

مكتبة بريان تراسي للنجاح
بريان ترايسي

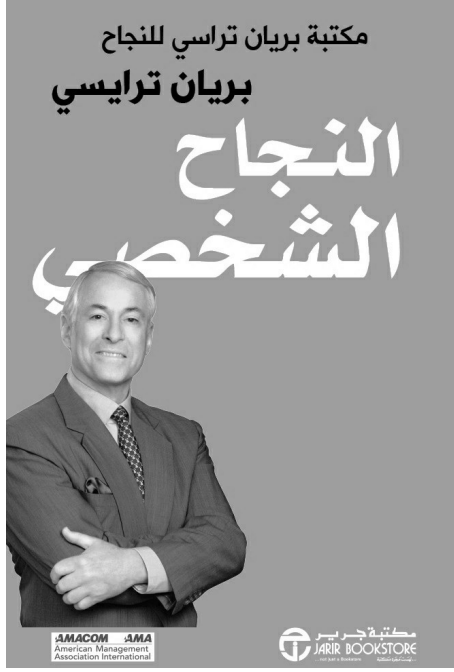
النجاح الشخصي



AMACOM AMA
American Management
Association International

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...and more Bookstore ...

الغلاف الأمامي



حقوق الطبع والنشر

النجاح الشخصي

بريان ترايسي



التعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
www.jarir.com
للإطلاع على المنتجات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لعملة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهننا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والتباين بين لغاتنا، واحتمال وجود عدد من التهجئات والتفسيرات المختلفة للكلمات، فإننا نعلن بكل وضوح أننا لا نحمل أي مسئولية وتضامن مسئولاً بغضاً عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بسلامة الكتاب لأغراض شرائه العامة أو بسلامته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو القرصنة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى 2017

طرق الرخصة العربية والنشر والتوزيع مطبعة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2017. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام تخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأي وسيلة إلكترونية أو آتية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو أية وسيلة أخرى.

إن المسح الضوئي أو التحويل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني، وجاء شراء النسخ الإلكترونية الممنوعة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في فرصة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف، سواء بواسطة إلكترونية أو أية وسيلة أخرى أو التوزيع على شبكة، بدون تصريح، تعتبر انتهاكاً لحقوق الناشر والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرق المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف، أو التوزيع على ذلك، تقدر دعوات الحقوق للناشر والناشرين.

تبريد هذا الكتاب لكي يقدم معلومات دقيقة وموثوقة جداً يتطلب بالموارد التي يتألفه، يُباع على أساس أن الناشر ليس مسؤولاً عن تقديم أية نصيحة قانونية أو محاسبية أو مهنية، فإذا ما كان من المطلوب مساعدة قانونية أو مهنية في مجال آخر، فينبغي الاستشارة بخدمات أحد الخبراء.

تدرة عن الجمعية الأمريكية للإدارة

الجمعية الأمريكية للإدارة (www.amanet.org) هي مؤسسة دائمة غائبة، لا تطوير المهام وتحسين مهارات الأفراد لتحقيق النجاح المهني، فهدفنا في دعم أهداف الأفراد والمؤسسات من خلال حرية كاملة من التجارب والتحديات التي تشمل المنظمات التنافسية الواعية واللائمة، وتطوير الإنترنت، التسمية والولاية، وورش العمل التي تمت عبر الإنترنت، والفعاليات المجتمعية والأحداث التي يتم على عبر الإنترنت، والمحلل المؤسسية والحكومية، والكتب العلمية والأبحاث، ويتصل منهج الجمعية الأمريكية للإدارة في تحسين الأداء مشتركاً بالتعلم التبادلي - التعلم من خلال العمل - مع توفير فرص التطور المهني المستمر، لا كل خطوة طوال الرحلة المهنية للقرء.

International Success. Copyright © 2016 Brian Tracy.
Published by AMACOM, a division of American Management Association, International, New York.
All rights reserved.

PERSONAL SUCCESS

BRIAN TRACY



مقدمة

لماذا ينجح بعض الأفراد في مجالات عملهم أكثر من غيرهم؟ ولماذا يتقدمون ويزدهرون، ويحظون بالكثير من الترقيات، ويعتلون المناصب سريعاً، ويتمتعون بدرجة أعلى من الشعور بالرضا في حياتهم الشخصية والمهنية أكثر من غيرهم؟

هل الموظف الذي يحصل على راتب يصل إلى ٢٥٠٠٠٠٠ دولار في السنة الواحدة أذكى، أو أفضل، أو أكثر كفاءة عشر مرات من الشخص الذي يحصل على ٢٥٠٠٠ دولار في المدة نفسها؟ بالطبع لا! ففي واحدة من الدراسات البحثية التي أجريت، أُعطي ١٠٠٠ شخص بالغ اختباراً موحداً لقياس نسبة الذكاء، فكان الشخص الأكثر ذكاءً في المجموعة أذكى مرتين ونصف المرة فقط من أقل الأشخاص ذكاءً في المجموعة نفسها. أما عن فارق الدخل بين أفراد المجموعة فكان هائلاً! فقد كان الشخص ذو الدخل الأعلى في المجموعة يحصل على راتب أكبر ١٠٠ مرة من الشخص ذي الدخل الأقل في المجموعة نفسها.

وها هي ذي نقطة أخرى مهمة؛ فلم يكن الشخص ذو الدخل الأعلى في المجموعة هو الأذكى في المجموعة فيما يتعلق باختبار نسبة الذكاء، كما لم يكن الشخص ذو الراتب الأقل هو الأقل ذكاءً في المجموعة. فالى حد ما، يلعب الذكاء، أو الموهبة الفطرية، دوراً في نجاح الفرد من عدمه، لكن في المرتبة التالية، يتعلق النجاح بالسمات الشخصية، والكد، والتعلم المستمر، والإدارة المثلى للوقت.

مفهوم حافة النجاح

يقول مبدأ باريتو إن ٢٠٪ من الحاصلين على أعلى الدخل يحصلون على نسبة ٨٠٪ من إجمالي الدخل في أية شركة أو صناعة. وفي الوقت نفسه، يتشارك الـ ٨٠٪ الباقون ٢٠٪ فقط من إجمالي الدخل. فما السبب في هذا؟

بعد سنوات عديدة من البحث والدراسة، توصلنا أخيراً إلى الإجابة عن هذا السؤال. ولعل نقطة البداية في الإجابة عن هذا السؤال هي "مفهوم حافة النجاح" القائل إنه يمكن للاختلافات الصغيرة والهامشية في القدرات في جوانب حيوية أن تترجم إلى اختلافات هائلة في النتائج، كما يقر هذا المفهوم بأن نقاط الضعف الصغيرة في جوانب حيوية كافية بحد ذاتها لجعل مستوى الأفراد متدنياً فيما يتعلق بالإنجاز والدخل، على مدار السنوات، سواء أكانوا على دراية بنقاط الضعف هذه أم لا.

وإذا فاز فرس السباق بعد أن تجاوز خط النهاية بقيد أنملة، فإنه يربح جائزة مالية أكبر عشر مرات من جائزة الفرس الذي أتى في المرتبة الثانية بفارق قيد أنملة عن الفرس الأول؛ فهل هذا يعني أن الفرس الذي أتى في المرتبة الأولى أسرع عشر مرات من الفرس الذي أتى في المرتبة الثانية؟ بالطبع لا. أو هل الفرس الرابع أسرع ٥ مرات أو ٥٠٪ من الفرس الثاني؟ أو أنه أسرع بمقدار ١٠٪؟ لا، فالفرق بين الرابعين والخاسرين، والأبطال المشاهير ومن سقطوا من ذاكرة التاريخ لا يقدر إلا بنسبة ٣٪ فيما يتعلق بالجوانب الحيوية.

تحقيق الأداء الفائق

في أثناء دراسة "ك. أندرز إريكسن" للأداء الفائق، اكتشف أن المتميزين في أي مجال قد استثمروا وقتاً أطول في مجالات عملهم لصقل أهم المهارات لديهم، بينما لم يفعل الآخرون ذلك.

وهناك قول رائع على لسان الشاعر الأمريكي "هنري وادسورث لونجفيلو" يصف به الأفراد الأكثر نجاحًا في كل عصر:

تلك القمم التي وصل إليها رجال عظام، بالكد والمثابرة

لم يكن الوصول إليها سريعًا خاطفًا

فحينما كان أقرانهم ينعمون بالنوم

كانوا هم يكدحون في عتمة الليل

لكل شيء أهمية

يضم هذا الكتاب إحدى وعشرين فكرة يمكنك تطبيقها للبدء في تطوير المتطلبات الرئيسية لتحقيق النجاح الشخصي، بينما تخلص نفسك في الوقت نفسه من أوجه القصور التي قد تعرقل تقدمك.

يقوم هذا الكتاب على قانون التراكم القائل: "إن لكل شيء أهمية!" فكل ما تفعله بشكل يومي، وكل قرار تتخذه، وكل فعل تفعله، أو تعجز عن فعله، يتراكم بمرور الوقت، ويظهر في النهاية في نجاحك، أو إخفاقك.

وقد يؤدي بك التطبيق المتسق للأفكار الواردة في هذا الكتاب إلى تحقيق النجاح على نحو مبهر، أسرع مما قد تتخيل؛ لذا دعنا نبدأ ذلك.

الفصل الأول

امتثل للقوانين

في عام ٣٥٠ قبل الميلاد، حينما كان يسود التفكير الخرافي، وضع أرسطو مبدأ السببية؛ قائلاً إنه لا وجود للمصادفة؛ حيث تتحكم علاقة السبب والنتيجة في كل ما يحدث من حولنا، فدائمًا ما تكون هناك أسباب لما يحدث، وإن لم نكن على علم بها.

فكل ما يحدث لك في حياتك هو نتاج أسباب محددة، تترتب عليها النتائج التي تمنح حياتك الشكل الذي هي عليه الآن؛ فإذا أردت أن تغير تلك النتائج، فلا بد من تغيير الأسباب أولاً؛ أي أنك إذا أردت أن تغير ما تحصده، فعليك تغيير ما تزرعه.

ويعتبر قانون السبب والنتيجة هو الأساس الذي يقوم عليه الفكر الغربي، وهو القانون المؤسس والقانون "الأعرق" في علوم الرياضيات، والعلوم، والفيزياء، والطب، والتكنولوجيا، والتجارة، والعلوم القتالية.

وتسري قوانين الطبيعة العقلية والمادية دائماً، شئت أم أبيت؛ فلا يهم إن كنت على علم بها، أو تتفق معها، أو أنها تروقك، أو أنها مناسبة بالنسبة إليك في وقت معين؛ فهي قوانين محايدة تسري على الجميع في كل الأوقات، وتحت كل الظروف.

ووظيفتنا الأساسية هي فهم تلك القوانين، خاصة القوانين العقلية، وجعل سلوكنا يمتثل لها إذا أردناها أن تعمل لصالحنا، وهناك ثلاثة قوانين عقلية أساسية.

قانون الاعتقاد

القانون الأول: قانون الاعتقاد، وهو المبدأ المؤسس للفلسفة، والدين، وعلم النفس، وعلوم ما وراء الطبيعة، والنجاح. وطبقاً لهذا القانون، فإن ما تؤمن به بمشاعرك وأحاسيسك سيصبح واقعاً في حياتك. وفي هذا السياق، يقول المؤلف الأمريكي "وين داير": "لا يؤمن المرء بما يراه، بل يرى ما يقرر أن يؤمن به".

ولا يهم إن كان اعتقادك حقيقياً أم لا؛ فإذا آمنت به لوقت كافٍ وبدرجة كافية، فسيصبح حقيقياً بالنسبة إليك، سواء أكان اعتقاداً إيجابياً أم سلبياً.

اكتساب الاعتقادات

لعل المثير في مسألة الاعتقادات أن بعضها مكتسب؛ فبعض ما تعتقده اليوم فيما يتعلق بك، وبغيرك، وبالعالم من حولك، قد تعلمته من شخص ما بطريقة ما، وفي وقت ما. وأياً ما كان مصدر هذا الاعتقاد، فسيصبح هو الحقيقة بالنسبة إليك بمجرد أن تبدأ تصديقه؛ لأنه صار حقيقياً في رأيك.

ويؤمن كل فرد بنوعين من الاعتقادات: إيجابية وسلبية، ولعل أسوأ هذه الاعتقادات فيما يتعلق بالنجاح هو المعتقدات المعرّقة للذات؛ أي اعتقاداتك عن نفسك، أو عمالك، التي تعرقلك وتعوقك عن التقدم، وكثيراً ما تقضي على آمالك كلها في النجاح والإنجاز. فماذا عن اعتقاداتك التي تعرقل تقدمك؟

إن معتقداتك السلبية، أو معتقداتك المعرّقة للذات، هي المكابح أو الحواجز التي تقف عائقاً بينك

وبين تحقيق النجاح، سواء أكانت حقيقية أم لا. والاكتشاف الأعظم هنا أن معظم اعتقاداتك المعرّقة للذات ليست حقيقية على الإطلاق، وهي نتيجة لشيء سمعته من شخص ما، أو شيء قرأته، أو سمعته في محاضرة، أو شيء مر بك في حياتك، ولم تفكر فيه ملياً.

تحدّ معتقداتك المعرّقة للذات

كي تحقق النجاح، عليك التخلص من المعتقدات المعرّقة للذات، التي تعوقك عن التقدم؛ فلكي تسير على طريق التقدم والنجاح، لا بد من أن تتخلى عن كل معتقداتك القائلة إنك محدود في الذكاء، والقدرات الإبداعية، والملكة الشخصية، كما يجب أن تتوقف عن تصديق أية فكرة من شأنها إعاقتك عن تحقيق النجاح.

قانون الجذب

إن القانون العقلي الرئيسي الثاني الذي يحدد ما يحدث لك هو قانون الجذب، ويشير هذا القانون إلى أنك مثل "المغناطيس الحي"؛ فأنت بصورة حتمية تجذب إلى حياتك الناس، والأحداث، والظروف التي تتفق مع أفكارك السائدة، خاصة أفكارك العاطفية.

ولقد جذبت إليك كل ما في حياتك الآن بشخصيتك وبطريقة تفكيرك؛ ولذلك بإمكانك تغيير حياتك لأنه يمكنك تغيير شخصيتك، كما تستطيع تغيير الأفكار التي تؤمن بها.

غير أفكارك كي تغير حياتك

إذا تمنيت أن تجذب إلى حياتك أشخاصاً مختلفين، أو ظروفًا مختلفة، أو فرصًا مختلفة، أو وظيفة أفضل، أو دخلاً أعلى، فعليك أن تغير أفكارك الشخصية فيما يتعلق بهذه النواحي.

ويشير أحد مبادئ النجاح العامة إلى "أن الدخل الذي تحصل عليه هو متوسط ما يحصل عليه الأفراد الخمسة الذين تقضي معهم معظم وقتك".

فما السبب؟ السبب هو أننا نتأثر بدرجة بالغة بمن هم حولنا؛ ما يجعل نحو ٩٥٪ من طريقة تفكيرنا، وشعورنا تجاه أنفسنا والعالم، يحددها من حولنا ممن نخالطهم بصورة اعتيادية.

ولقد عملت مع عدد لا يحصى من الموظفين الذين انتقلوا من العمل تحت قيادة مدير سلبي، وزملاء سلبيين، إلى شركة يعملون فيها تحت قيادة مدير إيجابي، ومع زملاء إيجابيين. وخلال أسابيع قليلة، تغيرت حياتهم العملية؛ حيث تحولوا من موظفين متوسطي الأداء إلى موظفين أكفاء، كما ارتفعت دخولهم عدة مرات.

قانون التطابق

طبقاً لهذا القانون الثالث، وهو قانون عقلي مهم، تعتبر حياتك الخارجية مرآةً لحياتك الداخلية، ما يعني أن عالمك الخارجي يعكس عالمك الداخلي، وهناك حكمة تقول: "ستجد نفسك في كل مكان تذهب إليه".

إنك لا ترى العالم وفقاً لطبيعته، بل وفقاً لطبيعتك أنت، وهذا يعني أنك إذا نظرت حولك في أية مرحلة من حياتك إلى الأشخاص الذين تعرفهم، وظروفك، ودخلك، وبيئتك، فستجد أنهم يتطابقون دائماً مع حياتك الداخلية في هذه المرحلة.

وحيثما يشعر الإنسان بالسخط وعدم الرضا عن حياته الخارجية المتمثلة في عمله وعلاقاته بالآخرين، فمن الشائع جداً أن يبدأ الانخراط في السلوكيات السلبية، كالإسراف في تناول الطعام والشراب مع قلة ممارسة الرياضة.

وعلى الجانب الآخر، من الشائع جداً بين من يدخلون في علاقات جديدة أكثر سعادة أن يبدأوا اتباع نظام غذائي صحي، وممارسة الرياضة، والاعتناء بصحة أبدانهم بدرجة أكبر.

ما تفكر فيه ستصبح عليه

من الاكتشافات المهمة عن قوة العقل البشري هي أنك ستنتج بما يستحوذ على تفكيرك لأطول وقت.

فما الذي يستحوذ على تفكيرك في معظم أوقاتك؟ من السهل عليك أن تحدد ذلك؛ فأياً كان ما يفكر فيه الإنسان، أي المعادل العقلي، فسيتجلى دائماً في ظروفه الخارجية، ومن ثم فإن كل ما عليك هو تأمل هؤلاء الأشخاص والظروف المحيطة بهم.

وعليك أن تصنع داخلك المعادل العقلي لما تريد أن تراه خارجك. وعندما تفعل، فإنك ستحسّن نوعية حياتك على نحو مثير؛ وهو ما لن يحدث بفعل الحظ أو المصادفة، بل بفعل القانون؛ قانون "السبب والنتيجة".

تدريبات عملية

1. حدد أحد الاعتقادات المعرّقة للذات، الذي من شأنه أن يعوقك عن التقدم، وتحده، وتخيل أنه اعتقاد غير حقيقي، فماذا ستفعل حينها؟
2. فكر في حياتك الخارجية - عملك وعلاقاتك بالآخرين - فهل تشعر بالرضا حيالها؟ وإذا لم تكن تشعر بالرضا، فماذا ستفعل؟

الفصل الثاني

حدّد ما تريد بالضبط

إن معرفة ما تريد هي نقطة البداية على طريق النجاح الشخصي والمهني؛ حيث يمكنك أن تحصل على كل ما تريد تقريباً في الحياة، لكن عليك أولاً أن تقرر ما هو.

ذات مرة سئل "إتش. إل. هانت"، وهو ملياردير النفط، ومؤسس أكثر من ٢٠٠ شركة، في لقاء تليفزيوني عن سر النجاح في رأيه، فأجاب قائلاً: "إن تحقيق النجاح أمر بسيط، لكن عليك أولاً أن تقرر بالضبط ما تريد في حياتك؛ وهو ما لا يفعله معظم الناس أبداً، وثانياً أن تحدد الثمن الذي ستدفعه لتحقيق ما تريد، ومن ثم تعقد العزم على دفع هذا الثمن".

الوضوح مسألة أساسية

لتحديد ما تريد في الحياة ابدأ بقيمك أولاً، واسأل نفسك: ما معتقداتك واهتماماتك؟ فإنك ستنتج على المستوى الخارجي، إذا عملت في سياق تلك الأشياء التي تراها ذات قيمة وأهمية داخلك.

حدد أهدافك المهنية

فكر في أهدافك المهنية، وتصور أنك تستطيع أن تتغلب على مشكلاتك بسهولة، وخطط للسنوات الخمس التالية. ماذا تريد أن تحقق بعد سنة أو ثلاث أو خمس سنوات؟ وتصور أن حياتك المهنية مثالية، فكيف ستبدو هذه الحياة؟ وكيف ستختلف عن حياتك المهنية اليوم؟

يبدأ الكثير من الموظفين مسيرتهم المهنية بقبول أول وظيفة تُعرض عليهم. ومن وقتها فصاعداً، يفعلون ما يريد غيرهم، وما يطلب منهم غيرهم أن يفعلوه؛ فهم يقبلون الوظائف التي تعرض عليهم، ويحصلون على الترقيات التي يمنحهم إياها مديروهم، ويتفاعلون، ويستجيبون للمطالب التي يملها عليهم غيرهم.

ويخطط الأشخاص الناجحون لحياتهم المهنية بعناية؛ فهم يحددون المكانة التي يريدون أن يكونوا عليها في مرحلة معينة في المستقبل، والمستوى الذي يجب أن تكون عليه مهاراتهم التي سيحتاجون إليها في مجالات معينة لتحقيق أهدافهم المهنية.

حدّد أهدافك الشخصية والعائلية

إن النوع الثاني من الأهداف الذي تحتاج إلى تحديده هو الأهداف الشخصية والعائلية. فإذا كانت أهدافك المهنية والمادية تتعلق بـ"الشيء" الذي عليك أن تفعله، فإن أهدافك الشخصية والعائلية تتعلق بـ"سبب" قيامك بذلك، فتلك هي الأسباب التي تجعلك تفعل ما تفعل، أي الأسباب التي تجعلك تنهض من فراشك في الصباح، وتذهب إلى العمل.

