وبهذا يقل الحشد المحيط بالجدار إلى عدد صغير نسبياً، حسناً لقد نجح في التغلب على ذلك الجدار بشكل صحيح، هأنذا، ولكن على الفور، واجه جداراً مرتفعاً آخر بارتفاع الأبدية نفسها، هذا الجدار الذي لن يتسلقه، هو ولا أي شخص آخر على الإطلاق، ولا حتى زوجتي، هذا هو المكان الذي أذهب فيه إلى العزلة وأتواصل فقط مع الرب العليم، ولا أتواصل من خلال هذا الجدار مع غيره، عند هذا الجدار، أقتل كل تأثير يحاول الوصول إلى الوعي

الداخلي، ولا أتركه يعبر بكل بساطة.

ليس لدي أي ارتباط طوعي مع أي شخص لا يملك هذا النوع من التأثير الجيد علي، بل أبتعد بنفسني على الفور عن ذلك الشخص الذي يحمل التأثيرات السلبية فقط، ولا تهمني صفته أو شخصه، حتى وإن كانت حماتي أو أحد معارفي المقربين، صدقني، في أحيان كثيرة، كان علي أن أنأى بنفسني عن أقرب المقربين لي.

النقطة التالية هي استخدام قانون قوة العادة الكونية في تطوير نظام لتطبيق الإيمان في قدرتك على تحقيق أهداف قدرك على الأرض كما تحددت لك، قد تندهش عندما تعرف أن ثمانية وتسعين بالمائة من الناس، حتى في هذا البلد العظيم حيث وفرة الأشياء التي يحتاج الناس إليها، غير مقتنعين بقدرتهم على الحصول على الأشياء التي يريدونها، هنا حيث النعم الوفيرة، لا شك أنهم يعانون من انعدام الثقة بالنفس، إليكم هذه التقنية لتطبيق مبدأ التمسك بالإيمان في تطوير ذلك الشيء الضروري والذي يسمى الثقة بالنفس، لو لم أتعلم هذه الحقيقة منذ سنوات، لما كان لدي 65 مليوناً من المتابعين في جميع أنحاء ثلثي العالم، لم أكن لأقف هنا متحدثاً إليكم الليلة، ولم أكن لأنجح في وضع قانون النجاح أبداً، في واقع الأمر، لم أكن لأشرع في كتابته حتى، لأنه عندما كلفني أندرو كارنيجي بمهمة وضع وتنظيم أول فلسفة عملية في العالم حول الإنجاز الفردي، كاد هذا أن يخيفني حتى الموت، ولم أكن أعرف حتى معنى كلمة "فلسفة"، واضطرت للذهاب إلى المكتبة والبحث عنها.

ولكن كان لدي قدرة متأصلة من الإيمان، بدأت في العمل على تجهيز عقلي، وشرعت في إعداد نفسي، بدأت أؤمن أن بإمكانني إنجاز هذه المهمة إذا كان السيد كارنيجي قد قال إنه يثق في قدراتي، ويا للعجب، كُتب لي أن أشهد الوقت الذي توقفت فيه الناس عن الضحك والسخرية، واعتنقت أبرع عقول هذا العالم هذه الفلسفة واستفادت منها وأوصت بها، لقد حظيت بمتابعة هائلة في الهند ذلك لأن هذا الشخص العظيم، المهاتما غاندي، كان على تواصل بفلسفة النجاح التي وضعتها وأمر بنشرها وتوزيعها في جميع أنحاء الهند، بفضل مزاياها الخاصة ومن تلقاء نفسها، انتشرت هذه الفلسفة في أكثر من ثلثي هذا العالم.

هناك جانب في تلك الفلسفة لم يتحقق فقط إلا من خلال تمسكي بالإيمان، من خلال نظامي في إظهار نفسي وتثقيف نفسي وإعداد نفسي للقيام بالمهمة، وعليك أن تفعل الشيء نفسه، الحياة هي فرض أبدي للتعلم، ولا يكفيك ما تعلمته فيها أبداً، إذا كنت تريد حقاً تحقيق أقصى استفادة من هذا الامتياز العظيم، هذا الامتياز الذي منحك إياه الخالق لإعمال عقلك، فعليك أن تدرك أن كل يوم هو يوم تعليمي وتثقيفي، الحياة مدرسة، إذا جاز التعبير، بل وسيلة لتثقيف



نفسك وتعلم المزيد عن قوانين الطبيعة، لن تكون أبداً شخصاً متعلقاً، بغض النظر عن عدد الشهادات التي حصلت عليها، إلا إذا كنت تفهم أهمية التكيف مع قوانين الطبيعة، وخاصة مع هذا المدقق العام لجميع القوانين الطبيعية المعروف باسم قانون قوة العادة الكونية.

