

ما الذي يصنع فائزاً

حين تنطلق كي تحقق النجاح فإن الرصيد الأكثر أهمية الذي تستطيع الحصول عليه هو موقف فائز.

الأدب والتاريخ مليئان بأناس:

عانوا من عقبات قاسية

غالباً ما كانوا يمتلكون مواهب عدّها من حولهم وضيعة

عاشوا في أسوأ الظروف أحياناً

عادة ما حلت بهم هزائم كثيرة

مع ذلك سُجِّل كثير من أولئك الأشخاص بين الفائزين في قاعة الشهرة الخاصة بالحياة.

لماذا؟ ما الذي جعلهم ينجزون؟

حين فشل الآخرون الذين حولهم

حين امتلك الآخرون مواهب أكبر

حين سنحت للآخرين فرص أعظم

حين كان الآخرون يمتلكون موارد أكبر

السر هو: امتلكوا موقف فائز!

في لعبة الحياة، تماماً كما في الرياضة، هناك دوماً خاسرون أكثر مما يوجد فائزون بكثير. ففي كرة القاعدة - البيسبول -، لا يستطيع إلا فريقان أن يتنافسا على البطولة. وفي كرة القدم الاحترافية الأمريكية، لا يستطيع إلا فريقان أن يخوضا المباراة النهائية. ذلك أن كل رياضة تُمارس بنحو احترافي في الولايات المتحدة هي تقريباً نفسها في هذا المنحى: هناك فريق واحد وحسب، أو فرد واحد يستطيع الفوز بالجائزة الكبرى!

يستخدم مديعو سباق الخيل مصطلحاً يماثل، بنحو أكثر صحة، لعبة الحياة. المصطلح هو «المتخلف» also ran. بعد تسجيل الفائز، والذين يأتون بعده، يذكرّون الأحصنة المتخلفة، وهي الأحصنة التي كانت في السباق ولكنها لم تبذل جهداً يؤهلها كي تُسجل بين الجياد الفائزة. تكون الجائزة الكبرى من نصيب الفائز، وتُمنح الجوائز الصغرى في ترتيب متدرج لكل من يأتي بعده. لكن كثيراً من الخيول التي تأتي بعد الفائز لا تحصل إلا على نصيب قليل من الجائزة والشهرة وقد لا تحصل على أي شيء.

هناك أيضاً بضعة فائزين، في العمل وفي الخدمات البشرية، ولكن هناك كثير من الذين يأتون بعدهم. قلة هم القادة، المنجزون المميزون، والأقلية الصغيرة التي تقدم الخدمة «التي تتخطى نداء الواجب». ولكن من المحزن أن معظم الناس يُسجلون كعمال في منظمة أو شركة فحسب.

هامش النصر الضيق

إذا دفعت مثال سباق الخيول خطوة إلى الأمام، ستلاحظ شيئاً ما ممتعاً جداً. ففي العادة لا يكون هامش النصر للفائز واسعاً جداً.

على سبيل المثال، هناك حصان يُدعى ناشوا فاز بأكثر من مليون دولار في السباق. مع ذلك، كان الوقت الكلي الذي استغرقه ناشوا في جميع السباقات هو أقل من ساعة واحدة. (بالطبع لا يتضمن هذا الرقم الساعات اللانهائية من التحضير المطلوب للفوز بهذه السباقات). حين يبيع ناشوا، جلب من النقود أكثر بمائة مرة من معظم الأحصنة التي كانت ضده.

ما الذي جعل ناشوا أكثر قيمة بمائة مرة من الأحصنة الأخرى؟ هل هو أسرع بمائة مرة من الخيول الخاسرة؟ كلا! كي يكون فائزاً باستمرار، وأكثر قيمة بالتالي، كان لا يحتاج إلا إلى أن يبرز الآخرين بسرعته بنحو ضئيل فحسب. في الحقيقة، إن كثيراً من السباقات التي فاز بها ناشوا لم تُريح إلا بهامش ضيق جداً. لم يستطع المحكمون أن يمنحوا الجائزة إلى أن نظروا إلى صورة لخطمي المتسابقين الأماميين يجتازان خط النهاية.

إن الحد الضئيل الذي يفصل المنجز عن «الخاسرين»، في جميع مجالات التجربة البشرية، هو عادة أقل من ٢٪ كما قال كاتب في مجلة قومية. وفي أغلب الأحيان، ليس حد الفائز الضئيل ناتجاً عن المهوبة، والموارد، أو الأدمغة. عادة ما يكون العامل المقرر هو موقف الفائز.

