قدرات غير محدودة

تأليف انتوني روبينز

لتكون ناجحاً وسعيداً انس الفشل وابدأ من جديد

3-4

سكان القبور هم وحدهم الذين لا يعانون أي مشكلات

إذا تعين عليك أن تقرأ كتاباً واحداً هذا العام ليساعدك في أن تصبح شخصاً ناجحاً، فاقرأ هذا الكتاب "قدرات غير محدودة" فهو كتاب غير مسبوق ففخامة هذا الكتاب وتنوع وثراء مادته تجعل من يقدمه للقارئ في مقال مهما اتسعت مساحته مغامرة حقيقية إذ كيف تستوفي هذه المادة في عرض موجز..

لكن على القارئ في هذا العرض ان لا يغنيه ذلك عن قراءة هذا الكتاب الذي يعد من الكتب النادرة التي تبحث عن كيف يكون الإنسان سعيداً ويتحدى الفشل ويصل إلى قمة النجاح، ومن هنا تأتي أهمية هذا الكتاب.

وأوعد القراء بأنهم عند قدراتهم لعرض هذا الكتاب سيتمنون أن يمتلكوه .. فهو يعتبر من أكثر الكتب مبيعاً في العالم .. فهذا الكتاب سيبين للجميع مدى عمق واتساع تفكيره فهو أكثر من مجرد صوت محفز، فأفكار انتوني روبينز مؤلف الكتاب حول الصحة والضغط وتحديد الهدف والتخيل وما شابه ذلك هي من الضرورات الحتمية لكل فرد الزم نفسه بالوصول إلى التميز الشخصي.

أتمنى أن يستفيد القراء من هذا الكتاب بقدر استفادتي منه لأن هذا الكتاب طويل وضخم ومكثف فإنني أرجو أن أجيد تلخيصه وعرضه ليكون القراء على استعداد للتعلق والاستمتاع بالكتاب والانتهاء من قراءته كاملاً حتى نستطيع تطبيق أفكار انتوني في اطلاق العنان للطاقات السحرية بداخلنا.

إذا كنت قد حلمت يوماً بحياة أفضل فسوف يعرض لك كتاب "قدرات غير محدودة" كيف تحقق الطابع المميز للحياة التي ترغبها وكيف تتقن الحياة الشخصية والعملية.

ويعتبر كتاب قدرات غير محدودة خطوة في عصر النجاح فهو الكتاب الذي يميط اللثام بشكل ودود ويبلغ عن علم الإنجاز الشخصي وعلمك.

وعند قراءة هذا العرض سيكتشف القارئ أن الأفكار والاستنتاجات في هذا الكتاب مستمد من التجارب والمعارف الشخصية لقادة وشخصيات مهمة.

عرض / إصلاح العبد

فروق التفوق : البرامج العليا

ويشير انتوني في هذا الفصل إلى أن البرامج العليا هي المفاتيح الموصلة إلى الطريق التي يعالج بها الفرد المعلومات والبرامج العليا هي أنماط عقلية داخلية تساعد على تحديد كيفية تكوينه لتمثيله الداخلي وعلى توجيه سلوكه.

فالبرامج العليا هي برامج داخلية نستخدمها في تحديد ما ننتبه إليه فنحن نحرف ونحذف ونعمم المعلومات لأن العقل الباطن لا يستطيع أن ينتبه إلى هذا الكم الهائل من المعلومات في وقت واحد.

ويقوم العقل بمعالجة المعلومات بنفس الطريقة التي ينتهجها الكمبيوتر في ذلك، فهو يقوم بتلقي كمية هائلة من البيانات ثم ينظمها ويحولها إلى صورة مفهومة. وليس بمقدور الكمبيوتر أن يفعل أي شيء دون برنامج جاهز، وهو ما يوفر الهيكل للقيام بمهام معينة. وتعمل البرامج العليا بنفس الصورة في مخنا فهي تزودنا بالنظام الذي يحكم ما نوجه إليه انتباهنا، وطريقة فهمنا لتجاربنا والوجهة التي تقودنا إليها هذه التجارب.

