

INTERNATIONAL BESTSELLER

THE  
**5**  
SECOND  
RULE

MEL ROBBINS

TRANSFORM YOUR LIFE, WORK, AND CONFIDENCE WITH  
EVERYDAY COURAGE

# قاعدة الخمسة ثوان



علي وكتاب

السلام عليكم.. 🤓

كتابنا اليوم اسمه "قاعدة الخمسة ثوان" **The 5 Second Rule**  
مؤلفة الكتاب اسمها Mel Robbins



كتاب اليوم يتكلم عن تكتيك أو خدعة نفسية بسيطة سميتها المؤلفة "قاعدة الخمسة ثوان"..  
المؤلفة ابتكرت هذه القاعدة خلال مرحلة سيئة من حياتها.. مرحلة انحدار بعد نجاح وهذا التكتيك كان من الأمور التي ساعدتها لتعود وتحقق نجاح أكبر من نجاحها السابق.

[entagia.com/books](https://entagia.com/books)

المؤلفة كانت قد عرضت فكرة "قاعدة الخمس ثوان" هذه في أحد مؤتمرات TEDx.. والفكرة انتشرت بشكل كبير وجربها كثير من الناس وساعدتهم ليغيروا من أنفسهم بشكل كبير.. وبعد الانتشار وقصص النجاح هذه، قررت المؤلفة أن تؤلف كتاب عن الموضوع.

لكن لأن الموضوع بسيط ولا يستحق كتاب كامل.. فالمؤلفة اضطرت غالباً لحشو الكتاب بالكثير من القصص مع بعض الأفكار من كتب أخرى لإثبات فاعلية "قاعدة الخمس ثوان".. لذلك سوف أتجاهل جزء كبير من هذا الحشو وأركز على المهم فقط في الكتاب. 😊

## الإنجاز والمزاج!



في كثير من الأوقات نعرف أن عمل أو فعل معين من مصلحتنا إنجازاً.. لكن رغم هذا لا يكون لدينا رغبة أو مزاج لعمله. أو أن بعض المشاعر السلبية كالتوتر والإحراج أو حتى الملل تشكل حاجزاً بيننا وبين الفعل. وينتهي بنا الحال بالأفعال رغم معرفتنا أنه في مصلحتنا.

**فكرة أن تربط الفعل بالحالة المزاجية خطيرة جداً..  
وغالباً ستحرمك من الإنجاز في حياتك!**

إن أردت الإنجاز في حياتك وأن تحقق أهداف ذات قيمة.. ستحتاج للقيام بأمور صعبة أو مملة أو فيها مخاطرة أحياناً.. ومزاجك لن يطاوعك دائماً للقيام بتلك الأمور.. ستجد دائماً مشاعر الضيق أو الملل أو الخوف حاضرة.. و لو استسلمت لها لن تستطيع القيام بأي شيء!

البعض هنا قد يقول أن الحل في التحفيز **Motivation**..  
بأن تلجأ لشخص يحفزك لتتمكن من القيام بالأمر المملة أو الصعبة  
أو المخيفة.. لكن في الواقع هذا الحل غير عملي.

مؤلفة الكتاب لها رأي متطرف بعض الشيء فيما يخص التحفيز،  
لا أتفق معه بشكل كامل.

حيث تكرر دائماً عبارة **Motivation is Garbage**.. كلمة Garbage تعني  
قمامة.. وما تقصده هنا هو أن **التحفيز عديم القيمة**.. ليس له فائدة.

مشكلتي مع هذه العبارة أنها لا تفرّق بين أنواع التحفيز.. الكاتبة في الغالب  
تتكلم عن التحفيز العاطفي.. مثل كلام المدربين أو الفيديوهات التي  
تشحنك بكلام حماسي عاطفي يختفي أثره بعد فترة قصيرة. من يكررون  
على مسمعك جمل مثل: "أنت تملك قدرات جبارة، لكنك لا تدري!"،  
"بإمكانك تحقيق المستحيل!"، مع موسيقى حماسية ومقاطع مصورة  
لأشخاص ترفع حديد أو تتسلق جبال وكل هذا الجو الحماسي!

