



الفصل 6

التفاوت اللاعقلاني

يتمثل أحد الأشياء التي أتمناها عند قراءتكم هذا الكتاب في أن تخرجوا من التجربة بقدرة أفضل على التمييز الدقيق بين عواطفكم ومدركاتكم، ولا شك أن هذا الكتاب ملئ بالشروح والأمثلة، وهو ما أمل في أن يساعدكم على فهم الفروق الدقيقة التي يمكن أن تبدو للوهلة الأولى هامشية بالنسبة للبعض، ولكن أهميتها تظهر في نهاية المطاف. عنونت، على سبيل المثال، أحد فصول الكتاب "بخدعة التفكير الإيجابي"، بينما اتخذ آخر عنوان "التفكير الإيجابي كذبة، ولكنه يشكل بداية"، وقد يتراءى لكم، حتى تطلعوا فعليا على محتويات هذين الفصلين، أن عنوانيهما يمثلان وجهتي نظر متعارضتين كلياً.

يوجد على الدوام من يعلمون بتفاصيل أي موضوع (كالسيارات، أو الشراب، أو الهواتف النقالة، أو الطهي) بشكل يفوق غيرهم إلى حد كبير، ويمكن للمهتمين الحقيقيين بمجال الطهي، على سبيل المثال، أن يميزوا الفروق الضئيلة في كمية التوابل المضافة إلى وصفة الطعام المطهو، كما يمكن لغيرهم أن يعرفوا محل وزمن تعتيق الشراب بمجرد تذوقه. قد تبدو الفروق بين الأشياء ضئيلة للغاية حسب كل حالة، ولكن يمكن لأي كان تقريبا أن يقدر على تمييزها إن حظي بفرصة التدريب والممارسة الحقيقيين، ومن المهم أن تحاولوا دراسة الشروح والأمثلة التي ضربتها كي تستطيعوا البدء فعليا بعملية تمييز الفروق، التي تصبح أكثر سهولة مع التدريب والممارسة.

✳ **معلومة مفيدة:** ("لا يوجد ما هو جيد أو سيئ، ولكن تفكيرنا يجعله كذلك") "شكسبير".

سأورد المثال التالي لمزيد من التوضيح: لو كنت تبحث عن مختص لصيانة سيارتك، فستختار على الأرجح من له باع طويل في صيانة سيارات مماثلة، وستشعر بأنك حققت نجاحا عظيما إن وجدت مختصا يملك نوع سيارتك ذاته كي يصلحها، فإن أردت إصلاح سيارتك بنفسك، فستفضل بالتأكيد، كما معظم الناس، أن تأخذ الدروس والمشورة ممن تمرس لفترة طويلة، وعمل على إصلاح وصيانة نوع سيارتك نفسه. سأركز من حين لآخر - بناء على ما سبق، وفيما يتعلق بالنمو الشخصي، ومواقف العمل، وأدوات مغالبة التحديات، والانتقال إلى المرحلة التالية في حياتكم على الصعيدين الشخصي والعملي - سأركز على إبراز ما يبدو للوهلة الأولى تافها من الفروق بين تلك الأشياء، وكلما استطعتم فهم أحد تلك الفروق الضئيلة، كلما أتقنتم استخدام أداة إضافية في مسيرتكم لبلوغ النجاح الشخصي. لا بد أن تهينوا الإطار الذهني السليم (اليقظة، والرغبة في التعلم)، ثم تدرسوا بصدق المفاهيم الواردة في هذا الفصل كي تبدو معقولة، وذات معنى يخلو من الازدواجية.

من المهم أن تحاولوا دراسة الشروح والأمثلة التي ضربتها، كي تستطيعوا البدء فعليا بعملية تمييز الفروق بأنفسكم.

أعتقد، في الحقيقة، أن مجرد إدراككم لوجود فروق بين الأشياء يضعكم فوق مرتبة الأشخاص العاديين، فمن الممكن أن يعتقد معظم الناس، على سبيل المثال، أن عبارتي "التفاؤل" و"التفكير الإيجابي" مترادفتان يمثلان نمطا معيناً من التفكير، وقد يصل بعض خبراء الطب النفسي الشعبي إلى ما هو أبعد من ذلك حين يقولون إن التفكير الإيجابي والتفاؤل يمثلان حلا متكاملًا لتجارب الحياة السيئة، وطريقة للتغلب على التحديات، أو حتى المآسي التي تحدث للناس. تضر تلك المبالغة في تبسيط الأمور بأكثر مما تنفع، وتمنع الناس من إدراك حقيقة الأنواع المختلفة

للتفاوض والتفكير الإيجابي، وكيفية استخدامها كمكون يشكل، بالاشتراك مع العديد من المكونات الأخرى، جزءاً من الوصفة التي تمكنكم من تحقيق أهدافكم.

