القـــــرار

بقلم: بوب بروكتور

الترجمة: الكوتش علي عجاج
المراجعة والتنقيح: الكوتش البيتي فيصل

هناك خطوة عقلية واحدة تستطيع فعلها وفي جزء من الثانية ستحل كماً هائلاً من مشاكلك. هذه الخطوة لديها القدرة تقريباً على تحسين أي وضع ستواجهه، سواء على الجانب الشخصي أو المهني أو التجاري، كما أنها تستطيع دفعك إلى طريق النجاح المذهل. لدينا اسم لهذا النشاط العقلي السحري وهو ما نطلق عليه القرار .

اتخاذ القرارات أو عدم القدرة على اتخاذها، هو المسؤول عن انحدار أو ازدهار مسيرة حياة العديد من الناس. الأشخاص الذين أصبحوا بارعين في اتخاذ القرارات بدون أن يتأثروا بآراء الآخرين، هم في الواقع نفس الأشخاص الذين يبلغ دخلهم السنوي مئات الآلاف والملاين. ومع ذلك فإن دخلك ليس الشيء الوحيد الذي يتأثر بالقرارات، بل إن هذه القوة تهيمن على جوانب حياتك كلها: صحتك العقلية والجسدية، رفاهية عائلتك، حياتك الاجتماعية، أنواع العلاقات التي تنشئها، كل ذلك معتمد على قدرتك في اتخاذ قرارات سليمة.

قد يتبادر إلى ذهنك أن شيئاً مهماً مثل اتخاذ القرار شيئاً يمتلك هذه القوة القصوى أنه بالتأكيد سيُدرس في كل المدارس، ولكن على العكس، فاتخاذ القرار ليس غائباً عن المناهج الدراسية فحسب، بل إنه غائب حتى عن أغلب البرامج التدريبية الخاصة بالشركات وبرامج الموارد البشرية المعمول بها حالياً. إذن كيف يمكن للشخص أن يطور هذه القدرة العقلية؟ ببساطة عليك أن تفعل ذلك بنفسك. ومع ذلك أعتقد أنه من المهم الفهم أنه ليس صعباً تعلم كيفية اتخاذ قرارات حكيمة. متسلحاً بالمعلومات الملائمة وتطويع نفسك بسلوكيات انضباطية معينة، تستطيع أن تصبح صانع قرارات ذو فاعلية عالية. يمكنك فعلياً التخلص من التناقض والارتباك في حياتك عن طريق أن تصبح محترفاً في اتخاذ القرارات. عملية صنع القرار تجلب النظام والترتيب إلى عقلك وبالتأكيد فهذا الترتيب سينعكس وستراه في عالمك المادي.. وفي نتائجك.

ربما كان جيمس ألن يفكر في القرارات عندما كتب: "نفكر في الأمر سراً ويحصل أمامنا مباشرة، بيئتنا ما هي إلا مرآتنا الناظرة" لا يستطيع أحد رؤيتك وأنت تتخذ القرارات لكنهم تقريباً سيرون دوماً نتائج قراراتك. الشخص الذين يفشل في تطوير قدرته لاتخاذ القرارات محكوم عليه بالفشل لأن التردد وعدم اتخاذ القرار يسبب صراعات داخلية التي بمقدورها -بدون أي سابق إنذار- أن تتصاعد محدثةً حروباً عقلية وعاطفية شاملة. يطلق الأطباء النفسيون على هذه الحروب الداخلية مسمى "التناقض". يعرف قاموس أكسفورد الخاص بي التناقض بأنه تعايش مشاعر متناقضة داخل عقل شخص واحد تجاه نفس الهدف.

لن يتطلب الأمر منك الحصول على شهادة الدكتوراه في الطب النفسي لتفهم أنك ستواجه صعوبات في حياتك بمجرد أن تسمح لعقلك أن يبقى في أي حالة من حالة التناقض خلال أي فترة زمنية فالشخص الذي يسمح للتناقض بالوجود سوف يصبح يائساً جداً وسوف يصبح فعلياً غير قادر على فعل أي نشاط منتج. إنه من الواضح أن أي شخص يجد نفسه في حالة عقلية مشابهة فإنه إنه موجود على قيد الحياة فقط ولا يتمتع بعيش الحياة في أفضل صورها. قرار أو سلسلة من القرارات من شأنها تغيير كل شيء.