ولكي نتواصل مع الكمبيوتر يجب علينا أن نفهم برنامجه الجاهز. ولكي نتواصل بفاعلية مع شخص ما علينا أن نفهم برامجه العليا.

أول برنامج :

عال ينطوي على التوجيه نحو أمر ما أو الأبتعاد عنه فكل السلوكيات البشرية تدور حول الحاجة إلى الحصول على المتعة أو تجنب الألم، فنحن نبتعد عن عود ثقاب مشتعل من أجل أن نتجنب إحراق أصابعنا كما أننا نجلس ونشاهد شروق الشمس لأننا نحصل على المتعة من المنظر السماوي الرائع لشروق الشمس وينطبق الأمر ذاته على الأفعال الأشد غموضاً فأحد الأشخاص قد يسير ميلاً كاملاً إلى عمله لأنه يستمتع بالسير على الأقدام. في حين يمشي شخص آخر لأنه يعاني من إرهاق شديد بسبب ركوب السيارات وقد يقرأ شخص ما مؤلفات لهيمنجواي أو فيتزجيرلد، لأنه يستمتع بالنثر وبما فيه من معلومات فهو يتقدم تجاه شيء يمده بالسعادة في حين قد يقرأ شخص آخر لنفس المؤلف لأنه لا يريد أن يعتقد الآخرون أنه جاهل فهو يحاول تجنب الألم أكثر من محاولته السعي وراء الحصول على المتعة : فهو يبتعد عن شيء ما ولا يتجه إليه.

البرنامج الأعلى الثاني :

مع اطر المرجعية الداخلية والخارجية نسأل شخصاً كيف يعرف أنه قام بعمل جيد. بالنسبة للبعض يأتي الدليل على ذلك من الخارج كأن تحصل على زيادة في راتبك أو تحصل على جائزة كبيرة أو أن يلاحظ أقرانك ما قمت به ويمتدحونك بسببه فعندما تحصل على مثل هذه الموافقة الخارجية تعرف عندئذٍ أنك أحسنت صنعاً وذلك يعد إطاراً مرجعياً خارجياً.

البرنامج الثالث :

يتضمن تصنيف هذا البرنامج من قبل الذات ومن قبل الآخرين، ينظر البعض إلى التفاعل الإنساني بصورة أساسية من منظور ما ينطوي عليه لأنفسهم، في حين ينظر إليه البعض الآخر من منظور ما يمكن أن يحققوه لأنفسهم وللآخرين وبطبيعة الحال فإن الناس لا يتبعون أحد هذين المنظورين إلى أقصى درجة وإن صنفت الأمور تبعاً لك فسوف تصبح أنانياً أما إذا صنفت الأمور تبعاً للغير فستصبح شهيداً.

البرنامج الرابع :

يتضمن تصنيف الموفقين وغير الموفقين بين الأمور وهنا أجرى تجربة من خلال مجموعة أشكال تبدو متشابهة وطلب أن تصف العلاقة بين هذه الأشكال ويقول أن الإجابة قد تختلف من شخص لآخر.

فهذا البرنامج يحدد طريقة تصنيفنا للأمور للتعلم والفهم وما شابهها. والموفقون في الأمور هم من يكتشف التشابه مع وجود استثناءات لذلك.

البرنامج الخامس :

ويتعلق بما يتطلبه إقناع شخص ما بشيء معين.

وتتكون إستراتيجية الشخص المقنع من جزئين، ولكي نعرف ما الذي يقنع شخصاً ما بصورة دائمة، يجب علينا أن نعرف ما هي المكونات والمنبهات الحسية التي يحتاجها لكي يقتنع ثم علينا أن نكشف عدد المرات التي يحتاج فيها إلى استقبال هذه المنبهات قبل أن يقتنع.