إن قدر لكم الاستماع لخبير يقول إن التفاوض هو السبيل لبلوغ أهدافكم، أو إصلاح مشكلاتكم، أو تحقيق أحلامكم، فعليكم أن تعرفوا على الفور أن ذلك الخبير يباليغ في تبسيط الأمور إلى حد السخف. إن ذلك يماثل القول إن "الماء هو السبيل لفقدان الوزن"، هل نتحدث عن السباحة هنا؟، أم أن ذلك يعني أنه يجب علينا التخلص من الطعام؟، أو شرب الماء بصورة أكبر؟، أو أقل؟، أو ربما غسل غداثنا بخرطوم المياه قبل تناوله؟. هل ترون مقدار الجنون في تبسيط الأمور بهذه الطريقة، وإلى ذلك الحد؟. لا شك بوجود العديد من الخبراء الذين يقدمون هذا النوع من النصائح السطحية، فيما يتعلق بتحسين الذات من الناحيتين الشخصية والعملية، ولكنهم لن يتمكنوا من خداعكم مجدداً عبر أجوبتهم البسيطة، بعد أن أصبحتم على دراية بما يجب أن تحترسوا منه، وما تبحثون عنه بالفعل.

إن قدر لكم الاستماع لخبير يقول إن التفاوض هو السبيل لبلوغ أهدافكم، أو إصلاح مشكلاتكم، أو تحقيق أحلامكم، فعليكم أن تعرفوا على الفور أن ذلك الخبير يباليغ في تبسيط الأمور إلى حد السخف.

يعد التفاوض اللاعقلاني أحد تلك الفروق الضئيلة التي تبدو عسوية على الفهم في بداية الأمر، ولكنكم، وبمجرد فهمكم إياها، ستتمكنون من استخدامها بما يحقق فائدتكم.

ويمكنكم معرفة ما إذا كان الناس يتفاءلون بصورة لا عقلانية حين تلاحظون أن أفعالهم تستند إلى أفكار سخيفة، أو غير متوازنة عن النجاح أو تحقيق النتائج الإيجابية، وسأورد لكم بهذا الصدد مثالا عن سهولة وصول البعض إلى حالة التفاوض اللاعقلاني.

أعتقد أنكم حين تعودون بذاكرتكم إلى المرة الأولى التي مارستم فيها لعبة البولينغ، فلا بد أن تستذكروا كم كان منظر أحذية اللعب ظريفاً عندما كنتم تتعلونها، وكم أمضيتم من الوقت في محاولة إيجاد الكرة المناسبة في حجمها

لأيديكم، وكيف كنتم تجهلون عمليا أي شيء عن اللعبة بحد ذاتها، بالرغم من كل الاستعدادات التي اتخذتموها، وبخاصة كيفية تسجيل نقاطكم، ولو افترضنا أن معرفتكم باللعبة تماثل معظم الناس، فلن يخفى عليكم أن الرمية التي تجعل الكرة تسير في خط مستقيم، وتصيب القوارير بصورة مباشرة، وتسقطها جميعا هي أفضل أنواع الرميات، تليها تلك التي تحيد بالكرة جزئيا عن المر بحيث لا تسقط جميع القوارير، ومن ثم الرمية التي تؤدي بها إلى السقوط في القناة المحاذية للممر دون إصابة أية قارورة، وهي أسوأها بالفعل.

يمكنكم معرفة ما إذا كان الناس يتفاءلون بصورة لا عقلانية حين تلاحظون أن أفعالهم تستند إلى أفكار سخيفة، أو غير متوازنة عن النجاح أو تحقيق النتائج الإيجابية.

لقد جاء دوركم في الرمي، وها أنتم تتوجهون لالتقاط كرتكم، وتدخلون أصابعكم بسلاسة في ثقبها، ثم تقفون على الأرضية الخشبية للملعب استعدادا للرمي، وتحملون الكرة بكلتا يديكما، وتبقونها للحظات أسفل ذقنكم (لأنكم ترون الجميع يفعلون ذلك)، ثم تبتدؤون بحركتكم عبر تنفيذ عدد من الخطوات الطويلة، وبينما تقتربون من خط الرمي تفلتون الكرة من أيديكم حيث ترتطم بقوة بالمر، وتتدحرج فوقه باتجاه القناة لتسقط فيها، وبذلك تحصلون على أسوأ أنواع الرميات، وهو ما كنتم تتوقعونه على الأرجح في محاولتكم الأولى.