تستمد بالضبط ٨٥٪ من شعورك بالسعادة من علاقاتك بالآخرين، والأشخاص الذين تتضمنهم حياتك، بينما تستمد ١٥٪ فقط من شعورك بالسعادة أو الرضا من الأشياء التي تحققها ذات الطبيعة المادية؛ وذلك لأن أي شعور بالرضا ستستمده من الإنجازات المادية سرعان ما سيتبدد ويختفي، كدخان يتطاير في غرفة واسعة.

حدد أهدافك الشخصية أيضاً؛ كأن تفكر في مستوى الصحة واللياقة الذي تود أن تكون عليه إذا لم

تكن لديك أية قيود، والمواد التي تود أن تتعلمها، والأماكن التي تود أن تزورها، والإسهامات التي تود أن تقدمها لمجتمعك.

منهجية الخطوات السبع

هناك منهجية بسيطة من سبع خطوات يمكنك اتباعها لتحديد أهدافك وتحقيقها لبقية حياتك، وهي منهجية فعالة، وعملية، وثبتت فاعليتها.

1. قرر ما تريد بالضبط، وكن محددًا، ولا تقع في خطأ من قبيل "أود أن أصبح غنيًا، وأود أن أكون أسعد في حياتي، وأود أن أتمتع بالصحة، وأود أن أسافر"؛ فهي ليست أهدافًا، بل هي أمنيات، وأوهام، وخيالات، أما الهدف فهو شيء واضح محدد.

2. دوّن أهدافك، فنحو ٣٪ فقط من البالغين هم من يدونون أهدافهم، ويضعون خططًا واضحة لتحقيق هذه الأهداف، ويجني هؤلاء الأشخاص، في المتوسط، مكاسب أكثر عشر مرات من التي يجنيها من لا يدونون أهدافهم وخططهم.

3. حدد موعدًا نهائيًا، وحدد تاريخًا معينًا ترغب في أن تكون قد حققت هدفك عند حلوله، وإذا كان هدفًا كبيرًا، فضع مواعيد نهائية فرعية.

4. ضع قائمة. دوّن كل ما يخطر في بالك أنك قد تفعله لتحقيق هدفك، واستمر في إضافة المزيد من الأفكار إلى أن تمتلئ القائمة.

5. رتب القائمة. قم بإعداد قائمة مرجعية بالأشياء التي تحتاج إلى فعلها، وبالترتيب المحدد الذي عليك أن تنفذها وفقًا له. وابدأ بسؤال نفسك، عما تحتاج إلى أن تفعل أولاً؟ وثانيًا؟ وثالثًا؟ وهكذا، وستصبح هذه القائمة المرجعية الممتلئة بالأفعال المنظمة هي خطة العمل التي ستسير وفقًا لها.

6. سر وفق خطة العمل التي وضعتها. افعل شيئًا، أي شيء، المهم أن تتحرك في الحال؛ فالخطوة الأولى هي الأصعب، أو كما يقولون: إن العمل الأصعب هو ذلك الذي لم تشرع في بدئه يومًا.

7. افعل شيئًا يتعلق بالهدف الأكثر أهمية في كل يوم. افعل شيئًا في كل يوم من أيام الأسبوع، وفي كل أيام الشهر، ولا تجعل يومك يمضي دون أن تفعل شيئًا يجعلك تتقدم خطوة إلى الأمام على الأقل تجاه ذلك الهدف المهم بالنسبة إليك.

اختر عشرة أهداف

أحضر ورقة بيضاء، واكتب في الأعلى كلمة أهداف وتاريخ اليوم، ثم دوّن عشرة أهداف تود تحقيقها على مدار الأشهر الاثني عشر المقبلة، ويمكنك تدوين أهداف تود تحقيقها في مدة يوم واحد، أو أسبوع واحد، أو اثني عشر شهرًا، لكن تأكد أن الأهداف المدونة كلها يمكن إنجازها في مدة أقصاها سنة واحدة.

وما إن تفرغ من تدوين الأهداف العشرة، اسأل نفسك هذا السؤال: إذا كان بإمكانني تحقيق هدف واحد من هذه الأهداف خلال أربع وعشرين ساعة فقط، فأبي من هذه

الأهداف سيكون له تأثير إيجابي كبير في حياتي؟

ومن ثم، يصبح هذا التوجه هو غرضك الواضح والأساسي، أو محور اهتمامك، أو العقيدة التي تقوم عليها حياتك. وفي هذا السياق، يقول الكاتب الأمريكي "نابليون هيل" إنه لا يصبح المرء عظيمًا إلا عندما يستقر على "أهدافه المحددة الواضحة".

وينشغل نحو ٨٥٪ من الأثرياء العصاميين بهدف وحيد مفعم بالحماس يعملون على تحقيقه كل يوم، وكذلك عليك أن تفعل.

فالعمل الهادف هو نقطة البداية على طريق النجاح، وكلما انخرطت في أعمال ممنهجة ومخططة في سبيل تحقيق أهدافك وطموحاتك التي عازمت على تحقيقها، حصلت على ما تريد بوتيرة أسرع.

تدريبات عملية

1. ضع قائمة بعشرة أهداف تود تحقيقها في الأشهر الاثني عشر المقبلة.
2. اختر الهدف الأوحد الذي من شأنه أن يحدث التأثير الإيجابي الأعظم في حياتك، وضع خطة لتحقيقه، واعمل على تحقيقه كل يوم إلى أن تنجح في ذلك.

الفصل الثالث

طَوْرَ عادات التحلي بالشجاعة والثقة بالنفس

كانت السمات الأكثر شيوعًا بين القادة الوارد ذكرهم في ٣٣٠٠ دراسة عن القيادة منذ العام ٦٠٠ قبل الميلاد ، نقحها المؤرخ "جيمس ماكفرسون"، هما: الرؤية والشجاعة. أولاً لا بد من أن تتحلى بروية أو هدف واضح لمستقبلك المنشود، وثانياً أن تتحلى بالشجاعة اللازمة لفعل ما يجب فعله لإنجاز هذا الهدف، أو لتحقيق هذه الرؤية.

يقول رئيس الوزراء البريطاني الأسبق "ونستون تشرشل": "تأتي الشجاعة عن جدارة واستحقاق في المقام الأول، متفوقة على كل الفضائل الأخرى التي تقوم جميعها على الشجاعة".

إن التحلي بالشجاعة والثقة بالنفس أمران أساسيان بكل تأكيد لتحقيق النجاح؛ فالخوف من الفشل هو ما يعرفل معظمنا، ولهذا أدرج الأثرياء العصاميون الذين ورد ذكرهم في قائمة فوربس ٤٠٠، لأكثر الأمريكيين ثراءً لعام ٢٠١٥، صفة الاستعداد لتحمل المخاطر كواحدة من الصفات الخمس الأهم التي أسهمت في تحقيقهم النجاح.

يمكن التخلص من المخاوف المكتسبة

إن الخوف من الفشل هو خوف مكتسب، وعادةً ما يكتسبه المرء في طفولته نتيجة للنقد الهدام الذي يتلقاه الطفل من والديه وإخوته. ولكن ما دام الخوف قد يُكتسب، فمن الممكن أيضاً أن نتخلص من الخوف المكتسب، وأن نستبدل به عادة التحلي بالشجاعة.

وقد ينبع "الخوف" من التجارب الزائفة التي تبدو حقيقية؛ فالخوف من الفشل لا يستند إلى الحقيقة، بل هو مجرد خيال؛ فنحو ٩٩٪ من الأشياء التي تقلقنا لا تحدث؛ ولذلك فإن الخوف ما هو إلا اعتقاد، وكما يقول الفيلسوف الأمريكي بجامعة هارفارد "ويليام جيمس": "يخلق الاعتقاد الواقع الفعلي".

ولقد أعطانا الفيلسوف الأمريكي "رالف والدو إمرسون" الترياق المضاد للخوف حين قال: "أقدم على ما تهابه وسيتبدد خوفك"، فإذا فعلت ما تهابه مرارًا وتكرارًا، فسيفقد أثره.

أقدم على ما تخاف

ما الفرق بين الشخص الشجاع والشخص الجبان؟ الإجابة هي أن الشخص الشجاع يواجه مخاوفه، ويقدم عليها، ويتصدى لها، ويهزمها، حتى يتبدد ذلك الخوف، أما الجبان فهو على النقيض يتراجع عن مواجهة الخوف ويتجنبه، ويأمل لو أن يتبدد ذلك الخوف من تلقاء نفسه.

فحينما تقدم على شيء تخشاه، يتلاشى حجم الخوف وتأثيره، فيتضاءل إلى أن يفقد تأثيره في مشاعرك، أما إذا تراجعت عن مواجهة مخاوفك، أو تجنبت الشخص، أو الموقف الذي تخشاه، فإن ذلك الخوف سيتنامى، وسرعان ما سيحتل حياتك كلها، فكل منا يمر بهذه التجربة.

ويمكنك حينما تشعر بأي خوف من أي نوع أن تبطل أثره فورًا عندما تقول هذه الكلمات الفعالة،
يمكنني التغلب على هذا! يمكنني التغلب على هذا! يمكنني التغلب على هذا!

والحقيقة أن بإمكانك أن تحقق كل ما تعزم عليه، وذلك إذا كانت لديك الإرادة الكافية؛ فلا توجد

قيود حقيقية، ولكن هناك القيود التي تفرضها أنت على تفكيرك، وتعتبر هذه القيود هي المعتقدات المعرّقة للذات، التي تقع تحت سيطرتك إلى حد كبير، وهي التي تعوقك عن التقدم.

تظاهر بأنك ...

إن أحد مفاتيح التحلي بالشجاعة والثقة هو التصرف "كأنك" تتمتع بالفعل بسمات الشجاعة والثقة بالنفس التي ترغب في التحلي بها؛ لذا عليك أن تتصرف كأنه لا وجود للخوف، والتظاهر بأنك لا تخاف، وانظر إلى نفسك على أنك شخص لا تخاف أبداً من أي موقف قد يعوقك عن التقدم.

تظاهر واسأل نفسك: "كيف كنت سأصرف على جميع المستويات لو لم أكن أخاف مطلقاً؟".

امتثل للحكمة التي تقول: "تظاهر بالأمر حتى تتقنه"؛ أي تظاهر بأنك لا تخاف، وفي النهاية سيصدق عقلك اللاواعي فكرة أنك غير خائف؛ فيتبدد خوفك.

تحلّ بالشجاعة؛ فحينما يكون عليك الاختيار بين التفهق إلى الورا أو التقدم إلى الأمام، فاختر دائماً التقدم إلى الأمام. وفي هذا السياق، هناك مقولة منسوبة لقبائل زولو تقول: "إذا كنت تواجه خطرين: الأول خلفك والثاني أمامك، فأقدم دائماً على الخطر الواقع أمامك". وابقَ على قرار الإقدام على مخاوفك إلى أن تصبح مسألة عدم تفهقك تلقائية بالنسبة إليك.

صحتك وسعادتك

إن الشجاعة عنصر أساسي بكل تأكيد في التمتع بالنجاح الشخصي والصحة النفسية، وهي صفة مكتسبة. حتى إذا مررت سابقاً بتجارب جعلتك تتردد، أو تخاف، في مواقف معينة، فبإمكانك التغلب على هذا التردد، والتحلي بالشجاعة كلاعب الدفاع في لعبة كرة القدم، وذلك بالتدرب على تنمية صفة الشجاعة مراراً وتكراراً.

ويقول عدد كبير من الناجحين إنهم حينما كانوا صغاراً، في أثناء سنوات تكوينهم، قرأوا السير الذاتية لعدد من الرجال والنساء الناجحين، بالإضافة إلى قصص أشخاص استطاعوا التغلب على العقبات، وتحقيق إنجازات عظيمة في حياتهم.

تدريبات عملية

1. فكر في شخص ما تقلق من مواجهته، أو فعل تخشى اتخاذه، وأقدم عليه، وواجه خوفك، واهزمه، وألق به خلف ظهرك.

2. مارس الإيحاء الذاتي، وذلك بالتحدث كل يوم إلى نفسك بشكل إيجابي، وبقول العبارات التحفيزية، مثل: "يمكنني فعل ذلك! يمكنني فعل أي شيء أعقد العزم على فعله" إلى أن تصبح هذه العبارات هي واقعك الجديد.

الفصل الرابع

كن صادقاً مع نفسك

سُمعتك هي أعلى ما تملكه؛ فطريقة تفكير الآخرين فيك وحديثهم عنك، هي ما يحدد مدى نجاحك وتقدمك أكثر من أي عامل آخر، فإذا رآك الآخرون ذا طابع مميز وكفاءة عالية، تكون قد ضمنت مستقبلك.

يقول "بيتر دراكر": "النزاهة أهم سمات القيادة"، ويقصد بها مدى ثقة الآخرين بك، وبأنك ستفعل ما تعهدت بأن تفعل، وهو العامل الأكثر أهمية من غيره.

اعتد أن تكون أميناً ونزيهاً في كل ما تقوم به؛ فلولا النزاهة، ما وسعك تحقيق أي شيء آخر. وكثيراً ما يكون الافتقار إليها هو العيب الخطير الذي يعرقل بعض الناس طيلة حياتهم.

تعريف النزاهة

عند تعريف النزاهة، فإننا لا نقصد ترك الغش، والكذب، وسرقة الآخرين؛ فمعظمنا لا يفعل مثل هذه الأشياء، كما يتحلى نحو ٩٠٪ من الناس بالأمانة إلى حد كبير.

ويُقصد بالنزاهة أن تكون صادقاً وأميناً مع نفسك إلى أبعد حد في جميع النواحي؛ ومن هنا يبدأ المفهوم الحقيقي للنزاهة، فإذا لم تكن أميناً مع نفسك، فستميل إلى ألا تكون أميناً مع الآخرين أيضاً. ومفتاح النزاهة هو قول الصدق وتوخيهِ مع كل من تعرفهم.

يقول "شكسبير": "السمة الأهم التي عليك التحلي بها طوال الوقت هي أن تكون صادقاً مع نفسك، وإذا فعلت، فإنك لن تخدع أي إنسان آخر".

قيمك الجوهرية

يعني تحليك بالأمانة مع نفسك أنك تعيش في انسجام مع قيمك الجوهرية ومعتقداتك، وأنتك تؤدي العمل الذي تهتم لشأنه فحسب، الذي تشعر بأنه مهم، ويصنع فرقاً في حياة الآخرين.

وربما كانت الكلمة الأكثر أهمية هي الاهتمام، فإذا كنت تهتم بعملك بحق، فقد يكون هذا العمل هو الأنسب لك. وإذا لم تكن مهتماً به، فإنك في الواقع تعيش في وهم. وإذا لم يستحوذ عملك على كل اهتمامك، فهذا لا يعني أن هناك خطباً ما في الوظيفة، بل إن هذه الوظيفة لا تناسبك، ولن تنجح أبداً في عمل شيء لا تهتم بشأنه.

ثق بحدسك

يقول "رالف والدو إمرسون": "ثق بنفسك، حتى يرتاح ضميرك، ويطمئن قلبك". واستمع لما يُدعى "صوتك الداخلي الهادي"؛ فنقطة البداية على طريق النجاح الحقيقي في حياة الإنسان هي استماعه لهذا الصوت، وذلك عندما يبدأ تصديق حدسه، والسير في الاتجاه الذي يوجهه إليه هذا الحدس.

يقول المؤلف "إيرل نايتنجيل": "عندما تبدأ الاستماع إلى حدسك، ربما لن ترتكب أية أخطاء أبداً".

ولعل الرائع في طبيعة الحدس أنه لا يخطئ أبدًا، وأنه صادق دائمًا؛ لذلك عندما تعجز عن تحديد ما عليك فعله، اختلِ بنفسك دقائق قليلة، واستمع؛ فغالبًا ما سيدلك الحدس على الاتجاه الصحيح الذي عليك اتخاذه، وسيخبرك بالدرب الصحيح الذي عليك أن تسلكه.

وفي الوقت نفسه، لا تفعل أبدًا أي شيء لا يتسق مع ذلك الصوت الهادي، فإذا اتبعت ما يخبرك به حدسك، فنادرًا ما ستخطئ. وكلما وثقت به، صار أكثر دقة، وانطلق بداخلك بوتيرة أسرع.

أوفِ بوعدك

أوفِ بوعدك دائمًا، ولا تتوسع في قطع الوعود على نفسك. لكن بمجرد أن تتعهد بفعل شيء ما، اعزم على القيام به أيًا ما كان الثمن.

ولعل المثير فيما يتعلق بالوعد أنك إذا قطعت وعدًا على نفسك وأوفيت به، خاصة إذا كنت ستبذل جهدًا، أو تضحية كبيرة، للوفاء بهذا الوعد، فإنك ستشعر بالرضا عن نفسك، وسيرتفع مستوى تقديرِكَ لذاتك وثقتك بنفسك، فالوفاء بالوعد يبعث القوة في داخلك، كما يمنحك مستوى أعلى من احترام الذات والفخر.

لكنك عندما تخلف وعدك، أو تعجز عن الوفاء بوعد قد قطعته على نفسك، فهذا يجعلك تشعر داخلك بمشاعر سلبية ودونية، كما يجعلك تشعر بالضعف والضآلة. وكثيرًا ما يتسبب عدم وفائك بالوعد في انتقادك الآخرين وشكواك منهم وإدانتهم؛ حيث تبدأ اختلاق الأعذار، مثل "كلنا يخلف وعده".

تحلّ بالشرف

هناك نوعان من الوعد؛ وهما الوعد التي تعد بها الآخرين، والوعد التي تعد بها نفسك، وكما هو مهم لسُمعتك أن تلتزم بكلمتك، وأن يُعرف عنك في علاقاتك مع الآخرين أنك شخص شريف، فمن المهم أيضًا أن تفي بوعدك التي تعد بها نفسك.

وإذا وعدت نفسك بأن تمارس الرياضة كل يوم، أو أن تحسّن نظامك الغذائي، أو أن تكون منضبط المواعيد في اجتماعات العمل، أو أن تنهي دورة دراسية، فإن وفاءك بهذه الوعد مسألة أساسية. حتى إذا لم يعلم أحد غيرك بهذه الوعد، فعندما تعد نفسك بشيء وتعجز عن الوفاء بالوعد، سيقبل ذلك من ثقتك لذاتك وتقديرك لها.

لا تتسرع في قطع الوعد، ولكن تروّ في الأمر، وإذا ما قطعت وعدًا لنفسك أو لغيرك، فالتزم بالوفاء، وسوف تدهشك نظرة الآخرين إليك، وشعورك تجاه نفسك.

تدريبات عملية

1. حدد جانبًا من جوانب حياتك لا تشعر فيه بالارتياح، أو الالتزام تجاهه، وقرر إما أن تلتزم فيه كلية، أو أن تترك الأمر برمته.
2. حدد وعودك التي وعدت بها الآخرين، أو نفسك، ولم تفِ بها، واعقد العزم على تحقيق تلك الوعد بحلول تاريخ معين.

الفصل الخامس

تحلّ بتوجه عقلي إيجابي

يقول شكسبير: "لا يوجد ما هو جيد أو سيئ، لكنّ التفكير هو الذي يجعله إما هذا أو ذلك".

وهناك معادلة تقول إن توجيهك يحدد تقدمك أكثر مما يفعل ذكاؤك.

وكلما أصبحت إيجابياً وذا تأثير، حظيت بإعجاب الآخرين، ونلت احترامهم بدرجة أكبر؛ ما يعني أنك ستحصل على راتب أكبر، وترقيات أسرع، كما ستحظى بإعجاب المزيد من الناس، ودعمهم، وورغبتهم في مصادقتك، والتعاون معك.

وكلما صرت أكثر إيجابية، صرت أكثر تأثيراً وإقناعاً بالنسبة إلى الآخرين. وكالزهور التي تتفتح تحت ضوء الشمس، يحب الناس البوح بما يجول داخلهم لهؤلاء الذين يعاملونهم بشيء من الدفء والود.

تقول الشاعرة المعروفة "مايا أنجلو": "ينسى الناس ما فعله وتقله، لكنهم يتذكرون دوماً ما جعلتهم يشعرون به".

التفاؤل المكتسب

يحدد توجيهك نحو ٨٥٪ من نجاحك وتقدمك؛ فطبقاً لأستاذ جامعة بنسلفانيا "مارتن سليجمان"، فإن السمة الأهم لتحقيق النجاح والسعادة في الحياة هي التفاؤل، وهي سمة لا يمكن قياسها فحسب، بل يمكن أن تُكتسب أيضاً.