مشكلة هذا النوع من التحفيز أنه غير صادق.. لأن من يتكلم لا يعرفك  
أصلاً، ولا يعرف ظروفك ولا قدراتك. لذلك حتى لو حماسة اللحظة  
أَوْهَمَتِكَ وَشَحَنَتِكَ قليلاً.. فهذا الوهم سيختفي بمجرد مواجهة الواقع!

لكن مع ذلك -حتى مع هذا النوع- لن أقول أنه عديم القيمة بشكل  
كامل. فقد يدفعك هذا النوع من التحفيز لأخذ أول خطوة، وهذا مفيد  
بلا شك. لكن الأكيد أنه لن يستمر معك في باقي الخطوات.. فالفيديو  
الذي شاهدته وَحَفَزَكَ بالأمس.. لن يحفزك بنفس القدر اليوم.. وربما لا  
يكون له عليك أي تأثير غداً.

تذكر أن معظم الأمور المهمة في حياتك تحتاج للمداومة على الفعل لفترة طويلة.. وبالتالي فإن هذا التحفيز المؤقت ليس استراتيجية ناجحة أبداً. هذا غير أن هناك أمور ليس من المنطقي أن تستخدم معها هذا النوع من التحفيز لتفعلها.. لو أردت غسل أسنانك يومياً مثلاً لكنك تتكاسل.. هل من المنطقي أن تشاهد كل يوم فيديو تحفيزي لشخص يرفع حديد أو يتسلق جبل مع صوت يقول لك: "أنت قادر على صنع المستحيل" ليحفزك كي تغسل أسنانك!.. لا أظن!

إذن.. طالما التحفيز ليس استراتيجية فعالة.. ما الحل؟

الحل: هو أن تتعلم كيفية القيام بالفعل بغض النظر عن حالتك المزاجية! بغض النظر عن مشاعرك. تتعلم أن تخالف هواك ومزاجك!

مما ورد في الأثر أن عمر بن عبد العزيز أرسل إلى الحسن البصري طالباً منه موعظة موجزة .. فرد عليه الحسن البصري برسالة قصيرة جداً.. قال فيها: **أما بعد: اعصِ هواك، والسلام.**

**اعصِ هواك.. هذا هو الحل!**

لا تجعل مصيرك تحت رحمة مزاجك ومشاعرك المتقلبة. جهاد النفس في أمور الطاعة والدين سينفعك في الآخرة، وسينفعك بشدة في أمور الدنيا أيضاً.

لو استطعت اكتساب هذه القدرة.. فلن تتمكن فقط من إنجاز مهامك أول بأول، وتحقق كل تغيير تود تحقيقه في حياتك.. وإنما ستكتسب أيضاً ثقة في النفس صعب اكتسابها بأي أسلوب آخر. ستشعر أن لديك سيطرة على نفسك.. وهذا في حد ذاته يعطيك شعور بالقوة والثقة.

وهنا يوجد نقطتان بخصوص المزاج والمشاعر السلبية أريد توضيحهما:

**الأولى.. هي أن المشاعر تتبع الفعل، وليس العكس.** لا تنتظر من مزاجك أو مشاعرك أن تتغير لكي تقوم بالفعل.. ابدأ الفعل، ومشاعرك ستتغير لاحقاً!

لا تنتظر الشعور بالشجاعة لكي تقوم بأمور تخاف من القيام بها.. قُم بها رغم خوفك، وبعد فترة سيختفي الخوف وتحل محله الشجاعة.

ربما حدث معك ولو مرة من قبل ألا يكون لديك مزاج لعمل معين -شغل أو مذاكرة أو ممارسة رياضة مثلاً- لكنك بدأت على أي حال، وسرعان ما تغيرت مشاعرك بعدما بدأت.. وبعدها انتهيت شعرت بسعادة ورضا عن النفس لأنك أنجزت ولم تؤجل.. وهذا يقودنا للنقطة الثانية..