وهكذا تنتظرون دوركم التالي، وتحاولون الرمي ثانية، وتلاحظون، بينما تواصلون اللعب، تحسن أدائكم تدريجيا، حيث تصيبون أربع قوارير بعد رميكم الكرة مجددا، وتواصلون الرمي حتى تحققوا في المرات التالية ما يناقض كل الاحتمالات والتوقعات عبر تنفيذ الرمية الأفضل، وإصابة القوارير بشكل مباشر، وإسقاطها جميعا، وهو ما يشعركم بالإثارة، ويدفع أصدقاءكم للتصفيق، ويلهب حناجرهم بالهتاف، والتشجيع، والتهليل.

يقترب دوركم التالي مجدداً، وتبدوون التفكير في تلك الضربة الفضلى التي حققتها بصورة مفاجئة في المرة الأولى التي تمارسون فيها لعبة البولينغ، ويحدث شيء غير طبيعي في تفكيركم عند هذه النقطة، وتعتقدون بصدق أن بإمكانكم تكرار تلك الرمية في دوركم التالي لمجرد أنكم حققتها لمرة واحدة قبل ذلك.

وهكذا تلتقطون الكرة مجدداً، وتتقدمون باتجاه الممر - تملؤكم الثقة بإمكانية تحقيق الرمية الفضلى ثانية - ثم تنفذون خطواتكم المتباعدة بالثقة نفسها بينما تقتربون من الممر، وتقذفون الكرة مع شعوركم بالراحة تجاه طريقتكم في تنفيذ الرمية أثناء الدنو من الممر وتحرير الكرة، وبينما تتدحرج الأخيرة فوق الممر تلاحظون أنها تتحرف باتجاه القناة إلى أن تسقط فيها، وتكتشفون للتو أنكم نفذتم ضربتكم الأسوأ الثانية هذا اليوم!.

لا يستبعد على الإطلاق أن تكونوا قد غادرت صالة اللعب في يومكم الأول دون تحقيق أية ضربة فضلى ثانية، وبالتالي لم يكن خداعكم لأنفسكم عن طريق الاعتقاد بإمكانية تحقيقها مجدداً بعد نظيرتها الأولى مباشرة سوى ضرباً من التفاؤل اللاعقلاني.

لقد سهّل عليكم التفاؤل بشكل لا عقلاني لجهلكم جميع القواعد الواجب اتباعها بغية تحقيق الضربات الفضلى بصورة مستمرة، ولافتقاركم الخبرة اللازمة، ويرجح أن تكون الضربة الفضلى الوحيدة التي حققتها في ذلك اليوم ناتجة عن بعض العوامل العرضية، أكثر من كونها محصلة للمهارات التي اكتسبتها قبل تحقيق تلك الضربة.

يسهل على معظم الناس كذلك الوصول إلى الحالة اللاعقلانية من التفاؤل، لإيمانهم بما يتمتعون به من قدرات بصورة تنافي العقل والمنطق في الكثير من الحالات، ويحدث ذلك في الغالب حين يتلقون نوعاً من التأثير أو الرد الإيجابي كما في مثال البولينغ ذاك، أو عندما يقول لهم صديق ما، لاعتقاده بأن ذلك يساعدهم، إن أفكارهم رائعة للغاية حين لا تكون كذلك بالفعل. لا يعد التفاؤل مشكلة بحد ذاته،

ولكن الأخيرة تكمن في أن اللاعقلاني منه يعطي أملا كاذبا، وإن كنا نتحدث عن المرة الأولى التي ذهبتم فيها لممارسة البولنغ، فلن يشكل الأمل الكاذب مشكلة ذات شأن هنا (لأنه يمكن أن يستخدم كأداة مفيدة في بعض الأحيان)، ولكننا نتكلم عن المرات اللاحقة، وحين يتعلق الأمر بخطط العمل، والأهداف المالية والشخصية، والنجاح في العلاقات، حيث يمكن أن يكون التفاؤل اللاعقلاني ذا أثر سيئ للغاية.

تكمن مشكلة التفاؤل اللاعقلاني في أنه يعطي أملا كاذبا.

يشكل برنامج اكتشاف المواهب الفنية التلفزيوني الذائع الصيت (أمريكان آيدول) مثلا رائعا عن التفاؤل اللاعقلاني، حيث يتقدم الناس من أنحاء البلاد كافة للاشتراك فيه، ويخضعون لاختبارات لجنة التحكيم، ثم يتنافس قلة ممن يتم انتقاؤهم في الأدوار النهائية للفوز بعقد غنائي بملايين الدولارات، وهكذا يشترك عشرات الآلاف من الناس في ذلك البرنامج، ولكن أحدهم فقط هو من يفوز في النهاية بلقب (الأمريكان آيدول).

