

الأهداف

كيف تحصل على كل ما تريد بشكل أسرع مما كنت تظنه ممكنا

برايين تريسي

ترجمة | فواز العتل

GOALS!

*How to get everything you want
faster than you ever thought possible!*



Brian Tracy

كلمة المترجم:

بسم الله و الصلاة و السلام على أشرف الأنبياء نبينا محمد و على آله و صحبه أجمعين.

في عام 2006 حضرت دورة بعنوان "مستقبلي أهم" للدكتور عبد الله المفلح و كانت الدورة حول رسم الأهداف و التخطيط للمستقبل. كنت وقتها قريب جدا من تحقيق هدفين كبيرين لي كنت قد وضعتهما قبل ذلك بستين. هل كنت فعليا بحاجة لهذه الدورة؟ في الحقيقة لا و لكن عرفت أنني أسير في الطريق الصحيح. فالحياة يجب أن تُبنى على أهداف و إلا فلن تكون حياة ذا قيمة حقيقية لصاحبها.

من الرائع و الجميل أن يعيش الفرد حياة ملؤها الإنجاز. فالإنجاز يدفع الفرد إلى الأمام دوما و يشحن همته و يغمره بطاقة إيجابية. و على النقيض فالعيش بلا إنجازات و بلا أهداف يجعل المرء لا يستشعر قيمة حياته و يجعله يشعر بأن حياته هامشية لا قيمة لها.

ما دفعني لترجمة الكتيب هو الأثر الإيجابي الذي وجدته شخصيا جراء التخطيط المستقبلي و وضع الأهداف و تحقيقها. و السبب الثاني هو أن هذا الكتيب دليل عملي تطبيقي صدر عن رائد من رواد تطوير الذات و هو براين تريسي.

أسأل الله أن يوفق الجميع للوصول إلى أهدافهم و تحقيق طموحاتهم.

فواز العتل

fawaz.site

[@fawaz_alatel](https://www.instagram.com/fawaz_alatel)

النجاح هو "تحقيقك للأهداف" و أي معانٍ أخرى فهي مجرد آراء و هذا المعنى هو أحد أعظم الاكتشافات خلال تاريخ البشرية. حياتك تصبح حياة عظيمة بمجرد أن تحدد بوضوح ماذا تريد و تضع خططا توصلك لما تريد ثم تعمل بها يوميا حتى تحقق ما تريد.

"السبب الرئيسي للفشل هو ان البشر لا يضعون خططا جديدة عندما تفشل تلك التي وضعوها مسبقا"

- نابليون هيل

ثلاث مفاهيم استوعبتها جيدا فقلبت حياتي رأسا على عقب **أولها** أنني المسؤول الأول و الأخير عن حياتي و جميع ما يحدث فيها. تعلمت ان الحياة ليست تجارب أداء بل واقع حقيقي.

كل الدراسات التي أجريت على الأشخاص الناجحين تُثبت أن تحملهم المسؤولية هو عامل مشترك بينهم. فعندما تقتنع بمسؤوليتك الكاملة ستبدأ حياتك في التغيير.

المفهوم الثاني من المفاهيم التي قلبت حياتي رأسا على عقب هي اكتشافي لمفهوم الأهداف و ذلك عندما كنت في الرابعة و العشرين من العمر. بدون أدنى معرفة بما كنت أفعل، جلست و وضعت قائمة بعشرة أشياء أرغب في تحقيقها مستقبلا. فقدت القائمة حقيقةً لكن و بعد ثلاثين عاما وجدت اني حققت أهدافي التي وضعتها في تلك القائمة اما بشكل كامل أو جزئيا.

المفهوم الثالث هي اكتشافي "أنني قادر على أن أتعلم كل ما أحتاج لتعلمه من أجل تحقيق أهدافي التي أضعها". "لا يوجد من هو أذكى مني أو أفضل مني" فكل المهارات كمهارة المبيعات أو تنويع الدخل هي مهارات يمكن تعلمها. كل من هو جيد في مهارة ما كان في البداية سيئا فيها. و كل مميز في مجال ما كان في وقت سابق لا يعلم شيئا عنه و ربما لم يعرف بوجود هذا المجال نهائيا. و أنت بكل بساطة قادر على عمل كل ما تمكن الآخرين من عمله.

