



خلاصة أسبوعية لأحدث كتب الإدارة والأعمال تأتيك عبر الإنترنت أو البريد الإلكتروني

## العادات السبع

### لذوي الفعالية العالية

أسلوب شامل لحل المشاكل الشخصية والمهنية

ستيفن ر. كوفي

ستيفن كوفي هو شريك مؤسس ونائب الرئيس في شركة فرانكلين كوفي، وهي أكبر شركة تنمية إدارية وقيادية في العالم، وهو أيضاً مؤلف أو أحد مؤلفي الكتب التالية: مبدأ القيادة المترکزة، الأمور ذات الأولوية أولاً، التأملات اليومية لذوي الكفاءة الرفيعة، العادات السبع للأسر ذات الكفاءة الرفيعة، الأمور ذات الأولوية أولاً في كل يوم، كما أن د. كوفي خريج جامعة يوتا وكلية هارفارد للتجارة وجامعة بريغهام يونيون.

الخلاصة دوت كوم [alkhulasah.com](http://www.alkhulasah.com) موقع تملكه وتديره شركة أريكسمريز دوت كوم المحدودة Arabicsummaries.com LTD والتي تعنى بتقديم خلاصة مركزة في ثمانى أو تسع صفحات لأحدث كتب الإدارة والأعمال وترسلها لمشتركيها بواسطة البريد الإلكتروني كل أسبوع. تمكن هذه الخلاصة المشتركين من الحصول على اطلاع واسع لآخر مفاهيم واستراتيجيات الإدارة والأعمال وذلك باستثمار ساعة واحدة فقط أسبوعياً وفي مقابل رسم اشتراك زهيد. للمزيد من المعلومات نرجو التكرم بزيارة موقعنا <http://www.alkhulasah.com>

نحو بناء مجتمع محترف



## الفكرة الأساسية

تمنح العادات السبع أسلوبًا متصلًا ومتكملاً لتنمية الكفاءة الشخصية لنتغلنا بنجاح من مرحلة الاعتماد (على الآخرين) إلى مرحلة الاستقلال (الاعتماد على النفس) من أجل الوصول إلى مرحلة الاعتماد المتبادل (الاعتناء بالآخرين وتوحيد مواطن القوة لمساعدة كفاءتنا الفردية). والعادات الثلاث الأولى تمثل أساساً للانتصارات الشخصية التي تكون عن طريقها نسيج صفاتنا الشخصية. أما الصفات الثلاث التالية فهي تمثل الانتصارات العامة، في الحالات التي نعمل فيها بالتعاون مع الآخرين. وتجسد العادة الأخيرة من أجل تحسين كفاءتنا في جميع مجالات الحياة. وتمنحنا العادات السبع القدرة على العمل داخل أنفسنا وخارجها لبناء شخصية متكاملة.

|   |        |
|---|--------|
| <u>أمثلة ومبادئ</u>   | صفحة 2 |
| <u>العادات السبع – نظرة عامة</u>                                  | صفحة 3 |
| <u>العادة رقم 1 – الاستجابة للأحداث بكتافة</u>                    | صفحة 3 |
| <u>العادة رقم 2 – ابدأ وفي ذهنك تصور للهدف أو الغاية المنشودة</u> | صفحة 4 |
| <u>العادة رقم 3 – القيام بإنجاز الأمور ذات الأولوية أولاً</u>     | صفحة 5 |
| <u>الانتصار العام</u>   | صفحة 5 |
| <u>العادة رقم 4 – فكر بتكوين علاقات إيجابية للطرفين</u>           | صفحة 6 |
| <u>العادة رقم 5 – تكوين التصور أولاً، وتصور الآخرين تجاهك</u>     | صفحة 7 |
| <u>العادة رقم 6 – توحيد الجهد لمساعدة الكفاءة</u>                 | صفحة 7 |
| <u>العادة رقم 7 القيام المشار</u>                                 | صفحة 7 |
| <u>الخلاصة</u>  | صفحة 8 |



مدركتهم أصبحوا أكثر مسؤولية عن أمثلهم واختبروها بناءً على الواقع وحاولوا إدراك الصورة الرئيسية من منظور موضوعي، ولقد بين كتاب "بنية الثورات العلمية" لتوomas كوهن أن جميع الإنجازات المهمة في مجال المحاولات العلمية كانت في البداية محاولة للانفصال عن التقليد، وعن أساليب التفكير القديمة، وعن الأمثلة القديمة.

ويؤثر تبدل الأمثلة سواء كان تلقائياً أو تدريجياً، سواء كان إيجابياً أم سلبياً على الطريقة التي نرى بها العالم، ولذلك فهو يؤثر على مواقفنا وسلوكياتنا وعلاقتنا مع الآخرين، وعلى ذلك إذا أردنا أن نجري تغييرات في حياتنا فإننا نستطيع ذلك بالتركيز على أمثلتنا، فهي ملزمة لشخصياتنا.

والأخلاقيات الشخصية مبنية على الفكرة الأساسية القائلة بأن هناك مبادئ تحكم الكفاءة الإنسانية وهي عبارة عن قوانين طبيعية لا تتغير مثل قوانين الأبعاد الفيزيائية، ومدى دقة مثالنا الفكري في وصف الواقع لا يغير شيئاً من هذا الواقع الموجود.

تطوّر المبادئ الحقيقية مرات ومرات كثيرة على السطح على امتداد دورات التاريخ الاجتماعي، وفي الحقيقة فالناس إما أن يتحرّكوا باتجاه البقاء عندما يعيشون في وئام، وإما أن يتّجهوا نحو الدمار عندما يبتعدون عن الوئام فيما بينهم، والأمثلة على ذلك هي المبادئ مثل:

- الإنصاف
- النزاهة
- الأمانة
- الكرامة الإنسانية
- المصلحة
- الجودة النوعية أو التفوق
- الطاقات الإنسانية الكامنة

المبادئ ليست ممارسات (نشاطات محددة نؤديها في ظروف معينة)، كما أنها ليست قيمًا (والتي هي ببساطة خرائط تصف المبادئ)، و من هذا المنظور، يتمثل تألق الأخلاقيات الشخصية في وجود بعض الطرق المختصرة، والخطط السريعة لتحقيق حياة سعيدة بدون دفع ثمن ذلك بطريقة مادية، ولكن ذلك مضلل وخادع، فالطريقة التي نرى بها أي مشكلة هي المشكلة.

العادات السبع هي مستوى فكري جديد - تبديل في المثال يعتمد على أسلوب شمولي محوري حول المبدأ والشخصية لتحقيق الكفاءة الشخصية والفعالية.

#### اقتباسات

"لا يوجد تفوق حقيقي في هذا العالم يمكن فصله عن الطريقة الصحيحة للعيش في هذه الحياة".

- ديفيد ستار جورдан

"بين يدي كل إنسان قوة عجيبة للخير أو للشر - فهي التأثير الصامت وغير المدرك والغافى لحياته الخاصة، وهي ببساطة انعكاس ثابت لحقيقة الإنسان، غير ما يتظاهر بأنه حقيته".

- ويليام جورج جورдан

"لا يمكن أن تحل المشاكل الخطيرة التي نواجهها بنفس مستوى تفكيرنا عندما صنعنا تلك المشاكل".

- ألبرت آينشتاين

"يجب علينا أن نكت عن الاستكشاف، وسيكون الهدف من جميع استكشافاتنا هو الوصول إلى حيث بدأنا وأن نعرف ذلك المكان لأول مرة".

- ت. س. إليوت

## أمثلة ومبادئ

### الفكرة الرئيسية

المثال هو الطريقة التي نرى بها العالم من حولنا ونفهمه، وهي عبارة عن خريطة فكرية تقوم بواسطتها بترجمة المعلومات التي نتلقاها، وتعتبر الأمثلة هي المفاتيح التي نستخدمها لتكوين ترجمتنا الشخصية للواقع، أما المبادئ فهي الخطوط الإرشادية التي توجه السلوك الإنساني والتي ثبتت على مر الزمن ثباتها وأهميتها منذ القدم والتحدي الذي نواجهه هو تكوين وتطوير لأمثلة حياتنا الخاصة مبنية على المبادئ.

### الأفكار المساعدة

يجد الكثير من الأفراد الذين يحققون درجات مذهلة من النجاح أنفسهم في صراع ما بين السعي إلى النجاح و حاجتهم الذاتية لتكوين العلاقات الصحيحة والمترابطة مع الآخرين، وهذه النوعية من المشاكل لا تصلح لها الحلول السريعة. وقد أجريت دراسة أكاديمية حديثاً حول الكيفية التي يتم من خلالها تكوين المدركات، وكيف تتحكم الطريقة التي نرى بها الأحداث في سلوكياتنا، وهذا يقودنا إلى دراسة نظرية التوقع والتبؤ التي تتوافق مع المتطلبات الذاتية، وقد استخلصت الدراسة بأنه مهما كان حجم الجهد العملي الذي يقوم به الأشخاص إزاء تحقيق مواقفهم فإنهم لن يتغيروا ما لم يتغيروا مدركتهم الحسية.

