الفصل الثالث

النجاح لحياتك

شخصان مع مسدسات

يقول كاتب القصص البوليسية (الأمريكي الشهير) ريموند تشندلر Raymond Chandler، في وصفته السحرية لنجاح رواياته: ماعليك في حالة الحيرة...، إلا أن تُدخل شخصين يحمل كل منهما مسدسه بيده الى الغرفة في ذات اللحظة.

لعل ذلك دون شك تنويه ممتاز لكاتب بوليسي، لكنه لايصلح بالضرورة كسرٍّ للنجاح في جميع الحالات. كما أن للحياة أوجُهاً كثيرة، وأكثر من ذلك بكثير في بعض الحالات، لكنها ليست دوماً بهذه الخطورة.

خطتك الشخصية للنجاح

النجاح . . . ! ياله من أمرهام جداً . . . ومصيري! : الكُلُ يرغبُ في الحصول عليه.

لكن الطريق إليه غالباً ما يكون ضبابياً (قليل الوضوح). لذا يزداد الطلب في هذه الأيام، على وسائلَ ترشدنا الى سبل النجاح بشكل لم يسبق له مثيل. وهكذا نجد أن ندوات الإبداع ومؤتمرات التفوق للمدربين المحترفين محجوزة بالكامل. وكذلك نرى في المكتبات عشرات المؤلفات التي تعطي النصائح وتوجه إلى استراتيجيات مختلفة لتحقيق النجاح الشخصي. وربما كان هذا أحد أسباب قراءتك لهذا الكتاب . . . .

في الواقع: ليس للصدفة أيةُ علاقةٍ بالنجاح، فالتفوق أمر يجب أن تُخطط له. وعليك فقط أن تعرف القواعد التي يمكن على أساسها أن تضع الخطة الخاصة بنجاحك الشخصي. كما يجب أن تكون مستعداً للمثابرة على تنفيذ تلك الخطة. وسيساعدك التدرب الحياتي على ذلك.

النـجاح الحيـاتـي

تطرح كلمة النجاح خواطر إيجابية كثيرة. . . ، الثروة، السُلطة، الشُهرة ،التمتع بحياة مترفة، ربماالسيارات السريعة الفارهة، وربما سياحةٍ جميلةٍ إلى أنحاء العالم. . . النجاح أمر جيد. لكن ما هو النجاح بالضبط. . .؟ كما مر معنا في الفصل الأول، فإن كثيراً من الناس الذين حلموا بالنجاح، كان هدفهم الاول وربما الوحيد هو النجاح في الحياة المهنية. من المؤكد أن هذا هو أحد المجالات، لكن النجاح المتكامل هو أكثرُ من مجرد مسيرة مهنية مشرقة. النجاح الحقيقي هو عندما نكون بصحةٍ جيدةٍ ولدينا طاقة كبيرة...، نرعى علاقات جيدة مع أناس نحبهم ويحبوننا و نكون فاعلين في المجتمع...، عندما نشعر بتوازن داخلي و نجد أن العقل والنفس والجسد متحدون معاً في تناغم تام. بجملة واحدة: النجاح هو عندما نستمتع فعلاً بوجودنا ونستخلص الأفضل من حياتنا. إذاً لنستبعد من تفكيرنا المفهومَ الخاطئ للنجاح لأنه يعطلنا. إن الأمر يتعدى النجاح بالعمل. إننا معنيون بالنجاح في الحياة...، أو بتعبير آخر النجاح الحياتي.

التصور الداخلي الصحيح

ما الذي يميز الأشخاص الناجحين (المتفوقين) في الحياة؟

إنه في الحقيقة، التصور الداخلي الذي لديهم حول ذاتهم ومسار حياتهم بالكامل. يُعتبر بطل كرة المضرب الشهيربوريس بيكر Boris Becker بالنسبة لي أحد الأمثلة البارزة لهؤلاء الرجال. فهو الى جانب تفوقه الرائع كرياضي، لم يكن رجلَ أعمالٍ ناجحاً فحسب، بل تمكن من الصمود والبقاء على أرضية صلبة، رغمَ كلِ الأقاويل والضجة التي أثيرت حوله مع بداية نجاحاته المبكرة جداً وهو ابن السابعة عشرة. و قد تمكن أيضاً من بناء حياة أسرية منسجمة وهانئة. كما يبدو للمراقب، أنه قد استطاع أن يتجاوزأيضاً بمهارة، جميع الأزمات التي تعرض لها سواءً على الصعيد المهني أو الشخصي.

