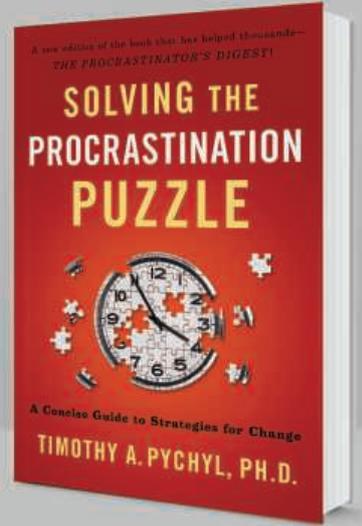




حل معضلة التسويف

استراتيجيات لتغيير عادات التأجيل والتعطيل



تأليف

تيموثي فيشيل

تعريف التسويق

التسويق هو التأجيل الطوعي وغير الضروري لاتخاذ إجراءات وتنفيذ أعمال مُخطَّط لها ومتفق عليها على الرغم من معرفة القائم على تنفيذها بالآثار السلبية التي قد تتجم عن هذا التأجيل، من حيث انعكاس ذلك على أداء المهمة المرتبطة بالإجراء، أو انطباع هذا الفرد عن المهمة أو رأيه في نفسه. ويأخذ التأجيل أشكالاً عدّة في حياتنا. فهناك تأجيلات لا تعتبر ضرورية فحسب بل وحكيمة أيضاً. على سبيل المثال: قد نقرّر مثلاً تأجيل اتخاذ إجراء حيال مشروع ما لأننا ننتظر إفادة راجعة ومعلومات إضافية بشأنه. فمن الحكمة في بعض الأحيان أن تؤجّل أعمالاً وتبطلء من سيرها بدلاً من التصرف حيالها باندفاع غير محسوب.

التسويق والتأجيل

يعتبر التأجيل جزءاً أساسياً من حياتنا. فأني لحظة تمرُّ بنا تحمل معها عديداً من الأعمال التي يمكننا القيام بها. فما الذي سنختاره من بينها؟ يستند هذا الخيار جزئياً إلى نوايانا المسبقة وخططنا التي وضعناها لإنجاز أعمالنا، ولكن هذا الخيار، بكل تأكيد يعتمد كذلك على سياق اللحظة الراهنة ما الذي يحدث الآن وما تأثيره على خياراتنا؟ ما أبرز أولوياتنا وما أصوب خيارنا إذا أخذنا بعين الاعتبار أهدافنا ومسؤولياتنا وأدوارنا ورغباتنا؟



في ثوانٍ...



يتفق الجميع على أن تعزيز مفاهيم الإبداع والابتكار هو حجر الأساس لبناء مجتمعات متطورة، وقائمة على المعرفة وقادرة على إنتاجها والاستفادة منها في رسم غد أفضل وحياة أكثر إشراقاً ورفاهية. لكن من المهم أن ندرك جيداً أن طريق الإبداع ليس بالسهل بل يتطلب مرحلة طويلة من الإعداد الجدي الذي يبدأ من خلال تنمية المواهب والقدرات الكامنة لدى الأجيال الجديدة والتي ستوظف الإبداع والابتكار لخدمة الأمم.

ولأن المواهب والقدرات تختلف من شخص إلى آخر، فإن الاهتمام بها ورعايتها يتطلب توافر مجموعة من العناصر الأساسية أهمها أن يتلاءم الاهتمام والرعاية بالموهوبين وقدراتهم، مع ضرورة تقديم التربية المناسبة لهم والدعم الكافي من الأهل وجميع من يحيطون بهم، وخاصة الأهل الذين عليهم الانتباه مبكراً لموهبة أبنائهم. كما يجب أن يتم تطوير المناهج التعليمية التقليدية لتواكب شغف الموهوبين بالمعرفة وترضي فضولهم. ففي النهاية تعد الثروة البشرية هي الثروة الحقيقية لأي دولة والاستثمار في رأس المال البشري هو أهم أنواع الاستثمارات التي تضمن تحقيق تنمية مستدامة لأي مجتمع في جميع المجالات.

واليوم ومن خلال مبادرة «كتاب في دقائق» التي أطلقتها مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، والتي عوّدتكم على تقديم ملخصات ممتعة لأفضل وأهم الكتب العالمية في شتى المجالات، نعرفكم على مجموعة جديدة من هذه الكتب، التي تناقش مفاهيم الإبداع والتميز والابتكار بتعمق، وترشدكم للأساليب الصحيحة لنبد عادات التسويق والتأجيل وآثارها السلبية على مستويات أداء الفرد.

وفي الكتاب الأول من الملخصات والذي يحمل عنوان «ستيف جوبز وأسراره في الابتكار... مبادئ خارقة لنجاحات فائقة» نتعرف إلى حقيقة العلاقة بين الدراسة وتلبيتها للحاجات المعرفية الحقيقية لدى الأفراد والتي تؤدي بهم إلى الابتكار وإنتاج ابتكارات واكتشافات تنفع العالم. وكيف أن إطلاق العنان للإنسان لعمل ما يحبه، وتشجيعه على العمل الحر يطلق الطاقات الابتكارية الكامنة لديه.

ويوضح الكتاب الثاني «حل معضلة التسويق... استراتيجيات لتغيير عادات التأجيل والتعطيل» الآثار السلبية الناجمة عن مشكلة التسويق، وانعكاس ذلك على أداء المهمات، وعلاقتها بتحديد أولوياتنا والأساليب الناجحة لحل معضلة التسويق من خلال اتباع عدة استراتيجيات.

أما الكتاب الثالث «إطلاق ملكات أبنائنا الفطرية... كيف نكتشف ونمتن مواطني القوة والمواهب والقدرات الفريدة لكل طفل»، فيسلط الضوء على المفهوم الجديد للتميز، والذي لم يعد مقصوراً على من يتمتعون بمعدلات ذكاء عالية أو يتفوقون دراسياً. حيث يناقش الكتاب العوامل الأكثر تأثيراً على الطفل ليصبح متميزاً وخاصة فيما يتعلق بميوله ورغباته.