ولقد كان الأدب الناجح طوال الخمسين سنة الماضية في معظمها أديباً سطحياً مليئاً بالنماذج والصور الاجتماعية والإصلاحات السريعة، ومن جهة ثانية فقد ركز الأدب الناجح طوال المائة وخمسون عاماً الماضية على الصفات الأخلاقية كأساس للنجاح، وقام بالتركيز على صفات مثل النزاهة والتواضع، والأخلاق، والعدل، والصبر، والقاعدة الذهنية.

علمتنا الصفات الأخلاقية بأن هناك مبادئ أساسية للحياة الحقيقية، وبأنه ليس بإمكانه الناس أن يحققوا النجاح الحقيقي ويجدون السعادة الدائمة إلا إذا أضافوا هذه المبادئ إلى سماتهم الشخصية. وبعد الحرب العالمية الأولى تحولت الرؤية الأساسية للنجاح من مجرد مباديء أخلاقية عامة إلى سمات وصفات أخلاقية للشخص، وأصبح النجاح مرهوناً بالشخصية والصورة العامة والمواضف والمهارات، ويشمل ذلك جميع وسائل العلاقات العامة والمواضف الفكرية الإيجابية.

بعض جوانب الأخلاقيات الشخصية إما أن تتصف بالمعالجة البارعة أو قد تكون مخادعة، وفي بعض الأحيان كان يتم الاعتراف بدور الشخصية، ولكنها لم تكن تعتبر عنصراً أساسياً لتحقيق النجاح المنشود. وبينما كانت الإشارة إليها في بعض الأحيان عابرة يوصف الأسلوب العام بأنه عبارة عن تقنيات مؤثرة، واستراتيجيات قوية، ومهارات الاتصال مع الآخرين، وموافق إيجابية.

عندما ارتکبنا على الأساس الذي صنته الأجيال السابقة أصبحنا شديدي التركيز بدون قصد على الصفات الثانوية لدرجة أنها أهملنا الصفات الرئيسية عند التأسيس. والتركيز على التقنيات وحدها تجعلنا نفقد السبب الأساسي الذي جعل تلك التقنيات مفيدة، وتأثيرها سوف يمتد على المدى البعيد، فإننا لا نستطيع أن ننجح ما لم يكن هناك أساساً واقعياً للنجاح، فذلك نابع من أسلوب الكل المطبع للحصول على أعلى الدرجات في المدرسة، ومجمل القول أن ما نتواصل بشأنه مع الآخرين وعبر عنه معهم هو أبلغ من أي شيء نقوله أو نفعله هناك بعض الأشخاص الذين نثق بهم بصورة مطلقة لأننا نعرف شخصياتهم. وسواء كانوا يتميزون بالفصاحات أم لا، أو كانوا يتمتعون بمهارات تكوين العلاقات الإنسانية أم لا فإننا نثق بهم ونعمل معهم بنجاح.

تشتمل العادات السبع على الكثير من المبادئ الأساسية للكفاءة الإنسانية والفعالية، وهي تمثل الأساس للمبادئ الصحيحة التي يعتمد عليها كلاً من السعادة والنجاح. وقبل دراستها عليك أن توجه تفكيرك لقوة القدوة، فالقدوة تشبه الخريطة، إنها ليست رسمًا لجزء فعليًّا من الأساس ولكنها تمثل توضيحاً أو نموذجاً للأساس نفسه. ويحمل جميع الناس بداخليم خرائط ذهنية تتبع واحداً من نوعين - النوع الأول هي الطريقة التي تكون عليها الأمور فعلًاً أما النوع الثاني فهي الطريقة التي ينبغي أن تكون عليها الأمور، ونحن نفترض في العادة بأن الطريقة التي نرى بها الأمور هي الطريقة التي تكون عليها الأمور فعلًاً، وتبيّن جميع مواقفنا وسلوكياتنا من هذه الافتراضات. وهي أيضاً تؤثر على طريقة تعاملنا مع الآخرين، وبعبارة أخرى يمكن أن يرى الأشخاص المخلصون والأشخاص شديدو الملاحظة الشيء الواحد بصورتين مختلفتين تماماً لأن كلاً منها ينظر من خلال عدسة تجربته[الخاصة].

كلما أصبح الناس مدركتين لأمثالهم وتجاربهم الشخصية ومدى تأثيرها على

## العادة رقم 1 – استجب بكماءة وفعالية.

### الفكرة الرئيسية

نحن نستطيع أن نختار نوعية استجابتنا للإشارات أو المعلومات التي نلتلقها، كما أنها نملك القدرة للتأثير على تصرفاتها، ولذلك فإننا نتمكن من الاستجابة بكماءة وفعالية، وذلك يعني أن نختار بكماءة ومهارة ستكون استجابتنا في أي موقف بدلاً من التصرف على نحو يسم بالتبخبط.

### الأفكار المساعدة

تميز الإنسان وحده بأنه يستطيع إمعان النظر في عملية تفكيره ذاتها، بينما نجد أن كل كائن آخر على الأرض يستجيب بعمق للأحداث، ويستطيع الإنسان التحكم في أفكاره والتعلم من الأجيال السابقة، وكذلك يستطيع الإنسان تقييم تجارب الآخرين والتعلم منها، وهذا هو المبدأ الذي يقوم عليه الوعي الذاتي، وهو أقدم الأمثلة الأولية البديهية، وحتى نصل إلى المرحلة التي نضع فيها في اعتبارنا الصورة التي ترى بها أنفسنا وترى بها الآخرين مستمرة في الحد من قدراتنا في التواصل مع الآخرين ويختلف شكل ونوع الاستجابة لكل فرد على حسب أهمية ونوع الحافز بالنسبة له، ولذلك تملك الكائنات البشرية العاقلة الحرية لاختيار شكل ونوع استجابتها، وهذا يعود إلى وجود:

- الوعي الذاتي – القدرة على التحكم بالأفكار.
- الخيال – القدرة على التصور الذهناني لواقع جديد
- الضمير – الإدراك الداخلي بالخطأ والصواب.
- الإرادة المستقلة – القدرة على التصرف بناءً على الأفكار.

وبعبارة أخرى، لا تستطيع الحيوانات تغيير نمطها، الإنسان يستطيع أن يكتب تعليماته الخاصة حول كيفية التعامل مع الأوضاع الجديدة، ويمتلك كل شخص القدرة على أن يكون إما متفاعلاً أو مستجيباً بكماءة في كل وضع يطرأ عليه، وهذا هو المعنى الحقيقي للقدرة على الاستجابة – القدرة على اختيار استجابتنا، والأشخاص الذين يستجيبون بكماءة هم أشخاص يتمتعون بمستوى رفيع من المسؤولية.

وتعني الاستجابة بكماءة وفعالية إخضاع النزوات للقيم، أما الأشخاص المتفاعلين بعمق مع المواقف فهم ينجرفون بعيداً بسبب الإثارة اللحظية، وينقاد الأشخاص المتفاعلون بكماءة وفعالية بواسطة القيم التي ترسم بالعنمية والسلامة سواء داخلياً بالارتياح النفسي أو خارجياً بحسب احترام الآخرين والتفاعل الإيجابي معهم.

وليس المهم هو ما يحدث، وإنما استجابتنا لما يحدث هي التي تشكل العلامة الفاصلة، وعادةً فإن أكثر الظروف صعوبة تصبح اختبارات فاسية تصوغ شخصياتنا ولكنها تصبح بمثابة الاحتياطيات الخفية لقوتنا الداخلية، وما نواجهه من مواقف وأحداث لا يشكل أهم ما في الحياة وإنما ما بهم بالفعل هو الكيفية التي نستجيب بها لكل ما يحدث لنا، وطبيعتنا الأساسية هي أن نقوم بالفعل لأن ننتظر نتائج هذا الفعل علينا، ونحن نملك القدرة لاتخاذ المبادرة في أي وضع نمر به، وكل شخص إما أن يتضرر أن يقع عليه الفعل، وإما أن يقوم بتحمل مسؤولية سلوكه ويتخذ القرارات الملائمة.

ولا يعني كون الشخص مستجيباً بكماءة وفعالية أن يكون عنيفاً أو عدائياً أو متسلط الإحساس، وإنما تعني الاستجابة بكماءة وفعالية التحكم في الموقف بالكامل و من جمع جميع جوانبه، أو بعبارة أخرى يسلِّم إحداث تغيير إيجابي التوقف عن التركيز على الظروف الحالية و المعاشرة، بل يجب التفكير في الاستجابة المناسبة بناءً على متطلبات الظروف الموجودة بالفعل، وإذا قمت بهذا الأمر فأنت بذلك تمنعني تأثير أي قوة خارجية عليك.