أحد القوانين الكونية الأساسية هو "الخلق أو الاضمحلال" والتردد يسبب الاضمحلال. كم مرة سمعت شخصاً يقول: "لا أعرف ماذا أفعل" كم مرة سمعت نفسك تقول: "ماذا ينبغي عليّ أن أفعل؟" فكر في بعض المشاعر غير الحاسمة التي تمر بها ويمر بها حرفياً كل شخص على هذا الكوكب من وقت لآخر:

أَحبَّهُم - اتركهم
غادر - ابقَ
افعلها – لا تفعلها
أعلن الإفلاس – لا تعلن
اذهب للعمل – شاهد التلفزيون
اشتري – لا تشتري
قل – لا تقل
أخبرهم – لا تخبرهم

لقد عانى الجميع في فترات مختلفة من مشاعر التناقض هذه، وإذا كان هذا يحدث معك بشكل متكرر فقرر الآن إيقافه. إن السبب في حالة التناقض هو التردد ومع ذلك يجب أن نضع في أذهاننا أن الحقيقة ليست دائماً كما تبدو لنا ظواهر الأشياء، فالتردد ليس المسبب الأساسي لحالة التناقض ومع ذلك فهو لا يزال سبب في ذلك، ولكنه سبب ثانوي فهو ليس المسبب الأساسي على الإطلاق. لقد استمريت في دراسة سلوك الأشخاص الذين أصبحوا بارعين للغاية في اتخاذ القرارات لمدة تزيد عن ربع قرن. هؤلاء الأشخاص جميعاً يشتركون في شيء واحد، إنهم يمتلكون صورة ذاتية قوية جداً، ودرجة عالية جداً من التقدير الذاتي. قد يكون هؤلاء الأشخاص مختلفين كاختلاف الليل عن النهار في جوانب أخرى عديدة، لكنهم بكل تأكيد يمتلكون الثقة. إن انخفاض مستوى التقدير الذاتي أو ضعف الثقة هو المتهم الحقيقي هنا، فصناع القرار لا يخافون من ارتكاب الأخطاء. إنهم عندما يرتكبون خطأً في قراراتهم أو عندما يتعثرون أو يفشلون في تحقيق شيء ما، فإن لديهم المقدرة على تجاهله. إنهم يتعلمون من تجاربهم، ولكنهم لن يستسلموا للفشل أبداً.

"يتخذ الناجحون القرارات سريعاً وبكل حزم بينما يتخذ غير الناجحين قراراتهم ببطء ويغيرونها كثيراً"
– نابوليون هيل.

كل صانع قرار إما أنه كان محظوظاً بما يكفي لينشأ في بيئة داعمة يركز جزء منها على التربية لاكتساب مهارات اتخاذ القرار، أو أنهم طوروا هذه المهارة بأنفسهم في فترة لاحقة من مراحل حياتهم. إنهم يتمتعون بالوعي أنه هناك شيئاً لا يمكن تجاهله لكل من يريد أن يعيش حياة حقيقية كاملة، ذلك الشيء هو مهارة اتخاذ القرار.

إن المبدأ الأساسي لاتخاذ القرار هو "اتخذ القرار مباشرة بغض النظر عن التوقيت أو الظروف أو الموارد المتاحة" أو "اتخذ القرار مباشرة بالصورة التي أنت عليها الآن وبما هو متوفر لديك". هذا بكل دقة لماذا أغلب الناس لا يتقنون ابداً هذا الجانب من الحياة. إنهم يسمحون لمواردهم بتحديد إذا ما كان بالإمكان اتخاذ القرار. عندما سأل الرئيس الأمريكي الراحل جون كيندي وارنر فون براون عما يتطلبه الأمر لبناء صاروخ يحمل رجلاً إلى القمر ويعيده سالماً إلى الأرض، إجابته كانت بسيطة ومباشرة: "الإرادة لفعل ذلك" لم يسأل الرئيس كيندي أبداً عن إذا كان هذا الشيء ممكناً أو لا، لم يسأل أبداً عما إذا كان بإمكانهم تحمل تكلفة ذلك، أو أياً من آلاف الأسئلة الأخرى، التي كانت كلها في ذلك الوقت تبدو أسئلة منطقية.