وبعد ذلك، يجب عليك تطبيق قانون قوة العادة الكونية في تطوير منظومة لإبقاء عقلك منشغلاً في العثور على الطرق والوسائل التي يمكن من خلالها الحصول على كل ما ترغب فيه، بحيث لا يتبقى لك وقت تضيعه في الأشياء التي لا ترغب فيها، ما لم أدلي بتعليقات مستفيضة على تلك النقطة تحديداً، يمكنك التفاوضي عنها، السيدات والسادة، قد يهمل أن تعرف أن غالبية الناس يعيشون في هذا العالم بفكرة راسخة في عقولهم تدفعهم للخوف من الفقر، والخوف من اعتلال الصحة، والخوف من التعرض للنقد، والخوف من فقدان الحب، والخوف من خسارة الحرية، والخوف من الهزم، وأخيراً، الخوف من الموت، لديهم على الأقل سبعة مخاوف، وربما أكثر ولكن لم يسعني الوقت في ذكرها، ينشغلون في الجزء الأكبر من وقتهم بالسماح لتلك المخاوف بتثبيط عزيمتهم عن الاستفادة من حقهم في أعمال عقولهم.

في رأيك، علام يحصل هؤلاء الأشخاص من هذه الحياة؟ يحصلون على الأشياء التي يسمحون لعقولهم أن تفكر فيها، وهذا ما يحصلون عليه بالفعل ولا شيء آخر، لا أظن أنه يوجد شخص في هذه الغرفة لم يعاني في وقت أو آخر من هذه المخاوف السبعة الأساسية، إذا كنت تسعى لتحقيق أقصى استفادة من هذا الشيء الرائع الذي تم إعطاؤه لك عند الولادة، أي الحق في التحكم في عقلك، فعليك أن تتعلم أنه متى شعرت بالخوف، عليك تصحيح أمر ما في هيئتك وبنيتك، يشبه الخوف الألم الجسدي؛ إنه مؤشر على وجود مشكلة يجب التعامل معها.

ذلك لأن أروع أداة من أدوات الطبيعة هو أداة الألم الجسدي، إنه اللغة العالمية الوحيدة التي تتحدث بها الطبيعة إلى كل كائن حي، وتدفعه إلى احترامها أيضاً، إذا كنت تعاني من الأذى النفسي نتيجة لأي شكل من أشكال الخوف، فهذا يعني أنك سمحت بتسرب ما يجب استنصاله إلى شخصيتك وبنيتك، سيداتي وسادتي، هذه المخاوف لن تزيل نفسها، يجب عليك أن تستأصلها أنت، عليك أن تجد السبب، وأن تحدد خطة للقضاء على ذلك السبب، مهما كان.

النقطة التالية هي تطبيق قانون قوة العادة الكونية في تطوير نظام لتحويل العاطفة الجنسية عبر توجيهها من خلال العادات الإبداعية المرتبطة بهدفك الرئيسي في الحياة، أستطيع أن أتذكر الوقت الذي لم يكن محظور فيه ذكر كلمة "جنس" في أي صحبة مختلطة، بالطبع، تلك المشاعر العظيمة هي الأداة الإبداعية للطبيعة التي من خلالها تستمر جميع الكائنات الحية، لكنني لم أتعرف بعد على شخص بارز، سواء في مجال الوعظ، أو في القانون، أو الطب، أو

التأليف، أو الخطابة العامة، أو الفن، أو في أي دعوة أخرى، فاته تعلم كيفية تحويل المشاعر الجنسية إلى تنفيذ الأمور البناءة والضرورية لتحقيق الغاية الرئيسية لهذا الشخص في الحياة، وبخصوص هذا الموضوع بالذات، لا يمكنني الخوض في تفاصيل أكثر دقة مع جمهور مثل هذا دون المخاطرة بالتسبب في إحراجهم لحياء أذنهم، ولكن بالتأكيد الأمر متروك لكم أيها البالغون لتعلم الإمكانيات الناتجة عن الاستفادة من قانون قوة العادة الكونية في تحويل تلك المشاعر الطبيعية الإبداعية الرائعة إلى الأشياء التي ترغب في تحقيقها في هذه الحياة.