يوجه أعضاء لجنة التحكيم في العادة، حين يختبرون المشتركين في مناطقهم خلال المرحلة التمهيديّة، سؤالين لكل متقدم: "لماذا تريد أن تصبح النجم الأمريكي الأبرز، وتكون الرابع المقبل للبرنامج؟" و"هل يمكن أن تكون ذلك الرابع؟"، حيث يرد الجميع بالإيجاب عن السؤال الثاني!. يتمثل بعض ما يثير مرح متابعي البرنامج، خلال مراحل التمهيديّة، في الأداء الذي يقدمه بعض المشتركين المتفائلين بصورة لا عقلانية، ويصعب على المرء، في الحقيقة، تخيل السبب الذي يدفع أولئك المشتركين للاعتقاد بوجود فرصة لنجاحهم، وهم يفتقرون بوضوح لأي موهبة.

يرغب كل فرد بأن يكون النجم الأمريكي الأبرز، وبالرغم من أن معظم المتقدمين يفشلون في التأهل للوظيفة أو المرحلة التالية، فإن الاعتقاد بتملكهم بشكل ما بأن موهبتهم في التحدث أو غيره واعدة، بحيث يمكنهم كسب الرزق بواسطتها.

أردد على الدوام المقولة التالية في مكتبي: "يرغب كل فرد بأن يكون النجم الأمريكي الأبرز" بوحى من ذلك البرنامج، حين أقوم بتوظيف العاملين في قسم المبيعات. يوجد لدي فريق من المتدربين يجوب طول البلاد وعرضها، ويمثلي في الأحداث والمناسبات التجارية الصغيرة (أو ما ندعوها بورش العمل)، حيث يتكون من مئة فرد أو أقل، ولا بد كي يتأهل المرشحون لتولي تلك الوظيفة أن يمتلكوا مقدرة هائلة على التحدث والتواصل مع الناس، حيث تقوم بمشاهدة بعض من أشرطة "الفيديو" التي يرسلها من يظنون أنهم مؤهلون لتولي تلك الوظيفة، وهم يقومون بتأدية مقطع إعلاني من صفحة واحدة بعد أن نرسله لهم، ويعد هذا الأمر ضروريا كي يستطيعوا بلوغ مقابلة التوظيف، ولا حاجة للقول هنا إن بعض ما نتلقاه من الأشرطة يكون مريعا بالفعل!. يرغب كل فرد بأن يكون النجم الأمريكي الأبرز، وبالرغم من أن معظم المتقدمين يفشلون في التأهل للوظيفة أو المرحلة التالية، فإن الاعتقاد بتملكهم بشكل ما بأن موهبتهم في التحدث أو غيره واعدة، بحيث يمكنهم كسب الرزق بواسطتها.

يمكن أن يؤدي بنا هذا النوع من التفاؤل اللاعقلاني إلى اتخاذ قرارات حمقاء للغاية، والتعرض للفشل الذريع في حياتنا، وقد وجدت أن معظم الناس يصبحون غير واقعيين حين يضعون الخطط لبلوغ النجاح في حياتهم، وبخاصة حين يحددون أهدافهم في مجالات قد لا يملكون فيها الكثير من الخبرة. يبدو أننا نخوض على الدوام معركة عقلية متواصلة تتجاوز إدراكنا الواعي، وتقع حين نخطط لما نقدر على تحقيقه، ونعتقد أن بإمكاننا إنجازه، وهذا ما يمكن أن يبدو عليه ذلك الحوار الداخلي:

"أريد أن أبقى مستثارا بفعل هدفي، ولذا سأخبر نفسي أنني سأحقق ذلك الهدف. إنني بحاجة للإيمان به مهما كان غير منطقي، لأن مجرد التفكير بالفشل في تحقيق حلمي سيكون مؤلما للغاية، وبما أنني لا أريد التفكير بذلك الفشل، فسأعمل على ألا أكون منطقيًا، ولن أخطط لأي فشل محتمل، وسأبقى مستثارا بفعل الأمل الكاذب المتعلق بحلمي".

يتمثل ما يدعو للأسف والخجل حول إيماننا اللاواقعي بأحلامنا في تجنبنا مجرد التفكير "بخطة بديلة"، حيث يقدر لنا الشعور بخيبة الأمل العميقة، بل والاكتماب حين لا يتحقق الهدف الذي نطمح إليه.

لقد وجدتني في خضم هذه الحالة من التفاؤل اللاعقلاني بصورة لا تقل عن غيري، وقد عانيت منها على نحو خاص حين بدأت التعمق بصورة أكبر في مجال النمو الشخصي، والبحث في حيثيات التفكير الإيجابي. تولد لدي الانطباع آنذاك بأن كل ما ينبغي علي فعله هو تحديد هدف ما، وضرب موعد لإنجازه كي يصبح في حكم المنتهي، وبالرغم من بعض المبالغة التي تبدو في كلامي حول تلك العملية، إلا أنني أصبحت محبطا للغاية لأنني لم أحقق أهدافي على الإطلاق - أو وفق الموعد المحدد إن فعلت - وأدركت بمرور الوقت أنني أصبحت ضحية للتفاؤل اللاعقلاني.

