

اهداء

من باب الوفاء أتحدث .. ومن باب الشكر أتكلم

إلى من علمنى حرفاً .. ثم علمنى كلمة .. إلى أن صارت اليوم
كتباً تقرأ وأخرى تكتب .. فله وحده الحمد والله وحده الإهداء
والشكر.. وله الحمد على الأب الرحيم والأم الحنون .. حيث لا
ينسينا باب الوفاء ذكرهم ..

ولا نقول له تبارك وتعالى إلا كما قالت الملائكة :

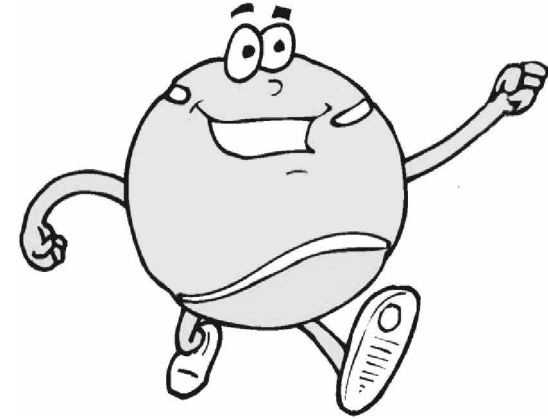
" قالوا سبحانك لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت

العليم الحكيم " البقرة 32

و إلى كل من أحب أبشركم

المتعلقون بالسماء لا يسقطون على الأرض

لو لم تقرأ إلا كتاباً واحداً ليساعدك في الوصول للنجاح ، فليكن هذا !!



تأليف

د/ نزار كمال المحلاوي

www.nezarkamal.com

dr_nezar_k@yahoo.com

يا ليتنا امتلكننا هذه الأساليب من عدة قرون مضت

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة الطبعة الثانية

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ، هي أول كلمة أحببت ان أخط بها مقدمة هذه الطبعة الفريدة و التي أشكرك أيها القارئ بأنك قد وصلت إليها لأنها بحق ملخص عملي لحياة الناجحين على مر العصور ، فلن أبالغ إن أخبرتك أنك بقرائتك لهذا الكتاب ستعرف نقاط القوة والضعف في حياتك و ستستمتع بكل تفاصيل الحياة الممتعة التي تحلم بها .

فشخصياً بعد أن نفذت الطبعة الأولى من الأسواق لم أكن أتخيل أن تكون بمثل هذا النجاح و التأثير على الرغم من أني أعرف محتواياتها و قيمته و لكن احتياج الشباب كان أعمق و كان انعكاس هذا الكتاب عليهم أعمق و لهذا فقد أليت على نفسي الوصول بهذا الكتاب لمرحلة جديدة من التعديل و التطوير و الإضافة حتى صار و بكل صدق نموذجاً أسعد بعرضه على الله عز و جل فأتمنى من الله أن يقبل مني هذا العمل خالصاً لوجهه ، و أرجو من كل من امتلكه أو قرأه ألا يبخل به على اخوانه و أحبائه فهذه النسخة قد أضيف عليها موضوعات كثيرة و فصل كامل جديد فيه إكمال كل نقاط الضعف التي طلب استكمالها احبائي من الناجحين أمثالكم و الذين استطاعوا الوصول لنسخة من الطبعة الأولى و الآن مع تلك الطبعة الجديدة أسأل الله العلي القدير أن يوفق كل شاب و لتعلم أنك مع سطور هذا الكتاب ستتعلم كيف أن النجاح ممنوع و ستفهم أن التميز وراءه سر خطير يتمحور حول ابتسم فأنت تستحق .

لأن معرفتك سر ابتسامه النجاح هو ما سيجعلك الآن و أنت تجلس في مكانك تتخيل الذكريات السعيدة من فرح و متعة و مرح و نجاح و ستعود بذكرياتك لتستشعر كل الحب و النجاح و التفوق فتذكر لكل تلك الأفكار هو الذي سيجعلك تعرف سر التفوق في هذا العالم و لأننا في بحث مستمر عن هذا النجاح فابتسم لأنك تستحق .

مقدمة الامتياز

الحمد لله الذي يبدأ بفضله كل خير ... ما أحلى الأحلام وما أمتعها أحلام اليقظة، ننسجم معها وننسى أنفسنا، ونسيح في تيارات الحياة لنحصل على ما نتمناه ولكن دون أدنى مجهود ودون أدنى تعب ودون أدنى تخطيط أو تحديد أو تحصيل متعة في بذل جهد أو عقد عزم ، فهذا طبع الإنسان أبداً .. يقول الله عز وجل " ويدع الإنسان بالشر دعاءه بالخير وكان الإنسان عجولاً " الإسراء 11 ، هذه هي عقدة المصباح السحري وخاتم سليمان ، فإن تراث العرب يحمل دوماً الأساطير ويتأثر دوماً بالمعجزات وينقل دوماً القصص التي تحمل الأمنيات الثلاث ، فما على صاحب الفرصة إلا أن يتمنى ثم يجد القصر أمامه والأموال بين يديه والم لذات عن يمينه و شماله، فما أجملها من قصص وما أحلاها وأطيبها من تخيلات .

ولكنها تظل دوماً تخيلات لا تُزيد من حياتك بل تُنقصها، فهي وإن كانت أدباً إبداعياً إلا أنها فيروس تروى يصيب الشعوب ، و خاصة جيل الشباب بالشلل فهي تربيه دوماً على البحث عن المعجزة لا العمل على صناعتها وتعمل دوماً أن " من جدّ وجد ومن زرع حصد " .

لا تحسبوني هنا سأقف منكم موقف الخطيب ولا موقف المصلح الموهوب وإنما أنا هنا لأطلعكم على سر من أسرار الله تمتع به العلماء وتلذذ به العارفون بالله فقالوا : " لو يعلم الملوك وأبناء الملوك ما نحن عليه من نعيم جالدونا عليه بالسيوف " .

نعم .. فهكذا العلم مع العلماء وهكذا الإيمان مع العارفين ، فإن العلم متعة ليس بعدها متعة وإن للإيمان من لذة ما أحلاها من لذة .

عندما نستعرض معاً هذا الكتاب ونتفحص أفكاره معاً بإذن الله ستدرك أن هذه الدنيا لها طريقة خاصة في التعامل و اسلوب خاص في البحث عن النجاح ثم إنك إن تتبعت تلك الخطوات ستأتى معها الدنيا راغمة تحت قدميك وأنك لن تحتاج المصباح السحري ولا خاتم

حلم الامتياز

يجب أن تعرف إمكانية استفادتك من نجاح هذا الكتاب فهل تستطيع أن تتصفح هذا الكتر أم لا ؟

يجب أن تفهم على حقيقة موقفك النفسى الداخلى من قدرتك على استغلال قوة و سلاسة الأساليب فهل أنت فعلاً تعتقد أنك شخصية ناجحة ؟ هل أنت تريد التميز حقاً؟ .. هل تريد النجاح فقط ؟ .. أم هل تريد التفوق ؟ يجب أن تعرف لماذا تقرأ هذا الكتاب ؟.

أنا أقرأ هذا الكتاب لأننى أريد :

1.
2.
3.

الآن و بعد أن حددت الإجابة وعرفت لماذا تقرأ هذا الكتاب

○ سنتعرف الآن على ما قد يضيفه هذا الكتاب إليك :

1. تجهيز شخصيتك وعقلك وفتح مداركك لتتواكب مع سرعة الحياة و تغيراتها و تتواءم مع ظروف المعيشة الصعبة .
2. تشجيع تنمية مهاراتك الحالية والتي ستساعدك بشكل إيجابي فى كل حياتك العلمية والعملية المستقبلية.

سليمان لتحقيق أمنياتك لأن باستطاعتك بإذن الله تحقيقها ببناء على عملك وجهدك وفكرك وستعلم أن الحياة مع المجهود أفضل من الحياة المتكاسلة والتي تكون فيها أنت عالة على غيرك، وعندما تنتقل من فصل إلى آخر فى هذا الكتاب ومن فكرة إلى فكرة ستعرف بما لا يدع مجالاً للشك ما هى مواصفات النجاح وشروطه ومميزاته وستدرك أنه لكى تكون متفوقاً وناجحاً فأنت بحاجة ماسة إلى اختصار الطريق حتى تستطيع وبسهولة وفى أقصر وقت ممكن أن تتذوق طعم النجاح ولتشعر بنشوة الانتصار حتى تستطيع الاستمتاع بالتفوق ولتحفز نفسك على المزيد من التقدم والرقي، وهذا الكتاب سيساعدك بكل قوة على تحقيق هذا الحلم ..

ابتسم فأنت فاشل

قبل أن نبدأ يجب أن نعتزف أننا إذا أردنا التغيير ، فالتغيير مستحيل ... !!!

هذه المقولة التي لن تستطيع في يوم من الأيام أن تواجه نفسك بها فهي تتحدث بصراحة عن إمكانياتك البشرية المتواضعة والسلبية والفاشلة والتي تبحث بوضوح في ضعف عزيمتك ونقص مؤونتك .

هل ستستسلم لهذا الضعف وهذا العجز؟ أم هل ستنادى بأعلى صوتك ؟

(نعم أنا ضعيف)

§ " أنا ذو إمكانيات متواضعة "

§ " أنا ذو فهم قاصر ضعيف "

§ " أنا لا أملك مقومات النجاح "

إذا رأيت في نفسك هذا الشخص الفاشل الذي إن كان طالباً فهو بالتأكيد لا يستطيع التركيز في المحاضرات أو الانتباه لشرح المدرس أو المحاضر وحتى لا يستطيع أن يتم حفظ عدة كلمات أو مذاكرة عدة ورقات .

أو إن كنت مندوباً للمبيعات لأى منتج أو وسيلة فإنك ستجد نفسك ذو رؤية ضعيفة ومنتجك لا ترى فيه إلا نقاط ضعفه ولا تثق في كلماتك وأنت تحاطب بها من يرغبون في شراء تلك المنتجات حتى نظرة عملائك لك تحس فيها بعدم الثقة في كلماتك أو حتى في منتجك ثم تستشعر باستمرار لحظات الفشل في أى عملية بيعية جديدة وتجد نفسك حائفاً من لقاء زبائنك سواء في أماكن عملهم أو مكان عملك .

3. إمدادك بالمصادر التي تساعدك على تطوير شخصيتك وتنمية مهاراتك ذاتياً و بشكل عملي سريع.

4. تعطيك اقتراحات فعالة حول سلوكك الإيجابي وعاداتك الجيدة ثم لتمنحك الفهم لعاداتك الأخرى و كيفية التخلص منها .

5. ترشدك في حل الصعوبات التي يجدها معظم الناجحون أثناء حياتهم و التي لا بد أن نمر نحن بها أيضا لنصل لما وصلوا إليه .

6. لتفهم طبيعة عمل عقلك وتوضح لك الأسلوب في كيفية رفع مستوى ذكائك وزيادة تركيزك بشكل علمي مدروس.

7. تعلمك كيف تنمي مهارات التفكير الإبداعي أو المنطقي لديك وكيف تطور ذاكرتك وتستمتع بحياتك .

8. تعلمك أن أسرار النجاح ثلاثة هي (أن تعلم هدفك بدقة) ، (أن توفن أنك من السهل أن تصل إليه) ، (أن تتأكد أنك سوف تصل إليه بإذن الله) .

وهذا على سبيل المثال سيتوافق معك إذا كنت في موقف قيادي أو إداري وكان تحت يديك مجموعة من الموظفين التابعين إدارياً لك ومسئوليتك توجيههم ومتابعة عملهم قد تتعجب و أنت تتابع مشاعرهم وإحساسهم مع ردود أفعالهم السلبية نتاج تواصلهم معك فحالة الخوف الشديد تلك ستنشأ من عدم السيطرة عليهم السيطرة الكافية لنجاح العمل فأنت ترى فيهم عدم النظام أو ستتعرف على محاولتهم المستمرة للتحايل على القرارات الداخلية للعمل وهذا بالطبع سينعكس على مجريات العمل وسريان وظيفتك بالشكل الأمثل كقائد وهو ما سيسبب لك ألماً شديداً لعدم شعورك بالنجاح في .

أما إذا كنت أيها القارئ إنساناً وحيداً في مسئوليتك سواء كنت رجلاً أم امرأة، أب أو أم ، موظف أو ربة منزل، فإن حياتك أو عيشتك الرتيبة المعتادة التي تتكرر كل يوم صباحاً ومساءً كأنها حلقة تلفزيونية مملّة معادة لأكثر من مرة تستهلك من أحلامك و حياتك أكثر مما تدع ، فما بالك بحلقة حياتية مملّة تعاد كل يوم .

إن شعورك هذا من المؤكد سوف يؤثر على حياتك فأنت وبكل ما في الكلمة من معاني بدون هدف أو غاية أو رؤية أو حتى رسالة تستوجب التعبير عن شخصك بكلمة واحدة .. " فأنت .. " .

ولكن حان الوقت الآن للابتسام ، نعم .. ستعرف كيف تبتسم مع كل ذلك البؤس وستبتسم مع كل هذا الملل والروتين، أتعرف لماذا ؟ .. لأن هذا هو أول طريق النجاح ...

نعم ... ألا تصدق ذلك ؟

حسناً .. دعنا من الخطب والمواظ و لنبحث الأمر بشكل عقلائي، فإن اقتنعت أنت بوجهة نظري، سنتحرك معاً لتحقيق نجاحك أنت .

ما رأيك أيها القارئ؟

إن كانت إجابتك بنعم " وأظن أن معظم القراء كذلك " فلنتحرك معاً الآن ومن هذه اللحظة لتتعاون بصدق في تسطير أول سطور نجاحك المتميز ، بنجاحك أنت الذي طالما كانت أحلامنا تطوف في تفاصيله و أمنياته .

فهل أنت مستعد للإستمتاع بمشاعر الوصول للقيمة الآن نتحرك معاً

وقد عقدنا العزم والهمة ؟

ولتأخذ أيها القارئ الآن نفس عميق واجتهد في أن تكتم بداخلك كل مشاعر التحدى وأن تتخيل كل لحظات البؤس التي كنا نتحدث عنها منذ لحظات ثم تشحن ما بداخلك من قدرات كامنة وأمل مسلوب في محاولة منك للفوز والنجاة من هذه الحياة التي تسيطر عليك برغبة أكيدة في تغيير العالم من حولك. لازلت تكتم أنفاسك أليس كذلك ؟ حافظ على هدوئك و اكتم مشاعر الفشل القابع بداخلك ، نفسك المكتوم هو كل الضغط العصبي الذي تسببت به الظروف لتضغط عليك . الآن أخرج هذا النفس بعنف ، انفخ بقوة و استشعر الراحة و الهدوء و طريق النجاح ، الحل سهل و ممتع و مريح و ستعرف عندها أنك فعلاً تستحق .. نعم أنت لها .. وتستطيع أن تغير العالم من حولك لأنك تعرفت على الطريق السليم .

والآن خذ نفساً عميقاً آخر واشحن قوتك وزد عزيمتك ...

وأبشرك إذا كنت من الأشخاص الذين اقشعرت أبدانهم الآن مع هذه الكلمات ، فأنت ممن سينجحوا بإذن الله في تخطي هذه المرحلة ...
مرحة ما قبل النجاح .

وصدق من قال :

كل رجل وامرأة نجحوا نجاحاً باهراً في هذا العالم كانوا في يوم من الأيام فاشلين عظاماً .

فرد عليه قائل آخر فقال :

إن الناجحين ينظرون إلى الفشل ليس كأنه فشل ولكنه محاولة متواصلة في سبيل الوصول للنجاح .

أعرف أن بعض القراء الآن يسخرون مني ويقولون عنى أنى متفائل للغاية ..أتعلمون بماذا سوف أرد عليهم ؟ سوف أضحك أضحوكة عالية وأتنفس نفساً عميقاً وسأعلم أنى على الطريق الصحيح .. لأننى مختلف .. لأننى عرفت سر النجاح ..

If you are not failing ... You are not growing

أى أنك إذا لم تكن تفشل فأنت لا تنجح ..

وسأهمال عليك أيها المشائم برسائل إيجابية توضح مدى الفارق الذى بينى وبينك فإما أن تراجع نفسك وتجرب معنا هذا الطريق الجديد وإما أن تتزوى جانباً وتتركنا لنستمتع

بنجاحنا، لنثأر من فشلنا .. لنصرعه صرعه لا يقوم بعدها أبداً . سوف ننجح بإذن الله وسنعتلى القمة مكبرين الله عز وجل ومهللين، شاكرين فضله سبحانه ومستغفرين .
استشعر الآن قلوبنا تنبض بقوة وأحس الآن بطاقة التحدى قد عادت لنا وأسمع أصوات الأسنان تكز فى إصرار وآهات الصوت الخافت الباعث الحثيث وأرى إشارات التحدى قد ظهرت على وجوهنا وفيها بريق العيون وتركيز الأذهان فيها بنجاحات مدفونة مقتولة آن لها إن تحيا و نفوس مكبوتة آن لها أن تنطلق ولكن خوفها الوحيد من البداية ، من دخول الباب.

ثاني رسالة

× الإنسان الناجح هو الذى يتعلم من أخطائه ثم يتحرك بإسلوب آخر .
براين تريسي

نصائح ثلاثة

ثم هناك هذه النصائح الثلاث التى يجب أن نتفق عليها قبل أن نتحدث معاً فى
إمكانيات نجاحك . هذه الثلاث ذكرهم (براين تريسي) فى كتابه " تعلم الثقة
بالنفس "

1) Don't be afraid to fail .

1- لا تخف من الفشل .

2) Don't waset energy trying to cover up failer.

2- لا تضيع الوقت فى محاولة التغطية على فشلك .

3) Learn from your failer and gone to next
chaling.

3- تعلم من فشلك وابحث عن التحدى الجديد .

اقتحم .. أنت لها

أول رسالة

قال توماس وايطسون أحد مكتشفى اللولب المزدوج (DNA)

**Do you want to be succesful then double your
failer rate**

× أى إذا أردت أن تكون ناجحاً فما عليك إلا أن تضاعف معدلات الفشل
لديك.

ثاني رسالة

قال زج زجلر أحد أهم الأشخاص فى تطبيق مفاهيم النجاح على تطوير المبيعات

على مستوى العالم

**You can tell how high a building is going to go
by know how deep they go the foundation.**

× من الممكن أن تعرف الارتفاع المتوقع لمبنى من المباني عن طريق أن تعرف ما
هو عمق الأساس .

ويبق أن تعلم أن أهم عناصر النجاح هو الثقة بالنفس

"أجمل شيء في حب المخاطرة أنك من الممكن أن تبدأ وأنت تعرف أنه لا يمكنك أن تفشل" براين تريسي

فمع الثقة بالنفس ستتحوّل حياتك إلى عالم مختلف وستستطيع أن تطلب الترقية في وظيفتك أو حتى علاوة فوق مرتبك وسيكون متاحاً لك أن تنتقل بين الشركات التي تريدها أو الوظائف المختلفة والصناعات المتعددة وإذا كنت في مجال المبيعات سوف تعمل بشكل أفضل و تستعرض مميزات منتجك بقوة وحكمة واحترافية متميزة وستستطيع أن تطلب من عملائك زيادة مسحوباتهم من سلعتك وسيكون من السهل أن تسيطر على أرقام مبيعاتك. أما إذا كنت في مجال الإدارة ستجد أن الأمر هين في أن تعيد ترتيب إمكاناتك الموارد البشرية المتاحة إليك لتوليد بيئة تتواءم التوائم الأمثل مع أعمالك و ستعرف كيف تقوم بتحفيز الموظفين أو تدريبهم و تطويرهم.

ومع الثقة بالنفس ستتحدى بالجادبية والقوة والهدوء والإبداع وستصبح من أكثر الشخصيات نجاحاً في محيطك . وإذا استطعت الحصول على ثقة غير محدودة لنفسك فإنك ستكون أكثر قوة وإقناعاً للأفراد الآخرين وبلا شك ستكون أكثر شعبية بل ومحبوياً لكل من حولك وسيتم الترحيب بحضورك أينما كنت وحيثما ذهبت .

ستتمكن من أن تتكلم بصوت واضح وعالي وفي حوارك مع غيرك وستنال إعجاب وذهور كل من يعرفوك وستنهال عليك التكليفات والمسئوليات لأن الناس تثق بك أكثر من غيرك وهي ترى فيك النجاح وفي ثقتهك بنفسك دليل هذا النجاح وستفتح لك أبواب الجاه والسلطة والوجاهة وستفاجأ بأن فرص واحتمالات تفوقك و نجاحك أصبحت مرتفعة وغير معقولة مقارنة بنسبة نجاح من حولنا و بالتأكيد هي غير متوقعة .

هذا بالإضافة إلى أن ثقتهك القوية بنفسك ستجعلك تتمكن من مواجهة المشاكل في ضوء النهار ولا داعي للهروب منها في ظلمات الليل وستستمر في التفكير في الحلول الإيجابية لأن ثقتهك بنفسك ستجعلك تحول أى موقف من موضع سلبي إلى تميز إيجابي وستضحك من المشكلات والعقبات التي ييكي أمامها الآخرون وسيكون في استطاعتك أن تضاعف نجاحك في الوقت الذي يتراجع فيه زملائك .

ومع المستوى المرتفع لثقتك بنفسك ستصبح أقدر. بمراحل على إنشاء اتفاقات ناجحة مع العديد من الشخصيات المختلفة الطباع والمواقف المتعددة التعقيد وسيؤدي هذا بك لأن تكون مفاوض بارع و مميز بشكل غير عادي وستتمكن من الحصول على أفضل صفقات من مفاوضاتك متضمناً ذلك أفضل سعر وأفضل وقت وأفضل زمن إذا كنت تاجرأ فبثقتك المرتفعة في نفسك لن يكون هناك مستحيل بالنسبة إليك وستشعر بالسعادة في كل جزء ولو صغير من حياتك وستكون في أعماق نفسك لديك القدرة على انتهاج أى خطوات ستري أنها قد تفيدك في حياتك أنت حسبما خططت لها في طريقك سعياً منك نحو أهدافك ، والثقة بالنفس تعتبر هي البيئة الصالحة لعناصر الحياة المتميزة القائمة على السعادة والشعور بالذات والأداء المثالي ، هذا هو الشعور الذي تبحث عنه وهو نفس الشعور الذي تستحقه. وستشعر مع كونك طالباً أنك متميز في دراستك ومذاكرتك وستستمتع بارتفاع قدرتك على الحفظ وستجد معاملتك لذاتك قد تغيرت، فأنت الآن تحترم شخصك وعقلك وتثق في إمكاناتك حتى أنك لا تسمح لنفسك بأن تراجع ما قمت بمذاكرته لأكثر من مرة واحدة ، فأنت تثق في مهارتك وإمكاناتك كما أنك إذا دخلت الامتحان فأنت تستطيع تذكر كل ما تريد وستستمتع بتذكر كل صغيرة وكبيرة تريدها للإجابة على الأسئلة الصعبة أو السهلة في الامتحانات ، وستسمع صوت أصحابك وأقرانك وأهلك ورفاقك يهنئونك بالنجاح الباهر وستسمع صيحات التكبير فرحة بتفوقك وتميزك وسترى في هذا اليوم شهادتك المسطور عليها اسمك ودرجتك المعبرة عن تميزك الذي تستحقه، هذا التميز الذي كان السبب فيه فضل الله ثم ثقتهك بنفسك .

تقييم المهارات (1)

التوصيف الإجتماعي

هل أنت ؟

- قادر على التواصل مع أفراد من بيئات مختلفة .
- قادر على رؤية وفهم وجهة نظر الآخرين .
- قادر على التعامل مع الأفراد في الشارع .
- قادر على العمل في الفريق .
- قادر على قيادة الآخرين .
- قادر على التدريس والتدريب .
- قادر على التفاوض .
- قادر على مساعدة الآخرين لاتخاذ القرار .
- حساس تجاه مشاعر الآخرين .
- مهتم بالآخرين .
- قادر على قراءة لغة الجسد للآخرين .
- قادر على التعامل مع الآخرين بالتليفون .

فكيف تكتسب الثقة بالنفس ؟

التدريبات العملية

الفصل الأول

(النجاح بين يديك)

قادر على التعامل مع الأشخاص المعقدين .

تتكلم بصراحة وفي نقاط محددة .

قادر على اتخاذ مواقف من الآخرين .

قادر على الوقوف في وجه الظلم

فكل تلك الصفات و مجموعها ستة عشر صفة هي غالب الصفات التي يحتاجها الناجحون لكي يكون تأثيرهم الإجتماعي مميزاً و ظاهراً و هي نفس الصفات التي يحتاجونها ليكون لهم السبق في كل المحافل و الوظائف و النجاحات التي يشتركون في بناءها و لهذا كن حريصاً على إضافة صفات النجاح تلك إلى مؤهلاتك و لتهتم ببناء نجاحك بذاتك من الآن .

حاول أن تتعرف على مهاراتك الحالية ثم تعرف على المهارات التي تنقصك و اجتهد أن تكتسبها ، فمعرفة نقاط قوتك سيعطيك التحدي لاكتساب غيرها.

ضع هذه العلامة على الصفة التي أنت جيد بها .

ضع هذه العلامة على الصفة التي أنت ممتاز بها .

النجاح ومواصفاته

النجاح حلم لكل البشر، وليس هناك من إنسان إلا ويتمنى أن ينجح في مجال عمله أو حياته وأن يمتلك المال والأولاد وأن يستمتع بالشهرة والسمعة الحسنة أو السيارة الحديثة والتي قد تكون سريعة أو كبيرة أو فارهة، وقد يتمنى هذا الإنسان مبنى فاخراً ليسكن فيها ويتمنى أن يكون لها حديقة واسعة ثم يتمنى في منتصف الحديقة حمام للسباحة، وقد يتمنى إنسان آخر أن يصبح طبيباً مشهوراً أو مهندساً ناجحاً أو ضابط شرطة أمين أو ضابط طيار أو رجل أعمال متميز، كل هذه الأمنيات أمنيات سعيدة تكون لهايتها عادة الاستيقاظ من النوم ولكن ما هي الأمنية الحقيقية التي نستطيع أن نطلق عليها اسم الهدف.. هذا الهدف الذى سيساعدنا فى الوصول لتحقيق الحلم الكبير ألا وهو حلم الوصول للقمّة والذى سيكون هو السبيل للوصول للحلم الأعظم ألا وهو الامتياز.

سنتعرف فى هذا الفصل على أربع مواصفات تتكلم عن النجاح تشرح باستفاضة أساليب وأفكار يجب أن نعرفها لتستطيع أن تستمر على طريق التميز لكى تصل لهدفك وحلمك المأمول.

○ مواصفات النجاح :

- | | | |
|-------------------------------------|---|--------------------|
| § منحى النجاح. | } | (1) التطوير الذهني |
| § معادلة النجاح (نظرية كوب الملح) | | |
| § شروط النجاح . | } | (2) التفاعل الجسدى |
| § أركان النجاح الأربعة . | | |

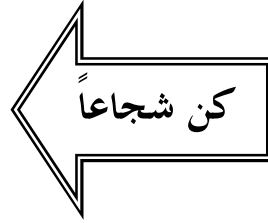
أيها القارئ الحبيب إن مُضى الأيام وتعاقبها لن يسبب إلا الألم هذا إذا لم نستمتع بالنجاح، فانظر إلى أحلامك على أنها حقيقة، ولا تتركها تنتهى عندما تستيقظ من غفوتك ولكن انتبه فيما إنها سوف تأخذك معها فى عالم المنسيات وإما أنك سوف تمتلكها فى عالم المراتب . فلا تراجع وقوى نفسك واشحذ همتك، وخذ نفساً عميقاً، ثم اكتبه بداخلك واستشعر مع هذا النفس كل لحظات الضعف التى تريد أن تتخلص منها وتخيل صوت الناس يضحكون عليك ونظراتهم تأكلك وتهينك ثم انفخ هذا النفس بقوة.



أهلاً بك ومرحباً فلا ضعف بعد اليوم، فمع هذه السطور سوف نستمتع بكل ما فى الدنيا من أحلام و آمال ليس فى خيالنا بل فى عالمنا وبين أيدينا، سوف نستمتع بكل لحظات أيامنا وأحلامنا وقوتنا وحتى ضعفنا .. لن نبحت بعد اليوم إلا عن القوة ولن نرض بأقل من النجاح مع رضا الله عز وجل فالنجاح طريقنا و سنسلكه قاصدين مجددين النوايا بالغيث التفوق بأمر الله .

وسنهتم معاً هنا فى الجزء الأول من هذا الكتاب بأهم الركبتين فى مرحلة التغيير وهو ركن التطوير الذهني الذى من خلاله سوف نتعرض بتوفيق الله وعونه لمواصفات منحى النجاح وكيف لنا أن نبدأ بتغيير معتقداتنا الانهزامية الفاشلة (التى لن تؤدي بنا إلا إلى الحضيض) وكذلك سنستعرض معاً معادلة النجاح التى سنتابع فيها كيف نتغلب من خلالها على كل معوقات النفوس التى قد تواجهنا خلال رحلة النجاح.

هذه الرحلة التى قال عنها أحد المفكرين:



قف أمام المرآة الآن ، مرآة نفسك واسأل من تراه أمامك....!!!

- هل أنت راض عن حالك ؟
- هل أنت سعيد ؟
- هل أنت قانع بمستوى حياتك الذي وصلت إليه إلى الآن ؟
- هل حققت ما كنت تتمناه في حياتك ؟
- هل ستستطيع أن تتغلب على تلك الصعوبات التي ستواجهك ؟
- هل ستستطيع تغيير الظروف أو حتى التغلب عليها؟

فهل ستستسلم أم هل ستقاوم ؟ هذا هو السؤال !!!

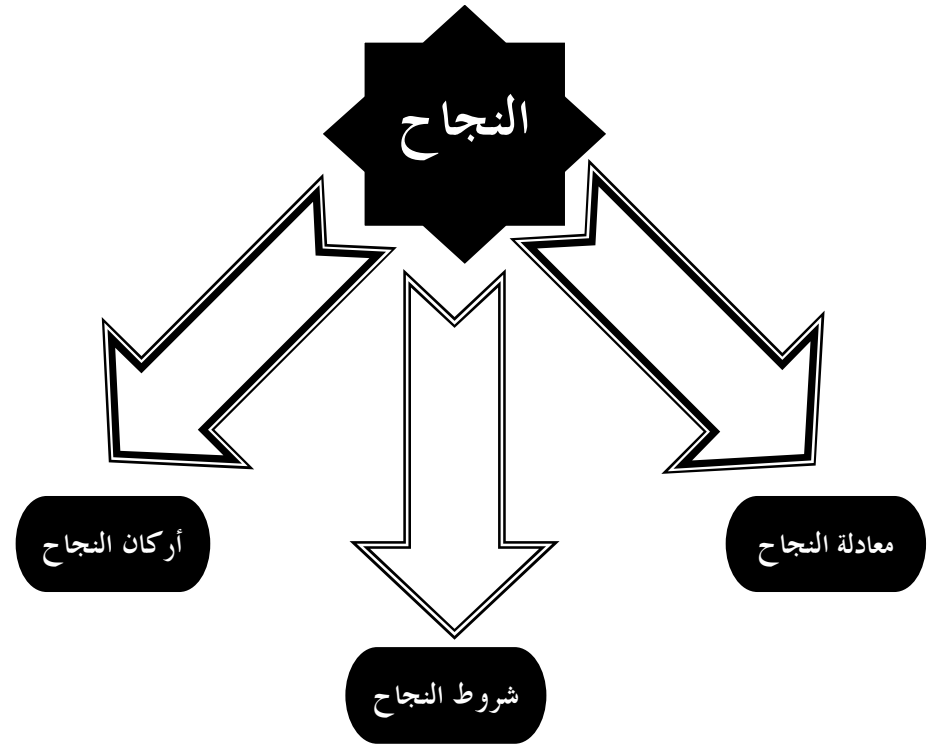
لن نحتاج منك إلى إجابة كل هذه الأسئلة، ولكن يجب أن تُحدث بما نفسك إذا أردت فعلاً التغيير ، كن شجاعاً مرة واحدة في حياتك وحاسب نفسك وكن إيجابياً ولا تكن متواكلاً، فلا أحد يجب أن يستمع لكلمات الاستسلام تخرج من قلبك ، فلا ترد على هذه الأسئلة فتقول الحمد لله ثم تخنع وترضى بالقليل .

رحم الله الشيخ محمد عبد الحميد كشك إذ تلى قصة أذكرها بتصرف حيث قال " كان هناك أحد المزارعين يعمل في أرضه حتى إذا أخذه الجوع واشتد عليه حر الشمس التجأ إلى جذع شجرة جعل تحتها كيسه الذي فيه طعامه، فمسح المزارع عرق جبينه ثم فتح الكيس فما أخرج منه إلا كسرة خبز وقطعة جبن وفحل بصل حتى إذا أكل الرجل وانتهى ما معه أمسك بجرة الماء - القلة - فشرب حتى ارتوى، ومسح الماء عن شفتيه بظهر يده ثم

" يا هذا طريق النجاح أوله سهل ، وأوسطه بذل النفس " ولم يكمل القائل مقولته فإن مُهايتها غير معلومة وأنت الذى ستحددها بمعونة الله وتوفيقه فهي إما إلى جنة الدنيا ونعيم الآخرة أو غير ذلك ، فاختر لنفسك ما شئت .

وستتعرف أيضاً على مفهوم نظرية كوب الملح الذى سيساعدنا على توجيه حياتنا بالشكل الإيجابي الأمثل وسيساعدنا في تفهم ظروف ومعتقدات من حولنا بسهولة ويسر وتوجيه قوتنا كلها نحو الزيادة والتميز .

وسنختم معاً بقسم مفاده أن ننطلق فموعداً القمة وسيعقب هذا الجزء قسم أخير يتضمن الركن الثانى وهو التفاعل الجسدى والذى سنبين فيه بإذن الله شروط النجاح وأركانها مع وسائل عملية كثيرة .



أخرج ما في معدته من هواء في صوت أجش مقزز، ومسح الماء عن شفثيه بطرف رداءه ، ثم قال ألف حمد و ألف شكر ليك يا رب، وأقل من كده راضيين " فما كان من الشيخ كشك رحمه الله إلا أن علق على القصة بأن قال: " أقل من كده برسيم " . فعجباً لفهم الصالحين و سخطاً على تواكل المسلمين .

الصديق الوفي في هذا العالم هو الذي يطعنك من الأمام
(أوسكار وايلد)

التدريبات العملية

- مبدع ، مخطط ، منظم .
- قادر على رؤية الصورة بشكل عام .
- تنسيق وتنظيم المعلومات (الملفات) .
- جيد في الحوار والجدال .
- قادر على اتخاذ القرارات .
- متأقلم مع التغيرات .
- قادر على وضع أولويات .
- قادر على وضع أجندة

هذه هي صفات الناجحون الشخصية ، و التي تتميز بها طبائعهم و تظهر عن طريقها مواهبهم ، فابحث عن طريق لإكتساب تلك الصفات و احرص على أن تصل للمستوى الذي يؤهلك للتفوق على أقرانك عندما تصبح الشخص القوي الناجح الذي تتمناه .

حاول أن تتعرف على مهاراتك الحالية ثم تعرف على المهارات التي تنقصك و اجتهد أن تكتسبها ، فمعرفة نقاط قوتك سيعطيك التحدي لإكتساب غيرها.

- ضع هذه العلامة على الصفة التي أنت جيد بها .
- ضع هذه العلامة على الصفة التي أنت ممتاز بها .

تقييم المهارات (2)

التوصيف الشخصي

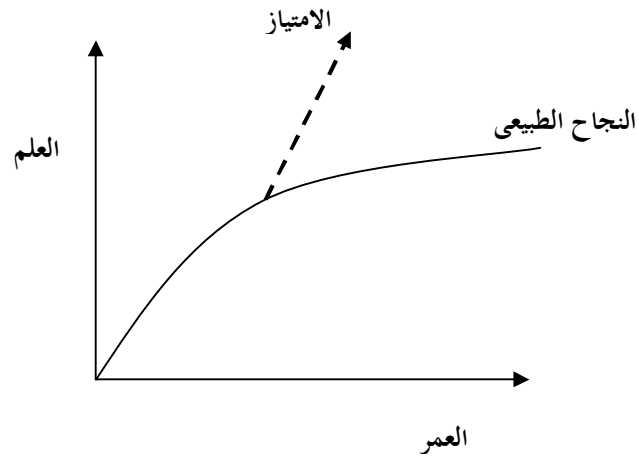
هل أنت ؟

- منظم للتكليفات في موعدها .
- هادئ في الأزمات .
- مهاور في اللقاءات .
- قارئ جيد للمقالات المكثفة .
- مصنف جيد للكلمات .
- مستخدم جيد للكمبيوتر .
- تجيد التعامل مع الأرقام .
- قادر على البيع .
- قادر على حل المشكلات .
- متدرب جيد .
- ملاحظ جيد لسريان الأمور .
- قادر على كتابة التقارير .

