

البرنامج التدريبي الأول

مفاتيح النجاح

سلسلة البرامج التدريبية القصيرة

متعب بن عالي القرني

البرنامج التدريبي الأول

مفاتيح النجاح

سلسلة البرامج التدريبية القصيرة

متعب بن عالي القرني

مَفَاتِيحُ النِّجَاحِ

سلسلة البرامج التدريبية القصيرة

في هذه الكتيبات الصغيرة، سأطرح عدة دورات في مسائل تطوير الذات، تمس طرائق النجاح واتخاذ القرارات وفنون التفاوض والإقناع وحل المشكلات والتواصل الفعال وخطوات الإبداع وبناء الثقة وطرق المذاكرة والدراسة وفنون العيش والسعادة وغيرها كثير. وسأجعلها في ثلاثين دورة، كل دورة من ثلاثين صفحة، والنية إن كتب الله التيسير أن أجمع هذه الكتيبات في كتاب مطبوع لمن يحب القراءة من المطبوعات.

المؤلف

متعب بن عالي القرني



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

محتويات دورة «مفاتيح النجاح»

| | | | |
|----|-----------------|----|----------------|
| 01 | ثلاثة ناجحين | 16 | دانيال كانمان |
| 20 | تعريف مبدئي | 17 | تقبل الفشل |
| 03 | هدف استثنائي | 18 | تعثرات الناجح |
| 04 | تحقيق الشهرة | 19 | أصول الاجتهاد |
| 05 | اختلاف التأثير | 20 | عادة الالتزام |
| 06 | إعادة التعريف | 21 | الأخبار السارة |
| 07 | عادات النجاح | 22 | محاولة ذكية |
| 08 | ثلاثة أسباب | 23 | الفشل المتكرر |
| 09 | أحمد العربي | 24 | أهمية المثابرة |
| 10 | توافر الشروط | 25 | حالة الانسياب |
| 11 | العقلية النامية | 26 | صناعة الحظ |
| 12 | شحن المهارات | 27 | علاقات مساندة |
| 13 | مهارات إلزامية | 28 | تمركز صحيح |
| 14 | نجاح وسعادة | 29 | إبراز القوة |
| 15 | سلسلة نجاح | 30 | زبدة الكلام |

ثلاثة ناجحين

هذه دورة قصيرة بعنوان «مفاتيح النجاح»، سنناقش فيها أسرار «النجاح» ومفاتيحه وطرائق الوصول إليه. فهدف الدورة بعبارة أخرى هو «كيف تصبح ناجحًا» أي ما هي السُّبل الضامنة التي تمكّنك من بلوغ نجاح حقيقي معتبر! لن تجد في هذه الدورة أفكار مكررة، بل ستجد هنا أفكار جديدة وتقسيات وتفريعات فلسفية مفيدة.

في البداية اسأل نفسك: «ما هو النجاح؟»، وجرب أن تضع إجابة. فالهدف أن نُعرّف سويًا معنى النجاح بطريقة متدرجة. كذلك اسأل نفسك: «من هو الشخص الناجح؟» وفكر مبدئيًا في 3 ناجحين تعرفهم: أحدهم من مجتمعك الصغير، والثاني من دولتك، والثالث ذو نجاحٍ على المستوى العالمي. ضعهم في ذهنك واستمر في القراءة.

تعريف مبدئي

لو سألتك عن إجابة لغز صغير وأجبت عليه فهذا «نجاح»، ولو وصلت إلى وجهتك المحددة بدون خرائط قوئل فهذا «نجاح»، ولو تخرّجت من الجامعة فهذا نجاح، ولو حصلت على درجة A+ في مادة معينة فهذا نجاح. نستفيد بدايةً بأن «النجاح هو تحقيق هدف معين» (قد يكون الهدف: إجابة لغز، وصول لوجهة، درجة A+ إلخ).