في حين نجد أن بعضاً من المشاهير الآخرين، بعيدون عن ذلك كل البعد. إننا نقرأ ونسمع دوماً في وسائل الإعلام، عن

كثيرين منهم الذين حققوا نجاحات غيرعاديةٍ في حياتهم المهنية، لكنهم دمروا صحتهم بتعاطي المسكرات أو المخدرات أو بعض الانحرافات الأخرى . هنا يمكن القول، إن هؤلاء لم يصونوا نجاحاتهم بل شوهوها وأساؤوا الى أنفسهم. الحقيقة المرة هي أنهم لم يكونوا في يوم من الأيام صادقين مع حياتهم أو حتى مع أنفسهم. فقد يتمكن بعض من هؤلاء في لحظة صحوٍ ما من مراجعة النفس وترك الإدمان. حيث يمكن القول بأن شخصاً ما قد عاد الى رشده، ووجد ذاته بعد أن تبين له التوجه الصحيح لمسيرة حياته. كما يمكن القول أيضا أن هذا التصحيح هو أفضل مئة مرة، من بيع الملايين من أشرطة التسجيل أو الأسطوانات المدمجة، أو نجاح باهر لفلم ما أو بلوغ الرصيد البنكي مئات الملايين.

أما البعض الآخر من المشاهير، فلم يحالفهم الحظ ويهتدوا إلى طريق التغيير والتصحيح، بل تابعوا انزلاقهم الى الهاوية، من أمثال الفيس برسلي ومارلين مونرو وجيمي هندركس وجانيس جوبلين وكورت كوباين فون نيرفانا ودااليدا. هل كان هؤلاء ناجحين حقاً. . .؟ربما كانوا كذلك بالعرف الدارج. فقد كانوا نجوماً أو أبطالاً أو مشهورين فنياً وثقافياً. لكنهم في النهاية لم يمتلكوا النجاح الحياتي المتكامل.

القوى الداخلية - ينبوع النجاح

يعتمد التفكير في شرق آسيا على تصور وجود (القوى الداخلية). . . . تتجسد هذه القوى حيث يتوافق العقل والنفس والجسد بشكل متكامل.

نستخلص من ذلك أنَّ القوى الداخلية هي ينبوع النجاح. وأنَّ من يمتلكها سيصل حتماً إلى النجاح الحياتي. . . ، لأنه يمتلك الطاقة والاستقرار والتناغم اللازمين لذلك. لذا فإن مبادئ التدرب الحياتي موجهة بالكامل لتدريب وتقوية قواك الداخلية من خلال تمارين ذهنية وجسدية.

ماذا تتوقع من ذاتك؟

تطرح القوة الداخلية نفسها أيضاً، من خلال توقعاتنا من أنفسنا بالذات. في حين يُحدِّث الشخص الناجح نفسه قائلاً: (كنت اليوم جيداً، وغداً سأكون أفضل). يقول الفاشل: (بسبب حظي العاثر، ماكان لأي أمر أن ينجح). نعرض فيما يلي بعض الخصائص الهامة، التي تميزالأشخاص الناجحين من الفاشلين:

يكون الناجح:

- متفائلاً،
- واثقاً من نفسه،
- إيجابياً،
- مقداماً،

بينما يكون الفاشل:

- متشائماً،
- متشككاً،
- سلبياً،
- متردداً.

هل لديك الحماسة والاهتمام؟

لعل الفارق الأهم بين الأشخاص الناجحين والفاشلين هو:

إن المتفوقين يحبون عملهم جداً... فهم يَنْكَبُّون عليه بكليتهم وبغاية الاهتمام والانشراح، لذا فإنهم ينجزونه على أحسن وجه ممكن.

