

كيف تحقق هدفك

كيف تحقق هدفك

إنَّ سبيل الوصول إلى تحقيق هدف حياتك هو غايةٌ في السهولة. وإنه ليتمكنك تحقيق أيِّ هدفٍ يستقرُّ عليه قرارك. وتحقيق هدفك.. أيِّ هدفٍ لك... كائناً ما يكون اختيارك له... إنما يتطلب منك فقط القيام ببعض الأشياء البسيطة السهلة، الواقعة في متناول أيِّ كان.

إذا فشلت فافشل إلى الأمام!

كلُّ منا تتعثر خطاه بين فينة وأخرى في طريق سيره نحو هدفه. وأحياناً قد تجد نفسك من طرحا على الأرض، وسقوطك لن يكون سوى بسبب التعثر بالأشياء والعقبات الصغيرة القليلة الشأن. ولا عجب في ذلك، إذ ما من أحدٍ من الناس قد سبق له وأن تعثر في يومٍ من أيامه الماضية، أو يمكن أن يتعثر في يومٍ من أيامه القادمة، بجبلٍ شاهقٍ مرتفع!!

إنما يتعثر الناس بالأشياء الصغيرة، التي قد تصعب ملاحظتها!! (وفي هذا، ما فيه من عبرة) ودرس!

لهذا، عندما تتعثر خطاك، وتسقط، من وقتٍ لآخر: احرص على أن يكون سقوطك إلى الأمام.. باتجاه الهدف!

وليس المقصود بهذه العبارة، معناها المادي الحرفي أبداً. بل المقصود هو معناها الذهني والفكري والمعنوي، بما يشكِّله من طريقة تفكير، وأسلوب تصرُّف. إنه أسلوب المثابرة على التقدم باتجاه الهدف، حتى عندما تتدهور وتتعرَّ، وتطرْحنا الحياة أَرْضاً.

وهذا يقود إلى شكلٍ آخر من أشكال المثابرة على تحقيق الهدف.

احرص على العودة إلى النهوض بعد كل عثرة!

هنا أيضاً نكرر القول: إن معنى العبارة يجب ألا يُحمل، أو أن يفسَّر، بالمعنى المادي الحرفي، بل بالمعنى العقلي، والسلوكي. هذا يعني أن تتعاطى مع العائر التي قد يكون لا بد منها على الطريق نحو الهدف، على أساس أنها مجرد أحداثٍ وواقعاتٍ، لا كوارثٍ ومثبِّطات!

لا تستلق في مكانك حيث تعثرت لتضع كفك على خدِّك وأنت تحدِّث النفس قائلاً: إن الطريق شاقَّةٌ ووعرة... وها أنا على الأرض من طرح.

لا... لا تقل ذلك حتى وإن كنت لا تكاد تنهض حتى تتعثر من جديد. لا تندب الحظَّ قائلاً: إنني ضحية مؤامرة ما... وإن أحدهم يتعمَّد وضع العراقيل في طريقي.

لا تَطِّلِ المكوثَ على الأرض!

سارغ إلى النهوض من جديد.. انهض كلما زلت بك القدم... وبالأرض لا تلتصق انهض وتابع المسير! سر إلى الأمام نحو الهدف! أمّا الخطوة التالية للنهوض، فتأتيك من المثل الياباني التالي:

إذا تردّيت في حفرة، فلا تخرج منها فارغ اليدين!"

عندما تريح شيئاً جديداً، مع كل سقطة، فإنك تتعلّم كيف تريح حتى في خسارتك، وعندما تتعلم كيف تريح حتى من الخسارة، فإنك تكون قد تعلمت أسلوباً مجرباً في كيفية شقّ الطريق بالفشل نحو النجاح، وهذا الأسلوب عظيم الأهمية، شديد التأثير.

فالأسلوب العلمي المتمثل في شقّ الطريق إلى النجاح بواسطة الفشل، يعني أنك تتابع اكتشاف الأشياء التي لا تجدي، والأساليب التي لا تنفع، كوسيلةٍ لاجتنابها جميعاً. وعدم العودة إليها أبداً. خاصة بعد اختبارها اختباراً جيداً، وبعد عزلها عزلاً آمناً، ووضعها في لائحة الأشياء التي لا جدوى منها، ولا نفع فيها. كما أنه يعني أنك تبقى على هذه الوتيرة حتى تقع على الأشياء التي تنفع، وعلى الأساليب التي تجدي. فتحتفظ أذاك بها، وتفرّدها عن سواها كما يفرد المزارع حبوب الحنطة الذهبية عن أعواد السنابل.