إذن، النجاح هو تحقيق هدف معين، فإذا حققت أهدافك فهذا نجاح. وبما أن الأهداف تتنوع، فالنجاحات تتنوع. فستجد شخصاً ناجحاً على المستوى الأسري (= حقق هدف تكوين أسرة سعيدة)، وآخر على المستوى العلمي (= حقق شهادة علمية معينة) إلخ. لكن فكّر معي: هل تحقيق الأهداف يكفي فعلاً لأن نصبح ناجحين؟

هدف استثنائي

فكر معي: هل سيسميك الناس ناجحًا لأنك فقط أجبت على لغز أو وصلت إلى وجهتك بدون خرائط قوئل؟ في الواقع لا. إذن ما هو النجاح؟ «النجاح هو تحقيق هدف استثنائي لا يحققه إلا قلة في مجتمعك». فمثلا حين تحصل على درجة ممتاز (A+) في كل المواد ولا يوجد في مجتمعك إلا قلة من فعل ذلك، فسيراك المجتمع ناجحًا ومتميزًا. ولو حصلت على منصب عالٍ لا يحصل عليه إلا قلة من مجتمعك فهذا نجاح حقيقي أيضا. كذلك لو حصلت على ميدالية فضية في أولمبياد عالمية فهذا نجاح كبير لأن قلة من فعل ذلك. إذن، من «شروط النجاح أن يكون الهدف هدفًا استثنائيًا ولا يحققه إلا قلة»! اسأل نفسك: هل حققت هدفًا استثنائيًا لا يحققه إلا قلة؟ إن هذا نجاح حقيقي!

تحقيق الشهرة

بعبارة أخرى، فكر في نجاحاتك: كلما زاد عدد القادرين على تحقيق ما حققت، فلن تشعر بنجاح حقيقي، أو لن يعتبرك الآخرون ناجحًا. لكن ما هي الأهداف الاستثنائية المتفق عليها عالميًا؟ ثمة ثلاثة أهداف: (1) تحقيق ثروة، (2) تحقيق سلطة، (3) تحقيق شهرة. فالثروة والمال هي من جعلت بيل غيتس وإيلون ماسك والراجحي ناجحين! أو على الأقل ناجحين بنظرك. والسلطة هي من جعلت بوترن أو جو بايدن ناجحين بنظرك، كما أن الشهرة هي من جعلت مطربين شهيرين كمايكل جاكسون ومحمد عبده ناجحين أيضًا. ولكن: لماذا يصبح الإنسان ناجحًا لو حصل على ثروة أو سلطة أو شهرة؟ لأنه يصبح قادرًا على التأثير في الناس، والتأثير في الناس هدف استثنائي لا يحققه إلا قلة!

اختلاف التأثير

مثلاً، حين يكون لديك ثروة كبيرة فستتحكم بمن حولك كـ«قرش يلتهم الهوامير»، وحين يكون لديك سُلطة ومنصب ستتحكم بالآخرين بالأوامر فأنت رئيسهم، وكذلك حين يكون لديك شهرة فسيكون لديك نفوذ، فالكل يعرفك والكل يريد خدمتك. مع ذلك، فالتأثيرات تختلف! فايلون ماسك تُقدر ثروته بـ 187 مليار (2023).

هل سيكون تأثيره كتأثير أي ثري عربي لديه مليارين فقط؟ باختصار، كلما زادت الثروة والسلطة والشهرة زاد التأثير. مثلاً، جو بايدن صاحب سلطة لأنه رئيس الولايات المتحدة الأمريكية؟ هل تأثيره كتأثير أي رئيس لدولة أفريقية مثلاً؟، اسأل نفسك: ما هو حجم ثروتك، وسلطتك وشهرتك؟ فحجمها يحدد قوة نجاحك.

إعادة التعريف

ولكن هنا ملاحظة: ستلاحظ أن بعض الناس لديه ثروة وشهرة وسلطة ومع ذلك لا يعتبره الناس ناجحًا. فمثلاً، بعضهم لديه شهرة ولكنها شهرة سيئة (= شهرة استهبال) فهل تعتبره ناجحًا؟ في الواقع ستردد كثيرا ولن تراه شخصية ناجحة! بعضهم لديه سلطة ومنصب عال، ثم يُقبض عليه في قضية فساد، هل تعتبره ناجحًا؟ ستردد كثيرا. بعضهم لديه ثروة كبيرة ولكنها مسروقة، هل تعتبره ناجحًا؟ هؤلاء كالتالي الذي يأخذ درجة عالية عن طريق الغش (هل تعتبره ناجحًا؟)، أو شخص يُوظف ضابطاً لأن لديه واسطة (هل هو ناجح؟). في الواقع أنك ستردد كثيرا في وصفهم بنجاحين رغم أن ما حققوه هي أهداف لا يحققها إلا قلة، لأنك تفكر كثيرا في طريقة تحقيق الهدف!

