



جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا

كلية الدراسات العليا

كلية اللغات- قسم اللغة الإنجليزية



ترجمة الصفحات من (54-106) من كتاب " أيقظ  
قدراتك الكامنة" للكاتب/ أنطوني روبنز

**A translation of the pages (54-106) From the  
Book Entitled:**

**“Awaken the Giant Within” By Anthony Robbins**

**A Research submitted in partial fulfillment for the requirements  
of the degree of M.A in translation.**

بحث تكميلي مقدم لنيل درجة ماجستير الآداب في الترجمة

ترجمة الطالبة : فاطمة عيسى الحسن قمرالدين  
إشراف الدكتور : أيمن حمد النيل حمدان عبدالله

أكتوبر/2016م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## إستهلال

قال تعالى: " وَفِي أَنْفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ "

“As also in your own selves: will yet not then see”

سورة الذاريات – الآية 21

## الإهداء

إلى اليد الطاهرة التي أزلت من أماننا أشواك الطريق و رسمت المستقبل بخطوط من  
الأمل... أبي

إلى من ركع العطاء أمام قدميها و أعطتنا من دمهـا و روحها حباً و دافعاً لغد أجمل إلى الغالية  
التي لا نرى الأمل إلا من عينيها... أمي

إلى شموع متقدة تنير ظلمة حياتي إلى من بوجودهم اكتسب قوة و محبه لا حدود لها... إخوتي  
و أخواتي

إلى الغالية على قلبي و روحي... إبنتي الحبيبة

قال الشافعي: سلام علي الدنيا إذا لم يكن بها... صديق صدوق صادق الوعد منصفاً

إلى صديقتي و رفيقة دربي... أروى يس

## الشكر والتقدير

الشكر أوله وآخره لله عز وجل الذي وفقني لإكمال هذا البحث، وأخص بالشكر والتقدير والإحترام إلى الدكتور/ أيمن حمد النيل على الإشراف على هذا البحث وصبره وسعة صدره وتفانيه في إعطاء النصح والتوجيه والإرشاد فجزاه الله خير الجزاء.

وفي الختام أسأل الله العلي العظيم أن يتقبل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم وأن يوفقني لما يحب ويرضى، فما كان من توفيق فمن الله، وما كان من خطأ أو نسيان فمن نفسي.

## مقدمة المترجم:

احمدك الله علي ما أوليتني من نعمك المتلاحقة، و أشكرك علي ما أنعمت علي بهدي آياتك في إتخاذ الإسلام ديناً، و أنني عليك اللهم حامداً و شاكراً أولاً و آخراً.

ما أنا إلا قطرة في بحر أحاول أن أستعير بلاغة القول و سحره، و أنني ليسعدني أن أجول بفكري و عقلي محاولاً إخراج الإبداع في هذا الكتاب (أيقظ قواك الكامنة)، يعد هذا الكتاب أحد أهم الكتب الرائدة في مجال تطوير الذات، حيث يتيح هذا الكتاب لقارئه الفرصة لتعلم كيفية التحكم في حياته العاطفية و المادية و الصحية و الذهنية.

السبب الرئيسي الذي دفعني لمحاولة ترجمة هذا الكتاب هو أنه ليس كأى كتاب آخر في مجال التنمية الذاتية حيث أن أكثر ما يركز عليه الكاتب حصولك علي نتائج فورية و دائمة، كما أنه إستخدم وسائل و إستراتيجيات لن تتصور مدى بساطتها و قوة مفعولها، ففي كل فصل تشعر أن الكاتب وضع يده علي الجرح في مواضع كثيرة.

لا يوجد هنالك عمل يخلو من الصعوبات و بحثي ليس إستثناءً حيث واجهت الكثير من الصعوبات تتمثل في عدم توفر النسخة الورقية هنا في السودان حيث إضطررنا لجلبها من الخارج.

من الصعوبات أيضاً أن الكاتب إستخدم لغة عالية و فلسفية و كان دقيقاً في إختيار المفردات حيث أن كل مفردة مذكورة في هذا الكتاب يعنيها تماماً، الأمر الذي قلل من مهاراتي في التلاعب بالمفردات و الإبداع في الترجمة، بالإضافة إلي كثرة مصطلحات الفلسفة و التنمية البشرية.

بفضل الله و بالإستعانة ببعض القواميس المتخصصة تغلبت علي الصعوبات التي واجهتني أثناء ترجمتي لهذا الكتاب، بالإضافة إلي نصائح و إرشادات د. أيمن حمد النيل الذي ساهم حد المبالغة في تجاوز الصعوبات و إخراج هذا العمل بهذا الشكل.

## **Translator Introduction:**

I praise you O, Allah for your successive blessings, and thank you for what bestowed at the guidance of Islam and to admit the last messenger (Mohamed) as a prophet, I thank you Allah first and foremost.

I'm not but a drop in the sea trying to say eloquent and magic words. It is my pleasure to contemplate the magnificence that exists in this book (Awaken the Giant within) to reflect.

This book is one of the most important books that help you to know how to take immediate control of your mental, emotional, physical and financial future aspects.

The reason behind choosing this book was, this book focuses on how to get long-lasting and immediate result, and the writer use simple means and strategies have a great effect. In each chapter of the book you feel that the writer means you and speaks about your problem.

There is no work on earth devoid of troubles and difficulties and my work is not an exception. One of the difficulties I faced was unavailability of the hard copy here in Sudan, so we had to bring it from abroad. Second, the writer uses high and philosophic language and was accurate in the selection of words that every single word mentioned in this book he means it exactly and that reduced my skill to manipulate in this translation, in addition to the large number of philosophy and human development terms.

By the grace and gratitude of Allah and with help of some specialized dictionaries I overcame the difficulties that I faced during the process of translation.

Above all, comes advice, guidance and assistance of Dr. Ayman Hamad Elneel. Who overstate in contribution to overcome the difficulties and the result of that the work is this way.

## جدول المحتويات

الرقم	الموضوع
I	الإهداء
II	شكر و عرفان
III	مقدمة المترجم
V	Translator introduction
VI	جدول المحتويات
الرقم	الفصل الثاني
1	التحكم في قوة القرار
الرقم	الفصل الثالث
6	القوة التي تشكل حياتك
الرقم	الفصل الرابع
33	منظومة المعتقدات، القوة التي تقوم بالبناء أو الهدم



## الفصل الثاني

### التحكم في قوة القرار

إسمحو لي في بادئ الأمر أن أقدم لكم ستة مفاتيح تساعدكم علي التحكم في قوة القرار، القوة التي تشكل تجربتكم في الحياة في كل لحظة تعيشها:

أولاً: تذكر أن القوة الحقيقية لإتخاذ القرارات هي الوسيلة التي يمكننا إستخدامها في أي وقت لإجراء تغيير كامل في حياتنا. في اللحظة التي تتخذ فيها قرارات جديدة، تكون قد أطلقت العنان لوجهة جديدة لحياتك و عندها يكون قد بدأ التغيير الفعلي. عندما تبدأ بالشعور بعدم الثقة و بنفاذ الخيارات أو عندما تحدث لك تلك الأشياء التي لا تستطيع تغييرها إذا توقفت و قررت فعلها، تذكر أن القرار الفعلي يقاس بحقيقة أنك قد قمت بخطوة جديدة في حياتك أما إن لم تقم بأي تغيير فذلك يعني أنك لم تقرر حقاً.

ثانياً: عليك أن تدرك أن الإلتزام هو أصعب خطوة في سبيل تحقيق قراراتك، قد يكون تنفيذ ذلك الإلتزام أسهل بكثير من إتخاذ القرار نفسه، لذلك إتخذ قراراتك بذكاء و بسرعة ولا تجهد تفكيرك في عما إذا كنت تستطيع فعل ذلك أم لا.

أظهرت الدراسات أن الأشخاص الناجحون يتخذون قراراتهم بسرعة و ذلك لأنهم علي دراية تامة بأهميتها و بما يرغبونه في حياتهم، فهم نادراً ما يقوموا بتغيير قراراتهم. من ناحية أخرى يفشل البعض في إتخاذ القرارات ذلك لأنهم يترددون في إتخاذها. فقط قرر! عليك أن تدرك أن إتخاذ القرار في حد ذاته هو جزء من الفعل، لذلك ربما يكون أفضل تعريف للقرار هو : "معلومات نتصرف علي إثرها".

إعلم أنه عندما يتبع الفعل القول تكون قد إتخذت قراراً حقيقياً، عندها ستصبح تلك القرارات ما يوجهك. أكبر الأهداف تتحقق عند إتخاذ القرارات.

لقد عاهدت نفسي علي عدم ترك أي قرار دون إتخاذ الإجراءات اللازمة لتحقيقه.

ثالثاً: كلما إتخذت المزيد من القرارات، صرت جيداً في إتخاذها، تصبح العضلات أقوى عند إستخدامها كذلك هو الحال مع قوة إتخاذ القرار. أطلق العنان لقوتك الآن بإتخاذ بعض القرارات التي سبق أن قمت بتأجيلها، لن تصدق الطاقة و الإثارة التي ستحدث في حياتك.

رابعاً: تعلم من قراراتك، إنها أفضل طريقة، قد تخطئ أحياناً و لكن لا بأس فيما تفعله، و عندما يحدث مالا محيد عنه تعلم منه العبرة بدلاً من معاقبة نفسك، أسأل نفسك ما الفائدة من ذلك؟ و ما الذي يمكنني تعلمه؟ ربما يكون الفشل هدية غير متوقعة تساعدك في إتخاذ قرارات في المستقبل، لذلك بدلاً من التركيز علي هذه النكسة المؤقتة، تعلم القيام بالأشياء التي تحفظ كل من زمنك و مالك أو حتي آلامك فذلك سيحفرك للنجاح في المستقبل.

خامساً: إلتزم بقراراتك و كن مرناً في أسلوبك. هل سبق لك أن قررت ماذا تريد أن تصبح في المستقبل، ولكنك لم تجد وسيلة لتحقيق ذلك، فظننت أنها النهاية؟ أحياناً، عند تحديد ما يريده الناس في حياتهم، يختاروا الطريقة الأمثل في ذلك الوقت، فيقومون بعمل خارطة ولكنهم لا يقوموا بوضع خطط بديلة تحسباً للفشل، لا تكونوا متصلبين في نهجكم عليكم بتنمية فن المرونة لديكم.

سادساً: إستمتع بإتخاذ القرارات، عليك أن تدرك أن أي قرار تتخذه قد يغير مجري حياتك للأبد، فالشخص الذي يقف خلفك في الصف أو الذي يجلس بقربك علي متن الطائرة، المكالمة التلفونية التي ستقوم بإجرائها أو إستقبالها، الفلم الذي ستشاهده أو الكتاب الذي ستقرأه أو حتي الصحيفة التي تقلب صفحاتها، قد تكون هذه الأشياء هي التي ستفتح لك علي الباب مصرعيه فهي التي كنت تنتظر حدوثها في المكان المناسب.

عليك أن تعيش حياة توقع و صبر، لقد إتخذت قبل سنين قراراً و رغم كونه قراراً صغيراً إلا أنه أحدث فرقاً كبيراً في حياتي. في ذلك الوقت كنت قد قررت عقد ندوة في مدينة دنفر (كلورادو) - هذا القرار كان سبباً في لقائي بسيدة تدعي بكي، تزوجتها لاحقاً وهي الآن تكني بالسيدة روبنز، و هي أجمل هدية حصلت عليها في حياتي- في تلك الرحلة قررت البدء بكتابة أول كتبي و الذي نشر حتي الآن بإحدى عشر لغة في جميع أنحاء العالم، و بعد مرور أيام قررت عقد ندوة بمدينة تكساس حيث بدأت بالإعداد لها مدة أسبوع كامل بعدها غادر المنظم دون أن يدفع لي أتعابي، و الشخص الوحيد الذي تمكنت من التحدث معه هو مديرة أعماله و كانت بنفس المشكلة \_ أصبحت لاحقاً وكيلة أعمال- و ساعدتني في نشر كتابي الأول و هذا ما منحني الشرف لمشاركتم قصتي اليوم.

بعد ذلك قررت إتخاذ شريك في العمل، ولكنني لم أتحقق عنه و قد كان ذلك أسوأ قرار إتخذه في حياتي، في تلك السنة قام هذا الشريك بإختلاس ربع مليون دولار و فر هارباً تاركاً المؤسسة غارقة في الديون، و لتسديد هذه الديون أمضيت حياتي أجوب الطرقات عاقداً مئتي حلقة دراسية، علي الرقم من سوء قراري إلا أنني تعلمت منه إتخاذ أفضل القرارات ، لقد خالفت كل النصائح التي قدمها لي الخبراء و كانت الطريقة الوحيدة للمحافظة علي ما تبقى لدي هي إعلان إفلاسي حتي أجد طريقة أرجع بها الأمور إلي نصابها و عندها أنجزت أهم النجاحات في حياتي و إرتقيت بشركتي إلي مستويات جديدة. ما تعلمته من هذه التجربة لم يكن كيفية الحفاظ علي النجاح علي المدى الطويل فقط بل زودتني هذه التجربة بالعديد من المميزات التي ساعدتني علي توضيح تكييف الإرتباط العصبي و تكنولوجيا القدر و هذا ما سنتعلمه في هذا الكتاب.

" الحياة إما مغامرة جريئة أو لا شيء "

## هلين كيلر

ما هي أهم الأشياء المميزة التي تعلمتها في هذا الفصل؟

عليك أن تدرك أنه ليست ظروفك هي التي تحدد مصيرك بل قراراتك. قبل أن نتعلم تقنيات لتغيير كيفية تفكيرنا و شعورنا أريدكم أن تدركوا أنه في التحليل النهائي – كل شئ قرأته في هذا الكتاب أو أي كتاب آخر أو شريط قد سمعته أو ندوة قد حضرته لا فائدة منها ما لم تقرر الإستفادة منها. تذكر أن الإلتزام بالقرار هو القوة التي من شأنها أن تغير حياتك و هي متاحة لك في أي وقت فقط إذا قررت إستخدامها.

أثبت لنفسك بأنك قد قررت الآن، إتخذ قرار أو إثنين سبق لك أن قمت بتأجيلهما، أحدهما سهل و الآخر أصعب، أظهر لنفسك ما يمكنك فعله، الآن! توقف، إتخذ علي الأقل قراراً قاطعاً سبق أن قمت بتأجيله، أخطو الخطوة الأولى لإنجازه و إلتزم به، بفعل ذلك ستتمكن من بناء العضلات التي من شأنها أن تعطيك القوة الكافية لإجراء تغيير كامل علي حياتك.

جميعنا نعلم بأنه ستكون هنالك الكثير من التحديات في المستقبل. علي سبيل المثال ما تعلمه ليخ فاليسا و سكان أوربا الشرقية أنه إذا قررت تجاوز الجدران يمكنك الإرتقاء فوقها أو خرقها أو ربما تجد باباً لعبورها، لا تأبه بمدي صمودها فليس هنالك شئ قد يصمد في وجه القوة الهائلة للبشر الذين قرروا الإستمرار حتي سقوطها، فروح الإنسان لا تقهر . و لكن إرادة النصر و النجاح و هندسة حياتك و تولي زمام أمورك لا تتم إلا إن قررت ما تريده و آمنت بأنه لا يمكن للتحديات و المشاكل و المعوقات أن تحيدك عن تحقيق ما تريده، فعندما تقرر أن قراراتك هي التي تشكل حياتك عندها تتغير حياتك ، و عندها يمكنك تولي زمام أمورك للأبد.

## الفصل الثالث

### القوة التي تشكل حياتك

## "أناس عاشوا فترات من حياتهم تحت سيادة العاطفة و المرح"

### السير توماس براون

عندما حدث معها ذلك الحادث المفجع كانت تمارس عاداتها في الجري مدة نصف ساعة، عندها بدأ مجموعة من الشبان بالجري نحوها و قاموا بسحبها بغتة إلي الغابة بسرعة لم تمكنها من إدراك ما يحدث معها، و قاموا بضربها بأنبوب معدني في حين ظل أحدهم يركلها علي رأسها حتى نزفت بشدة و بعد ذلك قاموا بالإعتداء عليها جنسياً و تركوها علي مشارف الموت.

لا شك في أنكم قد سمعتم بهذه الجريمة المأساوية التي حدثت في سنترال بارك في نيويورك قبل عدة سنوات، لقد كنت هناك تلك الليلة، و قد فزعت لا من وحشية الجريمة فقط و لكن من مرتكبيها الذين كانوا فتياناً يافعين تتراوح أعمارهم ما بين الرابعة عشر و السابعة عشر، لم يكن هؤلاء الأطفال من الأسر الفقير أو المفككة بل كانوا طلاباً يرتادون المدارس الخاصة منهم رياضيين و آخرون موسيقيين، و لم يرتكب هؤلاء الأطفال جريمتهم هذه تحت تأثير المخدرات أو بسبب دوافع عنصرية بل قاموا بالإعتداء على الشابة ذات الثمان و عشرون ربيعاً و من ثم قاموا بقتلها فقط لأجل المتعة و قد أطلقوا علي فعلتهم هذه مسمى "التوحش".

تحطمت طائرة ركاب على بعد 250 ميل من العاصمة الأمريكية واشنطن عند إقلاعها من المطار الوطني خلال عاصفة ثلجية هوجاء، لقد ضربت الطائرة جسر بتوماك في أوج ساعة الإزدحام، عندها توقفت حركة المرور و أرسلت خدمات الإنقاذ و خدمات الطوارئ إلي موقع الحادث و أصبحت الفوضى تعم المكان، إكتسح الإطفائيين و المسعفين هذا الدمار و غاصوا في هذه الفوضى مرة تلو الأخرى لإنقاذ ضحايا الحادث. من بين هؤلاء كان هنالك رجل خاطر بحياته لإنقاذ الآخرين، و قد تمكن من إنقاذ العديد إلا أنه

لم ينج، في ذلك الوقت حطت مروحية الإنقاذ بالقرب منه إلا أنه إنزلق تحت السطح الجليدي، لقد خاطر هذا الرجل بحياته من أجل أشخاص بالكاد يعرفهم، ما الذي دفعه لفعل ذلك؟ و ما هي القيم الرفيعة التي دفعته لمثل هذا التصرف؟ بالرغم من عدم معرفته بهؤلاء الأشخاص إلا أنه ضحى بحياته لإنقاذهم.

ما الذي يدفع الشخص للتصرف بوحشية رغم درايته بما يفعل و دون أن يرف له جفن، بينما يقدم الآخر حياته لإنقاذ أشخاص غرباء عنه ما الذي يجعل من الناس أبطالاً و ما الذي يجعلهم وضعاء ، ما الذي يجعلهم مجرمين أو مساهمين في مساعدة الناس؟ ما الذي يحدد الفرق في السلوك البشري؟ أمضيت حياتي و أنا أبحث بحماس عن إجابات لهذه الأسئلة، إتضح لي أن البشر ليسو مخلوقات عشوائية فكل ما نفعله في حياتنا نفعله لأسباب معينة، قد نكون غير مدركين لهذه الأسباب و لكن بدون شك هنالك قوة خفية تكمن وراء تصرفات الناس و تؤثر هذه القوة على كل جوانب حياتنا من علاقات و معاملات مالية و علي عقولنا و أجسادنا. ما هي القوة التي تتحكم فيك الآن و هل ستظل تتحكم فيك طيلة حياتك؟ الألم و السعادة! كل ما نفعله في حياتنا نقوم به إما لتجنب الألم أو رغبتنا في الحصول علي المتعة.