وفي حين أنت قادر على اختيار أفعالنا، إلا أننا لسنا أحراراً لختارات ما يتربى على أفعالنا، مما يتربى على أفعالنا محكوم بقانون الطبيعة ولا سلطة لنا عليه، نحن نستطيع أن نقرر على سبيل المثال إذا ما كاننا سنقدم للوقوف أمام قطار يتحرك، ولكننا لا نستطيع أن نقرر ما سيحدث عندما يصادمنا القطار، فنحن أحجار لأن نختار استجابتنا لأي وضع، ولكننا عندما نقوم بذلك فإننا نختار تلقائياً النتيجة الملزمة لتلك الاستجابة والمرتبة على اختيارنا لها

إن الأحداث العادية التي تقع لنا في حياتنا بصورة يومية هي التي تؤدي إلى تكوين مهارات الاستجابة بكماءة وفعالية، فهي موجودة ضمناً في تلك الأمور الصغيرة التي نتعرض من خلالها وتوضح بجلاء صفاتنا الشخصية الحقيقة، واستجابتنا لبعض أحداث مثيرة وبسيطة في الحياة ستؤثر أيضاً على استجابتنا للكوارث.

## العادات السبع – نظرة عامة

### الفكرة الرئيسية

تشكل العادات السبع أسلوباً إضافياً متوارياً ومتكملاً لتكوين الكفاءة الشخصية بالتقدم من مرحلة الاعتماد (على الآخرين) مروراً بمرحلة الاستقلال (الاعتناء بأنفسنا) وانتهاءً بمرحلة الاعتماد المتبادل (الاعتناء بالآخرين وتوحيد نقاط القوة معهم).

### الأفكار المساعدة

ت تكون شخصيتنا في الأساس من العادات التي نشأنا عليها. والعادات هي عوامل قوية تؤثر في حياتنا لأنها تظهر شخصياتنا وتعبر عنها، كما أنها تشكل كفاءتنا وفعاليتنا، ويمكن تعريف العادة على أنها نقطة التقاء بين المعرفة (معرفة ما ينبغي فعله)، والمهارة (كيفية القيام به)، والرغبة (الحافز على القيام به)، ونحن نحتاج إلى هذه العناصر الثلاثة لتكوين العادة.

ويمكن تعريف السعادة بأنها ثمرة القدرة على التضحية بما نريده الآن من أجل ما نريد الحصول عليه لاحقاً، ويهمنا الاستقلال الحقيقي للشخصية لكي نقوم بالفعل بالمبادرة به بدلاً من أن نكون الهدف الذي يقع عليه الفعل. إن الحياة بطبيعتها وفهمها المجردة التداخل يعتمد فيها الجميع على الآخرين، وهي بذلك تتيح الفرصة للمشاركة بصورة كبيرة مع الآخرين، وتتيح الوصول إلى الموارد الهائلة والطاقة الكامنة للآخرين. كما أنه لا يستطيع أن شارك الآخرين الاعتماد المتبادل بفعالية قبل أن تكون أنت ذاتك مستقلًا بأمانة مطلقة.

■ تتعامل العادات الثلاث الأولى مع السيادة الذاتية أو الانتصارات الشخصية كما أنها تضع الأساس اللازم للعادات الأخرى.

■ العادات 4، 5، 6، تتعامل مع الانتصارات العامة.

■ العادة 7 تعمل على تجديد الأبعاد الأربع الأساسية للحياة الهدافة والطموحة.

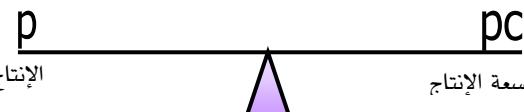
والعادات السبع هي عادات فعالة مبنية على المبادئ التي تجعل تحقيق النتائج المفيدة والتأثير القوي على المدى البعيد ممكناً.

## التوازن بين الإنتاج والقدرة الإنتاجية

### الفكرة الرئيسية

العادات السبع هي أيضاً عادات تسم بالفعالية والتأثير، وتكون عبارة عن نتاج لتوانن يعرف بالتوازن بين الإنتاج و القدرة الإنتاجية . والإنتاج المقصود هو إنتاج أو تحقيق النتائج المرغوبة من الإنسان، أما القدرة الإنتاجية فالمقصود بها هي القدرة أو المصدر الذي ينتج البيضة الذهبية، وجوهر الفعالية والتأثير هو التوازن بين المدى القريب والمدى البعيد.

فيما بالنسبة لقطعة من آلة معينة مثلاً فإن الإنتاج يتمثل في تلك الآلة بعينها، وتتمثل القدرة الإنتاجية الصيانة الدورية الضرورية لهذه الآلة، ولو أنت ركزنا على الإنتاج المترافق (مستويات الإنتاج) على حساب القدرة الإنتاجية (الصيانة الدورية) فإننا سنكتسب بذلك على المدى القريب ولكن على حساب الإنتاجية



على المدى البعيد، ويحتاج النجاح على المدى البعيد إلى الحفاظ على توازن مناسب بين الإنتاج والقدرة الإنتاجية، وكل واحد منها ضروري وكلاهما في حاجة إلى الاهتمام به.

### اقتباسات

“إن ما نحصل عليه بسهولة فإنه لا نقدر حق قدره في كثير من الأحوال، فصعوبة المثال وحدتها هي التي تمنع الأشياء القيمة التفيسة، والله وحده يعلم كيف يضع القيمة في خيراته.”

- توماس باين

وأول غريزة تستعملها لتكوين بيان مهمتك هي استخدام طرف المخ الأيسر فقط، على أن المنظور الذي يستطيع الطرف الأيمن إضافته له نفس درجة الأهمية، ولكن تحصل على ذلك فيجب عليك أن تتصور في ذهنك النتائج المرتبطة على جميع جهودك، ومن بين الوسائل التي يمكنك استخدامها لذذلك:

- تصور أنك تسير في جنازتك، وكتب خطاب مرح وتأنب لنفسك، فما هي الأشياء التي تحب أن تقال عنك؟
- تصور أنك في الذكرى الخمسين لزواجه، ما هو نوع العلاقات العائلية التي كونتها؟

- تصور أنك في يوم تقادفك من العمل، ما الذي ينبغي على العاملين في مجالك أن يقولوه عنك؟

إن القيادة الشخصية ليست مجرد تجربة منفردة، وهي لا تبدأ وتنتهي بكتابه بيان عن مهمتك، فهي عملية مستمرة للمحافظة على رؤيتك والقيم الماثلة أمامك ولواء حياتك بانسجام مع المبادئ التي تعنتقها بقوة، واستخدم بيان المهمة لكتابة المسارات والاتجاهات التي ترشد تصرفاتك لكي تكون بمثابة الإقرارات اللازم تفديها، وتلك الإقرارات العديدة تميز بأنها شخصية وإيجابية وتستخدم صيغة الحاضر والناحية العاطفية والقدرات التخيلية. ولقد أظهرت نتائج البحث أن جميع الرياضيين العالميين تقريباً وأصحاب الأداء المتميز في جميع المجالات هم أشخاص يعتمدون على القدرات التخيلية، وهم يرون التجربة ويشعرن بها في عقولهم قبل أن يقوموا بها فعلياً، وهم يبدون وفي أذهانهم تصور كامل للغاية والهدف النهائي الذي ينشدون تحقيقه، وأنت تستطيع أن تقوم بال شيء نفسه في كل مجال من مجالات حياتك باستخدام الإقرارات البنية على أساس بيان المهمة الشخصية.

### العادة رقم 3 – قم بإنجاز الأمور ذات الأولوية أولاً.

#### الفكرة الرئيسية

إن جوهر الإدارة الفعالة لوقتك الشخصي هو قضاء أطول وقت ممكن في القيام بالأعمال المهمة في جو لا يتسم بالعجلة بصورة تعمل على رفع مستوى كفاءتك وفعالية أدائك.

|                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| 2.<br>مهم وغير عاجل     | 1.<br>مهم وعاجل         |
| 4.<br>غير عاجل وغير مهم | 3<br>عاجل ولكنه غير مهم |

#### الأفكار المساعدة

هناك أربعة أنواع للأنشطة:

##### 1 - الأنشطة المهمة والمتعلقة

وهي تشمل الاستجابة للأزمات، والمشاكل الملحّة، أو المواجهات النهائية المحددة سلفاً، ويستند مدير الأزمات والأشخاص المهتمين بحل المشاكل طاقاتهم قبل كل شيء في مجال هذا النوع من إدارة الوقت.

##### 2 - الأنشطة المهمة لكنها غير العاجلة

الصيانت الوقائية، وبناء العلاقات، والتفكير الخلاق المبدع، والتخطيط وإعادة التكوين، هذه هي المجالات التي تشكل جوهر الإدارة الشخصية الفعالة، وتشكل أساس الكفاءة العملية والفعالية.

##### 3 - الأنشطة غير المهمة ولكنها عاجلة

الم侃مات الهادفة، والرسائل البريدية وبعض الأمور الملحّة الأخرى، وهذه المهام تكون في العادة عاجلة فقط لأن شخصاً آخر لديه ذلك التوقع، ويطرد بعض الناس الذين يقضون وقتهم في هذه النشاطات بأنهم يعالجون أموراً أساسية و هامة.