وفي الختام نأمل أن تلقى المجموعة الجديدة من ملخصات «كتاب في دقائق» إعجابكم وتمدكم بالمعرفة والخبرات المتجددة.

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

أما التسويف بخلاف أشكال التأجيل الأخرى فهو التَّعَاس الطوعي والتلكؤ في اتخاذ إجراء معين حتى عندما نعلم أنه يمكننا تفعيل هذا الإجراء الآن. فلا يوجد ما يمنعنا من التصرف في الوقت المناسب باستثناء تكاسلنا وتخاذلنا عن تفعيل مقاصدنا وتحويل نوايانا وخططنا ومسؤولياتنا إلى إنجازات.

هذه هي المُعضلة الحقيقية للتسويف: لماذا نتخاذل عن التصرف؟ لماذا نكون نحن ألد أعدائنا؟ لماذا نقوِّض الأهداف التي نسعى إلى تحقيقها باستماتة؟ والأهم من كل ذلك كيف يمكننا حلُّ مُعضلة التسويف هذه؟

التسويف كعادة

أصبحت سلوكاً مزمناً بالنسبة إلى عشرين بالمائة من سكّان العالم على الأقلّ وأنها تؤثر على مناحي عدّة في حياتنا.

تغيير العادات ليس بالأمر الهين؛ فالتغيير يحتاج إلى بذل جهود واعية، واتباع استراتيجيات محدّدة حتى يوّثي ثماره. يجب أن نتخذ قرارات مُسبقة بالتصرف بطريقة مخالفة لاستجابة التسويف التي اعتدناها. وهناك العديد من الطرق التي يمكننا من خلالها توظيف القرارات المُسبقة في التصرف عندما نعزم أمرنا على أداء واجبنا، والتقليل من آثار عوامل تشتت الانتباه المُحتملة وتجاوز العقبات التي قد نواجهها في أثناء عملية تغيير سلوكياتنا بصورة أكثر فاعلية.

لفهم معضلة التسويف يجب أن نستوعب أسباب تقاعسنا عن اتخاذ إجراء ما في الوقت الذي يكون فيه تنفيذ هذا الإجراء هو أفضل قرار لتنفيذ فعل يخدم مصالحنا. كما يجب أن نضع استراتيجيات محدّدة للتغلّب على هذا التقاعس. وهذه الاستراتيجيات مهمّة للغاية، لأنّ التسويف أصبح بالنسبة إلى كثير من الأشخاص عادة دائمة وهاجساً يقض مضاجعهم.

التسويف هو استجابة اعتيادية للمهامّ والمواقف وهي عادة داخلية وعملية غير واعية، كما هو الحال بالنسبة إلى سائر العادات. لذا نجد أنفسنا نؤجّل أعمالنا دون تفكير. وفي الواقع، أظهرت الأبحاث في مختلف الثقافات أنّ عادة التسويف



الاستراتيجية الأولى

والمشروعات والإجراءات تستدعي مشاعر مشتركة في داخلك.

ضع المهامّ والمشروعات والأنشطة التي تميل إلى تسويفها في قائمة وكتبها في ورقة منفصلة أو في مفكرتك اليومية. ويجوار كلّ مهمة، دون المشاعر والأفكار التي تعنُّ لك عندما تفكّر في تسويف أيّ منها. ولكن لا تُطل التفكير في هذا الأمر، فقد يكون الأمر متعلّقاً بكونك غير متأكّد من الطريقة المثلى لإتمام مهمّة ما مثلاً. وعندما تنتهي من كتابة القائمة، ابحث عن أنماطٍ مشتركة في المشاعر أو الأفكار التي ذكرتها؛ فقد ترغب في الرجوع إلى ما دونته في وقت لاحق أثناء صراعك مع التسويف.

تتمثّل الاستراتيجية الأولى التي يمكنك اتباعها لتحقيق نوع من التغيير في تصنيف التصرفات والإجراءات التي تؤجّل تنفيذها وتحديد تلك التي تؤجّل تنفيذها بسبب التسويف ومعالجة ذلك السلوك. فمعرفة الفارق بين التأجيل العادي والتسويف هو البداية الصحيحة.

وفي خضمّ عمليّة اكتشافك للتأخيرات الطوعيّة التي تتعمّد القيام بها، والتي تؤثر على سعادتك وتقوِّض نجاحك، ستري نمطاً محدّداً وستكتشف أنّ هذه المهام أو المشروعات أو الإجراءات التي تزعم القيام بها تشترك في صفة معيّنة وتلتقي في نقطة محدّدة. وقد تكتشف أنّ هذه المهام



فما هي مشكلة التسويف إذا كان معظم الناس يسوّفون؟

لا يريد تنفيذها وسيستمتع بممارسة هواياته المفضّلة بدلاً من ذلك. ولكن الأبحاث أظهرت أنّ الأشخاص أثناء عملية التسويف وفي مرحلة ابتعادهم عن المهامّ التي لا يريدون إنجازها لا يكونون ولا يبدو سعداء بالضرورة، بل يشعرون بمزيج من الأحاسيس والعواطف الأخرى، بما في ذلك الشعور بالذنب. وبالتالي لا يشعر من يسوّفون بتلك السعادة الغامرة التي كانوا يُمنون أنفسهم بها، وهذه حقيقة قد يتدركها بعض الناس على المدى الطويل وقد تتفاقم لدى بعضهم الآخر.

تقليص الوقت المخصّص لتنفيذ هذه المهامّ بدقة. وغالباً ما يعني ذلك ضعف جودة العمل إجمالاً. وفي هذا الصدد أظهرت التحليلات الإحصائية التي أجريت في إطار أبحاث التسويف أنّ أداء الفرد للمهمّة المُسندة إليه يتأثر سلباً بالتسويف ولا يؤدي إلى أيّ نتيجة مفيدة على الإطلاق.