في الحقيقة وبكل بساطة... لا تتم الإنجازات الهامة والمميزة، مالم تعط الاهتمام الكامل. ان من لا يؤدي عمله (واجبه) بالحماسة والاهتمام اللازمين، لن ينجز شيئاً مميزاً مهما كان مؤهلاً وموهوباً. على الأقل في المهمات الغير محببة.

لا إنجاز بدون استمتاع

يمكن أن نلحظ هذه العلاقة (المعادلة) في كل مؤسسة تقريباً:

ففي كل شركة أو دائرة يوجد عاملون وعاملات، ليس لديهم أي شيء مميز...، إنجازاتهم عادية، لايمكثون دقيقة واحدة بعد الدوام، وليسوا مهتمين أبداً بترقيتهم أو بتطوير عملهم. لكن إن شاهدتهم خارج نطاق العمل، فهم أشخاص مختلفون تماماً وقد لا تعرفهم إطلاقاً...: حيث لهم إنجازات كبيرة جداً، في الرياضة مثلاً، فقد يديرون نادياً رياضياً بالكامل، أو يساهمون في نشاط اجتماعي هام، ويقدمون خدماتهم ونفعهم للآخرين. إذاً فهم يستمتعون جداً بما يقومون به في أوقات الفراغ... . الأمر الذي ربما افتقدوه في عملهم الرسمي لسبب ما. لذا فهم لا ينجحون بحياتهم العملية كما يتفوقون بهواياتهم.

ربما كان من أحد أهم أسباب الاهتمام الزائد بالرياضة، هو وجود الربح والخسارة. إن كثيراً من مشجعي كرة القدم

مثلا، يحلمون بالدوري السنوي، لأنه قد يحدث أحيانا أن يقوم فريق مغمور بالتغلب على فريق من المحترفين مرتفعي الثمن. ينموواللاعب الناجح ويتقدم بجهده وموهبته، بينما يهوي الخاسرون ويتعرضون لتعليقات قاسية ومخجلة. ناهيك عن الثروة التي لدى المتفوقين، فإن الفارق الحاسم بين الاثنين، هوأن الأول كان يعمل بهمة وحماسة ورغبة، في حين كان الفاشل عكس ذلك، لذا نرى أن البعض يجني الربح والنجاح، بينما يمنى آخرون بالخيبة والخسارة.

الحماسة هي الصفة الأكثر نفعاً

يُعتبر الأمريكي فرنك بتغرFrank Bettger التاجرالأسطوري، مثالاً لسيرة النجاح الأمريكية النموذجية (فقد ارتقى من مساعد فني إلى مليونير كبير في فترة قياسية). وقد ألف كتاباً بعنوان (عش بحماسة تربح)، لخص فيه تجاربه الشخصية على طريق النجاح. وفيه يقول: إن الحماسة(الاهتمام) هي من أكثر الصفات نفعاً في الحياة. فهي أولاً صفة نادرة جداً الى جانب كونها معدية. فعندما نكون متحمسين جداً، ينتقل هذا التصور الى الزبون (الطرف المقابل) مباشرة وعلى الأخص، إن كانت حججنا في الإقناع ضعيفة. بدون الحماسة والاهتمام لن ينجح أي حوار أو نصيحة أو مفاوضات.

يعلم فرنك بتغر تماماً عما يتكلم، فهو لم يدرك النجاح، إلا عندما تعلم كيف يمارس مهنته بحماسة وهمة عالية... حيث يقول: (الحماسة ليست بأي حال أمراً سطحياً، وخصوصاً عندما يتعايش معها الإنسان) فهي تتفاعل من أعماق النفس البشرية حتى السطح. وبواسطتها فقط يمكننا تجاوز

الأزمات ومخاوف الحياة وعقد الصفقات الناجحة والكسب أكثر. باختصار: يمكننا بواسطتها أن نحيا حياة ملؤها الصحة والسعادة والنجاح. إن المليونير والكاتب الناجح بتغر على قناعة تامة بأن كل إنسان يمكنه أن يمتلك الحماسة والاهتمام. لكن كيف...؟ بكل بساطة: لكي تصبح متحمساً، عليك أن تتعامل مع كافة أمور حياتك باهتمام وهمة ورغبة.

