قدرات غير محدودة

تأليف انتوني روبينز

4-4

لتكون ناجحاً وسعيداً انس الفشل وابدأ من جديد

سكان القبور هم وحدهم الذين لا يعانون أي مشكلات

إذا تعين عليك أن تقرأ كتاباً واحداً هذا العام ليساعدك في أن تصبح شخصاً ناجحاً، فاقرأ هذا الكتاب "قدرات غير محدودة" فهو كتاب غير مسبوق ففخامة هذا الكتاب وتنوع وثراء مادته تجعل من يقدمه للقارئ في مقال مهما اتسعت مساحته مغامرة حقيقية إذ كيف تستوفي هذه المادة في عرض موجز..

لكن على القارئ في هذا العرض ان لا يغنيه ذلك عن قراءة هذا الكتاب الذي يعد من الكتب النادرة التي تبحث عن كيف يكون الإنسان سعيداً ويتحدى الفشل ويصل إلى قمة النجاح، ومن هنا تأتي أهمية هذا الكتاب.

وأوعد القراء بأنهم عند قدراتهم لعرض هذا الكتاب سيتمنون أن يمتلكوه .. فهو يعتبر من أكثر الكتب مبيعاً في العالم .. فهذا الكتاب سيبين للجميع مدى عمق واتساع تفكيره فهو أكثر من مجرد صوت محفز، فأفكار انتوني روبينز مؤلف الكتاب حول الصحة والضغط وتحديد الهدف والتخيل وما شابه ذلك هي من الضرورات الحتمية لكل فرد الزم نفسه بالوصول إلى التميز الشخصي.

أتمنى أن يستفيد القراء من هذا الكتاب بقدر استفادتي منه لأن هذا الكتاب طويل وضخم ومكثف فإنني أرجو أن أجيد تلخيصه وعرضه ليكون القراء على استعداد للتعلق والاستمتاع بالكتاب والانتهاء من قراءته كاملاً حتى نستطيع تطبيق أفكار انتوني في اطلاق العنان للطاقات السحرية بداخلنا.

إذا كنت قد حلمت يوماً بحياة أفضل فسوف يعرض لك كتاب "قدرات غير محدودة" كيف تحقق الطابع المميز للحياة التي ترغبها وكيف تتقن الحياة الشخصية والعملية.

ويعتبر كتاب قدرات غير محدودة خطوة في عصر النجاح فهو الكتاب الذي يميط اللثام بشكل ودود ويبلغ عن علم الإنجاز الشخصي وعلمك.

وعند قراءة هذا العرض سيكتشف القارئ أن الأفكار والاستنتاجات في هذا الكتاب مستمدة من التجارب والمعارف الشخصية لقادة وشخصيات مهمة.

عرض / إصلاح العبد

الزعامة : تحدي التفوق

في الباب الثالث اعطى انتوني روبينز عنوانا ذكيا "الزعامة : تحدي التفوق" واكد ان تسلسل القيم يعد الطريقة المثلى للحكم على النجاح وهنا شبه البشر وانواع سلوك البشر بالانظمة المعقدة سواء كانت آلة في مصنع او جهاز كمبيوتر حيث تكون متوافقة ومتناغمة وتعمل اجزاؤها في تناغم ويساند كل عمل فيها غيره من الاعمال من اجل الوصول الى المستوى الامثل للاداء فلو حاولت اجزاء الآلة ان يعمل كل جزء منها في اتجاه مختلف فان الآلة ستفقد توازنها وقد ينتهي بها الامر الى التعطيل.

