



لائحة
أكثر الكتب مبيعاً
عالمياً

T H I N K

BIG

التفكير
الطموح

التحلي بالايجابية والشجاعة
لتحقيق الأحلام

التراف الذي أحدث كتابه المراتب الأولى في قوائم الكتب الأكثر مبيعاً بحلول العالم

ريوهو أوكاوا

قائد ومؤسس مجموعة «العلم السمود»

RYUHO OKAWA



التفكير الطموح

التحلي بالإيجابية والشجاعة لتحقيق الأحلام

ريوهو أوكاوا

مكتبة الكندل العربية

T H I N K
BIG
التفكير
الطموح
التحلي بالإيجابية والشجاعة
لتحقيق الأحلام

المقدمة

ربما يواجه القراء المنتمون إلى الأجيال الشابة العديد من العقبات التي تبدو لهم شبيهة بالمحن العظيمة. وربما يشعر العديد منكم بالضيق من مرگبات النقص. من ناحية أخرى، ربما تثير الثقة المفرطة أيضاً غيظ الكثيرين منا.

إذا كانت هذه الكلمات تصفكم، فإنني آمل أن تدركوا أن مواجهة تحدي السير نحو المستقبل هي من مزايا الشباب، حتى عندما تواصل عقولنا التذبذب بين مشاعر الدونية والثقة المفرطة.

هديتي لكم هي هذه الرسالة: كونوا طموحين في تفكيركم! فبصرف النظر عن مقدار ارتفاع برج "سكاي تري" في طوكيو فوق العاصمة، فإنه لا يستطيع البتة أن يصبح أطول من تصميمه الأصلي. لذا لتكن أحلامكم كبيرة دائماً في صدوركم، وثابروا في العمل، خطوة خطوة، لكي تحققوا هذه الأحلام. وعندما تحين ساعة الحقيقة في حياتكم، تحلّوا

بالشجاعة. واعدوا العزم على بناء مستقبل أحلامكم.

ريوهو أوكاوا

المؤسس والرئيس التنفيذي

مجموعة هابي ساينس

الفصل الأول

بناء مستقبل زاهر

1. تجربتي في استخدام اللغة الإنكليزية في الولايات المتحدة

الصعوبة التي واجهتها في سؤال "باردن؟"
(أستمحك عذراً)

هذا الفصل مخصّص للأجيال الشابة الذين ما زالوا في المدرسة أو أصبحوا حديثاً أعضاء في المجتمع العامل. وأودُّ أن أتقاسم معهم بعض المبادئ القيّمة التي تعلّمتها ويمكن أن تساعد الآخرين في كل الظروف في اتباع سبل النجاح في الحياة وبناء مستقبل مشرق.

عندما أفكّر في الماضي في سنوات شبابي، أتذكّر الأوقات الصعبة في مدينة نيويورك، حيث كنت أعمل في شركة للتجارة العامّة. وقد واجهت صعوبات العمل في بلد أجنبي، ولقيت نصيبي من المصاعب مع اللغة الإنكليزية. لم أكن قد تجاوزت السنة الثانية في عملي لدى الشركة عندما قرّروا أن ينقلوني من اليابان إلى مدينة نيويورك. وعند وصولي، مُنحت

خمسة أيام فقط ليطلعني زميلي الذي عهد إلي بتولي مسؤولياته على ما أحتاج إليه من معلومات. كنت أعاني أيضاً لسوء الحظ من إرهاق فرق التوقيت، إذ إنها المرة الأولى التي أسافر فيها للخارج. وبانقلاب الليل والنهار انقلاباً تاماً، تعذّر علي التفكير بوضوح نحو أسبوع كامل. وأذكر أن الإحاطة بالمعلومات بدت كما لو الكلمات تأتي من مكان بعيد. ولم أكد أستطيع أن أفهمها مع أن كل الشرح كان باليابانية.

سرعان ما اختفى سلفي، وكنت لا أزال ذاهلاً بحيث لا أكاد أفهم معنى لغتي الأصلية. غادر في إجازة إلى الساحل الغربي، حيث يمكنه من هناك التوجّه إلى اليابان مباشرة. وهكذا وجدتني مع طاولة كبيرة، وكربي، وهاتف، وطابعة أي بي إم، وحاسوب أبل II الذي صمّمه ستيف جوبز الشهير. لم يكن حاسوب أبل II يباع في السوق اليابانية على نطاق واسع بعد، لكنه كان شهيراً جداً في الولايات المتحدة، إذ كان الأميركيون يستخدمون الحواسيب الشخصية في ذلك الوقت.

كنت لا أزال مترنحاً تحت وطأة إرهاق فرق التوقيت، وأنا أجلس إلى مكتبي وأتلقى عدداً لا يحصى من المكالمات كل يوم. كان الهاتف يرنُّ ما بين 100 و150 مرة في اليوم. والأسوأ من ذلك أن كل المكالمات كانت بالإنكليزية بطبيعة الحال. فأصبح المكتب مكاناً مرعباً لي. وعندما أفكر في تلك الأيام، تعود بي الذكرى الرهيبة إلى كلمة واحدة كريهة: "باردُن"؟ فغالباً ما كان المتصلون يقولون لي "باردون؟" أو معذرة. وباختصار، كانوا يجدون صعوبة شديدة في فهم ما أقول بالإنكليزية فيطلبون مني أن أعيد ما أقول. وكان طرح السؤال علي ثلاث مرات كافياً لأشعر بإحباط تامّ بشأن مهاراتي في اللغة الإنكليزية، فمن الواضح أن لغتي الإنكليزية غير مفهومة للناطقين الأصليين بالإنكليزية.

لم تكن "باردُن؟" الكلمة الوحيدة التي تصيبني بالجزع. فقد كان يشقُّ علي عندما أسأل، "هل هناك أحد يحسن تحدّث الإنكليزية؟" كانوا يطلبون التحدّث مع شخص آخر يحسن الإنكليزية أفضل مني. لكن عندما أنظر حولي، أجد كل اليابانيين الذين يتقنون الإنكليزية مشغولين

في مكالمات أخرى، وكل الأميركيين مشغولين بتلقي مكالماتهم أيضاً. ولم يكن هناك أحد يستطيع مساعدتي. وكما يمكنكم أن تتصوّروا، فقد كان الأسبوع الأول أو نحو ذلك في المكتب الجديد مشحوناً بإحساس الإحباط من نفسي.

كانت نقطة التحوّل لديّ قول "أستطيع"

عندما أسمع المتصلين يقولون، "هل هناك أحد...". أعرف ماذا سيطلبون دون أن يكون عليهم أن يُتمّوا جملتهم. لكن لم يكن هناك أحد آخر أستطيع أن أطلب منه تلقي المكالمة عني. لذا استجمع شجاعتي وأتعمّد التحدّث بصوت منخفض وعميق قائلاً، "أستطيع"! كان المتصلون بي يتردّدون وتريثون قليلاً مخافة أن يكونوا قد أسأؤوا إليّ. وكانت تلك فرصتي، باستخدام هذا التوقّف القصير لصالحني، وهكذا عندما يجفلون ويتوقّفون برهة، يرتفع صوتي وأقول كل الكلمات التي تخطر ببالي.

عرفت أنني إذا منحتهم أكثر من ثانيتين، فسيرشقونني بكلمة "باردن". وعرفت أيضاً أنني إذا تلقّيت كلمة "باردن"

ثلاث مرات، فسأفقد الثقة القليلة المتبقية لدي، لذا قرّرت ألا أمنحهم تلك الفرصة. فأجبت "أستطيع"، ورشقت المتلقّي بسرعة بكل الإنكليزية التي يمكنني التفكير فيها. وإذا وجدوا صعوبة في فهم ما أردت أن أقول في البداية، فإن توافر مزيد من الوقت لي لقول مزيد من الكلمات يجعلهم يردّون في النهاية قائلين: "حسناً، لقد فهمت". وبإبلاغهم قدر ما أستطيع من الكلمات التي تصف سياق ما أريد قوله، بدأت تدريجياً أستطيع التعامل مع المواقف الصعبة مع الآخرين.

شكل ذلك نقطة انعطاف لي، فتغيّر موقفي تماماً، وعزمت على ألا أمنح أحداً فرصة أن يقول لي، "باردُن"؟ فمن المهين جداً أن يُطلب مني تبادل الأماكن مع من يتحدث الإنكليزية أفضل مني. ولذلك قرّرت أن أقول، "أستطيع"، وأوضح أنه لا يوجد أحد آخر يستطيع تلقّي المكاملة.

في البداية، كنت أطلب في بعض الأحيان من أشخاص آخرين أن يتلقّوا مكالماتي. لكنني أدركت أنني أستسلم للهزيمة إذا استمررت في ذلك، لذا عقدت العزم على التوقّف

عن تحويل مكالمتي إلى أي أحد آخر. وشكّل ذلك التغيّر التامّ في موقفي، في سنّ الخامسة والعشرين أو السادسة والعشرين، نقطة انعطاف. كان من الصعب علي بطبيعة الحال أن أقول بثقة، ودون أي تردّد داخلي، أنني أستطيع التحدّث بالإنكليزية، بينما أعرف تماماً أنني أفقر إلى مهارات الإنكليزية. لكن امتلاك الشجاعة للاستجابة للمتكلّمين بهذه الجرأة شكّل لي بداية مفيدة.

لم أدرس الإنكليزية كما كان يجدر بي قبل المغادرة إلى الولايات المتحدة، إذ ظننت أنني سأتعلمها تلقائياً بعدما أصل إلى هناك. فقد بخست تماماً تقدير الصعوبة التي سأواجهها، ومررت في وقت عصيب نتيجة جهلي، لكن اضطراري مجبراً لتحسين مهاراتي علّمني كثيراً من الأمور. ربما ظنّ العديد من الأشخاص أنني أمتلك جرأة شديدة للذهاب إلى الولايات المتحدة مع ما أعانيه من ضعف في مستوى اللغة الإنكليزية، لكن الحقيقة أنه لم يكن لدي أي فكرة عن مقدار الصعوبة التي سأواجهها.

أدركت أن وول ستريت ميدان معركة لصفوة

الصفوة

في سنة 1982، تسلّمت رسالة تعيين، من مدير إدارة القطع الأجنبي الذي يبلغ عمره سبعة وأربعين سنة، تنقلني إلى مكتب الشركة في الولايات المتحدة. كنت في الخامسة والعشرين أو السادسة والعشرين، وكان راتبي يبلغ 55,000 دولار تقريباً. عندما ناولني المدير رسالة التعيين، حرص على أن يبلغني أن راتبي سيكون معادلاً لراتبه الآن. وهكذا اتفق أنني أرسلت إلى الولايات المتحدة براتب يساوي راتب مدير إدارة القطع الأجنبي. وكان ذلك طريقته لإبلاغي أن العمل في وول ستريت سيكون شاقاً، لكنني لم أفهم مراده في ذلك الوقت.

لم يخطر ببالي تماماً في ذلك الوقت أن صفوة الصفوة من كل أنحاء العالم، بالإضافة إلى كل أنحاء أميركا، يُرسلون إلى وول ستريت، مكان بورصة نيويورك في مانهاتن السفلى. وكانت شركتي قد قرّرت إرسالني إلى هناك للتنافس مع رجال

الأعمال الأميركيين الأفضل، لكنني لم أدرك تماماً حجم الآمال المعقودة علي. ونتيجة لذلك، ذُهل زملائي الجدد من إرسال شخص مثلي، يجد صعوبة في التحدّث بالإنكليزية بطلاقة، إلى هناك. حفل أسبوعي الأول بالانتقادات، وبدأت مهنتي متذللًا بهذا المدخل إلى عالم وول ستريت القاسي.

في هذا الفصل، أود أن أطلع الأجيال الشابة على بعض ذكرياتي عن ذلك الوقت وأشير إلى الدروس التي تعلّمتها عن الطريقة التي يجب أن نفكر فيها، وماذا يمكننا أن نفعل لنحقّق مستقبلاً إيجابياً لأنفسنا.

2. اطمح إلى أمر ما وواصل السعي إلى أن يتحقق

حدّد هدفاً طموحاً وضع لك أهدافاً مرحلية

احلم! هذه رسالتي إلى كل أبناء الأجيال الشابة الذين يوجد أمامهم مستقبل طويل. وهذا موضوع كبير للجميع. فلا يمكنك إنشاء مستقبل مشرق من دون حلم تسعى وراءه. اعرف بالضبط ماذا تريد أن تحقق واحرص على أن يكون حلماً كبيراً. فمن صميم طبيعة البشر السعي وراء أحلامهم. وإذا لم يكن لديك حلم، فيجب أن تعدّ ذلك علامة مهمة على أنك لم تفكر في مستقبلك بعد. وإذا وجدت نفسك من دون مثل، اعثر على حلمك وابدأ ببناء مستقبلك.

الخطوة التالية هي البدء ببذل جهد لتحقيق حلمك. يجب أن يكون لديك حلم أولاً، لكن عليك أيضاً أن تحرص على العمل على تحويله إلى واقع. ربما يبدو ذلك أمراً بديهياً، لكن ليس من السهل القيام به. لا تكن مجرد حامٍ تنتظر أن يأتي إليك الحلم. فتحقيق أحلامك يتوقف على الجهد الذي

تبدله في سبيلها والمثابرة على العمل. لا أريد أن ينهي أحد حياته وهو يحلم بمُثله فحسب. لذا اطرح على نفسك السؤال التالي باستمرار: "ماذا عساي أفعل لتحقيق حلمي؟" وعندما تبدأ العمل لتحقيق أحلامك، فإنك تشقّ طريقك نحو المستقبل.

عندما تبدأ العمل لتحقيق أحلامك، يجب أن يكون لديك أولاً فكرة واضحة عن أهدافك. يمكنك أن تبدأ بتحديد هدف كبير لنفسك. وعليك بعد ذلك أن تحدّد أهدافاً على المدى القريب والمتوسّط تسعى لتحقيقها على الطريق. على سبيل المثال، يوجد لدى كثير من الطلاب أهداف مثل، "بعد التخرّج، أريد تحقيق هذا وذاك خلال ثلاث سنوات"، أو "أريد أن أفعل كذا وكذا قبل بلوغي الثلاثين من العمر". وإذا كنت على مشارف الثلاثين من العمر، فربما تفكّر في ما تريد تحقيقه في سنّ الأربعين. وعندما تتخذ قراراً بشأن أهداف كبيرة كهذه، عليك التفكير أيضاً في أشياء تحقّقها على الطريق نحو هذه الأهداف الكبيرة.

طور مجموعة واسعة من الاهتمامات في سنوات الدراسة في الجامعة

يوجد لدى العديد من الطلاب أحلام كثيرة جداً بحيث يعجزون عن اتخاذ قرار بشأن ما يسعون وراءه. إذا كان ذلك ينطبق عليك فلا حاجة إلى القلق. المهم أن تجرب كثيراً من الأشياء في سنوات الجامعة. استخدم هذه المرحلة من حياتك لدراسة موضوع معين، وتجربة شيء جديد، وتطوير الهوايات، وتمضية وقت مع الأصدقاء الذين يقاسمونك اهتماماتك، وتوسيع اهتماماتك إلى مجالات جديدة. شارك في كل ما يثير اهتمامك، فذلك قد يفتح أمامك فرصاً عظيمة وبدايات جديدة في وقت لاحق من الحياة، في منتصف العمر أو سنوات الهرم. وهناك أشخاص يستمرّون في التوسع في مجالات جديدة، حتى بعد أن يبدووا العمل. لكنني أوصي بأن يتابع الطلاب هواياتهم واهتماماتهم فيما لا يزالون في الجامعة، لأن هذه هي الأنشطة التي غالباً ما تزهر في وقت لاحق من العمر. لذا أحثكم على توسيع

آفاقكم قدر المستطاع. اسعوا لتطوير مجموعة متنوعة من الاهتمامات والأهواء مع التنبه للإمكانيات الجديدة في داخلكم. لن يكون كل اهتمام مفيداً لمساركم المهني، لكن ما دام لديكم شعور بالشغف في شيء ما والتمرس به، فسيزهر بطرق غير متوقّعة ويعود عليكم بالنفع. فسنوات الجامعة مرحلة ثمينة جداً في حياتنا.

للكتب التي نتعمّق في قراءتها في سنوات الشباب
تأثير دائم

تبين لي أن الكتب التي نقرأها في الجامعة تترك انطباعاً عميقاً يظل حاضراً في ذكرياتنا طوال العمر. ومن المثير للاهتمام أنه بصرف النظر عن كثرة من الكتب التي قرأتها منذ تخرّجي، فإن الكتب التي أذكرها جيداً على مرّ عقود حياتي هي التي قرأتها طالباً في الجامعة. وستجد أن الكتب التي سحرتك واستحوذت عليك طالباً ستؤثّر في القرارات المهمة التي تتخذها في الحياة.

نواجه جميعاً قرارات كبرى في الحياة، لا سيما في

ثلاثينيات وأربعينيات العمر. ويفترض كل منا أننا بنينا قراراتنا على أفكارنا الفريدة، لكن الأمر ليس كذلك البتة في العديد من الحالات. عندما تفكر في الماضي، ستلاحظ أن قراراتك تستند إلى فلسفات المفكرين والكتاب الذين ترددت أفكارهم في داخلك بين سن العشرين والخامسة والعشرين. فالكتب التي نحبها في تلك المرحلة من حياتنا ونقرأها تقرأها تقرأها تصبح جزءاً عميقاً منا وتترك تأثيراً هائلاً في طريقة تفكيرنا. ويستمر ذلك التأثير عقوداً عديدة. وعندما تقرأ كتباً وتغرسها في نفسك بهذه الطريقة، فإنك تبدأ في تطوير فلسفتك. وسرعان ما تجد أن أفكارك أصبحت مستقلة عن أفكار والديك، وأن أهدافك تتباعد عن أهداف والديك. وهذه العملية هي بداية التحرر الفلسفي.

تجنّب الكتب التي يكتبها مؤلفون ذوو خصائص

هدامة

إذا كان للكتب والفلسفات التي تقابلها وأنت شاباً طبيعة هدامة واستحوذت عليك، فربما تترك أثراً مدمراً في

حياتك. وتتوقف مصادفة الأفكار ذات الآثار الإيجابية والسلبية على الحظ. فإذا صادفنا إيديولوجيات تؤثر فينا تأثيراً سلبياً، فرمما ينتهي بنا الأمر إلى اتخاذ قرارا خاطئة، وقد تصبح الحياة مأساة. لذا يجب ألا نعتقد أن كل الكتاب محترمون. تنبه جيداً إلى خصائص أعمالهم ككل ونمط حياة المؤلف، طوال حياته حتى الملمات. اسأل نفسك إذا كنت تريد أن يكون لديك نوع الحياة نفسه. ومن المهم على وجه الخصوص أن تتجنب الكتاب الذي عاشوا حياة هدامة، لأنك إذا قرأت كثيراً من أعمالهم، فإن أفكارهم يمكن أن تؤثر في طريقة تفكيرك.

على سبيل المثال، ربما يكون للكتاب الذين ماتوا منتحرين شخصيات نقيّة جداً. وربما نشعر أننا مجبرون على التعاطف معهم. لكن إذا أصبحت وجهة نظرك شديدة الارتباط بأنماط أفكارهم، بقراءة أعمالهم مراراً وتكراراً، فرمما تبدأ باتخاذ أنواع الأحكام نفسها وتطور ميلاً مماثلاً للسعي وراء المأساة. ربما يكتب كثير من الروائيين الذين يتناولون معاناتهم قصصاً عن الفقر، والإفلاس، والمرض، والعلاقات

الفاشلة، وهذه القصة تجعل أعمالهم مثيرة للاهتمام. لكن إذا أعجبت بهؤلاء المؤلفين كثيراً، فثمة احتمال بأن تبدأ بمحاكاة حياتهم. إذا أعجبت بروائي يجمّل الفقر مثلاً، فربما تسعى وراء الفقر. ومع أنك تقول واعياً إنك تريد أن يرتفع راتبك، فإن تجميل الفقر سيتجذّر في لاوعيك، وربما تتسلّل إليك رغبة في الإفلاس وال فشل في عملك.

فلسفاتنا تؤثر في حياتنا تأثيراً عظيماً

تمارس الفلسفات التي نؤمن بها تأثيراً هائلاً على حياتنا. وإذا كانت الأفكار التي ننغمس فيها تؤثر فينا تأثيراً سطحياً فحسب، فإنها تختفي في نهاية المطاف. لكن عندما تخترق السطح وتتجذّر في لاوعينا، فإنها تصبح ذات تأثير هائل في حياتنا ومسار مستقبلنا.

الفلسفات تشبه المطر الذي يبّل سطح التربة فحسب في بعض الأحيان. وفي أحيان أخرى يكون غزيراً بحيث يخترق التربة عميقاً إلى المياه الجوفية. وعندما يمتزج المطر مع مياهنا الجوفية - أي الأفكار الموجودة في لاوعينا - فإنه

يبدأ التأثير في حياتنا. لذلك من المهمّ التنبّه إلى الأفكار التي تخترق السطح وتصبح قوّة جبّارة في أعمال حياتنا. وهكذا فإن الكتب التي تقرأها تكراراً، والأشياء التي تفكّر فيها باستمرار، والأشياء التي تحاول أن تتعلّمها دائماً تصبح جزءاً من فلسفتك.

ومع أن ما تقرأه عمل شخص آخر، فإن تردّد صدى ذلك العمل بقوّة في داخلك يعني أنك ستصبح مماثلاً لذلك المؤلف. ولا يهمّ إذا كانت الأفكار مستمدّة من شخص آخر، لأن تردّد فلسفته في داخلك يعني أنك تحمل فلسفة مماثلة بالفعل أو أنك بدأت بتكوين أفكار مماثلة. ولذلك إنها فلسفة شخص آخر، لكنها فلسفتك أيضاً. لقد كانت أفكار شخص آخر في البداية، لكن إذا شعرت باهتمام قوي فيها وقرأتها مراراً وتكراراً، بحيث أصبحت جزءاً منك، عندئذ تصبح فلسفتك التي ستبني عليها قراراتك في حياتك.

البذور التي نغرسها في عقولنا تحدّد مستقبلنا
فلسفاتنا تشبه البذور، إذ يتوقّف على البذور التي

تزرعها أنواع الزهور التي تزهر والثمار التي تنمو. فلفلسفاتنا قدرة هائلة على إنشاء شيء ملموس وحققي، فهي ليست مفاهيم مجردة فحسب. وبما أن فلسفتنا تصبح أمراً واقعاً بمرور الزمن، فإن في وسعك أن تعرف نوع الشخص الذي ستكون عليه بالتدقيق في فلسفتك. على سبيل المثال، فكّرت ذات يوم ببناء مدرسة للصغار وثنوية قرب ناسو شوجا في محافظة توشيغي، حيث نمتلك أرضاً. وبعد بضع سنوات، أقيمت أكاديمية هابي ساينس، وتحققت رؤيتي لبناء مدرسة. لو لم أفكر في بناء مدرسة لما بنينا واحدة قط. ولو تشبّثنا بالتفكير بأن الوصول إلى المدارس يجب أن يكون ممكناً بالقطار، ما كانت أكاديمية هابي ساينس لتنشأ البتة. لكن بما أنه كان لدي فكرة بناء مدرسة داخلية لا تتطلب الانتقال إليها بالقطار ذهاباً وإياباً، فقد تمكنا من بناء مدرسة قرب ناسو شاجو الموجودة في الريف.

هكذا هي قوّة الأفكار. ما إن تزرع البذرة حتى تبدأ بالنمو إلى نبتة حقيقية. لذا تذكروا دائماً أنكم بحاجة إلى الفكرة أولاً، وبعد ذلك تتحقق إلى واقع. وتوخّ العناية في

اختيار البذور التي تغرسها في عقلك، فهي التي تحدّد لحن حياتك عندما تكبر لتصبح أغنية مستقبلك.