عادات النجاح

إذن سنغيّر تعريف النجاح السابق ونقول «النجاح هو تحقيق هدف استثنائي لا يحققه إلا قلة وأن يتم تحقيقه بطرق شرعية ونزيهة». الآن نفهم لماذا لا يعتبر الناس من يتسّم منصب بالواسطة أو من ينقلب على رئيس أو يفسد باختلاس ثروة على أنه شخصية ناجحة. سنتحدث الآن عن أسباب النجاح؟ أي كيف نصبح ناجحين؟

إن أفضل طريقة لبلوغ النجاح هي أن ننظر إلى الناجحين في الثروة والسلطة والشهرة ونقلدهم. قد تسأل: لماذا نركز على الثروة والسلطة والشهرة، وننسى العلم مثلاً كهدف؟ كل شيء لن يخرج عن ما سبق، فحتى العلماء حين يحققون إنجازاً فإنهم يحققون من إنجازهم «شهرة» في وسطهم العلمي و«سلطة» على زملائهم و«ثروة» من جوائزهم.

ثلاثة أسباب

حين نقلد الناجحين سنكتشف بأن أسباب نجاحهم ثلاثة: ذكاء، واجتهاد، وحظ، ولا بد من اجتماع الثلاثة كاملة. نعم، كانوا سابقًا يقولون بأن الناجح هو الذكي فقط. فالناجح من يحقق درجة عالية في اختبار الذكاء، ولكنهم وجدوا أذكيا متسكعين في الشوارع، وأناسًا ليسوا أذكيا لهم شهرة وسلطة وثروة! فوجدوا بأن ثمة سبب آخر. السبب الآخر هو الاجتهاد، فمن يجتهد ويعمل ويثابر يصبح ناجحًا وإن لم يكن ذكيًا (ونحن نرى طلابًا يجتهدون ويتفوقون على الأذكيا). ثم لاحظوا بعد فترة بأن الاجتهاد لا يكفي، فبعضهم يجتهد ولا يجد، فقالوا: السبب غياب الحظ! فبعضهم ذكي ومجتهد ولكنه بلا حظ، فقد جاء في وقتٍ ليس فيه فرص وظيفية مثلًا!

أحمد العربي

إذن، فإن الذكاء (= العقلية السليمة) لا يكفي للنجاح، فلا بد من الاجتهاد والسعي. لذلك يقول الشاعر السعودي «أحمد العربي»: وأخْلِقْ بذي الرأيِ السديدِ وذي الحجى، بأن يحذر الآمال ثم الليالي، وأحر به ألا يُنيطَ رجاءه بغير مساعيه إذا كان راجياً، فليست أمانى المرء إلا غوايةً، وليس الرجاء الحق إلا المساعيا (أي الاجتهاد).

وكذلك قالوا: ومن كان غلاباً بعقلٍ ونجدةً، فذو الجِدِّ في أمرِ المعيشةِ غالبه. أي أن المجتهد يتغلب! مع ذلك فإن الاجتهاد لا يكفي أيضاً، فلا بد من الحظ مع الاجتهاد، يقول الله (وَمَا يُلْقَاهَا إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا) (= أي اجتهدوا) وَمَا يُلْقَاهَا إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ). إذن احفظ هذا الأسباب الثلاثة للنجاح: ذكاء (أي عقلية سليمة) واجتهاد وحظ.

توافر الشروط

قلنا بأن أسباب النجاح ثلاثة: ذكاء واجتهاد وحظ! وبالمناسبة لا بد من توافرها في الشخص دُفعةً واحدة! وستحدث كيف نكتسب الذكاء وكيف نتمرس في الاجتهاد وكيف نصنع الحظ. ومما يؤكد أن من الضروري اجتماع هذه الأسباب أننا نجد مثلاً لاعب كرة متميز لديه ذكاء كروي ويجري ويجتهد، ولكن يفتقر إلى «حظ» ليسجّل! فلم تكتمل له الثلاثة! ونجد شخصاً ينقّب عن الذهب في الجبال (أي أنه يجتهد) فيجد الذهب (أي أن لديه حظاً) ولكن لا يملك الذكاء لتصرفه (فتصادره الدولة). وكذلك نجد طالباً لديه ذكاء ولديه حظ أيضاً (فالوظائف تطلبه)، ولكنه لا يجد وظيفة لأنه لا يجتهد ويبحث عن فرص وظيفية! نعم، لا بد من اجتماع هذه الثلاثة.