(أ) منحى النجاح

هذا المنحنى يوضح بجلاء أن مع ازدياد عمر الإنسان يوماً بعد يوم يزداد علمه وثقافته وبالتالي فإن نجاح الفرد عند المجتمع يتمثل فى انتهاء الدراسة الجامعية والالتحاق بالوظيفة الجيدة ثم الاستقرار فيها فقط .

ولكن بالنظر إلى خط الامتياز والعبقرية فهذا هو الذى يحفز الأفراد المتميزين أصحاب العقول المبدعة الخلاقة على الاستمتاع بهذه الحياة وبهذا الشكل فتراهم قد عرفوا هدفهم وحددوا وجهتهم ومن ثم تجد أن طريقهم قد وضح ووسائلهم باتت معروفة ونجاحهم بإذن الله صار أكيداً .



منحنى النجاح

الجزء الأول

التطوير الذهنى

○ ولكن يبق سؤال !!!

هل كلنا نرغب في هذا النجاح الخارق للعادة أم لا ؟

يجب أن نكون واقعيين عند الإجابة على هذا السؤال فلأسف ليس جميعنا

أصحاب عزائم قوية أو شديدة !!

ليس كلنا أصحاب طموح !!

ولكن كونك أيها القارئ تجلس الآن أمام هذه السطور فإن هذا دليل واضح على

كونك تحتاج لأن تنجح، وتظن أنه لا سبيل لك إلا أن تتميز، فأنت تشعر أنك مختلف،

فأنت تشعر أنك أفضل ممن حولك، وأنت تحس بنفسك وبقدراتك ولكن غيرك لا يفعل .

فأنت باستمرار تسمع عبارات التهنية لك ولزملائك ولكنك تعلم أنك تستحق

كلمات أقوى من ذلك ... تتمنى أن تسمع عبارات أكثر وتتلقى تمنيات مختلفة في كل حين

ومع كل وقت .

هذا ولا تنس أنك ترى على وجوه من تتعامل معهم ملامح الرضا وسمات القبول

وأنت ترى على وجوههم إشارات الفرح عندما تقف أمامهم بنجاحك وتميزك ، ولكن ليس

هذا ما تريده فقط .. أنت تريد أكثر من ذلك، نعم أنت تريد أن تتفوق وأن تتميز وأن

تصل إلى القمة .

فلنجعل شعارنا هو :

You have to be the one of the top of the best of
the collection of all the successful people

و هذا الشعار معناه

" يجب أن تصبح أنت رقم واحد من أفضل عشرة أشخاص من الصفوة المنتقاة

من مجموعة الناجحين من البشر " .

ولا تسمح لنفسك أبداً أن تجعلها تطلب أقل من ذلك فإن حكمة الله عز وجل

تسبق علمنا، وحكمته عز وجل تسبق أملنا ، ولتستشعر بعد أن تسمع وترى قول الله عز

وجل حيث يقول على لسان المؤمنين في أواخر سورة الفرقان : " والذين يقولون ربنا هب

لنا من أزواجنا وذرياتنا قرة أعين واجعلنا للمتقين إماما " الفرقان 74 .

ألا ترى أن المتقين هم صفوة المؤمنين ، وأن المؤمنين هم صفوة المسلمين، وأن

المسلمين هم صفوة البشرية، وأن البشرية هم صفوة الخلق أجمعين ، ألا تفهم أن المتقين لن

يكون لهم إلا إمامٌ واحد - وهذا هو ما يطلبه المؤمنون - ألا يتضح لك أن سنة الدعاء

تستلزم طلب العلا دوماً بل تحريك على طلب القمة التي لن يقف عليها إلا أنت فهذه هي

سنة الله عز وجل في عباده الصالحين، وهكذا علمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم -

سیدی وحبیبی - حيث قال : " وإذا سألتم الله فاسألوه الفردوس الأعلى " .

فكأن رسول الله يُطلعنا على أن جنة الفردوس يوجد فيها أعلى وأدنى فلا يجب

عليك أيها المؤمن إلا أن تطلب الأعلى من درجات هذه الفردوس، ولكن ما هي الفردوس؟

.. إنها في حد ذاتها هي أرقى درجات الجنة والتي هي نقيض النار وهي بالطبع أفضل من

النار فهي منتهى النعيم والراحة والتي فيها مالا عين رأت ولا أذن سمعت ولا خطر على قلب

بشر .

وهنا نكرر هدفنا معاً ... يجب أن تطلب القمة ولا شيء سوى القمة ...

فأنت أهل لها وبمعونة الله سوف تصلها .

من الطبيعي أن تزداد خيالاتك في هذه اللحظة لأن تلك هي الدلالة على أن يشعر

جسدك الآن بالقوة و يجب أن يصل عقلك إلى مرحلة من التركيز الشديد يساعدك على

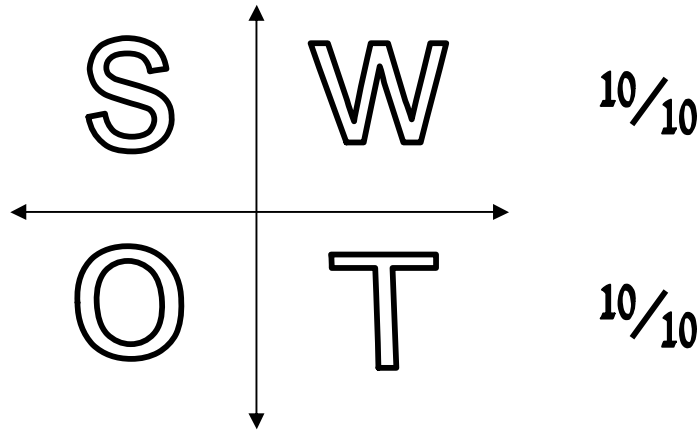
العمل لتحديد هدفك وتحقيق نجاحك، فإنك من الآن سوف تبدأ أول طريق نجاحك والذي سيوصلك بإذن الله إلى الامتياز وسوف تحمل الراية هناك ... فوق القمة ، ولكن يجب أن تعلم أنه

هناك دوماً قمة ... أعلى من التي أمامنا

(ب) معادلة النجاح

كما قلنا فإن النجاح عبارة عن شئ نسبي فقد يكون النجاح لدى شخص هو الحصول على رقم كبير من المال أو عند آخر أن يكون أستاذاً محاضراً في أكبر الجامعات العلمية، أو ثالث بأن يكون من المشهورين إعلامياً سواء كان تلك الشهرة فنية أو سياسية أو علمية، وقد يكون النجاح عند بعض الأشخاص هذا كله باختلاف أنواعه و مداركه ، وهنا في هذا الفصل نتعلم معاً كيف نحافظ على معادلة النجاح التي نرغب في أن تكون متزنة والتي تتضمن لنا بإذن الله التأهل لمستوى النجاح الذي نرجوه و نطمح في الوصول إليه .

تسمى هذه المعادلة معادلة " SWOT "



حيث يشير كل حرف فيها إلى عنصر من عناصر المعادلة الأربعة .. هذه العناصر تتحكم في حياتنا بشكل غير عادى ولذلك عندما نتفهم هذه المعادلة سوف تتمكن بإذن الله من برمجتها لتساعدنا وليس العكس كما يفعل معظم الأفراد في عصرنا هذا .

عقولهم في التفكير و العمل لمراجعة و حساب المعادلات المالية اليومية وتجهيز العمليات المستقبلية حتى يحين موعد النوم ثم تبدأ الدائرة من جديد .
ولكن الجميل كما ذكرت في هذان المعاملان (منحنى النجاح ومعادلة النجاح) أهما يشعرا أنك تستطيع وبسهولة الوصول إلى هذا التفوق الذي تبحث عنه و تلك القمة التي تسعى في الوصول إليها ولكن كل ما تحتاجه هو أن تعلم أن هناك اختلاط في الفهم داخل عقولنا و معتقدات سلبية تتحكم بتصرفاتنا و لو تغيرت لتصححت مسارات حياتنا و لاستمتعنا بتطور طموحاتنا يوماً بعد يوم ثم إن النتيجة أن تسير حياتنا على ما يرام

1. معادلة النجاح " SWOT "

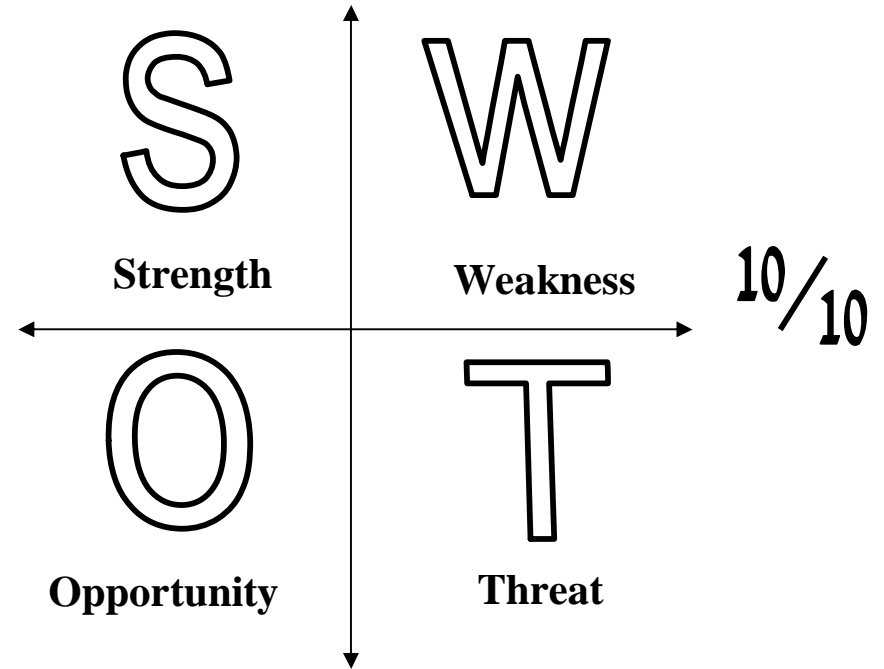
تتكون هذه المعادلة من أربعة عناصر وهي تستخدم في عمل الموازنات سواء كانت لحظية أو حتى على المستوى الإستراتيجي البعيد فهي تبحث في مجال مقارنة المتضادات ، و على الرغم من أن تلك المعادلة يتم استخدامها في التخطيط الإستراتيجي للتسويق و المبيعات إلا أننا قد قمنا بتخصيصها و استغلال الحديث عنها هنا في مجال التطوير البشري لأنها ستساعدنا على تحديد أهدافنا و معرفة رغباتنا ثم توقع العقبات و الفرص التي من الممكن العمل معها للوصول للنتيجة التي نرغب فيها كالاتي:

1. حرف (S) تحمل معنى كلمة (Strength) تعني القوة وهي

تعبّر عن نقاط القوة التي تتميز أنت بها كأن يكون أحدنا اذا

استعرض مثلاً نقاط قوته تظهر كالاتي :

- × أن يكون طبيب أو مهندس أو مدرس .
- × حاصل على دبلوم أو ماجستير أو دكتوراه .
- × مصري ، سوري ، لبناني ، جزائري ...الجنسية .



معادلة النجاح

ولكن الجميل في الأمر أن كلاً من منحنى النجاح السابق توضيحه ومعادلة النجاح التي نتكلم عنها الآن نستشعر معهما أن هذا الشيء الذي يبحث عنه الناس ويجتهدون في الإستفسار عنه صباحاً ومساءً ، حتى إنهم لا يكادون يستريحون في نهاية يوم شاق إلا وتبدأ

- × طويل أو قصير (كلاهما نقطة قوة كما يجب أن يستغلها الناجحون) .
- × يحفظ القرآن وصوته جميل .
- × طالب في كلية جامعية بعد إنهائه الدراسة الأصلية .
- × قارئ جيد للكتب الثقافية و العلمية .
- × محترف في تصفح الإنترنت .
- × كاتب جيد للمقالات و المؤلفات العلمية .
- × صاحب رؤية إبداعية و مبتكر لأفكار جديدة .
- × صاحب منطقية في الأفكار و ترتيب للأحداث متميز
- × لديه صبر على متابعة الأنشطة و قدرة قوية على التركيز .
- × وغيرها .

2. حرف (W) تحمل معنى كلمة (Weakness) تعنى الضعف

- وهي تعبر عن نقاط الضعف التي يتصف جسدك أو فكرك أو هي الأشياء التي تتسبب بضعف خطتك و نجاحك و هي ما يسميه الناس الظروف غالباً بما كأن يكون أحداً عندما يستعرض النقاط التي يراها تحمل الضعف في نفسه فيقول :
- × لم يكمل دراسته الجامعية الأولى .
 - × منطوى و خجول و لا يستطيع التعامل مع البشر .
 - × لم يحصل على أى شهادات متخصصة .
 - × لم يحصل على أى دورات في تنمية المهارات .
 - × طويل أو قصير (كلاهما بالنسبة لبعض الأشخاص نقطة ضعف)

- × لا يمتلك سيارة و هو فقير مادياً لا يستطيع الإنفاق .
- × لديه عجز مالي شديد (فقير)
- × لديه مشكلة في مخارج الحروف تعيق النطق .
- × لديه مشكلة في ساقه (كشلل الأطفال) .
- × لديه مشكلة في شكله (شكل الأذن ، الصلع ، ...)
- × وغيرها الكثير والكثير

3. حرف (O) وهي تحمل معنى كلمة (Opportunity) تعنى

الفرص وهي تعبر عن الفرص التي تساعدني في فتح مجالات جديدة توجه حياتي فهي غالباً ما تدور حول مستوى الإبداع في إبتكار وسائل جديدة تساعدني على التحايل على نقاط ضعفي و تحويل تلك الظروف إلى فرص جديدة و جديدة ولها القدرة على إظهار تميزي كالاتي :

- × الإلتحاق بشهادة جامعية مختلفة .
- × احتراف مهارة خاصة (كلعبة الكرة أو غيرها) .
- × تعلم لغة ثانية (كالإنجليزية) .
- × ممارسة لغة ثالثة (كالفرنسية) أو التعرف على لغة رابعة (كالألمانية)
- × التجهيز لتعلم لغة خامسة و سادسة (كالأسبانية والإيطالية) .
- × استغلال ضعف المستوى المادي بالتدريب على فهم الشخصيات
- × ثم التدريب على عزة النفس و توكيد معنى الكرامة الشخصية .
- × عضو جمعيات مختلفة (خيرية وعاملة و مؤسسات المجتمع المدني (NGOs) .

- × علاقات شخصية متنوعة سواء اجتماعية أو سياسية أو في مجال الأعمال.
- × وغيرها الكثير .

4. حرف (T) وهى تحمل معنى كلمة (Threat) تعنى

- التهديدات وهى تعبر عن التحديات التى تواجهنى والتى عندما أنشغل بالتفكير فيها لا يصبح أمامى إلا سبيل واحد هو الخوف من المستقبل و الإنشغال بالإستعداد له و هو مما يتسبب في تفلت الفرص و ضياع الوقت وهى كالاتى :
- × الخوف من التحدث أمام الناس .
- × الخوف من الموت بسبب عدم الإستطاعة من التحدث أمام الناس .
- × الخوف من الموت المفاجئ .
- × الرغبة فى الحصول على المال .
- × الخوف على الأولاد سواء صحتهم و حياتهم أو مستقبلهم .
- × الخوف من الفقر و الرغبة فى تأمين المستقبل مادياً .
- × ترك الوظيفة أو الفصل من العمل .
- × الرهبة من الإرتفاعات ، الحشرات ، المرض .
- × الخوف من الوحدة و الإنعزال عن المجتمع .
- × وغيرها الكثير .

ثم الآن بقى أن نسأل .. ما فائدة هذه المعادلة ؟ .. وقد الإجابة تنحصر في قليل من الكلمات يكون الهدف منها هو أنه الرغبة في عمل التوازن الذي يجب أن تحرص على الوصول إليه عن طريق معرفة مؤهلاتك ومميزاتك جيداً وكذلك التواصل الصريح الذي يجب أن تعرف من خلاله عيوبك و نقاط ضعفك ثم المخاطر التى تواجهك و لهذا نستعرض معاً ما هى المعادلة .

فيجب أن نعلم أنه إذا كانت (على سبيل المثال)

$$10 = (W) + (S)$$

فإنه إذا كانت لدينا نقاط قوة (S) تساوى (3) فإنه بالتالى سيكون لدينا نقاط ضعف (W) تساوى (7) وكذلك إذا كان لدينا نقاط قوة (S) تساوى (6) فإنه سيكون لدينا نقاط ضعف (W) تساوى (4) لأن المجموع سيظل دائماً (10) وهذا الأمر نسي .. أى أن القوة قد تزيد عند شخص عن الضعف لديه ، وينعكس الأمر عند شخص آخر فيكون الضعف عنده أظهر و أوضح .

إن فائدة هذه المعادلة ستوضح عندما تنظر إلى الدنيا من خلال قوتك فستجد من خلالها مؤهلات تعينك على تحدى الصعاب ومواجهتها، أما إذا نظرنا إليها من خلال نظارة سوداء حالكة فإن الصعوبات والمشاكل سوف تكثر علينا ولن نستطيع حتى أن نتعامل معها إن النظارة السوداء هى ضعفنا الذى إذا رأينا الدنيا من خلاله فسوف تنطبع الدنيا بلونها فتتعدد أمامنا ولا نجد منها المخرج بل سنرى النور الذي قد يكون يملاء الدنيا حينها و لكن سنراه من خلالها ظلام و سنتعرف على النجاحات على أنها عثرات والكرامات على أنها ابتلاءات .

فأيها المتشائم أقصر وابتعد فإنك مستبعد وأيها المتفائل أقبل فأنت زهرة الدنيا

وأريجها ويأذن الله ريحانة الجنة و صاحبها

S

نقاط قوتك

W

نقاط ضعفك

أضف هنا عوامل القوة التي تحتاجها

فالحياة الإيجابية المتفائلة تساعد من ينتهجها وتمكنه من الاستفادة ليس على نجاحاته فحسب بل والسيطرة على العقبات التي تواجهه، بإذن الله تعالى وحوله وقوته سبحانه .

ولذلك إذا سألنا أنفسنا أين نحن من هذه المعادلة ؟ فإنه من المؤكد أنه سوف تتنوع إجاباتك ولكن .. فلنبداً ...

"تفشل خططنا إذا لم يكن لها هدف . فحين لا يدري البحار أي مرفأ يريد ، فلن تكون هناك ربح مواتية" . سينكا

أخلص العمل لله يكفك منه القليل

عندما ترى أن السلبيات قد تزايدت أمام عينيك وتستشعر مع ذلك قوة ضعفك وضعف قوتك فإن هذا الإحساس سيؤدى إلى الاستسلام .. ثم إلى الخضوع والخنوع ... ولكن !!!

أصدق نفسك ، فأنت لست في تحدي مع أحد غير نفسك ، فهل تريد صلاحها ؟ ، أم تُعجبك حالها

انظر إلى هذه القصة واستشعر منها معنى القوة ...

" يروى أن أحد الأمراء كان بينه وبين واصل بن عطاء خلاف شديد فأراد الأمير أن يؤدب واصل بن عطاء وأن يخرجه، وكان واصل هذا يتميز بأنه ذو لغة عربية أصيلة و فكر بارع وأدب لامع ، فكل هذه هى نقاط قوته ويتميز عنها بشهرته وصيته ونجابه علمه . ولكن كان فيه نقطة ضعف أصيلة .. حيث أنه كان لا يستطيع نطق حرف الراء فكان ألدغاً فيها لدرجة أن بعض الرواة قالوا أنه كان - واصل بن عطاء - يمتلك سبعة وعشرون حرفاً وليس ثمانية وعشرين مثل باقى الناس . وعليه فعندما أراد الأمير أن يُخرج واصل بن عطاء وأن يستغل هذا الضعف فى الثأر منه ، قام الأمير بإرسال عماله فحفروا بئراً فى الصحراء ثم استكمالاً لسيناريو المكر و الخداع للإيقاع بواصل بن عطاء تبرع به الأمير للعامه، ثم قام هذا الأمير بإرسال منادى ينادى فى أرجاء البلدة فقال " أمر أمير الأمراء بحفر بئر فى الصحراء ليشرّب منه الشارد و الوارد " وأعلن الأمير عن حفلة مهيبه عظيمة يحضرها كل الناس واستدعى واصل بن عطاء فجاءه وعلى حين غرة ثم أمره باللقاء كلمة الحفل " ويجب أن تلاحظ أن محور الحديث يدور حول حرف الراء الذى يمثل نقطة الضعف لواصل بن عطاء حيث لا يستطيع أن ينطقه أصلاً ويخرج مكانه حرف الياء " . فهل استسلم واصل بن عطاء لمكيدة الأمير؟ ... أم حاول الاعتذار والهروب من المكيدة ؟ .. أم

O

الفرص

T

التحديات

أضف هنا أسماء للفرص التي تحتاجها

أعلن الحرب الأدبية على الأمير ؟ ... ليس هذا كله ، ولكن يلزمك أيضاً أن تعرف أن الأمير أعد العدة على امتهان واصل بن عطاء حيث كلف بعض عماله بالاستعداد لواصل بن عطاء عندما يبدأ بالكلام فينطق بحرف الراء في وسط كلامه فيقوم العمال بالاستهزاء به والسخرية منه، وعلم واصل بن عطاء بتلك المكيدة .

فما كان منه إلا أن قام و اتجه إلى منبر الحديث ثم بدأ فخطب خطبة قرابة الساعتين من الزمان و لمدة طويلة شائكة مهيبه والعجيب أنه لم ينطق بحرف الراء مطلقاً كأن يقول " حكم حكيم الحكماء بفتح عين في البيداء ليأخذ منها القاصي و الداني " . هكذا وانتصر واصل بن عطاء ، ولكن أتعلم أن هذه الخطبة العصماء تعتبر من أبلغ الخطب العربية وأما سُميت بالخطبة الرائية بالرغم من عدم احتوائها على حرف الراء مطلقاً و الشاهد من هذه القصة هو أن الظروف كانت تحيك بواصل بن عطاء أشد الخن عن طريق استغلالها لأظهر نقط الضعف عنده لكن واصل بن عطاء قد اجتهد وانصرف عن الضعف إلى القوة ونظر إلى إمكانياته و لم ينظر إلى مخاوفه وهذا أحد أهم أسرار النجاح . عندما تسأل إنسان قد قام بمحصر نقاط قوته ونقاط ضعفه أمام عينيه وتقول إليه كيف ترتقي بنفسك وكيف تصبح المعادلة أمامك بالتساوي أو هي أقرب لتميز القوة عن الضعف، فيجب أن تعلم أن الأمر يبدأ من مجرد التفكير الصحيح . فأى فرد قد يخبرك أنه لكي يطور ذاته فإنه سيعمل جاهداً على تقليل نقاط الضعف وتحويلها إلى قوة حتى إذا نجح في أول نقطة ضعف اتجه للنقطة التالية (نقطة الضعف الثانية) ثم يبدأ بتطويرها حتى يتغلب عليها ثم يحولها إلى نقطة قوة ثم يتجه لنقطة الضعف الثالثة ويجتهد معها ليحولها إلى نقطة قوة وهكذا مرة بعد مرة حتى تزيد نقاط القوة على نقاط الضعف فهذا أمر طبيعي .. أليس كذلك ؟ .

فعلى الرغم من أن هذا الأمر يبدو طبيعياً لأول وهلة ولكن بصراحة تظل محصلة الأمر أنك تنظر إلى نقاط ضعفك باستمرار نقطة بعد نقطة بهدف تمهيتها وتحويل نقاط الضعف تلك إلى نقاط قوة ثم تتركها وتتجه لنقطة أخرى وهكذا ... لكن في تلك الحالة

تكون محصلة حياتك أنك تنظر باستمرار إلى الجانب المظلم من شخصيتك ، وستعمل و تصارع طوال عمرك على السلبيات التي تراها في نفسك وذلك لتقاوم النقص عندك وهذا ما سيدفعك دفعاً إلى البؤس والشقاء فإنك كلما نجحت و تحركت خطوات نحو التخلص من العادات والطباع السيئة وتحولها إلى إيجابيات فإنك تجتهد في البحث عن سلبية أخرى لتعالجها وتهمل هذا النجاح الذي تحقق .

**ما تضعه في ذهنك بنفسك سواء إيجابي أو سلبي ستجنيه في النهاية
(هنرى ستينكر)**

وأضع الآن أمامك قصة أخرى و أعرضها عليك بشكل موضوعي لكي تتخذ أنت القرار ، أنت وحدك الذي من حقلك أن تقرر إن كنت ستنجح بإذن الله أم لا ، فهذه القصة لأحد المديرين المتميزين في عملهم والناجحين على المستوى العملي والاجتماعي ، فكما أنه ناجح في قيادة شركته إلا أنه أيضاً ناجح في قيادة أفراد الشركة فهو قيادي ناجح ومدير متميز، وكان هذا المدير تحت ضغوط شديدة من رئيس مجلس إدارة الشركة التي يعمل بها حيث طلب منه تحقيق مبيعات تصل إلى ضعف المستهدف المتوقع ولنفترض أن الرقم (1000) وحدة من منتج معين مثلاً وكان المستهدف الطبيعي المتوقع هو خمسمائة وحدة (500) .

حيث كان مستهدف السنة الماضية هو ثلاثمائة وخمسون وحدة (350) أى كانت الزيادة المتوقعة نسبياً جيدة ولكن هذا المستهدف الجديد هو مستهدف تعجيزي . فما كان من هذا المدير إلا أن عقد اجتماعاً لكل أفراد الشركة من عمال وموظفين ومندوبين وموزعين وعرض عليهم الأمر ولم ينظر إلى الموقف إلى أنه مشكلة ولكنه استعرضه على أنه تحدى يواجههم جميعاً فإن نجاحهم سيؤدى إلى خيرات كثيرة وأرباح غزيرة وحوافز وهدايا ومكافآت وما إلى ذلك من إيجابيات .

حيث أن هذا المدير الناجح قد إشتراط على رئيس مجلس الإدارة نسبة من أرباح الشركة تذهب للعمال في حالة نجاحهم في تحقيق هذا المستهدف .

وهنا تحرك الموظفون بعد ما استشعروا الإيجابيات وأحسوا داخلياً أن الشركة في موقف تحتاج لتدخلهم ، فما كان منهم إلا أن نجحوا في الوصول للمستهدف الجديد المبالغ فيه ولكنهم امتنوا لهذا المدير حيث كان يتعمد التزول من مكتبه للعمل معهم ومتابعتهم ومناقشة أحوالهم ومشاكلهم ويهتم هو شخصياً بجلها وكان يتعمد الاتصال بالمرضى وزيارتهم و كان يحرص على توطيد العلاقات الإنسانية داخل الشركة .

وعند نجاح الشركة في الوصول لهذا المستهدف (الألف وحدة) نظم هذا المدير حفلة ودعى فيها كل موظفى الشركة وأخبرهم بالنتائج وبنسب الأرباح والمكافآت فكانت قمة في الإمتاع ولكن الشاهد من هذه القصة هو الآتى :

أن المدير في الحفلة قد سأله الموظفون أن يطلب منهم هدية يقدمونها له كنموذج عرفان بالجميل ، فتمهل هذا المدير قليلاً ثم ابتسم فقال :

" كنت أتمنى طوال عمري أن يهديني أحد أصحابي فرشاة للشعر "

ولكن الطريف في الأمر أن هذا المدير كان أصلاً فرأسه ليس فيها إلا شعرات خفيفة على جانبي رأسه فقط و هو نفس الشخص الذي حاز على اهتمام و تميز و تفاعل كل الموظفين ثم هو نفسه الشخص الذي سخر من نقاط ضعفه الواضحة و الأصيلية .

أتعرف لماذا؟ .. لأنه وصل لطريق النجاح المميز و لأنه استطاع الوصول للتوازن من خلال معادة النجاح وهنا تظهر قوة هذا المدير في أنه بطبيعته لا ينظر إلى السلبيات على أنه ستعوقه ولكنه ينظر إليها من مبدأ القوة التي ستساعد على التغلب على العقبات .

أنت حيث أوصلتك أفكارك وستكون غداً هناك عندما تأخذك أفكارك
(جون جريندر)

هل تعلم أن حوالى 80% من الرسائل التي نوجهها إلى أنفسنا سلبية !! .. وهذا ما يدفعنا للاستسلام ويشعرونا بضعفنا وعدم قدرتنا على النجاح والامتياز ، ألا ترى الآن أن كل شئ في هذا العالم يمكن أن يُنظر له من جهتان .. جهة سلبية وأخرى إيجابية فلذلك فإن الحديث القدسي واضح وصريح حيث يقول رب العزة فيما رواه رسول الله صلى الله عليه وسلم : " أنا عند ظن عبدي بى ... " ، فإن ظننت بربك خيراً ستجد خيراً بإذن الله وإن كان ظنك غير ذلك فأنت وما ظننت .

أما الآن فتعال نستعرض معاً لقطات عادة ما تحدث لنا فجأة ولا نعرف معناها إلا أنها تحدث فجأة وبدون سابق إنذار أو توقع .

فكثير ما يتعرض الفرد منا لمواقف وحالات لا يستطيع تفسير أسبابها فهو يعمل جاهداً على تذكر عنصر معين ولكن لا فائدة ، وفجأة تحدث الكارثة .. أتذكر ما كنت أرغب ولكن بعد فوات الأوان .. فتظل تسأل نفسك لماذا لم أتذكر ما أريد في الوقت الذي أريد ؟

فهل لك أن تتخيل ذاكرتك وكأنها جزء منك وقد سببتها أو أخرجتها أو شككت في قدرتها .. فماذا تنتظر منها إلا أنها سوف ترد على الإحراج بإحراج وبعدم الثقة بالخذلان .

الأمثلة كثيرة ولكن حاول أن تكون رسائلك لنفسك أكثر إيجابية فإن التفاؤل يأتي بالخير.... والتشاؤم لا يأتي إلا بالشر....

وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم إذ يقول :

" تفائلوا بالخير تجدوه "

ولا شك أن كثيرين منا سيتعرضون للمواقف التالية :

- تتذكر فجأة اسم شخص كنت تحاول جاهداً أن تتذكره فيما قبل .
 - يأتيك الإلهام مرة واحدة و أثناء اغتسالك أو نومك أو حتى تزهك وتجد حلاً لمشكلة لطالما كانت تقض مضجعك وكأنما جاء الحل من خارجك لا منك أنت .
 - تكتشف زاوية جديدة ومثيرة لإحدى المشكلات، وتدهش لها بسعادة وسرور حيث ترشدك إلى التخلص من عقبة كانت تعترض طريقك .
 - تحلم بعلاج مبتكر لمشكلة ما، أو حبكة لإحدى رواياتك، أو منتج جديد، أو استراتيجية فعالة للشركة، أو في أى شئ آخر يتعدى حدود تفكيرك اليومي العادى .
 - يراودك خاطر فجائى فى أحد المواقف الشخصية تشعر كما لو كان خارج نطاق إدراكك الحسى العادى ، ويشبه ما نسميه بالانطباع الأول، ويتضح فيما بعد أنه كان صحيحاً .
 - يستقر رأيك فجأة و بثقة على أحد القرارات المتصلة بعملك أو بشخصك والذى تحدد فيه اختياراتك سواء من حيث الوظيفة أو المنزل أو الأشخاص أو حتى النادى الذى ترغب أن تلعب فيه و يكون ذلك دون سابق إنذار او حتى إعداد سابق و لكن فجأة .
- إذا كانت إجابتك نعم ، فأنت الآن على وشك أن تعرف السبب فى ظهور هذه الإشارات ... إن السبب كما يقول (جورج برنارد شو) :
- " بإمكان المرء أن يقول أى شئ وهو فى حالة نفسية جيدة أما إن كان فى حالة نفسية غير جيدة فلن يستطيع أن يقول أى شئ .. فأهم شئ هو أن يضع المرء نفسه فى الحالة المناسبة " .

الحالة المناسبة هى التى تساعدنا على التميز والتألق ولكن هل يصح أن نقول أن هذه الحالة المناسبة هى التى ستحدد مصيرى ؟؟ ...

الحالة المناسبة تحدد المصير

راقب أفكارك لأنها ستصبح كلمات،
راقب كلماتك لأنها ستصبح أفعال،
راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات،
راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع،
راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك .

تقييم المهارات (3)

التوصيف النفسي

- قادر على معرفة احتياجاتك وطلب المساعدة من المتخصصين.
- قادر على التعلم من الأخطاء .
- قادر على إدارة نفسك والآخرين تحت ضغط .
- قادر على اتخاذ المخاطرة ودراسة التجارب .
- عقلاني في الانفعالات .
- قادر على التحليل والاستيضاح .
- قادر على وضع أهدافك الخاصة .
- قادر على الوصول إلى مستوى عالي من التحفيز الشخصي.
- قادر على تحمل المسؤولية .
- واثق من إمكانياتك .

هل أنت ؟

التدريبات العملية

حاول أن تتعرف على مهاراتك الحالية ثم تعرف على المهارات التي تنقصك و
اجتهد أن تكتسبها ، فمعرفة نقاط قوتك سيعطيك التحدي لإكتساب غيرها.

ستكون النتيجة أنك ستستطيع التعامل مع الحياة بشكل عذب جميل ترتوي منها بكل خير وهذا هو سر النظرية .

و كذلك فإن إتصالك الأمتل بالناس سيكون إنعكاساً من خلال رؤيتهم لهذا الكوب الشفاف من الخارج و الذي يمثل شخصيتك أنت ، فالناس من حولك لا يرون في هذا الكوب (الذي هو شخصك) سوى الماء الصافي من خلال زجاج شفاف و شفافية الكوب تلك هي بالطبع التي تحمل من الكثير من البراءة الظاهرة فهي تعبر عن الصفاء و النقاء و هذا الماء الرقراق الخادع لكل مُبصر مُهتم ، إن الناظر بعين التفحص سيرى الكوب شفاف يحتوي ماءً نقياً ، هذا الماء الذي هو في حقيقة الأمر ماءً مالحاً مرّاً !! فإذا إقترب منه أي إنسان و حاول الشرب فتناول من هذا الكوب بحالته تلك شربة من الماء فإن المحصله تكون في مفاجأته بملوحته و هكذا هو نفس الحال مع أنفسنا .

إن الإنسان المُبصر المستبصر العالم المتعلم الذي لا يلبث يتعلم من أخطائه حتى قبل أن يُحصي حسناته هو الذي يستطيع أن يُدرك هذه الرؤية فهو يعلم أن معظم البشر سطحويون لا يتعاملون إلا بالظاهر من الأمور فهم لا يُحللون المواقف لمن هم معهم ، بل يتركون الأمور على عَلاقتها حتى أنها تكاد تحطم الكثير من العلاقات الإنسانية ، أما كوب الملح و الذي هو أنفسنا يراها الناس شفافه وهي من الملوحة التي هي مساوتنا التي تظهر عند التعامل المباشر أو القريب معنا فتركيز شديد لتلك الملوحة تتسبب بأن يصعب معه حتى تذوقها أو حتى التعامل معها و لكن الحل لهذه النظرية يكمن في التعامل الحكيم مع هذا ملوحة الماء بهذا الكوب بأن تعلم أن المطلوب منك هو إظهار الاحتراف في التعامل مع النفوس بأن تستزيد من قوتك المتمثلة في الماء لكي تصل إلى مرحلة النقاء الصافي ، و هذا يستلزم وجود معادلة للوصول لمرحلة النقاء ...

فما هي ؟؟؟ إن معظم الدارسين لدينا و المستمعون بدوراتنا يظنون للوهلة الأولى أن الحل في هذه المشكلة عند محاولة التخلص من ملوحة الماء يكمن في التبخير و ذلك بغلي الماء حتى يتبخر و من ثم نعيد تكثيفه وهكذا نحصل على الماء الصافي و الملح الصلب كل على

نظرية كوب الملح

أخبرني احد طلابي أن ابتكاري لهذه النظرية أحد الحسنات التي أهداها لي أحد ألد أعدائي تشدداً ، فلولا قسوته في التعامل معي لما خرجت تلك النظرية للنور فشكراً له ، لن أكون مُبالغاً إن ذكرت أن هذه النظرية كانت و لا تزال مؤثرة في حياة كثير من الناس بالفعل كما تحدث عنها الناجحون ممن استمتعوا بتفسيرها سابقاً من خلال دورة **كيف تخطط لنجاحك** ؟ لعل أكثرهم تفاؤلاً من أخبرني أن فهمه لهذه النظرية قد غير مجرى حياته على الإطلاق ، فتلك النظرية على الرغم من أنها قد تكون إضافة شخصية ابتكرتها من خلال حياتي الخاصة إلا أنها تحمل معنى التفاؤل الدائم و المحاولة المستمرة في البحث عن النجاح بالتفكير الإيجابي البناء داخل كل ظرف مأساوي حالك الظلام . ف إذا كان لديك كوب يمتلئ حتى نصفه بماء يحتوي على نسبة عالية من الملح فكيف تتخلص من هذا الطعم المر للملح ؟؟ إذا أدركت السر فقد استطعت بالتأكيد التغلب على نقاط ضعفك وكذلك مخاوفك لأن هذه النظرية ستساعدك فكرياً و عملياً في التغلب على أى مشكلة تواجهك . إذا تخيلنا أن الماء داخل هذا الكوب يمثل نقاط قوتك و أن الملح هو ضعفك الذي يعطى لحياتك المعنى المر والمذاق المالح فإنك إذا استطعت أن تترع هذا الملح من الماء ستحيا بسبب ذلك حياة ممتعة سعيدة .