ويعمم ذلك على البشر حيث كما يقول ان بامكاننا ان نتعلم ان نصدر اكثر انواع السلوك فاعلية ان كانت انواع السلوك تلك لاتساند اعمق رغباتنا واحتياجاتنا او كانت تنتهك امورا اخرى تهمنا عندئذ سوف نعاني من صراع داخلي ونفقد الضروري لتحقيق نجاح كبير. فاذا كان الشخص يحصل على شئ معين الا انه يريد شيئا آخر بصورة غير واضحة فلن يكون سعيدا او راضيا بصورة تامة او اذا حقق انسان هدفه، الا انه في سبيل ذلك خالف ما يعتقده بالنسبة لما هو صواب وما هو خطأ فسيعمه الاضطراب نتيجة لذلك ومن اجل ان نتغير وننمو ونزدهر حقا فاننا يجب ان ندرك – عن وعي – القواعد التي نستخدمها نحن والآخرون لكيفية قياس النجاح او الفشل والحكم عليهما والا سيكون بامكاننا الحصول على كل شئ وكأننا لانملك أي شئ وهذه هي قوة العنصر النهائي الحيوي الذي يسمى بالقيم.

ويعرف انتوني القيم – ببساطة – بانها معتقداتك الشخصية والفردية كما هو مهم بالنسبة لك بشأن ما هو صواب وما هو خطأ وما هو خير وما هو شر.

فقيمنا هي الاشياء التي نحتاجها بشدة كي نتقدم الى الامام فاذا لم يكن لدينا قيم فلن نشعر بالكمال وتحقيق الذات.

ويأتي الشعور بالتوافق والتناغم والكمال والتوحد من الشعور بأن سلوكنا الحالي يتماشى مع قيمنا.

والقيم هي التي تحدد ردود الفعل تجاه اية مواقف في مناحي الحياة المختلفة.

ويضيف انتوني انه تم برمجة معظم قيمنا من خلال استخدام اسلوب العقاب والثواب "من قبل الوالدين في الصغر" ومع تقدم السن اصبح اقراننا مصدراً آخر للقيم كما ان خلق القيم قد يحدث ايضا في مكان العمل حيث يوجد كذلك نظام الثواب والعقاب. فالتحدي الذي يواجه معظم الناس يتمثل في ان العديد من هذه القيم تصدر من اللاوعي فغالبا لايعرف الناس السر وراء قيامهم باشياء معينة فهم يشعرون بأن عليهم القيام بها فحسب فالناس يشعرون بعدم الارتياح او لتشكك تجاه من لهم قيم تختلف تماما عن قيمهم وينشأ الصراع بين الافراد نتيجة لتقارب القيم وتصارعها وكما يصدق ذلك على المستوى المحلي فانه يصدق على المستوى الدولي فكل الحروب، تقريبا هي حروب تندلع بسبب القيم.

ما الذي يحدث عندما تغزو دولة اراضي دولة اخرى؟ يبدأ المنتصر في تغيير ثقافة المنهزم الى ثقافته هو.

وكما يقول روبنيز لنا جميعا قيم اساسية واشياء تهمنا اكثر من كل ما عداها كالصدق عند البعض وكالصداقة عند ابعض الآخر.

وقد تضفي قيمة شخصية عالية على النجاح في العمل ومن هنا ينشأ الصراع عندما تعد بقضاء احدى الامسيات مع اسرتك ثم تظهر بعدها فرصة عمل ويتوقف اختيارك على ما تعتبره اهم في القيمة عندك في هذا الوقت وهنا يمكن ان نكتشف ما هي قيمك حقا ومن ثم سوف تفهم لاول مرة في حياتك السر وراء قيامك بأفعال معينة او وراء تصرف الآخرين على نحو معين فالقيم هي من اهم الادوات التي تعرف بها طريقة تصرف أي شخص.

واضاف انتوني قائلا: لكي نتعامل مع الناس بفاعلية علينا ان نكتشف اهم الامور بالنسبة لهم وما هو تسلسل القيم لديهم على وجه التحديد فقد يواجه المرء صعوبة جمة في فهم السلوك او الدوافع الاساسية لدى الآخرين ما لم يفهم الاهمية النسبية للقيم، وبمجرد ان يفعل ذلك فسيتمكن من التنبؤ برد فعلهم على أي مجموعة معينة من الظروف وبمجر ان تتعرف على تسلسل القيم عندهم فيمكن ان تكون لديك القدرة على حل مشكلة أي علاقة او تمثيل داخلي يسبب لك الصراع.

ولايوجد نجاح حقيقي الا في التوافق مع قيمك الاساسية، ان لدى الناس قيما تجعلهم يهجرون علاقة معينة اذا تم خرق هذه القيم.