العقلية النامية

نبدأ بالسبب الأول وهو «الذكاء» (ونقصد بالذكاء «العقلية» بشكل عام). فلن تحقق نجاحًا حتى تكتسب العقلية المناسبة للنجاح. ولكن: ما أفضل عقلية تناسب النجاح؟ إنها «العقلية النامية» (growth mindset) فهي عقلية الناجحين، وعكسها عقلية الفاشلين وتسمى «العقلية الجامدة» (fixed mindset).

إن العقلية النامية شرطٌ هام للنجاح، ولكن ما العقلية النامية؟ العقلية النامية تشمل على ثلاثة خصائص: (1) العقلية المتعلمة، و(2) العقلية السعيدة و(3) العقلية المرنة. دعنا نناقش هذه الخصائص. إذن أول مهمة لاكتساب العقلية النامية هي أن تكتسب جزأها الأول أي «العقلية المتعلمة» وذلك من خلال كثرة القراءة والتعلم.

شحن المهارات

نعم، القراءة شرطٌ أساسي للنجاح، لأنك حين تقرأ ستزداد خبرةً ومهارة. فكل الناجحين يقرأون: «بيل غيتس» مثلاً يقرأ كثيراً، وكذلك «وارن بافيت» يقرأ، والرؤوساء يقرأون. إن القراءة تعلمك مهارات جديدة كالتفكير النقدي والذكاء العاطفي واتخاذ القرارات ومهارات التواصل وفن التفاوض وكلها ضرورية للنجاح. هل تظن مثلاً بأن «الراجحي» صار ناجحاً وهل لا يعرف اتخاذ قرارات استثمارية؟ وهل تظن بأن بوتن صار رئيساً وهو لا يجيد مهارات الإقناع لشعبه؟ وهل تظن بأن عالم كيمياء صار ناجحاً وهو لا يجيد التفكير النقدي؟ إن المهارات السابقة تُسرّع نجاحك ولن تكتسبها إلا بالقراءة والتدريب والتطبيق، فبهذا تصبح ناجحاً.

مهارات إلزامية

لاحظ هنا بأننا لا نقول في هذه الدروة: «الناجح يحدد هدفه، الناجح يرتب وقته». إننا نتكلم هنا بشكلٍ عام ونقول بأن الناجح له عقلية نامية، فهو يتعلم عن مهارات كثيرة يطوّر بها ذاته، كـ «تحديد الأهداف» و«تنظيم الأوقات» و«ترتيب الأولويات» إلخ. وكل الناجحين السابقين يفعلون ذلك وإن لم تنتبه لهذا، فما سبق مهارات هامة! هل تعتقد بأنك ستنجح ولم تحدد بعد هدفًا استثنائيًا واضحًا لا يستطيع تحقيقه إلا قلة من الناس؟ لا بد أن تتعلم كيف تحدد الأهداف إذن! باختصار لا بد أن يكون لديك «عقلية متعلمة» (وهي الجزء الأول من العقلية النامية)، فكلما حددت هدفك واتخذت قراراتك ونظمت وقتك ورتبت أولياتك وأحسنت التواصل والإقناع، أصبحت مستعدًا للنجاح!

نجاح وسعادة

إذن اسأل نفسك: هل لديك هدف استثنائي لا يحققه إلا قلة؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فقد بدأت طريق النجاح، لأن النجاح في الأصل هو «تحقيق هدف استثنائي لا يحققه إلا قلة وبطرق نزيهة».

الجزء الثاني من العقلية النامية هو «العقلية السعيدة». فالعقلية السعيدة شرطٌ أساسي لتحقيق النجاح وهي من يدفع المرء نحو نجاحات أكبر!

نعم، لقد ظل الناس يعتقدون بأن النجاح يسبب السعادة، ولكنهم وجدوا بأنها سعادة وهمية مؤقتة.

فكل نجاح يحققه (سواء فوز بمنصب أو تخرج من جامعة) سيسعدك قليلا ثم ستتفاجأ بتلاشي سعادتك لاحقا! إذن النجاح لا يضمن السعادة!

العكس هو الصحيح، السعادة تضمن النجاح، فكلما كنت أكثر سعادة كنت أكثر نجاحا!