فكيف تتعلم التفاؤل؛ أي تكون شخصاً إيجابياً تماماً؟ حسناً، بما أنك أصبحت ما تفكر فيه معظم الوقت، فإن مفتاحك إلى التفاؤل هو أن تفكر بالطريقة التي يفكر بها المتفائلون إلى أن تصبح هذه الطريقة طبيعة متأصلة داخلك. ولكن كيف يفكر المتفائلون في أغلب الأحيان؟

فكر فيما تريد

يفكر المتفائلون فيما يريدون، وفي كيفية حصولهم عليه؛ فهم يفكرون في أهدافهم، وفي الخطوات المحددة التي عليهم اتخاذها كل يوم، وكل ساعة، للتقدم نحو تلك الأهداف. فكل خطوة تأخذها تجاه هدف مهم بالنسبة إليك تجعلك تشعر بأنك إيجابي، وفعال، وأكثر تفاؤلاً.

إن واحداً من الأمور المهمة التي عليك معرفتها، هو أنه بإمكان عقلك الواعي أن ينشغل بمئات الأفكار المتتابعة، لكن يمكنه التفكير في فكرة واحدة كل مرة، إما أن تكون فكرة إيجابية أو سلبية. فإذا تعمدت أن تشغل عقلك بفكرة إيجابية فيما يتعلق بالهدف الذي تريد تحقيقه، والخطوات المحددة التي تود اتخاذها لتحقيق ذلك الهدف، فإنك تستبعد الأفكار السلبية تلقائياً.

كما أن واحداً من أعظم مبادئ النجاح هو أن تفكر في أهدافك دائماً ليلاً ونهاراً؛ فعندما تمر بموقف مزعج، فكر في هدفك، وعندما تمر بانتكاسة، أو بموقف محبط، فكر في هدفك. والمغزى من هذه المنهجية هو أن تستخدم التفكير في هدفك في تثبيط أفكارك السلبية، إلى أن تصبح هذه المنهجية تلقائية وسهلة بالنسبة إليك.

تعلم الدرس المستفاد

ابحث عن الدرس المستفاد من كل انتكاسة أو صعوبة؛ فكل مشكلة أو عقبة تمر عليك درس من نوع ما، وكثيرًا ما تكون دروسًا عديدة. وبينما تبحث عن الدرس المستفاد، وتتساءل عما يمكن أن تتعلمه من هذا الموقف، يبقى عقلك إيجابيًا وتبقى مسيطرًا على مشاعرك تمامًا.

غذِّ عقلك باستمرار

غذِّ عقلك باستمرار بالأفكار الإيجابية والمعلومات، على سبيل المثال، بقراءة الكتب والمقالات البناءة، والإلمام بالمعلومات التي تنفَعك وترفع مستوى حياتك وعملك. واستمع إلى البرامج السمعية التعليمية الإيجابية على هاتفك الذكي، أو في سيارتك، أو في أي وقت متاح لديك. واحضر حلقات حوارية إيجابية، وندوات، وورش عمل؛ حيث يمكنك فيها تعلم الأفكار القيمة والبناءة التي يمكنك استخدامها في تحسين جودة حياتك.

تحكم في توجهك

يتألف توجهك من جزأين: توجهك تجاه نفسك، وتوجهك تجاه الآخرين، فكلما نظرت إلى نفسك باعتبار أنك شخص ذو قيمة، وصالح، وذو شأن، صرت متفانلاً، وإيجابياً، وناجحاً بدرجة أكبر.

وكلما كان توجهك تجاه نفسك إيجابياً، صار توجهك تجاه الآخرين أكثر إيجابية أيضاً؛ حيث يتعلق الجانبان أحدهما بالآخر، ويبدو أن هناك علاقة تناظرية بين نوعي التوجه.

أنت تحتاج إلى الآخرين

سيطلب كل ما قد تنجزه في عملك مساعدة الآخرين وتعاونهم معك، وكثيرًا ما سيتطلب عددًا كبيرًا منهم، فاليوم سيساعدك الناس إذا أرادوا ذلك فقط، لا لكونهم مضطرين إلى فعل ذلك. وعندما تكون إيجابياً ومتألفاً مع الآخرين، وتبحث عن المصلحة العامة، وتستمع إلى الآخرين بتعاطف، وتطرح عليهم الكثير من الأسئلة، سوف يطمئن لك الآخرون، ويصبحون مطواعين؛ أي يرغبون في مساعدتك، والعمل معك، والتعاون معك على تحقيق أهدافك.

وقد ورد بدراسة أجراها معهد كارنيجي للتكنولوجيا منذ بضع سنوات أن السبب في فصل نحو ٪ ممن فصلوا من أعمالهم في شركات كبرى على مدى عشر سنوات هو عجزهم عن الانسجام مع الآخرين؛ أي أن السبب في فصلهم هو توجههم السلبي، لا افتقارهم إلى الكفاءة.

ونجد أن أصحاب التوجهات الإيجابية دائماً ما يحصلون على ترقية، ويتولون مناصب ذات مسؤوليات كبرى؛ وذلك لأن أصحاب المناصب العليا الذين يتحكمون في الترقيات التي قد يحصل عليها أصحاب التوجهات الإيجابية، يفضلون أن يعملوا بصحبة الموظفين الودودين.

تدريبات عملية

1. فكر في أهدافك، والخطوات التي بوسعك اتخاذها كل يوم، وكل ساعة، لتحقيق هذه الأهداف. واشغل عقلك باستمرار بالأفكار الإيجابية التي تتعلق بأهدافك التي تود تحقيقها إلى أن تصبح شخصاً إيجابياً بحق.

2. حدد واحداً من الدروس التي يمكنك تعلمها من المواقف الصعبة التي تواجهك اليوم.

وابحث في ذلك الدرس عن شيء ذي قيمة من شأنه مساعدتك على أن تصبح أكثر نجاحًا في المستقبل.

الفصل السادس

تواصل بإيجابية وتوقع الأفضل

تحدد كيفية تواصلك مع الآخرين نوعية حياتك إلى حد كبير، ففي إحدى الدراسات، طُلب من كبار المسؤولين التنفيذيين تسمية المهارات الأكثر أهمية في القيادة والعمل التجاري، فقال ٨٦٪ منهم إن القدرة على التواصل هي المهارة الأبرز والأهم على الإطلاق.

وهي لا تتضمن القدرة على التواصل مع الآخرين فحسب، وإنما تتضمن التواصل مع نفسك فيما يتعلق بالحوار الداخلي، والحديث الإيجابي مع نفسك أيضاً.

أسلوبك التفسيري

يتحدد نحو ٩٥٪ من مشاعرك بفعل حوارك الداخلي أو "أسلوبك التفسيري"، فعندما تفسر الأشياء لنفسك وللآخرين بطريقة إيجابية بناءة، فإنك تبقى هادئاً، وواضحاً، ومسيطرًا على الموقف. أما إذا فسرت الأشياء بطريقة سلبية، فستصبح على الفور سلبياً، وغازباً، وأقل فاعلية.

تَحَيَّرْ كلماتك بعناية، واستخدم الكلمات الإيجابية بدلاً من الكلمات السلبية. فبدلاً من استخدام كلمة مشكلة ذات الإيحاء السلبي التي تحفز المشاعر السلبية، استخدم كلمة "الموقف" وهي كلمة محايدة.

بل أفضل من ذلك استخدام كلمة "تحدي"، فقل مثلاً: "إننا نواجه اليوم تحديًا مثيرًا"، أو تحديًا غير متوقع، أو تحديًا غير معتاد.

إن التحدي هو شيء ترقى له؛ شيء يُخرج أفضل ما لديك ولدى الآخرين، وهو في الواقع شيء تطمح إليه بطريقة إيجابية.

ولعل أفضل الكلمات التي يمكنك استخدامها لوصف مشكلة هي كلمة فرصة؛ حيث تأتي بعض من أكبر الفرص في الحياة العملية أو الشخصية في البداية متخفية في هيئة مشكلات، أو عقبات، أو في شكل فشل تام لمنهج ما أو مسيرة مهنية.

الحديث الذاتي الإيجابي

تحدث عن نفسك دومًا بإيجابية، وانتبه إلى ألا تقول أي شيء عن نفسك لا تود أن يكون حقيقيًا، ولا تنتقد نفسك، أو تحبطها أبدًا. وإذا ارتكبت خطأ ما، فصححه فورًا بأن تقول شيئًا من قبيل: "سأتصرف بشكل أفضل من هذا في المرة المقبلة".

وعندما يسألك الآخرون كيف تسري الأمور، فأخبرهم بأنها تسري على ما يرام. فحتى إذا كنت تواجه بعض المشكلات، فليس عليك أن تتحدث إلى الآخرين بشأن مخاوفك، أو تخبرهم بمشكلاتك.

برمج عقلك اللاواعي

عندما تتحدث بإيجابية إلى نفسك عن نفسك، سرعان ما يتقبل عقلك اللاواعي هذه الكلمات على أنها أوامر؛ ما يجعل عقلك اللاواعي بعدها يمتثل للمشاعر، وللغة الجسد، والأحاسيس التي تتسق مع حديثك الإيجابي ذلك، ومن ثم عليك التحدث إلى نفسك عما تود أن تكون، لا عما قد تكونه اليوم. وكلما فعلت هذا، شعرت بالمشاعر التي تتسق مع حديثك بدرجة أكبر.

كن متفانلاً ومبتهجاً من الناحية الشكلية، وكن دائماً كأنك صوت من التشجيع والدعم لمن حولك؛ فأخبر فريق عملك بأنهم يبذلون بلاءً حسناً، واشكرهم على نحو منتظم على إنجازاتهم الصغيرة والكبيرة.

التوقعات الإيجابية

ومن أكثر أدوات التحفيز فاعلية هي أن تكون لديك دوماً توقعات إيجابية، فيما يخصك، وفيما يخص الآخرين، ولهذا عليك البحث عن الجانب الحسن في الآخرين، وفي كل موقف يمر بك.

ولقد بحث الأستاذ "ديفيد روزنتال" بجامعة هارفارد لعدة سنوات في تأثير التوقعات الإيجابية، وقد اكتشف أننا لا نحصل على ما نريد، بل على ما نتوقع الحصول عليه في حياتنا.

وهذا ليس كل شيء؛ فتوقعاتك - سواء أكانت معلنه أم مضمرة - ذات تأثير قوي في سلوك الآخرين.

ففي فترة نشأتك، كان لتوقعات والديك بشأنك بالغ الأثر في الشخصية التي أصبحت عليها، وفي اعتقاداتك عن نفسك كشخص بالغ، ولذلك يمكن أن تنسب معظم مشكلات البالغين إلى النقد والتوقعات السلبية التي تلقوها في السنوات الثلاث أو الخمس الأولى من عمرهم.

توقعاتك تؤثر في حياتك

تؤثر توقعاتك بشأن شريك حياتك وأطفالك تأثيراً بالغاً في الحالة التي سيؤولون إليها، وكذلك في شعورهم تجاه أنفسهم؛ لذا عليك دوماً أن تخبرهم بأنك تتوقع منهم الأفضل فيما يقومون به.

كما أن لتوقعات مديرك تأثيراً مباشراً في أدائك وشعورك تجاه عملك؛ وهو ما جعل أفضل المديرين يُعرفون بـ"مديري التوقعات الإيجابية"؛ فهم دائماً ما يعبرون عن ثقهم العالية بمرءوسيه.

وتؤثر توقعاتك في فريق عملك أيضاً، ولعل القاعدة التي عليك اتباعها معهم دوماً هي البحث عن الميزة في كل موظف منهم، وتوقع الأفضل منه، فإذا اتبعت هذه القاعدة، فنادراً ما سيخذلونك.

وأخيراً، إن توقعاتك عن نفسك هي الأكثر تأثيراً على الإطلاق. فإذا توقعت أن تبلي بلاءً حسناً، فستفعل، وإذا توقعت أن تكون ناجحاً، فستكون كذلك. وإذا توقعت أن تواصل اتباع حميتك الغذائية، أو خطة تعلمك حتى تنهيها كاملة، فستفعل.

توقع حدوث أشياء عظيمة

عندما تتوقع من نفسك، وممن حولك، أشياء عظيمة ورائعة، نادراً ما ستخذلك توقعاتك، وإذا توقعت أشياء سلبية، فنادراً ما ستخذلك توقعاتك أيضاً.

كان "ويليام كلمنت ستون"، وهو أحد أثرياء أمريكا في زمنه، الذي بدأ حياته طفلاً يتيمًا يبيع الجرائد في شوارع شيكاغو، يحث كل شخص على أن يتحلى بـ"جنون الارتياح العكسي".

ويؤمن المريض بجنون الارتياح بأن الكون يتآمر ضده لإيذائه بشكل ما؛ فهو يتسم بقلة الثقة والارتياح في الآخرين، ودائماً ما يتوقع الأسوأ في أي موقف يمر به. كما يترقب الخطر باستمرار؛ وذلك لاقتناعه برغبة الآخرين في "النيل منه".

أما مريض جنون الارتياب العكسي، فعلى النقيض من ذلك، فهو يؤمن بأن الكون يرسم له خطة تجلب له كل الخير، وتساعده على أن يكون أكثر نجاحًا. ويرى مريض جنون الارتياب العكسي كل شخص، ومشكلة، وموقف باعتباره جزءًا من مؤامرة كبيرة أُعدَّت لمساعدته على أن يكون أكثر نجاحًا في المستقبل.

تواصل مع نفسك بإيجابية، ومع الآخرين أيضًا، وتوقع الأفضل دائمًا، وانشد الخير دائمًا. وأخبر الآخرين دومًا بمدى تقديرك لهم، وإيمانك بهم، وسوف يدهشك الفرق الذي ستصنعه هذه النظرة في حياتك المهنية.

تدريبات عملية

1. انهض كل صباح، وقل بشكل توكيدي: "أنا مسرور! أشعر بصحة جيدة! أشعر بشعور رائع!". وعلى مدار اليوم، عندما يسألك أي شخص عن شعورك، أجبه بابتسامة عريضة، وقل: "الدي شعور رائع!".
2. توقع الأفضل من نفسك، ومن الآخرين دومًا، وأخبرهم بثقتك التامة بأنهم سينجحون، أو بأنهم سيبلون بلاءً حسنًا، فتوقعاتك سوف تشكل مشاعرهم وسلوكياتهم.

الفصل السابع

تحلّ بسرعة الإنجاز

على مدى السنوات، أجريت أكثر من ٥٠٠٠ مقابلة في المذيع والتلفزيون، والمجلات، ونشرات الأخبار، والصحف، والمدونات الإلكترونية، كما قدمت لقاءات حية أمام الجمهور الذي يسألني مرارًا وتكرارًا: "ما سر النجاح؟".

لكن، كما أخبرني المؤلف الأمريكي "أوج ماندينو" ذات مرة "ليست هناك أسرار للنجاح، بل هي حقائق خالدة يعاد اكتشافها مرارًا وتكرارًا".

وعلى الرغم من ذلك، أظن أن أحد أعظم أسرار النجاح في العمل هو ببساطة "إنجاز المهام؛ ففي النهاية، سيتم تقييمك وفق قدرتك على تحقيق النتائج التي يريدها، ويحتاج إليها، ويقدرها الآخرون، ويدفعون لك راتبًا لإنجازها. فالموظفون الذين يحصلون على رواتب عالية، وترقيات إلى مناصب رفيعة، هم الأشخاص المعروف عنهم أن لديهم ملكة إنجاز العمل، لتحقيق نتائج أفضل بكثير من تلك التي يحققها الموظفون العاديون.

ركز على النتائج

يقول "بيتر دراكر" إن أول سؤال يجب على المسئول التنفيذى أن يطرحه، هو: "ما النتائج المتوقع مني أن أحققها؟"، ويجب أن يكون هو نفسه سؤالك الأول.

إن مفتاح إنجاز المهمة هو "التقدم والحفاظ على التقدم"، وفي هذا السياق، يلخص كتاب إدارة الوقت الشهير كيف تنجز جميع المهام [1](#) لمؤلفه "ديفيد آلان" فكرة الإنجاز في عالم العمل من الألف إلى الياء.

وفي دراسة أجريت على ١٠٤ رؤساء تنفيذيين، سُئلوا عن أهم السمات اللازمة للتقدم في مؤسساتهم، وقد اتفق معظمهم على سمتين؛ كانت السمة الأولى هي القدرة على تحديد الأولويات، أي تحديد ما هو أكثر أهمية، وما هو أقل أهمية، أما السمة الثانية اللازمة للتقدم في العمل، فكانت القدرة على بدء العمل، ثم إتمامه بسرعة وكفاءة.

اغتنم الفرص بوتيرة أسرع

لا شيء يجعلك تتقدم في حياتك العملية أسرع من اشتراك في مؤسستك بكونك الموظف المنجز؛ فأفضل سُمعة قد تكتسبها هي أن تعرف بكونك الموظف الذي يلجأ إليه الموظفون الآخرون حينما يرغبون في أداء شيء ما بسرعة، فإذا كان المطلوب هو إتمام شيء ما في نهاية المطاف، فيمكن اللجوء إلى أي شخص، أما إذا كانت السرعة في الإنجاز هي عاملاً حاسماً، فإنك أول من يفكرون فيه.

فالتحلي بسرعة الإنجاز - الشعور بالحاجة إلى تنفيذ مهمة ما على وجه السرعة - من أهم السمات اللازمة للترقي في العمل، فحتى إذا كنت تشتهر بأداء العمل بصورة رائعة؛ لكنك تؤديه ببطء، فهذا كفيلاً بأن يعوقك عن التقدم لأبعد مما تتخيل.

التوجه نحو الإنجاز

يتمتع الموظفون الناجحون بسلسلة من "التوجهات"؛ أي طرق تفكير اعتيادية تميزهم عن غيرهم. ولعل أحد هذه التوجهات هو "التوجه نحو الإنجاز"، فهو ما يجعلهم يفكرون بصورة مستمرة في خطوات محددة يمكنهم اتخاذها لتحقيق أهدافهم وإنجاز العمل بشكل أسرع.

ويجعلهم هذا التوجه في حراك دائم، فهم يمشون بسرعة، ويتحركون بسرعة، ويتصرفون بسرعة، ويفكرون بسرعة، بل يتكلمون بسرعة، وهم قليلو الصبر؛ لذلك يفكرون باستمرار في مباشرة مهامهم وإتمامها.

وإذا كان إنجاز المهام هو مفتاح النجاح، والبدء فيها هو مفتاح إنجازها، فالسؤال التالي الذي يطرح نفسه هو: "ما المهام التي عليك أن تشرع فيها على وجه التحديد؟".

أنجز المهام الأكثر أهمية أولاً

إن الإجابة عن هذا السؤال بسيطة؛ فإذا كنت ستعمل بجد وبسرعة، وتؤدي عملاً سريعاً وجديراً بالثقة لإنجاز إحدى المهام، فلا بد من أن تتأكد أنها المهمة الأكثر أهمية، وأنها الوحيدة التي ستعمل على إتمامها، وذلك من حيث النتائج المتوقعة من عملك عليها.

حدد أولوياتك، والمهام الأكثر أهمية، ثم ركز عليها بذهن حاضر، وأولها جل اهتمامك، بنسبة ١٠٠٪، إلى أن تنجزها.

هل تريد كسب المزيد من المال؟ هل تود تحقيق نتائج أفضل، وذات قيمة أعلى، خاصة تلك النتائج التي يعتبرها مديرها الأهم على الإطلاق؟ إذن حدد المهام الأكثر أهمية التي يمكنك إنجازها لتقديم أعظم الإسهامات إلى مؤسستك، وابدأ بها، واعمل عليها دون كلل إلى أن تنتهيها.

عندما تتحلى بسرعة الإنجاز والشعور بالحاجة إلى بدء العمل والتقدم نحو إنجاز مهمتك الأساسية على وجه السرعة، فإنك تضع نفسك بشكل تلقائي على الطريق السريع للنجاح.

تدريبات عملية

1. تحدث إلى مديرك، وحددا معاً النتائج الأهم التي يمكنك تحقيقها في عملك، وتذكر أن العمل على أي شيء آخر سوى مهمتك الأكثر أهمية ما هو إلا مضيعة للوقت. ففي الواقع، يمكن للعمل على المهام ذات القيمة الضئيلة أن يدمر مسيرتك المهنية، في حين أنه كان يتعين عليك العمل على المهام ذات القيمة الكبيرة.
2. اختر مهمة - المهمة الأكثر أهمية - وابدأ العمل عليها في الحال، ثم ألزم نفسك بالعمل عليها وحدها، دون أن تتشغل بما سواها، إلى أن تنتهيها، ثم كرر الأمر مرة بعد أخرى إلى أن تصبح ملكة إنجاز المهام عادةً بالنسبة إليك.

الفصل الثامن

تلبية احتياجات العملاء الأكثر أهمية

سئل "ألبرت أينشتاين" ذات مرة: "ما الهدف من حياة الإنسان؟".