ان من الامور الحيوية ان يدرك المدراء القيم العليا لموظفيهم ويمكن استنباط هذه القيم من خلال تقديم الاسئلة عن السبب الذي يجعلهم ينضمون الى هذه المؤسسة وكذلك ما الذي سيجعلهم يتركون الوظيفة ومن خلال اجابات للموظفين يمكن استنباط قيمهم.

هناك بعض المديرين يؤمنون بأنهم يحسنون التحفيز، ان وفروا ظروف عمل جيدة فهم يعتقدون انهم طالما يدفعون بسخاء لهذا الموظف فان لهم الحق في توقع كذا وكذا في مقابل ذلك.

ويجيب روبينز ان هذا صحيح الى حد ما الا ان البشر يختلفون في تقديرهم للاشياء المختلفة.

وان اردت ان تحسن الادارة عليك ان تعرف القيم المهمة جدا لدى مرؤوسيك وكيفية اشباعها واذا لم توفر له هذه القيم فقد تخسره او على الاقل قد لاتحصل على الاداء الامثل.

ولان للقيم مثل هذه الاهمية البارزة فانها تحمل شحنة عاطفية هائلة فليس هناك طريقة تربط بين الناس بشكل وثيق اكثر من الربط بينهم من خلال قيمهم العليا.

والقيم المشتركة تشكل اساسا لاقامة العلاقة المثلى والالفة المطلقة فاذا كان لشخصين قيم متوافقة تماما فيمكن لعلاقتهما ان تدوم الى الابد اما اذا كانت قيمهما مختلفة تماما فهناك فرصة ضئيلة ليتمتعا بعلاقة دائمة منسجمة. لذا عليك ان تفعل امرين:

1 – حاول ان تكتشف القيم التي تشتركان فيها من اجل استخدامها في المساعدة على تضييق الهوة بين القيم الاخرى المختلفة.

2 – السعي لدعم الوفاء بأهم احتياجات الطرف الآخر قدر استطاعتك.

تلك هي اسس العلاقة القوية الدائمة التي يساند كل طرف فيها الطرف الآخر، سواء اكانت علاقة شخصية او علاقة عمل او علاقة اسرية. واذا لم تفهم اسلوب عمل القيم فسوف يكون من الصعب ان تجد أي حل وسط مناسب ولكن ان تمكنت من ايجاده فلن تحتاج الى تقويض علاقتك او حريتك.

ويضرب انتوني روبينز عدة امثله ويقدم نماذج كثيرة لحالات قابلها بنفسه.

فالطريقة المثلى لاستخدام القيم هي من خلال دمجها مع البرامج العليا من اجل ان نحفز ونفهم انفسنا والآخرين.

ان للقيم اهميتها الكبرى بالنسبة للمجتمعات كما هي للافراد على حد سواء.

ويؤكد روبينز ان اكتشاف قيم شخص ما هي ببساطة مجرد اكتشاف اهم اشياء لديه وبمعرفتنا لتلك القيم سيكون بمقدورنا ان نعرف بفاعلية اكبر ليس فقط احتياجاته بل احتياجاتنا نحن ايضا.

الوصايا الخمس للثروة والسعادة

في هذا الفصل يرسم لنا انتوني روبينز خريطة توضح لنا اين توجد المخاطر وما نحتاجه لتعلم كيفية التغلب عليها.

واطلق عليها الوصايا الخمس للثروة والسعادة ويقول روبينز انه اذا كنا نريد ان نحقق كل ما نريده فيجب علينا ان نفهم هذه الوصايا ويجب كذلك على كل فرد ناجح اما عاجلا او آجلا ان يفهم ذلك فاذا فعلنا جميعا ذلك واذا ما استطعنا استخدامها باستمرار فسوف نحقق نجاحا باهراً.

الوصية الاولى لتحقيق الثروة والسعادة :

يجب ان نتعلم كيف نعالج الفشل اذا اردنا ان نحقق كل مانريد فنفعل كل ما نستطيع ان نفعل ونسمع كل ما نستطيع ان نسمع وعلينا ان نرى كل ما نستطيع ان نرى وبهذا نكون قد تعلمنا كيف نتغلب على الفشل.