كثيراً ما أسمع عن أناس يتحدثون عن رغبتهم في التغيير و لكنهم لا يستطيعون فعل ذلك بسبب شعورهم بالإحباط أو الإنهزام أو حتى الغضب من أنفسهم لأنهم يدركون أنه يجب عليهم أن يتغيروا ولكن لا يملكون الجرأة لفعل ذلك، و السبب الأساسي في هذا هو أنهم دنماً ما يحاولون تغيير سلوكهم بدلاً من معالجة السبب الذي يؤدي لمثل هذا السلوك.

الوعي بقوى الألم و المتعة و إستخدامهما يحفزك للقيام بالتغيرات و التحسينات المستمرة التي تتمناها لنفسك و لمن يهملك أمره بصورة دائمة، و الفشل في إدراك هذه القوى يقودك

إلي مستقبل تعيش فيه على رد الفعل مثل حيوان أو آلة. ربما ترى أن هذا تبسيطاً شديداً  
للأمور و لكن فكر! لماذا لا تقوم بفعل الأشياء التي يجب عليك القيام بها؟

السؤال هنا ما معني التأجيل؟ التأجيل هو وجوب القيام بعمل ما و لكنك تتكاسل في القيام  
به. ، لماذا لا تقوم به الآن؟ الإجابة علي هذا السؤال في غاية البساطة و هي أننا نعتقد  
في بعض الأحيان أن القيام بهذا العمل في ذلك الوقت أكثر مشقة من تركه.

هل سبق لك أن قمت بتأجيل عمل ما لفترة طويلة ثم أحسست فجأة بدافع للقيام به؟ ما  
الذي حدث؟ إن ما حدث ببساطة هو أنك قد غيرت المفهوم الذي ربطت به الألم و المتعة  
لهذا تغير إحساسك فجأة و أصبح عدم القيام بذلك العمل أشد إيلاماً من تأجيله ، مثل  
هذه الأحداث المألوفة عاشها الكثير من الأميركيان أبان 14 أبريل.

**"من يعاني قبل أن تكون المعاناة ضرورة، يعاني أكثر من الضروري"**

### سينكا

ما الذي يمنعك من التقرب إلي فتى أو فتاة أحلامك؟ ما الذي يمنعك من بدء المشروع  
الجديد الذي خططت له لسنوات؟ لماذا تواصل في تأجيل الحماية الغذائية؟ لماذا تمتنع  
عن إكمال دراستك؟ لماذا لا تسيطر على إستثماراتك المالية؟ ما الذي يمنعك من القيام  
بالأشياء التي سبق لك أن قررت القيام بها لتحظي بالحياة التي تتمناها؟

بالرغم من إدراكك بأهمية هذه الأشياء و أنها ستدخل السعادة لحياتك إلا أنك فشلت في  
التصرف لأنك في ذلك الوقت ربطت بين ما يتوجب عليك فعله و الألم أكثر مما ربطت  
الألم بتقوية الفرصة على نفسك لتحقيق هذا العمل. ماذا لو تقربت من ذلك الشخص و  
قام برفضك؟ ماذا لو بدأت مشروعك الجديد و فشلت و فوق ذلك فقدت وظيفتي الحالية؟  
ماذا لو بدأت الحماية و فشلت بسبب الجوع الذي أصابني و إزداد وزني مرة أخرى؟ ماذا  
لو قمت بالإستثمار و خسرت أموالك؟ إذا ما الذي يدفعني لمثل ذلك؟

خوف معظم الناس من الخسارة أكبر بكثير من رغبتهم في الكسب، مالذي يحفزك أكثر، منع شخص ما من سرقة مائة ألف دولار من الأموال التي إيدخرتها كسبتها خلال السنوات الخمس الأخيرة في حياتك أو توقع كسب مائة الف دولار خلال السنوات الخمس القادمة؟ في الحقيقة يعمل الناس بجد للتمسك بما لديهم أكثر من المجازفة اللازمة لتحقيق رغباتهم في الحياة.

"يكن سر النجاح في قدرتنا علي التحكم في شعورنا بالألم و المتعة و ألا ندعهما يتحكمان فينا، فإن نجحت في ذلك فأنت سيد الموقف و ستتحكم في حياتك" \_ أنتوني روبنز

غالباً ما يطرأ في النقاشات التي نخوضها سؤال فضولي حول هاتين القوتين اللتين تمثلا قوة دفع بالنسبة لنا، لماذا لا يتغير الناس رغم مرورهم بتجارب مؤلمة؟ ربما لم يعانوا بالقدر الكافي للدرجة التي أسميها بالإنفعال العاطفي ، إذا خضت علاقة فاشلة فقد يدفعك هذا الفشل لإتخاذ قراراً بأن تستخدم قوتك الشخصية للمضى قدماً لتغيير حياتك، إتخاذك لهذا القرار ناتج عن وصولك إلي مرحلة من الألم لا يمكنك التحمل بعدها. لا بد من أن أهدنا وصل في مرحلة من مراحل حياته إلى حد يقول لنفسه "كفى" لن أتحمل المزيد يجب علي أن أتغير الآن، هذه هي اللحظة السحرية في حياتنا اللحظة التي نتصادق فيها مع الألم، و ذلك ما يدفعنا لخوض تجارب جديدة و إكتساب نتائج مختلفة و بذلك نصبح أقوىاء مقارنة بما مررنا به في لحظات مماثلة سابقاً و أصبحنا نتوقع تأثير هذه التغيرات علينا و مدى قابليتها لتحقيق السعادة في حياتنا.

من المؤكد أن هذه العملية لا تختصر علي العلاقات فقط، قد تكون إختبرت حد الإنفعال في وضعك البدني و في النهاية نفذ صبرك لأنك لم تتمكن من الجلوس علي مقعد الطائرة ، و ملابسك لم تعد تناسبك، و يرهقك التحرك علي الدرج، و أخيراً قلت في قرارة نفسك



يجب علي القيام بذلك التغيير و بهذا تتخذ القرار، ما الذي يدفعك لأخذ هذا القرار؟ هل هي رغبتك في القضاء على مصدر الألم و الحصول علي المتعة ، المتعة التي تكمن في الفخر و الراحة و إحترام الذات و في أن تعيش حياتك كما خططت لها.

هنالك عدة مستويات من الألم فمثلاً الشعور بالذل أشد إيلاماً من الألم العاطفي، فالإحساس بالضيق و الملل يعد ألماً و لكن هذا النوع من الألم أقل حدة و لكنه يظل عاملاً في معادلة إتخاذ القرار، و بنفس الطريقة تقاس السعادة.

معظم دوافعنا في الحياة ناجمة عن توقعنا بأن تصرفاتنا ستقودنا إلي مستقبل أكثر قوة و تأثيراً، المستقبل الذي عملت بجد لأجله و حسبت أن السعادة علي مقربة منك، من المؤكد أن هنالك عدة مستويات من السعادة علي سبيل المثال تعد النشوة نوع من أنواع السعادة، يتفق البعض علي أنها أشد أنواع السعادة بينما يرجح البعض الآخر الراحة و كل ذلك يعتمد علي منظور الفرد.

فلتخيل أنك في إستراحة الغداء ، و أنك تتجول عابراً حديقة تعزف فيها إحدى سيمفونيات الموسيقار الشهير بتهوفن ، هل ستتوقف لتسمع هذه الموسيقى؟ عادة ما يعتمد هذا علي مفهومك للموسيقى الكلاسيكية فبعض الأشخاص قد يفعلوا المستحيل ليتمكنوا من سماع تلك الموسيقى فبالنسبة إليهم يمثل بتهوفن السعادة المطلقة، و قد يرى البعض أن سماعهم للموسيقى الكلاسيكية يعتبر شيئاً مملاً ولا تتجاوز متعتها متعتك في مشاهدة الدهان وهو يجف، فسماع الموسيقى بالنسبة إليهم مقياس للألم لذلك قد نجد بعض الأشخاص توقفوا عن التجوال و عادوا للعمل غير أن بعض الأشخاص الذين يحبون هذا النوع من الموسيقى ربما لن يتوقفوا للإستماع إليها لأن الإحساس بالخوف بسبب تأخرهم عن العمل يفوق السعادة التي قد يحصلوا عليها عند الإستماع لمثل هذه الألحان، أو ربما يعتقدوا بأن التوقف لإستماع الموسيقى في الظهيرة مضيعة للوقت، و أن الألم الذي سيصيبهم عند

القيام بشئ طائش و غير مناسب أكبر بكثير من متعة سماع الموسيقى. قد يكون كل يوم من أيام حياتنا ملئ بهذه الأنواع من المفاوضات النفسية و لذلك نستمر في تمعن أفعالنا و أثرها في حياتنا.

### "الحياة هي أهم درس"

القوة الدافعة التي تكمن وراء تصرفات الثري الأمريكي دونالد ترامب هي نفس القوة الدافعة التي تقف وراء أفعال الأم تريزا - أسمعكم تقولون لقد فقدت صوابك يا توني - إنهم فعلاً مختلفون! لكن قيمهم لا تتناقض مع غياتهم على المدى البعيد، فلقد إنقاد كلاهما بالألم و السعادة و تشكلت حياتهم بما تعلموه للحصول علي السعادة و معرفة مسببات الألم، أهم درس تعلموه في الحياة هو معرفتهم بمسببات الألم و السعادة و يختلف هذا الدرس من شخص لآخر لذلك تختلف تصرفاتهم.

ما هي القوة الدافعة التي سيطرت علي دونالد ترامب طول حياته؟ لقد تعلم أن يحصل علي السعادة بإمتلاك أكبر و أفخر اليخوت و المباني، و ربح بذكائه الكثير من الصفقات في فترة وجيزة و جمع أكبر و أفضل الألعاب ، ما الذي تعلمه ليربط به الألم؟ لقد كشفت أقواله في المقابلات التي إجريت معه أنه جعل من الألم الشديد ثاني أفضل شئ في حياته و ساوي بينه و بين تفوق شخص ما عليه في ميدان من الميادين وهو يعتبر هذا معادلاً للفشل، في الواقع كان دافعه الأكبر لبلوغ هدفه نابعاً من رغبته الجامحة لتقادي ذلك الألم، و هذا أكثر تحفيزاً من رغبته في الحصول علي السعادة. شعر الكثيرون من منافسيه بمتعة شديدة من الألم الذي عانى منه عند إنهيار جزء كبير من إمبراطوريته الإقتصادية، لكن من الأفضل في هذه الحالة فهم الدافع الذي يحفزه بدلاً من الحكم عليه أو علي شخص آخر بمن فيهم انت، علينا التعاطف معه لما عاناه من ألم.

علي النقيض أمعن النظر في الأم تريزا، تلك المرأة التي تهتم بشؤون الآخرين لدرجة أنها تعاني لمعاناتهم، و أكثر ما يؤلمها هو الظلم الناتج عن النظام الطبقي، لقد أدركت أن ألمها يزول عند مساعدة الآخرين و التخفيف من معاناتهم، قمة السعادة من وجهة نظرها توجد في أفقر القطاعات في مدينة كلكتا، مدينة البهجة تلك المدينة المليئة بالملايين من اللاجئين الجوعى و المرضى، فهي تري أن السعادة هي الغوص في الوحل إلي حد الركب في مياه المجاري الملوثة في سبيل الوصول إلي تلك الخيام القذرة لخدمة من بداخلها من الأطفال و الرضع الذين وهنت أجسادهم الصغيرة بسبب الكوليرا و الزحار، لقد إنقادت هذه المرأة بقوة إحساسها الذي يدفعها لمساعدة الآخرين و التخفيف من بؤسهم و بذلك تخف ألمها و و تجد الفرح في مساعدتها لهم لمواجهة الحياة بأفضل طرق و منحهم السعادة. لقد تعلمت أن الإحساس بالآخرين شئ نبيل و قد أعطها هذا الشعور بأن لحياتها معني سامي.

بينما يبالغ معطنا في التشبيه بين التواضع الرفيع للأم تريزا و مادية دونالد ترامب لكن من المهم أن نتذكر أن هذين الشخصين شكلوا مصيرهم إستناداً إلي ما ربطوا به الألم و السعادة و بالتأكيد أن خلفياتهم و بيئتهم لعبت دوراً كبيراً في خياراتهم و لكنهم إتخذوا قرارات واعية في نهاية الأمر حول ما سيكافئون أو يعاقبون به أنفسهم.

### ما تقرر به الألم و السعادة يشكل حياتك

أحد القرارات التي أحدثت فرقاً كبيراً في حياتي هو أنني قمت بربط السعادة بالتعليم في سن مبكرة، لقد أدركت أن تطوير أفكار و إستراتيجيات قد يساعدني في تشكيل السلوك و المشاعر الإنسانية كما يمكنها منحي كل ما أرغب به في حياتي، تعلم كشف الأسرار التي تكمن وراء سلوكنا قد تساعدني لأصبح أفضل كما تريحني جسدياً و لأقوم علاقتي مع من أهتم لأمرهم.

لقد علمني التعلم كيفية العطاء و أتاح لي الفرصة لأشارك من حولي بالأشياء القيمة كما منحني الشعور بالفرح و الرضى، حينها أدركت أقصى درجات السعادة و هذا ما حفزني لمشارككم ما تعلمت. في الوقت الذي أحسست فيه أن مشاركاتي قد ساعدت الناس في زيادة الوعي بنوعية حياتهم، حينها أدركت قمة السعادة و بدأ يتطور هدف حياتي.

ما هي التجارب التي شكلت حياتك من ألم و سعادة؟ مثلاً إذا قمت بربط الألم و السعادة بالمخدرات من المؤكد أنها قد أثرت علي حياتك لذلك أعتدت ربط تلك المشاعر بالسجائر أو الكحول أو العلاقات أو العطاء و الثقة.

على سبيل المثال إذا كنت طبيباً ، ألم يكن قرارك منذ سنوات بأن تتخرط في هذه المهنة الطبية نشأ عن قناعتك بأنك ستشعر بالرضى إذا صرت طبيباً ؟ كل الأطباء الذين تحدثت إليهم قاموا بربط السعادة بمساعدة الآخرين و الحد من الآمهم و معالجة أمراضهم و إنقاذ حياتهم ، و أحياناً قد يكون دافعك في الحياة هو الفخر في أن تصبح شخصاً محترماً في المجتمع.

لقد كرس الموسيقيون حياتهم لأجل فنهم، لأنه أحد الأشياء القلائل التي تمنحهم تلك الدرجة من السعادة. كما تعلم المدراء التنفيذيين للمؤسسات المرموقة ربط السعادة بإتخاذ القرارات القوية التي لها القدرة الكبيرة لبناء شئ فريد من نوعه و الإسهام في دعم حياة الناس بصورة مستديمة.

لنتأمل حياة بعض المشاهير، فكر في مقدار الألم و السعادة التي إرتبطت بحياة كل من - جون بلوشي، فريدي برينز، جيمي هندركس، ألفيس برسلي، جانيس جوبلن و جيم موريسون - إستخدم هؤلاء العقاقير كوسيلة للتخلص من الآمهم في محاولة يائسة للهروب و الوصول للمتعة، متعة مؤقتة أدت إلي إنهارهم في نهاية المطاف، لقد دفعوا أعلى ثمن لفشلهم في توجيه عقولهم و عواطفهم. لم يسبق لي أن تناولت المخدرات أو الكحول قط،

هل ذلك لأنني شخص أتمتع بذكاء خارق؟ لا، بل لأنني محظوظ فأحد الأسباب التي حالت دون تناولي إياها هو أنني عندما كنت صغيراً كان هنالك أشخاص في عائلتي يتصرفون بفضاظة عندما يتناولون الكحول، لذلك قمت بربط الألم الشديد بتناولها. أحد زكرياتي كانت عن والدة أعز أصدقائي لقد كانت امرأة بدينة للغاية تزن حوالي 300 كيلو غرام، لقد كانت تشرب الكحول باستمرار و عندما تشربها كانت تعانقني مبدية إعجابها الشديد بي و منذ ذلك الحين و أنا أشعر بالتقيؤ عندما أشم رائحة الكحول في أنفاس أي شخص.

و كانت للبييرة قصة أخرى، عندما كنت بعمر الحادية عشر أو الثانية عشر لم أكن أعتبر البييرة مشروب كحولي، علماً أن أبي ممن يشربونها و لكنه لا يجدها كريهه أو مثيرة للإشمئزاز، في الواقع يبدو أنه كان يشعر ببعض المتعة عند شرب القليل منها لذلك ربطت السعادة بشربها و هذا لأنني طالما رغبت أن أكون مثل والدي، هل شربها سيجعلني أصير مثل والدي؟ لا ، و لكننا نستمر في إنشاء إرتباطات سلبية في جهازنا العصبي يسمى "الإرتباط العصبي" يتعلق هذا الإرتباط بما سنخلقه من ألم و سعادة في حياتنا.

ذات يوم سألت والدي عن "الخمير" فبدأت تتحجج بأنها ليست جيدة لي و لكن بأت محاولتها بالفشل و ذلك لأنني نضجت، عندما بدأت ملاحظتي لتصرفات أبي تزعجها تغيبت عن العمل، لم نصدق ما سمعناه، لسنا متأكدين من دقة تصوراتنا - لقد كنت متأكداً في ذلك اليوم أن شرب البييرة هو الخطوة التالية لإكمال نموء شخصيتي- و أخيراً أدركت والدي أنه إن لم تسمح لي بتجربتها فقد أفعل ذلك في مكان آخر، كان يجب عليها أن تدرك ما ربطته من سعادة بتناولها عندها قالت: حسناً يا بني، تريد أن تشرب البييرة و تصبح مثل والدك؟ إذاً يجب عليك أن تشربها كما يفعل، فقلت: ماذا تعني بقولك!! فأجأبت: يجب عليك أن تشرب هذه الزجاجات الست، فقلت لها ليس لدي مانع عندها قالت: يجب عليك شربها الآن، عندما رشفت الرشفة الأولى وجدتها مقرفة و ليست كما توقعت و لكن لم أقر بذلك لأن كبريائي علي المحك لذلك قمت بشربها مرة أخرى و بعد الإنتهاء من

الزجاجة الأولى قلت لها: لقد إكتفيت فقالت: ليس بعد مازال هناك خمسة زجاجات أخرى ثم قامت بفتح زجاجة أخرى و بعد الزجاجة الثالثة أو الرابعة بدأت أحس بألم في معدتي - يمكنكم تخمن ما حدث بعد ذلك- أجل لقد افرغت ما في معدتي على نفسي و علي طاولة المطبخ، لقد كنت مثيراً للإشمئزاز لذلك قمت بتنظيف تلك الفوضى، و من فوري ربطت رائحة الخمر بالتقيؤ و الأحاسيس المزعجة، عندها تكون لدي إرتباط فكري بما يعنيه شرب الخمر، الآن لدي إرتباط حسي بجهازي العصبي "الإرتباط العصبي الغريزي" و هذا الإرتباط هو أحد الأشياء التي أوضحت لي الطريقة السليمة لإتخاذ القرارات المستقبلية و نتيجة لذلك لم أفكر قط في تناولها مرة أخرى.

هل يمكن أن تنتج الصلة بين الألم و السعادة سلسلة من التغيرات تؤثر علي حياتنا؟ بالطبع فالإرتباط العصبي السلبي بالبيرة أثر علي الكثير من القرارات في حياتي، لقد أثر علي الأشخاص الذين كنت أقضى معهم وقتي في المدرسة، ولقد علمني كيفية الحصول علي السعادة لذلك لم أستخدم الكحول و بدلتها بالتعلم و المزاح و ممارسة الرياضة، لقد تعلمت أن مساعدة الآخرين تشعرني بالسعادة الشديدة، لذلك أصبحت ذلك الفتى الذي يقصده كل من بالمدرسة لحل مشاكلهم و هذا هو الشئ الوحيد الذي ما زلت أفعله منذ ذلك الحين.

