

إصدار الشركة
العربية للإعلام
العلمي (شعاع)
القاهرة
ع.م.ج



السنة الثالثة
العدد الرابع
فبراير
(شباط)
١٩٩٥

www.edara.com

الحياة لعبة علاقات

عشر استراتيجيات فعالة للحياة العملية
تأليف: كن كراجن و جفرسون جراهام

النجومية

كلفت بتدريس منهج يسمى "استراتيجية النجوم"، وفيه أوضحت لطلابي كيفية استخدام مبادئ العشرة لتحقيق النجاح. من واقع رؤيتي التي أستمدتها من خبرة خمسة وثلاثون عاما في مجال إدارة الأعمال، بما فيها من نجاحات وإخفاقات، قمت بصياغة عدة مبادئ سخرتها لخدمة حياتي العملية.

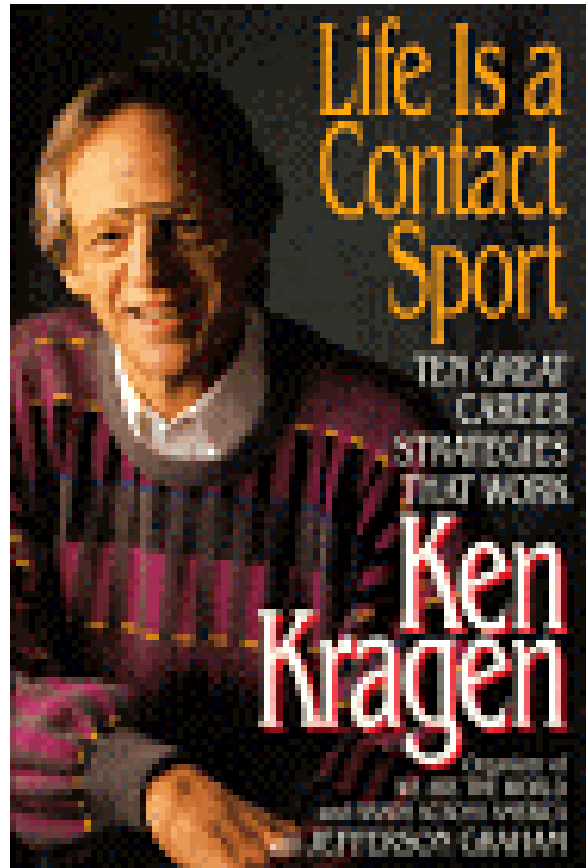
على هذه الصفحات، لن أوضح لك طرق تطبيق إستراتيجياتي العشر لصالح مستقبلك العملي فقط، بل سأزودك أيضا بنصائح لاستخدام هذه الاستراتيجيات في إنجاز أعمالك.

ورغم اقتصار خبرتي على العمل في مجال الترفيه، إلا أن مبادئ الحياة العملية التي سأتكلم عنها تعتبر عامة ولا يقتصر تطبيقها على مجال معين. فهناك خط واحد يصل بين هذه المبادئ مما يجعلها صالحة للتطبيق في كل مجال. فقط.. تمنع في هذه الأفكار حول: التقدم الوظيفي، و قيمة الأمانة في الحياة؛ وأهمية التفاوض؛ وتوطيد العلاقات - فسوف تجدها عامة و قابلة للتطبيق في مجالك أيضا.

أولا: استراتيجية الحدث:

لا تعكس أية استراتيجية أخرى القواعد الجديدة لعالم الأعمال المعاصر أكثر مما تعكسه استراتيجية الحدث. لقد بدأ جميع رجال الأعمال باستخدام الحيل السياسية و الاستعراض لبناء صورة باهرة لهم ولزيادة نفوذهم المهني. لقد اكتشفوا أن البصيرة النافذة والقوة الدافعة توفران ميزة تنافسية رئيسية في أي صناعة.

تتميز استراتيجية الحدث بالفعالية، فهي تساعد على الارتقاء في الحياة العملية و تحقيق النجاح المنشود.



عدة اتجاهات. و المقصود بالأحداث الثلاثة هو وجود ثلاث انطباعات قادمة من ثلاثة مصادر مختلفة. فان كنت تملك الموهبة و الإرادة، يبقى عليك أن تلفت الأنظار إليك. الحوادث الفردية العارضة، لها تأثير ضئيل على الناس إذا ما وزعت على فترات طويلة من الزمن. ولكن قد تدهشك نتائجها إذا وقع قليل منها في زمن مكثف.

عندما تستخدم لاستراتيجية الحدث، ابحث عن الأعمال الكبرى وكن مبدعا و جسورا. و هذا لا يعنى أن تعمل بغرض التأثير فقط، بل يجب أن تحاز للمخاطرة إذا ما خيرت بين العمل في مشروع تقليدي وبين العمل في مشروع لم يألفه أحد من قبل. فمن الأجدى دائما أن تقبل المخاطرة وتفضلها على اللعب بأمان.

أي حدث تختار؟

لا توجد قواعد ثابتة عن طبيعة الحدث الفعال، ولكن أكثر الأحداث تأثيرا يتميز بالخصائص التالية:

- ١ - الأحداث متميزة وفريدة.
- ٢ - تعتمد على قاعدة صلبة ملموسة.
- ٣ - تجذب خيال وانتباه الناس.

تفيد استراتيجية الحدث كثيرا عند تقلدك لعمل جديد، حيث تتركز عليك الأنظار وتلاحقك وتتابع أعمالك.

لذا عليك أن تتجز العمل الذي استخدموك من أجله قدر استطاعتك. وإن كان ذلك وحده لا يكفي. فلا يكفي حصولك على وظيفة جديدة لرفع مستقبلك إلى مستوى جديد. إذ يجب عليك تعزيزه بعمل يثير الانتباه، تعلن به أنك أكثر من مجرد وجه جديد في الشركة. و من الضروري حصولك على انطباع أولى إيجابي لسببين:

- ١ - قد لا تتاح لك فرصة أخرى.
- ٢ - يصعب كثيرا تصحيح انطباع أولى سىء، بينما تتطلب المحافظة على انطباع جيد جهدا أقل من ذلك بكثير.

و في بيئة عمل جديدة، يفضل أن تبدأ عملك بحدث، تعقبه فترة انتظار لأسابيع قليلة قبل إثارة حدث جديد. فمن المهم استمالة وكسب تقدير زملائك قبل تسليط الأضواء عليك. وفي جميع الأحوال، يجب أن ينصب تركيزك على الأحداث التي ترفع من شأنك ومن شأن الآخرين حولك في نفس الوقت.

