

الفصل الرابع والخمسون

اعرف نقاط قوتك الشخصية

يميز المرء بين نوعين من القدرات: القدرات المكتسبة والقدرات الفطرية. أما القدرات المكتسبة فيجب علينا العمل عليها بقسوة. بينما يجب ألا نمسّ الموهبة الفطرية إلا من حين لآخر.

بيرل بايلي

كل منا يمتلك قدرة خاصة، موهبة أو نظرة معينة للأمور، أي شيء يجيده بشكل أحسن من جميع الآخرين. بيد أن هذه الموهبة الفريدة تحديداً كثيراً ما تكون أمراً بديهياً بالنسبة لنا إلى حدّ أننا لا نلاحظها على الإطلاق. حينما يسهل علينا القيام بشيء ما، غالباً ما نعتقد أن هذه هي حال جميع الآخرين أيضاً. ولكن الواقع ليس كذلك. حتى لو كان هذا النشاط يروق لك، فهذا لا يعني أبداً أنك لا تستطيع المطالبة بالمال لقاءه. نحن نميل إلى الاعتقاد بعدم جواز كسب المال إلا عن طريق العمل الشاق، ولكن الأشخاص الذين يكسبون عادة أكثر من غيرهم هم تحديداً أولئك الذين جعلوا من قدرتهم الفريدة مهنتهم التي يحبونها. إن لم تكن تعي موهبتك الطبيعية، اطلب المساعدة من أصدقاء وزملاء وأقارب. اطرخ عليهم ببساطة الأسئلة التالية:

- 1- ما هي أشد نقاط قوتي برأيك؟
- 2- أين تكمن موهبتي الخاصة برأيك؟ ما الذي أتقنه من دون بذل أيّ جهد؟
- 3- متى أعبر عن هذه الموهبة أو هذه المقدرة على خير وجه؟

4- لو وُضِعَتْ صورتِي على غلاف مجلّة، فما هي المجلّة برأيك،

وما هو موضوع المقالة؟

5- ما هي أشد نقاط ضعفي؟ (لا تطرح هذا السؤال إلا إذا كنت قادراً على التعامل مع هذا النقد. واطلب إلى الأشخاص المعنيين الإجابة عن هذا السؤال في إطار النقد البناء. ووفّر على نفسك كل تعليق على الإجابة. وما عليك سوى تدوينها).

في الخطوة التالية عليك أن تكافئ قدرتك الخاصة، وذلك بالتعبير عنها وإظهارها، ومشاركة الآخرين بها، وإدماجها في حياتك. وأذكرك مرة أخرى بأن موهبتك الخاصة قد تكون أمراً بديهيّاً جداً بالنسبة لك، بحيث أنك قد لا تعيها إطلاقاً.

ستيف، موظّف في مصرف، استخدمني لأنه أراد أخيراً كسب المزيد من المال. صحيح أنه كان يحب عمله، ولكنه لم يكن راضياً عن مرتبه. طلبتُ إليه أن يتحرّى عن نقطة قوته الخاصة. فقام بتصميم استمارة الأسئلة المذكورة أعلاه، ووزّعها على زملاء وأصدقاء، وتلقّى بعض الإجابات المفاجئة. فقد كشف أن نقطة قوته الكبرى كانت شخصيته، إذ كان الآخرون بالغي التأثير بدفئه وبمزاجه وبقدرته على التفاهم مع جميع الناس. أجل، كان باستطاعته حلّ المشكلات والتفكير تحليلياً، ولكن هذا لم يكن موهبته الفريدة. فبحسب رأي من أجابوا عن أسئلته يُفترض بصورته أن تزيّن غلاف مجلّة غولف، وأن تتناول المقالة كيفية ارتقاء ستيف سلّم النجاح عن طريق لعبة الغولف. إذاً، فلنشرع في تحويل هذه الفرضية إلى واقع. ماذا لو وظّف ستيف لعبة الغولف بغية كسب العملاء ورعايتهم؟ بما أن هذا التصوّر أعجبه كثيراً، فقد اقترح على رئيسه تنظيم لقاءات منتظمة بين الموظّفين الكبار والعملاء في ملعب الغولف، وأثبتت هذه الفكرة نجاحها. ولم تمضِ مدة قصيرة حتى تمت ترقية ستيف في المصرف. واليوم لم يصبح ستيف أكثر متعةً بعمله في المصرف وحسب، بل بات يكسب من المال أكثر بكثير من ذي قبل. ما عليك سوى أن تبدأ عزيزي القارئ. ركّز أولاً على نشاطٍ يُبرز قدرتك الفريدة. ثم فكّر في كيفية الجمع بين هذا النشاط وحياتك الحالية. صدّقني أن الكون سوف يرشدك إلى السبيل الصحيح.