وهكذا، بدلاً من النظر إلى الفشل على أساس أنه بعبءٍ مخيفٍ يجب الابتعاد عنه، وعدم الوقوع فيه: فإن عليك أن تعي أن الفشل هو واحدٌ من أوسع أساليب البحث العلمي والصناعي استعمالاً. وأنه لطريقٌ كثيرٌ ما يكون لا بدّ منه من أجل الوصول المؤكّد إلى مراتب النجاح، بعد العبور فوق جسر الحقيقة، على صهوة جواد اليقين! فإذا كنت تنجح في كلّ شيءٍ، ولا تعرف الفشل أبداً، فهذا لا يعني بالضرورة أنك شخص عالي الهمة، شديد الكفاءة، بالغ القدرة. بل إنه يعني فقط، أن أهدافك شديدة التواضع، وأنّ ما تقوم به من أعمالٍ، يتسم بقلّة الأهمية. كما أنه يعني أنك وضعت نفسك في هذا المسار المأمون إلى درجة المبالغة، لسببٍ بسيطٍ، هو أنك تخاف الفشل، وتخشى المغامرة!!

فالجنباء من الناس، كونهم يهابون الفشل، يدارون هذه الآفة النفسية التي تسيطر عليهم، بتخفيض سقف أهدافهم إلى ما يتناسب مع تواضع همّة الواحد منهم، ومع انخفاض مستوى أدائه.

إن مثل الواحد منهم، يشبه مثل لاعب الغولف المبتدئ الذي لا يستطيع أن يرقى بأدائه إلى معدّل اللعبة المطلوب، لذلك فإنه يسعى إلى تخفيض المعدّل حتى يتناسب مع درجة أدائه، بدل أن يكون حاجسه هو اللجوء إلى عكس ذلك تماماً.

كلّ امرئٍ قادرٌ على الأداء في المستويات الوسطية، وعلى تحقيق الأهداف المتواضعة. ومعظم الناس يفعلون ذلك ويكتفون به. والسؤال هو: لماذا؟

أما الجواب فهو: لأنَّ معظم الناس يبادون حياتهم بأهداف متواضعة، أو حتى بدون أهداف أبداً. أو لأنهم ربما يخفِّضون سقف أهدافهم بسرعة بعد مصادقتهم لأول فشل.

ولا تحسبن السبب عائداً أنهم كسالى. فمعظم الوسطيين من الناس يكدحون بكل جدٍ في وظائفهم المتواضعة! من أجل أجورهم المتواضعة! لدفع نفقات معيشتهم المتواضعة! المتطابقة مع أهدافهم المتواضعة! أو المعدومة أصلاً.

لا، ليس كسلهم هو سبب ما هم فيه، بأيِّ حالٍ من الأحوال. كما أن السبب ليس أيضاً عائداً إلى نقص مستواهم الاجتماعي، أو إلى نقص مستواهم التعليمي... أو سوى ذلك من أوجه "النقص" الأخرى التي يمكن تعدادها في وصف حالة "المُعَدِّمين" من الناس.

ربما يتوجب علينا ألا نُغفل "نقصاً" واحداً وحيداً: إنه نقص الحوافز! وقتور الحماس! وتواضع الهمم!

وبسبب أن ما من حافزٍ يحقِّز الكثير من الناس، ولأنَّ ما من دافع يرفع فيهم الهمم ويثير الحماس: فإنهم يضعون لأنفسهم أهدافاً خجولةً شديدة التواضع، أو أنهم لا يتخذون لهم هدفاً من الأهداف على الإطلاق!!

وهذا بالطبع، سببٌ رئيسٌ خطيرٌ واحدٌ، يقع في جملة أسبابٍ أخرى، أما السبب الآخر، الأكثر منه خطورةً وتأثيراً: فهو امتناع هؤلاء الناس عن محاولة الكفاح من أجل نجاحات حاسمة، وعودهم عن الاستجابة الإيجابية للتحديات الكبيرة التي تفتضيها الحياة الكريمة، مخافة السقوط في براثن الفشل!

وكم كانت النتائج ستختلف، والدنيا ستتغير نحو الأفضل، لو أن الناس تعلموا، فقط، أن الفشل ليس مدعاة للخوف، إنما هو مجرد تجربة، بل وسيلة، موضوعة برسم الاستعمال، والاستخدام، والتسخير، من أجل النجاح!