المبدأ الرئيسي هنا هو التخطيط لوقوع ثلاث أحداث على الأقل خلال فترة وجيزة من الزمن تمهد لحدوث طفرات رئيسية في الحياة العملية. وأعني بالحدث كل إنجاز مرموق يؤدي إلى جذب تقدير رؤسائك أو صناعتك، أو الجمهور العام.

إن الطريقة العادية لرؤية المستقبل العملي تكمن في النظر إليه كسلسلة من الجبال التي عليك ارتقاؤها. أي أن تتسلق الجبل أو لا، ثم تقاوم على القمة بهدف المحافظة عليها.

أنا لا أنظر إلى المستقبل العملي بمثل هذا التصور. وأعتقد أنه لا يمثل بحال جبالا ووديانا، بل أتخيله سلسلة من المصاطب أو المدرجات الصناعية المتفاوتة الارتفاع. والتي إذا تركت دون ترميم ودعم تنهار مع الزمن. قد توجد مصاطب أعلى، ولكن لن يمكنك الانتقال من مستوى إلى آخر دون قفز، و عليك أن تقفز سلسلة من الأحداث في زمن وجيز. وهذا ما اسميه (استراتيجية الحدث).

يمكنك المحافظة على مدرجاتك بدفعها إلى أعلى مستخدما سلسلة من الأحداث، ولكنك لن تقفز من مستوى لآخر إلا إذا حشدت كل هذه الأحداث في فترة وجيزة. إن التفجير المركز للنشاط كقيل برفع صاحبه إلى أعلى. كما يمكنك تقليل الهبوط في مدرجاتك الحالية ببذل الجهد الكفيل بإبقائك مرتقعا.

إن ما يجب عليك عمله هو أن تعتمد على حدث واحد في عملك أو في حياتك العملية، سواء فعلته بنفسك أو تم بطريقة طبيعية، وأن تبنى حوله. فكر في ذلك بالطريقة الآتية:

تخيل انك تقود طائرة صغيرة وأنت حلق فيها حتى وصلت إلى ارتفاع معين. الآن أمامك عدة اختيارات:

- ١- إيقاف المحرك و بدء الهبوط.
- ٢- تشغيل محرك إضافي و مواصلة الارتفاع.
- ٣- المحافظة على مستوى ارتفاعك الحالي.

هذه هي الطريقة التي أنظر بها إلى حياتي العملية. تعتبر استراتيجية الحدث ضرورة لأي شكل من أشكال النجاح. إنها طريقة متميزة لرؤية المستقبل العملي، كما أن تطبيقها يؤدي إلى نتائج فعالة مثلها في ذلك مثل أي تطبيق علمي. الفكرة هي أنه بإمكانك القفز إلى المستوى الأعلى في حياتك العملية إذا حققت ثلاث أحداث (غير عادية) على الأقل خلال فترة زمنية محددة. لكي تتأثر بما يحدث يجب أن تضرب المعلومات رؤوسنا من

لكي يتحدث الحدث

القفز: اقفز من مرحلة إلى أخرى في حياتك العملية من خلال سلسلة من الأحداث المتلاحقة التي تتم في وقت وجيز.

الحشد: جرب الأحداث الثلاثية المترابطة. فلسفة الثلاثيات هي طريقك إلى أعلى. و ليكن أحد الأحداث محوريا و الآخران مكملان.

التوقيت: توقيت الأحداث لا يقل أهمية عن مضمونها. الأحداث المتباعدة و المعزولة تشبه الضربات الطائشة. **التفرد:** اعزف على الوتر الحساس و ميز نفسك عن بقية الناس. يجب أن تكون عملاقا لكي تظهر في الزحام. و ليس المهم أن تكون عملاقا. المهم أن تسلك الطرق الجديدة، و هي دائما سالكة.

التخطيط و المخاطرة: التخطيط هام، لكن المخاطرة أهم. عندما تلعب الشطرنج، لا تهمل الحركات الصغيرة، لكن ركز على الحركة الجزئية، الحركة التي يظنها الآخرون مستحيلة.

فن الإصغاء:

إذا طلب منى الآن العمل في شركة جديدة، فأول شيء أفعله هو الاستماع وجمع أكبر قدر من المعلومات عن كل فرد فيها. فكلما عرفت من حولك أكثر، كلما حددت خطوتك التالية بطريقة أفضل.

و في كل الأحوال أوصيك بالتقدم بحرص في أيامك الأولى. في بعض الأحيان لا يستحسن إثارة سلسلة من الأحداث في البداية. فقد يبدو ذلك مبالغاً منك، وسيرك بعض الناس تهديداً لهم. فكر في نفسك كإسفنجة خلال الأسابيع الأولى، وبمجرد تعرفك على الأرض التى تقف عليها، ابدأ في التخطيط لسلسلة من الأحداث المركزة.

أحداث ملموسة:

لن تتقدم لمجرد إثارة الاهتمام. لا بد من توفر أساس مادي ملموس لما تقوله. في مجتمعنا الحديث، لا تحصل على الاهتمام إلا إذا بذلت جهداً أكبر. فهناك تنافس شديد على جذب انتباه رئيسك، ومع وجود سوق حرة ومجتمع تنافسي، أصبح استحواذ الاهتمام من أصعب الأمور. وبصرف النظر عن مستوى أدائك، يجب أن تحصل على الاهتمام بنفسك، و لا تنتظر أن يمنحك إياه أحد.

تأجيل الحدث:

التوقيت من العناصر الهامة جداً في الحدث. فإذا جمعت حدثاً أو حدثين، عليك تأجيل الإعلان عنهما حتى يتيسر لك الجمع بينهما وبين حدث يقع بعدهما. والفكرة هنا هي ضرورة وجود حدث هام للبناء حوله، ويلزم لذلك حدثين آخرين على الأقل.

لنفرض أن لديك اقتراحاً عظيماً يخص تحسين أحوال شركتك. فإذا لم يكن تنفيذه ملحاً، ربما أمكنك إمساكه لفترة لحين توفر شيء آخر يمكنك إضافته له حتى لا يتم تقديمه كفكرة منعزلة. أجل إعلان فكرتك حتى تعلنها في مناسبة معينة، بحيث تخرج بصورة متكاملة و تضمن الموافقة عليها.

ثانياً: الميزانية الشخصية:

وضع الأهداف هو أول خطوات إعداد ميزانيتك الشخصية.