أمّا حقيقة ارتباط التسويف بمشاعر (أو حالات مزاجية) سلبية فهذا أمرٌ محيرٌ. فعند التسويف قد يعتقد الشخص أنّ حالته النفسية ستتحسّن لأنّه لن يقوم بالمهام التي

نتائج الأبحاث في هذا الشأن واضحة؛ الأشخاص الذين يُكثرون من التسويف لا يحققون الكثير من الإنجازات في حياتهم بوجه عام، كما أنّهم أكثر عرضة للمشاعر السلبية والمشكلات الصحيّة. ولقلّة الإنجازات سببٌ سهّل شرحه، فعلى الرغم من أنّنا قد نتذكّر بعض الحالات التي لجأنا فيها إلى التسويف وأنجزنا المهامّ الموكلة إلينا بنجاح (وفي الغالب نعتزّ دائماً بهذه الذكريات لأنّها تجعلنا نفضّل اللجوء إلى التسويف بصورة أكبر، وتحسّن انطباعاتنا عن أنفسنا)، إلا أنّ التسويف يؤدي إلى

لقد أظهرت دراسات جديدة ومثيرة للاهتمام أنّ التسويف مضرّ بالصحة فعلاً لأنه يؤثّر سلبياً على الصحة بطريقتين هما:

♦ **أولاً:** يؤدي التسويف إلى التوتّر ويرفع الضغط، وهو الأمر الذي يؤثّر على الصحة عموماً وعلى الجهاز المناعي خصوصاً.

♦ **ثانياً:** يؤثّر التسويف والتأجيل بلا داع على السلوكيات الصحيّة السليمة التي من المفترض اتّباعها، مثل ممارسة التمارين الرياضيّة وتناول طعام صحيّ والحصول على قسطٍ وفير من النوم، مما يؤثّر على الصحة بالسلب تدريجياً. بالطبع لن يضيرك عدم تناول الخضراوات اليوم أو عدم ممارسة التمارين الرياضية اليوم أيضاً، ولكنك ستجد نفسك تنتهج الطريقة ذاتها غداً، وهكذا حتّى تدرك أنّك قضيت سنواتٍ طوالٍ من عمرك في تأجيل اتباع السلوكيات الصحيّة السليمة وأهملت نفسك. وقد ينتج عن ذلك عواقب وخيمة، مثل الإصابة بأمراض القلب أو داء السُّكري أو أيّ مرضٍ خطيرٍ آخر يمكن الوقاية منه باتّباع بعض السلوكيات الصحيّة البسيطة وتجنّب تلك السلوكيات السلبية.

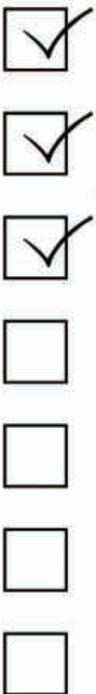


الاستراتيجية الثانية

يُعد الالتزام الجاد إحدى الاستراتيجيات المهمّة التي يجب اتّباعها للتغيير الناجح. ونظراً إلى أنّ تقديرك لقيمة هذا التغيير أمرٌ مهمٌ للغاية، سنلفت نظرك هنا إلى آثار التسويف لتعزيز مستوى التزامك بتحقيق أهداف التغيير.

فكّر لبرهة في قائمة المهام التي أعدتها كما ذكرنا آنفاً. وتذكّر أنّ هذه هي المهام أو المشروعات التي تعتمد على تأجيلها. ثم أعدّ جدولاً من عمودين وانسخ قائمة المهام والأهداف هذه إلى العمود الأول من الجدول، وفكر في إضافة المزيد من المهام أيضاً. فإن لم تكن ممن يفضلون الكتابة والتدوين، يمكنك استعراض تلك القائمة في عقلك والتفكير فيها قليلاً.

بجانب كلّ مهمّة من تلك المهام، دوّن أو تذكّر كيف أثر التسويف عليك فيما يتعلّق برضاك عن نفسك أو صحّتك أو علاقاتك أو وضعك المالي أو درجة الإجهاد والتوتّر والضغط التي عانيت منها. يمكنك مناقشة هذه النقاط مع أيّ شخصٍ تثق به ممن يعرفون شخصيتك جيداً.



وقد تتفاجأ بما سيقوله لك ذلك الشخص عن آثار التسويف التي لاحظها في حياتك. فالتسويف عواقب أخرى يغفل معظم الناس عنها، منها عدم الوفاء بالوعود والالتزامات والفشل في العمل وتلاشي فرصة الارتقاء الوظيفي. وهكذا سوف ترى في قائمتك حجم الضرر الذي يلحقه التسويف بحياتك وإذا وصلت القراءة فستتعلم كيف تتخلص من هذه الآثار إلى الأبد.

التسويف ومشكلة الانضباط الذاتي

بشكلٍ مزمّن يفضلون ما يخلفه هذا التسويف من حالة نفسيةٍ مسترخية حتى ولو لفترة قصيرة. فهم يريدون التخلص من المشاعر السلبية فوراً، ويستسلمون لإغراء تأجيل المهمة إلى وقتٍ آخر. وبعد قيامهم بالمهام المطلوبة منهم في ذلك الوقت، يصلون إلى شعورٍ مريح بالهدوء والاسترخاء. ولكن هذا الشعور مؤقت ولا يدوم. فاللحظة التي نؤجل فيها تنفيذ إحدى المهام تحررنا من قيود المشاعر السلبية، ولكن وفقاً لأساسيات علم النفس، فنحن غالباً ما نكرّر السلوكيات التي تُشعِرنا بالراحة، وهذا يعني تعزيز سلوك التسويف واستمراره، وهنا تكمن المشكلة الحقيقية.

المشاعر السلبية المحتملة، ومن بينها الإحباط والغضب والملل والاستياء والاكتئاب والقلق والشعور بالذنب. قد ترى أن بعضاً من هذه المشاعر يطابق ما ذكرته سلفاً في قائمتك. وبوجه عام نطلق على هذا النوع من المهام اسم «المهام المنقّرة». فالمهام المنقّرة هي المهام التي نؤجلها دائماً ولا نريد إنجازها أبداً.

