حي على الفشل !

هل هناك من لا يريد النجاح في هذه الحياة؟ ستستغرب لو قلت لك إن الكثيرين جدا بيننا لا يريدون النجاح، بل ويرغبون في الفشل وربما لا يدركون ذلك. في داخلهم خوف مبهم من النجاح لذا تجدهم يفضلون دائما الوقوف خلف "الحيطان" عقلهم الباطن رافض، وبشدة، لفكرة النجاح وما يتبعها من مسؤوليات ومحافظة على هذا النجاح. لذا اسأل نفسك بصدق: كم مرة أردت الفشل وبررت ذلك بمئات الأعذار الواهية؟

ضع ورقة أمامك واكتب الجواب، واحرص على أن تكون وحيدا وعلى أن يكون الجو هادئا، وغالبا ما تتوفر هذه الشروط ليلا أو في الصباح الباكر. أكرر: كن صادقا مع نفسك، فالاعتراف بالأخطاء هو أول خطوة نحو القضاء على هذه الأخطاء.
ستكتشف – وأنت تجيب – أنك كثيرا ما رفضت عروضا وتجنبت أخرى وفررت من ثالثة مدعيا أن هذه لا تناسبك وأن الأخرى راتبها قليل وأن الثالثة لا وقت لديك للتفرغ إليها.

هذه مجرد أمثلة بالطبع لما قد تكون عليه إجاباتك، لكن الفرق الآن أنك تدرك أنك كنت "مدعيا" ولم تكن أسبابك حقيقية في تجنب الفرص التي أتيحت لك. إن إرادة الفشل تغزو بسرعة كبيرة العقل الذي لا يمتلئ بالرغبة المتوقدة في النجاح. إن النفس إن لم تشغلها بالحق شغلتك بالباطل، وإن لم تملأها بإرادة النجاح وجدت إرادة الفشل تحل بدلا عنها، إن عقلك الباطن لا يميز بين الصالح والطالح وهو كالمغناطيس يجذب كل ما يحيط به، والمشكلة أنك قد تكون في غفلة من ذلك بينما كم هائل من المشاعر السلبية يجتاح عقلك الباطن.

والعكس صحيح فكلما داومت على مجالسة الناجحين والمتفائلين وكنت في بحث دائم عن كل ما يثير حماستك للعمل والنجاح فإنك ستجد آلاف الأشياء التي لها علاقة بالنجاح تأتي إليك طوعا منجذبة بقوة العقل الباطن الذي وصفناه بأنه مغناطيس.

ذبذبات الفشل

إن ذبذبات الفشل تمر من عقل إلى آخر بسرعة كبيرة، والشخص الذي لا يكف عن الحديث معك عن الجرائم وعن الإحباطات وعن الأوضاع البائسة التي لن تتحسن سيجعلك بعد لحظات تفكر بنفس تفكيره وستجد سحابة من الكآبة والحزن تجتاحك دون أن تدري لماذا. والحقيقة الثابتة أن المؤثرات السلبية تترك أثرا هداما في النفس لا مناص منه سوى الهروب منه وكأنه مرض خطير ومعدٍ.

إن الراغبين في الفشل -على عكس ما قد يتخيل البعض- كثيرون، وهم ثرثارون وقادرون على تبرير رغبتهم في الفشل. أعرف شخصا عُرض عليه منصب مميز في شركة كبيرة، ورغم أنه كان عاطلا وقتها فقد رفض العرض متعللا بعدة أسباب تثير الشفقة في الحقيقة، كان يقول: القطاع الخاص غير مضمون بالمرة. إنهم قادرون على طردك متى عنّ لهم ذلك، كما أنهم يعاملون الموظفين كالعبيد ويهضمون حقوقهم. أنا أريد العمل في القطاع العام.

إن الجبن رفيق الفشل، وهو يتدخل في أحايين كثيرة ليقطع عليك طريق النجاح أو العمل، لذا كان رسول الله ﷺ يتعوذ من الجبن في الدعاء المأثور: (اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن ومن العجز والكسل ومن الجبن والبخل ومن غلبة الدين وقهر الرجال). إن صديقنا الذي رفض العرض لو كان صادقا مع نفسه لقال قولا آخر: أنا خائف من هذا العمل لأنه مسؤولية وأنا عاجز عن تحملها، كما أنني خائف من عدم قدرتي على شغل هذا المنصب كما ينبغي، كما أنني أخشى أن ينهروني إن أخطأت.