كما أنني لم يسبق لي أن قمت بتناول المخدرات لنفس السبب، فعندما كنت في الصف الثالث أو الرابع أتى مجموعة من رجال الشرطة إلي مدرستي و عرضوا علينا فلماً حول عواقب الإنغماس في عالم المخدرات، لقد رأيت في ذلك الفلم كيف يحقن أولئك الناس أنفسهم بالعقاقير و يفقدون الوعي و يلقون أنفسهم من النوافذ، لذلك و كأى طفل ربطت الموت و كل ما هو قبيح بتناول المخدرات، فمن حسن حظي أن أتى رجال الشرطة إلي مدرستي ذلك اليوم فلقد ساعدوني في تجنب هذا الإرتباط العصبي المؤلم المتعلق بفكرة تناول المخدرات.

ما الذي تعلمته من هذه التجربة؟ ببساطة لقد تعلمت الآتي: إذا قمنا بربط الألم الشديد بأي من تصرفاتنا العاطفية فسنجنب الإنغماس فيه مهما كلفنا ذلك ، بإمكاننا إستخدام هذا المفهوم للسيطرة على قوى الألم و السعادة لتغيير أي شئ في حياتنا تقريباً مما يساعدنا علي تأجيل فكرة تعاطي المخدرات، كيف نقوم بفعل ذلك؟ فلنفترض بأنك تريد منع أطفالك من إستخدام المخدرات، في هذه الحالة عليك أن تجد طريقة لمنعهم قبل أن يقوموا بتجربتها أو قبل أن يقوم شخص ما بتعليمهم ذلك الإرتباط الزائف بأن المخدرات تعني السعادة.

لقد قررنا أنا و زوجتي بيكي أن أفضل طريقة لمنع أطفالنا من تعاطي المخدرات هي جعلهم يربطون الألم الشديد بتعاطيها، و نحن علي دراية تامة بأنه إذا لم نعلمهم مدي سوءها فقد يقوم شخص ما بإقناعهم بأنها تساعد في التخلص من الألم، لذلك و لإنجاز هذه المهمة إستعنت بصديق قديم، النقيب جون روندون الذي يعمل لدي جيش الإنقاذ (لقد دعمت جون لعدة سنوات في جنوب برونكس و بروكلين لمساعدة المشردين بتغيير نمط معيشتهم برفع معاييرهم الشخصية و تغيير إعتقاداتهم المحدودة و تطوير بعض المهارات الحياتية، لقد شعرنا أنا و بيكي بالفخر بالذين طبقوا ما علمناهم إياه لترك التسكع في الشوارع و رفع مستوى حياتهم، يشعرنى هذا بالإمتنان الشديد و منحني أيضاً القدرة علي رؤية أشياء حافظت علي توازن حياتي.

لقد أوضحت أهدافي للنقيب جون فقرر أخذ أطفالني في جولة لا تنسى، جولة قد تزودهم بتجربة واضحة عما تفعله المخدرات بعقل الإنسان، بدأت جولتنا بزيارة إحدى البنايات السكنية الننتة المليئة بالجرذان، في اللحظة التي خطونا فيها داخل البناية إختنق أطفالني من رائحة الطوابق المشبعة بالبول، و رؤية المدمنين يطلقون النار بطيش علي من يراقبهم، و أطفال البغايا يتوسلون للمارة و صوت المنبوذين و بكاء الأطفال، هذا الدمار العقلي و العاطفي و المادي هو ما تعلمه أطفالني و ربطوه بالمخدرات. لقد كان ذلك قبل أربع سنوات

و في الوقت الذي كانوا فيه عرضة للمخدرات و لكنهم لم يقربوها قط، فقوة الارتباط العصبي أسهمت في تشكيل مصيرهم بشكل ملحوظ.

"إذا تألمت لسبب خارجي فأعلم أن الألم لا يعود لهذا بل فهو ناتج عن تقديرك له، و بفهم ذلك يصبح لديك القوة للتخلص منه في أي وقت"

### ماركوس أوريليوس

نحن البشر الكائنات الوحيدة على سطح الكرة الأرضية التي تتأثر بمثل هذه القوة الوجدانية (قوة الألم و السعادة)، و ما يهم غالبيتنا ليست الأحداث الناتجة عن هذه القوة بل كيفية فهمنا لهذه الأحداث، فهو الذي سيحدد لنا كيفية تفكيرنا في أنفسنا و تصرفاتنا المستقبلية. أحد الأشياء التي تجعل منا كائنات مميزة هي قدرتنا الهائلة علي التكيف، التحول و التعامل مع الأشياء أو الأفكار لإنتاج شئ مرض و مفيد، و من بين مواهبنا القابلة للتكيف هي مقدرتنا لأخذ تجارب جديدة في حياتنا نتيجة لتجارب أخرى نستطيع أن نبتدع منها معانٍ شديدة التنوع تختلف عن تجارب أي شخص آخر ، فالإنسان هو فقط من يمكنه تغيير إرتباطه لذلك قد ينتج من الألم الجسدي سعادة و العكس.

علي سبيل المثال تذكر شخصاً مضرباً عن الطعام بين قضبان السجن، يضرب عن الطعام لأجل قضية تمكن من العيش ثلاثون يوماً دون طعام رغم الألم الجسدي الشديد الذي يعاينه إلا أنه سيوازنه بالسعادة بالتصديق بأنه سيلفت إنتباه العالم لقضيته. و على مستوى فردي عادي يتعلم الأشخاص الذين يتبعون حمية غذائية شديدة لنحت أجسادهم ربط الأحاسيس الهائلة من السعادة بالألم الناتج عن الإجهاد البدني، لقد تحملوا المشقة و الإنضباط للشعور بالرضى من النمو الشخصي، و هذا يوضح ثبوت تصرفاتهم و نتائجها.

قوة إرادتنا هي التي يمكننا الموازنة بين الألم الجسدي الناتج عن التجويع مقابل الألم النفسي الناتج عن الإستسلام، بذلك نستطيع أن نبتدع معانٍ أسمى تمكننا من السيطرة



على أمورنا و الخروج من صندوق سكينر (سكينير عالم أمريكي، قام بتصميم صندوق لبيبي من خلال إستخدامه أن التدعيم لإستجابة معينة يؤدي لتقوية هذه الإستجابة) ، أما إذا أخفقنا في ما نربط به الألم و السعادة فإننا نعيش حياة لا ترتفع عن مستوى حياة الحيوانات أو الآلات، نتعرض دائماً لردود فعل محيطنا و نسمح بإستمرار لما سيحدث لاحقاً بأن يقرر إتجاه حياتنا و نوعيتها، بذلك نصبح مثل جهاز كمبيوتر مفتوح للجميع يمكن كل من هب و دب من هواة البرمجة إدخال ما يشاء في نفوسنا.

إن سلوكنا، سواء كان صادر بوعي منا أم لا فإنه متلاعب به بقوى الألم و السعادة من عدة مصادر: أصدقاء الطفولة، الوالدين، معلمينا، مدربينا، الأفلام، أبطال الأفلام السينمائية و التلفزيونية و غيرهم. ربما تدري أو لا تدري متي حدث هذا التكيف و البرمجة بدقة، ربما شئ قاله شخص ما أو حادثة في المدرسة أو حدثاً رياضياً حققنا فيه فوزاً، لحظة محرجة، درجاتنا العلمية في المدرسة كل هذه الأمور لعبت دورها فيمن تكون اليوم، و مهما قلت فإنني لن أبالغ في التشديد على أن ما نربطه بالألم و السعادة يشكل نوعية مصيرنا.

هل تستطيع و أنت تراجع تفاصيل حياتك أن تتذكر التجارب التي شكلت الإرتباطات العصبية و بدا تكون قد حركت سلسلة الأسباب و النتائج التي أوصلتك إلى ما أنت عليه اليوم؟ ما هي المعاني التي تعلقها على الأشياء؟ إن كنت أعزباً فهل تتطلع للزواج بإهتمام كمغامرة سعيدة مع رفيقة حياتك أم أنك تخاف و تعتبرها قيلاً ثقيلاً؟ و حين تجلس على مائدة العشاء هذه الليلة فهل تأكل لتزويد جسدك بالوقود اللازم له أم تلتهم الأكل بإعتباره المصدر الوحيد للمتعة و البهجة؟

"قلوب الرجال و النساء هي التي تقودهم في غالب الأحيان و ليس إدراكهم"

اللورد شيسترفيلد

على الرغم من أننا قد ننكر ذلك فإن الحقيقة هي أن ما يدفع سلوكك هو رد الفعل الغريزي تجاه الألم و المتعة، وليست الحسابات العقلية. قد نعتقد عقلياً أن أكل الشيكولاتة أمر سيء لنا و لكننا نظل نأكلها، لماذا؟ لأن ما يدفعنا غالباً ليس ما نعرفه ذهنياً بل ما تعلمنا أن نربط به الألم و السعادة في جهازنا العصبي. إنها الإرتباطات التي أسسناها في أجهزتنا العصبية و هي التي تقرر ما سنفعله، و على الرغم من أننا نحب أن نعتقد أن ذهننا هو الذي يدفعنا بالفعل، إلا أن عواطفنا- الأحاسيس التي نربطها بأفكارنا- هي التي تدفعنا في واقع الأمر.

كثيراً ما نحاول إبطال هذا الجهاز، فقد نتمسك بنظام غذائي لبعض الوقت ، إذ ندفع أنفسنا في النهاية إلي الحافة لأننا وصلنا لغاية الألم و بدأ فإننا نحل المشكلة مؤقتاً أما إذا لم نتخلص من سبب المشكلة فإنها ستعود من جديد. لكي يستمر التغيير حتى النهاية علينا أن نقرن الألم بسلوكنا السابق الذي نود تغييره و نربط السعادة بالسلوك الجديد الذي نسعى لتحقيقه و نتكيف معه حتى يتوافق . تذكر ، أننا قد نعمل الكثير لنتجنب الألم و قد نسعى سعياً حثيثاً لكسب السعادة . المضي في الحمية الغذائية و هيمنة الأمان لفترة مؤقتة من قبل صفاء قوة الإرادة لا تدوم لأنه و ببساطة تظل نربط الألم بالاستسلام للأطعمة المسمنة و يحدث هذا التغيير إليأمدطويل يجب علينا ربط الألم بتناول هذه الأطعمة لذلك لن تدوم رغبتنا في تناولها فترة طويلة و السعادة في تناول الأطعمة المغذية . يعتقد الأشخاص ذوي اللياقة البدنية و الصحة الجيدة انه ليس هنالك شئ أفضل من الإحساس بالنعافة! لذلك يحبون الأطعمة المغذية في الحقيقة ، كثيرا ما يربطون السعادة بدفع الصحن بعيدا بما يحويه من طعام . و هذا يرمز إلي نهم ما يزالون يسيطرون علي حياتهم.

الحقيقة هي أننا باستطاعتنا أن نتعلم أن نكيف عقولنا و أجسامنا و عواطفنا لربط الألم و السعادة باختياراتنا. لتغيير ما ربطنا به الألم و السعادة ، سنقوم بتغيير سلوكنا فوراً فمثلاً،

التدخين، يجب علينا ربط الألم الكافي بالتدخين و السعادة الكافية بالقلع عنه . لديك المقدرة لفعل ذلك الآن ، ولكن ربما لا نستطيع التمرن علي هذه القدرة لأنك عودت جسدك علي الحصول علي السعادة جراء التدخين ، أوإننا نخاف التوقف لأنه قد يكون أكثرإيلاما . و لكن إذا ما قابلت شخص توقف عن هذه العادة ، فستجد أن هذا السلوك تغير في يوم ما . اليوم الذي تكون قد غيرت مفهومك عن التدخين فعلا.

### إذا لم تحطط لحياتك غيرك قد يفعل ذلك

إن المهمة التي تقوم بها شركات الإعلان في شارع ماديسون (بمدينة مانهاتن – الولايات المتحدة ) تعد انعكاس و تفصيل لما نربط به الألم و السعادة . لقد أدرك المعلنون إدراكا واضحا أن ما يدفعنا في المقام الأول ليس أذهاننا بل الإحساس الذي نربطه بمنتجاتهم نتيجة لذلك أصبحوا خبراء في كيفية توظيف الموسيقى الصاخبة أو الهادئة ، و الخيالات الجامحة أو اللطيفة ، و الألوان الناصعة أو الخافتة ، أو مجموعة آخري من المقومات التي تضعنا في حالات انفعالية معينة ، و عند ذلك ثم تصل أحاسيسنا قمتها يومضون لصورة تمثل منتجاتهم بصورة مستمرة ، حتى نرتبط بهذه الأحاسيس المألوفة .

لقد وظفت شركة بيبسي هذه الإستراتيجية ببراعة بحيث أستطاعت إقتناص الحصة الاكبر في سوق المشروبات الغازية ، من منافستها الكبرى شركة كوكاكولا . فقد لاحظت شركة بيبسي النجاح الهائل للمغني الأمريكي مايكل جاكسون ، الشاب الذي قضى جل حياته في تعلم كيفية إثارة عواطف الناس بطريقة استخدامه لصوته و جسده ووجهه و الإيماءات التي يستخدمها، غني مايكل جاكسون و رقص بطريقة حفزت أعداد هائلة من الناس للإحساس بالمتعة الشديدة – لدرجة انهم احيانا قد يشترون احد ألبوماته للإحساس بالإثارة، تسال مدراء شركة بيبسي عن كيفية نقل مثل هذه الأحاسيس لمنتجهم ؟ فكان إستنتاجهم بأنه إذا قام الناس بربط مثل هذه الأحاسيس المبهجة بمنتجهم كما يفعلون عند سماع مايكل جاكسون فسيشترون مشروب البيبسي كما يشترون ألبومات مايكل جاكسون. الطريقة لتثبيت الأحاسيس الجديدة لمنتج او فكرة هي التحول الأساسي اللازم للتكيف الجوهري ، هذا ما سنتعلم عنه الكثير في الفصل السادس كما سندرس علم تكيف الارتباط

العصبي . أما الآن فسنتناول الأتي: الوقت الذي نكون فيه في حالة عاطفية شديدة ، هو عندما نحس بقوة مشاعر الألم و السعادة ، فان أي شئ متفرد يمكن أن يحدث لنا باستمرار سيصبح إرتباطا عصبيا لذلك ، و عندما تتكرر هذه الأشياء مرة أخرى في المستقبل ، فستعود تلك الحالة العاطفية.

من المؤكد أنكم قد سمعتم بالعالم الروسي إيفان بافلوف الذي قام بتجربة الاستجابة-الشرطية في القرن التاسع عشر. لقد كانت أشهر تجاربه (مع الكلاب) حيث وجد أن الكلاب يسيل لعابها عند قرع الجرس أثناء تقديم الطعام لها، و عندها إقترنت أحاسيس الكلاب بصوت الجرس، بعد تكرار هذه العملية لأكثر من مرة ، وجد بافلوف أنه مجرد ما يرن الجرس يسيل لعاب الكلب حتى إن لم يقدم لها الطعام .

ما هي علاقة بافلوف بشركة بيبسي ؟ استخدمت هذه الشركة نظرية الاستجابة الشرطية علي المستهلكين، أولا: إستخدمت شركة بيبسي مايكل جاكسون لولكي يوصلنا إلي قمة الشعور العاطفي و بعد ذلك في اللحظة المناسبة تقوم بإطلاق منتجها. التكرار المستمر لهذه العملية يخلق إرتباط عاطفي للملايين من معجبين مايكل جاكسون، مع العلم أن مايكل جاكسون نفسه لم يشرب البيبسي قط! و لم يرغب في حمل علبة فارغة بيديه أمام الكاميرا ! قد تتساءل ، أليست هذه الشركة داهية ؟ لقد وظفوا رجل مقابل 15 مليون دولار ليمثلهم في حين أنه لا يمس منتجهم ، و يخبر الجميع بأنه لن يفعل ذلك ! أي ممثل للشركة هذا الشخص ؟ و ما هذه الفكرة الجنونية ! في الواقع هي فكرة ذكية جداً، إذ أن مبيعاتهم وصلت إلي القمة - بحث أن شركة ال أي جير وظفت مايكل جاكسون مقابل 20 مليون دولار لتمثيل منتجها. و الآن ، و بسبب قدرته علي تغيير مشاعر الناس ( أسميه محرض الأحاسيس) فقد وقع مايكل مع شركة سوني و سي بي اس عقد لمدة عشرة سنوات يقال أن قيمته تتجاوز الألف مليون دولار نظرا لسمعته الطيبة ، فمقدرته علي تغيير الحالة العاطفية للناس جعلته لا يقدر بثمن.

ما يجب علينا إدراكه هو أن كل هذه الأشياء تستند إلي ربط الأحاسيس الممتعة بسلوك معين، فالفكرة من ذلك هي إذا إستخدمنا ذلك المنتج ، فسنعيش في ما نتمناه . لقد أظهر

المعلنين في أحد دعاياتهم أنه إذا كنت تقود سيارة بي إم دبليو فانك شخص إستثنائي و ذو ذوق رفيع ، وإذا كنت تقود هيونداي فانك ذكي و مقتصد ، و اذا كنت تقود سيارة بونتيك فانك تتمتع بالإثارة، أما إذا كنت تقود تايوتا فانك ستعيش كل هذه الأحاسيس ! لقد علمت بأنه إذا شربت بيبيسي فستتمكن من الرقص علي أنغام ام مسي هامر . و إذا رغبتني في أن تكوني أم جيدة عليكي أن تطعمي أطفالك الأطعمة المخصصة لهم كفطائر الفاكهة، و الكعك ، و الحلوى المتلألئة.

كما لاحظوا انه إذا أمكن توليد السعادة بالقدر الكافي تجاه المنتجات فان المستهلكين قد يكونوا علي استعداد لتجاهل خوفهم من الألم .