3. التفكير الإيجابي

لا تدع التفكير السلبي يتجذر في عقلك

في سنوات صبا، نكون معرّضين للحوادث الحزينة والمأسوية والبغيضة. كما نتسم بالضعف العاطفي والحساسية الشديدة في هذه المرحلة من حياتنا. على سبيل المثال، يمكن أن تؤثر الأحداث الشخصية مثل وفاة قريب، أو إصابته أو مرضه في عقل الفتى الغض وتستحوذ عليه. علينا ألا نترك هذه الأحداث تسيطر علينا طويلاً، إذ يمكن أن يتطور ردّ فعل قوي عليها إلى رغبة في الكآبة، وأحياناً إلى حدّ الشعور بالانزعاج كما لو أننا لسنا نحن. وتكون عقولنا سريعة التأثر عاطفياً في سنوات الشباب، وذلك يحتم ألا نسمح للأفكار والآراء والفلسفات السلبية بالتجذر في عقولنا.

"فشلت مرّة، لذا فإنني فاشل".

"تعرّضت للانتقاد، لذا لا أعتقد أن في وسعي الاستمرار في القيام بذلك".

"أبلغت أنني عديم الجدوى في عملي. إنني فاشل عديم الأمل".

"أبلغت أنني طالب سيئ، ليس لي مستقبل".

"لا أمل لي لأنني لم ألتحق بمدرسة جيدة".

"والداي يكرهانني، لذا لا أمل لي".

"تجاهلتنى صديقتي. ربما لم تعد تريد أن نبقى صديقين".

"انتهت حياتي لأنني فشلت في عملي".

ربما يكون لديك كثير من الأفكار السلبية كتلك الواردة أعلاه، لكن لا تدعها تسيطر على تفكيرك.

الاعتقاد بقوة أنك ستتمو مثل الخيزران

من الحقائق الكبرى أننا لا نستطيع التفكير في فكرتين

مختلفين في آن معاً. وإذا شعرت بأن فكرة سلبية دخلت عقلك، ما عليك إلا استبدال فكرة إيجابية بها. وكلما غلبت السلبية على ما تشاهده أو تفكر فيه، فكر في طريقة إيجابية بديلة في النظر إلى الموقف أو المشكلة الراهنة.

يمكنك دائماً أن تغيّر طريقة تصوّرِكَ للأوضاع حتى عندما تواجه أصعب التجارب في حياتك. فما عليك إلا النظر إليها من زاوية معاكسة. على سبيل المثال، فكر في سرك، "هذا الموقف الذي أواجهه صعب، لكن ربما استخلص منه شيئاً إيجابياً إذا فكرت فيه"، أو "إنه ينتقدني بقسوة شديدة، لكن ما يقوله ليس خطأ في الواقع. ربما تكون هذه فرصتي للتغلّب على ضعفي والنموّ. وربما يحاول في الواقع تعليمي شيئاً مهماً". فبإمكانك تغيير طريقة تصوّرِكَ للمشاكل التي تواجهها في حياتك، بصرف النظر عن صعوبتها، واختيار مواجهتها بموقف إيجابي وبنّاء. ولا شكّ في أن بذور الإيجابية التي تغرسها ستزهر وتنضج لتتحوّل إلى مستقبل إيجابية وبنّاء.

غالباً ما نواجه مقاومة في رحلتنا على طريق النموّ. فقد ينتقدك المحيطون بك أو يحاولون إحباطك. وربما تجد في بعض الأحيان أن مسيرتك يعرقلها حبّ والديك عن حسن نية أو حسد معلّميك وأساتذتك في المدرسة أو زملائك أو رؤسائك في العمل. وفي مثل هذه الأوقات، فكّر في قوّة فروع الخيزران ومرونتها. فهي قوية جداً بحيث تنبت في أي مكان، حتى عبر الأرضية. يمكنك أن تكون قوياً وتنمو كفرع الخيزران. وإذا واصلت التفكير بقوّة بشأن الارتقاء والنموّ، فلا شكّ في أن تتوصّل إلى مستقبل مشرق بصرف النظر عما تواجهه.

من المهمّ أيضاً أن تتمتع بالمرونة والقدرة على التكيف في مثل هذه الأوقات. فالضعف العاطفي في سنوات شبابتنا يجعلنا معرّضين للتعاسة وجرح المشاعر. وستأتي أوقات تشعر فيها بالاستياء، والإحباط من التعرّض للانتقاد أو السخرية، أو الشعور بالفشل بسبب انتكاسة. وربما تشعر بخيبة الأمل من أنك لا تستطيع حتى أن تتخيّل أنك أصبحت شخصاً استثنائياً. ضع حدّاً لهذه الأفكار، وتحلّ

بالقوة للنهوض ثانية. اعثر على القوة التي ترفعك إلى عندما تسقط. وعندما تستيقظ في صباح اليوم التالي، تحلّ بقوة أكبر وطاقة أعظم مما كان لديك في اليوم السابق. ولا تستلم البتة بصرف النظر عن عدد مرّات سقوطك، وواصل الوقوف على قدميك.

4. الإيمان هو أعظم الأسلحة في مواجهة الخوف

ليس هناك ما تخشاه لأننا في وحدة مع الخالق

الخوف هو الخصم الرئيسي الذي علينا مواجهته في ريعان الشباب. ويحمل جميعنا العديد من المخاوف التي تنشأ معظمها من الخوف من المجهول. عندما ظهر فيلم "جوز"، جعلنا التفكير في أسماك القرش نخشى السباحة أو ركوب الأمواج. وحتى إذا قدّمت لنا ضمانة بعدم وجود أسماك قرش في ذلك الوقت، كان مجرد التفكير في إحداها كفيل بإثبات قدميك على رمال الشاطئ الآمنة. وقد حدث ذلك لأن فكرة مواجهة ما نخشاه تشلنا وتدخل الرعب في نفوسنا. وفي هذا الوقت علينا التحلي بالشجاعة. مكتبة
الرمحي أحمد

ماذا نستطيع أن نفعل للتغلب على مخاوفنا؟ استخدم السلاح الأقوى للتغلب على الخوف، ألا وهو الإيمان. اقهر مخاوفك بإيمانك بالله. وآمن بقوة بأننا إذا توحدنا مع الله

فلن يكون هناك ما نخشاه. كلنا قادرون على بقاء مستقبل مشرق. شجّع نفسك بالقول إنك من عيال الله، وإنك مؤمن بالله، وبما أن الله معك دائماً، فيجب ألا تخشى شيئاً. وإذا كنا نتبع الصواب، فذلك أدعى ألا نخشى شيئاً لأن مستقبلنا لا يمكن أن يكون تعيساً ولن تستطيع مخاوفنا التغلب علينا البتة ما دمنا متحدّين مع الله. وآمل أن تحاربوا مخاوفكم بالإيمان.

استمرّ في السعي، استمرّ في المثابرة

استخدم قوة الإيمان لمحاربة مخاوفك باستمرار، وعندما تفكّر في أحلامك، ابذل مساعي حقيقية لتحقيقها. لقد وجدت قاسماً مشتركاً لدى كل من أصاب النجاح، وهذا القاسم المشترك هو المثابرة التي لا تلين. فكل الناجحين بذلوا الجهود إثر الجهود وثابروا على السعي وراء أحلامهم. وذلك مختلف عن بذل الجهد مرة واحدة فحسب. النجاح موجود في عدم الاستسلام - في المثابرة على طريق تحقيق أحلامك، خطوة خطوة. ليس هناك استثناءات لهذا القانون للنجاح.

ربما يحقق لك الحظّ النجاح مرة واحدة كريح يانصيب أو الفوز برهان، لكن مثل هذا النجاح عابر.

لكي تصبح ناجحاً، احرص أولاً على أن يكون لديك حلم. ثم تغلب على مخاوفك بالإيمان. وأخيراً، لا تكف عن المثابرة وابدل مجهوداً دائماً دائماً لتحقيق أحلامك وتحويلها إلى حقيقة. وهذه العقلية القائمة على الاستمرار في بذل الجهد والتفاني يجب أن تدفعك إلى بذل جهد إضافي بعد أن تبذل كل ما تستطيع. عليك أن تعقد العزم على المتابعة واتخاذ خطوة أخرى، حتى إذا توقّف الآخرون واستسلموا.

5. كيف تستخدم الأربع والعشرين ساعة في يومك

استخدام مقادير صغيرة من الوقت يفضي بك إلى

النجاح

مُنح الجميع بالتساوي أربعاً وعشرين ساعة في اليوم، لكن كيفية استخدام هذه الساعات تحدّد مستقبلنا. ومع أن عدد السنين التي يحياها كل منا متباين، فقد مُنح كل منا طول الوقت نفسه في اليوم بصرف النظر عن نكون.

إذاً كيف يجب علينا استخدام الأربع والعشرين لتحقيق النجاح؟ هناك شيان أوصي بهما بشدّة. أحدهما تقدير كل جزء صغير من الوقت - كل دقيقة وكل ثانية. فإذا أمكنك إيجاد خمس عشرة دقيقة أو عشرة دقائق في يومك، استخدمها في ما ينفع. فلن يوصلك إلى أي مكان الاستمرار في تأجيل الأشياء معتقداً أنك ستدرس عندما يكون لديك متسع من الوقت. لا ضير في جدولة أنشطة التسلية في وقت لاحق - خلال إجازة الصيف أو العطلات - لكن

التسويق لن يساعدك البتة في الدراسة.

وجدت أن الأشخاص الناجحين اعتادوا البحث عن أي أوقات قصيرة يستطيعون العثور عليها، حتى إذا كانت خمس عشرة دقيقة أو عشر دقائق، واستخدامها للدراسة. إذا كنت تريد أن تتعلم لغة جديدة مثلاً، عليك استخدام كل دقيقة تستطيع العثور عليها. ويستخدم كل الخبراء في أي لغة أجنبية هذه النُتف من الوقت طوال اليوم - في القطار، وفي أثناء استراحة الغداء في العمل، وفي المرحاض، وقبل النوم. يمكن استخدام كل هذه النُتف الصغيرة من الوقت استخداماً مثمراً، ومن الصعب أن تصبح خبيراً في لغة ما من دون أن تفعل ذلك. فليس هناك من يسمّى نابغة لغوياً لم يبذل مثل هذا النوع من الجهد.

كل منا، بصرف النظر عن نكون، لديه ما لا يقل أو ما لا يزيد عن أربع وعشرين ساعة، بما في ذلك وقت النوم. لذا فإن الطريق العام نحو أحلامنا يكمن في استخدام كل دقيقة من اليوم بكفاءة والمثابرة في بذل الجهود. وهذا أمر ينطبق

على البالغين أيضاً. فعندما نبدأ العمل طوال الوقت، يصبح إيجاد مقادير كبيرة من الوقت أمراً متزايد الصعوبة. ولا نكاد نجد ساعتين أو حتى ساعة واحدة في اليوم، لذا فإن كل مقدار صغير من الوقت ثمين.

طور دماغاً ذكرياً وأنثوياً على السواء

الأمر الثاني الذي أقترحه بقوة هو التعود على تعدد المهام. فستحتاج إلى القيام بعدة أشياء في آن معاً لإنجاز المهام. وعلى العموم، يميل دماغ الذكر إلى بذل جهد مكثف على المدى الطويل. على سبيل المثال، بُنيت الأهرامات في مصر بهذا النوع من عقلية الذكور. فقد ركّز المصريون على إنجاز هرم واحد كل مرة قبل الانتقال إلى الذي يليه. وأتموا بناء أبي الهول قبل البدء بالهرم التالي. وهكذا يميل الدماغ الذكري إلى العمل على شيء واحد على مدى فترة طويلة.

النساء ذوات الثقافة الرفيعة، وبخاصة من يتنافسن مع الرجال يومياً، يطوّرن عادة دماغاً ذكرياً قوياً. والدماغ الذكري ضروري للأعمال الشديدة التخصص التي تتطلب

التركيز على شيء واحد كل مرة، لكن ذلك لن يساعدك إلا في أن تصبح شخصاً يمتلك قدرات معتدلة. فالطريقة الذكرية في العمل هي مقدرة أساسية تتطلبها كل الأعمال، لكنها لن تقودك بعيداً عن المستوى الأساسي.

الدماغ الأنثوي يستطيع أن يفعل عدة أشياء دفعة واحدة، خلافاً للدماغ الذكري. ويُعتقد أن النساء يولدن ولديهن مهارات تعدد المهام. فقد كانت النساء تاريخياً مسؤولات عن إدارة المنزل، وتربية الأطفال في آن معاً. وكان عليهن اللجوء لتعدد المهام بوجود ثلاثة أو أربعة أو خمسة أطفال يركضون في المنزل، ويشاغبون، ويسقطون، ويبكون، ويضحكون، وكل ذلك يحدث فيما العشاء يُطهى على الموقد. وكان لا بدّ لهن من جعل حواسهن على درجة عالية من التنبيه، ومعرفة ما يجري حولهن كي يتمكنّ من التركيز على عدة أشياء في آن معاً. ولذلك فإن كثيراً من النساء يتقنّ تعدد المهام. وربما طوّرت بعض النساء المتعلّمات تعليماً عالياً، وبخاصة النساء المبرّزات في الرياضيات والعلوم، دماغاً ذكرياً أقوى من الدماغ الأنثوي. لكن معظم النساء يولدن

بقدره طبيعية على تعدد المهام ويحافظن عليها طوال الحياة. وتعدّ المهام مهارة ليس من الصعب تطويرها في الحياة اليومية ومن أجل المسائل العملية. لكن التحدي يكمن في تطوير تعدد المهام في العمل. إذا كنت شاباً وتريد أن تصنع مستقبلاً باهراً لنفسك، من المهم أن تطوّر هاتين المهارتين المستمدتين من الدماغين الذكري والأنثوي، مثلما تعمل على قواك الأخرى.

راقب أشياء متعددة عندما تؤدّي مهامّ متعددة

من المهم أن تحاول إيجاد توازن بين دماغيك الذكري والأنثوي. فأنت تريد، من ناحية، دماغاً ذكرياً يركّز على مهمّة واحدة كل مرة وينفّذها حتى إنجازها، ومن ناحية أخرى، تريد أيضاً، دماغاً أنثوياً يستطيع مراقبة عدّة أشياء في آن معاً من زاوية واسعة كاليعسوب الذي لديه العديد من العيون. طوّر القدرة على رؤية كل ما يحدث كما لو أن لديك العديد من الأعين. وأدّ عدّة مهامّ في آن معاً.

للقيام بذلك، يمكنك أن تبدأ مهامك على الفور وتعمل

عليها بالسرعة نفسها، أو يمكنك أن تبدأ بها في مراحل مختلفة أو تعمل عليها بسرعات مختلفة. لا بأس في أن يكون لديك مشروع يوشك على الانتهاء، ومشروع آخر نصف مكتمل، وثالث بدأت به للتو. المهم أن تعمل على عدة مهام في الوقت نفسه لتضمن قدرتك على إنجاز عدة أمور. فبذل جهد واعٍ على إقامة توازن بين الدماغ الذكري والدماغ الأنثوي يساعدك في أداء عدة أشياء في آن معاً.

يذكرني ذلك بطيّاري الطائرات المقاتلة الذين يجب أن يكونوا قادرين على المعالجة المتوازية. فالطائرات المقاتلة المشاركة في معركة تواجه الأعداء من كل الاتجاهات: من الأمام، والخلف، والجانبين، ومن فوق، ومن تحت. ومن المثير للاهتمام أن من يمتازون جداً في التركيز على نقطة واحدة لا يصلحون لأن يكونوا طيّاري مقاتلات. فلا حاجة إلا لطلقة واحدة لإسقاط من لا يستطيع أن يرى إلا ما يحدث أمامه. لذا لقيادة المقاتلات، يجب أن تكون قادراً على تغيير نقاط التركيز باستمرار لتمكّن من التعامل مع الطلقات التي يمكن أن تأتي من أي مكان. وينتظر من طيّاري

المقاتلات أيضاً إصدار أحكام شاملة، وذلك لا يجعلهم جنوداً فحسب، وإنما مرشّحين أيضاً لشغل مناصب رفيعة.

في المدن الكبيرة، تسير عدّة قطارات وقطارات أنفاق على مسارات متعدّدة في آن معاً. وعلى نحو ذلك، يمكننا القول في التحليل النهائي إن عليك بذل أقصى ما تستطيع لتتعلّم تعدّد المهامّ وتتقن المعالجة المتوازية لكي تحقّق النجاح في عملك.

إذا كان تعدّد المهامّ صعباً، اتخذ القرارات بسرعة

إذا وجدت وصعوبة في تعدّد المهامّ، فبإمكانك إحداث موجات من العمل بالتركيز على أمر مهمّ واحد ثم تحويل تركيزك على الأمر التالي. ومن الطرق الأخرى التي تستطيع تجربتها اتخاذ القرارات بسرعة. اتخذ إجراء على الفور وأنه كل مهمّة بسرعة. لا تؤجّل عمل اليوم إلى غدٍ. فإذا أنجزته اليوم، يصبح لديك متسع من الوقت للتعامل مع المهمّة التالية في الغد، وفي النهاية تحقّق النتائج نفسها التي يمكن أن تحقّقها بالعمل على عدّة مهامّ في آن معاً. باختصار، من

الضروري ألا نؤجّل ونماطل.

أنا لا أؤجّل أياً من مهامّي. وأتخذ القرارات على الفور وأحرص على فعل كل ما يجب أن أفعله بسرعة. ونتيجة لذلك، يكون مكتبي خالياً من أوراق العمل دائماً. وبما أنني أهتمّ بكل مهامّي على الفور، فإن يديّ تكونان طليقتين دائماً، وعقلي مسترخياً دائماً. في وسعك بسهولة أن تسوّف وتماطل في عملك، لكنني أفضل متابعة المهامّ على الفور والانتهاء منها في الحال، لأنك إذا تريّثت في مهمّة، فستواجه مشكلة عندما تصل مهمّة جديدة إليك. وإذا تبع ذلك مهمّة أخرى، ستصبح قائمة مهامّك طويلة جداً، وعليك عندئذٍ التفكير في طريقة لإنهاء كل شيء على الفور. ولذلك عندما يحال إلي عمل، أتفحصه لاتخاذ قرار على الفور. ولو اتخذت قراراً خاطئاً، ما عليّ إلا أن أصحّحه لاحقاً. المراجعات المتكرّرة أمر لا بدّ منه في الحياة، لذا تقبّل ذلك وغير نهجك: اتخذ القرارات على الفور، ونقّحها لاحقاً إذا كان أي منها خاطئاً. وبخلاف ذلك، يتعدّر عليك إنجاز مزيد من الأعمال.

اصنع مستقبلاً زاهراً

لقد تقاسمت معكم عدّة اقتراحات حتى الآن بشأن الاستخدام الأكمل للأربع والعشرين ساعة لتحقيق النجاح. وسمحوا لي أن أعيد إيجاز ما تقدّم. أولاً، استغلّ مقادير الوقت الصغيرة المتاحة لك. وبعد ذلك طوّر القدرة على تعدّد المهامّ لأداء الأعمال العديدة التي عليك القيام بها. وأخيراً إذا لم يكن تعدّد المهامّ أسلوبك، فتعلّم اتخاذ القرارات على الفور وإنهاء الأعمال بسرعة بحيث لا تتريّث في العمل البتة. أنجز أي مهمّة ترد إليك بأسرع ما يمكن بحيث يكون مكتبك فارغاً وتكون مستعداً للمهامّ الجديدة في أي وقت.

وما دمت تتبع هذه النصيحة فإنك ستحصل على ترقية - بصرف النظر عن الإدارة التي تعمل فيها والمنصب الذي تتولاه الآن. وبما أن قلة من الأشخاص تتقن هذه المهارات، فستحظى بالاحترام لأنك تتمتع بقدرة عظيمة ولأنك تتعامل دائماً باسترخاء مع حجم العمل. وستتوقّف

ترقياتك عندما تبدأ العمل عند الحد الأعلى لقدراتك. لذا عليك أن تظهر دائماً بمظهر الواثق والمطمئن إلى العمل الذي يعهد به إليك. وإذا كنت مرتاحاً بالفعل إلى المهارات التي يتطلبها منك عملك الحالي، فستسمر في نيل الترقية إلى أن تبلغ حدود قدراتك. ولا شك في أن مستقبلك سيكون زاهراً.

أمل أن يكون القراء الشبان قد تعلموا ما يجب عليهم القيام به لبدء مسيرة النجاح وصنع مستقبل مشرق. لقد نثرت العديد من بذور النجاح في هذا الفصل، وهذه البذور أيضاً نصيحة قيّمة لمن يريد أن يصبح في عداد النخبة. ويمكن تطبيق كل ما ذكرت في العديد من المواقف في الحياة. لذا إذا لم تتمكن من استيعاب كل اقتراحي على الفور، خذ الوقت الذي تحتاج إليه، وفكر في كيفية تطبيقها على نفسك الآن.

رجائي أن تؤمنوا بأن المستقبل المشرق موجود أمامكم، وأن تتحلّوا بالإيمان، وتعيشوا حياة إيجابية وبناءة. واصلوا التطلع إلى الأمام، وستُفتح الطريق أمامكم. هذه ليست

وصفة لنجاح الأفراد فحسب، وإنما أيضاً لمستقبل جديد
وباهر لحضارتنا بأكملها.

الفصل الثاني

تتطلع إلى تحقيق النجاح بلطف!

1. روح "أنا بخير"

ذكرى من المدرسة الثانوية

أود أن أتناول في هذا الفصل بعض الموضوعات التي وردت في كتابي "أنا بخير". وتعيدني عبارة "أنا بخير" إلى ذكرى محببة من صفّ الإنشاء بالإنكليزية في مدرستي الثانوية. كان موعد هذا الصف في صباح أيام الاثنين، وهو أسوأ أوقات الأسبوع لأن عقولنا تفتقر إلى الانتباه. في ذلك الوقت، كانت تمارين المحادثة مدرجة في صفوف الإنشاء الإنكليزي، ربما لأن صفوف المحادثة لم تكن موجودة. وكان لمعلم اللغة الإنكليزية سياسة خاصة: كان يفتح أسابيعنا دائماً بدفقة من النشاط. لذا يبدأ أسبوعنا صباح كل اثنين بالوقوف على المنصة وإشراكنا في محادثة باللغة الإنكليزية. فيختار طالباً ويسأله، "كيف حالك"؟

اعتدت الجلوس في الصفّ الأمامي، وكنت من الطلاب المختارين. ذات يوم، أشار إليّ وسأل، "كيف حالك"؟ فأجبت

بصراحة، "لست بخير"، أو "إنني تعب". ثم قال لي إن التهذيب يقتضي أن أقول، "أنا بخير، شكراً لك. وأنت". لكنني لم أقتنع بسبب صراحتي. لذا سألته، "ماذا لو كنت مصاباً بالزُّكام؟ ألا أكون كاذباً لو قلت إنني بخير"؟ فأجاب معلّمي بأن علينا أن نقول، "أنا بخير"، ثم نُتبع ذلك بأننا نشعر بشيء من التوعك. لقد علّمنا أن علينا ألا نقول البتة شيئاً مثل، "إنني لست على ما يرام"، أو "إنني تعب اليوم"، أو "إنه يوم اثنين كئيب". وكان يشدّد دائماً على أن نجيب، "أنا بخير".