##### 4 - الأنشطة غير المهمة وغير العاجلة

وتشمل الأمور التافهة، وجزءاً من الرسائل البريدية، ومهجري الوقت، والأنشطة المحببة للنفس وغير المؤذية، إن قضاء جميع وقتك في هذه الأنشطة هو الطريق الذي يقودك بالطبع إلى أن تصبح فرداً عديم الكفاءة تماماً.

### العادة رقم 2 - أبداً وفي ذهنك تصور لغاية المنشودة

#### الفكرة الرئيسية

يعني البدء وفي ذهنك تصور افتراضي للنهاية أو الغاية التي تتشد لتحقيقها استخدام رمز أو مثال يعكس شخصيتك في نهاية حياتك كإطار مرجعي تعود إليه أو معيار تختبر كل شيء من خلاله، ويجب أن تختبر كل جزء من حياتك بناء على سياقها العام بالكامل أي -بنظرية شمولية طويلة المدى.

#### الأفكار المساعدة

لكي تبدأ وفي ذهنك تصور افتراضي للنهاية فأنت بحاجة إلى تكوين فكرة واضحة عن غايتك، وعن وضعك الحالي، ومن ثم تستطيع ترى بوضوح ما تحتاج إلى إنجازه لكي تصل إلى الغاية التي تريدها، ومن السهل أن يستغرقك أمر تسلق سلم النجاح بحيث لا تتمكن من تحديد إذا ما كنت تحقق فعلاً النجاح الذي تسعى إليه أم لا، ومن السهل أن تكون مشغولاً ولكن دون فعالية في الأداء أو نتائج ملموسة من ورائه و تستطيع تحقيق الكثير من الانتصارات المعرفية على حساب الأحداث الحاسمة، وقد تكون كثيري المشاغل وقد تكون شديدي الفعالية، ولكننا لن نتفق بالكافأة الحقيقة إلا إذا بدأنا طريقنا ونحن نحتفظ في أذهاننا بتصور لغاية المنشودة.

يعتمد تكوين تصور لهذه الغاية أو النهاية منذ البداية على المبدأ القائل بأن جميع الأمور تكون في الواقع مرتين، وهناك تكوين فكري أو تكوين أولي، وهناك تكوين مادي أو تكوين ثانوي، ويمكن أن يتكون التكوين الأولي بواسطة التصميم الوعي أو كنتيجة للضغط الخارجي، ويمكننا أن تكون خططاً ذاتية أو أن نعيش بتفاعل في إطار الخطط التي كونها غيرنا.

مثال: إزالة الأشجار من الغابة، يتواجد المديرون هناك لتوجيه العاملين وحملهم على حشد قواهم والتدريب لكي ينمو عضلاتهم ويسنوا كفاءتهم، ويتساقط القادة أعلى شجرة، لغاية الوضع العام وليصرخوا عالياً "إنها الغابة الخطأ" ويفكون رد فعل المديرين "من يهتم بذلك؟ انظروا إلى مدى كفاءتنا في قطع الشجيرات".

لا تعتمد الكفاءة على حجم الجهد المبذول فقط، ولكنها تعتمد أيضاً على كوننا في الغاية الصحيحة أم لا، ولا يمكن لأي نجاح إداري أن يعوض الفشل في القيادة، ومن الوسائل الفعالة لكي تتمي عادة البدء وفي ذهنك تصورك لغاية أو الهدف النهائي كتابة بيان يخص مهمتك أو فلسفتك أو عقيدتك، و يجب أن يركز هذا البيان على ما تريد أن تكون عليه (الشخصية) وما ت يريد أن تفعله من (المساهمات والإنجازات) وعلى القيم والمبادئ المؤدية لذلك الهدف أو تلك الغاية.

بيان توضيح المهمة هو عبارة عن دستور شخصي، وهو معيار مكتوب، وهو المقاييس الأساسية الذي يقيم كل شيء ويوجه من خلاله، حتى يصبح كالمنهج الذي تتخذ القرارات يومياً بناءً عليه، ويتم بناءً عليه وضع الأهداف بعيدة المدى والأهداف قصيرة المدى.

الوضع المثالى هو أن نتحلى بالمبادئ الصحيحة في كل الشؤون الحياتية، فالمبادئ الصحيحة لا تتغير، ولا تتفاعل مع أي شيء، فهي حقائق عميقة الجذور و أساسية وراسخة في حياتنا على نحو يتجاوز الزمن، وهي لا تحتاج إلى تقدير لصلاحيتها في حياتنا، وأفضل من ذلك كله أنها تؤثر بالإيجاب على حياتنا الخاصة.

وتتوفر الحياة المبنية على المبادئ في من الفرد قدرًا من الحكم والرشاد بحيث نرى الأمور على حقيقتها، وكما كانت وكما ستكون عليه، وتصبح قوة هذا النوع من الحياة نابعة من حرية التأثير على مواقف الآخرين، و نملك المنظور الصحيح للأحداث التي تجري.

إن بيان مهمتك في الحياة ليس شيئاً يمكنك كتابته في ليلة واحدة، فهو يحتاج إلى تفكير متعمق والكثير من الساعات التي تقضيها في تمحیص الأفكار، على أن كتابة البيان هي مهمة بقدر أهمية الناتج نفسه، وسوف تحتاج لكتابتها ومراجعةنا بانتظام لكي تضع في حسابك الأفكار الإضافية أو الظروف المتغيرة، وتحتاج أيضاً إلى استخدام كل قواك العقلية و تحفيز تفكيرك باستخدام طرق الملاحم، فطرف المخ الأيسر يتحكم في العمليات المنطقية ويعامل مع الكلمات والخصائص النوعية، أما الطرف الأيمن فهو يعتمد على الحدس والإبداع بصورة أكبر ويعامل مع الصور وال العلاقات.

## الانتصار العام

### الفكرة الرئيسية

يمكن أن يعني الاعتماد المتبادل بصورة فعالة على الاستقلال الحقيقي، ويجب أن يتقدم الانتصار الشخصي على الانتصار العام، فأنت لا تستطيع أن تتجه مع الآخرين ما لم تدفع ثمن النجاح مع نفسك أولاً، والاعتماد المتبادل هو الخيار الذي لا يستطيع أن يتخذه سوى الأشخاص المستقلون.

### الأفكار المساعدة

لا تمثل أكثر العناصر أهمية والتي تمثل مساهمتنا في أي علاقة فيما نقوله أو ننفعه، ولكنها تمثل بما نحن عليه، ولو كانت كلماتنا وأفعالنا نابعة من المظاهر الظاهرة و السطحية و ليست نابعة من جوهرنا، فسوف يشعر الآخرون بعدم الثقة بنا، ولهذا فالمكان الحقيقي الذي يجب علينا أن نبدأ به في أي علاقة هو في جوهر شخصياتنا.

ويفتح الاعتماد المتبادل عالم كبير يتضمن كل الأفكار والأحساس العميق والفنية والمفعمة بالمعاني التي تؤدي لزيادة الإنتاجية، وهي ما يمدنا بأعظم المتع وأشد الآلام، ويشبه الاعتماد المتبادل حساباً بنكياً عاطفياً، إذ تقوم بإيداع الأرصدة في هذا الحساب باللطف والكرم والنزاهة والافتتاح والوفاء بالإلتزامات، وعندما يكون حسابك دائرياً تستطيع ارتكاب أخطاء عرضية من آن لآخر ومن ثم التعويض عنها، أما إذا كان حسابك خواياً أو تم إستفاد رصيده فسيكون هناك الكثير من التوتر ويجب عليك عندها أن تكون شديد الحذر مع كل كلمة تتطق بها وكل فعل تقوم به.

ويمكنك إيداع الأرصدة في حسابك العاطفي بواسطة:

1 - الفهم الكامل لشخصية كل فرد، مما يمكن اعتباره إيداعاً بالنسبة لفرد ما قد لا يعني شيئاً لشخص آخر أو من الممكن أن يمثل له عملية سحب من رصيده، ولذلك فأنت تحتاج إلى معرفة وثيقة بطبعية كل فرد.

2 - الانتباه إلى الأمور الصغيرة، في العلاقات أو في تداعيات الأفكار، تكون الأمور الكبيرة في الحقيقة أموراً صغيرة – مثل مظاهر اللطف والتصرفات الحانية البسيطة، وبعض مظاهر عدم الاحترام الضئيلة قد تسحب الكثير من رصيده إذا لم تكن منتبهاً.

3 - الوفاء بالالتزامات، يمثل الوفاء بالعهد إيداعاً كبيراً في رصيده، أما نقض العهد فهو عملية سحب لمبلغ كبير من هذا الرصيد، ويميل الناس لبناء آمالهم على العهود.

4 - توضيح التوقعات، أن سبب الكثير من المشاكل هو ببساطة الصراع أو التوقعات الغامضة المتناقضة، ولذلك فمن المهم في أي موقف أن تحدد قائمة بالتوقعات حتى يمكن مناقشتها وتغييرها بالكامل، وقد يحتاج هذا الأمر إلى شجاعة من قبل الأطراف المشاركة في دعم اتخاذ القرارات.

