

2017

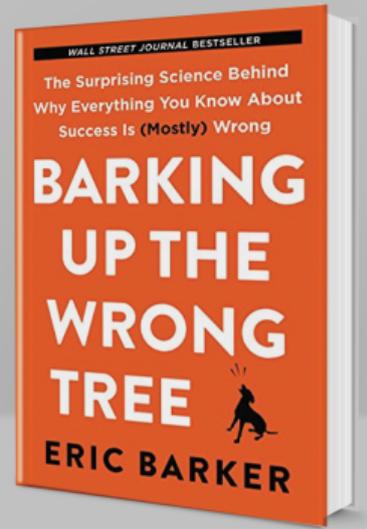
كتاب في دقائق

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة
MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTUUM
KNOWLEDGE FOUNDATION

اسلك الطريق الصحيح

كيف نأخذ بالأسباب المدهشة التي تقودنا إلى النجاح



تأليف

إريك باركر

136

الرعاة

بالعربي
إحدى مبادرات مؤسسة
محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

قنديل
التعليمية
QINDEEL
EDUCATIONAL
www.qindeel-edu.ae

دولابنت
DU ADVENT

شريك استراتيجي

الإمارات
للخدمات الإلكترونية
www.eres.ae

هل نتجح بالقاعدة أم بالاستثناء؟

تعريف النجاح مسألة تخصُّك أنت وحدك، فالنجاح يتعلَّق بما تحتاج إليه أنت شخصياً كي تبقى سعيداً في حياتك العملية والشخصية، لكنَّ هذا لا يعني أنَّ النجاح فعلٌ عشوائي. فأنت تعرف أنَّ هناك استراتيجيات وأهدافاً أكثر جدوى من غيرها، فمن المؤكَّد أنَّ الجهد المتواصل والمثابر أكثر فاعليةً، فالاستيقاظ المبكر أفضل من النوم حتَّى وقت متأخر، ولكن مجرد معرفة هذه الحقائق لا يكفي. فهناك دائماً فجوة هائلة بين المعرفة والتطبيق، فضلاً عن الأسباب التي تجعل بعضنا يسلكون طرقاً لا يراها غيرنا. لقد درسنا الكثير من القواعد والمبادئ التي يمكن أن تقودنا عبر مسالك النجاح، لكننا لا نصاب بالدهشة عندما نتفاجئنا عشرات الحالات من الاستثناءات، فهل للنجاح قواعد فعلاً، أم أنَّ الاستثناء هو القاعدة؟

هل اتباع القواعد صواب أم خطأ؟

كثيراً ما نتلقَّى رسالة تحثُّنا على الالتزام بالمسار الآمن، فنذهب إلى فعل «ما هو صواب» ولا نخاطر في مسيرتنا نحو النجاح ولا عن المؤلف، ولذا فنحن قليلاً ما نتأمل أولئك الذين يتبعون القواعد ويفعلون كلَّ ما هو صحيح. هناك مثلاً، الطلاب الذين يتفوقون في المرحلة الثانوية، وقلماً نجد أحدهم قد غيَّر العالم على الرغم من مثابرتهم. فلماذا لا يصبح الطلاب المتفوقون في الدراسة متفوقين في الحياة العملية؟ ثمة سببان: الأول هو أنَّ المدارس تكافئ من يلتزمون فقط بما يُطلب منهم، والثاني هو أنَّ المدارس تكافئ من يلتزمون بالقواعد والنظام الجاد في توجُّهاتهم. فقلماً تجد اعترافاً أو إدراكاً لما يستحوذ على اهتمام الطالب أو ما يبرع فيه، لكنَّ العالم الواقعي يفعل العكس. فإذا أردت أن تُجيد في المدرسة وكنت محباً للرياضيات مثلاً، فلعلَّك تكفُّ عن التركيز عليها وحدها كي تتأكَّد من الحصول على الدرجة النهائية في مادة التاريخ أيضاً. وهكذا لن تتمخَّض عن هذا السلوك خبرة متخصصة أو براعة في مجال ما. وفي نهاية المطاف ستجد نفسك مدفوعاً نحو مهن تكافئ مهارة معينة على حساب مهارات أخرى، فاتباع القواعد لا يقود إلى النجاح. كلُّ ما في الأمر أنه يُزيل طريفة النقيض من مقياس النجاح: فيلغي السلبي ولا يضيف الإيجابي. ورغم أنَّ هذا أمرٌ حسن لأنه يجنِّبنا المخاطر، فإنه يلغي الإنجازات الباهرة والمؤثِّرة.

في ثوانٍ..



يسرُّني أن أعود إليكم مع أعداد هذا الشهر؛ شهر الوحدة والإنجازات، مع الذكرى السادسة والأربعين على وحدة الوطن وتلاحم الشعب مع قيادته، ومع تقدُّم دولتنا الذكية في مراتب التنافسية العالمية، واحتلال المراكز الأولى في مجالات التميز الحكومي والمؤسسي ومؤشرات التنمية والسعادة، ونحن نقدِّم إليكم ملخصات أفضل الكتب العالمية الرائدة. في ملخص كتاب: «اسلك الطريق الصحيح: كيف نأخذ بالأسباب المدهشة التي تقودنا إلى النجاح» يؤكِّد المؤلف «إريك باركر» أنَّ القادة نوعان: عاديون واستثنائيون، حيث يسلك القادة العاديون القنوات الرسمية ويحصلون على الترقيات ويلتزمون بالتواعد ويُلبون التوقعات. أمَّا القادة الاستثنائيون فهم الذين يسلكون طرقاً غير مألوفة، ويستثمرون الفرص، ويفاجئون العالم بإنجازات غير مسبوقة، ويتخذون قرارات غير متوقَّعة، ولذلك فهم الذين يصنعون الفارق من خلال أفكارهم المتحرِّرة، فيقودون مجتمعاتهم ومؤسَّساتهم إلى آفاق أوسع من الفرص، ولا سيما في ظلِّ اقتصاد العولمة شديد التنافسية. وهؤلاء هم القادة المبادرون والإيجابيون والمؤثِّرون.