**المشاعر السلبية التي تمنعك من الفعل مثل الضيق أو الملل أو التوتر.. عادة ما تكون مبالغ فيها وأكبر من حجمها الحقيقي..**

كم مرة حدث معك أن تكاسلت وأجلت العمل أكثر من مرة إلى أن ضاق عليك الوقت، ثم بدأت العمل متأخراً بدافع الخوف من العواقب.. وبعدها أحرزت قدر من التقدم في العمل.. شعرت بالندم أنك لم تبدأ مبكراً؟ .. أتعرف لم شعرت بالندم؟.. لأنك اكتشفت أن العمل لم يكن بالصعوبة التي كنت تظنها وجعلتك تسوّف وتؤجل.. وأنت لو كنت بدأت مبكراً لكنت رحمت نفسك من الضغط العصبي وحققت نتيجة أفضل.

اكتشفت أن المشاعر التي كانت تمنعك من العمل كان مبالغ فيها وغير حقيقية. وأن استسلامك لها كان خطأ وكان يجب عليك أن تتجاهلها وتبدأ العمل على أي حال.

يأتي السؤال..

كيف تكتسب مهارة أو عادة مخالفة الهوى أو المزاج؟

بعد الاستعانة بالله والاستعاذة من العجز والكسل.. هناك حلان:

**الأول..** طویل المدى.. ويجب أن تعمل عليه وتطوره مع الزمن.. ألا وهو **"قوة الإرادة"**.. كنا قد قدمنا حلقة تفصيلية عن قوة الإرادة أعتبرها واحدة من أفضل حلقات البرنامج حتى الآن.. أنصحك بمشاهدتها - أو قراءة الكتيب - حتى تعرف ما هي "قوة الإرادة" أصلاً، وكيفية زيادتها، وحسن استخدامها.

**الحل الثاني** وهو حل سريع يمكن أن تحصل منه على نتائج فورية في كثير من الأحيان.. ألا وهو "قاعدة الخمس ثوان" التي يتكلم عنها الكتاب.. وهذه سنشرحها بالتفصيل في الفكرة القادمة (:)

## قاعدة الخمس ثوان The 5 Second Rule

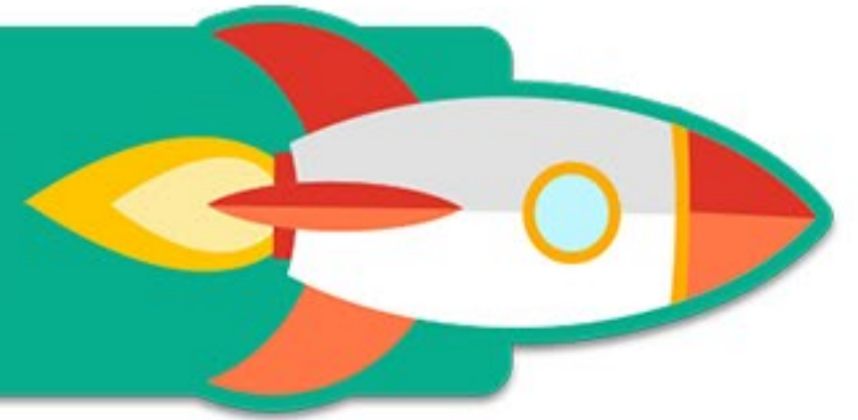


المؤلفة كانت تمر بحالة من الإحباط والفشل بعدما تركت عملها وفشلت في الحصول على عمل جديد.. كما أن زوجها تعثر في عمله الخاص وأصبحت مديونين وزواجهما مهدد بالفشل مع وجود أطفال.. كانت فترة سيئة لدرجة أنها لم تكن تستطيع الاستيقاظ صباحًا كنوع من الهروب من الواقع السيء.. وهذا الهروب بالطبع كان يزيد الأمور سوءاً..

فصارحت نفسها أنها لو أرادت تغيير هذا الواقع السيء.. فعلها على الأقل أن تستيقظ باكراً لتؤدي مسئولياتها.

ألهمها مشهد العد العكسي لانطلاق صاروخ رآته على التلفزيون.. وقالت أنها بدءاً من الغد بمجرد ما أن يرن المنبه سوف تعد عد عكسي من رقم 5 حتى 1، وبعدها تنطلق من على السرير مثلما انطلق الصاروخ من على منصة الإطلاق..