وأهمية هذا البرنامج أنها تزودنا بطريقة إقناع شخص ما فنحن نعرف مسبقاً ما الذي يقنعه كما لا نشعر بالضيق تجاهه وذلك لأننا تقبلنا صدور هذا السلوك منه.

البرنامج السادس :

الاحتمال مقابل الضرورة. لنسأل شخصاً ما لماذا ذهب للعمل في الشركة التي يعمل بها حالياً أو لماذا اشترى هذا البيت أو هذه السيارة؟ فالبعض تدفعهم الضرورة في المقام الأول وليس الرغبة في شيء ما، فهم يقومون بشيء ما لأنهم يجبرون على ذلك وهم لا يقومون بفعل شيء بناء على مبدأ الاحتمالية كما أنهم لا يبحثون على عدد لا نهائي من التجارب فهم يمضون في الحياة يتقبلون ما تأتي به الأيام وما تناله أيديهم وعندما يحتاجون إلى وظيفة جديدة أو بيت جديد أو سيارة جديدة أو حتى شريك حياة جديدة فإنهم يتقبلون ما يتوافر لهم.

أما غيرهم فيدفعهم البحث عن الاحتمالات حيث يحفز فيهم ما يرغبون في القيام به دافع أكبر مما يحفزه فيهم ما يجب عليهم القيام به حيث يسعون وراء الخيارات والتجارب والاختيارات والطرق المختلفة.

إن الشخص الذي تدفعه الضرورة يهتم بما هو معروف ومضمون. أما الشخص الذي تدفعه الاحتمالية فإنه يهتم على نفس الدرجة بما هو غير معروف فله رغبة في معرفة ما قد يتمخض عنه من نتائج وفرص.

البرنامج السابع :

منا إستراتيجية خاصة به في العمل فكثيرون لا يشعرون بالسعادة إلا إذا كانوا مستقلين بذاتهم حيث يجدون صعوبة جمة في العمل عن كثب مع الآخرين، ولا يستطيعون العمل في ظل قدر كبير من الإشراف بل يجب أن يديروا عملهم بأنفسهم. في حين يعمل آخرون على نحو أفضل ضمن مجموعة. نطلق على الإستراتيجية التي تتبعها هذه المجموعة إستراتيجية التعاون في حين توجد مجموعة لديها إستراتيجية بينية بين الأولى والثانية حيث يفضلون العمل مع الآخرين مع الاحتفاظ بمسؤولية صرفة عن مهمة ما. فهم مسؤولون ولكن ليس وحدهم.

يفضل الكثيرون ممن لهم إستراتيجيات وسط أن يكونوا جزءاً من فريق إلا أنهم يرغبون في العمل بمفردهم وفي أي هيكل توجد وظائف تزدهر في ظلها الإستراتيجيات الثلاث. ويتطلب ذلك أمراً أساسياً وهو أن تكون لديك القدرة على معرفة الطريقة التي ينجز بها الناس عملهم على أحسن وجه، وبعد ذلك أن تجد مهمة يبرعون فيها.

إن البرامج العليا تقدم لنا الأدوات التي تمكنا من الوصول إلى فروق حيوية في تقرير أسلوب التعامل مع الآخرين وما تقدمه لنا البرامج العليا هو نموذج للتوازن.

وبمقدورنا تغيير البرامج العليا من خلال طريقتين :

الأولى :

عن طريق الأحداث العاطفية المهمة.

الثانية :

من خلال تقديرنا لذلك عن وعي وإدراك.

وينبغي استخدام البرامج العليا على مستويين :

المستوى الأول :

كأداة لقياس وإرشاد تواصلنا مع الآخرين.

المستوى الثاني :

كأداة للتغيير الذاتي.إن البرامج العليا هي من أنفع الأدوات في قياس وتغيير الذات، كما أنها توفر بعضاً من أكثر وسائل التواصل الموجودة نفعاً.