ومن اجل ضمان النجاح على المدى البعيد يجب ان نتعلم كيفية الاستفادة من الفشل ويقول روبينز "دعني اخبرك بشئ ان مفتاح النجاح هو الفشل الذريع ولتنظر الى أي نجاح هائل ستجد انه قد صاحبه فشل ذريع وكل من يخبرك بغير ذلك لايعرف شيئا عن الانجاز.

فهناك صنفان من الافراد : صنف تعامل مع الفشل والصنف الآخر يتمنى لو انه قد تعامل معه".

وهناك اسلوب يتكون من خطوتين لمواجهة الضغط، الخطوة الاولى : لاتستهن بصغائر الامور. الخطوة الثانية : تذكر ان كل المشكلات امور صغيرة.

الوصية الثانية لتحقيق الثروة والسعادة :

تتعلق بكيفية التعامل مع الرفض. ان اكبر تحد يواجه الافراد هو انهم لايستطيعون التعامل مع كلمة (لا). اذا ادركت انك لايمكن ان تفشل. هل سيغير ذلك من سلوكك؟ وهل سيسمح لك ذلك بان تفعل ما تريده تماما؟ اذا ما الذي يمنعك من ادائه؟.

انها تلك الكلمة الصغيرة (لا).

اذا اردت ان تنجح لابد ان تتعلم كيف تواجه الرفض وان تتعلم كيف تجرد هذا الرفض من كل قوته وسلطته.

ليس هناك نجاح حقيقي بدون رفض فكلما واجهت رفضا كلما تحسنت وتعلمت اكثر وكلما اقتربت من الوصول الى نتائجك. اذا ما استطعت مواجهة الرفض فسوف تتعلم الحصول على كل ما تريد.

الوصية الثالثة للثروة والسعادة :

ينبغي ان نتعلم كيف نتعامل مع الضغط المالي، ان الحل الوحيد لمواجهة الضغوط المالية هو ألا يكون لديك أي اموال والتعامل مع الضغوط المادية تعني معرفة كيف تحصل وكيف تعطي ومعرفة كيف تكسب ومعرفة كيف توفر.

ان النقود مثلها مثل أي شئ آخر يمكنك ان تسخرها لصالحك ويمكنك ان تتركها تعمل ضدك ينبغي ان تكون قادرا على التعامل مع النقود مثل أي شئ آخر أي بنفس الغرض والذوق فتعلم كيف تكسبها وتوفرها وكيف تعطيها – تمنحها – اذا استطعت اداء ذلك سوف تصبح قادرا على التعامل مع الضغط المادي ولن تصبح النقود بعد ذلك سببا يضعك في حالة نفسية سلبية تسبب لك التعاسة، او ان تعامل الآخرين حولك بشكل أقل دهاء.

الوصية الرابعة لتحقيق الثروة والسعادة :

هو ضرورة تعلم كيفية التعامل مع الرضا الذاتي.

قد تصبح الراحة احد اكثر الكوارث الشعورية التي تعتري الجسد فما الذي يحدث عندما يشعر الشخص بالراحة الزائدة؟ انه يتوقف عن النمو ويتوقف عن اضافة قيمه.

لست بحاجة إلى ان تشعر بالراحة الزائدة

ان احد انواع الرضا الذاتي يأتي من المقارنة لقد تعودت الاعتقاد بانني اؤدي عملي بشكل جيد لانني افعل ذلك مقارنة بمن اعرفهم وهذا أكبر الاخطاء التي يمكن ان نرتكبها فقد يعني ذلك بكل بساطة ان اصدقاءك لا يؤدون عملهم بشكل جيد.

فتعلم ان تحكم على نفسك من خلال أهدافك بدلا من المقارنة بما يفعله اقرانك.

لان هناك من يمتلك أكثر مما تمتلك انت وهناك ايضاً من يمتلك اقل مما عندك وكلاهما لا يعني شيئا.

انك بحاجة لان تحكم على نفسك من خلال اهدافك وليس من خلال شيء آخر.