يتمثل ما يدعو للأسف والخجل حول إيماننا اللاواقعي بأحلامنا في تجنبنا مجرد التفكير "بخطة بديلة"، حيث يقدر لنا الشعور بخيبة الأمل العميقة، بل والاكتماب حين لا يتحقق الهدف الذي نطمح إليه.

يتمثل أحد الأشياء المهمة التي خرجت بها من تلك التجربة في إدراكي أن تحقيق أهدافنا يتطلب في العادة وقتا أطول من ذلك الذي نتوقعه. أصبحت قادرا، بمجرد توصلي لهذا الإدراك، على اتباع طريقة أكثر واقعية لتحديد أهدافي بعد ما كنت أحدها في السابق بناء على العواطف، لا المنطق، وهو ما كاد يعرضني للفشل الذريع.

سترون في الفصل العاشر المعنون "بكن مستعدا لإيقاف المحرك أو فقدانه" أن هنالك مكانا للأفكار السلبية، التي يمكن أن يدفعكم إحداها مثلا للتفكير بما يجب عليكم فعله، إن لم تبلغوا هدفكم. يعد وجود خطة بديلة، والاستعداد للتعرض للفشل أحد السبل الكفيلة بتجنب التفاؤل اللاعقلاني.

تتمثل المشكلة الثانوية الناشئة عن التفاؤل اللاعقلاني في أن الناس كثيرا ما يوجدون ارتباطات سلبية بعملية تحديد أهدافهم، فعندما يقومون بهذه العملية

مستنديين إلى كثير من العاطفة والتفاوت اللعقلاني، ويفشلون في تحقيق الأهداف المحددة، بخاصة حين يتكرر ذلك أكثر من مرة، فسيكون من السهولة بمكان أن يبدووا الاعتقاد بأن تحديد الأهداف ما هو إلا مضيعة حقيقية للوقت، وقد يسألون أنفسهم: "لماذا نحدد هدفاً آخر، ونصاب بخيبة أمل جديدة حين نعجز عن تحقيقه؟"، ألا تكفي الأهداف القليلة السابقة التي حددناها قبلاً، وما نتج عنها من ألم؟، سنتجنب الإحساس بالألم ثانية بتجنب وضع أهداف جديدة".

ربما سمعتم من قبل المقولة المبتذلة التالية: "لا يمثل الهدف سوى حلم مع سقف زمني لتحقيقه"، ما هذا السخف؟. إن هذا التبسيط المبالغ فيه يتجاوز الكثير من الجوانب الواقعية بحيث يضر الجميع بأكثر مما ينفعهم، ولا أظن أن هذه الفلسفة قد نجحت من قبل سوى في أفلام "ديزني" العائدة للخمسينيات.

ربما سمعتم من قبل المقولة المبتذلة التالية: "لا يمثل الهدف سوى حلم مع سقف زمني لتحقيقه"، فما هذا السخف؟.

قد يبدو الأمر تشاؤمياً في البداية، ولكن هنالك طريقة أكثر صحة للنظر إلى أهدافكم. يتمثل موقفى الذهني الحالي تجاه عملية تحقيق أهدافي في أنها ليست بالسهولة التي تبدو عليها مطلقاً، وأنها ستأخذ على الأرجح وقتاً أطول مما توقعته، وأنها عادة ما تتطلب بذل المزيد من الجهد، وذرف المزيد من الدموع بشكل يفوق ما خططت له سابقاً، ولكن أهدافي تستحق ذلك، وسألتزم بتحقيقها بالرغم من التحديات القادمة.

يشكل ما سبق بداية لاتخاذ موقف صحي تجاه تحديد أهدافكم، ويمكن أن تكون الأخيرة كبيرة، وتستثير عواطفكم بقوة، ولكن لا بد للتخطيط والمنطق من قول كلمتهما بهذا الصدد. يمكن أن تبدو أهدافكم، علاوة على ما سبق، مغرقة في التفاؤل، ومستحيلة بالنسبة للآخرين، ولكنها ستكون عقلانية في ذلك التفاؤل إن وضعت خطة محكمة لتحقيقها، وخططا بديلة للتعامل مع ما يمكن أن يصادفكم من مفاجئات غير متوقعة.

ستصبح كيفية التخطيط لتجاوز العقبات، والمعوقات، والأحداث غير المتوقعة أكثر وضوحا في فصول لاحقة، ويكفي الآن أن تدركوا، كي تسيروا في الاتجاه الصحيح، أن الأحلام أو الأمنيات لا تمثل أهدافا بصورة تلقائية.