وفي ملخص كتاب: «أموال وأحوال: كيف يتعلَّم الاقتصاد من العلوم الإنسانية» يُسبِّغ المؤلفان «جاري ساول مورسون، ومورتون شابيرو» نظرة إنسانية جديدة على علم الاقتصاد؛ لأنَّ غرس المنهج الإنساني في الاقتصاد يجعل نماذجَه أكثر واقعيةً، وتوقعاته أكثر دقَّة، وسياساته أكثر فاعليةً وعدلاً. وهذا يعني أنه يمكن للاقتصاد أن يستفيد من فهم سلوك الناس واحترام فلسفاتهم الأخلاقية، ومن الفهم العميق لمعنى ودور الثقافة. ولكي نكون عمليين وعلميين أيضاً، فالمطلوب هو أن يستفيد الاقتصاديون من هاتين الفكرتين من دون أن يتخلَّى الاقتصاد عن إنجازاته العظيمة، وعبر علم اقتصاد إنساني؛ يسمح لكلِّ مجال بالحفاظ على سماته المميِّزة. ويدير حواراً بين علمين اجتماعيين ومجالين كُنَّا نعتبرهما نهجين مختلفين للمعرفة. ومع بدء مثل هذا الحوار الأخلاقي والخلاق، فإنَّ المزيد من الأفكار الجديدة والإبداعات المفيدة ستفاجئنا وتُلهمنا في رحلتنا لمواكبة المستقبل واستشرافه.

وفي ملخص كتاب: «الأمن الإلكتروني والحروب الإلكترونية: دليل أساسي لما عليك معرفته» يؤكِّد المؤلفان «بي دلبو سينجر، وألان فريدمان» أنَّ مشكلات الحروب الإلكترونية وأمن المعلومات ليست فنية وتقنية فقط، بل هي في منشئها مشكلات تنظيمية وقانونية واقتصادية واجتماعية، ولكنَّ المهمَّ أننا نفكر في الأمن المعلوماتي، يجب أن نعرف شروطه ونفهم حدوده؛ لأنه يكلف مالا ووقتاً وإمكانات وحريات كذلك. ولهذا فإننا نحتاج إلى استجابات مرنة ومتنوعة لمواجهة المخاطر التي تتهدَّد السريَّة والإتاحة والمرونة والسلامة، ولا سيما أنَّ الأمن المطلق ليس له وجود، فلا يوجد حل سحري يقي من جميع المخاطر. وهنا يبرز دورنا وتتجلَّى مسؤوليتنا كمواطنين مبادرين في العالم الافتراضي، والعالم الواقعي على حدِّ سواء.

جمال بن حويرب

المدير التنفيذي لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

إلى أي فئة تنتمي؟

إذا لم يكن من يلتزمون بالقواعد هم من يصلون إلى القمة في نهاية المطاف، فمن يرتقيها إذاً؟

للإجابة عن هذا السؤال، سننظر إلى المسألة من زاوية أخرى: ما الذي يجعل أحدنا قائداً عظيماً؟

وفقاً للأبحاث التي أجراها «غوتام موكوندا» الأستاذ في جامعة هارفارد ثمة نوعان مختلفان اختلافاً جذرياً من القادة: مرشّحون وغير مرشّحين. المرشّحون يبرزون عبر القنوات الرسمية ويحصلون على الترقيات ويلتزمون بالقواعد ويُبون التوقعات. أمّا غير المرشّحين، فلا يظهرون عبر القنوات الرسمية، بل يأتون من النافذة مثل رؤاد الأعمال الذين لا ينتظرون الترقيات والموافقات من أحد؛ فهم القادة الذين يستفيدون من عاصفة مثالية من الأحداث غير المحتملة.

دائماً يقع الاختيار على الفئة الأولى من القادة الذين يُمنحون الثقة لصنع قرارات تقليديةً مُستحسنة. أمّا القادة الذين لا يقع عليهم الاختيار من جانب النظام فلا يمكن الاعتماد عليهم في اتخاذ تلك القرارات؛ بل إنهم قد لا يعلمون ما القرارات المفضلة. فهم يفعلون أشياء غير متوقعة ويملكون خلفيات مختلفة ولا يمكن التنبؤ بأفعالهم في أغلب الأحيان، ومع ذلك فهم من يصنعون الفارق. وبما أنهم لا يلتزمون بالقواعد، فإن بعضهم يكونون مؤثرين للغاية لأنهم يتحدّون الوضع الراهن ويكسرون القواعد، ومن خلال أفكارهم المتحررة من القيود، يحققون تغييراً كبيراً ويقودون مؤسساتهم إلى أفاق أوسع من الفرص، لا سيما في ظلّ الاقتصاد شديد التنافسية. هؤلاء هم القادة المبادرون والإيجابيون والمؤثرون.

عندما سألتنا موكوندا ما الذي يجعل تلك الفئة من القادة أكثر تأثيراً، قال: إنهم يملكون سمات تجعلهم أكثر اختلافاً وتميزاً، وهي ليست السمات المعتادة مثل «الذكاء الحاد» أو «البراعة السياسية». فهذه السمات قد تبدو سلبية لأنها غير مألوفة بسبب طبيعة السياق الذي تشكل فيه، لكنها تتحوّل إلى إيجابية لأنها تفوق غيرها فكراً وعملاً، وهذه السمات هي التي يسميها الدكتور «موكوندا»: المقوِّبات.