الفائزون يحققون أهدافهم :

الخاسرون يقدمون الأعذار

لقد ساعد صديقي زيغ زيغلار الآلاف من «الخاسرين» على أن يصبحوا فائزين من خلال حلقات بحثه وكتابه الذي حقق أفضل المبيعات، أراك على القمة. في ذلك الكتاب، يتحدث عن «عرج الخاسر» ويصفه كالتالي:

في مباراة كرة قدم حاسمة، فريق الوطن هو خاسر بفارق نقطة، والوقت ينفد. نودي رقم متلقي الكرة في الحشد. إنه متعب من الجري في الملعب طول الأصيل. جسده يؤلمه من ضربات الظهور المدافعة. بالإضافة إلى ذلك، يعرف أن الظهر الرباعي ضُغَط عليه طول الأصيل، وبسبب توقع الدفاع لتمريرة، فإن أرجحية رمي الكرة هي أقل من ألف إلى واحد.

وهكذا يتبخر في الميدان بنصف السرعة تقريباً. يقوم بتغيير اتجاهه ويبحث عن الكرة فيراها، لدهشته، متجهة تماماً إلى الهدف! يقوم الخاسر بقفزة بطولية كي يحاول إمساكها، لكن الكرة تسقط على الأرض في منطقة النهاية، خارج مدى وصوله. يزار الحشد معبراً عن خيبته.

ببطء، يرفع المتلقي نفسه على قدميه. غير قادر على الإقرار أنه أسقط الكرة، يعرج إلى الخطوط الجانبية. إنه الشخص الوحيد في الإستاد الذي يعرف أنه لم يتأذ. ولكن، عارفاً أنه لن يحظى بإعجاب الحشد، يحاول الحصول على عطفهم. يعذر محاولته الفقيرة بـ «عرج الخاسر».

المغزى؟ الفائزون يصنعون أهدافهم: الخاسرون يقدمون الأعذار!

الفائزون:	الخاسرون:
❖ دوماً يمتلكون فكرة	❖ دوماً لديهم عذر
❖ دوماً يقولون، سأفعلها!»	❖ دوماً يقولون : «هذا ليس عملي!»
❖ يفهمون جميع المشكلات ويجدون لها حلولاً	❖ يرون مشكلة في كل جواب
❖ دوماً يقولون: أستطيع	❖ دوماً يقولون : «لا أستطيع».
❖ يبحثون عن طريقة للقيام بالأمر	❖ يبحثون عن طريقة للهرب.

في معظم الأحيان، الموقف يحدث الفرق. سواء اعتقدت أنك تقدر أو لا تقدر، ستكون دوماً على صواب!

الخاسرون يستقرون على الثاني الأفضل!

تستطيع أن تميّز بين الفائزين والخاسرين بطريقة أخرى: يقارن الفائزون إنجازاتهم بأهدافهم، بينما يقارن الخاسرون إنجازاتهم بإنجازات أشخاص آخرين.

فاز ريتشارد بيتي Richard Petty بنقود الجائزة أكثر من أي سائق سيارة عادية آخر في تاريخ الرياضة. إن قصته عما حدث حين أخبر أمه عن نتائج سباقه الأول هي قصة أسرة.

صاح وهو يندفع إلى داخل المنزل : «أمي ! هناك خمس وثلاثون سيارة شاركت ، وفزت بالمرتبة الثانية في السباق!»

أجابت أمه : «لقد خسرت».

لكنه احتج قائلاً : «ولكن، يا أمي! ألا تعتقدين أنه من الجيد أن أكون الثاني في سبأقي الأول، وخاصة بوجود كثير من المبتدئين؟»

قالت بقسوة : «ريتشارد، يجب ألا تكون الثاني بعد أي شخص آخر!»
في العقدین التاليين، هيمن ريتشارد بيتي على سباق السيارات القديمة. ولا تزال كثير من أرقامه القياسية قائمة لم تُحطم . لم ينس مطلقاً تحدي أمه : «ريتشارد، لا تكن الثاني أبداً!»

يقارن الفائزون إنجازاتهم بأهدافهم وبطاقاتهم. أما الخاسرون فيقارنون أنفسهم بالآخرين على الدوام.

هل تملك موقف فائز

لا يتعلق نجاحك أو فشلك في الحياة بالظروف إلا قليلاً؛ لكنه يتعلق أكثر بموقفك!

