

في عالم الأعمال تعد العلاقات الشخصية جزءاً لا يتجزأ من النجاح أو من الفشل. إن أغلب الناس لا يعرفون أنه عندما احترق معمل " توماس إديسون " ومصنعه، كان عمره حينئذ يناهز (٦٧) عاماً ولم يكن هناك أي تأمين على المعمل أو على المصنع، وقبل أن يهدأ الركاب ويستقر في مكانه سلّم (هنري فورد) (توماس إديسون) شيكاً بمبلغ (٧٥٠,٠٠٠) دولار، وأرفق بهذا الشيك ملحوظة تقول: "إن إديسون يمكنه الحصول على أي مبلغ يريد به بالإضافة إلى هذا المبلغ".

ولقد شعر العديد من الناس بالمفاجأة من هذا الكرم الحاتمي لـ (هنري فورد)، ولكن أحد الأسباب التي دفعته لذلك يرجع على الأرجح إلى حادثة وقعت قبل عدة سنوات. فقد كان " إديسون " يعمل في سيارة كهربائية، وكان قد قام بالفعل بصنع البطاريات التي جعلت هذه الفكرة صالحة للتطبيق إلى حد ما، وحينئذ سمع " توماس إديسون " أن هناك شاباً يدعى " هنري فورد " يعمل على صنع محرك يعمل بالجازولين.

ذهب " إديسون " ليقابل هذا الشاب، وطرح عليه بعض الأسئلة، فأجاب " هنري فورد " عن أسئلة "إديسون" بكل دقة وعناية، وفي نهاية المقابلة قال " إديسون " لـ " هنري فورد ": عزيزي الشاب، أعتقد أنك ستحقق شيئاً، وأنا أشجعك على الاستمرار في محاولتك.

فيما بعد، قال " هنري فورد ": إن كلمات التشجيع التي قالها أكبر المخترعين وأعلامهم مقاماً في الولايات المتحدة الأمريكية كانت تعني الكثير بالنسبة لي. ومن الواضح أنه قد استمر في محاولاته بالفعل.

وقد علمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم كيف ننجح في إقامة علاقات متميزة ومؤثرة مع الآخرين، إذ كان صلى الله عليه وسلم يتفقد أصحابه، ويعطي كل واحد من جلسائه حقه، لا يحسب جلسيه أن أحداً أكرم عليه منه، من جالسه أو قاربه حاجة صابره، حتى يكون هو المنصرف عنه، ومن سأله حاجة لم يرده إلا بها أو بميسور من القول.

وكان دائم البشر، سهل الطبع، لين الجانب، ليس بفظ ولا غليظ، ولا صخّاب، ولا فحاش، ولا عتاب، ولا مدّاح، يتغافل عما لا يشتهي، ولا يقنط منه قاصده.

ورُوي عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت: ما كان أحد أحسن خلقاً من رسول الله، ما دعاه أحد من أصحابه ولا أهل بيته إلا قال: " لَبَّيْكَ "

وقال جرير بن عبد الله رضي الله عنه: ما حججني رسول الله صلى الله عليه وسلم منذ أسلمت، ولا رأني إلا تبسم.

وكان يمازح أصحابه ويخالطهم ويجارهم، ويداعب صبيانهم ويُجلِسُهُم في حجْرِهِ، ويحِبُّ دعوة الحر والعبد والأمة والمسكين، ويعود المرضى في أقصى المدينة، ويقبل عذر المعتذر، ولم يُرَ قط مادًّا رجله بين أصحابه فيضيق بهما على أحد، وكان يكرم من يدخل عليه، وربما بسط له ثوبه، ويؤثره بالوساده التي تحته، ويعزم عليه في الجلوس عليها إن أبي، ويكْنِي أصحابه، ويدعوهم بأحب أسمائهم تكرامة لهم، ولا يقطع على أحد حديثه.

وعن أنس رضي الله عنه قال: كان النبي صلى الله عليه وسلم إذا أتى بهدية قال: اذهبوا بها إلى بيت فلانة، فإنها كانت صديقة لخديجة، إنما كانت تحب خديجة.

وكان يصل ذوي رحمه، من غير أن يؤثرهم على من هو أفضل منهم.

وعن أبي قتادة رضي الله عنه قال: لما جاء وفد النجاشي قام النبي صلى الله عليه وسلم يخدمهم، فقال له أصحابه: نكفيك، فقال: إنهم كانوا لأصحابنا مكرمين، وإني أحب أن أكافئهم.

وعن أبي أمامة قال: خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم متوكئاً على عصا، فقمنا له فقال: لا تقوموا كما يقوم الأعاجم، يعظّم بعضهم بعضاً. (الغزالي، خلق المسلم، ص ١٦-٢١)

إن نجاحك في وظيفتك يتوقف على علاقاتك الشخصية بالآخرين، نعم، إن صاحب العمل قد يعينك في وظيفتك ويبقيك فيها لانتاجيتك المرتفعة، ولكن علاقاتك الشخصية برئيسك تؤثر على ترقياتك بشكل مباشر.

إن علماء النفس الذين يدرسون السلوك البشري ينصحونك بأن لا تنس أن رئيسك هو رئيسك، وأن وظيفتك هي أن تقوم بالعمل بالشكل الذي يريده رئيسك، وأن هدفك ينبغي أن يكون هو أداء وظيفتك بشكل يجعل وظيفة رئيسك أسهل. إنك موجود في الشركة لتزيج العقبات والعوائق من طريق رئيسك لا لتكون أنت العقبة.

إن أمانك الوظيفي وفرصتك في الترقى غالباً ما تستند، بعد توفيق الله تعالى، إلى فعاليتك في أداء هذه الوظيفة، كما أن الإدارة تحكم عليك من وقت لآخر بناء على طبيعة علاقتك بالرئيس، وهذا الحكم من شأنه أن يؤثر على تقدمك.

إن العمل مع رئيس فاسد أو بغيض يعلمك كيف تضع أولوياتك، وكيف تتعامل بجدية مع المواقف القابلة للانفجار، ويعلمك أيضاً كيف تختار التوقيت المناسب.

لا تحاول أن تغير الرئيس، فإن هناك شخصاً واحداً في العالم يمكنك أن تغيره، وهذا الشخص هو أنت.

في الدراسات التي أجراها " مركز أبحاث الابتكار "، تمكن " مايكل لومباردي " و " مورجان ماكول " و " آن موريسون " من معرفة التالي: " معظم المسؤولين التنفيذيين الناجحين اضطروا للعمل في وقت ما مع رئيس لا يطاق، ولكنهم تعلموا كيف يتعاملون مع هذا الرئيس المستحيل، وتعلموا أيضاً كيف يتكيفون معه، واعترفوا في النهاية بأن هذا الرئيس المستحيل هو من مكنهم من التحلي بالاحتمال والتسامح، وهو من مكنهم أيضاً من النمو وتخطي العقبات، ومن بلوغ ما وصلوا إليه من النجاح. (زيغ زيجلر، النجاح للمبتدئين، ٣١-٣٦)

نعم.. إن من أهم أسرار نجاح القادة والعظماء هو أنهم تفننوا في صناعة العلاقات المؤثرة، فكانت سبباً رئيساً في سهولة تحقيق كثير من أهدافهم ومنجزاتهم.

د. علي الحمادي

رئيس مركز التفكير الإبداعي

ورئيس مركز الدقيقة الواحدة

والمشرف العام الموقع الإلكتروني إسلام تايم