سلسلة نجاح

إذن فإن الحل أن تسعد أولاً وستنجح! والسؤال:
كيف أصبح سعيداً؟ نختصر السعادة في أمرين:
(1) تعلم الامتنان: أن تشكر الله على النعم، و(2)
تعلم التفاؤل: أن تعتقد بأن المستقبل كله خير. حين
تحقق نجاحاً (مثلاً، تتخرج من الجامعة، تفوز
بمنصب إلخ) فعليك أن تمتن وتشكر الله على
نعمه، فهذا الشكر هو ما سيصنع سعادة دائمة!
إنك تشكر الله دائماً، وبالتالي ستكون سعادتك
دائمة، وهذه السعادة الدائمة ستدفعك نحو تحقيق
نجاحات قادمة. لماذا هذا الكلام صحيح؟ لأنك
حين تنجح مرة، فإنك تحتاج أن تتذكر هذا النجاح
لتشعر بثقة أكبر في نفسك لتبادر نحو نجاح آخر.
ولكن كيف ستتذكره وأنت لا تمتن ولا تشكر الله؟
الامتنان يذكرك بنجاحاتك ويزيدك ثقةً بنفسك!

دانيال كانهان

إذن من شروط العقلية السعيدة أن تمتن وتشكر الله على نعمه! كذلك يصنع التفاؤل العقلية السعيدة الناجحة. فحين تتفاءل بالمستقبل وبأن الأمور ستكون على ما يرام فإنك ستشجع لقبول صفقة أو الترشح لرئاسة إلخ. ولن تفعل ذلك حتى تتفاءل بأن الأمور ستكون على ما يرام. لذلك يقول دانيال كانهان وهو رائد نظرية الاحتمال، نصًا هامًا. يقول «لو سألتموني هل نبادر في أي صفقة عارضة؟ فسأنصحكم وأقول: لا تفعلوا ذلك، بل احسبوا المخاطر فقد تفشلون! لا تتفاءلوا كثيرًا. نعم، أقول لكم لا تتفاءلوا ولكني أتفاجأ حين أرى الناجحين الكبار كانوا متفائلين للغاية ولولا تفاؤلهم لما نجحوا. سأقول لكم لا تتفاءلوا ولا تخاطروا، وسأقول لكم بأن المتفائلين ناجحون!»!

تقبل الفشل

كملخص لما سبق، قلنا بأن العقلية النامية ضرورية للنجاح، ولاكتسابها تحتاج اكتساب ثلاثة أجزاء: «عقلية متعلمة» (أي في المهارات الضرورية لأي نجاح وابتح عنها فهذه مهمتك)، وعقلية سعيدة (أي ممتنة ومتفائلة فالسعادة تسبب النجاح لا العكس) وسناقش الآن الجزء الثالث وهو «العقلية المرنة» ونقصد العقلية المتقبلة للفشل! إن مشكلة الفاشلين أنهم بعقلية جامدة لا نامية، أي أنهم ينظرون إلى الفشل على أنه سقوط لا مخرج منه. أما عقلية الناجح فعقلية نامية مرنة، إذ يرى النجاح على أنه عشرة قدم لا سقوط دائم. إذن فإن الناجح يرى بأن «الفشل ليس عكس النجاح، بل جزء من النجاح». باختصار، لن تنجح في شيء حتى تفشل، فإذا لم تفشل فلن تنجح! فما دليلنا؟

تعثرات الناجح

الدليل بسيط للغاية: انظر إلى الناجحين! قلنا بأننا إذا أردنا أن ننجح فلننظر إلى الناجحين ونقلدهم ونقلد عاداتهم ونرى كيف يتصرفون؟ هل تظن بأن بيل غيتس مثلاً لم يفشل في حياته في صفقات قد عقدها؟ وهل تظن أن الراجحي مثلاً لم يفشل أيضاً؟ هل تظن أن الرئيس جو بايدن أو بوتن مثلاً لم يفشلوا في انتخابات سابقة دخلوا فيها؟

هل تظن بأن المطربين والعلماء وأصحاب الشهرة لم يفشلوا في البدايات أو لم يتعرضوا لمضايقات بداية شهرتهم؟ كلهم فشلوا بلا استثناء. فلن تجد ناجحاً إلا وقد فشل. فإذا عرفت ذلك فلا بد أن تتقبل الفشل وتتعايش معه، فمن يرفضه فهو من زمرة الفاشلين أصحاب العقلية الجامدة. اسأل نفسك: هل تتقبل الفشل وتتعايش معه كجزء من النجاح؟

