

التفكير على طريقة الناجحين

عندما يأتي النجاح فإنه لا يختار أصحابه بحسب أطوالهم أو أوزانهم أو مؤهلاتهم أو بيئتهم وإنما يختارهم بناء على حجم تفكيرهم.. فكلما كان التفكير كبيراً والحلم ممتداً والأمل موفوراً زاد حجم التحقيق والإنجاز.. والآن؛ دعنا نرى كيف يُمكن أن نُزيد من حجم تفكيرنا؟

ألم تسأل نفسك من قبل هذا السؤال (ما هي أكبر نقاط ضعفي؟) إن أكبر نقطة ضعف عند الإنسان هي: هوان النفس أو أن يبيع نفسه رخيصاً.. وهذا الهوان يُمكن أن يحدث من خلال طرق عديدة مُختلفة.

تقدّم هذا الشاب لشغل وظيفة فلما سأل صاحبه العمل (كم تتوقع يكون مقدار راتبك؟) لم يُجب الشاب على السؤال بتحديد ووضوح؛ لأنه ببساطة يرى أنه لا يستحق مبلغاً كبيراً فهو رخيص الثمن.

وعندما قرأ هذا الشاب الإعلان عن وظيفة مناسبة له تماماً َ تردد كثيراً في التقدم لها وقال لنفسه (ولماذا سيقبلونني في العمل؟).. فهو يرى أنه لا يستحق أن يكون فائزاً بشئ فهُنالك من هُم أفضل منه؛ إنه يشعر في قرارة نفسه بأنه رخيص الثمن..

وأكد علماء النفس نصيحة واحدة يُكررونها على أسماعنا بين وقت

وآخر؛ وهي (اعرف نفسك)؛ ولكن في الحقيقة إن كثيراً من الناس يكتفون بمعرفة الجانب السلبي أو السيئ في أنفسهم ولا يتعرفون على الجانب الإيجابي المثمر؛ فصحيح إن تعرفنا على عيوبنا وسلبيتنا قد يُحفرنا على الإصلاح؛ ولكن الاكتفاء بملاحظة هذه الأشياء فينا والتغاضي عن المزايا والإيجابيات يُصورنا أمام أنفسنا ضعفاء رخيصي الثمن محدودي القيمة.. وهُنا لا نقصد بأن يرفع الإنسان ثمنه؛ وأن يغتر بنفسه؛ وإنما المقصود أن نُقيم أنفسنا تقييماً صحيحاً على ما لدينا من إيجابيات أكثر مما نتصف به من سلبيات؛ ففي كثير من الأحيان تكمن مشكلة الإنسان الفاشل أو الإنسان ضعيف الثقة بنفسه في كونه لا يُحاول اكتشاف النواحي الإيجابية في نفسه والتي من شأنها أن ترفع من ثمنه وتُزيد من قيمته.. ولكن كيف يُمكنك أن تقيس مقدار حجمك الحقيقي؟ وإليك هذه الطريقة الناجحة: .

١ - حدد خمس ميزات أساسية لك: -

قم بإجراء هذا التحديد مع زوجتك؛ أو صديق لك؛ أو مُعلمك؛ أو مديرك أو مع أي شخص تثق برأيه؛ بحيث نختار خمس مميزات واضحة محددة.. وهذه مثل: المؤهل الأكاديمي العالي؛ الخبرة الكافية في مجال ما؛ المهارة الفنية؛ المظهر الجذاب؛ القدرة على تحمل المسؤولية إلى آخره.

٢ - اكتب أسماء ثلاثة من الناجحين: -

وتحت كل ميزة من هذه الميزات التي قُمت بتحديدتها؛ فاكتب أسماء ثلاثة أشخاص معروفين لك قد حققوا نجاحاً كبيراً لكنهم في الوقت نفسه لا يمتلكون هذه الميزات بدرجة كافية مثلك.. وعندما تنتهي من هذا

التقييم تأمل ما قمت بكتابته ستلاحظ حتماً أنك تتفوق على عدد كبير من الناجحين ولو في ميزة واحدة من الميزات التي ساعدتهم على النجاح.. وبناء على هذا التقييم أعط نفسك حجماً أكبر مما تعتقد ولا تبع نفسك رخيصاً.