النقطة التالية هي استخدام قوة العادة الكونية في نظام تطوير تحالف أو أكثر من تحالفات العقل المدبر، التي يمكنك من خلالها استعارة العلم والشخصية والمعرفة المتخصصة والخبرة والقوى الروحية للآخرين، الذين قد تحتاج إلى تعاونهم في تحقيق مصيرك الذي صنعه بنفسك على الأرض، تذكروا، أيتها السيدات والسادة، أن لديكم هنا في باريس، ميزوري، قطاع عرضي من الشعب الأمريكي، يمكنك تكوين تحالفات من العقول المدبرة هنا لتحقيق كل شيء تريده تقريبًا، وآمل أن يستفيد كل فرد من هذه الفرصة، ما قد يمكن لشخص واحد أن ينجزه بمفرده ضئيل نسبيًا، كلما تعاضم الهدف في الحياة، تضاعفت المسؤوليات والمهام، ودانقا ما يتحقق نتيجة للتنسيق بروح من الود والتناغم التام بين عقليين أو أكثر.

منكم من يدرس الكتاب المقدس وهم على دراية تامة بالتصريحات التي تظهر في العديد من المواضيع في الكتاب المقدس حول القوة المتاحة عندما يلتقي شخصان أو أكثر ويسألون عن أشياء باسم السيد، وتشير هذه الاقتباسات من الكتاب المقدس إلى الشيء نفسه الذي أشرت إليه عندما أذكر مبدأ العقل المدبر، لأنه متى ما اجتمع عقلان أو أكثر بروح من الانسجام وتم إرشادهما لتحقيق هدف محدد، تتولد من هذا المزيج العقلي، قوة خارجية غير مرئية متاحة لكل فرد من الأفراد، لم أجد أبدًا نجاحًا تجاريًا بارزًا أو نجاحًا مهنيًا ولم يكن نتيجة لتطبيق العقل المدبر.

النقطة التالية هي تطبيق قانون قوة العادة الكونية في تطوير نظام سوف يثنيك عن التحدث عن شخص آخر بعبارات مشينة، بغض النظر عن مدى استحقاقه لها، إذا كان لا بد لك من ذم شخص ما، فلا تتفوه بهذه الألفاظ بل اكتبها، اكتبها، حتى وإن كانت في الرمال بالقرب من شاطئ المحيط، ولا ترحل عنها حتى تجرفها أمواج المد والجزر، إن هذا العمل المتمثل في ذم الناس، وخاصة ذم الأشخاص الذين لا تعرفهم، مثل افتراء بعض الناس علي في هذه المدينة، يا له من عمل سيئ، لم يجرحني ذلك، ولم أتأذ، لست خائفًا، ولا مرتعدًا، ولا مستاءً، أشعر بالأسف تجاههم، لم يتعلموا قوانين الحياة العظيمة، لم يتعلموا أنه عند انتقادك شخص آخر، فإنك تلحق

الضرر بنفسك أولاً، سواء أكان الشخص الآخر يستحق النقد أم لا.

يمكنك أن تسألني، هل أنا مثالي في ذلك؟ هل نجحت في الامتثال لهذا التحذير؟ جوابي هو لا، بالطبع لم أمتثل له، ولكن يُمكنني أن أقول شيئاً واحداً فقط، كلما فشلت في الامتثال لهذا التحذير وانتقدت شخصاً ما، كنت دائماً أدفع ثمنه بقليل من الحزن، هناك الكثير من الآراء الجيدة التي يمكنك مجاملة شخص ما بها بحيث يصعب عليك اختيار أسوأ العبارات التي يمكنك التفكير فيها وقولها عنهم، كما يميل الكثير من الناس إلى القيام به، لتجنب هذا الخطأ، يجب أن يكون لديك نظام للتحكم في نفسك، يُعد الحفاظ على لسانك في فمك وإغلاق شفتيك، وفتح عينيك وأذنيك عادة جيدة يجب عليك اتباعها، واترك السيطرة في يد قانون قوة العادة الكونية كي ينفذه تلقائياً، وسيمثل هذا فائدة كبيرة لأي شخص.