أصول الاجتهاد

ستحدث الآن عن السبب الثاني من أسباب النجاح وهو الاجتهاد. ففي الواقع أنك لن تحقق شيئاً بالعقلية النامية فحسب. لا بد أن تبذل جهداً وسعيًا صادقاً في العمل. مثلاً مهما تكن «متعلمًا» ومهما تكن «سعيدًا» ومهما تكن «مرنًا» ومتقبلًا للفشل، فلن تنجح ما لم تجتهد. إن الاجتهاد شرط ضروري لتحقيق النجاح! ولكن خذ الخبر السار! إن العقلية النامية ستعلمك تلقائياً عن أهمية الاجتهاد في النجاح. بعبارة أخرى، لن تصبح بعقلية نامية إلا وقد رضيت بالاجتهاد، لأنك ستقرأ في تطوير الذات، وستتعلم أهمية الاجتهاد. إن الأمور مترابطة فيما يبدو. السؤال الآن: كيف نجتهد؟ ثمة ثلاثة أصول للاجتهاد: (1) الانضباطية و(2) المحاولة و(3) الاستمرارية.

عادة الالتزام

أولاً: «الانضباطية» ونقصد بها الالتزام. نعم، لا بد أن تكون ملتزماً ومنضبطاً بشكل يومي لتحقيق هدفك. يظن البعض بأنه لو قام بعادة من عادات النجاح، فإنه سينجح فجأة! لا بد أن تعرف بأن النجاح مجموعة عادات تشكلت على مدار سنوات. فإذا رأيت شخصاً ينظم وقته ويستيقظ باكراً ويحدد أولوياته فلا تظن بأنها عادات سهلة. فلن تصبح مثله في يوم وليلة! لقد رسخ هذا الشخص هذه العادات منذ سنوات عديدة. إنه يلتزم بمهارات النجاح منذ 5 سنوات مثلاً. فإذا أردت أن تكون ناجحاً، ولا أسعى هنا لتحطيمك، فربما تحتاج سنة أو سنتين لترسيخ عادات النجاح لديك. فلو كانت المسألة شهر وشهرين لوجدت الكل ناجحاً. للأسف النجاح يتطلب التزاماً ثابتاً.

الأخبار السارة

يظل الخبر السار هو أنه يمكنك اكتساب الالتزام بطريقة غير مرهقة. نعم، يمكنك أن تكون ملتزمًا بـ «التدرج». فالتدرج سلاح الناجحين. فلن تجد ناجحًا إلا وتدرج شيئًا فشيئًا حتى نجح. أما أصحاب العقلية الجامدة فيريدون القفز السريع نحو النجاح. وحتى لو نجحوا، فهو نجاح غير معتبر لأنه نجاحٌ قد تم بطريقة غير نزيهة.

الحل إذن بسيط: وهو التدرج: كل يوم التزم بشيء بسيط: نظم وقتك، حافظ على تفاؤلك وامتنانك، تعلم تقبل الفشل، تدريجيًا، ثم شيئًا فشيئًا حتى تكون ملتزمًا. فـ «قليلٌ دائمٌ خيرٌ من كثيرٍ منقطع». إذن الأمر سهل للغاية، فالأمر يتطلب فقط تدرج لمدة سنة أو سنتين، ثم ستستمر معك مهارات وعادات النجاح مدى الحياة فقد ترسّخت لديك!

محاولة ذكية

قد يقول البعض بأن اكتساب عادة يتم في 21 يومًا، ولكن دعنا لا نستعجل في شيء! خذ وقتك واجعل الفترة طويلة وسلاحك التدرج البسيط وغير المزعج. أما الخصلة الثانية للاجتهد فهي المحاولة. إن المجتهد يحاول بعد أن يفشل، ولكن ليس أي محاولة، فلا تنخدع بمقولات: «حاول ولا تستلم» و«أعد المحاولة ولا تنسحب!».

نعم، كل الناجحون يحاولون مجددًا، ولكنهم يحاولون محاولات ذكية. فإذا فشلت في شيء، فقبل أن تحاول مجددًا، اسأل نفسك: هل غيرت شيئًا في طريقك وفيما تحاول فيه؟ هل غيرت منظومة العمل؟ هل تحسنت أنت شخصيًا؟ هل طورت مهاراتك التي تساعدك على تحقيق هدفك الاستثنائي؟ هل ثمة شيء جديد أضفته لنفسك؟

الفشل المتكرر

لماذا المحاولة الذكية مهمة؟ لأنك حين تطور مهاراتك وتغير في طريقة عملك، فإن المتوقع أن تحرز تقدماً أفضل من تقدمك السابق. نعم، لقد رفضت تلك الشركة قبولي كموظف، وحاولتُ مجدداً ورُفِضت مجدداً، ولكن هل أنا حسنت من مهاراتي وأضفت إلى إمكانياتي شيئاً جديداً حين حاولت مجدداً؟ لم أفعل شيئاً، إذن النتيجة واحدة! فالقاعدة: «لا تتوقع نتيجة مغايرة إذا كنت تفعل الأمور بنفس الطريقة». نعم نريد أن نجتهد ولكن بذكاء. لا بد أن نغير الطريقة التي نعمل بها لتتوقع نتائج أفضل. بغير ذلك، ستفشل ثم تحاول وستفشل ثم تحاول وستفشل! حينها ستستسلم، وتتعلم درساً خاطئاً وهو أن «النجاح غير ممكن». السبب أنك فهمت «المحاولة» بطريقة خاطئة!