فبعد أن تعد قائمة بما تحب و ما لا تحب، وبالأصول والخصوم، يسهل عليك تقييم مدى واقعية أهدافك.

ميزانية حياتك العملية

تعرف الميزانية، فى مجال الأعمال، بأنها قائمة بمجموع أصول وخصوم الشركة في وقت معين. وبناء على هذه المعلومات، يقرر المساهمون الاستمرار أو سحب

استثماراتهم من الشركة. كما تقرر الإدارة العليا للشركة استراتيجيتها سواء بالتوسع أو بتقليص العمليات. فالميزانية تعكس صورة الماضي القريب للشركة لتستخدم في التخطيط لمستقبلها. وبمرور الزمن تظهر سلسلة من الميزانيات تبين اتجاه الشركة للنجاح أو الفشل. وتؤدي الميزانية الشخصية نفس الغرض. فهي تساعدك على تحليل الأصول والخصوم التى تصاحبك في حياتك العملية، و تمكنك من وضع خطة لتقليل الخصوم وزيادة الأصول.

إعداد الميزانية:

احضر ورقة وقسمها إلى أربعة أقسام: القسم الأول يخصص لكتابة كل ما تحب القيام به من أعمال. والثاني لتدوين كل ما لا تحب. والثالث للأصول و هي نقاط قوتك. والأخير للخصوم أو نقاط ضعفك.

*تحت ما تحب أكتب كل شيء يسبب لك السرور. فكر في الأشياء التى توفر لك أكبر قدر من المتعة، سواء أكان ذلك عائلتك أو السباحة أو الذهاب إلى السينما. لا تكتف بكتابة عملك فقط - بل اذكر أكثر الأشياء إمتاعاً لك في عملك ويسعدك القيام بها، و ذلك بهدف زيادة الأشياء التى تعطيك أكبر قدر من المتعة والإنجاز.

* بالنسبة لما تكرهه، أذكر

الأشياء التى يقل حبك لها. وهذا سيكون سهلاً. والأمثلة قد تكون: الاستيقاظ مبكراً، أو ازدحام المواصلات واختناق المرور، أو الضوضاء.

*في قائمة الأصول، اسرد كل نقاط قوتك التى تساعدك على تحقيق أهدافك العملية. مثل خبراتك وخصالك وعلاقاتك الشخصية واهتماماتك الخارجية، إلى جانب قدرتك المالية.

*في جانب الخصوم ركز على الصفات الشخصية التى قد تتعارض مع عملك، مثل المخاوف والتردد الذى يمنعك من تحقيق أهدافك.

ستعاونك الإجابات على تحديد اتجاهك في الحياة العملية، ومن ثم تحدد الأدوات التى تمتلكها أو

تحتاجها لتحقيق التقدم المنشود.

تعلم من قائمتك:

بعد إعداد ميزانيتك الشخصية، أمعن النظر في قائمة الأهداف التى كتبتها، وبمراعاة ما قررته فيما تحبه وما تكرهه، قرر: هل تجد أهدافك واقعية؟ وهل سيتيح لك تحقيقها مزاوله الأعمال التى تكرهها؟

و يمكنك استخدام قائمتى الأصول والخصوم بنفس الطريقة: هل يتوفر لك من الأصول ما يعاونك في تحقيق مآربك؟ وما

الميزانية الشخصية

ميزانية الشركة تحدد مستقبلها. و ميزانيتك تحدد مستقبلك. لكن الصفات ليست كالأرقام. حاول ما استطعت تحديد ما تحب و ما لا تحب. ميزانية الشركة تنشر على الملأ، أما ميزانيتك فلن يقرأها غيرك. و هنا تستطيع أن تكون أكثر صراحة.

أمثلة مقترحة لبنود الميزانية

ما أحبه	ما لا أحبه	الأصول	الخصوم
الطبيعة	الروتين	الشخصية	النزق
السفر	الملل	الأمانة	التسرع
الناس	الضعف	التفانيه	الفردية
السينما	التزلف	المرح	عدم الثقة
التنس	الكسل	التنظيم	ضعف التركيز
فلان	فلان	الجديده	عدم الالتزام
التغيير	الخيانه	الشجاعة	التردد
العملاء	الخوف	الولاء	
الحرية	الكمبيوتر	المعرفة	
القراءة		العلاقات	
التأمل			

هي الخصوم التي عليك التخلص منها؟

لست مضطرا بالضرورة إلى التخلص من خصومك تماما، بل إن ما تحتاجه هو أن تعيد تنظيمها وأن تصمم حياتك ومستقبلك العملي بطريقة تقلل من وقع هذه الخصوم عليهما. بعض الخصوم رغم بساطته، لا يمكن تفاديه، لذا وجب عليك أن تتعايش معها إذا أردت أن تكون ناجحا.

إن نقص التمويل هو أول ما يتبادر إلى الذهن. ولكن يتحتم عليك إيجاد طريقة لتمول بها أهدافك بشكل مناسب وبطريقة تكفل لك النجاح.

و هناك اعتبارات أخرى عليك مراعاتها عند وضع الأهداف والميزانية:

حدد أسبقية تحقيق أهدافك: وضح رؤيتك وتجنب الانهماك في مشروع واحد يلهيك عن بقيتها وركز على الأهداف التي تحقق لك أكبر منفعة.

طوع أهدافك للواقع: هناك أحلام لا يمكن تحقيقها. وهذا ما يمتعنا بالحياة ويبقينا صغارا. وزع أهدافك على مراحل يمكنك إنجازها، ثم اجمع بينها بالتدريج حتى يصبح هدفك الكبير في متناول يديك.

لا تستهن بنفسك: من السهل جدا أن تقلل من شأن قدراتك؛ لا تفترض أبدا أن مهاراتك غير كافية. ففي عالم الأعمال، قد تأتي أكثر الأفكار إبداعا من أقل الأمور اتصالا بها. تقبل مخاوفك: اعترف بمخاوفك وتجاوزها بقوة، وإذا كنت الآن لا تملك الكثير فلن تخسر الكثير. كلنا نخاف من الاستقلال والمخاطرة ومن تحمل المسؤولية ومن الفشل، بل ومن النجاح نفسه! ولن نتغلب على هذه المخاوف إلا إذا اعترفت بها واجهتها.

لا تنتحل الأعداء: لا تتوقع أن يتقبل الناس أعدارك إلى الأبد، مهما تعاطفوا معك. ففي النهاية أنت الذي تحصد النتائج، وعليك وحدك تقع المسؤولية.