# 5..4..3..2..1



وبالفعل اليوم التالي بمجرد أن رن المنبه.. عدت عكسيًا: 5..4..3..2..1.. انطلق.. وقامت من على السرير فوراً.. تقول أنها كانت المرة الأولى من شهور طويلة التي تنجح فيها في النهوض من على السرير فعلاً بمجرد ما أن سمعت رنين المنبه.. و استمر معها ذلك بنجاح بعدها..

السر في فكرة العد العكسي هي أنها خدعة نفسية تمنع بها مخك من الاسترسال في الأفكار التي تجعلك متردد أو تمنعك من الفعل.. لأنك كلما أعطيت مخك فرصة أكبر ليختلق الأعذار فغالباً سينجح فعلاً في اختلاق أعذار تمنعك أو حتى يؤخرك عن الفعل بشكل يضرك!

بدأت المؤلفة بعدها في استخدام هذه القاعدة البسيطة في أمور حياتها الأخرى.. من تلك الأمور مثلاً أنها كانت تعرف أن عليها محادثة أشخاص من معارفها القدامى تسألهم عن فرص عمل متاحة لها.. لكن مشاعر الإحراج والتوتر كانت تمنعها دائماً من الاتصال.. فبدأت حينها بمجرد ما أن تتذكر اسم شخص يمكنه مساعدتها -وقبل أن يسترسل مخها في الأفكار والمشاعر التي تمنعها- تعد عكسياً: 1..2..3..4..5 انطلق. وتمسك الهاتف وتصل فوراً.. وبغض النظر عن انتهاء المكالمة بإيجاد فرصة عمل أو لا.. ما يهم أنها استطاعت إجراء المكالمة بعدما كانت تعجز عن هذا لشهور طويلة!

بدأت ظروف المؤلفة في التحسن مع الوقت، وبدأت تستعيد النجاح في حياتها بالتدريج.. كما بدأت في مشاركة هذه الحيلة البسيطة مع غيرها من الناس، وكانت تسمع منهم ردود إيجابية عن نجاح قاعدة الخمس ثواني تلك معهم.. لدرجة أن بعد فترة قررت كتابة كتاب عن الموضوع.

أرى أن هذا الأسلوب البسيط يمكن أن ينجح مع كثير من الناس فعلاً.. حتى لو لم ينجح في كل الأمور.. فوارد جداً أن ينجح معك في عدة أمور مهمة. وهذا كافٍ جداً خاصة أنه أسلوب بسيط للغاية ولا يحتاج لمجهود.



عندي نصيحتين قد يزيدا من فرص نجاح قاعدة الخمس ثوان معك:

**النصيحة الأولى..** أنصحك بأن تبدأ العد من 3 لا من 5.. صحيح أن هذا سيغير اسم القاعدة تماماً (:، لكن لا مشكلة.. فأنا أرى أن خمس ثوانٍ فترة طويلة بما يكفي لأن تسمح لمخك بالبدء في اختلاق الأعذار.. أو على الأقل هذا هو ما حدث معي ومع بعض الناس ممن جربوا هذا الأسلوب..  
عد: 1..2..3.. وقل أي كلمة تستفزك للحركة مثل..  
انطلق.. يلا.. هوبيا.. أو أي شيء كهذا (:)

**النصيحة الثانية..** من مصلحتك أن ينجح معك هذا الأسلوب البسيط، لأنه سيساعدك على الإنجاز والتغيير. **فساعد نفسك على نجاحه!** إن أردت البحث عن عذر لتقول جريته ولم ينفذ لتبرر لنفسك الاستمرار على حالك فأنت الخاسر.. المؤلفة باعت الكتاب وحققت الأرباح بالفعل!

لا أطلب منك أن تضحك على نفسك.. لكن أقول لك جرب ولديك الرغبة في نجاح الأسلوب لا الرغبة في إثبات فشله.. ففي النهاية لن يستفيد أحد أو يخسر سواك!

قبل عرض بعض الأمثلة للتطبيق .. دعني أؤكد أنك يجب أن تستخدم هذه القاعدة فقط عندما يكون الفعل الذي تود القيام به في مصلحتك ومفيد لك، لكن مزاجك أو مشاعرك ضد الفعل. بمعنى أن تكون في حالة اختيار ما بين أن تقوم بشيء في مصلحتك وبين ألا تقوم به. لكن إن كنت محتار بين أمرين لا تعرف أيهما في مصلحتك، فهذه القاعدة لن تساعدك وليست مناسبة للموقف.