صناعة الأهداف

١) حدد تماما ما تريد تحقيقه في كل مجال من مجالات حياتك الرئيسية:

ابدأ بالمثالية؛ تخيل وانه لا يوجد حدود لما يمكن أن تفعله أو تكونه أو تملكه. تخيل أنك تملك كل الوقت و المال و كل الأصدقاء و العلاقات و كل المعرفة و الخبرات التي تحتاجها لتحقيق أي من أهدافك التي تضعها لنفسك.

تخيل وانه لديك عصا سحرية وانه بإمكانك أن تلوح بها فتحصل على الحياة المثالية التي تريدها وبالأخص في نواحي الحياة الأربعة الرئيسية. فإن كانت حياتك مثالية في كل ناحية من النواحي الأربعة التالية فكيف ستكون؟

• **الدخل:** كم من المال ترغب في كسبه السنة الحالية، السنة القادمة أو السنين الخمس القادمة؟

• **العائلة:** ما هو أسلوب الحياة الذي ترغب في عيشه أنت و عائلتك؟

- **الصحة:** كيف يمكن أن تكون صحتك مختلفة إذا كانت في وضع مثالي؟
- **صافي الثروة:** كم من المال تريد أن تدخره وتراكمه خلال سير حياتك العملية؟

طريقة الأهداف الثلاثة:

أكتب فوراً وبسرعة خلال ثلاثين ثلثين ثانية أهم ثلاث أهداف تود تحقيقها في حياتك. كل ما تكتبه من أهداف مستخدماً طريقة الأهداف الثلاثة هو في حقيقته تصور دقيق لما تريد تحقيقه في حياتك.

(٢) دون أهدافك:

أهدافك يجب أن تكون مكتوبة ويجب أن تكون محددة، مفصلة وقابلة للقياس. أكتب أهدافك وكأنك تكتب مواصفات منتج ترغب في تصنيعه في مصنع خاص وبدقة متناهية. أجعل وصفك لأهدافك واضحاً ومفصلاً بحيث تصبح أهدافاً لا غبار عليها.

(٣) حدد موعداً نهائياً:

عقلك الباطن يستخدم المواعيد النهائية للضغط عليك وحثك على تحقيق هدفك خلال الوقت المحدد سواء كنت تعي ذلك أم لا. إذا كان لديك هدف كبير فيمكنك تقسيم هذا الهدف إلى أهداف أصغر وتضع لكل هدف موعداً نهائياً. مثلاً إذا كان هدفك الحرية المالية فلربما ستحقق ذلك خلال 10 أو 20 سنة لذا قم بتقسيم هذه المدة لتصبح لديك أهدافاً سنوية تستطيع من خلالها معرفة كم من المال تحتاج لادخاره واستثماره سنوياً.

إذا لم تتمكن لأي سبب من الأسباب من تحقيق هدفك في موعده المحدد، قم ببساطة بتحديد موعد نهائياً جديد لذلك الهدف. لا يوجد أهداف غير معقولة بل مواعيد غير معقولة.

(٤) حدد العوائق التي يجب عليك تجاوزها من أجل تحقيق أهدافك:

لماذا لم تصل إلى هدفك؟

نظرية القيود: هناك دوماً عائق أو قيد واحد يضبط سرعة وصولك نحو أهدافك. فما هو قيودك؟

قاعدة ٢٠/٨٠ يمكن تطبيقها على موضوع القيود هنا. ٨٠٪ من الأسباب التي تحول بينك وبين أهدافك هي أسباب نابذة من داخلك. هي مثلاً ضعف مهاراتك، جودة أدائك أو افتقارك للمعرفة. بينما ٢٠٪ من الأسباب هي أسباب ناتجة عن عوامل خارجية لذا يجب دائماً أن تبدأ بنفسك.