القاموس اللغوي الذي يستخدمه الناجحون

يقول علماء النفس إننا لا نُفكر بالكلمات والعبارات التي نقولها أو نسمعها؛ فالكلمات ليست إلا (مادةً خام) للأفكار، ولكن ما معنى هذا الكلام؟! أو بماذا نُفكر إذن؟!

إن ما نسمعه أو نقوله أو نقرؤه يتحول في عقولنا إلى صور ذهنية **Mental images** تحمل في مضمونها المعنى البارز الواضح من الكلام.. فعلى سبيل المثال؛ عندما تقول لشخص: (معذرة لا بد أن أبلغك بأننا قد فشلنا) فإن هذه العبارة تجعل المُتلقّي يرى أمامه هزيمة وإحباطاً وأسى.. وهو ما تصوّره له كلمة (فشلنا). أما لو افترضنا أنك قُلت له شيئاً مُشابهاً لما حدث ولكن بتعبير مختلف كهذه العبارة: (لم ننجح.. ولكنني أعتقد أن هناك حلاً آخر جيداً) ففي هذه الحالة ستكون صورة ذهنية مُختلفة عند المُتلقّي تتم عن التشجيع أو الأمل.

ولكن ما علاقة هذا الموضوع بالقاموس اللغوي للناجحين؟

العلاقة وطيدة.. فالإنسان الناجح أو الذي يسعى للنجاح لا بد أن يختار ويسعى إلى الصور الذهنية الإيجابية البناءة المباشرة الطموحة؛ فلكي تكون كبيراً لا بد أن تستخدم كلمات وعبارات تُكون صوراً ذهنية (كبيرة)

أمثلة للصور الذهنية الإيجابية والسلبية: -

ولكي تتفهم أكثر المقصود بالصور الذهنية وتندرب على استخدام الكلمات والعبارات في بنائها يُوضح لك العرض التالي مجموعتين مُتضادتين من الصور الذهنية: إحداهما إيجابية؛ والأخرى سلبية؛ فاقراً كلمات كُل صورة؛ وحدد المعنى الذي يقوله لك عقلك عن كُل منها.

قاموس النجاح والفشل

عبارات ترسم صوراً ذهنية كبيرة إيجابية	عبارات ترسم صوراً ذهنية صغيرة سلبية
لم نفشل بعد.. دعنا نحاول مرة أخرى.. هناك جانب آخر لم نطرقه.	١ . لا فائدة.. لقد فشلنا!
لقد فشلت بسبب خطأ ارتكبته لكنني سأحاول من جديد ولن أياس في تحقيق النجاح.	٢ . لقد حاولت خوض هذا المجال من قبل لكنني فشلت.. لن أكرر التجربة!
إني مقتنع بجودة هذا المنتج لكنه يحتاج إلى أسلوب جديد لترويجه.	٣ . لقد حاولت بما فيه الكفاية لكن هذا المنتج لا يريده الناس!
- تصور أن مقدار ٥٠% لم يُبِع دعنا نستمر في المحاولة.	٤ . السوق التجاري في حالة تشبّع؛ تصور أن مقداره ٥٠% فقط قد بيع.. دعنا نخرج من السوق.
إن طلبات العملاء قد انخفضت فنعال نبحث الأسباب ونحاول زيادتها.	٥ . إن طلبات العملاء محدودة انصرف عنهم!

