

# إستراتيجيات عامة للنجاح

د. خير شواهين

## ١- سياسة الإغراق:

أنا هنا لا أقصد تلك السياسات القذرة التي تطبقها الاحتكارات الرأسمالية كوسيلة لتحطيم المنافسين في السوق وإخراجهم منها من خلال تصدير السلع بأسعار منخفضة بقصد التغلب على المنافسين والاستيلاء على الأسواق الخارجية والسيطرة عليها بشكل كامل، وإنما أقصد طريقة تقدم فيها جميع أو معظم البدائل المطروحة من قبل الجهة التي تريد أن تتعامل معها بحيث تضمن أن تكون طلبات هذه الجهة متوفرة ضمن ما تقدمه، فلا تترك لهم سبيل لعدم التعامل معك.

### مثال ١:

عندما تدخل أحد المحلات التجارية الكبيرة (المولات)، وتذهب إلى أي جناح، تجد أنه يتوفر من كل نوع من البضائع أصناف متعددة، مثلاً جناح الفواكه تجد أنواع عديدة منها، جناح اللحوم تجد كل ما تتوقع، لحوم، دواجن، أسماك، وغير ذلك الكثير، وهنا لا بد أنك ستشتري ولن تخرج دون أن تملأ عربتك.

### مثال ٢:

عندما قمت بعقد لقاء من مدير شركة حوسبة مناهج من أجل العمل معهم، وضعت جميع الاحتمالات، فقدمت عينات تثبت خبرتي في جميع المواد العلمية (فيزياء، كيمياء، أحياء، ..)، وكذلك قدرتي على تصميم البرامج وتصوير التجارب و...و. ولم يكن أمام المدير إلا الموافقة. أمر هام جداً، وهو أن لا تقدم شيئاً أنت متأكد من قدرتك عليه. لا تنسى

## ٢- ابدأ بالعمل الأصعب:

عندما يكون أمامك عدة أعمال حاول أن تبدأ بالعمل الأصعب، وهذه سياسة أنتهجها دائما في حياتي، وأجدها مفيدة جدا لعدة أسباب:

- في البداية تكون نشيطا وأقدر على تحمل المصاعب، ومع الزمن وخاصة إذا كان العمل يستمر لمدة طويلة قد تمل وتتعب.

- عندما تبدأ بالعمل الصعب وتنتهيه بإذن الله تقوى روحك المعنوية وتزداد نشاطا فتجد أن الأعمال المتبقية تصبح أسهل.

### مثال ١:

قمت بتوقيع عقد يتضمن تأليف ١٠ كتب لدار نشر، وكان الزمن النهائي لتسليم الكتب محددا بوعدها بعدد الكتب كبيرا، علما أن بعض الكتب ذات مواضيع سهلة جدا وممتعة بالنسبة لي، وبعضها يطرح مواضيع لأول مرة وصعبة، ولهذا قمت أولا بالعمل بالكتاب الأصعب ثم الأقل صعوبة وبعد ذلك بقيت الكتب السهلة بل وشعرت أنها ازدادت سهولة بعد إنهاء ذلك العمل الصعب.

### مثال ٢:

طيلة فترة دراستي لم أكن أحب مادة الرياضيات، وبقي الأمر على هذه الحال حتى ذلك اليوم...

كنت اعمل في شركة حوسبة وتكفلت بتصميم البرامج التفاعلية لجميع مواضيع العلوم، وبقيت الرياضيات.

حاولت الاتصال مع من أعرف لكي أجد شخصا يستطيع القيام بهذا العمل، وهذا الشخص يجب أن يتقن الرياضيات ويستطيع كتابة البرامج التفاعلية، ولم أوفق في هذا الأمر.

استمر ضغط المدير عليّ لأجد ذلك الشخص وفشلت، وفي ليلة قلت في نفسي: وهل الرياضيات بهذه الصعوبة لكي تعجز عنها، لماذا لا تجرب؟

وهنا لم أختَر كتابا للصفوف الدنيا بل اخترت كتاب الرياضيات للصف الثالث ثانوي علمي أي أعلى صف بفتحته وبدأت أقرأ به ،فوجدته ممتعا ،بل وجدت أن الرياضيات أسهل للبرمجة من باقي المواد مثل الأحياء،وبما أنني استطيع التعامل مع أصعب كتاب إذا ستكون باقي الكتب بمثابة النزهة وهذا ما تم.

### ٣- توزيع الوقت:

وقت الإنسان هو عمره وحياته،وأهم ما لديه ،ولهذا يجب استغلال وقته أفضل استغلال،بحيث يوزع وقته حسب برنامج بذكاء .  
فمثلا أعرف كثيرا من الناس عندما يقوموا بعمل ما ،فإذا انشغل بعمل آخر يقوم بإيقاف أو "تجميد" هذا العمل حتى ينتهي من الآخر ،مع أن ذلك العمل يتم في وقت مختلف ولا يؤثر بتاتا على هذا العمل.

من أجل استغلال الوقت أفضل استغلال يجب أن نعمل بشكل متوازي، أي نقوم بعدة أعمال خلال فترة زمنية واحدة ، بحيث ننجز الكثير من العمل في وقت قصير .

### مثال:

تعرضت هذا العام لهجمة كبيرة من جهات رسمية لها علاقة بالكتب،ومن أشخاص عاديين، حيث صدر لي هذا العام عدد كبير من الكتب ،وطرح السؤال الآتي:وهو كيف يتسنى لشخص واحد أن يقوم بهذا العمل الكبير في وقت محدود،علما أن الناشرين الذين أتعامل معهم لم يفكروا في هذا الأمر بتاتا بل ربما كان بعضهم يتهمني بالتأخر في الإنجاز لأنه يعرفني جيدا ويعرف كيف أعمل .

أنا أوزع وقتي بشكل دقيق جدا ولا أسمح لأي كان أن يضيع جزء بسيط منه ، وأقوم بعملية شكل متوازي ،فتجدني أعمل في عدة كتب أو مشاريع في وقت واحد ،فإذا حدث تأخر في كتاب ما أو مشروع أنتقل للآخر وهكذا فأنا أسلم عدة كتب في وقت واحد،وفيما يلي مخطط بسيط لبرنامجي اليومي:

- ١- أحيانا يحتاج العمل لشبكة الإنترنت سواء لإرسال الرسائل الإلكترونية أو للتصفح، وهذا العمل أقوم به عندما تكون الشبكة تعمل بشكل جيد وعادة في الصباح.
- ٢- إذا ضعفت شبكة الإنترنت أتحوّل للأعمال التي لا تحتاج لذلك.
- ٣- في فترة الاستراحة أو إذا تعبت من الحاسوب أو ذهبت لمكان آخر أصطحب كتاباً أو مرجعاً أو دفتر ملاحظات، وأحاول التفكير في بعض المشاريع التي أعمل بها وتسجيل هذه الملاحظات
- ٤- عندما أشعر بالملل من العمل أو أشعر أن زوجتي تشعر بالملل نذهب لزيارة أحد أعضاء الفريق الذي يعمل معي أو لدار النشر أو لمركز الخدمة الذي يقوم بطباعة أو صف بعض كتبي، وفي الطريق قد نشترى بعض الحاجيات أو نجلس في مكان جميل على أطراف المدينة للترفيه عن النفس
- ٥- العمل في المختبر لإجراء أو تصوير تجارب أختار له وقتاً أكون فيه نشيطاً مثل الصباح أو بعد العصر.
- ٦- الصلاة في وقتها، ويمكن استغلال وقت في الطريق في الذكر، وأثناء العمل يمكن الاستماع لبعض الدروس أو الخطب الدينية، أما في السيارة فنستمع للقرآن الكريم وأحيانا بعض الأناشيد الدينية عند تكون الطريق طويلة ومملة.
- ٧- شراء حاجات البيت يمكن تجميعها للقيام بها مرة في الأسبوع وأحيانا في الطريق يمكن التوقف لشراء بعضها.
- ٨- عند انتهاء اليوم والاكتفاء من العمل يمكن زيارة أو استقبال بعض الأصدقاء، وأحيانا أستغل هذا الوقت لمناقشتهم بما استجد عندي من أعمال وأطلب مشورة من أثق بخبرته منهم.
- ٩- في الليل يكون بجانبني قلم وورقة أو هاتف خلوي لتسجيل أي فكرة تطرأ على ذهني خوفاً من فقدانها.

#### ٤- العمل المتوازي:

كما ذكرت سابقا فالعمل المتوازي يمكّن من إنجاز الكثير من العمل في وقت واحد، وبدل أن تقوم بعمل واحد طيلة الوقت ، وإذا وجد أي عائق تتوقف حتى ينتهي هذا العائق. وعلى سبيل المثال ،أنا فعليا أقوم بالعمل في عدة كتب مرة واحدة،ربما أكمل جزء من الكتاب،وأتوقف لأن رسومات الكتاب لدى الرسام ليرسمها،أو لأن بعض الكتاب في قسم الصف والتسويق،أو لحاجتي إلى مرجع ما ،أو أنني غير متأكد من معلومة ما وهنا أنتقل للكتاب الآخر وهكذا.