حدة ولكن النتيجة الفعلية تكون لدينا أننا احتفظنا بالملح داخل الكوب (الذي هو حياتك التي لا تستطيع الانفصال عنها) وتخلصنا من عناصر قوتنا التي هي الماء إلى مكان آخر .

والنظرية تقول أن **الإناء بما فيه ينضح** .

فإذا كانت عيوبك كثيرة وقوتك قليلة فإن مرارة الماء وملوحته ستكون عالية ولذلك يجب أن نزيد كمية الماء حتى نخفف تركيز الملح وبهذا نكون قد أستزدنا من قوتنا وترفنا حتى عن النظر إلى نقاط ضعفنا فأهملناها وسنظل في مرحلة إضافة الماء العذب (اكتساب نقاط القوة) كذلك حتى يحكمنا حد الكوب (حدود استطاعتنا) فلا نستطيع أن نزيد الماء أكثر من ذلك، فيبقى تركيز الماء يحمل ملحاً ولا نستطيع أن نستزيد من القوة وإلا فاض الماء وهنا تكون **(نقطة التحول الأولى)** (فيضان الماء) فإذا استطعنا من الآن أن نؤمن بأن فيضان الماء (هو تأثيرنا على المجتمع من حولنا بإضافة العلم والخير والسعادة على كل من حولنا) ففيضان الماء سوف يحمل معنا كل الخير لأننا سنحاول جاهدين أن نصل إلى هذا النقطة ولن نخاف من زيادة الماء حتى لو فاض فإن معناه فيضان القوة ، الغريب في الأمر أن معظم المتدربين يتوهمون بأن هناك حداً يمنعهم أو شرطاً يعجزهم فيضعون حاجزاً وهمياً و هو حد الكوب ثم يظنون أن من الخطأ تخطي هذا الحد.

استمرار الزيادة من الماء بمنحنا القوة الذاتية حتى نصل لحد الكوب ثم تسقط أول قطرة وهنا نعلم أن قطرات الماء الأولى التي تتساقط من الكوب سوف تحمل مرارة وملوحة أليس كذلك ؟

بالطبع هي أقل من الملوحة الأولى المركزة قبل زيادة الماء ولكنها ستظل مالحة عند الشرب وهذه هي **(نقطة التحول الثانية)** وعندما نضيف المزيد من الماء ينسكب من الكوب المزيد ولكن بملوحة أقل وهكذا دواليك حتى تصل نسبة الملوحة إلى أقل مستوى ثم تنعدم الملوحة وهذه هي **(نقطة التحول الثالثة)** .

فلكى نصل إلى نسبة النقاء التام وتنعدم عندنا كل مشاعر الضعف يجب أن نمر بتلك النقاط الثلاث خلال مرحلة التحول وهذا ما سيعطينا معنى للحياة و سيميزنا عن غيرنا في مشوار النجاح لأن حياتنا تنتقل من خلال تلك النقاط سواء شئنا أم أبينا ، و المهم هو أن نتدرب على هذا المشوار حتى نستطيع أن نختصر الطريق ، فالحياة اليومية عادة ما تساهم ببناء شخصياتنا وخبراتنا ولكنها مع ذلك توصف بأنها حياة مملّة بطيئة و لهذا نحرص من خلال هذا الكتاب أن نتعلم طريق الاحتراف ولنتأمل هنا هذه النقاط الثلاثة ورأينا في تفسير هذه النظرية من خلالها.

• **نقطة التحول الأولى :**

خروج الماء من الكوب يعبر من خلال النظرية عن ظهور القوة على أفعالنا وفي حياتنا .

فإن عناصر القوة إذا ازدادت داخل نفوسنا، وكانت طباعنا نقية وأهدافنا سامية سيؤثر ذلك على حياتنا فنحرص على التأثير في الناس بهذه المعاني الجديدة للقوة وسنشرح للناس كيفية اكتسابها وما إلى ذلك من الخدمات الاجتماعية المختلفة ولكن هذه النقطة تحمل معنى من معاني الجهاد والمعاناة حيث أن ولادتها كولادة الجنين يخرج باكياً صارخاً و في نفس الوقت تجدد أم هذا الجنين من بكاءه في ألم ونعيم وهكذا الكلمات تخرج من فمك تحمل فرحة قلبك ولكنها تمثل لمن حولك قسوة وفضول فإذا أردت أن توضح لهم نظروا إليك بعين المزدرى فلا يجوز لك أن تتجاوز حدودك ، و لا يجوز لك أن تتكبر على من معك و لا يصح لك أن تتكلم في حضرة من هم أكبر منك سناً ، و أحب هنا أن أضيف تعليقاً صغيراً ممتثلاً في قصة موقف للنبي محمد صلى الله عليه و سلم مع أصحابه رضوان عليهم فسألهم صلى الله عليه وسلم عن الشجرة التي تشبه المؤمن فلم يعرف الصحابة الإجابة و لكن علمها عبد الله بن عمر رضي الله عنهما و لكنه خاف من أن يتكلم بها أمام كبار الصحابة وعندما انصرف هو و أبوه وأخبر عبد الله بن عمر أباه بمعرفته الإجابة حتى قبل أن

يخبرهم رسول الله صلى الله عليه و سلم أنها النخلة قال له أبوه عمر متعجباً !! يا ليتك قلتها فلماذا أيها الشباب ننتظر الإذن و نخاف حتى من أن نقول آرائنا وهكذا نقطة التحول تلك فإن أول قطرة تظل مالحة عند تذوقها فإذا فاضت على من حولك ترى تأثر الناس بها واضح واعتراضهم عليها دائم .

والموقف هنا يتمثل في كونك أنت وعند بزوغ أول أشعة علمك ومعرفتك تظل الغيوم معترضة لها ولا سبيل لها إلا انقشاع هذه الغيوم ولذلك فإن زيادتك للماء هنا هي الحل فواجب عليك أن تُضيف إلى علمك المزيد لكي تُنقى داخلك وتخفف ملوحته حتى إذا اكتمل الفيض وتتابع قطرات الماء زال الطعم المالح ولاحظ الناس حلوه كلامك وجمال معانيك واستشعر الناس لطفة أنفاسك وحرارة مشاعرك وأطربتهم سمعاً بكل ما في كلمات المعرفة من ترنيمات وأشجان ..

• ثم نقطة التحول الثانية .

المعبرة عن مرارة القطرات المالحة عقب الولادة ، ولادة المبدع الولهان فإن تعاقب القطرات يحمل في طياته مثلاً كنا نسمعه دوماً هو : " زامر الحى لا يطرب " وأظني سأختلق هنا قصة لكي تتواكب مع هذا المثل فأقول : " يحكى أن هذا المثل يعبر عن قصة شاب تميز في إبداعه ونبغ في العزف على نايه أو آلة الناي خاصته فكان كل ليلة وقبل غروب الشمس يخرج ومعه قطيعه من الغنم حتى إذا اعتلى ربة أعلاها شجرة فجلس تحت الشجرة وقطيع الغنم حوله يرتع ويلعب، يُخرج الناي ثم يبدأ بالعزف عليه فتتناقل الرياح أصوات هذا الناي وتنصت الأشجار والعصافير لعدوبة ألحانه وينتبه أهل قريته لمطلع قصيدته ثم !! ثم ينشغلون في أعمالهم غير عابئين به !!!!... وذلك كل ليلة ؟ !!! .

حتى إذا مر عليه أحد الرحالة في يوم من الأيام فانتبه لعزفه وتخير من جماله وصفاء ألحانه فعرض على هذا الشاب الرحيل معه على أن يعطيه في كل شهر ألف درهم ، فوافق الشاب

وسار مع الرحالة وذهبوا إلى قرية قريبة وأعلن الرحالة عن حفلة عظيمة يجيئها هذا الفتى الملهم.. هذا الشاب .

ونجح الشاب، وتميز الشاب، واغتنى الشاب، واشتهر الشاب ... وتمنى في يوم من الأيام أن يعود إلى أهل قريته وحيه وهو الأريب الأملع ذو الناي الأروع ، فخاطب الشاب صاحبه الرحاله وعبر له عما حال بخاطره فأجابته الرحالة بأن الخير في غيرها والمال والفن ليسا بها . فأصر الشاب وقال أهلى وأبناء حبي وعشيرتى، وخضع الرحاله وسار مع الشاب إلى أرض قريته وحمل معه شهرته وفنه وعند أبواب القرية وقف الشاب متأملاً ربوته وجلسة شجرته ودخل القرية دامعاً متوقفاً ترحيباً شديداً من أهله وعشيرته .

واجتمع الناس على هول ما رأوه من عظمة الهودج وجماله وما فيه من أمة تسحر العين وتفغر الفاه . وانتصف الموكب القرية حتى إذا خرج عليهم الشاب لم يعرفوه من حسنه وجمال مظهره وانتبهوا لفعله وانتظروا تحركه، وأخرج الشاب نايه وأخذ يعزف بلحن طالما دندن به في أعلى الربوة وطالما أشجى الناس به خارج قريته وأخذ يعزف ويعزف حتى انتهى اللحن وهنا توقف الشاب وانتظر سماع التصفيق كما اعتاد في كثير من القرى ولكن ، لم يكن هناك من البشر غير اثنين أولهما الرحالة وثانيهما شيخ عجوز فأما الرحالة فقال للشباب " زامر الحى لا يطرب " وأما الشيخ فقال :

" أخطأت إذ أتيت، وأخطأت إذ تدنيت، وأخطأت إذ تميت "

فسأله الشاب عن معناها فقال الشيخ أما الأولى " فأخطأت إذ أتيت من أرض أنت ناجح فيها لأرض قد طردت منها فليس بعد الزيادة إلا نقصان " .

وأما الثانية " فأخطأت إذ تدنيت بأن جعلت من يأخذ منك ما لا تأخذ مثله منه وذلك للرحاله بأن جعل لك ألف درهم وهو يتكسب منك في كل ليلة ألف دينار "

وأما الثالثة " فأخطأت إذ تمنيت أن يُكرمك أهلك و يُجلوك بعد إذ وجدت الخير في غيرهم و ارتفعت عند سواهم " .

وهنا تنتهى القصة وتحمل لك أيها المتميز من المعاني الكثير لا شك ستقابلها طالما أنت على طريق الإبداع باق و في البحث عن التميز ساع.

• نقطة التحول الثالثة

وفيها صفاء الماء ونقاؤه من ملوحته وظهور عذوبته وحلو طعمه فينسب الماء من الكوب رفاقاً حلواً ممتعاً وينهل الناس من علمك أو فنك أو فكرك ويجد الناس في كلماتك المرشد من التيه والهداية من الضلال فإن سبيلك قد اتضح ورأى الناس منك الصبر على علمك وتحمل المشقة في عرضه ورأيت أنت من نفسك الصبر على الطاعة والمشقة في عرضها والمتعة في طلبها .

وهكذا نقاط التحول الثلاثة تعبر لك عن انتقال طبيعي خلال الحياة اليومية ما بين نقاط الفشل و النجاح و كأن الدنيا كمدرسة لها حصص و فيها دروس و لكي تصبح من الناجحين فيها يجب أن تدرس و تذاكر و تنجح في عدد من الدروس ، فإن استطعت أن تنضم لتلك الفصول (تجارب الحياة العملية) ثم تذاكر ككل الناس (بخيرتك و محاولاتك اليومية المستمرة التي تعتمد على أسلوب المحاولة و الخطأ) فلربما تنجح و لربما لا مثلك مثل أي إنسان آخر و لكن المتوقع أن يكون معدل نجاحك مماثل لنجاح البشر ممن حولك بشكل بطيء للغاية .

و لكن إن تعرفت على مفاهيم هذا الدرس و أسلوب النجاح فيه و تعلم كيف تذاكر و كيف تجتاز تلك الدروس التي هي دروس الحياة العملية فستعرف عندها أن الزمن الطويل عند غيرك من الناس ممكن اختصاره بشكل رائع و نموذجي لمجرد أن تفهم عناصر النجاح في هذا الكتاب الذي بين يديك .

وكما يقول (دبليو سمرست هوم)

أن من الأمور الطريفة في الحياة أنك إذا لم ترضى سوى
بالأفضل فسوف تحصل عليه

اقترح عليك أيها القارئ العزيز أن تتمسك بهذه النظرية واستشعر فائدتها معك خصوصاً إذا راجعت نفسك بقراءة حياتك من خلالها كلما واجهت عقبة نفسية أو مكيدة بشرية ، إن كان شخصاً مقرباً منك يعترضك أو يعترض عليك أو صديقاً يهزأ بك أو ضعيفاً يتهمك بالجنون . في هذه اللحظة تذكر أول قطرة ملح وتذكر تأثيرها على من حولك وتذكر أن ملوحة الماء لن تزول إلا بإضافة القوة و هي صفات الخير فيك و مهارات النجاح التي ستؤثر فيمن حولك و عندها ستعرف أن النجاح في التركيز عليها .
وأتمنى عليك أن تأتي بكوب من الزجاج وتضع في نصفه ماء مشبع بالملوحة ثم تذوقه ومع هذا التذوق ستعرف قدرك عند الناس ثم ضع هذا الكوب أمامك و تابع نفسك إذا أحسنت في موقف جديد ثم أضفت قطرات من الماء نتاج قوتك فاجتهد أن تزيد حتى يمتلئ الكوب، ثم اصبر بعد ذلك وأنت على عهدك مع النجاح باق، فاعمل جاهداً على زيادة قوتك ولا تفتأ تستعين بقدره الله وعظمته فهو المعين وصدق خالد بن الوليد عندما قال :

" تكون الإعانة على قدر النية "

اكتشف اسلوبك في تحديد الهدف و الرسالة

- § يعتمد مدى نجاحك و تألقك على اسلوبك في تحديد الرسالة و الهدف الذي تبدأ الحياة من أجلهما و بما .. فقد اكتشف الباحثان دافيد لويس و جيمس جريرن عضوا جمعية دراسة الطاقة العقلية بلندن أن أحد أوجه أساليب التعلم المميز يتعلق بكيفية اكتسابنا للمعرفة على النحو الأمثل .
- § يُخبرنا لويس و جريرن أن نصفنا يتعلم بأفضل ما يكون عندما نعالج موضوعاً جديداً من (العام إلى الخاص) و إن النصف الآخر يحقق أفضل النتائج عند تحليل الموضوع من (الخاص إلى العام) .

و طبقاً لجريرن و لويس إن المتعلمين بطريقة الانتقال من (العام إلى الخاص) هم

الأشخاص الذين :

- § يبدؤون بنظرة واسعة في التعامل مع الأمور .
- § يبحثون عن المبادئ العامة و الأفكار الكبيرة و المفاهيم الأساسية .
- § يربطون كل شئ يعرفونه بموضوع البحث .
- § يتسمون بالسرعة في عقد مقارنات و ملاحظة العلاقات بين الأشياء.
- § يفضلون المواقف غير المنظمة.
- § يحبون الدخول في الموضوع مباشرة .
- § إذا تم تقديم المعلومات أو المهارات بنظام يتسم بالحمود الشديد يضعف أداؤهم.

التدريبات العملية

أما المتعلمون الذين يبدأون من (الخاص إلى العام) :

§ يبدأون بالحقائق .

§ يستخدمون أسلوباً منهجياً منظماً .

§ يعرفون كل التفاصيل الدقيقة عن الموضوع قبل الانتقال إلى غيره .

§ لهم أهداف محددة وواضحة .

§ لا يُركزون إلا على أمور ذات علاقات مباشرة بالموضوع الذي يبحثونه.

§ يضعف أدائهم في المواقف الغير منظمة.

ضع علامة (P) بجوار العبارة التي تعبر عن أفضل طريقة للإقتراب من فرص التعلم (تذكر

إنه ليست هناك إجابات صحيحة أو خاطئة) .. هذه الأشياء تساعدك لكي تركز أكثر

على أفضل أساليب التعامل المناسبة لك.

اقرأ كلاً من الجمل الأتية:

1. عندما تتعلم .. هل :

(أ) تحب أن تجمع المعلومات من عدة أماكن في وقت واحد ؟

(ب) تحب أن تركز على جزئية واحدة في نفس الوقت ؟

2. عندما تتعلم .. هل :

أ- () تحب أن تكتسب معلومات قليلة عن كل أوجه الموضوع ؟

ب- () تكتسب الخبرة من جانب واحد ؟

3. عندما تتعلم .. هل :

أ- () تحب أن تعرف كل أنواع التفاصيل عن الموضوع سواء أكانت

متعلقة بالموضوع المطروح للنقاش و البحث أم غير متعلقة ؟

ب- () تحب أن تقول " الحقائق و لا شئ إلا الحقائق " ؟

4. عندما تتعلم .. هل :

أ- () تتذكر المبادئ العامة على النحو الأمثل ؟

ب- () تتذكر الحقائق المحددة على النحو الأمثل ؟

5. عندما تتعلم من كتيب أو كتاب .. هل :

أ- () تحب أن تقفز من نقطة إلى أخرى و تقرأ الموضوعات الشيقة أولاً

قبل أن تقرأ باقي الكتاب .

ب- () تحب أن تقرأ جزءاً واحداً في نفس الوقت وبالتتابع ، وتدرس كل

جزئية حتى تتأكد أنك استوعبتها تماماً قبل الانتقال إلى الجزئية التي تليها .

6. عندما تحتاج إلى معلومات من شخص ما .. هل :

أ- () تحب أن تسأل عن القضايا الكبيرة التي تعطيك صورة كاملة .

ب- () تحب أن تسأل أسئلة محددة تعطيك لمحة مفصلة عن دقائق الأمور .

7. عندما تبحث عن شيء في المكتبة أو محل لبيع الكتب .. هل :

- أ- () تتجول من قسم إلى آخر و تتوقف لكي تلتقط أي كتاب يبدو شيقاً أثناء تجوالك في المكتبة .
ب- () تذهب مباشرة إلى القسم المخصص للموضوع الذي تبحث عنه و تختار كتباً من هناك و تغادر المكان .

8. عندما تتعلم .. هل :

- أ- () تحب أن تعمل بناء على الإرشادات العامة ؟
ب- () تحب أن تحصل على تعليمات مفصلة ؟

إذا وضعت خمس علامات (P) أو أكثر على (أ) فأنت من النوع الذي يحقق أفضل النتائج بإتباع الإنتقال من العام إلى الخاص ، أما إذا وضعت خمس علامات (P) أو أكثر على (ب) ، فأنت من النوع الذي يحقق أفضل النتائج بإتباع طريقة الإنتقال من الخاص إلى العام .

الجزء الثاني

التفاعل الجسدي

شروط النجاح

نحن الآن نسير بخطى منتظمة نتعرف فيها على طريق النجاح من البداية حتى النهاية ثم ما علينا إلا أن نحافظ على هذا النجاح ولنبحث معه عن التميز. ولكن هناك سؤال يطرح نفسه !!!

هل هذا الأمر الذي هو أمر النجاح يصلح لأي إنسان !!

- حيث أنك تريد الكثير ولكن في زمن وجهد أقل .
- تشعر بأن في داخلك المزيد من الأفكار والأفعال .
- عليك مواجهة مشكلات متعددة .
- تريد تعويض الأوقات الضائعة .
- تريد أن تخلد ذكراك وتحفر اسمك بأحرف من نور .
- تريد تحقيق أحلام الطفولة .
- تريد أن تستمتع بحياتك وأفعالك .

والإجابة هي نعم

إن العقل قادر على أن يصنع من الجحيم نعيماً ومن
النعيم جحيماً (جون مولتون)

إن عقولنا نحن المبدعون قادرة على فعل ذلك ولكن لا يستطيع أحد سواك أن يحدد هل أنت من المبدعين أم من غيرهم !! .. والآن إذا ظننت نفسك من المبدعين فتابع معنا التعرف على شروط النجاح التي ستساعدك على تحديد معالم طريقك ودنياك . ولتعلم

أن صوتاً داخل بعض منا سيبدو الآن خافتاً يشكك في قدراتك فأعرض عنه وثق في الله عز وجل سبحانه وتمسك بثقتك فإن ما سيأتي من أساليب قد نجح مع من هو أدنى مستوى منك فلا شك سينجح معك بإذن الله إذا اتبعت تنفيذه بالطريقة السليمة . لكي تسلك طريق النجاح يجب أن تتعرف عليه ولأن لكل طريق بداية ونهاية فإن النجاح يكمن في الوصول لهذه النهاية وهي الهدف .

وهذا الهدف هو ما يُتعب من البشر الكثير، فإذا سألت إنسان ما هو هدفك ؟

ستسمع إجابات كثيرة منها

- أريد أن أصبح طبيباً ناجحاً ومشهوراً .
- أريد أموالاً طائلة .
- أريد أن أخدم مجتمعي .
- أريد أن أخدم ديني .
- أريد أن أكون صاحب شركة كبيرة .

وهكذا من الأمان الكثيرة ولكن كيف وأين ومتى .. لا تعرف وبماذا وبعد كم

عام لا ندري .. وما هي وسيلتك لا تعلم .

إن الهدف له شروط تحدده وتحدد نجاحه فإذا وضعت هدفك فتابع معنا استعراض الأحداث المتوقعة والتي سترأها في طريقك وسوف تصل إليه بإذن الله ولكن إذا كان هدفك من الفئة السابق اقتراحها (طبيب مشهور، ناجح، ...) فيجب أن تقرأ هذه الفقرات التالية بتركيز شديد .

العقول العظيمة لها أهداف أما باقي العقول فما لها إلا الأمان
واشطن أرفينج

شروط الهدف الناجح

SMART

هي خمسة مصطلحات أخذ الحرف الأول من كل كلمة وجمعت في كلمة واحدة هي (SMART) وتفصيلها كالتالي :

S	Specific	" محدد "
M	Measurable	" ممكن قياسية "
A	Achievable	" ممكن تحقيقه "
R	Realistic	" واقعي "
T	Time Controled	" محدد بزمن "

قد تتعجب من سهولة الأمر أو قد تتخيل صعوبته ولكن الجمال في هذه المشاعر والاحاسيس أنك إذا اتبعت هذه الشروط فسيساعدك ذلك على الوصول لحلمك الحقيقي وهدفك المنتظر ، فتلك الشروط تستوعب كل المتغيرات التي قد تسبب بشتيت أحلامك و هي تضع تلك الأحلام في نطاق المعرفة الحقيقية و بعيدا عن تأثير الظروف و التدخلات الدنيوية .

إن التفكير في هدف لشئ عظيم ممتع جميل ومحاولة الوصول لهذا الهدف أكثر جمالاً وأكثر إمتاعاً أما الوصول إلى هذا الهدف فلن أستطيع أن أصفه لك أو أصور لك مدى روعة وتميز هذه المشاعر والاحاسيس فياليتك تكون على هذا الركب وتكون من السائرين على هذا الطريق .

ولكن العجيب إنك إذا استمعت إلى كثير من قصص الناجحين نلاحظ أن كلهم كانت لهم أهداف فحققوها واستطاعوا أن ينالوا أكثر مما خططوا لهذه الأهداف أما العجيب هنا أن معظم هؤلاء الناجحين رغم نجاحهم فيهم لا يكونوا سعداء بل هم في دائرة العمل منهمكون و في صراعات النجاح مستغرقون وهذا هو شغلهم الوحيد فلا هم سعداء بنجاحهم ولا هم مستمتعون بأهدافهم . أما الصفة من هؤلاء الناجحين فكان لهدفهم غاية ولكفاحهم رسالة ولذلك انظر إلى أهم صفة من صفات هدفك وهي أن يكون مكاناً أو موقعاً أو كرسيًا كأن يكون (صاحب شركة) أو (رئيس مجلس إدارة مؤسسة) أو (مدير مجموعة منظمات) أو (منصب قيادي سياسي) أو غير ذلك من المواقع المحددة .

ويجب أن تكون لك رسالة من هذا الهدف، فعندما تصل لهدفك بإذن الله حاول جاهداً أن تبدأ و حاول أن تبدأ من خلال هذا الموقع تنفيذ الرسالة كأن تكون رسالتك هي مساعدة الناس أو تكون رسالتك مساعدة الأمة أو تكون رسالتك تعليم الأطفال التعليم الأمثل أو تكون رسالتك إعلاء كلمة الله عز وجل .

كل هذا ممكن بفضل الله وحوله وقوته وقدرته سبحانه وتعالى عما يشركون ، فأنا لا أحب أن أراك أيها القارئ العزيز إلا وقد عقدت عزمك وحددت هدفك ثم أود أن تستمتع بالنجاح تلو النجاح حتى تحققه بإذن الله، ثم نسأل أنفسنا وماذا بعد ذلك ؟ .. لكن انظر إلى نفسك وقد استويت على كرسيك وموقعك ومكانك الذي اتخذته لنفسك وقد بدأت في تنفيذ رسالتك التي ستستمتع معها بكل كلمة شكر تسمعها من إنسان ضعيف كنت أنت السبب في إبعاده أو أي امرأة أرملة حائرة كنت أنت السبب في هدايتها أو أي طفل مشرد لا أهل له كنت أنت السبب في إيواؤه وكفالاته .

SMART

S	
M	
A	
R	
T	

و ستكتشف بإذن الله عند إتمامك لتحديد هدفك من خلال تلك الشروط أن رؤيتك لحياتك صارت أوضح و طريقك الذي رسمته لنفسك صار أوثق و عندها ستعلم أن النجاح أمر سهل لم دفع ثمنه .. و الذي هو الآن بين يديك فتمسك به و ابحث عن طريقك من خلاله فابتسم لأنك تستحق .

SMART

إكتشف الأستاذ بداخلك

إن الوسيلة المثالية وبيائها حول الدخول إلى " معلمك المثالي بداخلك " قد أستتبعت من كتاب دكتور هارمان " الإبداع الأمثل " الذي ألفه بالإشتراك مع " هوارد رينجولد ". سواء أكانت محاضرة أو تقريراً أو إجتماعاً ، فإن الخطوات التالية من شأنها أن توضح لك كيفية قيام " معلمك المثالي الداخلي " بمساعدتك على الإمساك بأي شئ و كل شئ تشعر بأن نفسك الواعية قد فقدته أثناء حوضك للتجربة .

1. ابحث عن مكان هاديء ومريح لتجلس فيه.
2. خذ عدة دقائق لجلب الأستقرار إلى عقلك و تخليصه من كل ما يسبب تشتته (مجرد صلاة أو دعاء بسيط يمكن أن يكون مفيداً).
3. استعرض شريط ذكرياتك للعثور على فرصه تعلم أحرزت فيها نجاحاً ملحوظاً حالة كنت تشعر خلالها أنك " متمكن من الأمر " في جميع مراحل التعلم و أنك كنت تشعر بالفخر " إذائها فيما بعد.
4. أعد تكوين الموقف في خيالك كما لو كنت تنظر إلى مسرح الأحداث و تشاهد نفسك فيه (معلمك المثالي الداخلي) من مكان مرتفع ، و لا تكتف فقط بمجرد أن تراه ، كوّن صورة عقلية عن كل المراتب و الأصوات ، و المشاعر التي مررت بها هناك ، هل كانت داخل المباني أم خارجها ؟ وإذا كان هناك أشخاص آخرون حاضرون ، حاول أن تستحضر صور وجوههم وتستمع إلى نبرات أصواتهم ، ابذل كل جهد ممكن لتشم نفس الروائح و تشعر بنفس المشاعر.
5. تفرس في نفسك ، هل تستطيع أن تتذكر كيف كان شعورك تجاه ما كنت تتعلمه ؟ هل كنت تُنصت ، أو تقرأ ، أو تعمل بتركيز ؟ هل كان لديك إحساس بالإثارة ؟ أو الإهتمام أو الإنبهار القوي ؟

التدريبات العملية

شروط النجاح

الهدف والشروط الخمسة " SMART "

الآن حان لنا أن نبحث هنا فنسأل أنفسنا عن معناها وكيف نطبقها على حياتنا وأهدافنا سواء كانت هذه الأهداف مرحلية أو حتى أهدافاً نهائية .

. أولاً : " S "

Spific

محدد

يجب أن تستشعر القوة في هدفك يجب أن تحرص على الانتباه لرؤية أحلامك تتحقق أمام عينيك ، والوصول إلى هذا النجاح يستلزم منك تحديد معالم هدفك بدقة ورؤية واضحة لأن اختيارك الأمثل لن يكون غالباً إلا إذا كان ذو أبعاد واضحة ومعالم ثابتة . فإذا سُئِلت عن هدفك، وقلت مثلاً إنني أرغب في أن أكون طبيباً أو مهندساً مشهوراً ، فما معيار الشهرة لديك وما علاماتها؟ وهل مفهوم الشهرة لديك أن تكون متمثلة في توسط صورك الصحف والمجلات العلمية أم أن يُصبح صيتك وسمعتك تملأ كل المستويات الطبية أو الهندسية؟ وهل النجاح والشهرة لديك يتمثلان في السيارات الفارهة أم في المكانة العلمية؟ من المؤكد أن الرد غير محدد عند الغالبية من الناس و كذلك كنت أنا من قبل و هكذا كان الناحيون كلهم فلا داع للفرع و لكن همتك هي مصير حياتك فاجتهد في البحث عن هدفك المأمول و ليكن محدداً .

6. هل تستطيع أن تتذكر كيف كانت حالتك البدنية؟ هل كنت تشعر بأنك في صحة جيدة و على ما يرام؟ كيف كنت تشعر من الناحية العقلية؟ .. صافي الذهن ، متيقظ لدرجة غير معتاده ، هل يتابع عقلك كل التفاصيل بسرعة الزئبق؟
7. هل تستطيع أن تتذكر كيف كنت ترى نفسك كمتعلم ، تؤدي واجبك بإتقان ، كنت متعلماً جيداً ، كنت حقاً متمكناً لزمم الأمور؟
8. تخيل بعد ذلك أنك تطفو بجوار نفسك في هذا الموقف التعليمي ، اسأل الصورة المتخيلة لنفسك (المعلم المثالي الداخلي) ما الذي كنت تحتاج إلى معرفته لكي تحقق النجاح بدلاً من الفشل؟ اجعل سؤالك محدداً إلى أقصى قدر ممكن .. هل كانت نقاطاً جوهرية أو شيئاً دقيقاً غفلت عنه؟ أو أنه كل شيء من البداية؟ (قد يتطلب الأمر أن تدون بعض الملاحظات) .
9. أنصت بانتباه إلى ما يقوله لك معلمك المثالي الداخلي ، حاول أن تستمع إلى الكلمات بالفعل ، لا تحاول تعجل الأمر أو المقاطعة . أعط معلمك المثالي الداخلي الوقت الكافي للإجابة .
10. عند الإنتهاء ، استرخ في مكانك و خذ نفساً عميقاً ، ثم أطلقه في زفير قبل أن ينفذ هذا التمرين.

من كتاب (كيف تضاعف قدرتك الذهنية) "جين ماري ستاين"

ولتعلم أن كل البشر أو قل نسبة كبيرة جداً منهم تكاد تصل إلى أغلبية مطلقة لا تؤمن بتحديد الهدف ولا تستطيع تخيل أبعاده ومواصفاته ولذلك تجد كل هؤلاء من غير المنتجين وغير الفاعلين في المجتمع بل وتجد معظمهم من التائهين الذين لا يعرفون إلا موعد الذهاب إلى العمل وموعد الخروج منه فإذا سألتهم عن حياتهم وأهدافهم ، تجدهم يقولون ... " الحمد لله عايش أحسن عيشه " ، أو " الحمد لله حققت كل اللي أنا عايزه " و ليس اعتراضنا هنا على قوله فإن الرضا بالحال من شيم المؤمنين ولكن الاعتراض هنا يكمن في ضعف الغاية بل وقد تجد أن الاعتراض واضح أيضاً في محاولة التمويه وعدم الاعتراف بحقيقة موقفك المخزى الدال على الضعف والفشل .

ولذلك يجب أن تنتبه جيداً هنا ، فإذا نثيت بنفسك أن تصبح مثل هؤلاء فإن الطريق هنا أمامك وبدايته الآن بين يديك، فلا تدع هذا الكتاب من يديك إلا وقد حددت هدفك تحديداً مطلقاً .

ولكن لماذا ؟ ...

في دراسة فريدة من نوعها أجراها أحد طلبة الماجستير في جامعة هارفرد الأمريكية على طلبة الثانوية وكانت الدراسة بعنوان " هل ترى نجاحك ؟ " .

وأعطى صاحب الدراسة ورقة استبيان لعدد مائة طالب وسألهم فيها أسئلة هي :

1. ما هو هدفك ؟

2. صف لنا هذا الهدف ؟

3. ما هو سر نجاحك المتوقع ؟

وطلب منهم صاحب الدراسة أن يرسلوه على صندوق بريد معين وطلب منهم أن يُخطروه بالعنوان الجديد لأى منهم في حال تغيير العنوان الموضوع على الاستبيان وكان هذا الاستبيان الأول في عام 1953 .

وبعد عشرون عاماً تمكن الرجل صاحب الدراسة من حصر أسماء أكثر من خمسة وثمانين طالباً منهم ثم راسلهم باستبيان جديد وفيه عدة أسئلة وأرسل مع كل استبيان جديد صورة من الاستبيان الأول الذى ملأه نفس الشخص والذى كان فيما مضى يحمل أحلامه وطموحاته منذ عشرين عاماً .

وكان الاستبيان الجديد يحمل عدة أسئلة أخرى هي :

1. هل حققت هدفك ؟

2. ما هو شعورك الحالى (الرضا أو السخط) بعد مضي عشرون عاماً ؟

3. ما هو سر نجاحك ؟

وحصل صاحب الدراسة على نتائج ممتازة ، لا شك ستساعد أى منا على إدراك سبيل النجاح والتميز فقد اكتشف صاحب الدراسة أن نسبة بسيطة قد تبلغ 3% فقط من إجمالى الطلاب الذين خضعوا للدراسة قد نجحوا النجاح الباهر خلال حياتهم العامة وأن هؤلاء الثلاثة بالمائة يمتلكون من الأموال والممتلكات أكثر مما يمتلك مجموع باقى المائة كلهم وبالبحث عن السبب اكتشف أن هؤلاء الطلاب الذين يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة

كانوا قد أجابوا في الاستبيان القديم أى قبل عشرين سنة عن أهدافهم فقاموا بوصفها

تفصيلاً أى أنهم قد كانوا يكتبون عبارات تعبر عن ثقتهم التامة و تخطيطهم السليم

كعبارات مثل التالي ذكرها (أرغب فى أن أكون صاحب شركة فى المجال وأن أمتلك

فيلا من ثلاثة أدوار مثلاً لوئها وبها حديقة مساحتها ويتوسط الحديقة حمام

سباحة كبير و آخر صغير للأطفال وكذلك أحب أن يكون عندى ثلاث سيارات أحدها

نوعها ، والأخرى ، والثالثة وظل هؤلاء الطلاب الناجحون يعيشون و

يتأملون و يخططون داخل خيالهم يصفون أهدافهم بالتفصيل حتى استطاعوا بالصبر و

المثابرة و الإصرار تحقيق ما تخيلوه على أرض الواقع فكانت أهدافهم تتحقق أمام أعينهم

هدفاً هدفاً .. و ليس حلماً حلماً كباقي الطلاب .

ولكن الأعجب هو إجابته على السؤال الثالث في الاستبيان الجديد وهو ما هو

سر نجاحك؟

فأجابوا بأنهم كانوا في كل صباح يستيقظون فيسألون أنفسهم سؤالين :

1. ماذا فعلت بالأمس حتى تصل إلى هدفك؟

2. ماذا ستفعل اليوم حتى تقترب من هدفك؟

ولتعلم أن علم النفس يقول أن من لا يحملون في قلوبهم رؤية لهدف أو معنى

لرسالة يكونون أكثر عرضة للأمراض النفسية من غيرهم و تكون حياتهم هادئة و فارغة ، تستمر أيامهم بالمرور بين الإستيقاظ صباحاً من النوم مروراً بالذهاب لمكان العمل أو الكلية ثم العودة لتناول الطعام حتى الخروج ليلاً ثم النوم وهكذا دواليك صباحاً فمساءً باستمرار كل يوم و لتقرأ القصة التالية لتتعرف على فكر المتميزين من أصحاب النجاح .