اتخذ الرئيس كيندي قراراً قائلاً: "سوف نضع رجلاً على سطح القمر وسنعيده إلى الأرض بسلام قبل نهاية هذا العقد". هذا الواقع الذي لم يحدث أبداً منذ آلاف السنين الماضية من تاريخ البشرية ولم يكن حتى مجرد اعتبار. لقد قرر كيندي بناء على الحالة التي كان عليها وبما كان متاحاً لديه. الهدف كان محققاً في عقله في اللحظة التي اتخذ فيها القرار. لقد كان الأمر مجرد وقت يتحكم به قانون الطبيعة حتى تجلى واقعاً رآه العالم أجمع.

لقد كنت خلال الساعات الماضية في أحد المكاتب مع ثلاثة أشخاص، وكنا نتناقش حول شراء حصص في إحدى الشركات. كنت أبيع وكانوا يشترون، وبعد مضي فترة معقولة من الوقت، سألني أحد الشركاء الثلاثة عن التوقيت الذي أريد فيه معرفة قرارهم. أجبته: " الآن في الحال" قلت له: "أنت تعلم بالفعل ما تريد فعله". كان هناك بعض النقاش حول الأمور المالية. لقد أوضحت أنه لا يوجد شيء لفعله بخصوص المال، فبمجرد اتخاذ القرار سوف تجد المال إذا كانت هذه هي الفائدة الوحيدة التي ستحصل عليها من هذه الرسالة حول اتخاذ القرارات، فازرعها في عقلك لأنها سوف تغير حياتك. لقد شرحت لاثنين من هؤلاء الأشخاص أنني لا أسمح للمال أبداً أن يدخل عقلي عندما أقرر فعل شيء أو عدم فعله. سواء كنت أستطيع تدبير المال أو لا أستطيع فإن ذلك أبداً ليس أحد الاعتبارات. الاعتبار الوحيد هو رغبتي في فعل الشيء أو عدم رغبتي. تستطيع توفير أي شيء فهناك مصدر لا نهائي من الأموال، فكل الأموال في العالم متوفرة لأجلك، عندما يتخذ القرار بكل حزم. إذا كنت في حاجة المال فسوف تجذبه نحوك.

أنا أدرك جيداً أن هناك العديد من الناس سيقولون إن هذا سخيف. لا تستطيع اتخاذ قرار لفعل شيء إذا لم تكن تمتلك الموارد اللازمة. وهذا جيد إذا كانت هذه هي الطريقة التي يختارون أن يفكروا بها. وأنا أرى أن هذه طريقة محدودة جداً للتفكير. في الحقيقة، ربما إنها ليست تفكيراً على الإطلاق...إنها على الأرجح مجرد رأي يعبر عنه وتمت وراثته من أحد أفراد عائلتهم الأكبر سناً والذي لم يكن يفكر أصلاً.

التفكير أمر هام للغاية وصناع القرار هم مفكرون عظام. هل سبق لك أن أعطيت الكثير من الاهتمام لأفكارك؟ كيف تؤثر على جوانب حياتك المختلفة؟ على الرغم أن هذا الشيء ينبغي أن يكون واحداً من أهم الاعتبارات الجادة لكنه ليس كذلك للعديد من الناس. هناك فقط قلة مختارة من الناس من يصنع أي محاولة للتحكم أو السيطرة على أفكارهم.