#### مثال:

امرأة في بيتها تريد أن تطبخ الطعام، تكنس البيت،تغسل،يمكنها أن تبدأ بالطبخ وعند إكمال الطبخ تقوم بالكنس ثم بالغسل،وهذا سيأخذ وقتا طويلا،ولكنها يمكن أن تجهز الطبخة وتضعها على النار،تضع الغسيل في الغسالة وتتركها تعمل ثم تقوم بالكنس؟

#### ٥- ابدأ كبيرا

عندما تريد أن تبدأ بعمل ما وخاصة إذا كان هذا العمل مشروع حياتك،أمامك خيارين هما:

\*بعد أن تحدد الهدف الذي تحققه والطريق الذي ستسلكه يمكنك أن تبدأ صغيرا أي تبدأ بعمل أو مشروع صغير يتطور ويكبر مع الزمن،ولكن هذا ليس مضمونا فقد تبقى صغيرا!!

\*إذا كان لديك قناعة تامة بقيمة عملك وقدرته على النجاح والمنافسة، وتوفرت لديك إمكانيات لتبدأ كبيرا فهذا أفضل - لا أقصد أن تقفز لأعلى درجات السلم مرة واحدة، ولكن بدل أن تبدأ من أسفل السلم يكون أفضل لك لو بدأت من منتصفه.

، باختيارك هذه الطريقة سيعرفك الناس كبيرا منذ بدايتك فتبقى كبيرا، ولو لم تكبر أكثر أو تتطور أكثر فأنت على الأقل تحافظ على المستوى الذي بدأت منه

**مثال:**

عندما بدأت التأليف بكتاب " ٣٠٠ تجربة علمية" نصحني!! الناس بتأليف كتاب صغير (١٠٠-١٢٠ صفحة) ،وأن أطبع منه كمية بطريقة بسيطة بطريقة قليلة الجودة(الريزو)،وذلك خوفا من المغامرة.

ولأنني أعرف قيمة ما أكتب، ألقيت بكل هذه "النصائح" عرض الحائط،وعملت على تأليف كتاب يعتبر وحتى الآن أكبر كتاب أقوم بتأليفه،وطبعته أفضل طباعة متوفرة وبعدد نسخ مثل باقي الكتب،والحمد لله لا زال هذا الكتاب يلاقي الإقبال الشديد منذ تأليفه عام ١٩٩٧م وحتى هذه اللحظة،ولم يظهر أي كتاب آخر منافس له،وبهذه الطريقة بدأت كبيرا،ولا يعرفني الناس إلا مؤلف كبير متميز يختلف عن غيره،ويثقون بكل أعمالتي،لأن أول عمل لي كان كبيرا ،ومتميزا

## ٦- لا تملأ ذاكرتك بالقمامة:

في ظل ثورة المعلومات تمر أمامنا يوميا آلاف المعلومات ،قليل منها يهمنا ،والبقية الباقية مجرد زبد لا فائدة فيه،قال تعالى: { فَأَمَّا الزَّبَدُ فَيَذْهَبُ جُفَاءً } (١٧) سورة الرعد ،وهذه المعلومات يمكن وصفها بقمامة المعلومات ،ومن هذه القمامة:أسماء الممثلين والرياضيين وأخبارهم،ونشاطاتهم تغيرات الأسعار مثل أسعار الخضار والفواكه،وأسماء ماركات السيارات،ونوع الثياب الذي يرتديه فلان ،وشكل بيت فلان،وغير ذلك. ومن العجيب أن بعضهم يحفظ قصصا سخيفا ومصائب وفضائح الآخرين، وغير ذلك ولا يحفظ سورة من القرآن الكريم أو حديث شريف أو حتى دعاء قصير.

ذاكرتك مهمة جدا، وغالية جدا ،فأنصحك أن لا تملأها بهذه القمامة ،ولا تحتفظ بها إلا بما يهمك وينفعك في دنياك وأخرتك.

**مثال:**

عندما أذهب للسوق وأشتري حاجاتي، عادة لا أشغل نفسي بحفظ ثمن كل شيء اشتريته، ومن أي محل، وكم اشتريت، وكثيراً ما كان أهلي يزعجونني بالسؤال عن هذه المعلومات المهمة - حسب وجهة نظرهم -، وكنت أقول لهم: ذاكرتي أعلى من أن أملاًها بهذه القمامة.

وأحياناً يسألني بعض الأصدقاء، ما موديل سيارتك، وكم سعة المحرك، وغير ذلك فكنت أقول لهم لا داعي لأن أحفظ هذه المعلومات، تكفيني نظرة في رخصة السيارة لأعرف هذه المعلومات عندما أحتاجها.

## ٧- اجعل الآخرين يقومون بالعمل بدلا عنك... وبرضاهم

الشخص الذكي يستطيع أن يستفيد من تداخل المصالح لجعل شخص آخر يقوم عنه بالعمل الذي يريد عمله دون أن يطلب منه ذلك بل يكون مسروراً بهذا العمل! طبعاً أنا ضد استغلال الآخرين، ولكن يمكن التعاون مع الآخرين خاصة إن وجدت مصالح مشتركة بينك وبين ذلك الشخص الذي ربما يكون أقدر منك على إنجاز هذا العمل.

### مثال ١:

لما أسلم عمر بن الخطاب رضي الله عنه... أراد أن ينتشر الخبر.. فأقبل إلى رجل منهم.. وهو أعظمهم نشرًا للإشاعة.. فقال: يا فلان.. إنني محدثك بسرٍ.. فاکتم عني..!! قال: ما سرک؟ قال: إنني قد أسلمت.. فانتهبه.. لا تخبر أحداً..

ثم تولى عنه عمر.. فما كاد يغيب عنه.. حتى جعل الرجل يطوف بالناس ويقول لكل واحد منهم: أعلمت أن عمر أسلم..!! أعلمت أن عمر أسلم..!!

### مثال ٢:



لعدة سنوات كنت مسئولاً عن دورة لقيمي المختبرات، وكنت أنا أيضاً من المخططين لها فقد كتبت جزءاً كبيراً من منهاج الدورة، وأعددت الأفلام التعليمية لها، ولجميع مديريات التربية، وكانت الدورة تعقد في مركز مصادر التعلم وهو مكان مجهز بمختبرات ومشاعل وقاعات، ولكن بعد عدة سنوات تغير مدير المركز وجاء مدير لا يعلم عن هذا الأمر شيئاً، فجاء رئيس قسم الإشراف وتخصصه لغة عربية!، ولا يعلم شيئاً عن الدورة التي تعقد منذ عدة سنوات، ولكن طمعه بالحصول على جزء من مكافئات الدورة جعله يخطط لهذه الدورة ويضع نفسه مديراً إدارياً لها، ويحدد مكانها في بناء لا تتوفر فيه الإمكانيات المطلوبة، وطبعاً كلفني بالتدريب في بعض مشاعل هذه الدورة في هذه الظروف التي لا تسمح لي بالقيام بعملية بشكل جيد، وهنا قمت بالإجراءات الآتية:

• ذهبت لمكان الدورة في الصباح وطلبت من المتدربين المغادرة لأن ظروف هذه الدورة لا تسمح لي أن أنفذها بشكل جيد، وهذا تسبب بإرباك شديد للمسئول عن الدورة والمسؤولين في مديرية التربية.

• راجعت عيادة الموظفين وحصلت على إجازة مرضية لمدة يومين لحماية نفسي من المسائلة عن غيابي.

• زرت وزارة التربية وأخبرت المسئول عن هذه الدورات الذي يتابع عملي من عدة سنوات ويعرف دوري في هذه الدورة وأخبرته بما حدث، فأخبرني أن هذا الشخص قام بهذا العمل دون علمهم وهذا لا يجوز، وطبعاً تسبب بتعنيف شديد لمدير التربية والمدير الفني ثم لهذا الشخص.

• في اليوم الثاني استرحت في البيت لأكمل الإجازة ثم ذهبت في اليوم الثالث للمركز.

• استقبلني المدير بهجوم شديد، كيف أتغيب عن الدورة، لماذا أخرج المتدربين في الصباح، لماذا تغيبت عن المركز في اليوم الثاني، ... ، وهنا قلت له: أنت جديد في هذا العمل، ودعني أعلمك شيئاً

قال: ماذا

قلت له: أولاً أنا كنت في إجازة مرضية، وهذا تقرير الطبيب، وبالنسبة للدورة فمدتها ٣٠ يوماً ومدير المركز السابق كان لا يسمح لأحد بالتدخل في عمله، وكان يأخذ مكافئة بصفته مدير إداري للدورة بما يعادل راتب شهر، وهذا الشخص الذي أدخل نفسه بشيء لا يخصه كل هدفه هو الحصول على هذا المبلغ، وهذا تجاوز لصلاحياتك وإهمال متعمد لك وللمركز .

فاندesh المدير واندفع يهاجم ذلك الشخص ويشتكى لمدير التربية ويحقق ما كنت أريده وأنا جالس في مكنتي أحتسي الشاي .

واضطر ذلك الشخص للاعتذار لي وللمدير وتم لي ما أريد حيث استقدت من وجود مصلحة مشتركة بيني وبين المدير .

