إتخاذ القرار الناجح

◄كلنا لدينا قرارات مشتركة وهي أن نكون سعداء في حياتنا، وأن نكون ناجحين في عملنا، لكننا نجد أنفسنا لم نفعل أيّاً مما قررناه، وهذه القرارات تعرف بإسم القرارات الضعيفة، أمّا القرارات القوية فهي القرارات التي يستطيع صاحبها أن ينفذها، وعلينا أن ندرك أنّ القرار هو ما يحدد المصير..

أطرح عليكم الآن سؤالاً، هل منّا مَن يتمنّى أن يتخذ قراراً لكنه لا يستطيع؟

نجد البعض يقولون: أنا أخاف من إتّخاذ القرار، وهناك من يقول: أخاف أن يسخر الناس من قراري...

كلنا نتمنّى أن نفعل أشياء كثيرة ومتعددة مثل تعلم لغة معينة أو ممارسة رياضة ما أو الإستقلال في العمل أو الزواج من فتاة معيّنة، فنجد أنفسنا نبدأ فيما نرغب فيه ثمّ نتوقف دون أن نكمل ما قررناه.

أنّهم لا يستطيعون أن يستمروا فيما بدأوه فيعودون إلى ما كانوا عليه بل أكثر مما كانوا عليه مما يؤدي إلى زيادة أوزانهم أكثر وأكثر.

وهناك من يقول أنا لا أستطيع أن أتخذ قراراً وهذا في حد ذاته قرار بعدم إتخاذ قرار.

- مبادئ إتخاذ القرار الناجح:

* التفكير.

* الأحاسيس.

* الإلهام الداخلي.

1- التفكير:

عند إتّخاذ القرار لابدّ أن يكون ذلك القرار مبنياً على المنطق والمعلومات وهو ما ينتج عنه التخيل السليم، وليس على الشعور والأحاسيس فقط، فلابدّ من وجود التفكير والمعلومات المنطقية، وسينتج التخيل عن ذلك التفكير المنطقي، إذن المنطق والتخيل يأتيان نتيجة التفكير.

لا يقع أي تفكير دون تخيل، فالإنسان يفكر باستخدام الصور، فلا يمكن أن تذهب – مثلاً – إلى العمل، دون أن يتخيل العقل كلّ صور الطريق حتى تصل، ولا يمكن أن تسلك أي سلوك دون تخيل؛ لأنّ التخيل يسبب أحاسيس، وعلى الفرد أن يستخدمها بطريقة إيجابية بما يعود عليه بالنفع لا بالضرر، فالإدراك والتخيل كلاهما يسبب أحاسيس إيجابية كانت أو سلبية.

2- الأحاسيس:

عندما تُبنى الأحاسيس على منطق معيّن يكون القرار أفضل، لكن لو أتت الأحاسيس في المقدمة فهنا تكون الخطورة.

3- الإهتمام الداخلي أو البديهة:

وهو صوت داخلي يخاطب الإنسان أثناء إتّخاذه لقرار بأمر ما وهذا الصوت عادة يكون صواباً، مثلاً عندما تكون واقفاً في طابور طويل، وبجانبك طابور آخر فيه الحركة أسرع من طابورك، وأنت تفكر في الإنتقال للطابور الأسرع لكن بداخلك صوت يقول لك: "لا تنتقل.. ابق مكانك.. مكانك أفضل.. ستحدث مصيبة" لكنك لا تنصت لهذا الصوت وتنتقل من طابورك إلى الطابور الأسرع، وتصل إلى دورك فيحدث عطل وتظل واقفاً فترة أطول، ويقول لك الصوت الداخلي: "ألم أقل لك؟".

وهذا الصوت هو البديهة أو الإلهام الداخلي.

وهناك فرق بين البديهة والتحدث مع الذات، فالإنسان إذا سمع هذا الصوت سلبياً واعتبره ضده فهذا هو التحدث مع الذات، أمّا البديهة فهي شعور يوصلك إلى راحة داخلية.

إذن عليك أن تفكر بمنطق، ثمّ تضع شعورك وأحاسيسك، ثمّ تترك البديهة والإلهام الداخلي يرشدانك إلى القرار الصحيح.►

المصدر: كتاب فن وأسرار إتخاذ القرار