ما زلت أذكر حتى اليوم تلك المحادثة مع معلّم اللغة الإنكليزية في المدرسة الثانوية. ومع أن كثيراً مما أذكره عن ذلك الصّف خبا الآن كثيراً، فإنني غالباً ما أتذكّر ما تعلّمته في ذلك اليوم لأنني شعرت بالصدق في كلماته. وكان مصيباً. علينا ألا نبدأ أسبوعنا بملاحظات سلبية مثل، "إنني تعب" أو "لست على ما يرام". بل يجب أن تكون كلماتك الأولى "أنا بخير"، بصرف النظر مقدار شعورك بالتعب. ويمكنك أن تتحدّث دائماً عن شعورك بالتعب بعد ذلك. تلك طريقة

مهمّة في إبداء التهذيب مع من تتحدّث إليهم - كما أنها طريقة إيجابية لتعلّم نفسك الانضباط. في ذلك اليوم، تعلّمت مقدار إيجابية اللغة الإنكليزية.

زن كوان عَرَضِي من رئيس وزراء ياباني

ثمة قصة مثيرة للاهتمام عن محادثة أجراها رئيس وزراء ياباني مع الرئيس الأسبق للولايات المتحدة بيل كلينتون في أثناء زيارته لليابان. فعندما وصل الرئيس كلينتون، توجّه رئيس الوزراء الياباني للترحيب به ومصافحته. لكن عندما حاول أن يقول "كيف حالك" (هاو آر يو)، سأل عَرَضاً، "من أنت" (هو آر يو)؟

لو سئل الرئيس كلينتون "كيف حالك"، فإنني واثق من أنه سيجيب "أنا بخير"، أو شيء من هذا القبيل. لكن بما أنه سئل، "من أنت؟" فقد أجاب، "إنني زوج السيدة كلينتون". وتلك إجابة راقية بلا ريب.

ربما لا تكون هذه القصة إلا إشاعة. وبما أن قليلاً من الأشخاص شهدوا الواقعة، فإننا ربما لن نعرف البتة إذا كانت

قد حدثت بالفعل. لكن بما أن رئيس الوزراء نفسه قرأ الضمير "it" (هو أو هي لغير العاقل) بدلاً من المختصر "IT" (تكنولوجيا المعلومات)، فليس من المفاجئ أن تكون القصة صحيحة. كما أنه يصعب علينا نحن اليابانيين فهم عبارات مثل "هاو آر يو؟" و"هو آر يو؟"، و"هاو دو يو دو؟"، وتعلق الكلمات في حلقنا عندما نحاول استخدامها في الحياة الحقيقية.

لكنني لن أشوّه سمعة رئيس وزرائنا الأسبق كثيراً. فرمما كان هناك معنى عميق خلف سؤاله، مثل المعنى العميق خلف أي زن كوان(1). وأنا واثق من أن معظم الناس سيتريثون قليلاً ويفكرون في الإجابة عن ذلك السؤال. لو سألني أحد، "من أنت؟" لتريثت قليلاً وتساءلت، "هل أقول إنني المخلص؟ أو هل أقدم إجابة مختلفة؟" ومن المحادثة بين بيل كلينتون ورئيس الوزراء الياباني، يمكننا أن نرى أن عبارات الترحيب مهمة جداً.

موقفنا يحدّد من نحن

علينا دائماً التنبيه لما نقول لأن كلماتنا تبني تصوّرنا للحياة. وأنا أذكر ذلك عدة مرات في هذا الكتاب، وفي خطاباتي الكثيرة، لأنني لا أستطيع التشديد عليه بالقدر الكافي: "إن أهم ما في حياتنا هو ما نفكر فيه دائماً". لن يكون لفكرة خطرت ببالك ذات يوم تأثير كبير في حياتك، لكن الأفكار التي تفكر فيها طوال الوقت لمدة سنة، أو ثلاث سنوات، أو خمس سنوات، أو عشر سنوات، أو عشرين سنة هي الأفكار التي تجعل منك ما أنت عليه. والموقف الذي تتخذه في عقلك هو المهم. ذلك ليس مجرد مثل قديم، إنه حقيقي وواقعي. ربما لا تكون الأفكار التي تتكرر في عقلك مرئية للعين، لكنها تصنع مستقبلك. وذلك أمر أذكره في كل فرصة سانحة، لأنني أودّ أن يجرب أكبر قدر ممكن من الأشخاص هذه الحقيقة.

إن روح "أنا بخير" عقلية أرجو أن يعتمدها الجميع. وقد قلت ذات مرّة في محاضرة بعنوان "لا تفقد روحك العطشى البتة"،² إنك لن تشيخ بصرف النظر سنك، ما دمت متعطّشاً دائماً للمعرفة الجديدة وتحسين الذات. وأعتقد أن

عقلية "أنا بخير" مهمة جداً للمسئنين مثلما هي مهمة للشبان. فالحفاظ بالقدرة على الابتسام وقول "أنا بخير" فيما تعاني من تقدّم السنّ، أو تكون طريح الفراش في المستشفى، أو تحت الرعاية في المنزل طريقة إيجابية للعيش وطريقة لتقديم الحبّ للآخرين أيضاً. لذا من الآن فصاعداً، كلما شعرت بالإحباط وكادت أن تخرج من بين شفّتك فكرة سلبية، اتخذ موقفاً إيجابياً وقل بدلاً من ذلك، "لدي إحساس عظيم! إنني في أحسن حال!"

2. فِكر ببساطة

كثرة المعرفة والخبرة يمكن أن تجعل تفكيرك مفرط

التعقيد

يحتوي كتابي "أنا بخير" على مجموعة من الأفكار الأساسية لتعاليمي. وكما كتبت في مقدمته، فإنني أعتقد أنه مفيد للجميع من أي سنّ وعرق. وهو كتاب قيّم جداً بحيث يعدّ من القراءات الأساسية للجميع، ومن المعيب أن يُقرأ بمثابة كتاب تكميلي فحسب. وهو مليء بتعاليم يمكن أن تكون مفيدة بطرق عديدة، لذا يمكن أن يفيد بمثابة دليل للموظفين في شركتك.

وبما أن كتاب "أنا بخير" يشمل العديد من النقاط المهمة، فإنني أريد أن أختصرها ببضع نقاط فحسب نتناولها هنا. القسم الأول يتحدّث عن العيش بروح البساطة وخلوّ البال. ومن المفاجئ أن هذا المبدأ شديد الأهمية. فبمرور الزمن، تصبح عقولنا مفرطة التعقيد بتعلّم كثير من الأشياء

الجديدة واكتساب المزيد من الخبرة. وكلما زادت المعرفة التي نكتسبها، ازدادت الأشياء التي نفكر فيها. وكلما مررنا بتجارب متنوعة، أخذنا نفكر سلبياً على نحو متزايد. وهكذا فإن مستوى تعقيد حياتنا يجعلنا غير حاسمين: نصبح عالقين بين الخيارات ونمضي وقتاً طويلاً في التفكير في ما نفعله.

أنا نتوقع أن نصبح أكثر ذكاء عندما نكتسب مزيداً من المعرفة والخبرة، لكن كثيراً من الأشخاص يكتشفون عندما يجتازون الثلاثينيات والأربعينيات، والخمسينيات، والستينيات من العمر أنهم يمضون مزيداً من الوقت وهم يشعرون بالقلق والاضطراب. يصبح تفكيرنا شديداً التفصيل ونفقد قدرتنا على أخذ الأمور ببساطة كما هي.

من السهل أن نتصرف بشجاعة وحزم عندما نكون في ريعان الشباب، لأننا نبدأ من لوح خالٍ من المعرفة والخبرة. وليس هناك ما يردعك. لكن عندما نتقدم في السن، تبدأ شجاعتنا بالتلاشي، ونبدأ في اتباع نهج دفاعي أكثر في الحياة. ربما نتردد في أداء شيء بطريقة جديدة لأننا نعتقد أن الطرق

القديمة تعمل بنجاح حتى الآن ومرضية. وربما نحشى اتخاذ قرار بين شخصين لأننا نخاف من الإساءة لأحدهما. وهكذا نعتاد الإفراط في التفكير رويداً رويداً. بدلاً من ذلك علينا أن نبذل جهداً مستمراً للمحافظة على بساطة الأمور وعدم تعقدها. وعندما نفعل ذلك، نكتشف أن حكمتنا أخذت تنمو. وندرب أنفسنا على تقبل الأمور بعقلانية كما هي وتجنب تعقيدها، مع مواصلة اكتساب معارف وخبرات جديدة.

أزل الأنسجة العنكبوتية المتراكمة في عقلك

إذا لم تُجرِ صيانة منتظمة لعقلك، فإنه يصبح مفرط الازدحام بنسيج عنكبوتي من الأفكار الصغيرة. وستجد نفسك عاجلاً أم آجلاً عالقاً وغير قادر على الحركة بمجموعة من خيوط العنكبوت التي تجمعت في عقلك. إذا وجدت نفسك في هذا المأزق، اتخذ القرار بإجراء تنظيف شامل لعقلك. وما دمت عقدت العزم على ذلك، فإنك ستتمكن بالممارسة من التفكير ببساطة وعقلانية ثانية.

اسأل نفسك إذا كان يوجد أي نسيج عنكبوت في عقلك الآن أوقعك في مصيدته. هل يشعر عقلك بأنه عالق في أي مكان، كما لو أنه فراشة مسكينة علقته في نسيج عنكبوت دبق، وأخذت ترفرف بأجنحتها دون أن تتمكن من الفرار؟ هذه الأنسجة العنكبوتية هي أغلال الحياة التي تثقل كاهلنا. وقد تكون الأغلال علاقات إنسانية أو مشكلات نواجهها في العمل. لذا إذا وجدت نفسك عالقاً في أي من مشكلات الحياة، احمل المكنسة وتخلص من تلك الأنسجة العنكبوتية. وقارب المسألة عقلاً وقلوباً وببساطة.

من الصعب التفكير ببساطة في الواقع، لكن النتائج عظيمة. فالتفكير ببساطة يمنحك القدرة على اتخاذ إجراء. ويساعدك تبسيط الأمور في رؤية ما يجب عليك فعله وما القرارات التي يجب أن تتخذها لكي تسارع في الوصول إلى مبتغاك. وباستخدام مقارنة مختلفة، الوقوع في نسيج عنكبوت مماثل للعجز عن الحركة في طبقات جليد القطب الجنوبي. علينا أن نكون مثل كاسحات الجليد التي تواصل تمزيق طبقات الجليد الكثيفة والتقدم إلى الأمام. وإذا ما

علقنا في أي مكان، يجب أن نجد وسيلة لتمزيق الجليد
وشق مسارنا.

تخلّ عن الأشياء الصغيرة بخفة لصالح القيم العليا
يصاب كثير من الأذكىء بالشلل بسبب الإفراط في
التفكير. لذا علينا أن نتذكّر بين الحين والآخر قيمة التحلّي
بالبساطة والإيجابية. ما عليك إلا العيش بتواضع وبهجة.
توقّف عن العيش في الماضي والتشبّث به. وتوقّف عن
التفكير طويلاً في مشاعر الآخرين. وانسَ ضغائنك وأفكارك
الحسودة. تخلّص منها على الفور. هذه هي البساطة.

ستتعلم أن تحيا برشاقة وتتقبّل الأمور على ما هي
عليه، وتتابع التحرك بسرعة. ويعني العيش برشاقة أشياء
كثيرة، لكنني أعتقد باختصار أن الرشاقة تأتي من القدرة على
التخلّص من شيء ما تماماً لكسب شيء آخر ذي قيمة أكبر -
حتى عندما يكون هناك كثير من الأشياء التي ترغب فيها.
وتأتي الارتباطات السلبية في أشكال متعدّدة، وإذا حاولنا
جاهدين الحصول على كل شيء، فسنجد أنفسنا عاجزين في

الحياة. لذا اتخذ قراراً باختيار الأشياء المهمة والتخلي عن الأشياء الأخرى. ما عليك إلا ترك الأشياء الأقل أهمية، وستشعر بأن قلبك أكثر خفة بكثير. وأعتقد أن العيش ببساطة ورشاقة هو الطريقة الحكيمة للحياة. فما من جدوى لأن تكون محصوراً بين خيارين ومشلولا، إذ لا ينتج عن ذلك إلا هدر الوقت.

الاستغراق في التفكير في مركبات النقص لدينا شكل من أشكال الانشغال بالذات

في سنوات صبانا، نميل إلى تطوير مركبات النقص، وما من أحد ليس لديه شكل أو آخر من مركبات النقص. وهذه المركبات الموروثة من مرحلة الطفولة هي من الأشياء التي يجب أن نتخلص منها. وإذا بلغت الخمسين أو الستين أو السبعين وما زال لديك مركبات النقص نفسها التي لازمتك في الطفولة، تكون قد استغرقت طويلاً فيها. ويتعين عليك التخلص من هذه المركبات وتغييرها في مرحلة ما من حياتك.

ذلك جزء مهم من النضوج والبلوغ. لن ننضج تماماً ونبلغ الرشد إذا استمررنا في استدرار تعاطف الآخرين. ولا نبلغ الرشد إذا استمررت حاجتنا إلى مساعدة والدينا. البالغون الحقيقيون هم من يقدمون المساعدة للآخرين، لا من يتلقون المساعدة منهم. وإذا كان لدينا مرگب نقص، فإننا سننشغل بأنفسنا بحيث لا يكون لدينا متسع للتفكير في الآخرين. ولا يسعنا إلا التفكير في أنفسنا والاهتمام بكيفية إنقاذها. لذا إذا وجدنا أنفسنا عالقين في أشراك مرگباتنا، فإن علينا التغلب عليها في أقرب وقت ممكن.

عندما نعاني من مرگبات النقص، نميل إلى تصديق أن قلوبنا نقيّة وشفّافة وهشّة مثل الزجاج أو البلّور. إذا كانت لديك هذه الصورة الذاتية منذ عدة سنوات، امحها الآن لأنها صورة مشوّهة. إنها شكل آخر من أشكال الانشغال بالذات. لا يمكن اجتناب مرگبات النقص عندما تكون يافعاً، لكن من المهمّ ألا تحملها سنين عديدة بحيث تصبح شكلاً من أشكال الأنا والانشغال بالذات. توقّف عن إيلاء كثير من الاهتمام لنفسك، وغير اهتمامك إلى مساعدة الآخرين.

ليس هناك بطبيعة الحال أحد في هذا العالم متحرر
تماماً من أي مرگب نقص، وعلينا جميعاً مواجهة تحدّيات
التغلّب على مثل هذه المشاعر. والحل بسيط: غير نفسك
من شخص تهزّه مشكلاته إلى شخص يساعد الآخرين في
إيجاد حلول لمشكلاتهم. ولتحقيق ذلك، من المهم جداً
التأمّل في حالة عقلك.

3. كن شجاعاً وواجه مشكلاتك

واجه مشكلاتك بإيجابية واستخدمها لتحقيق النمو

الخطوة الرابعة في روح "أنا بخير" تتعلق بالتحلي بالقوة في مواجهة النقد. علينا أن نحاول أن نكون إيجابيين ونتقبل همومنا، ومسؤوليات عملنا، والمصاعب بطريقة بناءة. فليست الغاية من ولادتك في العالم أن تعيش حياة سهلة. ونحن في "هابي ساينس" نؤمن أن الغاية حياتنا على الأرض هي مواجهة التحديات التي تساعد في تقدمنا الروحي والارتقاء إلى المستوى التالي والتنوير أكثر من ذي قبل. إذا شعرت ذات يوم أن الحياة قاسية عليك وأنت تواجه العديد من المشقات، تذكر أننا لا نحمل عبئاً لا نستطيع حمله. وما ابتليت بالمشكلات التي تواجهها إلا لأنك قادر على احتمالها.

بصرف النظر عن مقدار قسوة حياتنا، فسنتقل في النهاية من هذا العالم، وستموت معنا كل مشكلاتنا - الأمر

بهذه البساطة. إننا هنا لنمضي الوقت الذي لدينا في تقبّل المشكلات التي تحمّلها لنا الحياة باستخدامها لتنمية أرواحنا. بعضنا اعتاد الهرب من مشكلاته، والاعتقاد أن مشكلاتنا عصيّة على الحلّ، وأن أعمالنا تتطلّب منا الكثير. وسرعان ما نعتاد القول، "لا أستطيع الاستمرار على هذا النحو"، و"لا أصدّق أن عليّ العمل وقتاً إضافياً ثانية اليوم"، و"هذا العمل صعب جداً عليّ"، و"لا أستطيع"!

غالباً ما تجعلنا عادة تكرار هذه الأفكار السلبية بحدّ ذاتها نشعر بالتعاسة. اسأل نفسك الآن إذا كانت لديك عادة مماثلة، وقبل أن تنزلق الفكرة السلبية التالية من بين شفّتيك، توقّف هنيهة وحاول أن تتقبّل مشكلاتك بطيب نفس. وعندما تفكّر في مشكلة تواجهها - كمهمّة صعبة في العمل أو صعوبة من مصاعب الحياة - تقبّلها بسلام. لا تهرب من المشكلة، بل واجهها بشجاعة. قل لنفسك، "أتساءل لماذا أواجه بهذا التحدّي. لا بدّ أنه يواجهني ليمنحني فرصة للنموّ".

كن شجاعاً مكتبة الرمحي أحمد

لا يوجد في التحليل النهائي اختلاف كبير في قدرات الناس. بل الأمر يُختزل في الشجاعة. ومن المستغرب أننا عندما يكون لدينا كثير من المعرفة أو نكون في موقع القوة، نميل إلى التصرف بقدر أقل من الشجاعة. وذلك ما يسبب المشكلات.

يكسب أساتذة الجامعات معيشتهم بصرف كثير من الوقت في دراسة موضوعاتهم، وينتظر من أساتذة جامعة طوكيو أن يمتلكوا معرفة تفوق معرفة الأساتذة الآخرين لأنهم يعملون في إحدى أفضل الجامعات في اليابان. مع ذلك من المفارقة أن من يصبحون أساتذة هناك يميلون إلى نشر قليل من الكتب لأنهم يخشون من تعرض سمعتهم للضرر إذا نشروا شيئاً خاطئاً. لذا يواصلون تأجيل نشر كتبهم لإجراء مزيد من البحوث. ومن الصعب عليهم استجماع ما يكفي من الشجاعة للقيام بذلك. إننا نتوقع أن يؤلفوا العديد من الكتب لأنهم أذكاء وأمضوا وقتاً طويلاً في

الدراسة، لكن الواقع المؤسف أن إنتاجهم للكتب يقلّ باطراد.

تحدث ظاهرة مماثلة لدى العديد من الأشخاص الذين يشغلون مناصب القيادة في الشركات الكبيرة. على من يتحمّلون مسؤوليات كبيرة أن يتحلّوا بالشجاعة ويتخذوا القرارات بشأن المسائل المهمّة. لكن بدلاً من ذلك، تضاف الأوراق المهمّة إلى صندوق الوارد ولا يُهتمّ بها البتة. ويجد كثير من الأشخاص القادرين أنهم عاجزون عن تحقيق نتائج ممتازة لشركتهم لأنهم يتجنّبون معالجة المشكلات المهمّة. وغالباً ما يحدث ذلك في العالم الحقيقي.

إننا بحاجة إلى الشجاعة. ومن المهم أن يتحلّى الجميع بالشجاعة، لأن الشجاعة تحمل في طيّاتها القدرة على إحداث تغيير فينا. والحقيقة هي أن للمعرفة حدودها، وأن كل شيء يُختزل في الشجاعة.

يمكننا النجاح عندما نتعرّض للضغط

عندما يعهد إليك بموقع سلطة، يتعيّن عليك الاستمرار

في تحمّل مسؤولياتك. في تشرين الثاني/نوفمبر 2007 تشجّعت وتوجّهت إلى الخارج لإلقاء محاضرة باللغة الإنكليزية. 3 واتفق أن ذلك قد حدث بعد مرور شهر على إلقاء محاضرة 4 عن كتابي "نقطة انطلاق الشباب"، 5 وفيه كتبت أنه رغم أنني أمضيت كثيراً من الوقت في دراسة الإنكليزية، فإني ما زلت غير قادر على استخدام اللغة بحريّة وطلاقة. ولكم أن تتصوّروا أنني ألقيت محاضرة باللغة الإنكليزية في الشهر التالي. فتعلّمت أننا لا نعرف حقاً ما سيحدث في الحياة.

لم أكن قد توجّهت إلى الخارج لإلقاء محاضرة باللغة الإنكليزية من قبل. وهكذا وقفت لأول مرة في حياتي أمام جمهور أجنبي وألقيت خطاباً بالإنكليزية. وبما أنني مؤسس "هابي ساينس"، لم يكن في وسعي التهرب من مسؤوليتي. لذا اتخذت القرار بعدم الاهتمام بمقدار جودة تحدّثي باللغة الإنكليزية أو ضعفه. وحدثت نفسي أن الأمر الأهم هو أن يفهم الجمهور فحوى رسالتي. لذا أقول من تجربتي الشخصية إنه لا مجال للتراجع عندما تكون في موقع

المسؤولية. بل عليك التحلي بالشجاعة.

ربما يبدو مستغرباً لبعض الأشخاص أن يقدم شخص لا يتمتع بمهارات التحدث بالإنكليزية بطلاقة على إلقاء محاضرة باللغة الإنكليزية. في جلسة الأسئلة والأجوبة، كان المتحدّثون المحليون يجيدون الإنكليزية بطبيعة الحال، ولاحظت أيضاً أن اليابانيين الذين أمضوا عشر أو عشرين سنة في الخارج يتحدّثون بطلاقة أيضاً. وقد كانوا يتحدّثون مثل المواطنين وأفضل مني بكثير. لذا كما ترون، يقتضي عملي أن ألقى المحاضرات بصرف النظر عن مهاراتي اللغوية. إنها مهنتي، وعلى المهنيين ألا يهربوا من واجباتهم البتة. وعندما يأتي إليك ذلك العمل، لا مجال للأعذار، ولا مجال للعودة.

تمكّنت بطريقة ما من إلقاء محاضرتي بنجاح في هاواي، على الرغم من أنني تمرّنت على الإنكليزية لمدة ثلاثة أيام فقط. فقد مضى أكثر من عشرين عاماً على استخدامي الإنكليزية في عملي السابق. لذا أمضيت أكثر من عشر

ساعات في اليوم، لمدة ثلاثة أيام، أستمع إلى الإنكليزية فقط ثم توجّهت إلى هاواي على الفور. ومع أن الوقت كان قصيراً، فقد تبين لي أن ليس من المتعذر علي أن أفعل شيئاً إذا صمّمت على ذلك. وعلمتني هذه التجربة أن البشر يستطيعون تحقيق كل شيء عندما يوضعون في موقف لا يستطيعون العودة عنه!

جربت الأمر ذات مرّة، واكتشفت أن في وسعي إلقاء المحاضرات بالإنكليزية، وسرعان ما بدأت في إلقاء المزيد منها. وتبين لي على نحو متزايد أن من يستمعون إلى محاضراتي بالإنكليزية يعتقدون أنني أحسن الإنكليزية، في حين أنهم في الواقع يجيدونها أفضل مني بكثير. يعود ذلك إلى أن لدي خبرة واسعة في مخاطبة الجمهور، إذ إنني ألقيت ما يزيد على ألف محاضرة⁶ باليابانية. وأنا خبير متمرس في فنّ إلقاء الخطابات، بصرف عن مستوى مهاراتي باللغة الإنكليزية. من ناحية أخرى، الموظفون الشبان في "هابي ساينس" يجدون صعوبة في المحاضرة بالإنكليزية، مع أن مهاراتهم اللغوية أكثر تقدماً من مهاراتي، وذلك يرجع

إلى افتقارهم إلى الخبرة. هكذا تجري الأمور في الواقع، وفي
النهاية علينا التحلي بالشجاعة.