5 - إظهار الاستقامة و النزاهة الشخصية، الاستقامة هي أساس الكثير من أنواع الإيداعات في حين يؤدي الافتقار إلى الاستقامة و النزاهة إلى تقدير جميع الجهود الأخرى الرامية إلى تجميع الإيداعات، و النزاهة هي قول الصدق أو مطابقة كلامنا مع الواقع، والاستقامة هي مطابقة الواقع مع كلامنا أو الوفاء بالعهود وتحقيق التوقعات التي يتضررها الآخرون منا، ومن بين الوسائل المهمة لإظهار الاستقامة أن تكون وفياً للغائبين، لأن ذلك ينقل عنك الثبات على المبدأ، وتعني الاستقامة بأن تعامل الجميع بنفس الموازين.

6 - الاعتدار بإخلاص عندما تقوم بالسحوبيات، وهذا يتطلب قدرًا كبيراً من قوة الشخصية.

### اقتباسات

“لا يمكن أن توجد الصداقة بدون الثقة، ولا وجود للثقة بدون الاستقامة و النزاهة.”

- صامويل جونسون

“إن تكريس ذاتك لشخص واحد أكثر صعوبة من العمل بإتجاه إنقاذ الجماهير”.

- داغ همرشلد - الأمين العام للأمم المتحدة

“إن ما يمكن وراءنا وما يمكن أمامنا هو مجرد أمور ضئيلة بالمقارنة مع ما يمكن بداخلنا”.

- أوليفر ويندل هولز

والهدف هو تعظيم الفائدة من الوقت الذي تقضيه في الأنشطة المهمة ولكنها غير عاجلة، وهذا هو جوهر الإرادة الشخصية الفعالة، ويزايدة عدد وكم المهام التي تجزئها في الربع رقم 2 (تمثيل الأنشطة المهمة ولكنها غير عاجلة فمن المرجح أن نقل المهام التي تبرز في الربع رقم 1 (تمثيل الأنشطة المهمة ولكنها عاجلة).

لا يحصر الأشخاص الأكفاء أنفسهم في المشاكل – وإنما يركزون على الفرص، وهو يفكرون بأسلوب وقائي، والطريقة الوحيدة لتركيز الجهود على القيام بأنشطة الربع رقم 2 (المهمة وغير العاجلة) هي اختصار الوقت المخصص للقيام بأنشطة المربع رقم 3 ورقم 4 (غير مهمة أو غير مهمة وغير عاجلة)، ولكي تتميز بكتأة الاستجابة للقيام بنشاطات المربع رقم 2 فيجب أن تتمي عادة قول “لا” لنشاطات المربع رقم 3 ورقم 4، وفي بعض الأحيان سيحتاج هذا الأمر إلى بعض الدبلوماسية، وأن تستطيع من خلال تدعيم القرارات بمبادئ الصحة والتراكيز على بيان المهمة أن تحصل على الإرشاد الذي تحتاجه لاتخاذ القرارات، والطريقة التي تقضي بها وقتك هي نتيجة مباشرة للطريقة التي ترى بها أولوياتك الشخصية فعلاً، سواء رغبت في الاعتراف بذلك أم لا.

والهدف من إدارة نشاطات الربع رقم 2 هو إدارة حياتنا بكفاءة – بالاعتماد على المبادئ الصحيحة، والمرارة بمهمتنا الشخصية (من خلال التركيز على النشاطات المهمة والعاجلة الموزنة بين زيادة إنتاجنا وزيادة قدرتنا الإنتاجية).

وفيما يلي المعايير الستة لمهارات إدارة الوقت الأنشطة الربع رقم 2

- 1 - التماسك – التناغم بين بيان مهمتك الشخصية و الأنشطة طويلة المدى وقصيرة المدى.

2 - التوازن – تحديد أدوارك المختلفة والمحافظة على درجة تركيزها حتى لا تتعرض المجالات المهمة لتجاهلها عمدًا.

3 - التركيز على المربع رقم 2 – التعامل مع عمليات المنع والتوقع بدلاً من محاولة السيطرة على الأزمات بعد وقوعها، وبدلاً من تحديد أولويات جدول أعمالك ينبغي عليك أن تحدد الوقت اللازم لتحقيق أولوياتك.

4 - البعد الإنساني – تتعكس خططك على التفكير الذي تقوم به بناءً على التعامل بكفاءة مع الأشخاص الآخرين، لأن باستطاعتهم التأثير على جدول أعمالك.

5 - المرونة – ينبغي أن تتم إدارة الوقت بالتحديد وفقاً للطريقة التي تحتاجها لتسخير لحياتك إما بالإضافة أو بالتغيير الكلي.

6 - القابلية للتغلب – على إدارة الوقت أن تكون على أهبة الاستعداد وملازمة لك في جميع الأوقات، وليس في مكتبك فقط.

وبتبدأ عملية إدارة الوقت بأربعة أنشطة رئيسية:

1 - تحديد الوظائف الرئيسية لحياتك، ويرتدي الجميع عدداً من القبعات في حياتهم العملية والشخصية والاجتماعية، فقم بكتابة الأدوار التي تلعبها أسبوعياً.

2 - اختيار الأهداف – من الممكن أن ترغب في تحقيق هدف أو اثنين خلال الأسبوع القادم في كل واحد من الأدوار التي تقوم بها.

3 - الجدولة، انظر إلى كل أسبوع وأهدافك ماثلة في ذهنك، وحدد متى ستحصل بعض الوقت لتحقيق أهدافك؟

4 - تكيف مع الظروف اليومية المتعددة، وهذا قد يعني الاستجابة للأحداث غير المتوقعة بوسائل ذات معنى، وكلما كانت الأهداف الأسبوعية ترتبط بهيكل عريض من المبادئ الصحيحة وبيان المهمة بصورة تامة كانت الزيادة المحققة في مجال الكفاءة و الفعالية أكبر، ويعني التنظيم طويل المدى أن بيان المهمة يؤدي إلى تكوين الأدوار وبالتالي إلى الأهداف ومن ثم إلى تكوين الخطط.

### اقتباسات

“يجب ألا تكون الأمور الأكثر أهمية تحت رحمة الأمور الأقل أهمية أبداً.”

- جوته

“لدى الشخص الناجح عادة تمكنه من القيام بالأمور التي لا يرغب الفاشلون بالقيام بها عادة، وليس بالضرورة أن يحبوا القيام بها ولكن كرههم للقيام بها لا يعادل قوة الغرض الذي يدفعهم للقيام بها”.

- إي. م. جراي

“تعني الإدارة القيام بعمل الأشياء بصورة صائبة، والقيادة هي القيام بعمل الأمور الصائبة”.

- بيتر دراكر ووارن بيننس

4 - الأنظمة - لا يمكن أن تدوم العلاقات الإيجابية للطرفين في أي تنظيم إلا إذا كانت مدرومة من قبل الأنظمة، وإذا تحدثت عن تكوين علاقة إيجابية للطرفين ولكنك قمت بفعل ما يساعدك على تحقيق علاقة مربحة لك وخاسرة بالنسبة للطرف الآخر، فلا يجب عليك أن تتدesh بعد ذلك عندما يتبع الجميع نفس نوع العلاقة معك (العلاقة المربحة للطرف والخاسرة بالنسبة للطرف الآخر) (الربح/ الخسارة)، ويجب أن تكون أنظمة التدريب والتخطيط وحساب الميزانية والاتصالات والمعلومات والمكافآت جماعياً موجهة لتحقيق علاقة الربح للطرفين.

5 - العمليات - إن جوهر بناء علاقة إيجابية مربحة للطرفين يتم بفصل المشكلة عن الشخص، والتركيز على المصالح لا على المواقف، وبتكوين خيارات لتحقيق المكسب الإيجابي المتبادل، وبالإصرار على العوامل الموضوعية أو على مبدأ خارجي يتم الاتفاق عليه من كلا الطرفين، وفي سياق الحديث عن العادات رقم 5 ورقم 6 سوف نطرق للحديث التفصيلي عن هذه العمليات بشكل أكبر.

### العادة رقم 5 - ابحث عن الفهم أولاً، ثم ابحث عن فهم الآخرين لك.

#### الفكرة الرئيسية

لدى الجميع ميل طبيعي للإسراع لمحاولة نصيح الغير أو لإصلاح الأشياء قبل أخذ الوقت الكافي لتشخصها ومحاولة فهم السبب الذي يجعل الشخص الآخر يشعر بتلك الطريقة، وتكمّن الحيلة في البحث عن فهم الشخص الآخر أولاً، ومن ثم محاولة أن تكون أنت شخصياً مفهوماً من الآخرين.