إن أي شخص قد قام بدراسة المفكرين العظماء، صناع القرار العظام، المنجزين عبر التاريخ، سوف يعرف أنهم نادراً ما يتفقون على شيء عندما يتعلق الأمر بدراسة حياة البشر. ومع ذلك فإنه كان هناك نقطة واحدة اتفقوا عليها بإجماع والتي كانت تقول "**نحن نصبح ما نفكر به**".

ما الذي تفكر به؟ أنت وأنا يجب أن ندرك أن أفكارنا في النهاية تتحكم بكل قرار نتخذه. أنت محصلة مجموع أفكارك. من خلال تحملك المسؤولية في هذه اللحظة، تستطيع أن تضمن لنفسك يوماً رائعاً. ارفض أن تسمح للأشخاص السلبيين والتعساء أو الظروف السيئة بالتأثير عليك.
إن أكبر عثرة سوف تواجها لاتخاذ قرارات هامة في حياتك هي الظروف. نحن نسمح للظروف أن تحرفنا عن المسار في الوقت الذي ينبغي علينا أن نعطيها كل ما لدينا. العديد من الأحلام تحطمت والعديد من الأهداف تلاشت بسبب الظروف أكثر من أي سبب آخر.

كم مرة وجدت نفسك تقول: "أرغب بفعل هذا أو امتلاك ذاك لكن لا أستطيع بسبب... أي شيء يأتي بعد كلمة بسبب هو الظروف. من الممكن أن تتسبب الظروف في إحداث منعطف في حياتك لكن يجب ألا تسمح لها أن توقفك عن اتخاذ قراراتك الهامة.

قال نابوليون: "الظروف، أنا أصنعها."

في المرة القادمة التي تسمع فيها شخصاً أو أشخاصاً يقولون إنهم يرغبون بقضاء العطلة في باريس، أو يريدون شراء سيارة معينة لكنهم لا يستطيعون لأنهم لا يمتلكون المال، اشرح لهم أنهم لا يحتاجون المال حتى يقوموا باتخاذ القرار بالذهاب إلى باريس أو شراء السيارة. عندما يتخذ القرار سوف يجدون وسيلة للحصول على المبلغ الذي يحتاجونه. إنهم دائما يفعلون ذلك.

يحاول العديد من الأفراد التائهين مرة أو مرتين بلوغ أهدافهم وعندما لا ينجحون في ذلك يشعرون أنهم فاشلون. إن مجرد الفشل لا يجعل أي شخص يصبح فاشلاً، ولكن الانسحاب يفعل ذلك بالتأكيد والانسحاب هو عبارة عن قرار. باتباع هذا النمط من التفكير سوف ينبغي أن تقول عندما تتخذ قراراً بالانسحاب فأنت تتخذ قراراً بالفشل.
تسمع كل يوم في أمريكا عن لاعب بيسبول يوقع عقداً جديداً والذي سيؤمن له بضعة ملايين من الدولارات سنوياً. ينبغي أن أن تضع في ذهنك أن نفس هذا اللاعب يخطئ الكرة أكثر مما يصيبها عندما يخطو نحو لوحة البيسبول.

يتذكر الجميع بيب روث لأجل 714 ضربة ضربها محققاً الهوم رن في لعبة البيسبول، ولكنهم نادراً ما يذكرون أنه أخفق 1330 مرة.

قال تشارلز ف. كيترينق وأنا أقتبس منه: "عندما تخترع وتخفق 999 مرة وتنجح مرة واحدة فأنت مخترع ناجح"

إن هذا المفهوم صحيح تقريباً لأي نشاط أو عمل يخطر ببالك، ولكن العالم تحت أضواء إنجازاتك ونجاحك سوف ينسى قريباً كل المرات التي فشلت فيها. لا تقلق بشأن الفشل فسوف يقويك ويُعدّك لفوزك الكبير فإن الفوز قرار.
سئلت هيلين كيلر منذ سنوات مضت عما إذا كان هناك شيء أسوأ من أن تكون أعمى، أجابت سريعاً: "هناك شيء أسوأ بكثير" قالت: " أكثر شخص مثير للشفقة في العالم هو الإنسان الذي يمتلك حاسة البصر، ولكن يعيش بدون رؤية أو بصيرة" اتفق مع هيلين كيلر.