ففكر أينشتاين في السؤال برهمة، ثم أجاب قائلاً: "لا بد أن الهدف هو أن نقدم خدمات للآخرين، وهل هناك هدف آخر؟".

لقد خُلقنا لتقديم خدمات للآخرين بطريقة ما، وهذا صحيح في إطار العمل، كما هو صحيح في الحياة الشخصية والعائلية؛ ففي العمل دائماً ما يرتبط المقابل الذي تحصل عليه ارتباطاً مباشراً بالقيمة التي تقدمها للآخرين؛ فإذا أردت زيادة هذا المقابل، سواء المقابل المادي أو المتعلق بالترقيات أيضاً، فلا بد من أن تركز على زيادة قيمة الخدمة التي تقدمها للآخرين.

حدد عملاءك

من هم عملاؤك؟ إنه واحد من أهم الأسئلة التي قد تسألها وتجبب عنها في حياتك؛ فعملاؤك هم الأشخاص الذين تعتمد عليهم كي تتقدم ويعتمدون عليك من أجل الحصول على شيء يحتاجون إليه ويريدونه.

وطبقاً لهذا التعريف، لديك ثلاث مجموعات رئيسية من العملاء، وهم: مديرك، ومرءوسوك، و عملاؤك الذين يشترون المنتجات وتوفر لهم الخدمات.

مديرك

مديرك هو عميلك الأساسي؛ فإن نيلك استحسان مديرك، ومدى شعوره بالرضا تجاهك، هما ما سيحددان بدرجة كبيرة مدى نجاحك وسعادتك في عملك، إن لم يكونا هما الفيصل في تحديد ذلك.

ويغفل بعض الموظفين هذه النقطة تماماً؛ فهم يظنون أنهم يعملون لصالح الشركة فحسب، ما يجعلهم ينظرون إلى مديرهم بطريقة حيادية أو انتقادية، ولا يدركون أن مستقبلهم بأكمله يحدده مدى نيلهم استحسان عميلهم الأساسي، أي مديرهم، كل يوم.

فرصتي الكبرى

ذات يوم، تلقيت اتصالاً هاتفياً من مسئول تنفيذي مهم، وهو رئيس إحدى كبرى الشركات في الدولة ومالكها، وقد تقابلنا وتحدثنا مرتين قبل ذلك؛ لذا فهو على علم بوجودي، وسألني إذا كنت أرغب في العمل في شركته مساعداً شخصياً له، فوافقنا على الفور.

ومنذ ذلك الوقت، ولكوني لا أعلم منهجية عمل الشركات، ركزت على شيء واحد فقط؛ هو أنني كنت أفعل كل ما يطلبه مني، بسرعة وجودة، وقد كان هذا كافياً.

وأرشدني ذلك الشخص، ووجهني كأنه مدرب في فريق رياضي، وأخبرني بما عليّ أن أفعل من عمله، وما عليّ أن أفعل من عمله. وكنت أتقابل معه كل مساء تقريباً لمدة ساعة لأتلقى إرشاداته وتوجيهاته. وخلال سنة واحدة، أصبحت أدير ثلاثة أقسام في الشركة، وصرت مسئولاً عن تحقيق أرباح للشركة تقدر بملايين الدولارات، كما كان لدي ثلاثة مكاتب مختلفة، كلٌّ منها ذو فريق عمل مستقل. وقد جعلني أصعد السلم الوظيفي أسرع من أي موظف آخر عمل معه يوماً في أكثر من

٢٠٠ شركة تعود جميعها له، وعلى مدى سنوات عمله الثلاثين.

السر البسيط

كان سر نجاحي بسيطاً؛ فقد أدركت أن مديري هو عميلي الأول، وما دمت أنال رضاه، فأنا بمعزل تماماً عن السياسات التي تسري على موظفي الشركة، أو المكائد التي تدبر في مثل هذه المؤسسات الكبرى.

وفي مدة قصيرة جداً، أصبحت "الموظف المنجز" في الشركة؛ فعندما تكون هناك تكاليف مهمة، كنت أول من يستدعيه المدير ويوكل إليه هذه المهام. وكانت وظيفتي هي تحديد كيفية أداء العمل، واستقدام أكثر من ثلاثين موظفاً احتجت إليهم في النهاية لمعاونتي على أداء المهام الموكلة إليّ.

فريق عملك وزملاؤك

إن مجموعة عملائك الثانية هي فريق عملك وزملاؤك، وهم الأشخاص الذين تعتمد عليهم، ويعتمدون عليك أيضاً، فأفضل الشركات وفرق العمل هي التي تتمتع بقنوات تواصل مفتوحة؛ بحيث يعرف كل موظف ما يفعله زميله، وكيف تتوافق وظيفة كل منهما مع الإطار العام للشركة. كما تكون هناك نقاشات فعالة ودائمة عن العمل، وكيفية إسهام كل موظف بدور قيم لتحقيق النتائج التي يتوقعها القسم أو الشركة.

زبونك أو عميلك

إن عميلك الثالث هو طبعاً الشخص الذي يشتري المنتجات، أو يحصل على الخدمات التي تقدمها شركتك، وهو العميل الأكثر أهمية على الإطلاق؛ ولذلك يقول الكاتب الأمريكي "توم بيترز" إن المبدأ الأهم لتحقيق النجاح في العمل هو "الشعور بالشغف تجاه خدمة العملاء".

من هم عملاؤك الأكثر أهمية؟ وما الذي يعتبرونه ذا قيمة من وجهة نظرهم؟ ولم يشترطوا منتجاتك، أو يرغبون في الحصول على الخدمات التي تقدمها؟ وماذا عليك أن تفعل أكثر من منافسيك لخدمتهم، وكسب رضاهم، ونيل استحسانهم؟

مفتاح النجاح في العمل

أحياناً ما يسألني الناس عن مفتاح النجاح في العمل، في رأيي، فأخبرهم بأن النجاح في العمل كله يمكن أن يتلخص في عمل المزيد من كل شيء. فلنكون ناجحاً، عليك أن تكسب رضا عملائك، وهو ما يعرفه الجميع عن مفهوم النجاح، ولكن لكي تكون ناجحاً بحق، عليك أن تجعلهم يشعرون بمزيد من الرضا، وأن تقدم لهم الخدمات بسرعة أكبر، وبشكل أفضل، وبسعر أرخص، وأن تجعل عملهم معك أسهل من عملهم مع منافسيك.

وفي السياق نفسه، تحدد المنهجية نفسها نجاحك في العمل من عدمه. فماذا يمكنك أن تفعل، بدءاً من اليوم، لنيل رضا عملائك الأكثر أهمية على نحو أفضل من جميع منافسيك؟ وعلينا أن تعلم أن مستقبلك بأكمله يعتمد على قدرتك على طرح هذا السؤال، والإجابة عنه، والتصرف في ضوء هذه الإجابة.

تدريبات عملية

1. من أهم عملائك الذين تعتمد عليهم في تحقيقك النجاح، ويعتمدون عليك في تحقيقهم النجاح، وشعورهم بالرضا؟

2. حدد شيئاً واحداً على الأقل يمكنك عمله على الفور لجعل عملائك الأكثر أهمية أكثر رضا عن عملك، وعن الخدمة التي تقدمها إليهم، مقارنة بتلك التي يقدمها إليهم منافسوك.

الفصل التاسع

اعمل بكد ومثابرة

عندما كنت في سن المراهقة، كنت أطمح الطموح الشائع في هذه المرحلة، وهو أن أصبح مليونيرًا حينما أكون في الثلاثين من عمري، ولكن بمجرد أن وصلت إلى هذه السن، كنت لا أزال مفلسًا، وأعيش على الكفاف، وعندما أصبحت في الخامسة والثلاثين من العمر، بدأت أعقد ندوات، وورش عمل عن النجاح الشخصي والمهني. وذات يوم، طلب مني رئيس شركة محلية ذات ٨٠٠ فرع، ذات ملكية مستقلة، إلقاء خطاب في المؤتمر السنوي للشركة يدور حول كيفية أن تصبح مليونيرًا عصاميًا.

وافقت بالطبع؛ فالخطيب المبتدئ يجذب أي جمهور في أي موضوع تقريبًا. لكن بمجرد أن أنهيت المكالمة، انتبهت إلى أنه على الرغم من أنني تمنيت طيلة فترة شبابي أن أكون مليونيرًا عصاميًا، فإنني لا أعرف الكثير عن هؤلاء الأشخاص، وهو ما غير حياتي.

ما تعلمته

لحسن الحظ، كان لديّ شهران للتضير لهذا المؤتمر، فبدأت العمل على الفور، وبدأت أبحث في كل مصدر أجده عن معلومات حول موضوع المليونير العصامي. ودهشت عندما وجدت أن هناك كمًا هائلًا من البحوث في هذا الموضوع، فعلى مدار سنوات، أجريت مقابلات مع آلاف المليونيرات العصاميين، وسئلوها السؤال النمطي نفسه: "كيف بدأت من العدم؟ وكيف أصبحت مليونيرًا في مدة لم تتجاوز العقود الثلاثة؟".

قضى "توماس ستانلي"، المؤلف الذي شارك "ويليام دانكو" في تأليف الكتاب الذي حقق أعلى المبيعات تحت عنوان *The Millionaire Next Door*، عدة سنوات في عمل الأبحاث التي تعد هي الأفضل على الإطلاق عن المليونيرات العصاميين. وقد اكتشفا أن نحو ٨٥٪ من المليونيرات العصاميين صرحوا بأن مفتاح نجاحهم هو العمل بكد ومثابرة. كما قالوا أشياء من قبيل: "لم أكن أحصل على درجات عالية في المدرسة، ولست ابناً لعائلة ثرية، كما لم أكن ذكيًا وموهوبًا كالآخرين. لكنني كنت أتمتع بشيء واحد فقط، وهو أنني كنت أرغب في العمل بكد ومثابرة أكثر من أي شخص آخر".

القاسم المشترك

يبدو أن العمل بكد ومثابرة هو القاسم المشترك بين الأثرياء، ومحققى الإنجازات والثروات الكبرى العصاميين في كل المجالات؛ فلا شيء يجذب انتباه رؤسائك إليك أسرع من اشتهارك بكونك مثابرًا في العمل أكثر من أي موظف آخر. ويتطلب هذا أن تبدأ مبكرًا بعض الشيء، وأن تعمل بمزيد من المثابرة، وأن تبقى لبعض الوقت بعد مغادرة الموظفين، فهؤلاء الأشخاص أصحاب الإنجازات العالية يفعلون دائمًا أكثر مما هو متوقع منهم، ويقضون وقتًا في العمل أكثر مما يفعل أي موظف آخر. ولا يؤدون ما يطلب منهم فحسب؛ بل يؤدون ما هو أكثر منه بقليل، ولعل ذلك "الأكثر بقليل" هو ما يصنع كل الفرق.

ابدل جهدًا خاصًا؛ فلن يمنعك أحد من فعل ما يتجاوز قيمة راتبك، وإذا فعلت ما يتجاوز قيمة راتبك اليوم، فسينتهي بك الأمر بحصولك على راتب أعلى بكثير من الراتب الذي تحصل عليه

اليوم، وتذكر أنه لن يزامك الكثيرون في فعل هذا.

ليست كل الأمور تتساوى

هناك الكثير من الحديث والجدال فيما يتعلق بموضوع "عدم المساواة" في مجتمعنا؛ فلماذا يجني بعض الأفراد والعائلات أموالاً أكثر مما يجنيها غيرهم؟ ولكن الأسباب لا تبعث على السرور بالنسبة إلى الكثيرين.

فالإجابة عن هذا السؤال بسيطة جداً؛ فالأفراد والعائلات الناجحة تعمل لساعات أكثر كثيراً من الأفراد والعائلات غير الناجحة؛ فالأفراد المنتمون لفئة الـ ٢٠٪ الأعلى دخلاً في أمريكا يعملون بمتوسط ٦٠ ساعة في الأسبوع، أما الأفراد والعائلات المنتمون لفئة الـ ٢٠٪ الأقل دخلاً فيعملون أقل من ٢٠ ساعة في الأسبوع، وبعضهم لا يعمل على الإطلاق.

هذا ليس كل شيء؛ فالأفراد المنتمون لفئة الـ ٢٠٪ الأعلى دخلاً يعملون بمثابة أكثر خلال تلك الساعات الزائدة، أما الأفراد المنتمون لفئة الـ ٢٠٪ الأقل دخلاً، فعادةً ما يؤديون أقل ما يمكن من العمل فقط ليتجنبوا فقدانهم وظائفهم.

أما المليونيرات العصاميون، فيعملون بمتوسط تسع وخمسين ساعة في الأسبوع، وكثيراً ما يزيد المعدل ليصل إلى سبعين أو ثمانين ساعة، لعدة سنوات. وقد سئل راعي الحفلات الموسيقية، "ديفيد فوستر"، ذات مرة عما يفعل أيام العطلات كي يستجم، فسكت ليفكر في الإجابة، ثم قال: "لا أعرف شخصاً ناجحاً يعمل لأقل من ستة أيام في الأسبوع".

اقض كل وقتك بالمكتب في العمل

وإليك أحد مفاتيح النجاح: اعمل طوال دوام العمل؛ فلا تهدر الوقت عندما تذهب إلى عملك. وانكب على العمل، وابذل قصارى جهدك لإنجازه، وإذا أراد أحد أن يتحدث إليك، فقل له: "كنت أود أن أتحدث معك، لكن عليّ الآن أن أعود إلى العمل، فما رأيك في التحدث بعد أن نفرغ من عملنا؟".

وطبقاً لشركة روبرت هاف أند أسوشيتيس، فإننا نهدر ٥٠٪ من وقت العمل، أغلبها في التحدث مع الزملاء وتصفح الإنترنت، ومواقع التواصل الاجتماعي، فالموظف العادي يأتي في الدقيقة الأخيرة من الوقت المسموح، ويحصل على فترات راحة طويلة لتناول القهوة والغداء، وأحياناً ما يخرج للتسوق في وقت العمل، وينجز بعض الأعمال الشخصية، ويقراً الصحف، ثم يغادر العمل في الدقيقة الأولى من موعد مغادرة العمل.

وذلك لا ينطبق على مؤدي العمل بكفاءة، ولا على أصحاب ملكة الإنجاز؛ فهم يخططون لعملهم، ويعملون وفقاً لخطتهم؛ فهم يعملون منذ الدقيقة الأولى من وقت العمل، كما يعملون طوال اليوم، ولا يهدرون الوقت، إلى جانب أنهم يعملون على النقاط ذات الأولوية القصوى؛ فهم يؤديون المهام الأكثر أهمية بالنسبة إلى مديريهم وشركاتهم. ولهذه الأسباب، يعرف الجميع الموظفين المثابرين في أية مؤسسة، كما يعرفون المتكاسلين أيضاً.

كلما عملت بمزيد من المثابرة صرت أفضل

هذا تدريب لك: تخيل أن المسؤولين سيجرون استقصاءً سريعاً لمعرفة الموظف الأكثر مثابرة في الشركة، ولا أحد يعرف بشأن هذا البحث سواك. فاجعل هدفك هو أن تربح هذه المسابقة، وصمم

على أنه بحلول نهاية العام، لابد من أن يصوت كل من في الشركة على أنك الموظف الأكثر
مشاركة في الشركة.

ولعل ما يبعث على السرور في هذه المسألة، أنك كلما عملت بمزيد من الكد والمثابرة، صرت
أفضل، وكلما صرت أفضل، أنجزت أعمالاً أكثر بأداء أفضل، وكلما أدبت أعمالاً أكثر بأداء
أفضل، ترقيت بوتيرة أسرع، وحصلت على راتب أكبر. وعندما تشتهر بكونك الموظف الأكثر
مشاركة في مجال عملك، تتفتح أمامك أبواب وفرص جديدة.

تدريبات عملية

1. من الآن فصاعداً، اعزم على أن تبدأ عملك كل يوم قبل ساعة من الموعد الرسمي لبدء
العمل. وفي أثناء اليوم، اقض كل الوقت في العمل، وقرر أن تعمل لوقت أطول من كل
الموظفين بساعة؛ وهو ما سيزيد من إنتاجيتك، ويضاعف منها، ومن أدائك، ومن النتائج
التي تحققها منذ اليوم الأول.

2. اختر المهمة الأكثر أهمية التي يمكنك إنجازها، واجعلها أول ما تبدأ العمل عليه في كل
صباح، ولا تلتفت إلى أية مهام أخرى إلى أن تنتهي هذه المهمة تماماً.

الفصل العاشر

كرّس نفسك

للتعلم المستمر

يرغب كل الموظفين في الحصول على راتب أكبر، والترقي بوتيرة أسرع، لكنهم يتمنون أن يحصلوا على هذه الامتيازات بشكل تلقائي ودون بذل جهد، كما يعتقدون أن مديريهم والقوى الاقتصادية هما المسؤولان عن تحديد مستوى دخولهم.

لكننا في الحقيقة من نحدد قيمة دخلنا بناءً على ما ننجح وما نفشل في فعله، فإننا على ما نحن عليه لأننا قررنا أن نكون كذلك، سواء أكان ذلك بوعي منا أو بغير وعي. فإذا لم تكن راضياً عن ذلك الحالي، فتوجه لأقرب مرآة وتفاوض مع الشخص الذي تراه في المرآة؛ فهو المسئول عن تحديد مقدار ما تحصل عليه من أموال.

لقد بلغت الحد الأقصى اليوم

الحقيقة أنك قد بلغت الحد الأقصى من الدخل الآن بقدر مستواك الحالي من المعرفة والمهارة؛ فقد وصلت إلى أقصى ما يمكنك الوصول إليه بما لديك من معرفة، ولذلك إذا أردت أن تجني المزيد من الأموال في المستقبل، فعليك أن تستمد معرفة جديدة، وتطور مهارات جديدة من شأنها تمكينك من الحصول على نتائج أكثر وأفضل، تلك النتائج التي يريدها، ويحتاج إليها الآخرون، وهم مستعدون لبذل المال من أجلها.

والأمر الذي يبعث على السرور في هذه المسألة أنه بإمكانك أن تصبح أي شخص تريده، إذا كنت مستعداً للاجتهاد في التعلم بالقدر الكافي، وإعداد نفسك كي تحقق ما تريد. ويقصد بالتحسين الذاتي المستمر تحديث المهارات المستمر، والتدريب المستمر، والتعلم المستمر، والتقدم المستمر.

قاعدة ال- ٨٠ / ٢٠ مجدداً

أجرى عالم الاقتصاد الراحل بجامعة شيكاغو "جاري بيكر"، والحاصل على جائزة نوبل، دراسة حول تفاوت الدخل، واكتشف أن أصحاب الدخل ينقسمون إلى مجموعتين منقسمتين انقساماً حاداً إلى مجموعة ال-٢٠% العليا ومجموعة ال-٨٠% السفلى.

واكتشف "بيكر" أن دخول مجموعة ال-٨٠% السفلى تتزايد بمعدل ٣% سنوياً، وهو ما يعادل ١% فوق معدل التضخم، ويعني هذا في حد ذاته أن المنتمين إلى هذه المجموعة لا يتقدمون أبداً؛ فهم دائماً مدينون، ويشعرون بالقلق حيال أحوالهم المالية طوال حياتهم، وعندما يصلون إلى سن التقاعد يكونون قد ادخروا مبلغاً صغيراً جداً للسنوات المقبلة.

واكتشف "بيكر" أيضاً أن المنتمين لهذه المجموعة نادراً جداً ما يتعلمون شيئاً جديداً بعد أن حصلوا على الوظيفة الأولى؛ فهم يؤدون الوظيفة نفسها بالطريقة نفسها، عاماً بعد عام، ولا يقرأون أبداً، ولا يتعلمون، ولا يدرسون، ولا يحدثون مهاراتهم. ولكونهم محاطين بموظفين آخرين لم يتعلموا شيئاً جديداً، ولا يتقدمون في مسيرتهم المهنية؛ فإنهم بشكل تلقائي يفترضون أن نمط الحياة هذا الذي لا يتعلم فيه الموظف أي شيء جديد هو النمط الذي يحياه الجميع.

فئة أصحاب الدخل العليا

لكن اكتشف "بيكر" أيضاً أن دخول مجموعة ال-٢٠٪ العليا تتزايد بمتوسط ١١٪ في السنة، وكان السبب في هذه الزيادة بسيطاً، وهو أنهم مستمرين في التعلم على الدوام.

وأصحاب مجموعة ال-٢٠٪ العليا هم الموظفون الذين قرأوا كل كتب تطوير المهارات المهنية والشخصية، وحضروا كل الندوات، وورش العمل لتنمية مهاراتهم، واشتروا واستمعوا إلى كل البرامج التعليمية التي توصلوا إليها، كما كانوا يوظفون علاقاتهم بأصحاب الميول نفسها؛ فتدور نقاشاتهم معظم الوقت حول الأفكار، والرؤى، ومصادر المعلومات الجديدة التي يمكنهم استخدامها كي يصبحوا أكثر إنتاجية، ويحصلوا على نتائج أفضل، بوتيرة أسرع، وبشكل أسهل.