ومع ذلك قد يكون من الضروري القيام بهذا النوع من المهام لتحقيق هدفٍ معين. أي أننا قد لا نريد إنجاز تلك المهام، ولكن يتعين علينا القيام بها في نهاية المطاف. والمشكلة الأساسية هي أن من يميلون إلى التسويف

توجد أنواع عديدة لمشكلات الانضباط الذاتي بما في ذلك مشكلة الإفراط في تناول الطعام والتبذير في الإنفاق. والتسويف لا يختلف عن مثل هذه المشكلات. إذاً، لماذا نفشل في ضبط أنفسنا عندما يتعلّق الأمر بالتسويف؟ مفتاح الإجابة هو أننا «نتنازل عن كثير من الأشياء لنشعر بالراحة». وهذا يعني أننا على استعداد للقيام بأي شيء مقابل الراحة النفسية الفورية، ولو على حساب الأهداف طويلة الأجل التي بذلنا لأجلها قصارى جهدنا.

عندما نصطدم بمهمة من المفترض أن ننجزها ولكننا لا نريد القيام بذلك، تجتاحنا

الاستراتيجية الثالثة

تتمثل الاستراتيجية الثالثة التي تُعدُّ أقلّ الاستراتيجيات قبولاً لدى الناس والتي يجب اتباعها لحلّ معضلة التسويف في عدم الاستسلام لنزعتنا الطبيعية التي تظهر عند إسناد إحدى المهام إلينا وتجعلنا نقول: «سأقوم بهذه المهمة لاحقاً»، أو «سأؤدّي هذه المهمة بشكل أفضل غداً». يجب أن نتوقّف وندرك أننا نقول هذه العبارات لتجنّب المشاعر السلبية التي نشعر بها الآن.

أولاً وقبل كل شيء، يجب أن نعترف بأن هذه المهام الموكلة إلينا تُشعِرنا بالاستياء وأننا نحاول الهروب من هذه المشاعر بتجنّب الشروع في تنفيذ هذه المهام. وهذا يتطلّب بالطبع توفير قدرٍ محدّد من الذكاء العاطفي والقدرة على تحديد المشاعر التي تتناوبنا بدقّة وتوظيفها لتوجيه سلوكياتنا. أظهرت الأبحاث الحديثة ارتباط انخفاض مستوى الذكاء العاطفي بارتفاع معدّلات التسويف ولكنّ الجيد في هذا الموضوع هو أنه بإمكانك رفع مستوى ذكائك العاطفي. يُمكنك أن تتعلّم كيفية إدراك مشاعرك واستيعابها وضبطها بشكلٍ أكثر فاعليّة وهذا أمرٌ مطلوب لتحقيق المستوى المطلوب من الانضباط الذاتي.

«لا تستسلم للشعور بالراحة وانفض من غفوتك لإنجاز ما هو مطلوب منك .. الآن». تتمتّع العبارة السابقة بأثرٍ فعّال كخطوة أولى نحو حلّ معضلة التسويف. فأنت بالتأكيد تشعر بالاستياء بسبب المهمة التي عليك إنجازها حالياً، وتفضّل الهروب منها والاستسلام للشعور المؤقت بالراحة. ولكنّ الخطوة الأولى لحلّ معضلة التسويف هي الثبات والتحمّل وعدم الاستسلام. وبالطبع لا يمثّل الثبات والتعامل مع المشاعر السلبية الأولية المقترنة بمهمة ما، الحلّ الكامل لمعضلة التسويف، ولكنّه خطوة أولى ضرورية لا يمكن إنكار أهميتها.



لماذا لا تكون مؤهّلين لأداء المهمة بشكل أفضل غداً؟

كثيراً بمجرد فوزهم باليانصيب، وبعد وقت الفوز لفترات طويلة. كما تبين أنّ مستوى السعادة لدى الأشخاص الذين تعرّضوا لحوادث مؤلمة وتغيّر أسلوب حياتهم بسبب هذه الحوادث نظراً إلى إصابتهم بالشلل مثلاً، لا يختلف كثيراً عن مستوى سعادتهم قبل تعرّضهم لتلك الحوادث، على الرغم من الاعتقاد الشائع بأنهم سيظلّون تعساء للأبد.

الفكرة الأساسية للتنبؤ العاطفي بأننا نتخيّر وجدانياً عند التنبؤ بحالتنا المزاجية العاطفية فيما يتعلّق بالأحداث الإيجابية أو السلبية في حياتنا. فقد ثبت علمياً أنّ مستوى السعادة لدى بعض الأشخاص الذين فازوا بجوائز اليانصيب منذ عامين هو نفس المستوى الذي كانوا عليه قبل فوزهم به على الرغم من التنبؤ الوجداني العام بأنهم سيكونون أسعد

من الناحية العاطفية غالباً ما نستسلم للشعور بالراحة ونبرّر لأنفسنا التسوية بقولنا: «سأؤدّي هذه المهمة غداً بشكل أفضل». ولكنه لا يكون كذلك في معظم الأحيان.

بدايةً لا يمكن للإنسان التنبؤ بحالته المزاجية والصحية في المستقبل، ويُعرّف هذا النوع من التنبؤ باسم «التنبؤ العاطفي». تتمثّل

يمكننا شرح هذه النتائج المثيرة للاهتمام بالاعتماد على مبدئين، وهما: التغاضي والتخيّر للحاضر.

- **التغاضي**: هو الميل إلى الاستخفاف بمدى تأثير الأحداث الأخرى على أفكارنا ومشاعرنا في المستقبل.

- **التخيّر للحاضر**: كما يوحي الاسم فإنه يعبر عن الاعتماد المفرط على الأحداث الحالية في التنبؤ بالمستقبل. وجمع هذين المبدئين معاً نستنتج أنّنا نوجّه كلّ تركيزنا على الموقف الحالي وشعورنا تجاهه الآن من دون أخذ نتائج هذا الموقف في المستقبل في اعتبارنا (أو أخذ عبرة من مواقف سابقة مماثلة للموقف الحالي).