شاطرت الدكتور نورمان فنسنت بيل مائدة العشاء قبل بضع سنين من وفاته، حين كان كل منا يخطب في مؤتمر قومي في نيوأورليانز. لقد ألهم هذا الرجل أمة، وكثيراً من البشر في أنحاء العالم، بكتبه، ومقالاته، وأحاديثه الملهمة. كان دائماً يقول: إن إحدى أكثر الشكاوى شيوعاً هي كالتالي : «دكتور بيل، أود أن أبدأ مشروعاً، أو أقوم بشيء لخدمة البشرية، لكني لا أملك نقوداً كي أبدأ بذلك!»

أجاب الدكتور بيل على ذلك قائلاً : «إن الجيبين الفارغتين لم تعيقا أحداً أبداً. . . فقط الرؤوس والقلوب الفارغة تستطيع فعل ذلك».

كما ترون، الخاسرون يلومون ظروفهم؛ الفائزون يتخطونها . يركز الخاسرون على الجدران الفارغة التي تطوقهم؛ أما الفائزون فيبحثون دائماً عن طريقة كي يدخلوا من تحتها، من فوقها، من حولها، أو من خلالها.

هل تمتلك موقف فائز؟ اختبر نفسك بالاستبيان في التمرين ٢-١.

الفائزون يُصنعون لا يولدون

روى إيرل ناتينجيل Earl Nightengale مرة قصة بروفيسور فاجاً مجموعة من معلمي الجامعة بتحد . سألهم إن كانوا يستطيعون تلخيص جميع الكتب التي سبق وكتبت عن كيفية تحفيز البشر في مقولة واحدة. بعد نقاش طويل ، جاؤوا بهذه المقولة التالية التي لخصتها كلها : «إن العقل يفكر بما يوافق، ويرفض ما لا يوافق . ما يوافق عليه العقل، يؤمن به؛ وما يؤمن به العقل، يقوم به في النهاية». يمكن أن نكون جميعاً فائزين من خلال السيطرة على المادة التي نزود بها كمبيوتراتنا، أي عقولنا. وحين تتزود عقولنا بما يكفي من النوع الصحيح من الزاد، تبدأ بالسيطرة على عواطفنا، بدلاً من أن تسيطر علينا.

إن الأطفال مثال جيد على «ما يعاكس ذلك». يمضي الأطفال أيامهم باحثين عن شيء يقومون به، عن تسلية، عن طرق كي يسألوا أنفسهم وأن يسليهم الآخرون. يظن معظمنا أن الأطفال «أذكاء» لأنهم ينمون. لا نتوقع أن يتصرف الأطفال بنحو ناضج لأنهم لا يزالون أطفالاً. مع ذلك،

بالنسبة للأشخاص الذين لا يزالون يتصرفون كالأطفال في سن الخامسة والثلاثين، لا نعتقد أنهم ظرفاء أو جذابون. لماذا؟ لأننا نتوقع أن ينضج الشخص ازدياد عمره.

نادرًا	عادة	دائمًا	ضع X في العمود المناسب بعد كل جملة :
			<p>١. أجهز نفسي بنحو ملائم لكل مهمة.</p> <p>٢. أنظر إلى ظروفني بنحو إيجابي.</p> <p>٣. أرى المشكلات كفرص.</p> <p>٤. أنا مرن ومتسامح مع وجهات نظر الآخرين.</p> <p>٥. أنا حاسم. أتخذ القرارات بسرعة وأعمل بتصميم.</p> <p>٦. أقارب جميع المهمات (مهما كانت روتينية) بيقظة ذهنية وإبداع.</p> <p>٧. توضح أفعالي أنني أوّمن بالله، بنفسني، وبالآخرين.</p> <p>٨. أنا مستعد للأسوأ، ولكنني أتوقع وآمل الأفضل.</p> <p>٩. أنا متحمس وأحاول نقل الحماس إلى الآخرين.</p>