المعادلة ذات الأجزاء الثلاثة

يمكنك أن تصير شخصاً يتعلم بشكل مستمر ما دمت اتبعت هذه الطرق الثلاث. وعندما تمارس هذه الأفكار الثلاث، سوف تتغير حياتك، وأحياناً ما سيحدث هذا التغيير أسرع مما تتخيل؛ حيث يمكن لفكرة، أو رؤية جديدة واحدة تنطبق على عملك، أن تجعلك تتقدم في مسيرتك المهنية بمدة تُقدر بعام، أو عامين، أو خمسة أعوام.

اقرأ كل يوم

أولاً، قرر أن تقرأ في مجال عملك لمدة ساعة واحدة على الأقل كل يوم. إذن، عليك أن تنحي الصحف والمجلات جانباً، وأن تغلق التلفاز، وتطفئ الكمبيوتر، وتركز على قراءة شيء قيم ومفيد في مجال عملك.

فإذا قرأت أفضل الكتب المهنية الخاصة بمجال عملك لمدة ساعة واحدة كل يوم، فإنك ستقرأ كتاباً كاملاً في الأسبوع، في المتوسط، أي خمسين كتاباً في السنة. ولأن الحصول على درجة الدكتوراه من جامعة رائدة يتطلب قراءة وتحصيل من ثلاثين إلى خمسين كتاباً، يمكنك الحصول على ما يعادل هذه الدكتوراه في مجالك كل عام بكل بساطة، وذلك عن طريق القراءة لمدة ساعة واحدة كل يوم، ثم التفكير في كيفية تطبيق الأفكار الجديدة التي كونتها للحصول على نتائج أفضل.

استمع وتعلم

ثانياً، استمع إلى البرامج التعليمية الصوتية متى أتحت لك الفرصة لفعل ذلك، واستمع إلى الأقراص المدمجة الخاصة بهذه البرامج في سيارتك، واستمع إلى أفضل الكتب الصوتية على هاتفك الذكي في أثناء القيادة، أو السير، أو عند السفر بالطائرة، أو في أثناء الانتظار في صالة المطار.

في المتوسط، يقضي الناس من ٥٠٠ إلى ١٠٠٠ ساعة في سياراتهم كل سنة، وهو ما يعادل من ١٢ إلى ٢٤ أسبوع عمل (بمعدل أربعين ساعة للأسبوع الواحد)، وهو ما يعادل أيضاً فصلاً أو فصلين دراسيين في الجامعة.

عُد إلى صفوف الدراسة

ثالثاً، تدرب قدر المستطاع، واحضر الندوات التي تقيمها شركتك، أو أي مكان آخر، وأنفق المال للحصول على تدريبات إضافية إذا لزم الأمر.

وإذا ما حددت مسار عملك، فحدد ما تحتاج إلى تعلمه للوصول إلى المكانة التي تريد، وكن

خبيرًا في إدارة الوقت والعلاقات الشخصية، وكن خبيرًا في تحديد الأهداف، وحل المشكلات، واتخاذ القرارات، والتخطيط الإستراتيجي أيضًا. وتعلم المهارات التي تحتاج إلى تعلمها للتقدم بوتيرة أسرع.

تدريبات عملية

١. ا طرح على نفسك هذا السؤال: ما المهارة التي إذا كنت متميزًا فيها غاية التميز فستستفيد منها فيما يتعلق بالتقدم المهني بشكل أسرع؟

أيًا ما كانت إجابتك، ضع خطة لتعلم هذه المهارة، واعمل على صقلها كل يوم، وتذكر أنه لكي تحقق هدفًا (دخلاً) لم تحققه من قبل، عليك أن تتعلم وتمارس المهارة التي لم تكن لديك من قبل.

٢. التزم بالتعلم ما حييت، وقرأ لوقت قصير كل يوم، واستمع إلى البرامج الصوتية في طريق ذهابك وعودتك من العمل، واحضر الدورات التعليمية والندوات. وكن وعاء للمعارف الجديدة، ساعيًا باستمرار إلى اكتساب تلك الأفكار القيمة التي ستمنحك الاستفادة القصوى للتقدم في حياتك المهنية.

الفصل الحادي عشر

كن متحدثًا لبقًا

يمكن لتطوير قدرتك على التحدث بلباقة وبراعة أن يعجل بتقدمك المهني خمس سنوات أو عشرًا، كما ستسهم قدرتك على التحدث أمام الجمهور بدرجة كبيرة في تعزيز إصرارك بشكل عام، ورباطة جأشك، وشجاعتك، وثقتك بنفسك؛ وهو ما يجعل تعلم التحدث تجارة مربحة طوال حياتك. وهي مهارة يمكنك تعلمها إذا أردت أن تتعلمها.

ويعتبر الأشخاص الذين يستطيعون التحدث أمام الجمهور أكثر اطلاعًا، ذكاءً، وتمكنًا، وأكثر تأثيرًا من غيرهم، فعندما تقف وتتحدث بشكل مقنع، يرى الآخرون أنك أكثر علمًا وفصاحة، وأنك ذو قدرة أكبر على الإقناع مقارنةً بغيرك ممن يعجزون عن التحدث أمام الجمهور.

تغلب على الخوف

طبقًا لموسوعة جينيس للأرقام القياسية، يفوق الخوف من التحدث أمام الجمهور الخوف من الموت؛ فمعظم البالغين (٥٤٪) يرونه أسوأ التجارب المحتملة على الإطلاق. وقد يتسبب مجرد التفكير فيه عند معظم الناس في تهيج المعدة، وتسارع نبضات القلب، وإصابتهم بالرجفة والقشعريرة.

ولحسن الحظ، يتمتع الجميع بالقدرة على التحدث بتمكن وثقة أمام الآخرين. وفي الواقع، أحب في ندواتي أن أقول: "بدأ كل من في هذه الغرفة حياته كمتحدث عام رائع، ففور ولادة كل منكم، ألقيتم أول خطاب عام لكم، وأنتم عراة في غرفة تعج بالغرباء".

إن الخوف من التحدث أمام الجمهور هو خوفٌ مكتسب؛ فليس هناك من يولد به، بل ينمو هذا الخوف لدى الناس بمرور الوقت نتيجة التجارب السلبية التي مروا بها، ثم يكوّنون معتقدتهم المعرقل للذات الذي يقول: "هذه هي طبيعتي"؛ ولكنه اعتقاد غير حقيقي.

التحدث مهارة يمكن تعلمها

إن التحدث أمام الجمهور بتمكن وبراعة، وتقديم العروض التقديمية التجارية، هما مجموعة من المهارات، أي عادات يمكنك تعلمها بالممارسة والتكرار.

وقد سُئل ذات مرة "ألبرت هابرد"، وهو واحد من أكثر الكُتّاب غزارة في الإنتاج في التاريخ الأمريكي، كيف للمرء أن يصبح كاتبًا مبدعًا، فأجاب بهذه الكلمات الخالدة قائلًا: "إن الطريقة الوحيدة لتعلم الكتابة هي أن تكتب وتكتب وتكتب وتكتب وتكتب وتكتب".

وعلى نهج مقولة "هابرد" المقتبسة، فإن الطريقة الوحيدة لتعلم التحدث هي أن تتحدث وتتحدث وتتحدث وتتحدث وتتحدث وتتحدث.

وبممارسة التحدث أمام مجموعات صغيرة وأخرى كبيرة، سيتلاشى خوفك في النهاية، وستستبدل به مشاعر من الثقة والشجاعة والإثارة.

ابدأ

لقد سألني عدد لا يحصى من رجال الأعمال عن كيفية تعلم التحدث بتمكن، وكنت أجيبهم بالإجابة

نفسها: التحقوا بفرع من فروع مؤسسة توست ماسترز إنترناشيونال، واحضروا الاجتماعات الأسبوعية التي تعقد هناك، أو اتصلوا بالمكتب المحلي لمؤسسة ديل كارنيجي للتدريب، وسجلوا في دورة تدريبية لتعلم التحدث أمام الجماهير، فأى من هذين الحلين سيفي بالغرض.

تستخدم كلتا المؤسستين ما يطلق عليه علماء النفس "إزالة التحسس المنهجية"؛ حيث تعقد كلتاها الاجتماعات لمنحك فرصة التحدث في كل مرة، مرارًا وتكرارًا، إلى أن تصبح في النهاية أكثر انشغالًا بالتحضير أكثر من التحدث نفسه.

إنك تتطور أكثر وأكثر

إن ممارسة التحدث هي الطريقة الوحيدة لتعلم التحدث، ولكوني أعمل في مجال التحدث الاحترافي لأكثر من ثلاثين عامًا، فقد اكتشفت أن هناك علاقة مباشرة بين عدد المرات التي يقف فيها الشخص ليتحدث أمام الجمهور ومدى تمكنه من مخاطبتهم.

وهناك فائدة أخرى لتعلم كيفية التحدث أمام الجمهور، ناهيك عن حقيقة أنك ستصبح قادرًا على تقديم عروض تقديمية أفضل، وترويج المزيد من المنتجات، وجني المزيد من الأموال، وتأسيس حياة أفضل لنفسك ولأسرتك؛ فهو أمر يعزز ثقتك بنفسك بدرجة هائلة.

اقهر خوفك

يبدو أن هناك علاقة مباشرة بين الخوف من الرفض (قرط الحساسية لآراء وردود أفعال الآخرين) والخوف من التحدث أمام الجمهور؛ فكل منهما متصل بالدائرة نفسها في العقل الباطن.

وعندما تتغلب على الخوف من التحدث أمام الجمهور، عن طريق التكرار المستمر، ستتغلب في الوقت نفسه على الخوف من الرفض. وبينما يتلاشى الخوف من الرفض، تزداد ثقتك بنفسك في التقرب إلى الآخرين والتعامل معهم. وفي السياق نفسه، سرعان ما يجد موظفو المبيعات الذين تغلبوا على خوفهم من الرفض، وترددهم في إجراء الصفقات عبر المكالمات الهاتفية (لتوقعهم أن يقابلوا بسلبية من قبل العميل المحتمل، أو عدم اكترائه للمنتج أو الخدمة التي يقدمونها) - أنفسهم غير خائفين مطلقًا من إجراء المزيد من المكالمات الهاتفية والتحدث إلى المزيد من العملاء.

ميزة أخرى

عندما تتخذ قرارًا بالتغلب على خوفك من التحدث أمام الجمهور، ثم تلتزم بهذا القرار، وتصبح لا تخشى التحدث أمام الجمهور، فإنك لن تكون خائفًا ما حييت. وستتعلم من تجربتك الشخصية أن بإمكانك مواجهة وقهر أي خوف يعوقك عن التقدم، والتخلص منه إلى الأبد، وهذه التجربة واحدة من أكثر التجارب التي ستعطيك شعورًا رائعًا بالحرية.

تدريبات عملية

1. قرر اليوم أن تصبح بارعًا في التحدث أمام الجمهور على مدى الأشهر الستة، أو الاثني عشر شهرًا التالية، وابدأ تنفيذه على الفور.

2. قرر أن تحضر اجتماعك الأول مع مؤسسة توست ماسترز خلال سبعة أيام، وستجد نوادي مؤسسة توست ماسترز في كل المجتمعات في أمريكا وحول العالم، وهي متاحة للجميع.

الفصل الثاني عشر

خالط الأشخاص

المناسبين

سيحدد اختيارك لمجموعة الرفاق ٩٥٪ من حياتك المهنية في المستقبل، فقد قضى أستاذ جامعة هارفارد "ديفيد ماكلياند" سنوات عديدة في إجراء البحوث لمعرفة السبب في نجاح البعض وفشل الآخرين، حتى إنهم كانوا يتشاركون الخلفية والتدريب والفرص نفسها. واكتشف أن ذلك يعود إلى الأشخاص الذينخالطهم بشكل يومي - "المجموعة المرجعية" - فهم يحددون نجاحك من فشلك، شأنهم في ذلك شأن أي شيء آخر.

واكتشف "ماكلياند" أن العامل الرئيسي الذي يحدد التغيير الإيجابي في حياتك، هو عندما تبدأ التعرف على مجموعة مختلفة من الأشخاص؛ فعندما يلتقي الأشخاص في "أي مكان" - ندوة، أو ورشة عمل، أو منتج، أو أي مكان آخر يمكنهم أن يتلاقوا فيه، وأن يتحدثوا معاً، ويعملوا مع مجموعة مختلفة من الأشخاص - فإنهم يبدأون بذلك تشكيل مجموعة مرجعية، كما يبدأون التفكير في أنفسهم بالطريقة التي يفكر بها هؤلاء الأشخاص، أكثر من الطريقة التي يفكر بها من يعيشون معهم.

حلق مع النسور

يقول الخطيب المُلهم "زيج زيغلار": "لا يمكنك التحليق مع النسور، إذا واصلت نبش الأرض كما تفعل الديوك الرومية".

وبالابتعاد عن الأشخاص السلبيين، ومخالطة الأشخاص الإيجابيين، تبدأ تغيير طريقة تفكيرك، وشعورك، وتصرفك. أما من الناحية اللاشعورية، فستبدأ في سؤال نفسك: "كيف سيتصرف من يشبهونني، في المجموعة المرجعية الجديدة، في مثل هذا الموقف؟".

مفهوم العقل الموجه

يقدّر متوسط دخلك السنوي بمتوسط دخل الأفراد الخمسة الذين تتواصل معهم بالدرجة الأكبر.

وقد حدد الكاتب "نابليون هيل" في رائعته فكر وازدد ثراء²، سبع عشرة سمة يتسم بها أكثر المليونيرات العصاميين ثراءً في أمريكا، وأهم هذه السمات، كما قال بعد ذلك، هي "مفهوم العقل الموجه"، فقد لاحظ أن أولئك المسؤولين التنفيذيين أصحاب المناصب العليا لم يبدأوا الترقى بسرعة إلا عندما بدأوا مخالطة أصحاب المناصب العليا بصورة منتظمة.

ويمكنك أن تشكل العقول الموجهة في حياتك بتحديد ثلاثة أو أربعة أشخاص في مجتمعك يكونون محط إعجابك، وترغب في أن تكون مثلهم، ثم اتصل بهم، أو زرهم بنفسك، وادعهم إلى تناول الإفطار أو الغداء معك في مطعم محلي، في جلسة توجيهية أسبوعية مع أصحاب العقول الموجهة.

وستندهش من سرعة موافقة الناس على حضور مثل هذه الجلسات، إذا دعوتهم. وفي هذه اللقاءات، يمكنك استخدام منهجية منظمة أو غير منظمة؛ فبإمكانك ببساطة أن تدع الحوار يتطور بشكل طبيعي، فينتقل الحديث من شخص إلى شخص، ومن موضوع إلى آخر، وذلك لمدة ساعة،

أو بإمكانك أن تركز على نقطة معينة في كل لقاء.

يمكن لكل فرد أن يسمو بنجاحه

من أنجح مجموعات العقول الموجهة التي رأيتها تلك التي تشكلت على يد طبيب أمراض جلدية ناجح؛ فقد دعا مجموعة صغيرة من الأشخاص المعنيين بالتطور الشخصي والمهني لمقابلتهم مرة في الأسبوع الساعة ٦:٣٠ صباحًا في مكتبه، على أن تستمر اللقاءات حتى ٨:٠٠ صباحًا عندما يذهبون جميعًا إلى أعمالهم.

وقبل كل لقاء، كانوا يتفوقون على كتاب ليقرأه الجميع في الأسبوع المقبل. وفي اللقاء التالي، كان شخص واحد يتولى مهمة مراجعة الكتاب، وإخبار باقي الأعضاء برأيه في أهم النقاط التي تعلمها من قراءته للكتاب، وبعدها كان الحديث ينتقل إلى باقي من بالغرفة، ويسهم كل شخص بأفكاره، وتعليقاته، وتجاربه فيما يتعلق بالكتاب ومحتواه.

دائرة مجموعة العقل الموجه تتسع

في النهاية، اتسعت المجموعة، وصارت تتكون من ستة عشر من رجال الأعمال، يشغل كل منهم تقريبًا منصبًا مختلفًا عن الآخر. وقد لاحظت، بمتابعة هذه المجموعة لأكثر من عامين، أن كلاً منهم قد شهد انطلاقة في حياته المهنية بعد الانضمام إلى هذه المجموعة، وتضاعفت رواتبهم مرتين وثلاث مرات، وكبرت شركاتهم وازدهرت، كما ترقوا ليشغلوا مناصب رائدة. وقد أرجعوا جميعًا السبب في نجاحهم إلى انضمامهم إلى مجموعة العقل الموجه هذه.

كن انتقائيًا

أحط نفسك بمجموعة من الأشخاص الإيجابيين، أصحاب الأهداف المحددة، والطموحين، والشغوفين بتحقيق إنجازات رائعة في حياتهم. وقد يكون ما سأقوله قاسيًا بعض الشيء، لكن أيضًا يجب عليك ألا تقضي وقتك مع الذين لن يفيدوك في شيء. وفي هذا السياق، قال البارون "دي روتشيلد" ذات مرة: "لا تصنع علاقات شخصية عديمة الفائدة". ومن ثم، عليك تجنب الأشخاص الذين من شأنهم عرقلتك، وعدم تضییع وقتك في العلاقات عديمة الفائدة مع الأشخاص السطحيين الذين لا يملكون شيئًا ليسهموا به في حياتك، فهذا هو السبب الرئيسي وراء فشل البعض في الحياة، حتى إنهم يجهلون ذلك.

لكل شيء أهمية! فإذا خالطت من لا يسعهم مساعدتك أو إفادتك بطريقة ما، تكون بذلك قد قررت ألا تقضي وقتك في معرفة من يسعهم مساعدتك؛ إذ لا يمكن الجمع بين الاثنين.

تدريبات عملية

1. ضع قائمة بمن تتواصل معهم وتخالطهم معظم الوقت، وفكر، هل تود أن تكون مثلهم في مرحلة ما من المستقبل؟ هل تود أن يشبه أطفالك هؤلاء الأشخاص عندما يكبرون؟ وهل قضاؤك الوقت معهم يثري حياتك أم لا؟

2. كوّن مجموعة للعقل الموجه على الفور، وادعُ شخصين أو ثلاثة ممن يكونون محط إعجاب وتقدير من جانبك إلى الانضمام إلى هذه المجموعة مرة في الأسبوع لتناول الإفطار أو الغداء، والتحدث في أمور الحياة والعمل والمستقبل. وسوف تدهش لنتائج هذه

اللقاءات، وما ستتعلمه منها.

[2 متوافر لدى مكتبة جرير](#)

الفصل الثالث عشر

اصنع شبكة من العلاقات باستمرار

إن إحدى الوسائل الأكثر أهمية للتقدم في حياتك الشخصية والمهنية هي عمل شبكة من العلاقات على الدوام مع المعنيين بمجال عملك نفسه. فقد شاركت، على مدار سنوات، في أكثر من ألف اجتماع عقدته منظمات ومؤسسات مختلفة. وما كان يثير اهتمامي دومًا هو حضور الموظفين ذوي المناصب العليا هذه الاجتماعات، أما أصحاب المناصب المتوسطة فدائمًا ما كانت لديهم أسبابهم للاعتذار عن عدم الحضور.

وهناك قاعدة مهمة بشأن النجاح؛ ألا وهي أن هناك علاقة مباشرة بين نجاحك وعدد الأشخاص ممن تعرفهم ويعرفونك على نحو إيجابي. بعبارة أخرى: "ليس ما يحدد مستقبلك هو ما تعرف، بل من تعرف".

البحث عن وظيفة بطريقة مبتكرة

عندما وضعت برنامجًا بعنوان "البحث عن وظيفة بطريقة مبتكرة: كيفية الحصول على الوظيفة التي تريد والحفاظ عليها في ظل أي وضع اقتصادي"، اندهشت لاكتشافي أن ٨٥٪ من الموظفين الجدد قد حصلوا على وظائفهم عن طريق شخص ما يعرف شخصًا آخر، الذي يرشح ذلك الشخص لتلك الوظيفة التي لم يُعلن عنها قط.

وأحيانًا، قد تؤدي معرفة شخص واحد في الوقت والمكان المناسبين خلال مسيرتك المهنية إلى أن تدفعك خمسة أعوام إلى الأمام فيما يتعلق بدخلك ومنصبك. لكنك لا تعرف أبدًا من سيكون هذا الشخص؛ لذا عليك التعرف إلى الكثير والكثير من الأشخاص. وكيف يمكنك فعل هذا؟ عن طريق إقامة شبكة من العلاقات!