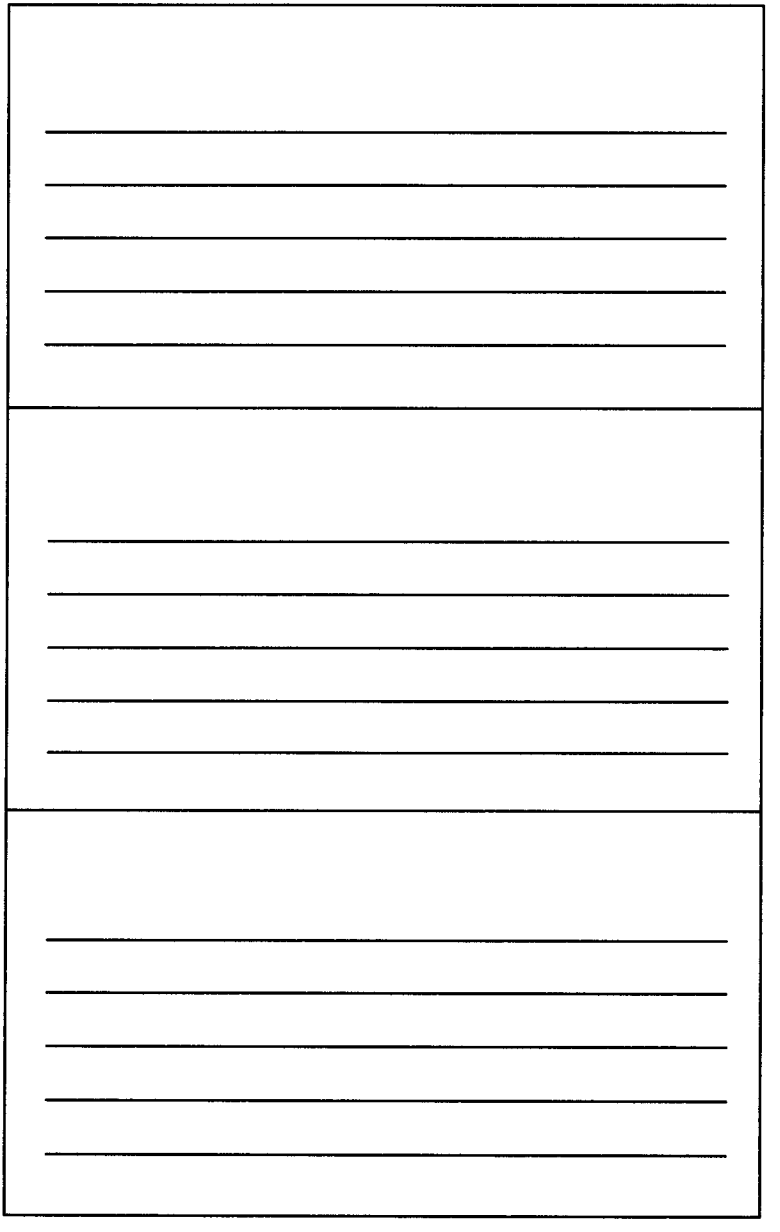
أحِبَّ، اترك أو غير (أَصلِح)

هل النجاح حقاً بهذه البساطة...؟ من حيث المبدأ نعم... لدى الأمريكين قول ذو مغزى: (أَحِبَّ الشيء أو اتركه أو حاول إصلاحه). أي بمعنى: إما أن تحب عملك، أو تتركه أو تحاول إصلاحه، حتى يصبح محبباً إليك.