كيف تتعامل مع المقاومة وتحل المشاكلات؟

في هذا الفصل يحرص انتوني روبينز على تذكيرنا بأنه لا يوجد شيء اسمه المقاومة إن ما يوجد هو متواصلون غير مرنين حيث يندفعون في الوقت الخاطئ والاتجاه الخاطئ فإن المتواصل المتميز لا يعارض آراء الآخرين بل يتمتع بمرونة وسعة حيلة ويجد نقاط اتفاق ويتمسك بها ثم يعيد توجيه التواصل بالطريقة التي يريدها.

كما يذكرنا أن هناك بعض العبارات التي توجد المقاومة والمشاكلات والقادة وسادة فن الاتصال والعظماء يدركون هذا ويهتمون اهتماماً كبيراً بالكلمات التي يستخدمونها وبأثر هذه الكلمات.

ويشير إلى أنه على سبيل المثال : ماذا سيحدث إذا كانت لدينا وسيلة تواصل يمكن أن نستخدمها لتعبر عن شعورنا بالضبط حول مسألة ما دون أن نتنازل عن كرامتنا بأي حال ودون أن نضطر إلى الاختلاف مع الأشخاص الآخرين؟

هل توجد وسيلة بهذه الفاعلية؟

إن هذه الوسيلة موجودة وتسمى إطار الاتفاق .

وتتكون من ثلاث عبارات يمكن أن نستخدمها للتعبير عن احترامنا للشخص الذي نتواصل معه ونحافظ على المودة بيننا ونشركه معنا في ما نشعر بأنه صحيح.

وفي نفس الوقت لا نقاوم رأيه بأي حال من الأحوال وحيث لا توجد مقاومة لا يوجد خلاف.

وها هي العبارات الثلاث :

" إنني أقدر و... "

" إنني أحترم و... "

" إنني اتفق معك و... " .

وبذلك نقيم ألفة عن طريق دخول عالم الشخص والاعتراف بآرائه بدلاً من تجاهلها أو ازدرائها بكلمات مثل " لكن " ثم تتبنى إطار اتفاق يربطنا معاً ثم تفتح الباب لإعادة توجيه فمثلاً إذا قال لك شخص : " إنك مخطئ تماماً " بشأن شيء ما وردت أنت عليه – بنفس القوة – قائلاً : " لست مخطئاً " فهل ستبقى ألفة التواصل بينكما؟

لا، بل سيحدث خلاف وتنشأ المقاومة. وبدلاً من هذا قل لهذا الشخص : " إنني احترم قوة مشاعرك حيال هذا وأظن أنها قد تختلف إذا استمعت إلى رأيي " . فالإنسان يمكنه في كل الأحوال أن يحترم ويقدر ويتفق مع مشاعر الشخص الآخر حيال شيء ما. فنحن نقدر مشاعره لأننا لو كنا في نفس موقفه ولنا نفس إدراكه لشعرنا بنفس الشعور.

كما حدد لنا انتوني في هذا الفصل فكرتين رئيسيتين وكلتاهما لا تتفقان مع ما يعلمه كثير منا.

الفكرة الأولى : إنك يمكن أن تقنع بطريقة أفضل من خلال الاتفاق وليس من خلال الهجوم فنحن نعيش في مجتمع تسوده المنافسة، ويجب أن يفرق بوضوح بين الخاسرين والفائزين، كما لو أن كل تعامل ينبغي أن يسفر عن خاسرين وفائزين.. فإذا رأيت شخصاً على أنه منافس ينبغي هزيمته فإنك بهذا تبدأ بإطار مضاد تماماً وكما تعلم من التواصل يخبر أن تستفيد من الاتفاق وليس من الخلاف.

تعلم أن تساير المقاومة لا أن تحاول أن تتغلب عليها ويمكننا تغيير أنماط تواصلنا عن طريق الإدراك الواعي.