”الفرق بين فئة الناجحين وفئة المتميزين هو أن الفئة الأخيرة تكسر القواعد وتخرج
عن المألوف في كل شيء تقريباً“

تمييز القادة

كيف تستفيد من نظرية فرز القادة التي وضعها موكوندا؟

عليك أولاً أن تعرف ذاتك. فإذا كنت ممن يُجيدون الالتزام بالقواعد وكنت تنتمي إلى فئة المتفوقين، فعليك أن تُعدّ العدة وتختار الاستراتيجية المناسبة، وأن تتأكد من جدوى المسار الذي تتخذه، فالذين يتمتّعون بقدر مرتفع من الوعي واليقظة يُبلون بلاءً حسناً في المجال الأكاديمي وفي كثير من جوانب الحياة التي تتطلب إجابات مباشرة ومساراً واضحاً، لكن عندما تغيب الإجابات ويختفي المسار، تصبح الحياة بالنسبة إليهم صعبة ويضلون الطريق. أمّا إذا كنت ممن يخرجون على المألوف، وكنت مبدعاً وفناناً وقائداً مختلفاً، فستعاني إن حاولت الالتزام بقواعد صارمة، لأنّ «مقوياتك» ستخدم، وستدخل في صراع مع ذاتك وتفقد ما تتمتع به من مزايا جوهرية.



أن تختار المجال المناسب وتحقق النجاح، وعليك أن تختار البيئة المناسبة لك لأن السياق مهم للغاية.

لمواطن القوة فيقول إنها: «الأعمال التي تجيدها وتحبها لأنك تحقق النتائج المرغوبة من خلالها باستمرار». وبعد أن تعرف الفئة التي تنتمي إليها ونقاط قوتك التي تميزك، ما عليك سوى

معرفتك لذاتك استناداً إلى ما تريد تحقيقه تعني أن تعي جوانب قوتك، فكثير من الناس يغفلون نقاط قوتهم ولا يعلمون ماهيتها علم اليقين. ويُقدّم «بيتر دراكر» تعريفاً مفيداً

النجاح الفاشل بخداع الذات

قد يبدو أحياناً أن الخداع هو أقصر الطرق إلى تحقيق النجاح. المبدأ يقول: «اعمل بجد ونافس بإنصاف وتقدّم إلى الأمام»، لكن مع الأسف، ثمة الكثير من الأدلة المضلّة التي تجعلك تزيّن الخطأ وتلبسه أقنعة الصواب.

◆ قد يبدو أحياناً أن للمظاهر والأمور الشكلية أسبقية على الحقيقة. تشير إحدى الدراسات إلى أن من يتركون انطباعاً جيداً يحصلون على تقارير أداء أفضل ممن يعملون بجد فقط من دون أن يتركوا انطباعاً جيداً.

◆ من المؤكّد أن للتملق مردوداً سلبياً، لكن سلبياته لا تظهر للعيان بسرعة.

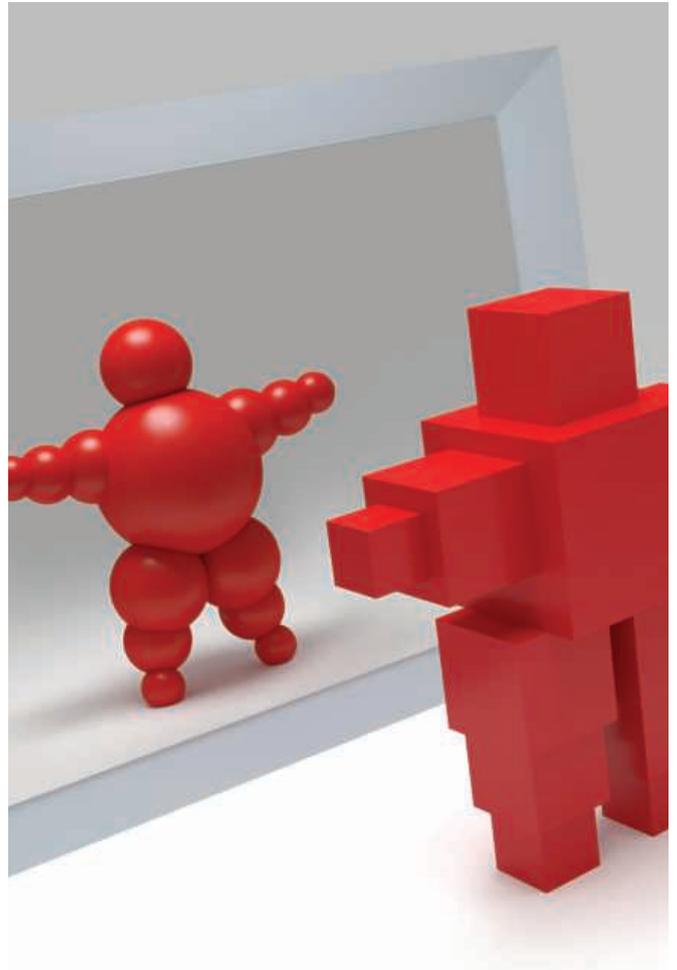
◆ تشير الأبحاث إلى أن بعض السمات السلبية يمكن أن تزيد بالفعل من فرصة أن يصبح أحدهم مديراً أو قائداً، فالذين يرتقون السلم أسرع ليسوا هم الذين يحاولون أن يكونوا لاعبين فاعلين في فرقهم أو يركّزون أولاً على إنجاز المهام، بل هم الذين يركّزون أولاً على اكتساب السلطة والنفوذ.