هناك 3 أنواع من الأفعال التي قد تساعدك القاعدة في إنجازها:

### النوع الأول: مواجهة الكسل

مثل الاستيقاظ من النوم - ووضحنا هذا سابقاً - أو ممارسة الرياضة .. لو كنت تخطط لعمل تمارين معينة لكن وقت التنفيذ شعرت بالكسل وعدم الرغبة، وبدأ مخك في اختلاق الأعذار، اقطع عليه الطريق فوراً: 3.. 2.. 1.. وانطلق. قم بأي شيء ولو مجرد أن تقوم من مكانك البس ملابس وحذاء التمارين.. لازلت تشعر بالكسل؟ ابدأ 3.. 2.. 1 واخرج من باب البيت، وهكذا...

### النوع الثاني: مواجهة التسويف والمماطلة

أثناء تحضير نص هذا الكتيب.. كانت نفسي تقول لي: "يكفي ما كتبتة اليوم، قم نم وأكمل غداً" لكنني أعرف أن من مصلحتي إكمال النص لأضمن نشر الحلقة في موعدها. فكنت بسرعة أقول: 3.. 2.. 1.. انطلق. وأفتح المؤقت الذي أستخدمه في العمل وأبدأ جلسة عمل جديدة لمدة ربع.. وعادة ما كنت أنجز خلالها قدر جيد من النص والحمد لله.

بإمكانك أن تفعل هذا أنت أيضاً.. إن وجدت نفسك متردد وليس لديك مزاج للعمل رغم معرفتك أن مصلحتك وما يفيدك هو أن تبدأ في الحال.. لا تدع لمخك فرصة لاختلاق الأعذار.. قم فوراً بتشغيل مؤقت على هاتفك أو على الكمبيوتر لمدة ربع ساعة وابدأ عمل لهذه المدة فقط.. وقرر بعدها.. لا تستسلم لمشاعرك من أول مرة!

## النوع الثالث: مواجهة التردد وضعف الثقة بالنفس

قد تكون في اجتماع مثلاً وعندك فكرة جيدة لكنك تتردد في الكلام وتخاف ألا تعجبهم فكرتك.. لا تسمح لمشاعرك بالسيطرة عليك.. بسرعة عد: 1..2..3.. وتكلم! ستندم أكثر لو سبقك بالكلام شخص آخر، واقترح نفس فكرتك أو فكرة شبيهة.

إن كان هناك مكالمة مهمة عليك إجرائها، لكن الموضوع ثقيل على نفسك أو مُخرج، عد: 1..2..3.. واتصل!

تذكر أن المشاعر السلبية التي نشعر بها قبل الفعل عادة ما تكون مبالغ فيها بدون داعٍ. طالما العقل يقول أن هذا الفعل في مصلحتك.. تجاهل مشاعرك.. مشاعرك ستتغير عندما تبدأ بالفعل.

معظم البشر عندما يسترجعون الماضي بندم.. غالباً يكون ندمهم على الأمور التي لم يفعلوها أكبر من ندمهم على الأمور التي فعلوها. خاصة عندما يكتشفون أنه لم يكن هناك مانع حقيقي يمنعهم من الفعل.. وأن الفعل كان في نطاق قدراتهم، لكنهم استسلموا لمشاعرهم السلبية وحرموا أنفسهم من إنجاز ما يستحق الإنجاز في الحياة.

كانت هذه هي الأفكار التي اخترتها من الكتاب..  
أتمنى أن تكون مُفيدة.

سبحانك اللهم وبحمدك.. أشهد أن لا إله إلا أنت..  
استغفرك وأتوب إليك.

أراكم مع كتاب جديد قريباً بإذن الله (:)



لا تنسوا مشاهدة الفيديو على يوتيوب 😊



علي وكتاب



علي محمد علي

[www.ali-m-ali.com](http://www.ali-m-ali.com)

[entagia.com/books](http://entagia.com/books)

ضاعف إنتاجيتك  
ضاعف نجاحك  
ضاعف حياتك

[Entagia.com](http://Entagia.com)