استخدم توكيد الذات الإيجابي لتحفيز نفسك
وتشجيعها

أعتقد أن أعداداً متزايدة من الأشخاص في هذا العصر
سيستمرّون في تغيير أعمالهم بل سيبدؤون في تعلّم لغات
جديدة في الأربعينيات والخمسينيات وحتى الستينيات من
العمر وما يزيد. عندما تبدأ العمل في مكان جديد، ربما
يكون عليك أن تتعلّم أشياء جديدة تماماً. ولكن صريحين:
الجميع يخشى شيئاً ما عندما يواجه عملاً ليس لديه فيه
خبرة سابقة. وليس من الصعب جداً أن تبدأ شيئاً جديداً في
العشرينيات من العمر، لكن يمكن أن يكون من الصعب
جداً العمل في مجال جديد عندما تبلغ الستينيات.

غير أنني أريد من الجميع أن يتحلّوا بالثقة ويواصلوا
تحفيز أنفسهم وتشجيعها. إذا كانت لديك خبرة سابقة
بوصفك مدير إدارة تشرف على خمسين موظفاً مثلاً، فإن

لديك بالفعل الكثير من المهارات القيّمة والخبرة التنفيذية في الإدارة واتخاذ القرار. ولو تعيّن عليك البدء ثانية في شركة جديدة، يجب ألا تستغرق وقتاً طويلاً لكي يتفوّق أداءك على أي من الموظفين المبتدئين.

آمن بالقوة الهائلة لتوكيد الذات، إذ ينطبق هنا مبدأ "أنا بخير" أيضاً. علينا أن نمنح أنفسنا توكيداً ذاتياً إيجابياً باستمرار وعلى نحو متكرّر، علينا أن نقول لأنفسنا، "أنا بخير تماماً! وأستطيع القيام بذلك. أستطيع القيام به بالتأكيد!" وكلما أقنعنا أنفسنا بأنه ما من شيء متعذّر، ازدادت منجزاتنا. ولن نتجاوز سنّ البدء من جديد قط!

من المهمّ عدم الإفراط في الشكوى. فإذا واصلت اختلاق الأعذار وقول، "لا أستطيع القيام بهذا، ولا أستطيع القيام بذاك"، فإنك ستعيق قدرتك على الإنجاز فحسب. لذا استخدم التوكيد قائلاً، "أستطيع القيام بذلك"، و"سأتعلّم كيفية القيام بذلك!"

استخدم قوة العادة

تبين لي أن أوان البدء بممارسة التمارين لا يفوت مهما تقدم بك العمر. فليس للياقة البدنية علاقة بالسن. وغالباً ما أصادف رجلاً مسناً عندما أخرج لممارسة المشي. لا بد أنه تجاوز الثمانين من العمر، لكنه يستطيع المشي بسرعة كبيرة بحيث يسبقني. وأحتاج إلى درّاجة لمجاراته، وذلك ليس مزاحاً. وأقدر أن سرعته في المشي تزيد على 6 كم في الساعة. فكثير من الأشخاص، حتى في سنّ متقدّمة، ما زالوا يتمتّعون بأرجل قوية ومعافاة. من ناحية أخرى هناك أشخاص في العشرينيات من العمر يلهثون عندما يواجهون أقل انحدار. ما الفارق بين هؤلاء والمسنين والمسّنات الذين يمشون برشاقة إلى أعلى التلال؟ إنه التمرين. التمرين اليومي يبني رجلين قويتين، بصرف النظر عن تقدّمك في السنّ أو شبابك.

إنهم يستخدمون في التمرين قوة العادة. وفي التحليل النهائي، إن من ينجحون في تطوير عادات جيدة هم الذين يتربّعون على القمّة، سواء أكان ذلك في الرياضة أو الدراسة. عليك استخدام قوة الإرادة في البداية، لكن ما إن تكتسب عادات حميدة وتمارسها باستمرار، حتى تتحوّل إلى قوة قبل

أن تدرك ذلك. إذا نظرنا في تعلّم الإنكليزية على سبيل المثال، إذا اعتدت حفظ عشر كلمات جديدة كل يوم، لن تلبث أن تجد أنك بنيت ذخيرة قوية من المفردات. وإذا أمضيت ما بين ثلاثين دقيقة وساعة في المشي يومياً، ستصبح رجلاك قويتين دون أن تلاحظ ذلك. وينطبق هذا المبدأ على كل شيء. وإذا شئت التمرّس في روح "أنا بخير"، استخدم قوة العادة لتشجيع نفسك على أن تصبح أكثر إيجابية وطاقة، وأستطيع أن أطمئنك إلى أن رغبتك ستحقّق في نهاية المطاف.

4. توليد الطاقة التي تحتاج إليها

ابذل الجهد لتصدر طاقة إيجابية

الخطوة السابعة في "أنا بخير" تتعلق ببذل الجهد لتصدر طاقة إيجابية طوال الوقت. سيتخلى أصدقاؤنا عنا إذا كان كل ما نفعله هو التحدّث عن الأفكار السلبية. فما من أحد يرغب في البقاء حول رُسل الشؤم. لذا بدلاً من أن تقول مثلاً، "سيحدث لي شيء سيئ"، أو "إن عملنا سيفشل"، أو "العالم سيزداد سوءاً"، حاول أن تشعّ إيجابية. كلنا يحبّ الأشخاص المستبشرين لأننا نشعر بالنشاط عندما نمضي وقتاً معهم. إذا كنت معتاداً التفوّه بكلمات سلبية، ابذل جهداً قوياً للتوقّف عن ذلك. ويمكن أن يكتسب المراهقون أيضاً هذه العادة السيئة، لكن التشاؤم يصبح عادة بتقدّم السنّ.

غالباً ما ينتج ذلك عن الإنهاك البدني والصدمة العاطفية بطبيعة الحال. ومع ذلك فإنه لا يغيّر من رغبة الجميع في الابتعاد عن الأشخاص المتشائمين. لذا علينا أن

نبدل جهداً صادقاً لكي نصدر طاقة إيجابية ببناءة. إذا أمطرت على سبيل المثال، ربما يقول بعض الأشخاص، "يا له من يوم رهيب! الأيام الماطرة تشعرني بالكآبة". لكن الأشخاص الإيجابيين يقولون، "إنني فخور بتشجيع نفسي على الدراسة مع أن اليوم ماطر!" وقارن من يقول، "لا أصدق أنني لا أستطيع الخروج في أثناء الإجازة" بمن يقول، "هذه الإجازة وقت مثالي لي للدراسة! إنني فخور بنفسي لأنني أبذل الجهد بينما يخرج الآخرون للاستمتاع بوقتهم". لا شك في أن الشخص الأخير يستحق مديحنا.

كن شخصاً مشرقاً لا كئيباً

عندما تبدأ الاعتياد على التفكير بإيجابية، تتعلم أن تساعد نفسك، أي تتعلم توليد الطاقة التي تحتاج إليها. وكلنا أمل أن يصبح الجميع قادرين على توليد طاقتهم بأنفسهم. وعلينا أن نضع نصب أعيننا أن يكون لدينا الطاقة كي ننير أنفسنا ونتوهج ونصدر ضوءنا الداخلي ساطعاً. فما من شك في أننا لا نستطيع اجتناب الواقع بأن العالم مليء

بالظلام وأنا محاطون بكثير من الطاقة السلبية باستمرار. لذا فإن حلمي هو أن يتزايد قدر الإمكان عدد الأشخاص الذين لديهم القدرة في داخلهم على الإشراق بسطوع في الظلمة.

إن أكثر ما يهّم في النهاية هو قدرة كل شخص على توليد نوره الداخلي وإصدار وهج ساطع. وقد ألقيت العديد من المحاضرات لمساعدة أكبر عدد ممكن من الأشخاص في إيجاد طرق تتيح لهم أن يشعّوا ساطعين، لكن يتعذّر عليّ بمفردي أن أساعد العالم بأكمله على الإشعاع. لذا أودّ أن أعلم الناس كيف يولّدوا نورهم. وعندما يدرك الناس تعاليمي، فإنني على يقين من أنهم سيتمكّنون من إضاءة شموعهم الداخلية.

وعندما تتعلّم بهرور الوقت المحافظة على موقف إيجابي وبناء ومستبشر، بصرف النظر عن المحن التي تعترض طريقك، فذلك يعني أنني تمكّنت من إنقاذ شخص واحد من بين سبعة مليارات نسمة على الأرض. وأنا على ثقة من

أنك عندما تحقّق ذلك لنفسك، فإنك ستعتمد إلى إنقاذ
الأشخاص المحيطين بك أيضاً.

إنني أحلم بأن أضيء هذا العالم، فما هو هذا الضوء
الذي أتحدّث عنه؟ إنه نقيض الظلام، وهو القدرة على
تبيد الكآبة. إذاً ما الظلام؟ إنه يرمز إلى جهل الحقائق،
والشكاوى، والشعور بالاستياء، والرغبة المفرطة. عندما ننظر
داخل عقولنا ونجده مليئاً بكدر قبيح، فإن ذلك هو ما أعنيه
بالظلام.

توقّف عن اختلاق الأعذار

ما السبيل إلى الخروج؟ عليك أولاً أن تطوّر العقلية
الملائمة. وللقيام بذلك، يجب أن تبدأ بغرس البذور الصالحة
في عقلك. وبعد ذلك عليك أن تعتمد باستمرار الطريقة
الصحيحة للتفكير وأن تنمّي المواقف البناءة التي تحتفظ
بها دائماً في عقلك. وأخيراً، عليك اتخاذ الإجراء الصحيح. وإذا
كان لديك وقت للشكوى، اسأل نفسك إذا كنت تستطيع أن
تمضي ذلك الوقت في أداء أعمال بناءة وإيجابية وشجاعة.

أودّ أن أشدّد على وجه الخصوص على ألا نبحث عن
أعذار تبرّر سبب عدم قدرتنا على القيام بأمر ما. وبدلاً من
ذلك، من المهمّ أن نبحث عن طرق للتقدّم إلى الأمام، خطوة
خطوة. فإذا وجدنا أنفسنا نقدّم الأعذار قبل أن نحاول، فإن
تلك علامة على أننا أصبحنا مفرطي الذكاء. وكثير من
الأشخاص يبدوون القيام بذلك عندما تتقدّم بهم السنّ،
والأذكياء ميّالون إلى تلك العادة. لذا إذا لاحظت أنك تختلق
الأعذار باستمرار، تأمّل في الأمر برهة، واتخذ القرار بأن
تتوقّف عن ذلك، وحاول أن تكون بناءً، وابحث عن طرق
للتقدّم إلى الأمام بدلاً من ذلك.

ليس هناك شيء مثمر في أن تشرح لرئيسك أسباب
عدم التمكن من إنجاز عمل ما. لكن من يبحثون عن طرق
للتحسين ويقدمون اقتراحات بها يستطيعون المساعدة في
إنقاذ الشركة في أوقات الركود وتطوير الشركة في أوقات
الاستقرار. لذا فإن كل الشركات تبحث عن ممثلون إيجابية
في الأوقات العصيبة لأنهم أشخاص قيّمون جداً.

غالباً ما تتراجع طاقتنا بتقدّمنا في السنّ. لكن إذا تمكّنت من المحافظة على نشاطك عندما يتقدّم بك العمر، فلن تواجه مشكلة في تغيير المهنة. غير أن تغيير العمل قد يكون صعباً إذا تضاءلت طاقتك. والأمر في غاية البساطة. ربما يواصل بعضنا اختلاق الأعذار مثل، "النظام معيب ويحول دون أن يجد المتقدمون في السنّ وظائف"، أو "إن كثيراً منا ينتمون إلى الطبقة العاملة الفقيرة، وهذا العالم مليء بالمشقّة"، أو "إنه خطأ الحكومة. هناك أمر خاطئ في هذا العالم". لكن الحقيقة قد تكون في أن علينا أن نغيّر سلوكنا. لذا ابدأ بتغيير سلوكك، وعاداتك، والأشياء التي تقولها، وطريقة تفكيرك.

المتذمّرون لا يعثرون على الحبّ

ثمة مثل ياباني قديم يقول إن حبّ المتذمّرين لا يجد من يبادلّه. ربما يكون هذا الاقتباس قديماً جداً لا تألفه الأجيال الشابة. والمتذمّرون أشخاص انهزاميون في حقّ أنفسهم بحيث يخبرون المحيطين بهم بأنهم عديمو النفع

وأن من يحبونه سيرفضهم على الأرجح. والأشخاص المعتادون على التنبؤ بمصيرهم المحتوم غير محظوظين في الحب عادة، وهناك الكثير منهم. وهم يحاولون تجنب التعرض للأذى فحسب. وذلك مماثل لبسط فرشاة الجمنازيوم بحيث يكون هناك ما يتلقفك في حال سقطت. إنهم يحاولون حماية أنفسهم من الرفض. وعندما يُرفض حبهم، يقولون، "كنت أعرف أن ذلك سيحدث. وأنا سعيد لأنني أعددت نفسي لذلك".

لا يجد من لديهم هذه العقلية حظاً كبيراً في الحب، لذا إذا كنت واحداً منهم، أرجو أن تغيّر موقفك في الحال. ففرص الرفض قد تكون مرتفعة لدى شاب يعترف بحبه أو يتقدم للزواج من فتاة. لكن على الرجل أن يضع نفسه محل المرأة. غالباً ما تقدّر الفتيات مفاتحتهن بالأمر، بصرف النظر عما إذا كنّ سيقبلن محاولات الشاب أم لا، وكثير منهن يرغبن في أن تمنحهن فرصة الرفض على الأقل. وفي حين أن بعض الفتيات ربما لا يبادلن الحب بحب، فإن ثمة أخريات ينتظرن أن يفاتحن الشاب لكي يقبلنه. ومن سوء الحظ أن

كثيراً من الفتيات يُجذبن إلى شابٍ ويخيب أملهن من عدم مفاتحنه بالأمر لأنه استسلم حتى قبل أن يحاول. إنهن يرغبن في أن يمنحنه الفرصة ليرفضه مرة أو حتى ثلاث مرات إلى أن يصبحن على استعداد للقبول به في محاولته الرابعة. وتحبّ الفتيات أيضاً أن يمنحن الفرصة للاختيار، ويجب على الرجال أن يتلطفوا بمنحنهن فرصة القيام بذلك.

إذا اعتمدت هذا المنظور فستجد أن التعرّض للرفض ليس بالأمر السيئ. وإذا حدث لك، تكون قد قمت بعمل نبيل ومنحت فتاة فرصة للاختيار. وآمل أن يتشجع مزيد من الشبان ويمنحن الفتيات فرصة رفض التودّد إليهن.

لا يمكن تحقيق شيء من دون أن نكرّر تحدّي أنفسنا

إذا لم نتحدّ أنفسنا مراراً وتكراراً، فإننا لن نتمكن من تحقيق أي شيء. وينطبق ذلك على أعمالنا. ففي سنوات شبابنا، غالباً ما ترفض الأفكار التي نعرضها في مكان العمل بصرف النظر عن عدد الاقتراحات التي نقدّمها لمسؤولينا.

لكن إذا لم تستسلم وواصلت طرح أفكارك، فإن إصرارك سيثير إعجابهم بالتأكيد.

كثير من الرؤساء يرفضون الأفكار على الفور في البداية، بصرف النظر عن جودة الاقتراحات. وربما يقولون لك، "هذه سنتك الأولى هنا فحسب،" أو "إنك تعمل عندنا منذ ثلاث سنوات فقط"، أو "ألا تبدو مستعجلاً؟" وربما يفعل رؤساؤك ذلك إذا لاحظوا أن لديك شخصية ناضجة مبكراً وخافوا أن يؤدي قبول مدخلاتك إلى إثارة الغيرة بين زملائك الأقدم منك.

لذا، إذا استبعد مسؤولك فكرتك بقول "لا" بصوت مرتفع، فإن عليك ألا تأخذ الانتقاد على محمل الجد، وأن تواصل الإلحاح بقوة. وإذا كنت الأكثر إلحاحاً، فإنه لا يعود هناك سبب للشكوى إذا قرّر رئيسك قبول فكرتك في النهاية. لذا إذا وجدت أن فكرتك رُفضت، تذكّر أن ذلك قد يعود إلى أن قبول فكرة على الفور من موظف جديد قد يثير غيرة الزملاء الأكثر قدماً فيمكن أن يضايقوك بعد ذلك. وربما

يحدث ذلك على الأرجح إذا كان لديك الكثير من إمكانيات النمو وتحقيق النجاح في المستقبل. وربما يتعمد رئيسك استبعادك بقوله، "تلك فكرة عقيمة"، أو "إن في وسع طالب في الجامعة أن يأتي بمثل هذه الفكرة. عليك أن تبذل جهداً لتحسين فكرتك في العالم الحقيقي". ربما يقول رئيسك أشياء مماثلة ويعاملك بخشونة بمثابة اختبار لمعرفة كيفية مواجهة ذلك.

ويأمل المتمرسون في مناصب السلطة في بعض الأحيان أن يقول مرؤوسوهم لأنفسهم، "انتظر وسترى أنني لن استسلم"، ويواصلون العودة إليهم تكراراً حاملين أفكارهم. وهم يبحثون دائماً عن موظفين جسورين.

المبادئ نفسها التي يمكن أن تساعد رجلاً في مفاتحة المرأة تنطبق على مهنا أيضاً. فإذا ظننت أن أفكارك جيدة أو صائبة، استمر في العودة إليها. وإذا كنت تخلق الأعداء في الغالب أو تهرب من مشكلاتك، أرجو أن تبذل جهداً مستمراً لتغيير حياتك لتصبح إيجابية وبناءة. وإذا قمت

بذلك، فأني على ثقة من أنك ستحقق النجاح الذي تصبو إليه.

الفصل الثالث

التفكير الطموح

1. طريقة تفكير قوية

على اليابانيين أن يدركوا أن طريقة تفكير قوية

ربما يبدو من الواضح أن علينا التفكير بطموح، لكن عندما تفكر في ذلك، لا يخبرنا أحد أن التفكير الطموح مهم - لا في المدرسة، ولا حتى في مكان العمل. وإذا اكتشفنا شيئاً مصادفة في كتاب ما، فرمما تبدو فكرة لا علاقة لها بحياتنا - فكرة لأشخاص في عالم بعيد لا فكرة لنا. كما أن قليلاً منا في الواقع ربما يدرك ماذا يعنيه التفكير الطموح.

لكن من المفاجئ أن هناك رفوفاً بأكملها في متاجر الكتب في الولايات المتحدة مليئة بالكتب عن التفكير الطموح. ويوضح ذلك الطلب الهائل للأميركيين على هذه الطريقة من التفكير. بالمقابل، تباع قلة قليلة من هذا النوع من الكتب في اليابان، وأعتقد أن اليابانيين لم يكتشفوا بعد القوة الخفية في هذه العقلية.

يدرك الأميركيون القوة الهائلة الموجودة في طريقة تفكيرنا. فالولايات المتحدة مجتمع متحرك طالما كان ملاذاً للمهاجرين من جميع أنحاء العالم الذين يسعون أرض الفرص. ويعرف الناس أن لديهم في أميركا فرصة لبناء مستقبل إيجابي عبر الاجتهاد في العمل وبذل الجهد، ويعرفون أن تلك الأرض توفر العديد من الفرص للحراك إلى أعلى. بالمقابل، فإن قوة الامتثال عميقة الجذور في اليابان، ومن يخرج عن الجماعة يتعرض للسحق تحت ضغط الاتساق والتجانس.

لقد سألت نفسي عن السبب الجذري لهذه القوة التي تحقق المساواة وتوصلت إلى خلاصة بأنها الغيرة. فمن طبيعة الإنسان أن يشعر بالغيرة عندما يرى أن زميله تقدّم عليه. كما أننا نصاب بالتوتر من الخوف من العيون الحاسدة عندما نتقدّم على الآخرين، لذا نخفض رأسنا قدر المستطاع. وفي هذا العصر الحديث، نجد أن فكرة القدرة على التملّص من المتاعب بتجنّب البروز ذات جذور عميقة في المجتمع الياباني. وأعتقد أن هذه العقلية تتجلى في

التدمير المقصود والمتكرّر لاقتصاد الفقاعة، فالخيرة قوة ثابتة هوت بالأشخاص الناجحين من أعلى ودمرتهم. ربما تكون الشخصية عاملاً مهماً، لكن لمواقفنا العقلية تأثيراً عميقاً في حياتنا. وما زال كثير من الأشخاص لا يدركون مقدار قوة موقفنا العقلي.

تعلمت التفكير الطموح عبر فلسفة التفكير الإيجابي طالما كنت أتحدّث في سنّ المراهقة عن الأحلام الكبيرة والمثُل العليا كلما فتحت فمي. لكنني كنت أشعر بانعدام الأمن في داخلي خلافاً لشخصيتي الظاهرة، وأنتقد نفسي باستمرار وأفكر في إخفاقاتي، لائماً نفسي على مواطن ضعفي، ومفكراً في انتقادات الآخرين لي، وممعناً النظر في كل الأمور التي لا تسير على ما يرام في حياتي. واستمررت على هذا المنوال حتى أوائل عشرينيات العمر. لكن عندما صادفت فلسفة الفكر الجديد، بدأت دراسة شاملة للتفكير الطموح وأدخلت تغييراً تاماً على عقليّتي. وأجريت انعطافة حاسمة في طريقة تفكيري عندما تمكّنت من فهم عقلية التفكير

الإيجابي فهما تماماً.

كنت أقلق مما يقوله الناس عني إلى أن حدثت هذه الانعطافة المدهشة في حياتي. وكنت أمعن النظر طويلاً في حالات انعدام الأمن الصغيرة، وأقلق عبثاً بشأن مستقبلي، وأحمل معي الأحداث السلبية من الماضي إلى الحاضر. وكنت أخشى أن أخرج نفسي أمام الآخرين، وأخجل كثيراً من التحدّث إليهم. وكلما حاولت التحدّث إلى أحد، أشعر بتوتّر شديد وأصاب بنوبة قلبية. لكن موقفي انعكس اليوم، وكثير من الأشخاص الذين يأتون للاستماع لمحاضراتي يشعرون بتوتّر شديد أمامي. من المدهش كيف تبدّلت حياتي بدلاًً تماماً منذ ذلك الحين. أصبحت نقيض ما كنت عليه. وعلمّني ذلك أن لما نفكر فيه طوال الوقت تأثير هائل في حياتنا.

أمضيت وقتاً في دراسة رواد الفكر الجديد الأميركيين، واكتشفت أن العديد من هؤلاء الفلاسفة شهدوا نكسات هائلة في حياتهم المبكرة، في طفولتهم أو لاحقاً في الثلاثينيات من العمر. وخلال فترة المحنة اكتشفوا أدلة عن الحياة

فتحت أعينهم في نهاية المطاف وقادتهم إلى تغير تام. وقد واجه معظمهم فشلاً مهماً أو عانى معاناة شديدة من مركب نقص. وبعضهم أصيب بمرض أو تعرّص لحادث سيارة. ومرباً آخرون بظروف عائلية أدت بهم إلى مركب نقص - ربما واجهوا فقراً أو لم يبلغوا مستوى التحصيل الأكاديمي الذي رغبوا فيه. وربما فشلوا في الحصول على عمل، أو فشلوا في علاقة رومانسية، أو واجهوا مشكلات في الزواج. وواجه آخرون مصاعب في تربية أبنائهم أو شهدوا صعوبات في تغيير مهنتهم. وتشيع مثل هذه القصص كثيراً بحيث توجد في كل مكان، لكن قلة استطاعوا استيعاب الحقيقة الجوهرية من داخل هذه النكسات ووجدوا القوة لمعاودة النهوض ثانية. وأنا أكن احتراماً عميقاً لقوة وشجاعة من استوعبوا قانون النجاح المختبئ في المشقات التي كابدوها ووجدوا الجرأة لاستجماع قواهم ثانية.