يلجأ بعض المعلنون إلي عرض مشاهد جنسية لإثارة المستهلكين حتى أصبحت هذه المشاهد سلعة رائجة . علي سبيل المثال ،أمعن النظر في مسار بيع سراويل الجينز ، حسنا ، ما هي سراويل الجينز ؟ لقد إستخدم المعلنون سراويل الجينز كرمز للعمل الجاد : فهو عملي و غير أنيق . لكن انظر كيف يباع في هذه الأيام ؟ لقد أصبح علامة تجارية عالمية ترمز إلي كل ما هو مثير و عصري و شبابي . هل سبق لك أن شاهدت ماركة ليفي التجارية؟ هل يمكنك أن تصفها لي ؟إنها إعلانات لا معنى لها ،أليست كذلك؟ بل هذه الإعلانات محيرة ولكنها توحى لك بالإثارة . فهل تؤدي إستراتيجية الإثارة هذه إلي زيادة مبيعات الجينز ؟ بكل تأكيد ليفي لها الصدارة في تصنيع سراويل الجينز في أمريكا. هل تقتصر قوة التكيف لتشكيل إرتباطاتنا علي منتجات مثل المشروبات الغازية، السيارات و سراويل الجينز فقط؟ بالطبع لا، خذ علي سبيل المثال تلك المادة البسيطة (الزبيب) ، هل تعلم أنه في عام 1986 ، هل تعرف أن مجلس كلفورنيا الاستشاري للزبيب توقع محصولاً كبيراً للزبيب، لكنهم بدؤا يشعرون بالذعر فلقد أصبحت تقل مبيعاتهم عام تلو الآخر بمقدار 1% سنويا. كان الحل في غاية البساطة كان عليهم تغير مشاعر الناس تجاه الزبيب، يعتبر الكثير من الناس أن الزبيب مادة قليلة القيمة و مملة كما قال روبرت فيني المدير السابق للمجلس الإستشاري للزبيب. لقد كانت المهمة واضحة : وهي ضخ جرعة صحية من الخطاب العاطفي تجاه فاكهة الزبيب الذابلة، ما كان عليهم فعله هو

ربطها بأحاسيس الناس، و كلمة "مجفف" و " ذابل" بالتأكيد ليست الأحاسيس التي ربطها أغلب الناس مع المشاعر الجيدة في حياتهم. لقد استمر مزارعو الزبيب بالتفكير في ما الذي عليهم ربطه بالزبيب لجعل الناس يرغبون في شراءه؟

في ذلك الوقت ، كانت هناك أغنية قديمة ناجحة حازت نجاحاً متجدداً في كل أنحاء الولايات المتحدة تتحدث عن العنب ، ففكر زارعو الزبيب لماذا لا يستخدموا مثل هذه الأحاسيس التي تثير المشاعر المحببة و تربطها بالزبيب لنجعل منه شئ يولع به الناس. لذلك تعاقدوا مع رسام رسوم متحركة يدعي "ويل فينتون" فقام بصنع ثلاثون زببية مصنوعة من الصلصال ، وكان لكل زببية شخصية مستقلة ترقص علي أنغام تلك الأغنية، في تلك اللحظة بدأ فجر عصر جديد لزبيب كاليفورنيا، لقد أحدثت أول حملة دعائية لهم ضجة من الأحاسيس المتقدة و نجحوا في ربط هذه الأحاسيس بالزبيب و هذا ما تمناه مزارعو الزبيب. عندما شاهد الناس رقص قطع الزبيب ، ربطوا شعور قوي بالمتعة ، المرح ، و السعادة بهذه الفاكهة الجافة. تمت إعادة إنتاج الزبيب بإعتباره جوهر برودة كاليفورنيا ،و كانت الرسالة الخفية من كل هذه الدعايات هي انه إذا أكلت منه فسترغب في الرقص ،أيضا. فكانت النتيجة أنه تم إنقاذ صناعة الزبيب من الركود المدمر الذي ضرب مبيعاتها بل أخذت المبيعات تتزايد بمعدل 20% سنويا. نجح مزارعي الزبيب في تغير ارتباط الناس ، فبدلا من ربط الملل بهذه الفاكهة ، تعلم المستهلكين ربط أحاسيس من الإثارة و المتعة. إن استخدام الدعاية بإعتبارها شكل من أشكال التكيف لا يقتصر علي المنتجات المادية فقط. لحسن أو سوء الحظ، فإننا نري أن التلفاز و الإذاعة يستخدمان باستمرار كوسيلة لتغيير افكار الناس حول ما ربطوه بالمرشحين في الهيئات السياسية المختلفة. لا احد خبير بهذه الحيل في أمريكا أكثر من المحلل السياسي الفذ و الناحج في تشكيل آراء الناس "روجر آيلز" الذي كان مسئولاً عن الجزء الأساسي للحملة الإنتخابية الناجحة للرئيس رونالد ريغان عام 1984 ضد والتر موندل ، ما كان العقل المدبر لحملة الرئيس السابق جورج بوش ضد مايكل دوكاكيس عام 1988 . لقد صمم آيلز إستراتيجية علي

أساس إثارة ثلاث رسائل سلبية محددة ضد دوكاكيس لأنة يتخذ موقفاً متساهلاً إزاء الأمور الدفاعية و إيزاء البيئة و الجريمة مما دفع الناس لربط الأحاسيس المؤلمة به. صورت أحد الإعلانات دوكاكيس في " علي انه طفل صغير يلعب لعبة الحرب" بإحدى الدبابات بينما وجه له إعلان آخر أصابع الإتهام فيما يتعلق بتلوث الذي ميناء بوسطن الأمريكي. أما الإعلان سئ السمعة بشكل خاص فهو يصور إطلاقاً سراح مجرمين من سجون ولاية ماساشوستس وهم يخرجون من خلال الباب الدوار. ولعب علي نغمة حادثة السجن "ويلي هورتون" المحكوم عليه بالسجن الذي أفرج عنه في إطار برنامج إذن بالغياب في ولاية دوكاكيس. إلا أن هورتون لم يعد للسجن بعد انقضاء الفترة الممنوحة له، و تم القبض عليه بعد عشرة أشهر بتهمة ترويع زوجين شابين حيث قام باغتصاب الزوجة و مهاجمة الزوج، و قد إنتشرت هذه القصة في جميع أنحاء البلاد.

اعترض البعض علي التركيز السلبي لهذه الإعلانات، و قد وجدت أنا شخصياً متلعبة إلي حد كبير. بل من الصعب المجادلة في مدى نجاحها نظراً إلي أن الناس يبذلون أقصى جهودهم لتجنب الألم أكثر من بذل مثل الجهد نفسه للحصول علي السعادة. ولم يستغ الكثيرون طريقة إدارة تلك الحملة الإنتخابية - وكان جورج بوش أحدهم \_ لكن من الصعب أن نجادل في حقيقة أن الألم يعد محفزاً قوي في تشكيل سلوكيات الناس. كما قال أيلز " الإعلانات السلبية أكثر و أسرع تأثيراً، و ينجذب الناس عادة لمثل هذه الإعلانات". قد لا يخفف الناس من سرعتهم لرؤية مشهد ريفي جميل خلال سيرهم علي الطريقو لكنهم قد يتوقفون لرؤية حادث سير. لا مجال للمجادلة في نجاح إستراتيجية أيلز فلقد فاز بوش بأغلبية الأصوات ضد دوكاكيس، و كان هذا أكبر إنهزام في تاريخ الإنتخابات الأمريكية.

ان القوة التي شكلت الرأي العام العالمي و القوة الشرائية للمستهلك وهي نفس القوة التي شكلت الكثير من تصرفاتنا. علينا أن نتحكم في هذه القوة أن نقرر افتعالنا بوعي، لأنه إذا لم نوجه أفكارنا فإننا سنقع تحت رحمة الآخرين و سيوجهوننا حسب رغباتهم، أحيانا تكون هذه الرغبات هي ما سنختاره فعلا و أحيانا لا . لقد أدرك المعلنون كيفية تغيير ما ربطناه

بالألم و السعادة بتغيير الأحاسيس التي ربطناها بمنتجاتهم. إذا أردنا التحكم في حياتنا فعلينا أن نتعلم "أن نعلن لأدمغتنا بأنفسنا" - عندها نكون قد تمكنا من السيطرة علي حياتنا و لكن كيف ؟ ببساطة عن طريق ربط الألم بأنماط السلوك الذي نرغب في التوقف عنه في مستوي انفعالي شديد عندها لن نجرؤ علي التفكير في هذا السلوك مطلقا. أليس هنالك أشياء لا تريد فعلها مطلقا؟ فكر في هذه الأحاسيس التي ربطتها بها إذا ربطت هذه الأحاسيس و المشاعر المتشابهة بالسلوك الذي نرغب في تجنبه، فإننا لن نفعله مرة أخرى عندها و ببساطة نقوم بربط السعادة بالسلوك الجديد بداخلك حتى يحدث واقعياً و يتشكل أتوماتيكياً.

ما هي الخطوة الأولى لإجراء تغيير؟ ببساطة الخطوة الأولى هي أن نصبح مدركين بقوة الألم و السعادة التي يمكن أن تحدثها في كل قراراتنا و بالتالي أي فعل نقوم به. إن فن الإدراك هو فهم هذه الارتباطات - بين الأفكار و الكلمات و الصور و الأصوات و الأحاسيس بالألم و السعادة - التي تحدث باستمرار.

" اعتقد انه يجب ترك المتعة إذا كان عاقبتها الألم ، و نسعي خلف الألم الذي يقودك للمتعة"

### ميشيل دي مونتين

المشكلة بالنسبة لغالبيتنا أننا ننبي قراراتنا حول ما سنفعله علي ما سيسبب لنا الألم و المتة علي المدى القصير وليس علي المدى الطويل مؤقتة. لكن في سبيل النجاح ،معظم الأشياء التي نقيمها تتطلب منا المقدره علي اختراق جدار الألم المؤقت في سبيل الحصول علي سعادة طويلة الأمد. يجب عليك أن تضع لحظات الفرع و الإغراء العابرة جانباً، و أن تركز علي ما هو أهم علي المدى الطويل : أي قيمك و معاييرك الشخصية. تذكر أيضا أن الألم ليس هو ما يسيرنا فعليا، بل الخوف من أن شئ ما سيؤدي إلي الألم ، كما أن السعادة ليست التي تسيرنا ، بل إيماننا-إحساسنا باليقين - بأن القيام بأفعال معينة سيؤدي للسعادة، ما يدفعنا ليس الواقع بل فهمنا له.



يركز معظم الناس علي كيفية تجنب الألم و تحقيق السعادة المؤقتة ، و بذلك يخلقون لأنفسهم ألم طويل الأمد. فلنأخذ مثال علي ذلك: لنفترض أن شخص ما يريد خسارة عدة كيلو جرامات من وزنه ، و نحن من ناحية ننظم لأنفسنا مجموعة ممتازة من الأسباب لخسارة الوزن: قد نشعر بأننا بأفضل صحة و نشاط ، ستصبح ملابسنا تتناسبنا، عندها سنشعر بثقة أكبر وسط الآخرين غير أنه في نواح أخرى قد نجد عدة أسباب لتجنب زيادة الوزن : فمثلا إتباع حمية غذائية ، قد سيشعرنا بجوع متواصل، و قد ننكر دوافعنا لأكل الأطعمة الغنية بالدهون إضافة إلي ذلك ، لماذا الانتظار حتى انتهاء العطلة؟

عند قياس الأسباب بهذه الطريقة ، سيرجح معظم الناس كفة الميزان لصالح نمط من يؤجل الأشياء- و السعادة المتوقعة عند الحصول علي مظهر رشيق يفوق الألم المؤقت الناتج عن الحرمان الغذائي. قد نتجنب الألم المؤقت الناتج عن الشعور المفاجئ بالجوع، بدلاً من إعطاء أنفسنا كسرة من المتعة عن طريق التمتع بالقليل من رقائق البطاطا، لا الإسراف في أكلها. و قد نشعر بالسوء حيال أنفسنا لوقت طويل، ناهيك عن حقيقة انه يسبب لنا تدهور الصحة.

تذكر، إن أي شئ ترغب فيه يعتبر قيم و يتطلب منك إختراق الألم قصير المدى في سبيل الحصول علي سعادة طويلة المدى. إذا رغبت في جسد جميل، فسيكون عليك أن تمارس تمارينات بناء الأجسام، و بدا تتحمل ألماً قصير الأجل. و ما أن نفعل ذلك عدة مرات حتي تصبح تلك التمارينات مصدراً للمتعة، و هذا ينطبق علي إتباع الحمية الغذائية. فأياً نوع من الانضباط يتطلب التعرض للألم، فمثلا: الانضباط في الأعمال التجارية ، و العلاقات و الثقة بالنفس و اللياقة البدنية و الأموال. كيف لنا أن نتجاوز ذلك الإنزعاج و نخلق الدافع الذي يمكننا من تحقيق أهدافنا؟ أبدا بإتخاذ قرارات للتقلب عليها. دائماً ما يمكننا أن نقرر بالتغلب علي الألم ، و الأفضل من ذلك هو متابعة تكييف أنفسنا، و هذا ما سنتطرق إليه بالتفصيل في الفصل السادس.

من أبرز الأمثلة علي التركيز قصير الأمد و ما يمكن أن يؤدي إليه من سقوط (كالسقوط في شلالات نيجارا) أزمة التوفير و القروض التي حلت بالولايات المتحدة في مطلع

التسعينات- و التي ربما تكون أكبر الأخطاء المالية التي حدثت في تاريخ الولايات المتحدة. و تشير الإحصائيات إلي أن هذه الأزمة كلفت دافعي الضرائب أكثر من خمسمائة بليون دولار، مع ذلك فان المواطنين الأمريكيين ليس لديهم ادني فكرة عن ما أدى إلي ذلك. و بالتأكيد ستكون هذه المشكلة واحدة من مصادر الألم-الألم الاقتصادي- الذي أصاب كل رجل ، و امرأة و طفل في الولايات المتحدة، و ربما للأجيال القادمة. في حديث لي مع وليام سيدمان ، رئيس شركة الائتمان و شركة تأمين إيداعات التأمين أخبرني "بأنهم الأمة الوحيدة التي تتمتع بالثراء الكافي للنجاة من مثل هذه الأخطاء الكبيرة". ما الذي احدث هذه الفوضى المالية؟ إنها مثال كلاسيكي في محاولة القضاء علي الألم من خلال حل مشكلة مع رعاية سببها.

بدأ كل شيء مع تحديات مؤسسات الادخار و القروض(الائتمان) الذي جاء في أواخر السبعينات وأوائل الثمانيات. حيث بنت البنوك و مؤسسات الإذخار و القروض أعمالها في المقام الأول على أساس السوق الإستهلاكي و التضامني، إذ أنه لكي يربح البنك عليه تقديم القروض، و يجب أن تكون هذه القروض بمعدل فائدة ضعف ما يدفع إلي المودعين. واجهت البنوك صعوبات في عدة جبهات في المرحلة الأولى من هذه المشكلة. أولاً، أنها قد تضررت كثيراً عندما دخلت الشركات التضامنية الميدان الذي كان حكرراً علي البنوك أي الإقراض. وجدت الشركات الكبرى أنه من خلال إقراض بعضها البعض، يمكنها توفير الكثير من الفوائد وتطوير ما يعرف الآن باسم "سوق الأوراق التجارية." و بفضل ذلك النجاح تمكنت تقريبا من تدمير مراكز الربح في العديد من البنوك.

وفي الوقت نفسه كانت هناك تطورات جديدة علي الجبهة الاستهلاكية أيضاً. كالعادة، لم يتطلع المستهلكين إلي لقاء موظف القرض في أحد البنوك، وتقديم طلب للحصول علي قروض بإستحياء لشراء سيارة أو جهاز كبير. يمكننا أن نقول و بدون إجحاف أن هذه كانت تجربة مؤلمة بالنسبة للكثيرين كما أنهم أخضعوا للتدقيق المالي. فلم يشعروا بأنهم "عملاء مهمين" في العديد من البنوك. وكانت شركات السيارات ذكية بما يكفي لإدراك ذلك وبدأت بتقديم القروض لعملائها، حيث أوجدوا لأنفسهم مصدر جديد للربح. لقد تبين

لهم أن بإمكانهم جمع الكثير من المال من مجال التمويل كجمعهم إياه من مجال بيع السيارات، و أن بإمكانهم منح العميل قدراً كبيراً من الرفاهية مع إنخفاض أسعار الفائدة. كان أسلوبهم، يختلف تماماً عن أسلوب مالكي البنوك - لديهم مصلحة في رؤية العميل يحصل علي قرضه. وسرعان ما أتى العملاء للحصول علي التمويل من داخل الشركة بدلاً من الحصول عليه بالطريقة التقليدية، و ذلك نسبة للشروط المريحة و المرونة و إنخفاض فوائد التمويل. كانت هذه الإجراءات تتم كلها في مكان واحد على يد موظف مضياف حريص على إنجاز صفقاتهم. و نتيجة لذلك سرعان ما أصبحت شركة جنرال موتورز واحدة من اكبر الشركات تمويل شراء السيارات في الولايات المتحدة.

أحد المعامل المتبقية للحصول للقروض المصرفية هو سوق العقارات، و لكن إرتفع معدل الفائدة و التضخم في سنة واحدة ليصل إلي أكثر من 18 % نتيجة لذلك لم يستطيع أي أحد تأمين المدفوعات الشهرية التي تحفظ القروض من سعر الفائدة المطلوبة و نتيجة لذلك سقطت القروض العقارية من علي الخارطة.

و بحلول ذلك الوقت، خسرت البنوك عملائها من الشركات الكبرى كلياً، و قد خسرت جانباً كبيراً من سوق قروض السيارات ثم بدأت تخسر القروض السكنية. جاءت الضربة القاضية للبنوك حين أخذ المودعين يحتاجون لعائد أعلى من الفائدة بسبب التضخم، في حين أن البنوك لا زالت تحمل قروضاً تنتج فوائد متدنية إلي حد كبير. أخذت خسارة البنوك تزداد يوماً بعد يوم، لقد أدركوا أن نجاتهم علي المحك لذا قرروا القيام بإجراءات، الأول، قد خفضوا المعايير المطلوبة لتحفيز العملاء للحصول علي قروض. لماذا؟ لأنهم إذا لم يقللوا من معاييرهم لن يجدوا أحد يقرضونه المال و إذا لم يقرضون المال لأحد فإنهم لن يتمكنوا من الربح ، وهنا تكمن معاناتهم. أما إذا كانوا قادرين علي إقراض المال للذين يعودون عليهم بالفائدة عندها سيجدون مصدراً للمتعة. إضافة إلي ذلك ستكون المخاطرة ضئيلة إذا اقرضوا المال و لم يفي المقترضون بالإلتزامات المنصوص عليها فإن دافي الضرائب - أنا و أنت - سيتكفلون بتسديد تلك الخسارة علي كل حال لذا الخوف من الألم يصبح ضئيلاً جداً في التحليل النهائي وسيكون الحافز للمخاطرة برأس مالهم هائلاً.

ضغطت كل من البنوك و مؤسسة الإقراض و الإدخار علي الكونغرس الأمريكي لمساعدتهم و إنقاذهم من الإنهيار مما أدى إلي إحداث سلسلة من التغيرات . أدركت البنوك الكبيرة أن بإمكانهم إقراض الأموال للدول الأجنبية التي كانت في أمس الحاجة إلي رأس المال. و أدرك المقرضين أن بإمكانهم الإلتزام بإقراض مبلغ يصل إلي 50 مليون دولار لإحدى الدول علي إجتماع خلال مائدة الإفطار. لم يتوجب عليهم التعامل مع الملايين من المستهلكين لإقراضهم نفس المبلغ ، كما أن أرباح مثل هذه القروض كبيرة. أخذ مدراء البنوك و موظفي الإقراض يتلقون مكافآت بحجم و عدد القروض التي يتعاقدون عليها، و لم تعد تركز البنوك علي نوعية القرض ، كما لم يركزون عما إذا كان بإمكان دولة مثل البرازيل دفع القرض مرة أخرى أم لا، بل أن بعضها بصراحة لم يعد مهتماً بهذا الأمر . لماذا؟ لقد فعلوا بالضبط ما علمناهم إياه: لقد شجعناهم علي المغامرة مع هيئة التأمين الإيداعية الفدرالية الأمريكية، علي أساس وعدهم بأنهم إذا فازوا فسيكون الفوز هائلاً أما إذا أخفقت فإننا أي دافعي الضرائب سنتولى دفع الحساب، هذا السيناريو يتضمن القليل من الألم لهذه البنوك.

أما البنوك الصغيرة ، التي لم يكن لديها الموارد الكافية لتقرض أي من الدول الأجنبية، وجدت أن ثاني أفضل شئ هو إقراض المصالح التجارية التي تريد تطوير أعمالها داخل الولايات المتحدة. وقد قاموا أيضاً بخفض معاييرهم التقليدية من تلك المصالح بحث أخذت تقرض دون فرض إيداع نسبته 20 % من القرض من قبل المقترضين، كيف كانت إستجابة تلك المصالح؟ حسناً، لم يمانعوا، فلقد كانوا يستخدمون أموال الغير، في ذلك الوقت قام الكونغرس بمنح حوافز ضرائبية هائلة لأعمال البناء التجاري بحيث أن شركات البناء لم يعد لديها ما تخسره علي الإطلاق، لم يعد يتوجب عليها تحليل عما إذا كان السوق مناسباً، أو عما إذا كانت مواقع البناء و أحجامها مناسبة. كانت الغلطة الوحيد هي أن هذه المصالح حصلت علي تخفيض كبير في نسبة الضرائب المفروضة عليها. نتيجة لذلك، شيد المعماريون المباني بسرعة ، مما تسبب في وفرة في السوق. عندها أصبح العرض أكبر من الطلب ، مما أدى إلي انهيار السوق. عاد أصحاب المصالح إلي

البنوك قائلين" لا نستطيع الدفع" غير أننا لا نجد من نلتفت إليه و الأسوأ من ذلك انتبه الناس إلي إساءة إستخدام هذا النظام في الولايات المتحدة، أفترض الآن أن كل شخص حقق الثراء قد أستغل شخص آخر لقد خلق هذا السلوك موقف سلبي تجاه العديد من رجال الأعمال الذين غالبا ما يكونوا نفس الأشخاص الذين يوفرون فرص عمل للأمريكيين لتزدهر أحلامهم . و توضح كل هذه الفوضى إفتقارنا لفهم ديناميكية الألم و السعادة و عدم الاستحسان في محاولة التغلب علي مشاكل طويلة الأمد بحلول قصيرة الأمد.

