

## تحديد الأهداف وكيفية تحقيقها

إذا كنا سنختار شيئاً واحداً فقط نعدّه أهمّ أسباب النجاح، فلا شك عندي أنه تحديد أهداف ذات قيمة، ومعرفة السُّبُل الموصلة إليها، وهذا ما أثبتته دراسات عديدة في هذا المجال؛ فقد تبين أن الناجحين في تحقيق ما يصبون إليه عندهم تعلقٌ شديد بهدف معين. وقد لوحظ أنه بمجرد تبين الهدف واتضاحه فإن إمكانات المرء تتضاعف، ويزداد نشاطه، ويتيقظ عقله، وتتحرك دوافعه، وتتولد لديه الأفكار التي تخدم غرضه.

إذا كان تحديد الأهداف بهذه الأهمية، فلماذا نجد أن ٣٪ فقط من الناس لديهم أهداف واضحة، وأن أقل من ١٪ منهم يكتبون أهدافهم!!؟

في عام ١٩٥٣م أجرت جامعة ييل دراسة حول عدد الطلاب الذين لديهم أهداف واضحة، كتبوها، ورسموا خططاً لإنجاحها، فوجد أن ٣٪ فقط من طلاب السنة الأخيرة فعلوا ذلك. وبعد عشرين عاماً تم الاتصال بتلك الثلاثة في المئة للنظر في وضعهم المالي والاجتماعي، فوجد أن دخلهم المالي يعادل دخل السبع وتسعين بالمئة الآخرين!!

إن الأهداف الواضحة تتيح للفرد أن يتجاوز العقبات والعراقيل، وينجز في وقت قصير أضعاف ما ينجزه غيره في وقت أطول؛ ذلك أن المرء بلا هدف إنسان ضائع. فهل نتصور قائد طائرة يقلع وليس عنده مكان يريد الوصول إليه، ولا خارطة توصله إلى ذلك المكان؟ أين سينتهي به الطيران؟ ربما ينفد وقوده، وتهوي طائرته، وهو يفكر: إلى أين سيذهب، وأين المخطط الذي يوصله إلى وجهته!

يقول أحد كبار رجال الأعمال: إن التركيز الشديد على هدف معين هو العامل الحاسم في النجاح، سواء في أمور المال أم في سواه. ويضيف قائلاً: هناك شرطان للنجاح المتألق: أن تحدد لنفسك ما تريده بالضبط، وأن تعلم الثمن الذي يجب دفعه وتكون مستعداً لدفعه.

أغلب الناس يتركون حياتهم تتساق بلا هدف؛ لذلك لا يحققون نجاحاً ذا بال. والذين يعرفون قيمة تحديد الأهداف تعلموا ذلك إما من أسرهم، وإما صادفوا مريباً فاضلاً، أو أستاذاً يدرك قيمة ذلك؛ ففتح عيونهم عليه. والمؤسف أن هذا الأمر لا يُعلم في المدارس أو الجامعات، فقد يمتد تعليم المرء إلى ما يزيد على (١٦) عاماً دون أن يتلقى فيها ساعة

واحدة مخصصة للحديث عن (وضع الأهداف وسبل تحقيقها).

ويمكن تدريب الصغار على (فن تحديد الأهداف) في سن مبكرة، فيضع الوالدان لهم أهدافاً سهلة من واقعهم، ويشجعانهم على تحقيقها: كالاستيقاظ في ساعة معينة، أو حفظ بعض السور من القرآن الكريم، أو عدد معين من الأحاديث النبوية الشريفة، أو حفظ بعض القصائد، أو قراءة بعض الكتب، أو إتقان بعض أنواع الرياضة المفيدة: كالسباحة والجري، وما إلى ذلك.

ولعل من أسباب الإعراض عن تحديد الأهداف - بعد الجهل بأهميتها - الخوف من عدم احترام الآخرين لأهدافنا ونقدهم لها، وهنا يمكننا أن نأخذ بالحكمة القائلة: «استعينوا على إنجاح حوائجكم بالكتمان»، فلا نحدث عن أهدافنا إلا من يدرك قيمتها، ويشجعنا على المضي قدماً في سبيل تحقيقها.