عدم التكافؤ بين تقييمي لِنفسي وتقييم الآخرين لي في أوائل العشرينيات من عمري، كانت لدي شخصية

خارجية واثقة، لكنني شديد الحساسية في الداخل ومن السهل أن أتأذى. وبمرور الزمن تعلّمت أن طبيعة الناس الحقيقية تتحدّد دائماً بأفكارهم والأشياء التي يفكّرون فيها دائماً - لا بشكلهم الخارجي أو مظهرهم البدني. وبدأت أتغيّر عندما أدركت أنني ما أفكر فيه دائماً، واختبرت هذه الحقيقة بنفسي، واستوعبتها داخلياً.

لم أكن حتى في ذلك الوقت أقدر نفسي عالياً. فقد ظلّ اعتدادي بنفسي منخفضاً، في حين يراني المحيطون بي من منظور مختلف تماماً. وأذكر جيداً جداً أن هذا التباين بين صورتني الذاتية والتقييم الذي أحظى به من زملائي ورؤسائي لم يخبث اختفاءً تاماً. وأظن أن ذلك عائد إلى ميل قوي لدي إلى الاتقان بدأ في طفولتي. فقد كنت أميل إلى التفكير ملياً في الأخطاء الصغيرة، وأواجه صعوبة في إبعادها عن ذهني. وخلف هذا الميل صورة ذاتية رديئة لأنني لم أكن أرضى بأقل من الكمال.

تمسّكت بعناد بذلك التصوّر عن نفسي بحيث أدت

الفجوة بين تصوّري لنفسي وتصورات الآخرين لي إلى سوء فهم في الغالب. فعندما كنت في السابعة والعشرين أو الثامنة والعشرين، نُقلت إلى إدارة جديدة في الشركة التي أعمل فيها وطلب مني القيام بشيء فاجأني تماماً. قيل لي مراراً، "عندما تبدأ في الإدارة الجديدة، لا تجهد نفسك في العمل أياً يكن العمل الذي تقوم به. استرخ، واجلس، ولا تفعل شيئاً". صُدمت عندما أبلغت بذلك، ولم أصدّق ما سمعت. كنت سأشعر بالحماسة للكّد في العمل لو قيل لي، "حظاً موقّفاً وابذل ما في وسعك"، لكنني دُهشت عندما طُلب مني ألا أفعل شيئاً. "ليس هناك من يعتقد أنك لست كفواً. لذا اجلس ساكناً، ولا تحاول البتة أن تُظهر ما تستطيع القيام به".

حاولت اتباع النصيحة، مع أنني لم أصدّق أذني. واسترخيت لمدة ستة أشهر ما استطعت ذلك ولم أقم إلا بأقل قدر من العمل الذي سمحت لنفسي القيام به. ولشّد ما دُهشت لأن سمعتي تحسّنت باستمرار. تجاوز ذلك قدرتي على الفهم. فأنا من الأشخاص الذي يجتهدون في

العمل دائماً لكنني نادراً ما رضيت عن أدائي وأسعى
للتحسّن باستمرار. لكنني اتبعت النصيحة التي أسدوها إلي.
كبحت نفسي، ولم أكدّ في العمل، واسترخيت، فتحسّنت
سمعتي ما أثار حيرتي. ومن خلال هذه التجربة، أدركت أن
المجتمع الياباني يعمل بطريقة غريبة. ففي اليابان، عندما
تمسّكت بمعايري بأكبر قدر ممكن من الاستقامة ودفعت
نفسي إلى حدود قدراتي، أعطى ذلك انطباعاً لزملائي بأنني
أبلغهم أنهم غير أكفاء. كان من طبعي أن أحدّد معايير
عالية لنفسي، ولم أكن أرضى البتة إلا بعد أن أبذل قصارى
جهدي في العمل. لكنني فوجئت بأن ذلك جعل زملائي
يشعرون كما لو أنني أحاول أن أظهر أنهم لا يحلّلون
أجورهم الشهرية. لم يخطر ذلك ببالي من قبل، ولم يكن
مقصدي البتة. بل كنت أحاول فقط أن أعمل على مستوى
اعتقدت أنه سيكون مرضياً. وقد استغرقت بعض الوقت
للتغلّب على الصدمة التي تلقّيتها بالحصول على تقييم
إيجابي ببذل قليل من الجهد.

اليابان والولايات المتحدة يقيمان قدراتك تقييما

عملت في الولايات المتحدة قبل هذه الحادثة المدهشة. وهناك لو حاولتُ التظاهر بأنني أقل كفاءة مما أنا عليه حقاً، لما شكك أحد في الأمر، ولحصلت على تقييم رديء لأدائي. في الولايات المتحدة يجب أن تكون قادراً على القول، "نعم أستطيع"، لكي تُقبل عضواً كفواً في المؤسسة. ويستطيع الأميركيون أن يميزوا على الفور مقدار قدرتك، كما أنهم يسارعون إلى الاعتراف بقدرات الآخرين. في المجتمع الياباني، نادراً ما يقدر الآخرون، لكن الأميركيين يبلغونك على الفور إذا كانوا يقدرّون كفاءتك عالياً.

في الولايات المتحدة، إذا كنت تعمل مع زملائي على سبيل المثال، يمكن أن يدخل رئيسي ويطلب من الآخرين أن يغادروا للسماح لنا بالتحدّث على انفراد. فللأميركيين طريقة في إبداء الصراحة والجدية أرتاح إليها كثيراً. وبفضل الثقافة الأميركية، نجحت علاقتي في الولايات المتحدة دائماً، وشعرت بسهولة التحدّث صراحة والتعبير عن آرائي مباشرة.

غير أن الأمور مختلفة في اليابان. فهناك مثل سائر في اليابان: "الصقر الماهر يخفي مخالبه". وغالباً ما يفسر الاجتهاد في العمل في اليابان بأنه إثارة للنفس. ونتيجة لذلك علينا التقليل من مهاراتنا وتقديم أنفسنا بأن لدينا قدرات متوسطة. ويفسر الاجتهاد للظهور بمظهر المتوسط بأنه "إخفاء للمخالب"، ويعتبر خصلة حميدة. وعلى الرغم من أنني تعلمت على مرّ السنين، فإنني لم أجد تلك طريقة مرضية في العمل. ولم تختفِ قط رغبتني في رفع المعايير والتقدّم نحو الكمال الذاتي.

2. طريقة تفكيرك تحدّد حجم إنجازاتك

لم أكن أشعر بالثقة إلى أن استوعب الصورة الكبيرة
كان من طبعي ألا أشعر بالثقة إلا عندما استوعب
الصورة الكبيرة، لذا انتقل ذلك إلى عملي. فإذا كنت أتنافس
في سباق للسباحة، أكون السباح الذي لا ينطلق بسرعة إلا
بعد أن يرتفع رأسي فوق الماء بعد الأمتار القليلة الأولى.
وكذا في كل ما أسعى إليه، كنت دائماً أشعر كأنني أراوح
مكاني في المراحل التمهيديّة. لكن الأمور تبدأ بالتحرك بسرعة
عندما أتوصل إلى فهم المنظور الواسع.

كان هناك تباعد كبير بين صورتي الذاتية وتصوّر
المحيطين بي بحيث أشعر دائماً بالذهول. على سبيل المثال،
عندما ألّفت عدة كتب عن "الحقيقة" ونشرتها عن طريق
ناشر صغير، دُهِش من المبيعات المرتفعة جداً لكتبي. فلم
يسبق له أن نشر مثل هذه الكتب الناجحة. أما ردّة فعلي
على ذلك فكانت الاندهاش عندما عرفت أن بيع عشرة آلاف

إلى خمس عشرة ألف نسخة يعني نجاحاً كبيراً للناشر. فلم أتصوّر البتة أن مثل هذا الأداء يعتبر نجاحاً.

يمكن القول من الناحية الموضوعية إن قليلاً جداً من الكتب يباع منها عشرة آلاف نسخة، بما في ذلك تلك التي يصدرها كبار الناشرين. ولا يباع من معظم الكتب أكثر من ثلاثة آلاف نسخة في المتوسط، وتلك هي نقطة التعادل عادة. لذا فإن كل الناشرين، كباراً وصغاراً، يترصدون الكتب التي يمكن أن يباع منها عشرة آلاف نسخة، ويعدّ العنوان الذي تباع منه عشرة إلى عشرين ألف نسخة من الكتب الأكثر مبيعاً. وقد بيع مثل هذا العدد من النسخ من كل كتبي، لكن بما أنه نادراً ما تباع أعمال المؤلفين الجدد بأعداد كبيرة في البداية، فقد كان ذلك مفاجأة سارة للناشر.

بالمقابل، أجد نفسي غير راضٍ كثيراً عن النتائج. وبناء على معايير الشخصية، لا أعتقد أن في وسعي الادّعاء بأن أداء كتابي جيّد إلى أن يباع منه ما يزيد على مليون نسخة. وعلمت في نهاية المطاف من منظور الناشرين أن مليون

نسخة رقم فلكي نادراً ما يحدث، وبخاصة من دون استراتيجية تسويق ذكية جداً. وقد قال الرئيس التنفيذي لدار نشر إنه لا يباع ملايين النسخ من كتاب ما لم يصدر في نسخة ورقية إلى جانب فيلم سينمائي ويعلن في الفيلم عن الكتاب أيضاً. وبما أنني طالما اعتقدت أنه يجب أن يباع مليون نسخة من أكثر الكتب مبيعاً، فقد أدركت أن هناك تبايناً بين مفهومي ومفهوم ما تبقى من العالم.

لن تحقق إنجازات كبيرة إذا لم تطمح في التفكير

يعود فشلي في إنجاز شيء في معظم الحالات إلى أنني أفرطت في التوسع. وغالباً ما كانت أهدافي بعيدة إلى حد أن المحيطين بي يجدون صعوبة في فهم ما أحاول القيام به. كانت الحال كذلك قبل أن أنشئ "هابي ساينس" وبعده. وكانت معالجاتي مثل هذا الموقف بسيطة جداً: الاسترخاء وعدم الظهور مدة من الوقت إلى أن تتحسن سمعتي ثانية.

لكن إنجازاتك لن تتجاوز أهدافك في النهاية. فلن تتمكن من تحقيق أشياء كبيرة إذا كان تفكيرك غير طموح.

وإذا كنت قانعاً براتب متوسط يتيح لك تدبير أمورك ويوفّر لك حياة مستقرّة، فربما تتطلّع إلى الانسجام مع الجميع وتجنّب لفت كثير من الأنظار إليك. لكن إذا أردت أن تجعل حياتك جديرة بالاحترام، اجعلها كبيرة بطريقة أو بأخرى، حقّق التميّز في مجالك، أو تحوّل إلى رائد أعمال، أو افعل شيئاً يجتذب تقدير العالم، ثم عليك ألا تغفل عن أنك لن تحقّق أكثر مما تتصوّره في ذهنك.

ربما يواجه من لديهم طموحات مرتفعة صعوبة في التباين بين أنفسهم ومن يحيط بهم. وربما يواجهون احتكاكاً مع الآخرين أو يصبحون هدفاً للانتقاد. لكن التفكير غير الطموح يعني أنه لا يوجد في أعماقك رغبة في تحقيق نجاح كبير. ثمة بعض الاستثناءات التي يؤدّي فيها التفكير غير الطموح إلى النجاح، لكن مثل هذا التفكير على العموم لن يقودك إلى طريق النجاح على المدى الطويل.

3. اطمح إلى أعلى واعمل بثبات

لأصحاب الإنجازات الرفيعة في الامتحانات عادة التفكير السلبي

إن أعظم مواطن ضعف الأشخاص الأذكياء الذين يحصلون على درجات ممتازة في الامتحانات هو عادة التفكير السلبي. وتضمن هذه العقلية ألا يشعروا بخيبة الأمل عندما يتسلمون درجاتهم لأنها ستكون أعلى مما يتوقعون. ويأتي هذا التشاؤم من شعورهم القوي بالخوف من خصم النقاط عن الإجابات الخاطئة. وكلما كان المرء أفضل عند الخضوع للامتحانات، ازداد احتمال أن يكون لديه هذه العادة. واليوم يتمتع البيروقراطيون بسمعة رديئة جداً لأن لمعظمهم هذه الخصلة. وقد أصبح التفكير السلبي وافتراض الأسوأ عادة راسخة جداً بحيث درّبوا أنفسهم على التركيز على تقليل الأضرار بينما يجب عليهم تحقيق نتائج بناءة.

عندما يسأل أحد مثل هؤلاء الأشخاص، "كيف كان أداؤك في الامتحان؟" يجيب عادة، "كان أداؤني فظيماً، وربما أنال أسوأ درجة هذه المرّة". فهم يشعرون بالارتياح عندما يستعملون هذه الحيلة، لأنهم يعتقدون أنها ستثير إعجاب أقرانهم: "قلت إن الامتحان كان فظيماً، لكن انظر إلى مدى جودة أداؤك!" ويعطي ذلك انطباعاً بأنهم شديداً الذكاء. لكن علينا ألا نسمح باستمرار هذه العقلية إلى سنّ الرشد لأنها ستتطور إلى عادة تصغير الأهداف دائماً.

إن تحديد أهداف مرتفعة يعني بطبيعة الحال خيبة الأمل عند الفشل في تحقيقها. لكن لا شيء يضير في صرف وقت طويل في السعي وراء أهداف عظيمة وعدم بلوغها البتة. ربما يمنحك تحديد أهداف متدنية الرضا المؤقت عن قدرتك على القول، "إن نجاحاتي تتجاوز توقعاتي دائماً". لكن إذا رضيت عن الطموحات الصغيرة، فستعتاد سلوك المسار السهل. وذلك ليس طريق النجاح للأسف.

لذلك إذا وجدت أنك تحقق أهدافك من دون عناء

كبير، فعليك أن تعقد العزم على تحديد طموحات أعلى بكثير. ويجب ألا يهَمَّ إذا لم تحقّقها البتة، إذ إن المهمّ هو التجارب التي تتعلّم منها وتنمو ما دمت تتحدّى إمكانياتك.

حدّد أهدافاً طموحة ولو كانت مخاطر الفشل

عالية

لن تتمكن من رؤية النتائج التي تريد في الحال حتى إذا فكّرت بطموح. لكن إذا لم يكن تفكيرك طموحاً منذ البداية، فإنك لن تحقّق إنجازات استثنائية البتة. لذا يجب أن نحدّد لأنفسنا طموحات مرتفعة ونواصل العمل للوصول إليها بعناية وثبات.

خاض حزب تحقيق السعادة، وهو الحزب السياسي الذي تدعمه "هابي ساينس"، انتخابات مجلس الشيوخ في سنة 2010. وكان لدينا سنة كاملة لأنشطة حملتنا مقارنة بانتخابات مجلس النواب في سنة 2009، التي لم يزد استعدادنا لها على ثلاثة أشهر. وعلى الرغم من الوقت الطويل الذي أمضيناه في حملة سنة 2010، فإن إجمالي

نتائج دوائرنا بلغ نصف الأصوات التي حصلنا عليها في انتخابات مجلس النواب في السنة الماضية. لقد كان لدينا مزيد من الوقت والجهد في سنة 2010، لذا ما هي أسباب هذه النتيجة الرديئة مقارنة بالسنة الماضية؟ ربما يمكننا التفكير في مجموعة من الأسباب، لكنني أعتقد أن للسبب الرئيسي علاقة باستراتيجيتنا. فقد اعتمد حزب تحقيق السعادة فكرة "التسرّب الصغير يمكن أن يغرق سفينة كبيرة" وركّزنا على عدد صغير من المرشّحين. لكن كان لدي وجهة نظر معاكسة. إذا كان هدف الحزب حفر ثقب صغير ربما يتيح لمرشّح واحد النفاذ من السفينة، فإن ذلك يجعل المرشّحين يشعرون أنهم نمل صغيرة. وهذا التفكير غير طموح البتة.

لن يتجاوب الشعب الياباني مع مُثلنا إذا كان حزبنا يصبو إلى أهداف صغيرة. وهكذا لم يتأثر المواطنون اليابانيون بطموحات حزبنا. إذا حدّدت أهدافاً متدنية، فستكون مخاطر ارتكاب أخطاء كبيرة منخفضة، ولن يتعيّن عليك أن تتحمّل مسؤولية أي شيء كبير. وهذه استراتيجية

آمنة تقلل احتمالات الفشل. لكنها ليست الاستراتيجية التي
تُلهم كثيراً من الأشخاص وتحفزهم على دعم الحزب.

أنشئ حزب تحقيق السعادة حديثاً، في سنة 2009،
لخوض انتخابات مجلس النواب التي أجريت في تلك السنة.
وعلى الرغم من أننا كنا مبتدئين تماماً، فإننا حدّدنا أهدافاً
مرتفعة قدر ما يمكن، متوخيّن أن نصبح الحزب الحاكم في
اليابان. ونتيجة لذلك نلنا 1,070,000 صوت في دوائر المقعد
الواحد. وفي المقابل، حصلنا على 230,000 صوت في دوائر
الكتل في سنة 2010، ما أظهر بوضوح أن تفكيرنا غير
الطموح حدّ من نجاحنا. ولا ريب في أنه كان يمكن أن
نحصل على مزيد من الأصوات لو واصلنا السعي وراء
الأهداف نفسها التي أعلنّا عنها في حملة سنة 2009.

ربما يكون تحديد أهداف تقلل من فرص فشلنا
وتعظّم فرص نجاحنا استراتيجية جيدة للموظف المكتبي
الذي يريد تجنّب المشاكل. لكن هذه الطريقة في التفكير
ذات مغزى للموظفين في الشركات الكبيرة والبيروقراطيين

الحكوميين الذين يريدون التملّص من المسؤولية. وإذا اعتمدت هذه العقلية بصفتك رائد أعمال تسعى لإنشاء شركة خاصة بك، فستجد صعوبة في اجتذاب الدعم. لذا عليك التفكير بطموح أكبر بكثير. وعليك أن تواصل العمل بعناية وثبات لتحقيق أهدافك، بينما تحافظ على رؤية الصورة الكبيرة.

خلاصة القول، أعتقد أن السبب الرئيسي للأداء السيئ جداً لحزب تحقيق السعادة في سنة 2010 يرجع إلى أن طموحاتنا كانت صغيرة جداً. وبما أن هدفنا كان الوفاء فقط بمتطلبات قانون الإعانة العامة للأحزاب السياسية، فإنه لم يتمخض عن سنة كاملة من الإعداد إلا الحصول على أعداد صغيرة من الأصوات. فقد أعطينا اليابانيين انطباعاً بأننا حزب يفتقر إلى الحماسة. ويتعيّن علينا وضع استراتيجية أكثر طموحاً بكثير في المستقبل.

حاولنا أن ندير حزب تحقيق السعادة باستقلالية عن "هاي ساينس"، وربما تسبّب ذلك في نقص التعاون بين

المؤسستين. صحيح أن "هابي ساينس" خصّصت 10 في المئة فقط من طاقتها لدعم الحزب، لكن لا بدّ لي في التحليل من القول إن خطأنا كان التفكير غير الطموح. كان علينا ألا نستخدم استراتيجية إغراق السفينة بإحداث ثقب صغير فيها. وبدلاً من ذلك، كان علينا أن نتدفّق كالموجة العارمة. وبتحديد أهداف مرتفعة نواجه ارتفاع مخاطر الفشل ونخضع أيضاً لعواقب سلبية أخرى، لكن ما دمنا نتجنّب ركوب هذه المخاطر، فلن يكون هناك متسع كبير لكي ننمو وتنمو مساعينا.

ما نفكر فيه طويلاً يتحقّق في نهاية المطاف

نمت "هابي ساينس" وكبرت الآن، لكن غالباً ما أجد أن أفكاري لم تصل إلى الجميع بعد. فما زال التفكير غير الطموح يتسرّب إلى مؤسستنا. فقد جاء كثير ممن يعملون في "هابي ساينس" من شركات أخرى وأحضروا معهم ثقافات أصحاب العمل السابقين. لذا يميلون إلى تفسير أفكاري على نطاق أضيق بكثير مما أقصد. كما أنهم يميلون إلى تدريب

موظفينا الشبان بناء على نوع التعليم الذي تلقوه في وظائفهم السابقة، وأشعر بأن ذلك يكبح كثيراً من موظفينا عن العمل بطاقتهم الكاملة. وليس من طبعي أن أضغط على المرؤوسين بشأن المسائل الصغيرة أو أن أتشدّد كثيراً في تدريبهم على الأمور الصغيرة. لذا غالباً ما لا تُفهم أفكارهم فهماً تاماً.

إن القانون الأساسي لا يتغيّر البتة: لن تصبح قط أكبر من حجم توقّعاتك. لكن إذا واصلت التفكير في طموحاتك مدة طويلة، فإنها ستتحقّق في نهاية المطاف. وقد وصلت إلى كثير من التنوير قبل ثلاثين عاماً، وكنت بمفردي في البداية، باستثناء الأصوات التي غالباً ما تردني من عليّ. كانت تلك فترة موحشة جداً من حياتي. وأذكر أنني شعرت بالعجز كعنكبوت تتدلى من خيوطها. فلم يكن لدي أتباع يدعمونني، ولم أكن أتصوّر الحصول على دعم أحد في مكان عملي. هكذا كانت الحال ندما بدأت.

اليوم بعد ثلاثين سنة، بنيت العديد من الشوجات 7 في

اليابان. وهناك ما يزيد على أربعمئة فرع في كل أنحاء العالم، وما زلنا ننمو للوصول إلى ألف فرع. وقد أنشأنا أكثر من ثمانين فرعاً وموقعاً في الخارج، ونتطلع إلى التوسع في مئتي بلد في كل أنحاء العالم. 8 ونواصل إصدار أفلامنا ونشر كتبنا. وفي غضون ذلك، بنينا أيضاً أكاديمية "هابي ساينس". وأسسنا حزب تحقيق السعادة الذي يهدف إلى أن يصبح الحزب الحاكم في اليابان، كما أسلفنا. وعندما أنظر إلى الوراء، يظهر ما قمنا به بوضوح. وذلك دليلي على القوة الكبيرة لأفكارنا.

لم ينتخب حتى الآن أي من مرشّحينا في الانتخابات العامة، لكن أفكاري وآرائي أحدثت تأثيراً قوياً في قرارات الحكومة اليابانية، بالإضافة إلى البيروقراطية ووسائل الإعلام التي لديها نفوذ في الحكومة. وسينمو هذا التأثير باستمرار ولن يضعف قط. فإنجازاتي هي نتيجة جهدي المتواصل الذي أبذله تدريجياً دون إعلان في الغالب، على الرغم من أنني أبلغت بأن علي أن أقلل عملي قدر الإمكان وتجنّب لفت الأنظار إلي.

4. أنشئ مستقبلاً زاهراً بقوة الشباب

ما درستة في عشرينيات العمر يمدك بالقوة

المعرفة قوة. وقد علمتني تجاربي أن المعرفة تمنحك القوة. فما تدرسه وتستوعبه استيعاباً تاماً، وبخاصة في عشرينيات العمر، يزودك بقوة هائلة. وما تعلمته والكتب التي قرأتها في سنوات الجامعة والسنوات العديدة التي تلت تخرجني ظلت حية في ذاكرتي وأصبحت لبنات البناء التي تقوم عليها قدراتي. ومع أنني واصلت القراءة بعد ذلك بطبيعة الحال، لكن تلاشي كثير مما أذكره منها. فلا ريب في أن ما قرأته وتعلمته في عشرينيات العمر كان له الدور الأهم في تكوين شخصيتي. الغذاء الذي تتناوله هو الذي يحدّد نموّك بالدرجة الأولى حتى بلوغك العشرينيات، لكن ما تقرأه وتعلمه في عشرينياتك يمنحك الغذاء الذي تحتاج إليه روحك للنموّ وبلوغ المرحلة التالية.