○ قصة الكراسي :

كان ياما كان .. كان فيه زمان .. كان فيه إنسان .. كان يخرج كل يوم صباحاً فيمشي من بيته على شاطئ النهر في قرية متجهاً نحو القرية المجاورة التي فيها عمله أو كليته .. المهم هكذا كل يوم ، يخرج باكراً يمشي على شاطئ النهر متجهاً نحو القرية المجاورة كل يوم ... حتى استوقفه في مرة من المرات العديدة شيخ حكيم فخاطبه منبهاً

فقال له : يا هذا لم تحيا في هذه الدنيا ؟

و هنا نظر الإنسان في عيني الحكيم و كأنه يفكر بهذا السؤال لأول مرة في حياته .. و نظر الإنسان بداخل نفسه في محاولة للوصول لنتيجة و لكنه اكتشف المشكلة الحقيقية في حياته فهو .. لا يعرف سوى هذا الطريق الذي يمشيه كل يوم و تلك الحياة التي يرتبط بها فيحيا تكرر في تكرر !!

نظر هذا الإنسان بداخله باحثاً عن حل و لكن .. لم يجد سوى إجابة واحدة .

فقال الإنسان للشيخ الحكيم : إريد أن أصبح أحسن من

و هنا استوقفه الحكيم و قال يا هذا لا نجاح نبتغي مع كلمة أحسن ...

هنا رد الإنسان فقال : و لكن ..

قال الحكيم له مقاطعاً : يا هذا أتعرف قصة الكراسي ...؟

قال الإنسان : لا ..

هنا سأله الحكيم : يا أيها الإنسان سنفترض أنك مدعو لحضور دورة تدريبية في مكان به

عدد مائة كرسي ...

و تم إخبارك أن رقم الكرسي الخاص بك هو رقم 65 فهل ستجلس على كرسي آخر ؟

قال الإنسان : لا ...

قال الحكيم : و لكن إذا تم إخبارك أن الكراسي ذات ترقيم سري و لا يعرف الترتيب أحد

سوى منظمي الدورة ... فهل ستجد الكرسي بسهولة ؟

قال الإنسان : لا

قال الحكيم : و لكن إذا تم إخبارك بأن الكراسي غير مُرتبة و غير مرقمة سوى هذا الترقيم

السري ... فما هي نسبة نجاحك في الوصول لهدفك؟؟؟

قال الإنسان بعد تفكير طويل : تقريباً واحد بالمائة فلا حق لي في الجلوس سوى على هذا

الكرسي الواحد ضمن المائة كرسي داخل القاعة كلها ...

قال الحكيم : أحسنت

ثم سأل الحكيم هذا الإنسان فقال له : و لو كانت الكراسي ذات ترتيب واضح و ترقيم

مُعلن ... فما نسبة نجاحك في الوصول للهدف ؟

قال الإنسان : مائة بالمائة و لكن الأهم أنه سيكون الوصول لهذا الهدف سريعاً .

قال الحكيم : أحسنت ، و لكن إذا قيل لك إن الكراسي من رقم 60 حتى رقم 70 ذات

لون أخضر ، فما هي نسبة نجاحك للوصول للهدف ...

قال الإنسان : 100 % و لكن بسرعة كبيرة جداً و سأستطيع الوصول لهذا الهدف بكل

سهولة .

السؤال القادم لأنه المؤشر الحقيقي لإرتباطك بهذا الهدف ، فإن كانت إجابتك سليمة و حقيقية و واقعية فأنت على طريق النجاح تسير بإذن الله تعالى فهذا السؤال هو

ما هو الشيء الذي ستخسر إذا لم تستطع الوصول لهذا الهدف ؟

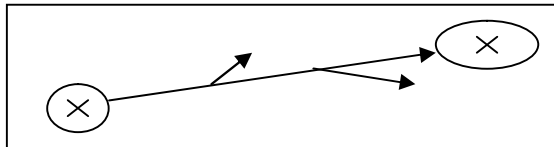
و لتعرف إجابة هذا السؤال تفكر قليلاً في إحساسك الشخصي و فكرتك الخاصة عن أحلامك و طموحاتك ، فإن كانت نابعة من قلبك و ناتجة عن بنات فكرك فستعرف أن الإجابة تتمثل في إجابة النبي صلى الله عليه و سلم على عمه عندما حمل له اقتراحات قريش فقال النبي صلى الله عليه و سلم : " و الله يا عم لو وضعو الشمس في يميني و القمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته ، حتى يُظهره الله أو أهلك دونه " .

ثانياً : " M "

Measurable

ممكن قياسه

الهدف المحدد واضح والطريق إليه سيكون سهلاً بإذن الله فإن حياتك كانت متشعبة كثيرة الاتجاهات وأنت لا تجد ما تفكر في الوصول إليه ، ولكن مع ظهور هدف محدد فإن الأمر سيصبح سهلاً وممتعاً لأن كل نقطتي البداية والنهاية واضحتان .



قال الحكيم : أما إذا قيل لك إن الكرسي الوحيد في القاعة الذي لونه أخضر هو رقم 65 ، فما رأيك ؟

قال الإنسان : سوف لا أهتم بالرقم و سأذهب مباشرة إلى هذا الكرسي ذو اللون الأخضر قال الحكيم : يا هذا ، الوصول للنجاح في هذه الحياة يحتاج لتحديد يساعدك للوصول بسرعة ... فأنت في غنى عن إضاعة الوقت في البحث عن هدفك ضمن أهداف عدة كما أنت أيضاً في غنى عن ان تبحث عن كرسيك وسط مائة كرسي محتمل .
يا هذا إن وقتك الذي ستأخذه في تحديد هدفك و الزمن الذي ستبدله في رسم مواصفاته و التعرف على علاماته و كتابه شروط الوصول إليه سيساعدك على هذا النجاح ، فتحددك لهدفك في فترة طويلة و انفاقك الوقت و الجهد في البداية سيساعدك للوصول لنجاحك الذي تستحقه في فترة قصيرة .

و هنا انتبه الإنسان لكلمات هذا الحكيم و أفاق الإنسان مع هذا المثال الرائع الموجز المبدع !! و علم أن النجاح يستقر حيث يبدأ تحديد الهدف .

كانت أهم قرارات حياة هذا الإنسان أن يبدأ بتحديد الهدف .

فما هو هدفك ؟

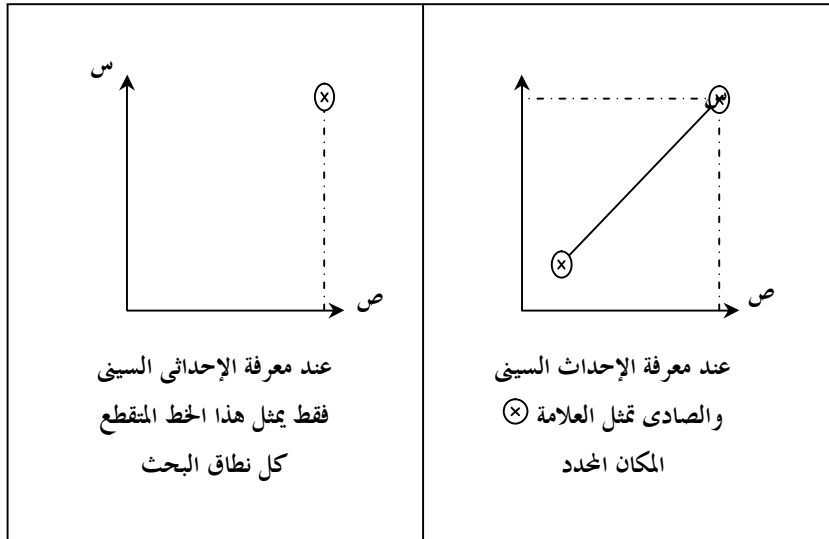
نعم هدفك .. أنت ..

نعم أيها القارئ .. أنت .. هدفك أنت ..

في ستة كلمات على الأكثر يجب أن تحدد هدفك فهل تستحق النجاح مع تلك البداية ، هذا قرار يعود إليك ؟

سنظل رغم ذلك كله حتى مع إنفاقنا لوقتنا و اجتهادنا في تحديده نساأل عن هدفنا و صحته ، فسنظل نبحث عن الهدف المثالي أو الهدف الحقيقي الذي يعبر عن حياتنا و نجاحتنا و لكي تدرك قوة هذا الهدف ، و لكي تعلم هل نجاحك هذا المتمثل في تحديدك لهدف معين أمر شبه واقعي ، يجب أن تفهم حقيقة أحلامك و طموحاتك و يجب أن تعلم إجابة هذا

وإلى أى اتجاه وفى أى سبيل وتخيل أيضاً أنك أعطيت هذا القبطان إحداثى سيني فقط فهل تتخيل مدى صعوبة البحث ومدى طول المعاناة فيما لو أعطيتهم كامل المعلومات ويا لها من رحلة سهلة عند توافر المعلومات الكاملة عن الهدف حتى لو كثرت العوائق وظهرت الصخور فأنت مع الاحتفاظ بهدفك فى قلبك والرغبة الأكيدة فى تحقيقه سوف تبحث عن حلول كثيرة لتفادى هذه المضاعف والعقبات .



وكذلك فإن المتابعة المستمرة لهذا الهدف تستلزم قياسه باستمرار لمراجعة هدفك وحلم حياتك المنشود والذى سوف يتحقق بإذن الله .

فلا تكن ضعيفاً وابدأ من الآن
جدد حياتك الآن

ولذلك فإن الهدف يحتاج لأن يكون من الممكن قياسه حتى يتضح لى مستوى نجاحى أو اقترابى من الهدف أو يُعدى عنه أو حتى ظهور تفرعات جديدة قد تبعدين عن هدفى الأصلي أو إلى ذلك لأن فائدة هذه الشرط هو المتابعة المستمرة بحيث يمكن الاقتراب منه وتحقيقه .

إن حياتنا داخل المجتمع محكومة بعوامل بيئية مختلفة ومرتبطة بظروف خارجية تحكمها وتؤثر فيها . هذه الظروف قد تكون إيجابية أو سلبية، فأما السلبية فهى الصعوبات التى تواجه أحلامنا وطموحاتنا من ضيق سعة اليد أو نفاذ الأموال أو ضعف المؤهل الدراسى أو عدم وجود فرص عمل أو كساد الحالة التجارية . وكل هذه السلبيات محيطة بك وبغيرك قد أسمعك تقول : لا إن الظروف لدى أقوى من غيرى فمن المستحيل على أن أتكيف معها وهى صعبة ولا يمكن التعامل معها .

حسناً .. إذا تخيلت نفسك فى يوم من الأيام ناجحاً فاحرص على التعامل مع هذه الظروف ولن أقول لك كيف . فهذه مهمتك ... ومهمتك وحدك أنت . فكما أن النجاح فى النهاية سيكون لك وحدك ولك وحدك أنت ، يجب أنت أن تتعامل مع الصعوبات التى تواجهك وتتكيف معها .

واعلم أن :

الذهب لا يزيده نقاءاً إلا النار

ما أشبه الحياة بالبحر وأنت فى مكانك كأنك على سفينة وهذه السفينة لها إحداثيات مكانية ونقطة محددة فإذا أردت أن تتحرك بهذه السفينة نحو هدف داخل البحر سيطلب منك قبطان السفينة إحداثيات هذا الهدف السيني والصادى لكى تصل إليه بسهولة فتخيل نفسك وأنت فى البحر كما أنت وأنت بلا هدف ولا غاية فكيف بالقبطان يتحرك

ثالثاً : " A "

Achievable

ممكن تحقيقه

وينخدع في هذا الشرط الكثيرون فيما أنهم يبالغون في وضع الهدف للدرجة التي لا يمكن احتمالها أو أنه ينخدع في قدرته الفعلية ويضع لنفسه أهدافاً متواضعة تتناسب مع طاقته السلبية ولا تتناسب مع حقيقة إمكانياته .

ولذلك كن حريصاً فإننا هنا معاً لكي نحقق نجاحك وتميزك ولكي تتمكن من تحقيق حلمك وغايتك فكن إيجابياً . إن هذا الشرط يحدد سرعة التوجه للهدف ومن خلاله قد أرى أن هدفي بعيداً فأسرع الخطى لكي ألق به أو قد أراه بعيداً جداً فأنتعاس عن المضي قدماً في تحقيقه ولا أهتم بالنجاح فيه أصلاً وأفقد من خلال هذا الموقف الثقة في نفسي وكذلك لو كان هذا الحلم قريباً فإن رؤيتي لموقفى سوف تتباطئ، وذلك لقربه مني فلا استعجل نفسي ولا أحضر نفسي فلا داعي للاستعجال .

وكذلك فإن هدفي إذا كان من الممكن تحقيقه كأن يكون امتلاك شركة تنقيب عن البترول مثلاً أو كان من غير الممكن تحقيقه !!.. كما تملك بئر بترول (فإنه ملكية عامة للدولة) . أو حتى لو كان هدفك أبعد من ذلك كأن تسافر إلى القمر فإنه يمكن تحقيقه ولكن لا يمكن أن تجعل هدفك أن تسافر إلى كوكب المشترى فإنه لا يمكن تحقيقه .

أو في مثل ثالث أن ترشح نفسك للرئاسة في مصر فإنه يمكن تحقيقه ولا يمكن أن تجعل هدفك أن ترشح نفسك للرئاسة في الولايات المتحدة الأمريكية فإنه لا يمكن تحقيقه إلا بشروط معقدة من الحصول على الجنسية وسنوات إقامة عديدة .

فإذا أردت النجاح فتكيف مع ظروفك وتعامل معها أو حتى اصنع غيرها لكن المهم أن تكون هناك من الأمور العقلية و المنطقية أو حتى الأفكار الإبداعية موجودة للدرجة التي تساعدك على التأهل للمنافسة داخل أروقة الناجحين حتى تحافظ بما على هدفك و يستمر جهدك في محاولاتك الجادة لتحقيق الهدف إن كان من الممكن تحقيقه حيث أن هدفي من المهم أن يكون بالغ الأهمية لذاتك و عندها ستستطيع أن تشعر أن كل مشكلة لها حل إما واقعي أو إبداعي ، المهم أنه بالتأكيد لها حل .

○ واعلم كذلك :

إن الشخصية الناجحة في هذا العالم هي التي تبحث عن الظروف التي تريدها فإن لم تجدها صنعتها

رابعاً : " R "

Realistic

واقعي

الواقعية أمر يجب تفسيره بشكل إيجابي فإنها وعلى الرغم من أنها تُعبر عن حقائق إلا وأنها قد تكون تحمل معاني مطاطية غير محددة أو محكومة تُرى من عدة زوايا وهذا قد يُضلك . فإن بعض الأهداف قد تكون واقعية بالنسبة إليك وفي نفس الوقت قد تكون بالنسبة إلى غيرك من البديهيات وأيضاً في نفس الوقت قد تمثل إلى فئة ثالثة شئ خيالي لا يمكن الوصول إليه ، لأن الظروف و الملابسات و المعدات و الماديات و الخبرات تختلف من شخص لآخر و من مكان لمكان و من بيئة لأخرى ، و كل تلك العوامل عندما تتغير تتغير معها الحقائق و هنا يتضح المقصد الحقيقي من فكرة العالم أينشتين عندما قال (لا يمكن حل المشكلة في نفس الظروف التي نشأت نفس المشكلة بها ، لأنها ببساطة هي التي تسببت بها) وهذا هو ما نتحدث عنه هنا

يتحدث أنتوني روبرت صاحب كتاب أيقظ قواك الخفية (من الكتب الأكثر مبيعاً على مستوى العالم) فيقول أنك سوف تحب التغيير و سوف تستمتع بالحياة الجديدة ، بالعلاقات الجديدة و سوف تنظر إلى العالم من وجهة نظر أخرى تختلف عن وجهة نظرك الماضية ، سوف ترى العالم بأعين جديدة ، كل ذلك لو اتبعت ثلاث خطوات هي :

1. ارفع مقاييسك Raise your standards
2. غير معتقداتك الداخلية Change your limiting beliefs
3. غير أسلوبك في الحياة Change your strategy

انتهى كلام أنتوني روبرت من مجموعته " The Body you deserve "

وهذا ما فعله سوياً هنا في هذا الكتاب و عليك أن تنتبه أن الواقعية يجب أن تكون متوافقة مع الشرط الأول وهو " ارفع مقاييس أدائك " ولا تتواضع في تقدير إمكانياتك، فإن الله عز وجل قد خاطبنا في كتابه العزيز فقال :-

" وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الله لغفور رحيم "

سورة النحل الآية (18) فلا تبخس هذه النعم حقها وحاول أن تستغلها وتذكر

نظرية كوب الملح واعلم أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال :

" تفائلوا بالخير تجدوه "

فكأن من ظن في نفسه النجاح فإنه سينجح بإذن الله وإن كان ظنه غير ذلك فالنتيجة أيضاً غير ذلك . وكما قال رب العزة في الحديث القدسي على لسان سيدنا ورسولنا محمد صلى الله عليه وسلم :

" أنا عند ظن عبدي بي "

فإن كان ظنك خيراً فخير تجده بإذن الله تعالى و إن كانت الأخرى فهذا ظنك يأتيك أمامه مالا يرضيك .

ويفترض ستيفن كوفي في كتابه " العادات السبع للناس الأكثر فاعلية " فيقول : " لنفترض أنك ترغب في الوصول لموقع معين في وسط شيكاغو، ومن هنا فإن خريطة شوارع المدينة ستكون ذات فائدة كبيرة لك للوصول إلى مقصدك غير أنه بافتراض تسلمك خريطة أخرى خاطئة لمدينة " ديترويت " طبع عليها بالخطأ اسم مدينة " شيكاغو " فهل لك أن تتخيل مدى الإحباط والجهود المبذولة دون جدوى للوصول إلى مقصدك ؟ إنك قد تعقد على سلوكك - فقد تبذل جهد أكبر ، وتصر على المثابرة ، وتضاعف من سرعتك غير أن جهودك لن تحقق النجاح سوى في إيصالك إلى المكان الخطأ في سرعة أكبر .

النجاح". كل هذه المشاعر السلبية يجب أن تنساها الآن وأن تقول من اليوم " أنا أستطيع تحقيق هدى بإذن الله " .

وأحب أن استعرض هنا كلمة قوية جداً تحمل معاني الثقة في الله والعمل الدؤوب في سبيله وهي لسيدنا خالد بن الوليد فكان يقول :-

تكون الإعانة على قدر النية

فما قصة هذه المقولة ومتى قيلت ؟

تبدأ القصة بعد أحداث الردة عن الإسلام في عهد سيدنا أبو بكر الصديق حيث تمكن خالد بن الوليد من الانتصار في عدة معارك في الجزيرة العربية على المرتدين ثم كان في آخر عهد خلافة أبو بكر الصديق انتهى بخالد المطاف أن كان في العراق يستعد لملاقاة الفرس ولكن الحالة العسكرية الإسلامية في الشام كانت على أشدها واستعد الرومان لمواجهة جيوش المسلمين فحشدوا لهم مائتي ألف جندي رومي وعمد المسلمون إلى طلب المدد والعون من خليفة المسلمين أبي بكر الصديق .

فأرسل أبو بكر الصديق إلى خالد في العراق أن خذ جيشك واترك جيش المسلمين في العراق والتحق بجيش المسلمين في الشام . وعقد خالد بن الوليد العزم على الرحيل فاستشار أصحابه عن طريق الرحيل فأجابوه أصحابه أن ما بين العراق والشام صحراء جدداء لا فيها زرع ولا ماء من دخلها لا يخرج منها ومن تزود لها لم ينفعه زاده ولا مرد لبقائه ، فسألهم عن الطريق البديل فقالوا بأن تدور حول تلك الصحراء فسألهم كم يستلزم ذلك من وقت فأخبروه أن الدوران حولها يستلزم شهران على الأقل وقال فإن اخترقناها قالوا : مستحيل أن تنجو منها ، قال كم من الوقت سنمضي خلالها حتى نصل بجيش المسلمين إلى اليرموك فقالوا : أقل من الشهر أو أكثر منه بقليل فقال مقولته الشهيرة " الإعانة على قدر

إنك قد تعقد على توجهك - فقد تنمو إلى مزيد من التفكير الإيجابي . وبالرغم من أنك لن تصل إلى المكان الصحيح، ولعلك ستصر على المضي قدماً . إن توجهك على قدر من الإيجابية التي تجعلك سعيداً أينما كنت، وتبقى الحقيقة أنك مازلت تائهاً . إن المشكلة الأساسية ليست بذات صلة مطلقاً سواء بسلوكك أو توجهك . إنها لها كل الصلة بالخريطة الخطأ التي في حوزتك . أما إذا كانت لديك الخريطة الصحيحة لشيكاجو فحينئذ تكسب المثابرة أهميتها وعندما تواجه عقبات مثيرة للإحباط خلال سعيك، فحينئذ يلعب التوجه دوراً فارقاً حقيقة غير أن المطلب الأول ذا الأهمية القصوى يتمثل في دقة الخريطة " انتهى كلام ستيفن كوفي . لعل الأمر اتضح الآن أن مبدأ الخريطة ليس هو الموقع " قد تساعدني في تحقيق هدىي أو قد يشتمني في طريق حياتي " . لذلك فما عليك الآن إلا أن تتقن في الإمكانيات التي أودعها الله فيك وأن تضع هدفاً واعياً ولكن طموحاً ولا تُتج لعوامل اليأس أن تتخلل شخصيتك فإنك بإذن الله تستطيع .

خامساً : " T "

Time Control

محدد بزمن

من شروط الهدف أن يكون محدد بزمن ، أى تضع لنفسك مهلة لتحقيق هذا النجاح وأن تستشعر الهمة والنشاط كل صباح في سبيل سعيك إلى تحقيق هذا الحلم حتى تحقق حلمك قبل مضي هذا الزمن . كن حريصاً فإن للحياة متعة فلا تضيعها بأن تجعل أهدافك ضعيفة وتضع لها أمانة بعيدة وتسمع نفسك تخاطبك فتقول لك " هذه هي إمكانياتك فلا تبالغ في تقديرها " أو تبصر حالتك الواقعية فتقول " من أنا حتى أحقق هذا

اكتب هدفك

.....
.....

S

M

A

R

T

النية" وسأترك القصة لك لتكتملها و لتعرف نهايتها ، ولكني أريد أن أعلق على شيئين أولهما أنه بالفعل قد نجح خالد بن الوليد في الوصول إلى جيش اليرموك من دون خسائر تذكر وورد أيضاً أن جيش خالد عندما كان في قمة محنته داخل الصحراء وجدوا بئر ماء فشربوها منه وسقوا إبلهم وماشيتهم حتى إذا انصرفوا عنه ومضوا وتركوا البئر، تذكر رجل من الجيش أنه نسي إنائه عند البئر فعاد ليطلبه فما كان منه إلا أنه قد وجد الإناء ولم يجد البئر !!! ...

وهكذا ما عليك إلا أن تتذكر قول الله عز وجل : " إن الله لا يغير ما بقوم حتى

يغيروا ما بأنفسهم " الرعد 11

وكان الله يخبرنا في هذه الآية بأن التغيير الأعلى في الجسد إذا كان من الله فلا سبيل إليه إلا بأن تُغير مُعتقداتك الداخلية في الإيمان بإمكانية تحقيقه وهذا يتطلب توكل على الله عز وجل خلافاً للتوكل الذي يفعله أغلب البشر . فتجد أن واحداً منا جلس يفكر ويتخيل ويخطط لحياته ثم قام يدعو ويدعو الله عز وجل بأن يوفقه ثم يقول توكلت على الله ولكن العجب أشد العجب أنه لا يتحرك أو يفعل انفعال الجسد مع الروح فهذا يسميه الناس توكل ويسميه الحكماء توكل . وعجباً لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم : " لو توكلتم على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير تغدو خصاصاً وتروح بطاناً " . وانظر إلى الشرط (حق توكله) ففكر به واستخلص الأمر منه ثم تحرك فإنه :

لا تحسبن المجد قرأ أنت آكله لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبرا

الصبرا : الصبار

برمجة العقل السريعة

هي طريقة اقترحها جنسن (1989) تتلخص بالآتي :

1. حدد ما هي الإيحاءات المطلوبة " الرسالة العقلية الإيجابية " واكتبها على بطاقة صغيرة مثل أنا هادي ، أنا قوي ، أنا أثق بنفسي ، أنا طالب متفوق)
2. استرخ على كرسي مريح .
3. اقرأ الرسالة العقلية الإيجابية .
4. اغمض عينك واسترخ .
5. تنفس بعمق ثم اقبض النفس وأنت تعد داخليا إلى الرقم (4) ثم زفير بطيء .
6. كرر الخطوة السابقة ولكن اقبض النفس إلى الرقم (6) .
7. كرر الخطوة رقم (5) ولكن اقبض النفس إلى الرقم (8) .
8. أعط إيحاءات بالاسترخاء مبتدأ برقبتك ثم الكتفين وهكذا حتى تصل إلى القدمين كقولك " رقبتي الآن مرنة .. نعم . أحس بأن كل عضلة مرنة "
9. تخيل أن أنجزت ما كتبته في الرقم (1) تخيل نفسك وقد حققت النجاح ووصلت هدفك بكل ثقة، ماذا تشاهد ؟ ماذا تسمع ؟ ما هي مشاعرك ؟

التدريبات العملية

10. الآن أيقظ نفسك بالعد الداخلي من الواحد إلى الخمسة ، وبعد كل رقم

أعط إيماء بالنشاط والحيوية كأن تقول واحد أنا الآن أشعر بالنشاط ، اثنان

أشعر بالفرحة تعمري

إن هذه الطريقة تساعد على الاسترخاء والراحة النفسية أن تستمر في الاسترخاء حتى النوم

أو لمدة ثلاثين دقيقة إذا أردت . وينصح بتكرار هذه الطريقة مرة إلى ثلاث مرات يوميا ، و

سوف تفاجأ أن كل آمياتك ستصبح بإذن الله حقيقة واضحة لأنك سوف تتمكن بمشيئة

الله من التغلب على الإيحاءات السلبية أو ما يعتقدده الناس أنه مستحيل .

من كتاب (كيف تضاعف قدرتك الذهنية) "جين ماري ستاين"

كيف تنجح؟

هذا السؤال المحير، الذي ظل يبحث عن إجابته العظماء حتى اهتموا إلى إجابته أما غيرهم من العوام فلا زالوا إما منشغلون بالدنيا عن أهدافهم (هذا إن كان لهم أهداف) وإما أن أهدافهم وطموحاتهم هي أحلام غيرهم رسموها لهم وقد تكون ما هي إلا آماني تدور الأيام ولا يتبقى منها إلا قطرات أو دموع.

فالمجموعة الأولى

تجد شعارها ومنهاج طريقها قول الله عز وجل :

" ومن الناس من يهاجر في سبيل الله يجد في الأرض مراغما كثيرا وسعة "

النساء الآية 100

والمجموعة الثانية

تجد شعارها و منهاج طريقها وإن كان غير معلى قول الله عز وجل :

" الذين ضل سعيهم في الحياة الدنيا وهم يحسبون أنهم يحسنون صنعا "

الكهف الآية 104

والمجموعة الثالثة

تجد شعارها وسبيلها المعبر عن حالها قول الله عز وجل :

" وقال الذين اتبعوا لو أن لنا كرة فنتبرأ منهم كما تبراء منا كذلك يريهم الله

أعمالهم حسرات عليهم وما هم بخارجين من النار " البقرة الآية 167

أركان النجاح

ولنتبع معاً ركب العظماء حتى نصل معهم إلى تحقيق أهدافنا وطموحاتنا ركب الناجحين والتميزين يبدأ بتحديد الهدف ثم العمل على توضيح الطريق إليه ورسم الأساليب وتوقع التحديات والاستعداد لتحمل متطلبات هذا النجاح ثم بعد ذلك يبدأوا التحرك بالخطوة الأولى التي تكون بقوة المنطلق الوثوق ثم يتعامل مع التحديات التي تواجهه بعنصر التحديث المستمر .

وهذه هي أركان النجاح الأربعة

1. تحديد الهدف
2. جمع المعلومة
3. إنطلاقة الخطوة الأولى
4. التحديث المستمر

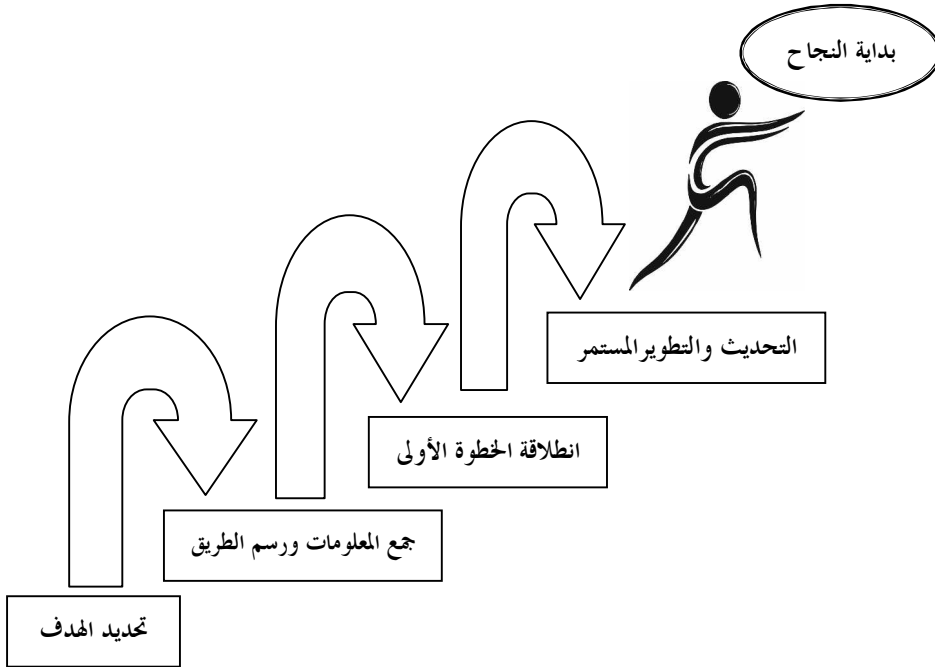
للنجاح أساليب ثابتة من سار عليها وصل و اتصل بالمتفوقين البارزين ، أما الأمل في الوصول لهذه القمة للجبل فأراها أمام عيني الآن و استمع إلى نعمات الشجن و الألمان التي تعزف فرحاً بنجاحي و تفوقي واستشعر الآن أن جذوة الخوف من المجهول قد خمدت وأن نار الشك في قدراتنا قد انطفأت وأن ثقتنا بأنفسنا يجب أن تبدأ في الزيادة الآن فمع كل نفس من أنفاسك ستزداد ثقتك بنفسك ومع كل خطوة في طريق نجاحك ستحس أنه أكثر قوة وأكثر عزماً و ستعرف في يوم من الأيام أن في داخلك عملاق قوي ... !!! وستسمح له بالانطلاق ففو عزمك وتنفس بقوة ثم أخرج هذا النفس مع زفير طويل قوي فإن قوتك

والجموعة الرابعة

تجد شعارها مكتوب بأحلام من نور لا يلبث أن يختفي مع غياب الشمس قول الله عز وجل
 "ينادونهم ألم نكن معكم قالوا بلى ولكنكم فتنتم أنفسكم وتربصتم وارتبتم
 وغرتكم الأماني حتى جاء أمر الله وغركم بالله الغرور" الحديد الآية 14

هذا هو العلاج أن تتخيل الإيجابيات دون أن تنظر إلى غيرها وأن تتخيل النجاحات الممكن حدوثها نتيجة لفعل هذه الخطوات وستعلم في يوم من الأيام أن الخير ثم النفاؤل به لا يأتي إلا بالخير ، والشر وتوقعه لا يأتي إلا بكل سوء وصدق رسول الله عندما قال :

"تفاءلوا بالخير تجدوه"



تكنم في إتصالك بربك فإن فيك روح والروح من الله عز وجل سبحانه "ثم سواه ونفخ فيه من روحه وجعل لكم السمع والأبصار والأفئدة قليلا ما تشكرون" السجدة الآية 9 أتعلم أن سلبياتنا كلها متمركزة في خوفنا من الفشل واستسلامنا لهذا الشعور بالضعف والخوف من الهزيمة.

"قال رجالان من الذين يخافون الله انعم عليهما ادخلوا عليهم الباب فإذا دخلتموه فإنكم غالبون وعلى فتوكلوا إن كنتم مؤمنين ، قالوا يا موسى إنا لن ندخلها ماداموا فيها فاذهب أنت وربك فقالتا إنا هاهنا قاعدون" 23,24 سورة المائدة والسبب في هذا الإستسلام للفشل هي المعتقدات المعوقة (من أساليب البرمجة اللغوية العصبية) التي لا تعينك على تحقيق هدفك ولكن تؤدي بك إلى الفشل : وهي سؤالان:

1. من أنا حتى أفعل كذا؟

2. كيف سأصرف عندما يفشل هذا الأمر؟

أظن أيها القارئ أنك تقول : نعم فهذان السؤالان هما السبب في أنني عندما أفكر في أي عمل لا أتمكن من أدائه بالشكل الأمثل و يصعد هذان السؤالان أمام عيني فجأة ويظان معي حتى يتملكني الخوف ثم أترجع وأترجع وبعد ذلك أفشل . والآن سنبدأ معاً طريق العلاج من البداية فعندما تطرح على نفسك هذان السؤالان حاول جاهداً أن تغير حالتك الذهنية وإن استطعت فالمكانية بأن تغير وضعك أو جلستك أو كرسيك ثم قم بسؤال نفسك هذان السؤالان :

1. ما الذي يمنعني من فعل كذا (أو عدم فعل كذا) ؟

2. ماذا سيحدث لو فعلت (أو لم تفعل) كذا ؟

4. متى وأين ومع من أريد ما أريده؟

.....

5. كيف يؤثر ما أريده على الجوانب الأخرى في حياتي؟

.....

6. كيف أعلم أنني حصلت على ما أريد؟

.....

7. هل إن ما أريده قائم على الحواس؟

.....

8. هل أنا معتقد تماماً بما أريده؟

.....

واعلم أن ظهور هدفك أمام عينيك طول الوقت سيعاونك على اختصار الطريق والتمتع بالصبر على أشواكه والفرح بشرياته وهذا ما يسميه المتخصصون في البرمجة اللغوية العصبية (NLP) "الحصيلة" حيث يوضح الدكتور محمد التكريتي أن الحصيلة هي الحالة المطلوبة ، واعتمد الدكتور التكريتي على أن يسأل كل منا نفسه عدة أسئلة هي على الترتيب تكون منظومة الحصيلة هي الباعثة للأمل و موجدة للصبر على تلك الأحلام حتى تتحقق بشكل يتوافق مع رغباتنا ، فالحصيلة هي الهدف و لكن بشكل أعمق و أوفر فأجب عن تلك الأسئلة تجد فيها ذاتك و أهدافك :

1. ماذا أريد؟

.....

2. هل إن ما أريده واضح بطيقة إيجابية؟

.....

3. هل هو أمر يخصني وأتحمّل مسؤوليته؟

.....

9. ما هي بالتفصيل انطلاقة الخطوة الأولى لتحقيق ما أريد؟

.....

إن هذه الأسئلة سوف تساعدك في استدراك ما فاتك من هذه الحياة وسيعينك على إدراك معنى الحياة التي تمر يوماً بعد يوم وهي بالنسبة إليك بلا غاية أو طريق فهل ستدعها تمر كذلك دون أن تستغلها لتحقيق أحلامك وأمنياتك ، لأن تلك الأسئلة تسترجع معك كل رغباتك التي تمنيتها في يوم من الأيام ، فهي تطلب من عقلك اسرتجاع احاسيسك و مشاعرك عن النجاح الدفين الذي قد يكون وراه التراب .

إن التفكير المنطقي في نجاحك يساهم بتعويد عقلك على التركيز في الوسيلة و ليس في النتيجة ، فالوسيلة هي ما تتعلق بكيفية الحصول على هذا النجاح و ليس بأحلام العيش في ظل هذا النجاح و هذا مما يتعتبر أحد أهم عقبات النجاح على الإطلاق (بأن تركز تفكيرك على متعة النجاح و لا تركز على وسيلة الوصول للنجاح) و لهذا تم تصميم هذه الأسئلة لتدارك هذا الخطأ فابدأ من الآن التركيز على كيفية الوصول لتحقيق أحلامك حتى تستطيع بإذن الله تعالى و في وقت قصير أن تحقق كل رغباتك و طموحاتك . و أهلا بك في عالم الناجحين

التدريبات العملية

اختبار " كيف أقرأ الناس جيداً ؟

حتى يتسنى لك تقييم ما تملكه من مهارات الاتصال الأساسية، الأمر الذي يقودك إلى إدراك الحقيقة، فأنت بحاجة الأول إلى التعرف على إمكانياتك الحالية . وسيساعدك الاختبار التالي على اكتشاف مدى معرفتك بنفسك وعن حولك، فلعلك تملك القدرة على قراءة ما يصدر عن الآخرين من إشارات وبالتالي يجب الاستفادة من ذلك، لتتجنب الوقوع في خطأ الحكم على الآخرين بشكل غير سليم، وقد لا تكون لديك القدرة على مواجهة من قمت بقراءته، خشية إثارة غضبه، حيث ترى الأهمية في أن تكون محبوباً عن أن يكون لك موقف، أو ربما كنت من ذلك النوع الذي لا يستطيع قراءة الإشارات ، ومن ثم تصبح صيداً سهلاً للعلاقات السيئة .