ومن أسباب الإعراض عن تحديد الأهداف أيضاً: خوف الإخفاق. إن أكثر الناس لا يدركون أهمية الإخفاق في التمهيد للنجاح. إن النجاح الكبير يسبقه في الغالب إخفاق

كبير، وقد قام الباحث (نابليون هل) بمقابلة أكثر من ٥٠٠ شخص حققوا درجاتٍ عاليةً من النجاح، فوجدهم جميعاً - بلا استثناء - قد حققوا النجاح بعد مواجهة الإخفاق، ولكنهم قرروا أن يمشوا خطوة أخرى بعد الإخفاق فنالوا ما يريدون.

إن أعظم مخترع في العصر الحديث، توماس إديسون، (أخفق عشرة آلاف مرة) في تجاربه على المصباح الكهربائي قبل أن ينجح في اختراعه!! سأله أحد الصحفيين قائلاً: ياسيد إديسون، لقد أخفقت حتى الآن خمسة آلاف مرة في اختراع المصباح الكهربائي، فلماذا تصر على المضي قدماً في تجاربك؟ فأجابته: لقد أخطأت أيها الشاب، لقد نجحت في اكتشاف خمسة آلاف طريقة لا توصلني إلى ما أريد!

أغلب الناس يفضلون البقاء في (منطقة الأمان)، ومن أجل ذلك يقبلون وضعهم الحالي ولا يفكرون بالتغيير. بينما أغلب الذي يحققون نجاحاً ذا بال يخرجون من هذه المنطقة ويقبلون بحدٍ معقول من المجازفة. إن التغيير أمر لا مفر منه، لكن أكثر الناس يخافون منه، وفي الوقت نفسه يتمنون أن يتحقق لهم ما يريدون! والحكمة تقتضي منا أن نقبل بالتغيير ما دام أمراً لازماً، وأن نجعله تحت سيطرتنا قدر المستطاع، ولأجل ذلك يجب أن تكون عندنا أهداف واضحة.

هناك أمور ثلاثة لها أهمية خاصة فيما يتصل بموضوع الأهداف:

**الأول: ما يعرف بـ (منطقة التفوق):**

لكل إنسان ناحية معينة يستطيع أن يتفوق فيها، وواجبه نحو نفسه أن يكتشف هذه الناحية ويستغلها أحسن استغلال.

من المؤسف أن ترى أناساً يُمضون شطراً كبيراً من حياتهم وهم في مجال متواضع، قانعون بالدونية، لا يبذلون جهدهم للرقى والتقدم. إن الذي يسعى للتفوق في المجال الصحيح الذي يناسبه، لا يتفوق فحسب، بل إن طاقته الإنتاجية، وصحته النفسية تتحسنان أيضاً. لكنّ من ينظر في المرأة فيرى أمامه شخصاً عادياً في كل شيء، ليست له أدنى مزية، كيف يشعر بتقدير ذاته؟ إنني ما لم أعلم أن هناك مجالاً واحداً - على الأقل - أستطيع التفوق فيه فلا يمكن أن أحترم نفسي وأعطيها حقها اللازم من التقدير.

**الثاني: ما يسمى بـ (حقل الأماس):**

سبب هذه التسمية قصة مشهورة عن مزارع إفريقي ناجح، عمل في مزرعته إلى أن تقدم به العمر. وذات يوم سمع هذا المزارع أن بعض الناس يسافرون بحثاً عن الأماس، والذي يجده منهم يصبح غنياً جداً. فتحمس للفكرة، وباع حقله، وانطلق باحثاً عن الأماس.

ظل الرجل ثلاثة عشر عاماً يبحث حتى أدركه اليأس ولم يحقق حلمه، فألقى نفسه في البحر ليكون طعاماً للأسماك. غير أن المزارع الجديد الذي كان قد اشترى حقل صاحبنا، بينما كان يعمل في الحقل وجد شيئاً يلمع، ولما التقطه وجدته قطعة صغيرة من الألماس، فتحمس، وبدأ يحفر وينقب بجد واجتهاد، فوجد ثانية وثالثة!! يا للمفاجأة لقد كان تحت حقله منجم ألماس!

إن العجوز بحث عن الألماس في كل مكان ولم يبحث في حقله، ولعله وجد ألماسة فلم يلق لها بالاً؛ لأن الألماسة لا تصبح جميلة إلا بعد القطع والتشكيل والصقل. ومغزى القصة: أن سر التفوق قد يكون أقرب إلى أحدنا من موضع قدميه، لكننا لا ننتبه إليه. ثم إن الموهبة - كقطعة الألماس - لا تخب النظر إلا بعد القطع والصقل؛ لذا فحينما يريد المرء وضع أهداف له كي يسعى إلى تحقيقها، عليه أن ينظر فيما عنده ولا يرحل إلى آخر الدنيا بحثاً عن هدف جدير بالتحقيق.