التطبيق التالي هو إعمال قانون قوة العادة الكونية فيما يتعلق بنظام الصلاة اليومي، والذي سيساعدك على التعبير عن امتنانك للنعم التي أنعمت بها، وذكرها واحدة تلو الأخرى، يمكنك أن تضع صياغة خاصة لإحدى النعم من اختيارك، لن تتماثل قائمة النعم التي أنعم الله علي بها مع قائمة النعم التي أنعمت بها، لكنها تشترك في القليل منها بكل تأكيد، يمكنني التفكير في نعمة واحدة يملكها جميع من في الاستوديو، وسأخبركم عنها الآن: جميعكم يتمتع بالصحة الجيدة، لقد قدمتم إلى هنا، دون أن تتعرضوا للنعاس في أثناء حديثي، ولم تسقطوا من على مقاعدكم، لم أرَ أيًا منكم في حالة غضب وثورة خارجاً من هنا لأنني كنتم أخبركم ببعض الحقائق التي ربما لم تكن متوافقة معكم، لهذا السبب، لديك نعمة واحدة على الأقل يُمكن شكر الله عليها، لست مضطراً للذهاب بعيداً للعثور على بعض الأشخاص الذين لا يستطيعون النزول إلى هنا، فهم غير قادرين على ذلك فحسب، فهم خائفون أو مصابون، في هذه المدينة، هناك من يخشى الوقوع وسط الحشود، وبالطبع سيسقطون، كما أن هناك أيضاً بعض من الذين يخافون من تعرضهم للاستغلال.

تذكروا، سيداتي وسادتي، لا يمكنك لأحد الازدهار وأن ينعم براحة البال والسلام النفسي دون الانسجام مع القدرة المطلقة، وهذه النتيجة مفروغ منها، عليك أن تجد الطرق والأساليب التي تدفعك للانسجام مع هذا المبدأ العام والعظيم وهو الرب العليم، قد تدعوه بأسماء أخرى، ولك الاختيار، ولكن إن اخترت ذلك، فنحن لا زلنا نتحدث عن الكمال الواحد.

هناك طرق ووسائل محددة لتأسيس نوع العادات التي تريد أن يتم تنفيذها في حياتك، لكن عليك أن تأخذ زمام المبادرة، في حين أن الخالق كان قد أعطاك تلك القوة العظيمة لاستخدام عقلك على النحو الذي تختاره، فهو لم يتكفل بإخبارك بكيفية استخدامه، وحاشاه أن يفعل هذا

أبداً، الأمر متروك لك، إذا ارتكبت الأخطاء، ستدفع العقوبات، إذا صعدت إلى القارب، كما نقول أحياناً، وقمت بتكليف نفسك مع قوانين الطبيعة العظيمة هذه، فإنك ستحصل على المكافآت، ولا أحد يستطيع إبعادك عنها.

التطبيق التالي هو إعمال قانون قوة العادة الكونية في وضع خطة ستبدأ من خلالها في تدريس الفلسفة التي تعلمتها في هذه المحاضرات، بدءاً من الأقرب إليك في منزلك، أو في مكان عملك، أو في حيك، أنفق وسوف يُنفق عليك، لا يهم أبداً ما تقدمه، ستحصل عليه بشروط مماثلة، ولن تنجح في إتقان هذه الفلسفة بأي طريقة أخرى، بالتأكيد لن تصل إليك أبداً حتى تبدأ في منجها لأشخاص آخرين، فقط تذكر هذا، لا يجب عليك أن تكون أحد معلمها البارعين ولست مضطراً لأن تكون محاضراً مفوهاً، عليك فقط أن تكون شخصاً يدرك سلامة الفلسفة ويبدأ من حيث تقف لمواصلة تمريرها وتناقلها إلى من قد يحتاج إليها، إذا نظرت من حولك، فأنا متأكد من أنك ستجد الكثير من الأشخاص في هذا المجتمع والذين يمكن أن يستفيدوا من هذه الفلسفة، خاصة البث الإذاعي الخاص الذي يحث على انتهاج السلوك العقلي الإيجابي.

أخيراً وليس آخراً، لتذكر أنه مهما كان ما يتصوره العقل ويؤمن به، فلا شك أنه يمكن للعقل تحقيقه، عليك تدوين تلك الكلمات، اكتبها في حروف كبيرة على ورقة مميزة، واطلب من أحد الرسامين أن يكتبها لك، اصنع بطاقة أو ثلاث بطاقات أو أربعة، ضعها في الحمام حيث يمكنك أن تراها كل يوم، وأخرى في غرفة الطعام حيث سترها كل صباح عند تناول الإفطار وضع واحدة أخرى في غرفة النوم، حيث تنام كل ليلة، مهما كان ما يمكن للعقل أن يتصوره ويؤمن به، يمكن للعقل أن ينجح في تحقيقه.

