الفصل الثالث والثلاثون

احضرْ دوماً قبل عشر دقائق

الدقة في المواعيد أدب الملوك.

قول محبّب للملك لويس الثامن عشر

إن كنتَ معتاداً أصلاً على الوصول إلى مواعيدك قبل عشر دقائق من التوقيت المتّفق عليه، فهذا حسن. أما إذا لم تكن معتاداً على ذلك، فعليك من الآن فصاعداً أن تصل قبل عشر دقائق. ربما يبدو لك هذا إضاعةً للوقت؛ ففي هذه الدقائق العشر يمكنك إجراء مكالمة هاتفية مهمة مثلاً. ولكن صدّقني إنك بهذه الطريقة تحقّق نتيجةً لا يُستهان بها بكلفةٍ طفيفة، المزيد من الوقت والطمأنينة وراحة البال. فوصولك قبل عشر دقائق من الموعد المحدَّد يتيح لك ترتيب أفكارك والاستمتاع بالمحيط والاسترخاء. جرّبْ هذا طوال أسبوع.

قدّمتُ هذه النصيحة إلى زبوني ديكستر، وهو رجل أعمال شديد الانشغال وناجح، وكان يحاول مبدئياً أن ينجز ما يمكن إنجازه قبل كل موعد. هكذا لم يكن مستغرَباً أن يصل إلى مواعيده متأخّراً ومنهَكاً، مع اعتذارٍ موافق على لسانه في كل مرة. لم يُبدِ تحمّساً شديداً لاقتراحي، ورأى فيه مجرد إضاعة للوقت، ولكن حينما رجوتُه أن يحاول ذلك مدة أسبوع واحد، قبل ذلك.

كي يصل فعلاً قبل عشر دقائق في كل مرة، كان عليه أن يدوّن في مفكّرته التوقيت الذي يجب أن ينطلق فيه إلى الموعد، لا توقيت الموعد المتّفق عليه، مثلما كان يفعل حتى الآن. وعندما يحين الوقت، عليه الانطلاق، حتى لو رنّ جرس الهاتف في هذه اللحظة. لم يكن هذا يسيراً عليه، ولكنه تمكّن من الوصول قبل عشر دقائق من موعد تناول الطعام مع عميلٍ محتمل. ولم يكن هذا الأخير قد وصل بعد. جلس ديكستر إلى الطاولة، وراح يستمتع بالمحيط ويرتّب أفكاره. قد تسألني

الآن وماذا جنى من ذلك؟ هو لم ينتظر العميل أكثر من خمس دقائق، ولكن هذه المدة أتاحت له إمكانية تركيز ذهنه على المحادثة الوشيكة. وكان اللقاء ناجحاً تماماً، وعرف ديكستر فوائد هذه الإستراتيجية. لو أنه وصل متأخّراً كالمعتاد، لأمضى الوقت قبل اللقاء في تحضير عذرٍ مناسب لتأخّره، بدلاً من إمعان تفكيره في المحادثة الفعلية. إن هذا الاحتياطي الزمني يتيح لك إمكانية استجماع أفكارك وتركيز ذهنك على المحادثة المنتظرة. وهذا التحضير تحديداً يُعدّ منفعةً حقيقية.

وإن كنتَ حالةً صعبة مثل ديكستر، فلا بد لك من أن تدوّن التوقيت الذي يجب عليك الانطلاق فيه إلى الموعد. وفي حال اشتباهك في المدة التي يستغرقها الطريق، يُفضَّل أن تُدرِج في مخطّطك وقتاً أطول بقليل من المتوقَّع. كثيرون من الناس لا يركّزون سوى على توقيت الموعد، ناسين الوقت الذي يستغرقه الطريق إلى مكان اللقاء.

في إطار موافقتك على المواعيد رتّبْ لاحتياطي زمني. أي لا تقل: "سوف أكون هناك في غضون عشرين دقيقة"، بل: "سوف أكون هناك في غضون نصف ساعة". وبذلك لا ينتظرك العميل بغير موجب، في حال تورّطك في ازدحام السير مثلاً. عدا ذلك تكون قد كسبتَ عشر دقائق، تستغلّها من أجل التنفّس بعمقٍ واسترخاء، أو كما تفعل إحدى زبوناتي، في كتابة بطاقات بريدية.

ولكن تذكّر دوماً أن لكل ثقافة مفهومها الخاص عن الدقة في المواعيد. ففي أمريكا اللاتينية لا يجوز أن تصل أبداً في التوقيت المتّفق عليه، إلاّ إذا كنتَ تريد أن تضبط مضيفتك تحت الدوش.