صادق التغيير: العالم لا يتوقف عن التغيير، و عليك أن تتغير معه. توقف عن الاعتماد الكامل على الآخرين، و اعترف بما تجهل ثم حاول أن تعرف.

تعلم من الآخرين: العالم مليء بالمعاقين الذين حققوا نجاحات تدعو للإعجاب. هؤلاء لم يضيعوا وقتهم في لوم الآخرين أو في نذب حظوظهم. لقد ركزوا على تعلم كيف يتغلبون على ضعفهم، فاستمدوا قوتهم من ضعفهم.

لا تطلب الكمال: تقبل حقيقة أنك لست ولن تكون كاملا. بل يمكنك ارتكاب الأخطاء مرة تلو المرة. الخطأ ليس عيبا، لكن العيب هو أن لا تتعلم من الخطأ.

استعد جيدا: هناك فرق بين المخاطرة بالفشل وبين الاستعداد للنجاح. اختر الوقت المناسب والأدوات المناسبة وقابل حتى النهاية.

نفذ على مراحل و طبق ما تعلمته، ثم حلل النتائج و قارن بين المتحقق و المستهدف. التنبؤ يساعدك على تقييم مسارك، و انظر دائما للإيجابيات و احتفل بالنجاحات الصغيرة.

ثالثا: اجعل التفكير يخالف التدبير:

فكر في المستقبل و تقدم في الحاضر. الهدف من التفكير الراجع هو معاونتك على التنبؤ ببعض العوامل التي قد تؤثر على آراء صانعي القرار. تبدأ عملية التفكير الراجع بتحديد

الأهداف المرجوة ثم تصور طريق العودة منها إلى المكان الحالي، مع تحديد الأشخاص الذين ستصادفهم على إشارات المرور، وما الذي عليك عمله لتمسك بمفاتيح الطرق المؤدية إلى الهدف.

هناك حراس يقفون على الطرق التي ستسلكها و أنت تتقدم. هؤلاء سينظرون إليك و يقيمون خطواتك. بعضهم سيقولون لك: لا، و لهم في ذلك أسباب.

سيقومون أفكارك و رغباتك و شخصيتك و مظهرك قبل أن يسمحوا لك بالعبور. إذ يعتمد التفكير الراجع على إقناع الحراس الواقفين بينك وبين هدفك، حيث يملك كل منهم سلطة السماح لك بالمرور إلى المرحلة التالية من خطتك أو إرغامك على العودة من حيث أتيت.

تأكد أثناء عملية التفكير الراجع من تدوين كل شيء كتابية. فكتابة خطة العمل جزء هام من العملية. ولكن كيف يمكنك حفز كل هؤلاء الحراس على فتح الطريق؟ أولا، يجب أن تعرف ما يدفعهم إلى فتح الأبواب. وأفضل وسيلة لذلك هي سؤالهم. اسألهم النصح والرأي. و اسأل من يتعامل معهم باستمرار، أو المقربين منهم.

كتابة خطتك و تفاصيل رحلتك تعنى انك ستحمل في يدك اليمنى خريطة للطريق، و في يدك اليسرى جواز السفر القانوني. و عليك أن تقرا كل اللافتات التي يضعها الحراس، لا سيما إشارات التحذير، و علامات الطريق و كل التعليمات السابقة و اللاحقة. بذلك تستطيع أن تحدد هويتك و وجهتك، و أن تعرف الطريق و كل ما ستصادفه خلال رحلة النجاح.

التفكير الراجع كفرصة:

أحيانا لا يحرز بعض الناس أي تقدم في حياتهم العملية مهما أخلصوا في أعمالهم أو استمروا فيها. قد تعمل في مكتب منزل، و قد يتوقف رئيسك عن الاهتمام بك. فإذا لم تكتشف

عملا آخر في الأفق، تكون قد وصلت إلى نهاية الطريق الحالي، أو تكتشف انك كنت تسير في طريق مسدود. و في هذه اللحظة ستصدم و ترتبك. و لكن ليس هناك طريق مسدود تماما. يمكن التراجع قليلا و البحث عن منعطف أو (تحويلة).

التفكير الراجع يساعدك على اكتشاف الممر الجديد، أي يكشف لك عن طريق جديد تلوح على مشارفه فرصة سانحة. فكر في عمل مسائي أو في تعلم مهارات جديدة. هذه الفرصة قد تلفت الأنظار إليك، أو تلفت نظرك أنت إلى مكان جديد و علاقات جديدة.

أنا شخصيا اعمل جاهدا على استمالة الحراس إلى جانبي في كل طريق أسلكها. و كلما أمديني شخص بمعونة اكتب له خطاب شكر بخط يدي بدلا من الخطابات الرسمية، و أتبعه بخطابات أخرى على فترات على سبيل التذكير. و حقيقة الأمر أنني استشير الحراس في معظم شؤوني، و لكنني لا انفذ كل ما يملونه علي. فأنا أطبق المثل القائل: "ما خاب من استشار"، ثم اترك لنفسي حرية القرار.

الاستيضاح المتتالي:

أحد العناصر الأساسية للتفكير الراجع طريقة أسميها

الاستيضاح المتتالي. تجبرك هذه الوسيلة على تحديد أهدافك البعيدة والقريبة. وعندئذ يمكنك تطبيق عملية التفكير الراجع على كل منها. وكلما زاد استيضاحك، كلما زادت فاعلية تفكيرك الراجع. فقد تكتشف حاجتك لموافقة عدد أقل من الحراس حتى تصل لهدفك، وقد تصل إليه في زمن أقل.

رابعاً: حياتك العامة غير حياتك العملية:

الصحة و الأسرة والأقارب و الأصدقاء أهم الأشياء في الحياة. أما الفكرة القائلة بأن مستقبلك العملي هو حياتك، فهي فكرة خاطئة. إن حياتك العملية تمثل واحدة فقط من الوسائل المعاونة التي تجعل حياتك حافلة بالإنجاز والنجاح.

ما الذي ستفعله عندما تشب وتكبر يا بنى؟ سؤال نسمعه طوال حياتنا، يهيؤنا منذ الصغر بطريقة ما لاعتناق الفكرة القائلة بأن حياتنا العملية وحياتنا العامة شئ واحد، أو هما رديفان.