يمكن أن تُطبَّق هذه القاعدة على جميع مناحي الحياة، لكن قد يكون تغيير بعض الأمور أصعب من تقبلها على حالها. وحسب قول المستشار الاقتصادي راينهارد ك. شبرنج Reinhard Sprenger (إن معاناة تحمل بعض الأشياء على حالها، أسهل من محاولة تغييرها). من المهم أن تعلم، أنه بإمكانك تغيير أو إصلاح أي حال لا يعجبك إن توفرت لديك الإرادة. الأمر الذي يقع على عاتقك وحدك دون غيرك. أخيراً لا أحد يستطيع القول، أن النجاح الحياتي يهبط على الإنسان من لا شيء. أو بمعنى آخر (لايوجد مصاعد للوصول إلى النجاح، بل علينا أن نصعد إليه بالسلالم والأدراج).

وأنت عزيزي القارئ، هل فكرت بمسارات حياتك

للحظات؟ حاول أن تستعرض في مخيلتك، شريطاً مصوراً يتضمن إنجازاتك في مناحي الحياة المختلفة، وكيف تسير أمورك الشخصية، من النواحي المهنية والحياة الخاصة واللياقة البدنية. سجل أهم الحالات والنشاطات في كل مجال. ثم حَدّد وقرّر ما الذي يجب أن تفعله بناءً على الجدول التالي:



هل ترغب بدفع الثمن؟

دائماً للنجاح ثمن. . . فعندما تعمل كثيراً، ينحسر لديك وقت الفراغ. وبالعكس فكلما كرست وقتاً أطول لتمضيه مع أفراد العائلة والأصدقاء، كان ذلك على الأرجح على حساب العمل. أما إن أردت مثلاً ممارسة مزيدٍ من الرياضة، كالمشاركة في سباق الضاحية (الماراثون) كان عليك أن تتدرب عدة مرات في الأسبوع. وإن رغبت بتوسيع عملك أو تجارتك، فعليك تحمل المزيد من المجازفة.

الأشخاص المتفوقون يعرفون تماماً، ارتفاع الثمن الذي يجب إحتسابه في كل حالة من هذه الحالات، وقرروا عن وعي وإدراك دفع ذلك الثمن. وبالتالي فهم يعملون بجد وحماسة لتحقيق النجاح الحياتي المطلوب.

عوامل النجاح

ماهي أهم عوامل النجاح؟ إن من أهم عوامل النجاح التي تعرفنا عليها حتى الآن: القوى الداخلية، الحماسة والهمة العالية، و دفع الثمن المترتب. ليست هذه بالطبع هي الخصال والفضائل الوحيدة التي تحتاجها لتحقيق النجاح. إذ يوجد أيضاً ميزات أخرى تجلب الحظ والنجاح. وسنعرض فيما يلي بعضاً من نصائح التدرب الحياتي للنجاح:

ركّز على قدراتك الخاصة

يُركز الأشخاص المتفوقون على الصفات (القدرات)التي يبرعون فيها بشكل خاص. فهم يُنَمُّون تلك القدرات ويطورونها، حتى يصلوا في مجال اختصاصهم الى مرحلة التميز والتفوق. أي إنهم لايشغلون أنفسهم كثيراً بالنواحي التي يلحظون أن فيها شيئاً من الضعف. إن من يملك يدين يسراوين لن ينجز كثيراً. لاتحاول بناء بيتك بيدك أو إصلاح سيارتك بنفسك، لمجرد أنَّ لديك إلماماً بهذا الأمر أو ذاك، أترك كل عمل لمختصيه الذين يتقنونه أكثر، (وقد قيل في المثل: أعط الخباز خبزه...). فكّر بدلاً من ذلك وبكل هدوء وروية واسأل نفسك: أين تكمن مهاراتي الخاصة...؟ ما الذي يمكن أن أنجزه أفضل من الآخرين...؟ ما الذي يسعدني عمله أكثر من أي شيء آخر...؟