اصطد حيث تسبح الأسماك

كيف وأين تقيم شبكة العلاقات؟ ببساطة، عليك أن تصطاد حيث تسبح الأسماك؛ ما يعني أن عليك الذهاب إلى تلك الأماكن التي يوجد فيها أبرز الأشخاص وأعلامهم شأنًا؛ هؤلاء الأشخاص الذين يمكنهم تقديم أفضل مساعدة لك، ويمكنك تقديم أفضل مساعدة لهم.

أولًا وقبل كل شيء، انضم إلى جمعية، أو جمعيتين مهنتين، في مجتمعك، أو دولتك بوجه عام، وبكل تأكيد، عليك اختيار الجمعية المحلية المختصة بمهنتك أو بمجالك. وابحث عن المنظمات المحلية التابعة لهذه الجمعيات، إن وجدت. وإذا لم توجد، فالتحق بالجمعيات المهنية العامة كالغرفة التجارية مثلًا. وإذا كنت رجل أعمال مبتدئًا، فيمكنك الالتحاق بأحد النوادي المحلية؛ وإذا كنت تعمل في مجال المبيعات، فطبعًا يمكنك الانضمام إلى شبكة الأعمال الدولية. وستجد في كل هذه المجموعات أناسًا أنت تحتاج إلى التعرف إليهم، ويمكنك مساعدتهم، وبالتبعية يمكنهم مساعدتك.

كن معطاءً

يظن الكثير من الناس أن إقامة شبكة من العلاقات هو أمر يتم عن طريق حضور الاجتماعات، وتوزيع بطاقة العمل الخاصة بك، ومحاولة خلق آفاق جديدة للعمل الخاص بك. وهذا أبعد ما يكون

عن الحقيقة؛ حيث يتبع أفضل صناع شبكات العلاقات إستراتيجية بسيطة تنجح معهم في كل مرة. فعندما تتعرف إلى أشخاص جدد، ركز على شيء وحيد: حدد ما يمكنك تقديمه لهم لمساعدتهم في عملهم، ولا تفكر في نفسك، بل كن شخصاً "معطاءً" بدلاً من أن تكون شخصاً "وصولياً".

واطرح أسئلة مفتوحة واستمع جيداً للإجابات، ولا تنسَ أن الجميع يحب التحدث عن نفسه وعن عمله؛ لذا يمكنك طرح الكثير من الأسئلة مستغلاً هذه النقطة. وكلما طرحت أسئلة على الشخص، وأنصت جيداً إلى إجاباته، وأومأت، وابتسمت ردّاً على ما تسمع، نلت احترامه وتقديره، وشعر بأنك شخص ذكي وذو بصيرة.

ومن أفضل الأسئلة التي يمكنك طرحها على رجل أعمال، هذا السؤال: "ماذا يمكنني أن أعرف عن المنتج/ الخدمة التي تقدمها كي أرشح لك عميلاً جديداً؟ ومن هم أفضل زبائن المنتج الذي تبيعه؟".

لا يمكن لشيء أن يصنع رابطاً بينك وبين الآخرين أقوى وأسرع من إرسال، أو محاولة إرسال، عميل جديد إليهم، فإنك بهذا تنال محبتهم، ويتذكرونك دائماً.

انضم إلى الجمعيات المختلفة

يظهر معظم من ينضمون إلى الجمعيات في الاجتماعات، ويوزعون بطاقات العمل الخاصة بهم، ثم يغادرون إما قبل أو بمجرد انتهاء الاجتماع، لكن هذا لن ينفك.

وبدلاً من أن تفعل ذلك، اقرأ مطبوعات أو دليل الجمعية، وحدد اللجان الأكثر أهمية. وتطوع لتقديم الخدمات في واحدة من هذه اللجان، واحضر اجتماعات اللجنة، واعرض عليها أداء مهمة، وأنجز ما تحتاج اللجنة إلى إنجازه.

لقد تبين أن أهم أعضاء الجمعيات ينضمون إلى أهم اللجان الملحقة بها؛ ولذلك فإنك عندما تقدم خدماتك لإحدى اللجان، وتتطوع لتولي المسؤوليات، وتتجز هذه المسؤوليات بسرعة وجودة عالية، فإنك تحصل على فرصة "لاختبار أدائك" في بيئة خالية من الضغوط أمام أشخاص قد يقدمون إليك كل العون في مجال عملك. وبهذا تكون الفرصة متاحة أمامهم لمعرفة طبيعة شخصيتك، وطبيعة العمل الذي تؤديه، ويكوّنون ملاحظاتهم بشأنك، ومن ثم تبقى في ذاكرتهم، ويفكرون في الفرص التي قد يطرحونها عليك، والوظائف التي قد يستقدمونك لشغلها، أو الأصدقاء الذين سيرشحونهم لك ممن يحتاجون إلى شخص يمثل مواهبك وقدراتك.

كل يوم، يشغل آلاف من الوظائف المهمة أفراد تم ترشيحهم من قبل من خدموا في لجنة المؤسسات التطوعية، أو المؤسسات غير الربحية؛ وقد استفدت شخصياً بدرجة كبيرة من هذه الإستراتيجية في حياتي العملية.

استثمر وقتك جيداً

يعود الموظفون العاديون، ممن ليس من المتوقع أن تكون أمامهم آفاق مستقبلية واعدة، إلى بيوتهم ليشاهدوا التلفزيون كل ليلة. أما الموظفون البارزون، أصحاب المستقبل الواعد، فيتواصلون مع غيرهم لنحو ليلتين من كل أسبوع. وكثيراً ما توفر عليهم هاتان الليلتان سنوات من العمل الجاد للحصول على المناصب المنشودة في مجالات عملهم.

تدريبات عملية

1. أقم شبكة من العلاقات باستمرار، في كل مكان تذهب إليه، حتى في المطاعم وطوابير الانتظار. وقدم نفسك إلى الآخرين، واسألهم عن وظائفهم، وأنصت جيداً لإجاباتهم.
2. قرر أن تنضم إلى جمعية واحدة على الأقل من الجمعيات التي يمكنك تقديم مساعدة إلى أعضائها، ويمكن لأعضائها تقديم مساعدة إليك في عملك. ودائماً ما ستجد أبواب هذه المؤسسات مفتوحة للجميع، وشغوفة للترحيب بالأعضاء الجدد.

الفصل الرابع عشر

المعرفة قوة

كُن خبيرًا في مجال عملك، وكن أوسع الأشخاص اطلاعًا في الشركة التي تعمل بها، فيما يتعلق بمجال تخصصك، واشتهر بكونك الأفضل في مجال عملك.

نعيش في عصر المعلومات، إذن، عليك أن تكون موظف المعرفة؛ حيث إن نوعية المعرفة وكميتها، التي يسعك تطبيقها للحصول على النتائج التي ترغب فيها شركتك، ويرغب فيها الآخرون - هي التي تحدد قيمتك، ودخلك، وآفاقك المستقبلية، أكثر من غيرها.

وتوجد قوة الخبرة في كل المؤسسات، ويكتسبها من يعرفون مجال تخصصهم حق المعرفة. فلكي تحصل على هذه القوة، عليك تعلم كل ما يمكنك تعلمه فيما يخص وظيفتك؛ فمثلًا خذ بعض الوقت لقراءة الكتب، وحضور الدورات التدريبية، والإلمام بكل الجوانب المتعلقة بوظيفتك وتعلمها.

دروس مستفادة من شركات متسارعة النمو

تنشر مجلة إنك الأمريكية، كل عام، قائمة بأسرع ٥٠٠ شركة نموًا في أمريكا. (وفي عام ٢٠١٤ توسعت الشركة الأسرع نموًا بنسبة تفوق الـ ٤٢٠٠٠٪ عن السنوات الثلاث السابقة). وقد أجرت المجلة استطلاع رأي، وسألت الشركات: "ما أفضل الجوانب التي على الشركات توظيف الأموال فيها من أجل النهوض بمستواها، إذا أرادت الشركة زيادة المبيعات والأرباح على نحو أسرع؟".

وقد تندش من الإجابة، فقد كانت إنها لا توظف أموالًا لزيادة الدعاية، أو تحسين جودة التعبئة، أو وضع إستراتيجية تنافسية جديدة، بل كان الاستثمار الأمثل وفقًا لاستطلاع الرأي ذلك هو تحسين جودة المنتج أو الخدمة، فقد اتفقت الشركات متسارعة النمو على أن هذه الخطوة من شأنها التأثير في المبيعات والأرباح أكثر من أي توظيف آخر للمبلغ نفسه من المال.

تحسين الجودة = نجاح

ليس هذا ما يدعو إلى الدهشة في هذا الأمر؛ فإن أكثر الشركات تحقيقًا للأرباح هي تلك التي تشتهر بتقديمها أعلى جودة إلى عملائها. حتى شركة وول مارت للبيع بالتجزئة، التي يمثل عملاؤها نسبة ١٪ من السكان الذين يعيشون على الكفاف، تعتبر هي الشركة الموردة للمنتجات ذات الجودة الأعلى لهؤلاء العملاء من حيث توفير مجموعة منتجات وخدمات متنوعة وبأسعار تنافسية.

وينطبق هذا المبدأ (مبدأ تحسين الجودة) عليك أيضًا؛ فإن الاستثمار الأمثل لوقتك وأموالك هو استثماره من أجلك؛ لكي تحسن مستوى معرفتك ومهاراتك، وتزيد جودة عملك؛ فلا شيء أنفع أو أكثر ضمانًا لتحقيق النجاح أكثر من اشتهارك بكونك الأبرز في تخصصك المهني.

ضع إستراتيجية طويلة الأجل

أشار المؤلفان "جاري هامل" و"سي. كيه براهالاد" في كتابهما Competing for the Future إلى أن إستراتيجيات الشركات الناجحة تضع تصورًا للسنوات الخمس المقبلة، وتحدد الكفاءات الأهم التي على الشركة ضمها إليها كي تصبح رائدة في مجالها في المستقبل، ومن ثم تبدأ العمل على هذه الكفاءات من اليوم.

ولكي تكون رائدًا في مجالك، عليك تحديد أوجه المعرفة والمهارات الأساسية التي سيتعين عليك التمتع بها في المستقبل كي تشتهر بكونك الأفضل في هذا المجال. فما هي رأيك؟

إن الاكتشاف الرائع في هذه المسألة هو أنك كلما تعلمت، ازدادت قدرتك على التعلم. وكلما تفوقت، صرت بارعًا، وكلما صارت ذاكرتك أفضل، تحسنت ذاكرتك بوتيرة أسرع. وفي كل مرة تتعلم شيئًا جديدًا، فإنك تنشط المزيد من خلايا عقلك؛ وهو ما يسهل عليك تعلم المزيد من الأشياء في المستقبل.

ادرس الموظفين أصحاب أعلى الرواتب

تفقد مهنتك أو مجال عملك، وحدد الموظفين أصحاب الرواتب الأعلى، ثم اسأل نفسك: من هم؟ وما المعرفة والمهارات اللتان يتمتعون بهما، واللتان جعلتاهم يتميزون عن غيرهم؟

طبقًا لمجلة بيزنس ويك، يحصل المديرون التنفيذيون العاملون بشركة مدرجة على قائمة مجلة فورتن ٥٠٠ على ١٠.٣ مليون دولار في السنة؛ وهو متوسط يعادل ٢٥٨ ضعف متوسط الرواتب التي يحصل عليها العاملون في شركاتهم. فكيف لهذا أن يحدث؟

الإجابة عن ذلك هي أن هؤلاء المديرين التنفيذيين البارزين قد تراكت لديهم المهارات الأساسية، واحدة تلو الأخرى، على مدار مسيرتهم المهنية. وقد مكنتهم كل واحدة من هذه المهارات، مجتمعة مع غيرها من المهارات، من الحصول على نتائج أفضل وأفضل، بوتيرة أسرع وأسرع. كما تجعل هذه المهارات أصحابها، من المديرين التنفيذيين ذوي الكفاءة العالية، يسهمون في الأرباح السنوية المتزايدة بمليارات الدولارات. وبالمقارنة بهذا الدور الفعال، ستجد أن متوسط الدخل الذي يقدر بـ ١٠.٣ مليون دولار الذي يحصل عليه المدير التنفيذي في تلك الشركات، معقول تمامًا ويستحقه عن جدارة.

حدد المهارات الرئيسية التي تحتاج إليها

ما المهارات التي تحتاج إلى تنميتها كي تتطور وتصبح واحدًا من أكثر الموظفين قيمة في مجالك؟ فقد تساوي فكرة جديدة واحدة خلصت إليها من خلال قراءتك ودراستك ثروة طائلة لمهنتك، ذلك إذا كانت الفكرة صحيحة، وكان التوقيت مناسبًا.

فكن خبيرًا، ولكن رويديًا رويديًا؛ ابدأ بأخذ القرار بأن تصبح واحدًا من أبرز ٥٪ من العاملين في مجالك، وتعلم إلى أن تصل إلى مرحلة تكون فيها أعلم الموظفين بمجال عملك.

لا تخبر أي شخص بكل ما تعرف أبدًا، ولا يعني هذا أن تخفي المعلومات، ولكن لا تكشف كل ما لديك من معرفة، أو تتحدث عن خبرتك، وكأنك الموظف الأعلم بكل بواطن الأمور، بل ركز ببساطة على أن تصبح مصدرًا أكثر قيمة لمؤسستك، وركز على أن تستمر في التقدم والتطور أيضًا، أسبوعيًا بعد أسبوع، في الجوانب التي قد تسهم بشكل كبير في زيادة العوائد والأرباح في مؤسستك.

ولقد ذكرنا أن المعرفة قوة، ولكن في الحقيقة تكمن القوة في المعرفة العملية وحدها؛ فلا بد من عقد النية بالقدر المطلوب على تطبيق المعرفة للحصول على نتائج أفضل، فينبغي توظيف المعرفة لصالح هدف سامٍ من أجل تحقيق نتائج أفضل، وما عدا ذلك فهو مجرد نظريات.

تدريبات عملية

1. اختر إحدى المهارات أو القدرات التي يمكنها أن تُعلي من قيمتك في عملك أكثر من أية مهارة أخرى، وأن تتشغل بصقل هذه المهارة.
2. حدد المهارة، التي سيعوقك الافتقار إليها عن الوصول إلى غايتك وتحقيق أهدافك، وقرر أن تنمي هذه المهارة أيضاً (وأحياناً تكون المهارة نفسها التي ذكرت في النقطة السابقة).

الفصل الخامس عشر

حُسن هندامك سر نجاحك

يقيّمك الآخرون وفقاً لمظهرك الخارجي؛ حيث يُستمد ٩٥٪ من الانطباع الأول الذي يأخذه الآخرون عنك من مظهرك وحسن هندامك؛ وذلك لأن ملابسك وشعرك يشكلان جزءاً كبيراً مما يراه الآخرون.

فكن حسن الهندام، ودع أصحاب المناصب العليا في مؤسستك يكونوا مصدر إلهامك؛ فهم لا يشعرون بالارتياح تجاه العمل مع موظف مختلف عنهم، أو تمت ترقيته. فاقتدِ بمظهر الموظفين الأفضل والأبرز في مؤسستك ومجال عملك، فإذا كانوا يرتدون نمطاً معيناً من الملابس، فانتهج هذا النمط. وكن على معرفة جيدة بقواعد الزي في شركتك ولا تخرقها.

ويقول البعض: "يجب على الآخرين ألا يحكموا عليّ وفقاً لمظهري الخارجي". ولكن الحقيقة أنك تحكم على الجميع وفقاً لمظهرهم الخارجي؛ لذلك لماذا يجب عليهم ألا يحكموا عليك بالمنطق نفسه؟ وهو ما سيفعلونه على أية حال.

كيف تغيرت حياتي؟

لم يأتني النجاح سريعاً، وقد كنت مثقفاً ومتأهباً للعمل، كما كنت إيجابياً، ودمت الخلق، وأنيقاً حين ألتقي بالعملاء. ولكن بشكل ما، عندما يأتي دور العميل في الرد، دائماً ما كان يقول لي: "حسناً، دعني أفكر في الأمر".

و ذات يوم حدث شيء غير حياتي، فقد تحدث إليّ على انفراد موظف مبيعات أكبر مني سناً، وأكثر مني حكمة ونجاحاً بكثير، وسألني بلطف إذا كنت سأقبل ملحوظة صغيرة تتعلق بمظهري، وقد كنت متعطشاً للتعلم؛ فقلت له إنني سألتقى منه أية نصيحة يقدمها لي.

في ذلك الوقت، كنت أرثدي حُلة رخيصة، قياستها غير ملائم قد اشتريتها من محل خياطة صغير بسعر زهيد، وقد كانت تبدو كسعرها أيضاً، كما كنت أرثدي قميصاً من الحرير الصناعي لا يحتاج إلى الكي، ورابطة عنق رفيعة، وحذاء مهترئاً، وكان شعري طويلاً؛ فلم أكن أوحى بالثقة إلى أي شخص على الإطلاق، وخاصة العملاء.

وما زلت أتذكر ذلك الموظف الذي أعطاني إرشادات تتعلق بملابس العمل المناسبة؛ فقد حدثني عن سوار أكمام القميص، وثنية صدر السترة، وياقة القميص، وتوافق قياسات الملابس لقياسات الجسم. كما شرح لي أهمية توفيق الألوان المختلفة بعضها مع بعض، والحاجة إلى شراء حذاء أعلى وأكثر أناقة من الذي أرثديه.

ملابس جديدة

على مدى الأيام القليلة التالية، اصطحبني زميلي هذا، وساعدني على انتقاء ملء خزانة كاملة من الملابس الجديدة، التي استطعت بصعوبة دفع ثمنها.

وفي أول يوم بدأت فيه زيارة العملاء المحتملين مرتدياً ملابسني الجديدة، كان رد فعل العملاء غير عادي؛ فبدلاً من أن يعاملوني كأنني موظف مبيعات متدني المستوى أتى من فوره للعمل بعد

أن كان مشردًا، صار العملاء المحتملون يتحدثون إليّ باحترام بالغ، ويستمعون إلى ما أقول بعناية شديدة. وما هو أفضل من كل هذا، إنهم قد بدأوا يشترون مني المزيد والمزيد؛ فسرعان ما جنيت مالا أكثر من ذي قبل.

ملابس العمل المناسبة تفتح الأبواب المغلقة

اشتر واقرأ على الأقل كتابًا واحدًا عن ملابس العمل المناسبة، واتبع الإرشادات بدقة؛ فملابسك ومظهرك أمر أهم كثيرًا من أن تتهاون فيه. وقد مررت بمواقف في حياتي المهنية قد حصلت فيها على الكثير من الفرص الجيدة، وذلك لكون ملابسني هي الأفضل من بين كل المديرين التنفيذيين الموجودين في المكتب، والسبب في هذا بسيط؛ وهو أن المصداقية هي كل شيء.

ويبدو الشخص أنيق الملبس أكثر كفاءة، وذكاءً، وأكثر مصداقية في بيئة العمل، ويميل العملاء إلى الوثوق برأيك بشكل أكبر إذا كنت تبدو أنيقًا من كل النواحي.

وتعتبر القطع التكميلية وغيرها من التفاصيل مهمة أيضًا، من بينها الحزام، ورابطة العنق، والحلي، والجوارب، والأحذية. كذلك حافظ على نظافة حقيبة الأوراق، أو حقيبة اليد الخاصة بك، وأبقها جذابة، وفي حالة جيدة بوجه عام.

ويعتبر الهدام أيضًا مهمًا جدًّا؛ فعندما ينظر الآخرون إلى وجهك، يرون شعرك، ورأسك، وعنقك. وحينها يقررون فورًا وفقًا لما رأوا ما إن كنت جديرًا بالثقة أم لا.

ويتعرض البشر لما يعرف بـ"الانحياز التأكيدي"؛ فهم يكوّنون انطباعهم الأول عنك خلال أربع ثوانٍ من لقاءهم بك للمرة الأولى. وعلى مدار الثواني الثلاثين التالية، يصوغون انطباعهم المبدئي عنك في شكله النهائي. بعد ذلك، يبحثون عن دليل يؤكد انطباعهم الذي كونه عنك بالفعل. ولهذا يُقال إنه من الصعب جدًّا تصويب الانطباع الأول؛ فحينها يكون قد فات الأوان.

نصيحة سياسية

حينما كنت أقدم نصائح إلى المرشحين السياسيين، اكتشفت أهمية أن يكون الوجه ظاهرًا بالكامل. ففي نطاق اللاوعي، فإن أول انطباع يأخذه عقلك اللاواعي عن الشخص الذي لا يظهر كامل وجهه، عن طريق لبس قبعة، أو كمن يغطي وجهه بقناع - في سياق مهني - أنه رجل لا يمكنك الوثوق به.

وإذا كان الشخص ذا شارب، فهذا يعني أنه شخص متردد؛ فهو حائر بين ترك الشارب وحلقه. وأول ما أنصح به القائد السياسي، وموظف المبيعات، أو المحامي، أو أي موظف آخر يأمل أن يؤثر في الآخرين هو أن يكون وجهه ظاهرًا بالكامل لمن أمامه.