والحقيقة هي أن حياتك العملية تعتبر واحدة من الأدوات التي تستخدمها لإقامة حياة عامة أفضل. أنا واثق من أنك سمعت هذا القول من قبل، ولكنه يحتاج إلى تكرار. ابحث عن عمل يستهويك بالدرجة التي تدفعك للذهاب إليه سعيداً كل يوم، سواء أخذت أو لم تأخذ عنه أجراً. وتأكد أن ما تتاله في حياتك العملية يدعم حياتك العامة. و أنني على ثقة تامة من أنك ستحصل على أمتع وأنجح حياة إذا دأبت على عمل الأشياء التي تحب إنجازها، وتتصلت من الأعمال التي تكرهها. ستتجح حتماً إذا كان عملك مثيراً و أنت تحبه، وإذا كان يحقق لك كثيراً من أمانى الحياة.

الانسحاب:

هناك سؤال هام اطرحه دائماً على نفسي قبل الدخول في مشروع جديد: "ما الذي سيضيفه هذا إلى حياتي مما أحتاجه أو أريده فعلاً؟ ليس شرطاً أن تكون في مستواي الوظيفي أو في مثل عمري كي تطبق هذا المبدأ، إذ يمكن استخدامه في جميع الأحيان والأحوال.

الاهتمامات الخارجية:

أعتقد أن أهم الأشياء في الحياة هي:

- ١ - صحة جيدة.
 - ٢ - علاقات عائلية وشخصية طيبة.
 - ٣ - حياة عملية ناجحة.
 - ٤ - اهتمامات وهوايات خارجية ممتعة.
- فأنا أهتم كثيراً بالتمرينات البدنية. و استخدمها كوسيلة لصد الاكتئاب، وهي تملؤني بالطاقة والرغبة في العمل طوال اليوم. و أحاول دائماً إيجاد ما أكسر به رتابة العمل. والتريض يعتبر دائماً خطوة في الاتجاه الصحيح.

الاستقلال:

أدركت أن شعوري بالطمأنينة نابع من

حريتي في العمل. لأنني لست مسؤولاً أمام أحد سوى عملائي. لقد قطفت ثمار جهدي الشخصي، ولا أضطر للعمل أو التنافس مع شخص آخر يجلس في المكتب المجاور.

كل إنسان بطبعه يريد أن يصبح أكبر، و أن يصبح أفضل، بل و يصبح نجماً في الحي و المدينة و الدولة كلها. ولكن قد يقاس النجاح - أحياناً - بحجم المؤسسة، ولكن الحجم خادع، فكثيراً ما يهزم الحجم نفسه. فالإنسان يريد أن يكبر، و لكن لا أحد يريد أن يشيخ. لذا فإن الشركات الكبرى ليست بالضرورة أفضل من الشركات الصغيرة كمكان عمل، رغم أن الحجم يعطى إحساساً بالأمان و الفخر. إلا أنه يغمرنا بالغبطة و يفقدنا رؤية الحقيقة، فقد تكون الشركات الكبيرة مصابة بالشيخوخة و الترهل، و نحن لا ندري.

التخلص من الجمود:

إذا فقدت استمتاعك بعملك الحالي، يمكنك البحث عن عمل في مكان آخر. ولكن ماذا عن الشخص الذي يحب عمله و شركته، ولكن أصابه الملل من أداء نفس العمل يوماً بعد يوم؟

يطلق على مثل هذه الحالة اسم الاحتراق الكامل، أو الموت و قوفاً. ربما تكون في حاجة إلى الحركة، و لكن لا تتطلع إلى تغيير جذري في حياتك العملية. هناك، بالقطع، بعض الحلول الوسط التي يمكن اللجوء إليها، و يمكنك استخدامها كخطوة نحو حياة عملية جديدة، أو كمحطة استراحة لتجديد طاقتك و البدء من جديد.

يمكنك مثلاً إنجاز أعمال مؤقتة. أو تبادل الوظائف مع زميل في نفس الشركة. و إذا لم تكن الإدارة أو سياسة الشركة تسمح بذلك رسمياً، يمكنك التفاوض مع أحد الزملاء بطريقة ودية، و إبلاغ رئيسك بالقرار و الاتفاق المبدئي.

العمل الثاني:

إذا تيسرت لك الخبرة الكافية، فكر في التدريس في الجامعة أو المدرسة أو برامج التعليم المسائية، على غرار برامج تعليم الكبار، و يمكنك إعداد موضوع صحفي أو وثائقي لينشر في الصحف المحلية أو المتخصصة. و قد تفكر في كتابة رواية أو تعلم فن الرسم، و قد تقاجاً يوماً ما بان هوايتك الإضافية أصبحت عملاً رسمياً. و ستجد نفسك أكثر إبداعاً و إقبالاً على الحياة في مجالك الجديد. و ستوظف طاقاتك الإبداعية بطريقة أفضل.

التلقائية

بعد أن انتهينا من تسجيل الحفل الموسيقي، نحن العالم، و قبل أن نرسل ريع الحفل إلى الجياح في أفريقيا، تم تكريم مؤسسة (أمريكا من أجل أفريقيا) التي كنت اعمل لها. أقيم حفل التكريم في جامعة جنوب كاليفورنيا و كرم فيه عدد من النجوم منهم: الممثلة سوزان دي و الكوميدي هارفي كورمان. كان موقفي حرجاً جداً. فكيف يمكنني أن أتحدث بعد النجمين المشهورين اللذين اضحكا الجمهور و ابكياه في لحظتين متتابعتين! التقت إلى مارتي روجل مديرة مؤسستنا و قلت لها: أنا في ورطة، ماذا أقول بعد هذين النجمين؟ فهمست مارتي في أذني: كن على سجيتك، و تكلم بحرارة. صعدت لألقى كلمتي... و بدأت أصور للحاضرين توهج مشاعري عندما بدأت الموسيقى تعزف لحن (نحن العالم) و بدأت مشاعر الناس تلتهب تقديراً لتعاطفنا مع أفريقيا. و ما أن اقتربت من نهاية كلمتي حتى اغرورقت عينايا بالدموع، و تجلت نبرة الشجي في صوتي. فوجئت بالجمهور يقف على قدميه. بعضهم يبكي تعاطفاً.. و بعضهم يصفق إعجاباً. و عدت لأجلس إلى جوار مارتي و قد تعلمت درساً في التلقائية لن أنساه ما حييت.