<p>لا يزال أماننا سنوات طويلة لإثبات جدارتنا.. لا بد أن نقبل هذا التحدي.</p>	<p>٦ . انقضاء سنتين يعد مدة كافية لإعلان فشل الشركة فدعنا نصف أعمالنا.</p>
<p>إن المنافسة قوية.. ولكن لا يوجد أحد لديه كل الميزات دعنا نفكر في أسلوب متعاون جديد لنقضي عليهم في ملعهم. هذا المنتج في صورته الحالية لن يباع بكمية مناسبة.. دعنا ندخل بعض التعديلات.</p>	<p>٧ . إن لديه كل العوامل التي تساعد على البيع فكيف يمكنني أن أنافسه؟! ٨ . هذا المنتج لا يريد أحد شراءه!</p>
<p>دعنا نستثمر الآن ونتحمل المسؤولية.</p>	<p>٩ . دعنا ننتظر حتى يحدث كساد فنشتري بكميات كبيرة.</p>
<p>كوي صغيراً (أو كبيراً) فهذا في حد ذاته شيء مميز ومشجع.</p>	<p>١٠ . إني لا أقدر على هذا العمل فسئى صغير (أو كبير).</p>
<p>الحال ليس سيئاً.. والصورة مضئنة مباشرة.</p>	<p>١١ . الحال سيئ.. والصورة مظلمة كئئبة محبطة.</p>

أربع طرق تنمى في عقلك قاموس النجاح

١ . استخدم دائماً كلمات كبيرة إيجابية مباشرة في تكوين العبارات التي تصف مشاعرك وانطباعاتك، فعندما يسأل أحد؛ على سبيل المثال (كيف حالك؟) لا تستخدم كلمات وعبارات على هذا النحو (إني متعب.. ولدى صداع واكتئاب.. إلى آخره).. فهذا الأسلوب

المتشائم السلبي سيزيد من إحساسك بالسوء.. وإنما قل شيئاً من هذا القبيل (إني على ما يرام.. أشكرك) فعندما تبدو دائماً رائعاً كبيراً فسوف تشعر بالفعل بهذه الصفات الإيجابية.

٢ . استخدم كلمات مضيئة مبهجة عند وصف الآخرين. فكما يجب أن تحرص على وضعك بالروعة؛ والمكانة الكبيرة؛ فاجعل هذه الصفات أيضاً تقع على أصدقائك أو من تتعامل معهم؛ فعندما تتحدث مع صديق لك عن صديق آخر غير موجود احرص على مدحه بعبارات من هذا القبيل (إنه حقاً شخص ظريف).. فلتعلم أن ما تقوله عنه في غيبته قد يصل إليه.

٣ . استخدم دائماً لغة إيجابية لتشجيع الآخرين. فجمال الآخرين بالكلام اللطيف المشجع كلما حانت الفرصة بذلك؛ فجمال زوجتك وأبنائك وأصدقائك والعاملين معك.. فالجمالة اللطيفة أحد مفاتيح النجاح؛ فلا تبخل في اللجوء إليها والاستفادة من تأثيرها الحسن. فجمال الآخرين على مظهرهم أو حسن اختيارهم لثيابهم؛ أو على إنجازهم أو على لطافتهم إلى آخره.

٤ . استخدم دائماً كلمات إيجابية لتضع الخطط للآخرين.. فعندما يسمع منك الطرف الآخر عبارة كهذه (هناك أخبار سارة لك) فإن عقله يتيقظ ويبتهج لما سوف تقوله.. ولكن عندما تقول شيئاً كهذا (هكذا الدنيا كلها عذاب) فإنه حتماً سيتفاعل معك بسلبية وكآبة.. فدائماً كن مبشراً مبهجاً.. مدعماً للتفاؤل ومسانداً للنجاح، فابن قصوراً ولا

تحفر قبوراً.

مهارات التفوق الدراسي

العلامات التي توصل الفرد للنجاح يمكن تلخيصها فيما يلي: .

أ . سكينه القلب أي هدوء البال ومعناه عدم الشعور بالذنب؛ وعدم الشعور بالخوف؛ وهذا الأخير من أكبر المعوقات لتحقيق النجاح فالأقدم نحو إنجاز شئ ما يجب أن يكون الشعار الذي يُلازمنا طوال حياتنا؛ وإلا فإن الاخفاقات ستُدمر حياتنا؛ وعلى مبدأ المثل القائل "خير لك أن تُشعل شمعة صغيرة؛ من أن تمضي كُل حياتك تلعن الظلام.