التفكير الإيجابي البناء

إن من لا يؤمن بأنه سينجح، لن يحقق أي إنجاز يذكر. لأن فكره المحبط، سيقوده حتماً للتفكير بالفشل سلفاً...، ومن ثم الوصول إليه. يمكن أن يوجد ألف سبب كي لا ينجح، لكن الصحيح أيضاً، أنه يوجد كذلك ألف سبب آخر كي لا يفشل. إن من يفكر سلبياً، لن ينضح بأي شيء إيجابي. في حالة الشك، ينظر الناجحون المتفائلون بالمقابل...، إلى نصف الكأس المليء، وليس إلى نصفه الفارغ. إن هذا التفكير الإيجابي، هوالشرط الأساسي لمواجهة المشكلات بشكل بناء، بدل التوجه السلبي والإقرار بالفشل منذ البداية على نحو القول: (كنت أعلم منذ البدء، أنني سأفشل في هذه المهمة...). لأنه من المعلوم والواضح والمؤكد، أن المشكلات والصعوبات التي تواجه الأشخاص الناجحين، لاتقل عن تلك التي تعترض الفاشلين. لكن المتفوقين يتعاملون معها بطرق مختلفة تماماً.

الصبر والالتزام

لايأتي النجاح في معظم الأحوال فجأة (بين عشيةٍ وضحاها). بل يجب أن يتحلى الإنسان بالصبر، ولا تتوقع الكثير دفعة واحدة. من يروم النجاح، يلزمه قدرةٌ على التحمل والمثابرة، (من طلب العلا سهر الليالي). لقد احتاج كثيرٌ من المتفوقين، لسنواتٍ أو ربما عقود ليصلوا إلى ما كانوا يصبون أليه. ولا بد أنهم قد عملوا خلال تلك الفترة، بكل صبر وثبات وإلتزام لتحقيق نجاحاتهم.

أنجز عملك كلياً أو اتركه كلياً
(كاملاً أولاشيء)

لدى الأشخاص الناجحين حياتياً مبدأ بسيط جداً...، فهم يُقَدِّمون دوماً أفضل مالديهم. لذا فهم يتمتعون بالنجاح في أكثر من مجال وليسوا وحيدي التوجه. وهذا ينجح فقط، عندما يركز الإنسان مئة بالمئة على العمل الذي بين يديه. فأنت عندما تقوم بعمل ما يجب ألا تشتت أفكارك بالمَهمة التالية. فعندما تلاعب أطفالك مثلا، يجب ألا تشغل بالك بأمور العمل. أما إن وقفت في ملعب الكرة، فعليك أن تركز على اللعبة التي أمامك فقط وبالكامل. قال رسول الله (صلعم) في الحديث الشريف: «إن الله يحب، إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه».

باختصار إن أنت أقدمت على أي عمل كان...، فإما أن تُتِمَّه بالشكل الصحيح والكامل أو تتركه كلياً.

سِرْ باستقامة

لابد أنك سمعت عن أحدهم القول المأثور: (إنه يسير الى مصلحته (نجاحه)، ولو على أشلاء الآخرين). والمعني بذلك، أنه يعتبر مصلحته فوق كل شيء، ومستعد للقفز على أكتاف الآخرين وأذيتهم للوصول الى هدفه. هل يوجد حقاً مثل هؤلاء الأشخاص الناجحين، الذين لايمت سلوكهم مع الآخرين لأية صلةٍ بالنجاح. إن من لا يستطيع النظر الى وجهه في المرآة خجلاً، لأنه غالباً ماكان يُلقي بمبادئه جانباً، ليس بالمتفوق الحقيقي.

يعتمد النجاح الحياتي على النزاهة واحترام مشاعر الآخرين، والمحافظة على القيم والاستقامة الشخصية. إذاً لتتذَوَقَ طعم النجاح الحلو، لا تَحِد عن الطريق الصحيح وتابع سيرك باستقامة. وعندئذ فقط يمكنك أن تنعم بحق بنجاحك الحياتي الشخصي.

تـمـريـن: (تـوازن الـوسـط)

ستجد في الفصول التالية، مزيداً من تمارين التدرب الحياتي المفيدة. لكن أود قبل ذلك أن أعرض تمريناً حياتياً، يفيدك جداً من عدة نواحٍ بدنية ونفسية.

فمن جهة يمكنك استخدام هذا التمرين عند التعرض لتحديات قاسية للغاية. حيث كثيراً ما يتعرض المرء لمثل هذه المواقف الصعبة، عندما يسعى بجد للنجاح والتفوق بحياته. يساعدك هذا التمرين على الوصول إلى النجاح الحقيقي.