#### الأفكار المساعدة

لا يملك معظم الناس أي تدريب على الانصات بفاءة، بالمقارنة مع السنوات المنفقة في تعلم القراءة والكتابة بفاءة، وإذا كنت ترغب حقاً في التعامل والتفاعل مع الشخص الآخر فأنت بحاجة إلى الإنصات له لمعرفة ما استقر عليه في ذلك الوقت، وإذا لم تظهر للأخرين قدرتك لتمييزهم الفردي، فإنهم لن يرغبو في قبول أي نصيحة تقدمها لهم، وهذا لا يعتمد على الأسلوب الذي تتبعه معهم فحسب – فأنت تحتاج إلى بناء مهارات على أساس الشخصية وتكوين رصيد عاطفي قوي.

ولا ينصح معظم الناس بقصد الفهم – وإنما ينصحون بهدف الرد، وهو إما متهددون أو على أهبة الاستعداد للحديث، وهو يرون الآخرين من خلال منظار أسلوب حياتهم الشخصية الإنصات بتعاطف شديد هو مفتاح فهم الآخرين ومحاولتهم كل ما يوصله الشخص الآخر (مثل الإشارات غير المنطقية)، وأنت تتصل للإحساس والمعنى، وللسلوك والإشارات الأخرى، وأنك تركز تماماً على وجهة نظر الشخص الآخر، ولا تقوم بعرض قصة حياتك من خلال كلامهم. وتذكر، بأن العجاجات التي تم إشاعتها لا تدفع الآخرين على التصرف والتعامل مع الأمور كما يجب، لأنه في تلك الحالة لا يوجد حافز يدفعهم بل يحصلون على الأشياء بطريقة مباشرة فعلي سبيل المثال عندما يحصل الفرد على الطعام فإنه لن يبحث بعد ذلك عن الطعام، وبصورة مشابهة فيجب لا تتحرك لإثبات حاجة الشخص بحل المشكلة قبل إرضاء حاجتهم للشعور بأنهم يفهمونك، عليك أن تشخص المشكلة قبل أن تصف الحل، وهذا في الواقع يحتاج إلى قدر كبير من الطمأنينة والثقة بالنفس من جانبك، كونك ستكون أيضاً مستعداً بصورة جيدة لكي تتنقل تأثير ذلك الشخص.

وهذا الأمر في الحقيقة هو ما يميز المحترفين الحقيقيين، فرجل البيع غير المحترف يبيع المنتجات، أما رجال البيع المحترف فهو يبيع الحلول للجاجات والمشاكل، وعلى سبيل المثال يقوم المحامي في البدء بجمع الحقائق لكي يفهم الأمر على الوجه الصحيح، ويتضمن بعد ذلك القوانين والواقع قبل أن يعد القضية، ويعمل المهندس الجيد على فهم القوى والمؤثرات المحيطة بالتصميم قبل أن يرسم مخطط الجسر، والفهم هو مفتاح التقدير الجيد للأمور، أما إذا أطلقتنا تقديراتنا أولاً فإننا لن نتمكن من تحقيق الفهم التام أبداً.

عندما يعني الناس من مشكلة وتقوم أنت بالإنصات التام وفهم مشكلتهم، فإنك ستتقاً بعدها السرعة التي سيفتحون بها قلوبهم وعقولهم لك، ويحتاج الإنصات مع إظهار التعاطف إلى الوقت، ولكنه على أية حال ليس بنفس مقدار الوقت الذي يستغرقه التراجع وتصحيح سوء الفهم عندما تمضي بعيداً عن الآخرين دون إنصات.

وعندما يتم فهمك للأمور، يصبح الهدف لديك إقناع الآخرين برأيك وفهمك،

### العادة رقم 4 – التفكير بتكوين علاقات إيجابية للطرفين

#### الفكرة الرئيسية

أكثر الوسائل فعالية للعمل مع الآخرين هي القيام ببناء علاقات إيجابية للطرفين تركز على النتائج لا على الوسائل.

#### الأفكار المساعدة

الأمثلة الأساسية للتعاملات الإنسانية هي:

1 - العلاقات الإيجابية للطرفين (الربح/الربح) – إطار فكري وروحي يبحث عن المنفعة المتبادلة في المعاملات التجارية والشخصية، ويسعى جميع الأطراف بالرضا عن القرارات ويلتزمون بالخطوة المرسمة.

2 - العلاقات الإيجابية لطرف سلبي بالنسبة للطرف الآخر (الربح/الخسارة) – أسلوب فاشستي (يشمل استخدام المركز أو السلطة أو أوراق الاعتماد أو الممتلكات أو الشخصية، كما يشمل أيضاً اتباع أسلوب خارجي بإجراء المقارنات مع الآخرين).

3 - العلاقات السلبية بالنسبة للطرف الأول والإيجابية للطرف الآخر (الخسارة/الربح) – ويتمثل في الاستسلام، والسامح للطرف الآخر بالقيام بما يريد، كما يمكن أن تكون أيضاً منح الإذن غير المشروط أو بالتساهل، ويتبادل البعض بين العلاقات المربحة لطرف والخاسرة بالنسبة للطرف الآخر (الربح/الخسارة) وبين العلاقات الخاسرة بالنسبة للطرف الأول والمربحة للطرف الآخر (الخسارة/الربح) بصورة مستمرة.

4 - العلاقة السلبية بالنسبة للطرفين (الخسارة/الخسارة) – وهي التي تقودك إلى التركيز على كيفية جلب الخسارة للعدو لدرجة التأثير على مصالحك الخاصة مما سيؤدي إلى خسارة كلا من الطرفين.

5 - الربح – التفكير في مصالحنا الشخصية وحدها، وتترك الشخص الآخر ليهتم بمصالحه ولا تذكر ب موقفه.

6 - علاقات إيجابية للطرفين والا فلن يتم الاتفاق – وتعني إذا لم يكن من الممكن التوصل إلى صفة تمثل المنفعة المتبادلة للطرفين إذا فسيتحقق الجميع على عدم الاتفاق! وبعبارة أخرى، إذا وجد الطرفان كلاهما بأنهما يريدان التوجّه إلى جهتين مختلفتين فمن الأفضل لهما ألا يحاولا إجراء اتفاق فيما بينهما، مما يوفر لهما قدرًا ضخماً من الحرية المعنية. ومن بين جميع الخيارات، علاقة الإيجاب للطرفين والا فلن يتم الاتفاق هي المفضلة أكثر من غيرها، وخصوصاً في بداية العمل المشترك أو الاتحاد الشخصي بين الطرفين.

وهناك خمسة أبعاد لعادة التفكير بالعلاقات الإيجابية للطرفين:

1 - الشخصية - يتطلب التفكير بتكوين علاقات إيجابية للطرفين الاستقامة والنزاهة (القيمة التي نضمنها لبلادنا) من جانب الطرفين، وهو أيضاً يتطلب النضوج في طريقة التفكير – والتوازن بين الشجاعة ومراعاة مشاعر الآخرين، التعبير عن المشاعر بشجاعة مع مراعاة مشاعر الآخرين هي علامة الشخص الناضج، وأخيراً فالتفكير بتكوين العلاقات الإيجابية للطرفين تجعلنا نحتاج إلى الذكاء الغزير والذي يعني بأننا ندرك بأن هناك من الربح الوفير بحيث يمكن للجميع الإفادة منه، ويبطن الأشخاص الذين ينظرون بنظرة ضيقية بأن هناك مورداً واحداً للمنفعة ويقاتلون للحصول على أكبر نصيب ممكن منه، أما الأشخاص الذين يتمتعون بعمق الذكاء فهم يدركون أن هناك الكثير من الفرص أكثر مما يستطيع الإنسان الإحاطة به.

2 - العلاقات - الرصيد العاطفي هو الأساس المكون للعلاقات الإيجابية للطرفين، ولو تم إبداع ما يكفي في هذا الرصيد على امتداد فترة من الزمن فإنك ستصلك إلى درجة المصداقية التي تمكّنك من التركيز على الأشياء لا على الصراعات الشخصية، وإذا كان لدى كل من الطرفين رصيد عاطفي مرتقب مفروضاً بالالتزام بتحقيق علاقة إيجابية للطرفين، فممكن أن يحدث بينهما انسجام تام، أما إذا لم يكن الطرف الآخر يفكر بتحقيق علاقة إيجابية للطرفين، فيجب عليك أن تأخذ بزمام المبادرة وأن تستجيب بفاءة وفعالية بحيث تستمر في العمل حتى يدرك الآخرون بأنك تريد الحصول على صفة إيجابية للطرفين، ويمكن أن تكون العلاقة مفتاح النجاح للعملية بأكملها.

3 - الاتفاقيات - وهي تحدد تعريف واتجاه علاقة الربح بين الطرفين، ولكن تكون الاتفاقيات فعالة يجب أن تركز على النتائج المرجوة بدلاً من التركيز على الطرق المتبعة، ويجب أن ترقق بها الخطوط العريضة التي تحدد معايير النتائج والموارد المتوفرة لتحقيق النتائج، كما يجب أن ترقق بها بطريقة معينة لتحديد مسؤولية التقييم وملخصاً لما سيحدث نتيجة للتقييم.