(٥) حدد المعارف و المهارات التي تحتاجها لتحقيق أهدافك:

خصوصاً تحديد المهارات التي تحتاجها لتصبح من أفضل ١٠٪ في مجالك.

اكتشاف عظيم: أضعف مهاراتك هي من تحدد مستوى ارتفاع دخلك و نجاحك. يمكنك احراز تقدم من خلال العمل على تطوير المهارة الوحيدة التي تشكل عائقاً لك أكثر من غيرها من المهارات.

سؤال مهم: ما هي المهارة الوحيدة التي أن طورتها بشكل رائع سيكون لها أثر ايجابي عظيم على حياتك؟

ما هي المهارة الوحيدة التي إن طورتها بشكل رائع ستعطيك دفعة جبارة نحو تحقيق أهم أهدافك؟ مهما كانت هذه المهارة أكتبها و أعمل على تطويرها كل يوم.

(٦) حدد الاشخاص الذين من الممكن أن تحتاج مساعدتهم أو تعاونهم في سبيل تحقيق أهدافك:

أكتب قائمة بكل شخص في حياتك ستضطر للعمل معه أو بجواره من أجل تحقيق أهدافك. أبدأ بأفراد عائلتك ممن يتطلب تحقيق أهدافك دعمهم و مساعدتهم ثم رئيسك و زملاؤك في العمل ايضا. حدد زبائنك الذين يمكن الحصول على دعمهم من خلال بيع المزيد من المنتجات لهم و تحقيق قدر المال الذي تريد.

بمجرد تحديد جميع الأشخاص الذين يمكنهم دعمك في سبيل الوصول إلى أهدافك، أسأل نفسك سؤالاً "ماذا يمكن أن أقدم لهم؟" ثم كن معطاءً معهم و لا تكن من الذين يأخذون و لا يعطون.

للوصول إلى أهدافك الكبيرة ستحتاج إلى المساعدة و الدعم من قبل مجموعة كبيرة من الأشخاص. أحد الأشخاص الذين تعرفهم ربما سيكون في زمن ما هو الشخص الذي سيحدث الفرق لديك. الناجحون حقاً هم الذين يتمكنون من بناء شبكة ضخمة من العلاقات الإنسانية و التي تمكنهم من تقديم المساعدة لمعارفهم و ايضاً الحصول على مساعدتهم.

(٧) أكتب قائمة تنفيذ تفصيلية تبين كل ما يجب أن تفعله من أجل تحقيق أهدافك:

أجمع المعوقات التي يلزمك تجاوزها، المهارات و المعرفة التي تحتاج لتطويرها و الأشخاص الذين تحتاج لعونهم. ضع في قائمة كل خطوة تخطر ببالك و تحتاج لتنفيذها من أجل إنجاز أهدافك. و في كل مرة تأتي بخطوة جديدة قم فوراً بإضافتها إلى قائمتك حتى تكتمل.

عندما تكتب قائمة بكل ما تحتاج فعله من أجل الوصول إلى هدفك، ستري بأن هدفك هذا سهل المنال جدا و على عكس ما كنت تتصور فرحلة الألف ميل تبدأ بخطوة و الحائط الضخم ما هو الا طوبة فوق طوبة.

(٨) نظم قائمة التنفيذ التي انشأتها مسبقاً و ذلك بترتيب الخطوات حسب متابعتها و أولويتها:

المتابع: أي الخطوات يجب أن تبدأ بالعمل بها قبل أن تستطيع القيام بخطوة أخرى؟
الأولية: ما هي الخطوة الأكثر أهمية؟ و ما هي الأقل أهمية؟

قاعدة ٢٠/٨٠ تقول أن ٨٠٪ من النتائج تحصل عليها من بذل ٢٠٪ من جهدك عليها. و تقول القاعدة أيضا أن قضاء ٢٠٪ من وقتك في التخطيط لهدفك و تنظيم عملك يعادل ٨٠٪ من الوقت و الجهد المطلوب للوصول لذلك الهدف. و عليه فإن التخطيط عملية بالغة الأهمية.