عزة النفس المبالغ فيها أيضا قد تكون من الأسباب الخفية للرغبة في الفشل، فكم من واحد أضاع فرصة عمل ممتازة لمجرد أنه يخشى أن يراه الناس وهو في موقف لا يريدهم أن يروه فيه. ألم يكن أولى بصاحبنا السابق أن يتوكل على الله وينطلق في العمل ويقول لنفسه: أنا لها، وسأكون كفؤا لهذا المنصب، وسأجعل المسؤولين يرضون عني ولن يكون بإمكانهم الاستغناء عني لما سأقدمه من عمل جاد وأمانة وتفوق في مجالي.

فحتى لو افترضنا أن كل المساوئ التي ذكرها في بادئ الأمر صحيحة فإنه سيغيرها إن فكر بالطريقة الأخيرة.

فالإنسان هو ما يعتقد في نفسه. فإن ظننت أنك غير كفؤ لن تكون كفؤا، وإن اعتقدت أنك ستنجح في عملك فستنجح حتما لأنك واثق من ذلك.

دور الإيحاء

إن الإيحاء يلعب دورا قويا في التغلب على الفشل وتوابعه، فنحن لا ننتظر من شخص يقول عن نفسه إنه فاشل أن يصبح ناجحا أو متفوقا، هذه معادلة مستحيلة التحقيق. والعكس صحيح، فلو أقنعت نفسك أنك ناجح وقوي ومقدام فستصبح كذلك بالفعل. لكن كيف يتحقق ذلك؟ سيتحقق بعمل واحد: اقهر مخاوفك، حاربها، اعتبرها عدوك الذي يريد أن يطرحك أرضا. ولا بأس أن تردد لنفسك عكس ما تظنه فيها.

مثلا لو كنت تعتقد أنك شخص جبان فردد بينك وبين نفسك: أنا شجاع. رددها وأنت تنفذ العمل الذي كان يثير اقتحامه المخاوف في نفسك، رددها وأنت مؤمن بها. قد تجد صعوبة في بادئ الأمر لكنك – وأنت تلاحظ النتائج – ستستلذ التجربة وستمارسها مع كل عيوبك الأخرى حتى تقهرها بإذن الله. وخير مثال على مبدأ الإيحاء هذا هو الصلاة، فأنت تردد في كل مرة سورة الفاتحة التي تجدد بها حمدك لله وتؤكد عبادتك لله واستعانتك به ثم تدعو بالهداية.

مواصفات الفشل والنجاح

وأضع القارئ هنا أمام مقارنة قام بها علماء النفس توضح لنا جليا الفرق بين تفكير شخص يريد النجاح وآخر يريد الفشل:

فالذي يريد النجاح:

– يلتزم بتعهداته.

– يدرس المشاكل التي تواجهه جيداً.

– يحترم غيره من المتفوقين ويسعى للتعلم منهم.

– يعرف متى تكون المواجهة ومتى تقبل الحلول الوسط.

– يشعر بالمسؤولية حتى خارج نطاق دائرته.

– لا يتهيب كثيراً من الإخفاق أو الخسارة.

– قنوع ويسعى نحو الأفضل.

– يفضل احترام الناس لمواقفه على حبهم لشخصه وإن كان يسعى لتحقيق كليهما.

– يعترف بأخطائه إن أخطأ.

– يعبر عن اعتذاره بتصحيح الخطأ.

– دؤوب في عمله ويوفّر الوقت.

– يتحرك بخطى محسوبة.

– يتمتع بثقة في النفس تجعله دمثاً.

– يوضح الأمور ويفسرها.

– يبحث عن سبل أفضل للعمل.

– دائم البحث والتنقيب وحب الاستطلاع.

أما الذي يريد الفشل فـ:

– يُطلق الوعود جزافاً.

– يلف ويدور حول المشكلة ولا يواجهها.

– يمقت الناجحين ويترصد مثالبهم.

– يرضى بالحلول الوسط في الأمور الأساسية ويواجه في الأمور الفرعية التي لا تستحق المواجهة.

– لا يهتم إلا بمحيط عمله الضيق فقط.

– يتوجّس في قرارة نفسه من النجاح.

– يتبجح بأن هناك من هم أسوأ منه حالاً بكثير.

– يسعى لاكتساب محبة الناس لشخصه أكثر من إعجابهم بمواقفه ومستعد أن يتحمل بعض الازدراء ثمناً لذلك.

– يتنكر للخطأ قائلاً: هذه ليست غلطتي أنا.

– يعتذر ثم يعيد ارتكاب نفس الخطأ.

– كسول ومضيع للوقت.

– يتحرك بسرعتين فقط: سرعة جنونية وأخرى بطيئة جداً.