ب . تحقيق مستوى عالٍ من الطاقة من أبرز سمات الطالب المتفوق؛ الطاقة المتوقدة في ذاته التي تدفعه نحو الإنجاز؛ وتحدي كل الظروف التي تعترض مسيرة حياته الدراسية؛ ويأتي دور الأسرة هنا في تدعيم طاقة الفعل لدى الطالب؛ فما يتوقعه من الابن له دور كبير في دفعه نحو الإنجاز وتحقيق النجاح والتفوق.

ت . تحقيق علاقات طيبة مع الناس: إن إقامة علاقات طيبة مع الآخرين من أساسيات تحقيق الذات لدى الفرد؛ فالذات لدى الطالب لا تتحقق إلا من خلال تفاعله مع الآخرين؛ الذين هم أيضاً بحاجة لتوكيد ذاتهم وبالتالي فإن تحقيق الذات عند الطالب إحدى درجات سلم التفوق الدراسي.

ث . عدم الاحتياج المادي: إن جو العطف والحنان والحب داخل الأسرة

هي الزاد الفني؛ والرغيف الساخن؛ الذي يمنح الطالب وكل أفراد الأسرة القوة الذاتية الكفيلة بصنع النجاح والتفوق وعلى الرغم من كل التحديات المادية التي يمكن أن تعيق طريق الأسرة.. نعم فقد قالها علم النفس "إن كسرة خبز يابس في بيت يسوده الوئام؛ خير من بيت وافر اللحم يسوده الخصام.

ج . وجود أهداف ذات قيمة في حياة الإنسان: إن تحديد هدف النجاح من قبل الطالب بحد ذاته نجاح؛ ويعزوا علماء النفس ذلك؛ إلى إن الإنسان بشكل عام يحتاج إلى النجاح لأنه يمنحه الثقة بالنفس والمطالبة بالقبول الاجتماعي.

نصائح لتنظيم الوقت

١ . عدم إهمال الطالب الوقت المخصص لوجبة الإفطار أو الوجبات الأخرى؛ ووجبة الإفطار هي أساسية مهمة بالنسبة للطالب؛ فهي تعطي للجسم الطاقة المناسبة خلال اليوم الدراسي؛ فالعضلات تحتاج إلى طاقة لتعمل بنشاط؛ والدماغ يحتاج إلى طاقة ليعمل على نحو صحيح؛ لذلك من الأهمية أن يتناول الطالب وجبة الإفطار قبل التوجه إلى المدرسة.

٢ . الأخذ بمبدأ المرونة قدر الإمكان عند تنفيذ جدول تنظيم الوقت.

٣ . استغلال فترة الصباح الأولى وفترة المساء للمذاكرة الفاعلة؛ ففيها يكون الذهن في أقصى حالات الاستيعاب للمعلومات.

٤ . الأخذ بدافع الجدوية عند تطبيق جدول تنظيم الوقت وتنفيذ محتوياته؛

فالإصرار الذاتي عند الطالب عند تنفيذ برامج الجدول هو الذي يحقق المعجزات الدراسية للطالب.

نصائح لاستثمار وقتك

- ١ . استغل وقتك وانتظارك لحافلة المدرسة بقراءة كتيب أو قصة قصيرة أو أي شيء تراه مفيداً لك؛ ويمكنك أن تفعل الشيء ذاته أثناء تنقلك في الحافلة المدرسية أو غيرها سواء كنت متجهاً إلى المدرسة أو المنزل.
- ٢ . في أثناء اجتماع الأصدقاء؛ حاول أن تطرح موضوعاً ذو قيمة علمية للمناقشة حيث أن
- ٣ . تبادل الآراء والمعلومات في أثناء زيارة الأصدقاء حول موضوع ما هو شكل صحيح لكسب واستثمار الوقت.
- ٤ . تجنب نهائياً عادة التسويف؛ فهي من أخطر العادات التي يمكن أن تسيطر على الطالب وتؤدي به إلى الاتكالية والكسل ومن ثم الإخفاق الدراسي.
- ٥ . استشارة الأهل والمربين بكيفية الاستمارة الأمثل للوقت؛ "أكبر منك بيوم أدرى منك بسنة.
- ٦ . ابعد عنك أحلام اليقظة والسرحان؛ خلال وقت المذاكرة فهي تسرق منك الوقت الذي تكون بأمس الحاجة إليه؛ من حيث لا تدري وتؤدي أيضاً إلى تدني نسبة الفهم والتركيز في المذاكرة.