يعتبر الألم و السعادة الموجهان الخفيان لكواليس للدراما العالمية. من سنوات و نحن نعيش سباق التسلح المتصاعد مع الإتحاد السوفيتي، إستمر كلا البلدين في بناء الكثير من الأسلحة التي تمثل تهديد في نهاية المطاف: "إذا قمتم بضربنا فسنرد بالأسوأ". و إستمرت المواجهة وصولا إلي النقطة التي أنفقنا فيها 15,000 دولار في كل ثانية لتصنيع الأسلحة. ما الذي دفع غورباتشوف أن يقرر فجأة لإعادة التفاوض علي خفض الأسلحة؟ الجواب هو الألم. لقد بدأ بربط الألم الشديد بفكرة محاولة التنافس معنا علي مخزون الأسلحة العسكرية. من الناحية المالية يكن ذلك ممكنا ، لأنه لم يستطيع حتى إطعام شعبة! عندما لم يجد الناس شيئا ليأكلوه ، وجهوا إهتمامهم ببطونهم أكثر من بنادقهم. فلقد كانوا سعداء بملء مخزونهم أكثر من تسليح البلاد. لقد بدوا بتصديق أن أموالهم أنفقت بطيش، و أصروا علي التغيير. هل غير غورباتشوف مكانته لأنه شخص رائع؟ ربما. لكن الشئ الوحيد المؤكد هو أنه لم يكن لديه خيار!

"تحكم الطبيعة تحت سيادة سيدين هما الألم و السعادة... فهما يتحكمان بأفعالنا و أقوالنا أو حتى نمط تفكيرنا:اي جهد نقوم به للتخلص هذه السيطرة يعمل علي تأكيدها"

### جيرمي بنام

لماذا يصر الناس علي المضي في علاقة غير مجدية، غير راغبين في حل المشاكل أو إنهاء تلك العلاقة و المضي قدما؟ لأنهم يعرفون أن التغيير سيقودهم إلي المجهول ، فيفضل معظمهم الحال التي هم عليها. و كما ورد في مثل قديم " وجه تعرفه خير من وجه تتعرف عليه" -يقابله بالدارجية السودانية"جن تعرفوا ولا جن تجهلو"- و -" عصفور

في اليد خير من عشرة علي الشجرة" -الإيمان بمثل هذه المعتقدات هي ما يمنعنا من اتخاذ أي خطوة في سبيل التغيير.

إذا رغبت في علاقة نقية و عميقة عليك تخطي مخاوفك من الرفض و الإنهزام . و إذا أردنا القيام بعمل تجاري فعلينا الإستعداد لتخطي مخاوفنا من خسارة الأمن في سبيل تحقيق ذلك. فمعظم الأشياء القيمة في حياتنا تتطلب منا المضي عكس التكيف الأساسي بجهازنا العصبي كما يجب علينا أن ندير مخاوفنا بتخطي هذه المجموعة الشاملة من الإستجابات، و في كثير من الحالات يجب علينا تحويل هذا الخوف إلي قوة. قد لا تتحقق مخاوفنا التي سمحنا لها بالسيطرة علي حياتنا. و قد يقوم بعض الناس مثلا بربط الألم بالسفر بالطائرة في حين أنه ليس هنالك مسوغ منطقي لهذا الخوف. فهم يستجيبوا لهذه التجربة المؤلمة نتيجة لتجربة أخري حدثت في الماضي و أثرت علي المستقبل. فلقد سمحوا لهذا الخوف بالسيطرة عليهم. يجب علينا أن نعيش حياتنا و حاضرننا و نستجيب للواقع وليس لمخاوف عشناها في الماضي أو عاشها شخص آخر. يجب علينا تذكر شي مهم ( لا يجب علينا تقادي الألم الحقيقي بل أن نبتعد عما نعتقد أنه يؤدي إلى الألم).

### دعنا نجري بعض التغييرات في حياتنا حالا:

أولاً: اكتب أربعة أفعال بحاجة إلي القيام بها لكنك قمت بتأجيلها. فربما أنت بحاجة إلي إنقاص وزنك أو الإقلاع عن التدخين أو التواصل مع شخص كنت علي خلاف معه أو ربما التواصل مع شخص تهتم لأمره.

ثانياً: اكتب أجوبة الأسئلة الآتية تحت هذه الأفعال التي تود القيام بها: لماذا لم أقم بفعل هذه الأشياء في الماضي؟ ما نوع الألم الذي ربطه بفعلها؟ من خلال إجابتك علي هذه الأسئلة ستعرف ما الذي أعاقك عن القيام بها و مقدار الألم الذي ربطه بفعلها. كن صادق مع نفسك. إذا تعمقت في التفكير ستجد أنك لم تربطها بأي نوع من الألم، لذا أمعن النظر فقد يكون ألم بسيط يمكن تحمله، و قد يكون سببه إنشغالك.

ثالثاً: أكتب نوع السعادة الذي عشته عند الإنغماس في هذا التفكير السلبي. فعلي سبيل المثال، إذا فكرت في خسارة جزء من وزنك ، لماذا تستمر في تناول الأكل المقلي و الكعك

و الكثير من رقائق البطاطا مع الإسراف في شرب الصودا؟ في هذه الحالة أنت تتفادى الألم الناتج عن حرمان نفسك من تناول الطعام الذي يمنحك الشعور بسعادة شديدة ولا يمكنك التخلي عن هذا الشعور! بدلاً عن إجراء تغيير يفقدنا هذا الشعور الرائع، علينا إيجاد وسيلة أخرى تمنحنا نفس الشعور دون عواقب سلبية. فتحديد نوع السعادة التي تود الحصول عليها سيوضح لك هدفك الذي تصبوا إليه.

رابعاً: أكتب ما الذي ستخسره إذا لم تتغير الآن. ما الذي سيحدث إذا لم تتوقف عن أكل الكثير من السكر و الدهون؟ أو إن لم تقلع عن التدخين؟ أو لم تقوم بإجراء هذه المكاملة التليفونية التي تعلم من صميمك أن عليك إجرائها؟ أو لم تقوم بتنفيذ عمك اليومي بانتظام؟ كن صادقاً مع نفسك. ما الذي قد تخسره خلال سنتين أو ثلاث أو أربع أو خمس سنين من حياتك؟ ماذا سيكلفك عدم التغيير من الناحية العاطفية أو ما الذي قد يؤثره في صورتك الذاتية أو في مستوي طاقتك البدنية و حيويتك أو في مشاعرك من إحترام الذات و ضبط النفس؟ ماذا سيكلفك من الناحية المالية أو الأشخاص الذين تهتم لأمرهم؟ بعد كل ذلك ما هو شعورك تجاه عدم التغيير؟ لا تقل انه " سيكلفني الكثير من الأموال " أو " سيضاعف من وزني " فهذه إجابة غير كافية. عليك أن تتذكر أن عواطفنا هي التي تديرنا و تدفعنا لمثل هذه الأشياء. عليك أن تستغل هذا الإرتباط فمثلاً عامل الألم كأنه صديق لك فهو قد يقود لمستويات جديدة من النجاح. و أخيراً: أكتب كل أنواع السعادة التي حصلت عليها عند قيامك بهذا التغيير. قم بعمل قائمة و أكتب فيها الأشياء التي تندفع عاطفياً للقيام بها، فهذا سيعطيك نوع من الحماس و الإثارة: سأدرك الأحاسيس التي تجعلني أشعر بأنني مسيطر علي حياتي كما تشعرني أنني شخص مسئول. كما أنني سأدرك مستويات جديدة من الشعور بالثقة بالنفس و النشاط و الصحة الجيدة. سأتمكن من تعزيز علاقتي بالآخرين. سأطور قوة إرادتي لأتمكن من إستخدامها في كل نواحي حياتي. و بفعل هذه الأشياء ستصبح حياتي في أفضل حال خلال السنوات القادمة و سأعيش حياتي و أحقق أحلامي. تخيل كل الأشياء الإيجابية التي قد تعيشها في حاضرك و مستقبلك.

أنصحك بأخذ جزء من وقتك للقيام بهذه التمارين و الإستفادة من هذه القوة التي حصلت عليها من خلال اطلاعك علي هذا الكتاب. إنتهز الفرصة! و إغتتم اليوم! فليس هنالك وقت أفضل من الحاضر، لكن إذا أردت مواصلة قراءة الفصل التالي ، فيجب عليك أن تتأكد من القيام بهذه التمارين في وقت لاحق و بشتى الوسائل، و أثبت لنفسك أنك علي سيطرة تامة بالقوة المزدوجة التي تشكل حياتك (الألم و السعادة).

هذا الفصل يوضح لك أن ما ربطة بالألم و السعادة يشكل كل أوجه حياتك و أن لدينا القوة لتغير هذا الارتباط، كما يمكننا تغيير أفعالنا و أقدارنا فقط إذا أدركنا قيمة التغيير و سعينا لفعله.



## الفصل الرابع

### منظومة المعتقدات ، القوة التي تقوم بالبناء أو الهدم

" تقوم معتقداتنا بحجب أفكارنا ، فخلف تلك الأفكار ترسخ المعتقدات بقوة و ثبات "

#### انتونيو مكادو

لقد كان ذلك يغمره الشعور بالمرارة و القسوة، مدمناً علي الكحول و المخدرات التي كادت أن تودي بحياته عدة مرات، الآن هو في السجن يقضي عقوبة السجن المؤبد بتهمة قتل محاسب لإحدي متاجر الخمر. لدي هذا الشخص ولدان الفرق بينهما أحد عشر شهراً فقط، نشأ أحدهما علي خطى والده ، مدمن مخدرات مضي حياة في السرقة و تهديد الآخرين فلقي نفس مصير والده حيث زج في السجن في بتهمة الشروع في القتل، أما لشقيقة الآخر قصة مختلفة تماماً، فهو أب لثلاثة أطفال، يعيش مع زوجته حياة كريمة مليئة بالسعادة ، فهو مدير إقليمي لإحدي الشركات الكبرى ، فهو يجد في عمله نوع من التحدي و التحفيز، كما أنه ينعم بصحة جيدة ، و لم يسبق له أن تناول الكحول أو المخدرات، الشي الذي يبث الحيرة في النفس هو لماذا سلك هذان الأخوان الشبان طرق مختلفة في حياتهما، مع إنهما نشئا في نفس البيئة؟ و عندما أجمعت بهما و سألتهما بشكل فردي و دون علم الآخر لماذا سلكت هذا الطريق في حياتك؟ أثارتي الدهشة من ردودهما ، فلقد حظيت بنفس الإجابة و هي " ما الذي تتوقعه من شخص نشأ في مثل هذه البيئة و مع أب كهذا؟

كثيراً ما يدفعنا إعتقادنا أن بعض الأحداث تسيطر علي حياتنا و أن محيطنا الذي نشأنا فيه هو الذي شكل ما نحن عليه اليوم، هذه مجرد أكاذيب نحاول إقناع أنفسنا بها، فالوقائع التي تحدث في حياتنا ليست هي التي تحدد مصيرنا، بل اعتقادنا و فهمنا و تفسيرنا لها هو ما يحدده.

طيارين أمريكيين تم إسقاط طائرتهما و حبسهما في سجن فيتنام " سجن هاو لو" حيث تم عزلهما و تقيدهما بالسلاسل ، فكان يتم ضربهما طرباً مبرحاً و بشكل مستمر ليحصلوا منهما علي بعض المعلومات، و بالرغم من تعرضهما نفس المعاملة السيئة، إلا أن

معتقداتهم مختلفة تجاه هذه التجربة فقد قرر أحدهما إنهاء حياته عند هذا الحد ، فهو لم يستطيع تحمل المزيد من الألم ، أما الآخر فزادت هذه التجربة الموحشة من إيمانه العميق بخالقة جل و على ، أخبرنا الكابتن جيرالد بتجربته هذه ليذكرنا بأن قوة روح الإنسان قد تتغلب علي كل مستويات الألم، وكل التحديات و المصاعب.

الآن دعوني أخبركم قصة أخرى، عن سيدتان تبلغان السبعين ، فأعتمدت كل واحدة منهما مفهوم لهذا السن، فظنت أحدهما إن حياتها شارفت علي النهاية ، فبالنسبة لها سبعة عقود من الزمن كافية لذبول جمالها و فقدان نضارتها، فقررت أن تهتم بشؤون حياتها و تتشغل بواجباتها المنزلية. أما الأخرى ففي اعتقادها أن الإنسان قادر علي فعل أي شي و في أي سن ، لذلك رفعت معاييرها و قررت أن تقوم بتسلق الجبال لأن رياضة تسلق الجبال قد تكون رياضة جيدة لمن هم في هذا السن، كما أنها كرسست السنوات الخمس و عشرون التالية للمضي لهذه المغامرة فتسلقت أعلي القمم في العالم ، الآن فهي في سن الخامسة و التسعين، و اليوم أصبحت هيلدا كروك أكبر امرأة تتسلق جبل فوجي (باليابان).

كما تري ليست البيئة ولا الأحداث هي التي تؤثر علي حياتنا بل ما ربطناه بتلك الأحداث وطرق تفسيرنا لها هي ما تشكل حاضرننا و مستقبلنا.

فالقناعات هي التي تحدد الفرق بين الفرح مدي الحياة والبؤس والهلاك، فهو الذي فرق بين الموسيقار الشهير موزارت و حجار بسيط ، كما أنه جعل من البعض أبطالاً بينما قاد الآخرون إلي الإحباط واليأس . الآن دعونا نتساءل لأجل ماذا صممت معتقداتنا ؟ يمكننا القول بأنها القوة التي ترشدنا لمعرفة مسببات الألم والسعادة ، فأحياناً تحدث أشياء في حياتنا تجعلنا نتساءل هل ما حدث يعتبر ألم أم فرح ؟ إذا ما الذي علي فعله لتفادي الألم والحصول علي السعادة ؟ إجابة هذين السؤالين تُبني علي معتقداتنا فهي توجه بواسطة حكمنا علي الأشياء وما إذا كانت ستقودنا هذه الأشياء إلي الفرح أو الألم . وبدورها تقوم هذه الأحكام بتوجيه أفعالنا وكذلك إتجاهاتنا ونوعية حياتنا. قد تكون هذه الأحكام مفيدة ، فهي ببساطة تعريف للأنماط المتشابهة. علي سبيل المثال ، ما الذي

يدفعك إلي فتح الباب؟ قد تكون نظرت مقبض الباب ، بالرغم من كونك لم تره من قبل، لكن قد تشعر بشئ معين يحثك إلي إنه عند تحريك قبضة الباب يميناً أو يساراً أو عند دفعه أو سحبه قد يفتح ، لماذا تعتقد ذلك؟ ببساطة أن تجربتك لفتح الأبواب زودتك بخلفية جعلتك تحس باليقين أنها ستفتح عند سحبها أو دفعها أو تحريكها وهذا ما يدفعك للمواصلة ، من غير هذا الإحساس قد نكون غير قادرين فعلياً علي مغادرة المنزل ، أو قيادة السيارة ، أو استعمال التلفون أوحى فعل العديد من الأشياء التي نقوم بفعلها يومياً فالأحكام التي نطلقها علي الأشياء هي التي تبسط حياتنا وتحتنا علي المتابعة. ولسوء الحظ قد تكون هذه الأحكام أكثر الأشياء تعقيداً في حياتنا فهي قد تقوم بتبسيط الأشياء مما يجعلنا محدودي التفكير . ربما قد تكون فشلت في مواصلة عدة مساعي في حياتك لمرات قليلة وبنيت عليها الآتي: قمت بتطوير إعتقاد بأنك شخص عاجز وأمنت بأنها الحقيقة عندها قد تصبح نبوءة تتحقق ذاتياً . ربما تقول لماذا أحاول بينما لا أستطيع أن أحقق ما أصبو إليه ؟ أو ربما تكون قد اتخذت قرارات ضعيفة في مجال العمل أو في العلاقات الشخصية ، وفسرت ذلك بأنك ستدمر نفسك ذاتياً . أو ربما كنت بطئ التعلم أو الفهم عندما كنت في المدرسة علي عكس التلاميذ الآخرين ، فبدلاً عن اعتبار أنه لديك فكرة إستراتيجية مختلفة للتعلم قررت إنك عاجز عنه علي صعيد آخر أليس التحيز العنصري مغذي بمجموعة من الأحكام لمجموعة من الأشخاص ؟ فتحدي هذه المعتقدات يعني الحد من قراراتك المستقبلية فمثلاً من أنت ؟ وما أنت قادر علي فعله ؟ نحتاج إلي أن نتذكر أن معظم اعتقاداتنا عبارة عن أحكام أطلقناها في الماضي و بنيت علي أساس تفسيرنا للتجارب المؤلمة و التجارب السعيدة التي عشناها . هذا التحدي له ثلاثة زوايا: الأولى: لا يعتمد معظمنا قرارات حول ما نصدقه، ثانياً: في اغلب الأحيان تستند اعتقاداتنا إلي سوء فهمنا للتجارب الماضية، ثالثاً: عندما نبنو أعتقاد ننسي أنه مجرد تفكير فنبداً بمعاملة إعتقاداتنا كأنها حقائق، كما لو أنها كتاب مقدس (الإنجيل)، في الواقع إننا نادراً ما نتساءل عن اعتقاداتنا التي اعتنقناها منذ أمد بعيد. هل تساءلت يوماً لماذا يقوم الناس بفعل الأشياء التي يقومون بفعلها، أقولها لكم مرة أخرى، البشر ليسوا مخلوقات

عشوائية: فكل أفعالنا ناتجة عن معتقداتنا. فكل ما نقوم بفعله خارج عن إدراكنا أو عدم إدراكنا بإعتقادنا أن الأشياء التي نقوم بفعلها تمنحنا السعادة كما أنها بعيدة عن مسببات الألم. إذا أردت تغيير ثابت و دائم في تصرفاتك فعليك أن تغير معتقداتك التي تحتك علي البقاء كما أنت.

فالمعتقدات لديها القوة الكافية للبناء أو الهدم. للإنسان قدرة مذهلة في تفسير تجارب حياته تفسيراً سلبياً يثبطه أو يحافظ به علي حياته. هنالك بعض الأشخاص يجعلون من التجارب المؤلمة دافعاً لهم فيقولون " بسبب هذا، سأقوم بمساعدة الآخرين. و لأنني تعرض إلي الاعتداء في الماضي ، لن ادع شخصاً آخر يتعرض للأذى" أو "لأنني فقدت ابني أو ابنتي، سوف احدث فرق في هذا العالم "بالنسبة لهؤلاء الأشخاص هذه ليست مجرد اعتقادات بل أكثر من ذلك فتبني مثل هذه الاعتقادات ضرورة لهم ليصبحوا قادرين علي لم أطرافهم و أن يعيشوا هذه الحياة بقوة. لدينا جميعاً القدرة علي معان محفزة ولكن لا يستغلها أو يفهمها كثير من الناس. إذا لم نؤمن بأن هنالك مآسي غير قابلة للتفسير في هذه الحياة، عندها نبدأ بتحطيم قدرتنا علي العيش حقاً.