نجاح المخادعين وفسلهم

لماذا ينجح الحمقى؟ يعود جانب من نجاحهم إلى الخداع والمواربة، لكن الشيء الوحيد الذي يمكننا أن نتعلّمه منهم هو حسمهم بشأن ما يريدون تحقيقه وعدم خوفهم من أن يعبروا عن أنفسهم ويواجهوا العالم بحسناتهم وسيئاتهم، حتّى إنّ بعض هؤلاء يتباهون بإنجازاتهم بعد افتضاح أمرهم، وحتّى لا يبدو وكأننا نشجّع المخادعين، يجب أن نؤكّد أنّهم ينجحون فقط على المدى القصير. عندما كنّا صغاراً، كنّا نرتكب الكثير من الأخطاء، ثمّ نفاجاً بنصيحة من أب أو أم أو شخص حكيم يقول لنا: «ماذا لو تصرف الجميع مثلك؟»، ولنسأل هنا: ماذا سيحدث إذا تصرّفنا جميعاً بأنانية ولم يعد يثق بعضنا ببعض؟ الإجابة هي: «سنعيش كلنا في عالم مادوف»، وهو «برنارد مادوف» الذي نظم أكبر عملية نصب في التاريخ، وانكشف أمره في خضمّ الأزمة الاقتصادية العالمية عام 2008، وحكم عليه بالسجن 150 عاماً وكان عمره 71 عاماً.

عندما تتصرّف بأنانية سيلاحظ الآخرون ذلك، وحتّى إن نجحت، فإنك لن تستطيع التخلص من مشكلات معاونيك، الذين أظهرت لهم أن مخالفة القواعد هي طريق النجاح، ثمّ إنّهم سيخالفونها مثلك، لأنّ السلوك السلبي أيضاً معد، والناس يقلدون قادتهم، وبخاصّة إذا رأوا بعض مظاهر أو قشور النجاح. سلوكنا السلبي يخلق المزيد من الفاسدين والانتهازيين، رغم معرفتنا بفطرتنا وبتربيتنا أنّ حبل الكذب قصير. عندما يشيع السلوك السلبي يرحل الصالحون ويبقى الطالحون، ويعيش من يبقى في عالم فاسد مثل عالم «مادوف» الذي كان يسرق عملاءه، ويتبرّع بجزء ضئيل من ملياراته لأعمال الخير.



كيف تصبح ناجحاً وأخلاقياً

1. اختر البيئة المناسبة، لا تقتد بغيرك مجرد نجاحه وفكر دائماً بكل خياراتك، ونزاهتك لا تبرر لك العمل في بيئة فاسدة.
2. تعاون أولاً، مد يد العون للآخرين هو مفتاح النافذة التي تدخل منها مشاعر النبل والمشاركة التي تعتبر ركيزة أساسية للإقناع والتقارب.
3. الأثنية صفة ذميمة، والعطاء دون إفراط يخلق توازناً في حياتك. خصص جزءاً بسيطاً من مواردك المادية ووقتك لمساعدة الآخرين، وستجد الآخرين أيضاً يساعدونك.
4. اجتهد في العمل وأظهر إنجازاتك ومواطن قوتك، ولا تتردد في الترويج لنفسك والتفاوض وإظهار قدراتك دون غرور أو استعراض.
5. فكر بالمدى الطويل أولاً، وساعد الآخرين على التفكير بنفس النحو. السلوك السلبي يحقق نتائج على المدى القصير، أما السلوك الإيجابي فيحقق الفوز مدى الحياة.
6. تسامح، الحياة صاخبة ومعقدة ونحن نعرف كل شيء عن كل الناس وليس من السهل أن نفهم دوافعهم. اتهام الناس وإقصاؤهم يحدث بسبب سوء الفهم وضعف التواصل، والتسامح هو الحل لمواجهة الغموض وعدم إساءة الظن.



المنسحبون أم المتشبثون؟

من المهم أن نعرف متى نتخلى ونسحب، ومتى نتأثر ونتشبث. فمعظم الثغافات تؤمن بأن الإصرار والعمل الجاد وعدم الاستسلام هي سر النجاح الوحيد. وهذا صحيح إلى حد ما، لأن المثابرة هي السبب الرئيس الكامن وراء ما نراه من نجاحات وإنجازات، وهي ما يصنع الفرق بين ذوي العزيمة، وذوي المعرفة والخبرة، فالأكثر نجاحاً من أصحاب المعارف والمهارات، هم أيضاً من يبذلون جهداً أكبر، ويصمدون أمام التحديات، وتشتد عزميتهم في الملمات.

ولكن لماذا لا يتشبث الكثيرون بأهدافهم ولا يصرون على النجاح؟

أحد الأسباب هو اعتقادنا بأننا نعرف منبع الإصرار. والسبب الثاني هو أن الإصرار يمكن أن يؤدي إلى النجاح، ولكنه ليس الطريق الوحيد دائماً، أحياناً يعد الانسحاب هو الاختيار الأذكى. فالتخلي يمكن أن يكون سبباً في النجاح إذا ما تمّ بذلك وعلى نحو صحيح. فعندما عرضت «فيسبوك» مليار دولار لشراء تطبيق «وايس آب»، نهض «بريان أكتون» و«جان كوم» مؤسسا التطبيق واقفين وأعلننا الانسحاب من الاجتماع، فكانت النتيجة أن دفعت «فيسبوك» 19 مليار دولار لشراء التطبيق بعد بضعة أيام.

من أين يأتي الإصرار؟

الأفكار هي مصدر الإصرار. هناك حوار داخلي يدور على الدوام في عقل كل منا، وعندما يكون هذا الحوار إيجابياً فإنه يغرس فينا نوعاً من الإصرار الذهني، ويمدنا بالقدرية على الاستمرار والمثابرة، وهذا يعني أن المتفائلين والمتشائمين يشكلون أفكارهم عن العالم على نحو مختلف. وقد أطلق عالم النفس الأمريكي «مارتن سليجمان» على هذا السلوك اسم «النمط التفسيري» ورده إلى ثلاثة عناصر: الاستمرارية والتغلغل وإضفاء الطابع الشخصي.



يحالفني الحظُّ اليوم). ويرى «سليجمان» أننا عندما نحول تفسيرنا من النظرة المتشائمة إلى النظرة المتفائلة، تتحسن مشاعرنا ونصبح أكثر إصراراً ومثابرة.