أهمية المثابرة

من فوائد تغيير طريقة العمل قبل المحاولة الثانية أنك حين تفشل مجددًا ستغير طريقتك، وحين تفشل مجددًا لن تمضي في مشروعك. ف «الانسحاب طيب» كما يقول محمد الشهري. نعم، فأني ناجح - لنقل بيل غيتس مثلًا - يغير طريقة مفاوضاته فيالصفقات، فإن لم ينجح، يغير مجددًا، فإن لم ينجح ينسحب، فالانسحاب لا ضير فيه. نعم، العقلية النامية ترى الانسحاب جزءًا من النجاح! أما العناد فهي من سمة الفاشلين أصحاب العقلية الجامدة، وما سُميت جامدة إلا لأنها لا تتغير. دعنا ننتقل إلى الصفة الثالثة للاجتهاد وهي «الاستمرارية»، وتسمى المثابرة، وهي من أسباب النجاح عند عالمة النفس أنجيلا دكورت كما في كتابها «المثابرة: قوة الشغف والاستمرارية».

حالة الانسياب

إن «الاستمرارية» تعني متابعة العمل دون توقف وهي ذروة سنام الانضباط والمحاولة. تنضبط وتحاول وتستمر دون توقف. وقد سماها عالم النفس الهنقاري ميهاي تشكسيتميهاي في كتابه «الانسياب» بمصطلح «بالانسياب» (flow) وهي حالة ينسى فيها الشخص نفسه بسبب قوة شغفه ورغبته نحو تحقيق هدفه. ولكن متى تظهر؟ تظهر هذه الحالة حين تتساوى مهارات الفرد مع التحديات التي يواجهها. فإذا كان ثمة تحدي قوي ولديك مهارة توازيه في القوة أو تتدنى عنه بدرجة قليلة فستشعر بـ «المتعة» للاستمرار والانسياب. أما إن كان التحدي الذي أمامك أكبر من مهاراتك بكثير فستشعر بـ «الإحباط»، وإن كان التحدي أقل بكثير من مهاراتك فستشعر بـ «الملل والسآمة».

صناعة الحظ

كملخص، قلنا بأن العقلية النامية شرط للنجاح (ونقصد: عقلية متعلمة وسعيدة ومرنة) وقلنا بأن الاجتهاد شرط أيضا للنجاح (ونقصد: انضباطية ومحاولة واستمرارية). فلتحدث الآن عن الحظ وهو الشرط الثالث للنجاح. قد يظن البعض بأن الحظ لا يمكن أن نتحكم به، وهذا صحيح! ولكن يمكن زيادة جرعات الحظ بـ 4 خطوات.

أولاً: الاتيان مبكرا. فقد قالوا «من سبق لبق» وقالوا «ما خلا الأول للتالي شي». إن كثير من الناجحين اليوم محظوظون لأنهم جاؤوا في وقت مبكر، وثمة في هذا العصر أناس أكثر نجاحًا وذكاءً واجتهادًا منهم ولكن حظهم لم يساعدهم، فقد وُلِدُوا في وقتٍ متأخر. إذن أول حل: لا تتأخر حين تكون الظروف أسهل، فالسهل قد يُصبح معقدًا.

علاقات مساندة

بعبارة أخرى، لا تتأخر حين تكون الترقيات أسهل، فقد تصبح معقدة لاحقًا! لا تتأخر حين يكون منح الجنسيات متاحًا، فقد لا تتاح مستقبلًا. فكلما كنت أبكر، صنعت حظًا مساعدًا يُسهم في نجاحك. أما الشرط الثاني لصناعة الحظ فهو «توسيع العلاقات». ولا تستهن بالعلاقات،

فعلاقتك مع ثري قد تصنع نجاحك!