على اليابان أن تنتج كثيراً من الأشخاص الناجحين

لتصبح أمة رائدة

بدأت اليابان العودة إلى العقلية الانكماشية منذ أن تولى الحزب الديمقراطي الياباني السلطة. وتحاول الإدارة أن تدفع كل شيء إلى الانخفاض. فهي تحاول إنشاء عالم من الاتساق والتجانس بناء على معايير منخفضة. وأنا أعارض هذا الاتجاه التراجعي، كرافعة السيارات، بتحذير الشعب الياباني من هذا الاتجاه نحو توسُّط النوعية. ومع أن الحمل ثقيل، فإنني أبذل قصارى جهدي لأبثُّ قدر ما أمكن من الحياة ثانية في بلدنا. وسينحدر بلدنا ثانية إذا حوّلت اهتمامي عنه.

أعتقد أن مستقبل اليابان يتوقّف على أجيال المستقبل. فالشباب هم الذين يستطيعون تحقيق ازدهار البلد. فلا تستسلموا لمخاوفكم وحافظوا على شجاعتكم في مسعاكم. علينا التخلص من ثقافة الحسد التي تُحبط الناجح والمزدهر. وعلينا بناء بلد ينتج أشخاصاً ناجحين واحداً تلو الآخر، وبخلاف ذلك لن نصبح أمة رائدة.

لا تشعرُوا بالذنب من النجاح. ولا تستسلموا للتفكير الذي يثنيكم عن النجاح كأنه شرٌّ من الشرور. وعندما تحقّقوا النجاح، تذكّروا أن للنجاح نواتج جانبية مهمّة. إننا نطلق على تبرّعاتنا في "هاپي ساينس" اسم "غرس السعادة" لأن هناك العديد من الطرق غير النقدية لتقديم الهبات. وليس هناك حدّ للطرق التي نسهم فيها لخير هذا العالم. لذا لو نجحت في المستقبل، لا تنسَ واجب تقاسم ثمرات نجاحك مع بقية العالم. وكلما ازداد النجاح الذي تحقّقه، كبر العطاء الذي تستطيع تقديمه.

أنشأ كثير من الأغنياء في الولايات المتحدة مؤسسات تعمل للخير. على سبيل المثال، حقّق جون رُكفلر نجاحاً جعله من أغنى الأغنياء في العالم، لكنه عانى كثيراً من النقد العام إلى حدّ مرضه الشديد في خمسينيات العمر واقترابه من الموت. وعندئذٍ ألهم باستخدام ثروته لخير العالم. فبدأ عمله الخيري الذي قاده إلى إنشاء مؤسسة رُكفلر. واستخدمت مؤسسته ثروته الهائلة في بناء المدارس والمستشفيات في العديد من البلدان الفقيرة.

لقد استردّ عافيته عندما بدأ استخدام ثروته لخير العالم. وعاش نشيطاً حتى تجاوز التسعينيات. وشهد في عمره أوقاتاً عصيبة تعرّض فيها للنقد العام، لكن عندما بدأ "بغرس بذور السعادة"، طرأ تحوّل تامّ على صحّته. فاستردّ شبابه واكتسب عمراً مديداً. لذا فإنّ ثمن النجاح يشتمل على مسؤولية تقديم المساعدة للمجتمع العريض، لكن النجاح بحدّ ذاته لا ينطوي على الإثم. فلا تستسلم البتة لتلك الأفكار. وإذا كنت تمتلك المواهب أو القدرات، فإنّ عليك استخدامها دائماً إلى حدودها القصوى.

لا تسأل عما تمكّنت من اجتنابه، بل عما أنجزته

آمل أن يتعلّم كل الشبان من نصيحتي. فكل فرد يواجه مشاكل وظروفاً فريدة، والمهمّ أن يواصل الأحلام الكبيرة بصرف النظر عما يواجهه. لقد حصلنا على نعمة الحياة، لذا يجب أن يكون تفكيرنا طموحاً، وأن نبلغ الإمكانيات القصوى في الحياة.

إنّ الانهزامي وحده من يقول إنّ الحياة تقتضي تجنّب

الانتقاد. ربما يباهي بعض الأشخاص بأنهم لم يذكروا أحداً
بسوء. لكنني أعتقد أن عدم التعرّض للانتقاد في الحياة
مماثل لعدم تحقيق أي شيء. فلن يكون هناك ما يُنتقد
عليه من لم يحقق أي شيء البتة. لكن الناجح سيتعرّض
للهجوم والنقد. ومفتاح الآخرة لا يكمن في ما تمكّنت من
اجتنابه، وإنما ما تمكّنت من إنجازه. وستسأل عندما تنتقل
من هذا العالم عما تمكّنت من إنجازه في حياتك. وستُجازى
في النهاية على ما أنجزته لا ما تمكّنت من اجتنابه.

الفصل الرابع الطريق إلى النجاح

1. الولد الذي جدّ في الدراسة والعمل

حكاية البطة القبيحة منحتني الأمل في طفولتي

هذا الفصل ليس مخصّصاً للشبان في مقتبل سنّي العمر فحسب، وإنما لكل من يجد الشباب في قلبه. يُحكى أن هناك ولداً خضع لاختبار حاصل الذكاء استعداداً للارتقاء من روضة أطفال إلى مدرسة ابتدائية.9 وبما أنه يعتقد أن الاختبار قائم على نظام من مئة نقطة، فقد سرّ لأن نتيجته كانت 97. ولما كان مقتنعاً بأن نتيجته في الاختبار ممتازة، فقد عاد مسرعاً إلى البيت ليبلغ والديه. لكن والديه أخذوا يبكيان، فأدرك أن هناك خللاً ما. المئة نقطة في اختبار حاصل الذكاء ليس الدرجة القصوى، وإنما درجة متوسطة.

كان أخوه الذي يكبره بأربع سنوات قد سجّل نتيجة مرتفعة جداً بلغت 187. عندما خضع للاختبار للمرة الأولى حقق نتيجة 186 فطلب منه إعادة الاختبار لأن نتيجته عالية جداً. وحضر طالب دراسات عليا في قسم التربية في

جامعة توكوشيما لإجراء اختبار جديد، فكان أداءه أفضل إذ حصل على 187. لكن نتيجة أخيه الصغير جاءت مخيبة للآمال إذ حصل على 97.

ماذا يمكن أن يحقق هذا الطفل؟ كان والداه يتوقعان منه القليل طالباً فأوكلا إليه كثيراً من أعمال قص العشب، والأشغال المنزلية خلال سنوات دراسته الابتدائية. ولأنهما يعتقدان أن من الصعب عليه كسب معيشته من مجال أكاديمي، فقد شجّعاه على متابعة مهنة في مجال التجارة. وطوال طفولته، كان كل المحيطين به يتحدثون عن أهمية جني المال وحلاوته. هكذا نشأ هذا الطفل، في حين شُجع أخوه الكبر الذي نال ضعف نتيجته في اختبار حاصل الذكاء على الاجتهاد في الدراسة ومتابعة مهنة في العالم الأكاديمي. ونتيجة لذلك نشأ عند الأخ الأصغر مركّب نقص قوي في سنوات المدرسة الابتدائية.

لكن في السنوات الأخيرة من المدرسة الابتدائية، تحسّنت درجات الولد. وبدأ يدرس بحماسة شديدة. بيد أن

التركيز على الدراسة قلل من ممارسته التمارين التي اعتاد عليها، وأظهر الميزان أنه اكتسب كثيراً من الوزن. في الصف السادس، بلغ وزنه 65 كغ بينما بلغ طوله 152 سم. ولعل والدته فسرت المثل الياباني "الكبير يخدم الصغير" تفسيراً حرفياً واشترت لولدها سترة صنعت لمن يبلغ طوله 182 سم ووزنه 80 كغ. فبدا الولد سميناً جداً في سترته المفرطة الحجم. وكان يشمئز من خياله القبيح عندما يسير في الطرقات. ولم يكن الولد يكف عن التفكير في البطة القبيحة. لم تكن حكاية البطة القبيحة تغادر عقل هذا الصبي. وكان يفكر فيها مراراً وتكراراً بحيث أصبحت مصدر لأمله إلى حد أن خيال البطة القبيحة تحوّل ذات يوم إلى بجة جميلة.

وفي وقت متأخر جداً، تبين له أنه كتب إجاباته على الصفحة غير المقصودة من اختبار الذكاء، وأنه أساء فهم تعليمات المعلم وأغفل صفحة كاملة من الاختبار. وقد جاءت نتيجة اختبار منخفضة لأن الكثير من إجاباته لم

يتوافق مع الأسئلة الملائمة. وكان الولد يتساءل في أثناء الاختبار لماذا يستمر المعلم في تقديم التعليمات في حين أنه فرغ من الاختبار. لكنه لم يدرك ذلك.

في النهاية، تبين له أن نتيجة اختبار حاصل الذكاء لم تكن متدنية جداً. لكن الأطفال يصدّقون بسهولة ما يقوله لهم والدوهم، وقد اقتنع هذا الولد مدة طويلة بأن ذكائه دون المتوسط، مع أنه يحصل على نتائج جيدة في المدرسة. وبدءاً من الصف السادس، طوّر أخلاقيات عمل قوية لأنه اعتقد أن عليه أن يجدّ في الدراسة للحاق بأقرانه. وقال لنفسه، "إذا درستُ ثلاثة أضعاف الوقت الذي يخصّسه الآخرون للدراسة، فربما تمكّنتُ من اللحاق بهم". هذا هو الموقف الذي طوّره عندما كبر في السنّ.

إننا نتغير بمرور الوقت

عندما انتقل الولد إلى المدرسة الثانوية، بدأ يتساءل لماذا لم يكن والداه يُقدّرانه حقّ قدره على إنجازاته لكنهما يُغدقان المديح على أخيه الأكبر ويمنحانه منزلة رفيعة. ظنّ

الولد أن الأمر مستغرب. ربما تكون تلك طريقتها في التمسك بما ترسخ لديهما منذ مدة طويلة. واليوم عندما ينظر إلى الورا، يدرك أنه ربما تكون تلك طريقتها في اتباع ترتيب الأقدمية الكنفوشي: المحافظة على الترتيب بمنح الابن الأكبر مكانة أعلى من أخيه الأصغر. ونظراً إلى أن الولد اعتقد أنه لا يتمتع بذكاء مرتفع، فقد تعلم الاجتهاد والمواظبة على الدرس. مكتبة الرمحي أحمد

هذا الولد هو أنا.

العبرة من القصة أنك لا تعرف البتة ما سيصبح عليه المرء. وهناك عدد كبير من الامتحانات التي يمكن أن يستخدمها الناس للحكم عليك، لكن الناس يتغيرون بمرور الوقت. وقد تعلمت عبر تجاربي أن ما يهم حقاً هو الموقف العقلي الذي تتعهده بالرعاية. وكبرت حاملاً هذه الفلسفة. بل إن والدي استمرّ في سنوات الجامعة في الإصرار على أنني لست ذكياً على الإطلاق. وافترضتُ أنهما مصيبان، وواصلت تصديقهما.

أدّى هذا الواقع إلى تعرّضي لهجوم شديد في مجلة أسبوعية عندما كنت في الرابعة والثلاثين، بعد عدّة سنوات من إنشائي "هابي ساينس" في سنّ الثلاثين. وكتبوا أنه لا بدّ من وجود خطأ في قولي إنني لست ذكياً في حين أنني أحمل شهادة في القانون من جامعة طوكيو.

لم أدرك سبب الانتقاد في البداية، لكن الحادثة علّمتني أن هناك قانوناً غير مكتوب ولا يدرّس في المدرسة يمنح الناس حقّ انتقاد الناجحين. فعندما يكتسب الناس تقديراً عاماً، يصبحون شخصيات عامّة، ما يسمح للصحافة بكتابة مقالات سلبية عنهم. وكما كشفت في السنة الماضية، فإن هذه المجلّة تأثّرت بالشیطان.10 وبما أنني لم أكن أتوقّع مثل هذه الهجمات، فقد كان الهجوم الأول مفاجأة كبيرة لي. وقد مضت عشرون سنة على تلك الحادثة.

تلقيت انتقادهم بتواضع، ومنذ ذلك الحين توخّيت الحذر من قول إنني لست ذكياً. وما زلت في داخلي أصدّق والديّ، ولزمني مرگب النقص، لكنني أدركت أنني لا أعني

موضوعياً كيف ينظر إلي الجمهور.

2. ربما يكون الماس تحت قدميك

أسطورة الخطيب الذي أصبح ثرياً

يصعب على معظم الأشخاص معرفة المواهب المكنونة في داخلهم، وما مقدار الموهبة التي لديهم، وماذا يستطيعون أن يفعلوا لكي تفتح إمكاناتهم. في أوائل القرن العشرين، حقق خطيب أميركي ثروة طائلة بإلقاء أكثر من خمسة آلاف خطاب روى فيها القصة التالية.

اشترى مزارع إيراني (أو مزارع هندي في بعض روايات القصة) قطعة أرض وبدأ يحفر فيها بحثاً عن منجم ماس. واستمرّ يحفر ويحفر، لكنه لم يعثر عليه قط. وانتهى به الأمر إلى بيع الأرض إلى شخص آخر بثمن بخس ومتابعة رحلة البحث عن منجم الماس في مكان آخر. وانتقل إلى كل الأمكنة لكنه لم يعثر على مبتغاه، وغرق في نهاية المطاف قرب ساحل إسبانيا.

في غضون ذلك، قرّر الرجل الذي اشترى الأرض منه مواصلة الحفر حيث توقّف المزارع. ومما يدعو للعجب أن هذا الرجل عثر على طبقة من الماس على عمق ثلاثة إنشات فقط تحت المستوى الذي توقّف عنده المزارع عن الحفر. ولو تابع الرجل الذي غرق عند الساحل الإسباني الحفر ثلاثة إنشات أكثر لاكتشف تلك الطبقة من الماس.

بما أن هناك عدّة روايات لهذه القصة، فمن المرجح أن تكون حقيقية. وأصبح خطيب أميركي مليونيراً برواية هذه القصة أمام جمهور أميركي مقابل رسم حضور أكثر من خمسة آلاف مرة. وذلك مثال حقيقي على تحقّق الحلم الأميركي.

ربما بإمكانك أن تخمّن العبرة من قصة الباحثين عن الماس. معظم الناس يستسلمون على بعد إنشات من النجاح. لذا فإن كثيراً منا يشبهون الرجل الذي كان يمكن أن يعثر على الماس لو واصل الحفر ثلاثة إنشات إضافية، لكنه استسلم بدلاً من ذلك. واعتقد أنه لا يوجد ماس حيث

يحفر، لذا توجه للبحث عنه في أراضٍ أخرى.

لدينا جميعاً ماسة، طبيعة إلهية في داخلنا

يمكننا أن نتعلم من هذه القصة أن هناك ماساً تحت أقدامنا، وسنعثر على الماس في الحديقة الخلفية أو في حديقة الزهور. ربما توجد آراء مختلفة بشأن جودة هذه الحكاية الرمزية. لكن ثمة سبباً يفسر لماذا أصابت هذه القصة شهرة أسطورية. ويرجع ذلك إلى وجود رسالة عامة في داخلها لامست عقول الناس.

توجد طبيعة إلهية في داخلنا جميعاً، لأننا أبناء الله. وذلك أمر صحيح بالمطلق. وإذا نقبنا عميقاً في داخلنا، فسيجد كل منه الطبيعة الإلهية المخبأة فيها. ومن المؤسف جداً أن كثيراً منا يتخلون عن البحث باكراً جداً. وعلى نحو المزارع الذي تخلى عن الحفر على بُعد ثلاثة إنشات فوق طبقة الماس، فإن كثيراً منا يعتقدون أن من المستحيل العثور على الماس في مثل هذه الأرض الخربة. إننا نؤمن أن هناك أشخاصاً موهوبين وقادرين يحبهم الله، لكننا لا يمكن أن

نكون منهم. ونعتقد بطريقة أو بأخرى أننا نكرات، وأننا ولدنا نكرات، وأننا نعامل دائماً بوصفنا نكرات. فليس لدينا سيرة ذاتية تثير الإعجاب، ونفتقر إلى الخبرات، والدخل، لذا نعتقد أننا غير قادرين على بلوغ العظمة.

لكن مغزى قصة المزارع والماس في جوهره هو أن كل من يعتقد منا أننا غير قادرين على تحقيق أي شيء استثنائي مخطئ تماماً. وقد أصبحت هذه القصة واسعة الانتشار ورويت عدداً لا يحصى من المرات لأن الحقيقة هي أننا أبناء الله. وهذا هو ما أعلمه دائماً في "هابي ساينس". ثمة ماس موجود داخل كل منا، ويستطيع أي منا الكشف عنه إذا واصل الحفر مسافة أعمق قليلاً. وتحذّرنا هذه القصة من الاعتقاد بأن الفرص ستأتي إلى الآخرين ولن تأتي إلينا، وعلينا أن نعتبر منها.

3. إننا نصبح ما نفكر فيه دائماً

أسباب عدم تحقق أحلامنا

غالباً ما أقول إننا نحن البشر صورة عما نفكر فيه دائماً - أي من تعتقد أنه أنت هو ما يصنع مستقبلك. ثمة كثير من الأشخاص الذين يأتون إلي ويقولون، "إنني أفكر في أحلامي دائماً، لكنها لم تتحقق بعد. هل يمكن أن تتحقق الأحلام بالتفكير فيها فحسب"؟ ربما تقدّم قصة الباحثين عن الماس لنا بعض الإشارات إلى الإجابة عن هذا السؤال. لكنني سأطلعكم على قصة أخرى.

أصبحت "قوانين النجاح" شهيرة جداً في الولايات المتحدة في القسم الأخير من القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، عندما ازدهر البلد. وأصبحت فكرة أن في وسعك تغيير نفسك بتغيير طريقة تفكيرك شهيرة في مجالات مثل علم النفس. وفي أحد الأيام، سأل عامل في مكتب خطيباً يدعو لهذه الفلسفة، "أنت تقول إن الناس يصبحون

صورة عما يفكرون فيه دائماً. وأنا أحلم دائماً بالتخلي عن وظيفة عامل مكتبي، وأن أصبح رجل أعمال ناجحاً، وغنياً جداً. لكنني ما زلت عامل مكتب عادي. ما الخطأ الذي أرتكبه؟"

فقال الخطيب، "ألق نظرة جيدة على نفسك في المرآة. كل من ينظر إليك يرى أنك عامل مكتبي، ألا تعتقد ذلك؟ إذا أردت ألا تعود عاملاً في مكتب وتصبح رجل مبيعات أو رائد أعمال شهيراً، عليك أن تبدأ بمظهرك. عليك أن تعكس في مظهرك الخارجي ما تفكر فيه في داخلك. فلا يكفي أن تفكر في الأمر داخل عقلك فحسب. وإذا كنت تفكر في الأمر حقاً، فيجب أن تُعبّر عن ذلك في موقفك ومظهرك البدني. عليك أن تظهر ذلك للجميع لكي يروا ما الذي تفكر فيه. ألق نظرة على نفسك وستدرك أنك تبدو مثل عامل مكتبي."

وافق العامل المكتبي على ما سمع. ونصحه الخطيب أن يبدأ بشراء ربطة عنق جديدة وبدلة جديدة كي يبدأ بارتداء ما يرتديه رواد الأعمال الناجحون. والعبرة من هذه

القصة أنه إذا تغيّرت أفكارنا، فيجب أن يتغيّر مظهرنا أيضاً
نتيجة لأفكارنا.

عبّر عما تفكّر فيه بموقفك ومظهرك

لو كنت رئيس بلد ما، لن يعتقد أحد أنك رئيس إذا
ارتديت زي جامع قمامة ووقفت إلى جانب شاحنة للقمامة.
وذلك ينطبق علينا جميعاً. فبصرف النظر عن تكون أو
تحاول أن تكون، عليك أن ترتدي ما يناسب دورك وأن تظهر
بالصورة الملائمة. ويجب أن تعبّر بموقفك وأفعالك عما يكّنه
قلبك وعقلك. ويجب أن يُعبّر عنه في طريقة الاعتناء بنفسك
وتقديمها أمام الآخرين. لكن كثيراً من الأشخاص لا يدركون
أهمية التعبير عما في داخلهم بمظهرهم الخارجي.

هذا هو الجهد الذي علينا القيام به، الإنشآت الثلاثة
الإضافية التي يجب أن نحفرها قبل أن نكشف عن طبقة
الماس في باطن الأرض. لا تكن كعامل المكتب الذي حلم أن
يصبح رجل أعمال ناجحاً لكنه نسي أن يخطو الخطوة الأولى
نحو حلمه. وفي حين أن حياتك تتحدّد بما تفكّر فيه دائماً،

فإن أفكارك يجب ألا تكون غامضة. وإذا كنت تفكر في حلمك حقاً، فإن عليك التعبير عن ذلك باتخاذ الخطوات الأولى نحو تحقيقه. علينا التعبير عن أفكارنا وإظهارها بمواقفنا. وعلينا استخدام كلماتنا للتعبير عن أفكارنا جهراً. ويجب أن نعمل بناء على أفكارنا. ويجب أن نُمثل أفكارنا بمظهرنا الخارجي. ولا نخش التعبير عن أفكارك خارجياً بكل طريقة ممكنة.

4. المعرفة قوّة

ابذل الجهد لتعرف ضعفي أو ثلاثة أضعاف ما يعرفه الآخرون

إن لطريقة تفكيرنا أهمية حاسمة في حياتنا. وما من شك في أننا نصبح الشخص الذي نعتقد أنه نحن. ذلك أمر تعلّمته وأنا طفل بالمعاناة من مرگب نقص رهيب. وفي رحلتي للتغلب عليه، بدأت بتعلّم أننا لا نستطيع إدخال تغيير إيجابي على حياتنا ما لم نغيّر طريقة تفكيرنا. ومن أول الأمور التي تعلّمتها في تجربتي أن المعرفة قوّة. وهذه المقولة الشهيرة مقتبسة عن الفيلسوف الغربي فرانسيس بيكون. وتعني أن امتلاك معرفة عن شيء ما تمنحنا قوّة. وأنا أعتقد أن المعنى الأصلي لكلمة "معرفة" لا يصف المعلومات فحسب وإنما نعمة الله أيضاً. على سبيل المثال، الرسائل الإلهية التي نتلقاها من الله كنعمة علينا مثال على المعرفة التي كان يكون يشير إليها. ولكنني أعتقد أن في وسعنا أن

نضيف المعلومات أيضاً بوصفها جزءاً من معنى "معرفة".

صادفت عبارة "المعرفة قوّة" عندما كنت طالباً في الجامعة، وبالعودة إلى الوراء، أجدني مقتنعاً بأن هذه الكلمات حقيقة عميقة. إنها حقيقة مطلقة أن المعرفة تمنحنا القوة. وهكذا يصدر كثير من الأشخاص الأحكام بناء على مقدار ذكاء الآخرين عندما كانوا صغاراً. وكثير منا يحكم على نفسه بناء على المعايير نفسها. لكنني اكتشفت أنك إذا كنت ذكياً أو لم تكن، فإنك تحصد النتائج ما دمت تمتلك المعرفة. وسواء أكنت تعرف شيئاً لأنك تتمتع بذكاء فطري أم لأنك درستته، فإن النتيجة ستكون واحدة. وعندما أنظر إلى النتائج، ألاحظ الاختلافات بين هذين النوعين من الأشخاص.