**الثالث: توازن الأهداف اللازم لتوازن الشخصية:**

لكي يكون هناك توازن في الأهداف ناجمٌ عن شخصية متوازنة يحتاج المرء أن يكون له في ثلاثة مجالات مختلفة عدد يتراوح بين (٣) و(٥) أهداف. هذه المجالات هي:

أ ( الأسرة: وتكون الأهداف فيها مادية أو معنوية؛ فمن الأهداف المادية - مثلاً - تعويد الأولاد عادات حسنة: كممارسة الرياضة، وتنظيف الأسنان، واحترام الكبير، وعدم رفع الصوت، وحب الغذاء الصحيح... ومن الأهداف المعنوية: تقوية روابط المحبة بين أفراد الأسرة، وتعليمهم الاحترام المتبادل.

ب) العمل: والأهداف في مجال العمل يمكن أن تكون مادية: كزيادة الدخل، أو معنوية: كزيادة المهارة، أو كسب تقدير واحترام الرؤساء والزملاء.

ج) النفس، أو الذات: كممارسة الرياضة البدنية، أو تقوية الذاكرة، أو توسيع المعلومات بالقراءة، وحضور الندوات والدورات المفيدة، أو الحصول على مؤهل دراسي أعلى، أو تزكية النفس بالتحلي بالفضائل، والتخلي عن العيوب، أو تقوية الصلة بالله والعمل للمستقبل الأخروي، وهذا أعلاها وأغلاها.

ومن المهم ألا تكون الأهداف متناقضة، فلا يجوز - مثلاً - أن يكون هدفي قضاء نصف وقتي في التسلية واللعب، والتفوق في العمل في الوقت نفسه. كذلك يجب أن تكون

الأهداف في نطاق إمكاناتنا الأصلية؛ فلا نضع هدفاً خيالياً مستحيل التحقيق، نقضي العمر في الجري وراءه، ولا ندركه.

وفيما يلي عدد من الأسئلة تساعد المرء على تحديد أهدافه:

١ - اذكر خمسة أشياء تعدّها أهمّ ما تريد الحصول عليه، وتكون مستعداً للبذل من أجلها.

٢ - في ثلاثين ثانية اكتب أهم ثلاثة أهداف تريد الحصول عليها في الوقت الحاضر. وقد أعطينا فترة قصيرة جداً؛ لأن ما تكتبه دون روية وتفكير يكون هدفاً حقيقياً بعيداً عن تزيين الخيال وتجميله.

٣ - لو أعطيت مبلغاً كبيراً من المال، ما أول شيء تفعله؟ وما ثاني شيء؟

٤ - لو علمت بأنك ستعيش ستة أشهر فقط ماذا تفعل؟

٥ - اذكر هدفاً تحن إليه، لكنك تخاف وتترجع عن السعي له. إن خوفك هذا قد لا يكون له رصيد من الواقع، لكنه خوف يقترن عادة بالنجاح.

٦ - ما الأحوال والظروف التي تعطيك أعلى درجات تحقيق

الذات؛ أي: الشعور بالقيمة والأهمية؟ الجواب عن هذا السؤال يحدد لك مجال التفوق لديك، ويساعدك في توجيه حياتك نحوه.

٧ - تصور أن ملكاً من الملائكة أرسله الله إليك وقال لك: «تمنّ أمنيةً حتى أحققها لك» فبماذا تجيبه؟ إن جوابك يحدد الحلم الحقيقي في حياتك. وإذا استطعت كتابة الجواب فأنت تستطيع تحقيقه بعون الله، فما نستطيع تصوره تصوراً واضحاً ليس ممتعاً علينا تحصيله.

بعد الاستعانة بهذه الأسئلة، اختر لنفسك هدافاً واحداً واضحاً تُعَدُّه أهمّ مما عداه. ولا تزدّ على هدف واحد تبدأ به؛ فكثير من الناس يخطئون عندما يريدون أن يبدؤوا بأهداف متعددة. وبعد تحديد هذا الهدف الأساسي لا بأس بتحديد أهداف أخرى ثانوية يمكن تحقيقها في الطريق إليه.