هذا العمل). أمَّا المتفائلون فيعتبرون الأحداث السيئة مؤقتة (هذا يحدث من وقت إلى آخر)، ويملكون سبباً محدداً دون تعميم (عندما يتحسن الطقس، ستزول المشكلة)، ولا ينسبون الخطأ إلى أنفسهم (أعرف هذا جيداً، لكن لم

المتشائمون يقولون لأنفسهم إنَّ الأحداث السيئة ستستمرُّ إلى وقت طويل أو إلى الأبد (لن أتمكن أبداً من فعل هذا)، وهم يُعمِّمون الأحكام (لا يمكنني الوثوق بهؤلاء الناس)، وينسبون الأخطاء إلى أنفسهم (أنا لا أتقن

الانسحاب ليس نقيض الإصرار

نحن لا نحبُّ أن نفكر في الحواجز والقيود، مع أننا نصادفها في حياتنا كلَّ يوم. وفي حين يرتبط الإصرار بالأفكار، فإنَّ الانسحاب يرتبط بالحواجز والقيود؛ إمَّا بكسر تلك القيود وأمَّا بتثبيتها والشكوى منها، لكنَّ الانسحاب ليس عكس الإصرار بالضرورة، فقد يكون الانسحاب استراتيجياً وضرورياً. فبمجرد أن تعثر على شيء تتحمَّس له، يمكن أن يصبح التخلي عن الأشياء الثانوية ميزة لأنَّ ذلك يمنحك وقتاً للتركيز على أولوياتك، فعندما تكون مشغولاً جداً، يصبح الانسحاب خياراً إيجابياً. فعندما نسمع أنَّ العظماء يحتاجون إلى ممارسة مواهبهم وتقويتها على مدى الأيام والأعوام، ندرك أنَّهم يتخلَّون بالمقابل عن الكثير من الأنشطة الأخرى التي يتركها الناجحون لتوفير المزيد من الوقت لتحقيق التطوُّر المنشود. وهناك من يرى أنَّ التخلي عن أنشطة كثيرة في حياتنا من أجل النجاح في مجالات أخرى، يلغي فكرة وأهمية التوازن التي روج لها بعض خبراء تطوير الذات كثيراً، فالنجاح يتطلب الانحياز لأعمالنا التي نحبُّها، ولأولوياتنا الاستراتيجية الكبرى، وهجر كلِّ ما يشتتُّنا ويباعد بيننا وبين التفرُّد والانطلاق في ساحات الحياة الرحبة بلا قيود أو حدود.



العلاقات أهم من المعرفة

يرتبط النجاح ارتباطاً جوهرياً بالعلاقات، فالناس الذين تعرفهم أهمُّ بكثير ممَّا لديك من معرفة. لكن لو افترضنا أنَّ النجاح يعتمد فقط على العلاقات، فهل الاجتماعيون والتفاعليون والمتواصلون هم دائماً الأكثر نجاحاً؟

قضية الانطوائية والانفتاح واحدة من أكثر القضايا إثارة للجدل في علم النفس، لكنَّ الكثير من تفاصيلها لا يزال موضع نقاش. ونحن لسنا معنيين هنا سوى بالجانب الاجتماعي ولا يوجد خلاف كبير حول هذه الجزئية تحديداً، مع أنَّ المتواصلين والاجتماعيين يحصلون على تقدير أعلى من أنشطتهم الاجتماعية ومن كونهم مركز الاهتمام، ولكنَّ هناك من يرى أنَّ لدى الانطوائيين أشياء أكثر تدور في عقولهم، وهذا لا يعني أنَّ الانبساطيين والمنفتحين أقل عمقاً، بل يعني أنَّ اللقاءات والاجتماعات والأنشطة يمكن أن تجعل الانطوائيين يشعرون بالإثارة والتحفيز، ثمَّ يعترهم الملل حين يُحرِّمون من بيئة مثيرة ومحفزة.



فيميلون إلى الثرثرة والاستعراض، بينما يميل الانطوائيون إلى الاستماع إلى ما لا نهاية، ولا يبادرون في الطرح والشرح وشحن الحوار بالمزيد من الاقتراحات والأفكار.

إن كنت منفتحاً واجتماعياً لا تحب العمل بمفردك، فتابع دراساتك وتدرّب في مجال الأعمال، واكتسب المزيد من الخبرات، ومارس إدارة فرق العمل، حتى ترتقي وتصبح مديراً وقائداً جديراً. وإن كنت منطوياً وتميل إلى الوحدة والتأمل، فغص في أعماق ذاتك وركز على شغفك واستثمر هواياتك ومواهبك، حتى تحقّق العظمة في تخصصك ومجالك الإبداعي الذي قد لا يجاريه أحد سواك. فمثلاً هناك رياضيين وفنانون يتقنون ويحبون العمل في فرق ووسط الجموع، هناك أيضاً رياضيين وفنانون مبدعون يعيشون في صوامعهم حيث لا يأتيهم الإلهام إلا في خلواتهم.

المنفرد. القوّة الهائلة التي يتمنّع بها الانطوائيون تتمثّل في أنّ احتمالات اكتسابهم خبرة هائلة في مجالهم أعلى بكثير من الانبساطيين. وهناك من يرى أنّ الشخصيات الاجتماعية التي تفرط في تكوين العلاقات تكون أقلّ إنتاجية في بيئة العمل، لكن هذا يعتمد في نهاية المطاف على طبيعة الأعمال التي يؤدونها، فهناك انبساطيون وانطوائيون ناجحون، والعالم بحاجة إلى كليهما. وتؤكد الإحصاءات أنّ الانطوائيين والانبساطيين المنفتحين يشكلون حوالي 30% من الناس، بينما يتسم ثلثا بني البشر بمزاج معتدل، وهم الذين يتأرجحون أو يقعون في منطقة متوسطة بين هذا وذلك.