#### ٨- لا تقطع جميع وسائل الاتصال مهما حدث

قد تحدث خلافات بينك وبين جهات تتعامل معها لسبب أو لآخر مثل الاختلاف على حقوق مادية أو معنوية، وقد يتسبب هذا الأمر بتصرف غير محسوب النتائج من طرفك فتقوم بقطع الاتصالات معهم، وهذا قد يتسبب بخسائر كبيرة لك، ويحرمك من جهة مهمة كنت تتعامل معها، ولهذا أنصحك بعدم التسرع وقطع العلاقات، والقيام بتصرف يصعب تصحيحه وفتق يستحيل رتقه، فهذا لن يحقق لك شيئاً .

والأصح أن تتعامل مع هذه الأزمة بذكاء، بحيث تعرض وجهة نظرك على الجهة الأخرى، وقد تقوم ببعض المناورات معهم وبأسلوب مرن، بحيث تضع الطرف الآخر بين خيارين، إما أن يخسروا بعض المصالح أو يحلّوا مشكلتهم معكم، وامنحهم وقت كاف للتصرف، فربما كان تصرفهم هذا بسبب مشاكل تواجههم ،

ولهذا اصبر عليهم، يقول سبحانه وتعالى: {وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ} (٢٨٠)

سورة البقرة

مثال:

عملت في مشروع مع مؤسسة كبيرة ،وفي نهاية العمل ثبت عندي أن المسئول عن المشروع قد انتقص مبلغا من مكافئتي على العمل ،وكان هذا المبلغ ليس قليلا"بحدود ١٠٠٠ دينار أردني" ،فماذا عملت؟

أولا تأكدت من حقيقة هذا الأمر، وشاورت بعض من أثق بهم، وخاصة ممن يعرف هذا الشخص، ثم اتصلت به بكل هدوء، وقلت له: صديقي فلان، لقد ثبت لي أن المبلغ الذي استلمته أقل من مجموع مكافئتي بمعدل "١٠٠٠ دينار" ،ولهذا أريد هذا المبلغ، وكانت كلماتي هادئة وحاسمة .

ثم تركته فترة من الوقت ،واتصلت به مرة أخرى وقلت له: إذا لم تكن متأكدا اسمح لي بمراجعة المحاسب، والمسئولين في المؤسسة للتأكد. ثم تركته. بعد ذلك فترة بسيطة اتصل هذا الرجل وقال لي: لقد نسيت أن لك دفعة رابعة لم تستلمها بعد، وهي تعادل هذا المبلغ.

قلت له: هل أخبرتني سابقا بهذه الدفعة؟

قال: لقد نسيت!! ، وهذا ذنبي أو أعتذر (طبعاً أعرف أنه يكذب، ولكنني تظاهرت أنني أصدقه).

وفعلاً دفع لي هذا المبلغ، مع أنه كان قد اختلسه، حيث أنا لم أُنسب بتحقيره أو الإضرار به فهذا لن يعيد حقي، واستمرت علاقة العمل بيني وبين هذه المؤسسة لفترة من الوقت ولكن بعد أن عرفت مع من أتعامل.

## ٩- لا تحجز القط في الزاوية

إذا حدث خلاف بينك وبين شخص آخر، إياك أن تضعه في موقف يجعله شرساً، ومثال على ذلك عندما تحجز قط صغير مسالم في زاوية وتهاجمه سيصير القط شرساً وخطيراً، والأصح أن تترك له طريقاً مفتوحة ليبتعد.

وفي المثال السابق، تخيل لو أنني حاصرت ذلك الرجل وأخبرته أنه لص، ولم أقبل منه أي مخرج ليحفظ ماء وجهه، أو أي مبرر ليحمي نفسه، وفي هذه الحالة ستثور تائراً هذا

الرجل وقد ينكر كل شيء ،ويحاول إيقاع الضرر بي ويقطع اتصالاته معي،ولن أستعيد مالي.

#### ١٠- أعطه عظمة :

في بعض المواقف تضطر أن تدفع القليل لتحمي الكثير، ويقال أحيانا "أحمي مالك بمال".

#### مثال ١ :

أحد الرجال أراد السفر،ومعه مال يريد أن يتركه،فحفر حفرة عميقة ،ووضع ماله فيها ،ثم ردم الحفرة جزئيا،ووضع كيسا فيه كمية قليلة من المال،وأكمل ردم الحفرة ،وذهب. هذا الرجل فعل هذا الأمر خوفا من أن يكون أحد رآه، فيأتي خلفه ويحفر الحفرة،وعندها سيجد كيس المال في أعلى الحفرة فيأخذه ويترك الباقي. وهذا مع حدث،فقد عاد الرجل بعد فترة،فحفر الحفرة فوجد الكيس الأول قد أخذ،بينما باقي المال موجود في مكانه.

#### مثال ٢ :

أحد الفنيين يقوم بعمل شيء لك، هذا الشخص إن لم "تكرمه!"،فقد يقوم بالعمل بقليل من الاهتمام،ولا ينجز عمله بالوقت المناسب أو بالشكل الجيد،وهذا قد يسبب لك خسارة كبيرة،ولهذا فما عليك إلا أن تعطيه "إكرامية" ،من أجل تشجيعه على القيام بعمله على أفضل وجه.

#### مثال ٣ :

عند مرورك في كثير من النقاط الحدودية، تخضع للتفتيش من أجل دفع رسوم جمركية على الأغراض التي تحملها، حتى وإن كانت لاستخدامك الشخصي وكهدايا لأحبائك، وهذا هو المكس الذي نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم .

"روى أحمد وأبو داود والحاكم عن عقبة بن عامر عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال لا يدخل الجنة صاحب مَكْس " وصححه الحاكم .

وطبعا أنت قد تستطيع أن تقول هذا للموظف الذي يريد أخذ مالك لن أَدفع لأنه حرام، ولكن يمكن التعامل مع هذا الموقف بذكاء لكي تدفع أقل مبلغ ممكن، فماذا يمكن أن تعمل؟

هذا الموظف لن يرتاح ويشعر أنه قام -بعمله- إن لم يجد شيئاً يكلفك بدفع بعض الرسوم عليه، وهنا عليك إظهار شيء بسيط يخضع للجمرك وتدفع عليه مبلغاً صغيراً، وإخفاء الأشياء التي قد تدفع عليها مبالغ كبيرة.

#### ١١- الأعمال القذرة (نسبياً) دعها للآخرين:

تضطر أحياناً للقيام بأعمال قاسية ولكنه مباحة شرعاً وقانوناً، ولكن قد يجدها البعض سيئة أو قذرة، وقد لا يتفهم بعض الناس هدفك من هذا العمل، وهذا قد يضر بسمعتك أو مصالحك أو طريقة تعامل الناس معك، مع أنك مضطر لهذا العمل الذي قد يؤدي تركه إلى الإضرار بك أو بآخرين، فماذا تعمل؟

ابحث حولك قد تجد من يرحب بالقيام بهذا العمل بدلاً منك، فربما لن يؤثر هذا الأمر عليه، وقد يرغب ويكون مسروراً به، وبدون أي مقابل، وهنا أنصحك أن تكلفه بهذا العمل وتترك صورتك ناصعة نقية.

مثال ١:

خلال عملي لسنوات طويلة في وزارة التربية كنت مسئولاً عن المختبرات المدرسية، من حيث تدريب قيمي المختبرات، تجهيز المختبرات، زيارة المدارس لتفقد المختبرات، واستلام تقارير التجارب لمتابعة عمل المعلمين، وكذلك صيانة الأجهزة المخبرية، وقد كانت علاقتي بقيمي المختبرات ومعلمي العلوم ودية، ولا أعمل مثل غيري الذي يتعامل بتكبر، يبحث عن أقل الأخطاء ليرضي عقدة النقص في داخله، بل العكس، فأصبح الجميع يعرف أنني عندما أزورهم لا أبحث عن الأخطاء البسيطة والتجاوزات الصغيرة التي تقع بل أتعامل معهم كواحد منهم يشعر بهمومهم ويتحدث بلسانهم، وفي زيارتي لهم كنت أدرب من يرغب بتدريبه على أي جهاز، أحاول صيانة الأجهزة المعطلة وغير ذلك، وإن وجدت ملاحظات بسيطة كنت أسرّ بها لقيم المختبر ولا أخبر المدير عنها حتى لا يتأذى.

ولكن تجد أحيانا أشخاصا غير مبالين، لديهم مصالح خارجية، يأتي للمدرسة لكي يوقع على دفتر الدوام ثم يغادر، ولا يقوم بأي عمل من المكلف به. وهنا كنت أطلب من أحد زملائي الذين لا يمانعون بهذا الأمر، بل يحبون أن يظهروا للناس وكأن لديهم سلطة بأن يكتب تقريراً بهذا الشخص ليحصل على العقوبة المناسبة التي قد تتضمن النقل إلى مدرسة ابعده، وهذا ما كان يحدث، أحقق ما أريد دون أن يشاع عني أنني تسببت بالإضرار بشخص قد لا يعرف الناس عظم أخطائه التي تضر بالطلاب الذين هم أمل المستقبل، وتتسبب بإتلاف الأجهزة التي دفعت أثمانها من أموالنا.

## مثال ٢:

إحدى دور النشر التي تعاملنا معها، طبعت لنا عدة كتب، ومرت سنتين دون أن تدفع لنا شيئاً يذكر من حقوقنا، ولم تكن لديهم أي مشكلة مالية، ولكن هكذا هو المؤلف في بلادنا كثيراً من تنهب حقوقه، وكان يشاركني في هذه الكتب سيدة فاضلة وهي بأمس الحاجة للمال.