– يفتقر إلى الدماثة، فهو إما أن يكون خنوعاً وإما مستبداً على التوالي.

– يغلف الأمور ويشوشها.

– يتحفز للكلام بلا هوادة.

– مقلد، ويتبع الروتين باستمرار.

– بليد ومثبط للعزائم.

تابع: كيف أحقق هذا النجاح؟

والجواب: حدد هدفك. ورغم أن الجواب يبدو محبطا ومقتضبا فإنه يحمل في طياته جل معاني النجاح. كيف ذلك؟ الكثيرون منا يعيشون حياة متخبطة لغياب الهدف.. إن من لا هدف له في الحياة هو لاعب تم وضعه في الملعب دون شباك يسجل فيها. الكثيرون جدا يسيرون في الحياة هكذا، برتابة، بروتين، بلا هدف، يتركون أمواج الحياة تقود مركبهم دون أن يحاولوا استعمال الأشرعة للتحكم في اتجاهه. حياتهم اليوم هي نفسها قبل سنوات، لا نقلات مادية ولا معنوية، لا دفقات طموح ولا غيرها.

المشكلة أن إجابات الفاشلين على سؤال: ما هدفك؟ مثيرة ومخيبة للآمال.. وهي: لا أعرف. إن عدم وجود هدف في الحياة هو كارثة حقيقية؛ لأن الهدف هو الدافع الذي يجعلك تتحرك في الحياة بوضوح وإصرار ومثابرة.

تمعن معي في هذه المقولة الهامة جدا: "إنك بمجرد أن تحدد أهدافك تكون قد نبهت نظام التنشيط الشبكي، حيث يصبح هذا الجزء من المخ مثل المغناطيس، يعمل على اجتذاب أي معلومة، أو ينتهز أي فرصة يمكن أن تساعدك على تحقيق أهدافك بسرعة أكبر".

وضوح الهدف يجعل صاحبه واثقا لا يعبأ كثيرا بزلاته وسقطاته ويعتبرها ضرورية في طريقه، والأروع من هذا هو عملية اجتذاب المعلومات والفرص التي لها علاقة بهدفه والتي قد تقع عن إرادة منه حينا، وعن غير إرادة منه أحيانا كثيرة.

تأمل معي في الرسول ﷺ وهو يقول لعمه أبي طالب: "والله يا عم، لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري، على أن أترك هذا الدين ما تركته، حتى يظهره الله على الدين كله أو أهلك دونه"، لقد كان ما عرضه عليه كفار قريش كافيا لتشويش الهدف تماما، لكن هدف الرسول ﷺ كان أكثر من واضح ولا يقبل التنازل ولا الجدل، والاختيار كان واضحا ولا مساومة فيه.

أيضا تأمل هذا المثال، فكلنا شاهدنا في طفولتنا قصة الطفلة "أليس" التي كانت تسير يوما فالتقت بأرنب وسألته بعد أن وقفت في ملتقى طرق:

أي الطرق أسلك؟

فسألها الأرنب: أين تريدين الذهاب؟

أجابت: لا أعرف.

فقال لها الأرنب: إذن، لا يهم أي الطرق تسلكين!!

إن من لا هدف له لا يهم أين يتجه أو يذهب!!

كيف تحدد الهدف

وقد يسأل البعض: كيف أحدد هدفي؟ أنا لا أعرف ماذا أريد؟ نقول له: بل تعرف، لكنك لا تريد أن تعرف. المدة التي أمضيتها بلا هدف مختبئا في قوقعتك جعلت هالة من الضباب تحيط بهدفك. والخطوة العملية الأولى هي كتابة قائمة بأهدافك كلها على ورقة. ولا تستهن بأيها.. اكتبها جميعا: صغيرها وكبيرها.. هينها وصعبها. إن كتابة الأهداف ستوسع كثيرا من مدى تفكيرك.

والأهم هو ألا تشغل نفسك كثيرا بكيفية تحقيقها فذلك ليس مطلوبا منك في الوقت الحالي، وإن أنت ركزت عليها فلن تكتب شيئا لأنك ستقيدها بقدرتك على تحقيقها، التي قد لا تكون في الوقت الحالي كافية.

وقد تتساءل: لماذا إذن أكتب قائمة بأهدافي الحقيقية؟! إنك وأنت تكتب أهدافك وتضعها أمامك على الورق رأي العين، ستبدأ في رؤية فرص جديدة في الحياة لم تكن تراها من قبل، وستجد نفسك منجذبا لا شعوريا تجاه هذه الفرص، وستبدأ في تنمية قدراتك لكي تأخذك خطوة بخطوة نحو تحقيق أحلامك.