الفرص بطريقة جشعة. و هناك من يتوقعون سقوط الفرص في أحضانهم، أو فوق رؤوسهم. ولا يجدون في الوظيفة أي معنى إلا إذا كانت متميزة. ما أسهل العالم إذا سارت الأمور فيه بهذه الطريقة! ولكنها لحسن الحظ ليست كذلك بحال من الأحوال. فالوظائف المتميزة لا تأتي بسهولة، بل يجب عليك صنعها. و قرار صنعك لها يعني أنك اتخذت موقفا مشرفا تجاه مستقبلك العملي.

قاعدة ٢: انشر الأخبار السارة:

اهتم بنشر الأنباء الجيدة. فهي تجذب الناس وتشعرهم بالمشاركة. قد يضجر بعض الناس من كثرة التهليل و التشجيع، ولكن يستمتع معظمهم بالمشاركة في الأعمال الجيدة. و في النهاية تغمرهم مشاعر الرضى عن عملهم وعن أحوالهم.

قاعدة ٣: غير عما يجيش في صدرك:

افصح عما يدور في خلدك في كل الأحوال. لا يوجد إنسان في هذا العالم بدون أعداء. و لكنني لم أحاول يوما ما أن احسن صورتني أمام أعدائي بطريقة مباشرة. فقط. اعمل ما على و بكل نزاهة، و اترك الحكم للناس. حتى في مجال الأعمال، لا احب اللف و الدوران. اقدم ما لدى بكل صراحة، و كذلك اطلب ما أريد.

قاعدة ٤: امزج العمل بالمرح:

البحث عن القناعة المالية هو البحث عن المستحيل بعينه. هناك أناس يفضلون المال على الانطلاق و المرح و السرور. يمكن لهؤلاء أن يكتفوا ماديا، لكنهم لن يشعروا بالسعادة طوال حياتهم. لأن ما يطلبونه لا يشبع أبدا. فلو ملكوا كنوز الأرض فلن يكونوا سعداء. لذا من المهم أن تبحث عن المرح و البهجة في أي عمل قبل أن تبحث عن الراتب الشهري و المكافآت الإضافية. فان لم تجد العمل المناسب في مكان ما، ابتكر ما يناسبك من عمل. و هكذا تنمو المشروعات و تحدث الاكتشافات. إنني ممن يؤمنون بان إدارة الأعمال و المبادرة في إنشاء مشروعات جديدة هي في جوهرها بحث عن البهجة و السعادة بمنظور جديد. إنها تمثل السعي لإضافة شئ ذي قيمة لهذا العالم. لذلك فان الذين يجعلون عملهم متعة حقيقية، و الذين يحرصون على اختيار الأشياء التي تحقق لهم ذلك، تجدهم قادرين على خلق قيمة لعملهم كل يوم، دون انتظار لتحقيق هدف بعيد يستحيل

العودة إلى مقاعد الدراسة:

ينظر معظم الناس إلى الدراسات العليا كجسر يعبرون عليه إلى الحياة العملية، بينما يمكن اعتبار الدراسة الجامعية و العليا منه بشكل خاص، معبرا نجتاز عليه فترات الذبول و الملل إلى مراحل نمو جديدة في العمل و الحياة. بعض المؤسسات تتكفل بمصروفات التعليم لتتيح لموظفيها فرصا جديدة و تؤهلهم لأعمال أكبر. و تكون فرصة النجاح أوفر، إذ انسجمت دراستك مع طبيعة عملك. و لكن ذلك ليس شرطا، لان دراسة مجالات جديدة تثرى فكر الإنسان و تؤهله إلى مستوى جديد من التميز و الإبداع التطبيقي.

خامسا : التفاؤل و الحماس:

لماذا لا ننظر إلى الحياة نظرة متفائلة بصورة دائمة؟ و ماذا نجني من عدم الإيمان بأن كل شئ ممكن؟.

سؤلت مرة عن واحد من أهم عوامل نجاحي الشخصي، فقلت: انه "الحماس". و هذا حقيقي مائة بالمائة، لان الحماس يصيب الآخرين بالعدوى. و يمكن نقله بسهولة من شخص إلى آخر. و عندما أتأثر بفكرة ما، فأنتي اعمل جاهدا على نقل تأثيري بها إلى الآخرين. و عندما أريد أن أبيع شيئا أو فكرة ما، فأنتي أقائل بشدة و لا استسلم بسهولة. و من خلال الإيمان الحقيقي يمكنك شق طريقك عبر كل السلبيات. ولعل الحماس و التفاؤل من أهم عوامل النجاح. و أنني استغرب عندما أرى أناسا غير متفائلين أو غير متحمسين. لان التفاؤل و الحماس من الأشياء المجانية المتاحة لكل الناس. أنني اعتبرهما ثروة مهدرة. بل انهما طاقة مختزنة تفوق في أهميتها الطاقة الكهربائية. و لكن لهما قواعد يمكن الاعتماد عليها:

قاعدة ١: اتخذ موقفا:

إذا سمحت للتشاؤم بأن يسود حياتك، وإذا رفضت أن تطاول النجوم، و أن تمسكها و تحلق معها، فلن تسنح لك فرص كثيرة للنجاح. لن يمكنك النجاح دون قرار واع و مبني بأن باستطاعتك تحديد أهدافك و التفكير في طرق تحقيقها، ثم إنجازها خطوة خطوة.

يحرز النجاح أشخاص يتخذون موقفا إيجابيا واضح تجاه مستقبلهم العملي. و يمكنك تمييزهم من الطريقة التي ينجزون بها أعمالهم، و من الأسلوب الذي يمارسون به حياتهم الشخصية. تجد لديهم رؤية واضحة صريحة للعالم حولهم بوجه عام، و لأهدافهم بوجه خاص. يتميزون عن الجماهير من خلفهم لأنهم حددوا أهدافهم، و قدموا أنفسهم كمهنيين موهوبين. فهم يتحلون بالأمانة دون سذاجة، و بالتتظيم دون مبالغة، و بالأخلاق دون كبر، و بالاستقلال دون عداء.

يهدر بعض الناس الفرص حين ينظرون إليها نظرة متعالية. و آخرون يتعجلون

أنت بين النجوم

يستطيع كل منا أن يكون نجما في مجاله. ليس من الضروري أن تعمل في مجال الفن، أو الرياضة. سواء كنت سكرتيرا أو محاسبا أو مندوب مبيعات أو مدير مصنع، يمكنك أن تكون نجما. و لكن للنجم مواصفات:

النجم جميل: اعتن بهندامك. فليس هناك من يحب العمل مع إنسان سيئ المظهر.

النجم يوثق: مهما كانت غايتك أو رسالتك، اكتبها و ارجع إليها دائما لتلتزم بها. فالنجم له تاريخ.