ينبغي لنا أن نعرف العلاقة بين هذا التخيّر البشري والتنبؤ الوجداني ومدى ارتباطهما بمعضلة التسوية. عندما ننوي القيام بمهمة ما في المستقبل، فإننا نركّز على حالتنا الوجدانية الحالية ونكوّن افتراضاً خاطئاً بأننا سنكون في نفس الحالة عندما يحين وقت تنفيذ ما سوّفناه في المستقبل.

اللقطة المهمة هنا هي أنّنا غالباً ما نشعر بمشاعر إيجابية عندما نتخيّل القيام بمهمة ما في المستقبل. فما السبب في ذلك؟ هناك سببان اثنان:

◆ **أولاً**: نظراً إلى أنّنا أجلنا القيام بهذه المهمة إلى وقت لاحق في المستقبل، ينتابنا شعورٌ زائفٌ بالراحة المؤقتة كما ذكر آنفاً. فنشعر بارتياح بالغ لأنه ليس لزاماً علينا أن نؤدّي المهمة المطلوبة الآن.

◆ **ثانياً**: عندما نتخيّل أنفسنا نقوم بسلوكٍ معيّن يُشعرنا بالرضا عن أنفسنا في المستقبل. فهذه متعة في حدّ ذاتها. فعندما ننوي الرّكض غداً، نشعر بالرضا عن أنفسنا لأننا اتخذنا قراراً صحيحاً سليماً ونشجّع أنفسنا. فحالتنا الوجدانية الحالية إيجابية ونعتقد خطأً بأننا سنظلّ في نفس الحالة الوجدانية الإيجابية غداً عندما يحين وقت الرّكض.

خطوات فعّالة للتغيير

لزيادة احتمال تنفيذ المهام الموكلة إلينا على الفور من دون تسوية نحتاج إلى خطوتين: إحداها هي السّفْر عبر الزمن والأخرى هي توقّع الخطأ والتعامل معه.

أولاً: السّفْر عبر الزمن

ينصح علماء النفس المختصّون بدراسة التنبؤ الوجداني، إننا يجب أن نستخدم الصور العقلية للمستقبل بشكلٍ متكرّرٍ وأكثر دقّة. أي يجب أن نعيش في المستقبل وكأنّه يحدث في الحاضر. على سبيل المثال: يجب أن يتخيّل الشخص الذي يسوّف ادّخار المال للتقاعد، حياته عند الاعتماد على مدّخرات التقاعد. ولزيادة وضوح هذه الصورة ودقّتها، يكون عليه أن يحدّد الأرقام التي ستمثّل ميزانيته في ذلك الوقت مع الأخذ في الاعتبار حاجته إلى الرعاية الصحيّة وزيادة نفقاته مع تقدّمه في العمر. وبالتالي، يمكن أن تساعدنا خطوة «السّفْر عبر الزمن» هذه على التنبؤ بالمستقبل بصورة أكثر دقّة وتدفعنا إلى اتخاذ إجراء ملائم في اللحظة الحالية.

ثانياً: توقع الخطأ والتعامل معه

الحالية نيتي في التصرف وإنجاز المهمة.»
◆ إذا عقدت العزم على تنفيذ إحدى المهام غداً وأتى الغد، فتوقع أنك لن تكون متحمساً ومتلهفًا للبدء في تنفيذها كما كنت تعتقد. فبالنظر إلى أنك نويت التصرف بالأمس (أو في وقت سابق) وأنت في حالة مزاجية جيدة ومتفائلة لأنك وضعت خطة مُحكمة، من المحتمل أن تشعر بقدر أقل من السعادة لأن المهمة أصبحت حقيقة واقعة أمامك ويعتبر هذا أيضاً جزءاً من التنبؤ الوجداني المتحيز.

بسرعة مع تنبؤاتنا الوجدانية الخاطئة. وهذه الخطوة تتطلب اتباع منهجين وهما:
◆ إذا وجدت نفسك على وشك الاستسلام لإجراء تسويق مهمة ما على أساس أنك ستؤديها بشكل أفضل غداً، توقّف لحظة وفكّر: «توجد مشكلة في توقعاتي. فهناك احتمال ألا أشعر برغبة في أداء هذه المهمة غداً». ومن المهم إضافة الفكرة التالية إلى الأفكار التي تجول في خاطرك: «ليس لزاماً أن تطابق حالتني الوجدانية

الخطوة الثانية أكثر فاعلية ولكنها قد تبدو صعبة التنفيذ. في هذه الحالة وبدلاً من محاولة تغيير ما يبدو تحيزاً متأصلاً للتفكير البشري بتحسين تنبؤاتك الوجدانية، عليك ببساطة توقع أن تكون مخطئاً وتطلق من هذه النقطة. نحن نقوم بذلك يومياً عندما نتوقع حالة الطقس، ونتعلم القيام بذلك عندما نواجه توقعات اقتصادية غير دقيقة. ولأننا قادرون على التأقلم مع التوقعات الجوية والاقتصادية غير الدقيقة، يمكننا التأقلم

كيف تساهم طريقة تفكيرنا في تعزيز فكرة التسويق لدينا؟

بالإضافة إلى فهم دافعنا الأساسي الذي ينزع إلى الاستسلام للمشاعر المريحة وعدم الرغبة في تنفيذ المهام المطلوبة منا حتى بعد تأجيلها، يجب أن نفكر في بعض أوجه التحيز التي تشغل مساحة كبيرة من تفكيرنا. هناك مشكلات مهمة يجب أن نفكر في حلها، بما في ذلك نزعتنا البشرية إلى ما يلي:



إعاقة النفس لحمايتها

يُقصد بإعاقة النفس خلق الأعداء والمبررات لنفسك. على سبيل المثال: إذا كان من المفترض أن تركز مع أحد أصدقائك، فلن تشكك أبداً في قدرتك على الرّكض أي أنك إذا خسرت السباق، فستلقي باللوم على الحذاء الثقيل مثلاً أو أي شيء آخر غير نفسك، أمّا إذا فزت بالسباق فستري نفسك أهلاً للتقدير والثناء. أي أنك لن تلوم نفسك أو قدراتك في الحالتين.



