

www.ibtesama.com

من الخبير العالمى الرائد فى مجال تدريب العقل والذاكرة. اليك أكثر كتب
تدريب الذاكرة وضوحا وتحديدا وفعالية وفائدة.

مجلة "MoneyLines"

الدليل الكامل

للتحكم فى الذاكرة

طريقة تنظيم قوة عقلك وتطويرها

** معرفتي **

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامه



هارى لورين

الخبير العالمى الرائد فى مجال تدريب العقل والذاكرة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

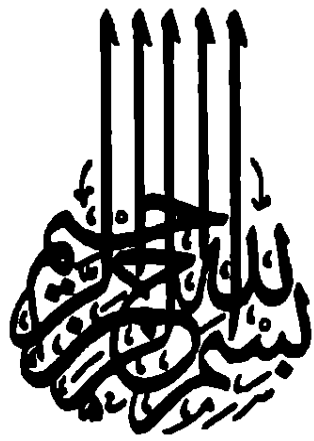
not just a Bookstore... ليست مجرد مكتبة

www.ibtesama.com

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

**الدليل الكامل
للتحكم في
الذاكرة**



الدليل الكامل للتحكم فى الذاكرة

طريقة تنظيم
قوة عقلك وتطويرها

هارى لورين

الخبير العالى الرائد فى مجال تدريب العقل والذاكرة





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الثامنة ٢٠٠٩

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

How to Develop a Super Power Memory © 1963 by Harry Lorayne.
Secrets of Mind Power © 1961 by Harry Lorayne
The Complete Guide to Memory Mastery first published by Frederick Fell 2002.
All rights reserved.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2006.
All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or
by any means, electronical or mechanical, including photocopying, recording or by any
information storage retrieval system without permission.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٢١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون +٩٦٦١٤٦٣٦٠٠٠ - فاكس +٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٢

THE COMPLETE GUIDE TO MEMORY MASTERY

Organizing and Developing the
Power of Your Mind

HARRY LORAYNE



**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



محتويات الكتاب

III	كيف تزيد من قوتك العقلية الفائقة ؟
٢٠٣	أسرار قوة العقل

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



إلى " ريفيه "

التي جعلتني بحبها ، ومساعدتها ، وإخلاصها ، وحماسها ،
وثقتها وإيمانها غنياً عن خوض أى تدريب لتقوية ذاكرتى .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



المحتويات

١	المقدمة
٣	١. ما مدى دقة قدرتك على الملاحظة ؟
٩	٢. العادة هي الذاكرة
١٣	٣. اختبر ذاكرتك
٢١	٤. الاهتمام بالذاكرة
٢٧	٥. أسلوب الربط الخاص بالذاكرة
٣٥	٦. نظام المشابك الخاص بالذاكرة
٤٧	٧. استخدام نظامي الربط والمشابك
٥٣	٨. كيف تتدرب على قوة الملاحظة ؟
٥٩	٩. من المفيد تذكر الخطب والمقالات والنصوص والقصص
٦٧	١٠. من المفيد تذكر أوراق اللعب
٧٧	١١. من المفيد تذكر الأعداد ذات الأرقام الطويلة
٨٣	١٢. بعض المشابك لحالات الطوارئ
٨٩	١٣. من المفيد أن تتذكر التواريخ
٩٩	١٤. من المفيد تذكر اللغات الأجنبية والمفردات والمعلومات المجردة
١٠٥	١٥. من المفيد تذكر الأسماء والوجوه
١١٣	١٦. ماذا يوجد في الأسم ؟
١٢٣	١٧. المزيد عن الأسماء والوجوه
١٣٣	١٨. من المفيد تذكر الحقائق عن الناس
١٣٩	١٩. من المفيد أن تتذكر أرقام الهاتف
١٤٩	٢٠. أهمية الذاكرة

١٥٥	٢١. لا تصبح شارد الذهن
١٦١	٢٢. قم بإبهار أصدقائك
١٧١	٢٣. من المفيد تذكر المواعيد وجداول الأعمال
١٨١	٢٤. من المفيد تذكر المناسبات السنوية وأعياد الميلاد والتواريخ المهمة الأخرى
١٨٧	٢٥. عروض وحيل للذاكرة
١٩٣	٢٦. استخدام الأنظمة



المقدمة

يُذكر أن الكاتب الأمريكي " مارك توين " قال : " الجميع يتحدثون عن الطقس ولكن لا يفعلون شيئاً بشأنه " ، وبالمثل فإن الجميع يتحدثون عن أو يتفخرون بذاكرتهم الضعيفة ، ولكن قليل جداً من الناس هم الذين يفعلون شيئاً بشأنها . دعونا نواجه الأمر ، لا يوجد الكثير لكي تفعله بشأن حالة الطقس ، ولكن يوجد الكثير مما يمكنك أن تفعله بشأن ذاكرتك الضعيفة .

أخبرني الكثيرون أنهم على استعداد " لدفع مليون دولار " إذا كان بمقدورهم التمتع بذاكرة مثل ذاكرتي . حسناً لا تسيئوا فهمي ، فإنني لن أقبل عرض المليون دولار ، ولكن في الحقيقة فإن ثمن هذا الكتاب هو كل ما يجب أن تنفقه لتكتسب ذاكرة قوية .

ولكي أكون منصفاً فإن ذلك ليس صحيحاً تماماً ؛ فإنك ستضطر أيضاً لإنفاق القليل من وقتك وجهدك لكي تجعل مخك ينشط ويعمل بمجرد أن تبدأ في استخدام نظامي ستندهش لدى بساطته ووضوحه .

إذا قمت بشراء هذا الكتاب متوقفاً أنك ستقرأ كتاباً مكتوباً بشكل نظري وملئ بالألفاظ التقنية العلمية فسوف يخيب ظنك ، لقد حاولت أن أكتب وأشرح نظامي بأسلوب سلس يخاطب القلب وكأنني جالس أمامك وأشرحه لك بالمنزل .

على الرغم من ذلك ، فبالطبع كان من الضروري القيام بالكثير من الأبحاث ، ولقد تخلصت من معظم الأفكار التقنية المعقدة لأنني وجدتتها صعبة الفهم والتطبيق لأنني في المقام الأول خبير في تسلية وإمتاع الآخرين وخبير في الذاكرة ولست طبيباً نفسياً أو بشرياً ، ولا أعتقد أنه من الضروري الخوض في شرح وتفسير أعمال المخ البشري وكيف تعمل الذاكرة من ناحية الخلايا والمنحنيات والانطباعات ، ... إلخ .

ولذلك ستجد أن كل الطرق والأساليب التي اتبعتها في هذا الكتاب هي ما أستخدمها بنفسى وبالتالى فهي تصلح لكى ألقنك إياها .
يقول علماء النفس والمعلمون إننا نستخدم نسبة ضئيلة من قوة العقل - أعتقد أن نظامى الذى اتبعته فى هذا الكتاب سيمكنك من استخدام قوة عقلك بنسبة أعلى قليلاً من المتوسط ، لذلك إذا كنت تفتخر بذاكرتك الضعيفة فأعتقد أنك بعد قراءة هذا الكتاب ستفتخر بذاكرتك القوية ، والآن ستتمكن من الفخر بالتمتع بذاكرة قوية ومدهشة فى قدرتها على الاحتفاظ بالمعلومات بدقة متناهية !

**** معرفتى ****

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامه



الفصل الأول

ما مدى دقة قدرتك على الملاحظة ؟

ما لون الضوء أعلى إشارة المرور ؟ هل هو الأحمر أم الأخضر ؟ فى تفكيرك المبدئى أن ذلك السؤال من السهل الإجابة عليه . ولكن لنفترض أنك فى الموقف التالى - حيث إنك فى أحد برامج المسابقات التى تدفع الكثير من الأموال للإجابات الصحيحة ، ويجب أن تجيب عن هذا السؤال لكى تفوز بالجائزة الأولى . والآن ما لون الضوء أعلى الإشارة : أحمر أم أخضر ؟

إذا تمكنت من تخيل نفسك فى الموقف المشروح أعلاه ، فغالباً أنت الآن فى حالة من التردد ؛ لأنك لست متأكداً حقاً أى ضوء أعلى الإشارة ، أليس كذلك ؟ إذا كنت متأكداً فإنك إذن من الفئة القليلة ممن يلاحظون ما يراه معظم الناس . يوجد فرق كبير بين مجرد الرؤية والملاحظة ؛ ولقد تم إثبات صحة ما أقوله بالطبع من خلال الحقيقة التى تؤكد أن معظم من طرحت عليهم هذا السؤال المذكور أعلاه إما يجيبون إجابة خاطئة أو يكونون غير متأكدين ، على الرغم من أنهم يرون إشارة المرور لعدد لا حصر له من المرات كل يوم ! بالمناسبة ، اللون الأحمر هو اللون الذى يكون دائماً أعلى إشارة المرور والأخضر فى الأسفل ، إذا كان هناك لون ثالث فعادة ما يكون الأصفر للتحذير ومكانه دائماً فى المنتصف . إذا كنت متأكداً من أن الأحمر هو الإجابة الصحيحة ، دعنى أرى هل يمكننى زعزعة افتخارك بنفسك قليلاً باختبار آخر للملاحظة .

لا تنظر إلى ساعة يدك ، وأجب عن هذا السؤال : هل رقم " ستة " فى قرص ساعتك بالرقم العربى " ٦ " أم الرومانى " VI " ؟ فكر فى هذا السؤال لدقيقة واحدة قبل أن تنظر إلى ساعتك ، حدد إجابتك وكأنه من المهم جداً أن تقول الإجابة الصحيحة ، فأنت فى برنامج المسابقات مرة واحدة وقد تفقد الكثير من أموال الجوائز .

حسناً ، هل حددت إجابتك ؟ والآن انظر إلى ساعتك لترى هل كانت الإجابة صحيحة أم لا ، هل كنت على صواب ؟ أم كانت كلتا الإجابتين خطأ لأن ساعتك ليس مدوناً عليها الرقم " ستة " أساساً !؟ غالباً ما يحتل العداد الصغير الذى يحسب عدد الثوانى مكان الرقم ستة فى معظم الساعات الحديثة . هل أجبت الإجابة الصحيحة عن هذا السؤال ؟ سواء حدث ذلك أم لم يحدث ، كان عليك النظر إلى ساعتك للتأكد من الإجابة . هل يمكنك الآن أن تخبرنى بالوقت على ساعتك بالضبط ؟ غالباً لا ، وعلى الرغم من أنك نظرت إلى الساعة منذ ثمانية واحدة ! مرة أخرى لقد رأيت ولكنك لم تلاحظ

جرب تلك الحيلة مع أصدقائك . علي الرغم من أن الناس ينظرون إلى الساعة عدداً لا حصر له من المرات يومياً ولكن قليل جداً يمكنه إخبارك بالإجابة الصحيحة للسؤال عن الرقم " ستة " .

إليك حيلة أخرى لتجربها مع أصدقائك ، ولكن لترى أولاً إذا كان باستطاعتك الإجابة عنها . إذا كنت مدخناً فلا بد أنك رأيت صورة زرقاء مطبوعة على علبة السجائر توضح قيمة الضريبة ، وقد تراها فى كل مرة تخرجها لكى تأخذ سيجارة ، تلك الصورة المطبوعة لرجل ومدون تحتها اسمه . لكى تفوز بالجائزة الأولى فى برنامج المسابقات الخيالى اذكر اسم هذا الرجل ! أعتقد أنك ستغادر برنامج المسابقات بجائزة تشجيعية فقط لعدم فوزك . وإننى متأكد من ذلك لأن حوالى شخصين أو ثلاثة فقط من الكثيرين الذين وجهت إليهم هذا السؤال أجابوه على نحو صحيح . الرجل الذى تظهر صورته فى طابع الضريبة هو " دى ويت كلينتون " ! تأكد بنفسك .

لا أريد أن أبدو سخيلاً ومتطقلاً ولكنك رأيت لتوك صورة " دى ويت كلينتون " وبالتأكيد رأيت ما يقوم به بيده اليسرى ، وغالباً رأيت أيضاً أربعة أحرف : حرفين أعلى اليسار ، وحرفين أعلى يمين الصورة ، أنا أقول إنك رأيت كل هذه الأشياء ولكنى لا أعتقد أنك لاحظتها . إذا كنت قد لاحظتها فسوف تتمكن من إخبار نفسك فى الحال ، بما يفعله " دى ويت كلينتون " بيده اليسرى وما هى الأحرف الأربعة .

كان عليك أن تنظر ثانية ، أليس كذلك ؟ والآن لاحظت أن يده اليسرى على صدغه وكأنه يفكر وأن الحروف هي U.S.I.R اختصاراً " للضريبة الداخلية الأمريكية " .

لا تشعر بالاستياء من نفسك إذا لم تتمكن من الإجابة عن أى من تلك الأسئلة ، فكما ذكرت من قبل فإن هذا هو حال معظم الناس . ربما تتذكر فيلم سينمائي تم عرضه منذ بضع سنوات بطولة " رونالد كولمان " ، " سيليست هولم " ، و " أرت لينكلتر " . كان عنوان الفيلم " Champagne for Caesar " وكانت قصته عن رجل لا يخطئ أبداً فى الإجابة عن أى سؤال فى برنامج المسابقات . فى نهاية الفيلم كان آخر سؤال فى المسابقات وكانت جائزته بضعة ملايين من الدولارات ، ولكى يربح " رونالد كولمان " تلك الملايين كان عليه أن يجيب عن هذا السؤال : ما هو رقم البطاقة الشخصية الخاصة به " الرقم القومى " بالطبع لم يكن يعرفه . كان ذلك مثيراً وممتعاً بالنسبة لى لأنه يؤكد فكرة مهمة ؛ فهو يثبت أن الناس يرون ولا يلاحظون ، أليس كذلك ؟ بالمناسبة هل تعرف رقم بطاقتك الشخصية (الرقم القومى) ؟

على الرغم من أن النظم والطرق التى يحويها هذا الكتاب تجعلك تلاحظ بطريقة آلية أوتوماتيكية ، ستجد بعض التدريبات المثيرة على الملاحظة فى فصل لاحق . سيجعلك النظام أيضاً تستخدم خيالك بسهولة أكثر من ذى قبل . وقد خصصت وقتاً ومساحة للتحدث عن الملاحظة ؛ لأنها من الأشياء المهمة لتدريب ذاكرتك . الشيء الآخر الأكثر أهمية هو ترابط الأشياء . لا يمكننا تذكر أى شىء لا نلاحظه . بعد أن تتم ملاحظة الشىء ، إما بالسمع أو البصر فيجب أن يرتبط فى أذهاننا بشىء نعرفه ونذكره بالفعل لكى نتذكره . بما أنك ستلاحظ الأشياء تلقائياً عندما تستخدم نظامى فإن الربط بين الأشياء سيكون من أكثر الأمور التى تشغلنا .

ترابط الأشياء وتعلقه بالذاكرة يعنى ببساطة ارتباط واتحاد شيئين (أو أكثر) معاً ، أى شىء يمكنك أن تتذكره أو تذكرته بالفعل يرجع فقط لحقيقة أنك قمت بإيجاد ترابط - بطريقة لاشعورية - بين هذا الشىء وشىء آخر . " سألتمونيها " هل تذكرك تلك الكلمة بأى شىء ؟ إذا كان الأمر كذلك فلا بد أنك درست بعض قواعد النحو والصرف فى طفولتك . كل طفل ممن درسوا

قواعد النحو يتعلم أن يتذكر تلك الكلمة كي تذكره بالحروف الزائدة على الكلمة عند وزنها صرفياً .

لقد أكدت بالفعل على أهمية الترابط وأريد أن أثبت لك أنك استخدمت ترابطات واعية ومحددة عدة مرات من قبل بدون أن تدرك ذلك . فإن الحروف المكونة لهذه الكلمة " سألتمونيها " : لا تعنى أى شيء ، فهي مجرد حروف ومن الصعب تذكرها ولكن الكلمة نفسها لها معنى تعرفه وتفهمه . الشيء الجديد الذى يجب أن تحفظه كان مرتبطاً بما تعرفه بالفعل .

المسافات بين السلم الموسيقى كانت تحفظ بنفس النظام ، نظام الحروف الأولى : إذا تذكرت الكلمة الإنجليزية " face " وتعنى " الوجه " ستتذكر أن حروف المسافات بين درجات السلم الموسيقى هي F , A , C , E . مرة أخرى قمت بالربط بين شيء جديد بلا معنى بشيء تعرفه بالفعل وله معنى بالنسبة لك .

ربما مرت سنوات عديدة منذ أن تعلمت أغنية الأطفال التى تعلمنا أى من الشهور به ثلاثون يوماً وأياًها به واحد وثلاثون ، ولكن كم مرة اعتمدت عليها عندما كان من الضروري معرفة عدد أيام شهر محدد ؟

إذا كنت قد تعلمت أن تحفظ الاسم الغريب " حرص خزين " لكى تتذكر ألوان الطيف ، فكل حرف من هذه الكلمة يمثل ثانى حرف من أحرف كلمات ألوان الطيف : أحمر ، برتقالى ، أصفر ، أخضر ، أزرق ، نيلى ، بنفسجى فهذا مثال آخر للترابط وبين الحروف الأولى . أنا متأكد أنه فى عدة مرات رأيت أو سمعت شيئاً ما جعلك تطرق أصابعك قائلاً : " أوه ، هذا يذكرنى ... " لقد تذكرت شيئاً ما من خلال شئ آخر سمعته أو رأيت والذى عادة لا يرتبط ظاهرياً بما تذكرته . ولكن فى ذهنك يرتبط الاثنان معاً بطريقة أو بأخرى . هذا هو الترابط اللاشعورى ، إننى حتى الآن أشير لبعض الأمثلة للترابط الشعورى وكيف تعمل وهى بالفعل تُجدى ولها فائدة . الناس الذين نسوا العديد من الأشياء التى تعلموها فى سنوات دراستهم فيما مضى لا يزالون يتذكرون ألوان الطيف وبعض قواعد النحو التى ربطوها ببعض الكلمات الأخرى سواء بالعربية أو الإنجليزية .

من أفضل الأمثلة التي أعرفها والذي كان من أهم الأدوات المساعدة لي في حصص التهجئة في مادة اللغة الإنجليزية في السنوات الدراسية الأولى هو أننا تعلمنا أن الفعل " believe " بمعنى " يعتقد " كان يكتب بحرف " e " بعد حرف " I " ولكي يساعدنا المعلمون على حفظ ذلك كانوا يجعلوننا نحفظ عبارة قصيرة : " Never believe a lie " .

ذلك مثال رائع للترابط الشعوري . أعرف حقيقة أن العديد من الكبار لديهم مشكلة في تهجئة الفعل " believe " وليسوا متأكدين هل حرف " I " أولاً أم حرف " e " . كان هذا الفعل هو الشيء الجديد الذي يجب تذكره وكانت كلمة " lie " هي ما نعرف كيفية تهجئتها بالفعل . لم يخطئ أبداً أى طالب ممن سمعوا العبارة القصيرة في تهجئة الفعل " believe " . هل تخطئ في تهجئة كلمة " piece " بمعنى " قطعة " ؟ إذن تذكر العبارة القصيرة " Piece of pie " " قطعة من الكعك " وبذلك سوف تتذكر التهجئة الصحيحة .

هل تعرف كيف ترسم خريطة انجلترا من الذاكرة ؟ ماذا عن الصين أو اليابان أو " تشيكوسلوفاكيا " ؟ غالباً لن تتمكن من رسم تلك الخرائط لتلك البلاد . إذا ذكرت إيطاليا فبنسبة تسعين بالمائة ستذكر في ذهنك صورة الحذاء ، أليس كذلك ؟ إذا حدث ذلك ورسمت حذاء فغالباً لقد اقتربت من رسم خريطة كروكياً لإيطاليا .

لماذا ظهرت صورة الحذاء في ذهنك ؟ لأنه في وقت لاحق ربما منذ سنوات طويلة سمعت أو لاحظت أن خريطة إيطاليا تشبه الحذاء ، كان بالطبع شكل إيطاليا هو الشيء الجديد الذي يجب أن تتذكره وكان الحذاء هو ما تعرفه وتذكره بالفعل .

يمكنك أن ترى كيف ساعدتك الترابطات الشعورية البسيطة على حفظ المعلومات المجردة مثل الأمثلة السابقة بسهولة . نظام الحروف الأولى كما ذكرت سابقاً يمكن استخدامه لحفظ الكثير من الأشياء ، على سبيل المثال إذا أردت تذكر أسماء التوائم الخماسي لعائلة " ديون " حاول أن تتذكر كلمة " Macey " لمساعدتك على تذكر أسماء التوائم الخماسي " ماري " Marie " ، " آنيت " " Annette " ، " سيسيل " " Cecile " ، " إيميلي " " Emilie " ، وإيفون " Yvonne "

فإنك بمجرد تذكر الكلمة السابقة ستعرف أسماء التوأم الخماسى ولكن كيف تتذكر الكلمة السابقة نفسها ؟ سأعلمك كيف تفعل ذلك فى الفصول القادمة من هذا الكتاب .

سوف تظهر لك النظم والأساليب فى هذا الكتاب كيف يمكن تطبيق قواعد وأفكار الترابط الشعورى البسيط لتذكر أى شىء . نعم هذا صحيح . وهذا يشمل الأسماء والوجوه والبنود والأشياء والحقائق والأرقام والخطب .. إلخ . أى إن النظم والأساليب التى سوف تتعلمها فى هذا الكتاب يمكن تطبيقها على أى شىء وكل شىء فى الحياة اليومية الاجتماعية أو العملية .



الفصل الثانى

العادة هي الذاكرة

" أنا متأكد أنه لا يوجد ما يسمى بالنسيان التام ؛ بمجرد انطباع الآثار على الذاكرة فلا يمكن تحطيمها " .

- " توماس دى كونسى "

الذاكرة الدقيقة التي تحتفظ بالمعلومات هي أساس نجاح أى عمل . وفقاً لآخر التحليلات ، فإن كل معرفتنا مبنية على ذاكرتنا ، ولقد قالها " أفلاطون " بهذه الطريقة : " كل المعرفة هي التذكر " ، وقال " شيشرون " عن الذاكرة : " هي خزانة وحارس كل شيء " ، وهناك مثال واحد قوى سيكفى للدلالة على ذلك فى الوقت الحالى وهو أنك لن تتمكن من قراءة هذا الكتاب الذى بين يديك إذا لم تتذكر أصوات الحروف الأبجدية .

قد يبدو ذلك صعب الاستيعاب بالنسبة لك ، ولكنه حقيقى على الرغم من كل شيء . فى الحقيقة إذا فقدت ذاكرتك تماماً فستضطر غالباً للبدء فى تعلم كل شيء من البداية مثل المولود الجديد . فلن تتذكر كيف ترتدى ملابسك أو تحلق ذقنك أو تضع مساحيق التجميل أو تقود سيارتك أو هل ستستخدم السكين أم الشوكة ، .. إلخ . هل تفهم ذلك ؟ كل ما نربطه بالعادة يرتبط بالذاكرة . فالعادة هي الذاكرة .

لم يعد علم أساليب تقوية الذاكرة " Mnemonics " ، والذى يعتبر جزءاً كبيراً من الذاكرة المدربة ، شيئاً جديداً أو غريباً . فى الحقيقة فإن كلمة " Mnemonics " مأخوذة من اسم الإلهة الإغريقية " Mnemosyne " ونظم الذاكرة كانت تستخدم منذ قديم الأزل ومنذ الحضارة الإغريقية . أما الشيء الغريب فهو أن نظم تدريب الذاكرة مجهولة ولا تُستخدم لدى العديد من الناس ، وأن معظم من تعلموا أسرار أساليب تقوية الذاكرة اندهشوا ليس فقط من

قدرتهم المذهلة على التذكر ولكن أيضاً من الإعجاب والثناء اللذين تلقوهما من عائلاتهم وأصدقائهم .

وقد قرر بعضهم أن أساليب تقوية الذاكرة شىء جيد جداً ويجب أن يعلموه للآخرين . لماذا لا تصبح الرجل الوحيد فى مكتب العمل الذى يمكنه تذكر كل رقم وسعر كل منتج ؟ لماذا لا تكون الوحيد الذى يبرز فى الحفلات ويستعرض شيئاً يُدهش الجميع ؟

ومن ناحية أخرى أشعر أن الذاكرة المدربة شىء يجب وضعه تحت بؤرة الضوء وهذا هو هدف هذا الكتاب . وعلى الرغم من أن بعضكم يعرفنى كإخصائى ترفيه فإن هدفى ليس بالطبع هو أن أعلمك فاصلاً فكاهياً يتعلق بالذاكرة لكى تؤديه أمام الجميع . وليس لى رغبة فى تقديمك كمؤد على المسرح ؛ بل أريد أن أعلمك الاستخدامات العملية المدهشة للذاكرة المدربة . يوجد العديد من الفواصل الفكاهية تظهر المهارة فى الذاكرة ستتعلمها فى هذا الكتاب وهى تصلح لإظهار مهارتك أمام أصدقائك ، والأهم أنها تمارين ممتازة للذاكرة والأفكار التى تستند إليها يمكن تطبيقها عملياً .

السؤال الذى يسألنى إياه العديد من الأشخاص كثيراً هو : " ألا يعد تذكر الكثير من الأشياء أمراً مريباً ؟ " .

إجابتى لهذا السؤال هى : " لا ! " لا توجد حدود لقدرة وسعة الذاكرة . كان " لوسىوس سكيبيو " قادراً على تذكر أسماء كل سكان " روما " ؛ و " سيروس " كان قادراً على تذكر أسماء كل جندى فى الجيش ؛ بينما " سينيكا " كان يمكنه حفظ وتكرار ألفى كلمة بعد سماعها لمرة واحدة .

أعتقد أنه كلما تذكرت أشياء أكثر تزيد قدرتك على التذكر . إن الذاكرة تشبه العضلة فى نواح كثيرة ؛ حيث يجب تمرين وتدريب العضلة لكى تؤدى عملها ، وهو نفس الشىء الذى ينطبق على الذاكرة . الفرق هو أن العضلة يمكن أن يتم تدريبها أكثر من اللازم لتكون مكتنزة ومنتفخة بينما لا يحدث ذلك بالنسبة للذاكرة . يمكنك أن تتعلم كيفية تدريب ذاكرتك مثلما يمكنك تعلم أى شىء آخر . وفى الحقيقة ، فمن الأسهل كثيراً الحصول على الذاكرة المدربة مقارنة مثلاً بتعلم العزف على آلة موسيقية . إذا كنت تستطيع القراءة والكتابة وتتمتع بالمقدرة العادية على التفكير السليم وقرأت ودرست هذا الكتاب

فستكتسب تلك الذاكرة المدربة ! ومعها ستكتسب غالباً قوة أكبر للتركيز وحس أكبر للملاحظة وربما خيلاً أقوى .

تذكر من فضلك أنه لا يوجد ما يسمى بذاكرة ضعيفة . قد يعد ذلك بمثابة صدمة لمن ظل يستخدم " ذاكرته الضعيفة " كعذر طوال تلك السنوات ، ولكنى أكرر أنه لا يوجد ما يسمى بذاكرة ضعيفة ، بل توجد فقط ذاكرة مدربة وأخرى غير ذلك . كل أنواع الذاكرة غير المدربة أحادية الجانب ؛ وهذا يعنى أن من يمكنهم تذكر الأسماء والوجوه لا يمكنهم تذكر أرقام الهاتف ، ومن يمكنهم تذكر أرقام الهاتف لا يمكنهم تذكر أسماء من يريدون الاتصال بهم هاتفياً .

يوجد من لديهم ذاكرة جيدة جداً فى الاحتفاظ بالمعلومات ولكنها بطيئة جداً ؛ بالضبط مثلما يوجد من يمكنهم تذكر الأشياء بسهولة ولكنهم لا يحتفظون بها فى الذاكرة لأى فترة من الوقت . وإذا قمت بتطبيق الأنظمة والأساليب التى ستتعلمها فى هذا الكتاب ، فإننى أؤكد لك أنك سوف تحصل على ذاكرة سريعة وتحتفظ بالمعلومات عن أى شيء .

وكما ذكرت فى الفصل السابق ، فإن أى شيء ترغب فى أن تتذكره يجب بطريقة أو بأخرى أن يرتبط فى عقلك بشيء تعرفه أو تتذكره بالفعل . بالطبع معظمكم سيقول إنه يتذكر العديد من الأشياء التى لا ترتبط بأى شيء آخر . هذا حقيقى للغاية ، ولكنك على الرغم من إذا كنت تقوم بإيجاد هذا الارتباط شعورياً فسيكون لديك بالفعل بدايات الذاكرة المدربة .

أرأيت ؟ معظم مما تتذكره كان مرتبطاً لاشعورياً بشيء آخر تعرفه وتتذكره بالفعل ، الكلمة المهمة هنا هى : " لاشعورياً " . أنت نفسك لا تدرك ما يحدث فى اللاشعور فى عقلك الباطن ، ومعظمنا يشعر بالخوف إذا عرف ما يحدث فى اللاشعور . ما تربط بينه وبين شيء آخر لاشعورياً بقوة سيتم تذكره وما لم يتم ارتباطه بشيء بقوة سوف يتم نسيانه . بما أن هذا التمرين العقلى يتم تلقائياً بدون علمك فلن تتمكن من المساعدة فى إسراع تلك العملية .

إليك لب المسألة سوف أعلمك كيف تربط كل ما تريد شعورياً بشيء آخر .

وعندما تتعلم ذلك فستصبح لديك ذاكرة مدربة .

ضع فى اعتبارك أن النظام الذى أعلمه من خلال هذا الكتاب سيساعد ذاكرتك العادية أو الحقيقية وهى التى تقوم بالعمل من أجلك سواء أدركت ذلك

أم لا . يوجد خيط رفيع بين الذاكرة المدربة والذاكرة الحقيقية ، وبينما تستمر في استخدام النظام الذي ستتعلمه هنا سيختفى هذا الخيط تدريجياً .
هذا هو الجزء الممتع في العملية كلها ؛ بعد استخدام نظامي هذا شعورياً لفترة ما سيصبح تلقائياً وأتوماتيكياً وستبدأ في استخدامه لاشعورياً !

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامه



الفصل الثالث

اختبر ذاكرتك

كان بعض طلاب الجامعة يؤدون اختباراً قبل إجازة أعياد رأس السنة ولم يكن الاختبار من النوع السهل بل كان صعباً بالفعل ! أحد الطلاب قام بتسليم ورقة الإجابة وقد كتب هذا التعليق .

" لن يعرف إجابات هذه الأسئلة سوى رجل خارق الذكاء . كل عام وأنت بخير ! "

قام الأستاذ بتصحيح الأوراق وأعادها إلى الطلاب وكانت ورقة هذا الطالب مدوناً عليها التعليق التالي :

" سيحصل الرجل الخارق على " امتياز " بينما أخفقت أنت . كل عام وأنت بخير ! "

لا أعتقد أنك ستجد الاختبارات في هذا الفصل بنفس الصعوبة ، حتى إذا وجدتتها صعبة فليس هذا هو المهم بما أنه لن يعرف أحد مستوى أدائك في تلك الاختبارات . في فصل سابق سردت لك بضعة أمثلة توضح كيف تساعد الترابطات الشعورية بدرجة كبيرة في تذكر أى شىء . وهى مساعدة بسيطة للذاكرة ولكنها فعالة للغاية . حقيقة أن من حفظ عبارة : " Never believe a lie " لم يخطئ أبداً في تهجئة الفعل " believe " تثبت فعالية الرابط ، ولكن الحقيقة الأهم هى أنك يمكنك الاحتفاظ بتلك الترابطات البسيطة فى ذاكرتك لسنوات طويلة ، مما يثبت فعاليتها أكثر .

فى زعمى أنك إذا استطعت تذكر أو الاحتفاظ فى ذاكرتك بشىء واحد بمساعدة الترابط الشعورى فإنه يمكنك تكرار نفس الشىء مع الأمور الأخرى ، هذا هو رأيى وأنا أنوى إثباته لك ومعك . بعد أن تتعلم الأساليب التى ذكرتها فى هذا الكتاب ، أنا متأكد أنك ستوافق على الرأى الذى يقول إن الترابطات الشعورية ستفيدك أكثر ما تتخيل وستكون ذات قيمة عالية لديك . إذا أخبرتك

الآن أنه بعد قراءة ودراسة النظام المشروح في هذا الكتاب ستتمكن من تذكر رقم كبير حتى إذا كان مكوناً من ٥٠ عدداً وتحفظ به في ذاكرتك طوال الوقت الذى تريده بعد أن تنظر إليه مرة واحدة - ستقول إننى مجنون .

إذا أخبرتك أنك سوف تتمكن من أن تحفظ عن ظهر قلب ترتيب الرزمة المبعثرة لاثنين وخمسين ورقة من أوراق اللعب بعد أن تسمع ترتيبها مرة واحدة ستظن أننى جننت ، وإذا أخبرتك أنك لن تعاني مرة أخرى من نسيان الوجوه والأسماء ، أو أنك ستتمكن من تذكر قائمة التسوق المكونة من خمسين بنداً ، أو ستتذكر محتويات مجلة بأكملها أو تتذكر الأسعار وأرقام الهاتف المهمة ، أو تعرف يوم الأسبوع لآى تاريخ - فستعتقد حقاً أننى أصبت بمس من الجنون . ولكن اقرأ وادرس هذا الكتاب وسترى بنفسك !

أعتقد أن أفضل طريقة لى لإثبات كل هذا هو أن أجعلك ترى تقدمك بنفسك ، ولكى يحدث ذلك سأريك أولاً مدى ضعف ذاكرتك غير المدربة . توقف حالاً لبضع دقائق عن القراءة واختبر نفسك فى الاختبارات التالية . وبهذه الطريقة ستتمكن من أداء نفس الاختبارات بعد قراءة فصول محددة ثم تقارن النقاط التى تحرزها قبل وبعد ذلك .

أشعر أن تلك الاختبارات مهمة جداً . بما أن ذاكرتك سوف تتحسن مع كل فصل تقرأه ، فإننى أريدك أن ترى هذا التحسن وتلاحظه بنفسك ، وهذا سيمنحك الثقة التى هى فى حد ذاتها مهمة للذاكرة المدربة . بعد كل اختبار ستجد مساحة مخصصة لتسجيل نقاطك الحالية ومساحة أخرى لتسجيل نقاطك بعد قراءة تلك الفصول المحددة .

توجد نقطة مهمة قبل أن تودى تلك الاختبارات - لا تتصفح الكتاب وتقرأ الفصول التى تعتقد أنها ستساعدك . كل الفصول ستساعدك ومن الأفضل كثيراً أن تقرأ الفصول بالترتيب ولا تتسرع فى الحكم على نفسك !

اختبار # ١

اقرأ القائمة التالية التى تحتوى على خمسة عشر بنداً مرة واحدة - يمكنك قراءتها فى خلال دقيقتين ، ثم حاول أن تكتبها - بدون النظر إلى الكتاب

بالطبع - بنفس الترتيب بالضبط . عندما تحسب نقاطك تذكر أنه إذا نسيت كلمة واحدة ستجعل الكلمات الأخرى خطأ لأنها ستكون حينها بلا ترتيب صحيح . سوف أذكرك بأن تحل هذا الاختبار مرة أخرى بعد قراءة الفصل الخامس . أعط لنفسك خمس نقاط لكل كلمة صحيحة .

كتاب - مظفأة سجائر - بقرة - معطف - كبريت - موس حلاقة -
تفاحة - حقيبة نقود - شيش شباك - مقلاة - ساعة - نظارة -
مقبض الباب - زجاجة - دودة .

اكتب نقاطك هنا : _____ .

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل الخامس : _____ .

اختبار # ٢

حاول أن تحفظ في خلال ثلاث دقائق العشرين بنداً في القائمة التالية بأرقامها ، ثم حاول أن تكتبها دون النظر إلى الكتاب . لا يجب عليك فقط تذكر الشيء بل ورقمه أيضاً . سأذكرك بأن تحل هذا الاختبار مرة أخرى بعد أن تقرأ الفصل السادس ، أعط نفسك خمس نقاط لكل بند تتذكره مع رقمه الصحيح .

١. مذياع	٦. هاتف	١١. رداء	١٦. خبز
٢. طائرة	٧. كرسى	١٢. زهرة	١٧. قلم
٣. مصباح	٨. حصان	١٣. نافذة	١٨. ستارة
٤. سيجارة	٩. بيضة	١٤. عطر	١٩. زهرية
٥. صورة	١٠. فنجان شاي	١٥. كتاب	٢٠. قبعة

اكتب نقاطك هنا : _____

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل السادس : _____

اختبار # ٣

انظر إلى هذا العدد المكون من عشرين رقماً لمدة دقيقتين ونصف ثم حاول أن تكتبه من الذاكرة على ورقة منفصلة . أعط نفسك خمس نقاط عن كل رقم تكتبه في مكانه أو ترتيبه الصحيح . يجب أن تتفهم من فضلك أن المهم هنا هو القدرة على الاحتفاظ بالمعلومات في الذاكرة ، والتي لا يمكنك اختبارها إلا بعد قراءة الفصل الحادى عشر .

٧٢٤٤٣٢٧٨٦٢٢١٧٣٩٨٧٦٥١

اكتب نقاطك هنا :

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل الحادى عشر :

اختبار # ٤

تخيل أن أحدهم سحب خمس أوراق من أوراق اللعب المبعثرة من رزمة أوراق اللعب ، والآن باقى أوراق اللعب (سبع وأربعون ورقة) ستقال أسماؤها لك مرة واحدة . هل يمكنك تذكر الورقات الخمس التى لم تقل أسماؤها ؟ فلتجربها ، انظر إلى السبع والأربعين ورقة من أوراق اللعب مرة واحدة ، وبعد ذلك أحضر قلماً واكتب أسماء الورقات الخمس التى تعتقد أنها مفقودة . لا تنظر إلى الكتاب أثناء الكتابة . لا تستمر فى النظر إلى أوراق اللعب أكثر من أربع دقائق ونصف . سأطلب منك حل هذا الاختبار مرة أخرى بعد قراءتك ودراستك الفصل العاشر . أعط نفسك عشرين نقطة لكل ورقة من أوراق اللعب المفقودة التى تكتبها بشكل صحيح .

٦ قلب	٨ سباتى	١ سباتى	ولد قلب
٤ قلب	ملكة سباتى	٩ بستونى	١ كومى
١٠ بستونى	٧ بستونى	٤ سباتى	ملك قلب
ملك كومى	٧ سباتى	٥ قلب	٧ كومى
١٠ قلب	٢ كومى	٣ قلب	١٠ سباتى

ولد بستوني	٩ سباتي	ملك سباتي	ملكة كومي
٣ بستوني	١٠ كومي	٨ قلب	٨ كومي
٩ قلب	٨ بستوني	٦ بستوني	٥ سباتي
٧ قلب	٥ بستوني	٤ بستوني	٢ سباتي
ملكة قلب	١ بستوني	ملكة بستوني	٥ كومي
٣ كومي	٦ كومي	٣ سباتي	٢ قلب
٢ بستوني	ولد كومي	ولد سباتي	

اكتب نقاطك هنا : _____

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل العاشر : _____

اختبار # ٥

تأمل الخمسة عشر وجهاً والأسماء في الصفحة التالية من ست إلى سبع دقائق . في نهاية هذا الفصل ستجد الصور مرة أخرى بترتيب مختلف بدون الأسماء . حاول أن تعطى الاسم الصحيح إلى الصورة المناسبة . سأذكرك أن تحل هذا الاختبار مرة أخرى بعد قراءة الفصل السابع عشر . أعط نفسك خمس نقاط لكل اسم وصورة تربطهما معاً بشكل صحيح .

اكتب نقاطك هنا : _____

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل السابع عشر : _____

الاختبار # ٥



السيد " هانت "



السيد " جوربون "



الآنسة " ستلر "



الآنسة " بالمر "



السيد " بوناھيو "



السيد " إنلوف "



السيد " شو "



الآنسة " رالستون "



السيد " بيجين شاين "



السيد " تالمان "



السيد " زكريا "



السيد " كورانسكى "



السيد " روبين "



السيد " سمالوفيتش "



الآنسة " كارسون "

الاختبار # ٦

تأمل أسماء هؤلاء الأشخاص العشرة وأرقام هواتفهم لمدة من سبع إلى تسع دقائق ، ثم اكتب الأسماء في ورقة منفصلة ثم أغلق الكتاب وحاول كتابة الرقم الخاص بكل شخص من الذاكرة . تذكر أنه إذا أخطأت في عدد واحد من رقم الهاتف فستتصل بالشخص الخطأ - ولذلك إذا أخطأت في عدد واحد فلن تحصل على نقاط هذا البند من القائمة . سوف أذكرك بأن تحل هذا الاختبار مرة أخرى بعد قراءة الفصل التاسع عشر . أعط نفسك عشر نقاط لكل رقم هاتف تكتبه بصورة صحيحة .

94281	المصرفي	53176	الخباز
89714	أستاذ " كاريل "	38205	القرزي
71015	الطبيب	60746	الإسكافي
68222	أستاذ " جولدبرج "	46904	طبيب الأسنان
94132	أستاذ " كوريغان "	51127	أستاذ " بوكمان "

اكتب نقاطك هنا : _____ .

اكتب نقاطك بعد دراسة الفصل التاسع عشر : _____ .

لا تشعر بالإحباط بسبب النقاط الضئيلة التي حصلت عليها في الاختبارات السابقة . لقد أعطيتك تلك الاختبارات لهدف محدد . أولاً بالطبع كما ذكرت سابقاً لكي تتمكن من ملاحظة تقدمك بينما تقرأ هذا الكتاب . وأيضاً لكي أظهر لك عدم القدرة على الاعتماد على الذاكرة غير المدربة .

لا يستلزم الأمر الكثير من العمل والدراسة لكي تحصل على مائة بالمائة في نتائج كل تلك الاختبارات . أحب أن أشير إلى أن النظام الموجود في هذا الكتاب هو طريقة " الشخص الكسول " للتذكر !



الفصل الرابع

الاهتمام بالذاكرة

” الفن الحقيقي للتذكر هو فن الانتباه ”

ـ الناقد والكاتب الانجليزي : ” سامويل جونسون ”

من فضلك اقرأ الفقرة التالية بعناية شديدة :

أنت تقود حافلة بها أربعون شخصاً . توقفت الحافلة عند المحطة ونزل عشرة أشخاص وركب ثلاثة أشخاص . فى المحطة التالية نزل سبعة أشخاص وركب شخصان . توجد محطتان أخريان حيث نزل أربعة أشخاص فى كل منهما وركب ثلاثة فى إحدهما ولم يركب أحد فى الأخرى . فى تلك النقطة اضطرت الحافلة للتوقف لعطل فنى . بعض الركاب كانوا فى عجلة من أمرهم وقرروا مواصلة الطريق سيراً على الأقدام ، ولذلك نزل ثمانية ركاب ، وعندما تم إصلاح العطل الفنى ذهبت الحافلة إلى آخر محطة ونزل باقى الركاب .

والآن وبدون إعادة قراءة الفقرة السابقة ، لنر هل يمكنك الإجابة عن سؤالين بشأنها . أنا متأكد جداً أنه إذا سألتك كم عدد الركاب المتبقين فى الحافلة أو كم راكباً نزل فى المحطة الأخيرة فقد تعرف الإجابة على الفور . ولكن أحد الأسئلة التى أريد طرحها هو : كم عدد المحطات التى توقفت عندها الحافلة ؟ قد أكون مخطئاً ولكن لا أعتقد أن الكثير منكم قد يتمكن من الإجابة عن هذا السؤال . السبب بالطبع أنك تأكدت أن السؤال بعد قراءتك للفقرة سيتعلق بعدد الركاب ، ولذلك انتبهت لعدد الركاب النازلين والصاعدين من الحافلة ؛ فقد كنت مهتماً بعدد الركاب . باختصار أردت أن تعرف أو تتذكر عدد الركاب

الذين غادروا الحافلة ، وبما أنك لم تعتقد أن عدد المحطات شئ مهم فلم تنتبه له فإنك لم تكن مهتماً بعدد المحطات ولذلك لم تسجلها في ذهنك أبداً ولم تتذكره .

ولكن إذا شعر بعضكم بأهمية عدد المحطات أو شعروا بأنهم سوف يُسألون عن هذه النقطة تحديداً ؛ لعرفوا إجابة السؤال الأول ، أى تذكروا عدد المحطات التي توقفت عندها الحافلة . وهذا للمرة الثانية - لأنك ببساطة كنت مهتماً أو أردت معرفة هذه المعلومة المحددة .

إذا كنت تشعر بالزهو والفخر لأنك أجبت عن سؤالى فلا تفرح كثيراً ، لأننى أشك فى أنك ستتمكن من الإجابة عن السؤال التالى . يستخدم صديق عزيز لى - وهو يعمل فى فندق ومنتجع " جروسنجرز " الذى أودى به بعض عروضى - هذا السؤال فى مسابقاته فى فترة ما بعد الظهيرة ، أعرف أن نسبة مئوية صغيرة من الضيوف يجيبون عن هذا السؤال إجابة صحيحة ، إذا أجابوا عنه أساساً . بدون النظر إلى الفقرة مرة أخرى عليك الإجابة عن هذا السؤال : ما اسم سائق الحافلة ؟

كما قلت فأنا أشك فى أنك ستجيب عن هذا السؤال بطريقة صحيحة ، هذا إذا كنت ستجيب عنه أساساً . فى الحقيقة هذا سؤال مخادع للملاحظة وليس اختباراً للذاكرة ، وأنا أستخدمه هنا لكى ألفتك أهمية الاهتمام بالذاكرة . هل أخبرتك قبل أن تقرأ قصة الحافلة أننى سأسألك عن اسم قائد الحافلة ؟ لو كنت قد فعلت لاهتممت أنت بالاسم ، وأردت ملاحظته وتذكره .

على الرغم من ذلك ، فهو نوع من الأسئلة المخادعة وربما لم تلاحظ بالقدر الكافى لكى تتمكن من إجابته . بالمناسبة ، تلك هى الحيلة التى يستخدمها السحرة المحترفون منذ سنوات ويطلق عليها : " تضليل الاتجاه " وهذا يعنى ببساطة أن الحركة المهمة فى الخدعة أى الحركة التى تعد حقاً العملية الرئيسية تظل فى الخلفية ، أو يتم التغطية عليها بعملية أخرى لا علاقة لها بالخدعة أو الحيلة ولكنك ستعتقد أنها الحركة المهمة وهى التى ستلاحظها وتذكرها ، بينما الحركة التى هى قوام هذه الخدع لا يتم ملاحظتها وهذا سبب أنك تخدع تماماً . معظم الناس عندما يصفون إحدى حيل الساحر يجعلون التأثير مستحيلاً لدرجة أنه إذا كان الساحر من المستمعين لم يكن ليصدق ،

وهذا فقط لأنهم يغفلون الحركة المهمة في وصفهم . بعيداً عن حيل " الصندوق " ، أي التي تعمل آلياً ، فإن السحرة كانوا سيقضون وقتاً عصيباً في محاولة خداع الجمهور لولا فن " تضليل الاتجاه " .

حسناً ، لقد " ضللت اتجاهك " عندما جعلتك تظن أنني سأسألك عن شيء معين ثم سألت عما لم تلاحظه . أعتقد أنني جعلتك تشعر بالإثارة لفترة كافية وأنت غالباً تشعر بالقلق وتتشوق لمعرفة الإجابة عن السؤال الثاني ، حسناً ، في الحقيقة أول كلمة في الفقرة هي " أنت " ، ومن ثم فإن الإجابة الصحيحة لهذا السؤال : " ما اسم سائق الحافلة ؟ " هو اسمك أنت ! فأنت من كان يقود الحافلة . جرب هذه الخدعة مع أصدقائك وسترى كيف أن قليلاً جداً منهم يمكنه الإجابة عن هذا السؤال بطريقة صحيحة .

كما ذكرت من قبل ، هذا اختبار ملاحظة أكثر منه اختبار ذاكرة . ولكن كلاً من الذاكرة والملاحظة مرتبطان ارتباطاً وثيقاً ببعضهما البعض . لا يمكنك أن تتذكر أي شيء لا تريد أن تتذكره أو لست مهتماً بتذكره .

هذا بالطبع يقودنا إلى قاعدة واضحة خاصة بالذاكرة ؛ إذا أردت تحسين قدرات ذاكرتك في الحال ، فأجبر نفسك على الرغبة في التذكر . أجبر نفسك على الاهتمام بالقدر الكافي لملاحظة أي شيء تريد أن تتذكره أو تحتفظ به في ذاكرتك ، أنا أقول " أجبر نفسك " لأن الأمر يحتاج في البداية لبعض الجهد الضروري ؛ ولكن في وقت قصير ومدّش ستجد أن الأمر لا يستلزم أي جهد لكي تجعل نفسك راغباً في تذكر أي شيء . وقراءتك لهذا الكتاب هي خطوتك الأولى في سبيل ذلك . فإنك لن تقرأه إذا لم تكن راغباً في تذكر الأشياء أو لم تكن مهتماً بتحسين ذاكرتك . " فبدون دافع لن تكون هناك أية قدرة على التذكر " .

وبجانب رغبتك في تحسين قدرتك على التذكر فإن الثقة في أنك سوف تتذكر مفيدة أيضاً . إذا تناولت أي مشكلة متعلقة بالذاكرة بأن تفكر فيها على النحو التالي قائلاً " سوف أتذكر " فغالباً ستتذكر بالفعل ، وعليك أن تعتقد أن ذاكرتك كالغريبال . في كل مرة تشعر أو تقول : " لديّ ذاكرة ضعيفة جداً " أو : " لن أتمكن من تذكر هذا أبداً " فأنت تضيف ثقباً آخر للغريبال . من

ناحية أخرى إذا قلت : " لدى ذاكرة رائعة " أو : " سأتذكر هذا بسهولة " فأنت تسد أحد الثقوب .

يسألني الكثيرون ممن أعرفهم بلا استثناء لماذا لا يمكنهم تذكر أى شيء على الرغم من أنهم يكتبون كل ما يرغبون فى تذكره ؟ حسناً ، هذا يشبه سؤال لماذا لا يتمكنون من العوم على الرغم من أنهم يربطون أنفسهم بحجر وزنه عشرون رطلاً حول رقابهم ؟ حقيقة الأمر كونهم يكتبون ما يرغبون فى تذكره هو سبب النسيان غالباً بالتحديد عدم تذكرهم فى المقام الأول . أعتقد أن كلمة " نسييت " يجب أن تختفى من قاموس اللغة ويجب أن يحل محلها : " لم أتذكر فى المقام الأول " .

لا يمكنك نسيان أي شيء كنت قد تذكرته حقاً : إذا كنت تكتب الأشياء بدافع مساعدة ذاكرتك أو بتفكير واع بمساعدتك على أن تكون دقيقاً فى المعلومات فلا بأس فى ذلك . ولكن استخدام الورقة والقلم كبديل للذاكرة (مثلما يفعل معظم الناس) لن يحسن الذاكرة بالتأكيد . قد يتحسن خطك أو تزداد سرعة كتابتك ولكن ذاكرتك ستصبح أسوأ بسبب إهمالها وعدم استخدامها . ينبغى أن تدرك أنك عادة ما تكتب الأشياء لأنك فقط ترفض أو أنك كسول جداً لتحمل المجهود البسيط أو الوقت لكى تتذكر .
يقولها " أوليفر ويندل هولمز " بتلك الطريقة :

" يجب أن يحصل الإنسان على الشيء قبل أن ينساه " .

ضع فى اعتبارك من فضلك أن الذاكرة تحب أن يثق بها صاحبها ، كلما وثقت بها فستصبح أكثر فائدة ويمكنك الاعتماد عليها أكثر . كتابة كل شيء على الورق بدون محاولة تذكره ضد كل القواعد الأساسية لبناء ذاكرة أقوى وأفضل ، فإذا اضطرت لتدوين كل شيء فأنت لا تثق بذاكرتك ولا تدربها واهتمامك ليس قوياً بالدرجة الكافية للاحتفاظ بما تريده بها . تذكر أنه من الممكن أن تفقد أوراقك ودفاترك ولكن لا يمكن أن تفقد عقلك - إذا سمحت لى بالمزاح - فإذا فقد عقلك بالفعل فلن يهم كثيراً هل تتذكر الأمور أم لا ، أليس كذلك ؟

إذا كنت مهتماً حقاً بالتذكر ولديك الثقة في أنك سوف تتذكر فلن تحتاج لكتابة وتدوين كل شيء . كم من أب وأم يشكون باستمرار من أن أطفالهم لديهم ذاكرة ضعيفة نظراً لأنهم لا يتمكنون من تذكر الواجب المنزلي وبالتالي يحصلون على درجات ضعيفة ! ومع ذلك فإن بعض هؤلاء الأطفال أنفسهم يتذكرون مرتبة كل لاعب " بيسبول " في كل فريق كبير ، ويعرفون كل قواعد البيسبول ومن قام بأداء مباراة رائعة وفي أى عام ولصالح أى فريق إلخ . إذا كان باستطاعتهم تذكر كل تلك الحقائق والأرقام بسهولة وبدقة ، فلماذا لا يتمكن بعضهم من الاحتفاظ بدروس المدرسة في الذاكرة ؟ يرجع ذلك فقط بسبب أنهم مهتمون أكثر بالبيسبول وليس بالجبر والتاريخ والجغرافيا وباقي المواد الدراسية .

ليست المشكلة في الذاكرة الخاصة بالأطفال ولكن في انعدام اهتمامهم . الدليل الدامغ هو حقيقة أن معظم الأطفال يتفوقون في مادة واحدة على الأقل على الرغم من حصولهم على درجات ضعيفة في باقي المواد . إذا كان للطالب ذاكرة جيدة في مادة ما فسيكون طالباً جيداً في هذه المادة وإذا لم يتمكن من التذكر أو لديه ذاكرة ضعيفة في تلك المادة سيكون طالباً ضعيفاً في هذه المادة . الأمر في غاية الوضوح والبساطة ، ولكن هذا يثبت أن الطالب لديه ذاكرة جيدة لما يحب أو لما هو مهتم به .

كان عليكم كطلاب في المرحلة الثانوية دراسة لغة أجنبية أو اثنتين . هل لا تزال تتذكرها ؟ أشك في ذلك ، إذا كنت سافرت لدول أجنبية أو لأماكن يتحدث بها الناس بتلك اللغات ، لتمنيت عدة مرات حينها لو كنت قد انتبعت أكثر في المدرسة لتلك اللغات وأوليتها اهتماماً أكبر ، بالطبع إذا كنت تعلم أنك ستسافر لتلك الأماكن عندما كنت في المدرسة لكنت أصبحت مهتماً بتعلم اللغة الأجنبية ولكنت أردت ذلك . وكنت ستندشش للدرجات العالية التي تحصل عليها في تلك المادة . أعلم أن هذا صحيح في حالتي . فإذا كنت قد عرفت أنني سأرغب في تعلم تلك اللغات لكنت تعلمتها و / أو تذكرتها بسهولة أكثر . لسوء الحظ لم تكن لدى ذاكرة مدربة آنذاك .

تشكو العديد من النساء أن ذاكرتهن سيئة للغاية ولا يمكنهن تذكر أى شيء . نفس هؤلاء النساء يصفن ويتذكرن بالتفصيل ماذا كانت ترتديه إحدى

الصديقات عندما تقابلت معها منذ عدة أسابيع . عادة ما تتمكن النساء من رؤية سيدة أخرى فى سيارة تقودها بسرعة أربعين ميلاً فى الساعة ويخبرنك بما كانت ترتديه ؛ الألوان وتصفيفه الشعر وهل شعرها طبيعى أو مصبوغ والعمر التقريبى لتلك السيدة !

وربما يخبرنك عن مقدار ما معها من أموال . هذا بالطبع يخرج من نطاق عالم الذاكرة ويتطرق للقوى النفسية ، الشئ المهم الذى أحاول التركيز عليه فى هذا الفصل هو أن الاهتمام له أهمية كبيرة بالنسبة للذاكرة . إذا كان بإمكانك تذكر الأشياء التى تهتم بها بدرجة كبيرة كهذه ، فهذا يثبت أن لديك ذاكرة جيدة ، ويثبت أيضاً أنك إذا كنت مهتماً بنفس المقدار بالأمور الأخرى فستتمكن من تذكرها بنفس الكيفية الجيدة .

ما يجب أن تفعله هو أن تعقد العزم على أنك ستهتم بتذكر الأسماء والوجوه والتواريخ والأرقام والحقائق وكل شئ آخر ، وستثق فى قدرتك على الاحتفاظ بها فى الذاكرة . هذا وحده بدون النظم والأساليب الخاصة بترابط الأفكار فى هذا الكتاب ، سيحسن ذاكرتك بدرجة ملحوظة . وباستخدام الترابط كأداة مساعدة لذاكرتك الحقيقية ستكون فى طريقك للحصول على ذاكرة رائعة ومبهرة وتحفظ بالمعلومات بشكل مدهل . يمكنك البدء فى إثبات هذا لنفسك فى الفصل التالى .



الفصل الخامس

أسلوب الربط الخاص بالذاكرة

" إن أملك الإنسان الحقيقية هي ذاكرته .
بها فقط يكون غنياً وبدونها يكون فقيراً "

- " أليكساندر سميث "

أريد أن أظهر لك الآن أنه يمكنك البدء في الحال في التذكر كما لم تفعل من قبل . وأنا لا أعتقد أن أي شخص بذاكرة غير مدربة يمكنه تذكر عشرين بنداً غير مترابطة في تسلسل بعد سماعها أو قراءتها مرة واحدة . على الرغم من أنك قد تتفق معي في هذا إلا أنك ستتمكن من ذلك إذا قرأت ودرست هذا الفصل . قبل الذهاب إلى الحفظ والاستظهار الحقيقي ، يجب أن أوضح أن ذاكرتك المدربة ستعتمد كليةً على الصور الذهنية والتي سيتم استدعاؤها بسهولة إذا جعلتها مثيرة للسخرية قدر استطاعتك . إليك العشرين بنداً في قائمة ستتمكن من حفظها بالترتيب في وقت قصير بشكل يثير الدهشة .

سجادة ، ورقة ، زجاجة ، فراش ، سمك ، مقعد ، نافذة ، هاتف ،
سيجارة ، مسمار ، آلة كاتبة ، حذاء ، ميكروفون ، قلم ، تلفاز ، طبق ،
حلوى ، سيارة ، إبريق القهوة ، وقالب طوب .

قال أحد المشاهير ذات مرة إن هذا الأسلوب هو أم الذاكرة ، ولذلك سأعلمك الآن ما أطلق عليه أسلوب الربط الخاص بالذاكرة . ذكرت لك من قبل أن ذاكرتك المدربة تتكون غالباً من صور ذهنية مثيرة للسخرية ، ولذلك دعنا نصنع صوراً ذهنية مثيرة للسخرية من العشرين بنداً أعلاه ! لا تنزعج ! إنها لعبة أطفال ؛ وفي واقع الأمر فإن الأمر أشبه باللعبة .

أول شيء يتعين عليك القيام به هو أن تتخيل صورة ذهنية للبند الأول "سجادة" ، جميعنا يعرف ما هي السجادة ولذلك تخيلها في ذهنك . لا تتأمل كلمة "سجادة" فقط بل تأمل أى سجادة لمدة ثانية واحدة في منزلك وتكون مألوفة لديك . لقد أخبرتك بالفعل أنه لكى تتذكر أى شيء يجب أن يرتبط بطريقة ما بما تعرفه وتتذكره بالفعل . ستفعل هذا في الحال والبنود نفسها ستكون الأشياء التى تذكرها بالفعل . الشيء الذى تعرفه الآن أو تتذكره فى تلك القائمة هو "السجادة" . الشيء الجديد الذى تريد أن تتذكره سيكون البند الثانى "الورق" .

والآن إليك أول وأهم خطوة إلى الذاكرة المدربة ، يجب الآن أن تربط بين السجادة والورقة . يجب أن يكون هذا الترابط مثيراً للسخرية قدر الإمكان . على سبيل المثال ، قد تتخيل سجادة منزلك فى ذهنك وكأنها مصنوعة من الورق . تخيل نفسك تمشى فوقها وتسمع بالفعل الورق وهو "يتكرمش" تحت قدمك . ويمكنك تخيل نفسك تكتب شيئاً ما على السجادة بدلاً من الورق . كلتا الصورتين صورة ذهنية أو ترابط مثير للسخرية . الورقة الملقاة على السجادة ليست ترابطاً جيداً لأنه منطقي للغاية ! يجب أن تكون الصورة الذهنية مثيراً للسخرية أو غير منطقية . تأكد على مسئوليتى من حقيقة أنه إذا كان الترابط منطقياً فلن تتذكره .

والآن إليك النقطة التى سأظل أذكرك بها طوال هذا الكتاب ؛ يجب أن ترى حقاً الصورة الذهنية المثيرة للسخرية داخل ذهنك لمدة جزء من الثانية . من فضلك لا تحاول مجرد رؤية الكلمات ولكن بالتأكيد يجب أن ترى الصور الذهنية التى حددتها . أغلق عينيك لمدة ثانية واحدة لتسهيل رؤية الصورة الذهنية فى البداية ، وبمجرد أن تراها توقف عن التفكير بها وانتقل إلى الخطوة التالية . الشيء الذى تعرفه أو تذكره الآن هو "الورقة" ، وبالتالى فإن الخطوة التالية هى أن تربط أو تُقرن الورقة "بالبند التالى فى القائمة وهو "الزجاجة" . فى تلك المرحلة لن تعر انتباهك "للسجادة" . تخيل صورة ذهنية أخرى جديدة مثيرة للسخرية للزجاجة مع الورقة . قد تتخيل نفسك تقرأ زجاجة ضخمة بدلاً من الورقة أو تكتب عليها بدلاً من الورقة ، أو قد تتخيل زجاجة ينساب من فوهتها الورق بدلاً من السائل ؛ أو زجاجة مصنوعة من الورق بدلاً

من الزجاج . اختر الترابط الذى تعتقد أنه مثير للسخرية أكثر وضعه فى ذهنك للحظة واحدة .

لا يمكننى أن أشدد بشكل كبير على أهمية رؤية الصورة فى ذهنك ، وأن تجعل الصورة الذهنية مثيرة للسخرية قدر الإمكان . ولكن ليس عليك أن تفكر لمدة خمس عشرة دقيقة لكى تجد أكثر الترابطات غير المنطقية سخرية ؛ أول ترابط مثير للسخرية يأتى لذهنك عادة ما يكون أفضل ترابط تستخدمه . سأعطيك طريقتين أو أكثر لكى تتمكن من تكوين الصور الذهنية لكل زوجين من العشرين بنداً . عليك اختيار الطريقة التى تعتقد أنها مثيرة للسخرية بشكل أكبر أو أن تختار الرابطة الساخرة التى فكرت بها بنفسك واستخدم هذا الترابط فقط .

لقد ربطنا السجادة بالورقة ثم الورقة بالزجاجة ، الآن البند التالى وهو " الفراش " . يجب أن تفكر فى ترابط مثير للسخرية بين الزجاجة والفراش ؛ زجاجة ملقاة على الفراش أو أى شىء من هذا القبيل سيكون منطقياً جداً ولذلك قد تتخيل نفسك نائماً داخل زجاجة عملاقة بدلاً من الفراش أو أنك ترتشف رشفة من السرير بدلاً من الزجاجة . (يمكننى أن أستمر فى السخرية لأبعد من هذه الحدود) . لترى أياً من تلك الصور الذهنية ستبادر إلى ذهنك حالاً ثم توقف عن التفكير فيها .

لقد بدأت تدرك بالطبع أننا دائماً نربط بين الشىء السابق والحالى . بما أننا استخدمنا للتو " الفراش " وهذا هو الشىء السابق أو ما نعرفه ونذكره بالفعل ، فإن الشىء الحالى أو الجديد هو ما نريد أن نتذكره هو " السمكة " ، ولذلك عليك أن تعثر على ترابط مثير للسخرية بين السمكة والفراش . قد " ترى " سمكة ضخمة تنام على فراشك أو فراشاً مكوناً من سمكة ضخمة . ولتنظر أى صورة ذهنية مثيرة للسخرية أكثر .

والآن - " سمكة " و " مقعد " - فلتر سمكة ضخمة جالسة على مقعد ، أو سمكة تستخدم كمقعد ، أو أنك تصيد مقاعد بدلاً من السمك .

- المقعد والنافذة - تخيل نفسك تجلس على لوح النافذة الزجاجي (يؤمك بالطبع) بدلاً من المقعد ، أو تخيل نفسك تطرح مقعداً بعنف في الهواء عبر نافذة مغلقة . تأمل الصورة الذهنية قبل الانتقال للصورة التالية .
- النافذة والهاتف - تخيل أنك ترفع سماعة الهاتف وتضعها على أذنك ، ولكن عندما تفعل ذلك تجد أنك لا تمسك الهاتف ، بل النافذة . أو قد تتخيل النافذة كقرص هاتف كبير وعليك رفعه للنظر من النافذة . قد تتخيل نفسك تمد يدك عبر زجاج النافذة لتلتقط سماعة الهاتف . فلتر الصورة الذهنية التي تعتقد أنها مثيرة للسخرية أكثر ، لمدة دقيقة .
- الهاتف والسيجارة - تخيل أنك تدخن الهاتف بدلاً من السجائر ؛ أو أنك تحمل سيجارة كبيرة إلى أذنك وتحدث من خلالها بدلاً من الهاتف ، أو قد تتخيل نفسك تلتقط سماعة الهاتف فتتطاير مليون سيجارة من السماعة وترتطم بوجهك .
- السيجارة والمسمار - تخيل أنك تدخن مسماراً أو تدق سيجارة مشتعلة في الحائط بدلاً من المسمار .
- المسمار والآلة الكاتبة - تخيل أنك تدق مسماراً ضخماً في الآلة الكاتبة ؛ أو أن مفاتيح الآلة الكاتبة أصبحت مسامير وهي توخز أطراف أصابعك بينما تكتب على الآلة الكاتبة .
- الآلة الكاتبة والحذاء - تخيل نفسك ترتدى في قدمك آلات كاتبة بدلاً من الأحذية ، أو أنك تكتب على الحذاء بدلاً من الآلة الكاتبة ، قد ترغب في تخيل حذاء كبير به مفاتيح وتكتب عليها .
- الحذاء والميكروفون - تخيل أنك ترتدى ميكروفوناً بدلاً من الحذاء ، أو أنك تتحدث من خلال حذاء كبير بدلاً من الميكروفون .
- الميكروفون والقلم - تخيل أنك تكتب بالميكروفون بدلاً من القلم ، أو أنك تتحدث من خلال قلم ضخم بدلاً من الميكروفون .
- القلم والتلفاز - يمكنك تخيل مليون قلم تندفع من شاشة التلفاز ، أو مجموعة أقلام تشكل التلفاز ، أو توجد شاشة على قلم عملاق وأنت تشاهد عرضاً في هذا التلفاز .



- التلفاز والطبق - تخيل أن تلفازك أصبح أحد الأطباق في مطبخك ، أو تخيل نفسك تأكل من التلفاز بدلاً من الطبق أو أنك تأكل من الطبق وتشاهد عرضاً تليفزيونياً في الطبق الذى تأكل منه .
- الطبق والحلوى - تخيل نفسك تقضم الحلوى فتتحطم في فمك لأنها طبق . أو تخيل أن عشاءك يقدم لك على قطعة حلوى عملاقة بدلاً من على الطبق .
- الحلوى والسيارة - تخيل قطعة حلوى عملاقة تقود سيارة أو تخيل نفسك تقود قطعة حلوى عملاقة وكأنها سيارة .
- السيارة وإبريق القهوة - تخيل إبريق القهوة العملاق يقود السيارة أو أنك تقود إبريق القهوة العملاق وكأنه سيارة . قد تتخيل سيارتك على الموقد وتغلى بها القهوة .
- إبريق القهوة وقالب الطوب - تخيل أنك تصب القهوة الساخنة من قلب الطوب بدلاً من إبريق القهوة أو ترى قوالب الطوب تخرج من فوهة الإبريق بدلاً من القهوة .

هذا هو كل شيء ! إذا رأيت كل هذه الصور الذهنية في عقلك حقاً لن تكون هناك مشكلة في تذكر العشرين بنداً بالترتيب من " السجادة " إلى " قالب الطوب " ، بالطبع يستغرق شرح ذلك وقتاً أطول من تنفيذه . كل ترابط ذهنى يجب أن يتم تخيله في أقل جزء من الثانية قبل الانتقال إلى الترابط التالى .

دعنا نرى إذا ما كنت تتذكر كل البنود أم لا . إذا تخيلت السجادة في ذهنك فما الذى سيتبادر لذهنك فى الحال ؟ الورق بالطبع ، فلقد رأيت نفسك تكتب على السجادة بدلاً من الورق والآن الورقة تستدعى إلى الذهن الزجاجية ؛

لأنك رأيت الزجاجة المصنوعة من الورق ، كما رأيت نفسك تنام على زجاجة ضخمة بدلاً من الفراش وكان عليه سمكة عملاقة وكنت تضطاد المقاعد وكنت تلقي بها عبر النافذة المغلقة . جرب طريقة ترابط الأشياء ! سترى كيف ستتذكر الأشياء بالتسلسل الصحيح بدون نسيان أى منها .

هل هذا مذهل ؟؟ وغير معقول ؟؟ نعم ! ولكن كما ترى فإنها طريقة ممكنة وسهلة التطبيق تماماً . فلماذا لا تحاول كتابة قائمة خاصة بك من الأشياء وتحفظها بنفس الطريقة التي تعلمتها للتو ؟

لقد أدركت أن جميعنا نشأ على التفكير المنطقي وأنا هنا أخبرك أن تخيل صوراً ذهنية غير منطقية أو تدعو للسخرية . قد تبدو هذه مشكلة للبعض فى البداية ، وقد تعاني من صعوبة فى تخيل الصور الذهنية المثيرة للسخرية ، ولكن بعد أن تقوم بذلك لفترة ستكون أول صورة ذهنية تأتي إلى ذهنك هى المثيرة للسخرية أو غير المنطقية . إلى أن يحدث ذلك ، إليك أربع قواعد بسيطة لمساعدتك .

- ١ . تخيل الأشياء فى غير حجمها الطبيعي . أى كبيرة جداً . فى نماذج الترابطات التى قمت بها للبنود السابقة استخدمت كلمة " ضخمة " كثيراً لكى يجعلك ذلك تتخيل الأشياء فى غير حجمها الطبيعي .
- ٢ . تخيل الأشياء وهى فى حالة حركة كلما أمكن . لسوء الحظ أننا نتذكر بسهولة الأمور العنيفة والمُحرجة أكثر من الأمور المبهجة . إذا تعرضت لموقف محرج جداً من قبل أو تعرضت لحادث ولا يهم هل حدث ذلك منذ مدة طويلة أم لا ، فلا تحتاج لذاكرة مدربة لكى تتذكره جيداً . ما زلت تشعر بالألم فى معدتك قليلاً كلما فكرت فى الحادث المحرج الذى حدث لك منذ عدة أعوام ، وربما يمكنك أن تصف بالتفصيل ملابس الحادث الذى تعرضت له . ولذلك قم بإدراك عنصر الحركة العنيفة فى ترابطك كلما أمكن .
- ٣ . فكر فى عدد أو كم مبالغ فيه . فى عينة الترابط بين الهاتف والسيجارة أخبرتك أنه يمكنك تخيل مليون سيارة تنطلق من ساعة الهاتف وترتطم بوجهك . إذا تخيلت السجائر مشتعلة وتحرق وجهك فسيكون لديك صورة ذهنية بها حركة ومبالغة .

٤. استبدال شيء بشيء آخر . هذه هي الطريقة التي أستخدمها أنا شخصياً كثيراً ، وهي ببساطة تخيل شيء بدلاً من آخر ، مثلاً أن تدخن المسمار بدلاً من السيجارة .

ملخص القواعد الأربع

١. الضخامة ٢. الحركة ٣. المبالغة ٤. الاستبدال

حاول استخدام طريقة أو طريقتين مما سبق في الصور الذهنية وبقليل من التمرين ستجد أن الترابط المثير للسخرية بين أى شيئين سيأتى إلى الذهن فى الحال ، الأشياء التى يجب تذكرها مرتبطة حقاً ببعضها البعض على شكل سلسلة ولذلك أنا أطلق على تلك الطريقة للتذكر " أسلوب الربط للتذكر " وملخصها كالتالى : عليك أن تربط البند الأول بالثانى والثانى بالثالث والثالث بالرابع ، وهكذا . اجعل هذه الترابطات مثيرة للسخرية أو غير منطقية قدر الإمكان وأهم شيء هو أن تراها فى ذهنك . فى الفصول القادمة ستتعلم بعض التطبيقات العملية لنظام الربط وكيف سيساعدك على تذكر الخطب التى ستلقىها أمام الناس . ونظام الربط يستخدم أيضاً للمساعدة على تذكر الأرقام ذات الأعداد الكبيرة والعديد من الأشياء الأخرى ، ولكن لا تحاول أن تتعجل ؛ ولا تقلق بشأن هذه الأشياء الجديدة الآن .

بالطبع يمكنك استخدام طريقة الربط فى الحال لكى تساعدك على تذكر قائمة المشتريات أو للتباهى بقوة ذاكرتك أمام أصدقائك . إذا أردت أن تقوم بفصل تحدٍ للذاكرة لكى تبهر أصدقاءك ، فاجعلهم يذكرون قائمة من الأشياء ويكتبونها لكى يتأكدوا من أنك سوف تتذكرها . إذا وجدت صعوبة فى تذكر البند الأول فقم بربطه بمن يختبرك . على سبيل المثال إذا كان البند الأول هو " السجادة " قد تتخيل صديقك ملفوفاً بداخلها . أيضاً إذا كنت تجرب تلك الحيلة لأول مرة ونسيت أحد البنود فاسأل عنه وقم بتقوية هذا الارتباط فقد يرجع ذلك إلى أنك لم تستخدم ترابطاً مثيراً للسخرية بالقدر الكافى أو لم تره فى ذهنك وإلا لم تكن لتنساه . بعد تقوية الترابطات الأصلية ستتمكن من سرد كل البنود من الأول إلى الأخير . جرّبها وسوف ترى !

الشيء المبهر في هذا الأمر ، هو أنه إذا طلب منك صديقك استرجاع البنود بعد ساعتين أو ثلاث فستتمكن من ذلك ! ستحضر في ذهنك عن طريق الترابطات الأصلية . وإذا أردت حقاً إبهار مستمعيك فأخبرهم بالبنود بشكل عكسي من البند الأخير إلى الأول ! مما يدعو إلى الدهشة أن هذا يعمل بشكل تلقائي ، فكر فقط في البند الأخير الذي سوف يستدعي إلى ذهنك البند ما قبل الأخير وهكذا إلى أول بند في القائمة .

بالمناسبة لماذا لا تجرب الاختبار # ١ في الفصل الثالث مرة أخرى . قارن بين نقاطك الآن والنقاط التي حصلت عليها قبل قراءة هذا الفصل عن أسلوب الربط .



الفصل السادس

نظام المشابك الخاص بالذاكرة

فى مؤسسة ما يتكون أعضاؤها من كاتبى النكات والقفشات كان هؤلاء الأعضاء يتناولون عشاءهم السنوى فى فندق فخم فى مدينة نيويورك ، وكان من قواعد الانضمام للمؤسسة ألا يلقى العضو أى نكتة أو قفشة لباقى الأعضاء أبداً . ولقد حفظ الأعضاء كل النكات المعتادة بأرقامها وبدلاً من إلقاء النكتة يوفرون الوقت بإلقاء الرقم الخاص بنكتة ما .

أثناء العشاء ، بينما يحدث أى موقف ويريد أحد كاتبى الكوميديا إلقاء قفشة مناسبة للموقف كان يطلق الرقم وتضج القاعة بالضحك الصاخب قال أحدهم : " رقم ١٤٨ " - فغرق الحاضرون فى الضحك ، وقال آخر : " رقم ٢٠٤ " فانطلق المزيد من الضحك ، وقرب نهاية حفل العشاء صاح أحد الأعضاء الجدد : " رقم ٢١٢ " وساد القاعة الصمت التام ، ثم قال له من بجواره : " سرعان ما ستتعلم يا صديقى أن النكتة ليست هى الشئ المهم بل كيفية إلقاءك لها " .

على الرغم من أن القصة خيالية تماماً ولكن معظم الناس سيقولون إنه من المستحيل تذكر هذا العدد الكبير من النكات بالأرقام فقط . دعنى أؤكد لك أن ذلك ممكن وسوف أعلمك كيفية ذلك فى فصل قادم . ولكن أولاً يجب أن تتعلم كيف تتذكر الأرقام ، فهى أصعب الأشياء للتذكر لأنها مجردة تماماً وغير ملموسة . من المستحيل تخيل صورة ذهنية فى ذاكرتك للأرقام ؛ فهى علامات رياضية لا تعنى شيئاً للعقل إلا إذا ارتبطت بما تعرفه لفترة طويلة . بالتأكيد عنوانك ورقم الهاتف الخاص بك يعنى لك الكثير ، وتكمن المشكلة فى القدرة على ربط أى أرقام بسهولة وبسرعة فى أى وقت .

إذا كنت تحاول تعليق صورة على الحائط فى غرفة المعيشة ، وكان هذا الحائط خالياً تماماً ، فماذا سيحدث ؟ ستقع الصورة على الأرض بالطبع . ولكن إذا كان هناك مشبك تعليق على الحائط فستتمكن من تعليق الصورة عليه . ما

سأفعله هو أنني سأعطيك بعض " المشابك " ولكن ليس للحائط بل لتحفظها فى ذاكرتك دائماً . أى شىء تريد أن تتذكره من الآن فصاعداً ويتعلق بالأرقام بطريقة أم بأخرى ستتمكن من " تعليقه " على هذه المشابك ! لذلك أنا أطلق على هذا نظام المشابك الخاص بالذاكرة .

سيعلمك نظام المشابك كيف تقوم بالعد عن طريق الأشياء (التى يمكن تخيلها ذهنياً) بدلاً من الأرقام . ليست هذه فكرة جديدة ، فقد قدمها لأول مرة " شتا نيسلاوس مينك فون فينشاين " منذ عام ١٦٤٨ ، وفى عام ١٧٣٠ تم تعديل النظام بأكمله بواسطة " د. ريتشارد جري " من إنجلترا الذى سمي الفكرة " الحروف " أو " بدائل الأرقام " . كانت الفكرة رائعة ولكن الأسلوب بطل نوعاً ما لأنه كان يستخدم الأصوات الصامتة والمتحركة فى النظام . ولكن منذ ١٧٣٠ حدثت الكثير من التغييرات على الرغم من أن الفكرة ظلت كما هى أساساً .

لكى تتعلم الطريقة يجب أن تتعلم الأصوات اللغوية . لا داعى للقلق - فهى تتكون من عشرة أصوات فقط وبمساعدي لن تستغرق أكثر من عشر دقائق لكى تتعلمها وهذه ستكون أكثر عشر دقائق من حيث الفائدة ، بما أن تلك الأصوات ستساعدك فى النهاية على تذكر الأرقام أو الأرقام المرتبطة بأى شىء آخر بطريقة لم تكن لتعتقد أنها ممكنة وسيكون ذلك باللغة الإنجليزية . سأعطيك الآن حرفاً صامتاً مختلفاً لكل عدد : (0,1,2,3,4,5,6,7,8,9) . ويجب أن تحفظ ذلك جيداً ، وأسسهل لك الأمر بإعطائك " أداة مساعدة للذاكرة " لكى تتذكر كل بند . اقرأ ما يلى بدقة وبكامل انتباهك :

صوت الرقم 1 سيكون دائماً - " D " أو " T " . حرف " T " به سن واحدة لأسفل .

صوت الرقم 2 سيكون دائماً - " n " . حرف " n " له سنتان لأسفل .

صوت الرقم 3 سيكون دائماً - " M " . حرف " M " له ثلاث أسنان لأسفل .

صوت الرقم 4 سيكون دائماً - " R " ، آخر حرف فى كلمة " Four " وتعنى

أربعة هو حرف " R " .

صوت الرقم 5 سيكون دائماً - " L " . الرقم الرومانى للعدد 5 هو " L " .

صوت الرقم 6 سيكون دائماً - " J " . حرف " J " يمكن أن يقلب فيشبه الرقم " 6 " (J6) .

صوت الرقم 7 سيكون دائماً - " K " أو " C " أو " g " . يمكن استخدام حرف " 7 " لتكوين حرف " K " وذلك بوضع رقم " 7 " مقلوب إلى أعلى تحته رقم " 7 " مقلوب إلى أسفل .

صوت الرقم 8 سيكون دائماً - " F " . حرف الـ " F " والرقم " 8 " لديهما فتحتان فوق بعضهما (F8) .

صوت الرقم 9 سيكون دائماً - " P " أو " B " . عندما يقلب الرقم " 9 " يشبه حرف " P " .

صوت الرقم صفر " زيرو " سيكون دائماً - " Z " أو " S " . لأنه الحرف الأول من كلمة زيرو " Zero " .

إذا تمكنت من تخيل الأداة الصغيرة لمساعدة الذاكرة التي وفرتها لكل رقم يجب أن تتذكر الأرقام بسهولة . من فضلك ضع في اعتبارك أن الحروف ليست مهمة ، نحن مهتمون بالأصوات فقط ولهذا أنا أطلق عليه نظام الأصوات . توجد بعض الأدوات المتشابهة مع تلك الحروف ولكنها تشبهها في طريقة النطق باللسان والشفاه والأسنان مثل تشابه نطق حروف (P و B) أو (F و V) (J و Sh) .. إلخ . صوت الحرف " G " في أسلوب التعجب " Gee " يمثل الرقم 6 وفقاً لمجموعة الأصوات ، بينما نفس الحرف " G " في كلمة " Go " يمثل الرقم " 7 " ، وصوت الحرف " C " في كلمة " Coat " يمثل الرقم 7 ولكن صوت نفس الحرف في كلمة " Cent " يمثل الصفر ؛ لأن صوته هنا مثل حرف " S " ، ومجموعة الحروف " Kn " في كلمات مثل " Knife " و " Knee " تمثل الرقم 2 ؛ لأن حرف " K " لا ينطق في تلك الكلمات . إذن تذكر أن الصوت هو المهم وليس الحرف .

والآن انظر إلى القائمة المختصرة مرة واحدة .

- | | |
|-------|--------------------|
| 1. DT | 6. g , ch , sh , J |
| 2. N | 7. g , c , k |
| 3. M | 8. v , f |
| 4. R | 9. b , p |
| 5. L | 0. s , z |

أغلق هذه الصفحة لترى هل ستتذكر أصوات الأرقام من (1) إلى (0) .
 اختبر نفسك وحاول أن تتذكرها بالترتيب أيضاً . يجب أن تكون قد حفظتها
 الآن . سأعطيك أداة مساعدة أخرى لحفظ تلك الأصوات بإخبارك أن تتذكر تلك
 العبارة التي هي بلا معنى : TeN MoRe LoGiC FiBS . هذا سيساعدك على
 حفظ الأصوات بالترتيب من (1) إلى (0) ولكن من الضروري أن تحفظها بلا
 ترتيب أيضاً لكيلا تضطر للاعتماد على العبارة التي بلا معنى لفترة طويلة
 والأدوات المساعدة للذاكرة التي أعطيتها لك سابقاً تكفى .

هذا النظام الصوتي ذو أهمية قصوى ويجب التدريب على الأصوات حتى
 تتقن حفظها عن ظهر قلب ، وبمجرد أن يحدث ذلك فسيصبح باقى نظام
 " المشابك " سهلاً جداً بالنسبة لك . إليك طريقة تدريب لمساعدتك على تعلم
 الأصوات تماماً . فى كل مرة ترى رقماً حله إلى الأصوات التي حفظتها فى
 ذهنك . على سبيل المثال : قد ترى الرقم التالى على لوحة أرقام سيارة : 3746
 فيجب أن تتمكن من قراءته كالتالى : " M , K , r , z " . قد ترى فى أحد
 العناوين رقم 29 - 85 فيجب أن تقرأه " fl - np " يمكنك أن ترى أى كلمة
 وتتدرب على تحويلها إلى أرقام . مثلاً كلمة " Motor " تصبح 314 . كلمة
 " paper " تصبح 994 إذ إن حرف (r) لا ينطق فى نهاية الكلمة
 الإنجليزية . وكلمة " Cigarette " تصبح 0741 (حرفا " tt " متتاليان مثل
 حرف واحد " T " وهى تمثل رقم 1 وليست 11) .

ملحوظة مهمة ، إن الحروف الإنجليزية المتحركة وهى " a e i o u " ليس لها مكان فى هذا النظام وكذلك الحروف w , h , y (تذكر كلمة
 (" why "

قبل المضي قدماً ، أكمل هذه التمارين التالية : أول عمود من الكلمات يجب تحويلها إلى أرقام والعمود الثاني من الأرقام يجب تحويلها لأصوات .

climb _____	6124 _____
butler _____	8903 _____
chandelier _____	2394 _____
sounds _____	0567 _____
bracelet _____	1109 _____
hypnotize _____	8374 _____

أنت الآن مستعد لتعلم بعض " المشابك " التي ذكرتها ، ولكنى أقترح أن تحفظ الأصوات جيداً قبل التطرق إلى موضوع المشابك نفسها .
حسناً ، بما أننا نعرف الآن نظاماً صوتياً لكل الأرقام من 0 - 1 ، فإنه يمكنك الآن رؤية أننا يمكن أن نأتي بكلمة لأي رقم مهما كانت أعددته . على سبيل المثال : إذا أردنا كلمة للرقم (21) يمكننا استخدام كلمة من الكلمات التالية : " net , nut , gnat , nod , neat , knit " لأنها كلها تبدأ بالصوت " n " (2) وينتهي بصوت " t " أو " d " (1) مع الوضع في الاعتبار كما ذكرت من قبل أن الحروف المتحركة ليست ضمن نظامنا هذا . بالنسبة للرقم (14) يمكننا استخدام كلمات : " Tear , tire , tore , door , tier , deer , " لأن كل هذه الكلمات تبدأ بحرف " t " أو " d " اللذين يمثلان أصوات الرقم 1 وتنتهي بحرف " r " الذي يمثل صوت الرقم 4 . تذكر أننا نهتم بالأصوات الساكنة فقط .

هل فهمت فكرة تكوين تلك الكلمات ؟ إذا كان الأمر كذلك فيمكننى المضي قدماً وأعطيك أول بضعة " مشابك " . كل كلمة من كلمات المشابك التي سأعطيك إياها تم اختيارها خصيصاً ؛ لأنه من السهل تخيلها ذهنياً وهذا هو المهم .

بما أن الرقم 1 يحتوى على عدد واحد فقط يمثله الصوت " t " أو " d " فيجب أن نستخدم كلمة تحتوى على حرف ساكن واحد مثل استخدامنا كلمة " Tie " ومن الآن ستمثل كلمة " tie " رقم 1 لك .

كما ذكرت من قبل من المهم أن تتمكن من تخيل تلك الصور ذهنياً ولذلك سأشرح كل ما أعتقد أنه يحتاج إلى شرح . الاسم " NOAH " (نوح) سيمثل الرقم 2 . تخيل صورة رجل طاعن في السن وشعره أبيض فى سفينة نوح . كلمة " MA " (أم) ستمثل دائماً الرقم (3) وهنا أقترح أن تتخيل صورة والدتك .

كلمة " RYE " (شعير) ستمثل دائماً الرقم 4 . يمكنك تخيل صورة خبز الشعير . بمجرد أن تحدد صورة ذهنية معينة لأى مشبك من هذه المشابك فاستخدمها دائماً ، ويمكنك أن ترى كيف توصلت إلى تلك الكلمات فكلها تحتوى على حرف ساكن واحد يمثل الرقم .

كلمة " LAW " وتعنى " القانون " ستمثل دائماً الرقم (5) وهى كلمة مجردة لا يمكن تخيلها ؛ اقترح أن تتخيل صورة أى ضابط شرطة بالزى الرسمى لأنه يمثل القانون .

رقم 6 هو كلمة " SHOE " (حذاء)

رقم 7 هو كلمة " COW " (بقرة)

رقم 8 هو كلمة " IVY " نبات اللبلاب يمكنك تخيل شكل نبات اللبلاب ينمو فى جوانب المنزل .

رقم 9 هو كلمة " BEE " (نحلة)

رقم 10 به عددان (1) و (0) (صفر) ولذلك ، فالكلمة - المشبك للرقم 10 يجب أن تتكون من كلمة بها الأصوات " d " أو " t " ، و " s " أو " z " بهذا الترتيب ، ستستخدم كلمة " TOES " وتعنى أصابع القدم ، يمكنك تخيل شكل أصابع قدمك .

عادة يكون من الصعب تذكر عشر كلمات تعتبر غير مترابطة تماماً كالتى أعطيتها لك للتو ، ولكن بما أن الكلمة المشبك لأى رقم يجب أن تحتوى على أصوات محددة بعينها فقط ، فستجد أنها سهلة . فى الواقع إذا قرأت الكلمات العشر لمرّة واحدة بقليل من التركيز ستكون قد حفظتها بالفعل . فلتجرب ذلك !

عندما تذكر الرقم لنفسك فكر في صوته أولاً ثم حاول أن تتذكر الكلمة المشبك . اختبر نفسك في المشابك بالترتيب وبدون ترتيب . يجب أن تعرف أن رقم 3 هو كلمة " Ma " بدون سرد الترتيب : " ma " ، " Noah " ، " Tie " !

لكي أظهر لك كم هي رائعة ذاكرتك بأدواتي المساعدة الصغيرة للذاكرة يمكنك أن تفعل ذلك حتى تحفظ الكلمات عن ظهر قلب . إذا صادفت رقماً وتعتقد أنك لا يمكن تذكر مشابكه - فكر في صوت هذا الرقم واذكر أى كلمات تطرأ على ذهنك والتي تبدأ بهذا الصوت الساكن فقط . عندما تقول الكلمة المناسبة ستذكرك بالكلمة المشبك . على سبيل المثال : إذا لم تستطع تذكر الكلمة المشبك لرقم (1) فقد تقول لنفسك . " Toy , Tow , Tea , Tie " حتى تقول الكلمة المناسبة والصحيحة " Tie " .

يمكنك ملاحظة ما قمت به الآن ؛ لقد جعلتك تحقق الترابط مع كل عنصر . أولاً أعطيتك أداة مساعدة لكي تتذكر الأصوات وهي نفسها أداة مساعدة لتذكر " الكلمات المشابك " المهمة جداً وأن " الكلمات المشابك " ستساعدك على تذكر أى شيء يتعلق بالأرقام ، ولذلك تأكد من أنك حفظتها جيداً .

- | | |
|---------|----------|
| 1. tie | 6. shoe |
| 2. Noah | 7. cow |
| 3. ma | 8. ivy |
| 4. rye | 9. bee |
| 5. law | 10. toes |

والآن ، إذا شعرت بأنك تحفظ الكلمات المشابك جيداً فسأريك كيف تستخدمها لتذكر الأشياء بالترتيب وبدون ترتيب . سأعطيك عشرة أشياء بدون ترتيب وسوف أثبت لك أنك ستتمكن من تذكرها بعد قراءتها لمرة واحدة !

- | | |
|----------------------------|-----------------------------|
| 9- purse (حافظه نقود) | 5- typewriter (آلة كاتبة) |
| 6- cigarette (سيجارة) | 2- TV set (تلفاز) |
| 4- ashtray (طفاية) | 8- wrist watch (ساعة يد) |
| 7- salt – shaker (ملاحه) | 1- fountain pen (قلم حبر) |
| 3- lamp (مصباح) | 10- telephone (هاتف) |

أول بند في القائمة هو 9 – purse (حافظه النقود) . كل ما عليك فعله هو أن تقوم بعمل ترابط مثير للسخرية و / أو غير منطقي بين " حافظه النقود والكلمة - المشبك للرقم 9 والتي هي " bee " (نحلة) إذا أدركت حقاً أهمية تخيل تلك الترابطات المثيرة للسخرية في ذهنك فلن تعاني من أية مشاكل . قد تتخيل في أول عنصر أنك تفتح حافظه نقود ويخرج منها سرب من النحل يلدغك . تخيل هذه الصورة الذهنية للحظة ثم انتقل للترابط التالي .

6 (shoe) الحذاء - cigarette السيجارة . يمكنك تخيل أنك تدخن حذاء بدلاً من السيجارة ، أو تتخيل ملايين السجائر تخرج من الحذاء ، أو أنك ترتدى سيجارة ضخمة بدلاً من الحذاء .

4 (rye) الشعير - Ashtray مطفأة السجائر . قد تتخيل أنك تلقي برماد السجائر في رغيف من خبز الشعير بدلاً من مطفأة السجائر ، أو أنك تدهن مطفأة السجائر بالزبد بدلاً من شريحة خبز الشعير .

إنني أعطيك طريقة واحدة أو أكثر لربط كل شيء بالكلمة المشبك بطريقة تدعو إلى السخرية . عليك فقط استخدام صورة واحدة فقط من تلك الصور الذهنية . ولكل ترابط استخدم صورة ذهنية مما قدمته لك أو استخدم صورة ذهنية من خيالك . أول صورة غير منطقية تطرأ على الذهن عادة ما تكون أفضلها لأنها سترد إلى ذهنك لاحقاً ، سأقدم أمثلة للعشرة بنود لأنها أول مرة تجرب تلك الطريقة ولكن بعد ذلك يجب أن تتمكن من فعل ذلك بدون مساعدتي .

7 (cow) البقرة - salt – shaker الملاحه . تخيل نفسك تحلب البقرة ولكن لديها ملاحات بدلاً من الأثداء ، أو تخيل أنها تُدر ملاحات بدلاً من اللبن .

- 3 (ma) الأم - lamp المصباح . تخيل أن والدتك ترتدى مصباحاً ضخماً بدلاً من القبعة وتخيل أن المصباح يضيء وينطفئ (قاعدة الحركة (2)) .
- 5 (Law) القانون - typewriter الآلة الكاتبة . قد تتخيل رجل الشرطة الذى يضع القيود فى الآلة الكاتبة أو أن الآلة الكاتبة تمشى مشية رجل الشرطة وتحمل الهراوة مثله .
- 2 (Noah) نوح - Television set تلفاز . يمكنك تخيل شخص طاعن فى السن يُبحر على تلفاز بدلاً من السفينة .
- 8 (Ivy) اللبلاب - Wrist Watch ساعة يد . يمكنك تخيل ملايين من ساعات اليد تنمو كاللبلاب فى جوانب منزلك . وقد تتخيل نفسك ترتدى اللبلاب بدلاً من ساعة اليد حول ساعدك .
- 1 (Tie) رابطة العنق - Fountain pen القلم الحبر . تخيل نفسك ترتدى قلم حبر ضخماً بدلاً من رابطة العنق ، أو أنك تكتب برابطة العنق بدلاً من القلم الحبر .
- 10 (Toes) أصابع القدم - Telephone الهاتف . تخيل أنك تدير قرص الهاتف بأصابع قدمك أو أنك تلتقط السماعة فيتضح أنك تلتقط أصابع قدمك (غالباً تتحدث إلى كعب القدم !) .
- والآن أحضر ورقة واكتب عليها الأرقام من (1) - (10) ثم حاول كتابة القائمة بالترتيب بدون النظر فى الكتاب ، عندما تصل للرقم (1) تخيل الكلمة - المشبك " Tie " رابطة العنق وستأتى الصورة المثيرة للسخرية : أنك ترتدى قلم حبر بدلاً من (رابطة العنق) إلى ذهنك فى الحال . وبذلك ستعرف أن (1) هو القلم الحبر . عندما تتخيل " Noah " نوح سترى رجلاً عجوزاً يبحر على التلفاز بدلاً من السفينة وبذلك ستعرف أن رقم (2) هو التلفاز .
- ستتذكر باقى القائمة بسهولة ، والجزء المدهش فى ذلك هو أنك ستتذكر القائمة أيضاً بدون ترتيب . سترى بالطبع أنه لا يوجد أى فرق ويمكنك أيضاً أن تتذكرها من آخر بند إلى أول بند فى القائمة - فكر فقط فى الكلمة - المشبك للرقم 10 (Toes) (أصابع القدم) وستتذكر الباقي حتى كلمة " Tie " رابطة العنق .

لا بد أنك مندهش تماماً الآن من قدرتك على التذكر . ولكن انتظر ! لماذا لا تحاول حفظ خمسة وعشرين بنداً بدلاً من عشرة ؟ حسناً في نهاية هذا الفصل ستجد كلمات - مشابهة للأرقام من الحادى عشر إلى الخامس والعشرين ، من فضلك احفظها كما حفظت العشر الأوائل . عندما تحفظها عن ظهر قلب ، جرب تلك الحيلة مع أصدقائك واجعلهم يكتبون الأرقام من واحد إلى عشرين أو من واحد إلى الخامس والعشرين على ورقة أو بالعدد الذى تتمنى التباهي به . ثم اجعلهم يسردون عليك أى رقم عشوائى ثم يذكرون شيئاً مادياً ملموساً . اطلب من صديقك أن يكتب الشئ بجوار الرقم ، على أن يتكرر ذلك مع كل رقم والشئ المرتبط به . ثم قم بسرد البنود من أول بند إلى آخر بند . ثم اجعل صديقك يذكر لك أى رقم وسوف تعطيه الشئ المقترن به أو اجعله يذكر لك الشئ وستتذكر أنت الرقم !

لا تجعل الجزء الأخير يصيبك بالقلق فلا شئ صعب فيه . إذا سألتك عن رقم الملاحظة الآن فستخيل الصورة الذهنية المثيرة للسخرية وتعرف أن الرقم هو (7) .

راقب الدهشة على وجه صديقك عندما تنتهى من سرد كل بنود القائمة ! من فضلك لا تنتقل إلى الفصل التالى إلا بعد أن تتأكد من أنك تحفظ عن ظهر قلب الكلمات المشابهة للأرقام من واحد إلى الخامس والعشرين .

11. tot	(طفل صغير)	16. dish	(طبق)	21. net	(شبكة)
12. tin	(عبوة معدنية)	17. tack	(دبوس مكتب)	22. nun	(راهبة)
13. tomb	(قبر)	18. dove	(حمامة)	23. name	(اسم)
14. tire	(إطارات سيارة)	19. tub	(مغطس)	24. nero	(الإمبراطور نيرون)
15. towel	(منشفة)	20. nose	(أنف)	25. nail	(مسمار)

بالنسبة لكلمة " tot " تخيل طفلاً تعرفه . بالنسبة للرقم 12 تخيل الشيء أو البند مصنوعاً من " المعلبات المعدنية " . بالنسبة لكلمة " tomb " تخيل مشهد قبر . بالنسبة للرقم 20 تخيل البند الذى تريده على وجهك مكان أنفك . بالنسبة لكلمة " Net " تخيل شبكة صيد أو مشبك الشعر أو شبكة لعبة التنس . الرقم (23) يمكن تخيل البند الذى تريد أن تتذكره يشكل حروف " اسمك " ؛ على سبيل المثال : إذا كان البند هو السيارة فتخيل اسمك يكتب بخط كبير بالسجائر . إذا لم تهتم بهذه الفكرة فقد تتخيل أى كارت عمل للاسم أو أى شيء مدون عليه اسمك . وما تقرره يجب أن تستخدمه طوال الوقت . بالنسبة لـ " نيرون " " Negro " فأنا أتخيل هذا الإمبراطور الرومانى وهو يعزف على آلة الكمان .

تذكر من فضلك أنه بمجرد أن تحدد صورة معينة لأى كلمة من الكلمات المشابك ، فإن عليك أن تستخدمها طوال الوقت . إذا حفظت المشابك من واحد إلى الخامس والعشرين عن ظهر قلب (وأنا أقترح ألا تواصل القراءة إلا بعد أن تحفظها) ولذا شعرت بالثقة فى نفسك (أو حتى إذا لم تثق بنفسك) فلماذا لا تحل الاختبار رقم ٢ فى الفصل الثالث مرة أخرى . جرب ثم قارن نقاطك الحالية بالسابقة !

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل السابع

استخدام نظامى الربط والمشابك

المرضى الجديد : " لا أعرف ماذا أفعل يا دكتور ، عليك أن تساعدنى ؛ لا يمكننى تذكر أى شىء . ليس لدى ذاكرة على الإطلاق . فأنا أسمع الشىء وأنساه فى الدقيقة التالية ا أخبرنى ماذا أفعل ؟ " .
الطبيب : " ادفع ثمن الكشف مقدماً ا " .

لا يمكننى إلقاء اللوم على الطبيب ؛ لأنه يريد ثمن الكشف مقدماً فى النكتة السابقة ؛ ولكنى أعتقد أن معظم من ينسون تسديد الفواتير يفعلون ذلك لأنهم لا يريدون تذكرها . وهذا وفقاً لما قاله " أوستين أومالى " : " عادة الاقتراض والديون تؤذى الذاكرة كثيراً " . لسوء الحظ أننا عادة ما نجد من يذكرنا سريعاً بالديون . إذا استوعبت نظامى ربط المشابك بالذاكرة فلقد تعلمت شيئين من ثلاثة أشياء تعتمد عليها الذاكرة المدربة أما الشىء الثالث فهو نظام الكلمات أو الأفكار البديلة التى سوف أناقشها فى فصول قادمة .

يمكنك البدء فى تطبيق ما تعلمته فى الحال ، إذا أردت ذلك فإن الأمر لا يتعلق فقط بتذكر الديون التى أثق فى أنك تفضل نسيانها ، ولكن ربما بحفظ المهام التى ستؤديها كل يوم . وبدلاً من كتابة قوائم المشتريات لماذا لا تحاول حفظها بمساعدة نظام الربط . ببساطة اربط بين البند الأول والثانى وبين الثانى والثالث وهكذا حتى نهاية قائمة المشتريات . يمكنك حفظ قائمة مختلفة تماماً فى المرة القادمة التى تذهب فيها للتسوق بدون الخوف من خلط الأمور ببعضها البعض . أجمل ما يتعلق بأسلوب الربط هو أنه يمكنك نسيان القائمة فى الوقت الذى تختاره . فى الحقيقة ، عندما تحفظ قائمة المشتريات التالية فستختفى الأولى من الذاكرة . ويمكنك بالطبع الاحتفاظ بعدد الروابط والقوائم الذى ترغبه فى الذاكرة .

إن العقل آلة مدهشة للغاية حيث يمكن مقارنته بمجموعة أدراج لحفظ الملفات . إذا حفظت قائمة من البنود بواسطة نظام الربط وأردت الاحتفاظ بها في ذاكرتك فسوف تتمكن من ذلك ، وإذا أردت نسيانها فإنه يمكنك ذلك أيضاً . فالمسألة مسألة رغبة فقط . القائمة التي تريد أن تتذكرها هي غالباً التي تنوى استخدامها وإلا فلن يكون لديك سبب للاحتفاظ بها ، إن استخدام القائمة نفسها سيجعلها تعلق في ذاكرتك . إذا حدثت وكنت لا تنوى استخدام القائمة على الفور ولكنك تريد الاحتفاظ بها في ذاكرتك للاستخدام في المستقبل فيمكنك أن تقوم بذلك أيضاً . عليك استرجاع القائمة في ذهنك بعد يوم من حفظها ثم قم بمراجعتها بعد بضعة أيام . وبعد أن تقوم بذلك عدة مرات ستكون قد حفظت القائمة في أروقة ذاكرتك وستكون جاهزة عندما تريدها .

ندرك جميعاً بالطبع أنه يكون من الضروري أن ننسى في بعض الأحيان ! عندما سُئِلَ " بنيامين ديزرائيلي " رئيس وزراء بريطانيا سابقاً عن الأشياء التي اكتسبها من العائلة المالكة قال : " أنا أتبع قاعدة بسيطة في السلوك وهي أنني لا أنكر أي شيء أبداً ، لا أعارض أي شيء أبداً ، وأحياناً أنسى " . ولكن المسألة هنا مسألة دبلوماسية وليست مسألة ذاكرة ، وأعرف أنك لا تقرأ هذا الكتاب لكي تتعلم النسيان ولكن لكي تتعلم التذكر . لذا فإنني سأريك حالاً كيف تستخدم نظام الربط لتذكر الخطب والمقالات والقصص .. إلخ .

الفرق الرئيسي بين أسلوب الربط وأسلوب المشابك هو أن أسلوب الربط يستخدم لتذكر الأشياء بالترتيب بينما يمكن استخدام أسلوب المشابك لتذكر الأشياء بترتيب وبغير ترتيب . قد تشعر أنك لا تحتاج إلى نظام المشابك لأنك لا تحتاج لتذكر الأشياء بدون ترتيب ؛ ولكن صدقني عندما أخبرك أنك بالتأكيد تحتاج إلى تعلم نظام المشابك جيداً ؛ سيكون من المفيد جداً لتذكر أرقام الهاتف وأرقام مقاسات الملابس والأعداد التي تتكون من أرقام كبيرة والعناوين - في الحقيقة سيساعدك نظام المشابك على تذكر أي شيء متعلق بالأرقام بأية طريقة . علاوة على ذلك سيمكنك من أداء بعض الحيل المدهشة للذاكرة لأصدقائك .

على الرغم من أنني أعتمز تناول أشياء أكثر تعقيداً مثل حفظ الجداول أو المواعيد لمدة يوم أو أسبوع أو شهر في الفصول القادمة ، فإنني سأريك كيف

تطبق ما تعلمته بالفعل على تلك المسألة حالاً ، يمكننا استخدام طريقة الربط أو المشابك أو الاثنين معاً .

لنفترض أنك يجب أن تؤدي المهام التالية فى يوم ما : عليك غسل السيارة (والآن نعرف أنها ستمطر اليوم) وتضع وديعة فى البنك ، وترسل خطاباً بالبريد ، وتذهب لطبيب الأسنان ، وتستعيد المظلة التى نسيته فى منزل صديق (لم تقرأ بعد الفصل الذى يتناول شرود الذهن) وشراء العطر لزوجتك ، والذهاب أو الاتصال هاتفياً بإخصائى إصلاح التلفاز ، وشراء لمبات وشاكوش وبرواز وسلك وغطاء لمنضدة الكى من المتجر ، ثم التوجه إلى المكتبة لشراء نسخة من هذا الكتاب لصديق لك كثير النسيان ، وتصلح ساعتك وفى النهاية تحضر دسنة من البيض إلى المنزل . (يومك مشخون حقاً !) .

والآن كما ذكرت سابقاً يمكنك استخدام نظام الربط أو نظام المشابك لكى تتمكن من تذكر القيام بكل مهمة مما سبق . استخدام أسلوب الربط : ببساطة قم بتخيل صورة ذهنية مثيرة للسخرية بين السيارة والبنك - قد ترى نفسك تقود سيارتك إلى البنك بسيارتك المغسولة للتو ؛ وأنتك تودع فى البنك رسائل بدلاً من الأموال ، والآن تخيل طبيب الأسنان يخلع الرسائل بدلاً من الأسنان فى فمك ، أو أنه يستخدم خطاباً بدلاً من أداة حشو الأسنان . لكى تتذكر إحضار المظلة تخيل طبيب الأسنان الذى يعمل فى فمك بينما يستظل بالمظلة ، تخيل صورة ذهنية مثيرة للسخرية بين المظلة والعطر ، والآن العطر مع التلفاز ، والتلفاز مع متجر الأدوات ومتجر الأدوات مع الكتاب والكتاب مع الساعة وأخيراً الساعة مع البيض فى النهاية .

أعطيتك أمثلة لبعض المهام الأولى فقط ؛ لأننى أريدك أن تستخدم خيالك لتكوين روابط ذهنية مثيرة للسخرية . ببساطة افعل نفس الشيء وكأنك تربط بين بنود أى قائمة . فى الحقيقة إن ذلك نفس الشيء - عندما تصل لإصلاح الساعة وشراء دسنة البيض ليس من الضرورى أن تجمعها فى صورة ذهنية . بل فقط استخدم الساعة وبيضة لتكوين الصورة المثيرة للسخرية ، مثلاً كأن تكسر بيضة فتقع منها ساعة يد ، أو أنك ترتدى فى يدك بيضة بدلاً من ساعة اليد . مجرد بند واحد سيستدعى إلى الذهن باقى المهام كلها بالطبع . تلك مجرد أدوات مساعدة لتقوية الذاكرة . لقد تذكرت بالفعل أنك تريد إصلاح الساعة أو أنك

تحتاج لدسته من البيض ، التفكير أو تذكر الساعة أو البيض هو كل ما تحتاج إليه للبدء في تذكر المهام .

عندما تصل لتجر الأدوات عليك شراء خمسة بنود ؛ قم بعمل روابط منفصلة لها : ابدأ بأن تتخيل لمبة كبيرة وكأنها صاحب المتجر واكسرهما بالشاكوش ثم تأخذ الشاكوش وتعلقه على الحائط وهكذا إلى غطاء منضدة الكى .

بعد أن تقوم بربط كل المهام فإن كل ما عليك القيام به هو إنهاء المهمة الأولى وسوف تتذكر المهمة التالية وهكذا ولكنك لست مضطراً لأدائها بالترتيب لمجرد أنك استخدمت طريقة الربط للتذكر . قد يحدث هذا ارتباكاً إلا إذا رتبت مهامك وفقاً لذلك . كلا ، يمكنك القيام بها بأى ترتيب يروق لك . فى كل مرة تنتهى من مهمة معينة ، استحضر الترابط فى ذهنك لكى تذكر نفسك بالمهمة المناسبة لتؤديها فوراً مع حساب الزمان والمكان . عندما تعتقد أنك أتممت كل مهام اليوم فاستعرض الروابط فى ذهنك مرة أخرى وإذا فاتتك إحداها ستعرف فى الحال .

بالطبع يمكنك استخدام نظام المشابك لنفس الغرض ؛ عليك فقط الربط بين غسل السيارة بالكلمة المشبك للرقم (1) (tie) والتي تعنى رابطة عنق ؛ وتخيل نفسك ترتدى سيارة بدلاً من رابطة العنق ، والآن اربط بين البنود التالية :

(7)	التلفاز مع Cow	(2)	البنك مع Noah
(8)	المتجر مع ivy	(3)	الخطاب مع Ma
(9)	الكتاب مع bee	(4)	طبيب الأسنان مع rye
(10)	الساعة مع Toes	(5)	المظلة مع law
(n)	البيض مع Tot	(6)	العطر مع shoe

استخدم الروابط لتذكر الأشياء المختلفة التى تريدها من المتجر . استخدم المشابك لعمل هذا بإيجاد مجموعة أخرى من الترابطات ، مثل اللمبة مع رابطة العنق والشاكوش ونوح ... إلخ . لن تتداخل الأشياء مع بعضها البعض أبداً ، ولكن من الأسهل استخدام أسلوب الروابط .

والآن مرة أخرى ، عندما تستعد لبداية اليوم فكر فى مشبك الرقم (1) (tie) وهذا سيدركك بغسل السيارة ، وعندما تنتهى من هذا فكر فى مشبك

الرقم (2) (Noah) وسيدرك بالذهاب إلى البنك .. إلخ . لا يجب أن تلتزم بالترتيب ، بل ببساطة استرجع المشابك وإذا نسيت شيئاً فسيظهر كوضوح الشمس .

هذا كل شيء ! لا داعى لاختلاق الأعذار لزوجتك لأنك نسيت غسل السيارة أو نسيت شراء البيض . كما ذكرت من قبل سوف نتوسع ونتطرق إلى طرق تذكر الجداول والمواعيد فى فصل آخر ؛ حيث ستتعلم تذكر المواعيد بأيام وأوقات محددة . حالياً ما تعلمته فى هذا الفصل يكفى للمهام البسيطة ، قبل أن تأوى إلى فراشك كل ليلة قم بعمل قائمة بمهامك ومواعيدك لليوم التالى واحفظها كما شرحت لك ثم استعرضها صباحاً للتأكد بأن هذا كل ما يجب أن تفعله . قبل إنهاء هذا الفصل ، من فضلك احفظ مشابك الأرقام من ستة وعشرين إلى خمسين . وبالطبع اتبع الأصوات اللغوية كما تفعل مع كل المشابك .

26. notch	ثقب	38. movie	فيلم
27. neck	رقبة	39. mop	ممسحة
28. knife	سكين	40. rose	زهرة
29. knob	عقدة	41. rod	قضيب
30. price	سعر	42. rain	مطر
31. mat	حصير	43. ram	كباش
32. moon	قمر	44. rower	مجداف
33. mummy	مومياء	45. roll	اسطوانة
34. mower	جرار	46. roach	سمك الروش
35. mule	أيل	47. rock	صخر
36. match	مباراة	48. roof	سقف
37. mug	كوب كبير	49. rope	حبل
		50. race	سباق

إذا كان البند المرتبط بالرقم (26) هو السيجارة فإنه يمكنك تخيل السيجارة العملاقة وعليها " notch " أى " ثقب " ، بالنسبة لكلمة " mower " تخيل آلة جز الحشائش . بالنسبة لكلمة " mug " تخيل كوباً كبيراً . واستخدم سنارة أو خشبة الستائر لكلمة " rod " التى تمثل رقم (41) . عند الربط باستخدام مشبك الرقم (42) وهو كلمة " rain " (المطر) فأنا عادة أتخيل أنها تمطر على البند الذى أريد تذكره ، وبالنسبة لكلمة " roll " يمكنك تخيل شطيرة ملفوفة على الإفطار .