في سن الحادية والتسعين سئل جي سي بيني عن مدى قوة إبصاره فأجاب أن قوة بصره تتهاوى لكن رؤيته وبصيرته في أفضل حالاتها. هذا رائع حقاً أليس كذلك؟

عندما لا يملك الإنسان رؤية لأسلوب حياة أفضل، فإنه بشكل تلقائي يحبس نفسه في سجن يضع فيه حدوداً لنفسه ليعيش حياة بدون أمل. هذا يحدث بشكل متكرر عندما يحاول شخص في مرات عديدة أن يفوز، ولكنه فقط يقابل الفشل تلو الفشل مرة تلو أخرى. يستطيع الفشل المتكرر إلحاق الضرر بصورة الشخص الذاتية، ويقوده لفقد النظر إلى إمكانياته. لذلك فهؤلاء الأشخاص يتخذون قراراً بالاستسلام والانسحاب ليواجهوا مصيرهم.

خذ الخطوة الأولى في توقع مستقبلك المزدهر. ابنِ صورة ذهنية بكل دقة للطريقة التي ترغب أن تعيش بها حياتك. اتخذ قراراً حازماً أن تتمسك بهذه الرؤية وسوف تبدأ الطرق الإيجابية لتحسين كل شيء في التدفق إلى عقلك.

لدى الكثير من الناس رؤية جميلة للحياة التي يريدونها لكنهم بسبب أنهم لا يستطيعون رؤية الكيفية التي ستحقق لهم ذلك، يسمحون لهذه الرؤية الجميلة بالتلاشي. إذا كانوا يعلمون كيفية الحصول عليها أو فعلها لأصبحت خطة وليست رؤية. لا يوجد أي إلهام في الخطة، ولكنه يوجد بالتأكيد في الرؤية. عندما يكون لديك رؤية ثبت صورتها بقرار ولا تقلق بشأن كيفية تحقيقها أو من أين ستحصل على الموارد. اشحن طاقة قرارك بالحماس... فذلك مهم. ارفض أن تقلق بشأن كيفية حدوث ذلك.

اتخاذ القرارت مسبقاً

نقوم بالحجز المسبق عندما نسافر إلى مكان ما وهذا أمر شائع جداً. نقوم بالحجز المسبق لإزالة أي لبس أو مشكلة قد تحدث عند حلول وقت الرحلة. نفعل الشيء ذاته مع استئجار السيارة ولنفس السبب.

فكر في المشاكل التي سوف تقضي عليها بواسطة اتخاذ مجموعة قرارات يجب عليك القيام بها مسبقاً. سوف أقوم بإعطائك مثالاً. عندما كنت أقوم بإعداد هذا المقال كان التوقيت يصادف شهر رمضان، الوقت الذي يصوم فيه جميع المسلمين. كنت بالأمس في مكتب في كوالالمبور وسئلت عن إذا كنت أود احتساء كوب من الشاي أو القهوة، فأجبت أنني أفضل الشاي. ثم سُئلت السيدة التي بجانبي عن مشروبها المفضل فردت: "لا أنا صائمة". عندما عرض عليها ذلك لم تكن في حاجة أن تقرر ما إن كانت تريد ان تطلب أحدهما أم لا، لم يخطر ببالها حتى احتمال تناول اي شيءٍ إطلاقاً، قرارها كان قد تم اتخاذه بالفعل سابقاً، بالصيام، وهذا القرار المسبق كان مدعماً جيداً بالانضباط.

يعمل هذا المبدأ بنفس الطريقة عندما تتبع مجموعة من الناس حمية لإنقاص الوزن، فقراراتهم قد اتخذت مسبقاً، فلو عرض عليهم قطعة كبيرة شهية من كيك الشوكولاتة، فعندئذ لن ينبغي عليهم أن يقولوا:" واو إنها تبدو رائعة أتساءل إذا ما كان ينبغي علي ذلك" القرار قد اتخذ مسبقاً.