وهم التخطيط

من طبيعة البشر المغالاة في التفاؤل. فنحن نفترض أن بمقدورنا إنجاز المزيد من المهام في وقت أقل من المطلوب فنفترض أن المهام ستستغرق وقتاً أقل من المعتاد. وهذا هو لبُّ المشكلة. فنحن لا نفكر في الوقت الذي سيستغرقه تنفيذ المهام استناداً إلى خبراتنا السابقة، بل نركز على حدث فردي دون أن نأخذ في الاعتبار خبراتنا السابقة في التعامل مع المواقف ذاتها، وهذا يؤدي إلى سوء التخطيط.



تقليص حجم المكافآت المستقبلية

مقابل المكافآت قصيرة الأمد

كثيراً ما تبدو لنا المكافآت التي تلوح لنا من المستقبل البعيد صغيرة وغير مجدية، وكأننا ننظر إلى صورة جبل بعيد ونفترض أن حجمه صغيراً فعلاً. يرجع السبب في ذلك إلى افتقار البشر إلى حُسن تقدير حجم المكافأة عندما يتعلّق الأمر بالوقت المُستغرق في الحصول عليها. ويعرف هذا بظاهرة التقليص اللحظي للمكافآت.

الأفكار غير العقلانية

غالباً ما نؤمن بوجود أشياء ليست موجودة حقاً، ولا ننفد هذه المعتقدات بالاستعانة بأي اختبار واقعي وبالتالي لا تتزعزع هذه المعتقدات. على سبيل المثال: قد نكون واثقين في أننا لا يمكننا ارتكاب أخطاء، أو أنه يجب علينا أن نكون قادرين على الإجابة عن أي سؤال يُطرح بعد أي عرض تقديمي. وقد نؤمن إيماناً راسخاً بأنه يتحتم علينا أن نكون مثاليين في كل شيء، وأن قيمتنا كأشخاص متوقفة على مدى نجاحنا في حياتنا العملية فحسب. كل ما سبق أمثلة على الأفكار غير العقلانية وهي شائعة لدى الكثير من الأشخاص وتسبب مشكلات حقيقية.



سعادتنا الذاتية وحلُّ صراعاتنا الداخلية

عندما تتصارع معتقداتنا مع أفعالنا أو بعضها مع بعض فإنَّها تتنافر. يطلق علماء النفس على هذا التنافر اسم «التنافر الفكري» والتنافر بطبيعته أمرٌ غير مُريح، لذا نحاول بشدَّة التخفيف من هذه الحالة السلبية. عندما ننوي اتخاذ إجراء ما فهذا يعني أنَّ هناك هدفاً محدداً اتخذنا هذا الإجراء من أجل تحقيقه، وعندما نفشل في اتخاذ هذا الإجراء (طواعية وعندما نختار تسوية هذا الإجراء على الرغم من علمنا بالآثار السلبية المترتبة على ذلك)، نمُرُّ بهذا التنافر الفكري الذي يُعدُّ أحد آثار التسوية السلبية.

فيما يلي بعض ردود الأفعال المألوفة والمتكررة التي رصدها الباحثون باعتبارها استجابات لذلك التنافر:

- 1 - الإلهاء:** نميل إلى صرف انتباهنا بعيداً عن التنافرات الفكرية وتجنّب الحالة الوجدانية السلبية التي تتجم عن هذا التنافر.
- 2 - النسيان:** يأخذ شكلين، النسيان النشط والنسيان الخامل، فالنسيان الخامل مقترن بالأفكار غير المهمة، ولكننا نميل إلى قمع الأفكار المهمة بصورة نشطة ونسيانها عن وعي لأنها تسبّب التنافر.
- 3 - التبسيط:** ويتضمّن تغيير معتقدات معيّنة لتقليل من أهمية التنافر الناتج عن معتقدات أو أفكار سابقة.
- 4 - إثبات الذات:** يزيد من التركيز على القيم الأساسية والصفات الأخرى التي تعزّز من إثبات الشخص لذاته ونزاهته على الرغم من التنافر.
- 5 - التنصّل من المسؤولية:** يتيح لنا إمكانية إبعاد أنفسنا عن مجال التنافر.
- 6 - إضافة أفكار متوافقة:** يتمّ ذلك من خلال السعي إلى معرفة معلومات جديدة تدعم موقفنا على سبيل المثال: «هذا ليس تسويقاً!»؛ «أحتاج إلى معرفة المزيد من المعلومات قبل أن أقوم بأيّ خطوة في هذا المشروع».
- 7 - اختلاق تصوّرات مناقضة للواقع:** بقولنا: «كان من الممكن أن يسوء الأمر أكثر من ذلك». ونحن بذلك لا نتعلّم من أخطائنا، بل نشعر بارتياح مؤقت لفترة وجيزة.
- 8 - تغيير السلوك:** يحدث ذلك للتماشي مع معتقداتنا وقيمنا بصورة أفضل. وهذا يعني الشروع في تنفيذ المهمة المطلوبة ممّا بدلاً من تسويقها، وذلك على الرغم من أنّ تغيير السلوك يتطلّب بذل جهد ولا يمثّل أفضل طريقة لتقليل من التنافر.

قوّة البدء

اعتبر نفسك قد انتهيت من نصف المهمة بمجرد بدئك فيها. اختر مهمةً قمت بتسويقها وتزعجك بشدّة. واكتب أكبر عدد ممكن من المهامّ الفرعية المطلوب إنجازها لتنتهي من تنفيذ المهمة الأساسية. والآن، يمكنك استخدام أحد الأعمدة الموجودة في الجدول للإشارة إلى المهمة الفرعية التي تحظى بأهمّ أولوية أو التي يجدر بك الانتهاء منها أولاً. وهذه هي نقطة البداية ومع ذلك قد لا تتمكن من الاستمرار في تنفيذ المهمة على الرغم من قائمة المهامّ التي أعدتها وهذا أمر واقع حتّى لو لم تتمكن من استيعاب ذلك. اختر أيّ مهمة وابدأ فيها، وسيكون ذلك كافياً. قد تضلّ طريقك في البداية، ولكن إذا بدأت، فستعرف الاتجاه الذي يجب أن تسلكه بالتدريج. وإن لم تبدأ، فستظلّ عالقاً في هذه المهمة دائماً. يمكنك تطبيق هذا المنهج على أيّ مهمة أو هدف لديك.