تأكد من أنك تحفظ كل الكلمات من واحد إلى خمسين عن ظهر قلب قبل أن تستمر فى القراءة . ويجب أن تعرف الكلمات الخاصة بالأرقام الكبيرة والصغيرة . توجد طريقة جيدة للتدرب على ذلك وهى تذكر قائمة مكونة من خمسة وعشرين بنداً بالترتيب أو بدون ترتيب باستخدام المشابك من ستة وعشرين إلى خمسين . قم بتوفير ورقة من ستة وعشرين إلى خمسين بدلاً من واحد إلى خمسة وعشرين . بعد يوم تقريباً وإذا كنت طموحاً يمكنك تجربة قائمة مكونة من خمسين بنداً .

إذا تأكدت أنك تستخدم ترابطات قوية مثيرة للسخرية فلن تتعرض لأية مشاكل فى تذكر كل البنود .



الفصل الثامن

كيف تتدرب على قوة الملاحظة ؟

باريس

فى

فصل

فصل

الربيع

X

هل رأيت العبارة أعلى هذه الصفحة ؟ اقرأها مرة أخرى للتأكد من أنك فهمتها . أبعاد رأسك الآن عن الكتاب وكرر العبارة ، تحقق منها مرة أخرى لترى هل كنت على صواب ! سيعتقد بعضكم أنه سخف منى أن أطلب التأكيد من عبارة بسيطة كهذه ، ولكن من المهم لك أن تكون على وعى بما تقوله العبارة .

والآن إذا نظرت إليها عن قرب على الأقل ثلاث مرات فماذا تقول هذه العبارة ؟!

هل هي " باريس فى فصل الربيع " ؟ أعتقد أن الجميع موافقون على ذلك : " نعم بالطبع تلك هي العبارة " . حسناً على الرغم من أنني سأبدو سخيلاً بسبب التكرار ولكن افحص العبارة مرة أخرى .

هل نظرت إليها مرة أخرى ؟ إذا ما زلت تعتقد أنها " باريس فى فصل الربيع " فإن قوة ملاحظتك ليست حادة كما يجب أن تكون . إذا تحققت من العبارة مرة أخرى وأشرت بإصبعك هذه المرة لكل كلمة بينما تقرأها ، ستندهش

لاكتشاف أنها كالتالى : " باريس فى فصل فصل الربيع ! " توجد كلمة " فصل زائدة فى العبارة !

هل فهمت الآن لماذا أريدك أن تنظر عدة مرات ، أردت أن أثبت لك أنك يمكنك النظر إليها عدة مرات ولا تزال لم تلاحظ الكلمة الزائدة . إذا لاحظت الكلمة الزائدة على الفور فلا تشعر بالفخر أكثر من اللازم . بصراحة لم أكن متأكداً من أن هذه الحيلة ستكون فعالة عند وضعها أعلى الصفحة مقارنة باستخدام تلك العبارة بمفردها على الورقة ، لقد اختبرت بهذه العبارة مئات الأشخاص وكان شخص أو اثنان فقط هما من تمكنا من ملاحظة هذه الحيلة سريعاً .

أثبت ذلك لنفسك بطباعة نفس العبارة كما رتبها على بطاقة ٣ × ٥ سم أو ورقة لها نفس المقاس . علامة (X) تحت كلمة " الربيع " هدفها مجرد تضليل الانتباه ؛ لأنها تميل لجذب انتباه عين القارئ لها وأن يذهب عقله إلى معنى العبارة بسرعة لأنها عبارة مألوفة . اكتب عبارة مماثلة وجرب تلك الخدعة مع صديقك . بعض الأشخاص طلبوا منى رؤيتها حوالى عشر إلى خمس عشرة مرة وكانوا يؤكدون أنهم قرأوها بشكل صحيح . يمكنك أن تطلب من صديقك قراءتها بصوت عال مباشرة من البطاقة وستقول أيضاً : " باريس فى فصل الربيع " .

أنا أناقش هذا فقط لكى أريك أن قوة الملاحظة تحتاج لبعض الشدح لمعظمنا . وكما ذكرت فى أول الكتاب فإنه على الرغم من أن نظمى تجبرك حقاً على الملاحظة إذا طبقتها ولكن قوة الملاحظة يجب أن تقوى بالتدريب . إذا كنت مهتماً بمساعدة ذاكرتك فلا تقلل من شأن الملاحظة . لن تتمكن من تذكر أى شىء لم تلاحظه منذ البداية . قال المعلم " يوستاس إتش . مايلز " عن نفس الموضوع : " ما لم يدركه المرء جيداً فإنه لن يتذكره أبداً " إذا لم تلاحظ فلن تدرك والشىء الذي لم تدركه لن تنساه لأنك لن تتذكره أصلاً فى المقام الأول . إذا أردت استغلال الوقت فمن السهل تقوية قدرتك على الملاحظة . يمكنك البدء فى ذلك على الفور ! أنت غالباً تقرأ هذا الكتاب بمنزلك ، جالساً فى حجرة مألوفة تماماً لك . أحضر ورقة وبدون النظر حولك اكتب قائمة بمحتويات الحجرة ، لا تترك أى شىء تفكر به ، وحاول أن تصف الحجرة بأكملها

بالتفصيل . اكتب كل مظفأة سجائر وكل قطعة من الأثاث والصور وكل شيء .. إلخ . والآن انظر فى أرجاء الغرفة وافحص القائمة . لاحظ الأشياء التي لم تدونها فى القائمة أو لم تلاحظها حقاً على الرغم من أنك قد رأيتها عدداً لا يحصى من المرات . لاحظها الآن ! اخرج من الحجرة واختبر نفسك مرة أخرى ويجب أن تكون القائمة أطول هذه المرة . ويمكنك أن تحاول القيام بنفس الشيء فى باقى حجرات منزلك . إذا استمرت فى هذا فستصبح قوة ملاحظتك أكثر حدة أينما كنت .

أنا متأكد من أنك سمعت بالتجربة الصغيرة التي قام بها أستاذ جامعى مع طلابه ؛ حيث قام بتمثيل مشهد قتل عنيف أمامهم بدون أن يجعلهم يعلمون أنها مجرد تمثيلية . تم إخبار جميع الطلاب بأن عليهم المثول كشاهدين على الواقعة ، وطلب منهم الوصف التفصيلى لما شاهدوه . بالطبع اختلف الوصف من طالب لآخر حتى على شكل القاتل . على الرغم من أن كل الطلاب شاهدوا نفس الشيء ولكن ملاحظتهم وذاكرتهم كانت على خطأ .

وقد تم إثبات صحة التجربة مرة أخرى بواسطة إخصائى الترفيه الشهير " ستيف آلين " فى عرضه التليفزيونى الشهير " Tonight " ، حيث انهمك بعض أعضاء الفريق أمام الكاميرات فى مشهد عنيف ومثير ، حيث تم إطلاق الرصاص (رصاص فارغ بالطبع) وتم تمزيق الملابس ، وهكذا . استغرقت التمثيلية دقيقة واحدة . ثم جعل السيد " آلين " ثلاثة أشخاص من الجمهور يصعدون إلى المسرح لمحاولة الإجابة عن بعض الأسئلة التي تتعلق بالشهد . وسألهم كم عدد الرصاصات التي انطلقت ، ومن كان يطلق الرصاص على مَنْ ، ولون ملابس منفذى الحادث .. إلخ . اختلفت الإجابات ولم يبد أحد متأكداً تماماً من أى شيء . فى الحقيقة عندما سأل " ستيف " الشخص الذى أطلق الرصاص كم رصاصة أطلقها لم يكن متأكداً هو نفسه من عددها .

بالطبع ليس بوسعك البحث عن المشاهد العنيفة لكي تلاحظها ، ولكن يمكنك التدرب بتلك الطريقة : فكر فى شخص تعرفه جيداً وحاول تخيل وجهه ثم جرب أن تصف وجهه على الورق ، اكتب كل ما يمكنك أن تتذكره وبالتفصيل - لون الشعر والعيون والبشرة وكل صفة بارزة ، هل يرتدى نظارة أو لا ونوعها وشكل الأنف والأذن والعيون والفم والجبهة والوزن والطول التقريبي

والشعر وتسريحه الشعر وفرق الشعر وهل هو مفروق أساساً ... إلخ . فى المرة القادمة التى ترى فيها هذا الشخص افحصه بنفسك للتأكد من وصفك له ، لاحظ ما لم تلاحظه به وما لاحظته بشكل غير صحيح ، ثم حاول مرة أخرى ! وسوف تتحسن سريعاً .

توجد طريقة جيدة للتدريب على هذا فى المترو أو الحافلة أو أى وسيلة مواصلات عامة ، انظر لشخص ما لدقيقة واحدة ثم أغلق عينيك وحاول أن تصفه ذهنياً بكل تفاصيل ملامح وجهه . هب نفسك شاهداً فى تحقيق للشرطة وكان وصفك لملامحه ذا أهمية قصوى ، ثم انظر إلى هذا الشخص مرة أخرى (لا تحمق إليه وإلا ستذهب إلى قسم الشرطة وتعرض للتحقيق !) ثم تحقق من صحة وصفك له . ستجد أن قوة ملاحظتك تتحسن فى كل مرة تجرب ذلك .

يوجد اقتراح أخير لشكل من أشكال تدريب قوة الملاحظة ، وهو : انظر إلى أى فاترينة لأى متجر وحاول ملاحظة كل ما بها . (بدون استخدام نظامى الربط والمشابك) ثم اكتب قائمة بكل ما لاحظته بدون النظر إلى الفاترينة ، ويمكنك الانتظار إلى حين عودتك إلى المنزل لعمل ذلك ثم العودة إلى الفاترينة للتحقق من صحة القائمة عندما يمكنك ذلك . لاحظ الأشياء التى لم تدونها وحاول مرة أخرى . عندما تعتقد أنك أصبحت خبيراً فى هذه اللعبة جرب أن تتذكر سعر كل شئ على حدة أيضاً .

فى كل مرة تؤدى أحد تلك التمارين ، فستصبح قدرتك على الملاحظة أكثر حدة بشكل ملحوظ . وعلى الرغم من أن كل ذلك ليس ضرورياً للغاية للحصول على ذاكرة مدربة ، فإذا خصصت القليل من الوقت للتمرين فسرعان ما ستلاحظ بشكل أفضل بطريقة تلقائية .

قبل أن تستمر فى قراءة المزيد ، أود أن أقترح أن تحفظ الكلمات المشابك من رقم واحد وخمسين إلى خمسة وسبعين ، وأقترح أيضاً - حتى هذا الوقت الراهن - أن تستخدم الكلمات التى أعطيها لك . يمكنك بالطبع تكوين الكلمات الخاصة بك طالما أنها تطبق نظامى الأصوات الذى لقتك إياه . هذا سيفيدك جداً ولكن قد تنتقى بعض الكلمات التى تتعارض مع بعض الكلمات الأخرى التى ستتعلمها فى النهاية لأغراض أخرى . ولذلك انتظر حتى تنتهى من هذا الكتاب ثم غير الكلمات كما تريد وكما يحلو لك .

51. lot	جراج	63. chum	صديق
52. lion	أسد	64. cherry	كريز
53. loom	ماكينة خياطة	65. jail	سجن
54. lure	طُعم	66. Choo-choo	قطار
55. lily	زهرة الزنبق	67. chalk	طباشير
56. leech	دودة	68. chef	طاهي
57. log	خشبة	69. ship	سفينة
58. lava	لافا	70. case	حقيبة
59. lip	شفاه	71. cot	سرير
60. cheese	جبين	72. coin	عملة
61. sheet	ورقة	73. comb	مشط
62. chain	سلسلة	74. car	سيارة
		75. coal	فحم

تخيل لكلمة " Lot " مكاناً فارغاً لركن السيارات أما لكلمة " loom " قد تجد من السهل تخيل آلة الحياكة . كلمة " Lure " تعنى طُعماً لصيد السمك وقد تتخيلها دودة . ولكلمة " chum " تخيل صورة صديق حميم وإذا فعلت ذلك فتخيل نفس الصديق في كل مرة " Choo choo " وهو نوع من القطارات طبعاً ، وتخيل لكلمة " chef " قبعة الطاهي . ولكلمة " case " تخيل صندوقاً كبيراً خشبياً للتعبئة أو حقيبة أوراق .

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل التاسع

من المفيد تذكر الخطب والمقالات والنصوص والقصص

تم تقديم المتحدث المرتبك العصبى لإلقاء خطاب بعد العشاء .
اقترب من الميكروفون وهمس متلعثماً :
” أصدقائي ، عندما وصلت إلى هنا هذه الليلة كنت أعرف ما كنت سأقوله
وكان الله أعلم بما سأقوله .
والآن الله وحده أعلم بما كنت سأقوله ! ”

أعتقد أن هذا هو أكثر المواقف إحراجاً التي قد تحدث لأي شخص ينسى
خطابه أمام جمهوره ، بالإضافة إلى نسيان الخطاب هو إحراج التلعثم فى
الحديث وكأنك غير متأكد مما كنت ستقوله . فى الحقيقة يبدو لى أن من يطلب
إلقاء خطاب عن أى موضوع محدد يجب أن يعرف الموضوع جيداً ؛ وإلا لما
طلب منه التحدث . لا يوجد متحدث يتلعثم أو يتردد أثناء حديثه فهو يفعل
ذلك لأنه نسي الكلمة التالية أو لأنه خائف من نسيان الكلمة التالية .
هنا فى رأى تكمن جذور المشكلة ، إذا تم حفظ الحديث كلمة كلمة من هنا
وهناك فسوف يتم نسيانه وبالتأكيد لن يتم إلقاء الحديث كما يجب ، لماذا
تضطر للبحث عن كلمة محددة ؟ إذا لم تتمكن من التفكير فى كلمة معينة ،
استخدم كلمة أخرى تؤدى نفس الغرض ، أليس هذا أفضل كثيراً من التنحنح
حتى تتذكر العبارة الدقيقة بالطريقة التى حفظتها بها ؟
من أدركوا ذلك شعروا أن أفضل بديل هو بكل بساطة قراءة الخطاب من
ورقة ، فهذا يحل مشكلة نسيان الكلمات حتى أنك قد تركز على الورق وتنسى
ما تتحدث عنه تماماً . علاوة على ذلك أجد أن الناس يتضايقون بشكل غير
معلن عند الاستماع لمن يقرأ خطابه كلمة كلمة . أنا شخصياً أشعر بالضيق من

ذلك ، وأتمنى لو كان بوسع من يقرأ الخطاب أن يعطينى نسخة مطبوعة من الخطاب لأقرأه على راحتى .

ولذلك فإن الخطوة التالية هى عدم إعداد الخطاب على الإطلاق . حسناً ليس هذا بالضبط . حتى إذا كنت ضليعاً فى الموضوع الذى تتحدث عنه فقد تنسى بعض النقاط التى تريد التحدث عنها . وهذا مثل حالة الواعظ المتجول الذى كان يشكو دائماً أنه يلقى أفضل خطبه فى طريق عودته إلى المنزل . وكان كل ما ينسى إلقاءه إلى جمهور مستمعيه أثناء الخطبة يأتى إلى ذهنه فى طريقه إلى المنزل ، وبذلك كان حصانه فقط عادة ما يسمع أفضل جزء من خطبته .

أعتقد أن أفضل طريقة لإعداد الخطاب هو أن تحضره فكرة فكرة . يفعل الكثير من المتحدثين الجيدين ذلك ؛ فهم ببساطة يكتبون قائمة بكل فكرة يريدون التحدث عنها ويستخدمونها بدلاً من ورقة الملاحظات . بتلك الطريقة لن تنسى الكلمات لأنك لم تحفظ أى منها ، ولن يضيع تركيزك فى الأفكار ؛ لمجرد إلقاء نظرة سريعة فى قائمتك ستوضح الفكرة التالية لتصيغها بكلماتك .

ولكن لمن لا يفضلون الاعتماد على الورق يمكن أن تساعدكم طريقة الربط بسهولة . إذا رغبت فى حفظ خطابك فكرة تلو الأخرى من البداية للنهاية فيجب أن تشكل ترتيباً للأفكار . وهذا هو السبب فى أنك يجب أن تستخدم أسلوب الربط لحفظها .

أقترح أن تتناول الأمر كالتالى : أولاً اكتب الخطاب بأكمله واقراه وعندما يروق لك ، اقرأه مرة أو مرتين لكى تستوعب الفكرة العامة له . أحضر ورقة وكتب الكلمات الرئيسية .

اقرأ الفكرة الأولى للخطاب والتى قد تتكون من عبارة واحدة أو اثنتين أو أكثر ؛ لا يهم . والآن اختر كلمة أو عبارة واحدة من تلك العبارات التى تعتقد أنها ستذكرك بالفكرة كاملة ، وهذا ليس صعباً على الإطلاق . فى كل عبارة أو فقرة لابد من وجود كلمة أو عبارة ستذكرك بالفكرة بأكملها وهذه الكلمة هى الكلمة الرئيسية .

بعد أن وجدت الكلمة الرئيسية للفكرة الأولى عليك إيجاد الكلمة الرئيسية للفكرة الثانية ، وهكذا . عندما تنتهى من الخطاب بأكمله سيكون لديك قائمة بالكلمات التى ستذكرك بكل ما تريد أن تقوله . فى الحقيقة إذا وضعت تلك

القائمة أمامك أثناء إلقاء الخطاب سيفي ذلك بالغرض . لكن إذا أتقنت نظام الربط فستعرف أنه من السهل الربط بين تلك الكلمات الرئيسية ثم ألق بالورقة إذ إنك لن تكون في حاجة إليها .

على سبيل المثال : قد يتعين عليك إلقاء خطاب عن مشاكل المدارس المحلية في اجتماع جمعية الآباء والمعلمين ، فستكون قائمة الكلمات الرئيسية كالتالي : الزحام ، المعلمون ، النار ، الأثاث ، المواد الدراسية ، الملاعب .. إلخ . وهذا يعني أنك تريد أن تبدأ حديثك بالإشارة إلى ازدحام قاعات الدروس ثم تريد التحدث عن المعلمين وربما عن طرق التدريس وروايتهم .. إلخ . والآن ستعبر عن رأيك في الاستعدادات للجرائق والإنذار الكاذب الخاص بالحرائق للتدريب على مواجهة الحرائق مما يؤدي لمناقشتك لحالة أثاث المدرسة والمقاعد والمكاتب والسبورة والأدوات وهكذا . والآن ستحدث عن أفكارك حول المواد الدراسية وفي النهاية عن الفسحة (والملاعب) وإمكانياتها وأدواتها المتاحة في المدرسة . يمكنك أن ترى أنه إذا قمت بالربط فسيكون كالتالي : الزحام مرتبط بالمعلم ، والمعلم بالنار والنار بالأثاث ، .. إلخ ، كل فكرة ستؤدي للتالية حتى نهاية الخطاب !

في بادئ الأمر ربما يجب أن تكتب كلمتين أو ثلاثاً لبعض الأفكار . اكتب بالقدر الذي تحتاجه لكي تتذكر الخطاب . بينما تستخدم تلك الفكرة فإن عدد الكلمات الرئيسية الضرورية سيقبل أكثر . وأهم شيء هو الثقة التي تكتسبها بمعرفة أنك تتذكر خطابك والتي سوف تظهر عندما تلقى الخطاب . ضع في اعتبارك فقط أنك يجب أن تهتم بالأفكار والكلمات ستهم بنفسها !

إذا تمنيت لسبب أو لآخر أن تحفظ الخطاب كلمة كلمة استخدم نفس الطريقة وعليك فقط مراجعتها عدة مرات . تذكر أن كل تلك النظم أدوات تساعد ذاكرتك . " إذا تذكرت أهم الأمور فستذهب الأمور الأقل أهمية في مكانها في ذاكرتك " . ولن تنسى حقاً أي شيء تذكرته ولكن كل ما تحتاجه فقط هو تذكيرك به ، ونظام هذا الكتاب سيقوم بذلك لك . ولذلك إذا تذكرت الأفكار الرئيسية للخطاب فإن الأمور الفرعية سيتم تذكرها أيضاً في أماكنها المناسبة في الخطاب .

يمكن استخدام نفس الأفكار لحفظ أى مقال تقرأه إذا كنت ترغب فى ذلك . بالطبع اقرأ المقال أولاً لتعرف الفكرة المحورية له ، ثم اختر الكلمات الرئيسية لكل فكرة ثم اربطها معاً لكى تتذكرها وهذا كل شيء . وببعض التدريب ستمكن حقاً من عمل ذلك بينما تقرأ المقال .

فى المرات التى تقرأ فيها للاستمتاع قد تصادف معلومة تريد أن تتذكرها . أنا ببساطة أقوم بعمل ترابط شعورى منها أثناء القراءة . تلك الفكرة إذا تم استخدامها بالقدر الكافى فقد تسرع معدل قراءتك بشكل ملحوظ . أعتقد أن معظم الناس يقرأون ببطء لأنهم حين يصلون للفقرة الثالثة يكونون قد نسوا ما كان فى الفقرة الأولى وعليهم العودة إليها .

لا حاجة إلى إقامة الروابط ؛ عليك فقط بالربط بين النقاط التى تشعر بأنها ضرورية لكى تتذكرها . ربما إذا استخدمت نظامى قد تندرج تحت الفئة الأولى للقراء من فئتى المعلم الأمريكى " وليام ليون فيليب " الذى قال ذات مرة : " إننى أقوم بتقسيم القراء إلى فئتين ؛ من يقرأون ليتذكروا ومن يقرأون لينسوا " .

يمكن استخدام نفس نظام ربط الكلمات الرئيسية لتذكر الشعر الغنائى وكلمات الأغانى والنصوص . بالطبع فى هذه الحالة عادة يكون من الضرورى حفظها كلمة كلمة عليك مراجعتها كثيراً ولكن فكرة الكلمات الرئيسية ستجعل مهمتك أسهل . إذا كان لديك مشكلة فى حفظ دورك فى المسرحية فلماذا لا تربط بين آخر كلمة يقولها الممثل الآخر أمامك مع أول كلمة فى دورك . حتى إذا كان بعد حوار الممثل الآخر سيتوجب عليك القيام بحركة ما بدلاً من مواصلة الحوار يمكنك ربط الكلمة بالحركة . إذا كانت آخر كلمة مثلاً فى حوار الممثل الآخر قبل أن تتحرك أنت هى كلمة " يمشى " فتخيل نفسك حينها وأنت تمشى وتنحنى طوال الوقت لالتقاط أعقاب السجائر . (بتلك الطريقة لن تتخطى أبداً على حوار ممثل آخر) .

سأذكر استخداماً آخر لفكرة الكلمات الرئيسية قبل أن أتركها تماماً . كم مرة رغبت فى إخبار أصدقائك بقصة طريفة أو إلقاء نكتة سمعتها مؤخراً ووجدت أنك نسيتها تماماً ؟ قد تسمع مجموعة كبيرة من القصص الطريفة الفكاهية يوماً ما وتنساها فى اليوم التالى . حسناً فوفقاً لما قاله " إيرفين إس . كوب " : " القاص الجيد هو من لديه ذاكرة جيدة ويأمل ألا يملكها الآخرون " .

ستحسن ذاكرتك للقصص الطريفة في الحال إذا استخدمت نظام الكلمات الرئيسية . اختر كلمة واحدة من القصة ولا سيما الجزء المضحك منها حيث يكون ذلك أفضل لأن ذلك سيستدعي لذهنك النكته بأكملها . عندما تختار الكلمات الرئيسية فإنه يمكنك إما ربطها معاً لتذكر كل القصص بالترتيب أو استخدام نظام المشابك لتذكرها بالأرقام .

ربما سمعت القصة الهزلية عن الطبق الطائر الذي هبط في أمريكا وخرج منه كائن من الفضاء الخارجى وهرش بإحدى أيديه الست ونظر حوله بعينه الواحدة الكبيرة في مركز جبهته وجعل هوائى الاستقبال الخاص به جاهزاً لأى أصوات .

بعد أن ظل يستكشف قليلاً ، اقترب أخيراً من محطة بنزين ومشى إلى مضخة البنزين وألقى التحية وقال : " خذنى لرئيسك ! " .

حسناً إذا لم تكن قد سمعتها من قبل وأردت أن تتذكرها مع ربما عشرة إلى اثنتى عشرة قصة هزلية أخرى يمكنك استخدام إما الطبق الطائر أو الكائن الفضائى أو مضخة البنزين ككلمة رئيسية لتلك القصة . أى كلمة منها ستذكرك بالقصة كاملة إذا أعجبتك أولاً

على الرغم من أن الكثيرين منكم قد يستخدمون هذا بشكل عملى ، فإن إحدى حيل الذاكرة التى أستخدامها أحياناً فى عروضى هى " اختبار المجلة " ، هذه الحيلة عادة ما تجلب التعليقات من الآخرين لأنها أكثر الانتصارات المبهرة للذاكرة البشرية ، على الرغم من أنها فى الحقيقة بسيطة وأساسية .

ما يحدث هو الآتى : - يتم إعطاء الجمهور بعض النسخ من أى مجلة منشورة (عادة أستخدم مجلة " Tempo " التى تنشرها شركة إنتربرايز ماجازين مانجمنت) ثم يطلب منهم ذكر رقم أى صفحة وأخبرهم أنا فوراً بالعناوين الرئيسية لتلك الصفحة .

هذا مجرد استخدام آخر لاستخدام نظام المشابك . فى بعض المرات يمكن استخدام طريقتى المشابك والروابط معاً كما سأشرح حالاً . لحفظ صفحات أى مجلة مصورة كل ما عليك فعله هو ربط الكلمة المشبك التى هى رقم الصفحة بالعنوان الرئيسى للصفحة .

أمثلة

إذا كان في الصفحة الأولى 1 صورة طائرة يمكنك عمل ترابط مثير للسخرية بين الطائرة و " tie " (1) رابطة العنق .
 الصفحة رقم 2 قد تكون إعلاناً عن ورنيش أحذية ، اربطه مع كلمة " Noah " . (نوح) .
 الصفحة رقم 3 بها صورة حصان فاربطه مع كلمة " Ma " (أم) .
 الصفحة رقم 4 قد تحتوى على صورة بها مشهد من السيرك فاربطه مع كلمة " Rye " (شعير) .
 الصفحة رقم 5 إعلان عن تلفاز فاربطه مع كلمة " law " (قانون) .
 الصفحة رقم 6 ملخص كتاب فاربط الكتاب مع كلمة " shoe " (حذاء) .

هذا كل شيء هنا . إذا استعرضت المجلة والروابط بين صفحاتها مرتين أو ثلاث مرات فستعرف العناوين الرئيسية لكل صفحة . لنفترض أن الصفحة رقم 14 صفحة الموضة والأزياء وبها صورة قبعة وصورة أخرى لقفازات وأخرى للرداء .

أولاً اربط بين مشبك (14) " Tire " وبين الصورة الأولى للقبعة ثم اربط القبعة بالقفازات والقفازات بالرداء . عندما يقول أحدهم رقم هذه الصفحة ستذكر الكلمة - المشبك بالقبعة ، والقبعة ستذكر بالقفازات ، والقفازات ستذكر بالرداء .

إذا رأيت العرض الخاص بي فستعرف أنني أخبر الجمهور أيضاً فى أى ركن من الصفحة توجد الصورة ؛ هل هى أسفل اليمين أم اليسار أو أعلى اليمين أم اليسار أو فى المنتصف .. إلخ . حسناً يمكنك القيام بذلك أيضاً بدون أى مجهود إضافى .

كما ذكرت من قبل ، فإن ذاكرتك الحقيقية أو المعتادة تؤدى معظم العمل لك ؛ وتلك النظم مجرد أدوات مساعدة لتسهيل الأمور . بينما تستخدم أنظمتى ستجد ذاكرتك الحقيقية تصبح أقوى . أفضل مثال على هذا هو حفظ المجلة . لكى تقوم بالترابط فى المقام الأول فيجب أن تلاحظ الصورة على الصفحة حقاً ، وبسبب ذلك عندما يقول أحدهم رقم أى صفحة فإن الكلمة المشبك لهذا الرقم

تساعد على تمكنك من تذكر الصفحة بأكملها في ذهنك وبالتالي ستعرف موقع الصورة من الصفحة ويمكنك إثبات ذلك لنفسك فقط بالتجربة العملية .
الشيء الذي لن تتمكن من القيام به حتى الآن هو تذكر أسماء الأشخاص الذين تظهر صورهم على صفحات المجلة . ستحل المشكلة بعدما تقرأ الفصول التي تتناول تذكر الأسماء والوجوه وكيف تستخدم الكلمات أو الأفكار البديلة .

قبل الاستمرار في القراءة احفظ باقى الكلمات المشابك المائة .

76. case	قفص	85. file	ملف	93. bum	المقعدة
77. coke	كوكاكولا	86. fish	سمكة	94. bear	دب
78. cave	كهف	87. fog	ضباب	95. bell	جرس
79. cob	كوز ذرة	88. fife	مالك	96. beach	شاطئ
80. fez	طربوش	89. fob	سلسلة الساعة	97. book	كتاب
81. fit	لائق	90. bus	حافلة	98. puff	بودرة
82. phone	هاتف	91. bat	مضرب بيسبول	99. pipe	غليون
83. foam	رغوة	92. bone	عظمة	100. thesis or	رسالة
84. fur	فراء			disease	أو مرض

لكلمة " cob " تخيل كوز ذرة . ولكلمة " fit " تخيل حزاماً ضيقاً جداً
وللكلمة " file " استخدم درج الملفات أو قلامة الأظافر . ولكلمة " fob " تخيل
سلسلة ساعة الجيب ، ولكلمة " bat " تخيل مضرب كرة البيسبول . ولكلمة
" puff " تخيل بودرة السيدات ولكلمه " Pipe " تخيل رجلاً يدخل الغليون .
بعد تعلم تلك الكلمات ، يجب أن تتمكن من العد من واحد إلى مائة سريعاً
بالكلمات المشابك معاً . إذا كنت تسافر للوصول لمكان ما للعمل أو تفعل أى
شيء لا يحتاج إلى التفكير - فإنه يمكنك مراجعة واستعراض المشابك في ذهنك .
وإذا فعلت ذلك كل فترة سرعان ما ستكون المشابك مألوفة لديك مثل الأرقام من
واحد إلى مائة .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل العاشر

من المفيد تذكر أوراق اللعب

- " نعم كان جدى من لاعبي الورق ومات فى سن مبكرة " .
- " ياه ، شىء مؤسف ، كيف مات ؟ "
- " مات لأنه كان يغش فى اللعب وذات مرة استخرج ورقة آس " Ace " للمرة الخامسة فى لعبة واحدة ! " .

بما أننى أريدك أن تحتفظ بصحة ذاكرتك فإن ألعاب الذاكرة فى هذا الدرس تستخدم أوراق اللعب العادية التى تحتوى على أربع ورقات " آس " المعتادة وليس خمس ورقات . الحقيقة أنه على الرغم من أن هذا الفصل بأكمله مخصص لتذكر أوراق اللعب ، فإننى أؤكد على الاستعراضات التى يمكنك أداءها بأوراق اللعب وذاكرتك المدربة . ولكن أنظمتى يمكن أن تستخدم للعديد من ألعاب الورق . لا تعتقد من فضلك أنك بعد إتقانك لتلك الحيل أنك ستربح فى ألعاب الورق دائماً . ضع فى ذهنك دائماً أنك لن تهزم رجلاً فى ملعبه . سأترك تطبيقات النظم لك ؛ فأنا أستخدمها لغرض الاستعراض فقط .

ذكر الراحل " ديمون رانيون " تلك القصة من قصصه : حيث يقول الرجل العجوز : " يا بنى ، مهما سافرت ومهما بلغ ذكاؤك فتذكر دائماً التالى : فى يوم ما ومكان ما سيأتى لك أحدهم ليريك أوراق لعب جديدة لم تعرفها بعد وسيعرض عليك أن يراهنك على أن الولد البستونى سيخرج من العلبة ويرش فى أذنك عصير التفاح " .

ويستمر العجوز قائلاً : " ولكن يا بنى لا تتراهن معه لأنك بالتأكيد عندما تفعل ذلك فستمتلئ أذنك بعصير التفاح " .

حيل الذاكرة التى ستؤديها بأوراق اللعب بعد دواسة هذه الأساليب ستبدو مذهلة لأصدقائك ، وبغض النظر عن هذا فهى أيضاً تمارين مدهشة للذاكرة .

وأنا أقترح أن تقرأ وتتعلم محتويات هذا الفصل سواء كنت تمارس ألعاب الورق أم لا .

بالطبع من الصعب تخيل أوراق اللعب ذهنياً ، مثلما كانت الأرقام كذلك قبل قراءتك لهذا الكتاب ، لكي تتمكن من تذكرها سأريك كيف تجعل لكل ورقة معنى محدداً يمكنك أن تتخيله ذهنياً . منذ بضع سنوات قرأت مقالا في مجلة شهيرة عن أستاذ يُجرى نوعاً من التجارب وكان يحاول أن يعلم الناس كيف يحفظون ترتيب أوراق اللعب المبعثرة . ذكر المقال حقيقة أنه حقق هدفه ، بعد ستة شهور من التدريب استطاع طلابه النظر إلى أوراق اللعب المبعثرة لمدة عشرين دقيقة أو أكثر ، ثم تذكروا أسماء كل الأوراق . لا أعرف النظام الذي تم استخدامه بالضبط ولكن أعرف أنه يتعلق برؤية أوراق اللعب بترتيبها ذهنياً ولست ضد ذلك ، ولكن لا ينبغي أن يستغرق تعلم نظام أكثر من يوم أو يومين وعندما تتقنه فلن تستغرق أكثر من عشرين دقيقة لحفظ ترتيب أوراق اللعب المبعثرة . قد يستغرق الأمر عشر دقائق في البداية ولكن مع الوقت والتمرين ستستغرق خمس دقائق فقط !

يوجد بالفعل شيان يجب أن تعرفهما لكي تتذكر أوراق اللعب . أولاً : قائمة تحتوي على اثنتين وخمسين كلمة مشبك لكل ورقة من أوراق اللعب ، وتلك الكلمات المشبك لم يتم اختيارها عشوائياً ، مثلما هو الحال مع مشبك الأرقام ، تم اختيارها لأنه من السهل تخيلها ولأنها تتبع نظاماً محدداً وإليك هذا النظام باختصار .

مع حجب بضعة استثناءات سأناقشها لاحقاً ، فإن كل كلمة مشبك لكل ورقة من أوراق اللعب ستبدأ بالحرف الأول لاسم الورقة ، بمعنى أن كل أوراق البستوني " Spade " ستبدأ بحرف " S " وكل أوراق الكومي " Diamond " ستبدأ بحرف " D " وأوراق الإسباتي " Club " ستبدأ بحرف " C " وأوراق القلب " Heart " ستبدأ بحرف " H " . ستنتهي كل كلمة بصوت لحرف ساكن يمثل القيمة العددية للورقة وفقاً للنظام الصوتي المشروح سابقاً .

كما ترى فإن الكلمة التي تستخدمها يجب أن تمثل ورقة معينة فقط من أوراق اللعب . الحرف الأول سيعطيك نوع الورقة وآخر صوت سيعطيك القيمة العددية ، دعني أضرب بعض الأمثلة : - الكلمة المشبك للرقم " ٢ " لأوراق

الإسباتى يجب أن تبدأ بحرف " C " ويجب أن تنتهى بصوت حرف " N " الذى يمثل الرقم " ٢ " ، بالطبع توجد الكثير من الكلمات التى تندرج تحت هذه الفئة : (عصا) " Cane " (يتمكن) " Can " ، (عملة) " Coin " ، (قرطاس) " Cone " .. إلخ . ولقد اخترت كلمة " Can " وستمثل دائماً الورقة رقم ٢ من أوراق اللعب الإسباتى ! فأى ورقة من أوراق اللعب تمثلها كلمة " Hog " ؟ حسناً فهى تمثل ورقة واحدة فقط ، فهى تبدأ بحرف " H " وبالتالى فهى من أوراق القلوب وتنتهى بحرف " g " الذى يمثل الرقم " ٧ " وبالتالى فإن كلمة " Hog " تمثل الكلمة المشبك للورقة رقم " ٧ " من أوراق القلوب . هل يمكنك أن تفكر فى كلمة للورقة رقم " ٦ " من أوراق الكومى ؟ حسناً إنها تبدأ بحرف " H " وتنتهى بالأصوات " Sh " أو " z " - سنستخدم كلمة " Dash " (شرطة) لكى تمثل الورقة رقم " ٦ " من أوراق الكومى .

إليك الكلمات المشابك للثنتين والخمسين ورقة من أوراق اللعب . تفحصها بدقة وأؤكد أنك ستعرفها وتحفظها فى أقل من عشرين إلى ثلاثين دقيقة من الدراسة . استعرضها مرة واحدة ثم واصل القراءة لشرح الاستثناءات وكيف تتخيل ذهنياً بعض الكلمات ، فى نهاية هذا الفصل سأعطيك طريقة لتمكنك من تعلم هذه الكلمات وحفظها .

Clubs	الإسباتى	Hearts	القلوب
AC-Cat	قطعة	AH-hat	قبعة
2C-can	علبة	2H-hone	يشحذ
3C-comb	مشط	3H-hem	طرف
4C-core	لُب	4H-hare	أرنب
5C-coal	فحم	5H-hail	تحية
6C-Cash	نقود	6H-hash	خلطة
7C-cock	ديك	7H-hog	خنزير
8C-cuff	كُم	8H-hoo f	حافر
9C-cap	كاب	9H-hub	مركز

10C-case	حقيبة	10H-how	كيف
JC-club	السباتي	JH-heart	قلب
QC-cream	كريمة	QH-queen	ملكة
KC- king	ملك	KH-hinge	مفصل
Spades	البستوني	Diamonds	الكومي
As- suit	حُلة	AD-date	تاريخ
2S-sun	شمس	2D-dune	تل
3S-sum	مبلغ	3D-dam	سد
4S-sore	قرحة	4D-door	باب
5S-sail	شراع	5D-doll	دمية
6S-sash	مزلاج الشباك	6D-dash	شرطة
7S-sock	شراب	7D-dock	مرسى
8S-safe	خزانة	8D-dye	صبغة
9S-soap	صابون	9D-deb	مبتدئ
10S-suds	فقايع	10D-dose	جرعة
JS-spade	بستوني	JD-diamond	كومي
QS-steam	بخار	QD-dream	حلم
KS-sing	يغنى	KD-drink	يشرب

تم استخدام نفس نظام تكوين المشابك للأوراق من واحد إلى عشر فقط والسبب واضح جداً لك . إذا كنا سنطبق نفس النظام مع الأوراق ذات الصور فيجب أن يحتوي كل مشبك لها على صوتين من الحروف الساكنة بجانب الحرف الأول وهذا لأن ورقة " الولد " تمثل الرقم ١٢ والملك ١٣ سيكون من الصعب إيجاد كلمات ينطبق عليها هذا النظام ، ولذلك قمنا باستخدام أسماء الورق للأوراق الأربع الخاصة بـ " الولد " كمشابك كل منها كلمات من السهل تخيلها ذهنياً . ورقة الملك الإسباتي وورقة الملكة القلب سيتم تمثيلهما على التوالي بكلمتي

" ملك " " King " و " ملكة " Queen . لباقي الأوراق ذات الصور اخترت كلمات تبدأ بالحرف الأول لنوع ورق اللعب وتتماشى فى القافية والوزن مع صوت كلمة الورقة نفسها ، مثل : الملك الإسباتى (Spades) " King " " Sing " يغنى ، والملكة القلب Dream - (diamand) Queen حلم .

لا تجعل تلك الاستثناءات تربكك فهى ستظل فى ذهنك لأنها استثناءات . إذا نظرت لقائمة المشابك الخاصة بأوراق اللعب فقد تدرك دون شك أن بعضها يشبه مشابك الأرقام العادية ؛ لن يتسبب هذا فى أى خلط ؛ لأن التشابه يحدث فقط مع الكلمات بعد الرقم ٥٢ فى مشابك الأرقام . بما أن ورق اللعب اثنتان وخمسون ورقة فلن تتداخل الكلمات المشابك أبداً .

عليك أن تفعل نفس الشيء مع مشابك أوراق اللعب مثلما فعلت مع مشابك الأرقام ، اختر صورة ذهنية محددة لكل كلمة واستخدمها طوال الوقت . للكلمة " Core " (لب) تخيل لب تفاحة . لكلمة " كُم " " Cuff " تخيل كُم القميص . بالنسبة لملك أوراق الإسباتى تخيل ملكاً جالساً على العرش ، ونفس الشيء ينطبق على ملكة القلب - تأكد من وجود شيء للتمييز بين الملك والملكة فى الصور الذهنية (مثلاً تخيل شكل الملكة ترتدى رداء له ذيل طويل . والملك يرتدى بنطالاً ضيقاً) . إذا أردت تخيل الملك الإسباتى (الورقة رقم ١٩) يمكنك تخيل كلمة الرقم ١٩ " Tub " (حوض) بأن تتخيل صورة ذهنية لملك يرتدى حوض على رأسه بدلاً من التاج . كلتا الصورتين جيدة .

لكلمة " Hoof " (حافر) يفضل تخيل صورة حدوة حصان . لكلمة " Hose " (خرطوم) يمكن تخيل خرطوم الرش للحدائق أو الجوارب الحرىمى الطويلة ، لكلمة " Hinge " (مفصل) تخيل مفصل باب أو نافذة . إذا أردت تذكر أن رقم ٢ من البستونى هو الورقة رقم ٢٩ فى ترتيب أوراق اللعب قد تتخيل أكرة باب عملاقة " Knob " الكلمة المشبك للرقم (٢٩) بدلاً من كلمة " Sun " (الشمس) وهى الكلمة المشبك للورقة (٢٥) من أوراق اللعب وهى تلمع فى السماء ببريق ذى وهج . لكلمة مبلغ " Sum " تخيل ورقة مليئة بالأرقام أو آلة جمع . لكلمة " Sore " (قرحة) عادة ما أتخيل صورة معينة أريد أن أتذكرها برباط الجروح الكبير وكأنها قرحة أو جرح . بالنسبة لكلمة " Sosh " تخيل مزلاج النافذة . بالنسبة لكلمة " Steam " تخيل جهاز

البخار . ولكلمة (يغنى) " Sing " تخيل ورقة من نوتة موسيقية أو الربط بين الغناء والشئ . لكلمة " Date " " تاريخ " تخيل شكل الروزنامة أو " Date " البلح . بالنسبة لكلمة " Dash " تخيل الشئ يجرى ويقفز من على الحواجز . لكلمة " Dive " تخيل الشئ يغطس في الماء . كلمة " Deb " اختصار للكلمة الفرنسية " Debutante " وتعنى المبتدئ . لكلمة " Dose " (جرعة) من الأفضل تخيل ملعقة الدواء .

المقترحات المذكورة كما قلت مجرد مقترحات . يجب أن تحدد الصورة التي ستخيلها ذهنياً لكل مشبك لأوراق اللعب ؛ وبعد أن تحدد الكلمات استخدم تلك الصور فقط - أى الصور التي تستدعيها الكلمات لذهنك - ولكن تأكد من أن الصورة الذهنية لأى كلمة لأوراق اللعب لا تتعارض مع أى صورة ذهنية أخرى لمشابك الأرقام من واحد إلى اثنين وخمسين .

لديك الآن كل ما تحتاج إلى حفظه لكى تتذكر أوراق اللعب كاملة . بما أن كل ورقة تمثلها كلمة فاستخدم ببساطة نظام المشابك وكأنك تحفظ قائمة بها ٥٢ بنداً . إذا كان أول ورقة هي رقم خمسة البستونى قد تتخيل (Tie) " 1 " رابطة عنق كشرع مركب أو أنك ترتدى شرعاً كرابطة عنق .

إذا كانت الورقة الثانية رقم " ٨ " كومى يمكنك تخيل " نوح " " Noah " (2) فى الماء . الورقة الثالثة - ٢ بستونى - تخيل والدتك " Ma " (3) فى السماء فى مكان الشمس . الورقة الرابعة - ملكة كومى - تخيل زجاجة ماء شعير " Rye " (4) . للورقة الخامسة - ٣ إسباتى - تخيل مشطاً عملاقاً يمشى مشية عسكرية كالعسكرى (رقم " 5 " " law " القانون) أو ضابط شرطة يلقي القبض على مشط ، وهكذا .

عندما تعرض هذه اللعبة على أصدقائك اجعل الكلمة المشبك للرقم ١ فى ذهنك قبل تسمية أوراق اللعب . بمجرد سماعك للورقة الأولى اربط بين مشبكها ومشبك الرقم (1) وهو كلمة " Tie " ، ثم فى الحال استحضر مشبك الرقم (2) فى ذهنك .. إلخ . عندما تحفظ أوراق اللعب كاملة بتلك الطريقة اذكر أسماءها بالترتيب من ١ - ٥٢ ! اجعل صديقك يذكر أى رقم وأخبره بالورقة التي تحتل هذا المكان فى أوراق اللعب أو اجعله يذكر اسم أى ورقة وأخبره برقم ترتيبها .

بالطبع عليك حفظ كل أوراق اللعب لكي تبهر أصدقاءك . إذا أردت تقديم عرض أسرع فإنه يمكنك حفظ نصف عدد أوراق اللعب فهذا سيحدث نفس التأثير ؛ لأنه من المستحيل على أى شخص ذى ذاكرة غير مدربة أن يتذكر ٢٦ ورقة بترتيب وبدون ترتيب .

ولكن إذا أردت عرضاً سريعاً فإن العرض التالى هو أسرع العروض بل وأسهلها ! ويسمى حيلة " الورقة المفقودة " اجعل أى شخص يأخذ ٥ - ٦ ورقات من أوراق اللعب الكاملة واجعله يضعها فى جيبه . والآن دع صديقك يتفوه بأسماء الأوراق المتبقية بمعدل سريع وبعد ذلك أخبره أنت بأسماء الأوراق التى أخفاها بنفسه !!

أخبرتكم من قبل أنه من السهل إتمام ذلك وهو سهل بالفعل ، وهذا كل ما عليك أن تفعله : بمجرد أن يتفوه صديقك باسم الأوراق حول كل ورقة لمشبكها من الكلمات ثم حول هذا الشيء بنفس الطريقة ! هذا كل شيء ! دعنى أشرح . لنفترض أن رقم ٤ قلب تم التفوه باسمه من جانب صديقك - تخيل فقط صورة أرنب بدون أذن . ولرقم ٥ كومي تخيل عروسة بدون ذراع أو قدم . وللملك الكومي تخيل مشروباً مسكوباً ، وهذا كل ما عليك فعله . لا تظل تفكر فى كل ترابط لفترة طويلة ؛ مجرد فقط أن تتخيل الصورة الذهنية فى جزء من الثانية وستكون بعدها مستعداً للورقة التالية .

يمكن القيام بذلك بسرعة لأنك تتمرن على تمرين ذهنى ولا تستخدم مشابك الأرقام بتاتاً . بالطبع فإن سرعة تسميه الأوراق قد تحتاج لبعض التمرين ويمكننى أن أؤكد لك أنه بعد قليل من الوقت سترى حقاً الصور الذهنية قبل أن ينتهى صديقك من تسمية الورقة !

بعد تسمية كل أوراق اللعب استعرض كل كلمات الكروت فى ذهنك . أفضل طريقة لأداء ذلك هو الانتقال من ١ - الملك لنوع من الأنواع الأربعة كل على حدة ، عندما تصادف شيئاً لم يتحول إلى أى شكل فلا بد أنه للورقة الناقصة ! على سبيل المثال : بدأت فى قائمة كلمات أوراق الإسباتى : " Cat " (قطة) وتخيلتها بدون ذيل . كلمة (Can) علبه - يمكنك تخيل علبه معدنية محطمة . وكلمة " comb " مشط : تخيل مشطاً بلا أسنان أو أسنانه مكسورة . " Cor " " لب " فأنت لا تذكر أى شيء سيئ عنه وبالتالي فإن رقم ٤ الإسباتى

هو أحد الأوراق الناقصة . الكلمات التي لم تتحول إلى صور ذهنية سوف تصبح بارزة في ذهنك مثل وضوح الشمس بمجرد أن تفكر بها . جرب هذا مرة واحدة لكي تقتنع .

أقترح أن تستخدم نفس الترتيب لأنواع أوراق اللعب الأربعة عند استعراض كلمات الأوراق ذهنياً . لا يهم الترتيب الذي تستخدمه طالما أنك تتذكره بسهولة . فكر في الكلمة " CHaSeD " عندما تريد أن تستخدم الترتيب " Hearts " القلب ، Spades بستوني ، Diamonds كومي ، Clubs الإسباتي ، أو فكر في العبارة التالية " His Deck " .

بالمناسبة ، إذا أردت استعراض تلك الحيلة في لعبة " Bridge " الـبريدج فافعلها بثلاث عشرة ورقة ناقصة . عدد الأوراق الناقصة لا يمثل لك أي فرق ، بل يمكنك حتى إخفاء نصف عدد الأوراق وتذكر أسماء النصف الآخر !

بعد عروضي الخاصة أعتقد أن أكثر ما يثير جدل الناس - ماعدا الوجوه والأسماء - هو استعراض أوراق اللعب الذي أؤديه ، فهي مبهرة لمعظم الناس سواء كانوا يلعبون تلك الألعاب أم لا .

أنا متأكد من أن معظمكم قد قرأ إلى هذا الحد بدون حفظ كلمات أوراق اللعب والآن وقد رأيتم ما أفعله بأوراق اللعب ، أتمنى أن تتعلموها . بالمناسبة هل رأيتم كيفية تطبيق فكرة الورقة الناقصة في الكثير من ألعاب الورق مثل : Gih Rummy , Bridge , Pinochle , Casino ؟ ففي أية لعبة ، ستعرف لمصلحتك الأوراق التي لم يتم اللعب بها . سأترك لك التفكير في هذا الأمر .

في فصل قادم ستجد بعض الحيل الأخرى والأفكار بأوراق اللعب . ولكن أريد أن أتحدث عن فكرة أخرى قبل أن أختم هذا الفصل - إذا أردت تذكر أوراق اللعب بالترتيب فقط فإنه يمكنك القيام بذلك سريعاً باستخدام أسلوب الربط فقط ! اربط ببساطة مشابك الأوراق بعضها البعض عندما يتفوه بها صديقك . بالطبع لن تعرفها بدون ترتيب باستخدام هذه الطريقة .

أنا أكرر إخبارك بأن ينادى أحدهم أسماء أوراق اللعب لك ؛ ولكن لا بأس بمجرد النظر إليها لكي تتذكرها . فهذا يترك تأثيراً إضافياً على جمهورك إذا لم تنظر إلى الأوراق .

بعد استعراض أوراق اللعب ذهنياً عدة مرات استخدم أوراق اللعب لمساعدتك على التمرين . قم ببعثرة أوراق اللعب واجعل وجه كل ورقة إلى أعلى ولكل ورقة على حدة فكر في الكلمة المشبك أو تفوه بها . عندما تستعرض الأوراق كلها بإيقاع سريع بدون تردد فستعرف كلمات الأوراق .
وعندما يحدث ذلك فحاول حل الاختبار رقم ٤ في الفصل الثالث ، أعتقد أنك ستبتهج للفارق في عدد النقاط .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الحادى عشر

من المفيد تذكر الأعداد ذات الأرقام الطويلة

" الذاكرة كالخزانة التى يجب أن نودع بها الأموال

إذا أردنا أن نسحب منها فى وقت الحاجة "

- " راو "

ذات مرة أثناء العرض الخاص بى فى فندق " كونكورد " فى أفخم مناطق " نيويورك " طلب منى " صديق " من الجمهور حفظ العدد ١٢٥,٠٥٩,٤٧٥,٤٤٢,٢٣٣,٤١٤ وبالطبع فلقد فعلتها باستخدام نُظْمى . إن سبب ذكرى لذلك الآن هو قد أننى نسيت الحيلة الصغيرة التى استخدمتها عندما كنت طفلاً . كنت أفتخر أمام الأصدقاء بذاكرتى المدهشة وكنت أطلب من أحد الأطفال (كان أحد رفقائى فى العروض بالطبع) أن يقول عدداً ذا أرقام كبيرة وكان يقول أرقام محطات مترو نيويورك . كلنا نعرف أرقام تلك المحطات وكان يبدو واضحاً إذا قال أرقام (٤) ثم (١٤) و (٢٣) وهكذا . ولكن سماع الأرقام فى مجموعات مكونة من ثلاثة أعداد جعلها مبهمه لمن لا يعرف الحيلة .

فى تلك الأيام كان المترو يتوقف عند المحطة رقم ٤ ثم ١٤ ثم ٢٣ ثم ٤٢ ثم ٤٧ ثم ٥٠ ثم ٥٩ ثم ١٢٥ .. إلخ وكنت ببساطة أنادى تلك الأرقام للمحطات وأدع أصدقائى يتعجبون من ذاكرتى الجبارة . هذا يثبت أنه يمكن تذكر الأرقام إذا كانت تمثل أو تعنى شيئاً لنا ، لقد ساعدتك على عمل ذلك باستخدام نظام المشابك . والآن فإن أى رقم سواء يمثل محطات المترو أو لا ، فإنه يمكن أن يعنى شيئاً لك . وفى رأىى الشخصى فإن تلك هى الطريقة الوحيدة لحفظ الأرقام . نعم لقد سمعت عن حالات نادرة للأشخاص ممن يحفظون الأرقام فى الحال ، وسمعت أحدهم يتمكن من حفظ وتذكر أرقام كبيرة وكأنها تظهر

كالبريق أمام أعينهم (أتمنى لو كان بإمكانى عمل ذلك !) وهؤلاء لا يعرفون كيف يقومون بذلك بل يقومون به فحسب . وللأسف هؤلاء هم الاستثناءات القليلة التى تؤيد اعتقادى .

كيف تحاول حفظ عدد كبير مثل ٥٢٢٦٤١٦٣٧٥٢٧ ؟ إليك طريقة خبير ذاكرة من القرن التاسع عشر لكى تفعل ذلك ، فلقد أخبر تلاميذه أن يفصلوا العدد بتقسيمه إلى ٤ أجزاء كل منها ٣ أرقام : ٥٢٧ ٦٣٧ ٦٤١ ٥٢٢ .

إليك ما قاله :

” اربط بين الجزء الأول والرابع من اليسار وسترى أن الفارق خمسة أرقام فقط . اربط بين الجزء الثانى والثالث وستجد أن الفارق أربعة أرقام فقط . ومرة أخرى فإن الجزء الثالث من اليسار أكبر من الرابع بـ ١١٠ و بذلك يتحول رقم ٥٢٧ إلى ٦٣٧ ويظل رقم سبعة هو الثابت . بداية من الجزء الرابع مروراً بالثالث لدينا الجزء الرابع بإضافة ١١٠ والجزء الثانى يشبه الثالث بفارق ٤ أرقام والأول هو الرابع بفارق خمسة أرقام ” .

هذا النظام بدون تعديل يعلمه أيضاً بعض خبراء الذاكرة حديثاً . عندما سمعت الأسلوب السابق لحفظ الأرقام شعرت أنه على المرء أن يكون لديه ذاكرة مدربة فى المقام الأول لكى يتذكر هذه التعليمات ! فى مجال حفظ الأعداد - أعتقد أنه من غير المحتمل أنك ستحتفظ بهذا العدد فى ذاكرتك لأى مقدار من الوقت إذا حفظته أساساً . لم يكن هناك أى ترابطات أو صور مثيرة للسخرية لكى تذكرك بالرقم . ولكنى أعتقد أننى أفهم هدف خبراء الذاكرة ؛ إذا حاولت اتباع تعليماتهم فإنه يجب أن تركز على العدد وبالطبع بهذا تكون قد فزت فى نصف المعركة . أى طريقة تجبر الطالب على الاهتمام وملاحظة الأرقام والتركيز عليها يجب أن تلاقى بعض النجاح . ولكن الأمر هنا يشبه كثيراً ضرب ذبابة بشاكوش وهذا يعنى أن الوسيلة تثقل على الكاهل كثيراً للوصول إلى الغاية .

يعد نظام المشابك لحفظ الأعداد الكبيرة مزجاً بين أسلوبى المشابك والربط ، وهو يجبرك على التركيز على الرقم وهو نظام سهل التنفيذ ، وقدرتك على الاحتفاظ به فى الذاكرة مدهشة ! إذا تعلمت وحفظت قائمة الكلمات المشابك من واحد إلى مائة فسيكون الأمر فى غاية السهولة بالنسبة لك . إذا لم تكن

حفظتها بعد ، فهذا سيجعلك تحفظها . أما في الوقت الحالي ، يمكنك تكوين الكلمات بينما تستمر في حفظ الأرقام . باستخدام نفس الرقم الذي ذكرته آنفاً لشرح هذه الطريقة .

أولاً : دعنا نقسم العدد إلى أعداد أصغر مكونة من رقمين :
٢٧ ٧٥ ٦٣ ٤١ ٢٦ ٥٢ والآن تذكر الكلمات المشابهة التي تمثل كل رقم :

٥٢	٢٦	٤١	٦٣	٧٥	٢٧
lion	notch	rod	chum	coal	neck
أسد	حفرة	عصا	صديق	فحم	رقبة

كل ما عليك فعله هو إيجاد الترابط بين الكلمات الست ! أو بأي كلمات أخرى تستخدمها . تخيل أسداً به فتحة كبيرة . تخيل نفسك تضع الفتحات في عصا الستار العملاقة . تخيل أنك تلف ذراعيك حول العصا وكأنها صديق حميم أو أن صديقك يتم استخدامه كمصا للستار . تخيل نفسك تحتضن قطعة فحم كبيرة وكأنها صديقك . وفي النهاية تخيل نفسك أو أي شخص آخر له رقبة من الفحم .

يجب أن تتمكن من إيجاد هذا الترابط في حوالي ثلاثين ثانية وبعد ذلك استعرضه في ذهنك مرة أو مرتين لترى إذا كنت قد حفظته أم لا . بتكرار العدد فإن كل ما ستفعله هو تحويل المشابهة إلى أعداد مرة أخرى وستعرف العدد الآن بالترتيب وبالعكس ! في التدريب الفعلي يجب أن تشكل الكلمات المشابهة وتربطها بينما تحرك عينيك من اليسار إلى اليمين عبر العدد .

هذا كل شيء ! عليك فقط ربط الأشياء الستة لحفظ اثني عشر رقماً في الرقم وستحتفظ به في الذاكرة للفترة التي تريدها . إذا حاولت ذلك بينما أشرحه وتذكرت العدد فستفخر بنفسك . أنا أقول ذلك لأنه وفقاً لبعض اختبارات الذكاء الخاصة بنا يجب أن يتذكر الكبار عدداً مكوناً من ستة أرقام من اليسار إلى اليمين وبالعكس بعد سماعه أو رؤيته لمرة واحدة . الفرد البالغ المتفوق يجب أن يفعل نفس الشيء بعدد مكون من ثمانية أرقام . ولقد فعلت ذلك بنفسك في عدد مكون من اثني عشر رقماً ولا توجد نهاية للاحتفاظ به في الذاكرة .

لا تدع أحدهم يثنيك عن استخدام هذه الطريقة بإخبارك أن هذا " ليس عدلاً " لأنك استخدمت " نظاماً " ، فإن من يقولون ذلك يحسدونك بالتأكيد لأنهم لا يتمكنون من القيام بما تفعله بنظام أو بدونه . يوجد دائماً من يصرخون قائلين : " من غير الطبيعي تذكر الأرقام بنظام معين وعليك أن تفعل ذلك بذاكرتك العادية " . حسناً ولمن الحق أن تقول إن تلك الطريقة غير طبيعية ؟ فمن الطبيعي أكثر أن تتذكر وألا تنسى ، وباستخدام أحد نُظمى ، فأنت ببساطة تساعد ذاكرتك الحقيقية كما ذكرت سابقاً . أى شيء يتذكره المرء يجب أن يرتبط بشيء يعرفه بالفعل ويذكره . ويفعل الناس ذلك طوال الوقت - أحياناً عن قصد وأحياناً بدون أن يدركوا ذلك . وكل ما نفعه هو أننا ننظم تلك العملية عن طريق إيجاد الترابط . حتى الجنون له طريقة ! من يقولون إن أنظمة الذاكرة أشياء غير طبيعية فإنهم لا يعرفون تلك الأنظمة ولا كيفية استخدامها .

والآن وبعد أن دافعت عن قدرتك المكتسبة حديثاً على التذكر دعنا نتقدم خطوة أخرى . إذا فهمت الفكرة وأنا متأكد من ذلك ، فلماذا لا تستخدم خيالك لتيسيرها أكثر ؟ إذا كنت ترغب في ذلك فإنه يمكنك ربط أربع كلمات فقط لحفظ عدد مكون من ١٢ رقماً . قم بتكوين هذه الكلمات بحيث تمثل ٣ أعداد كل على حدة واربط بين هذه الكلمات . على سبيل المثال : تخيل قطعة كتان " linen " " ٥٢٢ " تركيب على عربة " chariot " " ٦٤١ " تجر اسكافياً " shoemaker " " ٦٣٧ " . الصوت الساكن الأخير يتم إغفاله بما أنك تعرف أن الكلمة تمثل فقط ثلاثة أعداد . هل يمكنك التفكير في كلمة للعدد " ٥٢٧ " ؟

إليك مثلاً آخر :

٩٩٤	٦١٤	٧٥٧	٩٥٤
Paper	Ashtray	Clock	Bowler
ورقة	طفاية	ساعة	قبعة

إذا كان الرقم الكبير الذى تتمنى أن تتذكره يندرج تحت فئة الكلمات التى تمثل ٤ أعداد كل على حدة فلماذا لا تستخدم هذا النظام؟! بتلك الطريقة ستحفظ أحياناً أعداداً مكونة من ٢٠ رقماً فقط بربط خمس كلمات :

٤ ٢ ١ ٠ ٩ ٤ ٨ ٣ ٥ ٢ ١ ٤ ٦ ١ ٢ ٧ ٩ ٠ ٧ ١

ألا يبدو هذا العدد مهيباً؟ ولكن انظر إليه هنا :

٤٢١٠	٩٧٨٣	٥٢١٤	٦١٢٧	٩٠٧١
Rents	Perfume	Launder	Cheating	Basket
إيجارات	عطر	غسيل	غش	سلة

اربط الإيجار بالعطر ، والعطر بالغسيل ، والغسيل بالغش والغش بالسلة ، وبذلك ستحفظ عدداً مكوناً من ٢٠ عدد !

إذا وجدت أنه من الضرورى لأداء عملك الخاص أن تحفظ أعداداً كبيرة فسريعاً ما ستجد أن أول كلمة تتبادر إلى ذهنك تناسب الرقمين أو الثلاثة أو الأربعة الأولى . لا توجد قاعدة تقتضى بأنك يجب أن تستخدم الكلمات التى تناسب نفس عدد الأرقام فى العدد الكبير . لحفظ العدد سريعاً استخدم أى كلمات وعادة سيتاح لك الوقت للتفكير لمدة دقيقة واحدة لكى تجد أفضل الكلمات للرقم المراد حفظه . سأترك ذلك لخياالك ولكنى حتى تصبح خبيراً فى ذلك أقترح أن تستخدم الكلمات المشابك لكل عددين على حدة .

كما ترى الآن أهمية حفظ الأصوات العشرة للأبجدية الصوتية عن ظهر قلب . إذا لم تتعلمها بعد فأعد قراءة الفصل الذى يتحدث عن كيفية تعلمها والتدرب عليها . إذا لم تكن متأكداً من كيفية إيجاد الترابطات غير المنطقية والمثيرة للسخرية أعد قراءة الفصل . إذا حفظت الأصوات والكلمات المشابك وكيفية عمل الترابطات فجرب معلوماتك فى الاختبار الثالث فى الفصل الثالث لترى مدى التقدم الذى أحرزته .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثانى عشر

بعض المشابك لحالات الطوارئ

" الذاكرة حاضرة دائماً وجاهزة ومتحمسة للمساعدة فقط إذا طلبنا منها أن تصبح كذلك لوقت أطول " .

- " روجر برويل "

تحدانى الآخرون كثيراً لكى أثبت أن أى فرد يمكنه التذكر باستخدام شىء مشابه لنظام المشابك ، وكل مرة أستخدم طريقة تعلم المتشككين حفظ ١٠ أشياء متنوعة من أول إلى آخر شىء وبالعكس ، بترتيب وبدون ترتيب فى حوالى ٥ دقائق . ما فعلته هو وضع ١٠ أشياء صغيرة فى صف على المائدة ، مثل : خاتم ، ساعة ، سيجارة ، كبريت ، مشط .. إلخ ، ثم أخبر الشخص أن العناصر العشرة تمثل الأرقام من ١ - ١٠ .

ثم علمته أن يربط بين العنصر الذى أقوله للشىء الذى على المنضدة الذى يمثل الرقم الذى أقوله . فمثلاً إذا ذكرت " الآلة الكاتبة " وقلت إنها رقم ٧ كان يعد حتى العنصر السابع الذى يذكره بالآلة الكاتبة .

هذا المتشكك عادة ما يقتنع فى النهاية أنه يتذكر بأفضل مما كان يعتقد ، ولكنه دائماً يريد أن يعرف هل يضطر لحمل تلك العناصر العشرة معه دائماً أم لا . بالطبع إذا حفظ تلك العناصر العشرة فإنه سيكون لديه قائمة ب ١٠ مشابك لكى يربطها مع أى ١٠ عناصر أخرى . ولكن من الصعب قليلاً حفظ ١٠ عناصر غير مرتبطة معا لكى نستخدمها كقائمة الكلمات المشابك ، وفى تلك الحالة لن يستحق الأمر هذا العناء .

ولكن كما سأذكر فى موضع آخر من هذا الكتاب ، فلقد كان " سايمونيدس " هو أول من استخدم حجرات منزله وأثاث تلك الحجرات كقائمة مشابك . وتلك الفكرة ستجدى اليوم أيضاً ، فيما عدا أنها محدودة قليلاً . أيضاً يوجد تشابه

كبير فى قطع الأثاث مما يحول دون عمل قائمة مفيدة ، ويوجد احتمال لحدوث تشويش فى التفكير مما يجعلك تستغرق وقتاً أطول لمعرفة الرقم الذى تمثله كل قطعة أثاث .

كانت هناك أفكار رائعة وكثيرة عن تأليف وتكوين قوائم الكلمات المشابك . سمعت عن أحد الرجال الذى استخدم ٢٦ سيدة ممن عرفهن حيث تبدأ أسماؤهن بحروف أبجدية مختلفة ، مما يتيح له قائمة من ٢٦ مشبكاً . وإذا أراد مثلاً أن يتذكر الآلة الكاتبة التى يمثلها الرقم ١٦ كان يُقرن بين الآلة الكاتبة واسم " بولين " " Pauline " . وهذا سوف يُجدى ولكن مرة أخرى - مع التشابه الكبير ، كل مشبك يجب أن يُكوّن صورة ذهنية مختلفة إذا كان سينجح معك .

توجد بعض الأفكار بجانب النظام الصوتى ويمكن استخدامها بنفس الطريقة ، فيما عدا أنها محدودة بالنسبة للطول . على سبيل المثال : تعرضت مصادفة لواقف احتجت فيها إلى قوائم مشابك قصيرة لمساعدتى على تذكر ٢٠ إلى ٢٦ بنداً . حسناً ، توجد طريقتان أستخدمهما كثيراً ؛ الأولى هى استخدام الـ ٢٦ حرفاً فى الأبجدية الإنجليزية . كل ما عليك فعله هو تكوين كلمة لكل حرف بحيث تذكرك به . انظر لتلك القائمة :

A- ape	قرد	N- hen	دجاج
B- bean	فول	O-ean(water)	ماء
C- sea	بحر	P- pea	بصلة
D- dean	عميد	Q- cute	لطيف
E- eel	ثعبان البحر	R- hour	ساعة
F- effort	مجهود	S- ass	جحش
G- jean	جينز	T- tea	شاي
H- ache	ألم	U-ewe	شاه
I- eye	عين	V- veal	حمل
J- jail	سجن	W- waterloo	منطقة " ووترلو "

K- coke	كيك	X- eggs	بيض
L-el	القطار	Y- wine	نبيذ
(elevated train)	المرفوع		
M- ham	قطعة لحم	Z- zebra	حمار وحشى

إذا استعرضت تلك القائمة مرة أو مرتين فستحفظها . ثم حدد صورة ذهنية لكل بند واستخدمها دائماً . الآن لديك قائمة ستمكنك من تذكر وحفظ حتى ٢٦ عنصراً . بالنسبة لحرف " B " استخدمت كلمة " Bean " بدلاً من " Bee " حتى لا تتعارض مع تلك الكلمة التي تمثل مشبك الرقم ٩ . بالطبع توجد كلمات أخرى تناسب بعض الحروف ويمكنك استخدام أى كلمة تروق لك ولكن تأكد من أنها لا تتعارض مع القائمة الأساسية للمشابك . الكلمات التي كتبتها أعلاه هي التي أستخدمها بنفسى .

بالمناسبة ، إذا قمت بعمل ترابط بين الحمار الوحشى " Zebra " والقرود " ape " فستتمكن من ذكر الأبجدية . وإذا أردت ، فيمكنك ربط كل كلمة من كلمات الحروف للكلمات المشابك المعتادة لهذا الرقم المحدد ، وبذلك ستعرف الموقع الرقمى لكل حرف فى الحال : " Ape " (قرد) مع " Tie " (رابطة عنق) ، " Bean " (فول) مع " Noah " (نوح) ، " Sea " (بحر) مع " Ma " (أم) ، و " Dean " (عميد) مع " Rye " شعير .. إلخ .

توجد فكرة أخرى أستخدمها لعمل قائمة من الأسماء كل منها يشبه الرقم الذى تمثله . يمكنك أن تقوم بذلك مع العديد من الأرقام ولن لا يتمكنون من عمل ذلك يمكنهم تكوين أى صورة ذهنية لتذكرهم بالرقم . بالنسبة للرقم 1 يمكن أن تتخيل صورة قلم لأنه عندما يقف منتصباً يبدو مثل رقم 1 . بالنسبة للرقم 2 يمكن أن تتخيل صورة بجة فى البحيرة حيث يصبح شكلها مثل الرقم 2 ، وعادة ما أتخيل زهرة القرنفل ذات الورقات الثلاث للرقم 3 . أى منضدة أو مقعد له 4 أرجل قد يمثل الرقم 4 . بالنسبة للرقم 5 يمكنك تخيل نجمة لها خمس أذرع . لعبة اليويو بالخيط وبقليل من الخيال يصبح شكلها مثل الرقم 6 . مضرب الجولف المقلوب يشبه شكل الرقم 7 . بالنسبة للرقم 8 تخيل شكل الساعة الرملية . للرقم 9 استخدم شريط المقياس المصنوع من المعدن ويلف داخل

علبة مستديرة . مضرب البيسبول والكرة يمثلان الرقم 10 بحيث يكون المضرب رقم 1 والكرة رقم صفر 5 . أنا أتخيل المكرونة الاسباجتى للعدد 11 ، أى عودين من الاسباجتى النيئة بجوار بعضهما البعض وللعدد 12 يمكنك تخيل الساعة الثانية عشرة وتخيل شكل الساعة .

يمكنك تخيل قطة سوداء أو تخيل نفسك تسير تحت السلم (مما يدل على التشاؤم) للرقم 13 . صورتى الذهنية الأصلية للرقم 14 نهر أو جدول مستقيم الجريان يمثل الرقم 1 ومزرعة تبدو كالرقم 4 عند رؤيتها من أعلى بالطائرة ؛ أى تخيل الصورة فى ذهنك أنك ترى من الطائرة المزرعة بجوار النهر وهما يشكلان الرقم 14 . استخدم المزرعة أو النهر أو كليهما لتمثيل هذا الرقم .

أنا أتخيل نفسى أدخل إلى المصعد وأقول : " الطابق الخامس عشر من فضلك " كصورة ذهنية للرقم 15 . بالنسبة للرقم 16 أتخيل لافتة على الطريق تقول " شارع 16 " .

لقد استخدمت هذه القائمة لسنوات طويلة لكى تساعدنى على حفظ 16 شيئاً . لا سبب يدعو إلى التوقف عند رقم 16 ؛ يمكنك استخدام نفس الفكرة لحفظ قائمة مكونة من 20 بنداً أو أكثر كما ترغب . لا توجد فكرة أو صورة بعيدة المنال ، فإذا كانت توحى برقم معين لك فستفى بالعرض ، فقط أطلق العنان لخيالك . على أية حال إليك القائمة التى كنت أستخدمها حتى رقم 16 .

1- قلم	9- شريط المقياس
2- بجة	10- مضرب البيسبول والكرة
3- نفل	11- الاسباجتى
4- مائدة	12- الساعة
5- نجمة	13- القطة السوداء (أو السلم)
6- يويو	14- المزرعة (أو النهر)
7- مضرب الجولف	15- المصعد
8- الساعة الرملية	16- اللافتة

توجد أفكار أخرى يمكن أن أقوم باستخدامها ولكنى لن أفعل . إذا أردت قوائم أخرى فاستخدم خيالك للمساعدة على تكوينها . أنا متأكد أنك تدرك أن الأبجدية الصوتية وطريقة الأرقام أو الحروف ونظائرها التى تعلمتها فى هذا الكتاب هى أهم من أى طرق ذكرت فى هذا الفصل . قائمتك الأساسية من الكلمات المشابك قد تصل إلى الرقم ألف ١٠٠٠ أو أكثر إذا أردت ، وجمالها هو أنه بمجرد أن تسمع إحداها فستخبرك أصوات الكلمة بالرقم الذى تمثله فى الحال . الأبجدية الصوتية تجعل المشابك فى متناول يدك لأى رقم ولا تحتاج إلى تكوينها وتذكرها سلفاً ، بل تقوم بتكوينها عندما تحتاجها .

ولكن الفكرتين اللتين تذكرتهما هنا يمكن أن تكونا مفيدتين إذا كنت بحاجة إلى قائمة قصيرة سريعاً أو إذا أردت استخدام إحدى تلك القوائم بالإضافة إلى الكلمات المشابك الأساسية . الفكرة الأخيرة يمكن استخدامها لتحقيق بعض الإنجازات المبهرة للذاكرة كما ستتعلم فى فصل قادم .

قبل ختام هذا الفصل أريد فقط أن أذكرك مرة أخرى بأن كل تلك الأفكار ليست بعيدة المنال أو صعبة التنفيذ ، وأيها سيجدى معك إذا قررت استخدامها . الفكرتان المذكورتان فى هذا الفصل هما أجمل الأفكار من وجهة نظرى ؛ ولكن أى قائمة كلمات تعرفها بالترتيب يمكن أن تصبح قائمة الكلمات المشابك . أعرف رجلاً يستخدم جسمه لهذا الغرض . بدءاً من رأسه إلى الأسفل يستخدم شعره وجبهته وعينيه وأنفه وفمه وذقنه ورقبته وصدره إلى أخمص قدميه لعمل قائمة الكلمات المشابك ، وبذلك إذا كان الشيء الذى يريد تذكره هو الرقم ٣ فإنه كان يربطه بعينييه ، وإذا كان الرقم ٧ يربطه برقبته ، وهكذا .

بعض خبراء الذاكرة القدامى ممن كانوا يؤدون حيلهم على مسارح " الفودفيل " يستخدمون المسرح نفسه لمساعدتهم فى حيلة حفظ الأشياء التى يقولها الجمهور لهم . قد يستخدمون خشبة المسرح للرقم ١ والضوء الأرضى للرقم ٢ والأوركسترا للرقم ٣ و" اللوج " للرقم ٤ والبلكون للرقم ٥ ... إلخ . كل ما فى المسرح كان يتم استغلاله ، الستائر ، النجف ، لافتات الخروج وحجرة الرجال وحجرة النساء ، ... إلخ .

وبالطبع فمن أكثر قوائم المشابك أنتشاراً هي التي تستخدمها الكلمات التي تشبه أصواتها أصوات الأرقام : مثل كلمة " Gun " (بندقية) لها نفس وزن كلمة " one " (واحد) ، وكلمة " Shoe " (حذاء) للرقم " Two " (اثنان) ، وكلمة " Tree " (شجرة) للعدد " Three " (ثلاثة) ، وكلمة " Door " (باب) للعدد " Four " (أربعة) ، وهكذا حتى كلمة " Hen " (دجاجة) للعدد " Ten " (عشرة) إلى أي عدد تريده .

حسناً ، أعتقد أن السبب الرئيسي لإخبارك عن كل تلك الأفكار لقوائم الكلمات كان لكي أظهر لك فعالية الأبجدية الصوتية . وعلى حد علمي لا يوجد فكرة أخرى تضاهيها في صفاتها غير المحدودة وتعدد استخدامها .

في الفصل التالي سترى كيف يمكن استخدام أية قائمة تعلمتها هنا أو أي جزء منها مع الأبجدية الصوتية .



الفصل الثالث عشر

من المفيد أن تتذكر التواريخ

- " ما هو تاريخ اليوم ؟ "
- " ياه لقد تمكنت منى ، لا أعرف . "
- " حسناً لماذا لا تلقى نظرة على الجريدة التى فى جيبك لنعرف . "
- " أوه ، كلا لن يفيدنا ذلك فهى جريدة الأمس ! "

على الرغم من أن جميعنا يمكن أن يعرف تاريخ اليوم بالنظر إلى جريدة الأمس ، ولكن كم منا يمكنه أن يخبرنا سريعاً أو حتى ببطء فى هذا الشأن عن يوم الأسبوع الذى سيقع فيه تاريخ أى يوم ، بالتأكيد ليس كثيراً منكم وأنا متأكد من هذا . إذا شعرت بأهمية وقيمة الحصول على معلومة كهذه فى متناول يديك بدون أى مجهود يذكر إذن استمر فى القراءة . يوجد بالطبع العديد من الطرق المختلفة لحساب يوم الأسبوع لأى تاريخ كسهولة الحساب على أصابعك .

بعض الأنظمة متداخلة لدرجة أنه من الأيسر كثيراً أن تخصص الوقت لإلقاء نظرة على الروزنامة لتعرف ما تريد . ومن ناحية أخرى ، توجد طرق أكيدة لمعرفة أيام الأسبوع لأى تاريخ من القرن العشرين ! هذا لا يمثل أى قيمة عملية محددة ؛ على الرغم من أنه يمثل قيمة لبعض الأشخاص ، ولكن استخدام تلك الطريقة كحيلة من حيل الذاكرة مبهر للآخرين جداً .

إننى أعتزم أن أعلمك كيف تفعل ذلك فى هذا الفصل ، ولكن أولاً للفائدة العملية ، صادفت طريقة بسيطة جداً لمعرفة يوم أى تاريخ للسنة الحالية . وهى فكرة سهلة جداً ومعظمكم سيتعجب من سبب عدم التوصل إليها بأنفسكم .
إليك هذه الطريقة : -

كل ما عليك القيام به هو حفظ هذا العدد المكون من ١٢ رقماً (633752741631) بالطريقة التي تعلمتها سابقاً . يمكنك تقسيم العدد إلى الكلمات المشابك ثم تربطها معاً أو تقوم بتكوين الكلمات لكل عددين على حدة ، على سبيل المثال ، يمكنك أن تتذكر هذا العدد بعمل قائمة من الكلمات الأربعة الحالية : " Chum " (صديق) ، " Mug " (كوب) ، " Linger " (يمكث) ، " dishmat " (ممسحة) . بمجرد أن تحفظ العدد يمكنك أن تعرف يوم أى تاريخ لى عام مثل عام ١٩٥٧ ؛ كل عدد فى الرقم الكبير يمثل أول يوم أحد فى الشهر لكل شهر فى العام ! أول يوم أحد فى يناير يوم ٦ يناير ، أول أحد فى فبراير يوم ٣ فبراير ، وأول أحد فى مارس يوم ٣ مارس و ٧ أبريل هو أول أحد فى أبريل و ٥ مايو هو أول أحد فى مايو .. وهكذا .

حسناً ، الآن ستعرف يوم الأحد فى كل شهر ، كيف يساعدك ذلك على معرفة يوم الأسبوع لى تاريخ من العام الحالى ؛ إنه لشيء بسيط ! أنت تريد معرفة يوم الأسبوع للتاريخ ٢٢ أغسطس عام ١٩٥٧ وتعرف أن أول يوم أحد فى أغسطس هو ٤ أغسطس بمعرفة ذلك تصبح حساباتك بسيطة وبديهية . إذا كان الأحد هو الرابع من أغسطس فالأحد التالى هو ١١ أغسطس والتالى ١٨ أغسطس وبالتالى ١٩ الاثنين و ٢٠ الثلاثاء و ٢١ الأربعاء وبالطبع يصبح ٢٢ أغسطس يوم الخميس .

هل تريد معرفة يوم الأسبوع لعيد الميلاد المجيد عام ١٩٥٧ ؟ حسناً بفضل العدد ذى الاثنى عشرة رقماً تعرف أن أول يوم أحد فى ديسمبر كان ١ ديسمبر وبالتالى الأحد التالى يوم ٨ والتالى ١٥ والتالى ٢٢ ديسمبر . إذا كان ٢٢ ديسمبر كان يوم الأحد فإن ٢٣ ديسمبر كان يوم الاثنين و ٢٤ الثلاثاء و ٢٥ (عيد الميلاد المجيد عند الغرب) كان يوم الأربعاء !

إليك الطريقة التى يعمل بها عقلى حقاً عندما أريد تذكر يوم الأسبوع لى تاريخ فى عام ١٩٥٧ : أستخدم الكلمات : Chum و mug و linger و dishmat لكى أتذكر العدد ذا الاثنى عشر رقماً . أعرف أن كلمة " Chum " تعطينى أول يوم أحد لشهرى يناير وفبراير . كلمة " Mug " تعطينى أول أحد لشهرى مارس وأبريل . كلمة " linger " تعطينى نفس المعلومة عن الشهور

مايو ، يونيه ، يوليو ، أغسطس ، وأعرف أن " dishmat " تمثل سبتمبر وأكتوبر ونوفمبر وديسمبر .

والآن إذا أردت أن أعرف يوم الأسبوع مثلاً للتاريخ ٩ نوفمبر ١٩٥٧ - أفكر في كلمة " Dishmat " وأعرف أن الصوت الساكن الثالث للكلمة يمثل أول أحد في شهر نوفمبر . الأحد الأول هو يوم ٣ نوفمبر وكذلك يوم ١٠ وبالتالي ٩ نوفمبر يوم السبت .

إذا كان سيفيد في عملك معرفة يوم الأسبوع للعام الحالى والتالى فاحصل على نتيجة العام التالى واحفظ العدد ذا الاثنى عشر رقماً لهذا العام بربط ٤ إلى ٥ كلمات . يمكنك عمل ذلك لأى عدد تريده من السنوات ولكنى لا أعتقد أنه من العملى أن تقوم بذلك لأكثر من عامين . ولكن حيلة الذاكرة القادمة تعد أيضاً طريقة عملية لمعرفة يوم الأسبوع لأى تاريخ فى القرن العشرين .

كحيلة بارعة ، أخبر أصدقاءك أنك حفظت كل التقويم للقرن العشرين ، ولكى تثبت ذلك اطلب منهم ذكر أى تاريخ يعرفون يومه بالتحديد ، وهذا ضرورى بالطبع لكى يتأكدوا من إجابتك . معظم الناس يتذكرون يوم الأسبوع لزواجهم أو تخرجهم فى الجامعة أو أية مناسبات مهمة أخرى . عندما يذكر لك أصدقاؤك ، التاريخ فسوف تخبرهم فى الحال بيوم الأسبوع لهذا التاريخ المحدد !

لكى تنجز ذلك يجب أن تعرف شيئين بجانب الشهر واليوم والتاريخ : عدد معين للعام الذى سأشير إليه باسم " مفتاح العام " ، وعدد محدد للشهر وسأطلق عليه اسم " مفتاح الشهر "

ربما تجد من الأسهل فهم ذلك إذا شرحت الطريقة وتطبيقها قبل الدخول إلى التفاصيل . إليك الطريقة : دعنا نفترض أنك تريد معرفة يوم الأسبوع والتاريخ هو ٢٧ مارس ١٩١٣ ، وأنت تعرف أن مفتاح العام ١٩١٣ هو (٢) ومفتاح شهر مارس هو (٤) ؛ عليك إضافة تلك المفاتيح بالجمع فيصبح الناتج (٦) ثم أضف هذا الرقم لليوم (٢٧) مارس يصبح المجموع (٣٣) . الخطوة الأخيرة هى طرح مضاعفات العدد (٧) . الرقم ٣٣ يحتوى على ٤ سبعات (٤ × ٧ = ٢٨) وبالتالي اطرح ٢٨ من ٣٣ يصبح الناتج خمسة . هذا هو اليوم الذى تبحث عنه - خامس يوم فى الأسبوع هو الخميس ! لأننا فى تلك الحيلة

اعتبرنا الأحد هو أول يوم فى الأسبوع واليوم الثانى هو الاثنى والثالث هو الثلاثاء والأربعاء هو الرابع والخميس هو الخامس والسادس هو يوم الجمعة والسابع هو السبت .

وهكذا ٢٧ مارس ١٩١٣ هو يوم الخميس ! من فضلك لا تعتبر العملية معقدة ؛ فهي ليست كذلك . فى الحقيقة لن تضطر أبداً لإضافة أى رقم أكبر من سبعة . مفاتيح الأعوام والشهور هي (٠ / ١ / ٢ / ٣ / ٤ / ٥ / ٦) . يجب دائماً حذف السبعة بأسرع ما يمكن . إذا اضطررت لجمع مفتاح العام رقم (٥) لمفتاح الشهر (٦) سيكون الناتج (١١) وبالتالي اطرح (٧) واحدة فقط والناتج يكون (٤) وهي كل ما ستعامل معه . إذا كان اليوم الذى تريده أعلى من (٧) اطرح مضاعفات العدد (٧) ، مثلاً إذا كان التاريخ هو (١٦) ($2 \times 7 = 14$) اطرح (١٤) من (١٦) يتبقى (٢) فقط . فى المثال المذكور أعلاه اجمع (٤) و (٢) وبالتالي يوم الأسبوع هو السادس أى الجمعة . سأعطيك أمثلة واقعية أكثر بعد أن أعرفك على مفاتيح الشهور والأعوام وطريقتى فى تذكرها . إليك مفاتيح الشهور التى ستظل كما هى دائماً :

يناير - ١	يوليو - صفر
فبراير - ٤	أغسطس - ٣
مارس - ٤	سبتمبر - ٦
أبريل - صفر	أكتوبر - ١
مايو - ٢	نوفمبر - ٤
يونيو - ٥	ديسمبر - ٦

سأعطيك أداة مساعدة تتذكر من خلالها كل تلك المفاتيح . الطريقة التالية هى واحدة والأخرى سأشرحها أيضاً ويمكنك استخدامها ما تجدها مناسبة لك .
يناير هو أول شهر فى العام ومن السهل تذكر أن مفتاحه رقم (١) .
فبراير شهر بارد جداً وتهطل فيه الثلوج كثيراً وكل من كلمة " cold " " بارد " و (snow) " ثلوج " تتكونان من ٤ حروف وبذلك مفتاح فبراير هو (٤) .

في مارس تهب الرياح وكلمة "رياح" "wind" ؛ حروف وتذكر أن مفتاح هذا الشهر (٤) .

أبريل معروف عنه هطول الأمطار ، وكلمة "الأمطار" "showers" ٧ حروف وبما أننا نطرح مضاعفات الرقم (٧) (٧ - ٧ = صفر) فسوف نتذكر أن مفتاح هذا الشهر هو (صفر) .

مفتاح شهر مايو هو (٢) . هل تتذكر لعبة الأطفال حيث يقول أحدهما للآخر : " هل من الممكن السير خطوتين كبيرتين ؟ " إذا كنت تتذكر تلك العبارة فستتذكر أن مفتاح مايو هو (٢) أو ربما تفكر في " عيد العمال " الذي يأتي في شهر مايو " May Day " لأنه مكون من كلمتين سيكون مفتاح شهر مايو إذن رقم (٢) .

" عروسة شهر يونيو " عبارة معروفة وكلمة " عروسة " " bride " خمسة حروف وبالتالي ستتذكر أن مفتاح هذا الشهر هو (٥) .

استخدم أداة التذكر هذه لشهر يوليو : كلنا نعرف أن ٤ يوليو عام ١٧٧٦ هو إعلان استقلال أمريكا . احذف سبعين من العام ١٧٧٦ والباقي سيكون (١) و (٦) ومجموعهما ٧ و بحذفها يتبقى صفر . أو عيد الاستقلال ٤ يوليو يرتبط دائماً بالألعاب النارية وكلمة " النارية " بها ٧ حروف وبطرحها من ٧ يتبقى (صفر) وهو مفتاح شهر يوليو .

أغسطس شهر ذو طقس حار وكلمة " حار " " hot " مكونة من ٣ حروف لكي تذكرك بأن مفتاح هذا الشهر هو (٣) .

في سبتمبر يتحول لون أوراق الشجر للون البنّي ، وكلمة " الورقة " ستة حروف وبذلك ستتذكر أن مفتاح هذا الشهر هو (٦) .

بالنسبة لشهر أكتوبر فإن المقطع " Octo " في اللاتينية يعنى (٨) وبطرح سبعة (٨ - ٧ = ١) يتبقى واحد و (١) هو مفتاح شهر أكتوبر .

إن شهر نوفمبر هو الشهر الحادى عشر فى السنة وبطرح (٧) يتبقى (٤) .

فى النهاية الأجازة الكبيرة فى ديسمبر هى إجازة رأس السنة الميلادية وكلمة رأس (٣) حروف وكلمة سنة (٣) حروف أى إنها معاً تساوى ٦ أحرف وبذلك نعرف أن رقم (٦) هو مفتاح شهر ديسمبر .

على الرغم من الصعوبة الظاهرية لبعض مما ذكر سابقاً ولكنها طرق ستساعدك على تذكر المفاتيح . (توجد طريقة أخرى سأشرحها بالكامل في الفصل القادم) وهى عبارة عن تكوين كلمة بديلة لكل شهر من الشهور وربطه بالكلمة المشبك التى تمثل مفتاح الشهر . بالنسبة للصفر استخدم أى كلمة تحتوى على الأصوات (Z) أو (S) وكلمة " Zoo " (حديقة الحيوان) أفضل لأنه من السهل تخيلها ذهنياً .
إليك كلمات مقترحة بديلة للثانى عشر شهراً :

January يناير : " Jan " اختصار " Janitor " بواب . اربط هذا الشهر بكلمة " Tie " رابطة عنق .

February فبراير : " Feb " أى الرجل الفيديرالى أو كلمة " Fib " (كذبة) أو " Fob " متأنق . اربط هذا الشهر بكلمة " rye " شعير .

March مارس : تخيل الشيء المرتبط به " rye " وهو يمشى بطريقة عسكرية : (معتدل مارش) .

April أبريل : " Ape " (قرد) .

May مايو : تخيل فتاة اسمها " ماي " أو تخيل " عمود شهر مايو " .

Jun يونيو : تخيل عروسة يونيو .

July يوليو : يذكرنا نطق هذا الشهر بكلمة " Jewel " (مجوهرات) .

August أغسطس : تذكرك بكلمة " Gust " أى هبوب الرياح . تخيل صورة أم تطير بفعل هبوب الرياح .

September سبتمبر : تذكرك بكلمة " Scepter " أى صولجان أو " Sipped " يرتشف .

October أكتوبر : تذكرك بكلمة " octopus " (أخطبوط) أو " Oboe " (مزمار) .

November نوفمبر : تذكرك بكلمة " Ember " (عنبر) أو " new member " (عضو) .

December ديسمبر : تذكرك بكلمة " Decimal " (عشرى) أو " deceased " (ميت) ، أو " descend " (يهبط) .

استخدم إحدى الطريقتين أو كليهما أو طريقة أخرى خاصة بك . والآن نأتى لمفاتيح الأعوام ، سأعطيك مفاتيح الأعوام من ١٩٠٠ - ١٩٨٧ . كل الأعوام التى لها مفتاح رقم (١) فى قائمة منفصلة وكذلك توجد قوائم للمفاتيح الأخرى كل على حدة .

أقترح استخدام قائمة مشابهة أخرى للمساعدة على تذكر تلك المفاتيح . كل ما تحتاجه حقاً ست كلمات تمثل الأرقام من ١ - ٦ بحيث لا تعارض القائمة الأساسية للمشابك ، يمكنك استخدام أى من القوائم التى اقترحتها فى الفصل السابق (فكرة الأبجدية ومشابكها أو فكرة تشابه الأرقام والأشياء) بالنسبة للزير (الصفر) تخيل كلمة " Zoo " (حديقة حيوان) أو " Sue " (يقاضى) .

بما أن كل عام من الألفية السابقة يبدأ بالرقم (١٩) لا تضطر لتذكر ذلك وبالتالي اربط الكلمة - المشبك لآخر عددين من العام بالكلمة التى تستخدمها لتمثيل المفاتيح .

1900	1901	1902	1903
1906	1907	1913	1908
1917	1912	1919	1914
1923	1918	1924	1925
1928	1929	1930	1931
1934	1935	1941	1936
1945-0	1940-1	1947-2	1942-3
1951	1946	1952	1953
1956	1957	1958	1959
1962	1963	1969	1964
1973	1968	1975	1970
1979	1974	1980	1976
1984	1985	1986	1981
			1987

1909	1904	1905
1915	1910	1911
1920	1921	1916
1926	1927	1922
1937	1932	1933
1943-4	1938-5	1939-6
1948	1949	1944
1954	1955	1950
1965	1960	1961
1971	1966	1967
1982	1977	1972
	1983	1978

على سبيل المثال : مفتاح عام ١٩٤١ هو (٢) ولذلك اربط بين كلمة " rod " (عصا) المشبك الخاص بالرقم (٤١) بالبجعة (swan) كلمة العدد (٢) أو كلمة " Bean " حسب فكرة الأبجدية ، وفقاً للقائمة التى تستخدمها ، قم بإيجاد الترابطات لكل المفاتيح والأعوام وستحفظها كلها دون أن تدرى .

لديك الآن كل المعلومات الضرورية لكى تقوم بحيلة التقويم الميلادى ، ماعدا شيئاً واحداً . إذا كانت السنة كبيسة والتاريخ الذى تريده فى يناير أو فبراير فسوف يكون يوم الأسبوع أقل بمقدار يوم واحد مما تخبرك به حساباتك . على سبيل المثال : إذا أردت معرفة يوم الأسبوع للتاريخ ١٥ فبراير ١٩٤٤ : المفتاح لهذا العام هو (٦) ، اجمع هذا العدد مع مفتاح فبراير (٤) يكون الناتج (١٠) ثم اطرح (٧) يصبح الناتج (٣) ، ثم أضف (٣) إلى اليوم بعد طرح مضاعفات السبعة منه (١٥ - ١٤ = ١) ثم أضف ١ + ٣ = ٤ . واليوم الرابع يمثل عادة الأربعاء ولكن فى تلك الحالة ستعرف أنه اليوم السابق أى الثلاثاء . تذكر أنك تفعل هذا فقط مع شهرى يناير وفبراير للسنة الكبيسة . يمكنك التعرف على السنة الكبيسة بقسمة آخر عددين على (٤) وإذا قبل القسمة

بدون باقى فإن تلك السنة كبيسة . (١٩٤٤ تصبح (٤٤) وتقسم على (٤)
(يصبح الناتج $11 \times$ بلا باقى) ١٩٠٠ ليست سنة كبيسة . إليك مثالين
آخرين للنظام :

$5 = 1 + 4$	٢٩ يناير ١٩٣٧	$5 = 5 + 0$	٢ يونيو ١٩٢٣
$34 = 29 + 5$		$7 = 2 + 5$	
$6 = 28 - 34$		$7 - 7 = \text{صفر}$	
$6 = \text{الجمعة}$		$\text{صفر} = \text{السبت}$	

حاول معرفة يوم الأسبوع للتواريخ التالية : ٩ سبتمبر ١٩٠٦ ، ١٨ يناير
١٩١٦ (سنة كبيسة) ، ٢٠ أغسطس ١٩٧٤ ، ١٢ مارس ١٩٣١ ، ٢٥ ديسمبر
١٩٢١ لن أخبرك أن النظام من الممكن تعلمه سريعاً فهو يحتاج لبعض الوقت
والدراسة ولكن أنا متأكد أن معظمكم يعرف أن ما يستحق لا يأتي بسهولة .
بالمناسبة إذا أعجبتك تلك الفكرة أكثر من الفكرة التى فى أول الفصل وترغب
فى استخدامها لأغراض عملية فإنه يمكنك تذكر مفاتيح السنوات للأعوام التى
تهتم بها ، فقط قد يكون ذلك هو العام الماضى أو الحالى أو القادم . بهذا مع
" مفاتيح الشهور " ستتمكن من معرفة يوم الأسبوع لأى تاريخ فى تلك السنوات
الثلاث .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الرابع عشر

من المفيد تذكر اللغات الأجنبية والمفردات والمعلومات المجردة

” كلما أصبح الشيء سهل الفهم فإن حفظه يصبح أسهل في الذاكرة وكذلك فإنه كلما أصبح صعب الفهم سهّل نسيانه ” .

– الفيلسوف ” بينيدكت سبينوزا ”

قد تظن أن المقتطف السابق لا يظهر أى براعة خاصة للفيلسوف ” سبينوزا ” . قد تشعر بالآتى : ” بالتأكيد ، يعرف الجميع أنه من السهل تذكر ما هو سهل الفهم أو ما له معنى . ” حسناً هذا صحيح وهذه فكرة بديهية ولكن قالها وكتبها الفيلسوف ” سبينوزا ” بتلك الطريقة فى القرن السابع عشر . أنا أحدث الكثير من الجلبة حول هذا المقتطف لأنه يخبرك فى عبارة واحدة ما يناقشه هذا الكتاب بأكمله . كل أنظمتى فى هذا الكتاب تساعد على جعل ما هو صعب الفهم سهل فى فهمه ، بالطبع أحد الأمثلة الدالة على ذلك هو نظام المشابك ؛ فالأرقام نفسها صعبة الفهم ولكن باستخدام نظام المشابك أصبح لها معنى لديك .

قد يكون أفضل مثال هو محاولة حفظ المفردات الخاصة بأى لغة أجنبية ، فالكلمة الأجنبية ما هى إلا مجموعة من الأصوات التى يجب أن تتذكرها . لكى نسهل عليك حفظ كلمات اللغات الأجنبية فسنستخدم نظام الكلمات البديلة . الأفكار أو الكلمات البديلة تستخدم كلما أردت أن تتذكر أى شىء مجرد أو غير ملموس ، أو صعب الفهم ، أو بلا معنى بالنسبة لك ، أو لا يمكن تخيله ذهنياً يجب عليك أن تتذكره . احرص على أن تقرأ هذا الفصل جيداً لأن الكلمات البديلة سوف تساعدك أيضاً على تذكر الأسماء .

تكوين الكلمات البديلة ببساطة كالتالي : عندما تصادف كلمة لا تعنى شيئاً لك أو غير ملموسة أو صعبة الفهم ، فعليك أن تجد فقط كلمة أو عبارة أو فكرة تشبهها بقدر الإمكان وتكون ملموسة ويمكن تخيلها ذهنياً .

أى كلمة يجب أن تتذكرها سواء كانت من لغة أجنبية أو غيرها وهى بلا معنى قد يصبح لها معنى لك باستخدام فكرة أو كلمة بديلة . منذ عدة أعوام كنت أهوى جمع المعلومات عن الأسماك الاستوائية لفترة طويلة ، وكنت أحاول تعلم الأسماء التقنية لزعانف الأسماك وبما أنني لم أتمكن من تخيل هذه الأسماء حينئذ كنت أستخدم الكلمات البديلة لكى أتذكرها .

على سبيل المثال : كان ذيل السمكة له اسم علمى " Caudal " ، ولكى أتذكر هذا تخيلت ذهنياً صورة لسمكة لها خيط طويل " Cord " بدلاً من الذيل وكانت الصورة كافية لمساعدتى على تذكر كلمة " Caudal " . الزعنفة التى توجد على ظهر السمكة تعرف باسم " Dorsal " وأول ما جال بخاطرى عندما سمعت هذه الكلمة هو اسم " تومى دورسي " " Tommy Dorsey " حيث إن اسم " Dorsey " يشبه كلمة " Dorsal " وأنا تلقائياً أربط اسم " Dorsey " بأله الترمبون النحاسية وببساطة كانت الصورة الذهنية هى لرجل يعزف على آلة الترمبون على ظهر السمكة !

قد يبدو هذا إجراءً طويل بالنسبة لك ، أليس كذلك ؟ الارتباط بين " Dorsey " و " Dorsal " وآله الترمبون إلى تكوين الصور الذهنية يستغرق فقط جزءاً ضئيلاً من الثانية . الشيء الذى يجب أن تضعه فى اعتبارك هو أن الصورة الذهنية التى تأتى إلى ذهنك عندما تسهل الكلمة غير الملموسة هى الصورة التى يجب أن تستخدمها . أنا استخدمت اسم " Dorsey " لكلمة " Dorsal " ولكنك قد تفكر مثلاً فى كلمة " Door sill " (خشبة الباب) والتى كانت ستفى بالغرض أيضاً .

الكلمة الأسبانية بمعنى " طائر " هى " Pajaro " (وتنطق " باكارو ") ، هل يمكنك التفكير فى كلمة بديلة لها ؟ إنه لأمر سهل لأن الكلمة تشبه عبارة " Parked Car " (سيارة مركونة) وهذا شئ ملموس يمكن تخيله ذهنياً ، ولماذا لا تشكل ترابطاً غير منطقي أو مثيراً للسخرية - كما تعلمت - بين

" Parked Car " و " طائر " ؟ قد تتخيل سيارة واقفة مليئة عن آخرها بالطيور أو طائراً يركن سيارته ... إلخ .

المرة القادمة التي تحاول تذكر الكلمة الأسبانية " طائر " سيساعدك ارتباطك المثير للسخرية على تذكر كلمة " Pajaro " . الكلمة البديلة التي تختارها لا يجب أن يكون وزنها بالضبط مثل وزن وقافية الكلمة الأجنبية التي تحاول أن تتذكرها ، مثل كلمة " Pajora " حيث يمكنك تخيل أب " Pa " يحمل " Esu " ماء أو " Parks in a row " (صفوف السيارات) للمساعدة على تذكر الكلمة . طالما أن لديك الجزء الرئيسي من الكلمة في صورتك الذهنية فإن باقى الأمور العابرة - أى باقى الكلمة - سيجد مكانه الصحيح فى الذاكرة الفعلية .

هذا شيء فردي وشخصي جداً ؛ وتوجد بعض الأفكار البديلة التي أستخدمها لا يمكن بأى حال شرحها بالكلمات ولكنها تساعدنى على استدعاء الكلمات الأجنبية . ما أستخدمه من كلمات قد يكون رائعاً بالنسبة لى ولكنه قد لا يكون كذلك بالنسبة لك ، يجب أن تستخدم الأفكار البديلة التي تفكر فيها بنفسك .

أنا أوضح ذلك بدقة لأنه من أهم الأشياء النافعة التي ستتعلمها فى هذا الكتاب وأريدك أن تفهم ما أقوله . لكى تتذكر كلمة أجنبية ومعناها اربط معناها بالكلمة البديلة للكلمة الأجنبية .

دعنى أعطيك أمثلة ملموسة لهذا النظام باستخدام بعض الكلمات البسيطة من اللغتين الأسبانية والفرنسية : -

الكلمة الأسبانية " Ventana " تعنى " نافذة " ، وقد تتخيل فتاة تعرفها اسمها " آنا " " Anna " وهي تفتح فتحة للتهوية " Vent " من نافذة مغلقة . إذا أردت أن تتذكر كلمة " نافذة " بالفرنسية وهي " Fenetre " يمكنك تخيل شكل نافذة يأكل مروحة نيئة Fan - ate - raw الكلمات الثلاث تشكل نطق كلمة Fenetre !

الكلمة الأسبانية " hermano " تعنى " أخ " (تنطق " إيرمانو " وكأنها " Air mano ") والتي تشبه فى الإنجليزية كلمة " airman " والتي تعنى طياراً ، تخيل أخاك يعمل طياراً " Airman "

الكلمة الأسبانية "Cuarto" تعنى "حجرة" (تنطق "Quorto" كوارتو) وبالتالي تخيل حجرة مليئة بالعملات فئة الربع دولار والتي تعنى "Quartes".

الكلمة الأسبانية "Vasa" تعنى "زجاج" وتشبه كلمة فائزة أو إناء الزهور ولذلك تخيل أنك تشرب من الفائزة بدلاً من الكوب.

الكلمة الفرنسية "Pont" تعنى "جسر"، تشبه فى نطقها الكلمة الإنجليزية "ponting" والتي تعنى "يركل" تخيل نفسك تلعب بكرة القدم عبر الجسر أو عليه.

الكلمة الأسبانية "plume" تعنى "قلم". والتي تشبه فى الإنجليزية كلمة "plome" وتعنى "ريشة" فلتتخيل نفسك تكتب مستخدماً ريشة كبيرة بدلاً من القلم، أو أنك تكتب على الريشة بالقلم.

كلمة "Pere" فى الفرنسية تعنى "أب" ولذلك أقرنها بالكلمة الإنجليزية "Pear" "كمثرى" وستذكرها دائماً.

عينات الارتباطات الموضحة أعلاه هى التى أستخدمها ولكن من الأفضل دائماً أن تقوم بتشكيل الصور الذهنية الخاصة بك.

جرب تلك الطريقة مع أى مفردات لغة أجنبية وسوف تتمكن من حفظ الكلمات بطرق أسرع وأفضل وستحتفظ بها فى ذاكرتك أكثر من ذى قبل.

بجانب اللغات فإن هذا النظام يمكن أن يستخدم مع أى شىء تدرسه ويتطلب تذكر كلمات لا تعنى شيئاً فى بادئ الأمر. كان طالب الطب يعانى من صعوبة

حفظ أسماء العظام فى جسم الإنسان: Femur عظمة الفخذ، coccyx العصعص، Patella الرضفة، Sacrum العجز، Fibula القصبية الصغرى،

ولكنه بدأ فى تكوين كلمات بديلة إنجليزية مثل الآتى: - لكلمة "Femur" -
وضع عبارة "Fee more" والتي تعنى أجرة إضافية، ولكلمة "Coccyx"

وضع عبارة "Cock Kicks" الديك يركل، ولكلمة "Pay-teller" Petello
ماكينة دفع، ولكلمة sacrum وضع كلمة Sack بمعنى كيس. يمكن تذكرها

بعبارة "Fib You Lie" والتي تعنى أيها الكذاب الأشر، ثم يربط الطالب بين كل كلمة والأخرى.

طالب الصيدلة قد يتخيل أنه يلقي بالجرس الضخم تحت شجرة الأناناس " Pine " لكي يتذكر كلمة " atropine " والتي تشبه عبارة (I throw pine) (أنا ألقى بالأناناس) التي تأتي من جذور وأوراق نبات " Belladonna " الذي يمكن تذكر اسمه بكلمة Bell down (تحت الجرس) .
لقد قمت بالفعل بتكوين تلك الكلمات البديلة بينما أكتب هذه السطور ؛
بقليل من التفكير يمكنك أن تجد كلمات بديلة أفضل ؛ قد تريد أن تتخيل
أحدهم يعطى جرساً Donor of a bell لكي تتذكر نبات bellodonna ، . . .
إلخ .

النقطة هنا هي أن الكلمة البديلة لها معنى بينما الكلمة الأصلية ليس لها
معنى ، وبالتالي سوف يسهل حفظها باستخدام الكلمة البديلة . سوف تحصل
على المزيد من الإرشادات والتدريب على ذلك في الفصل الذي يتحدث عن تذكر
الأسماء .

ولهذا - بدأت هذا الفصل بمقتطف للفيلسوف " بينيدكت سبينوزا " واسمح
لي أن أتجرأ بإنهاء هذا الفصل بمقتطف من كلماتي : " أى شيء غير ملموس أو
مجرد أو صعب الفهم يمكن تذكره بسهولة إذا تم استخدام النظام لكي يصبح
ملموساً وذا معنى وسهل الفهم " .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الخامس عشر

من المفيد تذكر الأسماء والوجوه

تقابل رجلان مصادفة في الشارع وفي عيونهما نظرة تدل على أنها يعرفان بعضهما البعض . قال أحدهما للآخر : " انتظر لحظة ، لا تخبرني ، أعرف أنني أعرفك ، ولكنني لست متأكداً أين تقابلنا . دعني أرى هل سأذكر اسمك . عرفت ! لقد تقابلنا في شاطئ " ميامي " منذ عامين " .

- " كلا ، لم أذهب إلى شاطئ " ميامي " أبداً .

- " انتظر ولا تخبرني . أوه ، نعم كان في المشي الخاص في " أطلانك سيتي " حيث تقابلنا " .

- " آسف ، لم أذهب أبداً من قبل إلى " أطلانك سيتي " .

- " عرفت الآن ! في " شيكاغو " عام ١٩٥٣ ! " .

- " كلا فلم أكن في " شيكاغو " عام ١٩٥٣ ! " .

- " حسناً ، أعرف أننا تقابلنا ولكن من أين عرفتك ؟ " .

- " أيها الأحمق ! أنا أخوك !! " .

" أوه ، أعرف وجهك ولكني لا أتذكر اسمك ! " .

على الرغم من أنني أشك في أن أحدكم يمثل سوء الفتى في تلك القصة الطريفة ، ولكن كم مرة تعرضت للإحراج لأنك اضطررت لقول تلك العبارة ؟ أنا متأكد من أن ذلك حدث لك كثيراً . إذا أجريت استطلاعاً للرأي عن سبب رغبة الناس في دراسة دورتي للذاكرة وتدريبها أعتقد أنه سيوضح أنه على الأقل ثمانون بالمائة منهم يريدون ذلك ، لأنهم لا يتمكنون من تذكر الأسماء والوجوه . بالطبع عادة يتم نسيان الاسم وليس الوجه ، والسبب في هذا بسيط للغاية ؛ فمعظمنا يسجل في ذهنه ما يراه بتأكيد أكثر مما يسمعه ، نحن دائماً نرى الوجه وعادة نسمع فقط الاسم ، وهذا سبب أن معظمنا كثيراً ما يضطر لقول : " أعرف وجهك ولكني لا أذكر اسمك "

هذا الأمر ليس محرراً فقط ، بل قد يعطل مسار العلاقات الاجتماعية في العمل وقد يجعلك تخسر أموالاً . يحاول البعض تجنب الإحراج بمحاولة خداع الآخرين بأن يقولوا أسماءهم قبل أن يدركوا أن الطرف الآخر قد نسي الاسم . هذا قد ينجح أحياناً ولكن ليس دائماً حيث لا يزال من المفيد تذكر الأسماء . أنا متأكد أنك سمعت القصة القديمة عن الرجل الذي قابل أحد معارفه في العمل ولم يستطع تذكر اسمه ، فحاول تجنب الإحراج بأن يدعي أنه يعرف الاسم ولكنه ليس متأكداً من التهجئة الصحيحة ، ولذلك سأل الرجل : " كيف أتتجى اسمك ؟ " . كان الرد كالتالى : " بالطريقة الوحيدة لهجائه : " ج - و - ن - ز " جونز " ! " وكان موقفاً محرراً لأن اسم الرجل كان بسيطاً للغاية ولا توجد أية مشكلة فى هجائه . رأيت ، فتلك الحيلة لم تنجح فى تلك الحالة .

توجد حيلة أخرى للدعاء بأنك لم تنس اسم الشخص وهى : ببساطة اسأل الشخص عن اسمه ، ، فإذا قال لك لقبه فتقول له : " أوه ، لم أنس هذا اللقب بل نسيت اسمك الأول " . وإذا أخبرك الشخص باسمه الأول ستقول له بالطبع إنك تعرفه ولكنك تريد اللقب وبتلك الطريقة ستحصل على الاسم الكامل للشخص وستبدو وكأنك نسيت جزءاً واحداً فقط من اسمه . يوجد ثمة خطأ فى هذا الأسلوب ؛ فمن الممكن أن يكون حظك سيئاً ويعطيك الشخص اسمه بالكامل .

يوجد مثال قديم للرجل الذى دائماً يسأل الشخص الذى نسي اسمه إذا ما كان اسمه بحرف " e " أم " i " وكأنه فقط يريد التأكد من طريقة نطق الاسم ، ولم ينس الاسم ذاته وكان أسلوبه هذا ينجح إلى أن قابل سيدة تدعى " Mrs . Hill " وعندما سألتها عما إذا كان اسمها - الذى قد نساها - بحرف ال " i " أم ال " e " انزعجت السيدة وظننته يسخر منها لأنه لو كان بحرف ال " e " لأصبح معناه " الجحيم " السيدة جحيم ! (وكلمة Hell بالإنجليزية تعنى الجحيم !) .

أخشى أنه لا يزال من المفيد تذكر الاسم بدلاً من اللجوء للخداع ، وليس هذا مفيداً فقط بل صدقنى سيكون أسهل من اللجوء للحيلة لأنه يتطلب مجهوداً أقل .