حاولنا مع هذه الدار لفترة طويلة وبالاحسنى لدفع جزء من حقوقنا ولكن لم نحصل على شيء .

لم أكن أريد أنا وكذلك المؤلفة التي تشاركني أن نسيء علاقتنا بهذه الدار، فهناك كتب مشتركة بيننا وإذا قطعت علاقتنا ستتضرر هذه الكتب،فماذا عملنا؟

وجدنا شخص يمكننا تحميله "ذنب" اللعبة التي سنلعبها مع تلك الدار وهذا لا يهمه إطلاقا،هذا الشخص هو زوج المؤلفة الذي يدافع عن حقوق زوجته وطبعا هم لا يعرفونه ولم يتعاملوا معه إطلاقا،فطلبنا منه تهديد أصحاب دار النشر بالشكوى عند القضاء ،وفعلا أرسل لهم تهديد برفع الدعوى للقضاء وتكليف محامي ،وأخبرهم باسم المحامي المرشح لمتابعة القضية وقد كنا أخبرنا محامي قريب لنا بهذه الخطوة،وهؤلاء الأشخاص يعلمون أن أي مشاكل مع القضاء قد تمنعهم من السفر للمشاركة في المعارض الدولية للكتب والمؤتمرات والنشاطات الأخرى،وتضرر بسمعتهم كثيرا،وعندها اتصلوا بي ورجوني أن أحاول إيقاف هذه الدعوى لأنهم سيدفعون ما عليهم ،وفعلا دفعوا وكانوا شاكرين لي - لجهودي- في حل المشكلة ،وعدم رفعها للقضاء ،وبهذا حصلنا على حقوقنا وأبقينا على العلاقة الودية بيننا وبين دار النشر هذه.

## ١٢- لا تلتزم بمواعيد نهائية "Dead end" قدر استطاعتك .

عندما تقوم بعمل مع جهة معينة قد تطلب منك موعدا نهائيا لتسليم العمل،وأحيانا قد تؤثر في العمل عوامل ليس في استطاعتك السيطرة عليها،مثل حالة الجو للأعمال التي تجرى في الخارج عادة،وهنا عليك أن تحاول جهدك أن لا تلتزم بموعد نهائي،يمكنك تقدير الموعد النهائي والوعد بالإنجاز ضمنه إن لم تحدث أشياء مفاجئة ،أما أن تلتزم وأحيانا تتحمل غرامات لكل يوم تأخير فهذا أمر مقلق .

**مثال:**

طلب مني مدير شركة الحوسبة أن أقوم بتصوير تجارب الكيمياء للصفوف الثانوية، ووعده بذلك، عندها حاول معي أن أحدد له موعدا نهائيا، وبذل الكثير من الجهد ولكني لم ألتزم بذلك، لأنني لو التزمت وحدث تأخر فلن يفهم هذا الأمر.

الوضع الذي كان في ذهني عند الاتفاق مع المدير هو أنني سأصور التجارب في المدارس، وظروف هذه المدارس لا أستطيع التحكم بها، ولكن والحمد لله تم التصوير ضمن الوقت المتوقع ولكن دون موعد نهائي محدد مسبقا يضيف لي ضغطا نفسيا إضافة إلى الضغوط التي رافقت ذلك العمل.

### ١٣- تخلص من خصمك وأنت تبتسم له

يقول المثل: " لا تستكثر أن يكون لك ألف صديق فالألف قليل ولا تستقل أن يكون لك عدو واحد فالواحد كثير"، ولهذا إن حدث خلال بينك وبين شخص آخر، وخاصة إذا كان ضمن مجتمعك ويصعب الابتعاد عنه، فحاول أن تحصل على حقه، وإضعاف خصمك دون أن يظهر منك سواء له أو للآخرين أي مظهر عدواني، يمكنك بكل الطرق المشروعة أن تسترجع حقه ولكن إياك والخصام واللجاجة ورفع الصوت والتهديد، وتعلم من الرياضيين، حيث تشاهد اللاعب وبعد أن يغلب خصمه، ويتفوق عليه يودعه مصافحة وابتسم له، علما أنه من لحظات قد غلبه وحرق قلبه، وإذا كانت اللعبة مصارعة أو ملاكمة قد يكون الخصم قد تكسرت أضلاعه ولكن تنتهي المباراة بابتسامته.

مثال: كنا ثلاثة أقارب شركاء في مشروع، وخسر هذا المشروع بسبب إهمال الشخص المسئول عن المشروع وكان الدين يتراكم، بينما هو ينفق كيف يشاء، ولديه سيارة شحن صغيرة للمشروع يشغلها لمصالحه، وهنا ذهبت لمقابلته، ومعني شخصين قريبين لنا حتى يحضروا اللقاء ليعرفوا أنني لن أتصرف معه أي تصرف غير لائق.

قابلته مسلما ومبتسما، عرضت له قائمة بجميع أخطائه وبهدوء شديد، وأعطيته فرصة ليدافع عن نفسه.



عرضت عليه إجراءات اقتسام المشروع منذ هذه اللحظة، وعزله عن إدارته، وأخذت مفاتيح السيارة، وفي نفس اليوم بعثها وسددت جزء الدين، وفي نهاية اللقاء وبعد أن جردته من كثير من الامتيازات سلمت عليه بجرارة وودعته.

وبعد وقت ليس بالطويل راجع نفسه، وعرف خطأه، ووجد أن القسمة كانت خير لي وله، حيث صار من السهل عليه إدارة عمله ليصبح أكثر جدوى، ولأنني لم أسيء التصرف معه بقينا أصحاب وأقارب ومنتزاور.

#### ١٤. طريق النجاح قد يمر عبر الفجوات والممرات التي لا يلتفت إليها الآخرون، ومن خلال التفاصيل المهملة أو المنسية.

إيجاد فرصة عمل مناسبة وتوفير بيت، وغير ذلك من الحاجات البشرية أصبح هذه الأيام في غاية الصعوبة، والتنافس شديد جدا، فماذا نفعل؟

المشكلة في شعبنا أن الكثير من أفرادهم مقلدون فقط، إذا عمل أحدهم شيئا ونجح تجد الكثير من الناس يقلده، فيشلوا وقد يتسببوا في فشله هو أيضا، فمثلا إذا فتح أحدهم دكان أو مطعم في شارع ما ونجح خلال أيام يفتح العديد من المحلات المشابهة. قد ينجح بعض الناس في مشاريع معينة لأن لهم استعدادات أو خبرات أو مواهب تناسب هذا المشروع، وليس بالضرورة كل من يقوم بهذا المشروع سوف ينجح، فمثلا مطعم ما قد يكون لديه طهارة مهرة لا يوجدون في كل مطعم، وهكذا.

ومن القصص الطريفة على هذا الأمر ما حديث في طريق عمان-جرش، حيث عمل أحدهم مظلة يبيع فيها الفواكه المجففة مثل الزبيب والتين المجفف والمكسرات، وكان يعرض بضائعه في أوعية مكشوفة مما يجعلها معرضة للذباب والحشرات والغبار ودخان السيارات، وأنا شخصا ومثلي كثير من الناس لا نفكر قطعا في الشراء من هذا المكان.

وخلال فترة بسيطة وجد عدد كبير من المظلات التي تبيع نفس المواد ونفس الطريقة، وفشلوا جميعا.

لو فكر أحدهم قليلا وطوّر عمله بأن وضع هذه المواد الغذائية في أوعية مغلقة تحفظها من الحشرات والغبار لكان حقق سبقا على الجميع ولأستقطب الزبائن وربما نجحت تجارته، ولكن هذا لم يحدث.

ولهذا إذا أردت أن تتجح حاول أن تقدم شيئا أفضل ولو قليلا أو ربما يختلف عما لدى الآخرين، أبحث عن أشياء لم يلتفت إليها غيرك وتأكد أن الفرص متوفرة، ويقول الشاعر: "لن تصنع المجد حتى تلعق الصبرا"

### ١٥- أحيانا يفضل التخلص من الناطور قبل أكل العنب

يقول المثل: "تريد عنبا أم تقاتل الناطور"، وهذا المثل يضرب العنب مثالا على شيء يرغبه الإنسان، والناطور أو الحارس هو الذي يمنعك منه، وأمامك خيارين، إما أن تأخذ العنب من الناطور بطريقة مناسبة أو تتخلص منه، والمثل يدعوك لأخذ العنب دون أن تقاتل الناطور، أما أنا فأقول لك:

"في بعض الأحيان عليك التخلص من الناطور قبل أكل العنب".

طبعا أنا هنا لا أتحدث عن حارس العنب المسكين وأدعوك لقتله وسرقة العنب، ولكن قدمت لك هذا المثال كنموذج توضيحي.

ففي كثير من المواقف التي تمر في حياتنا يمكن أن نأخذ حقنا أو جزء منه بطريقة أو أخرى مثل مدهنة الناطور أو التودد إليه أو حتى مغالته.

ولكن إن احتجنا لتكرار هذا الأمر مرات عديدة سيكون ذلك شاقا علينا، ولهذا إن تخلصنا من الناطور نهائيا،

يمكن أخذ حقنا بسهولة وكما نريد ودون أن نحسب حساب أحد.

