

لا نجاح بلا فشل



«لا نهار بدون ليل، ولا ورد بدون شوك، ولا ربيع بدون خريف، إذن لا نجاح بدون فشل، ولكلّ إنسان مواقف نجاح في حياته فركز عليها وطلّام الفشل سيسطع عن نهار النجاح.

تدبر سير الناجحين والعظماء وما مرّ بهم من مرات فشل، فهذا أديسون مخترع المصباح الكهربائي وغيره من المخترعات التي تخطت الألف اختراع، فشل آلاف المرات عندما كان يجري تجاربه على المصباح الكهربائي، وهذا الرئيس الأمريكي لينكولن فشل فشلاً ذريعاً في حياته حتى وهو يحاول في نيل كرسي في الكونجرس، سنين طويلة يفشل منذ كان في الثانية والثلاثين من عمره حتى أصبح في الستين عندما أصبح رئيس للولايات المتحدة الأمريكية، ولكنه في النهاية نجح.

تعلّم أنّه ليس ما تأكله يجعلك بصحة جيدة بل ما تهضمه، وأن ليس ما تتعلّمه يجعلك حكيماً بل ما تتذكره.

فاهضم الفشل ليستفيد جسدك من النجاح، وتذكر الخطأ ليدفعك إلى الأمام وليكن في صدرك القبول وبصدر رحب لكلّ ما ستتيحه لك الحياة من دروس لا حصر لها، واعلم أنّ كلمة أزمة في الصينية مركبة من حروف كلمتي "خطر، فرصة" فإن كنت في أزمة فأمامك خطر وفرصة.

كف عن ترديد كلمة "فشل"، و"فاشل" فهي كلمة مشحونة بالمعاني التي توحى بالطرق المسدودة، كما أنّ اللغة التي تستخدمها في وصف نفسك قد تتحول إلى حقيقة فعلية فتجد نفسك وأنت غير فاشل فاشلاً بالإيحاء فتفشل بالفعل.

إبحث في كلّ موقف - حتى وإن بدا لك سيئاً - عن فرصة للنجاح ولعلّ في القصة التالية عبرة لك "أرسل مدير التسويق لأحد مصانع الأحذية الكبرى اثنين من موظفي التسويق الجدد إلى إحدى البلدان الإفريقية الصغيرة الفقيرة، وأوصى كلّ منهما أن يكتب تقريراً يبيّن فيه مقدار الفجوة التسويقية في الأحذية في هذه الدولة ومدى احتياجها للمنتج، وبعد عودتهم من الرحلة التسويقية تقدما بتقريرهم، وكانت المفاجأة أنّ نتائج التقريرين متناقضة تماماً، فالأوّل يرى أنّ الفجوة التسويقية نسبتها 100% والثاني يراها صفراً % على العكس تماماً، وفي الواقع أنّ سكان هذه الدولة لا يستخدمون الأحذية

فالشخص الفاشل العادي يرى عدم دخول هذا السوق الذي لا يعرف الأحذية ، أما الأول شخص الناجح فقد أوصى في تقريره بأن نعلّم الناس ارتداء الأحذية وبالتالي يكون السوق مفتوحاً .

كان من السهل على الأول أن يفترض نفس فرضية الثاني: لا فرص للنجاح ولكن على العكس بدل الفشل نجاحاً وحوله 180 درجة إلى فرصة قد لا تعوض.►

الفارق بين الناجح والفاشل هو

الناجح يفكّر في الحل

الفاشل يفكّر في المشكلة

الناجح لا تنصب أفكاره

الفاشل لا تنصب أعذاره

الناجح يساعد الآخرين

الفاشل يتوقع المساعدة من الآخرين

الناجح يرى حلاً في كل مشكلة

الفاشل يرى المشكلة في كل حل

الناجح يقول: الحل صعب لكنه ممكن

الفاشل يقول: الحل ممكن لكنه صعب

الناجح يعتبر الإنجازات التزاماً يلبيه

الفاشل لا يرى في الإنجاز أكثر من وعد يعطيه

الناجح لديه أحلام يحققها

الفاشل لديه أوهام وأضغاث أحلام يبدها

الناجح يقول: عامل الناس كما تحب أن يعاملوك

الفاشل يقول: اخدع الناس قبل أن يخدعوك

الناجح يرى في العمل أملاً

الفاشل يرى في العمل ألماً

الناجح ينظر للمستقبل ويتطلع لما هو ممكن

الفاشل ينظر للماضي ويتطلع إلى ما هو مستحيل

الناجح يختار ما يقول

الفاشل يقول ما يختار

الناجح يناقش بقوة وبلغة لطيفة

الفاشل يناقش بضعف وبلغة فظة

الناجح يتمسك بالقيم ويتنازل عن الصغائر

الفاشل يتشبث بالصغائر ويتنازل عن القيم

الناجح يصنع الأحداث

الفاشل تصنعه الأحداث

الناجح لديه خطة وبرنامج

الفاشل لديه تبريرات وأعذار

الناجح يقول: دعني أقوم بالعمل

الفاشل يقول: هذا ليس عملي

الناجح يقول: إذا كان الأفضل ممكناً فالجيد ليس كافياً

الفاشل يقول: إذا كان الأمر مقبولاً فالأسوأ منه كافٍ

الناجح يقول: حتى تتطور يجب أن تجرب أشياء غير معتادة

الفاشل يقول: في الحظ كفاية

الناجح يقول: الفشل هو الفرصة الجديدة لأبدأ مرة ثانية بذكاء

الفاشل يقول: نجحت ذات مرة ولن أعاود

الناجح يقول: إما أن تغير الصعوبات التي تواجهها أو تغير ردة فعلك تجاهها

الفاشل يقول: على الحياة أن تغير هي اتجاهها

الناجح يقول: أنا أسعى إلى الفرصة فإن لم أجدها أصنعها

الفاشل يقول: أنا أنتظر الفرصة حتى تأتي تحت قدمي

الناجح يقول: إذا كانت حياتي خالية من الفشل فهذا يعني أنني لم أخطر كفاية

الفاشل يقول: لا داعي للمخاطرة حتى لا أتعرض للفشل.

المصدر: كتاب التغلب على الحيل والحوجز النفسية