شروط التعلم الناجح

حتى يكون تعلماً ناجحاً نستطيع توظيفه في حياتنا سواء في قاعة الامتحان أو في اختبار نخضع له يجب أن يسند لمجموعة من الشروط كالآتي: .

- ١ . لا يتطلب أن ينفق المتعلم في سبيله وقتاً أطول مما يجب .
- ٢ . لا يقتضي أن ينفق المتعلم في سبيله جهداً كبيراً لا داعي له .
- ٣ . هو التعلم الذي يبقى أثره فلا يسارع إليه النسيان .
- ٤ . إنه التعلم الذي يستطيع المتعلم استخدامه والإفادة منه في مواقف جديدة كثيرة .

الناجحون لا يهتمون بالتفاهات!

إن التفكير على طريقة الناجحين يتميز كذلك بعدم السماح لأشياء بسيطة أو تافهة بإعاقة التحقيق والإنجاز أو الوصول إلى الهدف المنشود، فدعنا نوضح ذلك بالأمثلة التالية: .

١ - بماذا يهتم الناجحون في حديثهم إلى الناس؟

قبل أن يصعد الرجل إلى المنصة ليقول كلمته أمام الناس انشغل بضبط رباط العنق في المنتصف.. وتصوّر طريقة وقفته أثناء الحديث وما يجب أن يلتزم به إرشادات (لا تحرك ذراعك كثيراً!).. (لا تلتفت حول!).. (لا تدع الحاضرين يرون الورقة التي تقرأ منها!).. (تكلم بصوت مرتفع.. ولكن ليس مرتفعاً جداً!).. وعندما حان الوقت وتقدم الرجل لإلقاء

حديثه وجد نفسه مضطرباً مشتتاً ولم يقو على مواجهة الناس بحديثه والتأثير فيهم.. لماذا؟! لأن فكره انشغل أثناء ذلك بضرورة عدم الوقوع في الأخطاء الكثيرة التي حُدِرَ منها؛ وبالتالي لم يلق الحديث نفسه منه التركيز الكافي!.

إن الناجحين لا يهتمون بمثل هذه الأشياء عند إلقاءهم الحديث أمام الناس!.. ولكن بماذا يهتمون؟.. إنهم يهتمون في المقام الأول بالأشياء الكبيرة؛ وهذه الأشياء تمثل في حديثهم للناس مضمون الحديث نفسه والمعرفة بجوانبه والتأكد من تقبل الناس له باهتمام ورغبتهم القوية لسماعه؛ وتمثل أيضاً كيفية نقل هذا الحديث للناس بحرارة وجدية لحنهم على التركيز والإنصات.

إن كثيراً من أبرز الخطباء المهرة لا يسلمون من أخطاء وعيوب في حديثهم إلى الناس مثل الأخطاء اللغوية؛ والصوت الرديء لكنهم رغم ذلك ناجحون في قدرتهم على التحدث إلى الناس بأسلوب يثير اهتمامهم وشغفهم بالحديث؛ لأنهم يهتمون في المقام الأول بالحديث نفسه وبمراعاة النواحي التي تثير اهتمام الحاضرين؛ ويولي ذلك الإهتمام بالنواحي الأخرى الأقل أهمية. فلا تنشغل كثيراً بالتفاهات أو الأمور البسيطة حتى لا تفشل في حديثك أمام الناس.

٢ - لماذا يتشاجر الناس بعضهم مع بعض؟!

لكي تكون (كبيراً) يجب أن يكون تفكيرك (كبيراً) ... فتعال نتعرف على الفرق بين التفكير الكبير؛ والتفكير الصغير فيما يختص ببند المشاجرات.

