3 صفات أكثر أهمية من الذكاء لتحقيق النجاح

ترجمة حفضة جودة عن موقع com.entrepreneur

عندما يتعلق الأمر بمقومات النجاح، يضع الكثيرون المال كنتيجة للذكاء العالي، ومما لا شك فيه أن الذكاء يلعب دورًا في النجاح الأكاديمي، لكن القبول في مدرسة إيفي ليج لا يتضمن مقومات النجاح المهني؛ فالمدراء التنفيذيون الذين يوظفون ألمع الخريجين يصبحون في حيرة من منحنى الأداء، وبعد ذلك كله، ألا يصلح كل العباقرة لأن يكونوا من النخبة؟

لذا ليس مفاجئًا أن تظهر الأبحاث أن معدل الذكاء يلعب دورًا أقل أهمية في النجاح، وهذه هي الصفات الثلاث – التي تبدو تحت النظر ولكن كثيرًا ما نغفل عنها – والتي تصنع الفرق فيما يتعلق بالنجاح.

مراقبة الذات

في معظم الأحيان نصبح نحن أكبر عقبة في طريق نجاحنا، فالقدرة على التحكم في سلوكياتك باستمرار تعكس قيمك وأهدافك، في دراسة المارشميلو الشهيرة بجامعة ستانفورد عندما وضعوا المارشيملو أمام الأطفال وخيروهم بين أن يأكلوا الآن أو ينتظروا لمدة وحينها سوف يحصلون على ضعف الكمية، عندما وصل هؤلاء الأطفال لسن الشباب وجدوا أن من انتظروا لمدة أدائهم الأكاديمي أفضل ويحصلون على رواتب أعلى وأقل عرضة للسمنة.

مراقبة الذات مثل العضلة من الممكن أن تستنزفها ومن الممكن أن تمرنها وتقويها، فتعلم أن تقول لا لنفسك، فمثلًا قل لا عندما تواتيك الرغبة بتصفح السوشيال ميديا أو إنهاء كل الطعام في طبقك، لكن لا تقل لا عندما تستيقظ مبكرًا 10 دقائق في الصباح.

درب نفسك يوميًا على القيام بشيء صعب مثل الأطفال والمارشيملو، فالعادات الحياتية تنتشر بالعدوى.

التعاطف

التعاطف هو القدرة على أن تضع نفسك تمامًا في نفس موقف عميلك أو أيًا كان من تتعامل معه.

فعندما تختلف وجهات النظر ويحدث خلاف فإن التعاطف يسمح ببعض التوافق ويقلل التوتر، وهذا هو الفرق بين "أعتقد أنك على خطأ" وبين "أنا أتفهم موقفك"، فالأول يضع الشخص في موقف دفاعي بينما الأخير يدعو لمزيد من المشاركة البناءة مما يساعد على خلق علاقة، والتي هي العنصر السحري في المبيعات.

لا أحد يفتقر لإمكانية التعاطف، فاكتشاف "التطابق العصبي" يرينا القدرة البيولوجية على تقديم التعاطف، انظر إلى وجه أحدهم وستجد أنك قادر على الشعور بألمه.

المفتاح هنا هو الوعي العاطفي، فقدرتك على مراقبة مشاعرك ومعالجتها حال ظهورها والتعبير عن تجربتك كأنك تقدم لنفسك يجعلك أكثر ألفة مع ذاتك ثم تصبح أفضل في شعور وتصور ما يحدث للآخرين.

والأهم من كل ذلك أن التعاطف يُظهر اهتمامك، ضع كلمات تيدي روزفيلت نصب عينيك "لا يهم الناس مدى معرفتك حتى يعرفوا مدى اهتمامك".

الصلابة

قامت الطبيبة النفسية، أنجيلا ديكورث، بعمل دراسة على الأفراد الناجحين في أكاديمية ويست بوينت العسكرية وفي شركة سبيلنج بي الوطنية، وعلى المدرسين الناجحين في الأحياء الفقيرة ومندوبي المبيعات في الشركات الخاصة، وقد وجدت أن العامل المشترك بينهم لم يكن الذكاء الاجتماعي ولا المظهر الجيد ولا القوة الجسمانية أو حتى الذكاء، لقد كانت الصلابة.

وبينما تتعامل الرقابة الذاتية مع المغريات فإن الصلابة هي الصمود في مواجهة المحن الجسدية والنفسية، إنها السمة المرادفة لعقلية النمو.

عندما نواجه مشكلة، فإن العقلية الجامدة تقول أننا نسقط، وأننا لسنا أهلا للقيام بهذه المهمة. لكن عقلية النمو تؤمن أننا نقترب أكثر من الحل. أبحاث الأستاذة كارول دويك تؤكد أن العقل يطوّر طرقا للحل إذا ما ووجه بمشكلة بدلا من أن يقف عاجزا أمامها.

والمجرم هنا هي الحالة النفسية التي تخبرنا أن الموهبة وراثية وغير قابلة للتغيير. تبني عقلية نمو أكثر من مجرد تفكير إيجابي. فالتحول على المستوى المعرفي يقلل من ردود الفعل العصبية. وشخص أقل توترا وعصبية يمكنه التعامل مع الشدائد بكفاءة أكبر، ويصبح قادرا على تكرار المحاولة بدلا من التوقف عن العمل.

ويحتاج غرس الصلابة للكثير من الصبر والثبات، ولكن من الممكن تنميتها ببعض التدريبات اليومية البسيطة؛ مثل الركض أو الاستحمام بالماء البارد، ويتعلق ذلك كله بتطبيق نظرية كتاب "التأثير المعقد" The Compund Effect في كل مجالات الحياة.