ويمكن أن يستخدم التعاون كذلك للتعامل مع القوى السلبية العاملة ضد النمو والتغير، فأي مستوى أداء في الوقت الحاضر هو عبارة عن توازن بين القوى المحركة (الإيجابية، أو المنطقية، أو الوعائية، أو الاقتصادية) التي تشجع التقدم وبين القوى المثبطة التي تحكى التقدم (السلبية، أو العاطفية، أو غير المنطقية، أو اللا شعورية)، وتؤدي زيادة القوى المحركة إلى تحقيق النتائج لفتره، ولكن تطبيق التعاون باستمرار يؤدي إلى زيادة القوى المحركة ويقلل القوى المثبطة في نفس الوقت، والتعاون هو نتيجة تطبيق جميع العادات السابقة، ولا يمكن أن يبني إلا إذا اعتمد على تكوين العادات من 1 وحتى 6، ويمكن أن يوجد التعاون في بيئه العمل الجماعي مع الآخرين كما يمكن أن تكون معاوناً شخصياً في تصرفاتك (لبني الاحتياجات الشخصية بدون مساعدة من الغير).

### اقتباسات

“قد التزمنا بالقاعدة الذهبية للحفظ؛ فدعونا الآن نلتزم بها في الحياة.”.

- إدوبن ماركهام

## العادة 7 – قم بحفظ الهم

### الفكرة الرئيسية

العادة رقم 7 هي أن تأخذ وقتاً لحفظ الهم، وبعبارة أخرى لا تتشغل بالأداء للحد الذي لا تدرك معه بأنك تستخدمن أداة غير مناسبة، خذ بعض الوقت على فترات منتظمة لحفظ همتك من النواحي المادية والروحية والفكرية والاجتماعية والعاطفية.

### الأفكار المساندة

يتضمن حفظ الهم أربعة نواحي منفصلة عن بعضها:

1 - التدريب البدني – إن قضاء 30 دقيقة في اليوم على الأقل في التدريب سوف يحسن الساعات المتبقية يومياً، سوف يمكنك التدريب بانتظام على تحسين قدرتك على العمل والتكيف والمرح ويعززها، ونادرًا ما يكون التدريب أمراً عاجلاً فعليك أن تتعمق بالكافأة وأن تتضع معيارك الخاص لما يناسب طبيعتك، وأنشاء تدريبيك ستشهد أيضاً تغيراً نموذجياً في صورتك الذاتية.

2 - الناحية الروحية – يمنحك تجديد البعد الروحي القدرة على قيادة حياتك، وهذا البعد وثيق الصلة بالعادة رقم 2، ويمثل البعد الروحي جوهر نظام القيم الخاص بك، وهو ينطوي على المصادر التي تلهفك وتنهض بك، ويستمد الناس القوة الروحية بطرق كثيرة، فبدلاً من التركيز على الكيفية التي ينبغي أن يتم بها ذلك، فالأساس هو أن تتأكد من تجديد هذا البعد باستمرار على امتداد حياتك.

وقد يساعد الاندماج في روابط الأدب أو الموسيقى على تجديد البعد الروحي لدى بعض الناس، وكذلك الحال بالنسبة للتواصل مع الطبيعة، ولكل إنسان حاجاته التي تختلف عن غيره، ويسقى قوته الروحية من بئر تختلف عن الآخرين، وهذا الأمر ينتمي لنشاطات المربع رقم 2 (ابداً وفي ذهنك تصور للغاية المنشودة أو الهدف النهائي) حتماً، فهو نادرًا ما يكون أمراً عاجلاً – فتحن في العادة نحتاج إلى توفير الوقت للتجديد الروحي على فترات منتظمة، وال فكرة هي أن تجعل الوقت في مركز القيادة بالنسبة لحياتك، وعندما نتعرض للضغط من الضغط من السياق العام للعمل، فإننا نستطيع أن نستخلص القوة من التجديد الروحي لكي نواجه التحديات الماثلة.

يمكن أن يكون بيان المهمة الشخصية شديد الأهمية للتجديد الروحي، وإمكانتنا أن نستغل هذا الوقت لنعيد التزامنا بالغرض الذي ترتكز عليه حياتنا، ونحن نستطيع أن نعيش الأحداث في خيالنا قبل وقوعها، كما يمكننا أن نحقق انتصاراتنا الشخصية قبل أن تتجه الأنوار نحو أفعالنا.

3 - البعد الفكري – تعلمنا التربية المعرفية وتنمي بنا مختلف عمليات التعلم الفكرية ونظم الدراسة الحديثة واستكشاف الموضوعات الجديدة والتفكير التحليلي والكتابة المعبرة، ويستبدل الكثير من الناس قاعات الدراسة بالتلفاز ليكون أساس ارتباك تفكيرهم بعد التشتت أثناء مرحلة المدرسة ومقارنة النواحي العلمية بالنواحي العملية، وقد قدمت العادة رقم 3 أساس تكوين الانضباط الذاتي لتجاوز التلفاز حول موضوعات جديدة، أما التلفاز فهو سلاح ذو حدين يمكن الاستفادة به أو جلب الضرر، كما أنه مخصص لمختلف الشخصيات مما يصعب عليك التطبيق لما يتحقق مع احتياجاته.

ويُعرف النضج بأنه التوازن بين الشجاعة ومراعاة مشاعر الآخرين، ويحتاج البحث عن الفهم إلى مراعاة مشاعر الآخرين، أما البحث عن فهم الآخرين فيحتاج إلى الشجاعة، وتطلب العلاقة الإيجابية للطرفين قدرًا كبيرًا من الاثنين.

و لدى اليونان فلسفة تتألف من ثلاثة كلمات: المعتقدات، ومثيرات الشفقة، والرموز، فالمعتقدات تمثل مصداقتك واستقامتك وكفاءتك الشخصية، وهي تؤثر على رصيده العاطفي، أما مثيرات الشفقة فهي المشاعر، وهي تعنى أن تكون متوائمًا عاطفياً مع الشخص الآخر، والرموز هي المنطق، ويشمل الجزء المنطقي من عرضك لشخصيتك وأفكارك، لاحظ الترتيب: المعتقدات، مثيرات الشفقة، الرموز – شخصيتك، علاقتك، منطقك، ويتجه معظم الناس مباشرة نحو الرموز بدون التفكير بالمعتقدات ومثيرات الشفقة أولاً.

وعندما يكون باستطاعتك تقديم أفكارك بوضوح، وخصوصاً من الناحية التصويرية وبما يتفق مع السياق (سياق اهتمامات المستمع)، فأنت بذلك تقوى مصداقية أفكارك، وتحقق لك العادة رقم 5 (التي تمثل البحث عن الفهم أولاً، ثم البحث عن فهم الآخرين لك) الدقة الشديدة والاستقامة والتزاهة والكفاءة في عروضك التقديمية لشخصيتك وأفكارك، والأفضل من ذلك كله أن إرادة الفهم أولاً تصبح متناول يدك، ويمكنك أن تمارسها الآن، فأنت تستطيع تطبيق هذا المبدأ فوراً.

### اقتباسات

“لدى القلب مبرراته، وهي مبررات غير معروفة.”.

- باسكال

## العادة 6 – توحيد الجهود لضمان الكفاءة

### الفكرة الرئيسية

يعني التعاون أن الكل أكبر من مجموع الأجزاء، وبعبارة أخرى تشتراك كل الأجزاء في استخدامات مكتشفات جديدة ومميزة لم تكن ممكنة قبل ذلك، وهو عبارة عن قوة خلافة تكون من قوى غير متوازنة مبنية على مبادئ التعاون والخلق.

### الأفكار المساندة

التعاون هو الاختبار الحقيقي والتجلي لجميع العادات مجتمعة، وعندما تتبادل التعاون مع الآخرين فأنت تفتح عقلك وقلبك للإمكانيات والخيارات والبدائل الجديدة، و بذلك تكون شيئاً جديداً تماماً أفضل من أي شيء آخر دار في تصورك، وهذا هو الجوهر الأساسي لروح الفريق، وعندما تعمل بتعاون فإليك لن تعرف على وجه التحديد إلى أين سيتهي بك المطاف، والشيء الوحيد المؤكد هو أن النتيجة النهائية لهذه الطريقة تستحق فعلاً الوسائل المبذولة لتحقيقها، ويمكن أن تتحقق من خلال فريق العمل أكثر مما تتحقق وحده، وستفتح أمامك معايير جديدة من الرؤى ووجهات النظر والأمثلة الجديدة التي تقودك إلى خيارات وبدائل جديدة.

ويجب أن تجري الأنشطة التي تشبه العمل على إعداد بيان بالمهمة في بيئه تعاونية، وهذا يحتاج إلى مستوى عال من الثقة والتعاون بين جميع المشاركين، وفي الواقع فالثقة المتباينة هي مفتاح العمل، وإذا كانت الثقة منعدمة فستسود الاصطلاحات القانونية جو الأنشطة الذي يحمي كل شخص مصالحه وحقه، وفي وسط يتسنم بالثقة يسود التواصل الفكري المذهب للوصول إلى حلول وسط ترضي جميع الأطراف، على أن أفضل الأوضاع الخلافة تنشأ في بيئه تكون فيها الحلول الجماعية أفضل من أي حل قد يتم التوصل إليه بصورة فردية.