لقد لاحظ الطبيب النفسي فيكتور فرانكي أن الحاجة قادرة علي خلق معني من أشد التجارب إيلاماً في حياتنا، فهو و آخرون كانوا ضحايا مجزرة نجو من رعب اوشوتيز و معسكرات اعتقال أخرى. فلقد لاحظ أن هؤلاء الأشخاص الذين نجوا من هذه المجزرة يتقاسمون شيئاً مشتركاً: فلقد كانوا قادرين علي تحمل و تحويل تجربتهم و إيجاد معني مشجع لأهمهم. فقاموا بتطوير اعتقادهم ، فقد عانوا هذه التجربة و تمكنوا من النجاة منها. و هم علي استعداد لإخبارنا بتجربتهم و التأكد من انه لن يعاني شخص آخر بهذه الطريقة مرة أخرى. لا تختصر المعتقدات بالتأثير علي عواطفنا و أفعالنا فقط ، بل يمكنها أن تغير جسدنا بأكمله في لحظات.

في مقابلة لي مع بروفيسر بجامعة بيل و الكاتب الأكثر قبولا لمؤلفاته الدكتور بريني سيقيل. عندما بدأنا بالتحدث عن قوة المعتقدات، أطلعني علي بعض الأبحاث التي أجراها علي الأشخاص الذين يعانون من اضطراب تعدد الشخصية. فأن قوة معتقدات هؤلاء

الأشخاص بأنهم أشخاص مختلفين مكنتهم من التحكم في جهازهم العصبي حيث تغيرت نتائج فحوصاتهم الكيميائية الحيوية . فكانت النتيجة، أن أجسامهم قد تحولت تلقائيا أمام عين الباحث و بدأت تنعكس شخصيتهم الجديدة علي مرآي العين. توثق الدراسات مثل هذه الحوادث فمثلا يتغير لون عين المرضى عند تغير شخصيتهم، و تختفي علامات طبيعية ثم تظهر مرة أخرى، حتى بعض الأمراض مثل مرض السكري و ضغط الدم فهما يختفيان و يظهران علي حسب الشخصية. كما أن للاعتقاد القدرة علي تجاوز تأثير الدواء علي جسم الإنسان. بينما يعتقد الكثير من الناس أن الأدوية قد تشفي مثل هذه الأمراض، أثبتت دراسات حديثة في علم المناعة النفسية العصبية (العلاقة بين العقل و الجسم) قامت بتأكيد ما اعتقده كثير من الناس لعقود من الزمن: أن قناعتنا المرض و علاجه يلعب دورا مهما اكبر من العلاج نفسه.

قد قام الدكتور هنري بنشير من جامعة هارفارد بأبحاث مكثفة تبرهن علي أننا نصدق تأثير العقاقير علي علاج المريض بينما الحقيقة هي أن معتقداتنا هي التي تحدث فرقا. كان احد هذه البراهين ، تجربة رائدة في هذا المجال حيث أجريت تجربة علي مائة طالب من كلية الطب لإختبار اثنين من العقاقير الجديدة. كانت إحداها كبسولة حمراء منشطة أما الأخرى كبسولة زرقاء مهدئة للأعصاب. الطلاب ، ما يجهله الطلاب هو أنه قد تم تفريغ محتوى هذه الكبسولات، فكانت الكبسولة الحمراء تحتوي علي حامض البريتيوريت (دواء مهدئ)، أما الكبسولة الزرقاء فتحتوي علي امفيتامين (دواء منشط)، رغم ذلك قام نصف الطلاب بتطوير ردود أفعال طبيعية توافقت توقعاتهم -عكس رد الفعل الكيميائي الذي يحدثه العقار في الجسم عادة ! لم يأخذ هؤلاء الطلاب حبوب البلاسيو (حبوب مائية لا تأثير لها) بل أعطوا عقاقير حقيقية لكن إعتقادهم بأنهم تناولوا حبوب البلاسيو تخطي تأثير الدواء عليهم. صرح دكتور بيتشر في وقت لاحق أن فائدة الدواء هي " النتيجة المباشر لقناعة المريض حول فائدة الدواء و فعاليته و ليس فقط الخواص الكيميائية لهذا الدواء " .

## **HARNESS THE POWER OF DECISION**

In review, let me give you six quick keys to help you harness the power of decision, the power that shapes your experience of life every moment that you live it:

- 1. Remember the true power of making decisions.** It's a tool you can use in any moment to change your entire life. The minute you make a new decision, you set in motion a new cause, effect, direction, and destination for your life. You literally begin to change your life the moment you make a new decision. Remember that when you start feeling overwhelmed, or when you feel like you don't have a choice, or when things are happening "to" you, you can change it all if you just stop and decide to do so. Remember, a real decision is measured by the fact that you've taken new action. If there's no action, you haven't truly decided.

- 2. Realize that the hardest step in achieving anything is making a true commitment—a true decision.** Carrying out your commitment is often much easier than the decision itself, so make your decisions intelligently, but make them quickly. Don't labour forever over the question of how or if you can do it. Studies have shown that the most successful people make decisions rapidly because they are clear on their values and what they really want for their lives. The same studies show that they are slow to change their decisions, if at all. On the other hand, people who fail usually make

decisions slowly and change their minds quickly, always bouncing back and forth. Just decide! Realize that decision making is a kind of act in itself, so a good definition for a decision might be "information acted upon." You know you've truly made a decision when action flows from it. It becomes a cause set in motion. Often the effect of making decision helps create the attainment of a larger goal. A critical

rule I've made for myself is never to leave the scene of a decision without first taking a specific action toward its realization.

**3. Make decisions often.** The more decisions you make, the better you're going to become at making them. Muscles get stronger with use, and so it is with your decision-making muscles. Unleash your power right now by making some decisions you've been putting off. You won't believe the energy and excitement it will create in your life!

**4. Learn from your decisions.** There's no way around it. At times, you're going to screw up, no matter what you do. And when the inevitable happens, instead of beating yourself into the ground, learn something. Ask yourself, "What's good about this? What can I learn from this?" This "failure" may be an unbelievable gift in disguise if you use it to make better decisions in the future. Rather than focus on the short-term setback, choose instead to learn

lessons that can save you time, money, or pain, and that will give you the ability to succeed in the future.

**5. Stay committed to your decisions, but stay flexible in your approach.** Once you've decided who you want to be as a person, for example, don't get stuck on the means to achieving it. It's the end you're after. Too often, in deciding what they want for their lives, people pick the best way they know at the time—they make a map—but then don't stay open to alternate routes. Don't become rigid in your approach. Cultivate the art of flexibility.

**6. Enjoy making decisions.** You must know that in any moment a decision you make can change the course of your life forever: the very next person you stand behind in line or sit next to on an airplane, the very next phone call you make or receive, the very next movie you see or book you read or page you turn could be the one single thing that causes the floodgates to open, and all of the things that you've been waiting for to fall into place.

If you really want your life to be passionate, you need to live with this attitude of expectancy. Years ago, I made what seemed like a small decision, and it has powerfully shaped my life. I decided to do a seminar in Denver, Colorado. That decision caused me to meet a lady named Becky. Her last name now is Robbins, and she is definitely one of the greatest gifts of my life. On that same trip, I decided to write my first book, which is now published



in eleven languages around the world. A few days later, I decided to conduct a seminar in Texas, and after working for a week to fill my own program, the promoter didn't pay me for the event—he skipped town. The obvious person to talk to was the public relations agent he had hired, a woman who had similar woes. That woman became my literary agent and helped to get that first book published. As a result, I have the privilege of sharing this story with you today.

At one time, I also decided to take on a business partner. Choosing not to investigate his character in advance was a poor decision on my part. Within a year, he'd misappropriated a quarter of a million dollars and had run my corporation \$758,000 in debt while I spent my life on the road doing more than 200 seminars. Fortunately, though, I learned from my poor decision and made a better one. In spite of advice from all the experts around me that the only way I could survive would be to declare bankruptcy, I decided to find a way to turn things around, and I created one of the greater successes of my life. I took my company to a whole new level, and what I learned from that experience not only created my long-term business success, but also provided many of the distinctions for the "Neuro Associative Conditioning" and Destiny Technologies™ that you'll be learning in this book.

**"Life is either a daring adventure or nothing."**

**HELEN KELLER**

So, what is the single most important distinction to take from this chapter?

**Know that it's your decisions, and not your conditions, that determine your destiny.** Before we learn the technology for changing how you think and how you feel every day of your life, I want you to remember that, in the final analysis, everything you've read in this book is worthless . . . every other book you've read or tape you've heard or seminar you've attended is worthless . . . **unless you decide to use it.** Remember that a truly committed decision is the force that changes your life. It's a power available to you in any moment if you just decide to use it.

Prove to yourself that you've decided now. Make one or two decisions that you've been putting off: one easy and one that's a bit more difficult. Show yourself what you can do. Right now, stop. Make at least one clear-cut decision that you've been putting off \_\_ take the first action toward fulfilling it \_\_ and stick to it! By doing this, you'll be building that muscle that will give you the will to change your entire life.

You and I both know that there are going to be challenges in your future. But as Lech Walesa and the people of Eastern Europe have learned, if you've decided to get past the walls, you can climb

over them, you can break through them, you can tunnel under them, or you can find a door. No matter how long a wall has stood, none has the power to withstand the continued force of human beings who have decided to persist until it has fallen. The human spirit truly is unconquerable. But the will to win, the will to succeed, to shape one's life, to take control, can only be harnessed when you decide what you want, and believe that no challenge, no problem, no obstacle can keep you from it. When you decide that your life will ultimately be shaped not by conditions, but by your decisions, then, in that moment, your life will change forever, and you will be empowered to take control of...

## **THE FORCE THAT SHAPES YOUR LIFE**

**"Men live by intervals of reason under the sovereignty of  
humour and passion."**

**SIR THOMAS BROWNE**

She had been jogging for only about half an hour when it happened. Suddenly a dozen young boys began to sprint in her direction. Before she had time to realize what was happening, they pounced upon her, pulled her into the bushes and began to beat her with a lead pipe. One boy continually kicked her in the face until she was bleeding profusely. Then they raped and sodomized her, and left her for dead.

I'm sure you've heard about this tragic, unthinkable crime that happened in Central Park several years ago. I was in New York City the night it happened. I was appalled not only by the savagery of the attack, but even more so to hear who the attackers were. They were children, from the ages of 14 to 17 years old. Contrary to stereotypes, they were neither poor nor did they come from abusive families. They were boys from private schools. Little League players, kids who took tuba lessons. These boys were not driven crazy by drugs, nor were they racially motivated. They assaulted and could have killed this 28-year-old woman for one reason and

one reason only: fun. They even had a name for what they had set out to do; they called it "wilding."

Not more than 250 miles away in our nation's capital, a jet airliner crashed on take-off from National Airport during a blinding snowstorm. It hit the Potomac Bridge at the height of rush hour. As traffic snarled to a halt, emergency rescue services were immediately dispatched to the scene, and the bridge became a nightmare of chaos and panic. Firemen and paramedics were overwhelmed by the destruction, and dove again and again into the Potomac to try and save crash victims. One man repeatedly passed the life preserver to others. He saved many lives, but not his own. By the time the rescue helicopter finally got to him, he had slipped beneath the icy surface of the water. This man gave his life in order to save those of complete strangers! What drove him to place such a high value on other people's lives—people he didn't even know—that he was willing to give his own life in the process?

What makes a person with a "good background" behave so savagely and without remorse while another gives his own life to rescue complete strangers? What creates a hero, a heel, a criminal, a contributor? What determines the difference in human actions? Throughout my life, I have passionately sought the answer to these questions. One thing is clear to me: human beings are not random creatures; everything we do, we do for a reason. We may not be

aware of the reason consciously, but there is undoubtedly a single driving force behind all human behaviour. This force impacts every facet of our lives, from our relationships and finances to our bodies and brains. What is this force that is controlling you even now and will continue to do so for the rest of your life? **PAIN and PLEASURE!** *Everything you and I do; we do either out of our need to avoid pain or our desire to gain pleasure.*

So often I hear people talk about changes they want to make in their lives. But they can't get themselves to follow through. They feel frustrated, overwhelmed, even angry with themselves because they know they need to take action, but they can't get themselves to do it. There is one elementary reason: they keep trying to change their behaviour, which is the effect, instead of dealing with the cause behind it.

Understanding and utilizing the forces of pain and pleasure will allow you once and for all to create the lasting changes and improvements you desire for yourself and those you care about. Failure to understand this force dooms you to a future of living in reaction, like an animal or a machine. Perhaps this sounds like a complete oversimplification, but think about it. Why don't you do some of the things you know you should do?

After all, what is procrastination? It's when you know you should do something, but you still don't do it. Why not? The answer

is simple: at some level you believe that taking action in this moment would be more painful than just putting it off. Yet, have you ever had the experience of putting something off for so long that suddenly you felt pressure to just do it, to get it done? What happened? You changed what you linked pain and pleasure to. Suddenly, not taking action became more painful than putting it off. This is a common occurrence that many Americans experience around April 14!

"A man who suffers before it is necessary, suffers  
more than is necessary."

SENECA

What keeps you from approaching that man or woman of your dreams? What keeps you from starting that new business you've been planning for years? Why do you keep putting off that diet? Why do you avoid completing your thesis? Why haven't you taken control of your financial investment portfolio?

What prevents you from doing whatever it takes to make your life exactly as you've imagined it?

Even though you know that all these actions would benefit you—that they could definitely bring pleasure to your life—you fail to act simply because in that moment you associate more pain to doing what's necessary than missing the opportunity. After all, what if you approached that person, and they rejected you? What if

you tried to start that new business but failed and lost the security you have in your present job? What if you started a diet and went through the pain of starving yourself, only to gain the weight back eventually anyway? What if you made an investment and lost your money? So why even try?

For most people, the fear of loss is much greater than the desire for gain. Which would drive you more: keeping someone from stealing the \$100,000 you've earned over the last five years, or the potential of earning \$100,000 in the next five? The fact is that most people would work much harder to hang on to what they have than they would to take the risks necessary to get what they really want from their lives.

"The secret of success is learning how to use pain and pleasure instead of having pain and pleasure use you. If you do that, you're in control of your life. If you don't, life controls you."

ANTHONY ROBBINS

Often an interesting question comes up in discussions about these twin powers that drive us: Why is it that people can experience pain yet fail to change? They haven't experienced enough pain yet; they haven't hit what I call **emotional threshold**. If you've ever been in a destructive relationship and finally made the decision to use your personal power, take action and change your life, it was probably because you hit a level of pain you weren't willing to settle for



anymore. We've all experienced those times in our lives when we've said, "I've had it—never again—this must change now." This is the magical moment when **pain becomes our friend**. It drives us to take new action and produce new results. We become even more powerfully compelled to act if, in that same moment, we begin to anticipate how changing will create a great deal of pleasure for our lives as well.

This process is certainly not limited to relationships. Maybe you've experienced threshold with your physical condition: you finally got fed up because you couldn't squeeze into an airline seat, you couldn't fit into your clothes, and walking up a set of stairs winded you. Finally, you said, "I've had it!" and made a decision. What motivated that decision? It was the desire to remove pain from your life and establish pleasure once again: the pleasure of pride, the pleasure of comfort, the pleasure of self-esteem, the pleasure of living life the way you've designed it.

Of course, there are many levels of pain and pleasure. For example, feeling a sense of humiliation is a rather intense form of emotional pain. Feeling a sense of inconvenience is also pain. So is boredom. Obviously, some of these have less intensity, but they still factor in the equation of decision-making. Likewise, pleasure weighs into this process. Much of our drive-in life comes from our anticipating that our actions will lead to a more compelling future,

that today's work will be well worth the effort, that the rewards of pleasure are near. Yet there are many levels of pleasure as well. For example, the pleasure of ecstasy, while most would agree is intense, may sometimes be outweighed by the pleasure of comfort. It all depends on an individual's perspective.

For example, let's say you're on your lunch break, and you're walking past a park where a Beethoven symphony is playing. Will you stop and listen? It depends, first of all, on the meaning you associate to classical music. Some people would drop anything to be able to listen to the valiant strains of the Eroica Symphony; for them, Beethoven equals pure pleasure. For others, however, listening to any kind of classical music is about as exciting as watching paint dry. Enduring the music would equal a measure of pain, and so they hurry past the park and back to work. But even some people who love classical music would not decide to stop and listen. Maybe the perceived pain of being late for work outweighs the pleasure they would get from hearing the familiar melodies. Or maybe they have a belief that stopping and enjoying music in the middle of the afternoon is wasteful of precious time, and the pain of doing something frivolous and inappropriate is greater than the pleasure the music could bring. Each day our lives are filled with these kinds of psychic negotiations. We are constantly weighing our own proposed actions and the impact they will have upon us.

## **LIFE'S MOST IMPORTANT LESSON**

Donald Trump and Mother Teresa are driven by the exact same force. I can hear you saying, "Are you off your rocker. Tony? They couldn't be more different!" It's absolutely true that their values lie at opposite ends of the spectrum, but they're both driven by pain and pleasure. Their lives have been shaped by what they've learned to get pleasure from, and what they've learned will create pain. The most important lesson we learn in life is what creates pain for us and what creates pleasure. This lesson is different for each of us and, therefore, so are our behaviours.

What's driven Donald Trump throughout his life? He's learned to achieve pleasure by having the largest and most expensive yachts, acquiring the most extravagant buildings, making the shrewdest deals—in short, accumulating the biggest and best toys. What did he learn to link pain to? In interviews he has revealed that his ultimate pain in life is being second-best at anything—he equates it with failure. In fact, his greatest drive to achieve comes from his compulsion to avoid this pain. It's a far more powerful motivator than his desire to gain pleasure. Many competitors have taken great joy in the pain that Trump has experienced from the collapse of much of his economic empire. Rather than judge him—or anyone else, including yourself—it might be more valuable to

understand what's driving him and to have some compassion for his obvious pain.

By contrast, look at Mother Teresa. Here's a woman who cares so deeply that when she sees other people in pain, she also suffers. Seeing the injustice of the caste system wounded her. She discovered that when she took action to help these people, their pain disappeared, and so did hers. For Mother Teresa, the ultimate meaning of life can be found in one of the most impoverished sections of Calcutta, the City of Joy, which is swollen past the bursting point with millions of starving and diseased refugees. For her, pleasure might mean wading through knee-deep muck, sewage and filth in order to reach a squalid hut and minister to the infants and children within, their tiny bodies ravaged by cholera and dysentery. She is powerfully driven by the sensation that helping others out of their misery helps alleviate her own pain, that in helping them experience life in a better way—giving them pleasure—she will feel pleasure. She learned that putting yourself on the line for others is the highest good; it gives her a sense that her life has true meaning.

While it may be a stretch for most of us to liken the sublime humility of Mother Teresa to the materialism of Donald Trump, it's critical to remember that these two individuals shaped their destinies based upon what they linked pain and pleasure to.

Certainly, their backgrounds and environments played a role in their choices, but ultimately, they made conscious decisions about what to reward or punish themselves for.

## **WHAT YOU LINK PAIN TO AND WHAT YOU LINK PLEASURE TO SHAPES YOUR DESTINY**

One decision that has made a tremendous difference in the quality of my life is that at an early age I began to link incredible pleasure to learning. I realized that discovering ideas and strategies that could help me to shape human behaviour and emotion could give me virtually everything I wanted in my life. It could get me out of pain and into pleasure. Learning to unlock the secrets behind our actions could help me to become healthier, to feel better physically, to connect more deeply with the people I cared about. Learning provided me with something to give, the opportunity to truly contribute something of value to all those around me. It offered me a sense of joy and fulfillment. At the same time, I discovered an even more powerful form of pleasure, and that was achieved by sharing what I'd learned in a passionate way. When I began to see that what I could share helps people increase the quality of their lives, I discovered the ultimate level of pleasure! And my life's purpose began to evolve. What are some of the experiences of pain and pleasure that have shaped your life? Whether you've linked pain or pleasure to drugs, for example, certainly has affected your

destiny. So have the emotions you've learned to associate to cigarettes or alcohol, relationships, or even the concepts of giving or trusting.