إن النجاح هو، بكل بساطة، وسيلة من وسائل اكتشاف الأشياء التي لا خير فيها ولا نفع منها؛ كمقدمة لازمة، لفصلها وعزلها جانباً من أجل متابعة البحث بين سووها من الأشياء غير المجربة بعد... حتى الوصول إلى الأشياء العاملة، والعثور على الأساليب النافعة الناجعة.

فالفشل هو الأسلوب الرئيس الأكثر شهرة واعتماداً بين سائر الأبحاث العلمية، من طبيّة، أو صناعية، أو سواهما.

وبالإضافة إلى كون الفشل، أسلوباً مجرباً للنجاح، فإنه جيدٌ أيضاً لتصليب عودك، وبناء شخصيتك، لأنه خبرة تستثير فيك شرارة العزم، وتستفرغ روح التحدي.

إن الفشل لا يسلبك شيئاً، بل يبني فيك الكثير من المزايا الشخصية والسلوكية الجيدة، فأنت لا تخرج أقل عزماً من تجربة الفشل. لا بل أنت تخرج أصلب عوداً،

وأغزر خبرة، وأمضى عزيمة، وأقسى شكيمة، وأشدُّ تصميمًا، وأقوى إصراراً. وإذا بك في آخر الأمر، تخرجُ أفضلَ حالاً مما سبق!
وإذا كانت نجاحاتك قد تسبب في تحسين ظروفك، فإن الفشل قد يسبب في تحسين أدائك و شخصيتك! فالفشل معلّمٌ عظيم.
عندما تصبح في غير ما خوفٍ من الفشل، تستطيع أن تلتمس الأهداف السامية العالية!

وقد لا تستطيع الارتقاء أبداً إلى مواقع النجوم في السماء، لكنك تستطيع أن تترسّم طريقك على الأرض مهتدياً بهديها، وبمواقعها، من أجل تحديد اتجاهاتك!!
وهناك أساليب للنجاح:

الأسلوب الأول: الأولوية للأهم.

عندما سئل أحدهم عن سر نجاحه أجاب:

هنالك مقدرتان مهمتان للإنسان لا تقدران بثمن

1. الأولى القدرة على التفكير.

2. الثانية القدرة على القيام بالأعمال طبقاً لأهميتها.

خلال اليوم الواحد هناك أمور كثيرة هي بحاجة إلى الإنجاز، وغالباً ما ينتجه الذهن إلى الأمور الأقل أهمية لأنها تتطلب جهداً أقل، إن الأعمال مراتب فلا بد لنا أن نراعي تلك المراتب و إعطاءها العناية و الوقت والجهد حسب أهميتها
ولكي نستطيع أن نقوم بإنجاز الأعمال الأكثر أهمية قبل غيرها علينا:

1. ترتيب الأمور حسب الأهمية من مرحلة التفكير: فصرف جزء يسير من

الوقت في ترتيب الأمور حسب الأهمية يحقق لنا ذلك.

2. عمل جدول يومي لأعمال التي نقوم بها و محاولة الالتزام به.

3. رفض كل عمل غير مهم ما دامت هناك أعمال مهمة.

4. استغلال أفضل الأوقات.

الأسلوب الثاني: اقتناص الفرص.

كلنا يعرف قيمة الفرصة عندما تذهب ونحاول اقتناصها عندما تصبح بعيدة عن متناول اليد، فالفرص تأتي متكررة وتذهب ساخرة وهذا السر وراء تضييعها من قبل الكثيرين.

فصاحب المبادرات والنجاح يقفز على الفرصة كما يقفز الطير على الحبوب، أما غيره فينتظرها لكي تأتي إلى حضنه .

ولابد لنا أن نعرف خصائص الفرصة وهي:

1. الفرصة تأتي ضبابية غير واضحة المعالم.
 2. الفرصة لا تبطئ فالزمن ليس في مصلحة من يريد اقتناصها.
 3. تأتي الفرصة متكافئة ومتساوية للجميع.
 4. الفرصة بعد أن تذهب لا تعود.
- ولكي نستطيع صيد الفرص علينا: -

1. الاستعداد المسبق: فالخطوة الأولى لصيد الفرص هي التزود المسبق بأسباب اغتنام الفرص، فالناجحون والفاشلون يجدون معا الفرصة لكن الناجح يستعد لها فيصيدها.

