عندما نخطأ في اختياراتنا

◄أغلب الاختيارات الخاطئة تقع تحت واحد أو أكثر من الأسباب التالية:

1- الاختيارات المتعجّلة المُتسرعة، غير المدروسة بعناية، ففي العجلة الزلل، وفي التأنّي يُنال الظّفر.

2- الاختيارات غير المُقارنة، الناقصة، فقد تدرس خياراً وتُركّز عليه وتهمل الخيارات الأخرى، والحال أنّ دراسة جميع الخيارات قد يفتح لك باباً من الخير لم تكن بغير المقارنة لتحصل عليه.

3- الاختيارات التوكيلية، فاعتماد اختيار الوكيل كلّياً، يعني أنّك تعتمد ذوقه ومقاساته ومعايير اختياره التي قد تختلف عن معاييرك. نعم يمكن التوكيل، ولكن دراسة الاختيار والبتّ فيه تكون من قِبَلك أنت، فقد تقبل وقد ترفض.

4- الخيارات الواقعة تحت تأثير الدعاية، فقد تحسب أن مُمثّل أو مُمثّلة الإعلان زبون مثلك، اشترى وجرّب وجاء ليشهد بجودة البضاعة، وقد تعمد بعض شركات الدعاية إلى هذا الأسلوب الإيهامي، حيث تجلب زبائن وهميين (مُرتزقة) ليشهدوا أنّ البضاعة هي أحسن ما في السوق بناءً على تجربتهم، وربّما كانت بعض تلك الدعايات صحيحة، ولكنّها كثيراً ما تجعلك تلهث وراء استهلاك غير الضروري بتصويره ضرورياً، ولذلك يجب العمل بالمثل السائد: "قد يأخذك البعض إلى النهر؛ لكنّه لا يستطيع أن يُجبرك على شرب الماء". أو كما قال ذلك المُعلّم الهندي لتلميذه وهو يعظه: "إنّ الطيور قد تُحلّق فوق

رأسكَ؛ لكنّها لا تستطيع أن تبني أعشاشها فيه"!!

أمّا الذين يدورون على البيوت، حاملين حقائب البضائع، فليسوا كأصحاب الأسواق والمتاجر، فإذا غشّوكَ في بضاعةٍ فقد لا ترى لهم وجهاً بعدها، فلا تختر من الباعة المتجولين؛ لأنّه الخطأ الأوّل معهم هو الأخير.

5- الاختيارات التي تهمل الاستشارة بناءً أو اعتماداً على الدراسة الذاتية للاختيار، فحتى لو حقّقت نسبة 70% من القناعة في اختيارٍ ما، فلا تزهد في زيادتها ولو 5% أخرى باستشارة مَن تثق فيهم وبوعيهم وبدينهم وبرجاحة عقلهم وثراء تجربتهم في الحياة.

6- أخيراً، وليس آخراً، لا تختر بليلٍ، فالليل بظلمته وبأضوائه الخافتة خدّاع يخفي العيوب، ولذلك يُنصح الراغبون بالزواج أن يختاروا نهاراً ويتزوّجوا ليلاً، لأنّ ضوء النهار أكثر صراحة وكشفاً للمعايب والثغرات.►