فلماذا يتشاجر الناس بعضهم مع بعض؟.. إننا لو تأملنا أسباب هذه المشاجرات لوجدناها في حوالي ٩٩% من الحالات أسبابا تافهة لا تستحق ما يثار حولها من شجار وضجيج؛ كهذا المثال: يعود الزوج من عمله متعباً؛ ولا يجد بالمنزل سوى بقايا (طبيخ بابت) فيثور في وجه زوجته (لماذا لم تطبخي اليوم؟)؛ فثور هي الأخرى (وأين هو المال الكافي؟!.. لقد نفذ كل شيء).. فيثور الزوج مره أخرى وترد عليه زوجته الثورة وهكذا حتى يشتعل الشجار بينهما ويتفنن كل منهما في إيلاام وإحراج الآخر بالألفاظ والعبارات الفظة. وفي النهاية لم تحل المشكلة فلا الزوج رضي حتى بالطبخ البائب ولا أعدت له الزوجة طبيخاً آخر؛ وانصرف كلاهما غاضباً.

هذا مثال للتفكير الصغير الذي يتيح الفرصة لأشياء بسيطة تافهة أن تتفقم تدريجياً وتتسبب في شجار حاد وربما عنف شديد. أما التفكير الكبير؛ وهو تفكير الأقوياء والناجحين؛ فإنه يتغاضى دائماً عن الأشياء البسيطة أو التافهة التي قد تؤدي إلى حدوث شجار. فإذا أردت أن تتجنب الشجار فتجنب التفكير الصغير.

وإليك هذا الأسلوب الوقائي ضد الشجار والذي يمكنك أن تطبقه بنجاح مؤكداً في منزلك أو في عملك أو في أى مكان؛ وهو أن تسأل نفسك قبل أن تبدأ إشعال شرارة الشجار (هل هذا الشئ حقاً مهم؟).. في أغلب الحالات ستكون الإجابة بكلمة لا، وبالتالي ستتجنب الشجار.

فاسأل نفسك في المنزل (هل هو حقاً شئ مهم إذا أنفقت زوجتي

قليلاً من المال في مشتريات غير ضرورية؟).. وأسأل نفسك في الطريق العام (هل هو شئ مهم إذا إنحرف أحد بسيارته تجاه سيارتي فجأة؟!) وأسألي نفسك (هل هو شئ مهم إذا دعا زوجي بعض أصدقائه للعشاء؟) ... وهذا السؤال الذي تسأله (أو تسألينه) لنفسك في كل المواقف التي قد يبدأ منها الشجار يمثل حصانة ضد الشجار.. ولا يعتبر التغاضي عن الأمور البسيطة بغرض منع الشجار نوعاً من السلبية بل هو في الحقيقة نوع من التفكير الكبير.

ثلاث طرق تساعدك على تجاوز التفاهات

١ - التركيز على الأشياء الكبيرة: -

في مجال العمل: لا يهم أن تكون حُجرة مكتبك أصغر من حُجرات الآخرين؛ ولا يهم أن يأت إسمك في ذيل القائمة؛ وإنما المهم أن تكسب إحترام وتقدير الآخرين.

في المنزل: ليس المهم أن تكون الفائز دائماً في الشجار مع زوجتك (أو زوجك) وإنما المهم أن تحقق السلام والهدوء والسعادة في علاقتك مع الطرف الآخر.

في الجيرة: ليس شيئاً مهماً إذا تبول كلب الجيران ذات مرة على باب بيتك وإنما المهم أن تقيم علاقات طيبة مع جيرانك؛ وبصفة عامة يُمكن القول بأنه لا مانع أن تخسر أشياء بسيطة في سبيل كسب أشياء كبيرة مهمة.

٢ - حدّد أهمية الشيء (هل هو حقاً شيء مهم)؟

مرة أخرى؛ اسأل نفسك قبل أن تشعل شرارة الشجار (هل هو حقاً شيء مهم؟).. فلو سأل كل منا نفسه هذا السؤال لما حدث حوالي ٩٩% من المشاجرات والمعارك.

٣ - لا تهتم بالتفاهات: -

لا تجعل أشياء بسيطة أو تافهة تصرفك عن الإهتمام بالأشياء الكبيرة والمهمة سواء عند إلقاء حديث على الناس؛ أو عند مراجعة أحوال العمل مع مرءوسيك؛ أو عند إيجاد حل لمشكلة تواجهها.