التميّز في العلم والحياة لا يشترط الميل في أحد الاتجاهين. يمكن للمعتدلين أيضاً أن يحققوا النجاح والتميّز في كثير من المجالات، لا سيّما في مجال التفاوض والمبيعات. أمّا الانبساطيون

أشارت الأبحاث إلى أنّ الانبساطيين المنفتحين يحققون مكاسب مالية أعلى ويحصلون على ترقية أكثر، كما أنّ احتمالات أن يصبح الانبساطيون قادة أعلى، كما يحصلون على الوظائف بسرعة، حتى ليبدون وكأنهم أكثر حظاً من الانطوائيين. فلماذا يختار إذاً بعض الناس حياة العزلة والانطواء، مقارنة بالتفاعل والتواصل الدائمين؟ حسناً لننحدّث عن الانطوائيين. كما يقولون: «عليك مراقبة الهادئين أكثر من غيرهم».

هل تتذكّر نظرية «عشرة آلاف ساعة من الخبرة المتخصصة؟» حسناً، عندما لا يزعجك أحد، يصبح لديك المزيد من الوقت لإجادة الشيء الذي يحظى باهتمامك. صحيح أنّ الانبساطيين يمكن أن يعتمدوا على الموارد التي توفرها لهم شبكة علاقات مذهلة، لكنّ هذا لا يترك لهم الكثير من الوقت للشيء المهم وهو العمل الجاد

المشاعر الطيبة وتكوين العلاقات

يُعتبر الآيسلنديون من أكثر شعوب العالم سعادة، على الرغم من أنّهم يعيشون في مساحات شاسعة من الأراضي الباردة، التي يهاجمها الصقيع على مدار فصل الشتاء الطويل. أمّا سبب سعادتهم فهو ما يتمنّع به الآيسلنديون من ترابط داخلي فيما بينهم، وهو الترابط الناشئ عن اتساع مساحة بلادهم وقلة عددهم، فالسكان مترابطون إلى درجة أنّهم يجدون أصدقاء لهم في كلّ مكان يذهبون إليه. ومن المعروف أنّهم عندما يتأخرون عن أعمالهم، وهذا نادراً ما يحدث، فإنهم بيتسمون ويقولون إنّهم تأخروا بسبب أصدقائهم الذين قابلوهم صدفة، ولم يستطيعوا التخلي عنهم وتركهم وحدهم.

هناك فرق أكيد بين حياتنا العملية وحياتنا الشخصية، لكنّ عقولنا ترفض الاعتراف بذلك، فقد قضى أجدادنا معظم حياتهم وهم يعيشون في قبائل ومجموعات صغيرة، حيث كانت تربط بينهم أواصر القربى وروابط الدم، فقد كان الناس قبل اختراع وسائل النقل الحديثة يعملون حيث يعيشون، ويعيشون حيث يعملون، وهذا يعني أنّ التمييز بين العمل والحياة الشخصية سلوك جديد لم تألفه أدمغتنا، ولهذا تتطوي علاقاتنا مع الأعراب دائماً على شيء من الحساسية، بينما تعتبر علاقاتنا الأسرية والعشائرية أمراً طبيعياً وسلوكاً فطرياً.

لا داعي للخوف من تكوين العلاقات. في الواقع، غالباً ما نستهن كثيراً بمدى استعداد الآخرين لمساعدتنا متى طلبنا منهم المساعدة. إنّ عدم الوثوق بالآخر أو افتراض أنّنا يمكن أن يصبح نبوءة محققة. تدكّر القاعدة الموثوقة عندما ترغب في تكوين صداقات وهي قاعدة بسيطة: كن متفائلاً اجتماعياً. افترض أنّ الناس سيحبونك وهم سيفعلون بالتأكيد.



تكوين العلاقات يبدأ من الروضة

نشر «روبرت فولغوم» كتاباً رائعاً في ثمانينيات القرن العشرين بعنوان «كل ما أحتاج إلى معرفته تعلّمته في الروضة»، وهذه بعض أسس الصداقة التي تعلّمناها في مرحلة الروضة، وهي أسس ذات أصول وأسانيد علمية، رغم أنّها تبدو بسيطة وبديهية.

1. هل ترى ذلك الصبي الذي يلعب بنفس اللعبة التي تحبّها وتتقن اللعب بها؟ قدّم نفسك له وتعرف إليه؛ نحن جميعاً نفضّل أن نصبح أصدقاء لأشخاص يشبهوننا.
2. هل تريد أن تتأكد من أنّ كل أطفال الحضاعة يشبهونك؟ اطرح عليهم أسئلتك واستمع لما يقولونه. من الأرجح أنّك ستسمع منهم ما يمكن أن يكون أساساً لعلاقة صداقة بينكم.
3. هل وجدت شيئاً مشتركاً بينك وبين آخر إنسان عرفته؟ لا تتردد في مجالته بكل بساطة وصدق. ما عليك إلا أن تفتحه وتعبّر له عن امتنانك وإعجابك بأي شيء يلفت نظرك.
4. لا تحاول أن تكون لافتاً ومثلاً ومؤثراً، فقد يؤدي التصنع إلى نتيجة عكسية. كل الناس يفضلون دفاء المشاعر على الرسميات والمجاملات والبروتوكولات التي لا تخلو من التصنع والتزلف.
5. لا تبالغ في تقديم النصائح ولعب دور الخبير، ولا تبالغ في أسفك وغضبك إن أخطأ أحدهم في حقك، بل بالغ في طلب النصيحة ممّن حولك، وفي الاعتذار عندما تخطئ.
6. كن معطاءً. اعرض المساعدة على كل من يحتاج إليها، وقدمها لكل من يطلبها ما استطعت إلى ذلك سبيلاً؛ فالأصدقاء يساعدون ويخدمون بعضهم بعضاً، من دون أن ينتظروا عائداً أو يبتغون غايةً.