لا يسعني أن أغالي في مقدار صحّة مقولة "المعرفة قوّة". فإذا درس شخص لا يتمتع بذكاء شديد لاكتساب ضعفي أو ثلاثة أضعاف المعرفة التي يمتلكها من يعدّ ذكياً جداً في ذلك الموضوع أو المجال، فسيتمكّن الأول من تحقيق

إنجاز أفضل بكثير من الأخير. وهذه هي العبرة من عبارة "المعرفة قوّة"، وقد تعلّمت عمق هذه الحقيقة عبر تجاربي.

بدأت بقراءة كثير من الكتب

عندما أفكر في سنوات الدراسة في جامعة طوكيو، أذكر شعوري بأنني أدنى من كل الأذكىء المحيطين بي. وقد افترضت أنا القادم من الريف أن كل الطلاب الآخرين ولدوا عباقرة. لكن عندما عرفت مبدأ "المعرفة قوّة"، بدأت أدرك احتمال اللحاق بهم أو حتى التفوّق عليهم، ما دمت أمتلك المعرفة الضرورية. وعندئذٍ قرّرت التوقّف عن إضاعة الوقت في التفكير بشأن هل أنا ذكي أم لا والبدء بالدراسة واكتساب المعرفة بدلاً من ذلك.

وهكذا بدأت أقرأ العديد من الكتب. وقرّرت أن أقرأ كتباً أكثر مما يقرأ أقراني الأذكىء بالفطرة، وقرأت قدر ما استطعت من كتب. أصبحت أمتلك الأفضلية بتزايد معرفتي. وفي المناظرة، لا يستطيع من لا يمتلك المعرفة أن يتفوّق على من يمتلكها. سيكون من لديه ذكاء فطري قادراً

على تقديم حجج جيدة حتى عندما يضطر لمناقشة آرائه فحسب، لكن لن تكون لديه فرصة أمام من لديه معرفة كبيرة ودرس جيداً.

إذا واصلت الدراسة وتوخّيت اكتساب ضعفي أو ثلاثة أضعاف المعرفة التي يمتلكها الآخرون، فستحقق المزيد مقارنة بمن تعتقد أنهم ولدوا أذكياً بالفطرة. وستدهش من مقدار صحّة ذلك وما تستطيع إنجازه عبر الانضباط والجهد الأصيل.

يرتكب كثير منا خطأ الاعتقاد بأن ما يجعلنا أذكياً سرعة استيعاب النقاط المهمّة. لكن الحقيقة أن المعرفة هي التي تمنحنا قوة حقيقية.

5. الوقت يعادل المال والمال يعادل الوقت

لدينا كافة المقدار نفسه من الوقت كل يوم

الحقيقة التالية التي اكتشفها وطوّرت فهماً عميقاً لها اقتباس شهير عن بنجامين فرانكلين وجدته في "تقويم بور رتشارد" (Poor Richard's Almanac)، وهو أن "الوقت يعادل المال".

لقد مُنحنا جميعاً أربعاً وعشرين ساعة في اليوم، ومعظمنا يعيش نحو عشرين ألف يوم بالإجمال. ولن نستطيع البتة تغيير هذا الواقع كائناً من نكون. كلنا متساوون في مقدار الوقت الذي تُمنحه في حياتنا. ولن تُمنح أكثر من أربع وعشرين ساعة في اليوم أو أقل، سواء نجحنا أم لم ننجح، كما أننا مُنح هذا الوقت مجاناً لنصيب النجاح أو الفشل. ولا يمتلك الناجح مئة ساعة في اليوم والفاشل أربعاً وعشرين فحسب.

وأعتقد أن هذا درس يمكنك أن تدمجه في حياتك بسهولة عندما تكون شاباً، لكن يمكن تطبيقه على رجال الأعمال أيضاً. فبعض الأشخاص يستخدمون الأربع والعشرين ساعة المتاحة لهم لكي يصبحوا رؤساء تنفيذيين، في ما يستخدمها آخرون للاستمرار في العمل موظفين مكتبيين.

لن يرسل إلينا الله من السماء كيف يجب علينا استخدام وقتنا. ولن نسمع صوتاً قادماً من السماء يدعونا إلى التوقف عن تبديد وقتنا ويحثنا على الاجتهاد في العمل والدرس. الله يمنحنا أربعاً وعشرين ساعة في اليوم لا أكثر ولا أقل. ولن يغيّرنا فجأة إلى اثنتي عشرة ساعة أو خمس ساعات. وعلينا نحن أن نجد أفضل طريقة لاستخدامها.

في النهاية، الحياة عملية مستمرة من تعريف كيفية استخدام الأربع والعشرين ساعة في كل يوم وإعادة تعريفها. وعندما نتقن كيف نستخدم وقتنا، يمكننا الانتصار في حياتنا. لذا تولّ زمام السيطرة على وقتك، وفكر في ما يجب أن تفعله لإنتاج قدر ما تستطيع من الأشياء الإيجابية.

عليك المثابرة لتحقيق النجاح

ثمة عامل مهم آخر في تحقيق النجاح، وهو المثابرة. فلن يحقق النجاح من يفتقر إلى المثابرة حتى لو كان لديه قدرات استثنائية. ولعل المقامرة هي الطريقة الوحيدة لجني كثير من المال في أربع وعشرين ساعة فقط. لكنك لن تجني دخلاً مستمراً بالمقامرة في الكازينوهات، أو ميادين سباق الخيل، أو سباق الدراجات، أو شراء أوراق اليانصيب.

وجدت أن معظم الأشخاص غير الناجحين يحتاجون إلى التحلي بمزيد من المثابرة. وكثير منا سيقابل في الحياة العديد من الأشخاص الأذكياء والموهوبين والذين أنعم عليهم بالظروف المواتية، لكنهم لم يحققوا الكثير في حياتهم. يحدث ذلك لأنهم لا يمتلكون المثابرة القوية والقدرة على التحمل.

يميل الأذكياء إلى الاستسلام بسهولة لأنهم سريعون في اتخاذ الأحكام. ومن المعيب أنهم لا يستخدمون ذكاءهم لإصدار أحكام جيدة، إذ غالباً ما يصدرن أحكاماً مبتسرة

خاطئة. وكما هي حال الباحث عن الماس، سيُفقد منا النجاح دائماً ما دمنا نستسلم وننتقل إلى قطعة الأرض التالية معتقدين أننا سنعثر على الماس بسرعة أكبر إذا بحثنا في مكان آخر. على سبيل المثال، ربما يجد بعض الأذكىاء العديد من مصادر الاستياء في العمل ومن ثم يستمرون في تغيير الوظائف. لكن ربما يصبحون خبراء إذا لزموا وظيفة واحدة مدّة أطول. وهكذا يستسلم الكثير منا قبل إنشآت من مجيء الفرصة بسبب افتقارنا إلى المثابرة. وفي بعض الحالات، نخضب من المحيطين بنا لأننا نلومهم على عدم قدرتنا على النجاح. وغالباً ما يقود ذلك الموهوبين والقادرين بعيداً عن النجاح.

يجب أن نتحلّى بالقدرة على السيطرة على عقولنا والتحكّم فيها. وإذا وجدنا صعوبة في ذلك، يجب أن ندرك أننا نفتقر إلى ميزة مهمّة. وآمل أن يتمكن الجميع من فهم تلك القيمة واكتشافها في أن "الوقت يعادل المال". فذلك أحد أشكال التنوّر الصغيرة التي حققتها في سنوات شبابي.

الثروة يمكن أن تنقذ الوقت

أصف حقيقة اخرى تعلّمتها وأنا طالب في الجامعة وهي أن "المال يعادل الوقت". وهي مماثلة للمقولة السابقة "الوقت يعادل المال"، لكن كلماتها معكوسة. فالمال يمكن أن يقدم لنا مساعدة فعّالة في استخدام الوقت بمزيد من الكفاءة وربما يسرّع نجاحك.

وتعدّ هذه الحقيقة معرفة قيّمة جداً لرائد الأعمال. فتركيز رأس المال هو جوهر مبدأ الرأسمالية. ربما لا تحقق الألف دولار الكثير إذا استخدم كثير من الأشخاص ألف دولار استخداماً منفصلاً لأغراض مختلفة. لكن إذا جمعنا النقود في مبلغ واحد من عدة ملايين، أو عشرات الملايين، أو مئات الملايين من الدولارات، فبإمكاننا تحقيق إنجازات كبيرة واستحداث أشياء جديدة ذات قيمة. وهذا هو أساس الرأسمالية معبراً عنه ببساطة.

غالباً ما انتقدت الإيديولوجية الشيوعية لأن الأفكار الشيوعية عن المساواة تستند إلى تقسيم الثروة وتوزيعها

بغية تحقيق المساواة. على سبيل المثال، ربما تلجأ الإدارة الحالية للحزب الديمقراطي في اليابان إلى توزيع مبالغ نقدية متساوية على كل ضحايا زلزال شرق اليابان العظيم. وليس من الصعب أن نخبّن أنه سينفّذ سياسة تنسجم مع هذه الأفكار لأن الحكومات الاشتراكية تفكّر على هذا النحو. والمشكلة في هذا التفكير هي أن توزيع الثروة بهذه الطريقة لا يخلق البتة قيمة إضافية تتجاوز ما يوزّع. من ناحية أخرى، إذا تركّز مبلغ المال نفسه واستُخدم بطريقة ملائمة، فسيحقّق نتائج أعظم. ولهذا السبب حقّقت البلدان التي تمسّكت بالديمقراطية والرأسمالية التطوّر.

ينطبق ذلك على الأفراد أيضاً. من لم يحققوا نجاحاً كبيراً في الحياة هم الذين لا يدركون هذه الحقيقة إدراكاً عميقاً ويتمسّكون بالفلسفة الشيوعية بدلاً من ذلك. على سبيل المثال، تستطيع شراء مزيد من الكتب إذا كان دخلك كبيراً. وبامتلاك مزيد من المال، تتمكن من شراء منزل كبير تخزن فيه كل كتبك. ويمكن أن تساعدك النقود في السفر بسرعة بتمكينك من شراء سيارة، أو استخدام القطار

السريع، أو السفر بالطائرة.

عندما كنت طالباً، اعتدت ركوب العبارة من ميناء تشيبا إلى قرיתי في مقاطعة توكوشيما. فقد كانت تذاكر القطار السريع باهظة الثمن في ذلك الوقت. وكانت تكلفة العبارة أقل من النصف - ربما ربع ثمن تذكرة القطار السريع. وكان الذهاب من تشيبا إلى توكوشيما بالعبارة يستغرق أربعاً وعشرين ساعة، لذا غالباً ما كنت أمضي الرحلة مستلقياً وأقرأ الكتب. وأصبحت قادراً على احتمال تكلفة القطار السريع في وقت لاحق، ولم أركب الطائرة قط في فترة الدراسة الجامعية. وكان بعض أصدقائي يشترون تذاكر طائرة مستفيدين من الخصم الممنوح للطلاب، لكن ذلك كان يفوق موازنتي. لذا من الدروس المهمة جداً أن الثروة فعالة جداً في توفير الوقت.

استخدم التجزئة للتعامل مع المشكلات الصعبة

الخنازير البرية ليست أكبر من الجبل

النقطة المهمة الأخيرة في طريق الشباب إلى النجاح

هي التنبه إلى أن مشكلاتنا تميل إلى أن تكون أكبر مما هي عليه بالفعل عندما نكون صغاراً. وربما تبدو المصاعب والمشكلات التي نواجهها جبلاً كبيراً يصعب ارتقاؤه، لذا يستسلم كثير من الشبان.

إذا وجهت وضعاً مماثلاً، تذكّر المثل القائل، "الخنزير البرية ليست أكبر من الجبل". فمهما بلغ حجم الخنزير البري الذي يواجهه الصياد المذعور، فإنه لن يكون أكبر من الجبل. والمقصود بهذا المثل مساعدة من يدبّ فيهم الذعر لسبب بسيط وغير القادرين على النجاح لأن مخاوفهم غير العقلانية تدفعهم إلى الهرب من المشكلات.

يمكننا تجزئة أكثر مشكلاتنا صعوبة إلى مكونات صغيرة يسهل حلّها. وإذا عالجتنا المشكلات الصغيرة واحدة تلو أخرى، نشقّ طريقاً للتغلب عليها. على سبيل المثال، لنفترض أن هناك جسراً حمولته القصوى خمسة أطنان. لكن الوزن الإجمالي للمركبات الكثيرة التي تستخدم الجسر يومياً ربما يبلغ مئات أو حتى آلاف الأطنان. لذا مع أن الجسر لا

يستطيع أن يحمل أكثر من خمسة أطنان في أي وقت، فإنه يحمل أوزاناً أكبر بكثير كل يوم.

والأمر مماثل في الحياة. إذا واجهنا المشكلات التي تزن مئات أو آلاف الأطنان دفعة واحدة، فإن وزن مشكلاتنا سيسحقنا. لكن في وسعنا التعامل مع كل هذه المشكلات إذا حملنا أجزاء صغيرة منها، واحدة تلو الأخرى.

النجاح حليف من لا يستسلمون

تذكر أنك لا تستطيع حلّ كل مشكلاتك دفعة واحدة. إننا نصاب بالضيق، والاستسلام، وربما الانتحار لأننا نحاول حلّ كل مشكلاتنا في يوم واحد. لكن إذا قسّمت مشكلاتك إلى أقسام يمكنك التعامل معها كل يوم وحللتها واحدة تلو الأخرى، فستتمكّن من التقدّم رويداً رويداً وحلّ أصعب المشكلات في نهاية المطاف.

عندما نظنّ أننا غير أذكياء كثيراً مثلاً، ونقلق بشأن حجم الجهد الذي يجب علينا أن نبذله في الدراسة لتحقيق درجات جيدة، ربما نجزع من حجم ما يجب أن نتعلّمه

ونعتقد أن ذلك أمر مستحيل. لكن إذا استخدمنا مبدأ فرّق تسد، وأنجزنا القليل كل يوم، فسنصل إلى هدفنا يوماً ما. ربما تستغرق ثلاث سنوات أو خمس سنوات لتعلّم ما يتعلّمه الآخرون في سنة واحدة. لكننا سنبلغ هدفنا، بصرف النظر الوقت الذي يستغرقه ذلك، وسيحقّق النجاح من لا يستسلم على الطريق.

إذا كنت ذكياً واستسلمت على الطريق فإنك لن تحقّق النجاح. من ناحية أخرى، ما دمت تواظب، وتثابر، وتستخدم مبدأ فرّق تسد كل يوم، فإنني أطمئنك إلى أنك ستسلك طريق النجاح حتى إذا لم تكن ذكياً. وأرجو أن تكون تعاليمي وأمثلي عن طريق النجاح مفيدة للعديد منكم.

الفصل الخامس

تعظيم شجاعتك مئة ضعف

1. اعثر على ندائك

الشجاعة من مزايا الشباب

في هذا الفصل أود أن أطلعكم على طريقة تتيح للجميع تزويد أنفسهم بشجاعة هائلة. فقد كان استجماع الشجاعة المهمة الكبيرة الأولى التي واجهتها في إنشاء "هابي ساينس" في سنة 1986. ولو لم أكن أمتلك الشجاعة لإنشاء مؤسسة جديدة، ما كانت "هابي ساينس" لتوجد على الإطلاق. لقد كانت الشجاعة العامل التقريري الأول.

كتبت في كتابي "تحلّ بالشجاعة" **11** أن لدى العديد من الأشخاص المجتهدين ميلاً لفقدان الشجاعة. وقد جُمع هذا الكتاب من الإجابات التي قدّمتها عن أسئلة أشخاص كانوا طلاباً قبل سنة أو اثنتين فحسب. والواقع أنني كنت واحداً من هؤلاء المجتهدين الذين يغريهم سلوك الطريق الذي يبدو أكثر منفعة - الطريق الذي يلقي قبولاً عاماً ويشير لي أقل قدر من المشكلات. وأنا أعرف من تجربتي مقدار

صعوبة التخلي عن رغبتنا في الحصول على التقدير واستخدام الشغف والإرادة بدلاً من ذلك لتحقيق شيء أكثر قيمة.

غير أن الشجاعة من مزايا الشباب. وعندما نكبر ونصبح في الأربعين أو الخمسين أو الستين، ننوء تحت أثقال متزايدة لا نستطيع التخلي عنها، مثل الأسرة، والشركة، والمكانة الاجتماعية، والسمعة، والعقارات. لكن القراء في أواخر سني المراهقة وأوائل العشرينيات لديهم القليل مما يثقل كاهلهم. وقلوبهم صافية وعامرة بالأمل في المستقبل.

الخطوة الأولى نحو الشجاعة اتخاذ قرار الوفاء

برسالتك

إنني أحقق التقدم بخطوات واثقة، خطوة خطوة، منذ أن أنشأت "هابي ساينس" قبل أكثر من عشرين سنة. والحياة نضال دائم، فلا يمكن أن نحقق شيئاً ما لم ننهض ونتصرّف بشجاعة. وسنواجه مقاومة في البداية بصرف النظر عما ننشده.

اليوم يوجد مؤسسة "هابي ساينس" العديد من الأتباع، لكنني عندما بلغت الوعي الروحي لأول مرة، لم يكن هناك من يدعمني. بل إن عائلتي وجدت صعوبة في الإيمان بي. وأصارحكم القول بأنني كنت أشك في نفسي. فقد ناضلت بصعوبة طوال عشرينيات العمر للاعتقاد بأن مثل هذه الدعوة الاستثنائية ستكون رسالتي في الحياة.

كنت قد فرغت للتو من دراسة القانون في جامعة طوكيو وبدأت العمل في شركة تجارية كبرى. وأوفدت إلى مكتب نيويورك بوصفي موظفاً استثنائياً - من النوع الذي يأتي مرة كل عشر سنوات. وفي غضون ذلك، في تناقض صارخ مع الجانب الدنيوي من حياتي، بدأت تراودني رؤى للعديد من الأرواح القادمة من السماء حاملة إلي رسائلها. وأخيراً، قالت لي ذات يوم إن علي أن أؤمن بنفسي وأعمل لتحقيق رسالتي في الحياة. لو كنت مكاني هل تصدّقها؟ هل تتخلى عن مستقبلك الواعد والمضمون وتبدأ شيئاً بمفردك تماماً؟

في سنّ الثلاثين، اتخذت قراري بترك عملي وتلبية النداء

من دون أي دخل على الإطلاق. فعلت ذلك لأنني أدركت أن هذا النداء يعني كل شيء في حياتي، سواء أكان هناك من يؤمن بي أم لا. وكما كتبت في "تحلّ بالشجاعة"، الشجاعة تبدأ باتخاذ قرار الوفاء برسالتك وواجبك تجاه العالم. عليك أن تعثر على النداء، وعندما تتيقّن من أنه رسالتك في الحياة، اتخذ الخطوة الجريئة الأولى بتلبية النداء، وأداء واجبك نحو العالم.

تنوير الشباب

العالم مليء بأشخاص فريدين، لكل منهم مسار في الحياة، ومواهب وقدرات فريدة، ومواطن قوة وضعف، ما يحبّون وما يكرهون. وإذا اكتشفت صوتاً عاطفياً يصعد من أعماقك مراراً وتكراراً، فلا بدّ أن يكون النداء الموجه لك ورسالتك في الحياة.

لقد غُرست في داخلك البذرة التي ستزهر يوماً ما في رسالتك منذ أمد طويل. ونبدأ رحلتنا لاكتشاف ندائنا في سنّ العشرين ويستمرّ عبر أوائل سن الرشد. ومن أهداف هذه

المرحلة من حياتنا أن نجد الغاية التي ولدنا من أجلها، ونريد تحقيقها في الحياة، وكيف نريد أن نختم حياتنا. وعلى كل منا أن يطرح هذه الأسئلة ويبحث عن إجابات عنها.

لذا عليك أولاً وقبل كل شيء أن تنظر بعمق فيمن أنت. تأمل في مواهبك وقدراتك، وشخصيتك، وخصالك الشخصية، وحياتك في العشرين سنة الأخيرة، وطريقة عيشك حتى الآن. استخدم هذا التأمل لمحاولة إيجاد رسالتك وندائك. وسيصبح ذلك أول تنوير في حياتك.

التنوير ضروري لكل الأشخاص، من كل مشارب الحياة. وربما يكون لدى بعضنا اعتقاد خاطئ بأن لا يتأتى إلا للمتدينين فقط، لكن ذلك غير صحيح. التنوير ضروري وممكن لكل منا في رحلاتهم الفريدة. إذاً ما الذي يجعل شخصاً ما متنوراً؟ الشخص التنور هو الشخص الذي أصبح يقظاً.

لذا أقول لكم جميعاً: "استيقظوا! أصبحوا أشخاصاً

مستيقظين"! وإذا تبين لديك أن القشور تغطي عينيك، انزع القشور عنها وانظر إلى العالم بعينيك الحقيقيتين. لا تدع معايير المجتمع وآراء الشبان الآخرين تشوش عليك. استخدم عينيك الحقيقيتين لاكتشاف ما الذي عليك أن تفعله في الحياة. وهذا الاكتشاف الذاتي هو ما يجعلك مستيقظاً، وهو تنوير في مرحلة البلوغ. إنه الخطوة الأولى على طريق التنوير الأعلى.

2. واجه التحدّيات ولا تخشَ الفشل

لا تسعَ وراء حياة من دون نكسات وإخفاقات
نصادف خلال حياتنا كثيراً من المسارات غير المتوقّعة
وننتقل على كثير من الطرق المختلفة. وعندما ننتقل على
هذه المسارات والطرق، علينا ألا نسعى البتة وراء حياة من
دون نكسات وإخفاقات. وعليك ألا تستهدف البتة حياة
يسودها النجاح الدائم وخالية من كل الأخطاء والانتكاسات
والمشكلات والنضال. قدّر شبابك، ولا تكن كبعض المسنّين
الذين عاشوا أعمارهم بأكملها محاولين اجتناب الفشل. إذا
كنت شاباً، تحدّي نفسك باستمرار. واستمرّ في مواجهة
التحدّيات الجديدة والصعبة. تمسّك بما عليك أن تفعله،
حتى إذا كان يتعارض مع معايير المجتمع الراسخة. واستمرّ
في المحاولة. المهمّ ألا تستسلم قط.

لا تخشَ الفشل. العقبة الكبرى أمام القيام بعمل
جريء هو الخوف من الفشل. لكن الشيء الوحيد الذي

يجب أن نخشاه هو الخوف نفسه. احترس من المخاوف ومشاعر انعدام الأمن التي يمكن أن تكمن في عقلك، وحاربها بكل ما أوتيت من قوة. فكل مخاوفنا وما يقلقنا ناتج عن انعدام خبرتنا وعدم معرفتنا لما ينتظرنا أمامنا.

كيف نتغلب على مخاوفنا

ثمة طريقة واحدة مضمونة النجاح للتغلب على مخاوفنا، وهي تحدي أنفسنا للقيام بأشد ما نخشاه. وستختفي مخاوفنا عندما نواجهها ونقرر محاربتها. ولا يهم إذا نجحنا أو فشلنا في ذلك التحدي، إذ إنني أضمن لكم أنكم ما إن تواجهوا مخاوفكم حتى تختفي مادة ذلك الخوف، ولا يتبقى لكم إلا التجارب القيّمة فحسب.

ومن هذه التجارب أنكم قهرتم الخوف. وثمة تجربة أخرى نخرج بها هي الشعور بالاستياء لعدم النجاح في تحدٍ كبير، على الرغم من بذل كل الجهود - كل قطرة حكمة، وكل ما أوتينا من قوة، وروحنا القتالية. ولن تكون هذه التجربة سلبية البتة حتى إذا فشلنا في التحدي. وسيصبح

الاستياء الشديد الذي نشعر به في سنوات شبابتنا، والشعور الذي لا يوصف بالأسى الذي لا عزاء له، والشعور بالبؤس، وتوبيخ الذات لجهلنا قوة دافعة دائمة في العديد من المعارك التي نواجهها في عقود لاحقة.