لقد حاول الآخرون تجربة العديد من الأنظمة والأساليب المتنوعة لمساعدة الذاكرة على تذكر الأسماء . استخدم البعض الأبجدية أو طريقة الحرف الأول من الاسم ، وهذا يعنى بذل مجهود كبير لحفظ الحرف الأول من أى اسم ، وهذا المجهود يهدر بلا طائل لأنهم غالباً ينسون الحرف الأول على أية حال ، وحتى إذا تذكروه فكيف يعرفون اسم الشخص ؟ إذا خاطبت المدعو " آدلى " على أنه المدعو " آرمنجيان " أو العكس فلن يكون هذا الشخص مسروراً لمجرد أن الاسم الذى خاطبته به فيه الحرف الأول من اسمه .

على الرغم من أن كتابة كل شيء على الورق يفيد أحياناً فى التذكر ولكن لا يمكن الاعتماد عليه فى تذكر الأسماء . قد يفيد ذلك بالإضافة إلى نظام جيد للربط - كما سأوضح لاحقاً - ولكن ليس بمفرده . إذا تمكنت من رسم صورة لوجه الشخص بالضبط فسيكون ذلك أفضل حيث إنك ستتعرف على كل اسم لكل وجه ، ويكون لديك شيطان ملموسان لعمل الارتباط المثير للسخرية . لكن للأسف فمعظمنا لا يمكنه الرسم إلى درجة الإتقان ، وحتى إذا تمكنا من ذلك فلن يفيد وسيستغرق الأمر وقتاً طويلاً .

إن بعض معلمى الذاكرة يخبرون طلابهم بأن يحتفظوا بمفكرة للذاكرة لكتابة اسم كل شخص يريدون تذكره . كما ذكرت من قبل فهذا قد يفيد قليلاً إذا تم استخدامه مع نظام ارتباط جيد وليس بمفرده . بالطبع قد يفيد قليلاً إذا أردت مراجعة قائمة الأسماء فى كل مرة تقابل شخصاً ما مع أمل أن يتبادر الاسم إلى ذهنك عندما تراه مكتوباً فى المفكرة . ولكن لن يرضى ذلك غرور الشخص الذى نجحت فى " التقاط " اسمه من المفكرة وليس من الذاكرة .

ولكنى متأكد أنه ليس من الضرورى بالنسبة لى أن أخبرك بأهمية تذكر الوجوه والأسماء ولكن توجد شكوى شائعة حيال الذاكرة فى هذه الأيام : " لا يمكننى تذكر الأسماء ! " ، أسلوب حياتنا اليوم يجعل من الصعب تجنب مقابلة العديد من الأشخاص الجدد يومياً . أنت تقابل الناس طوال الوقت ممن تريد أن تتذكرهم وممن لا تعتقد أنهم يستحقون أن تتذكرهم لعدم أهميتهم إلى أن تقابلهم مرة أخرى وعندما يفوت الأوان تدرك أنه كان عليك محاولة تذكر الأسماء .

ألن تكون من مميزات أى مندوب مبيعات أن يتذكر أسماء عملائه ؟ أو يتذكر الطبيب أسماء مرضاه . وماذا عن المحامي وعملائه . . . إلخ ؟ بالطبع فإنها ميزة ، فالجميع يريدون أن يتمكنوا من تذكر الأسماء والوجوه ولكن كثيراً ما تضيع فرصة مبيعات فى مهدها ، وتفقد الأموال ، ويتعرض أحدهم للإحراج أو تتلخخ سمعته لأنه نسى اسم شخص مهم . ومع ذلك فى عصر الحضارة اليونانية والرومانية كان " شيشرو " يتذكر أسماء آلاف الجنود والفلاحين باستخدام نظام للذاكرة .

توجد فتاة سمعت عنها تعمل أمينة قبعات ضيوف ناد شهير فى نيويورك ، وقد حصلت على سمعة طيبة لأنها لا تعطى الشخص وصلاً بمعطفه أو قبعته بل تتذكر ببساطه كل معطف أو قبعة وتتذكر صاحبها . ويقال إنها لم تخطئ أبداً من قبل حتى الآن فى إعطاء أحدهم الشئ الذى يخصه . قد لا يبدو هذا مهما لك لأنه من السهل القيام بذلك بالوصلات مثلما يفعل أى أمين ملابس ولكن تلك الفتاة جعلت نفسها مصدر جذب للنادى والبقشيش الكبير يثبت ذلك بالطبع . لا يتعلق الأمر هنا بتذكر الأسماء والوجوه بالضبط حيث إن الفتاة لا تتذكر الاسم ولكن الأمر هنا متشابه ، فهى تربط بين المعطف أو القبعة أو كليهما ووجه الشخص

قيل لى إنه يوجد " شيال " يعمل فى فندق كبير فى الجنوب اكتسب سمعة طيبة مشابهة ؛ كلما نزل أحدهم فى الفندق وكان قد نزل فيه من قبل فإن هذا " الشيال " يخاطبه بالاسم ، آخر ما سمعته عنه أنه فى طريقه لشراء الفندق بالنقود التى وفرها من البقشيش .

هذا يثبت لك - إذا كان الدليل ضرورياً - أن أى شخص يحب أن يتذكره الآخرون وقد يدفع الكثير من أجل ذلك . تلك الفتاة وهذا " الشيال " بالتأكيد كانا يربحان المزيد من الأموال أكثر من زملائهما فى نفس الوظيفة .

اسم الشخص هو أعلى ما يملك ولا يوجد شئ يسعده أكثر من سماع اسمه وأن يتذكر الآخرون اسمه .

بعض طلابى وأنا نفسى كنا نتذكر أكثر من ثلاثمائة اسم ووجه فى اجتماع واحد ، ويمكنك القيام بذلك أيضاً !

قبل مناقشة النظم والطرق الفعلية لتذكر الأسماء والوجوه ، أريدك أن ترى كيف يمكنك تحسين ذاكرتك في هذا الشأن بمقدار من خمس وعشرين بالمائة إلى خمسين بالمائة بدون تلك الأنظمة ! اقرأ الفقرات التالية جيداً .

السبب الرئيسي لنسيان معظم الناس للأسماء هو أنهم لا يتذكرونها أبداً في المقام الأول ! بمعنى أكثر وضوحاً أنهم لا يسمعون الاسم جيداً في المقام الأول . كم مرة تم تقديمك لشخص جديد كالتالي : " مستر ريدر " قابل أستاذ ستر - فيس ؟ " فإن كل ما تسمعه هو صوت مكتوم بدلاً من الاسم ؛ لأن غالباً من يقدمك لا يتذكر الاسم هو أيضاً ، وبالتالي يلجأ للمراوغة في الحوار . وأنت من ناحية أخرى ربما تشعر أنك لن تقابل هذا الشخص مرة أخرى ولذلك تقول : " سُرت لمقابلتك " ولا تكثرث لكى تحاول سماع الاسم بشكل صحيح . قد تقضى بعض الوقت في التحدث إلى الشخص ثم تودعه في النهاية ، ولم تكن قد سمعت الاسم جيداً .

الفكرة الوحيدة التي تسيطر على معظم الناس في مثل هذا الموقف هي السؤال الموجه للذات : " ياه ، ماذا كان اسمه ، الرجل المهذب الذي تحدثت إليه بالأمس ؟ " عندما لا تحصل على إجابة فإنه يتم نسيان الأمر برمته وتقول : " أوه حسناً " وبذلك ينتهى كل شيء !

هذا الموقف يحدث للناس عندما يتحدثون لبعضهم البعض ويخاطبون أنفسهم بالفاظ مثل : صديقى ، رفيقى ، نديمى ، يا صاح ، حبيبى ، . . . إلخ ، لكى يتهربوا من ضرورة استخدام اسم الشخص بينما تكاد تموت خجلاً ؛ لأنك لا تعرف اسم الشخص الذى تتحدث إليه . قالها " أوليفر هيرفورد " بطريقته عندما ذكر تعريف كلمة " حبيبتى " أو " حبيبى " - " كلمة شائعة للمخاطبة عند التحدث لشخص من الجنس الآخر ولا يمكنك تذكر اسمه فى تلك اللحظة " .

إليك إذن أول قاعدة لتذكر الأسماء : تأكد أنك سمعت الاسم فى المقام الأول ! كما قلت من قبل فأنت تريد الوجه وغالباً ستتعرف عليه إذا رأيته مرة أخرى ، ويمكنك فقط سماع الاسم وبالتالي اسمعه جيداً بشكل صحيح . لم أسمع أحد يتذمر قائلاً : " أعرف اسمك ولكننى لا أتذكر وجهك " الاسم هو الذى يتسبب فى المشكلة ولذلك أكرر : تأكد من سماع الاسم جيداً !

لا تدع من يقدمك يفلت بالمرأوة ؛ إذا لم تسمع الاسم أو لست متأكداً تماماً منه فاطلب منه أن يكرره . أحياناً بعد سماع الاسم قد لا تتأكد من النطق ، وإذا كانت تلك هي الحال فاطلب من الشخص أن يتهجى لك الاسم أو حاول أن تهجى الاسم بنفسك وسوف يصححه لك الشخص إذا تهجيته خطأ ، وسوف يسعده اهتمامك باسمه .

بالمناسبة ، إذا اعتدت محاولة تهجئة اسم كل شخص جديد تقابله فسرعان ما ستعتاد على تهجئة كل أنواع الأسماء ، وستندهش من كم الأسماء التي سوف تتهاجها بشكل صحيح . فى النهاية ستدرك كيفية كتابة بعض الأصوات بعينها لجنسيات محددة . ستعرف أن الإيطالية ليست بها حرف " J " ولذلك فأى صوت " J " فى الاسم الإيطالى سيكتب " g " . الصوت " z " و " Sh " فى اللغة البولندية عادة ما يكتب " CZ " بينما الصوت " eye " يكتب بالحروف " aj " . " الأصوات " Ch " أو " tz " فى الاسم الإيطالى أحياناً تكتب " cc " ، الصوت " Sh " فى الألمانية فى أول الاسم يكتب " sch " . بالطبع لا تنجح تلك الفكرة دائماً ، مؤخراً صادفت اسماً وظننته من طريقة نطقه : " Burke " ولكن اتضح أنه يكتب " Bourque " . ولكن الكثيرين ممن شاهدوا عرضي يشهدون أنني أتهجى أسماءهم بشكل صحيح حوالى خمسة وثمانين بالمائة من المرات ، أو أكون قريباً جداً من الاسم الصحيح لدرجة تذهلهم . على أية حالة يمكنك أن تقوم بذلك ، وأنا أذكر ذلك لأن تهجئة اسم أى شخص بشكل صحيح أو قريب من الصحيح سيدهش الآخرين مثل تذكر أسمائهم .

إذا كان الاسم بعد تأكدك من تهجئته يشبه اسم أحد أقاربك أو أصدقائك فاذكر تلك الحقيقة للشخص وهذا سيجعل الاسم يلتصق فى ذهنك . إذا كان اسماً غريباً لم تسمعه من قبل فاذكر ذلك أيضاً ولا تخجل أو تشعر بأنك وقح عندما تقول ذلك ؛ لأن الجميع يشعرون بالإطراء عندما تُحدث هذه الجلبة عن أسمائهم مثلما تبدى اهتماماً بأحد مقتنياتهم الثمينة أو أى اهتمام خاص بهم ، وهذا يعزى - فى اعتقادى - إلى الطبيعة البشرية .

عندما تتحدث إلى أى شخص ، فكرر اسمه كثيراً قدر الإمكان أثناء الحوار ، ولكن لا تظل ترده كالأحمق طبعاً ، بل افعلها فى الوقت المناسب عند الضرورة ، أنا لا أقول ذلك من قبيل التهكم والهزل ، بل قرأت بعض إرشادات

خبراء الذاكرة عن تلك النقطة ولقد أعطوا نموذجاً للحوار من أجل تكرار الاسم :
 " نعم يا أستاذ " جرينبير " أنا أسافر بحراً إلى أوروبا كل موسم يا أستاذ
 " جرينبير " ، وياه يا أستاذ " جرينبير " ألا تعشق " روما " يا أستاذ
 " جرينبير " ؟ أخبرني يا أستاذ " جرينبير " ... وهكذا حتى آخر الليل .

ولكن هذا لن يبهر الأستاذ " جرينبير " بل سيخرجه عن شعوره .
 ولذلك استخدم الاسم كلما كان ذلك ممكناً بالشكل الذي تراه مناسباً .
 استخدم الاسم عندما تقول له وداعاً أو عمت مساء . لا تقل أنك تأمل في رؤيته
 مجدداً قريباً فحسب دون ذكر اسمه بل قل له : " وداعاً أستاذ " جونسون "
 أتمنى مقابلتك قريباً . . . إلخ " وكل هذا سيرسخ الاسم بثبات في ذهنك .

الجهد الوحيد المبذول هنا كالعادة هو أن تقوم بذلك للمرات الأولى فقط ، بعد
 ذلك سيصبح الأمر عادة ولن تدرك أنك تقوم به . اعقد العزم على اتباع النصائح
 المقترحة في الفقرات الأخيرة ، وأعد قراءتها إذا شعرت أنك لست متأكداً من
 أنك تتذكرها .

يمثل ذلك لبعض الأشخاص نظاماً أو وسيلة لتذكر الأسماء ؛ لأنك ببساطة
 عند اتباعك للنصائح والمقترحات فإنك تجعل الأسماء مثيرة وتتصرف باهتمام ،
 وفي غضون ذلك ستشعر أنك مهتم حقاً والاهتمام كما وضحت جزء كبير من
 الذاكرة .

كل ما ذكر أعلاه سيساعد ذاكرتك على تذكر الأسماء والوجوه بنسبة خمسة
 وعشرين بالمائة إلى خمسين بالمائة إذا جربتها بنفسك . ولكن استمر في القراءة
 وسوف أساعدك على الاهتمام بالنسبة المتبقية سواء كانت خمسين بالمائة أو
 خمسة وسبعين بالمائة !

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل السادس عشر

ماذا يوجد فى الاسم ؟

كان الفتى مزهواً ببراعته فى تذكر الأسماء بالربط ، حتى قابل مدام " هاموك " Mrs. Hummock " وكانت بدينة ولها كرش فقرر ربط اسمها بكلمة " Stomach " (بطن) .

بعد مرور ثلاثة أسابيع قابل نفس السيدة ونظر إلى كرشها وقال وهو سعيد ومزهواً بنفسه : " يوم سعيد يا مدام كيلى ! "

منذ فترة ليست بقصيرة استمتعت بأداء عرضى لنادى موظفين فى متجر شهير فى نيويورك . كان هذا حفل عشاءهم السنوى وكان الجميع جالساً على الموائد بترتيب الولايم الكبيرة . وكانت أكثر حيلة فى عرضى مثيرة لذهول الحاضرين هى أن أتذكر أسماءهم جميعاً .

عادة ما أفعل ذلك عن طريق تقديم نفسى لكل الضيوف بمجرد حضورهم أو مقابلتهم أثناء تناولهم العشاء وببساطة أسير من مائدة لأخرى وأتعرف على أسماء الجميع (وأيضاً أشعر بالجوع) وبعد أن أتعرف على كل الناس على المائدة أنتقل لمائدة أخرى وهكذا إلى أن أتعرف على الجميع فى القاعة . وأنا أقوم بذلك سريعاً أو بطيئاً حسب الوقت المتاح ، وكثيراً ما كنت أضطر للتعرف على ما يزيد على مائة أو مائتى شخص فى ربع ساعة أو أقل بدون أن أنسى اسماً واحداً ! أنا أمتدح طرقي ونظمى بالطبع وأرجع الفضل لها وليس لى .

بعد أن أقابل الجميع وبعد تناول الحلوى والقهوة يبدأ العرض الخاص بى ، وأثناء العرض أطلب ممن أعطونى أسماءهم فى أى وقت من الليل أن يقفوا ، وغالباً ما يكون هذا الجمع هو كل الحاضرين . ثم أبادر بنداء كل فرد واقف باسمه وأشير إلى كل شخص أنادى باسمه . فى أثناء باقى العرض أسمح لأى شخص فى الحضور بأن يقاطعنى ويصيح قائلاً : " ما هو اسمى ؟ " وبالطبع أخبره باسمه فى الحال .

سبب شرحى لهذا هو أننى اندهشت من تفسير قدمه أحد حاضرى الحفل لكى يكشف كيف قمت " بخدعة " تذكر أسماء الجميع فى هذا العرض الخاص . وبالمناسبة فإن هذا الشخص لم يكن يمزح ، بل كان مقتنعاً بشدة بأن ما يقوله هو سر تلك الحيلة .

كان الحفل فى فندق " الكابيتول " فى نيويورك وكانت قاعة الحفل بها بلكون مستدير يحيط بها تماماً ، إليك التفسير الذى قدمه أحد الحاضرين :

" أحضر الأستاذ " لورين " أحد المصورين ليعمل معه حيث يلتقط الصور الفوتوغرافية فى الولايم ويحمضها فى خلال دقائق ليبيعهما للناس ، وقد أحضر الأستاذ " لورين " والمصور ميكرفونا صغيراً جداً وأجهزة استقبال مخفية فى ملابسهم ، والمصور مختبئ فى البلكون بالطبع ، ولا بد أن هناك فتحه لوضع عدسات الكاميرا وعندما يجلس الجميع للعشاء يلتقط صورة لجميع الحضور ويحمضها ويجففها فى الحال " .

" عندما يقترب الأستاذ " لورين " من أى مائدة ويطلب منا أسماءنا يسمعها المصور أيضاً بفضل المايكروفونات وأجهزة الاستقبال والمصور لديه الصور أمامه ويلاحظ المائدة التى يتفوه عندها الآخرون بأسمائهم (يراها من الفتحة) ويرى كل شخص ويسمع اسمه ويكتبه على الصورة على وجه صاحب الاسم ! ويفعل نفس الشئ للجميع " .

" أرأيتم مدى سهولة ذلك (تعليق خاص بى : أليس الأمر سهلاً؟؟ !) بينما يؤدى الأستاذ " لورين " عرضه فإنه دائماً يشير للشخص قبل أن يتفوه باسمه ، وسبب الإشارة هو أن يرى المصور الشخص فى الصورة ويقرأ الاسم ويهمس به سريعاً فى الميكروفون لكى يسمعه " لورين " ويتفوه باسم الشخص " .

هذا هو تفسير هذا الرجل لطريقتى (ولنقل إنها ليست فكرة سيئة !) بالطبع فإنه تجاهل حيلى الأخرى فى أثناء هذا العرض ونسى أن الكثير من الناس يغيرون أماكنهم بعد العشاء (غالباً أقابل أناساً فى غرفة معينة وأقوم بالعرض فى غرفة أخرى) . وبعد العرض أتحدث للناس بعيداً عن الموائد ، فى المصعد والشارع وأنادى عليهم بأسمائهم . ربما لم ينس فربما أنه قد اعتقد أن

المصور يهمس بالأسماء في الميكروفون . فإذا كانت هذه هي الحقيقة فإن هذا المصور إذن له ذاكرة مدربة .

أنا أروى هذا الموقف فقط لكي أظهر لك مدى صعوبة أن يصدق البعض أن بإمكان المرء تذكر الأسماء والوجوه لجمهور بأكمله ، وأنهم يتخذون ببساطة الطريق الأسهل والاتجاه السلبي ويشعرون أنهم إذا لم يتمكنوا من ذلك فلن يتمكن أي شخص ؛ فهذا مستحيل . بعد قراءة طرقي عن كيفية تذكر الأسماء والوجوه ، أنا متأكد من أنك ستنتفخ معي أن الأمر ليس مستحيلاً ، على العكس تماماً فهي أسهل كثيراً من طريقة الرجل التي شرحها آنفاً .

لكم يسعدني إرسال نسخة من كتابي هذا لهذا الرجل لكي أثبت له ذلك أيضاً ولكني لا أعرف اسمه فلقد نسيت أين وضعت الصورة المزعومة !

ذكرت في الفصول السابقة مدى أهمية الاهتمام بالشخص لكي تتذكر اسمه . إذا تم تقديمك لأربعمائة شخص في ليلة واحدة ثم قابلتهم مرتين أو ثلاثاً فستنسى أسماء معظمهم ولكن إذا دخلت إلى قاعة بها أربعمائة شخص شهير مثل نجوم السينما فستتمكن غالباً من ندائهم بأسمائهم كاملة ، وليس هذا فقط بل ستخبر كل واحد بفيلم واحد على الأقل من أفلامهم . ستوافق بالطبع على أن سبب هذا هو اهتمام الناس بالمشاهير وعادة يريد الناس أن يتذكروهم دائماً . حسناً ، لقد أكدت بالفعل على أهمية الاهتمام والرغبة في التذكر وأنك بذلك تفوز بنصف المعركة ضد الذاكرة الضعيفة المزعومة . تذكر القواعد التي أعطيتها لك في الفصل السابق :

- تأكد من أنك تسمع اسم الشخص في المقام الأول .
- تأكد من تهجئة الاسم إذا لم تكن متأكداً منها .
- إذا كانت هناك حقيقة غريبة تتعلق بالاسم أو أنه مشابه لاسم آخر تعرفه فاذكر تلك الحقيقة .
- كرر الاسم قدر الإمكان أثناء الحوار .
- استخدم الاسم عند إلقاء تحية الوداع .

فإذا استخدمت هذه القواعد بالإضافة لما سوف أعلمه لك ، فإنك لن تنسى أبداً اسماً أو وجهاً مرة أخرى . ولكي أسهل عليك العملية فسوف تتعلم أولاً ماذا ستفعل بالاسم ، ثم كيف تربطه بالوجه . فالطريقتان تسييران معاً فالاسم يذكر بالوجه والعكس صحيح .

يمكن تقسيم الأسماء لفئتين : أسماء لها معنى وأسماء لا تعنى شيئاً (بالنسبة لك) على الإطلاق . توجد أسماء لأشخاص في اللغة الإنجليزية لها معنى مثل : " Cook , Brown , Coyne , Carpenter , Berlin , Storm , " . " Shivers , Fox , Baker , King , Gold , Goodman , Glazer " وغيرها الكثير . وتوجد أسماء ليس لها معنى لعظمتنا مثل : " Krakouer , Conti , " Sullivan , Mooney , Littman , Carson , Linkfeld , Smolensky , Moran , Morgan , Resnick , Hecht , ... " . بالطبع تلك القوائم تمتد بلا نهاية وتلك كانت مجرد أمثله .

توجد أسماء تندرج تحت فئة الأسماء التي " بلا معنى " ولكنها توحى بصورة ذهنية . عندما تسمع اسم " Sullivan " " سوليفان " فقد تتخيل الشريط اللاصق لأن هذا الاسم اسم ماركة شهيرة . قد تتخيل المقاتل البطل " جون إل . سوليفان " . اسم لينكولن " Lincoln " بالطبع يذكرك بالرئيس الأمريكي السادس عشر " إبراهيم لينكولن " . اسم " جوردان " " Jordan " يذكرك بصورة نهر الأردن ، بينما اسم " دي ماجيو " " Di Maggio " يذكرك بلعبة البيسبول . ولذلك قد نشكل ثلاث فئات من الأسماء ؛ الأسماء ذات المعنى والتي ليس لها معنى ولكنها توحى بشيء لك ، وفي النهاية الأسماء التي ليس لها معنى ولا توحى بصورة ذهنية .

في تلك الفئة الثالثة يجب أن تستخدم خيالك ، ويجب - لكي تتذكر الاسم - أن تجعله يعنى شيئاً لك ، فتلك هي الحال مع الفئتين الأخريين ، وبالتالي لا تمثلان أية مشكلة . يجب ألا تمثل الفئة الثالثة أي مشكلة أيضاً ، إذا قرأت الفصل الذي يتحدث عن كيفية تذكر مفردات اللغات الأجنبية . إذا قرأت بدقة فأنت تعرف أنك يجب أن تستخدم نظامي " الكلمات البديلة " لكي تجعل الأسماء تعنى شيئاً لك . مهما بدا الاسم غريباً عند سماعك له لأول مرة فإنه يمكن تحويله لكلمة أو فكرة بديلة . فكر ببساطة في كلمة أو عبارة لها وزن

وقافية الاسم قدر الإمكان . إذا كنت ستقابل رجلاً يسمى " Freedman " فريدمان " فتخيل رجلاً يتم قليه " Fried man " حيث إن تلك العبارة تشبه في نطقها " فريدمان " . إذا كان الرجل يسمى " Freeman " فريمان " فتخيله يحمل علماً يلوح به كرمز للحرية (Free man الرجل الحر) ، أو تخيل رجلاً يهرب من السجن لينال الحرية . تذكر من فضلك أن ما تحدده ككلمة أو فكرة بديلة هو ما تستخدمه . إذا كان على عشرة أشخاص تذكر اسم واحد فكلهم سيستخدمون كلمات بديلة مختلفة لكي يتذكروه ، كل تبعاً للكيفية التي يرى بها الاسم .

اسم " Fishter " فيشتر " قد يجعلك تتخيل سمكة تتحرك " Fish Stir " في حين أن البعض قد يشعر أن كلمة " Fish " (سمكة) تكفي لتذكر الاسم . أو تخيل أحدهم يقطع سمكة نصفين " Fishter " " Fish tear " أو تخيل أنك تصطاد فالتقطت " Toe " أصبع بدلاً من السمكة Fish toe - Fishter أي أن إحدى هذه الصور الذهنية تكفي لكي تساعدك على تذكر الاسم .

ليس من المهم أن تجهد نفسك لكي تجد كلمة بديلة لها وزن وقافية الاسم ؛ أو تستخدم كلمات لكل جزء من الاسم . تذكر ما قلته لك في الفصول السابقة ؛ إذا تذكرت أهم جزء فستتذكر التفاصيل الأخرى في مكانها في الذاكرة . فإن تفكيرك في الاسم بتلك الطريقة سيجعله يلتصق في ذهنك ، فلقد أصبحت تلقائياً مهتماً بالاسم فقط بأن تبحث عن كلمة بديلة له . وهذا سبب أن القصة الطريفة في أول هذا الفصل قد تكون مضحكة ولكنها لا يمكن أن تحدث في الواقع .

مؤخراً كان عليّ تذكر اسم " أوليهوسكى " " Olczewsky " ، فببساطه تخيلت رجلاً عجوزاً (عادة أتخيله على هيئة رجل ذى لحية طويلة وبيضاء) وهو يمضغ اللبان بشراهة بينما يتزحلق على الجليد . " Old - Chewski " " Olczewsky " . الاسم " Conti " " كونتى " قد يوحى بماركة الصابون " Conti castile " أو ربما تتخيل شخصاً يعد أكياس الشاي " Count Tee " للاسم " Czarsty " " تزارستاي " قد تتخيل شكل " تزار " (قيصر روسيا)

يجلس في " Sty " (حظيرة) . اسم Ettinger (إيتنجر) قد يوحي بشخص يأكل ثم جرح نفسه " et - injure – Ettinger " .
لا يهم مدى سخافة الصورة الذهنية ، فعالباً كلما كانت سخيفة ، كان ذلك أفضل . غالباً أقول إننى إذا شرحت كل شيء على المسرح ومن ضمنها الروابط السخيفة لتذكر الأسماء فسيكون ذلك أسلوباً مضحكاً وهزلياً .
اسم مثل " D'Amico " " داميكو " ليس اسماً غريباً جداً ، لقد صادفته بضع مرات وكنت أتذكره عن طريق تخيل سيدة ترى انهيار السد " Dam " وتصرخ " إبيك ! " " Eek " ثم تقول " أوه ! " " Oh " . وبالتالي يصير النطق " داميكو " : أو أتخيل نفسى أتجه لسد ينهار (صورة ذهنية متحركة) وأقول يتعين على الذهاب : " D'Amico " – " dam me go " . كل هذا يبدو مثيراً للسخرية ولكنه شيء جيد لأنه كلما كان كذلك فسيسهل ربط الاسم بالوجه كما سأوضح حالاً . ومن السهل التذكر والاحتفاظ بالاسم .
بعد مقابلة الكثير من الناس لأول مرة وباستخدام نظمي ستجد أن لديك صوراً ذهنية محددة للأسماء التي تقابلها كثيراً . على سبيل المثال : أنا أتخيل دائماً قرطاس الآيس كريم " Cone " للأسماء " Cohen " " كوهين " أو " Cohn " " كوهن " . وأتخيل مطرقة الحداد والتي تعنى بالإنجليزية " blacksmith hammer " لاسم " Schmidt " أو " Smith " . إننى أستخدم نفس الصورة لتخيل هذين الاسمين المختلفين وذاكرتى الحقيقية ستخبرنى بالفرق حتى لا أخلط بين الاسمين . التجربة بنفسك خير دليل على صحة ما أقول .

إليه " أمثلة ثابتة " أستخدمها دائماً :

اسم " Davis " " ديفيز " يذكرنى دائماً بكأس " Davis " " ديفيز " لكرة التنس وعندما أقابل شخصاً يدعى " ديفيز " أتخيل صورة هذا الكأس الكبير . إذا كان الاسم " ديفيزون " أتخيل الكأس الكبير وبجواره كأس صغير وكأنه ابنه . وبالتأكيد هذا شيء سخيف ولكنه ينجح دائماً ! بالطبع قد يجلب نفس الاسم صورة مختلفة تماماً لذهنك وإذا كانت تلك هي الحال فاستخدمها . بالنسبة للأسماء التي تنتهى بالنهايات (- itz) أو (- witz) يمكنك تخيل المخ

أو الذكاء والتي تعنى بالإنجليزية (wits) مثل اسم " Horowitz " " هورويتس " يمكنك تخيل نفسك مذعوراً " horrified " من منظر المخ (wits) . Horror - wits - Horowitz

الكثير من الأسماء تنتهى بالنهايات (- ly) أو (- ton) كلمة " lea " (لى) تعنى " مرج " والتي تشبه في نطقها المقطع الأخير من بعض الأسماء التى تنتهى بـ (ly) ولذلك أتخيل المرج فى ربط الاسم الذى ينتهى بالنهاية - (ly) بالصورة الذهنية . المقطع (- ton) له معنى (طن) ؛ يمكنك تخيل أدوات رفع الأثقال لتمثل هذا المقطع . توجد أسماء كثيرة تبدأ أو تنتهى بالمقطع " berg " وأتخيل جبل ثلج كبير والذى يعنى " Ice berg " . عندما أصادف المقطع " ler " - مثل اسم " Brimler " (بريملر) فإن (- ler) بالنسبة لى مثل كلمة " law " (القانون) فأتخيل دائماً مطرقة القاضى كرمز للقانون . قد تقرر تخيل رجل الشرطة أو السجن أو الكلبشات كرموز للقانون ؛ لا بأس فى ذلك ولكن استخدم نفس الصورة الذهنية للمقطع " - ler " فى كل مرة . هذا سيسهل الأمر ويوفر الوقت إذا كان عليك مقابلة وتذكر الناس سريعاً .

معرفة اللغات الأجنبية تساعد أحياناً فى تشكيل الربط أو الصورة الذهنية . كلمة " Baum " الألمانية تعنى شجرة وكلمة " Berg " بالإنجليزية تعنى جبل وإذا كنت تعرف ذلك فاستخدمه فى تكوين الكلمات البديلة . قابلت مؤخراً رجلاً يدعى الأستاذ " Zauber " " زاوبر " وقلت له إن اسمه غريب فقال لى إنه بالألمانية يعنى " ساحر " فتخيلت نفسى أنشر دُباً بالمنشار " saw bear " لتشبه " Zauber " ، أو كنت أتخيل شكل الساحر لكى أتذكر اسم " Zauber " " زاوبر " .

لدى صديق حميم يدعى " ويليامز " وهوايته هى لعب البلياردو وهو ماهر فيه بشكل خاص ، وبالتالى أتخيل شكل لاعب البلياردو كلما قابلت شخصاً يدعى " ويليامز " . يمكن أن تنجح تلك الحيلة للتذكر مثل تحويل اسم " ويليامز " Williams " إلى " يامز " (Yams) وتعنى بطاطا و " ويلز " (Wills) وتعنى وصايا فعبارة Will - Yams تشبه " Williams " . فى كل مرة أقابل أحدهم يدعى Wilson " ويلسون " أتخيل أن الاسم ينقسم إلى شينين " Will " بمعنى " إرادة " و " Son " بمعنى " ابن " .

إذن كما ذكرت من قبل فإنك سوف تعتاد عادات محددة وتستخدم معايير محددة مع أسماء بعينها ، فقط ضع في اعتبارك أنه لا يوجد اسم لا يعنى شيئاً (لك بالطبع) والذي سيكون هو المعنى الذى يساعدك على تذكر الاسم عند الضرورة .

على الرغم من أن أفضل طريقة للتمرين والممارسة هي أن تبدأ على الفور باستخدام النظام ، إليك أيضاً بعض الأسماء التى عادة ما تكون مجردة وبلا معنى تماماً ، لماذا لا تختبر نفسك فى تكوين كلمات بديلة لكل اسم من هذه الأسماء .

Steinwurtzel	McCarthy	Pukczyva
Brady	Gordon	Hulnick
Arcaro	Briskin	Platinger
Moreida	Casselwitz	Kolcyski
Kolodny	Hayduk	

إذا كانت لديك مشكلة فى أى اسم منها ، إليك طريقة ابتكارى للكلمات البديلة لها :

Steinwurtzel (ستين ورتسل) – تخيل عبارة كوب يستحق البيع :
Stein Worth Sell .

McCarthy (مكارثى) – أتخيل دائماً الدمية الشهيرة التى كانت تتكلم من بطنها " تشارلى مكارثى " .

Brady (برادى) – تخيل ضفائر فتاة صغيرة " Braids " . إذا أردت تخيل صورة للاسم بأكمله تخيل نفسك تجدل حرف " E " فى ضفائر .

Gordon (جوردون) – أتخيل شكل حديقة " Garden " .

Arcaro (أركارو) – أتخيل فارس الخيل الشهير الذى يحمل نفس الاسم ، إذا أردت تقسيم الاسم فتخيل نفسك تحمل حرف " O " .

Briskin (بريسكين) - قد تتخيل أحدهم يحك جلده (Skin) . Brisk .
skin – Briskin .

Moreida (موريدا) - تخيل أنك تطالب بالمزيد من الكتب لكي تقرأها
" More " و " Read " . أو ربما تخيلت شكل أمك (Mow) وهي
تقرأ . Maw reader - moreida .

Casselwitz (كاسلويتز) - تخيل قلعة (Castle) مليئة بالعقول
(Wits) لدرجة أنها تخرج من النوافذ . Castle wits - casselwitz .
Kolodny (كلودنى) - تخيل رُكبة ملونة - Colored Knee Kalodny .
Hayduk (هيداك) - تخيل بطاً يتناول القش (Hay) و (Ducks) ،
أو كومة قش عليها بط .

Platinger (بلاتنجر) - تخيل طبق (Plate) به شاش الجروح
. Plat Injure - Platinger .

Kolcyski (كولكسكى) - تخيل قطعة فحم Coal تتزحلق (Sking) أو
تخيل أنك تنادى (Call) صديقك (Sid) وتدعوه للتزحلق "Ski" . أو الجو
بارد Cold للتزحلق وأنت جالس .

Hulnick (هونيك) - تخيل طفلاً سعيداً لأنه حصل على شلن كامل
" Whole Nickle " . أو تخيل صارى السفينة " hull " مصنوعاً من النيكل
" Nickle " أو تخيل أنك تحفر فى شيء ما حفرة " Nick a hole " وسوف
تتذكر الاسم " Hulnick " .

Pukczyva (بوكشيفا) - تخيل حامل مضارب الهوكى (Puck) يرتعش
(Shiven) من البرد " Pukczyva " - Puck Shiver .

هذا كل شيء . إذا فكرت فى صور ذهنية مختلفة تماماً ، فلا بأس فى
هذا . المهم هو أنه مهما بدت الأسماء غريبة أو طويلة أو صعبة النطق ستجد
دائماً كلمات أو عبارات بديلة لها لكي تتذكرها . هذا هو الأسلوب لهذا الفصل
وفى الفصل التالى سأريك كيف تستخدمه .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل السابع عشر

المزيد عن الأسماء والوجوه

كانت " روث " فتاة جميلة وكان لديها الكثير من الأصدقاء والصديقات ولكن أمها أرادت لها الزواج حيث إن الوقت المناسب لزواجها قد حان .
 قالت " روث " وهي تقرأ كتاباً " عن معانى الأسماء " : " يا أمى يقول الكتاب إن " فيليب " معناه " محب الخيول " و " جيمس " يعنى " المحبوب " أتساءل ماذا يعنى اسم " جورج " ؟
 قالت الأم : " أتمنى يا عزيزتى أن يعنى " جورج " أنه جاد فى الزواج ! "

الآن بعد أن تعلمت أن تجعل لأى اسم معنى باستخدام الكلمات والأفكار البديلة ، عليك أن تعرف كيف تربط الاسم بالوجه بطريقة تجعلك تتذكر كليهما . العديد من نظم الذاكرة تعلم الطلاب أن يكتبوا عبارة بها وزن وقافية الاسم مثل : " Mr. Baker is a Faker " السيد " بيكر " مزيف ، " Mr. Cold is old " السيد " كولد " عجوز ، " Mr. Radcliffe had a mad tiff " تشاجر الاستاذ " راد كليف " مشاجرة حامية ، " Mr. Lillien Kamp is a car Nival Tramp " السيد " ليليانكامب " يتسكع فى المهرجان . ويشبه ذلك قولنا فى اللغة العربية جملة مثل " السيد عامر شخص ماهر " .

لا بأس بتلك الطريقة إلى أن تقابل أسماء صعبة مثل : الأستاذ Nepomosimo " نيبوموسيمو " أو Smdensky " سمونسكى " . حتى إذا نجحت فى تكوين عبارة ذات وزن وقافية مع الاسم ، سيكون من الصعب على حقا غناء ما لا أستوعبه فكيف سيساعدك هذا على تذكر وجه الشخص فى ذهنك أو بالتالى لا أظن أن نظام العبارات سيفيدك كثيراً . فى رأيي أن الطريقة الوحيدة لتذكر اسم الشخص هى أن تربط الاسم بوجه الشخص بطريقة مثيرة للسخرية واليك كيفية ذلك :

كلما قابلت شخصاً جديداً انظر إلى وجهه وحاول أن تجد ملمحاً ظاهراً وواضحاً في شكله وهيئته ؛ وقد يكون أى شيء مثل عيون صغيرة أو كبيرة ، شفاه غليظة أو رفيعة ، جبهة عريضة أو صغيرة ، تجاعيد على الجبهة ، أنف طويل ، أنف كبير ، منخار واسع أو ضيق ، أذن كبيرة أو صغيرة أو بارزة عن الرأس ، الغمازتين ، أو طابع الحسن ، الشارب ، تجاعيد الوجه ، الذقن الكبيرة أو الصغيرة ، نوع فرق تسريحة الشعر ، الذقن البارز ، الفم الكبير أو الصغير ، شكل الأسنان ، أى كل شيء .

عليك اختيار شيء واحد يبدو ظاهراً أو مميزاً لك . وقد لا يكون أكثر الملامح تميزاً في وجهه ، فقد يختار شخص آخر شيئاً مختلفاً تماماً . لا يهم ذلك فما يبدو ظاهراً لك هو ما سيبدو واضحاً لك عندما تقابل الشخص مرة أخرى ولذلك فمن المهم البحث عن الملمح الواضح ويجب أن تتنبه له وتهتم بالوجه ككل لأنك ستلاحظه وتحفره في ذهنك وذاكرتك .

عندما تحدد السمة البارزة تصبح جاهزاً لربط الاسم مع هذا الجزء المحدد من الوجه : على سبيل المثال فإن السيد " Sachs " " ساكس " لديه جبهة عريضة ، فقد تخيل مليون جوال " Sachs " والتي تشبه اسم الرجل حيث يخرج من جبهته أو أن جبهته عبارة عن جوال . كما ترى بالطبع يمكنك استخدام نفس القواعد والقوانين التي تعلمتها في الفصول الأولى من هذا الكتاب وأهم قاعدة هي تخيل الصورة فعلياً في ذهنك أى يجب أن ترى وجه السيد " ساكس " وترى الجوالات تخرج من جبهته ، هذا كل ما فى الأمر ! إذا كان السيد " روبروم " " Robrum " لديه أنف كبير فإننى أتخيل أنفه كزجاجة مشروب الروم " Rum " وهناك من يسرقها ! (Robber لص) .

قد يكون السيد " هوريك " " Mr. Horwick " كثر الحاجبين ، ولذلك أتخيل أننى أرى بهما فتيل شمعة Her Wick حيث تشبه كلمة " Horwick " .

ناشر هذا الكتاب يدعى السيد " فريدريك فيل " Mr. Fredrick Fell " ومنذ اللحظة التي قابلته بها لاحظت شقاً فى ذقنه وببساطة تخيلت أشياء تتساقط (Fell) من ذقنه ، وهذا كل ما أردته لكى أتذكر اسمه . تذكر أننى فى تلك الأمثلة أعطيتك الأفكار البديلة والسمات الملحوظة التي أعتقد أنها

الأفضل . قد لا يذكر الاسم " Mr. Fell " بالفعل الإنجليزي " Fall " (يسقط) ، بل قد يذكر بالفعل (Felt) (الماضي من يشعر) . وقد تربط المعنى بسمة أخرى في وجهه . تلك أمور فردية للغاية وما تختاره هو الأنسب لاستخدامه .

في بادئ الأمر قد يشعر البعض أن الأمر يستغرق وقتاً طويلاً لإيجاد كلمة بديلة لاسم الشخص ثم يربطها بوجهه . وقد يظن البعض أنه من الإحراج أن يلاحظ الناس أنك تحدد إليهم . من فضلك صدقني فالأمر لا يستغرق كل هذا الوقت . فإنه بقليل من التدريب ستجد أنك وجدت كلمة بديلة للاسم (إذا كان ذلك ضرورياً) وتربطهما بالسمة البارزة لوجه الشخص في أقل من الوقت الذي تقول به (أهلاً) مثلما هو الحال مع كل شيء . فإن أول جهد هو أصعب جهد في المحاولة الأولى ، وبالتأكيد من السهل أن تكون كسولاً وتستمر في نسيان الأسماء ، ولكن جرب نظامي وسرعان ما ستفقد معنى على أنه من السهل تذكر الأسماء .

أفضل طريقة للتدريب على تذكر الأسماء والوجوه هو البدء في ذلك فوراً . ولكن حتى أمنحك القليل من الثقة دعنا نجرب الآتي : أنا متأكد أنك قبل قراءة هذا الكتاب شعرت بأنك متأكد من أنك لا تتمكن من تذكر والاحتفاظ في ذاكرتك بأسماء خمسة عشر شخصاً إذا قابلتهم مرة واحدة . إذا حاولت حل الاختبار في الفصل الثالث فقد يثبت لك ذلك . دعني أقدم لك صوراً لخمس عشرة شخصاً حالاً ، لكي أثبت لك أنه يمكنك أن تفعلها بمساعدة نظامي . بالطبع الأمر أقل سهولة مع الصور لأنك ترى جانباً واحداً بينما ترى الناس عادة من ثلاثة جوانب . قد يكون من الصعب قليلاً إيجاد سمات بارزة في الصورة ولكني سأحاول مساعدتك مع كل وجه في الصور .

رقم (١) السيد " كاربنتر " " Mr. Carpenter " . لا يمثل هذا الاسم مشكلة لأنه له معنى (نجار) ، الخطوة التالية هو أن تجد سمة بارزة في وجهه . قد تختار فمه الصغير أو إذا نظرت عن قرب فسترى جرحاً في وجهه في الخد الأيمن . اختر ما يروق لك (ما تراه واضحاً جداً لك) واربطه مع اسم " كاربنتر " (نجار) . قد تتخيل شكل نجار يعمل في الفم الصغير (تخيل في

الصورة أدوات النجار) لكى يجعله أكبر ؛ أو يعمل على إصلاح الجرح فى الخد ، الأهم الآن أن ترى صورة السيد " كاربنتر " وتخيّل الصورة الذهنية لجزء من الثانية على الأقل . يجب أن تجعل نفسك ترى تلك الصورة الذهنية وإلا ستنسى الاسم . هل فعلت ذلك ؟ إذن انتقل للصورة رقم (٢) .

الصورة رقم (٢) السيد " بريمر " Mr. Brimler الذى تحدثنا عنه من قبل . لاحظ الغمازتين الطويلتين ، وهل ترى التجاعيد من أنفه إلى أركان فمه ؟ مثلما هو الحال مع كل وجه توجد العديد من السمات البارزة التى يمكن استخدامها . قد أستخدم الغمازات حيث أرى أنها مليئة بمطارق القضاة . تذكر أننى أستخدم مطرقة القضاة لتمثل كلمة " Law " (القانون) لكى تذكرنى بالمقطع (Ler) . إذا أردت استخدام ضابط الشرطة أو السجن أو الكلابشات فلا بأس فى ذلك . قد ترى وتخيّل رجال الشرطة على الغمازات . مهما كان تخيلك فلا بأس به ولكن انظر إلى صورة السيد " بريمر " لكى تقرر الصورة التى تريدها فى ذهنك .

الصورة رقم (٣) الأنسة " ستانديش " Miss Standish " سأختار تسريحة شعرها ذات القصة . قد تتخيّل شكل الناس وهم يقفون (Standing) على قصة الشعر ويحكون أنفسهم بشدة وبعنف بسبب الاحتكاك (itch) . Stand + itch = Standish . بالطبع صورة الطبق (Dish) وهو يقف (Stand) ستفى بنفس الغرض ولكنى أحب الصورة الذهنية التى تحتوى على حركة انظر الآن لصورة الأنسة " ستانديش " وتخيّل الصورة الذهنية التى حددتها .

الصورة رقم (٤) للسيد " سمولينسكى " Mr. Smolensky . لا تدع الاسم يخيفك فمن السهل إيجاد فكرة بديلة له . قد أتخيّل أحدهم يتزحلق (Sking) على أنفه الكبير ويلتقط الصور الفوتوغرافية (أثناء التزحلق) بكاميرا ذات عدسات صغيرة (Small Lens) . فعند تجميع هذه الكلمات الثلاث معاً ستجد أنها تشبه فى نطقها اسم السيد Smolensky = Small + Lens + Ski ، رأيت سهولة ذلك ؟ . لقد اخترت أنفه الكبير ؛ ولكنك قد تجد ذقنه البارز أكثر ظهوراً . اختر ما يروق لك وتظن أنه أكثر سمات وجهه وضوحاً وتخيّل صورة المتزحلق الذى يلتقط الصور بالكاميرا ذات العدسات الصغيرة .



الآنسة / ستانديش



السيد / بريملر



السيد / كاربنتر



السيدة / بيورنسن



السيد / هيشت



السيد / سمولينسكى



الآنسة / سميث



السيد / هامبر



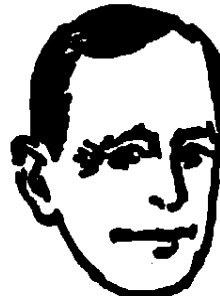
الآنسة / فان نيز



السيد / فورستر



السيد / داميكو



السيد / كانين



الآنسة / كومفيلد



السيد / سيلفربرج



السيد / فيفر

الصورة رقم (٥) للسيد " هيشت " **Mr. Hecht** . قد أتخيل شاربه يُقطع بعنف من على وجهه بفأس . يمكنك رؤية هذا الترابط بعنف ، لأن العنف والحركة تجعل الترابط سهلاً ويمكن استرجاعه . **Hecht = Hacked** . تأكد من أنك تتخيل الصورة ذهنياً .

الصورة رقم (٦) للسيدة " بيورنسن " **Mrs. Bjornsen** . لكى أتذكرها فسأتخيل ولداً (**Son**) يولد من الفرق الكبير فى شعرها . يمكنك التفكير فى السمة المميزة للشكل مثل الخد المتلئى أو الفم الواسع أو العيون السوداء واستخدامها فى الترابط ، ولكن انظر إلى مدام " بيورنسن " وتخيل الصورة الذهنية لجزء من الثانية .

الصورة رقم (٧) للآنسة " فان نيز " **Miss. Van Nuys** . أول ما لاحظته عندما نظرت إليها هو عيناها البارزتان وأتخيل عربات تتحرك (**Vans**) تخرج من عينيها وتصدر ضوضاء (**Noise**) مزعجة لدرجة أنك عليك سد أذنيك بيديك (اجعل الارتباط يحتوى على حركة **Van + Noise = Van Nuys** وتأكد من تخيل الصورة الذهنية !

الصورة رقم (٨) للسيد " هامبر " **Mr. Hamper** . لاحظ فمه الواسع جداً ؛ سأتخيل نفسى ألقى بملابسى المتسخة فى فمه وكأنه سلة الغسيل (**Hamper**) . تذكر أن ترى صورته وترى الصورة الذهنية فى عقلك .

الصورة رقم (٩) للآنسة " سميث " **Miss. Smith** . هذا اسم شائع ولكن لا تظن أنك سوف تتذكره بدون ترابط . الأسماء الشائعة مثل " سميث " و " جونز " و " كوهين " يتم نسيانها مثل الأسماء الأطول والأقل شيوعاً ، ولا يوجد عذر لعدم إيجاد ترابط لها ، للآنسة " سميث " شفاه ممثلة وكأنها منتفخة . سأتخيل الحداد (**Smith**) وهو يستخدم المطرقة الضخمة على تلك الشفاه وطرقات المطرقة تجعل شفاهها متورمة . قد تريد استخدام حاجبيها الطويلين ولا بأس فى ذلك ؛ المهم هو أن تنظر إليها وترى الصورة الذهنية .

الصورة رقم (١٠) للسيد " كانين " **Mr. Kannen** . اختر سمة بارزة فى وجهه ، قد تلاحظ بروز أذنيه من رأسه أو التجاعيد تحت عينيه أو فمه الطويل النحيل . تخيل مدفع (annon) يطلق النيران من جزء بارز فى وجهه . اختر الترابط الذى يروق لك وتخيله فى ذهنك .

الصورة رقم (١١) للسيد " داميكو " **Mr. D' Amico** . لا يمكنك ألا تلاحظ شعره المموج ، تخيله كسد (Dam) ينهار فى فيضان بينما تصرخ أنت " إيبك ! " (eek !) و " أوه " (Oh !) أو أنك تجرى باتجاه السد صارخاً يتعين على الذهاب (Me go) ثم انظر إلى صورته وتخيل الصورة الذهنية .

الصورة رقم (١٢) للآنسة " فورستر " **Miss Forrester** . قد أتخيل أشجاراً فى الغابة (Forest) تنمو من غمازات خدودها . إذا أردت التأكد من الاسم بأكمله فتخيل الأشجار تنمو لدرجة كبيرة وتمزج خدودها (Tear) .
Forrester = Forest + Tear وتأكد من أنك ترى الصورة .

الصورة رقم (١٣) للسيد " فيفر " **Mr. Pfeffer** . حرف (P) صامت فى هذا الاسم . أول ما لاحظته لأول وهلة هو انقسام ذقنه . وأتخيل الفلفل الأسود يتدفق من ذقنه بكميات كبيرة لدرجة أننى أعطس . كلمه (Pepper) (فلفل أسود) تذكرنى باسم **Mr. Pfeffer** . تخيل نفسك تعطس ، إنه لشئ سخيف ولكنك ستسترجع الصورة لاحقاً وستعرف أن الاسم هو " فيفر " (Pfeffer) وليس (Pepper) وعليك أن تتخيل الصورة .

الصورة رقم (١٤) للسيد " سيلفبرج " **Mr. Silverberg** . تخيل جبلاً ثلجياً (Berg) كبيراً مصنوعاً من الفضة (Silver) بدلاً من ذقنه البارد ، وعليك أن تراه يلمع لكى تتخيل الفضة . إذا كنت تريد استخدام تجاعيد الخد حول جانبي فمه فلا بأس فى ذلك أيضاً ، تخيل جبلاً ثلجياً من الفضة على جانبي الفم . مهما كانت السمة المميزة التى تستخدمها فتأكد أنك ترى الصورة الذهنية حقاً .

الصورة رقم (١٥) للأنسة " كومفيلد " Miss Komfeld . قد أتخيل ملايين من كيزان الذرة "Com" تسقط من فمها ، تأكد من أنك تلقي نظرة على صورتها وترى بالفعل الصورة الذهنية في ذهنك .

لقد استخدمت عن قصد تشكيلة متنوعة من الأسماء لكي أثبت لك أن نوع الاسم وغرابته لا يحدثان أى فرق . قد تريد أن تستعرض الوجوه مرة واحدة سريعاً لكي تتأكد من أنك قمت بإيجاد الترابط القوى بدرجة كافية . والآن إليك نفس الوجوه بترتيب مختلف بدون الأسماء لكي ترى هل ستمكن من كتابة كل اسم تحت الصورة الخاصة بها . بعد أن تنتهى من ذلك تأكد من إجاباتك وسوف تندهش من تحسّن ذاكرتك حيال الأسماء والوجه !

إذا واجهت أية مشاكل فى استدعاء الأسماء فالسبب هو أنك لا تجعل الارتباط مليئاً بالحركة والحياة بالقدر الكافى ؛ ولم تر حقاً الترابط فى ذهنك . إذا لم تتمكن من معرفة بعض الأسماء انظر إلى الوجه مرة أخرى وقم بتقوية الترابط وحاول مرة أخرى . بالتاكيد ستتذكر فى المحاولة الثانية . إذا شعرت بالثقة بنفسك ، لِمَ لا تجرب حل الاختبار فى الفصل الثالث وتقارن نقاطك التى تحصل عليها بالنقاط السابقة لنفس الاختبار . فى اليوم التالى أو بعد يومين انظر إلى الخمسة عشر وجهاً فى هذا الفصل وفى الفصل الثالث وسترى هل سيكون بإمكانك التعرف على كل الأسماء أم لا !

ضع فى اعتبارك أنه إذا تمكنت من تذكر أسماء الوجوه فى الصور ستجد أن ذلك أسهل كثيراً عند مقابلة الناس . بجانب إيجاد السمات البارزة بطريقة أسهل توجد أشياء أخرى يمكن أن تؤخذ فى الاعتبار مثل : طريقة الكلام ، عيوب الكلام ، والشخصية ، وشكل المشية ، ووضع الجسم ، وطريقة التحرك ، وهكذا .

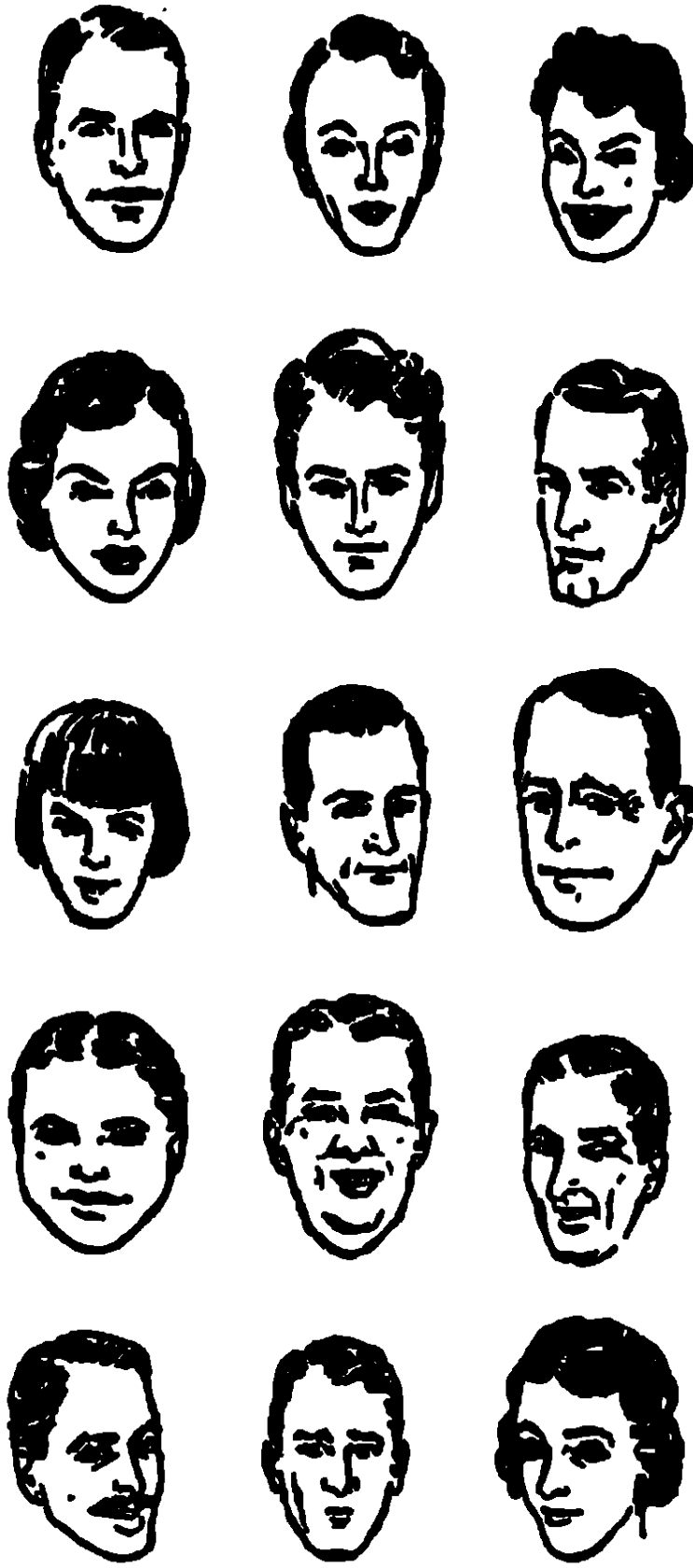
إذا حدث وتواجدت فى مناسبة ما وأردت التباهى بحفظ أسماء جميع الحاضرين فافعلها باستخدام النظم التى تعلمتها . قد تجد أنه من المفيد أن تقوم بمراجعة الأسماء كل فترة . فى كل مرة تنظر إلى الشخص يجب أن يتبادر اسمه إلى ذهنك وبذلك الطريقة يكون ذلك نوعاً من المراجعة ليثبت الاسم أكثر فى ذاكرتك . إذا قابلت أحداً ممن قابلتهم بالمصادفة ولم يتبادر الاسم إلى ذهنك

فأسأله عن اسمه مرة أخرى أو أسأل شخصاً آخر عن الاسم ، ثم قم بتقوية الارتباط الأصلي . جرب تلك الطريقة ! وستدهش نفسك وأصدقائك .

لأسباب عملية لمن يقابل الناس ويرغب فى الاحتفاظ بأسمائهم فى ذهنه فإن الكتابة تساعد على ذلك من باب المراجعة فقط كما ذكرت فى الفصول الأخرى فإن الكتابة بمصاحبة نظام الربط لا بأس بها . هذا مثال جيد لتلك الحقيقة . بالطبع يمكنك استخدام النظم التى تعلمتها هنا عند مقابلة الناس . وفى آخر اليوم فكر فى كل شخص جديد قابلته وبينما يتبادر الاسم فى ذهنك قم بكتابته ، ثم قم بمراجعة القائمة فى اليوم التالى وتخيل وجه كل واحد وتخيل الروابط التى كونتها ، وهذا هو كل شيء . كرر تلك العملية بعد مرور بضعة أيام ، ثم مرة أخرى بعد أسبوع وهكذا إلى أن تلتصق الوجوه والأسماء فى ذاكرتك بطريقة راسخة لا تمحى .

بالطبع كل ذلك شيء نظرى لأنك إذا أردت أن تتذكر كل هؤلاء الناس فأنت تنوى مقابلتهم مرة أخرى . إذا كنت تقابلهم كثيراً وتتذكر أسماءهم فهذا يحل محل المراجعة وليس من الضرورى كتابة الأسماء .

ما يجب أن تفعله هو استخدام ما هو أفضل لك ولظروفك الخاصة . فقط اعقد العزم على تخطى العقبة الأولى بتطبيق نظمى وسوف تنجح معك بكل جهد .



الفصل الثامن عشر

من المفيد تذكر الحقائق عن الناس

" من الحقائق الدهشة الشائعة بين الناس هي أنه رغم وجود الملايين من الوجوه لا توجد وجوه متشابهة " .

- السير " توماس براون "

نعم ، لحسن الحظ لا يوجد وجهان متشابهان تماماً وإذا كان الأمر خلاف ذلك لم نكن سنتمكن من تذكرها أو تذكر الأسماء سواء بنظام للذاكرة أو بدونه . لقد تحداني الكثيرون عدة مرات لكي أتذكر الاسم الأول لتوأم ، وحتى الآن كنت دائماً أتمكن من معرفة الفرق مهما كان صغيراً في وجه أى توأم ، وبهذا الفرق أقوم بربط الاسم معه . ولذلك يوجد قول شائع لدى الشعب الفرنسي : " فليحيا الاختلاف ! " .

إذا درست الفصول السابقة عن كيفية تذكر الأسماء والوجوه ، وإذا قمت بتجربة الأساليب المذكورة فلا بد أنك قد تحسنت كثيراً الآن . على الرغم من أننا نريد دائماً تذكر اسم العائلة أو اللقب فإن البعض قد يهتم بتذكر الاسم الأول وأسماء التديل أيضاً وأسماء الشهرة . وكل ذلك يمكن أن يحدث بالارتباط الواعي المقصود ، يمكنك استخدام كلمة بديلة للاسم الأول وتحويله إلى الصورة الذهنية الأولى أو تتخيل من تعرفه جيداً وله نفس الاسم الأول مع الشخص الذى تريد أن تتذكره .

من السهل إيجاد كلمات بديلة للأسماء الأولى ، مثل " هارى " " Harry " التى تشبه (Hairy) مشعر ، " كلارك " (Clark) تشبه (Clock) ساعة و " William " و " ويليام " أتخيل شخصاً يحمل قوساً وسهماً مثل الشخصية التاريخية " ويليام تل " ، بينما اسم " Richard " " ريتشارد " يذكرني بالغنى " Rich " ، واسم " آن " Anne " يذكرني بالنملة (Ant) ، اسم " ماريون "

" Marion " يذكرني بالزواج " Marrying " . والاسم جلوريا " Gloria " يذكرني بالمجد (Glory) ولذلك تخيل علم بلادك ... إلخ .
 إذا استخدمت كلمة بديلة لتذكر الأسماء الأولى فبعد فترة قصيرة ستستحضر بكل سهولة أى كلمات بديلة لكل من تقابلهم . قد تنجح معك طريقة تخيل صديق لك له نفس الاسم مثل من تريد أن تتذكر اسمه . إذا قابلت رجلاً يُدعى جون سيتروس (John Sitrous) فإن الكلمة البديلة التي يمكنك استخدامها هي (Citrus) (موالح) لكي تربطها بسمه ظاهرة في وجهه ، ثم استحضر صورة " جون " صديقك في الصورة الذهنية بأى طريقة (طريقة هزلية ومثيرة للسخرية) وسوف تتذكر أن المستر " سيتروس " اسمه الأول " جون " .
 مرة أخرى لن أملى عليك الفكرة التي يمكنك استخدامها ، قد تستخدم طريقة واحدة أو كليهما حسبما تتطلب الظروف . فالأمر متروك لك تماماً ، إذا وجدت أنك تمكنت من تذكر الأسماء الأولى بنظام أفضل من غيره ، فبكل تأكيد استخدم ما يساعدك أكثر .

إذا صادفت مشكلة في بادئ الأمر في تذكر الأسماء الأولى فلا تدعها تقلقك ؛ استخدم اللقب فقط ، واستمر في ذلك لفترة وسرعان ما سوف تتذكر الاسم الأول مثلما تتذكر الألقاب والعكس بالعكس . لن تهين أحداً بتذكر لقبه دون اسمه الأول . " بنيامين ديزرائيلي " رئيس وزراء بريطانيا سابقاً كان يعالج مشكلته في نسيان الاسم واللقب ، فكان يقول : " عندما أقابل رجلاً لا أتذكر اسمه أمنح نفسي فرصة لتذكره لمدة دقيقتين وإذا كان الأمر ميئوس منه أقول دائماً : " وما أخبار الشكوى القديمة ؟ " وبما أن معظمنا لديه مشكلة أو شكوى معينة فكان " ديزرائيلي " يقوم بإطراء الجميع كلما لجأ لقلك الحيلة ويجعلهم يعتقدون أنه يتذكرهم جيداً ، ولكن لا داعي للخداع ، استخدم نظمي وسوف تتذكر الأسماء والوجوه .

إن أهمية تذكر الاسم الأول هو أن تتمكن من تذكر الوجه المناسب لكل اسم عندما تقابل الناس ، هذا ينطبق على الحياة الاجتماعية والعمل أيضاً . من ناحية العمل على وجه الخصوص من المفيد أن نتذكر أرقام المشتريات التي تم بيعها لعميل ما أو إذا كنت طبيباً فلنسى تتذكر أعراض المرضى وأمراضهم ... إلخ . أيضاً هذا يرضى غرور الأشخاص الذين لم تقابلهم منذ فترة طويلة وتساءل

عن أشياء تهمة ولا تهمة عادة . لن يجعل هذا الناس يحبوك فقط (يحب الناس دائماً إذا أظهرت اهتماماً باهتماماتهم) بل أيضاً يفيد جداً في العمل . هذا الأسلوب كما هو لتذكر الاسم الأول ؛ فقط ضع الأمور للربط الأصلي عندما تحفظ الاسم والوجه . إذا قابلت شخصاً يدعى " مستر بيلر " " Mr. Beller " وأردت أن أدهشه وأعرف أنه يهوى جمع الطوابع فأنا أربط كلمة " Bell " (جرس) بسمه مميزة في وجهه ثم أربط بين الطوابع والجرس .

قد يشعر بعضكم أن هذا قد يخلط الأمور وقد تعتقدون أن اسم الرجل هو " بيلستامب " " Bellstamp " ، ولكن مرة أخرى فإن الذاكرة الفعلية تخبرك بالفرق ، وستعرف أن الاسم هو " بيلر " " Beller " . (لكى تتأكد يمكنك استخدام الربط بين كلمة " Bell " (جرس) وكلمة " Law " (قانون) وستتمكن من إطرئه بالتحدث أو السؤال عن مجموعة طوابعه .

أثناء العروض الخاصة بي عادة ما أقابل أطباء ، وقضاة ، ومفوضين ، وعمداء المدن وآخرين ممن يحملون ألقاباً بدلاً من " مستر " . وكان من المهام بالنسبة لي أن أخاطبهم بشكل مناسب ؛ لأنه على الرغم من أنني أتذكر أسماءهم ، فقد يشعر حاملو الألقاب بالإهانة إذا لم أستخدم ألقابهم أو إذا نسيتهم . ولتطبيق نفس الفكرة ؛ ببساطة أضع شيئاً إضافياً للارتباط الأساسى لكى أتذكر اللقب . أى شيء سيفى بالغرض ؛ وعادة يكون أول ما يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع اللقب سيكون أفضل شيء فمثلاً أتخيل سماعة الطبيب لكى أتذكر لقب " دكتور " لأنه أول ما أقرنه بالأطباء . بالطبع أى شيء آخر سيفى بالغرض مثل المشرط أو الحقنة أو سرير غرفة العمليات .

عندما أقابل قاضياً أضع للصورة الذهنية مطرقة القضاة وهذا كاف لكى أتذكر أن أنادى الشخص : " يا سيادة القاضى " . قد تحب أن تتخيل " روب " المحاماه وهذا سيفى بالغرض . منذ سنوات أذكر أنني رأيت صورة لعمدة " نيويورك " " جيمى ووكر " هو يرتدى قبعة طويلة ، ولسبب ما التصقت الصورة فى ذاكرتى . والآن كلما يتم تقديمي لعمدة أحد البلدان فى أية مناسبة أتأكد من تخيل القبعة الطويلة فى صورتى الذهنية .

كنت أقدم بضعة عروض لرجال الجيش وكان يجب أن كلمة أستحضر بديلة سلفاً لكى تذكرنى هل الشخص عسكرى أم ضابط أم نقيب أم عقيد أم رائد أم غير ذلك . بينما أقابل كل رجل كنت أضع تلك الكلمة البديلة فى الارتباط الذهنى للاسم مع الوجه وكنت أخاطب كل رجل برتبته بشكل صحيح .

أرأيت ؟! يمكنك وضع أى كلمة فى الترابط الذهنى لكى تذكرك بأشياء تخص أى شخص علاوة على اسمه ، وقد ذكرت مراراً وتكراراً حقيقة أنك يجب أن تستخدم تلك الأفكار لكى تنجح معك . وأنا أكرر هذا فقط لأنه من المهم أن تضمن التكرار لكى تؤدى ذلك بنجاح . إذا ظلت تعتقد أنه لا يوجد ما سيساعد ذاكرتك السيئة فسوف يصير ذلك حقيقة لأنك لن تسمح لأى شىء بمساعدتك . اتخذ اتجاهها إيجابياً للأمر برمته وجرب تلك الأفكار وستفاجأ مفاجأة سارة . إذا قرأت حتى هذه النقطة من الكتاب وجربت كل الأفكار والنظم حتى الآن فأنا متأكد من أنك ستقتنع بالفعل .

أخبرتكم أيضاً أن كل هذه الأفكار والطرق مجرد أدوات مساعدة لذاكرتك الفعلية ، وإذا لم تكن لديك القدرة على التذكر من البداية فلن تتذكر أبداً مهما كانت النظم التى تستخدمها ولن تتمكن حتى من تذكر هذه الأنظمة . إذا بذلت مجهوداً جباراً للتذكر فسوف تتذكر ولا جدال فى ذلك . المشكلة أننا كسالى ولا نريد القيام بالمجهود اللازم . فالنظم المتواجدة فى هذا الكتاب تسهل عليك القيام بالمجهود . ولكى تقوم بتكوين الارتباطات الذهنية يجب أن تنتبه لما تريد أن تتذكره والباقى سيكون سهلاً .

أحتاج لمساحة ووقت كبير لكى أخبرك بمدى فائدة ذاكرتى المدربة بجانب عروضى . بالطبع قد يبالغ الناس أحياناً فى الأمور ، أنا أقابل وأتذكر حوالى من ألف إلى ثلاثة أو أربعة آلاف من الناس كل أسبوع وأحياناً أكثر . قد يكون من السخف أن أحاول حفظ كل تلك الأسماء والوجوه ، ولكنى لا أعرف أبداً متى سيستوقفنى أحدهم فى الشارع ، أو فى السينما ، أو أثناء قيادة السيارة ، أو فى بلدة صغيرة قدمت بها عرضاً منذ عامين أو ثلاثة — ويسألنى بحزم وإصرار : " ما اسمى ؟ " .

يتوقع مثل هؤلاء الأشخاص أننى سوف أتذكرهم على الرغم من أننى قابلتهم وسط ثلاثمائة أو أربعمائة شخص فى ذلك الوقت ولكن ما يدهشنى حقاً أنه فى

حوالى عشرين أو ثلاثين بالمائة من الوقت فإن ارتباطاتى الأصلية التى كونتها ربما منذ سنوات تأتى إلى ذهنى مرة أخرى بعد أن أفكر لبضع دقائق ثم أتذكر اسم الشخص . فى حالتك ليست هذه مشكلة لأننى متأكد أنه قليل جداً من القراء يجب أن يتذكر من يقابلهم ممن يصل عددهم لثلاثة آلاف أو أربعة آلاف شخص كل عام .

لا أعتقد أن هذا الكتاب كان سينشر إذا لم أتذكر اسم شخص ما . تحدثت مع الناشر السيد " فيل " " Mr. Fell " عن هذا الكتاب فى أول مرة قابلته ، وقال لى إنه سيفكر فى الأمر وكان هذا كل شيء . بعد مرور حوالى خمسة أشهر بعد مقابلتى للآلاف من الأشخاص قدمت عرضاً فى حفل خيرى صباحى أمام مجموعة من الرجال واقترب منى أحدهم وسألنى إذا كنت أتذكر ، بعد تفكيرٍ لحظة واحدة أدركت أنه مستر " فيل " الذى عرف بالمصادفة أننى سأقدم عرضاً هناك وجاء ليختبرنى ، أخبرته باسمه وبعد مرور عدة أسابيع اعترف لى أننى إذا كنت لم أتمكن من تذكر اسمه حينئذ لما كان تحمس للكتاب مثلما هو الآن . هل تدرك ذلك ؟ كان من الطبيعى أن تكون لديه رغبة فى التأكد من أن أنظمتى تنجح حقاً .

كان ذلك مجرد مثال لموقف حيث كان من المهم لى تذكر اسم أحد الأشخاص . إن تذكر أسماء الناس بشكل صحيح فى الوقت المناسب قد يعنى الكثير بالنسبة لك فى وقت ما فى المستقبل ؛ قد يكون الخطوة المهمة من أجل وظيفة أفضل أو فرصة أكبر أو عقد بيع أفضل ... إلخ . ولذلك قم بتجربة تلك النظم واستخدمها وأعتقد أنك ستجنى ثمار مجهودك .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل التاسع عشر

من المفيد أن تتذكر أرقام الهاتف

كانت الفتاة الصغيرة تحاول أن تجعل موظف الهاتف يجد لها أحد أرقام الهاتف .

الموظف : " يمكنك أن تجدى هذا الرقم فى دليل الهاتف " .

الفتاة : " لا يمكننى فأنا واقفة عليه ! "

على الرغم من أن معظمنا ليس مضطراً للوقوف على كتاب دليل الهاتف لكى يستخدم الهاتف ، فعلىنا استخدامه لنبحث عن أرقام الهاتف التى ننساها . بالتأكيد يشعر الكثيرون بأنه ليس من الضرورى تذكر أرقام الهاتف لأن تلك هى فائدة دليل الهاتف ، ولكن تظل حقيقة أن شركات الاتصال الهاتفى يجب أن تحتفظ بموظفى خدمة العملاء والمعلومات فى عملهم طوال الوقت . بعد الشكوى من نسيان الأسماء والوجوه ، أعتقد أن أكثر الشكاوى السائدة المنتشرة للذاكرة هى : " لا يمكننى تذكر أرقام الهاتف ! " . كما ذكرت فى فصل سابق ، فإن معظم أصحاب الذاكرة غير المدربة لهم نظرة أحادية ، فهؤلاء الذين يمكنهم عادة تذكر أرقام الهاتف لا يمكنهم تذكر الأسماء ، والعكس صحيح . بالطبع أريدك أن تتمكن من كلا الأمرين وأكثر بنفس الكفاءة .

أدرك صديقى العزيز " ريتشارد هيمبر " " Richard Himber " الموسيقار والساحر الشهير أن معظم الناس لا يمكنهم تذكر أرقام الهاتف ولذلك لم يتمكنوا من تذكر رقم هاتفه الخاص للاتصال به . ولهذا السبب فعل " هيمبر " شيئاً حياً ذلك . فقد سهّل على الجميع تذكر رقم هاتفه - أخبرهم فقط أن يضغطوا على حروف اسمه " R. Himber " فى أزرار الهاتف . نجح بطريقة ما فى الحصول على هاتف يبدأ بالحرفين RH وباقى رقمه هو 4-7237 وتلك الأرقام تحتوى على الحروف لباقى اسمه (I,m,b,e,r) . والآن اتصل به لكى تتأكد من صحة ذلك - ثق بى فهذا حقيقى !

بالطبع حل ذلك مشكلة الجميع عندما يتعلق الأمر بتذكر رقم هاتف " هيمبر " فقط وذلك (إذا تذكروا اسمه) . ولكن لسوء الحظ لن نتمكن كلنا من الحصول على رقم هاتف متوافق مع الاسم ، عليك فقط تذكر أرقام الهاتف وستريح موظفي خدمة العملاء .

أرقام هواتف " نيويورك " والمدن الكبرى تتكون من اسم ورقم كود و ٤ أرقام " ترانك " مثل 6695 - Columbus 5 ، عن طريق تكوين ارتباط ساخر لتلك الكلمات ، ستمكن من حفظ أى أرقام هاتفية . وبإضافة فكرة واحدة للارتباط يمكنك تذكر صاحب رقم الهاتف .

معظم الهواتف المستخدمة اليوم فى الدول الكبرى تستخدم الحروف ولذلك من الضرورى تذكر أول حرفين من اسم الكود ؛ لأنه هو كل ما عليك الضغط عليه وهذان الحرفان هما كل ما سنضعه فى الاعتبار هنا . وبذلك أول ما عليك أن تتعلمه هو تكوين كلمة واحدة تذكرك فى الحال بأول حرفين من اسم التحويل ورقم التحويل . بالطبع سيكون من السهل تخيل الكلمة ذهنياً . إليك مثال الرقم 6695 - CO 5 كيف تجد كلمة تمثل CO 5 ؟ هذا شيء بسيط ! يجب أن تبدأ الكلمة بالحرفين CO والحرف التالى فى الكلمة يجب أن يمثل رقم الكود وفقاً للأبجدية الصوتية ، فى تلك الحالة حرف (L) يمثل الرقم 5 .

أى كلمة يمكن تخيلها تفى بالغرض مهما كانت الأصوات بعد حرف (L) لأنه سيتم تجاهلها ، كل ما يهم فى الكلمة التى تختارها هى أول حرفين والحرف الصامت الذى يليهما فى الكلمة . على سبيل المثال : فإن كلمة " Column " (عمود) تمثل المجموعة CO5 وسيتم تجاهل باقى الحروف فى الكلمة . ستفى أيضاً بالغرض فى النظام كلمات مثل : (بارد) " Cold " و (لون) " Color " و (حصان صغير) " Colt " و (ياقة) " Collar " و (مدرج) " Coliseum " . إذا تمكنا من التفكير فى كلمة يمكن تخيلها بدون أى حروف بعد الحرف الصامت الذى يمثل رقم الكود فاستخدم تلك الكلمة . فى المثال السابق يمكن أن تفى كلمة " Coal " (فحم) بالغرض .

ضع فى اعتبارك أنك لست مضطراً لاستخدام الكلمة التى بها أول حرفين والحرف الذى يمثل رقم الكود فقط ؛ أول كلمة تطراً على ذهنك عادة وليس

دائماً الكلمة المناسبة للاستخدام ، إذا كان الرقم الذى تريد تذكره يبدأ
BEochview 8 استخدم كلمة (BEeF) (BE 8) فإن رقم الكود هو " 8 "
وهنا يمثل حرف " f " رقم " 8 " . إليك المزيد من الأمثلة للتأكد من أنك
فهمت الفكرة :

REgent 2 – rent – Reynard (The Fox)

ESplanade 7 – escape – escalator

GRamercy 8 – grave – graph

DElaware 9 – deep – deputy

GOrdon 5 – gold – goal

CLover 3 – clam – climb

أعطيتك كلمتين لكل كود ولكن توجد كلمات كثيرة ستفى بالغرض وفقاً لهذا
النظام .

هل رأيت مدى سهولة ذلك ؟! لا يوجد سبب يمنعك من إيجاد كلمة فى
الحال لتمثيل أى رقم كود . دعنى أذكرك بأن الكلمة التى تختارها يجب أن
تعنى شيئاً واحداً لك . غالباً عندما أعطى عشرة أشخاص نفس رقم الكود
يعطينى كل منهم كلمة مختلفة للمساعدة على تذكر الرقم . على الرغم أنه غالباً
من الأفضل استخدام الأسماء ولكن لا يعنى هذا أن ذلك أمر إجبارى فيمكن
استخدام كلمة أجنبية تعرفها لرقم الكود ، أو غير ذلك فلا يهم . المهم هو أن
الكلمة تذكرك برقم الكود . يمكننى أن أعطيك قائمة بكل أسماء الكود
المستخدمة فى نيويورك وأرقام الكود المصاحبة لها وكلمة لتمثل كل واحدة ،
ولكنى لن أفعل ؛ لا أعتقد أن هذا سيفيدك ؛ من الأفضل أن تقوم بتكوين
الكلمات بمجرد أن تشعر بضرورة ذلك بدلاً من حفظ قائمة طويلة .

ولو أننى سأبدو وكأننى أكرر نفسى ولكننى سأقول مرة أخرى إن الصورة
الذهنية الخاصة بك لا يمكننى مساعدتك بشأنها . كلمة واحدة قد تخلق صوراً
مختلفة تماماً فى ذهنك مقارنة بما سيطراً على ذهنى . فى الحقيقة أحياناً لا
أستخدم كلمة بل فكرة ولقد استخدمت عن قصد فكرة فى الأمثلة السابقة .

للمجموعة 2 REgent استخدمت اسم Reynard ككلمة تساعدني على التذكر ولها صورة محددة في ذهني ؛ لأن " رينارد " الثعلب كان أكثر شخصية أفضلها في القمص المصورة عندما كنت طفلاً . وإذا لم تكن قد قرأت تلك القمص المصورة فلن يعنى الاسم شيئاً لك . أما أنا فعندما أستخدم هذا الاسم فإننى أتخير شكل الثعلب . الذاكرة الفعلية ستخبرنى أن الهاتف يبدأ RE 2 وليس Fo7 (Fox) (ثعلب) . أنا أخبرك بذلك لكى أظهر لك أنه حتى إذا لم تتمكن من التفكير فى أية كلمة لاسم أو رقم كود ، فإنه يمكنك دائماً أن تجد أى شيء حتى ولو كلمة أو عبارة بلا معنى لكى تتذكر الرقم لاحقاً . ولا ينطبق نفس الشيء على أرقام الهاتف فقط بل على أى شيء يجعل من الضرورى لك تكوين كلمة أو ترابط .

حسناً ، الآن سننتقل إلى كيفية حفظ باقى رقم الهاتف . فإذا كنت قد فهمت فكرة تكوين كلمات لاسم ورقم الكود فإن الباقي سهل ؛ كل ما عليك الاهتمام به الآن هو الأرقام الأربعة المتبقية " ترانك " ، وبالطبع يمكن تحويل أى رقم من أربعة أعداد إلى كلمتين من الكلمات المشابك ، التي تم حفظها من قبل ثم يتم ربط الكلمتين ذهنياً لكى تتذكر الأعداد الأربعة . للرقم 4298 قم بربط المطر (Rain) (42) مع البودرة (Ruff) (898) . للرقم 6317 استخدم الكلمتين (Chum) صديق (63) وكلمة (Tock) دبوس مكتب (17) . للرقم 7935 استخدم tub (حوض) و (mule) (بغل) ، وهكذا . والآن لديك كل المكونات لتذكر أرقام الهاتف والشيء المتبقى هو مزج كل تلك المكونات . دعنا نستخدم المثال رقم الهاتف : CO 5-6695 ، لكى تتذكر هذا الرقم اربط بين " Coal " (فحم) (CO5) والكلمة المشبك للرقم (66) هى " Choo Choo " والكلمة المشبك للرقم 95 وهى " bell " (جرس) ! للرقم 8734 - 1 AL اربط الكلمات " altar " (مذبح) و " Fog " (ضباب) (1-8734) و " Mower " (آله جز الحشائش) . للرقم OX2-4626 اربط الكلمات " Oxen " (ثيران) و " roach " (صرصار) و " Notch " (نتوء) . والآن قبل أن أظهر لك كيف تتذكر أرقام الهاتف دعنى أشير إلى أنه يوجد عيب فى تلك الطريقة يجب تفاديه إذا قمت بربط الكلمات المشابك التالية ذهنياً : (قبر) " Tomb " و (حبل) " Rope " و (بخار) " steam "

فستعرف أن كود التحويل هو (St 3) (Steam) والأرقام الأخرى هي 4913 (Rope + Tomb) ولكن هل ستتذكر الرقم 4913 أم 1349 ؟ هنا تكمن المشكلة ! قد يختلط عليك الأمر لأسبوع تقريباً بعد حفظ رقم الهاتف ، أى المشابك يبدأ أولاً وأياًها فى الآخر . بالطبع إذا كنت تستخدم رقم الهاتف بينما تحفظه فإن المشكلة إذن نظرية وبمجرد أن تستخدمه بضع مرات فستعرف أى الرقمين يأتى أولاً . كما ذكرت كثيراً من قبل فإن النظم هنا أدوات مساعدة رائعة لذاكرتك الفعلية وبدون استخدام نظام تذكر أرقام الهاتف فلن تعرف أى ترتيب لأرقام أى هاتف .

ولكن بالنسبة للأرقام التى لا تنوى استخدامها حالياً ، توجد عدة طرق لتجنب هذا الاختلاط وبعض هذه الطرق جيد وبعضها سيئ . سأعطيك ثلاث أو أربع طرق الآن ويمكنك اختيار طريقة أو اثنتين من بينها حسبما يروق لك .

الفكرة الأولى هى عمل سلسلة من الكلمات بدلاً من صورة هزلية واحدة . على سبيل المثال : الرقم 4913 - ST3 يمكنك تخيل صورة مدفأة (Steam بخار) وبخارها يحيط المقبرة (Tomb) كالحبل (Rope) ؛ بينما إذا كونت سلسلة فسوف تربط البخار بالحبل والحبل بالمقبرة ، بما أن نظام السلسلة يجعلك تتذكر الأشياء بالترتيب فستعرف أنك حفظت الرقم بالترتيب الصحيح .

توجد فكرة أخرى استخدمها كثيراً وهى ببساطة أن تخيل صورة هزلية ساخرة تماماً وأجعل لها تتابعاً منطقياً : دعنى أفسر لك ذلك ؛ لقد فعلت ذلك بالفعل فى المثال الذى أعطيته لك للتو . صورة المدفأة التى تلقى الحبل على القبر ساخرة للغاية ، ولكنها مثال جيد للتتابع المنطقى فى صورة غير منطقية . بعد أن تقوم بتكوين الترابط بتلك الطريقة لن تتمكن من تخيل المقبرة أولاً ثم الحبل ، إن الكلمات (التى بالطبع تتحول إلى أرقام مرة أخرى عندما تريد الاتصال بالرقم) يتم تخيلها بالترتيب الصحيح كبداية . دعنى أعطيك مثلاً آخر لكى تعرف عما أتحدث . لرقم الهاتف DE 5-3196 ستكفى الكلمات : Deal (صفقة) و mat (مشاية) و beach (شاطئ) لمساعدة ذاكرتك ، إذا تخيلت نفسك تعقد الصفقات لبيع المشايات على الشاطئ (والرمل يغطيك أنت والمشايات تماماً) فسيكون لديك ترابط غير منطقى له تتابع منطقى ؛ بالطبع

ستأتى كلمة (مشاية) إلى ذهنك قبل كلمة (beach) ولذلك ستعرف أن الرقم هو 3196 وليس 9631 .

الفكرة المذكورة أعلاه هي أكثر فكرة أستخدمها وتليها الفكرة التالية : أنا أحاول دائماً إيجاد كلمة تناسب أكثر من عددين فى أرقام الهاتف الأربعة الأخيرة فى كود الهاتف . على سبيل المثال : فى الرقم ST 3-4913 قد أتخيل المدفأة تمزق طرف رداء أى فتاة . " Steam " (بخار) — " Ripped " (تمزق) — " Hem " طرف . أو " Steam " (بخار) — " Repaid " دفع — " me " (أنا) ، . . . إلخ . . . وستوجد بعض الأرقام حيث ستجد لها كلمة تكفى الأعداد الأربعة .

أعتقد أن معظمكم سيريد استخدام طريقة واحدة أو أكثر من تلك الطرق ، ولكن لكى تختار من بين اختيارات أكثر ، إليك طريقة أو طريقتين أخريين لتجنب احتمال اختلاط الأرقام . يمكنك دائماً استخدام الكلمة المشبك لأول رقمين من الأرقام الأربعة وأى كلمة ليست من المشابك ولكنها مناسبة من ناحية النظام الصوتى للرقمين التاليين . على سبيل المثال : استخدم للرقم المراد حفظه 6491 كلمة " Cherry " (كرز) للرقم 64 ولكن لا تستخدم الكلمة المشبك " Bat " (مضرب) للترابط الخاص بالرقم 91 واستخدم كلمة أخرى مثل " beet " (بنجر) التى قمت بحفظها من قبل أو " Boat " (قارب) . والآن بعد برهة من الوقت عندما تريد أن تتذكر رقماً معيناً ستعرف أن الرقم 64 هو الأول لأن كلمة " Cherry " من " الكلمات المشابك " ، بينما " beet " أو " boat " ليست كذلك وبالتالي فإن الرقم 91 هو التالى ! للرقم IN 7-4084 يمكنك الربط بين الكلمات : " Indian " (هندی) ، " Rose " (وردة) ، " Fairy " (جنية) والكلمة الأخيرة ليست من المشابك وبالتالي 84 هو الرقم الأخير .

لقد قمت بابتكار تلك الطريقة الأخيرة مؤخراً ووجدتها تجدى مثل مفعول السحر ، فاستخدامها بالتأكيد يلغى احتمال اختلاط الأرقام . بالطبع توجد أفكار كثيرة فى هذا الموضوع مثل تخيل أحد الأشياء فى الترابط أكثر من بعضها البعض . . . إلخ ولكنى لا أثق بها جيداً .

لقد أخذت كل هذه المساحة لشرح تلك الأفكار لأنها تنطبق على تذكر الأسعار ، والعناوين ، والجداول الزمنية ومقاسات الملابس وأي شيء يستلزم حفظ أرقام مكونة من أربعة أعداد . بالنسبة لأرقام الهاتف قد يحدث ما هو أسوأ إذا بدلت الأرقام ، ففي المرة الأولى ستطلب رقماً خطأ وفي المرة الثانية ستقع في مشاكل .

بالمناسبة إذا كان الصفر في العددين الأولين في الرقم فاستخدم ببساطة كلمة من ابتكارك للأرقام ، مثلاً للرقم 05 — استخدم " Soil " شراع ، أو " Cel " (زنزانه) أو " Sale " أوكازيون ؛ للرقم 07 — استخدم كلمة " Sick " (مريض) ، أو " Sock " (شراب) ، أو " Sack " (جوال) . . . إلخ . إذا كان هناك صفران متتاليان فاستخدم الكلمات مثل : Zoos حدائق الحيوان ، Sews (يحيك) ، Seas (بحار) .

حسناً ، الآن ستعرف كيف تحفظ أي رقم هاتف ؛ لكي تحفظ صاحب كل رقم ، فمن الضروري إضافة كلمة واحدة للترابط الذهني . إذا كان الرقم يخص من تتعامل معه مثل الخياط والجزار والبقال والطبيب أو أي شخص يمكن تخيله فأدخله في الترابط . على سبيل المثال إذا كان رقم هاتف الخياط FA 4-8862 كوّن الترابط : Tailor (خياط) + Farm (مزرعة) + Fife (مزمار) + (سلسلة) Chain ، إذا كنت تستخدم اقتراحي بعدم استخدام الكلمة المشبك لآخر عددين فاستخدم كلمة Chin (ذقن) بدلاً من كلمة Chain (سلسلة) . قد تتخيل الخياط (من يحيك الملابس) وهو يزرع المزامير بالمزرعة ويعزف عليها بذقنه . إذا كنت تحب فكرة السلسلة فاربط بين تلك الأشياء الأربعة .

بما أنه من الممكن تخيل صورة الخياط والطبيب وطبيب الأسنان . . . إلخ ، فإن كل ما عليك القيام به هو أن تستحضر الصورة في ترابطك . إذا أردت أن تتذكر الأسماء مع أرقام الهاتف فيجب أن تستخدم الكلمة البديلة للاسم كما تعلمت في الفصل السادس عشر .

رقم هاتف مستر " هايز " (Mr. Hayes) هو OR 7-6573 — قد تتخيل كومة قش hay لكلمة (Hayes) تعزف على آلة الأرغن (Organ) للكود (OR7) في السجن (Jail) للرقم (65) وهي تمشط (Comb) للرقم (73) شعرها . إذا كنت تستخدم فكرة السلسلة فاربط بين الكلمات السابقة . إذا

أعجبك اقتراحى الأخير عن كيفية تجنب اختلاط الأرقام فقم بتغيير الكلمات Comb إلى Coma (إغماء) أو Game (لعبة) أو Comma (فصلة) . . . الخ .

لنفترض أنك أردت تذكر أن رقم مستر سيلفربرج " Mr. Silverberg " هو Ju 69950 ، قد تتخيل صورة جبل ثلجى من الفضة يجلس فى المحكمة كقاض (Judge) للكود (Ju 6) ويدخن غليوناً ضخماً مغطى بالدانتيل هذا ترتيباً منطقي لصورة غير منطقية وهزلية . سأستخدم نفس الرقم لكى أظهر لك كيف تستخدم أى طريقة من الطرق السابقة لحفظ الأرقام بالترتيب .

طريقة الربط - اربط بين الجبل الثلجى (Iceberg) والقاضى (Judge) ثم اربط بين الغليون (Pipe) والدانتيل (Lace) (تخيل نفسك تدخن غليوناً مليئاً بالدانتيل أو تخيل غليوناً يقوم بتطريز الدانتيل) .

إذا أردت تقليل الأشياء فى الترابط الخاص برقم هاتف معين فتخيل جبل الثلج وكأنه قاض ولديه عيون كثيرة (Pupils) (9950) !

لكى تستخدم الطريقة الأخيرة قم بتغيير كلمة " Lace " لأى كلمة أخرى تمثل العدد (50) مثل : Lass (حبل) ، Lose (يخسر) ، Lies (أكاذيب) ، Lasso (فتاة)

لقد أعطيتك أمثلة لحفظ أرقام الهاتف باستخدام أفكار مختلفة لأننى أشعر أن الأمر متروك لك لاستخدام الطريقة الأسهل عليك . كما هو الحال فى كل شىء فى هذا الكتاب يمكننى فقط أن أعطيك أمثلة نظرية وسوف يتولى خيالك الباقي ، وأنت وحدك من يمكنه أن يقرر أفضل طريقة تناسبك .

أشك فى أنك ستجد أنه من الضرورى حفظ أى رقم هاتف لا تنوى استخدامه لوقت طويل . إن حقيقة أنك تريد أن تتذكره تعنى أنك تنوى استخدامه للمرات الأولى التى تدير بها قرص الهاتف . وبعد ذلك يمكنك أن تنسى الارتباط الأصلي أو التوقف عن محاولة تذكره على أية حال لأن الرقم سيظل راسخاً فى ذاكرتك .

كالمعتاد يستغرق شرح كل أسلوب وقتاً أطول من تنفيذه ؛ إن المسألة تحتاج لبضع لحظات لكى تحفظ رقم الهاتف . إذا لم تستخدم الأساليب هنا لأداء حيلة الذاكرة أمام الآخرين ، وتريد أن تحفظ الأرقام سريعاً ، فسيتسنى لك

فى العادة الوقت المناسب لإيجاد الكلمات المناسبة لعمل الترابطات . حقيقة أنك يجب أن تفكر فى الرقم لكى تجد الكلمات والارتباط تساعد على ترسيخ الرقم فى ذهنك فى المقام الأول . إذا كان كل ما سأحققه من هذا الكتاب هو أن أجعلك تفكر أو تركز قليلاً فسوف تحصل على الذاكرة المحسنة بالتأكيد . يمكنك التحقق من ذاكرتك المحسنة لأرقام الهاتف حالاً على الفور بمحاولة حل الاختبار رقم ٦ فى الفصل الثالث ومرة أخرى قم بمقارنة النقاط التى أحرزتها .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل العشرون

أهمية الذاكرة

سمع أحد رجال الأعمال الذي كان يسافر في الغرب الأمريكي عن أحد الهنود الذي يعيش بالقرب من المنطقة الذي يسافر عبرها وكان لهذا الهندي ذاكرة مدهشة . قرر رجل الأعمال أن يذهب للهندي ليرى هل له ذاكرة أفضل منه أم لا حيث إن رجل الأعمال كان قد انتهى من دورة تدريبية للذاكرة وكان يفخر بإنجازاته التي اكتسبها حديثاً .

قدم رجل الأعمال نفسه للهندي وبدأ في اختباره ولقد أجاب الهندي على كل سؤال سريعاً وبشكل صحيح وكان عقله مخزن للعلم والمعرفة ويحتوى على معلومات مثل عدد سكان كل المدن الأمريكية تقريباً وكذلك التواريخ المهمة والنظريات العلمية . . . إلخ . لم يستطع رجل الأعمال أن يجعله يخطئ ولم يتمكن من الإيقاع به . فى النهاية قرر أن يجرب السؤال الأخير : " ماذا تناولت على الإفطار صباح يوم ٥ أبريل ١٩٣١ ؟ " . لم يتردد الهندي ولو للحظة واحدة وأجاب : " بيض ا " .

رحل رجل الأعمال وهو مندهش تماماً بتلك الذاكرة الجبارة ، وعندما عاد إلى بلاده أخبر جميع أصدقائه بهذا الأمر مما جعلهم يسخرون منه ويقولون إنه من المعتاد تناول البيض على الإفطار وكان يمكن لأى شخص أن يقول ذلك .

بعد مرور بضع سنوات ، وكان قد اقتنع الرجل بكلام أصدقائه سافر رجل الأعمال مرة أخرى إلى الغرب الأمريكي فى رحلة عمل وفى أحد أوقات العاصرى قابل مصادفة نفس الرجل الهندي الذى قابله منذ سنوات ، وأراد أن يظهر له أن لديه ذاكرة جيدة جداً للوجوه ، فرفع يده وقال له التحية الهندية المعتادة : " هاو " " How " (وتعنى بالإنجليزية أيضاً " كيف حالك ") .

ففكر الهندي لمدة دقيقة واحدة ثم قال : " تناولت البيض مقلياً ا " .

على الرغم من سخافة تلك القصة الهزلية بما أنه لن يسأل أحد أى شخص عما تناوله على الإفطار منذ سنوات ، ولكنك ستندهش من الأسئلة التي يوجهها البعض لى . إذا تحدثت مع أحدهم فى وقت سابق ، فإنه يطلب منى تكرار نفس الحوار بالضبط كلمة كلمة ، أو عندما يرانى أحدهم أقرأ الجريدة يخطفها

من يدى ويصر على أن أثبت له أننى حفظتها كلمة كلمة . لا يدرك مثل هؤلاء أن أهمية أن تكون لك ذاكرة مدربة ومنظمة هو أننى أتمكن من تذكر ما أريده . إنه لشيء سخيف بالنسبة لى أن أحفظ الجريدة اليومية كلمة كلمة ؛ لا حاجة لى فى ذلك ، ولكن يمكننى تذكر ما أصادفه وأشعر بأهمية تذكره وحفظه ، وأقوم بتكوين ترابط له بينما أقرأه . عندما أقرأ قصة قصيرة أو رواية ، أفعل ذلك من باب الاستمتاع فقط ولست مهتماً أبداً بتذكر ما أقرأه . توجد أشياء نريد جميعاً نسيانها ، فمثلاً من حسن اللياقة أن نتذكر عيد ميلاد امرأة ما ولكن لا أن نتذكر عمرها .

بعد انتهائك من قراءة هذا الكتاب أتمنى أن تتذكر ما تقرأه إذا كنت تريد ذلك كما ذكرت من قبل فإنه يمكنك تذكر أى شيء إذا كانت تلك هى رغبتك ، حيث إن أنظمة الذاكرة تسهل ذلك فقط . ربما لا يوافق بعض القراء على ذلك حتى الآن ، قد تشعر أنه من الأسهل كثيراً أن تدون رقم الهاتف بدلاً من التوقف وتكوين الارتباط كما شرحت سابقاً . حسناً أنا أعتزف أنه ربما يكون ذلك أسرع وأسهل فى بادئ الأمر ولكن ذلك لن يساعد ذاكرتك .

قد تشعر أنه طالما يوجد ملايين الكتب والمراجع التى يمكن استخدامها عندما تحتاج لمعلومة ما فلماذا الاكتراث بتذكر المعلومات . وبالطبع لدى معظم رجال الأعمال سكرتيرات يتذكرن الأشياء نيابة عنهم .

نعم ، من الحقيقى يوجد لدى رجال الأعمال سكرتيرات ولكن لن يحظين بتلك الوظيفة إذا لم يكن لديهن ذاكرة جيدة للأعمال والصفقات فى المقام الأول ، فكم كنت تظن أن السكرتيرة ستظل فى عملها إذا لم تتذكر جيداً كل شيء ؟

على الرغم من وجود ملايين الكتب والمراجع - ونحن بحاجة إليها بالتأكيد - فإن المحامى الذى يدافع عن قضية فى المحكمة يجب أن يحتفظ بملايسات وتفاصيل القضية فى ذاكرته بدلاً من التوقف لينظر إليها من ورقة أو ملف . إذا تمكن المحامى من قول مقتطفات من كتب القانون فسينبهر القضاة والمحلفون بالتأكيد . النجار لا يتوقف للنظر إلى كتاب ما عندما يريد استخدام آلة ما ، بل يتذكر كيفية استخدامها . إذا حدثت حالة طوارئ فى غرفة العمليات يتصرف الجراح فى الحال ، فلن تفيد كتب الطب كلها فى إنقاذ المريض إذا لم يتذكر

الطبيب ما يجب أن يقوم به . عندما تذهب إلى الطبيب وتخبره بأعراض مرضك لا يضطر للرجوع إلى المحاضرات والملاحظات التي دونها أثناء دراسته للطب بل يتذكر أعراض كل مرض .

من يكتبون أفكاراً جديدة عن موضوعات قديمة يجب أن يعرفوا أو يتذكروا كل الأفكار القديمة أولاً . هل كان بوسع رجل مثل " ألبرت أينشتاين " أن يأتي بالصيغ والنظريات الجديدة إذا لم يكن يعرف أو يتذكر كل النظريات القائمة حينها ؟ بالطبع لا . لم يكن سيتم اختراع الهاتف لولا أن المخترع " أليكساندر جراهام بيل " يعرف أو يذكر كل قواعد نقل الصوت المعروفة حينئذ . لولا الذاكرة لما وجدت الاختراعات الجديدة .

يمكنني الاستمرار بلا نهاية في شرح أهمية الذاكرة وسبب أهميتها ؛ أو لماذا ليس من المريح دائماً أن نعود لمراجعة الأمور من الكتب أو القوائم ، غالباً كل ما نقوم به يعتمد على الذاكرة وما نقول إننا نقوم به من أفعال " بالغريزة " يحدث من خلال الذاكرة .

كتابة وتدوين الأشياء لا يكفي للمساعدة على التذكر . لماذا يُعتبر بعض الأطفال بطيئى الفهم فى المدرسة على الرغم من أنهم يكتبون الملاحظات أثناء الشرح فى الفصل ؟ ليس لأنهم أغبياء ! بل لأنهم لم يتمكنوا من تذكر عملهم . فى المدرسة يتم إخبارهم بضرورة حفظ أشياء محدودة ولكن للأسف لا يعلمهم أحد كيفية الحفظ .

إن الذاكرة المدربة التى لها القدرة على الاحتفاظ بالمعلومات مهمة جداً بالتأكيد . إن تخطى الحاجز الأول هو دائماً أصعب المراحل فى تعلم أى شىء جديد . أول حاجز فى تدريب ذاكرتك هو استخدام أنظمتى حقاً . استخدمها وستنجح معك . مجرد معرفة الأنظمة وكتابة أرقام الهاتف على الورق بمثابة عدم معرفة الأنظمة أبداً .

هل يذكر من يجيد الكتابة على الآلة الكاتبة ماذا كان شعورهم عندما بدأوا فى تعلم ذلك ! كانوا يظنون أنهم لن يتمكنوا أبداً من إتقان الأمر وشعروا أن أقرانهم ممن يجيدون الكتابة على الآلة الكاتبة كانوا يصلحون لتلك المهمة أكثر منهم . والآن لا يفهمون سبب هذا الشعور حيث لا يوجد لديهم أسهل من أن يكتبوا سريعاً بشكل طبيعى على الآلة الكاتبة .

حسناً ، نفس الشيء ينطبق على الذاكرة المدربة . أعتقد أنني يمكنني حفظ رقم الهاتف أسرع من كتابته ، وفي كل مرة أفعل ذلك فإنني أقوى ذاكرتي . عندما بدأت أستخدم تلك النظم لأول مرة ، شعرت مثلما تشعر الآن ، فقد كان من الأسهل كتابة المعلومات ونسيانها بدلاً من الاكتراث للترابطات . ولكن عليك مواصلة استخدام تلك النظم وستشعر بما كنت تشعر به بعد أن أجدت الكتابة على الآلة الكاتبة ؛ سوف تندهش بعد فترة من الجهد الذي كان يتطلبه الأمر في البداية .

ما يجب وضعه في الاعتبار أهم من أي شيء آخر هو أن تجعل الارتباطات هزلية وساخرة وغير منطقية ، فمعظم النظم التي يتم تعليمها اليوم وفي الماضي لا تركز على ذلك بشكل كاف . وفي الحقيقة فبعض النظم تتطلب منك القيام بتكوين ارتباطات منطقية . يوجد خطأ واحد في تلك النظم من وجهة نظري ؛ وهو أنها لن تنجح ، فأنا أعتقد أنك ستذكر الارتباطات المنطقية بسهولة تذكر الارتباطات المثيرة للسخرية .

تعلم الطلاب بعض الأنظمة القديمة بأن يربطوا بين الشيئين لكي يتذكروهما معاً ، وذلك عن طريق ربط شيئين بكلمات لها نفس الوزن والقافية أو نفس المعنى أو عكس المعنى أو يوجد ترابط بينها بأية طريقة . هذا التمرين رائع للخيال ودعني أشرحه لك . إذا أردت تذكر " قلم رصاص " و " لمبة " لسبب ما قد تربط بينهما كالتالي :

قلم - رصاص - ثقيل - خفيف - لمبة

هل تلاحظ التتابع ؛ القلم يذكرك بالرصاص وهو معدن ثقيل وعكس ثقيل خفيف مما يذكرك منطقياً باللمبة .

كيف تربط بين " الماسة " و " السيجارة " ؟ حسناً إليك طريقة واحدة : ماسة - خاتم - حلقة دخان - دخان - سيجارة . في الحقيقة يمكنك ربط أي شيئين معاً حتى الأشياء غير المحتملة . بالطبع من الأسهل كثيراً تذكر " القلم " و " الللمبة " من خلال القيام بترابط ذهني بأن ترى نفسك تكتب باللمبة بدلاً من القلم ، وبالنسبة للسيجارة والماسة ، فإنه يمكنك أن تتخيل

نفسك تدخن الماسة بدلاً من السيجارة فسوف تتذكره أسهل مقارنة بطريقة التسلسل . ولكنى أذكرها لأنها تمرين جيد للخيال وقد تستمع بتجربة ذلك مع أصدقائك . الفكرة هي بالطبع استخدام أقل عدد ممكن من الكلمات لربط شيئين وهي الفكرة السائدة لتدريب الذاكرة . ولكن كما ذكرت سابقاً فإن نظم الذاكرة تعود إلى الحضارة الإغريقية . أعتقد أن الشاعر الإغريقي " سايمونيديس " هو أول من استخدم نظاماً مشابهاً لنظام المشابك عام خمسمائة قبل الميلاد . كان يستخدم حجرات المنزل المختلفة واستخدم كذلك قطع الاثاث كمشابك له من أجل ابتكار نظام ناجح . إذا عقدت العزم على استخدام حجرات منزلك وأثاثه بترتيب محدد فسوف تحصل على قائمة من الكلمات المشابك التي تتكون من أشياء تعرفها وتذكرها بالفعل بينما الشيء الجديد الذى يجب حفظه سيرتبط بها .

لا بد أن هذا النظام نجح مع " سايمونيديس " لأن إحدى القصص التي رويت عنه تقول إنه بينما كان يلقي بقصيدة شعرية فى وليمة انهار سقف المبنى على الحاضرين فماتوا جميعاً ما عدا " سايمونيديس " . وبسبب تداخل أسماء الضحايا لم يتم التعرف على الموتى من أجل دفنهم . ولكن استطاع " سايمونيديس " أن يتذكر أسماء كل الحاضرين ؛ لأنه حفظ مواقعهم حول مائدة الوليمة .

ونعود الآن إلى العصر الحاضر ، حيث نال الجنرال " جورج مارشال " شهرة وصيتاً بسبب ما قام به فى بعض المؤتمرات الصحفية حيث كان يطلب من الصحفيين أن يقاطعوه ويسألوه أية أسئلة فى أى وقت أثناء الحوار . كان الصحفيون يفعلون ذلك وكانوا يطرحون أسئلة تتعلق بالموضوع الذى يناقشه الجنرال حينها ، وكان ينصت للسؤال ولا يجيب عنه ولا يقطع حبل أفكاره بل كان يستمر فى مواصلة حديثه ، وبعد انتهائه كان ينظر إلى كل شخص ممن طرحوا عليه الأسئلة ويجيب عن سؤاله تحديداً وهكذا ينتقل وينظر إلى شخص آخر ويجيب عن سؤاله أيضاً بالتحديد . فقد كان قادراً على تذكر الاسئلة ، وعلى تحديد من قام بطرح كل سؤال فيها . كان ذلك دائماً مصدراً للدهشة الكبرى لدى رجال الصحافة ولكنه كان أمراً سهلاً بمساعدة أى نظام للذاكرة .

كان رئيس هيئة البريد السابق " جيمس فارلى " لديه شهرة بمعرفة أكثر من ٢٠ ألف شخص بأسمائهم الأولى ، ولقد قرأت فى مقال نشر مؤخراً فى جريدة " نيويورك تايمز " أن مستر " فارلى " كان يصف مسألة تذكر أسماء الآخرين بأنها " أكثر الأساليب فعالية لإطرائهم " ، فإذا أردت أن تمدح أحداً ، فإنك تتذكر اسمه " وكانت ذاكرته الرائعة للأسماء بمثابة أداة مساعدة عظيمة الفائدة له ، حتى إنه قيل إن حملة مستر " فارلى " وقدرته على تذكر الأسماء كانت مؤثرة فى الحملة الانتخابية للرئيس الأمريكى الأسبق " فرانكلين روزفلت " .

أنا لا أتوقع أن تكون عضواً مؤثراً فى انتخابات الرئاسة ولكن يمكنك بالتأكيد تحسين ذاكرتك فى نطاق أبعد مما تتخيل إذا تعلمت واستخدمت النظم المذكورة فى هذا الكتاب .



الفصل الحادى والعشرون

لا تصبح شاردي ذهن

فى قرب نهاية محاضرتة عن الأماكن السياحية الرائعة التى يجب مشاهدتها فى أنحاء العالم قال المسافر والرحالة الشهير :

" توجد بعض " المناظر " التى لا ينساها المرء أبداً ! "

فى تلك اللحظة وقفت سيدة عجوز ضئيلة البنية فى الصف الأخير وقالت بخجل : " ياه ، هل يمكنك إخبارى من أين أحصل على تلك " النظارات " ؟ أنا دائماً أنسى أين وضعت نظارى ! " .

هل تعاني طوال الوقت من عدم تذكر أين وضعت أشياء محددة ؟ هل تضيع وقتك الثمين فى البحث عن نظاراتك أو عن القلم الذى يتواجد عادة خلف أذنك ؟ هل أنت من نوع البشر الذى يصرخ دائماً : " لقد كان فى يدي من لحظة فقط ! " هل تخفى مقتنياتك الثمينة جيداً لدرجة أنك نفسك لا تتمكن من العثور عليها ؟ وبالنسبة للسيدات ، هل تتأخرن عادة عن أى موعد لأنكن ببساطة لم تجدن أحمر الشفاه المفضل لديكن ؟ وبالنسبة للرجال ، هل تصرخون فى زوجاتكم بينما تبحثون بكل جهد عن أزرار الكُم المفقودة ؟

إذا كانت إجابة أحد تلك الأسئلة : " نعم " فلتبادر إلى أقرب مكتبة لك .

حسناً ، على الرغم من أن هذا يبدو مثل إعلان فى المذيع أو التلفاز ولكن من ناحية الجد ، ألم أصب عين الحقيقة ببعض الأسئلة السابقة ؟ أنا متأكد من أننى فعلت ذلك لأن قليلاً جداً منا فقط محظوظ بالقدر الكافى بحيث لا يكون شاردي ذهن أحياناً .

يخطئ الكثيرون بالخلط بين شرود الذهن والذاكرة الضعيفة . فى الحقيقة أشعر أنهما شيئان مختلفان تماماً ويجب اعتبارهما كذلك دائماً . من يحظون بذاكرة ممتازة قد يشرد ذهنهم أحياناً . بالتأكيد سمعت العديد من القصص عن أساتذة الجامعة شاردي الذهن ؛ ولكن تأكد أنه لكى تكون أستاذاً جامعياً يجب

أن يكون لديك ذاكرة جيدة فى البداية حيث توجد مئات القصص الهزلية والقفشات عن الأساتذة شاردى الذين يقومون بضبط مكيف الهواء بدلاً من المنبه ويطفئون المنبه بدلاً من النور ويقبلون القطط قبله ما قبل النوم بدلاً من تقبيل زوجاتهم . قد يبدو أن كل ذلك يحدث لكل من أعرفهم ولكن ذلك لا يدل على أنهم لديهم ذاكرة ضعيفة .