مثال ١:

في بداية عملي في مركز مصادر التعلم كان المختبر واسعاً وبارداً ولم تكن تتوفر تدفئة وطلبت ولم يُجب طلبي، بينما مديرية التربية كانت مدفأة مركزياً، ومع ذلك كان كثير من المسؤولين لديهم مدافئ غاز كنوع من التدليل الإضافي لهم. اشتريت مدفأة تعمل بالكهرباء وتدفئ بالهواء الساخن، ومدافئ الكهرباء ممنوعة في مؤسسات وزارة التربية وقد وضعت المدفأة تحت المكتب ففي هذا المكان لا يراها أحد، وكان يمكنني أن استخدمها لسنوات عديدة دون أن يعلم أحد من المسؤولين بهذا الأمر، ولكن سأستمر باستخدامها في الخفاء، هذا لا يعجبني. في أول زيارة للمسئول عن هذا الأمر دعوته لزيارة مكنتي وأريته المدفأة فقال لي إن هذا ممنوع، قلت أعلم هذا، ولكن سأستمر باستخدامها حتى تأمين تدفئة مناسبة للمختبر، وبقيت المدفأة عندي لمدة ١٠ سنوات ثم أهديتها لزملائي، وبعد ذلك عملت في مختبر آخر، وب نفس الوضع، فعدت واشترت مدفأة وأخبرت المدير، مع أنه كان بإمكانني إخفاء هذا الأمر ولن يعلم به وعندما تركت وزارة التربية أهديتها لزميلي الذي ما زال يستخدمها حتى الآن مع أن القانون يمنع هذا، ولكن الحق أهم من القانون، ولهذا أقول لك: تخلص من الناطور وكل من العنب كما تشاء.

## مثال ٢:

كان مختبري في مركز مصادر التعلم أفضل مختبر في جميع مؤسسات التربية والتعليم في الأردن وقد بذلت جهداً كبيراً حتى حققت هذا الأمر، ثم أخذت إجازة لبضعة سنوات. عندما عدت من الإجازة وضعوني في مختبر تأسس عام ١٩٤٥م، لا يتوفر فيه ماء ولا كهرباء، ولا وسائل حماية هولا مراوح شفط، والمواد والأجهزة الموجودة في المختبر قديمة جداً وتالفة وقد عمل قبلي عدد من قيمي المختبرات وسكتوا عن هذا الأمر حتى تقاعدوا دون أن يكتريث أحد، أما أنا.....

كتبت للمسئولين عن الوضع، ووضعيت أحد خيارين إما تحديث المختبر أو تحويله لمختبر محوسب، ولدي الخبرة العلمية لذلك، وأخبرت المدير والمعلمين بأنني لن أدخل

أحد من المعلمين أو الطلاب إلى المختبر وهو بهذا الوضع ،ووجهت للمعلمين جملة قاسية:"من يحاول منكم دخول المختبر وهو بهذا الوضع سأكسر رجله " ،وفعلا أقفلت المختبر نهائيا رغم أنف الجميع لأن العمل بهذه الظروف خطر جدا .  
وأضيت ٤ سنوات على هذا النحو وهم ينتظروا مشروع لتطوير هذا المختبر الأثري،ولم يحمّلني أحد أي مسئولية،وتركت المدرسة دون أن اسمح لأحد بدخوله.  
كان بإمكانني أن اسكت وأخفي الأمر حتى أنني هذه السنوات،ولكنني لم أفعل ذلك،تخلصت من الناطور واسترحت لمدة ٤ سنوات .

#### ١٦-افتح القمقم لإخراج المارد في الوقت المناسب

لا تظهر كل أسلحتك أمام خصمك، حاول إخفاء بعض الأسلحة، وخاصة السلاح الذي ليس بمقدور خصمك مواجهته، أخفيه حتى اللحظة المناسبة.  
السلاح قد يكون وثيقة، معلومة، سرّ معين، وغير ذلك، المهم أنه شيء يساعدك في التغلب على خصمك،علما أن الدول المتصارعة تخفي أسلحة سرية تستخدمها عن الحاجة لتفاجئ العدو بها

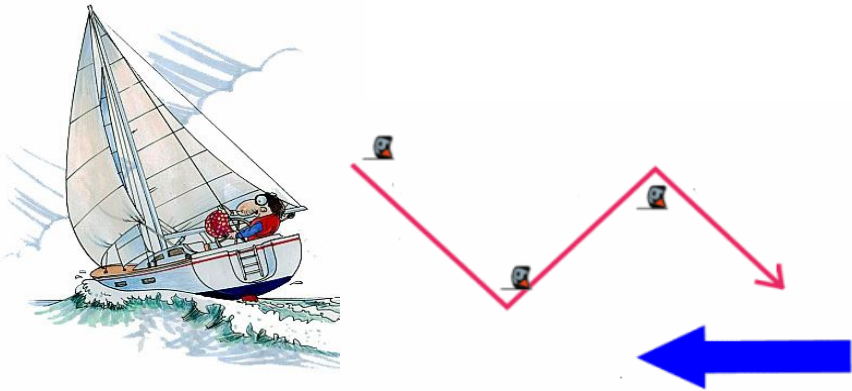
**مثال:**

أحد الأزواج الذين أعرفهم جيدا ليس لديهم أولاد ،وعندهم بعض الممتلكات التي حصلوا عليها بعد جهد وتعب وتضحية،ومن هذه الممتلكات بيت واسع من طابقين،وللرجل أهل في غاية الطمع،لم يقدموا له أي مساعدة تُذكر طيلة حياته،ويطمعون في ممتلكاته،وفي يوم ما تم حبس الرجل بتهمة سياسية لبضعة أيام ثم أطلق سراحه لثبوت براءته ،وعندما خرج من السجن وجد أهله وقد طردوا زوجته من بيتها،مع أنها شاركت ببناء هذا البيت بمالها وجهدها وحرمانها.

قام الرجل بتسجيل البيت باسمه وأسم زوجته مناصفة ،وعمل لها حساب في البنك وضع فيه بعض المال وإجراءات أخرى ،وأخفى ذلك عن أهله وقال لها: إذا تعرضت لمضايقات بسيطة اصبري وأخفي الموضوع،  
أما إذا تعرضت لبعض المضايقات أو المؤامرات الكبيرة فأظهري الوثائق التي لديك، وإذا لم أكن حيا فهذه الوثائق تحميك أمام القانون وتحمي ممتلكاتك.  
وهكذا أخفت سلاحها، هذا المارد الكبير، وهو وثيقة التسجيل، وغير ذلك لتلقيه في وجوه أهله في اللحظة المناسبة وتتخلص منهم نهائيا.

### ١٧-البحار الذكي يسير يستفيد من الريح للسير باتجاه معاكس:

السفن الشراعية تسير بدفع الرياح،وإذا وقفت الريح توقفت السفينة في عرض البحر،أما إن هبت الريح ولو باتجاه معاكس لاتجاه حركة البحار،فإذا كان البحار ماهرا فإنه يستطيع الاستفادة من هذه الريح ليتحرك باتجاه معاكس لها.  
وأنت كن مثل البحار الماهر، إذا كانت الريح مواتية لك انطلقت وعملت ونجحت،وإن تغير اتجاه الريح لا تتوقف وتتدم حظك،بل تغير أسلوب عملك ليتناسب مع الوضع الجديد وتتطلق بكل ثقة.



ويمكن تسمية هذا الوضع بالمرونة، يجب أن تكون مرنا، تتكيف حسب الوضع الجديد.

## مثال:

شخص يبيع في الصيف مشروبات باردة ومرطبات، فإذا جاء الشتاء لن يشتري أحد منه شيئاً، ولكن يمكنه التوقف عن صنع المرطبات والتحول لصنع الحلويات، وعندها يمكنه أن ينشط تجارته مرة أخرى.

## ١٨- رأي الأغلبية نادرا ما يكون الرأي الصحيح

إذا كنت واثقا من نفسك، مقتنع بعملك، وبأنك تقوم بعمل صحيح، ومفيد، ولا ترتكب بهذا العمل معصية أو جريمة، فلا تلقي بالا للآخرين، فالكثير من الناس همج رعا ع يتبعون كل ناعق، ولا تنسى قوله تعالى:

﴿وَإِنْ تُطِعْ أَكْثَرَ مَنْ فِي الْأَرْضِ يُضِلُّوكَ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ إِنْ يَتَّبِعُونَ إِلَّا الظَّنَّ وَإِنْ هُمْ إِلَّا يَخْرُصُونَ﴾ (١١٦) سورة الأنعام

ولهذا قم بعملك وأنت واثق مطمئن، وتجاهل هؤلاء الرعا ع أعداء النجاح.

## مثال:

عندما قمت بتأليف كتابي الأول "٣٠٠ تجربة علمية باستخدام جهاز العرض العلوي وخامات البيئة"، وكان كتابا كبير الحجم، وتكلفة طباعته مرتفعة، ولم أجد جهة تدعم طباعة هذا الكتاب.

وقد كنت قد وفرت مبلغا من الناس لشراء سيارة، ولكنني قررت طباعة الكتاب بهذا المبلغ، فوجدت جميع من حولي، أهلي، وزملائي، ومعارفي، يقولون لي: أمجنون أنت تطبع كتابا بهذا المبلغ الذي وفرته بصعوبة ..