٩) ضع خطة العمل:

عندما يكون لديك هدف و خطة فأنت تزيد من احتمالية تحقيقك لهذا الهدف بمقدار عشر مرات اي ١٠٠٠٪.

*خطط لكل يوم، أسبوع و شهر مقدما

- خطط لكل شهر عند بدايته

- خطط للاسبوع المقبل خلال الاسبوع الحالي

- خطط لكل يوم قبله بليلة

كل مازاد حرصك و زادت دقتك عندما تخطط، كلما كبرت نسبة انجازك. هناك قاعدة تقول كل دقيقة تخصصها للتخطيط توفر عليك ١٠ دقائق عند التنفيذ. هذا يعني أنك ستحصل على عائد وقتي قدره ١٠٠٠٪ من الوقت المستثمر للتخطيط لأيامك و أسابيعك و شهورك مقدما.

١٠) يوميا قم باختيار مهمة لتنفيذها و لتكن ذات الأهمية القصوى:

قم بتحديد أولوياتك معتمدا على قاعدة ٢٠/٨٠.

أسأل نفسك " أن كنت سأنفذ مهمة واحدة هذا اليوم، أي مهامي هي الأكثر أهمية؟". أيا يكن جوابك ضع الرقم "١" بجانب هذه المهمة.

أسأل نفسك مرة أخرى " أن كنت سأنفذ مهمة أخرى، فأأي مهمة ستمكنني من أستغلال وقتي الاستغلال الأمثل؟". أكتب الرقم "٢" بجانب تلك المهمة.

أستمر بسؤال نفسك " كيف أستغل وقتي الاستغلال الأمثل؟" حتى تكون أعلى ٧ مهمات مرتبة حسب التسلسل و الأهمية.

إليك سؤال آخر يمكنك أن تسأله لنفسك " أن كنت سأقوم بمهمة طوال هذا اليوم، فما هي المهمة التي ستساهم بقيمة أكبر لعملي و أهدافي؟"

التركيز هو مفتاح النجاح. التركيز يعني أن تعي تماما ماذا تريد أن تحقق. يتطلب التركيز أن تتركس نفسك لعمل المهام التي تدفعك نحو هدفك.

(١١) طور عادة الانضباط الذاتي

بمجرد تحديديك للمهمة ذات الأولوية القصوى، أعقد النية على التركيز على هذه المهمة حتى تنهيها بالكامل.

قدرتك على تحديد مهامك ذات الأولوية ثم العمل عليها بتركيز شديد و بلا انحراف أو الهاء، سيضعاف من مرتين الى ثلاث جودة و مقدار مخرجاتك و انتاجيتك.

انجاز كل مهمة على حدا هو أحد أقوى أساليب ادارة الوقت. هذا يعني انه عندما تبدأ مهمة ما، تجنب كافة الملهيات و ركز على المهمة و لا تتركها الا بعد انهاؤها. عندما تطور عادة انهاء المهمات، ستحقق ضعفين او ثلاثة اضعاف بل حتى خمس اضعاف ما يحققه الاخرون.

(١٢) تمرن على تصوير أهدافك

قم بخلق صور واضحة و مثيرة و عاطفية لأهدافك و كما لو أنها أصبحت حقيقة.

تخيل هدفك و كأنه تحقق و تخيل نفسك و انت تستمتع بنجاحك و تحقيقك لهدفك. ان كان هدفك شراء سيارة، فتخيل نفسك و كأنك تقودها. و ان كان هدفك اجازة فتخيل و انت تعيش هذه الاجازة. و ان كان هدفك امتلاك منزل جميل فتخيل نفسك و انت تعيش في هذا البيت الجميل.

عند التخيل، حاول ان تقضي وقتا كافيا في التخيل لتخلق العواطف و المشاعر التي ستنتابك عند نجاحك في الوصول الى هدفك. الصورة العقلية التي يصاحبها مشاعر يكون لها تأثير ضخم على وعيك و عقلك الباطن.