ينبغي عليكم أيضا ألا تقلقوا بسبب عدم تحقيق أهدافكم خلال سقف زمني معين، أو تحقيقها بالشكل المرجو، وأن تتوقعوا حدوث أخطاء، وتخططوا لذلك على صعيد المال والقوى العاملة، في حالة انخراطكم باستثمار أو مشروع معين مثلا، ولكم أسوة حسنة في الكثير من الحالات التي سمعتم فيها الأخبار عن الكلفة المتوقعة لمشروع ما، لا يلبث أن ينجز في الواقع بكلفة أكبر، ووقت أطول.

لا بد لكم أن تدركوا ما أدركته في نهاية المطاف: "لا يشكل عدم تحقيق أهدافكم وفق الموعد المحدد نهاية العالم"، وينبغي أن يمثل النجاح بالنسبة لكم رحلة متواصلة، وغير مقيدة بزمان أو مكان.

تتمثل إحدى الطرق الرائعة للسيطرة على هذا الأمر، وتجنب تثبيط النفس - عندما تفشلون في تحقيق هدف وفق الموعد المضروب، أو الشكل الذي رغبتم به - تتمثل في إدراك وجود كلفة لكل هدف قبل بدء العمل على تحقيقه.

لا يشكل عدم تحقيق أهدافكم وفق الموعد المحدد نهاية العالم.

لو تسنى لك سؤال الجميع تقريبا عما إذا كانوا مستعدين لدفع الثمن اللازم لتحقيق أهدافهم فسيردون بالإيجاب، وإن سألتهم فيما بعد عن ماهية أو مقدار ذلك الثمن، فلن يستطيع معظمهم الإجابة في حينه!. يرجع السبب في ذلك إلى سهولة تحديد الأهداف، إن لم تكن مقترنة بمشروع أو خطة ما، وبمجرد أن تضع الثمن المناسب لحلمك، وتطور خطة للعمل على تحقيقه، ستكون قد بدأت في تحويل ذلك الحلم إلى هدف، وزيادة احتمالات تحقيقه.

لا شك أن مواجهة الكلفة المحتملة لأهدافنا تعني مواجهة الواقع بصورة أو بأخرى، وهو ما يمكن أن يخيفنا أو يحط من عزيمتنا. لا أعلم ما قد تفعلونه في تلك الحالة، ولكنني أفضل شخصيا أن أواجه الواقع، مهما نتج عن ذلك، عوضا عن الانخراط في مشروع فاشل قد لا أستطيع الخروج منه، وهو ما يساعدني على رؤية الأشياء بواقعية كبيرة، والتخلص لحد ما من الأمل الكاذب.

لو بذل من يفتقدون الخبرة الكافية في مجال العلاقات جهدا أكبر لإدراك هذا الأمر قبل أن يتزوجوا، فلن يحبطوا كثيرا عندما تتلاشى السعادة والمشاعر الرائعة التي كانوا يعيشونها أثناء شهر العسل. إن تجشأ خطيبك مثلا بصوت مرتفع أثناء وجودك معه، فعليك أن تعلمي أنه سيفعلها بصوت أعلى بعد الزواج، ولا يشكل هذا المثال سوى نذر يسير مما يحدث بين الأزواج.

أرى الأمر عينه يحدث للعديد ممن ينخرطون في مجال الأعمال أو المبيعات، حيث يضعون الكثير من الأهداف اللاواقعية بالنظر لضآلة خبرتهم في هذين المجالين، وقد عرفت من يتمتعون بكل ما يكفل نجاحهم فيهما، ولكنهم فشلوا أو أفلسوا لأنهم بدؤوا مشاريعهم بأمال تفتقد للواقعية، وقد أقسم العديد منهم بعد ذلك على عدم المخاطرة ثانية في مثل تلك المشاريع، كيلا يتعرضوا للمشكلة ذاتها، وهو ما يحز في النفس بالفعل. أعتقد لو أنهم نظروا للأمور بمنظار أكثر واقعية، دون التفاؤل بلاعقلانية كبيرة، لاستمروا في تحقيق أحلامهم حتى اللحظة.