أعتقد أنه يمكن علاج شرود الذهن بقليل من المجهود واتباع النصائح فى هذا الفصل . ولكن لا تشعر من فضلك أنك ستعالج شرود الذهن بمجرد قراءة هذا الفصل بل يجب أن تعقد العزم على استخدام المعلومات التى يحتوى عليها وحينئذ فقط سوف تساعدك تلك المعلومات . أنا أفترض أن الكثيرين سوف يقرأون كتاباً من هذا النوع ولا يحاولون أبداً استخدام المعلومات التى يوفرها الكتاب لهم ، ثم بعد ذلك يشكون من أن تلك المعلومات لن تساعدهم أبداً . وهذا بالطبع صحيح إذا قرأت هذا الكتاب فقط بدون محاولة تطبيق النظم . حيث يزعم العديد من الكبار أنهم كبروا على التعلم ، وأعتقد أنهم يقصدون أنه فاتهم أوان التعلم — فلا أحد كبير على التعلم ! يقول خبير تعليم الكبار " إى . إل . ثورندايك " : " السن ليس عائقاً لتعلم أى حرفة أو مهنة جديدة أو أى شىء تريد أن تقوم به فى أى وقت من الحياة " . إذا كنت تريد أن تتعلم حقاً فسوف تتعلم ولذلك لا تجعل من السن عذراً لك .

فى الحقيقة فإن الشرود ليس أكثر من مجرد عدم انتباه . إذا انتبهت إلى الموضوع الذى وضعت فيه نظارتك فستعرف بالطبع مكانها عندما تحتاجها . يعطى قاموس أمريكان كوليدج " American College Dictionary " أحد تعريفات كلمة " شارد الذهن " " Absent - Minded " بأنها تعنى " مشغول البال " " Preoccupied " وهذه هى عين الحقيقة . فالأشياء التى نقوم بها باستمرار مثل وضع الأشياء فى أى مكان ، ليست مهمة جداً بالقدر الكافى لكى تشغل بالنا ، ومن ثم نصبح شاردى الذهن لأنه .

من المعقول أنك إذا وضعت الأشياء فى أى مكان بلا تفكير أو بطريقة آلية فسوف تنسى مكان هذه الأشياء لأنك لم تتذكرها فى المقام الأول . عندما تترك منزلك غالباً ما تقلق بشأن ما إذا كنت قد أغلقت باب المنزل أم لا ؛ لأنك أغلقته بلا وعى أو تفكير .

حسناً لقد قدمت الحل لمشكلتك ! فإنه كى تتجنب شرودا ذهن ، فكر فيما تقوم به . أعرف أنك تفكر كالتالى : " أنا أعرف ذلك ، فإذا تمكنت من التفكير فى كل مرة أترك شيئاً معنياً فى مكان ما أو عندما أغلق الباب فلن أكون شاردا ذهن ! " حسناً لماذا لا تستخدم الترابط الواعى لمساعدتك على تذكر الأشياء غير المهمة ؟ من السهل القيام بذلك .

على سبيل المثال : فإن ما يزعجنا جميعاً هو نسيان إرسال الخطابات ؛ فقد تنسى أن تأخذها معك عندما تخرج من المنزل أو تأخذها وتنساها فى جيبك عدة أيام . إذا أردت التأكد من أنك ستأخذ الخطابات معك عند مغادرة المنزل فافعل الآتى : حدد ما الذى تراه أو تفعله فى آخر لحظة عندما تغادر منزلك . أنا شخصياً آخر ما أراه هو مقبض باب المنزل لأننى أتأكد من إغلاقى للباب وهذا آخر ما أفعله قبل مغادرة المنزل ، وبمجرد أن أرى مقبض الباب أتذكر الترابطات الهزلية وأتذكر أن آخذ الخطاب !

إن آخر ما تقوم به قبل مغادرة منزلك قد يكون شيئاً مختلفاً ؛ فقد تقبل زوجك أو زوجتك قبلة الوداع . حسناً عليك أن تربط القبلة بالخطاب وتأكد من أن يكون الربط بينهما هزلياً وساخرأ أو غير منطقى .

والآن كيف تتأكد من أنك أرسلت الخطاب بالبريد ؟ إن إحدى الطرق هى أن تجعل الخطاب فى يدك حتى تضعه فى صندوق البريد . إذا كنت تفضل أن تضعه فى جيبك فاربط بين الشخص المرسل إليه وصندوق البريد ؛ قد تراه جالساً أعلى صندوق البريد ، . . . إلخ . إذا لم تعرف الشخص جيداً بحيث لا يمكنك تخيله فاستخدم كلمة بديلة كما تعلمت ، إذا كان الخطاب موجهاً لشركة الهاتف اربط بين الهاتف وصندوق البريد ، وهكذا . عندما ترى صندوق البريد فى الشارع سيدرك أن تضع الخطاب به (بعد كل هذا أتمنى أن تتذكر وضع طابع البريد على الظرف !) .

يمكن تطبيق تلك الفكرة على كل الأشياء الصغيرة التى تريد أن تتذكر القيام بها . إذا كنت تنسى مظلتك بشكل دائم فى المكتب فاربط المظلة بآخر ما تقوم به عندما تغادر مكتبك . إذا اتصلت زوجتك بك هاتفياً وطلبت منك شراء بعض البيض فى طريقك إلى المنزل فاربط بين البيض وباب المكتب كطريقة تذكرك فى

النهاية . وبدلاً من أن تنتظر أن تذكرك زوجتك فى المنزل بشراء البيض اربط بين البيض والبقالة وبذلك عندما ترى متجر البقالة فستتذكر شراء البيض . بالطبع كل الأمثلة السابقة أمثلة نظرية : ستعرف فى حالتك الخاصة أى الأشياء ستربطها معاً .

سنتناول الآن المضايقات الصغيرة لشروود الذهن مثل وضع الأشياء فى مكان ما ثم نسيان هذا المكان . حسناً قم بتطبيق نفس الطريقة بالضبط ، يجب أن تربط بين الشيء وموقعه . على سبيل المثال : إذا رن جرس الهاتف وبينما تهم برفع السماعة وضعت القلم خلف أذنك قم بتخيل صورة ذهنية سريعاً بين أذنك والقلم ، وستعرف أن القلم خلف أذنك . نفس الأمر ينطبق على أى شيء صغير أو مهمة صغيرة . إذا اعتدت على وضع الأشياء فى أى مكان فعليك تكوين الروابط لكى تتذكر أماكن تلك الأشياء .

من أكثر الأسئلة المثارة هنا هو : " حسناً ، ولكن كيف سأتذكر تكوين الارتباطات لتلك الأشياء الصغيرة ! " الإجابة الوحيدة لهذا السؤال : استخدم قوة إرادتك أولاً ، وتأكد من أنك تقوم بتكوين الروابط . عندما ترى النتائج ، فإننى متأكد من أنك ستواصل الأمر وقبل أن تشعر فستكتسب هذه العادة .

بالمناسبة لا شك فى أن هذا النظام سيعالج شروود الذهن ، والسبب واضح ؛ فلا يمكن للعين أن ترى والذهن شارد ، حيث إن الذهن يشرد عندما تضع الأشياء فى أى مكان بطريقة آلية لذا فإن مجرد فكرة تكوين الروابط يجعلك تفكر فيما تفعله ولو لجزء من الثانية وهذا هو المطلوب .

إذا كوّنت الرابطة بين المفتاح والباب بينما تغلقه فلن تفعل ذلك بطريقة آلية بعد الآن ، فأنت تفكر فيما تفعله ، وبالتالي لاحقاً عندما تتساءل فى نفسك هل أغلقت الباب أم لا فستعرف أنك قد فعلت ذلك . عندما تقوم بضبط المنبه اربط بين المنبه وعقرب الساعات أو أى شيء آخر مع المنبه . لا يهم نوع الرابطة بل المهم هو أنك تفكر فيما تفعل لبرهة من الوقت وبذلك لن تقوم من فراشك لاحقاً لكى تتأكد من ضبط المنبه .

أنا أقول إن نوع الترابط غير مهم ، لأنه كذلك بالفعل . وفى الحقيقة ، إذا أغلقت عينيك ورأيت نفسك وأنت تطفئ المكواة بينما تفعل ذلك ، فلن تقلق بشأن ما إذا كنت أطفأتها أم لا أثناء استمتاعك بمشاهدة فيلم . فإن إغلاق

عينيك وتخيل الحركة يفيد مثل الروابط تماماً ، ويفى بنفس الغرض وهو إجبارك على التفكير فيما تقوم به في تلك اللحظة الراهنة . هذا كل شيء ، ولكن لا يمكنني التأكيد بالقدر الكافي على ضرورة استخدام وتطبيق ما تعلمته للتو . من فضلك لا تقرأ هذا وتهز رأسك وتقول إنها فكرة رائعة ثم تنساها . ابذل الجهد المطلوب أولاً ثم ستسعدك النتيجة .

يتحدث قائد السفينة إلى أحد البحارة : " لا تقل أبداً مرة أخرى " آخر السفينة " بل قل " مؤخرة السفينة " ، وهنا الجانب الأيسر وهنا الجانب الأيمن وهنا حجرات النوم ، وهنا حجرة الكابتن وهنا مقدمة السفينة . . . الخ " .
 " إذا " قلت كلمة " آخر السفينة " مرة أخرى فسألقيك خارج السفينة من . . . من . . . من الفتحة الصغيرة هناك ! " .

مثلاً يتم الخلط بين شرود الذهن والذاكرة الضعيفة ، يتم الخلط أيضاً بين شرود الذهن وتوقف الذهن عن التفكير . مرة أخرى لا أرى صلة بين الأمرين . فعندما تكون الكلمة على طرف لسانك ولا تتمكن من تذكرها فإن هذا ليس شرود الذهن ولكن ماهية تلك الحالة وسبب حدوثها لا أعرفه ولكن للأسف تحدث لي ذلك .

لا يمكنني تقديم الكثير للمساعدة على منع توقف الذهن عن التفكير ؛ ولا يوجد نظام أعرفه لمنع ذلك . ولكن يمكنني إخبارك أنه عندما يحدث ذلك فحاول أن تفكر في الأحداث المرتبطة بما تحاول تذكره . إذا كان اسم شخص مألوفاً لديك ولا يمكنك تذكره فحاول تخيل صورة آخر مرة قابلت فيها هذا الشخص ومكان اللقاء ، وماذا كنت تفعل حينئذٍ ومن كان متواجداً حينها . يجب أن يعمل العقل بطريقة الخفية وغالباً مجرد التفكير حول ما تريد الوصول إليه من حقائق سيجعل ما تريده يقفز إلى ذهنك . إذا لم يُجد ذلك فإن الشيء الثاني المفضل لتفعله هو نسيان الأمر لفترة ما وغالباً ستتذكر ما تريد في وقت غير متوقع .

هذه هى كل المساعدة التى يمكننى تقديمها لك فيما يتعلق بتوقف الذهن عن التفكير . جرب مقترحاتى عندما تتم بنفس الحالة فى المرة القادمة وقد تدهش من مدى فائدتها ! .



الفصل الثانى والعشرون

قم بإبهار أصدقائك

الفلاح : (يفتخر ويستعرض مزرعته لصديقه) : كم عدد الأغنام فى القطيع ؟ هل ترى ستمكن من تخمين العدد التقريبى " .
 الصديق : (بعد فترة توقف للتفكير) : " أعتقد أن عدد الأغنام هنا حوالى ٤٩٧ " .
 الفلاح : " ياه لقد عرفت العدد بالضبط ! كيف عرفتة ؟ "
 الصديق : " هذا شىء بسيط حقاً ، فلقد عددت كل الأرجل ثم قسمتها على (٤) ! " .

حيلة الذاكرة التى يحويها هذا الفصل قد لا تكون مدهشة مثل قسمة الماشية على (٤) ، ولكنها أسهل كثيراً بالتأكيد وغالباً ستسعد عندما تعرف أنه لا يوجد أية حسابات فى تلك الحيلة ، بل فقط الذاكرة المدربة هى المطلوب .
 أخبرنى صديق لى يعمل فى مجال النسيج فى " نيويورك " أنه نال سمعة طيبة لنفسه عن طريق تذكر الأرقام ، فهو يذهب للغداء مع زملائه فى العمل يومياً ويطلب من الجميع بلا استثناء أن يعطوه أى عدد مكون من أربعة إلى خمسة أرقام لكى يحفظه ، وغالباً يذهب للغداء مع ثلاثة إلى ستة أشخاص ويحفظ ما يعطونه من أرقام . وهم أيضاً يقاطعونه أثناء الغداء لكى يروا هل لايزال يحفظ الأرقام أم لا وبالطبع يتمكن من تذكرها .
 أنا لا أذكر ذلك ؛ لأنه شىء مدهش وصعب على وجه الخصوص ، بل لأنه بداية جيدة للحوار وقد حقق فائدة لصديقى . فهو يخبرنى أن الجميع فى مجال عمله يتحدث عنه وعن ذاكرته المدهشة ، وأنا أخبرك بتلك القصة لكى أظهر لك كيف ينبهر الناس بمن يتمكنون من أداء هذه الحيل بأنفسهم . إذا كان الناس مندهشين للغاية من رجل يمكنه تذكر ستة أعداد مكونة من أربعة إلى خمسة أرقام فلك أن تتخيل التأثير المذهل عليهم بعد أن تتقن الحيلة القادمة فى تلك الصفحات .

هل تود معرفة كيف ستتمكن من حفظ تلك القوائم من الأرقام :

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A-9491	0261	4850	8210	1427	0214	5390	0141	7450	7590
B-2195	6140	5827	5197	4270	9401	4260	5014	1395	8150
C-8520	7461	9511	7157	9420	4532	1950	1404	7841	7410
D-2116	5152	9470	2154	9750	7471	7220	1941	0191	3102
E-4595	5891	3944	0182	0594	9414	6720	8227	8527	7480
F-0137	5814	9950	9427	1285	2754	3662	1540	8927	9521
G-9015	3145	8195	8540	9514	7040	7312	1211	9227	1270
H-9210	7427	ozi6	4910	7531	7421	1484	2469	0791	2520
I-4175	1842	3058	7462	3212	0746	7915	7527	0743	9710
J-4112	9434	0941	7212	9402	7213	5810	1204	6920	4210

هذا حقيقي ! يمكنك حفظ قائمة مكونة من أربعمئة عدد بسهولة ! لن تعرفها بالترتيب فقط ، بل وبدون ترتيب أيضاً . الفكرة هي أن تعطى تلك القائمة لأحد واجعله يختبرك بها . قد يطلب منك أن تذكر الأعداد عند حرف " G " أو عند العمود رقم أربعة ، أو الرقم عند التقاطع E7 فتذكر أنت الرقم 6720 . أى تثبت له أنك حفظتها عن ظهر قلب !

صديقي وخبير الذاكرة " برنارد زوفال " هو أول من سمعت عنه يستخدم تلك الحيلة الخاصة بالذاكرة ، وظل يستخدمها لسنوات طويلة بأعداد ذات ثلاثة أرقام وليس أربعة أرقام كما فى القائمة السابقة . كان بالطبع يستخدم طرقاً خاصة لحفظ القائمة . سأعلمك هنا الطريقتين اللتين استخدمهما :

لا بد أنك تدرك استحالة إنجاز ذلك بدون مساعدة الأبجدية الصوتية ؛ بالتأكيد من المستحيل حفظ الأرقام بدونها ، وفى الحقيقة فإن تلك الحيلة المبهرة لا يصدقها من لا يعرف نظامى للأبجدية الصوتية وستجد الآخرين يفحصون القائمة ليجدوا الحل الحسابى ؛ دعهم يبحثوا فالأمر لا يتعلق بالحسابات وبذلك سينبهرون أكثر وأكثر وتزيد حيرتهم .

لا يوجد رقم متكرر في تلك القائمة وكل رقم يستخدم مرة واحدة وهي ليست أرقاماً عشوائية بل اخترت كل رقم بحيث يتوافق مع نظامي وإليك هذا النظام إذا طلب منك أحدهم أن تذكر الرقم عند التقاطع (E7) فأليك كيفية عمل عقلي في ذلك الأمر . الكلمة الخاصة بالتقاطع (E7) يجب أن تبدأ بحرف (E) ويكون في آخرها صوت ساكن وفي تلك الحالة يجب أن يمثل الرقم (7) أحد الصوتين (K) أو (g) ومن ثم فإن الكلمة التي تمثل (E7) هي (egg) (بيضة) . والبيضة تأتي من الدجاج (Chickens) وتلك الكلمة وفقاً لأبجديتي الصوتية تمثل الرقم 670 فإذا تفحصت القائمة ستجد أنه الرقم الصحيح !

إذا ذكر لي أحدهم التقاطع (B5) سأعرف أن الكلمة الخاصة به تبدأ بحرف (B) والحرف الساكن الأخير يجب أن يكون (L) لأنه يمثل الرقم (5) وبالتالي فالكلمة هي (bell) (جرس) والجرس يرن (Rings) وتلك الكلمة (تمثل الرقم 4270) ! هل ترى سهولة الأمر ؟ لا تسيء فهمي فسوف يستغرق الأمر منك بعض الوقت والدراسة لكي تتقنه ، ولكنه نظام سهل . مرة أخرى أكرر أن الأمر ليس مجرد حيلة مدهشة للذاكرة فحسب ، بل تمرين رائع للتفكير والذاكرة . في كل مرة تتقن إحدى حيل الذاكرة في هذا الكتاب سواء تهتم بتقديمها أم لا فأنت تحسن ذاكرتك وتدريب عضلاتها وتشحن ذكاءك .

حسناً ستعرف أنه في كل مرة يذكر رقم وحرف أي تقاطع ستحوطه إلى الكلمة الخاصة به ولا يهم إذا ذكر الرقم ثم الحرف أو العكس فالنظام كما هو ؛ أي الحرف دائماً في أول الكلمة والحرف الساكن الذي يمثل الرقم في آخر الكلمة . يتم ربط الكلمة بكلمة أخرى تعطيك العدد ذا الأرقام الأربعة وفقاً للأبجدية الصوتية . إذا قال أحدهم (C 8) فستعرف أن الكلمة الخاصة بهذا التقاطع تبدأ بحرف (C) وتنتهي بحرف (F) أو (V) والكلمة هنا هي (CUFF) (كم) وهي مرتبطة بكلمة (Trousers) (بنطلون) وهي الكلمة الخاصة بالعدد 1404 !

إليك القائمة الكاملة للأعداد في القائمة وبعد أن تستعرضها سأشرح لك بضعة أمور تتعلق بتقديم الحيلة أمام أصدقائك :

A1 – Ate - Burped	أكل - تجشأ
A2 – Awn Sunshade	مظلة - الحسكة
A3 – Aim - rifles	بندقية - هدف
A4 – Air - Vents	فتحة - هواء
A5 – Ale - cinder	يشرب - شراب
A6 – Ash - cinder	جمرة مطفأة - رماد
A7 – Ache - limps	ألم - أطراف
A8 – Ave - street	وداع - الشارع
A9 – Ape - growls	دمدمة - قرد
A10 – Ace - dubs	غير بارع - ممتاز
B1 – Bat - and ball	المضرب - الكرة
B2 – Bean - shooters	قناص - رأس
B3 – Burn - loafing	مخبوز - محترق
B4 – Boar - wild pig	خنزير برى - خنزير ذكى
B5 – Bell - rings	يرن - جرس
B6 – Badge - breast	صدر - شارة
B7 – bag - oranges	حقيبة - برتقال
B8 – Buff - luster	بريق - جلد الجاموس
B9 – Baby - dimple	غمازة - طفل
B10 – Bass - fiddles	الكمان - صوت عميق وخفيض
C1 – Cat - felines	قط - ماکر
C2 – Can - crushed	علبة صفيح - منبعجة
C3 – Comb - bald head	رأس أصلع - مشط
C4 – Car - cadillac	سيارة - ماركة كاديلاك
C5 – Coal - burns	فحم - يحترق
C6 – Cash - real money	مال عقارى - مال نقدى
C7 – Cok - tables	المائدة - كوكاكولا
C8 – Cuff - trouser	بنطلون - ثنية ساق البنطلون
C9 – Cap - covered	مغطى - غطاء
C10 – Case - crates	قنص - صندوق

D1 – Dot - and dash	نقطة - وشرطة
D2 – Den - wild lion	أسد مفترس - عرين
D3 – Dam - breaks	كسور - سد
D4 – Deer - antler	قرن - الأيل
D5 – Dill - pickles	مخللات - شبت
D6 – Dish - cracked	طبق - مكسور
D7 – Dog - canines	أنياب - كلب
D8 – Dove - white bird	طائر أبيض - حمامة
D9 – Dope - stupid	غبي - أحمق
D10 – Dose - medicine	جرعة - دواء
E1 – Eddy - whirlpool	دوامة - تيار
E2 – E - alphabet	الألفباء - حرف N
E3 – Ern - emperor	امبراطور - نسر
E4 – Err - is divine	مقدس - خطأ
E5 – Eel - slippery	زلق - سمك
E6 – Edge - border	حد - حافة
E7 – Egg - chickens	بيضة - دجاج
E8 – Eve - evening	مساء - عشية
E9 – Ebb - falling	مد - جزر
E10 – Ess - curves	تضاريس - أنثى
F1 – Fat - stomach	معدة - سمين
F2 – Fun - laughter	ضحكة - مرح
F3 – Foam - bubbles	فقاعات - رغوة
F4 – Fur - bearing	يحمل - فرو
F5 – Foil - tinfoil	ورق معدن - ورق نبات
F6 – Fish - angler	نوع من أنواع السمك - السمك
P7 – Fake - magician	ساحر - خدعة
F8 – Five - dollars	خمسة - دولارات

F9 – Fib - fibbing	الكذب - أكنوبة
F10 – Fuse - blend	يمزج - يصهر
G1 – Gat - pistol	يطلق نار المسدس - مسدس
G2 – Grown - material	مادة - عباءة
G3 – Game - football	لعبة - كرة القدم
G4 – Grow - flowers	نباتات - تنمو
G5 – Gall - bladder	مثانة - مرارة
G6 – Gush - geysers	نبع - يتدفق
G7 – Gag - comedian	كوميدي - مزحة
G8 – Gave - donated	منح - أعطى
G9 – Gap - opening	فتحة - فجوة
G10 – Gas - tanks	أنبوبة - غاز
H1- Hat - Bands	شريط - قبعة
H2- Hen - Crowing	دجاجة - تصيح
H3- Ham - Sandwich	ساندويتش - قطعة لحم
H4- Hare - Rabbit	أرنب - أرنب برى
H5- Hill - Dimbed	يتسلق - تل
H6- Hash - Corned	لحم مملح - لحم مفروم
H7- Hack - Driver	سائق - سيارة أجرة
H8- Have - Ownership	ملكية - يملك
H9- Hop - Skipped	يقفز - يثب
H10- Hose - Nylons	نايلون - خرطوم
I1- It - article	اسم إشارة - ضمير لغير العاقل
I2- Inn - tavern	فندق - نزل
I3- Im - myself	ضمير الملكية عصر - نفسي
I4- Ira - Gershwin	إيرا - جريشوين
I5- Isle - Manhattan	مانهاتن - جزيرة
I6- Itch - Scratch	خدشة - حكة

I7- Lke - Capitol	مجلس الحكم
I8- Ivy - Cling	يتماسك - ليلاب
I9- (Y) ipe - Scream	يصرخ - يعوى
I10- Jot - Bucket	دلو - يدون
J1-jot – write down	يكتب - يدون
J2- John - Barrymore	جون - باريمور
J3- Jarn - Spread	يدهن - مربى
J4- Jar - Contain	يحتوى - مرطبان
J5- Jail - Prison	حبس - سجن
J6- Judge - Condemn	يدين - قاضى
J7- Jack - Lifts	يرفع - رافعة
J8- Jive - Dancer	راقص - موسيقى السوينغ
J9- Jap - Japanese	يابانى - اليابان
J10- Juice - rinds	عصير - لحاء

ستلاحظ أنه يوجد استثناء بسيط في النظام عند التقاطع (19) فلا توجد كلمة تبدأ بحرف (I) وتنتهى بأحد الحروف (b) أو (P) . ولذلك استخدم كلمة (Yipe) ولقد كونتها بحيث تؤدي الغرض . فى معظم الحالات الممكنة يتم تمثيل كل رقم له (أربعة) أعداد بكلمة واحدة ولكن توجد ثمان حالات كان من الضرورى أن استخدم كلمتين .

أنا متأكد من أنك ترى الروابط البسيطة بين الكلمات وإذا راجعتها مرة أو مرتين وركزت عليها ستتذكر معظمها . كل كلمة خاصة بالتقاطع تؤدي بك منطقياً إلى تذكر الكلمة الخاصة بالرقم . كلمة (Coke) للتقاطع (C7) هى اختصار لكوكا كولا (Coca Cola) وهى عادة المشروب الذى يتواجد فى موائد العشاء . كلمة (En) للتقاطع (E2) هو اسم الحرف نفسه (N) والذى هو من حروف الأبجدية . لا أعتقد أنه توجد كلمات أخرى تستلزم الشرح .

يجب أن تحفظ هذه الكلمات عن ظهر قلب قبل تقديم العرض لأصدقائك وبعد حفظك لها تدرب على تحويلها للكلمات التى تمثل الأرقام ثم تحويلها

بدورها إلى أرقام . بمجرد أن تتمكن من عمل ذلك سريعاً فسوف تكون مستعداً لتقديم العرض .

اطبع تلك القائمة على بطاقة إذا كنت تفضل ذلك وقدم تلك البطاقات لأصدقائك ، وبعد أن تستعرض قدرتك المبهرة والاسترجاع دعهم يحتفظون بالبطاقات كتذكارات ودعهم يحاولون حفظ ما بها من أرقام إذا كان في استطاعتهم ذلك !

بجانب السماح لمشاهدتك بذكر التقاطع من الحروف والأرقام يمكنك أن تفعل أكثر من ذلك . قد يطلبون منك ذكر الأرقام بالورب مثلاً من (A1) إلى (J10) ، أى كل ما عليك فعله هو سرد أرقام التقاطعات : (A1) ، (B2) ، (C3) ، (D4) .. إلخ . قد يطلبون منك ذكر الصف (F) من آخر رقم إلى أول رقم - أى أن تعطيهم (F10) ، (F9) ، (F8) .. إلخ . إذا أرادوا أن تذكر الأرقام بالعكس فسوف تتمكن من ذلك أيضاً . على سبيل المثال : أنت تعرف أن كلمة الرقم عند التقاطع (F10) هي (blend) (خلط) وبدلاً من ذكر الرقم 9521 قل لهم 1259 ! والرقم للتقاطع (F9) أى كلمة (fibbing) (كذب) بالعكس هو الرقم 7298 ، وهكذا .

إذا طلبوا منك الصف رقم ٦ بالعكس استدع إلى ذاكرتك (J6) ، (I6) ، (H6) ، (G6) .. حتى (A6) . واعلم أن الأمر يصعب على بعض الناس تذكر الأرقام بالعكس ولكن باستخدام الأبجدية سأحل تلك المشكلة لك بسهولة . يمكنك أن تتعلم الرقم الذى يمثل أى حرف فى الأبجدية باستخدام الستة وعشرون مشبكاً التى ذكرناها من قبل أى الكلمات المشابك الخاصة بالحروف الأبجدية الإنجليزية مع الصفة التى تمثل الحروف أيضاً كالتالى :

Awful tie	رابطة عنق سيئة	Neat tire	إطار أملس
Brave noah	نوح الشجاع	Old twel	منشفة قديمة
Cute ma	أم حنون	Pleasing dish	طبق رائع
Damp rye	شعير سام	Quiet tack	طريق هادئ
Excellent law	قانون ممتاز	Red dove	حمامة حمراء
Funny shoe	حذاء ممتاز	Solid tub	حوض صلب

Guernsey cow	بقرة	Tough nose	أنف حاد
Heavy ivy	لبلاب ثقيل	Ugly net	شبكة قبيحة
Idle bee	نحلة كسولة	Virtuous nun	راهبة فاضلة
Jagged toes	أصابع خشنة	Wonderful name	اسم رائع
Korean tot	طفل كورى	X - rayed Nero	أشعة إكس على هيئة نيرون
Loud tin	علبة مبهرجة	Yellow nail	مسمار أصفر

لاحظ أن الصفة للكلمة المشبك للرقم ٣ تبدأ بثالث حرف فى الأبجدية (C) والصفة العاشرة تبدأ بالحرف العاشر (J) .. إلخ . إذا قمت بتكوين صورة ذهنية سريعة لكل كلمة ستعرف الموضع الرقمى لكل الحروف . يمكنك بالطبع استخدام أى صفة أخرى طالما أنها تبدأ بالحرف المناسب . إذا أردت معرفة الموضع الرقمى للحرف (O) مثلاً فكر فى الصفة التى استخدمتها : Old Towel وأنت تعرف أن Towel (منشفة) تمثل الرقم ١٥ وبالتالي فإن حرف (O) هو الحرف الخامس عشر فى الأبجدية الإنجليزية .

يمكنك استخدام هذه الفكرة أو غيرها فى هذا الكتاب (الفصل الثانى عشر) لتجد أفكاراً لاستخدام الستة وعشرون حرفاً لكى يكون لك قائمة من ست وعشرين كلمة مشبك ويمكنك ربط أى كلمات بها لتحقيق نفس الغرض وستعرف الموضع الرقمى لكل الحروف .

إحدى تلك الطريقتين ستمكنك من استخدام حروف الأبجدية لتحقيق غرض أفضل . فكر بالعكس من الكلمة المشبك رقم ٢٦ إلى رقم ١ . وسوف يسهل لك ذلك تذكر الأبجدية من آخر حرف إلى أول حرف . هذا فى حد ذاته يعد حيلة مبهرة ، لأنه قليل جداً من الناس يتمكنون من ذكر الأبجدية بالعكس بدون بذل مجهود . ولكن أهم شىء هو أن تلك الفكرة لها فائدة عندما يطلب منك ذكر أرقام أى صف بالعكس أو بالورب من (J10) إلى (A1) أو (J1) إلى (A10) .

بعد ممارسة تلك الحيلة لفترة من الوقت ستجد في النهاية أنك لست بحاجة إلى التفكير في الكلمات الخاصة بالتقاطع وكلمات الأرقام ، بمجرد ذكر اسم التقاطع سيتبادر الرقم إلى ذهنك .
 هذا هو جمال علم تدريب الذاكرة ؛ فهو أداة مساعدة لذاكرتك الحقيقية وهو وسيلة لغاية وبمجرد أن تصل إلى تلك الغاية يمكنك أن تنسى الوسيلة !! .



الفصل الثالث والعشرون

من المفيد تذكر المواعيد وجداول الأعمال

" الرجل الذى يواظب على حضور مواعيده فى الوقت المحدد لا يخسر أى شىء بذلك " .
 " كلا ، فهو يفقد نصف ساعة تقريباً فى انتظار حضور من حدد معه الموعد ! " .

لا يوجد ما فى وسعى فعله لمن يعرفون ويتذكرون أن لديهم موعداً ويتأخرون عنه على أية حال . ولكنى أعتقد أننى يمكننى مساعدتك إذا نسيت المواعيد تماماً ، لقد تعلمت بالفعل فى الفصول السابقة كيف تتذكر مواعيدك ومهامك كل يوم ، ولا يزال فى إمكانك استخدام نفس الفكرة ، ولكن إذا وجدت أنه من الضرورى فى عملك الخاص أو من الناحية الاجتماعية الحفاظ على مواعيد عديدة أثناء الأسبوع فى أوقات محددة من اليوم ، فستهم بهذا الفصل كثيراً . إن النظام فى هذا الفصل يمكنك من تكوين الترابطات الشعورية بمجرد أن يكون لديك موعد ، وبذلك الترابط سوف تتذكر المواعيد لكل يوم من أيام الأسبوع بدون اللجوء لفكرة أو الانزعاج بسبب نسيان موعد ما .

لمن لا يهتمون بتذكر المواعيد الأسبوعية أو جدول الأعمال أقترح أن يتعلموا الفكرة التالية وراء الأسلوب المشروح هنا على أية حال ، فلن تعرفوا أبداً متى قد تجدونه مفيداً ، فقد تستعينون بفكرتى فى يوم من الأيام . لا تدع طول الشرح يخيفك من فضلك ؛ بمجرد أن تفهم الأسلوب وتستخدمه فلا شىء يدعو إلى الخوف .

أول ما يجب أن تفعله هو أن تعطى رقماً لكل يوم من أيام الأسبوع ، بما أنه يوجد سبعة أيام فى الأسبوع فيجب أن تستخدم الأرقام من ١ - ٧ . لنفترض أن يوم الاثنين كبداية الأسبوع هو رقم (١) لأنه بداية الأسبوع فى العمل فى دول الغرب ، فسيكون الترتيب كالتالى :

الاثنين (1)	الخميس (4)	الأحد (7)
الثلاثاء (2)	الجمعة (5)	
الأربعاء (3)	السبت (6)	

بمجرد أن تعرف رقم كل يوم من أيام الأسبوع فإنه يمكنك تحويل أى يوم فى أى ساعة لإحدى الكلمات المشبك . هذا صحيح ؛ سوف تستخدم الكلمات المشبك التى تعرفها بالفعل لكى تساعدك على تذكر المواعيد وجداول الأعمال كل يوم فى كل ساعة سيتم تمثيلها بكلمة مشبك ، ولن تضطر لتذكر أى شىء لمعرفة الكلمات ، فالنظام يعمل من تلقاء نفسه .

أى يوم فى أى ساعة محددة يمكن تحويله إلى رقم مكون من عددين بالطريقة التالية : رقم اليوم سيكون أول عدد ورقم الساعة هو ثانى عدد . على سبيل المثال : إذا أردت تذكر موعد يوم الأربعاء الساعة الرابعة ، نعلم أن رقم يوم الأربعاء هو 3 ورقم الساعة هو 4 وبالتالي يكون الرقم النهائى 34 والكلمة المشبك التى حفظتها من قبل لهذا الرقم هى " Mower " (آلة جز الحشائش) . وبالتالي فإن هذا المشبك يمثل الموعد الساعة الرابعة يوم الأربعاء ! يوم الاثنين الساعة الثانية يكون له الكلمة المشبك " Tin " (علبه معدنية) لأن يوم الاثنين رقم (1) والوقت هو الساعة الثانية (2) ، و " Tin " هى الكلمة المشبك للرقم (12) . بنفس الطريقة نصل للأمثلة التالية :

الخميس	الساعة الواحدة Rod (عصا)	(41)
الجمعة	الساعة الثامنة Lava (حمم بركانية)	(58)
الأحد	الساعة السادسة Cage (قفص)	(76)
الثلاثاء	الساعة التاسعة Knob (مقبض)	(29)

إنه أمر بسيط أليس كذلك ؟ بالطبع إذا كان بإمكانك تحويل اليوم والساعة إلى الكلمة المشبك فسيكون من السهل تحويل الكلمة المشبك إلى اليوم والساعة . كلمة " Notch " على سبيل المثال هى الكلمة المشبك للعدد (26) وهو يمثل يوم الثلاثاء (2) الساعة السادسة (6) .

توجد ساعتان لا يمكن تمثيلهما بكلمة مشبك ؛ لأنهما يتكونان من عديدين وأعنى بالطبع (١١) و (١٢) فعند إضافة رقم اليوم لهما سيكون لدينا رقم مكون من ثلاثة أعداد وهو ما ليس له مقابل في الكلمات المشابك المائة التي تم حفظها من قبل . الساعة (١٠) تتحول إلى كلمة مشبك عادية لأنها تعامل كصفر وليس كواحد ومعه صفر أى أن السبت الساعة العاشرة يتحول إلى رقم 60 (Cheese) (جبنة) ؛ لأن السبت هو اليوم السادس والساعة العاشرة هي رقم صفر . الكلمة المشبك (Rose) (وردة) تمثل الرقم (40) أى يوم الخميس الساعة العاشرة ، بينما الاثنى عشر الساعة العاشرة تمثله كلمة " Toes " (أصابع القدم) ، وهكذا .

سأعطيك طريقتين للتعامل مع الساعتين (11) ، (12) وكلتا الطريقتين تم اختبارها وتجربتها . أول طريقة هي الطريقة الواضحة (على الرغم من أنها ليست الأفضل) لأنها تتبع نفس نظام باقى الساعات . حول يوم وساعة الموعد أى (11) أو (12) إلى رقم مكون من ٣ أعداد مثل : الثلاثاء الساعة (١١) - 211 ، الخميس الساعة (١٢) - 412 ، الأحد الساعة (١٢) - 712 ، الأربعاء (١١) - 311 ، .. وهكذا ، والآن عليك تكوين الكلمة المشبك باستخدام الأبجدية الصوتية ، والتي يجب أن تناسب اليوم فى الساعة (١١) أو (١٢) ويجب استخدام تلك الكلمات - المشابك مع كل الأيام والساعات التى تحتوى على مواعيد فى الساعة (١١) أو (١٢) . إذا أردت استخدام تلك الفكرة (لا تقرر إلا بعد قراءة الطريقة الثانية) سأعطيك بعض الأمثلة للكلمات التى يمكن أن تستخدمها . اختر ما تشاء منها أو قم بتكوين كلمات أخرى بنفسك .

اليوم	الساعة	
الاثنين (١)	11 يحمل	Toted ، منقط Dotted
	12 يطلق صغيراً	Touten ، يضيق Tootin'
الثلاثاء (٢)	11 يخييط	Knitted ، مربوط Kotted
	12 يومئ	noddin' ، هندي Indian
الأربعاء (٣)	11 يقلد	Imitate ، يتزاوج Mated

Mutton	ضأن ، Mitten	12 قفاز	
Raided	يهاجم ، Radiate	11 يشع	الخميس (٤)
Rotten	متعفن ، Written	12 مكتوب	
Lighted	منير ، Loaded	11 مُحمل	الجمعة (٥)
Latin	لاتيني ، Laden	12 مُحمل	
Cheated	يفتش ، Jaded	11 مُتعب	السبت (٦)
Jitney	قطعة ، Shuttin	12 يغلق	
نقدية			
Coated	مغطى ، Cadet	١١ جندي	الأحد (٧)
Kitten	قطعة ، Cotton	12 قطن	

الطريقة الأخرى التالية فى اعتقادى هى الأفضل . فى أول الأمر أقوم بتحويل اليوم الذى يوجد به موعد فى الساعة (١١) أو (١٢) إلى عدد مكون من رقمين وليس ثلاثة أرقام عن طريق اعتبار أن (١١) هو رقم (١) و (١٢) هو (٢) . والآن ، فإن يوم الجمعة الساعة (١١) يتحول إلى الرقم (٥١) والجمعة الساعة (١٢) - (٥٢) . والأحد الساعة (١١) - (٧١) ، والأحد الساعة (١٢) - (٧٢) .. إلخ وبالطبع لا يمكنك استخدام الكلمات المشابهة المعتادة لتلك الأرقام لأنها ستستخدم أيضاً للساعة (١) و (٢) ولذلك استخدم كلمات أخرى مناسبة للأبجدية الصوتية لتلك الأرقام .

دعنى أعطك بضعة أمثلة : ليوم الثلاثاء الساعة (١١) يمكنك استخدام كلمة " Nut " (مكسرات) ؛ لاحقاً عندما تتخيل الترابط (سأشرح الترابط بعد قليل) ستعرف أن كلمة " Nut " لا تمثل الثلاثاء الساعة (١) وإلا لكنت استخدمت الكلمة المشبك المعتادة " Net " (شبكة) لها . وهكذا فإن كلمة " Nut " تمثل الثلاثاء الساعة (١١) .

يوم السبت الساعة (١٢) يمكن تمثيله بكلمة " Chin " (ذقن) . والكلمة المشبك المعتادة هى " Chain " (سلسلة) ، وتمثل يوم السبت الساعة (٢) وبالتالي ستعرف أن كلمة " Chin " تمثل يوم السبت الساعة (١٢) . هل فهمت الطريقة الآن ؟ الخلاصة كالتالى : لأى يوم به موعد الساعة (١١) أو

(١٢) استخدم نفس الأصوات التي تمثل الساعة (١) و (٢) ولكن لا تستخدم نفس الكلمات المشابك المعتادة . هذا كل شيء !

إذا كانت مواعيدك عادة ما تكون في نفس الساعات دائماً ، فلن تضطر للقراءة أكثر عن حفظ المواعيد . لديك كل المعلومات التي تريدها الآن . لنفترض أن لديك موعداً مع طبيب الأسنان وتريد التأكد من أنك لن تنساه في الساعة (٩) يوم الثلاثاء . حسناً حول الثلاثاء الساعة ٩ إلى الكلمة المشبك " Knob " (مقبض) واربطها مع طبيب الأسنان ؛ قد تتخيل مقبض باب عملاق وكأنه طبيب أسنان . أو يمكنك تخيل (وتشعر) بطبيب أسنانك وهو يخلع مقبض الباب من فمك بدلاً من الأسنان .

إذا كان عليك تذكر وضع وديعة في البنك يوم الاثنين الساعة (٢) فاربط كلمة " Tin " بالبنك ، وإذا كان عليك اللحاق بالطائرة يوم الجمعة الساعة (١١) فاربط بين كلمة " Loaded " (مُحمل) أو " Lad " (ولد) (وفقاً للنظام الذي تستخدمه للساعة (١١) أو (١٢) مع كلمة طائرة . إذا كان عليك زيارة صديق في الساعة العاشرة اربط بين كلمة " Mice " (فئران) وصديقك ، .. وهكذا .

إذا كان لديك مواعيد مع أناس لا تعرفهم جيداً وبالتالي لا يمكنك تخيلهم فاستخدم كلمة بديلة لأسمائهم في ترابطاتك حتى تتمكن من التذكر .

هذا كل ما عليك أن تفعله . إذا كان عليك أن تقوم بتكوين ترابط لكل مواعيدك طوال الأسبوع وتريد أن تتذكر مثلاً مواعيد يوم الثلاثاء ، فاستعرض الكلمات المشابك لهذا اليوم المحدد : الثلاثاء - " Nose " (أنف) ، " Net " (شبكة) ، " Nun " (راهبة) ، " Name " (اسم) ، " Nero " (نيرون) ، " Nail " (مسمار) ، " Notch " (نتوء) ، " Neck " (رقبة) ، " Knife " (سكين) ، " Knob " (مقبض الباب) ، " knitted " (يخيط) ، " Knot " (عقدة) ، " Indian " (هندي) ، أو " Neon " (نيون) . بمجرد أن تصل إلى الكلمة المشبك التي قمت بربطها فستعرفها ! قد تصل لكلمة " Neck " وتعرف في الحال أنك تربطها مع المستشفى مثلاً وهذا كفيل بأن يذكرك بأنه عليك زيارة صديقك المريض في المستشفى الساعة السابعة

يوم الثلاثاء ! هذا كل شيء ! مرة أخرى فأنت تحتاج فقط إلى أن تجرب تلك الطريقة لكي تقتنع أنها ستنجح .

بالنسبة لي فهذا كل ما استخدمه لكي أتذكر جدول مواعيدى الأسبوعى . بعض مواعيدى قد تكون فى تمام إحدى الساعات والبعض الآخر مثل ١٥ ٣ أو ٣٠ : ٣ ، أو ٤٥ : ٣ ولكنى لا أهتم بذلك فأنا أربط بين يوم الموعد والساعة الثالثة تماماً والذاكرة الفعلية تخبرنى أن الموعد ١٥ : ٣ أو ٣٠ : ٣ أو ٤٥ : ٣ ولكن قد يكون هناك من يريدون تذكر الموعد بالضبط بالدقيقة والثانية مثل مواعيد اللحاق بالقطار .. إلخ . سيكون عليك بذلك أن تتذكر بالفعل عدداً مكوناً من أربعة أرقام وليس رقمين .

الرقمان الأخيران سيمثلان عدد الدقائق ، بينما يمثل أول رقمين اليوم والساعة . على سبيل المثال : إذا كان موعدك مع طبيب الأسنان يوم الثلاثاء الساعة ٤٢ : ٩ قم بتحويل اليوم والساعة إلى الكلمة المشبك " Knob " (٢٩) واربطها بكلمة " Rain " (مطر) لتمثل الرقم (٤٢) . لقد أدركت بالطبع أنه فى تلك الحالة ستواجه نفس المشكلة التى كنت تواجهها عندما كنت تتعلم حفظ أربعة أرقام فى الهاتف .

فى المثال السابق كيف ستأكد من أن الموعد مع طبيب الأسنان هو الثلاثاء الساعة ٤٢ : ٩ وليس الخميس ٢٩ : ٢ ، قد يحدث ذلك إذا لم تكن متأكداً أى كلمة مشبك تقع أولاً وأيها أخيراً . حسناً ، يتم حل المشكلة بنفس الطريقة مثلما تم حل المشكلة مع أرقام الهاتف ، أفضل حل هو عمل ارتباط " غير منطقي له تتابع منطقي " أى على الرغم من أن الصورة هزلية ولكن يجب أن يكون للمشابك تسلسل منطقي .

إذا تخيلت صورة ذهنية لطبيب الأسنان وهو يخلع لك مقبض الباب بدلاً من الأسنان من فمك ويفعل ذلك أثناء «طول المطر ستعرف الترتيب المناسب للمشابك . إن أى اقتراح أعطيته لك بخصوص أرقام الهاتف فسينطبق على المواعيد أيضاً . إذا استخدمت الترابط المتسلسل فى الصورة الذهنية فستربط طبيب الأسنان بمقبض الباب ثم تربط مقبض الباب بالمطر . يمكن أيضاً هنا تطبيق فكرة استخدام كلمة أخرى بدلاً من الكلمة المشبك المعتادة (فى هذه الحالة ستمثل الأرقام الدقائق) . هذا سيفيد لأى موعد فى أى يوم فيما عدا

مواعيد الساعة (١١) و (١٢) حيث لن يكون ذلك من الضروري بما أنك لن تستخدم الكلمة المشبك المعتادة لليوم والوقت على أية حال .

أنت من يتحكم فى اختيار الفكرة التى سوف تستخدمها . أقترح أن تجرب كل الأفكار وبالطبع ستجد أن الفكرة المناسبة لك هى أسهلها . على الرغم من أننى أرى أنه لا داعى للاكتراث للدقائق ولكن أنا أفعلها كالتالى : فى يوم الاثنين الساعة ٢٥ : ٣ يجب أن أتذكر إحضار جهاز التلفاز - سأخيل الجهاز كشاهد قبر " Tomb " بينما تلعب المسامير " Nails " على الشاشة .

أرأيت ؟ إننى أستخدم هنا فكرة الصورة الذهنية غير المنطقية ذات التسلسل المنطقى ؛ فهذا الترابط لا يدع مجالاً للشك فى أن " Tomb " (الاثنين الساعة (٣)) تأتى أولاً ثم بعدها " Nail " (٢٥ دقيقة) . مثال آخر : فى يوم الأربعاء الساعة ١٠ : ١٢ لدى موعد للسباحة ولذلك أتخيل نفسى أسبح وارتطمت " بلغم " Mine " والذى تسبب فى جرح أصابع قدمى " Toes " ، ثم أستعرض مشابك يوم الأربعاء : " Mice " (فئران) ، " Mat " (مشاية) ، " Moon " (قمر) ، " Mummy " (مومياء) ، " Mower " (آلة جز الحشائش) ، " Mule " (جحش) ، " Match " (مباراة) ، " Mug " (كوب) ، " Movie " (فيلم) ، " Mitt " (قفاز) ، " Mine " (لغم) . أنا دائماً أستخدم " mitt " لتمثل الأربعاء الساعة (١١) " Mine " لتمثل الأربعاء الساعة (١٢) وبذلك سأتذكر تلك الصورة الهزلية . أعرف أن كلمة (Mine) ليست من الكلمات المشابك المعتادة ، ولذلك فهى تمثل الساعة (١٢) وليس الساعة (٢) . كلمة " Toes " (١٠) هى آخر جزء فى الصورة الذهنية ولذلك فهى تمثل الدقائق وبالتالي سأعرف أن موعد السباحة هو يوم الأربعاء الساعة ١٠ : ١٢

تلك هى الأفكار التى استخدمها ، ولكن مرة أخرى دعنى أذكرك بأن ما يصلح لى قد لا يصلح بالضرورى لك . الأمر متروك لفطنتك ، وأنا متأكد من أنك سوف تستخدم ذكائك بمجرد أن تفهم القواعد الأساسية لهذا الأمر .

قد تتساءل عن شىء صغير فى هذا الأمر وهو : " كيف يمكن التمييز بين الساعة صباحاً والسابعة مساءً ؟ " حسناً إنه سؤال نظرى جيد ، لكن لو توقفت لتفكر لبرهة من الوقت ستدرك أنه لا يوجد ثمة تعارض يذكر ، إذا استخدمت

هذا النظام لأغراض عملية فإن المواعيد التي تحددها للمساء تكون مختلفة تماماً في العادة عن المواعيد الصباحية ولن يختلطا معاً أبداً . ستعرف بالطبع على سبيل المثال هل تذهب لطبيب الأسنان عادة في الصباح أم في المساء . وستعرف بالطبع أن موعدك للعشاء في السابعة صباحاً وليس السابعة مساءً . وإذا كان لديك موعد غداء مع صديق وستقابلان أمام المكتبة العامة وذهبت أنت إلى هناك الساعة الواحدة صباحاً فسوف تتضور جوعاً إلى أن يحين موعد الغداء !

حسناً ، كما ترى لا يوجد مشكلة حقيقية هنا ، بالطبع إذا اضطررت لذلك يمكنك استخدام كلمات إضافية في الارتباط الساخر لكي تعرف هل الموعد صباحاً أم مساءً . يمكنك استخدام كلمة " Aim " (هدف) للمواعيد الصباحية " Am " وكلمة " Poem " (قصيدة) للمواعيد المسائية (PM) أو أى كلمات تلائم (Am) و (PM) . من الممكن أيضاً أن تستخدم " أبيض " و " أسود " ككناية عن الليل والنهار في الصورة الذهنية . ولكن صدقني فكل هذا ليس ضرورياً بالمرّة ، وإننى أذكره فقط لكي أظهر لك كيف يمكنك تذكر أى شيء بالتربط الشعورى الواعى . والآن يمكنك التخلص من أى مفكرات إذا استخدمت النظم المشروحة في هذا الفصل . تذكر أنه إذا استخدمت كل تلك النظم فسوف تساعدك بالفعل ، فمجرد معرفتك لها لن يساعدك ولكن عليك أن تستخدمها .

إليك خلاصة النظام :

- عندما تقوم بتحديد موعد قم بتحويل اليوم والساعة (و / أو الدقائق) إلى الكلمات المشابك .
- اربط بين الموعد نفسه والكلمات المشابك .
- عندما تستيقظ صباح كل يوم (أو كما تريد في الليل قبل النوم) قم بمراجعة مشابك مواعيد اليوم .
- عندما تصل للمشبك الذى تم استخدامه في الربط فستعرفه - وهذا سوف يذكرك بما يجب عليك القيام به في تلك الساعة المحددة .
- بمرور اليوم قد تتخذها عادة أن تراجع الكلمات المشابك لهذا اليوم كل فترة ، هذا في حالة نسيان أحد المواعيد حتى إذا تذكرته في الصباح .

فى الفصل التالى سأوضح لك كيف تتذكر التواريخ المهمة طوال العام مثل الذكرى السنوية وأعياد الميلاد .. إلخ . ولكن للحظة الحالية لا يجب أن تنسى أى مواعيد أسبوعية إذا قمت باتباع القواعد المذكورة آنفاً .

يمكن التدريب أو استخدام المعلومات التى تعلمتها هنا كحيلة من حيل الذاكرة بالطريقة التالية :

اجعل صديقك يقول لك مهام محددة لساعات مختلفة فى أيام الأسبوع ولا يهم الترتيب ؛ لأن المواعيد لا ترتبط بترتيب بأى حال من الأحوال . اجعل صديقك يكتب كل المواعيد وهو يذكرها لك . بعد أن يذكر صديقك عشرين موعداً قم بمراجعة الكلمات المشابك ليوم الاثنين (Toes , Tot , Tin , Tomb , etc) وقل له مواعيد ذلك اليوم . افعل نفس الشيء لباقي أيام الأسبوع ، أو يمكنه أن يخبرك باليوم والساعة وتخبره أنت بالمهمة ، وهكذا .

ثم امنح صديقك نصف ساعة لتذكر نفس القائمة وغالباً سيخفق فى ذلك ويفشل فشلاً ذريعاً !

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الرابع والعشرون

من المفيد تذكر المناسبات السنوية وأعياد الميلاد والتواريخ المهمة الأخرى

- " هل ينسى زوجك عيد زواجكما ؟ "
- " أبداً ، فأنا أذكره به فى يونيو ثم مرة أخرى فى يناير وبالتالى أحصل على هديتين دائماً ! "

إذا كان هناك شخص لديه ذاكرة ضعيفة لدرجة أنه يُخدع ويعتقد أنه توجد مناسبة سنوية تأتي كل ستة شهور فهو يستحق شراء هديتين .
جدياً ، يمكن تطبيق نظام المشابك لتذكر الذكري السنوية وتذكر التواريخ المهمة وهو مفيد أيضاً لتذكر العناوين والأسعار وأرقام مقاسات الملابس وطرازها .
بخصوص التواريخ ، إذا أردت تذكر الذكريات السنوية أو أعياد الميلاد الخاصة بالآخرين ، عليك فقط أن تربط بين الأشخاص أو الكلمات البديلة لأسمائهم وبين التاريخ ، لنفترض أن عيد ميلاد مستر " جوردون " هو الثالث من أبريل . إذا ربطت بين " جوردون " أو كلمة " Garden " (حديقة) وبين كلمة " Ram " (كبش) فسوف تتذكر عيد ميلاده . كلمة " Ram " تمثل الرقم ٤٣ وبالتالى يقع عيد ميلاده فى الشهر الرابع فى اليوم الثالث !
بالطبع لن تتمكن من تحويل كل تاريخ إلى الكلمة المشبك الأساسية ؛ يمكنك أن تفعل ذلك فقط من التواريخ التى تقع فى أول تسعة شهور وأول تسعة أيام منها . باقى التواريخ ستتحول إلى أعداد مكونة من ثلاثة أرقام ولذلك يجب أن تستخدم فكرة مختلفة من الممكن أن أخبرك أن تقوم بتكوين كلمة تمثل العدد المكون من ثلاثة أرقام وهذا ممكن فى معظم الحالات ولكن إذا فعلت ذلك طوال الوقت فسوف تختلط عليك الأمور .

إذا كانت الكلمة فى الترابط هى " tighten " (يضيق) والتى تمثل الرقم (١١٢) فلن تعرف هل هذا الرقم يعنى الشهر الأول واليوم الثانى عشر أم الشهر الحادى عشر فى اليوم الثانى . ستكون هديتك متأخرة إذا أرسلتها فى

الثانى من نوفمبر لشخص عيد ميلاده فى ١٢ يناير ! أو ستكون هديتك قبل عيد ميلاده بشهرين !

إذن لابد أن يكون لديك طريقة أكيدة لتجنب هذا الخلط . أقترح أن أسهل طريقة هى استخدام كلمة واحدة للعدد ذى الأرقام الثلاثة للشهور التسعة الأولى ، بينما للشهور : أكتوبر ، ونوفمبر ، وديسمبر استخدم كلمتين ؛ الكلمة المشبك للشهر وكلمة أخرى لليوم . إذا شعرت أنك لن تعرف أيهما يأتى أولاً استخدم دائماً كلمة ليست من الكلمات المشابك لتمثل اليوم ، وبتلك الطريقة ستعرف أن الكلمة المشبك المعتادة تمثل الشهر دائماً .

فى الحقيقة إن هذا ليس ضرورياً إذا كنت ستستخدم كلمة واحدة لكى تمثل الشهر واليوم لأول تسعة شهور . إذا قمت باستخدام تلك الطريقة ستعرف أنه كلما استخدمت كلمتين فى الترابط فإن الكلمة التى تمثل رقمين تشير إلى الشهر بينما تمثل الكلمة الأخرى اليوم .

إذا كان ترابطك يحتوى على كلمتين وكتاهما يمثل عددين فبالطبع العدد الذى يزيد على (١٢) هو اليوم . فى الحالات القليلة التى يكون التاريخ (١٠ ، ١١ ، ١٢) فى الشهور (١٠ ، ١١ ، ١٢) عليك استخدام الأفكار التى وردت فى الفصل الذى يتحدث عن أرقام الهواتف . عليك استخدام صورة ذهنية غير منطقية ذات تتابع منطقي لكى تعرف أى الكلمتين تأتى أولاً ، أو استخدم دائماً الكلمة المشبك الأساسية للشهر وقم بتكوين كلمة أخرى مناسبة من الناحية الصوتية ولكنها ليست من الكلمات المشابك لكى تمثل اليوم .

إذا كان من الضرورى لك أن تتذكر العام علاوة على الشهر واليوم ، فقم بإضافة كلمة لكى تمثل العام فى الترابط . على سبيل المثال : على الرغم من أن الجميع يعرف تاريخ توقيع إعلان الاستقلال الأمريكى فإننى سأستخدمه كمثال . إذا استخدمت كلمة Declaration (إعلان) أو كلمة بديلة لها Car cash (نقود السيارة) لكى تعرف أنه تم توقيعه فى الرابع من يوليو (٧٤) " Car " عام ١٧٧٦ (٧٦) (Cash) ، ليس من الضرورى الاكتراث بأول عددين من العام لأنك ستعرف القرن الذى حدث فيه الموقف ، وإذا لم تعرف فقم بتكوين كلمة للعددين فى الصورة أيضاً .

عادة يجب على طلاب المدارس تذكر فقط العام الخاص بالحدث التاريخي . وهذا سهل جداً لأن كل ما تريده في الترابط بجانب الحدث نفسه هو كلمة واحدة لكي تمثل العام . تم تنصيب " نابليون " كإمبراطور في عام ١٨٠٤ . إذا قمت بتخيل صورة هزلية لنابليون وهو يتم تتويجه وكان التاج يؤلم رأسه ويجعل بها قرحة " Sore " وهي الكلمة التي تمثل الرقم (٠٤) فسوف تتذكر التاريخ .

حريق " شيكاغو " كان عام ١٨٧١ ، اربط النار بكلمة " Cot " (سرير صغير) التي تمثل الرقم (٧١) . وبالمثل ستتذكر أن السفينة " تيتانيك " غرقت عام (١٩١٢) إذا تخيلت عابرة محيطات عملاقة تغرق لأنها مصنوعة من القصدير " Tin " الذي يمثل الرقم (١٢) .

أحياناً يكون من المهم تذكر عام الميلاد والوفاة للأشخاص المهمين . إليك مثلاً : إذا قمت بربط " Stevedore " (عامل الشحن والتفريغ) وهو يرتدى زياً كالفتاة " Lass " ويصارع دباً " Bear " فستتذكر أن الروائي والشاعر البريطاني " روبرت لويس ستيفينسون " " Stevenson " (Stevendore) ولد عام ١٨٥٠ " Lass " ومات عام ١٨٩٤ " Bear " .

والآن لن تشبه الطفل الصغير الذي عندما يُسأل عن مستواه الدراسي يشكو من أن المعلم يريد أن يعرف أشياء حدثت قبل ولادته !

بمناسبة ذكر الدراسة والمدرسة ، في الجغرافيا غالباً ما يكون من المهم معرفة المنتجات التي يصدرها كل بلد . ولذلك لماذا لا تستخدم طريقة الربط لتذكر تلك المعلومات . وأيضاً إذا أردت تذكر الشكل العام لخريطة أي بلد أو ولاية ، يمكنك استخدام الفكرة التي عادة ما تستخدم لتذكر شكل خريطة " إيطاليا " .

تشبه خريطة إيطاليا الحذاء الطويل مما يجعل من السهل تذكرها . إذا نظرت لشكل أي بلد على الخريطة فببعض الخيال يمكنك أن تجعلها تشبه شيئاً يمكن تخيله . ثم اربط بين هذا الشيء واسم البلد وسوف يكون لديك دائماً فكرة عامة عن شكل البلد على الخريطة .

والآن إذا أردت التخلص من المفكرات التي تحتوى على العناوين فافعل ذلك . تذكر العناوين باستخدام الترابط . نفس الطريقة يمكن تطبيقها هنا . بكل بساطة قم بتحويل كل الأرقام إلى أصوات ، والأصوات إلى كلمات ، ثم اربط بين

هذه الكلمات والشخص الذى يقطن فى هذا العنوان ، إذا تخيلت صورة ذهنية لنفسك وأنت تطير حبلاً " Rope " فى الهواء ولقد سقط " Landed " الحبل على سجادة ، ستكون هناك كلمتان " Landed rope " وستساعدك على تذكر أن مستر " كاربل " يسكن فى المنزل رقم (٥٢١١) " Landed " ، فى الشارع رقم ٤٩ " Rope " .

تنطبق نفس الفكرة بالطبع على الأسعار وأرقام طراز الملابس . إذا كنت تعمل فى مجال الملابس وتريد أن تتذكر أرقام الطراز للملابس فاربط الرقم مع صفة مميزة للرداء . إذا كان الطراز رقم ٣٥١ لرداء له قطعة إضافية من القماش فى الخلف فإنه يمكنك أن تتخيل أن تلك القطعة تذوب " Melt " وهى الكلمة المشبك للرقم ٣٥١ . الرداء ذو الأكمام من الفرو طرازه ٣٤١٠ ولذلك اربط بين (الأكمام ذات الفرو مع كلمة " مرتبة " " Mattress " وهى الكلمة المشبك للرقم ٣٤١٠) .

يمكن إدراج أسعار الملابس فى نفس الصورة الذهنية . أنا أعطيك مثلاً أو اثنين فقط لكل فكرة لأنه من الأفضل لك دائماً أن تستخدم خيالك . الأمر متروك لك تماماً فى اختيار الطريقة التى تستخدمها لتذكر التواريخ وكيفية ترابط الأرقام والأسعار .. إلخ ، ولكن يمكن تطبيق الأفكار على أى مجال آخر .

يمكن حفظ الأسعار مثل أى شىء آخر يتعلق بالأرقام . عليك فقط ربط السعر بالسلعة أو المنتج . لكى تتجنب الحيرة وخط الأمور استخدم الكلمات المشابك للدولارات وأى كلمة مناسبة من ناحية النظام الصوتى للسنتات (الفكة) أو أياً كانت عملتك . يمكن استخدام نفس الطريقة مع أرقام الهاتف والتواريخ . استخدم كلمة واحدة لتمثل عدداً مكوناً من ثلاثة إلى أربعة أرقام لأنك عادة ستعرف أن سعر السلعة مئات الدولارات أم لا .

إذا ربطت بين كلمة " Maple " (شجر القيقب) بأى كتاب ستعرف أن سعر الكتاب ٣,٩٥ دولار وليس ٣٩٥ دولاراً . من ناحية أخرى إذا ربطت بين نفس الكلمة والتلفاز ستعرف أن السعر ٣٩٥ دولاراً وليس ٣,٩٥ دولار ، وإلا فسوف تشتري ستة من أجهزة التلفاز .

حسناً ، هذا كل شىء . بعد هذا لن تنسى أبداً أى تواريخ ، أو أسعار ، أو أرقام الملابس ، أو العناوين وغيرها . يجب أن أكرر أنه قد يبدو من الأسهل فى

بادئ الأمر أن تقوم بتدوين تلك المعلومات ولكن بعد فترة ستتمكن من القيام بالترابطات أسرع من الكتابة .
أهم شيء ألا تقلق من حشو رأسك بكل تلك الترابطات . مرة أخرى أريد أن أذكرك أنه بمجرد أن تحفظ المعلومات عن طريق الترابطات وتستخدم تلك المعلومات فسوف تلتصق في ذهنك دائماً ، وبالتالي ستؤدي الترابطات غرضها ثم يمكن نسيانها وقتما تشاء .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الخامس والعشرون

عروض وحيل للذاكرة

تجمع بعض متعهدي الحفلات والعروض المسرحية في أحد المهرجانات لكي يشاهدوا فقرة يتحاكى عنها الجميع بذهول . بينما كان الجميع يشاهدون في صمت رهيب كان اللاعب " بوسكو العظيم " يصعد على السلم حتى وصل إلى منصة صغيرة يصل ارتفاعها إلى أربعمئة قدم في الهواء ؛ ثم تنفس بعمق وبدأ في هز ذراعيه إلى الأمام وإلى الخلف . ظل الموسيقيون يدقون على الطبول في صوت متصاعد حتى وصل إلى الذروة وحينئذ قفز " بوسكو العظيم " وطار بالفعل ! ظل يرفرف بذراعيه بجنون وطار حول القاعة بأكملها من الورا إلى الأمام ومن أسفل إلى أعلى . في تلك اللحظة التفت أحد متعهدي الحفلات إلى زميله قائلاً : " أهذا كل ما يفعله ؛ تقليد الطيور ؟ " .

أعتقد أن بعض القراء يتساءلون لماذا أعلمكم حيل الذاكرة في هذا الكتاب . قد تعتقدون أن سبب ذلك يرجع إلى أنني أؤدي العروض ، وعروضي تتكون من حيل الذاكرة ، فأنا أقوم بمنافسة ذاتي ! حسناً ربما أقوم بذلك بالفعل ولكن هذا لا يشغلني كثيراً . أعرف أنه إذا كان من بينكم من يريد تقديم العروض أمام الجمهور فسيكون لديه العبقرية والإبداع لتكوين الحيل الخاصة به وسيكون قادراً على التخطيط لها . والأهم من ذلك هو أن تدرك أن عليك الترويج لنفسك وليس لحيل الذاكرة .

معظم من يعملون في مجال العروض يعرفون حقيقة أن ما يجعلهم مؤدين رائعين ليس ما يقومون به ، بل الكيفية التي يقومون بالأشياء من خلالها ، إن حيل المؤديين مجرد وسيلة لتحقيق غاية ، سواء كنت تطلق النكات أو ترقص ، وتغني ، أو تقوم بحيل الذاكرة ، أو تلعب ألعاب أكروباتية ، أو تقوم بتقليد الطيور ، وليس هذا هو المهم طالما أنك تقوم بإمتاع الجمهور .

على الرغم من أن الهدف الأساسي لتعليمك حيل الذاكرة هو أن الأفكار المستخدمة بها يمكن تطبيقها لأغراض عملية بعدة طرق ، ولكنني أشعر بأن

أفضل طريقة لتعلم النظم الخاصة بى هو أن أعطيك حافزاً بأن تتباهى وتستعرض مهاراتك الجديدة أمام أصدقائك . وإذا أردت استخدام الحيل لإمتاع الجمهور الذى يجتمع فى أى اجتماع فلا بأس فى ذلك . ولكن تأكد من أنك تعرف تلك الحيل بالقدر الكافى لكى تحصل على الثقة فى نفسك وفى نظمى .

يوجد أناس لا يترددون فى القيام بأى شىء فى مجال العروض لكى ينهضوا بمجال عملهم . يوجد أحد " المجرمين " والذى يسرق أفكار إحدى الحيل كل عام تقريباً وفى العام الماضى منحنى " شرف " سرقة عرضى بالكامل ماعدا الحيل الصعبة .

ينتشر " سارقو " الأفكار فى مجال العروض ولكننا لم نسمع عن سرقة عرض بالكامل ، ولكن هذا الفتى فعلها ولكن ما يضايقنى ليس أنه يؤدى العرض الخاص بى ، ولكن لأنه لا يؤديه جيداً ، وهذا أمر متوقع لأنه لو كان مؤدياً جيداً لما لجأ لسرقة أفكار الآخرين .

وأنا لا أمانع فى جلب منافسة على نفسى بذكر تلك الحيل الخاصة بالذاكرة - طالما أن المنافسة شريفة . فى الحقيقة إن باقى هذا الفصل يتكون من حيل كنت أستخدمها وبعضها مازلت أستخدمه .

من الحيل التى يمكنك استخدامها هى تذكر الأشياء والحروف الأولى من الأسماء . اجعل أولاً أصدقاءك يذكرون لك أى شىء وأى حروف أولى بالعدد الذى تشعر أن فى إمكانك التعامل معه ثم اجعلهم يذكرون الشىء وأنت تذكر لهم الحروف الأولى أو العكس .

تلك الحيلة ليست مبهرة فقط بل سهلة أيضاً ، قم بابتكار كلمة تبدأ بالحروف الأولى وتنتهى بها واربط تلك الكلمة بالشىء الذى ذكر مع الحروف الأولى .

على سبيل المثال : إذا كانت الحروف الأولى لاسم الشخص R . T والشىء هو (النجفة) " Chandelier " فاستخدم كلمة " Rat " (فأر) لتذكرك بالحروف الأولى واربطها مع كلمة " Chandelier " (نجفة) وعندما يسألك أصدقاؤك فستتمكن حينها من تذكر الشىء والحروف الأولى من الاسم ؛ لأنك قمت بربطهما معاً فى ذاكرتك . مثال آخر : الحروف الأولى P.S. والشىء هو " Fan " (مروحة) - اربط بين المروحة وكلمة " Puss " (قطة) .

إليك مثلاً آخر لاستخدام النظم وتطويعها لما تريد . يمكنك أداء حيلة " ورقة اللعب المفقودة " مع المنافسين إذا أردت ذلك . اجعل أحد أصدقائك يكتب الأرقام من ١ - ٥٢ على ورقة أو إلى أى رقم يروق لك ، ثم اجعله يذكر لك الأرقام بترتيب عشوائي ويشطب الأرقام التي يذكرها ويمكنه التوقف عن ذلك فى أى وقت يروق له وعليك أن تخبره بالأرقام التي لم يشطبها !

قم فى تلك الحيلة بما كنت ستقوم به فى لعبة أوراق اللعب المفقودة . فقط قم بتغيير الكلمات المشابك التي تمثل الأرقام التي يقولها صديقك ثم استعرض ذهنياً الكلمات الخاصة بالأرقام من ١ - ٥٢ أو إلى آخر رقم فى الورقة ، عندما تصادف كلمة لم يطرأ عليها تغيير فإنها تخص الرقم الذي لم يشطب .

من عروض أوراق اللعب المبهرة لعبة " الورقة الخفية " وتلك الحيلة لها تأثير أكبر عندما تقوم بها مع جمهور مكون من اثنين وخمسين شخصاً على الأقل (للعدد الأقل استخدم أوراق لعب أقل) . أعط أوراق اللعب للجمهور ودع كل فرد يأخذ ورقة واحدة ، ثم اجعل كل فرد يذكر اسم الورقة التي بحوزته ومكان اختبائها المتخيل .

ما تفعله هو ربط اسم الورقة بمكانها . إذا ذكر لك أحد الجمهور " الولد البستونى " ومكان اختبائه هو الآلة الكاتبة فتخيل أنك ترفع الآلة الكاتبة بالجاروف " Spade " (جاروف بستونى) .

بعد " إخفاء " كل أوراق اللعب ، كلما سمعت اسم أى ورقة فستقول مكان إخفائها أو يقول لك الجمهور لك مكان إخفاء الورقة المتخيل وتقول أنت اسم الورقة التي تم إخفاؤها فيه !

هل تريد إبهار أصدقائك بقدرتك على تذكر الأعداد ؟ حسناً إذا تعلمت المشابك من ١٦ - ٢٠ كما علمتك فسوف تتمكن من القيام بالتالى :

اجعل من يتحداك يكتب الأرقام من ١ - ١٦ أو ١ - ٢٠ على ورقة ويذكر كل رقم مع كتابة عدد مكون من رقمين بجواره . بعد أن يتم ذكر كل الأعداد ستخبره بها علاوة على الأعداد المكونة من رقمين أو اجعله يذكر الأعداد المكونة من رقمين وتذكر له أنت العدد المجاور أو العكس .

استخدم القائمة لتتذكر الترتيب واستخدم المشابك الأساسية للأعداد المكونة من رقمين . على سبيل المثال : عندما يذكر صديقك الرقم ٣ والعدد الذي يجب

أن تتذكره هو (٣٤) . وإذا كنت تستخدم الأبجدية الصوتية فعليك أن تربط بين مشبك الرقم (٣) " Sea " (بحر) ومشبك رقم (٣٤) " Mower " (آلة جز الحشائش) . وإذا كان الرقم ١٤ والرقم الذي يجب تذكره ٨٩ - اربط بين المشبك " Hen " (دجاجة) للرقم (١٤) ومشبك الرقم ٨٩ " Fob " (سلسلة) .

إذا كنت تشعر بالثقة فإنه يمكن أن تجعل أصدقاءك يذكرون شيئاً وعدداً مكوناً من رقمين في القائمة . يمكنك حفظ كليهما بتخيل صورة ذهنية هزلية للعناصر الثلاثة قد يكون العدد هو ٩ والشئ هو حماسة الخبز والعدد هو (٢٤) ؛ فأى مجموعة من الروابط ستكون ممكنة هنا ، يمكنك تخيل " نيرون " " Nero " مشبك الرقم (٢٤) يخرج من آلة تحميل الخبز ويعزف على العين - مشبك الرقم (٩) " Eye " بدلاً من العزف على الكمان ! كنت أستخدم فكرة قائمة الأبجدية في تلك الأمثلة ، وبالطبع يمكنك استخدام الفكرة التي يتم تمثيل الأرقام بها بالكلمات المشابك . في تلك الأمثلة السابقة سيكون الرقم (٩) المقياس " Tape Measure " والرقم (٣) زهرة القرنفل " Clover " والرقم (١٤) مزرعة " Farm " ... الخ .

يمكن استخدام أنظمة الكتاب لأداء كل أنواع الحيل مثلما يمكن استخدام الحيل لأغراض عملية . إذا أردت تطبيق الكلمات البديلة في حيلة ما فإنه يمكنك حفظ الأسماء وأوراق اللعب والأسماء والأشياء ، وهكذا . يمكنك استخدام النظام لتذكر الأرقام الكبيرة بأن تجعل الأشخاص يذكرون أسماءهم والعدد المتسلسل على ورقة فئة واحد دولار أو رقم بطاقة الرقم القومي ، ثم يجب عليك أن تتمكن من إعطائهم الرقم . ولكي تفعل ذلك استخدم كلمة بديلة للاسم إذا كان ذلك ضرورياً واربط بينها وبين الكلمة المشبك لأول عددين في الرقم واربطه بنهاية العدد .

على الرغم أن الآتى ليس من حيل الذاكرة حقاً ، ولكن هذه الفكرة نبعت من حيلة الربط بين الشئ والحروف الأولى التي ذكرتها سابقاً . من الصعب تذكر شفرة " مورس " وهي التي تستخدم عند إرسال البرقيات لأنها مجردة تماماً وغير ملموسة ؛ فالنقاط والشُرط التي تكون هذه الشفرة بلا معنى ولا يمكن تخيلها ، ولا أعتقد أن الكثير منا يشعرون بأهمية حفظ شفرة (مورس)

للبرقيات . ولكنى أريد أن أظهر لك أنه لا توجد حدود لما يمكن أن تفعله بالارتباطات التي تقوم بها عن قصد . والحقيقة هي أن أى شيء ليس له معنى من السهل تذكره إذا أصبغنا عليه معنى ، والذي يعوقك فقط هو خيالك الضيق .

بما أن النقاط والشُرط بلا معنى فقد قررت إضفاء المعنى عليها عن طريق أن أجعل حرف " R " يرمز للنقطة والحرف " D " أو " T " يرمز للشُرطة . ضع هذا فى اعتبارك ويمكنك تكوين كلمات أو عبارات لكل حرف يمكن تخيلها وبالتالي تذكرك برمز الشفرة وبهذا الحرف .

A.-	rat	فأر	N.-	tier	مرسى
B-...	terror	رعب	O-...	touted	ينادى
C-..	torture	عذاب	P-...	rotator	دوار
D-..	tearer	ممزق	Q-..-	tethered	مربوط
E.	air	هواء	R.-.	writer	كاتب
F-..	rear tire	عجلة خلفية	S...	roarer	صائح
G-..	tighter	ضيق	T-	toe	أصبع القدم
H...	rarer rye	شعير نادر	U..-	rarity	تحفة
I..	rower	جداف	V...-	re-arrest	يقبض
J-...	ratted	يشى	W.--	retied	يربط
K-.-	trout	نوع من السمك	X-..-	turret	برج
L-..	retire her	يعزلها	Y-..-	treated	يعامل
M--	toad	ضفدع	Z-..	teeterer	مترنح

كل ما تبقى لكى تقوم به هو ربط الكلمة للحرف نفسه لكى تتذكر الحرف الآخر ، يمكنك استخدام الكلمات المشابك التي لها نفس أصوات كل حرف . اربط بين كلمة " Ape " (قرد) وكلمة " Rat " (فأر) ، وكلمة " Bean " (فول) مع كلمة " Terror " (رعب) ، .. إلى آخر كلمة " Zebra " (حمار وحشى) مع " Teeterer " (مترنح) .

أو يمكنك استخدام فكرة الصفات بربط الصفة التي تبدأ بالحرف المناسب مع الكلمة مثل " awful rat " (فأر بشع) ، " Big terror " (رعب كبير) ، (عذاب جنوني) " Crazy torture " ، (هواء رائع) " excellent air " (عجلة خلفية فارغة) " Flat rear tire " إلى آخر كلمة " Zigzag teeterer " (يترنح يمنة ويسرة) . إذا كنت تعرف أماكن الحروف يمكنك فقط استخدام الكلمات المشابهة المعتادة بربطها مع كلمة الإشارة .

طريقة الربط متروكة لك ، الفكرة هي أن " الشُرط والنقط " لم تعد بلا معنى ، لن يستغرق الأمر أكثر من نصف ساعة حتى تتمكن من حفظ شفرة " مورس " للبرقيات بتلك الطريقة . بالطبع لن يعنى هذا أنك ستصبح موظف تلغراف ، السرعة فى إرسال الشفرة تأتى فقط مع الممارسة والخبرة الكثيرة ، ولكن النظام يسهل البداية وهى حفظ الإشارات .

حسناً ، لقد رأيت الآن كيف يمكن تطوير النظم لمساعدتك على حل مشكلات الذاكرة ، وقد حاولت أن أعلمك العديد من الحيل فى هذا الفصل ومن خلال هذا الكتاب وأنا متأكد من أنك ستتمكن من التفكير فى المزيد من الحيل ولقد كان هناك متعهد حفلات يشاهد عرضاً مع صديقه الذى كان عبارة عن المشى على حبل عال يصل ارتفاعه لمئات الأقدام ، ولم تكن هناك شبكة لإنقاذ مؤدى العرض إذا وقع .

وقام بوضع كرة جولف على الحبل ووضع مقعداً بالمقلوب على الكرة ووقف على رأسه على أحد أرجل المقعد وفى هذا الوضع الخطير بدأ يعزف على الكمان بقدميه !

فالتفت متعهد الحفلات إلى زميله وقال ساخراً : " لن يصبح أبداً مثل عازف الكمان الشهير " ياشا هيفتز ! " .



الفصل السادس والعشرون

استخدام الأنظمة

كان هناك عازف كمان يعيش في أمريكا ، ويعتقد أنه يعزف بمهارة لدرجة أنه يستطيع أن يأسر ألباب الوحوش المفترسة ، وعلى الرغم من تحذيرات وتوسلات أصدقائه قرر السفر لمجاهل أفريقيا مجرداً من السلاح مصطحباً كمانه فقط ، ووقف في منطقة واسعة في الغابة الكثيفة وبدأ في العزف . ثم أحد الأفيال رائحته وهجم عليه ، ولكنه عندما سمع صوت الموسيقى الجميلة جلس وأخذ ينصت ، ثم قفز نمر من شجرة وهو يكشر عن أنيابه ولكنه خضع للتأثير الساحر للموسيقى ، وسرعان ما ظهر أسد وانضم إليهما ولم يمض وقت طويل حتى جلس الكثير من الوحوش المفترسة بجوار عازف الكمان . بعد ذلك قفز نمر أرقط من على شجرة قريبة وابتلع عازف الكمان ! بينما وقف يلحق فمه اقتربت باقي الحيوانات وسألته " لماذا فعلت ذلك ؟ كان يعزف موسيقى جميلة جداً ! " قال النمر وهو يطبطب على أذنه : " ماذا ؟ ما الذى كنت تقوله ؟ " .

أرأيت ؟ مهما كانت الموسيقى جميلة فللأسف إذا لم تسمعها فلن تعنى شيئاً لك . بالمثل مهما كانت النظم فى هذا الكتاب مفيدة ونافعة فلن تنفعك إذا لم تستخدمها .

آمل أن يكون معظمكم قد خصص بعض الوقت والتفكير فى تلك النظم وإذا فعلت ذلك فلا بد أنك مسرور بالتقدم الذى حققته ، أعتقد أن مرونة النظم هى أهم مميزاتنا وأنا شخصياً لم أقابل شيئاً يتعلق بالذاكرة لا يمكن استخدام وتطبيق نُظْمى عليه .

قم بتخصيص الوقت اللازم لتعلم كيفية تكوين الترابطات وبمجرد أن تتقن ذلك سيكون الأمر فى غاية السهولة . وفى كل مرة تصادف فيها معلومة تريد أن تتذكرها فهذا سيتطلب تكوين الترابطات . إذا أردت تذكر أن سلعة ما سعرها ٢١,٧٦ دولار فإنه يمكنك بالطبع استخدام الكلمات المشابك كما تعلمت . ولكن يمكنك أيضاً تذكر سعر هذه السلعة من خلال أى تاريخ آخر شهير فجميعنا

يعرف أن تاريخ عيد الأم مثلاً هو ٢١ مارس فإذا ربطت بين صورة الأم والسلعة فستتذكر السعر .

البركان الياباني " فوجياما " ارتفاعه ١٢,٣٦٥ قدم . مرة أخرى يمكنك استخدام الكلمات المشابك ، أو ربط البركان بكلمة " تقويم " لأن ارتفاعه هو عدد الشهور (١٢) وعدد أيام العام (٣٦٥) . يمكنك ربط كلمة " تقويم " بكلمة بركان ، أو كلمة بديلة لاسم " فوجياما " .

أنا لا أقترح أن تفعل ذلك مع كل الأرقام ، فنظام المشابك لا يفشل أبداً ولكن البحث عن الأرقام المثيرة للخيال من تلك الفئة كما في المثال السابق مفيد للخيال والملاحظة مما يساعد على إيجاد الاهتمام بالأرقام .

في فصل سابق أخبرتك أنه يمكنك تذكر أسماء الخماسي التوأم من عائلة " ديون " عن طريق تذكر كلمة " Macey " ولكي تتذكرها يجب أن تربطها بالخماسي التوأم . قد ترى متاجر ماسي " Macey " مليئة بالتوائم الخمسة إلخ ، إذا أردت معرفة التوائم اللاتي هن على قيد الحياة احذف حرف " e " الزائد لاسم " Emilie " (إيميلي) وسوف تتذكر باقي التوائم " Marie " (ماري) ، " Annette " (آنيت) ، " Cecile " (سيسيل) ، " Yvonne " (إيفون) .

تلك الفكرة ستساعدك على تذكر أسماء البحيرات الخمس الكبرى في أمريكا . إذا تخيلت صورة ذهنية لمنازل " Homes " كثيرة تطل على بحيرة كبيرة ستتذكر أن أسماء البحيرات هي : " Erie " ، " Michigan " ، " Superior " ، " Huron " ، " Ontario "

إذا تعلمت استخدام وتكوين الكلمات البديلة بسرعة وبسهولة ستكون هذه أهم خطوة ناحية ذاكرة أفضل . في الحقيقة يجب أن أقول أفكاراً بديلة أو صوراً بديلة ؛ فأنت تعرف الآن أن الصورة الذهنية هي المهمة وليست الكلمة نفسها .

هل تعلم أن عاصمة ولاية " نيومكسيكو " هي مدينة " سانتافي " " Santafe " ؟ حسناً تخيل صورة " سانتا كلوز " (بابا نويل) " Santa Claus " وهو يرتدى القبعة المكسيكية وبذلك لن تنسى تلك المعلومة أبداً .

لن تنسى أن مدينة " ليتل روك " ، " Little Rocks " هي عاصمة ولاية " أركنساس " " Arkansas " إذا تخيلت نفسك تلقى بالصخور الصغيرة " Little rocks " على سفينة " Ark " . هل تعرف فتاة تدعى " هيلين " أو " هيلينا " ؟ تخيلها وهي تتسلق جبلاً وسوف تتذكر أن مدينة " هيلينا " هي عاصمة ولاية " مونتانا " (جبل) . إذا تخيلت أن الأولاد " Boys " يتناولون بطاطس نيئة فسوف تتذكر أن مدينة بويز " Boise " هي عاصمة " أيداهو " (تذكر بطاطس " أيداهو " الشهيرة) . بالطبع يمكنك تخيل أنك تحصد الأولاد بدلاً من البطاطس وتحصل على نفس النتيجة ويمكنك أن تحفظ بسهولة عواصم الولايات الخمسين بتلك الفكرة . فعليك فقط استخدام خيالك للربط بين الكلمات وبعضها البعض أياً كانت لغتك التي تستخدمها .

أنت تتفهم بالطبع أنه يستحيل على أن أعطيك أمثلة مباشرة لتطبيق النظم لكل أنواع المجالات . تأكد من أنه يمكن تطبيقها على كل شيء ، يشمل الذاكرة . مشكلتك الخاصة قد تستلزم تغيير أي نظام من النظم ولكنك ستفعل ذلك أفضل مني .

يتمتع معظمنا في الآونة الأخيرة بقدر كبير من الوعي بأسس التغذية السليمة ، ولقد لاحظت أن الناس يحملون معهم حاسبات تقوم بحساب عدد السعرات الحرارية لكي تخبرهم بما يجب أن يتجنبوا تناوله . حسناً لا بأس في ذلك ، ولكن يمكنك استخدام نظام المشابك لمساعدتك على حفظ كمية السعرات في الطعام الذي عادة ما تتناوله . إذا قمت بتكوين صورة هزلية بين البيض المقلّى وكلمة " Disease " (مرض) ستعرف أنه يحتوي على ١٠٠ سعر حرارى . هل تعلم أن ملعقة المايونيز تحتوي على ٩٢ سعراً حرارياً ؟ حسناً ، إذا ربطت بينه وبين كلمة " Bone " (عظمة) فلن تنسى ذلك . إذا ظل وزنك يزيد وتشرب الكثير من المشروبات الغازية فعليك أن تربطها بكلمة " Tackle " وسوف تتذكر أن ثمانى أوقيات منها تحتوي على ١٧٥ سعراً حرارياً .

إذا كان أحدكم يشعر بعناء من استخدام طرقى فدعنى أكرر أنتى أطلق على ذلك طريقة " الرجل الكسول " فى التذكر ، ذلك الشخص الذى لا يريد بذل أى جهد من أجل تعلم طرق وأساليب تساعده على التذكر . فهى تسمى طريقة

الحفظ " الطبيعية " أو الاستظهار عن ظهر قلب وهى بالفعل أصعب طريقة للذاكرة وليست صعبة فحسب بل بلا كفاءة ولا تجعل الذاكرة تحتفظ بالمعلومات وليست مجزية أو ممتعة ، والأهم أن طرقى غير محدودة . على الرغم من أننى سأكرر نفسى ولكن - " إن حدودك هى حدود خيالك فقط " .

إن الكلمة الإنجليزية " Repetitious " " متكرر " تذكرنى بحقيقة أن العديد من الطلاب لديهم مشكلة فى تذكر أن هذه الكلمة " Repetitious " تكتب بحرف الـ " e " بعد حرف " P " وليس حرف (i) . إذا قمت بطباعة الكلمة وجعلت حرف " e " كبيراً هكذا : " RepEtitious " ونظرت إليها لبرهة من الوقت فإنك لن تخطئى فى كتابتها مرة أخرى . إذا أردت اختبار أصدقائك فأخبرهم أن يكتبوا كلمة " Liquefy " (يصفى) ونادراً ما يعرف أحدهم أن حرف " e " قبل حرف " F " وسيظن معظمهم أن الحرف الصحيح هو (i) . قم بطباعة الكلمة هكذا : " Liqu-E-fy " وركز عليها لمدة دقيقة واحدة وغالباً لن تخطئى فيها أبداً . جرب ذلك مع أى كلمة لست متأكداً من هجائها وبالتأكيد ستحسن تهجئتك للكلمات .

الكثير من الأفكار التى تعلمتها كانت حيلة للذاكرة ولقد قدمتها إليك بهذا الشكل لعدة أسباب : أولاً لأن ذلك يجعل من السهل تعلم النظم لأنك ترى بالفعل الهدف منها . رأيت الكثيرين يبدءون فى تعلم شيء ما ثم يتوقفون عن ذلك فى منتصف الطريق لأنهم لم يروا فائدة مما يتعلمونه أمام أعينهم مباشرة ، ورؤية الهدف تزيد الحافز للتعلم ، وحقيقة أنك تستخدم تلك الحيل لكى ترفه عن أصدقائك حافز إضافى .

عندما تفهم تلك الحيل أو تقوم بأدائها ستكون قد استوعبت الأنظمة وهذا هو كل ما يهمنى ، فبمجرد أن تفهم الفكرة ستطبقها عندما تحتاج إليها . فعليك أن تجعل خيالك يعمل وينشط . أى مشكلة فى الذاكرة تصادفك يمكن حلها باستخدام إحدى طرقى ونظمى سواء قُدمت لك مباشرة أو كاستعراض للذاكرة .

هدفى من وراء كتابة هذا الكتاب هو أن أعطيك الأساس والركيزة للذاكرة المدربة . إن النظم بلا حدود فى تطبيقها مقارنة بالمساحة المتاحة لى لإظهار ذلك ، ولكن آمل أن أكون قد أعطيتك لمحة أو نبذة عما يمكن فعله بنظمى ، والأمر متروك لك !



ملاحظات

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



أسرار قوة العقل



**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



ﺗﺨﻠﯩﺪﺍ ﻟﺬﻛﺮﻯ
” ﻣﺎﻳﻚ ﺇﺳﺘﺮﻥ ”



” لقد ولدنا بلا سلاح .
وعقلنا هو سلاحنا الوحيد .”

نقلا عن ” آيان راند ” من رواية
” النافورة ” ” The fountainhead ”

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



المحتويات

٢١١	المقدمة
٢١٣	١. قم بتنظيم عقلك لتحقيق أقصى كفاءة
٢٢٣	٢. قم بتنمية اهتمامك للوصول لقمة النجاح
٢٣١	٣. قوِّ حماسك وزد من تحفيزك
٢٤٥	٤. فكر بطريقة فعالة لكي تحصل على نتائج جيدة
٢٥٩	٥. فكر بطريقة منطقية ولن يتمكن أحد من إيقافك
٢٧٥	٦. فكر بطريقة إبداعية واخرج من حالة الملل والركود
٢٨٣	٧. يمكنك إيجاد وقت لكل شيء
٢٩٣	٨. ضاعف إنتاجك باكتساب عادة التركيز
٢٩٩	٩. يمكنك حل مشكلاتك بمجرد أن تعرف طبيعتها
٣٠٧	١٠. تقوية العادات الجيدة والتخلص من العادات السيئة
٣١٥	١١. يجب أن تثق في الآخرين إذا أردت النجاح
٣٢١	١٢. الفضول قد يقودك أيضاً للنجاح
٣٢٩	١٣. يمكنك تعلم ما تريده حقاً
٣٣٩	١٤. كيف تحسّن قوة ملاحظتك؟
٣٤٧	١٥. كيف تتذكر أي شيء بأقل جهد ممكن؟
٣٥٩	١٦. كيف تتذكر الأسماء والوجوه؟
٣٦٩	١٧. كيفية كسب إعجاب الآخرين بك : سر الشخصية الجذابة
٣٨٣	١٨. كيف تتحدث بشكل فعال أمام الجمهور بلا خوف؟
٣٨٩	١٩. التحكم في القلق : سر راحة البال
٣٩٩	٢٠. كيف تقهر الخوف والمشكلات التي لا مفر منها؟

- ٤٠٥ .٢١ استبدل التفكير الإيجابي بالعمل الإيجابي
- ٤١٣ .٢٢ ما نوع النجاح الذي تريده ؟
- ٤٢٣ .٢٣ كيف تصنع حظك السعيد ؟
- ٤٣٣ .٢٤ متى تبدأ ؟



المقدمة

منذ أن ألفت كتابي "secrets of mind power" عام ١٩٦١ ظلت كُتبي من أكثر الكتب مبيعاً عن تدريب الذاكرة وتمت ترجمتها إلى ثمانى عشرة لغة ، ولكن كتابي الأول يدور حول موضوع : " كيف تنمى ذاكرة قوية فائقة " " How To Develop A Super - Power Memory " صدر عام ١٩٥٧ ولا يزال يباع - مع بعض كُتبي التي صدرت مؤخراً عن هذا الموضوع . كان كتاب " Secrets of Mind Power " هو ثانى كُتبي ولقد تركته بلا تغيير تقريباً فى الجزء التالى الذى ستقرأه ولكنى حدثته قليلاً من ناحية المعلومات بتعديلها والإضافة إليها . من المثير أن الأفكار التي كتبتها منذ أربعين عاماً لا تزال صحيحة حتى اليوم .

حقيقة أن كُتبي عن الذاكرة التي لا تزال تُباع تثبت شيئاً كنت أعرفه دائماً - وهو أن الأشخاص من مختلف مجالات الحياة مهتمون بتطوير أنفسهم وتنظيم عقولهم .

فى رأى أعترف أننى متحيز قليلاً لفكرة أن الذاكرة المدربة من أهم عوامل التنظيم ذهنى . يوجد بالطبع العديد من العوامل التي تدخل فى إطار هذا الأمر .

تلك العوامل الأخرى هى محور اهتمام هذا الكتاب ولكن لم يتم تجاهل موضوع الذاكرة .

لا شك أنه من وجهة نظرى أن الذى يملك العقل المدرب جيداً والمنظم يعد شخصاً سعيداً وناجحاً .

قال الرئيس الأمريكى الأسبق " إبراهيم لينكولن " ذات مرة : " يكون الناس سعداء بقدر ما يعتزمون الشعور بالسعادة " . ولا يمكن التشكيك فى ذلك . إن

البحث عن السعادة ليس مشواراً طويلاً أو صعباً - بل يمكنك أن تجدها داخل نفسك .

نعم - يمكنك أن تكون أفضل وأسعد حالاً مما أنت عليه الآن ! نعم - يمكنك استخدام عقلك بطريقة أكثر فعالية وكفاءة .

لا شك في ذلك ؛ فقط صمم واعد العزم على أن تحقق ذلك ، وسوف تتمكن من استخدام قوة عقلك لصالحك وللاستفادة القصوى .

كتب الأديب الإنجليزي " سامويل جونسون " هذه الفقرة :

" نافورة المحتوى والمضمون

يجب أن تنهمر في العقل ، ومن لديه المعرفة

الطبيعية الإنسانية القليلة ويسعى إلى السعادة

بتغيير كل شيء ماعدا طبيعة شخصيته

سيضيع حياته في جهد بلا طائل ،

وسيزيد من أحزانه التي يريد أن يتخلص منها " .



الفصل الأول

قم بتنظيم عقلك لتحقيق أقصى كفاءة

” العقل هو الأداة المحركة العظيمة لكل شيء ؛ فالتفكير الإنساني هو عملية تحقيق الغايات الإنسانية فى النهاية “ .

- ” دانيال ويبستر ”

يوجد شيء واحد يساعدك على تجنب الفوضى فى العمل - فى العلاقات الاجتماعية - وفى الحياة نفسها ، وهو التنظيم ، وبدونه سيتهوى كل شيء .
فبدونه لن يكون هناك تعلم أو علم أو علوم أو كتابة أو تفكير إبداعى أو عمل تنافسى - لا شيء على الإطلاق !

يجب أن يكون هذا واضحاً لك ، حياة المرء بأكملها مبنية على التنظيم منذ لحظة الميلاد - وحتى منذ لحظة الإخصاب . العالم الذى نعيش فيه ، الكون وكل ما فيه من حولنا منظم . كل أنشطتنا سواء الموجهة منها لكسب قوت يومنا أو للاستمتاع أو كليهما ، مخططة بدقة ومنظمة .

الأم الحامل يجب أن تتبع نظاماً غذائياً محدداً يحدده لها طبيب أمراض النساء ، وبعد ميلاد الطفل يتم إطعامه وإعطاؤه حماماً ونتركه لكى يستريح وفقاً لنظام محدد ، حتى طعامه يتكون من لبن صناعى به مكونات مخطط لها سلفاً .

عندما يدخل الطفل المدرسة لأول مرة يواجه المزيد من النظام والتخطيط والتنظيم ويستمر ذلك حتى يكبر وتنتهى حياته ويتم تنظيم جنازته . إذن منذ لحظة الإخصاب إلى لحظة الموت ، يجب أن ننظم أهدافنا وأنشطتنا وحتى أفراحنا وأحزاننا والأهم من كل ذلك يجب أن ننظم تفكيرنا .

أنا لا أقصد أنه يجب أن ننظم تفكيرك من أجل العمل فقط - على الرغم من أن هذا جزء مهم من الصورة الكاملة - ولكنى أقصد أن تقوم بتنظيم عقلك على وجه العموم لكل شيء طوال حياتك . إذا نظرت إلى الحياة بعقل منظم بدلاً من منظار وردى (على الرغم من أهمية ذلك أيضاً) فسوف ترى النجاح والسعادة بالتأكيد من وجهة نظر أفضل بكثير .

إذا تمكنت من تنظيم عقلك فسوف تنظم وتدير حياتك وتلك هي الغاية التي حُصص من أجلها هذا الكتاب .

كن خبيراً كفوّاً لنفسك

إن تنظيم عقلك يعني أن تتحكم فيه ، ووفقاً لـ " تشارلز داروين " : " أعلى مرحلة ممكنة للثقافة الأخلاقية هي عندما ندرك أننا يجب أن نتحكم في أفكارنا " .

أدرك مجال العمل بالطبع أهمية التنظيم منذ زمن طويل وهذا السبب الذي دفع عالم التجارة والأعمال إلى الاستعانة بالعديد من " خبراء الكفاءة " - وهو اسم آخر لخبير التنظيم وتوجد له أسماء أخرى مثل " مهندس الكفاءة " و " مستشار الكفاءة " .

التنظيم أساساً مسألة وضع نظم لكل شيء . هل رأيت من قبل طاهي الوجبات السريعة وهو يعمل أثناء ساعة الغداء المزدحمة ؟ حسناً حاول أن تلاحظ أحد الطهاة جيداً عندما تحين الفرصة لذلك . كل حركة يقوم بها الطاهي لها هدف محدد وكل المكونات التي عليه استخدامها في تناول يده بسهولة ، وأكثرها استخداماً ، أقربها له ، وهو يعرف جيداً مكان كل المكونات لدرجة أنه يصل لأحدها دون أن ينظر أمامه .

قد يطلب أحدهم من النادل وجبة " خبز محمص باللحم والطماطم " ، فيضع الطاهي الذي يعمل في سرعة شريحتي خبز في آلة تحميص الخبز في الحال ويضع قطعة اللحم على الشواية ويتناول شريحتي طماطم في حركة واحدة مستمرة .

إذا طُلب منه بيض فإنه يتوقف عما يفعله بالقدر المناسب من الوقت لوضع البيضتين أمامه وذلك يذكره بالطلب التالي . إذا حاول الطاهي تذكر كل طلب فإنه سرعان ما سينسى وسيحدث ارتباك كبير ، لذلك فإن أى طاه كفاء لديه على الأقل مكون أساسي لكل طلب وهو يضعه في طاولة العمل في اللحظة التي يتم فيها الطلب .

تلك هي الطريقة المنظمة التي عليك اتباعها حتى تصبح طاهياً للطلبات أو الوجبات السريعة . نفس الفكرة يمكن تطبيقها بالتأكيد على أى نشاط آخر . أسرع وأسهل وأفضل طريقة وأكثرها كفاءة للقيام بأى شىء هو الطريقة المنظمة . مثال الطاهى مثال جيد للإعداد المسبق والذي يعد أولى خطوات التنظيم . الإعداد والتخطيط المسبق والتوقع والاستعداد للصعوبات الصغيرة أو العوائق كلها جزء من مرادفات للتنظيم .

تذكر : هذا الكتاب جهد من جانبي لكى أساعدك على تنظيم تفكيرك وأنا أنتهز هذه الفرصة أيضاً ؛ لأن " دون ماركيز " قال : " إذا جعلت الناس يعتقدون أنهم يفكرون فسوف يحبونك ، وإذا جعلتهم يفكرون حقاً فسوف يكرهونك " . حسناً ، إننى سأجعلك تفكر على الرغم من أن معظم الناس كسالى ويتضايقون حقاً إذا اضطروا إلى بذل الجهد اللازم للتفكير بصفاء ذهن وبشكل منظم .

فى هذا الزمان حيث يعد التنظيم والكفاءة من أساسيات النجاح ، لا أرى سبباً يجعل أى شخص يتغاضى عن الكفاءة ، وخاصة عندما يكون فى إمكانه القيام بشىء حىال ذلك ! يوجد فى الأساس شخص واحد مسئول عن طريقة تفكيرك وما يحدث داخل عقلك ، وهذا الشخص هو - أنت !

حقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب حالاً هي الخطوة الأولى فى الطريق للحصول على العقل المنظم . أنت مهتم واهتمامك عنصر مهم لتعلم أى شىء . من الأشياء الأساسية للتعلم هو أن تقوم بشىء ما بما تعلمته ، وعندما قمت باختيار هذا الكتاب فأنت بذلك قد قمت بشىء ما !

للأسف توجد نسبة كبيرة جداً من الناس يثرثرون ويتمنون ولا يفعلون أى شىء ، والأمر المؤسف أن من يحتاجون بشدة للمساعدة نادراً ما يبذلون الجهد اللازم لجلب المساعدة . فمن لديهم أسنان سليمة تماماً يذهبون لطبيب الأسنان مرتين سنوياً ومن هم فى حاجة ماسة للذهاب إلى طبيب الأسنان نادراً ما يفعلون ذلك .

شاع الذهاب إلى الطبيب النفسى فى أوساط معينة ولكن مرة أخرى فإن الكثيرين ممن يحتاجون إلى مساعدة الطبيب النفسى لا يعترفون أبداً بذلك

وبالتالى لا يحصلون عليها . وبما أن مجال عملى هو الذاكرة فأنا أقابل من يكتبون بالتحدث والتمنى دون عمل طوال الوقت . وبعد إحدى مناظراتى المهمة وجدت أن معظم من لديهم ذاكرة جيدة هم من يهرعون لشراء أحد كتبى عن تدريب الذاكرة .

ثم أجد قليلاً من الناس يقولون لى : " لدى أسوأ ذاكرة ولا شىء سيساعدنى ! " حسناً لن يساعدهم أى شىء طالما أنهم يشعرون بذلك ، فى حين أنهم بحاجة ماسة إلى المساعدة . ثم أقابل من يكون توجههم هو : " إننى مستعد لأن أدفع مليون دولاراً للتمتع بذاكرة مثل هذه ! " ولكن هل سيذهبون لأى مكتبة وينفقون ١٣ - ٢٠ دولار لكتاب يجعلهم يتمتعون بذاكرة مثل هذه ؟ نادراً جداً .

أنا أذكر كل هذا ليس لأننى أحاول الترويج لكتبى عن الذاكرة - فهى تحقق أعلى المبيعات على أية حال ولست فى حاجة لذلك - ولكن لأننى أشعر أن معظم الكتب من فئة (كيف ... ؟) التى تكتب اليوم نادراً ما تصل لمن هم فى حاجة حقيقية إليها . بالنسبة لهؤلاء الذين لن يبذلوا أى جهد للحصول على المساعدة فسوف ينوءون بحمل ثقل من الصعب التخلص منه . أعتقد أن الفيلسوف " بينيدكت سيبوزا " كان يقصد هؤلاء الناس عندما قال :

" طالما أن المرء يتخيل أنه لن يتمكن من أداء هذا أو ذاك ، وأنه مُصر على عدم قدرته على القيام به ، فسيظل بالتالى من المستحيل عليه أن يؤدي هذا الشىء " .

ستعيش وفقاً لطريقة تفكيرك

إن التفكير المنظم يعنى التحكم الجيد فى ردود الأفعال الخاصة بالتفكير وحل المشكلات بأكثر الطرق كفاءة ممكنة ، وفى الوقت المناسب . كما سترى لاحقاً فى هذا الكتاب فإننى أرى أن معظم تفكيرنا موجه لحل أية مشكلة . طريقة رد فعلنا لأى شىء يحدث لنا ونراه ، أو نسمعه ، أو نلمسه ، أو نتعاش معه - وطريقة حلنا للمشاكل التى يفرضها ما يحدث لنا - هى ما يشغل بالنا طوال الوقت . ومن ثم فإنه من الواضح أنه فى إمكانك القيام بردود أفعال

مناسبة ، كما فى إمكانك أيضاً حل ما يواجهك من مشكلات بطريقة منظمة مثل أية طريقة أخرى .

توجد أمثلة كثيرة على هذا فى ثنايا هذا الكتاب ولكنى أشعر أنه من الضرورى أن أعطيك مثلاً أو اثنين الآن . أحد أمثلة رد الفعل المناسب قرأته مؤخراً ؛ وهو مثال لرد الفعل تجاه الإهانة وكتبه " راسل ليونز " :

" الطريقة اللطيفة الوحيدة المناسبة لتلقى الإهانة هى تجاهلها ؛ إذا لم تتمكن من تجاهلها فلتعلّ فوقها ؛ إذا لم تتمكن من العلو فوقها فاسخر منها ؛ إذا لم تتمكن من السخرية منها فربما تستحقها " .

والآن اعترف أنه ليس حدثاً رهيباً أن تُهان . ولكن إذا أردت لعقلك رد فعل ملائماً فسيكون هذا رد فعلك فى الحدث الصغير والكبير أيضاً .

طريقة تفكيرك هى طريقة معيشتك ؛ عندما تفكر بطريقة مناسبة وواضحة وفعالة ، فلا بد من أن النجاح والسعادة سيأتيان إليك . وهذا حقيقى بغض النظر عن العوائق والمعوقات والمضايقات والإزعاجات التى تواجهنا ولا مفر منها .

افتح عقلك المغلق وسيسحب داخله سريعاً الخيال والإبداع والتنظيم وكأنه مكنسة كهربائية . عندما سُئل " إسحق نيوتن " عن رد فعله عندما اكتشف قانون الجاذبية قال : " كان رد فعلى هو أننى فكرت فى هذا الأمر " ، وتلك حقاً إجابة حقيقية ، ولكن بالطبع ليست بالبساطة التى تبدو عليها .

شاهد العديد من الرجال التفاحة التى تسقط على الأرض كما فعل " نيوتن " ، ولكنه فكر فى هذا الأمر وكان رد فعله ملائماً حيث طرح عقله الأسئلة : " لماذا سقطت التفاحة إلى الأسفل وليس إلى الأعلى ؟ " لم تستمر أفكاره فى نطاق واحد بل قام بتغطية الموضوع من كل الزوايا الممكنة لحل المشكلة أو لإجابة الأسئلة .

ليس غرضى أن أعلمك اكتشاف قوانين الطبيعة ولكن ربما تتعلم أهمية رؤية الأشياء بوضوح والتفكير فى تلك الأشياء بطريقة مناسبة وفعالة ، وذلك بعد أن تقرأ ما سأقوله . ربما تعتقد أنك تفكر بوضوح حيال الأشياء ، حسناً ربما تكون

كذلك - ولكن منذ فجر الحضارة اليونانية ، قال الفلاسفة إنه قبل أى شىء يجب علينا : " أن نعرف أنفسنا " . نحن نقضى وقتاً طويلاً فى التفكير فى أنفسنا أكثر من أى موضوع آخر ولكن أليس من المدهش أننا نعرف القليل جداً عن أنفسنا ؟

عندما تفكر فى مشكلة يجب أن تتعلم كيف تخرج من أنماط التفكير المعروفة التى يستخدمها الآخرون . فكر ولاحظ من كل زاوية ممكنة . على سبيل المثال : الرقم الرومانى IX (تسعة) وإليك المشكلة أو اللغز ، هل يمكنك إضافة أى علامة أو رمز له لكى يكون الرقم هو (ستة) بالإنجليزية ؟ يجب أن تتمكن من حل اللغز فى دقائق معدودة ؛ ولكن سبب عدم حلك للغز فى الحال هو التوجه المضلل لتفكيرك لقد فكر عقلك فى طريق خاطئ بالطبع .

التوجه المضلل هو أفضل سلاح للسحرة المحترفين فإذا ضلوك فليس هذا بسبب أن اليد أسرع من العين ، ولكنهم يوجهون تفكيرك للاتجاه الخطأ ، فهم مثلاً يلقون فى الهواء " بالرنجة " لكى يشغلوا ذهنك بينما الحركات المهمة لأداء الحيلة تحدث دون أن يلاحظ أحد .

فى تلك الحالة الخاصة باللغز ، جعلتك تفكر فى الأعداد الرومانية وإذا أصرت على التفكير هكذا فلن تحل هذا اللغز البسيط أبداً . فى النهاية يجب أن تخرج من هذا النطاق الذهنى حتى تتبادر الإجابة إلى ذهنك .

إذا لم تحل اللغز بعد - ببساطة ضع حرف (s) أمام الرقم IX وستكون كلمة (SIX) = (ستة) من اعتادوا التفكير من عدة زوايا سيحلون اللغز على الفور .

هل تفكر أم تحلم فقط ؟

إن تنظيم عقلك يتطلب أيضاً التوجه لهدف محدد ، إذا كان تفكيرك مجرد استغراق فى أحلام اليقظة ، ففى معظم الأحوال لن تتجه إلى أى شىء . لا تسمى فهى إذا كانت أحلام اليقظة بناءة ومصدر إلهام وتؤدى إلى اتخاذ أى إجراء فهى منتجة ، ولكن إذا حلت محل الحركة فهى سيئة ! الكثيرون منا يتعلمون

الرضا بأحلام اليقظة ؛ لأنها تصبح بديل الأمور الحقيقية ، وبالتالي نجد أنفسنا نرفض بذل الجهد الذى يتطلبه الواقع .

كان الساحر والموسيقار الراحل " ريتشارد هيمبر " صديقاً رائعاً ورجلاً ناجحاً ، عندما طلبت منه أن يعطينى جملة واحدة عن تحقيق النجاح قال :

" العمل باجتهاد وتطبيقه بطريقة مناسبة وبذكاء والتفكير بطريقة منظمة ، كلها أمور تؤدي حتماً إلى النجاح " .

من الصعب الجدل فى ذلك ، فالعمل الجاد ميزة مهمة إذا تم تطبيقها بطريقة مناسبة ، والقدرة على التفكير من أهم المميزات النافعة إذا كان تفكيراً منظماً !

قال البروفيسور " ويليام جيمس " :

" مقارنة بالحالة التى يجب أن نكون عليها ، فنحن فى حالة نصف إغماء لأننا نستخدم جزءاً ضئيلاً من مصادرها الذهنية " .

أشك فى أننا سنتعلم فى حياتنا استخدام كل مصادرها الذهنية ومصادر المعرفة - ولكن لنحاول على الأقل أن نستغل ما نملكه أفضل استغلال ! حاول أن تنظم تلك المصادر وستكون فى طريقك إلى الحياة الأكثر نجاحاً وسعادة وإبداعاً .

يوجد شيء واحد فقط يجنبك الفوضى فى العمل - والتعاملات الاجتماعية - وفى الحياة نفسها ، وهو التنظيم . فبدونه سينهار كل شيء ولن يكون هناك تعلم أو علوم أو معرفة أو كتابة أو تفكير إبداعي أو عمل تنافسي - لا شيء على الإطلاق !

إن العقل هو ما يجعلك فى حالة جيدة أو سيئة ، شقاء ، أم سعادة ، غنى أو فقر ، ولكننا نقضى المزيد من الوقت فى أمور غير مهمة بدلاً من أن نفعل شيئاً لتنظيم عقولنا . الوقت أهم من المال وهو أغلى سلعة ننفقها ، وإذا كنا

نبحث عن صفقة فيجب أن نقضى بعض الوقت لتنمية قوى تفكيرنا . فقط اعقد العزم على أنه توجد مساحة كبيرة للتحسن وسوف تتحسن .
تذكر : لا توجد حدود لما يمكننا أن نتعلمه ، إذا اكتسبنا فقط أهم معلومة وهي أننا نعرف أقل القليل !

” عليك تنظيم عقلك ” لتحقيق النجاح

حاولت في هذا الفصل أن أخبرك بالقليل عما يتناوله هذا الكتاب . إن العقل المنظم سيساعدك على التخلص من مخاوفك وما يقلقك ويساعدك أيضاً على التخلص من شكوكك وترددك ، أى كل ما لست متأكداً منه على وجه العموم . سيساعدك على استبدال العادات السيئة بعادات جيدة ، وعلى تكوين رد فعل مناسب ، وحل المشاكل بكفاءة والتخطيط مسبقاً وتسهيل الحياة ، والأهم أن تعيش حياة سعيدة وناجحة .

يندرج تحت العقل المنظم مئات الموضوعات ، وليس هناك مساحة كافية لكى أكتب عنها كلها ، لذلك فقد اخترت أهمها فقط لأتناوله فى كتابى .
من الأقوال المأثورة : ” عش ليومك فقط ” . وأنا أوافق على ذلك فيما عدا أننى سأغيره إلى ” عش ليومك وغدك فقط ! ” فأنا أومن بالنظر إلى الأمام على الأقل إلى الغد ، فيمكن التخطيط لبعد الغد فى الغد .

مؤخراً ، فى أحد المنتجعات التى عُقد فيها اجتماع عمل لمؤسسة ما ، أثار إعجابى للغاية التفكير التقدّمى لصاحب تلك المؤسسة ؛ كانت هناك لافتة على المدخل إلى قاعة العشاء تقول : ” لتجنب حمل الفاكهة خارج قاعة الطعام لن تقدم الفاكهة ! ” .