ولتجنب القناعة الذاتية ابتعد عن مجالس الغيبة والنميمة لان هذه الجلسات يتحدث الجميع فيها عن عادات شخص ما في العمل وحياته الخاصة ومركزه المالي.. الخ فمجالس الغيبة والنميمة مثل الانتحار فهم يسممون عقلك بتركيز انتباهك على ما يفعله الآخرون في حياتهم الخاصة بدلا من التركيز على ما تستطيع القيام به لتعزيز خبراتك في الحياة.

الوصية الخامسة والاخيرة لتحقيق الثروة والسعادة:

اعط دائماً أكثر مما تتوقع ان تأخذ وهذه كما يقول انتوني روبينز اهم وصية لانها تضمن لك السعادة الحقيقية بالفعل . (سر الحياة العطاء) اذا اردت لحياتك النجاح فعليك ان تبدأ بتعلم كيف تعطي.

أي نوع من العلاقات هذا وكم سيطول بقاؤها ؟ ان مفتاح أي علاقة هو ان تعطي اولا وان تستمر في العطاء . فلا تتوقف وتنتظر الأخذ.. وعندما تبدأ في المحافظة على النتيجة تنتهي المباراة.

يمكنك ان تجمع نقودا كثيرة وان تحكم الممالك وتدير الشركات الكبيرة وان تتحكم في حقل من حقول العلم ولكن اذا كنت تفعل ذلك لنفسك فقط فليس هذا نجاحا حقيقياً انك لا تملك القدرة بحق وليس لديك الثروة الحقيقية.

فانك اذا وصلت الى قمة النجاح لنفسك فقط فمن المحتمل ان تهوي من فوقها.

ويطرح انتوني سؤالاً وهو هل تود ان تعرف اكبر اوهام النجاح ؟

ويجيب: "انه مثل تسلق قمة عالية شيء يجب تملكه أو حالة من الثبات يجب تحقيقها اذا اردت ان تنجح وان تحقق كل امنياتك.

ينبغي عليك ان تخذ النجاح كعملية واسلوب للحياة وعادة ذهنية وطريقة تفكير في الحياة.

ينبغي ان تعلم ما لديك وان تعلم العقبات الموجودة في طريقك.

ينبغي ان تكون عندك المقدرة على استخدام نقاط قوتك باسلوب مسؤول ومحبب، إذا ما استطعت التعامل مع هذه الاشياء الخمسة فستصبح قادراً على استخدام كل المهارات والقدرات التي تعلمتها لأداء أشياء مذهلة".

بناء التوجه : قوة الاقناع

في عالم مليء بالأشخاص المقنعين يمكنك ان تكون واحداً منهم أو واحداً من الذين يمكن اقناعهم ويمكنك ان توجه حياتك أو أن تقودك حياتك.

وهنا في هذا الكتاب يتحدث روبينز عن الاقناع ويوضح كيفية تنمية قوة الشخصية وتصبح مسيطراً.

ان هؤلاء الناس الذين يتمتعون بالسلطة بارعون في عملية الاقناع وأما من لا يتمتعون بالسلطة فيتصرفون بناءً على الصورة والأوامر التي توجه حياتهم.

والسلطة في الوقت الحالي هي القدرة على الاتصال والقدرة على الاقناع. وربما تكون عملية الاقناع هي المهارة المطلقة لاحداث التغيير.

اننا نعيش في عالم مليء بالتغيرات حيث يبدو وكأنه في اتجاه جديد كل شهر، فاذا كنت شخصاً مقنعاً للآخرين فقد اصبحت انساناً قادراً على التوجيه وليس مجرد انسان يصدر ردود افعال لزمرة من الرسائل ان الاتجاه الذي تسير فيه الأمور بسهولة يعتبر في غاية الاهمية مثلما يحدث دائما.

ان الاتجاهات تسبب الغايات ولذلك فانه من المهم ان تكتشف اتجاه مجرى النهر وعدم الانتظار حتى تصل إلى حافة شلالات نياجرا، وان تدرك انك في قارب صغير بدون مجاديف فان مهمة المقنع ان يرشد الى الطريق وان يحدد معالمه وان يجد الطريق التي تؤدي الى نتائج افضل.