كن كالأبطال

انظر إلى نفسك في المرآة كل صباح، واسألها: "هل أبدو كأفضل موظف في مجال عملي على الإطلاق؟"

ما الانطباع الذي يأخذه عنك الآخرون ممن يرونك للمرة الأولى؟ إذا كنت غير راضٍ عن الإجابة عن هذين السؤالين، أو كنت غير راضٍ عن الانطباع الأول الذي تتركه، فتذكر أن ذلك

الانطباع تحت سيطرتك الكاملة. فأنت من يختار وينسق كل قطعة ملابس، وكل زينتك التي ترتديها في كل صباح.

تدريبات عملية

1. تأمل من حولك من الموظفين الأكثر نجاحًا واحترامًا، وقارن بين ملابسهم وملابسك.
2. أنفق ضعف ما كنت تنفق من الأموال واشترِ بها نصف ما كنت تشتري من الملابس، واشترِ ثوبًا رائعًا يجعلك تشبه الأثرياء أيضًا، وارته في العمل، وراقب ما سيحدث.

الفصل السادس عشر

التزم بتحقيق التميز

كُن الأفضل في مجالك؛ فالأداء ذو المستوى الرفيع هو أساس الترقى السريع في أية وظيفة. والتزم بالتميز في كل ما تقوم به، وضع معايير عالية لأدائك، ورفض العدول عنها لأي سبب كان.

وتدور معركتان في عالم الأعمال حاليًا؛ وهما معركة الأداء، ومعركة السياسات، ويتعين عليك أن تختار الأولى، وتقرر أن تريح فيها.

تجنب الفوز بالتحايل السياسي

يبرع بعض الموظفين في تطبيق سياسات العمل، على الأقل لفترة قصيرة، ويشار إليهم بالمتلقين. وقد اتضح أن هؤلاء الموظفين الذين يركزون على سياسات العمل عادةً ما يُخفون أداءهم الضعيف في العمل، ولكن ينكشف أمرهم في النهاية. أما من يركزون على الأداء، وعلى تقديم عمل جيد، والتقدم والتطور في عملهم، فهم من يربحون في النهاية.

يتفوق المؤدون على المتملقين والسياسيين بشكل حتمي على المدى البعيد؛ وذلك لأن المؤسسات تجذب وتكافئ الموظفين أصحاب الكفاءة من كلا الجنسين. وعلى المدى الطويل، لا يسهم السياسيون في نجاح المؤسسة؛ فإذا كان لديك الخيار، فاستخدم طاقتك بأكملها في تقديم أداء جيد.

ويقول "بيتر دراكر": "إن الموظف البارِع في مجاله صاحب الأداء العالي والعمل الرائع يتفوق على سياسات العمل".

ولا يعني هذا أن تتجاهل سياسات العمل، بل كل ما يعنيه هو أن الأداء المتميز هو المفتاح الحقيقي للترقي.

وبخصوص الترقى السريع، اكتشف الباحثون مرارًا وتكرارًا أن شبكة العلاقات، والسياسات، والأموال، والتعليم، والخبرة تُطرح جانبًا بشكل تام عند تقييم الأداء. ولذلك فعندما تصبح موظفًا عالي الأداء، لن تقلق بشأن أي شيء، أو أي شخص.

ثلاثة عوامل عليك أن تضعها في الحُساب

لإنشاء نموذج مهني شخصي، أي نموذج يمكنك استخدامه كي تعتلي قمة المجال الذي تعمل به، يجب عليك أن تضع ثلاثة عوامل في حُساباتك: ما، ومن، وكيف.

اعرف ما تقدمه من قيمة

تشير "ما" إلى القيمة المقدمة؛ فما الذي يجعلك موظفًا ذا قيمة كبيرة، ولا غنى عنه في مؤسستك؟ وماذا يمكنك أن تفعل إذا أردت تنمية مهارات وقدرات جديدة؟ وما المهارات التي يجب عليك تنميتها من أجل المستقبل؟

إن القيمة المقدمة هي ملخص ما تسهم به من قيمة قد تشجع صاحب العمل على تعيينك، ودفع الراتب الذي تريد، أو ربما يدفع راتبًا أكبر في المستقبل. فما القيمة التي تقدمها لمهنتك؟

ركز على عميلك

تشير "من" إلى العميل، أي الشخص الذي تقدم إليه الخدمات، أي العميل الذي يجب أن ينتفع ويستفيد من مواهبك ومهاراتك الخاصة. وعادة ما يكون هذا العميل هو مديرك، ولكن كثيرًا ما سيكون العميل من زملائك في العمل، والعاملين لديك في الشركة، والعملاء من خارج الشركة المستفيدين من منتجات أو خدمات شركتك.

وما تبحث عنه هو نقطة الالتقاء بين مهاراتك الخاصة والاحتياجات المحددة للمنتفع الأكبر من النتائج التي يمكنك الوصول إليها عن طريق تلك المهارات.

حقق النتائج

تشير "كيف" في نموذجك المهني الشخصي إلى طريقة تحقيقك النتائج التي يريدها الآخرون، ويحتاجون إليها، ويمكنهم الانتفاع منها؛ ولذلك سيدفعون الأموال للحصول عليها. فما سيمكنك من اعتلاء القمة في المجال الذي تعمل به هو قدرتك على التركيز على نتيجة واحدة في كل مرة، وأن تجمع كل قواك من أجل تحقيق هذه النتيجة، على أن تكون هذه النتيجة هي الأكثر أهمية، وأن تحققها بسرعة وجودة.

اجذب الانتباه

دائمًا ما سيجذب أداؤك الرائع انتباه رؤسائك إليك، أسرع من أي شيء آخر؛ فالأداء هو الأهم.

ولقد اكتشف الباحثون في عدة دراسات، أنه أيًا ما كان المؤهل الجامعي الذي حصلت عليه (أو إذا كنت قد حصلت على مؤهل جامعي أم لا)، أو التقديرات التي حصلت عليها، فلن يهتم أحد بكل هذا بعد قضائك عامين في مهنتك، فحينها سيكون كل ما سيعمهم هو مدى إجادتك ما تقوم به.

وقد تحدثنا عن أهمية الاستثمار من أجل تحقيق جودة منتجاتك وخدماتك في الفصل الرابع عشر، وهو ما ينطبق عليك شخصيًا بالدرجة نفسها. فكلما استثمرت وقتك وجهدك كي تصبح أفضل وأفضل فيما تقوم به، فسنتفتح أمامك أبواب وآفاق أكثر وبوتيرة أسرع.

تدريبات عملية

1. حدد مجالًا واحدًا يمكن للأداء الرائع فيه أن يساعدك على تقديم الإسهام الأكثر قيمة لشركتك، وكرّس نفسك لتكون الأكثر براعة وتميزًا في هذا المجال.
2. حدد المجالات التي لا تتمتع فيها بالمستوى المطلوب، التي لا تحوز على اهتمامك بشكل كبير، وابحث عن الطرق الممكنة لتكليف الآخرين بالاهتمام بشأنها، حتى يتاح أمامك المزيد من الوقت للعمل على الأمور التي ستصنع فرقًا عظيمًا في حياتك المهنية.

الفصل السابع عشر

خطّ بنمط إستراتيجي

إن القدرة على التخطيط الإستراتيجي مهارة أساسية لتحقيق النجاح في الحياة الشخصية والمهنية. وفي الحقيقة، تعتبر القدرة على التفكير الإستراتيجي وتخطيط مسارك في الحياة أمراً أساسياً في تحقيق النجاح.

كن صاحب خطّ إستراتيجية جيدة، وخطّ للأشهر، أو السنوات التالية. وخذ بعض الوقت للتفكير في المكانة التي تريد أن تكون عليها على المدى البعيد، وتأكد من أن كل ما تفعله اليوم يوجهك في الاتجاه الصحيح لتحقيق ما تريد.

عملية التخطيط الإستراتيجي

هناك عملية تخطيط إستراتيجي بسيطة مكونة من سبعة أجزاء يمكنك تطبيقها في حياتك الشخصية والعملية.

1. رؤيتك. تخيل أنه لا حدود فيما يتعلق بما يمكنك أن تكون، أو تمتلك، أو تفعل في السنوات التالية. وإذا صارت حياتك المهنية على أحسن وجه بعد خمس سنوات من اليوم، فكيف ستبدو، وكيف ستختلف عن حياتك المهنية اليوم؟
2. قيمك. ما أهم القيم لديك؟ وما ترتيبها من حيث الأهمية بالنسبة إليك؟ فكلما كانت قيمك الحياتية واضحة بالنسبة إليك، أصبح من السهل عليك اتخاذ القرارات المهمة.
3. مهمتك. وهي تعني ما تريد أن تقوم به لتصنع فرقاً في حياة الآخرين الشخصية والعملية على نحو إيجابي. وتذكر، أننا جميعاً نرتزق من خدمة الآخرين بطريقة ما. فما مهمتك؟
4. غايتك. هي السبب الذي تنهض لأجله من فراشك في كل صباح؛ وهي السبب الوحيد لقيامك بعملك الحالي. فما أهم "غاية" في حياتك؟
5. أهدافك. هي الأهداف المحددة، والمكتوبة، والقابلة للقياس، المحددة بوقت، التي ترغب في تحقيقها في مرحلة ما من المستقبل، وذلك بناءً على قيمك، ورؤيتك، ومهمتك، وغايتك. فما تلك الأهداف؟
6. أولوياتك. هي أهم الأعمال التي تؤديها كل يوم، ولعل قدرتك على تحديد الأولويات، وتحديد الاستثمار الأمثل لوقتك لتحقيق أهدافك هو مفتاح كفاءة الأداء.
7. إجراءاتك. الإجراءات الأكثر أهمية التي تتخذها لتحقيق أهم أولوياتك؛ لذلك عليك تحديد ماهية الإجراءات التي تحتاج إلى أن تقوم بها فوراً لتنفيذ أولوياتك القصوى وتحقيق أهدافك.

فكر على الورق

إن جميع الناجحين من الجنسين مخططون؛ فهم يدونون الأفكار باستمرار، وبالتفصيل، ومن ثم فإن التفكير على الورق من المبادئ المهمة لتحقيق النجاح.

فكر في أهدافك وفي زملائك في المكتب أو القسم، وضع عواقب خطط العمل المختلفة في اعتبارك. وتعتبر القدرة على توقع العواقب الثانوية، أو بعيدة المدى، لقراراتك الحالية دليلاً على الذكاء الشديد. فما الأمور المحتملة؟

اطرح هذه الأسئلة باستمرار:

"ماذا أحاول أن أفعل؟"

"كيف أقوم به؟"

"هل هناك طريقة أفضل للقيام بالأمر؟"

وعندما تخطط بنمط إستراتيجي، عليك أن تتقبل دائماً احتمالية أن تكون على غير الطريق الصحيح، وأن هناك طريقة أفضل لتحقيق نتيجة معينة، أو إنجاز أهدافك.

يجب عليك تحديد أولوياتك، والتركيز على المهام ذات القيمة العالية، بمجرد أن تنتهي من وضع خطتك الإستراتيجية، ثم توجيه مواهبك ومهاراتك الفريدة إلى تلك المجالات التي يمكنها أن تصنع فرقاً هائلاً في حياتك.

تدريبات عملية

1. إذا أصبح عملك، أو حياتك المهنية، على أحسن وجه في مرحلة ما في المستقبل، فكيف سيبدو عملك حينها؟ وكيف سيختلف عن وضعه الحالي؟
2. حدد الإجراءات المحددة بوقت والقابلة للقياس، والتي يمكنك اتخاذها فوراً كي تصنع لنفسك مستقبلاً مثالياً.

الفصل الثامن عشر

تحمل مسؤولية النتائج التي حققتها

إن واحدة من سمات الأشخاص أصحاب الأداء المتميز هي أنهم يتحملون مسؤولية العمل الذي قاموا به بنسبة ١٠٠٪، وهو أمر مهم جداً؛ فهذا يعني أنه "لا أعذار ولا لوم".

فلا تشتك أبداً، ولا تقدم تفسيراً، وإذا لم تسر الأمور على ما يرام، فتحمل مسؤولية الموقف الذي أنت عليه، وخذ قراراً من شأنه تغيير الموقف أو تحسينه، ويعتبر تقبل المسؤولية الشخصية من سمات القائد، وهو نقطة تحول في حياة الإنسان الشخصية والمهنية، كما يمثل الفرق بين مرحلة الطفولة ومرحلة النضج.

توجه صاحب العمل

كشف استطلاع للرأي أجري في مدينة نيويورك أن أكثر من ٣٪ من موظفي المجالات المختلفة لديهم توجه واحد مشترك، فأياً ما كان المجال أو الشركة التي يعمل بها هؤلاء الموظفون، فهم جميعاً يشعرون بأنهم يعملون لدى أنفسهم؛ ما جعلهم يتصرفون كأنهم مالكو مكان العمل، وكانوا يعتبرون أنفسهم الملاك الشخصيين لشركاتهم، وبصرف النظر عن كان يوقع شيكات رواتبهم، فقد كانوا يتحملون المسؤولية الكاملة عن عملهم.

ويستخدم هؤلاء الموظفون دائماً في أحاديثهم ضمير المتكلم "نحن"، بدلاً من ضمير الغائب "هم"، كما يفعل أغلب الموظفين. وكانوا يعملون لساعات أطول، ويتحملون قدرًا أكبر من المسؤولية عن نتائج الشركة، وأي نجاح أو إخفاق تمر به الشركة.

ولا شيء يسعد المدير، أو صاحب العمل، أكثر من شعوره بأن الموظفين يهتمون بحق بشأن شركته، ويتصرفون وفقاً لتوجه صاحب العمل في كل ما يفعلون. وإذا كان على المدير، أو المدير التنفيذي، ترقية موظف ما، وكان المرشح الأول للترقية ينظر إلى الوظيفة باعتبارها مجرد وظيفة، بينما ينظر المرشح الآخر إلى الشركة كأنها ملك له، فدايمًا ما سيختار المدير التنفيذي ترقية الموظف الذي يتحمل المسؤولية الكاملة عن نتائج المؤسسة.

وإذا لم تسر الأمور على ما يرام، أو ارتكبت خطأ ما، فعليك ببساطة أن تقر بما فعلت. وقل "كنت مخطئًا، لقد أفسدت الأمر"، ثم ركز على ما يمكنك أن تتعلمه من هذه التجربة.

فالناس جميعًا يقعون في الأخطاء؛ لكن عليك دومًا أن تتحمل مسؤولية الخطأ الذي ارتكبته، وأن تجد له حلًا، وأن تقول لنفسك دومًا: "ما الإجراء التالي؟".

لا أحد معصوم من الخطأ

في معظم الحالات، سيكون من حولك على علم، بالفعل، بأنك قد أخطأت، فإذا كانت لديك الشجاعة وقوة الشخصية التي تمكنك من الاعتراف بما اقترفت، فسيصبحون أكثر إعجابًا بك، واحترامًا لك. فتحمك مسؤولية أخطائك يزيد مصداقيتك، وقدر احترام الآخرين لك.

وقد تبين أن الانفعالات الإيجابية هي مفتاح تحقيق النجاح في الحياة، لكن العقبة الرئيسية أمام

الانفعالات الإيجابية هي الانفعالات السلبية؛ ومن ثم، إن استطعت التخلص من الانفعالات السلبية، فإن كل ما سيتبقى لديك هو الانفعالات الإيجابية التي ستحسن من حياتك.

والاكتشاف العظيم بشأن الانفعالات هو أن اللوم يحفز الانفعالات السلبية في الغالب الأعم. والانفعالات السلبية هي نتيجة الفشل في تحملك مسؤولية الموقف، وعندما تلوم شخصاً ما على أي شيء، فإنك تشعر بشعور سلبي وعدم الرضا والدونية والضالة.

الشعور بالقوة وثبات العزم

على الجانب الآخر، عندما تتحمل المسؤولية، فإنك تشعر بالقوة، وثبات العزم، والثقة بالنفس. والسر في تحمل المسؤولية بسيط جداً، فما عليك سوى أن تقول العبارة ذات التأثير العجيب: "أنا المسؤول!" في حال ارتكابك أي خطأ، وعندما تراودك أية فكرة سلبية، أو انفعال سلبي، ثبطه على الفور بأن تقول: "أنا المسؤول!".

ويستحيل أن تتحمل المسؤولية، وتشعر بأية انفعالات سلبية في الوقت نفسه؛ فالانفعال الناتج عن تحملك المسؤولية سوف يمحو الانفعال الآخر، الناتج عن اللوم، وهو ما يجعلك شخصاً إيجابياً تماماً.

تدريبات عملية

1. فكر في موقف مر عليك في حياتك الشخصية أو المهنية تسبب في شعورك بالغضب، أو السخط. وثبط على الفور الانفعالات التي راودتك تجاه هذا الموقف بقولك: "أنا المسؤول!"، ثم أعد هذه العبارة مراراً وتكراراً إلى أن يفقد ذلك الموقف السلبي أثره فيك.
2. لا تلم أي شخص على أي شيء، أو تحاول أن تؤذي مشاعره لحدث في الماضي، أو خطأ قد اقترفه، بل قل له: "في المرة المقبلة، دعنا نتصرف بهذه الطريقة"، وتجاوز الأمر.

الفصل التاسع عشر

كن جزءاً من الفريق

إن إحدى أهم السمات اللازمة للتقدم في أية مؤسسة هي القدرة على العمل كجزء من الفريق، وهي السمة الأساسية إذا أردت أن تترقى إلى منصب المدير التنفيذي، الذي يتطلب القدرة على التنظيم، والعمل مع الآخرين، وتشكيل فريق من الموظفين أصحاب المهارات والقدرات المختلفة.

وفي الواقع، يتحقق كل شيء في عالم العمل نتيجة عمل موظفين أو أكثر معاً، مع توليهم الأدوار والمسؤوليات المتداخلة؛ لذلك فإنه من المنطقي أن تكون عدم القدرة على العمل، أو التعاون، مع فريق العمل هي إحدى العقبات الرئيسية أمام التقدم.

المفاتيح الخمسة

تم تحديد خمسة عناصر أساسية في تشكيل فرق الأداء الاستثنائي.

1. الأهداف والغايات المشتركة. تتروى فرق العمل المتميزة عند الاتفاق على أهداف وغايات الفريق. كما تضع معايير واضحة للهدف، ومعايير لكل فرد في الفريق.
 2. القيم المشتركة. يناقش أعضاء الفريق القيم والمبادئ التي سيستخدمونها في التفاعل مع الآخرين، ويتفقون بشأنها، وتتضمن هذه القيم: الالتزام، والمسؤولية، والحاجة إلى إنجاز المهام في وقتها، وغير ذلك.
 3. خطط العمل المشتركة. يناقش أعضاء فريق العمل ليتفقوا على دور كل منهم على وجه التحديد في المساعدة على إنجاز الهدف العام للفريق، وموعد قيامهم بالعمل، وكيفية قياس مستوى الإنجاز.
 4. قائد واحد. دائماً ما يكون هناك قائد للفريق، وهو الشخص المسئول عن الفريق في النهاية، الذي يقود العمل داخل الفريق، وتعتبر وظيفة القائد هي التأكد من حصول باقي أعضاء الفريق على الموارد التي يحتاجون إليها لأداء مهامهم بالشكل الصحيح وفي الوقت المناسب.
 5. النقد والتقييم المستمر. يلتقي أعضاء الفريق باستمرار لمناقشة مدى نجاحهم في تحقيق الهدف المنشود، ومدى رضا العملاء عن المنتج أو الخدمة التي يقدمونها، ومدى نجاح أعضاء الفريق في العمل معاً كمجموعة.
- وعندما تلتزم بالمبادئ الخمسة هذه، ستتمكن بسرعة من تشكيل فريق عمل من ذوي الأداء العالي؛ فهذه المبادئ هي السر وراء أعظم الإنجازات في عالم العمل.

انتهز الفرص لتقديم إسهاماتك

بدلاً من البحث عن مقدار ما يمكنك الحصول عليه، ابحث دوماً عن مقدار ما يمكنك تقديمه؛ لذا ركز على الإسهام والتعاون مع أعضاء الفريق، ومد يد العون إليهم. وكرس نفسك لتقديم إسهام قيم للفريق، وكن داعماً لأعضائه.

أثن على الآخرين عند تحقيقهم النجاحات؛ فكلما أثبتت على الآخرين، زاد الثناء الذي ستحصل عليه، فالقائد يتحمل مسؤولية المشكلات دومًا، لكنه يثني أيضًا على أعضاء الفريق عند تحقيق النجاحات والإنجازات.