فقلت: أنا أعرف قيمة كتابي، وسأطبعه، وفعلا طبعته رغم أنف جميع المشككين والمراهنين على فشلي، والحمد لله وجد هذا الكتاب الإقبال الشديد وقد وضعت وزارة التربية ثمنا مرتفعا لنسخ الكتاب، فاسترجعت مالي، ووفرت مبلغا جديدا استخدمته لطباعة ٣ كتب

أخرى مرة واحدة، وفي نفس العام حصل كتابي على أعلى جائزة علمية في الأردن "جائزة الحسن بن طلال للتميز العلمي -المرتبة الأولى"، وكننت الأول في تاريخ الجائزة الذي يحصل على المرتبة الأولى، وتتضمن الجائزة شهادة وكأس، ومبلغاً من المال، وهكذا بدأ مشروعي، وكانت الجائزة التي أشرف عليها خمسة علماء كبار اعتراف رسمي بي، وتم تكريمي في احتفال كبير حضره كبار الشخصيات.

والآن وبعد أن صدر لي أكثر من ٨٠ كتاباً إضافة إلى أعمالي الأخرى ما زال بعض الرعا حولي ممن لا يريد أن يقتنع بهذا النجاح.

٢- فيما يلي مثال على الهمج الرعا وهم كثر أعاذنا الله سبحانه وتعالى منهم

#### ١٩- أسلوب صنارة السمك:

انظر إلى صنارة السمك، عندما تدخل في فم السمكة التي تبلع الطعام، لا تستطيع السمكة التخلص منها، لأن لها رأسين مدبيين، فإذا تحركت لأي جهة فإنها تُغرز في اللحم.

هذا الأسلوب يمكن استخدامه في بعض الأحيان، مثلاً أنت لديك علاقة مع جهة ما وتريد أن تستمر هذه العلاقة، ولا تريد أن يؤثر أي شيء عليها.

عليك أن تدعم علاقتك بالطرف الآخر بطرفين مدبيين وحادّين مثل طرفي الصنارة، وبهذه الطريقة لو حاول الطرف الآخر الانفلات فلن يتمكن من ذلك.

مثال:

عملت مع شركة في دولة عربية، في وظيفة ممتازة، وطورت عمل الشركة لمستوى مرتفع حاز على رضا الإدارة، ولكنني لم أكن مرتاحاً بالمدينة التي توجد بها هذه الشركة، وكذلك ساعات الدوام كانت طويلة، ولهذا قررت تنفيذ هذه المغامرة، التي قد تتجح وأكون قد حققت ما أريد أو تفشل وعندها سأكون قد تخلصت من هذا المكان، وساعات الدوام الطويلة.

وفعلا وبعد تأكّدت من حاجة الشركة الماسّة لي، وبعد أن عرفت أن الشركة مقبلة على تطورات كبيرة تجعلها بحاجة ماسة لخبرتي، في هذه اللحظة قدمت استقالتي، وعندها وافق المدير أن أعمل مع الشركة من بيتي وأتواصل معهم باستخدام شبكة الإنترنت، وهذا ما تم.

## ٢٠- احرص على نجاح النظرة الأولى :

النظرة الأولى مهمة جدا، لأنها تعطي انطباعا قد يدوم طويلا، فإذا كنت طالبا في مدرسة جديدة، أو معلما جديدا، أو تتقدم لمقابلة مدير من أجل وظيفة جديدة، أو حتى تتقدم لخطبة فتاة، أحرص أن يراك الآخرون بأفضل صورة.

ليس المقصود هو أفضل لباس أو زينة وخاصة بالنسبة للنساء، ولكن كفاءتك في المجال الذي تظهر فيه لأول مرة.

فإذا كنت طالبا عند معلم لأول مرة، فأظهر نفسك الطالب الذكي، الخلاق، أما إن كنت تقابل من أجل وظيفة فأظهر كفاءتك في هذا المجال وقدرتك على التعامل مع الظروف المختلفة، وهكذا

## مثال:

عندما اتصلت بمدير تلفزيون سببس تون رتب لي موعدا للمقابلة، ودعا جميع المسؤولين في المحطة الذين مجالات عملهم قد تكون قريبة من مجال عملي، وكنت قد حملت معي أوراق مطبوعة تتضمن عينات من أعمالي، وبعد أن بدأت بالحدث بادرني معظمهم بأسئلة متنوعة لو أنني أجبت عنها لانشغلت عما أريد أن أقوله، علما أن معظم هذه الأسئلة كانت سترد أجوبتها ضمن ما سأقدمه، فقلت لهم لو سمحت دعوني أقدم كل ما عندي ثم أستمع لأسئلتكم إن بقي شيء دون إجابة، وفعلا، عرضت عينات من أعمالي واستخدمت



الحاسوب لعرض عينات منتقاة من أعماله التي قد تهمهم ، والحمد لله كانت نتيجة المقابلة عقد عمل استمر سنوات عديدة.

## ٢١-طريقة عنتره "افتك بالطرف الأضعف أولا":

سُئل الفارس المشهور عنتره كيف استطعت التغلب على أعدائك واكتساب هذه الشهرة كأقوى رجل في الصحراء؟  
فقال عنتره كنت انظر في القوم وأعمد إلى أضعفهم فأفتك به فتنقطع قلوب الجميع مما يسهل عليّ التغلب عليهم.

وأنت نحن لا ندعوك أن تفعل مثل عنتره، ولكن تعلم الفكرة، فإذا كان لديك أكثر من خصم تخلص من الخصم الأضعف وليعرف الجميع بهذا فيرهوك، ويسهل عندها التخلص من الباقي.

## ٢٢. استفد من طاقات الطبيعة

في جميع العصور السابقة كان الناس يتعايشون مع الطبيعة، بينما في العصر الحديث وضع الناس أنفسهم في حرب مع الطبيعة، فعملوا على تدميرها وتلويثها....  
ولكن بدأ الناس بالعودة إلى الطبيعة، وخاصة في مجال الطاقة المتجددة، والطب وغير ذلك

إذا أردت أن تتجح اجعل الطبيعة في صفك واستفد مما كل ما توفره لنا..

## مثال ١:

في العصور القديمة والوسطى كانت القلاع تبنى على جبال مرتفعة بحيث يسهل حمايتها،ويمكنها من مراقبة المناطق المحيطة بها

## مثال ٢:

عندما أراد قائد أحد المعارك في العصور القديمة المناورة مع أعدائه فرّ مع عدد من الجنود باتجاه القمر فلحقه الأعداء فجعل القمر في مواجهة العدو فبهر بصرهم بينما بقية جنوده كانوا في وضع يسمح لهم برؤية العدو بشكل واضح فانتصر عليهم ومن هذا اتضح أن القائد غير اتجاه الأعداء إلى القمر حتى يبهر بصرهم ويستعد هو لقتالهم والنصر عليهم.

## ٢٣. سياسة نقطة الماء

من الأعمال التي لها مفعول كبير وتؤدي إلى نتائج مهمة جدا دون أن يشعر بها أحد طريقة قطرة الماء، وهذه الطريقة تحقق الهدف المطلوب بأقل خسائر، وللعلم أعدائنا يستخدمون هذه الطريقة ضدنا لتدمير عقيدتنا وأخلاقنا وقيمنا.

## ٢٤. ليكن لك خط رجعة أول وثاني وثالث

عندما تقدم على خطوة تتضمن بعض الخطورة عليك أن تحفظ خط الرجعة ولا تجد نفسك في موقف لا تحسد عليه.

- ١- عندما أدرّب على استخدام جهاز الملف ألحّثي الذي ينتج فرق جهد يصل إلى ٣٠ ألف فولت، وقد يعرض الإنسان لصعقة كهربائية مؤلمة، كنت عندما أريد أن أضبط الجهاز أو أتحمّك في أقطابه أتخذ ٣ خطوط رجعة لحماية نفسي والمتدربين الذين ربما لا يدركون خطورة هذا الجهاز وخاصة في بداية التدريب، ولأن أحدهم قد يشغل مصدر القدرة في الوقت الذي أكون أنا أو أحد المتدربين ممسكا بأحد قطبي الجهاز أو كليهما.
- الخط الأول: أضع مفتاح مصدر القدرة الذي يزود الجهاز بالكهرباء على وضع OFF.
- الخط الثاني: أفصل الأسلاك الموصلة بين مصدر القدرة والجهاز.
- الخط الثالث: أضع مفتاح الملف ألحّثي على وضع OFF.

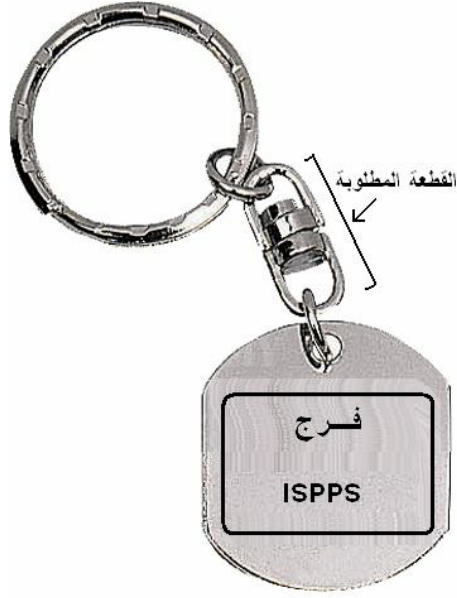
## ٢٥. استراتيجيه التماوت

هذه الطريقة تستخدمها بعض الحيوانات سواء للافتراس أو لحماية نفسها عند الخطر، حيث ينصح من يتعرض لهجوم من بعض الحيوانات أن يتظاهر بالموت ليحمي نفسه، كما تفعل نفس الشيء بعض أنواع من العلق الطبي حيث تتظاهر بالموت عند التعرض للخطر.