كما يساعدك من ناحية أخرى، على استرخاء الخواصر والأرداف، وإزالة جميع التشنجات و أي تصلب بالعمود الفقري أو الإعاقات الموجودة بأي منطقة بالجسم. فقد ثبت أن جميع التوترات النفسية وحالات الغضب والانزعاج ومشاعر الحزن والعُقد العصبية، تتجمع ويتراكم أثرها في منطقة الوسط من جسم الإنسان. وعندما يطفح الكيل، يكون رد فعل الجسم، آلام في الظهر ومشكلات بالعمود الفقري، أو التهابات في جدار المعدة وربما قرحة في المعدة ذاتها. إذا

نظرت حولك بين الأقارب والأصدقاء، فستجد أن من يعاني دوماً من التوتر والمشاعر السلبية أو يشعر بالإرهاق وضغط العمل، يعاني أيضاً من مثل هذه المشكلات الصحية. إذاً كيف يمكن أن نعتبر أمثال هؤلاء ناجحين حياتياً؟

إن تسمية هذا التمرين هي بحد ذاتها برنامج حياتي: أي أن عليك (موازنة الوسط، كي تشارك باللعبة تماماً). على كل فإن بإمكانك استخدام هذا التمرين للتغلب على مشكلات آلام الظهر والمعدة. على أي حال يجب تكرار التمرين ثماني مرات في كل جلسة. كيفية التمرين:

خذ وضعية البداية العريضة (البعد بين القدمين حوالي مرة ونصف عرض الكتفين)، أصابع القدمين متجهة نحو الخارج، جزءا الساق يشكلان فيما بينهما زاوية قائمة. ضع اليدين فوق الركبتين مع توجيه الأصابع نحو الأمام والإبهامين إلى الخلف. حاول إبقاء الظهر مستقيماً وعدم دفع المؤخرة الى الخلف.

ابدأ الشهيق مع دوران الجذع وميلانه مع الرأس نحو اليمين.

أبق الظهر مستقيماً واثن مرفقك (المفصل بين الذراع والعضد) الأيمن.

ابدأ الآن عملية الزفير مع ثني الجذع ومده أكثر الى الجهة

اليمنى. يرتكز الآن معظم ثقل الجذع على الساق اليمنى. ابدأ دوران الجذع مع الرأس من الجهة اليمنى نحو الوسط ثم تابع باتجاه اليسار. حيث ينتقل ثقل الجذع بهذه الحركة من الساق اليمنى الى اليسرى. حافظ على انحناء الجذع مع الدوران وابق الظهر مستقيماً. وبذا تتحرك مؤخرة الجسم بحركة آلية معاكسة لحركة الجذع، أي أنها تدور من الجهة اليسرى الى اليمنى. مع نهاية هذه الحركة يرتكز معظم ثقل الجذع على الساق اليسرى ويُثنى مرفق الذراع اليسرى.

أعد الشهيق بعمق مع رفع الظهر قليلاً وسحب مؤخرة الجسم للداخل و بقاء الظهر مستقيما.

ابدأ عملية الزفير واثن جسمك الى أبعد مايمكن إلى جهة اليسار، حيث يزداد ثقل الجذع على الساق اليسرى. أدر الجذع مع الرأس بهدوء الى الوسط وتابع باتجاه اليمين. وبذا يتحول ثقل الجذع من الساق اليسرى الى الساق اليمنى. حافظ على ميلان الجسم أثناء الدوران وأبق الظهر مستقيماً. تتحرك المؤخرة آلياً بعكس حركة الجذع أي أنها تدور من جهة اليمين الى اليسار. مع نهاية هذه الحركة يتمركز معظم وزن الجسم على الساق اليمنى ويثنى مرفق الذراع اليمنى.

ابدأ عملية الشهيق مع رفع الجذع بالكامل وسحب المؤخرة للداخل. تنتهي هذه الحركة مع الزفير الكامل، وبذا

تعود الى وضعية البداية. كررهذا التمرين ثماني مرات مع فتل الجذع بالتبادل مرةً نحو اليمين وأخرى نحو اليسار.