وعندما تبدأ عملك، تكون قدرتك على العمل كعضو قِيم في فريق العمل هي الدرجة الأولى في سلم النجاح، وكلما أسهمت في العمل بشكلٍ متزايد، صرت قائدًا للفريق بوتيرة أسرع، وأصبح لديك المزيد من الموظفين الذين يساعدونك على تحقيق أهداف أكبر وأكبر. وكلما كان أداؤك أفضل كقائد لفريق العمل، زادت مسؤولياتك عن النتائج، وترقيت بشكل أسرع.

تدريبات عملية

1. حدد أهداف فريقك وغاياته على وجه الدقة، وضع معايير واضحة للجميع فيما يتعلق بتحقيق تلك الأهداف والغايات.
2. ناقش، وقرر، واتفق مع أعضاء الفريق على قيم الفريق، وحدد طريقة عملكم وتفاعلكم معًا، وكيفية حل المشكلات.

الفصل العشرون

طوّر قدرتك على الابتكار

إن أحد ألد أعداء النجاح هو منطقة الراحة؛ فمن المدهش شعور البعض بالراحة تجاه فعلهم بعض الأشياء بطريقة معينة، ومقاومة أي تغيير، بصرف النظر عن مدى فائدته أو منفعته.

وقد كتب ميكافيللي ذات مرة: "لا شيء أصعب في تولي أمره، أو أكثر خطورة في انتهاجه، أو مشكوك في نجاحه، من أن تأخذ زمام المبادرة لإدخال نظام جديد. فلن يتلقى مبتكر هذا النظام سوى القليل من دعم المستفيدين منه، إلى جانب المعارضة الشرسة من قبل كل من يهدد هذا النظام الجديد منصبه".

الابتكار سمة لا بد منها

ما دمت تفعل الشيء نفسه، فلن تحصل إلا على النتيجة نفسها؛ فالنجاح لن يأتي إلا بمغادرتك نطاق منطقة الراحة الخاصة بك، وتجربة شيء جديد أو مختلف، والمخاطرة، وتقبل حقيقة أن معظم الأشياء لا طائل منها، على الأقل في التجربة الأولى.

وما يبعث على السرور هو وجود علاقة مباشرة بين كمية أفكارك ونوعية نجاحك؛ فاليوم ينجح العمل، أو يفشل، حسب فيض الأفكار الجديدة، والمنتجات الجديدة، والخدمات الجديدة، والعمليات الجديدة، والمنهجيات الجديدة لفعل الأشياء.

طريقة أفضل وأسرع وأقل كلفة

ابحث دومًا عن وسيلة لتحقيق أهدافك بطريقة أفضل وأسرع وأرخص. فكل عمل يهدف إلى تحقيق الأرباح؛ والطريقة الوحيدة لذلك هي زيادة المبيعات والعائدات، أو تقليل التكاليف والنفقات. أما أفضل طريقة فهي أن تقوم بالأمرين في آن واحد.

وكل فكرة ترد إلى ذهنك فيما يتعلق بزيادة العائدات وتقليل النفقات سوف تجذب انتباه الآخرين إليك ممن يمكنهم مساعدتك على تحقيق التقدم في مسيرتك المهنية بوتيرة أسرع.

وبمجرد أن تواتيك فكرة جيدة، ستحتاج إلى القيام بعدة أمور: أولاً عليك أن تدرس الفكرة، ثم القيام ببعض البحث حولها، والتوصل إلى الحقائق، والتأكد منها قبل الالتزام بها. وإذا اقتنعت بأنها فكرة سديدة، فدونها على الورق، واصنع بها مقترحًا، وتقدم به إلى مديرك، أو إلى من بيده اعتمادها للشروع في تنفيذها.

توقع رد فعل سلبيًا

يرفض معظم الناس أية فكرة جديدة، وهو أمرٌ لا يعتبر إيجابيًا ولا سلبيًا. فهذه هي الطريقة التي يفكر بها الناس فحسب، حتى إذا كانوا يدركون احتياجهم إلى أفكار جديدة أفضل من الأفكار الحالية.

فالمهم هنا هو أن تعرض فكرتك بشكل مبدئي، ثم سؤال الآخرين عن آرائهم فيها. وقل لهم مثلًا: "أرى أن علينا الحد من نفقاتنا (أو زيادة مبيعاتنا)، فقد تحققت من هذه الفكرة، وأرى أنها قد تجدي نفعًا، فما رأيكم؟".

ولا تحاول إقناعهم، على الأقل في بداية الأمر، بفكرتك أو تقلق بشأن الحصول على ثناء أو إشادة بتوصلك إلى هذه الفكرة، بل اسع إلى الحصول على رأي آخر. وذلك بطرح السؤال ذي التأثير العجيب: "ما رأيكم في هذه الفكرة؟".

كن صبورًا

عندما تتقدم بفكرة جديدة، لا تطلب أبدًا قرارًا فوريًا بشأنها، بل شجع مديرك على النظر والتفكير فيها لبرهة.

منذ سنوات عديدة، أعطاني مستشاري هدية، وهو رئيس مؤسسة كبرى يعمل بها أكثر من ١٠٠٠٠ موظف، وكانت عبارة عن كتيب أصفر قديم بعنوان Take Time Out for Mental Digestion.

وأخبرني بأن هذا الكتيب الصغير قد شكّل ووجّه حياته المهنية بأكملها، كما كان مسئولًا بنسبة كبيرة عن نجاحه في تولي إدارة مؤسسات كبرى، وكانت للكتيب مقدمة بسيطة تقول إنه من الطبيعي والعادي بالنسبة إلى العقل البشري أن يرفض الأفكار الجديدة. ومن ثم، فعندما تتقدم بشيء جديد أو مختلف، فامنح الشخص الآخر اثنتين وسبعين ساعة على الأقل ليفكر في هذا الشيء، فيجب أن تسمح للآخرين باستيعاب فكرتك، وأن تجعلهم يتفكرون فيها، وقيمونها بعقولهم.

تقدم بمشروع تجريبي

هناك طريقة أخرى لتقديم فكرة جديدة، وهي اقتراح مشروع تجريبي، خاصةً إذا كان هناك قدر كبير من التشكيك أو المقاومة. واقترح تجربته في البداية في نطاق محدود، وقل كمية الوقت، والمال، والمخاطرة التي قد ينطوي عليها، وذلك بأن تعرض أن تستثمر وقتك الشخصي لمعرفة ما إذا كانت فكرتك ذات جدوى.

ودائمًا ما ستحصل على موافقة لإجراء اختبار صغير، وبناءً على نتائجه، يمكنك إثبات جدارة هذه الفكرة بالتطبيق على نطاق واسع.

معظم الأفكار الجديدة لا تنجح

يقولون في مجال الدعاية إن هناك ثلاثة مفاتيح للنجاح: الاختبار، ثم الاختبار، ثم الاختبار.

وينطبق الأمر نفسه على الأفكار الجديدة؛ فمعظمها لا ينجح في المرة الأولى، وكثيرًا ما تُخفق في أكثر من مرة. ولكن في أثناء تجربتك، انتبه إلى ردود الأفعال، وإلى استجابة الآخرين، وتعلم الدروس المستفادة من التجربة، وجرب مرة أخرى، وكثيرًا ما سنأتي بفكرة مبتكرة من شأنها مساعدة شركتك والدفع بك نحو الأمام على المستوى المهني.

واصل تقدمك

أيًا ما كان رد فعل مديرك أو استجابته، استمر في ابتكار الأفكار الجديدة. وإذا رُفضت أفكارك، فتذكر أن هناك علاقة مباشرة بين عدد الأفكار الجيدة التي تأتي بها، ومدى تقدمك في الحياة المهنية؛ ففي أغلب الأوقات تكون هذه الأفكار هي وقود النجاح. وكلما أتيت بأفكار جديدة، تقدمت بسرعة أكبر، حتى لو لم تكن أفكارك ناجحة في البداية.

تدريبات عملية

1. حدد أكبر مشكلة أو عقبة لزيادة المبيعات والأرباح في شركتك، ثم ضع قائمة تضم من عشر إلى عشرين طريقة من شأنها حل هذه المشكلة وزيادة المبيعات والأرباح.
2. عندما تأتي بفكرة جيدة، احتفظ بها لنفسك. وبدلاً من أن تخبر الآخرين بها، ابدأ التحضير لطرحها؛ وذلك بجمع المعلومات بشأنها، ثم أثبت صحتها عن طريق البحث الحر والاختبار الشخصي.

الفصل الحادي والعشرون

اجعل الحظ حليفك

عندما حصلت على برنامج ماجستير إدارة الأعمال التنفيذي منذ عدة سنوات، كان يجب عليّ الحصول على دورة تدريبية في نظرية الاحتمالات. وقد رسبت في المرحلة الثانوية، ولم أحصل على برنامج ماجستير إدارة الأعمال، لكنني حصلت على درجة عالية في اختبار سات (اختبار التقييم الدراسي). وكانت أسوأ المواد الدراسية بالنسبة إليّ في المدرسة هي مادة الرياضيات، وفي الوقت نفسه كانت نظرية الاحتمالات تقوم على حساب التفاضل، وطرق معقدة لتقييم البيانات، وتحديد الاحتماليات.

وكنْتُ سيئاً للغاية في نظرية الاحتمالات لدرجة أنني اضطررت إلى إعادة الدورة التدريبية لفصلين دراسيين على التوالي قبل اجتيازي لها في النهاية. لكن اتضح لي مع ذلك أن هذا البرنامج كان واحداً من أنفع البرامج التي حضرتها على الإطلاق؛ فقد غيّر حياتي إلى الأبد.

الدرس الذي لا يقدر بثمن

تعلمت في برنامج نظرية الاحتمالات أن هناك احتمالية لحدوث أي شيء وكل شيء، وأنه يمكن حساب هذه الاحتماليات بدقة بالغة باستخدام واحدة من المعادلات الكثيرة التي تطورت على مدى الـ ٣٠٠ سنة الماضية، كما تعلمت أن عالمنا بأكمله يقوم على نظرية الاحتمال، إلى جانب كل الأسهم وتقارير سوق الأسهم، وكل الجداول التأمينية والاكتمورية، وكل ما يتعلق بالعلوم والرياضيات والفيزياء، والعديد من جوائز نوبل التي مُنحت كنتيجة لاكتشافات جديدة في الاقتصاد.

احتماليات النجاح

وهنا مربط الفرس؛ فهناك دوماً احتمالية لتحقيقك قدرًا كبيراً من النجاح في حياتك المهنية. وهناك احتمالية لأن تصبح مليونيراً، أو ما هو أفضل من ذلك، على مدار مسيرتك المهنية. وأهم عمل تقوم به طيلة حياتك هو زيادة احتماليات كونك الشخص الصحيح، في الوقت الصحيح، الذي يستمتع بالنجاحات الكبرى المحتملة، وهي مسألة تقع تحت سيطرتك إلى حد كبير.

زد احتماليات نجاحك

هناك سبع طرق يمكنك من خلالها زيادة احتماليات وصولك إلى غايتك وتحقيق كل ما كنت تصبو إليه.

1. اتخذ قراراً بأن تعتلي قمة المجال الذي تعمل به؛ وهو ما لا يفعله معظم الموظفين؛ فهم يتوقون إلى تحقيق النجاح، ويعجبون بمن هم أكثر نجاحاً منهم، كما يتعطشون إلى الحصول على دخل أعلى، وشغل مناصب أكبر. لكنهم لا يتخذون قراراً صارماً أبداً بشأن وصولهم إلى القمة؛ لذا لا تقبل بأقل من التميز، وتذكر أنك إذا اتخذت قراراً صارماً ودعمته بالجهد الدؤوب، فلن يكون هناك الكثير من القيود على ما يمكنك فعله.

2. ضع أهدافاً واضحة، ومحددة، ومدونة لتحقيقها في عملك. واصنع قائمة مرجعية وخطة عمل. واعمل على تحقيق أهدافك كل يوم.

3. ركز على الإسهام. وركز على تقديم ما له قيمة، وعلى ما يُدر العائدات للعمل، وانسَ سياسات العمل، ودع أداءك يتحدث عنك.
4. تحمل ١٠٠٪ من مسؤولية كل ما أنت عليه، وكل ما تفعل، وابدل مزيدًا من الجهود، وتطوع، واطلب المزيد من المسؤوليات، ثم ادِّك ما أسند إليك بسرعة وجدارة.
5. ابحث عن فرص تتألق من خلالها. فعندما تحصل على فرصة للإسهام في المزيد من العمل وتأديته، تعامل معها باعتبارها فرصة لتظهر قدرتك، ولتثبت للأخريين جدارتك بأن تحصل على راتب أكبر، وأن تترقى بوتيرة أسرع.
6. حدد "المهارات المقيدة" للنجاح. فقد تبين أن المهارات المهمة التي تكون أضعف فيها من غيرها هي التي تحدد مدى نجاحك، وأن المجالات التي تبرع فيها هي التي جعلتك تصبح على ما أنت عليه اليوم، فالمهارات الأساسية التي تكون أشد ضعفاً فيها، هي ما يكبح أداءك، ويعرقلك عن التقدم أكثر من أي شيء آخر؛ لذلك اتخذ قراراً، الآن، بإتقان تلك المهارات المقيدة في الأشهر المقبلة أيًا ما كانت تلك المهارات.
7. اعقد العزم أولاً على أنك لن تستسلم أبداً. وأنت ستثابر، ليلاً ونهاراً، إلى أن تحقق النجاح الباهر الذي يمكنك تحقيقه فعلاً.

استخدم القانون لصالحك

لا يعتبر قانون الاحتمالات نظرية ولا مبدأ ولا فكرة؛ بل هو قانون يصلح للجميع، وفي كل وقت. وتقول القاعدة إنك كلما حاولت، حققت المزيد من النجاحات، وكلما أدت المزيد من المهام وعملت لوقت أطول وبجد أكبر، زادت احتمالية قيامك بالأمر الصحيحة في الأوقات المناسبة التي ستفتح لك الأبواب الصحيحة، التي ستدفع بعجلة تقدمك المهني إلى الأمام، وهو ما لم يكن مسألة حظ أو مصادفة، بل هو قانون.

تدريبات عملية

1. اجلس وأحضر ورقة، ثم دوّن عليها أهدافك الواضحة، والمحددة التي تود تحقيقها في العمل. وقرر بالضبط ما تود أن تكون عليه خلال شهر، وستة أشهر، وسنة واحدة، وستين، وخمس سنوات. ولا تترك حياتك المهنية للمصادفة.
2. حدد المهارة التي قد تعوقك عن تحقيقك المزيد من النجاح، وذلك بأن تسأل مديرك وزملاءك في العمل. ولكن كن واضحاً في تحديد ماهية هذه المهارة، ثم اتخذ قراراً بإتقان هذه المهارة. وتذكر أن كل المهارات قابلة للتعلم؛ ومن ثم يمكنك تعلم أية مهارة تحتاج إلى تعلمها لتحقيق أي هدف وضعته لنفسك.

الخلاصة

المفاتيح الثلاثة للنجاح

لا يأتي النجاح مصادفة، بل هو أمر يمكن توقعه تمامًا. فإذا فعلت ما فعله من سبقك من الناجحين، فسرعان ما ستحقق النتائج نفسها التي حققوها، وفقًا لقانون السبب والنتيجة. وإذا لم تفعل، فلن تحصل على تلك النتائج.

وهناك ثلاثة مفاتيح للنجاح قد حُفظت ثم نُسييت، وجرى اكتشافها، ثم أعيد اكتشافها من جديد على مر العصور؛ وجميعها قابلة للتعلم عن طريق الممارسة والتكرار.

قوة ضبط النفس

إن ضبط النفس هو أول ما يؤكد كل ما ناقشناه؛ حيث يتعين عليك أن تكون مستعدًا لدفع ثمن النجاح مقدمًا.

وبعد أن قرأت مبادئ النجاح هذه، ربما تكون قد تعرفت على نقطة أو أكثر من نقاط الضعف الشخصية التي قد تعوقك عن التقدم. والمأساة الكبرى في الحياة هي أنه لن يخبرك أحد بنقطة الضعف هذه، أو يشير إليها، بل سيدعونك تعاني لسنوات كي تكتشفها.

وأحيانًا، إذا عملت بتأني، وظننت أنك تبلي بلاءً حسنًا، لكونك شديد الحرص والدقة، فقد تكتشف استثناءك من الترقية والمكافآت نتيجة ظنك أنه لا داعي للتعجل. وقد تكتشف أنه بتسريع وتيرة العمل قليلًا، دون التأثير في جودة عملك، سوف تزيد مكافآتك؛ ولهذا فإن الانضباط أمر أساسي في العمل.

وسائل تحقيق النجاح التي ثبتت فاعليتها

إن ثاني مفاتيح النجاح هو استخدام وسائل تحقيق النجاح التي ثبتت فاعليتها؛ فمثلًا، استخدم الأفكار الواردة في هذا الكتاب، وإذا شعرت بأنك تعاني ضعفًا في تحديد أهدافك، أو إدارة وقتك، أو التفكير الإبداعي، أو اتخاذ القرارات، أو التواصل، أو التحدث أمام الجمهور، فعليك الاستعانة بالخبراء في هذه المهارات، والتعلم من متقنيها، كما يمكنك الذهاب إلى مدرسة لتعلم هذه المهارات، أو أخذ دورات تدريبية، أو قراءة الكتب؛ فإنك قادر على تعلم كل ما تحتاج إلى معرفته كي تكون شخصًا ناجحًا.

اسأل عن الطريق

إن المفتاح الثالث من مفاتيح النجاح هو "السؤال" عن الطريق إلى تحقيق النجاح. وإذا سألت عددًا كافيًا من الأشخاص بالطريقة الصحيحة، فسيخبرونك بما تحتاج إلى تعلمه، وكيفية الحصول عليه، وكيفية استخدامه كي تكون ناجحًا.

ابدأ بمديرك، واسأله إذا كان يرى فيك أي ضعف فنقوّمه. وابحث عن الدورات التدريبية المختلفة والكتب التي قد تساعدك. وابدأ بتجميع مكتبة النجاح الشخصية الخاصة بك، واشتر أو حِمل البرامج التعليمية الصوتية، واستمع إليها كل يوم. وتذكر أن الوقت يمضي، وأن السباق قد بدأ، وأن المرء لا يعيش سوى مرة واحدة.

وأخيراً، تحلّ بالإصرار الشديد والعزيمة التي لا تتزعزع، وكن على استعداد للمثابرة، إلى أن تحقق النجاح، وإذا فعلت، فلن يوقفك شيء.

أنت المسئول عن تقرير مصيرك

في النهاية، إذا كنت مستعداً للعمل على بناء ذاتك، وتحسين أدائك، وللعمل بانتظام في كل يوم لتحقيق أهدافك، وتحقيق النجاح الشخصي الذي تتمناه، فهنا يشير قانون التراكم إلى أن جهودك ستشكل حتماً، وتتراكم، وتتطور تدريجياً لتمنحك حياة استثنائية.

لا يستطيع أحد أن يحقق النجاح بين عشية وضحاها؛ فالنجاح هو نتيجة مئات وآلاف الجهود والإنجازات الصغيرة التي لم يلاحظها، أو يقدرها، أحد على الإطلاق. وكل ما عليك هو أن تتخذ القرار من اليوم لتنفيذ هذه الأفكار مراراً وتكراراً إلى أن تصبح عادةً، ونمطاً سهلاً وتلقائياً في حياتك، وحينها لن تقف في طريقك أية عقبات.

الغلاف الخلفي

إدارة أعمال / مساعدة ذاتية



لماذا ينجح البعض بدرجة أكبر من غيرهم؟ لقد قضى خير الأعمال الشهير بريان ترايسي عقوداً عديدة في دراسة شخصيات أصحاب الإنجازات الكبرى بحثاً عن إجابة هذا السؤال، إلى أن أتى بحقيقة مدهشة تقول إن التعديلات الطفيفة التي تطرأ على وجهة نظر الفرد وسلوكه، القدرة على إحداث اختلافات هائلة في نتائج أعماله، مقارنةً بنتائج أفعال غيره. ويوضح بريان ترايسي في هذا الكتاب الموجز والملمه كيف تستطيع أن:

- تضع أهدافاً محددة - فلا يمكنك أن تحقق هدفاً لم تضعه نصب عينيك • تغير نمط تفكيرك كي تغتنم الفرص المتاحة أمامك • تمحو من عقلك الأفكار التي تعيقك عن التقدم
- تبني ثققتك بنفسك • تتحلّى بالشجاعة (حيث يتسم الأشخاص الناجحون بالمخاطرة) • تعزز حدسك الداخلي • تستغل كل فرصة ممكنة في التعلم والتقدم • تنخرط في عادة بناء العلاقات • تصبح مخطط إستراتيجيات قوياً • والمزيد.

إن هذا الدليل التحفيزي للنجاح ثري بتقنيات بسيطة، لكنها ستغير المفاهيم السائدة عن كيفية تحويل أحلامك إلى نتائج ملموسة.

لشراء النسخة
الإلكترونية



ISBN 628-1072-09-208-5



مكتبة جريب
JARIR BOOKSTORE