عندما تلاحظ أنّه لا يمكنك البدء في إنجاز مهمة، قسّمها إلى مهامّ فرعية، ولكن لا تتوقّف عند تلك الخطوة. فمعظم الأشخاص يشعرون بالرضا لمجرّد قيامهم بخطوة إنشاء القائمة سائلة الذكر، ويتوقّفون عند هذه المرحلة، وهذا عذرٌ آخر للتسويق. لا تنس أنّ الهدف الرئيس من هذه القائمة هو مساعدتك على البدء والشروع في المهمة مجرد البدء.

قوّة الإرادة

عندما تجد نفسك ميّالاً إلى تأجيل أيّ مهمة إلى غدٍ أو بعد غد، توقّف وخذ نفساً عميقاً، وفكّر في السبب الذي جعلك تقرّر تنفيذ هذه المهمة اليوم بدايةً. وما أهمية تنفيذها اليوم وليس في أيّ يومٍ آخر؟ وما الفائدة التي ستعود عليك من تنفيذها الآن؟ وكيف سيساعدك ذلك على تحقيق هدفك؟

من هذا المنطلق، إذا امتلكت قوّة الإرادة الكافية لتجعلك تتخذ خطوة أخرى إضافية، وهي «البدء»، فستكتشف أنّك تتمتع بالقدرة على الانضباط الذاتي بمعدّلات تفوق تصوّرك. قد نخدعنا أفكارنا في بعض الأوقات، وهذا الخداع الذاتي قد يصبح الدّ أعدائنا في كل الأوقات.

هذه بعض الاستراتيجيات التي يمكنك اتباعها لتعزيز قوة إرادتك:

1- يعدُّ تشبيه قوَّة الإرادة بالعضلة تشبيهاً ملائماً، وذلك لأنَّ القدرة على الانضباط الذاتي تزيد بالتدريب المنتظم. فحتَّى إذا مارست تمارين الانضباط الذاتي لمدة أسبوعين فقط فستزيد قوَّة إرادتك وتحمُّلك. لذا، اختر إحدى مهامَّ الانضباط الذاتي البسيطة والتزم بتنفيذها. احرص على أن تكون المهمة بسيطة في نفس بساطة التدريب مع الحفاظ على وضعية سليمة في أثناء الجلوس أو تناول الطعام بيدك الضعيفة. لا تبدأ بمهامَّ صعبة وحافظ على تركيزك؛ فالهدف الأساسي هو وصل انضباطك الذاتي وبالتدرج ستزيد قوَّة إرادتك.

2- يساعدك النوم أيضاً على استعادة قدرتك على الانضباط الذاتي. فإذا وجدت نفسك غير قادر على التأقلم ومتابعة تنفيذ المهمة التي في يدك اسأل نفسك أولاً عمَّا إذا كنت تحصل على القدر الكافي من النوم أم لا. يعتبر الحصول على سبع أو ثماني ساعات من النوم أمراً مهماً لنا جميعاً لنعمل بكفاءة.

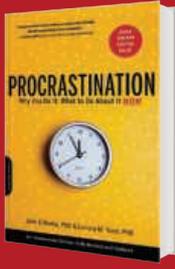
3- تقلُّ فاعليَّة الانضباط الذاتي بشكل طبيعي مع مرور وقت العمل طوال ساعات اليوم، ويتراجع مفعول النوم والراحة. لذا، كن استراتيجياً في الخطوات التي تتخذها ولا تسع إلى تحقيق بطولات في قوَّة الإرادة عندما يوشك اليوم على الانتهاء.

4- أظهرت النتائج أنَّ دفعة من المشاعر الإيجابية من شأنها أن تقضي على نقص الانضباط الذاتي. لذا ابحث عن الأشياء أو الأشخاص أو الأحداث التي تجعلك تشعر بالبهجة لزيادة قوَّة إرادتك.

5- على ما يبدو يتوقَّف نجاح الانضباط الذاتي على مستوى الجلوكوز المتوقَّف في الدم. في بعض الدراسات أظهرت النتائج أنَّ تصرُّفاً واحداً فقط من تصرُّفات الانضباط الذاتي من شأنه أن يقلل من نسبة الجلوكوز المتاح في مجرى الدم، ممَّا يؤثِّر على محاولات الانضباط الذاتي التي تحدث لاحقاً في نفس اليوم. ومن المثير للاهتمام أنَّ كوباً واحداً من الليمون المحلَّى بالسُّكَّر يقضي على ضعف الانضباط الذاتي، وذلك



كتب مشابهة:

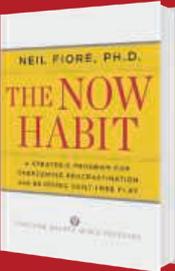
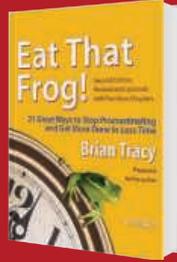


Procrastination
Why You Do It, What to Do About It Now.

By Jane B. Burka. 2008

Eat That Frog!
21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time.

By Brian Tracy. 2007



The Now Habit
A Strategic Program for Overcoming Procrastination and Enjoying Guilt-Free Play.

By Neil Fiore. 2007

قراءة ممتعة

ص.ب: 214444
دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: 04 423 3444
نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae

تواصلوا معنا على

 MBRF_News
 MBRF_News
 mbrf.ae
 www.mbrf.ae



قنديل | Qindeel
لخدمات الطباعة والنشر

وفقاً للتجارب التي أُجريت في تلك الدراسات. وعلى الرغم من عدم تكرار هذه الدراسة البحثية فيما بعد، فإن الرسالة واضحة: لا تستسلم لانخفاض السُّكر في الدم، لأن قدرتك على الانضباط الذاتي ستأثر نتيجة لذلك. احتفظ دائماً ببعض الفاكهة (كربوهيدرات معقدة) لاستعادة مستوى الجلوكوز في الدم.