صمم هذا الاختبار خصيصاً، ليساعدك على اكتشاف ما إذا كنت قادراً على قراءة الآخرين أم لا، وكيف يمكنك القيام بهذا على نحو سليم . أحب على كل سؤال من هذه الأسئلة باختبار "صواب" أو "خطأ" ولتكن صادقاً في إجابتك، واعلم أن أول إجابة تجول بخاطرك دائماً ما تكون الإجابة الصحيحة، ولهذا لا تحاول أن تعطي لنفسك فرصة للتفكير فانظر إلى السؤال وراجع رغباتك و ليس أفكارك و استشعر الجواب الصحيح و لا تبحث في عقلك عن الجواب الصحيح .

1- في كل مرة أخرج فيها من المنزل أكون على دراية بكل من حولي من الناس .

صواب () خطأ ()

2- عندما أسير في الطريق دائماً أعرف ما إذا كان هناك من يسرون بجاني أو خلفي

صواب () خطأ ()

3- أول شئ ألاحظه في الشخص هو وجهه .

صواب () خطأ ()

4- دائماً ألاحظ ما يرتديه الشخص الذي أمامي .

صواب () خطأ ()

5- أسأل نفسي دائماً لماذا لا يتأبني شعور طيب حيال هذا الشخص أو هذا الموقف ؟

صواب () خطأ ()

6- ألاحظ سريعاً شيئاً لا يريحي في سلوك شخص ما وأشكل رأياً عنه .

صواب () خطأ ()

7- لا أشعر بالدهشة عندما أجد أن إنطباعي عن شخص ما صحيح .

صواب () خطأ ()

8- إذا لم أعجب بشخص ما ، فلا أتجاهل شعوري تجاهه .

صواب () خطأ ()

9- إن لم أعجب بشخص ما أتوقف وأنظر فيما يدفعني إلى ذلك .

صواب () خطأ ()

10- عندما أعجب بشخص ما ، فإنني غالباً أفكر في سبب ذلك .

صواب () خطأ ()

11- إذا لم أعجب بشخص ما قابلته توأ لأسباب غير محددة، فإنني لا أتجاهل تلك

المشاعر أو أرجعها إلى ما مر بي من مشاكل في ذلك اليوم .

صواب () خطأ ()

12- أتذكر كل كلمة يقولها الناس لي .

صواب () خطأ ()

13- عندما أحادث الناس فإنني أنتبه جيداً إلى تعبيرات وجوههم .

صواب () خطأ ()

14- أصغى جيداً إلى نبرة حديث الناس، ولهذا أدرك جيداً ما يشعرون به وهم يتكلمون معي .

صواب () خطأ ()

15- لست ساذجاً ، فأنا لا أصدق كل ما يقوله الناس لي .

صواب () خطأ ()

16- أطلب من الناس أن يفسروا ما قالوه وأن يعلنوا مسؤوليتهم عنه ، خاصة إذا لم أتفق معهم .

صواب () خطأ ()

17- عادة ما أستطيع أن أخبر بأن هناك شخصاً ما يكذب أو يغالي في حديثه .

صواب () خطأ ()

18- دائماً أعرف أن هذا الشخص غاضب .

صواب () خطأ ()

19- دائماً أعرف أن هذا الشخص حزين .

صواب () خطأ ()

20- دائماً أعرف أن هذا الشخص خائف .

صواب () خطأ ()

21- دائماً أعرف سبب غضب هذا الشخص مني .

صواب () خطأ ()

22- أستطيع أن أعرف دائماً أن شخصاً ما يجيني .

صواب () خطأ ()

23- أستطيع دائماً أن أعرف أن هذا الشخص سعيد .

صواب () خطأ ()

24- أستطيع أن أعرف دائماً متى يغضب مني هذا الشخص .

صواب () خطأ ()

25- أستطيع أن أعرف دائماً ، أن هذا الشخص يشعر بالمفاجأة .

صواب () خطأ ()

26- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص صادق معي .

صواب () خطأ ()

27- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص لا يبالي بما حوله .

صواب () خطأ ()

28- أستطيع أن أعرف أن شخصاً ما قد أصابه الملل من حديثي معه .

صواب () خطأ ()

29- أستطيع أن أعرف دائماً أنني لم ألق الترحيب المناسب .

صواب () خطأ ()

30- أبتعد دائماً عن أشخاص معينون يسببون لي المتاعب .

صواب () خطأ ()

31- أتذكر دائماً كيف يقف ويتحدث ويتصرف شخص ما في حالة إذا ما أردت وصفه لشخص آخر .

صواب () خطأ ()

32- أتذكر بمنتهى الدقة كيف كان الشخص يبدو حالما يقص علي قصة معينة .

صواب () خطأ ()

33- أشعر بصعوبة في تذكر بعض أحداث الماضي وكيف كان شعوري حينما مررت بها .

صواب () خطأ ()

- 34- أستطيع ببساطة أن أتذكر الطريقة التي تحدث بها شخص ما قابلته توأ .
صواب () خطأ ()
- 35- إذا اضطرت لوصف طريقة كلام شخص ما أستطيع تذكرها بسهولة وأصفها
للآخرين .
صواب () خطأ ()
- 36- على الرغم من أنني لم أتلق تهديداً أو تحديداً محدداً، أشعر بعدم الراحة حيال
شخص قابلته منذ فترة بسيطة .
صواب () خطأ ()
- 37- عندما أكون في أحازة ، فإنني ألاحظ أشياء لا تبدو واضحة للآخرين .
صواب () خطأ ()
- 38- عادة ما أكون أنا أول من يضع النقاط فوق الحروف .
صواب () خطأ ()
- 39- أستطيع أن أتذكر بدقة كل ما قاله هذا الشخص .
صواب () خطأ ()
- 40- أستطيع أن أتذكر كيفية الذهاب إلى مكان ما، على الرغم من أنني ذهبت إليه
مرات قليلة .
صواب () خطأ ()
- 41- من السهل أن أعبر عن مشاعري .
صواب () خطأ ()
- 42- لا مشكلة في أن يعرف الناس أنني غاضب .
صواب () خطأ ()
- 43- من السهل أن أعبر عن حي و عاطفتي .
صواب () خطأ ()

- 44- إنني على اتصال كامل بمشاعري .
صواب () خطأ ()
- 45- أهتم بنكهة ونوعية وقوام كل ما أكله .
صواب () خطأ ()
- 46- أهتم بما يقال حولي، حتى وإن كان خارج سياق الحديث .
صواب () خطأ ()
- 47- نادراً ما أتجاهل أي تهكم أو نقد، وأهتم بما يقال لي .
صواب () خطأ ()
- 48- عندما يسعدني شيء ما، فإنني غالباً ما أضحك بصوت عال، وارقص من الفرح،
وأعبر عن فرحتي بصوت عال .
صواب () خطأ ()
- 49- عندما ينتابني شعور بعدم الراحة تجاه أمر ما، ألاحظ وبسرعة ظهور بعض
الأعراض كالاختقان أو الشعور بألم في المعدة .
صواب () خطأ ()
- 50- أحس بالعرق يتصبب مني عندما أخطأ بصدد أمر ما ، أو عندما أكون متوتراً.
صواب () خطأ ()
- 51- أميل إلى الأكل بشراهة ، أو أزهد فيه عندما يضايقني شيء ما .
صواب () خطأ ()
- 52- على الرغم من شعور الآخرين بالحماس تجاه شخص ما ، أميل إلى عدم التأثر
بضغظهم عليّ .
صواب () خطأ ()
- 53- أستطيع تحديد أي قد سببت قلقاً لشخص ما .
صواب () خطأ ()

التقييم

والآن وبعد أن أجبت على الأسئلة، اعط لنفسك نقطة واحدة لكل سؤال أجبت عليه بصواب، ولا شئ لكل سؤال أجبت عليه بخطأ، ثم عد ما حصلت عليه من نقاط .
ماذا تعني إجابتك ؟

اعط لنفسك نقطة واحدة لكل سؤال أجبت عليه بصواب، وانظر إلى إجمالي النقاط، واربط بينها وبين قدرتك على قراءة الناس .
60 نقطة : أنت متوافق تماماً مع أوضاعك .

إذا ما كانت إجابتك على كل الأسئلة بصواب، أهنتك ! فهذا يعني أنك لست متوافقاً مع نفسك فحسب، بل وعلى دراية تامة بذاتك وبالناس وبالعالم من حولك . ربما تقع في بعض الأخطاء بشأن تقييمك للناس ، ولكن هذا لا يمنع أنك تقوم بالأمر على النحو الصحيح، وأن قيمك الأخلاقية والسلوكية على قدر كبير من السمو، كما أنك تهتم بالآخرين .

ولا تنخدع بتعبيرات الوجه، فلديك القدرة على النفاذ إلى الحقيقة بما تملكه من حس عال، الأمر الذي يساعدك على تقييم الناس بصورة سليمة، وعلى الميل إلى حب الإنجاز والقيادة . أنت بالفعل قادر على إفادة مجتمعك .
وعلى الرغم من تحقيقك لنسبة 100% إلا أنك لا تزال في حاجة لبذل مزيد من الجهد لتطوير مهاراتك في قراءة الناس بشكل أفضل .

40 – 59 نقطة : أنت تملك الكثير .

إذا حصلت على هذه النقاط، فأنت تملك الكثير من القدرات التي تعينك دائماً، غير أنك أحياناً ما تجد أنك في غاية الضيق لدرجة قد تدفعك إلى ركل نفسك، لأن بديهتك

54- بوسعي تحديد أن شخصاً يجني بصدق .

صواب () خطأ ()

55- أستطيع أن أصف تفصيلاً كيف يبدو ويظهر الناس .

صواب () خطأ ()

56- إذا كان هناك تقارب في أحاديث الناس، فإنني ألفت نظرهم إلى ذلك .

صواب () خطأ ()

57- إذا تشككت في أن شخصاً ما لا يقول الحقيقة، فإنني لا أستكف أن أسأل عن المزيد من التفاصيل .

صواب () خطأ ()

58- أستطيع دائماً أن أتذكر أول انطباع لي عن هذا الشخص .

صواب () خطأ ()

59- أستطيع أن أحدد الحالة المزاجية لأي شخص .

صواب () خطأ ()

60- أستطيع أن أدرك ما يرمي إليه أي شخص ، حتى إذا لم يتوافق كلامه مع

تعبيرات وجهه أو لغة جسده .

صواب () خطأ ()

قد خيبت ظنك، كما تميل إلى القسوة عليها عندما تفعل شيئاً ولكنه يأتي بعواقب سيئة. فأنت تبالي في نقد ذاتك، ولكن مع كل هذا تعترض بها وتحبها .

في هذه الحالة تحتاج إلى إدراك أنك على خير بالفعل . عليك أن تبلور مواضع تقدير الذات والثقة بالنفس ، وأن تعمل على إجادة مهارات القيادة ، وأخيراً عليك ببلورة مدى التزامك بالأمور، وأن تعمل على تغيير طريقة تفكيرك في كثير من المواقف، وتحاول الالتزام بقراراتك الأولى .

كن متأكداً من أن كل ما تفعله سيسعدك أنت أولاً، ثم فكر بعد ذلك في الآخرين، وعليك الإلمام بما تريد فعله، لا ما تفكر في فعله، ولا تحاول أن تكتفم مشاعرك، وحاول أن تنفذ إلى أعماق الناس عندما تتعرف عليهم، واطرح مزيداً من الأسئلة الهادفة، لتكتشف من هم وفيهم يفكرون .. ابدل قصارى جهدك حتى تكون مدركاً لكل ما يدور حولك .

39 – 20 نقطة : أنت تسير أمورك بالكاد .

أنت من ذلك النوع الذي يفضل أن يسير أمره بأمان دون أن يثير من حوله، وتكره المواجهة وتفضل الوضع الراهن، وتشعر بالإحراج عندما تسأل الناس عن أشياء، أو حين تقدم نفسك لشخص ما ، وتكره أن تكون واضحاً، لأن هذا يشعر بالخجل، وتفضل أن يشعر كل شخص بأن الأمور على ما يرام ، وربما فضلت راحة الناس على راحتك، وأنت متعاون وعندما لا يسير شئ بشكل جيد، فأنت تتجاهل هذا الشعور وتبعده عنك ، حتى لا تندم، وعلى الرغم من أن كلا تفصح عن أى شئ، فإنك تحفظ ما تقوله داخلياً وتعاني في صمت .

إن قراءة هذا الكتاب واستيعابه سيغيران حياتك للأفضل، وسيمداندك بالثقة اللازمة، حيث ستتعلم أن تتق بنفسك، الأمر الذي ييسر عليك معرفة بمن تثق، حيث ستجد مجموعة من القواعد والخطوط الإرشادية التي يجب عليك اتباعها حتى تشعر بالأمان والثقة

عند تعاملك مع الآخرين . إذا ما اتبعت النصائح التي يحتوي عليها هذا الكتاب، لن يلاحظ معظم من تربطك صلة بهم مدى تغيرك للأفضل وحسب، بل سيرون أيضاً ما أنت عليه من ثقة فى النفس وقدرة على إدارة أمور حياتك .

0 – 19 أنت بحاجة إلى المساعدة .

أنت بحاجة إلى مساعدة عاجلة، إذ ترتكب العديد من الأخطاء في حياتك – نعم كثيرة – كما تسير أمورك وكأنك ترتدي عصابة على عينيك وللأسف، فهذا يجعلك هدفاً سهلاً للآخرين، حيث تميل إلى أن تكون محبوباً هادئاً سهل المراس، يحصل على العديد من المزايا، غير أنك في حقيقة الأمر تسير في الاتجاه المعاكس، وتسبب الإزعاج ولا تفهم إشارات الآخرين . إذا كنت ذلك الشخص الذي يرتكب تلك الأخطاء، فإن ميلك إلى السير مع التيار يجعلك تابعاً لا قائداً، ولسوء الحظ فهؤلاء الذين تتبعهم يقودونك في معظم الأحيان إلى ما هو في غير صالحك، وفي أحيان كثيرة يقومون باستغلالك، ولكنك لا تحاول أبداً التعلم من أخطائك ، فأنت تؤمن بقانون مارفي كأسلوب حياة لك، إذ تؤمن بأن ما يُبني على خطأ خطأ وفي العادة سيسير دائماً في هذا الاتجاه .

إذا كنت ثرثاراً، فأنت تشغل بكثرة كلامك عن قراءة الآخرين جيداً، وهذا هو السبب في ارتكابك لهذه الأخطاء المزعجة . ويجب عليك أن تكون على علم بما يدور حولك ودورك فيه، وأن تدرك منظومة مبادئك قدر الإمكان، وبخاصة الطريقة التي ترى بها نفسك والعالم من حولك، وعليك أن تتوقف عن الشعور بأنك منهمك في شؤونك الذاتية، وأنت تفكر فقط في شعور نفسك، وأن تدرك – بدلاً من ذلك – كيف يسير الناس في الحياة . يجب أن تعطي قراءة هذا الكتاب قائمة أولوياتك، وعندما تفعل ذلك، ستجنب الكثير من المشاكل وستغير مجرى حياتك، وبالتالي لن يكون لقانون وجود في دنياك.

عن كتاب (أعرف ما تفكر فيه) د. ليليان جلاس

الحصيلة عملياً

بالطبع إن تحديد الهدف فردياً، أي أنك تجلس تفكر في مصير حياتك وأنت وحدك أصعب بكثير من تحديده مع أحد المتخصصين. فإن مناقشتك لنفسك والتحرك على خطوط متوازية في سبيل البحث عن الذات سوف يستغرق منك مجهود خارق ووقت كثير ولكن النجاح بعده بإذن الله أكيد. لكن المفيد في الأمر، أن استغلال خبرات الآخرين قد يكون مُعيناً، وإبتعد عن الخبرات السلبية للأشخاص المثبطين الموجودين في محيطك وحولك حيث أنهم لا يلبثون ينفثون سمومهم فيمن حولهم وخصوصاً إذا وجدوا شخصية مثلك تحاول أن تبحث عن النجاح وتري الامتياز حقاً طبيعياً لها.

نعم أنت لها!!!

في إحدى الدورات التي نقعدها من خلال المركز إستوقفتني طالبة جامعية ظلت تبحث عن هدف لها عدة أسابيع ولا سبيل أو هداية. حتى أنها كادت أن تنفعل لتصل الى حالة من العصبية يعقبها الإستسلام للفشل مجرد أنها لم تستطيع تحديد هدف لها.

لا توجد إلا طريقة واحدة يستطيع الإنسان أن يفشل بها ألا وهي

الإستسلام

مع العلم أن الهدف الذي كان تحاول ان تضعه كان هدفاً للعشر سنوات المقبلة والغريب أن مجهود العشر سنوات ارادت ان تخطط له في عشرة دقائق. طلبت من هذه الطالبة ان تغمض عينها ثم سألتها السؤال الأول في منظومة الحصيلة.

د/ نزار : ماذا تريدين؟

ثم شرحت لها أنني أقصد بهذا السؤال ما هو أول المتطلبات التي تريدها أو أول الأشياء التي تبحث عن إمتلاكها أو تتمني شرائها وقد يكون ذلك خلال اسبوع أو شهر أو سنة.

الطالبة : أن أصبح مثقفة علمياً ودينياً .

د/ نزار : هل ما تريدينه واضح في خيالك بطريقة إيجابية؟

كأن تتخيل نفسها وقد أصبحت فعلاً مثقفة علمياً ودينياً وأن تستشعر نفسها وقد اعتبرها الناس من حولها كذلك فعلاً وأن تسمع عبارات التهنية والشكر لعلمها ولحسن ثقافتها.

الطالبة: أشارت بالايجاب بعد لحظات عن الصمت ولا تزال مغمضة العينين.

د/ نزار: هل هذا الأمر يخصك وتحملي مسؤوليته؟

الطالبة : سكتت وظهر على ملامحها الجدية وتحمل المسؤولية ثم أشارت بالايجاب نعم.

د/ نزار : متي وأين ومع من تريدين ما تريديه؟

الطالبة: توقفت عن الحديث لحظات للتفكير ثم قالت مع زميلاتي وحددت اسمائهن ثم تخيلت نفسها في لقاء عام بأحد الأماكن العامة ، أحد حلقات الدروس الدينية بالمساجد وكانت هي المتحدثة.

د/ نزار: إستشعري هذا وقد حدث فعلاً ثم إسألني نفسك هذا السؤال، ماذا تريدین بعد ذلك؟

الطالبة: لحظات ثم قالت بعدها أريد مجمع إسلامي، (مصنع للغزل يأوي الأراامل من النساء، دار للأيتام ، دار للمسنين ، مدرسة ابتدائية واخري اعدادية ، ، وغيرها.

د/ نزار: كيف تعلمين أنك حصلت على ما تريدین؟

الطالبة: عندما اسير داخل المجمع وقد تحقق أمام عيني ثم أصعد للمكتب وأنظر إلى كل المنشآت والمباني؟!

د/ نزار: هل ما تريدينه قائم على الحواس؟

الطالبة: بعد نفس عميق، نعم ما أريده قائم على الحواس، فأنا أتمناه قلبياً ولكني سأستطيع تنفيذه عملياً بإذن الله .

د/ نزار: هل أنت معتقده تماماً بما تريدينه؟

الطالبة: بعد ظهور علامات تجهم على وجهها وهي مغلقة العينين وتحولت هذه العلامات بعد لحظات الى علامات اصرار وتصميم ثم قالت نعم، بإذن الله سوف يتحقق!!

د/ نزار: ما هي بالتفصيل إنطلاقة الخطوة الأولى لتحقيق ما تريدین؟

الطالبة: أن أكون مثقفة علمياً ودينياً وأن أحفظ القرآن الكريم كاملاً وأن أقرأ كتاباً دينياً كل اسبوع على الاقل وغيره علمياً في نفس الفترة.

د/ نزار: والأن أريدك أن تتخيلي وقد جاءك السائق الخاص ووقف بالسيارة أمام باب منزلك وانتظر نزولك.

§ ثم أنت الان تركيبين السيارة في الكرسي الخلفي وتتابعين بشغف بعض الأوراق الهامة ، و انطلق السائق متجهاً نحو المجمع الإسلامي.

§ حسناً، أنت الآن على بوابة المجمع الاسلامي ووقف السائق على الباب وكبس زر الفتح الكهربائي للزجاج بجوارك ليستطيع مشرف الأمن أن يلقي عليك تحية الصباح.

§ ثم سار السائق حتي وصل بجوار المصنع (مصنع الغزل) فأخبرته بأن يتوقف، ثم نزلت من السيارة الى داخل المصنع، وتوجهت نحو قسم التشغيل و الذي تعلمين أن كل العاملين بداخله من النساء، اللاتي لم يكن لهن عائل أو عمل.

§ حتي إذا دخلت عليهن اتسعت عيونهم فرحاً بك وأقبلن عليك مرحبات وهن سعداء برؤياك.

§ ثم خرجت من المصنع الى دار الايتام وجلست بين الاطفال الصغار وهم يلعبون ويمرحون وقد هرولوا ليتعلقوا بك عندما رأوك.

كل مشكلة لها حل

اعتاد الأفراد في داخل المجتمعات العربية على التحدث الدائم والمستمر عن السلبيات فهم يبحثون عنها ويتفننون في استعراضها ويخططون في التحايل عليها أو الاستسلام لها . حتى أنك إذا أصغيت سمعك لمجموعة من أصدقائك يتحدثون حولك فإنك لا تلبث تسمع كلمة المشكلة عدة مرات وترى أحدهم يقول " أصل المشكلة " أو " إنك لا تدرك المشكلة ، المشكلة هي " أو يغير أسلوب حديثه فيقول " وجدتها ... استطعت حل المشكلة ، المشكة التي كانت تؤرقني ليل نهار ... " ثم لا يلبث واحد من هؤلاء يتكلم عن السلبيات التي واجهته واحدة تلو الأخرى حتى لكأنك تعتقد أن هذا الشخص بطل مجرد أنه استطاع أن يتعايش مع كل هذه العقبات . ولكن السؤال الآن هو الأهم ...

ما المشكلة ؟

إن المشكلة تكمن في كلمة المشكلة نفسها .. إن المجتمع إذا اعتاد على هذه الكلمة فإن نفسيته هي من تتألم و يصيبها الإحباط والتواكل والضعف . فكأن كلمة المشكلة نفسها تبعث في نفسك ضغط عصبي سببه هجوم مجموعة من العوامل على شخصك وما عليك أمام هذه العوامل إلا أن تتراجع أو على أفضل تقدير أن تتقدم بجزر مع توقع صدام قادم قاسى لا رحمة معه ولا فتور . وإذا تعقبنا تفسير كلمة المشكلة حرفاً حرفاً ستجد أنها تحمل من وجهة نظري الخاصة معنى عجيب فمن الممكن أن نقول أن كلمة المشكلة تحمل المعان التالية :

§ وبعد ذلك ذهبت الى مكتبك في المبني الاداري في منتصف الجمع ، هذا المكتب الدائري الذي له نافذه كبيرة تطل على كل منشآت المصنع وله رؤية واضحة في كل الاتجاهات، وإذا أشرقت الشمس أنارت نصف المكتب الايمن واذا كادت تغرب ودعت نصفه الأيسر .

وهنا دمعت عينها وتوقفت عن الاسترسال في التفكير ثم أمالت رأسها إلي الأسفل وفتحت عيناها .

إنتظرت الطالبات رد فعلها

فقامت ثم قالت : نعم أنا لها !!

هل أخبركم شيئاً أحسسته في كلمتها الأخيرة تلك ومع انفعالها الواثق الظاهر على ملامح وجهها أدركت أنها سوف تنجح، فياليت الأيام تجري حتي تُبصر هذا النجاح .

كل مشكلة لها حل

فإذا كنت في حديث مع أحد أصحابك وسمعته يقول هذه الكلمة فاستوقفه وقل له : حسبك . وقل له قد ذكرت كلمة السر التي هي (.....) والآن بقي أن نبحث عن الحل .

وإذا كانت في كلامك فحاول أن تستعير عنها بكلمة أخرى ولتكن مثلاً كلمة "التحدى" فقل مثلاً " إن التحدى الذى واجهني كان " .

فإن كلمة التحدى تُعبر ضمناً عن الإقدام والمواجهة وتحفز نفسك عن البحث عن مخرج وليس عن مهرب كالكلمة الكريهة الأخرى التي هي (.....) .
وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم حيث قال :

" وهل يكب الناس في النار على مناخرهم إلى حصائد ألسنتهم " .

ليس هناك فشل ولكن خبرات وتجارب

للعلم فرحة لا يستشعرها إلا من أحبها . فإذا أردت أن تستمع لنفسك وأنت تلقي كلمات التهنية لشخصك بسبب نجاحك في الوصول إلى هدف طالما سعت إليه واجتهدت من أجله وصارعت الحياة من أجل الوصول إليه .

وإذا أردت أن ترى البسمة على وجوه من حولك وهم يهنئونك أو يجسدونك على مكائنتك الممتازة التي استطعت الوصول إليها . وإذا استشعرت الدموع تترقرق من عينيك فرحة وهجة بالانتصار على الذى تمكنت أنت وحدك من الوصول إليه بفضل من الله

الميم	م	من المنتهى	" ففيها منتهى الشئ إذا انتهى به المسير "
الشين	ش	من الإشمام	" ففيها العلو حتى بلوغ الجهد مبلغه فهي مع المنتهى تُعبر عن أقصى ارتفاع يمكن الوصول إليه "
الكاف	ك	من الكثرة	" ففيها اجتمع عوامل عدة تعبر عن الازدحام الذى يسبب الضيق وهي مع المنتهى في الإشمام تُعبر عن تضافر عوامل عدة سببت الضيق لأقصى ارتفاع "
اللام	ل	من اللحظة	" ففيها تضافر كل هذه العوامل عند بلوغها أقصى ارتفاع في مستوى الضيق في لحظة واحدة فجأة فهوما يسبب الفرع أو الرعب من الفجأة "
التاء	ة	من التعقيد	" ففيها سبب لهذا الضيق فهو التعقيد الذى يتضافر لكثرة عوامله في لحظة واحدة تسبب الرعب من الفجأة "

عز وجل . هذه الصورة بما فيها من مشاعر وكلمات وصور لهى بحق ما يريد الناجحون أن يتمكنوا من الوصول إليه ولذلك فإن برمجة الحياة التي نعيشها أصبح من الأهمية بمكان حتى نستطيع أن نتغلب على المصاعب التي نواجهها فيجب أن تظل نفوسنا قوية مع كل التحديات التي نواجهها ولم نقل (.....) ولذلك فلنحاول هنا الآن أن نركز تفكيرنا حول هذا العنوان .

ليس هناك فشل ولكن خبرات وتجارب

إن الفاشلون من يستشعروا الفشل ولكن الناجحون هم من بعد السقوط مرة بعد مرة يصلون لهدفهم ويحققوا نجاحهم .. إن الفشل بالنسبة لهؤلاء الناجحون يُعبر عن خبرات وتجارب . ولسنا هنا نستعرض كلمات ولكن نستعرض حقائق فانظر إلى قصص الناجحين وستعلم أنت نفسك أن النجاح يحتاج إلى الفشل ، فإذا وجدت الفشل أمامك فاعلم أن بعده نجاح وتذكر دوماً

قال تعالى : " إن مع العسر يسراً " الشرح 5

إن التأمل في الآية الكريمة يجد أنه تعالى قال " مع العسر " وليس (بعد العسر) فيجد أن نظرة الآدمي في التفكير إما نظرة أرضية تجعله يدرك أن اليسر بعد العسر وينتهي به الحال إلى ذلك فصدق النبي صلى الله عليه و سلم عندما قال : " ما كان لعسر أن يغلب يُسرين " .

صاحب البصيرة فله نظرة سماوية ربانية التفكير تجعله يدرك أن اليسر يكون بدايته مع بداية العسر ويصاحب هذا اليسر الخفي رسائل ربانية لا يستقبلها إلا من وعى قوله " مع العسر " و ما يُحزن العقول و يُدمي القلوب أن المسلمون قد استسلموا المعنى اليأس بينما الغريبيون الماديون الملحدون قد تجدد منهم المتميزون الصابرون .

حدث مع (إلياس هاو) مخترع ماكينة الخياطة أنه قد اجتهد عدة سنوات لتحقيق حلمه ولكن الفشل كان أمامه في كل مرة ولأنه يبحث عن الإيجابية ويريد النجاح ولأنه

يعتبر الفشل وسيلة من وسائل النجاح فقد ظل يحاول ويحاول حتى أنه حلم فرأى فيما يراه النائم ذات ليلة أنه وقع في أسر قبيلة من المتوحشين الهمج وأمره زعيمها أن ينهي اختراع الماكينة أو يتعرض للقتل، وبينما كان المتوحشون يقودونه إلى حتفه، وفي تلك الأثناء لاحظ أن رماح المتوحشين بها فتحات تشبه العين قرب نهايتها، فنهض من نومه وصنع نموذج إبرة به فتحة في النهاية وليس في الوسط كما اعتاد أن يعمل سابقاً وكان هذا التغيير هو مفتاح النجاح لاختراع ماكينة الخياطة .

كما أن من المعروف أن العالم (إديسون) قد تعددت اختراعاته ولكن كان من أهمها المصباح الكهربائي والذي يقول عنه (إديسون) أنه فشل أكثر من تسعمائة مرة ليتعلم الأسلوب الصحيح ولكي يصل إلى النجاح المثل في وسيلة الإضاءة التي يستغلها الآن كل البشر على مستوى الكرة الأرضية .

أما أينشتين حين وصل إلى سن السادسة عشر بدأ يفكر فيما يمكن أن يحدث إذا حاول شخص الإمساك بشعاع من الضوء . وظل الأمر كذلك حتى أن بعض الكتب تذكر أن أينشتين كان يعيش في أحلام اليقظة.. و يتخيل أنه كان يركب على شعاع من الضوء ويتبعه بخياله إلى مصدره ثم قام بعد ذلك بصياغة المعادلات الرياضية التي قدر لها أن تساند معرفته الحدسية، وأن تجعل من أحلام طفولته إحدى أشهر النظريات في تاريخ العلم .. نظرية النسبية والتي تحمل معادلة المعادلات " $e = mc^2$ " ويعتقد أن السبب في تفكير أينشتين في هذه المعادلة موقف تربوي قدمه لأن مدرس الرياضيات أخرجته أمام زملائه عندما كان طالباً في المرحلة الإعدادية ، فأصر أينشتين على أن يكون له السبق في اكتشاف يُحير معه كل علماء الرياضيات .. وقد كان .

الجدير بالذكر أن الدكتور (محمد النشائي) - العالم الفيزيائي المصري المعاصر - قد قدم بحثاً تُخطيء نظرية النسبية فهو العالم الوحيد الذي استطاع بنظريته الفيزيائية المعقدة أن يصل للدرجة التي جعل للزمان فيها حدود محسوسة للمكان فهو العالم المصري الوحيد

الذي احتفى به علماء الصين بصفته صاحب الثورة العلمية الحديثة ، وهكذا الحال دوماً .
وصدق القائل

إن هذا القديم كان حديثاً وسيغدو هذا الحديث قديماً

إن السلبيات لا تزال تحيط بنا ولن تزول حتى نصل إلى المرحلة التي معها ترتفع
هممنا وترتقى نفوسنا . إن البحث عن الهدف داخلنا سيساعدنا على تحفيز أنفسنا وشحن
طاقاتنا لكي نرتفع معها إلى مصاف المتميزين و لكي تتحقق نبوءة القرآن فينا حيث قال فينا
رب العزة : " كنتم خير أمة أخرجت للناس " آل عمران 110
إن تعاقب الأيام وتوالي الشهور والسنون يدفعنا دفعا لأن نثور وننهض حتى ترتقى
عزائمنا لنحصل على خير هذه الدنيا فقد طال بنا الصبر حتى إن الأمل اشتاق لأن يزرغ نور
الفجر .

**وعجباً لقول ابن القيم : " دنو همة الكساح دعتة إلى جلب العذرة وعلو
همة البيدق دعتة إلى التفريز "**

وكان ابن القيم يقول أن الكساح وهو العامل الذي يعمل على رفع القاذورات
وفضلات الناس من آبار المجارى والذي يكون سعيداً بعيشته وتمسكاً بلقمته وليس هذا
اعتراضاً منه على هذه المهنة ولكنه مستدلاً بها على فرق الهمة في الحياة والرغبة في التأثير
على مجريات النفوس الإنسانية و بقاء رفعة الكلمات الربانية ، فإن هذا الجسد - جسد
الكساح - مشابه للجسد الآخر الذي يأكل ويشرب مثله ويعيش دنياه مثله ولكنه في مكان
آخر فهو وزير أو رئيس أو مكان اجتماعي متميز .

فإن السبب في الاختلاط بين الكساح الذى يجلب القاذورات والبيدق أو عسكرى
الشطرنج والذى يخطو كل خطوة مصارعاً حتى يصل إلى الجهة الأخرى من رقعة الشطرنج
لينال النجاح والامتياز فيرتقى ويترقى ويصير وزيراً، فإن السبب الأهم في الخلاف بين
المكانين هو الطموح والهمة ... فانظر أين تود أن يكون جسدك في أعلى السلم أم في أسفل
البئر .

واعلم أن :

Winner never quite and quiter never win

أو الفائزون لا ينسحبون والمنسحبون لا يفوزون

وكذلك قال الكواكبي :

" ما بال الزمان يضمن علينا بأقوام ينهون الناس، ويرفعون
الالتباس، يفكرون بجزم ويعملون بعزم ولا ينفكون حتى ينالوا ما يقصدون "

هدف الأهداف

إن المتأمل في سير العظماء من المسلمين من زمان سيدنا ورسولنا وحبينا محمد صلى الله عليه وسلم سيجد أن كل هؤلاء الأصحاب شغلهم هم واحد فقط .. يعيشوا من أجله ويفرحوا بقرهم منه ويجزنوا لبعدهم عنه ... يسعوا إليه آناء الليل وأطراف النهار . فتجد عمير بن الحمام يقول " بَخِ بَخِ يا رسول الله ، والله إنها حياة طويلة " وذلك في غزوة بدر بعد إلقاء لتمررات كانت في يديه عندما مر به رسول الله صلى الله عليه وسلم فسأله عمير : يا رسول الله .. هل ما بيني وبين الجنة إلا هذه التمررات قال له رسول الله صلى الله عليه وسلم : نعم يا عمير ، فقال عمير قولته تلك . و ما أروع أحاسيس الإيمان في قلب الصحابي الجليل عمرو بن الجموح عندما قال لرسول الله صلى الله عليه وسلم : (يا نبي الله ، إن أبنائي هؤلاء يريدون أن يجسوني عن هذا الخير وهم يتذرعون بأني أعرد و الله إني لأرجو أن أظأ بعرجتي هذه الجنة . فقال الرسول عليه الصلاة والسلام لأبناء هذا الصحابي الجليل عمرو بن الجموح : "دعوه ؛ لعل الله عز وجل يرزقه الشهادة " فخلوا عنه إذعاناً لأمر رسول الله صلى الله عليه وسلم .

تقرب إلى الله عز وجل بحب الآخرة وتمنى على الله الجنة فإن مفهوم عبادتنا يكمن في طاعة الله عز وجل ، وطاعة الله عز وجل تقربنا من رحمته وسبب لمغفرته ومغفرته سبحانه طريقاً لعفوه جل جلاله ، ثم رضاه ، فإرضاء الله أفضل المنازل ، ولكن يجب أن تعي أن رضا الله الذي تطلبه هو سبيلك إلى الجنة، فالجنة هي مرادنا وهي هدفنا فلا تغتر تذكر هدفك بين نفسك وبين أقرانك فهي غاية المحبين ومطلب العارفين .. بما استعانوا على ألم الدنيا وإليها سعوا طلباً لمكارم الآخرة، ولا يفهم أحد منكم أن غايي من هذا الكلام الدعوة للزهد ، فإن مذهبي مذهب عبد الرحمن بن عوف في سعته وعثمان بن عفان في

كرمه وأبي حنيفة النعمان في تنعمه بماله ، فما أجمل أن نعي قول رسول الله صلى الله عليه وسلم " نعم المال الصالح مع العبد الصالح " .

ولكن الغريب في الأمر هو تماون النفوس بشكل عام في طلب العلو والارتفاع ورضاها بالتزول أو الخضوع وكأني الآن أستعرض أحد القدرات البشرية المدفونة، والتي تأتي على نفسها أن ترتقى أو تتألق فإذا به يكتب شعاراً عجيبياً قائلاً : " سأصبر حتى يعجز الصبر عن صبري وأصبر حتى يأذن الله في أمري وأصبر حتى يعلم الصبر أني صابر على شيء أمر من الصبر " ، فما بال هذه النفوس التي رضيت بالقليل وفطرت للدون من المهم والحقير من الأهداف .

وليس كلامي هذا اعتراضاً على الصبر ولكن الله قد سمى نفسه الكريم كما سمى نفسه الصبور وسمى نفسه المنتقم كما سمى نفسه العفو . وكفى بقولة الأعرابي عن الله عز وجل " لئن حاسبني الله على ذنبي لسألته عن مغفرته " .

أين الطاقات الكامنة التي لا تلبث أن تأكل العشب إن لم تجد الطعام أو تنحت الصخر بأيديها إن لم تجد المقدم والإزميل لتحطم بها صلابة هذا الصخر ، أين الطاقات التي تتمنى لقاء الله عز وجل على نية الخير ونية الجزاء سواء تحقق هذا الجزاء أم لا . أين تلك الطاقات التي تستمتع بالمصاعب والآلام في سبيل تحقيق هدفها الذي يحقق لها رسالتها في سبيل رضا الله عز وجل للوصول لجنة الخلد في الفردوس الأعلى مع النبي المصطفى محمد صلى الله عليه وسلم .

هان عليه ظلام التكليف

من لمح فجر الأجر

فالناس بين قسمين .. قسم طموح متفائل وقسم بائس يائس متشائم و كلا القسمين لهم نظرة مختلفة لنفس الوسيلة المتاحة . فإذا كان لأحد وسيلة معينة أو سبيل ميسر

أو حتى غير ميسر المهم أن هناك طريق يمكن أن تسلكه فإن كنت من القسم الحسن الطموح المتفائل وكنت قد أعددت العدة للنمو والتحرك ومحاولة استغلال كل الوسائل المتاحة فإن الشخصية الإيجابية ستساعدك على إدراك كل مواطن القوة في هدفك وستمكنك من استغلال كل الوسائل المتاحة في السبيل الذي أمامك .

وكذلك فإن العكس هو الصحيح بالنسبة للشخصية المتشائمة السلبية والوسيلة التي معها ، فإنها ترى نقاط الضعف دوماً وكأنها هي الغالبة على الحياة ككل وكأن كل ما في الوسائل عاجزاً أو ناقص ، وصدق القائل مُعبراً عن منهجية العقلاء في التفكير ثم منجية المتفائلون في التخطيط عندما قال معبراً عن العقبات التي نواجهها في حياتنا دوماً وأبداً حيث قال : " الصخور تسد ثغور الضعفاء ويستند عليها الأقوياء " ، ألا ترى أنه يجب علينا من الآن أن نتحرك بشكل إيجابي أكثر فإن الخير يأتي بالخير والتشاؤم يأتي بالعقبات ولا تنس قول رسول الله صلى الله عليه وسلم " تفائلوا بالخير تجدوه " فإن طريق حياتنا سهل ميسر بإذن الله إذا أدر كنا أهدافنا وسعينا لتحقيقها كما أن هذه الأسباب وهذه الأساليب ستساعدك بشكل جدي وفعال بإذن الله لتتري نجاحك واقعاً يتحرك أمامك من خيالك حتى إذا تحركت إليه قدمك فإن قربك من الله عز وجل شيراً سيقربك إلى هدفك ذراعاً ومن تقرب بخطواته إلى هدفه ذراعاً تقرب إلى هدفه باعاً وهكذا دواليك .

صراع الأحقاد

إن الصخور إن واجهناها في حياتنا بمنطق المهمل المتهاون فهي بلا شك عقبه ثم إننا إن قابلناها بمنطق المهتم المتحفز فهي أيضاً ستعتبر لنا المأساة المعيقة المؤذية ، و لكن ما الحل معها ؟ هذا هو السؤال . فالحياة طويلة و إن كنت سائراً فيها بحالك و تركز فيها على نجاحك فإن أعداء النجاح الذين هم فئة قليلة حاقدة تُؤثر عرقلتك على مساعدتك فإنهم سريعاً ما سيقومون بالقاء كم كبير من الصخور عليك و تلك (العقبة الأولى) ، فأنت مع احترافك في المرونة بالرد و التحايل في الهروب من تلك الطلقات بالقفزات و الإلتواءات فإنك على الرغم من ذلك قد تُصاب غير مرة و إن كثرت عليك الصخور فأنت بلاشك مصاب .

أما الإسلوب الثاني لإحتراف التعامل مع الإحقاد يتضمن التعامل مع ذاتي البشرية فهي أن تحاول إلتقاط تلك الصخور بيدك و بأن تحترف امساکها بالشكل الذي لا يُسبب لك ألماً أو يكون للجراح المدمية خطراً مستمراً ، تلك الفرصة الثانية تكمن في أنك عندما تتفنن في إلتقاط تلك الصخور فإنك ستكون أكثر غيظاً لمن رماك بها ، و ستكون أكثر مرونة في التعامل مع تلك الإفتراءات و الإبتلاءات و هو ما سيجعلك مثار حديث الناس و خصوصاً الضعفاء منهم و المتفرجون من هؤلاء البشر الذين لا حياة لهم و لا أهداف و ستواجه عند إحترافك لإلتقاط هذه الصخور مشكلة كبيرة هي أين ستلقي بهذه الصخور ؟ لأن المعتاد عند المحترفين أن يقوموا بإلقاء هذه الصخور خلف ظهورهم و لأنهم يتناسونها فإنهم يعمدون إلى النظر أمامهم و إهمال ما خلفهم ، و هنا تظهر مشكلة البقاء أمامهم حيث إن طول فترة الصراع من أجل البقاء مع استمرار الغيظ الشديد الذي يأكل قلوب الحاقدون ممن حولك فهذان السببان سيؤثران بكثرة الصخور التي تُلقي عليك و لأنك تحترف إلتقاطها ثم إلقاءها خلف ظهرك فإن النتيجة عادة هي تكون تلال من الصخور العالية

المرتفعة خلف ظهرك (فانتبه) لأن استمرارك بهذا الشكل سيؤدي بلا شك في مرحلة من المراحل إلى الهيار كل تلك التلال فوق رأسك و عندها ستكون النهاية . أما الإسلوب الثالث فهو احترافك إنتقاط تلك الصخور الملقاه عليك و لكن المهم ليس في إلقائها خلف ظهرك بل المهم أن تتعلم أن تُلقئها أسفل قدميك فتمتئنها ، و هنا تتعلم أن تكون عن الأحقاد مرتفعاً و مع استمرار إلقاء الصخور عليك ، فأنت تتعلم كيف تبني بهذه الصخور سلماً تصعد به إلى القمة .

فما بالك بمن هم حاقدون عليك يظنون يمتنون قدرتك و يفتنون عزيمتك فهم بذلك يُزيدون عليك الصخور و هم بذلك يتفننون بإمدادك بكل ما تحتاجه لأن تصعد للقمة و مع طول الوقت أُبشرك بأنك ستصير بالنسبة لهم بعيداً للغاية فصخورهم لا تصل إليك ، لأنك اتخذت الطريق الصحيح و اتبعت الوسيلة الصحيحة و هي أن ترتفع و ترتفع و ترتفع و عندها ستعلم أنك تقترب من القمة التي تستحقها ، الصخور هي كل الهفوات و كل اللفتات و كل الغمزات و كل اللمزات التي يتناولك بها الضعفاء فانتبه بأُها وقود النجاح كما أها وقود الفشل و المشكلة هي كيفية إستخدامها و اقرأ قول الله عز و جل في سورة المطففين : " إن الذين أجمروا كانوا من الذين آمنوا يضحكون ، و إذا مروا بهم يتغامزون ، و إذا انقلبوا إلى أهلهم إنقلبوا فاكهين ، و إذا رأوهم قالوا إن هؤلاء لضالون ، و ما أرسلوا عليهم حافظين ، فاليوم الذين آمنوا من الكفار يضحكون ، على الأرائك ينظرون ، هل تُوب الكفار ما كانوا يفعلون " (29-36 المطففين).

التدريبات العملية

ومع ملاحظة الجدول التالي يمكن ملاحظة الفرق بوضوح .

خصائص من يستخدمون النصف الأيسر	خصائص من يستخدمون النصف الأيمن
1. يفضلون الشرح اللفظي اللغوي	1. يفضلون الشرح العملي المرئي
2. يستخدمون اللغة والتركييب .	2. يستخدمون الصور العقلية .
3. يعالجون المعلومات بالتتالي .	3. يعالجون المعلومات بطريقة كلية
4. ينتجون الأفكار بالمنطق .	4. ينتجون الأفكار بالحدس .
5. يفضلون الأعمال التي تتطلب تفكيراً محسوساً .	5. يفضلون الأعمال التي تحتاج إلى تفكير مجرد.
6. يركزون على عمل واحد دائماً	6. ينشغلون في أكثر من عمل في وقت واحد
7. يفضلون النشاطات التي تتطلب البحث والترتيب .	7. يفضلون أنشطة التأليف والتركييب .
8. يفضلون الأعمال المنظمة المرتبة	8. يستطيعون الارتجال بسهولة .
9. يفضلون الخبرات المحددة .	9. يفضلون الخبرات الحرة غير المحددة
10. يفضلون التفاصيل .	10. يفضلون الأفكار العامة .
11. يواجهون المشكلات بجدية .	11. يواجهون المشكلات دون جدية .

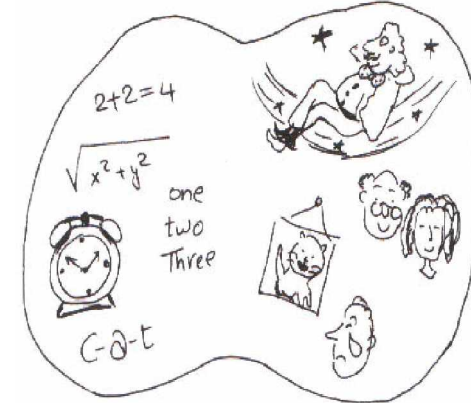
وأثبتت بعض الدراسات العلمية الحديثة أن جهتي المخ تعملان إفرادياً ، وهذا يعني أن كل جهة من جهتيه تأخذ على عاتقها تأمين معلومات معينة تختلف من فرد إلى آخر .

أنت و نصف عقلك

السؤال الذي يطرح نفسه الآن هو هل أنا من أصحاب النصف الأيمن أم من أنصار النصف الأيسر ، وهذا السؤال يعبر عن رغبتك الأكيدة في محاولة التعلم للوصول إلى النجاح والتفوق بإذن الله . ولذلك سنسأل معا ونقول ما هي العلامات المميزة لمن يستخدمون النصف الأيمن من العقل ومن يستخدمون النصف الأيسر من العقل ؟

L

المنطق
الثوابت
المعتقدات
الأسماء
الأرقام
الحقائق



Logic

Imagine

R

التخيل
المشاعر
الأحاسيس
الصور
الألوان
النغمات

تعرف على نصف عقلك

1. السؤال الأول :

من أي مكان تفضل الجلوس إذا كنت في قاعة محاضرات أو صاله سينما ؟

- (أ) على اليمين .
- (ب) على اليسار .
- (ج) في الوسط .

2. السؤال الثاني :

إلى أي جهة تنظر حين تحاول الإجابة عن سؤال بحاجة إلى تفكير ؟

- (أ) إلى اليسار .
- (ب) إلى اليمين .
- (ج) تواجه الشخص السائل بعينك

3. السؤال الثالث :

هل أنت :

- (أ) منفتح على الغير ؟
- (ب) منغلق على ذاتك ؟

4. السؤال الرابع :

هل تفضل :

- (أ) حياة النهار ؟
- (ب) حياة الليل ؟
- (ج) الاثنين معا ؟

5. السؤال الخامس :

اللائحة التالية تضم حالات كثيرة تواجهها يوميا خلال عملك حدد أربع حالات ترتاح فيها ، وضع أمامها حرف (ب) ، ثم حدد أربع حالات تتضايق منها وضع أمامها حرف (د) .

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. دوام العمل | 2. تهيئة الخطط |
| 3. الاستراتيجيات | 4. العبقرية |
| 5. القدرة على الإقناع | 6. المبادرة |
| 7. مراقبة الآخرين | 8. التصورات الذهنية |
| 9. المراقبة | 10. الطاقة الحركية |
| 11. الانضباط الذاتي | 12. تطور البرامج |

7. مجدد ، مبتكر 8. مدرك بالحدس
9. قادر على السيطرة على نفسك 10. كثير التدقيق
11. انفعالي 12. قادر على فهم مجمل الأوضاع
13. محب للسيطرة 14. رجل فكر
15. قادر على التأليف 16. تجريدي
17. واقعي 18. قارئ جيد
19. مؤلف أخبار 20. ذو حس تشاهي (تربط بين الأشياء المختلفة)

7. السؤال السابع :

الجملة التالية ، اختر أربعة تعتقد أنها من صميم شخصيتك

1. أنا رجل أملك خصائص الزعماء 2. أفضل العمل المستقل
3. أحب الخروج من البيت لأني اجتماعي 4. أحب الفنون
5. أنا صاحب ضمير وأتحمل المسؤوليات 6. حساس جدا
7. أفضل العمل ضمن مجموعة 8. لست منظما في حياتي

13. الدقة 14. المحاسبة
15. التكامل في العمل والحياة 16. تعليل الغير لوضع معين
17. النصائح 18. الرقة واللفظ
19. الإدراك الحسي 20. الحرارة الإنسانية
21. الفطنة 22. المسؤولية
23. حدة الذهن 24. الحس العملي
25. الحركة 26. الحدس

أرقام الصفات التي وضعت أمامها حرف (ب) :

أرقام الصفات التي وضعت أمامها حرف (د) :

6. السؤال السادس :

حاول اختيار خمس كلمات ، من اللائحة المرفقة ، تعتقد أنها تحدد شخصيتك .

1. محلل 2. منطقي
3. منشد 4. فنان
5. ذو تفكير عملي 6. خطيب

تفسير هذا التمرين :

اجمع العلامات التي حصلت عليها بعد توزيع الدرجات كالاتي :

• إجابة السؤال الأول :

$$1 = \text{أ} \quad 10 = \text{ب} \quad 5 = \text{ج}$$

• إجابة السؤال الثاني :

$$10 = \text{أ} \quad 1 = \text{ب} \quad 5 = \text{ج}$$

• إجابة السؤال الثالث :

$$2 = \text{أ} \quad 8 = \text{ب}$$

• إجابة السؤال الرابع :

$$2 = \text{أ} \quad 8 = \text{ب} \quad 5 = \text{ج}$$

10. انتقد نفسي دائما

9. أحيا وضعاً اجتماعياً جيداً

12. أشكك أحياناً في قدراتي الفكرية

11. احترم تقاليد وأفكار المجتمع

- قم بحساب درجاتك من خلال معرفة تقدير الدرجات لكل إجابة قمت باختيارها من الإختيارات السابقة فستجد لها مقابل بالأرقام في التفصيل الأتي ثم انظر لتفسير التمرين ومحصلة الدرجات كالاتي وتعرف على أي من نصفي عقلك هو الذي له السيادة في حركاتك وسكناتك .

● إجابة السؤال الخامس :

د = 7 .	ب = 2 - 14 .	د = 7 .	ب = 2 - 1
د = 2 .	ب = 7 - 15 .	د = 2 .	ب = 7 - 2
د = 7 .	ب = 2 - 16 .	د = 7 .	ب = 2 - 3
د = 2 .	ب = 7 - 17 .	د = 2 .	ب = 8 - 4
د = 8 .	ب = 1 - 18 .	د = 8 .	ب = 2 - 5
د = 2 .	ب = 8 - 19 .	د = 2 .	ب = 7 - 6
د = 7 .	ب = 2 - 20 .	د = 7 .	ب = 2 - 7
د = 3 .	ب = 7 - 21 .	د = 2 .	ب = 7 - 8
د = 7 .	ب = 2 - 22 .	د = 8 .	ب = 2 - 9
د = 7 .	ب = 3 - 23 .	د = 2 .	ب = 7 - 10
د = 3 .	ب = 8 - 24 .	د = 7 .	ب = 2 - 11
د = 8 .	ب = 2 - 25 .	د = 2 .	ب = 7 - 12
د = 2 .	ب = 8 - 26 .	د = 8 .	ب = 1 - 13

إجابة السؤال السادس :

3 = 1	7 = 11
2 = 2	8 = 12
9 = 3	3 = 13
9 = 4	3 = 14
3 = 5	8 = 15
4 = 6	8 = 16
8 = 7	2 = 17
8 = 8	5 = 18
2 = 9	8 = 19
3 = 10	8 = 20

إجابة السؤال السابع :

2 = 1	3 = 7
8 = 2	7 = 8
2 = 3	3 = 9

التخطيط العام للحياة الشخصية

دار جدل عنيف ولا زال يتعاقب حوار مستمر بين المتخصصين في علوم التنمية البشرية لرسم معايير ثابتة و تعريفات واضحة لكل من المسطلحات التالية (الرسالة ، الرؤية ، الهدف ، الغاية) و كل من تكلم بخصوص هذا الموضوع تظهر أدلته بأنها مقنعة و مقننه و هنا نحن لسنا بصدد أن نسير بنفس الطريق و لكني بصدد أن أوضح كيفية عامة و لكنها مهمة بإسلوب التخطيط الإستراتيجي العام للرؤية الشخصية و التي قد تُعتبر مقياساً لهدف شخصي صغير قريب أو على النقيض قد تُعتبر أسلوباً للتخطيط العام لهدف الحياة الأكبر .

سنوضح كيفية التخطيط العام للرؤية الشخصية من خلال شرح نموذج

منتز بروج 1998 لأنه يرى أن الإستراتيجية بوجه عام سواء في التخطيط للتسويق أو التخطيط العسكري أو حتى كنموذجنا هنا بالتخطيط العام للرؤية الشخصية فهو يرى أن التخطيط الإستراتيجي بوجه عام يحتوي على كلمات محورية أساسية . و هو يجمعها للغرض التدريسي في خمسة كلمات باللغة الإنجليزية تبدأ بالحرف (P) و يمثلها بالشكل التالي (5Ps) و تنطق حرفياً باللغة العربية مجازاً كالأتي (فايف بيز)

5P's

7 = 10

8 = 4

3 = 11

2 = 5

7 = 12

7 = 6

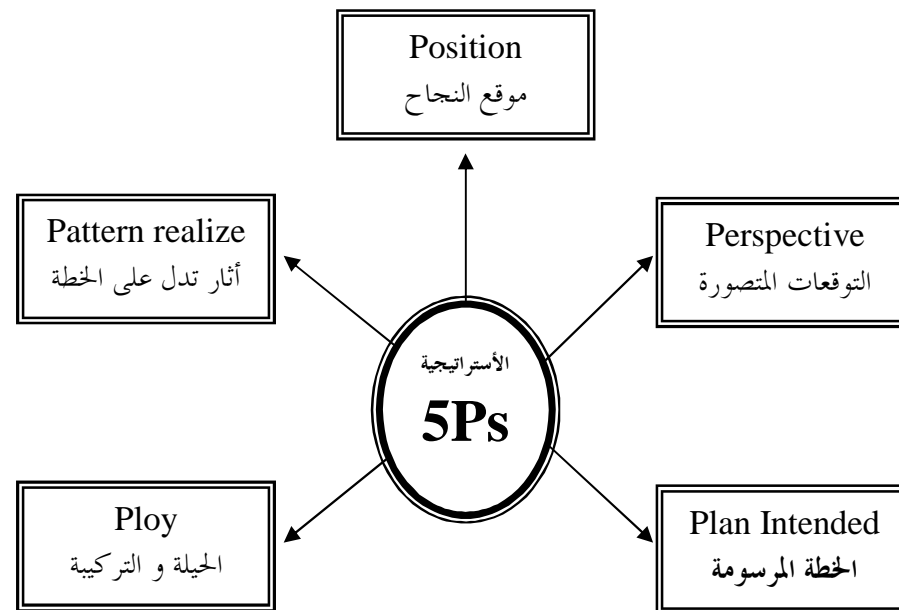
المجموع الكلي للدرجات

معايير تحليل هذا التمرين

- 1- إذا كانت الدرجات التي حصلت عليها ما بين (41 - 84) فإن ذلك يعني أن تصرفاتك وأعمالك موجهة من قبل النصف الأيسر من المخ .
- 2- إذا كانت الدرجات التي حصلت عليها ما بين (85 - 128) فإن ذلك يعني أن تصرفاتك وأعمالك موجهة من قبل نصفي المخ معا .
- 3- إذا كانت الدرجات التي حصلت عليها ما بين (129 - 172) فإن ذلك يعني أن تصرفاتك وأعمالك موجهة من قبل النصف الأيمن من المخ .

1. الحرف الأول (P) هو بداية الكلمة (Plan) و هي تعني خطة :

- هذه الكلمة تعني اتجاه أو دليل أو مسار مستقبلي لخطة حياتك فلنكي تنجح خطة حياتك تلك بالنظر للأمام تتأمل النوايا المستقبلية ، فتشرح الأحلام و تصف طريق الوصول إليها ثم هي تُعبر عن خطتك الإعتيادية للأهداف بالإسلوب الذي تحدثنا عنه سابقاً من خلال تفصيل عناصر (SMART) .
- فهي بهذا الإسلوب تكون تفصيلية بشكل كاف و مناسب للتعرف على الخطوات العملية و المطلوبة للوصول للنجاح المطلوب ، كما إنها تناقش إمكانية تعاقب الأهداف و تضافرها معاً في تتابع مدروس يساعدك على متابعة نجاح حياتك عن طريق تحقيقك للأهداف المرحلية هدف تلو الآخر .
- الخطة هي معنى الوصول لهدف في زمن المستقبل (ما ننوي أن نفعله) ، لأن التخطيط عموماً هو رسم مسار مستقبلي في اتجاه هدف معين بمواصفات معينه ، و هذا المسار هو نتاج طبيعي لمفاضلة بين عدد من المسارات المحتملة بتكاليف متنوعة و مختلفة ، حيث يتم اختيار أحدها على غير من الخيارات ، و بتحديد الهدف و المسار تتحدد بقية التفاصيل الإجرائية ، و لهذا فإن من مجموع الهدف و المسار و الإجراءات تتكون الخطط .



نموذج منتزبرج الخماسي لتعريف الإستراتيجية

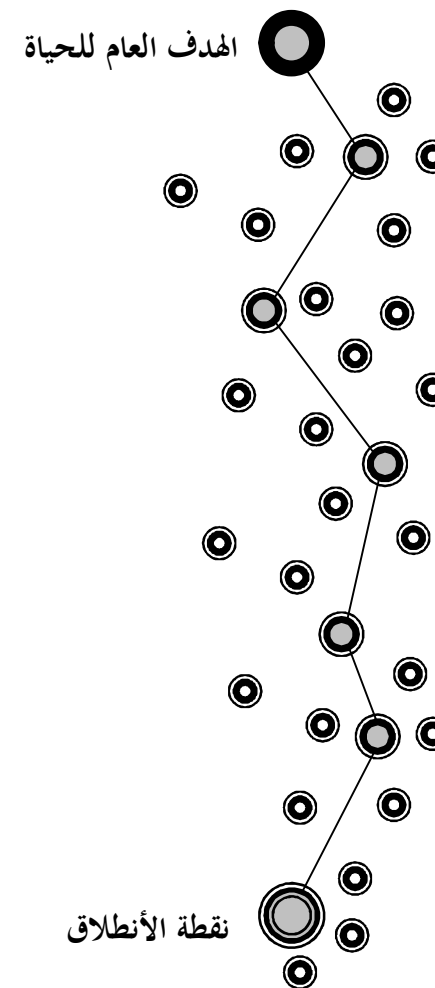
هذه الخماسية في ترتيب أفكار عقولنا للتوأكب مع رغبتنا في قيادة حياتنا الخاصة ، و المهم أنه عند التفكير بها لا يهم الترتيب مبدئياً و لكن المهم هو أن تهتم بالتفكير في الخمسة عناصر جميعهم و بألا تهمل أحدهم على الإطلاق .فحياتك بشكل عام من الممكن وضعها على طريق النجاح من خلال رؤية يومية لنجاحك بتمثيلها بهذا النموذج المتميز عن طريق بحث صفات هدفك و صفاته باستعراض تلك الصفات الخمسة كالآتي :

- تعتمد الخطة على ثبات المفاهيم و وضوح الغاية العامة و التي يُسميها علماء التنمية البشرية (الرؤية) لأن كل الأهداف الأخرى التي قد تبدو مميزة و مغرية فهي في حد ذاتها نجاح بمعايير أو بمقاييس البشر من حولك و لكنها تعتبر مُلهيات و مُشتتات عن خطتك بالنسبة لك و لنجاحك فانتبه .

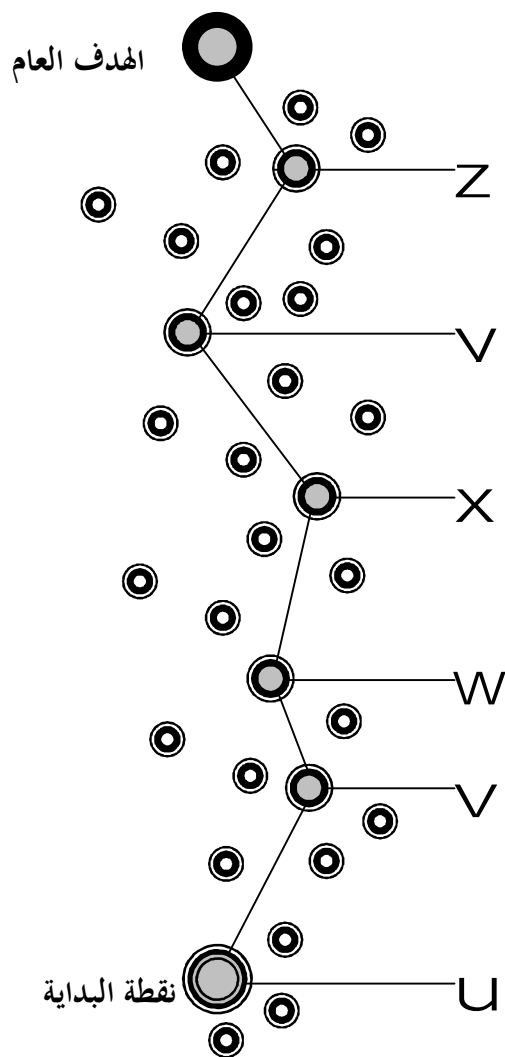
2. الحرف الثاني (P) هو بداية الكلمة (Pattern) و هي تعني

السيناريو المقترح :

- حين نتابع أداء أيامك و نتتبع قصة حياتك في الوصول لهدفك و نجحك فإننا يجب أن نتعرف من خلال هذا السيناريو على أسباب نجاحك ، لأنك ببساطة تكتب سيرة حياتك يوم بيوم من الآن .
- إن مفهوم كتابة قصة حياتك من الآن يُضيف لك ميزة تنافسية لأن الأيام لم تنقض بعد و أنت الآن تعرف أنه لا زالت هناك فرصة مواتية لتسطير حياتك بالشكل الأمثل و لأنك الآن صاحب الفرصة التي ستجعلك في يوم من أيام المستقبل تفخر بقصة حياتك و طريقة كفاحك .
- تخيلك للسيناريو المقترح خلال كل تحد جديد من تحديات حياتك التي ستواجهها و لكن المهم أن يكون هذا التخيل بشكل فردي لكل مرحلة على حده ، ثم هو السيناريو الذي تتخيله لإقتحامك المجالات التي تحلم بها ، و هو أيضاً السيناريو الذي ستتخيله للدفاع عن نفسك في مواجهة كل من حولك من الأعداء أو المنافقين أو الأصدقاء الخاقدين .
- هو أيضاً السيناريو الذي تتخيله يُجسد استمتاعك بنجاحك و تفوقك و أسلوبك المتميز في إدارة مؤسستك او كيانك الذي تحلم به ، فهو تجسيد عقلي لكل أحلامك و طموحاتك و لكن بوضعها على أرض الواقع فأنت



- الأهداف الرئيسية الموضوعية في الخطة
- الأهداف الفرعية المشتتة
- نقطة الانطلاق
- الهدف العام



الترتيب الإجمالي لمراحل الخطة

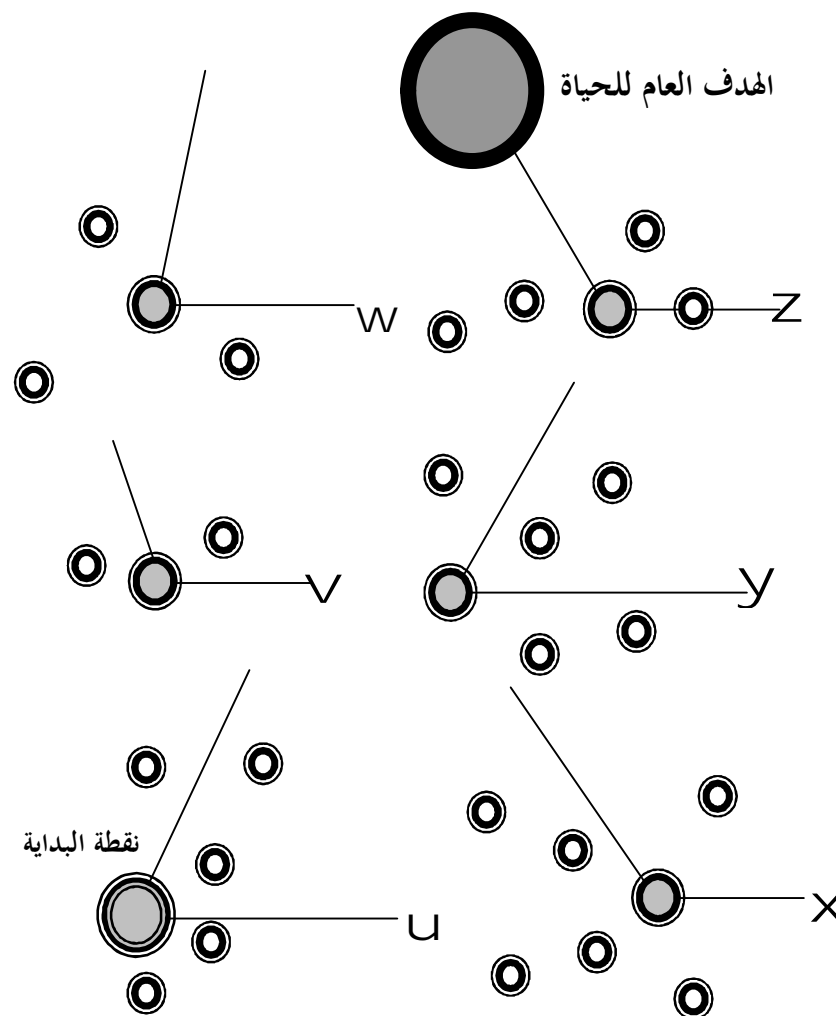
تتعامل مع مراحل حياتك كأنها أهداف مرحلية صغيرة تنتهي من كل واحدة تلو الأخرى لكي تحقق الخطة الكبيرة التي هي خطة حياتك ككل .

- استخدامك لهذا النموذج من تفصيل مراحل السيناريو للنجاح الذي نحلّم به يُتيح لك النظر برؤية عامة لنجاحك ثم بعد ذلك البحث عن أفضل الحالات التي تساعدك على نجاحك ، فهذا الإسلوب يساعدك على أن تتصف بالمرونة في الأداء لأن باستطاعتك أن تعيد ترتيب المراحل .
- يساعدك هذا الإسلوب على استغلال الفرص بالشكل الأمثل لأن الفرصة قد تكون في اقتناصك لمرحلة متقدمة من مراحل هدفك (و أنت مستعد لها بالتخطيط من قبل) فسيكون من السهل عليك اقتناصها ، و لنفترض مثلاً أن موقعك على خريطة نجاحك عند النقطة (V) مثلاً في النموذج التالي ، ثم جاءتك فرصة سانحة لتنتقل للمرحلة (y) فإن كنت مستعداً بالتخطيط لها فسيكون نجاحك بالوصول أمر محتم بإذن الله تعالى و لكن بالمقارنة مع أي شخص آخر غيرك فستكون الفرصة التي جاءت له أعلى بكثير من مؤهلاته و تخطيطه فستضيع الفرصة من بين يديه بلا أدنى شك .
- سيمنحك هذا الإسلوب الفرصة للتعديل والتبديل في خطتك بسهولة حتى أثناء مرور الزمن عليها ، لأنك ترى الخطة بشكل متجزأ و تعرف فائدة كل جزء على حده ، ثم إن معرفتك التامة بأن خبراتك و مهاراتك الشخصية التي تتطور كل يوم مقارنة باليوم الماضي فأنت تعلم أن القرار المثالي الذي قمت بإتخاذهُ بالأمس (بناء على مهاراتك المحدودة السابقة) لن يتعتبر هذا كقرار مثالي اليوم أو غداً لأن معرفتك عن الحياة قد زادت و قدرتك على ممارسة النجاح فيها قد ارتفعت .

3. الحرف الثالث (P) هو بداية الكلمة (Position) و هي تعني

موقع النجاح و مكانه :

- هو موقع معركة النجاح الذي تبحث عنه !! و التي تحدثنا عنها سابقاً بذكرنا لمعنى الحصيلة ، فأنت تعرف بالطبع أن الحياة معركة و الناجح فيها هو من يستطيع أن يحدد اتجاهه و مصيره ، فلذلك فإن فائدة هذا العنصر أن ينبهك إلى أن النجاح يرتبط بالموقع الذي يشكل فرقاً في الريح و الخسارة و لذلك يجب أن تضع هذا الأمر في حسابك و أنت تخطط لنجاحك من خلال تخيل مواقف الصراعات و أماكنها ، مثل إختيارك للكلية التي ستحصل منها على مؤهلك و بالتالي إلتحاقك بدورات تعليمية جديدة هو مما سيساعدك على تحقيق تقدم إستراتيجي في إختيارك لمكان الصراع المحتمل مع صراعات الحياة المخيفة .
- هذا العنصر يُشير إلى أهمية إختيار الوظيفة التي تحملها أو المكان الذي سيرتبط به هدفك سواء كان دراسي أو وظيفي أو تربوي أو متربي أو أي شيء فاجتهد ان تفكر له من الآن فتستعد له بكل إمكانياتك و بأن تهتم بالألا تجعل للظروف تأثيراً سواء إيجابياً أو سلبياً في وصولك لهذا المكان .
- من المهم أن تعلم أن وصولك لمكان النجاح الذي تخطط له ليس هو التفوق الذي نبحث عنه ، فكم من الأشخاص الذين أعرّفهم قد حققوا كل ما كانوا يطمحون به و كل ما كانوا يرغبون في الحصول عليه لكنهم على الرغم من ذلك يشعرون بالضيق !! أتدري لماذا ؟ ، لأنهم لم يتخيلوا ماذا سيفعلون بعد الوصول لمكان هذا الهدف ففكر من الآن في إجابة هذا السؤال : (ماذا ستفعل عندما تحقق النجاح و تصل للمكان الذي تريده ؟) .

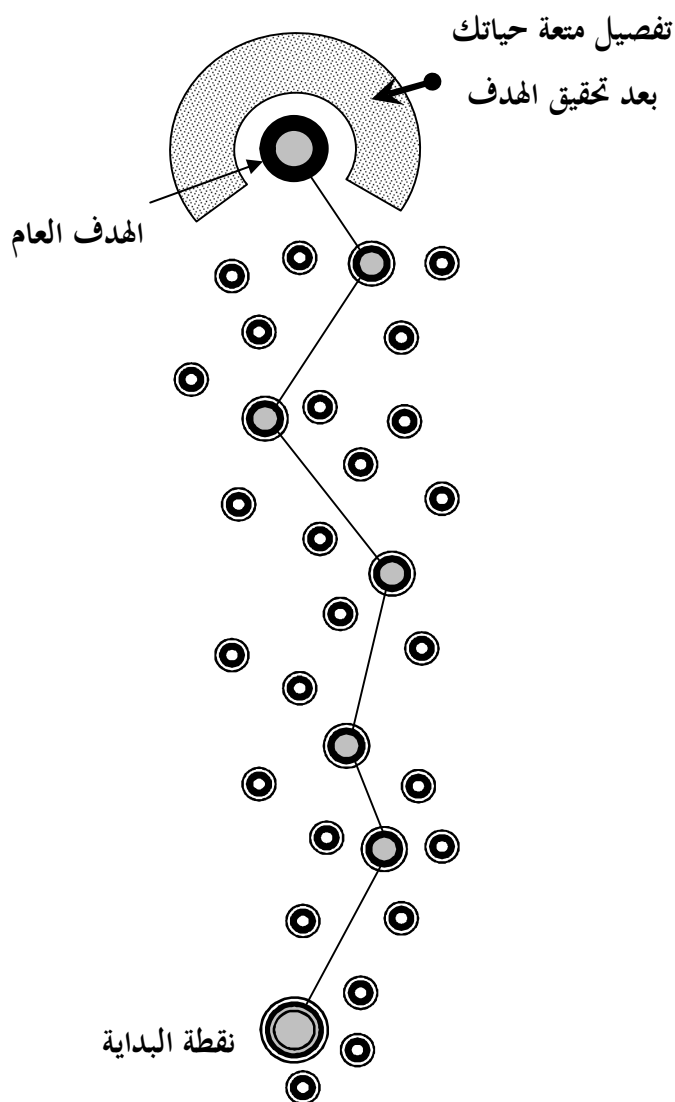


الترتيب التفصيلي لمراحل الخطة كل على حده

- إبدأ الآن بالأحلام و اجتهد في التفكير بوسيلة لمعرفة كيفية الوصول لتحقيق هذا الحلم و ستصل بإذن الله تعالى لما ترغبه و تحلم به ، هذا النموذج يُسمية علماء البرمجة اللغوية العصبية دائرة الإمتياز ففيها يتم معاونتك على تخيل هذه الصورة العقلية الناجحة من خلال بناء عناصر مكان نجاحك العقلي و لكن باستخدام شكل علمي سليم بالطبع نحتفه بصفتنا مستخدمين للبرمجة اللغوية العصبية باستغلال مستويات التفكير المنتطقية للدكتور روبرت دالتس .
- على مدار السنون و الأعوام ستظل حياتنا في محك الخطر لأن دوام الحال من الحال فإن لم تكن حياتك في إرتفاع فهي بلا شك في نزول و انحدار و صدقت المقولة الإنجليزية التي تقول :

If you're not getting faster, stronger, and smarter;
you're getting slower, weaker, and dumber.

و التي تعني أنك : إن لم تهتم بمؤهلاتك و مهاراتك لتُصبح أسرع و أقوى و أذكى فإنها بلا شك تُصبح أبطأ و أضعف و أغبي .



4. الحرف الرابع (P) هو بداية الكلمة (Pererspective) وهي

تعني التصور و التوقع :

- هي الصورة الموجودة في مخيلة صاحب القرار ، و رؤيته لموقع و صورة الهدف الأعلى لحياته التي يريدتها ، ثم معرفته بموقع أهدافه بالنسبة للمنافسين و تصوره للطريق من خلال المرور بين العقبات التي ستواجهه طريق نجاحه هذا من خلال معضلة التنافس الشديد .
- كل ذلك عمل عقلي يلعب فيه التصور و التخيل الدور الأكبر و لكن الأهم من ذلك هي معرفتك بذاتك و قدراتك و أهمية نجاحك بالنسبة إليك ، لأن إدراكك الحقيقي بأنك صاحب القرار الحيوي و الرئيسي في حياتك ثم إدراكك بأنك (أنت أهم شخص) هو ما سيتيح إليك أن تعرف أنك صاحب النجاح أو صاحب الفشل في كل ما ستصل له صراعاتك من أجل الحياة السعيدة .
- التصور و التوقع هنا معناه أن تكون لديك خطط بديلة واضحة و جاهزة و مستعدة للتنفيذ و هي ما يسميها علماء الإدارة (الخطة ب) أو (Plan "B") ، فكلمة كانت تلك الخطط البديلة جاهزة و مستعدة للزول لأرض المعركة كانت فرصة نجاحك و حياتك أكبر و أمتع و أسهل .
- إن هذا المعنى من التصور و التوقع يتعامل مع ما نسميها في حياتنا الظروف السلبية و الظروف الحياتية التي نظل نشكو منها و نشككي لكل من حولنا من أفعالها فينا و تأثيرها على نجاحنا ، و لهذا فإن ممارستنا و تدريبنا و تجهيزنا للخطط البديلة أمر يساعدنا على تجاوز تلك العقبة المسماة الظروف ، فالناجحون يعرفون أن :

الظروف لا تصنع شخصية ناجحة و لكن الشخصية الناجحة تصنع الظروف

- صعوبة الحياة في هذه الأيام و سرعة تعاقب الأيام و غياب الفرص من الأصل لا تسمح لنا بإعادة المحاولة في أقتناص أي فرصة لذلك يجب أن نكون على أتم استعداد عقلي قبل أن نكون على أتم استعداد جسدي لاقتناص تلك الفرص ، هذا الحديث لا يدفعك لأن تكون تصادمياً مع الحدث و لكن يحفزك لأن تكون متفكراً و هادئاً ، فالهدف منه أن يدفعك لأن تكون جاهزاً فما رأيك بالمصارع أو بالملاكم يستعد بالتدريب و التجهيز البدني ثم يهتم بعد ذلك بدراسة الخصم و عند المواجهة تجده حذر للغاية خائف من الهزيمة و يخشى من هجوم الخصم و مُباغتته له بضربة أو بصرعة و هذا نموذج لاستعداد مثالي لما نقول ، و لكن هناك نموذج أفضل و هو حال لاعب الشطرنج الذي يُركز و يهدئ من نفسه و يُطيل التفكير بل و الصبر على هذا التفكير حتى يتسنى له معرفة مميزات حركات الخصم و لهذا فإن المعركة تكون على أشدها حين تكون متمتعة بهدوء صلب و سكون جامد . فالآن لديك مثالين واضحين على التوقع و التصور و الإستعداد للخصم فاختر أيهما شئت و اجتهد أن تفعل مثلما يفعل صاحبه و لهذا تجد المقولة الجديدة التي تبحث عن معايير النجاح عند الناجحين تقول :

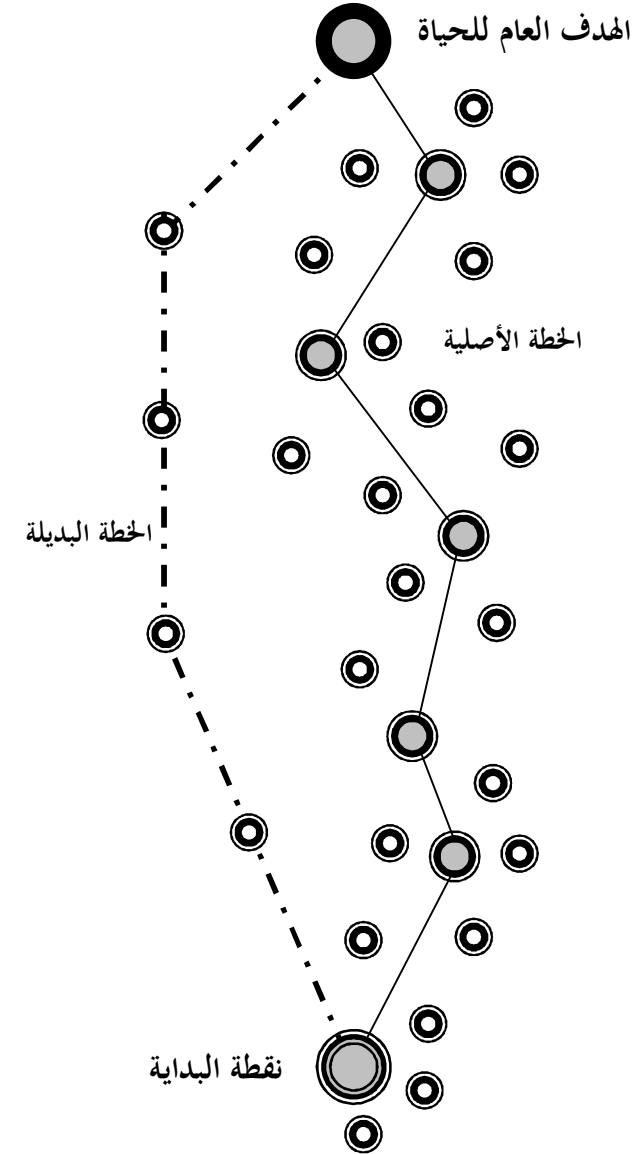
الشخصية الناجحة في هذا العالم هي التي تبحث عن الظروف التي

تريدها ، فإن لم تجدها صنعتها .

5. الحرف الخامس (P) هو بداية الكلمة (Ploy) و هي تعني

الإحتراف في لعبة الحياة :

- لعبة الحياة هي المصطلح الذي اخترناه للتعبير عن معنى هذه الكلمة فهي دلالة على أن الحرب خدعة فتلك حكمة الدهر بحسب التعبير النبوي الكريم لسيدنا محمد صلى الله عليه و سلم ، و حيث أن مختلف أنواع التدافع البشري المتمثل في قول الله عز و جل (و لولا دفع الله الناس بعضهم ببعض .) فكلها تحتوي على هدف رئيس هو الإخلال بتوازن الطرف الآخر و كسر إرادته ، و هو موضوع يبدأ من أعمال الحرب و ينتهي بأعمال التفاوض الإجتماعية العادية .
- الحياة تحتوي على عنصرين أساسيين من عناصر النجاح أو الفشل فهذان العنصران هما للنجاح من المعينات على نجاحه و هما للفشل أعذار على فشله و تنقسم تلك العناصر إلى عناصر (الفرص) و أيضاً عناصر (التحديات) و قد شرحنا استغلالها تفصيلاً قبل ذلك ، أما الهدف الحقيقي منها هنا أن نفهم عنصر التصارع الرباني القائم على أن تقدمك في هذه الحياة الدنيا من خلال نجاحك اليومي و الشهري و السنوي أثناء متابعة لتنفيذ كل ما قرأته في هذا الكتاب سيصل بك لمرحلة من الفرح و الفخر الشديدين و هما مما سيلفتان النظر إليك و سيكون هذا هو السبب الأساسي في متابعة أصدقائك و أحبابك و أقربائك لخطواتك و تعقب أفكارك في محاولة منهم لفهم إجابة عن سؤال واحد و هو (كيف استطعت أنت الوصول لتلك المرحلة من النجاح ؟) و لكن هل تتخيل أنهم سيتركوك لحالك أو سيساعدونك في نجاحك ؟ إياك أن تعتقد ذلك لأنك ببساطة ستكون الهدف الأساسي لإحتقارهم و كذلك ستكون العنصر الأساسي لإمتهانهم ، لأن نجاحك هو أكبر إثبات أنهم فاشلون !! فماذا ستفعل ؟



كلما كنت أكثر نجاحاً كلما زاد تصويب الرصاص عليك

- لعبة الحياة هي لعبة السياسة الحيوية و هي هدف استراتيجية الحياة هنا سواء في مجال منظمات الأعمال أو الدبلوماسية أو الحياة الإجتماعية ، و هي إنتاج علاقة مستقرة مناسبة لك بموافقة المنافسين (الذين هم أصدقائك و أحبابك و أقربائك و كل من حولك) . و لعبة الحياة الإستراتيجية هي ضبط النفس من قبل هؤلاء الخصوم بالنسبة لك حتى يُصبح هذا الأمر بمثابة التعاون المثالي بينكما و هذا الإتفاق الضمني لا يتم بالمنطق المجرد و لكنه يتم بالتوازن العاطفي المحسوب بين قوتين هما تأثير نجاحك عليهم و شعورهم الذاتي بأنهم هم أيضاً ناجحون . و لهذا يلزم أن تعطي الإنطباع للخصوم بأنك قد تسلك أي سلوك غير متوقع ، وبالتالي يتجنبوا استثمارك و يضبطوا أنفسهم و يتجنبوا اللعب السيء معك . و قديماً قال العربي مُعبراً عن هذه الحكمة الدبلوماسية قائلاً :

ألا لا يجهلن أحد علينا فنجهل فوق جهل الجاهلينا

- أساليب لعبة الحياة الدبلوماسية تتراوح بين دراسات و معارف و أساليب كثيرة و كم كنت أود أن أحد الفرصة لأستفيض بشرحها هنا فقد وجدت في كتب التنمية البشرية تقصيماً شديداً لعدم الخوض في تلك الأمور التي هي معيار نجاحنا في الحياة ربما لضعف المصادر الموجودة حالياً إلا أن عناصر لعبة الحياة قد تندرج في أساليب بشرية عديدة تعلمناها في حياتنا و من خلال خبراتنا و قد وجدناها في كتب التطوير البشري الأجنبية ، إلا أن الإستفاضة الشديدة في شرحها هو ما يجعل غير المتخصصين مشتتين في محاولتهم للإلمام بالنقاط العامة و الأساليب الفرعية الخاصة و

لكن لجودة تلك الاساليب رأيت أن استعرضها هنا بشكل بسيط مُيسر لبعضها فمنها على سبيل المثال (الإهمال في الحديث ، الغرور في الرد ، تحقير الذات ، الشكوى المستمرة ، الحلول المطلقة ، الحسد المستمر ، التعاون المثمر ، و أسلوب ضياع الهدف ثم غير هذه الأساليب الكثير و الكثير) .

1. الأسلوب الأول الإهمال في الحديث : هو أن تتكلم بكل ثقة و تهتم بعدم متابعة أي اتفاق نعم عدم متابعة أي اتفاق حتى و لو كان فيه نجاح كبير لك ثم تتعلل بعد ذلك بأنك مشغول جداً حتى و إن كنت تتمن هذا الإتفاق و لكنه من الجيد أن تتعامل بإسلوب الإهمال مع الشخصيات الناجحة المميزة لأنك عندها تضع نفسك في مستوى مقارب لمستوى مشغولياتهم ، و ابحث عن اسلوب جديد يتكامل مع هذا الإسلوب لتفوز بما تريد.
2. الإسلوب الثاني الإستعلاء في الرد : هو إسلوب مثالي للتعامل مع جلسات العمل الودية و أنبه هنا أنها جلسات عمل .. و لكنها ودية و ليست الإحترافية لأنك عندها تتفنن في استعراض امكانيات مؤسستك و ليس شخصك فمن المهم أن تدرك أنك يجب ألا تتحدث عن ذاتك و لكن عن مؤسستك حتى تخرج من دائرة التكبر و لكي تستطيع عقولهم تقبل كلماتك و عدم رفضها مجرد أنك شخص مغرور ، فثقتك بمؤسستك و تميز مستواها هو في حد ذاته ارتفاع بمستواك فأنت من تعمل بها
3. الإسلوب الثالث هو تحقير الذات : من خلال التعامل مع المواقف التي يحتاج فيها الناجحون منك أن تتكلم عن ذاتك لتعرفهم بشخصك فعندها يجب أن تحرص على أن تحبهم كل خبراتك و خططك و نجاحاتك و لكن من خلال التعبير عن أنك حزين بالفعل لأن تطور حياتك و مستوى

نجاحك لم يكونا بالشكل المطلوب و أنك بالفعل في قمة الإحراج عندما تخاطبهم و كل منهم أصحاب نجاحات فذه و أنت بالنسبة لهم لا شيء .

4. الإسلوب الرابع الشكوى المستمرة : حيث إن تواجدك مع أصحابك بمثابة مقارنة ذاتية بينك و بينهم في محاولة غير مُعلنة لتتصيب أفضلكم و أحسنكم نجاحاً فعندها أنصحك بالخروج من هذه المقارنه سريعاً بالشكوى المستمرة و ذلك لأن الهدف من هذه الجلسة الودية في الأصل ليس لإضافة نجاح لشخصك و لن يساعدك في الوصول لهدفك الأصلي و إنما هو مثار الحقد عليك و الحسد من أصدقائك فانزع نفسك من هذا الحوار سريعاً .

إن معنى السيطرة هو اساس الحياة الخاصة لأي شخص فرغبتك أنت الشخصية في أن يكون لك نجاحاً خاصاً بك قد يكون السبب فيه هو رغبتك في أن تكون مسموع الكلمة أو وافر المال أو صاحب سيارة فارهة أو تمتلك بيتاً فخماً و بأن تكون صاحب شهرة واسعة و شخصية مشهورة و كل تلك الرغبات ما هي إلا بحث من ذاتك عن السيطرة على كل نواحي حياتك ، و هكذا كل من حولك لأن الصراع يحدث لأهم هم أيضاً يبحثون عن تلك السيطرة فلن تجد منهم من يقبل بالمركز الثاني خلفك كما أنك أنت أيضاً ربما لن تقبل بالمركز الثاني خلفه فالقاعدة المشهورة (أنت أهم شخص) هي الدليل على هذا المعنى الجارف من معاني النجاح ، فالحرص الحرس فيجب عليك أن تحافظ على علاقاتك مع أصدقائك عن طريق أن تشعرهم بأنه لا زالت هناك فرصة مناسبة لهم للفوز عليك .

5. الإسلوب الخامس الحلول المطلقة : هو إسلوب ناحج جداً بين أو ساط الناجحين و خصوصاً في الأماكن الإدارية و البيروقراطية التي تتبع روتين ممل و تتابع ورقي أو تسلسل معرفي حتى يتم الموافقة فقط على سريان

الأمر ، و لهذا فإن إسلوب الحلول المطلقة الذي نقترحه عليك هنا هو عبارة عن أن تكون كلماتك كلها تدور حول الكلمات الآتية عند عرض مشروع عليك قد يرغب أي شخص بإشتراكك فيه أو مشكلة قد نبحت حلها معك فكل ما عليك أن تفعله هو أن تبتم ثم تقول (بسيطة ، سهلة ، حسناً أمر طبيعي ، هذا فقط !!) لأن إعطائك الإنطباع بأن كل تلك العقبات و المشكلات أمر سهل للغاية هو ما سيجعل من يضعون تلك العقبات هم أنفسهم من يسعون لحلها خوفاً و طمعاً فيك لأن تلك العقبات في الغالب ما تكون وهمية و غير حقيقية فحرصهم على إرضائك سيكون هدفهم الحقيقي بعد تعاملك معهم بهذا الإسلوب .

6. الإسلوب السادس الحسد المُستمر : هو اعتراف تمثيل دور الحاسد بشكل قد يُخيف من حولك و خصوصاً إن وجدت من يعتمد إضاعة وقتك و يحرص على تفتيت الدقائق في محاولة لتأخيرك حتى لا تتقدم عليه كثيراً في حياتك و لهذا فإن استعراضك لقصص خرافية من الممكن أن تكون قد سمعتها أو كتبها أو فكرت فيها من قبل بأنك نظرت لفلان نظرة حسد فكُسرَت رجله أو أعجبتك رابطة عنق مُحاضر فسقط عليها كوب العصير ، كل تلك القصص ستبعد عنك فئة من الشخصيات أنت في غنى عن مصادقتها لأنها عائق أكثر منها مساعد و معاون ، و ربما كان هذا الإسلوب عنيفاً و لكن يجب أن تعلم أنك ستحتاجه في لحظة من اللحظات و ستعلم أنني كنت على صواب .

7. الإسلوب السابع التعاون المُثمر : و هو من أفضل الأساليب على الإطلاق و عنه يتحدث ستيفن كوفي في كتابه (العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية) و يتكلم عن إسلوب المكسب للجميع بأن هذا أفضل أساليب

الناجحين لأنهم يعرفون أن كل شخص في هذه الحياة لديه إمكانيات و تلك الإمكانيات وحدها لن تستطيع أن تصل للنجاح المثالي وحدها و لذلك عندما نتعاون معاً فنجمع إمكانياتنا ستكون النتيجة أكثر من مثالية ورائعة ، و عندها افترض ستيفن كوفي أن المعادلة المشهورة (1+1 لا تساوي 2 ، و لكنها طبقاً للمعنى الرمزي لمعادلة المكسب للجميع ستكون نتيجتها 8) و هذا صحيح و بالفعل أكثر من واقعي ، فكل ما عليك فعله هو التجربة و سوف تكتشف أنت أيضاً أن اتصالك بالنجاح وحده سيساعدك في الوصول للقمة ، فمثلاً قرائتك لهذا الكتاب تنقلك إلى مستوى أكثر تميزاً مقارنة بأصدقائك و ستكتشف أنت بنفسك ذلك قريباً عندما تضع خطتك المرهولة ثم عندما تضع خطة الحياة الإستراتيجية و في النهاية عندما تبدأ لعبة الحياة بالإسلوب الجديد ستعلم عندئذ أن الحياة متعة فاقنتصها .

8. الإسلوب الثامن ضياع الهدف : و هو إسلوب مفيد جداً لمراجعة

خطواتك و مراحل حياتك لأنك عندما تبدأ بالتكلم مثل الأشخاص الناجحين و تتصرف مثلهم و تفكر مثل تفكيرهم فأنت الآن تقرأ مثلهم و تفهم مثلهم و لهذا من المهم بعد ذلك أن تتعلم كيف تنفذ هذا الذي تقرأه و تلك ميزة تتوفر في الدورات التدريبية ، فعندما تشترك في دورة ستتعرف على ناجحين أمثالك يبحثون مثلك عن النجاح و هؤلاء لن يصلح معهم أي من الأساليب السابقة لأنهم يحترفونها مثلك و لكن أفضل الأساليب التي تصلح معهم هي أن تستمع لنصائحهم و لذلك يجب عليك أن تشتكي من ضياع الهدف (هدفك) و تستعرض معهم مراحل تطورك بحثاً معهم عن حل جديد أو من خلال نصائح خبراءهم الحياتية الماضية بإيجاد تعديل أو حل

أو إضافة منهم و عندها ستكتشف بالفعل أن معادلة لعبة الحياة الدبلوماسية على حق .

- أساليب لعبة الحياة الدبلوماسية الإستراتيجية كلها أساليب دارجة و معتادة داخل مجتمعات الشعب العربي أو الإسلامي لأنها نتاج ثقافات ثابتة و متكررة . هذا الإستعراض السطحي لتلك الأساليب إنما هو مقدمة رأيت أن من المفيد استعراضها هنا و سيأتي شرحها بالتفصيل بإذن الله تعالى في كتاب آخر ، فمن المهم أن نتعامل بها حتى نحافظ على نجاحنا و نجتهد من خلالها أن نتطور أفكارنا و معتقداتنا و تصرفاتنا على الرغم من أن أساليب لعبة الحياة الدبلوماسية تلك جميعها تخضع للتجربة و التفرد فعنصر التجربة يتضح لأن كل شخص منا يحاول أن يكتسب أسلوب ما من تلك الأساليب عندما يراه ناجحاً مع شخص آخر ربما كان ناجحاً في هذا الإسلوب فقط و لكننا لم نحاول مطلقاً أن نحترف كل تلك الأساليب جميعها في وقت واحد ، و أما كون أن تلك الأساليب تخضع للتفرد فلأن كل شخص منا ربما كان لديه تميز في احتراف أسلوب واحد من تلك الأساليب فتجد أننا لا نميل لتغييره مطلقاً حتى يصير هذا الإسلوب علامة علينا و صفة لنا و هذا أيضاً مناقض للمفهوم الذي وضعناه هنا في (لعبة الحياة الدبلوماسية) فكما ذكرنا بأن السياسة ما هي إلا (التوقع بأنك قد تسلك أي سلوك غير متوقع) و هذا هو الإحتراف كما يعرفه الناجحون .

تنقسم تلك اللعبة إلى عدة عناصر أهمها كما في الرسم :

1. خطة اللعبة الأولى .

- هي تلك المرحلة التجريبية الأولى و هي الخطة السياسية التي تضعها تحسباً لإنتهاز أي فرصة تسنح لك فمن خلال تلك الفرصة ستجد الوسيلة للقفز على مراحل خططك و توفير الوقت في تحقيق هدفك و لكن يجب أن تعلم أن تلك المرحلة الأولى هي التي تتصف بضعف احترافنا و أيضاً ضعف المنافسة السياسية على مستوى الأشخاص من حولنا ، فكل من حولك سيعتمد إهمالك أو إحباطك بشيء بسيط يسير لأنهم من حولك قد يعتقدون أنك غير كفء للنجاح من الأصل ، فهم عندها يثقون في فشلك أكثر من ثقتهم في نجاحك و لهذا فإن خطة اللعب الأولى يجب أن تكون أكثر عنفاً بأن تعتمد إكتساب مكاسب أكثر مما يتخيلون و في وقت أقصر حتى يكون عنصر الإهمار و الصدمة منه عاملاً يساعدانك على اجتياز الحرب الدبلوماسية التي سيقومون بشنها ضدك . فغفلتهم عنك في البداية عنصر قوة فإياك إياك أن تتعامل بمنطق الشخص البريء بأن تحاول أن تستعرض نجاحك على كل من حولك لأن في هذا الإسلوب البريء لهايتك .

2. خطة اللعبة الثانية .

- بعد مرور المرحلة الأولى بنجاح ستنتج بإذن الله في الوصول للمرحلة الثانية من خطة لعبة الحياة و تلك المرحلة لن يصل إليها إلى من يستحق من الناجحين لأنهم قد تعرضوا في حياتهم هم أيضاً لكل الصعوبات التي نجحت أنت فيها ، و لكن المشكلة تكمن في أن هؤلاء الناجحين قسمين الأول يعرف مخاطر الطريق و مراحلهم مثلك فأنت تقرأ هذا الكتاب فتعرف و هو ربما قرأه أيضاً فيعرف ، و لكن ربما كان هناك غيركما هو القسم الثاني و هم

الناجحين الذين استطاعوا الوصول بخبراتهم و تجربتهم فرمما يكونوا قد بذلوا جهداً طويلاً و مجهوداً فظيماً مقارنة بك و لكنهم استطاعوا الوصول ، و هذا القسم يشعر أنه قد بذل جهداً كبيراً و لذلك فهو عند الوصول لتلك المرحلة فهو يحرص على أن يجد العائد سريعاً بأن يصبح أكثر احتكاراً لأساليب النجاح و أكثر تحكماً في فرص النجاح التي تقع تحت يده ، فرمما لا يكون له حاجة بها أو ربما لا تفيده و لكن تجده غير حريص بالمرة على إفادة من حوله و لهذا فإن هذا القسم ربما ينهار قريباً فاحرص أن تبعد عنه كيلا تكن من المصابين عن إهماره ، و اجث عن القسم الآخر لأنهم العاقلون و هم المستوعبون لقصة لعبة الحياة فسيعرفون أن خدمتهم لك هي الطريق لنجاحهم لأنك بالمقابل ستقدم لهم يد الخدمة و المساعدة و هكذا تتعاون جميعاً للوصول للقيمة .

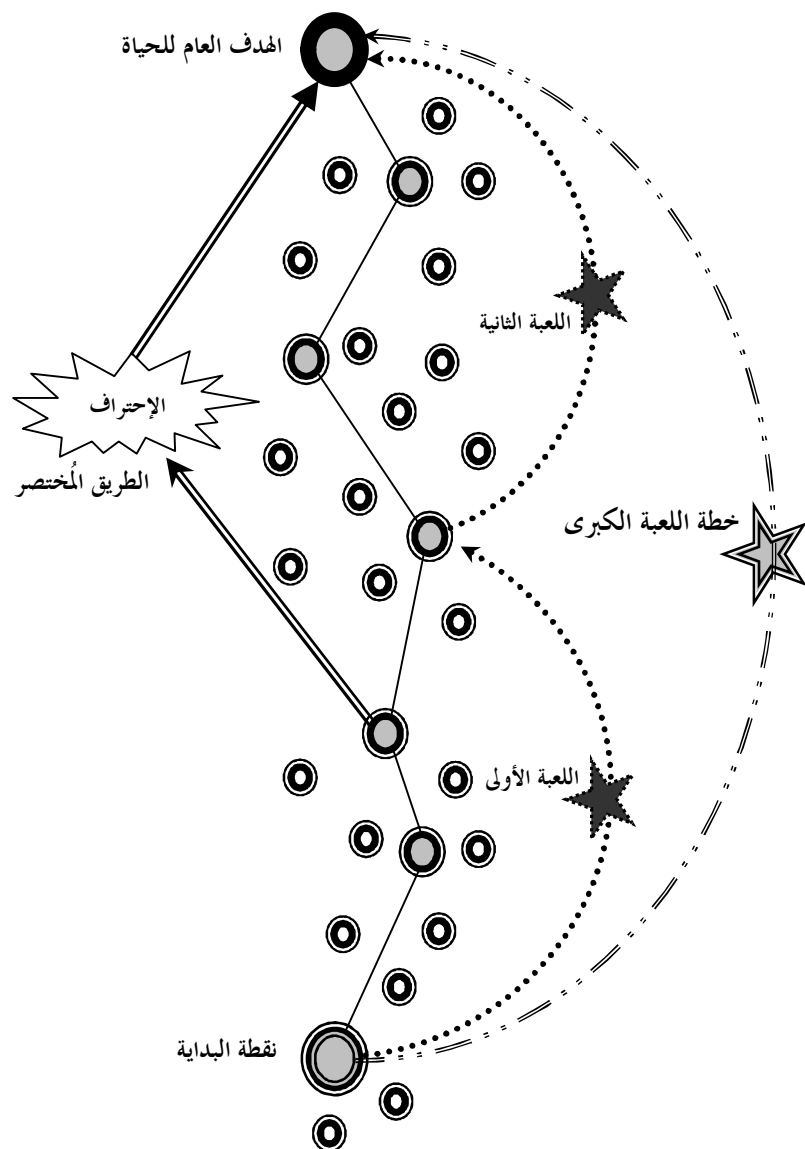
3. خطة اللعبة الكبرى .

- هي القدرة على القفز فوق الأحوال و الأفعال للوصول للقيمة مرة واحدة ، فعلى الرغم من أن التاريخ يشهد بحدوث مثل تلك الأحداث إلا أنها نادرة بالفعل و لكن متعة النجاح لا تكن بالشكل المثالي مع أصحاب هؤلاء النجاح فاجتهد أن تضع خطة اللعبة الكبرى بأن تحلم و تحلم و تتمن كل ما ترغب به لأنه في يوم من الأيام ربما يقابلك شخص ما في الطريق كان في يوم من الأيام مكافحاً مثلك و يستشعر ذلك النجاح في شخصك و عندها سيسألك ماذا تريد لكي تحقق كل أهدافك و طموحاتك و عندها اطلب منه ما تشاء على سبيل الإستعارة و اشترط عليه بأن ترد له الجميل جميلاً و القنطار قنطاراً و اعلم أن هذا هو رزق الله لك فلا تتكبر عليه فهؤلاء الأشخاص الذين ربما تقابلهم أثناء صراعتك مع الحياة قد مروا بنفس ظروفك من قبل لأن الحياة

كما نعرفها متتابعة الأحداث و طريقها واحد ذو إشارات ثابتة ، فربما كان هذا الشخص و هو في مكانك من زمن طويل مضى يبحث عن من يساعده نفس المساعدة التي عرضها عليك و ربما يكون بالفعل قد قبلها هو ممن عرضها عليه فأراد أن يهدي نفس الفرصة لك ، و ربما كان المبلغ الذي سيعطيه لك هو نفس المبلغ الذي قد عُرض عليه من قبل فأعطاه له الشخص الناجح الأول الذي تسبب في نجاحه هو شخصياً و ربما كان هذا الشخص قد اشترط عليه أن يرد له هذه الفرصة في شخص يحتاجها فيقضي الله ان تكون أنت هذا الشخص كل تلك الظروف و الأحوال هي تدابير الله عز و جل و اعلم أن الله في خلقه شئون .

4. الإحتراف و الطريق المختصر .

- الدنيا مسرح عرائس توجد فيه أدوار و شخصيات و ممثلين فعندما تعلم السيناريو مسبقاً تعرف ما هي الحركات القادمة أليس كذلك ؟. هذا هو ما نقصده بأنك عندما تضع الخطة أمامك فترسمها و تكتبها و تضعها أمام عينيك ستعرف كيف تتصرف في كل وقت و تحت كل ضغط و أثناء كل مشكلة و هذا هو أسهل طريق للنجاح الذي من خلاله ستعرف كيف تنتهز الفرصة ، فاستمتع بحياتك و ابتسم فأنت تستحق .



النموذج الإجمالي لتخطيط الحياة الإستراتيجي

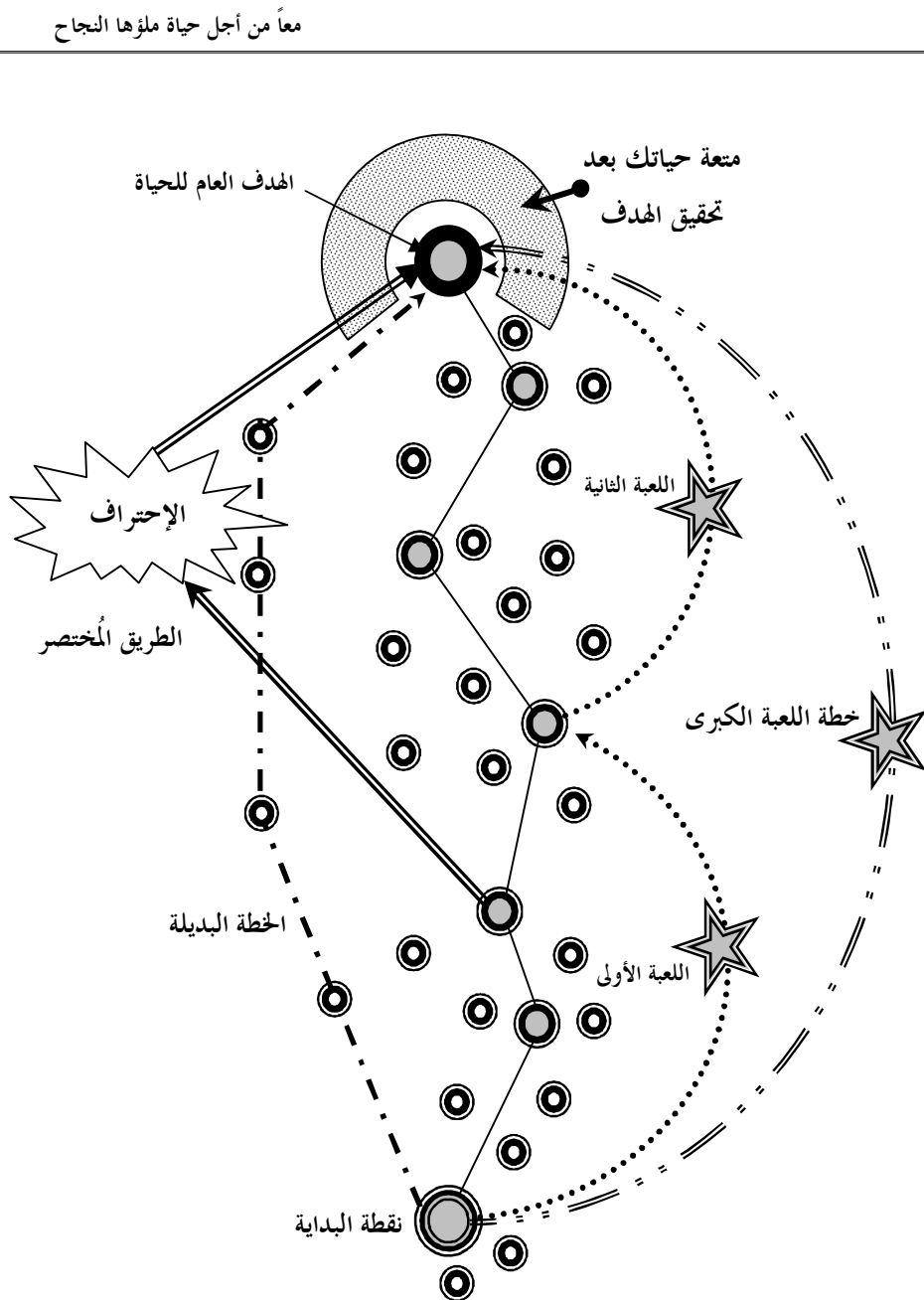
نموذج تخطيط الحياة الإستراتيجي كان بمثابة الإحتياج الشديد للعديد من الطلاب الذين استفادوا من مهارات تطوير الذات بجميع أنحاء الوطن العربي ، فحرصهم على النجاح ساعدهم على الوصول لمرحلة البحث عن وسيلة لتحديد خطة الحياة ولكنهم يظلوا مع ذلك بعيدين عن الفكرة العامة للحياة بمشاكلها وصعوباتها فتجدهم يواجهون بعد ذلك ضغوطاً لم يكونوا يتخيلونها أو حتى لم يعرفونها فيستعدوا لمواجهةها ولهذا اقترحنا هذا المعنى من معاني التخطيط للحياة بشكل استراتيجي و هو الذي كان يُعتبر نقصاً شديداً في كتابات التنمية البشرية و تطوير الذات داخل الثقافة العربية .

○ يمكن من خلال استعراضنا لفكرة اسقاط عام لهذا النموذج نستشهد اقتباساً بما كتبه الدكتور جاسم محمد سلطان حيث يقول في كتابه **التفكير الإستراتيجي** : " سنطرح معركة مؤته ، المعركة الشهيرة التي قادها خالد بن الوليد ، كنموذج بمنكن شرح الفكرة من خلاله . ولنبدأ بالقصة : فلو دخلنا موقع المعركة ، سنجد قوات خالد الصغيرة (بضعة آلاف من الرجال) و هم يقابلون جيشاً يفوقهم عشرات المرات ، و بعد أيام من المعركة كان واضحاً أن القلة المقدامة ستباد . و يجتمع خالد بقيادة جيشة الذي استلمه بعد استشهاد ثلاثة من القدة قبله . و بعد مشاورات ، يقترح خالد أن الحل هو الإنسحاب فقد تحققت أهداف الحملة ، و وصلت للروم رسالة قيادة الجزيرة العربية بميلاد القوة الإسلامية الجديدة ، و ليس هناك المزيد الذي يمكن عمله في ظل الموقف القائم و يوافق القادة على استراتيجيية الانسحاب الآمن و بقيت الكيفية ؟ و بقيت التفصيلات . كيف يمكن تجنب عدم إقدام الروم على مطاردهم في حال الإنسحاب

؟ كيف سيتم تنزيل الاستراتيجية على الأرض ؟ فيطلب خالد من قواته : أن تعبر مواقعها في جنح الظلام ، فتتحرك الميسرة للميمنه ، و الميمنه للميسرة ، المقدمة للمؤخرة ، و المؤخرة للمقدمة ، و يطلب من الجنود إصلاح رايثهم و الظهور بمظهر جديد ، ثم يفصل كتبية من الفرسان و يأمرها أن تختفي خلف التلال و راء الجيش و أن تنقسم إلى مجموعات صغيرة لتتحق بالجيش بعد التحامه في صباح المعركة ، كل مجموعة على حدة مع إثارة الغبار بأكبر قدر أثناء تحركها . ثم يقرر أن يبدأ الجيش في الصباح بالمجوم و الإلتحام بالعدو ثم مع إشارة خالد يبدأ الجيش بالإنسحاب تدريجياً نحو الصحراء . و نجحت خطة خالد فقوات الروم في الميدان وجدت نفسها أمام جيش جديد و هي فد أهلكها الجيش الذي قاتلته في الأيام السابقة ، فكيف بجيش جديد فكانت ضربه نفسية سهلت الهجوم الأول و خلقت إنطباعاً عند قيادة الروم بأن المدد قد وصل للجيش ليلاً و عليها أن تتعامل مع قوات جديدة و مع انطلاق الهجوم ! و في ظل الإلتحام كانت قيادة الروم تشهد موجات من الإمداد عبر الصحراء تتوافد و يغطيها غبار كثيف دلالة على كثرتها . فلما بدت قوات خالد بالإنسحاب ، رأت القيادة الرومية أن الأمر فيه مكيدة ، و كمين أعده خالد مع قواته الجديدة للروم في الصحراء . فأمرت القيادة الرومية قواتها بعدم متابعة القوات المنسحبة . و هكذا نجحت استراتيجيية الإنسحاب الآمن من خلال التضليل الاستراتيجي و عاد خالد بجيشه إلى المدينة ليستعد لمعارك أخرى في نصرة قضيته .. " تلك القصة القوية هي مثال لإستغلال اسلوب استراتيجيية الحياة لأنك بالطبع تستطيع ان تستغل هذا الإسلوب من خلال الحدث الواحد أو من خلال استراتيجيية الحياة العامة فكلاهما متاح لك ، أما ما نبحت عنه هو أن تعرف أن لعبة الحياة

تحتاج منك وقت أكثر مما تقدمه و مجهود أكثر مما تبذله و احتراف أكثر بكثير مما تملكه .

- يتكون النجاح من الانتقال من فشل إلى فشل و بدون فقد الحماس الكافي و لهذا فإننا نبحث معاً الوسائل التي ستساعدنا في الوصول لهذا الحل لأنك بمجرد اعترافك بوجود مشكلة ما ، فإن التعايش مع الوضع الراهن يصبح أصعب بكثير ، و بذلك تكون قد احترقت حاجز الأوهام و الضلال الخاص بك ، و الآن عليك إما أن تتبع سياسة تدمير النفس ، أو أن تغير الوضع الذي لا ترضى عنه . ان الإعتراف لنفسك بأنها تفعل شئ خاطئ إنما هو شئ إيجابي لذلك فالتفكير المميز هو ما تبحث عنه في هذا الكتاب ينحصر في كلمات بسيطة هي (ابتسم فأنت تستحق) فالسر الحقيقي وراء النجاح و التفوق هو الحماس مع الصبر عليه . فكل الناجحون متفوقون أنه لا شئ عظيم يمكن أن يتحقق فجأة و العقبات التي قد تواجهك في حياتك إما أن تتعثر فيها أو أن تعطيها فترتقي عليها .. الاختيار أمامك و القرار بين يديك .. فماذا ستختار ؟



بشارات

أبشر صديقي العزيز بشارة الخير فإن كل آت قريب فإذا وضعت هدفك نصب عينيك وعقدت العزم بإذن الله أن تصل إليه وسألت الله عز وجل أن يغنيك من فضله فاعلم أن النجاح حليفك وتذكر هذه البرقيات

1. " إذا سألك عبادى عنى فأبني قريب أحيب دعوة الداع إذا دعان

فليستحيبوا لى وليؤمنوا بى لعلمهم يرشدون " سورة البقرة 186

2. " ألم، أحسب الناس أن يتركوا أن يقولوا آمنا وهم لا يفتنون " العنكبوت 1، 2.

3. " Life truly is a boomerang what you give, you get "

(الحياة فى حقيقتها كالطبق الطائر، ما تعطيه لها تجنيه منها) ديل كارينجى

4. كان من مفاهيم الذكاء عند أينشتين أن (من السداحة أن تكرر

نفس الأسباب التى تؤدى إلى نفس النتيجة)

5. (تجد عند جميع البشر فى تاريخهم الماضى كافة المصادر التى

يحتاجونها لإحداث تغييرات إيجابية فى حياتهم بشرط التحرك

الإيجابي ناحية هذا التغيير) . من فرضيات NLP

6. (إذا كان شئ ممكناً لشخص ما، فمن الممكن لأى شخص أن

يتعلم كيف يعمل الشئ ذاته) من فرضيات NLP

7. (إننى مسئول عن ذهنى و عقلى ، لذا فأنا مسئول عن نتائج أفعالي

التي أصل إليها) من فرضيات NLP

8. (استمتع بحياتك كما كنت تفعل وأنت طفل، لقد أثبتت

الدراسات أن الأطفال فى سن رياض الأطفال يضحكن بمعدل

540 مرة فى اليوم الواحد بينما لا يفعل الكبار ذلك إلا 15 مرة

فقط ، فإننا نتعلم بشكل أفضل ونحقق إنجازات أكبر عندما

نستمتع بما نفعل، فالمتعة حالة ذهنية يسهل الحصول عليها إن أدرنا

ذلك مهما تكن الظروف الخارجية المحيطة) هارى ألدير (كتاب تدريب

العقل)

9. (الرقة و الوداعة أقوى فى تأثيرها من الشدة و الغضب) حكيم

10. (حياتنا هي نتاج أفكارنا) ماركوس أوريليوس الفيلسوف

الروماني

11. (الناجحون لا ينتظرون النتيجة بل يسعون إليها)

فشل فيل

عندما كان عمره شهرين وقع الفيل الأبيض الصغير في فخ الصيادين في آسيا وبيع في الأسواق لرجل ثرى بملك حديقة حيوانات متكاملة، وبدأ المالك على الفور في إرسال الفيل إلى بيته الجديد في حديقة الحيوان، وأطلق عليه اسم نيلسون وعندما وصل المالك مع نيلسون إلى المكان الجديد، قام عمال هذا الرجل الثرى بربط أحد أرجل نيلسون بسلسلة حديدية قوية، وفي نهاية السلسلة وضعوا كرة كبيرة مصنوعة من الحديد والصلب، ووضعوا نيلسون في مكان بعيد عن الحديقة، شعر نيلسون بالغضب الشديد من جراء هذه المعاملة القاسية، وعزم على تحرير نفسه من الأسر، ولكنه كلما حاول أن يتحرك ويشد السلسلة الحديدية كانت الأوجاع تزداد عليه، فما كان من بعد عدة محاولات إلا أن يتعب وينام، وفي اليوم التالى يستيقظ ويفعل نفس الشيء لمحاولة تخليص نفسه، ولكن بلا جدوى حتى يتعب ويتألم وينام .

ومع كثرة محاولاته وكثرة آلامه وفشله، قرر نيلسون أن تقبل الواقع، ولم يحاول تخليص نفسه مرة أخرى على الرغم من أنه يزداد كل يوم قوة وكبر حجماً ولكنه تنكر لذلك . وبهذا استطاع المالك الثرى أن يروض الفيل نيلسون تماماً .

وفي إحدى الليالى عندما كان نيلسون نائماً ذهب المالك مع عماله وقاموا بتغيير الكرة الحديدية الكبيرة بكرة صغيرة مصنوعة من الخشب، فكان من الممكن أن تكون فرصة ممتازة لنيلسون لتخليص نفسه، ولكن الذى حدث هو العكس تماماً.

فقد تبرمج الفيل على أن محاولاته ستبوء بالفشل وتسبب له الآلام والجراح، وكان مالك حديقة الحيوانات يعلم تماماً أن الفيل نيلسون قوى للغاية، ولكنه كان قد تبرمج بعدم قدرته وعدم استخدامه قوته الذاتية .

وفي يوم زار فتى صغير مع والديه حديقة الحيوانات وقابل المالك وسأله: هل يمكنك يا سيدى أن تشرح لى كيف أن الفيل القوى لا يحاول تخليص نفسه من الكرة الخشبية ؟ فرد الرجل : بالطبع أنت تعلم يا بنى أن الفيل نيلسون قوى جداً، ويستطيع تخليص نفسه فى أى وقت، وأنا أيضاً أعرف هذا، ولكن المهم هو أن الفيل لا يعلم ذلك ولا يعرف مدى قدرته الذاتية " .

لا تعليق

رسالة

كان أشرف في قمة السعادة عندما استيقظ صباحاً لكي يستعد للسفر لأداء العمرة مع أقرانه ، و حيث كان أشرف يعيش في إحدى محافظات جمهورية مصر العربية والتي تتميز هذه المحافظة بالطبيعة الريفية استعد للذهاب إلى أقرانه حتى ينطلق معهم لركوب الباخرة للتزول إلى ميناء جدة بالمملكة العربية السعودية .

ومضى الوقت سريعاً، وبدأت السفينة في الإبحار، وفي ذلك الوقت كانت المجموعة تتناول طعام الغداء في المطعم، واستغل أشرف كعادته انشغال الجميع وذهب إلى سطح السفينة ليشاهد ويتمتع بمنظر البحر و لأنه كان يتمتع بصفات تشابه صفات المغرور و الإستقلال بالرأي فقد كان يرى نفسه قائد همام و شخص مقدم فمكان لا يتابع أحداً و لا يخبر أصدقائه أماكن ذهابه أو حتى يُطلعهم على أفعاله بل كان الواجب عليهم هم أن يخبروه بذلك .

وذهب أشرف إلى نهاية السفينة في جوله من جولاته الذاتيه المعتاده وبدأ ينظر إلى الماء و تعجب من شكل موج البحر و هو يتلاطم بأسفل السفينه ، وانحنى أكثر من اللازم ليتلمس تناثر حبيبات الماء بقوة و هي مرتفعه عالية ، وكانت المفاجأة وقع أشرف في البحر، وأخذ يصرخ ويطلب النجدة ولكن بدون جدوى، و استمر حاله لفترة غير وجيزة و كانت الخطورة تكمن في أن البحر الأحمر يُعتبر مليئاً بأسمك القرش فضلاً عن الخطر الذي كان يواجهه أشرف و هو خطر الغرق أو قد يكون خطر الإصطدام بمحرك السفينه فتفتت أجزاء جسمه و تنتهي حياته إلى الأبد وأخيراً كان هناك أحد المسافرين وهو رجل في المنتصف من عمره سمع صراخ أشرف و رآه و هو يضرب بيديه في عرض البحر يائساً فاشلاً منهاراً و لكن العجيب أن هذا الشخص وقف لحظات و هو ينظر إلى أشرف و هو في عرض البحر و انتظر قليلاً و كأنه كان

يسأل نفسه سؤالاً محيراً و يبحث عن إجابته و لكن وبسرعة جرى الرجل ف ضرب جهاز الإنذار ورمى نفسه في المياه لإنقاذ أشرف .

تجمع المسافرون وهرول طاقم السفينة وبسرعة ساعدوا الرجل الذي استطاع بعد مجهود عنيف و صراع قوي مع أمواج البحر بأن يلتقط أشرف و يساعده على الإقتراب من السفينه فقام المسافرون بمساعدة الرجل بأن مدوا له العون فأخرجوه ومعه أشرف وتمت عملية الإنقاذ ، ونجا أشرف من موت محقق . وعندما خرجوا من المياه وهدأت الفاجعة على سطح السفينة والتقط الناس أنفاسهم واهتم القبطان بمتابعة راحة الركاب جميعهم ، و هنا كان اصدقاء أشرف قد اقتربوا و هم يتعجبون و يسألون أنفسهم أن كيف حدث أن وقع أشرف في البحر ؟

في تلك اللحظة ذهب أشرف إلى أقرانه وهو مبلل منكس الرأس واعتذر عما بدر منه ، وأخذ يبحث عن الرجل الذي أنقذه حتى وجدته واقفاً في ركن من الأركان، وكان مازال مبللاً بالمياه ، وجرى إليه واحتضنه وقال له بكل وجهة أنا اسمي أشرف و لا أعرف كيف أشكرك، لقد أنقذت حياتي من الغرق .

هنا نظر الرجل إليه و قال يا أستاذ أشرف .. الأمر لا يستدعي منك الشكر أو حتى الاعتذار فحاجتي كانت في إنقاذك هي لله و لكن المهم .. و هنا سكت الرجل قليلاً ثم نظر إلى أشرف في عينيه و رد عليه الرجل قائلاً :

" يا أستاذ أشرف أتمنى أن حياتك تساوي إنقاذها "

فهل حياتك أنت تساوي انقاذها ؟

هل أنت ناجح

أجمل ما في حياتنا الأمل ، و الأمل يوكد الطموح ، و الطموح يقودنا إلى مستقبل أفضل ، فهل أنت طموح ؟ أجب عن الأسئلة التالية لتكتشف رغباتك الشخصية الدفينة و تطلع على مدى طموحك ، و لهذا ضع لنفسك ثلاث نقاط إذا أجبت بنعم عن السؤال (أ) و نقطتين عن السؤال (ب) و نقطة واحدة للإجابة بنعم عن السؤال (ج) .

1. أن تكون ظاهراً في عملك ، هل تشعر بأن ذلك :

- أ. أمر هام جداً و إلا يعتريك الهم و الكتابة ؟
- ب. شئ عظيم يمنحك احساساً بالفخر و الاعتزاز ؟
- ج. لا بأس بالنجاح إن أتى .. و لكنك لن تحفز نفسك من أجله ؟

2. لو أردت مجاملة شخص ، فأى عبارة تستخدم أكثر ؟

- أ. انسان له مستقبل ؟
- ب. لامع ، أو في منتهى الذكاء ؟
- ج. دمه خفيف ؟

3. لو كان بيدك أن تختار مهنتك ، فهل كنت تُفضل :

- أ. لو كنت قائداً أو رئيساً لشركة ، لتفرض رأيك على الآخرين ؟
- ب. تاجراً غنياً ؟
- ج. انساناً عادياً لا يلفت انتباه أحد ؟

التدريبات العملية

4. أي واحدة من هذه الروائع العالمية تفضل :

- أ. الأهرامات المصرية ، لأنها خارقة ؟
 ب. برج ايفل لأنه جميل ؟
 ج. حديقة الهايدبارك في لندن لأنها فسيحة ؟

5. هل حدث و قطعت من مجلة ما مقالاً أعجبك ؟

أ. حدث كثيراً ؟

ب. في بعض الأحيان ؟

ج. لم يحدث بتاتاً ؟

6. من يعجبك من هذه الشخصيات العالمية ؟

أ. نابوليون القوي ؟

ب. لويس الخامس عشر الحبوب ؟

ج. هنري الثامن المزواج ؟

7. أي الحيوانات تفضل :

أ. الأسد ؟

ب. الحصان ؟

ج. الهر ؟

8. الغاية تبرر الوسيلة ، هذا المثل ينطبق على الذين يريدون النجاح بأي

وسيلة ، ما رأيك فيه ، و هل هو ؟

أ. مثل صادق ؟

ب. مثل غير عادل ؟

ج. مثل تافه و سخيف ؟

9. أقيمت مباراة ما ، و اشتركت فيها ' فهل كان مبعث اشتراكك ؟

أ. لكي تفوز بالمرتبة الأولى و تستحق التهنئة ؟

ب. لكي تتمحن نفسك و مبلغ قدرتك ؟

ج. لكي تمضي وقتاً طيباً ؟

النتيجة

§ إذا جمعت ما بين 22 - 27 نقطة ، فأنت ناجح في الأصل ، و طموح في

الفكر ، فأنت طموح بلا ريب ، و النجاح بالنسبة اليك شيء أساسي

لسعادتك ، و يجب أن تكون ظاهراً بعملك و علمك و وسط أقرانك ، و إلا

أصبحت تقيساً .

§ أما إذا جمعت ما بين 18 - 22 نقطة ، فأنت تتوق إلى النجاح و لا ينقصك

الطموح لا سيما في المجالات التي تحبها .

§ أما إذا جمعت أقل من 18 نقطة ، فالطموح بالنسبة إليك ليس في الحياة

الإجتماعية ، و لكن في حياتك الخاصة ، فأنت مثلاً لا تهتم بالشهرة و

الألقاب و الثراء بقدر ما يهملك أن تكون سعيداً ... كيف ؟ لست أدري ؟

من كتاب سبيلك إلى السعادة و النجاح
(سمير شيخاني)

فهم وعمل

يقول الله عز وجل " إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم " الرد الآيه 11 وكذلك فهم هذا الكتاب وهدفه، فإن اعتماد البشر المتواكل على قدرة الله عز وجل هو الذى أصابهم بهذا الكسل والخمول والخضوع والخنوع وكذلك اليأس واستمرار الفشل ولكن عندما نبدأ معاً وكلنا يد واحدة في تطبيق هذا المبدأ الرباني الذى يشترط علينا فيه رب العزة أن التغيير ممكن وذلك بقدرة الله عز وجل وحكمته وسطوته ولكن يجب أن يسبق هذا التغيير المحاولة والفعل والبدء من خلالنا بل الأمر أهون من ذلك، فإن المطلوب منا ليس تغيير الواقع أو محاولة تعديل وتنويع مواجهة الظروف السلبية المحيطة بل المطلوب منا ليس كل ذلك بل هو تغيير النفس فقط .

إن التغيير الفعلى هو تغيير المعتقدات والقيم فإذا غيرت المعتقد الداخلى الذى يجبرك أن الظروف المحيطة بك تمثل مشكلة وأن هذه المشكلة تُعبر عن أن هذه الظروف فى منتهى الإشماع مع الكثرة فى اللحظة وتفيد التعقيد فإنك بالطبع ستظل متأثراً بكل المشاعر السلبية التى ستجعلك تستسلم أمام هذه الظروف وتبحث بالتالى عن مخرج لشخصك وحياتك بعيداً عن المواجهة الفعلية وذلك بأن تندب حظك أو تشتكى من الصعوبات أو تهتم بنقد المجتمع وتلعن الظروف المهم أنك لست أنت المخطئ هكذا ستريك نفسك إذا بدأت معها هذه السلسلة المتعاقبة من السلبية وتكون النتيجة أن تظل على حالك السلبى المتداعى اليائس الفاشل . فهل تريد هذه النهاية ؟.

بالطبع لا

نحن نريد التميز ... بل نحن نريد النجاح

نرغب فى الوصول للقمة، نرغب فى أن نشعر بنجاحنا، نتمنى أن نحس بالفرح لأننا حققنا أحلامنا، ونسمع دقات الطبول ونغمات الآلات وصوت العصفير يتعايش مع أفراحنا، ونرى ونبصر فرحة من حولنا والابتسامات على وجوههم مُشرقة تهنئنا وكلمات المباركة على شفاه من حولنا يعرفوننا أو لا يعرفوننا ويتمنون أن لو كانوا معنا فى هذا النجاح . ونريد أن نستشعر لحظات الرضا بعد الضيق والمتعة بعد العذاب والامتلاء بعد النقصان، نريد أن نبحت عنم ظلمونا وصارعوناً وحاربونا فنقابلهم أو حتى نتمنع عليهم نعاقبهم أو حتى نعفو عنهم أو حتى نرأف بهم، نضحك عليهم أو حتى نضحك معهم أو لهم ، المهم أننا بإذن الله الفائزون وعجباً لقول الله عز وجل : " إن الذين أجمعوا كانوا من الذين آمنوا يضحكون وإذا مروا بهم يتغامزون وإذا انقلبوا إلى أهلهم انقلبوا فكهين، وإذا رأوهم قالوا إن هؤلاء لضالون، وما أرسلوا عليهم حافظين ، فالיום الذين آمنوا من الكفار يضحكون على الآرائك ينظرون، هل ثوب الكفار ما كانوا يفعلون " . المطففين 29 - 36

يا لها من لحظات ممتعة، وسوف تأتى بإذن الله طالما هى أمام أعيننا نسعى إليها ونحسب الخطوات التى تقربنا لها لنتمتع بها، لنحققها ... لننهل منها . هى لحظات سننسى معها كل لحظات الألم والتعب والمعاناة وسنرفع رؤوسنا عالية خفاقة، ونقول بأعلى أصواتنا .

فـزت ورب الكعبة

اللهم بلغنا أهدافنا فى الدنيا وبلغنا هدفنا الأسمى يا رب ألا وهو الفردوس الأعلى من الجنة ... اللهم آمين .

الخاتمة

بأن الله قد أعزنا بالإسلام و أكرمنا بالإيمان فجعلنا خير أمة تم اصطفاؤها بأصعب
 زمن عاشه الإنسان خلال تعاقب الأزمان و تربينا تحت أشق اختبار فكان الإختيار (**كنتم خير أمة أخرجت للناس**) ال عمران 110
 و كان من سنه الله عز و جل في أرضه أن أمرنا بأن نعمر هذه الأرض ، و كان من
 فضله سبحانه أن سخر لنا الدواب و الهوام و العوام ، و كذلك الإنسان إن قبل أن
 يكون تبعاً لمن هم أصحاب الأهداف و الأحلام و من هم قادة ، و لكل منهم رفعة أو
 قامة بالله موصولة أو كانت مقطوعة ، فاقبل دعوتي و استجب لرجاوتي بأن نُصلح
 هذه الدنيا بنجاحنا ثم بتفاؤلنا و منها بابتسامنا .. بتفاعلنا .. ثم بصبرنا و مثابرتنا ...
 إنه الإيمان . و لنجعل شعارنا هاذان البيتان من الشعر:

صباحته عند المساء فقال لي **أهنأ بقدري أم تريد مزاحا**
فأجبتة إشراق وجهك غربي **حتى توهمت المساء صباحاً**

ولا تحسبن الدنيا لغيرنا بل هي لنا ، فنحن عباد الله و المُجاهرون بالمعاصي و الأوهام
 هم عبيده سبحانه ، فنحن نحب الله و نحمل بشارته و نتمنى رحمته و نسعى لنيل
 رضاه أما هم فعلى غير ذلك يحيون و لا غير الدنيا يرجون ، فحياتهم فانية و رغباتهم
 دنية أما نحن فحياتنا ممتدة و جنتنا باقية فاكهتها دانية .

(و لا تهنوا في ابتغاء القوم إن تكونوا تأملون فإنهم يأملون كما تأملون و

ترجون من الله ما لا يرجون و كان الله عليماً حكيماً) النساء 104

و استشعر هنا قول لسعيد بن المسيب حيث قال : " الحمد لله الذي جعلهم يفرون
 إلينا و لا نفرُ إليهم " فأين أنت يا بن المسيب لترانا نحثو التراب حثواً تبركاً بهم و

اللهم إنا نسألك صحبة نبيك محمد صلى الله عليه وسلم في جنات النعيم
 اللهم إنا نسألك أن تجعلنا للمتقين إماماً
 اللهم إنا نسألك شهادة في سبيلك يا كريم ...
 اللهم آمين ... و حسبنا أنت يا الله ونعم الوكيل ..

عمالاً بكلامهم و لتتنظر يا سعيد للرجل منا و الفتاة و قد عقدوا العزم على الإستسلام ،
فيا ليتنا نصر و يا ليتنا نستمتع و يا ليتنا نستشعر هذه الأبيات للشاعر محمد إقبال :

**إذا الإيمان ضاع فلا أمان
و من رضي الحياة بغير دين**
**و لا دنيا لمن لم يُحيي ديننا
فقد جعل الفناء له قرينا**

و أحب أن أهي حديثي و قد أعذرت إلى الله و بلغت عنه ما آتاني من بيانٍ و حكمه
و لن أضيف إلا قول رسول الله صلى الله عليه و سلم (ألا قد بلغت ، اللهم فاشهد)
وهذه رواية مأثوره لموقف تربوي لرسول الله يحثنا فيه رسول الله صلى الله عليه و
سلم على الإقتناص من هذه الدنيا بما يقربنا من الآخرة وهي بعنوان

ثلاثيات الحبيب (في حب الدنيا ، و الرجاء في الآخرة)

روي أن رسول الله صلى الله عليه و سلم كان يجلس ذات يوم بين أصحابه في جلسة
نورانية فأراد أن يخرج منها هؤلاء الأصحاب الفضلاء بدرس مفيد يستفيدون منه في
طريق الحق تبارك و تعالى حتى يصلوا إليه ، وبطريقة تربوية قائمة ينظر (صلوات الله
وسلامه عليه) إلى صاحبه الصديق رضي الله عنه ثم قال له : " أتحب من الدنيا شيئاً يا
أبو بكر " قال : نعم يا رسول الله أحب لأجلك ثلاثاً ، قال : (نظري إليك و
جلوسي بين يديك ، و إنفاق مالي عليك) ثم نظر إلى عمر رضي الله عنه ، فقال له :
(و أنت يا عمر أتحب من الدنيا شيء ؟) ، قال : نعم يا رسول الله أحب لأجلك
ثلاثاً ، قال : (أمر بمعروف و لو كان سراً ، و نهي عن المنكر و لو كان جهراً ، و
قول الحق و لو كان سراً) ثم نظر إلى عثمان رضي الله عنه و قال له صلى الله عليه و
سلم : (و أنت يا عثمان أتحب من الدنيا شيئاً ؟) قال نعم يا رسول الله أحب
لأجلك ثلاثاً ، قال : " إطعام الطعام ، و إفشاء السلام ، و ركعات بالليل و الناس
نيام " ثم نظر إلى علي رضي الله عنه فقال له : " و أنت يا علي .. أتحب من الدنيا
شيئاً ؟ "

قال : نعم ، أحب لأجلك ثلاثاً ، قال : و ما هي ؟ قال : " إكرام الضيف و الصوم
في الصيف و ضرب أعناق العدا بالسيف " ثم بعد ذلك ورد أن النبي صلى الله عليه و
سلم قال معلقاً : " و أنا حب إلي من دنياكم ثلاث ، الطيب و النساء و جعلت قرة
عيني في الصلاة " كما روي أن جبريل عليه السلام هبط بعد ذلك على رسول الله
صلى الله عليه و سلم و قال له : " ربك يُقرئك السلام و يقول لك : أنه يحب ثلاثاً ،
لسان ذاكر و قلب شاكر و جسد على البلاء صابر " كما قال جبريل عليه السلام :
و أنا أحب من الدنيا ثلاثاً : " تبليغ الرسالة و أداء الأمانة و المساكين " ، وعندما
علم الأئمة الأربعة رضوان الله عليهم بهذه الثلاثيات المباركات قال أبو حنيفة و أنا
أحب من الدنيا ثلاثاً : " تحصيل العلم في طول الليالي و ترك الترفع و التعالي و قلب
من حب الدنيا خالي " و قال الإمام مالك : " و أنا أحب من الدنيا ثلاثاً : " مجاوره
تربته صلى الله عليه و سلم و ملازمه تربته صلى الله عليه و سلم ، و إحترام أهل بيته
صلى الله عليه و سلم " و قال الإمام الشافعي : " و أنا أحب من الدنيا ثلاثاً : "
عشرة الخلق بالتلطف و ترك ما يؤدي إلى التكلف ، و الإقتداء بطريق التصوف " و
قال ابن حنبل : " و أنا أحب من الدنيا ثلاثاً ، متابعة النبي صلى الله عليه و سلم في
أخباره و التبرك بأنواره ، و السلوك في طريق آثاره " (من وصايا الرسول " طه عبد
الله العفيفي ")

و أود أن أضيف أني أحب من هذه الدنيا ثلاث : " عطاء بلا حدود ، ذكر بلا
خلود ، و خلوة مع المعبود "

الفقير إلى الله

نزار كمال المحلاوي

1024/2/16

2005/3/26

dr.nezar.k@gmail.com

رقم الصفحة	العنوان
2	إهداء
4	مقدمة الامتياز
8	ابتسم فأنت فاشل
13	اقتحم .. أنت لها
17	التدريبات العملية ((1))
18	تقييم المهارات ((التوصيف الإجتماعي))
21	النجاح ومواصفاته
26	التدريبات العملية ((2))
27	تقييم المهارات ((التوصيف الشخصي))
29	الجزء الأول (التطوير الذهني)
30	منحنى النجاح
34	معادلة النجاح
51	التدريبات العملية ((3))
52	تقييم المهارات ((التوصيف النفسي))
53	نظرية كوب الملح
61	التدريبات العملية ((4))
62	اكتشف اسلوبك في تحديد الهدف و الرسالة
66	الجزء الثاني (التفاعل الجسدي)
67	شروط النجاح
70	شروط الهدف الناجح
73	التدريبات العملية ((5))

الفهرس

177	رسالة
179	التدريبات العملية ((9))
180	هل أنت ناجح؟
183	فهم و عمل
180	الخاتمة
189	الفهرس

74	اكتشف الأستاذ بداخلك
76	الشرط الأول (محدد)
82	الشرط الثاني (ممكن قياسه)
85	الشرط الثالث (ممكن تحقيقه)
87	الشرط الرابع (واقعي)
89	الشرط الخامس (محدد بزمن)
93	التدريبات العملية ((6))
94	برمجة العقل السريعة
96	كيف تنجح؟
98	أركان النجاح
104	التدريبات العملية ((7))
105	اختبار " كيف أقرأ الناس جيداً ؟ "
115	الحصيلة عملياً
120	كل مشكلة لها حل
127	هدف الأهداف
130	صراع الأحقاد
132	التدريبات العملية ((8))
133	أنت و نصف عقلك
144	التخطيط العام للحياة الشخصية
169	النموذج الإجمالي لتخطيط الحياة الإستراتيجي
173	بشــــــــــــــــارات
175	فشل فيل

اسم المؤلف	اسم المرجع
د/ محمد التكريتي	أفاق بلا حدود
Stella	The Study skills
براين تريسي	تعلم الثقة بالنفس
Houghton Company	The Environment of Business
طه عبد الله العفيفي	من وصايا الرسول
ستيفن كوفي	العادات السبع للناس الأكثر فعالية
أنتوني روبرت	أيقظ قواك الخفية
د/ علي الحمادي	حقنة الإبداع
Harry Alder & B. Heather	Nlp in 21 Days
Philip Kotler&G. Armstrong	Principles of Marketing
عبد الرحمن رأفت الباشا	صور من حياة الصحابة
محمد أحمد الراشد	صناعة الحياة
عائض القرني	لا تحزن
فاطمة محمد	تفوق بلا حدود
ليليان جلاس	أعرف ما تفكر فيه
جوزيف ميرفي	قوة عقلك الباطن
جين ماري ستاين	كيف تضاعف قدرتك الذهنية
د/ إبراهيم الفقي	البرمجة اللغوية العصبية

أهم المراجع

تعريف بالمؤلف

- دكتور نزار كمال المحلاوي هو مؤسس و رئيس مجلس إدارة مراكز إبداع للتنمية البشرية بفروعه بالقاهرة و المحافظات.
 - ليسانس الشريعة الإسلامية ثم ماجستير الشريعة الإسلامية.
 - بكالوريوس العلوم الطبية البيطرية ثم دبلوم الرقابة الصحية على الأغذية وكذلك الماجستير في التخصص.
 - ممارس معتمد في (NLP) من كل من البورد الأمريكي والإتحاد العالمي للمدربي البرمجة اللغوية العصبية
 - دبلوم التخطيط والتنمية البشرية و تجهز لدراسة MBA.
 - الدبلوم العام في التربية من معهد الدراسات التربوية بجامعة القاهرة.
 - دبلوم العلوم الشرعية من معهد الدراسات الإسلامية.
 - دبلوم التسويق من الجامعة الأمريكية.
 - يدرس حالياً دبلوم الإقتصاد الإسلامي من جامعة الأزهر.
 - حظى بالعديد من الدورات التدريبية يصل عددها (48 شهادة) في مجال التنمية البشرية وتطوير الذات.
- § عمل على تدريب أعداد تتجاوز الخمسون ألف متدرب خلال الخمس سنوات الماضية، كما قام بالمساهمة في نشر فكر التدريب الإحترافي للتنمية البشرية وأهمية أن يكون المدرب صاحب مرجعية علمية أكاديمية واضحة من خلال تبنيه لبرامج تدريب المدربين المعتمدة حكومياً ودولياً اعتماداً على مشروعه بإنشاء نقابة المدربين المحترفين.
- استطاع تنفيذ العديد من المهرجانات التدريبية من خلال نشاطاته مع العديد من منظمات المجتمع المدني منها (المركز الدولي للشباب والتنمية بصفته مدير الموارد

فن الإقناع	هاري ميلز
كيف تكسب الأصدقاء و تؤثر في الناس	ديل كارنيجي
تدريب العقل	هاري ألدير
التفكير الإستراتيجي	د / جاسم محمد سلطان
فقه الظواهر الدعوية	د/ حمدي شعيب
صور من حياة التابعين	عبد الرحمن رأفت الباشا
كيف تخطط لحياتك	د/ صلاح صالح الراشد

لو لم تكن باحثاً عن المتعة .. فلا تقرأ هذا الكتاب

خطوات سبّاقة ، لنفوس تواقّة

أشد ساعات الليل ظلمة أقربها إلى بزوع الفجر ، وهكذا الحال مع الفشل اليائس الذي يكون بداية النجاح الوثائق . فإن شئت أيها القارئ فسوف يكون هذا الكتاب بإذن الله تعالى و مشيئته و قدرته سبحانه بداية الطريق للوصول إلى القمة ، وستستمتع بعد ذلك بطعم النجاح و ستعلم أن الناجحين لهم صفات ثلاث هي :

1. أنهم يعرفون ماذا يريدون بالتحديد .
2. يعرفون كيف سيصلون لما يريدون .
3. متأكدون أنهم سيصلون بإذن الله .

و أبشرك أيها القارئ أن بدايتك ستكون هنا مع كتاب ابتسم ، لأنك ستكون معنا في رحلة ممتعة من التحفيز الذاتي و الإدراك الهادي لكل الأسباب التي ستساعدك على التميز و النبوغ . فأنت مسئول عن نجاحك و أنت مسئول عن وقتك الذي يضيع و يتفلسف منك . أليس كذلك ؟ . فمع هذا الكتاب و إبتسامته الوثيقة ، سنحلق معاً في سماء القمة ، إلى أن نلتقي على نجح و بتميز يسير و علم وفير . فإنك إذا واصلت القيام بما قمت به دائماً .. فسيبقى لديك ما كان لك دائماً . فسر السعادة ليس هو أن تفعل ما تحب ، و لكن أن تحب ما تفعل و اعلم أن الأفعال الجيدة أفضل من الكلمات الجيدة فهنيئاً لك بهذا الكتاب .

د/ نزار كمال

البشرية، ثم الجمعية المصرية للتنمية الإنسانية بصفته مدير مركز ابداع للتدريب والتطوير، ثم جمعية مصر الدولية بصفته أمين اللجنة العامة بالجمعية، وامتدت نشاطاته داخل (16) محافظة من محافظات مصر خلال (5) أعوام، واستطاع تدريب العديد من طلاب (10) جامعات مصرية خلال هذه الفترة.

- لديه العديد من المؤلفات الأخرى (إلى زوجتي في الجنه ، إبداعات لونية و تأثيراتها النفسية ، كن لابنك طفلاً " أربعة أجزاء ") تحت الطبع.
- شارك بالإعداد و قام بالحوار في العديد من الحلقات و البرامج التلفزيونية سواء بالتلفزيون المصري أو بالقنوات الفضائية (القناة السادسة، القناة الخامسة، إذاعة الشباب والرياضة، قناة النيل الثقافية، قناة البركة، قناة الصحة والجمال) .
- استطاع تنفيذ العديد من المهرجانات التدريبية من خلال نشاطاته مع العديد من منظمات المجتمع المدني منها (المركز الدولي للشباب والتنمية بصفته مدير الموارد البشرية، ثم الجمعية المصرية للتنمية الإنسانية بصفته مدير مركز ابداع للتدريب والتطوير، ثم جمعية مصر الدولية بصفته أمين اللجنة العامة بالجمعية، وامتدت نشاطاته داخل (16) محافظة من محافظات مصر خلال (5) أعوام، واستطاع تدريب العديد من طلاب (10) جامعات مصرية خلال هذه الفترة.
- § عمل كمسؤولاً عن التدريب الطلابي بجامعة عين شمس بصفته الراعي التعليمي وأيضاً بالجامعة الألمانية والأهرام الكندية لتدريب عدد من الشباب يفوق ألفي شاب.
- يعمل حالياً في التدريب والإستشارات من خلال تفعيل نشاطات خدمة المجتمع المدني داخل و خارج مصر ولديه العديد من المشروعات العامة والخاصة التي تحظى باهتمام وتفاعل رعاية الكثير من الجهات الحكومية والخاصة.