2. القفز على الفرصة حينما تأتي دون تأخير: فالفرص لا تبالي بمن لا يبالي بها، وهي لا تتكرر وهذا يعني أن نتصرف تجاهها وكأنها الفرصة الأخيرة، فإذا رأينا شبح الفرصة فعلياً أن نبادر إليها ولا ننتظر إلى أن تتحول إلى كتلة، فعندما تتراءى الفرصة فهذا مجال الاستعجال و المناهزة وليس مجال الركون.

3. استغلال الفرصة من دون وضع شروط لها: فالفرصة هي التي تفرض شروطها، وهذا يتطلب أن نقبل بواقع الفرص.

4. التمسك بالفرصة بقوة وعدم التردد في ذلك: فالكثير يخشى النجاح اذا كان فجائياً فلا يبادرون إلى الفرصة.

الأسلوب الثالث: بذل قصارى الجهد.

ليس من الممكن النجاح بمجرد أن نقوم بالعمل بمقدار إسقاط الواجب فقط، فالناجحون إنما كانوا بشرا مثلنا فلم يكونوا حجارة أو حديدًا، إنما هم بذلوا جهودهم ولم يبددوها ولم يضيعوا طاقاتهم بل بذلوا حسب القدرة.

((لا يكلف الله نفسا إلا وسعها)) ... فهل نبذل نحن كل وسعنا؟

أن أقصى الاستطاعة يؤدي إلى أقصى النجاح، وفي الحقيقة إننا نملك مخزوننا ضخما من الطاقة الكامنة اكبر بكثير مما نتوقع استعماله، وإذا ما استطعنا استغلال نسبة إضافية ضئيلة تبلغ عشرة بالمئة من هذا المخزون الغزير فسوف تتبدل حياتنا. وهذه بعض الطرق المؤدية إلى ذلك:

1. الالتزام بمواعيد محددة: فليس هناك ما يحفز على النشاط كوجود موعد أخير جازم وصارم، فالموعد كلما كان أكثر جزما شق على النفس نقضه.
2. المواظبة على الحركة: فنأخذ متسعا من الوقت للتخطيط المتزن ولكن دون أن يذهب الوقت كله له، فلنباشر كل ما نقدر عليه من عمل فلا يمكن تكديس الحيوية بعدم استعمالها.
3. السباق مع النفس: فإذا كنا قد أدينا مقدارا معيننا من العمل أمس فحاول أن نزيد عليه اليوم وسرعان ما نكتشف أن قدراتنا أكثر مما كنا نتوقعه.
4. نلتزم الجد والاجتهاد: يقول الشاعر: (ومن طلب العلى سهر الليالي) فالنجاح مولود الجد والاجتهاد.

الأسلوب الرابع: تحقيق انجازات يومية.

أن الناجحين لا يستغرقون في أحلام اليقظة بتحقيق أمانتهم مرة واحدة بل يحولون انجاز شيء في كل يوم والاقتراب عبره إلى تحقيق الأهداف . فكل خطوة في اليوم الواحد تعني ثلاثمائة وستون خطوة في السنة الواحدة، أما الأمل غير اليوم الذي أنت فيه فهو أمل كاذب ((نرهم يأكلوا ويتمتعوا ويلههم الأمل فسوف يعلمون)).

لذا فعلينا أن نقطع أملنا بالعودة إلى الماضي وأن لا نشق بالآتي، فالناجحون يفعلون كل يوم أفضل ما يستطيعون، ولا يحملون أنفسهم هم الغد الآتي فلا يلقون على أشياء لم تأت زمانها بعد ولا يؤجلون أعمالهم اتكالا على فرص قد لا تأتي أبدا، ويتركون أعمالهم التي قاموا بها دون أن يطمحوا عودة الماضي ((لكي لا تأسوا على ما فاتكم))

إذن فالمطلوب أن ننجز في كل لحظة عملا وفي كل ساعة شيئا حتى لا يمر اليوم الواحد إلا وقد حملنا انجازا يقربنا إلى الهدف الذي حددناه، ونحن نقصد بانجاز العمل إنهاءه تماما دون نقص.