عندما تستخدم الاهداف الواضحة و تقرنها برؤية و تخيل مصحوب بالعواطف فانك فعليا تقوم بإيقاظ عقلك الباطن. عندها يعمل عقلك الباطن على ايجاد حلول لكافة المشاكل التي تواجهك اثناء مشوارك نحو اهدافك. عقلك الباطن سيجعلك تستحضر قانون الجذب و بالتالي ستجذب اليك الافراد، الظروف، الافكار و الموارد التي ستسهل عليك الوصول لأهدافك و بشكل اسرع.

(١٣) تمرس على وضع الأهداف

خذ ورقة بيضاء فارغة و أكتب "أهداف" في أعلاها مع تاريخ اليوم. أكتب على الأقل عشرة أهداف تود تحقيقها السنة القادمة او في المستقبل القريب.

أبدأ كل هدف بـ "انا سـ" و استخدم "انا سـ" فقط و اتبعها بفعل مضارع و الذي سيعمل و كأنه أمر من عقلك الظاهر إلى عقلك الباطن.

دائما استخدم الفعل المضارع عندما تصف أهدافك. إذا كنت مثلا تريد اكتساب مبلغ معين من المال بنهاية العام فسيكون هدفك مدون بهذه الطريقة "انا سأكتسب مبلغ قدره كذا بحلول نهاية العام الحالي". و اذا كان هدفك اقتناء سيارة فسيكون هدفك مدون هكذا "انا سأقود سيارة كذا في عام كذا".

أخيرا، دائما عندما تكتب استخدم اسلوبا ايجابيا. على سبيل المثال بدلا من "انا سأقلع عن التدخين" اكتب "انا سأصبح شخص غير مدخن".

دائما عبر عن أهدافك و كأنها حصلت حقيقة و كأنها قد تم انجازها. هذا الفعل من شأنه أن يدفع وعيك و عقلك الباطن ليغيروا من ذاتك الخارجية بحيث يحدث توافق بين داخلك و خارجك.

١٤) حدد هدفك الأسمى

بمجرد ان يكون لديك قائمة بعشرة اهداف، اسأل نفسك " لو كنت املك عصا سحرية و بإمكانني ان احقق هدف واحد فقط خلال يوم واحد فما هو الهدف الذي سأختاره و يكون له اكبر اثر ايجابي في حياتي "

أيا كان جوابك على هذا السؤال ضع عليه دائرة حمراء ثم دون هذا الهدف على ورقة بيضاء جديدة

1. دون الهدف بشكل واضح و مفصل
2. ضع موعدا لإنجاز هذا الهدف و يمكنك إذا لزم الأمر تقسيم هدفك الى اهداف اصغر مع وضع مواعيد نهائية لها.
3. حدد العوائق و العقبات و التي ستحتاج لتجاوزها في سبيل الوصول إلى هدفك ثم حدد أهم عائق و عقبة سواء داخلية أو خارجية.
4. حدد المعارف و المهارات التي تحتاجها من أجل تحقيق هدفك و من ثم حدد أهم مهارة و التي ستحتاج لصقلها جيدا.
5. حدد الأفراد الذين ستحتاج لتعاونهم معك و دعمهم من أجل الوصول لهدفك ثم فكر كيف ستجعلهم يرون أنك تستحق هذا الدعم.
6. أنشئ قائمة تنفيذية تحوي جميع ما ستقوم بتنفيذه من أجل تحقيقك لهدفك هذا. حدث قائمتك باستمرار و أضف كل جديد يطرأ على بالك.
7. نظم و رتب قائمتك التنفيذية حسب التسلسل و الأهمية أي بماذا سينفذ أولا و بالأكثر أهمية.

8. ضع خطتك العامة و حول قائمتك التنفيذية الى خطوات عمل تبدأ بأول خطوة نزولا لتصل الى اخر خطوة
9. خطط مقدما للتنفيذ. خطط بشكل يومي و اسبوعي و شهري
10. حدد أولوياتك و حدد أهم عمل تحتاج لتنفيذه يوميا و الذي بدوره سيزيد من تسارعك نحو تحقيق هدفك
11. عود نفسك على الانضباط و ركز تماما على ما تقوم بتنفيذه يوميا حتى تنهيه 100%. تدرب على أسلوب العمل هذا و استخدمه مع كل عمل مهم تقوم بتنفيذه.