ولقد انبهرت جداً فى أحد الأيام عندما كنت فى انتظار صديق فى شارع ” ماديسون ” فى ” نيويورك ” وهو من أكثر الشوارع ازدحاماً والتقيت هناك بأحد معارفى الذى كان ينتظر صديقاً له هو الآخر ولكن المشكلة أنه لم يكن قد التقى بهذا الصديق منذ فترة طويلة جداً ولم يكن يتذكر شكله وكان هذا محرّجاً بالنسبة له ، إذ إنه لم يخبر صديقه هذا بأنه لا يتذكر ملامحه جيداً . وفى

ذات الوقت لم يرغب في أن يحملق إلى وجوه المارة حتى يعرف صديقه من بينهم

وحتى لا يبدو الأمر ملحوظاً فقد خطط الرجل لهذا مسبقاً فقبل أن يأتي وينتظر صديقه في هذا الشارع المزدحم قرر أن ينظر إلى أى شخص قادم نحوه يشتبه في أن يكون صديقه ويبتسم إليه نصف ابتسامة وهو يتجه نحوه فإذا بادل الشخص الابتسام وأقبل عليه عرف بذلك أنه صديقه وإذا لم يقم الشخص بذلك قرر أن يحول وجهه إلى الاتجاه المعاكس وكأنه ينظر إلى شئ آخر ، وبهذا لن يضطر إلى الحملقة في أوجه المارة ودون أن يعرف صديقه أنه قد نسي شكله . هذا هو العقل المنظم !

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثاني

قم بتنمية اهتمامك للوصول لقمة النجاح

” هل أنت وحيد يا أخى ؟ شارك بالقليل الذى تملكه مع شخص آخر ! مد يدك لمن ليس له أصدقاء وبذلك ستنتهى الوحدة “ .

- ” ويليام آرثر دانكرل ” -

كلنا نشعر بالوحدة سواء كان هذا شعوراً كلياً أو نسبياً ولا مفر من ذلك ، مهما كان عدد أصدقاء أى شخص ومهما كانت درجة قربهم منه فهذا لا يغير تلك الفكرة أو الحقيقة - وهى أننا كيانات منعزلة ومنغلقة على أنفسها .
أنا متأكد من أن الكثير منا - إن لم يكن جميعنا - قد جرب الشعور البائس بأننا فى عزلة فى حجرة مزدحمة أكثر من شعورنا بالوحدة عندما نكون بمفردنا .

لقد ذكرت الأصدقاء المقربين ولكن نفس الشيء ينطبق على الأقارب ، حتى الأشخاص المقربون لك مثل الزوج أو الزوجة . يوجد دائماً شيء لا يمكنك البوح به لأى شخص ، شيء لا يمكنك أن تعبر عنه بالكلمات أو شيء شخصي جداً لا تستطيع أن تطلع عليه الآخرين مهما بلغت درجة قربهم لك .

ربما ألقى عليك ألف شخص التحية هذا العام قائلين : ” كيف حالك ؟ ” فهل أجبت عن هذا السؤال بصدق من قبل ؟ أى هل أخبرت هؤلاء الناس بحالك حقاً ؟ هل أخبرتهم عن آلامك وأوجاعك ، وعن مشاكلك فى العمل أو المنزل ؟ إذا كنت قد فعلت ذلك فربما لاحظت لمعاناً خفياً فى عيني قريبك بعد لحظات ، وربما يشعر قريبك بالتامل ويتركك تتحدث بمفردك لفترة لأنك كما ترى فالناس ليسو مهتمين حقاً .

مشاكلك تخصك وحدك يا صديقى ولن يهتم بها أى شخص آخر . أنت تعرف السبب ، أليس كذلك ؟ لأن لكل منا مشاكله الخاصة ومشاكل الآخرين بالتأكيد أهم بالنسبة لهم من مشاكلك وبالعكس فإن مشاكل الآخرين ليست مهمة أو ملحة لك مثل مشاكلك .

علاج عقدة " الأنا الخاصة "

إن كل ما تقدم يؤدي إلى نقطة عظيمة الفائدة . فإننى سبق أن أخبرتك أننا وحدنا ، وإننى على يقين من أنك متفق معى فى ذلك ولكن هناك طريقة بسيطة نسبياً للحد من وطأة هذه الوحدة .

وهى أن تتغلب على الأوامر الطاغية " للأنا الخاصة " . إن معظمنا سجناء فى سجن " الأنا " والذى من الصعب التحرر منه ، ذلك السجن المظلم البائس للذات . ونحن نميل للاعتقاد بأن العالم بأكمله يدور حول " أنا " ، وإن هذا مرض شائع جداً اسمه عقدة " الأنا الخاصة " . وإذا لم يكن بمقدورنا معالجة هذا المرض تماماً ، فإن فى إمكاننا السيطرة عليه ! كيف ؟ بأن نهتم بالآخرين .

هل هذا دواء مر من الصعب ابتلاعه لكى نخفف آلام هذا المرض ؟ بالطبع لا - على الرغم من أنه ليس بالسهولة التى يبدو عليها . غالباً فى بادئ الأمر ستضطر لإجبار نفسك على الاهتمام بالآخرين وتبعد مجال اهتمامك عن نفسك ومشاكلك وهمومك ، وكأنك تحاول نزع مغناطيسين قويين عن بعضهما البعض . ولكن يمكنك أن تفعل ذلك . اجبر نفسك لفترة ما وأنا أعتقد أنك ستندهش عندما تجد بعد فترة قصيرة أنك مهتم بالآخرين حقاً .

ومما قد يساعدك على ذلك أن تعتاد محاولة التفكير فى الآخرين كنفسك " أنا " ، بدلاً من " هو " ، " هى " ، " هم " . أعرف أن تلك جرعة كبيرة ويصعب ابتلاعها ؛ إنه مبدأ ضد الطبيعة ولكن جربه . لا تخف فلن تتمكن أبداً من التوقف عن التفكير فى نفسك ، ولا أعتقد أنه من المعقول أن تتوقف عن التفكير فى نفسك حتى لو تمكنت من ذلك . عندما يتم استخدام الأنانية بذكاء قد تكون قوة إيجابية ، ولكن توحدك مع الآخرين يميل إلى تخفيف حدة الشعور بالوحدة .

نعم هذا يشمل أن تفعل أشياء من أجل الآخرين أيضاً . إذا كنت مهتماً براحة الآخرين حقاً فسترغب فى أن تقوم بأشياء لهم . ولقد قال الأديب الروسى " تولستوى " :

” نحن نحب الآخرين ليس لما يمكن أن يفعلوه من أجلنا ، بل لما يمكن أن نفعله من أجلهم ”

كان ” تولستوى ” يعرف ما يتحدث عنه . الكثيرون ممن يفوقني علماً يقولون مراراً وتكراراً إن الطريقة الوحيدة لتحقيق السعادة هي محاولة إسعاد الآخرين . ويقول د . ” ألبرت شوايتزر ” : ” إننا عندما نسعد الآخرين فإننا سنجد مصدرنا السرى للسلام الحقيقي والرضا مدى الحياة ” . بالنسبة لى فإن الخلاصة هي أن نفعل شيئاً للتخلص من تلك الوحدة الفردية المتواجدة فى كل مكان . لن تقرب أبداً من أى شخص إلا عندما تفعل شيئاً من أجله دون أى غرض من هذا الفعل سوى سعادته .

من فضلك لا تخدع نفسك بأن تعتقد أنك تفعل شيئاً بدون أنانية ولديك دوافع خفية فى ذهنك . فقد تساعد أحد الأشخاص حقاً أو تقوم بشيء من أجله - ولكن إذا كان لديك دافع خفى وأنانى فلن يكون الأمر كما يجب . قد تخدع الجميع ولكن من المستحيل أن تخدع نفسك .

يوجد الكثير من الناس يبذلون جهوداً كثيرة فى محاولة إسعاد الآخرين . وقد يبدو أن كل ما يقومون به يكون من أجل مساعدة الغير ، أو يجعلون الآخرين يتوهمون ذلك ولكن من داخلهم يعرفون أنهم يختارون من يساعدونهم لأغراض دفينه ربما لديهم عقدة حب الظهور فى شكل الإنسان المتفانى ويريدون إشباعها - وهذا سبب أنانى لمساعدة الآخرين مثل أى سبب آخر .

كن أميناً مع نفسك الآن - هل تخصص وقتك وتعر انتباهك لمن لا يعنى أى شيء لك مثلما تفعل ذلك مع شخص له أهمية فى عملك ، أو قد يرد لك الجميل بأى شكل لاحقاً ؟ أعتقد أن الإجابة هي ” لا ” . لا تسئ فهمى ، فأنا لا أقترح عليك سوى أنه فى كل مرة تفعل شيئاً ما لشخص ما يجب أن يكون ذلك من أجل الخير فقط وبدون أنانية ، وكما قلت من قبل فإن هذا ليس مستحيلاً .

الخروج من سجن الوحدة

ومن ناحية أخرى فإذا لم تساعد أحداً إلا من خلال دافع أنانى داخلك (والكثيرون منا يسلكون فى الحياة هذا السلوك) فستقضى وقتاً عصبياً فى تخفيف وطأة الوحدة .

انس ما تريده للحظة وفكر فيما يريده الآخرون . إذا أدركت فقط أن للجميع أساساً نفس الرغبات والآمال مثلك ، فستجد أنه من السهل التفكير فيما يريده الآخرون . إننى لا أرغب فى ذكر العديد من الأمثلة لأناس محددين وكيف حققوا رغباتهم بينما يسعون بكل جهد لتحقيق رغبات الآخرين . يمكنك أن تجد تلك الأمثلة فى السيرة الذاتية لأى شخص ناجح ، فى أى كتاب يعلمك كيف تحقق النجاح .

ستكتشف حقيقة ذلك بمجرد أن تحاول بصدق أن تفعل للآخرين ما كنت ستفعله لنفسك . كلا - لا أعنى أن " تمنح الآخرين كذا وكذا ... إلخ " ، بل أعنى أن تفعل شيئاً من أجل الآخرين . لقد كنت حريصاً دائماً على عدم اتباع هذه " القاعدة الذهبية " بحذافيرها ، وذلك لأنها لا تأخذ فى الاعتبار اختلاف الأنواق تماماً من شخص إلى آخر وتفصيلات الناس المختلفة .

لا بأس من معاملة الآخرين بالطريقة التى تريدهم أن يعاملوك بها ولكن عندما تعرف أن الآخرين يحبون نفس الأشياء التى تحبها . وكمثال غير واقعى لن أكون سعيداً أن يطبق معى هذه القاعدة الذهبية شخص يتلذذ بتعذيب ذاته ! فإن ما يحبه ذلك الشخص ويرغب فى أن يفعله الآخرون معه أنا فى غنى عنه !

لنعد لما كنا نتحدث عنه ، أعتقد أنك ستجد أن إظهار الاهتمام الحقيقى للآخرين ، وأن يكون هذا نابعاً من داخلك حقاً سيجعل الآخرين يهتمون بك . هذا سيصنع ثقباً صغيراً فى البناء الحديدى لمرض " الأنا الخاصة " - ولكن هذا الثقب سيكون كافياً كيلا يجعلها " خاصة " .

بدلاً من التفكير فى نفسك دائماً ، أو لما سوف تقوله فى المرة التالية ، فعندما يتحدث إليك أحدهم أنصت إليه !

لم أقابل أحداً بعد ، فى أى مجال من مجالات الحياة ، إلا وتعلمت منه شيئاً . فإن بعضاً منهم تعلمت من تجاربهم ، وأتعلم من آخرين فكرة ما مهما كانت صغيرة . إذا لم تصل لى تلك الفكرة فسأبذل كل جهدى لىكى تصل . فأنا أشعر بالخسارة الشخصية إذا لم أتعلم أى شىء من كل شخص أقابله . هذا لم يكن ليحدث إذا لم أنتبه وأنصت - وأعنى حقاً الإنصات للآخرين . وكما قلت من قبل فإن تعلمك لا يبدأ حقاً إلا عندما تبدأ فى الإنصات .

بالطبع يتم خلط الأنشطة بعضها البعض ، ومن المستحيل الفصل بين الإنصات والاهتمام . إذا كنت تعاني من عدم القدرة على الإنصات للآخرين فاهتم بهم . إذا وجدت أنه من الصعب أن تهتم بالناس فأنصت لهم باهتمام ؛ لأن أحدهما يساعد فى إنجاز الآخر .

والآن كما شرحت ، لن تقل مشاعر الوحدة المزعجة إلا بعد أن تهتم بالناس وتقوم بالأشياء من أجلهم بدون أنانية . إذا كنت تفكر فى أنك تفعل ذلك من أجلهم فقط فلن تكون أنانياً . لا تفكر فى هذا بل افعله فحسب . وعلى الرغم من أنه سيراودك الشعور بالأنانية فى البداية ، إلا أنه بمرور الوقت سوف يتلاشى وسيحل محله شعور بالراحة لأنك ستهتم حقاً بالأشخاص الذين سوف تؤدى لهم الخدمات .

إذا لم تحب الناس من حولك لن تكون محبوباً

أكثر الناس شعوراً بالوحدة بالطبع هم الذين لا يحبون الآخرين . إذا كرهت شخصاً ما فمن الصعب الاهتمام به . يوجد حل واحد كما تعلم وهو التوقف عن كراهية الآخرين . أعرف أننا لا يمكننا أن نحب كل من نقابله ولكن إذا لم تحب معظم الناس فالعيب فيك أنت !

طلبت من مجموعة من طلاب الجامعة أن يكتبوا بأسرع ما يمكن أسماء الأشخاص الذين يكرهونهم وعند انتهاء الوقت المحدد كتب كل طالب عدداً مختلفاً من الأسماء ، ولكننى اكتشفت (ولست مندهشاً) أن من يكرهون معظم الناس هم أنفسهم مكروهون .

لدى أفكار أخرى عن موضوع كراهية الناس وكيف يمكن تجنبه ولكنى سأناقشها لاحقاً . سأذكر الآن ما قاله ذات مرة رئيس وزراء بريطانيا الأسبق " بنيامين ديزرائيلي " :

" الحياة أقصر من أن تكون حقيرة ! "

ربما تتساءل الآن ما علاقة ذلك بتنظيم عقلك ؟ إذا كنت تتساءل فعلاً ، فأنا لم أوضح بالقدر الكافي أهمية القوة الجبارة للعقل . كل شيء وكل مقدرة وكل موهبة شاهدها الآخرون لديك هي نتاج قوة عقلك . بالطبع هذا يشمل القوة الجسمانية أو القدرة على تحريك أذنك - على الرغم من أنه يمكن القول بطريقة مقنعة أن تلك الأمور أيضاً جزء من التنظيم الذهني .

درجة الاهتمام التي تظهرها تجاه أي شيء أو أي شخص يمكن التحكم بها . وطريقة تحكم عقلك في هذا الاهتمام يمكنها أن تغير حياتك بأكملها للأفضل ، إن الأمر متروك لك حيث لا يوجد شخص يمكنه مساعدتك مثلما أساعدك بما أفعله الآن : فأنا أحاول أن ألقنك أهمية التحكم في اهتمامك .

ربما تظن أنني أخصص مساحة كبيرة لهذا الموضوع ولكنى لا أوافقك على هذا . في الحقيقة فأنا لم أنته منه بعد ، ومعظم الفصل التالي مخصص لهذا الموضوع ، وستجد أن موضوع " الاهتمام " مذكور عبر ثنايا هذا الكتاب .

من فضلك لا تستهن بهذا الأمر ، قد يكون من الكياسة ألا تعبر عن مشاعرك ولكن هذا بالتأكيد لن يفيد لتحقيق التنظيم لعقلك . على أية حال ، الخلاصة هي أنه عندما تهتم بالآخرين بصدق فسوف تساعد نفسك بكل تأكيد وهذا شيء مهم ! فأنا مهتم بك فقط الآن .

من الأمور التي يجب أن أكررها إلى درجة الملل هي حقيقة أن بعض الناس سيوافقون على كل ما سبق ولكنهم لن يطبقوه أبداً . تذكر من فضلك أن تطبيق ما أقوله هو الطريقة الوحيدة لكي تساعدك . الكثير من الناس يقرءون الكتب ثم يشتكون أنهم لم يستفيدوا منها . يجب أن يلقوا باللوم على أنفسهم وليس على مؤلفي تلك الكتب . إذا قرأت هذا الفصل ولم تحصل إلا على شعور مبهم بشأن محاولة الاهتمام بالآخرين يوماً ما فانس هذا الفصل !

تذكر : إذا كنت تبحث عن المساعدة - وأردت العمل من أجل الحصول على عقل منظم وبالتالي حياة منظمة - فاعمل على تحقيق ذلك بكل جهدك !

لمصلحتك ، توقف عن عدم اهتمامك بتلك الفكرة وتوقف عن موافقتي إذا كنت لا تعتزم القيام بما أقوله لك . أفضل أن تعارضني بشدة بدلاً من أن توافقني بسلبية . إذا كنت تصدق أن الاهتمام بالناس سيساعدك - وإذا كنت تصدق أنه توجد فرصة حقيقية لمساعدتك - فإذن يجب أن تبدأ بالاهتمام الحقيقي بالآخرين في الحال ! ستوافق في النهاية على أن الغاية تبرر الوسيلة ، وقد تكون الوسيلة أهم لك من الغاية .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثالث

قوِّ حماسك وزد من تحفيزك

الطبيب النفسى : " حسناً ، أعتقد أننى أعرف كيف سأحل مشكلتك ، يجب أن تتحمس أكثر وأنت بحاجة إلى الانطلاق والعزيمة ، يجب أن تنهك فى العمل ، وبالمناسبة ما هو عملك ؟ "

المريض : " إننى أحفر قبور الموتى ! "

أنا متأكد من أنك تدرك أن ما سبق مجرد نكتة ولا يجب أن تأخذها مأخذ الجد ، توجد حدود بالطبع لكل شيء . قليل جداً من الأمور يمكن التماهى فيها بأمان إلى أقصى حد ، ولكن قال الشاعر الأمريكى " رالف والدو إيميرسون " :

" لم يتحقق شيء عظيم بدون حماس " .

أنا لا أميل عادة إلى الموافقة على عبارة عامة جداً كهذه ، ولكن مع تلك العبارة فأنا أوافق عليها جداً ، لأننى بصراحة لا أظن أنه يوجد أية حالة استثنائية لها . لم يتحقق أى شيء عظيم بدون حماس - الإنجازات الجيدة أو المحدودة ربما تتحقق بدون حماس ولكن لا ينطبق ذلك على الإنجازات العظيمة .

لم يحقق أى شخص عملاً عظيماً بدون أن يتحمس له أثناء إنجازه . لا أعتقد أن أى مبنى أو كوبرى أو أى شيء له قيمة بارزة قد تم بناؤه وتشييده بدون حماس . وكذلك لم يكتسب أى شخص كماً كبيراً جداً من المعلومات بدون أن يتحمس لذلك . كل مندوبى المبيعات الناجحين لديهم شيء مشترك - الحماس للمنتج الذى يحاولون بيعه .

لكى تكتسب أية مهارة وتصبح خبيراً فى أى مجال فنى وتفعل أى شيء يستحق الجهد يجب أن تتحمس له . بالطبع بما أننا لسنا جميعاً محظوظين

بالقدر الكافي لكي تكون ناجحين في تحقيق الأمور العظيمة ، قد تتساءل لماذا أتحدث كثيراً بحماس عن ذلك . على المستوى العادي فإن الحماس يجعل من السهل إنجاز أى شيء ، قال الفيلسوف القديم " تيرنس " :

" إن أى شيء لا يكون صعباً إلا عندما تقوم به رغماً عنك " .

هل اضطررت ذات يوم لكتابة مقال ؟ إذا تناولت الأمر كمهمة مزعجة أو كشيء مقرز فأنت لا تحتاج إلى أن أذكرك بصعوبة هذا الأمر . أما إذا تمكنت من التحمس للأمر قليلاً فلن تجد أنك كتبت مقالة جيدة فقط ولن يكون الأمر مجرد عمل فحسب ، بل قد تجد أنه أمر ممتع حق .

إذا كنت من نمط الأشخاص الذين يكرهون كتابة الرسائل فتوقف عن اعتبارها مجرد مهمة مزعجة ، وتناولها بحماس وستبدأ فى التطلع إلى كتابة الرسائل .

فى الفصل السابق ركزت على أهمية الاهتمام بالآخرين ، ونصحتك بأن الإيماءة كدليل على الموافقة فقط والوعد بالاهتمام بالآخرين يوماً ما لن يفيدك كثيراً . عليك أن تبدأ الآن وإلا فلن تبدأ أبداً ولكى تبدأ الآن فيجب إثارة اهتمامك بالطريقة الوحيدة وهى عن طريق الحماس .

إذا كان على اختيار كلمتين لمساعدة عدد كبير من الناس بين كلمات هذا الكتاب فسأختار " الاهتمام والحماس " . الاهتمام المتباطئ فى أى شيء أقرب إلى عدم الاهتمام تماماً .

ما أحاول إبرازه هنا هو أنك لن تتمكن من الاهتمام بالآخرين حقاً إذا لم تتحمس لهم ، أعرف أننى اكتسبت صداقة الكثيرين عن طريق كونى مهتماً بحماس باهتماماتهم ومشاكلهم . أعرف أنه من التكرار أن أذكرك مرة أخرى بالإنصات إلى الناس عندما يتحدثون إليك ، ولكن الأمر مهم جداً بما يسمح بالتكرار ، قال " ويلسون ميزنر " :

" المستمع الجيد ليس فقط محبوباً فى كل مكان ، ولكن بعد فترة سيتعلم شيئاً ! " .

هل تفعل فقط " ما فى وسعك " ؟

إن الحافز لآى شخص فى الحياة اليومية - الأهداف التى يحددها المرء لنفسه - مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالحماس . كل ما قيل وما سيقال عن الحماس ينطبق أيضاً عن الحافز .

أنا لست إخصائياً نفسياً أو طبيبياً ، ولذلك لن أعطيك شرحاً وتفسيراً علمياً عن ماهية الحافز والحماس ، أو كيفية اكتسابهما ، ولكن يمكننى التأكيد على اعتقادى الراسخ أن تلك الأمور يتحكم فيها المرء ويجب أن تتأصل فى الذهن . على أية حال ، أنا متأكد من أنك تدرك أيضاً مثلى أنه بدون حافز فلن يكون هناك نجاح كبير . المشكلة هى أن الكثير من الناس يحددون الأهداف لأنفسهم والتى لا تتوافق مع قدراتهم الكامنة ، إما ذلك أو أنهم لا يضعون أى أهداف من الأساس . توجد الكثير من النجاحات المحدودة ؛ لأن أصحابها اعتقدوا وظنوا أنهم يفعلون أفضل ما فى وسعهم .

أعتقد أن ذلك العذر قد عفا عليه الزمن ولم يعد صالحاً كعذر - " أنا أبذل ما فى وسعى " ، الجميع يحصلون على نفس النصيحة : " هذا أقصى ما فى وسعك ولذلك انس الأمر " ربما فى بعض الحالات قد يكون ذلك صحيحاً ولكن غالباً يساعد هذا الاتجاه فى وضع حاجز ذهنى يصبح اختراقه أكثر صعوبة مع مرور الوقت .

بدلاً من الاعتقاد دائماً بأنك تبذل أقصى ما فى وسعك وبدلاً من وضع الحواجز الذهنية ، لِمَ لا تحاول أن تخترقها بتحديد أهداف أعلى قليلاً مما تعتقد أنه أقصى حدودك ؟ عليك أن تؤمن بأنك ستتمكن من القيام بالشئ وستقوم به !

توجد كلمات كثيرة تعرقلك وتشتت انتباهك ؛ انس كلمات مثل : " لن أستطيع " ولن يحدث " وستحقق بعضاً من هذه الأهداف . وأنا لا ألقى بمواعظ أخلاقية ولا أدعوك إلى عدم حساب وتقدير الأمور عندما أخبرتك أن تنسى تلك الكلمات ؛ أنا أحاول فقط أن أعلمك أن الكثيرين يحول قصر نظرهم دون النجاح وأيضاً بسبب سعيهم وراء الأهداف السهلة وتوجهاتهم التى تقوم على مبدأ : " لا أستطيع أن أفعل هذا أو ذاك " .

يمكنك التعامل مع كل ما يصادفك

ألن يكون شعوراً رائعاً أن تعرف أنه بإمكانك التعامل مع أى موقف أو مشكلة تواجهك ؟ حسناً يمكنك ذلك بالفعل ! إذا جعلت نفسك تعتقد بصدق صحة ذلك فستكون أسعد كثيراً . وهذا حقيقى بالطبع ، يمكنك التعامل مع كل ما يصادفك ووفقاً لما قاله " جيه . إيه . هيدفيلد " : " الخبرة العامة تعلمنا أنه إذا طُلب منا الكثير ، وإذا واجهنا التحديات بلا خوف وأظهرنا قوتنا فى ثقة فسوف يتحول كل خطر أو موقف صعب نقابله إلى قوة إضافية بداخلنا تمكنا من التعامل مع هذا الخطر أو مع هذه الصعوبة بما يتناسب للتغلب عليها " .

وأنا متأكد من أنك قد سمعت القصص عن اكتسبوا فجأة قوى خارقة فى أوقات الطوارئ - مثل من رفعوا السيارات عندما وقع تحتها من يحبونهم ، أو من أنجزوا أعمالاً عظيمة لا يصدقها عقل لأنهم " اضطروا " لذلك . بعض من تلك القصص قد تكون غير صحيحة ، ولكن معظمها صحيحة . الظروف قد تضعك فى طريق مسدود ويبدو كأنك فقدت كل شيء - ولكن قد يكون هذا أفضل شيء حدث لك .

عندما تكون فى وضع اضطرارى لعمل أى شيء ، فغالباً ما ستفعله ذهنياً أو بدنياً .

لقد تذكرت قصة ذكرها الفكاهى الراحل " سام ليفنسون " عن العائلة الفقيرة التى تحاول تزويج ابنتها الوحيدة منذ سنوات ، وفى النهاية اهتم بها شاب غنى ، وأم الفتاة التى كانت طاهية ممتازة قررت التعجيل بالأمر عن طريق دعوة الشاب وأبويه إلى العشاء الذى تم طهوه بالمنزل ، واعتقدوا أن الفتاة هى التى قامت بالطهى وضغطت الأم على ميزانية المنزل وقامت بشراء ديك رومى بكل الحشو والزينة ، وتفوقت على نفسها فى طهى الديك الرومى وكان يبدو شهياً جداً .

ثم حان موعد العشاء وموعد الديك الرومى وكأنك تسمع دقات الطبول بينما تخرج الفتاة من المطبخ إلى حجرة الطعام وهى تحمل الديك الرومى الجميل الشهى على صينية .

وعندما خرجت من المطبخ ، وقعت وطار الديك الرومى من الصينية وتزحلق عبر أرضية حجرة الطعام إلى أن وصل إلى ركن الحجرة . دامت فترة صمت محرجة ، ورأت أم الفتاة دمار كل خططها أمام عينيها فانزوت إلى ركن الحجرة كالديك الرومى .

نظرت الأم إلى السقف وكأنها تدعو الله لكى يساعدها فى تلك المحنة ، ولا بد أنها حصلت على المساعدة ؛ حيث نظرت لابنتها المذهولة قائلة : " لا بأس يا عزيزتى ، خذى هذا الديك إلى المطبخ وأحضرى الديك الرومى الآخر ! "

حدث لى مازق مماثل منذ أربعين عاماً ، حيث كنت ألقى محاضرة لشرح حيل الذاكرة مع شريكى وكنا معتادين على تقسيم مهام الذاكرة بحيث يتذكر هو نصفها على المسرح وأتذكر أنا النصف الأصعب .

بعد ذلك قام شريكى بتغيير نشاط عمله وأصبحت وحدى بلا شريك وكنت فى مازق ؛ لأنه كانت هناك محاضرات أخرى يجب على حضورها . فقامت بالاتصال بمكتب متعهدى الحفلات الذين قاموا بالاتفاق معى سابقاً وقلت لهم إنه من المستحيل أن أقدم فقرتى وأننى أعتذر لهم . لحسن الحظ أن بعضهم لم يوافق وقالوا لى إنه فات أوان الاعتذار ولم يجدوا بديلاً لى وكان على الاستمرار .

كنت فى مازق محير ولم أعتقد أنه بإمكانى القيام بفقرتين وحدى حيث كان هناك كم كبير يجب حفظه وتذكره ، وأيضاً من الصعب جداً أن يتولى شخص واحد العرض على المسرح ، وقد قال لى أحد متعهدى الفقرات الترفيهية إنه قام بحجز العرض كثنائى - أى أنا وشريكى - فلماذا لا أستعين بزوجتى " رينيه " لمساعدتى ؟

لم تتحدث " رينيه " إلى الجمهور أبداً قبل ذلك على الرغم من أنها عارضة أزياء محترفة . بما أنه لم يكن هناك أى حل آخر فإننى ظللت أحاول إقناعها واستمالتها حتى وافقت فى النهاية على مساعدتى لكى أفى بالتزاماتى .

كنا خائفين عندما ظهرنا معاً أمام الجمهور لأول مرة . لم تعتقد زوجتى أنها ستمكن من التحدث ، ولم أكن متأكداً من أننى سأتذكر ما يجب أن أتذكره وأرفه عن الجمهور فى نفس الوقت ، بما أننى لا أعرف الغناء أو الرقص أو تقليد الطيور فكنت أتوقع كارثة .

وضعتنا الظروف فى مأزق ولكن حالة الطوارئ فرضت قوتها ، وكانت فقرتنا أفضل مما تصورنا ، حيث كان من الدهش أكثر للجمهور رؤية رجل واحد بدلاً من اثنين يحفظ كل ما حفظته ، أضافت زوجتى الإثارة والرونق المفقود لكى يكون العرض لائقاً و " فخماً " ونجحنا معاً .

إن الجهد الذى كان نتاج " مسألة حياة أو موت " وبدافع الحاجة ، كان أفضل شيء حدث لى . بعد ذلك قدمت العروض مع زوجتى عبر أنحاء البلاد ونلت شرف كتابة أكثر الكتب مبيعاً عن موضوع الذاكرة . يتم تقدير فقرتى الآن بسعر مرتفع للغاية كمتحدث بعد حفلات العشاء ومحاور فى المناظرات عن الذاكرة . ظهرت فى كل عروض التلفاز القومى هنا وخارج البلاد . لم يكن ليحدث كل ذلك إذا لم تجبرنى الظروف على استخدام القدرات التى لم أكن مدركاً لامتلاكي لها .

على الرغم من أننى لا أقترح أن تتلاعب بالأمور لكى تعرض نفسك لأزمات ، فإنى أعتقد أنه فى إمكانك الحصول على نفس النتيجة مثلى عن طريق الحماس ، والحافز ، والمبادرة . هذه الأشياء الثلاثة ستعطيك نفس قوة الدفع مثلما كان سيعطيك إياها أى مأزق بدون الشعور البائس بالهزيمة المرتقبة . تتكون معظم حياتنا من مجموعة من المآزق - أى مشكلات يجب حلها بطريقة أو بأخرى . حسناً - بمجرد أن تتمتع بالحماس والحافز فسيتم حل الأزمات سريعاً بطريقة أسهل ، حتى إنك لن تشعر أنه كانت لديك مشكلة .

تذكر : عندما تعتاد ذلك توقف عن القلق بشأن مشاكلك ؛ وعليك الاعتقاد بأنك يمكنك التعامل مع أية نكسة وغالباً ستنجح فى التعامل معها أكثر من أى وقت مضى .

كيف تستفيد من التنويم المغناطيسى الذاتى ؟

إن إيمانك بقدرتك على القيام بشيء ما ، مساو تقريباً لإنجاز هذا الشيء . وأنا لا أتحدث هنا عن تحريك الجبال أو ما شابه ذلك (على الرغم من أنه وفقاً لـ " جيمس بارى " : " معظمنا يثق بأنه سيزحزح الجبال عن موضعها ، إذا

أزاح أحدهم القلال من الطريق ") . ولكن أى شىء فى حدود العقل وأحياناً أشياء أخرى تبدو غير معقولة .

يعد التنويم المغناطيسى مثلاً جيداً لما سبق ذكره حيث إن الإيحاء بالتنويم المغناطيسى هو أن نجعل الشخص يعتقد ما ليس فيه ؛ أو أنه يتمكن من عمل شىء عادة لا يتمكن من فعله .

إن الشخص تحت تأثير التنويم المغناطيسى يمكن أن يعتقد تماماً بدون شك أن القلم الحبر ثقيل جداً ولن يتمكن من حمله ؛ وبمجرد اقتناعه التام بهذا فلن يتمكن من حمل القلم . أنا متأكد من أنك شاهدت النوم المغناطيسى وهو يستعرض تجربة مماثلة . وأنا متأكد أيضاً أنك تعرف أن التنويم المغناطيسى ليس أكثر من مجرد إيحاء .

إن التنويم المغناطيسى الذاتى أو الإيحاء أو الإيهام الذاتى ينجح مع الجميع غالباً . فنحن ننساق بسهولة عن طريق الإيحاء سواء من أنفسنا أو من الآخرين . هل تعرف لماذا تشعر بالرغبة الملحة فى التثاؤب عندما ترى من يتثأب أو لماذا تنساب الدموع منك عندما ترى شخصاً يبكي ؟ إذا تحدثت عن الحكمة البسيطة الآن فستشعر غالباً بالرغبة فى حك ذراعك أو قدمك لحظتها . أنت تحكها الآن اليس كذلك ؟

هل تتذكر رواج لعبة " Ouija Board " منذ سنوات ؟ هل تتذكر كيف كان الناس يندهشون لتحرك اللعبة وكيف أنها تجيب عن كل أنواع الأسئلة ؟ أتمنى ألا أكون محطماً لمعتقداتك عندما أخبرك أن الأمر كله عبارة عن إيهام وإيحاء . وربما يكون ذلك إيحاء ذاتياً خفياً ، لكنه إيحاء على الرغم من كل شىء . هل ترهد إثبات ذلك لنفسك ؟ قم بالآتى :

- ١ . اربط شيئاً صغيراً كالخاتم مثلاً فى طرف خيط طوله من تسع إلى عشر بوصات .
- ٢ . ضع خمس ورقات وجهها إلى أعلى من أوراق اللعب .
- ٣ . امسك طرف الخيط واجعل الخاتم فوق كل ورقة بمسافة بوصة واحدة .
- ٤ . قم بتحريك الخاتم قليلاً عند أول ورقة وستجد أن الخاتم سيتأرجح يميناً ويساراً على الأوراق السوداء ويتأرجح فى دوائر على الأوراق الحمراء .

٥ . احفظ هذا الترتيب جيداً قبل القيام بالتجربة يميناً ويساراً على الأوراق السوداء وفي دوائر على الأوراق الحمراء . قم بالتجربة الآن أو اجعل صديقك يقوم بها وسترى أننى على حق . اجعل الخاتم فوق كل ورقة دقيقة أو اثنين للتأكد من وجود وقت كاف لكل حركة . هذا بالطبع مجرد مثال للإيحاء الذاتى ، وكيف أن العقل يتحكم فى الحركات بشكل خفى أحياناً لن تلاحظه .

أرأيت ؟ أن تجعل نفسك تعتقد أنه يمكنك أداء أشياء محدودة وأن تتحمس لها ، يساعد على تحقيق تلك الأشياء . المثال الذى يجسد ذلك هو قصة مندوب المبيعات الذى كان يشير إلى نفسه قائلاً : " أنا الرجل الذى يحقق خمسة وعشرين ألف دولار سنوياً . " فقد كان ذلك الرجل دائماً يحقق دخلاً لنفسه بمقدار خمسة وعشرين ألف دولار سنوياً لا أكثر ولا أقل .

تم تقليص مساحة نشاطه بنسبة عشرة ولكنه واصل كسب خمسة وعشرين ألف دولار سنوياً ، ثم تقلصت المساحة فى العام التالى مرة أخرى ولكنه حافظ على مكسبه . فى العام التالى ذهب إلى منطقة لم يبيع بها منتجه من قبل ، ولكنه لم يحقق إلا مكسب خمسة وعشرين ألف دولار فقط !

أرأيت ، لقد ظل يعتقد أنه غير قادر على كسب أكثر من ذلك ، فقلد أوهم نفسه بذلك لعدة سنوات وصدق نفسه ، وبالتالي لم يحاول أبداً أن يربح أكثر . إذا كان يعمل فى منطقة من الصعب بها تحقيق مكسب خمسة وعشرين ألف دولار كان يعمل باجتهاد أكبر لكى يتأكد من أنه سيكسبها ، وإذا عمل فى منطقة من السهل الحصول بها على نفس المبلغ فإنه كان يعمل لتحقيقه بسهولة - كان يعرف أنه لن يربح أكثر من ذلك على أية حال فلم يعمل باجتهاد !

قد يبدو هذا سخيفاً بالنسبة لك ولكن جميعنا يقع فى نفس الخطأ . لماذا ؟ أنا شخصياً لا أعرف . نحن نقوم بتكوين الآراء عن أنفسنا وتصنيف أنفسنا ونحدد نصيبنا فى الحياة بطريقة لاشعورية ونادراً ما نتجاوز تلك الصورة . يوجد حل بسيط لمندوب المبيعات هذا - عليه فقط أن يقنع نفسه أنه يمكنه تحقيق خمسين ألف دولار سنوياً .

نفس الحل يصلح لنا جميعاً . توقف عن الخوف الشديد من الفشل لدرجة أنك تضع أهدافك سهلة المزال وأنت تعرف ذلك مبتعداً عن الوصول لأي شيء صعب ، اجعل أهدافك لأعلى مستوياتك وإذا كانت بعيدة عن متناولك قليلاً فستعرف ذلك سريعاً - ولكنك غالباً ستتجاوز الهدف الذى حققته لنفسك أساساً . حاول الوصول لهدفك بحماس ، فالأخطاء لن تكون رادعاً لك . تذكر فقط أن كل خطأ تقع فيه فإنك لن تكرره فى المحاولة التالية !

اعقد العزم على النجاح والفوز ؛ واعمل على تحقيق الفوز بحماس وغالباً ستنجح ، إذا كنت ممن هدفهم هو مجرد تجنب الفشل بدلاً من تحقيق النجاح فأنت تنظر إلى بذور الفاكهة بدلاً من الثمار نفسها ، أنت ممن يحققون النجاح العادى الذين كتبت عنهم سابقاً ، ممن قد يكونون أكثر نجاحاً إذا رأوا الثمار أولاً قبل البذور . إنك مثل مندوب المبيعات الخائف من محاولة تحقيق أكثر من خمسة وعشرين ألف دولار لأنه لا يعتقد أن ذلك فى إمكانه . إنك مثل الكاتب الذى يتمنى الشهرة ولكنه لا يكتب أبداً خوفاً من الفشل . إنك دائماً تتوقع لنفسك الفشل واتجاهك هو : " سأحاول فعل ذلك ولكنى إذا لم أحققه فسأهرب منه بتلك الطريقة - أو أفعل بدلاً منه كذا وكذا " .

إذا ظلت تعتبر نفسك خارج نطاق النجاح فغالباً هذا هو التفكير الذى يسيطر على عقلك بدلاً من الهدف الذى تسعى لتحقيقه . قرر " ويليام " الفاتح أن يقطع على نفسه خط الرجعة بعد أن نجح فى غزو انجلترا حيث حرق سفنه على الشاطئ بمجرد أن هبط على شواطئ انجلترا حتى لا يهرب جيشه ، فكان عليه تحقيق الفوز بأى ثمن ولم يكن هناك وقت للتفكير فى هرب أو مخرج إذا خسر الحرب !

الأنانية الوحيدة التى تفيدك

بدون القليل من الأنانية فلن يكون هناك حافز ، ولقد كتبت عن الأنانية فى أجزاء مختلفة من هذا الكتاب . وذكرت أن بعض أنواعها مفيد لك . النوع السيئ منها هو النوع الذى يؤذى الآخرين .

ولكنى أدرك أن الأتانية هي ما يعطى كل شخص أى دافع أو حافز أو مبادرة داخله . قمت بأداء العروض للعديد من جمعيات ومؤسسات التجارة والمبيعات حيث توزع الجوائز والتذكارات لأفضل مندوبى المبيعات ولقد لاحظت دائماً أن هؤلاء الرجال كانوا بالقدر الكافى من الأتانية لكى يرغبوا فى التفوق فى مجال عملهم وأعتقد أن هذا شىء جيد .

استطاع نفس هؤلاء الرجال بث الاهتمام والحماس فى الآخرين وخاصة فى عملائهم . اقرأ أى كتاب عن المبيعات وستعلم أنه لكى تبيع للعملاء الذين من الصعب إرضاؤهم فه ك أن تهتم بهم وليس بنفسك أو بكم المال الذى تريد أن تربحه منهم . اهتم بمشاكلهم فى العمل وستعرف كيف يمكن أن يساعدهم منتجك الذى تبيعه .

إننى أستعين بأمثلة من مندوبى المبيعات فقط لأننا جميعاً نشبههم ؛ ربما لا نبيع مثلهم فى الطرقات ، ولكننا دائماً نريد إقناع الآخرين بأنفسنا وأفكارنا وشخصياتنا . فلا يهم ما هو عملك فأنت مثل مندوب المبيعات .

إننا دعنا نرجع للفكرة الأساسية وهى أن تهتم بالآخرين ، بما أنه من المستحيل للعقل أن يفكر فى شئيين فى نفس الوقت ، فإن التفكير فى الآخرين سيمنعك من القلق بشأن نفسك والتفكير فيها أكثر من اللازم .

قيل إن الإنسان ليس جزيرة معزولة عما حولها ، ولكن العديد منا يسير فى الحياة كالجزيرة المنعزلة . إذا لم تهتم إطلاقاً بمشكلات الآخرين فلن يهتم بك أحد .

إذا كنت تعزل نفسك داخل حائط وهمى طوال الوقت ، فلن يمكنك الخروج ، ولن يتمكن أحد من الدخول إليك ، ولكنك ستمكن من الخروج من هذا العازل فى حالة إظهار اهتمامك بالآخرين . إذا كان الأمر فى البداية يبدو أنك لا تصل لأى شىء ، فعليك أن تجعل هذا الاهتمام بالآخرين فيما تفعل أكثر درامية أو باختصار بمزيد من الحماس جرب ذلك وسترى النتيجة بنفسك !

التفكير فى الآخرين بدلاً من نفسك

منذ سنوات طلبت من رجل يكسب ملايين الدولارات سنوياً أن يخبرنى بطريقة واضحة وبالتفصيل عن سر نجاحه . فقال لى بلا تردد : " أنا أفكر فى عملائى بدلاً من نفسى " ، كان يعمل فى مجال الإدارة حيث يدير أعمال الآخرين وأموالهم وضرائبهم وهكذا ، وكان على حق تماماً لأن مساعدته فى نجاح عملائه جعله تلقائياً من الناجحين .

بينما أفكر فى ذلك أدركت أنها فلسفة عشت بها والتزمت وتمسكت بها طوال حياتى العملية ومازالت كذلك حتى الآن ، عندما تعاقدت على كتابة هذا الكتاب كان فى ذهنى التفكير فى الناشر - أريده أن يحقق نجاحاً كبيراً بكتابى ، وأفكر فى دار النشر وكم ستكون مساعدة كبيرة لها إذا كان كتابى ناجحاً . وأفكر أيضاً فى المستهلك - من سيدخل إلى المكتبة ويشتري الكتاب حيث أريد أن أعطيه قيمة أكثر مما دفعه كثمن للكتاب . حسناً إذا كان بإمكانى ذلك وأن أعطى الناشر كتاباً ينجح ويجعل القارئ سعيداً ، فلا بد أننى أيضاً سوف أنجح .

ظل هذا الأسلوب من التفكير مصدر مساعدة كبيرة لى ، وأستخدمه فى معظم ظروف عملى . عندما يحاورنى صحفى أجعل عقلى يتجه إلى هذا النحو : " كيف أجعل الصحفى يكتب مقالاً رائعاً وقوياً ، أريد أن يهنئه رئيس التحرير ولذلك سأمنحه أفضل حوار فى الإمكان " ، وهكذا . هذا الاتجاه لا يفشل أبداً ؛ فهو يساعد على إبعاد تفكيرك عن نفسك ويمكنك من أن تبدو فى أبهى صورتك لأنك تفكر فى الآخرين .

عندما أكون المتحدث الرئيسى فى مناسبة اجتماع إحدى الشركات فإننى أفكر فىمن يعمل بها ، أو فى وكالة الإعلان التى قامت بالاتفاق معى . فأنا أرغب فى أن يهنئ الجميع هذا الشخص المسئول الذى قام باختيارى وأن يقدموا له التحية لأنه كان خبيراً وواعياً بالأمر ولجأ لخدمات عروض " هارى لورين " . فى الحقيقة إذا قام أحدهم بالاتفاق مع متحدث سبئ مرتين أو ثلاثاً فسيقع فى مشكلة وستفقد وكالة الإعلان مصداقيتها وسمعتها . ولذلك فأنا حريص على القيام بعمل رائع من أجل هذا الشخص الذى قام باختيارى .

هذا لا يؤثر فيّ سلباً على الإطلاق ! فأنا أتصرف وكأننى سأظهر فى التلفاز تماماً - أفكر فى المنتج أو منسق ومُعد البرنامج وأجعل نفسى أعتقد أننى أريد مساعدتهم لكى يبدوا جميعهم فى أفضل صورة .

عندما أدير مناظرة لتدريب الذاكرة أريد لمن يحضرها أن يتعلموا القيام بأشياء لم يقوموا بها من قبل ولم يعلموا أن فى إمكانهم القيام بها وذلك من خلال عقولهم وذاكرتهم . أريد أن يظهر فى عيونهم بريق الدهشة ! بالطبع ليس هذا من باب فعل الخير للآخرين تماماً ولكنى أفكر بتلك الطريقة وأدرس مادتي أفضل من الجميع وأتأكد من أن طلابي قد تعلموا شيئاً ، وأنهم سعداء ، وأنهم سيتحدثون عنى وعن نظمي وطرق تدريسي لعدة سنوات قادمة ، وهذا بالطبع لن يضرني .

تنجح تلك الفلسفة فى أى مجال ، إن أفضل مندوبى المبيعات هم من يرغبون حقاً فى خدمة العملاء ويريدون للمشتري أن يبدو جيداً أمام رئيسه . عندما يريد مندوبو التأمين وسماسرة المباني بذل أفضل ما لديهم من أجل العملاء ، ويتوقفون عن التفكير فى عمولتهم للحظة واحدة فإنهم سينقلون للعملاء إحساساً بالثقة وسيحافظون على علاقات العمل مع العملاء .

أعرف رجلاً يدير استديو تسجيلات صوتية ويسجل شرائط للفنانين الصاعدين فى مجال الغناء ويفكر دائماً فى مصلحة العميل ، وتكون هذه هى أولى أولوياته : " كيف أجعل صوته (أو صوتها) أفضل ؟ " وبالطبع يجعل الصوت أفضل حتى إذا كلفه ذلك المزيد من الوقت والمال ، وهو يفعل ذلك رغم أن وقته مشحون دائماً بالعمل ويتسابق مع الآخرين من أجل ما يؤمن بأنه صواب .

لن تخسر شيئاً أبداً إذا طبقت هذا المبدأ ، حتى إذا لم ينجح معك ، على الرغم من صعوبة تصديق ذلك ، ولكنك لن تكون أسوأ من حالك عندما لم تطبقه . فسوف يساعدك هذا المبدأ على الوصول إلى حال أفضل بطريقة أو بأخرى .

تذكر : الخلاصة ... هل تريد أن يهتم بك الآخرون ؟ الأمر سهل - اهتم بهم وأظهر هذا الاهتمام .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الرابع

فكر بطريقة فعالة لكي تحصل على نتائج جيدة

" التفكير هو أصعب عمل وهذا غالباً هو السبب في أن قليلاً جداً من الناس يقومون به "

- هنرى فوردي "

ما هو التفكير ؟ حسناً سأقول على الفور إن كلمة " يفكر " من الصعب وضع تعريف لها . كان في أحد القواميس التي بحثت فيها حوالى ثلاثين معنى مختلفاً للتفكير ، اخترت منها أكثر المعاني التي يمكن تطبيقها :

- يشغل البال ، يتأمل ، يعقل الأمر ، يمعن التفكير في كذا ، لكي يصل لقرار ، أو يفهم ، أو يحل .
- يضع في الاعتبار ، يتذكر .
- يتوقع أو يترقب

تلك التعريفات الثلاثة تمنحنا صورة شاملة عن معنى التفكير . التفكير حالياً يتعلق غالباً بحل المشكلات ، والتذكر (التفكير في الماضي) ، والتوقع (التفكير في المستقبل) .

الأنشطة الثلاثة بالطبع في غاية الأهمية حيث تتأثر حياتنا بطريقة حل مشكلاتنا الصغيرة والكبيرة . والتذكر ضروري لحل المشكلات ، فذكرياتنا هي خبراتنا ومعرفتنا ولست بحاجة إلى أن أذكرك أنه من الأسهل حل المشكلة إذا كان لديك بعض الخبرة المتعلقة بها . التوقع هو التخطيط للمستقبل . ولكي تحل المشكلات أو تتخذ القرارات فإنه يجب أن تفكر في النتائج وهذا هو التوقع .

بدون أن نتطرق إلى المناقشة التي لا مفر منها والتي تطرح تساؤلاً عما إذا كان الشخص الذي يشعر بالرضا التام سعيداً أم لا ، أود أن أشير إلى أننا نفكر لكي نحقق حاجة ما . الشخص الذي يشعر بالرضا التام ليس لديه أي حاجة وبالتالي

لا يفكر . ولأن كلنا لدينا تعريفنا الخاص بمعنى السعادة فلن نقودنا المناقشة في ذلك إلى أي نتيجة . ولكن في رأيي أن من لا يفكر من المستحيل أن يكون سعيداً حقاً ، قد يكون راضياً إلى حد ما ولكنه ليس سعيداً . قال " إيه . بي . الكوت " :

" التفكير يعنى الحياة ، ولهذا فإن من لا يفكرون لا يعيشون بأى معنى سامٍ أو حقيقى . إن التفكير هو الذى يصنع شخصية الإنسان " .

التفكير بوضوح وبطريقة فعالة هى أهم ميزة لأى إنسان . فتذكر على الدوام أن تفوق وسمو الإنسان على سائر الحيوانات ناتج عن قدرته على التفكير . تتمكن معظم الحيوانات من العناية بنفسها بطريقة أكثر كفاءة ، وتتمكن من التحرك بشكل أسرع وأفضل براً أو بحراً أو جواً ، وبعضها يعيش عمراً أطول وتكون أقوى من الإنسان إلا أنه تظل قدرتنا على التفكير هى أساساً ما يميزنا عن باقى الكائنات .

ولكن يأخذ الكثير من الناس القدرة على التفكير كأمر مسلم به ، وربما يفترضون أن التفكير مجرد شيء يحدث حيث لا يملكون الوقت للتدريب عليه . ولكن للأسف يعد مثل هذا الرأى إحدى الدوائر المفرغة التى نسمع عنها . فإنك إذا أهملت التدريب على التفكير ، وإذا لم تفكر بشكل ملائم وواضح ، غالباً لن تدرك ذلك لأنك لم تفكر أبداً فى هذا الأمر - وإذا لم تعط حقيقة أنك لا تفكر بطريقة فعالة الاهتمام المطلوب فإنك لن تدرك أبداً أن عليك إصلاح ذلك الوضع . هل فهمت ما الذى أعنيه بشأن الدائرة المفرغة ؟

فن التفكير بطريقة فعالة

يعد التفكير بطريقة فعالة فناً يجب إحيائه على الدوام بالاستخدام والممارسة المستمرة مثل تعلم الرسم أو الموسيقى . قال الأديب الإنجليزي " جورج برنارد شو " عن نفسه : " قليل من الناس يفكرون أكثر من مرتين أو ثلاث سنوياً . لقد حظيت بسمة عالمية لنفسى عن طريق التفكير مرة أو مرتين

أسبوعياً " . ليس بوسعى سوى موافقته على ما قال . ليس بشأن تفكيره الأسبوعي - لم أحظ بشرف معرفته شخصياً ، ولذلك لا أعرف - ولكنى أوافق على أن قليلاً جداً من الناس يفكرون بوضوح أو بطريقة فعالة .

غالباً ما يصبح تفكيرنا مليئاً بالأخطاء والأمور المضللة - قد لا يكون هذا بنفس سوء عدم التفكير تماماً - ولكن هذه الأخطاء والأمور المضللة ليست شيئاً جيداً أيضاً . مجرد معرفة الأسباب والمصادر والمسببات للتفكير غير السليم يعد أداة مساعدة أكيدة لتجنب تلك المصادر . ستجد أن القليل من الأسباب - التي أشعر بأهميتها مذكورة في هذا الفصل وفي الفصل التالي .

إن أحد أسباب ذلك هو العصر الحديث الذى يسوده الازدحام ويتسم بالسرعة وتعمه الفوضى حيث يقضى الكثيرون ثلث يومهم فى نوع معمل وبطىء من الأعمال التى لا تتطلب التفكير - أو عادة لا يعتقدون أنهم بحاجة إلى التفكير . ويقضون ساعات عديدة من يومهم فى مشاهدة التلفاز ، ومرة أخرى لا توجد حاجة أو دافع إلى التفكير عادة فى هذا النشاط . وقد يقضون بعض أوقات فراغهم فى الذهاب إلى السينما أو مشاهدة عرض مرعب مع ترك مساحة من الوقت لقراءة الجريدة اليومية وغالباً صفحة الرياضة للرجال ، وصفحة الموضة والأزياء وإعلاناتها للنساء ، والقصص المصورة ، وهكذا حتى موعد النوم .

حسناً . ما الذى يمكننا أن نفعله إزاء كل ذلك ؟ كلا ، لن أقترح حظر التلفاز والسينما والجرائد بحكم القانون . لا أظن أنه يمكننا أن نعيش بدون هذه الأشياء . أنا أحاول التركيز على أهمية تخصيص بعض الوقت للتفكير . نعم ، أنا أقول تخصيص بعض الوقت للتفكير ، ألا تعتقد أن القدرة على التفكير بطريقة فعالة تستحق على الأقل نفس مقدار الوقت الذى تقرأ فيه جريدتك اليومية ؟

أعتقد ذلك - وخاصة لأناس مثل الذين سيأتى ذكرهم فى الخبر التالي : يبدو أن أحد مراكز الخدمات الخاصة فى مدينة " سانت لويس " قد تلقى استفساراً من بعض الأشخاص الذين أرادوا معرفة ما إذا كان هناك فائض من العملات الورقية فئة ٢ دولار ، فقد أخبر هؤلاء الأشخاص المركز أنهم قاموا باغتنام فرصة عظيمة من قبل بشرائهم ٢٥ ورقة فئة ٢ دولار مقابل ٩٥ دولاراً (والتي فى

الحقيقة تستحق خمسين دولاراً فقط) ! فقد أرسل المركز رسالة إلى هؤلاء الأشخاص ينصحهم فيها بالتدريب على جدول الضرب .

تذكر : إنك عند استخدام عقلك لا تبذل طاقة أكثر من تلك التي تبذلها لإبقائه حياً ولذلك لست بحاجة إلى الخوف من استخدامه في التفكير . من الحقيقي أن الحياة أحياناً تكون معركة ذكاء فلماذا تخوض غمار تلك المعركة بلا سلاح ؟ تعلم أن تستغل أفضل آلية مدهشة في هذا الوجود - عقلك .

استغلال " جهلك الذكي "

في واقع الأمر ، بجانب تلك القدرة الفطرية التي نتمتع بها على التفكير يوجد شيئان ضروريان لكي تفكر بطريقة فعالة ، وهما المعرفة والتنظيم حيث يرجع سبب عدم قدرتك على التفكير بوضوح في المشكلات إلى عدم توافر المعرفة الكافية بموضوع ما ، وعدم وجود نقطة انطلاق للتفكير ، أو التفكير استناداً على أساس خاطئ . وبالطبع كل هذا يؤدي إلى التفكير بطريقة غير صحيحة ، وبما أن التفكير هو علامة بداية التحرك ، فغالباً ستصرف بطريقة غير صحيحة وتخطئ .

من الواضح أن ما يجب أن تقلق بشأنه هو كيفية الحصول على تلك المعرفة المطلوبة المتعلقة بالمشكلة . مرة أخرى يجب أن تخصص الوقت اللازم للبحث عن المعلومات التي تتعلق بالمشكلة التي يجب عليك حلها . بجانب المشكلات المحددة يمكنك الحصول على المعلومات المتعلقة بهذه المشكلات من خلال التجربة والخبرة ومن المجتمع بوجه عام ومن الاستماع إلى الآخرين ومن القراءة .

لا تعتقد أنك بالضرورة تكتسب كل المعرفة التي تتعرض لها لمجرد أنك تتحدث مع الآخرين وتمارس القليل من القراءة ، فقد تكون مفقداً لأحد العوامل المهمة والحيوية للغاية - ألا وهو الاهتمام . يجب أن يكون لديك اهتمام صادق وتلقائي و / أو الفضول لمعرفة المزيد عن ذلك الموضوع لكي تكتسب معلومات عنه . بالمناسبة إن إحدى الطرق الجيدة لكي تهتم بالآخرين هي أن تتوقف عن

التفكير كثيراً في نفسك . استمع أكثر مما تتكلم وستتعلم شيئاً ، وهناك طريقة أخرى لاكتساب المعلومات وهي أن تقرأ بعقلك وليس بعينيك فقط .

مندوب المبيعات الذي يريد أن تكون إجابته حاضرة لأي مناقشة يجب أن يعرف كل شيء عن منتجه ، وأن يجعل معرفته بكل شيء عن منتجه جزءاً من صميم عمله . المدير التنفيذي الذي يتمتع بسمعة تؤكد قدرته على ابتكار أفكار جيدة وعملية على مائدة الاجتماعات قد يبدو أنه يأتي بتلك الأفكار من الهواء . ولكن هذا ليس حقيقياً بالمرّة ، فالمدير التنفيذي عادة يستغرق وقتاً طويلاً في دراسة كل المشكلات التي قد تظهر ، فهو ليس من نوع الأشخاص الذين يتوقفون عن استغلال قدرته على التفكير بمجرد أن يقوم بالأبحاث المتعلقة بالعمل ويهتم بعمله اهتماماً حقيقياً . فهناك أشياء محددة عليك القيام بها ، فإذا أردت أن تفكر بوضوح وبطريقة فعالة في مجال عملك (أو عن أي شيء آخر) ، فعليك أن تلم بكل شيء عنه !

بعد أن تكتسب كل المعرفة المتعلقة بموضوع ما - وكما تعرف عليك ألا تتوقف أبداً عن التعلم - يجب أن تتمكن من تنظيم أفكارك . فالتنظيم شيء أساسي للتفكير الواضح ولكل شيء آخر . لنفترض أن لديك بعض المعلومات عن كيفية تجميع أجزاء المذياع وكيفية عمله . ووجدت ذات يوم أن جهازك تعطل وتملكك رغبة ملحة في إصلاحه بنفسك ، فبالطبع إذا كنت خبيراً في ذلك فلن تقلق كثيراً بشأن تنظيم أفكارك إذ إنها ستكون منظمة بالفعل ، ولكن من المفترض أن يكون لديك بعض المعرفة بهذا الأمر قبل أي شيء .

ما يفعله الكثيرون في مثل هذا الموقف مثال يجسد التفكير غير الفعال ، حيث يظلون يعبثون بالأسلاك والأزرار داخل المذياع وتظل المعلومات التي يعرفونها مبهمّة بسبب عدم النظام وذلك على النقيض من الشخص الذي يفكر بشكل منتظم الذي يحاول أولاً أن يعرف لب المشكلة ويبدأ من تلك النقطة ويسأل نفسه : ما الخلل الذي أصاب المذياع : ما هي مظاهر العطل وما الذي يسببها في حدود معرفتي القليلة ؟ نعم إنه المكثف ، لنفحصه جيداً أو أجعل شخصاً آخر يقوم بذلك . ألا تعرف كيف تختبر المكثف ؟ حسناً حاول معرفة كيفية ذلك ! بمجرد أن تعرف فلقد تزودت بجزء آخر من الخبرة والمعرفة لكي

تفكر من خلالها ، وفي المرة القادمة فإنك لن تضطر للجوء لشخص آخر لإصلاح المذياع .

إذا كنت تعرف أنك لست خبيراً في القيام بشيء ما ، فأنت في طريقك إلى تعلمه . يقول " تشارلز كيتيرينج " :

يجب على المرء أن يمتلك قدراً معيناً من الجهل الذكي للوصول لأى مكان .

لا يوجد عذر اليوم لأى فرد لكى يصف نفسه بالجهل أو عدم المعرفة فى مجال ما ، فعليه أن يتعامل مع جهله وعدم معرفته هذه بذكاء ، فبدون ذلك لن يكون هناك شيء تفكر فيه .

أما بالنسبة للتنظيم ، فإن كل المعرفة المتعلقة بشيء ما لن تفيدك إذا لم تنظم أفكارك أو تستغل تلك المعرفة كما يجب . إذا حاولت من قبل أن تغير موضع أحد الأسلاك فى المذياع بلا نجاح فستعرف ما أعنيه . أنت تعرف أن المعدن لا يخترق المعدن ولكنك قد تحاول القيام بذلك دون جدوى . إذا نظمت أفكارك ، كما ستفعل غالباً فى النهاية لكنك فصلت بين الأسلاك بلا مشاكل .

من المعروف والمتفق عليه أنه من الصعب ألا يكون هناك أية أفكار فى ذهنك فأنت تفكر دائماً ، نعم نحن نفكر دائماً ولكن تلك الأفكار ليست منظمة إلا إذا كانت موجهة لهدف محدد ، وعليك ألا تخلط بين أحلام اليقظة والتفكير ! إذا لم تخصص وقتاً وجهداً كبيرين للتدريب على التركيز ، فمن السهل أن تعتاد أحلام اليقظة . الأمر يحتاج للتركيز لكى تجعل أفكارك مصوبة دائماً نحو الهدف مباشرة ، فالفكرة يجب أن تقودك للقيام بشيء ما ، أما أحلام اليقظة ليست كذلك .

ولست مضطراً لأداء تمرينات التركيز لعدة سنوات قبل أن تبلور تفكيرك (على الرغم من أنك ستجد تمارين التركيز فى الفصل الثامن) . يوجد مخرج من هذا المأزق وهو كتابة وتدوين ما تفكر فيه ! تبدو تلك الفكرة بسيطة وأنا أعرف ذلك - ولكن لا تستهن بها . فى المرة القادمة عندما تحاول التوصل إلى

أى حل أو تحاول صياغة فكرة ما أو ابتكار أى شىء ولم تصل لأى شىء بالتفكير - فعليك أن تحاول كتابة وتدوين أفكارك . بمجرد أن تبدأ الكتابة ستكون قد اتخذت أول خطوة فى سبيل تحقيق الفكرة وسوف تحرز تقدماً لأنه بمجرد كتابة فكرة واحدة محددة سوف تنتقل لفكرة أخرى وهكذا باستمرار حتى تصل لهدفك ، إن التفكير بدون التركيز الجاد أو الكتابة يكون شيئاً مجرداً وغير ملموس ومبهماً جداً ولن يفيد بشىء . وقد ، قال " جى . دى . بوردمان " ما معناه : " لكي تحصد الفعل ابذر فكرة " .

الحكم المسبق : الاعتقاد فيما تريد تصديقه

بالطبع من المهم أن تدرك أن الإنسان ظل ضحية لمشاعره منذ فترة زمنية طويلة قبل أن يتمكن من التفكير ، تلك المشاعر مثل الغضب ، والإحباط ، والمتعة والخوف مشاعر راسخة ولن نتمكن من أن ننحيتها جانباً تماماً بسهولة . ولكن يجب عليك أن تحاول أن تفكر بعقلك وليس بمشاعرك . مشاعرنا هى ما يجعلنا عرضة للتأثر بالإبهام والإيحاء ، وتجعلنا أسرى الافتراض المسبق والعادة . لدينا جميعاً افتراضات مسبقة بعدة طرق وهى تشكل وتشوه تفكيرنا لا محالة .

الحكم المسبق يعنى أن نحكم على شخص أو شىء مسبقاً بطريقة ليست لصالحه ، غالباً تستخدم تلك الكلمة بمعنى عدم التسامح ، بينما عدم التسامح غالباً ما يعنى تزميت الشخص من الناحية العرقية أو الدينية . مهما كانت طريقة استخدام الكلمة ، فهى لا تزال تعنى أن من يفكر بتلك الطريقة يفكر بطريقة غير فعالة .

ولكنى أستخدام تلك الكلمة هنا وفقاً للمعنى فى المعاجم ، فعليك ألا تحكم على أى شىء مسبقاً (من الصعب جداً أن تصدر حكماً مسبقاً وصحيحاً عندما تعرف كل الحقائق) إذا كنت تتمنى التحرك فى اتجاه الهدف وهو الحصول على عقل منظم .

أنا لا أدعو هنا إلى أن تكون مشاعرنا متباعدة تماماً ، ومتحجرة . فهذا ليس مستحيلاً فقط بل غير مرغوب فيه أيضاً . إذا لم نمتلك أية مشاعر سنشبه الشخصيات التي نقرأ عنها في قصص الخيال العلمي - مجرد آلات مفكرة .

كلا ، لن نستطيع أن نتخلص من مشاعرنا ، ولكن يمكن أن نتعلم التحكم فيها وأن نراقبها دائماً . توقف عن التفكير بطريقة انفعالية . وبالتالي لن يكون تفكيرك متطرفاً . إذا قابلت سيدة حمقاء وقلت : " إن النساء لحمقاوات " فإن هذا التفكير متطرف . إذا قلت عن أحد تعرفه : " إنه أسوأ لاعب في ألعاب الورق " فإن هذا التفكير متطرف . إذا فشلت في أول محاولة لعمل شيء ما وقلت : " لن أتمكن أبداً من إنجاز ذلك " ، فهذا التفكير سلبي ومتطرف أيضاً . إن التفكير المتطرف في معظم الحالات تفكير انفعالي وبه افتراض مسبق . ونظراً لأننا نناقش موضوع التفكير المسبق والانفعالات في التفكير فإننا لا يمكن أن نغفل التفكير العقلاني ، فجميعنا يفكر بعقلانية وغالباً سنظل هكذا ولكن إذا أدركنا ذلك فسيقل التفكير العقلاني .

إذا سمعت من قبل رجلاً يتحدث عن رياضة الجولف بأنها " لعبة سخيفة حيث يضيع الرجال الناضجون وقتهم بإلقاء الكرة السخيفة الصغيرة " فستعرف أنه لا يجيد تلك اللعبة . إذا كان هناك رجل أصلع وحساس إزاء صلعه فقد يفكر بطريقة أخرى أكثر ايجابية بأن يعتقد في خرافة مثل تلك التي تقول أنه : كلما كبرت الجبهة دل ذلك على ذكاء الشخص . (فما مقدار ذكائك ؟) أو أن من يفكر كثيراً يتساقط شعره من كثرة التفكير الذي يؤدي إلى كبر حجم المخ (ألبرت أينشتاين كان رأسه مليئاً بالشعر عندما مات) وغيرها من النظريات المضحكة . (في عام ١٩٦١) عندما بدأت تأليف هذا الكتاب قلت : " ربما أدركت الآن أنني أفكر بطريقة عقلانية فلديّ شعر كثير في رأسي الآن على أية حال " ولكن لبوء الحظ لقد تغير ذلك الآن) .

من ناحية أخرى إذا كانت هناك سيدة تعتقد أن الصلح ودودون أو أكثر رقة واحساساً بالآخرين فتخمينك بأنها متزوجة من رجل أصلع صحيح إلا أنها في أعماقها تتمنى لو كان لدى زوجها شعر في رأسه .

معظمنا لا يتحمل أي نقد موجه لعلاقتنا أو لأصدقائنا المقربين . فعندما يتم توجيه مثل ذلك النقد نعطي كل أنواع الأسباب الممكنة لكي نبرر تصرفاتهم غير

الملائمة . أنا لا أقول إن هذا خطأ ولكن مثل ذلك التفكير لن يؤدي بالضرورة لرؤية الحقيقة .

بالطبع ، إننا ندرك متى يقوم الآخرون بنسب بعض الدوافع الخاطئة لسلوكهم ومعتقداتهم من أجل تبرير موقف ما أكثر من إدراكنا لحقيقة أننا أيضاً نفعل ذلك بأنفسنا . التفكير العقلاني وإيجاد المبررات مجرد طريقة لإشباع غرورنا والقليل منه يضرنا .

إن التفكير العقلاني الذي يصاحبه افتراض وحكم مسبق وإيحاء ويميل لتبرير دوافعنا سيؤدي لتفكير أوضح وأكثر فعالية ، إن كل شيء يؤدي للشئ الآخر . كما أن الجهود التي تبذلها من أجل التفكير الواضح ستساعدك على التخلص من الأحكام المسبقة ، وإن إدراكك لحقيقة أنك تصدر أحكاماً مسبقة سيؤدي لتفكير أوضح .

لا مفر من أن معظمنا يميل إلى تصديق أو اعتقاد فيما يرغب في تصديقه . إذا وضعت في ذهنك أن الحكم المسبق هو مجرد رغبة في أن يكون شيء ما صحيحاً سواء كان ذلك الشيء صحيحاً بالفعل أم لا ، فأنت في طريقك للتخلص من الحكم المسبق من جذوره ومنابعه .

اختراق أنماط عادة التفكير السيئ

الشئ التالي الذي يجب أن تفكر به هو التخلص من بعض عاداتك في التفكير التي ظلت ملازمة لك طوال حياتك . الكثير من أفكارك يندرج تحت أنماط محددة لأنك سمحت لها بذلك لمعظم حياتك . فإن مجرد اعتقادك بأن بعض الأشياء حقيقية أو صحيحة لا يجعلها هكذا بالضرورة . أن تكون كسولاً بطبعك وتبحث عن الطرق السهلة دائماً يجعلك تصدق الكثير من الأمور دون تفكير ودون أن تتحقق منها . يقول " روبرت ليفيت " :

" لا يسأل الناس عن الحقائق حتى يتخذوا قراراتهم ، فهم يفضلون عاطفة أو إحساساً جيداً يروى ظمناً الروح بدلاً من عشرات الحقائق " .

من المصطلحات الشائعة فى المطاعم عبارة " الطهى المنزلى " وكأنها دليل على تقديم طعام جيد ، ولكن من العقل أن الطاهى فى أى مطعم درجة أولى (والذى فى رأى لا يقدم طهاً منزلياً) أكثر مهارة من أى زوجة (أو زوجتى أنا على أية حال)

بعد " الطهى المنزلى " الذى اضطررت لتناوله فى العديد من المطاعم المتنوعة ، فلن تخدعنى تلك العبارة أو تضللنى مرة أخرى . قد أقرر أن أجرب تناول مثل هذا الطعام وإذا كان جيداً فسأكون زبوناً للمطعم . وإذا لم يرق لى ، فلن أذهب مرة أخرى . حسناً فإن هذا ما أعنيه : عبارة " طهى منزلى " ليست معياراً أو مقياساً .

طالما أننى ذكرت موضوع الطعام فليخبرنى أحدكم لماذا يعتقد الجميع أن سائقى الشاحنات ذواقون للطعام ؟ كم مرة سمعت أحد الأشخاص يقول : " لابد أن الطعام المقدم فى هذا المطعم جيد لأن سائقى الشاحنات يتوقفون هنا لتناول الطعام ! "

يوجد تناقض هنا ، إننى لا أريد أن أثير غضب وحنق سائقى الشاحنات ولكنهم غالباً سيتفقون معى على أن بعض الأماكن الذين يذهبون إليها لتناول الطعام تقدم طعاماً سيئاً ! وهم يذهبون إليها لأنها الأماكن الوحيدة التى تظل مفتوحة إلى وقت محدد فى طريقهم ، فهو إما المكان الوحيد أو أفضلها من بين الأماكن السيئة فهذا هو ما يفرضه عليهم ظروف عملهم .

إن ما أحاول التأكيد عليه هنا هو أن علينا مناقشة الأمور والأشياء طوال الوقت لكى ن فكر بطريقة فعالة . لا يجب أن تكون متشككاً طوال الوقت ؛ ولكن توقف عن اتباع العامة . خصص بعض الوقت والجهد لاختيار العبارات السائدة فى أنماط التفكير كل فترة ، وستريح نفسك من بعض عادات التفكير السيئة .

إننا نكتسب عادات فى التفكير مثلما نفعل فى أى مجال آخر وإن ذلك ليس أسلوباً جيداً . إن الالتزام بمبادئك وقناعتك يكون أمراً جيداً أحياناً - ولكن تذكر أن " أدولف هتلر " رئيس ألمانيا النازية كان ملتزماً بمبادئه ولم يفده ذلك وهذا مجرد مثال واحد من أمثلة كثيرة .

ومن الأفضل أن تعيد التفكير فى معتقداتك وقناعتك وأن تتحلى بالشجاعة الأدبية لتعرف أنها غير صحيحة عندما تجدها كذلك . لا خجل فى الاعتراف

بخطأ ما اعتقدت صحته ، إنها أول علامة على أنك بدأت في بذل الجهد لكي تفكر لنفسك بوضوح - وهي خطوة للأمام عليك أن تفخر بها .

ليس من الخطأ الاعتراف بأنك كنت مخطئاً !

عندما كان " مايكل " ابن صديقي المقرب في السابعة أو الثامنة من عمره حدثت له مشكلة في المدرسة ، حيث كان يتعرض لمضايقات من باقي الأطفال . ولم تتمكن إدارة المدرسة من التحكم في الأمر (على الرغم من أنها مدرسة خاصة باهظة المصاريف) ولكنهم تعاملوا مع الأمر من منطلق يبقى الحال على ما هو عليه . وساعد " مايكل " على استمرار المشكلة وذلك بسبب رد فعله تجاهها إذ إنه جعل من حوله يلاحظون بوضوح أن مضايقات الآخرين تؤثر فيه سلباً . نحن نعرف مدى قسوة الأطفال ، فكلما بكى أو أظهر ضيقه أو حاول المجادلة والعراك والرد على المضايقات بمثلها تزيد مضايقة الآخرين له . وتفاقم الأمر حتى وصل إلى مرحلة عدم رغبته في الذهاب للمدرسة .

ساعدته في النهاية على حل المشكلة عن طريق إخباره بكيفية قيامي بحل مشكلة مثل هذه عندما كنت طفلاً . على سبيل المثال : عندما نلعب كرة البيسبول كنت أخطئ خطأ سخيفاً وكانت المضايقات تبدأ في الحال فأوافق على تعليقاتهم فوراً ، والأهم أنني أجعلها أسوأ من حقيقتها !

عندما يقول لي أحد الأطفال محاولاً إغاضتي : " نعم لقد أسقطت الكرة وكان أصابعك مدهونة بالزبد ! كنت أرد كالتالي : " نعم لم أكن أصدق أنني أخرق إلى هذا الحد ، لا بد أن هذا أسوأ خطأ في تاريخ البيسبول ! " وهكذا وافقت من أرادوا إغاضتي في الرأي وبالغت فيما تمت إغاضتي بسببه : " ياه ، هل رأيت خطأ أسخف من هذا ؟ ! لقد كنت أظن أنني أستطيع لعب البيسبول - اعتقدت أنني بالتأكيد أستطيع الإمساك بالكرة " ، وبذلك تغلبت على من أرادوا إغاضتي ! وفي معظم الوقت كانوا يتوقفون عن إغاضتي ويحاولون أن يجعلوني أشعر بتحسن : " هيا ، لم تكن سيئة إلى هذه الدرجة وربما لوقعت أنا في نفس الخطأ " وهكذا ، وبذلك أصبحنا أصدقاء .

كان " مايكل " يميل إلى أن يتجمد في مكانه ولا يستطيع الحركة عندما يستدعيه المعلم وي طرح عليه الأسئلة وكان يتلعثم ويتردد ويجيب إجابة خاطئة أو يظل صامتاً ببساطة ، وبمجرد أن يعود لمكانه يبدأ الأطفال بإغاظته بتعليقاتهم : " مايكل أبله أبله " . قلت له أن يوافقهم ويجعل التعليق أسوأ مما هو عليه : " ياه ، لقد كنت أحقق حقاً وربما كان ذلك أغبى ما فعلته في حياتي " و / أو : " أشعر أنني أغبى الناس ، كل ما فعلته هو الوقوف هناك " ، و / أو : " كيف أصبح بهذا الغباء ؟ " أخبرته أن يفعل ذلك بمبالغة ويحقر من ذاته كلما بدأ أحدهم في مضايقته . ولقد نجحت الحيلة وتوقفوا عن مضايقته ، وكنت أعرف أنها ستنجح لأنها نجحت معي .

هل تتساءل لماذا أخبرك بهذا ، حسناً إذا كنت أباً أو أمّاً أو قريباً لطفل يتعرض لنفس المشكلة فقد تعلمه تلك الفكرة ، ولكن السبب الرئيسي هو أن المبدأ ظل لدى إلى أن كبرت - وتطور إلى تعلم الاعتراف بالخطأ عندما أكون مخطئاً ! وجدت أن هذا أمر مهم جداً بالنسبة لي في حياتي الشخصية والعملية .

يعود جزء من عدم الكفاءة أو عدم الفعالية هذه الأيام إلى أن الشخص الذى يخطئ ، والذى يعلم أنه مخطئ تمام الخطأ نادراً ما يعترف بذلك . والأسوأ من ذلك أنه سيلقى عليك باللوم ويتصرف وكأنك المخطئ وليس هو . وليست تلك هى الطريقة المناسبة لبناء النوايا الحسنة ولا لاجتذاب العملاء والاحتفاظ بهم .

منذ بضع سنوات قدمت عرضاً مكوناً من بعض حيل الذاكرة بهدف إمتاع الجمهور - ظننت أنني يجب أن أكون بلا أخطاء و " لا أنسى " أى شىء . عندما كنت أنسى أى شىء كان ذلك يضايقنى ويجعلنى أخطئ فى التوقيت لكل حيلة فى العرض ، وكان ذلك ظاهراً . ولكنى كبرت الآن وإذا لم أتذكر أى شىء (أتذكر غالباً فى عرض واحد أكثر مما قد يتذكره الناس فى سنوات) أقول إننى نسيتته وأسخر من نفسى (وأقول للناس إنهم قد حضروا ميلاد أسطورة - خبير الذاكرة العالى " نسي " شيئاً !) وكان الجمهور يضحك لذلك معى ولم يتأثر توقيت العرض ، وأدركت أنه فى معظم الحالات يستمتع الجمهور أكثر من المعتاد ويظنون أنني أمزح معهم !

فكر بطريقة فعالة لكي تحصل على نتائج جيدة ٢٥٧

يجب أن يكون ذلك قولاً مأثوراً - اسخر من نفسك قبل أن يسخر الآخرون منك وبذلك سيضحكون معك ، إذا ضحكوا أساساً .



الفصل الخامس

فكر بطريقة منطقية ولن يتمكن أحد من إيقافك

" لا أعرف الكثير بالقدر الذى يمكننى من الانطلاق إلى الحياة بمفردى . "

" لا تقلق كثيراً بشأن الأشياء التى لا تعرفها . ما يوقعك فى المشاكل هى الأشياء التى تكون متأكداً من أنها ليست صحيحة . "

لا أنوى مناقشة علم المنطق بالتفصيل فى هذا الكتاب ، ولا أريد أن أتطرق لكتب تقنية تستلزم استخدام وشرح كلمات وعبارات مثل " المأزق المعقد " ، " الخصم غير المباشر " ، " الافتراض الجبرى " ، " القسمة " ، " والتعريف " .

ولكنى سأتطرق قليلاً إلى جانب واحد من هذا الموضوع . إن الفلسفة العملية تتكون من فرعين وهما الأخلاقيات والمنطق ، وكل منهما علم مستقل بذاته ولذلك لن أتطرق لتفاصيل كل منهما .

يوجد فرعان لعلم المنطق : " نظرية المعرفة " - والذى يناقش طبيعة وماهية الحقيقة ومعرفتها ، و " المنطق الجدلى " - وهو مناسب لغرضى هنا حيث إنه يتكون من التعامل مع الطرق الصحيحة للتفكير لكى تصل للحقيقة .

يتكون المنطق الجدلى من ثلاث عمليات رئيسية للتفكير : " الفهم البسيط " ويعنى أن يعى العقل شيئاً ما وأن يدرك وجوده فقط . من ناحية أخرى إذا فكرت كالتالى : " تلك الفاكهة مستديرة " فإن ذلك يسمى " حكماً " . الفهم البسيط يكون كالتالى : " هذه ثمرة فاكهة " إذا شعرت باقتراب فتاة منك وفكرت كالتالى : " هذه فتاة " فهذا أيضاً يعد " فهماً بسيطاً " .

والآن لكى نصل " للحُكم " فمن الضرورى وجود عبارتين تخصان نفس الموضوع وتصنيفهما هو " الفهم البسيط " ، باستخدام مثال الفاكهة . فإن العبارة التى تدل على الفهم البسيط هى حقيقة أن هذا الشيء هو ثمرة فاكهة ، والعبارة الأخرى هى أنها مستديرة . مما يؤدى إلى الحُكم : " إنها فاكهة مستديرة " .

وفى عبارة الفهم البسيط : " هذه فتاة " يمكنك أن تفكر كآلآتى : " هذه فتاة جميلة " وبذلك تكون قد أصدرت حكماً .
المزيد من الأمثلة :

- فهم بسيط : " هذه حشائش " .
- حُكم : " هذه حشائش خضراء " .
- فهم بسيط : " هذا كتاب " .
- حُكم : " هذا كتاب جيد " .
- فهم بسيط : " هذا رجل " .
- حُكم : " هذا رجل ذكى " .

مثلاً يحتاج الحكم لعبارتي فهم بسيط فنحن بحاجة إلى حُكمين لكى نصل إلى الاستنتاج فإذا كان لديك حكمان وقاداك إلى حكم ثالث أو نتيجة ، فإن هذا هو الاستنتاج ، كالمثال التالى :

- هذا كتاب جيد (الحكم الأول)
- أعجبتنى قراءة هذا الكتاب (الحكم الثانى)
- ولذلك أحب الكتب الجيدة (الاستنتاج)

التفكير الصحيح لن يخدعك أبداً

على الرغم من وجود نوعين من التفكير المنطقى : الاستدلال والاستقراء ، ولكن وفقاً لهدف الكتاب هنا فإننا سنناقش الاستدلال فقط ، سنناقش فى الواقع جزءاً صغيراً منه فقط . إن المنطق علم وفن وإذا أردت التعمق فيه فستجد الكثير من الكتب الجيدة عنه وأنا متأكد من أنك تعرف ذلك . الجزء الخاص بالاستدلال الذى أريد مناقشته هو : " الاستنتاج المنطقى " وهو يعنى التفكير الاستدلالي الاستنتاجى ، وهو طريقة استنتاج الحكم الجديد من الحكمين الآخرين كما شرحت سابقاً .

وهو أيضاً نوع من التفكير والاستنتاج الذى نستخدمه جميعاً فى حياتنا الهومية ونقوم به بدون أن ندرك ذلك ، وهو نوع من أنواع التفكير الذى قد يهملنا أيضاً . أولاً : دعنى أعطك مثلاً عليه :

١ . كل إنسان فان

٢ . سقراط إنسان

٣ . إذن سقراط فان

هذا هو المثال المعتاد فى معظم كتب المنطق ، الأمر كله يتعلق بأنه إذا كان كذا وكذا صحيحاً فإن كذا وكذا صحيح أيضاً (حُكْمَانِ يُؤَدِيَانِ إِلَى الْاِسْتِنْتَاكِ) ، وبتكون من ثلاث خطوات منفصلة . وأحياناً نميل للاعتقاد بأن الخطوتين الأولى والثانية خطوة واحدة ، وأحياناً بأن الخطوات الثلاث خطوة واحدة .

على الرغم من أننا لا نلاحظ أننا نستخدم تلك الطريقة ، إلا أننا نستخدمها باستمرار ، وإذا لم يتم استخدامها على نحو سليم فستؤدى إلى التفكير المضلل والاستنتاج الخاطئ . وقد يكون من علامات الافتراضات الخاطئة أن تتناول مجرد موقف عارض وتبنى عليه إثبات حكم عام ، وأكثر الأخطاء شيوعاً هو إطلاق الأحكام على الكل استناداً على الجزء . بقليل من التفكير فكر فى مثال لكل ما سبق . قدرتك على التفكير والاستنتاج قد تكون صحيحة تماماً ولكن تؤدى بك إلى استنتاج خاطئ مثال :

١ . الحساء يقدم ساخناً دائماً .

٢ . " فيشيسواس " نوع من الحساء .

٣ . إذن يقدم حساء " فيشيسواس " ساخناً دائماً .

على الرغم من أن الاستنتاج تم بطريقة صحيحة ولكن النتيجة النهائية خاطئة لأن الافتراض الأول خاطئ . لا تقدم أنواع الحساء دائماً ساخنة ، وفى الحقيقة فإن حساء " فيشيسواس " يقدم بارداً . بالطبع فإن هذا النوع من الاستنتاج يذكرنا بنوع من الأحكام المسبقة ، حيث يجعلنا نطلق الأحكام على فئة محددة من الأشياء من مجرد حدث واحد .

يمكن أن تصل إلى استنتاج خاطئ أيضاً إذا كان الافتراض الأصلي صحيحاً .
في هذه الحالة سنستبدل بطريقة غير منطقية كلمة (بعض) بكلمة (كل) :

١. " جو جونز " كاذب . (صحيح)
٢. " جو جونز " سياسى . (صحيح)
٣. إذن كل السياسيين كاذبون (خاطئ)

حتى كلمة (كل) قد تجعل الافتراض الأول خاطئاً :

١. كل النساء لا يجدن قيادة السيارات .
٢. " جين جونز " امرأة .
٣. ولذلك " جين جونز " لا تجيد قيادة السيارة .

قد يكون هذا صحيحاً ومن ناحية أخرى قد تكون قائدة سيارات محترفة .

ما مدى استقامة تفكيرك ؟

لا تقل إنك لم تفكر بتلك الطرق الخاطئة ؛ فمعظمنا يفعل ذلك والأمثلة التي ذكرتها في الفصل السابق تشهد بذلك وهي مثال " الطهى المنزلى " و " مطاعم سائقى الشاحنات " . كم مرة رأيت وهجاً أحمر فى السماء فى وقت الشفق وقلت : " انظر إلى السماء ، لابد أن الطقس غداً جميل " . رأيت ما أعنيه ؟ الافتراض الخاطئ هو أنه فى كل مرة تتوهج السماء بلون أحمر فسيكون الجو جميلاً فى اليوم التالى . نفس الشيء ينطبق على السماء الملبدة بالغيوم فهى لا تعنى بالضرورة أنها تجلب المطر .

حتى إذا أدى بك تفكيرك الاستنتاجى لنتيجة صحيحة فقد لا يعتمد ذلك على تفكيرك المنطقى . على سبيل المثال :

١. كل الحيوانات آكلة للحوم .
٢. الكلاب من الحيوانات .
٣. وبالتالي الكلاب آكلة للحوم .

ربما قد تصل لاستنتاج حقيقى - وهى أن الكلاب تأكل اللحوم ، ولكن تفكيرك هكذا مُضلل ؛ لأن الافتراض الأول غير صحيح لأنه ليست كل أنواع الحيوانات آكلة للحوم كما تعرف .

تلك هى إحدى المشكلات المتأصلة فى التفكير المنتظم ، عندما تفكر فى حقائق تعرفها جيداً ، فمن الصعب الوقوع فى فخ الاستنتاج الخاطئ . عندما تكون الأفكار التى تفكر بها جديدة عليك وليست مألوفة لديك - عليك رفع درجة التأهب والانتباه . كمثال يوضح ما أقول : انظر إلى الاستنتاجين التاليين - ثم أجب عن تلك الأسئلة : أيهما يدل على التفكير الخاطئ ؟ هل كلاهما صحيح وإذا كان الأمر كذلك ، فأيهما أدركت أنه خاطئ فى الحال ؟

١ . كل $Y = X$

٢ . كل $Y = Z$

٣ . بالتالى بعض $Z = X$

١ . كل الكلاب حيوانات

٢ . كل القطط حيوانات

٣ . بالتالى بعض الكلاب قطط

إذا لم تكن قد لاحظت فإنهما متطابقان ، بالطبع لقد أدركت أن الثانى خطأ بمجرد قراءة تلك للجزء الثالث . ولكن هل استغرقت القليل من الوقت لتعرف مدى صحة الاستنتاج الأول ؟ إذا حدث ذلك فلقد فهمت ما أحاول توصيله . الكلاب والقطط مألوفة لديك وتعرفها جيداً . الحروف الرمزية جعلتك فى حالة شك فقد ترمز لشيء حقيقى قد يجعل الاستنتاج صحيحاً - ولكن ذلك التفكير يظل خاطئاً .

إذن إذا كنت تستخدم التفكير الاستنتاجى فحاول أن تتحقق من المعلومات والحقائق وابذل جهداً لفهم مكونات وأجزاء الاستنتاج وفروضة .

مرة أخرى قد تشعر أن تلك الأمثلة سهلة وأنا أوافقك الرأى ، ولكن ليس لدى خيار آخر سوى أن أستخدمها . فليس لدى طريقة لأعرف ما يدور فى عقلك وأعرف مشكلاتك وأفكارك الخاطئة لكى أستخدمها كأمثلة . فإن ما أريده

من تلك الأمثلة هو أن أوضح لك العملية بطريقة بسيطة ، وبمجرد أن تفهمها فالأمر متروك لك لتطبيقها في تفكيرك ومشكلاتك الشخصية .

هل تتأثر وتقتنع بالإعلانات ؟

في الفصل السابق ذكرت فكرة أنه من الجيد أن تشك وتجادل في كل شيء طوال الوقت ، لا تأخذ أى شيء كأمر مسلم به أو على أنه حقيقة مطلقة لمجرد أنك سمعتها عندما تم إعلانها بصوت مرتفع ، وبشكل متكرر ، ومن أناس أو مصادر تعتقد أنها لا تقول سوى الحقائق . يقول " روبرت ليند " :

" من الأسهل تصديق كذبة يسمعها المرء ألف مرة مقارنة بتصديق حقيقة لم يسمعها المرء من قبل " .

وأيضاً إذا كانت الكذبة التي تسمعها كثيراً كذبة كبيرة فسوف تميل أكثر لتصديقها ، ويتمثل هذا في التيارات الحديثة للدعاية والإعلان . شركات المشروبات هي الأسوأ في هذا المجال ، فهي تستخدم ثلاثة أساليب دعائية - التكرار ، والصخب ، والمصادر التي تبدو ظاهرياً غير قابلة للشك بها . ربما هذا من نتاج خيالي ، ولكنى متأكد من أن صوت التلفاز أو المذياع يعلو في كل مرة يظهر إعلان مشروبات غازية .

بالتأكيد لا داعي لإثبات تكرار الإعلانات لك . وحقيقة أن بعض العبارات الرنانة في الإعلانات أصبحت جزءاً من لغتنا والألحان التي يهيمهم ويدندن بها رجل الشارع - دليل كاف جداً .

إن استخدام مصدر له " سمعة كبيرة " ظل أداة مساعدة لبعض شركات الإعلان . كما تُنفق ملايين الدولارات للشخصيات الشهيرة للظهور في إعلان عن سلعة ما . إن طريقة التفكير الاستنتاجية الخاطئة تجعل الناس يصلون للاستنتاج الخاطئ الذي يأمله المعلنون وهو كالتالي :

١. " جو جونز " نجم سينمائي شهير
٢. " جو جونز " يدخن سجائر ماركة (X)
٣. السجائر ماركة (X) جيدة جداً

لماذا يسمح الناس لأنفسهم بالتفكير بتلك الطريقة على الرغم من أنه من الواضح أن الجزء الأول من التفكير الاستنتاجي هو الجزء الصحيح الوحيد ؟ بالطبع نحن لسنا سذجاً لنصدق أن " جو جونز " يستخدم حقاً كل منتج يعلن عنه باسمه . وإذا كان ذلك صحيحاً فما الذى يجعله معياراً نحكم به ؟ قد يكون ممثلاً رائعاً ولكن قد يكون ذلك الرجل حكماً سيئاً على أنواع السجائر . حسناً ، الإجابة هي أننا نحب اتباع طريق التفكير السهل بدون مقاومة . ليس لدى حساب أصفية مع شركات الدعاية والإعلان فهم يؤدون عملهم كما يجب . أيضاً ليس لدى أية نزاعات مع صانعي المنتجات فهم يريدون بيع أكبر كم من منتجاتهم - وإذا كان نوع الإعلانات الذى ذكرته لم يجعلهم يبيعون لما تمت إذاعة تلك الإعلانات .

ولذلك لا تسمى فهمي ، أنا لست ضد الإعلانات - ولكن لا تدعها تعرقل تفكيرك وتضلله . ربما رأيت أو سمعت إعلانات عن عشرات الأنواع من المياه الغازية وكل منها يدعى أنه المشروب الأكثر مبيعاً فى البلاد ، الأمر لا يحتاج إلى الكثير من التفكير لكى تدرك أن هذا مستحيل . منتج واحد فقط هو الذى يمكن أن يكون أكثرها مبيعاً .

بعض إعلانات معجون الأسنان بها رجل يرتدى معطف الطبيب ويدعى أنه اختبر كل أنواع المعجون ولكن النوع (X) هو أفضلها هل تصدق أن هؤلاء الرجال أطباء فعلاً ؟ ، وإذا كانوا كذلك فهل سيقضون كل وقتهم فى اختبار أنواع معجون الأسنان ؟ وإذا كان هذا صحيحاً فلماذا لا يجتمعون ويتحققون من صحة طرق اختباراتهم ومعداتهم بما أن كل فرد يتوصل لنتائج مختلفة ؟

إن إحدى الطرق التى انتشرت للدعاية عن أنواع معجون الأسنان هي إقناعك بأن المنتج كذا وكذا يحتوى على المركب الكيميائى الجديد (XYZ) (كان ذلك الأسلوب حديثاً عندما كتبت ذلك عام ١٩٦١ - وظل هذا الأسلوب سائداً حتى الآن) ، وأن هذا العنصر الكيميائى يجعل المنتج متميزاً عن جميع المنتجات

الأخرى . بالطبع فإن للعديد من منتجات الإعلانات تركيبة سرية وعنصراً سرياً . ألا تعتقد أنه إذا كانت تلك التراكيب والمواد الكيميائية السرية مفيدة حقاً لحاول المنافسون وضعها في منتجاتهم أيضاً ؟ وفقاً لمعلوماتي فإن المواد الكيميائية مجال عام و متاح لجميع أصحاب المصانع لاستخدامها ، ولكل منهم كيميائي متخصص سيتمكن بالتأكيد من التوصل إلى المكونات السرية .

منذ سنوات مضت ظلت شركات معجون الأسنان تعلن بطريقة مدوية أن منتجاتها لا تحتوي على أى عناصر تساعد على تلميع وتبييض الأسنان ، وأذكر أن طبيبي سخر من هذا وهو يخبرني أنه إذا لم يحتو أى نوع من معجون الأسنان على عناصر تلميع الأسنان فلن تساوى شيئاً ، لأنها هي المواد التى تنظف الأسنان وتمحو كل آثار البقع والأجسام الغريبة .

لنكتف بهذا القدر من النقد الموجه للإعلانات فأنا أريد فقط أن أركز على أهمية التفكير الواضح لكى تناقش وتحلل كل شىء طوال الوقت وتحترس من الاستنتاجات الخاطئة فإنه معظم المنتجات التى يتم الإعلان عنها جيدة ، ولكن عليك أن تتعلم أن تفكر بها بنفسك - انظر إلى الأشياء قبل أن تأخذها كأمر مسلم به . لقد اخترت الإعلانات كمثال لاستخلاص هذه النقطة والتى تنطبق على أسلوب التفكير فى أى شىء .

المزيد من المفردات اللغوية يعنى قوة ذهنية أكبر

عندما نفكر فنحن نتحدث إلى أنفسنا . هذا حقيقى - نحن نستدعى صوراً للأشياء التى نفكر فيها فى أذهاننا ونناقشها مع أنفسنا ، لقد أثبت العلماء هذا بوضع أجهزة حساسة فى شفاه وحلوق بعض الناس أثناء تفكيرهم ولقد أوضحت الأجهزة أن تلك الأعضاء تتحرك أثناء التفكير .

كلما زادت المفردات التى تعرفها يصبح تفكيرك أكثر دقة . فلتجعلها من عاداتك أن تعمل على تنمية ثروتك اللغوية ، وهو شىء سهل وبسيط ولكننا كسالى ولا نكثر له . إذا اكتسبت عادة البحث فى المعجم عن أية كلمة تقرأها أو تسمعها ، ولم ترها من قبل أو معناها غامض لك فسوف تتحسن ثروتك اللغوية فى الحال .

إذا لم يكن المعجم متاحاً لك فاكتب الكلمة على نوتة صغيرة ، واحملها معك دائماً . عندما تقرأ فى المنزل فمن الأفضل أن تبحث عن معانى الكلمات غير المألوفة ، وإذا لم تفعل ذلك فإما أنك ستنسى الكلمة أو ستنسى الكشف عنها فى المعجم . ومن الأفضل دائماً أن تعرف معنى الكلمة بينما لا يزال يمكنك رؤيتها فى السياق المناسب .

ذكرت منذ بضع فقرات أنها فكرة جيدة أن تقرأ بذهنك أحياناً بدلاً من أن تقرأ بعينيك فقط . ستندهش من مدى إمكانية الاستمتاع بالقراءة والتعلم فى نفس الوقت . كن انتقائياً فى اختيار ما تقرأه - على سبيل المثال : اقرأ السير الذاتية وتعرف على المشاهير والعظماء وكيف يفكرون ، ويمكنك دائماً إيجاد الوقت للقراءة الجيدة مثلما تتمكن من إيجاد الوقت لأى شىء تستمتع به . إذا كنت ستحدث إلى نفسك يمكنك أيضاً أن تجعل هذا الحوار ذكياً !

تمارين لزيادة قوة عقلك

هل تريد تمارين على التفكير ؟ إن قراءة الكتب هى أحد هذه التمارين ، وتوجد طريقة أخرى وهى حل المسائل التى لا تتعلق بك . حاول إنهاء الكلمات المتقاطعة فى المرة القادمة التى تحاول فيها حلها . إذا لم تحاول حلها من قبل فلماذا ؟ هل أنت خائف من أنك لن تحرز تقدماً فيها ؟ ربما - ولكنك ستتحسن مع الاستمرار فى محاولة حلها . هل تعرف لماذا ؟ لأن ثروتك اللغوية ستتمو مع كل محاولة وخاصة عندما تكشف فى المعجم عن الكلمات التى لم تعرفها . إذا لم تكن مهتماً أبداً بالكلمات المتقاطعة فجرب أن تتحدى نفسك على الأقل بأن تقوم بإكمال إحدى ألعاب الكلمات المتقاطعة .

إذا كنت تقوم بالحيل مع أصدقائك فأنت تدرب قواك الذهنية للتفكير . إذا أردت شيئاً أكثر هدوءاً وأقل حركة فجرب تلك اللعبة الصغيرة التى ليس لها اسم مناسب ولكنها فى الحقيقة ألغاز بها خدعة وفكرتها هى : يتحرك الشخص بطريقة لها دلالة ومعنى ، ثم يحاول هو وباقى الأفراد معرفة ما يحدث من تمثيل " والسبب " الذى جعله يتخذ هذه الحركة تحديداً وعلام يدل هذا ، والتوصل إلى إجابة منطقية . وأسلوب التوصل إليها هو أن يسألوا

الشخص الذى يقوم بالحركة أسئلة تكون إجاباتها " نعم " أو " لا " أو " لم يتحقق " . ومن يقوم بتمثيل المشهد يجيب عن الأسئلة بإحدى تلك الإجابات .
دعنى أعطك مثلاً ؛ المشكلة هي الآتى : " جون " مستلق على الفراش ويعانى من الأرق فيتوجه إلى الهاتف ويتصل بالرقم ويقول : " مرحباً يا " جو " : ثم يغلق السماعه ويتوجه إلى الفراش ويستغرق فى النوم على الفور دون صعوبة . الأسئلة والإجابات المتوقعة قد تكون كالاتى :

- هل كان " جو " صديق " جون " ؟ كلا (أو لم يتحقق) .
- هل كان " جو " يتصل للحصول على أقراص منومة ؟ كلا .
- هل كان يحتاج إلى طبيب ؟ كلا .
- هل كان قلقاً بشأن شيء ما ؟ كلا (أو لم يتحقق) .
- هل هو متزوج ؟ لم يتحقق .
- هل من المهم معرفة سبب عدم قدرته على النوم ؟ نعم .
- هل كان يتألم ؟ كلا .
- هل كان يتصل هاتفياً ليتأكد من وصول أحدهم لمنزله ؟ كلا .
- هل كان يعرف أن " جو " حتماً بالمنزل ؟ نعم .
- هل كان " جو " سبب أرق " جون " ؟ نعم .

إذا كنت تفكر فإن آخر سؤال وإجابته به لمحة تؤدي للتوصل للحل .
" جون " فى حجرة فى أحد الفنادق ولا يستطيع النوم لأن الرجل فى الحجرة المجاورة يشخر بصوت عال ! فيلتقط " جون " سماعه الهاتف ويطلب الاتصال بالغرفة المجاورة ، مما يوقف الشخير ؛ لأن " جو " سيضطر للاستيقاظ للرد على جرس الهاتف ويقول " جون " : " مرحباً يا " جو " لمجرد أن يقول أى شيء - فهو لا يعرف الرجل إطلاقاً .

وبذلك تكون تلك إجابة مقنعة وواضحة للمشكلة المطروحة ، ولكن سيحتاج الناس لبعض الوقت للتوصل إلى الحل . إذا أعجبتك الفكرة فإليك فكرة أخرى :

● سيتوجه مستر " جونز " إلى العمل هذا الصباح فيقبل زوجته مودعاً وينطلق بسيارته ، وبعد أن يقودها مسافة ٦ أو ٧ مبان يعود مرة أخرى لمنزله ويقتل زوجته ! لماذا ؟

بالطبع فإن أول شيء على أصدقاؤك المحققين معرفته هو السبب العود المفاجنة للزوج . إذا تم التفكير في الأسئلة بطريقة جيدة ، فلن يطول الوقت حتى يعرفوا أن الأمر يتعلق بشيء سمعه في مذياع السيارة .
الحل هو أنه كان يستمع إلى أحد البرامج في المذياع التي تتصل بالمستمعين في منازلهم معلنة عن رقم الهاتف ، ووجد السيد " جونز " أنهم يتصلون بمنزله وعندما رن جرس هاتف منزله سمع صوت رجل يجيب على الهاتف !
حاول ابتكار لغز خاص بك ولتري هل سيتمكن أصدقاؤك من حله أم لا ، فهذا تمرين جيد على التفكير بالنسبة لك ، ومن السهل ابتكار الألغاز . إليك لغزاً آخر لكي تتأكد أنك فهمت الموضوع :

● " كليو " ملقاة ميتة على سجادة غرفة المعيشة ومحاطة بالماء والزجاج المحطم .
" توم " نائم في غرفة نومه . لماذا ؟

إجابة هذا اللغز سخيفة نوعاً ما ولكنها لا تزال تحتاج إلى بعض التفكير للتوصل إلى الحل ؛ " كليو " سمكة زينة والزجاج والماء هو حوض السمك المكسور ، " توم " هو القط الذي أوقع حوض السمك ا هذا كل شيء .
هل جربت من قبل حل الألغاز التي تعتمد على الحروف المبعثرة ؟ لم أجربها إلا مؤخراً ووجدت أنها محفزات رائعة للتفكير ، لكي تحل أحدها فمن الضروري أن تظل مستمراً في التفكير بها دون فتور أو وهن لأنه بمجرد أن تسأمها فستخسر . إذا تعلمت المثابرة عليها ستكتشف أنها ليست صعبة على الإطلاق .

لغز الحروف المبعثرة عبارة عن حروف أو أرقام محددة تحل محل الحروف في الرسالة وكل لغز له نمط محدد وبمجرد أن تجده ستحل اللغز أي أنك في كل مرة تحل فيها اللغز فستفك الشفرة بطريقة مختلفة فعليك أن تفكر في الطريقة التي وضعت عليها هذه الشفرة . ليس من المهم أن تتوصل إلى الحل أم لا ، ولكن المهم هو الانتباه الشديد والتفكير الواضح الضروري لمحاولة حل اللغز .

أبسط أشكال هذا النوع من الألفاظ هو استبدال كل حرف في الأبجدية برقم ترتيبه ؛ فمثلاً (A) (١) ، (B) (٢) وهكذا وبذلك يتم تمثيل كلمة what (ماذا) بالأرقام كالتالي :

(٢٠ - ١ - ٨ - ٢٣) . والآن إليك لغزاً أصعب ولكن بعد دراسته لمدة دقيقة واحدة ستعرف مفتاح حل اللغز .

USBHFEZ BOE DPNFEZ (Tragedy And Comedy)

حاول معرفة الحل قبل الاستمرار في القراءة .
إنه لغز بسيط ، أليس كذلك ؟ كل ما فعلته هو استخدام الحرف الذي يلي الحرف المناسب في الأبجدية : حرف (u) يمثل (t) وحرف (s) يمثل (r) وحرف (B) يمثل (a) وهكذا حتى حرف (z) الذي يمثل حرف (y) .
تذكر أنه عندما تحل ألغاز الحروف لا يتم إخبارك بالشفرة ، بل سيكون لديك الرسالة المشفرة فقط وعليك تحليلها وتفسيرها لكي تعرف فحواها .
أخبرتكم هنا بالرسالة الخاصة باللغز لكي يكون سهلاً عليك الوصول إلى النمط .
إليك اسمي ، " هاري لورين " (Harry Lrayne) مكتوباً بشفرة مختلفة .
حاول فك الشفرة قبل قراءة الحل .

GIZBQSQSXZ KMNPQSZBXZMODF

لا يجب أن تستغرق وقتاً طويلاً لحل هذا اللغز ومعرفة الشفرة . الحرف المتكرر في اسمي هو حرف (R) ، وإذا فحصت اللغز جيداً ستلاحظ ظهور الحرفين (QS) ثلاث مرات فلذلك ستخمن أن (QS) تمثل (R) وهذا صحيح .
كل ما فعلته هو استخدام الحرف الذي يلي الحرف المناسب مع الذي يسبقه ، بالتالي حرف (H) يمثله الحرف الذي يليه والذي يسبقه : (GI) ، وحرف (A) (Zb) وهكذا إلى (DF) التي تمثل الحرف (E) .
هل فهمت الفكرة ؟ حاول كتابة اسمك بنفس الشفرة .

إليك اسمى مرة أخرى مدوناً بشفرة مختلفة ولكنى لن أحلها لك ؛ فعليك التوصل إليها سريعاً .

EXOOV ILOXVKB

بالطبع تكون الألغاز أصعب من هذا كثيراً ولكن حلها أو محاولة حلها تمرين جيد لخلايا المخ التى تستخدمها فى التفكير . إذا كنت مهتماً بمعرفة المزيد فهناك كتب ألغاز من هذا النوع لدى باعة الصحف ، فالتقط أحد تلك الكتب ولتحاول حل الألغاز التى يحتويها داخله .

مُعضلات ذهنية لتقوية قدرتك على التفكير

محاولة حل الألفاظ المنطقية تمرين ذهنى رائع إليك أحدها : أنت تائه فى غابة يسكنها الرجال الحمر والرجال الخضر فقط ؛ الرجال الحمر يقولون الحق دائماً والرجال الخضر يكذبون دائماً ، وبينما كنت تسير وصلت إلى مفترق الطريق وكان عليك الذهاب لبلدة تسمى " أومجوا " ولكنك لا تعرف هل تسلك الطريق الذى على اليسار أم اليمين ، ويوجد رجل عند مفترق الطريق ولكنه أسمر اللون جداً بحيث لا تعرف هل ينتمى للرجال الحمر أم للرجال الخضر . السؤال هو : هل يمكنك توجيه سؤال واحد يستدعى الإجابة " بنعم " أو " لا " لكى تعرف الطريق الصحيح ؟

الأمر لا يبدو سهلاً كما يبدو من القراءة الأولى . تذكر أنك لا تعرف هل ينتمى الرجل إلى الرجال الحمر أم الخضر فلن تعرف إذا كان سيخبرك بالحقيقة أم لا . حتى لو سُمح بسؤالين فستستمر المشكلة . لا يمكنك أن تسأله : " هل أنت من الرجال الحمر ؟ " لأنك ستحصل على إجابة " نعم " سواء كان ذلك صحيحاً أم لا ؛ الرجل الأحمر سيقول الحقيقة ويجيب بنعم والرجل الأخضر سيكذب ويقول نعم .

ولكن توجد طريقة لكى تسأل سؤالاً واحداً وتعرف الطريق إلى مدينة " أومجوا " . ستعرف الإجابة حالاً ولكن استخدم قوة إرادتك قليلاً وحاول أن

تحل اللغز قبل أن تنظر إلى الإجابة . حاول كتابة الحل على ورقة ، وأعتقد أنني أعرف قدرات ذهنك أكثر مما تعرفها أنت - أعرف أنك ستتمكن من الوصول إلى الحل إذا حاولت بجدية كافية . استخدم طريقة الاستبعاد - اكتب عدة طرق لصياغة السؤال ولترهل ستصلح أم لا . إذا لم تكتبها فستنسى ما حاولت صياغته وتدور في دائرة مفرغة .

سأعطيك لمحة عن الحل : بقليل من التفكير ستدرك أن السؤال يجب أن يصاغ بطريقة محايدة سواء كان الرجل من الأحمر أو الأخضر ! لتجنب اختلاس النظر إلى الإجابة قبل أن ترغب في ذلك حقاً سأكتب الإجابة بالمعكوس أسفل الصفحة .