الفكرة الثانية هي : إن أنماط سلوكنا ليست محفورة في عقولنا أو غير قابلة للمحو وإذا كنا نفعل شيئاً بصورة مكررة تحد من قدراتنا فإن هذا لا يعني أننا نعاني من مرض عقلي بل يعني أننا نكرر نمطاً سيئاً مرة بعد مرة وقد يكون هذا أسلوب تفكير أو أسلوب تعامل مع الناس.

والحل هو ببساطة أن نكسر هذا النمط وأن نتوقف عما نفعله وأن نحاول شيئاً جديداً ونحن لسنا مجرد إنسان آلي يتذكر فقط الصدمات الشخصية، فعندما نفعل شيئاً لا نحبه فكل ما علينا أن نفعله هو أن ندركه ونغيره.

وسوف نتغير في لحظة ونحن سنتغير إن كانت لدينا الرغبة في ذلك. وفي كلتا الحالتين فإن الأرضية المشتركة هي فكرة المرونة فإذا كنت تجد صعوبة في حل لغز فلن يجدي أن تجرب نفس الحل عدة مرات. بل أنك تحله إذا وجدت لديك مرونة كافية للتغيير والتكيف وتجريب الأشياء الجديدة. وكلما زادت مرونتنا زادت الخيارات التي نبدعها والأبواب التي يمكن أن تنفتح وزاد نجاحنا.

كما أشار انتوني في هذا الفصل إلى أداة حيوية أخرى للمرونة الشخصية ألا وهي إعادة التشكيل .

ويوضح انتوني ذلك بالتعبير الآتي :

إن أي تجربة في الحياة تعتمد على الإطار الذي نضعه حولها وإذا غيرنا هذا الإطار " السياق " فإن المعنى يتغير على الفور ويشير إلى أنه من أكفأ أدوات التغيير الشخصي أن تتعلم كيف تضع أفضل الأطر حول أي تجربة وينوه انتوني إلى أن أبسط صور إعادة التشكيل هي تغيير حالة سلبية إلى حالة إيجابية عن طريق تغيير الإطار المرجعي المستخدم في إدراك هذه الحالة.

وهناك طريقتان لتغيير نظراتنا للأشياء :

١ – تشكيل السياق.

٢ – إعادة المحتوى.

وكلاهما يعتبر أن تصوراتنا الداخلية والإثارة أهم تكنيك لتفسير ردود أفعالنا اللاإرادية.

وهناك مثيرات سلبية وأخرى إيجابية

ونستطيع السماح للمثيرات الإيجابية ورفض المثيرات السلبية وعبر التاريخ عرف القادة الناجحون كيف ستغلون المثيرات الثقافية حولهم " كأن يلف أحد الساسة نفسه بعلم بلاده " يحاول استغلال سحر هذا المثير القوي ألا وهو العلم فيحاول أن يلصق نفسه بكل المشاعر الإيجابية المرتبطة بالعلم.

فالقادة يكونون أكثر تأثيراً عندما يستغلون المثيرات القوية للحصول على مزيد من التأييد من شعوبهم.

ويؤكد انتوني أن كثيراً من الرياضيين المحترفين يستخدمون الإثارة وربما لا يدركون ولا يعرفون أنهم يستخدمونها وهم يستخدمونها بالفعل ويدعونا انتوني إلى أن نحاول أن نعرف كيف نخلق محفزاً لنا أو للآخرين؟

ويشير إلى وجود خطوتين رئيسيتين :

الخطوة الأولى :

عليك أن تضع نفسك أو الشخص الذي تريد خلق مثير له في الحالة التي تريد إثارته عليها، عليك أن تقدم مثيراً معيناً وتكرره.