مجددا، قد أبدو متشائما حين أخبركم بوجوب التخطيط للأشياء بحيث تأخذ وقتا أطول، أو تسبب كلفة أكبر مما تتوقعونه، ولكنني أحثكم أيضا على أن تخططوا للنجاح أثناء استعدادكم للأحداث غير المتوقعة طيلة فترة عملكم على تحقيق أهدافكم، وإن كان لديكم بالفعل أهداف أو خطط عمل رائعة، فعليكم التخطيط كذلك لما قد ينجم عنها من نجاح. رأيت من قبل أشخاصا نجحوا في أعمالهم لدرجة أنهم بدؤوا يخسرونها لأنهم لم يخططوا لمثل ذلك النجاح، كما تفتقر بعض الشركات (أو أقسامها، أو فرق مبيعاتها، أو موظفوها، وغيرهم) للاستعداد الكافي

للتعامل مع نجاحاتها، فتخسر بالتالي الفرص، أو تهوي وتفشل لعجزها عن تلبية المتطلبات. يتمثل جزء مهم من خطتكم، بناء على ما سبق، في الاستعداد للتعامل مع النجاح المحتمل الذي يمكن أن يجسم أهدافكم بحد ذاتها.

تذكروا أن التركيز الذي اقترحته حتى اللحظة على عملية التخطيط يشملكم وحدكم دون آراء الآخرين. ذكرت أننا أن الناس يمكن أن يعتقدوا أن أهدافكم غير واقعية أو عقلانية، ولكن ما يهم هنا هو أن تؤمنوا بها - حتى لو كنتم تقدررون نصائح أصدقائكم - وتطوروا خطة عمل متكاملة لتحقيقها. ينبغي أن تقوموا بذلك على أكمل وجه قبل التماس آراء الآخرين، وإن وصلتكم أخيرا إلى تلك المرحلة يتوجب عليكم الأخذ بعين الاعتبار مدى خبرة من تستطلعون رأيه في ذلك الأمر، وسلامة الأحكام التي يصدرها بحقه، إن وجدتم من هو مؤهل لذلك بالفعل. لا يملكني الشك على الإطلاق، بهذا الصدد، أن معظم أمهات متسابقين برنامج (الأمريكان آيدول) يعتقدون بكل صدق أن أبنائهم موهوبون بشدة، وأن نجاحهم أمر لا مفر منه!

عرفت من يتمتعون بكل ما يكفل نجاحهم، ولكنهم فشلوا أو أفلسوا لأنهم بدؤوا مشاريعهم بأمال تفتقد للواقعية.

كثيرا ما يشكل آباؤنا وأصدقائنا مصدرا لبعض تفاؤلنا اللاعقلاني، ولا يقدم الآباء لأبنائهم، في الحقيقة، أية خدمة عبر إخبارهم بمدى مهارتهم في شيء ما زالوا يحتاجون الكثير بالفعل لإتقانه. لا شك في وجود أوقات يكون من الضروري خلالها إطراء الأبناء، وتقوية ثقتهم بنفسهم، ولكن المدح والرياء المستمرين لن يعودا بالنفع عليهم في نهاية المطاف.

يعد اللجوء إلى الناصحين من الأصدقاء أمرا مفيدا حين تضع الخطط لأنهم، كما هو مفترض، يملكون الخبرة الكافية، ويوجد من يؤيد ويعارض القيام بهذا الأمر، حيث يقول المؤيدون إن هؤلاء الناصحين يتمتعون بالخبرة، ويفكرون بشكل مختلف عن بقية أصدقائكم، بينما يرى المعارضون أن خططك يمكن أن تكون مبتكرة للغاية،

أو خارج نطاق خبرات صديقك الناصح، بحيث يعجز عن تخيل مشروعك بأكثر من أي شخص عادي آخر.

فكر بالبحث عن بعض المتشائمين أيضا، أو بمعنى آخر، لا تبحث عن الأجوبة الإيجابية فقط كي تشدح حماسك وكبرياءك، بل حاول إيجاد السلبية منها أيضا. استفد من "المشكلات" التي يعبر عنها أصدقاؤك وناصحوك لتحسين خطتك، أو مهارتك التسويقية، أو جدولك الزمني، أو ميزانيتك، أو غير ذلك من جوانب تلك الخطة، وإن استوفيت البحث والتخطيط حقهما، ووجدت أنك ما زالت الوحيد الذي يعتقد بإمكانية تحقق فكرتك، فلا يعني ذلك بالضرورة أن الوقت قد حان للاستسلام أو التخلي عنها، فربما ترى ما لا يراه سواك. ينبغي عليك في تلك الحالة أن تحرص على الاستماع بصدق للنصح، والتخطيط لمواجهة الأحداث السلبية التي يمكن أن تواجهك، وعدم تجاهل العقبات حين تظهر، في محاولة منك للتفاوض، لأن ذلك غير عقلاني. إن الحل الأفضل يكمن في تطوير خطة لتجاوز تلك العقبات، أو إيجاد طريق آخر للتفاف عليها.

يعد اللجوء إلى الناصحين من الأصدقاء أمرا مفيدا حين تضع الخطط لأنهم، كما هو مفترض، يملكون الخبرة الكافية، ويوجد من يؤيد ويعارض القيام بهذه الأمور.