اتخذت قراراً منذ زمن بعيد أنني لن أشارك في أي نقاش حول لماذا لا يمكن فعل شيء ما. المقابل الذي سوف تحصل عليه من المشاركة أو صرف طاقة في هذا النوع من النقاشات هو شيء لا ترغب في الحصول عليه. إني أجد أن هذا شيء في غاية الغرابة أن عدداً من الأشخاص الذين يبدون أذكياء يصرون على جرك إلى جلسات العصف الذهني السلبية هذه. يخبرك هؤلاء الأشخاص خلال اللحظة الأولى بكل جدية أنهم يرغبون بتحقيق هدف معين، ثم ما يلبثون خلال اللحظات التالية بالحديث عن لماذا لا يستطيعون تحقيق ذلك. فكر بمقدار المتعة في الحياة التي سيحصلون عليها بمجرد اتخاذ قرار أنهم لن يشاركوا أبداً في مثل هذا النوع من أنشطة الطاقة السلبية.

لقد صرح الدكتور أبراهام ماسلو -المختص بعلم النفس الإنساني والذي كرس حياته لدراسة الأشخاص الناجحين الذين حققوا ذواتهم قائلاً بكل وضوح أنه ينبغي علينا أن نتبع المرشد الداخلي الخاص بنا وعدم التأثر بآراء الآخرين أو الظروف الخارجية.

أوضحت أبحاث ماسلو أن لدى صناع القرار في الحياة أشياء مشتركة وأكثرها أهمية هو أنهم عملوا الشيء الذي شعروا أنه كان مهما وذا قيمة. لقد وجدوا العمل متعة، وهناك فارق طفيف بين المتعة واللعب. قال الدكتور ماسلو لكي تحقق ذاتك يجب ألا تعمل العمل الذي تعتبره مهما فقط، يجب أن تعمله بإتقان وأن تستمع به.

لقد سجل الدكتور ماسلو أن هؤلاء المنجزين الأفذاذ لديهم قيم راسخة، هذه الجوانب الرائعة في شخصياتهم يعتبرون أنها ذات قيمة ومهمة. فهم لم يتبنوا هذه القيم من المجتمع أو من الوالدين أو من أناس آخرين في حياتهم. لقد اتخذوا قراراتهم بأنفسهم. ومثل ذلك مع أعمالهم اختاروا قراراتهم بأنفسهم وطوروا قيمهم بأنفسهم.

إن حياتك مهمة وهي في أفضل حالة. الحياة قصيرة ولديك كل الإمكانيات لفعل أي شيء تختاره وبكل إتقان. لكن يجب عليك اتخاذ القرار الخاص بك بالحالة التي أنت عليها وبالمتوفر لديك.

دعني أتركك مع هذه الكلمات لاثنين من كبار صناع القرار وليام جيمس وتوماس أديسون. يرى وليام جيمس أنه بالمقارنة مع ما يجب أن نكون عليه، فإننا نستخدم مقداراً ضئيلاً من مواردنا العقلية والجسدية. بتوضيح هذا المفهوم على نطاق واسع يعيش الفرد البشري حتى الآن ضمن حدوده. إنه يمتلك قوى متنوعة والتي اعتاد على الفشل في استخدامها.

وبعدها بسنوات قال توماس أديسون وأنا اقتبس:" إذا فعلنا الأشياء التي نستطيع القيام بها فسوف نذهل أنفسنا حرفياً" باتخاذ قرار بسيط فإن أعظم عقول الماضي تكون تحت تصرفك. تستطيع حرفياً أن تتعلم كيف تحول أكثر أحلامك الشاطحة إلى واقع.

ضع هذه المعلومات القيمة قيد التنفيذ وتعرف على العظمة الموجودة داخلك. لديك موارد غير محدودة من الإمكانيات والمقدرة التي تنتظر التطوير. ابدأ اليوم لا يوجد وقت أفضل من اللحظة الحاضرة. كن كل ما أنت قادر على تحقيقه.

انتهى،