واشار انتوني الى ان عملية بناء التوجه ما هي الا عملية تتعلق بفحوى ومضمون القيادة كما يقول انها الرسالة الحقيقية لهذا الكتاب.

والان تعلم كيف تدير عقلك لمعالجة المعلومات بأكثر الطرق قوة.

يمكنك الآن ان تخفض الصوت وتلغي الاتصال غير المرغوب فيه وانت تعرف كيف تجد حلولا للنزاعات التي تندلع بين القيم وانك في حاجة الى معرفة سر القيادة وكيف تستوعب مهارات الاقناع هذه وتجعل من العالم افضل مكان وهذا يعني ان نكون أكثر إيجابية ونموذجاً باهراً لموظفك ولرفقائك في العمل والعالم الذي نعيش فيه يمكنك القيام بهذا على مستوى الاقناع الفردي وعلى مستوى الاقناع الجماعي.

ان السلطة المطلقة تتسم بالحيوية والتعاون والقوة تستمد من الناس الذين يعملون معاً وليس من هؤلاء الذين يعملون منعزلين اننا نحظى الآن بالتقنية لتغيير تصورات الناس في لحظة تقريباً ، لو حان الوقت لاستخدام هذه التقنية بطريقة ايجابية لصالحنا جميعاً.

ان هذا تحد حقيقي للتفوق باستخدام هذه المهارات على مستوى واسع لتقوية انفسنا والاخرين بطرق ايجابية حقاً وباساليب تضمن النجاح الباهر والمبهج والمميز .. فالوقت قد حان لبدء استخدام هذه المهارات الان.

حياة التفوق : التحدي الانساني.

في الفصل الأخير من هذا الكتاب يستعرض روبينز الامور الرئيسية التي تعلمناها واعظم الادوات قوة وتأثيراً على هذا الكوكب تتمثل في الحاسوب الحيوي الذي يقع بين أذنينا الا وهو العقل. اذا استطعنا ادارة عقلنا بالشكل الامثل فانه يستطيع ان يجعل حياتنا اعظم من أي شيء حلمنا به من قبل.

كما يذكرنا بصيغة النجاح المطلق التي تطلبنا بضرورة معرفة النتائج ويذكر باننا نعيش في عصر تتوافر لنا جميعاً فيه فرص تحقيق النجاح الباهر الا ان هؤلاء الذين يحققون هذا النجاح هم الذين يسارعون الى القيام بالعمل والمعرفة في غاية الاهمية إلا انها ليست كافية فهناك مجموعة من الناس يمتلكون المعلومات نفسها الا ان من يشرعون في العمل هم الذين يحققون النجاح ويغيرون العالم.

ويؤكد روبينز أهمية المحاكاة والاقتداء بالمثل والنماذج عن طريق الاقتداء بالتصرفات الداخلية "العقلية" والتصرفات الخارجية "البدنية" لهؤلاء الناس الذين يحققون نتائج بارزة وفي ساعات قلائل أو ايام قلائل او سنوات قلائل اعتمادا على نوعية المهمة ، ويمكنك ان تتعلم ما يستغرق شهورا او اعواما لاكتشافه.

كما يقول روبينز ان جودة الحياة تعتمد على جودة اتصالاتنا ، وهنا يذكرنا بنوعين من الاتصالات:

1/ النوع الأول : يتعلق باتصالك بنفسك فمن الممكن ان ترسل إلى عقلك اشارات قوية ايجابية تجعل كل شيء يعمل لصالحك او يمكن ان ترسل اليه اشارات بشأن ما لم يمكنك عمله ان المتفوقين يستطيعون جعل أي موقف يعمل لصالحهم وعجلة الزمان لن تعود إلى الوراء فلا يمكننا تغيير ما حدث بالفعل في الماضي ولكن من الممكن ان نسيطر على تصوراتنا بحيث تمنحنا انطباعات ايجابية عن المستقبل.