الخطوة الثانية :

يمكنك أن تطلب من الشخص أن يتذكر وقتاً كان في حالة يتمنى أن يكون عليها الآن، ثم أطلب منه أن يعود بذاكرته وخياله إلى تلك التجربة حتى تنتاب هذه المشاعر كل كيانه وعندما يفعل ذلك تلاحظ عليه تغيرات فسيولوجية كتعبيرات الوجه وطريقة الجلوس والتنفس، وبمجرد ملاحظة وصول هذه التغيرات إلى ذروتها، قدم له مثيراً معيناً عدة مرات.

وهنا يلخص لنا انتوني روبينز مفاتيح الإثارة على النحو التالي :

– قوة التجربة التي يكون عليها المثار.

– توقيت الإثارة.

– تفرد المحفز.

– صدى المحفز.

ولكي يكون المحفز فعالاً أوجز لنا انتوني القواعد الأربع لإحداث الارتباط وهي :

١.يجب ان يكون الشخص المثار في أحسن حالاته عند تعرضه للمثير ويكون مندمجاً في التجربة بكل كيانه.

٢.يجب أن نقدم المحفز إلى الشخص وهو في قمة تألقه.

٣.اختيار حافز فريد غير تقليدي ومن الضروري أن يرسل المثير إلى المخ إشارات واضحة وصحيحة.

٤.مراعاة الدقة عند تكرار المثير.

ويقول انتوني إنه إذا طبقت هذه القواعد الأربع في عملية الإثارة فستكون إثارة فعالة.

ولكن يبقى الأهم، وهو كيف نضع المحفز؟

ويجيب عن ذلك بالنقاط التالية :

١.وضح النتيجة التي تريد استخدام المثير لتحقيقها وحدد الحالة التي سيكون لها أكبر تأثير في المساعدة على تحقيق هذه النتيجة لنفسك وللآخرين.

٢.حدد التجربة التي يقوم المثير على أساسها.

٣.هيئ الشخص للدخول في التجربة المطلوبة عن طريق استخدامك للحوار اللفظي والإيماءات.

٤.استخدم فراستك في تحديد أقصى درجة تألق للتجربة، وفي هذه اللحظة الحاسمة قدم المثير إليه.

٥.اختبر المثير وذلك عن طريق :

أ– تغيير فسيولوجية الشخص موضع الاختبار من أجل تغيير حالته.

ب– استدعاء الحافز أو المثير ولاحظ إذا كانت الاستجابة هي المطلوبة أو لا.

ويضيف انتوني روبينز عملية الإثارة تكون أكثر فاعلية عندما يكون الشخص الذي تجرى له عملية الإثارة لا يعرف ماذا حدث.. وأورد لنا مثالاً على ذلك ما حدث للرئيس الأمريكي الأسبق جيمي كارتر ويقول أنه مثال استثنائي لعملية الإثارة. ففي أثناء محادثات الحد من التسلح فاجأ الزعيم السوفييتي الراحل ليونيد بريجنيف كارتر عندما وضع يده على كتفه وقال له " لن يغفر الله لنا يا جيمي، إذا لم ننجح في تلك المحادثات " .

وبعد عدة سنوات وفي مقابلة تلفزيونية وصف كارتر بريجنيف بأنه رجل سلام، وروى هذه القصة. وبينما كان كارتر يحكي هذه القصة لمس كتفه وقال " أشعر كأن يده لا تزال على كتفي الآن " .

ويعلق انتوني روبينز على ذلك قائلاً : " إن كارتر يتذكر تلك الواقعة جداً، لأن كارتر يتسم بالتدين فقد تأثر كثيراً بما قاله بريجنيف وكانت اللحظة الحاسمة عندما لمس بريجنيف كتفه، كما أن قوة عاطفة ومشاعر كارتر وأهمية القضية تضمن ألا ينسى هذه الواقعة طوال حياته.

والإثارة من الممكن أن تكون ناجحة جداً في التغلب على المخاوف وفي تغيير السلوكيات.

وهنا يورد انتوني أمثلة مما تناوله في محاضراته حيث كان يطلب من أحد الحضور القيام بتجربة للتخلص من شيء ما.