هذه المشاعر بالاستياء الشديد تمنحنا التعطش للنمو الذي يدفعنا إلى الأمام. وسيساعدنا التغلب على المشاعر عبر الإخفاقات العديدة على النضج في الكهولة. وسنفكر ذات يوم في عشرينيات العمر، وستبدو الأخطاء التي ارتكبتها في ذلك الوقت صغيرة. سراها تجارب ذات مغزى وفرت لنا دروساً قيّمة، وسنعرف عندئذٍ أننا كبرنا ونضجنا. وعندئذٍ تصبح مستعداً لقيادة الآخرين الذين يتبعونك على المسار الصحيح، ولهذا الغاية عليك مواجهة قدر ما يمكنك من التحديات.

مكتبة الرمحي أحمد

3. اطمح لأن تصبح مهنياً

نصبح مهنين ببذل كل ما نستطيع يومياً

أتحدّى نفسي باستمرار، منذ أن أنشأت "هابي ساينس"، وأواجه دائماً تحديات جديدة ليس لدي تجربة سابقة معها. ومن الأمثلة على ذلك محاضراتي. لقد ألقيت أولى محاضراتي في 23 تشرين الثاني/نوفمبر 1986 أمام جمهور صغير مكون من 90 شخصاً. ثم في آذار/مارس 1987، ألقيت محاضرة عامة بعنوان "مبادئ السعادة" في قاعة أوشيغوم العامة أمام 400 شخص. وتلا ذلك محاضرة عامة ثانية بعنوان "مبادئ الحب" في 31 أيار/مايو 1987 في قاعة تشيودا العامة، وبلغ الجمهور هذه المرة ألف شخص. ومنذ ذلك الوقت استمرت الحشود في التزايد. بعد ذلك بسنة واحدة، في سنة 1988، ألقيت محاضرة أخرى في قاعة هيبيا العامة، وهو مكان يتسع ألفي شخص. وفي سنة 1989، ألقيت محاضرة أخرى في قاعة ريوغوكو للسومو وحضرها 8500

شخص. وفي السنة التالية، 1990، ألقى عدة محاضرات في مجمع ماكوهاري ميسي للمؤتمرات الدولية في مقاطعة تشيبا، واجتذبت هذه المحاضرات ما بين اثني عشر وثمانية عشر ألف شخص. وفي سنة 1991 ألقى محاضرة 12 في استاد قبة طوكيو وحضرها خمسون ألف شخص. وفي وقت لاحق، ألقى محاضرات في قبة طوكيو أذيعت في كل أنحاء البلد.

كنت في أوائل الثلاثينيات في سنة 1991 عندما ألقى أولى محاضراتي في قبة طوكيو. ومرّ الزمن بسرعة، وفي غضون بضع سنوات، نمت "هابي ساينس"، لتصبح مؤسسة عملاقة. وعندما أسأل نفسي كيف حققت ذلك، تتضح لي الإجابة بسهولة. تحقّق نجاحي من منح كل محاضرة كل ما لدي، وكل وقتي. وبتقديم هذه السلسلة المكثّفة من المحاضرات الجادّة، أصبح لدي التمرّس والمهنية اللذين أتمتّع بهما اليوم.

ستتابعون العديد من المهن في مختلف المجالات، وأنا واثق من أن العديد من الأسئلة التي لديكم تتعلق باختيار

المهنة الملائمة. يمكنني أن أسمع أصوات قلوبكم تتساءل كيف يجب عليكم أن تعيشوا حياتكم، وما الوظائف التي تنجحون فيها، وماذا يجب أن تفعلوا ليكون أداؤكم جيداً في العمل.

ثمة إجابة واحدة عن كل هذه الأسئلة: امنحها كل ما لديك. ستصبح متمرساً في مهنتك ما استمرت في منحها أفضل ما لديك كل يوم. وسيقودك مجموع جهودك إلى هدفك، بصرف النظر عن الوظيفة التي تختارها.

لكن ماذا يعني أن تمنحها كل ما لديك؟ إنه لا يتعلق بالتمرّن على المبارزة بالسيوف في مدرسة يابانية. فأنت تخوض مبارزة بسيوف حقيقية يمكن أن تجرحك. وكل من ينجو في هذا العالم من المبارزات الحقيقية يصبح مهنياً متمرساً. وذلك صحيح من دون أي استثناء، بصرف النظر عن المهنة التي تختارها.

المهنيون يتقبّلون المحن بطيب خاطر ويتغلّبون

عليها

يواجه العالم اليوم ركوداً كبيراً. ففي سنة 2009، زعم بعض الأشخاص أننا نمرُّ في أسوأ أزمة مالية منذ مئة سنة. ويدعي آخرون أننا نمرُّ عبر كساد عظيم آخر. وأنا لا أوافق على ذلك. إن ذلك مجرد أعذار ترمي إلى استدرار تعاطف الناس ومساعدة الحكومات.

عليك أن تقاتل إذا كنت مهنيًا حقيقياً. وإذا كنت رائد أعمال حقيقياً، واجه هذه المحنة بشجاعة. إذا كنت رجل أعمال مهني، واجه الأزمة بالحيلة والدهاء، بصرف النظر عن مقدار حجمها. فمن المستحيل أن تفلس كل شركة في جميع أنحاء العالم. والشركات التي تفلس هي التي لديها إدارة ضعيفة وعديمة المسؤولية. إذا كنت الرئيس التنفيذي لشركة ما، فإنك تتحمّل مسؤولية إنقاذ شركتك. لكن عليك أن تتقبل المحنة بطيب خاطر وتبذل ما في وسعك لمساعدة شركتك على الخروج من الأزمة، حتى إذا كنت موظفاً مستجداً. فعلينا أن نواجه المحنة ونتغلب عليها.

سيمرّ الاقتصاد دائماً في فترات صعود وهبوط. وعلينا

ألا نتوهم أن الأوقات ستكون مواتية لنا دائماً أو أن النموّ السريع لأعمالنا سيستمرّ إلى الأبد. فالتراجع الاقتصادي يحدث على الدوام، ومن السهل التنبؤ به. التراجعات الصغيرة تحدث كل ثلاث إلى عشر سنوات. ويحدث ركود كبير كل بضعة عقود. لذا على المهنيين أن يبذلوا الجهد يومياً ليكونوا مستعدين للتغلب على المصاعب التي يمكن أن تواجههم على الطريق. وهذه هي الطريق لتصبح مهنيّاً.

قرّر تولّي مسؤوليات كبيرة

المهني الحقيقي يتحمّل العديد من المسؤوليات الثقيلة. ويعدّ ثقل المسؤوليات التي تتحمّلها مقياساً لنوع المهنة التي تتحلّى بها. وفي أثناء تطوّرك، ستتمكّن من النموّ بقدر ما تتيح لك مجموعة المسؤوليات التي تضطلع بها. وعلينا أن نبذل جهداً يومياً، على مرّ السنين لنتمكّن من تحمّل مسؤوليات ثقيلة.

تذكّر دائماً أن حجم المسؤوليات التي يستطيع أن يتحمّلها شخص ما مقياس لمكانة ذلك الشخص. ومن يستمرّ

في تحدّي نفسه بأشياء جديدة إنما يحاول أيضاً أن يتحمّل مسؤوليات متعاظمة. وأهم ما في الأمر أن نواجه تحدّيات جديدة دائماً، ونجرّب أموراً لم يفعلها أحد من قبل، وأن نفعل الصواب حتى إذا حاول الآخرون منعنا.

إن ما يجعلنا مهنيين أن نقدّم دائماً كل ما لدينا يومياً وأن نعقد العزم على تولى مسؤوليات متعاظمة باستمرار. ولذلك صلة بموقف ركوب المخاطر. فمن يتجنّب المخاطر لا يحقق نجاحات كبيرة، ولا يحظى باحترام الآخرين. لذا واجه المخاطر بصدرك، وستجد أنك ستستمر في النمو لتصبح أعظم شأنًا.

4. يمكنك أن تجعل شجاعتك أقوى بمئة مرة

كن مبادراً وابتح دائماً عن طرق لأداء الأمور

ستواجه في الحياة العديد من المواقف التي يبدو التغلب عليها مستحيلاً، وبخاصة عندما تكون شاباً. وقد مررتُ أنا بذلك أيضاً. عندما نجد أنفسنا في ضائقة، علينا ألا نقدم قائمة من الأسباب التي تُقنع الآخرين لماذا يتعذر التغلب على الموقف الذي نواجهه. وإذا بدا أن التغلب على مشكلة ما مستعصياً، تراجع خطوة إلى الوراء، وألق نظرة وثيقة وابتح عن حل. ابحث عن طريقة للتغلب على المشكلة واختراقها.

هذا ما يعنيه أن تكون إيجابياً. حاول دائماً أن تنظر إلى الأمور من منظار بناء. وابتح عن طريقة لحل المشكلة، وطريقة لاختراقها، وطريقة للتغلب على المحنة، واستحداث مسار جديد، ووضع حلٍّ لم يُفكر أحد فيه بعد - فكرة جديدة. ويجب أن يكون التفكير في أسباب عدم تمكّنا من

فعل شيء ملاذنا الأخير. بدلاً من ذلك عليك أن تفكر في كيفية أداء الأمور، وبخاصة إذا كنت شاباً. وهذا ما أفعله دائماً.

غالباً ما أواجه مقاومة عندما أبدأ مشروعاً جديداً. وغالباً ما يخبرني الآخرون أن من المتعذر النجاح لأننا لم نفعل شيئاً مماثلاً من قبل. وقد جعلت محاولة إنجاز الأشياء التي يعارضها الجميع سياسة لأن هذه هي الأفكار التي تتمتع بفرص نجاح كبيرة. فإذا اعتقد كثير من الأشخاص أن مشروعاً ما غير ناجح، فلن يحاول القيام به إلا قلة قليلة من الأشخاص. ولذلك اعتمدت كثيراً من الأفكار التي اعتبرها الآخرون متعذرة، وصعبة جداً، ومثيرة لكثير من التحديات.

على سبيل المثال، كان علي أن أتمتع بالشجاعة لأفتح فروع "هابي ساينس" في اليابان وخارجها، وأنا أخطط لإنشاء مزيد من الفروع في كل أنحاء العالم. واحتجت إلى الشجاعة أيضاً لبدء أكاديمية هابي ساينس، وهي مدرسة متوسطة وثانوية في مقاطعة توشيغي، وفتح جامعة هابي ساينس في

سنة 2015. وقد تحقّق طموحي بإنشاء حزب تحقيق السعادة، حزبنا السياسي، في سنة 2009. وكان ذلك من أهدافي منذ أن أنشأت "هابي ساينس" في سنة 1989.

الدين والسياسة موجودان لتعزيز سعادة الناس

تفيد الأديان بالدرجة الأولى في المجال الروحي لقيادة الأرواح إلى الخلاص وتقديم التوجيه الروحي. لكن ثمة وجهين للسعادة. أحدهما السعادة التي نكتسبها في إيجاد الخلاص لأرواحنا، والحصول على السلوى، والتوصّل إلى سلام العقل. والآخر السعادة التي نجدّها في تلقّي المساعدة في المصاعب والشدائد التي نواجهها في حياتنا اليومية في هذا العالم. وللدين والحكومة على حدّ سواء دور في تقديم هذه السعادة الأخيرة.

إذا أصبحت الحكومة ضعيفة جداً، يجب عندئذٍ أن ينهض الدين. ومع ذلك هناك حدود لما يمكن أن يحققه الدين. فالأديان لا تستطيع إقرار قوانين جديدة لوضع سياسات جديدة وتنفيذها. ومن المؤسف أن الدين لا

يستطيع الوصول تماماً إلى من يحتاجون إلى مساعدة حقيقية للنجاح في حياتهم اليومية.

لقد أدى الدين تقليدياً ثلاث غايات رئيسية: إنقاذ الناس من الفقر والمرض وإنهاء الصراعات. لكن السلطة السياسية ضرورية أيضاً لمعالجة هذه القضايا. فجزء من غاية السياسيين، والقضاة، والمدّعين العامّين، وصنّاع القوانين تقليص الفقر، ومساعدة المرضى، ووضع حدّ للصراعات. لذا لا يمكن الفصل التامّ بين الدين والسياسة. فكل منهما يقارب هذه المشاكل من زاوية مختلفة، لكنهما يتقاسمان الهدف المشترك في جعل الناس أكثر سعادة. وعليهما أن يوحدّا قوّتهما ويتعاونوا في إنشاء بلد أفضل وعالم أفضل.

لن يزدهر بلد لا يحترم قادته الدينيين والسياسيين بعد مرور ستة عقود على الحرب العالمية الثانية، أصبحت اليابان بلداً شديداً ازدهاراً، لكن ثمة أمر مهمّ يجب التفكير فيه. فلن يدوم طويلاً ازدهار بلد لا يحترم الأديان وقادته الدينيين الذين يستحقّون الاحترام. وهناك قادة

دنيون يقفون أنفسهم لواجباتهم التي تقتضي تكييف عقولهم مع مشيئة الله وتوجيه الناس إلى الخلاص. لكن مما يؤسف له أن القادة الدينيين تعرّضوا للإهانة والخط من قدرهم في اليابان منذ الحرب العالمية الثانية. ولا بدّ لذلك أن يتوقّف.

وإذا استمرّت الحال على ما هي عليه، فعندئذ سيصبح ازدهار اليابان فقاعة تنفجر في نهاية المطاف. فلا يمكننا تحقيق الازدهار إذا فقدنا المسار الصحيح وانتهى بنا الأمر إلى مطاردة أهداف دنيوية. والبلد الذي لا يحترم قاداته الدينيين لن يكون قادراً على الازدهار على الإطلاق.

ولن يزدهر البلد الذي لا يحترم سياسيه أيضاً. وتمتلئ وسائل الإعلام اليابانية بمقالات وتقارير تزدرى سياسيينا، وتسخر منهم، وتنتقدهم كما لو أن من حقهم القيام بذلك. وقد أصبح سياسيوننا أضحوكة في الواقع. فإذا كان القادة السياسيون لهذا البلد منحطين وجشعين، وذوي شخصيات دنيئة، ولا يعملون إلى مصالحهم، فإن من المحرج أن نكون

قد انتخبناهم قادة لنا في المقام الأول. وقد أخرجني ذلك أيما إخراج على الأقل. على السياسيين أن يكونوا قادة يستحقون احترامنا ويتطلعون إلى قيادة البلد بطموحات عالية. ويجب ألا يكون هناك بلد لا يحترم فيه الشعب سياسيه.

أعتقد أن الوقت حان لكي نعدّل طرقنا جميعاً وننتخب القادة الجديرين باحترامنا. وعلينا أن نشرع مرة واحدة وإلى الأبد بإنشاء حكومة ونظام سياسي يستطيع القيام بالأمور الصحيحة. في سنة 2009، طرأ تغير في القيادة من الحزب الديمقراطي الليبرالي إلى الحزب الديمقراطي الياباني، وكلاهما من الأحزاب الكبرى في اليابان. لكنني لا أشاهد السياسة التي تستحق احترامنا في الإدارة الجديدة.

عندما نستفيق على رسالتنا ومثُلنا، تزداد شجاعتنا
مئة ضعف

أرجو ألا تكون لديكم عقلية تقلل من شأن الدين والسياسة أو تزدريهما، وألا تعبر عن هذا الأفكار البتة.

فهنالك قادة دينيون وسياسيون يعملون جاهدين لجعل العالم مكاناً أفضل، وهؤلاء الأشخاص مهنيون يستحقون المكانة التي يشغلونها.

وإنني أعتد على القرارات والأعمال الجريئة لأبناء الأجيال الشابّة. ومن أكثر الأمور قيمة في عالمنا تحقيق الازدهار الذي يتأتى من شجاعتنا، وتصميمنا، وعملنا. وبهذه المكونات يمكننا أن نحقق المستقبل الذي نصبوا إليه.

وما الأنشطة السياسية لحزب تحقيق السعادة إلا إحدى الأدوات التي أستخدمها لدعم هدفه الرامي إلى تحسين العالم. وأعتقد أن عمل حزبنا السياسي ضروري لبلوغ تلك الغاية. وآمل بمرور الوقت أن يتوسّع حزبنا في الخارج وينشئ حركة سياسية غير عادية في كل أنحاء العالم. كما أرجو أن يتحلّى شبّان اليوم بالشجاعة، والتفاني، وأن ينضمّوا إلى الحركة لتحسين السياسة، ويساعدوا في تحقيق مثلنا.

ربما لن تتضاعف قوة تحمّلكم البدنية مئة ضعف،

وربما لا يتحسّن ذكاؤكم مئة ضعف، وربما لا يطول العمر في الحياة مئة ضعف، لكنني أعدكم بأن تتمكنوا من أن تجعلوا شجاعتكم أقوى مئة مما هي عليه الآن. وأطمئنكم بأننا عندما تستفيق على رسالتنا الحقيقية ومثلنا، فستنمو شجاعتنا نموّاً عظيماً.

آمل أن نواجه جميعاً محناً وشدائدنا بشجاعتنا التي تضاعفت مئة مرّة. وأطمئنكم عندئذٍ بأن يصبح المسار مفتوحاً أمامكم. وأرجو ألا تصبحوا ممن يستهزئون بالآخرين ويحتقرونهم ويتحدّثون بجن وراء ظهورهم، وأن تتحلّوا بالشجاعة وتطمحوا إلى تحمّل مسؤولية العالم. هذه رسالتي إلى الجميع.

الخاتمة

أياً يكن ما نقوم به، فإن أهمّ شيء هو اتخاذ الخطوة الأولى. وثاني الأمور المهمّة هو متابعة التقدّم، والاستمرار في استخدام الابتكار والأصالة.

يتعذّر علي إبلاغكم عن عدد المرات التي أنقذتني فيها عبار "فكّروا بطموح" التي بدأت استخدامها في أثناء "مخيّم تدريبي" في الولايات المتحدة، ولعلها التنوير الأهم في سنوات شبّابي.

"تحلّوا بالإيجابية" و"تحلّوا بالشجاعة" هما العبارتان اللتان أرفقهما بعبارة "التفكير الطموح"! وآمل أن يقرأ كثير من شبّان العالم هذا الكتاب الذي يجمل فلسفتي في النجاح.

ريوهو أوكاوا

المؤسس والرئيس التنفيذي

مجموعة هابي ساينس

عن المعلّم ريوهو أوكاوا

كرّس المعلّم ريوهو أوكاوا، مؤسس Happy Science معظم حياته لاستكشاف الحقيقة وإيجاد سُبُلٍ لمنح السعادة الحقيقية للناس حول العالم. وهو وُلد في توكوشيما، اليابان، في العام 1956. وتخرج من جامعة طوكيو. وفي آذار/مارس 1981 خاض تجارب روحية عدة أثّرت في تعميق معرفته وحكمته، مما دفعه لنشر رسالة السلام والتآلف على الأرض. وبعد عمله في مؤسسة تجارية كبرى في طوكيو ودراسته الإدارة المالية العالمية في Graduate Center في جامعة مدينة نيويورك، أسس Happy Science في العام 1986.

ومنذ ذلك الحين، يتولى إعداد دورات تدريب روحية لأناس من جميع مشارب الحياة، ابتداءً من المراهقين حتى مدراء الشركات.

وهو مؤلف لأكثر من 2100 كتاب، وقد نشر في العام

21 فقط 52 كتاباً ليحصل على لقب "صاحب أعلى رقم لكتب قام بتأليفها شخص واحد في عام واحد" في سجل غينيس للأرقام القياسية. وفي اليابان، سجلت مؤلفات المعلم أوكاوا الجديدة التي تُنشر كل عام أعلى معدلات مبيعات للكتب على مدى 24 عاماً متعاقبة، ولقد تمت ترجمة كتبه إلى 28 لغة.

وإضافة لاستمراريته في الكتابة، لا زال يقدم أحاديث ومحاضرات حول العالم.

كما أن أوكاوا هو أيضاً مؤسس أكاديمية هابي ساينس، مدرستين خاصتين متوسطة وثانوية وجامعة هابي ساينس.

مكتبة الكندل العربية

مكتبة الرمحي أحمد

ما Happy Science؟

Happy

Science

مؤسسة تضم من يتوخون إنماء أرواحهم وتعميق محبتهم
وحكمتهم بدراسة تعاليم ريوهو أوكاوا (الحقيقة)
وممارستها.

Happy

Science

تنشر نور الحق بغية إقامة عالم مثالي على
الأرض.

تقوم تعاليم Happy Science على روح البوذية،
وتمثل أيضاً أساساً عظيماً لدمج أديان العالم الكبرى، بما في
ذلك المسيحية. ركنها الرئيسيان هما اكتساب الحكمة
الروحية وممارسة "الحب الذي تهبه".

يتعلم الأتباع الحقيقة من الكتب والمحاضرات
والحلقات الدراسية لاكتساب المعرفة عن الرؤية الروحية
للحياة والعالم. ويمارسون التأمل وتأمل الذات يومياً، بناء

على الحقيقة التي تعلّموها. وهذا هو طريق اكتساب فهم أعمق للحياة وبناء الصفات الجديرة بقيادة المجتمع الذين يستطيعون المساهمة في تطوير العالم.

لمزيد من المعلومات، الرجاء زيارة الموقع الإلكتروني:

tokyo@happy-science.org

معلومات الاتصال

اعرف المزيد عن مواقع Happy Science وأنشطته
وفعاليتها بزيارة المواقع الإلكترونية أدناه.

اليابان

[/www.happy-science.org](http://www.happy-science.org)

طوكيو

Happy Science International Headquarter1-

6-7 Togoshi, Shinagawa, Tokyo, 142-0041

JapanTel: 81-3-6384-5770 Fax: 81-3-6384-5776

tokyo@happy-science.org

كتب أخرى من ريوهو أوكاوا

Other Books by Ryuho Okawa

The Laws of the Sun

The Nine Dimensions

The Starting Point of Happiness

Love, Nurture, and Forgive

An Unshakable Mind

The Origin of Love

Invincible Thinking

Guideposts to Happiness

The Laws of Happiness

Tips to Find Happiness

The Philosophy of Progress

The Science of Happiness

Change Your Life, Change the World

The Moment of Truth

The Laws of Justice

Invitation to Happiness

Heart of Work

Notes

[[1←](#)]

عبارة أو طرفة أو سؤال محيرّ تستخدم في البوذية
للمساعدة في التأمل واكتساب اليقظة الروحانية -
المترجم.

عنوان المحاضرة، "كن إيجابياً"، وقد ألقى في فرع "هابي ساينس" في هاواي في 18 نوفمبر 2007.

محاضرة بعنوان "إياك أن تفقد روحك العطشى".

[[6 ←](#)]

اعتباراً من فبراير 2012.

[7←]

الشوجا هو مركز ديني كبير يتجمع فيه أتباع "هاپي ساينس".

[8 ←]

اعتباراً من سنة 2012.

كانت هذه القصة تورية في خطاب هيروشي أوكاوا عن طفولته، وقد بدأت كما يلي، "يحكى أن هناك ولداً حصل في اختبار حاصل الذكاء على أكثر من 180...". والحقيقة أن ريوهو أوكاوا حصل على مستوى عبقرى في اختبار حاصل الذكاء عدة مرات.

انظر

Ryūho Okawa, Shūkanshi Ni Suku Akuma

No

،Kenkyū

[التحقيق مع الشيطان الذي يسيطر على مجلة أسبوعية]

Tokyo:

IRH

Press,)

.(2011

نشرت هابي ساينس كتاب Be Brave داخلياً لأعضائها.

ألقىت المحاضرة احتفاءً بميلاد ريوهو أوكاوا.