كيف يتحقق هذا الأمر على نحو صحيح؟ هذا صحيح لأنك إذا تصورت شيئاً ما وصدفته ووضعت صورة محددة له في ذهنك، فإن قانون قوة العادة الكونية يستولي على تلك الصورة ويوجهك إلى المعادل المادي لذلك الشيء، مهما كان، وهكذا تصادف أن يكون الأمر صحيحاً، ستندهش من عدد الأشياء التي ستأتي إليك والتي كنت قد أردتها من قبل، والتي عملت بجد من أجلها ولم تحصل عليها، عندما تتعلم كيفية تثبيت المخطط المحدد للأشياء التي تمثل لك النجاح في هذه الحياة.

كل هذا هو جزء من خطة الطبيعة كي تتبع الأنهار المسارات الأكثر تمهيداً لها، وتشكل الأنهار الملتوية الدلتا الخصبة التي قد تختفي إذا سار النهر في طريقه المستقيم إلى البحر، تتبع جميع الأنهار المسار الممهّد بشكل أكبر، ومن الجيد أن ذلك في طبيعتها، لكن الطبيعة لم تقصد أن يسلك الإنسان هذا الطريق، ولسوء الحظ، بعض الرجال يفعلون هذا حتى يندمون أشد الندم،

التسكع والانجراف لن يؤدي إلى تحقيق أي نجاح، يجب على المرء أن يستخدم قوة العادة الكونية ليسير في الطريق المستقيم والضيق لتحقيق النجاح، ذلك أن الفشل يتتبع من يسلكون هذا الطريق.

سيداتي وسادتي، ربما لاحظتم أنني أشرت إلى الأنتهار كثيرًا في هذه الحلقات الإذاعية، ربما كانت هذه المراجع مستوحاة من نهر سولت الجميل، الذي تتدفق فروعه الثلاثة في نهر الميسيسيبي، ونهر سولت الأوسط الذي يمر عبر باريس مباشرة، فهو يدور وينحرف عن طريقه ببطء، مشكلًا أراض زراعية خصبة إلى جانب الصيد والتنزه، يُمكن لسكان باريس الاستمتاع بهذا النهر ولكن يجب عليهم ألا يتخذوه نموذجًا يحتذى به، إذا كان من المقدر لباريس أن تزدهر فيجب على سكانها التقدم إلى الأمام وفي خط مستقيم، بهدف وخطة تسيطر عليها العادة لتوجيههم مباشرة إلى غايتهم.

سيداتي وسادتي، بهذا نختم سلسلتي الإذاعية هنا في باريس، ميزوري، حول مبادئ النجاح، لقد تعرّض أعضاء هذا المجتمع للعديد من المحن، ولا زالت تواجههم، لقد دُعيت إلى هنا من أحد رجال الأعمال بعيدي النظر والقاطن في المدينة، والذي اعتاد الاستفادة من دروسي لتحقيق النجاح، كان يعتقد أن محاضراتي يمكن أن تساعدكم جميعًا في التغلب على العقبات التي تواجهكم، أتمنى أن تساعدكم هذه الحلقات الإذاعية على تجاوز هذه المحن، وأن تجدوا النجاح والسعادة.

شكرًا جزيلاً لكم على هذا الترحيب الحار لاستقبالي في باريس، لقد استمتعت كثيرًا بوقتي هنا، ليلة سعيدة وأطيب الأمنيات.

\*\*\*

Telegram:@mbooks90

## عن الكاتب

نابليون هيل، وُلِدَ عام 1883 في أحد الأكواخ المكونة من حجرة واحدة على نهر باوند في مقاطعة وايز، فيرجينيا، من مؤلفاته كتابان من أهم الكتب الكلاسيكية التحفيزية: قانون النجاح، وفكّر تُصبح غنياً، توفي هيل في نوفمبر عام 1970 بعد حياة مهنية طويلة وناجحة في الكتابة والتدريس والمحاضرة حول مبادئ النجاح، وتواصلت أعماله تحت توجيهات مؤسسة نابليون هيل.

\*\*\*