نادراً	عادة	دائماً	
			<p>١٠. أَمْنَحُ كُلَّ مَهْمَةٍ الْجُهْدَ الْأَفْضَلَ.</p> <p>١١. أَجَابُهُ جَمِيعَ الْمَخَافِ بِشَجَاعَةٍ شَخْصِيَّةٍ.</p> <p>١٢. أَقْرَبُ بِأَنَّ نَجَاحِي يَتَحَقَّقُ بِمُسَاعَدَةِ أَتَلَقَّهَا مِنَ الْآخَرِينَ.</p> <p>١٣. أَعْمَلُ بِصِدْقٍ تَامٍ، وَاسْتِقَامَةٍ، وَإِخْلَاصٍ.</p> <p>١٤. أَنَا مُخْلِصٌ لِأَوْلَادِكَ الَّذِينَ يِعْتَمِدُونَ عَلَيَّ.</p> <p>١٥. أَنَا مُلْتَزِمٌ بِالتَّفُوقِ فِي كُلِّ مَا أَفْعَلُهُ، وَأَشْعُرُ بِالْكَبْرِيَاءِ فِي كُلِّ مَهْمَةٍ يُوَكَّلُ إِلَيَّ تَنْفِيزَهَا.</p> <p>١٦. أَقْدَمُ أَكْثَرَ مِمَّا هُوَ مُتَوَقَّعٌ مِنِّي.</p> <p>١٧. أَتَعْلَمُ مِنْ أَخْطَائِي وَفَشْلِي بَدَلًا مِنْ السَّمَاحِ لَهَا بِأَنَّ تُحِبِّطَنِي أَوْ تَهْزِمَنِي.</p> <p>١٨. أَبْقِي جَسَدِي فِي وَضْعِيَّةٍ عَلِيَا وَمُسْتَوَى طَاقَتِي مُرْتَفِعًا</p> <p>مِنْ خِلَالِ الْاسْتِرَاحَةِ الْمُنْتَظِمَةِ، الْحَمِيَّةِ الْمَلَائِمَةِ (دُونَ إِفْرَاطٍ)،</p> <p>وَبِرِنَامِجِ تَمَارِينِ جَسَدِيَّةٍ مُتَوَاصِلٍ.</p>

نادراً	عادة	دائماً	
			<p>١٩. أتجنب الإعياء العاطفي الذي يأتي من القلق ، التفاهة، والاحتفاظ بالصفات الشخصية.</p> <p>٢٠. لا أقيم أدائي إلا إزاء طاقتي ولا أقارن منجزاتي مع إنجازات الناس الآخرين.</p> <p>٢١. أقبل المسؤولية بابتهاج.</p> <p>٢٢. أرحب بالأفكار، والتحديات، والمواقف الجديدة.</p> <p>٢٣. أنا مدرك أنني رئيس نفسي ، مهما كان من أعمل له.</p> <p>وأطلب الأفضل من نفسي.</p> <p>٢٤. أركز على الأهداف، بدلاً من الأنشطة. لا أضيع وقتي على «العمل الروتيني».</p> <p>٢٥. أنا «عامل في فريق». أبذل ما بوسعي دون اعتبار لمن يتلقى الثناء بسبب ما ينجزه الفريق.</p>

التمرين ٢-١ - استبيان الفائز

امنح نفسك أربع نقاط لكل X في عمود «دوماً»، ونقطتين لكل جواب يتعلق بـ «عادة»، وصفرأ لكل جواب «نادراً».

❖ من ٩٠ إلى ١٠٠ نقطة: أنت على الطريق كي تصبح فائزاً.

❖ ٨٠ إلى ٨٩: تمتلك بعض طرق الفوز ولكن يجب عليك أن تقرأ القسم التالي حتماً.

❖ ٧٩ إلى ٨٠ نقطة : موقفك «عادي». إذا أردت أن تصبح فائزاً ، اقرأ وادرس بانتباه القسم التالي.

❖ ٧٨ أو أقل: يمكنك على الأرجح أن تستفيد جداً من استظهار بقية هذا الفصل.

رغم أن النضج يشمل أموراً كثيرة ، إلا أنه بالتأكيد يتضمن شحن حيواتنا بالعقل - من خلال سلسلة من القرارات العقلانية - بدلاً من السماح لعواطفنا بأن تحكمنا. ربما يشرح هذا لماذا يشكل الضجر مشكلة في مجتمعنا. فالبشر الذين يمتلكون أجساداً وعقولاً بالغة ، لا يستطيعون أبداً العثور على أمور كافية - الفكاهة والتسلية - كي يشبعوا رغباتهم الملحة. قال يسوع، المعلم الأكثر حكمة في التاريخ: « لا تتألف حياة الإنسان من الأشياء التي يمتلكها». إذا كنت دوماً ضجرأ أو ساخطاً من الطريقة التي كانت عليها حياتك حتى الآن، ربما حان الوقت لمواجهة حقيقة أنك ولدت كي تكون فائزاً.