النجم أمين: كن أمينا مع الجميع، لا سيما مع نفسك. و رحم الله امرءا عرف قدر نفسه.

النجم يتدرب: لو كان كل الناس نجوما، لما تألق واحد منها. قيمة النجم في لمعانه. و البريق يحتاج إلى تدريب حتى يصبح الإتقان جزء من طبيعته.

النجم لا يسطع وحده: إذا كنت مديرا اهتم بمساعديك، لا سيما سكرتيرك/سكرتيرتك. فهو عينك و أذنك و مساعدك. و هو المدير عندما تغيب و المنبه عندما تغفل.

الوصول إليه. أعرف بعض رجال الأعمال الذين إذا حققوا المليون الأول، لم يهنأوا وسعوا التحقيق المليون التالي، وإذا حصلوا على ١٠٠ مليون تاقوا إلى ٢٠٠ مليون. و هؤلاء لن يحققوا هدفهم أبدا، فهو يبتعد عنهم دائما، لأنه يكبر و يتضخم، كلما اقتربوا منه.

قاعدة ٥: كن على سجيتك:

لا تحاول افتعال المواقف و استثارة العواطف بدون قضية أو حماس و حب حقيقي. فليس هناك ما هو أقوى من العاطفة الصادقة في تحريكك إلى الأمام و تحريك الناس من خلفك.

سادسا: العلاقات:

أعتقد أن الحياة لعبة جماعية. فأنت لا تعرف أبدا من ستقابل غدا، وما الدور الذي سيلعبه الناس في حياتك مستقبلا. الشبكة الكبيرة من الأصدقاء و الزملاء تفيد أي شخص في مستقبله العملي. يتوفر لكل فرد عادة نوع من هذه الشبكات التي تبدأ من أيام الطفولة و تتمو تدريجيا عبر السنين. ويحتمل أن يشكل أصدقاؤك الشخصيون و أفراد أسرته زملاء الدراسة و معلموك أول مصادر. ثم ينضم إلى الشبكة زملاء العمل و الرؤساء و المرؤوسين بعد ذلك. هذه الشبكة من العلاقات هي أحد ركائز النجاح.

تشبه العلاقات بشكل ما لبنات تبنى منها حياتك العملية. فأنت تواصل الإضافة إليها و تتميها حتى تشكل شبكة قوية من الناس، تساهم بشكل أو بآخر في دعم مستقبلك. في عصر الكمبيوتر، يسهل عليك تحديث شبكتك كلها. جهز قائمة بعناوين جميع من تتعامل معهم في ملف دائم و استخدمه بين حين و آخر. ارسل لهم التذكارات و تهاني الأعياد و الخطابات الشخصية.

يعتبر بناء الشبكات أحد الاتجاهات الرئيسية لمجتمعنا المعاصر. و هو أرخص وسائل التسويق و بناء المستقبل. و من المهم إقامة العلاقات بغرض أو بدون غرض. و أعني بذلك أن هناك أوقاتا تريد فيها تمشيط شبكتك من الأصدقاء و المعارف بناء على هدف معين تفكر فيه، مثل محاولة الالتحاق بعمل جديد. ولكن في أغلب الأحيان تحتاج الشبكة لإضافة مدى و عمق جديدين لعلاقاتك بهدف مساعدتك في فرص قادمة.

في بناء علاقاتك، عامل كل فرد على أنه مهم، و هو بالفعل كذلك. فلا يوجد إنسان بلا أهمية. و أنت لا تعرف من ستحتاج غدا. كما أن العالم صغير حقيقة لا مجازا، و ستدهش عندما تكتشف أن كثيرين ممن تعرفهم سيتقلدون مناصب هامة لم تكن تتوقعها.

مد الجسور:

ينظر للمفاوضات على أنها عملية تحقيق المكاسب و الانتصارات. انظر للمفاوضات على أنها عملية بناء علاقات. و نادرا ما تتعامل مع كل صفقة ككيان منفصل. بل اعتبرها بداية علاقة طويلة المدى. تبنى الشبكات الناجحة على علاقات جيدة مع الأفراد الذين تقابلهم خلال حياتك. فإذا لم يكن هناك غير نصيحة واحدة تقال في هذا المجال، فلن تكون سوى: "لا تدمر الجسور" أبدا، بل اعمل على صيانتها و ترميمها. و كثيرا ما يصبح عدو اليوم صديق الغد.

سابعا: الحياة فرص:

أنظر لكل شيء يحدث في حياتك كفرصة. ففي حياتك العملية، و العامة أيضا، يمكن تحويل كل شيء إلى فرص للتقدم و النجاح. وإذا نظرت إلى كل شيء في الحياة على أنه يحدث لسبب مفيد، سوف تجده كذلك بالفعل.

التنظيم و التفويض:

اعترف أنني لست مفوضا جيدا، فقد تعودت أن أنجز كل الأعمال الهامة بنفسى، و ذلك لحرصى المفرط على الإتقان. و لكنى لن أنسى ما قاله لنا العميد في أول يوم لنا بكلية الأعمال بجامعة هارفارد: " اعتبارا من اليوم ستكلفون بأعمال تفوق طاقة البشر، و لن يستطيع أي منكم إنجازها بمفرده. ولن تتجحوا إلا إذا فرقتم بين ما تفعلونه و ما لا تفعلونه." و منذ ذلك الحين و طنت نفسى على أن لا اغرق في التفاصيل. لذلك أحطت نفسى بعدد من المساعدين الأكفاء الذين اعتمد عليهم في كل شئ. و قد اكتشفت مع الوقت أن المهنيين المخلصين و المدربين إذا أعطيناهم الفرصة، لا يقلون حرصا على العمل عن أصحاب العمل أنفسهم.

معنى الخسارة:

عندما أفقد عميلا جديدا أو قديما، أقول لنفسي: هذه فرصة عظيمة للتخلص من مشكلات العمل و قضاء وقت أفضل مع الأسرة. ثم أبدا أفكر بهدوء بالعمل أو العمل القادم الذي سأتعامل معه. و دائما يبقى لدى أمل بأن المستقبل يجد طريقه بنفسه. و أن ما سيأتي بعد ذلك سيكون أفضل و أكثر إثارة. خاصة و أنني اعلم نفسى باستمرار و أسمى قدراتي لأكون على ثقة من أنها كفيلة بتأمين مستقبلي.

ثامنا: الأمانة:

القناعة كنز لا يفنى، و الأمانة كذلك. إنها صفة أسرة و طريقة سهلة للتميز.