وبخصوص المثيرات السلبية يقدم لنا انتوني عدة طرق للسيطرة عليها وذلك على النحو التالي :

١.إثارة المثيرات المتضادة والمتعارضة في وقت واحد.

٢.خلق مثيرات إيجابية.

٣.خلق مثير إيجابي قوي.

٤.خلق حالة مزاجية قوية وإيجابية واختيار اللون الذي يشعرك بأكبر قدر من الإيجابية واختيار الصوت والشكل والإحساس الذي تود أن يصحبك دائماً عندما تكون في أكثر حالاتك سعادة وتركيزاً وقوة.

بعد ذلك فكر في تجربة محبطة أو شخص يكون بمثابة مثير محبط لك أو شيء تخاف منه في ذهنك قم بوضع الشكل المفضل لديك حول هذا المثير السلبي المحبط.

بعد ذلك اسكب اللون المفضل لديك على المثير المحبط أفعل ذلك بقوة حتى ينحل هذا المثير السلبي ثم تخيل أنك تسمع الصوت وتحس بالإحساس الذي ينتابك عندما تكون في أفضل حالاتك.

وأخيراً ردد العبارة التي يمكن أن تقولها وأنت في أفضل حالاتك أي الوقت الذي ينحل فيه المثير السلبي ويتحول إلى رذاذ ملون بلونك المفضل. ردد العبارة التي تستحث قواك وتروى ما هو شعورك نحو المثير المحبط الآن؟ في الغالب تشعر أن هذا المثير كان يسبب لك ضيقاً.

وفي ختام الباب الثاني يقدم لنا انتوني روبينز فكرة أخيرة ترتبط بكل الطرق والأساليب التي علمنا إياها وهو أن هناك قوة هائلة وإحساس رائعاً ينتجان عن ممارسة وتطبيق هذه المهارات ويقول " إنك إذا ألقيت حجراً في بحيرة ساكنة فسوف يكون عدداً لا نهائياً من الدوائر وبالمثل فإن النجاح في أي من هذه المهارات يخلق المزيد من النجاحات. يجب أن نكون على وعي دائم بمدى قوة هذه المهارات .

ويأمل أننا سوف نستخدمها ليس الآن فقط، بل طوال حياتنا ويضيف إن هناك مرشحات للتجارب الإنسانية تؤثر على مشاعرنا تجاه كل ما نفعله أو ما لا نفعله في حياتنا وهذه المرشحات تؤثر على عملية الاستثارة " .

في الحلقة القادمة : الطريقة المثلى للحكم على النجاح والوصايا الخمس للثروة والسعادة

عندما قال الزعيم السوفييتي الراحل ليونيد بريجنيف لكارتر لن يغفر الله لنا يا جيمي إذا لم ننجح في هذه المحادثات

نحن سنتغير إن كانت لدينا الرغبة في ذلك

إن الشخص الذي تدفعه الضرورة يهتم بما هو معروف ومضمون أما الشخص الذي تدفعه الاحتمالية فإنه يهتم بما هو غير معروف

هناك قوة هائلة وإحساس رائع ينتجان عن ممارسة وتطبيق المهارات

الرد بالكتابة

يدرس هذا الكتاب ظاهرة الكتابة باللغة الإنجليزية للتعبير عن قضايا قومية وثقافية وطنية وعالمية والمساهمة في الأدب والثقافة من قبل مجتمعات وأفراد من غير الإنجليز، ويثير نقاشا حول العلاقات القائمة بين أنماط الكتابة ما بعد الكولونيالية وحول العوامل المؤثرة في لغتها.

صفحات من تاريخ العراق

يعرض هذا الكتاب التاريخ السياسي الحديث للعراق بدءا من القرن الـ١٩ عندما كان العراق جزءا من الإمبراطورية العثمانية حتى تطور الدولة وتحولها من الملكية الى الجمهورية ونشأة حزب البعث وتولي صدام حسين للسلطة.