الفرق بين الثقة والتكبر

الثقة المفرطة قد تُشعرك بمشاعر طيبة وتمنحك إصراراً وتؤثّر في الآخرين؛ كما يمكن أن تجعلك تبدو إنساناً متعجرفاً يُنفر الآخرين، من دون أن تسعى إلى تحسين أدائك، أو أخذ استجابات الآخرين باعتبارك. بالمقابل، فإنّ القليل من الإحساس بعدم الثقة يمكن أن يمنحك الدافع والوسيلة لتطوير قدراتك وتممية معارفك والاستعداد الدائم لتقديم أفضل ما لديك، بشرط أن يبقى الإحساس بالخوف في مستواه الصحي ولا يتحوّل إلى هاجس دائم. ويبدو من الصعب تحديد كثافة جرعة الثقة التي يحتاج إليها كل إنسان ليتفاعل بإيجابية مع كل الناس الذين تتفاوت مستويات ثقتهم بأنفسهم أيضاً. ويثور سؤال هنا عن أيّهما الأفضل: الثقة الزائدة أم الثقة المعتدلة أم الضعيفة؟ وهل الأفضل أن تكون واثقاً إلى درجة الصلف فتجني الاحترام دون الحب، أم أن تعيش بلا ثقة فتجني الحب دون الاحترام؟ وأين تقع يا ترى نقطة التوازن؟



تشخص الدكتورة «كريستين نيف» الأستاذة بجامعة «تكساس» هذه المشكلة وتعزوها إلى تركيزنا على تقدير الذات، بدلاً من الرفق بالذات، فالنظر من خلال عدسة تقدير الذات هو سبب الجدل حول معنى الثقة ودورها في النجاح. الرفق بالذات يجعلنا نكف عن ندب حطنا، ويخرجنا من دوامة التوقعات المتضاربة واللامتناهية، ويعيدنا إلى مسارنا الطبيعي لنلمس الواقع، بدلاً من التحليق في آفاق التوقعات المستحيلة، فالثقة الصحية بالنفس هي ذلك المستوى من الطموح المطلوب لتجاوز الممكن، وليس التيه واللاعودة من غياهب المستحيل.

النجاح لا يتعلق بكونك مثالياً أو كاملاً، بل يتعلق بمعرفة ما تجيده ويميزك عن سواك، واستثمار نقاط

66

قوتك للانسجام والتفاعل الإيجابي مع السياق المحيط بك

الفرق بين الرفق بالنفس وتقدير الذات

يقوم تقدير الذات على المبالغة والوهم، ويعتمد على عوامل قد تكون خارجة عن إرادتنا، وهو تصور وسلوك مثالي قد يصعب تحقيقه. فشعورك الدائم بأنك شخص رائع يحدوك إلى فصل ذاتك عن الواقع، أو السعي إلى إثبات قيمة ذاتك في كل موقف، وأنت تنظر إلى الآخرين وتعتقد أن العالم كله يراقبك. مثل هذا المنظور الأفلاطوني يحرمك من الحق في أن تخطئ، أو أن تكون عادياً في معظم مواقف الحياة اليومية. أما الرفق بالذات فيجعلك تلمس الواقع وتتقبل حقيقة أنك إنسان، وليس مفروضاً عليك أن تكون مثالياً.

وطبقاً لأبحاث الدكتورة «نيف» فإن افتقاد الرفق بالذات يزيد من سلبيتك ويقلل من إيجابيتك. فعندما تبالغ في تقديرك بنفسك، قد تتجاهل أي تقييم وإفادة راجعة لا تتوافق مع واقعك الداخلي، فلا تسمع سوى إيقاع صوتك ولا تفكر بالتغيير. أما الرفق بالذات فيجعلك ترى المشكلات من دون أن يمنحك شعوراً بعدم قدرتك على التغلب عليها، فحب الذات في مستواه الطبيعي من دون الافتتان بها هو أساس التفكير الإيجابي الذي يخلق نقطة التوازن بين من نريد أن نكون، وما نستطيع أن نكون.

مسامحة النفس تقلل أيضاً من الحاجة إلى الثقة المفرطة بالنفس، فهي تعفيك من أن تراجع باستمرار تلك الأفكار المتضخمة حول ذاتك التي تحدث نفسك بها في كل لحظة. كما لا تعود بحاجة إلى أن تفعل شيئاً خارقاً كل يوم لتبرهن على قيمتك وعبقريتك. من البديهي أننا نحب أن نسمع أشياء جيدة عن أنفسنا، لكن من المهم أن يكون ما نسمع صادقاً أيضاً. تكمن المشكلة في تعزيز تقدير الذات في أننا لا نستطيع أن نبالغ في ثقنا بأنفسنا ونسامحها في نفس الوقت. أما مع الرفق بالذات فهو حديث إيجابي مع النفس، وهو يعزز تقديرنا لذواتنا وثقتنا المنطقية بأنفسنا، من دون مبالغة أو شطط أو تكبر.



الخيط الرفيع بين العمل والحياة

لكي نكون واقعيين في عملنا، يجب أن نكون أكثر واقعية في حياتنا، وأن نتخلص من بعض المبالغات التي تطالبنا بأن نكون دائماً «رقم واحد» في كل شيء، فقد نشر أحد المؤلفين المتحمسين لتضخيم الذات كتاباً بعنوان: «إن لم تكن الأول، فأنت الأخير». من المهم أن يسعى الإنسان لأن يكون رقم واحد في مجاله، وذلك بالتركيز على هدف مرحلي، وبعد تحقيقه يتحول إلى رقم أكبر، مع أن المهم هو التركيز على هدف أسمى، وليس بالضرورة أكبر، فبعد أن أصبح «بل جيتس» رقم واحد في العالم، تحول إلى العمل الخيري وبدأ بمحاربة المرض والفقر في أفريقيا، وقد سافر مع أسرته إلى مجاهل القرى الأفريقية ليروا معاً كيف يعيش الآخرون في الجانب الآخر البعيد عن رقم «واحد»، وبالعودة إلى مسامحة الذات ومعايشة العالم الخارجي من الداخل، نجد أمامنا العديد من الخيارات، ونمتلك المزيد من المرونة، ونحن ننظر خارج ذواتنا ونواصل المسيرة.