If you're a doctor, isn't it true that the decision to pursue a medical career so many years ago was motivated by your belief that becoming a physician would make you feel good? Every doctor I've talked to links massive pleasure to helping people: stopping pain, healing illness, and saving lives. Often the pride of being a respected member of society was an additional motivator. Musicians have dedicated themselves to their art because few things can give them that same level of pleasure. And CEOs of top organizations have learned to link pleasure to making powerful decisions that have a huge potential to build something unique and to contribute to people's lives in a lasting way.

Think of the limiting pain and pleasure associations of John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin, and Jim Morrison. Their associations to drugs as an escape, a quick fix, or a way out of pain and into temporary pleasure created their downfalls. They paid the ultimate price for not directing their own minds and emotions. Think of the example they set for millions of fans. I never did learn to consume drugs or alcohol. Is it because I was so brilliant? No, it's because I was very fortunate. One reason I never drank alcohol is that, as a child, there were a couple of people

in my family who acted so obnoxiously when drunk that I associated extreme pain to drinking any alcohol. One especially graphic image I have is the memory of my best friend's mom. She was extremely obese, weighing close to 300 pounds, and she drank constantly. Whenever she did, she wanted to hug me and drool all over me. To this day, the smell of alcohol on anyone's breath nauseates me.

Beer, though, was another story. When I was about eleven or twelve, I didn't consider it an alcoholic drink. After all, my dad drank beer, and he didn't get that "obnoxious" or disgusting. In fact, he seemed to be a little more fun when he'd had a few beers. Plus, I linked pleasure to drinking because I wanted to be just like Dad. Would drinking beer really make me like Dad? No, but we frequently create false associations in our nervous systems (neuro-associations) as to what will create pain or pleasure in our lives.

One day I asked my mom for a "brew." She began arguing that it wasn't good for me. But trying to convince me when my mind was made up, when my observations of my father so clearly contradicted her, was not going to work. We don't believe what we hear; rather, we are certain that our perceptions are accurate—and I was certain that day that drinking beer was the next step in my personal growth. Finally, my mom realized I'd probably just go drink somewhere else if she didn't give me an experience I wouldn't forget. At some level, she must have known she had to change what

I associated to beer. So, she said, "Okay, you want to drink beer and be like Dad? Then you've really got to drink beer just like your dad." I said, "Well, what does that mean?" She said, "You've got to drink a whole six-pack." I said, "No problem."

She said, "You've got to drink it right here." When I took my first sip, it tasted disgusting, nothing like what I'd anticipated. Of course, I wouldn't admit it at the time because, after all, my pride was on the line. So, I took a few more sips. After finishing one beer I said, "Now I'm really full, Mom." She said, "No, here's another one," and popped it open. After the third or fourth can, I started feeling sick to my stomach. I'm sure you can guess what happened next: I threw up all over myself and the kitchen table. It was disgusting, and so was cleaning up the mess! I immediately linked the smell of beer to the vomit and horrible feelings. I no longer had an intellectual association to what drinking beer meant. I now had an emotional association in my nervous system, a gut-level neuro-association—one that would clearly guide my future decisions. As a result, I've never had even a sip of beer since!

Can our pain and pleasure linkages produce a processional effect in our lives? You bet. This negative neuro-association for beer affected many of my decisions in life. It influenced whom I hung out with at school. It determined how I learned to get pleasure. I didn't use alcohol: I used learning; I used laughter; I used sports.



I also learned that it felt incredible to help other people, so I became the guy in school everybody came to with their problems, and solving their problems made both them and me feel good. Some things haven't changed through the years!

I also never used drugs because of a similar experience: when I was in the third or fourth grade, the police department came to my school and showed us some films about the consequences of getting involved in the drug scene. I watched as people shot up, passed out, spaced out, and leaped out of windows. As a young boy, I associated drugs to ugliness and death, so I never tried them myself. My good fortune was that the police had helped me form painful neuro-associations to even the idea of using drugs. Therefore, I have never even considered the possibility.

What can we learn from this? Simply this: **if we link massive pain to any behaviour or emotional pattern, we will avoid indulging in it at all costs. We can use this understanding to harness the force of pain and pleasure to change virtually anything in our lives,** from a pattern of procrastinating to drug use. How do we do this? Let's say, for example, you want to keep your children off drugs. The time to reach them is before they experiment and before someone else teaches them the false association that drugs equal pleasure.

My wife, Becky, and I decided that the most powerful way to make sure our kids would never use drugs was to cause them to link massive pain to drugs. We knew that unless we taught them what drugs were really about, someone else might convince them that drugs were a useful way of escaping pain.

To accomplish this task, I called upon an old friend. Captain John Rondon of the Salvation Army. For years, I've supported John in the South Bronx and Brooklyn in helping street people make changes in their lives by raising their standards, changing their limiting beliefs, and developing life skills. Becky and I are very proud of the people who've used what we've taught to get off the streets and increase the quality of their lives. I've always used my visits there as a way of giving something back and as a reminder of how fortunate I am. It keeps me feeling appreciative of the life I have the privilege to lead.

It also gives me perspective and keeps my life balanced.

I explained my goals to Captain John, and he arranged to take my children on a tour they would never forget, one that would give them a clear experience of what drugs do to the human spirit. It began with a firsthand visit to a rat-infested, rotting tenement building. The minute we walked in, my children were assaulted by the stench of urine-soaked floors, the sight of addicts shooting up heedless of who was watching, child prostitutes soliciting passers-

by, and the sound of neglected, crying children. Mental, emotional, and physical devastation is what my kids learned to link to drugs. That was four-and-a-half years ago. While they have all been exposed to drugs many times since, they have never touched them. These powerful neuro-associations have significantly shaped their destinies.

"If you are distressed by anything external, the pain is not due to the thing itself but to your own estimate of it; and this you have the power to revoke at any moment."

MARCUS AURELIUS

We are the only beings on the planet who led such rich internal lives that it's not the events that matter most to us, but rather, it's how we interpret those events that will determine how we think about ourselves and how we will act in the future. One of the things that makes us so special is our marvellous ability to adapt, to transform, to manipulate objects or ideas to produce something more pleasing or useful. And foremost among our adaptive talents is the ability to take the raw experience of our lives, relate it to other experiences, and create from it a kaleidoscopic tapestry of meaning that's different from everyone else's in the world. Only human beings can, for example, change their associations so that physical pain will result in pleasure, or vice-versa.

Remember a hunger striker confined to jail. Fasting for a cause, he survives thirty days without food. The physical pain he experiences is considerable, but it's offset by the pleasure and validation of drawing the world's attention to his cause. On a more personal, everyday level, individuals who follow intense physical regimens in order to sculpt their bodies have learned to link tremendous feelings of pleasure to the "pain" of physical exertion. They have converted the discomfort of discipline into the satisfaction of personal growth. This is why their behaviour is consistent, as are their results!

Through the power of our wills, then, we can weigh something like the physical pain of starvation against the psychic pain of surrendering our ideals. We can create higher meaning; we can step out of the "Skinnerian box" and take control. **But if we fail to direct our own associations to pain and pleasure, we're living no better than animals or machines,** continually reacting to our environment, allowing whatever comes up next to determine the direction and quality of our lives. We're back in the box. It's as if we are a public computer, with easy access for lots of amateur programmers!

Our behaviour, both conscious and unconscious, has been rigged by pain and pleasure from so many sources: childhood peers, moms and dads, teachers, coaches, movie and television heroes,

and the list goes on. You may or may not know precisely when programming and conditioning occurred. It might have been something someone said, an incident at school, an award-winning sports event, an embarrassing moment, straight as on your report card—or maybe failing grades. All of these contributed to who you are today. **I cannot emphasize strongly enough that what you link pain and pleasure to will shape your destiny.**

As you review your own life, can you recall experiences that formed your neuro-associations and thus set in motion the chain of causes and effects that brought you to where you are today? What meaning do you attach to things? If you're single, do you look upon marriage wistfully as a joyous adventure with your life's mate, or do you dread it as a heavy ball and chain? As you sit down to dinner tonight, do you consume food matter-of-factly as an opportunity to refuel your body, or do you devour it as your sole source of pleasure?

"Men, as well as women, are much oftener led by their hearts  
than by their understandings."

LORD CHESTERFIELD

Though we'd like to deny it, the fact remains that what drives our behaviour is instinctive reaction to pain and pleasure, not intellectual calculation. Intellectually, we may believe that eating chocolate is bad for us, but we'll still reach for it. Why? Because

we're not driven so much by what we intellectually know, but rather by what we've learned to link pain and pleasure to in our nervous systems. It's our neuro-associations—the associations we've established in our nervous systems—that determine what we'll do. Although we'd like to believe it's our intellect that really drives us, in most cases our emotions—the sensations that we link to our thoughts—are what truly drive us.

Many times, we try to override the system. For a while we stick to a diet; we've finally pushed ourselves over the edge because we have so much pain. **We will have solved the problem for the moment—but if we haven't eliminated the cause of the problem, it will resurface.** Ultimately, in order for a change to last, we must link pain to our old behaviour and pleasure to our new behaviour, and condition it until it's consistent. Remember, we will all do more to avoid pain than we will to gain pleasure. Going on a diet and overriding our pain in the short term by pure willpower never lasts simply because we still link pain to giving up fattening foods. For this change to be long-term, we've got to link pain to eating those foods so that we no longer even desire them, and pleasure to eat more of the foods that nourish us. People who are fit and healthy believe that nothing tastes as good as thin feels! And they love foods that nourish them. **In fact, they often link pleasure**

**to pushing the plate away with food still on it. It symbolizes to them that they're in control of their lives.**

**The truth is that we can learn to condition our minds, bodies, and emotions to link pain or pleasure to whatever we choose. By changing what we link pain and pleasure to, we will instantly change our behaviours.** With smoking, for example, all you must do is link enough pain to smoking and enough pleasure to quitting. You have the ability to do this right now, but you might not exercise this capability because you've trained your body to link pleasure to smoking, or you fear that stopping would be too painful. Yet, if you meet anyone who has stopped, you will find that this behaviour changed in one day: the day they truly changed what smoking meant to them.

**IF YOU DON'T HAVE A PLAN FOR YOUR LIFE,  
SOMEONE ELSE DOES**

The mission of Madison Avenue is to influence what we link pain and pleasure to. Advertisers clearly understand that what drives us is not so much our intellect as the sensations that we link to their products. As a result, they've become experts in learning how to use exciting or soothing music, rapid or elegant imagery, bright or subdued color, and a variety of other elements to put us in certain emotional states; then, when our emotions are at their peak, when

the sensations are their most intense, they flash an image of their product continuously until we link it to these desired feelings.

Pepsi employed this strategy brilliantly in carving out a bigger share of the lucrative soft-drink market from their major competitor, Coca-Cola. Pepsi observed the phenomenal success of Michael Jackson, a young man who had spent his entire life learning how to heighten people's emotions by the way he used his voice, his body, his face, and his gestures. Michael sang and danced in a way that stimulated huge numbers of people to feel incredibly good—so much so that they'd often purchase one of his albums to re-create the feelings. Pepsi asked. How can we transfer those sensations to our product? Their reasoning was that if people associated the same pleasurable feelings to Pepsi as they did to Michael Jackson, they'd buy Pepsi just as they bought his albums. The process of anchoring new feelings to a product or idea is the integral transference necessary to basic conditioning, something you'll learn more about in Chapter 6 as we study the science of Neuro-Associative Conditioning. But for now, consider this: **any time we're in an intense emotional state, when we're feeling strong sensations of pain or pleasure, anything unique that occurs consistently will become neurologically linked.** Therefore, in the future, whenever that unique thing happens again, the emotional state will return.



You've probably heard of Ivan Pavlov, a Russian scientist who, in the late nineteenth century, conducted conditioned-response experiments. His most famous experiment was one in which he rang a bell as he offered food to a dog, thereby stimulating the dog to salivate and pairing the dog's sensations with the sound of the bell. After repeating the conditioning enough times, Pavlov found that merely ringing the bell would cause the dog to salivate—even when food was no longer being given.

What does Pavlov have to do with Pepsi? First, Pepsi used Michael Jackson to get us in a peak emotional state. Then, at that precise moment, they flashed the product. Continuous repetitions of this created an emotional linkage for millions of Jackson's fans. The truth is that Michael Jackson doesn't even drink Pepsi! And he wouldn't even hold an empty Pepsi can in his hand on camera! You might wonder, "Isn't this company crazy? They hired a guy for \$15 million to represent them who doesn't even hold their product, and tells everybody that he won't! What kind of spokesperson is this? What a crazy idea!" Actually, it was a brilliant idea. Sales went through the roof—so high that LA. Gear then hired Michael for \$20 million to represent their product. And today, because he's able to change the way people feel (he's what I call a "state inducer") he and Sony/CBS just signed a 10-year recording contract that's

reputed to be worth more than \$1 billion. His ability to change people's emotional states makes him invaluable.

What we've got to realize is that this is all based on linking pleasurable sensations to specific behaviours. It's the idea that if we use the product, we'll live our fantasies. Advertisers have taught all of us that if you drive a BMW, then you're an extraordinary person with exceptional taste. If you drive a Hyundai, you're intelligent and frugal. If you drive a Pontiac, you'll have excitement. If you drive a Toyota, what a feeling you'll get! You're taught that if you wear Obsession cologne, you'll soon be entwined in the throes of an androgynous orgy. If you drink Pepsi, you'll be able to jam with M.C. Hammer as the epitome of hip. If you want to be a "good" mom, then you feed your children Hostess fruit pies, cupcakes and Twinkles.

Advertisers have noted that if enough pleasure can be generated, consumers are often willing to overlook the fear of pain. It is an advertising adage that "sex sells," and there's no question that the pleasurable associations created in print and on TV by using sex do the job. Take a look at the trend in selling blue jeans. What are blue jeans, anyway? They used to be work pants: functional, ugly. How are they sold today? They've become an international icon of everything that's sexy, fashionable, and youthful. Have you ever watched a Levi's 501 jeans commercial? Can you explain one

to me? They make no sense, do they? They're totally confusing. But at the end, you have the distinct impression that sex took place nearby. Does this type of strategy really sell blue jeans? You bet! Levi is the number-one blue-jeans manufacturer in America today.

Is the power of conditioning to shape our associations limited to products like soft drinks, automobiles and blue jeans? Of course not. Take the lowly little raisin, for example. Do you know that in 1986, the California Raisin Advisory Board was expecting a huge harvest, yet they were beginning to panic? Year by year, they'd seen their sales dropping by 1 percent annually. In desperation they turned to their advertising agency and asked what they could do. The solution was simple: they needed to change people's feelings about raisins. For most people, raisins were considered wimpy, lonely, and dull, according to Robert Phinney, the former director of the raisin board. \* The task was clear: pump a healthy dose of emotional appeal into the shrivelled-up fruit. Link up sensations that people wanted. "Shrivelled" and "dried" are not the sensations that most people associate with feeling good about their lives. The raisin growers kept thinking. What can we associate to raisins that would make people really want to buy them?

At the time, an old Motown hit was enjoying a national resurgence: "I Heard It Through the Grapevine." Raisin growers thought. What if we can take these sensations that make so many

people feel good, and link them to raisins to make them seem hip? They hired an innovative animator named Will Vinton who then created about thirty clay raisin figurines, each with a distinct personality, to boogie to the Motown tune. In those moments, the California Raisins were born. Their first ad campaign created an instant sensation and successfully linked the sensations that the raisin growers hoped for. As people watched the hip little raisins dance, they linked strong feelings of fun, humour, and pleasure to the once boring fruit. The raisin had been reinvented as the essence of California cool, and the unspoken message of each of these ads was that if you ate them, you'd be hip, too. The upshot? The raisin industry was rescued from its devastating slump in sales to a 20 percent growth factor annually. The raisin growers had succeeded in changing people's associations: instead of linking boredom to the fruit, consumers had learned to link sensations of excitement and fun!

Of course, the use of advertising as a form of conditioning is not limited to physical products. Fortunately, or unfortunately, we consistently see television and radio used as tools for changing what we associate to candidates in the political process. No one knows this better than the master political analyst and opinion-shaper Roger Ailes, who was responsible for key elements of Ronald Reagan's successful 1984 campaign against Walter

Mondale, and who in 1988 masterminded George Bush's successful campaign against Michael Dukakis. Ailes designed a strategy to convey three specifically negative messages about Dukakis—that he was soft on defence, the environment, and crime—and cause people to link painful sensations to him. One ad portrayed Dukakis as a "kid playing war" in a tank; another seemed to blame him for pollution in the Boston Harbor. The most notorious one showed a criminal being released from Massachusetts jails through a revolving door, and played on the widespread negative publicity generated around the country by the "Willie Horton incident." Convicted murderer Willie Horton, released from jail as part of a controversial furlough program in Dukakis's home state, failed to return and ten months later was arrested for terrorizing a young couple, raping the woman and assaulting the man.

Many people took issue with the negative focus of these ads. Personally, I found them highly manipulative. But it's hard to argue with their level of success, based on the fact that people do more to avoid pain than to gain pleasure. Many people didn't like the way the campaign was fought—and George Bush was one of those people—but it was hard to argue with the reality that pain was a very powerful motivator in shaping people's behaviour. As Ailes says, "The negative ads cut through quicker. People tend to pay more attention to [these types of ads]. People may or may not slow

down to look at a beautiful pastoral scene along the highway. But everyone looks at an auto accident."\* There is no questioning the effectiveness of Ailes's strategy. Bush won a clear majority of the popular vote and soundly trounced Dukakis in one of the biggest landslides in electoral college history.

The force shaping world opinion and consumer's buying habits is also the same force that shapes all of our actions. It's up to you and me to take control of this force and decide on our own actions consciously, because if we don't direct our own thoughts, we'll fall under the influence of those who would condition us to behave in the way they desire. Sometimes those actions are what we would have selected anyway; sometimes not. Advertisers understand how to change what we link pain and pleasure to by changing the sensations we associate to their products. If we want to take control of our lives, we must learn to "advertise" in our own minds—and we can do this in a moment. How? Simply by linking pain to the behaviours we want to stop at such a high level of emotional intensity that we won't even consider those behaviours any longer. Aren't there things you would never, ever do? Think of the sensations you link to those. If you link those same feelings and sensations to the behaviours you want to avoid, you'll never do them again, either. Then, simply link pleasure to the new behaviour you desire for yourself. Through repetition and emotional intensity,

you can condition these behaviours within yourself until they are automatic.

So what's the first step in creating a change? The first step is simply becoming aware of the power that pain and pleasure exert over every decision, and therefore every action, that we take. The art of being aware is understanding that these linkages—between ideas, words, images, sounds, and sensations of pain and pleasure—are happening constantly.

"I conceive that pleasures are to be avoided if greater pains be the consequence, and pains to be coveted that will terminate in greater pleasures."

—MICHEL DE MONTAIGNE

The problem is that most of us base our decisions about what to do on what's going to create pain or pleasure in the short term instead of the long term. Yet, in order to succeed, most of the things that we value require us to be able to break through the wall of short-term pain in order to have long-term pleasure. You must put aside the passing moments of terror and temptation, and focus on what's most important in the long term: your values and personal standards. Remember, too, that it's not actual pain that drives us, but our fear that something will lead to pain. And it's not actual pleasure that drives us, but our belief—our sense of certainty—that

somehow taking a certain action will lead to pleasure. We're not driven by the reality, but by our perception of reality.