الخاتمة:

أعزم على عدم الاستسلام مهما كان ما تتعرض له و تحل بالاصرار دائما. في كل مرة تواجه فشلا أو خيبات أمل لا تستسلم و تحل بالاصرار و عندها ستتجاوز كل السببات. قم بتحسين ذاتك و شخصيتك و عزز من ثقتك و احترامك لذاتك.

عندها هدفك يصبح سهل المنال.

حدد ماذا تريد بالضبط ثم دونه و ضع خطة لتحقيقه ثم اعمل كل يوم على تحقيقه. و استمر بعمل ذلك مرارا و تكرارا حتى تصبح عندك عادة صناعة الاهداف و عندها فقط ستنجز كل أسبوع و كل شهر أكثر مما ينجزه الاخرين في سنوات. ابدأ الان

حول المؤلف:

براين تريسي رئيس مجلس ادارة شركة براين تريسي الدولية و ايضا الرئيس التنفيذي لها. براين تريسي الدولية شركة مختصة بتدريب و تطوير الافراد و المنظمات. يهدف براين الى مساعدتك على تحقيق أهدافك الشخصية و التجارية بشكل اسرع و اسهل مما كنت تتخيل.

براين تريسي قدم استشاراته لأكثر من 1000 شركة و تحدث الى أكثر من 5 ملايين شخص عبر 5000 مؤتمر و ندوة في الولايات المتحدة و كندا و دول أخرى تجاوز عددها 69 دولة. و يتحدث براين سنويا الى 250 الف مستمع كمتحدث رئيسي في ندوة او مؤتمر.

خلال 30 سنة كان براين يدرس و يبحث و يكتب و يتحدث في مجالات اقتصادية، تاريخية، تجارية، فلسفية و ايضا نفسية. و هو الكاتب لـ 70 كتابا من الاكثر الكتب مبيعا و التي تم ترجمتها الى 42 لغة.

أعد براين و أنتج أكثر من 500 مادة تعليمية مقروءة و مسموعة من ضمنها سيكولوجية الانجاز و التي تعد من الأكثر مبيعا عالميا و تم ترجمتها الى 28 لغة مختلفة.

براين يحاضر العامة و موظفي الشركات حول مواضيع تطوير الذات و المهنة و منهم التنفيذيين و الموظفين الذين يعملون في أكبر الشركات الأمريكية. محاضراته و ندواته حول القيادة، المبيعات، الثقة و احترام الذات، الاهداف، الاستراتيجية، الابداع و سيكولوجية النجاح تجلب التغيير السريع و النتائج بعيدة المدى.

قبل تأسيس شركته شركة براين تريسي الدولية كان براين مديرا تنفيذيا لشركة تطوير قيمتها 265 مليون دولار. و حاز براين حياة عملية ناجحة في مجالات المبيعات، التسويق، الاستثمار، التطوير العقاري، النشر، الاستيراد، التوزيع و الاستشارات الادارية. و قام بتقديم استشارات بمستوى مرتفع في مجالات التخطيط الاستراتيجي و تطوير المنشآت لعدة شركات بليونيه.

سافر براين الى 107 دول في ست قارات مختلفة و عمل في العديد من الدول و يجيد التحدث بـ 4 لغات. براين زوج سعيد و أب لأربعة ابناء. و هو ناشط اجتماعي و دولي و يدير 3 شركات يقع مركزهن الرئيسي على شاطئ سولانا، كاليفورنيا.

للمزيد حول براين تريسي يمكنكم زيارة هذه الصفحة

www.briantracy.com/AboutBrian

و إذا كان لديك استفسار حول البرامج التعليمية و الخدمات التي يقدمها براين يمكنك التواصل على البريد الالكتروني

support@briantracy.com

او الاتصال على (الولايات المتحدة)

1-858-436-7300