ويستوي التعاون طاقتة وكتافته وفعاليته من الفروق الموجودة بين الناس – الفكرية والعاطفية والنفسية، وهذا النوع من الأمثلة الفردية التي تميز عملية التعاون بالقوة والفعالية، وعندما نقيم الفروق الموجودة بين الملاحظات التي يكونها الآخرون، نستطيع أن نتغلب على العدود المفتعلة، فهو كان لشخصين نفس وجهة النظر فإنه من الممكن أن ينوب واحد منهم مكان الآخر.

## الخلاصة

### الفكرة الرئيسية

إن اكتشاف وجود فجوة بين المؤثر والاستجابة لا يستطيع أحد سوانا أن يفوض في تحطيم الفجوة أو العمل على تقليلها وتحمل المسؤولية الكاملة عن حياتنا، فلن نقبل بعد الآن أن تكون ضحايا الظروف، ونتمكن من تحقيق الأشياء بعد دراستها والاختيار التام لها، فالعادات السبع تمكن أي شخص من القدرة على العمل بشمولية (التصيرات المركبة على الشخصية) وهو ما ينافي الأسلوب الخارجي (التصيرات المركبة على الظروف)، ويأتي التغيير الحقيقي من الداخل إلى الخارج، وهو لا ينبع من تمزيق أوراق السلوك أو الموقف، ولكنه ينبع من التأثير العميق على جذور نسيج أفكارنا، والنماذج التي نستخدمها والأنمط الأساسية لشخصياتنا.

إن تحقيق الوحدة مع أنفسنا ومع من نحبهم ومع أصدقائنا وزملائنا في العمل هو أفضل وأحلي الشمرات التي نقطفها من العادات السبع، وبناء الشخصية المتكاملة ليس سهلاً ولكن تحقيقه ممكن، وهو ليس بالحل السريع، ونحمل أنفسنا على التركيز حول المبادئ الصحيحة والتركيز المتوازن الذي يجمع بين أداء العمل وزيادة قدرتنا على العمل فإننا نصبح مؤهلين لهمة تكوين حياة تتسم بالفعالية والتميز والتفوق على المستويين الشخصي والمهني.

### اقتباسات

“في ذلك الوقت استعنت، دون أنأشعر تقريراً، بالقوة الذاتية التي كونتها في الزنزانة 54 بسجن القاهرة المركزي - وهي قوة تسمى الموهبة أو الأهلية، للتغير، ووجدت بأنني أواجه وضعاً شديداً للتعقيد، لدرجة أني لم أكن أمل في تغييرها حتى تمكنت من تسليم نفسي بالقدرات النفسية والفكيرية الضرورية، وقد علمتني تأملاتي في الحياة وطبيعة الإنسان في ذلك المكان المنعزل أن من لا يستطيع تغيير مقومات تفكيره الأساسية سوف لن يكون أبداً قادراً على تغيير الواقع، وبالتالي سوف لن يتمكن أبداً من تحقيق أي قدم”.

- أنور السادات

“يصبح ما ثابر على القيام به أسهل - ليس لأن طبيعة المهمة تتغير، وإنما لأن قدرتنا على القيام به تزداد.”

- إميرسون

“يجب علينا ألا نكتف عن الاستكشاف، وستكون خاتمة استكشافاتنا هي الوصول إلى المكان الذي بدأنا فيه وأن نعرف ذلك المكان للمرة الأولى.”

- ت. س. إليوت

“لا أعرف فكرة أكثر تشجيعاً من قدرة الإنسان التي لا يرقى إليها شك لتحسين حياته من خلال المحاولة الواقعية”.

- هنري ديفيد ثورو

“على نبع الاطمئنان والرضا أن ينبع في عقولنا، ومن يملك قدرًا بسيطًا من المعرفة بطبيعة الإنسان بحيث يبحث عن السعادة بتغيير كل شيء إلا ميلوه، سوف يهدى حياته ببذل جهوده فيما لا فائدة منه ويضاعف الأسى الذي ينشد التخلص منه.”

- صامويل جونسن

“لدي أمور كثيرة لأقوم بها، وسوف أحتج إلى قضاء ساعة أخرى في الصلاة.”

- مارتن لوثر كنج

“إتنا نخوض أكبر المعارك في حياتنا بصمت يومياً في حنایا أرواحنا.”

- ديفيد و. ماكاي

“عامل الشخص بحسب حقيقته وسوف يبقى كما هو في الحقيقة، وعامل الإنسان كما يمكن أو ينبغي أن يكون وسوف يصبح ما ينبغي أن يكون.”

- جوته

وتمثل التربية المستمرة -تحفيز الذهن وتوسيع آفاقه - هي التجديد الفكري الحيوي، ويكون لدى الأشخاص الأكفاء عدة وسائل لتحقيق أنفسهم، أو يستخدمون النظامخارجي لبرامج الدراسة المنظمة، فإن تدريب الذهن في غاية الأهمية لكي يتمكن من الثبات بمفرده ويقوم بهم برامجه الخاصة، ومن المهم أيضاً أن تقرأ بتوسيع وأن تفتح على أفكار العظام، كما أن قراءة الكتب الجيدة بانتظام توسيع نظرتك للحياة، وهناك وسيلة فعالة أخرى لتحفيز قدراتك الذهنية لا وهي الكتابة، فالكتابة توثر أيضاً على قدرتنا وعلى التفكير بوضوح، وعلى التفسير الدقيق وعلى إمكانية فهم الآخرين لنا بكتابه، إن التنظيم والتخطيط هي من العادات الأخرى التي تعمل على تحفيز الذهن.

4-4.4.5.6- البعد الاجتماعي/ العاطفي - يرتكز على المبادئ المذكورة في العادات رقم 4، ويتطلب المهارات الضرورية لتجديد البعد الاجتماعي والعاطفي والتواصل والتعاون الخلاق.

وتتشاءم حياثنا العاطفية في المقام الأول وتتجلى من خلال علاقاتنا مع الآخرين، ويمكن أن نعمل على تجديد البعد الاجتماعي/ العاطفي من خلال تعاملاتنا اليومية مع الآخرين، وكل ما يتطلبه الأمرتأكيد على الصواب وبذل القليل من الجهد، ويعتمد النجاح في هذا المجال بشدة على شعورنا بالأمان الحقيقي، ولو كانا نعتمد على نماذج مستلهمة من الآخرين لكي نشعر بقيمتنا الخاصة، فإننا بذلك نسير في طريق محفوف بالمخاطر، ويجرب علينا بدلاً من ذلك أن تكون شعوراً ذاتياً بالتكامل مبني على نماذج دقيقة ومبادئ صحيحة، ويتحقق السلام الفكري عندما تتلامس حياثك مع المبادئ والقيم الحقيقة ولا توجد طريقة أخرى سوى التعاون المتبادل بكتابه.

يوجد أيضاً أمان حقيقي نابع من مساعدة الآخرين بطريقة فعالة، وعندما تجد حياثك بناءة ومثيرة بسبب الفارق الذي تحدثه في حياة الآخرين، فأنت عندئذ تكون في المسار الصحيح باتجاه تحقيق حياة سلية ومفيدة، ويجب أن تشمل عملية تجديد الذات التجديد المتوازن للأبعاد الطبيعية الأربع، وأن تهمل أي مجال يؤثر سلباً على المجالات الباقيه، ويجب أن يقدم بيان المهمة إقراراً بكل واحد من هذه الأبعاد الأربع.

يمثل التجديد المتوازن عملية تعاونية قصوى، وما تقوم به لكي تحفظ الهمم في أي بُعد من هذه الأبعاد له تأثير إيجابي على الأبعاد الأخرى كونها جميعاً مرتبطة ببعضها بشدة، وعندما تشعر بالتقدم في واحد من هذه الأبعاد فأنت تزيد قدراتك في الأبعاد الأخرى أيضاً، ومن ثم تحقيق الانتصار الشخصي اليومي، حيث تقوم بقضاء ساعة يومياً لتجديد الأبعاد البدنية والروحية والفكيرية، وهذا هو المفتاح لتكون العادات السبع، وهو أيضاً الأساس الذي يبني عليه الانتصار العام اليومي.

والتجديد هو المبدأ - وهو العملية - لتمكيناً من التقدم في دورة النمو والتغيرات الصاعدة والمتسنة بالتحسن المستمر، وتكون الدورة الصاعدة من ثلاثة خطوات:

1- التعلم.

2- الالتزام.

3- العمل.

فلكي نتقدم عبر الدورة الصاعدة -فتحنحتاج للتعلم والالتزام والعمل وذلك بناءً على مستويات أرفع باستمرار، ولكي نستمر في التقدم فيجب علينا أن نكرر الدورة مرات كثيرة.

اقتباسات

“لا يمكنهم أن يأخذوا منا احتراماً لأنفسنا إذا لم نقم نحن بمنحه لهم.”

غاندي