أنت نمر - ولست معزاة!

هناك قصة قديمة من المشرق شكلت إلهاماً كبيراً لي في حياتي. تروي القصة أن أم نمر صغير قتلت، فتبنت معزاةً النمر الصغير. كان النمر الصغير يرضع الحليب من المعزاة اللطيفة طول شهور، ويلعب مع العنزات الصغيرة في القطيع، ويبدل ما بوسعه كي يثغو كما كانت العنزات تفعل.

ولكن، بعد فترة من الزمن، لم تسر الأمور جيداً. فالنمر الصغير لم يستطع أن يصبح معزاة رغم محاولته. لم يبد كالمعزاة، ولم تفتح منه رائحة الماعز، ولم يستطع أن يصدر أصواتاً مثلها. بدأت العنزات الأخرى تخاف منه لأنه كان دوماً يلعب بفضاظة كبيرة ويزداد حجمه. وبدأ النمر الصغير الميتم ينعزل، ويشعر بأنه مرفوض وأدنى درجة، وبدأ يتساءل ما الخطأ الذي فيه.

في أحد الأيام، كان هناك صوت تحطم صاخب! ثفت العنزات وتبعثرت في مائة اتجاه! كان النمر الصغير ملتصقاً بالصخرة التي كان يجلس عليها!

فجأة، قفز إلى فسحته أجمل مخلوق سبق أن رآه! كان لونه برتقالياً، بتخطيطات سوداء، وكانت له عينان تلتهبان كالنار. كان ضخماً!

سأل المتطفل النمر الصغير: «ما الذي تفعله هنا، بين العنزات؟»

أجاب النمر الصغير: «أنا معزاة!»

قال المخلوق الضخم، بجو من السلطة: «اتبعني!»

تبعه النمر الصغير، مرتجفاً، بينما كان الحيوان الضخم يشق طريقه في الغابة. أخيراً، وصلاً إلى نهر كبير، فانحنى القائد كي يشرب.

قال الحيوان الضخم : «هيا، تناول جرعة من الماء».

حين انحنى النمر الصغير كي يشرب من النهر ، شاهد اثنين من الحيوانات نفسها. أحدهما كان أصغر ، ولكن كليهما كانا برتقاليين وبتخطيطات سوداء.

سأل النمر الصغير : «من هذا؟»

جاء الجواب : «هذا أنت - الحقيقي!»

احتج النمر الصغير: كلاً! أنا معزاة!»

فجأة، جلس الحيوان الكبير على وركيه وأطلق الزئير الأكثر رعباً الذي سبق أن سُمع. هز الغابة كلها، وحين انتهى، خيم صمت مطبق.

دعاه الحيوان العملاق : «والآن افعل هذا أنت!»

كان هذا صعباً في البداية. فتح النمر الصغير فمه بنحو واسع كما كان يفعل دوماً حين يتشاءب بعد أن يملأ معدته بحليب الماعز. لكن الصوت الذي بدر منه بدا كثفء.

قال الحيوان الكبير : «هيا! بوسعك فعل ذلك!»

أخيراً، شعر النمر الصغير بشيء يدمدم في معدته. نما بالتدريج إلى أن بدأ يهز جسمه كله.

وزار في النهاية حين لم يعد قادراً على حبسه في الداخل.

فقال النمر الكبير : «والآن أنت نمر ولست معزاة!»

بدأ النمر الصغير يفهم لماذا كان ساخطاً من اللعب مع العنزات. وفي الأيام الثلاثة التالية، كان كل ما فعله هو السير في أنحاء الغابة. وحين كان يشكك بأنه نمر، كان يقعي إلى الخلف على كفليه ويطلق زئيراً. لم يكن تقريباً قوياً أو صاخباً كالزئير الذي سمعه من النمر البنغالي، لكنه كان كافياً!

دعني أسألك بعض الأسئلة الشخصية جداً: هل أنت ساخط بنحو متزايد من الإبقاء على الوضع الراهن؟ هل تشعر أنه يمكنك أن تملك ما يؤهلك لتكون بطلاً؟ هل تشعر أكثر فأكثر بأنك أفضل لاعب في الفرق الثانوية؟

إذا كان الأمر كذلك حان الوقت كي تواجه حقيقة أنك نمر، ولست معزاة. ربما حان الوقت كي تطلق زئيرك وتحصل على موقف فائز متطور. كيف تطور موقف فائز؟ سنتحدث عن هذا في الفصل التالي.