سأخبرك الآن بما يثير استغرابك، ويناقض توقعاتك: يمكن للتفاوض اللاعقلاني في بعض الأحيان أن يصب في مصلحتك، وأعتقد أن ذلك نادر نسبيا ولكنه يحدث، ويمكن للتعبير التالي أن يوضح ذلك نوعا ما: "لا تعلم بأمر ما تجهله".

لقد نجح البعض من قبل لأنهم لم يعلموا ما كانوا يخوضون غماره، وبدؤوا في مشاريعهم كالعُميان، واختاروا - بالرغم من الدروس القاسية التي تلقوها، والتفكير الجدي بالتخلي عن تلك المشاريع - اختاروا أن يتعلموا من تجربتهم، ويواصلوا العمل على تحقيق أهدافهم.

أعود بذاكرتي بين الفينة والأخرى إلى بعض الأشياء التي كنت أقوم بها، عندما دخلت معترك مجال الأعمال لأول مرة، وأعترف أن ذلك يدفعني للضحك (الآن)، وبالرغم من أنني كنت مغرقا آنذاك في التفاؤل اللاعقلاني، إلا أنني حققت تقدما على أقل تقدير، وقد كنت أتعثر في مسيرتي، ولكنني تعلمت من ذلك، حيث كنت أنهض مجددا، وأتعثر ثانية، وهكذا دواليك. نادرا ما كان التفاؤل اللاعقلاني يوصلني إلى أهدافي، ولكنه عادة ما كان يوجهني نحو أمور إيجابية، وهو ما كنت أرغب به.

وبمجرد أن تعلمت التخلص من التفاؤل اللاعقلاني (أو تحجيمه على الأقل)، أصبحت قادرا على بلوغ أهدافي بسرعة أكبر، ومفاجئات أقل بكثير، وبما أن النجاح يجلب النجاح، فقد استمر ما حققته من أهداف عملي وحياتي في تشجيعي على تحديد وتحقيق أهداف أكثر وأكبر.

بمجرد أن تعلمت التخلص من التفاؤل اللاعقلاني (أو تحجيمه على الأقل)، أصبحت قادرا على بلوغ أهدافي بسرعة أكبر، ومفاجئات أقل بكثير.

كان تعلمي ذلك من خلال تجربتي الخاصة أمرا قاسيا بلا شك، ولكنني خرجت بالنتيجة الجيدة التالية: كن منطقيًا وواقعيًا ما أمكنك عبر التفكير بخطة تدريبية لتحقيق كل من أهداف عملك، وحياتك، بالنظر إلى الثمن المترتب عليهما، وتذكر أن عدم تحقيقك لأحد أهدافك في الوقت المحدد لا يعني نهاية العالم، وحسبك ألا تستسلم أو تترك الآخرين يحتلون رأسك!.

● الخلاصة

- قد تبدو بعض الفروق في هذا الكتاب ضئيلة وتافهة، ولكنها ستصبح أكثر وضوحا بمجرد أن تلم بمواضيعه بصورة أشمل.
- يوجد فرق بين التفاؤل والتفاؤل اللاعقلاني، وبإمكانك تحديده.
- يستغرق بلوغ الأهداف في العادة أكثر مما تتوقعه من الوقت.
- لا يعني وضع خطة بديلة أنك تتوقع أو ترحب بفشل خطتك الأساسية، ولكنه يمثل خطوة جيدة وعملية في مجال الأعمال، ولا بد أن تكون مستعدا على الدوام للمضي قدما.
- يتمثل الموقف السليم تجاه عملية تحقيق الأهداف في أنها ليست بالسهولة التي تبدو عليها مطلقا، وأنها ستأخذ على الأرجح وقتا أطول مما تتوقعه، وأنها عادة ما تتطلب بذل المزيد من الجهد، وذرف المزيد من الدموع بشكل يفوق ما خططت له سابقا، ولكن أهدافك تستحق ذلك، وعليك الالتزام بتحقيقها بالرغم من التحديات القادمة.
- لا يعني عدم تحقيقك الأهداف التي وضعتها وفق الموعد المحدد نهاية العالم، وينبغي ألا تتخذ من ذلك عذرا للاستسلام.
- يوجد ثمن لكل هدف تود تحقيقه على الصعيد الشخصي أو العملي.
- يمكن للصديق الناصح أو حتى المتشائم أن يكون ذا فائدة حين تراجع خطط عملك، أو تحقيق أهدافك، لأنه يساعدك على رؤية ما تفاضيت عنه نتيجة تفاؤلك.
- توقع أن تتغير خططك بينما تمضي في تحقيق أهدافك.