النوع الثاني : هو الاتصال بالآخرين، ان هؤلاء الاشخاص الذين غيروا العالم كانوا سادة بارعين في فن الاتصال.

ويعود بنا انتوني روبينز الى ما ناقشه معنا حول قوة المعتقدات وتأثيرها على النفس ويضيف ان المعتقدات الايجابية يمكن ان تصنع منك انسانا ناجحا بينما تصنع المعتقدات الخاطئة منك انسانا خاسرا.

ويؤكد انه من الممكن ان نغير معتقداتنا لجعلها تعمل لصالحنا، وكذلك ما علمنا اياه حول قوة الحالة التي يكون عليها الانسان وقوة الفسيولوجيا وكذلك اللغة والاستراتيجيات التي يستخدمها الناس وكيفية توطيد الالفة مع أي شخص نقابله والاساليب الفعالة لاعادة تشكيل الامور ورسوخها وكيفية الاتصال بالناس مستخدمين الدقة والمهارة.

وتجنب اللغة غير المقبولة التي تقتل الاتصال بالناس وكيفية استخدام النموذج البالغ الدقة لجعل الآخرين يتصلون بك بشكل فعال. وكيف نعالج العقبات التي تحول دون النجاح، وما ادركناه كذلك كالبرامج العليا والقيم التي تعمل كمبادئ منظمة للسلوك الشخصي فالرسالة التي اراد انتوني ان يوصلها الينا من خلال كتابه هي ان تكون فاعلا تحمل المسؤولية واشرع في العمل واستخدم ما تعلمته في هذا الكتاب واستخدمه الآن ولاتفعله من اجل نفسك فقط بل من اجل الآخرين ايضا.

ان النعم التي نحظى بها من مثل هذه الاعمال اكبر بكثير مما يمكن تصوره فهناك الكثيرون في هذا العالم ممن يتحدثون لايفعلون شيئا، وهناك كثير من الناس يعرفون ما هو صواب وما هو قوي الا انهم غير قادرين على تحقيق النتائج التي يرغبونها. ليس كافيا ان تثرثر الكلام بل يجدر بك ان تنشر الكلام ان هذا هو كل ما يتعلق بالقدرات الفاعلة التي تعني ان تدفع نفسك للقيام بالامور الضرورية لتحقيق التفوق.

الخاتمة :

كان هدف روبينز من هذا الكتاب هو التأكيد عى قوة شخصيتك وتعليمك كيف تكون فاعلا وناجحا في ما تقدم عليه من امور كما كان هدفه هو ان يؤكد اننا جميعا نتعلم ما نحتاج ان نتعلمه عن طريق مشاركة الآخرين في الافكار حيث نحصل على ما هو قيم وما نعتقده مهما من هذه الافكار في حياتنا.

كما اراد ان يوصلنا الى ان السعادة والثروة اللتين نحصل عليهما من مساعدة الآخرين يضفي تغيرا مهماً وايجابيا في حايتنا.

فمن الممكن ان حرصك على نيل التفوق الانساني بالنجاح والدوام ومن الممكن ان تكرس نفسك ليس فقط للنضال من اجل تحقيق الاهداف التي رسمتها بل لتحقيق هذه الاهداف مباشرة وتحظى باحلام عظيمة لم تحظ بها من قبل ليس فقط لتتمتع بهذه الارض وبثروتها ولكن لتصنع منها افضل مكان لتعيش فيه وليس فقط لتؤكد ما يمكن ان تأخذه من هذه الحياة ولكن من اجل ان تحب وتعطي بسخاء.

إن مفتاح النجاح هو الفشل الذريع

الحل الوحيد لمواجهة الضغوط ا لمالية هو ألا يكون لديك أية أموال

لتحقيق الثروة والسعادة اعط دائماً أكثر مما تتوقع أن تأخذ

إذا لم يكن لدينا قيم فلن نشعر بالكمال وتحقيق الذات فلا يوجد نجاح حقيقي إلا بالتوافق مع قيمنا الأساسية

السلطة هي القدرة على الاتصال والقدرة على الإقناع

إذا أردت أن تحسن الإدارة عليك أن تعرف القيم المهمة جدا لدى مرؤوسيك