بعض الجماعات المعارضة في بعض مناطق النزاع إذا وجدت أن الوضع غير مناسب لها للعمل مثل زيادة الضغط عليها أو لديها أمل بانهيائها أعدائها تتماوت بانتظار الفرصة المناسبة للعمل فتقتنصها.

## ٢٦. قد يكون الحل أمام عينيك، قد يكون الأقرب أو الأسهل أو الأرخص

أحيانا نبحث عن الحل بعيدا... وربما بعيدا جدا، وقد نبذل من أجله الكثير من الجهد والتعب والمال، ولكن قد يكون الحل قريبا جدا منا، ونحن لا ننتبه إليه من طول الألفة. البعض قد يبحث عن زوجة، ويشترق ويغرب، ولكن لا يوفق بمسعاها، ثم وفي لحظة صفاء ينتبه وإذا بالفتاة المناسبة، قريبة جدا منه ربما يراها في الجوار أو في العمل. ومن الأمثلة على ذلك أنني في يوم ما صممت جهازا مخبريا، ولكن حدثت مشكلة قد تفشل الجهاز تماما، فكرت، وبحثت حولي وإذا القطعة التي تحل المشكلة جزء من علاقة مفاتيحي



٢٧. لا تكن مثل القنفذ طيب القلب وصعب المعاشرة



قد تجد شخصا طيب القلب، ولكن لا تظهر عليهم هذه الطيبة، بل يبدووا جافا وقاسيا ويصعب معاشرته وينفر منه الناس، فابتسم للناس، وإذا أحببت شخصا في الله فقل له أنك تحبه.

قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - ( أنكم لن تسعوا الناس بأموالكم فليسعهم منكم بسط الوجه وحسن الخلق ) رواه مسلم  
وقال - صلى الله عليه وسلم ( لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طليق ) رواه الحاكم والبيهقي في شعب الإيمان  
وعن جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال : ( ما حجبني النبي صلى الله عليه وسلم ، ولا رأني إلا تبسم في وجهي ) رواه البخاري

٢٨. تعلم من الطبيعة أن تكون صاحب سلاح أو تشبه صاحب سلاح  
كل كائن حي في الطبيعة لديه سلاح يدافع فيه عن نفسه، والذي لا يملك سلاحاً، يتظاهر أنه يحمل سلاح.  
الكائنات الحية المخططة باللونين الأصفر والأسود عادة كائنات خطيرة مثل الدبور الذي يظهر في الصورة اليمنى، ولكن نرى في الصورة اليسرى يرقة ضعيفة ولكنها مخططة باللونين الأصفر والأسود لتبدو خطيرة وتحمي نفسها.  
والإنسان كذلك يجب أن يحمي نفسه من المنافسين والأعداء أو على الأقل يرهبهم فلا يطمعون فيه



## ٢٩. سياسة صمام الأمان/التنفيس

وهذه سياسة تستخدمها دول كثيرة لتنفيس غضب شعبها، من ضمنها المسلسلات الساخرة والنكت التي تسخر من المسؤولين وغير ذلك.

## ٣٠. اقرأ ما بين السطور

١ - .وفي رواية قال: "أنكحني أبي امرأة ذات حسب، وكان يتعاهد كنته -أي: امرأة ولده- فيسألها عن بعلها، فتقول له: نعم الرجل من رجل لم يظأ لنا فراشاً ولم يُفتش لنا كنفاً منذ أتيناها. فلما طال ذلك عليه ذكر ذلك للنبي ﷺ. فقال: "ألقي به" فلقيته بعد ذلك فقال: "كيف تصوم؟" قلت كل يوم، قال: "وكيف تختم؟" قلت: كل ليلة، وذكر نحو ما سبق -وكان يقرأ على بعض أهله السبع الذي يقرؤه، يعرضه من النهار ليكون أخف عليه بالليل، وإذا أراد أن يتقوى أفطر أياماً وأحصى وصام مثلهم كراهية أن يترك شيئاً فارق عليه النبي ﷺ)

هذه المرأة لا تمدح زوجها ولكن تشتكي منه لأنه لا يعاشرها.

### ٣١. الماء الهادرة أقل خطرا من الماء الهادئة

ربما كانت المياه الهادرة خطرة، ولكن الخطر القاتل عادة يكون مخفيا في المياه الهادئة، فقد يكون تحتها دوامة مائية تسحب من يقع ضمن مجالها إلى الاسفل. وفي تعاملنا نحن بني البشر، الشخص الذي يهدد ويتوعد ويصيح عادة لا يكون خطيرا، أو قليل الخطر، ولكن الشخص الهادئ إذا كان بيننا وبينه عداوة هو من يجب أن نخاف منه، ووقديما هدد الشاعر الفرزدق شخص اسمه مربع بالقتل وتوعدده كثيرا ولكن الشاعر جرير عرف أن الفرزدق لن ينفذ تهديده فقال:

زعم الفرزدق أن سيقتل مربعا فابشر بطول سلامة يا مربع

### ٣٢. لا تقل لا أعرف بل قل أجرب

أنت تمتلك قدرات كثيرة ولكنك لم تجربها ولم تختبر إمكانياتك، وإن بقيت تقول لا أعرف فلن تعرف أبدا، عليك أن تحاول، وتتعرف على الإمكانيات التي وهبها الله لك وتعمل على تطويرها.

#### مثال ١:

أعرف أن لغتي الإنجليزية جيدة، ومعظم المراجع التي استخدمتها أثناء تأليف كتبي باللغة الإنجليزية، ولكني لم أكن أتوقع يوما ما أن أكون (مترجما) أترجم كتبا كاملة حتى ذلك اليوم الذي زرت فيه الناشر الذي ينشر كتبي، ونصحتني بترجمة بعض الكتب التي ستكون مفيدة لي ولدار النشر وللمكتبة العربية، وهذا ليس مجال البحث، فكرت بالموضوع قليلا، ولأنني أحب التحدي والمغامرة والوصول إلى مستويات أعلى لم أصلها سابقا قبلت هذا الأمر وراسلنا دار النشر التي اخترناها لترجم بعض كتبها، واخترت ستة كمشروعي الأول للترجمة (لاحظ لم أختار كتابا واحدا أو اثنين بل ستة كتب)، ودفعنا لدار النشر ثمن حقوق الترجمة وبدأت بالعمل، وهذه الكتب التي أعمل على ترجمتها:

لقد أضفت عملا جديدا لبطاقة معلوماتي (مترجم)، والحمد لله صدرت كتبي المترجمة على درجة عالية من المهنية التي شهد لي فيها المترجمين المحترفين.

### ٣٣. لا تعيد اختراع العجلة، لا تلغي جهود من سبقك

مشكلتنا نحن العرب أن عملنا غير مؤسسي سواء في السياسة أو البحث العلمي، فعندما يأتي شخص يلغي جهود كل من سبقوه، وربما يكون هذا الأمر من أسباب التخلف الذي ما زلنا نعاني منه، رغم أن العلم تراكمي، حيث يأتي علماء كل عصر ليضيفوا جديدا على علوم من سبقوهم وهكذا.

احترم جهود من سبقوك وخذ أفضل ما فيها، ولن تخسر، سوف توفر الكثير من الوقت والجهد.

### ٣٤. العمل ألفسيفسائي

المشاريع الكبيرة، وخاصة الإبداعية يجب عدم كشف جميع أوراقها للموظفين، فربما يسرّب أحد الموظفين المعلومات ويوقع الضرر بالشركة، ولهذا تقوم الشركات الكبيرة بتقسيم العمل إلى أجزاء ويتم تكليف كل مجموعة من الموظفين بجزء من العمل، ومجموعة أخرى قد تكون في مكان آخر أو في دولة أخرى تُكَلّف بجزء آخر من العمل وهكذا، ولا يطلع على مجمل العمل إلا أفراد قليلون يحوزوا على الثقة الكاملة، وقد عملت خلال السنوات السابقة مع شركة من هذا النوع لديها مكاتب في عدة دول بعضها عربية، وبعضها في أقصى الغرب والبعض الآخر في الشرق الأقصى، بحيث تطبق هذه المهارة وتستفيد أيضا من الخبرات التي تتوفر في هذه الدول.

### ٣٥. الديناميكا انقرضت سريعا

بعض الناس يقوم بمشروع صغير فيجد بعض النجاح، وهذا يغريه أن يتوسع كثيرا بشكل يصعب عليه السيطرة عليه فينهار كل شيء. فإذا أردت أن تقوم بعمل فاعرف حجمك وتوسع تدريجيا بحيث لا تفقد السيطرة وتخسر كل شيء.