١ . اكتب : ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠

٢ . اكتب : ١٠٠ ٩٩ ٩٨ ٩٧ ٩٦ ٩٥ ٩٤ ٩٣ ٩٢ ٩١ ٩٠ ٨٩ ٨٨ ٨٧ ٨٦ ٨٥ ٨٤ ٨٣ ٨٢ ٨١ ٨٠ ٧٩ ٧٨ ٧٧ ٧٦ ٧٥ ٧٤ ٧٣ ٧٢ ٧١ ٧٠ ٦٩ ٦٨ ٦٧ ٦٦ ٦٥ ٦٤ ٦٣ ٦٢ ٦١ ٦٠ ٥٩ ٥٨ ٥٧ ٥٦ ٥٥ ٥٤ ٥٣ ٥٢ ٥١ ٥٠ ٤٩ ٤٨ ٤٧ ٤٦ ٤٥ ٤٤ ٤٣ ٤٢ ٤١ ٤٠ ٣٩ ٣٨ ٣٧ ٣٦ ٣٥ ٣٤ ٣٣ ٣٢ ٣١ ٣٠ ٢٩ ٢٨ ٢٧ ٢٦ ٢٥ ٢٤ ٢٣ ٢٢ ٢١ ٢٠ ١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

٣ . اكتب : ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠

٤ . اكتب : ١٠٠ ٩٩ ٩٨ ٩٧ ٩٦ ٩٥ ٩٤ ٩٣ ٩٢ ٩١ ٩٠ ٨٩ ٨٨ ٨٧ ٨٦ ٨٥ ٨٤ ٨٣ ٨٢ ٨١ ٨٠ ٧٩ ٧٨ ٧٧ ٧٦ ٧٥ ٧٤ ٧٣ ٧٢ ٧١ ٧٠ ٦٩ ٦٨ ٦٧ ٦٦ ٦٥ ٦٤ ٦٣ ٦٢ ٦١ ٦٠ ٥٩ ٥٨ ٥٧ ٥٦ ٥٥ ٥٤ ٥٣ ٥٢ ٥١ ٥٠ ٤٩ ٤٨ ٤٧ ٤٦ ٤٥ ٤٤ ٤٣ ٤٢ ٤١ ٤٠ ٣٩ ٣٨ ٣٧ ٣٦ ٣٥ ٣٤ ٣٣ ٣٢ ٣١ ٣٠ ٢٩ ٢٨ ٢٧ ٢٦ ٢٥ ٢٤ ٢٣ ٢٢ ٢١ ٢٠ ١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

٥ . اكتب : ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠

٦ . اكتب : ١٠٠ ٩٩ ٩٨ ٩٧ ٩٦ ٩٥ ٩٤ ٩٣ ٩٢ ٩١ ٩٠ ٨٩ ٨٨ ٨٧ ٨٦ ٨٥ ٨٤ ٨٣ ٨٢ ٨١ ٨٠ ٧٩ ٧٨ ٧٧ ٧٦ ٧٥ ٧٤ ٧٣ ٧٢ ٧١ ٧٠ ٦٩ ٦٨ ٦٧ ٦٦ ٦٥ ٦٤ ٦٣ ٦٢ ٦١ ٦٠ ٥٩ ٥٨ ٥٧ ٥٦ ٥٥ ٥٤ ٥٣ ٥٢ ٥١ ٥٠ ٤٩ ٤٨ ٤٧ ٤٦ ٤٥ ٤٤ ٤٣ ٤٢ ٤١ ٤٠ ٣٩ ٣٨ ٣٧ ٣٦ ٣٥ ٣٤ ٣٣ ٣٢ ٣١ ٣٠ ٢٩ ٢٨ ٢٧ ٢٦ ٢٥ ٢٤ ٢٣ ٢٢ ٢١ ٢٠ ١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

٧ . اكتب : ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠

٨ . اكتب : ١٠٠ ٩٩ ٩٨ ٩٧ ٩٦ ٩٥ ٩٤ ٩٣ ٩٢ ٩١ ٩٠ ٨٩ ٨٨ ٨٧ ٨٦ ٨٥ ٨٤ ٨٣ ٨٢ ٨١ ٨٠ ٧٩ ٧٨ ٧٧ ٧٦ ٧٥ ٧٤ ٧٣ ٧٢ ٧١ ٧٠ ٦٩ ٦٨ ٦٧ ٦٦ ٦٥ ٦٤ ٦٣ ٦٢ ٦١ ٦٠ ٥٩ ٥٨ ٥٧ ٥٦ ٥٥ ٥٤ ٥٣ ٥٢ ٥١ ٥٠ ٤٩ ٤٨ ٤٧ ٤٦ ٤٥ ٤٤ ٤٣ ٤٢ ٤١ ٤٠ ٣٩ ٣٨ ٣٧ ٣٦ ٣٥ ٣٤ ٣٣ ٣٢ ٣١ ٣٠ ٢٩ ٢٨ ٢٧ ٢٦ ٢٥ ٢٤ ٢٣ ٢٢ ٢١ ٢٠ ١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

٩ . اكتب : ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥ ١٦ ١٧ ١٨ ١٩ ٢٠ ٢١ ٢٢ ٢٣ ٢٤ ٢٥ ٢٦ ٢٧ ٢٨ ٢٩ ٣٠ ٣١ ٣٢ ٣٣ ٣٤ ٣٥ ٣٦ ٣٧ ٣٨ ٣٩ ٤٠ ٤١ ٤٢ ٤٣ ٤٤ ٤٥ ٤٦ ٤٧ ٤٨ ٤٩ ٥٠ ٥١ ٥٢ ٥٣ ٥٤ ٥٥ ٥٦ ٥٧ ٥٨ ٥٩ ٦٠ ٦١ ٦٢ ٦٣ ٦٤ ٦٥ ٦٦ ٦٧ ٦٨ ٦٩ ٧٠ ٧١ ٧٢ ٧٣ ٧٤ ٧٥ ٧٦ ٧٧ ٧٨ ٧٩ ٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩ ٩٠ ٩١ ٩٢ ٩٣ ٩٤ ٩٥ ٩٦ ٩٧ ٩٨ ٩٩ ١٠٠

١٠ . اكتب : ١٠٠ ٩٩ ٩٨ ٩٧ ٩٦ ٩٥ ٩٤ ٩٣ ٩٢ ٩١ ٩٠ ٨٩ ٨٨ ٨٧ ٨٦ ٨٥ ٨٤ ٨٣ ٨٢ ٨١ ٨٠ ٧٩ ٧٨ ٧٧ ٧٦ ٧٥ ٧٤ ٧٣ ٧٢ ٧١ ٧٠ ٦٩ ٦٨ ٦٧ ٦٦ ٦٥ ٦٤ ٦٣ ٦٢ ٦١ ٦٠ ٥٩ ٥٨ ٥٧ ٥٦ ٥٥ ٥٤ ٥٣ ٥٢ ٥١ ٥٠ ٤٩ ٤٨ ٤٧ ٤٦ ٤٥ ٤٤ ٤٣ ٤٢ ٤١ ٤٠ ٣٩ ٣٨ ٣٧ ٣٦ ٣٥ ٣٤ ٣٣ ٣٢ ٣١ ٣٠ ٢٩ ٢٨ ٢٧ ٢٦ ٢٥ ٢٤ ٢٣ ٢٢ ٢١ ٢٠ ١٩ ١٨ ١٧ ١٦ ١٥ ١٤ ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

جرب هذا اللغز مع أصدقائك ، وسترى كم سيستغرقون من الوقت لحله ، إذا تمكنوا من حله في الأساس . إليك لغزاً أسهل كثيراً ، ولكنه سيدرب قدراتك على التفكير : عليك ملء الفراغات الثلاثة في العبارات التالية باستخدام سبعة أحرف فقط وأن تستخدم نفس الأحرف السبعة في الفراغات الثلاثة بنفس الترتيب ، بحيث تصبح الجملة منطقية : " الجراح - كان - يجرى عملية لأنه - " .

The _____ surgeon was _____

To operate, Because he had _____

إذا نظرت إلى الإجابة فوراً بالطبع فلن تستفيد من الهدف من السؤال ، حاول أن تحله أولاً . يجب أن تكون الحروف كما هي وببنفس الترتيب . أعطيتك لمحة عن طريق مساحة الفراغات ، إليك الحل بالقلوب .

The notable surgeon was : الخجلة كالتالي : والجواب هو NOTABLE الجواب هو

إذا كنت ذكياً حقاً

كانت تلك الألغاز بسيطة أليس كذلك ؟ حسناً إذا كنت ذكياً جداً فحاول حل هذا اللغز الأخير : لديك ١٢ عملة معدنية وإحداها مزيفة وهذه العملة المزيفة إما أخف أو أثقل من باقي العملات - وأنت لا تعرف هل هي أخف أم أثقل . لديك ميزان بائع المجوهرات - لن تقوم بوزن العملات بل لديك فقط كفتى الميزان إما سيتساويان أم لا وفقاً لعدد العملات التي تضعها على كل كفة .

والمشكلة : هي أن عليك معرفة العملة المزيفة من خلال ثلاث حركات فقط سواء وزنت العملات أم قارنت بين توازن الكفتين ، يجب أن تجد العملة المزيفة وهل هي أثقل أم أخف من العملات الأخرى !
مرة أخرى فإن هذا اللغز ليس سهلاً يجب أن يحتمل الحل كل الاحتمالات ؛ أي مهما قسمت خطوات الوزن ، ويجب أن تحصل على حل إذا حدث توازن بين الكفتين أو لم يحدث .

على سبيل المثال : إذا بدأت بوزن عملتين على كل كفة كأول حركة وزن (بالنسبة ، ليست تلك هي البداية الصحيحة) يوجد ٣ احتمالات : (١) ستتساوى الكفتين (٢) ستخفض الكفة اليسرى وترتفع الكفة اليمنى (٣) سترتفع الكفة اليسرى وتنخفض الكفة اليمنى .

لماذا لا تطلع أصدقاءك على هذا اللغز ليساعدوك على إيجاد الحل ؟ سيكون هذا أكثر متعة وتمريناً أفضل من مجرد قراءة الحل .

لن أذكر الحل في هذا الفصل لأنني لا أريد أن أضعف من قوة إرادتك ، يوجد الحل في مكان ما في هذا الكتاب ولكني لن أخبرك أين هو ؛ ستصادفه في النهاية .. هيا لا تقلب الصفحات بحثاً عنه ! حاول أن تحله بنفسك أو بمساعدة أصدقائك حتى إذا استغرق الأمر بضعة أيام ، يمكنك فحص الإجابة لاحقاً . في الحقيقة إن فهم الإجابة يماثل صعوبة حل اللغز ، وستتمكن من فهمها بشكل أفضل إذا حاولت حل اللغز وأصبح مألوفاً لديك .

توجد عدة أفكار لمساعدتك على تدريب قدرتك على التفكير وقواك الذهنية . إذا دربتها سواء باستخدام الطرق التي اقترحتها هنا أو بطرق أخرى ، وستجد أنه حينما يكون من المهم التفكير بوضوح في المشكلات الملحة سواء كانت مشكلات اجتماعية أو تلك الخاصة بالعمل ، فستكون مستعداً بشكل أفضل لذلك !



الفصل السادس

فكر بطريقة إبداعية واخرج من حالة الملل والركود

" إن سحر وجاذبية الخيال ، وكذلك القوة التي يمنحها الخيال للمرء لتحويل عالمه إلى عالم جديد من النظام والمتعة ، تجعل الخيال من أثنى القدرات الإنسانية " .
- " فرانك بارون "

الخيال أو التفكير الإبداعي من مكونات النجاح التي لا غنى عنها . من الصعب الكتابة عن الخيال بأسلوب ملموس ومحدد - وعلى الرغم من ذلك فإن الخيال نشاط محدد .

كيف سأعلمك أن تصبح أكثر خيلاً وأن تفكر بطريقة إبداعية ؟ الطريقة الوحيدة هي أن أجبرك على ذلك فعلاً !

عليك أن تتدرب على التفكير الإبداعي وتمارسه مثلما تفعل مع أي شيء آخر . فإذا تدربت على الرحمة فستكون رحيماً وإذا تدربت على الشجاعة فستكون أكثر شجاعة . إذا تدربت على التفكير الإبداعي فأنا أؤكد لك أنك ستجد نفسك تستخدم خيالك أكثر وأكثر .

وللأسف وقع معظمنا اليوم في حالة ركود وخمول ذهني من الصعب الهروب منها . منذ سنوات كان الناس يمارسون الإبداع من أجل الحياة . فقد كان القليل من التمارين الإبداعية أمراً ضرورياً لأسلوب الحياة اليومية .

ما عدا من يعملون في مجالات إبداعية كالفنون فإن معظمنا يفضل إنهاك نفسه جسدياً لا ذهنياً . بالطبع من الأسهل حمل الجاروف لإزاحة الثلوج من معر السيارة أو مسح الأرضية أو تنظيف السيارة بدلاً من أن نبتكر فكرة تصلح لكتابة رواية أو قصيدة أو أن نخترع شيئاً - أي أن نفكر !

وعلى الرغم من أهمية المجهود البدني ، إلا أنني أتفق مع " هنري جيه . تايلور " على أن : " الخيال هو ما أضاء كل مصباح في البلاد وأنتج كل سلعة نستخدمها وبنى دور العبادة وابتكر المزيد من الأشياء وأفضلها للمزيد من الناس ، فالخيال عنصر لا يقدر بثمن من أجل يوم أفضل " .

إنك مبدع بالفطرة

أعتقد أنك موافق على أن الخيال الإبداعي ذو أهمية قصوى . وأنا متأكد من أنك ترغب في التفكير بطريقة إبداعية وأدرك أيضاً أن معظم الناس يعتقدون أن القدرة على استخدام الخيال بإبداع شيء فطري منذ مولد الإنسان . وهم على حق في ذلك ! فهو شيء فطري لديك ولدينا جميعاً . فيوجد لدى الأطفال خيال واسع وخلاق ، ولكن بينما نكبر سنأتميل تلك القوى التخيلية إلى الخمول والسكون ، بعضنا يسير في الحياة بدون أن يوقظ تلك القوى التخيلية من سباتها ، يا لها من خسارة كبرى ! خسارة شخصية لك وربما خسارة للبشرية جمعاء - من يعرف ؟

من يعرف ما هي الأفكار المدهشة التي كان سيصيغها خيالك إذا استخدمته ؟ أم أنك تظن أن الفئة القليلة المتميزة هي التي بإمكانها الإتيان بأفكار جديدة ؟ حسناً ربما يكون هذا صحيحاً ، ولكن بقليل من المجهود والتمرين من جانبك ، يمكنك أن تصبح من هذه الفئة المتميزة .

كلا أنا لا أعتقد أن الخيال هبة خاصة ، فهو لدينا جميعاً . وإذا أردنا العمل على تحسينه ، فهو لا يزيد على كونه مجرد طريقة معتادة في التفكير . إذن كيف نكتسب تلك العادة ؟ بعض الأمور التي كتبناها بالفعل ضرورية هنا ؛ الحماس والفضول والاهتمام كلها جزء من تلك العادة . من يكتب القصص القصيرة قد يسير عبر شوارع المدينة ويأتي بالعديد من الأفكار والحبكات التي تصلح لقصصه . اهتمامه وفضوله يتحفظان ويكونان على قمة الانتباه لمثل تلك الأفكار فهو يبحث عنها دائماً .

منذ أربعين عاماً كنت أشاهد عرض مسابقات قديماً غير مأسوف عليه في التلفاز ، حيث شاهدت رجلاً يربح مبلغاً كبيراً من المال وقلت تعليقاً عابراً لزوجتي إنه سرعان ما سيكون الأغنياء الوحيدون في البلاد هم من يظهرون في برنامج المسابقات - ويربحون . فالرابحون يجب أن ينظروا باحتقار للخاسرين ولن لم يظهروا أبداً في برامج المسابقات .

من تلك البداية البسيطة ساعدني خيالي في كتابة قصة قصيرة تسمى " الفقراء " (وأعنى هنا من لم يفز أبداً في برامج المسابقات) وحققت مبيعات فورية .

أنا أذكر ذلك فقط لكي أظهر لك كيف يتحول ذكر أى تعليق مصادفة أو ملحوظة مع قليل من التفكير والمبالغة إلى حبكة لقصة قصيرة .

المبالغة مكوّن ضرورى في الخيال الإبداعي . كل ما فعلته في كتابة قصتي هو المبالغة في تلك الفكرة الواحدة . وتصلح المبالغة في الاختراعات والأفكار الإبداعية الأخرى أيضاً . المحرك البخارى مثلاً عبارة عن مبالغة لفكرة غلاية الشاي !

دعنى أقدم لك قواعد ملموسة عن كيفية تقوية قواك الإبداعية . أولاً توقف عن التفكير بأنه " لا جديد تحت الشمس " - أى أنه تم اختراع كل شيء بالفعل وتم اكتشاف كل الأفكار بالفعل .

أنت تعرف أن هذا ليس صحيحاً في الحقيقة على الرغم من أننى كتبت عن عدم ضرورة التمرين الخيالي في أسلوب الحياة اليومى - ولكن بالعكس تماماً ، فهى الطريقة الوحيدة تقريباً للتقدم في تنمية الخيال .

من نجحوا نجاحاً كبيراً هم من ابتكروا أفكاراً جديدة وأنا أتحدث هنا عن استخدام خيالك في كل ما تفعله .

الشركات الصغيرة والكبيرة تحاول تحفيز موظفيها لكي يستخدموا قواهم الإبداعية باستخدام صناديق لإلقاء أى مقترحات لديهم . وهم يعطون الجوائز والمكافآت كحوافز لأن تلك الشركات تدرك أن المقترحات والأفكار الجيدة يمكن أن تحسن تصنيعهم ومنتجاتهم .

أنا متأكد من أنك تعرف القصة التى ربما تكون غير حقيقية عن الرجل الذى حصل على ثروة صغيرة مقابل كلمتين ؛ فلقد ذهب لصناع مشروب الكوكاكولا أثناء تصنيعهم لها وقال لهم الكلمات التى قاموا بشرائها منه : " عبثوا المشروب فى زجاجات ! " ولقد قاموا بذلك بالفعل - والباقي تاريخ معروف للجميع .

أرأيت ؟ أنت لا تحتاج لحوافز أو جوائز لكي تضع اقتراحاتك فى صندوق فالحافز موجود بدونها : المزيد من المال وظروف عمل أيسر وأفضل ، والأهم معرفة أنك توصلت لفكرة ناجحة والشعور بالإشباع ، وكل هذا حافز كاف .

الخيال هو ما ينتج نظام ملفات أكثر كفاءة ، ونظام حسابات أفضل ، وظروف عمل أسهل على وجه العموم ، ويوجد مجال لكل ذلك فى أية شركة وفى أى مجال فى الحياة .

تقوية قواك الإبداعية

إليك الآن الاقتراح الملموس عن تدريب قدرتك الإبداعية . فى رأى يعتمد الخيال الإبداعى على العلاقات بين الأشياء أى أن الربط بين فكرة وأخرى هو البداية الأساسية لكل الأفكار الجديدة . ويعتبر ذلك أيضاً تمريناً جيداً للخيال الإبداعى .

لكى تربط بين شيئين استخدم كلمات لها نفس الأصوات أو المعنى أو المعنى والعكس أو التى يتم ذكرها واستدعاؤها ذهنياً بترابط محدد . على سبيل المثال : للربط بين القلم الرصاص والمصباح قد تربط بينهما بالطريقة التالية :

(قلم - رصاص - ثقيل - خفيف - مصباح)

(pencil - lead - heavy - light - bulb)

أرأيت ؟ القلم يؤدي إلى الرصاص وهو معدن ثقيل وعكس ثقيل خفيف والمصباح شئ خفيف ، وهكذا نصل فى النهاية إلى المصباح .

كيف تربط بين طابع البريد ، والسمة ؟ حسناً دعنا نرى :

(طابع بريد - يلصق - زلف - سمك)

(stamp - Lick - Slippery - fish)

طابع البريد يلصق ، وعكس كلمة " يلصق " : " زلف " ، وهى صفة يشتهر بها السمك .

الماس مع السجائر :

(الماس - الخاتم - حلقة الدخان - الدخان - السجائر)
(diamond - ring - smoke ring - smoke - cigarette)

الكتاب مع الرقص :

(book - read - reed - musical instrument - band - dance)
(كتاب - قراءة - قانون - آلة موسيقية - فرقة موسيقية - رقص)

ستجد أنه يمكنك الربط حتى بين أكثر الأشياء اختلافاً باستخدام الخيال .
لماذا لا تجعلها لعبة للحفلات ؟ ستجد أنها ممتعة جداً ، بجانب أنها تمرين
جيد على التفكير . الفكرة هي محاولة الربط بين الشيئين بأقل عدد ممكن من
الكلمات ، على سبيل المثال يمكنك الربط بين " سيارة " و " كلب " بطريقة
طويلة كالتالي :

(car - wheel - circle - round - square - box - boxer - dog)
(سيارة - عجلة - دائرة - مستديرة - مربع - صندوق - بوكسر - كلب)

والطريقة المختصرة هي الآتي :

(car - ride - walk - dog)
(سيارة - ركوب - سير - الكلب)

حاول الربط بين الأشياء التالية :

- خيط وورقة
- كتاب وميزان

- حقيبة وأوراق اللعب
- طفاية السجائر والتلفاز
- المقعد والبندقية
- عمود النور والحافلة

نعم ، عليك أن تفكر قليلاً وتستخدم خيالك أكثر لكي تربط بين تلك الأشياء ، ولكن تلك هي الفكرة أليس كذلك ؟
والآن كما ذكرت من قبل فإن أية أفكار جديدة يجب أن تبدأ أساساً بالربط بين شيئين . إذا تمرنت على الروابط البسيطة التي ذكرتها آنفاً فستكون الفكرة مألوفة لديك .

يمكنك الآن تحفيز قدراتك الإبداعية عن طريق الشك أو الربط أو المبالغة في الأمور . عندما كتبت القصة القصيرة قمت بربط الفكرة الأصلية لعروض المسابقات وفائزيتها كحبكة للقصة وبالغت فيها وبذلك كتبت القصة . منذ سنوات تعلمت نظاماً جعلني أتمكن من حفظ أوراق اللعب ، استخدمت هذا النظام لجزء من الوقت حتى فكرت في نفسي قائلاً : " لماذا لا أستخدم نفس النظام لمساعدتي على تذكر الأسماء والوجوه والخطب والأرقام والمواعيد ، أى لكل شيء ؟ "

هذا هو الترابط الذى قمت به : من نظام حفظ أوراق اللعب إلى نظام لحفظ أى شيء آخر . أصبحت المسألة تتعلق بالمبالغة فى نظام حفظ أوراق اللعب . بالطبع لم يكن الأمر بهذه السهولة التى يبدو بها ، بل استغرق الأمر الكثير من التفكير والعمل ولكنى توصلت لما أريده أخيراً .

النشاط الإبداعي يزيد من القدرة الإبداعية

إذا سألت أسئلة عن شيء محدد - أسئلة مثل : " هل سيصبح هذا عملياً إذا كان أكبر حجماً ؟ أصغر حجماً ؟ مستديراً أكثر ؟ أو ربما مقلوباً ؟ " ستندهش عندما تجد الأفكار تتدفق إليك أسرع من ذى قبل .

اسأل نفسك سؤالاً عن أى شيء ، والبحث عن الإجابة سيحفز خيالك الإبداعي على العمل ، ولا تخجل إذا كنت تعتقد أن بعض هذه الأسئلة يبدو ساذجاً ، فهذا لا يهم . قد تؤدي أسخف الأسئلة التي تطرحها على نفسك أو على غيرك إلى أعظم الأفكار . " من يطرح سؤالاً قد يشعر أنه أحق لمدة خمس دقائق ومن لا يسأل أى سؤال يظل أحق إلى الأبد " .

حتى إذا كانت بعض أسئلتك غير عملية ، وحتى إذا لم تتوصل إلى أية إجابات في حينها فستكون أفضل حالاً مما لو لم تكن قد حاولت ، فالكم آجلاً أم عاجلاً سيؤدي إلى الكيف !

لا تسمح للإحباط بأن يتمكن منك . العديد من الناس الذين حسدتهم بسبب أن عملهم أو إسهاماتهم كانت نتاج إلهام وعبقرية سوف يخبرونك أن كل هذا نتاج ساعات طويلة ومملة من العمل والصبر .

كان لديهم الجهد والمثابرة لإنهاء ما بدأوا فيه وهذا مهم للغاية في الحقيقة . إليك قاعدة رائعة يجب أن تتبعها : في أى وقت تبدأ به أى جهد إبداعي فحاول استكماله حتى النهاية .

حتى إذا لم يكن ناجحاً فحاول أن تجعله يصل للذروة أو للنهاية . إذا بدأت مثلاً في كتابة قصة قصيرة فقم بإنهائها . إذا كانت لديك خطة ما لعملك فاكتبها على الورق حتى ولو كنت ستمزقها بعد انتهائك من كتابتها .

كثيراً ما يبدو أن ما اخترعته شيء عديم القيمة بالنسبة لك ولكن قد تتضح قيمته لاحقاً . أهم شيء هو أنك ستعتاد على إنهاء أى شيء بدأته ، وإخفاقاتك ستكون خطوات راسخة تؤدي إلى نجاحاتك في المستقبل .

ولذلك لا تخش استخدام خيالك فكلما استخدمته فإنه سيتحسن . لا يصبح المرء كفوفاً في أى مجال حتى يجتاز الصعوبات والأوقات العصيبة لفترة ما . فكلما زادت أنشطتك الإبداعية زادت قدراتك الإبداعية !

فقد وجدت أن الكثيرين يشعرون بالخوف أو بالإحراج حتى من محاولة ابتكار أفكار جديدة ، وإذا قاموا بذلك فليس لديهم الثقة الكافية لنقلها للآخرين ، إنها القصة المعتادة - لا تقلق بشأن ما يعتقد الآخرون ، بل افعل ما تعتقد أنه صحيح .

بالمناسبة فإنه تمرين مثير آخر لتحفيز العمليات الإبداعية أن تحاول تكوين تشبيهات واستعارات وصور جمالية مثل " معقد وأجوف كرباط العنق " ، " بلا ضوضاء كفكرة عابرة " ... إلخ .

بدلاً من القلق الشديد من الانتكاسات التي تحدث لك في العمل ، فلماذا لا تستخدم عقلك مثل صاحب محل الملابس الذي كان لديه منافسون على جانبي متجره . المتجر على يساره كانت به لافتة مكتوب عليها " تخفيضات التصفيات " ، والمتجر الذي على يمينه كانت به لافتة مكتوب عليها " تخفيضات كبيرة " ، ولذلك كتب رجلنا صاحب المحل لافتة خاصة به كالتالي : " المدخل الرئيسي " !

تذكر : إن ما يحدد قدرتك هي فقط حدود خيالك أنت .



الفصل السابع

يمكنك إيجاد وقت لكل شيء

" ألا تحب الحياة؟ إن لا تهدر الوقت لأنه المادة المصنوعة منها الحياة "

- بنيامين فرانكلين "

هذا جانب نتساوى فيه جميعاً بالتأكيد ؛ لا أحد منا لديه وقت أكثر مما تملكه أو أقل . لا أحد يرث الوقت - أو يضعه في البنك ليحصل على الفائدة . الساعة تتكون من ستين دقيقة مهما كان من يستخدمها ، وحتى معرفة الناس " المناسبين " لن تجعلك تحصل على أكثر من أربع وعشرين ساعة يومياً .

في رأيي إن الطريقة الوحيدة للمحافظة على الوقت هي قضاؤه بحكمة ، وهذا يعنى بالفعل استثماره كما يجب . استثمر وقتك في تحسين نفسك ذهنياً وجسدياً واكتساب المهارات في الأمور الجادة وفي الأمور الممتعة - وبذلك ستستثمر وقتك بالطريقة المناسبة .

يشكو الجميع طوال الوقت قائلين : " لا أملك الوقت الكافي " . بالطبع لديك الوقت إذا كنت تعرف كيف تستخدمه . قال الفيلسوف الألماني الشهير " جوته " :

" لدينا دائماً الوقت الكافي ، إذا استخدمناه بالشكل المناسب " .

هذا حقيقي كما تعلم . لسبب غريب يملك أكثر الناس انشغالاً وقتاً لكل شيء . من الأمثال القديمة " إذا أردت أداء شيء ما بسرعة ، فأعطه لرجل مشغول جداً وسيتمكن من إيجاد الوقت له " .

أعتقد أن السبب هو أن الشخص المشغول لن يتحمل تراكم المهمات عليه . وإذا أنجزت كل مهمة على حدة فستهتم عادة بكل مهمة . والشخص المشغول

عليه أن يتعلم تنظيم الوقت وتوفيره ؛ لأن الوقت بالنسبة له سلعة غالية جداً بحيث لا يمكن إهدارها .

والآن ، أعتقد أن الجميع يتفق على أن التنظيم بالتأكيد شيء أساسي من أجل استغلال الوقت كما يجب . فإن من لا يملكون الوقت لأي شيء لا يحسنون تنظيم الوقت فقط .

تغلب على التردد وستتغلب على الوقت

أول شيء يجب معالجته مباشرة هو التسويف أو المعاطلة وهو الوجه الآخر للتردد ، أعتقد أن التردد هو أكثر الأشياء التي تسبب إهدار الوقت ، وكذلك فهو من أكثر الأشياء المسببة للصداع والفرص الضائعة ، مقارنة بأية عادة أخرى تستهلك الوقت .

توجد قصة تحكى عن الفلاح الذى استأجر رجلاً ليفرز له محصول البطاطس ، وكان عمله هو وضع ثمار البطاطس الكبيرة فى كومة ومتوسطة الحجم فى كومة أخرى والثمار صغيرة الحجم فى كومة ثالثة . بعد مرور بضع ساعات قرر الرجل أن يترك العمل ، وبدا كأنه فقد وزنه فى هذا الوقت القصير وكان يتصبب عرقاً وكان أشعث وأغبر وفى حالة يرثى لها وكأنه كان يحفر خندقاً .

سأله الفلاح إذا كان العمل شاقاً جداً بالنسبة له ، فقال : " كلا ، لكن اتخاذ القرار عملية صعبة جداً ! "

دعنى أؤكد لك أنك ستكون فى حال أفضل إذا ارتكبت أخطاء مقارنة بحالك إذا لم تتخذ أى القرارات على الإطلاق ، أمامك طريقان وأنت غير متأكد أيهما أفضل ولذلك تؤجل اتخاذ القرار .

الحل هو أن تسلك أحدهما الآن وأن تخطو الخطوة الأولى فى أى اتجاه وبمجرد أن تندمج فى أى حركة ستسير وفقاً لتلك القوة الدافعة - ستنجز إحدى المهمات . تذكر أنه كلما استغرقت وقتاً أطول فى اتخاذ القرار فإنك ستقترب من عدم اتخاذ أى قرار مطلقاً لأنك بذلك تتجنبه . حتى إذا كان قرارك خاطئاً

فيمكنك تصحيحه . وإذا كان اختيارك خاطئاً فسوف تدرك ذلك ثم تقوم بتغييره ، على الأقل لن تضطر للتفكير فى القرارات بعد ذلك .
أعرف أننى كنت معتاداً على إهدار الكثير من الوقت الثمين فى محاولة اتخاذ قرارات غير مهمة ، ولكن بالطبع فإن الأمور المهمة تتطلب التفكير قبل اتخاذ القرار .

ولكننا نقضى وقتاً طويلاً فى اتخاذ القرار بشأن الأمور الصغيرة مثل : هل أستقل سيارة أم أذهب سيراً على الأقدام ؟ هل أستقل القطار أم الطائرة ؟ هل أشتري تلك السلعة أم مثيلتها الأعلى منها بدولارين ؟ هل أستقل الحافلة من المطار أم السيارة الليموزين ؟ وهكذا بلا نهاية .

عرفت مصادفة حيلة صغيرة وفرت لى عدداً لا يحصى من الدقائق ؛ فأنا أختار الشيء السهل أولاً إذا لم يكن سيكلفنى أموالاً ، إنها لحيلة بسيطة ، فلماذا الاكتراث لاتخاذ قرارات خطيرة ومهمة لأمر صغير ؟ اتخذ القرار الذى يتطلب جهداً أقل من جانبك ثم انس الأمر .

عندما يتعلق الأمر بالأموال ، وإذا كان يتعلق بمبلغ كبير فإنك قد تحتاج إلى القليل من التفكير ، ولكن إذا كان المبلغ غير مهم للغاية بالنسبة لك ويدور قرارك حول ذلك المبلغ أو أقل ، فلماذا لا تقرر مرة أخرى اختيار ما هو أسهل لك ؟

سيحدد مقدار المبلغ الذى ستنفقه بالطبع وفقاً لك وحالتك المالية . على سبيل المثال : لنفترض أنك اخترت إنفاق خمسة دولارات ويجب أن تقرر نهائياً أنك لن تكثر لى مبلغ أقل من هذا .

والآن إذا لم تستطع أن تقرر هل ستشتري سلعة يبلغ ثمنها أحد عشر دولاراً أم السلعة الأخرى التى يبلغ ثمنها أربعة عشر دولاراً ، فتوقف عن إهدار الوقت واشتر الأفضل بما أن الفرق فى حدود خمسة دولارات .

إذا كان الفرق بين الحافلة والليموزين خمس دولارات أو أقل فاستقل الليموزين ! هل فهمت الفكرة ؟ بمجرد أن تعتقد أن المبلغ الذى حددته (مهما كان) غير مهم فلن تحتاج لاستغراق وقت طويل فى اتخاذ القرار ، واستغل الوقت للقيام بأشياء أكثر أهمية .

فلا تكن مثل الشخص الذى تم سؤاله ما إذا كان جيداً فى اتخاذ القرارات فرد قائلاً " حسناً ، أوه ، نعم ولا ! "

معظم الأشخاص الذين يماطلون ويرجئون القيام بالأشياء التى يجب القيام بها ، أو يرجئون اتخاذ القرارات التى يجب اتخاذها ، يهدرون الكثير من الوقت فى القيام بأشياء غير مثمرة . فعلىنا استثمار وقتنا فى أشياء ذات أهمية حقاً .

هناك مثلاً قصة مدرب الحيوانات الذى سمع أنه لا يوجد أحد رأى جملاً يعشى إلى الخلف ، فالجمال تمشى إلى الأمام فقط ولا تسير إلى الخلف أبداً . فقرر المدرب أنه سيحقق المستحيل ويدرب جملاً على السير إلى الخلف ! وظل يعمل لعدة سنوات حتى فعلها .

المشهد التالي كان فى السيرك حيث توافد الكثير جداً من الناس فى جماعات بسبب الدعاية التى وعدتهم بمشاهدة شيء لم يروه من قبل .

وفى منتصف الحلبة أخذ المدرب يعرض ظاهرة الجمال الذى يسير إلى الخلف . نظر آلاف الناس لبعضهم البعض فى حيرة وفكر جميع من فى المكان (عدا المدرب) فى أنفسهم قائلين : " وماذا فى ذلك ؟ "

هذا مثال جيد على الوقت الذى تم إهداره على مشروع لم يهتم به أحد . بالطبع هذا أمر شخصى - الأمر متروك لك لكى تقرر فى أى شيء ستمضى وقتك ، فلن يقرر ذلك أحد نيابة عنك .

إذا كان ما تقوم به مصدر إمتاع لك بوجه خاص على الرغم من عدم اهتمام الآخرين به فافعله على أية حال . أعتقد أنه من الأفضل أن تشغل نفسك بتلك الطريقة بدلاً من عدم القيام بأى شيء على الإطلاق ، قد يصبح الوقت عدواً لك إذا لم تستخدمه !

استغل الوقت بطريقة صحيحة وستكون فى طريقك إلى النجاح . توجد أغنية قديمة تقول كلماتها : التمنى سيحقق ما تريد ! لا تصدق هذه الأغنية ! قال " أليكسندر وولكوت " :

" يقضى الكثير منا نصف الوقت فى تمنى أشياء كان من الممكن أن نحققها إذا لم نهدر وقتنا فى تمنىها " .

إذا كان لديك هدف فاسع لتحقيقه ولا تنتظر لفترة طويلة جداً حتى يحين الوقت " المناسب " لأنه نادراً ما يأتي . فى معظم الأحوال يكون الوقت المناسب هو الآن . بدلاً من إهدار الوقت فى التفكير والقلق بشأن هل تفعل شيئاً ما أم لا فلتقلق بشأن كيفية قيامك به وقم به فعلاً . إذا لم تنجح فعلى الأقل قد أزحته عن مجال تفكيرك وبذلك يمكنك توجيه اهتمامك لشيء آخر . إذا ظللت تمارس التسويف والمماطلة فكما قال الأديب الأسباني " سربانتس " ستكون فى متاهات لا نهاية لها ولا تؤدي إلى أى شيء .

إليك هذه الفكرة : إذا وجدت نفسك تهدر وقتك وتناقش هل تؤدي مهمة ما أم لا ، أو أنك تفكر فى فكرة ما ولا تستطيع إخراجها من ذهنك فقم بكتابة المهمة أو الفكرة على الورق .

تذكر : لا بد أن تفسح المجال للأفكار الأخرى وتخصص الوقت للمهام الأخرى .

نظم وقتك وقم بكل ما تريد

دعنا نضع بعض القواعد المحددة : هل تتأخر دائماً فى أداء المهام الملقاة على عاتقك ؟ حسناً ، فإما أنك تحاول القيام بكم أكبر من اللازم أو أنك لا تنظم وقتك بشكل مناسب . من الواضح أنك إما يجب أن تتولى مسئولية عدد أقل من المهام أو أن تنظم وقتك بطريقة أكثر فعالية .

إذا قررت تقليل عملك فتلك مشكلتك ولا يمكننى مساعدتك فيها . ولكن إذا كان عليك أداء الكثير من المهام ولا تعرف بأيها تبدأ فأقترح عليك أن تبدأ بأداء المهام التى يمكن أن تنتظر أولاً ، ثم بعدها قم بالمهام العاجلة .

بتلك الطريقة لن تضع نفسك فى مأزق فعليك الاهتمام بالمهام العاجلة - وسيتم إنجازها على أية حال . المهام التى يمكن أن تنتظر - لفترة طويلة وأحياناً لا تخرج من نطاق تفكيرك أبداً - هى ما يزيد من ترددك وتعوقك عن العمل .

ولذلك فعليك إنجاز تلك المهمات أولاً وستندهش من عدد المهام التى يتم إنجازها ، عندما تعرف أنه توجد مهام عاجلة تنتظر فستؤدى المهام الأقل

أهمية بشكل أسرع حتى تتمكن من التطرق إلى تلك المهام العاجلة فإذا لم تفعل ذلك ستأخذ المهام الصغيرة من وقتك الثمين أكثر من اللازم .
 يكون الأمر هكذا دائماً . إنه قانون " باركينسون " : " يمتد العمل بحيث يغطي الوقت المتاح لإنجازه " . إذا كان كل ما تفعله فقط هو أداء المهام ذات الأهمية الصغرى بدون أداء المهام ذات الأهمية الكبرى التى تنتظر إتمامها ، فستستغرق وقتاً طويلاً فى أداء المهام ذات الأهمية الصغرى وسيتوافر الوقت الكافى لأدائها .

ولقد قمنا بمناقشة دور العناية أو الاهتمام بما نقوم به من أشياء فى جزء آخر من الكتاب . أريد فقط أن أذكر الدور الحيوى الذى يلعبه الاهتمام بتنظيم واستغلال الوقت . على الرغم من أنك قد تشكو دائماً من أنك لا تملك الوقت الكافى فستجد دائماً الوقت للأشياء التى تهتم بها حقاً وتريد أن تقوم بها .
 ولذلك فلتهتم بما تشعر أن عليك الاهتمام به وسوف تؤديه . ومن الأشياء المهمة الأخرى هو محاولة أن تجعل المهام الروتينية - التى يجب أن تؤديها طوال الوقت - اعتيادية أو حتى تلقائية وأتوماتيكية . بالطبع لقد فعلت ذلك بالفعل فى مواقف عديدة . أعتقد أنك لا تفكر بذلك كثيراً عندما تغسل أسنانك أو تحلق لحيتك أو تقوم بضبط المنبه ليلاً . لديك الوقت الكافى للتفكير فى الأشياء الأخرى بينما تقوم بكل هذا .

أعرف أن هذا يبدو تافهاً لك ولكن من الدهش كم الوقت الذى ستوفره إذا فعلت ذلك مع كل المهام الصغيرة المتكررة . حاول وضع الأشياء فى نفس المكان طوال الوقت . اكتسب تلك العادة وبذلك ستوفر ساعات لأنك لن تضطر للبحث عن الأشياء كثيراً .

من العادات الممتازة لتوفير الوقت هى أن تبدأ أداء الأشياء فى وقتها . فالتسوية فى هذه الحالة سيستمر لفترة طويلة ، كما قال أحدهم : " إذا فقدت ساعة من النهار فستحاول تعويضها طوال اليوم " ، حينئذ تبدأ مهامك فى التداخل معاً وتحدث لك المشكلات ، من السهل القيام والنهوض من الفراش مع أول مرة يرن فيها المنبه كما أنه من السهل ضبطه لكى يرن بعد خمس إلى عشر دقائق أخرى .

كلما زاد انشغالك سيكون لديك المزيد من الوقت

بمجرد أن تعتاد البدء في أداء الأشياء في وقتها يجب أن تتدرب على تخصيص المزيد من الوقت لأي شيء خاص تعتقد أنه مهم . المسئولون عن برامج التلفاز يستخدمون تلك الفكرة منذ بدايتها حيث يكون للوقت أهمية قصوى (حيث كانت معظم البرامج على الهواء مباشرة) .

فإنهم دائماً يتركون مساحة زمنية إضافية لكل برنامج تحسباً لأي حادث أو عندما يستغرق أى جزء من العرض وقتاً أطول من المخطط له سلفاً .

لماذا لا تنفذ تلك الفكرة عندما تكون هناك مهمة ملقاة على عاتقك ؟ إذا كنت تعتقد أنها ستستغرق ساعة فخصص لها ساعة وخمس عشرة دقيقة على الأقل ، وإذا انتهت المهمة فعلاً في غضون ساعة فابدأ في المهمة التالية مبكراً عن موعدها وسيكون أمامك وقت " احتياطي " لها قبلها .

أعرف أنني اعتدت سابقاً على تخصيص وقت محدد للذهاب لمواعيد محاضراتي . نحن لا نضع في الحسبان أننا لا نعرف المنطقة وقد نضل الطريق . كما أننا ، لم نحسب حساب الاختناق المرورى أو الأجواء السيئة أو الأعطال الميكانيكية غير المتوقعة في وسيلة انتقالنا إلى حيث نريد .

وغالباً كنت في خوف شديد أثناء آخر جزء من رحلة الذهاب لأننى كنت متأكداً أنني سأتأخر ، ولذلك تعلمت منذ سنوات أن أستخدم " الوقت الاحتياطي " الذى أشرت إليه .

في السنوات القليلة الماضية عندما يخبرنى رئيس البرنامج أو اللجنة بأن الذهاب إلى النادي الذى سأقدم به عرضى يستغرق ساعة ، أعرف أنه يذهب إلى هناك في ساعة لأنه يعرف الطريق ، ولذلك أخصص لنفسى ساعة والنصف للذهاب إلى هناك فأنا أفضل أن أذهب مبكراً بدلاً من أن أكون متأخراً على أية حال . (على الرغم من أنني أقدم عروضى للشركات فقط الآن ومعظم تنقلاتى بالطائرة فإننى مازلت أستخدم فكرة " الوقت الاحتياطي ")

خطط ليومك بفكرة الوقت الاحتياطي ونادراً ما ستعرض إلى معاناة الهرولة والسباق مع الزمن . وسينتهى بك الحال أيضاً بتوفير ساعة أو أكثر في معظم

الأيام - وستستغل الوقت الذى وفرته للأشياء التى كنت تقول إنك لا تملك الوقت لأدائها أبداً .

توقف عن تحديد وقت ثابت لنفسك ؛ لأن العواقب السيئة التى تنتج عن تخطى حدود الوقت التى تضعها لنفسك كبيرة جداً . يمكنك تجنب التوتر والتأخير والإحباط بسهولة إذا استخدمت فكرة الوقت الاحتياطي . ابدأ بأن تستيقظ فى الصباح بضع دقائق مبكراً عن موعدك ، وبذلك ستتحول الهرولة إلى العمل إلى إيقاع أكثر بطناً وهدوءاً .

استغل كل الوقت المتاح لك حتى موعد النوم ، سواء فى العمل ، أو الهوايات ، أو الاسترخاء ، أو أى شىء آخر يروق لك . إذا وجدت نفسك تنتظر وقت النوم وتفكر فى النوم فقط فسوف تشعر بالملل والأخطر من ذلك هو أنك تهدر وقتك .

واليوم الذى يتم التخطيط له جيداً يجعلك تذهب إلى فراشك دون أن تضطر لإهدار الوقت فيما لا يفيد انتظاراً للدخول فى النوم . بالمناسبة لا تغفل أهمية وقت الراحة ، حيث قال " جون واينميكير " :

" من لا يمكنهم إيجاد الوقت للاسترخاء سيجبرون آجلاً أو عاجلاً على إيجاد الوقت للمرض "

أتمنى ألا تكون قد أسأت فهمي ، فأنا لا أحاول أن أنصحك بإغفال ما عليك من مسؤوليات أو تجنبها والهروب منها ، أو أن تخصص وقتاً إضافياً كبيراً لأى مهمة محددة ، فقط خطط ونظم وقتك لكى تفى بالتزاماتك ومتطلبات أى مهمة ، وهذا هو كل شىء .

اشغل نفسك دائماً بالطبع . أنا مؤمن إيماناً راسخاً بقيمة العمل أو النشاط عامةً وأعتقد أن أى نشاط أفضل وسيلة للاستمتاع بدلاً من مجرد الخمول والكسل . على الرغم من أن هذا يبدو متناقضاً ولكنك ستجد أنه كلما انشغلت أكثر ، فسوف يزيد وقت فراغك !

معرفة أن التسوية والتردد قد يضعانك فى حالة توقف عن الحركة - وأن الوقت " الاحتياطي " يسهل عليك الأمور - تساعدك على تنظيم وقتك .

كلمة أخيرة : لا تهدر الكثير من الوقت فى القلق بشأن أخطاء الماضى ، بمجرد اتخاذك لقرار فأنسه . وابدأ كل يوم من جديد بلا تفكير فى الماضى . استخدم مقدار الوقت المتاح لك اليوم أو للتخطيط للغد . فقد حصل أمس على فرصته . كما قال المؤرخ " بلوتارك " :

" أعظم تضحية هى التضحية بالوقت ! "

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثامن

ضاعف إنتاجك باكتساب عادة التركيز

" لا يتعلق النجاح في الحياة كثيراً بالوهبة والفرص مثلما يتعلق بالتركيز والمثابرة . "

- " إس . دبليو . ويندت "

بالضبط مثلما تعلم صانعو السيارات تشكيل هياكل السيارات بحيث تنطلق في الهواء بأقل مقاومة ممكنة ، عليك أن تقوم بتشكيل عقلك لكي تنطلق إلى لب المشكلة بدون أن تتوقف عند أى نوع من المقاومة والمعوقات في طريقك ؛ أى تعلم التركيز .

فن التركيز يمكن تعلمه مثلما يمكن تعلم أية مهارة أخرى . هل لديك عادة سيئة تريد التخلص منها ؟ لماذا لا تستبدلها بعادة التركيز ؟ نعم فالتركيز عادة مثل معظم الصفات الجيدة .

كلنا سمعنا أن معظم الناس يستخدمون نسبة ثمانية إلى عشرة بالمائة فقط من قوة عقولهم (وهذا ربما يمنح معظمنا القدرة على الشك) . حسناً ، عليك أن تعتاد على التركيز وستبدأ في استغلال التسعين بالمائة الباقية .

كيف تتعلم التركيز ؟ أؤكد لك أن الأمر ليس سهلاً ، حيث يقول المعجم في تعريف " التركيز " أنه : " توجيه الانتباه حصرياً إلى شيء واحد " . هل حاولت من قبل توجيه انتباهك حصرياً إلى شيء واحد ؟ مرة أخرى ليس الأمر بسيطاً ولكن الأمر يستحق التدريب عليه .

ولكن أولاً دعني أعطك تعريفي " للانتباه الحصري " فهو يعني عدم دخول أية فكرة أخرى مهما بلغت تفاهتها إلى عقلك . فإذا كنت ستفكر في " القلم " فيجب أن ينصب كل تركيزك على هذا القلم ، وألا تتخيل شيئاً سواه ، وبمجرد أن تخطر في ذهنك أية فكرة أخرى فتوقف عن المحاولة ! فلم يعد انتباهك منصباً على شيء واحد ، يجب أن تسعى جاهداً لتركيز تفكيرك على القلم ، أو في مشكلتك ، أو ما تفعله وحافظ على هذا التركيز .

فالأمر ليس سهلاً كما كنت تعتقد ، أليس كذلك ؟ بالطبع لا . إن من يعرفون أو يمارسون اليوجا يعرفون مدى صعوبتها . ممارس اليوجا الحقيقي يجب أن يستمر في التدريب على التركيز على أحد المفاهيم أو الحقائق ويستبعد من ذهنه أى شيء خارجي وأحياناً يظل يتدرب مدى الحياة قبل أن ترضيه النتائج .

ما مدى قدرتك على التركيز ؟

إليك تمريناً على التركيز بدون أن تحمق إلى شيء محدد ؛ حاول ببساطة أن تحصى الأعداد بدون أن تدع أى شيء يشغل ذهنك سوى الأعداد . هذا أصعب كثيراً فى رأيي مقارنة بالتركيز على شيء معين . لا يوجد الكثير حقاً لكى تفهمه فى هذا التمرين ولكنه تمرين جيد ، وبصراحة أشك أنك ستصل للرقم خمسة بدون أن تفقد تركيزك فى أول محاولة إذا كنت أميناً مع نفسك . يجب أن تتوقف بمجرد أن تنطق إلى ذهنك أية أفكار أخرى - قد يفكر عقلك فى الأصوات التى تمثلها الأرقام ولو لمجرد لحظة وحينها يجب أن تتوقف وتبدأ من جديد .

بعد مرور بعض الوقت وبعد الكثير من التدريب قد تصل فى العد من واحد إلى عشرة مع التركيز . إذا حدث وتمكنت من الوصول للرقم مائة بدون تداخل أى أفكار خارجية فإنك تقترب من فئة العباقرة !

وغالبا ما تتساءل لماذا أقوم بالتهويل من هذا الأمر ، وتريد أن تعرف كيف أن قدرتك على التركيز على شيء ما ، أو العد بانتباه شديد قد يساعد فى الحياة اليومية . حسناً سأخبرك ، فالأعداد والأشياء بالطبع مجرد وسيلة لبلوغ الغاية وليست لها أهمية ولكن القدرة على إبقاء عقلك مركزاً على مشكلة أو هدف ما هو الشيء المهم .

كم مرة حدث لك ذلك ؟ أن تغادر منزلك فى الصباح وتذهب إلى عملك وتتجه إلى المترو أو الحافلة ، ولديك مشكلة ترغب فى حلها قبل وصولك لمكتبك ، وهى تجول بخاطرك بينما تغادر باب منزلك ، ولكن خلال ما لا يزيد

على نصف مبنى أثناء سيرك يجول بذهنك مئات الأشياء المختلفة غير المهمة والتي لا تتعلق أبداً بالمشكلة التي يجب حلها .

وهكذا - تصل إلى المكتب ولم تقترب من الحل بالضبط مثلما بدأت يومك . بالطبع سوف تحل المشكلة فى النهاية ولكن ليست تلك هى النقطة التي أناقشها ، بل أقول إذا ركزت ذهنك على المشكلة لوفرت على نفسك الوقت وربما الأموال . رأيت ؟ عليك فقط التدريب على توجيه عقلك مرة أخرى للموضوع كلما ابتعدت عنه .

القدرة على التركيز تمكّنك أيضاً من رؤية المشكلة بوضوح . أشعر أن العديد من المشكلات التي تؤرقك لا يمكن تحديدها بوضوح إذا حاولت ذلك الآن . إذا توقفت لكى تفكر للحظة واحدة فستدرك أن معظم الأشياء التي تزعجك لا يمكن تخيلها كلية . فالمشكلة عادة ما تكون مبهمه فى ذهنك فأنت ترى أذرع الأخطبوط وليس الأخطبوط نفسه . يمكنك أن تفعل هذا أو ذاك وأن تتخلص من إحدى أذرع المشكلة ، ولكنك لن تتخلص من الأذرع الأخرى ، ولكن جسم المشكلة أو السبب أو نواة المشكلة لا تزال معك .

أعتقد أن هذا هو سبب أن العديد من مشاكلنا تستمر معنا وقتاً طويلاً وتستنزف طاقتنا وتسبب لنا الإرهاق الذهنى وتجعلنا متوترين أكثر ونشعر بتوتر الأعصاب أكثر مما نكون عليه بالفعل .

فى هذه الآونة عندما يصاب شخص ما بانهيار عصبى يقول الناس :
" حسناً ، كان يعمل بكل جهد ويحاول القيام بالكثير " .

أنا لا أوافق على ذلك ، بل أميل للموافقة على القول : " العمل الشاق لا يقتل أحداً " . أعتقد أن معظم حالات الانهيار العصبى تحدث بسبب أن المريض لم يتوصل لحلول لمشكلاته الشخصية ، وإذا كان يعمل بكل جهد ويبذل الكثير من أجل حل المشاكل فغالباً سيكون شخصاً سعيداً .

حل المشكلات بطريقة عملية

وهكذا عندما تتدرب على التركيز فسيساعدك هذا بالتالى على حل بعض مشكلاتك . إن التركيز سيجعلك قادراً على النظر مباشرة إلى لب المشكلة لكي تحدد الخطوات التي سوف تتخذها للتغلب عليها بالضبط .

أحضر ورقة وابدأ فى كتابة مشكلة محددة تزعجك وأعتقد أنك ستفق معنى - وستكتشف أنها كانت مبهمة فى ذهنك . والآن بعد أن قمت بتدوينها ستجد أن الكثير من الأحداث المحيطة بالمشكلة يمكن أن تُنحى جانباً فليس لها روابط مهمة بالمشكلة على أية حال . فهى غالباً مجرد هواجس وتوقعات غير صحيحة " عما حدث " و " ما قد يحدث " ولا يجب أن تقلقك الآن .

وفى النهاية ، ستبدأ فى مواجهة المشكلة وتغوص فى لبها بكل قسوتها وقبحها ، فلتول هذه المشكلة كامل انتباهك فى تلك اللحظة ، والآن ، وبعد التخلص من الضباب الذى يحيط بالمشكلة يمكنك الشروع فى حلها .

تذكر : معظم المشكلات المنظمة والمحددة جيداً يتم حلها جزئياً بالفعل .

اكتب قائمة بكل العوائق التى تعوقك عن التوصل إلى الحل ، واكتب بجوار كل عائق أية حلول تخطر على ذهنك . لا تقلق إذا بدا بعضها سخيلاً أو صعب التنفيذ فى بادئ الأمر . اكتبها على الورق ، وقبل أن تدرك ذلك فستتقرب من الحل أكثر من ذى قبل . على الأقل ستعرف أية خطوات ستتخذها لتخفيف حدة ووطأة المشكلة - وهو فى مثل أهمية التوصل للحل .

افعل ذلك مع معظم الأشياء التى تضايقك ، وقبل أن تدرك ذلك سيتوفر لك الكثير من الوقت للاستمتاع بالحياة بدلاً من القلق بشأن المشكلات .

أنا لا أحاول أن أجعل المشكلات تبدو بسيطة أكثر من اللازم . حل المشكلات عمل تنهمك فيه مدى الحياة طوال الوقت . وأنا لا أقترح أن تجعل المشكلة من أسهل ما يمكن ؛ لأننى أعرف تماماً أنه توجد أشياء كبيرة جداً وصعبة الحل بمجرد كتابتها .

ولكن القدرة على التركيز التي تساعدك عليها الكتابة ستكون قاعدة الانطلاق لاتخاذ أى إجراء . كما قال " بنيامين ديزرائيلى " :

" قد لا يحقق الفعل السعادة دائماً ، ولكن لا توجد سعادة بدون فعل " .

بمجرد أن تفعل أى شىء بخصوص مشاكلك ، بطريقة ذكية ومباشرة ستكون هناك فرصة أكبر لحلها .



الفصل التاسع

يمكنك حل مشكلاتك بمجرد أن تعرف طبيعتها

المريض للطبيب النفسى : حسناً أيها الطبيب ، زوجتى لديها معاطف من الفراء ونعيش فى شقة فاخرة أعلى إحدى البنايات ونملك يختاً ومنزلاً للمصيف ونستقل سيارة " كاديلاك ليموزين " يقودها سائق خاص .
 الطبيب النفسى : يا عزيزى ما مشكلتك ؟
 المريض : مشكلتى ؟ أن دخلى مائتا دولار فى الأسبوع !

ذكرت فى الفصل السابق القليل عما يعتبره البعض مشكلات كبرى فى الحياة . بالطبع يمكن أن تجتمع المشكلات الصغيرة - كما هو واضح فى القصة الطريفة أعلاه - وتشكل بعض المشكلات الكبيرة حقاً ولكن مهما كان حجمها فإن نفس المبادئ لا تزال تنطبق عليها : فلتحاول أن ترى لب المشكلة بوضوح ، كثيراً ما تعوقنا المضايقات الصغيرة عن الوصول للمضايقات الأكثر أهمية ، وقد لا نعرف المهم منها وما هو غير المهم . ولذا فلماذا لا تهتم بالمشكلة التى تشغل ذهنك الآن ؟ لا يتمكن العقل من التفكير فى أكثر من مشكلة فى وقت واحد على أية حال ولذلك اهتم بحل المشكلة الراهنة لكى تفسح المجال للمشكلة التالية . وللأسف فإنه كلما ذهببت مشكلة يحل محلها أخرى ، ولكنك بتلك الطريقة ستحرز على الأقل بعض التقدم .

هذا ينطبق على أى شىء بالطبع . اهتم بشىء واحد فى المرة الواحدة بدلاً من القلق بشأن كل شىء . إذا كانت تواجهك مهمة كبيرة جداً فستظل كبيرة إذا تخيلت جميع أجزائها معا فى نفس الوقت .

أقترح أن تتخيلها كلية أولاً لكى تعرف فقط طبيعة المشكلة التى تتعامل معها وإلى أين تتجه . بعد التخيل الأول تناول الأمر خطوة بخطوة وسيتقلص حجم المشكلة قبل أن تدرك ذلك ، ولكن عليك أن تبدأ من نقطة معينة ولا تسمح بأن يستمر معك الأمر أطول من اللازم ويجعلك تتساءل ماذا سيحدث بعد ذلك . إن

الشك قد يدفعك إلى الجنون ؛ لأن الشك وعدم اليقين ، والتردد جميعها تمثل بعض العادات التي نريد القضاء عليها أو استبدالها وليس التماهى فيها .
إذا كنت تفكر فعلاً فاجعل ذلك التفكير يؤدي بك إلى اتخاذ أى إجراء وابدأ بأول ما تراه وأؤكد لك أنك ستقدم . فعليك أن تتوقف عن التفكير فى أى شىء آخر . يقول " جوته " : " أد المهمة الأقرب إليك وسوف تتضح المهمة التالية " .

ماذا عن المشكلات الكبيرة حقاً ؟

أعرف الآن أنك تفكر فى الآتى : " حسناً ، ماذا عن أشياء أو مشكلات مثل نقص الأموال ، أو اعتلال الصحة أو الإعاقات البدنية ؟ لا يمكنك التخلص من تلك المشكلات بسهولة " . بالطبع لا يمكن التخلص منها أو تجاهلها ، هذا حقيقى ، ولكن يمكنك أن تحاول أن تجعل تلك المشكلات هينة عليك .
من يعانون من مشكلات خطيرة مثل المذكورة أعلاه يتم تقديم كل أنواع المواساة لهم لكى يشعروا بالتحسن كعبارات مثل : " سيمر الأمر على ما يرام " و " بكيت لأننى لم أملك حذاء حتى رأيت رجلاً فقد ساقيه " إلى آخره من العبارات الماثورة . أحياناً تأتي تلك العبارات فى محلها ، إذا أقنعت نفسك بتصديقها ، ولكنى لا أعتقد أنها تحل المشكلات .

التفكير فيمن هم أسوأ منك حالاً قد يكون نوعاً من الراحة المؤقتة ، ولكن للأسف فإن تكوين شخصياتنا يجعلنا أكثر اهتماماً بالجرح الصغير على أجسادنا أكثر من اهتمامنا بحرب فى قارة أخرى . ولذلك فإن هذا فى رأى المخرج السهل ولكنه غير مفيد - ذلك إذا كان يمثل مخرجاً فى الأساس .

بالتأكيد هناك من يعانى أكثر منك فى مكان ما ولكن ذلك لا يخفف من موقفك على أية حال . التفكير فى شخص أفقر منك قد يجعلك تشعر أنك غنى مقارنة به . ولكن يجب أن نتوقف عن خداع أنفسنا ، فهذا لن يساعدك حقاً - بل يزيد الأمور سوءاً . فقد يعوقك عن التصرف إزاء المشكلة !

ما الذى يمكنك أن تفعله إزاء تلك المشكلات ؟ حسناً ، ربما يكون أول شىء هو أن تتذكر أن إحدى الطرق لحل أية مشكلة أن تتولى حلها بنفسك ! قليل منا

محظوظ بالقدر الكافي لكي يجد من يتولى مسئولية التزاماتنا . بما أنه يجب عليك الاهتمام بشئونك فما الذى تنتظره ؟

مهما كان غنى أو فقر الآخر أو مهما كانت المشكلات التى نعانى منها ولا يعانى منها الآخر ، وإذا اجتمعت كل المشكلات فى العالم وتم عرضها فى المزاد العلنى لأعلى سعر ، لاختار معظمنا مشاكله بدلاً من أن يختار مشكلات الآخر . ليس لديك ما يكفى من المال ؟ الكثيرون لديهم نفس المشكلة . أعتقد أننا فى عصر نعيش فيه حتى آخر قرش معنا لأنه أيضاً عصر انقراض الدفع مقدماً أو المقدم الزهيد ، مما يجعل الكثيرين ينفقون أكثر من دخولهم .

يوجد الكثير من المستهلكين يشعرون أن شراء أى شىء مثل الحصول عليه مجاناً فيكونون فى صراع دائم حتى لا يتعرضوا للإفلاس .

يوجد حلان لتلك المشكلة ، أحدهما أن تكسب المزيد من المال عن طريق العمل . قد تقول : " ألن أكسب المزيد من المال إذا كان ذلك بمقدورى ؟ " نعم ولا . يوجد الكثير ممن يكسبون الكثير من المال وفقاً لمهاراتهم - ولكن هناك الكثيرين ممن لا يربحون بنفس القدر .

تتمثل بعض أسباب ذلك فى الكسل ، والانتقال إلى وظيفة جديدة أو مكان جديد ، وانعدام الثقة بالنفس . إن أسوأ أنواع الفشل فى عالم الأعمال هو أن يظل الشخص فى مكانه لسنوات لأنه يخاف التغيير . مثل هذا الشخص يؤمن إيماناً راسخاً بأنه لم يحصل على الفرص المناسبة ، ولكن يا صديقى الفرصة هى حالة ذهنية يصاحبها اتخاذ أى إجراء أو فعل لاغتنامها !

وهكذا لا جُرم فى محاولة كسب المال فى أوقات فراغك . ستندهش من الطرق الكثيرة للقيام بذلك ، إذا خصصت الوقت للتفكير فى الأمر بدلاً من قضاء الوقت فى الشعور بالأسى لنفسك .

هذا أحد الحلول . الحل الآخر الأكثر قرباً لهدف هذا الكتاب هو أن تتصرف بكفاءة فى إدارة ما تكسبه من أموال . ابدأ فى خطة ادخار ولا تشتتر ما لا يمكنك دفع ثمنه مهما كانت المدة المتاحة لتسديد أقساط ثمنه . عليك أن تفهم أن تلك الأشياء يجب دفع ثمنها فى النهاية اشتر فقط ما تحتاج إليه وما تتمكن من دفع ثمنه بكل تأكيد ، حتى تشعر بأنك لست فى ضائقة مالية على الأقل .

مشكلات حلها في أيدينا وأخرى خارجة عن إرادتنا

من الأسئلة المهمة التي يجب أن تضعها في اعتبارك هي : هل تساهم في حل المشكلة أم أنك جزء أو سبب من أسباب المشكلة ؟ إذا كنت مُسرفاً للغاية فليس لديك سبب لكي تشكو من قلة الأموال ؛ لأنك سبب المشكلة ولذلك افعل شيئاً لحلها .

بالطبع فإن الصحة أمر خارج متناول أيدينا ، ولكن في حالات كثيرة فإنها شيء يمكننا التحكم فيه . فعلى سبيل المثال قد نهتم بعمل فحص طبي كامل مرة واحدة كل عام على الأقل . أنا لا أقترح أن تصبح موسوساً بأمور الصحة البدنية ، ولكن إذا شعرت أنه ثمة خطأ ما فما الداعي للقلق ؟ اذهب إلى الطبيب لكي تعرف هل هناك ما يدعو للقلق أم لا .

أعرف صديقاً لي كان يعاني من آلام حادة في المرارة وظل يعاني لشهور حتى جعلته شدة الألم يذهب إلى الطبيب . لم أفهم أبداً عقلية مثل هؤلاء الأشخاص ، ألا يدركون ما يحدث نتيجة التلكؤ من ألم حاد وليال من الأرق وأن تلك الآلام أفزع من ألم الذهاب إلى الطبيب (إذا كان ذلك مصدراً للألم أو الإحراج) ؟

بعد مرور بعض الوقت على توفر المصل المضاد لمرض الشلل للعامة ، كانت هناك مقالات في جميع الجرائد تحث كل الكبار تحت الأربعين عاماً على أن يحصلوا على حقن ضد الشلل ، ولكن لم يفعل ذلك الغالبية العظمى من الناس ولم يرغبوا أساساً في ذلك . مرة أخرى لم أفهم في حياتي مثل تلك الأمور ، هل هؤلاء الناس يريدون الوقوع ضحايا في براثن المرض ؟ لا أعرف ولكن يبدو الأمر كذلك . نقص الأموال ليس السبب في ذلك أيضاً ، فلقد كان المصل يقدم مجاناً ولكن الكثير من الناس انصرفوا عنه .

توقف عن المعاطلة والتسويف ، لأن من يسوف يزد وزنه . إذا شعرت بأهمية اتباع حمية غذائية ، فتوقف عن التحدث عن أنك ستتبع الحمية الأسبوع القادم أو غداً - ابدأ الآن - وإلا فغالباً لن تبدأ أبداً . ضع في اعتبارك أنه في معظم الوقت في كل نوع من أنواع المشكلات لا يكون ما تفعله هو ما يتسبب لك في

الأذى ، بل ما لا تفعله هو ما يسبب المشاكل ! كتب د . " جون دونلى " الآتى :

" أى مصدر للإحباط يتم مواجهته بطريقة واقعية ومنظمة يزيد من قوة الشخصية . أى فشل تم تعلم درس منه يوفر لك خبرة وذخراً يزيد من قدرتك على مواجهة المشاكل الجديدة "

ما يهم هو قدرتك - وليس إعاقتك

إذا كانت لديك إعاقة بدنية من نوع ما ، فلن أحاول رفع روحك المعنوية عن طريق إخبارك بأن هناك حالات أسوأ منك كثيراً . ولكنى قد أقترح أن تكف عن القلق أو حتى مجرد التفكير فى إعاقتك . استبدل تلك الأفكار بحقيقة أن ما يهم هو قدراتك وليست إعاقتك .

إن توجهك العقلى أهم من إعاقتك البدنية . قد لا يكون فى مقدورك فعل أى شىء حيال إعاقتك ، ولكن يجب عليك أن تفعل شيئاً حيال توجهك . كتبت " مارثا واشنطن " الآتى فى أحد خطاباتها لصديقة لها : " لقد تعلمت من واقع خبرتى أن الجزء الأكبر من سعادتنا أو تعاستنا يعتمد على حالتنا الذهنية وليس على ظروفنا " .

قال السير " روجر ليسترانج " :

" ليس المكان أو الحال بل العقل وحده هو ما يجعل المرء سعيداً أو تقيماً " .

إذن تصرف وفقاً لهذه المقولة .

منذ حوالى أربعين عاماً قدمت عرضاً / محاضرة عن الذاكرة للطلاب والخريجين فى مدرسة تدريب على إصلاح الساعات . وكان معظم الحاضرين من المصابين بالشلل أو من لديهم أطراف صناعية أو إعاقة بدنية كبيرة بطريقة أو بأخرى .

مثل هؤلاء الأشخاص مثال رائع لما أناقشه . تحدثت إليهم قبل وبعد العرض وحسبما أعتقد كانوا جميعاً سعداء ومتكيفين مع ظروفهم ، وكانوا يشاركون بنشاط في الجمعيات الخيرية وكان معظمهم أعضاء في فريق البيسبول أو كرة السلة . كانوا يمزحون بشأن إعاقتهم وقال لي أحدهم ممن لديه ساق صناعية مازحاً إنه يتحدثني في سباق جرى حول البناية .

كل هؤلاء الرجال والنساء ، ومعظمهم يستخدم ذراعيه فقط - وفي بعض الحالات ذراعاً واحدة فقط - جاءوا لتلك المدرسة لكي يتعلموا حرفة يربحون منها قوت يومهم وجميعهم خبراء في تصليح أنواع الساعات ، والأهم أنهم اكتسبوا القدرة على التغلب على إعاقتهم .

من أشهر المعاقين في أمريكا " هيلين كيلر " والتي لا بد أنها آمنت بعبارة الشاعر الأمريكي " إيميرسون " :

" لا يصاب المرء بأية إعاقة إلا وأصبحت مفيدة له بطريقة أو بأخرى . إننى أشكر الله على إعاقتي لأننى بدونها لم أكن لأنجح "

سواء كنت توافق على العبارة السابقة أم لا ، فإنه يجب أن توافق على هذا الاتجاه أو الموقف . لا توجد طريقة أفضل من هذه للنظر إلى هذا الأمر . عقلك يمكنه التغلب على كل شيء . إن ما حدث لك ليس فى نصف أهمية رد فعلك تجاهه . توقف عن القلق بشأن ما كان يجب أن يكون ولتهتم بحال الأشياء فى الحاضر .

أتمنى أن توافقنى على أنه فى إمكانك إيجاد حل للمشكلات الكبرى حتى إذا كان الأمر مجرد تغيير توجهاتك . دعنا نواجه الأمر : " ما لا يمكن علاجه يجب تحمله " . ولكن يجب أن نجعله أمراً مريحاً لنا وللآخرين قدر الإمكان . عندما يكون هناك شيء ملموس يمكن القيام به فافعله ، وإذا لم يوجد فابذل ما فى وسعك على أية حال .

فقد وفرت على نفسى الكثير من المتاعب بمجرد أننى قررت عدم الجدل مع موظفى الحكومة عندما أعرف أنه لا فائدة من ذلك . وقررت ذلك عندما أدركت أن المرء يخرج منتصراً من مثل هذا الجدل مرة واحدة من كل مائة مرة -

والكدمات ثمن غال ندفعه مقابل نصر صغير كهذا . كلا ففي معظم الحالات من الأفضل أن تصبح مثل الرجل الذي كان يعرف أن الطرد الخاص به سيتم التعامل معه بدون اعتناء ، ولذلك قال لموظف هيئة البريد : " إنه قابل للكسر ، فمن فضلك لا تلقه لمسافة أبعد من متناول اليد ! "

من الدهش ما يمكننا أن نتعلمه من أجل الحياة بمجرد أن نقرر أداء شيء ما أو بمجرد أن ينبغي علينا القيام به . قرأت في أحد الكتب قصة عن بستاني كتب خطاباً لوزارة الزراعة قائلاً : " قمت بتجربة كل شيء أخبرتموني به في الكتيبات وكل التعليمات عن كيفية التخلص من الحشائش الضارة ولكنها لا تزال تنمو " .

في البريد التالي تلقى البستاني نصيحة حكيمة : " يا سيدى العزيز إذا قمت بتجربة كل ما أخبرناك به ولا تزال الحشائش الضارة موجودة ، فإنه يتبقى شيء واحد فقط تفعله - تعلم أن تحبها وتتعايش معها ! " .



الفصل العاشر

تقوية العادات الجيدة والتخلص من العادات السيئة

" العادة إما أفضل العبيد ، أو أسوأ الأسياد " .

- " ناثانيال إيمونز "

أعتقد أنه من المهم في كتاب كهذا مناقشة العادات الجيدة والسيئة ، ولكن الكثير من الأشياء التي أود الكتابة عنها وتتعلق بالعادة مكانها الطبيعي حقاً في عالم علم النفس والطب النفسى .

أنا لست طبيباً نفسياً أو إحصائياً نفسياً ولذلك أعتقد أنه ليس من الحكمة التطرق لتلك المجالات . ولكن إليك أفكارى عن موضوع العادات ؛ لأنها قد تفيدك .

أولاً : وفقاً للاستشهاد المذكور أعلاه فإن العادة قد تكون خادماً مدهشاً يوفر الكثير من الوقت والجهد ويسهل الكثير من الأمور لك .

هناك مثل آخر يقول : " ثروة المرء نتاج عاداته " ، وأعتقد أن هذا حقيقى إلى حد كبير . إذا دربت نفسك على اكتساب عادات جيدة للصحة وللسترخاء ، واتخاذ القرارات السريعة ، والتعلم ، والعمل ، فستكتشف بالتأكيد عادة النجاح والسعادة .

ومن ناحية أخرى فإن أسوأ وأثقل عبء يمكن أن تحمله بنفسك هو مجموعة من العادات السيئة ، فهي حباتل من السهل الوقوع فيها ولكن من الصعب جداً الخروج منها ، قال " هوراس مان " :

" العادة حبل غليظ ، نحيك خيطاً فيه كل يوم وفى النهاية لا نستطيع قطعه " .

هل تريد التخلص من عادة ما ؟

تم إصدار الكثير من الكتب التي تتناول طرق وأساليب التخلص من العادات السيئة . ويقول أحدها إن عليك تكرار العادة السيئة عن قصد حتى تتخلص منها . ومما يدعو إلى الدهشة أن هذا ينجح في حالات كثيرة . أنا أعتقد أن تلك الفكرة هي عبارة عن كشف العادة على الملأ وفرضها على العقل الواعي من خلال تكرارها عن قصد .

على سبيل المثال : من يتعلم الكتابة على الآلة الكاتبة قد يخطئ بالضغط على مفتاح خطأ كلما أراد كتابة حرف (e) ، ففي بادئ الأمر قد يبدو هذا خطأ عابراً ولكن إذا تكرر كثيراً يصبح الأمر عادة . العلاج المقترح هو الضغط على المفتاح الخطأ عن قصد أو شعورياً لفترة ما ، أى التدريب حقاً على الضغط على المفتاح الخطأ حتى تضغط عن قصد أو شعورياً على المفتاح الصحيح بدلاً منه .

قد ينجح هذا أحياناً ، حيث من السهل التخلص من بعض العادات بمجرد إخراجها من الجانب اللاشعورى . وقد تم استخدام نفس الطريقة للتخلص من عادات مثل التلعثم فى الكلام ، وقضم الأظافر وغيرها الكثير . بالطبع فإن مثل أنواع تلك العادات يجب علاجها عند إخصائى نفسى متمرس .

ولكن بالنسبة لبعض العادات السيئة أعتقد أنه من الغباء اتباع طريقة التكرار من أجل التخلص منها . فبال تأكيد إذا كنت تريد التخلص من عادة التدخين فسيكون من السخف أن تزيد من معدل شرب السجائر .

تقترح المصادر الأخرى التوقف بالإرادة الحرة عن أية عادة تريد التخلص منها . تلك هى النتيجة النهائية التى تريدها ، ولكنها ليست بالضرورة الطريق إلى التخلص من العادة ، كما ليست الوسيلة التى تمكنك من الوصول إلى تلك الغاية . الكلام سهل ولكن التنفيذ صعب .

يمكنك إخبار من يتلعثم فى الكلام أن يتوقف عن التلعثم من الآن وإلى الأبد ، ولكنى أشك فى أن ذلك سيمنعه من التلعثم ، فهو مثل أى عادة له أصل نفسى ومن الضرورى الاستعانة بإخصائى نفسى للمساعدة على إيقاف التلعثم .

مؤخراً كان هناك كثير من الكلام (كتبت هذا عام ١٩٦١) عن التنويم المغناطيسى كعلاج يصلح لجميع الأغراض وبالتالي يصلح لمنع العادات السيئة . وقد اشتهر التنويم المغناطيسى لأنه أثبت فعاليته فى علاج الكثير من الأشخاص من عادات سيئة مثل التدخين وقضم الأظافر والإفراط فى تناول الطعام والأرق . مرة أخرى إذا تم استخدام تلك الطريقة تحت الإشراف الطبى قد تأتى بنتائج جيدة . ولكن عادة ما يكون تأثير التنويم المغناطيسى لفترة زمنية قصيرة فقط ، حيث تنجح العادة السيئة فى العودة بكامل قوتها مرة أخرى ، إلا إذا ظللت تخضع للتنويم المغناطيسى . وثانى شىء وأهم شىء هو أن عادة سيئة أخرى قد تحل محل العادة التى تخلصت منها ؛ إذا أقلعت عن التدخين عن طريق التنويم المغناطيسى فقد تجد نفسك بدأت فى عادة قضم الأظافر ، وإذا توقفت عن الإفراط فى تناول الطعام عن طريق التنويم المغناطيسى قد تصبح مدخناً أو تدخن بنسبة أكبر من ذى قبل . أريد التأكيد على أن أفضل طريقة حقاً للإقلاع عن عادة سيئة هى الرغبة والإرادة . من يشكون من عدم قدرتهم على الإقلاع عن التدخين سيقبلون عنه متى أرادوا ذلك حقاً ، فمعظم الناس لا يريدون الإقلاع عن التدخين لأنهم يستمتعون به فهو بمثابة مساندة يرحبون بها ويستمترون فيها .

بجانب التشنجات العضلية والتلعثم - أى شىء له سبب نفسى - فاسأل نفسك هل تريد حقاً الإقلاع عن عادتك السيئة أم لا ، أعتقد أنك تتفق معى على أنك تستمتع بها .

تذكر : أقترح فقط أن تكف عن الشكوى ، وتبدأ فى العمل على ترغيب نفسك فى الإقلاع عن أية عادة سيئة لديك حالياً .

اكتسب عادة جديدة بدلاً من القديمة

استبدل عادتك السيئة بعادة أخرى جيدة وستحرز تقدماً حقاً فى كل مرة . فى كل مرة تشعر بالرغبة فى قضم أظفرك اشغل نفسك فى أى عمل كنت تؤجله منذ فترة . إذا كنت تريد حقاً الإقلاع عن التدخين ، عندما تشعر

بالحاجة الملحة إلى ذلك وكنت في منزلك فاجلس واكتب خطاباً لشخص ما كان يجب أن تكتبه منذ فترة طويلة ؛ أو قم بإجراء المكالمة الهاتفية التي كنت تؤجلها ، أو ابدأ في قراءة الكتاب الذي لم تفتحه بعد ، ولا تجعل سجائرك في متناول يدك .

أعتقد أننا نتمسك بالكثير من العادات التي تضايق الآخرين لأننا لا ندرك أنها تضايقهم أو لأننا لا نعرف كيف نتوقف عن تلك العادات . حسناً فلتقف وقفة مع نفسك ، أى أنه عليك أن تتوقف وتفكر في كل الأشياء المعتادة التي تفعلها . كم عادة منها تضر بك وبالآخرين ؟ انتهز الفرصة واسأل أصدقاءك ، ولكن احترس هنا ، فكما قال " ويليام جيمس " :

" جميعنا نريد أن نطلعنا أصدقاؤنا على عيوبنا ولكننا لا نطبق أو نتحمل الشخص الذي يقولها لنا " .

كلا ، أعتقد أنك ستكون أفضل حالاً إذا كان بإمكانك التعرف على عاداتك السيئة . بخصوص معرفة كيفية التخلص منها اجعل نفسك ترغب في ذلك حقاً وحاول استبدال العادات السيئة بأخرى جيدة .

قد تكون فكرة التحدى التي ذكرتها من قبل أداة مساعدة رائعة للتخلص من العادات السيئة . راهن نفسك ذهنياً بأنك لن تسرف في عادة ما مرة أخرى . إذا أردت حقاً أن تهزم عادة محددة فأخبر أصدقاءك المقربين عنها وادعهم لمساعدتك وشد أزرك ، واجعلهم يسخرون منك إذا لزم الأمر إذا عدت إلى تلك العادة مرة أخرى . وبتلك الطريقة لن يكون هناك مفر لك ، ولن تمارس هذه العادة مرة أخرى وإن لم يكن الامتناع لأى سبب آخر فسيكون لحفظ ماء وجهك أمام أصدقائك .

يمكنك أن تجرب فكرة استعان بها مجموعة من الأشخاص أطلقوا على أنفسهم " نادى أربع وعشرين ساعة بلا تدخين " . (فقد عرفت فكرتهم تلك بعد تقديم أحد العروض لهم منذ بضع سنوات مضت) . فقد أطلق هؤلاء الأشخاص على ناديهم هذا الاسم لأنهم عزموا على الابتعاد عن التدخين طوال الأربع والعشرين ساعة .

فقد كانوا يتحدون أنفسهم قائلين : " لن أدخن اليوم ، فأنا أتمتع بالعزيمة الكافية ولن أدخن اليوم . سأدخن غداً كما يحلولى ولكنى سأمتنع عن التدخين اليوم " ، وعندما يأتى الغد يعزمون على نفس الشيء .

يمكنك أن تتحدى نفسك قائلاً بأنك ستمتنع عن عادة معينة اليوم وتمارسها كما يحلولى لك غداً ، وبالطبع فى اليوم التالى ستقول نفس الشيء . أرايت ؟ إذا فكرت فى الامتناع عن شيء ما إلى الأبد فقد يبدو الأمر أمامك فى صورة مفزعة ولكن إذا نظرت إلى الأمر على أنك ستضحى بتلك العادة لمدة يوم واحد فى كل مرة يجعل من السهل تحمل الأمر .

بعد مرور المدة الكافية من الوقت ستكون الرغبة فى القيام بهذه العادة قد ذهبت بلا رجعة ، أو تم كبح جماحها بأية طريقة ، وبذلك تكون قد حققت انتصاراً كبيراً . جرب تلك الطريقة مع نفسك لأية عادة تريد التخلص منها ، وسوف تندهش من النتائج التى سوف تحققها .

لا تستسلم لإغراءات مثل " ولم لا ؟ " أو " مرة واحدة وكفى " " تلك هى آخر مرة " . عليك أن تعرف أنك بمجرد عودتك إلى تلك العادة لمرة واحدة فستقع فى براثنها مرة أخرى .

جرب تلك الأفكار وتحذ نفسك واجعل أصدقاءك يسخرون منك إذا عدت إلى تلك العادة مرة أخرى . جرب طريقة الامتناع ليوم واحد ولا تستسلم للإغراءات الصغيرة فالأمر يحتاج لقليل من الوقت والعمل الجاد ولكنك ستفوز فى النهاية . على الرغم من كل شيء ، فإن العادة التى ظلت تمارسها لسنوات ، أو فى بعض الحالات التى ظلت تمارسها طوال حياتك ، فلن يكون من السهل الحد منها . لا تتوقع أن يكون الأمر سهلاً . ولكن إذا كانت لديك عادات تؤثر على صحتك أو سمعتك أو سعادتك أو فرص نجاحك - فلقد حان الوقت لكى تقرر أنك تريد التخلص من تلك العادات . لا يمكننى التأكيد بالصورة الكافية على أهمية ذلك - يجب أن ترغب حقاً فى التخلص من العادات السلبية . حقيقة أنه من الصعب التخلص منها سيعطيك إحساساً رائعاً بالإنجاز عندما تتخلص منها . قال الكاتب الأمريكى " مارك توين " :

” لا يمكن إلقاء العادة من النافذة ، بل يجب استمالتها حتى تنزل السلم درجة درجة “ .

وهذا بالضبط ما ستفعله من خلال تلك الأساليب .

التركيز هو مفتاح النجاح

الآن خصصت مساحة للتخلص من العادات السلبية ، فماذا عن اكتساب العادات الإيجابية ؟ أول شيء تقوم به هو أن تعتاد القيام بأشياء محددة . ذكرت في الفصل الذي يتحدث عن الوقت أن العادة وسيلة رائعة لتوفير الوقت وهذا شيء حقيقي .

أعرف أشخاصاً يجدون أنه من الصعب عمل شيء بنفس الطريقة مرتين ، وأعتقد أن السبب هو انعدام التركيز . تعلم أن تؤدي كل شيء مع الانتباه لكيفية ووقت أداء هذا الشيء . وبعد فترة سيصبح ذلك الشيء عادة لك ، وبعد ذلك لن تضطر للتركيز على تلك الأمور بعد الآن لأنها ستهم ببعضها البعض .

إذا اعتدت على إحدى العادات السيئة كأن تترك أنبوب معجون الأسنان بدون غطاء فأجبر نفسك على التركيز على تغطية الأنبوب ، يمكنك أن تفكر في الأمر أثناء غسيلك لأسنانك ، وقبل أن تدرك ذلك ستعيد الغطاء إلى الأنبوب ولن تضطر حتى إلى تذكر ذلك شعورياً ، حيث ستكون حركة أوتوماتيكية وتلقائية .

هل تترك الصنبور ينقط المياه ليلاً مما يجبرك على النهوض من فراشك لإيقاف صوت التنقيط لاحقاً ؟ ركز على إغلاق الصنبور حتى تشعر بالضغط في يدك وهذا للتأكد من الإغلاق التام . افعل ذلك بانتباه ووعي لعدة أيام وستعتاد الأمر . إذا ظل الصنبور ينقط المياه بعد ذلك فاستدع عامل إصلاح الأدوات الصحية .

قليل من التركيز في البداية سيوفر عليك الكثير من الوقت والجهد لاحقاً . بمجرد أن يصبح الأمر معتاداً بالكاد ستفكر فيه بعد الآن . إن الأشياء الصغيرة التي تكون مصدرًا للقلق مثل : ” هل أغلقت الصنبور جيداً ؟ ” أو : ” هل أغلقت الباب ؟ ” تمثل تساؤلات يمكن تجنبها باعتياد تلك الأشياء .

أعرف أنه من المستحيل أن أغادر منزلي بدون التحقق من أنني قد أغلقت الباب مثلما أكون متأكداً من أنني لم أنس ارتداء ملابسى .
 مرة أخرى ، أجبر نفسك على القيام بكل تلك الأمور الصغيرة بانتباه لفترة معينة ، وقبل أن تدرك ذلك ستعتاده . أعرف العديد من الرجال الناجحين ممن يمكنهم تخصيص معظم وقتهم للأنشطة الإبداعية لأنهم دربوا أنفسهم على إدارة شركاتهم بطريقة أوتوماتيكية . فإن المهام الصغيرة الضرورية المتكررة أصبحت عادة .

حتى التعاسة غالباً ما تكون عادة سيئة ! هل تستيقظ فى حالة مزاجية سيئة كل صباح ؟ عليك أن تعتاد النظر فى المرآة والابتسام فى وجهك كل صباح . أعرف أن هذا يبدو سخيلاً - ولكن افعل ذلك وسوف تندهش من مدى فعالية ذلك . اجعل سعادتك عادة وسوف تستمتع بها بأسرع مما تعتقد .
 لا يمكننى التأكيد بالقدر الكافى على أهمية وضرورة عادة اتخاذ القرارات المتسرة . بجانب إهدار الوقت ، فإن التردد من أكثر الأسباب شيوعاً للتعاسة . انظر الفصل السابع لمعرفة المزيد عن كيفية تجنب تلك العادة السيئة .
 ووفقاً للرواى الأمريكى " ويليام جيمس " :

" لا يوجد أتعس ممن لم يعتد أى شىء سوى التردد ! "

عليك أن تعتاد محاولة إراحة الآخرين ، وفكر فى مشاكلهم الصغيرة بدلاً من مشاكلك وسوف تقهر سبباً آخر للتعاسة - وهو الخجل .
 الخجل هو ألا تشعر بالراحة وأن تشعر بالضيق وتشعر بنواقصك وعيوبك الجسدية ، وهى مجرد حالة من القلق تنتابك بشأن ما سيعتقده الآخرون فىك .
 بمجرد أن تعتاد الاهتمام بالآخرين والتفكير فى راحتهم ، فلن يتاح لك الوقت لكى تفكر فى نفسك . تذكر فقط أن الجميع أساساً يفكرون فى مظهرهم أمام الآخرين . الجميع يبحثون عن القبول والموافقة من الأصدقاء والمعارف ، ولذلك فأنت لست الوحيد الذى يفكر فى ذلك . بمجرد أن تدرك ذلك فلن يكون هناك سبب لخجلك - فجميعنا فى نفس الموقف .

حسناً ، كانت تلك بعض أفكارى عن العادات . إذا وجدت بعضها يستحق التطبيق ومناسباً لك شخصياً ، فسأعتبر نفسي قد حققت وأنجزت شيئاً . جرب تلك الأفكار واستخدمها ، وستنجح معك .



الفصل الحادى عشر

يجب أن تثق فى الآخرين إذا أردت النجاح

وضع الأب طفله الصغير أعلى المكتبة وظل يحثه على القفز إلى ذراعيه ، فتردد الطفل وكان خائفاً .

" هيا يا بنى أقفز ! أنا هنا لأمسك بك " ، ولكن الطفل أطلق صيحات الفزع وتردد .

" أنا والدك وأخبرك أن تقفز وسوف ألتقطك " . فى النهاية أغلق الطفل عينيه وقفز ، ولم يمسك به الأب فوق على الأرض محدثاً صوتاً مدوياً ، ثم نظر الطفل إلى أبيه واغرورقت عيناه بدموع الألم . فقال الأب : " هذا يعلمك ألا تثق بأحد أبداً " .

تندرج كثير من الكتب تحت الفئة التى أطلق عليها فئة " السماء الزرقاء " ؛ فهى تحتوى على نوع من الكتابة مفعم بالجماليات والكلام اللطيف الذى لا يقول أى شىء وليس له مغزى . وأسوأ تلك الفئة فى رأى هى الكتب التى لا تحتوى على أى شىء سوى الوعظ : " تحلّ بالإيمان " أى سواء كان ذلك إيماناً من الناحية الدينية أو إيمانك بنفسك واعتمادك وتوكلك على ذلك فقط دون عمل .

لا تشعر بالصدمة من فضلك ؛ من مبادئ عدم الخوض أبداً فى مناقشات عن الدين أو السياسة مع أى شخص سوى الأصدقاء المقربين وحتى إن حدث ذلك فإننى أكون حريصاً جداً لأنه بعد أية مناقشة تتعلق بأحد الموضوعين قد أفقد أصدقائى المقربين .

وقد أدركت منذ وقت طويل أنه من المستحيل أن أقنع أى فرد أن دينى أفضل أو أكثر عقلانية من دينه ، أو أن الحزب السياسى الذى أنضم إليه أفضل من الحزب الآخر الذى يصوت له . لماذا تخلق لنفسك أعداء ؟ نادراً ما أناقش تلك الأمور .

أنا أذكر هذا لكى أؤكد لك أننى لا أفتح باب مناقشة دينية عندما قلت إن الكتب التى تؤكد على أهمية الإيمان فقط دون عمل معظمها يندرج تحت فئة " السماء الزرقاء " .

لماذا أكتب كتاباً بأكمله عن الموضوع وأنا متأكد أن على الأقل تسعين بالمائة من الناس الذين سيقروونه بغض النظر عن دينهم يعرفون بالفعل قيمة الإيمان ؟ فهم يقبلون فكرة أن الإيمان بالله ضرورة لحياة سعيدة . ولكن ألا تعتقد أن الله يريدك أن تهتم بشئونك ؟ إن الله لا يحب التواكل ولكنه يحب أن تساعد نفسك .

لقد منحنا الخالق عقلاً نفكر به لأنفسنا وتلك نعمة لها هدف بأن يفكر الإنسان بنفسه لحل مشاكله بدون التواكل وعدم بذل أى جهد من جانبه . دعنى أحاول توضيح الأمر كالتالى ؛ الإيمان بالله نعمة وضرورة فى رأى ولكن لا ينبغى أن يقودنا هذا إلى التواكل . ينبغى أيضاً أن نؤمن بالآخرين ونثق فى البشر عموماً . عندما سُئل " أندرو كارنجى " عن سر نجاحه أجاب إجابة دقيقة وواضحة :

" الإيمان بنفسى وبالآخرين ويعملى "

من يقرءون الكتب من فئة " السماء الزرقاء " ويعتقدون ضمناً أن الإيمان فحسب دون عمل يحل كل المشكلات لا يحصلون على أى مساعدة فى رأى ، لقد كان رجلاً حكيماً من قال : " ساعد نفسك يساعذك الخالق " . لا بأس أن تتحلى بالإيمان وما تفعله يكون صحيحاً ؛ لأنك على الأقل تفعل شيئاً . ولكننى ضد ألا تفعل شيئاً وأن تقول : " إن الله سيساعدنى "

ما الذى ستجلبه لك الثقة بالآخرين ؟

فى هذه الآونة أصبح شيئاً طبيعياً أن نفقد الثقة فى الآخرين وإن كان بقدر ضئيل ؛ ولكن أن نفقد الثقة فى الآخرين تماماً فإن ذلك يوازى التعاسة

التامة . أن تثق في أنك ستشفى بعد المرض فلا بأس في ذلك ؛ ولكن أعتقد أنك ستتفق معي على أنه يجب أن تثق في طبيبك أيضاً .

أعرف قليلاً من الناس ممن يظهرون دائماً أنهم لا يثقون بالأطباء ، ولكن سرعان ما يتغير رأيهم عندما يعانون من ألم مفاجئ . إن هؤلاء الذين لا يذهبون إلى الطبيب عندما تقتضى الضرورة يواجهون صعوبات حقيقية .

ربما خاضوا تجربة قاسية وسيئة ذات مرة ، ربما قدم لهم أحد الأطباء تشخيصاً خاطئاً - وماذا في ذلك ؟ هل هذا سبب كاف لعدم الثقة في كل الأطباء ؟ بالطبع لا !

للأسف لا مفر من وجود أطباء سيئين مثلما يوجد محامون سيئون وأطباء أسنان غير أكفاء - ولكن عدد الممارسين الأكفاء في أى مجال يفوق بالتأكيد عدد غير الأكفاء .

كل ما أرمى إليه هو أن إحدى الطرق الجيدة لحل المشاكل إحالتها لشخص كفء في مجال محدد . تلك طريقة جيدة وأحياناً الطريقة الوحيدة للحصول على المساعدة .

" الثقة في أخيك الإنسان " قد تكون مقولة قديمة ولكني أعتقد أنها مهمة . الكثير من الناس يقلقون بلا داع بشأن الكثير جداً من الأشياء الصغيرة التي لن تحدث أبداً ، وكل هذا ببساطة لأنهم لا يثقون بالآخرين .

ذات مرة في حوالى عام ١٩٦٠ فى مدينة " نيويورك " كانت هناك شائعة أن ساحات انتظار السيارات وورش إصلاح السيارات كانت تأخذ المحرك الجديد من كل سيارة وتستبدله بآخر قديم . حسناً ربما تم ضبط مكان أو اثنين يقومان بذلك ، ولكن الغالبية لم تكن تفعل ذلك . بالنسبة لى فإننى لم أستطع أن أمنع نفسى من القلق بشأن هذا الموضوع فى كل مرة أترك سيارتى فى ساحات الانتظار . ضاعت علىّ ليال كثيرة فى المسرح لأننى كنت أفكر فى سيارتى أكثر مما كنت أتابع المسرحية .

بالتأكيد لم أتمكن من الاستمرار فى عدم الثقة فى جميع ساحات الانتظار ، فقررت ببساطة أن أنسى الأمر ، فلقد مرت سنوات منذ أن سمعت تلك الإشاعة ، ولم أفقد محرك سيارتى بعد .

قال رئيس أمريكا الأسبق " جيمس إيه جارفيلد " :

” عانيت من مشكلات كثيرة فى حياتى ولكن أسوأها لم يأتى قط ” .

فلماذا إذن نضيف مصادر للقلق بلا داع علاوة على ما لدينا بالفعل ؟ امنح عقلك الوقت للتفكير فى الأمور الأكثر أهمية وتوقف عن القلق بشأن أنك قد تخدع من الجزار أو الخباز أو عامل ساحات انتظار السيارات . معظم الأشخاص يمكن الاعتماد عليهم ويؤدون عملهم بأكبر قدر ممكن من الأمانة ، ولذلك فلتثق بهم .

قد يبدو كل ذلك تافهاً بالنسبة لك ، ولكنى أقترح أن تتوقف عن عدم الثقة بالناس حالاً . إن الوقت والطاقة اللذين تهدرهما من حياتك فى القلق بسبب انعدام ثقتك بالآخرين ليسا شيئاً هيناً . قال د . ” فرانك كرين ” :

” قد تُخدع إذا وثقت أكثر من اللازم فى الآخرين ولكنك ستعيش فى عذاب إذا لم تثق بهم بالدرجة الكافية ” .

هل تعتقد أن الآخرين يقومون باستغلالك ؟

يمكن تطبيق تلك الفكرة بالطبع على أى جانب من جوانب الحياة . على سبيل المثال فى عملك ؛ لا داعى لذكر مشاعر الغيرة وعدم الثقة التى تنفشى فى بعض المكاتب والشركات . لماذا يشعر هذا العدد الكبير من الناس أن الآخرين يقومون باستغلالهم ؟ إن هذا نابع من عدم الثقة فى زملائهم ورؤسائهم . إذا كنت ممن يعتقدون طوال الوقت أن الآخرين يقومون باستغلالك أو أن الجميع ضدك فانظر داخلك يا صديقى وغالباً سيكون ثمة خطأ من جانبك ! قد يكون لديك بعض الأخطاء التى ينبغى أن تتخلص منها . ربما أول شعور عليك التخلص منه هو أنك بلا أخطاء ، إذا كنت تشعر بذلك فلن تتخلص من عيوبك . أعلم أن لديك بعض العيوب . (ومن منا يخلو من العيوب) ، حان الوقت لكى تتوقف عن التوقع بأن الآخرين يريدون الإيقاع بك . حاول أن تفعل شيئاً إزاء ذلك .

الأسوأ هو ألا تكون على وعى بعيوبك وأخطائك - أو أن غرورك وحبك لذاتك أكثر من اللازم يجعلك تتخيل أن عيوبك أفضل من فضائل الآخرين .

هذا النوع من الانطباعات يجعلك تعيشاً في عملك أو في أى مجال آخر . ربما منح رئيسك في العمل الترقية إلى منصب نائب الرئيس أو قدم زيادة في الراتب لشخص آخر بينما كنت تستحقها أنت ! هل كنت تستحقها حقاً أم أنك تعتقد ذلك فقط ؟ مئات الأسباب تدور في ذهنك لإجابة السؤال عن السبب فى أنك لم تحصل عليها . مديرك يفضل الموظف الآخر ، ويلعب معه لعبة الجولف ، ويذهب للعشاء فى منزله ، وهكذا بلا نهاية .

ولكن فى معظم الحالات لا أعتقد أن تلك الأمور مهمة ؛ فمعظم رجال الأعمال وأصحاب الشركات يهتمون فقط بمن هو مؤهل بأفضل شكل لمنصب معين أو للترقية أو للزيادة فى المرتب . عليك ببساطة أن تثق فى رئيسك فى العمل وتثق فى أنه مهتم فى المقام الأول بتحسين العمل وتطويره .

بجانب حقيقة أن خصمك ومنافسك يلعب الجولف مع رئيسك فى العمل ، هل هو مؤهل أكثر منك لتولى المسئوليات الإضافية ؟ هل يقوم بعمله بكفاءة أكبر ؟ هل يقوم به دون شكوى أو تذمر ؟ والأهم من كل هذا هل يفعل أكثر مما هو مطلوب منه ؟

أعتقد أنك إذا أجبت عن كل تلك الأسئلة بصدق ، فغالباً ستجد أنك لا تستحق الزيادة فى الراتب رغم كل شيء وأنه كان أجدر منك لتلك الأسباب .

ما الذى تفعله إزاء ذلك ؟ أولاً انس ذلك الأمر وتوقف عن الشعور بالأسى على نفسك ، ثم اطرح على نفسك سؤالاً آخر : " هل أنا سعيد بما أفعله ؟ " إذا كانت الإجابة " لا " فلديك خياران : تعلم أن تكون سعيداً فى عملك ، وإذا شعرت بأن ذلك مستحيل فابحث عن عمل آخر !

إذا أردت بذل بعض الجهود لكى تكون سعيداً فى عملك فجرب الآتى : اهتم بالعمل ؛ أظهر القليل من الحماس للعمل ؛ حاول معرفة كل ما يمكنك معرفته عن مشاكل مديرك ؛ وقم بتحويل مهام عملك إلى تحديات مثيرة ؛ وركز تفكيرك على ما ستعطيه للعمل بدلاً مما ستحصل عليه منه ؛ ولا تخف من العمل . قال " آرثر بريسبين " وهو يصف القاموس : " إنه المكان الوحيد الذى تسبق فيه كلمة نجاح " success " كلمة العمل " work " .

لا يؤذ العمل أى شخص يستمتع بما يفعله . حاول أن تفعل أكثر قليلاً مما هو مطلوب منك . يوجد الكثير من المقتطفات فى هذا الكتاب - تعليقات وكتابات وأفكار للمفكرين ، ومنها المقتطف المنسوب " إيه . دبليو روبرتسون " الذى يقول : " إذا فعل المرء ما هو مطلوب منه فقط فهو عبد ، وفى اللحظة التى يفعل فيها أكثر من ذلك فهو رجل حر " .

والآن دعنا نتطرق للتفاهات مرة أخرى :

١. هل ترتدى ملابس لائقة ؟
٢. هل تعامل زملاءك فى العمل بود ؟
٣. هل تظهر التذمر والاستياء عندما يتم تكليفك بعمل إضافى ؟
٤. هل تزعم دائماً أنه يمكنك أداء مهام شخص معين أفضل منه ؟
٥. هل تشكو وتتذمر طوال الوقت ؟

إذا أجبت عن أى من تلك الأسئلة بعكس ما تعرف أنه الصواب ، فتوقف عن الشكوى بأنك لم تحصل على الترقية أو زيادة الراتب - فأنت محظوظ لأنك لم تُفصل !
قم بتغيير طريقة تفكيرك - قرر أن تثق أكثر بالناس وبرؤسائك فى العمل .
وإذا ظللت تعيساً لأنك خسرت الزيادة فى الراتب فتذكر ما قاله " إلبرت هلبارد " :

" يوجد نوعان من عدم الرضا فى العالم : نوع من عدم الرضا الذى يفلح معك ويفيدك ونوع آخر يكبل يديك . النوع الأول يجعلك تحصل على ما تريد ، والثانى يجعلك تخسر ما لديك . النوع الأول ليس له علاج سوى النجاح والثانى ليس له علاج مطلقاً " .



الفصل الثانى عشر

الفضول قد يقودك أيضاً للنجاح

” أتمنى ألا يصيبنى الله بحرمانى من الفضول ؛ فالفضول هو ما يجعلنا نلتم بالأشياء الصغيرة والكبيرة ، وهو ينبوع والمحرك للحياة بأكملها . ”
- ” جون ماسون براون ” -

إننى أتعجب دائماً ممن لا يرغبون فى الحصول على أى شىء وليس لديهم طموح ويقبلون أى شىء ولا يفكرون فيما لا يفهمون . أنا مندهش لأننى لا أفهمهم ! كيف يرى المرء أو يسمع أشياء جديدة تماماً ولا يحاول على الأقل فهم ماهيتها وسبب وجودها ؟
أعتقد أن الكثيرين يعتقدون أن مثل هؤلاء الأشخاص أفضل حالاً ؛ فما لا يعرفونه لن يضرهم .

ربما يكون هذا صحيحاً - ولكنى أخشى أننى لا أوافق على هذا تماماً ، فأنا أميل إلى الاعتقاد بأن الفضول من مميزاتنا الكبرى بعد روح الدعابة ” الفضول قتل القط ” كما يقولون فى المثل ولكن بالنسبة للبشر فإن الشىء الوحيد الذى يقتله الفضول الصحى هو الجهل .

رأيت ذات مرة أثناء سيرى ليلاً فى المدينة سيارة رياضية صغيرة واقفة فى منتصف الرصيف . وقفت أشاهدها لحوالى عشر دقائق ورأيت ستة أشخاص يمرون بها ويمضون فى طريقهم بدون حتى النظر إليها ! بالطبع ليس هذا موقفاً خطيراً ، فأنا نفسى لم أكن فضولياً لدرجة أننى سأبقى طوال الليل لمعرفة سر تواجد تلك السيارة فى هذا المكان الغريب . ربما كانت تلك حيلة من شخص ما ومن الممكن أن يحمل السيارة رجلان أو ثلاثة بسهولة من الطريق إلى الرصيف .
ولكنى اندهشت ممن مروا بالسيارة وكأنها فى مكانها الطبيعى ، إننى أتخيل أنه إذا كانت السيارة تسبح فى الهواء بدون أى دعائم مرئية ، فلن يلتفت إليها هؤلاء الناس .

حسناً ربما أكون على خطأ ، ولكنى أعتقد أن مثل هؤلاء الناس لا يملكون فضولاً تجاه أى شيء . إنهم يسرون فى الحياة فى خط مستقيم مثل خيل السباق التى ترتدى غمامة على عيونها ، فهم لا يهتمون ولا يرون أى شيء سوى متعهم الصغيرة وإحباطاتهم ومشاكلهم . لا أتخيل أن مثل هؤلاء الأشخاص يمكنهم الإتيان بفكرة رائعة أو القيام بأى شيء مثير إلا إذا قاموا باكتساب عادة الفضول لديهم .

إن العلماء مثل " أديسون " و " أينشتاين " و " باستير " و " فليمنج " لم يكونوا ليحققوا أى شيء من إنجازاتهم إذا كانوا راغبين فى ترك كل شيء كما هو . إذا لم يكن لدى " أديسون " فضول بشأن الكهرباء ، ولم يكن " جراهام بل " لديه فضول بشأن نقل الأصوات ، لما كان العالم قد انتفع من اختراعاتهما . لقد قال " ألكسندر جراهام بل " :

" عليك فى بعض الأحيان أن تدع الطريق الذى يطرقة الجميع ، وتتوغل إلى الغابة حتى تتأكد من أنك ستجد شيئاً لم تره من قبل "

الفضول هو العلاج الكافى لكل وقت تشعر فيه بالملل

بالطبع فإن الفضول ملازم للاهتمام وغياب أحدهما يعنى اختفاء الآخر . من لا يملكون هاتين الصفتين أو يتمتعون بقدر ضئيل جداً منهما فإنهم يعانون من أسوأ مرض - الملل .

تذكر : يوجد علاج معروف للقضاء على الشعور بالملل وهو البحث عن المعرفة . الاهتمام والفضول بمثابة بطاريتين للانطلاق وبدونهما لا يمكنك البحث عن المعرفة .

قال إحصائى التعليم الأمريكى " نيكولاس موراي بتلر " " يجب أن يكتب على شواهد قبور معظم الأشخاص : " مات فى سن الثلاثين ودُفن فى سن الستين " ، أعتقد أنه كان يتحدث عن نفس الفئة من الناس الذين أكتب عنهم الآن وهم من ليس لديهم أى فضول أو اهتمام .

ليست هناك علاقة بين دخل المرء أو حالته المادية وبين الشعور بالملل ،
الغنى والفقير يشعان بالملل بنفس الطريقة . نسمع طوال الوقت عن المشاهير
والأغنياء الذين أدمنوا المخدرات أو الكحوليات أو تناولوا جرعة زائدة من
الحبوب المنومة وأشعر يقيناً أنه في معظم الحالات كان السبب وراء ذلك هو
الملل .

بالتأكيد شاهد هؤلاء الناس كل شيء وذهبوا لكل مكان ومازال شبح الملل
وعدم الاكتراث يحوم حولهم . المشكلة هي أنهم رأوا كل شيء بعيونهم وليس
بعقولهم . العقل النشط لا يمكن أن يشعر بالملل ، وما يدفع عقلك للنشاط هو
الاهتمام الصحي والفضول للبحث .

توجد فئة أخرى " بين بين " ؛ أى من لا يشعرون بالملل ولكنهم عرضة
لذلك لأنهم ينشدون الطريق الأقل مقاومة بعيداً عما لا يفهمونه . أنا أفكر فى
نوع من الناس ممن يشاهدون الساحر فى المهرجان يرفع نفسه فى الهواء أو
يخفى فيلاً ويقولون : " آه ، يفعل تلك الحيلة بواسطة المرايا ! " ثم ينسون
الأمر .

مرة أخرى فنحن هنا لسنا بصدد مناقشة مواقف خطيرة ، واننى لا أطلب
من هؤلاء الناس دراسة الألعاب السحرية ، ولكننى أرفض عدم اكتراث أى
شخص له اهتمام عادى وفضول عام لتلك الألعاب السحرية المبهرة . فعلى الأقل
لابد أن يناقشها ، لأنه إذا تمت مناقشتها بعقل متفتح قد يصل المتفرجون
للطريقة الصحيحة التى تم إجراء الحيلة السحرية بها . وسواء وصلوا لها أم لا
ليس ذلك هو المهم ، المهم هو اكتساب الفضول والاهتمام ، وبالتالى يتم تقوية
الخيال والقدرة على التفكير أيضاً .

فى مجال العمل الخاص بى صادفت الكثير من الأشخاص ممن لا يكثرثون
لأى شيء . وسوف أعطيك مثلاً سأخاطر فيه بأن أبدو غير متواضع وأخبرك
قليلاً عما أفعله أثناء إحدى مناظراتى عن الذاكرة (مثلما أفعل منذ أربعين
عاماً) .

لسبب واحد أقابل الجميع مرة واحدة أثناء العرض ، وأثناء الحوار أطلب من
الجمهور الوقوف وأنادى على كل فرد باسمه وأشير إليه ، وأحفظ الأشياء
وأماكن إخفائها التى يحددها كل فرد : وأتذكر ترتيب أوراق اللعب بعد

بعثرتها ، وأتذكر مجلة بأكملها ، والتعداد السكاني لكل ولاية وغيرها من الأعمال المبهرة للذاكرة .

يكفى القول بأنه أثناء العرض الواحد أتذكر غالباً أكثر مما يتذكره معظم الناس لمدة عام أو حتى مدى الحياة . عبر السنوات يأتيني الناس ببعض التفسيرات الواهية المغلوطة لكيفية أدائي لكل ما أقوم به . أنا أفترض أنهم فقط لم يريدوا تصديق أن لدى ذاكرة مدربة ، وهي أسهل طريقة بل والطريقة الوحيدة للقيام بما أقوم به . لقد اتهمني البعض بأننى أستخدم أجهزة تنصت وتجسس وميكروفونات وكاميرات خفية ، وقالت إحدى السيدات ذات مرة إن زوجتى " رينيه " (وهى لم تقدم معى أية عروض فى ذلك الحين - منذ حوالى خمسة وثلاثين عاماً) كانت تخبرنى بما أريد معرفته بالشفرة عن طريق النقر بأظافر يدها ! بالطبع لم تكترث تلك السيدة أن توضح كيف تمكنت زوجتى من تذكر كل المعلومات التى تنقلها لى بالشفرة .

ذات مرة بعد أن انتهيت من أحد العروض اقترب منى رجل قائلاً : " يا سيد " لورين " ، أعتقد أننى أعرف كيف تفعلها " ، فسألته : " كيف ؟ " فكان رده كالتالى : " لديك ذاكرة جيدة " وكان هذا كل شىء بالنسبة له ، وربما نسى الأمر برمته فى الحال .

أنا لا ألح أنه كان ينبغى على ذلك الرجل أن يمدحنى كثيراً أو ما شابه ذلك ، بل إن معظم الأشخاص بعد مشاهدتهم لعملى كان لديهم فضول لمعرفة كيف حصلت على قوى التذكر لأنهم لم يروا مثل ذلك من قبل ولذلك فهم مهتمون ، وكان معظمهم يسألنى عن كيفية تحسين قدراتهم الضعيفة على التذكر .

النقطة التى أريد التأكيد عليها هى أن الكثيرين ممن اهتموا قاموا فى النهاية بتحسين ذاكراتهم التى اعتقدوا أنها ضعيفة ، فقط لأنهم كانوا مهتمين وفضوليين بالقدر الكافى للسؤال عما لا يفهمونه وبذلك قاموا بشراء هذا الكتاب ولذلك ستجد أنه فى إمكانك تحسين ذاكرتك عندما تقرأ الفصلين : " كيف تتذكر أى شىء بأقل مجهود " و " كيف تتذكر الأسماء والوجوه " .

انزع الغمامة وانظر إلى العالم من حولك

ربما كانت هذه الإشارة غير المتواضعة لذاكرتى المدربة ولنفسى توضح أننى أحاول أن أبهرك ، ولكن عليك حقاً أن تنزع الغمامة من على عينيك ! لا تأخذ كل ما تراه وتسمعه وتشعر به كأمر مسلم به ، توقف كل فترة فى طريقك ، وافتح ذهنك بدلاً من غلقه عندما تواجه ما لا تفهمه . خصص لما لا تفهمه على الأقل دقيقة واحدة لاكتشافه من باب الفضول وقد تفتح لنفسك مجالات اهتمام جديدة .

من المتفق عليه أن الأطفال يتعلمون كل شيء أسرع وأفضل من الكبار . يقول البعض إن الأمر متعلق بمحاكاة الأطفال للأشياء وليس تعلمهم لها فعلاً . ويقول البعض الآخر إن الأطفال يتعلمون بشكل أسهل لأن لديهم مساحة عقلية أكبر لتخزين الحقائق . فلتفسرها كما تريد ، فهم يلتقطون اللغة سريعاً بكل تأكيد ، فعلى سبيل المثال فهم يتعلمون اللغة سريعاً جداً عندما يكونون لا يزالون فى مرحلة الطفولة المبكرة .

بدون إجراء دراسة عن الموضوع ، فإننى أميل إلى الاعتقاد بأننا نتعلم أكثر من الطفولة إلى المراهقة مقارنة بما نتعلمه فى باقى مراحل حياتنا . نادراً ما قابلت طفلاً يشعر بالملل ، وإن حدث فسيكون لفترة زمنية قصيرة ، وليست طويلة بحيث يصبح الأمر خطراً . يتعلم الأطفال سريعاً لأنهم من أكثر الكائنات فضولاً . إذا كنت أباً أو أمّاً لطفل صغير فأنا متأكد من أنك تعرف ذلك بالفعل . فالفضول من الصفات المتأصلة للعقل النشط الخاص بالأطفال .

ولكن للأسف كلما كبرنا وفقدنا الثقة فى إصلاح الأمور فإننا نفقد فضولنا والذى هو فى غاية الأهمية بالنسبة لنا . إذا حدث ذلك لك فهذا خطأك وعليك أن تجد الفضول مرة أخرى بنفسك .

جرب ذلك فقط وقم بإحياء فضولك وتحفيز اهتمامك وستقهر الملل وتنحيه جانباً !

هنا تكمن المشكلة المعتادة ؛ من لديه فضول نشط ، ومن هو مهتم بأشياء كثيرة سيتفق معى وسيستمر فى كونه شخصاً فضولياً ومهتماً . أنت لست بحاجة إلى المساعدة فى تلك الحالة ، ولكن من يحتاجون هذه النصيحة ممن لا

يتمتعون بالفضول النشط سيفكرون كالتالي : " قد تبدو تلك نصيحة سديدة ولكنني لست ولم أكن أبداً شخصاً فضولياً ، فكيف أتغير الآن ؟
حسناً كف عن هذا التفكير ! استبدل التفكير السلبي بالإيجابي : لم أكن فضولياً حتى الآن ، ولكنني سأتدرب على الفضول " . والتدريب سيجعلك تنجح في ذلك أيضاً ، مثلما هو الحال مع أى شيء آخر ، ستجد أنك بعد أن تجبر نفسك على أن تكون فضولياً بشأن الأشياء لفترة ما سيصبح فضولك تلقائياً بعد ذلك .