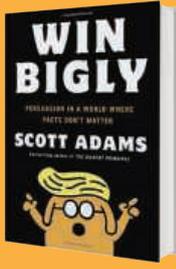
أنت بحاجة إلى تعريف شخصي للنجاح، فالنظر إلى ما حولك كي ترى ما إذا كنت تحقق نجاحاً أم لا، ليس خياراً واقعياً، لأن مقارنة نجاحك بنجاح الآخرين يعني أن مستوى جهودك واستثمارك يقرره غيرك.

ولأن العالم مفتوح وبلا حدود، يبقى عليك أن تتخذ قراراً حاسماً وأنت تواجه كل الاحتمالات. ابدأ برسم حدودك الواقعية وأسأل: «ما الذي أريده؟» وإلا فلن تفعل وتحقق سوى ما يريده الآخرون، ففي عالم اليوم لم يعد تحقيق كل شيء أمراً ممكناً، لأن التوازن بين العمل والحياة يجب أن ينبع من داخلك أنت كي تعيش الحياة التي تريدها لنفسك.

نحن نعلم أن الحياة السعيدة لا تعني امتلاك المال فحسب، ولا تعني بامتلاك كل شيء أيضاً. ولا أحد يعرف يقيناً ماهية الأشياء الأخرى وكيفية الحصول عليها. المال يحقق شيئاً من السعادة، ولو لفترة قصيرة، ولا يحقق السعادة المطلقة إلا عندما نمنحه أو نشارك به الآخرين. وفي مواقف العطاء والمشاركة



كتب مشابهة:

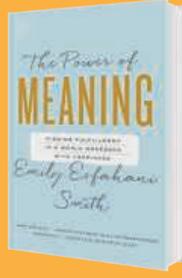


Win Bigly
Persuasion in a World Where Facts Don't Matter.

By Scott Adams (Author). 2017.

The Power of Meaning
Crafting a Life That Matters.

By Emily Esfahani Smith. 2017.



The Compassionate Achiever
How Helping Others Fuels Success.

By Christopher L. Kukk (Author). 2017.

قراءة ممتعة

ص.ب: 214444

دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 04 423 3444

نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae

تواصلوا معنا على

[MBRF_News](#)

[MBRF_News](#)

[mbrf.ae](#)

[www.mbrf.ae](#)

[qindeel_uae](#)

[qindeel_uae](#)

[qindeel.uae](#)

[qindeel.ae](#)



نكتشف أن الحب والأصدقاء أهم من الأرباح والأرقام ومؤشرات النتائج، فتقييم الحياة باستخدام مقياس واحد هو المشكلة، إذ لا يمكننا أن نستخدم مقياساً واحداً فحسب لتقييم حياة ناجحة. لتقييم الحياة برمتها علينا النظر من الداخل إلى الخارج، وأن نستخدم المقاييس الكمية والكيفية معاً. وهذه بعض - لا كل - المقاييس التي يمكننا استخدامها:

مقياس السعادة: أي امتلاك مشاعر الاستمتاع بحياتنا والرضا عنها.

مقياس الإنجاز: أي تحقيق إنجازات في حياتنا دون التقيّد بإنجازات الآخرين.

مقياس الأهمية: تحقيق تأثير إيجابي في الناس الذين يحبوننا ونحبهم، والذين نهتمُّ بشأنهم.

مقياس الإرث: أي تأسيس قيمنا وإنجازاتنا بمنهجية ومنظور يمكننا من تحقيق نجاح دائم ومستقبلي.

كي تسلك الطريق الصحيح

ما الكلمات التي يحسُن بك التفكير بها وأنت تفكّر بالنجاح الصحيح؟ ما رأيك بكلمات: الانسجام والتركيز والداخل والتسامح والمستقبل؟ لا يتحقّق النجاح نتيجة لسبب واحد، وبميزة واحدة، وبالعامل الشاق فقط، بل يتحقّق من خلال:

- ◆ الانسجام بين ما أنت عليه وما تريد أن تصبح عليه.
- ◆ المهارة المناسبة في الدور الإنساني والوظيفي المناسب.
- ◆ الشخص الجيد المحاط بأشخاص جيّدين.
- ◆ سيرة ومسيرة ذات معنى تربطك بالعالم وتربط العالم بقصّتك.
- ◆ شبكة واسعة ومفتوحة من العلاقات، وعودة ذكيّة بين الحين والآخر إلى الذات.
- ◆ ثقّتك التي تمكّنك من مواصلة مسيرتك وأنت تتعلّم وتسامح نفسك بعد أن تسامح غيرك.
- ◆ حياة سعيدة من دون أن تكون مثاليّة، ورؤية مستقبلية من دون أن تكون خياليّة، ونظرة خارجيّة منبثقة من مشاعر إنسانيّة عالميّة، ومربوطة بخيوط داخلية.



جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTUUM
KNOWLEDGE AWARD

الفائزون بالجائزة لعام 2017



مسك الخيرية

مؤسسة الأمير محمد بن سلمان
بن عبد العزيز الخيرية



الدكتور هيروشي
كومي ياما
رئيس معهد بحوث ميتسوبيشي



السيدة وندي كوب
الرئيس التنفيذي لمؤسسة
التعليم للجميع



تكريماً لإنجازاتهم العالمية
في مجال المعرفة