Most people focus on how to avoid pain and gain pleasure in the short term, and thereby create long term pain for themselves. Let's consider an example. Say someone wants to lose a few extra pounds. (I know this has never happened to you, but let's just pretend anyway!) On the one hand, this person marshals a host of excellent reasons for losing weight: they would feel healthier and more energized; they would fit into their clothes better; they would feel more confident around members of the opposite sex. On the other hand, though, there are just as many reasons to avoid losing weight: they'd have to go on a diet; they'd continually feel hungry; they'd have to deny their urge to eat fattening foods; and besides, why not wait until after the holidays?

With the reasons balanced in this way, many people would tip the scales in favour of the pattern of putting things off—the potential pleasure of a slimmer figure far outweighed by the short-term pain of dietary deprivation. Short term, we avoid the pain of feeling a twinge of hunger, and instead we give ourselves that immediate morsel of pleasure by indulging in a few potato chips, but it doesn't last. In the long term, we feel worse and worse about ourselves, not to mention the fact that it causes our health to deteriorate.



Remember, anything you want that's valuable requires that you break through some short-term pain in order to gain long-term pleasure. If you want a great body, you've got to sculpt that body, which requires breaking through short-term pain. Once you've done it enough times, working out becomes pleasurable. Dieting works the same way. Any type of discipline requires breaking through pain: discipline in business, relationships, personal confidence, fitness, and finances. How do you break through the discomfort and create the momentum to really accomplish your aims? Start by making the decision to overcome it. We can always decide to override the pain in the moment, and better yet is to follow up by conditioning ourselves, which is something we'll cover in detail in Chapter 6.

A prime example of how this short-term focus can cause us all to take a fall (as in Niagara) is reflected by the current savings-and-loan crisis—probably the single biggest financial mistake ever made in the history of our government. Estimates show it could cost taxpayers more than \$500 billion, yet most Americans have no idea what caused it. This problem will most certainly be one that is the source of pain—at least economic pain—for every man, woman and child in this country, probably for generations to come. In a conversation I had with L William Seidman, chairman of the Resolution Trust Corporation and the Federal Deposit Insurance

Corporation, he told me, "We are the only nation rich enough to survive such a big mistake." What did create this financial mess? It's a classic example of trying to eliminate pain by solving a problem while nurturing the cause.

It all began with savings and loan challenges that came up in the late seventies and early eighties. Banking and S&L institutions had built their business primarily on the corporate and consumer market. For a bank to profit, it has to make loans, and those loans have to be at an interest rate that's above what it pays out to depositors. In the first stages of the problem, the banks faced difficulties on several fronts. First, they were hit hard when corporations entered what had previously been the sole domain of banks: lending. Large companies found that by lending to one another, they saved significantly on interest, developing what's now known as the "commercial paper market." This was so successful that it virtually destroyed the profit centres of many banks.

Meanwhile, there were new developments on the American consumer front as well. Traditionally, consumers did not look forward to meeting with a loan officer at a bank, meekly asking for loans to purchase a car or large appliance. I think we can fairly say that this was a painful experience for most as they subjected themselves to financial scrutiny. They didn't usually feel like a "valued customer" at many banks. Car companies were smart

enough to recognize this and began offering loans to their customers, creating a new source of profit for themselves. They saw that they could make as much money on the financing as they did on the car they sold, and they could give the customer a great deal of convenience and lower interest rates. Their attitude was, of course, quite different from the bankers'—they had a vested interest in seeing the customer get his loan. Soon, the customers came to prefer the in-house financing over the traditional method, appreciating the convenience, flexibility, and low financing fees. Everything was handled in one place by a courteous person who wanted their business. Consequently, General Motors Acceptance Corporation (GMAC) quickly became one of the largest car-financing companies in the country.

One of the last bastions for bank loans was the real estate market, but interest rates and inflation had soared in one year as high as 18 percent. As a result, no one could afford the monthly payments that servicing loans at this interest rate required. As you can imagine, real estate loans dropped off the map.

By this time, the banks had lost their corporate customers in masse, they had lost the market for a great deal of their car loans, and they had begun to lose the home loans as well. The final slap to the banks was that the depositors, in response to inflation, needed a higher rate of return while the banks were still carrying loans that

would yield significantly lower interest rates. Every day, the banks were losing money; they saw their survival at stake and decided to do two things. First, they lowered their standards for qualifying customers for loans. Why? Because they believed that if they didn't lower their standards, there would be no one to loan money to. And if they didn't loan money, they couldn't profit, and they'd clearly have pain. If, however, they were able to loan money to someone who paid them back, they'd have pleasure. Plus, there was very little risk. If they loaned money and the lendeer didn't meet the obligation, then the taxpayers, namely you and I, would bail them out anyway. So, in the final analysis, there was very little fear of pain and tremendous incentive to "risk" their (our?) capital.

These banks and S&Ls also pressured Congress to help keep them from going under, and a series of changes occurred. Large banks realized that they could loan money to foreign nations that were desperately hungry for capital. The lenders realized that over breakfast they could commit more than \$50 million to a country. They didn't have to work with millions of consumers to lend the same amount, and the profits on these larger loans were sizable. The bank managers and loan officers were also often given bonuses in relation to the size and number of loans they could produce. The banks were no longer focusing on the quality of a loan. Their focus was not on whether a country like Brazil could pay the loan back

or not, and frankly, many weren't terribly concerned. Why? They did exactly what we taught them: we encouraged them to be gamblers with the Federal Deposit Insurance, promising that if they won, they won big, and if they failed, we would pick up the tab. There was simply too little pain in this scenario for the banker.

Smaller banks, who didn't have the resources to loan to foreign countries, found that the next best thing was to loan to commercial developers here in the United States. They, too, lowered their standards so that developers could borrow with no money down instead of the traditional 20 percent. What was the developers' response? Well, they had nothing on the line, they were using only other people's money, and at the same time Congress had built such high tax incentives into commercial building that the builders had absolutely nothing to lose. They no longer had to analyse whether the market was right, or whether the building was properly located or sized. The developers' only "downside" was that they would have the most incredible tax write-off of their lives.

As a result, builders built like crazy, causing a glut on the market. When the supply was so much greater than the demand, the market collapsed. Developers went back to the banks and said, "We can't pay," and the banks turned to the taxpayers and said, "We can't pay." Unfortunately, there's nobody we can turn to. What's worse, people have seen the abuse in this country, and the assumption now

is that anyone who is wealthy must have taken advantage of somebody. This is creating negative attitudes toward many in business who are often the very people providing jobs that allow Americans' dreams to flourish. This whole mess illustrates our lack of understanding of the pain-pleasure dynamic and the inadvisability of trying to conquer long-term problems with short-term solutions.

Pain and pleasure are also the backstage directors of global drama. For years we lived through an escalating arms race with the USSR. The two nations were constantly building more weapons as the ultimate threat: "If you try to hurt us, we'll retaliate and hurt you even worse." And the standoff continued to build to the point at which we were spending \$15,000 a second on arms. What caused Gorbachev to suddenly decide to renegotiate arms reduction? The answer is pain. He began to associate massive pain to the idea of trying to compete with our military arms build-up. Financially it just wasn't feasible; he couldn't even feed his people! When people can't eat, they're more concerned about their stomachs than about guns. They're more interested in filling their larders than the country's armament. They begin to believe that money is being spent frivolously, and they insist on a change. Did Gorbachev change his position because he's a great guy? Maybe. But one thing is certain: he didn't have a choice.

"Nature has placed mankind under the government of two sovereign masters, pain and pleasure. they govern us in all we do, in all we say, in all we think: every effort we can make to throw off our subjection, will serve but to demonstrate and confirm it."

JEREMY BENTHAM

Why do people persist in an unsatisfying relationship, unwilling either to work toward solutions or end it and move on? It's because they know changing will lead to the unknown, and most people believe that the unknown will be much more painful than what they're already experiencing. It's like the old proverbs say: "Better the devil you know than the devil you don't know," "A bird in the hand is worth two in the bush." These core beliefs keep us from taking the actions that could change our lives.

If we want to have an intimate relationship, then we have to overcome our fears of rejection and vulnerability. If we're planning to go into business, we must be willing to overcome our fear of losing security to make that happen. In fact, most of the things that are valuable in our lives require us to go against the basic conditioning of our nervous systems. We must manage our fears by overriding this preconditioned set of responses and, in many cases, we must transform that fear into power. Many times, the fear that we are allowing to control us never becomes reality anyway. It's

possible for people to link pain, for example, to flying in an airplane, while there's no logical reason for the phobia. They're responding to a painful experience in their past or even an imagined future. They may have read in the papers about airplane accidents, and now they avoid getting on planes: they're allowing that fear to control them. We must make sure that we live our lives in the present and respond to things that are real, not to our fears of what once was or what might someday be. The key thing to remember is that we don't move away from real pain; we move away from what we believe will lead to pain.

### **LET'S MAKE SOME CHANGES RIGHT NOW**

First, write down four actions that you need to take that you've been putting off. Maybe you need to lose weight. Maybe you need to stop smoking. Maybe you need to communicate with someone you've had a falling out with, or reconnect with someone who's important to you.

Second, under each of these actions, write down the answer to the following questions: Why haven't I taken action? In the past, what pain have I linked to taking this action? Answering these questions will help you understand that what has held you back is that you've associated greater pain to taking the action than to not taking it. Be honest with yourself. If you're thinking, "I have no



pain associated to it," think a little harder. Maybe the pain is simple: maybe it's the pain of taking time out of your busy schedule.

Third, write down all the pleasure you've had in the past by indulging in this negative pattern. For example, if you think you should lose some weights, why have you continued to eat whole pans of brownies and bulk-size bags of chips, and to guzzle twelve-packs of soda pop? You're avoiding the pain of depriving yourself, yes, and at the same time you're really doing this because it makes you feel good right now. It gives you pleasure! Instant pleasure! No one wants to give up these feelings! In order to create a change that will last, we need to find a new way to get the same pleasure without any negative consequences. Identifying the pleasure, you've been getting will help you know what your target is.

Fourth, write down what it will cost you if you don't change now. What will happen if you don't stop eating so much sugar and fat? If you don't stop smoking? If you don't make that phone call that you know you need to make? If you don't start consistently working out each day? Be honest with yourself. What's it going to cost you over the next two, three, four, five years? What's it going to cost you emotionally? What's it going to cost you in terms of your self-image? What will it cost you in your physical energy level? What will it cost you in your feelings of self-esteem? What will it cost you financially? What will it cost you in your

relationships with the people you care about most? How does that make you feel? Don't just say, "It will cost me money" or "I will be fat." That's not enough. You've got to remember that what drives us is our emotions. So get associated and use pain as your friend, one that can drive you to a new level of success.

The final step is to write down all the pleasure you'll receive by taking each of these actions right now. Make a huge list that will drive you emotionally, that will really get you excited: "I'll gain the feeling of really being in control of my life, of knowing that I'm in charge. I'll gain a new level of self-confidence. I'll gain physical vitality and health. I'll be able to strengthen all my relationships. I'll develop more willpower which I could use in every other area of my life. My life will be better in all these ways, now. Over the next two, three, four, five years. By taking this action, I will live my dream." Envision all the positive impacts both in the present and in the long term.

I encourage you to take the time now to complete this exercise, and to take advantage of the great momentum you've been building up as you've moved through this book. Carpe diem! Seize the day! There's no time like the present. But if you can't wait another second before pressing on to the next chapter, then by all means, do so. Just be sure to come back to this exercise later and demonstrate

to yourself the control you have over the twin powers of pain and pleasure.

This chapter has shown you again and again that what we link pain to and pleasure to shapes every aspect of our lives and that we have the power to change these associations and, therefore, our actions and our destinies. But in order to do this, we must understand . . .

BELIEF SYSTEMS:

THE POWER TO

CREATE

AND THE POWER

TO DESTROY

"Under all that we think, lives all we believe, like the ultimate veil  
of our spirits."

—ANTONIO MACHADO

He was bitter and cruel, an alcoholic and drug addict who almost killed himself several times. Today he serves a life sentence in prison for the murder of a liquor store cashier who "got in his way." He has two sons, born a mere eleven months apart, one of whom grew up to be "just like Dad": a drug addict who lived by stealing and threatening others until he, too, was put in jail for attempted murder. His brother, however, is a different story: a man who's raising three kids, enjoys his marriage, and appears to be truly happy. As regional manager for a major national concern, he finds his work both challenging and rewarding. He's physically fit, and has no alcohol or drug addictions! How could these two young men have turned out so differently, having grown up in virtually the same environment? Both were asked privately, unbeknownst to the other, "Why has your life turned out this way?" Surprisingly, they

both provided the exact same answer: "What else could I have become, having grown up with a father like that?" So often we're seduced into believing that events control our lives and that our environment has shaped who we are today. No greater lie was ever told. It's not the events of our lives that shape us, but our beliefs as to what those events mean. Two men are shot down in Vietnam and imprisoned in the infamous Hoa Lo prison. They are isolated, chained to cement slabs, and continuously beaten with rusty shackles and tortured for information. Yet although these men are receiving the same abuse, they form radically different beliefs about their experience. One man decides that his life is over, and in order to avoid any additional pain, commits suicide. The other pulls from these brutalizing events a deeper belief in himself, his fellow man, and his Creator than he's ever had before. Captain Gerald Coffee uses his experience of this to remind people all over the world of the power of the human spirit to overcome virtually any level of pain, any challenge, or any problem. Two women turn seventy years old, yet each takes a different meaning from the event. One "knows" that her life is coming to an end. To her, seven decades of living mean that her body must be breaking down and she'd better start winding up her affairs. The other woman decides that what a person is capable of at any age depends upon her belief, and sets a higher

standard for herself. She decides that mountain climbing might be a good sport to begin at the age of seventy. For the next twenty-five years she devotes herself to this new adventure in mastery, scaling some of the highest peaks in the world, until today, in her nineties, Hulda Crooks has become the oldest woman to ascend Mount Fuji. You see, it's never the environment; it's never the events of our lives, but the meaning we attach to the events—how we interpret them—that shapes who we are today and who we'll become tomorrow. Beliefs are what make the difference between a lifetime of joyous contribution and one of misery and devastation. Beliefs are what separate a Mozart from a Manson. Beliefs are what cause some individuals to become heroes, while others "lead lives of quiet desperation." What are our beliefs designed for? They're the guiding force to tell us what will lead to pain and what will lead to pleasure. Whenever something happens in your life, your brain asks two questions:

- 1) Will this mean pain or pleasure?
- 2) What must I do now to avoid pain and/or gain pleasure?

The answers to these two questions are based on our beliefs, and our beliefs are driven by our generalizations about what we've learned could lead to pain and pleasure. These generalizations guide all of our actions and thus the direction and quality of our lives. Generalizations can be very useful; they are simply the

identification of similar patterns. For example, what allows you to open a door? You look down at a handle and, although you've never seen this specific one before, you can generally feel certain that this door will open if you turn the handle right or left, if you push or pull it. Why do you believe this? Simply, your experience of doors has provided enough references to create a sense of certainty that allows you to follow through. Without this sense of certainty, we would virtually be unable to leave the house, drive our cars, use a telephone, or do any one of the dozens of things we do in a day. Generalizations simplify our lives and allow us to function. Unfortunately, generalizations in more complex areas of our lives can oversimplify and sometimes create limiting beliefs. Maybe you've failed to follow through on various endeavours a few times in your life, and based on that, you developed a belief that you are incompetent. Once you believe this is true, it can become a self-fulfilling prophecy. You may say, "Why even try if I'm not going to follow through anyway?" Or perhaps you've made a few poor decisions in business or in relationships, and have interpreted that to mean you will always "sabotage" yourself. Or maybe in school you didn't learn as quickly as you thought other kids did, and rather than considering the idea that you had a different learning strategy, you may have decided that you were "learning-disabled." On another level, isn't racial prejudice fuelled by a wholesale

generalization about an entire group of people? The challenge with all these beliefs is that they become limitations for future decisions about who you are and what you're capable of. We need to remember that most of our beliefs are generalizations about our past, based on our interpretations of painful and pleasurable experiences. The challenge is threefold: 1) most of us do not consciously decide what we're going to believe; 2) often our beliefs are based on misinterpretation of past experiences; and 3) once we adopt a belief, we forget it's merely an interpretation. We begin to treat our beliefs as if they're realities, as if they are gospel. In fact, we rarely, if ever, question our long-held beliefs. If you ever wonder why people do what they do, again, you need to remember that human beings are not random creatures: all of our actions are the result of our beliefs. Whatever we do, it is out of our conscious or unconscious beliefs about what will lead to pleasure or away from pain. If you want to create long-term and consistent changes in your behaviours, you must change the beliefs that are holding you back.

Beliefs have the power to create and the power to destroy. Human beings have the awesome ability to take any experience of their lives and create a meaning that disempowers them or one that can literally<sup>1</sup> save their lives. Some people have taken the pain of their



past and said, "Because of this, I will help others. Because I was raped<sup>2</sup>, no one else will be harmed again." Or, "Because I lost my son or daughter, I will make a difference in the world." It's not something they wanted to believe, but rather, adopting this type of belief was a necessity for them to be able to pick up the pieces and move on to live empowering lives. We all have the capacity to create meanings that empower us, but so many of us never tap into it, or even recognize it. If we don't adopt the faith that there is a reason for the unexplainable tragedies of life, then we begin to destroy our capacity to truly live. The need to be able to create a meaning out of life's most painful experiences was observed by psychiatrist Viktor Frankl as he and other Holocaust victims survived the horrors of Auschwitz and other concentration camps. Frankl noted that those special few who were able to make it through this "hell on earth" shared one thing in common: they were able to endure and transform their experience by finding an empowering meaning for their pain. They developed the belief that because they suffered and survived, they would be able to tell the story and make certain that no human being would ever suffer this way again. Beliefs are not limited to impacting our emotions or actions. They can literally change our bodies in a matter of moments. I had the pleasure of interviewing Yale professor and

best-selling author Dr. Bernie Siegel. As we began to speak about the power of belief, Bernie shared with me some of the research he'd done on people with Multiple Personality Disorders. Incredibly, the potency of these people's beliefs that they had become a different person resulted in an unquestioned command to their nervous system to make measurable changes in their biochemistry. The result? Their bodies would literally transform before the researchers' eyes and begin to reflect a new identity at a moment's notice. Studies document such remarkable occurrences as patients' eye colour actually changing as their personality changes, or physical marks disappearing and reappearing! Even diseases such as diabetes or high blood pressure come and go depending on the person's belief as to which personality they're manifesting. Beliefs even have the capacity to override the impact of drugs on the body. While most people believe that drugs heal, studies in the new science of psychoneuroimmunology (the Mindbody relationship) have begun to bear out what many others have suspected for centuries: our beliefs about the illness and its treatment play as significant a role, maybe an even more significant role, than the treatment itself. Dr. Henry Beecher from Harvard University has done extensive research that clearly demonstrates that we often give credit to a drug, when in reality it's the patient's belief that makes the difference. One demonstration of this was a ground-breaking

experiment in which 100 medical students were asked to participate in testing two new drugs. One was described to them as a super-stimulant in a red capsule, the other as a super-tranquilizer in a blue capsule. Unbeknownst to the students, the contents of the capsules had been switched: the red capsule was actually a barbiturate, and the blue capsule was actually an amphetamine. Yet half of the students developed physical reactions that went along with their expectations—exactly the opposite of the chemical reaction the drugs should have produced in their bodies! These students were not just given placebos; they were given actual drugs. But their beliefs overrode the chemical impact of the drug on their bodies. As Dr. Beecher later stated, a drug's usefulness "is a direct result of not only the chemical properties of the drug, but also the patient's belief in the usefulness and effectiveness of the drug."