والآن كيف نحقق انجازات يومية؟ والجواب :-

1. قسم العمل الكبير إلى خطوات صغيرة وأنجز كل يوم بعض منها، وتذكر أن النجاح ليس خطوة كبرى وإنما مجموعة من الخطوات الصغيرة التي لو جمعناها بدت وكأنها كبيرة.
2. كافئ نفسك على كل انجاز تؤديه: فكما لا بد من معاقبة النفس على الأخطاء فلا بد من مكافئتها على الانجازات.
3. حدد وقت زمني لكل أعمالك وحاول أن تؤدي في كل وقت ما قررت أن تعمل فيه فركز جهودك عليه ولا تتركه إلا بعد انتهاء وقته المحدد له وهذا سيوفر لك أمرين: الوقت والأعصاب.
4. قلل من الأعمال التي تؤدي بك إلى هدر الوقت، أن نوعية استعمالك لوقتك هي التي تحدد المجال الذي ستحتله في هذا العالم.
5. عش يومك كما لو كان آخر فرصتك لانجاز عملك، فلا تترك ساعة واحدة تمر دون أن تحملها انجازا يقربك إلى هدفك.
6. لا تتردد في انجاز الأعمال كلما سنحت لك الفرصة، فالزم من صديق من يستعمله وعدو من يهمله.
7. أنجز ما تملك متسعا من الوقت لانجازه واترك مجالا للطوارئ.
8. قو إرادتك على الانجاز بجرعات صغيرة من الخطوات العملية، فإذا أجبرت نفسك على عمل متواضع في وقت محدد فان ذلك يقوي عندك دافع الإتمام تدريجيا.
9. استغل الفراغات بين الأوقات المشغولة، كأوقات الانتظار مثلا.
10. استخدم الأجهزة، كأجهزة الاستنساخ و الهاتف وغيرها التي تساعد الإنسان في انجاز أعماله.

الأسلوب الخامس: توسل بالإيحاء الذاتي

إن للإيحاء الذاتي القدرة على أمرين:
الأول: بناء ما ليس موجودا في الفرد مثل بناء الثقة بالنفس و الطموح في الحياة.

الثاني: توقيف الخسارة و الانهيار.

فالإيحاء الذاتي تأثير حقيقي في بناء التماسك الداخلي للإنسان وترميم ما تمزق منه، ولالإيحاء الذاتي تأثير حتى على ما يرتبط بأجسامنا فهو قادر على منع الأمراض العضوية من الانتشار، فإذا كان هذا تأثيره على أجسامنا فكيف بتأثيره على نفوسنا؟
ويمكننا أن نستخدم الإيحاءات الذاتية التالية:

أنا اعرف إنني قادر على تحقيق هدفي المحدد في الحياة لهذا اطلب من عقلي العمل المتواصل والمثابر لتحقيقه.

أنا أدرك الأفكار المهيمنة على عقلي وإنها تنتج نفسها ثانية على شكل عملي محسوس لهذا أركز أفكاري لمدة معينة على الشخص الذي انوي ان أكون عليه.
أنا اعرف أن إي رغبة احملها في عقلي سوف تلقى التعبير عن نفسها من خلال بعض الوسائل العملية لتحقيق تلك الرغبة لذا أكرس 10 دقائق يوميا للطلب من نفسي تطوير ثقتي بنفسي.

لقد دونت وصفا لهدفي الرئيسي المحدد في الحياة ولن أتوقف حتى أطور الثقة الكافية بالنفس لتحقيقه.

انا أدرك تماما أن أي نجاح لا يمكن أن يدوم إذا لم يبنى على الحقيقة و العدل.
وقانون الإيحاء الذاتي موصوف في الجمل التالية:
إذا اعتقدت انك قد هزمت، تكون قد هزمت حقا. إذا اعتقدت انك لست مقداما، لن تكون مقداما.

إذا رغبت في الفوز لكن ظننت انك لن تفوز فمن المؤكد انك لن تفوز إذا ظننت انك ستخسر فانك ستخسر حقا وإذا ظننت انك منبوذ ستصبح منبوذا.
فمعارك الحياة لا يربحها الشخص الأقوى والأسرع فقط، فعاجلا ام آجلا يفوز الرجل الذي يؤمن أن بإمكانه أن يفوز.

الأسلوب السادس: المواظبة على التجديد و الإبداع.

التجديد سر استمرار الوجود فالبقاء على حالة واحدة معناه الموت، والتجديد قانون هذه الحياة فلقد كان خلق الإنسان تجديدا عظيما في الكون ثم جاء التغيير الدائم واختلاف الليل والنهار والفصول والولادة و الوفاة، ومن يتناغم معه فيطور عمله ويجدد فيه ويأتي دائما بالجديد سيكتب له النجاح.

ولكن كيف نجدد؟ وفي أي مجال؟

1. اجعل التجديد أسلوبك المفضل، فالإبداع هو نتيجة رغبة في التطوير، ففي الحياة خيارات متعددة وكل ما علينا فعله هو فتح أعيننا على خيارات الحياة ونرغب في التجديد.