فالثري (صاحب الثروة) قد يُدخلك في استثماراته فتتعلم منه ويسهل عليك تجارتك! لا تستهن بعلاقتك مع مسؤول (صاحب السلطة)، فقد يُدخلك في جماعته فتدرّج في المناصب. لا تستهن بعلاقتك مع الشهير (صاحب شهرة) فقد يوسّع نفوذك ومعارفك! نعم، «وسّع علاقاتك». فالعلاقات تصنع الحظ وتزيد من فرص النجاح.

تمركز صحيح

حين تسمع عبارة «شخص محظوظ»، فجرّب أن تفكر في أمرين: هل جاء في وقت مبكر وفي ظروف سهلة؟ وهل لديه علاقات تساعدك وأنت لا تعلم؟! إن التبكير والعلاقات تصنع الحظ. أما الخطوة الثالثة لتحسين الحظ فهي «البقاء في مواطن الفرص». حتى في كرة القدم، يقولون: «تحرك بدون كرة، فليس شرطاً أن تتحرك مع الكرة». أي اذهب بعيداً بدون كرة وسنمررها إليك، فنصنع لك فرصة من تمركزك في مكانك الصحيح لتسجل هدفك. إن اللاعب الناجح الذي لا يسجل ب(دعوى حظه)، يكون في الأغلب في مركز خاطئ. وعلى هذا قس: بدلاً من أن تبقى في قرية، اخرج لمدينة (فرص النجاح في المدن أكبر). لاحظ أنك حين غيرت مواقعك زادت حظوظك!

إبراز القوة

باختصار، لا تبقَ في مكانٍ ثَقَلَّ فيه الفرص، ولكن تحرك إلى الأماكن حيث تكثر الفرص، فالحظ هناك! فحين تسمعهم يقولون «فلان محظوظ» حصل على وظيفة وعلان غير محظوظ، اسأل نفسك: هل ذهب فلان ذهب إلى مدينة وبقي علان في قريته؟ الخطوة الأخيرة لصناعة الحظ هي «إبراز نقاط القوة». فحين يكثُر المنافسون، ابرز قوتك! على سبيل المثال، نظم سيرتك الذاتية. فحين تطلب شركة ما «مديرًا تنفيذيًا» فضع خبرتك كمدير تنفيذي في رأس الورقة. ابرز نقاط قوتك فبالتالي يزيد حظك! فبدون ذلك قد يُسقطون ملفك لأنك باختصار لم تعرض قوتك المناسبة للوظيفة. إذن الحظ يُصنع صناعةً: بالاتيان مبكرًا، وبالعلاقات المؤثرة، وبالتمركز الصحيح، وبإبراز نقاط القوة!

زبدة الكلام

هنا نصل إلى ختام دورة «مفاتيح النجاح». تعلمنا فيها الكثير. وخير ما نذكر به أنفسنا هو أن مفاتيح النجاح ثلاثة: ذكاء واجتهاد وحظ. الذكاء تمثله العقلية النامية ولن تصبح بعقلية نامية حتى تكون بعقلية متعلمة (تقرأ في المهارات وتكتسبها)، وبعقلية سعيدة (تتفاءل وتمتن لتزيد جسارتك) وبعقلية مرنة (تقبل الفشل كجزء من النجاح). وقلنا بأن العقلية النامية لا تكفي، فلا بد من اجتهاد والاجتهاد ثلاثة: انضباطية (أي بالتدرج اليومي)، ومحاولة (أي بصقل مهاراتك قبل المحاولة الثانية) واستمرارية (بمناسبة مهاراتك لتحدياتك) وقلنا بأن كل ما سبق لا يكفي بلا حظ، والحظ يُصنع بأربعة: بالاتيان المبكر، وبالعلاقات المؤثرة، وبالتمركز الصحيح، وأخيرًا بإبراز نقاط القوة.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ارتقبوا الدورة التدريبية القادمة

مَفَاتِيحُ النُّجَاحِ

سلسلة البرامج التدريبية القصيرة

في هذه الكتيبات الصغيرة، سأطرح عدة دورات في مسائل تطوير الذات، تمس طرائق النجاح واتخاذ القرارات وفنون التفاوض والإقناع وحل المشكلات والتواصل الفعال وخطوات الإبداع وبناء الثقة وطرق المذاكرة والدراسة وفنون العيش والسعادة وغيرها كثير. وسأجعلها في ثلاثين دورة، كل دورة من ثلاثين صفحة، والنية إن كتب الله التيسير أن أجمع هذه الكتيبات في كتاب مطبوع لمن يحب القراءة من المطبوعات.

المؤلف