قد تندهش عندما تجد المجالات الجديدة التي ستفتح لك ؛ فقد يصبح كل ما هو جديد من اهتماماتك الدائمة وكما تعرف فإن هذا يؤدي إلى اكتساب وتحصيل المعرفة القيمة .

دفع الفضول الرجال إلى هوايات ظلت لديهم مدى الحياة . الكثير من تلك الهوايات تحولت إلى أعمال مثيرة ومربحة . توقف عن التقليل من شأن من يهتمون بجمع الطوابع والتصوير الفوتوغرافي والسحر وغيرها من الهوايات العالمية . افحص تلك الهوايات بنفسك وبقليل من الفضول سيظهر لك سبب استحواذ تلك الهوايات على اهتمام الكثيرين ، وقد تؤدي بك إلى الاستمتاع وتستحوذ على اهتمامك .

لن تساعدك الهواية فقط على تخفيف حدة الملل ، ولكنها أيضاً تدريب رائع وإبداعي ، وتحافظ على حدة ذكاء عقلك ووضوح رؤيتك الذهنية . قال " جون ماسون براون " عن الهواية : " هي مصدر مهم لتجديد نشاط العقل المتعب وتوفير الراحة والتحفيز في نفس الوقت " . وسيصدق على كلامي كل من لديه هواية أو اثنتان .

نصائح عملية لإثارة الفضول

حسناً ، لقد حاولت إقناعك بأهمية الفضول وأتمنى بصدق أن أكون قد نجحت في ذلك ، ولكنني لن أنتهي من هذا الفصل إلا بعد أن أعطيك نصائح محددة وعملية عن الفضول .

إذا كان في ذهنك مجرد فكرة عابرة مثل : " حسناً أنا أعرف الآن أنه في صالحى أن أكون فضولياً ، ولكن بشأن ماذا ؟ هل يجب أن أقوم بتنمية اهتمامى بكل الأشياء الصغيرة التى أراها أو أسمعها ؟ هل يجب أن أتوقف لفحص كل ما يصادفنى ؟ " إذن فأنا لم أستطع توصيل الفكرة إليك كما ينبغي .

كلا ، بالطبع لن تحتاج للتوقف لفحص كل شيء . إن الانتقائية شيء أساسى وقبل أن تدرك ذلك سيبحث عقلك فقط عن الأشياء المهمة بالنسبة لك . من أكبر الصناعات فى مدينة نيويورك هى صناعة الملابس ، وقد يكون ثمانون بالمائة من الناجحين فى هذا المجال انحدروا من أسفل طبقات المجتمع ، والكثير منهم لم يحظ إلا بقدر ضئيل من التعليم أو التدريب ، ولكن فضولهم واهتمامهم كان يحثهم لتحقيق أهدافهم الطموحة ، وجعلهم يرتقون لمراكزهم الحالية .

على سبيل المثال الذى يجسد ما أقول ، قضى رجل أعرفه بضع سنوات فى " مركز الملابس " يجر ويدفع رفوف الملابس عبر الطرق المزدحمة من خلال عربة يدوية متواضعة ، فالكثيرون ممن يدفعون تلك الرفوف أو العربات اليدوية ينظرون تحت أقدامهم فقط ولا يتطلعون للمستقبل ؛ فهم مهتمون بشيء واحد فقط نقل الملابس من مكان لآخر ، فهذا هو عملهم وهل يوجد شيء آخر يفكرون فيه ؟

ولكن الرجل الذى أتحدث عنه كانت لديه طبيعة فضولية ، وكان مهتماً بالملابس التى ينقلها . عندما عرف أسعار الملابس تساءل عن سر ارتفاعها ، وفى وقت فراغه كان يحاول معرفة قيمة القماش لكل رداء ، وعرف سبب ارتفاع سعر تصنيع الملابس وظل يفكر فى طرق لتقليل هذه التكلفة . باختصار ، تعلم كل ما يمكنه عن تلك الصناعة من مكانه خلف العربة اليدوية .

أنا لا أحاول إقناعكم أنه قد فعل كل هذا فى غضون أسابيع ، بل استغرق الأمر بضعة أعوام - ولكن عندما لاحت الفرصة له ليبدأ العمل فى هذا المجال كان مستعداً لذلك تمام الاستعداد . فقد ساعدته أفكاره عن التكلفة المنخفضة للتصنيع ، والتى أدت بالتالى لأسعار أقل لنفس نوعية البضائع ، على أن يكون ناجحاً جداً . إنه الآن يؤجر الكثير من الناس لدفع عرباته اليدوية ، وكانت ستتاح لهم نفس الفرصة التى حظى بها هذا الرجل لو استخدموا فضولهم مثله .

التعليقات المذكورة في هذا الفصل موجهة للأشخاص من جميع الأعمار ، ولكن الكبار سناً الأكثر سعادة والأصغر سناً ممن أعرفهم هم من لا يزال فضولهم حاداً ويحثهم على البحث . الملل يجعل الناس يتقدمون في العمر قبل الأوان ، بينما يعد الفضول - كما ستكتشف - هو أفضل بديل " لإكسير الشباب " المذكور في الأساطير ، ربما كان هذا ما يقصده " هارى إيمرسون فوسديك " عندما قال :

" فن الاعتزال ليس أن تعتزل شيئاً ، بل أن تعتزل للتفرغ لشيء ما " .

ستكون أسعد وربما تعيش عمراً أطول إذا قمت بتحفيز اهتمامك والحفاظ على حدة فضولك . وبالنسبة لمن سبب لهم فضولهم الاهتمام بالعديد من الأشياء فإن العالم ملء بما سيثبع فضولهم . عندما تفقد الاهتمام ستكبر قبل الأوان وستبدو على هيئة من الشيخوخة تفوق سنك الفعلية ، أعتقد حقاً أن من لديهم الفضول الصحي يعيشون عمراً أطول ممن نقص فضولهم .
أفضل مقتطف لإنهاء الحديث عن هذا الموضوع هو حديث الأديب الإنجليزي " راديارد كيبلينج " :

" لدى ستة من الخدم المخلصين علموني كل ما أعرفه وهم : أين وماذا ومتى ولماذا وكيف ومن " .

لن يكلفك أو يضيرك أن تستخدم خدمات هؤلاء الخدم المخلصين .



الفصل الثالث عشر

يمكنك تعلم ما تريده حقاً

” ليس من المبالغة القول إن الحياة فى معظمها عبارة عن تعلم وباقى الحياة عبارة عن تطبيق ما تم تعلمه بالفعل . نحن نبدأ فى التعلم منذ لحظة الميلاد ، وغالباً تبدأ عملية التعلم قبل الميلاد . وغالباً نحن لا نتوقف عن التعلم حتى نقع فى براثن الموت ” .

– ” نايت دانلاب ”

إن تلك العبارة صحيحة بالطبع فالتعلم له أهمية كبرى لنا كأفراد فى المجتمع . وللأسف يصل الكثيرون منا لمرحلة محددة من التعلم ، ثم نظل باقى حياتنا نعيش على هذا المقدار من العلم المكتسب حتى هذه المرحلة فقط . معظم ما كُتب فى هذا الكتاب يهدف إلى تمكينك من التعلم المستمر لتصل إلى مراحل متقدمة حتى تتجاوز تلك المرحلة التى توقفت عندها عن اكتساب العلم . فالفضول والحماس والاهتمام ، والتركيز وحل المشكلات ، والذاكرة والخيال ، كلها عناصر أساسية ولازمة من أجل التعلم .

فالفضول هو عنصر البداية ، والاهتمام والحماس من الأدوات الأقل أهمية ولكن الأدوات الأكثر أهمية هى التركيز والذاكرة ، والمحصلة النهائية والإنجاز هو الحياة الرغدة .

جميعنا يمكنه التعلم ، لسبب بسيط وهو أننا لا نعرف كل شىء - ولن يحدث أبداً أن يكون المرء على معرفة . أعتقد أنه عندما نتوقف عن التعلم نبدأ فى السكون والركود - أى نموت . كلنا نعرف القول المأثور الذى يقول : ” إننا نتعلم شيئاً جديداً كل يوم ” . ولكن هل نفعل ذلك بالفعل ؟ هل يمكننا القول بصراحة إننا نتعلم شيئاً جديداً كل يوم ؟ حسناً ، لا يهم ، أنا لا أقترح أن تفعل ذلك ، ولكنى أقترح أنه غالباً توجد أشياء كثيرة ترغب فى تعلمها ولكنك لم تفعل ذلك بعد ولا تنوى ذلك حقاً .

من أين نبدأ وكيف ؟

هذا يقودنا إلى لب الموضوع . هذا هو الفارق بين تمنى التعلم والرغبة فى التعلم . كم مرة قلت لنفسك : " أتمنى لو كان بإمكانى القيام بذلك " أو " أتمنى لو كانت لدى هذه القدرة ؟ " ، حسناً ، ربما يمكنك التماهى فى التمنى ولكنك لن تتعلم أبداً أى شىء . إنها الرغبة فى التعلم التى تصنع المعجزات . إذا تجولت فى متحف فنى أو رأيت لوحة فنية رائعة فى أى مكان فربما تقول دون اكتراث : " أتمنى لو كنت قادراً على فهم هذه اللوحة الفنية أو أن لدى معلومات قليلة عن هذا الفن " وهذا كل شىء .

ولكن إذا كان لديك الإرادة والرغبة فى التعلم فإنه يمكنك أن تتعلم تذوق الفن . أنا متأكد أنك إذا نظرت حولك فستجد أماكن كثيرة لتعلم التذوق الفنى . إذا لم يتواجد مكان كهذا بالقرب منك ، فإنه يمكنك تلقى دورة تدريبية بالمراسلة وتلك الدورات ليست مكلفة مادياً ، فى الحقيقة إذا نظرت حولك ستجد أن بعض الدورات مجانية .

ربما لا تصبح خبيراً فى الفن ، ولكنك ستتمكن من تذوق الفن بطريقة أفضل ووفقاً لما قاله " ويليام آلان وايت " :

" إن الحصول على قدر قليل من التعليم ليس أمراً خطيراً بالنسبة للشخص الذى يخطئ معتبراً أنه تعلم قدراً كبيراً فيكتفى حينها بما قد تعلمه " .

المهم هنا كما ذكرت من قبل هو أن تبدأ . ابدأ فى تعلم مادة ؛ لأنك مهتم بها وترغب فى تعلمها وبالتالي ستواظب على تعلمها .

هل تريد تعلم ممارسة لعبة " الجولف " أو " التنس " أو كيفية إلقاء الخطب أو كتابة القصص أو تحسين مهاراتك كمندوب مبيعات أو تعلم لغة أجنبية أو ترغب فى تعلم فن قيادة السيارات ؟

حسناً ! توقف عن التمنى وابدأ فى التعلم وإذا كانت لديك هذه الفكرة : " لا يمكننى فعل ذلك فأنا لا أتمتع بالذكاء الكافى " فلا بأس فى هذا - طالما أنه لا يعوقك عن المحاولة . قال المفكر الرومانى " شيشرون " : " أول خطوة

للمعرفة هي أن نعرف أننا جاهلون " . إذا كنت تظن أنك تعرف كل شيء ، فلن تتعلم أبداً أى شيء بالتأكيد !

بالطبع فإن بعض الأثرياء المتفاخرين يشعرون أنهم يعرفون كل شيء ، وأعتقد أن هؤلاء ينطبق عليهم المثل الحديث الذى يقول : " إذا كنت ذكياً فلماذا لم تصبح غنياً ؟ " يجب أن يتغير كالتالى : " إذا كنت غنياً فلماذا لم تصبح ذكياً ؟ "

على أية حال إذا أردت تعلم أى شيء فابدأ فى الحال ! أقترح أن تبدأ بالبحث فى المجال الذى تريد تعلمه بأكمله . هل تريد تعلم رمى كرة الجولف ؟ جرب ذلك لمرة واحدة واحتفظ بالصورة الكاملة للمشكلة فى ذهنك . اذهب إلى " خبير " فى المجال الذى تريده واجعله يقودك لهدفك خطوة بخطوة . نفس الشيء ينطبق على أى شيء ترغب فى تعلمه . المهم بعد البداية يجب تحديد الهدف الذى تسعى لتحقيقه وتحديد وجهتك . إذا كانت لديك فكرة غير واضحة عما تريد إنجازه فسيكون إنجازك مبهماً هو الآخر حتى إن كان فى أفضل صورة .

على العكس من المعتقد السائد فإن التكرار بمفرده ليس طريقة جيدة لتعلم أى شيء . إن التكرار يعنى أن تقوم بالأشياء بنفس الطريقة ، ولكنك عندما تبدأ فى تعلم شئ ما لأول مرة فأنت عرضة للوقوع فى عدد لا حصر له من الأخطاء . لماذا نكرر أخطاءنا ؟

إذا كانت رميتك فى كرة الجولف خطأ ، فإن التكرار فى تلك الحالة سيساعد على الإبقاء على أخطائك وتثبيتها . فمثل هذا التكرار سيجعل من الخطأ جزءاً متأسلاً من عاداتك ، بدلاً من إبداله بالأسلوب أو الطريقة الصحيحة .

إذا كانت طريقتك فى البيع خاطئة ، فقد تقابل مائة عميل يومياً وقد تحقق بعض صفقات البيع ، ولكن تكرار الطريقة الخاطئة لن يصنع منك مندوب مبيعات ناجحاً .

أى محترف فى لعبة الجولف أو التنس سيخبرك أنه يفضل تدريب المبتدئين عن تدريب من قام بتعليم نفسه قليلاً فى اللعبة . فى الحالة الأخيرة ، قبل أن يبدأ المحترف فى التدريب يكون عليه أن يتخلص المتدرب من أخطائه التى

كان قد تعلمها من قبل ولكن للأسف يكون من الصعب التخلص من هذه الأخطاء وذلك لأنها أصبحت معتادة من جراء التكرار .

ولذلك لا تتوقع أن تكرر شيء ما سيعلمك بالتأكيد كيف تؤدي هذا الشيء بطريقة صحيحة . إذا كان الهدف وراء التعلم هو التقدم فعليك التخلص من الأخطاء بينما تتقدم . لذا حدد لنفسك تحديات فهذا سيفيد للغاية . حاول مشاهدة الآخرين ممن أحرزوا تقدماً أكثر منك لكي تعرف ما يفعلونه ولا تفعله أنت أو ما يفعلونه بطريقة مختلفة .

أعتقد أن تلك الطريقة من أفضل الطرق لتعلم أي شيء . إذا أردت تحسين طريقتك في البيع ، عليك مشاهدة مندوب مبيعات ناجح وهو يعمل . إذا أردت تعلم مخاطبة الجماهير ف شاهد واستمع إلى خطيب محنك أثناء إلقاءه بالخطاب إلى الناس .

وأهم شيء ، تذكر أن هؤلاء الأشخاص كانوا يوماً ما متعلمين أيضاً - يخطئون ويحاولون ويتداركون أخطاءهم . فإذا كانوا قد استطاعوا فعل ذلك فيمكنك أنت أيضاً القيام بهذا !

عندما تستعد للاستسلام

العنصر الذى سيسبب إزعاجاً ويجب الاحتراس منه هو فقدان العزيمة ، فإذا فقدت عزميتك أو شعرت بالفتور والملل فستفقد أى تقدم أحرزته . إن النجاح أو إتقان أى مهارة جديدة أو موضوع جديد يأتي بعد التغلب على اليأس ! يتحقق النجاح بعد أن تتخطى تلك النقطة ، ولذلك لماذا تستسلم الآن ؟

ستجد أنك عند اجتيازك أصعب مراحل الشعور بالاستسلام يبرز النور لكى يبدد ظلام اليأس وتخطو خطوة أخرى فى الاتجاه الصحيح .

لا أعرف لماذا يحدث ذلك لكنه أمر حقيقى ، ربما لأنك لا تكون متوتراً عندما تستعد للاستسلام ، وغالباً تشعر أكثر بالاسترخاء حينئذ مقارنة بأى وقت آخر أثناء مرحلة التعلم . وأنا متأكد أنك توافقنى الرأى فى أنه من الأسهل كثيراً أن تتعلم وأنت فى حالة من الاسترخاء .

أنا متأكد أنك ستوافق أيضاً على أنك قد تتعلم قيادة السيارات جيداً إذا كنت تتدرب مع معلمك ، ولكن عندما تريد أن تجتاز اختبار رخصة القيادة فستكون متوتراً جداً وغالباً قد تفشل في اجتيازه في المرة الأولى .

عندما تكون في ساحة لعبة الجولف ولا يراك أحد تشعر بالاسترخاء وتقذف الكرة بشكل جيد لمسافة مائتي ياردة ، ولكن بمجرد أن تكون في ملعب الجولف مع أصدقائك تحاول بأقصى جهد لك وتتوتر بشدة وتحاول قذف الكرة لمسافة بعيدة ولكن ينتهي بك الأمر إلى بعض الضربات الخاطئة أو ضياع الهدف !

حسناً ، لديك شيئان تضعهما في اعتبارك بينما تكون في عملية محاولة تعلم شيء ما . أولاً حاول أن تهدئ أعصابك وثنائياً لا تسمح لنفسك بأن توهن عزيمتك .

تذكر : لا يوجد تعلم بدون أخطاء ، كل خطأ تدركه وتحاول التخلص منه يمثل خطوة أخرى إلى الأمام .

من الأخطاء التي يقع فيها الناس هو تعلم شيء ما بطريقة خاطئة والالتزام بها مهما حدث ، أو يصلون إلى طريق مسدود أو يحاولون بكل عنادهم وبكل قوة اجتياز هذا الطريق المسدود - ولا يعترفون أبداً بأنهم يقومون بشيء خطأ ويبدءون من جديد .

هل اقتنيت أسماكاً استوائية في منزلك من قبل ؟ لقد فعلت ذلك - إذا وضعت سمكة أنثى من نوع السمك المحارب السيامي (بيتا) في حوض أمام حوض آخر به نفس النوع من السمك ولكنه ذكر ، فإن الذكر سيحاول الوصول إليها بالنقر بجسمه على زجاج الحوض من الداخل .

ولقد رأيتته يفعل ذلك لمدة ساعة تقريباً بدون أن يبدو عليه أنه سيتوقف ، إلى أن أبعدت عنه الحوض الذي تعيش فيه السمكة الأنثى . هذه حماقة من السمكة الذكر بالطبع ولكن هذا شيء طبيعي لأن السمك ليس ذكياً .

من فضلك لا تسمح لنفسك بالوقوع فى فخ " الاستمرار فى الخطأ " . إذا لم تستطع تجاوز نقطة ما فى تعلمك فجرب طريقة أخرى وأى طرق أخرى حسب الحاجة حتى تجد الطريقة المناسبة - أى المناسبة لك .

هذا يذكرنى بقصة لاعب الورق الذى كان يغشه اللاعب الآخر ، فسأله صديقه عما إذا كان يعلم أنه لن يربح بذلك أبداً ، فقال : هل تظننى أحمق ؟ بالطبع أعرف أنه يغش ، ولكنى أريد أن أقتص منه أولاً بأن أفوز ثم أترك اللعبة " .

وفقاً لنتائج بحثية قرأتها ، يمكن لكل فرد أن يتعلم ؛ فإننا نتمتع بقدرة فطرية هى سبب اختلاف درجات التعلم . حتى الآن لم يستطع أحد توضيح طبيعة تلك القدرة الفطرية والتي تجعل قدرات كل فرد على التعلم والاستيعاب متفاوتة ولكن لماذا القلق بشأن ذلك ؟ فإن معرفتك بأنك شخص قادر على التعلم هو الشيء المهم .

لن تعرف أبداً ما هى قدراتك إذا لم تحاول الوصول لأقصى حد لها . وأنا متأكد من أنه ليس فى إمكان أى شخص الوصول لهذا الحد . قال " والتر ديل سكوت " : " غالباً يتمكن الشخص العادى الذى لا يعانى من أى علة بصحته من أن يزيد من كفاءته على التعلم بنسبة خمسين بالمائة " .

بعضنا يتعلم المهارات الذهنية باستعداد أكبر من تعلم المهارات البدنية ، والعكس صحيح بالطبع . إن الأمثلة التى استخدمتها فى هذا الفصل تنطبق على كلا النوعين من المهارات ؛ أعتقد أيضاً أنه يجب على كل فرد تعلم كلا النوعين من المهارات . الكثير منا - كما ذكرت فى الفصل الذى يتحدث عن الفضول - يجتازون الحياة بغمامة على عيونهم ولا يبتعدون أبداً عن الطريق الوحيد الأقل مقاومة .

إذا تم استخدام المعرفة فسوف تتحول إلى قوة

لا تقف فى موقف المتفرج طوال حياتك - حاول أن تكون مؤثراً كلما أمكن . بنسبة ١٠ : ١ غالباً ما يكون الناس متفرجين سلبيين بدلاً من مشاركين مؤثرين . وأعتقد أن تلك النسبة يجب تقليلها على الأقل إلى ٤ : ١ . لن تتعلم

أى شيء جديد أبداً إذا لم تشارك أكثر فى معارك الحياة . لماذا لا تجرب المشاركة ؟ فى المرة القادمة التى يطلب منك فيها المشاركة أو الانضمام فى شيء جديد أو مختلف (بالنسبة لك) فقل " نعم " بدلاً من " لا " .
بالتأكيد ستتعلم أكثر وستفتح آفاقاً جديدة لنفسك . حتى إذا كنت تعتقد أنك تعرف شيئاً فاستخدمه أو افعله وإلا فمعرفتك به لن تختلف كثيراً عن عدم معرفتك به . المعرفة تكون قوة فقط عندما يتم استغلالها فى القيام بشيء ما ، وإذا لم تستخدمها فإنها تظل قوة كامنة فقط . بمناسبة ذكر ذلك ، قال " جيرميا ديلو . جينكس " :

" الرافد الذى يغذى عقل الإنسان هو ما يتعلمه ، ونتاج ذلك هو ما يحققه الإنسان . إذا لم يتم تغذية عقله بكم مستمر من الأفكار الجديدة وإذا لم يطبقها فى أى عمل له هدف - ولا يوجد أى ناتج على هيئة أفعال - يظل عقله راكداً ، ومثل هذا العقل يمثل خطراً على صاحبه وهو غير نافع للمجتمع " .

دعنا نعد إلى الرغبة والإرادة للتعلم ، الرغبة فى التعلم شيء ضرورى بالطبع ولكن كما ذكرت من قبل فبدون الإرادة سيكون هناك القليل من التعلم . على سبيل المثال انظر إلى تلك الكلمات الإنجليزية التى ليس لها معنى :
(brap , pim, mod, baf , nal , lin , rix , sul , pirn , dal , lig , fub)
هل يمكنك تذكرها كلها دون النظر إليها مرة أخرى ؟ أشك فى ذلك . الحقيقة هى أنك لم تعر انتباهك لها أساساً ، أليس كذلك ؟ لم تكن هناك رغبة أو إرادة للتعلم فى هذه الحالة . (بالطبع إذا كان عليك لأى سبب تذكر كلمات بلا معنى كثيراً فقد تفيدك قراءة أحد كتبي عن تدريب الذاكرة) ولكن لأغراض هذا الكتاب الآن ، إذا نظرت إلى الكلمات مرة أخرى فإننى أراهن أنك سوف تتذكر معظمها الآن لأنك ستنظر إليها بتوجه مختلف وسترغب فى تذكرها ؛ فتلك هى الرغبة . إذا أردت حقاً (أى كانت لديك الإرادة) فسوف تتمكن من تذكر كل الكلمات فى وقت قصير .

الإرادة هى العامل الرئيسى للتعلم ، وبمجرد أن تكون لديك الإرادة فانطلق بطريقة منتظمة ومنظمة ولا تفعل ذلك دون عناية وإلا سيكون عمك شاقاً جداً .

حدد صورة واضحة في ذهنك لما تريد أن تتعلمه ، وبذلك ستتعلم بأسلوب أسرع وأفضل . فالأساليب التي يتم تطبيقها بلا عناية ستعطيك نتائج سيئة . بمجرد أن يكون في ذهنك صورة محددة لما تريد أن تتعلمه فابدأ خطوة بخطوة . تأكد أنك تفهم وتحقق كل خطوة قبل الانتقال إلى الخطوة التي تليها . بمجرد أن تتقن كل الخطوات فإنه يمكنك ممارسة ما تعلمته ككل .

نفس الشيء ينطبق على المهارات الذهنية لتعلم أو جمع المعلومات . إذا أردت حفظ قصيدة كلمة كلمة ، فاقراها بضع مرات ، حاول أن تفهم المعنى والإيقاع والإحساس المرتبط بالقصيدة ، ثم احفظها بيتاً تلو الآخر أو بيتين متتاليين في كل مرة ، وفي النهاية تدرب على إلقاء القصيدة بأكملها .

يُفضل أن تحاول تعلم الأشياء في البيئة التي تنوى استخدامها فيها . كنت أعلم أنني لن أتعلم أبداً قيادة السيارة إلا بعد اجتياز المرور في شوارع " نيويورك " بضع مرات لأن ذلك هو المكان الذي سأقودها فيه .

إذا أردت تعلم كيفية إلقاء الخطب فقم بإلقاء خطبة أو حديث أمام الجمهور كلما أمكن . قد لا تحسن الأمر في البداية ولكنك ستتعلم مع مرور الوقت . بمجرد أن تصل إلى " الإحساس " الخاص بأي شيء تريد أن تتقنه فستكون قد حققت النجاح إلى حد ما . وهذا " الإحساس " يأتي عادة كما ذكرت من قبل عندما تخور عزيمتك وتكون على وشك الاستسلام .

ضع الهدف في ذهنك طوال الوقت . " فبدون الدافع لا يوجد تعلم " . دع اهتمامك يكون دافعاً لك .

على سبيل المثال : يتعلم الأولاد إحراز أهداف في لعبة " البيسبول " أسهل من الواجب المدرسي - لأنهم مهتمون أكثر بلعبة " البيسبول " . إذا كنت تعرف أهمية تعلم لغة أجنبية عندما كنت في المدرسة لكنك تعلمتها أسرع وأفضل مما فعلت .

يستخدم الكثير من الكبار هذا العذر القديم : لقد كبرت على التعلم " أو " عجوز مثلي لن يتمكن من تعلم أشياء جديدة " . كل هذا كلام فارغ ! فتلك ليست إلا مجرد أعذار لا بأس بها ! ولكنها لا تعني أنك كبرت جداً على التعلم ، بل تعني أنك كسول . ربما يفتر اهتمامك كلما كبرت ولكن قدرتك على التعلم لا تقل أبداً .

لقد قال خبير تعليم الكبار " إى . إل . ثورنداىك " :

" إن السن لا تعوق تعلم أى حرفة جديدة أو مهنة أو أى شىء تريد أن تقوم به فى أى وقت من حياتك " .

وبذلك عندما ترغب فى تعلم أى شىء عليك بتحويل هذه الأمنية إلى إرادة للتعلم . حافظ على درجة اهتمامك ؛ واتبع التعليمات التى تم تلخيصها هنا ولن تعاني من الكثير من الصعوبات .

وتذكر أن " التعلم ثروة للفقير وشرف للغنى وأداة تساعد الشباب وسند وراحة للكبار سناً " . (" جون سى . لافاتار ")

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الرابع عشر

كيف تحسّن قوة ملاحظتك ؟

" إن عدم الإنصات للآخرين وعدم الاكتراث بهم يعد من الأمراض المزعجة "

- " شكسبير "

على الرغم من أنني لا أعتقد أنه من الضروري أن تدرب قوة ملاحظتك إلى الحد الذي وصل إليه " شيرلوك هولمز " المخبر السرى الشهير فى عالم الأدب ، فإننى أعتقد أن معظمنا يمكنه زيادة حدة قدرته على الملاحظة . جميعنا نرى ولكن نادراً ما نلاحظ . بما أن الفصلين القادمين يتناولان موضوع الذاكرة فمن الأفضل أن أناقش الملاحظة أولاً ، وسبب ذلك أنك لن تتمكن من تذكر أى شىء جيداً إذا لم تلاحظه . يجب أن ترى العين لكى يفسر العقل . على سبيل المثال انظر إلى العبارة التالية لمدة دقيقة واحدة :

TREES
IN THE
THE
FOREST
X

ماذا تقول تلك العبارة ؟ هل تقول : " الأشجار فى الغابة " ؟ انظر مرة أخرى ، أريدك أن تتأكد قبل أن نستكمل المثال . حسناً هل تأملت العبارة ؟ إذا أردت فيمكنك النظر إليها مرة أخرى . إذا كنت تعتقد أنها : " الأشجار فى الغابة " فأنت مثل معظم الأشخاص لا تلاحظ . كان البعض يقرأونها عشر مرات ويقسمون أنها : " الأشجار فى الغابة " ، ولكن إذا قرأتها وأنت تشير إلى كل كلمة فسترى تكرار كلمة " THE " !

ربما تعتقد أن هذا المثال خادع ، حسناً أنا أوافقك الرأي ، إن عقولنا تميل للانتقال سريعاً إلى آخر جزء في العبارات المألوفة . ولكنى مازلت أعتقد أن هذا المثال يثبت أن معظمنا لا يلاحظ . جرب تلك الحيلة مع أصدقائك وسوف تتأكد بنفسك .

هل خرجت من قبل من مسرح مزدحم أو صالة عرض سينمائي في فترة الراحة في منتصف العرض ؟ هل كان عليك المشى ببطء بسبب الزحام والكثيرين ممن يحاولون الخروج من باب واحد ؟ حدث لى هذا كثيراً ، وعندما كنت أقرب من الباب ألاحظ عادة بابين أو ثلاثة للخروج لا يستخدمها أحد .

لم يلاحظ أحد أو يرى باقى الأبواب ، وأنا أميل إلى التفكير بأنه لم يتم ملاحظة الأبواب الأخرى لأننا عادة لا نرى ما هو واضح ومألوف ومعتاد .

إذا لم توافق على ذلك ، فهل يمكنك الإجابة عن تلك الأسئلة ؟ هل تعرف الآن الاتجاه الذى تدير إليه مفتاح باب مسكنك لكى تفتحه ؟ هل تعرف الضوء أعلى إشارة المرور : أحمر أم أخضر ؟ هل تعرف مقدار حسابك الجارى فى دفتر شيكاتك ؟ هل تعرف شكل الرقم " ستة " فى ساعة يدك " ٦ " أو " vi " ؟ هل تعرف حرفى الأبجدية غير المدونين فى أزرار الهاتف ؟ هل تعرف لون الجورب الذى ترتديه الآن ؟

يمكننى الاستمرار فى طرح أسئلة كهذه ولكن أرى أنه لا داعى لذلك . أعتقد أن الجميع يوافقون على أن قدراتهم على الملاحظة تحتاج إلى التحسين . أول ما يجب أن تتعلمه هو النظر إلى الأشياء باهتمام ووعى . يتناول الفصل الذى يتحدث عن التركيز تلك النقطة بإسهاب .

إذا أردت التدريب على تحسين قدرتك على الملاحظة - حتى تصبح الملاحظة عادة مع الممارسة - قد تجرب هذا : أحضر ورقة وحاول كتابة قائمة بكل محتويات إحدى حجرات منزلك بدون النظر إليها بالطبع . اكتب كل ما يطرأ على ذهنك - اللوحات والأثاث والاكسسوارات وكل شىء .

والآن اذهب إلى الحجرة للتأكد من إجابتك ولاحظ ما لم تدونه ، أى الأشياء التى لم تلاحظها حقاً أبداً . حاول أن تكتب القائمة مرة أخرى وستزيد القائمة بعد فحص الحجرة . جرب نفس الشىء مع باقى حجرات المنزل ، واستمر فى ذلك لفترة وستحسن قدرتك على الملاحظة داخل وخارج منزلك .

فكر في شارع مألوف لديك مشيت به كثيراً ، حاول كتابة قائمة بأسماء كل المتاجر في هذا الشارع بالترتيب الصحيح . ثم تأكد من صحة ما كتبت ، إذا لم تكتب كل المتاجر فحاول مرة أخرى ، ثم كرر نفس الشيء مع شوارع أخرى . انظر إلى فاتريئة أحد المتاجر ثم حاول أن تكتب قائمة بالبضائع المعروضة دون النظر إليها مرة أخرى ؟

حاول أن ترى في مخيلتك صديقاً لك وتصف وجهه بالتفصيل الدقيق . ثم تفقد صحة وصفك في المرة القادمة التي تراه بها . لاحظ الآن ما لم تلاحظه من قبل . توجد طرق أخرى كثيرة لاختبار قوة ملاحظتك ، وكلما اختبرتها فستصبح أفضل . سأكتفى بهذا وأريد فقط أن أؤكد لك أنه إذا استمعت ونظرت بانتباه ووعى لن توفر على نفسك الكثير من الوقت فقط والمتاعب ، بل ستحسن ذاكرتك في الحال ، قال " صامويل جونسون " .

" فن الذاكرة الحقيقي هو فن الانتباه . "

معرفة العملة المزيفة !

بينما أتحدث عن موضوع الملاحظة والذاكرة فإننى لا أريدك أن تظن أننى نسيت وعدى بأن أعطيك الحل للغز " العملة المزيفة " .

أنت تذكر المسألة أليس كذلك ؟ لديك اثنتا عشرة عملة وتوجد واحدة أثقل أو أخف وزناً من الأخرى . لديك ميزان ذو كفتين ويسمح لك باستخدامه ثلاث مرات فقط لكي تعرف العملة المزيفة وهل هي أثقل أم أخف وزناً .

أتمنى أن تكون قد حاولت حلها بنفسك لأنك ستفهم الحل بشكل أفضل إذا حاولت . فى البداية قد يبدو الحل أكثر تعقيداً من المسألة . حاول أن تفهم الحل خطوة بخطوة ولن تعاني من صعوبة فهم الحل . بعض الفقرات التالية تبدأ بالحروف (a) و (b) و (c) لأننى سأشير إليها مرة أو مرتين . والآن إليك الحل :

أولاً : الحركة الأولى هي أن تزن أربع عملات فى كفة وأربع فى الكفة الأخرى . دعنا نطرح الاحتمال الأبسط أولاً ؛ أنت تدرك أن شيئاً واحداً من

احتمالين سيحدث : إما أنه سيحدث توازن بين الكفتين وإما لن يحدث . دعنا نفترض أن الكفتين متساويتان في أول حركة .

A. بالطبع تعرف أن العملة المزيفة إحدى العملات الأربع التي لم تزنها بعد . للحركة الثانية زن ثلاثاً من العملات الأربع في كفة ، وفي الكفة الأخرى ثلاث عملات سليمة (ممن وزنتها من قبل) مرة أخرى ، إما ستتساوى الكفتان أو لن يحدث ذلك .

لنفترض مرة أخرى أن الكفتين متساويتان . حسناً ، كانت تلك الحركة الثانية ، وتعرف الآن العملة المتبقية وهي التي لم يتم وزنها بعد وهي المزيفة . لديك حركة وزن واحدة وهي تستخدم لمعرفة هل العملة أخف أم أثقل وزناً ، وببساطة زنها مع إحدى العملات الأخرى ولن تتساوى الكفتان هذه المرة . فإذا رجحت كفة العملة المتبقية فهي أثقل وإذا ارتفعت فهي أخف وزناً .

كان ذلك أحد الحلول الممكنة ولكن لنعد للحركة الثانية (في الفقرة A) حيث تزن ثلاث عملات من المحتمل وجود العملة المزيفة مع ثلاث عملات سليمة في الكفة الأخرى . ماذا لو لم تتعادل الكفتان ؟ إنه لأمر بسيط ! انظر إلى الكفة التي ترجح أن بها العملة المزيفة ، فإذا ارتفعت كفة ورجحت الأخرى ستعرف إذن أن إحدى العملات الثلاث هي المزيفة وهي الأثقل وزناً . أما إذا ارتفعت الكفة فإن العملة المزيفة أخف وزناً .

B. والآن الحركة الثالثة في الوزن : لديك ثلاث عملات من المحتمل أن تكون العملة المزيفة بينها . ببساطة زن إحدى العملات مع واحدة أخرى وإذا تساوت الكفتان فإن العملة الثالثة (التي لم تزنها بعد) هي العملة المزيفة وأنت تعرف بالفعل أنها أخف أو أثقل وزناً من الحركة الثانية للوزن . إذا لم تتعادل الكفتان فإن معرفة العملة المزيفة الأخف أم الأثقل وزناً تخبرك أياً منها العملة المزيفة . إذا كانت الحركة الثانية للوزن قد أخبرتك بأن العملة المزيفة أخف وزناً فهي في الكفة التي ارتفعت ، وإذا عرفت أنها أثقل وزناً فهي في الكفة التي رجحت !

حسناً كان هذا هو الحل بأكمله في حالة توازن الكفتين في الحركة الأولى . إذا لم يحدث ذلك يصبح الأمر أكثر تعقيداً . حاول أن تفهم الحل التالي ببطء وتخيله في ذهنك وأنت تقرؤه ، وفي النهاية سأطلعك على طريقة سهلة للتجربة لكي تفهم الحل بوضوح أكثر .

إذا لم تتعادل الكفتان في الحركة الأولى فإن العملات الأربع في الكفة التي ارتفعت يمكن اعتبارها الأخف وزناً العملات الأربع في الكفة التي انخفضت يمكن اعتبارها الأثقل وزناً ، بينما العملات الأربع المتبقية التي لم تزنها سليمة .

تتلخص المسألة الآن في الآتي : لا تترك أبداً أكثر من ثلاث عملات للحركة الثالثة في الوزن . إليك كيفية ذلك . سوف تزن مرة أخرى للحركة الثانية أربع عملات وأربعاً أخرى ، ولكن مع هذا الفرق فقط - على الكفة اليسرى (من أجل الوصف فقط) ضع إحدى العملات التي تشك في أنها أخف وزناً مع ثلاث عملات سليمة . وعلى الكفة الأخرى ضع عملة من المحتمل كونها أثقل وزناً مع ثلاث عملات من المحتمل أنها أخف وزناً . وبالتالي سيكون لديك عملة واحدة سليمة ، وثلاث عملات من المحتمل أنها أثقل وزناً ، بالطبع يجب ملاحظة نوع ومكان العملات في كل كفة .

C. والآن مرة أخرى قد تتساوى الكفتان أو لا . إذا حدث ذلك فستعرف أن العملة المزيفة إحدى العملات الثلاث الأثقل وزناً التي لم تزنها بعد . النهاية كما سبق (في الفقرة B) : زن إحدى العملات الأثقل وزناً مع عملة أخرى . العملة التي ترجح كفتها تكون هي المزيفة الأثقل وزناً . إذا تساوت الكفتان فإن العملة المتبقية هي المزيفة الأثقل وزناً .

ولكن ماذا لو لم تتعادل الكفتان في الحركة الثانية ؟ لنفترض أن الكفة اليسرى ارتفعت ورجحت الكفة اليمنى . في تلك الحالة فإن العملة المزيفة ستكون في إحدى الكفتين الخفيفة أم الثقيلة . (أنت تفهم السبب اليس كذلك ؟ لن تكون إحدى العملات الأخف وزناً في الكفة اليمنى وإلا ارتفعت تلك الكفة . العملات الثلاث الأخرى على الكفة اليسرى معروف بالفعل أنها سليمة ولن تكون العملة المزيفة بينها) .

حسناً ، لقد تبقت معك عملتان إحداهما من المحتمل أن تكون ثقيلة والأخرى خفيفة . زن كلتا العملتين مع عملة سليمة . إذا رجحت كفة العملة التي تعتقد أنها أثقل وزناً فهي العملة المزيفة . إذا تساوت الكفتان فالعملة سليمة - هذا كل شيء .

والآن إذا رجحت الكفة اليسرى وارتفعت الكفة اليمنى أثناء الحركة الثانية يختلف الحل قليلاً . أنت تعرف الآن أن العملة المزيفة هي إحدى العملات الثلاث الخفيفة على الكفة اليمنى (لا يمكن أن تكون الثقيلة وإلا رجحت الكفة اليمنى ولا يمكن أن تكون الخفيفة على الكفة اليسرى وإلا ارتفعت)

حسناً ، تبقى معك ثلاث عملات أخف وزناً . ستكون النهاية مثل الفقرات B ، C . زن العملات الأخف وزناً وقارن أوزانها . إذا ارتفعت إحدى الكفتين فإن العملة المزيفة هي الأخف وزناً . إذا تساوت الكفتان فالعملة المتبقية هي المزيفة .

هذا هو الحل بأكمله ! أعرف أنه معقد جداً ولكنك بمجرد أن تفهمه وتلاحظ انتقال العملات من كفة إلى أخرى ، ستعرف كيف تعالج الموقف .

إليك طريقة سهلة للتدريب على ذلك . أحضر إحدى عشرة ورقة من أوراق اللعب ذات اللون الأسود وورقة واحدة ذات اللون الأحمر ، الورقة الحمراء تمثل العملة المزيفة . أحضر صديقاً يرغب في مساعدتك وقم بترتيب الأوراق عشوائياً ، ثم ضع أربع أوراق على الوجه بدون النظر إليها على يمينك وأربع أوراق أخرى على يسارك وكأنك تضعها على كفتي ميزان . اجعل صديقك يحدد بمفرده هل الورقة الحمراء (العملة المزيفة) أخف أو أثقل .

والآن ينظر صديقك للأوراق واللعب ويحدد بيده كيف تتحرك كفتا الميزان لأعلى ولأسفل أو إذا حدث توازن . ثم تستمر كما سبق أن تم شرحه سابقاً . هذا هو كل شيء . ستري أنه بعد الحركة الثالثة " للوزن " ستتمكن من معرفة الورقة الحمراء وهل هي أخف أم أكثر وزناً .

ربما تريد مراجعة الحل مرة أخرى باستخدام أوراق اللعب لكي تتابع الحل ويصبح واضحاً في ذهنك . فلتستمتع بذلك !

إليك شيئاً آخر لتجربه . اقرأ السطور الإنجليزية التالية واحسب عدد حروف (F) وتذكره وتحقق منه بالمقارنة مع الحل الصحيح الذى ستجده فى الصفحات القليلة القادمة إذا واصلت القراءة .
لا تنظر إلى الحل حتى تقرأ العبارة مرة أو مرتين وتصل لعدد حروف (F) بالطبع .

**FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF
SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE
OF MANY YEARS .**



الفصل الخامس عشر

كيف تتذكر أى شيء بأقل جهد ممكن ؟

المريض : " عليك مساعدتى أيها الطبيب ، فإننى كدت أفقد ذاكرتى . أنا متأكد من أننى أسمع الشيء لحظة وأنساه اللحظة الثانية ، لا أعرف ماذا أفعل . "

الطبيب : " متى لاحظت ذلك أول مرة ؟ "

المريض : " لاحظت ماذا ؟ "

أعتقد أن القدرة الوحيدة التى تدل على العقل المنظم هى القدرة على التذكر ، ربما لأنها الأقرب لى ولذلك فإننى أشعر أنها الأهم . فقد كتبت عن تذكر الأسماء والوجود منذ أكثر من أربعين عاماً ! وأنا مسرور ومندهش أن ما كتبتة لا يزال قائماً وصحيحاً على الرغم من بعض التعديلات التى قمت بها عند مراجعة الكتاب وغالباً ما أقوم بتغيير بعض الأمور السطحية فقط .

يمكن للجميع أن يتعلموا تحسين الذاكرة ، كل ما نتمنى تذكره يجب ربطه بما نتذكره بالفعل . فكل الأشياء التى تتذكرها الآن ، لابد وأنك قمت بربطها بعضها البعض بهذه الطريقة حتى تتمكن من تذكرها .

كم مرة سمعت أو رأيت شيئاً جعلك تطقطق أصابعك وتتعجب قائلاً : " ياه ! هذا يذكرنى ! ؟ " إن هذا الشيء الذى ذكرك قد لا يكون له صلة واضحة بما ذكرك به ، ولكن يوجد ترابط فى مكان ما فى ذهنك . المشكلة أن تلك الترابطات تتم فى اللاشعور ، وإذا تعلمت أن تجعلها تحدث شعورياً فسوف تكون لديك ذاكرة مُدربة .

تم استخدام الارتباطات الشعورية لمساعدة الناس على تذكر كل شيء . الجملة الإنجليزية " never believe alie " ساعدتك على تذكر أن حرف (I) يأتى قبل حرف (e) فى كلمة " believe " . كلمة " homes " تساعد على تذكر البحيرات الخمس الكبرى فى أمريكا : Huron , Ontario , Michigan , Erie , Superior

سر ترابط الذاكرة

لا أنوى تقديم دورة تدريبية كاملة للذاكرة فى هذا الكتاب ، ولكنى أريد أن أظهر لك كيف أن التنظيم سيساعدك على التذكر بطريقة غير مسبوقه لك .
على سبيل المثال : انظر لتلك الكلمات الاثنتى عشرة : كتاب ، زهرة ، سيجارة ، نظارة ، حذاء ، حقيبة ، سيارة ، ساعة ، كرة بيسبول ، قلم ، رابطة عنق ، سفينة .

والآن هل يمكن أن أعتقد أنه بإمكانك تذكر كل تلك الكلمات بهذا الترتيب من أول كلمة إلى آخر كلمة بعد أن تراها أو تسمعها لمرة واحدة ؟ أشك فى ذلك . لم أجد بعد من لديه ذاكرة غير مدربة وتمكن من ذلك . أعتقد أنه يمكننى أن أعلمك الآن فى هذا الفصل كيف تتذكر الأشياء الاثنتى عشر (أو أشياء أخرى أكثر عدداً) بالترتيب من الأول إلى الآخر وبالعكس .

أخبرتكم بالفعل أن هذا يتم بالترابط ، وهذا ببساطة يعنى أن تربط بين شيئين فى كل مرة - وتجعل هذا الترابط أقوى عن طريق جعله مثيراً للضحك أو غير منطقي . فنحن نميل دائماً لتذكر ما يثير الضحك والسخرية وما هو يتسم بالعنف أكثر مما نتذكر ما هو ممتع .

أول شيء هو " الكتاب " والشىء التالى " الزهرة " ، وعليك أن تقوم بتكوين صورة ذهنية للترابط المثير للسخرية بينهما على سبيل المثال ، تخيل الزهرة تقرأ كتاباً - أو كتباً تنمو فى حديقة بدلاً من الأزهار . تخير الترابط الذى تشعر أنه مثير للضحك أكثر وتخيله فى ذهنك لمدة ثانية واحدة فقط .

إذا لم تتخيل الصورة الذهنية فلن تتذكر الأشياء ، بمجرد أن تتخيلها اتركها وانتقل للصورة التالية .

" السيجارة " هى الشىء المطلوب تذكره الآن ، اربطه مع " الزهرة " . فلتتخيل أنك تدخن زهرة أو أن زهرة تدخن سيجارة أو أن السجائر (المشتعلة) تنمو بدلاً من الزهور . اختر أياً من تلك الصور الذهنية وتخيلها للحظة واحدة . للنظارة ، تخيل سيجارة ضخمة ترتدى نظارة ، أو أنك تدخن النظارة ، أو لديك سيجارتان على عينيك بدلاً من النظارة .

هل فهمت الفكرة ؟ اربط دائماً الشيء الحالى بما يسبقه وعند القيام بذلك ستكون سلسلة تؤدي من شيء للشيء الآخر الذى يليه . كل ارتباط يجب أن يكون غير منطقي ويجب أن تراه فى خيالك .
إليك بعض الاقتراحات للربط بين باقى الأشياء ، فى كل حالة اختر الترابط الأكثر إثارة للسخرية وتخيله ذهنياً لمدة ثانية واحدة .

النظارة والحداء :

تخيل أنك ترتدى النظارة على قدميك بدلاً من الحداء (والعدسات تتحطم وتجرح قدميك) . أو حداء ضخماً يرتدى نظارة . (عليك أن تتخيل الصورة ذهنياً) .

الحداء والحقيبة :

تخيل أنك ترتدى حقائب بدلاً من الأحذية ، أو أنك تفتح الحقيبة فتطير ملايين الأحذية فى وجهك . (عليك أن تتخيل الصورة ذهنياً) .

الحقيبة والسيارة :

تخيل أنك تقود حقيبة كبيرة بدلاً من السيارة ، أو أنك تحمل سيارة بدلاً من الحقيبة ، أو سيارة تحمل حقيبة ، أو حقيبة تقود سيارة . (اختر ترابطاً وتخيله ذهنياً) .

السيارة والساعة :

تخيل أنك تقود ساعة كبيرة بدلاً من السيارة . أو أن هناك سيارة ضخمة على المنضدة الخاصة بك بدلاً من الساعة وأنك تنظر إليها لتعرف الوقت ، أو أن ساعة ضخمة هى التى تقود سيارتك . (تأكد من أنك تتخيل السيارة) .

الساعة وكرة البيسبول :

تخيل أنك تضرب الساعة بدلاً من الكرة ، أو تخيل ساعة ضخمة (أو فريقاً من الساعات) يلعب البيسبول . (تأكد من أنك تتخيل الصورة الذهنية) .

كرة البيسبول والقلم :

تخيل أنك تضرب الكرة بالقلم ، أو أنك تكتب بالكرة بدلاً من القلم ، أو أنه يوجد قلم ضخمة يلعب " بيسبول " (لا تقرأ الكلمات فقط بل تخيل الصورة ذهنياً بالفعل) .

القلم ورابطة العنق :

تخيل أنك ترتدي قلماً بدلاً من رابطة العنق ، أو أنه يوجد قلم ضخمة يرتدي رابطة عنق ، أو أنك تكتب على رابطة العنق بالقلم . (تخيل الصورة ذهنياً) .

رابطة العنق والسفينة :

تخيل أنك ترتدي سفينة بدلاً من رابطة العنق ، أو أنك تبهر على متن رابطة عنق ضخمة بدلاً من السفينة ، أو تخيل ملايين من رابطات العنق (بدلاً من الناس) تبهر على متن السفينة . (اختر أحد الترابطات وتخيله ذهنياً) .

حسناً إذا تخيلت كل صورة مما سبق ذهنياً فستتمكن من البدء بكلمة " كتاب " وتحفظ كل القائمة حتى كلمة " سفينة " ! جرب تلك الطريقة .

عندما تفكر في " الكتاب " ستبادر إلى ذهنك صورة الزهرة التي تقوم بقراءتها ، ثم التفكير في الزهرة سيجعلك تفكر في أنك تدخن زهرة بدلاً من السجارة ، ثم تتخيل أنك ترتدي السجائر بدلاً من النظارة . استمر حتى كلمة " سفينة " .

يمكنك أن تفعل أكثر من هذا ، إذا قمت بتكوين الترابطات المثيرة للسخرية والقوية بالدرجة الكافية ، فستتمكن من التذكر بداية من كلمة " سفينة " حتى كلمة " كتاب " . جرب هذا وسوف تدهشك النتائج .

تلك الفكرة على وجه الخصوص يمكن استخدامها لتذكر أي شيء بالترتيب . لقد ذكرت في الفصل الذي يتناول التحدث أمام الجمهور وإلقاء الخطب ، أن أفضل طريقة لإلقاء الخطب هو أن تحاول حفظها فكرة فكرة ، وهذا يعد متابعاً .

إذا كان الخطاب الذى ستلقى به مكتوباً فقم باسترجاعه وحدد كلمة مهمة تكون بمثابة مفتاح لكل فكرة ، وهذه الكلمة يجب أن تكون مهمة بحيث تجعلك تتذكر الفكرة بأكملها ثم ببساطة اربط بين كل تلك الكلمات مثلما فعلت بالضبط مع الكلمات السابقة ، وبعد ذلك يمكنك التخلص من الورقة نفسها ! إذا قمت باستعراض ومراجعة " الترابطات " بضع مرات فستجد أنه من الأسهل تذكرها وليس نسيانها . حاول أن تتذكر الاثنى عشر شيئاً غداً وسترى أنك ما زلت تتذكرها .

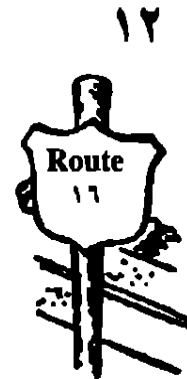
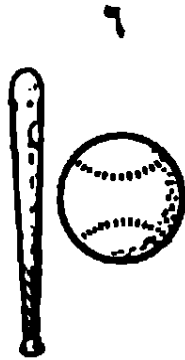
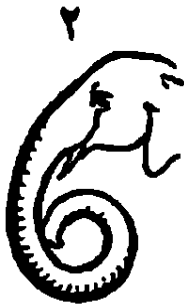
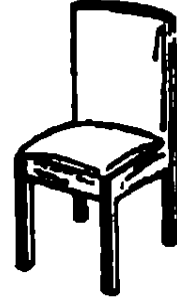
بينما تنهى التحدث عن فكرة ما فى خطابك الذى تلقيه ، فستتبادر الفكرة التالية إلى ذهنك تلقائياً حتى آخر فكرة .

كيف تتذكر الأشياء بأى ترتيب ؟

عندما يتعلق الأمر بتذكر الأشياء بالترتيب وبدون ترتيب أو بالأرقام فإننى - كما ذكرت من قبل - لا أريد التطرق إلى دورة تدريبية كاملة للذاكرة هنا . إن كتبتى عن هذا الموضوع تعلم نظام " المشابك " بأكمله لتذكر الأرقام مهما كان طولها . ولكن سوف أعلمك طريقة محددة لحفظ ستة عشر شيئاً - على سبيل المثال - بترتيب وبدون ترتيب . ستكون طريقة متاحة وسهلة لتذكر مهماتك اليومية وقوائم التسوق والمواعيد وغير ذلك الكثير .

تذكر : كل ما ترغب فى تذكره يجب أن يتم ربطه بشيء تتذكره بالفعل ، سأعطيك ستة عشر شيئاً لكى تتذكرها دفعة واحدة وهذا سوف يساعدك على تذكر أى قائمة من ستة عشر بنداً فى أى وقت تشاء .

بالطبع يمكنك حفظ أى قائمة من الأشياء كقائمة " المشابك " ، ولكن القائمة التالية بسيطة جداً لأن كل شيء تم اختياره لكى يمثل رقماً ما لسبب محدد ، ويمثل هذا الرقم فقط . لن تضطر لقراءة القائمة بأكملها لكى تعرف أى رقم يتم تمثيله بأى شيء من الأشياء التالية :



١٣

١٤

١٥

١٦

كيف تتذكر أى شيء بأقل جهد ممكن؟ ٣٥٣

- للرقم ١ : تخيل صورة العصا السحرية للساحر ، فالعصا فى الوضع الرأسى تشبه الرقم (١)
- للرقم ٢ : تخيل صورة بجعة ، وبقليل من الخيال فهى تشبه الرقم (٢) .
- للرقم ٣ : عادة أتخيل زهرة القرنفل ذات الورقات الثلاث .
- للرقم ٤ : يمكنك تخيل أى شيء له أربع أرجل - منضدة ، مقعد ، أو حيوان من ذوات الأربع .
- للرقم ٥ : تخيل نجمة ذات خمس أذرع .
- للرقم ٦ : تخيل خرطوم الفيل متخذاً شكل رقم (٦) .
- للرقم ٧ : تخيل رفرقة العلم فى نسمة الهواء .
- للرقم ٨ : تخيل ساعة رملية .
- للرقم ٩ : تخيل شكل غليون واقفاً على فوهته .
- للرقم ١٠ : تخيل كرة ومضرب بيسبول ، يمثل المضرب رقم (١) والكرة تمثل الصفر (٠) .
- للرقم ١١ : صورتى الأصلية لهذا الرقم هى وحدتان من المكرونة الاسباجيتى ولذلك تمثل المكرونة الأسباجيتى رقم (١١) بالنسبة لى .
- للرقم ١٢ : تخيل صورة ساعة متوقفة عند تمام الساعة الثانية عشرة .
- للرقم ١٣ : تخيل قطة سوداء أو شخصاً يسير تحت السلم (رموز للتشاؤم) .
- للرقم ١٤ : تخيل برقاً فى السماء له شكل (١٤) .

للرقم ١٥ : عادة أتخيل نفسي أدخل المصعد وأقول : " الدور الخامس عشر من فضلك " ولذلك تخيل شكل المصعد لهذا الرقم .

للرقم ١٦ : تخيل لافتة على الطريق مكتوباً عليها " Route ١٦ " .

بتلك الأداة المساعدة للذاكرة التي أعطيتها لك لكي تمثل كل رقم ، لن يكون لديك مشكلة في تذكرها بسهولة . احفظها بترتيب وبدون ترتيب ؛ إليك القائمة مرة أخرى :

١ . العصا	٩ . الغليون
٢ . البجعة	١٠ . المضرب و / أو الكرة
٣ . القرنفل	١١ . الاسباجتى
٤ . المنضدة	١٢ . الساعة
٥ . النجمة	١٣ . السلم (القطة السوداء)
٦ . خرطوم الفيل	١٤ . البرق
٧ . العلم	١٥ . المصعد
٨ . الساعة الرملية	١٦ . اللافتة

استخدام مفتاح الذاكرة

والآن إذا حفظت ما سبق فسأريك كيف تستخدمه . لا تحاول القيام بالتالى إلا بعد أن تتأكد أنك تحفظ الكلمات الست عشرة - " المشبك " - تماماً . لنفترض أنك تريد القيام بذلك كحيلة لتبهر أصدقاءك وتتفاخر أمامهم ، اجعل أحدهم يقول الأرقام عشوائياً ويعطيك شيئاً لكل رقم ويكتب كل ذلك لكي يتذكرها .

عند كتابة الستة عشر عنصراً ستتمكن من تذكرها بالترتيب ، ويمكن لصديقك أن يقول أى رقم وسوف تخبره أنت بالعنصر المرتبط به ، أو العكس ، أن يقول أى عنصر وتخبره أنت بالرقم !

هذا كل ما عليك القيام به : عندما يقول لك صديقك على اسم أى عنصر فاربطه بالمشبك الذى يمثل الرقم . على سبيل المثال : إذا كان العنصر " نافذة " رقمه هو (9) ، تخيل غليوناً يحطم نافذة أو نافذة تدخن غليوناً . جرب ذلك الآن سأعطيك ستة عشر عنصراً مرتبة عشوائياً ، مع مقترحات للترابطات لكل عنصر . اجعل كل الترابطات مثيرة للسخرية قدر الإمكان وتخيّلها فى ذهنك وستدهش نفسك .

رقم ٩ : نافذة - لقد ساعدتك بالفعل فى تخيل هذا المثال من قبل .

رقم ١٦ : محفظة - تخيل محفظة ضخمة بدلاً من لافتة على الطريق ، أو أنك تفتح محفظتك فخرجت منها لافتة ضخمة .

رقم ٣ : قفص طيور - تخيل زهرة القرنفل حبيسة القفص بدلاً من الطائر .

رقم ١١ : مطفأة السجائر - تخيل نفسك تسقط رماد السجائر على المكرونة الاسباجتى .

رقم ٧ : جريدة - تخيل أنك تلوح بالجريدة بدلاً من العلم ، أو أنك تقرأ العلم وكأنه جريدة .

رقم ١٤ : مذياع - تخيل البرق يدمر مذياعك ، أو أنك تدير مؤشر المذياع فيخرج منه البرق .

رقم ١ : قبعة - تخيل أنك تلوح بالقبعة بدلاً من العصا ، أو أنك تلوح بالعصا السحرية على القبعة فتختفى ، أو أنك ترتدى العصا بدلاً من القبعة .

رقم ١٢ : سلة المهملات - تخيل السلة أعلى المدفأة بدلاً من الساعة أو أن السلة مليئة بالساعات .

رقم ٥ : الفراش - تخيل نجمة كبيرة تنام فى فراشك أو فراشاً معلقاً فى السماء بدلاً من النجمة .

رقم ١٥ : مصباح - تخيل نفسك تصعد بالمصباح بدلاً من المصعد ، أو أن باب المصعد يفتح فتنتقل منه ملايين المصابيح .

رقم ٦ : الآلة الكاتبة - تخيل فيلاً يكتب بها باستخدام خرطومه ، أو فيلاً لديه آلة كاتبه بدلاً من الخرطوم .

رقم ١٣ : الهاتف - تخيل الهاتف يصعد على سلم ، أو أنك تتحدث في السلم بدلاً من الهاتف ، أو أن السلم يتحدث في الهاتف .

رقم ٤ : البندقية - تخيل نفسك تستخدم بندقية ضخمة بدلاً من المنضدة ، أو أن المنضدة تطلق النيران من البندقية .

رقم ١٠ : منزل - تخيل المنزل يلعب بيسبول أو أنك تحطم منزلاً بمضرب بيسبول .

رقم ٢ : الحقيبة - تخيل الحقيبة طافية على سطح الماء في البحيرة ، مثل البجعة ، أو أنك تفتح حقيبتك فتقفز منها بجعة .

الرقم ٨ : الصورة - تخيل ساعة رملية معلقة في برواز على الحائط بدلاً من الصورة ، أو تخيل أنك قلب الصورة كالساعة الرملية لكي يتحرك الرمل .

والآن يمكنك استدعاء كل العناصر من ١ - ١٦ . فكر في الكلمة المشبك للرقم (١) ، وهي العصا السحرية ، وستتذكر أنك ترتدى العصا بدلاً من القبعة ، وبالتالي رقم (١) في القبعة . ورقم (٢) البجعة حيث تطفو الحقيبة على ماء البحيرة بدلاً من البجعة ، المشبك رقم (٣) هو القرنفل - تخيله في قفص الطيور ، المشبك للرقم (٤) هو المنضدة - والمنضدة تطلق الرصاص من البندقية ، وهكذا .

املاً الفراغات التالية :

٩	_____	١٠	_____
١٠	_____	٢	_____
١١	_____	٣	_____
١٢	_____	٤	_____
١٣	_____	٥	_____
١٤	_____	٦	_____
١٥	_____	٧	_____
١٦	_____	٨	_____

هل تعرفت على معظمها ؟ إذا لم تتوصل إلى واحدة أو اثنتين منها فإن الترابطات التي قمت بتكوينها لم تكن قوية بالقدر الكافى ، قم بتقويتها . بالطبع إذا تم ذكر الشيء فستتمكن من ذكر رقمه فى الحال . لنفترض أنه تم ذكر " الهاتف " . هل تذكر الصورة الذهنية لك وأنت تتحدث إلى السلم بدلاً من الهاتف ؟ السلم هو الكلمة المشبك للرقم ١٣ ، ولذلك فالهاتف هو رقم ١٣ .

حسناً أتمنى أن أكون قد أظهرت لك كيف أن القليل من التنظيم والخيال يمكنك من القيام بشيء لم تستطع القيام به من قبل أبداً . أعتزف أن الفكرة محدودة ، على الرغم من أنك يمكن أن تجعل القائمة أطول إذا أردت . ولكن النظام الصوتى للمشابك الذى قدمته فى كتبى الأخرى وفى ندواتى يمكن تطبيقه على آلاف الأشياء بلا مشاكل على الإطلاق .

ومع ذلك يمكن استخدام النظام الذى تم شرحه هنا لعدة أغراض متنوعة . إذا كانت لديك قائمة من المهام والمواعيد التى يجب أن تتذكرها ، اربطها معاً بقائمة " مشابك " . إذا كان عليك غسيل سيارتك - فاربط بين السيارة والعصا السحرية ، بعدها عليك الذهاب لطبيب الأسنان - اربط بين الطبيب والبيجة . ثم عليك شراء مظلة ، اربطها مع القرنفل ، ثم عليك تسديد فاتورة ، اربطها مع المنضدة ، وهكذا حتى تربط كل مهام اليوم .

بمجرد أن تجمع تلك القائمة استعرضها فى مشبك واحد لكل مرة ، لكى تتذكر ما عليك القيام به . إذا كان عليك حفظ خطاب عن المبيعات ، اربط بين

كل نقطة مختلفة ومشبك مختلف ، أنا متأكد من أنك ستجد طرقاً مختلفة لاستخدام القائمة .
والآن رأيت كيف يمكن أن تتحسن ذاكرتك ، لا بد أنك مسرور لمعرفة أنك
الفصل القادم سيعلمك كيف تتذكر الأسماء والوجوه .

إليك إجابة سؤال حرف (f) الموجود في نهاية الفصل السابق . يوجد ٦ حروف (f) في العبارة . ٩٩ ٪ ممن حاولوا إحصاء عدد حروف (f) قالوا إنه يوجد ٣ منها فمعظمهم أغفلوا حرف (f) في حرف الجر (of) وهو تكرر ٣ مرات . حتى إذا توصلت إلى الإجابة الصحيحة (٦) ، فجرب طرح السؤال على أصدقائك وستندهش من عدد من سيقولون لك إن العدد هو (٣) . اكتب العبارة على بطاقة بنفس الطريقة التي تراها في الكتاب ، ولكن احمل البطاقة معك .



الفصل السادس عشر

كيف تتذكر الأسماء والوجوه ؟

" الذاكرة ابنة الانتباه ، إنها الأم المحملة بالمعرفة . "

- " مارتين تاير "

فى ندواتى وعروضى أتذكر أسماء ووجوه كل الحضور ! ربما رأيتنى مؤخراً فى عرض " جاك بار " . (تلك خدعة للهزل ، أليس كذلك ؟ ! فمنذ كتبت هذا الكتاب ظهرت فى كل برامج التلفاز المحلي هنا وفى الخارج - ظهرت ثلاثاً وعشرين مرة مع المذيع " جونى كارسون " وفقاً لآخر إحصاء) تذكرت أكثر من سبعمائة شخص فى ليلة واحدة ، بعد أن قابلتهم مرة واحدة ! أنا لا أذكر هذا لكى أتفاخر ، بل لكى أثبت لك أن ذلك فى الإمكان .

الشكوى المنتشرة هذه الأيام هى : " لا يمكننى تذكر الأسماء " . لا مشكلة فى الوجوه بالطبع ، إنه الاسم الذى يسبب المشكلة . لم أسمع أحداً من قبل يقول : " أتذكر اسمك ولكنى لا أذكر وجهك ! "

يوجد سبب بسيط لذلك ، فجميعنا نميل لتذكر ما نراه أكثر من تذكر ما نسمعه . غالباً نرى الوجه دائماً ولكن عادة نسمع الاسم فقط - وهنا تكمن المشكلة .

توجد عدة طرق مصممة لمساعدة الناس على تذكر الأسماء . أعرف رجلاً يسأل الناس دائماً عندما ينسى الأسماء هل الاسم يكتب بحرف (e) أم (i) ، وكانت تلك الطريقة جيدة حتى استخدمها مع مدام " هيل " " MRS HILL " !

أخشى أن تلك الطريقة لن تجدى . أفضل طريقة بالنسبة لى على الأقل لتذكر الأسماء هى ربطها بوجه الشخص . بما أنك تتذكر الوجه على أية حال فلماذا لا تستغل ذلك وتجعل الوجه يذكرك بالاسم ؟ فى الحقيقة إن نظام الترابط الذى سأصفه لك سينجح بكلتا الطريقتين ؛ الوجه سوف يذكرك بالاسم والعكس .

تذكر الأسماء بدون الوجوه

ولكن قبل مناقشة النظام نفسه ، أعتقد أنه يمكنني تحسين ذاكرتك للأسماء بدون النظام . الكثيرون ممن يشكون من نسيانهم للأسماء ، لا ينسونها حقاً . فهم لا يتذكرونها أساساً . في الحقيقة فهم نادراً ما يسمعونها في المقام الأول . فكر في هذا لدقيقة واحدة ! كثيراً لا تسمع الاسم أبداً ، فكيف تريد تذكره أو نسيانه ؟ أول قاعدة لتذكر الأسماء : هي أن تتأكد من سماعك للاسم عندما تتعرف على شخص ما !

يشعر الناس بالإطراء إذا أظهرت الاهتمام بأسمائهم ولذلك لا تخش من أن تسأل أحدهم أن يكرر اسمه إذا لم تسمعه جيداً . من لديهم سمعة عن ذاكرتهم الجبارة لتذكر الأسماء حصلوا على تلك السمعة عن طريق عبارة واحدة بسيطة : " آسف لم أسمع اسمك " !

بمجرد أن تتأكد من أنك سمعت الاسم - حتى إذا كان اسماً مألوفاً أو يشبه اسم صديق لك أو أحد أقاربك ، أو لم تسمعه أبداً من قبل - فتفوه به . كما قلت فسيحبك الناس عندما تحدث تلك الجلبة حول أسمائهم ، وأنا لا أعنى أن تكرر الاسم كالأحمق ، بل استخدمه من فترة لأخرى ، وخاصة عندما تقول " مساء الخير " أو " وداعاً " .

إذا اتبعت تلك القواعد البسيطة فكل ما تفعله هو التركيز على الاسم بطريقة لم تفعلها من قبل ، وهذا يقضى على حوالى خمسة وعشرين بالمائة من المشكلة . إذا كنت مهتماً بحل نسبة الخمسة والسبعين المتبقية فواصل القراءة .

كما ذكرت من قبل ، فإن أفضل طريقة لتذكر الأسماء والوجوه هو ربطها معاً . الطريقة سهلة حقاً وتشمل خطوتين ، أولاهما أن تضيف معنى للاسم . دعنا نناقش الأمر للحظة . في الحقيقة تقع الأسماء في ثلاث فئات :

(١) أسماء لها معنى بالفعل ، (٢) أسماء بلا معنى ولكنها تذكرك بشيء ملموس ، (٣) أسماء بلا معنى تماماً .

بالطبع أقل مشكلة مع الفئة الأولى ، أو الفئة الثانية التي تذكرك بشيء ما . المشكلة في الأسماء التي ليس لها معنى . دعني أعطك بضعة أمثلة لكل نوع ، ثم سأريك ما الذي ستفعله مع الفئة الثالثة . توجد أسماء لها معنى بالفعل

مثل : " Brown " (بنى) ، " Stern " (مؤخرة السفينة) ، " Taylor " (ترزى) ، " Green " (أخضر) ، " Coyne " (عملية) ، " Carpenter " (النجار) ، " sommer " (صيف) ، " Byrd " (طائر) ، " Butler " (خادم) ، " locke " (قفل) .
توجد أسماء لا تعنى شيئاً معيناً لك مثل " Dempsey " ، " sullivan " ، " McCarthy " ، " Fitch " ، " Arcare " ، ولكنها قد تذكرك بشيء ما أو بصورة ذهنية ، الاسمان " Sullivan " و " Dempsey " يجب أن يذكراك بالمحاربين . اسم " McCarthy " قد يذكرك بالدمية التي تتحدث من بطنها " McCarthy " . اسم " fitch " ماركة مسجلة لنوع من الشامبو ، " Arcare " قد يذكرك بفارس على ظهر الحصان .

توجد قائمة طويلة من الأسماء التي ليس لها معنى وتسمعها كل يوم مثل :
(, Platinger , cohen , kolodny , cortell , karowski , krakauer , Gordon , Smolenski) وهكذا بلا نهاية .

النظام الذي أطلق عليه " الأفكار البديلة " هو ما سوف يمكنك من تخيل أى اسم ذهنياً . كل ما عليك فعله هو أن تبتكر كلمة أو عبارة لها نفس الوزن والإيقاع للاسم الذي تريد أن تتذكره قدر الامكان ويكون لها معنى لك .
إليك مثلاً يطبق نظام " الأفكار البديلة " : قد يربكك الاسم وهذا شيء طبيعي ، ولكن إذا قمت بتقسيم هذا الاسم وفقاً لما يحمله من أصوات وتخيلت أبريقاً " stein " مطلياً بالذهب وهو الأمر الذي يجعله يستحق البيع " worth selling " - " stein worth selling " تلك عبارة تساعدك على تذكر اسم " Steinwurtzel " !

لا يوجد اسم - وأكرر لا يوجد اسم - لا يمكن تقسيمه بطريقة معنية لكى يكون له معنى ملموس لك . لا أهتم بمدى سخافة الكلمات البديلة ، الحقيقة عادةً أنه كلما كانت الكلمة سخيفة أو ساذجة أكثر ، لكان ذلك أفضل .

" cracked clock " لاسم مثل " krakauer " تخيل إما (ساعة مشروخة) أو " crack hour " (ساعة بزوغ الفجر) أو " cracked cow " (بقرة مشروخة) وهي الأقرب لنطق الاسم . بالنسبة لاسم مثل " Platinger " تخيل " plate " (طبق) تعرض لجرح " injured " فتصبح العبارة

(plate injured) فتذكرك بالاسم . عدسات الكاميرات الصغيرة
 " small lens " التي تتزلج (Skinig) تذكرك باسم (Smolenki) .
 لاسم " Gordon " أتخيل دائماً كلمة " garden " (حديقة) . أرايت ؟
 ببعض الممارسة ستبدأ باستخدام صور بعينها لأسماء محددة طوال الوقت . على
 سبيل المثال أنا أتخيل مخروط الأيس كريم " cone " لاسم " Cohen " ، أو
 مطرقة الحداد " Blacksmith " لاسم " Smith "

تذكر : ليس من الضروري أن يكون نطق الاسم بالكامل في الكلمة أو العبارة البديلة ،
 تذكر العنصر الرئيسي والعناصر الفرعية ستذكرها في مكانها المناسب . فهذا النظام مجرد
 أداة مساعدة لذاكرتك الحقيقية .

إذا كان الاسم الذي تريد أن تتذكره هو " Belden " فإن صورة الجرس
 " Bell " تكفي وستتولى ذاكرتك الباقي . بالطبع فإن العبارة التي من المؤكد أنها
 ستذكرك هي " A bell in a den " (جرس في العرين) .
 أهم شيء هو أنه لكي تجد كلمة بديلة لاسم معين فيجب أن تسمعها جيداً
 في المقام الأول بعدها ستصبح مهتماً بالاسم بشكل تلقائي ، والاهتمام شيء
 أساسي للذاكرة .

أعتقد أنك فهمت الفكرة الآن - طالما أنك تدرك أن أي اسم قد يصبح له
 معنى ، كمثال مبالغ فيه نوعاً ما . ذات مرة كان عليّ حفظ الاسم
 " Pukczyva " وينطق " يوكشيفا " (puk- shiv - va) فتخيلت حاملاً لعصي
 رياضة الهوكي " puck " يرتعش " shivering " من البرد . قابلت مؤخراً
 رجلاً يدعى " Bentavagnia " وتنطق " بنافينيا " (benta - vay - nya)
 فتخيلت شخصاً يثنى " bend " مؤشراً اتجاه الرياح " weather vane " .

العديد من الأسماء لها نهايات متشابهة مثل " ly " ، " ton " ،
 " berg " - وهكذا ، عليك أن تبتكر كلمة لكل نهاية من تلك النهايات
 وتستخدم تلك الكلمات دائماً . " ly " نهاية يمكن تمثيلها بكلمة " lea " وتعني
 مساحة الأرض الخضراء . وأي وزن ثقيل في رفع الأثقال " dwnbbell " يمثل
 " ton " - ويعني الطن . وللنهاية " berg " تخيل جبلاً لأن تلك الكلمة تعني

" الجبل " فى اللغة الألمانية ، أو يمكنك تخيل جبال الثلوج " iceberg " بالنسبة للبادئات يمكنك لى اسم يبدأ بالمقطع " Mc " أو " Mac " أن تتخيل الشاحنة من طراز " Mack " ، وللمقطع " stein " تخيل كلمة " stein " وتعنى الكأس الكبير ، وللمقطع " berg " تخيل الجبل أو جبل الثلج " iceberg " . للاسم " Macatee " أتخيل شاحنة من ماركة " Mack " تدهس كوباً من الشاي " tea " فتساوى Macatea . بالنسبة للاسم " steinberg " أتخيل الكأس الكبير على قمة جبل الثلج .

بالمناسبة ، كل هذه الأمور شخصية جداً . أول فكرة تخطر على ذهنى بمجرد سماعى للاسم قد تختلف عن الفكرة التى تجول فى خاطرك . وهذا كما يجب أن يكون ولكن عادة ما يتبادر إلى ذهنك أولاً هو ما يجب أن تستخدمه . قبل الاستمرار لى أظهر لك كيف تربط بين الاسم والوجه ، ربما ترغب فى بعض التدريب لم لا تجرب نفسك فى الأسماء التالية ؟ سأعطيك اقتراحاتى لاحقاً ولكن جرب نفسك أولاً

Stapleton	Zimmerman
Brady	Kolodny
Welling	Citron
Jordan	Zauber
Schwartzberg	Robinson
Fishter	McGarrity
Cortell	Kusek
Carruthers	

إليك أفكارى الأولى لكل اسم :

Stapleton : كم عدد الدباسات " Staples " التى يبلغ وزنها طناً " ton " ، أو تخيل أنك تدبس أثقالاً حديدية بالدباسة (أو أى شىء آخر تستخدمه لمثيل الطن " ton ") .
Stapleton = Staple + ton

Brady : تخيل صغيرة شعر فتاة " Braid " أو أنك تقوم بتضفير حرف
" E " ضخم . Brady = Braid + E

Welling : تخيل بئر " Well " مليئة بالحبر " ink " بدلاً من الماء .
Welling = Well + ink

Jordan : تخيل نهر الأردن ، أو تخيل فك " jaw " يسقط " down " .
Jordan = jaw + down

Schwartzberg : تخيل جبلاً ثلجياً " iceberg " مليئاً بالجروح
" warts " . schwartzbery = warts + berg

Fishter : تخيل أنك تصيد " fishing " وتجد أصبع " toe " أو أنك
تقطع سمكة " Taering fish " . fishter = fish + teae ، fish + toe

Cortell : تخيل حبلًا " cord " يتحدث " tell " . cortel = cord + tell

Zimmerman : تخيل رجلاً " man " يغلي الطعام " simmer " في إناء
كبير . Zimmerman = simmer + man

Kolodny : تخيل ركبة " knee " لها ألوان كثيرة " colored " .
kolodny = colored + knee

Citron : تخيل أحدهم يجلس " sit " ويجرى " run " في نفس الوقت
(تخيل أيضاً فاكهة من الموالح citrus) . citron = sit + run

Zauber : تخيل نفسك تنشر " saw " دياً " bear " إلى نصفين .
Zauber = saw + bear

Robinson: تخيل طائر الروبين " robin " وابنه " son " أو أنك تسرق " rob " ابنك " son " . robin + son أو Robinson = robin + son

McGarrity: تخيل شاحنة من ماركة " Mack " تحمل آلافاً من أكواب الشاي " carry tea " . mcGarrity = mack + carry + tea

Kusek: تخيل عصا المايسترو " Cuestick " وكأنها مريضة " sick " . kusek = cue + sick

carruthers: تخيل سيارة " car " لها ضرع " udders " . مثل البقرة . carruthers = car + udders

ربط الاسم الصحيح بالوجه الصحيح

حسناً ، كانت تلك هي الخطوة الأولى - إضافة معنى على الأسماء . والآن ننتقل للخطوة الثانية ، وهي ربط الاسم أو الكلمة البديلة له بوجه كل شخص . كل ما عليك أن تفعله هو النظر إلى الوجه واختر ملمحاً بارزاً من ملامحه ، مثل الجبهة العريضة أو الصغيرة أو العين الضيقة أو الغمازتين أو الذقن الكبير أو الصغير أو أى صفة أخرى .

مرة أخرى فهذا شيء شخصي ، قد ينظر شخصان إلى نفس الوجه ويختاران سمتين مختلفين ، ولكن السمة البارزة لك ستظل بارزة بالنسبة لك عندما ترى الوجه مرة أخرى ، والأهم أثناء النظر إلى الوجه والبحث عن السمة المميزة أنه ستخزن صورة للوجه بأكمله في الذهن أوتوماتيكياً .

عندما تحدد السمة البارزة اربطها مع الكلمة البديلة للاسم بطريقة هزلية ، وهذا كل شيء !

قم بتكوين الترابطات بنفس الطريقة التي تعلمتها مع باقى الأشياء الأخرى - اجعلها تثير السخرية ويجب أن تتخيلها ذهنياً . إذا قابلت من يدعى " Markel " ولديه حاجبان كثيفان ، تخيل نفسك تكتب علامة " markel "

على شكل حرف " L " على الحاجبين . markel = mark + L . تخيل الصورة ذهنياً بينما تنظر إلى الوجه ، وغالباً عندما ترى الوجه مرة أخرى سيذكرك الحاجبان بالاسم .

عليك أن تعرف من فضلك أن كل ما سبق وسيلة لغاية محددة ، بمجرد أن يثبت الاسم في ذاكرتك لن يُمحي وبعدها يمكنك نسيان الترابط . وأيضاً فإن ما يفعله النظام حقاً هو أن يجعلك تهتم بالاسم وتركز وتسمع الاسم ، ومن ناحية أخرى يجعلك تهتم وتنظر إلى الوجه .

إذا كان في إمكانك أن تفعل هذا في أى وقت بدون النظام فلن تكون في حاجة إليه ولكنه يسهل الأمر بما أننا كسالى بطبعنا ولا نرغب في التركيز . قبل أن تدرك ، فإن نظام تذكر الأسماء والوجوه سيصبح عادة تعتاد عليها وتفعلها تلقائياً - إذا بدأت في استخدامه الآن !

واليك المزيد من الأمثلة :

Mr. Galloway : لديه ذقن مقسومة بشكل بارز ، تخيل فتاة " girl " تذهب بعيداً " away " وتخرج من فتحة ذقنه .

Mr. Sachs : لديه جبهة عالية ، تخيل أنها جوال كبير " sack " أو أن آلاف الأجولة تخرج من جبهته .

Mr. Van Nuys : لديه عينان جاحظتان ، تخيل أن عربتين للنقل " van " تحدثان ضوضاء " noise " وتخرجان من عينيه .

Mr. Smith : لديه أنف كبير ، تخيل أنه مطرقة الحداد " blacksmith " أو أنك تدق على أنفه بالمطرقة .

بالطبع أفضل طريقة للتدريب على كل هذا هو أن تبادر وتفعلها . فى المرة القادمة التى تقابل فيها بضعة أفراد لأول مرة ، جرب هذا النظام - ستندهش

وأؤكد لك هذا . لا تشعر أن الأمر يستغرق وقتاً طويلاً ، فبعد أقل قدر من التدريب ستجد الكلمات البديلة للأسماء (إذا كانت ضرورية) وربطها بالسمعة البارزة في الوجه في نفس المقدار الزمني الذي تقول فيه عبارة أهلاً وسهلاً .

يمكنك إذا رغبت في ذلك أن تستخدم مجلة أو جريدة للتدريب ، اقطع صورة لوجوه واستخدمها كبطاقات للتدريب ، وإما أن تبتكر أسماء لهم أو تستخدم أسماءهم الحقيقية . وبذلك ستتمكن من تطبيق النظام ، وعلى الرغم من أن الصورة لها جانب واحد فقط ، فإنها ستظهر فعالية هذا النظام .

حسناً كان هذا كل شيء . يوجد الكثير يمكنني أن ألقنك إياه عن الذاكرة ، ولكنني لن أفعل ذلك هنا ، أردت فقط إثبات كيف يمكنك تنظيم عقلك وبقليل من الخيال والتركيز يمكنك تحسين ذاكرتك .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل السابع عشر

كيفية كسب إعجاب الآخرين بك : سر الشخصية الجذابة

” نحن نملك في طبيعتنا العوامل التي تتكون منها الشخصية ، ولكن تنظيم هذه العوامل حتى تتبلور الشخصية الفعالة إلى الحياة هو مسئولية كل فرد ” .

– ” هارى إيمرسون فوسديك ”

ذات يوم كنت أتحدث إلى صديق ، قال لى إنه شاهد نجماً تليفزيونياً البارحة وقال : ” إنه شخص رائع ! ” وكان ذلك رأيه . سألته إذا كان باستطاعة هذا النجم الرقص ؟ فقال ” لا ” وهل يغنى ؟ قال ” لا ” ، هل هو ممثل كوميدى ؟ قال : لا ، حسناً ولماذا هو رائع إذن ؟ ” ، فأجاب : ” ياه إنه لفتى لطيف ! ”

أعتقد أن هذا مهم جداً لنا جميعاً : أن نملك الموهبة التي تجعل من حولنا يعجبون بنا ، وذلك فى الحياة العادية بالطبع وليس فى التلفاز . قال ” ماكولى ” إن ” الشعبية قوة ” ولكى تصبح لك شعبية كبيرة وسط أصدقائك ومعارفك ، فمن البديهي أنهم يجب أن يحبوك فى المقام الأول .

مظهرك ، وسلوكك ، وحديثك هى الأشياء الثلاثة التي تحدد شخصيتك . طريقة تفكيرك هى ما تتحكم فى مظهرك وسلوكك وحديثك . أن أعلمك كيف تكتسب شخصية جذابة ليست بالمهمة السهلة بالنسبة لى ، ولكن يمكننى إعطاءك بعض نصائح عامة عن كيفية إقناع الناس بحبك .

يجب أن تحب الآخرين أولاً

بالطبع فإن أفضل طريقة هى أن تهتم باهتمامات الآخرين ولا توجد طريقة أفضل للاستحواذ على اهتمامهم وانتباههم . أعرف رجلاً يكسب قوت يومه عن طريق محاوراة المشاهير من أجل جريدته ، وما يتميز به هو الوصول لمن لا

يحبون عادةً التحدث للصحفيين . سر نجاحه شيء بسيط ، فقبل أى حوار يأخذ الوقت المناسب لكي يعرف اهتمامات من سيجرى معه الحوار .
 فيدرس بعض تلك الاهتمامات بعناية حتى يتمكن من إظهار فضول واهتمام ذكى بها ، والأمر المثير للدهشة هو أن الأشخاص الذين يرفضون التحدث مع أى صحفى فى العادة يوافقون على التحدث معه ، وبإمكانك أن تفعل ما هو أصعب من تلك الفكرة عند التحدث مع أى شخص .
 يرغب الجميع ويسعى للتوافق الاجتماعى أى أن يحبنا ويقدرنا الناس . ومن يتظاهر بعدم حاجته إلى ذلك أو عدم اكتراثه للتوافق فإنه يرغب فيه بشدة ، ولكنه منغلق على نفسه مما يجعله يخفق فى التواصل الاجتماعى . من المستحيل أن يهتم المرء بنفسه فقط ويكون له شعبية كبيرة فى نفس الوقت ، قال ذلك بطريقته " تشارلز إتش . باركهيرست " :

" من يعيش لنفسه فقط وبمفرده غالباً فستفسده الجماعة التى يظل بصحبتها ؛ أى نفسه " .

أنا شخصياً بدأت علاقات صداقة واستمرت حتى الآن من خلال إظهار اهتمامى (حتى وإن كان مصطنعاً فى البداية) بمشروعات أصدقائى ، وهمومهم وطموحاتهم واهتماماتهم العامة .

عليك أن تتعلم أن تحب الناس لكي تجعلهم يحبونك . حاول استخدام نظام " الاتجاهات المتشابهة " ، فسوف يعاملك الناس كما تعاملهم . ومن السهل جداً إثبات ذلك . قابل أى شخص بالعبوس فى وجهه وغالباً سيعبس بوجهه لك . تصرف وكأنك تنظر إلى المرأة عندما تتحدث مع أحد أصدقائك أو معارفك ، ضع هذا فى اعتبارك لأن مواقفه تعكس عادة سلوكك وأفعالك .

أعرف بعض الانهزاميين الذين يقولون إنه لا أمل فى إصلاح العالم أو الناس ، فإنه لا يهتم أحد بهم ولذلك لا يهتمون بأحد وبالطبع يشعرون بالوحدة — فهم يصرون على بناء السدود والحواجز حول أنفسهم بدلاً من بناء الجسور . يمكنك بناء الجسور بأن تتعلم الابتسام بدلاً من العبوس .

تذكر : يقال إن الوجه عندما يعبس يستخدم عضلات أكثر من العضلات التي يستخدمها للابتسام . لا أعرف إذا كان ذلك صحيحاً أم لا ، ولكن لماذا لا تعتبر ذلك حقيقة . سهل الأمر على نفسك وابتسم !

لكي تكسب الأصدقاء - كن صديقاً لهم

إذا كنت تشعر بالوحدة ، وليس لديك عدد كاف من الأصدقاء - كن صديقاً وستحظى بالأصدقاء ، فقد يتطلب منك الأمر في بعض الأحيان أن تغير مسارك وتتوقف عما تفعله حتى تقدم المساعدة ويد العون إلى غيرك ، تماماً مثلما تريد من أي صديق أن يساعدك . تذكر تلك المقتطفات التي قالها " جى . بيلي " :

" من أجمل هبات الحياة أنه لا يوجد رجل يحاول بإخلاص مساعدة رجل آخر بدون أن يساعد نفسه " .

" من يجلبون نور الأمل لحياة الآخرين لا يحرمون أنفسهم منه ، تذكرهم واحتذ بهم وستكون شخصاً أسعد وأفضل من جراء ذلك " .

لا تشك من أن الناس ليسوا عطوفين إذا كنت أنت نفسك لست كذلك . أعتقد أن كل سلوك ينم عن العطف تظهره للآخرين سيعود إليك يوماً بطريقة ما إن لم يكن ممن أظهرت لهم العطف فمن غيرهم . عاجلاً أم آجلاً سوف تتوازن الأمور كما تعلم .

قال " والتر إس . لاندور " و " د . جريليت " ذلك على التوالي :

" العطف داخلنا كالعسل الذي يقوينا ضد لدغات قسوة غيرنا " .
" سأعيش في هذا العالم مرة واحدة ، ولذلك إذا كان بإمكانى إظهار العطف أو أن أفعل شيئاً جيداً دعني أفعل ذلك فلن أؤجله أو أتجاهله لأنني لن أعبر نفس الطريق مرة أخرى " .

يحاول معظم الناس حل نفس المشكلات التي تواجهها أنت ويخوضون نفس حرب الأعصاب والعراك الصعب مثلك . ضع هذا في اعتبارك في المرة القادمة عندما تفكر في ألا تكون عطوفاً على شخص ما .

لا أوافق على التصرفات أو الاتجاهات التي يظهرها الناس عندما يجب عليهم الاعتذار ولكنهم لا يفعلون ذلك . أنا أقصد هنا من يختلقون الأعذار لوقاحتهم وعدم إظهار عطفهم على من حولهم متحججين بعبارات مثل : " كنت مشغولاً جداً " أو : " لم أكن في حالة نفسية جيدة " أو : " كانت حالتى المزاجية سيئة "

ذهبت إلى المستشفى لزيارة صديق كان يعاني من أزمة قلبية ، وكان صديقى يرغب فى إجراء مكالمة هاتفية مهمة ، فظل ممسكاً بالسماعة لمدة أربع إلى خمس دقائق ولم يتلق أى رد . وظناً منه أن عامل تحويل الخطوط لم يسمع الإشارة أو أن الهاتف معطل فظل يضغط على زر الهاتف عدة مرات .

وفجأة سمع الصوت الحاد لعامل الهاتف قائلاً : " ما الذى تفعله بحق الجحيم ؟ سأقوم بتحويل الخط لك عندما أستعد لذلك " صعق المريض من هول تلك الصدمة وظل يشكو بحرقة . ولقد ذهبت بعدها إلى هاتف عمومى وأجريت المكالمة نيابة عنه . وبعد مرور بعض الوقت جاء مدير المستشفى إلى الحجره وأخبر صديقى أن عامل تحويل الهاتف كان مشغولاً جداً حينئذ .

حسناً ، هذا هو ما أتحدث عنه ؛ من الواضح بالتأكيد أن هذا الرجل الذى كان يعاني من أزمة قلبية وكان فى المستشفى بسبب ذلك كان يستحق المعاملة بلطف ، حتى إذا كان عامل تحويل الهاتف مشغولاً ثلاثة أضعاف انشغاله فى هذا الموقف ، كان الأمر سيستغرق وقتاً أقل إذا قال شيئاً مثل : " إننى آسف للغاية ، سأقوم بتحويل الخط لك بمجرد أن يكون هناك خط غير مشغول " ، بدلاً من هذا التعليق غير المهذب . إن ما أعتقده فقط هو أن عامل تحويل الهاتف شخص تعيس جداً .

يوجد دائماً وقت للمعاملة والالطف ! توقف عن استخدام مرضك والمك ومشاغلك وهمومك كأعذار وتبريرات لعدم تعاملك بلطف مع من حولك وتذكر فى المرة القادمة التى تصرخ فيها فى وجه أحدهم لأن لديك المأ فى معدتك أنه قد يكون هو الآخر يحتضر لسبب أو لآخر . قال القاضى

" فيلكس فرانكفورتر " " المجاملة بمثابة وسيلة لتسهيل المعاملات بين أفراد المجتمع " وأنا أوافق على ذلك من صميم قلبي .
مثلاً تحب أن يقدرك الآخرون أظهر لهم التقدير . أجمل كلمة يمكنك أن تتلفظ بها - ولكن للأسف لا يتم استخدامها بشكل كاف مؤخراً - هي : " شكراً " ، ولذلك استخدمها كثيراً وبالتالى ستسمعها كثيراً .
قد تظن أن العالم بأكمله ضدك ، قد ترغب فى تغيير كل شيء وكل شخص من حولك ، ولكن صدقنى ستجد فى حالات كثيرة أن أفضل طريقة لتغيير أصدقائك أو معارفك أو شريك حياتك هي أن تغير من نفسك كما قال " توماس إيه . كيمبيس " :

" لا تغضب إذا لم تستطع أن تجعل الآخرين كما تتمنى ، حيث إنك لا تستطيع أن تجعل من نفسك كما تريد (تماماً) "

نحن جميعاً أظرف مما نظن

أعتقد أن أهم مكون من مكونات الشخصية الجيدة هو روح الدعابة . تعلم أن تسخر ولو قليلاً من نفسك وحياتك . عاجلاً أم آجلاً ، سوف تسخر من المضايقات الصغيرة والاحباطات التى تواجهها الآن ، فلماذا لا تسخر منها الآن كبداية ؟ وبالنسبة فإن روح الدعابة لا تعنى السخرية من شيء يحدث لشخص آخر قد يغضبك إذا حدث لك !

لا أعرف علاجاً للتوتر أفضل من روح الدعابة . المشكلة بالطبع هي أن من ليس لديهم روح الدعابة والتى تعد سمة قيمة لا يدركون خسارتهم تلك . وفقاً لما قاله " فرانك إم . كولبى " : " قد يعترف المرء بجرائم مثل الخيانة ، والقتل وإشعال الحرائق أو يعترف بأنه يرتدى شعراً مستعاراً أو أسناناً صناعية ، ولكن كم فرداً منا سيعترف بأنه لا يملك روح الدعابة ؟ "
حسناً ، ليست المسألة مسألة الاعتراف من عدمه ؛ بل مسألة معرفة ما إذا كنت تعاني من عدم امتلاك روح الدعابة أم لا .

افحص ذاتك للتأكد من ذلك ، وتساءل هل تأخذ نفسك بماخذ الجد أكثر من اللازم أم لا ، حتى إذا كنت تحمل على كاهلك أثقل الهموم فعالجها بروح الدعابة . وكما هو الحال فى أى شىء ناقشته فى هذا الكتاب ، فالعقل أولاً حاول أن تقلل من التفكير فيما يحدث لك وفكر أكثر فيما تتسبب أنت فى حدوثه ، وسترى بوضوح الجانب المضحك فى معظم الأمور ، قال " هارى إيمرسون فوسديك " :

" قلل من الأمور التى تشعرك بالإحراج . فأن تكون قبيحاً ، أو تنقصك مهارة مرغوب فيها أو أن تكون فى ضائقة مالية - تلك مجرد نواقص تقيدك بعض الشىء . ولكن إذا أصبحت هذه النواقص مصدراً للإهانة والإحراج فذلك بسبب أنك تجعلها كذلك داخل نفسك " .

كما ترى يمكن تعويض أى نواقص أو التغلب عليها ولكن مصادر الإهانة والإحراج تمثل عوائق لا يمكن أن تتجاوزها . روح الدعابة ستمنع تلك العوائق من أن تعلو وتكبر . عليك النظر إلى أمور محددة بطريقة سطحية ولا تلقى لها بالاً ولا تكثر لها وامنض فى طريقك على أية حال . القصيدة الهزلية التالية كتبها " أنتونى يور " وكثيراً ما يذكرها الرئيس " ودور ويلسون " الرئيس الأمريكى الأسبق ، وهى تشير بالضبط للاتجاه الذى أقصده :

**As a beauty I'm not a great star
Others are handsomer far :
But my face – I don't mind it
Because I ' m behind it ;
It's the folks out in front that I jar .**

من ناحية الجمال لست بالنجم الكبير
فهناك من هم أجمل منى بكثير
وبالنسبة لوجهى فأنا لا أمانع وجوده
لأننى السبب فى بشاشته أو جموده
ولا يستاء منه سوى من يرونه

هل تتحدث كثيراً جداً أم قليلاً جداً مع الآخرين ؟

القدرة التي يملكها الجميع هي القدرة على الكلام . وغالباً من طريقة كلامك يحكم الآخرون على شخصيتك . أنا لا أشير هنا إلى مفرداتك وأسلوبك ونغمة حديثك ، على الرغم من أهمية تلك الأشياء . أنا أقصد معيار الحكم هو ما تقوله في الأساس . قال الروائي البريطاني " روبرت لويس ستيفنسون " : " وظيفتنا الأساسية في هذا العالم هي أن نتحدث والحديث من أسهل مُتَع الحياة ، فلا يكلف أموالاً وكله مكاسب ومنافع ، ويُكمل ثقافة المرء ويدعم أواصر الصداقة ويمكن الاستمتاع به في أي سن وأي حالة صحية " . كل هذا صحيح ولكن هناك مثل يقول : " إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب " . أعتقد أن معظمنا - عدا النقاد المحترفين بالطبع - سيكون حالهم أفضل إذا اتبعوا تلك النصيحة : إذا لم يكن في إمكانك قول مجاملة أو شيء طيب ومشجع فاصمت ! غالباً يؤدي النقد إلى وضع الناقد في موضع سيئ والنقد أيضاً أسهل من قول الحق أو المساعدة - ولذلك يفعله معظمنا ، ستحسن شخصيتك في الحال إذا توقفت عن ذلك .

طريقة أخرى لتحسين شخصيتك سريعاً هو أن تتوقف عن التحدث عن موضوعك المفضل - أنت - أي تتحدث عن نفسك أكثر من اللازم . تحدث مع شخص آخر عن هذا الشخص الآخر وسيعجب بك من أجل ذلك ، ولقد قال " مونتاني " ذلك باختصار :

" عند انتهاء كل شيء ، لا يتحدث المرء عن نفسه أبداً إلا وخسر ، اتهاماته لنفسه يصدقها الآخرون ومديحه لنفسه لا يصدقه أحد " .

هل تخاف من التحدث إلى الناس ؟ هل أنت من ذلك النوع من الأشخاص الذين ينظرون إلى الأرض أو بعيداً عن وجه من يتحدثون معه ؟ أفضل مكان للنظر عندما تتحدث إلى شخص ما هو النظر إلى عينيه (إلا إذا كنت تتحدث في الهاتف) . أعرف رجلاً ظل يتدرب على ذلك بالنظر إلى عينيه في المرآة

لمدة نصف ساعة فى المرة الواحدة ، وبعد ذلك استطاع النظر إلى عيون من يتحدث إليهم .

لا أعنى أن تقترب جداً ممن تتحدث إليه لدرجة أنه يشعر بأنفاسك وبالتأكيد لا يجب عليك أن تحمق إلى من تتحدث إليه ؛ لأن ذلك سيجعله يشعر بعدم ارتياح عند الحديث معك .

تعلم أيضاً أن تستمع إلى من يتحدث إليك بعناية واهتمام (حتى إذا كنت قد سمعت ما سيقوله من قبل) . وأؤكد عليك مرة أخرى أهمية النظر إلى عينيه بينما يتحدث إليك . أنصت جيداً لمن يتحدث معك وسوف يشهد لك الجميع أنك متحدث جيد . إذا أصبحت مستمعاً جيداً ستتحدث بشكل أفضل .

لا تخش التحدث . قال " إيراسموس " إنه عن طريق الكلام يتعلم المرء الكلام ، اتخذ موقفاً وسطاً وأعط فرصة للطرف الآخر لكي يتحدث أيضاً . أسوأ ما يمكن أن تفعله أن تظهر الشعور بالملل عندما يتحدث إليك أحدهم .

تذكر : أنت لا تشعر بالملل أبداً من الآخرين - أو أى شىء على وجه الخصوص - بل تشعر بالملل من نفسك .

نقاط مهمة أخرى : لا تصر على الصراحة المطلقة دائماً . فمن الأفضل أن يفكر الناس فى العطف على الآخرين ومعاملتهم والمجاملة وليس الصراحة التى قد تؤلمهم ، يقول الشاعر البريطانى " ويليام بليك " تلك الحقيقة كالتالى :

" الحقيقة التى يتم ذكرها بنية سيئة تأثيرها أسوأ من أى كذبة يمكنك اختلاقها " .

النميمة والغيبة حتى إذا كانت فى أمور حقيقية فلن تحسن من شخصيتك . استخدم قدرتك على الحكم على الأمور وحسن تقديرك للمواقف ؛ ففي بعض الأحيان لا يهم الآخرين معرفة الحقيقة الكاملة . ذات مرة قدمنى أحدهم فى قاعة المناظرات بطريقة غريبة . كان المتحدث الذى تم الاتفاق معه أصلاً قد سقط مريضاً وطلب منى أن أحل محله فى آخر لحظة . مدير البرنامج قال شيئاً بهذا المعنى : " سيداتى وساداتى ، أنا آسف لإخباركم أن السيد ——— مريض

وللأسف بدلاً منه أقدم لكم السيد " هارى لورين " (حدث هذا منذ ٣٠ عاماً ولم أعد أحل محل أى أحد بعد الآن !)

بالطبع لم يكن يقصد مغزى ما قاله (أتعنى ذلك على الأقل) ، ولكن كان من الأفضل أن يقدمنى ببساطة حيث لا حاجة هنا للصراحة المطلقة فى موقف كهذا .

بالطبع فإن الشخص الملل والمزعج للغاية هو النوع الذى يظن نفسه لا غنى عنه فى أى تجمع بينما هو ليس كذلك . مرة أخرى من المهم أن تعرف نفسك . يوجد بعض الناس يستصدرون صرخات الإعجاب عندما يسرون على الطريق وعلى رؤوسهم مصابيح ، بينما إذا فعل البعض الآخر نفس الشيء قد يتشاءب الناس من الملل أو ينظرون إليهم بضيق . تأكد من أنك لا تنتمى للنوع الأخير قبل أن تبدأ التواصل مع الآخرين .

من السهل جداً إساءة النصائح ولكن من الصعب جداً ألا تفعل ذلك . حتى عندما يطلب منك الأصدقاء النصيحة فهم عادة يريدونك أن تخبرهم بالضبط بما قرروا أن يفعلوه . إذا شعرت أنه يجب أن تسدى النصائح أخبرهم بأن يفعلوا ما يريدون ، أو لا تُسدى أية نصائح . أعتقد أن النصائح هى السلعة الوحيدة التى يفضل أن تتلقاها بدلاً من أن تعطيها .

ولا تخف من قول : " لا أعرف " . لم أفهم أبداً لماذا يشير الناس إلى اتجاهات الطريق للآخرين بينما هم أنفسهم لا يعرفون الطريق ، وهذا بسبب ما يشعرون به من الإحراج ولذلك لا يعترفون أنهم يجهلون الطريق . كثيراً ما سألت عن الطريق وحصلت على إجابات مضللة جعلتني أضل الطريق أكثر . تذكر إذا لم تكن تعرف فاعترف بذلك .

من الأسباب الأخرى التى تجعل من البعض أشخاصاً مكروهين هو أنهم يستمتعون بإلقاء الأوامر على غيرهم . خفف من وطأة طلباتك بعبارات مثل : " سأقدر لك صنيعك ... " أو " كيف تعتقد أنه يتم ذلك ؟ " ولن تعاني من مشاكل من تلك الناحية . بالطبع فإن أفضل طريقة لكى تجعل أحدهم يفعل أى شىء هى أن تجد له طريقة ليرغب فى القيام بهذا الشىء . أقنعه بأنك تعمل لأجل مصلحته وبالتالي سيتم إنجاز ما تريد .

كما أن العبارات القاطعة - إلا إذا كنت متأكداً منها تماماً - قد تجلب لك المتاعب أيضاً . مرة أخرى أقترح عليك استخدام بدايات مثل : أعتقد أن .. " أو " رأيي هو ... " أو " ألا توافق على ... " فإنها قد تنقذ ماء وجهك لاحقاً . حتى إذا كنت تعرف أنك على صواب ، فخفف من وطأة عباراتك بمثل تلك الجمل . أعتقد أن " صموئيل باتلر " هو من قال : " لا يوجد خطأ أسوأ من أن تكون على صواب دائماً " .

ستجعل الناس يحبونك أكثر من ذي قبل إذا قمت بتنمية عادة التقرب منهم باتخاذك الموقف الذي تقول فيه : " ياه ، أنتم هنا " بدلاً من " انظروا ، أنا هنا ! " . إذا كان عليك أن تسألهم عن معلومة أو شيء ما ، سوف يحبونك إذا سألتهم أو طلبت منهم شيئاً (تعلم) أن في إمكانهم الإجابة عليه أو تلبيةه) . فالناس لا يحبون قول عبارة مثل : " لا أعرف " (كما ذكرت منذ بضع فقرات) ولن يكونوا سعداء إذا أجبرتهم على قولها .

الخلاصة هي أن تحاول أن تجعل اهتمامات الآخرين هي اهتماماتك . إذا أدركت أن لدى الآخرين نفس الرغبة القوية مثلك للفوز فلن تشعر بحزن كبير إذا خسرت . أعرف أناساً ممن يحزنون حزناً شديداً عندما يخسرون في أي مسابقة أو لعبة ، ومثل هؤلاء يعانون من الأنانية ويظهرونها بتلك الطريقة .

كن سعيداً بالفائز وتحلّ بروح رياضية فسوف تفوز يوماً ما قريباً وسترغب في أن يفرح الخاسر لك . لا أحد يحب الذين يشعرون بالحزن الشديد عندما يخسرون ولا أحد يحب من يشكون كثيراً طوال الوقت . حاول أن تمدح منافسك وسيحترمك من أجل ذلك . إذا انتقدته لأنه فاز عليك فلن يصدقك أحد على أية حال . قال الروائي الأمريكي " مارك توين " :

" التربية الحسنة تتمثل في إخفاء القدر الكبير الذي نفكر به في أنفسنا والقدر الصغير الذي نفكر به في الآخرين " .

من المفيد أن تكتسب المعرفة

تتغير شخصيتك جذرياً وتتشكل من خلال ثقافتك العامة ووعيكك بالعالم من حولك .

- هل أنت عملي ويمكنك أن تفكر في الأمور بطريقة عقلانية ؟
- هل تقرأ نفس الكم من الكتب غير الروائية والكتب الروائية ؟
- هل تخصص الوقت للاستماع للموسيقى الجيدة أحياناً أو المناظرات المفيدة ؟
- هل تعرف القليل عن الفن ؟

يجب أن تجيب عن تلك بـ " نعم " إذا أردت أن تحظى بشخصية متكاملة .

بالطبع لدينا جميعاً قدراتنا الخاصة ومجالاتنا في المعرفة ، ولكن لا يمكنك التحدث عن تلك القدرات أو أن تظل في صحبة من هم على دراية بنفس مجالات المعرفة طوال الوقت . ولذلك حاول أن توسع من أفقك . لا يوجد سبب للخروج من أي حوار لمجرد عدم معرفتك لأي شيء عن موضوع المناقشة . هل يمكنك الإجابة عن معظم الأسئلة التالية ؟ حاول ذلك .

١. من الفريق الفائز في بطولة العالم لكرة البيسبول عامي ١٩٨٨ ، ١٩٨٩ ؟
٢. من هو رئيس وزراء الاتحاد السوفيتي قبل " جورباتشوف " ؟
٣. دخلت سيدة إلى محل الجزارة ورأت عملة فئة ربع دولار (٢٥ سنتاً) على المائدة فوضعتها في حافظة نقودها ، واشترت بعضاً من اللحم تكلف ١٩ سنتاً فأعطت للجزار العملة التي وجدتها فأعطاها الباقي ٠,٦ سنت ، عندما خرجت المرأة شعرت بوخز الضمير وقررت إصلاح السرقة الصغيرة التي اقترفتها ، فكم من المال تعيده للجزار ؟
٤. من قام ببطولة هاتين المسرحيتين على مسرح " برودواي " :
" Two For The Seesaw " و " The Miracle Worker " ؟
٥. هل الكتاب الذي يتحدث عن الذاكرة كتاب روائي أم غير روائي ؟
٦. من قام بتلحين موسيقى " Rhapsndy in Blue " .
٧. هل يمكنك ذكر ولايتين على الأقل مجاورتين لولاية " كانساس " ؟
٨. هل " سكرابل scrabble " اسم طعام أو لعبة أو فيلم ؟

٩. لنفترض أنه يوجد براغيث في برطمان تتكاثر بمقدار الضعف كل ثانية . ابدأ بالرقم (٢) فيكون لديك (٤) ثم (٨) ثم (١٦) ... إلخ ، ثم يمتلئ نصف البرطمان بعد (٥١) ثانية ، فكم ثانية من الوقت تكفى للمء النصف الآخر ؟
١٠. من الممكن أن تعرف إذا كان الشخص أميناً أم لا من شكل أذنيه ، هل تلك العبارة صواب أم خطأ ؟
١١. من كان منافس " هارى ترومان " فى انتخابات الرئاسة الأمريكية عندما رشح نفسه لأول مرة ؟
١٢. بمجرد أن يشتهر المنتج لا تحتاج الشركة للدعاية . صواب أم خطأ ؟
١٣. البردقوش " oregano " اسم أوبرا أم ولاية أم أحد الأعشاب ؟
١٤. ما هو التعبير الصحيح : عامل بطيء أم سريع ؟
١٥. ما هو المصطلح الذى يطلق على الفارس الذى يحمل رمحاً ليصيب به الثور فى مصارعة الثيران الأسبانية : " ماتادور ، توريادور ، باديريلو ، بيكادور ؟
١٦. هل الحديد قابل للتشقق أكثر من الفولاذ ؟
١٧. هل يمكنك التوصل لأسماء رؤساء أمريكيين سابقين تبدأ بتلك الحروف .
A,T,L,C,V,R,E ؟
١٨. من رسم لوحة " الولد الأزرق " Blue Boy ؟
١٩. من هو مؤلف رواية " الجريمة والعقاب " ورواية " الإخوة كرامازوق " ؟
٢٠. أيهما أوفر حظاً ؟ اللاعب الذى يمسك بثلاثة كروت متشابهة وكرتين مختلفين أم اللاعب الذى يمسك بكرتين متشابهين وثلاثة مختلفة ؟
٢١. ما عاصمة ولاية " ماريلاند " ؟ " أنابوليس " ، " بالتيمور " ، " هافردى جراس " ، أم " تشيفى تشيس " ؟

معظم تلك الأسئلة معلومات عامة وبعضها يستدعى علم المنطق أو الذهن العملى . ما مدى كفاءتك فى حل الأسئلة ؟ إذا لم تكن متأكداً ، فإليك الإجابات :

١. أوكلاند A ، L.A دودجرز
٢. " يورى أندروبوف " .
٣. ما سرقة ، أى ٢٥ سنتاً .
٤. " آن بانكروفت "

- ٥ . كتاب غير روائى
- ٦ . " جورج بيرشوين "
- ٧ . " مايسورى " و " أو كلاهوما " و " نبراسكا " و " كولورادو "
- ٨ . اسم لعبة
- ٩ . ثانية واحدة إضافية ، ٥٢ ثانية للء البرطمان كله
- ١٠ . خطأ
- ١١ . " توماس دووى "
- ١٢ . خطأ
- ١٣ . عشب
- ١٤ . عامل سريع
- ١٥ . picador بيكادور
- ١٦ . نعم
- ١٧ . روزفلت ، فن بيرن ، كوليديج ، لينكولن ، تافت ، أدامز ، أيزنهاور .
- ١٨ . Gainsborough " جينزبوروف "
- ١٩ . " فيودر دوستويفسكى "
- ٢٠ . من يمك بكرتين متشابهين وثلاثة مختلفة
- ٢١ . " أنابوليس "

إذا كانت لديك ستة أخطاء فى إجاباتك ، فعليك أن تكثر من القراءة أو ادخل فى مناقشات حول موضوعات متنوعة .
تشكل الشخصية بصفة عامة من خلال التواصل مع الآخرين . غالباً قرأت أن معظم الناس ممن لا يستمرون فى وظيفة ما لفترة زمنية طويلة عادة يتركون العمل أو يُفضلون تركه لأنهم لم يتواصلوا مع زملائهم ، وليس لأنهم لم يستطيعوا تولى الجانب التقنى من عملهم .

سأختتم مناقشة هذا الموضوع بالمقتطف التالى لـ " دانيال فرومان " :
" نصف سر التواصل مع الناس هو الاهتمام بآرائهم ، والنصف الثانى هو التسامح فى آرائك " .



الفصل الثامن عشر

كيف تتحدث بشكل فعال أمام الجمهور بلا خوف؟

تم تقديم المتحدث المتوتر بعد حفل العشاء ، فاقترب من الميكروفون وقال وهو متردد : " أصدقائي ، عندما وصلت إلى هنا في هذه الليلة كنت أنا والله يعرفان ما سأقول ، والآن الله وحده يعلم ذلك ! " .