يقول المثل: " لا يمكن أن تحمل بطيختين بيد واحدة"

### ٣٦. الطير الحر لا يبيض في القفص

إذا كنت أب أو مدير مؤسسة تعرّف على شخصية الأفراد الذين تحت مسؤوليتك، وعامل كل واحد فيهم حسب شخصيته.  
من المعروف أن الشخص المبدع لا يحب أن يتقيد بالروتين، وهذا الشخص إن أخضعت له الروتين فستضره من جهة ولن تجني منه فائدة من جهة أخرى.  
مثال:

طيلة حياتي العملية كانت المشكلة التي تواجهني مع المسؤولين الروتنيين التقليديين الذين يهتمون بالمظهر وليس الجوهر، وفي هذا الجو كنت أشعر بالضيق والاختناق وأحاول التقلت، وهؤلاء الأشخاص كرهتم وكرهت العمل معهم بل كنت أسعى للانتقال إلى أماكن عمل أخرى حتى أتخلص منهم.  
ولكن والحمد لله خلال سنوات عملي تعاملت مع بعض المسؤولين المتفهمين، أحدهم أعطاني الحرية الكاملة للعمل، وقد كنت في غاية السعادة رغم أنني كنت أبذل جهداً مضاعفاً وأنجزت خلال هذه الفترات أعمالاً كبيرة.  
وبعد تقاعدي عملت مع شركة حوسبة وبعد عمل في مكتب الشركة لمدة ستة أشهر فهم مدير الشركة شخصيتي وسمح لي أن أعمل من بيتي، فقط هو يعطيني الخط العام للعمل ويترك لي التفاصيل، وهذا العمل مستمر حتى كتابة هذه السطور.

### ٣٧. لا تتوقع رمية من غير رام

في هذه الحياة لا يوجد شيء مجاني، ولا يوجد كسب بدون عمل، المال الحلال ليس من السهل أن تحصل عليه دون بذل الجهد.  
قال تعالى: {وَهَرِي إِلَيْكَ بِحُذُوعِ النَّخْلَةِ تُسَاقِطُ عَلَيْكَ رَطْبًا جَنِيًّا} (٢٥) سورة مريم

فهذه امرأة ضعيفة نفساء ،ومع ذلك أمرت بان تقوم بعمل ما وهو أن تهز جذع النخلة كي تجنى الرطب، لابد من وجود عمل حتى لو كان العمل هو البحث عن عمل، ولو وجدت نقود بدون عمل كميراث مثلا لن تدوم إلا بالعمل على تتميتها.

مثال:

أعرف كثيرا من الشباب من معارفي يريدون أن يحصلوا على كل شيء، فيلا،سيارة حديثة،رصيد في البنك،.... دون أن يبذل كثير جهد وكل واحد فيهم يريد طريقا مختصرا لهذه الثروة.

البعض يبحث عن الذهب والقطع الأثرية، ويبذل ماله وجهده وسنوات طويلة من عمره لهذه الغاية ،وقد يقع بيد الشرطة ويقضى باقي حياته في السجن.  
البعض الآخر يسلك سبيل الانتخابات النيابية أو البلدية وهو لا يملك من الخبرة أو الموهبة أو حتى من الجهات الداعمة ما يكفي للحصول على هذا المقعد فينفق ماله ولا يحصل على شيء

٣٨. لا تطلب من أحد أن يفعل أشياء أنت تعجز عنه

إذا كنت مسئولاً عن فئة من الناس،سواء كنت أب أو مدير أو قائد عسكري يجب أن تكلف أحدا بعمل لا تستطيع أنت أن تقوم به.  
ويقال أن القادة العسكريين من أعدائنا سئل عن سبب نجاحه،فكان جوابه أن لم يقم بيوم من الأيام بتكليف جندي بعمل لا يستطيع هو أن يقوم به.

مثال:

أثناء قيامي بالإعداد لتأليف كتاب (٣٠٠ تجربة علمية)،وغيره من الكتب التي تتضمن تصنيع أجهزة علمية لم أدخل أي جهاز لا أستطيع أنا شخصيا وبإمكانياتي المحدودة تصنيعه،وهذا من أسباب نجاح هذا الكتاب.

### ٣٩. ليكن لك مخالب قط

بعض الناس يستعرض عضلاته وقواه وأي قدرة يمتلكها أمام الناس بشكل دائم، وبمناسبة وغير مناسبة، وهذا يؤذي الناس ويضايقهم، ويكرههم بك.

من الجيد أن تمتلك مصادر للقوة والمنعة ولكن لا تعرضها للناس، وإن كنت تخاف من تجرؤ أحد عليك، اعرض من قوتك ما يجعل الأعداء يهابوك، ولا يتضايق منك الأصدقاء.

ولكن عندما تتعرض لأي خطر فاستخدم كل ما تملك من قوة.

الخطر قد يكون من نوع آخر، من منافسين بالعمل، زملاء في المهنة، ....

القط يخفي مخالبه ولا يظهرها إلا وقت استعمالها

### ٤٠. لا تخذعك الأسماء الرنانة ولو كررتها وسائل الإعلام آلاف المرات

كثير منّا يصدق كل ما يسمع ويرى في وسائل الإعلام ويتعامل مع هذه المعلومات وكأنها على أعلى درجات الثقة والمصداقية، رغم أن كل وسيلة إعلام تنفق عليها أموال طائلة، ولا بد أن من يدفع هذه الأموال لديه هدف يحققه.

### ٤١. لا تنتظر الشكر من الآخرين

إذا بادرت الناس بالإحسان والكرم وحسن الخلق وبادروك بالجدود وسوء المعاملة فلا تبتئس، ولا تنتظر منهم الشكر أو الإحسان  
يقول الشاعر:

قد يكرم الفرد إعجاباً بخسّته وقد يهان لفرط النخوة السبع

وتذكر أن الله خلق العباد ليذكروه ورزقهم ليشكروه، فعبد الكثير غيره، وشكر الغالب سواه، لأن طبيعة الجود والنعمة والكرم والجفاء وكفران النعم غالبية على النفوس، قال الله سبحانه وتعالى: (إن الإنسان لربه لكنود)

فلا تصدم إذا وجدت هؤلاء قد كفروا جميلك ، وأحرقوا إحسانك ، ونسوا معروفك ، بل ربما ناصبوك العدا ، ورموك بمنجنيق الحقد الدفين ، لا لشيء إلا لأنك أحسنت إليهم ( وما نقوموا إلا أن أغناهم الله ورسوله من فضله).

ألا فليهدأ الذين احترقت أوراق جميلهم عند منكوسي الفطر ، ومحطمي الإيرادات ، وليهينوا بعوض المثوبة عند من لا تنفذ خزائنه.

ولا تجعل هذا الأمر يدعوك لترك الجميل ، وعدم الإحسان للغير ، وإنما يوطنك على انتظار الجحود ، والتكر لهذا الجميل و الإحسان ، فلا تبتئس بما كانوا يصنعون ، اعمل الخير لوجه الله تعالى ، لأنك الفائز على كل حال ، واحمد الله لأنك المحسن ، وهو المسيء ، واليد العليا خير من اليد السفلى

أخي الكريم : شكر الناس لك منفعة دنيوية ، صحيح أن لها تأثير إيجابي على النفس لكن لا تنتظرها أبداً ، لأنك لو كنت تنتظر شكر الناس ولم يشكرك أحد ستشعر بالفقر وقد يؤدي ذلك إلى التوقف عن العمل الخير الذي كنت قد بدأت به .

أخي الكريم: أن الجحود فطرة، إنه ينبت على وجه الأرض كالأعشاب الفطرية\_ التي تخرج دون أن يزرعها أحد\_ أما الشكر فهو كالزهرة التي لا ينبت إلا الري وحسن التعهد... إن الطبيعة الإنسانية ما برحت هي الطبيعة الإنسانية والأرجح أنها لن تتغير أبدا الأبدين!!

إذن فلنقبلها على علاقتها. لماذا نتحسر على ضياع المنن وتفشي الجحود ؟ إنه لأمر طبيعي أن ينسى الناس واجب الشكر فإذا نحن انتظرنا منهم أداء هذا الواجب فسنجر على أنفسنا متاعب هي في غنى عنها.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: من اصطنع إليكم معروفاً فجازوه ، فإن عجزتم عن مجازاته فادعوا له، حتى تعلموا أنكم قد شكرتم، فإن الله شاكر يحب الشاكرين.

١- في بلادنا تجد أن التكريم للراقصات والمطربات والممثلين

والممثلات، والرياضيين، بينما أهل العلم والاختراع الذين يطورون الأمة ويرفعون من

مستواها لا يجدوا إلا التهميش، انظر في بلادنا العربية تجد أن معظم الجوائز للممثلين، والمطربين، والرياضيين الذين لا يتقنون إلا رمي كرة من الجلد مملوء هواء، وبعض الجوائز للشعراء والمنشدين وكتاب القصص والحكايات، ولكن أين هي الجوائز للعلماء والباحثين والمخترعين الذين يفنون أعمارهم بالعلم والبحث وهم فقط، نعم هم فقط من يطوّر الأمة ويزيد تقدمها وليس أهل الباطل.

ومن نكد الأيام أن يبلغ المنى      أخو اللؤم فيها والكريم يخيب  
وقال شاعر آخر :  
أشكو الله الزمان فدأبه      عز العبيد وذلة الأحرار  
وقال آخر :  
تموت الأسد في الغابات جوعا      ولحم الضأن تأكله الكلاب