في كل زمان و مكان يتزاحم الناس على باب الشخص الأمين و يسلمونه رقابهم. فقط. لأنه أمين. و في زماننا هذا تعتبر الأمانة كنز الكنوز. و أنا أتحدث هنا عن الأمانة المطلقة. الأمانة في القول و الفعل. الأمانة عن قناعة. و حقيقة الأمر أن الصدق في القول مثل الجودة في الفعل، كل لا يتجزأ. و لكن كونك أمينا خالصا لا يعنى أن تكون أمينا تماما. إذ يمكنك أن تخفي أحيانا بعض المعلومات إذا كان كشفها سيؤدى إلى نتائج مدمرة أو حتى سلبية. فأنت لن تكون مجبرا على استخدام الأمانة كحجة لجرح مشاعر الناس.

تاسعا: التوقيت هو بيت القصيد:

لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد، و لا تقدم عمل الغد إلى اليوم. قد تتجزأ أروع عمل في العالم، ولكن إذا أخطأت التوقيت قد نخسر كل شئ. التوقيت هو اكتشاف الفرص و اغتنامها أو إفلاتها. و فى النهاية يصبح نوعا من الحاسة السادسة التى تساعدك على استشراف المستقبل.

أنت تعرف متى تتوقف لا يقل أهمية عن معرفة متى تتقدم.

فهرس الخلاصة

١	النجومية
١	أولاً: استراتيجيات الحدث:
٢	فن الإصغاء:
٢	أحداث ملموسة:
٢	تأجيل الحدث:
٢	ثانياً: الميزانية الشخصية:
٢	ميزانية حياتك العملية
٢	إعداد الميزانية:
٢	تعلم من قائمتك:
٤	ثالثاً: اجعل التفكير يخالف التدبير:
٤	التفكير الراجع كفرصة:
٤	الاستيضاح المتتالي:
٥	رابعاً: حياتك العامة غير حياتك العملية:
٥	الانسحاب:
٥	الاهتمامات الخارجية:
٥	الاستقلال:
٥	التخلص من الجمود:
٥	العمل الثاني:
٦	العودة إلى مقاعد الدراسة:
٦	خامساً: التفاؤل والحماس:
٦	قاعدة ١: اتخذ موقفاً:
٦	قاعدة ٢: انشر الأخبار السارة:
٦	قاعدة ٣: عبر عما يجيش في صدرك:
٦	قاعدة ٤: امزج العمل بالمرح:
٧	قاعدة ٥: كن على سجيتك:
٧	سادساً: العلاقات:
٧	مد الجسور:
٧	سابعاً: الحياة فرص:
٧	التنظيم والتفويض:
٧	ثامناً: الأمانة:
٧	تاسعاً: التوقيت هو بيت القصيد:
٨	عاشراً: قوة العطاء:
٨	الهدايا:
٨	التقدير:

بيانات الكتاب

Title: Life is a contact sport.
 Author: Ken Kragen & Jefferson
 Graham.
 Publisher: William Morrow & Co.
 Pages: 202.
 ISBN: 0-688-13282-0.
 Date: 1994.

فعندما تكون شركتك في مرحلة نقشف، يكون من الخطأ أن تقترض أو تفكر في مشروع جديد. و عندما يتوفر لك التمويل، يكون من الخطأ أن لا تتنزه افضل الفرص المتاحة و تخاطر.

في بعض الأحيان يعطينا حبنا لمشروع أو فكرة ما عن الحقيقة. فنواجه واحداً من اصعب القرارات في حياتنا. و عندما يطغى الحب على حسن التقدير نتوقف الإدارة و تبدأ الخسارة.

عاشراً: قوة العطاء:

يعتبر تبرع الإنسان بماله و جهده و وقته قيمة إنسانية لا تضاهي. يشعر الإنسان بالسعادة و الكينونة و القوة عندما يعطى من قلبه. فقط.. جرب أن تعطى بطريقة منظمة و مستمرة، و ستجد أنك تأخذ أكثر مما تعطى. ستجد الناس يعطونك أكثر مما تعطيتهم. تكفيك - مثلاً - ثقتهم فيك، و نظرتهم إليك بصفقتك إنساناً حقيقياً.

العطاء طريقة متميزة لتقول شيء عن نفسك لكل من حولك. و ستجد دائماً أنه كلما مال دافعك إلى الرحمة و سبيلك إلى الإحسان، كلما زادت مكاسبك. و كلما زاد زهدك بما ستجنيه من وراء ذلك، كلما زاد حصادك في النهاية.

الهدايا:

عندما تقدم (صدقة جارية)، فإن أثرها لا ينقطع و ذكراها لا تنمحي.

نحن نعطي لناخذ. هذا ما أفعله يوماً بعد يوم. أحاول أن أعطي دون حساب بقدر الإمكان. ومع ذلك يبدو أنني أنتهي دائماً بالحصول على عائد أكبر مما أعطيت. في عالم الأعمال، تمنح الهدايا لحفز الناس على العمل لصالحنا.

و من أهم مفاتيح إعطاء الهدايا معرفة الشخص الذي ستعطيته. إذ يصبح العطاء عملاً نافعا للطرفين عندما تقدم للإنسان شيئاً تحتاجه أو شيئاً يفكر فيه.

التقدير:

التقدير هو أسهل أنواع العطاء و أكثرها فاعلية. إنه قول "شكراً" بالإيماء أو بالكلمات. و هو هدية لا تنسى. عندما تعرف شخصاً قام بعمل جليل، اكتب له خطاب شكر، أو مذكرة تعبر فيها عن مشاعرك نحوه. و الأفضل أن ترسل المذكرة لرئيسه، أو للصحافة. و تذكر أن هذا الأسلوب يصبح أكثر تأثيراً كلما زاد نفوذك. إنها وسيلة سهلة لإقامة علاقات جديدة أو للمحافظة على دفع الصداقة.

* إذا تزوج رئيسك أو مرووسك، أرسل له بطاقة تهنئة. و إذا مرض عده.

* إذا تلقى زميلك ترقية، كن أول من يبادر إلى تهنئته.

* إذا فصل زميلك من العمل، ساعده بالفعل لا بالقول.

ابحث له عن عمل جديد، و احذر ان تعرض عليه المساعدة المادية.

أما قواعد العطاء الذهبية فهي:

* اعط أكثر مما تاخذ.

* اعط و لا تنتظر الجزاء.

* اعط اليوم من اجل الغد.