تم اقتراح أن أضيف مناقشة عن التحدث أمام الجمهور في هذا الكتاب . وأعتقد أن ذلك يعتبر جانباً من جوانب الشخصية ، ولذلك إذا كنت مضطراً في أى مناسبة لإلقاء خطاب أمام جمع من الناس فقد تجد هذا الفصل مثيراً للاهتمام .

بالنسبة لشعورك بالتوتر ، فلن يمكنني أن أساعدك في هذا الأمر - إلا عن طريق أن أذكرك أنه غالباً لم يكن سيتم اختيارك لإلقاء هذا الخطاب إذا لم تكن على دراية بالموضوع الذى ستحدث فيه . ضع فى اعتبارك فقط أنه إذا كان هناك أحد من الجمهور يعرف أكثر منك عن هذا الموضوع لكان فى مكانك على المنصة وكنت ستستمع إليه بالطبع ، إذا كنت فى موقف يتطلب منك التحدث عن شيء أو أمر ما لست ملماً به أو تعرف القليل جداً عنه ، فلن ألومك حينها على شعورك بالتوتر . فلا تسمح لنفسك بأن تكون فى هذا الموقف ، ولن يكون هناك ما تقلق بشأنه .

على الرغم من أنني سأكرر ما قلته سابقاً ، ولكن يجب أن أقول ذلك مرة أخرى أنك إذا لم تكن مهتماً بنفسك جداً - الاهتمام الذى يجعلك تتساءل كيف ستبدو وهل سيعجب بك الجمهور أم لا ، وهكذا - لن تتوتر إلا نادراً . لا تأخذ نفسك بماخذ الجد أكثر من اللازم وسيكون الأمر على ما يرام . فى معظم الحالات ستلقى تعليقات على خطابك مثل : " معه حق " أو " أنا أختلف معه " . وهذا كل شيء ، الكثيرون منا يصرون على تضخيم أهمية أشياء أخرى بالنسبة للآخرين ليست مهمة بالنسبة لنا .

ما هي المساحة الزمنية المثلى لخطابك ؟

أهم شيء فى إلقاء الخطب هو التوقيت . ما يجب أن تقلق بشأنه هو ألا يشعر الجمهور بالملل منك ، وبالتأكيد تلك هى نتيجة الخطاب الطويل جداً . استمعت إلى خطب كثيرة فى حياتى فى مناسبات تخص الشركات وحفلات عشاء العمل لتكريم الموظفين ، والتجمعات والحفلات الخيرية وجمع التبرعات - وإن سبعين بالمائة من تلك الخطب أطول من اللازم .

فإن أسوأ ما فى الأمر هم هؤلاء الأشخاص الذين يقدمون المتحدثين ، فغالباً يكون تقديمهم للمتحدث أطول من خطبة المتحدث نفسها إذا كان المتحدث شخصية مهمة ومعروفة للحضور جميعاً ، ينبغى حينها أن يكون التقديم قصيراً ويكفى مجرد ذكر اسم الشخصية .

ربما يكون من المناسب ذكر قصة تتعلق بالمتحدث ؛ وذلك إذا تفقدت أمر تلك القصة مع المتحدث سلفاً ، إذا لم يكن مشهوراً فاذاً فاذكر مؤهلاته كتقديم سريع له وبوضوح ، ودع الباقي له . لا يجب أن تنبهر بصوتك وجاذبيتك لدرجة أن تتحدث وحدك !

أصعب ما تقوم به عندما تتحدث هو أن تتوقف فى الوقت المناسب ، عليك أن تتعلم هذا وإلا ستفقد اهتمام جمهورك . وغالباً فى الكثير من المناسبات يتم تخصيص وقت محدد للمتحدثين على ألا يتجاوزوه . وهم يعرفون ذلك سلفاً ولكن غالباً يتجاوز الكثير منهم الوقت المسموح دون أى اهتمام ، ويظنون أن ما يقولونه مهم جداً ، وأنهم يقولونه بطريقة بارعة ولا بأس من كسر القاعدة . إذا ظنوا أن الجمهور الذى ينظر إلى الساعة كل بضع دقائق جمهور منتبه أو سعيد ، فهم مخطئون .

قف - تحدث - اصمت !

إليك القاعدة لكى تتبعها . قف وتحدث عما تريد بأكبر قدر من التأكيد ، ثم اجلس . ربما يجب أن نستخدم النظام الذى تستخدمه إحدى القبائل الأفريقية ، فهم يجعلون المتحدث يلقي خطبته وهو واقف على قدم واحدة .

وبمجرد أن تلمس القدم الأخرى الأرض فإن عليه التوقف فوراً حتى إذا كان في وسط الجملة التي ينطقها ، إذا لزم الأمر (وإلا سيلقى بالرمح !) .
ذات مرة قام " ويل روجرز " بتنظيم حفل عشاء وكان يخصص لكل متحدث عشر دقائق . ظل رجل يسهب في الحديث طوال ساعة وأكثر ، وبعد انتهائه اعتذر لـ " ويل " معللاً أنه قد نسي ساعته في المنزل ، فأجاب " روجرز " بصوت مسموع على المسرح : " توجد ساعة معلقة خلفك ! "

إعداد وإلقاء الخطب

بالنسبة للخطبة أو الحديث أقترح ألا تحاول أبداً حفظه كلمة كلمة ؛ لأنك إذا فعلت ذلك ونسيت كلمة واحدة ، عندها ستبدأ في الهمهمة والارتباك . وحتى إذا لم تنس فإن حديثك سيبدو أنه محفوظ وهذا يصرف انتباه الجمهور . يوجد شيء آخر يصرف انتباه الجمهور ، وهو أن تقرأ حديثك ، فإذا كنت ستفعل ذلك فلم لا تنسخ حديثك وتقوم بتوزيعه على الجمهور ليقروه على راحتهم ؛ فهذا سيوفر الوقت أيضاً . علاوة على ذلك ، فإنك إذا قرأته فستفقد مكانتك ومصداقيتك وتواجه المشكلات .

وهذا يجعلنا نستبعد كل شيء ماعدا الحديث المرتجل ، أليس كذلك ؟ ليس كذلك تماماً . نادراً ما يكون هناك حديث مرتجل بأكمله أو " من العقل إلى اللسان فوراً " . كل متحدث يكون في ذهنه بضع نقاط يريد نقلها للجمهور ، وإذا لم يتم أي إعداد لذلك قد ينسى المتحدث تلك النقاط .

أعتقد أن أفضل طريقة لإعداد حديثك هو التخطيط له فكرة فكرة في قائمة من الأفكار المتتابعة التي تريد نقلها ، ودونها في ورقة واجعل تلك الأفكار هي ملاحظتك التي ترجع إليها طوال الحديث ، وبذلك لن تحفظه كلمة كلمة ، وفي نفس الوقت لن تتحدث بارتجال أيضاً .

تذكر : أنت تعرف ما تريد أن تقوله عن كل فكرة وإلا فلن تقدم تلك الفكرة في المقام الأول . بينما تتحدث فإن كل ما عليك القيام به هو النظر سريعاً إلى ملاحظتك في كل مرة تنهى فيها الحديث عن نقطة ما ، بعدها تناول النقطة التالية حتى نهاية الحديث . ومن

الأشياء التي يجب أن تقوم بإعادها هي خاتمة حديثك - يجب أن تصل إلى نقطة توقف والا ستستمر بلا نهاية .

وقد تكون نهاية حديثك هي أهم جزء فيه ، حيث إنه الجزء الذى يتذكره الجمهور لأنه ببساطة الجزء الأخير الذى يسمعونه منك . إذا كانت لديك قصة طريفة وقوية تؤكد على نقطتك الأخيرة فلا بأس من ذلك . خلاف ذلك اجعل أقوى نقطة في نهاية حديثك وقدمها بشكل يثير الانتباه والاهتمام بحيث يعرف الجمهور أنك وصلت إلى نهاية الحديث .

أعتقد دائماً أن الحوار الرسمى وغير الرسمى يجب أن يكون ممتعاً . ولكن لا يعنى هذا أن تصبح كوميديان ؛ إذا لم تستطع إلقاء الفكات أو القصص الطريفة فلا تفعل ذلك ! ولكن إذا كان ذلك فى الإمكان فاجعل للدعابة نصيباً فى حديثك . اجعل الجمهور يبتسم أو يضحك أحياناً وبذلك سيهتمون بالجوانب الجادة من الحديث .

السلوك المناسب على المنصة

بجانب المحتوى الفعلى لحديثك فالاعتبار الأهم هو أنت - أى طريقة حديثك والانطباع الذى تتركه لدى الجمهور . يمكننى فقط أن أنصحك بأن تكون طبيعياً قدر الإمكان . لا تقف على المنصة كالتمثال بلا حراك ، بل تحرك كل فترة بيديك ووجهك لكى يحرك الجمهور عيونهم معك .

لا تتحدث على وتيرة واحدة وقم بالتأكيد على كلمات محددة . إذا لم تدع للجمهور فرصة تحريك عيونهم أو للابتسام أو للضحك ، أو إذا لم تغير من طبقات صوتك ، فسوف يعوضون ذلك بالتحرك فى المقاعد طوال الوقت ، أو السعال ، أو التحدث وعامة سيفقدون اهتمامهم بحديثك .

لا تهتم أكثر من اللازم بحقيقة أنك متوتر قبل إلقاء حديثك . يعانى من نفس المشكلة كل مؤد أو متحدث جيد وأيضاً نوى الخبرة . إن شعورك بالتوتر أمر طبيعى وسيكون هناك خطأ إذا لم تكن متوتراً قليلاً قبل مواجهة الجمهور . بمجرد أن تبدأ سيختفى أى شعور بالتوتر .

الحيلة التي يستخدمها الكثير من المتحدثين هي ملاحقة عيني شخص واحد كل مرة وأن يتخيلوا أنهم يتحدثون له بمفرده . تلك فكرة جيدة لأنها تمنعك من الحملقة إلى وجوه الجميع أو في ملاحظتك طوال الوقت . بالمناسبة ، إذا أردت عدم استخدام الملاحظات تماماً فلقد ذكرت لك كيف تفعل ذلك . كيف تحفظ الأفكار التي تريد التحدث عنها في الفصل الذي يتحدث عن الذاكرة (الفصل ١٥)

- ١ . اختصر في الحديث واجعله يقتصر على النقاط المهمة .
- ٢ . أدخل روح الدعابة في الحوار .
- ٣ . توصل إلى نهاية محددة .
- ٤ . لا تتحدث على وتيرة واحدة .
- ٥ . تحدث بثقة الخبير وانظر إلى الجمهور .
- ٦ . إذا أردت التوقف لالتقاط أنفاسك فلا بأس .

توجد بضع نقاط تبدو واضحة ولكن المدهش كم المتحدثين الذين يغفلونها ، لا تستخدم كلمات طويلة معقدة حيث تكفي الكلمات البسيطة القصيرة . اقتصد في استخدام الألفاظ والعبارات التقنية والاصطلاحية إلا إذا كنت تتحدث أمام متخصصين يفهمونها . وإذا كان يجب أن تستخدمها مع جمهور من العامة فقدم تعريفاً لكل مصطلح لكي يتمكن مستمعوك من متابعتك . من المهم إدراك أن أفضل طريقة لتوصيل الأفكار هي الاعتماد على معلومات الجمهور وخبراته بدلاً من معلومات وخبرات المتحدث . فإذا استخدمت تشبيهاً يتعلق فقط بمجال المعرفة الخاص بك فستربك جمهورك وتجعلهم يفكرون فيه بينما يجب أن يسمعوها النقطة التالية . وبالمناسبة فإن هذا صحيح وينطبق في حالة تحدثك مع شخص أو شخصين .

قف وتحدث أمام الجمهور - على الرغم من أنك قد تفكر في أسباب كثيرة للامتناع عن ذلك مثل : " أنا خجول جداً " ، " لم أفعل هذا من قبل " ، " أنا لا أتحدث جيداً " ، " أخشى أن أبدو كالأحمق " ، وهكذا .

حسناً تذكر هذا - إذا انتظرت حتى تتغلب على كل معوقاتك وحججك فلن تحاول القيام بأي شيء على الإطلاق . قال " توماس بيلي ألدريتش " :

” إن الذين يفشلون هم من لا يحاولون بكل جهد ” . قد تفشل بالتأكيد في الخطابة ولكنك لن تعرف هذا إلا عندما تحاول ، السبب في أن الناس لا يحاولون تجربة الأشياء الجديدة هو الخوف من الفشل ولكنك لن تجتاز الحياة بدون مواجهة أشياء جديدة أحياناً . بالطبع إذا لم تبذل مجهوداً مطلقاً فلن تفشل أبداً - ولكنك ستصبح كالماء الراكد الآسن بالتأكيد .

إذا كان عليك إلقاء خطبة فلا تقلق بشأنها كثيراً . اتبع الاقتراحات في هذا الفصل وابذل ما في وسعك . حديثك الثاني سيكون أفضل من الأول والثالث أفضل من الثاني ، وستتحسن فقط بالاستمرار في المحاولة .

كنمط يمكن اتباعه لإلقاء الخطب فإن المقتطف التالي للشاعر د .

” ليفتشايلد ” مناسب :

” ابدأ بالحديث بصوت منخفض وبيطه ، ثم ارفع صوتك بالتدرج حتى تصل لنقطة مبهرة ، ثم اقتصد في الكلام . وفي النهاية اجعل الخاتمة سريعة ولكن ملتهبة وملفتة للانتباه ” .



الفصل التاسع عشر

التحكم فى القلق : سر راحة البال

" ابن لنفسك صندوقاً قوياً وصمم كل جزء به بعناية . وعندما يكون قوياً بقدر ما يمكن ليدريك أن تصنعه ، ضع به كل مشكلاتك واخف كل أفكارك عن الفشل وكل كأس مُر احتسبته وأغلق على كل أوجاعك داخل الصندوق ثم اجلس على غطاء هذا الصندوق واضحك " .
- " برتا آدامز باكس "

أليس من الرائع أن نتمكن من بناء صندوق قوى كهذا لأنفسنا - مكان لوضع كل مخاوفنا ومصادر القلق والفشل والإحباط ؟ ولكن مرة أخرى أألن يجعلنا هذا غير قادرين على تحمل المسؤولية ؟ قد يكون من الجيد أن نتمتع بالهدوء وراحة البال وألا نقلق بشأن أى شيء أو نخاف من أى شيء - ولكن هذا هو النقيض التام لحالة القلق والخوف ، أليس كذلك ؟
إن التوتر والضغط من سمات حياتنا المعاصرة الأمر الذى يجعلنا نشك ، ونخاف ، ونقلق . يقول د . " تيودور فان ديلن " : " إن الشخص الذى يخاف الإيقاع الحديث للحياة يجب أن يختار ما بين التوتر والركود " .
أعتقد أننا مثلما هو الحال مع الأمور الأخرى علينا أن نتعلم أن خير الأمور الوسط . لقد تم وصف القلق بأنه القدرة الذهنية على عدم القيام بأى شيء ، وهو أساساً الخوف كرد فعل لحدث فى المستقبل قد لا يحدث أبداً . بالطبع إذا شغلت نفسك ذهنياً وبدنياً فلن يتاح أى وقت للقلق ، ولكن بما أن معظمنا يقلق فيجب أن أخصص مساحة صغيرة لتلك المشكلة .

الاهتمام بالمشكلة قبل حدوثها

أعرف أن القول : " لا تقلق " بمثابة القول : " لا تتنفس " ، ولكنى سأحاول أن أظهر لك لماذا فى معظم الحالات يعتبر قلقك جهداً ضائعاً ولا يفيدك بل يضرك .

القلق مثال جيد للخيال غير الإبداعي المهدر . فبدلاً من استخدام خيالك لمساعدتك على خلق أفكار جديدة أو تحسين نفسك فأنت تستخدمه بلا هدف واضح . يقول " دبليو . آر . إنج " إن القلق مثل الفائدة التي تدفعها ثمناً لمشكلة بسبب مشكلة لم يحن وقت حلها بعد .

ستجد ما يكفي من الوقت للتوتر وفرك يديك عندما تظهر المشكلة المتوقعة فعلاً - فعلام القلق بشأنها من الآن وقبل حدوثها ؟ ألا تدرك أن معظم ما تقلق بشأنه لا يحدث أبداً على أية حال ؟

أثبت هذا لنفسك ؛ هل يمكنك الجلوس حالاً وكتابة كل ما كنت تقلق بشأنه منذ عام من الآن ؟ جرب ذلك وأنا متأكد من أنك لن تتذكر الكثير إذا تذكرت أى شيء أساساً ، بينما لا يزال معك الورقة والقلم اكتب ما تقلق بشأنه الآن . ضع القائمة في مكان أمين واقراها بعد بضعة أشهر أو بعد عام من الآن . مرة أخرى ستجد أن معظم الأشياء التي تخافها لم تحدث قط أو إذا حدثت فهي ليست بهذا السوء كما كنت تعتقد .

إذا قررت الآن أن معظم ما تقلق بشأنه لن يحدث وأن القلق نفسه أكثر إيلاماً من الحدث الذي يثير مشاعر القلق بداخلك ، فأنت في طريقك للتخلص من حالة القلق تماماً هذه الأيام .

قد يستلزم الأمر قوتك الداخلية لكي تعترف لنفسك بأنه من المستحيل اجتياز الحياة بدون بعض الآلام والإخفاقات والإحباطات ، فعليك أن تعترف بذلك لأنك تعلم أن تلك هي الحقيقة . قال " شوبنهاور " :

" من الضروري أن يمر كل إنسان في كل زمان بحالات من الهم أو الألم أو المشكلات ، فإنه يجب أن يمر بقدر محدد منها . فالسفينة بدون الثقل الحديدي لن تكون ثابتة ولن تعضى إلى الأمام " .

ما يجب أن تفعله هو أن تتعلم أن تتقبل المضايقات من هذا النوع فلا مفر منها على أية حال ، فما الذي يمكن أن تخسره ؟ أعرف من ينظرون إلى هذا القدر المحدد من الإحباط أو الإخفاق على أنه تحد - فيعتبرون تلك الاحباطات دفعة للأمام للتغلب على الصعاب والوصول للنجاح .

توقف عن التوتر بشأن أشياء يجب أن تحدث . دعنا نواجه الأمر - لا يوجد الكثير لكى تقوم به عندما تهطل الثلوج سوى ارتداء الأحذية الجلدية الثقيلة ، ولا يوجد الكثير لكى تقوم به عندما توشك إحدى أسنانك على الوقوع ، سوى خلعها .

فقد قررت منذ سنوات ألا أضيع وقتى فى القلق . فإذا كانت أسناني تؤلمني فإنني لا أقلق بشأنها أو أضيع من وقتى حتى يتفاقم الأمر ولا أقوى عليّ تحمل الألم كما كنت أفعل من قبل ، بل عند ظهور بوادر الألم أتوجه فوراً لطبيب الأسنان . لا معنى من محاولة تأجيل المحتوم ، عليك الذهاب لطبيب الأسنان عاجلاً أم آجلاً - ولذلك سوف أذهب عاجلاً لتجنب الكثير من الخوف والقلق .

واجه الأسوأ - وستتمكن من مواجهة أى شيء بعد ذلك

توجد حيلة أخرى أستخدمها لتجنب القلق : عندما يحدث شيء قد يسبب المشكلات ، أفكر فى أسوأ ما يمكن أن يحدث ، بمجرد أن أتخيل ذلك فإنني أعد نفسي لمواجهة ذلك ثم أنسى الأمر بعدها .

إذا قمت باستثمار ما يبدو أنه سيخسر فإنني أهين نفسي على أنني سأخسره بأكمله وبالطبع سأحاول بأقصى ما عندي إنقاذه ما يمكن إنقاذه . لكن إذا كانت الخسارة شاملة - حسناً فأنا أقبلها ، وهذا كل شيء . إذا تحسنت الأمور أو لم تكن الخسارة كبيرة جداً (وعادة تلك هي الحالة) فالأمر إذن مفاجأة سارة ، ولم أهدر الوقت فى القلق .

بدلاً من القلق بلا سبب - بغض النظر عن السبب الذى يقلقك - ما هي أسوأ التوقعات فى تقديرك ؟ إذا كان هذا الأسوأ ليس الموت أو نهاية العالم فاستعد له بأفضل طريقة ممكنة ، وبعد ذلك انس الأمر برمته !

وحتى إذا كان أسوأ ما قد يحدث هو الموت أو نهاية العالم فلا داعى للقلق على الإطلاق !

أعرف رجلاً اعتاد القلق البالغ بشأن شيء واحد ؛ كان يسافر فى رحلات عمل وسمع أن الكثير من الناس يصابون بالتهاب الزائدة الدودية فى رحلات كهذه !

وقد أزعجه معرفة ذلك بشدة وظل يقلق بشأن العمل الذى سيخسره إذا حدث هذا له ، كما أنه لن يكون بجوار طبيبه إذا حدث ذلك ، وفكر فى أن طبيباً غير طبيبه الخاص سيجرى له العملية مما كان يقلقه جداً .

ولكنه قال إن أسوأ ما يمكن أن يحدث أن تفاجئه آلام الزائدة الدودية بينما يكون بعيداً عن منزله وفى وقت انشغاله بالعمل . ولذلك قام هذا الرجل باستغلال فترة عدم انشغاله بالعمل وذهب إلى طبيبه الخاص حيث أجرى له عملية استئصال الزائدة الدودية ! ولم يعد يقلق بعد الآن !

كان هذا مثلاً مبالغاً فيه ، وأنا متأكد أنك أدركت ذلك ، ولكن هذا يبرهن على فكرتى عن مواجهة أسوأ الاحتمالات والاستعداد لها .

لا بد أنه يوجد بعض الإحباطات ، قال شكسبير : " الفوز السهل يجعل الجائزة غير ذات قيمة " . عندما تقابلك بعض الإحباطات فعليك أن تدرك أنها جزء ضرورى من الحياة وعند إدراكك لتلك الحقيقة لن يضايقك القدر الذى تضايقك به الآن . يقول " ويليام جى . ميلنس الابن " فى جريدة " ساترداى إيفنينج بوست " " Saturday Evening post " : " تصبح فى طريق النجاح عندما تدرك أن الفشل مجرد طريق فرعى مختصر " .

لقد ذكرت هذا المقتطف لكى أؤكد مرة أخرى مثلما فعلت فى ثنايا هذا الكتاب على أن الكثيرين منا يقلقون من الفشل وفى أثناء ذلك لا يحاولون حقاً الوصول للنجاح . إن القلق من الفشل هو أسخف ما أفكر فيه ، فقد يعوقك مثل هذا التفكير عن محاولة النجاح . إذا كان يحفزك على تجنب الفشل فلا بأس ، ولكن مرة أخرى لا تهدر الكثير من الوقت فى القلق بشأن الفشل . ابدأ وتقدم فوراً ، فبمجرد أن تفعل ذلك ، ستمكن من مواجهة فشل يعوقك بشكل تلقائى .

يقول " سيدنى سميث " .

" تضع مواهب الكثيرين فى هذا العالم بسبب نقص الشجاعة . يموت يومياً الكثير من المجهولين ممن منعهم خوفهم من الفشل من بذل أول مجهود والذى لو كانوا قد قاموا به كبدية لانطلقوا بكل تأكيد لمسافات طويلة فى عالم الإبداع " .

هذا المقتطف يقول ما أريد ، فى أفضل صورة . فعبارات مثل " لا أستطيع " أو " أنا خائف من الفشل " لن تجعلك تتحرك من مكانك . كلمة " سأحاول " ستجعلك تتحرك ! هل فهمت مقصدى ؟ القلق بشأن الإخفاق المحتمل لن يجنبك الفشل ، إذا كان لابد أن تقلق بشأنه فاجعل قلقك نقطة بداية للحركة والعمل . مهما كان ما تخاف حدوثه فخطط واستعد له ولن تضطر للقلق بشأنه بعد الآن .

أنا مؤمن بشدة بالتخطيط لما هو غير متوقع ، أعرف أن بذل بعض المجهود من جانبى قد يحول دون إهدار شهور من القلق بلا داع . لا فائدة من التشاؤم فهذا أمر سيئ ، ولكن كونك شخصاً متفائلاً ولو بشكل مبالغ فيه لن يكون سيئاً . ما يجب أن تفعله هو أن تتخذ اتجاهها واقعياً وضع فى اعتبارك أن الأشياء لا تسير دائماً وفقاً لما تخططه . (بينما تخطط فإن الحياة تفاجئك بأمور أخرى !) .

التعامل مع القلق اليومي

الكثيرون منا ممن لا يعانون من مشكلات كبيرة ، يقضون ساعات كثيرة فى القلق بشأن أمور صغيرة ، ولذلك عليك التخطيط لها والتوقف عن القلق بشأنها .

إذا كنت ستذهب إلى موعد ابداً مبكراً - لِمَ القلق من التأخير ؟
إذا كنت تقود سيارتك فى منطقة لا تعرفها ، فأحضر معك خريطة أو تعليمات جيدة للطريق - لِمَ القلق بشأن أن تضل الطريق ؟
إذا كان أحد إطارات سيارتك فارغاً ، فأحضر إطاراتاً جديداً (ستفعل ذلك على أية حال) لِمَ القلق بشأن الإطارات الفارغة ؟
إذا كنت لست متأكداً من حالة أسنانك ، فافحصها لدى طبيب الأسنان - لِمَ القلق بشأن آلام الأسنان ؟

الاستعداد لما هو غير متوقع (دون القيام بأشياء مبالغ فيها) قد يكون مفيداً للغاية لمنع أسباب القلق الصغيرة (وأحياناً الكبيرة أيضاً) . منذ سنوات كنت أستخدم سبورتين ومسندين لهما أثناء محاضراتي وكانتا مصنوعتين خصيصاً لي مع حقائب مصنوعة لهما في حقيبة سيارتي . كنت دائماً أقلق من فقدانهما أو إذا سرقت سيارتي أو إذا كسر المسندان . تخلصت من هذا القلق بكل سهولة وطلبت من الشخص الذي قام بصنعهما أن يصنع لي مسندين وسبورتين أخريين احتفظ بهما في المنزل . وفي الحقيقة فإنني لم أضطر لاستخدامهما حتى الآن - ولكني لم أعد أقلق بشأنهما أيضاً ! (لم أعد أحمل السبورتين منذ ربع قرن مضى - حديثي وعرضي في ذهني وفي حقيبتى) كما رأيت ، قد لا تتمكن من منع القلق على الأمور الصغيرة من وقت لآخر ، ولكن يمكنك وضع حد لاستمرار ، واستفحال ، وتفاقم القلق .

عندما يتعلق الأمر بالأمور الكثيرة التي تعد من مصادر القلق كالمشاكل العائلية أو المادية ، أو أى شيء من هذا القبيل ، لا يزال في الإمكان تطبيق القواعد المذكورة سلفاً . بالطبع إذا كان القلق بشأن شيء لا يمكن التخلص منه أو علاجه فإنني أقترح أن تكف عن الهرولة بأقصى سرعة والتشبث بشيء صلب ، أى فكر في أن الموقف لا مفر منه وامض في حياتك بأفضل ما عندك . يوجد مثل صيني قديم يقول : " لا يمكنك منع طيور الحزن من الحوم فوق رأسك ولكن يمكنك منعها من بناء أعشاشها في شعرك " .

ومن ناحية أخرى ، إذا كنت قلقاً جداً بشأن شيء يمكن حله ، فإن أفضل نصيحة أسديها إليك هي ما قاله د. " جورج ستيفنسون " في مقاله الرائعة " كيف تتعامل مع توترك " :

" عندما يقلقك شيء تحدث عنه حتى تهدأ ولا تكتمه بداخلك وأفض بسرك لمن تثق به ، لزوجك ، أو لزوجتك ، أو أبوك ، أو أمك ، أو صديقك ، أو لرجل دين ، أو لطبيب الأسرة ، أو للمعلم أو للإخصائي الاجتماعى فى المدرسة ، أو لعميد الكلية . التحدث عما يساورك من قلق يساعد على تهدئة حدة التوتر وعلى رؤية ما يقلقك فى ضوء أوضح ، مما يساعد فى التوصل لحل " .

إذا كان يجب أن تقلق فعليك البوح بما يقلقك

من الصعب إضافة المزيد فى هذا الموضوع ، عدا التأكيد على قيمة البوح بما يساورك من قلق ليس فقط من باب الراحة ، ولكن لكى تحصل أيضاً على مساعدة من هو أكثر معرفة منك ، أنا متأكد من أنك سمعت أو قرأت عمن دمروا حياتهم بسبب أمور كان من الممكن إصلاحها لو كانوا قد تحدثوا لشخص متفهم عما يقلقهم من مشكلات خاصة .

بالطبع لا تأخذ النصيحة ممن يتساوون معك فى المعرفة أو من هم أقل معرفة منك بشأن مشكلة ما ، هذا يذكرنى بأحد أقاربي الذى كان يعانى من حكة جلدية مؤلمة ومزعجة ، فأخبره صديق حسن النية بأن يدهن مكان الحكة باليود ، ولكن هذا لم يعالج الحالة ، بل أصابه بحروق من الدرجة الثالثة ، فقد كان من الأفضل له الذهاب إلى الطبيب .

والآن لكى نعود من المثال المبالغ فيه إلى ما هو سخيى أو مضحك - هل أنت من نمط الأشخاص الذين يمضون فى الحياة ويقلقون بشأن أمور مثل :

- هل قمت بضبط المنبه ؟ هل أطفأت النور ؟
- هل أغلقت الفرن ؟ هل فصلت المكواة عن الكهرباء ؟
- هل أخرجت القمامة ؟ هل أغلقت الباب ؟

بالطبع ، فإن أفضل طريقة لمساعدتك على تجنب مصادر القلق البسيطة كهذه هو أن أخبرك أن تتعلم التذكر . تعلم أن تتذكر القيام بتلك الأشياء وبذلك لن تضطر للقلق بشأنها . على الرغم من أننى سأبدو كأننى أقوم بالترويج لى لى ، ولكننى أنصحك بشراء أحد كتبى عن هذا الموضوع . شرود الذهن مشكلة تخص الذاكرة حقاً ، وتحدث عنها بالتفصيل فى بعض كتبى . أو اقرأ الفصل الذى يتحدث عن العادات فى هذا الكتاب . عليك أن تعتاد أداء المهام بترتيب وتوقيت مناسبين ولن تضطر للقلق بشأنها .

ولكن نظراً لأنى أتحدث الآن عن موضوع القلق فإن ما يمكن أن أنصحك به هو أن عليك أن تتوقف عن القلق بشأن تلك الأمور أليس كذلك ؟ إذا نسيت أن

تغلق الباب وسُرق منزلك فأؤكد لك أنك لن تتركه مفتوحاً بعد الآن أبداً . إذا تأخرت عن عملك مرة لأنك لم تقم بضبط المنبه ، فغالباً لن تكرر هذا الخطأ مرة أخرى .

تذكر : أفضل اتجاه لك يجب أن تنميه إذا كنت تعاني من هذا النوع من القلق هو أن تردد عبارة : " وماذا في ذلك ! " إذا أخطأت مرة أو مرتين فستتعلم أن تقوم بأداء أفضل المرة القادمة . مرة أخرى ، واسأل نفسك ما هي أسوأ التوقعات المحتملة ؟ إذا كان الأسوأ بالنسبة لك شيء لا يحتمل حقاً ، فتحقق مما يقلقك .

إذا كنت تقلق بشأن ما إذا كنت قد أطفأت النور أم لا سواء كان ذلك في سيارتك أم في منزلك ، حسناً فإن أسوأ ما قد يحدث هو أنك ستحتاج لشحن بطارية سيارتك أو ستزيد فاتورة الكهرباء بضعة قروش . الأمر متروك لك لكي تحدد هل الأمر يستحق القلق أم لا . إذا كانت هناك بضعة قروش زائدة في الفاتورة ولا تهتم فلماذا القلق ؟

آخر ما تقلق بشأنه

حسناً ، ما الذى تقلق بشأنه خلاف ما ذكرنا ؟ التقدم فى العمر ؟ نعم هذا شيء يقلق الكثير منا . قال " بنيامين فرانكلين " :

" جميعاً نتمنى أن نعيش طويلاً دون أن نتقدم فى السن " .

هذا حقيقى ! لِمَ القلق بشأن التقدم فى العمر (وليس الشيخوخة) فكر فى البديل على أية حال ، فكيف تعرف أن الشيخوخة ليست أفضل مرحلة مفيدة فى الحياة ؟ فى تلك الحالة من الحكمة أن تنظر وتترقب ما لا مفر منه . لا أعنى الجلوس وانتظار الشيخوخة ، ولكن ليس هناك داع أيضاً للقلق بشأنها . بالتأكيد يجب أن تستعد لها ، اعمل على بناء صندوق خيرى للمعاشات واهتم أكثر بهواياتك وشارك فيها أكثر عندما تكبر كما تحب . ولكن من فضلك لا تقلق

من ذلك ! وفقاً لـ د " ثيودور آر . فان ديلين " : " التقدم فى العمر ليس مشكلة مثل الخوف من الشيخوخة " .

قال " هارى جولدن " فى كتابه الأكثر مبيعاً " Only In America " فكرة جيدة عن هذا الموضوع ، حيث اقترح " أن تبدأ كل يوم بفكرة أنك ستعيش إلى الأبد : " جدد منزلك تماماً عندما تصل لسن السبعين وفى سن الخامسة والسبعين ادرس فى مجال جديد أو تعلم لغة جديدة . عش حياتك وكأنها لن تنتهى أبداً ، حيث إنها عندما تنتهى لن تلاحظ ذلك " .

ماذا أيضاً ؟ هل تقلق بشأن المرض ؟ اذهب إلى طبيبك - ودعه يقلق بشأن مرضك نيابة عنك !

هل تقلق من أن تصاب بالجنون ؟ جيد ! فمن يقلقون من الجنون نادراً ما يصابون به !

فلا داعى من القلق على الإطلاق ، حتى من الموت !



الفصل العشرون

كيف تقهر الخوف والمشكلات التي لا مفر منها؟

" لا يوجد عدو أخافه سوى الخوف . "

- " فريدريك لورنس نولز "

لا يوجد فرق كبير بين القلق والخوف . فى الحقيقة إنها حالة من الغليان الداخلى (القلق) تصل إلى ذروتها المؤلمة (الخوف) مرة أخرى ، لا يمكننى أن أنصحك بالامتناع عن الخوف مطلقاً ، فهذا ليس بأمر مستحيل فحسب ، بل ليس من الحكمة أيضاً .

كتب " إريش فروم " : " إن القلق العقلانى الذى ينتج عن الوعى بأخطار واقعية له فائدة فى الحفاظ على النفس وهو شىء لا غنى عنه وجزء صحى من التكوين النفسى . غياب الخوف علامة على انعدام الخيال والذكاء أو الرغبة فى الحياة " .

القلق العقلانى أو الخوف من الأخطار الواقعية جزء أساسى من الحياة . بالطبع إن الخوف مثل الألم قد يكون تحذيراً أو حماية من الخطر المرتقب . إذا لم تخف من النيران فعاجلاً أم آجلاً ستحترق ، ويمكننى أن أعطيك آلاف الأمثلة على هذا ولكنى متأكد من أنه لا داعى لذلك .

المعرفة تجلب الوعى ، والوعى قد يسبب الخوف فى بعض الحالات . ولذلك كلما زادت معرفتك زاد ما تخاف منه . لا يوجد سبب للإقلال من المعرفة والتحقيق من العلم ؛ لأنه مهما كانت نظرتك للخوف ، فالجهل ليس نعمة .

بالطبع الكثير من المخاوف ترسخت فى طفولتنا وهذا شىء جيد ، فالطفل الذى تعرض للاحتراق يخاف من النار ؛ على الرغم من أن الخوف يترسخ طبيعياً من خلال الألم الناتج عن حادث وليس بسبب شخص تسبب فى الاحتراق .

قد يصبح الخوف أيضاً قوة إبداعية جيدة . الخوف من الجهل كان السبب فى وجود المدارس ، والخوف من التسمم الغذائى كان السبب فى ابتكار أساليب أكثر أمناً وصحية لإعداد وتغليف الطعام ، والخوف من الحوادث كان السبب فى تطبيق الإجراءات الأمنية فى المباني والمصانع والسيارات .

كم مرة شاهدت حوادث الطرق ودفعك هذا إلى قيادة سيارتك بحرص أكبر وهدأت من سرعتك فى القيادة على الأقل للعشرين ميلاً القادمة ؟ أو سمعت عن أصيب بمرض خطير ، وهرعت إلى الطبيب للفحص الذى كنت تؤجله لفترة طويلة ؟

فى مثل تلك الحالات ، لم تؤذك مخاوفك - على العكس - فربما أفادتك . ولكن المخاوف غير العادية والتي تكون بلا مبرر هى التى يجب أن نتخلص منها .

من أكثر أنواع الخوف شيوعاً هو الخوف من الموت ، الخوف من أن تموت أو أن يموت من تحب . هذا الخوف يؤثر فىنا فى وقت ما . الطريقة الوحيدة التى أعرفها للتخفيف من حدة هذا الخوف هو أن أذكرك بأنه من السخف أن تخاف أو تترقب ما لا مفر منه . قال " شكسبير " فى مسرحية " يوليوس قيصر " :

" الجبناء يموتون آلاف المرات قبل موتهم ، الشجعان لا يذوقون الموت إلا مرة واحدة . من أغرب العجائب التى قابلتها هو أن يخاف الإنسان الموت على الرغم من أنه نهاية محتومة لا مفر منه وسيأتى عندما يحين الأوان " .

اعرف مخاوفك - واجعلها أدواتك

ليس هناك بيننا من لا يشعر بالخوف - أعنى بذلك أن الإنسان الطبيعى السليم - وأن أعظم وأشجع الأبطال سيخبرونك بصراحة أنهم عندما قاموا بأعمالهم البطولية كانوا خائفين مثلك ومثلى إذا كنا فى نفس مواقفهم . الفرق هو أنهم تمكنوا من التغلب على الخوف وقاوموا الرغبة فى الاستسلام له .

ربما يكون عليك مواجهة الكثير من الأمور والمواقف التي تخيفك . لا تخجل من خوفك ولكن تدرب على مقاومته والتغلب عليه . فى الحقيقة يوجد قول مأثور للتغلب على الخوف وهو : " افعل ما تخاف منه " . صدقنى فالكثير من الأمور التي تخافها يمكن مواجهتها مباشرة وفي النهاية ستستمتع بها . قد تخاف من ارتداء أحذية التزلج على الجليد خوفاً شديداً ، ولكن إذا واجهت هذا الخوف وتعلمت التزلج قد تكتشف أنه كان ينقصك شيء ممتع طوال السنوات الماضية . لا تخف مخاوفك من نفسك . قال " هارى إيمرسون فوسديك " :

" من المهم جداً إخراج ما تشعر به من خوف من داخلك ومواجهته بصراحة " .

لن تتمكن أبداً من التصرف بشأن أى خوف مادمت لم تخرجه لكى تواجهه مباشرة .

هل تخاف من الفشل ؟ حسناً ناقشت ذلك فى الفصل السابق . سأكرر فقط أن من يخافون من الفشل هم عادة الفاشلون ؛ لأنهم خائفون من مجرد المحاولة . عليك أن تؤمن بأن العلامة الحقيقية للنجاح ليست خطأ مستقيماً غير محدد للإنجاز ، بل الطريقة التي ستتغلب بها على الفشل ! وإذا كنت ممن يميلون إلى تبرير موقفهم الضعيف من خلال قولهم " قد لا أنجح " فلن تبدأ أبداً ، وتلك أسوأ جريمة يمكن أن ترتكبها فى حق نفسك . ابدأ واجعل هدفك كبيراً ولتسع لتحقيقه ، كما قال " جويل هوز " :

" حاول التصويب على الشمس ، اعلم أنك لن تصيبها ، ولكن سيرتفع سهمك إلى أعلى أكثر مقارنة بتصويبه على شيء فى نفس مستواك " .

كلما أمكن اجعل مخاوفك تعمل لصالحك . إذا كنت تخشى الفشل ، فخطط جيداً قبل المحاولة لكيلا تفشل ، قم بإعداد خطة بديلة فى حالة فشل الخطة الأولى ، وبتلك الطريقة سيساعدك خوفك ولن يحول دون أن تبدأ .

كنت أخاف من الناس عندما كنت صغيراً ، وكنت أشعر بالخجل جداً وقررت أن أواجه هذا الخوف وأفعل شيئاً حياله ، فبدأت أتحدث إلى الناس كلما تمكنت من ذلك . شعرت دائماً أنه ليس لدى ما أسهم به ولذلك حاولت الترفيه عنهم وإدخال البسمة عليهم وإضحاحهم وأردت أن أريهم ما لم يروه من قبل . لم أعد أخاف من الناس بعد الآن ، وجعلت هذا الخوف يعمل لصالحى .

ففى بعض الأحيان يكون عليك أن تتظاهر بأن مخاوفك ليست موجودة ، قال الرئيس الأمريكى الأسبق " تيودور روزفلت " :

" كانت هناك أشياء عديدة أخاف منها فى البداية ، ولكن عندما تظاهرت بعدم الخوف منها توقفت بالتدريج عن الخوف . معظم الناس يمكنهم اجتياز نفس التجربة إذا اختاروا ذلك " .

يمكنك اجتياز نفس تجربة التغلب على مخاوف محددة . أجبر نفسك على التظاهر بعدم الخوف من تلك الأشياء ، وقبل أن تدرك ذلك سيكون هذا هو الواقع . نجحت تلك الحيلة معى لسنوات ولا يوجد سبب يجعلها غير نافعة لك .

لا أعتقد أن معظمنا يخاف من الحاضر ، فعادة تكون أحداث المستقبل المجهولة هى ما يخيفنا ، وهنا بالطبع نعود لمشكلة " القلق " . إنه لشيء حقيقى أنك إذا اعتنيت بالحاضر فسيعتنى المستقبل بنفسه . " كم عانينا آلاماً بسبب أوهام ليس لها وجود سوى فى عقولنا " ، تصدق هذه المقولة اليوم كما قالها " جيفرسون " منذ سنوات .

ألا تدرك أنه كلما شعرت بالخوف من الغد ، يقل ميلك ووقتك لمواجهة الحياة والاستمتاع بها ؟ توقف عن الخوف من الحياة وسوف تستمتع بها . فعلى الرغم من كل شيء نحن نعبر طريق الحياة مرة واحدة !

تذكر : لا يمكنك تجنب بعض المشكلات في الحياة ، فهناك مقولة قديمة تقول :
" في كل حياة يجب أن تتساقط بعض الأمطار " - ولكن لماذا تفتح مظلتك بينما الشمس
ساطعة ؟

اجعل يومين أسبوعياً بلا خوف

إذا كنت خائفاً من شيء لا تدعه يعتصرك من القلق بل أخرجه من مكنون
صدرك لكي تفعل شيئاً حiale ، واجهه ، وفي معظم الحالات ستدرك أن
خوفك كان شيئاً طفولياً في المقام الأول .
في هذه الآونة فإن الخوف من الأمراض الخطيرة مثل أمراض السرطان
وأمراض القلب وغيرهما - يسبب قلقاً أكثر من أى شيء آخر كما أظن . إذا كان
هذا الخوف يدفعك للقيام بفحص طبي دورياً فهذا في صالحك ، ولكن لا تكتف
في داخلك مخاوف لا أساس لها .
هناك قصة عن رجل ذهب للطبيب لأنه ظن أنه مصاب بالسرطان ، فسأله
الطبيب عما إذا كان يعاني من أى آلام فقال المريض الخائف : " كلا " ،
فسأله الطبيب : " هل تفقد وزنك باستمرار ؟ " فقال المريض : إن العكس هو
الذي حدث حيث زاد وزنه رطلاً أو اثنين فقال الطبيب : " فما الذى يجعلك
تعتقد أنك مصاب بالسرطان ؟ " فقال له :
" قرأت أن السرطان قد يبدأ بلا أعراض تماماً وهذه هي حالتى بالضبط ! "

أعتقد أن المرض النفسى أو الهاجس قد يأتى نتيجة الخوف من الأمراض
التي لا علاج لها مقارنة باحتمال الإصابة بالأمراض نفسها . بالتأكيد من المفيد
أن تحترس وتقوم بفحص طبي بشكل دورى وإذا كنت تفعل ذلك فأنت تفعل ما
فى وسعك ولذلك انس الأمر . لا تقض الكثير من الوقت فى تجنب المشكلة
لدرجة ألا يكون لديك وقت لأى شيء آخر .

هل تعاني من " الكاينوفوبيا " - أى خوف من الأشياء الجديدة ؟ بالتأكيد
يعانى البعض منها وإلا لما وجدت تلك الكلمة كمصطلح نفسى . كانت زوجتى
تخاف من الطائرات ولم تستقلها لسنوات وظنت أنها ستظل هكذا . وفى

النهاية تلقينا عرضاً كان من الغباء أن نرفضه ، ولكن لكى نقبله كان من الضروري أن نستقل الطائرة عبر البلاد ، ظلت زوجتى قابضة على يديها وتصلى فى صمت طوال الرحلة ، وباختصار أصبحت ترفض السفر بأى وسيلة الآن سوى الطائرة ؛ لأنها تقول إنها أسرع وسيلة سفر وأكثر راحة وبالطبع أكثر أمناً من كم الأميال التى نقطعها بالسفر بالسيارة عبر كل الأنواع الخطيرة من الطقس .

توقف عن حرمان نفسك من المتعة من خلال الخوف من الأشياء الجديدة ، أو التى لم تفعلها من قبل . كما ذكرت فى الفصل الذى تحدثت فيه عن التعلم ، لا تصبح متفرجاً طوال الوقت - شارك طوال الوقت ، وستجد أن ما كنت تخاف منه يمكن الإستمتاع به .

توجد الكثير من الكتب المتاحة عن موضوع القلق والخوف ، وأعرف أن الطبيب النفسى قد يصنع المعجزات إذا تركت له حرية التصرف فى المخاوف التى بلا مبرر ، ولكن ربما تكون أفضل طريقة للتعامل مع تلك المخاوف هى كما قال " روبرت جيه . بيرديت " :

" يوجد يومان فى الأسبوع لا أقلق فيهما أبداً ، يومان بلا هموم بمنأى عن الخوف والترقب ، أحد هذين اليومين هو أمس واليوم الثانى هو الغد " .



الفصل الحادى والعشرون

استبدل التفكير الإيجابى بالعمل الإيجابى

الابن : " لا أعتقد يا أمى أننى سوف أجتاز الاختبار فى المدرسة غداً " .
 الأم : " لا يا بنى ! تذكر التفكير الإيجابى ! " .
 الابن : " حسناً ، أنا متأكد من أننى لن أنجح فى الاختبار ! " .

عندما قمت ببعض الأبحاث لتجميع مادة هذا الكتاب كنت قد قرأت من باب الضرورة الكثير عن موضوع " التفكير الإيجابى " فهو رائع هذه الأيام .
 الكثيرون ممن تحدثت إليهم يعتبرونه علاجاً لكل شىء . (ضع فى اعتبارك
 أننى كتبت ذلك منذ ثلاثين عاماً) .

حسناً ، لا تسمى فهمى : التفكير الإيجابى شىء جيد - فيما عدا أننى لم
 أقرأ أى شىء عن العمل الإيجابى . من الصعب تصديق أن الجلوس فى حجرتك
 طوال اليوم وأنت تفكر بطريقة إيجابية هو كل شىء تحتاجه لتحقيق آمالك .
 فى الحقيقة أنا متأكد من أنك ستوافق على أن قضاء وقتك كله فى التفكير لن
 يتيح لك المزيد من الوقت لإنجاز ما تريده .

كما ذكرت سابقاً ، فالتفكير فى الزمن المضارع يعنى التفكير فى حل
 المشكلات ، أما إذا كنت تفكر فى الزمن الماضى فأنت تتذكر - وهذا أقرب
 للحنين إلى الماضى ، ولكن التفكير فى المستقبل هو التوقع - بينما يعد توقع
 المشكلات مفيد أحياناً ، فلماذا لا تركز على المشكلات التى تحتاج لحل الآن ؟
 فإذا كان لديك بضع مشكلات تضايقك وتحتاج لحل حالاً ، ابدأ وافعل شيئاً
 للتوصل لحل ؛ فإن مجرد الجلوس والتفكير فيما ستفعله قد يضعك فى موقف
 عدم التوصل للحل أبداً . أنا لا أدعو بالتأكيد إلى القيام بأى شىء دون تفكير
 مسبق ، ولكننا إذا تمكنا من التخلص من بعض التفكير السلبي سينشأ التفكير
 الإيجابى وحده .

يجب أن تتحول الأفكار إلى أفعال لكي تنجح

أعرف أن الأمر ليس سهلاً كما يبدو للوهلة الأولى ، أعتقد أن الكثيرين يحتاجون لمساعدة الطبيب النفسى لكي يتخلصوا من أفكارهم السلبية . ولكن فى حالات كثيرة ليس بوسعى سوى الشعور بأن بعض التفكير السليم مع الإرادة يكفيان للتخلص من هذه الأفكار السلبية ، ووفقاً لما قاله د . " كارين هومى " :
 " لحسن الحظ أن التحليل ليس الطريقة الوحيدة لحل المشكلات النفسية . الحياة نفسها لا تزال أكثر المعالجات كفاءة " . أنا بالطبع لا أشير لحالات الاضطراب العصبى الشديد التى تحتاج لمساعدة طبية على مستوى مرتفع من الكفاءة ، والذي يكون الحل حينها هو الأمل وربما الوحيد .

إن نصيحتى للشخص العادى الذى يعانى من التوتر العادى " التوتر العصبى العادى " (يقول د . " جورج ستيفنسون " إن التوتر من الوظائف المهمة للحياة كالجوع والعطش) أن يتخلص من التفكير السلبي . ويقول " فولتير " :

" كلما زاد الوقت الذى تفكر فيه فى مشكلاتك ، زادت قوتها فى إبلامك " .

إذا كان لابد أن تقوم بشيء فلا تدع التردد يزعجك وافعل ما تريد بأفضل طريقة تعرفها فى لحظتها ، لِمَ القلق عن احتمال وقوعك فى خطأ ما ؟ بالتأكيد قد تقع فى الخطأ وقد لا يحدث ذلك . فى معظم الحالات ستشعر بتحسن بعد إتمام الشيء سواء تم على ما يرام أم خلاف ذلك . ضع فى ذهنك ما قاله د . " ويليام جيه . ريلى " : " من لا يخطئ لا يفعل شيئاً - وتلك أكبر خطيئة ا " إن الوسطية بين التفكير السلبي والإيجابى هو المطلوب ، فكلاهما قد يتطرف . على سبيل المثال : لا تنمُ داخلك الاتجاه التشاؤمى أكثر من اللازم وتتمركز حول ذاتك وتصبح مثل الشخص الذى تحيط به المشاكل من كل جانب فيفكر كالتالى : " لماذا تحدث تلك الأشياء لى وحدى ؟ " .

ومن الناحية الأخرى ، هناك من يغالى فى تفاؤله ، مثال ذلك هو من يسقط من الطابق العشرين من ناطحة سحاب وعندما يمر بالطابق التاسع يفكر كالتالى : " لا مشاكل حتى الآن ! " فإلى أى مدى يمكن أن تكون متفائلاً ؟

لا تهدر وقتك كلية في التفكير السلبي ولا تهدر الكثير منه أيضاً في التفكير الإيجابي . فقد أثبتت إحدى الدراسات في جامعة ولاية " ميتشيجان " أنك تستخدم طاقة ذهنية أكثر في الإعداد لحل المشكلة أكثر من الحل نفسه . من فضلك لا تكتف بمجرد موافقتي على الرأي وتومئ برأسك موافقاً ، ثم تعود لعادتك في الإفراط في التفكير الإيجابي أو السلبي ، ابذل الجهد الضروري لتجربة أفكارى تلك .

إذا لم أكن مؤمناً بالأفكار لما كنت كتبت هذا الكتاب . بالتأكيد كل تلك الأفكار كانت في ذهني بالفعل ولكنها مثل : " لا يمكننى صياغة تلك الأفكار في كلمات ! " ، " لا أعتقد أنني أكتب جيداً " ، " لا أعرف هل سيهتم الناس أم لا " ، " لا أعرف كيف أبدأ " . (مرة أخرى ، لقد كتبت ذلك منذ ثلاثين عاماً !) .

حسناً ، فقد تمكنت من حل المشكلة الأخيرة بسهولة . فكل ما فعلته هو أن بدأت ! فقد تمكنت من تحقيق هذا التقدم من خلال استجماع الشجاعة للبدء . وكنت سأزال في صراع مع الأفكار السلبية حتى الآن إذا لم أبدأ ببساطة . " لقد أدى نصف المهمة من بدأ فيها بالفعل " .

أنا مؤمن جداً " بالتعلم عن طريق الفعل " . أى أنني أتخيل أفكارى ككتاب ناجح ، وهى فكرة تبعث عليّ بالسرور ولكن بدون الفعل لن يكون هناك أى كتب . أعتقد أن ما يجب أن تفعله هو أن تجمع بين التفكير والتنفيذ ، وستستفيد جداً من تلك الطريقة .

فائدة العقبات

عليك العودة للفعل الإيجابي : هل يوجد الكثير الذى تريد القيام به ولكنك خائف من المحاولة بسبب الخوف من الفشل ؟ هل أنت خائف من وجود الكثير من المصاعب ؟ حسناً ، فى هذه الحالة يكون التفكير الإيجابي مفيداً . تذكر فقط أن التغلب على المصاعب جزء من تعلم شيء جديد ومختلف . إذا آمنت بتلك الحقيقة بشدة ، فلن تقلق بشأن المصاعب مدى حياتك . وبقليل من التحليل من جانبك سيتضح لك صحة ذلك . فكر فيما أنجزته من

قبل - أى شىء مهما كان تافهاً أو مهماً . والآن حاول أن تتذكر المضايقات أو الصعوبات التى كان عليك التغلب عليها . والآن كن صادقاً مع نفسك ، ألم تتعلم شيئاً من كل صعوبة واجهتها من تلك الصعوبات ؟ فكر فى هذا لبرهة من الوقت وستوافقنى الرأى بالتأكيد . يقول " دبليو . إم . بانشون " :

" توجد صعوبات فى طريقك ، وعليك أن تكون معتناً لها ؛ فتلك الصعوبات هى التى تختبر قدراتك أو مقاومتك وستكون مجبراً على المثابرة من خلال تلك الطاقة التى تمكنت من مقاومة هذه الصعوبات . ولكن ماذا عمن يفشل ؟ ما الذى يحصل عليه ؟ القوة مدى الحياة . الفائدة الحقيقية ليست فى النجاح بل فى المحاولة فسواء خسرت أو نجحت فسوف يتم تكريمك والاحتفاء بك . "

ولكن لنفترض أنك تشعر أنه لا فائدة من محاولة القيام بشىء ما لأنه فوق قدراتك - فإنك بذلك لن تتعلم أبداً أن تتقنه .

لِمَ القلق بشأن إتقان الشىء ؟ أول شىء عليك القيام به هو أن تتعلم القيام بذلك الشىء حتى لو لم تتقنه . أن تتعلم القيام بأى شىء هو نقطة الانطلاق لإتقانه لاحقاً . ثانياً كيف عرفت أنك لن تتمكن من القيام بهذا الشىء ؟ عبارة " لا أستطيع " ليست حقيقية بل مجرد فكرة . إن المثال الذى يبرهن على صحة ذلك هو القصة القديمة عن الشاب الذى سأله الناس هل يستطيع العزف على البيانو فأجاب : " لا أعرف هل أستطيع أم لا فلم أجرب ذلك من قبل " . كان ذلك الشاب مثلاً للشخص المتوازن الذى يفكر بطريقة سليمة .

قرأت كتاباً كاملاً يتحدث عن الوصول للسعادة والنجاح وكان يمكن اختزاله لفقرة واحدة مختصرة ؛ أن أرى ببساطة فى خيالى ما أتمنى تحقيقه . إذا كنت تتمنى أن تصبح مليونيراً فتخيل نفسك تفعل ما يفعله المليونيرات ، فافعل واعمل وعش مثلهم . أى تخيل نفسك مليونيراً .

بالطبع تلك طريقة أخرى لقول : " فكر بطريقة إيجابية " . أنا متأكد من أن المغزى من ذلك هو أن التخيل يودى للفعل ولكن يمكنك التفكير فى الرشاقة طوال الوقت بكل قوتك ولكن إذا ظللت تسرف فى الطعام فسوف تظل بديناً أو تزداد بدانة ، ولقد قال " شكسبير " عن ذلك الموضوع :

” شكوكنا كالخوف حيث تجعلنا نخسر ما كنا سنربحه بأن تجعلنا نخاف من مجرد المحاولة ” .

لقد فهمت مقصدي أليس كذلك ؟ لماذا تعتقد أنه ليس في مقدورك القيام بشيء ما وأنت لم تجربيه ؟ في معظم الحالات ستندهش من النتيجة بمجرد أن تحاول ، وبالتأكيد لا يوجد ما يدعو للخجل من أن تفعل الشيء بأفضل طريقة تعرفها ثم تفشل ، فعلى الأقل قد نلت شرف المحاولة ، وبعد ذلك يمكنك تحويل تفكيرك وطاقتك . واني أؤكد لك أنك عند قيامك بذلك ستفوق انتصاراتك إخفاقاتك .

خسر العالم الكثير بسبب من خافوا من تطبيق أفكارهم . ليس من الضروري أن أذكرك بالمفكرين والمخترعين العظام الذين سخر منهم الجميع في البداية ولكنهم ثابروا على ما يفعلونه حتى حققوا النجاح . من العيوب البشرية السخرية من الأفكار أو الجهود الجديدة . ما يجب أن تفعله هو السخرية ممن يسخرون منك واستمر في طريقك وافعل ما تراه صحيحاً .

لا تسيء فهمي فأنا لا أحرصك على أن تتحول إلى معارض دائم لكل ما يحدث حولك ، فالأمر متروك لك ، فأنا أنصحك فقط أنه قد يكون من الأفضل أن تتوقف عن القلق بشأن ما قد يعرفه الآخرون وركز على ما تعرفه أنت .

تحويل المهام لتحديات مثيرة

بعض المهام التي قد تبدو مزعجة بالنسبة لك ، والتي يجب أن تؤديها يمكن تسهيلها لكي تنجزها إذا نظرت إليها كتحد . فقد ساعدتني تلك الفكرة كثيراً ومازالت تساعدني حتى الآن ، وظللت أستخدمها منذ الطفولة وبالتالى نجحت معي . فلا يوجد سبب يجعلها لا تنجح معك أيضاً .

حاول أن تؤكد لنفسك أنك ستؤدي مهمة ما ، وأنت ستتمكن من التعامل مع أى موقف بحكمة وتفكير سليم . فإن طبيعة عملي تعتمد على إلقاء المحاضرات وإمتاع الجماهير بعروضي للذاكرة ، وحدث أى شيء أثناء العرض أو المحاضرة

أمر محتمل . بالطبع مع الخبرة تعلمت أن أتعامل مع معظم الأحداث والمواقف . ولكن أحيانا أجد نفسى أقدم عرضى لجمهور غير ودود . منذ سنوات عندما وجدت جمهوراً كهذا كان أول ما خطر على بالى هو مغادرة المكان . وبدأت أشعر بمغص فى معدتى وتصيبت عرقاً بارداً وكنت خائفاً جداً . وكان تفكيرى حينها : " لماذا أتحمل شيئاً كهذا ؟ فأنا من المؤدين مرتفعى الأجر ولا أحتاج للبقاء هنا ، فلماذا أتحمل وقاحتهم فى الساعة التى سأقضيها على المسرح ؟ إذا لم يريدوا الاستماع لى فهم الخاسرون وليس أنا . لماذا يدفعون للعرض ما داموا لا يريدون الانتباه له ؟ " (لم يعد ذلك بالطبع يمثل أى مشكلة لى الآن فأنا من المتحدثين المهمين بعد حفلات العشاء فى اجتماعات الشركات) .

أدركت فى النهاية أن هذا ليس تفكيراً أنانياً فقط ، بل تفكير بلا فائدة تماماً . فلم يفد هذا التفكير أى شخص - ولم يفدنى أنا على الأخص بأى شىء ، وظلت الحقيقة الواقعة هى أن على الاستمرار . فهناك أناس متورطون فى الأمر بجانب الجمهور - الوكلاء والمدراء ورؤساء اللجان وغيرهم . لم يكن لى خيار سوى الاستمرار فى العرض .

المشكلة هى أننى وصلت لذروة الغضب على المسرح وكرهت الجمهور وبالطبع لم يعرنى أحدهم أى اهتمام قط .

ولحسن الحظ ، أن هذا النوع من الجمهور كان قليلاً وقلما أصادفه فى حياتى ، ولكن هذا الجمهور بالذات أتذكره فقد التصق فى ذاكرتى وجعلنى أشعر بالاستياء الشديد .

حسناً ، فى النهاية أصبحت أكثر ذكاء . فإن تفكيرى الحالى قبل أى عرض أظن أن من بين جمهوره بعض الأشخاص السيئين هو : حسناً ، معظم جماهيرى من الودودين ومن الممتع العمل معهم وهذا الجمهور سيجعلنى أقدرهم كثيراً ، وسوف يمكننى التعامل مع هذا الجمهور الذى لا ينتبه لى ! فعلى الرغم من كل شىء فأنا مؤد موسمى وهذا اختبار لعدى الأصيل فهو تحد بالنسبة لى ولن أهرب منه أو أتجنبه ، وأعرف أننى سأتمكن من تهدئتهم ، فهم جمهور مهذب وودود أساساً وأعرف كيف أجعلهم ينتبهون لى .

يا له من فارق كبير ! ما أدركته هو أن الجمهور لم يهزمني قط ، فقد كنت أهزم نفسي ! كنت أؤدى عرضاً سيئاً قبل أن أقف خلف الميكروفون (أدركت أيضاً بينما أقرأ هذا أنني وفيت لنفسي حقها من المديح واللوم !)
إن النظر إلى الأمر برمته كنوع من التحدى لم يجعل عملي أسهل فقط ، بل أعطاني شعوراً أكبر بالإنجاز عندما أنجح فى عروضى التى يقابلنى فيها هذا النوع من المشكلات .

تذكر : إن التفكير الإيجابي لا بأس به عندما يتزامن مع الفعل الإيجابي ، وعندما يكون عليك القيام بشيء ما ولا تشعر أن القيام به مهمة ممتعة فاجعلها تحدياً . وبذلك الطريقة ستعطيك تلك المهام المزعجة إحساساً أفضل بالإنجاز مقارنة بالمهام المعتادة أو الممتعة .

لماذا لا تسهل على نفسك تلك الأمور إذا كان ذلك فى الإمكان ؟ لا تدع الأمور تزعجك للغاية ؛ فقط ابذل ما فى وسعك تحت ظل الظروف المتاحة . ولكن يوجد شيء واحد - لا تستخدم عبارة " ما فى وسعك " كعذر للعمل السيئ أو الأداء الضعيف . الكثيرون منا يتخلصون من الأمور بقولهم : " هذا أقصى ما فى وسعى " ولا يؤدون ما عليهم من مهام ولذلك فعندما أقول ابذل ما فى وسعك تحت ظل الظروف المتاحة أعنى أفضل ما عندك وليس ثانى أفضل ما عندك ، وبالتالي لن تنظر إلى الأمر مرة أخرى وتشعر بالأسف .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثانى والعشرون

ما نوع النجاح الذى تريده ؟

” النجاح جائزة يجب الفوز بها ، والطريق إليها هو العمل ، أما المصادفة فهى ما قد يكمن فى الظل على جانبى هذا الطريق . ”

– ” أو . هنرى ”

توجد طريقة واحدة أكيدة لكى يتمكن الشخص من أن يصبح مليونيراً ما بين يوم وليلة وهى أن يأتى بمعادلة مضمونة للنجاح . أتمنى أن أبتكر مجموعة من التعليمات التى تضمن النجاح لقارئها أو مستخدميها .

للأسف ، لا يوجد ، ولن يوجد شىء كهذا ، وأحد الأسباب فى ذلك هو وجود مدارس فكرية كثيرة تتحدث عن ماهية النجاح . هل كلمة ” النجاح ” تعنى أن تكون غنياً أم شهيراً أم سعيداً ؟ أنا شخصياً لا أعرف ، ولكنى أعرف أنه من الممكن أن تصبح غنياً أو شهيراً ، ولكن رغم ذلك قد لا تكون سعيداً . ومرة أخرى يوجد من هم محظوظون فهم ليسوا بأغنياء أو مشاهير ولكنهم رغم ذلك سعداء .

النجاح مفهوم شخصى للغاية . يوجد من يعتقدون أنهم لن يكونوا سعداء إلا إذا أصبحوا أغنياء أو مشاهير أو كلا الشئيين معاً . إن المحظوظين حقاً هم من يحظون بالسعادة بدون الشهرة أو الثروة وهم من نحسدهم حقاً . الأمر برمته مسألة عقلية . من الممكن أن تكون سعيداً تحت ظل أى ظروف إذا كان عقلك مهياً لذلك ، ومن قال إن السعادة لا تعنى النجاح ؟

لا تقس النجاح بالنظر إلى الخلف

كنت قلقاً قليلاً (ومستمتعاً) بسبب حقيقة أننا غالباً ما نقيس ما حققناه من نجاح بالنظر إلى الخلف . نحن نضع لأنفسنا مثلاً لما نعتبرهم ناجحين ، ونحاول تقليدهم ، ولكن هذا تفكير مغلوط وغير منطقي ، دعنى أعطك مثلاً :

السيد (س) كان يعمل منظفاً للدجاج منذ أن كان في سن الثامنة ، وهو الآن رجل ثرى أو مشهور . ولذلك إذا أردت أن تصبح غنياً وشهيراً فإنها فكرة جيدة أن تعمل منظفاً للدجاج منذ سن الثامنة .

هذا يبدو مضحكاً ولكننا غالباً ما نجعل الآخرين يسخرون منا ويضحكون علينا . وأنا أعرف الكثيرين ممن يفكرون بتلك الطريقة وهم يعلمون ، وهناك من يفكرون بتلك الطريقة بلا وعى . قد نفعل ذلك بخصوص أى نوع من الإنجاز الذى نريد تحقيقه . منذ فترة قريبة قرأت قصة فى الجريدة عن رجل يبلغ من العمر ١٠٥ أعوام ، وعندما سئل عن سر عمره الطويل قال إنه لم يدخن أو يشرب الخمر قط ، ولأننى مدخن شره بدأت أقلل من التدخين فى الحال ! ثم أقلعت عن التدخين لفترة ، حتى قرأت عن رجل آخر كان عمره ١١٠ أعوام ! وفى الحوار معه كان يفخر لأنه ظل يدخن منذ أن كان فى الخامسة عشرة من العمر ، فعدت مرة أخرى للتدخين منذ ذلك الحين .

أنا لا أحاول أن أنصحك بالتدخين أو عدمه . كما تفهم - أنا أحاول أن أشرح كيف نقيس نجاحاتنا التى نحققها بالنظر إلى الخلف أو إلى من سبقونا . لقد فشل " أينشتاين " فى اجتياز اختبار رياضيات عندما كان فى السادسة عشرة من عمره ، فى حين كان الرئيس الأمريكى الأسبق " إبراهيم لينكولن " يقطع الأخشاب عندما كان فتى ، أما العداء المعروف " جلين كاننيجهام " فقد تعرض لحادث احتراق شنيع للغاية عندما كان طفلاً وتم إخباره أنه لن يمشى على قدميه أبداً بعد ذلك الحادث .

مثل هؤلاء يستحقون الإعجاب ، ولكن لا أظن أنه من الممكن اتخاذ حياتهم كمثال لنا . لا بد أنه هناك الآلاف من العلماء أو إخصائى الرياضيات ممن لم يفشلوا فى الاختبارات ، ولم يكن كل رئيس دولة يقطع الخشب عندما كان فتى صغيراً ، وأنا متأكد أن العديد من الممثلات من نجومات السينما لم يلجأن إلى الوساطة للحصول على مكانتهن الحالية ولكن اعتمدن على موهبتهن الحقيقية ! ووجود رجل لم يدخن قط ليس بالضرورة سبباً لأن يعيش ١٠٥ أعوام . ماذا عن هؤلاء الذين لم يدخنوا وماتوا فى سن مبكرة ؟

لا تظن من فضلك أنه يمكنك شراء الألوان والفرشاة وقماش الرسم فى أى مرحلة وأنت ستصبح رساماً شهيراً لاحقاً فى حياتك لمجرد أن "جراندا موزيس" لم تتلق أى درس فى الفن وأصبحت رسامة شهيرة! ربما تتكرر قصة "جراندا موزيس" مرة أخرى، ولكن من الضرورى لمعلمنا تلقى دروس فى الرسم والقيام بدراسة مطولة قبل أن نرسم شيئاً له قيمة.

يعتقد البعض أن إحدى طرق النجاح هى تقليد أحد الناجحين فى "المرحلة التى كان يتمتع فيها بقيمة النجاح". قد تنجح تلك الطريقة أحياناً ولكن عادةً لا يحدث ذلك، والأكثر من ذلك هو أن هؤلاء المقلدين عادة ما سيعتبرهم الناس مجرد مقلدين.

نعم، يجب أن تتعلم من الآخرين ولكن تقليدهم نادراً ما يؤدى للنجاح. فى هذه الأيام غالباً لا يقاس النجاح بما نعطيه للمجتمع، بل بما نأخذه منه. إنها نفس القصة - ضع الآخرين فى اعتبارك، فكر فيما ستسهم به فى المجتمع وستزيد بشدة فرصتك فى النجاح.

أنت أنجح مما تتصور

إذا كنت تشعر بأنك لا تصل لأى شىء فى الحياة، فتوقف عن التذمر بسبب حظك التعس. إننى أعتقد بشدة أن القدرة (أو الموهبة) تسعى لمستواها.

إذا كانت لديك القدرة فلا بد أنك فى النهاية سترتقى لمستوى المجتمع الذى تنتمى إليه تلك القدرة. إذا لم تكن تمتلك تلك الموهبة فلن تصل أبداً إلى هذا المستوى إلا بعد أن تكتسب القدرة اللازمة. أنا شخصياً أوافق على فلسفة "جيمس إم. بارى" التى تقول:

"إن سر السعادة ليس فى أن تعمل ما تحب، بل أن تحب ما تعمل".

يمكن شرح ذلك بإيضاح الفرق بين السعادة والنجاح: "النجاح هو الحصول على ما تريد. السعادة هى أن ترغب فيما حصلت عليه". ولكن يبدو لى أنه لا

يوجد سبب للخلط بين كلا الأمرين . إذا تمكنت من تحقيق جزء مما تريد ، وأصبحت سعيداً بذلك - فأنت بذلك تكون قد حصلت على النجاح والسعادة يا صديقي !

إذن شكواك الآن هي أنك لم تحصل على القليل من النجاح الذى يجعلك سعيداً به ، أليس كذلك ؟ حسناً ، أنا لا أصدقك ! لا أظن أنك صادق مع نفسك . أراهن أنك بالفعل حققت مقداراً من النجاح ، فتوقف لتفكر فى هذا النجاح لمدة دقيقة . أنا على حق ، أليس كذلك ؟ بطريقة أو بأخرى ، لقد حققت نوعاً ما من النجاح !

أن تكون على قيد الحياة وقادراً على التفكير يعد نجاحاً فى حد ذاته ! سمعت ذات مرة محاضرة عن الميتافيزيقيا حيث قال المحاضر : " لم ينته بالتأكيد عصر المعجزات فأنت نفسك معجزة ! " ، فإذا كنت متفقاً معى على أنك حققت بعض النجاح ، فهل أنت سعيد بما أنجزته ؟

إذا لم تكن سعيداً فلا تقلق ! هذا شيء عادى وطبيعى . أن تكون فى حالة من الرضا التام معناه بداية الموت ؛ فلن يتبقى لك شيء تتطلع إليه ، لدى الجميع بعض مشاعر عدم الأمان ، وهذا طبيعى أيضاً . يقول " دوايت دى . أيزنهاور " :

" أفضل مثال للأمان التام هو من يقضى عقوبة السجن مدى الحياة " .

إذا كان هناك رجل يقضى عقوبة السجن مدى الحياة ويعرف أنه بالتأكيد لا أمل فى أن يتم إطلاق سراحه وإذا لم يكن لديه عائلة يقلق بشأنها فليده الأمان التام - وهو أيضاً مثال جيد لحالة الميت الحى .

ولذلك توقف عن القلق بشأن الوصول للأمان التام أو تحقيق النجاح التام - فلا يوجد شيء كهذا . حتى وإن وجد مثل ذلك فلن نرغب حقاً فى الوصول إليه ، لماذا نرغب فى ذلك بينما المتعة الحقيقية وبهجة وإثارة الحياة تأتي من العمل على تحقيق هدف ما ؟ قال الأديب الإسباني " سيرابانتس " :

" الطريق أفضل دائماً من المنزل "

أنا متأكد من أنك حاولت عدة مرات الوصول لهدف معين وحصلت عليه فى النهاية ثم فقدت اهتمامك به - وتستبدله فى الحال بهدف آخر .
إذا كان ينتابك دائماً شعور طفيف من عدم الأمان ، فلا بأس من ذلك . فى الحقيقة أنت أفضل حالاً مقارنة بعدم شعورك بالأمان على الإطلاق ، فهذا الشعور الطفيف بعدم الأمان يدفعك للنجاح ويدفعك لتحديد أهداف أعلى فى كل مرة وهذا يعد بمثابة الحافز . يقول " ويليام فيذر " : " عدم الشعور بالأمان هو القوة المحركة الرئيسية فى العالم " .
أنت تفهم بالطبع أنه عندما أكتب عن النجاح فأنا أشير للنجاح الشخصى الفردى فى المجال الذى تختاره أنت .

مشكلة مقابلة النوع " المناسب " من الناس

غالباً أسمع الناس يتذمرون ؛ لأنهم لا يتمتعون بقدرة معينة بارزة ؛ أو لأنهم لا يقابلون فى حياتهم الشخصيات المناسبة ؛ أو لأنهم حاولوا كثيراً وفسلوا ، أو لأنهم لا يملكون الحظ - ولذلك يستسلمون . للرد على الموقف الأول سأذكر رد " إتش . جيه . هاينز " عندما سُئل عن سر نجاحه :

" أن تفعل الشيء المعتاد بطريقة جيدة غير معتادة فإن هذا هو ما يجلب النجاح " .

أرأيت ؟ مهما كان الذى تفعله ، فإذا أتقنته للغاية بطريقة غير معتادة سوف تتمتع حينها بقدرة رائعة وبارزة .
إذا كنت تشعر أن عدم معرفتك للأشخاص المناسبين هو ما يعرقلك ويحول دون تحقيق النجاح فأنت تخلق الأعذار لنفسك .

تذكر : " الطيور على أشكالها تقع " ، فالناس من ذوى القدرات والسمات الواحدة تراهم ينجذبون إلى بعضهم البعض . ربما يجب أن تجعل شغلك الشاغل هو أن تكون فى المكان والزمان المناسبين لكى تساعد هؤلاء الأشخاص على إيجادك - ولكنهم سيجدونك إن عاجلاً أو آجلاً .

ولكن كن مستعداً لمواجهة الإحباطات المحتملة عندما تقابل الشخصيات " المناسبة " ؛ فقد تجد أنهم أيضاً يبحثون عن مساعدتهم ! فى معظم الحالات ، ستكون أفضل حالاً إذا ساعدت نفسك بدلاً من انتظار أن يعطيك أحدهم دفعة . كان " جاستيس برانديز " محقاً عندما قال :

" لا يمكن لأحد حقاً أن يشدك إلى أعلى - قد تفقد إحكام قبضتك على الحبل ، ولكن إذا اعتمدت على قدميك فستتمكن من تسلق الجبال . "

نعم ! يمكنك تسلق الجبال ! إذا كنت قد حاولت من قبل وفشلت باستمرار ، فعليك أن تجرب شيئاً آخر أو أن تحاول اكتشاف الخطأ الذى تقع فيه . وفى كلتا الحالتين عليك المحاولة مرة أخرى . غالباً ستتنق معى على أن معظم النجاحات تتحقق عن طريق تسعة وتسعين بالمائة من الجهد وواحد بالمائة من الإلهام .

فى هذه الحالة قد يفيد التفكير الإيجابى . حاول أن ترى هدفك مهما كان ، وتخيل النجاح الذى تهدف للوصول إليه وستجد أنه من الأسهل أن تتغلب على كل عقبة تقف فى طريقك . وضع صورة محددة فى ذهنك لما تحاول تحقيقه وسوف يكون لديك هدف تعمل على تحقيقه .

بدلاً من التذمر بسبب تلك الصعوبات والعوائق اعتبر كل مهمة مغامرة أو تحدياً وعندما تصل لهدفك ستبدو لك العوائق شيئاً تافهاً . يقول " هارولد هيلفر " : " النجاح شمس ساطعة تُخفى بنورها مرات الفشل المظلم وتجعلها تبدو تافهة " .

إن الكثيرين منا مستعدون للاستسلام بسهولة وبسرعة ، لا يتحقق أى شىء له قيمة ويستحق العناد بدون بذل الجهد والفشل بضع مرات . فهناك أمور لا تتحقق أبداً بدون مرات الفشل . ضع فى اعتبارك أن تكرار الفشل يجلب النجاح وستشعر حينها أن مرات الفشل تلك لم تكن بهذا السوء . فكر فى محاولتك لفتح برطمان ذى غطاء محكم ، قد تحاول فتحه عنوة ورفعها بأصابعك عشر المرات بدون فائدة . فى المحاولة الحادية عشرة قد تفتح الغطاء بسهولة ، ولكن بدون المرات العشر السابقة لم تكن لتفعلها .

إذا كنت تقود السيارة ، أو تكتب على الآلة الكاتبة ، أو تتحدث لغة أجنبية - إذا أتقنت أية مهارة كانت تتطلب جهداً ووقتاً وتدريباً لكي تنميها - فلقد نسيت غالباً الأخطاء والإحباطات التي كانت جزءاً من عملية التعلم . ربما تجد أنه من الصعب بالنسبة لك تخيل ذلك الوقت الذي لم تكن فيه متقناً لفن القيادة أو الطباعة أو اللغة الأجنبية ، ولكن إذا عدت بتفكيرك إلى الوراء فستدرك أنها كانت سلسلة من الأخطاء والفشل الذي أدى إلى ذلك الإنجاز النهائي .

ولذلك لا تهدر الوقت في البحث عن مساعدك . وأعتقد أنك ستوافقني عاجلاً أم آجلاً بأن أفضل مكان للبحث عن المساعدة هو أن تعتمد على نفسك . لا تهدر المزيد من الوقت في القلق المستمر بشأن القيام بالشيء الصحيح أو بشأن قيامك بهذا الأمر أو عدم قيامك به في المقام الأول . ووفقاً لما قاله " إيمرسون " : " لا تهدر حياتك في شكوك وخوف بل اقضها في العمل الذي أمامك ، وتأكد من أن الأداء الجيد للمهام التي عليك القيام بها في ذلك الوقت هو أفضل إعداد لإنجاز المهام في الوقت الذي يليه " .

لا تعتمد على توقعات الآخرين بل على توقعاتك أنت

ماذا يمكنني أن أخبرك به أيضاً عن تحقيق النجاح ؟ حسناً ، لنرى . على الرغم من قول أحدهم : " إن السعي نحو الكمال في كل شيء دعوة مفتوحة للفشل " - وأنا أتفق معه - فإني أعتقد أيضاً أنك عليك أن تعرف ماذا تفعل ، فعليك العمل على إجادته ! يظن الكثيرون منا أنهم يعرفون شيئاً معيناً جيداً ، بينما تكون الحقيقة أنهم بالكاد ما يعرفونه قال الأديب اليوناني " سوفوكليس " :

" يجب أن يتعلم المرء شيئاً من خلال قيامه بأى عمل . وعلى الرغم من أنك تظن أنك تعرف أى شيء ، فأنت لم تعرفه يقيناً حتى تقوم به " .

لا نجاح بدون عمل . وللأسف ، إن الشيء الذى يمكنه مساعدة هؤلاء غير الناجحين أو هؤلاء الذين يشعرون بالضجر والملل أو الكسل أو الوحدة وغير ذلك ، هو غالباً ما لم يجربوه طوال حياتهم - وهو العمل !

اختر نقطة البدء ، إذا لم تكن قمت بذلك بالفعل واعمل من خلال هذه النقطة . عليك أن تبدأ من نقطة معينة . شاهد " جيمس وات " غلاية تغلى الماء - وكانت تلك نقطة البداية له والنتيجة النهائية هو المحرك البخارى !

و " إسحاق نيوتن " رأى التفاحة تسقط ، وأنت تعرف باقى القصة .

أعرف أن البداية لا تكون سهلة دائماً . فى الحقيقة إنها أصعب جزء فى تحقيق النجاح . ستحتاج لاستجماع كل طاقتك للبداية فقط ، بعدها يمكنك أن ترتاح لفترة زمنية محددة . نسبة قليلة من قوة المحرك ضرورية لتدوير سيارتك ، ولكن قوة المحرك كلها ضرورية لبدء تلك العملية !

أعتقد أن هذا هو الحال مع أى مهمة . عليك دائماً تنظيف دولاب أو درج ملئ بمهمات متراكمة منذ سنوات ؟ وعادة تؤجل تلك المهمة كثيراً بينما يمتلئ الدرج ويزداد فوضى . أنت تعرف من خبرتك أنه بمجرد أن تبدأ المهمة لن تكون بهذا السوء . فإن البدء فى أى مهمة هو أصعب جزء فيها .

تم إخبار العداء " جلين كيننجهام " ذات مرة أنه لن يتمكن من السير على قدميه مرة أخرى ، ولكنه أصبح عداء شهيراً وناجحاً . بالمثل ، تم تثبيط عزيمة الكثيرين بسبب نتائج اختبارات الذكاء والقدرات ومع ذلك حققوا النجاح ؛ فإن نتائج تلك الاختبارات لا تكون صحيحة دائماً . حتى إذا كنت تعتقد أنك لا تملك أى قدرة فربما تتمتع بقدرة فى مجال معين على أية حال .

مثل الممثل الذى يقول للطبيب النفسى :

الممثل : " لا يمكننى الغناء أو الرقص أو إلقاء النكات يا دكتور ، ماذا أفعل ؟ "

الطبيب : " اعتزل مجال الترفيه . "

الممثل : " ولكن لا يمكن ذلك - فأنا نجم ! "

قد يؤدي الناس اختبارات القدرات تحت ظروف سيئة - مثل المرض أو انشغال البال - ويقضون بقية حياتهم ويعيشون وفقاً للنتائج غير الواقعية للاختبار . وأنا لا أعنى بذلك أن أحظ من قدر اختبارات الذكاء والقدرات ، ولكن - لنواجه الأمر - لا يمكننا الاعتماد عليها بنسبة مائة بالمائة . هذا يذكرني بلافتة معلقة على حائط مصنع " جنرال موتورز " والتي تقول :

" وفقاً لنظرية الحركة الهوائية وكما تم برهنته فى تجارب النفق الهوائى فإن النحلة الهوائية حشرة لا يمكنها الطيران ، وهذا لأن حجمها ووزنها وشكل جسمها مع شكل الجناحين يجعل الطيران مستحيلاً ، ولكنها تجهل كل تلك الحقائق العملية وتطير على أية حال - وتصنع العسل كل يوم " .

أنا أذكر كل هذا من أجل هؤلاء ممن تحطمت ثقتهم بأنفسهم بسبب نتائج الاختبار فى وقت ما . حاول اجتياز تلك الاختبارات مرة أخرى - وسوف تدهش . قابلت أشخاصاً أخبرونى بأنهم لم يستطيعوا لسنوات أن يتحملوا مذاق اللحم البقرى ، واكتشفت بعد ذلك أن هؤلاء الأشخاص عندما تذوقوا اللحم البقرى حينها كان إما فاسداً أو مطهواً بطريقة سيئة . إذا جربوه تحت ظروف مواتية ومشجعة لكانوا أحبوه . لا تدع نتائج حدث واحد تغير حياتك ؛ قد يفوتك شيء جيد إذا كانت لديك مهارة معينة وتحطمت ثقتك بنفسك فسوف تهدر تلك الموهبة . يوجد مثل يقول : " المهارة والثقة جنديان يمكنهما هزيمة الجيوش " .

توجد بعض الأفكار الأخرى عن موضوع النجاح فى الفصل التالى . والآن سأتركك مع هذا المقتطف لكى تتأمله :

" قد يكون الفقير سعيداً ، أما السعيد فليس فقيراً ! " .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الثالث والعشرون

كيف تصنع حظك السعيد ؟

" من لديهم قدرات متواضعة غالباً ما يحققون النجاح ؛ لأنهم لا يعرفون ما يكفى لكى يستسلموا . "

- " برنارد باروخ "

حاولت إخبارك القليل مما أشعر به إزاء موضوع النجاح ، وأتمنى أن تساعدك أفكارى تلك ولو بإعطائك شيئاً تفكر فيه على الأقل . أنا أعلم تماماً أن من أصعب الأمور هو محاولة تغيير أفكار وأسلوب حياة وتوجه شخص ما . دعنا نواجه الأمر - غالباً سيقراً معظم الناس هذا الكتاب ويستمتعون فى التفكير والتصرف كما كانوا يفعلون من قبل . حسناً ، ربما لا مفر من ذلك . فمن أكون لكى أخبرك أنك ستكون أفضل حالاً إذا تغيرت ؟ ولكن إذا لم تكن راضياً عن حياتك أو غير سعيد بنصيبك فى الحياة فإن بعض أفكار هذا الكتاب قد تساعدك .

بالتأكيد فإن الطريقة الوحيدة للاستفادة من هذه الأفكار هى استخدامها ، حتى وإذا كانت عكس أفكارك وأفعالك المعتادة ، فلتجربها ! إذا لم تفدك فاتركها - ولكن أعطها الفرصة أولاً . إذا وجدت أنها مفيدة فستعتادها فى أقل وقت ممكن .

إن طريقة تفكيرك هى التى تحدد أسلوب حياتك ، وعقلك هو المسيطر على أسلوب حياتك - ولذلك لم لا تقوم بتدريبه قدر استطاعتك ؟ ففى إمكانك التغلب على أى عائق يحتمل ظهوره فى حياتك من خلال طريقتك فى التفكير ونظرتك فى الحياة . لا تخبرنى أن الجهل نعمة - فإذا كان ذلك لكان هناك أناس سعداء أكثر فى هذا العالم !

هل يعوقك الآخرون عن النجاح ؟

هل يعوقك الآخرون عن تحقيق النجاح ، وهل تشعر أن لديك أعداء يحولون دون نجاحك ؟ ربما يكون ذلك صحيحاً - على الرغم من أن هذا النوع من التفكير عادة ما يكون عذراً للفشل . ولكن على فرض أن ذلك صحيح ، فلماذا لا تقبل حقيقة أن للجميع أعداء .

وللأسف فإنه ليس من المحتمل أن يجتاز أى شخص هذه الحياة دون أن يكون له عدو واحد على الأقل . إذا كنت فى مجال الأعمال أو ستبدأ فيه ، فكن مستعداً - ليس بالضرورة للأعداء - بل للمنافسين . وعليك أن تكون سعيداً لذلك ! فبدون المنافسة لن يكون من الممتع الوصول للنجاح .

من الصعب البدء من قمة أى عمل - إلا إذا كان هذا العمل هو حفر بئر ، أو إذا كنت محظوظاً وتزوجت ابنة مديرك بعد فترة خطوبة قصيرة . ولذلك توقف عن إلقاء اللوم على أعدائك . فى الحقيقة فهم عادة يساعدونك ! يقول " إيدموند بيرك " :

" من يصارعنا يقوى أعصابنا ويشحذ من مهارتنا ، وبذلك فإن عدونا هو من يساعدنا على هذا النحو " .

وكما تعلم ، فإن هذا حقيقى ؛ فالمنافسة الصحيحة والأعداء اللدودون يجعلونك تعمل بجهد أكبر وطريقة أفضل .

يبدو أن النجاح ليس إلا حالة ذهنية ؛ فإن السر وراء أى نجاح يكمن فى طريقة تناولك للأمور . توقف عن قياس النجاح بالنظر إلى الخلف أو باستخدام مقياس أعوج . فهذا مثل الدعاية التى تحدث كل عام لاختيار أفضل عشر نساء فى الملبس على مستوى العالم . كانت تلك المنافسة تثير غيظى لأنه يتم اختيار النساء الثريات فقط ، ولا أرى سبباً لتكريمهن نظراً لأنهن لا يجدن أى صعوبة فى أن يرتدين أفضل ملبس . إذا كان من تم اختيارهن من أصحاب الدخل المتوسط لكان ذلك أفضل ؛ فهن لا يملكن الثروة لشراء الملابس التى يردنها ، ويستغلن ما لديهن ، ولا يمكنهن تحمل تكلفة اللجوء لخدمات كبار مصممي

الأزياء ومع ذلك يرتدين ملابس بشكل لائق - فهذا مبهر أكثر وأقرب للنجاح والإنجاز .

لنعد إلى الأساسيات - لك أنت - هل خطر لك أن العديد من الأشخاص حققوا الكثير من النجاحات بأن أعدوا أنفسهم دائماً عندما كانت تحين أى فرصة من أجل اغتنامها ؟ إن ما أعنيه هنا ، أنك إذا كنت تعتقد أن " الفرصة الكبيرة " ستسعى إليك فانس ذلك تماماً ! فعليك أن تكون مستعداً عندما تصل تلك الفرصة ، عليك أن تكون متواجداً لاغتنامها . بالطبع هذا ينطبق على أى نوع من الانطلاق والتقدم وليس على الفرصة الكبيرة فقط .

إذا كنت تبيع منتجاً ما يجب أن ترى عملاءك كثيراً . تذكر أن الإخفاقات الصغيرة تؤدي إلى النجاح . ربما ترى العميل عشرين مرة دون أن تبيع له أى شيء ، وفى المرة الحادية والعشرين قد تحصل على الصفقة التى تجعل باقى الزيارات لها فائدة ، وربما كانت تلك المرات العشرون غير الناجحة هى التى تسببت فى الوصول إلى النجاح فى نهاية الأمر .

كيف تتواصل مع الناس على مستوى أعلى ؟

بالطبع فإن معرفة كيفية التعامل مع الناس من أهم العوامل التى تسهل لك الانتقال إلى طريق النجاح . وقد ضمننت بين ثنايا هذا الكتاب الكثير من النصائح والمقترحات فى هذا الموضوع . وتوجد حيلة صغيرة أخرى ساعدتني بشدة عبر السنوات ، وربما تساعدك أنت أيضاً إذا كنت ممن يجدون صعوبة فى التحدث مع من هم أعلى منك فى المستوى الاقتصادى أو الاجتماعى .

فإذا وجدت نفسك تحملق برهبة ولا تقوى على الحديث بذكاء أو ربما تتلعثم عندما تواجه رجلاً مهماً قد يفتح بعض الأبواب لك - وإذا كنت من النوع الذى يوبخ نفسه لاحقاً لأنه تصرف بغباء أمام الناس المهمين - فإن تلك الفكرة ستفيدك حقاً .

عادة كلما زادت أهمية الشخص زادت سهولة التحدث معه ، ولكن معرفة ذلك لا تفيد . وإليك الحيلة الصغيرة : إن المشكلة التى تواجهك حينها هى أن تتمكن من إنزال هذا الشخص إلى مستواك . فبمجرد أن يحدث ذلك ستتمكن من

التحدث معه كصديق . حسناً عندما تدخل مكتباً ضخماً وتواجه مديراً تنفيذياً يشعرك بالرهبة فإن أول ما يجب أن تفعله قبل أن تلقى عليه التحية هو أن تتخيله في وضع إنسانى بسيط !

هذا كل شيء ، تخيل هذا الشخص بملابس النوم مثلاً ، لن أخوض في التفاصيل الدقيقة لهذا لأسباب واضحة ! ولكنى متأكد من أنك فهمت الفكرة . إذا تخيلت هذا الشخص في هذا الوضع البسيط فلن تكون هناك مشكلة في أن تكون على طبيعتك معه ، وأن تتحدث كما تحب ، فمن الصعب أن تشعر بالرهبة عند التحدث مع شخص يرتدى مثل هذه الملابس .

شرحت لك الفكرة في فقرة واحدة ، ولكن لا تستهن بها فلقد استفدت منها كثيراً منذ سنوات ولا سبب يجعلها لا تساعدك أنت أيضاً . فهى تضعك على قدم المساواة مع أى فرد ولا فرق بين المدير والعامل إذا حذفنا أبهة الملابس الفاخرة .

جرب تلك الفكرة وسترى بنفسك . المشكلة بالنسبة لى الآن هى أننى عندما أقابل من قرأوا تلك الفكرة وأجدهم يحملقون إلى سأتساءل على أى صورة يتخيلوننى !

تذكر : إذا أردت كسب ثقة الآخرين فعليك أن تسعى للحصول عليها . الأشياء الصغيرة التى يتم إغفالها قد تكون مهمة جداً عندما يتعلق الأمر بكسب ثقة الآخرين .

إذا أخبرت شخصاً ما أنك ستتصل به هاتفياً فى وقت أو يوم معين فافعل ذلك ، وإذا أخبرته أنك سترسل شيئاً ما بالبريد فى يوم محدد ، أو ستكون فى مكان ما فى وقت محدد فافعل ذلك . بالطبع قد توجد ظروف قهرية ، ولكن لا تستغلها كثيراً كأعذار وتتوقع أن يثق الناس بك بعد ذلك ، أو يعتمدوا عليك ، أو يعملوا معك .

بالتأكيد ربما يوجد بعض المشاهير والناجحين ممن لا يُعتمد عليهم ، وربما تعرفهم لأنهم لا يمكن الاعتماد عليهم . لا تقم بقياس النجاح بالنظر إلى الخلف ! فهؤلاء استثناء للقاعدة . فإنهم لم يصبحوا مشاهير لأنهم لا يمكن

الاعتماد عليهم بل أصبحوا مشاهير على الرغم من تلك الحقيقة ، وهى طريقة صعبة للشهرة .

كيف تصنع حظك ؟

حاول أن تكتسب سمعة أنه يمكن الاعتماد عليك وستطرق الفرص بابك . كن متواجداً لكى تفتح الباب وستجد فرصتك ! إذا كان رأيك أنك لا تملك الحظ فلن تطرق الفرص بابك - انس الأمر ! فأنت تخلق الأعذار مرة أخرى .
يخبرك معظم الناجحين بأن عليك أن تصنع حظك بنفسك . عندما سُئل " جان كوكتو " هل يؤمن بالخط ، قال : " بالتأكيد ، فكيف لك أن تفسر نجاح من لا تحبهم إلا به ؟ " .

تكم المشكلة غالباً فى أننا نطبق هذا على من نحبههم أيضاً فنعتبر نجاح أى شخص مسألة حظ ، وإخفاقنا نتيجة سوء الخط ، ولكنى أشك فى ذلك . إذا وجدت أنه من الممكن أن تقضى بضعة أيام بأكملها مع شخص تنسب أنت نجاحه للحظ ، فستدرك أنه يعمل باجتهاد أكثر منك . إذا أصرت على حسد هؤلاء الناس فاحسدهم على الأقل على قدرتهم على مواجهة الفرص واستغلالها دون أن يسيئوا فهمها ويظنوها عوائق أو صعوبات !

إن الخط هو أن تكون مستعداً ، أو وفقاً لمثل صينى قديم : " كلما زادت معرفك زاد حظك " . ولذلك بدلاً من إهدار الوقت الثمين فى أن تمنى حظك التمس ، استعد للحظ ! هذا صحيح - جهز نفسك للفرصة واستعد لاغتنامها حتى لا تضيع منك هباء لعدم استعدادك لها ، أو لأنك لا تعرف القدر الكافى من المعلومات بحيث تستغلها .

إذا كنت تشعر أنك مستعد وتمتع بالقدر الكافى من المعلومات ، فاخرج وابحث عن الفرص - وتأكد من أنك ستدركها عندما تراها . يقول " إتش . إل . مينكن " : " نادراً ما يدرك الناس الفرصة لأنها تأتى متخفية فى ثوب عمل شاق " . لا يوجد بديل للعمل كما تعلم ولذلك تقبل ما لا مفر منه ! فكر فى شعورك بعد أن تعمل باجتهاد لعدة سنوات ، وتكون قد حققت بعض

النجاح وتسمع الناس يقولون حينها : " أوه ، إنه ليس إلا شخصاً محظوظاً ، وهذا كل ما فى الأمر ! " .

لقد تحدثت بالفعل من قبل عن أهمية الأزمات التى نواجهها فى حياتنا وكيف أنها تصبح أحياناً أفضل ما يمكن أن يحدث فى حياتنا . يقول " هنرى جيه . كيزر " ما له نفس المعنى : " المشكلة ما هى إلا فرصة متخفية فى زى العمل " .

كان " نات كول " عازف بيانو يعمل فى النوادى الصغيرة وكان من المخاطر المهنية لهذا النوع من العمل هو التعرض للسكرارى فى تلك النوادى . ولقد أصر أحدهم على أن يغنى " كول " وهو لم يغن على الملأ من قبل ولكنه كان فى مأزق وظل المخمور يصر على طلبه بصوت عال فقرر " كول " أن يُجاريه وإلا سيحدث هرج ومرج ، مما سيرضه لفقد وظيفته . ولذلك بدأ فى الغناء ! وكانت تلك الحادثة بدايته كمغن شهير وناجح فى مجال العروض الترفيهية الحديثة !

منذ سنوات كان لـ " مارى مارتين " اسم شهرة فى مسارح " برودواى " ؛ حيث كانت معروفة باسم " مارى اختبارات " . ربما لأنها قرأت ما قاله " ديزرائيلى " : " سر النجاح هو المثابرة على الهدف " وصدقته ! فظلت تحاول وتتعلم ، ولا تخشى مواجهة الرفض والفشل ، فربما كانت ستقول إن حظها سيئ وتستسلم ولن يُسمع عنها شىء بعد الآن . ولكن هذا لم يحدث ، واستلزم الأمر العمل والوقت والشجاعة والصلابة - والمثابرة - قبل أن يبتسم لها " الحظ " ! إذا كنت تظن أنها محظوظة فربما تنال الحظ أنت أيضاً إذا بذلت جهداً كبيراً مثلها ولديك أيضاً الموهبة .

لن تتوقف الفرص عن طرق بابك

يعتقد البعض أنهم نالوا حظهم من النجاح منذ سنوات ويشعرون أنهم أغفلوا أو أهدروا الفرصة ولا توجد فرصة أخرى ، هذا كلام لا أساس له من الصحة !

لا يوجد عدد محدد من الفرص التي تتوزع على الناس ، فلا توجد فرصة واحدة لكل شخص . إنهم فقط هؤلاء الفاشلين ممن توقفوا عن السعي وراء الفرص بعد الفشل الأول ، هم من روجوا فكرة أن الفرصة تأتي مرة واحدة !
كتب " والتر مالون " قصيدة قصيرة تسمى " الفرصة " ولا بأس في أن تحفظها أو على الأقل تقرأها ، ولذا وركز فيها وصدقها :

They do me wrong who \ come no more
When once \ knock and fail to find you in ;
For every day \ stand outside outside your door
And bid you wake and rise to fight and win .

Wail not for precious chances passed away !
Weep not for golden ages on the wane !
Each night \ burn the records of the day
At sunrise every soul is born again

الفرصة

يخطئ من يقول إننى لن آتى ثانية
عندما أطرق بابك ولا أجدك
لأننى خارج بابك كل يوم واقف
أمرك أن تصحو وتحارب من أجل حظك

لا تحزن على الفرص الرائعة التي ولت !
لا تبكى على انتهاء العصر الذهبي المجيد !
فكل ليلة أحرق أوراق اليوم التي بقيت
وبشروق الشمس تولد كل روح من جديد !

هل أنت من النوع الذى يحب أن يلعب دور الضحية ؟ هل تصبح سعيداً حقاً عندما تقع فى مشكلة لأنك تحب أن يشفق الناس عليك ؟ يقول " دوج جيرولد " : " بعض الناس مغرمون بسوء الحظ لدرجة أنهم يهرعون لمقابلته " . أعرف أناساً من هذا النوع وهم لا يدركون ذلك فى أنفسهم . فكر فى هذا الأمر . أعرف أن هذا يبدو سخيفاً من قراءتك الأولى - فكرة أن بعض الناس يبحثون عن الحظ السيئ - ولكن يوجد أناس هكذا . احرص على ألا تكون منهم !

بدلاً من التذمر بشأن الحظ السيئ ابحث عن الحظ السعيد ، وافعل شيئاً فى سبيل ذلك . ستندهش من تحسن حظك بعد أن تسعى بكل جهد للحصول على ما تريد . كل الموهبة أو المعرفة أو المهارة فى العالم لن تفيدك ما دمت لا تستخدمها ، اخرج وافعل شيئاً بدلاً من أن تظل هكذا فى حالة من القلق بلا حراك !

لقد ضمنيت فى هذا الكتاب بعض الفصول التى أتمنى أن تساعدك على الملاحظة بشكل أفضل ، وأن تساعدك على الفهم بشكل أفضل وعلى التفكير بوضوح أكثر وأتمنى أيضاً أن تساعدك هذه الفصول على استخدام - خيالك وعلى التعلم من الحقائق بشكل آخر . ولكن لن يفيدك أى من كل ذلك ما دمت لا تضعه فى حيز التنفيذ .

يمكنك أن تحسن من نفسك إذا أردت ذلك حقاً ، وذلك إذا بذلت الجهد المطلوب . فى بداية هذا الفصل ذكرت أن أصعب شيء ؛ هو أن يغير شخص ما طريقة معيشة وتفكير شخص آخر . وهذا للأسف حقيقة واقعة ، لأننى أعرف الكثيرين ممن هم ليسوا بفاشلين ، أو على الأقل يمكن أن يحققوا نجاحاً أكثر مما حققوه إذا سمحوا بتغيير أنماط حياتهم وتفكيرهم .

ذكرت جريدة " Harvard Business Review " شعار شركة كبيرة وهو

كالتالى :

" أن تنظر فهذا شيء

وأن ترى ما تنظر إليه فهذا شيء ثانٍ

وأن تفهم ما ترى شيء ثالث

وأن تتعلم مما تفهمه شيء رابع
ولكن أن تطبق ما تعلمته هو المهم حقاً . ”

حسناً ، لقد تطرقت لبعض الأفكار في هذا الكتاب وأتمنى حقاً أن ينفذها البعض ، وأتمنى أن تفيد من يحاولون تطبيقها .
تذكر أن موافقتي في الرأي وحدها لن تفيدك . وعلى الرغم من أنني سأكرر ما قلته ، فإنني يجب أن أحذرك من أن التظاهر بالموافقة وعدم التنفيذ أسوأ من عدم الموافقة .
وإذا كنت تفكر في أنك ستجرب تلك الأفكار ” يوماً ما ” – فانس الأمر تماماً ! فلن تستفيد إلا إذا نفذتها الآن .

سأتركك مع مقتطف لـ : ” وليام جيمس ” :

” مهما كان حجم ما يعرفه المرء من حكم ومواعظ ، ومهما كانت مشاعره طيبة ، فإذا لم يستغل كل فرصة ملموسة لكي يفعل شيئاً إيجابياً فإن شخصيته لن تتطور إلى الأفضل .
فالنوايا الحسنة فقط بدون العمل تمهد الطريق إلى جهنم ” .

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفصل الرابع والعشرون

متى تبدأ ؟

كان أحد العازفين على آلة " الكمان " يعيش في أمريكا ويعتقد أنه يعزف بمهارة شديدة لدرجة أنه يمكنه ترويض الوحوش . على الرغم من تحذيرات وتوسلات الأصدقاء ، قرر أنه سيذهب لغابات أفريقيا بلا سلاح عدا آله الموسيقية لحمايته ، ووقف هذا الرجل في مكان واسع وسط غابة كثيفة الأشجار وبدأ في العزف ، فالتقط فيل رائحته وجاء لكي يهاجمه ولكنه عندما وصل لأذنيه صوت الموسيقى جلس ليستمع إلى جمالها .

قفز فهد جائع من الشجرة وهو يكشر عن أنيابه ولكنه رضخ للموسيقى الساحرة ، سرعان ما ظهر أسد وانضم للحيوانات الأخرى . قبل مضي وقت طويل جلست العديد من الحيوانات المتوحشة بجوار العازف ، وظل يعزف دون أن يصيبه الضرر .

بعد ذلك قفز نمر من شجرة قريبة على العازف والتهمه ! وعندما أخذ يلحق فمه وشفته اقتربت منه باقى الحيوانات وقالت : " لم فعلت ذلك ؟ فلقد كان يعزف موسيقى جميلة ! "

فوضع النمر يده على أذنيه وقال : " هاه ، ماذا تقولون ؟ " .

من الأشياء التي كررتها كثيراً عبر هذا الكتاب هي حقيقة أنه إذا لم تستخدم الأفكار والمقترحات أو على الأقل أن تحاول استخدامها ، فلن تكون مفيدة لك .
القصة الطريفة في أول هذا الفصل تشير إلى هذا بشكل جميل . للأسف إن الموسيقى الجميلة ليس لها معنى مادامت لم تُسمع ، وبالمثل فإن الأفكار المساعدة العظيمة قد تضيع سدى إذا لم يتم استخدامها .
كما أكدت في القسم الذي يتناول موضوع التعلم ، فإن التمني وحده بأن تفعل أو تجرب أو تتعلم شيئاً لا يكفي ، بل يجب أن ترغب حقاً في استخدام تلك الأفكار والمقترحات .

قال الرئيس الأمريكى الأسبق " إبراهيم لينكولن " :

" إصرارك على النجاح أهم من أى شىء " .

إذا أصرت على استخدام الأفكار الواردة فى هذا الكتاب ، فسوف تساعدك فى عملك وحياتك الاجتماعية والحياة اليومية . بالطبع من الأسهل العودة للعادات المريحة القديمة كلما واجهت عائقاً . ولكن تذكر أنك لن تشعر بالرضا والإشباع إذا لم تكن هناك أية عوائق فى طريقك . ووفقاً لما قاله " جون نيل " : " تطير الطائرات الورقية عكس اتجاه الرياح وليس معها . لم يمش رجل فى طريقه قط فى أى مكان بلا زوابع " .

إذا وضعت فى اعتبارك أن العوائق غالباً ما تكون خطوات للنجاح فلن تردعك بعد الآن . ومن ناحية أخرى ، يجب أن تتعلم أن تفرق بين العوائق التى لا يمكن اجتيازها وبين تلك العراقيل البسيطة التى تعد من خطوات النجاح .

لا تهدر الوقت فى العوائق التى لا يمكن اجتيازها ، جرب طرقاً مختلفة لتجنبها . تعلم أن تتقبل ما لا مفر منه وسوف توفر على نفسك الكثير من الإحباطات والآلام فإنك لن تتمكن من الحصول على كل شىء . يقول الفيلسوف " برتراند راسل " .

" عندما لا تحصل على بعض مما تريد ، فإن ذلك جزء لا غنى عنه من السعادة " .

دعنى أؤكد مرة أخرى أن معظم المشكلات يمكن حلها بطريقة مرضية ، ويمكن الوصول لمعظم الأهداف إذا تصرفت حيالها . لا تنتظر دائماً حتى " ترى طريقك بوضوح " - فأى فعل قد يصنع المعجزات لتحسين رؤيتك ، ونشاطك سيخلق المزيد من النشاط - أو لكى أقولها بوضوح أكثر فإن الفعل سيولد الفعل . إن الجلوس فى انتظار الحظ حتى يأتى إليك ليس الطريقة المناسبة للوصول إليه . يجب أن تخرج لتجده ، ولكن كيف ؟ كما قال الكاتب الساخر " ستيفن

ليوك " : " أنا أومن جداً بالحظ ، وأجد أنه كلما عملت باجتهاد أكثر زاد حظي ! " .

لقد حاولت أن أبذر الثقة بداخلك ، وهي لا تعنى أن تكون معارضاً ومخالفاً للجميع طوال الوقت . جزء كبير من جاذبية المرء يكمن في ثقته بنفسه ولكن لا تبالغ فيها . تذكر أن خير الأمور الوسط إذا أردت أن تكون مختلفاً فلا بأس في ذلك ، ولكن لا تظن نفسك أعلى أو أفضل من الآخرين من جراء ذلك .

من العوامل المهمة لتحقيق النجاح هي القدرة على اكتساب محبة وإعجاب الآخرين . الفصل الذى يتحدث عن الشخصية سيساعدك على تحقيق تلك الغاية . لقد ذكرتها وكررتها وأكدتها ولكن تحمل معى التكرار : كن عطوفاً مع الآخرين وسيصبحون عطوفين نحوك ، إننى لن أقولها أفضل من " إدجار ألبرت جيست " :

" دعنى أكن عطوفاً أكثر

دعنى أتغاضى عن العيوب أكثر

خاصة عيوب الآخرين

دعنى أمنح المزيد للآخرين "

هل سيكون لك نفس العذر بعد عشر سنوات من الآن ؟

أعرف أنه يوجد الكثير من القصص الطريفة عن عبارة " افعلها الآن " . مثل القصة التى تحكى عن المدير الذى قام بتعليق لافتة مكتوب عليها " افعلها الآن " فى مكتبة كنصيحة للعاملين معه ، وفى اليوم التالى اختلس المحاسب أموال الشركة وانتقل أحد الموظفين ذوى الخبرة ممن كان يعتمد عليهم كثيراً للعمل مع أحد المنافسين . ولكن من الناحية الأخرى فإن فكرة " افعلها الآن " فكرة رائعة .

إذا أردت أن تتعلم مهارة جديدة فابدأ الآن ! إذا أردت أن تبدأ فى أى نوع من الادخار - أسهم أو سندات أو تأمين فابدأ الآن ! أعرف العذر المعتاد لعدم

البدء الآن : " أوه ، سيستغرق الأمر منى سنوات لكى أتعلم هذا " أو . ستمر سنوات قبل أن يكون للادخار قيمة كمنقود فعلية " حسناً ، إليك طريقة تجنبك الوقوع فى هذا الفخ - فكر فى عذرك بعد عشر سنوات من الآن ! سيكون غالباً نفس الشيء ! ألا تدرك ذلك ؟ إن المهارة الجديدة قد تحتاج إلى خمس سنوات من التعلم من اليوم . الانتظار لن يقلل الفترة الزمنية ولن يساعدك على الادخار أيضاً .
افعلها الآن ، ابدأ الآن وإلا ستقول مثلما قال " جون جرينليف ويتير " :

" إن أكثر الكلمات حزناً من اللسان أو القلم هى عبارة : " لو كان .. ! "

حسناً أنا متأكد أنك الآن توافق على أن عقلك يتحكم فى حياتك . جرب أفكار هذا الكتاب - أى استخدمها - وستكون أسعد حالاً نتيجة ذلك .
إذا كان الشيء الوحيد الذى علمتك إياه من خلال هذا الكتاب هو أن تدريب عقلك وتنظيمه وحدهما سيؤديان إلى حياة سعيدة وناجحة ، فإننى يكفى أن أقول إننى قد أنجزت هدفى وأكثر من هذا الكتاب ، فكلما قال " شكسبير " :

" لا يوجد شيء سيئ وآخر جيد ،

ولكن التفكير هو ما يُكسب الأشياء هذا أو ذاك "



ملاحظات

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

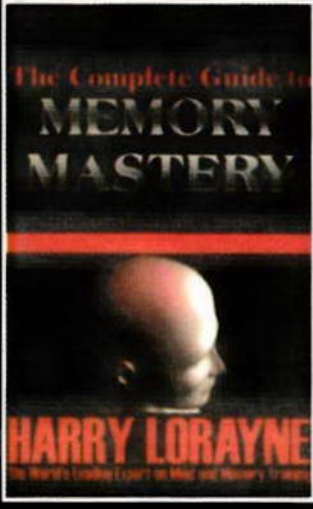
.....

.....

.....

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة





هل تريد أن تصبح ناجحاً؟
هل أنت مستعد لتحسين نفسك؟
هل تبحث عن حياة أفضل وأسعد؟

إن نظام «هارى لورين» الفريد فى بناء الذاكرة وأساليبه فى تحرير الطاقة الذهنية الكامنة فى عقلك سوف تساعدك على تحقيق تلك الأهداف. لن تحتاج إلى استخدام المذكرات وتدوين الملاحظات لكى تتذكر الحقائق والأرقام مرة أخرى على الإطلاق. سوف تتمكن من تذكر قوائم المهام المراد إنجازها. والأسماء. والوجوه، وحتى أرقام الهاتف.

ستتعلم هنا. فى كتاب واحد. أساليب الكاتب الفريدة والمجربة لكى:

- ◆ تزيد من قوة ذاكرتك وتركيزك.
- ◆ تعزز العادات الإيجابية وتتخلص من العادات السلبية.
- ◆ تحسن من قدراتك على الملاحظة.
- ◆ تستطيع التحدث أمام الجموع دون خوف.
- ◆ تصبح أكثر تنظيماً وتتعامل مع الوقت بكفاءة أكثر.

"هارى لورين" هو أكثر الأشخاص خبرة
فى مجال الذاكرة فى العالم وهو أيضاً
مؤلف عشرات الكتب فى هذا المجال.

بصريات



www.ibtesama.com

www.ibtesama.com