2. صيد الأفكار الجديدة التي تأتيك من غير ميعاد وفي الأوقات غير المناسبة، فلربما تكون الفكرة ثروة فلماذا تخسرها.

3. فكر في أمور صغيرة.

4. سد الحاجة، من مبدأ ((اعطهم ما ليس عندهم)).

5. أضف بعض التفاصيل على ما هو معروف استشراف المستقبل.

6. تخصص في شيء ما وليكن أي شيء، فالعالم عالم تخصص ينجح فيه كل متخصص متميز على أقرانه.

7. قم بعملية التحويل والتركيب، فكل شيء صنع لحاجة يمكن ان يستخدم في مكان آخر.

8. اجعل للتطوير ميزانية خاصة.
 9. راقب تطور العمل لدى الآخرين وتعلم منهم، فان كنت لا تستطيع الإبداع فلا تستطيع تقليد المبدعين.
 10. استغل مواقف الإحباط بان تفكر وتبتكر جديدا يعينك على التخلص من مثل هذه المواقف.
 11. انتفع من مهارتك الشخصية.
 12. حاول أن تجاوز المألوف بالتجديد وكما قيل (خالف تعرف).
 13. تعلم من الطبيعة التي خلقها الله تعالى ففيها دروس وعبر كبيرة وذلك من خلال التدبر فيها .
 14. اجعل شعارك الجودة و الرخص فالجمع بينهما هو طريق التطور.
- الأسلوب السابع: أتقن فن العلاقات العامة.**
- النجاح لعبة اجتماعية يقوم بها الإنسان في محيط الناس وليست لعبة فردية لذا فإننا لن ننجح أن لم نكن قادرين على بناء علاقات عامة، فما تكسبه أنت من الناس يحدد مدى نجاحك وما تخسره منهم يكشف عن مدى فشلك.
- لذا فان إجادة فن الصداقة هي الخطوة الأولى نحو النجاح وهنا مجموعة طرق لكسب الأصدقاء، وتدرج تحت قائمتين:
- القائمة الأولى هي قائمة افعل:-**
1. انظر إلى الناس من خلال الصفات الحسنة فيهم، وحينئذ هم ايضا سينظرون إليك من خلال صفاتهم الحسنة.
 2. أحب للناس ما تحبه لنفسك.
 3. احترم الناس وذلك من خلال (الالتزام بأصول اللباقة معهم واحترام آرائهم والابتعاد عن النقد الجارح).
 4. اخدم الناس فسيد القوم خادمهم.
 5. كن متسامحا وبذلك ستحتفظ بهم.
 6. كن رصينا ولا تبيح إسرارهم فهو الضمان لبقاء الصداقة.
 7. كن خفيفا على أصدقائك.
 8. امدح بصدق وانتقد بلباقة و اشرح الأخطاء بطريقة غير مباشرة.
 9. احفظ الأسماء والعناوين.
 10. اخبر أصدقائك بحبك لهم.
 11. كن بشوشا وابتسم للناس.
 12. حاول أن تظهر اهتمامك للناس.
 13. أنصت وكن مستمعا جيدا.
 14. اجعل الناس يشعرون بالارتياح.

والقائمة الثانية هي قائمة لا تفعل:

1. لا تجادل، فلكي تكسب الأصدقاء اخسر الجدل والمرء.
2. لا تخاصم صديقك إذا اختلفت معه.
3. لا تقاطع صديقك مهما كنت عاتبا عليه.
4. لا نسمع بحق الأصدقاء كلام الوشاة.
5. لا تحسد هم.
6. لا تسيء الظن بهم.
7. لا تصادق عدو صديقك.

الخلاصة

1. اهتم بالأولويات.
2. اقتنص الفرص فالفرصة لا تعود.
3. ابدل قصارى جهدك ولا يكلف الله نفسا إلا وسعها.
4. قم بإنجاز أعمال ونجاحات يومية.
5. قم بإيحاء نفسك أنك ستنتجح.
6. كافأ نفسك بعد تحقيق كل نجاح.
7. واطب على الإبداع والتجديد وتجاوز المؤلف.
8. أتقن فن العلاقات العامة مع الناس أنك ستنتجح في وسط هم يعيشون فيه.

المراجع

1. م.ر. كويماير: هيا نساعدك
2. هادي المدرسي: أساليب النجاح
3. صلاح الراشد: كيف تخطط لحياتك