6- انتبه إلى حقيقة أن المواقف الاجتماعية قد تتطلب منك قدراً أكبر من الانضباط الذاتي. على سبيل المثال: إذا كانت طبيعتك انطوائية وتعيّن عليك أن تتصرّف بقدرٍ من الانفتاح في أحد المواقف أو تحتم عليك كبت ردّ فعلك في داخلك (حتى لا ترفع صوتك أكثر من اللازم في مكان العمل مثلاً) وللحفاظ على المظاهر الاجتماعية المقبولة (بالإذعان إلى طلبات غير معقولة مرة بعد أخرى)، فستقضي على قوّة إرادتك التي تحفّزك للتصرّف في مثل هذا الموقف لاحقاً. وقد يزيد التعرّض لمثل هذه المواقف الاجتماعية من احتمال القيام بشيء قد تدمر عليه فيما بعد. لأن الانسجام مع الآخرين يتطلب منك أن تتحلّى بقدر من الانضباط الذاتي. ولذا يجب أن تفكر في النقاط السابقة لتكون مستعداً للتعامل مع المواقف الاجتماعية الصعبة.

7- وأخيراً تعتمد قدرتنا على الانضباط الذاتي على درجة تحفيزنا بشكل كبير. فحتى في حالة الجوع، أو الإرهاق الناجم عن عدم كفاية النوم، لا يزال بإمكاننا التصرّف بإرادة قوية حتى نسلك سلوكاً ملائماً في موقف معين. لا شك أن تحقيق ذلك صعب ولكنه ممكن، وبخاصة إذا ركّزنا على القيم والأهداف التي نسعى إلى تحقيقها لنصرف انتباهنا عن اللحظة الحالية. ومن خلال القيام بذلك يمكننا إزاحة المشاعر المؤقتة أو العابرة من طريقنا والتخلّص من عامل رئيس يلعب دوراً كبيراً في فشلنا في تحقيق الانضباط الذاتي.

رحلة الألف ميل تبدأ بفكرة ثم بخطوة

يعتبر خفض معدّلات التسويف في حياتك أو التخلص منه تماماً سلوكاً عملياً مهماً حقاً. إلا أن التغيير الحقيقي يبدأ بالتصرّف، وليس بالقراءة والفهم فقط. وبالجمع بين الأمرين: النظرية والتطبيق؛ ستكتشف أن الحلّ يكمن في الشروع في التنفيذ وليس في تغيير القناعات والقراءة فقط. وحينئذٍ، ستعرف كيف تصقل قوّة إرادتك بعدما عرفت خطوة الخضوع لإجراءات التأجيل والاستسلام للشعور بالارتياح. فكما أن رحلة الألف ميل تبدأ بالخطوة الأولى، فإن رحلة الحياة الخالية من التأجيل والتطويل تبدأ بكسر واحدة من أخطر عاداتك، لأن عادة التسويف تحوّل بينك وبين التخلص من أسوأ عاداتك والبدء في تغيير وتحسين حياتك.



"إِنَّ الْقَلَمَ وَالْمَعْرِفَةَ أَقْوَى بِكَثِيرٍ مِنْ أَيِّ قُوَّةٍ أُخْرَى"

صاحب السُّمُوَّةِ الشَّيْخِ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ

بِهَذِهِ الْمَقُولَةِ يُرْسِي سُمُوهُ دَعَائِمَ التَّنْمِيَةِ الْمُسْتَدَامَةِ وَقَوَامُهَا الْعِلْمَ وَالْمَعْرِفَةَ، وَهُمَا زَكَاةُ التَّنْطُورِ الَّذِي انْطَلَقَتْ مِنْ أَجْلِهِ مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ، وَالْهَادِفَةُ إِلَى نَشْرِ الْمَعْرِفَةِ وَتَعْزِيزِ ثِقَافَةِ الْإِبْتِدَاعِ وَالْإِنتِكَارِ فِي نُفُوسِ الشَّبَابِ بِغَرَضِ إِبْجَادِ مَجْتَمَعَاتٍ عَرَبِيَّةٍ زَكِيَّتْهَا الْمَعْرِفَةُ وَطَرِيقُهَا التَّنْمِيَةُ وَغَايَتُهَا الْإِزْدِهَارُ وَالرِّخَاءُ.

إِنَّ الْمُبَادَرَاتِ وَالْبِرَامِجَ الَّتِي أُطْلِقَتْهَا مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ تَهْدَفُ جَمِيعُهَا إِلَى بِنَاءِ مَجْتَمَعَاتٍ قَائِمَةٍ عَلَى اقْتِصَادِ الْمَعْرِفَةِ، سِوَاةً مِنْ خِلَالِ إِثْرَاءِ الْمَجْتَمَعَاتِ بِالْفِكْرِ وَالثَّقَافَةِ، أَوْ دَعْمِ وَتَمْكِينِ اللُّغَةِ الْعَرَبِيَّةِ وَتَعْزِيزِ مَكَانَتِهَا لَدَى الْأَجْيَالِ الْقَادِمَةِ، وَكَذَلِكَ عِبْرَ عَرْضِ النِّتَاجِ الْفِكْرِيِّ لِلْحَضَارَاتِ وَالثَّقَافَاتِ الْمُخْتَلِفَةِ، بِالْإِضَافَةِ إِلَى تَأْهِيلِ وَإِعْدَادِ جِيلٍ مِنَ الْمُبْدِعِينَ قَادِرٍ عَلَى دَفْعِ الْأُمَّةِ لِلصَّاقِ بِالتَّنْطُورِ الْعَالَمِيِّ.



مَوْسَسَةُ مُحَمَّدِ بْنِ رَاشِدِ آلِ مَكْتُومٍ
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION