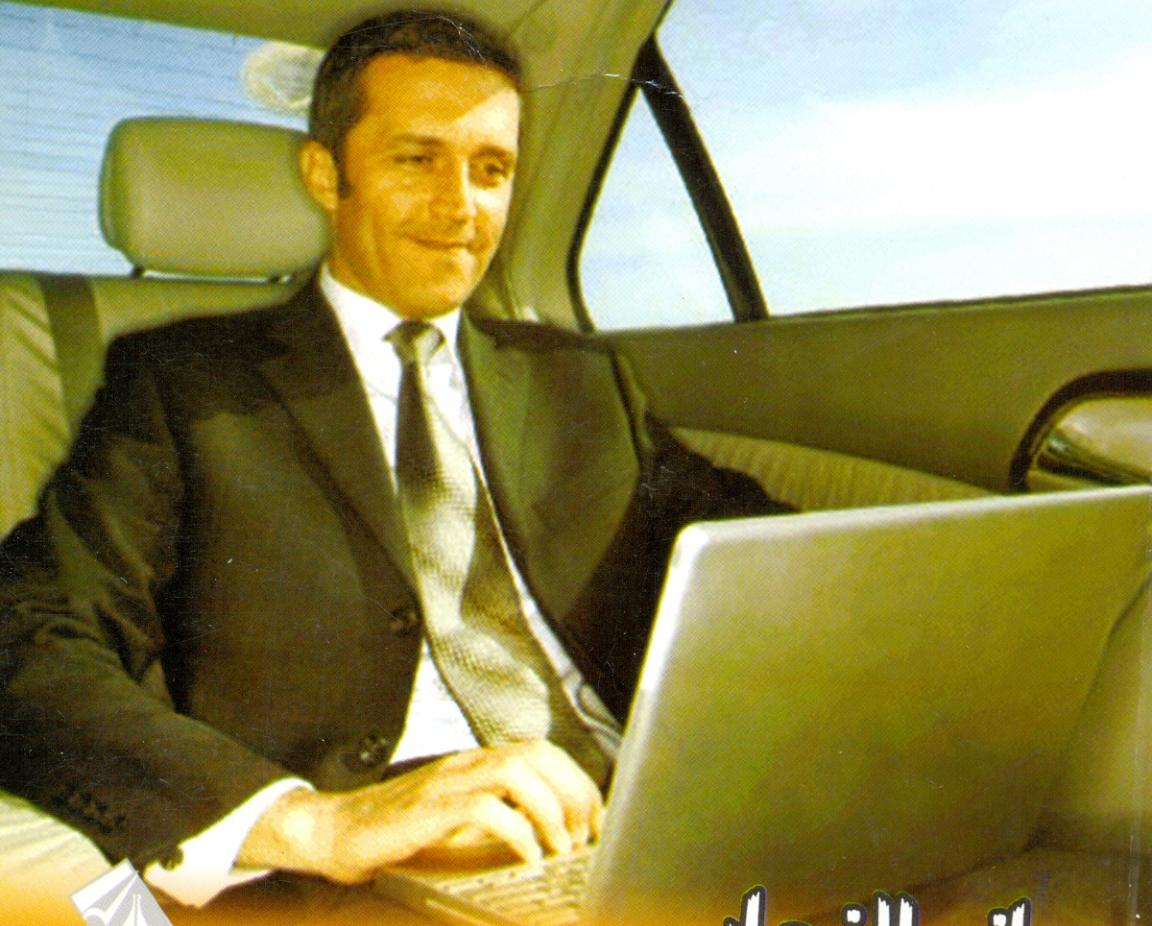


مفاتيح النجاح



حازم النجار

مَهَاجِنَّةُ النَّجَاحِ

مُفَاتِحُ النَّجَاحِ

حاازم النجار

المهيرية

للنشر والتوزيع

الكتاب : مفاتيح النجاح

المؤلف : حازم النجار

الناشر : المصرية لنشر والتوزيع

ت : ٠١٢٩٦١٩٥٩٩ / ٠٤٥٦ - ٠٣٧٣٢٠ (٠٠٢)

الطبعة الاولى : القاهرة ٢٠٠٩

المشرف العام : محمود هريدي

حقوق الطبع محفوظة للناشر

رقم الابداع : ٢٠٠٩/٨٥٤٨

الترقيم الدولي : ٢٤٢-٠٠٣٤٨٧-٩٣٨٢

مقدمة

ما هو النجاح ؟

هل تريد أن تكون من الناجحين حقا ؟

هل قررت أم ما زلت متربدا ؟

ما هو النجاح اذن ؟

ما هو النجاح ؟

النجاح ليست كلمة تقال باللسان

النجاح ليست رؤية ترى في المنام

النجاح ليس سلعة تباع في الأسواق

النجاح همة ونشاط واردة وقيادة للنفس

هل تريد أن تكون من الناجحين حقا ؟

اتخذ القرار قبل ان تكمل باقي هذه الصفحات !

هل أنت متربد ؟

لماذا ؟

اما أن تقرر واما أن تعيد الكتاب فورا للبائع !

هل تريد ان تكون من الناجحين في الحياة ؟

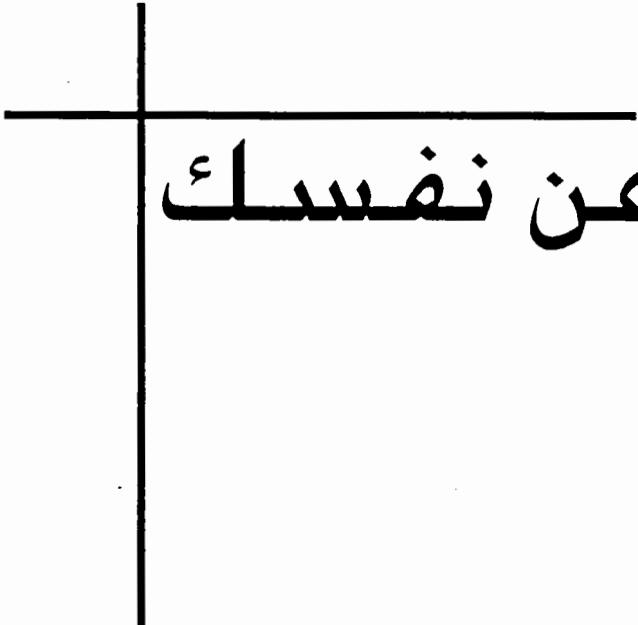
النجاح همة واردة

فهل تملّكها ؟
النجاح انتصار على النفس
فهل انتصرت عليها ؟
النجاح هو الحفاظة على القمة
فهل سقطت ؟
النجاح هو مخالفة النفس وحملها على ما تكره من أجل ما تخب.
فهل خالفتها وهل حملتها ؟
كل الطرق المؤدية للنجاح صعبة
فهل أنت مستعد للصعود ؟
هل قررت ؟
نحن على يقين من أنك قررت أن تكون من الناجحين !
أتعرف لماذا ؟
لأنك وصلت إلى هنا. ولأنك اشتريت الكتاب الذي بين يديك الآن.
إذا دعنا نمشي سويا في معالم النجاح
إنه الحلم الذي يراود كل منا
في العمل في البيت في الدراسة في كل مجالات الحياة يريد الإنسان أن يكون
ناجحا وأن يحقق أهدافه ويُشبع رغباته وأن يكون حسن السيرة ويقتدي به الآخرون
ويشار له بالبنان.
من منا لا يريد أن يكون الأول في دراسته أو الأبرز في عمله أو الأشهر بين أقرانه ؟
لكن النجاح لا يأتي بالأمنيات الطيبة ولا النوايا الصادقة ولا حتى بالرغبات المشتعلة
والعمل الكثير
النجاح له أسرار ومبادئ وقواعد
وهذا الكتاب يكشف لك تلك الأسرار وهذه المبادئ ويهد لك الطريق لتطبيق
القواعد

إنه خلاصة ما وصل إليه علماء التنمية البشرية والبرمجة اللغوية العصبية
وعلماء النفس

فنحن نعيش في عالم تتسع فيه الأحداث ويطوي الزمن . ونکاد لا نشعر بوقتنا
كيف بمرور فيما نقضيه . كلنا في أمس الحاجة إلى أن ننظم أفكارنا وأوقاتنا ونحاول
الاستفادة من كل دقيقة في حياتنا . إذا كنا ننشد حياة أفضل وعملاً ميزةً يقود إلى
نجاح مؤكد . هذا الكتاب الرائع البسيط المسلسل يضع أيديينا على مفاهيم هامة
تبعد بسيطة لكنها ليست كذلك إلا إذا قررت أنت لها أن تكون .
إنها صفحات تحتاجها بشدة لنستطيع من خلالها تحقيق أقصى إخراج ممكن بأقل
جهود في زمن قياسي .

باختصار هذا الكتاب ضرورة



عن نفسك

هل جربت أن تسأل من أنا؟

رما تقول إن هذا سؤال تافه. أفلأ يعرف أحدنا نفسه ومن يكون؟ ولكن لا تتسرع في الإجابة. ذلك أن حقائق الحياة تكشف أن هذا السؤال هو من أهم الأسئلة المطروحة على الإنسان.. حيث من دون أن نعرف من نحن: لن نعرف ماذا لنا وماذا علينا؟ ومن دون ذلك لن نعرف قيمة أنفسنا.. و«كفى بالمرء جهلاً أن لا يعرف قدر نفسه»- كما يقول الإمام علي(عليه السلام). ونعود للسؤال: من أنت؟

والجواب: إنك في الحقيقة لست شخصاً واحداً. بل شخصان: الأول: ما أنت عليه الآن.

الثاني: ما يمكن أن تكون عليه في المستقبل. فلربما تكون الآن شخصاً عادياً مثل بقية الناس. غير أن ما أودع الله فيك من إمكانيات، وطاقة. وقد يجعلك قادراً على أن تكون واحداً من عظماء التاريخ إذا عرفت كيف تستخدم تلك الطاقات.

وهكذا فإن واقعك شيء...
ومستقبلك.

يمكن أن يكون شيئاً آخر.

ألا ترى أن الطفل الصغير الذي لا يزال يحبون على ركبتيه. ليس إلا مجرد طفل. ففي منه الفعلية بقدر ما لغيره من الأطفال. ولكنه يمكن أن يصبح شخصاً هاماً بيده مصائر البلاد في المستقبل..؟

إن فيك «كوناً» عظيماً فإن عرفت قدره. واستثمرت ما فيه. فسوف تكون شخصاً عظيماً.

ويكون مستقبلك خيراً من ماضيك. وإن فسوف تبقى إنساناً لا حول له ولا قوة. يقول الإمام على (عليه السلام):

أنزع عنك جرم صغير
وفيك انطوى العالم الأكبر؟

ألا يكشف العلم كم من طاقات هائلة يمتلكها كل شخص في داخله؟

ألا تعرف كم من الأجهزة العملاقة في قدراتها استخدمت في صناعتك؟

إنك حينما تقرأ الآن هذه الكلمات فإن «الشبكة» وهي الغشاء الحساس في عينيك.

والذي يتتألف من نصف مليار خلية «لاقطة» تتعرف على الكلمات للحال. ثم تنقل صورها عبر نبضات كهربائية إلى الدماغ. وإلى مليارات الخلايا العصبية فيه. وبالقدرة المذهلة التي يملكها النظام الدماغي. وقابليته للسرعة يسجل دماغنا صور الكلمات في مجموعات من كلمتين أو ثلاث.

وبفضل المعلومات الهائلة المخزنة داخل الخلايا العصبية يتوقع دماغك غالباً كيف ستنتهي الجملة في الوقت الذي تكون عيناك مازالت في بدايتها. وألا تعرف أن العقل البشري «يفكر» بسرعة عشرة تريليونات عملية حسابية في الثانية؟

إن أية مقارنة بين دماغك. والدماغ الإلكتروني هي مقارنة غير صحيحة. لأن الدماغ الإلكتروني لا يعمل إلا ما هو مبرمج له.

بينما للدماغ البشري قدرة على الإبداع والارتجال لا حدود لها. وأن الدماغ الإلكتروني

بحلaf دماغك يتعين عليه أن يفكك رموز الكلمات حرفًا حرفًا..

فإذا لم تعرف قدراتك. ولم تستخدم طاقاتك. فإن شخصيتك تبقى ضامرة. ويبغى دورك محدوداً..

أما إذا استخدمت قدراتك فستصبح قوي الشخصية. قادرًا على تحقيق أمنياتك. متمنكًا من أعمالك..

ثم إنك مخزون هائل من «الكوامن الخبيرة» كما أنك مستنفع هائل من «الكوامن الشريرة». وعندما تثير في نفسك الكوامن الخبيرة فسوف تكون لك جاذبية حقيقية. تدفع الآخرين للتعاون معك. والاستجابة لك..

وهكذا فإن من أهم الخطوات الأولية لاكتساب الشخصية القوية. هو القيام بتفويم الذات ليس من خلال واقعك. بل من خلال طاقاتك الكامنة. ومستقبلك المتم..
فَوْمَ مَا تمتلكه من مواهب شخصية: كالظهور الجسدي. والطاقة. ومعدل الكلام. وقوّة الصوت ونبرته. والحيوية. والإيماء. وتعبير العينين والقدرة على إبقاء انتباه الآخرين مشدوداً إليك. فالشخص الآخر سيفكر أنطباً عنك على أساس هذه المعطيات كلها.

والآن تذكّر ثلاثة مناسبات في حياتك عرفت فيها أنك تركت انطباعاً جيداً لدى الآخرين.

فما الذي جعلك ناجحاً؟

إنني على ثقة بالآتي: أنت كنت ملتزماً بما تقوله. وكنت تعرف عمما تتكلّم. وكنت مأخوذاً كلياً بتلك اللحظة إلى حد أنك فقدت كلوعي لذاتك.

أي أنك حينما تصرف من خلال طاقاتك الكامنة فأنت تكسب الموقف.
إن الناس يتأثرون بشخصية الإنسان أكثر مما يتأثرون بكلامه أو بعلوماته.. ولذلك نجد أن الكثير من حملة الشهادات هم ضعفاء في الشخصية. بينما نجد أن بعض الأميين هم أقوىاء فيها. فأنت حينما تثير في نفسك الكوامن الخبيرة وتستحدث حماستك. فسوف ترك تأثيرك في الآخرين. مع قطع النظر عمّا تقول لهم..

إن الأبحاث تدل على أننا نبدأ بتكوين فكرتنا عن الآخرين بعد سبع ثوان من التفاؤل.
ويجري معظم الاتصال بلغة غير ممحكة.

ونحن نفتدي مشاعرنا الحقيقية، بوعي أو بلا وعي، بواسطة عيوننا ووجوهنا وأجسادنا ومواقفنا. وفي الوقت نفسه يثير كل منا في الآخر سلسلة من الردود العاطفية تتراوح بين الطمأنينة والخوف.

فكُّر في بعض لقاءاتك التي حفلت بأبرز الذكريات. كتعرف إلى رب عملك، أو مقابلة للحصول على وظيفة أو التقاء أحد الغرباء.

ركِّز على شعورك وفكرك في الثنائي السبع الأولى. كيف «قرأت» الشخص الآخر وكيف تعتقد أنه «قرأك»؟

وهذا يعني أنك حينما تمتلك شخصية قوية فأنت تفرض نفسك على الموقف منذ اللحظات الأولى. لأن قوة شخصيتك تعبر عن نفسها من خلال الملامح، والبشرة، وتعابير الوجه، والإرادة الخيرة، أكثر مما تعبّر عنها الكلمات..

فكمابنطريق الزرع ليس من خلال النطق، بل من خلال ثماره. كذلك تنطوي وجوه المؤمنين، إن «الخير» يتطلع من الوجوه..
كما أن «الشر» يتطلع من الوجوه.. كذلك.

يقول تعالى: (وَأَنَّذِنَ كَسَبُوا السَّيِّئَاتِ جَرَاءً سَيِّئَةً مِمِّثِلَاهَا وَتَرْهَقُهُمْ ذَلَّةً مَا لَهُمْ مِّنَ اللَّهِ مِنْ عَاصِمٍ كَمَا أَغْشَيْتُ وُجُوهَهُمْ قِطْعًا مِّنَ الْبَلِ مِظْلِمًا) (سورة يونس، الآية ٢٧)

بالطبع ليس مطلوباً أن تصبح شخصاً آخر لكي تكون لك شخصية قوية، فهذا يصطمع وضعاً زائفاً، بل المطلوب أن تكون أنت ذاتك في أفضل حالاتك، فالحقيقة أن في داخلك يكمن السحر الذي يتبيّح لك أن تترك الانطباع الجيد. وما من أحد يستطيع أن يكون «أنت» أفضل منك. وهذا أول الطريق نحو اكتساب قوة الشخصية.



القوة والضعف

هل يولد بعض الناس بشخصية قوية بينما يولد آخرون بشخصية ضعيفة؟
أم أن القوة والضعف هنا اكتسابيان؟

لا شك أن هنالك من يولد في ظروف جعله أقوى شخصية من غيره، فكما يرث أحدنا الصفات الجسدية لأبائه وأمهاته مثل لون بشرته، وتقسيم وجهه. كذلك فإنه يرث صفاتهم النفسية بنسبة معينة. ولكن ذلك لا يعني أن من لم يرث قوة الشخصية من أبياته فإنه لا يمكنه اكتسابها.

فالصفات التي نرثها ليست كلها من النوع الذي لا يمكن تبديله وتغييره. ولا من النوع الذي لا يمكن الإضافة عليه بشكل أو آخر..

فظروف الحياة، والتجارب التي يمر بها الإنسان، وتصميمه المحدد وقوته إرادته.. كلها تشكل عوامل تدفعه إلى زرع الصفات التي يرغب فيها في ذاته لتنمو في شخصيته.

وهذا يعني أن ضعفاء الشخصية يمكن أن يصبحوا بمرور الزمن أقوياء. كما يمكن أن يولد أشخاص أقوياء في شخصياتهم من جهة الوراثة. ولكنهم بفعل الظروف الاجتماعية والعائلية يفقدون قوة شخصيتهم إلى درجة كبيرة.

إن النظر إلى الواقع العملي يكشف عن أن الأكثريّة من أقوياء الشخصية هم من الذين اكتسبوها من خلال الخطوات العملية. التي مارسواها في حياتهم وليس من خلال عوامل الوراثة.. وأنهم كانوا يعانون من الضعف في فترات سابقة من حياتهم. وهذا يعني أن كل إنسان يولد بحد أدنى من قوة الشخصية. ومن خلال التربية.

والإرادة والممارسات العملية. يكتسب قوة إضافية يضيفها إلى رصيده الطبعي منها..

إن قوة الذات في جميع البشر تمكن في الالتزام بهدى الفطرة التي يولدون بها. وهي تلك الطهارة الداخلية التي تولّد الحقيقة.. ومنها تُنبع القوة كلها..

ألا ترى أن قوّة جاذبية الإمام علي (عليه السلام) وقوّة ولده الحسين (عليه السلام) بعد مرور أكثر من ألف عام على مقتلهما تُنبع من التزامهما العملي بالطهارة الداخلية. وتمسّكهما الرصام بالحقيقة. ورفضهما الانسياق وراء المصلحة الآنية الباطلة؟

إن هنالك في الحياة قضايا عظيمة، وأخرى تافهة. وكلما كان الإنسان مرتبطاً بقضية عظيمة، كلما اكتسب عظمة تلك القضية..

فإذا ما رفع أحدهنا راية العدالة مثلاً، وكان صادقاً في تمسّكه بها، من دون أن يرجو من خلال ذلك مصلحة شخصية بحيث ينافق أو يتناقض مع نفسه، خولت قوة العدالة إليه فيصبح رمزاً لها. ومن ثم يصبح قوياً لا يقهرون.

ألم نر كيف أن رجالاً فقيراً فاشلاً في شبابه، خول إلى قوة كبرى تحدى أكبر إمبراطورية في عصره، وانتصر عليها. أعني غاندي، الذي حرر الهند من الاحتلال البريطاني عندما كانت أكبر قوة استعمارية، من غير اللجوء إلى أية إلاّ ما سماه «قوة الحقيقة»؟

إن الحفاظ على الطهارة الداخلية النابعة من الفطرة، والإيمان الصادق بالمبادئ والقيم، والعمل الخلص من أجلها، تعطي الذات قوة عظمى لا يقتصر تأثيرها على الزمن المعاصر لها، بل تتدفق في الأزمنة اللاحقة أيضاً..

أليس كل ذلك متوفراً لكل الناس؟

حقاً، إن للصدق قوة كبرى. وكذلك للإيمان، والعدالة، والحرى، والأخلاق وكل من يلتزم بها، وبعمل من أجلها تصبح له قوة في الذات، ويصبح له تأثيراً في الحياة بقدر ما يحمل من ذلك..

فمثلاً الصدق ليس مجرد مفردة أخلاقية بل هو الذي يعطي الحياة معنى. عبر القوة التي يد بها صاحبه. وكل الذين دفعوا الناس على أن يسيروا وراءهم. ويقتدوا بهم كانوا صادقين مع أنفسهم ومع الناس.

وكذلك الأمر مع بقية الأخلاق الفاضلة. حيث إن لها سلطاناً على النفوس. حتى بالنسبة إلى أولئك الذين لا يلتزمون بها.

فحتى الكذاب. يحترم من يلتزم بالصدق. وحتى الظالم لا يستطيع إلا أن يحترم على الأقل في أعماق نفسه - من يرفع راية العدالة في وجهه..

وفي هذا يمكن السر في عجز طغاة التاريخ عن القضاء على الأنبياء والرسل والصالحين..

إن في الروح ينبوعاً من القوى الهائلة. وكل من يقترب من هذا البنبوع ويرتشف منه تصبح لديه قوة يسميهما البعض سحرية. ولكنها هي قوة الروح الحاكمة على الحياة..

اليس الروح من أمر الله؟
يقول تعالى:

(وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الرُّوحِ فَلْرُوحٌ مِنْ أَمْرِ رَبِّي)
(سورة الأسراء، الآية 85).

ومن يملك روحًا يملك الحياة كلها..

أما من يفقدتها، فلا تنفع معه الأمور الأخرى.

مثلاً يظن البعض أن الذكاء أو العلم مهمان جداً من أجل كسب النجاح في الحياة. أو كسب الأهمية في المجتمع. إلا أن خارب كل الناجحين تدل على أن قوة الشخصية تساهم في نجاح العمل أكثر بكثير مما يساهم الذكاء. مهما كان خارقاً..

وقد يتتسائل البعض: ما هي الشخصية؟

والجواب: إنها مسألة غامضة بعض الشيء كالروح. وهي تحدي التحليل. كشذى الورد. وهي مجموعة ميزات الإنسان الروحية. والفكريه والجسدية. وميوله

ورغباته وتجاربه، وتدريباته، وطريقة حياته، تأتي من الإرادة وتأثر بالوراثة والبيئة، وال التربية، ولاشك أن من افتقد جانباً من قوة الشخصية، مثل الوراثة مثلاً، فإنه يمكن تقويتها لديه من خلال جوانب أخرى كال التربية والتدريب، وهذا يعني أنه يمكننا بالتأكيد أن نجعل شخصيتنا أكثر صلابة، وأكثر جاذبية ونسعى للحصول على أقصى ما نستطيعه من خلال هذه الجوهرة التي وهبها الله تعالى لنا..



أنت قويٌ .. تصرف على هذا الأساس

من وسائل امتلاك أية صفة من الصفات الحميدة أن يتصرف الإنسان وكأنه يمتلكها بالفعل.

فمن ليس شجاعاً، إذا تصرف وكأنه شجاع بالفعل. فسرعان ما يمتلك صفة الشجاعة فعلاً.

وهكذا الأمر مع أية صفة أخرى.

يقول الحديث الشريف في صفة «الحلم»: «إن لم تكن حليماً فتحلّم فإنه قل من تشبه بقوم ألاً أوشك أن يكون منهم» (شرح نهج البلاغة. ج ١٩. ص ٥٧). فإذا كنت تشعر بالضعف والدونية- لاي سبب من الأسباب- فحاول أن تتصرف وكأنك على العكس من ذلك تماماً، وذلك كفيل بأن يغير روحك. فإن من أقرب الطرق إلى خلق شخصية متميزة هو التصرف وكأنك تملك شخصية متميزة بالفعل..

إن هناك مثلاً قديماً يقول: إذا أردت أن تكون قوياً في روحيتك. فتظاهر وكأنك قوي في روحيتك..

وفلسفة ذلك أن هنالك تأثيراً متقابلاً بين كل من الجسم والروح. فإذا كان أحدهما ضعيفاًً أو مكن تقويته بالثاني. فأحياناً يشعر المرء بضعف في معنوياته. فبكون الخل في الاعتماد على الجسم لتغيير ذلك عبر التصرف وكأن معنوياته عالية. وأحياناً يعاني الجسم من التعب، وهنا يمكن الخل في الاعتماد على الروح لإزالة التعب منه.

ألا ترى كيف أن خبراً ساراً كفيل ببعث النشاط في جسمك مهما كان جسمك

ضعيفاً ويعاني من التعب. وبالعكس فإن خبراً مؤسفاً يجعلك تشعر بتعب شديد.
مهما كان جسمك نشيطاً؟

إن المؤس قد ينبع من إظهار البؤس.
بينما السعادة قد تولد من النظاهر بها.

فإذا كنت تريد نفح الروح في شخصيتك فعليك أن تغير من تصرفاتك.
أي تغير طريقة تنفسك. وطريقة مشيتك ونبرات صوتك. فسرعان ما تشعر بالقوة
تسري في أوصالك. إن من لا يفتأ يوحى إلى نفسه بالشقاء، والتعاسة، وضعف
الشخصية فإنه يرسل إلى دماغه رسالة بالتصرف وكأنه تعيس وضعيف حقاً..
وليس على الدماغ حينئذ إلا أن ينفذ محتوى الرسالة ويطلب من الأعضاء التصرف
حسب ذلك.

وبالعكس فإن من يوحى إلى نفسه بالقوة، والنشاط، والابتهاج والتحدي فإنه ينفح
القوة في شخصيته.

يقول تعالى:

(وَلَا تَهُوَا وَلَا حَزَنُوا وَأَنْتُمُ الْأَغْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ)
(سورة آل عمران الآية ١٣٩)

فمع الإيمان لا مجال للحزن، والخوف، والشعور بالهوان.. بل المجال كله هو للأطمئنان.
والشعور بالكرامة والعزّة..

إن هنالك مقوله تؤكد أن «الفعل» و«الشعور» يسيران معاً. وأنه تبعاً لذلك فإنه
من خلال تعديل الفعل، الذي هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر من الشعور، نستطيع
أن نعدل الشعور أيضاً بشكل غير مباشر.

وهكذا، فإن الممر الطوعي إلى قوة الشخصية، إذا ما فقدت قوتها التلقائية هو أن
نتصرف وكأننا أقوىاء مسبقاً. فإن لم يستطع هذا التصرف أن يجعلنا نشعر بذلك.

فلن يستطيع أي شيء آخر أن يجعلنا كذلك حينئذ.

وهكذا، لكي تشعر بالقوة، تصرف وكأنك قوي، واستخدم إرادتك كلها في سبيل

ذلك. وهي كفيلة بأن تحل موجة الشجاعة محل موجة الضعف.
إن الناس يعجبون بالأقواء في كل زمان ومكان. فمهما يُغضِّن قلبك إلى الأعماق.
تقدَّم بشجاعة، وتصرَّف كأنك قوي ومقدام فعلًا.

هل سمعت بالرئيس الأمريكي الأسبق «تيدи روزفلت»؟

لقد عُرف هذا الرجل بالشجاعة الفائقة حيث - مثلاً - قضى سنة كاملة في
مجاهيل أفريقيا. وقام برحالة إلى أمريكا الجنوبية عندما كان في أربعينات من
عمره. حيث اكتشف نهرًا مجهولاً دعي فيما بعد باسمه «ريو تيودورو». ترى كيف
استطاع هذا الرجل تطوير ميزة الشجاعة في نفسه والاعتماد على الذات؟ هل

نُؤَدِّ بروح جريئة

تقدَّم على الماء من دون إرادة منه؟

ليس الأمر كذلك. فهو يعترف في مذكراته قائلاً: «كنت فتى مزعجاً جداً. لكنني
حين أصبحت شاباً صرت عصبياً غير واثق بمقدراتي الخاصة. فكان علي أن أدرِّب نفسي
بتساوي وإصرار، وذلك ليس لتطويع جسدي فحسب. بل لتطويع روحي أيضاً».

ولقد أخبر كيف حقق هذا التحويل. فكتب يقول: «حين كنت فتى. قرأه مقطعاً في
أحد كتب «ماربيت» التي كانت تؤثر بي دائماً. في ذلك المقطع. يشرح قائد جيش
بريطاني كيف يكسب البطل ميزة الشجاعة. ثم قال إن كل إنسان تقرباً يصاب
بالخوف لدى إقدامه على أي عمل. لكن الأمر التالي يبقى على الإنسان أن يحتفظ
برباطة جأشه و يتصرف وكأنه غير خائف. وبعد مضي بعض الوقت. يتحول الأمر
من التظاهر إلى الحقيقة، ويصبح الإنسان غير خائف حقاً. هذه هي النظرية التي
اتبعتها. وإزاء جميع أنواع الأشياء التي كنت أخشاها في البداية. من الدبة إلى
الجياد إلى المسلحين. تظاهرت بأنني غير خائف. وتدرجياً زال الخوف عنِّي..».

وانت بإمكانك أن تقوم بالتجربة نفسها إن أردت. و تذكر دائمًا أن ما نؤمن به
نستطيع أن خفّقه بشرط أن حاول تحقيقه، و تفرض ذلك على نفسك.
و الخطوة الأولى في ذلك أن تتصرف وكأنك تمتلك الصفة التي تريد امتلاكها



غير حياتك

علمنا النبي صلي عليه وسلم - أن نكون مثلاً حباً للتغيير الذي نريد الوصول إليه، فقد كان رجلاً مثالياً ذاقدوة حسنة في كل شيء وكان الناس يرون فيه الصورة المثلية التي يجب على المسلم أن يكون عليها.

١-اعلم أن كل التغييرات العظيمة حدثت في العالم لم تكن بسبب الشعوب، الجيوش والحكومات وإنما حدثت كنتيجة لشجاعة والتزام الأفراد المؤمنين بها.

٢-ليكن لديك الإيمان بأن لك هدفاً وغاية في هذه الدنيا، ما الفائدة من جمال المخلوقات إذا لم يكتشفها أحد ويرى جمالها، فليكن لديك إذن الإيمان الكامل بأنك قادر على صنع التغيير في الآخرين والتأثير فيهم.

٣-افهم أن كل ما تفعله: كل خطوة تمسيها، كل جملة تكتبها وكل كلمة تقولها أولاً تقولها محسوبة، لا يوجد شيء عيّناً، قد يكون العالم كبيراً جداً ولكن لا توجد هناك أمور صغيرة، كل شيء له مكان وقدر.

٤-حتى تكون مثلاً ومثالاً للتغيير الذي تريد في محبيتك، لا يجب أن تكون مشهوراً، أو فصيحاً أو منتخبًا للرئاسة، كما لا يجب أن تكون ذكياً جداً أو متعلماً تعليماً عالياً، ولكن يجب بلاشك أن تكون مؤمناً بهذا التغيير وملتزماً به.

٥-خذ المسؤولية الفردية أو ما يسمى بالذاتية، لا تقل أبداً: هذا ليس من اختصاصي، من العيب عليك أن تقول: ماذا أفعل، إنما أنا شخص واحد، إنك لا تحتاج إلى تعاون الجميع أو تصريح من أي كان لصناعة التغيير في محبيتك والتأثير في الآخرين، تذكر دائماً قول القائل إذا كان هناك أمر مأمول، فأنا دائمًا المسؤول.

٦-لا تقيد نفسك أبداً في كيفية التطبيق، إذا كنت متاثراً واضحاً في الأمر الذي

تريد تغييره في الآخرين ولماذا تزيد هذا التغيير، فإن الطريقة ستؤتي لاحقاً، كثيراً من الأمور تركت على الأدراج لأن أحدهم جعل طريقة حل المشكلة تتدخل مع اتخاذ القرار وأمور أخرى قد لا يستطيع الشخص تنفيذها لأسباب شخصية فيه.

٧- لا تنتظر الأمور حتى تكون في مكانها الصحيح حتى تبدأ، التغيير غالباً يكون فوضوياً، لن تكون الأمور دائماً على ما يرام، اتبع نصيحة روزفلت الرئيس الأمريكي السابق: افعل ما بوسعك بما على يديك حيث أنت.

٨- أصل التغيير هو الوعي، لا يمكننا تغيير ما لا نعرفه، غالباً نحن لا نعرف أن هناك أمور خاطئة أو لا تعمل، حينما نكون واعين أكثر عندها نبدأ عملية التغيير.

٩- تفك في هذه الكلمات من (أوبرت آينشتاين) أحد أكبر وأذكى المفكرين في القرن العشرين: كل التغييرات طويلة المدى وذات المعنى تبدأ من خيالك وأحلامك ثم تأخذ طريقها إلى أرض الواقع من خلال محاولة إيجاد التواصل مع الآخرين، فالخيال أكثر أهمية من المعرفة.

١٠- حتى تغير الأمور، أنت يجب أن تتغير، نحن لا نستطيع تغيير الآخرين بشكل كامل، ولكننا بالتأكيد نستطيع التأثير فيهم في عدة نواحي وذلك عبر تغيير أنفسنا أولاً لنكون قدوة لهم.

قال تعالى:

(إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ)
(الرعد: من الآية ١١) صدق الله العظيم.



أنت سيد قرارك

لا أحد يتخذ قراراً لغيره إلا بخلاف مصلحته. وبذلك كان لابد من أن يتتخذ كل واحد مننا ما يرتبط بنفسه من قرارات من دون أن يتواكل فيها..

فلا يجوز أن تدع سواك يقرر عنك. بل يجب أن تفكر لنفسك وأن تكون ذاتك. وإذا لم يؤدّ قرارك إلى نتيجة، فإن مجرد القيام بعمل يفتح آفاقاً للقيام بأعمال أخرى. أما التفاسع عن العمل فيزيد إمكان الانسياق مع التيار السائد لدى اتخاذ قرار في المستقبل.

صحيح أن الاستشارة مطلوبة، وربما تكون ضرورية إلا أن اتخاذ القرار هو واجبك دون الآخرين.

يقول تعالى وهو يرشد نبيه الكريم إلى الطريقة المثلثي في اتخاذ القرار: (وَشَاوِرُوهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ) (آل عمران، ١٥٩).

وبهذا بين رينا مراحل اتخاذ القرار، وهي:
أولاً- مشاوراة الآخرين.

ثانياً- اتخاذ القرار شخصياً.

ثالثاً- البعد فوراً بتنفيذ القرار بالتوكل على الله، وعدم التوانى فيه.

وفي الحقيقة فلا يمكن تصور قوّة الشخصية من دون القدرة على اتخاذ القرار. فمن لا يملك القرار لا يملك حياته ولذلك فإن عليك أن تكون لديك إرادة خاصة بك تتخذ بها قراراتك من دون أن تكون تحت رحمة الحظ العاثر، أو تحت رحمة أشخاص آخرين.

والسؤال الآن هو: كيف نتخذ القرار الصائب. فالمشكلة لا تكمن أحياناً في عدم اتخاذ القرار، بل تكمن في العجز عن اتخاذ القرار الصائب..

والجواب: مع الأخذ بعين الاعتبار أنه من غير الممكن انتقاء قرارات صائبة دائماً. فإن المطلوب ليس هو الحصول على العصمة في ذلك، بل خسین احتمالات التوفيق.

في ما يلي مجموعة من خطوات رئيسية يجدر بك اتباعها لاتخاذ قرارك أفضل: أولاً-ضع المسألة ضمن إطارها الصحيح.

يتوقف مشهد الصورة على ما التقطرت أنت من المناظر فيها أو استثنيتها منها. أي على الإطار الذي وضعتها ضمنه. وعلى هذا النحو، من المهم والأجدى لك أن تجرب قراراتك في «أطوار مختلفة».

ثانياً-استقصن الحقائق.

ليس مهمًا أن تسأل نفسك كل صباح ماذا اختار لفطور الصباح. هل أكل بيضةً مقليةً مسلوقةً؟ فإن خيارات كهذه لا تحتاج إلى تردد. لكن انتقاء منزل جديد يقتضي دراسة عميقة تشمل طرح أسئلة من نوع: ما معدل الجرائم في الجوار؟ كم يبعد المنزل عن المتاجر والمدارس؟ هل أسعار العقارات هناك في ارتفاع أم انخفاض؟ ما درجة فاعلية المواد العازلة في السقف والجدران؟

البحث والاستقصاء قد يقرران خاتم قرار مهم أو فشله. ويري «باروتتش فيشهوف» أستاذ العلوم الاجتماعية في جامعة ميلون: «إن بعض أفراد الأخطاء في أخذ القرارات يعود إلى إهمال أجزاء تفصيلية في القضية المطروحة».

فقبل أخذ قرار رئيسى قم بواجبك، واجمع كل ما تحتاج إليه من معلومات. إذ إننا غالباً ما نتسرع فنبني حكمتنا على ما تيسر لنا من معلومات متوافرة، وقد نتجاهل الحقائق الأساسية.

إن المعلومات الالزمة، قد تؤدي إلى إلغاء القرار، ولذلك فإن كثيرين يتحاشون جمعها لأنها تؤدي بهم إلى إجهاض فكرة ما، أو رغبة ما. غير أن تأجيل القرار المهم أفضل

من اتخاذه بشكل خاطئ.

ثالثاً- ابحث عن مختلف الحلول.

هناك غالباً عدة حلول محتملة للمشكلة. وهي قد لا تظهر على الفور. فإذا أطلقت العنان لخيالك فلربما جاء لك بالحل الأفضل..

فعلى سبيل المثال. بعد دفع الفواتير الطبية. ونفقات إصلاح المنزل ترى نفسك مدعواً لأخذ قرار: «أنسافر في عطلة هذه السنة؟».

إن الجواب عن هذا السؤال واضح. فإما نعم وإما لا.

ولكن ثمة خيارات أخرى بديلة: رحلات قصيرة يومية مثلاً. فهي ممتعة ولا تكلف كثيراً. فلماذا القيام بسفر مكلف؟

رابعاً-استنجد بالخدس.

يعتبر الخدس هو اليقين الذي لم تتحقق منه بعد. وهو وإن لم يكن حفاظاً بالطلاق. إلا أنه يأتي في كثير من الأحيان صادقاً. بشرط أن تميز بينه وبين الأمل الكاذب. أو اليأس السابق..

وبالطبع لا يجوز أن نبني قراراتنا على الخدس وحده. ففي إمكانك إعادة ترتيب المعلومات لتناسب حاجاتك. إنما المهم أن تثق بحدسك كإشارة أولية. تبحث بعدها عمما يؤكدده، أو ينفيه.

خامساً- لا تخش اتخاذ القرار الصعب.

إن الرجل القوي في شخصيته قد يوصف بأنه رجل القرارات الصعبة. ذلك أن قوة الشخصية تظهر في الأزمات أو عندما يكون القرار الصعب مطلوباً على كل حال..

أما كيف تتخذ القرار الصعب، فإن تستجلي مع نفسك أسوأ الاحتمالات المترتبة على قرارك. وتقبل النتائج الممكنة.

ترى ما الذي يفعله الأشخاص الناجحون في الحياة؟

والجواب أنهم أولئك الذين يتخذون قرارات محفوفة بالمخاطر. ويتمسكون بها؟

فهم يسألون أنفسهم: ما أسوأ الذي يمكن أن يحدث؟

لدى سؤالي أحدهم كيف ترك العمل المضمون في شركة كبرى في مدينته سعياً إلى إدارة عمل متواضع خاص في الريف. أجاب بهذه التساؤلات المتالية:
«أود أن أباشر عملاً خاصاً بي.

فما أسوأ الذي يمكن أن يحدث؟

أن أخفق وأخسر كل مالي. وإذا خسرت مالي كله، فما أسوأ ما يمكن أن يحدث؟
التحق بأي عمل أحصل عليه. ثم ما هو الأسوأ؟ أن أكره هذا العمل أيضاً لأنني لا
أحب أن أعمل في أمرة شخص آخر، ثم سأجد وسيلة لأنطلق مرة أخرى. وبعد؟
سيحالبني الحظ في المرة المقبلة لأنني أعرف الأخطاء التي ينبغي اجتنابها». وهذا ما حصل فعلاً. فالرجل خسر بعض الشيء، ولكنه في النهاية بنى نفسه.
وحقق نجاحاً باهراً.

صحيح أن الاتجاه مع التيار سهل وقد يكون مغرياً عندما يلوح أن البديل هو
الموقف والتجديف في الاتجاه المعاكس. إلا أنه كثيراً ما يكون خطأناً. وحسب ما
يقول أحدهم «إنك لا تستطيع التجديف ثمانين كيلومتراً عكس التيار في يوم
واحد، ولكن في وسعك أن تجذب ثمانية كيلومترات يومياً لمدة عشرة أيام».

فعندما يكون الاختيار بين الصعب والسهل، بين الاستسلام أو الاستمرار
تذكر أن ثمانية كيلومترات يومياً قد تعني جهداً شاقاً لكنه ممكن.

ثم إنك إذا كنت على وشك أن تتخذ قراراً صعباً، ولم يكن بإمكانك اتخاذه مرة
واحدة، فيمكنك اتخاذه على مراحل. ذلك لأن الكثيرين يحجمون عن اتخاذ القرارات
الصعبة، لأنها تبدد آمالهم بكل تداعياتها، ومتطلباتها وأخطارها أو صعوباتها..
ومع تفتيت القرار الصعب يمكن اتخاذه بسهولة..

سادساً-نفذ القرارات الكبرى خطوة فخطوة.

كماتصلاح سياسة التقسيم في اتخاذ القرار الصعب. كذلك تصلاح تلك السياسة
في تنفيذه بعد اتخاذها..

وفي الحقيقة فإن التنفيذ على مراحل. يكون نافعاً جداً أيضاً في تقليل الخسائر إذا كان القرار خاطئاً. ذلك أن القرار لا يكون صعباً، إلا لأنه ينطوي على بعض الأخطار وبعض الصعوبات أيضاً. وهذا يعني أنك عندما تبدأ بتنفيذ القرار على دفعات فإنه يتسعى لك التخلص منه بأقل الخسائر إذا استجدى لديك معلومات تحمل على التشكيك في صوابية قرارك.

وهذا ما فعله زوجان أقفلما مكتبهما العقاري في دولتهما وافتتحا مكتباً آخر في مدينة صغيرة تبعد عنها مئات الكيلومترات. لكنهما قررا استئجار منزل بدلاً من شرائه. وهكذا أصبح لهما وقت كافٍ ليعرفا مدى تقبلهما للتغيير الذي طرأ على حياتهما وللتفكير ملياً في خيارات عدة تأرجح بين شراء شقة في مجمع سكني وشراء منزل كبير تم تجديده.

حافظ على مرونتك. لأن نقض قرارك لا يعني أن شخصيتك ضعيفة. بل يدل على أن لك إحساساً مرهفاً.

وبحذرنا أحد الخبراء بقوله: «لا تؤخذ بالمثل الخادع الذي يقول: إن المال الذي دفع قد دفن. بل ابناوا قراراتكم على أساس الأرباح والخسائر المرتقبة في المستقبل». سابعاً-لا تبالغ في نتائج القرارات.

أحياناً نتخذ قراراً نبالغ في توقع النتيجة التي نرغب فيها حتى أننا نخفق في اعتبار ما يؤدي إلى تلك النتيجة. فلدي بعض الناس مثلاً حنين إلى حياة الريف البسيطة، من غير أن يتخيلوا العمل الشاق الذي يرافقها. وهناك آخرون يسعون لاهثين إلى الشهرة والثروة من غير اعتبار التضحيات الواجب بذلها. فلدي اتخاذك قراراً، لابد أن توازن بين ما تكسبه وما تفقده.

ثامناً-لا تكون من يرتاح إلى القرارات السهلة دائمًا.

بالرغم من أنه قليلاً ما نواجه خيارات صعبة، إلا أنه عندما نواجه مثل ذلك فلا يجوز أن نميل دائمًا إلى القرار السهل. فالقرار السهل بريح الدماغ. ولكنه لا يحل مشكلة حقيقة..

فلا تدع وعورة الطريق نثبط عزتك. فالصعوبات تتغلص كلما ازدت منها اقترباً.
والقرار السهل ليس القرار الحسن في كل الأحوال. كما أن القرار العسير هو
كالتمرين الصعب يزيدك قوة واحتمالاً.

وفي كل الأحوال لا تدع الحياة تفلت منك بسبب ميلك إلى اتخاذ القرار السهل.
ونذكر أن سنوات عمرك ستذهب على كل حال. وباتخاذ القرارات الصعبة يمكنك
-بعد مضي الزمن- أن تنظر إلى الوراء وتقول: كان صائباً ما فعلت وتتباهي
بصعوباتها.

تاسعاً-حدد موعداً حاسماً.

إذا أهملت تحديد موعداً أخيراً لأخذ قرارك. فمن المحتمل أن تتردد فيه وترجئه إلى ما لا
نهاية.

ولا بأس أحياناً في أخذ قرار مؤقت ريثما جمع معلومات إضافية تتيح لك اعتماد
قرار بديل. وقد تبقى على قرارك المؤقت فتجعله نهائياً.

ومن الناس من لا يعتبر ذلك قراراً على الإطلاق. بينما هو قرار.

إننا في أحيان كثيرة نعجز عن التوصل إلى قرار مجرد خوفنا من ارتكاب خطأ، إلا أن
عذاب القلق الناجم عن التردد هو في الالغلب أشد إيلاماً من ثمن خطأ نرتكبه.
عاشرأً-اخبر طريقة جديدة عندما تشعر أن لا خيارات لديك.

أحياناً يشعر الإنسان أن الطريق أمامه مغلق تماماً. في هذا الوقت بالذات يكون
الأفق مهيناً لاختبار أمر جديد..

فإذا شعرت أنك فعلاً في مأزق. فازرع بذرة في أرض بكر. واتخذ قراراً جديداً بعمل
جديد.



كن نفسك كما هي

يظن البعض أن قوة الشخصية يمكن تحصيلها من خلال القيام بعملية تمثيلية، ولذلك فإنهم يتمرنون على بعض الأساليب الخاصة، مثل كيفية المصادفة، وأخذ زمام المبادرة في اللقاءات، والتحديق بقوة في عين الشخص الآخر كما لو كان منوماً مغناطيسياً.

غير أن تلك الأساليب قد تكون لها تأثيرات جانبية فقط، لأنها تمس المظهر، وليس الجوهر.

فالجوهر في قوة الشخصية هو أن تكون أنت دائماً نفسك في أفضل حالاتها، ولذلك فإن أكثر الناس تأثيراً لا يغيرون شخصيتهم بين ظرف وآخر، إنهم هم ذاتهم، لا فرق إذا كانوا في محادثة حميمة، أو يخطبون في مناسبة، أو يجرؤون مقابلة طلباً لوظيفة.

إنهم يتصلون بالعالم بكامل ذواتهم، قلباً وقالباً، وتكون نبرة أصواتهم وإيماءات أيديهم متناسقة تماماً مع كلامهم وما يدور في خواطرهم.

إن لك شخصيتك الخاصة بك، فإذا كنت كما أنت فسوف يكون لك عطرك الخاص بك، وتحرك الخاص بك، بشرط أن تكون صادقاً مع نفسك، ومنسجماً مع مشاعرك.. قد تقول: إذن إذا كنت غير مسروbor بلقاء شخص فهل علي أن أصرح له بذلك منذ البداية؟

والجواب هو بالنفي بالطبع، ولكن عندما لا تكون مسروراً به، فلا خاول أن تكذب عليه وتدعي أنك تسرّ بلقائه.

إنك حينما تكون منسجماً مع ذاتك، فإن ملامحك سوف تصدق كلامك، وأما عندما

نكون غير ذلك فسوف تكذبك تلك الملامح. مهما حاولت إخفاءًها..
يقول الإمام علي (عليه السلام): «ما أضمر امرأً شيئاً إلا وظهر في قسمات وجهه،
وفلتات لسانه» (نهج البلاغة).

إن «لغة الجسد» تكون أحياناً أكثر تعبيراً عن الشخص من «لغة اللسان». فالصدق مع النفس يعطيك الحقيقة، التي تقوم هي بعرض نفسها في المواقف.. وقد يتسائل البعض هنا قائلاً أفلأتعلّم من الآخرين كيف أتصرف؟ أفلأاسترشد من هو أفضل مني وأعلم؟

والجواب بالطبع هو بلى.. فمن دون أن تتعلم من غيرك لا تستطيع أن تحسن من أدائك للأعمال. ولكن المطلوب دائماً هو أن تحاول أن تقندي بالأخرين. وليس أن تنقص شخصياتهم. فأنت ولدت بإرادة خاصة من الله -تعالى- وقد أرادك شخصاً فريداً، لا نسخة مكررة عن الآخرين..

ولذلك لا نجد ثمة شخصين متشابهين في الحياة.. حتى التوائم.. فالناس تختلف بعضها عن بعض من قمة الرأس إلى أخمص القدم. ذلك أن «الجينات» و«الكريوموزومات» - وهي الخلايا الضئيلة التي تحمل عوامل الوراثة من الآباء إلى الأبناء - يسعها أن تكون تشكيلاً لا حصر لها.. فحتى الأبناء الذين نشأوا في بيئه واحدة، وذهبوا إلى مدرسة واحدة، وتآثروا بعقائد وعادات ومثل علياً واحدة، لن يجد لهم فقط يتشبهون أحدهم الآخر تمام الشبه.

يقول تعالى:

(وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَرًا)
(سورة نوح، الآية ١٢).

فما من رجلين متشابهين تماماً، فكل حياة جديدة هي شيء جديد حتى الشمس: ليس هناك ما ياثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية. فعلى المرء أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته: ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة في شخصية التي تميزت عن سائر القوم. وينتمي تلك الشرارة إلى المدى الذي تستحفه.

رما حاول المدارس والمعاهد والمجتمع أن تنميهما له: لكنها اتضعنا جميعاً في قالب واحد.

فلا تدع هذه الشرارة تضيع: فهي سبيلك الحقيقى الوحيد إلى اكتساب القوة.
فليس هناك أى إنسان مثلك في العالم.

مئات الملايين من الناس تملك العيون والأذان. لكن ما من أحد يشبهها تماماً: وما من أحد لديه ميزاتك وطريقك وتفكيرك. فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك عندما تتكلم بأسلوب طبيعي. وبمعنى آخر، لديك شخصية الفردية. كإنسان. تملك أثمن هبة إلهية فتعلق بها وطورها فهي الشرارة التي سترفع القوة والإخلاص في خطابك. وهي السبيل الحقيقى الوحيد إلى اكتساب القوة.

وهكذا فإنه ليس من العيب أن يكون المرء مختلفاً عن سواه. والحق أن كلّاً منا مختلف عن الآخر. وهكذا يجب أن نكون. وكلّ منّا كائن منفرد يواجه العالم والآخرين بطريقة الفذة. لهذا إبحث عن أعمق قناعاتك وكُن أمنياً لها ومهتمياً بنورها.

ثم يجب أن لا ننسى أن من يكتب ذاته الأصلية. ويحاول بدل ذلك أن يكون غيره سيكون تعباً جداً. فقد ثبت أن النعوب ظاهرة عوممية لدى أولئك الذين كتبوا ذواتهم الأصلية.

والواقع أنهم ليسوا متعبين بمقدار ما ان الآخرين يتبعون منهم. لقد وصفت عالمة النفس الدكتورة جاكسون في كتابها «خدعة الأعصاب» عدداً من المرضى الذين بلغ بهم الإرهاق حداً منعهم من الوقوف على أقدامهم. وهي تلخص حالهم بالآتي: «إن شعورهم بخسارة الطاقة الجسدية في الحقيقة هو إحساس بخسارة الطاقة الروحية».

والواقع أن تعينا. معظم الأحيان. لا يأتي من فقد القوة العضلية بمقدار ما يأتي من

الجهد الذي نبذله لتحقيق ذاتنا، فنحن مثلون نحو التأثير في سوانا.
وهذا عمل شاق.

غير أن الأصيل حفأً لا يبدد طاقته في حل التناقضات، ذلك أن الصدق الذي يتحلى
به بحل الصراعات الداخلية ويلؤه حبوبة وفرحاً، وهو لا يبذل طاقته إلا لفعل ما
يريد وما يعتبره مهمّاً.

* * *

وهنا ملاحظة أساسية. وهي ان الانسجام مع الذات والذى يعني أن تكون كما أنت.
لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان تقديرك لذاتك عالياً. فالشخص الذي لا يحترم ذاته لا
يمكن أن يحترم الآخرين، والعكس أيضاً صحيحاً. فمن يحترم ذاته ويقدرها خليق أكثر
من سواه بمعاملة الآخرين بمثل ما يعامل به نفسه.

فأنت لا تستطيع أن تختبئ الآخرين ما لم تختبئ نفسك أيضاً فإذا كان رأيك في نفسك
ضعيفاً، وكنت تظن أن من النقص أن تكون ذاتك، انعكس ذلك على موقفك من
المحيطين بك.

وإذا كنت ناقماً على نفسك، شاعراً بالنقص فيها فسوف تتعكس نقمتك على
الناس.

إذن لا راحة لنا إذا كنا نجهل ذاتنا ونحتقرها، ولا قوة خيرة ستتبادر من داخلنا إذا كان
رأينا في أنفسنا ضعيفاً.

لقد سئلت ذات مرة: إذا كان حب الذات -يعنى أن يكون الواحد متيناً بها- غير
مطلوب، وكرهها غير مطلوب فما هو المطلوب إذن؟
فقلت: المطلوب إنما هو احترام الذات، وهذا ما يجب كسبه دائماً..

وخلاصة القول فإن أقوياء الشخصية يحترمون أنفسهم ويحترمون الناس، وهم
يقولون ما يعتقدون أنه الصواب، ويتصررون بما عليهم عليهم ضمائرهم، فلا يبحثون
عن التظاهر بإرضاء الآخرين، ولا يرون أنفسهم ملزمين بشيء لا يؤمنون به.
ولذلك فإن قوة الشخصية تعتمد كثيراً على قوة الإرادة، حتى يتصرف المرء بحسب جبنته

وحسب رؤيته للحياة.

ولكي تكون ذاتك فلابد أن تفعل ما ت يريد فعله، لاما يريد الآخرون أن تفعله.
فأنت واحد من عباد الله، ولست واحداً من عبيد الآخرين. ولذلك فإن عليك أن تكون
حراً في تصرفاتك، بمعنى أن تختر ما ت يريد اختياره، وليس ما يريد الآخرون لك..
ولا أقصد بذلك أن عليك أن تكون «السيد على الآخرين» وأن ترفض طلبات الناس
منك. بل أقصد أن عليك أن تكون حراً وتحتار بـإيجابية، وليس بردة فعل دائماً.
إن قوة الشخصية تتوقف أحياناً على التناغم بين ما تفكربه، وما تريده، وما
تفعله. الأمر الذي يجعلك منسجماً مع ذاتك، فلا تشعر بالتناقض بين ما تحبه وما
تفعله..

إن البعض يتصرف دائماً من خلال قبوله بفرض الآخرين إرادتهم عليه، بينما المطلوب أن
تكون حراً في اختيارك العمل الذي تريده القيام به.

جرب نفسك في مسألة تريده مناقشتها مع شخص آخر، وانظر إذا كنت قد هيأت
مجموعة من المحج والبراهين والأدلة لكي تذكرها للطرف الآخر لإقناعه ب موقفك،
ولكنك بدلاً من ذكرها له، ترك في المطب الذي يضعه أمامك. فهو مثلاً يبدأ الكلام
ويستعرض حججه ويدلاً من أن تقدم له حججك تكتفي بردة حججه
وبراهينه ثم تختر واحدة من الخيارات التي يضعها أمامك، فأنت هنا تختر ولكن
ضمن دائرة اختيار الآخرين. وتندم على ذلك..

لماذا إذن لا تجرب في المرة القادمة أن تفعل ما تريده وترغب فيه، من غير أن تخاول في
ذلك إيماء أحد أو فرض إرادتك عليه..؟

إن من حقك أن تفعل ما تريده فعله، كما أن من حق الآخرين أن يفعلوا ما يريدون.
بشرط أن لا يفرضوا هم عليك آرائهم، وأن لا تفرض أنت عليهم آراءك..

وبهذا تكون أنت ذاتك. وفي ذلك تكمن أولى متطلبات قوة الشخصية. والتي هي
محور السعادة في الحياة.
وكن نموذجاً يقتدي به الآخرون

ينبغي أن نتذكر دائمًا أن القائد هو مثال يجب أن يقتدي به الآخرون وليس نموذجًا يعجب به الآخرون.

ولكي يجعل من نفسك مثلاً يقتدي به الآخرون وتكون مؤثراً فيهم فلا بد أن تبني في نفسك بعض الصفات مثل الشجاعة والأمانة والذوق الرفيع والإيثار...، ولذلك فما عليك إلا أن تكون قدوة عملية لموظفيك ولأسرتك ولمن تتعامل معهم. ولنجد نفسك بعد ذلك مضطراً لـلقاء الخطاب والمواعظ على أسمائهم وذلك لأنهم لن يحتاجوا إلا إلى السير على خطاك حتى يتلقنوا ما يفعلون. وبصفتك نموذجاً فسوف تكون نظرة الآخرين إليك نظرة القدوة التي يجب أن تتبع. وانطلاقاً من أدائك لواجبك كما ينبغي وسلوكك المثالى فسوف يحترمك الآخرون ويفخرون بك وزداد رغبتهم في فعل ما تريده منهم حتى يكونوا عند حسن ظنك بهم.

وهناك ثمانى وسائل يمكنك أن تستخدمها لكي تضرب المثل للآخرين!

- ١- ضع معايير عالية أثناء التعامل مع الآخرين.
- ٢- كن قدوة للآخرين من خلال التزام المجدية في عملك.
- ٣- احتفظ دائمًا بنشاط جسمى ويقظة عقلية.
- ٤- حكم دائمًا في انفعالاتك.
- ٥- أجعل نظرتك للحياة نظرة حرة متفائلة.
- ٦- كن معتدلاً دائمًا بحيث لا تكون عرضة للنقد من الآخرين.
- ٧- قم دائمًا باستخدام اللطف والKİاسة مع الآخرين.
- ٨- عليك أن تلتزم دائمًا بما تقول.



الواقعية وسيلة لتحقيق الحلم

في أي وقت يمكنك تطوير قابليةك الضعيفة وحتى القوية منها ، لأجل تطوير وتعزيز قدراتك وقابلياتك يجب أن يكون لديك الهدف والأمل في الوصول لراحتك متقدمة من النجاح . في كثير من الأحيان نسمح لظروف الحياة وللآخرين بالتدخل في حياتنا وتحديد نوعية الحياة التي نحياها ، بعبارة أخرى ميزة نقوم بصنع شخصية ملائمة لميول الآخرين . لكن لماذا نقوم بهذا الفعل ؟

الجواب : لأنه أسهل شيء يمكن للإنسان القيام به هو التصرف والعمل طبقاً للأعراف وميول المجتمع كي لا نواجهه تيار المجتمع المعاكس . متناسين بأن الشخصية الجديدة التي يحددها المجتمع لنا قد لا تتوافق مع شخصية الإنسان الطبيعية .

هذا التفكير خاطئ بلا شك وعليينا البحث كي نجد انفسنا وان نعمل على اداء ادوارنا الطبيعية لأننا إن لم نقم بهذا الأمر قد نشك بوجودنا فعلاً أحياء على هذه الأرض وعندما لا يمكننا القول بأننا أحياء .

عندما يفهم الإنسان معنى الحياة ولماذا يعيش على هذه الأرض وما هي أهدافه في هذه الحياة ولماذا يجب عليه السعي لتحقيق هذه الأرض وما هي أهدافه عندما لن يستطيع الآخرون التصميم بدلاً عنه ولن تأخذه دوامة الحياة التي حيث تزيد بل سيعيش وفقاً لأهدافه وميوله الواقعية الثابتة .

الذكاء الروحي

هناك عدد من الطرق التي يمكن أن تستخدم لتطوير أو تنمية الذكاء الروحي. تتضمن النأكيد على جوهر قيم الارتباط الجماعي، والانسجام مع الجميع، الحنون، الإحساس بالتوازن، جوهر القيم التي تتطلب مسؤولية التعدد الحسي والخدمة العامة. هذا الاقتراب من حل المشكلة ومارسة الحياة ليس اعتماداً فقط على الحواس الخمسة، ولكن يتضمن ذلك ما يbedo من تأمل وحدس عميق ولقد أعطت هذه الفرضية سبعة طرق يمكن أن تنمو أو تطور الذكاء الروحي. تتضمن:

- ١- فكر في أهدافك وأمنياتك واحتياجاتك واستحضر حياتك بين ناظريك في توان، وتمثل قيمك.
 - ٢- الاقتراب من عملياتك الداخلية واستخدام ما يbedo للعيان لترى أهدافك، أمنياتك واحتياجاتك وقد أخذت، وان خبرتك العاطفية قد ارتبطت بهذا الإخبار.
 - ٣- اكتمال رؤاك الشخصية مع الرؤية الشاملة، وتميز علاقتك بالآخرين، والطبيعة وبالعالم والعالمية.
 - ٤- خذ مسؤولياتك نحو أهدافك وأمنياتك واحتياجاتك.
 - ٥- تنمية إحساس الجماعة، بالاهتمام بالناس في حياتك أكثر.
 - ٦- ركز على الحب والحنون.
 - ٧- عندما تطرق الصدفة ببابك، دعها وتخيّر أفضل الصدف.
- إن الطرق السبعة لتنمية الذكاء الروحي تتركز في اكتشاف الأهداف، وخلق الرؤى، وعندما تخلق هذه الرؤى يجب أن يكون هناك التزام بها يلي التصميم على إنجاز

الأهداف المميزة وتحقيق الأمنيات والوفاء بالاحتياجات. إن من أساس تربية الذكاء الروحي الإحساس بالارتباط بكل شيء من أجل كل شيء. وتحويل واحد من تركيزك من المؤسس بداخلك إلى المدرك في الحياة من الداخلي إلى الخارجي. والتعرف على العلاقة بالأرض. فإن أهمية الأرض ومركزيتها في الحياة ترجع إلى الحكمة العتيبة والصوفية الشرقية وفي تقاليد العديد من التقاليد الأمريكية المحلية. وفي «السحر» و«الصوفية» و«زين» و«تاو» و«الكونفيشية». حيث هناك تأكيد واضح على الاهتمام بالأرض والانسجام مع الطبيعة.

عندما بحثت دوروثي وتورانس نظرة علماء النفس الأساس للذكاء الروحي. ميزا الحاجة للبحث عن المعنى وال الحاجة للبحث عن الهوية كعناصر أساسية للإيجاز الفردي وتحقيق متطلبات الحياة.

إن الطرق السبعة ل التربية وتنمية الذكاء الروحي تفتح مجال الأهداف والأمنيات وال حاجات بالعاطفة. وهذه الفرضية تستند على اكتشاف الوصول إلى العمليات المفيدة في الوعي والتي يمكن أن تسهل بالانتباه للمشااعر. العاطفة والصورة الباطنية والتي من المفترض وجودها بالحكمة العتيبة والصوفية الشرقية.

إن الذكاء الروحي لا يتحدد بالطرق العادلة التي تتوقع أن يحددها العقل. لكن الوصول للذكاء الروحي يكون من خلال استخدام المعرفة الداخلية التي يمكن أن تيسر إلى الوصول إلى مدى غير محدد وغير نهائي كما يقول آنولد تويني: «إن العمل النهائي للحضارة هو الوصول إلى الفهم الروحي الأعمق».

كيف نبني سمات الذكاء الروحي؟

- بين الإنبساط والإِنطواء:

هناك بعض الناس لديهم ميل نحو الإنطواء ومنهم من يتسم بالإِنبساط وهناك البعض الذي يسعى للوحدة والبعد عن المجتمع وأخرون يحصلون على قوتهم من اندماجهم مع الناس.

وهنا لا بد أن نعلم أبنائنا الحصول على الطاقة من التواجد مع الآخرين. ويجب أن يتعلموا عدم الشعور بالخجل من اختلاطهم بالناس. وإن اختلاطنا بالآخرين يعلمنا كيف نشعر بالراحة. وغداً ما اختلينا بأنفسنا فلا تنتابنا إلا مشاعر القلق. ونحن نفعل ذلك باستعمال كل روحانياتنا للاتصال بسلامنا الداخلي. وإذا ما تعلم أطفالنا ذلك، فسوف يرتفع ذكاؤهم الروحي. ويجنبهم الشعور بالخجل.

- بين الثقة بالنفس والإحساس بالدونية.

- بين القدرة على تحمل الإحباط في الحياة والقلق مع الإحباط:

إن مواجهة الإحباط يتم بتعليم الأبناء:

• مصادر المشاعر وكيفية الدخول في حالات سامية.

• التعبير عن الأفكار بسهولة.

• امتلاك المزاج الطيب.

• القدرة على متابعة الأفكار وعدم الوقوع تحت ضغط.

• استهداف التعلم وعدم التكاسل.

• التحدي والمتابعة بدلاً من العناد وعدم الحسم.

• القدرة على مواجهة الصعوبات.

• الاعتماد على الذات والثقة وعدم لوم الآخرين أو جلب العار على الذات.

• الحرص على أن يكون جدير بالثقة.

• القدرة على أخذ زمام المبادرة.

• القدرة على تأخير الإرضاء بحثاً عن أهداف أكبر.

كل ذلك من الممكن أن يرسى في داخل نفس الطفل بذور جيدة لذكاء الروحي تستمر معه مدى العمر. فهذه القدرات تستطيع أن تبني بعضها البعض.



كيف يزيد .. رصيده من الثقة

١. صادق أشخاص يتمتعون بالثقة بالنفس

يؤثر الأشخاص الذين تقضي معهم الوقت على شخصيتك دون أن تشعر بذلك. ولأن الأشخاص الذين يتمتعون بالثقة بأنفسهم يحملون الكثير من الطاقة والقوة الداخلية فيؤثرون عليك، حيث ستجد نفسك تشعر بالشجاعة أكثر من قبل. فقط من مجرد الاستماع إلى كلامهم. كما يمكنك الاستفادة من نصائحهم. فقد يساعدونك على النظر بآتجاه مختلف لم تعتاد عليه.

٢. أبحث عن شخص نصائحه ذهبية.

يحتاج كل الناس إلى شخص يدلهم على الطريق أو يكون قدوة لهم. ابحث عن شخص تقتندي به وبنصائحه وبأسلوبه. فلو لم يكن ناجحاً لما كان مشهوراً.

٣. تعلم أن الثقة هي مجرد شعور داخلي

هل سبق وشعرت بالثقة بنفسك؟

إذا شعرت بالثقة في أي موقف، فأنت تملك الثقة ولكنك بحاجة إلى بث روح الحياة فيها أحياناً

كيف؟ قم يومياً بذكر المواقف التي قمت فيها بتحمل كامل المسؤولية وأظهرت قوة شخصية وثقة بالنفس كانت محطة أعيجاب الآخرين. وستشعر بالثقة تعود للحياة داخلك.

٤. أذكر الأسباب التي تجعلك تثق بنفسك.

أكتب قائمة بالصفات التي تملكها والتي تزيد من ثقتك بنفسك، مثلاً تعليمك مظهرك العام، نقوشك، أسلوبك، شخصيتك، عائلتك، أحقيتك، وخبرتك، وهكذا حتى تشعر بالأمان والطمأنينة بأنك تملك صفات مميزة يجعلك واثق من نفسك.

٥. قم بعمل بإعلان عام

أخبر شخص ثق برأيه، بأنك تملك الثقة بنفسك لتواجه موقف معين. وقم بتحدي نفسك والدخول إلى المخجل، أو الاجتماع، أو الحدث المهم. أحياناً عندما نطلب من أنفسنا أن نكون مدحشين، فلا تفاجئ؛ إذا قام جسمك وعقلك بالتصريف بطريقة تدل على الثقة بالنفس.

٦. التحضير المسبق

هل شاهدت رياضي يحضر للمباراة؟ هذا ما يجب أن تقم به أن تتدرب وتحضر نفسك مسبقاً. هدى، أعصابك قبل الدخول إلى الحدث الذي يقلقك، استمع إلى موسيقى هادئة أو صاخبة، أو إلى أي شيء يجعلك تشعر بالأمان، وفكراً، كيف وصل كل هؤلاء المشاهير إلى القمة؟ لقد حضروا أنفسهم ثم أخذوا خطوة لا عودة فيها إلى عالم الثقة بالنفس. وهكذا تقدموا وأنت كذلك يمكنك أن تقوم بهذه الخطوة.

٧. مقارنة حياتك السابقة بالحالية

راجع تقدمك ونجاحك في تحطيم العديد من الصعاب لوحدك. قارن بين ما كنت عليه وما يمكن أن تصبح لو كان عندك بعض من ثقة النفس، لا يولد كل الأشخاص ومعهم ثقة بالنفس، بل ينمونها ويعملون على تغذيتها من حين لآخر، وأنت كذلك تقدم وقم بتغذية ثقتك بنفسك بقصص من الماضي وبقصص من المستقبل.

وأخيراً إذا تعلمت القيام بكل أمور حياتك لوحدك، فستنمو ثقتك بنفسك أكثر، لا تعتمد على الآخرين فلن يكونوا دائماً بقربك، كن أنت السباق وقد يحالفك الحظ فتتصبح قدوة عظيمة لغيرك.



استخراج طاقتك الإضافية

كل الناس يعرفون أنهم يمتلكون الكثير من الطاقات المعروفة. ولكن القلة هم الذين يعرفون أن لديهم مخزوناً هائلاً من الطاقة الإضافية التي يمكنهم باستخراجها واستثمارها، أن يتحققوا ما يشبه المستحيل في الحالات المُرجة.

إن البعض يعتقد أن كل إنسان يمتلك ذاتين في داخله: واحدة نظرية، وأخرى عملية، ويرى أن نجاحنا يعتمد أحياناً كثيرة على التوازن بين هاتين الذاتين.

وإذا لم نكن نؤمن بوجود «ذاتين» كما يرى هؤلاء، إلا أن ما لا شك فيه أن الله تعالى يزود الإنسان أحياناً بقدرة جديدة لم نكن لديه. وطاقة إضافية لم تكن في حساباته. وبذلك الطاقة يستطيع التخلص من الكارثة أحياناً..

ولعل كل واحد منا يحتفظ في ذاكرته بواقف كثيرة مرت عليه. ولو لا تلك الطاقة الإضافية لأصيّب فيها بالموت المحقق..

وفي ما يلي قصة أحد هم في ذلك: كان الليل قد انتصف، والصقبح أُنْزَلَ الحرارة نحو عشرين درجة تحت الصفر. في ذلك الوقت كان «تيموثي غالوي». وهو شاب من ولاية كاليفورنيا الأمريكية. يقود سيارته على طريق منعزلة في الغابات عندما نظر فلم يَرَ حوله سوى الثلوج

من كل جانب فتوقفت سيارته. وطوال الدقائق العشرين التي مضت عليه في الطريق لم يكن «غالوي» قد صادف أي سيارة في الشارع. فقدر أن الانتظار داخل سيارته لا طائل ورائه. فرأى أن أمله الوحيد هو في الخروج من السيارة بحثاً عن خدمة. ولم يكن يرتدي سوى سروال وسترة رياضيين. لكنه ترك السيارة وشرع يركض في الطريق التي أتى منها وصفعه الهواء البارد وشل جسمه. فتوقف وسط ذلك القفر وهو يخشى أن يموت ولا يراه أحد.

وبعد دقائق على تلك الحال قرر أن يقاوم الخوف عبر القبول به وتحويل أفكاره إلى أمور أخرى وقال لنفسه: «إذا كنت سأموت حقاً، فإن قلقي لن يبدل الواقع».

ووجأة فتح عينيه على الجمال الذي يحيط به، واستسلم لهدوء الليل ووميض النجوم وظللا الأشجار فوق الثلج. ومن غير أن يدرى، وجد نفسه ينهض من جديد ويركض وقد تجدد نشاطه. وظل يركض نحوً من أربعين دقيقة حتى بلغ منزله يسكنه أناس طيبون، استضافوه بكرم بالغ.

لم يدرك «غالوي» آنذاك أن تلك الطاقة الداخلية الغربية التي تولدت فيه على نحو مفاجئ ستكون أساساً لطريقة يبتكرها ويدعواها «الرياضة الداخلية» ولكن بعد سنوات من العمل كرياضي وأستاذ للرياضة، تحقق من أن العامل الذي أنقذه تلك الليلة الرهيبة قبل سنوات إنما كانت عبارة عن قوة كامنة لدى الناس جمِيعاً. قوة فاعلة إن هم عولوا عليها.

وفي السنتين عشر التالية وضع أسس استخدام تلك الطاقة كي تُعين الناس في مراقب الحياة جمِيعاً. وشرح ذلك في حلقات دراسية ومقابلات تلفزيونية وكتب وضعها بمفرده أو بالاشتراك مع آخرين. وقد أعادت طريقة ألف الأشخاص على التزام أنظمة حمية، وتحمل وظائف مملة، وإلقاء الخطب وسوى ذلك.

لقد اكتشف غالوي مبادئ «الرياضة الداخلية» وهو على معلم كرة المضرب (التنس). وكان قائداً لفريق كرة المضرب في جامعة هارفارد. وبعد أربع سنوات من

الخدمة في البحريه عاد إلى رياضته كلاعب محترف في أحد النوادي. ولم ينفعه عن ابتكار وسائل لرفع شأن فريقه. وسرعان ما تنبه لصوت يهمس له وهو يلعب: «هيا. الآن احمل المضرب جيداً..»

هذه ضربة مسددة كتلك التي لم تستطع ردها المرة السابقة..». يقول الرجل: «أدهشني أن أكتشف أن في داخلي نداءين مختلفين. لربما ينطلقان من ذاتين مختلفتين: إحداهما تلعب كرة المضرب. والأخرى تقول للأولى كيف يجب أن تلعب؟».

وأطلق على تبنك الهويتين اسمي: «الذات الأولى» و«الذات الثانية». الذات الأولى لغوية وذهنية، ووظيفتها إدراك الأصول التي تقوم عليها أي لعبة أو مهمة. وهي أيضاً تصدر الأحكام ويسرها أن تقرر ما هو الجيد وما هو الرديء.

أما الذات الثانية فهي جمجمة العقل والحواس والأعصاب والعضلات. هذا التجمع الذي يجعل تحقيق أي عمل ممكناً. وعلى رغم أن الذات الأولى تقرر إذا كنا نريد تعلم كرة المضرب. أو العمل على الآلة الكاتبة. أو بيع الأدمغة الالكترونية. إلا أن الذات الثانية هي التي تتولى تعلم هذه الأمور وتنفيذها. وغاية أي نشاط نقوم به هو تحقيق توازن سليم بين الذات الأولى والذات الثانية.

وقد لاحظ غالوي أنه عندما يلعب كرة المضرب على أفضل وجه. فإن الأصوات تختفي من ذهنه. وهذا يعني أن الذات الثانية ترمي الكرة وتردها على نحو تلقائي. والواقع أننا اختبرنا جميعاً هذا النوع من الإيجاز الرائع في وقت أو آخر.

في الأوقات التي «نسى ذاتنا». فلماذا لا تكون كل أوقاتنا هكذا؟ لماذا لا يجعل من أوقاتنا كلها ظروفاً لإيجازات رائعة؟

من هذه الفكرة انطلق غالوي. وشرع يختبر نظريته على نفسه وعلى تلاميذه في ملعب كرة المضرب. وسرعان ما تبين له أن تحقيق ما ينشد وقف على إسكات الذات الأولى. ذلك أن تعليماتها وشكوكها وهواجسها ونقدتها تعمل على إرباك الذات الثانية. غير أن إسكات الذات الأولى ليس بالأمر السهل. فمعظمنا يظن أن هذا

الصوت المدوّي داخله هو ذاته الحقيقة. لكن الواقع أنه إذا استطعنا تنحية الذات الأولى في الوقت المناسب، فإن الذات الثانية تتمكن من تأدية دورها على غير وجه، بل هي بخُر المعجزات. ولكن كيف يمارس المرء هذه الرياضة الداخلية؟

في ما يأتي خمسة مبادئ في ذلك:

١- رِكْز على النقطة المهمة:

مثلاً في لعب الكرة يكون هذا المبدأ في شكل «ابق عينيك على الكرة». هذا المبدأ بطيق حرفياً على حلبة الرياضة، لكنه يكتسب معنى مجازياً في ميادين الحياة الأخرى. وهو يشير إلى وجوب التركيز على الناحية الأهم في أي عمل نؤديه. ويعتقد غالوي أن التركيز لا ينبع من الإرادة، بل من العقل الذي يشغله هذا العمل أو ذاك، وهذا يعني أن على لاعب كرة المضرب أن يدرب نفسه على «الافتتان بالكرة» إلى الحد الذي يكف معه عن بذل أي جهد لمراقبة حركتها. ويغدو تبعه لها تلقائياً. وعندئذ يبصر كل خط أو خطٍ أو ثنيَّة فيها. وعندما يتحقق المرء هذا الأمر، يلزمه شعور غريب يفوق التصديق والوصف.

وفي «ألعاب» الحياة الأخرى، على المرء أولاً أن يقرر ما هي «الكرة». ففي أعمال البيع، مثلاً، قد يقرر البائع أنه هو الكرة. وهذا يجعله يركز على مظهره وشخصيته، وربما قرر أن «الكرة» هي السلعة التي يحاول بيعها، فيركز على حسناتها ويزيلها للأخرين. وقد يكون المشتري هو الكرة. يقول: «ركز عينيك على البائع كما ترکزها على كرة المضرب. وسيبدو لك أن تفاصيل الكرة هنا هي أمور مثل احترام المشتري ومحاولة إرضائه...».

٢- ثق بنفسك:

إن ذاتنا الأولى، وهي المسؤولة عن اكتساب المعرف، ناقدة إلى أبعد حد، وغالباً ما تنقد الذات الثانية بعنف قائلة لها: «لا يمكنك أن تنجزي أمراً حسناً». وهذا خطأ. فالذات الأولى، بدلاً من انتقاد الثانية، ينبغي أن تنظر بإجلال إلى الطاقة

البشرية. وكما نثق كلنا بقدرة الذات الثانية على إنجاز أعمال يومية بسيطة مثل كتابة مقال. وإدخال خيط في ثقب إبرة، وقيادة سيارة، هكذا يجب أن نثق بقدرتها على إنجاز الأمور الأخرى الأكثر تعقيداً.
ولكن كيف نتعلم أن نثق بأنفسنا؟

والجواب: هذا يتم بالممارسة. لندع ذاتنا الثانية تعمل. وهذا يعني تعليق أحكام الذات الأولى. سواء كان التحدي الذي واجهناه آنئذ من انعطاف مفاجئ في حلبة التزلج أم من كرة في ملعب.

وقد وجه غالوي تلاميذه في ملعب كرة المضرب إلى رمي الكرة نحو علبة. من غير أن يجعلوا همهم تسجيل إصابة. وسألهم أن ينظروا أولاً إلى الكرة جيداً وهي تقطع طريقها نحو العلبة. ثم يراقبوا النقطة التي توقفت عندها وبعدها عن العلبة. وبعد رمي الكرات واحدة بعد الأخرى. صحت الذات الثانية حركاتها دونما جهد واعٍ^٤ إلى أن تمكنت الكرة من إصابة الهدف.

٣- رُكِّزْ على ما يحصل هنا والآن:

الذات الأولى لا يقر لها قرار حتى تفعل شيئاً نافعاً، مثل مراقبة الذات الثانية باستمرار، والتركيز على ما يحصل فعلاً أفضل من القلق على ما يمكن أن يأتي أو لا يأتي. فإذا كان المرء يتسلق جبلًا، مثلاً، فيجدر به التنبه لوضع قدميه عندما يبلغ رأسه تلة عوضاً عن الخوف من سقطة مكنة. إن القلق هو خوفنا مما يمكن حدوثه. ولكن إذا رُكِّزَ المرء أفكاره على ما يحصل هنا والآن. فهو يمنح ما يريد تحقيقه أفضل نصيب كي يحدث فعلاً.

إن التبيه لما نفعل يجب أن يكون إدراكاً موضوعياً لجميع العناصر التي ينطوي عليها الموقف. وإذا بلغ المتزلج قمة تلة، ربما توقفت ذاته الأولى لتقول: «هذه هي التلة اللعينة التي سقط منها زميلي أمس».

والحق أنه ليس هناك تلال «لعينة» وأخرى «مبركة». إنما هناك تلال ذات خصائص مختلفة. والذات الثانية ترى تلك الخصائص على حقيقتها إذا نظرت إليها وهي

متحركة من المخاوف والشكوك التي تثيرها الذات الأولى.

٤- لا يجعل النجاح حاجساً مقلقاً

يعتقد غالوي أن القلق هو أدهى خدعة تمارسها الذات الأولى على الذات الثانية. والقلق يصلب العضلات ويبوّر الأعصاب. وفي هذا تكمن أكثر أسباب الإخفاق انتشاراً. ويقول هذا الرجل إن الذات الثانية تؤدي عملها على خير وجه عندما تكتف الذات الأولى عن جبهتها بالأوامر المستحبة.

إذا استطاع المرء أن يتوقف عن إجهاد نفسه، فإن جهده يفيض عندئذٍ من غير تعب. وهذا يتيح للذات الثانية تحقيق الامكانيات التي حباه الله تعالى. فضلاً عن المعرف التي اكتسبتها. وقد وجد غالوي أنه كلما تضاءل فلقنا على نتيجة أفعالنا جاءت هذه النتيجة خيراً ما نظن.

ويقول: «الاسلام فكرة جيدة نصف بها ما يحدث للاعب كرة المضرب، أو أي لاعب آخر، عندما يدرك أنه ليس ثمة ما يخسره. وهو عندئذٍ يكف عن القلق على النتيجة ويستسلم لممارسة لعبته كغاية في ذاتها، ومن الغرابة أن هذا الأمر تولد منه، في الغالب، أفضل النتائج الممكنة».

٥- لا تشک في إمكاناتك:

الشك بالذات يسفر عموماً عن أسوأ العواقب. واللاعب الذي يقول لنفسه، وهو يرى الكرة تأتي نحوه، إنه لن يتمكن من ردها، يخفق فعلاً في ردها. ونحن لا نغلب على هذا الشك إلا بالتركيز على الحاضر.

وكما في الألعاب، كذلك في الأمور الجادة في الحياة. فربّنا منح البشر كل ما يحتاجون إليه في إدارة حياتهم وتطويرها. ومن يفشل في ذلك فهو بسبب سوء إدارته، أو عدم استخدامه لطاقاته، أو عدم ثقته بنفسه، أو تشاوئمه.

استجمع طاقتك لتحقيق ما تريده

تفقد الطاقة قدرتها على التأثير عندما يتم توزيعها. ولكنها إذا تركّزت تصبح

مثل شحنة كهربائية ينتمي إطلاقها مرة واحدة. فهي تؤثر في كل ما حولها .
لقد رأيت أحد الخطباء، وقد هذه الدهر، بينما كان عليه أن يلقي محاضرته في
جمع حاشد.رأيته رجلاً مسنًا نحيفاً قصيراً متكوناً على موضع في إحدى الزوايا.
فقلت في نفسي : لا بد أنه سيلفظ أنفاسه في أثناء الخطاب .
ولكنه عندما حان دوره تنفس بعمق . وبدا وكأنه كتلة من الطاقة والحماسة . و
ما أن وقف وراء المنصة حتى انهمرت الكلمات من شفتيه. و كأنها زخات من المطر
لقد كان الرجل قد ادخل طاقته حتى بدأ الخطاب فأطلق كل المخزون الذي ادخره .
وهذا ما كان عليه أن يفعل .

وإلا فلربما فشل في إعطاء أفضل ما لديه .
وقد تسأل كيف تركّز طاقتكم ؟

والجواب بأن خفّزها .. و يمكنك أن تفعل ذلك بما يلي : قبل أن تلتقي أحداً، إجلس
واجمع أفكارك بهدوء. تنفس بعمق و فكر في أهداف اللقاء. ليس أهدافك فقط
بل أهداف الشخص الآخر أيضاً. و ربما يكون مطلوباً أن تتمشي بعض الوقت لكي
خفّز قلبك على الضخ. وأحياناً تحتاج إلى أن تتصور الموقف وما يجب أن تفعله
بالكامل. ولكن حالاً تدخل الباب انقطع عن التفكير في نفسك . و ركز على
الطرف الآخر، محاولاً استكشاف شيء خبه فيه .

بالطبع فإن الشرط الأول في القدرة على تركيز الطاقة هو الإيمان بما تفعل و تقول
وعلى كل حال فإن الطاقة المنظمة تبعث فينا كقوة مغناطيسية تبرأ في كل منا
حين يؤمن بشيء . إن أصحاب الطاقات عندما يتكلمون فإنهم يتزجون بمساعيهم
وبرسائلهم . و حتى لو كان بإمكانك عدم موافقتهم على معتقدهم . ولكن لا
يسعك التشكيك في صدق افتئاعهم .

من المهم أن يسود جو من اليقين . فغالباً ما ترى أناساً يبدأون الكلام بقوة ثم
يشردون أو يتترددون أو يضعون أيديهم على أفواههم فيفشلون . لأنه لا أحد يرغب
في الإصغاء إلى شخص متعدد . إن من الأفضل أن تكون هادئاً و حذراً و متأنياً. إنما لا

يجدر بك أن تكون متربداً غير واثق من نفسك .

فركز فكرك. و عواطفك على ما تريد فسرعان ما تشعر بالقوة المطلوبة

لتحقيقه



استمتع بطاقة حب الحياة

اعتقد انني اصل الى حلول لمشاكل اجتماعية ونفسية معلقة وانا اسبر بخطى قوية وثابتة على آلة المشي (الترید ميل) في النادي الصحي الذي ارتاده عدة مرات في الاسبوع. مع حبات العرق التي تسيل من جبهتي تبخّر اسباب القلق وينكشف العزم على مواجهة الامور.

تعلمت ان اطرد القلق او لا باليقين من ان الله يرعاي وثانياً بمواجهة ما يسبب لي القلق. والتعامل مع أية مشكلة بالصبر والتعقل. فلا شيء يغتال حب الحياة كما يفعل القلق. ويبدو ان قدر نسبة كبيرة من النساء في هذا الزمن ان يكون القلق لهن رفيقاً.

فوجئت ليلة امس بصديقه اعتبرها مثل ابنتي جاءتنى زائرة تحمل طفلتها الرضيعه بين ذراعيها. جلست معى وانا اعد الطعام لي ولها واحتلس نظرات ولهي نحو الرضيعه ذات العينين السوداويتين والشعر الاسود الجميل وهي تعبر عن غبطة بالحياة في حضن امها.

وتصورت ان دنيا الام والطفلة هي دنيا جميلة مفعمة بالرضا والامل. ولكن صديقتي فجأتنى بسؤال عن اعراض سن اليأس.

انفجر صوت ضاحك بداخلي وهممته باطلاق عقيرتي بغناه نسخة معدلة من أغنية كوكب الشرق فأقول: يأس ايه اللي انت جاي تقول عليه.... فهي شابة في الثلاثين وضعت اول حمل منذ اسابيع.

سعيدة مع زوجها ناجحة في عملها
وها هي تفكّر في متاعب سن اليأس. ولكنني لم اسخر ولم اضحك ولم اتكلم

الا بعد ان منحت نفسي فرصة للتفكير. قلت لها ابني لا احب التسمية لأنها مغلوطة. فهي مرحلة لا يصحبها يأس ولا يحزنون. مجرد تطور بيولوجي طبيعي لا بد منه. ولا بد ما ليس منه بد.

ولكي لا تظن ابني اجنب مواجهة الحقيقة قلت لها ان بعض النساء، لا كل النساء، يصبن بالارق وضيق الخلق والاحساس بهبات حرارة في بعض الاحيان. ثم عمر المرحلة وكأن شيئا لم يكن. ثم غامرت بسؤال:

ما الذي جعلك تفكرين في سن اليأس؟
قالت : اريد ان اكون مستعدة.

قلت: وهل يقلق طالب الاعدادية خوفا من ان يلتحق بالجامعة فيما بعد ويجد ان اسئلة امتحانات التخرج صعبة؟

ضحكـت استمرت في اعداد الطعام وغبت للحظة في مدارـات افـکاري وتصورـت مدارـس لـتـعـلـيم النـسـاء تستـخـدـم وسـائـل التـخلـص من القـلـقـ. فـهـمـس صـوت الضـمير بأن النـسـاء لـسـن بـحـاجـة إـلـى دورـات تـدـريـبـةـ. فالـرـأـءـ تـولـد مـزـوـدـةـ بأـدـاءـ حـيـوـيـةـ لـخـارـيـةـ القـلـقــ. هذهـ الـادـاءـ هيـ الـبـوـحـ وـالـشـارـكـةــ. فالـرـأـءـ لاـ جـدـ حـرـجاـ فيـ الشـكـوـيـ لـأـمـرـأـ آخرـيـ..

وقد يفسـرـ ذلكـ التـميـزـ الذيـ خـصـتناـ بهـ الطـبـيـعـةـ الاسـبـابـ التيـ جـعـلـ الرـجـلـ اـكـثـرـ عـرـضـةـ لـاـمـرـاضـ القـلـبـ منـ الرـأـءــ. فـمـنـ الثـابـتـ عـلـمـياـ انـ قـلـبـ الرـجـلـ يـتـعـبـ قـبـلـ قـبـلـ الرـأـءـ بـعـشـرـ سـنـوـاتـ فـيـ الـمـتوـسـطــ. وـأـنـ عـمـرـ الرـأـءـ اـطـولـ مـنـ عـمـرـ الرـجـلــ. ولـكـنـ هـذـاـ التـميـزـ لـهـ ثـمـنــ.

فـقـلـبـ الرـجـلـ قدـ يـتـعـبــ وـلـكـنـ قـدـرـتـهـ عـلـىـ الـاـنجـابــ تـسـتـمـرـ بـيـنـماـ خـتـفـظـ الرـأـءـ بـشـبابــ القـلـبـ عـشـرـ سـنـوـاتـ اـضـافـيـةــ بـعـدـ انـ يـقـدـمـ الرـحـمــ وـالـبـيـضـانــ اـسـتـقـالـةــ هـادـئـةــ منـ العـملـ الـوـظـيفـيــ.

بـقـيـ اـقـولـ اـنـيـ قـبـلـ عـشـرـ سـنـوـاتـ لمـ اـكـنـ قدـ مـارـسـتـ ايـ اـنـوـاعــ مـنـ الـرـياـضـةــ.

البدنية في حياتي رما لأنني نشأت نشأة محافظة لم تسمح بذلك إلى أن انتشرت النوادي الصحية للسيدات. ذات يوم لحتني صديقة وأنا اتناول أقراصا مسكنة للألم فانتزعتها من يدي وقالت لي: صداع القلق لا يزول إلا بنصف ساعة على التردد ميل.

سمعت ونفذت واكتشفت أفضل وسيلة لمحاربة القلق. قلت وداعا للصداع وما زلت استمتع بالحياة.



قليل من الجدية يكفي

تسأل كيف أميّز بين الجدية المطلوبة، والأخرى الزائدة عن اللزوم؟
والجواب: إذا رأيت أنك تعامل كل شيء بالجدية، حتى كأن الحياة يجب أن تؤخذ في كل تفاصيلها بحزم لا لين معه، فهذه جدية مفرطة.

إن البعض يشعر بالضيق إذا تأخر أحد عن موعده معه ربع ساعة، ويثور إذا توقفت سيارته في الزحام خمس دقائق، ويتوتر إذا ارتكب خطأً بسيطاً.

هذه الأمور تؤدي بالمرء إلى فقدان التمتع بالحياة، وتسلبه النظرة السليمة إلى الأمور.

إن المطلوب هو أن نأخذ جدّ الحياة بجدّ، وهزلها بالهزل، وما هو بين بين. نأخذه بطريقة بين بين.

ولعل أساس شعورنا بالتوتر والضيق يكمن في رغبتنا أن لا تختلف حياتنا عمّا نتوقعه، وكأن الحياة هي قالب خاص لكل واحد منا.

بينما الحياة تمضي بالطريقة التي أرادها الله لها، ولها معاييرها، وسجيتها، وطريقتها، ومن أراد التعامل الصحيح معها فإن عليه أن يتأنق معها، لا أن يتوقع أن تتأقلم هي معه.

وببساطة فإن بعض الضيق أو التوتر الذي نواجهه هو من صنع أيدينا: فنحن نضع تصورات معينة للحياة، وحينما لا تتوافق الظروف مع تلك التصورات، تحول الظروف إلى صعوبات تواجهنا.

ولكي نعالج مشكلة الجدية المفرطة. لابد أولاً من الاعتراف بوجود مشكلة من هذا النوع في حياتنا. وأن نقرر ثانياً تغيير طريقتنا في الحياة. وأن نحاول مسايرة الأمور كما هي والتعامل مع الأشخاص كما هم. وليس كما نريد نحن.

والخطوة الأهم تمثل في تخفيض مستوى التوقعات. فإذا شعرت بالضيق في المرأة القادمة لأن الأمور ليست على ما يرام - كما تعتقد - فحاول أن تتحرر من توقعاتك، وتخفف من جديتك.

ويقترح بعض الخبراء هنا أن تقضي يوماً واحداً من دون توقعات مسبقة. فمنذ الصباح لا تتوقع في ذلك اليوم أن يحترمك الناس، وأن يتعاملوا معك بود كبير، ولا تتوقع أن تنجز كل ما خططت لإجازة، ولا أن تكسب لذة إضافية، وحتى ما يجب عليك أن تقوم به. أجزءه بروح جذلة، فبدل أن خارب الحياة، ارحل معها في رحلة.

ومع التمرن سوف تخفف الجدية التي تنهش وجودك.

وهنا لابد من التذكير بأن (السعادة) من الأمور التي يمكن. و يجب التخطيط لها، والذين لا يخططون لسعادتهم يؤجلون السعادة بقصد أو بغير قصد ولكنهم دائماً بحاولون غقناع أنفسهم أنهم سوف يكونون سعداء ذات يوم.

فمثلاً البعض منا يقول:

إنهم سوف يصبحون سعداء عندما يدفعون فواتيرهم. أو عندما ينهون دراستهم. أو عند حصولهم على وظيفة أو ترقية ويقنعون أنفسهم أن الحياة سوف تكون أفضل عندما يتزوجون ويصبح لديهم أطفال.

وبعد ذلك يحزن هؤلاء لأن أطفالهم لم يكبروا بعد. ويقولون: إنهم سوف يصبحون سعداء عندما يكبر هؤلاء الأطفال.

وبعد ذلك يصاب هؤلاء بالإحباط عندما يكبر أولادهم ويصبحون مراهقين ولا يعرفون كيف يتعاملون معهم. وبالطبع سوف يسعدوا عندما يمرون من هذه المرحلة. نقول لأنفسنا: إن حياتنا سوف تكون مثالية عندما نتعاون مع أزواجنا. وعندما نحصل على سيارة جديدة. أو نقضي إجازة لطيفة. أو عندما نحال على المعاش وهكذا..

وفي نفس هذا الوقت، فإن الحياة تتواصل، والحقيقة أنه ليس هناك وقت يجدر بنا أن نكون فيه سعداء سوى الوقت الذي نحياه الآن. فإذا لم نكن سعداء الآن فمعنى ذلك؟

إن حياتنا سوف تكون دائماً مليئة بالتحديات، ومن الأفضل لنا أن ندرك ذلك الآن ونقرر أن نكون سعداء بأي طريقة.

يقول أحد الحكماء: «لقد ظلت أعتقد لوقت طويل أن الحياة الحقيقة لم تبدأ بعد، ولكن كان لا يزال هناك بعض العوائق التي يجب تخطيها أولاً، كعمل لم أكمله مثلاً، أو وقت لا أزال في حاجة لقضائه، أو قرض يجب أن أدفعه، وبعد هذا كله يمكن أن تبدأ الحياة الحقيقة، وفي النهاية أدركت أن كل هذه العوائق ما هي إلا حياتي نفسها».



لا تغضب ..

تقول حكاية صينية: إن أحد الأشخاص كان يعاني كثيراً من الغضب مما جعل حياته وحياة المعاملين معه متعبة له ولهم. وعندما جأ هذا الغاضب باستمرار إلى أحد الحكماء طلباً إلى علاج لمشكلته: أعطاه الحكيم مطرقة وصندواقا مليئاً بالمسامير ووجهه إلى سور خشبي جميل وطلب منه أن يدق مسماراً واحداً في السور كلما انتابته حالة غضب.

ومع زيادة عدد المسامير التي دفها الغاضب في اليوم الأول، بدأ عددها يتناقص شيئاً فشيئاً كل يوم حتى وصل إلى اليوم الذي لم يغضب فيه وهنا ذهب إلى الحكيم وأخبره بذلك، فطلب منه الحكيم أن يقوم باقتلاع مسمار واحد من السور كلما مر عليه يوم بدون أن تنتابه حالة غضب. وبعد فترة زمنية طويلة عاد إلى الحكيم وأخبره أنه لم يعد هناك مسامير في السور الخشبي وشكر الحكيم على علاجه لحالة الغضب لديه وأراد الانصراف.

لكن الحكيم أخذه إلى السور الخشبي الذي خول إلى لوحة فنية مشوهة بآثار المسامير المقلعة: وهنا أبلغ الحكيم صاحبنا الغاضب السابق بأننا عندما نتجاوز مرحلة الغضب وحتى عندما نتخلص منه فإننا لا نستطيع طمس الآثار السلبية التي تركناها على الآخرين وفي أنفسنا كما تشاهدنا على هذا السور الذي كان جميلاً.

طبيعي للنفس البشرية وتختلف حده من شخص إلى آخر. وينتج عنه الكثير من التأثيرات الفسيولوجية والنفسية على الغاضب. ويغضب الإنسان عند إحساسه بالتعدي على حقوقه أو كرامته. ويكون ذلك بناء على حقائق صحيحة أو من نسج خياله أو بناء على خبرات وتجارب قديمة. وتبقى الخيارات أمام الإنسان للتعامل مع الإحساس بالغضب متفاوتة بين التعبير عنه بشكل مزعج ومتعب أو بصورة هادئة ومقبولة. ويبقى كذلك خيار كبت الغضب في داخل الإنسان وهذا الخيار له نتائج سلبية كبيرة جسدية ونفسية، وإذا جازينا اللجوء إلى خيار الكبت: فإن التعامل مع خيار التعبير أو يعني أدق التفريغ للغضب. فإن هناك وسائل عديدة لتحقيق ذلك وكلها تقود إلى تغيير في تفكيرنا الذي تسبب لنا بنوبة الغضب). ولعل أسلوب تغيير الحال من أفضل أساليب التعامل مع نوبات الغضب ويدخل من ضمنها تغيير البيئة أو المكان لحين زوال حالة الغضب.

وكثيراً ما تنجح وسائل الاسترخاء المختلفة في تخفيف حدة الغضب وأثارها. ولعل أسوأ إحساس يشعر به الإنسان. هو الإحساس بالندم على سلوكياته أثناء نوبة غضبه. لما سببه من تأثير سلبي على الآخرين. سواء من خلال إساءة اللفظ أو الفعل أو اتخاذ قرارات خطأ في حقهم. والقدرة على التحكم بالغضب والتعامل معه ليست مهارة سهلة المنال: بل تتطلب جهداً كبيراً من الغاضب ومساندة من أحبابه: مع التذكر الدائم للجرح والأثار السلبية التي تسببت بها لدى الآخرين مثل التشويه الذي تركته مسامير الحكيم في السور الخشبي الذي كان جميلاً. ومن التصنيفات الطريفة لأنواع البشر فيما يتعلق بالغضب. نوع سريع الغضب سريع الرضا. ونوع بطيء الغضب سريع الرضا. ونوع سريع الغضب بطيء الرضا. ونوع بطيء الغضب سريع الرضا. وهذا النوع الأخير هم الحلماء والحكماء ولكل نوع من هؤلاء حكاية طويلة. ويبقى سؤال صغير بهمك وهو: من أي نوع من البشر أنت؟.



تفاعل.. بحذر

لن يستطيع أي إنسان مهما كانت قدراته ومهاراته أن يحقق طموحاته دون أن يكون متفائلاً تفاؤلاً جاداً قوياً يخلصه من الأفكار السوداء. وبوجهه نحو العمل الإيجابي المثير والتطوع الأفضل لغد مشرق.

فالتفاؤل لا يكون سليماً ولا مجيداً إلا في حالة واحدة، وهي أن يكون صاحبه عارفاً أتم المعرفة بنفسه وإمكاناته، واعياً بأدق الوعي لوقفه العام. وجاء في الحديث النبوي: «تفاعلوا بالخير بجدوه» والتفاؤل بالخير يقضي إذا اتبع بالعمل والنضال والكافح من أجل تحقيق الغايات المرجوة.

عليك إذن - أخي القاري - أن تكون متفائلاً طالما اتخذت الطموح طريقاً والتميز وسيلة، وهو واجب يجب أن تؤديه بنفسك نحو نفسك. ولا يمكن أن يؤديه أحد بالنيابة عنك، ولتكن مصغياً لقول رسول الله (ص): «بشرّوا ولا تنفروا».

والتفاؤل أنواع:

فهناك التفاؤل الغافل اللاهي الذي يكون إلى الخيال أقرب منه للواقع، وهناك التفاؤل الجاد القويم الذي يحمل صاحبه على النظرة الجادة الواقعية. وهو ليس عاطفة بدائية أو حالة نفسية أو أُتيتها بعض المخطوظين، وإنما هو موقف عقلي يختاره الإنسان بإرادته وهو يتمثل أول ما يتمثل في فحص المشاكل التي تقع أو تعرض وتدميرها من جميع وجهاتها واستقرارها بكل هدوء وجرد.

فكمن ذلك المتفائل الجاد الذي يزن كل شيء بدقة ويلاحظ الضرر كما يلاحظ النفع، ويبصر الحسنة كما يبصر السيئة. ويستخلص - دوماً - أفضل فائدة وأجملها من

المواقف التي تضعه الظروف فيها. حتى إذ رسم خط سلوكه. ثبت فيه دون تردد أو تخاذل. وسار عليه والابتسامة فوق شفتيه.

كن يا صديقي. ذلك التفائل الوعي الذي لا يخرج عن كونه إنساناً بين الناس. ويرمي في هذه الدنيا بالصدمات الفاسية. والأزمات الشديدة في العمل من سوء معاملة ودسائس ويقاد يقع في حالها ولم يحسب لها حساب. وعداوات وخيانات وصراعات.

وتذكر - دائماً - أنه لا يوجد إنسان لم يتعرض لذلك وعاش حياة كلها راحة وهدوء. وكن لاعباً ماهراً بأفضل الأوراق لديك. بكل هدوء. معاذلاً ما يمكن علاجه. متواصلاً من خلالها إلى تعديل موقفك. وتمكينك من كل فرصة ممكنة. متحملاً كل ما يواجهك بالصبر والأمل في غد أفضل.

وأثبت علماء النفس التحليلي تخلí الإنسان عن التفاؤل والوقوع في براثن التشاوؤم. كثيراً ما يعود إلى الغلو في الحساسية أو المبالغة غير العقلة من الواقع والأحداث. يجعل للحوادث التافهة البسيطة أهمية لا تستحقها. ويكون صداتها في نفس الإنسان أساس أضعاف أضعف قيمتها الحقيقة.

كما أن ضعف الإرادة سبب أصل من أسباب التشاوؤم. فالإنسان المتشائم كائن خسر إرادته.

وليس مظاهر الفقر. وهو أكبر عامل اجتماعي يساعد على نشر التشاوؤم إلا تعبيراً عن ضعف الإرادة. والجهل بوسائل الإنتاج وقصور في استخدام الوسائل التي ترفع المستوى الاقتصادي. والإنسياق مع الخمول والكآبة والأوهام السائدة لدى المتشائمين.

وما دام النجاح هدفنا. والتميز طريقنا. فإن الذي نستهدفه لا يقتصر على بعث التفاؤل في النفس بمقدار ما نريد من مقاومة التشاوؤم الذي هو نتاج لذهن متشتت. وإرادة خائرة. وهو ما لا يصح السكوت عليه بأي حال من الأحوال. أو بأي شكل من

الأشكال لأنه ينول بصاحبها إلى تثبيط الهمم والتخاذل وقت الطموح والنجاح، والحياة ليست بستان زهور خالصة. بل إن الشوك فيها إلى جانب الزهر والمرفبها إلى جانب الحلو.

والمتفائل المجاد لا يبتسم ابستامة نيرة عذبة دوماً عن فرح. وإنما يفرضها على نفسه ويصعد بها إلى شفتيه تصعيباً في الساعات المحرجة بمحض إرادته وقوه جلده. فتتبر قسماته هذه علامه استعلاء في روحه وثقة منه بالخير الذي يتحققه الجهد والاجتهاد والمثابرة في العمل إلى أن يصل إلى تحقيق نجاحه المرجو والمنشود. فكن أخي الكريم، ذلك المتفائل المجاد.. والتفاؤل الذي ننشده وندعوك إليه يا صديقي. ليس هبة من هبات النفس البشرية، وإنما هو كالزهرة العطرة اللذيذة يأتى عقب غرس في الذهن والقلب والروح وتعهد مستمر دائم، ورعاية منهجية دائمة، وعنابة متواصلة. وهو بكل المقاييس نتاج الجد والاجتهاد والتعب في سبيل اصلاح النفس وتنوير العقل وبناء الشخصية.

ومَنْ أَرَادْ خَصِيلَ ذَلِكَ التَّفَاؤلَ، وَجَبَ عَلَيْهِ أَنْ يَبْذُلَ الْجَهُودَ النَّى يَتَطَلَّبُهَا التَّعُودُ عَلَى ذَلِكَ التَّفَاؤلَ. وَأَنْ يَتَلَكَّ الإِرَادَةَ النَّى تَقاومُ الْأَنْطِبَاعَاتِ وَالْأَنْفَعَالَاتِ الْعَاطِفِيَّةِ وَتَفْرُضُ عَلَى صَاحِبِهَا الْحَزَنَ وَالشَّدَّةَ وَامْتِلَاكَ الْأَعْصَابِ، وَالْمَثَابِرَةَ عَلَى الْعَمَلِ وَالْجَدِّ. فِي مَقَاوِمَةِ الصُّعَابِ، وَالْبَسَامِ الْهَادِيِّ الرَّصِينِ فِي مَعَالِجَةِ الْمَشَاكِلِ.. إِنَّهَا سَمَاتُ الْمَتَفَائِلِ الْمَجَادِ حَتَّى مِنْ أَشَدِ الْمَوَاقِفِ وَأَصْعَبِهَا.

وَالْتَّفَاؤلُ - حَفَّاً - طَرِيقُكَ لِلنَّجَاحِ وَالْتَّمِيزِ، لَأَنَّ الْمَتَفَائِلَ الْمَجَادُ الْوَاعِيُّ لَا يَعْرِفُ الرَّأْسَ الدَّفِينَ، وَيَحْفَظُ دَائِمًاً وَأَبْدًا بِالصَّحُونَ فِي نَفْسِيَّتِهِ وَالصَّفَاءِ فِي ذَهْنِهِ، لَذَا جَدَهُ حَرًّا فِي إِشْغَالِ مُلْكَانِهِ الْعُقْلِيَّةِ وَتَمْرِينِهَا، فَلَا يَعْوَقُهُ عَنْ تَوْبِيهِ وَانْطِلاَقِهِ عَائِقٌ أَخْلَاقِيٌّ أَوْ مَعْنَوِيٌّ. فَتَرَاهُ - دَائِمًاً - عَلَى أَتمِ الْاسْتِعْدَادِ لِإِحْرَازِ النَّجَاحِ تَلُو النَّجَاحِ. بِالإِضَافَةِ إِلَى أَهْمِ مِيَزَةِ يَحْقِقُهَا التَّفَاؤلُ لِلْإِنْسَانِ، وَهِيَ التَّمْنَعُ الدَّائِمُ بِصَحةِ جِيدَةِ.

لأنه يقاوم حالات الإحباط النفسي والتشاؤم، ما يعني – أيضاً – مقاومة للتراخي الصحي وخمول الجسم.
فما أكثر فوائد التفاؤل. فكن متفائلاً واعياً.. وتفاعل دائماً بالخير بجده.



كيف تواجه الكآبة؟

إن (الكآبة السريرية) قد تكون شديدة الخطورة، وتنطلب عناية طبيب أو عالم نفساني مدرب على معالجة هذا الاضطراب، فإذا بقي مزاجكم العكر مسيطرًا عليكم يوماً بعد يوم، وأسبوعاً بعد أسبوع، أو خول كآبة واضحة، فعليكم بمراجعة طبيب.

ولكن يمكنكم أيضاً أن تساعدوا أنفسكم، وإليكم بعض الاقتراحات الصادرة عن مراجع رائدة في هذا المجال:

أولاً: أشغلوا أنفسكم بعمل بناء

يقول أحد الخبراء: «إن الكآبة تتغذى من الجمود، والحركة عدوها الطبيعي»، فكلما تکاسلتم زادت رغبتكم في الكسل، ومحاربة الجمود فلابد من تدوين برنامج عمل يومي من الصباح إلى المساء، دونوا كل شيء بما فيه أوقات الاستحمام ووجبات الطعام، لأنكم إذا كنتم تعانون الكآبة حقاً فستبدو المهمات الصغيرة كبيرة في نظركم.

جزئوا النشاطات المعقدة إلى خطوات صغيرة منفصلة. فتبعدوا لكم أكثر قابلية للحل.

وإذا تبين لكم أن تحضير برنامج اليوم مشروع مستحيل، فاعملوا بنظرية أن الحركة تقدم على الحافز أحياناً، وهذا يعني أن عليكم ألا تتوقعوا الشعور بدافع إلى الحركة لكي تتحركوا، لأنكم إذا بقتم فريسة الكآبة فلن تشعروا أبداً بدافع إلى الحركة، وعوضاً عن ذلك عليكم أن تعدوا العدة وتخطوا الخطوة الأولى وإن كنتم في حالة نفسية غير ملائمة.

لقد أثبت المختصون أن أفعالنا تترك أثراً بداخلنا، ففي كل مرة نقدم على الفعل، نكِّر الفكرة الأساسية أو النزوع الأساسي الكامن وراءه. إن معظم الناس يفترضون العكس. أي أن طباعنا وموافقنا تؤثر في سلوكنا. وفي حين أن ذلك صحيح إلى درجة معينة، فإنه من الصحيح أيضاً أن طباعنا وموافقنا (تبع) سلوكنا. فقدرتنا على أن نخطط لأنفسنا طريقة جديدة للتفكير، لا تقل عن قدرتنا على أن (نفك) لأنفسنا في طريقة جديدة للفعل.

هناك مبدأ أخلاقي يخصنا جميعاً وهو: هل نرغب في أن نغير أنفسنا تغييرًا مؤثراً بصورة ما؟ وفي أن نرتفع بتقديرنا لذواتنا؟
وأن نصبح أكثر تفاؤلاً وأكثر التزاماً بحيطنا الاجتماعي؟

حسناً. إن الاستراتيجية الفعالة لذلك هي أن ننهض ونبادر بعمل هذا الشيء بالذات. ولا يقلفك أنك لا تشعر بميل نحوه. خايل على الأمر، تظاهر بتقدير الذات، تصنع التفاؤل، تقمص روح الود والانفتاح على الآخرين وسوف ترى كم تتغير حياتك إلى الأحسن.

وهكذا فإن علينا مواصلة الحركة التي يمكن أن تطلق شرارة العواطف. فأنت تشعر أنك في حالة مزاجية قلقة وعصبية. لكن عندما يدق جرس الهاتف فإنك تتصنع المرح وأنت تتكلم مع صديقك، والشيء الغريب أنك بعد أن تضع السماعة لا تعود تشعر بضيق الصدر. تلك هي قيمة المناسبات الاجتماعية. فهي تدفعنا لأن نتصرف كما لو كنا سعداء وهو ما يؤدي في الواقع الأمر إلى خبرينا من الشعور بالتعasseة.

إن من المسلم به أننا لا نستطيع أن نتوقع من أنفسنا أن نصبح أكثر تفاؤلية، وأكثر ثقة من الوجهة الاجتماعية في ليلة وضحاها. لكن بدلاً من أن نسلم أنفسنا برخواة لطباعنا وعواطفنا الراهنة، فإن بإمكاننا أن نتجاوز أنفسنا خطوة بخطوة. وبدلاً من الانتظار حتى نشعر بأننا نرغب في إجراء تلك المحادثات مثلًا، أو الوصول إلى ذلك الشخص، يمكننا أن نبدأ على الفور بذلك. وإذا كنا بالغين القلق أو التواضع أو

عدم الإكترات، فإن بإمكاننا أن نتظاهر واثقين من أن التظاهر سيتلاشى ما أن تبدأ أفعالنا في توليد الشرارة بداخلنا، الشرارة التي ستقودنا إلى السعادة.

ثانياً: ساعدوا الآخرين

يزداد إيمان الأطباء بجدوى مبدأ (حب الآخرين) كوسيلة ناجحة للتوصل إلى صحة أفضل. ومن شأن العمل الطوعي والخدمة الاجتماعية وغيرهما من التصرفات الودية - كالتبضع لأحد العجوز مثلاً - أن تعطي نتائج علاجية. يقول فلورنس برت الذي يشرف على متطوعين في مدينة نيويورك: «بُنْدَ أَنْكَ تَمْلِكَ الْحُنُوْ وَالْتَّفَهُمْ فَنَقُولُ لِنَفْسِكَ: أَسْتَطِعُ أَنْ أَفْعُلْ شَيْئاً فَأَنَا لَسْتُ نَكْرَةً» وإلى ذلك فإن الوحدة والابتعاد عن الناس سبب رئيس للكآبة.

ثالثاً: اجعلوا الفرح بندأً في جدول أعمالكم

كثير من الأشخاص المصابين بالكآبة يتخلصون عن التسليات التي تمنحهم متعة ما يزيد الأمور تعقيداً. ولتفجير نمط حياتكم ضمناً ببرنامجكم اليومي نشاطات مبهجة، ركزوا على التفاعل الاجتماعي وخصوصاً اللقاءات مع الأصدقاء والمشاريع التي تشعركم بكفاياتكم - لأن تبرعوا في مهارة جديدة - وأحداث متعة.

حاولوا الابتسام أيضاً: يقول جيمس د. ليرد الطبيب النفسي في جامعة كلارك بولاية ماساتشوستس: «أظهرت الدراسات الواسعة أن تصرفنا يقوّل عواطفنا». إن كنتم تشعرون بالقنوط فلا جروا أرجلكم بل سيروا بنشاط. لا جلسوا مترهلين بل منتصبين. لا تعبسوا بل ابتسموا. فالمحاولة وحدها قد تنفككم إلى مزاج جيد. ذلك أن التعبير والأوضاع والحركات التي تنم عن الفرح تشعركم بالسعادة.

رابعاً: مارسو الرياضة بانتظام

يقول أحدهم: «إذا ركضت فإنيأشعر بتحسن مجرد أنني أجزأمراً ما، ومهما يكن بؤسي كبيراً قبل الجري، فإنه يزول بعده وأشعر بالتحسن».

ويعتقد العلماء أن التمارين الرياضية كالمشي والجري والسباحة وركوب الدراجة تعزز الثقة بالنفس، وتزيد الإحساس بالعافية وتقوى العزيمة، وهي إذ تساعد المرء

على الاسترخاء. تخفف منا متوتر الذي يساهم في الكآبة.

خامساً: زيدوا نهاركم بإشرافاً

كانت «أنجيلا» كاتبة ناجحة حرصت على سكنى الأماكن المشرفة. وذات شتاء اضطررت إلى العمل في منطقة عائمة كالحنة على الدوام. فطغى عليها الكسل ولم تستطع إنجاز مشروع كتاب. وكانت تعاني اضطراباً عاطفياً موسرياً هو كآبة ناجحة عن حساسية بجاه الضوء. وكان يتزامن فيها هبوط المزاج مع شهر الشتاء المظلمة.

وقد أظهرت الأبحاث أن التعرض للضوء سواء أكان من الشمس أم من وسائل اصطناعية، يساعد في الشفاء من هذه الكآبة الموسمية التي تصيب قلة من الناس. وكشف بعض الاختصاصيين أن أجهزة ضوئية ساطعة خاصة قد تكون مفيدة لكنها يجب أن تستعمل بإشراف طبي.

ويمكنكم أن تدخلوا مزيداً من الضوء إلى منزلكم بإحلال جو أكثر إشرافاً داخله، وباختياركم نشاطاً خارجياً تمارسونه خلال النهار كالمشي أو الجري. تحصلون على ضوء طبيعي خلال فترة معينة يومياً.

ولكن قبل أن تنصرفو إلى المعالجة الذاتية لما ترتابون في أنه كآبة طفيفة، اخضعوا لفحص طبي للتأكد من أن صحتكم جيدة. ثم ضعوا هدفاً تحققونه خلال أسبوعين. وتأكدوا أن قراركم مساعدة أنفسكم هو مفتاح شعوركم بالتحسن.

سادساً: اعرفوا تقلباتكم المزاجية

ليس الإنسان في حالة مزاجية واحدة. فهو أحياناً هادئ وأحياناً أخرى متوتر. والأمر لا يعود إلى إرادية دائماً، بل بعضها يرتبط بالتقلبات الجوية، وبعضها بالبيئة، وبعضها بما لا نعلم..

المهم أن علينا أن نعرف ماذا يدور في أمزجتنا. حتى لا نسمح لتعكر المزاج أن يفرض علينا شروطه.

وبالطبع، فإنه يمكن لتقلباتكم المزاجية أن تكون خداعة للغاية، فيمكنها وهي

تفعل ذلك فعلاً، لأن نقوذك إلى الاعتقاد أن حياتكم أسوأ ما هي عليه فعلاً. فعندما يكون مزاجك صافياً تبدو الحياة رائعة، حيث تنظر للأمور بمنظار سليم وتنمتع كذلك بالشطنة والحكمة. فمزاج الإنسان عندما يكون جيداً فإنه لن يرى أن الأمور على درجة كبيرة من السوء، بل تبدو المشكلات أقل صعوبة وأكثر طواعية للحل، وتناسب العلاقات والمحادثات مع الغير بكل يسر، وإذا حدث وانتقدك شخص ما، فإنك تتقبل ذلك بصدر رحب.

وعلى العكس: إذا كان مزاجك غير رائق فإن الحياة تبدو لك صعبة ومضجرة بدرجة لا تحتمل، وتكون نظرتك للأمور غير سليمة، كما تأخذ الأمور بحمل شخصي، وغالباً ما تسيء الظن بن حولك، حيث تنسب إلى تصرفاتهم دافع شريرة. والمشكلة أن الناس لا يدركون أن أمزجتهم دائمة التقلب وبدلاً من ذلك يعتقدون أن حياتهم قد انقلبت إلى الأسوأ من السابق. ولذا، فإن الرجل الذي يتمتع بمزاج رائق منذ الصباح قد يشعر بالخيبة تجاه زوجته ووظيفته وأحبابه، وربما يشعر بالتفاؤل بشأن مستقبله وبالرضا عن ماضيه، ولكن في الظهيرة، إذا كان مزاجه متعركاً، فقد يقول: إنه يكره وظيفته، ويعتقد أن زوجته مزعجة، وأن اقربائه لا يستحقون الحبة منه وأنه لن يحقق هدفاً في مستقبله العملي.

ولو سأله عن طفولته لربما أخبرك أنها كانت صعبة للغاية، وربما ألفى اللوم على أبيه وعائلته.

قد تبدو هذه التنافضات السريعة والمذرية ضريراً من السخف، إلا أننا جميعاً سواء في ذلك، فعندما يتعكر مزاجنا نفقد نظرتنا الصائبة للأمور، ويبدو كل شيء كما لو كان سيئاً، وننسى تماماً أنه عندما يكون مزاجنا صافياً يبدو كل شيء على أفضل حال، إننا نعرض لذات الظروف بشكل مختلف تمام الاختلاف، تبعاً لحالتنا المزاجية! أما عندما يتعكر مزاجنا، فبدلاً من إلقاء اللوم على المزاج المتعرك نتجه إلى الشعور بأن حياتنا برمتها سيئة، وكأن حياتنا قد انهارت فعلاً في الساعة أو الساعتين الماضيتين.

بينما في الحقيقة، حياتنا لا تكون على نفس درجة الجاذبية التي تبدو عليها عندما ينعكس مزاجنا. ولذا، فبدلاً من الاستمرار في الاعتقاد بأن الحياة هي فعلًا سعيدة، عليك أن تتعلم التشكك في هذا الحكم ومحارلة مسيرة الدوافع ورائه في المزاج. فعندما ينعكس مزاجك، تعلم أن تنظر إليه على أنه: حالة طارئة قد حدث لنا ولكنها سوف تزول مع مرور الوقت، إذا ما تركتها وشأنها. إن المزاج المتعكر لا يُعتبر الوقت المناسب لتحليل حياتك، ولذلك فهو بمثابة انتشار عاطل.

فإن كان لديك مشكلة لها ما يبررها، فإنها ستبقى بعد خسرين مزاجك لتناول إصلاحها. والحقيقة في هذه الحالة تمثل في أن تشعر بالامتنان عندما يصفو مزاجك، وأن تقبل الأمور عندما ينعكس وألا تأخذها على درجة كبيرة من الجدية. وفي المرأة التالية التي تشعر فيها بتنعكراً مزاجك، لأي سبب كان، فإن عليك أن تذكر نفسك بـ«إن ذلك أيضًا سوف يمر».

سابعاً: أشعروا قلوبكم بالرضا والسكينة

إن الشعور بالرضا والسلام، أمر يصنعه الإنسان نفسه وليس من الأمور التي تهبط عليه من دون إرادته.

فالقضايا المعنوية تتحرك من الداخل إلى الخارج، وليس العكس.

ومن هنا فإن الأشياء الخارجية، والواقع المختلفة ليس لها إلا دور ضئيل جداً في منحنا شعوراً طيباً. فالإنسان الذي يشعر بالصفاء والرضا، سيكون كذلك مهما غير موقعه وأينما عاش، والذي لا يشعر بذلك سوف لن يشعر بالرضا والصفاء، مهما غير موقعه وأينما عاش.

إن العبارة التي تقول: «أينما تذهب فأنت هناك» وهي حقيقة بالقطع واليقين، فليس صحيحاً أننا إذا غيرنا مكان إقامتنا، أوبدلنا ظروف عملنا، أو سكتنا ببيوتاً أخرى، أو غيرنا شريك حياتنا فإننا سنكون أكثر سعادة، فمن يضع على بصيرته حاجزاً أسوداً فإنه سيرى كل الأشياء سوداء، مهما غير مكان إقامته أو بدل ظروف عمله، أو منزل سكنه.

والحقيقة هي أنك إذا كانت لديك بعض العادات الذهنية السيئة، كأن تشعر بالضيق بسرعة أو تغضب أو تصاب بالإحباط معظم الوقت، أو تمني لو كانت الأمور على غير ما هي عليه، فإن كل هذه الصفات لن تفارقك أينما ذهبت، والعكس صحيح تماماً، فإذا كنت شخصاً سعيداً فإنك نادراً ما تصاب بالضيق، حيث إنك في هذه الحالة يمكنك الانتقال من مكان إلى مكان، ومن شخص إلى شخص بأقل تأثير سلبي ممكن.

وقد سأل أحدهم ذات مرة من رجل: كيف حال الناس في بلدكم؟ فأجاب الرجل: وكيف هم في بلدك؟ فقال السائل: إنهم أنانيون وجشعون، فقال المسؤول عنه: إنك لو جئت إلى بلدي لوجدت الناس هناك أيضاً أنانيين وجشعين.



العقل أساس الإبداع

العقل البشري. مناط العلم وأساس حركة الإنسان في حياته. أذ هو المنظم والموجهة والقائم بأمر فعل الوعي الأدemi. لذا كان وجوده في حياة الإنسان وجوداً خاصاً في حد ذاته. وكرماً ريانيا يتصف بأفضل الفضائل على بني آدم.

قال تعالى:

(ولقد كرمنا بني آدم وحملناهم في البر والبحر ورزقناهم من الطيبات وفضلناهم على كثير من خلقنا تفضيلاً) الاسراء / ٧٠

إنه التكريم والتشريف العظيم. حيث يتفق المفسرون على أن التكريم إنما هو بالعقل والمنطق وتسخير كل شيء لهذا الكائن العجيب.

إن العقل هو الدعامة الأساسية التي بنيت عليها الكثير من مقومات تكريم الله للبشر. ومع العقل كان سر الحضارة الإنسانية وقوة الاجتماع البشري عبر الزمن. فبدون العقل لا يكون هناك إنسان. ولا تقدم ولا رقي ولا وعي بأي شيء كان.

وتفيد المعاجم اللغوية بأن العقل يؤدي إلى الإدراك والفهم والتدبّر والمعرفة الخطأ، واللغة تسُبِّغ على العقل سمة إدراك الأشياء وتحدد وظيفته في الوعي بما يثبت الحقيقة. مع تضمين التأني في القيام بعمله. وهو التدبّر والتفكير. أي عملية التعلّق التي تتوجّب أحياناً الصبر والأنانة. والعقل ملكته الفطرية يؤدي وظيفته لكونه مجبولاً على العلم بضروريات اكتساب المعرفة. وهي المعرفة الأولية والمناطق الأولى التي بدونها يستحيل أن ينتظم العقل وفق معرفة ما.

محدودية العقل

إن كون العقل شيء مخلوق. ففي هذا دلالة على أن قدراته لها منتهى وحدود. وبحكم ذلك لا سبيل لاتصافه بالقدرة المطلقة. فهي من صفات الخالق تعالى. ولذلك يحب أن يقف العقل عن البحث في الأمور التي فوق طاقته. مثل البحث عن ذات الله وفي الروح وأمور أخرى حفاظاً وصيانة له ورحمة. قال تعالى: (وَيَسْأَلُونَكُمْ عَنِ الرُّوحِ قُلْ الرُّوحُ مِنْ أَمْرِ رَبِّيٍّ وَمَا أُوتِيتُمْ مِّنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا). وقال تعالى:

(يَسْأَلُونَكُمْ عَنِ السَّاعَةِ أَيَّانَ مَرْسَاهَا قُلْ إِنَّمَا عَلِمْتُهَا عِنْدَ رَبِّي لَا يَجِدُهَا لَوْقَتُهَا إِلَّا هُوَ).

وقد ورد في الحديث الشريف: (تفكروا في خلق الله ولا في الله فتهلكوا). وما سبق نجد الآتي:

- إن الآية الأولى أحالت أمر الروح إلى الله سبحانه وليس إلى العقل كما يحدث في آيات أخرى مائلة لأن فهم ذلك فوق طاقة العقل.

- إن الآية الثانية أحالت أمر الساعة إلى الله تعالى وليس إلى العقل.

- وفي الحديث نهي صريح عن التفكير في ذات الله تعالى خوفاً على العقل من الهلاك.

وما مضى يفهم أن عقل الإنسان محدود مهما أعطي من قوة لتسخير موارد الأرض وتحويلها إلى طائرات وصواريخ ومركبات فضائية تجوب الكواكب.

العقل والقدرات التنفيذية الخلاقة

العقل البشري نعمة من نعم الله تعالى إذ أمر الله عباده بالتفكير والتدبر في آيات عديدة من القرآن الكريم. قال عز وجل في التدبّر: (أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ الْقُرْآنَ. أَمْ عَلَى قُلُوبِهِمْ أَفْفَالُهَا).

وقال تعالى في التفكير: (وَسَخَّرْنَا لَكُمْ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ أَنْ ذَلِكَ لِآيَاتِنَا لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ).

إن العقل البشري. هذه القدرة الخلاقة. جعل الإنسان بحس بقيمة الحياة من حوله

والعقل دفع الإنسان منذ بداية قドومه الى الأرض. الى طرح الأسئلة واقتراح الإجابات عليها .. وكذلك جعل الإنسان ينطلع الى ما حوله والبحث عن الحقيقة. حقيقة وجوده في هذا الكون الضخم.

إن المهام والاعمال مهما كبرت أو صغرت فهي بحاجة عند تنفيذها الى خطة. والخطة لا تتولد إلا من فكرة أو عدة أفكار.. والفكرة والأفكار تنبع من العقل الانساني .. تلك النعمة التي رزق الله بها البشر. وعند التفكير في العمل ما يتولد عنه (خطة) .. قد تكون تلك الخطة كلمة واحدة وقد تكون مليون كلمة أو أكثر .. لكنها تبقى في مضمونها خطة.

والخطة أو المخطط في حد ذاتها هي الوسيلة العملية والمنطقية لمقاومة خدي الحياة في شتى صورها .. بداية من إدارة شؤون منزل صغيرة. ينجح فيه من كان التفكير الجيد والتخطيط السليم هما القاعدة في إدارته. الى ادارة شؤون المجتمع برمه. حيث تزداد أهمية التفكير والتخطيط وتتضاعف مرات كثيرة. وأهمية التفكير والتخطيط في الصراع الإنساني تبدو جلية واضحة .. من المبارزة العقلية بين إنسان وإنسان آخر .. والتساؤل هنا .. من يترى يحقق نسبة كبيرة من النجاح؟

القوة العضلية أم القوة العقلية؟ ونجد أن الإجابة ترتكز على القوة ونقاء وجودة التفكير أولاً .. فعضلات قوية مجردة من التفكير. قد تكون نتائجها سلبية وعواقبها وخيمة.

أما عندما يكون للعقل دور كبير في عملية التحدي في صراع الإنساني. نجد أن العملية الفكرية تتحوّل المنحى الصحيح .. وهذا لا يعني أن العملية الفكرية والخطط الناجحة عنها من القوة العضلية لحل بعض المعضلات. ولكنها تدخل ضمن مفهوم العملية الفكرية التي على ضوئها تصميم الخطة أو الخطط.

وما لا شك فيه ان التفكير الناجح لا يأتي من فراغ .. ولا ينبع من مصدر سطحي. فعملية التفكير تكون قوية عندما تعتمد على العالم. وعندما تعتمد على الحقيقة

والواقعية .. وإن الفكر الإنساني نفسه يتكأ على قدرات ذاتية متمركزة في بناء الإنسان الجسمي والنفسي. وهنا قد تختلف القدرة الفكرية من شخص إلى آخر .. ولكن لا بد من القول إن القدرة الفكرية للإنسان تتوقف عند حد معين، مالم يتم تغذية العقل بالعلوم وبكسب التجارب والخبرات. لذا نجد إن كثيراً من الدراسات والبحوث العملية قد تطرأ على بعضها تعديل أو تغيير شامل. ذلك نتيجة لتوافر معلومات ساعدت على معرفة الحقيقة. وهناك الكثير من الأمراض التي كانت في زمن ما أمراضاً خطيرة أو مستعصية وعجز العقل البشري عن إيجاد الدواء لها. وأصبحت اليوم بفضل تقدم وتطور العلم من الأمراض التي يمكن علاجها. وهناك أمثلة كثيرة في شتى مجالات الحياة.

وفي عصرنا الحاضر علينا أن نسأل أنفسنا بوضوح. كيف نفك؟ إن العملية الفكرية السليمة تعتمد على النتائج النهائية للخطط. وليس على المراحل المتلاحقة التي قد تفشل ثم تنجح وهكذا. وعلى النتائج النهائية يجب تكريس الجهد والإمكانات.

لابد لنا أن نعود إلى الخطوة الأولى في بناء عملية التفكير (المنزل) ولابد لنا أن يمارس الطفل، حسب سنوات عمره، تفكيره في معالجة أموره. ينبغي أن يحصل على مساحة من التفكير داخل الأسرة ليضع أسئلة إلى والديه أو من حوله، ومن المهم جداً أن يحصل إلى إجابات واقعية تتناسب مع سنوات عمره. حتى تساعده على شحذ قدراته في التفكير وهكذا.

ويأتي بعد ذلك الدور في بناء عملية التفكير (المدرسة) في السنوات الأولى من حياة الطفل، والمدرسة في عناصر (المعلم والمادة والمنهج والنظام التعليمي التربوي والبيئة الخاطئة). هي عملية في غاية التعقيد، وفي غاية الأهمية في بناء القدرة الفكرية في عقول النشء؛ وعندما تنصهر تلك العناصر في بوتقة (المعرفة والكفاءة والرغبة والقدرة الذهنية والحسية والنفسيّة والإخلاص والمسؤولية والتجرد من الذات) تكون النتيجة إيجابية وقوية المفعول. وعندما تنشد تلك العناصر بالتفاعل

الناجح. وتكون النتيجة سلبية وضعيفة بقدر درجات الفشل.
إذن تكون المصلحة إن التفكير قدرة في العقل البشري. وزيادة قوة التفكير ناتي
بتغذية العقل شحذه بطرق عملية عديدة. وكلما كانت وسائل تغذية العقل
الإنساني في سنوات الطفل الأولى، نما هذا الفكر والتطور. وبالمقابل كلما انحصر
التفكير في حدود مقيدة تعتمد على التكرار والمحاكاة والحفظ المطلق في إطار
العملية التعليمية. اضمحلت قوة التفكير.

وعندما يكون التفكير، عاجزاً عن استيعاب العلوم للنمو في سنوات الطفل الأولى.
يكون من الصعوبة أن ينمو في سنوات الهرم والشيخوخة.

بعد كل هذا، كيف نخطط؟

والخطيط يأتي نتيجة لعملية التفكير، وعندما يكون التفكير سطحياً.
يكون الخطيط سطحياً أيضاً. وعندما يكون التفكير متناقضاً لا يعتمد على
الحقيقة، ويأتي الخطيط متناقضاً أيضاً وبه من الهاهوات الكثير. وعندما لا يتسع
الخطيط، والإسلوب العلمي، في معالجة الأمور، يأتي الخطيط عشوائياً وتكون
النتائج سلبية.

أما إذا كان الخطيط ينبع من قدرات علمية، استطاع الخطيط وضع الحلول. وكلما
كان دور العلم والعقل في التحليل والمقارنة يغلب على دور المؤثرات الخارجية –
العاطفة – تكون النتائج عكسية.

وهذا لا يعني أطلاقاً أن يتخلى الإنسان عن العاطفة التي هي جزء من تكوينه
وحياته وتعامله اليومي. لكن الأمور يجب أن تضع في مكانها الحقيقي في معالجة
العلمية.



سؤال حرج

كيف نحب الآخرين مالم نحب أنفسنا؟

لقد رسم العالم والمعالج النفسي (كارمان) مثلثاً درامياً يمثل الأدوار التي تلعبها أمام الحياة والآخرين وخاصة في حالات الضغط الشديد وهذه الأدوار تتلخص في ثلاثة:

أولاً: دور الضحية:

حيث يضع الشخص نفسه في دور الضحية حين يقلل من قدراته تكراراً، يشعر أنه أقل من الآخرين ويطلب باستمرار نصائحهم ويتوقع مساعدتهم في حل كل مشاكله... وهذا النوع من الأشخاص أشبه بالطفل الذي يجعل أهله أو الآخرون المسؤولين عن كل ما يحل به.

ثانياً: دور الجلاد

يتصرف المرء كجلاد حين يقول أو يفكرا باستمرار أنا الأقوى أو الأسرع أو الأكثر ثقافة أو عقلاً يسعى الجلاد إلى السيطرة على الآخرين ليعطي قيمة لنفسه.

ثالثاً: دور المخلص

يصبح الشخص مخلصاً حين يقول (ماذا كنت فعلت لو لم أكن هنا، يجب أن أساعد باستمرار) بحجة أنه يريد الخير للآخرين. يسعى المخلص في الواقع إلى تفوية تبعية ضحية وإعطاء نفسه صورة قيمة.

إن كل واحد منا لا يلعب دوراً واحداً من تلك بشكل حصري.

بل أن المواقف الحياتية هي مزيج بنسب معينة من الأدوار الثلاثية.

ويُ يكن تمييز أربعة مواقف حياتية عامة في هذا المجال:

١- أنا جيد وأنت جيد؟ هذا هو موقف البناء.

فالشخص واثق من قدراته ويحترم قدرات الآخرين في آن واحد. لذا فهو إنسان متع وعفوي، يعيش بصدق مع نفسه ويحاول أن يخلق تنااغماً بينه وبين الآخرين من حوله.

٢- أنا لست جيد وأنت جيد.

هذا هو موقف من يشعر أنه أقل من الآخرين. يقلل من قدراته ويهرب من مسؤولياته. يخاف من النزعات ويضبط أراءه مع آراء الآخرين ويسعى إلى أراء الجميع.

٣- أنا لست جيد وأنت أيضاً.

هذا هو موقف الشخص الذي يستغيل من الحياة، محبط ومتعب لا طاقة له على العمل لا يهتم بأي مشروع ويصعب عليه اتخاذ أدنى القرارات.

٤- أنا جيد وأنت لست جيد:

هذا موقف من يظن نفسه متفوق على الآخرين لا يتكلم إلا عن نفسه ولا يهتم بصير الناس من حوله. لا يتحمل أن يكون على الخطأ. عنيد ونكدي ومتعب من حوله.

بالطبع هنا أيضاً يضيف كل واحد منا لونه الخاص على تلك الموقف الأربعة وقد يتغير موقفنا بتغيير ظروف الحياة في المنزل أو العمل ولكن على الرغم من كل تلك التلاوين، حين يكون المرء تعباً أو مريضاً أو مضغوطاً يلجأ باستمرار إلى الموقف التي إنبعها خلال سنوات حياته، وتعتمد مواقف الحياة على الصورة التي رسمناها عن أنفسنا، وكثيراً ما نقلل من قدراتنا ولا نشعر بأمان داخلي مما يدفعنا إلى البث عن قيمنا عند الآخرين.

إن الحل الوحيد لهذه المشكلة هو أن يجد الواحد منا أمانه الداخلي الخاص، أن يهتم بنفسه من دون أن يخشى الأنانية فالشجرة لا يمكن أن تكون متينة مالم تتغذى

بجذورها. وكيف نحب الآخرين ما لم نحب أنفسنا؟ كيف نفهمهم ما لم نفهم ذاتنا؟ كيف ندعى أننا نريد مساعدتهم ما لم نساعد أنفسنا.

أن نحب أنفسنا يعني أن نعدل بالكامل نظرتنا إلى محبيتنا ونضعها على أساس المساواة السليمة فحين نتخلى عن حاجتنا الخاصة، غالباً ما نعتقد أننا نضحي من أجل الشخص المحبوب لنتقرب منه، ولكننا على الخطأ، فالتضحيّة في الواقع تبعدنا عنه، كيف؟

تخيل أنك تعشق المسرح ولكن زوجتم تكرهه، إذا تخيلت عن هو اينك بدافع من حب لزوجتك فإنك تعرض حياتك الزوجية للخطر إذا كلما فاتتك مسرحية جميلة يتعكر مزاجك وستعامل زوجتك ببرود، وهي سوف تلاحظ موقفك دون أن تفهمه لتسننـجـ أنـكـ لمـ تـعـدـ خـيـاـ كـمـاـ فـيـ السـابـقـ،ـ ماـ يـؤـدـيـ ذـلـكـ إـلـىـ اـنـسـاعـ الـفـجـوةـ بينـكـماـ وـذـلـكـ لأنـكـ ضـحـيـتـ بـصـمـتـ عـنـ رـغـبـتـكـ فـكـلـمـاـ أـصـغـيـتـ إـلـىـ حاجـانـكـ أـصـبـحـتـ أكثرـ حـبـاـ وـلـطـفـاـ خـاهـ الآخـرـينـ،ـ فـمـنـ لـيـسـ سـعـيـداـ لـاـ يـسـتـطـعـ أـنـ يـعـطـيـ السـعـادـةـ (فـاقـدـ الشـيءـ لـاـ يـعـطـيـهـ).

وإذا أردنا أن ننجح في حياتنا الانفعالية علينا أن نحصل تواصلنا مع الآخرين.



حرر عبقريةك الكامنة؟

قامت جين ماري ستابين إحدى مشاهير الخبراء في حقل القدرات الإنسانية بدمج آخر ما توصل إليه العلم في مجال الارتقاء بالأداء العقلي في كتابها الجديد (القدرة الذهنية الخارقة) حيث تمنحك الأدوات التي تحتاج إليها لتنشيط ملكاتك الفكرية السنت: العقلية، والبصرية، والمنطقية والإبداعية والبدنية والعاطفية.

النص المتقدم من تعرifات الغلاف الأخير للكتاب.

من موضوع (تمهيد) نقرأ هذا النص:

هل حدث مرة أن خدعت بإعلان مضلل. أو ضللت في بيان إعلاني عن منظمة خاربة. أو تغاضيت عن عيب معين خاص بوضعك أو بوضع أي شخص آخر ثم انتهت بك الحال إلى الشعور بالنندم على ذلك فيما بعد؟

هل حدث وكان لديك قرب فظ ولا تجد طريقة محددة تتعامل معه من خلالها أو أنك لم تستطع فهم السبب وراء إخفاقك في مقابلة عمل هامة. أو فشلت في دمج مجموعة من الشباب الوعادين مدرك لإمكانياتك جيداً في فريق واحد؟

بالطبع حدث لك ذلك. كما أنه يحدث لكل شخص.

حتى ألبرت أينشتاين، العبقري الفذ في القرن العشرين. تمنى أن يكون ذكاؤه أعلى ما كان عليه، عندما وجد أن الرياضيات التي تنطوي عليها نظريته (المجال الموحد) التي يقصد بها شرح وتوحيد كل فروع الفيزياء، كانت خاطئة.

ومن نصوص المقدمة (النجاح. أنت وستة أنواع من الذكاء) نقرأ عبر فقرة (كيف

يتسنى لبرنامج هذا الكتاب أن يجعلك أذكي بنسبة ٥٠٠ في المائة):
هذا الكتاب يحتوي على برنامج منفرد يستغرق واحداً وعشرين يوماً لـ(تعظيم)
قدرتك الذهنية. والبرنامج وهذه التدريبات تستمد جذورها من نموذج علمي متقدم
للذكاء وكيفية رفع درجته إلى أقصى حد. وعلى الرغم من أن نظرية (ضاعف أنواع
ذكائك) تعوزها البراعة، إلا أنها قادت إلى اكتشاف تقنيات تقوّي (القدرة الذهنية)
ويمكنها أيضاً أن تدعم بدرجة كبيرة فرصتك في النجاح في كل مجال من مجالات
حياتك.

يدل مجمل الأبحاث في علم الأعصاب والإبداع والفهم والإدراك وعلم الأحياء
النفسي وعلم النفس الإنساني على أن كل واحد منا ليس لديه نوع واحد من الذكاء.
بل ستة أنواع منفصلة، كل منها مرتبطة بمنطقة مختلفة في المخ.
كثير من الناس - نظراً لخلفيتهم أو لصفاتهم الوراثية يتقدم بهم السن وهم
يعتمدون تقربياً على نوع واحد من أنواع الذكاء الستة (حتى أنهم لا يعتمدون عليه
اعتماداً كاملاً) ولا يدركون وجود الأنواع الأخرى. وأنا أسمى هذه الأنواع الستة من
الذكاء (عقربينك) الدفينة.

ومن العنوان الفرعى (إخراج عقربينك الدفينة) نعيش مع هذا النص:
كثير من يعتبرهم عباقرة، والذين صنعوا بصمة واضعة في هذا العالم... هم أفراد
عاديون نجحوا بالصادفة السعيدة في أن يعتمدوا على نوع آخر من أنواع الذكاء
الستة أو على نوع ثالث في حالات نادرة، أما يقيننا فمصرّون على استخدام سدس
بل عشر إجمالي قدراتهم الذهنية.
إن نظرية (ضاعف) الذكاء جديدة جداً، لدرجة أن الخبراء لا يزالون يتجادلون حول
العدد الدقيق. وبرغم ذلك، فكل ما اتفقا عليه هو أن الستة أنواع التي إليه تلعب
أدواراً رئيسية في حياتنا اليومية وفي تحديد خاجانا وفشلنا. وهذه الأنواع الستة
هي:

* ذكاء لغوي يشمل عالم الكلمات: الحديث، الكتابة، القراءة، حتى الاستماع.

- * ذكاء بصري - يشمل عالم المشهد والرؤية.
- * ذكاء منطقي - يشمل عالم المنطق، والتفكير الوعي وأوجهه معينة لحل المشكلة.

- * ذكاء إبداعي يشمل عالم الأصالة، الابتكار، البصيرة، وابتكار أفكار جديدة.
- * ذكاء بدني يشمل عالم الجسم، التنسيق، البراعة، واكتساب المهارات البدنية.
- * ذكاء عاطفي يشمل عالم المشاعر، مشاعر الشخص ومشاعر الآخرين كما يشمل علاقة الشخص بذاته وعلاقاته مع الآخرين.

ومن متن الجزء (الأيام الخامس عشر إلى السابع عشر - الدالة الخامسة - إطلاق عبقريةك البدنية (الحسية) نلاحظ هذه التحليلات التجريبية:

يعني هذا الاختيار مستوى الذكاء الجسدي (الحسي)... إذ بإمكانك إحراز تطور وتنمية لقدراتك الجسدية بإتمام الاختبارات... التالية:

* تتعلم بسرعة عندما تحصل على آلة أو ماكينة، وتبدأ بتشغيلها بدلاً من الاستماع إلى شخص يعلمك كيفية استخدامها أو مشاهدة شريط فيديو للتعلم، أو قراءة كتيب إرشادات؟

* لديك موهبة تقليد طريقة حركة أو خدث الآخرين؟

* تستمتع بالعمل بيديك في الحديقة وإصلاح الأدوات المنزلية..؟

* تؤثر مشاهدة ألعاب القوى الأولمبية، أو مباراة كرة قدم محلية على مشاهدة البرامج الحوارية أو الأعمال الدرامية؟

* تتحدث مستخدماً بيديك، وتتحرك بشيء من الإثارة عندما تتحدث مع الآخرين؟

* تستمتع بكوميديا حافلة بالخشونة مثل لوريل وهاردي، أو خطب مداعبة أصدقائك؟

* تتألق في أي نشاط بدني مثل السباق، السباحة، أو كرة القدم؟

* تستمتع بتناسق جسدي؟

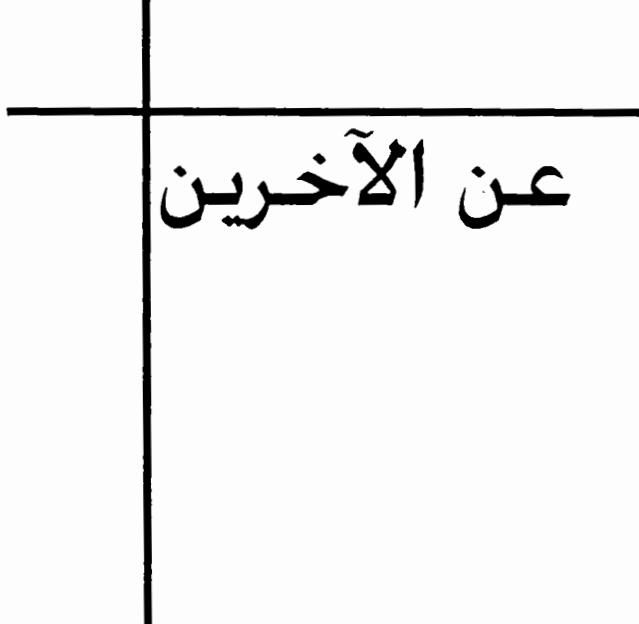
حساب الدرجات، أجمع عدد الخانات التي قمت بوضع علامة عليها. إذا كان عدد

درجاتك بين ١ و ٤ فإن مواهبك البدنية لم يطرأ عليها أي تغيير وإذا كنت تتحدث عن قوة جسمك وليس فطنة عقلك، فإنك كمن ينطبق عليه المثل (أجساد متخصمة وقوى واهية).

وإذا كانت درجاتك بين ٥ و ٨ فإن ذكائك البدني لا يزال في حاجة لدفعه قوية. أما إذا كانت درجاتك بين ٩ و ١٢ فإن قدراتك البدنية تفوق المتوسط وقليل من الجهد سوف يدفعك إلى قمة قياس مستوى الذكاء البدني.

وإذا كانت درجاتك بين ١٤ و ١٦ فإنك تتحلى بقدرات بدنية. وإذا لم تكن صحفياً أو عبقرى إعلانات أو وزيراً أو مندوب مبيعات أو تكسب قوت يومك من ذكائك البدني فإنك تضيع مواهبك القيمة هباء من المحتمل أنك لا تحتاج لهذه التدريبات، لكنك تردد القيام بها مجرد المتعة.





عن الآخرين

بناء العلاقات مع الآخرين

إن فن بناء العلاقات مع الآخرين هو من أهم الفنون الإنسانية على الإطلاق حيث أن الإنسان كائن اجتماعي بطبيعة ولا يمكن له أن يعيش في جزيرة في وسط المحيط لوحده، فهو بطبيعته يسعى دائماً لتكوين العلاقات مع الآخرين وهذه بعض النصائح نقدمها عسى أن تفيدك في تكوين هذه العلاقات مع الآخرين وتكون بداية التأثير في الآخرين.

ويتم ذلك من خلال:

أ- أشعار الآخرين بأهميتهم وذلك من خلال:

١- اقنع نفسك بأن كل الآخرين مهمون.

٢- وجه الاهتمام لهم من خلال ملاحظتك إياهم وما يقومون به.

٣- أبلغه أنه لديك انتباحاً وأمثل طريقة لذلك أن جعله يدرك أنه قد أثر فيك وأنه قد ترك انتباحاً في نفسك.

ب- اجعل شخصيتك جذابة: وذلك من خلال:

١- اجعل خطواتك ذات جرأة واثقاً من نفسك.

٢- صافح الآخرين بثبات وحرز غير مبالغ فيه.

٣- اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة وتكلم بوضوح وبلا تردد.

٤- كن ذا لياقة فإن أردت حب الناس كن شغوفاً بهم فلا يجعل لسانك يخونك فقط.

٥- أضف صفة الحماسة إلى شخصيتك وتصرف بحماس.

- ٦- عليك أن لا تعبر عن اللاء والآفكار التي ترى في قرارة نفسك أنها غير متفقة معك.
- ٧- لابد لك من المرح والإشراق والتفاؤل.
- ٨- كن ذا مظهر لائق.
- ٩- لا تكون تقليدياً عند الثناء والجاملة.
- ١٠- يجب أن يعرف الآخرون أنك تقدّرهم وتقدر قيمتهم وعاملهم على أساس أن لهم قدرًا لديك ووجه لهم الشكر دوماً وأشعرهم بأنك تخصصهم بها وحدّهم.
- ج- أنسن انتباعاً أولياً جيداً لدى الآخرين: فلا بد لك
- ١- البدع بنغمة أساسها المودة.
- ٢- مكن الطرف الآخر من أي يعرف أنه قد ترك في نفسك انتباعاً جيد عنه.
- ٣- بحكم الآخرون عليك من خلال أراءك في كل الأشياء وليس من خلال رأيك في نفسك فقط.
- ٤- كن بشوشناً ودوداً.
- د- الود الفوري والصداقة السريعة: عليك بـ
- ١- تذكر دائمًا أن معظم الناس توافقون إلى الود والصداقة مثلك تماماً.
- ٢- لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الود في نفوس الآخرين.
- ٣- حافظ دائمًا على شيئين: الهدوء والابتسامة.
- هـ- انتق الكلمات الجيدة.
- و- اجذب الآخرين نحو وجهة نظرك.
- ز- امدح الآخرين واثني عليهم.
- ع- انتقد ولكن بدون جرح.



اعرف شخصيّتهم

قائمة الأصناف العشرة من الناس غير المرغوب فيهم:

تحتوي مستودع مهارات الاتصالات التي تملّكها على درجات متفاوتة من المعرفة والجهل مع ما ينبع عندهما من أسباب القوة والضعف في شخصيتك وبالتالي في مستوى تأثيرك في الآخرين، وتبعاً لذلك فإنك لن تجد عناء في التعامل مع شخص من لا يطبق أحد التعامل معه. تكون ذلك مجرداً من الأحساس والعواطف وربما تجد صعوبة أكبر في التعامل مع أناس سلبيين من هم كثيرو الضجة والإزعاج، ولربما تبين لك أن التعامل مع من يتصفون بالعدوانية من الناس هو أمر يرقى إلى مصاف أعلى درجات التحدي، وقد تصاب بالإحباط جراء تعاملك مع الكسالى من الناس وربما فقدت القدرة على التحمل لو تعاملت مع المتجمحين والمتعرجفين. ومن الطبيعي في الأشخاص أنك أنت نفسك قد تسبب في الإحباط لكثيرين من الناس، لأن أي شخص قد يسبب عبئاً على شخص آخر على الأقل في بعض الأوقات إن لم يكن في جلّها.

ومن المحتمل أن تتفق أو تختلف مع هذا الشخص أو ذاك في وجهات النظر حول من هو الشخص الصعب ومن هو الهين، ومن هو الصالح ومن هو الطالح، ورغم ذلك فإن المجتمعات المذهبية لديها إجماع معين في الرأي عن الناس الذين يتميزون بالصعوبة، وعن الصعوبات التي تجدها تلك المجتمعات في تصرفاتهم ولقد حددنا عشرة نماذج من السلوكيات المعينة التي يلجأ إليها العقلاء من الناس حين يشعرون بالتهديد أو المعارضه بما يمثل مقاومتهم للتهديد أو الانسحاب من تلك المواقف المكرهه، ونورد فيما يأتي عشاراً من حالات السلوك الخرجية التي يصل فيها أناس

عاديون إلى أسوأ حالاتهم.

١- العدواني:

إن الشخص العدواني دائمًا يجعل سلاحه خد وتصويب وغضب وهذا هو ذروة الضغط والسلوك العدواني.

٢- المتهكم:

إن التعلقات الوقحة والتهكم المؤذن والتوقيت السيني لتعليق ما هي التي تضعف في موقف محرج مع الآخرين فتفتلي إبداعك وموامتك.

٣- الهائج بلا سبب مقنع:

بعض الناس يتعامل بهدوء، ثم ينفجر ويصبح بسبب أشياء لا تمت بصلة إلى الحالة الراهنة والموقف الذي يكون فيه.

٤- المعامل الذي يدعى المعرفة في كل شيء:

ما لا شك فيه أن المعامل الذي يدعى المعرفة قل أن يحتمل الصواب والخطأ، وعند حدوث خطأ فإنه يحاول أن يظهر معرفته به.

٥- المغرور:

إن المغرورين لا يستطيعون خداع جميع الناس إلى الأبد، ولكنهم يستطيعون خداع بعض الناس لمدة ما، ويستطيعون خداع الناس البسطاء لوقت أطول، لشيء إلا للاستحواذ على انتباهم واهتمامهم.

٦- الشخص الأمعة:

دائماً يسعى الإمعات من الناس لإرضاء آخرين بخنباً للمواجهة معهم، يقول الإمعات دائماً (نعم) دون التفكير بما يلزمون بأنفسهم من أعمال، وهم سيستجيبون لجميع الطلبات على حساب وقتهم وعلى حساب التزاماتهم السابقة، ويحملون أنفسهم ما لا طاقة لهم به من الالتزامات إلى أن يضيعوا ما لأنفسهم عليهم من حق، وبذلك تصبح حياتهم نوعاً من المأساة.

٧- الشخصية المترددة:

في اللحظة التي يجب أن يتخذ فيها صاحب هذه الشخصية قراراً نراه يلجأ للتrepidation والتسويف والمماطلة على أمل أن ينفع له خيار آخر، من المخزن بالنسبة لمعظم القرارات أنه قد تطأ فكرة صغيرة جداً في وقت متأخر جداً من شأنها أن تغير القرار على أن يتخذ بنفسه.

٨- الشخص العدمي / اللامبالي:

وهذا الشخص هو الذي يقتل الحقائق والواقع والأمنيات والرغبات ببرودته ومومته حماسته وعدم اكتئانه لشيء.

٩- الشخص الرافض (المعارض لكل شيء):

قد يكون لكلمة أثر حاسم في رفع المعنويات أو هدمها، وفي هزيمة الأفكار الكبيرة أو دعمها، أثر أكبر من رصاصات طائفة قاتلة، أو أثر من الأمل، إن الشخص السلبي الرافض، مثله مثل شخص مخادع ملئ السلوك بحارب دائماً معركة لاتنتهي، معاركة عقيمة لا طائل خلفها ولا أمل له بكسبها، وذلك لأنها لا تكون موجودة إلا في مخيلته فقط فهو يصنعها كي يبقى رافضاً ومعارضاً لكل شيء.

١٠- الشخص الشاكي الباكى:

إن الشكاة من الناس تشعر دائماً بالبؤس، وبأنهم عاطلون بعالم ظالم، وأن الصواب هو مقياسهم، وقناعاتهم، ولكن أحداً لا يقدرهم حق قدرهم حين تقدم لهم النصائح والحلول تصبح صديقاً غير مرغوب فيه، وبذلك يزداد تذمرهم لأنهم يستمتعون بلعب دور الضحية أمام غيرهم.



جامـل النـاس .. هـل تـجيـد هـذـا؟

من الضروري أن تعرف كيف يُعامل الناس. إذ بدون ذلك لا تستطيع أن تكسب احترامهم..

وبدون أن تكون لك قدرة على استمالة الآخرين. كيف يمكن أن تكون لك شخصية جذابة؟

والسؤال الآن هو: ما هي المُعاملة؟
إن البعض يظن أن المُعاملة تُنلخص في أن لا تكون غليظاً في التعامل مع الآخرين..

إلا أن ذلك هو الجانب «السلبي» منها.. وهنالك جوانب «إيجابية» لابد من مراعاتها.
فمثلاً تتضمن المُعاملة المقدرة على خوبل مجرى النقاش إلى الوجهة التي تلذّذتُك
ومحاولة كسب قلبك. قبل فرض رأيك عليه.

وطبعي أن تلك ليست مشكلة مستعصية في التعامل مع صديق نعرفه معرفة وثيقة. ونفهمه حق الفهم. ولكن ماذا عساك تفعل لتجنب إيذاء شعور شخص لا تعرف طبيعة إحساساته؟

إن المُعاملة كالصداقة من الميسور التدرب عليها متى عرفت سرّها. وشأنها شأن كل عادة أخرى. متى اكتسبت. رسخت وأصبح من العسير اقتلاعها.

* * *

وإليك فيما يلي تسع طرق لاكتساب فن الجاملة:

أولاًً: حاول دائماً أن تروي للآخرين ما يلذ لهم ما سمعت أو فرأت ولا تهمل المحادلات العابرة. والتي تتضمن المديح الخالص الصادق.

ثانياً: اجتهد في أن تذكر الأسماء والوجوه. والأغلب أن الذين لا يفتاؤن يقولون: «إنني لا أستطيع تذكر اسم هذا الشخص» هم في الواقع أكسل من أن يحاولوا اكتساب فن الجاملة. فلكل إنسان القدرة على ثبيت الأسماء والوجوه في ذهنه.

ولكن الرغبة القوية في تحقيق هذا ينبغي أن تتحقق أولاً. ثم التدرب على الباقي.

ثالثاً: إذا وضع الناس ثقتهم فيك، فانهض بها. ولا تكشف أي سرّ ائتمنك عليه.

رابعاً: التزم ما أمكنك ضمير المخاطب في مناقشاتك. وبنمو اهتمامك بالآخرين. وكل ما يعود عليه أو يتصل به. ستتجدد نفسك مدفوعاً إلى الإقلال من ضمير المتكلم.

خامساً: لا تسخر من الآخرين ولا تستهزء بهم. بل، على العكس اجعل دأبك أن تشعرهم بأهميتهم.

سادساً: اكتسب القدرة على القول المناسب في الوقت المريح. والمراد بهذا أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر وتشعره: «أننا جمیعنا نعيش في سفينة واحدة».

سابعاً: إذا اتضحك لك أنه مخطئ فسلم بذلك، فأفضل الطرق لتصحّب خطأ ما أن تعترف به في شجاعة وصراحة.

ثامناً: استمع أكثر مما تتكلم. وابتسم أكثر مما تتجهم. واضحك مع الآخرين أكثر مما تضحك منهم. وتتوخَّ دائماً لا تخرج عن حدود الجاملة.

تاسعاً: لا تتحلّ قط العذر لنفسك قائلاً: «لم أكن أعرف». فالمجهل بالقانون لا يعفي من عقاب خرقه. والشيء نفسه ينطبق على الجاملة. فطبعاً أن الجامل باللباقة يؤذى المشاعر بغير علم، وأن الشخص الأناني يجرح بغير إدراك. لكن ما جدو الاهتمام بالأسباب ما دامت النتيجة واحدة؟!

واعلم أن الجاملة، أمر لا غنى عنه. حتى لقد اعتبرها خبراء العلاقات الإنسانية وأصحاب الأعمال في المقام الأول بين الصفات التي لابد منها للنجاح. وقال أحدهم: «إن الموهبة شيء عظيم. ولكن الجاملة شيء أعظم». فإذا أردت أن تحصل على مفتاح النجاح. فتتدرب على الطرق التسع التي أسلفناها. واعمل بها. وسوف تدهش لدى النجاح الذي يكمل صلاتك بالناس ولدى السرعة التي تكسب بها الفرص.

ولابد هنا من أن نذكر أن الجاملة مطلوبة دينياً وقد جاء التعبير عنها بكلمة: «المداراة». فقد روى عن رسول الله (ص) قوله: «أمرني ربى بداراة الناس كما أمرني بأداء الفرائض».

وروى: «مداراة الناس نصف الإيمان. والرفق بهم نصف العيش». وروي أيضاً في تفسير قوله تعالى: (وقولوا للناس حسناً) «أي للناس كلهم مؤمنهم. ومخالفهم. أما المؤمنون فيبسط لهم وجهه. وأما الخالفون فيكلّمهم بالمداراة لاجتذابهم إلى الإيمان».

ولقد اعتبر الإمام علي (ع) «المداراة ثمرة العقل» وقال إنها «عنوان العقل مداراة الناس».

وقال: «رأس الحكمة مداراة الناس».

واعتبر أن «سلامة الدين والدنيا في مداراة الناس».

وروى عن رسول الله (ص) قوله: «ثلاث من لم يكن فيه لهم عمل: ورع يحجزه عن معاصي الله. وخلق يداري به الناس. وحلم يرد به جهل الجاهل



الطبع الصعب لآخرين

لديك أربعة خيارات عندما تتعامل مع الصعبين الطبع من الناس:

١- يمكنك أن تبقى ولا تعمل شيئاً، ويتضمن ذلك بالنتيجة المعاناة والشكوى إلى بعض من لا يستطيعون أن يعملا لك شيئاً أيضاً. وهذا الأمر هو خطير بحد ذاته، لأن الإحباط الناجح من التعامل مع صعب المراس من الناس يزداد سوءاً مع الزمن. أما الشكوى إلى الناس الذين لا يقدروا على عمل شيء فمن شأنها أن تثبط العزائم، وبالتالي تدني مستوى الإنتاجية لديك، وتؤدي إلى التأجيل الأعمالي الهامة إلى وقت آخر.

٢- يمكنك أن تفارق بالتي هي أحسن، وفي بعض الأحيان يكون الرحيل أفضل الخيارات فليس جميع المشاكل قابلة للحل، وبعضها لا يستحق الحل.

أي إن النجاة يصبح لها ما يبررها عندما يصبح تعاملك مع شخص ماغير ذيفائدة وعندما يتدهور الموقف ويؤدي إلى ما تقوله أو تفعله من سوء إلى أسوأ.

٣- باستطاعتك تغييرأيك في الشخص الصعب الذي تعامل معه، حتى لو استمر ذلك الشخص في التمسك بموقفه الصعب، يمكن أن نتعلم كيف تراهم، وتستمع إليهم، وتشعر بهم كل على حدة، وبموقف مختلف، وبإمكانك أيضاً القيام بعدة تغييرات داخل نفسك لكي تتحرر من ردود الفعل التي أحدثها ذو المشاكل من الناس.

٤- بإمكانك تغيير سلوك الشخصي عندما تغير أسلوب تعاملك مع الصعبين من

الناس، فإنه يتعين عليهم أن يتعلموا وسائل جديدة من أجل التعامل معك، فبقدر ما يستطيع بعض الناس إظهار أحسن ما فيكم من خصال، وأسوئها فإن لديك القدرة على إظهار ما في الآخرين من خصال ومزايا ماثلة، وهناك استراتيجيات فعالة يمكن تعلمها من أجل التعامل مع السلوكيات المعقدة فعندما تعرف ما يجب عمله وكيف تقوم بعمله تستطيع السير على درب معبد يؤدي بك إلى السيطرة على الموقف، ثم توجيه الموقف إلى جادة الصواب. وبالتالي الوصول إلى ما تريده منهم والتأثير فيهم.



راقب رد فعلك

لكي تكتسب احترام الآخرين . فليس من المطلوب أن ترقص على انغامهم . بل المطلوب أن يكون لك موقفك الخاص . النابع من التفكير العميق السابق . وأن ترفض ما ت يريد رفضه بأدب . وأن تقبل ما تزيد قبوله بقناعة . و هذا يتطلب أن يكون لك رد فعل معقول بجاه مواقف الآخرين . سلباً و إيجاباً .

إن البعض يظن أن اكتساب الاحترام يتطلب أن لا يكون لنا رد فعل . إذا كان ذلك لا يرضي الآخرين . و حتى إذا ما تعرض لسوء أدب . أو إهانة فهو يعتقد أن جاوزه هو الوسيلة السليمة لجاهه . غير أن الخطيب التشريف يقول : « لا خير في من لا يبالي بما قال و ما قبل فيه ». .

صحب أن علينا أن نمر على اللغو مرور الكرام كما يصف رتّناعباده بقوله :
(وَإِذَا مَرُوا بِاللَّغْوِ مَرُوا كِرَاماً)
(سورة الفرقان . الآية ٧٢).

إلا أن «اللغو» شيءٌ و تقبل التهم و الإهانات شيءٌ آخر .
إن بعض الخسائر لعلاقاتنا مع الآخرين يتطلبه فرض احترامنا عليهم . إذ لا شيء يستأهل أن يحيطنا امرؤ على حساب احترامنا الشخصي ..
إن علينا أن نعلم الآخرين كيف يتباينون معنا من خلال ردود فعلنا على تصرفاتهم لأنك أنت المسؤول . في النهاية . عن نوعية علاقاتك بالآخرين .
و إذا كان هنالك من يشتكي من سوء معاملة الناس له .
أو إهانته . أو بجاهله

أو فرض آرائهم عليه . أو إعطائه أدواراً تافهة . فإن المسؤول عن ذلك هو نفسه دون غيره

ذلك أنك تعلم الناس كيف يتعاملون معك .

فأنت في أحيان كثيرة تغري الآخرين إلى هضم حقوقك . و التنكر لها .

ينبغي على المرء أن يعلم الناس كيف يتعاملون معه ليس بالكلام بل بالسلوك . فإذا حاول المرء تبليغ آرائه عن رفضه لمعاملتهم معه كفبي من خلال مناقشات مساعدة مستفيضة . كانت النتائج الوحيدة الكلام الذي يدور بينه وبين من يغبنونه هو إعطائهم الحق لا نعنه في ذلك . وقد يكون هناك اتصال بين الشخص وكل شخص آخر . ولكن إلى أن يتعلم كيف يتصرف بطريقة مجده . فإنه سيبقى رهن الاستغلال .

والطريقة التي يتصرف بها المرء ليبيّن تصميمه و عزمه تساوي أكثر من مليون كلمة . مهما قويت بلاغتها و فصاحة بيانها .

ويفترض كثيرون أن يكون الشخص شديد الإصرار والإلاج يعني كونه غير مستحب أو أنه ينعم بالإساءة . لكن ذلك ليس الواقع . وإنما يعني إعلانه جهراً لحقوقه أو موقفه غير الغبون .

وهنا بعض النصائح العملية في هذا الأمر :
أولاً - ابدأ رد الفعل بالسلوك لا بالكلام .

فإذا تخلى أحد من أفراد عائلتك عن مسؤولياته . و كان جوابك التذمر المألوف الذي يتبعه فيامك أنت بالعمل بدلاً منه . فإن عليك اتخاذ إجراء ما في المرة المقبلة . فإذا كان المفروض أن يتولى ابنك تفريغ سلة القمامنة . ولكنه ينسى أو يتناسى باستمرار ، فما عليك إلا تذكيره بمسؤوليته مرة واحدة فقط . و إذا أغفل ذلك فحدد له موعداً نهائياً . و إذا جاهم الموعد النهائي . فإن تفريغ القمامنة على سريره بكل تؤدة و هدوئ مرة واحدة سيؤدي . أكثر من أي كلمات . ألى تعليميه أنك تقصد ما تقول .

ثانياً- ارفض تنفيذ أمور تكرهها . خصوصاً عندما لا تشكل جزءاً من مسؤولياتك توقف عن الأفعال المنزلية مدة أسبوعين و راقب ما يحدث بعده. استأجر شخصاً ليقوم بالعمل إذا استطعت إلى ذلك سبيلاً، أو درب أفراد العائلة على الاعتناء بأنفسهم. و الحقيقة أن المرء ينجز أعمالاً مهينة لأنه يكون قد عوّد الآخرين على أنه سينجزها من دون أي تذمر.

ثالثاً- صرّح بما يضايقك وافرض إرادتك إيجابياً.
ما من شخص طبيعي لا يستبد به الغضب حين يتعرض للإهانة. إنما. مهما حدث. لا تدع كلمات الغضب والتقرير تصدر عنك في موقفك العدواني. فإذا كان غرمك شخصاً لن تحتاج إلى التعامل معه لاحقاً، فابتعد عنه.
وإذا كان من لا يكمن خاشبهم فحاول بكل هدوء. بعيداً عن الخقد والضغينة. أن تبين له ما يضايقك في سلوكه. فهذا المنحنى التوجّهي يتيح للشخص الآخر فرصة لتغيير موقفه من غير أن يشعر بالإساءة.

رابعاً- اتبع السلوك الذي يتسم بالإلحاح وكثرة الإصرار لأخذ حقك حتى في الأماكن التي يبدو فيها سلوك من هذا القبيل سخيفاً.
ناقش الخدم والباعة والغراء والكتبة وسائل قي سيارات الأجراة. ورد على ثقيلي الظل.

خامساً- عود الآخرين على أن يحترموا وقتك وراحتك. وأن يدركون أن لك الحق في الحفاظ على وقت تفعل فيه ما يروقك من أعمال أو هوايات.
فإذا كنت بحاجة إلى فترة استراحة من العمل في مكتب أو مطبخ كثير الشغل. اعتبر استرخاءك واستجمامك غاية في الأهمية. ولا تسمح للأخرين مطلقاً المساس بمثل هذا الوقت.

ثم إنه لابد وأن لا تسمح لأحد أن يحملك على تغيير طريقة الجديدة في احترامك لنفسك. وقاوم اللجوء إلى الشعور بالارتباك إذا نظر أحدهم إليك نظرة جارحة. أو التمس منك أمراً أو ردّ عليك بغضب.

والناس الذين عوّدتهم هضم حقك سابقاً ليسوا في وضع يمكنهم عموماً من معرفة طريقة التصرف جاه شخصيتك الجديدة التي لو يألفوها، إلا أنه ينبغي عليك أن تقف حازماً في مثل هذا الظرف.

وتذكر أنك تلاقي معاملة بالطريقة التي أنت تعلم الناس أن يعاملوك بها. فإذا اتخذت من هذه العبارة «ليكن لك رد فعل معقول» دليلاً في حياتك، فإنك ستكون في الطريق نحو البدء بتوجيه الأمور على النحو الذي تشاء.



المحادثة والحوار

المحادثة فن قائم بذاته.. وهو في ذلك مثل فن الخطابة يحتاج المرء إلى التمرن عليه لاكتسابه.

فما دام لا يوجد فعلاً سبيلاً للاحتكاك بذهن انسان آخر إلا بالكلام، فلا بد من تحسين هذا السبيل لكي يعطي ثماره.

ولذلك كانت المحادثة بحاجة إلى التمرن الصحيح. حتى لا يأتي النقاش جدالاً، الأمر الذي لا يؤدي إلى أية نتيجة.

إن المحادثة الجيدة بحاجة إلى اللباقه، والالتزام باحترام الرأي الآخر، وتعلم أسلوب الكر والفر، وحسن التوقيت، وبراعة قوله الجملة، والابتعاد عن الإهانة والشتم، وعدم رفع الصوت بلا سبب وتجنب خفيف الآخرين.

كما أنها بحاجة إلى معرفة نقاط الاتفاق للانطلاق منها إلى حل نقاط الخلاف. وفي الحقيقة فإن القدرة على كسب الآخرين أمر مهم جداً.

وإن نحن بحاجة إلى أساليب ذوي الإقناع، لاستطيعنا شق حياتنا اليومية بمقدار أوفر من النجاح.

وفي ما يأتي عرض لبعض الطرق التي تعيننا على أن نكون أكثر إقناعاً في المواقف اليومية:

أولاًً - إمنح نفسك خير مظهر: إذا كنت جمجمة توافق على عريضة، فهل من الضروري أن ترتدي ثياباً أنيقة، أم أن هذا ثانوي لأن الناس يهمها ما نقول أكثر مما نلبس؟

يقول أحدهم في البلدة الصغيرة حيث كنت أعيش اعتاد رسام أن يرتاد دار البلدية لإبداء آرائه في مختلف المسائل المحلية. وكان يدخل القاعة في ثياب رثة تخللتها الألوان هنا وهناك. معلنًاً ازدراه للمواطنين المتألقين. وطالما قال: إن الناس لو كانت لهم عقول راجحة لاكتشفوا قوة حجته بصرف النظر عما يلبس من ثياب، إلا أن الناس صموا آذانهم عنه سنة بعد سنة، مما حداه على الظن أنهم مغفلون.

نحن ننزع إلى الظن أننا نتأثر بما يقوله الآخر أكثر من تأثرنا بظهوره. غير أن التجارب تدحض هذا الاعتقاد. ومن هذا القبيل اختبار أجراء عالم النفس «شيلي شايكن» على ١٨ منظوماً في جامعة ماساتشوستس في أمهرست. فتبين أن الأكثر أناقة وجاذبية بينهم هم الأشد إقناعاً.

ثانياً - تعاطف مع المستمع:
تصور أنك تحاول بث الحماسة في مجموعة من الأحداث في حملة نظافة محلية.
فما هي الطريقة لإثارة اهتمامهم ببرنامتك؟

لقد وجد الباحثون أننا، في محاولة تعديل أذواق الآخرين وموافقهم، لا بد لنا من التعاطف وإياهم قبل طرح آرائنا عليهم. وبعض التفسيرات من نزعة طبيعية لدى الناس إلى تصديق ما يقوله «واحد منهم». ولذلك فإن أكثر البائعين نجاحاً هم الذين «يقلدون صوت الزيتون وحركاته ووقفته وحالته النفسية، وربما شهقوا وزفروا مثله من غير قصد». وهذا من شأنه إحداث الأثر الأكبر في الزيتون.

ثالثاً - اعكس خارب المستمع:
إذا كنت تريد زيارتك الزوجين اللذين انتقلا حديثاً إلى جيرتك بغية كسب دعمهما لأحد المشاريع المحلية، فما أفضل الطرق لإثارة اهتمامهما؟

إن غير المترعرع يقفز تواً إلى موضوعه الرئيسي. أما صاحب الخبرة فيحرص بادئ الأمر على إشاعة جو من الثقة بينه وبين الآخر. فإذا عبر المستمع عن قلقه حيال أمر ما، فإنه يحاول إقناعه أن يعطي جواباً كالآتي: «إنني أفهم ما الذي يبعث لديك

هذا الفلق. ولو كنت مكانك لراودني **الشعور نفسه**. إن جواباً كهذا يكشف عن احترامنا لشكلة الآخر. ولابد من أن يخلق جواً من الثقة في ما بيننا. كما أن صاحب الإقناع بتفهم اعترافات المستمع على آرائه بدل أن يدحضها. ويجدر به أن يعيد صياغة هذه الاعتراضات بوضوح واظهار حسنانها قبل الانتقال إلى الدفاع عن آرائه هو واظهار تفوقها. ويرى عن وكيل شركة تأمين أنه أقررأي زبون يقول إن التأمين على الحياة ليس استثماراً حكيمًا. فقال: «الحق معك يا صديقي. إنه استثمار لا يمت بأي صلة إلى الحكمة». ومضى يقول إن للتأمين على الحياة أهدافاً غير الاستثمار، فهو يحمي المرء في وجه الكوارث والأحداث الخنملة والممكنة. وكانت النتيجة أن الزبون قبل شراء قسيمة التأمين على الحياة.

والواقع أن دراسات عده أجريت حول هذا الجانب من عملية الإقناع وبيّنت أن الإصغاء الحسن إلى رأي المستمع يجب أن يتم قبل عرض آرائنا عليه.

رابعاً - إجاؤ إلى ذكر الأمثلة واذكر قصص الآخرين وختارهم:

يقول القرآن الكريم: (لقد كان في قصصهم عبرة لأولي الألباب) يوسف / ١١١.
وفي بعض الأحيان يكون ذكر الخبرة الشخصية مؤثراً جداً.

ذلك إن اللجوء إلى الخبرة الشخصية من شأنه إحداث أثر أقوى لدى المستمع. ومن هذا القبيل أن طبيبي نصحتني مرة بأخذ عقار معين لمعالجة علّة بسيطة. وحين سألته هل لذلك الدواء آثار سلبية. حدثني قليلاً عن تركيب الدواء ثم أضاف أنه هو نفسه يتناوله. وكان ذلك كافياً لإقناعي.



المدير الناجح

ربما تزعج عند الحديث عن قصة أحد الفاشلين، وخاصة إذا كان هذا الفشل يلاحق مسؤولاً يدير دفة الأمور في مكان ما، وهو في نفس الوقت مسؤولاً عن توجيهه لأشخاص آخرين. فإذا كان هذا المدير فاشلاً، فلماذا تم اختياره مديرًا من البداية؟
لابد أن تعرف في أول الأمر أن المدير الذي تم اختياره ربما كانت كفاءته الطريقة الأوحد الذي أوصله إلى هذا المكان، وطبعي أن الكفاءة وحدتها لا تصلح لتسخير عجلة القيادة.. ما رأيك أن نتعرف على قصة فشل أحد هؤلاء المديرين ذوي المهارات والقدرات والخبرات ورغم ذلك هم فاشلون في إدارة أعمالهم وقيادة الأشخاص الآخرين؛ لتجنب هذه الصفات، ونتعلم منها دروساً مفيدة في قيادة موقع أو مكان بالطريقة المثلث.

ولكن لا تننس أن هذا المدير الذي نتحدث عنه شخص كفء ذو مهارات وخبرات في أداء عمله ربما تصل إلى درجة الامتياز لكن ينقصه..

سياسة الباب المغلق:

عادةً ما يجد المدير الفاشل يحيط نفسه بسياج من الأشخاص المحيطين به يمنعونك من الوصول إليه وتجده أبوابه دائمًا موصدة، وحتى تصل إلى هذه الأبواب الموصدة لابد أن تمر على أشخاص يحملون مسميات ومناصب مختلفة حتى تمرر ما تريد إلى هذا النوع من المدراء؛ فلابد أن تتحدث أولاً إلى كل هؤلاء، ولا بد من تمضية وقت كبير معهم حتى تشرح طلبك للواحد تلو الآخر، حتى ربما يدفعك حنقك إلى التفكير في الاستغناء عما تريد أو ربما تحمل ونصير حتى يصل طلبك إلى هذا المدير ويكون

تحقيق الطلب بلا قيمة في هذه الحالة بسبب ضياع الوقت في تنفيذه.
خلاصة القول: إن المدير الفاشل هو الذي يبني حاجزاً بينه وبين مرؤوسيه من خلال
هؤلاء الأشخاص المحبطين به.

المركبة في اتخاذ القرارات:
من الأمور المهمة لدى المدير الفاشل الانفراد باتخاذ القرارات الخاصة بالعمل
والموظفين. وعدم أخذ آراء مرؤوسيه أو قيادات العمل بصورة مستمرة لكل صغيرة
وكبيرة. ويبدو أمام نفسه الشخص الذي يحظى بالعلم والتجارب. فهو يرى أن
هؤلاء المرؤوسين إنما هم أقل علمًا وأقل خبرة ولا ينبغي أن تؤخذ آراؤهم.
وفي أغلب الأحوال: فإن هذا المدير يتحمل خطأه وحده. وي تعرض لانتقادات كثيرة.
منها ما هو مستتر ومنها ما صادر عن رؤسائه في المناصب الأعلى.

وهذه الصفات إنما تدل على الاستبدادية في العمل والمركبة في سلطات وواجبات
كان من المفترض أن تكون في حوزة الموظفين الذين وظفوا لينجزوها، لأن يفرضوا
أوقاتهم ينبدون الحظ الذي أردى به تحت سلطة مسؤول مستبد!

وطبيعي بعد ذلك أن تكون مديرًا فاشلاً بالدرجة الأولى بعد أن فشلت في أن تخلق
صفاً ثانياً يمكن أن يختلف في منصبك. وتأكد أن الخائفين من أن يتبعوا الآخرين
مناصبهم هم أشخاص ضعفاء غير جديرين بالمنصب. وليس من صالح العمل أن
يستمر هذا الصنف الخائف على منصبه فيه.

أيها المدير الفاشل: لا بد أن تتعلم أن من سمات المدير القائد سمة اللامركبة في
إدارة السلطات والمسؤوليات، فلست ناجحاً إن استحوذت على كل شيء وأصبحت
طاولات مرؤوسيك فارغة إلا من أوراق قديمة بالية. فهؤلاء لن يفيدوا العمل في يوم
من الأيام إن أنت حجبت عنهم السلطات. وجعلت يدك مقبوضة عليها وكأنها
ملك لك. إخاك العظيم هنا: أن تفوض مرؤوسيك، وتمنحهم صلاحية العمل حتى
 يصل كل واحد منهم إلى مفهوم العمل الحقيقي الذي يرمي إلى تحقيق الذات. وثق
 بأنك لست محبوباً من قبل مرؤوسيك: لأنك مارست سياسة المركبة في إدارة

العمل. بل إن هذا من شأنه تقويض الأهداف التي وضعت للجهة التي تعمل بها.
عدم الاستماع لآخرين:

إن المدير الذي نتحدث عنه إنما يستصعب الاستماع إلى أصدقائه العاملين معه. تصوراً منه أن ذلك مضيعة للوقت أو انشغالاً بأمور جزئية لا تُعد مهمة. والحال أن هذا بعد من الأخطاء الكبيرة على المدى البعيد. صحيح أن بعض ما يقال ويثار في الكلام يعد من الهمشيات ويأخذ من وقته وأعصابه الشيء الكثير؛ إلا أن الكثير منه أيضاً قد يكون مهماً ويساهم مساهمة فعالة في تحسين وضع العمل. وربما يقدح في ذهنه أموراً تعينه على اكتشاف الكثير من الخفايا والمهام أو توصله إلى الأفكار الاستراتيجية على مستوى الفكر أو التطبيق.

لوائح الشركة:

ربما لا يجد الشخص المسؤول نفسه متهمًا ولا نستطيع توجيه الاتهام إليه إذا كان يوجه جل اهتمامه لتطبيق القوانين. ويعمل على تطبيقها بدقة، ولكن الحال يختلف مع المدير الفاشل فهو يطبق نظريات ولوائح صماء على أشخاص ذوي أحاسيس ومشاعر وموافق تبر لهم، وقد دخل (الموقف) إلى النظرية الإدارية فزعزع الأفكار والرؤى المترسخة عن العمل الإداري. وجعل الفكر الإداري يأخذ منحنى أشد صعوبة وأكبر من حيث التحدي وال الحاجة إلى إحداث (التوازن) للعملية الإدارية. فعمل المدير أصبح من الممكن اختصاره في محاولات دؤوبة ومستمرة لإحداث التوازن المستمر والذي بين القرارات الإدارية والظروف والواقف المحيطة بهذا القرار. بينما بجد المدير الذي نتحدث عنه في غفلة عن هذا كله.

ونجد أن الموقف يعبر عن الحالة أو الوضع الذي تمر به المنشأة في وقت معين ومكان محدد، ويلخص مجموعة من العوامل والتغيرات المتداخلة التي تعكس بصورة كبيرة طبيعة وشكل البيئة التي تعيش فيها المنشأة.

ففي لحظة مكانية معينة تتصرف المنشأة بقدر محدد وخاص من التغيرات أو العوامل التي لها علاقة بالبيئة المحيطة وبالاستراتيجية المتبعة وبحجم المنشأة وبالتقنية

المتبناة وبطبيعة المرؤوسين.. هذه العوامل بتدخلها وتفاعلها تكون (الموقف) الذي وحسب الرؤية الإدارية الحديثة يلعب دوراً كبيراً في تحديد الأساليب الإدارية المناسبة والتي يؤدي اتباعها إلى تحقيق النجاح والتكيف مع الأوضاع السائدة ولكن مديرنا الذي نتحدث عنه لا يعلم عن القرارات غير ما يراه هو صالحاً.

اتخاذ القرارات السليمة:

إن طريقة تفكير المدير الفاشل تتسم بأنها طريقة تفكير غير منهجية وغير علمية، وتعد السمة الأساسية لهذا التفكير أنه تفكير غير مرتب وغير منطقي وتفكير يطبع بطابع التحيز والانفعال. وتفكير متواضع يخلو من الابتكار والإبداع. وتبني قراراته على معلومات وتشخيصات غير دقيقة ولا يشجع المرؤوسين على المشاركة في التشخيص وفي اتخاذ القرارات.

السلطة والتنظيم:

مفهوم السلطة عند المدير الفاشل يختلف اختلافاً جوهرياً عن مفهوم السلطة عند باقي المديرين، فهو يتصور أن السلطة هي الحق المعطى له من أعلى لإلزام الآخرين، كما يتصور أن السلطة هي سلطة القبول من التابعين -أي من أسفل-. على حد تعبير (المدرسة السلوكية) في علم النفس، ويتصور أن السلطة تمارس بشكل مباشر.

يمكن باختصار أن نقول: إن المدير الفاشل يفهم السلطة على أنه صاحب السلطة، وهو الذي يملّى ما يجب عمله، فهو ينظر إلى السلطة على أنها إلزام الآخرين بعمل معين. وبالتالي فإن المدير الفاشل ينظر إلى مفهوم التنظيم على أنه تنظيم فردي لا يمكن لأحد غيره أن يقوم به.

الرقابة عند المدير الفاشل:

إن مفهوم المدير الفاشل للرقابة هو «أنها رقابة على الآخرين ومعرفة كل شيء عنهم وما يدور بينهم أثناء العمل». ومن الأمور المهمة بالنسبة للمدير الفاشل المراقبة الشديدة لمروسيه والحد من نشاطهم.

إعداد قيادات جديدة:

من الأمور الخاطئة لدى المدير الفاشل أنه يتغافل شيئاً مهما للغاية: وهو رفع مستوى الموظفين ليصلحوا للإدارة ويشغلوا صفة قيادياً ثانياً. كما ذكرنا سابقاً فهو يرى أنه لكي يحافظ على منصبه فلابد له من عدم تمكين الآخرين من الوصول إلى منصبه أو المناصب الأقل. ولذلك فمن وجهة نظره ألا يعمل على ترقية مستوى مرؤوسيه.

التحفيز على العمل:

من المؤكد أننا كبشر لسنا نشبه الآلات في شيء، لذا طبيعة خاصة، لا نعمل بضغط على زر، بل إن البشر - كل البشر - ما هم إلا مجموعة من الأحساس والمشاعر، والعمل لابد أن يرتبط بتلك المشاعر.

ولذا فحسن أداء العمل أو سوء أدائه يرتبط بمشاعر العاملين نحو ذلك العمل، ورغم ذلك يتغافل المدير الفاشل عن الطريقة المثلثة لكيفية التعامل مع الأفراد لإخراج أفضل ما لديهم نحو العمل المنوط بهم عن طريق التحفيز.

كما يفشل هذا المدير في إيصال الشعور للعاملين بالمؤسسة بأنهم جزء لا يتجزأ من هذه المؤسسة، وأن بخاجها بخاج لهم وفشلها فشل لهم.

ومن علامات الفشل أيضاً في تحفيز العاملين: عدم وجود مساحة للاختيار.. إذ إن المدير الفاشل لا يترك مساحة للاختيار للعاملين معه، فلا يطرح عليهم المشكلة.. ولا يستشير العاملين معه، كما ذكرنا آنفاً، وتصبح المشكلة وبدائل حلها أمام عينه وحده، ولا يشاركه أحد فيها، ولا يشعر العاملون بالشكوكات التي تواجه المؤسسة التي جمعتهم مع المدير، ومع هذا الوضع يفقد كل عامل الحافز القوي على إتمام بخاج ذلك العمل

المنوط بهم: لافتقارهم الحافز لذلك.

تجهل فن قيادة الآخرين.

ومعوقات التحفيز أمام العاملين في هذه المؤسسة التي يوجد بها هذا المدير هي: الخوف والرهبة من المؤسسة، عدم وضوح الأهداف لدى إدارة المؤسسة، عدم المتابعة للعاملين، فلا يعرف المحسن من المسيء، قلة التدريب على العمل وقلة التوجيه لتصحيح الأخطاء من جانب هذا المدير، عدم وجود قنوات اتصال بين المدير والعاملين؛ فيكون كل منهم في واد بعيداً عن الآخر، الأخطاء الإدارية كتعدد القرارات وتضاربها نتيجة عدم الاستشارة من جانب المدير.

المساواة:

المساواة عند المدير الذي نتحدث عنه تصبح مسألة ثانوية وربما تختلاشى نهائياً، فهو يرجح بعض الموظفين على البعض الآخر في كثير من الامتيازات، ومن ثم يصبح التفكك وتنافر القلوب هو السمة السائدة في المنشأة أو المؤسسة، مما يسبب ضعف الإنتاج، وليس معنى المساواة جعل غير المتساوين متساوين، بل معناه جعل المتساوين متساوين، وإنما فهو ظلم وإجحاف بحق المتفوقين.

الامتيازات الشخصية:

كمدير وجد نفسه فجأة قادرًا على الجيء متأخرًا، أو المغادرة متأخرًا، أو الغياب أكثر من ساعة في فترة الغذاء، أو إجراء اتصالاته الشخصية من مكتبه الفاخر، وأصبح مأخوذاً بمكانته الجديدة وبسلطاته الواسعة، فأصبح يمارس هذه السلطات بأشكالها المتعددة.

لكن هذا المدير ينسى أن جميع العيون مسلطة عليه، وينسى أنه مثال حي لكل من يعمل معه، ويغفل أنه يجب أن يكون قدوة ومن المفترض أن العاملين أو الموظفين في المؤسسة يتبعونه في كل تصرفاته، لكن عليك عزيزي المدير ألا تتوقع أن يبذل الآخرون قصارى جهدهم، إذا لم تكن معهم لتحفظهم على ذلك.

لم تنته قصة هذا المدير الفاشل؛ فيمكنك أن تضيف إليها ما أردت ما دامت هذه الصفات لا تراعي التعاون والمشاركة والمرونة مع الآخرين، وما دامت هذه الصفات

إدارة الآخرين .. فن

لنعرف دائمًا.. إن موقفنا مع الآخرين هو موقف محوري في الإدارة لأن الإدارة عبارة عن إخاز الأعمال عن طريق الناس. وقد نبنيها على فكرة مغلوطة فنكون سلبيين في تعاملنا مع الآخرين معتقدين أن العمل أمر مكره. لذا ينبغي أن نفرض أنفسنا على الناس بالقهر والصرامة حتى نحصل على الإنتاج المطلوب!! كما أن بإمكاننا أن نبنيها على فكرة إيجابية صحيحة بحيث تستقر في قلوب العاملين معنا وتجدهم متшوقين إلى العمل والمساهمة فيه بجدية وإخلاص. ولدينا الخيار الكامل لنتخب الموقف الذي نريده في التعامل مع الآخرين. فالعلاقات السليمة تقوم على الاحترام والمصالح المشتركة، وتتخذ طابعًا إيجابياً متوازناً، بينما تقوم العلاقات السلبية على الرهبة والسيطرة فتفقد الثقة والإخلاص والمحبة.

إذاً الاستفادة من الوقت يساعدنا في إخاز أعمالنا الضرورية على الصعيدين الشخصي والإداري ووفق الأولويات. كما أن الاهتمام بالآخرين هو الآخر طريق للاستفادة منهم.

ولذا فمن لهم أن نعتمد أسلوباً إيجابياً إن كنا نطمح إلى تحقيق أهدافنا عبر إرادة متوازنة وفريق عمل متماسك وفعال. ولذلك فلنسأل أنفسنا ونحن ندبر الأمور:

- هل أعرف كيف أوزع وقتي بالتحديد؟
- هل أوزعه بطريقة متوازنة؟
- هل أنا إيجابي في التعامل مع الآخرين؟

- وبالتالي.. هل أنا أستمتع بأدواري الإدارية؟

سنعرف أننا في حال أفضل إذا..

- شعرنا بأننا نؤدي مهامنا التي يتوجب علينا القيام بها.

- شعرنا بأننا ندير أنفسنا وشئوننا الخاصة.

- تعرفنا على الأشياء التي تهدر أوقاتنا وتضيع جهودنا.

- وزعنا أوقاتنا بشكل منطقي متوازن.

- حسنا علاقاتنا بالآخرين.

- استمتعنا بالإدارة.

وبقى الإدارة عملية شاقة وفن جامح ويطلب منا المزيد من الدقة والعنابة والتدبر.

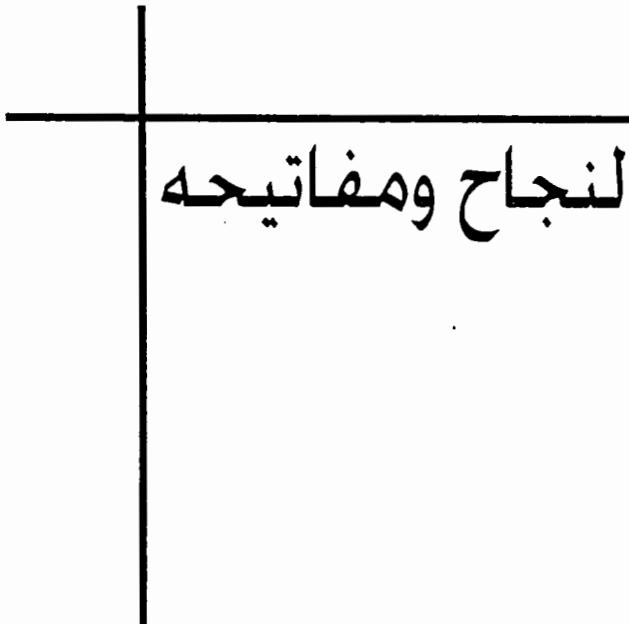
فإن الأمور لا يجري دائمًا مثلما نريد. بل إن كنت تتوقع أن سير الأمور يمشي حسب خطتك دائمًا فهذا تصور مغلوط.

فإن هناك أمورًا حدث - لم تكن بالحسنان - قد تغير مجرب الأمور على خلاف ما نريد، لذلك فإن الأفضل في هذه الحالة أن نواجهها بشجاعة وحكمة ومشاورات من أجل معالجتها بحنكة ومهارة، متقبلين التغيرات التي قد تطرأ في أي وقت، فإننا إن لم نفعل هذا سيفوتنا القطار وبخري الرياح بما لا تشتهي السفن.

فإن الإدارة جزء مهم من الحياة يصعب الاستغناء عنه، وهي تقوم على الانتفاع من الموارد البشرية والفكرية المتوفرة لدينا سواء كنا نريد منزلًا أو نزاول أعمالًا كبرى، وإذا لم نتمكن من الإدارة الجيدة سننضي وقتاً طويلاً وثميناً ونبذل جهوداً كبيرة من أجل حل المشاكل أو التكيف معها لنتخلص أو نتهرب منها.

ولكي نتمكن من الوقوف أمام كل ذلك عليك أن تدير كل شيء بطريقة سليمة بدلاً من أن نخوض في هوا من الشغاف حاولين القيام بالأمور الصغيرة خوفاً من المهام الصعبة.





النجاح ومفاتيحة

الخطوة الأولى نحو النجاح .. الفشل

يتعرض الإنسان خلال مسيرة حياته للكثير من المواقف السعيدة والحزنة. فهو تارة يفوز ويكسب، فيفرح ويسعد بما حققه. وتارة أخرى يفشل في عمل ما فيحزن ويكتئب. تعد الحالة الأولى من الأمور الجيدة التي يتذكرها ويفخر بها الإنسان. أما في الحالة الثانية فهناك مشكلة قد تكون سبباً في تعرض الشخص لأزمة نفسية تؤثر عليه وعلى من حوله. فالفشل أمر مؤلم ومحزن.

والإنسان بطبيعته يخطئ في كثير من الأمور، ولكن هل يعتبر الفشل نهاية المطاف بالنسبة له أم أنه بعد نقطة انطلاق جديدة لتحقيق مكاسب وفوز في أمور حياتية أخرى؟. لعرفة التداعيات الصحية والنفسية لتعرض الإنسان للفشل

فشل ذريع

«لا يمكن تخطييه بسهولة وخصوصاً إذا كان الفشل كبيراً». هذا ما قاله مروان علي عن الفشل وبخربته معه وتابع: لقد تأثرت كثيراً جراء فشلي في مشروع بخاري. أمضيت ثلاثة سنوات من عمري وأنا أحلم به وأعد له. لكنني أخطأت في تقدير بعض الأمور التي لم أتوقع أن تدمره. شعرت بأن الدنيا قد ضاقت علي. رغم أن من حولي جاهدوا في التخفيف عنِّي إلا أن وطأة الضغط النفسي الذي بت أكبده، جعلتني بعيداً عنهم. وإن كنت اجلس بينهم إلا أن فكري وذهني منشغلان بالفشل الذي منيت به. بت قليل الكلام ومنطويَا على نفسي وسرع الغضب

من حولي. لا أتقبل منهم أي شيء. فقد كان لهذه التجربة دور كبير في تغيير شخصيتي وسلوكي العام مع الناس إلى الأسوأ. فبعد أن كنت اجتماعياً ومرحاً بـ كثيراًً وبـ ملأً وهذا وصف أصبح كثير من أصدقائي يصفونني به.

أحلام منهارة

سلام محمد حدثنا عن خبرتها مع الفشل ومدى التأثير السيئ الذي ألم بها فائلة: لقد قلب فشلي الدراسي الخطة التي رسمتها لنفسي رأساً على عقب. لقد كنت متفوقة في الدراسة في كافة المراحل حتى أنهيت دراستي الثانوية وجاءت المرحلة الجامعية التي لم أفكر ملياً في اختيار التخصص الذي يتناسب وقدراتي خلالها. ما عرضني للرسوب في مواد عدة وذلك دفعني لترك الدراسة والجلوس في المنزل بعدما كانت لي أحلام وطموحات لا تعدد ولا حصر. فبت فتاة انعزالية أجلس في البيت قليلة الكلام. أحاول الخلود إلى نفسي وأتجنب الحوار مع الآخرين. فمنذ ذلك الحين وأناأشعر بالنقص والدونية بسبب الفشل الذي منيت به دراسياً، والذي يعد الفشل الأول في حياتي وهو أنذا الآن متزوجة وأسعي جاهدة لتعويض فشلي بإنجازات ونجاحات أبنائي.

انطلاقة جديدة

«لم تكن الكلمة فاشل سبباً في تدمير نفسيتي بل كانت حافزاً لانطلاقي من جديد». هكذا بدأ ياسير إسماعيل كلامه عن الفشل وتبعاته. وتتابع: لقد نعمتني بالفشل منذ كنت صغيراً. نعم لم أكن متفوقاً في الدراسة لكنني أثبتت نفسي في أمور عده أخرى.

فقد مارست بعد تركي المدرسة أعملاً مختلفة وأخيراً وجدت نفسي في التجارة وهذا أنا اليوم أحقق النجاح وأعيش أسرتي الكبيرة. فالفشل بالنسبة لي كان مسألة ثانوية، إذ لا يوجد إنسان فاشل كلباً. فقد تفشل في مجال وتتفوق في آخر ولكن تتفوقك العلاج الناجع لأى بحثية فشل مررت بها خلال حياتك.

وصف خاص

رامي المؤمني كان له وصف خاص للفشل. حيث قال إنه شعور يمكن أن يقتنع الشخص به فيلازمه دوماً وإنما أن يتتجاوزه وببدأ من جديد. لذلك أنا لم استسلم لفشلني لكنني اعترف به. فقد كانت مرحلة مررت بها وعانيت منها كثيراً وذلك خارج عن إرادتي.

فمن الطبيعي أن أشعر بعد تعرضي للفشل بالضيق وفقدان الشهية للكثير من الأشياء التي كنت أحبها. فقد نقص وزني في تلك الفترة وأصبت باعتلال. وقد أثر فشلي على كل من حولي فهم أيضاً عانوا ما أصبت به من تعب جسدي جسدي ونفسي. وحاولوا بكل طاقاتهم التخفيف عنني والوقوف إلى جنبي وكان لهذا أثره الكبير في اجتيازني تلك المرحلة والبدء من جديد.

الطب النفسي

وعن الفشل وتأثيراته النفسية حدثنا د. محمد سامح اختصاصي الأمراض النفسية في مستشفى بلهول التخصصي قائلاً: الفشل هو عدم حصول الشخص على النتيجة المطلوبة بعدبذل جهد معين. ما يؤدي لضغوطات نفسية والتي غالباً ما تؤدي لفقدان ثقة الشخص بنفسه، وجعله يبدأ بمراجعة مراحل حياته التي مررت. ولو كان الإنسان سوياً من الناحية النفسية يستطيعتجاوز الفشل بطرق عده. ومنها بذل مجهد أكثر وتحسين الأداء أو القيام بتحديد قدراته وملكاته والعمل على ذلك ليحصل على التجاج. ولو شعر أن الهدف أكبر من قدراته فيجب أن يسعى لتحقيق ما هو أبسط وصولاً لما يريد.

بالإضافة لذلك، فإن الشخص الذي يتعرض للفشل يدخل عادة في حالة من العزلة، حيث يقل تفاعله الاجتماعي لاعتقاده أن كل من حوله ينظرون إليه نظرة دونية. لذلك ينغلق على نفسه وقد يدخل في حالة اكتئاب شديدة وتنتابه أفكار سوداوية. وفي هذه المرحلة يكون الشخص بأمس الحاجة لمساندة ودعم من حوله. سواء العائلة أو الأصدقاء.

فهو بحاجة لتضميد الجراح التي خلفها ذلك الفشل. فالدعم الأسري مهم جداً وذلك بإيجاد المبررات، بدل المحسنة والصبر عليه فهو بحاجة لفترة طويلة كي يتعافى ما هو فيه. وكثير من الأشخاص الذين يتعرضون للفشل في حياتهم تتغير شخصياتهم بشكل كامل.

وقد تغير حياتهم أيضاً، حيث يكون هذا الفشل دافع لهم وبداية لتحقيق نجاحات وأحلام وطموحات جديدة ترأت لهم بعد فترة المعاناة وصدمة الفشل التي تعرضوا لها. لذلك فإن الإنسان السوي نفسياً يسهل عليه تخطي الفشل. أما من يعاني من اضطرابات وضعف في الشخصية فهو بحاجة لدعم ومساندة لاجتياز تلك المرحلة والبدء من جديد.



مبادئ أربعة

جميعنا يبحث عن أسباب النجاح وجميعنا يعتقد أنها صعبة. البعض يولد بها والبعض الآخر يحاول اكتسابها. وقد يتحقق الحلم لكلا الطرفين في النهاية ولكن الأول يسير بسلامة ويسر، والثاني بجهد وقدر كبير من الانضباط.. الفرق بين الناجح بطبعه (ومن يحاول النجاح) كالفرق بين من ولد رشيقاً ومن يهلك نفسه (بالريجم) كي يصبح كذلك. الأول نتيجة طبيعية للبيئة الجيدة والظروف المناسبة والثاني «مكافح» يدرك أكثر من غيره صعوبة الإنجاز وأهمية التضحية.. وسواء كنت ناجحاً بطبعك (أو تسعى للنجاح) فاعلم أن الإنسان الناجح هو من يملك أكبر قدر من مبادئ النجاح. وهذه المبادئ تختلف في أهميتها باختلاف الهدف الذي تسعى إليه. ولكن يمكن القول أن هناك (أربعة مبادئ) يصعب إيجاز أي هدف بدونها: المبدأ الأول: الالتزام ببرنامج واضح وخطة مدروسة.

.. فإن لم تلتزم ببرنامج واضح (نحو هدف معين) فلن تصل أبداً. يجب أن تحدد هدفك أولاً ثم ترسم الخطة المناسبة والزمن المتوقع لتنفيذها. يجب أن تطرح أكبر قدر من الحلول ثم تأخذ أفضلاها وأقربها للواقع. الفرق بين الناجح والفاشل أن الأول يسير بخطى مدرستة نحو هدف معلوم في حين يسير الثاني عشوائياً بغير التزام ولا خطة ولا طموح [أفهم يمشي مكبًا على وجهه أهدى أمن يمشي سوياً على سراط مستقيم]!

المبدأ الثاني: نظم وقتك ولا تستسلم للعشواية.

.. تنظيم الوقت جزء من الالتزام الشخصي السابق. فجميعنا يشكو من ضيق الوقت وقلة الفرص. ولكن الحقيقة هي أن معظمها يعيش بطريقة عشوائية فينهي يومه بلا إنجاز حقيقي.. تخيل لو افطعت من كل يوم ساعة واحدة فقط.. ومن هذه الساعة افطعت ٣٠ دقيقة لحفظ القرآن. وعشر دقائق لحفظ حديثين. وعشرون دقيقة لحفظ خمس كلمات إنجليزية. وعشرون دقيقة لحفظ خمس كلمات فرنسية.. إن التزمت بهذه الخطة سيأتي يوم تختتم فيه القرآن وتتقن لغتين أجنبيتين وتحفظ قدرًا هائلاً من الأحاديث النبوية (وتذكر أنها ساعة فقط)!!

المبدأ الثالث: استغلال الفرص والاستعداد لها.

.. كل إنسان يولد ومعه رصيد معين من الفرص. البعض يستغلها بشكل جيد والأغلبية تنهب منها مجرد أنهم فوجئوا بها. لذا إن أنتك الفرصة وشعرت برغبة جامحة في الهرب فاعلم أنها لحظة المغامرة وعناد الذات.. ليس هذا فحسب بل يجب أن تستعد مسبقاً وتهيئ نفسك للمفاجآت. قبل فترة مثلاً اتصل بي رئيس إحدى المجالس السياحية وطلب مني الكتابة لديهم. حينها شعرت برغبة في الاعتذار ولكنني (عانتت نفسى) وقبلت التحدي. وبعد الموافقة قال لي «سنترك لك فترة أسبوع كي تزودنا بأول مقال». ولكن ما أن أنهى المكالمة حتى أرسلت له سبع مقالات بالفاكس.. هل تعرف كيف أتيت بها؟.. كنت مستعداً لعرض كهذا (ورفع على جنب) مجموعة من المقالات السياحية!!

المبدأ الرابع: الثقة بالنفس والاعتماد على الخالق!

.. من الطبيعي أن تفشل مرات عديدة ولكن لا يجب أن يؤثر هذا بثقتك بنفسك. فالفشل خارب أولية (وضرورية) للوصول للنركبة الناجحة. ولكن المشكلة أن معظم الناس ينسحبون من أول خبرة وبالتأكيد يخوض الثانية. يجب أن تملك الإصرار والثقة ولا تقف ساكناً ختراً للأفكار المثبتة.. بل على العكس. يجب أن تتوقع ظهور العقبات والمحاسدين والظروف المعاكسة.. وحين تثور قواك بعض الشيء تذكر بصدق أن «ما شاء الله كان وما لم يشأ لم يكن»



وأسرار سبعة

هناك سبعة أسرار للنجاح يكشفها لك انطونи رابينز الذي يقول:
«الذهن لا يحيد عن مكانته الثابتة، إنما نحن الذين نصنع فيه جنةً من الجحيم. أو
جحيمًا من الجنة» / جون ميلتون

علمنا هو العالم الذي اختربناه لنعيش فيه عن وعي أو عن غير وعي. إذا اختربنا السعادة، كنا سعداء. وإذا وقع اختبارنا على الشقاء، لم يكن نصيّبنا سواء. لأجل أن نسير في طريق النجاح، لابد من تحديد مطامحنا وأهدافنا، كي نبدأ العمل بعد ذلك. وينبغي أن نعي النتيجة التي نحصل عليها. وتكون لنا المرونة الكافية لخلق التغييرات في ذاتنا إلى أن نبلغ النجاح. ونظير هذا الأمر يصدق أيضًا على المعتقدات والأفكار.

إذ يتوجب أن تعرفوا ما هي المعتقدات المفيدة في بلوغكم ما تصبون إليه من أهداف. أنها المعتقدات التي تأخذ بأيديكم إلى مطامحكم. وإن لم تكن أفكاركم من هذه الفئة فما عليكم إلا أنبذها وتبني معتقدات جديدة. في ضوء ما مربنا أعلاه يسجل انطوني رابينز سبعة أصول للنظام الفكري الذي يتمتع به الناجحون والمتوفرون. ويرى أن احتذاء هذا النموذج والإفادة من خارب هؤلاء الأشخاص يؤهلنا لإنجاز أعمال كبيرة والوصول إلى نتائج باهرة.

الأصل الأول:
لا معلول من دون علة وغاية. فوراء كل حدث مصلحة قد تتضمن العديد من المنافع.

ويجب التركيز حيال كل ظرف على جوانبه الإيجابية دون السلبية والخطوة الأولى لمثل هذا التغيير معرفة ذلك الظرف. فالآفكار المقيدة، ت Kelvin الإنسان. ولا بد من التغلب على القبود، ومبادرة الأعمال بقوة واعتقاده وأفكار راسخة. كي يمكن الوصول إلى النتائج المرجوة.

الأصل الثاني:

ليس ثمة شيء اسمه الفشل. إنما حصيلة كل جريمة مجرد نتيجة نتوصل إليها. والناجحون في كل مجتمع هم الذين إذا اختبروا شيئاً ولم يصلوا إلى النتيجة التي كانوا يرغبون فيها. استخدموا هذه التجربة للنجاح في اختبارات أخرى. أي أنهم يباشرون في مشروع جديد ويصلون إلى نتائج جديدة.

يقول ولIAM شكسبير في هذا المجال: «المشكلات والشكوك تخوننا. وبجعلنا نخسر فرصة بلوغ الأشياء الحسنة، لأننا نخاف السعي والجد».

الخوف من الفشل يسمم الذهن. وهو من أبرز القيود التي تكبل معظم الناس. إذن فلنعلم أذهاننا أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل. وإنما ثمة نتائج فقط. ويمكن بتغيير أساليبنا التوصل إلى نتائج جديدة.

الأصل الثالث:

تحملوا مسؤولية كل ما يحدث. فتنقبل المسؤولية من أهم المعايير الدالة على قدرات الشخص ونضجه. الواقع أنكم بتقبلكم مسؤولية أعمالكم وأفكاركم ستصلون إلى كل شيء. وإذا سيدرتم على أنفسكم كان النجاح حليفكم.

الأصل الرابع:

للانتفاع من الشيء، ليس من الضروري معرفته بالكامل. ومعنى هذا أنه للاستفادة من الشيء، لا حاجة لأن نعرف كل شيء حول ذلك الشيء. فالاستفادة من الأجزاء المهمة والضرورية من دون الدخول في التفاصيل ستؤدي إلى نتائج مرضية. والناجحون غالباً ما يقتضدون في الوقت.

انهم يأخذون من كل شيء لبابه وما يحتاجون إليه. ولا يبالون لبقية الأجزاء. انهم يعلمون ما هو المهم والأساسي وما هو الشيء غير الضروري.

الأصل الخامس:

الآخرون أعظم أرصدمكم. يحمل مشاعر احترام واحترام الآخرين وبشعرون بجاههم بالوحدة والاشتراك في الأهداف. ويحترمونهم بدل إيدائهم لا توجد أية فرصة ثابتة من دون التضامن والتلاحم مع آخرين. كما أن الناجحين يتقنون اللغة التي يسألون به الآخرين.

الأصل السادس:

العمل ضرب من الترفية والتسلية. فمن مسالك بلوغ النجاح. خلق ترابط وثيق بين العمل والرغبة، بأن نمنح لأعمالنا طابع الترفية والتسلية.

يقول مارك تواین: «يکمن سر النجاح في أن جعلوا من أعمالكم ممارسات مسلية» وعليه إذا كان لكم أثناء أعمالكم ذات الرغبة والاندفاع والحيوية التي تبدونها عند الترفية والتسلية تضاعفت النتائج الإيجابية والعطاء في حياتكم

الأصل السابع:

ما من نجاح دائم يتأتي بدون مثابرة. ليس الناجحون أفضل ولا أذكي ولا أقوى من الآخرين، وإنما كانت لهم مثابرتهم وإصرارهم المميز. تقول الروسية المعروفة أنا باولوفا بالرين: «تابعوا الهدف بدون كلل أو توقف. فهذا هو سر النجاح». فبمعرفة الهدف، واستلهام النماذج الراقية، والمبادرة إلى العمل، وتركيز الدقة واليقظة للمعرفة سنتخطون بمحصلات ممتازة، والإصرار على هذه الآليات إلى حين إحراز الأهداف المرسومة مثل المعادلة الذهبية لنجاح حاسم.

عموماً يحاول الناجحون أن يبلغوا مطامحهم بأى ثمن. وهذه من الخصائص التي تميزهم عن سائر الناس. وتذكروا دوماً أن كل نجاح سوف يترك آثاراً. اقرأوا سير الناجحين وتبصروا فيما كان لهم من الأفكار والأراء التي صاغفت فدراتهم على الجد والعمل وأدت إلى إحرازهم نتائج قيمة.

لقد كان لهذه الأصول تأثير اكيد في الناجحين. وبإمكانكم أيضاً إذا عقدتم العزم أن تسيراوا في نفس الطريق.



أنت في القمة إذا كنت

- كن قوياً ومستعداً لمواجهة الحياة دائمًا.
- كن ضعيفاً لتعلم بأنك غير قادر على أداء كل الأعمال وحيداً.
- كن كريماً مع من هم بحاجة لمساعدتك.
- كن قنوعاً ومقتصداً في احتياجاتك الخاصة.
- كن عاقلاً بما فيه الكفاية لدرجة قبولك بأنك جاهلاً بالكثير من الأمور.
- كن بسيطاً لدرجة قبولك بالعجزات.
- شارك الآخرين بأفراحك.
- شارك الآخرين بأحزانهم.
- كن دليلاً لمن أضاع طريقه.
- اقتدي بمن نجح في حياته عندما تصاب بالتردد.
- كن واثقاً من خطواتك المقبلة كي لا تفشل.
- كن حنوناً مع من يحبك.
- وفوق كل هذا.. كن أنت



الوقت فعلاً من ذهب

لماذا يعتذر بعض الناس عن اخاز اعمال بسيطة تطلب منهم بذرعة عدم وجود وقت لديهم رغم انهم غير مشغولين ؟ لماذا يشعر الكثير من الطلبة بان ساعات يومهم غير كافية لذاكرة المنهج الدراسي رغم انه كافية و زيادة ؟

اوقات ضائعة

ثمة اوقات ثمينة تتسلل من بين ايدينا دون ان نعي اهميتها و قيمتها في حياتنا . و عندما تواجهنا مسؤوليات و تكاليف جديدة نتعلل بضيق الوقت و عدم القدرة على التكيف مع الحدث الجديد فنصاب بارتباك كبير و نشعر بالقلق و التوتر و الغضب .

اشياء تهدر وقتك

- ١.الادمان على مشاهدة التلفزيون.
- ٢.الجلوس في المقهى الباطلة.
- ٣.الثرثرة المطولة على الهاتف.

٤- النسخ في الشوارع و الطرقات .

٥. مرافقة العاطلين و المحبطين.

٦. النوم لساعات طويلة .
٧. الادمان على الانترنت.
٨. كثرة ارتياض الديوانيات و اطالة الجلوس فيها .
لماذا يجب ان ابرمج يومي زميلا؟
٩. لا يخز اعمالي في وقتها بصورة متقنة .
١٠. لا نتظم في مواعيدي مع الناس و اظهر بظهور لائق .
١١. لا تخلص من التوتر الذي تسببه الفوضى .
١٢. لا اختصر الوقت والجهد والطاقة و اوفرها لاجازات اخرى .
١٣. لا ضاعف انتاجي اليومي .
١٤. لا تذوق طعم النجاح الحلو .
١٥. لا نام بعد يوم مثمر و انا مطمئن و هادئ بالا .

اذن نستنتج ان يومنا يجب ان يتبرمغ على عدة محاور هامة بحيث تتكامل في مجموعها لتعطي يومنا قيمة و منفعة وهي : ساعة عبادة ، ساعة رياضة ، ساعة لمشاهدة تلفزيون ، ساعة للقراءة ، ساعة لعلاقاتنا الاجتماعية ، ساعة للعمل ، ساعة للهواية . و ساعة للاعمال الطارئة المستجدة .

و حينما نقول ساعة لانقصد ١٠ دقيقة بل نقصد برهة من الزمن كافية لاجاز عمل محدد .

نقطة الانطلاق

١. في كل ليلة جهز مذكرتك اليومية و دون فيها برنامجك و الاعمال التي ستقوم بها غدا .
٢. حدد الزمن المفترض الذي ستقضيه في اجاز كل عمل من هذه الاعمال .
٣. احرص على اهم ثلاثة اشياء يوميا : العبادة ، الرياضة ، القراءة .
٤. ضع هامش للاعمال الطارئة التي قد تصادفك .

٥. اشحن نفسك بطاقة ايجابية عند الصباح و انت تستيقظ . افتح النافذة . خذ نفسا عميقا . اقرأ دعاء الصباح و سورة قصيرة من القرآن الكريم . ابتسم امام المرأة . ثم انطلق بروح ايجابية نحو عملك او جامعتك او مدرستك.

٦. لا ترتكب ان اخفقت في تحقيق بعض اعمالك و كن مرتنا في برنامجك . فيكفي انك بذلك جهدا طيبا في تنظيم وقتك .

لتوفير وقتك عليك بال التالي

١. رتب اوراقك و وضع ارشيف مناسبا يساعدك في عملية البحث و الدراسة .

٢. لا تؤجل الاعمال او تسوفها . اجزها فورا حتى لا تراكم سواء بالهاتف او عن طريق احد ينوب عنك او بنفسك لانها تخلق نوعا من الارباك في ذهنك ان تراكمت .

٣. اعمل دون كلل و ملل اذا شعرت انك لا تحتاج الى راحة و انك تملك مخزونا كبيرا من الطاقة فكثير من العظام كانوا يعملون لياما متواصلة ليلا بنها درون اخذ قسط من الراحة .

٤. اذا اصابك نوع من الارق فلاتقلق . انهض فورا من السرير و اشعل النور في الغرفة لتنجز عملا طالما اجلته . و اعلم ان فكرة المرض بسبب الارق فكرة خاطئة . فلا ضرر عليك ان لم تنم جيدا .. اترك نفسك على سجيتها و سيزحف لك النوم طبعا في الوقت المناسب .

٥. اخلق نوع من الالفة والحميمية والسعادة مع عملك حتى و ان لم تكن تحبه فكل شيء قابل للتغيير . فعندما تبرمج عقلك الباطن مثلا على ان الدراسة شيء تحبه و انه املك و هدفك فانك ستتحبها و ستكافح من اجلها .

٦. قيل ان سر نجاح العظام انهم تعاملوا على الوقت و العمل على اساس فكرة الادراج فللعمل درج . وللأسرة درج . و لا جتماعهم الخاصة درج ... فلا يفتحون الادراج دفعه واحدة بل يفتح درج العمل و يغلق باقي الادراج فلا يسبق او يتعاطي مع اي شيء باستثناء العمل . و عندما يفتح درج الاسرة يعيش الوضع الاسري بكامله و لا يشغل نفسه بالعمل او غيره لأن فتح الادراج مع بعضها البعض تسبب فشل

وفوضي واضطراب .

٧. قيم نفسك في نهاية اليوم وحاسب ذاتك دوما . فهل اجزت اعمالك و بانفان
؟ ان كان كذلك اشكر الله . و ان لم تكن اجزت اعمالك او انك اضعت الساعات بما
لاينفع فلاتيأس بل عليك اعزم على ان يكون يومك التالي افضل . و خطط لذلك
و اخيرا هل تعرف ما هي جائزتك

انها السعادة و النجاح في الدنيا و جنة الخلد في الآخرة



نحو أعمال أكثر في وقت أقل

الكل يعاني من مشكلة ضيق الوقت ولكن بإدارة الوقت بحكمة ونظام يمكننا إنجاز أكبر عدد من الأعمال بأقصر وقت وذلك من خلال:

١- وضع قائمة بأعمالك:

أفضل الطرق لإنجاز أكبر عدد من الأعمال في وقت قصير هي وضع قائمة بالأعمال حسب الأولوية. عند كتابتك للأعمال حدد أي الأعمال واجبة التنفيذ كوظيفتك وأيضاً عبارة عن مشروع تود إنجازه. وظائفك يتم إنجازها عادة بمرحلة واحدة ولكن المشروع قد يحتاج إلى مراحل متعددة لإنجازه وكل مرحلة من هذه المراحل تقسم على أنها وظيفة مستقلة.

٢- وضع وقت محدد للأعمال:

الانشغال بوضع الخطط والآليات تنفيذ الأعمال اليومية والمشاريع قد يأخذ من وقتك الكثير. لذا يجب تحديد الوقت لكل عمل. أداء الأعمال بوقت قصير سيكون أسهل هكذا ذلك لأنك ستضغط على نفسك لأداء الأعمال المهمة أولاً.

٣- أسأل نفسك ماذا ت يريد أن تفعل:

حدد أهدافك من أداء أي عمل. يجب أن تقرر إلى أين تريد الوصول. هل ترغب بأن يكون لديك أوقات فراغ كثيرة؟ أم هل أنت بحاجة لرفع دخلك المادي؟ عندما تحدد أهدافك وما تطمح له بالفعل سيكون لديك القوة الحركية والرغبة بأداء الأعمال المحددة في قائمة أوليائك.

٤- لا بُخلْ قائمَة أعمالك كبيرة جداً

طبيعة البشر وضع نقاط كثيرة في قائمة أعمالهم. ابدأ بـ ٦ أعمال وضعتها في قائمةك التي عليك تنفيذهااليوم على أن تكون أهم من البقية. لا تحاول تعقيد الأمور عليك ووضع أعمال كثيرة في قائمة أولوياتك. في هذه الحالة ستعقد الأمور وقد لا تصل للموقعية في أعمالك.

الآن ابدأ يومك بقائمة أعمال منظمة حسب الأولوية مع ذكر أهدافك وستنجز أعمالك بوقت أقصر من السابق.



السرعة ليست تسرعا

*لقد تعلمنا ان نسرع دون تبصر ، وأن إحساسنا بالسرعة ، والعجلة ليس وراءه دافع حقيقي للسرعة ، فقد بات كل شئ يدعو للعجلة، الساعة التي في معصمنا ، وساعة الحائط ، وقهوة الصباح ، ومئات من التوقعات التي خلقناها في واقعنا اليومي . هذه الرسائل تقول لنا الوقت يمر بسرعة والحياة تدور بنا ، فأرجو أن تسرع مثل القديم يقول :» في العجلة الندامة ، وفي التأني السلامة«.

*تجنب مرض العجلة ، والذي نتج عنه أن أصبحت المنافسة أدق ، وخطانا أسرع ، والتكنولوجيا أكثر تعقيداً ، وغرقنا في طوفان المعلومات ، وكل حولنا يدعونا للعجلة ، والسرعة أسرع ، أسرع ، هيا ، هيا ، هيا . وللتتصدي لامراض ، وأعراض السرعة ، والعجلة تعلم كيف تقود عجلة حياتك . خذ وقتاً للراحة ، اذهب في مشوار بسيارتك ، احلم أحلام اليقظة ، تباطأ ، أو تمهل في تناول عشائك ، اذهب إلى السينما مع أحد أصدقائك ، خذ غفوة في السرير . اكسر الدوامة التي تلف حياتك باستمرار . تمهل ، وخذ بعض الوقت لتضييف شيئاً من الاهتمام على حياتك . تسکع قليلاً ، وتذكر أن الوقت الذي تضييعه في أشياء كهذه ليس مضيعة للوقت .

* قبم نفسك ، أمراض العجلة تبتدي ، أو تظهر عليك عندما تندفع لتكون الاول في كل شئ ، عندما تضفت على نفسك لتكون دائما في المقدمة رغم أنك في الواقع لا تصل إلى شيء . وكذلك عندما تصاب بالجنون إذا خاوزك أحدهم بسيارتك

رغم أن الشارع نفسه مليء بالطبات ، وعندما تقطع على شخص ما كلامه ، فلا تعطيه الفرصة لأكمال ما يقول ، وعندما تدق بأصابعك في توئر ، وعندما لا تتناول وجباتك توفيراً للوقت ، وعندما تضع جدولاً مزدحماً للأطفال يحبس عليهم أنفاسهم ،

* للشفاء من مرض العجلة «Hurryitis» تمهل ، تمهل في سيرك ، واكلك ، وحديثك ، وتفكيرك ، وقيادةك سيارتك ،



الكسل .. المسم في العسل

إن الخمول بحد ذاته وخيم العواقب. فكيف إذا اتفق وجوده في كائن ذي مزاج شديد الحساسية؟

لسنا هنا نعني السلبية العارضة التي لا تسلم منها - لوقت محدود - أوفر الأمزجة نشاطاً، ولكننا نعني ذا المزاج الخامل الذي يكره العمل ويتهرب منه. وإذا عمل فعل بداع من حاجة أو مكرهاً.

والخمول الأساسي - تميزاً له من الخمول العارض - يجر إلى البطالة ب مختلف أشكالها أي أنه يشل الجسم والعقل والإرادة. فينبغي للخامل إذن أن يناضل ضد طبيعته السلبية نضالاً لا هوادة فيه. نضالاً تكون فيه حساسيته الشديدة خير عنون له.

يغلب خضوع ذي المزاج الشديد لسيطرة الكسل. وخصوصه هذا يسبب له إيلاماً شديداً لأنه وهو السريع التأثير يدرك دون عناء عواقب خموله. عقم حياته وتفاهة مركزه وضعف إرادته. بيد أن وعيه لمسؤولية شأنه بسبب خموله يشكل النقطة التي يمكنه الانطلاق منها نحو التحرر من سيطرة الخمول.

فليفك رملياً وباستمرار بالأضرار التي لحقت به من جراء سلبية و وبالتالي لا بد أنها لاحقة به إن هو لم يكافح خموله بانتفاضة قوية.

نحن نعيش أياماً صعبة، فقيمة المال آخذة بالتدنى والرساميل تذوب بفعل ارتفاع

أسعار المواد الغذائية والمواد الأولية.

ووصلنا إلى نقطة لا مفر منها لأي إنسان من الإنتاج ليؤمن كفافه. والإنتاج هو ثمرة العمل الجدي المتواصل ومن يتهرب منه يتدحرج اجتماعياً ويسري عالة على المجتمع.

وذو المزاج الشديد الحساسية يجد في هذه الظروف الصعبة مهمازاً يدفعه إلى العمل إذا كان نشيطاً بطبيعته، وأما ذو المزاج الخامل فإن ما يدفعه إلى العمل على خموله الأصيل هو خوفه عواقب الكسل والسلبية فالذعر يحمله على الجري بالرغم من خموله الجسدي. والخوف يحمله على العمل ليتغى شر العوز الذي يقف بباب كل كسول متلقعاً. ذو المزاج السلبي يجد في ممارسة الإيحاء الذاتي علاجاً ناجحاً، فليبدأ باستعراض عواقب الخمول وتغذية الخوف منها قبل أن يصمم على العمل. ومتى شرع في العمل ليجتهد في إقناع نفسه بفوائد النشاط ومتى الكثيرة، ولا يخفى أن الإيماء الذاتي يستمد قوته لا من الأفكار التي يتعهد بها، بل من الصور التي توجهها هذه الأفكار، فعلى مارس الإيماء الذاتي إذن أن يضع نفسه في الإطار الذي يود لو يكون فيه أو أن يتصور نفسه دائماً في خضم العمل الذي يود أن يقوم به.

ومن مظاهر الخمول عند ذي المزاج السلبي تهربه من كل عمل عقلي ينطلب مجاهداً، وكما أن دماغ الإنسان يعمل باستمرار كذلك عقله لا يفتأ يبحث عن مسألة بحلها أو قضية يعالجها لأنه دائم الحركة. فإذا لم نوجه حركته يخضع خضوعاً أعمى لخياله لا ضابط لها.

والخامل ذو مزاج سلبي يعيش بدافع من مخيلته في عالم الأحلام. هادراً وقته الثمين دون إنجاز شيء يذكر في حياته. وفي إجماع علماء النفس أن أحلام اليقظة - وهي غير ما يراه النائم - هي في حال الاستسلام إليها والاسترسال فيها أشد خطراً على العقل والذكاء من المخدرات على أنواعها، فهي تبتعد بالحالم عن واقعه، وتدرج به في عالم الخيال فتتعاقب في رأسه الأفكار، والصور التي لا رابط بينها ولا لحمة.

ويغلب أن يؤدي هذا التشويش بل هذه الفوضى على جعل الحال عرضة لإغرافات خطيرة.

والأحلام في حالة اليقظة تغري الخامل بالبقاء في جوها. فإذا ابتعد عنها طوعاً أو كرهاً يبدو في المجتمع وكأنه عنصر غريب. فلا هو يستطيع التفاهم مع الناس. ولا هم يأنسون إليه أو يطمئنون إلى التعامل معه.

ان الأحلام تفقد المرء السيطرة على نشاطه العقلي وتجعل منه عدواً للمنطق الذي يوجه النشاط. وفي وسع الحال أن يكافح هذه النزعة الخطيرة بأن يجتهد في تركيز انتباذه على كل عمل يأتيه وأن يلتجأ إلى الإيماء الذاتي مراراً في اليوم. فارناً إلى هذه الطريقة وتلك الرياضة البدنية التي تساعد كثيراً على التحرر من الأحلام.

فينبغي للسلبي الخامل أن يجتهد في التحرر من عيوب لاحقين بمزاجه: السأم الذي يجعله بشد السلوى خارج دائرة نشاطه. وشدة الحساسية التي خمله على الإنكماش والتكتير للمجتمع.

والسأم من عيوب الخامل البارزة فهو ما أن يشرع في عمل ما حتى يمله ويبحث عن ملهأة يكافح بها ضجره. وما أن يدخل منزله حتى ينفر إلى الخارج. بدافع نزعته المتأصلة إلى السأم من كل شيء.



التخطيط للحاضر وللمستقبل

لابد من التخطيط السليم لكل ما يتعلق بجميع الواقع التي تقع تحت إشرافك، ويشمل هذا التخطيط مراجعة الميزانية المخصصة لتطوير وتحسين مواقع ومراكز العمل أيًّا كان نوع هذا العمل.

وهناك - أخي القارئ - بعض القواعد التي تساعده على التخطيط السليم وتحقيق الهدف في الحياة العملية واليومية:

- لا تكن مثاليًّاً، ودع التفكير الحالم بعيد كل البعد عن واقع الحياة.
- دع اتخاذ الرغبة أساساً للتفكير، وحاول أن تفهم نفسك.
- اكتشف ما أنت أهل للقيام به من أعمال، ودرِّب نفسك على التفكير المنطقي.
- اشرع في رسم خطة لتحقيق هدفك، فالمرء بدون هدف لا وجود له.
- ابدأ في تنفيذ خطتك عمليًّاً بعد أن تكون قد جمعت كل المعلومات والبيانات اللازمة للخطة.
- لا تنتظر إلى الغد، إعمل اليوم «فالوقت من ذهب» ومن سار على الدرب وصل.
- تذكر دائمًا أنه لا وجود للفشل، فالفشل في الواقع «عمل لم يتم تنفيذه بعد».
- لا تحاول القيام بدور لم تخلق له، سرِّ دائمًا في طريقك الطبيعي وتجنب الفشل.
- ابذل كل جهدك في كل عمل تقوم به، حتى يفارقك شعور الندم والإحساس بالذنب.

- عش دائمًا هادئاً للأعصاب، واستقبل الحياة بوجهه ضاحك، وصدر رحب.
- كن قوي الملاحظة ومتفائلاً على الدوام، وقاوم الغضب.
- حاول دائمًا أن تحافظ على صحتك حتى نهاية الشوط لكي تنعم في السنوات الأخيرة من حياتك بالجهود التي صرفتها.
- تذكر أن الحل الصحيح لأي مشكلة لن يكون الأمثل وعلى الوجه الأكمل إن لم يكن الحل حلاً جذرياً لتلك المشكلة أو الحالة، ولا تقبل أنصاف الحلول طالما أمكن تحقيق الحل الجذري لتلك الحالة أو المشكلة، ولا تخز لفشل واتخذ من الفشل طريقاً للحياة، واجعل يوم دخولك في الحياة العملية بداية تعلم طويل وشاق.
- لا تدع السياسة وأصحاب المصالح الأنانية والخاصة في عملك لأنها تفسده.
- دع معاونيك الآخرين من لهم علاقة مشاركتك بالعمل واستمع إلى آرائهم وأفكارهم.
- احرص بأن تكون دقيقاً في عملك واعمل على مراجعته، وأخذ العبر من الأخطاء.
- حاول دائمًا تقديم المعروف وخدمة الآخرين واحترام كل من تلقاهم، وأن تكون رقيقاً في حديثك معهم، ولا تكن مغروراً أو متعالياً، وشارك الناس مشاعرهم وأحساسهم.
- تعامل مع الآخرين بروح المحبة والتسامح ولا تحمل حقداً أو كراهية لأحد، فإن الحقد والكراهية يقتلان صاحبها قبل غيره، وكن دائمًا من أصحاب الخلق الطيب، وكن عف اللسان قليل الكلام وأمن بأن الناس مختلفون، ولا تتوقع جزاءً عاجلاً عن كل عمل تقوم به.



إدارة الأزمات

إدارة الأزمات أحد الفروع الحديثة نسبياً في مجال الإدارة، وتتضمن العديد من الأنشطة، يأتي على رأسها التنبؤ بالأزمات المحتملة، والتخطيط للتعامل معها والخروج منها بأقل الخسائر الممكنة. مثلاً: ماذا تفعل إذا انهارت لديك شبكة الحاسوب الآلي التي تربط كافة إدارات وأقسام شركتك ببعضها البعض؟ نظرياً، خلُم الشركات دائماً بتوفير الموارد المالية والبشرية التي تكفل لها وضع خطة متماسكة لإدارة الأزمات ومواجهتها قبل وقوعها وحدوث ما لا يحمد عقباه. وتقدم إدارة الأزمات وعيها عالياً بطبيعة التغير والتقلب اللذين أصبحا السمة الغالبة لعظام بنيات العمل على مستوى العالم بأسره.

من هنا، لم يعد الإللام بأدواتها وإجادتها رفاهية تتحقق في شركات دون أخرى. بل صارت طلباً وضرورة ملحة يجب تلبيتها قبل فوات الآوان.

وقد نص جيري سيكيلتون ذلك الأمر في كتابه عن تخطيط إدارة الأزمات (كافه المخاطر) حين كتب: «لا تخبر أي إدارة اختباراً جيداً إلا في موافق الأزمات».

ونعد قصة رحلة شيكيلتون إلى القارة القطبية الجنوبية عام ١٩١٤ واحدة من أشهر قصص إدارة الأزمات في التاريخ. حيث أبحر شيكيلتون بسفينته متوجهاً نحو القارة القطبية على أمل أن يتمكن من عبور القارة سيراً على الأقدام، إلا أنه لم يتمكن قط من الوصول إلى البر. لقد حدثت الأزمة الأولى حين علقت سفينته بالثلج. وبقي هو وطاقمه على هذا الحال لعدة شهور، ثم حدثت الأزمة الثانية حين

غرقت السفينة تاركة شبكتون وطاقمه المكون من ٢٧ فردا على بعد ١٠٠ ميل من الحضارة على جليد طاف على سطح الماء ولا يوجد معهم سوى قدر ضئيل جدا من الإمدادات.

ومن المثير للدهشة أنه تمكّن من إنقاذ طاقمه واللجوء بهم إلى جزيرة فربة باستخدام قوارب النجاة، على هذه الجزيرة قرر شبكتون تقسيم طاقمه، حيث ترك عدداً من أفراد الطاقم على هذه الجزيرة تاركاً لهم قدرًا محدودًا من الإمدادات وتوجه بباقي أفراد الطاقم على أحد قوارب النجاة إلى محطة لصيد الحيتان على بعد ٨٠٠ ميل في ساوث جورجيا، وتمكن شبكتون بالفعل من إنقاذ طاقمه ولم يفقد أيًا من أفراد طاقمه على الرغم من كافة الصعاب التي واجهته والتي مثلت خديباً رئيسياً لاحتمالات بحاته هو ذاته.

وإذا كان التفكير السريع في حالات الطوارئ أحد الأشياء التي تقوم بها بشكل جيد، وقفت بالفعل بالتخطيط لمواجهة المواقف الطارئة، ولديك خطة للموارد الازمة للتخطيط للمواقف الطارئة، كل هذا حسن وجيد للغاية، لكن ما يعنينا هنا هو الأحداث والمواقف التي لم تخطط لها، وسواء كان يتعين عليك القيام بالتخطيط للمواقف الطارئة أم لا فتلك ليست القضية الرئيسية، فأنت الآن في موقف يهدد حياة المنظمة، كما يمثل في ذات الوقت أيضاً تهديداً لاستقرار أوضاعك المالية، كيف ستتعامل مع مثل هذا الموقف؟

ما المواقف التي يمكن أن تطرأ وتمثل اختباراً لقدرتك على التعامل مع مواقف الأزمات؟ هناك الأزمات التي يمكن أن تحدث نتيجة للكوارث الطبيعية، الحوادث البيئية، حوادث مكان العمل، فشل الإنتاج، أو حتى حوادث إطلاق النار، كما أن هناك مجموعة أخرى من الحوادث التي كانت كامنة في إطار الأعمال ذاتها إلى أن جاء وقت تفجرت فيه: من قبيل هذه الحوادث الاحتيال من جانب أحد الموظفين، الغرامات الحكومية، اضطرابات العمل، الاعتراضات الجماعية، القضايا القانونية، ادعاءات العملاء أو التحقيق من جانب أي من الجهات الرقابية.

عرفت مجلة النايم إدارة الأزمات باعتبارها النظام الجديد للشركات في التعامل مع الكوارث. وقد بنت المجلة هذه الملاحظة على العدد المتزايد من الشركات التي تلجأ إلى استشاريين متخصصين لمعاونتها على وضع خطط إدارة الأزمات.

جزء كبير من شيوخ هذا التوجه يمكن إرجاعه إلى العلانية الكبيرة التي حظيت بها عدة أزمات أللت بالشركات العملاقة. حيث كانت فضيحتا جونسون أند جونسون، والخاصة بكميات تايبلوين التي كانت بها نكهة السبانيد وإكسون موبيل الخاصة بتتسرب الزيت. اثنتين من أكثر فضائح الشركات ذيوعا. على الرغم من أن الأخبار الخاصة بحوادث الشركات والتسمم من تناول الطعام في الوجبات السريعة تعد بمنا شائعا في نشرات الأخبار. ومع تنامي الإدراك وذيع الأزمات، تزايد الطلب على استشاري إدارة الأزمات. واجهت مختلف منظمات الأعمال إلى إنشاء إدارات متخصصة تتركز مهمتها في التخطيط لمواجهة وإدارة الأزمات حين تحدث. بل وقبل وقوعها.

وتركت العديد من أدبيات إدارة الأزمات على الحاجة إلى إدارة التعامل مع وسائل الإعلام في أوقات الأزمات بشكل جيد. وفي الوقت الذي تمثل فيه وسائل الإعلام أدلة رئيسية للتواصل مع العامة، فأنت في حاجة ماسة أيضا إلى موافقة أعمالك في أقرب فرصة ممكنة، فاحتياجاتك لا تقتصر على موافقة تدفق الإيرادات فحسب. بل تشمل أيضا حاجة العاملين لديك إلى الشعور بالثقة في استمرار وظائفهم. وحاجة عملائك للشعور بالثقة أيضا في قدرتك على موافقة توفير المنتجات والخدمات التي تقدمها.

يقدم مارجوت موريل وستيفاني كاباريل خليلاً للدروس المستفادة من خبرة شيكليتون في كتابهما: «طريق شيكليتون: دروس القيادة من مستكشف القارة القطبية الجنوبية العظيم». إن شيكليتون لم يقرر لطاقمه ما الذي يتعين عليهم

القيام به. ولكن جعلهم جميعاً أطرافاً في عملية اتخاذ القرار وظل معنباً بشكل شخصي بكافة معطيات الأزمة.

لقد كانت لدى شيكليتون قناعة أنهم يستطيعون إنجاز ذلك الأمر بشكل جماعي. لقد مثل شيكليتون مصدر إلهام لكل فرد من أفراد طاقمه للقيام بأشياء رأوا أنها ليس في الإمكان عملها.

وعلى الرغم من صعوبة أن يواجه أي فرد موقفاً عصيباً للغاية مثل ذلك الموقف، بظل النموذج الذي قدمه شيكليتون نموذجاً يحتذى في مواجهة لحظات التحدي التي تمثلها الأزمات التي قد تطرأ على طريق تحقيقك لمجدك الشخصي.



كيف نصنع جيلاً ناجحاً؟

هناك سؤال يطرح نفسه وهو: كيف نصنع جيلاً ناجحاً مستقبلاً؟ ويبدو لنا بأن الجواب ينحصر في الأمور التالية:

أولاً: الإدارة الناجحة:

فمدير المدرسة ربان السفينة. يديرها كيما يشاء. إن صلح صلحت أمور المدرسة كلها.

فالحكمة تقول: أعطني مديرًا ناجحًا. أعطك مدرسة ناجحة. فقيادة بلا شعب كشعب بلا قيادة. لا ينجح أحدهما إلا بالأخر.

والمدير الكفاء يكون قدوة في كل شيء. فعله قبل قوله. وهو يجمع خلاصة أفكاره وتجاريه ليقدمها لدرسته.

فهو بثابة الأب الروحي لهذه المدرسة. يسأل عن أحوال هذا المدرس وذاك التلميذ بقلب حنون عطوف. يطبق العلاقات الإنسانية في معاملاته. وتتدفق بين جوانبه الحكمة والحنكة. والذكاء والأخلاق العالية الكريمة. في كل تصرف من تصرفاته.

ثانياً: المعلم المخلص الكفاء:

فالدرس هو حجر الأساس للعملية التعليمية. والمرتكز الذي يعول عليه تنفيذ المنهج المدرسي.

ومن المهم أن يكون هذا المدرس قد أعدَّ إعداداً جيداً لممارسة هذه المهنة. وهي رسالة الأنبياء (عليهم السلام) فيبعد ويتذكر. ويحلل ويركب. ويعمل بلا كليل أو

مَلِلٌ . وواسع الاطلاع . وخاليه يعاني حدود السماء . بل لا حدود له .
فيحلق مع طلابه في عالم الإبداع . دون أن تقف أمامه أي معيقات أو مبررات .
كضيق المبني . أو النصاب الكامل . أو مستوى التلاميذ . وغير ذلك .
ويجب أن يكون شغوفاً بالعلم وأهله . وهو طالب علم لا يشبع . وكأنه شارب ماء
البحر . كلما شرب ازداد عطشاً .
وخلاصة القول : عندما تكون وزارة التربية والتعليم العقل المفكر فإن المعلم هو
العقل المنفذ .

ثالثاً : ولِي أمر متجاوب :
لا تكتمل العملية التعليمية بدون رب الأسرة . والذي لا تنحصر مسؤوليته فقط
في توفير المأكل والمشرب والمسكن . ولكن التربية الصالحة تعتبر بحق حياة .
ونعتبر التربية الصالحة عن طريق القدوة الحسنة أفضل مثال يحتذى به . فعندما
نأمر بالصدق نكون أول المسارعين إليه .
وعندما نطلب من أبنائنا - مثلاً - إغفال التلفزيون . وعدم السهر عنده . ونطلب
منهم المطالعة . يكون واجبنا أن نحمل أي كتاب من المكتبة ليلاحظ حبنا وشغفنا
بالعلم . ليطابق القول العمل والنظرية بالتطبيق العملي .
رابعاً : تلميذ مجتهد مطبع :

فعندما يؤدي كل من المدير والمدرس وولي الأمر دوره . وتكون الكرة في ميدان التلميذ
لا بد له أن يستجيب لهذا الأمر . فيؤدي دوره بتوفيق من الله تعالى .
وقد حثنا الدين الإسلامي على تنشئة الولد ورعايته حتى قبل ولادته . من خلال
اختيار الأم الصالحة . فـ (اختاروا النطفكم فإن العرق دُسّاس) . ثم في تسميتها
وتربيتها . قال رسول الله (صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ) : (الوَلَدُ سَبْعُ أَمْيَرٍ . وَسَبْعُ أَسْبَرٍ .
وَسَبْعُ وزِيرٍ) .

التجارة الناجحة :
نذكركم على خارة تنجينا جميعاً من خسارة . وتعلينا للنجاح فقط . ألا وهي :

التفكير دائمًا بالتفوق والتميّز .

وهو الذي ينجينا من طمّوحنا الهزيل . وهو : التفكير بالنجاح فقط .

لأنّ من حَامَ حَوْلَ الْحُصُرِ أَوْشَكَ أَنْ يَقْعُدَ فِيهِ . وَرَسُولُ اللَّهِ (صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ) يَقُولُ : (اللَّهُمَّ لَا تَبْرِّقِنِي لِيَوْمٍ لَمْ أَزَّدْ فِيهِ عِلْمًا) .

والإمام الكاظم (عليه السلام) يَقُولُ : (مَنْ تَسَاوَى بِيَوْمَهُ فَهُوَ مَغْبُونٌ . وَمَنْ كَانَ أَمْسِهِ أَفْضَلَ مِنْ يَوْمِهِ فَهُوَ مَلْعُونٌ) . والعياذ بالله .

وغير ذلك من الأحاديث ختّ شعار قوله تعالى :

(وَفِي ذَلِكَ فَلَيَتَنافَسُ الْمُتَنَافِسُونَ)

(المطففين : ٢٦) .

فلنرفع شعار : انتهى زمن النجاح ليبدأ زمن التفوق .

فهذا أحد الأدباء يقول : الدرس الأول يعلمنا أنّ البنيان هو الإنسان . وإن الدرس الآخر يعلمنا إنّ الإنسان هو البنيان .

إخواننا الأعزاء : للتفوق ثمنه . نحن نحتاج إلى تربية لا نعرف القنوط . أو الانهزام . أو الخنوع . أو التراجع .

ويجب أن نصنع من أبنائنا أشخاصاً أقوباء . من خلال تقوية إرادتهم ونفوسهم . وتعوييدهم على القوة الروحية والجسدية . وخلق الهمم العالية .

انظر إلى قوله تعالى :

(وَأَنَّ لَيْسَ لِإِنْسَانٍ إِلَّا مَا سَعَى * وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى) (النجم : ٤٠ - ٣٩) .

كيف يجيب الله تعالى بعد عدة أقسام بهذا الجواب العظيم . على أنّ الإنسان مُرتهن بعمله . وأن استحقاقه بمقدار جده واجتهاده .

ولنوضح لأبنائنا كيف عاش علماؤنا الأفذاذ في الماضي . الذين سطروا أسماءهم في صفحات التاريخ الخالد . وهم باقون ما بقي الدهر .

ولا بأس أن نأخذ العبرة من علماء الغرب . أمثال (أديسون) الذي قال له أحد

أصدقائه : لقد أخفقت في أكثر من (١٠) آلاف بحثة لاختراع المصباح الكهربائي .
فلمَّا لا تكف عن تضييع وقتك ومالك ؟
فالآيسون : أخطأت !!! ، لقد بحثت في اكتشاف (١٠) آلاف محاولة لتوصلني
إلى ما أريد .

وما أجمل قول الشاعر المتنبي :

إذا غامرت في شَرَفِ مروم فلا تقنعْ بِـما دون النجوم
مصنع الرجال :

لنعلم أبناءنا كيف تكون الحياة كفاحاً وجداً . وعملاً ونخاماً . ولنعلمهم كيف
يحفرون في الصخرة . ويزرعون في البر . ويسوقون من عرقهم الزرع .
نقول فقط : إذا أجدنا تربية الأبناء . نستطيع أن نقول : إننا أنشأنا جيلاً ناجحاً .
يعيد الأمجاد لأمتنا في مستقبلاها المشرف .

فما أجمل أن نعيش مع أبناءنا الصغار المتفوقين لحظات التفوق . لحظة بلحظة .
ثانية بثانية . ونحن نترقب وجهوهם . في خوفهم وقلقهم . في ترددتهم وتوجسهم
. ثم في فرحة وسرورهم .

نعم . هكذا هو حال التلاميذ الجدد . وما أجملها من أوقات سعيدة . إنها لحظة
التفوق . إنها لحظة التميز . والحمد لله رب العالمين .



التميز الدراسي

- ١- عليك بتفوى الله قبل وبعد كل شيء فإنها جماع الأمر كله فضلاً عن الراح النفسية التي تسببها تفوى الله وتساعد على النجاح والتفوق
- ٢- اهتم بتهيئة نفسك للاستذكار.
- ٣- حدد لنفسك وقتاً خاصاً تبدأ فيه المذاكرة .
- ٤- اتخاذ جلسة الانتباه لا جلسة الاسترخاء والتکاسل التي تعطل الاستيعاب
- ٥- كثيراً ما يكون البدء في المذاكرة صعباً، لذا يستحسن البدء بأعمال روتينية كتنظيم المذكرات .
- والكراسات أو نقل درس ناقص يكون هذا بمثابة استعدا وشحذ على المذاكرة .
- ٦- راجع الدرس الماضي قبل البدء في الدرس الحاضر .
- ٧- الحرص على الأخذ بالتوجيهات التي تساعد على النوم الهادئ المريح .
- ٨- استخدم الألوان المختلفة من الأقلام في الكتابة . حيث إن الانفتاح النفسي مهم للمذاكرة .
- ٩- شارك في الأنشطة وأبرز ذاتك في الساحة المدرسية أو الجامعية .
- ١٠- حسن علاقتك مع مدرسيك ، فإن ذلك مدعوة للاهتمام بك أكثر ، وخاصة أثناء الغياب .

١١-إذا فرغت من الواجبات والمذاكرة والمراجعة . فلا بأس من أن تجهز نشاطاً صيفياً للدرس القادم .

١٢- سجل كل علامة تأخذها من أي مادة في نهاية الكتاب الخاص للمادة.

١٣- حافظ على نظافتك طاولتك المدرسية.

١٤- لا تتعود على الغياب . ولا تتغيب إلا عند الضرورة الفصوى .

١٥ احرص على الرفقة الصالحة التي تعينك على الطاعة والدراسة .

١٦- لا تطل المجلوس أمام التلفاز. (وأنا أضيف من عندي .. لا تطل المجلوس أمام
الهاسوووب)

١٧- دائمًا أحمل معك مذكرتك الخاصة . لكتابة أي أمر طارئ أو موعد أو واجب تؤديه

١٨- استخدم أي طاقة إبداعية تمتلكها بالتميز الدراسي . مثل : الخط - الرسم - المشاركة الإذاعية

١٩- اعلم جيداً بأن الأخلاق الحميدة في الصف أو الجامعة من أهم عوامل النجاح والتفوق.

١٠- فكر التميز ثم التميز

ووثق بنفسك أنك تستطيع أن تحصل على المركز الأول
روشتة النجاح النهائية

التأجيل هو سارق الوقت والحياة والنجاح. فاصدق العزمـة كـى تـقـهرـه.

طبق مبدأ التأجيل المبدع على كل أنشطتك . فربما يعطي ألا تؤدي المهام عدمة الأهمية فيذلك يكون لديك وقتاً أكثر لمهامك الأساسية.

الأهمية في ذلك يكون لديك وقتاً أكثر لهامك الأساسية.

إن إدارة الوقت هي العادة الأساسية الوحيدة لحياة ممتعة .

وافية. و ذات أداء عالي.

أسعد الأشخاص وأكثرهم إنتاجاً هم الذين يُؤدون عملاً يشعرهم حفاظاً بأنهم

يحدثون اختلافاً في العالم . فهل أنت كذلك ؟
في أوقات التغيير السريع .

سوف يتبيّن في النهاية أن ٧٠٪ من قراراتك خاطئة . والإقرار بذلك موفر رئيسي للوقت .

عظماء الناس يستغلون الوقت كما لو كان الكل يراقبهم حتى لو أن أحداً لا يراهم .

الساعة الأولى من اليوم هي الضابطة لليوم كله».
إن الشيء الوحيد الذي تمتلك السيطرة الكاملة عليه هو تفكيرك فاستخدمه جيداً .

لكي تكون ناجحاً .. افعل ما فعله الأشخاص الناجحون واستمر في فعله حتى تحصل على نفس النتائج .

يجب عليك أن تكون الشخص الذي تريده في داخلك قبل أن ترى مظهر هذا الشخص في الخارج .

إن أعظم سر للنجاح هو أن لا يوجد أسرار للنجاح . يوجد فقط المبادئ الدائمة التي أثبتت فاعليتها على مر القرون .

للحياة شفارة خاصة . و هدفك هو أن جد الأرقام الصحيحة بالترتيب الصحيح حتى تستطيع أن تمتلك أي شيء تريده .

كن متوافقاً . إن هذا يرفع من قدرك عند الآخرين و يجعلك تشعر بأنك جيد .
عندما تكون أصغر سنًا تكون قلقاً عما يفكر فيه الناس عنك . و عندما تكبر تدرك أنه لم يكن هناك أحد يفكر فيك على الإطلاق .
هؤلاء الذين ليس لديهم أهدافاً .

محكوم عليهم للأبد أن يعملوا لمن لديهم أهداف .
المسؤولية الذاتية هي السمة الأساسية للفرد الكامل النضوج القائم بعمله المحق لذاته .

إن أي رأي أو خطة أو هدف أو فكرة موجودة دائمًا في عقلك الوعي، لابد وأن تأتي بها إلى الواقع بواسطة عقلك المتميز.



الفهرس

٥	مقدمة
٩	عن نفسك
١١	هل جريت أن تسأل من أنا؟
١٥	القوه والضعف
١٩	أنت قوي .. تصرف على هذا الأساس
٢٣	غير حيائنك
٢٥	أنت سيد قرارك
٢١	كن نفسك كما هي
٢٧	الواقعيه وسيلة لتحقيق الحلم
٣٩	الواقعيه وسيلة لتحقيق الحلم
٤٣	كيف يزيد .. رصيده من الثقة
٤٥	استخرج طاقتوك الإضافية
٥٣	استمتع بطاقة حب الحياة
٥٧	قليل من الجدية يكفي
٦١	لا تغضب ..
٦٣	تفاعل.. بحذر
٦٧	كيف تواجه الكآبة؟
٧٥	العقل أساس الإبداع
٨١	سؤال حرج
٨٥	حرر عبقرি�تك الكامنة؟
٨٩	عن الآخرين

٩١	بناء العلاقات مع الآخرين
٩٣	اعرف شخصيتهم
٩٧	جامل الناس .. هل تجيد هذا؟
١٠١	الطبع الصعب للآخرين
١٠٣	راقب رد فعلك
١٠٧	المجادلة والخوار
١١١	المدير الناجح
١١٧	إدارة الآخرين .. فن
١١٩	النجاح ومفاتيحه
١٢١	الخطوة الأولى نحو النجاح .. الفشل
١٢٥	مبادئ أربعة
١٢٧	وأسرار سبعة
١٣١	أنت في القمة إذا كنت
١٣٣	الوقت فعلاً من ذهب
١٣٧	نحو أعمال أكثر في وقت أقل
١٣٩	السرعة ليست تسرعا
١٤١	الكسل .. السم في العسل
١٤٥	التخطيط للحاضر وللمستقبل
١٤٧	إدارة الأزمة
١٥١	كيف نصنع جيلاً ناجحاً؟
١٥٥	التميز الدراسي